

หนังสือเรียนสาระการประกอบอาชีพ

รายวิชา ทักษะการพัฒนาอาชีพ

(อช21002)

ระดับมัธยมศึกษาตอนต้น

(ฉบับปรับปรุง พ.ศ. 2554)

หลักสูตรการศึกษานอกระบบระดับการศึกษาขั้นพื้นฐาน

พุทธศักราช 2551



สำนักงานส่งเสริมการศึกษานอกระบบและการศึกษาตามอัธยาศัย

สำนักงานปลัดกระทรวงศึกษาธิการ

กระทรวงศึกษาธิการ

ห้ามจำหน่าย

หนังสือเรียนเล่มนี้จัดพิมพ์ด้วยเงินงบประมาณแผ่นดินเพื่อการศึกษาตลอดชีวิตสำหรับประชาชน ลิขสิทธิ์
เป็นของ สำนักงาน กศน. สำนักงานปลัดกระทรวงศึกษาธิการ

เอกสารทางวิชาการลำดับที่ 28/2555

หนังสือเรียนสาระการประกอบอาชีพ

รายวิชา ทักษะการพัฒนาอาชีพ (อช21002)

ระดับมัธยมศึกษาตอนต้น

ฉบับปรับปรุง พ.ศ. 2554

ลิขสิทธิ์เป็นของ สำนักงาน กศน. สำนักงานปลัดกระทรวงศึกษาธิการ

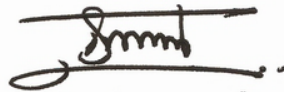
เอกสารทางวิชาการลำดับที่ 28/2555

คำนำ

กระทรวงศึกษาธิการได้ประกาศใช้หลักสูตรการศึกษานอกระบบระดับการศึกษาขั้นพื้นฐาน พุทธศักราช 2551 เมื่อวันที่ 18 กันยายน พ.ศ. 2551 แทนหลักเกณฑ์และวิธีการจัดการศึกษานอกระบบโรงเรียน ตามหลักสูตรการศึกษานอกระบบระดับการศึกษาขั้นพื้นฐาน พุทธศักราช 2544 ซึ่งเป็นหลักสูตรที่พัฒนาขึ้นตามหลักปรัชญาและความเชื่อพื้นฐานในการจัดการศึกษานอกระบบโรงเรียนที่มีกลุ่มเป้าหมายเป็นผู้ใหญ่มีการเรียนรู้และสั่งสมความรู้และประสบการณ์อย่างต่อเนื่อง

ในปีงบประมาณ 2554 กระทรวงศึกษาธิการได้กำหนดแผนยุทธศาสตร์ในการขับเคลื่อนนโยบายทางการศึกษาเพื่อเพิ่มศักยภาพและขีดความสามารถในการแข่งขันให้ประชาชนได้มีอาชีพที่สามารถสร้างรายได้ที่มั่นคงและมั่นคง เป็นบุคลากรที่มีวินัย เปี่ยมไปด้วยคุณธรรมและจริยธรรม และมีจิตสำนึกรับผิดชอบต่อตนเองและผู้อื่น สำนักงาน กศน. จึงได้พิจารณาทบทวนหลักการ จุดหมาย มาตรฐาน ผลการเรียนรู้ที่คาดหวัง และเนื้อหาสาระ ทั้ง 5 กลุ่มสาระการเรียนรู้ ของหลักสูตรการศึกษานอกระบบระดับการศึกษาขั้นพื้นฐาน พุทธศักราช 2551 ให้มีความสอดคล้องตอบสนองนโยบายกระทรวง ศึกษาธิการ ซึ่งส่งผลให้ต้องปรับปรุงหนังสือเรียน โดยการเพิ่มและสอดแทรกเนื้อหาสาระเกี่ยวกับอาชีพ คุณธรรม จริยธรรมและการเตรียมพร้อมเพื่อเข้าสู่ประชาคมอาเซียน ในรายวิชาที่มีความเกี่ยวข้องของสัมพันธ์กัน แต่ยังคงหลักการและวิธีการเดิมในการพัฒนาหนังสือที่ให้ผู้เรียนศึกษาค้นคว้าความรู้ด้วยตนเอง ปฏิบัติกิจกรรม ทำแบบฝึกหัด เพื่อทดสอบความรู้ความเข้าใจ มีการอภิปรายแลกเปลี่ยนเรียนรู้กับกลุ่ม หรือศึกษาเพิ่มเติมจากภูมิปัญญาท้องถิ่น แหล่งการเรียนรู้และสื่ออื่น

การปรับปรุงหนังสือเรียนในครั้งนี้ ได้รับความร่วมมืออย่างดียิ่งจากผู้ทรงคุณวุฒิในแต่ละสาขาวิชา และผู้เกี่ยวข้องในการจัดการเรียนการสอน ที่ศึกษาค้นคว้า รวบรวมข้อมูล องค์ความรู้จากสื่อต่างๆ มาเรียบเรียงเนื้อหาให้ครบถ้วนสอดคล้องกับมาตรฐาน ผลการเรียนรู้ที่คาดหวัง ตัวชี้วัดและกรอบเนื้อหาสาระของรายวิชา สำนักงาน กศน. ขอขอบคุณผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกท่านไว้ ณ โอกาสนี้ และหวังว่าหนังสือเรียนชุดนี้จะเป็นประโยชน์แก่ผู้เรียน ครู ผู้สอน และผู้เกี่ยวข้องในทุกระดับ หากมีข้อเสนอแนะประการใด สำนักงาน กศน. ขออ้อมรับด้วยความขอบคุณยิ่ง



(นายประเสริฐ บุญเรือง)

เลขาธิการ กศน.

พฤษภาคม 2554

สารบัญ

	หน้า
คำนำ	
คำแนะนำการใช้หนังสือเรียน	6
โครงสร้างรายวิชาทักษะการพัฒนาอาชีพ	7
บทที่ 1 ทักษะในการพัฒนาอาชีพ	8
เรื่องที่ 1 ความจำเป็นในการฝึกทักษะ กระบวนการผลิต กระบวนการตลาด ที่ใช้นวัตกรรมเทคโนโลยีเพื่อพัฒนาอาชีพ	9
เรื่องที่ 2 ความหมายและความสำคัญของการจัดการอาชีพ	23
เรื่องที่ 3 แหล่งเรียนรู้และสถานที่ฝึกอาชีพ	24
เรื่องที่ 4 การวางแผนโดยการกำหนดสิ่งต่างๆ	27
เรื่องที่ 5 การฝึกทักษะอาชีพ	30
บทที่ 2 การทำแผนธุรกิจเพื่อการพัฒนาอาชีพ	32
เรื่องที่ 1 ความหมายและความสำคัญของการจัดการพัฒนาอาชีพ	33
เรื่องที่ 2 การวิเคราะห์ชุมชนเพื่อการพัฒนาอาชีพ	34
เรื่องที่ 3 การกำหนดวิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมาย และกลยุทธ์ในการกำหนด แผนพัฒนาธุรกิจ ของชุมชน	43
เรื่องที่ 4 ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง	47
เรื่องที่ 5 การวางแผนปฏิบัติการ	50
บทที่ 3 การจัดการความเสี่ยง	52
เรื่องที่ 1 ความหมายของความเสี่ยงและการจัดการความเสี่ยง	53
เรื่องที่ 2 การวิเคราะห์ศักยภาพและการจัดการความเสี่ยงกับผลการดำเนินงาน	54
เรื่องที่ 3 การแก้ปัญหาความเสี่ยง	60
เรื่องที่ 4 การวางแผนปฏิบัติการจัดการความเสี่ยง	62
บทที่ 4 การจัดการการผลิตหรือการบริการ	66
เรื่องที่ 1 การจัดการเกี่ยวกับการควบคุมคุณภาพการผลิตหรือการบริการ	67
เรื่องที่ 2 การใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยีในการผลิต	69
เรื่องที่ 3 การลดต้นทุนการผลิตและการบริการ	73

บทที่ 5 การจัดการการตลาด	76
เรื่องที่ 1 การจัดการการตลาด	77
เรื่องที่ 2 การจัดทำแผนปฏิบัติการ	86
บทที่ 6 การขับเคลื่อนเพื่อพัฒนาธุรกิจ	90
เรื่องที่ 1 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของแผนพัฒนาอาชีพ	91
เรื่องที่ 2 การพัฒนาแผนพัฒนาอาชีพ	93
เรื่องที่ 3 ขั้นตอนการขับเคลื่อนแผนพัฒนาอาชีพ	95
เรื่องที่ 4 ปัญหาอุปสรรคและแนวทางแก้ไขที่เกิดจากการขับเคลื่อนแผนธุรกิจ	98
บทที่ 7 โครงการพัฒนาอาชีพ	101
เรื่องที่ 1 ความสำคัญของโครงการพัฒนาอาชีพ	102
เรื่องที่ 2 ขั้นตอนการเขียนโครงการพัฒนาอาชีพ	106
เรื่องที่ 3 การเขียนแผนปฏิบัติการ	113
เรื่องที่ 4 การตรวจสอบโครงการพัฒนาอาชีพ	114

คำแนะนำการใช้หนังสือเรียน

หนังสือเรียนสาระการประกอบอาชีพ รายวิชาทักษะการพัฒนาอาชีพ รหัส อช21002 ระดับ
มัธยมศึกษาตอนต้น เป็นหนังสือเรียนที่จัดทำขึ้นสำหรับผู้เรียนที่เป็นนักเรียนนอกกระบบ

ในการศึกษาหนังสือเรียนสาระการประกอบอาชีพ รายวิชาทักษะการพัฒนาอาชีพ ผู้เรียนควรปฏิบัติ
ดังนี้

1. ศึกษาโครงสร้างรายวิชาให้เข้าใจในหัวข้อและสาระสำคัญ ผลการเรียนรู้ที่คาดหวัง และขอบข่าย
เนื้อหาของรายวิชานั้น ๆ โดยละเอียด
2. ศึกษารายละเอียดเนื้อหาของแต่ละบทอย่างละเอียด และทำกิจกรรมตามที่กำหนด ถ้าผู้เรียน ไม่
เข้าใจควรกลับไปศึกษาและทำความเข้าใจเนื้อหาใหม่
3. ปฏิบัติกิจกรรมท้ายเรื่องของแต่ละเรื่อง เพื่อเป็นการสรุปความรู้ ความเข้าใจของเนื้อหาในเรื่องนั้น
ๆ อีกครั้ง และการปฏิบัติกิจกรรมของแต่ละเนื้อหา แต่ละเรื่อง ผู้เรียนสามารถนำไปตรวจสอบกับครูและ
เพื่อน ๆ ที่ร่วมเรียนในรายวิชาและระดับเดียวกันได้
4. แบบเรียนเล่มนี้มี 9 บทเรียนประกอบด้วย
 - บทที่ 1 ทักษะในการพัฒนาอาชีพ
 - บทที่ 2 ความพร้อมในการพัฒนาอาชีพ
 - บทที่ 3 การฝึกทักษะเพื่อพัฒนาอาชีพ
 - บทที่ 4 การทำแผนธุรกิจเพื่อการพัฒนาอาชีพ
 - บทที่ 5 การจัดการความเสี่ยง
 - บทที่ 6 การจัดการผลผลิตและการบริการ
 - บทที่ 7 การจัดการการตลาด
 - บทที่ 8 การขับเคลื่อนเพื่อพัฒนาธุรกิจ
 - บทที่ 9 โครงการพัฒนาอาชีพ

โครงสร้างรายวิชาทักษะการพัฒนาอาชีพ อช 21002

ระดับมัธยมศึกษาตอนต้น

สาระการเรียนรู้

การประกอบอาชีพจำเป็นต้องพัฒนาอย่างต่อเนื่องเพื่อให้ทันกับการเปลี่ยนแปลง โดยศึกษาวิเคราะห์ ทักษะในกระบวนการผลิต กระบวนการตลาดในอาชีพที่ประกอบกรอยู่ในขณะนั้นว่ามีจุดอ่อนจุดแข็ง อย่างไร เพื่อปรับปรุงแก้ไขให้ทันกับการเปลี่ยนแปลงนั้น

มาตรฐานการเรียนรู้ระดับ

มีความรู้ความเข้าใจทักษะในการพัฒนาอาชีพที่ตัดสินใจเลือกบนพื้นฐานความรู้ กระบวนการผลิต กระบวนการตลาดที่ใช้นวัตกรรม เทคโนโลยีที่เหมาะสม และประยุกต์ใช้ภูมิปัญญา

มีความรู้ ความเข้าใจและสามารถจัดทำแผนงานและ โครงการธุรกิจเพื่อพัฒนาอาชีพเข้าสู่ตลาดการแข่งขันตามแนวคิดปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง เพื่อสู่ความเข้มแข็ง

ผลการเรียนรู้ที่คาดหวัง

1. อธิบายทักษะที่เกี่ยวข้องในกระบวนการผลิต กระบวนการตลาดที่ใช้นวัตกรรมเทคโนโลยีในการพัฒนาอาชีพที่ตัดสินใจเลือกได้

2. เห็นความสัมพันธ์ของการจัดระบบเตรียมความพร้อมกับการพัฒนาอาชีพ

3. ปฏิบัติการวิเคราะห์ทักษะในการพัฒนาอาชีพ

4. อธิบายความหมายความสำคัญของการจัดการอาชีพเพื่อพัฒนาอาชีพได้

5. ดำเนินการปรับปรุงแผนธุรกิจด้านการจัดการการผลิตหรือการบริการ และด้านการจัดการตลาดตามแนวคิดปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงได้

6. อธิบายความสัมพันธ์ระหว่างระบบการพัฒนาธุรกิจกับการขับเคลื่อนธุรกิจอย่างมีคุณธรรม

7. ปฏิบัติการจัดทำแผนและ โครงการพัฒนาอาชีพได้

ขอบข่ายเนื้อหา

บทที่ 1 ทักษะในการพัฒนาอาชีพ

บทที่ 2 ความพร้อมในการพัฒนาอาชีพ

บทที่ 3 การฝึกทักษะเพื่อพัฒนาอาชีพ

บทที่ 4 การทำแผนธุรกิจเพื่อการพัฒนาอาชีพ

บทที่ 5 การจัดการความเสี่ยง

บทที่ 6 การจัดการผลผลิตและการบริการ

บทที่ 7 การจัดการการตลาด

บทที่ 8 การขับเคลื่อนเพื่อพัฒนาธุรกิจ

บทที่ 9 โครงการพัฒนาอาชีพ

บทที่ 1

ทักษะในการพัฒนาอาชีพ

สาระการเรียนรู้

การประกอบอาชีพจำเป็นต้องมีการพัฒนาทั้งด้านกระบวนการผลิต และกระบวนการตลาดอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้สินค้าอยู่ในตลาดได้นาน โดยนำนวัตกรรมเทคโนโลยีมาประยุกต์ใช้กับภูมิปัญญาให้เหมาะสม

นอกจากจะมีความรู้ ความสามารถในการทักษะกระบวนการผลิตและกระบวนการตลาดแล้ว ผู้ประกอบธุรกิจจำเป็นต้องมีความสามารถด้านอื่นๆ ประกอบด้วย ได้แก่ การหาแหล่งที่เอื้อต่อการพัฒนาอาชีพ ความเข้าใจในปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงและการพัฒนาตนเองอย่างสม่ำเสมอ จึงจะทำให้อาชีพมีความเข้มแข็ง

ก่อนที่จะฝึกทักษะเพื่อพัฒนาอาชีพจะต้องทราบว่า จะฝึกทักษะอะไรบ้าง แล้ววางแผนการฝึกว่าจะฝึกอย่างไร ที่ไหน เมื่อไร ระหว่างการฝึกควรมีการจดบันทึกเพื่อสรุปเป็นองค์ความรู้

ตัวชี้วัด

1. อธิบายความจำเป็นในการฝึกทักษะกระบวนการผลิต กระบวนการตลาด ที่ใช้นวัตกรรมเทคโนโลยี
2. อธิบายความหมายความสำคัญของการจัดการอาชีพและระบบการจัดการเพื่อการพัฒนาอาชีพ โดยประยุกต์ใช้ภูมิปัญญา
3. อธิบายแหล่งเรียนรู้ที่เอื้อต่อการพัฒนาอาชีพได้
4. สามารถวิเคราะห์ตนเองในการพัฒนาอาชีพได้
5. อธิบายวิธีการวางแผนการฝึกทักษะเพื่อพัฒนาอาชีพได้
6. มีทักษะการบันทึกข้อมูลการฝึกทักษะและข้อมูลจากแหล่งเรียนรู้เพื่อพัฒนาอาชีพได้

ขอบข่ายเนื้อหา

เรื่องที่ 1 ความจำเป็นในการฝึกทักษะ กระบวนการผลิต กระบวนการตลาด ที่ใช้นวัตกรรมเทคโนโลยี เพื่อพัฒนาอาชีพ

เรื่องที่ 2 ความหมายความสำคัญของการจัดการอาชีพ

เรื่องที่ 3 แหล่งเรียนรู้ และสถานที่ฝึกอาชีพ

เรื่องที่ 4 การวางแผน โดยการกำหนดสิ่งต่างๆ

เรื่องที่ 5 การฝึกทักษะอาชีพ

เรื่องที่ 1 ความจำเป็นในการฝึกทักษะกระบวนการผลิต กระบวนการตลาด ที่ใช้นวัตกรรมเทคโนโลยีเพื่อพัฒนาอาชีพ

1.1 ความจำเป็นในการฝึกทักษะเพื่อพัฒนาอาชีพ

การพัฒนาทักษะอาชีพด้านต่าง ๆ ให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของตลาด ได้แก่ ความรู้ ความสามารถ ในกระบวนการผลิต และกระบวนการตลาด การพัฒนาอาชีพมีความสำคัญและจำเป็น ดังนี้

1. ด้านเศรษฐกิจ จากการแข่งขันทางธุรกิจที่มีการแข่งขันทางการตลาดสูง จึงเกิดการรวมกลุ่มการค้าต่าง ๆ เช่น เขตการค้าเสรีอาเซียน เขตเศรษฐกิจยุโรป ดังนั้นการพัฒนาอาชีพจึงเป็นมีการพัฒนาสินค้าให้สามารถเข้าสู่ตลาดการแข่งขัน และเป็นที่ยอมรับของต่างประเทศ

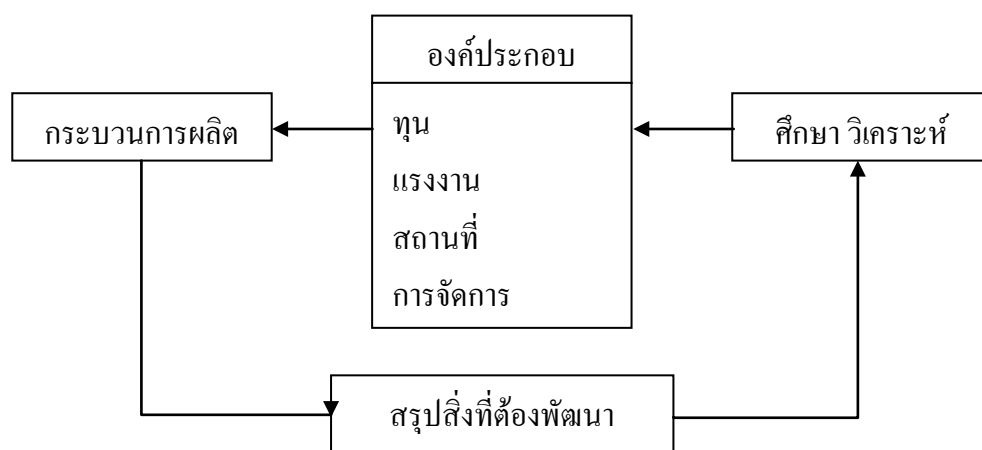
2. ด้านสังคม ประเทศที่มีเศรษฐกิจดีจะส่งผลให้สภาพของสังคมดีขึ้น เช่น ปราศจากโจรผู้ร้าย

3. ด้านการศึกษา ครอบครัวที่มีเศรษฐกิจดีจะสามารถส่งบุตรหลานเข้ารับการศึกษได้ตามความต้องการ และในอนาคตเยาวชนเหล่านี้ก็จะจะเป็นประชากรที่มีคุณภาพ มีความสามารถในการประกอบอาชีพ ส่งผลต่อเศรษฐกิจ สังคมให้มีความเจริญก้าวหน้าต่อไป

1. 2 ความจำเป็นในการพัฒนากระบวนการผลิต

จากสภาพสังคมที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ส่งผลให้ความต้องการสินค้าของผู้บริโภคมีความแตกต่างกันทั้งทางด้านปริมาณและด้านคุณภาพ ดังนั้น การพัฒนาอาชีพจึงมีความจำเป็นเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงนั้น เทคนิคและวิธีการในการพัฒนากระบวนการผลิต และกระบวนการตลาด โดยการนำภูมิปัญญา นวัตกรรม/เทคโนโลยี มาประยุกต์ใช้ในการพัฒนาการประกอบอาชีพ

กระบวนการผลิต เป็นการบริหารจัดการด้านทุน แรงงาน ที่ดินหรือสถานที่ให้เกิดผลผลิตหรือสินค้าที่มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ตรงกับความต้องการของตลาด องค์ประกอบของกระบวนการผลิตนำเสนอได้ตามแผนภูมิ ดังนี้



แผนภูมิ กระบวนการผลิต

1. ทุน หมายถึง ปัจจัยที่เป็นเงินทุน วัสดุ อุปกรณ์ วัตถุดิบ เครื่องมือ เครื่องจักร ซึ่งต้องศึกษาว่ามี ทุนใดเข้ามาเกี่ยวข้องและถ้าจะปรับปรุงแก้ไขต้องพิจารณาว่าต้องใช้ทุนประเภทใดมากน้อยเพียงใด ลดจำนวนที่

ใช้ไปบ้างได้หรือไม่ หรือใช้สิ่งทดแทนที่มีราคาถูกแทนสิ่งที่มีราคาแพงได้หรือไม่ หรือเน้นใช้ทุนที่มีอยู่ในท้องถิ่น เพราะถ้าใช้ทุนจากที่อื่นจะมีค่าใช้จ่ายสูงขึ้น เช่น ค่าขนส่ง ค่าแรงงาน ถ้าเป็นเงินที่ต้องใช้ในการลงทุนที่ต้องไปกู้ยืม เสียดอกเบี้ยในอัตราที่สูงจะอย่างไรถึงจะลดดอกเบี้ยให้ต่ำลง ซึ่งจะมีผลต่อการลดต้นทุน

2. **แรงงาน** หมายถึง แรงงานคน สัตว์ เครื่องจักรต่าง ๆ ที่ใช้ในการผลิต ผู้เรียนจะต้องศึกษาวิเคราะห์ การใช้แรงงานว่าใช้แรงงานคุ้มค่ากับเงินทุนและเวลาหรือไม่ ใช้แรงงานเหมาะสมกับงานหรือขนาดของพื้นที่หรือไม่ เช่น พื้นที่น้อยก็ควรใช้แรงงานคนไม่ควรใช้เครื่องจักรขนาดใหญ่ แรงงานที่ใช้มีคุณภาพหรือไม่ มีการให้ขวัญกำลังใจแก่แรงงานที่ใช้หรือไม่

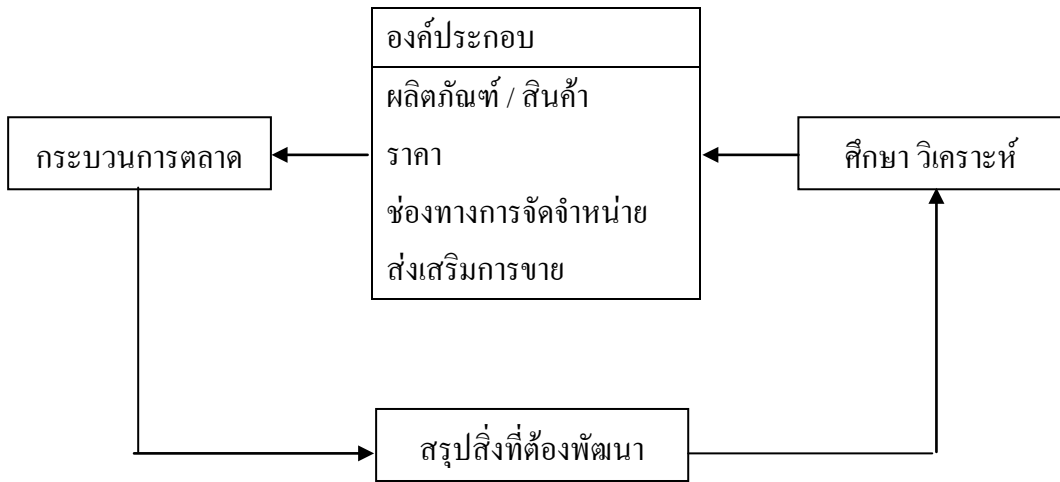
3. **สถานที่** หมายถึง ที่ดินทำกิน หรือสถานที่ต่าง ๆ เช่น ห้างสรรพสินค้า ร้านค้า ซึ่งเป็นสถานที่ประกอบการ ถ้าเป็นที่ดินทำกินอาชีพเกษตรก็อาจจะพิจารณาว่าได้ใช้ที่ดินคุ้มค่ากับการลงทุนหรือไม่ ใช้ทั้งหมด หรือใช้อย่างเหมาะสมกับการปลูกพืชหรือเลี้ยงสัตว์หรือไม่ มีการทำนุบำรุงที่ดินทำกินบ้างหรือไม่ เช่น บำรุงดินโดยปลูกพืชตระกูลถั่ว แล้วไถกลบเพื่อบำรุงดิน

สำหรับอาชีพบริการ เช่น ขายอาหาร เปิดร้านเสริมสวย ซ่อมรองเท้า นวดแผนโบราณ ซึ่งต้องอาศัยทำเลที่ตั้ง อยู่ในย่านชุมชน การเดินทางสะดวกสบาย มีที่จอดรถให้ลูกค้า สิ่งต่างๆ เหล่านี้ต้องนำมาพิจารณาเพื่อพัฒนาให้ดีขึ้น

4. **การจัดการ** เป็นการนำทุน แรงงาน และที่ดินหรือสถานที่ไปบริหารจัดการให้เกิดผลผลิตอย่างคุ้มค่าและได้ประโยชน์สูงสุด ดังนั้น การจัดการจึงเป็นสิ่งสำคัญและจำเป็นต่อการประกอบธุรกิจ ถ้ามีกระบวนการจัดการที่ผ่านการคิด วิเคราะห์ วางแผนอย่างเป็นขั้นตอน รอบคอบบนฐานข้อมูลที่เป็นจริง และตามสถานการณ์ในขณะนั้นก็นับว่าได้เปรียบกว่าบุคคลอื่น ๆ ที่ไม่ได้ให้ความสำคัญ แต่ทำด้วยความเคยชิน ทำให้ขาดการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง จึงทำให้ธุรกิจมีแต่คงที่หรือถอยหลัง เพื่อให้อาชีพดำเนินต่อไปได้มีรายได้ให้ครอบครัวมีกินมีใช้ในครัวเรือน ควรต้องคำนึงถึงการออมเงินเพื่อเป็นหลักประกันของครอบครัวต่อการดำรงชีวิตของลูกหลานและการศึกษาต่อ การประกอบอาชีพจำเป็นต้องมีการจัดการในการนำนวัตกรรมหรือเทคโนโลยีมาใช้ในการผลิต เพื่อให้ผลผลิตมีคุณภาพและมีปริมาณเพียงพอต่อความต้องการของตลาด

1.3 ความจำเป็นในการพัฒนากระบวนการตลาด เป็นการบริหารจัดการด้านการตลาด เริ่มตั้งแต่การศึกษาความต้องการของลูกค้า การกำหนดเป้าหมาย การทำแผนการตลาด การส่งเสริมการขาย การกำหนดราคาขาย การขาย การส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้า ผู้ผลิตก็ต้องศึกษาวิเคราะห์จุดอ่อน จุดแข็งของกระบวนการตลาดทุกขั้นตอนเพื่อนำข้อมูลมาใช้พัฒนาอาชีพ

การตลาดเป็นเรื่องยากของผู้ประกอบอาชีพใหม่ รวมถึงผู้ที่ประกอบอาชีพอยู่แล้ว การศึกษาข้อมูลและการทำความเข้าใจในวิธีการตลาดจะสามารถนำมาปรับใช้เพื่อการพัฒนากระบวนการตลาด สามารถแสดงกระบวนการได้ตามแผนภูมิ ดังนี้



แผนภูมิ กระบวนการตลาด

1. **ผลิตภัณฑ์ / สินค้า** หมายถึง ผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/การบริการ เช่น ผลผลิตการเกษตร ผลิตภัณฑ์แปรรูปต่าง ๆ หรือเป็นสินค้าประเภทบริการ เช่น ขายอาหาร เสริมสวย นวดแผนโบราณ ซึ่งผู้ประกอบการต้องพิจารณาความต้องการของลูกค้าอยู่ตลอดเวลาว่า ความต้องการนั้นลดลงหรือเพิ่มขึ้น ถ้าลดลงจะต้องมีการศึกษา วิเคราะห์ ลักษณะของผลผลิต/ผลิตภัณฑ์ เช่น รูปลักษณ์ ความสวยงาม ความตื่นตาตื่นใจ ประโยชน์ของการใช้สอย โดยยึดความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป็นสำคัญ สำหรับอาชีพบริการต้องให้ความสำคัญกับการบริการด้วย เช่น มารยาทการบริการ ความรับผิดชอบ การมีมนุษยสัมพันธ์

2. **ราคา** หมายถึง การตั้งราคาขายสินค้า ซึ่งขึ้นอยู่กับต้นทุนการผลิต เช่น ค่าวัสดุอุปกรณ์ ค่าดอกเบี้ย ค่าเช่าสถานที่ ค่าแรงงาน ค่าประชาสัมพันธ์ ค่าขนส่ง ค่าน้ำมัน ถ้าส่งไปขายต่างประเทศจะมีราคาแพงกว่าขายในประเทศไทย แต่อย่างไรก็ตามผู้ขายควรเน้นการตั้งราคาให้เหมาะสมกับคุณภาพของสินค้าและควรให้ใกล้เคียงกับคู่แข่ง ถ้าสินค้าใดคู่แข่งน้อย ผู้ขายก็ควรตั้งราคาให้ยุติธรรมกับผู้บริโภคไม่ควรเอาเปรียบลูกค้าเกินไป

ดังนั้น ผู้ประกอบการควรศึกษา วิเคราะห์ว่า ราคาของปัจจัยการผลิตผันแปรอย่างไรลดลงหรือเพิ่มขึ้น หรือจัดหาวัสดุที่มีราคาถูกทดแทนวัสดุที่ราคาแพงได้ เพื่อให้ต้นทุนลดลงได้ หรือสามารถปรับลดอัตราดอกเบี้ย ค่าเช่าสถานที่ ค่าขนส่ง หรือลดการประชาสัมพันธ์ก็จะทำให้ต้นทุนการผลิตลดลง ซึ่งจะมีผลต่อการกำหนดราคาขายผลิตภัณฑ์ ถ้ากำหนดราคาขายต่ำกว่าคู่แข่ง แต่ปริมาณการขายมากจะดีกว่าขายราคาแพง ซึ่งผลกำไรโดยรวมสูงกว่าก็น่าจะยึดหลักการนี้

3. **ช่องทางการจัดจำหน่าย** เป็นการกระจายสินค้าให้ไปถึงผู้บริโภคอย่างปลอดภัย ซึ่งมีหลายวิธี เช่น การขายผ่านคนกลาง การขายปลีก ซึ่งผู้ประกอบการจะต้องพิจารณาความรู้ ความสามารถและศึกษาศักยภาพของตนเองในการเลือกช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้า ซึ่งไม่จำเป็นต้องมีช่องทางจำหน่ายสินค้าเพียงวิธีเดียว อาจใช้หลาย ๆ วิธีเพื่อให้เหมาะสม เช่น แต่เดิมขายผลไม้ผ่านคนกลางเพียงอย่างเดียว ต่อมาเพิ่มวิธีการขายปลีก ทำให้มีช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งขายผ่านคนกลางและขายปลีก

4. การส่งเสริมการขาย เป็นการใช้เทคนิคหรือวิธีการให้ลูกค้ารู้จักและต้องการซื้อสินค้าโดยวิธีต่าง ๆ เช่น การจัดให้มีการชิงรางวัล การมีส่วนลด ซื้อ 1 แถม 1 การส่งเสริมการขายอาจจะประชาสัมพันธ์โดยวิธีต่าง ๆ เช่น แจกแผ่นปลิว ประกาศลงในหนังสือพิมพ์ วิทยุ โทรทัศน์

นอกจากจะส่งเสริมการขายด้วยวิธีต่าง ๆ แล้ว การบริการหลังการขายก็เป็นเรื่องสำคัญเพราะการที่ลูกค้าสั่งซื้อสินค้าครั้งหนึ่งนั้น ไม่ได้หมายความว่าผู้ขายจะขายได้ครั้งเดียว แต่หากมีการบริการหลังการขายที่ดี ลูกค้าก็สามารถกลับมาซื้อใหม่ หรืออาจบอกต่อคนอื่น ๆ ให้มาใช้บริการก็ได้ ดังนั้น ผู้ประกอบการจะต้องศึกษา วิเคราะห์ การส่งเสริมการขายที่ดำเนินการอยู่ว่ามีข้อดีข้อเสียอย่างไร ควรมีการปรับปรุงวิธีการหรือไม่อย่างไร

กิจกรรมที่ 1

แบบวิเคราะห์อาชีพเพื่อการพัฒนาอาชีพ

ให้ผู้เรียนแต่ละคนไปสอบถามผู้รู้ที่ประกอบอาชีพที่ผู้เรียนสนใจหรืออาชีพที่ตนเองประกอบการอยู่เกี่ยวกับสถานที่ดำเนินงานและสิ่งที่ควรปรับปรุง ทั้งด้านกระบวนการผลิต และกระบวนการตลาด แล้วบันทึกลงในแบบบันทึก

แบบบันทึก

วิเคราะห์อาชีพเพื่อพัฒนาอาชีพ

ชื่อผู้รู้..... อาชีพ.....

ที่อยู่.....

เรื่อง	สภาพที่ดำเนินงาน	สิ่งที่ควรปรับปรุง
1. กระบวนการผลิต 1.1 การใช้ทุน มีการใช้ทุนประเภทใดบ้างและพัฒนาอย่างไร มีสภาพ ปัญหา อุปสรรคอย่างไรและควรปรับปรุงอย่างไร		
1.2 การใช้แรงงาน แรงงานที่ใช้งานเป็นแรงงานประเภทใด มีปัญหา อุปสรรคอย่างไรและควรปรับปรุงอย่างไร		
1.3 สถานที่ทำกิน มีการพัฒนาสถานที่ทำกินมากน้อยเพียงใด เป็นของตัวเองหรือเช่า มีปัญหาอุปสรรคอย่างไรและควรปรับปรุงอย่างไร		
1.4 การจัดการ มีวิธีการพัฒนาการจัดการด้านการวางแผน การดำเนินการตามแผน มีการจดบันทึก มีการทำบัญชีรับ-จ่ายหรือไม่ และคุ้มค่ากับการลงทุนหรือไม่ มีปัญหาอุปสรรคอย่างไร และควรปรับปรุงอย่างไร		

เรื่อง	สภาพที่ดำเนินงาน	สิ่งที่ควรปรับปรุง
<p>2. กระบวนการตลาด</p> <p>2.1 ผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/การบริการ</p> <p>มีการผลิตสินค้าและการพัฒนาสินค้าให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าหรือไม่ และพัฒนาอย่างไร มีปัญหา อุปสรรคอย่างไรและควรปรับปรุงอย่างไร</p>		
<p>2.2 ราคา</p> <p>มีการตั้งราคาและการปรับปรุงการตั้งราคาที่เหมาะสมหรือไม่ เพราะเหตุใด คู่กับการลงทุน และราคาขายของลูกค้าแข่งขันเป็นอย่างไร มีปัญหาอุปสรรคอย่างไรและควรปรับปรุงอย่างไร</p>		
<p>2.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย</p> <p>มีช่องทางการจัดจำหน่ายและการพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายหรือไม่ อย่างไร มีปัญหา อุปสรรค อย่างไรและควรปรับปรุงอย่างไร</p>		
<p>2.4 การส่งเสริมการขาย</p> <p>มีการส่งเสริมการขายและการพัฒนาการส่งเสริมการขายหรือไม่ อย่างไร มีปัญหา อุปสรรคอย่างไรและควรปรับปรุงอย่างไร</p>		

กิจกรรมที่ 2

แบบบันทึกแนวทางการพัฒนาอาชีพ

ให้ผู้เรียนรวมกลุ่มตามอาชีพที่ได้ไปสัมภาษณ์ผู้รู้หรือผลการวิเคราะห์อาชีพของตนเองตามใบงานที่ 1 โดยนำข้อมูลที่ได้มาแลกเปลี่ยนความรู้ซึ่งกันและกัน แล้วให้ผู้เรียนสรุปเป็นแนวทางการพัฒนาอาชีพของตนเอง พร้อมเงื่อนไข (ถ้ามี) เพื่อนำไปสู่ความเป็นไปได้ในการพัฒนาอาชีพ ลงในแบบบันทึก

แบบบันทึก

แนวทางการพัฒนาอาชีพ

อาชีพ.....

เรื่อง	แนวทางการพัฒนาอาชีพ	เงื่อนไข (ถ้ามี)
1. การพัฒนากระบวนการผลิต 1.1 การใช้ทุน		
1.2 การใช้แรงงาน		
1.3 สถานที่		
1.4 การจัดการ		

เรื่อง	แนวทางการพัฒนาอาชีพ	เงื่อนไข (ถ้ามี)
2. กระบวนการตลาด 2.1 ผลผลิต/ผลิตภัณฑ์/การบริการ		
2.2 ราคา		
2.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย		
2.4 การส่งเสริมการขาย		

1.4 การพัฒนาอาชีพต่อยอดและประยุกต์ใช้ภูมิปัญญา

ในปัจจุบันการพัฒนาอาชีพต่อยอดเป็นเรื่องสำคัญสำหรับผู้ผลิต เพราะการที่มีผู้ผลิตจำนวนมากที่ผลิตสินค้าซ้ำๆ กันจะทำให้เกิดตัวเลือกในการบริโภคผลิตภัณฑ์ ซึ่งเป็นการดีสำหรับผู้บริโภค แต่ไม่ดีสำหรับผู้ผลิตเพราะจะทำให้เกิดส่วนแบ่งตลาดมากขึ้น ดังนั้นผู้ผลิตต้องมีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ในการพัฒนาต่อยอดจากผลิตภัณฑ์เดิมให้มีความแตกต่างและน่าสนใจสำหรับผู้บริโภค

ภูมิปัญญา หมายถึงความรู้ ความสามารถ ความชาญฉลาด ทักษะและเทคนิคอันเกิดจากพื้นความรู้ที่ผ่านกระบวนการสืบทอด เลือกรองร ปรับปรุง พัฒนา การสร้างงาน ด้วยประสบการณ์ที่สะสมมาเป็นเวลานานอย่างเหมาะสม สอดคล้องกับยุคสมัย

การพัฒนาอาชีพโดยการประยุกต์ใช้ภูมิปัญญา เป็นการนำภูมิปัญญามาเชื่อมโยงให้สอดคล้องกับอาชีพเดิม จึงจำเป็นต้องศึกษา วิเคราะห์ จุดอ่อน จุดแข็งของอาชีพ ถึงแม้เรื่องใดจะเป็นจุดแข็งอยู่แล้วก็ต้องวิเคราะห์ว่าควรจะพัฒนาอะไรได้อีก ส่วนจุดอ่อนยังต้องวิเคราะห์อย่างรอบคอบ ถัดกันเพื่อให้ดีขึ้นกว่าเดิม เช่น ปัจจุบันนิยมใช้ของโบราณ ก็อาจจะนำมาประยุกต์ใช้ในการพัฒนาอาชีพ เช่น มีอาชีพขายกาแฟอยู่แล้ว ก็อาจจะนำวิธีชงกาแฟแบบโบราณมาประยุกต์ใช้ เพื่อให้เป็นจุดขายและเป็นการอนุรักษ์ของดีดั้งเดิม

1.5 ทักษะการใช้นวัตกรรม/เทคโนโลยีเพื่อการพัฒนาอาชีพ

นวัตกรรม หมายถึง ความคิด การปฏิบัติ หรือสิ่งประดิษฐ์ใหม่ที่ยังไม่เคยใช้มาก่อนหรือเป็นการพัฒนา คัดแปลง มาจากของเดิมที่มีอยู่แล้ว

เทคโนโลยี หมายถึง การใช้ความรู้ เครื่องมือ ความคิด หลักการ เทคนิค ระเบียบวิธีการ ตลอดจนกระบวนการที่มนุษย์พัฒนาขึ้นเพื่อช่วยในการทำงานหรือแก้ปัญหาต่างๆ เช่น อุปกรณ์ เครื่องจักร วัสดุ หรือแม้กระทั่งสิ่งที่ไม่สามารถจับต้องได้

การที่จะยอมรับหรือปฏิเสธนวัตกรรม/เทคโนโลยี อาจจะต้องพิจารณาประสิทธิภาพของนวัตกรรม/เทคโนโลยี ส่วนใหญ่ก็จะดูองค์ประกอบ 4 ด้าน คือ

1. ความสามารถในการทำงาน
2. ประหยัดค่าใช้จ่าย
3. ทำงานได้รวดเร็ว
4. ไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม

ความสามารถในการทำงาน ได้ตรงตามวัตถุประสงค์ของนวัตกรรม/เทคโนโลยี ได้มากน้อยเพียงใด แต่จำเป็นต้องมีเกณฑ์ชี้วัดเพื่อการยอมรับว่าเท่าใดจึงจะยอมรับได้ อาจจะเปรียบเทียบกับความสามารถเดิมที่เคยใช้มา แต่อย่างไรก็ตามการนำนวัตกรรม เทคโนโลยีมาใช้ต้องดีขึ้นกว่าเดิม อาจกำหนดเป็นร้อยละก็ได้ เช่น การใช้เครื่องนวดข้าวเครื่องใหม่สามารถนวดข้าวได้มากกว่าเดิมร้อยละ 20 ซึ่งยอมรับได้

ประหยัดค่าใช้จ่าย เป็นการมุ่งประเมินเทียบเคียงระหว่างนวัตกรรม/เทคโนโลยีของใหม่ที่จะนำเข้ามาใช้แทนเทคโนโลยีเก่า โดยพิจารณาเปรียบเทียบราคานวัตกรรม/เทคโนโลยีใหม่ที่ต้องจ่ายเป็นเงิน และการลดรายจ่ายจากเดิม

การทำงานได้รวดเร็ว เป็นการประเมินเทียบเคียงความรวดเร็วในการทำงานใช้เวลาสั้นระหว่างนวัตกรรม/เทคโนโลยีเก่ากับใหม่

ไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม ผู้ประกอบการต้องคำนึงอยู่เสมอว่านวัตกรรม/เทคโนโลยีจะนำมาใช้ต้องเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม และไม่ทำให้ผู้ที่อยู่อาศัยใกล้เคียงเดือดร้อน

การประเมินการทำงานของนวัตกรรม/เทคโนโลยี

การประเมินการทำงานของนวัตกรรม/เทคโนโลยีตามองค์ประกอบทั้ง 4 ด้าน ซึ่งจะยอมรับหรือปฏิเสธการใช้นวัตกรรม เทคโนโลยี ผู้เรียนจำเป็นต้องกำหนดลักษณะบ่งชี้ความสำเร็จ และเกณฑ์ตัวชี้วัดความสำเร็จด้วยตนเองดังตัวอย่าง

ตัวอย่าง การประเมินการทำงานของนวัตกรรม/เทคโนโลยีตามองค์ประกอบ

องค์ประกอบการประเมิน	ลักษณะบ่งชี้ความสำเร็จ	เกณฑ์การยอมรับ
1. ความสามารถในการทำงาน	1. สิ่งที่นวัตกรรม/เทคโนโลยีทำได้	1. ความสามารถขั้นต่ำที่ยอมรับได้ร้อยละ 90 ของสิ่งที่ทำได้
2. การประหยัดค่าใช้จ่าย	2. ประหยัดค่าใช้จ่ายได้ร้อยละ 25 เช่น หวานข้าวเคยใช้แรงคน 10 คน ในเวลา 10 วัน จึงหวานข้าวเสร็จ โดยแต่ละคนได้ค่าแรงคนละ 150 บาท/วัน ดังนั้น รวมเป็นจำนวนเงินที่ต้องเสีย 15,000 บาท	2. ประหยัดค่าใช้จ่ายขั้นต่ำที่ยอมรับได้ร้อยละ 25 จากค่าใช้จ่ายเดิม เช่น ใช้รถหวานข้าวเหมารวมค่าแรง ค่าน้ำมัน และค่าสึกหรอ ต้องเสียค่าใช้จ่ายทั้งหมดเป็นเงิน 11,250 บาท ทำให้มีค่าใช้จ่ายลดลงร้อยละ 25 เป็นค่าใช้จ่ายที่ลดลงซึ่งอยู่ในเกณฑ์
3. ทำงานได้รวดเร็ว	3. ทำงานได้เร็วกว่าเทคโนโลยีเก่า ร้อยละ 25 เช่น เคยหวานข้าวใช้เวลา 12 วันในพื้นที่ 10 ไร่ แต่ถ้าใช้นวัตกรรม/เทคโนโลยีใหม่ จะใช้เวลาเพียง 9 วันเท่านั้น	3. ประหยัดเวลาทำงานขั้นต่ำที่ยอมรับได้ ร้อยละ 25 จากเทคโนโลยีเดิม
4. ไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม	4. นวัตกรรม/เทคโนโลยีไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม	4. ใช้เครื่องมือตรวจสอบหรือสังเกตระบบนิเวศในบริเวณนั้น

กิจกรรมที่ 4

เกณฑ์การประเมินประสิทธิภาพนวัตกรรม/เทคโนโลยี

ให้ผู้เรียนกำหนดเกณฑ์การประเมินประสิทธิภาพนวัตกรรม/เทคโนโลยีในการพัฒนาอาชีพตามองค์ประกอบการประเมินที่กำหนด

แบบบันทึก

อาชีพ

องค์ประกอบการประเมิน	ลักษณะบ่งชี้ความสำเร็จ	เกณฑ์การยอมรับ
ความสามารถในการทำงาน		
การประหยัดค่าใช้จ่าย		
ทำงานได้รวดเร็ว		
ไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม		

กิจกรรมที่ 5

การตัดสินใจเพื่อยอมรับนวัตกรรม/เทคโนโลยี

ให้ผู้เรียนวิเคราะห์และกำหนดว่าจะนำนวัตกรรม เทคโนโลยีใดบ้างมาใช้ เพื่อพัฒนาอาชีพ แล้วนำมาประเมินประสิทธิภาพตามองค์ประกอบการประเมินลงในแบบบันทึก เพื่อพิจารณาว่าจะยอมรับตามเกณฑ์ที่กำหนดหรือไม่ ตัดสินใจว่าจะใช้นวัตกรรม เทคโนโลยีพร้อม แสดงเหตุผลการตัดสินใจประกอบด้วย

แบบบันทึก

การตัดสินใจเพื่อยอมรับนวัตกรรม/เทคโนโลยี

อาชีพ

นวัตกรรม/ เทคโนโลยี	ผ่านเกณฑ์ประเมิน (องค์ประกอบ)	ไม่ผ่านเกณฑ์ ประเมิน (องค์ประกอบ)	การตัดสินใจ	เหตุผล

เรื่องที่ 2 ความหมายความสำคัญของการจัดการอาชีพ

การจัดการอาชีพ หมายถึง กระบวนการจัดกิจกรรมงานอาชีพ นับตั้งแต่การวางแผนการจัดการ องค์กร การตัดสินใจ การตั้งการ การควบคุม การติดตามผล เพื่อให้ได้ผลผลิตหรือบริการที่เป็นที่ต้องการ ของลูกค้า และได้รับการยอมรับจากสังคม

ความสำคัญของการจัดการอาชีพ จากคำจำกัดความของการจัดการอาชีพ ทำให้ทราบถึงความสำคัญ ของการจัดการอาชีพ เพราะทำให้ผู้บริหารสามารถพัฒนากิจการให้มุ่งไปสู่ความมีประสิทธิภาพและสามารถ ดำเนินการให้บรรลุวัตถุประสงค์ของกิจการได้ กล่าวคือ กิจการสามารถผลิตสินค้าหรือบริการที่มีคุณภาพ ทันเวลาตามความต้องการของลูกค้า และกิจการได้รับผลตอบแทนคือกำไรสูงสุด สามารถขยายกิจการได้ หรือเพิ่มพูนในการดำเนินการได้

จากการศึกษาวิจัยพบว่า การจัดการอาชีพให้ประสบความสำเร็จประกอบด้วย

1. การจัดการอย่างมีประสิทธิภาพ หมายถึง ผู้บริหารมีความรู้ประสบการณ์ สามารถทำงานให้บรรลุผล สำเร็จอย่างมีประสิทธิภาพ
2. ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ หมายถึง การผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ อาจกระทำได้โดยการใช้เทคนิคต่างๆ เริ่มตั้งแต่การใช้วัตถุดิบ กระบวนการผลิต การตรวจคุณภาพสินค้าก่อนส่งมอบให้ลูกค้า
3. ผลิตภัณฑ์ที่ทันสมัยด้วยนวัตกรรมใหม่
4. การลงทุนระยะยาวอย่างมีคุณค่า
5. สถานภาพการเงินมั่นคง
6. มีความสามารถในการดึงดูดใจลูกค้าให้สนใจผลิตภัณฑ์/สินค้า
7. คำนึงถึงความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม
8. การใช้ทรัพย์สินอย่างคุ้มค่า

เรื่องที่ 3 แหล่งเรียนรู้และสถานที่ฝึกอาชีพ

จากการที่ผู้เรียนได้ศึกษาเกี่ยวกับการพัฒนากระบวนการผลิต กระบวนการตลาด การประยุกต์ใช้ ภูมิปัญญาและนวัตกรรม/เทคโนโลยีแล้ว ทำให้รู้ว่าต้องพัฒนาอาชีพด้านใดบ้าง ในการพัฒนาความรู้ เพื่อการพัฒนาอาชีพ จำเป็นที่ผู้ประกอบการอาชีพต้องศึกษาข้อมูลจากแหล่งเรียนรู้เฉพาะ เช่น ต้องการเงินทุนเพื่อนำไปซื้อเครื่องจักรก็ต้องศึกษาจากแหล่งเงินทุน หรือขาดแรงงานก็ต้องจัดเตรียมหาแรงงานในช่วงที่ต้องการ เป็นการเตรียมความพร้อมเพื่อรองรับการพัฒนาอาชีพ

ผู้ที่มีความสามารถในการบริหารจัดการธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ จำเป็นจะต้องรู้จักเลือกใช้ได้แก่

1. แหล่งเรียนรู้และสถานที่ฝึกอาชีพ

แหล่งเรียนรู้และสถานที่ฝึกอาชีพ หมายถึง แหล่งที่มีข้อมูล ข่าวสาร ความรู้ ประสบการณ์ สารสนเทศ และเทคโนโลยี สำหรับผู้เรียนใช้ในการแสวงหาความรู้และหรือฝึกทักษะในการประกอบอาชีพ ซึ่งมีอยู่ตามธรรมชาติ และมนุษย์สร้างขึ้น แหล่งในที่นี้อาจจะเป็นเอกสาร สถานที่ ตัวบุคคล ผู้รู้ แหล่งเรียนรู้ธรรมชาติ เช่น ทะเล ป่า ภูเขา แหล่งเรียนรู้ที่มนุษย์สร้างขึ้น เช่น ห้องสมุด พิพิธภัณฑ์ อินเทอร์เน็ต เว็บไซต์ต่าง ๆ

แหล่งเรียนรู้และสถานที่ฝึกอาชีพมีความสำคัญต่อการจัดกิจกรรมการเรียนรู้สำหรับผู้เรียน โดยเฉพาะผู้เรียนที่อยู่นอกระบบ โรงเรียนที่ต้องศึกษาหาความรู้ด้วยตนเองเป็นส่วนใหญ่ จึงต้องอาศัยแหล่งเรียนรู้ต่าง ๆ ใกล้เคียง เช่น ห้องสมุดอำเภอ ศูนย์การเรียนรู้ชุมชน ภูมิปัญญา แหล่งธรรมชาติต่าง ๆ ผู้เรียนสามารถศึกษาหาความรู้ได้ด้วยตนเอง แหล่งเหล่านี้เป็นขุมทรัพย์ทางปัญญาที่สามารถค้นหาความรู้ได้ไม่รู้จัก

ปัจจุบันสถานที่ฝึกอาชีพมีหลากหลายทั้งภาครัฐและเอกชนที่จัดให้กับประชาชนทั่วไป เช่น สำนักงาน กศน. กระทรวงแรงงาน สำนักงานคณะกรรมการอาชีวศึกษา กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ โรงเรียนของเอกชนต่าง ๆ ที่เปิดสอนหลักสูตรวิชาชีพระยะสั้น

2. แหล่งเงินทุน

แหล่งเงินทุน หมายถึง แหล่งที่สามารถให้กู้ยืมเงินเพื่อการประกอบอาชีพได้ ซึ่งมีทั้งแหล่งเงินทุนของภาครัฐและเอกชน เช่น ธนาคารพาณิชย์ต่าง ๆ สหกรณ์ กองทุนกู้ยืมต่าง ๆ การที่จะกู้ยืมได้ต้องมีโครงการรองรับ เพื่อให้แหล่งเงินทุนพิจารณาความเป็นไปได้ในการส่งใช้เงินคืน

3. แหล่งวัสดุ อุปกรณ์ เครื่องจักร

แหล่งวัสดุ อุปกรณ์ เครื่องจักร หมายถึง แหล่งขายหรือแหล่งที่จะได้มาของวัสดุ อุปกรณ์ เครื่องจักรที่เกี่ยวข้องกับการประกอบอาชีพ เช่น ประกอบอาชีพการเกษตรจะต้องมีวัสดุอุปกรณ์ เครื่องจักรที่เกี่ยวข้อง เช่น พันธุ์พืช ปุ๋ย รถแทรกเตอร์.

4. แหล่งแรงงาน

แหล่งแรงงาน หมายถึง แหล่งที่จะได้แรงงานมาใช้ ได้แก่ แรงงานจาก คน สัตว์ และเครื่องจักรที่ใช้

- แรงงานคน หมายถึง แรงงานเจ้าของกับแรงงานนอกที่จ้างมาทำงาน
- แรงงานสัตว์ หมายถึง แรงงานสัตว์ที่ใช้ในการประกอบอาชีพ เช่น แรงงานจากวัว ควาย ช้าง ม้า ที่นำมาใช้ในการประกอบอาชีพ
- เครื่องจักร บางอาชีพมีการใช้เครื่องจักรในการประกอบอาชีพ เช่น อาชีพทำนาอาจจะต้องใช้รถไถ อาชีพทำเหล็กตัดประตู หน้าต่าง อาจจะใช้เครื่องเชื่อม ต้องพิจารณาว่า อาชีพของตนเองใช้เครื่องจักรอะไรบ้าง ที่มีอยู่ลำสมัยหรือไม่อย่างไร ขนาดหรือจำนวนพอเพียงกับการผลิตหรือไม่

5. ตลาด

คือ แหล่งที่มีทั้งผู้ซื้อและผู้ขายสินค้าต่าง ๆ จากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภคหรือผู้ให้บริการนั้นๆ ได้รับความพอใจ ร่วมถึงการพัฒนาอาชีพมีวัตถุประสงค์ประสงค์ในการขยายตลาดขายสินค้าให้มากขึ้น โดยพิจารณาดูตลาดเดิมว่า สามารถรับสินค้าที่พัฒนาขึ้นใหม่ได้หรือไม่ ถ้าไม่ได้จะต้องหาตลาดใหม่รองรับ

กิจกรรมที่ 6

การสำรวจแหล่งที่เอื้อต่อการพัฒนาอาชีพ

ให้ผู้เรียนสำรวจแหล่งที่เอื้อต่อการพัฒนาอาชีพของผู้เรียนในชุมชนว่ามีแหล่งใดบ้าง ตั้งอยู่ที่ใด มีเงื่อนไขการให้บริการอย่างไร

แบบฝึกหัด

แหล่งที่เอื้อต่อการพัฒนาอาชีพ

ชื่อผู้สำรวจ.....

แหล่ง	ชื่อ - ที่ตั้ง	การให้บริการ
1. แหล่งเรียนรู้		
2. สถานที่ฝึกอาชีพ		
3. แหล่งเงินทุน		
4. แหล่งวัสดุ อุปกรณ์ เครื่องจักร		
5. แหล่งแรงงาน		
6. ตลาด		

เรื่องที่ 4 การวางแผนฝึกทักษะอาชีพ

การวางแผน หมายถึง วิธีการตัดสินใจล่วงหน้า เพื่ออนาคตองค์การ ซึ่งเป็นหน้าที่ของการจัดการ ในทางเลือกว่าควรจะให้ใครทำอะไร ที่ไหน อย่างไร เป็นขั้นตอนดำเนินงาน การใช้ทรัพยากร การบริหารเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ และเป้าหมายที่ต้องการ

ทักษะ (Skill) หมายถึง ความชัดเจน และความชำนาญในเรื่องใดเรื่องหนึ่ง ซึ่งบุคคลสามารถ สร้างขึ้นได้จากการเรียนรู้จากสิ่งต่างๆ ที่อยู่รอบตัว

การฝึกทักษะอาชีพ หมายถึง ฝึกทักษะอาชีพใดอาชีพหนึ่งจนเกิดความชัดเจนและชำนาญ จนสามารถถ่ายทอดความรู้และประสบการณ์นั้นๆ ให้กับผู้อื่นได้

ประโยชน์ของการวางแผนฝึกทักษะอาชีพ มีดังนี้

1. มีโอกาสวิเคราะห์ทักษะที่จำเป็นและต้องฝึกอย่างถี่ถ้วน
2. ทำให้ครอบคลุมทักษะที่ต้องการฝึกและมองเห็นภาพรวม ของการพัฒนาอาชีพทั้งระบบ
3. สามารถวางแผนในการเลือกสถานที่ฝึกและวิธีการฝึกทักษะกับหน่วยงานที่รับผิดชอบ โดยตรง หรือบางทักษะอาจฝึกด้วยตนเองได้

ขั้นตอนการวางแผนการฝึกทักษะอาชีพ มีดังนี้

1. สรุปทักษะที่ต้องการฝึกเพิ่มเติม
2. ศึกษาหาข้อมูลเกี่ยวกับแหล่งฝึกทักษะอาชีพ และประสานงานกับแหล่งฝึกว่า ต้องการฝึกเรื่องใดบ้าง เมื่อใด
3. กำหนดวัน เวลา สถานที่ในการฝึกทักษะทั้งหมดลงในการฝึก
4. ผู้ต้องการฝึกควรศึกษาเรื่องที่ต้องการฝึกทักษะด้วยตนเองล่วงหน้าไปก่อน เพื่อให้มีความเข้าใจในระดับหนึ่ง แล้วจดเป็นคำถามที่ยังไม่เข้าใจเพื่อนำไปซักถามในวัน เวลาที่มีการฝึกจริง

กิจกรรมที่ 7

วิเคราะห์ทักษะที่ต้องการฝึกเพื่อพัฒนาอาชีพ

ให้ผู้เรียนทบทวนเนื้อหาจากใบความรู้และกิจกรรม เพื่อนำมาสรุปว่าสิ่งที่ต้องการฝึกทักษะเพื่อพัฒนาอาชีพนั้นมีอะไรบ้าง ลงในแบบบันทึก

แบบบันทึก

สรุปทักษะในการฝึกเพื่อพัฒนาอาชีพ

อาชีพ

ที่	เรื่อง	ทักษะที่ต้องฝึกเพิ่มเติม
1.	ความรู้ที่ต้องเรียนรู้	ตัวอย่าง 1. การวิจัยการตลาด 2.
2.	ทักษะที่ต้องการฝึกเพื่อพัฒนาอาชีพ	ตัวอย่าง 1. ปรับปรุงดินโดยใช้ปุ๋ยพืชสด 2.
3.	กระบวนการผลิต	ตัวอย่าง 1. จัดหาทุนเพิ่ม 2.
4.	กระบวนการตลาด	ตัวอย่าง 1. การทำบัญชีรายรับ – รายจ่าย 2.
5.	การประยุกต์ใช้ภูมิปัญญา	ตัวอย่าง 1. เทคนิคการทำปุ๋ยชีวภาพ 2.
6.	การใช้นวัตกรรม/เทคโนโลยี	ตัวอย่าง 1. การใช้เครื่องนวดข้าวที่มีประสิทธิภาพ 2.

กิจกรรมที่ 8

แผนการฝึกทักษะเพื่อพัฒนาอาชีพ

ให้ผู้เรียนสรุปทักษะที่ต้องการฝึกทักษะเพิ่มเติม และได้มีการประสานงานกับสถานที่ฝึกแล้วให้วาง
แผนการฝึกทักษะลงในแบบบันทึก

แบบบันทึก

แผนการฝึกทักษะเพื่อพัฒนาอาชีพ

อาชีพ

ที่	เรื่องที่ต้องการฝึก	สถานที่ฝึก/ผู้ฝึก	วัน เดือน ปี	วิธีการฝึก
1.	ตัวอย่าง การปรับปรุงดิน โดย ใช้ปุ๋ยพืชสด	ศูนย์พัฒนาที่ดิน จังหวัด.....	10 กันยายน 2552	ฝึกปฏิบัติจริง

เรื่องที่ 5 การฝึกทักษะอาชีพ

เมื่อได้มีการวางแผนการฝึกทักษะเพื่อพัฒนาอาชีพแล้ว ต้องดำเนินการฝึกทักษะอาชีพตามแผนที่กำหนดไว้ โดยในระหว่างการฝึกควรมีการบันทึกหรือถอดองค์ความรู้เก็บไว้ศึกษา ป้องกันการลืม สิ่งที่จะจดบันทึก ได้แก่องค์ความรู้ ขั้นตอนในการฝึก ปัญหาและแนวทางแก้ปัญหา และอาจจะสรุปแสดงความคิดเห็นของตนเองไว้ด้วย ระหว่างการฝึกให้ถือว่า “เมื่อใดที่ลงมือปฏิบัติ เมื่อนั้นต้องได้ความรู้ และเมื่อปฏิบัติเสร็จแล้วต้องได้ความรู้เพิ่มขึ้น” ความรู้/ทักษะที่ได้อาจได้จากหลายวิธี เช่น

1. จากการอ่านหนังสือ ตำรา หนังสือพิมพ์ต่าง ๆ แล้วจดบันทึกเป็นความรู้โดยสรุปหรือจดเป็นผังความคิดเพื่อสรุปเป็นความเข้าใจของตนเองก็ได้
2. จากการฝึกปฏิบัติ ต้องจดบันทึกเป็นขั้นตอน เช่น เริ่มจากการเตรียมวัสดุ อุปกรณ์ เครื่องมือต่าง ๆ ขั้นตอนการปฏิบัติเริ่มด้วยขั้นตอนใดและจบด้วยขั้นตอนใด ตามลำดับขั้นตอนการฝึก
3. จากการสัมภาษณ์ผู้รู้ ผู้เรียนจะต้องเตรียมคำถามไปล่วงหน้าก่อนโดยลำดับคำถามตามขั้นตอนการเรียนรู้
4. จากการฟังที่มีผู้บรรยายหรือจากการอภิปรายแลกเปลี่ยนความคิดเห็นซึ่งกันและกัน ผู้เรียนจะต้องตั้งใจฟังแล้ว พยายามทำความเข้าใจสรุปเป็นประเด็นให้ได้ หรือจะสรุปเป็นผังความคิดเพื่อให้ตนเองเข้าใจก็ได้
5. การจดบันทึกที่มาของข้อมูล เช่น อ่านจากหนังสือฉบับใด เมื่อใด ได้รับการฝึกปฏิบัติจากที่ใด เมื่อไร ผู้รู้เป็นใคร ผู้บรรยายเป็นใคร

ในระหว่างการฝึกเพื่อพัฒนาอาชีพ ผู้ฝึกจะต้องหาความรู้และเทคนิคในอาชีพให้มากที่สุด ซึ่งจะช่วยในการฝึกมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น ดังนี้

1. ฝึกการสังเกต เช่น สังเกตภาพ สังเกตการณ์เคลื่อนไหว สังเกตสิ่งประดิษฐ์ การสังเกต จะเป็นพื้นฐานของการคิดสร้างสรรค์ การคิดอย่างมีเหตุผล
2. การฝึกจินตนาการ เป็นความสามารถในการคิดสร้างภาพขึ้นมาให้เป็นสิ่งของหน้าตาของคนสถานที่ เหตุการณ์เป็นอะไรก็ได้ซึ่งไม่เคยเห็นมาก่อน หรือเป็นสิ่งที่เป็นไปได้ หรือเป็นไปได้ การจินตนาการจะช่วยให้มนุษย์คิดค้นอะไร ๆ ขึ้นมาได้ ช่วยให้เกิดความสงสัย คิดที่จะอยากทดลองหาคำตอบจนเกิดเป็นสิ่งประดิษฐ์
3. ฝึกการคิดผสมผสานสิ่งต่าง ๆ เข้าด้วยกัน ทำให้เกิดความคิดสร้างสรรค์ เช่น การออกแบบเครื่องประดับที่มีการผสมผสานของเพชร และทองคำ
4. ฝึกความจำอย่างเป็นระบบ เป็นการจัดกลุ่มสิ่งของต่าง ๆ หรือหาวิธีการจำ เช่น จำคำศัพท์ภาษาอังกฤษ หรืออาจใช้ผังความคิดโดยการเชื่อมโยงข้อมูลใหญ่กับข้อมูลย่อย
5. ฝึกการใช้เหตุผลที่สัมพันธ์กัน เช่น สิ่งใดสัมพันธ์กับอะไร หรืออะไรเป็นเหตุ เป็นผล

กิจกรรมที่ 9

บันทึกความรู้ในการฝึกทักษะเพื่อพัฒนาอาชีพ

ให้ผู้เรียนฝึกทักษะเพื่อพัฒนาอาชีพในเรื่องที่สนใจด้วยวิธีการต่าง ๆ ตามความถนัด เช่น จากการอ่านตำรา พบผู้รู้ สัมภาษณ์ ฟังคำบรรยาย หรือฝึกปฏิบัติ วิธีใดวิธีหนึ่ง หรือหลายวิธีแล้วนำมาบันทึกลงในแบบบันทึกที่กำหนด

แบบบันทึก

เรื่อง..... แหล่งฝึก/ผู้รู้.....

วิธีการฝึก..... วัน เดือน ปี

เนื้อหาความรู้

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

ปัญหาและแนวทางแก้ปัญหา

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

ข้อเสนอแนะ

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

บทที่ 2

การทำแผนธุรกิจเพื่อการพัฒนาอาชีพ

สาระการเรียนรู้

การทำแผนธุรกิจเป็นการกำหนดแนวทางในการประกอบอาชีพไว้ล่วงหน้าให้สมาชิกทุกคนในสถานประกอบการ ครอบครัว หรือ องค์กรการผลิตนั้น ๆ ได้เข้าใจร่วมกัน โดยผ่านกระบวนการระดมความคิดจากการวิเคราะห์ชุมชนสถานการณ์ต่าง ๆ แล้วนำมากำหนดวิสัยทัศน์ พันธกิจ กลยุทธ์ในการดำเนินงาน ตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง เพื่อนำไปสู่ความสำเร็จตามเป้าหมายของแผนธุรกิจนั้น ๆ

ตัวชี้วัด

1. วิเคราะห์ชุมชนโดยการระดมความคิดเห็นของคนในชุมชน และกำหนดวิสัยทัศน์ พันธกิจ รายได้ ค่านิยมของชุมชน เป้าหมาย และกลยุทธ์ตามแนวคิดปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง
2. วางแผนปฏิบัติการ

ขอบข่ายเนื้อหา

เรื่องที่ 1 ความหมายและความสำคัญของการจัดการพัฒนาอาชีพ

เรื่องที่ 2 การวิเคราะห์ชุมชนเพื่อการพัฒนาอาชีพ

เรื่องที่ 3 การกำหนดวิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมาย และกลยุทธ์ในการกำหนดแผนพัฒนา
ธุรกิจ ของชุมชน

เรื่องที่ 4 ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง

เรื่องที่ 5 การวางแผนปฏิบัติการ

เรื่องที่ 1 ความหมายและความสำคัญของการจัดการพัฒนาอาชีพ

การพัฒนาอาชีพ หมายถึง การดำเนินการ เพื่อให้การประกอบอาชีพมีการพัฒนาก้าวหน้า ทั้งด้านปริมาณและคุณภาพให้ดีขึ้นสอดคล้องกับความต้องการของตลาดอย่างมีระบบ การพัฒนาอาชีพมีความสำคัญ สรุปได้ ดังนี้

1. เป็นการให้ทรัพยากรในชุมชนให้เกิดประโยชน์กับท้องถิ่น โดยการนำมาประกอบอาชีพให้มีรายได้มากขึ้น
2. เป็นการขยายตลาดให้กว้างขวางออกไปได้มากขึ้น
3. ช่วยเปลี่ยนรูปแบบของผลิตภัณฑ์หรือพัฒนาผลิตภัณฑ์ออกสู่ตลาดได้มากยิ่งขึ้น
4. ผู้บริโภคสามารถเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ตามที่ตนเองต้องการได้มากยิ่งขึ้น
5. การพัฒนาผลิตภัณฑ์ช่วยเพิ่มปริมาณของผลิตภัณฑ์ และทำให้การใช้แหล่งทุนและการดำเนินการด้านการตลาดสามารถดำเนินการได้มากขึ้นด้วย
6. ช่วยทำให้เศรษฐกิจของชุมชนดีขึ้น
7. เป็นการช่วยพัฒนาคุณภาพชีวิตของคนในชุมชนให้ดีขึ้น และทำให้คนในชุมชนสามารถพึ่งตนเองได้ในที่สุด

การพัฒนาอาชีพจะประสบความสำเร็จคนน้อยเพียงใด ขึ้นอยู่กับการพัฒนาตนเองเนื่องจากปัจจุบันเทคโนโลยีข่าวสารมีความก้าวหน้า ดังนั้น ผู้ประกอบการอาชีพจำเป็นต้องพัฒนาตนเองให้ทันกับการเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ โดยฝึกให้เป็นคนช่างสังเกต ช่างคิด มีปฏิภาณไหวพริบดี มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์เป็นคนละเอียดถี่ถ้วน รอบคอบ มีหลักการ เหตุผล ประกอบกับการมีความขยันหมั่นเพียรในการทำงาน มีความอดทน ใฝ่หาประสบการณ์ อุทิศตนเพื่องานอาชีพอย่างจริงจัง จึงจะได้ชื่อว่าเป็นผู้ที่รู้จักพัฒนาตนเองเพื่อความสำเร็จในงานอาชีพ

การพัฒนาตนเอง หมายถึง การที่บุคคลกำหนดวัตถุประสงค์หรือเป้าหมายในชีวิตของตนไว้ล่วงหน้า และหาวิธีพัฒนาให้บรรลุเป้าหมายที่วางไว้ เช่น กำหนดเป้าหมายว่าต้องการปลูกข้าวให้ได้ ไร่ละ 100 ถัง ดังนั้น จะต้องหาวิธีการดำเนินงานให้ได้ตามเป้าหมาย เช่น ใช้พันธุ์ข้าวที่ให้ผลผลิตสูงควบคู่กับการดูแลรักษาอย่างเอาใจใส่ ซึ่งมีประโยชน์ของการพัฒนาตนเองในการพัฒนาอาชีพ

1. ช่วยเพิ่มพูนความรู้ ความสามารถ
2. ช่วยให้เกิดความเชื่อมั่นในตนเอง
3. ช่วยให้เกิดประสิทธิภาพในการทำงาน
4. ช่วยให้มีความสุขในการทำงาน
5. ช่วยให้เกิดความคิดสร้างสรรค์ในการสร้างผลงาน

เรื่องที่ 2 การวิเคราะห์ชุมชนเพื่อการพัฒนาอาชีพ

การพัฒนาอาชีพ เป็นการดำเนินงานอาชีพให้มีการพัฒนาและก้าวหน้ายิ่งขึ้น ทั้งด้านปริมาณและคุณภาพ โดยมีความสอดคล้องกับความต้องการของตลาดอย่างมีระบบ

การพัฒนาอาชีพ จะประสบความสำเร็จมากน้อยเพียงใด ขึ้นอยู่กับการวิเคราะห์ข้อมูลสถานการณ์ของชุมชนทั้งภายในและภายนอกให้ตรงกับสภาพความเป็นจริงตามที่มีการเปลี่ยนแปลง เพื่อการสร้าง ความเชื่อมั่นและกำหนดเป้าหมายการพัฒนาอาชีพที่ชัดเจน

ดังนั้น การดำเนินการพัฒนาอาชีพให้ประสบความสำเร็จ แม้ว่าผู้ดำเนินการอาชีพ จะได้มีการดำเนินงานอาชีพมาแล้ว พร้อมทั้งได้ผ่านการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ รวมทั้งได้มีการศึกษาข้อมูลองค์ประกอบที่เกี่ยวข้องมาแล้วก็ตาม

ในการพัฒนาอาชีพ จึงมีความจำเป็นที่ต้องวิเคราะห์ข้อมูลสถานการณ์ของชุมชน ให้เหมาะสมสอดคล้องกับสภาพบริบทของพื้นที่ ได้แก่ ทรัพยากรธรรมชาติ ลักษณะภูมิอากาศ ภูมิประเทศ ศิลปะ วัฒนธรรม ประเพณี และวิถีชีวิต และทรัพยากรมนุษย์

ดังนั้น เพื่อเป็นการสร้างความเชื่อมั่นและสามารถกำหนดเป้าหมายในการดำเนินงานพัฒนาอาชีพได้อย่างเหมาะสม จึงควรได้มีการวิเคราะห์ชุมชนเกี่ยวกับสภาพบริบทของพื้นที่กับงานอาชีพที่ตัดสินใจจะดำเนินการพัฒนา

การดำเนินการวิเคราะห์ชุมชน โดยทั่วไปนิยมใช้เทคนิค SWOT ในการประเมิน เพราะ เป็นเทคนิคสำหรับการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมที่มีผลกระทบว่า มีผลดีหรือผลเสียอย่างไรต่อสิ่งที่จะกระทำ มีรายละเอียด ดังนี้

S (Strength) จุดแข็ง หมายถึง ความสามารถ หรือสถานการณ์ภายในชุมชนที่เป็นเชิงบวก ซึ่งสามารถนำมาใช้ประโยชน์ในการทำงาน เพื่อให้งานบรรลุวัตถุประสงค์ หรือก่อให้เกิดประโยชน์ต่อการทำงาน ส่งผลให้งานที่ทำให้เกิดความเข้มแข็ง

W (Weakness) จุดอ่อน หมายถึง สถานการณ์ภายในชุมชนที่เป็นเชิงลบ ซึ่งไม่สามารถนำมาใช้ประโยชน์ในการทำงาน เพื่อให้งานบรรลุวัตถุประสงค์ หรือไม่ก่อให้เกิดประโยชน์ต่องาน อาจส่งผลให้งานที่ทำให้เกิดความล้มเหลวได้

O (Opportunity) โอกาส หมายถึง ปัจจัยและสถานการณ์ภายนอกชุมชน ที่เอื้อประโยชน์ในการทำงานให้บรรลุวัตถุประสงค์ หรือหมายถึง สภาพแวดล้อมภายนอกที่เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินงาน

T (Treat) อุปสรรค หมายถึง ปัจจัยและสถานการณ์ภายนอกชุมชน ที่ขัดขวางหรือไม่สนับสนุนต่อการทำงานให้บรรลุวัตถุประสงค์ หรือหมายถึง สภาพแวดล้อมภายนอกที่เป็นปัญหาต่อการดำเนินงาน

ในการดำเนินการวิเคราะห์ชุมชนตามสภาพบริบทของพื้นที่ ได้แก่ ทรัพยากรธรรมชาติ ลักษณะภูมิอากาศ ภูมิประเทศ ศิลปะ วัฒนธรรม ประเพณี และวิถีชีวิต และทรัพยากรมนุษย์ กับงานอาชีพที่ตัดสินใจจะดำเนินการพัฒนา ด้วยเทคนิค SWOT เพื่อการเข้าสู่อาชีพ มีขั้นตอนการดำเนินงานดังนี้

1. กำหนดประเด็นสภาพบริบทของพื้นที่ที่มีความสัมพันธ์ต่องานอาชีพที่ตัดสินใจที่จะดำเนินการพัฒนา เพื่อนำมาวิเคราะห์ เช่น

1.1 กลุ่มอาชีพเกษตรกรรม ประเด็นสภาพบริบทที่ควรนำมาวิเคราะห์ ได้แก่ ทรัพยากรธรรมชาติ ลักษณะภูมิอากาศ ลักษณะภูมิประเทศ และทรัพยากรมนุษย์

1.2 กลุ่มอาชีพอุตสาหกรรม ประเด็นสภาพบริบทที่ควรนำมาวิเคราะห์ ได้แก่ ทรัพยากรธรรมชาติ ลักษณะภูมิประเทศ สภาพภูมิอากาศ ศิลปะ วัฒนธรรม ประเพณี และวิถีชีวิต

1.3 กลุ่มอาชีพพาณิชยกรรม ประเด็นสภาพบริบทที่ควรนำมาวิเคราะห์ ได้แก่ ทรัพยากรธรรมชาติ ภูมิอากาศ ภูมิประเทศ และทำเลที่ตั้ง

1.4 กลุ่มอาชีพความคิดสร้างสรรค์ ประเด็นสภาพบริบทที่ควรนำมาวิเคราะห์ ได้แก่ ทรัพยากรธรรมชาติ ทรัพยากรมนุษย์

1.5 กลุ่มอาชีพอำนวยการและอาชีพเฉพาะทาง ประเด็นสภาพบริบทที่ควรนำมาวิเคราะห์ ได้แก่ ทรัพยากรธรรมชาติ ลักษณะภูมิอากาศ ภูมิประเทศ ศิลปะ วัฒนธรรม ประเพณีและวิถีชีวิต และทรัพยากรมนุษย์

2. กำหนดรายละเอียดย่อยที่จะทำการวิเคราะห์ในแต่ละประเด็นของสภาพบริบทแต่ละด้านกับงานอาชีพที่กำหนดจะดำเนินการพัฒนา เช่น

ประเด็นของสภาพบริบท	รายละเอียดของประเด็น
1. ทรัพยากรธรรมชาติ	1.1 ความเหมาะสมและคุณภาพของทรัพยากรธรรมชาติ 1.2 ทรัพยากรธรรมชาติในชุมชน และ/หรือ ชุมชนข้างเคียงที่ เกี่ยวข้องงานอาชีพ 1.3 ปริมาณและค่าใช้จ่ายในการซื้อทรัพยากร 1.4 ปริมาณน้ำ / แหล่งน้ำ ที่ต้องใช้ในงานอาชีพ

	1.5 รายละเอียดของประเด็นอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง
2. ลักษณะภูมิอากาศ	2.1 ลักษณะภูมิอากาศ 2.2 สภาพภูมิอากาศกับการสนับสนุนงานอาชีพ 2.3 ความสัมพันธ์ของภูมิอากาศกับสภาพพื้นที่ 2.4 ความสัมพันธ์ของภูมิอากาศกับทรัพยากรธรรมชาติ 2.5 รายละเอียดของประเด็นอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง
3. ภูมิประเทศ	3.1 ลักษณะภูมิประเทศ 3.2 สภาพภูมิประเทศกับการเกี่ยวเนื่องงานอาชีพ 3.3 ความสัมพันธ์ของภูมิประเทศกับงานอาชีพ 3.4 ความสัมพันธ์ของภูมิประเทศกับทรัพยากรธรรมชาติ 3.5 รายละเอียดของประเด็นอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง
4. ศิลปะ วัฒนธรรม ประเพณี และวิถีชีวิต	4.1 งานอาชีพสอดคล้องกับศิลปะของชุมชน 4.2 งานอาชีพมีความสัมพันธ์กับวัฒนธรรมของชุมชน 4.3 งานอาชีพมีความสัมพันธ์กับประเพณีของชุมชน 4.4 งานอาชีพมีความสัมพันธ์กับวิถีชีวิตของคนในชุมชน 4.5 รายละเอียดของประเด็นอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง
5. ทรัพยากรมนุษย์	5.1 ความรู้ในการประกอบอาชีพของตนเอง 5.2 ผู้รู้ในชุมชน ที่มีความรู้เกี่ยวกับงานอาชีพ 5.3 แรงงานในชุมชนที่จำเป็นต้องใช้ในงานอาชีพ 5.4 การบริหารงานบุคคล / แรงงาน 5.5 ความสัมพันธ์ของคนในชุมชนกับผู้ประกอบการ 5.6 รายละเอียดของประเด็นอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

3. เมื่อสามารถกำหนดรายละเอียดย่อยได้ในแต่ละประเด็นของสภาพบริบทแล้ว ในการวิเคราะห์ ให้ดำเนินการวิเคราะห์ในแต่ละด้านของการวิเคราะห์ด้วยเทคนิค SWOT ตามตารางวิเคราะห์ดังนี้

อาชีพที่ตัดสินใจเลือก	
สถานการณ์ภายในชุมชน	
จุดแข็ง	จุดอ่อน
1. ทรัพยากรธรรมชาติ 2. ลักษณะภูมิอากาศ 3. ภูมิประเทศ 4. ศิลปะ วัฒนธรรม ประเพณี และวิถีชีวิต 5. ทรัพยากรมนุษย์	1. ทรัพยากรธรรมชาติ 2. ลักษณะภูมิอากาศ 3. ภูมิประเทศ 4. ศิลปะ วัฒนธรรม ประเพณี และวิถีชีวิต 5. ทรัพยากรมนุษย์
สถานการณ์ภายนอกชุมชน	
โอกาส	อุปสรรค
1. ทรัพยากรธรรมชาติ 2. ลักษณะภูมิอากาศ 3. ภูมิประเทศ 4. ศิลปะ วัฒนธรรม ประเพณี และวิถีชีวิต \ 5. ทรัพยากรมนุษย์	1. ทรัพยากรธรรมชาติ 2. ลักษณะภูมิอากาศ 3. ภูมิประเทศ 4. ศิลปะ วัฒนธรรม ประเพณี และวิถีชีวิต 5. ทรัพยากรมนุษย์

4. ดำเนินการวิเคราะห์ระบุข้อมูลตามความเป็นจริง ตามหัวข้อของรายละเอียดย่อยในแต่ละประเด็นของสภาพบริบทชุมชนว่า มีความสัมพันธ์กับงานอาชีพที่จะดำเนินการพัฒนาอย่างไร ทั้งนี้ ในการวิเคราะห์ระบุข้อมูล ผู้ดำเนินการได้แก่ผู้ที่ตัดสินใจพัฒนาอาชีพ เป็นผู้ดำเนินการเอง โดยต้องวิเคราะห์ระบุข้อมูลด้วยความเป็นจริง

ในการวิเคราะห์ระบุข้อมูลสถานการณ์ภายในชุมชน เป็นการวิเคราะห์ระบุข้อมูลเกี่ยวกับรายละเอียดย่อยในแต่ละประเด็น แยกข้อมูลภายในชุมชนที่เป็นเชิงบวกหรือเป็นส่วนสนับสนุน เกื้อหนุนให้งานอาชีพประสบความสำเร็จ ในด้านจุดแข็ง และระบุข้อมูลในชุมชนที่เป็นเชิงลบ หรือเป็นข้อมูลที่อาจจะเป็นปัญหาได้กับงานอาชีพ ในด้านจุดอ่อน

ในการวิเคราะห์ระบุข้อมูลสถานการณ์ภายนอกชุมชน เป็นการวิเคราะห์ระบุข้อมูล

เกี่ยวกับรายละเอียดย่อยในแต่ละประเด็น แยกข้อมูลภายนอกชุมชนที่เป็นเชิงบวก หรือเป็นส่วนสนับสนุน เอื้อประโยชน์ในการทำงานอาชีพให้บรรลุวัตถุประสงค์ หรือเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินงาน ในด้านโอกาส และระบุข้อมูลภายนอกชุมชนที่เป็นเชิงลบ หรืออาจจะเป็นสิ่งที่ขัดขวางหรือไม่สนับสนุนต่อการทำงาน อาชีพให้บรรลุวัตถุประสงค์ หรือเป็นปัญหาต่อการดำเนินงานอาชีพ ในด้านอุปสรรค

ตัวอย่างการวิเคราะห์ระบุข้อมูล

อาชีพ การพัฒนาบรรจุภัณฑ์น้ำมันมะพร้าวกลั่นเย็น	
สถานการณ์ภายในชุมชน	
จุดแข็ง	จุดอ่อน
<p>1. ทรัพยากรธรรมชาติ ไม่มีข้อมูลเป็นจุดแข็ง</p> <p>2. ลักษณะภูมิอากาศ ตำบลเกาะกูด มีลักษณะภูมิอากาศ ที่เหมาะสมต่อการท่องเที่ยว มีนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศ นิยมเดินทางมาเที่ยวเป็นจำนวนมาก จึงเกื้อหนุนในการดำเนินงานอาชีพ</p> <p>3. ภูมิประเทศ ตำบลเกาะกูด มีภูมิประเทศเป็นเกาะที่มีธรรมชาติสวยงาม มีนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศเดินทางมาเที่ยวเป็นจำนวนมาก จึงเกื้อหนุนในการดำเนินงานอาชีพ</p> <p>4. ศิลปะ วัฒนธรรม ประเพณี และวิถีชีวิต น้ำมันมะพร้าว เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีความนิยมใช้ การพัฒนาบรรจุภัณฑ์จะสามารถทำให้น้ำมันมะพร้าวใช้ได้ยาวนาน ไม่มีกลิ่นหืน และสะดวกในการใช้</p> <p>5. ทรัพยากรมนุษย์ ไม่ต้องใช้แรงงาน เพราะสามารถดำเนินการได้ด้วยสมาชิกภายใน</p>	<p>1. ทรัพยากรธรรมชาติ ไม่มีทรัพยากรธรรมชาติที่สามารถนำมาใช้เป็นบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสมได้</p> <p>2. ลักษณะภูมิอากาศ อาจมีปัญหาได้ในช่วงฤดูมรสุม เพราะเรือโดยสารที่จะฝากผลผลิตไปจำหน่ายอาจจะไม่ออกเรือ</p> <p>3. ภูมิประเทศ ตำบลเกาะกูดห่างจากฝั่งร่วม 80 กิโลเมตรทางทะเล อาจจะมีปัญหาในการขนส่ง และการจำหน่ายผลผลิตได้</p> <p>4. ศิลปะ วัฒนธรรม ประเพณี และวิถีชีวิต ไม่มีข้อมูลเป็นจุดอ่อน</p> <p>5. ทรัพยากรมนุษย์ ไม่มีข้อมูลเป็นจุดอ่อน</p>

ครอบครัว	
สถานการณ์ภายนอกชุมชน	
โอกาส	อุปสรรค
<p>1. ทรัพยากรธรรมชาติ ไม่มีข้อมูลเป็นโอกาส</p> <p>2. ลักษณะภูมิอากาศ นักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศนิยมเดินทางมาเที่ยวเป็นจำนวนมาก เพราะมีลักษณะภูมิอากาศ มีความเหมาะสมต่อการท่องเที่ยว จึงเกี่ยวพันในการดำเนินงานอาชีพ</p> <p>3. ภูมิประเทศ ภูมิประเทศของตำบลเกาะกูด มีมะพร้าวเป็นจำนวนมาก แบบมีธรรมชาติสวยงาม มีนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศเดินทางมาเที่ยวเป็นจำนวนมาก จึงเกี่ยวพันในการดำเนินงานอาชีพ</p> <p>4. ศิลปะ วัฒนธรรม ประเพณี และวิถีชีวิต ผู้ที่ใช้น้ำมันมะพร้าวกลั่นเย็น ให้ความสำคัญต่อบรรจุภัณฑ์ที่ใช้สะดวก</p> <p>5. ทรัพยากรมนุษย์ ไม่มีข้อมูลเป็นโอกาส</p>	<p>1. ทรัพยากรธรรมชาติ ไม่มีข้อมูลเป็นอุปสรรค</p> <p>2. ลักษณะภูมิอากาศ อาจมีปัญหาได้ในช่วงฤดูมรสุม เพราะเรือโดยสารที่จะฝากผลผลิตไปจำหน่ายอาจจะไม่ออกเรือ</p> <p>3. ภูมิประเทศ ตำบลเกาะกูดห่างจากฝั่งร่วม 80 กิโลเมตรทางทะเล อาจจะมีปัญหาในการขนส่ง และการจำหน่ายผลผลิตได้</p> <p>4. ศิลปะ วัฒนธรรม ประเพณี และวิถีชีวิต ไม่มีข้อมูลเป็นอุปสรรค</p> <p>5. ทรัพยากรมนุษย์ มีผู้ผลิตในท้องถิ่นอื่น ที่ดำเนินการผลิต อาจส่งผลต่อการจำหน่ายได้</p>

5. เมื่อดำเนินการวิเคราะห์ระบุข้อมูลตามหัวข้อของรายละเอียดย่อยในแต่ละประเด็นของสภาพบริบทชุมชนแล้ว ผู้วิเคราะห์ข้อมูลต้องวิเคราะห์สรุปข้อมูลทั้งหมด เพื่อให้มองเห็นสภาพการณ์ทั้งหมด พร้อมทั้งจะนำไปกำหนดเป้าหมายและทิศทางที่จะดำเนินการพัฒนาอาชีพต่อไป โดยควรสรุปเป็นข้อเพื่อความชัดเจน

ตัวอย่างการวิเคราะห์สรุปข้อมูล

จากผลการวิเคราะห์ระบุข้อมูล สามารถสรุปข้อมูลได้ดังนี้

1. จากข้อมูลสภาพการณ์ภายใน สรุปได้ว่า การพัฒนาบรรจุภัณฑ์น้ำมันมะพร้าวกลั่นเย็น เพราะน้ำมันมะพร้าวกลั่นเย็น เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีความนิยมใช้ การพัฒนาบรรจุภัณฑ์จะสามารถทำให้น้ำมันมะพร้าวใช้ได้ยาวนาน ไม่มีกลิ่นหืน และสะดวกในการใช้ ทั้งนี้ ตำบลเกาะกูด เป็นแหล่งท่องเที่ยว ที่มีภูมิประเทศ อุดมไปด้วยมะพร้าว และธรรมชาติสวยงาม มีลักษณะภูมิอากาศ ที่เหมาะสมต่อการท่องเที่ยว ทำให้มีนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศ นิยมเดินทางมาเที่ยวเป็นจำนวนมาก จึงเกื้อหนุนในการดำเนินงานอาชีพ โดยการพัฒนาบรรจุภัณฑ์น้ำมันมะพร้าวกลั่นเย็น สามารถดำเนินการได้ด้วยสมาชิกภายในครอบครัว

ทั้งนี้ หากมีการดำเนินงานการพัฒนาบรรจุภัณฑ์น้ำมันมะพร้าวกลั่นเย็น ต้องคำนึงถึงวัสดุที่จะนำมาใช้ในการบรรจุภัณฑ์ เพราะ ไม่มีทรัพยากรธรรมชาติ ในพื้นที่ที่สามารถนำมาใช้เป็นบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสมได้ รวมทั้ง ระยะทางของตำบลเกาะกูดห่างจากฝั่งร่วม 80 กิโลเมตรทางทะเล และสภาพภูมิอากาศในช่วงฤดูมรสุม เพราะเรือโดยสารที่จะฝากผลผลิตไปจำหน่ายอาจจะไม่ออกเรือ

2. จากข้อมูลสภาพการณ์ภายนอก สรุปได้ว่า การใช้ น้ำมันมะพร้าวกลั่นเย็น มีผู้ที่นิยมจำนวนมาก แต่ส่วนใหญ่ให้ความสำคัญต่อบรรจุภัณฑ์ที่ใช้สะดวก ทั้งนี้ จากการมาท่องเที่ยวที่ตำบลเกาะกูด เพื่อชื่นชมธรรมชาติที่สวยงาม ของนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศสามารถเกื้อหนุนในการดำเนินงานอาชีพได้เป็นอย่างดี

3. ภาพรวมการวิเคราะห์สภาพการณ์สรุปได้ว่า

1. มีความเหมาะสมและเป็นไปได้ ในการพัฒนาบรรจุภัณฑ์น้ำมันมะพร้าวกลั่นเย็น เพราะผู้ใช้น้ำมันมะพร้าว ให้ความสำคัญต่อบรรจุภัณฑ์ที่ใช้สะดวก

2. ดำเนินการพัฒนาอาชีพ ใช้การบริหารจัดการอาชีพในลักษณะครอบครัว

6. เมื่อสามารถวิเคราะห์กำหนดเป้าหมายและทิศทางที่จะดำเนินการพัฒนาอาชีพได้แล้ว เพื่อให้เกิดเป้าหมายสูงสุดและเส้นทางการดำเนินการพัฒนาอาชีพ ผู้ประกอบการควรจัดทำแผนพัฒนาธุรกิจชุมชน เพื่อให้การบริหารจัดการงานอาชีพเป็นไปอย่างมีระบบและเป้าหมายที่ชัดเจน

กิจกรรมที่ 1

วิเคราะห์ชุมชน

ให้ผู้เรียนวิเคราะห์ชุมชน ตามสภาพบริบทของพื้นที่ ได้แก่ ทรัพยากรธรรมชาติ ลักษณะภูมิอากาศ ภูมิประเทศ ศิลปะ วัฒนธรรม ประเพณีและวิถีชีวิต และทรัพยากรมนุษย์ กับงานอาชีพที่กำหนดจะพัฒนา ด้วยเทคนิค SWOT เพื่อการพัฒนาอาชีพ

อาชีพที่ตัดสินใจเลือก	
สถานการณ์ภายในชุมชน	
จุดแข็ง	จุดอ่อน
1. ทรัพยากรธรรมชาติ 2. ลักษณะภูมิอากาศ 3. ภูมิประเทศ 4. ศิลปะ วัฒนธรรม ประเพณี และวิถีชีวิต 5. ทรัพยากรมนุษย์	1. ทรัพยากรธรรมชาติ 2. ลักษณะภูมิอากาศ 3. ภูมิประเทศ 4. ศิลปะ วัฒนธรรม ประเพณี และวิถีชีวิต 5. ทรัพยากรมนุษย์
สถานการณ์ภายนอกชุมชน	
โอกาส	อุปสรรค
1. ทรัพยากรธรรมชาติ 2. ลักษณะภูมิอากาศ 3. ภูมิประเทศ 4. ศิลปะ วัฒนธรรม ประเพณี และวิถีชีวิต 5. ทรัพยากรมนุษย์	1. ทรัพยากรธรรมชาติ 2. ลักษณะภูมิอากาศ 3. ภูมิประเทศ 4. ศิลปะ วัฒนธรรม ประเพณี และวิถีชีวิต 5. ทรัพยากรมนุษย์

เรื่องที่ 3 การกำหนดวิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมายและกลยุทธ์ในการวางแผนพัฒนาธุรกิจของชุมชน

วิสัยทัศน์ เป็นการกำหนดภาพในการประกอบอาชีพในอนาคต มุ่งหวังให้เกิดผลอย่างไร หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งคือการมองเป้าหมายของธุรกิจว่าต้องการให้เกิดอะไรขึ้นข้างหน้า โดยมีขอบเขตและระยะเวลาที่กำหนดที่แน่นอน เช่น ร้านขนมปังแห่งหนึ่งในจังหวัดชลบุรีกำหนดวิสัยทัศน์ไว้ว่า “จะพัฒนาผลิตภัณฑ์ขนมปังให้มียอดขายจำหน่ายสูงสุดของภาคตะวันออกเฉียงเหนือภายใน 3 ปี” ในการกำหนดวิสัยทัศน์เป็นการนำเอาผลการวิเคราะห์ข้อมูลชุมชนและข้อมูลอาชีพของผู้ประกอบการ มาประกอบการพิจารณาอย่างรอบคอบเพื่อการตัดสินใจที่ดี มีความเป็นไปได้เพื่อนำไปสู่ ความสำเร็จของธุรกิจในอนาคต

พันธกิจ คือ ภาระงานที่ผู้ประกอบการจะต้องดำเนินการให้เกิดผลสำเร็จตามวิสัยทัศน์ที่กำหนดไว้ให้ได้ ผู้ประกอบการจะต้องสร้างทีมงานและกำหนดภารกิจของสถานประกอบการให้ชัดเจน ครอบคลุมทั้งด้านการผลิตและการตลาด

การวิเคราะห์พันธกิจ ของสถานประกอบการ สามารถตรวจสอบว่าพันธกิจใดควรทำก่อนหรือหลัง หรือพันธกิจใดควรดำรงอยู่หรือควรเปลี่ยนแปลง ผู้ประกอบการและทีมงานจะต้องร่วมกันวิเคราะห์เพื่อกำหนดพันธกิจหลักของสถานประกอบการ ผู้ประกอบการและทีมงานจะต้องจัดลำดับความสำคัญของพันธกิจและดำเนินการให้บรรลุเป้าหมายให้ได้

เป้าหมายหรือเป้าประสงค์ เป้าหมายในการพัฒนาอาชีพ คือ การบอกให้ทราบว่าสถานประกอบการนั้นสามารถทำอะไรได้ภายในระยะเวลาเท่าใด ซึ่งอาจจะกำหนดไว้เป็นระยะสั้น หรือระยะยาว 3 ปี หรือ 5 ปีก็ได้ การกำหนดเป้าหมายของการพัฒนาอาชีพต้องมีความชัดเจนสามารถวัดและประเมินผลได้ การกำหนดเป้าหมายหากสามารถกำหนดเป็นจำนวนตัวเลขได้ก็จะยิ่งดี เพราะทำให้มีความชัดเจนจะช่วยให้การวางแผนมีคุณภาพยิ่งขึ้น และจะส่งผลในทางปฏิบัติได้ดียิ่งขึ้น

กลยุทธ์ในการวางแผนพัฒนาอาชีพ เป็นการวางแผนกลยุทธ์ในการพัฒนาอาชีพหรือธุรกิจนั้น ๆ ให้สำเร็จตามเป้าหมายที่วางไว้ การวางแผนจะต้องกำหนดวิสัยทัศน์ เป้าหมาย ระยะเวลาให้ชัดเจน มีการวิเคราะห์สิ่งที่จะเกิดขึ้นในอนาคต และมีการทำงาน วางระบบไว้ค่อนข้างสูงเพื่อให้มีความคล่องตัวในการปรับเปลี่ยนได้ตามสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ทั้งนี้ เพื่อให้ผู้ประกอบการและทีมงานสามารถพัฒนาอาชีพให้มีประสิทธิภาพและมีความก้าวหน้าได้ในอนาคต

ความสำคัญของการวางแผน

การวางแผนพัฒนาธุรกิจของชุมชน มีความสำคัญ ดังนี้

1. ช่วยลดความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นจากความไม่แน่นอนในการทำงานได้ เพราะได้มีการเตรียมการหรือเตรียมความพร้อมไว้ในแผนล่วงหน้าแล้ว
2. ทำให้การดำเนินการของสถานประกอบการเป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้ ตั้งแต่เริ่มต้นจนถึงการดำเนินการสิ้นสุด
3. เป็นการยอมรับความคิด วิธีการใหม่ ๆ ในการดำเนินการเนื่องจากการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา
4. ช่วยประหยัดเวลาในการดำเนินการ เนื่องจากการวางแผนทำให้มองเห็นภาพรวมของการทำงานได้ตลอดทั้งกระบวนการ
5. ทำให้สมาชิกของสถานประกอบการมีความเข้าใจ สามารถมองเห็นภาพการทำงานร่วมกันได้ โดยมีแผนงานเป็นเครื่องมือการดำเนินงานที่ชัดเจนขึ้น
6. ทำให้เกิดการประสานงานที่ดีในสถานประกอบการ เนื่องจากสมาชิกทุกคนรู้แนวทางการทำงานล่วงหน้า
7. เป็นแรงจูงใจที่ดีในการทำงานของสมาชิกในสถานประกอบการ

ขั้นตอนกระบวนการวางแผน

ขั้นตอนของกระบวนการวางแผนในการพัฒนาธุรกิจของชุมชน มีดังนี้

1. ขั้นการกำหนดวัตถุประสงค์ต้องให้ชัดเจน เพื่อเป็นแนวทางการปฏิบัติหรือการดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ
2. ขั้นการกำหนดวัตถุประสงค์ การกำหนดวัตถุประสงค์ต้องมีความชัดเจนว่าจะทำเพื่ออะไร และวัตถุประสงค์นั้นจะต้องมีความเป็นไปได้หรือไม่ และสามารถวัดผลได้
3. ขั้นการตั้งเป้าหมาย เป็นการระบุเป้าหมายที่จะทำว่าตั้งเป้าหมายในการดำเนินการไว้จำนวนเท่าใด และสามารถวัดได้ในช่วงเวลาสั้น ๆ
4. ขั้นการกำหนดขั้นตอนการทำงาน เป็นการคิดไว้ก่อนว่าจะทำกิจกรรมอะไรก่อน หรือหลัง ซึ่งการกำหนดแผนกิจกรรมนี้จะทำให้การดำเนินงานบรรลุตามวัตถุประสงค์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ
5. ขั้นปฏิบัติกิจกรรมตามแผน ซึ่งจะต้องดำเนินการอย่างต่อเนื่องจึงจะได้ผล
6. ขั้นการปรับแผนการปฏิบัติงาน ในบางครั้งแผนที่วางไว้เมื่อได้ดำเนินการไประยะหนึ่งอาจจะทำให้สถานการณ์เปลี่ยนไป ผู้ประกอบการจึงควรมีการปรับแผนบ้างเพื่อให้สอดคล้องกับความเป็นจริงมากขึ้น และการดำเนินงานตามแผนจะมีประสิทธิภาพขึ้น

แบบฟอร์มการเขียนแผนปฏิบัติการ มีหลายแบบผู้ดำเนินการสามารถเลือกใช้แบบใดก็ได้ขึ้นอยู่กับวัตถุประสงค์ของการใช้และความเหมาะสมกับลักษณะงาน

การวางแผนกลยุทธ์จะช่วยสร้างความเป็นผู้นำหรือภาพลักษณ์ที่ดีให้แก่องค์กรหรือธุรกิจได้ โดยแสดงให้เห็นจุดเด่นของธุรกิจว่าจะให้เกิดอะไรขึ้นในอนาคต ดังนั้น แผนกลยุทธ์จึงมีความสำคัญ ดังนี้

1. ช่วยให้ธุรกิจหรือสถานประกอบการสามารถพัฒนาตนเองได้ทันกับการเปลี่ยนแปลงของสถานะเศรษฐกิจและสังคม เพราะได้วิเคราะห์ให้เห็นถึงสภาพต่าง ๆ ของธุรกิจหรือสถานประกอบการและสภาพแวดล้อมมาแล้ว
2. ช่วยให้ธุรกิจหรือสถานประกอบการนั้น สามารถดำเนินการได้อิสระมากขึ้น มีความรับผิดชอบต่อความสำเร็จหรือล้มเหลวด้วยตนเอง เพราะการดำเนินงานสามารถทำได้ตามแผนที่กำหนดไว้ ไม่ใช่ตามความต้องการของผู้มีอำนาจ
3. การวางแผนต้องสอดคล้องกับการกระจายอำนาจ จะช่วยให้การกำหนดระเบียบวิธีปฏิบัติต่าง ๆ ให้ผู้ปฏิบัติใช้เป็นบรรทัดฐานในการทำงานได้เป็นอย่างดี ซึ่งถือว่าเป็นเครื่องมือของการปฏิบัติตามแผน
4. แผนกลยุทธ์เป็นเงื่อนไข ของการกำหนดงบประมาณในการทำงาน โดยมุ่งเน้นผลงานได้เป็นอย่างดี
5. แผนกลยุทธ์เป็นแผนที่ท้าทายความสามารถของผู้ปฏิบัติและช่วยให้ผู้ปฏิบัติมีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์และสามารถเลือกทางใหม่ในการทำธุรกิจหรือการประกอบการได้ด้วยตนเอง ดังนั้นแผนกลยุทธ์จึงเป็นแผนพัฒนาได้อีกทางหนึ่งด้วย

กิจกรรมที่ 2

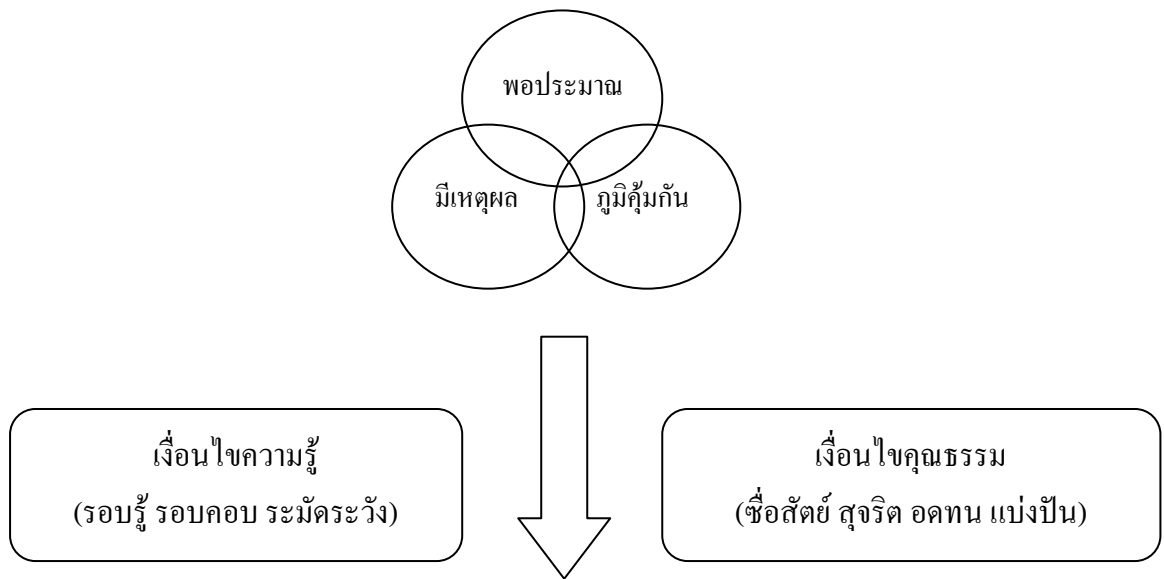
การกำหนดวิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมายและกลยุทธ์ในการวางแผนพัฒนาอาชีพธุรกิจของชุมชน

1. ให้ผู้เรียนร่วมกับครู และผู้นำชุมชนร่วมกันกำหนดความมุ่งหวังในลักษณะของคำตอบในเรื่องเป้าหมายและทิศทางของชุมชน ซึ่งเรียกว่า “วิสัยทัศน์”
2. ให้ผู้เรียนกำหนด “พันธกิจ” ที่เป็นภาระของชุมชนที่จะทำให้การดำเนินงานบรรลุวิสัยทัศน์ที่กำหนด
3. ให้ผู้เรียนกำหนด “เป้าหมาย” จะทำให้เห็นทิศทางของการทำงานและลักษณะของความสำเร็จ
4. ให้ผู้เรียนกำหนด “แผนกลยุทธ์” วิธีการที่เป็นหลักสำคัญที่จะนำไปสู่ความสำเร็จ

เรื่องที่ 4 ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง

ปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงเป็นปรัชญาที่ชี้ถึงแนวทางการดำรงอยู่และการปฏิบัติตนของประชาชนทุกระดับ ตั้งแต่ระดับครอบครัว ระดับชุมชน จนถึงระดับรัฐ ทั้งในการพัฒนาและบริหารประเทศให้ดำเนินไปในทางสายกลาง โดยเฉพาะการพัฒนาเศรษฐกิจเพื่อให้ก้าวทันต่อโลกยุคโลกาภิวัตน์

ความพอเพียง หมายถึง ความพอประมาณ ความมีเหตุผล รวมถึงความจำเป็นที่จะต้องมีระบบภูมิคุ้มกันในตัวที่ดีพอสมควรต่อการมีผลกระทบใด ๆ อันเกิดจากการเปลี่ยนแปลงทั้งภายนอกและภายใน ทั้งนี้จะต้องอาศัยความรอบรู้ ความรอบคอบ และความระมัดระวังอย่างยิ่งในการนำวิชาการต่าง ๆ มาใช้ในการวางแผน และการดำเนินการทุกขั้นตอน และขณะเดียวกันจะต้องเสริมสร้างพื้นฐานจิตใจของคนในชาติ โดยเฉพาะเจ้าหน้าที่ของรัฐ นักทฤษฎีและนักธุรกิจในทุกระดับ ให้มีสำนึกในคุณธรรม ความซื่อสัตย์สุจริต และให้มีความรอบรู้ที่เหมาะสม ดำเนินชีวิตด้วยความอดทน ความเพียร มีสติปัญญาและความรอบคอบ เพื่อให้สมดุลและพร้อมต่อการรองรับการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว และกว้างขวางทั้งด้านวัตถุ สังคม สิ่งแวดล้อม และวัฒนธรรมจากโลกภายนอกได้เป็นอย่างดี (ประมวลและกลั่นกรองจากพระราชดำรัสของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว เรื่องเศรษฐกิจพอเพียง ตามหนังสือที่ รล.0003/18888 ลงวันที่ 29 พฤศจิกายน 2542 สำนักพระราชเลขานุการ พระบรมมหาราชวัง กทม.) สามารถนำเสนอโครงสร้างและองค์ประกอบปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงได้ตามแผนภูมิต่อไปนี้



แผนภูมิ ทางสายกลางตามปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง

เศรษฐกิจพอเพียง คือ การยึดหลัก 5 ประการ ที่สำคัญในการดำเนินการ ได้แก่

1. ทางสายกลางในการดำเนินชีวิต ตั้งแต่ระดับครอบครัว ชุมชน และระดับรัฐรวมถึงระบบเศรษฐกิจในทุกระดับ

2. มีความสมดุล มีความสมดุลระหว่างคน สังคม สิ่งแวดล้อม และเศรษฐกิจ มีความสมดุลในการผลิตที่หลากหลาย ใช้ทรัพยากรที่มีอยู่อย่างมีประสิทธิภาพ

3. มีความพอประมาณ ความพอเพียงในการผลิตและการบริโภคบนพื้นฐานของความพอประมาณอย่างมีเหตุผล ไม่ขัดสน ไม่ฟุ่มเฟือย ในการใช้ทรัพยากรธรรมชาติและเทคโนโลยีที่มีความพอเพียง

4. มีระบบภูมิคุ้มกัน มีภูมิคุ้มกันในการดำรงชีวิต มีสุขภาพดี มีศักยภาพ มีทักษะในการแก้ไขปัญหา และมีความรอบรู้อย่างเหมาะสม พร้อมรับผลกระทบของการเปลี่ยนแปลงทั้งจากภายนอกและภายในประเทศ

5. รู้เท่าทันโลก มีความรู้ มีสติปัญญา ความรอบคอบ มีความอดทน มีความเพียร มีจิตสำนึกในคุณธรรมและความซื่อสัตย์

ปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง สามารถนำมาปรับใช้ได้อย่างหลากหลาย เช่น การดำเนินชีวิตอยู่ในครอบครัว ชุมชน สังคม การประกอบอาชีพ ถ้าได้มีการนำมาใช้จะทำให้เกิดความเสถียรน้อย สำหรับการประกอบอาชีพจำเป็นต้องมีการศึกษา วิเคราะห์ ให้เป็นไปตามปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง ดังนี้

1. **ความพอประมาณ** โดยพิจารณาความรู้ ความสามารถ เงินทุนที่มี แรงงานที่ใช้ความสามารถในการจัดหาวัสดุ อุปกรณ์ เครื่องมือว่า มีความพอประมาณหรือไม่ เช่น ทำนา 30 ไร่ เพียงคนเดียวโดยไม่จ้างแรงงานนอก ซึ่งไม่มีความพอประมาณ ดังนั้น ผู้ประกอบอาชีพจำเป็นต้องวิเคราะห์ว่า สิ่งที่ต้องการพัฒนานั้นมีความพอประมาณมากน้อยเพียงใด

2. **ความมีเหตุผล** การที่จะพัฒนาอาชีพต้องมีเหตุผล โดยผ่านการคิดอย่างรอบคอบบนฐานข้อมูลที่น่าเชื่อถือได้ เช่น จะขยายพื้นที่ปลูกข้าวนาปรังต้องได้รับการยืนยันจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องว่า จะมีน้ำอย่างเพียงพอ หรือวิเคราะห์บัญชีรายรับ รายจ่าย ซึ่งบางรายการวิเคราะห์แล้วไม่มีเหตุผลที่จะต้องจ่าย

3. **ความมีภูมิคุ้มกัน** การมีภูมิคุ้มกันจะช่วยแก้ปัญหาที่จะเกิดขึ้นในอนาคตได้ เช่น มีการรับประกันราคาพืชผล มีตลาดรองรับ มีการเตรียมหาแรงงานไว้ล่วงหน้า

4. **เงื่อนไขความรู้** ผู้ประกอบการต้องวิเคราะห์ตนเองว่า มีทักษะในเรื่องที่ต้องการพัฒนามากน้อยเพียงใด เช่น ปัจจุบันทำการเกษตรแบบเดิมอยู่ แต่ต้องการจะเปลี่ยนมาเป็นเกษตรธรรมชาติ เนื่องจากปลอดภัยต่อสุขภาพของตนเอง ผู้บริโภคและสิ่งแวดล้อม และยังขายได้ราคาดีด้วย ดังนั้น จึงต้องศึกษาหาความรู้ในการปลูกพืชเกษตรอินทรีย์ โดยไม่ใช่ปุ๋ยเคมี แต่จะเรียนรู้เรื่องการทำและการใช้ปุ๋ยอินทรีย์ชนิดต่าง ๆ เช่น ปุ๋ยหมัก ปุ๋ยน้ำชีวภาพ ปุ๋ยพืชสด เป็นต้น ตลอดจนศึกษาเกี่ยวกับปุ๋ยชีวภาพชนิดต่าง ๆ เพื่อนำมาใช้ทดแทนปุ๋ยเคมี

5. **เงื่อนไขคุณธรรม** เป็นเงื่อนไขที่มีความสำคัญ โดยเฉพาะการประกอบอาชีพให้ยั่งยืน ผู้ประกอบการต้องมีความซื่อสัตย์ ขยัน อดทน เช่น การไม่ใส่สิ่งปลอมปนไปในสินค้าที่ต้องการขาย การโกงตาชั่ง ความขยัน อดทนต่อการทำงาน สิ่งเหล่านี้จะทำให้ลูกค้ามีความเชื่อถือ ทำให้ขายสินค้าได้เพิ่มขึ้นและต่อเนื่อง

กิจกรรมที่ 3

ปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงกับการพัฒนาอาชีพ

ให้ผู้เรียนรวมกลุ่มที่มีความสนใจในอาชีพเดียวกัน ร่วมกันวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการพัฒนาอาชีพให้สอดคล้องกับปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง ลงในแบบบันทึก

แบบบันทึก

พัฒนาอาชีพตามปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง

อาชีพ

ที่	เรื่องที่ต้องพัฒนาอาชีพ	ผลการวิเคราะห์		เหตุผล
		สอดคล้อง	ไม่สอดคล้อง	
				ต้องอธิบายเหตุผลว่าแต่ละเรื่องมีความพอประมาณ มีเหตุผล มีภูมิคุ้มกัน มีความรู้ มีคุณธรรมหรือไม่อย่างไร

เรื่องที่ 5 การวางแผนปฏิบัติการ

การวางแผนปฏิบัติการเป็นขั้นตอนสุดท้ายของการทำแผนธุรกิจเพื่อการพัฒนาอาชีพ ที่มีรายละเอียดมาจากแผนกลยุทธ์ มากำหนดเป็นโครงการ/กิจกรรมที่จะต้องดำเนินการ โดยจะต้องกำหนดวัตถุประสงค์ เป้าหมาย ระยะเวลา และผู้รับผิดชอบ โดยผู้เรียน และผู้นำชุมชน ต้องช่วยกันกำหนด

การวางแผนปฏิบัติการ (Operational Planning) หมายถึงเป็นการจัดทำแผนระยะสั้น 1-2 ปี โดยมีการวิเคราะห์สถานการณ์ การกำหนดวัตถุประสงค์ และเป้าหมายของงาน หรือโครงการที่จะต้องทำรวมทั้งจัดทำรายละเอียดของการดำเนินงานไว้ด้วย โดยต้องสอดคล้องกับแผนกลยุทธ์

วัตถุประสงค์ของการวางแผนปฏิบัติการ

1. เพื่อกำหนดวัตถุประสงค์ และกลยุทธ์ในการพัฒนาของแต่ละชุมชนที่มีพื้นที่ที่ต้องการพัฒนาทักษะ การพัฒนาอาชีพให้กับประชาชน
2. เพื่อกำหนดลำดับความสำคัญของการพัฒนาแผนงาน/โครงการ และมาตรการที่สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ และกลยุทธ์ของแต่ละชุมชนที่มีพื้นที่ที่ต้องการพัฒนาทักษะ การพัฒนาอาชีพให้กับประชาชน
3. เพื่อกำหนดแผนงาน//โครงการ และมาตรการที่สนับสนุนและสอดคล้องกับแผนพัฒนาประเทศ ทั้งนี้เพื่อเชื่อมโยงไปสู่การปฏิบัติ หรือการดำเนินงานพัฒนาทักษะอาชีพให้กับประชาชน

วิธีจัดทำแผนปฏิบัติการ

การจัดทำแผนปฏิบัติการ โดยทั่วไปทุกชุมชนจะต้องให้อยู่ภายใต้กรอบของการพัฒนาประเทศ นั่นก็คือ การวางแผนจะต้องเริ่มต้นด้วยการกำหนดกรอบแผนพัฒนาโดยส่วนรวมของประเทศขึ้นมาก่อน เพื่อใช้เป็นแนวทางจัดทำแผนปฏิบัติการ แต่บางครั้งเราอาจพบว่าบางชุมชน ได้จัดทำแผนและโครงการต่างๆ ขึ้นมา โดยไม่ต้องอิงกับกรอบแผนพัฒนาประเทศแต่อย่างใด

กิจกรรมที่ 4

การวางแผนปฏิบัติการ

ให้ผู้เรียนร่วมกับครู ผู้นำชุมชนร่วมกันจัดทำแผนปฏิบัติการของการทำแผนธุรกิจ มากำหนดเป็น กลยุทธ์ โครงการ/ กิจกรรมที่จะต้องดำเนินการ โดยจะต้องกำหนดวัตถุประสงค์ เป้าหมาย ระยะเวลา และ ผู้รับผิดชอบ

แบบบันทึก

แผนปฏิบัติการ

ชื่อชุมชน.....ประจำปี พ.ศ.

กลยุทธ์	โครงการ/ กิจกรรม	วัตถุประสงค์	เป้าหมาย	ระยะเวลา	ผู้รับผิดชอบ

บทที่ 3

การจัดการความเสี่ยง

สาระการเรียนรู้

เป็นการวิเคราะห์ศักยภาพและการจัดการเกี่ยวกับผลการดำเนินงานที่ผ่านมาจนถึงปัจจุบัน โดยมุ่งเน้นถึงยอดการขายสินค้าและบริหารผลกำไร สภาพแวดล้อมภายใน ภายนอก จุดอ่อน จุดแข็ง โอกาส และอุปสรรค มีสิ่งใดบ้างที่ทำให้เกิดความเสี่ยงในการประกอบอาชีพ จะได้แนวทางในการจัดการแก้ไข ความเสี่ยงเหล่านั้น เพื่อพัฒนาอาชีพให้มั่นคง

ตัวชี้วัด

1. วิเคราะห์ศักยภาพ และการจัดการเกี่ยวกับผลการดำเนินการในอดีตที่ผ่านมา 2-3 ปี จนถึงปัจจุบัน
2. อธิบายวิธีแก้ปัญหาความเสี่ยงเพื่อความมั่นคงของอาชีพ
3. สามารถวางแผนปฏิบัติการ

ขอบข่ายเนื้อหา

เรื่องที่ 1 ความหมายของความเสี่ยงและการจัดการความเสี่ยง

เรื่องที่ 2 การวิเคราะห์ศักยภาพและการจัดการความเสี่ยงกับผลการดำเนินงาน

เรื่องที่ 3 การแก้ปัญหาความเสี่ยง

เรื่องที่ 4 การวางแผนปฏิบัติการจัดการความเสี่ยง

เรื่องที่ 1 ความหมายของความเสียหายและการจัดการความเสียหาย

ความเสียหาย หมายถึง เหตุการณ์หรือการกระทำใด ๆ ที่อาจเกิดขึ้นภายในสถานการณ์ที่ไม่แน่นอน และส่งผลกระทบต่อหรือสร้างความเสียหายหรือความล้มเหลว หรือการลดโอกาสที่จะบรรลุเป้าหมายและวัตถุประสงค์ เช่น การลงทุนใดที่มีความไม่แน่นอนในอัตราผลตอบแทนสูงความเสี่ยงก็จะสูงตาม ดังนั้นจึงอาจกล่าวได้ว่า ความเสียหาย คือ อัตราของความไม่แน่นอน

การจัดการความเสียหาย หมายถึง กระบวนการในการวิเคราะห์ ประเมิน ดูแล ตรวจสอบ และควบคุมความเสียหายที่สัมพันธ์กับกิจกรรมหน้าที่และกระบวนการทำงาน เพื่อให้งานลดความเสียหายจากความเสียหายมากที่สุด อันเนื่องมาจากภัยที่ต้องเผชิญในช่วงเวลาใดเวลาหนึ่ง หรือเรียกว่า อุบัติภัยที่ยากจะหยั่งรู้ว่าจะเกิดขึ้นเมื่อใด

ความสำคัญของความเสียหาย

ในการบริหารจัดการทั่วไป จะต้องดำเนินงานตามวัตถุประสงค์และเป้าหมายโดยเฉพาะที่จะเกี่ยวข้องกับการควบคุมเพื่อให้ได้ผลสัมฤทธิ์ตามเป้าหมายนั้น สิ่งที่ต้องเน้นคือ การตรวจสอบภายใน การควบคุมภายใน การบริหารจัดการความเสียหาย

ผลกระทบจากความเสียหาย

ผลของความเสียหายอาจส่งผลกระทบต่อองค์การได้ ดังนี้

1. ความเสียหายต่อการดำเนินการที่ขาดทุน ผลการดำเนินงานที่ขาดทุนขององค์การแสวงหากำไรที่เกิดจากการตัดสินใจผิดพลาดของผู้บริหาร หรือเกิดจากภัยธรรมชาติที่ไม่คาดฝัน อาจนำไปสู่ความล้มเหลวขององค์การได้ ส่วนองค์การทางการศึกษาถึงแม้ไม่ได้เป็นองค์การแสวงหากำไร หากผู้บริหารตัดสินใจผิดพลาดย่อมส่งผลถึงความชะงักงันหรือล้มเหลวได้เช่นกัน

2. ความเสียหายต่อความล้มเหลวของนโยบายหรือโครงการ หากผิดพลาดในนโยบาย ย่อมส่งผลกระทบต่อทิศทางการพัฒนา หากเป็นระดับโครงการก็จะส่งผลถึงความสูญเสียของโครงการ จากการไม่ได้ศึกษาความเป็นไปได้ ไม่ได้คำนึงจุดคุ้มทุน หรือมีการทุจริตคอร์รัปชัน โดยเฉพาะโครงการของภาครัฐที่ประสบความล้มเหลว

3. ความเสียหายต่อความเชื่อถือว่าว่างใจ ความสำเร็จหรือความล้มเหลวของผู้บริหาร จะส่งผลกระทบต่อกระแสนิยมและความไว้วางใจของสาธารณชน

ทำไมจึงต้องป้องกันความเสียหาย

ทุกคนเห็นความสำคัญของการป้องกันความเสียหายโดยการลดความเสี่ยงอยู่แล้ว เช่น ในชีวิตจริงการทำประกันภัยรถยนต์ การทำประกันชีวิต หรือประกันสุขภาพ เหล่านี้เป็นการป้องกันความเสี่ยงส่วนบุคคล ส่วนการป้องกันความเสี่ยงจากองค์การ เพื่อลดความเสี่ยงในองค์การนั่นเอง จึงพอสรุปได้ ดังนี้

1. เพื่อให้ผลดำเนินงานของหน่วยงานเป็นไปตามเป้าหมายและวัตถุประสงค์ที่วางไว้

2. เพื่อส่งเสริมความมั่นคง และลดความผันผวนของรายได้อันจะทำให้องค์การเติบโตอย่าง

มีเสถียรภาพ

3. ลดโอกาสที่จะทำให้เกิดการสูญเสียจากการดำเนินงาน
4. เพิ่มคุณค่าให้กับบุคลากร และผู้เกี่ยวข้อง
5. เพื่อให้เกิดการบูรณาการกับระบบงานอื่นได้ดีกว่าเดิม

เรื่องที่ 2 การวิเคราะห์ศักยภาพและการจัดการความเสี่ยงกับผลการดำเนินงาน

ผู้ประกอบการต้องทำการศึกษาว่าธุรกิจของตนเป็นอย่างไรมีปัจจัยอะไรที่มีผลกระทบต่อความเสี่ยง การจำแนกความเสี่ยงเพื่อประโยชน์ในการบริหารจัดการ เช่น ความเสี่ยงทั่วไป และความเสี่ยงเฉพาะพื้นที่ ในแต่ละประเภทมีรายละเอียดแตกต่างกันบางอย่างสามารถป้องกันได้ การศึกษาความเสี่ยงเฉพาะพื้นที่ในสถานศึกษา นอกจากจะศึกษาปัจจัยภายในที่มากกระทบกับความเสี่ยงแล้ว ยังต้องพิจารณาถึงความเสี่ยงที่อาจจะเกิดจากการบริหารทรัพยากรมนุษย์ การเงิน การบริหารจัดการทรัพย์สิน การพัสดุครุภัณฑ์ และนวัตกรรม เทคโนโลยี

การเข้าใจระบบและตัวแบบ เพื่อนำมาจัดทำการบริหารความเสี่ยง การศึกษาวงจรความเสี่ยง ทำให้ผู้บริหารได้เห็นภาพรวมของความเสี่ยงทั้งหมด เพื่อประโยชน์ในการวางมาตรฐานระบบการควบคุมภายใน การค้นหา การระบุ การวิเคราะห์ความเสี่ยง และการจัดลำดับความเสี่ยง วงจรความเสี่ยง ที่ฝ่ายบริหารจัดการความเสี่ยงจะต้องศึกษา เพื่อนำมาบริหารว่ามีวิธีใดบ้าง เช่น ใช้การถ่ายโอนความเสี่ยงหรือการควบคุมภายใน เป็นต้น

ในการวิเคราะห์ศักยภาพและการจัดการความเสี่ยงกับผลการดำเนินงาน ประกอบด้วยปัจจัยสำคัญ ดังต่อไปนี้

1. **สินค้า** หมายถึง สิ่งที่มีตัวตน เช่น เสื้อ รองเท้า หรือไม่มีตัวตน เช่น แก๊ส ซื่อขายได้ และสร้างความพึงพอใจให้กับผู้บริโภคได้

2. **ประเภทสินค้า** แบ่งตามลักษณะการซื้อหรือการบริโภค แบ่งได้เป็น 2 ประเภท คือ

1) **สินค้าอุปโภค บริโภค** หมายถึง สินค้าหรือบริการที่ผู้ซื้อซื้อไปเพื่อใช้เอง หรือเพื่อใช้ในครอบครัว สินค้าอุปโภค บริโภค แบ่งออกเป็น 3 ประเภท คือ

(1) **สินค้าสะดวกซื้อ** เป็นสินค้าที่ผู้ซื้อหาซื้อได้ง่าย ซื้อบ่อยครั้งใช้เวลาในการซื้อน้อย ราคาสินค้าจะถูก การซื้อมักจะมีการระบุยี่ห้อ เพราะผู้ซื้อคุ้นเคยกับสินค้านั้น เช่น ยาสิฟน ยาสระผม สบู่ ผงซักฟอก เป็นต้น

(2) **สินค้าจับจ่ายหรือสินค้าเลือกซื้อ** เป็นสินค้าที่ผู้ซื้อเปรียบเทียบคุณภาพ ราคา รูปแบบ สี ก่อนการตัดสินใจจะเดินดูหลาย ๆ ร้านก่อน เช่น เสื้อผ้า รองเท้า เครื่องประดับ เป็นต้น

(3) **สินค้าพิเศษ** เป็นสินค้าที่มีคุณสมบัติพิเศษ ราคาแพง เช่น รถยนต์ บ้าน ผู้ซื้อจะคัดเลือกอย่างละเอียด เปรียบเทียบราคาสินค้าและคุณภาพของสินค้า

2) **สินค้าอุตสาหกรรม** หมายถึง สินค้าที่ซื้อมาเพื่อนำมาใช้ผลิตเป็นสินค้าอื่นต่อไป หรือเพื่อใช้ในการดำเนินงานของธุรกิจ เช่น วัตถุดิบ อุปกรณ์เครื่องจักร เครื่องมือ สิ่งก่อสร้าง เป็นต้น

3. ค่าใช้จ่ายต่าง ๆ หมายถึง ต้นทุนส่วนที่หักออกจากรายได้ในรอบระยะเวลาที่ดำเนินการ งานหนึ่งๆ ค่าใช้จ่ายสามารถแบ่งได้เป็น 3 ประเภท ดังนี้

1) ต้นทุนขาย หมายถึง ต้นทุนของสินค้าที่ขายหรือบริการที่ให้ กล่าวคือในกิจการซื้อเพื่อขาย ต้นทุนของสินค้าที่ขายจะรวมราคาซื้อและค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่จำเป็น เพื่อให้สินค้าอยู่ในสภาพพร้อมที่จะขาย ส่วนในกิจการผลิตเพื่อขาย ต้นทุนของสินค้าที่ขายคือ ต้นทุนการผลิตของสินค้านั้น ซึ่งประกอบด้วย ค่าวัตถุดิบ ค่าแรงงานและ โสหุ่ยการผลิต

2) ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน หมายถึง ค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นอันเนื่องมาจากการขายสินค้าหรือบริการ และค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นเนื่องจากการบริหารกิจการอันเป็นส่วนรวมของการดำเนินงาน

3) ค่าใช้จ่ายอื่นๆ หมายถึง ค่าใช้จ่ายนอกเหนือจากที่จัดเข้าเป็นต้นทุนขายและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน เช่นดอกเบี้ยจ่ายภาษีเงินได้

ค่าใช้จ่ายสำหรับธุรกิจขายสินค้า จะประกอบด้วย ต้นทุนขาย ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน และค่าใช้จ่ายอื่นๆ สำหรับธุรกิจขายบริการค่าใช้จ่ายจะประกอบไปด้วยค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานและค่าใช้จ่ายอื่นเท่านั้น

4. ผลกำไร คือผลตอบแทนที่กิจการได้รับจากการขายสินค้าหรือบริการ จากการประกอบธุรกิจ หรือเกิดจากการดำเนินงาน รวมทั้งกิจกรรมอื่นซึ่งเกี่ยวเนื่องกับการประกอบธุรกิจหรือการดำเนินงาน

5. คู่แข่งขัน การมีคู่แข่งทางธุรกิจ เปรียบเสมือนมียาชูกำลังที่จะทำให้กิจการและพนักงานขาย ต่าง ๆ มีความเข้มแข็งและอดทนที่จะดำเนินการต่อไปอย่างมีประสิทธิภาพ มีความกระตือรือร้น สร้างสรรค์ และพัฒนาตนเองให้มีคุณภาพอย่างต่อเนื่อง ถึงจะแข่งขันกับคู่แข่งในตลาดธุรกิจได้อย่างแท้จริง

คู่แข่งหมายถึง บุคคล กลุ่มบุคคลหรือสถาบันที่ดำเนินกิจการด้านธุรกิจอย่างเดียวกันหรือใกล้เคียงกัน ซึ่งสามารถใช้แทนกันได้ โดยต้องแข่งขันกันด้านการขาย การผลิตทั้งปริมาณและคุณภาพ เพื่อเป็นกิจการที่ยึดครองตลาดให้มากที่สุด นอกจากนี้การแข่งขันของกิจกรรมทางธุรกิจยังมีความสำคัญต่อประชาชนทั้งระบบเศรษฐกิจดังนี้

1) มีสินค้าให้เลือกหลากหลายมากขึ้น เมื่อธุรกิจต่างแข่งขันกันมากก็จะต้องมีสินค้าและบริการเพิ่มมากขึ้น เป็นผลดีแก่ประชาชนที่จะมีโอกาสเลือกใช้สินค้าได้ตามความต้องการ

2) สินค้ามีคุณภาพสูงขึ้น การแข่งขันเพื่อครองส่วนแบ่งของตลาดให้ได้มากที่สุดและนานที่สุด สินค้าจะต้องมีคุณภาพมากที่สุดเพราะเป็นแรงจูงใจสำคัญของลูกค้า

3) ราคาสินค้าถูกลง สินค้าชนิดใดก็ตามเมื่อมีจำนวนมากโอกาสในการเลือกมีสูง คู่แข่งขันธุรกิจจะใช้กลยุทธ์จูงใจลูกค้าด้วยการลดราคา หรือให้สิทธิพิเศษต่าง ๆ เพราะปริมาณสินค้าที่มีอยู่ในท้องตลาดค่อนข้างมาก

4) มีการพัฒนาสินค้าแปลกใหม่ขึ้นเรื่อย ๆ กิจการต่าง ๆ ที่ดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจที่มีคู่แข่งมากจะต้องคิดค้นวิธีการผลิตที่จะทำให้สินค้ามีคุณภาพสูงขึ้น รวมทั้งคิดค้นประดิษฐ์ปรับปรุงสินค้าอยู่ตลอดเวลาเพื่อให้เป็นที่ต้องการของผู้บริโภค

สิ่งที่ควรรู้เกี่ยวกับคู่แข่ง

พนักงานขายหากมีข้อมูลเกี่ยวกับคู่แข่งมากเท่าใด ความได้เปรียบในการขายสินค้าก็ยิ่งมีมากขึ้นเท่านั้น การมุ่งมั่นแต่จะขายสินค้าของตนเองเพียงอย่างเดียวโดยไม่พิจารณาสภาพตลาดและการขายของคู่แข่งจะทำให้เกิดปัญหาเกี่ยวกับการขายของตนเอง ดังนั้นพนักงานขายควรรู้ข้อมูลคู่แข่งในด้านต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

(1) ขนาดของตลาด พนักงานขายจะต้องหาทางทราบให้ได้ว่าคู่แข่งครอบครองส่วนแบ่งตลาดอยู่มากน้อยเพียงใด แนวโน้มการขายในอนาคตจะเป็นลักษณะใด กลุ่มลูกค้าที่สำคัญ ไม่ว่าจะเป็นเพศ อายุ อาชีพ และฐานะโดยรวม

(2) การจัดจำหน่ายสินค้า แม้จะเป็นสินค้าชนิดเดียวกัน สินค้าแต่ละชนิดของแต่ละบริษัทหรือแต่ละยี่ห้อ จะมีวิธีการจัดจำหน่ายสินค้าที่แตกต่างกัน

(3) วิธีการส่งเสริมการขาย การส่งเสริมการขายของสินค้าต่าง ๆ ในปัจจุบันมีหลากหลายวิธีและเป็นการแข่งขันที่เพิ่มความรุนแรงมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นการโฆษณาด้วยสื่อมวลชนทุกชนิด การลด แลก แจก แถม ส่งชิ้นส่วนเข้าร่วมชิงโชค

(4) ลักษณะของผลิตภัณฑ์ พนักงานขายจะต้องรู้ว่าขณะนี้สินค้าของตนมีคู่แข่งอยู่มากน้อยเพียงใด ยี่ห้อใดบ้าง สินค้าของบริษัทใดกำลังครอบครองตลาด มีจุดดี จุดด้อยอย่างไร อะไรบ้างที่เป็นจุดได้เปรียบของสินค้าของตนเองกับสินค้ายี่ห้ออื่น ๆ

(5) ประเภทของลูกค้า พนักงานขายจะต้องรู้ว่าลูกค้าของคู่แข่งเป็นบุคคลหรือกิจการประเภทใด มีอำนาจในการจัดซื้อขนาดไหน ความต้องการสินค้าจากคู่แข่งจำนวนใด ฐานะทางการเงินมั่นคงหรือไม่ และลูกค้าเหล่านั้นต้องการสินค้าที่มีลักษณะเช่นใดบ้าง

(6) ขนาดของกิจการ พนักงานขายจำเป็นต้องรู้ข้อมูลเกี่ยวกับกิจการของคู่แข่งว่ามีระดับกำลังความสามารถขนาดไหน เช่น ขายเป็นกิจการระดับครอบครัว หรือเป็นกิจการขนาดใหญ่ที่มีกำลังการผลิตสูง รวมทั้งเป็นกิจการที่มีสาขาครอบคลุมไปทั่วโลกหรือไม่ เพราะจะได้ทราบกำลังการแข่งขัน เช่น เงินทุน แม้กิจการของตนเองจะมีขนาดเล็กกว่าก็อาจจะมีโอกาส

(7) ยุทธวิธีการขายของพนักงานขาย พนักงานขายเป็นบุคคลที่มีความสำคัญต่อกิจการทุกแห่งเพราะเป็นกลไกหนึ่งที่จะทำให้กิจการก้าวหน้าต่อไป ทุกกิจการจึงต้องส่งเสริมและสนับสนุนให้พนักงานขายศึกษาหาความรู้ ความชำนาญ และให้มีความสามารถแข่งขันกับคู่แข่งได้

6. ส่วนครองการตลาด หมายถึงอัตรายอดขายสินค้าต่อยอดขายทั้งสิ้นของคู่แข่ง ในการวิเคราะห์ส่วนครองตลาด โดยจะหาส่วนครองตลาดที่เกิดขึ้นแล้วนำไปเปรียบเทียบกับอัตราส่วนครองตลาดที่ได้กำหนดไว้ แล้ววิเคราะห์ถึงผลต่างที่เกิดขึ้นว่าเกิดจากสาเหตุอะไรแล้วจึงหาวิธีแก้ไขปรับปรุงต่อไป

7. สมรรถนะธุรกิจ หมายถึง ความรู้ ทักษะ และคุณลักษณะที่จำเป็นของบุคคลในการทำงานบริหารธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ มีผลงานได้ตามเกณฑ์หรือมาตรฐานที่กำหนดหรือสูงกว่า

ตัวอย่างสมรรถนะ

1. สมรรถนะส่วนบุคคล ได้แก่ การติดต่อสื่อสาร ความมั่นใจตนเอง ความคิดสร้างสรรค์ และการสร้างนวัตกรรม เป็นต้น

2. สมรรถนะของผู้จัดการ ได้แก่ การติดต่อสื่อสาร การวางแผน และการบริหารงาน การทำงานเป็นทีม ความสามารถเชิงกลยุทธ์ ความสามารถด้านต่างประเทศ ความสามารถในการจัดการตนเอง เป็นต้น

8. สภาพแวดล้อมภายใน หมายถึง การศึกษาจุดแข็ง จุดอ่อน กลยุทธ์และวิธีการของกลุ่มแข่งขัน เพื่อให้สามารถหามาตรการในการตอบสนอง ประกอบด้วย

จุดแข็ง คือ การวิเคราะห์สิ่งแวดล้อมภายในองค์กร สิ่งแวดล้อมใดมีศักยภาพ มีคุณภาพ ถือเป็นจุดแข็ง เช่น ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพดี เป็นต้น

จุดอ่อน คือ การวิเคราะห์สิ่งแวดล้อมภายในองค์กร สิ่งแวดล้อมใดที่มีประสิทธิภาพและสร้างความเสียหายให้องค์กรถือเป็นจุดอ่อน เช่น บุคลากรขาดความชำนาญในการผลิตสินค้า เป็นต้น

9. สภาพแวดล้อมภายนอก หมายถึง การศึกษาโอกาสและอุปสรรค ต้องมีความรู้เกี่ยวกับโครงสร้างธุรกิจของตัวเอง ข้อมูลลูกค้า ข้อมูลคู่แข่ง ข่าวสารทางเศรษฐกิจทั้งภายในและภายนอกประเทศมาเป็นตัวช่วยในการวิเคราะห์พื้นฐานของข้อมูลที่เป็นจริง

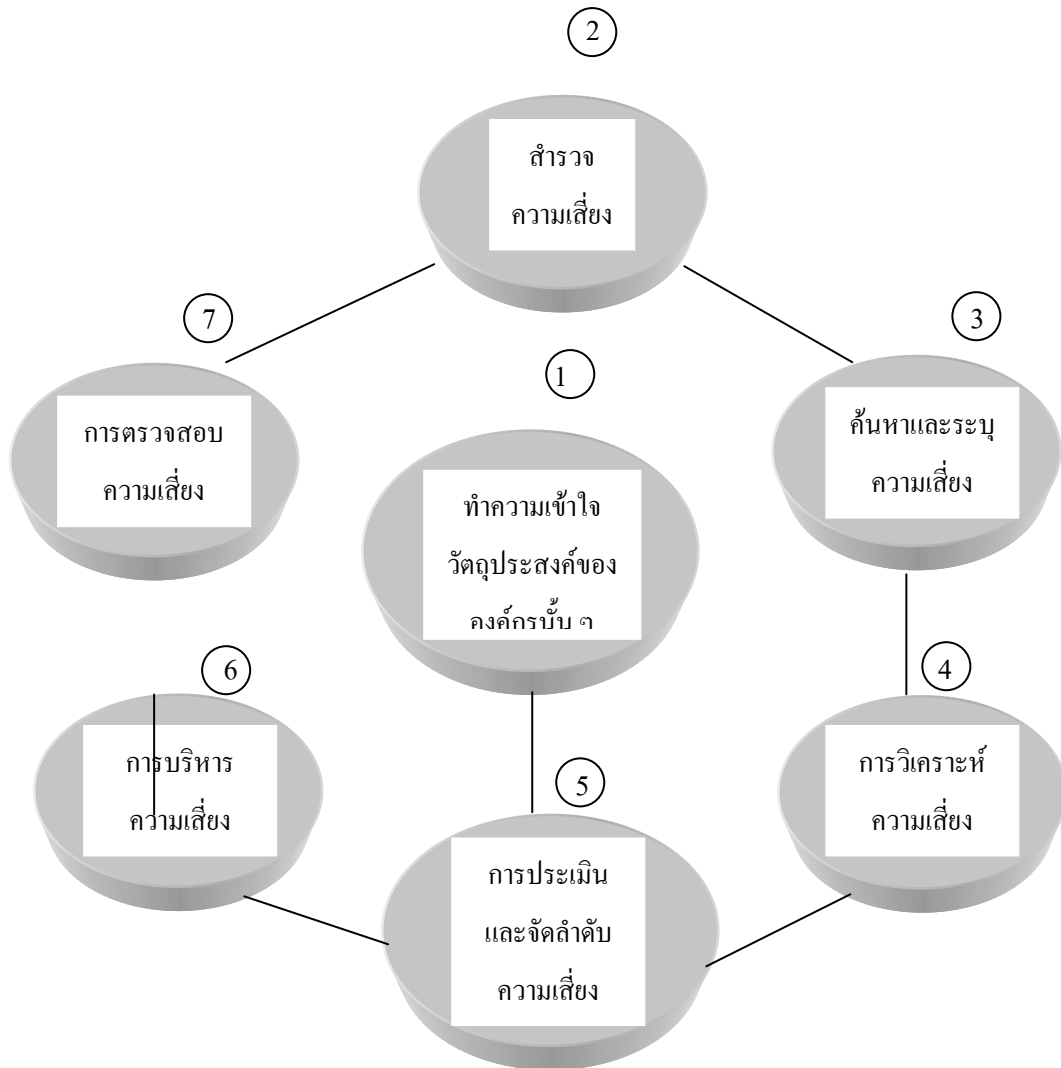
โอกาส คือการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกองค์กร สิ่งแวดล้อมใดที่ส่งผลดีต่อองค์กรและเอื้อให้องค์กรประสบความสำเร็จตามเป้าหมายถือว่าเป็นโอกาส เช่น การทำธุรกิจการขนส่ง ราคาน้ำมันที่ต่ำลงถือเป็นโอกาสในการทำกำไร เป็นต้น

อุปสรรค คือ สิ่งแวดล้อมภายนอกองค์กรที่ส่งผลเสียหายต่อองค์กร เช่น ในช่วงเศรษฐกิจตกต่ำ ผู้บริโภคมีอำนาจการซื้อลดลง ส่งผลให้ยอดขายสินค้าต่าง ๆ ลดลง และภัยน้ำท่วมก่อให้เกิดความเสียหายกับผู้ประกอบการต่าง ๆ หรือการทำธุรกิจการขนส่งถ้าน้ำมันขึ้นราคา ถือเป็นอุปสรรคต่อองค์กร เพราะจะทำให้ผลกำไรลดลง เป็นต้น

10. วงจรความเสี่ยง

วงจรความเสี่ยง หมายถึง การตัดสินใจของผู้บริหารทุกระดับจะต้องเผชิญกับความเสี่ยง การที่จะต้องเผชิญและต้องเอาชนะความเสี่ยงได้นั้น ผู้บริหารจำเป็นต้องรู้และเข้าใจวงจรความเสี่ยงเพื่อจะได้นำมาใช้ในการบริหารจัดการความเสี่ยงตามวัตถุประสงค์ขององค์กร

การสร้างต้นแบบวงจรความเสี่ยงจะทำให้ผู้บริหารได้มองเห็นภาพรวมของความเสี่ยงทั้งหมด สามารถนำมาใช้ในการวางมาตรฐานระบบควบคุมภายในของผู้บริหารหรือของผู้ตรวจสอบภายในอีกด้วย รวมทั้งการนำผลการปฏิบัติตามต้นแบบวงจรความเสี่ยงมาวางแผนการตรวจสอบ หรือการวางแผนการตรวจสอบภายในของผู้ตรวจสอบได้อีกวิธีหนึ่ง



ภาพ แสดงต้นแบบวงจรความเสี่ยง

1. ทำความเข้าใจวัตถุประสงค์ขององค์กร เพื่อให้บุคลากรทุกคนได้เข้าใจทิศทางและจุดมุ่งหมาย การที่จะทำให้บรรลุวัตถุประสงค์หรือเป้าหมายขององค์กร ต้องอาศัยการสนับสนุนจากองค์ประกอบของวัตถุประสงค์

2. การสำรวจความเสี่ยง ผู้บริหารควรมอบหมายให้มีผู้รับผิดชอบขึ้น โดยเฉพาะทำหน้าที่สำรวจความเสี่ยงอาจเป็น ฝ่ายตรวจสอบ หรือผู้ตรวจสอบภายใน แต่งตั้งผู้รับผิดชอบ เป็นฝ่ายบริหารความเสี่ยงโดยมอบหมายให้คณะทำงานจากผู้เชี่ยวชาญของหน่วยงานต่าง ๆ เป็นคณะทำงานเฉพาะกิจจนกว่ากิจกรรมการสำรวจความเสี่ยงแต่ละครั้งจะแล้วเสร็จ

3. การค้นหาและระบุความเสี่ยง เป็นการค้นหาความเสี่ยงที่ต้องการจากข้อมูลต่าง ๆ

4. การวิเคราะห์ความเสี่ยง การวิเคราะห์ขึ้นอยู่กับลักษณะความเสี่ยงและชนิดของเครื่องมือที่จะพิจารณาใช้ในการวิเคราะห์ที่นิยมกันคือ การวิเคราะห์เชิงเปรียบเทียบ

5. การประเมินและจัดลำดับความเสี่ยง การประเมินความเสี่ยง ความเสี่ยงมีทั้งรูปธรรมและนามธรรมแต่หลักการประเมินจะต้องทำให้เห็นถึงความชัดเจน แปลผลออกมาเป็นเชิงรูปธรรมที่สัมผัสได้ วัดได้ กล่าวคือ วัดเป็นจำนวนได้ และวัดเป็นเวลาได้ การจัดลำดับความเสี่ยงอาจจัดเป็น ความเสี่ยงสูง ความเสี่ยงปานกลาง ความเสี่ยงต่ำ เมื่อสรุปผลออกมาได้แล้ว จึงนำไปบริหารความเสี่ยงต่อไป

6. การบริหารความเสี่ยง การบริหารความเสี่ยง ถือเป็นหัวใจของความสำเร็จขององค์กรโดยตรง ทั้งนี้ เพราะความเสี่ยงเป็นอุปสรรคสำคัญต่อความสำเร็จตามวัตถุประสงค์ขององค์กร ดังนั้น จึงเป็นหน้าที่ของฝ่ายจัดการที่ต้องรับผิดชอบบริหารความเสี่ยงให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อองค์กร

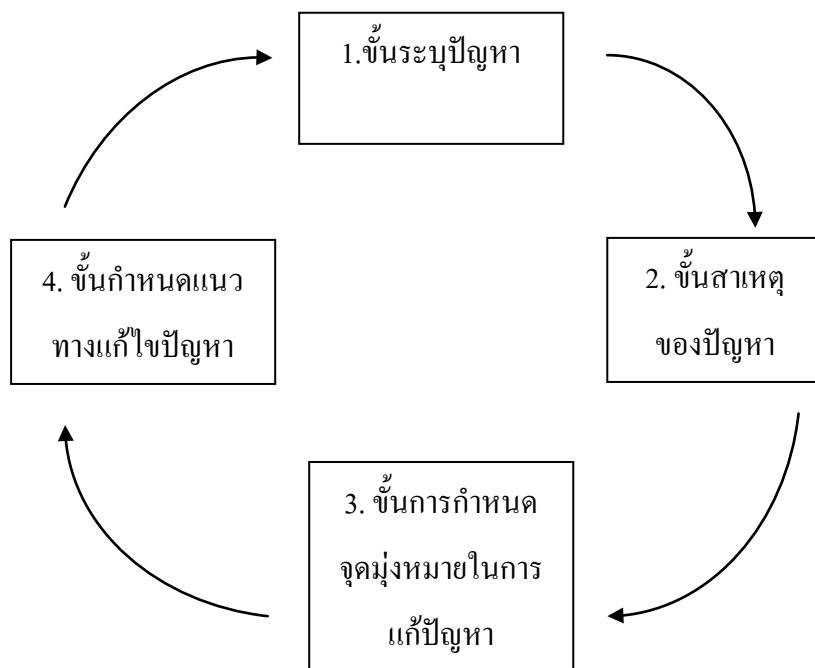
7. การตรวจสอบความเสี่ยง เป็นกระบวนการที่เกี่ยวข้องกับการ ควบคุม กำกับ และติดตามผลว่ากลไกการบริหารความเสี่ยงมีการปฏิบัติตามหรือไม่เพียงใด โดยการสอบทานความเสี่ยง และการควบคุมภายใน การประเมินระบบควบคุมภายใน การวางมาตรการปรับปรุงแก้ไข และการสร้างสัญญาณเตือนภัย

ผู้บริหารองค์กรจะต้องตรวจสอบความเสี่ยงมิให้เกิดขึ้น หรือถ้ามีก็สามารถควบคุมป้องกันให้เกิดแต่น้อยที่สุด

เรื่องที่ 3 การแก้ปัญหาคือความเสี่ยง

การแก้ไขปัญหาคือความเสี่ยง หมายถึง การทำให้เกิดสภาพการณ์ที่เราคาดหวัง การที่คนจำนวนมากไม่สามารถแก้ไขปัญหาคือความเสี่ยง หรือผู้บริหารไม่สามารถจะแก้ปัญหานักงานของตนได้ ถึงแม้จะรู้สภาพหรือเป้าหมายอยู่แล้ว แต่ก็ไม่สามารถไปสู่เป้าหมายได้ ทั้งนี้ เพราะปัญหาอาจมีมาก รุนแรง มีความสลับซับซ้อน คลุมเครือ และแฝงไว้ด้วยปัญหาอื่น ๆ เป็นต้น

การแก้ปัญหาคือความเสี่ยงมี 4 ขั้นตอน ดังนี้



ภาพ แสดงขั้นตอนการแก้ปัญหาคือความเสี่ยง

1. ขั้นระบุปัญหา เป็นขั้นแรกที่มีความสำคัญ เพราะถ้าเราไม่ทราบปัญหาเราก็ไม่มีทางแก้
ปัญหาได้ จำเป็นต้องหาสาเหตุแห่งปัญหาแล้วจะนำสาเหตุนั้นมาเรียงลำดับความสำคัญอะไรเป็นเหตุเป็นผล

2. ขั้นสาเหตุของปัญหา การหาสาเหตุของปัญหาไม่ถูกต้องจะทำให้การแก้ปัญหาผิดไป ซึ่ง
ตามปกติคนเรามักจะยึดติดกับแนวคิด หรือความรู้เดิม ๆ ทำให้มองเห็นปัญหาแต่เพียงด้านที่สัมพันธ์
สอดคล้องกับแนวคิดนั้น ๆ อีกประการ ผู้ที่รู้ถึงสาเหตุที่แท้จริงแล้วรีบด่วนสรุปโดยไม่พยายามค้นหาสาเหตุ
อื่น ๆ

3. ขั้นการกำหนดจุดมุ่งหมายในการแก้ปัญหา การคัดเลือกสาเหตุที่ก่อให้เกิดปัญหาแล้ว
นำไปหาแนวทางแก้ไขจะทำให้ปัญหานั้นได้รับการแก้ไข เช่น ปัญหาอัตราการเพิ่มของประชากรสูงมาจาก
สาเหตุอะไร คนเกิดมาก คนตายน้อย หรือคนอพยพเข้ามามาก เป็นต้น

4. ขั้นกำหนดแนวทางแก้ไขปัญหา การกำหนดทางเลือกในการแก้ไขปัญหาซึ่งอาจจะเป็น
ทางเลือกที่สามารถนำไปใช้แก้ปัญหาได้จริง ไม่ใช่เป็นเพียงอุดมการณ์หรืออุดมคติ หรือทางเลือกนั้น
สามารถนำมาเปรียบเทียบกันได้ ทั้งที่วัดเป็นตัวเงินได้และไม่สามารถวัดเป็นตัวเงินได้

การเลือกวิธีที่ดีที่สุดในการแก้ไขปัญหานั้น ควรมีการเปรียบเทียบตัวเลือกทั้งหมดที่ได้ด้วย
วิธีต่าง ๆ โดยประเมินตัวเลือกแต่ละตัว แล้วจึงตัดสินใจเลือกวิธีแก้ปัญหาที่ดีที่สุด หรือหาวิธีใหม่ ปลดปล่อยให้
ปัญหาคือกลายเป็นไปเองโดยไม่ต้องทำอะไร

เรื่องที่ 4 การวางแผนปฏิบัติการจัดการความเสี่ยง

การวางแผนปฏิบัติการจัดการความเสี่ยง ควรมีผู้แทนจากฝ่ายต่าง ๆ ในองค์กรเป็นเสมือน คณะทำงานกลาง หากคณะทำงานยังไม่มีอำนาจพอ ควรจ้างที่ปรึกษาเข้ามาทำงานร่วมกัน เพื่อวางแผน ปฏิบัติการจัดการความเสี่ยง โดยเริ่มจากการสร้างตัวแบบบริหารความเสี่ยงระดับองค์กร ซึ่งจะต้องมีการ ทบทวน วิเคราะห์ ตัดสินใจและประเมินความเสี่ยงขององค์กรก่อน ดังนี้

1. กำหนดตัวชี้วัดประสิทธิภาพ
2. จัดการฝึกอบรมให้ความรู้กับผู้แทนฝ่ายต่าง ๆ ให้ตระหนักถึงความเสี่ยง
3. จัดทำแบบสอบถาม
4. จัดให้มีการสัมภาษณ์
5. ดำเนินการทบทวนเอกสารที่มีอยู่จากฝ่ายต่าง ๆ โดยเน้นเฉพาะด้านความเสี่ยง
6. จัดสัมมนาเชิงปฏิบัติการอย่างต่อเนื่อง
7. จัดทำตัวแบบความเสี่ยง
8. ตรวจสอบติดตามพื้นที่ของฝ่ายต่าง ๆ
9. วิเคราะห์สิ่งที่ได้จากการประเมิน

สิ่งที่จะได้จากการดำเนินงานในขั้นนี้ มีดังนี้

1. สามารถบ่งชี้ได้ว่าความเสี่ยงขององค์กรมีอะไรบ้างอย่างชัดเจน
2. สามารถจัดลำดับความสำคัญ และประเมินความเสี่ยงเหล่านั้น
3. จัดทำแผนปฏิบัติการจัดการความเสี่ยงในเรื่องที่สำคัญได้อย่างชัดเจน
4. ได้รายงานการบริหารความเสี่ยงต่อผู้บริหารได้
5. สามารถจัดลำดับแผนความเสี่ยงตามความสำคัญ และจำเป็นก่อนหลัง โดยทำเป็น

แผนปฏิบัติการที่ชัดเจน

การวางแผนปฏิบัติการจัดการความเสี่ยง ประกอบด้วยขั้นตอนดำเนินการ ดังนี้

1. สำรวจความเสี่ยงในองค์กร การสำรวจความเสี่ยงทั้งองค์กร โดยศึกษาจากตัวแทนฝ่ายต่าง ๆ ด้วยวิธีการตอบแบบสอบถาม การสัมภาษณ์ เพื่อให้ได้ข้อมูลที่เป็นเหตุเป็นผลต่อความเสี่ยงขององค์กร โดยนำข้อมูลมารอกในตารางความเสี่ยงที่กำหนดไว้ ตามตัวอย่างดังนี้
2. ประเมินความเสี่ยงในระดับองค์กร คณะทำงานกลางรวบรวมข้อมูลความเสี่ยง จากฝ่ายต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง นำมาจัดลำดับความเสี่ยง โดยอาจเชิญผู้มีส่วนเกี่ยวข้องร่วมพิจารณา
3. กำหนดตัวควบคุมความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นในโอกาสต่าง ๆ รวมถึงผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นได้
4. การทำแผนปฏิบัติการ จะต้องเลือกความเสี่ยงสูงสุดที่เป็นวิกฤติก่อนมาทำแผนปฏิบัติการ เช่น การทุจริตคอร์รัปชัน การผันผวนจากราคาสินค้าต้นทุน เป็นต้น
5. การทำรายงานสรุปความเสี่ยง เพื่อนำข้อมูลความเสี่ยงมาจัดทำแผนปฏิบัติการจัดการ ความเสี่ยง โดยเรื่องวิกฤติที่ต้องเร่งแก้ไข

ตัวอย่าง แสดงข้อมูลของความเสี่ยภายในองค์กรทั้งหมดของฝ่ายเทคโนโลยี

ลำดับ	ความเสี่ย	สาเหตุ	ผลกระทบ	การควบคุมในปัจจุบัน	ประสิทธิผลในการควบคุม
1	การเพิ่มขึ้นของเว็บแอปพลิเคชันในปัจจุบัน	แนวโน้มทางด้านพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์	บริษัทต้องให้บริการผ่านทางอิเล็กทรอนิกส์มากขึ้นตามแนวโน้ม	ให้ผู้พัฒนาระบบมีความรู้ ความชำนาญในโครงสร้างพื้นฐานของเว็บมากขึ้น	พอใช้
2	การทำนุบำรุงเครื่องคอมพิวเตอร์ขนาดใหญ่ต้องใช้ความพยายามมาก	ขาดบุคลากร	ไม่สามารถให้บริการได้ดี	จ้างบริษัทข้างนอกทำ	พอใช้
3	ศูนย์คอมพิวเตอร์มีปัญหา	ไฟไหม้/ แผ่นดินไหว/ ระเบิด/ ไฟดับ	ระบบธุรกิจทั้งหมดไม่สามารถดำเนินต่อไปได้	มีสถานที่สำหรับหน่วยประมวลผลมากกว่า 1/ มีระบบสำรอง	ดี

สรุป

ดังนั้นการบริหารจัดการความเสี่ยที่เป็นระบบจะต้องได้รับความร่วมมือจากบุคลากรทุกคนทุกฝ่ายในหน่วยงาน ซึ่งต้องถือว่าเป็นกิจกรรมของทุกคนในองค์กร ผู้บริหารจะต้องสร้างความเข้าใจ ให้ทุกคนตระหนักถึงภัยวิกฤต ความเสี่ย ทุกคนต้องทำเป็นประจำและทำอย่างต่อเนื่องเป็นระบบ มีรูปแบบที่ชัดเจน

หลักการบริหารความเสี่ยงประกอบด้วย

1. การวางแผนกลยุทธ์
2. การวิเคราะห์ความเสี่ยง
3. การควบคุมความเสี่ยง

ในการดำเนินงานปฏิบัติการจัดการความเสี่ยง จะได้มาจากฝ่ายและองค์กรมาช่วยกันประเมินความเสี่ยงต่าง ๆ แล้วจัดลำดับว่าอะไรเป็นความเสี่ยง ระดับมากน้อยเพียงใด รุนแรงแค่ไหน เพื่อนำความเสี่ยงนั้น ๆ มาบริหารจัดการก่อน หลัง ส่วนการพิจารณาตัวควบคุมความเสี่ยงทำให้เห็นสภาพการบริหารความเสี่ยงในองค์กร ว่ามีการกำหนดอย่างไร ในการทำแผนปฏิบัติการบริหารความเสี่ยง โดยเรียงลำดับวิกฤตว่าอะไรมาก่อนและอะไรมาหลัง ซึ่งเป็นขั้นตอนสุดท้ายของการบริหารความเสี่ยง ที่มีรายละเอียดในเชิงปฏิบัติการ สามารถนำไปใช้ได้จริงในหน่วยงาน

กิจกรรมที่ 1

การวิเคราะห์ศักยภาพและการจัดการความเสี่ยงในองค์กร

ให้ผู้เรียนแบ่งกลุ่ม ๆ ละ 5 คน เลือกประธาน ผู้นำเสนอ และเลขา แล้วร่วมกันพิจารณาตามประเด็น ดังต่อไปนี้

- 1. อาชีพ.....

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

- 2. ชั้นระบุปัญหา.....

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

- 3. ชั้นหาสาเหตุของปัญหา.....

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

- 4. ชั้นกำหนดจุดมุ่งหมายในการแก้ปัญหา.....

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

- 5. ชั้นกำหนดแนวทางแก้ปัญหา.....

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

บทที่ 4

การจัดการการผลิตหรือการบริการ

สาระการเรียนรู้

ในสภาวะการแข่งขันทางการค้าและการตลาดยุคโลกาภิวัตน์ ธุรกิจต้องมีการปรับตัวที่รวดเร็ว เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค ในขณะที่ผู้บริโภคมีความต้องการสินค้าที่หลากหลายและเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา ปัจจัยสำคัญหนึ่งที่ผู้บริโภคใช้ในการตัดสินใจเลือกสินค้าและบริการ คือ คุณภาพของสินค้า จึงเป็นสิ่งสำคัญที่ผู้ประกอบการต้องให้ความสำคัญและความจำเป็นในการจัดการการผลิตและการบริการ

ตัวชี้วัด

1. จัดการเกี่ยวกับการควบคุมคุณภาพ
2. อธิบายวิธีการใช้นวัตกรรมเทคโนโลยีในการผลิต
3. อธิบายขั้นตอนการลดต้นทุนการผลิตหรือการบริการ
4. จัดทำแผนการผลิตหรือการบริการ

ขอบข่ายเนื้อหา

เรื่องที่ 1 การจัดการเกี่ยวกับการควบคุมคุณภาพการผลิตหรือการบริการ

เรื่องที่ 2 การใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยีในการผลิต

เรื่องที่ 3 การลดต้นทุนการผลิตและการบริการ

เรื่องที่ 1 การจัดการเกี่ยวกับการควบคุมคุณภาพการผลิตหรือการบริการ

1. ความหมายการจัดการเกี่ยวกับการควบคุมคุณภาพการผลิตหรือการบริการ

การประกอบการอาชีพให้มีความเจริญก้าวหน้าขึ้น จำเป็นที่ผู้ประกอบการอาชีพ ต้องมีความรู้ความเข้าใจ ในเรื่องการจัดการ การผลิตและการบริการเป็นอย่างดี การจัดการการผลิตหรือการบริการมีความหมายสรุปได้ดังนี้

การจัดการ หมายถึง กระบวนการที่ดำเนินงานตามขั้นตอนต่าง ๆ อย่างต่อเนื่องและมีการประสานงานกัน เพื่อให้บรรลุเป้าหมายขององค์กรหรือกิจการ

การผลิต หมายถึง การจัดทำ การประกอบ หรือสร้างสินค้าหรือผลิตภัณฑ์โดยผ่านกระบวนการแปรสภาพจากวัตถุดิบ

การบริการ หมายถึง การบริการที่ดีแก่ลูกค้า หรือการทำให้ลูกค้าได้รับความพึงพอใจ มีความสุขและได้รับผลประโยชน์อย่างเต็มที่

การควบคุมคุณภาพ หมายถึง การจัดกิจกรรมต่าง ๆ เพื่อให้ผลิตภัณฑ์ตอบสนองความต้องการและสามารถสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าบนแนวคิดพื้นฐานว่า เมื่อกระบวนการดี ผลลัพธ์ที่ออกมาก็จะดีตาม

2. วัตถุประสงค์การจัดการเกี่ยวกับการควบคุมคุณภาพการผลิตหรือการบริการ

การควบคุมคุณภาพนั้น มีวัตถุประสงค์เพื่อให้สินค้าหรือผลิตภัณฑ์หรือการบริการบรรลุจุดมุ่งหมายดังต่อไปนี้

- 1) สินค้าที่สั่งซื้อหรือสั่งผลิตมีคุณภาพตรงตามข้อตกลงหรือเงื่อนไขในสัญญา
- 2) กระบวนการผลิตดำเนินไปอย่างถูกต้องเหมาะสม
- 3) การวางแผนการผลิตเป็นไปตามที่กำหนดไว้
- 4) การบรรจุหีบห่อดีและเหมาะสม หมายถึง สามารถนำส่งวัสดุยังจุดหมายปลายทางในสภาพดี นอกจากนี้การควบคุมคุณภาพยังก่อให้เกิดประโยชน์ต่อการผลิต คือ

1) เพื่อให้เสียค่าใช้จ่ายหรือต้นทุนต่ำที่สุด โดยการใช้องค์ความรู้การผลิตและวิธีการผลิตที่เหมาะสม

2) เพื่อให้ได้ปริมาณสินค้าตรงตามความต้องการของตลาดไม่มาก และไม่น้อยเกินไป จนไม่สามารถตอบสนองความต้องการของตลาดได้

3) เพื่อให้ได้สินค้าตรงตามเวลาที่ลูกค้าต้องการ

4) เพื่อให้ได้คุณภาพสินค้าตรงตามที่ลูกค้าต้องการ ไม่มีจุดบกพร่องหรือเน่าเสีย

3. ขั้นตอนการควบคุมคุณภาพการผลิต แบ่งออกเป็น 4 ขั้นตอน คือ

1) **ขั้นการกำหนดนโยบาย** ในขั้นนี้จะเป็นการกำหนดวัตถุประสงค์กว้าง ๆ เช่น ระดับสินค้าขนาดของตลาด วิธีการจำหน่าย ตลอดจนการรับประกัน ข้อกำหนดเหล่านี้จะเป็นเครื่องชี้แนะว่ากิจการจะต้องทำอะไรบ้างเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่ได้วางเอาไว้

2) **ขั้นการออกแบบผลิตภัณฑ์** การออกแบบผลิตภัณฑ์ในที่นี้ หมายถึง การกำหนดคุณลักษณะของผลิตภัณฑ์ เช่น วัตถุประสงค์ที่จะทำการผลิตขึ้นนี้มีขนาดกี่วัตต์สามารถรับได้กี่ชั่วโมงความถี่ และมีระบบตัดคลื่นรบกวนหรือไม่ เป็นต้น ข้อควรคำนึงถึงสำหรับการออกแบบผลิตภัณฑ์นี้คือ จะต้องรู้ว่า

ฝ่ายผลิตมีขีดความสามารถมากน้อยเพียงใด การออกแบบผลิตภัณฑ์ จึงต้องมีความสัมพันธ์กับระบบการผลิต

3) **ขั้นตอนการควบคุมคุณภาพของการผลิต** การควบคุมคุณภาพการผลิต แบ่งออกเป็นขั้นตอนย่อย 3 ขั้น คือ การตรวจสอบคุณภาพของชิ้นส่วน การควบคุมกระบวนการผลิตและการตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ โดยในการตรวจสอบทั้ง 3 ขั้นนี้ ส่วนใหญ่จะใช้เทคนิคการสุ่มตัวอย่าง เพราะผลิตภัณฑ์ที่ผลิตได้นั้นมีจำนวนมากไม่อาจจะทำการตรวจสอบได้อย่างทั่วถึงภายในเวลาจำกัด

4) **ขั้นการจำหน่าย การควบคุมคุณภาพ** จะมีลักษณะเป็นการให้บริการหลังการขาย ซึ่งในระบบการตลาดสมัยใหม่ถือว่าเป็นเรื่องสำคัญมาก เพราะสินค้าบางชนิด โดยเฉพาะอย่างยิ่งสินค้าประเภทเครื่องมือ เครื่องจักรหรืออุปกรณ์ทางอิเล็กทรอนิกส์ซึ่งมีวิธีการใช้และการดูแลรักษาที่ค่อนข้างยุ่งยาก ผู้ผลิตหรือผู้ขายจะต้องคอยดูแลเพื่อให้บริการหลังการขายแก่ผู้ซื้ออยู่เสมอ เพื่อสร้างความพึงพอใจ ซึ่งจะมีผลต่อความเชื่อมั่นและความก้าวหน้าทางธุรกิจในอนาคต

เรื่องที่ 2 การใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยีในการผลิต

1. ความหมายของการใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยีในการผลิต

การใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยีในการผลิต เป็นการพัฒนาความสามารถในการผลิตผลิตภัณฑ์ของมนุษย์ ช่วยในการแก้ปัญหาและสนองความต้องการของมนุษย์อย่างสร้างสรรค์ โดยนำความรู้มาใช้กับกระบวนการเทคโนโลยีเพื่อสร้างและใช้สิ่งของ เครื่องใช้ วิธีการให้การดำรงชีวิตมีคุณภาพดียิ่งขึ้น นวัตกรรมและเทคโนโลยี สามารถอธิบายได้ดังนี้

1) นวัตกรรม หมายถึง ความคิด การปฏิบัติ หรือสิ่งประดิษฐ์ใหม่ ที่ยังไม่เคยมีใช้มาก่อน หรือเป็นการพัฒนาตัดแปลงมาจากของเดิมที่มีอยู่แล้ว

2) เทคโนโลยี หมายถึง สิ่งที่มนุษย์พัฒนาขึ้น เพื่อช่วยในการทำงานหรือแก้ปัญหาต่าง ๆ เช่น อุปกรณ์ เครื่องมือ เครื่องจักร วัสดุ หรือแม้กระทั่งสิ่งที่ไม่ได้เป็นสิ่งของที่จับต้องได้หรืออาจเป็นระบบหรือกระบวนการต่าง ๆ เพื่อให้การทำงานบรรลุผลเป้าหมาย และครอบคลุมถึงเรื่อง ดังต่อไปนี้

- (1) คน เป็นแหล่งทรัพยากรที่สำคัญ ได้แก่ เจ้าของกิจการ แรงงานคนภายนอกที่จ้างมาทำงาน เป็นต้น
- (2) วัสดุและเครื่องมือ ได้แก่ วัสดุอุปกรณ์ต่าง ๆ
- (3) เทคนิค วิธีการ ได้แก่ ความรู้ที่ได้จากการศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง
- (4) สถานที่ ได้แก่ ไร่นา ฟาร์ม ภูเขา แม่น้ำ ทะเล สถานประกอบการต่าง ๆ

2. ประโยชน์และผลกระทบของเทคโนโลยี

จากการนำเทคโนโลยีไปใช้ในชีวิตประจำวันของมนุษย์ ทั้งนี้จากการนำเทคโนโลยีมาใช้อย่างแพร่หลาย ทำให้เกิดทั้งประโยชน์และผลกระทบต่อการดำรงชีวิต สรุปได้ดังนี้

1) ประโยชน์และผลกระทบของเทคโนโลยีต่อการศึกษา นักศึกษาสามารถเรียนได้จากที่บ้านโดยไม่ต้องเดินทางไป เช่น การเรียนการสอนทางไกลผ่านอินเทอร์เน็ต ทั้งภายในและภายนอกประเทศ รวมทั้งการศึกษาค้นคว้าข้อมูลจากอินเทอร์เน็ตที่มีไม่จำกัด และการศึกษาเรียนรู้จากสื่อประเภทต่าง ๆ เช่น วิทยุ โทรทัศน์ วิดีโอและคอมพิวเตอร์ เป็นต้น จากการนำเทคโนโลยีมาใช้ในการเรียนการสอน ทำให้เกิดปัญหาขาดปฏิสัมพันธ์ที่ดีต่อกันระหว่างผู้เรียนกับครู เพราะการเรียนรู้ โดยผ่านสื่อเทคโนโลยีทำให้ครูซึ่งเป็นผู้ถ่ายทอดความรู้ มีบทบาทลดน้อยลง

2) ประโยชน์และผลกระทบของเทคโนโลยีต่อสิ่งแวดล้อม เทคโนโลยีเข้ามามีบทบาทในการปรับปรุงคุณภาพของดิน น้ำและอากาศ รวมทั้งมีการนำของเหลือใช้ที่ผ่านกระบวนการทางเทคโนโลยีแล้วกลับมาใช้ใหม่โดยไม่ต้องใช้ทรัพยากรหลัก เทคโนโลยีจะก่อให้เกิดมลพิษต่อสิ่งแวดล้อม เพราะมนุษย์นำเทคโนโลยีมาใช้อย่างผิดวิธี เพื่อมุ่งแต่ประโยชน์ส่วนตน จนหลงลืมผลกระทบที่อาจจะเกิดขึ้นจากการใช้เทคโนโลยีของตน

3) ประโยชน์และผลกระทบของเทคโนโลยีต่อสังคม เทคโนโลยีกับสังคมเป็นของคู่กัน เมื่อเทคโนโลยีเข้ามามีบทบาทเปรียบเสมือนย่อโลกให้เล็กลง เนื่องจากความสะดวกในการติดต่อข่าวสารข้อมูล ทำให้ธุรกิจติดต่อได้อย่างรวดเร็ว มีประสิทธิภาพ มีผลให้เศรษฐกิจเจริญก้าวหน้าอย่างรวดเร็ว จาก

ความเจริญก้าวหน้าของเทคโนโลยีก่อให้เกิดปัญหาการว่างงานของแรงงาน เนื่องจากการนำเครื่องจักรมาใช้แทนแรงงานคน และปัญหาจากการปรับตัวของผู้ไม่รู้ในเรื่องของการใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่ จึงก่อให้เกิดปัญหาการนำเทคโนโลยีไปใช้อย่างไม่ถูกต้อง

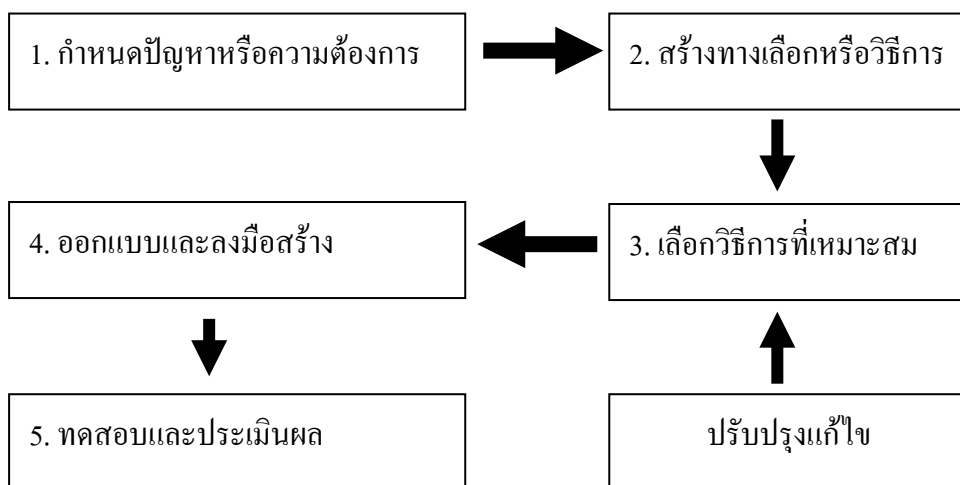
4) ประโยชน์และผลกระทบของเทคโนโลยีต่อสุขภาพ เนื่องด้วยเทคโนโลยีมุ่งสร้างสิ่งอำนวยความสะดวกต่อมนุษย์ โดยเฉพาะด้านสุขภาพ มีเครื่องออกกำลังกายภายในบ้าน มีวิทยุโทรทัศน์และแหล่งบันเทิง เพื่อเสริมสร้างสุขภาพ ทั้งทางร่างกายและทางจิตใจ ทั้งนี้ในวงการแพทย์มีความก้าวหน้าในการรักษามากขึ้นและมีข้อมูลทางการแพทย์เผยแพร่ผ่านทางอินเทอร์เน็ตทำให้แพทย์ทั่วโลกสามารถร่วมมือในการปฏิบัติงานร่วมกันได้ นอกจากนี้เทคโนโลยีทางด้านคอมพิวเตอร์มีผลทำให้เยาวชนขาดความสนใจการเรียน มุ่งแต่การเล่นเกมคอมพิวเตอร์ ไม่มีเวลาออกกำลังกาย มีพฤติกรรมที่ก้าวร้าวชอบการต่อสู้ สมาธิสั้น อารมณ์รุนแรง ไม่ได้รับการพักผ่อนอย่างเพียงพอ ทำให้เกิดความเครียด สายตาสั้นเร็วก่อนเวลาอันควร

สรุปได้ว่าเทคโนโลยีจะมีประโยชน์อย่างมาก เมื่อผู้ใช้งานนำไปใช้ได้อย่างถูกวิธีและเหมาะสม และจะเกิดผลกระทบอย่างมากมาย เมื่อผู้ใช้นำเทคโนโลยีไปใช้แบบผิด ๆ ด้วยความไม่รู้ หรือใช้เทคโนโลยีมากเกินไปเกินกว่าความจำเป็น

3. กระบวนการเทคโนโลยีในการผลิต

กระบวนการเทคโนโลยีเป็นกระบวนการที่เกี่ยวข้องกับการแก้ปัญหา โดยการใช้ความคิดริเริ่มอย่างสร้างสรรค์และรอบคอบ เพื่อสร้างผลิตภัณฑ์ที่ก่อให้เกิดประโยชน์ตามความต้องการของมนุษย์อย่างมีประสิทธิภาพ

หลักการเบื้องต้นของกระบวนการทางเทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์ สามารถแบ่งออกเป็นขั้นตอน ได้ดังนี้



แผนภูมิ กระบวนการเทคโนโลยีในการออกแบบผลิตภัณฑ์

4. การใช้กลยุทธ์ในการเพิ่มและพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์

ปัจจุบันเทคโนโลยีเข้ามามีบทบาทอย่างมากในการดำรงชีวิตของมนุษย์ ไม่ว่าจะเป็นการผลิตในภาคอุตสาหกรรม เกษตรกรรมหรือการบริการ ล้วนแต่นำเทคโนโลยีเข้ามาใช้ในกิจกรรมต่าง ๆ ทั้งสิ้น เพราะการนำเทคโนโลยีเข้ามาใช้ในกิจกรรมต่าง ๆ จะเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตให้ดีขึ้น เช่น สามารถทำงานได้เร็วขึ้น ได้ปริมาณมากขึ้น งานมีคุณภาพมากขึ้น ลดเวลาในการทำงาน ลดค่าใช้จ่ายในการใช้แรงงานคน และที่สำคัญถ้าเป็นภาคอุตสาหกรรมหรือภาคเกษตรกรรมซึ่งต้องมีการแข่งขันในทางธุรกิจ ใครนำเทคโนโลยีมาใช้ก่อนคนอื่นถือว่าเป็นกลยุทธ์อย่างหนึ่งที่จะทำให้ประสบความสำเร็จก่อนคู่แข่ง ซึ่งคำว่ากลยุทธ์ หมายถึง วิธีปฏิบัติ หรือแนวทางในการปฏิบัติงานที่จะทำให้แผนงานประสบผลสำเร็จ ขณะจัดทำกลยุทธ์จะต้องมีการตรวจสอบว่ามีจุดอ่อนในกิจกรรมใดหรือมีจุดแข็งในกิจกรรมใดหรือคู่แข่งมีจุดอ่อนในกิจกรรมใด จุดแข็งในกิจกรรมใด แล้วนำมาเปรียบเทียบกับของเรา เพื่อทำการปรับกลยุทธ์ต่อไป

เมื่อรู้ว่ามีจุดอ่อนที่จุดใด ก็สามารถนำเอาเทคโนโลยีมาใช้ในส่วนที่เป็นจุดอ่อนนั้น เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ ดังตัวอย่างการใช้และปรับกลยุทธ์ในการเพิ่มและพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ ดังนี้

ตัวอย่างที่ 1

ในอดีต การเกี่ยวข้าวในนาที่มีพื้นที่กว้าง ๆ จะใช้แรงงานคนในการเกี่ยวข้าวจำนวนมาก ต่อมามีการนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการเกี่ยวข้าว เช่น เครื่องจักรในการเกี่ยวข้าว ทำให้สามารถลดจำนวนแรงงานคนและลดเวลาในการเกี่ยวข้าวลงได้อย่างมาก และถ้ามีการแข่งขันทางธุรกิจการขายข้าวเกษตรกรจะต้องมีการปรับกลยุทธ์ในการนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการเกี่ยวข้าว เพื่อให้สามารถเกี่ยวข้าวได้จำนวนมากและใช้เวลาน้อย เพื่อให้สามารถนำข้าวออกมาจำหน่ายได้ก่อน

ตัวอย่างที่ 2

โรงงานน้ำพริกเผาแห่งหนึ่ง เดิมการล้างผัก บดพริกหรือเครื่องเทศ การผสมส่วนผสมและการบรรจุจะใช้แรงงานคนแทบทั้งหมด ทำให้ผลผลิตที่ออกมาไม่ดีเท่าที่ควร เช่น ผักไม่สะอาด ส่วนผสมไม่ดีพอ น้ำหนักและปริมาณไม่ได้มาตรฐาน ใช้แรงงานคนมาก ทำให้เสียค่าใช้จ่ายสูง รวมถึงใช้เวลาในการทำงานมาก ทำให้ไม่สามารถแข่งขันกับคู่แข่งอื่น ๆ ได้ ส่งผลให้เสียโอกาสทางธุรกิจ เพราะฉะนั้นโรงงานน้ำพริกเผาแห่งนี้ จึงได้มีการปรับกลยุทธ์ในการดำเนินกิจกรรมโดยการนำเอาเทคโนโลยีการผลิตมาช่วย เช่น เครื่องล้างผัก เครื่องบด เครื่องผสมและเครื่องบรรจุภัณฑ์ทำให้สามารถผลิตน้ำพริกเผาได้มีประสิทธิภาพและคุณภาพมากขึ้น รวดเร็วขึ้น ลดค่าใช้จ่ายในการผลิต สามารถผลิตน้ำพริกเผาออกสู่ตลาดแข่งขันกับคู่แข่งรายอื่น ๆ ได้ทันเวลาและรวดเร็วขึ้น

5. การเลือกใช้เทคโนโลยีอย่างสร้างสรรค์

การเลือกใช้เทคโนโลยีอย่างสร้างสรรค์ต่อชีวิต สังคม สิ่งแวดล้อมและงานอาชีพ มีหลักการดังต่อไปนี้

1) การวิเคราะห์เปรียบเทียบผลิตภัณฑ์หรือวิธีการที่ได้จากเทคโนโลยีต่าง ๆ ทั้งทางด้านคุณภาพ รูปแบบ วัสดุ ความสะดวกในการใช้ ความคุ้มค่า โดยก่อนที่จะตัดสินใจเลือกเทคโนโลยีใดมาใช้ นั้นผู้ประกอบการหรือเจ้าของกิจการ ควรนำคุณลักษณะทั่วไป คุณลักษณะเฉพาะของเทคโนโลยีมาศึกษาเปรียบเทียบก่อนการตัดสินใจเลือก

2) เมื่อมีการเลือกใช้เทคโนโลยีสำหรับการสร้างและพัฒนาผลิตภัณฑ์ เพื่อสนองต่อความต้องการของมนุษย์แล้ว ย่อมต้องมีผลกระทบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมตามมาด้วย ดังนั้นผู้ประกอบการหรือเจ้าของกิจการต้องศึกษาทบทวนว่าเทคโนโลยีที่กำหนดเลือกใช้นั้นมี ข้อดี ข้อเสียและผลต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมที่จะได้รับนั้นเป็นอย่างไร

3) ตัดสินใจเลือกและใช้เทคโนโลยีที่มีผลต่อชีวิตที่มีผลดีต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมในทางสร้างสรรค์มากที่สุด

เรื่องที่ 3 การลดต้นทุนการผลิตหรือการบริการ

1. แนวคิดในการลดและควบคุมต้นทุนการผลิต

การดำเนินงานธุรกิจทุกประเภท ให้สามารถดำรงอยู่ได้อย่างมั่นคง จำเป็นที่ผู้ประกอบการหรือเจ้าของธุรกิจต้องหาวิธีการลดต้นทุนการผลิตและการบริการ โดยแนวคิดในการลดและควบคุมต้นทุนการผลิตนั้น มีหลักการ ดังนี้

1. ศึกษาวิเคราะห์และสำรวจสถานภาพปัจจุบันของการผลิต คือ แรงงาน วัตถุดิบ ต้นทุนการผลิต เมื่อรู้ปัจจัยการผลิตแล้วทำให้สามารถหาข้อบกพร่องและหาวิธีลดต้นทุนได้
2. วิเคราะห์หาสาเหตุของต้นทุนสูงเกินไปที่เกิดขึ้นจากการผลิตสินค้า และการบริการ หมายถึง การเสียค่าใช้จ่ายแต่ไม่ได้ก่อให้เกิดประโยชน์ต่อธุรกิจ
3. ปฏิบัติการลดและควบคุมต้นทุนการผลิตในส่วนของค่าใช้จ่ายที่ไร้ประสิทธิภาพ มีความสูญเปล่า โดยดำเนินการต่อเนื่องให้บรรลุผลสำเร็จ

การดำเนินธุรกิจต้องเผชิญกับข้อจำกัดหลายอย่างที่เป็นอุปสรรคและเป็นเหตุให้ต้นทุนการผลิตสูงขึ้น จากหลายปัจจัย คือ ต้นทุนแรงงานมีแนวโน้มสูงขึ้น ต้นทุนวัตถุดิบแพงขึ้น โดยเฉพาะการนำวัตถุดิบจากภายนอกเข้ามา ทำให้ต้นทุนการผลิตสูงขึ้น เช่น ค่าน้ำมัน ค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า คู่แข่งขันมีมากขึ้นและทวีความรุนแรงมากขึ้น จำเป็นที่ผู้ประกอบการหรือเจ้าของธุรกิจต้องลดต้นทุนการผลิตต่อหน่วยสินค้าที่ผลิตจะมีผลให้ได้ กำไรมากขึ้น ดังนั้นผู้ประกอบการต้องปรับวิธีการทำธุรกิจ เพื่อลดต้นทุนการผลิตให้ต่ำลง โดยกำหนดเป้าหมายการผลิตให้เหมาะสมเพื่อความอยู่รอด มีการปรับปรุงโครงสร้างในการประกอบธุรกิจ พัฒนาระบบการส่งเสริมการขาย ซึ่งเป็นกุญแจสำคัญสู่ความสำเร็จ

2. ปัจจัยในการลด ควบคุมต้นทุนการผลิต

ในการผลิตสินค้าต้นทุนการผลิตจะสูงหรือต่ำนั้น ขึ้นอยู่กับปัจจัยต่าง ๆ หลายประการดังนี้

1. ผู้บริหารต้องมีนโยบายและ โครงการเพื่อลดต้นทุนการผลิตอย่างจริงจังและชัดเจนไม่ว่าจะเป็นนโยบายด้านคุณภาพมาตรฐานระดับสากล เช่น ไอเอสโอ. การสนับสนุนศักยภาพของบุคลากร ฯลฯ หรือระบบและวิธีการลดต้นทุน ซึ่งต้องดำเนินการอย่างจริงจังและต่อเนื่อง
 2. สร้างจิตสำนึกพนักงาน ให้มีจิตสำนึกที่ดีต่อโครงการลดต้นทุนการผลิต จึงจะได้รับความร่วมมือและประสบความสำเร็จได้
 3. มีมาตรการเพิ่มประสิทธิภาพและคุณภาพของการบริหารจัดการธุรกิจอย่างจริงจัง
- ทุกปัจจัยที่กล่าวมามีความสำคัญเท่ากันหมด แต่การจะดำเนินการให้บรรลุเป้าหมายอย่างมีคุณภาพผู้บริหารธุรกิจต้องกำหนดเป้าหมายและการดำเนินงานอย่างจริงจัง และต้องมีการจัดทำข้อมูลและวัดประสิทธิภาพของการลดต้นทุนอย่างต่อเนื่อง

ในการบริหารจัดการการผลิต ควรกำหนดเป้าหมายในเรื่องต่าง ๆ ดังนี้

1. ประสิทธิภาพการผลิต คือ ดัชนีชี้วัด การเปรียบเทียบประสิทธิภาพและผลการดำเนินงานของธุรกิจเราเองกับธุรกิจอื่นที่มีลักษณะการดำเนินงานเดียวกันว่ามีผลการดำเนินงานธุรกิจแตกต่างกันอย่างไร

2. คุณภาพสินค้าและบริการ ผู้ประกอบการหรือเจ้าของธุรกิจต้องปลูกฝังให้พนักงานมีความเข้าใจในการควบคุมคุณภาพจะทำให้เกิดความเสียหาย เพื่อรักษาคุณภาพของผลผลิตตามมาตรฐานที่กำหนดไว้

3. การส่งมอบ ต้องส่งมอบตรงเวลาตามที่ลูกค้าต้องการ โดยไม่มีปัญหา การวางแผนการผลิตและส่งมอบให้ลูกค้าต้องให้ความสำคัญเป็นพิเศษเช่นนั้นจะทำให้เสียระบบการทำธุรกิจ

4. ต้นทุนการผลิต ในสินค้าประเภทเดียวกันแต่ต้นทุนไม่เท่ากัน การลดต้นทุนมิใช่สิ่งที่จะทำให้คุณภาพของสินค้าลดลง แต่เป็นการบริหารจัดการในการผลิตให้มีการใช้ต้นทุนต่ำลง

5. ความปลอดภัย เป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องกับพนักงานโดยตรง ซึ่งควรกระทำอย่างยิ่งเพราะยิ่งเคร่งครัดมากเพียงใด พนักงานก็ปลอดภัยมากเท่านั้น และมีส่วนทำให้ต้นทุนการผลิตลดน้อยลง รวมทั้งสร้างคุณภาพชีวิตให้พนักงานได้

6. ขวัญและกำลังใจ ยิ่งมีความปลอดภัยสูง ขวัญและกำลังใจของพนักงานก็ยิ่งสูง โดยวิธีที่ดีที่สุดคือ การเพิ่มค่าจ้างและเพิ่มสวัสดิการให้กับพนักงาน

7. สิ่งแวดล้อมที่ดีในโรงงาน ถือเป็นการสร้างคุณภาพชีวิตที่ดีให้กับพนักงาน ปัจจุบันธุรกิจที่เกี่ยวกับมาตรฐานและจัดการกับสิ่งแวดล้อมได้ดี ถือเป็นความรับผิดชอบต่อสังคมด้วย

8. จรรยาบรรณ ผู้ประกอบการหรือเจ้าของธุรกิจต้องยอมรับและปรับเปลี่ยนกระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์หรือการบริการ เมื่อเกิดความผิดพลาด เพื่อสร้างความปลอดภัยและความมั่นใจให้แก่ลูกค้า

หากเจ้าของธุรกิจสามารถปลูกฝังทุกข้อที่กล่าวมาให้กับบุคลากรขององค์กรได้รับรู้และร่วมปฏิบัติ ปัญหาในกระบวนการผลิตจะไม่เกิดขึ้น โดยเด็ดขาด และสิ่งที่สำคัญที่สุดคือการผลิตจะมีประสิทธิภาพสูงขึ้น

3. การควบคุมการจัดการการผลิตหรือการบริการ

การดำเนินงานธุรกิจให้มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ธุรกิจมีความมั่นคงนั้น ผู้ประกอบการหรือเจ้าของธุรกิจต้องมีระบบควบคุม การจัดการการผลิตและการบริการ ระบบการควบคุมที่นิยมใช้มาก ได้แก่ วงจรควบคุม PDCA (Deming Cycle) มีรายละเอียด ดังนี้

- 1) **P (Planing)** การวางแผน หมายถึง การวางแผนว่ามีโครงการ กิจกรรมหรือวิธีการอะไร ในการบริหารจัดการการผลิตหรือการบริการ
- 2) **D (Do)** การปฏิบัติ หมายถึง การดำเนินงานตามแผนที่กำหนดไว้
- 3) **C (Check)** การตรวจสอบ หมายถึง การตรวจสอบผลที่เกิดจากการปฏิบัติว่า มีผลเป็นไปตามเป้าหมายหรือวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้ ในการวางแผนหรือไม่อย่างไร
- 4) **A (Action)** การปรับปรุงแก้ไขและตั้งมาตรฐานในการทำงาน หมายถึง การกำหนดแนวทาง วิธีการใหม่เพื่อแก้ไขปัญหาข้อบกพร่องที่พบจากการตรวจสอบ

วงจรการควบคุม PDCA (Deming Cycle) ต้องมีการดำเนินการอย่างต่อเนื่อง เมื่อเสร็จสิ้นแล้วต้องเริ่มทำใหม่เพื่อให้เกิดการปรับปรุงและพัฒนาอย่างต่อเนื่องโดยไม่หยุดนิ่ง

กิจกรรมที่ 1

การวิเคราะห์การจัดการการผลิตหรือการบริการ

ให้ผู้เรียนสรุปข้อมูลความรู้ เรื่องการจัดการการผลิตหรือการบริการ ตามหัวข้อต่อไปนี้

1. จากข้อมูลทั้งหมด สรุปได้ข้อมูลดังนี้

.....
.....
.....
.....
.....(ไม่เกิน 5 บรรทัด)

2. การจัดการการผลิตและการบริการ มีวิธีการดังนี้

- 2.1.....
- 2.2.....
- 2.3.....

3. หากผู้เรียนเป็นเจ้าของธุรกิจหนึ่ง ผู้เรียนจะมีวิธีการจัดการการผลิตหรือการบริการด้านใด เพราะอะไร

- 1.1 ด้าน.....เพราะ.....
- 1.2 ด้าน.....เพราะ.....
- 1.3 ด้าน.....เพราะ.....

4. หากผู้เรียนต้องเลือกการจัดการการผลิตหรือการบริการเร่งด่วน ผู้เรียนจะเลือกดำเนินการในด้านใด เพราะอะไร

ด้าน.....
เพราะ.....
.....

บทที่ 5

การจัดการการตลาด

สาระการเรียนรู้

การจัดการการตลาดมีบทบาทสำคัญในการดำเนินธุรกิจ จึงจำเป็นต้องมีความรู้ความเข้าใจ ในกิจกรรมการตลาด สามารถศึกษาวิเคราะห์ตลาดเพื่อให้ทราบ โอกาสทางการตลาดก่อนตัดสินใจลงทุน เพื่อธุรกิจจะได้ดำเนินไปในทิศทางที่ถูกต้องและมีความเสี่ยงน้อย ดังนั้น ตลาดจึงเป็นความอยู่รอดของธุรกิจ

ตัวชี้วัด

- 1.การจัดการตลาดเพื่อนำผลผลิตเข้าสู่ตลาด
2. สามารถจัดทำแผนปฏิบัติการการจัดการตลาด

ขอบข่ายเนื้อหา

เรื่องที่ 1 การจัดการการตลาด

เรื่องที่ 2 การจัดทำแผนปฏิบัติการ

เรื่องที่ 1 การจัดการการตลาด

ความหมายของตลาดและการจัดการการตลาด

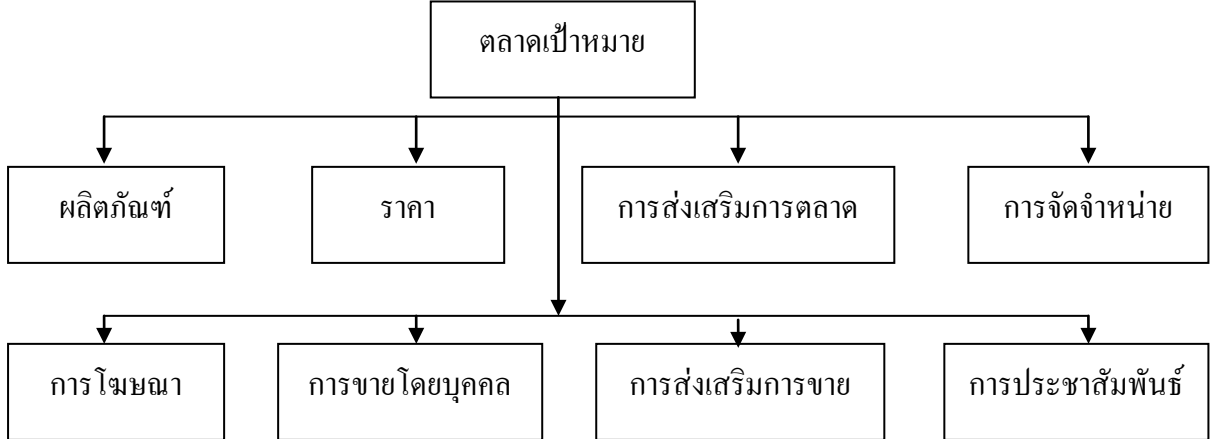
ตลาด หมายถึง สถานที่ซึ่งผู้ซื้อและผู้ขายมาพบเพื่อโอนเปลี่ยนมือกัน ในกรรมสิทธิ์ของสินค้าและบริการ โดยมีราคาเป็นสื่อกลาง เป็นความหมายที่เป็นที่รู้จักและพบเห็นกันทั่วไป เช่น ตลาดนัดสวนจตุจักร ท่าข้าวก้านทอง อำเภอพยุหะคีรี ตลาดสดบางกะปิ ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า

การจัดการการตลาด หมายถึง การดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ ด้านธุรกิจ ซึ่งจะต้องมีการวางแผนการผลิต การโฆษณา การประชาสัมพันธ์ การวิจัยการตลาด การส่งเสริมการขาย การทำข้อมูลฐานลูกค้า การกระจายสินค้า การกำหนดราคา การจัดจำหน่าย ตลอดจนการดำเนินกิจการทุกอย่างเพื่อสนองความต้องการ และบริการให้แก่ผู้ซื้อหรือผู้บริโภคพอใจ ทั้งในเรื่องราคาและบริการ

การตลาดเป็นกิจกรรมทางการตลาดที่นักการตลาดดำเนินการเริ่มตั้งแต่การวางแผนจนกระทั่งนำแผนเหล่านั้นไปปฏิบัติการวางแผนทางการตลาด นักการตลาดต้องคำนึงถึงตัวแปรต่าง ๆ ที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จของแผนการตลาด เพื่อให้แผนการตลาดนั้นมีลักษณะที่เหมาะสมและสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า สามารถจำแนกตัวแปรทางการตลาด ประกอบด้วยผลิตภัณฑ์ ราคา และการจัดจำหน่าย ซึ่งจะต้องเข้าใจความหมายของคำต่อไปนี้ ให้ชัดเจนดังนี้

1. **ผลิตภัณฑ์** หมายถึง สินค้าหรือการบริการที่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้ โดยผู้บริโภคเกิดความพึงพอใจในด้านผลิตภัณฑ์
2. **ราคา** หมายถึง จำนวนเงินที่ผู้ซื้อยินดีจ่ายเพื่อให้ได้มาซึ่งสินค้าหรือบริการ
3. **การจัดจำหน่าย** หมายถึง การเลือกช่องทางทางการจัดจำหน่ายเพื่อให้ผลิตภัณฑ์ผ่านออกจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภค และการกระจายตัวสินค้า ซึ่งเป็นงานที่เกี่ยวข้องกับการวางแผนและการใช้เครื่องมืออุปกรณ์เพื่อให้สินค้าและวัสดุเคลื่อนย้ายจากแหล่งผลิตไปยังสถานที่ที่ต้องการจะใช้

ในสภาพโดยทั่วไปเราจะเห็นสัดส่วนประสมของการตลาด ซึ่งประกอบด้วย การโฆษณา การประชาสัมพันธ์ การวิจัยการตลาด การส่งเสริมการตลาด การส่งเสริมการขาย การทำฐานข้อมูลลูกค้า และการกระจายสินค้า ดังแสดงในภาพส่วนประสมการตลาด ดังนี้



ภาพ แสดงส่วนประสมการตลาด

1. การโฆษณา หมายถึง การนำเสนอหรือส่งเสริมความคิด ในการขายสินค้าหรือบริการ ผ่านสื่อต่าง ๆ มีผู้อุปถัมภ์เป็นผู้เสียค่าใช้จ่ายในการโฆษณา โดยมีวัตถุประสงค์ของการโฆษณา เพื่อให้เกิดความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับสินค้าและงานบริการ เป็นการให้ข่าวสารและชักจูงให้ซื้อสินค้าและซื้อบริการ สื่อที่ใช้ในการโฆษณามีหลายประเภท เช่น นิตยสาร หนังสือพิมพ์ วิทยุ โทรทัศน์ ป้ายโฆษณา การโฆษณาทางไปรษณีย์ เป็นต้น สื่อโฆษณาแต่ละประเภทจะมีจุดเด่นและจุดด้อยแตกต่างกัน ดังนั้น การเลือกสื่อโฆษณาควรคำนึงถึงวัตถุประสงค์ ดังนี้

- 1) สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายให้มากที่สุดเท่าที่จะมากได้
- 2) สื่อนั้นมีประสิทธิภาพและได้ผลสูงสุด
- 3) เสียค่าใช้จ่ายต่ำที่สุด

2. การประชาสัมพันธ์ หมายถึง การติดต่อสื่อสารเพื่อส่งเสริมความเข้าใจที่ถูกต้องร่วมกัน ตลอดจนสร้างความสัมพันธ์อันดีต่อกันระหว่างลูกค้า หน่วยงาน รัฐบาล ประชาชน เพื่อให้เกิดความเชื่อถือศรัทธา ความคิดเห็น ทศนคติที่ดีต่อองค์การ การประชาสัมพันธ์ ได้แก่ ข่าวแจกสำหรับเผยแพร่ การแถลงข่าว ลูกค้านสัมพันธ์ พนักงานสัมพันธ์ ชุมชนสัมพันธ์ สื่อมวลชนสัมพันธ์ การบริการสังคมและสาธารณประโยชน์

3. การวิจัยตลาด หมายถึง การศึกษาปัจจัยภายนอกและภายในเกี่ยวกับการตลาด ทำให้ผู้ประกอบการมีข้อมูลในการวางแผนการตลาดได้อย่างมั่นใจและสามารถบอกรายละเอียดในการดำเนินงานได้อย่างชัดเจน

การวิจัยการตลาดหรือการศึกษาตลาด มีขั้นตอนในการดำเนินงาน ดังนี้

1) การศึกษาโอกาสและสถานการณ์ของการตลาด เป็นการศึกษาเกี่ยวกับเรื่อง โอกาสทางการตลาด ซึ่งเป็นการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภค และ การศึกษาสถานการณ์ทางการตลาด เป็นการศึกษาสิ่งแวดล้อมภายในและภายนอกของกิจการนั้น ประกอบด้วย

- (1) การศึกษาจุดแข็ง เป็นการศึกษาถึงข้อดีหรือจุดแข็งของสินค้าหรือบริการ
- (2) การศึกษาจุดอ่อน เป็นการศึกษาข้อเสียหรือปัญหาที่เกิดจากองค์ประกอบทางการตลาด
- (3) การศึกษาโอกาส เป็นการศึกษาข้อได้เปรียบหรือสิ่งที่เอื้ออำนวยให้แก่กิจการ
- (4) การศึกษาอุปสรรค เป็นการศึกษาปัญหา อุปสรรคที่จะเกิดขึ้น

2) การกำหนดวัตถุประสงค์ทางการตลาด เน้นวัตถุประสงค์ทางการผลิตผลิตภัณฑ์ ราคา การจัดจำหน่าย การโฆษณา และการส่งเสริมการตลาดให้สามารถตอบสนองความพึงพอใจของผู้บริโภคอันจะนำไปสู่การสร้างยอดขายและกำไร

3) การเลือกตลาดเป้าหมาย ในการเลือกตลาดเป้าหมาย ต้องคำนึงถึงสิ่งต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

- (1) โอกาสทางการตลาด
- (2) ลักษณะและความต้องการของตลาด

(3) ขนาดของตลาด

(4) ความสามารถขององค์กรในการตอบสนองความต้องการของตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ

(5) คู่แข่งขัน และผลิตภัณฑ์ที่สามารถทดแทนได้

4) การเลือกกลุ่มเป้าหมายมีหลายวิธี ดังนี้

(1) การเลือกกลุ่มเป้าหมายเฉพาะส่วน คือ การเลือกกลุ่มเป้าหมายกลุ่มใดกลุ่มหนึ่งเพื่อศึกษาศักยภาพขององค์กรในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าเป้าหมาย

(2) การเลือกกลุ่มเป้าหมายหลายส่วน คือ การเลือกกลุ่มเป้าหมายมากกว่าหนึ่งกลุ่มและทำการตลาดพร้อมกัน แต่ลักษณะกิจกรรมทางการตลาดต่างกัน เพื่อให้เกิดความเหมาะสมกับลูกค้าเป้าหมายแต่ละกลุ่ม เช่น บริษัทที่ผลิตสินค้าประเภทเดียวกันในหลายรูปแบบเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าแต่ละกลุ่มเป้าหมาย เป็นต้น

(3) การตลาดมวลชน คือ การทำการตลาดโดยไม่แบ่งส่วนตลาด เน้นการผลิตเป็นจำนวนมาก ต้นทุนต่ำ สินค้ามีความแตกต่างกันไม่มาก เพื่อจำหน่ายให้ประชาชนทั่วไป เช่น น้ำตาล น้ำอัดลม ทราย เหล็ก หิน ปูนซีเมนต์ เป็นต้น

5) การศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภค คือ การแสดงออกของผู้บริโภคที่เกี่ยวกับการแสวงหาสินค้าและบริการมาเพื่อสนองความต้องการของตนและ พฤติกรรมผู้บริโภค ซึ่งแบ่งออกเป็น 2 ส่วนได้แก่

(1) อุปนิสัยในการซื้อ หมายถึง นิสัยในการซื้อสินค้าของผู้บริโภค ซึ่งมีคำถามสำคัญที่น่าสนใจในการค้นหาลักษณะนิสัยของผู้บริโภคมีดังนี้

- 1) ผู้บริโภคในกิจการของเราเป็นใคร
- 2) ตลาดต้องการซื้อสินค้าอะไร
- 3) จะซื้ออย่างไร
- 4) ทำไมผู้บริโภคจึงต้องซื้อ
- 5) เมื่อไรผู้บริโภคจะซื้อ
- 6) ผู้บริโภคจะซื้อที่ไหน
- 7) ใครมีส่วนร่วมในการตัดสินใจซื้อ

(2) แรงจูงใจในการซื้อ หมายถึง สาเหตุที่ทำให้ผู้บริโภคตัดสินใจซื้อสินค้าหรือบริการ แรงจูงใจในการซื้อ มีหลายประเภทได้แก่

1) แรงจูงใจในตัวสินค้า ประกอบด้วย แรงจูงใจขั้นปฐมภูมิ เป็นการที่ผู้ซื้อตัดสินใจซื้อตัวสินค้า เช่น ตัดสินใจซื้อตู้เย็น แรงจูงใจเฉพาะเจาะจง เป็นการตัดสินใจต่อจากขั้นปฐมภูมิ คือ ตัดสินใจซื้อตู้เย็นแล้วจะเลือกยี่ห้อ แบบ ขนาด สี

2) แรงจูงใจซื้อสินค้าจากผู้ขายประจำ หรืออุปถัมภ์ เป็นแรงจูงใจที่ทำให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อสินค้าจากร้านค้าใด ร้านค้าหนึ่ง

3) แรงจูงใจเกี่ยวกับเหตุผล เป็นการตัดสินใจโดยใช้เหตุผลในการซื้อ มากกว่าการใช้อารมณ์ เช่น ความประหยัด คงทน

4) แรงจูงใจด้านอารมณ์ การตัดสินใจซื้อด้วยการใช้อารมณ์ของตนเอง เช่น ความภูมิใจ ความสวยงาม ความกลัว

5) แรงจูงใจฉับพลัน หรือการซื้อด้วยแรงกระตุ้น เป็นการซื้อสินค้าโดยที่ไม่ได้ตัดสินใจซื้อมาก่อน

4. การส่งเสริมการขาย หมายถึง การทำกิจกรรม การโฆษณา การขายโดยบุคคล การส่งเสริมการขาย และการประชาสัมพันธ์ กิจกรรมนี้ ดำเนินการโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อกระตุ้นให้ผู้ซื้อตัดสินใจเลือกซื้อสินค้าหรือรับบริการ

กิจกรรมการส่งเสริมการตลาดนอกเหนือจากการ โฆษณาการขายโดยบุคคล และการประชาสัมพันธ์เป็นการช่วยกระตุ้นความสนใจ การซื้อของผู้บริโภคหรือบุคคลอื่นในช่องทางการจัดจำหน่าย การจัดแสดงในงานแสดงสินค้า การแจกของแถม การลดราคา การชิงโชค การแข่งขัน การแจกคูปอง แจกแถมปีการค่า หรือเน้นการขายโดยบุคคล ซื่อขายโดยใช้พนักงานเป็นการสื่อสารโดยตรงแบบเผชิญหน้าระหว่างผู้ขายและผู้มีโอกาสเป็นลูกค้า พนักงานขายมีความสำคัญมากเพราะผู้ขายสามารถปรับราคาสินค้าหรือค่าบริการให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าได้ พนักงานขาย ที่เข้าพบลูกค้าสามารถโน้มน้าวชักจูง ตลอดจนให้ข่าวสารแก่ลูกค้าได้อย่างเป็นกันเองและยืดหยุ่นได้

การวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค หมายถึง การค้นหาเพื่อให้ทราบถึงสาเหตุหรืออิทธิพลที่มีต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าหรือบริการของผู้บริโภค ประโยชน์ที่ได้จากการวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค ทำให้ทราบถึงลักษณะที่แท้จริงของตลาดและผู้บริโภค ช่วยให้ผู้บริหารการตลาดสามารถวางแผนและปรับกลยุทธ์ทางการตลาดให้เข้ากับสภาพความจริงที่สุด

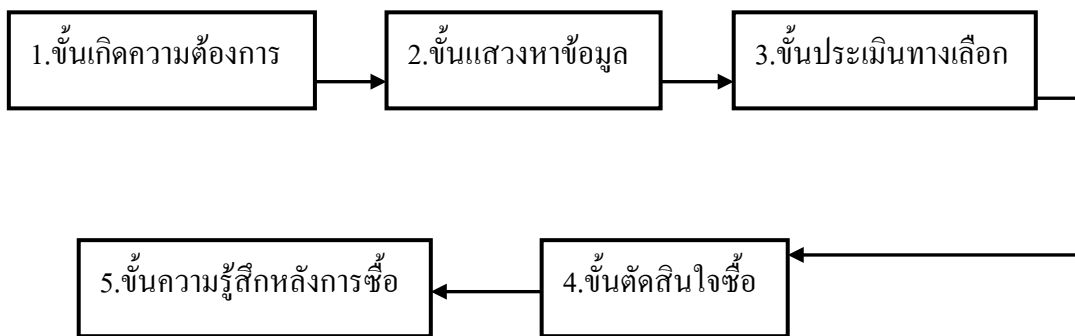
นักการตลาดควรนำ หลักการวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค มาปรับใช้โดยคำนึงถึงรายละเอียด ดังนี้

1) ผู้บริโภคคือใคร ใช้หลักการแบ่งส่วนตลาดเข้ามาประกอบการพิจารณา คือ หลักภูมิศาสตร์ หลักประชากรศาสตร์ หลักจิตวิทยา หลักพฤติกรรมศาสตร์

2) ความต้องการของตลาด ผู้ประกอบการจะต้องศึกษาว่าผู้บริโภคต้องการอะไรจากผลิตภัณฑ์ที่ซื้อ เช่น บางคนใช้รถยนต์ราคาแพง เพราะต้องการความภาคภูมิใจ บางคนเลือกรับประทานอาหารในร้านหรูหรานอกจากเขาต้องการความอร่อยจากรสชาติของอาหารแล้วเขายังต้องการความสะดวกสบาย การบริการที่ดี เป็นต้น นักการตลาดจะต้องวิเคราะห์ดูว่าผู้บริโภคต้องการซื้ออะไรเพื่อที่จะจัดองค์ประกอบของผลิตภัณฑ์ให้ครบถ้วนตามที่เขาต้องการ

3) การตัดสินใจซื้อ ผู้ประกอบการต้องศึกษาถึงกระบวนการตัดสินใจในการซื้อของผู้บริโภคซึ่งจะต้องผ่านกระบวนการ 5 ขั้นตอน ดังนี้

- 1) **ขั้นเกิดความต้องการ** ผู้บริโภคมีความต้องการสินค้าและบริการนั้น ๆ ความต้องการนี้อาจเกิดขึ้นจากตัวกระตุ้น เช่น ความหิว ความอยากได้ ความอยู่รอด ความมีหน้ามีตา การเลียนแบบ ฯลฯ
- 2) **ขั้นแสวงหาข้อมูล** เมื่อเกิดความต้องการในสินค้าหรือบริการนั้น ๆ ผู้บริโภคจะพยายามเสาะแสวงหาความรู้เกี่ยวกับสินค้าและบริการนั้นจากผู้ใกล้ชิด เพื่อน ครอบครัว เพื่อนบ้าน การโฆษณาทางสื่อต่าง ๆ สื่อสารมวลชน ผู้เคยใช้สินค้านั้นมาแล้ว
- 3) **ขั้นการประเมินทางเลือก** เมื่อผู้บริโภคได้รับข่าวสารข้อมูลที่จะใช้ประกอบการตัดสินใจซื้อแล้ว เขาจะประเมินค่าทางเลือกแต่ละทางเลือกเพื่อการตัดสินใจซื้อ การประเมินทางเลือก ผู้บริโภคมักจะใช้ประสบการณ์ของเขาในอดีต ทักษะคิดที่มีต่อร้านค้าแต่ละยี่ห้อหรือฟังความคิดเห็นจากเพื่อน ๆ เพื่อช่วยในการเลือก
- 4) **ขั้นการตัดสินใจซื้อ** หลังจากผ่านขั้นการประเมินทางเลือกแล้วผู้บริโภកก็จะเลือกตราหือที่ตนชอบมากที่สุด ดังนั้น นักการตลาดจึงต้องเพิ่มความพยายามในการให้ข้อมูลแก่ผู้บริโภคและช่วยเหลือแนะนำผู้บริโภคในการตัดสินใจซื้อ
- 5) **ขั้นความรู้สึกลหลังการซื้อ** เมื่อผู้บริโภคซื้อสินค้าตราหือหนึ่ง ๆ ไปใช้แล้ว หากได้ผลตามที่ตนคาดคะเนไว้ ย่อมทำให้ผู้บริโภคมีทัศนคติที่ดีต่อตราหือหนึ่งมากยิ่งขึ้น แต่ถ้าใช้แล้วไม่ได้ผลตามที่คาดไว้ เขาย่อมมีทัศนคติไม่ดีต่อตราหือหนึ่ง



ภาพแสดงกระบวนการตัดสินใจในการซื้อ

กระบวนการตัดสินใจในการซื้อนี้จะเริ่มจากความรู้สึกว่าต้องการสินค้านั้น จนไปถึงความรู้สึกหลังการซื้อ กระบวนการดังกล่าวนี้จะกินเวลามากหรือน้อย ยากหรือง่ายเพียงใดขึ้นอยู่กับชนิดของสินค้า ตัวบุคคลที่ทำการซื้อ ผู้ตัดสินใจซื้อ การส่งเสริมการตลาด ฯลฯ แต่ละขั้นตอนของกระบวนการซื้อใช้เวลาไม่เท่ากันและบางครั้งการซื้ออาจจะไม่ได้ดำเนินไปจนจบกระบวนการก็ได้ เพราะผู้บริโภคเปลี่ยนใจหรือเกิดอุปสรรคมาขัดขวางทำให้เลิกซื้อ หรืออาจต้องทอระยะเวลาในการซื้อออกไป

4) ทำไมผู้บริโภคมักซื้อ เป็นการพิจารณาถึงวัตถุประสงค์หรือจุดมุ่งหมายของการซื้อ

5) เมื่อไรผู้บริโภคมักซื้อ นักการตลาดจำเป็นต้องทราบถึงโอกาสในการซื้อของผู้บริโภค ซึ่งจะแตกต่างกันตามลักษณะสินค้านั้น ๆ เพื่อที่จะวางกลยุทธ์ทางการตลาดได้เหมาะสมกับพฤติกรรมของผู้บริโภค อาจพิจารณา ดังนี้

1) การซื้อสินค้าใช้ประจำวัน เป็นสินค้าราคาไม่แพงและต้องซื้อใช้บ่อย ๆ ผู้บริโภคมีความคุ้นเคยกับชนิด ลักษณะรูปร่างของสินค้าและตราหือเป็นอย่างดี การซื้ออาจจะซื้อเมื่อของหมด หรือเกือบหมด หรือซื้อเก็บตุนไว้ เพราะถึงอย่างไรก็ต้องใช้อยู่แล้ว

2) กรณีที่ผู้บริโภคไม่คุ้นเคยกับตราหือนั้น ๆ ทั้ง ๆ ที่ผู้บริโภครู้จักสินค้านั้นดี เช่น การรับประทานอาหารนอกบ้าน การไปเที่ยวต่างจังหวัด การเลือกโรงแรมที่พัก ซึ่งจะมีโอกาสซื้อหรือใช้บริการเหล่านี้ได้ในช่วงวันหยุดสุดสัปดาห์หรือวันหยุดพักผ่อนประจำปี

3) การวิเคราะห์ว่าผู้บริโภคมักซื้อสินค้าเมื่อไร จะทำให้สามารถกำหนดกลยุทธ์ในการส่งเสริมการตลาดได้ในช่วงเวลาที่เหมาะสมกับการซื้อ เช่น การจัดรายการลดราคา แคมเปญแก่นักเรียนฟรี หรือซื้อรองเท้านักเรียนมีสิทธิซื้อถุงเท้าราคาถูก ในช่วงก่อนเปิดภาคเรียน เป็นต้น

6) ผู้บริโภคจะซื้อที่ไหน เป็นการถามเรื่องช่องทางการจำหน่าย แหล่งขายที่เหมาะสมกับสินค้า โดยพิจารณาว่าสินค้านั้นผู้บริโภคมักจะซื้อจากที่ไหน ซื้อจากห้างสรรพสินค้าใหญ่ หรือจากร้านขายของชำใกล้บ้าน เป็นต้น

7) ใครมีส่วนร่วมในการตัดสินใจซื้อ เป็นการถามเพื่อให้ทราบถึงบทบาทของกลุ่มต่าง ๆ ที่มีอิทธิพลหรือมีส่วนร่วมในการตัดสินใจซื้อ

โดยสรุปผู้ประกอบการและนักการตลาดจะต้องศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อผู้บริโภค เพื่อทราบลักษณะความต้องการของผู้บริโภค เพื่อจัดส่วนประสมทางการตลาด ได้แก่ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านแผนการจัดจำหน่ายและการกำหนดราคาให้เหมาะสม

การวางแผนการตลาด หมายถึง การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย สร้างความน่าเชื่อถือให้กับกิจการและผู้ที่จะร่วมลงทุน สามารถอธิบายวิธีการที่จะดึงดูดและรักษาลูกค้าทั้งรายเก่ารายใหม่ไว้ได้

การวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาด หมายถึง การกำหนดวัตถุประสงค์ การเลือกตลาดเป้าหมาย การพัฒนากลยุทธ์เป็นการวางแผนระยะยาว ให้เกิดความอยู่รอด กำไร ความเจริญเติบโตและความมั่นคงตลอดไป

ประโยชน์ข้อมูลในด้านการตลาด มีดังนี้

1. เกิดความเข้าใจในปัญหา
2. คาดคะเนความต้องการได้
3. ใช้งบประมาณอย่างมีเหตุผลยิ่งขึ้น
4. บริหารงานชัดเจนมีเป้าหมาย
5. ช่วยค้นหาปัญหาทางธุรกิจ
6. ช่วยเพิ่มผลผลิต

7. การพยากรณ์สภาวะธุรกิจ
8. ข้อมูลเกี่ยวกับตลาด ลูกค้า และอุตสาหกรรมที่เป็นอยู่ สถานการณ์ปัจจุบันและแนวโน้มเป็นอย่างไร
9. ผลกระทบที่คู่แข่ง วิธีการส่งเสริมการขายและผลการขยายของคู่แข่งเป็นอย่างไร
10. ได้รับทราบข้อมูลผลความสำเร็จและปัญหาที่จะเกิดจากการขายหรือรายงานการขาย
11. มีโอกาสเปิดตลาดใหม่
12. รู้การเปลี่ยนแปลงของคู่แข่ง
13. รู้ทัศนคติและความต้องการของลูกค้าและประสิทธิภาพของกลยุทธ์ในปัจจุบัน

5. การทำฐานข้อมูลลูกค้า

1. ความหมายของการทำฐานข้อมูลลูกค้า หมายถึง ข้อมูลจะช่วยให้ในการกำหนดส่วนต่างของการตลาด การกำหนดกลยุทธ์ การตลาดทางตรงไม่ว่าจะเป็น กลยุทธ์การสร้างสรรคงานโฆษณา กลยุทธ์ที่ต่อเนื่องจนใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลต่าง ๆ เป็นสิ่งสำคัญสำหรับการตลาดทางตรง เพราะกิจการจะไม่สามารถสื่อสารหรือเข้าใจถึงกลุ่มลูกค้าที่คาดหวังได้ หากปราศจากข้อมูลลูกค้า

2. วัตถุประสงค์การทำฐานข้อมูลลูกค้า มีดังนี้

1. เพื่อให้ทราบถึงความสำคัญของการจัดทำบัญชีรายชื่อลูกค้า
2. เพื่อให้ทราบถึงวิธีการเบื้องต้นในการจัดทำบัญชีรายชื่อลูกค้า
3. เพื่อให้เข้าใจถึงประเภทของฐานข้อมูล
4. เพื่อให้ทราบถึงองค์ประกอบของฐานข้อมูลลูกค้า

1) การจัดทำบัญชีรายชื่อลูกค้า สามารถดำเนินการได้ดังนี้

(1) กรอบบัตรรายชื่อ การสอบถามชื่อ สกุล ที่อยู่ของลูกค้า โดยเตรียมบัตรสำหรับกรอกชื่อที่อยู่ของลูกค้าไว้ก่อน ในขณะที่ขายสินค้าหรือลูกค้าคิดต่อมาให้กรอกบัตรรายชื่อ พร้อมเหตุผล เช่น เพื่อแจ้งข่าวสารการตลาด เพื่อให้บริการหลังการขาย หรือเพื่อจัดทำบัตรส่วนลด บัตรสมาชิกไว้ในภายหลัง จะช่วยให้ลูกค้ายินดีที่จะให้ข้อมูลมากยิ่งขึ้น หรืออาจมีแบบฟอร์มให้ลูกค้าที่สนใจชื่อกรอกข้อมูลพร้อมการสั่งซื้อจากสื่อต่าง ๆ

(2) การสอบถามข้อมูลจากลูกค้าโดยตรง อาจใช้วิธีให้พนักงานขายเป็นผู้กรอก โดยสอบถามข้อมูลต่าง ๆ จากลูกค้า พนักงานขายจะต้องชี้แจงก่อนเสมอ ซึ่งพนักงานขายหรือพนักงานรับโทรศัพท์เป็นผู้กรอก บัตรรายชื่อเอง

(3) รวบรวมรายชื่อจากงานแสดงสินค้า หรือนิทรรศการ จากผู้เข้าชมงานนิทรรศการหรืองานแสดงสินค้าต่าง ๆ ก็เป็นอีกกลุ่มหนึ่งที่มีความสนใจ การจะได้ข้อมูลของคนกลุ่มนี้ อาจต้องมีการจัดตั้งโต๊ะพิเศษ พร้อมเขียนประกาศแจ้งให้กรอกชื่อและที่อยู่ เพื่อทางกิจการจะได้ส่งของรางวัลบางอย่างไปให้ หรือเพื่อจับฉลากชิงโชครางวัล จะช่วยให้คนกลุ่มนี้ยินดีกรอกรายละเอียด

(4) การบริการหลังการขาย สินค้าบางประเภทต้องมีบริการหลังการขาย โดยทั่วไปจะมี

บัตรรับประกันสินค้าด้วย ซึ่งลูกค้ามักจะยินดีกรอรายละเอียดทุกอย่างอยู่แล้ว จึงเป็นฐานข้อมูลที่ดีและรายละเอียดมากกว่าบัตรของลูกค้าที่แสดงข้างต้น ส่วนรายละเอียดที่จำเป็นที่ควรจะได้จากลูกค้าจะได้กล่าวถึงในหัวข้อถัดไป

(5) การจัดส่งใบส่งของขวัญในช่วงเทศกาลหรือวาระพิเศษ บางคนอาจนิยมสั่งซื้อสินค้าให้เป็นของขวัญแก่บุคคลอื่นโดยอาจจะมอบหมายให้ทางกิจการผู้จำหน่ายเป็นผู้จัดส่งให้ด้วย ดังนั้นจึงควรถือโอกาสนี้ในการขอรายละเอียดเกี่ยวกับชื่อ ที่อยู่ของผู้ซื้อ และผู้รับไว้เพื่อเก็บเป็นหลักฐานข้อมูลและการจัดทำบัญชีรายชื่อลูกค้า ต่อไป

(6) การส่งบัตรกำนัล หรือแบบสอบถามในกรณีที่มีการแจกบัตรลดราคาบัตรแลกตัวอย่างสินค้าฟรี หรือแบบสอบถามให้แก่ลูกค้า เมื่อลูกค้านำบัตรเหล่านั้นมาใช้บริการ ทางกิจการควรบันทึกชื่อ-ที่อยู่ของลูกค้าไว้

(7) บัตรเครดิต เมื่อลูกค้าชำระค่าสินค้าหรือบริการทางกิจการก็สามารถจดชื่อ ที่อยู่ของลูกค้าไว้

(8) การแนะนำต่อของลูกค้า เมื่อมีลูกค้าประจำอาจขอให้ลูกค้าแนะนำชื่อ-ที่อยู่ของบุคคลใกล้ชิดของลูกค้าที่คิดว่าน่าจะสนใจสินค้าหรือบริการของทางกิจการให้หรืออาจสร้างสิ่งจูงใจให้เกิดการแนะนำรายชื่อให้กิจการ เช่น หากลูกค้าได้รับแคตตาล็อกของกิจการแนะนำชื่อ-ที่อยู่ ของเพื่อนมาได้ 4 รายชื่อจะมีของสัมมนาคุณส่งให้ถึงบ้านฟรี เป็นต้น

2) ประโยชน์การทำฐานข้อมูลลูกค้า มีดังนี้

- (1) มีข้อมูลลูกค้ากลุ่มที่ทำกำไรได้มาก
- (2) สามารถทำให้ธุรกิจอื่น ๆ กับกลุ่มลูกค้าที่มีอยู่ได้
- (3) สามารถระบुकัดเลือกลูกค้าที่มุ่งหวังได้ชัดเจนมากขึ้น
- (4) สามารถกำหนดกลยุทธ์ที่จะเปลี่ยนลูกค้าที่มุ่งหวังให้เป็นลูกค้าของกิจการ
- (5) มีข้อมูลในการทำกิจกรรมกับลูกค้า
- (6) สามารถพัฒนาการส่งเสริมการตลาดที่เหมาะสมได้
- (7) สามารถสร้างโอกาสใหม่ ๆ ทางการตลาด
- (8) สามารถพัฒนากลยุทธ์ที่จะดึงดูดลูกค้ากลุ่มนี้
- (9) สามารถวัดประสิทธิภาพของโฆษณาและการส่งเสริมการตลาด
- (10) ลดการสูญเสียและสามารถเพิ่มผลผลิต
- (11) ประเมินผลสำเร็จในกิจกรรมส่งเสริมการขายได้
- (12) ลดต้นทุน และเพิ่มปริมาณการขาย เป็นต้น

6. การกระจายสินค้า

การกระจายสินค้า ในวงการธุรกิจปัจจุบันนักการตลาดให้ความสำคัญเกี่ยวกับการกระจายสินค้าไม่น้อยกว่าตัวแปรอื่น ๆ ในด้านการตลาด หากผลิตภัณฑ์เป็นที่ต้องการของตลาด แต่ระบบการกระจายสินค้าไม่ดี เช่น ส่งสินค้าผิดพลาด ล่าช้า ผิดสถานที่ เป็นต้น เป็นความสูญเสียอันยิ่งใหญ่ เพราะทำให้ยอดขายลดลงและสูญเสียลูกค้า

1) จุดประสงค์ของการกระจายสินค้า คือ การจัดส่งสินค้าให้ลูกค้าได้ถูกต้อง ไปยังสถานที่ที่ถูกต้องในเวลาที่เหมาะสม โดยเสียค่าใช้จ่ายน้อยที่สุด ตลอดจนการให้บริการลูกค้าที่ดีที่สุด

2) บทบาทและความสำคัญของการกระจายสินค้า เป็นการเชื่อมโยงระหว่างผู้ผลิตกับผู้บริโภคหรือกล่าวได้ว่าการนำสินค้าออกจำหน่ายให้ผู้บริโภคทันตามเวลาที่ต้องการกระจายสินค้า จึงมีความสำคัญที่ผู้ประกอบการจะต้องระมัดระวังในเรื่องต่อไปนี้

- (1) สินค้าที่ถูกต้อง
- (2) เวลาที่ถูกต้อง
- (3) จำนวนที่ถูกต้อง
- (4) สถานที่ที่ถูกต้อง
- (5) รูปแบบที่ต้องการ

การจัดการกระจายสินค้า คือการนำสินค้าไปถึงมือผู้บริโภคหรือลูกค้า ซึ่งการกระจายสินค้าเกี่ยวข้องกับงานในหน้าที่อื่น ๆ ได้แก่ การเริ่มต้นจากการพยากรณ์การขายซึ่งเกี่ยวกับการวางแผนการจัดจำหน่าย และการวางแผนการผลิต ส่วนการกระจายสินค้า หมายถึง การบริหารระบบการขนส่ง ระบบช่องทางการจัดซื้อ ระบบช่องทางการจัดจำหน่าย ระบบสินค้าคงคลัง เพื่อให้ได้มาซึ่งประสิทธิภาพในการจัดซื้อวัสดุ วัตถุดิบเพื่อการผลิต และเพื่อให้ได้มาซึ่งประสิทธิภาพทางการตลาดที่จะขายสินค้าสำเร็จรูปและบริการสู่มือผู้บริโภค

3) แนวคิดทางการตลาดมุ่งการผลิต ปัจจุบันธุรกิจมุ่งให้ความสนใจแนวคิดทางการตลาดมุ่งการขายเกือบทั้งหมด แต่แนวคิดการตลาดทางการศึกษา สามารถแยกได้เป็น 2 แนวคิด คือ

(1) แนวคิดมุ่งการผลิต คือ การมุ่งถึงการจัดทรัพยากรในการสร้างผลิตภัณฑ์นำออกขายและสิ้นสุดที่การนำเสนอขายสินค้าที่มีอยู่

(2) แนวคิดมุ่งการตลาด คือ แนวทางการผลิตที่ลูกค้าต้องการดูจากความต้องการของลูกค้าเป็นหลักเพื่อตอบสนองความต้องการเหล่านั้นให้สมบูรณ์ที่สุด

กิจกรรมทางการตลาดเป็นหน้าที่ผู้ประกอบการและนักการตลาดจะต้องดำเนินการให้บรรลุเป้าหมายที่วางไว้ ซึ่งมีแนวทางการดำเนินงาน ดังนี้

(1) วิเคราะห์สภาพแวดล้อมและการวิจัยตลาด โดย การตรวจสอบผลกระทบที่เกิดจากภาวะเศรษฐกิจและการแข่งขันที่มีผลต่อการตลาด

(2) วิเคราะห์ผู้บริโภค โดย การประเมินความต้องการกระบวนกรซื้อของผู้บริโภคให้เข้าใจ

(3) วางแผนการผลิตและบริการ โดย การพัฒนา รักษาผลิตภัณฑ์ ตรา การหีบห่อ รวมทั้ง การยกเลิกผลิตภัณฑ์บางอย่าง

(4) วางแผนเกี่ยวกับราคา โดย การกำหนดช่วงราคา เทคนิคการตั้งราคา และการใช้ราคา เป็นตัวรุกหรือตั้งรับ

(5) วางแผนการจัดจำหน่าย โดยการกำหนดช่องทางการจำหน่าย การขนส่ง การเก็บรักษา การแยกแยะ การค้าส่ง การค้าปลีก

(6) วางแผนการส่งเสริมการจำหน่าย โดย การโฆษณา การขายโดยบุคคล และการ ประชาสัมพันธ์

(7) พิจารณาความรับผิดชอบต่อสังคม โดย มีความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม ความมี ศีลธรรม และเน้นประโยชน์คุณค่าของสินค้าและบริการ

(8) บริหารการตลาด โดย การวางแผนทางการตลาด การประเมินถึงความเสี่ยงและ ประโยชน์ของการตัดสินใจทางการตลาด

เรื่องที่ 2 การจัดทำแผนปฏิบัติการ

การจัดทำแผนปฏิบัติการ เป็นกระบวนการจัดการที่เป็นระบบในการประเมิน โอกาสและทรัพยากร ทางการตลาด ที่สร้างและรักษาความเหมาะสมระหว่างวัตถุประสงค์ขององค์กรกับทรัพยากรที่มี รวมทั้ง โอกาสทางการตลาดที่เปลี่ยนแปลงในระยะยาว เป้าหมายของการวางแผนปฏิบัติการทำกำไร และการเติบโต ในระยะยาว การตัดสินใจทำแผนปฏิบัติการจึงใช้ทรัพยากรในระยะยาว

การจัดทำแผนปฏิบัติการ ควรนำกลยุทธ์มาใช้เพื่อมุ่งตอบคำถาม 2 ข้อ คือ

- (1) จะทำอะไรเป็นกิจกรรมหลักในขณะนี้ และ
- (2) กิจกรรมจะบรรลุเป้าหมายได้อย่างไร

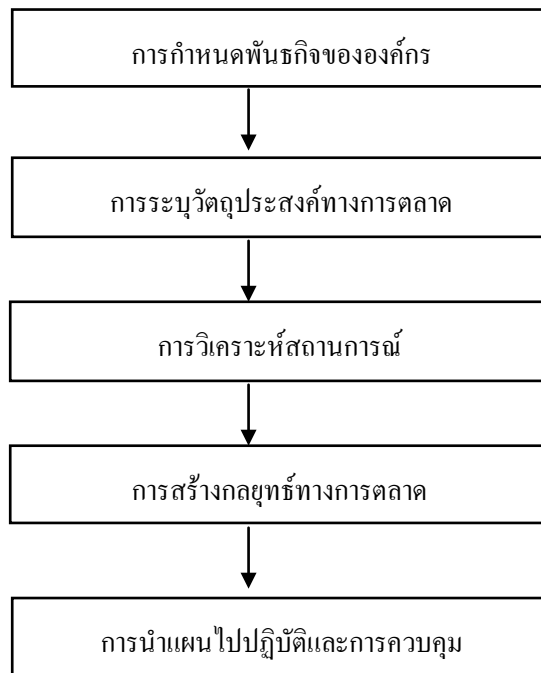
การวางแผนการตลาดเชิงกลยุทธ์ จะทำให้พนักงานทุกคนได้รู้ว่า จะปฏิบัติให้บรรลุเป้าหมายใน ระยะยาวได้อย่างไร แผนการตลาดเป็นเอกสารที่เขียนขึ้น เพื่อใช้เป็นเสมือนหนังสือเดินทาง สำหรับกิจกรรม ทางการตลาด แก่ผู้จัดการฝ่ายการตลาด

แผนการตลาดจะระบุวัตถุประสงค์ และกิจกรรมที่ต้องทำเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์นั้น การตลาดถือเป็นกิจกรรมที่ยากที่สุด ที่พนักงานและผู้บริหารเข้าใจร่วมกันและทำเพื่อนำไปสู่เป้าหมายร่วมกันดังนี้

1. การเขียนแผนการตลาดที่ชัดเจนเป็นงานที่ต้องใช้เวลา แต่เป็นพื้นฐานในการสื่อสารภายใน องค์กร
2. แผนการตลาดจะทำให้พนักงานทุกคนทราบว่า ตนมีความรับผิดชอบอะไร ต้องทำอะไร มีกรอบ เวลาในการปฏิบัติงานอย่างไร
3. แผนการตลาดบ่งบอวัตถุประสงค์และแนวทางการจัดสรรทรัพยากรเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์
4. แผนการตลาดเป็นกรอบความคิดและให้ทิศทาง ส่วนการนำไปปฏิบัติเป็นการทำงานในลักษณะ ที่จัดการกับปัญหา โอกาส และสถานการณ์

5. แผนการตลาดแสดงขั้นตอนงานที่เรียงเป็นลำดับก่อนหลังก็จริง แต่ขั้นตอนเหล่านั้นอาจเกิดขึ้นพร้อมกันหรือประสานกันได้ การเขียนแผนมีหลายรูปแบบ ขึ้นอยู่กับองค์กร พันธกิจ วัตถุประสงค์ กลุ่มเป้าหมาย และส่วนประสมทางการตลาดขององค์กรนั้น

ขั้นตอนของการทำแผนการตลาด มีดังนี้



ภาพองค์ประกอบของแผนการตลาด

การกำหนดพันธกิจขององค์กร เป็นสิ่งที่ทำให้เราได้ทราบว่าองค์กรนั้นทำธุรกิจอะไร และสิ่งใดทำให้ธุรกิจแตกต่างจากคู่แข่ง องค์กรมีวัตถุประสงค์ ปรัชญาและภาพลักษณ์เป็นอย่างไร การกำหนดพันธกิจควรเน้นประโยชน์ที่ลูกค้าจะได้รับ ลักษณะของพันธกิจที่ดี ต้องสะท้อนวิสัยทัศน์ขององค์กร

การระบุวัตถุประสงค์ทางการตลาด เป็นข้อความที่ระบุเป้าหมายที่องค์กรต้องการบรรลุ โดยใช้กิจกรรมทางการตลาด วัตถุประสงค์ที่ดี ควรมีลักษณะที่เรียกว่า “SMART” คือ

1. เจาะจง (Specific) คือ มีความเฉพาะเจาะจง ชัดเจน ต้องการผลออกมาในรูปแบบใด
2. วัดได้ (Measurable) คือ วัตถุประสงค์ต้องวัดได้ ทั้งในด้านปริมาณและคุณภาพ
3. บรรลุได้ (Achievable) คือ มีลักษณะจูงใจ อยู่บนพื้นฐานของความจริง มีความสม่าเสมอ
4. สัมพันธ์กัน (Relevant) คือ ต้องมีความสอดคล้องกับนโยบายของบริษัท
5. ระบุเวลา (Time-bound) คือ องค์กรต้องบอกว่ากิจกรรมนั้นจะเริ่มและสิ้นสุดเวลาใด

วัตถุประสงค์ที่ไม่มีกรอบเวลาที่เริ่มต้น และเวลาสิ้นสุดส่วนใหญ่แล้วจะไม่มีโอกาสบรรลุได้

การวิเคราะห์สถานการณ์ เป็นกิจกรรมที่ผู้ทำการตลาด ต้องเข้าใจสภาพแวดล้อมปัจจุบันและอนาคตสำหรับผลิตภัณฑ์ การวิเคราะห์สถานการณ์ หรืออาจเรียกว่า การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค โดยใช้เทคนิค SWOT (SWOT Analysis)

การสร้างกลยุทธ์ทางการตลาด เป็นการเลือกตลาดเป้าหมายและสร้างส่วนประสมทางการตลาด เพื่อให้เกิดความพึงพอใจแก่ตลาดเป้าหมายขององค์กร ซึ่งประกอบด้วย 3 ประการ คือ การบรรลุเป้าหมาย การสร้างส่วนประสมทางการตลาด และการวางตำแหน่งของผลิตภัณฑ์

การนำแผนไปปฏิบัติและการควบคุม เป็นกระบวนการที่ผู้ทำการตลาด ต้องดำเนินงานตามแผนการตลาดที่วางไว้ ด้วยความมั่นใจว่าจะสามารถบรรลุวัตถุประสงค์ได้ ซึ่งรายละเอียดในแผนจะระบุกิจกรรม เวลา งบประมาณ ซึ่งต้องมีการสื่อสารที่ดี

เมื่อนำแผนการตลาดไปปฏิบัติแล้ว จะต้องมีการประเมิน เพื่อให้ทราบว่า ได้ดำเนินการบรรลุตามวัตถุประสงค์เพียงใด มีอะไรที่ควรแก้ไข การวางแผนมีความสัมพันธ์ใกล้ชิดกับการควบคุม เนื่องจากแผนได้ระบุถึงสิ่งที่องค์กรต้องการบรรลุ

บทที่ 6

การขับเคลื่อนเพื่อพัฒนาธุรกิจ

สาระการเรียนรู้

การขับเคลื่อนเพื่อพัฒนาธุรกิจ เป็นกระบวนการเรียนรู้ที่มุ่งเน้นการส่งเสริมการแก้ปัญหา การแสวงหาความรู้ การบริหารจัดการทรัพยากรพัฒนาชุมชน การจัดทำแผนและการขับเคลื่อนแผน โดยตนเอง ด้วยกระบวนการคิด วิเคราะห์ ให้เกิดเป็นรูปธรรม จากการพอยู่พอกินไปสู่ความพอเพียงจนบรรลุความเข้มแข็งยั่งยืน ที่สามารถบอกตนเองได้ว่า สังคม ครอบครัวมีความอบอุ่น เศรษฐกิจมีความพอเพียงและมีการดำรงชีวิตในสิ่งแวดล้อมที่ดี

ตัวชี้วัด

1. วิเคราะห์ความเป็นไปได้ของแผนพัฒนาธุรกิจ
2. พัฒนาแผนพัฒนาอาชีพ
3. ขั้นตอนการขับเคลื่อนแผนพัฒนาอาชีพ
4. อธิบายปัญหา อุปสรรค และแนวทางแก้ไขที่เกิดจากการขับเคลื่อนแผนธุรกิจ

ขอบข่ายเนื้อหา

เรื่องที่ 1 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของแผนพัฒนาอาชีพ

เรื่องที่ 2 การพัฒนาแผนพัฒนาอาชีพ

เรื่องที่ 3 ขั้นตอนการขับเคลื่อนแผนพัฒนาอาชีพ

เรื่องที่ 4 ปัญหาอุปสรรคและแนวทางแก้ไขที่เกิดจากการขับเคลื่อนแผนธุรกิจ

เรื่องที่ 1 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของแผนพัฒนาอาชีพ

1. องค์ประกอบการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของแผนพัฒนาอาชีพ

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของแผนพัฒนาอาชีพ เป็นการสร้างความเชื่อมั่นและความมั่นใจว่าแผนพัฒนาอาชีพมีทิศทางการพัฒนาถูกต้อง สัมพันธ์กับศักยภาพของชุมชน มีความเป็นไปได้สูงในการพัฒนาอาชีพ โดยการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของแผนพัฒนาอาชีพ มีองค์ประกอบ ดังนี้

1. ทุนที่มีอยู่ของชุมชน

1) ทุนทางทรัพยากรธรรมชาติ เช่น ดินเหนียว ทราย แหล่งน้ำ ธรรมชาติ สิ่งแวดล้อม เป็นต้น

2) ทุนทางศาสนา ศิลปะ วัฒนธรรม ได้แก่

- ทุนทางศาสนา เช่น สถาปัตยกรรมทางพุทธศาสนา พระพุทธรูปสำคัญ และประวัติความเป็นมา พระนักปฏิบัติ พระนักเทศน์ เป็นต้น

- ทุนทางศิลปะ เช่น สถาปัตยกรรมทางพุทธศาสนา ศิลปะ ผ้าและเครื่องแต่งกาย ชิงงานศิลปหัตถกรรม การละเล่นพื้นบ้าน เป็นต้น

- ทุนทางวัฒนธรรมประเพณี เช่น การทำบุญตักบาตรตามประเพณี ท้องถิ่น เทศน์มหาชาติ แห่เทียนเข้าพรรษา เป็นต้น

3) ทุนทางปัญญาของชุมชน เป็นองค์ความรู้ที่มีอยู่ในชุมชน เช่น สูตรขนมหม้อแกงของจังหวัดเพชรบุรี สูตรการทำปลาสามของบ้านกล้วย อำเภอบ้านหมี่ จังหวัดลพบุรี รวมถึงผู้รู้หรือผู้ทรงภูมิปัญญา เช่น พ่อคำเคื่อง จังหวัดบุรีรัมย์ ครูสมหมาย จังหวัดลพบุรี เป็นผู้ทรงภูมิปัญญาด้านเกษตรกรรมธรรมชาติ ครูยาสุทินันท์ จังหวัดบุรีรัมย์ ท่านสมณะเสียงศีล จังหวัดสิงห์บุรี เป็นผู้ทรงภูมิปัญญา ด้านการจัดการสิ่งแวดล้อม เป็นต้น

2. ความสามารถหลักของชุมชน

การพัฒนาอาชีพของชุมชน สิ่งสำคัญที่ต้องวิเคราะห์คือ ความสามารถของชุมชนให้่องแก่ จึงจะทำการกำหนดกลยุทธ์ การสร้างคุณค่า และการเจริญเติบโต รวมถึงการสร้างความสามารถในการแข่งขันอย่างยั่งยืนต่อไปได้ถูกต้องและเหมาะสม เช่น บ้านทับพริกเป็นชุมชนที่มีความสามารถในการปลูกหน่อไม้ฝรั่ง มะละกอ ถั่วพู และพริก ทำให้เห็นว่าบ้านทับพริกเป็นแหล่งรวบรวมความสามารถหลักทางการเกษตร เกี่ยวกับความรู้ วิธีการผสมผสานความชำนาญและเทคโนโลยีการผลิตผลผลิตที่หลากหลายเข้าด้วยกัน การวิเคราะห์ความสามารถหลักของชุมชน สามารถพิจารณา ได้ดังนี้

1) ความสามารถหลักเป็นการเพิ่มศักยภาพ ทำให้ชุมชนนำผลิตภัณฑ์เจาะตลาดได้อย่างหลากหลาย

2) ความสามารถหลักจะเป็นประโยชน์ต่อลูกค้าอย่างมากในการซื้อสินค้าของชุมชน

3) ความสามารถหลักเป็นสิ่งที่คู่แข่งเลียนแบบได้ยาก

3. ความต้องการพัฒนา

เกิดจากการมองเห็นอย่างลึกซึ้งของคนในชุมชน บนฐานข้อมูลภายในตนเอง ครอบครัว และชุมชน สามารถระบุออกมาได้ทันทีและ ตรงกับความเป็นจริง ความสำคัญ การวิเคราะห์ความต้องการพัฒนา ถึงแม้จะมีการสำรวจ สอบถาม จากคนภายในชุมชนแต่จากสภาพการเปลี่ยนแปลงของสังคม เศรษฐกิจ อาจจะมีผลให้ การสำรวจทั่วไปที่พยายามจะดึงข้อมูล สภาพเศรษฐกิจ สังคมครัวเรือน ออกมา ประมวลผล วิเคราะห์แล้วแปลความหมาย นำมาใช้ทำแผนเพื่อการพัฒนาจึงมี โอกาสเกิดความคลาดเคลื่อน ต่อการพัฒนา

ดังนั้น เพื่อให้เกิดความเที่ยงตรง สอดคล้องกับสภาพความเป็นจริงมากที่สุด การวิเคราะห์ ความต้องการพัฒนา สามารถดำเนินการได้ดังนี้

1) เปิดเวทีประชาคม ทำความเข้าใจ ระบุความต้องการความจำเป็น เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการ จัดทำแผนพัฒนาอาชีพ ซึ่งข้อมูลประกอบไปด้วย

(1) ด้านเศรษฐกิจ

เป้าหมายทางเศรษฐกิจของครอบครัว

การสร้างความปลอดภัย

การสร้างรายได้สะสมทุน

การขยายพัฒนาอาชีพ

(2) รายได้คาดหวังและพอเพียงตามสภาพที่ทำได้จริงด้วยตนเอง

(3) ทุนที่มีอยู่

มีที่ดิน จำนวนเท่าไร

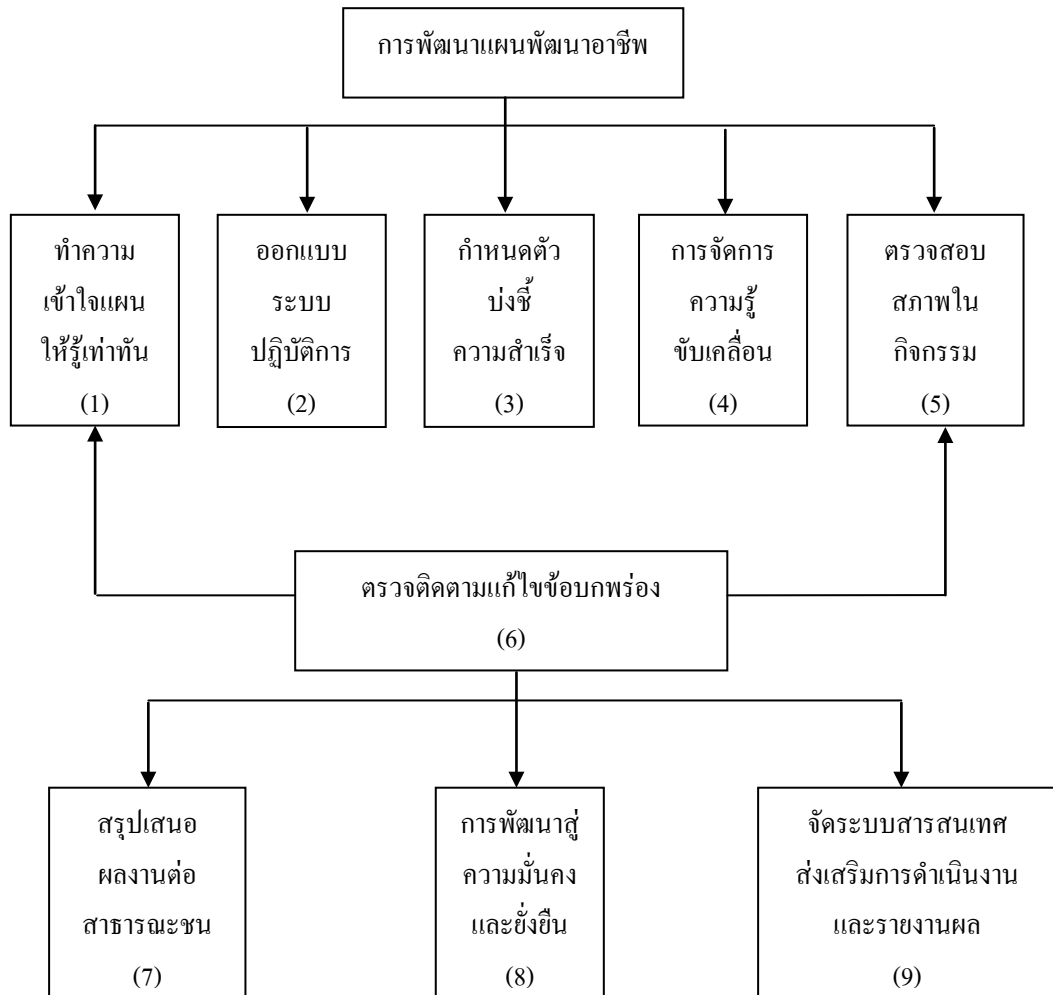
มีแรงงานที่ทำได้จริง จำนวนกี่คน

มีเงินทุนเพียงใด

2) นำข้อมูลแต่ละด้านมาสรุป วิเคราะห์ความเป็นไปได้ของแผนพัฒนาอาชีพ

เรื่องที่ 2 การพัฒนาแผนพัฒนาอาชีพ

การพัฒนาแผนพัฒนาอาชีพ เป็นการนำข้อมูลจากการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของแผนพัฒนาอาชีพ มาจัดระบบและรายละเอียดให้มีความเหมาะสมที่จะดำเนินการได้ตามศักยภาพของตนเองตามแผนภูมิ ต่อไปนี้



1. ทำความเข้าใจแผนพัฒนาโดยให้ประชาชนทั้งชุมชน ได้ร่วมเรียนรู้เป็นการสร้างความเข้าใจเพื่อให้เกิดการมีส่วนร่วมในการปฏิบัติการแก้ปัญหาตามแผน
2. ออกแบบระบบปฏิบัติการตามแผน เพื่อให้มองเห็นรายละเอียดของเป้าหมายการดำเนินการ กระบวนการ และกำหนดนโยบายเพื่อใช้ดำเนินงานให้เกิดประสิทธิภาพ
3. กำหนดตัวบ่งชี้ความสำเร็จ โดยการกำหนดตัวบ่งชี้ความสำเร็จของกิจกรรมที่กำหนดไว้ในแผนพัฒนา
4. จัดการความรู้ขับเคลื่อนระบบปฏิบัติการสู่ความสำเร็จ โดยการส่งเสริมให้ผู้นำชุมชนเป็นผู้จัดการความรู้ขับเคลื่อนสู่ความสำเร็จ

5. ตรวจสอบสภาพภายในกิจกรรมโดยจัดการเรียนรู้ให้ประชาชนมีทักษะตรวจสอบสภาพภายในกิจกรรมเพื่อการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง
6. การตรวจติดตาม แก้ไขข้อบกพร่อง การดำเนินงานตามแผน โดยการส่งเสริมให้ผู้นำชุมชนได้ปฏิบัติการ ตรวจติดตามและแก้ไขข้อบกพร่องการทำงานตามแผน
7. การเสนอผลงานต่อสาธารณชน จัดกิจกรรมส่งเสริมผู้นำชุมชนและประชาชนได้มีการแลกเปลี่ยนเรียนรู้และสรุปความรู้พร้อมการนำเสนอผลการดำเนินงาน
8. การพัฒนาสู่ความมั่นคงยั่งยืน ผู้นำชุมชนและประชาชนร่วมกันวิเคราะห์ กำหนดวางรากฐานของความมั่นคงและยั่งยืน
9. จัดระบบสารสนเทศ ส่งเสริมการดำเนินงานให้ผู้นำชุมชนและประชาชนร่วมกันนำองค์ความรู้จากกิจกรรมต่าง ๆ ของกระบวนการมาจัดเป็นระบบสารสนเทศพร้อมนำมาบูรณาการประยุกต์ใช้กับการทำงานของตนเอง

เรื่องที่ 3 ขั้นตอนการขับเคลื่อนแผนพัฒนาอาชีพ

ขั้นตอนการขับเคลื่อนแผนพัฒนาอาชีพ ศูนย์การศึกษานอกโรงเรียน ผู้นำชุมชน ภาครพัฒนา คณะทำงานและประชาชน ต้องร่วมกันดำเนินการใน 3 ประเด็น คือ

ประเด็นที่ 1 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของแผนปฏิบัติการ

ประเด็นที่ 2 การพัฒนาแผนปฏิบัติการ

ประเด็นที่ 3 จัดการความรู้การขับเคลื่อนแผนปฏิบัติการสู่ความสำเร็จ

โดยการดำเนินงานในแต่ละประเด็นมีรายละเอียด ดังนี้

1. การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของแผนปฏิบัติการ เป็นการพิจารณาร่วมกันของผู้เรียน ผู้นำชุมชน คณะทำงาน ประชาชน และภาคีเครือข่าย ความเหมาะสมของแผนปฏิบัติการกับสภาพความเป็นจริงของชุมชน โดยพิจารณาจาก

การรับได้ของประชาชนในชุมชน

การเห็นด้วยของประชาชนในชุมชน

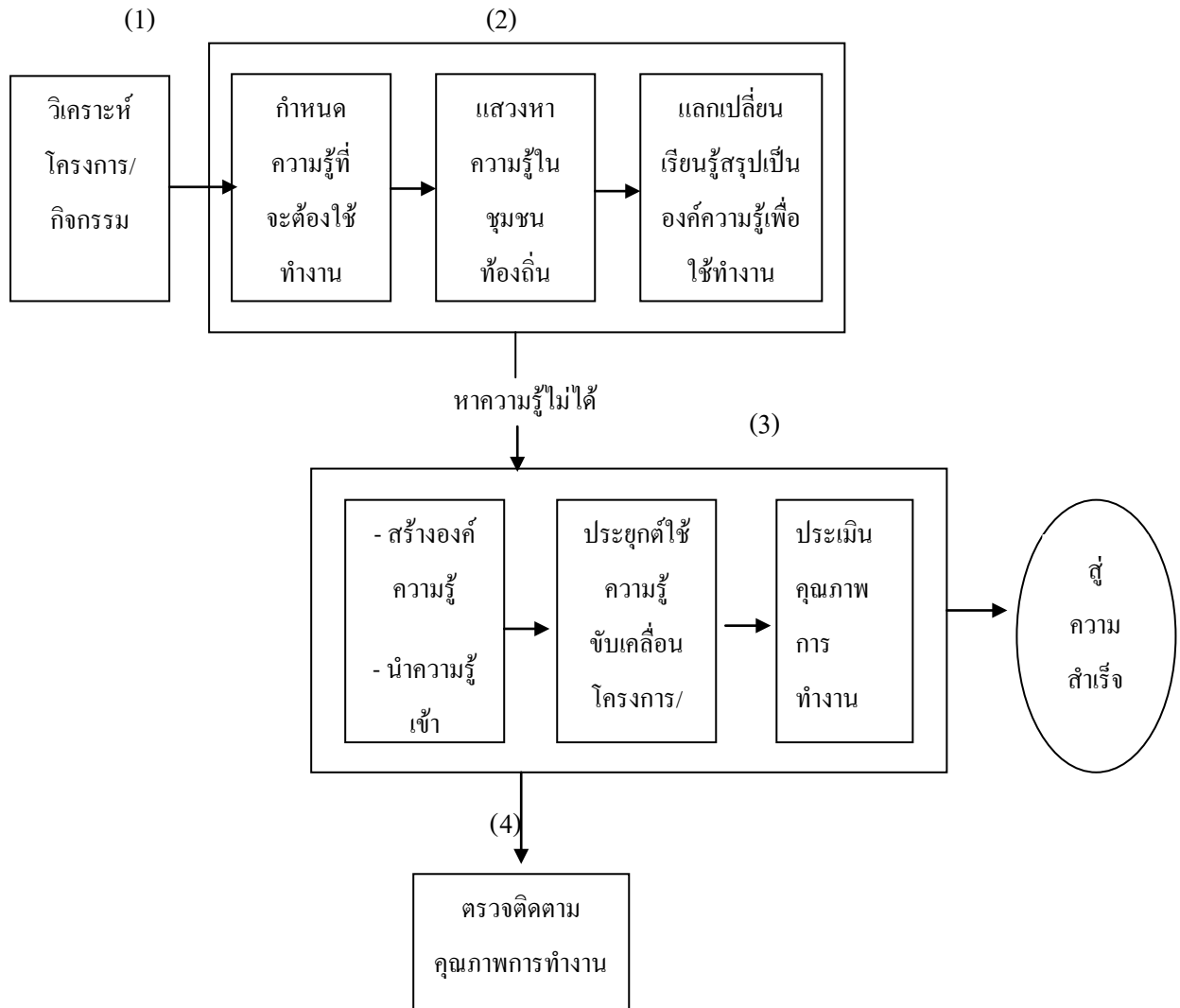
ความพร้อมของทรัพยากรที่มีอยู่ในชุมชน

ความจำเป็นที่จะต้องนำเข้าทรัพยากรจากภายนอกชุมชน

2. การพัฒนาแผนปฏิบัติการ เป็นการนำข้อมูลจากการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของแผนปฏิบัติการ มาปรับปรุงหรือพัฒนาเพื่อให้แผนปฏิบัติการมีความเหมาะสมที่จะดำเนินการได้ตามศักยภาพของชุมชน

3. จัดการความรู้การขับเคลื่อนแผน การจัดการความรู้ขับเคลื่อนแผนปฏิบัติการสู่ความสำเร็จ ครูการศึกษานอกโรงเรียน ผู้เรียน ผู้นำชุมชน ประชาชน และภาคีพัฒนา จะต้องร่วมกันดำเนินการโดยมีกระบวนการขั้นตอน ดังนี้

กระบวนการจัดการเรียนรู้



1) การวิเคราะห์โครงการ/กิจกรรม นำโครงการ/กิจกรรมที่กำหนดไว้มาวิเคราะห์ว่าโครงการ/กิจกรรมใดบ้างที่มีองค์ความรู้ พร้อมดำเนินการได้ทันที โครงการ/กิจกรรมใดบ้างที่มีองค์ความรู้ไม่เพียงพอที่จะดำเนินการ จำเป็นที่จะต้องใช้กระบวนการจัดการความรู้มาสนับสนุนการเรียนรู้ก่อนการดำเนินงาน เพื่อให้สามารถขับเคลื่อนได้

2) กระบวนการจัดการความรู้ การขับเคลื่อน โครงการ/กิจกรรมด้วยการนำสิ่งที่จำเป็นมาดำเนินการด้วยกระบวนการจัดการความรู้ประกอบด้วยกิจกรรม ดังนี้

2.1 กำหนดความรู้ที่ต้องใช้ทำงาน ด้วยการนำสิ่งที่ต้องนำมาวิเคราะห์ว่าจะต้องใช้ความรู้หรือเรียนรู้อะไรบ้าง จึงจะสามารถดำเนินการได้ ดังตัวอย่าง

โครงการ/กิจกรรม	วัตถุประสงค์	ความรู้ที่ต้องใช้งาน

2.2 การแสวงหาความรู้ในชุมชน ท้องถิ่น ด้วยการแบ่งกลุ่มงานรับผิดชอบนำหัวข้อความรู้ที่ต้องใช้ไปแสวงหาความรู้จากแหล่งความรู้ สถานประกอบการ ผู้รู้ ฯลฯ โดยวิธีการต่าง ๆ เช่น การถอดบทเรียน การฝึกทักษะประสบการณ์ จนมีความกระจ่างในความรู้

2.3 ในกรณีที่ไม่สามารถแสวงหาความรู้ในชุมชน ท้องถิ่นได้ อาจดำเนินการได้โดย

1) ประชาพิจารณ์ ด้วยการร่วมกันคิด หาเหตุผล ร่วมกันกำหนดวิธีทำ ร่วมกัน ทดลอง พัฒนาวิธีการ สรุปเป็นองค์ความรู้ของชุมชน นำไปประยุกต์ใช้

2) นำเข้าองค์ความรู้ ความรู้บางเรื่องจำเป็นต้องใช้ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะ และจำเป็นต้องรู้จริง ๆ ก็ควรเชิญผู้เชี่ยวชาญมาให้ความรู้หรือไปศึกษาหาความรู้จากผู้เชี่ยวชาญเฉพาะจากภายนอกชุมชน

2.4 การแลกเปลี่ยนความรู้ ดำเนินการต่อเนื่องจากการแสวงหาความรู้ของกลุ่มต่าง ๆ ด้วยการให้กลุ่มมาแสดงข้อมูลความรู้ที่ได้รับมาแล้ว ร่วมกันวิเคราะห์หาจุดร่วม จุดเด่น ดึงแปลงวิธีการ จัดเป็นความรู้ใหม่เพื่อใช้ทำงาน

2.5 ประยุกต์ใช้ความรู้ขับเคลื่อนโครงการ/กิจกรรม เป็นขั้นตอนการทำงานตามแผนงานโครงการ/ กิจกรรม ด้วยการนำความรู้ที่จัดไว้เข้าไปใช้ดำเนินงานในแต่ละขั้นตอน

3) การตรวจติดตามคุณภาพการทำงาน มีขั้นตอนทำงาน ดังนี้

(1) จัดตั้งให้มีคณะผู้ตรวจ ติดตาม จำนวน 3-5 คน ศึกษา ทบทวนโครงการ/กิจกรรม ทั้งหมดให้เข้าใจว่า ต้องทำอะไร

(2) จัดทำแผนการตรวจติดตาม พิจารณาว่าควรจะตรวจติดตามโครงการ/กิจกรรมใด เมื่อไร และมีจุดเน้นที่ให้ความสำคัญกับเรื่องใดบ้าง

(3) ทำความเข้าใจร่วมกันให้ชัดเจนว่า การตรวจติดตามไม่ใช่การจับผิด แต่เป็นการร่วมกันระหว่างผู้ตรวจติดตามกับคณะทำงานในการหาข้อบกพร่องที่จะทำให้งานเสียหายหรือคุณภาพต่ำลง แล้วช่วยกันแก้ไขข้อบกพร่อง

(4) การประเมินคุณภาพการทำงาน ด้วยการเปิดเวทีประชาคมให้คณะผู้ตรวจติดตามและคณะทำงานแต่ละโครงการ/กิจกรรมร่วมกันเสนอสภาพและผลการดำเนินงานต่อเวทีประชาคม เพื่อให้ประชาชนได้รับรู้และมีส่วนร่วมในการส่งเสริมในเรื่องอะไรบ้าง และจะก้าวไปข้างหน้าอย่างไร

เรื่องที่ 4 ปัญหาอุปสรรคและแนวทางแก้ไขที่เกิดจากการขับเคลื่อนแผนธุรกิจ

ในการดำเนินการขับเคลื่อนแผนธุรกิจ เป็นขั้นตอนการดำเนินงานต่อเนื่องซึ่งในระหว่างการดำเนินงานอาจมีปัญหาและอุปสรรคได้ ดังนั้น เพื่อเป็นการควบคุม ปัญหาอุปสรรค และหาแนวทางแก้ไขได้ทันต่อเวลา ไม่ปล่อยให้เกิดความเสียหาย จึงควรดำเนินการ ดังนี้

1. ตรวจสอบปัญหา อุปสรรคจากสภาพภายในของกิจกรรม

1) ทำความเข้าใจ ในโครงการ/กิจกรรม ของตนเองว่าจะต้องตรวจสอบปัญหาอุปสรรคภายในของตนเอง เพื่อนำข้อบกพร่องมาพัฒนาการดำเนินงานให้เป็นไปตามแผนที่กำหนดโดยมีขั้นตอนการดำเนินการ ดังนี้

(1) ทำความเข้าใจขั้นตอนของการทำงาน

(2) ตรวจสอบเปรียบเทียบการทำงานว่าเป็นไปตามขั้นตอนหรือไม่ มี

ปัญหาอุปสรรคและข้อบกพร่องอย่างไร

(3) ปฏิบัติการแก้ไขข้อบกพร่องและพัฒนา

2) ดำเนินการตรวจสอบ ขั้นตอนดำเนินงานว่าเป็นไปตามเกณฑ์เปรียบเทียบกับสภาพที่เป็นอยู่แล้วสรุปข้อบกพร่อง

3) ปรับปรุงแก้ไขและพัฒนา โดยนำข้อบกพร่องมากำหนดแนวทางแก้ไขและพิจารณาว่าจะมีการจัดการหรือใช้เทคโนโลยีมาพัฒนาให้ดียิ่งขึ้นอย่างไร

4) สรุปผลการตรวจสอบเป็นองค์ความรู้ บันทึกผลการตรวจสอบ ผลการแก้ไขข้อบกพร่อง ผลการพัฒนาสรุปเป็นองค์ความรู้ เพื่อพัฒนาเป็นทุนทางปัญญา

2. การตรวจสอบ ติดตาม แก้ไขข้อบกพร่องการดำเนินงานตามแผน

1) การดำเนินงาน ตรวจสอบ ติดตามและแก้ไขข้อบกพร่องให้สามารถดำเนินงานตามแผน เพื่อสร้างประสิทธิผลการทำงาน ให้เกิดผลต่อการลงทุนของตนเองด้วยการ

(1) วางแผนการตรวจ

(2) ปฏิบัติการตรวจและแก้ไขข้อบกพร่อง

(3) ปฏิบัติตามผลการแก้ไขข้อบกพร่อง

2) ปฏิบัติการจัดทำแผนการตรวจกิจกรรมว่าอยู่ในขั้นตอนใด

3) ปฏิบัติการตรวจและแก้ไขข้อบกพร่อง คณะผู้นำชุมชนดำเนินการตรวจ ดังนี้

(1) แจ้งให้ผู้รับผิดชอบทราบล่วงหน้าว่าจะตรวจการดำเนินงาน เรื่องอะไรบ้าง เพื่อให้คณะทำงานได้มีส่วนร่วมในการตรวจสอบตนเองกับผู้นำชุมชน

(2) ดำเนินการตรวจติดตาม โดยปฏิบัติการร่วมกับคณะทำงานพร้อมสรุปข้อบกพร่อง

(3) นำผลสรุปข้อบกพร่องมาร่วมกันกำหนดแนวทางแก้ไขและจัดบันทึกให้คณะทำงานผู้รับผิดชอบ ใช้ดำเนินการแก้ไข

(4) กำหนดระยะเวลากลับมาติดตามผลการแก้ไขข้อบกพร่องให้
คณะกรรมการผู้รับผิดชอบ รับทราบ

4) ปฏิบัติการติดตามผลและแก้ไขข้อบกพร่อง โดยคณะกรรมการ ดำเนินการติดตาม
ผลการแก้ไขข้อบกพร่อง ดังนี้

- (1) ให้คณะกรรมการแสดงผลการแก้ไขข้อบกพร่อง
- (2) คณะทำงานวินิจฉัยผลการแก้ไขข้อบกพร่องว่าประสบผลสำเร็จ
เพียงใด และจะพัฒนาต่อเนื่องอย่างไร
- (3) สรุปผลการแก้ไขข้อบกพร่องเป็นองค์ความรู้

กิจกรรมที่ 1

ให้ผู้เรียนสรุปความรู้ เนื้อหาสาระสำคัญที่เรียนรู้จากหน่วยการเรียนรู้ และตอบคำถามตามหัวข้อต่อไปนี้อย่างสั้นๆ พอเข้าใจ

1. การประกอบธุรกิจต้องอาศัยปัจจัยอะไรบ้าง.....
.....
2. ประเด็นสำคัญเกี่ยวกับแผนธุรกิจมีอะไรบ้าง.....
.....
3. ขั้นตอนการทำแผนธุรกิจ มีอะไรบ้าง.....
.....
4. การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของแผนพัฒนาอาชีพ มีอะไรบ้าง.....
.....

กิจกรรมที่ 2

เมื่อผู้เรียนรู้เรื่องการขับเคลื่อนเพื่อพัฒนาธุรกิจไปแล้ว ท่านคิดว่าความรู้ที่ท่านศึกษาเรียนรู้มานำไปใช้ประโยชน์อะไรบ้างอธิบายพอเข้าใจ

.....

.....

.....

.....

กิจกรรมที่ 3

ให้ผู้เรียนนำประเด็นต่อไปนี้พูดคุย อภิปรายในกลุ่มเพื่อน แล้วสรุปความคิดเห็น จากการพูดคุยและอภิปรายมาสรุป โดยมีประเด็นต่อไปนี้

1. เพราะอะไรจึงต้องเรียนรู้เรื่องการขับเคลื่อนเพื่อพัฒนาธุรกิจ
2. ถ้าไม่มีความรู้ความเข้าใจเรื่องการขับเคลื่อนเพื่อพัฒนาธุรกิจ จะเกิดอะไรขึ้น

.....

.....

.....

.....

.....

บทที่ 7

โครงการพัฒนาอาชีพ

สาระการเรียนรู้

โครงการพัฒนาอาชีพเป็นการจัดกิจกรรมเพื่อนำไปสู่การปฏิบัติ โดยมีการกำหนดรายละเอียดอย่างมีระบบและมีความสัมพันธ์ว่าใครทำอะไร ที่ไหน อย่างไร เมื่อไร เท่าไร ทำไม่ และหวังผลอะไร เพื่อให้บรรลุเป้าหมายตามที่กำหนดไว้

ตัวชี้วัด

1. อธิบายความสำคัญของการทำโครงการพัฒนาอาชีพ
2. เขียนโครงการ
3. เขียนแผนปฏิบัติการ
4. ตรวจสอบโครงการได้ถูกต้องและเหมาะสม

ขอบข่ายเนื้อหา

เรื่องที่ 1 ความสำคัญของโครงการพัฒนาอาชีพ

เรื่องที่ 2 ขั้นตอนการเขียนโครงการพัฒนาอาชีพ

เรื่องที่ 3 การเขียนแผนปฏิบัติการ

เรื่องที่ 4 การตรวจสอบโครงการพัฒนาอาชีพ

เรื่องที่ 1 ความสำคัญของโครงการพัฒนาอาชีพ

1. ความหมายของโครงการพัฒนาอาชีพ

จากแผนปฏิบัติการ เพื่อการพัฒนาอาชีพที่กำหนดไว้แล้วนั้น การนำแผนสู่การปฏิบัติ เพื่อให้มีทิศทางและขอบเขตการดำเนินงานที่ชัดเจนจะต้องมีการจัดทำโครงการปฏิบัติการควบคุมการดำเนินงานไว้

โครงการ หมายถึง งานที่กำหนดจะทำในระยะหนึ่ง เพื่อแก้ปัญหาหรือตอบสนองความต้องการที่เกิดขึ้นโดยระบุว่าทำอะไร เมื่อไร ใช้ปัจจัยอะไร เท่าไร และมีวิธีการดำเนินงานอย่างไร เมื่อสิ้นสุดระยะเวลา ปัญหาหรือความต้องการนั้น ได้รับการตอบสนองจะถือว่าโครงการนั้นสิ้นสุด

การดำเนินงานในรูปโครงการเป็นวิธีการบริหารจัดการที่ดี เพราะทำให้เกิดความชัดเจน มีเหตุผล เกิดความเข้าใจที่ถูกต้องตรงกัน และสามารถขยายผลการดำเนินงานได้ เพื่อพัฒนากิจกรรมหรืองานนั้นให้มีความเจริญก้าวหน้าต่อไป

2. ลักษณะของโครงการที่ดี

โครงการที่ดีจะต้องกำหนดรายละเอียดในโครงการให้ชัดเจนและมีความสัมพันธ์กันว่า ใครทำอะไร ที่ไหน อย่างไร เมื่อไร เท่าไร ทำไม และหวังผลอะไร โดยลักษณะของโครงการที่ดีสรุปได้ ดังนี้

1. ต้องกำหนดวัตถุประสงค์ให้ชัดเจนและเข้าใจง่าย โดยเน้นการกำหนดสิ่งที่ต้องการให้เกิดเมื่อโครงการสิ้นสุดลง เช่น สามารถจัดทำบัญชีครัวเรือนได้ถูกต้องและสามารถลดค่าใช้จ่ายได้อย่างน้อย ร้อยละ 10 ของรายได้ทั้งหมด

2. สามารถนำไปปฏิบัติงานได้จริง ไม่เป็นโครงการที่เลื่อนลอย เพื่อฝัน สบายหู

3. สอดคล้องกับสภาพความเป็นจริงทางสังคม วัฒนธรรม เศรษฐกิจ และการเมือง ตอบสนองต่อความต้องการและความสำคัญของกลุ่มเป้าหมาย และไม่เกินความรู้ความสามารถของผู้ปฏิบัติ

4. มีรายละเอียดของสิ่งต่าง ๆ ที่เป็นองค์ประกอบของโครงการ เช่น วิธีการปฏิบัติ ระยะเวลาที่แน่นอนตั้งแต่เวลาเริ่มต้นและสิ้นสุดโครงการเพื่อเป็นประโยชน์ต่อการกำหนดค่าใช้จ่าย และทรัพยากร

5. ระบุทรัพยากรและแหล่งทรัพยากร ที่จำเป็นต้องใช้อย่างชัดเจนตลอดจนงบประมาณและแหล่งเงินทุนที่ต้องใช้ในการดำเนินงาน

6. ผลที่คาดว่าจะได้รับต้องสอดคล้องกับเป้าหมายและวัตถุประสงค์ของโครงการที่กำหนดไว้

3. การเตรียมการเขียนโครงการ

การประกอบอาชีพสามารถแบ่งออกได้ 2 ประเภทใหญ่ ๆ ได้แก่ อาชีพที่ประกอบการเอง กับอาชีพรับจ้าง ในการเขียนโครงการจำเป็นที่ผู้เรียนต้องรู้ว่าไม่ว่าจะเป็นอาชีพประเภทใด ต้องมีการเตรียมข้อมูลให้พร้อมก่อนการเขียนโครงการมีรายละเอียดดังนี้

1) แนวทางการเตรียมข้อมูลก่อนการเขียนโครงการสำหรับอาชีพที่ประกอบการเอง

(1) พิจารณาเรื่องทุน การดำเนินงานอาชีพให้ประสบความสำเร็จต้องศึกษาข้อมูลว่าอาชีพนั้นต้องใช้ทุนมากน้อยเพียงไร ในเรื่องอะไรบ้าง มีทุนพอหรือไม่ ถ้าไม่พอจะหาได้จากแหล่งทุนที่ใดบ้าง การคิดอัตราดอกเบี้ยของแหล่งทุนเป็นอย่างไร ต้องใช้หลักประกันอะไร แล้วมีหลักประกันหรือไม่ เงื่อนไขการกู้เงินเป็นอย่างไร ประเด็นรายละเอียดเหล่านี้ต้องพิจารณาให้รอบคอบ เพื่อให้สามารถคำนวณทุนในการดำเนินงานได้เหมาะสมและไม่ก่อให้เกิดปัญหาระหว่างดำเนินงานโครงการ

(2) พิจารณาเรื่องแรงงาน การประกอบการเองต้องใช้แรงงาน ผู้ประกอบการต้องคิดว่าใช้แรงงานมากหรือน้อยเพียงไรควรเป็นแรงงานเพศหญิงหรือเพศชาย ใช้แรงงานเองในครอบครัวหรือต้องใช้แรงงานจากภายนอก ถ้าต้องใช้แรงงานจากภายนอกครอบครัวจะหาแรงงานได้ในชุมชนหรือต้องหาจากที่อื่น หากเป็นแรงงานในชุมชนอาจมาทำงานเช้ากลับเย็น ไม่ต้องเตรียมที่พัก หากมาจากภายนอกชุมชนต้องเตรียมที่พักให้ ผู้ประกอบการต้องพิจารณาให้รอบคอบและย้อนกลับไปคิดเรื่องทุนด้วย

(3) พิจารณาเรื่องการตลาด ซึ่งการตลาดนี้ต้องพิจารณาว่าอาชีพที่ดำเนินการอยู่นั้นเป็นที่ต้องการของคนในชุมชนหรือแหล่งใกล้เคียงเพียงใด มีคู่แข่งหรือไม่ เพราะอาชีพที่ประสบความสำเร็จมากที่สุด คือ อาชีพที่ปราศจากคู่แข่ง นอกจากนี้ ต้องพิจารณาถึงนิสัยการใช้จ่ายของคนในชุมชนตลอดจนกำลังซื้อด้วยว่าจะเป็นอย่างไรร

(4) พิจารณาเรื่องการจัดการ การจัดการเป็นหัวใจสำคัญของการประกอบอาชีพ อิสระ หลายคนมีทุน มีแรงงาน ตลาดมีความต้องการ แต่ดำเนินงานอาชีพไม่ประสบความสำเร็จเนื่องจากจัดการอาชีพไม่เป็น จึงจำเป็นที่ผู้ประกอบการต้องมีความรู้ในเรื่องการจัดการอาชีพ ในอาชีพที่ประกอบการให้มากที่สุด การจัดการที่วันนี้ได้แก่ การบริหารเรื่องการลงทุนทำอย่างไรจึงจะให้การลงทุนทุกบาททุกสตางค์ได้ผลคุ้มค่า การบริหารการทำงานให้มีการทำงานอย่างมีระบบ การบริหารด้านการตลาดให้มีคนรู้จักสินค้าเกิดความประทับใจในสินค้า

(5) พิจารณาความถนัดของตนเอง สิ่งสำคัญเหนือสิ่งอื่นใดในการดำเนินงานอาชีพ คือ ความถนัด ความสามารถ อุปนิสัย ความพร้อมของผู้ประกอบการในการประกอบอาชีพว่าชอบหรือไม่ ถนัดหรือไม่ ทำได้หรือไม่ ถ้าทำได้ก็พิจารณาสิ่งประกอบอื่น ๆ ดังที่ได้กล่าวมาแล้ว

(6) พิจารณาอาชีพที่ดำเนินการว่ามีความสอดคล้องกับชุมชนหรือไม่ หากเป็นอาชีพที่ต้องใช้น้ำ มีแหล่งน้ำพอเพียงหรือไม่ เส้นทางคมนาคมและการติดต่อกับชุมชนอื่นมีสภาพอย่างไร คนในชุมชนมีความเชื่อ หรือขนบธรรมเนียมประเพณีเป็นอย่างไร บางอาชีพอาจไปขัดกับความเชื่อของคนในชุมชนเป็นส่วนมากหรือไม่ เช่น ตัดสินใจเลี้ยงหมูในขณะที่คนในชุมชนส่วนใหญ่นับถือศาสนาอิสลามหรือชูดบ่อเลี้ยงปลาในบริเวณใกล้วัด

2) แนวทางการเตรียมข้อมูลก่อนการเขียน โครงการสำหรับอาชีพรับจ้าง

(1) ค่าจ้างแรงงานมากหรือน้อย การพิจารณาว่าค่าจ้างมากหรือน้อยนั้นจะพิจารณาจากตัวเงินที่ได้รับอย่างเดียวไม่ถูกต้อง ต้องเปรียบเทียบกับเวลาที่ต้องทำงานด้วยว่ากี่ชั่วโมง เพราะบางสถานประกอบการให้เงินเดือนมากกว่าสถานประกอบการอื่น แต่ให้ทำงานตั้งแต่เช้าเลิกค่าเวลาพักผ่อนไม่มี

รายได้จากงานที่ทำจะคุ้มกับสุขภาพร่างกายของเราหรือไม่ ดังนั้นการพิจารณาค่าจ้างแรงงานจึงต้องพิจารณาให้รอบด้าน

(2) สถานประกอบการหลายแห่งต้องการผู้ที่มีความรู้ ความสามารถเฉพาะในแต่ละสาขา ต้องพิจารณาว่ามีความรู้ความถนัดตรงกับงานนั้นหรือไม่

(3) ความก้าวหน้าในอาชีพ ควรพิจารณาว่าถ้าเข้าไปทำงานรับจ้างในสถานประกอบการแล้ว จะมีโอกาสก้าวหน้าได้อย่างไร บางสถานประกอบการสนับสนุนให้บุคลากรมีความก้าวหน้าโดยการให้มีการฝึกอบรมเพิ่มเติมความรู้ส่งไปศึกษาดูงาน แต่บางสถานประกอบการไม่มีการพัฒนาบุคลากรหรือสถานประกอบการบางแห่งจ่ายค่าแรงงานตามจำนวนชิ้นงานที่ทำได้ ไม่มีการพัฒนาความรู้แต่อย่างใด

กิจกรรมที่ 1

วิเคราะห์ข้อมูลเพื่อการจัดทำโครงการพัฒนาอาชีพ

ให้ผู้เรียนวิเคราะห์ข้อมูลแล้วบันทึกข้อมูลตามความเป็นจริงตามหัวข้อต่อไปนี้

1. อาชีพที่ประกอบการ.....
2. ประเภทของอาชีพ ประกอบการเอง
 รับจ้าง

ข้อมูลวิเคราะห์อาชีพประกอบการเอง		ข้อมูลวิเคราะห์อาชีพรับจ้าง	
ประเด็น	ข้อมูลสภาพจริง	ประเด็น	ข้อมูลสภาพจริง
1.ทุน 2.แรงงาน 3. ตลาด 4. การจัดการ 5. ความถนัด 6. ความสอดคล้อง กับชุมชน		1.ค่าจ้างแรงงาน 2. ความรู้กับงานอาชีพ ที่ทำ 3. ความก้าวหน้าใน อาชีพ	

เรื่องที่ 2 ขั้นตอนการเขียนโครงการพัฒนาอาชีพ

ข้อมูลที่ต้องใช้ในการเขียนโครงการพัฒนาอาชีพ

1. ข้อมูลที่นำมาใช้กำหนดโครงการพัฒนาอาชีพ จะคล้ายกับการจัดทำแผนแต่จะมีรายละเอียดของแต่ละกิจกรรมมากกว่าข้อมูลที่จำเป็นเหล่านี้ได้แก่

1. **ความต้องการของตลาด** ก่อนที่จะเลือกการประกอบอาชีพใด ๆ จะต้องมีการสำรวจสภาพและความต้องการของชุมชนที่จะใช้เป็นแหล่งประกอบอาชีพ เช่น จำนวนประชากรในชุมชน มีเด็ก ผู้ใหญ่ ผู้หญิง คนสูงอายุประกอบอาชีพอะไร มีฐานะอย่างไร มีรายได้โดยเฉลี่ย สภาพความเป็นอยู่ ความนิยมสินค้าหรือบริการในลักษณะใด ซึ่งสินค้าหรือบริการที่ตัดสินใจจะผลิตนั้นมีผู้ดำเนินการอยู่หรือไม่ หรือมีอยู่แล้ว ไม่เพียงพอหรือไม่มีคุณภาพ ส่วนของเรานั้นจะพัฒนาให้แตกต่างจากสินค้าของผู้อื่นอย่างไร การสำรวจความต้องการนี้อาจมีวิธีการสอบถาม การสังเกต สถิติจากหน่วยงานของภาครัฐและเอกชน เพื่อทราบปริมาณความต้องการของตลาดว่าผลิตสินค้าไปแล้วคุ้มทุนหรือไม่

2. **ความพร้อมในการประกอบอาชีพ** เมื่อตัดสินใจเลือกอาชีพแล้ว จะต้องพิจารณาความพร้อมด้านต่าง ๆ ของอาชีพนั้น ๆ ว่ามีมากน้อยเพียงใด ได้แก่

2.1 **ความรู้ความสามารถเกี่ยวกับอาชีพ** โดยพิจารณาว่าจะต้องใช้ความรู้ความสามารถด้านใดบ้าง ผู้ประกอบการมีพื้นความรู้มากน้อยเพียงใด ความรู้ที่ยังขาดอยู่จะสามารถศึกษาความรู้เพิ่มเติมด้วยวิธีใด

2.2 **สถานที่** ที่จะใช้ประกอบการก็มีความสำคัญที่จะต้องพิจารณา การประกอบอาชีพบางอย่างขึ้นอยู่กับการใช้สถานที่ด้วย เช่น ใช้เนื้อที่มากสำหรับการประกอบอาชีพเกษตร สถานที่ตั้งอยู่ในแหล่งชุมชนสำหรับอาชีพค้าขาย เป็นต้น

2.3 **เงินทุน** ต้องใช้เงินทุนเท่าใดสำหรับอาชีพที่ประกอบการ มีเงินทุนหรือยัง หากยังไม่มีจะจัดหาอย่างไร ที่ใด

2.4 **วัสดุอุปกรณ์** จะต้องใช้วัสดุอุปกรณ์อะไรบ้างและมีหรือยัง หากยังไม่มี มีวิธีการที่จัดหาได้อย่างไร แหล่งซื้ออยู่ที่ใด

2.5 **ผู้ร่วมงาน** ต้องพิจารณาผู้ร่วมงานว่ามีความจำเป็นต้องมีกี่คน ใครบ้าง แต่ละคนมีความรู้ความสามารถด้านใดบ้าง หรือควรมอบหมายงานด้านใดให้รับผิดชอบ

2. ข้อมูลเพื่อเขียนโครงการพัฒนาอาชีพ

การให้ได้ข้อมูลเพื่อการเขียนโครงการพัฒนาอาชีพ มีหลายวิธี ซึ่งผู้เรียนอาจใช้วิธีเดียวหรือหลายวิธีประกอบกันก็ได้ วิธีการเหล่านี้ได้แก่

1. จากเอกสาร หนังสือ ได้แก่ หนังสือทั่วไป หนังสือรายปี หนังสืออ้างอิง หนังสือพิมพ์ เอกสารรายงานต่าง ๆ

2. จากสื่อทางไกลต่าง ๆ เช่น จากรายการโทรทัศน์ วิทยุ

3. จากหน่วยงานต่าง ๆ การดำเนินงานของหน่วยงานจะมีข้อมูลที่น่าสนใจ เช่น ราคาขายส่งขายปลีกในรอบปี ปริมาณการผลิต ลักษณะของสินค้าที่ตลาดต้องการ หน่วยงานเหล่านี้ เช่น กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ พืชจังหวัด กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

4. ผู้รู้ในชุมชน โดยการสอบถามผู้รู้ในชุมชน เช่น ผู้นำในหมู่บ้าน ครู อาจารย์ นักวิชาการ

5. จากการสำรวจ เราสามารถดำเนินการสำรวจภายในชุมชนด้วยตนเอง เพื่อให้ได้ข้อมูลที่ชัดเจนและถูกต้อง เช่น สำรวจราคาของสินค้า เราอาจสอบถามจากผู้ขายได้โดยตรงหลาย ๆ คน

6. จากการสังเกต อาจใช้วิธีการสังเกตก็ได้ เช่น สังเกตวิธีการขายของผู้ประกอบการบางคนที่ทำให้สินค้าขายดีกว่าผู้อื่น

7. การสัมภาษณ์ ใช้วิธีนี้เพื่อให้ได้ข้อมูลที่มีรายละเอียด เช่น วิธีและเทคนิคการทำขนมจิบ เราอาจจะต้องใช้เวลาสัมภาษณ์นานกว่าวิธีอื่น ๆ ซึ่งจะต้องจดหัวข้อไปล่วงหน้าก่อน เพื่อให้ได้ข้อมูลที่ครบถ้วนสมบูรณ์

3. การเขียนโครงการพัฒนาอาชีพ

โครงการเป็นการกำหนดรายละเอียดในสิ่งที่จะทำอย่างมีความสัมพันธ์ เพื่อใช้ในการควบคุมการดำเนินงานอาชีพให้ดำเนินไปอย่างเป็นระบบ

การเขียนโครงการพัฒนาอาชีพ มีรายการที่ต้องจัดทำข้อมูลและรายละเอียด ดังนี้

1) ชื่อโครงการ

ชื่อโครงการจะต้องมีความชัดเจน เฉพาะเจาะจงเข้าใจง่ายว่าจะกระทำการใด เช่น โครงการเลี้ยงไก่เนื้อ โครงการปลูกกล้วยน้ำว้า

2) หลักการและเหตุผล

การเขียนหลักการและเหตุผล เป็นการนำเสนอข้อมูลที่แสดงให้เห็นถึงเหตุผลและความจำเป็นหรือความสำคัญและที่มาของโครงการ โดยผู้เขียนจะต้องระบุถึงสภาพปัญหา เหตุผลความจำเป็นพร้อมจัดหาข้อมูลมาสนับสนุนให้ชัดเจน เช่น สถิติข้อมูลจากหน่วยงานภาครัฐ สภาพปัญหาของชุมชนที่ผ่านการประชุมประชาคม หรือนโยบายภาครัฐจากส่วนกลาง ส่วนท้องถิ่นซึ่งจะต้องแสดงให้เห็นถึงความสอดคล้อง และชี้ให้เห็นถึงข้อดีของการดำเนินงาน โครงการและข้อเสียหากไม่มีการดำเนินงาน โครงการ

3) วัตถุประสงค์

วัตถุประสงค์เป็นข้อความที่แสดงถึงความต้องการหรือผลของการกระทำสิ่งหนึ่งสิ่งใดที่ชัดเจน สามารถปฏิบัติวัดและประเมินผลได้ โครงการหนึ่ง อาจจะมีวัตถุประสงค์เพียงข้อเดียวหรือหลายข้อก็ได้

4) เป้าหมาย

เป้าหมาย เป็นการกำหนดผลงานตามโครงการไว้ล่วงหน้าว่า เมื่อดำเนินงานตามโครงการไปแล้วจะได้ผลอะไร อย่างไร การกำหนดเป้าหมาย จะมีการกำหนดใน 2 ลักษณะ คือ

(1) เป้าหมายเชิงปริมาณ เป็นการกำหนดผลงานในด้านปริมาณว่าจะได้งาน กี่ชิ้น กี่คน กี่เล่ม กี่ชุด กี่ตำบล กี่แห่ง ฯลฯ

(2) เป้าหมายเชิงคุณภาพ เป็นการกำหนดคุณภาพของผลงานที่ระบุไว้ในเชิงปริมาณว่างานที่ได้จากโครงการนั้นคืออะไร มีคุณค่าอย่างไร เกิดประโยชน์อย่างไร ฯลฯ

5) วิธีดำเนินการ

วิธีดำเนินการ เป็นการเขียนขั้นตอนรายละเอียดภารกิจที่จะต้องปฏิบัติ เพื่อให้งานบรรลุตามวัตถุประสงค์ของโครงการ ดังนั้น ในการเขียนวิธีดำเนินงานจึงควรคำนึงถึงประเด็นต่อไปนี้

(1) จำแนกเป็นกิจกรรมย่อยหลาย ๆ กิจกรรมเรียงตามลำดับ ตั้งแต่เริ่มต้นการดำเนินงานจนกระทั่งเสร็จสิ้นโครงการให้ชัดเจน

(2) กิจกรรมแต่ละกิจกรรมจะต้องกำหนดระยะเวลา โดยกำหนดเป็นปฏิทินปฏิบัติงาน

ตัวอย่าง

ปฏิทินปฏิบัติโครงการปลูกกล้วยน้ำว้า 2 ไร่

ที่	กิจกรรม	ระยะเวลาปฏิบัติงานตั้งแต่ 1 ม.ค. - 31 ธ.ค. 53											หมายเหตุ	
		มค	กพ	มีค	เมย	พค	มิย	กค	สค	กย	ตค	พย		ธค
1	ศึกษาข้อมูลต่าง ๆ เช่น ด้านตลาดแหล่งขาย ปัจจัยการผลิต	—												
2	เขียนโครงการ		—											
3	จัดหาและรวบรวมวัสดุ อุปกรณ์ เงินทุน สถานที่ แรงงาน ทักษะต่าง ๆ		—											
4	เตรียมแปลงปลูกกล้วย		—											
5	ปลูกกล้วย			—										
6	ดูแลรักษาโดยให้ปุ๋ย ป้องกันกำจัดศัตรูพืช				—									
7	ตัดกล้วยและจัดจำหน่าย												—	
8	ตกแต่งกอกล้วย									—		—		

เมื่อจัดทำปฏิทินปฏิบัติงานแล้วจะต้องตรวจสอบความพร้อมของปัจจัยการผลิต ความรู้ความสามารถของเจ้าของ แรงงาน เงินทุน แหล่งจำหน่าย ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานอาชีพ เป็นการเตรียมความพร้อมก่อนการดำเนินงานโดยใช้การตรวจสอบรายการต่าง ๆ ดังตัวอย่างต่อไปนี้

ที่	รายการ	มี		ไม่มี	จัดหาได้อย่างไร
		พอเพียง	ขาด		
1	รถแทรกเตอร์สำหรับเตรียมดิน	/			
2	จอบ		/		
3	วัสดุอุปกรณ์				
4	ปุ๋ย	/			
5	สารเคมีปราบศัตรูพืช	/			
6	หน่อกล้วย		/		
7	ที่ดิน	/			
8	แรงงาน		/		
9	เงินลงทุน		/		
10	แหล่งจำหน่าย	/			
	ฯลฯ				

6) ระยะเวลาในการดำเนินงานโครงการ

การกำหนดระยะเวลาดำเนินกิจกรรมตามโครงการให้ระบุการเริ่มต้นกิจกรรมจนกระทั่งสิ้นสุด เช่น ตั้งแต่ 1 มกราคม 2553 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2553

7) งบประมาณ

การกำหนดงบประมาณเป็นการแสดงข้อมูลในรูปของตัวเงินหรือสิ่งของที่ดีค่าเป็นเงิน โดยจะต้องแจกแจงให้ชัดเจนว่าจะใช้เงินในรายการใดบ้าง เช่น ค่าแรงงาน ค่าขนส่ง ค่าวัสดุอุปกรณ์ ในแต่ละรายการจะกำหนดใช้งบประมาณเท่าไร ถ้าจะให้สมบูรณ์ควรประมาณรายได้ที่คาดว่าจะได้รับไว้ด้วย เพื่อนำไปใช้ในการจัดการงานอาชีพ ให้มีความคล่องตัวและใช้ในการปรับงบประมาณ ค่าใช้จ่าย เพื่อให้เกิดความสมดุล หรือผลกำไรในการดำเนินงานอาชีพ ดังตัวอย่างต่อไปนี้

ตัวอย่างการจัดทำงบประมาณค่าใช้จ่ายโครงการปลูกกล้วยน้ำว้า 2 ไร่

งบประมาณที่ต้องใช้			รายได้ที่คาดว่าจะได้รับ		
ที่	รายการ	จำนวนเงิน (บาท)	ที่	รายการ	จำนวนเงิน (บาท)
1	ค่าแรงเตรียมแปลงปลูก 3 วัน วันละ 100 บาท	300	1	ตัดกล้วยขาย 10,000 ลูก (ร้อยละ 10 บาท)	1,000
2	ค่าหน่อกล้วย 150 หน่อ ๆ ละ 5 บาท	750	2	ตัดกล้วยขาย 20,000 ลูก (ร้อยละ 20 บาท)	4,000
3	ค่าแรงปลูกกล้วย 4 วัน ๆ ละ 100 บาท	400	3	ขายใบตอง	500
4	ค่าปุ๋ย 3 กระสอบ ๆ ละ 100 บาท	300	4	ขายหน่อกล้วย 100 หน่อๆ ละ 5 บาท	500
5	ค่าสารเคมีกำจัดศัตรูพืช	500	5	ขายปลีกล้วย	300
6	ค่าแรงตัดกล้วย 10 วัน ๆ ละ 100 บาท	1,000		รวม	4,250
7	ค่าสีกรรอกของรถแทรกเตอร์	200			
8	ค่าเช่าที่ดิน	300			
9	ค่าดอกเบี้ย	200			
10	ค่าน้ำมันรถ	300			
	รวม	6,300			

8) เครือข่าย

เครือข่าย หมายถึง หน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชน กลุ่มบุคคล ชุมชนและแหล่งวิชาการที่มีส่วนร่วมส่งเสริม สนับสนุน ประสานงานและมีการจัดกิจกรรมเชื่อมโยงและเกื้อหนุนกัน ในการระดมเครือข่ายจึงต้องกำหนดให้ชัดเจนว่า เครือข่ายมีหน่วยงานหรือบุคคลใดบ้าง และมีส่วนเกี่ยวข้องกับการดำเนินงานโครงการนี้อย่างไร

9) การประเมินผลและรายงานผลโครงการพัฒนาอาชีพ

การประเมินผลและรายงานผลโครงการพัฒนาอาชีพ เป็นการระบุว่าการดำเนินงานโครงการนี้กำหนดจะประเมินผลโครงการนี้อย่างไร ด้วยวิธีการใด การประเมินโครงการนี้สามารถแบ่งเป็น 3 ระยะ คือ

1. ประเมินผลก่อนดำเนินโครงการ เป็นการตรวจสอบความพร้อมของปัจจัยต่าง ๆ ที่ต้องใช้ ได้แก่ เงินลงทุน วัสดุ อุปกรณ์ แรงงาน ตลาด ระบบการจัดการ ความถนัด ความสอดคล้องของอาชีพกับชุมชน เพื่อไม่ให้เกิดความผิดพลาดในระยะเริ่มต้น โครงการงาน

2. ประเมินผลระหว่างดำเนินโครงการ เป็นการประเมินระหว่างการทำงานเพื่อทราบความก้าวหน้าของงาน แนวโน้มความสำเร็จของโครงการ และมีปัญหาอุปสรรคอะไรบ้างเพื่อหาวิธีแก้ไข

3. ประเมินผลเมื่อสิ้นสุดโครงการเป็นการประเมินผลเพื่อหาข้อสรุปเมื่อสิ้นสุดโครงการแล้วว่า ประสบผลสำเร็จตามวัตถุประสงค์และเป้าหมายหรือไม่ เพราะเหตุใด มีปัญหาอุปสรรคอย่างไรและมีวิธีแก้ไขอย่างไร

วิธีการประเมินผลมีหลายวิธี อาจใช้หลาย ๆ วิธีประกอบกันก็ได้ เช่น แบบประเมิน การอภิปราย โดยดำเนินการเมื่อโครงการสิ้นสุดลงตามระยะเวลาที่กำหนด จากนั้น ประมวลข้อมูลการดำเนินงานสรุปเป็นรายงานทุกครั้ง เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการดำเนินงานครั้งต่อไป หรือรายงานให้เจ้าของกิจการอาชีพทราบ

10) ผู้รับผิดชอบโครงการพัฒนาอาชีพ

กำหนดระบุชื่อผู้รับผิดชอบโครงการพัฒนาอาชีพ ในกรณีที่เป็นโครงการที่มีผู้ร่วมงานหลายคน ให้ระบุไว้ด้วยว่ามีกี่คน ใครบ้าง รับผิดชอบการดำเนินงานด้านใดของโครงการพัฒนาอาชีพนั้น ๆ

11) ความสัมพันธ์กับโครงการอื่น

การระบุความสัมพันธ์กับโครงการอื่น เป็นการระบุว่าโครงการที่ดำเนินงานนี้เอื้อประโยชน์ต่อเนื้อหรือประสานงานกับโครงการอื่นอย่างไร นอกจากนี้ยังเป็นการตรวจสอบด้วยว่าโครงการต่าง ๆ ที่ระบุดำเนินงานมีความสัมพันธ์กัน หรือมีความซ้ำซ้อนกันหรือไม่

12) ผลที่คาดว่าจะได้รับ

ผลที่คาดว่าจะได้รับ เป็นการกำหนดผลผลิตในด้านต่างๆ ที่จะเกิดขึ้นทันทีเมื่อสิ้นสุดโครงการพัฒนาอาชีพรวมถึงผลลัพธ์ ในด้านต่างๆ ที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในอนาคต

กิจกรรมที่ 2

การเขียนโครงการพัฒนาอาชีพ

ให้ผู้เรียนเขียนโครงการพัฒนาอาชีพ ตามที่ผู้เรียนสนใจ คนละ 1 โครงการตามหัวข้อต่อไปนี้

1. ชื่อโครงการ
2. หลักการและเหตุผล
3. วัตถุประสงค์
4. เป้าหมาย
5. วิธีดำเนินการ
6. ระยะเวลาในการดำเนินงานโครงการ
7. งบประมาณ
8. เครื่องมือ
9. การประเมินผลและรายงานผลโครงการ
10. ผู้รับผิดชอบโครงการ
11. ความสัมพันธ์กับโครงการอื่น
12. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

เรื่องที่ 4 การตรวจสอบโครงการพัฒนาอาชีพ

การดำเนินงาน โครงการพัฒนาอาชีพ ให้ประสบความสำเร็จการตรวจสอบติดตามโครงการ และการควบคุมโครงการ เป็นระบบที่สำคัญต่อการจัดการโครงการได้ดำเนินการไปอย่างมีประสิทธิภาพ

การตรวจสอบโครงการ หมายถึง กระบวนการการวัดและการตรวจสอบที่ทำเป็นประจำในแต่ละระยะของการดำเนินงานโครงการ โดยจะทำการวัดและตรวจสอบปัจจัยนำเข้า ได้แก่ ความพร้อมของทุน แรงงาน ตลาด การจัดการ ความถนัด ความสอดคล้องของอาชีพกับชุมชน กระบวนการดำเนินงาน ตรวจสอบการดำเนินงานโครงการว่าเป็นไปตามแผนหรือไม่ และติดตามผลผลิต ผลลัพธ์ บริการที่เกิดขึ้นว่าเป็นอย่างไร โดยการติดตามโครงการ มีจุดมุ่งหมายเพื่อให้ข้อมูลแก่ฝ่ายบริหารในการชี้ให้เห็นสถานการณ์ของโครงการเกี่ยวกับการใช้ทรัพยากร การปฏิบัติกิจกรรมต่าง ๆ หรือผลผลิต/ ผลลัพธ์/ บริการของโครงการเพื่อการแก้ไขปรับปรุงสถานการณ์ต่าง ๆ ของโครงการที่เป็นปัญหาได้ทันเวลาที่

การควบคุมโครงการ หมายถึง กระบวนการที่บังคับให้กิจกรรมต่าง ๆ เป็นไปตามแผนงาน และวัตถุประสงค์ที่ได้กำหนดไว้ การควบคุมโครงการจะช่วยกระตุ้นให้ผู้บริหารโครงการ ตลอดจนผู้ปฏิบัติงานโครงการให้สนใจช่วงการดำเนินงาน เพื่อไม่ให้เกิดการดำเนินงานเบี่ยงเบนไปจากแผน และเพื่อแก้ไขข้อผิดพลาดเมื่อสถานการณ์ไม่เป็นไปตามที่วางแผนไว้ เพื่อให้โครงการประสบความสำเร็จ ระบบการควบคุมโครงการเกี่ยวกับสิ่งต่าง ๆ ควรควบคุมโครงการใน 5 ด้าน ดังนี้

1. การควบคุมทรัพยากรทางกายภาพ ได้แก่ การตรวจสอบว่าวัตถุประสงค์ อุปกรณ์ เครื่องมือ อาคาร ที่ดิน และบุคลากร/ ผู้ปฏิบัติงาน มีปริมาณและลักษณะตามที่กำหนดไว้สำหรับการปฏิบัติงานเพื่อให้เกิดการประหยัดในการบรรลุวัตถุประสงค์

2. การควบคุมกระบวนการปฏิบัติงาน ได้แก่ การตรวจสอบกำกับดูแลเทคนิค เครื่องจักร เครื่องมือต่าง ๆ และวิธีปฏิบัติงานของบุคลากร/ ผู้ปฏิบัติให้ถูกต้องตรงตามหลักการที่กำหนดไว้สำหรับการปฏิบัติงานประเภทนั้น ๆ

3. การควบคุมผลการปฏิบัติงาน เป็นการจัดการให้โครงการการผลิตได้ปริมาณตามที่กำหนดไว้ตามคุณภาพ และตามเวลาที่กำหนดไว้

4. การควบคุมด้านการเงิน ได้แก่ การควบคุมด้านรายจ่าย การควบคุมด้านงบประมาณ และด้านการบัญชี เพื่อให้เกิดความมั่นใจว่ารายรับและรายจ่ายของโครงการเป็นไปตามแผนและโครงการสามารถทำให้เกิดผลผลิต/ ผลลัพธ์/ บริการตามวัตถุประสงค์

5. การควบคุมบุคลากร เป็นการควบคุมพฤติกรรมการทำงานของทีมงานโครงการให้เป็นไปตามวิธีการที่กำหนดไว้ และให้เป็นไปตามกำหนดการโครงการ การควบคุมการทำงานของบุคลากรอาจใช้การประเมินผลการปฏิบัติงานแบบเป็นระบบและเป็นทางการ

การติดตามและการควบคุมโครงการเป็นกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกัน และมักใช้ควบคู่กันเพื่อปรับการปฏิบัติงานให้ไปสู่ทิศทางที่ต้องการ กล่าวคือ เมื่อได้ติดตามดูผลการปฏิบัติงานว่าเป็นอย่างไรแล้ว ต้องมีการควบคุมเพื่อปรับการปฏิบัติงานให้ไปสู่ทิศทางที่กำหนดไว้ในแผน เพื่อช่วยให้โครงการบรรลุสิ่งที่

เป็นวัตถุประสงค์ของโครงการ ในการดำเนินงานโครงการ การติดตามและการควบคุมจึงช่วยให้โครงการมีความเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันทั้งระบบตลอดอายุของโครงการ

การรายงานผลเป็นการสรุปจากผลการประเมินว่าเป็นไปตามโครงการหรือไม่ มีปัญหาอุปสรรคอย่างไร เพื่อหาแนวทางแก้ไข และส่งเสริมให้การปฏิบัติงานตามโครงการนั้นมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

การประเมินผลโครงการ นอกจากจะประเมินความสำเร็จตามเป้าหมายที่กำหนดไว้แล้ว ผู้ประกอบการควรทำการประเมินด้านคุณธรรม จริยธรรมของตนเองด้วย เพราะผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะนึกถึงแต่ผลกำไรโดยไม่คำนึงถึงคุณธรรม จริยธรรม ซึ่งจะมีผลต่อความมั่นคงของอาชีพในระยะยาวด้วย

กิจกรรมที่ 3

ให้ผู้เรียนบันทึกข้อมูล สรุปผลการดำเนินงาน โครงการพัฒนาอาชีพของตนเองตาม
แบบฟอร์มที่กำหนด

รายงานผลเมื่อสิ้นสุดโครงการ

1. ระยะเวลาดำเนินงาน

เริ่มโครงการวันที่.....เดือน.....พ.ศ.

สิ้นสุดโครงการวันที่.....เดือน.....พ.ศ.

รวมเวลาดำเนินงาน.....ปี.....เดือน.....วัน.....

2. ต้นทุนการผลิต/ การบริการ.....บาท

3. จำนวนผลผลิตที่ได้/การบริการทั้งหมด.....

4. การจัดจำหน่าย/ บริการ.....

5. ราคาจำหน่ายต่อหน่วย

ราคาต่ำสุดหน่วยละ.....บาท

ราคาสูงสุดหน่วยละ.....บาท

ราคาเฉลี่ยหน่วยละ.....บาท

6. แหล่งจำหน่าย ก.

ข.

ค.

7. รายได้ กำไร/ขาดทุน.....บาท

8. การแบ่งผลกำไร/ขาดทุน (ถ้ามีผู้ร่วมงาน)

9. ทรัพย์สินคงเหลือ

9.1จำนวน.....มูลค่า.....บาท

9.2จำนวน.....มูลค่า.....บาท

9.3จำนวน.....มูลค่า.....บาท

9.4จำนวน.....มูลค่า.....บาท

10. ปัญหา อุปสรรค และแนวทางแก้ไข

.....

.....

11. การตัดสินใจ

11.1 ดำเนินงานต่อ ระบุเหตุผล.....

.....

11.2 ดำเนินงานต่อ ระบุเหตุผล.....

.....

11.3 ดำเนินงานต่อ ระบุเหตุผล.....

.....

11.4 ดำเนินงานต่อ ระบุเหตุผล.....

.....

ข้อคิดเห็นของผู้รู้.....

.....

.....

.....

.....

.....

ลงชื่อ.....

(.....)

วันที่.....เดือน.....พ.ศ.

บรรณานุกรม

- ฤทัยภักดี สมบูรณ์. (2551). **พัฒนาอาชีพ** ระดับมัธยมศึกษาตอนต้น นนทบุรี: สำนักพิมพ์ลองไพล์ เอ็ด จำกัด.
- คณะอาจารย์ กศน. **สาระการเรียนรู้หมวดวิชาพัฒนาอาชีพ** กรุงเทพฯ บริษัท ไข่มุกเดียว เซ็นเตอร์ จำกัด.
- ศูนย์ฝึกและพัฒนาอาชีพราษฎรไทยบริเวณชายแดนสระแก้ว. (2552) **แผนปฏิบัติการปีงบประมาณ 2552**
ศูนย์ฝึกและพัฒนาอาชีพราษฎรไทยบริเวณชายแดนสระแก้ว.
- กิจฐเขต ไกรवास. (2550). **การวิเคราะห์และประเมินผลโครงการ**, ชลบุรี. วิทยาลัยการบริหารรัฐกิจ
มหาวิทยาลัยบูรพา.
- กองแผนงาน กรมการศึกษานอกโรงเรียน. (2537). **คู่มือการดำเนินงานโครงการ**. กรุงเทพฯ ห้างหุ้นส่วน
จำกัด อาร์ต โปรเกรส.
- กองพัฒนาการศึกษานอกโรงเรียน. (2541). **ชุดวิชาการฝึกทักษะและฝึกประกอบการเฉพาะอาชีพ** กรุงเทพฯ:
โรงพิมพ์ชุมนุมสหกรณ์การเกษตรแห่งประเทศไทย จำกัด.
- สำนักบริหารงานการศึกษานอกโรงเรียน. (2548). **คู่มือดำเนินงานจัดการศึกษานอกโรงเรียน เพื่อสร้าง
ชุมชนเข้มแข็ง เศรษฐกิจพอเพียงพึ่งพื่นความยากจน**. กรุงเทพฯ: รัชการพิมพ์.
- กิตติพันธ์ ดาสวัสดิ์เกียรติ. (2551). **การจัดการความเสี่ยงและตรวจสอบอนุพันธ์เบื้องต้น** กรุงเทพฯ:
สำนักพิมพ์เบียร์สัน เอ็ดดูเคชั่น.
- สำนักบริหารงานการศึกษานอกโรงเรียน. **แนวทางจัดการศึกษาเพื่อพัฒนาอาชีพ**. (กพอ.) กรุงเทพมหานคร:
รังสีการพิมพ์.
- สำนักงานเลขาธิการสภาการศึกษา. (2551). **แนวทางการจัดการเรียนรู้ที่เน้นผู้เรียนเป็นสำคัญ**. แหล่งที่มา
<http://www.oncc.go.th/publication/50051>
- กลุ่มพัฒนาการศึกษานอกโรงเรียน. **สอนให้คิด**. โรเนียว.
- มยุรี อนุมานราชชน. (2548). **การบริหารโครงการ**. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์คะเนิงนิการพิมพ์.
- ศูนย์การศึกษานอกระบบภาคกลาง. (2544). **พัฒนาอาชีพ ระดับมัธยมศึกษาตอนต้น** กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์
บริษัทเอกพิมพ์ไท จำกัด.

คณะผู้จัดทำ

ที่ปรึกษา

- | | |
|-------------------------|--|
| 1. นายประเสริฐ บุญเรือง | เลขานุการ กศน. |
| 2. ดร.ชัยยศ อิ่มสุวรรณ์ | รองเลขานุการ กศน. |
| 3. นายวัชรินทร์ จำปี | รองเลขานุการ กศน. |
| 4. ดร.ทองอยู่ แก้วไทรสะ | ที่ปรึกษาด้านการพัฒนาหลักสูตร กศน. |
| 5. นางรัชณา ตันทงทไธ | ผู้อำนวยการกลุ่มพัฒนาการศึกษาออกโรงเรียน |

ผู้เขียนและเรียบเรียง

- | | |
|------------------|---|
| นางสาวกฤษณา โสภี | ศูนย์ฝึกและพัฒนาอาชีพราษฎรไทยบริเวณชายแดน
จังหวัดสระแก้ว |
|------------------|---|

ผู้บรรณาธิการ และพัฒนาปรับปรุง

- | | |
|----------------------------|---|
| 1. นางอุบล ทักษิณโกวิท | ศูนย์การศึกษาออกระบบและการศึกษาตามอัธยาศัย
อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ |
| 2. นายสุธี วรประดิษฐ์ | สำนักงานส่งเสริมการศึกษานอกระบบและ
การศึกษาตามอัธยาศัยจังหวัดตราด |
| 3. นางสาวสุวิชา อินหนองฉาง | ศูนย์การศึกษาออกระบบและการศึกษาตามอัธยาศัย
อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ |
| 4. นายเสกขกัทร ศรีเมือง | ศูนย์ฝึกและพัฒนาอาชีพราษฎรไทยบริเวณชายแดน
จังหวัดอุดรดิตถ์ |
| 5. นางคุษฎี ศรีวัฒนาโรทัย | กลุ่มพัฒนาการศึกษาออกโรงเรียน |
| 6. นางพรทิพย์ เข้มทอง | กลุ่มพัฒนาการศึกษาออกโรงเรียน |
| 7. นางสาวเขาวรัตน์ คำตรง | กลุ่มพัฒนาการศึกษาออกโรงเรียน |

คณะทำงาน

- | | |
|-----------------------------------|-------------------------------|
| 1. นายสุรพงษ์ มั่นมะโน | กลุ่มพัฒนาการศึกษาออกโรงเรียน |
| 2. นายสุภโชค ศรีรัตนศิลป์ | กลุ่มพัฒนาการศึกษาออกโรงเรียน |
| 3. นางสาววรรณพร ปัทมานนท์ | กลุ่มพัฒนาการศึกษาออกโรงเรียน |
| 4. นางสาวศรีัญญา กุลประดิษฐ์ | กลุ่มพัฒนาการศึกษาออกโรงเรียน |
| 5. นางสาวเพชรินทร์ เหลืองจิตวัฒนา | กลุ่มพัฒนาการศึกษาออกโรงเรียน |

ผู้พัฒนาและปรับปรุงครั้งที่ 2 (วันที่ 4 - 10 พฤศจิกายน 2554)

- | | |
|------------------|---------------|
| 1. นางอัญชติ | ธรรมวิทีกุล |
| 2. นางคุษฎี | ศรีวัฒนาโรทัย |
| 3. นายสุธี | วระประดิษฐ์ |
| 4. นางสาวกฤษณา | โสภี |
| 5. นายสุภาพ | เมืองน้อย |
| 6. นางสาวทิพวรรณ | วงศ์เรือน |

ผู้พิมพ์ต้นฉบับ

นางสาวเพชรินทร์ เหลืองจิตวัฒนา กลุ่มพัฒนาการศึกษานอกโรงเรียน

ผู้ออกแบบปก

นายศุภโชค ศรีรัตนศิลป์ กลุ่มพัฒนาการศึกษานอกโรงเรียน