

หนังสือเรียนสาระการประกอบอาชีพ

รายวิชา ทักษะการประกอบอาชีพ

(อช11002)

ระดับประถมศึกษา

(ฉบับปรับปรุง พ.ศ. 2554)

หลักสูตรการศึกษานอกระบบระดับการศึกษาขั้นพื้นฐาน

พุทธศักราช 2551



สำนักงานส่งเสริมการศึกษานอกระบบและการศึกษาตามอัธยาศัย

สำนักงานปลัดกระทรวงศึกษาธิการ

กระทรวงศึกษาธิการ

ห้ามจำหน่าย

หนังสือเรียนเล่มนี้จัดพิมพ์ด้วยเงินงบประมาณแผ่นดินเพื่อการศึกษาตลอดชีวิตสำหรับประชาชน
ลิขสิทธิ์เป็นของ สำนักงาน กศน. สำนักงานปลัดกระทรวงศึกษาธิการ

เอกสารทางวิชาการลำดับที่ 27/2555

หนังสือเรียนสาระการประกอบอาชีพ

รายวิชา ทักษะการประกอบอาชีพ (อช11002)

ระดับประถมศึกษา

ฉบับปรับปรุง พ.ศ. 2554

ลิขสิทธิ์เป็นของ สำนักงาน กศน. สำนักงานปลัดกระทรวงศึกษาธิการ

เอกสารทางวิชาการลำดับที่ 27/2555

คำนำ

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

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

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



(นายประเวศ บุญเรือง)

เลขาธิการ กศน.

พฤศจิกายน 2554

สารบัญ

หน้า

คำนำ	
คำแนะนำการใช้หนังสือเรียน	6
โครงสร้างรายวิชาทักษะการประกอบอาชีพระดับประถมศึกษา	7
บทที่ 1 ทักษะในการเข้าสู่อาชีพ	8
เรื่องที่ 1 ความจำเป็นในการฝึกทักษะอาชีพ กระบวนการผลิต กระบวนการตลาดที่ใช้นวัตกรรม เทคโนโลยี	9
เรื่องที่ 2 ความหมาย ความสำคัญของการจัดการอาชีพ	12
เรื่องที่ 3 แหล่งเรียนรู้และสถานที่ฝึกอาชีพ	17
เรื่องที่ 4 การวางแผนในการฝึกทักษะอาชีพ	21
เรื่องที่ 5 การฝึกทักษะอาชีพ	24
บทที่ 2 การทำแผนธุรกิจเพื่อการเข้าสู่อาชีพ	30
เรื่องที่ 1 การวิเคราะห์ชุมชน	31
เรื่องที่ 2 การกำหนดวิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมาย กลยุทธ์ ในการกำหนดแผนธุรกิจชุมชน	38
เรื่องที่ 3 การวางแผนปฏิบัติการ	42
บทที่ 3 การจัดการการผลิตหรือการบริการ	46
เรื่องที่ 1 การจัดการเกี่ยวกับการควบคุมคุณภาพ	47
เรื่องที่ 2 การใช้นวัตกรรมเทคโนโลยีในการผลิต	53
เรื่องที่ 3 การลดต้นทุนการผลิตหรือการบริการ	56
เรื่องที่ 4 การจัดทำแผนการจัดการการผลิตหรือการบริการ	59
บทที่ 4 การจัดการการตลาด	62
เรื่องที่ 1 การจัดการการตลาด	63
เรื่องที่ 2 การจัดทำแผนการจัดการการตลาด	69
บทที่ 5 การขับเคลื่อนสร้างธุรกิจเพื่อเข้าสู่อาชีพ	73
เรื่องที่ 1 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของแผนปฏิบัติการ	74
เรื่องที่ 2 การพัฒนาแผนปฏิบัติการ	77
เรื่องที่ 3 ขั้นตอนการขับเคลื่อนการสร้างธุรกิจ	80
เรื่องที่ 4 ปัญหา อุปสรรค และแนวทางแก้ไข	82

	หน้า
บทที่ 6 โครงการเข้าสู่อาชีพ	87
เรื่องที่ 1 ความสำคัญของโครงการ	88
เรื่องที่ 2 ขั้นตอนการเขียนโครงการ	90
เรื่องที่ 3 การเขียนแผนปฏิบัติการ	97
เรื่องที่ 4 การตรวจสอบโครงการ	99
บรรณานุกรม	100

คำแนะนำการใช้หนังสือเรียน

หนังสือเรียนสาระการประกอบอาชีพ รายวิชาทักษะการประกอบอาชีพ ระดับประถมศึกษา เป็นแบบเรียนที่จัดทำขึ้น สำหรับผู้เรียนที่เป็นนักเรียนนอกกระบบ

ในการศึกษาหนังสือเรียนสาระการประกอบอาชีพ รายวิชาทักษะการประกอบอาชีพ ผู้เรียนควรปฏิบัติดังนี้

1. ศึกษาโครงสร้างรายวิชาให้เข้าใจในหัวข้อและสาระสำคัญ มาตรฐานการเรียนรู้ระดับ ผลการเรียนรู้ที่คาดหวัง และขอบข่ายเนื้อหาของรายวิชานั้น ๆ โดยละเอียด

2. ศึกษารายละเอียดเนื้อหาของแต่ละบทอย่างละเอียด และทำกิจกรรมตามที่กำหนด แล้วตรวจสอบกับแนวตอบกิจกรรมตามที่กำหนด ถ้าผู้เรียนตอบผิดควรกลับไปศึกษาและทำความเข้าใจในเนื้อหานั้นใหม่ให้เข้าใจ ก่อนที่จะศึกษาเรื่องต่อ ๆ ไป

3. ครูควรทบทวนสาระสำคัญของสาระการประกอบอาชีพ ให้ผู้เรียนสามารถเชื่อมโยงระหว่างรายวิชาได้ ทำให้ความเข้าใจต่อเนื่องกับรายวิชาทักษะการประกอบอาชีพ

4. หนังสือเรียนเล่มนี้เน้นการจัดการเรียนรู้ในลักษณะกระบวนการส่วนใหญ่ จะยกตัวอย่างอาชีพเกษตรกรรมแต่อาชีพอื่นๆ ก็สามารถนำกระบวนการไปใช้ได้

5. หนังสือเรียนเล่มนี้มี 6 บท คือ

- บทที่ 1 ทักษะในการเข้าสู่อาชีพ
- บทที่ 2 การทำแผนธุรกิจเพื่อการเข้าสู่อาชีพ
- บทที่ 3 การจัดการการผลิตหรือการบริการ
- บทที่ 4 การจัดการการตลาด
- บทที่ 5 การขับเคลื่อนสร้างธุรกิจเพื่อเข้าสู่อาชีพ
- บทที่ 6 โครงการเข้าสู่อาชีพ

โครงสร้างรายวิชาทักษะการประกอบอาชีพ

สาระสำคัญ

ทักษะการประกอบอาชีพ ช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถดำเนินการในอาชีพที่ตนเลือก ให้บรรลุเป้าหมาย ซึ่งการจัดการประกอบอาชีพจะประสบความสำเร็จได้ จะต้องมีความรู้ความเข้าใจในเรื่อง ทักษะการประกอบอาชีพ การทำแผนธุรกิจ การจัดการการผลิตหรือบริการ การจัดการตลาด การขับเคลื่อนสร้างธุรกิจเพื่อประกอบอาชีพ ตลอดจนการจัดทำแผน และโครงการประกอบอาชีพที่เหมาะสมถูกต้อง

ผลการเรียนรู้ที่คาดหวัง

1. อธิบายทักษะที่เกี่ยวกับกระบวนการผลิต กระบวนการตลาดที่ใช้นวัตกรรมเทคโนโลยี ในอาชีพที่ตัดสินใจเลือกได้
2. ยอมรับและเห็นคุณค่าในการฝึกทักษะการเข้าสู่อาชีพ
3. ปฏิบัติการวิเคราะห์ทักษะในอาชีพที่ตัดสินใจเลือก
4. อธิบายความหมาย ความสำคัญของการจัดการอาชีพได้
5. ดำเนินการจัดทำแผนธุรกิจด้านการจัดการการผลิตหรือการบริการ และด้านการจัดการการตลาดและการขับเคลื่อนธุรกิจ ตามแนวคิดปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงได้
6. ยอมรับและเห็นคุณค่าในการจัดการเข้าสู่ธุรกิจอย่างมีคุณธรรม
7. ปฏิบัติการจัดทำแผนและโครงการเข้าสู่อาชีพได้

ขอบข่ายเนื้อหา

- บทที่ 1 ทักษะในการเข้าสู่อาชีพ
- บทที่ 2 การทำแผนธุรกิจเพื่อการเข้าสู่อาชีพ
- บทที่ 3 การจัดการการผลิตหรือการบริการ
- บทที่ 4 การจัดการการตลาด
- บทที่ 5 การขับเคลื่อนสร้างธุรกิจเพื่อเข้าสู่อาชีพ
- บทที่ 6 โครงการเข้าสู่อาชีพ

สื่อประกอบการเรียนรู้

1. ใบความรู้
2. ใบงาน
3. แหล่งเรียนรู้ด้านประกอบธุรกิจ และการตลาด

บทที่ 1

ทักษะในการเข้าสู่อาชีพ

สาระสำคัญ

กระบวนการผลิต กระบวนการตลาด ที่ใช้นวัตกรรม เทคโนโลยี การจัดการทุนและระบบการจัดการเพื่อการประกอบอาชีพ โดยประยุกต์ใช้ภูมิปัญญา สํารวจแหล่งเรียนรู้และสถานที่ฝึกทักษะเพื่อการประกอบอาชีพ การวางแผนในการฝึกทักษะอาชีพ

ตัวชี้วัด

1. อธิบายความจำเป็นในการฝึกทักษะอาชีพ กระบวนการผลิต กระบวนการตลาดที่ใช้นวัตกรรม เทคโนโลยี
2. อธิบายความหมาย ความสำคัญของการจัดการอาชีพและระบบการจัดการ เพื่อการเข้าสู่อาชีพ
3. สํารวจแหล่งเรียนรู้และสถานที่ฝึกทักษะเพื่อการเข้าสู่อาชีพ
4. วางแผนในการฝึกทักษะอาชีพ
5. ฝึกทักษะอาชีพตามแผนที่กำหนดไว้ได้โดยมีการบันทึกขั้นตอนการฝึกทุกขั้นตอน

ขอบข่ายเนื้อหา

- เรื่องที่ 1 ความจำเป็นในการฝึกทักษะอาชีพ กระบวนการผลิต กระบวนการตลาดที่ใช้นวัตกรรม เทคโนโลยี
- เรื่องที่ 2 ความหมาย ความสำคัญของการจัดการอาชีพ
- เรื่องที่ 3 แหล่งเรียนรู้และสถานที่ฝึกอาชีพ
- เรื่องที่ 4 การวางแผนในการฝึกทักษะอาชีพ
- เรื่องที่ 5 การฝึกทักษะอาชีพ

สื่อประกอบการเรียนรู้

1. ใบความรู้
2. ใบงาน
3. แหล่งเรียนรู้

เรื่องที่ 1

ความจำเป็นในการฝึกทักษะอาชีพ กระบวนการผลิต กระบวนการตลาด ที่ใช้นวัตกรรม เทคโนโลยี

ในการผลิตสินค้าทุกประเภททั้งภาคเกษตรกรรมและภาคอุตสาหกรรม กระบวนการผลิต กระบวนการตลาด จำเป็นต้องดำเนินกิจกรรมควบคู่กันไป จะผลิตอะไรต้องมีการนำเสนอผลงานหรือชิ้นงานจากนั้นจึงมีการตั้งจองสินค้าเพื่อผู้ผลิตจะได้ทราบความต้องการทั้งด้านขนาด คุณภาพ ปริมาณ และราคาของสินค้าที่เป็นธรรม เพื่อผู้ผลิตที่จะได้คำนวณต้นทุน เพื่อการตกลงในการผลิตสินค้านั้น ถ้าเป็นเกษตรกรจะปลูกพืชชนิดหนึ่งเกษตรกรจะต้องไปศึกษาหาความรู้ของพืชชนิดนั้นอย่างถูกต้อง เรื่องพันธุ์ที่ต้องการของตลาด ดินฟ้าอากาศเป็นอย่างไร ช่วงฤดูกาลใด ปริมาณผลผลิตต่อไร่ การเตรียมดิน การปลูกดูแลรักษา ความต้องการใช้ปุ๋ยหมัก เกษตรกรจะต้องคิดค้นสูตรปุ๋ยหมักที่พืชชนิดนั้นมีความต้องการธาตุอาหารที่ถูกต้อง จึงเป็นสูตรปุ๋ยหมักใหม่ทำให้เกิดเป็นนวัตกรรมปุ๋ยหมักขึ้น ช่วงแรกอาจจะใช้แรงงานคนในการทำปุ๋ยหมักเพราะความต้องการในปริมาณไม่มาก ต่อมามีความต้องการปริมาณมากขึ้นจำเป็นต้องซื้อเครื่องผสมปุ๋ยหมัก เครื่องอัดเม็ดปุ๋ยหมัก การพรวนดินจำเป็นต้องใช้เครื่องพรวนดิน เพื่อลดค่าแรงงาน ทำให้มีการใช้เทคโนโลยีขึ้น

ดังนั้นกระบวนการผลิต กระบวนการตลาด ไม่สามารถแยกจากกันได้ จะทำให้ผู้ผลิตสามารถผลิตสินค้าได้ตามความต้องการของตลาด ไม่ใช่ปลูกพืชตามใจชอบหรือตามคนอื่น แล้วค่อยไปหาตลาด จึงเกิดปัญหาสินค้าราคาถูก จำหน่ายไม่ได้ เพราะมีปริมาณมากและคุณภาพไม่ตรงกับความต้องการของตลาด ทำให้เกิดการประท้วงเป็นประจำ



ที่จังหวัดสระแก้วได้รวมกลุ่มเกษตรกรปลูกหน่อไม้ฝรั่งอินทรีย์เพื่อการส่งออก เกิดจากปัญหาการปลูกมันสำปะหลังและข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ ไม่ได้ราคา ทำให้เกษตรกรดังกล่าวช่วยกันคิดหาทางแก้ไข จึงได้ข้อสรุปต้องปลูกพืชที่ตลาดต้องการ จึงพากันไปศึกษาดูงานการปลูกหน่อไม้ฝรั่งที่จังหวัดนครปฐม พอได้แนวความคิดแล้วก็ปรับเปลี่ยนจากการใช้ปุ๋ยเคมี สารเคมีป้องกันกำจัดโรคและแมลง มาเป็นเกษตรแบบอินทรีย์ มีการอบรมความรู้เรื่องต่างๆเกี่ยวกับการปลูกหน่อไม้ฝรั่งและเกษตรอินทรีย์ กับวิทยากร ผู้รู้ ในสาขาต่างๆ พร้อมกับหาบริษัทที่มีความต้องการที่จะรับซื้อสินค้านี้มีการตกลงราคาซื้อขาย การคัดเกรด ปริมาณก่อนทำการปลูก มีการทำสัญญา

ซื้อขายล่วงหน้า ครั้งละ 3 ปีทำให้เกษตรกรมีความมั่นใจว่าผลิตออกมาแล้วขายได้แน่นอน มีการจ่ายค่า



ผลผลิตอาทิตย์ละครั้ง โดยโอนผ่านบัญชีของธนาคาร โดยตรง เมื่อเข้ามาได้ระยะหนึ่ง เกิดปัญหาเรื่องการทำปุ๋ยหมักเพราะเกษตรกรไม่มีเวลาที่จะไปหาวัสดุและการทำปุ๋ยหมัก จึงมีการตกลงรวมหุ้นเพื่อจัดตั้งกลุ่มผลิตปุ๋ยหมักขึ้นโดยสูตรปุ๋ยเกิดจากเกษตรที่ได้ผลผลิตมากนำองค์ความรู้ของแต่ละคนมารวมกัน จึงได้สูตรปุ๋ยที่มีความเหมาะสมกับหน่อไม้ฝรั่ง มีการส่งปุ๋ยหมักไปวิเคราะห์หา

ธาตุอาหาร ความเป็นกรดด่าง และอื่นๆที่สำนักงานวิจัยและพัฒนาพืชสวนจันทบุรี



มีการลดต้นทุนในการใช้ปุ๋ยหมักลงแต่เดิมจะใช้จำนวน 300 กิโลกรัมต่อไร่ 20 วันครั้ง โดยการนำเอาปุ๋ยหมักจำนวน 20 กิโลกรัม ไปแช่ในน้ำ 200 ลิตรเป็นเวลา 7-15 วัน จำนวน 100 กิโลกรัม ใช้เครื่องพ่นยาแรงดันสูง และหัวฉีดที่อัดปุ๋ยน้ำในดิน ทำให้ต้นหน่อไม้ฝรั่งสามารถนำไปใช้ได้เลย เดิมใช้การหว่านลงบนต้นพืช เวลาให้น้ำอาจมีการไหลหนีไปได้

คุณธรรมและคุณสมบัติที่ดีของผู้มีอาชีพในกระบวนการผลิต

1. ซื่อสัตย์ต่อผู้บริโภค
2. รักษาคุณภาพของสินค้าให้คงที่ และปรับปรุงให้ดีขึ้น
3. ไม่ปลอมปนสินค้า หรือปลอมสินค้า
4. ไม่กักตุนสินค้า
5. ไม่เอาเปรียบแรงงาน
6. มีความรู้ ความชำนาญในอาชีพของตนเองเป็นอย่างดี
7. มีความรักในอาชีพของตนเอง เมื่อเกิดปัญหาต้องไม่ทอดทิ้ง
8. มีความเชื่อมั่นในตนเอง เพื่อสามารถตัดสินใจได้ทันต่อเหตุการณ์บางอย่าง
9. มีความคิดริเริ่ม และมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี

คุณธรรมและคุณสมบัติที่ดีของผู้มีอาชีพในกระบวนการตลาด

1. ไม่เอากำไรเกินควร
2. ซื่อสัตย์ และจริงจังต่อผู้ซื้อ
3. ไม่ปลอมปนเพื่อทำกำไร
4. ไม่โก่งราคา
5. จำหน่ายสินค้าที่ควบคุมคุณภาพ
6. จำหน่ายสินค้าที่ได้มาตรฐาน
7. ไม่กักตุนสินค้า

เรื่องที่ 2

ความหมาย ความสำคัญของการจัดการอาชีพ

อาชีพ หมายถึง หน้าที่การงานที่พึงประสงค์ต่อสังคม และสร้างผลตอบแทนที่เป็นรายได้ตรงตามความต้องการเพื่อการดำรงชีวิต โดยเฉพาะอย่างยิ่งในปัจจุบันมีการแข่งขันกันมาก อาชีพต่าง ๆ จำเป็นต้องมีความรู้ความสามารถ ความชำนาญการ ทั้งภาคทฤษฎี และปฏิบัติ ผู้ที่ประสบผลสำเร็จในอาชีพของตนเอง จะต้องมีการค้นคว้า หาความรู้จากแหล่งเรียนรู้ต่าง ๆ เพื่อเพิ่มพูนความรู้ความสามารถให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา การที่จะจัดการอาชีพให้ได้ผลสำเร็จนั้น จำเป็นต้องมีปัจจัยหลายด้าน เช่น

1. การหาข้อมูลจากเอกสารในแหล่งต่าง ๆ
2. สื่อจากวิทยุ โทรทัศน์ หนังสือพิมพ์
3. ศึกษาจากแหล่งเรียนรู้ในอาชีพนั้น ๆ
4. พบผู้รู้ ภูมิปัญญาในชุมชน
5. มีการทดลอง วิเคราะห์ เพื่อจัดการอาชีพนั้น

ดังนั้นการจัดการอาชีพที่สำคัญ คือ ต้องรู้ว่าตนเองมีความรู้ ความสามารถ ความถนัด ชำนาญการ และมีคุณสมบัติเหมาะสมกับอาชีพนั้น

การจัดการ หมายถึง กระบวนการในการบริหารงาน โดยการอาศัยบุคคลอื่นทำงาน เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้อย่างมีประสิทธิภาพ

การจัดการอาชีพ หมายถึง กระบวนการในการจัดกิจกรรมงานอาชีพ นับตั้งแต่การวางแผน การจัดองค์การ การตัดสินใจ การสั่งการ การควบคุม การติดตามผล เพื่อให้ได้ผลผลิตหรือบริการที่เป็นที่ต้องการของลูกค้า และได้รับการยอมรับจากสังคม

คุณลักษณะที่สำคัญในการจัดการอาชีพ

1. มีความคิดริเริ่ม สร้างสรรค์ ซึ่งเกิดขึ้นได้หากเราเป็นคนช่างสังเกต และสามารถรวบรวมความรู้หลาย ๆ ด้านเข้าด้วยกัน ช่างคิด รู้จักคัดแปลงสิ่งต่าง ๆ ที่เป็นสิ่งเกิดขึ้นมาใหม่ มีความแปลกใหม่ น่าสนใจ
2. มีความเพียรพยายาม เป็นลักษณะที่สำคัญมากที่จะทำให้การประกอบอาชีพประสบความสำเร็จ
3. มีความอดทน ผู้ที่อดทนเป็นผู้ที่ไม่ยอมแพ้อะไรง่าย ๆ นั่นคือ เป็นผู้ที่จะทำอะไรต้องมีเป้าหมายถึงความสำเร็จไว้ล่วงหน้า ปรารถนาอย่างแรงกล้าที่จะไปถึงเป้าหมายที่ตั้งไว้ ตั้งใจ และ

ปฏิบัติจริงเมื่อพบกับความล้มเหลวก็ไม่ย่อท้อ พินิจอุปสรรค และนำผลของการล้มเหลวมาเป็นบทเรียน และแก้ไขปรับปรุงให้ดีขึ้น

4. มีความเชื่อมั่นในตนเอง ในการประกอบอาชีพ ต้องเป็นผู้ที่มีความเชื่อมั่นในตนเอง กล้าทำในสิ่งที่ควรทำ โดยคำนึงถึงสิ่งดังต่อไปนี้

- 4.1. มีข้อมูลที่ดี
- 4.2. หมั่นศึกษาหาความรู้อยู่เสมอ
- 4.3. รู้จักวิเคราะห์ และตัดสินใจจากข้อมูลด้วยตนเอง
- 4.4. เก็บข้อมูล และเรื่องที่ตัดสินใจ เพื่อใช้เป็นแนวทางในการตัดสินใจได้ถูกต้อง

5. มีความรอบรู้ และทันสมัยในการประกอบอาชีพ ต้องเป็นผู้ที่มีความรอบรู้ โดยการติดตามข่าวสาร และแสวงหาความรู้อยู่เสมอ

6. สามารถสื่อสารได้ดีมีประสิทธิภาพ เพราะการสื่อสารมีความสำคัญต่อการเข้าใจในการติดต่อซึ่งกันและกัน การสื่อสารที่มีคุณภาพจะนำไปสู่การยอมรับ และปฏิบัติตามความคาดหวังของผู้ส่งสาร ในทางตรงข้ามหากการสื่อสารบกพร่องก็จะเกิดการปฏิบัติในสิ่งที่ผู้ส่งสารไม่ต้องการได้

7. มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี ซึ่งเป็นคุณลักษณะที่สำคัญอีกประการหนึ่งของผู้ประกอบการอาชีพ การมีมนุษยสัมพันธ์ทำให้ลูกค้าสนใจที่จะค้าขายด้วย หรือทำธุรกิจร่วมกัน รวมไปถึงผู้ร่วมงานเต็มใจที่จะทำงานด้วย การมีมนุษยสัมพันธ์จึงเป็นโอกาสที่จะทำให้การประกอบอาชีพมีความสำเร็จมากยิ่งขึ้น

8. กล้าเสี่ยงอย่างมีเหตุผล ผู้ประกอบอาชีพโดยเฉพาะผู้ลงทุนประกอบอาชีพของตนเอง ต้องกล้าที่จะตัดสินใจลงทุน กล้าตัดสินใจในการทำงาน กล้าเสี่ยง แต่จะเป็นการเสี่ยงโดยศึกษาข้อมูลอย่างรอบคอบแล้ว

9. ความซื่อสัตย์ การประกอบอาชีพทุกอย่างจะต้องทำด้วยความซื่อสัตย์ สุจริต เพื่อจะได้เป็นที่เชื่อถือแก่ลูกค้า หรือผู้ที่มาติดต่อธุรกิจ

10. ความรับผิดชอบ การประกอบอาชีพจำเป็นต้องมีความรับผิดชอบต่อทั้งกับลูกค้า สังคม และสภาพแวดล้อม ซึ่งก็หมายถึงการมีคุณธรรมนั่นเอง

ความสำคัญของการจัดการอาชีพ มีดังนี้

1. มีรายได้ ที่สามารถตอบสนองความต้องการเพื่อการดำรงชีวิตของตนเอง และครอบครัว
2. อยู่ในสังคมได้ เมื่อมีอาชีพที่ดี และสุจริต ทำให้สังคมยกย่อง และให้เกียรติ สามารถสร้างประโยชน์ให้กับครอบครัว และสังคมได้
3. มีเวลาในการทำงานอย่างเต็มที่ การมีอาชีพที่ดี และสุจริต เป็นการใช้เวลาที่ตนเองมีอยู่ให้เกิดประโยชน์มากที่สุด

4. เศรษฐกิจของประเทศดีขึ้น เมื่อคนมีอาชีพที่สุจริต ทำให้เกิดรายได้ จึงเป็นส่วนสำคัญในการพัฒนาประเทศ ส่งผลทำให้รายได้เฉลี่ยของประชากรสูงขึ้น
5. มีคุณภาพชีวิตดีขึ้น ตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง

ประเภทของอาชีพ

อาชีพมีอยู่หลากหลายประเภท และมีลักษณะงานที่แตกต่างกัน การเลือกอาชีพขึ้นอยู่กับความชอบของแต่ละบุคคล โอกาส และความชำนาญในอาชีพนั้น ๆ โดยสามารถจำแนกอาชีพประเภทต่าง ๆ ดังนี้

1. **ด้านการผลิต** มีความหลากหลายในการผลิตของอาชีพนั้น ๆ มีวิธีการดำเนินการของแต่ละอาชีพแตกต่างกัน อาจเป็นเจ้าของกิจการ หรือลูกจ้าง โดยแบ่งได้ดังนี้

1.1 ผู้ขายที่อาจจะเป็นผู้ผลิตสินค้า หรือเป็นผู้ที่ไปรับวัตถุดิบจากแหล่งผลิตมาประกอบเป็นสินค้าขึ้นมา

1.2 ผู้ขายที่เป็นคนกลางขายสินค้า คือคนที่มีเงินทุนที่สามารถเป็นผู้ซื้อสินค้า หรือผลผลิต ส่วนใหญ่จะเป็นด้านการเกษตรเพื่อจำหน่ายผลผลิตส่งให้พ่อค้าต่อไป

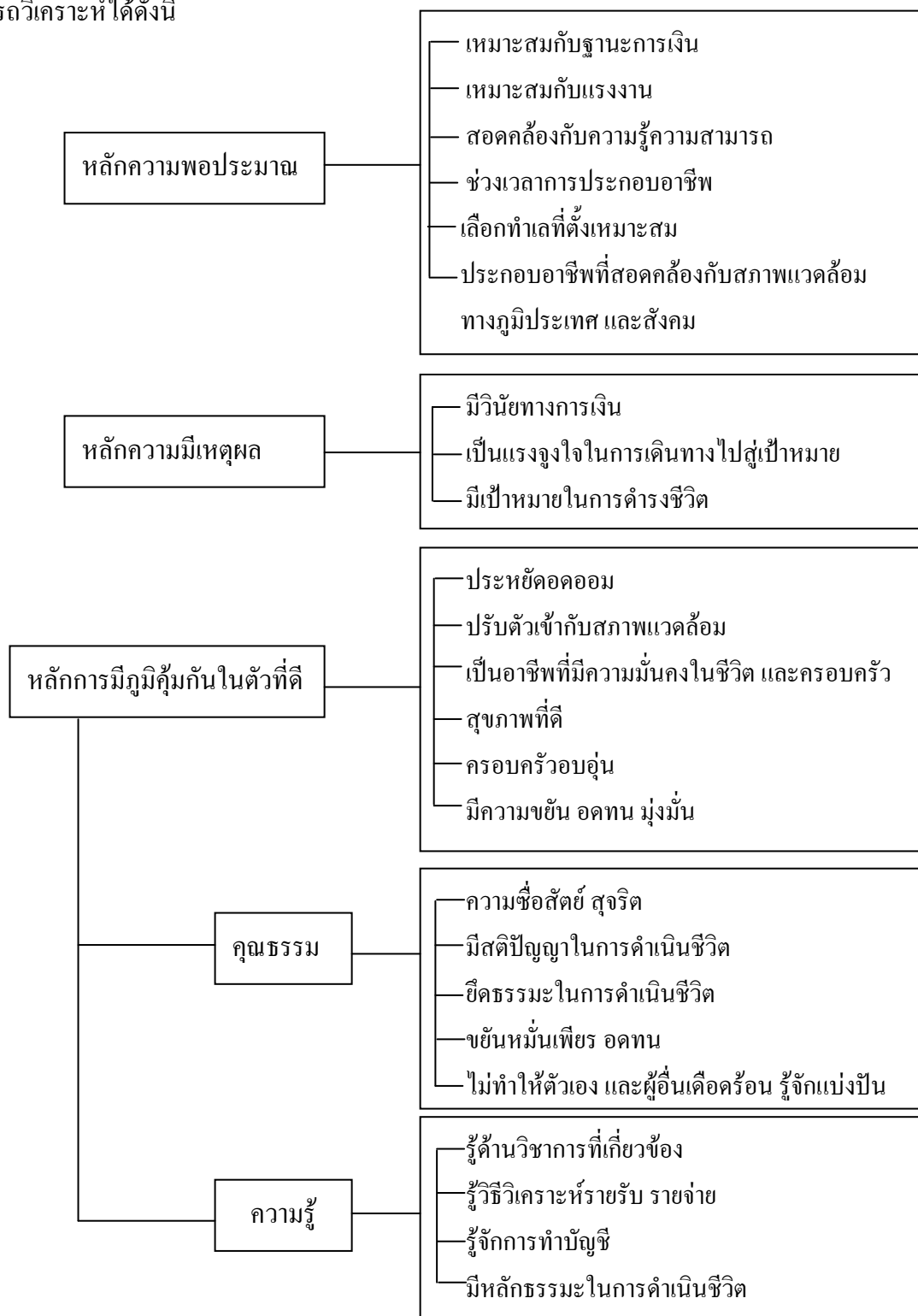
2. **ด้านการบริการ** เป็นอาชีพที่มีความต้องการของตลาดแรงงานสูง เนื่องจากสภาวะความเปลี่ยนแปลงของโลกปัจจุบันที่มีการแข่งขันกันตลอดเวลา ทำให้บุคคลมีโอกาส และเวลาให้กับครอบครัวน้อยลง การประกอบอาชีพในการให้บริการจึงเข้ามาทดแทนการประกอบกิจกรรมต่าง ๆ ในชีวิตประจำวัน นอกจากนี้อาชีพด้านบริการยังใช้เงินลงทุนน้อย แต่ได้ค่าตอบแทนสูง และเป็นอาชีพที่สุจริต เป็นที่ยอมรับของสังคม

3. **งานรับราชการและรัฐวิสาหกิจ** เป็นอาชีพที่มีความมั่นคง และสร้างรายได้สม่ำเสมอตลอดไป หาก ผู้ประกอบอาชีพรู้จักใช้จ่ายอย่างประหยัดก็สามารถดำรงชีวิตอยู่ได้ ข้อสำคัญต้องซื่อสัตย์ รับผิดชอบ ต่ออาชีพ และรักอาชีพของตนเองไม่ก่อให้เกิดความเสื่อมเสียต่อหน่วยงานที่ตนเองสังกัดอยู่ อาชีพเหล่านี้ได้แก่ ครู ทหาร ตำรวจ พยาบาล แพทย์ และข้าราชการอื่น ๆ ที่ทำงานในกระทรวง ทบวง และ กรมต่าง ๆ ที่เป็นหน่วยงานราชการ โดยรับค่าตอบแทนเป็นเงินเดือนที่ได้จากการชำระภาษีของประชาชน โดยถือว่าเป็นเงินของแผ่นดิน ดังนั้นข้าราชการทุกคนจึงมีหน้าที่ปฏิบัติงานเพื่อสนองนโยบายของรัฐบาล และบริการประชาชนด้วยความเต็มใจ เพื่อการศึกษา พัฒนา บริหาร และคุ้มครองป้องกันประเทศชาติ

การจัดการอาชีพโดยยึดหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง ดังนี้

1. หลักความพอประมาณ
2. หลักความมีเหตุผล
3. หลักการมีภูมิคุ้มกันในตัวที่ดี ภายใต้อันตราย 2 เงื่อนไข คือ
 1. มีความรู้
 2. มีคุณธรรม

ซึ่งสามารถวิเคราะห์ได้ดังนี้



เรื่องที่ 3

แหล่งเรียนรู้และสถานที่ฝึกอาชีพ

ความหมายของแหล่งเรียนรู้

แหล่งเรียนรู้ หมายถึง แหล่งข้อมูล ข่าวสาร สารสนเทศ และประสบการณ์ที่สนับสนุน ส่งเสริมให้ผู้เรียนใฝ่เรียนใฝ่รู้ แสวงหาความรู้ และเรียนรู้ด้วยตนเองตามอัธยาศัยอย่างกว้างขวางและต่อเนื่อง เพื่อเสริมสร้างให้ผู้เรียนเกิดกระบวนการเรียนรู้และเป็นบุคคลแห่งการเรียนรู้ การเรียนรู้ที่เน้นผู้เรียนเป็นศูนย์กลางเป็นแนวคิดที่มุ่งเน้นการเรียนรู้ของผู้เรียน

ความสำคัญของแหล่งเรียนรู้

1. เป็นแหล่งเสริมสร้างจินตนาการและความคิดริเริ่มสร้างสรรค์
2. เป็นแหล่งศึกษาตามอัธยาศัย
3. เป็นแหล่งเรียนรู้ตลอดชีวิต
4. เป็นแหล่งสร้างความรู้ ความคิด วิชาการและประสบการณ์
5. เป็นแหล่งปลูกฝังค่านิยมรักการอ่านและแหล่งศึกษาค้นคว้าแสวงหาความรู้ด้วยตนเอง
6. เป็นแหล่งสร้างความคิดเกิดอาชีพใหม่สู่ความเป็นสากล
7. เป็นแหล่งเสริมประสบการณ์ตรง
8. เป็นแหล่งส่งเสริมมิตรภาพความสัมพันธ์ระหว่างคนในชุมชนหรือผู้เป็นภูมิปัญญาท้องถิ่น

ประเภทของแหล่งเรียนรู้

แหล่งเรียนรู้มีทั้งภายในและภายนอกชุมชน ซึ่งแหล่งเรียนรู้เหล่านี้สามารถ แบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือแหล่งเรียนรู้ที่มีอยู่แล้วตามธรรมชาติ และที่มนุษย์สร้างขึ้น

1. แหล่งเรียนรู้ที่มีอยู่แล้วตามธรรมชาติ เช่น บรรยากาศ สิ่งแวดล้อม ปรากฏการณ์ธรรมชาติ สิ่งมีชีวิต ป่า ภูเขา แหล่งน้ำ ทะเล สัตว์และพืชต่าง ๆ ฯลฯ



2. แหล่งเรียนรู้ที่มนุษย์สร้างขึ้น เช่น ชุมชน วิถีชีวิต อาชีพ ภูมิปัญญา ประเพณี วัฒนธรรม สถาบัน โบราณสถาน สถานที่สำคัญ สถานประกอบการ ห้องสมุดโรงเรียน ห้องสมุดเคลื่อนที่ ห้องเรียน ห้องปฏิบัติการต่างๆ ห้องโสตทัศนศึกษา ห้องมัลติมีเดีย เว็บไซต์ ห้องอินเทอร์เน็ต ห้องเรียนสีเขียว พิพิธภัณฑ์ สวนพฤกษศาสตร์ สวนสุขภาพสวนหิน สวนสมุนไพร สวนวรรณคดี สวนหย่อม สวนผีเสื้อ บ่อเลี้ยงปลา เรือนเพาะชำ ฯลฯ



ภูมิปัญญาท้องถิ่นหรือภูมิปัญญาพื้นบ้าน หมายถึงความรู้ของชาวบ้านในท้องถิ่นซึ่งได้มาจากประสบการณ์และความเฉลียวฉลาดของชาวบ้าน รวมทั้งความรู้ที่สั่งสมมาแต่บรรพบุรุษสืบทอดจากคนรุ่นหนึ่งไปสู่คนอีกรุ่นหนึ่ง ระหว่างการสืบทอดมีการปรับ ประยุกต์ เปลี่ยนแปลง จนอาจเกิดเป็นความรู้ใหม่ตามสภาพการณ์ทางสังคม วัฒนธรรมและสิ่งแวดล้อม ภูมิปัญญาเป็นความรู้ที่ประกอบไปด้วยคุณธรรม ซึ่งสอดคล้องกับวิถีชีวิตดั้งเดิมของชาวบ้านในวิถีดั้งเดิมนั้น ชีวิตของชาวบ้านไม่ได้แบ่งแยกเป็นส่วนๆ หากแต่ทุกอย่างมีความสัมพันธ์กัน การทำมาหากิน การอยู่ร่วมกันในชุมชน การปฏิบัติศาสนากิจ พิธีกรรมและประเพณี ความรู้เป็นคุณธรรมเมื่อผู้คนใช้ความรู้นั้นเพื่อความสัมพันธ์ที่ดีระหว่าง คนกับคน คนกับธรรมชาติและคนกับสิ่งแวดล้อมธรรมชาติ ดังเช่น

ภาคเหนือ มีภูมิปัญญาเกี่ยวกับการแกะสลักไม้ ที่มีความลึก สลับซับซ้อน สามารถมองได้หลายมิติ และได้ถ่ายทอดภูมิปัญญานั้นออกไปอย่างกว้างขวางโดยวิธีการต่างๆ

ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ มีภูมิปัญญาในการทอผ้าไหมลวดลายต่างๆ ตามถิ่นฐานของภูมิปัญญานั้น จนเป็นที่ยอมรับกันทั่วโลก แต่ละจังหวัดมีการจัดงานผลิตภัณฑ์หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์

ภาคกลาง มีการอนุรักษ์วัฒนธรรมการเล่นมอญมากมาย เช่น ลิเก รำตัด เป็นต้น ปัจจุบันได้มีหลายหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชนมีการสนับสนุนส่งเสริมภูมิปัญญาแขนงนี้ให้เด็กและเยาวชนเรียนรู้การแสดงเหล่านี้เพื่อให้สืบทอดต่อไป

ภาคใต้ มีการสืบทอดการทำหนังตลุง การแสดงมโนราห์ มีการทำตัวหนังตลุงออกมามากมาย ทำเป็นของที่ระลึกหรือของขวัญ ใครเห็นก็รู้ว่า เป็นสินค้าที่มาจากฝีมือภูมิปัญญาของคนภาคใต้

สถานที่ฝึกอาชีพ

ตัวอย่าง สถานที่ฝึกอาชีพของรัฐบาล

1. ศูนย์การศึกษานอกโรงเรียนกาญจนาภิเษก “วิทยาลัย ในวัง” รับผิดชอบฝึกอาชีพเพื่อการมีงานทำ หลักสูตรระยะสั้น 60 ชั่วโมง ได้แก่ วิชาชีพหลายไทยเบื้องต้น โภชการระดับพลอย พื้นฐานการจัดดอกไม้ การทำบายศรี (ผ้า) อาหารว่าง แกะสลักของอ่อน และการตกแต่งผลิตภัณฑ์ขนมอบ ปั่นตุ๊กตาดินไทย เครื่องหอม

ดอกไม้ประดิษฐ์ เครื่องแขวน และศิลปะภาพปูนดำ (ผ้าไทย) สอบถามรายละเอียด โทร. 0 2431 3623 ต่อ 14 โทรสาร 0 2431 3624 หรือ www.nfe.go.th/0415/

2. ศูนย์ฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร ทั้ง 8 แห่ง ติดต่อได้ที่
 - 2.1 ศูนย์ฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร วัดธรรมมงคลโทรศัพท์ 0 2331 7573-4
 - 2.2 ศูนย์ฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร สวนลุมพินีโทรศัพท์ 0 2251 5849, 0 2251 5268
 - 2.3 ศูนย์ฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร วัดวรจรรยาวาสโทรศัพท์ 0 2292 0194 และ 0 2289 3478
 - 2.4 ศูนย์ฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร บางพลัดโทรศัพท์ 0 2423 2026
 - 2.5 ศูนย์ฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร จตุจักร 2 (มีนบุรี) โทรศัพท์ 0 2540 4375-6
 - 2.6 ศูนย์ฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร วัดสุทธาวาส บางกอกน้อย โทรศัพท์ 0 2412 4611-2
 - 2.7 ศูนย์ฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร จตุจักร 1 โทรศัพท์ 0 2272 4741, 0 2272 4742
 - 2.8 ศูนย์ฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร มหาวิทยาลัยรามคำแหงโทรศัพท์ 0 2369 2823-4
3. สถาบันพัฒนาฝีมือแรงงานจังหวัดทุกแห่ง
4. สำนักส่งเสริมและฝึกอบรม มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ โทรศัพท์ 0 2942 8831

ตัวอย่าง สถานที่ฝึกอาชีพของเอกชน ซึ่งมีค่าใช้จ่ายในการฝึกอาชีพแต่ละอาชีพแตกต่างกันออกไป เช่น

1. วิชาชีพของศูนย์อาชีพและธุรกิจมติชน สอบถามรายละเอียดที่ โทร.0 2589 2222, 0 2589 0492, 0 2954 4999 ต่อ 2100, 2101, 2102, 2103
2. คมชัดลึกฝึกอาชีพ หนังสือพิมพ์ คม ชัด ลึก “โครงการฝึกอบรมอาชีพพระยะสั้น” เปิดอบรมหลักสูตรเด็ดเคล็ดลับของสารพันอาหาร งานฝีมือ และอีกหลายงานวิชาชีพ ติดต่อ ศูนย์ลูกค้าเนชั่น กรุ๊ป 1854 ถ.บางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260 โทร. 0 2338 3356-57 แฟกซ์. 0 2338 3942
3. สถานประกอบการ เช่น สถาบันเสริมความงาม สถาบันสอนอาหาร เป็นต้น

ใบงานที่ 3

1. ให้ผู้เรียนสำรวจภูมิปัญญาท้องถิ่นในชุมชนของตนเองแล้วบันทึกตามแบบฟอร์มที่กำหนดให้ อย่างน้อย 5 อย่าง

ที่	ชื่อภูมิปัญญาท้องถิ่น	ที่อยู่	ภูมิปัญญาเรื่อง	ประโยชน์
1				
2				
3				
4				
5				

2. ให้ผู้เรียนสำรวจสถานที่ฝึกอาชีพในชุมชนของตนเองหรือชุมชนใกล้เคียงแล้วบันทึกตามแบบฟอร์มที่กำหนดให้ อย่างน้อย 5 แห่ง

ที่	ชื่อสถานที่ฝึกอาชีพ	อาชีพที่ฝึก	ประโยชน์
1			
2			
3			
4			
5			

เรื่องที่ 4

การวางแผนในการฝึกทักษะอาชีพ

จากการสำรวจแหล่งเรียนรู้ และสถานที่ฝึกทักษะอาชีพแล้ว การวางแผนในการฝึกทักษะอาชีพ จัดเป็นสิ่งจำเป็นที่ผู้เรียนควรพิจารณา โดยการกำหนดสิ่งต่างๆ ต่อไปนี้

4.1. ความรู้และทักษะที่ต้องฝึกอาชีพ

ผู้เรียนจะต้องคำนึงถึงตัวเองก่อนว่ามีความชอบ นิสัย ความถนัด สภาพทางสังคม เป็นต้น ที่จะทำให้ตัวเองประสบผลสำเร็จในอาชีพนั้นๆ แยกการวางแผนการฝึกอาชีพดังนี้

1. ศึกษาเกี่ยวกับอาชีพต่าง ๆ การศึกษาหาความรู้ในอาชีพต่าง ๆ จะทำให้ได้รู้ว่าตนเองมีความสนใจในอาชีพอะไร มีใจรักงานด้านใด มีความถนัดด้านใด ผู้เรียนจะได้ฝึกปฏิบัติงานนั้น ๆ ซึ่งจะทำให้เกิดความรู้ความเข้าใจ และมีทักษะการปฏิบัติในอาชีพนั้นได้

2. สร้างลักษณะนิสัยในการทำงาน คือมีความกระตือรือร้น ขยันขันแข็ง มีความอดทนในการทำงาน และทำงานร่วมกับผู้อื่นได้ เมื่อผู้เรียนทราบว่าคนที่ประกอบอาชีพต้องมีนิสัยเหล่านี้ ผู้เรียนจะได้ฝึกตนเองในขณะที่ยังเรียนอยู่ จะทำให้นิสัยเหล่านี้ติดตัวผู้เรียนตลอดไป

3. การฝึกปฏิบัติงานต่าง ๆ หรือทดลองทำงาน ช่วยให้ผู้เรียนสามารถนำสิ่งที่ผู้เรียนปฏิบัติ และฝึกฝนไปประกอบอาชีพในอนาคตได้ และผู้เรียนควรที่จะฝึกงานหลาย ๆ งาน เพื่อจะได้รู้ว่าเราชอบ และสนใจงานด้านไหน และเป็นการเตรียมตัวที่จะประกอบอาชีพด้วย

4. การฝึกวางแผนการทำงาน เป็นสิ่งจำเป็นสำหรับการทำงานทุกอย่าง มีการกล่าวกันโดยทั่วไปว่า “การวางแผนการทำงานที่ดีเหมือนกับทำงานนั้นเสร็จไปครึ่งหนึ่ง” แสดงให้เห็นว่าความสำคัญของการวางแผนงานมีค่าต่อการทำงานถึงร้อยละห้าสิบของงานทั้งหมดจึงเป็นสิ่งจำเป็นมาก การฝึกในเรื่องการวางแผนทำได้กับงาน ทุกอย่าง การเรียนควรมีแผนในการเรียนแต่ละวัน แต่ละสัปดาห์ แต่ละเดือน แต่ละปี การทำกิจกรรม ต่าง ๆ ก็ต้องมีวางแผน ถ้าฝึกทำอยู่เป็นประจำ เมื่อเราประกอบอาชีพก็จะนำไปใช้ได้ดี เพราะเราทำงานเกิดเป็นนิสัยแล้ว

4.2. วิธีการฝึก

ผู้เรียนเมื่อรู้จักตัวเองแล้ว จะเข้ารับการศึกษาในอาชีพต่างๆตามความต้องการของตัวเอง ส่วนมากในการฝึกอาชีพจะเน้นการปฏิบัติ ดังนั้นจะต้องกลับมาฝึกปฏิบัติที่บ้านเพื่อให้เกิดทักษะความชำนาญเพิ่มความมั่นใจ อาจจะมีการเสริมเพิ่มเติมในสิ่งที่ขาดไปหรือตลาดมีความต้องการ จะได้เป็นองค์ความรู้ของตัวเองได้

4.3. แหล่งฝึก

ได้กล่าวในเรื่องที่ 2 แล้ว ให้ผู้เรียนสำรวจแหล่งฝึกอาชีพที่ใกล้บ้านเพื่อการเดินทางไปกลับได้ จะได้ลดค่าใช้จ่ายในเรื่องการเดินทางที่พักและอาหาร หรือถ้าไกลควรมีการสอบถามเรื่องที่พัก ค่าใช้จ่ายต่างๆ เพื่อจะได้ไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายสูง หรือหาแหล่งฝึกอาชีพของส่วนราชการที่มีการฝึกให้ฟรี และเมื่อฝึกจบหลักสูตรแล้วยังมีงานรองรับด้วย

4.4. วัน เวลา ในการฝึก

ผู้เรียนควรสำรวจหาข้อมูลแหล่งฝึกอาชีพเพื่อจะได้ตัวเลือกที่ดีที่สุด เช่น วิชาอาชีพเดียวกัน ก็หา

ระยะเวลาฝึกว่าแตกต่างกันอย่างไร บางแห่งอาจใช้เวลานานแต่มีการนำผู้เรียนไปฝึกในสถาน

ประกอบการโดยตรง ผู้เรียนสามารถนำข้อมูลมาวิเคราะห์เพื่อประโยชน์ของผู้เรียนเอง

เมื่อผู้เรียนกำหนดสิ่งต่างๆ ดังกล่าวแล้ว จึงนำข้อมูลที่ได้มาวางแผนการฝึกทักษะอาชีพ เพื่อใช้เป็นแผนการฝึกต่อไป

เรื่องที่ 5

การฝึกทักษะอาชีพ

การจดบันทึก

ความสำเร็จในการฝึกอาชีพส่วนหนึ่งคือ การมีข้อมูลที่ดีไว้ช่วยในการตัดสินใจ เพราะข้อมูลที่บันทึกไว้จะบอกให้ทราบว่ากิจการดำเนินไปได้อย่างเหมาะสมเพียงใด หากเกิดปัญหาที่ย่อมหาทางแก้ไขได้ทันทั่วทั้งที่ และเราสามารถใช้อ้างอิงข้อมูลเพื่อการวางแผนในอนาคตได้อีกด้วย

การจดบันทึกข้อมูลทำได้หลายรูปแบบตามลักษณะความแตกต่างของการฝึกอาชีพ ซึ่งแต่ละคนอาจคิดรูปแบบการบันทึกข้อมูลอื่น ๆ ต่างกันออกไป ข้อสำคัญต้องเป็นแบบที่ลงรายการได้ง่ายไม่ซับซ้อนตรวจสอบง่าย

ประโยชน์ของการจดบันทึกกิจกรรมการฝึกอาชีพ

1. เพื่อป้องกันการลืม
2. เป็นข้อมูลในการตัดสินใจ
3. เก็บไว้เป็นหลักฐาน
4. ได้ทราบข้อบกพร่องและหาทางแก้ไขได้ทันทั่วทั้งที่
5. เป็นข้อมูลในการเปรียบเทียบการดำเนินงานแต่ละครั้ง
6. เป็นการควบคุมติดตามการดำเนินงาน
7. เป็นข้อมูลในการวางแผนงานในครั้งต่อไป

ลักษณะและหลักการบันทึกกิจกรรมและรายการต่าง ๆ

ในการฝึกอาชีพแต่ละอาชีพอาจมีลักษณะกิจกรรมที่แตกต่างกันไป การบันทึกกิจกรรมจึงต้องแตกต่างกันไปด้วย เช่น การบันทึกการทำงาน การบันทึกกิจการฟาร์ม การบันทึกร้านค้าสหกรณ์ เป็นต้น ดังนั้นการบันทึกจึงต้องบันทึกตามความเหมาะสมกับลักษณะของกิจกรรมด้วย

หลักการบันทึกกิจกรรมและรายการต่าง ๆ

1. บันทึกอย่างสม่ำเสมอและทันต่อเหตุการณ์
2. จดบันทึกอย่างมีระบบ
3. ข้อความถูกต้อง ชัดเจน เข้าใจง่ายและเป็นประโยชน์ต่อการฝึกอาชีพ

การบันทึกข้อมูลการฝึกอาชีพ

การบันทึกการฝึกอาชีพ เป็นกิจกรรมที่สำคัญที่ผู้ประกอบอาชีพทุกคนควรปฏิบัติเป็นประจำเพราะการบันทึกทำให้ทราบว่าได้ทำอะไรบ้าง มีอะไรบ้าง มีการติดต่อกับใคร เมื่อไร การบันทึกทำให้ผู้ฝึกอาชีพมีข้อมูลที่สะดวกแก่การติดตามผลงาน หรืออาจจะใช้วางแผนต่อไปในอนาคตได้

ข้อแนะนำในการบันทึกรายการ

1. การเขียนตัวหนังสือจะต้องอ่านง่าย สะอาดเรียบร้อย
2. การบันทึกรายการต้องเรียงตามลำดับก่อน-หลังของเหตุการณ์ที่เกิดขึ้น
3. การบันทึกที่เป็นตัวเลขที่มีตั้งแต่ 3 หลักขึ้นไปให้ใช้เครื่องหมายจุลภาค (,) โดยนับจากจุดทศนิยมไปทางซ้ายมือทุก 3 ตัว

การบันทึกข้อมูลแบ่งออกเป็น 2 ลักษณะ

1. การบันทึกข้อมูลที่ไม่เกี่ยวข้องกับเงิน
2. การบันทึกข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับเงิน

1. การบันทึกข้อมูลที่ไม่เกี่ยวข้องกับเงิน

การบันทึกข้อมูลที่ไม่เกี่ยวข้องกับเงินเป็นข้อมูลที่พบในชีวิตประจำวัน วิธีบันทึกส่วนมากจะบันทึกเพื่อป้องกันการลืมหรือเตือนความจำ สิ่งที่ใช้ในการจดบันทึกอาจทำขึ้นเองตามความต้องการหรือความจำเป็น เช่น การจดบันทึกนัดหมายต่าง ๆ

ตัวอย่างการบันทึกการประกอบอาชีพ

วัน เดือน ปี	รายการ	หมายเหตุ
3 มิถุนายน ...	ซื้ออาหารปลาคุณใหญ่	2 กระสอบ
13 มิถุนายน ...	เกษตรกรบ้านลำน้ำเกลี้ยงเยี่ยมชมการเลี้ยงปลาคุณ	
30 มิถุนายน ...	จับปลาคูขายร้านพลอยโกชนา	จำนวน 200 ตัว

2. การบันทึกข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับเงิน

การจดบันทึกข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการเงินส่วนมากจะใช้วิธีทำทะเบียนหรือบันทึกบัญชี การบันทึกบัญชีของผู้ฝึกอาชีพ มักใช้หลักเกณฑ์ในการลงบัญชี รายได้ รายจ่าย เฉพาะการรับจ่ายเงินสดจริงเท่านั้น

รูปแบบที่ 1 ใช้หน้าเดียวมีทั้ง รายรับ-รายจ่าย อยู่ด้วยกัน ลงรายการเรื่อย ๆ ในแต่ละวัน

วัน เดือน ปี	รายการ	รายรับ		รายจ่าย		คงเหลือ		หมายเหตุ
		บาท	สต.	บาท	สต.	บาท	สต.	
1 ก.พ. ...	1. รับเงินขายไก่	8,000	-					
	2. จ่ายค่าไฟฟ้า			524	-			
	3. จ่ายค่าอาหาร			365	-			
						7,111	-	
2 ก.พ. ...	1. ขายไข่ไก่	1,200	-					
	2. จ่ายค่ารถ			80	-			
	3. จ่ายค่าอาหารไก่			560	-			
						560	-	

รูปแบบที่ 2 แยกทำบัญชีรายรับ และรายจ่ายไว้ด้านละหน้าของสมุด

รายรับ					รายจ่าย				
ว.ด.ป.	รายการ	จำนวนเงิน		หมายเหตุ	ว.ด.ป.	รายการ	จำนวนเงิน		หมายเหตุ
		บาท	สต.				บาท	สต.	
1 ก.พ.	1. รับเงินขายไก่	8,000	-			1. จ่ายค่าไฟฟ้า	524	-	
...	รวมรายรับ	8,000	-			2. จ่ายค่าอาหาร	365	-	
	รวมรายจ่าย	889	-			รวมรายจ่าย	889	-	
	ยอดคงเหลือ	7,111	-						
	1. ขายไข่ไก่	1,200	-			1. จ่ายค่ารถ	80	-	
2 ก.พ.	รวมรายรับ	1,200	-			2. จ่ายค่าอาหาร	560	-	
...	รวมรายจ่าย	640	-			ไก่			
	ยอดคงเหลือ	560	-			รวมรายจ่าย	640	-	

รูปแบบที่ 3 แยกบัญชีรายรับ 1 เล่ม บัญชีรายจ่าย 1 เล่ม รวมเป็น 2 เล่ม

บัญชีรายรับ เดือน กุมภาพันธ์ พ.ศ.....

เลขที่	รายการ	วัน เดือน ปี	จำนวนเงิน		หมายเหตุ
			บาท	สต.	
1	รับเงินขายไก่	1 ก.พ. 51	8,000	-	
2	ขายไข่ไก่	2 ก.พ. 51	1,200	-	

บัญชีรายจ่าย เดือน กุมภาพันธ์ พ.ศ....

เลขที่	รายการ	วัน เดือน ปี	จำนวนเงิน		หมายเหตุ
			บาท	สต.	
1	จ่ายค่าไฟฟ้า	1 ก.พ. 51	524	-	
2	จ่ายค่าอาหาร	1 ก.พ. 51	365	-	
3	จ่ายค่ารถ	2 ก.พ. 51	80	-	
4	จ่ายค่าอาหารไก่	2 ก.พ. 51	560	-	

ปัญหาและการแก้ปัญหา

ในการฝึกอาชีพจะต้องมีปัญหาเกิดขึ้นทุกระยะ จะมากน้อยแตกต่างกัน คั้งนั้นผู้เรียนจะต้องปรึกษากับครู อาจารย์ ผู้รู้ ภูมิปัญญา เพื่อช่วยแก้ปัญหา ในบางครั้งพ่อแม่ ญาติพี่น้อง เพื่อนฝูง คนใกล้ชิดก็สามารถช่วยแก้ปัญหาต่างๆได้ เมื่อเกิดปัญหาอย่าเก็บไว้หรือแก้ไปในทางที่ผิดจะทำให้การฝึกอาชีพของผู้เรียนไม่ประสบผลสำเร็จ

ข้อเสนอแนะ

ผู้เรียนบางคนมีความสามารถในการจำและมีการบันทึกแบบไม่มีรูปแบบที่ตัวเองมีความเข้าใจ บางครั้งก็จดบันทึกแบบสมุดบันทึกรายวัน ทำให้ไม่สามารถแยกเป็นส่วนได้ ควรแยกเป็นบัญชีรายรับ-รายจ่าย บัญชีทรัพย์สิน-หนี้สิน และอื่นๆ เพื่อสะดวกในการค้นหา หรือคนอื่นสามารถอ่านเข้าใจนำไปปฏิบัติได้

บทที่ 2

การทำแผนธุรกิจเพื่อการเข้าสู่อาชีพ

สาระสำคัญ

ในการทำแผนธุรกิจเพื่อการเข้าสู่อาชีพ ผู้ดำเนินการจะต้องมีความเข้าใจความหมาย ความสำคัญของการจัดการในการเข้าสู่อาชีพ วิเคราะห์ข้อมูลชุมชน โดยระดมความคิดเห็นของคนในชุมชน เพื่อกำหนดวิสัยทัศน์ พันธกิจ รายได้ ค่านิยมของชุมชน เป้าหมาย และกลยุทธ์ตามแนวคิดปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง

ตัวชี้วัด

1. วิเคราะห์ชุมชนโดยการระดมความคิดเห็นของคนในชุมชน และกำหนดวิสัยทัศน์ พันธกิจ รายได้ ค่านิยมของชุมชน เป้าหมาย และกลยุทธ์ ตามแนวคิดปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง
2. วางแผนปฏิบัติการ

ขอบข่ายเนื้อหา

- เรื่องที่ 1 การวิเคราะห์ชุมชน
- จุดแข็ง
 - จุดอ่อน
 - โอกาส
 - อุปสรรค
- เรื่องที่ 2 การกำหนดวิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมาย และกลยุทธ์ในการกำหนดแผนธุรกิจของชุมชน
- เรื่องที่ 3 การวางแผนปฏิบัติการ

สื่อประกอบการเรียนรู้

1. ใบความรู้
2. ใบงาน

เรื่องที่ 1

การวิเคราะห์ชุมชน

การดำเนินงานอาชีพให้ประสบความสำเร็จ ถึงแม้ว่าผู้ที่จะดำเนินการประกอบอาชีพ ได้มีการตัดสินใจเลือกประกอบอาชีพ ด้วยการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ รวมทั้งได้มีการศึกษาข้อมูลองค์ประกอบที่เกี่ยวข้องมาแล้วก็ตาม

ในการเข้าสู่อาชีพ ไม่ว่าจะประกอบอาชีพอะไร จำเป็นที่จะต้องศึกษาว่า งานอาชีพดังกล่าวมีความเหมาะสมสอดคล้องกับสภาพบริบทของพื้นที่ ได้แก่ ทรัพยากรธรรมชาติ ลักษณะภูมิอากาศ ภูมิประเทศ ศิลปะ วัฒนธรรม ประเพณี และวิถีชีวิต และทรัพยากรมนุษย์

ดังนั้น เพื่อเป็นการสร้างความเชื่อมั่นและสามารถกำหนดเป้าหมายในการดำเนินงานอาชีพได้อย่างเหมาะสม จึงควรได้มีการวิเคราะห์ชุมชนเกี่ยวกับสภาพบริบทของพื้นที่กับงานอาชีพที่ตัดสินใจ

การดำเนินการวิเคราะห์ชุมชน โดยทั่วไปนิยมใช้เทคนิค SWOT ในการประเมิน เพราะเป็นเทคนิคสำหรับการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมที่มีผลกระทบว่า มีผลดีหรือผลเสียอย่างไรต่อสิ่งที่จะกระทำ มีรายละเอียด ดังนี้

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

W (Weakness) จุดอ่อน หมายถึง สถานการณ์ภายในชุมชนที่เป็นเชิงลบ ซึ่งไม่สามารถนำมาใช้เป็นประโยชน์ในการทำงาน เพื่อให้งานบรรลุวัตถุประสงค์ หรือไม่ก่อให้เกิดประโยชน์ต่องาน อาจส่งผลให้งานที่เกิดความล้มเหลวได้

O (Opportunity) โอกาส หมายถึง ปัจจัยและสถานการณ์ภายนอกชุมชน ที่เอื้อประโยชน์ในการทำงานให้บรรลุวัตถุประสงค์ หรือหมายถึง สภาพแวดล้อมภายนอกที่เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินงาน

T (Threat) อุปสรรค หมายถึง ปัจจัยและสถานการณ์ภายนอกชุมชน ที่ขัดขวางหรือไม่สนับสนุนต่อการทำงานให้บรรลุวัตถุประสงค์ หรือหมายถึง สภาพแวดล้อมภายนอกที่เป็นปัญหาต่อการดำเนินงาน

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

1. กำหนดประเด็นสภาพบริบทของพื้นที่ที่มีความสัมพันธ์ต่องานอาชีพที่ตัดสินใจเลือก 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 กลุ่มอาชีพอำนาจการและอาชีพเฉพาะทาง ประเด็นสภาพบริบทที่ควรนำมาวิเคราะห์ ได้แก่ ทรัพยากรธรรมชาติ ลักษณะภูมิอากาศ ภูมิประเทศ ศิลปะ วัฒนธรรม ประเพณี และวิถีชีวิต และทรัพยากรมนุษย์
2. กำหนดรายละเอียดย่อยที่จะทำการวิเคราะห์ในแต่ละประเด็นของสภาพบริบทแต่ละด้านกับงานอาชีพที่ตัดสินใจเลือก เช่น

ประเด็นของสภาพบริบท	รายละเอียดของประเด็น
1. ทรัพยากรธรรมชาติ	1.1 ความเหมาะสมและคุณภาพของทรัพยากรธรรมชาติ 1.2 ทรัพยากรธรรมชาติในชุมชน และ/หรือ ชุมชนข้างเคียงที่เอื้อต่องานอาชีพ 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 สภาพภูมิประเทศกับการเกื้อหนุนงานอาชีพ 3.3 ความสัมพันธ์ของภูมิประเทศกับงานอาชีพ 3.4 ความสัมพันธ์ของภูมิประเทศกับทรัพยากรธรรมชาติ 3.5 รายละเอียดของประเด็นอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

ประเด็นของสภาพบริบท	รายละเอียดของประเด็น
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 ความรู้ ในการประกอบอาชีพของตนเอง 5.2 ผู้รู้ในชุมชน ที่มีความรู้เกี่ยวกับงานอาชีพ 5.3 แรงงานในชุมชนที่จำเป็นต้องใช้ในงานอาชีพ 5.4 การบริหารงานบุคคล / แรงงาน 5.5 ความสัมพันธ์ของคนในชุมชนกับผู้ประกอบการ 5.6 รายละเอียดของประเด็นอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

3. เมื่อสามารถกำหนดรายละเอียดย่อยได้ในแต่ละประเด็นของสภาพบริบทแล้ว ในการวิเคราะห์ ให้ดำเนินการวิเคราะห์ในแต่ละด้านของการวิเคราะห์ด้วยเทคนิค SWOT ตามตารางวิเคราะห์ ดังนี้

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. คำเนิการวิเคราะห์ระบุน้ข้อมูลตามความเป็นจริง ตามหัวข้ของรายละเอียดย่อยใน แต่ละประเด็นของสภาพบริบทชุมชนว่า มีความสัมพันธ์กับงานอาชีพที่ตัดสินใจเลือกอย่างไร ทั้งนี้ ในการวิเคราะห์ระบุน้ข้อมูล ผู้ดำเนินการได้แก่ผู้ที่ตัดสินใจเลือกอาชีพ เป็นผู้ดำเนินการเอง โดยต้องวิเคราะห์ ระบุน้ข้อมูลด้วยความเป็นจริง

ในการวิเคราะห์ระบุน้ข้อมูลสถานการณ์ภายในชุมชน เป็นการวิเคราะห์ระบุน้ ข้อมูลเกี่ยวกับรายละเอียดย่อยในแต่ละประเด็น แยกข้อมูลภายในชุมชนที่เป็นเชิงบวกหรือเป็นส่วน สนับสนุน เกื้อหนุนใ้ทำงานอาชีพประสบความสำเร็จ ในด้านจุดแข็ง และระบุน้ข้อมูลในชุมชนที่เป็นเชิง ลบ หรือเป็นข้อมูลที้อาจจะเป็นปัญหาได้กับงานอาชีพ ในด้านจุดอ่อน

ในการวิเคราะห์ระบุน้ข้อมูลสถานการณ์ภายนอกชุมชน เป็นการวิเคราะห์ระบุน้ ข้อมูลเกี่ยวกับรายละเอียดย่อยในแต่ละประเด็น แยกข้อมูลภายนอกชุมชนที่เป็นเชิงบวก หรือเป็นส่วน สนับสนุน เอื้อประโยชน์ในการทำงานอาชีพใ้บรรลุวัตถุประสงค์ หรือเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินงาน ในด้าน โอกาส และระบุน้ข้อมูลภายนอกชุมชนที่เป็นเชิงลบ หรืออาจจะเป็นสิ่งที่ขัดขวางหรือไม่ สนับสนุนต่อการทำงานอาชีพใ้บรรลุวัตถุประสงค์ หรือเป็นปัญหาต่อการดำเนินงานอาชีพ ในด้าน อุปสรรค

ตัวอย่างการวิเคราะห์ระบุน้ข้อมูล

อาชีพ การทำน้้ำมันมะพร้าวกลั่นเย็น	
สถานการณ์ภายในชุมชน	
จุดแข็ง	จุดอ่อน
<p>1. ทรัพยากรธรรมชาติ ในพื้นที่ตำบลเกาะกูด มี มะพร้าวเป็นจำนวนมาก ส่วนใหญ่จำหน่ายเป็น มะพร้าวลูก ยังไม่มีการนำมาแปรรูปผลผลิต ประเภทอื่น</p> <p>2. ลักษณะภูมิอากาศ ตำบลเกาะกูด มีลักษณะ ภูมิอากาศ ที่เหมาะสมต่อการท่องเที่ยว มี นักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศนิยม เดินทางมาเที่ยวเป็นจำนวนมาก จึงเกื้อหนุนในการ ดำเนินงานอาชีพ</p> <p>3. ภูมิประเทศ ตำบลเกาะกูด มีภูมิประเทศเป็นเกาะ ที่มีธรรมชาติสวยงาม มีนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทย และชาวต่างประเทศเดินทางมาเที่ยวเป็นจำนวน มาก จึงเกื้อหนุนในการดำเนินงานอาชีพ</p>	<p>1. ทรัพยากรธรรมชาติ ไม่มีข้อมูลเป็นจุดอ่อน</p> <p>2. ลักษณะภูมิอากาศ อาจมีปัญหาได้ในช่วงฤดู มรสุม เพราะเรือโดยสารที่จะฝากผลผลิตไป จำหน่ายอาจจะไม่ออกเรือ</p> <p>3. ภูมิประเทศ ตำบลเกาะกูดห่างจากฝั่งร่วม 80 กิโลเมตรทางทะเล อาจจะมีปัญหาในการขนส่ง และการจำหน่ายผลผลิตได้</p> <p>4. ศิลปะ วัฒนธรรม ประเพณี และวิถีชีวิต ไม่มีข้อมูลเป็นจุดอ่อน</p> <p>5. ทรัพยากรมนุษย์ ไม่มีข้อมูลเป็นจุดอ่อน</p>

อาชีพ การทำน้ำมันมะพร้าวกลั่นเย็น	
สถานการณ์ภายในชุมชน	
จุดแข็ง	จุดอ่อน
<p>4. ศิลปะ วัฒนธรรม ประเพณี และวิถีชีวิต น้ำมันมะพร้าว มีการผลิตและใช้มาตั้งแต่อดีต แต่ส่วนใหญ่เป็นการทำน้ำมันมะพร้าวกลั่นร้อน จึงทำให้ขาดความนิยม การทำน้ำมันกลั่นเย็น จึงเป็นการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความเหมาะสม</p> <p>5. ทรัพยากรมนุษย์ ในพื้นที่ตำบลเกาะกูด มีครู กศน. ที่มีความรู้ในการทำน้ำมันมะพร้าวกลั่นเย็น และไม่ต้องใช้แรงงาน เพราะสามารถดำเนินการได้ด้วยสมาชิกภายในครอบครัว</p>	
สถานการณ์ภายนอกชุมชน	
โอกาส	อุปสรรค
<p>1. ทรัพยากรธรรมชาติ นอกจากตำบลเกาะกูดแล้ว ที่ตำบลเกาะหมาก ซึ่งเป็นตำบลในอำเภอเกาะกูด มีมะพร้าวจำนวนมาก สามารถติดต่อมะพร้าวมาผลิตได้ หากเกิดปัญหาขาดแคลนมะพร้าวที่ตำบลเกาะกูด</p> <p>2. ลักษณะภูมิอากาศ ลักษณะภูมิอากาศ มีความเหมาะสมต่อการท่องเที่ยว มีนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศนิยมเดินทางมาเที่ยวเป็นจำนวนมาก จึงเกื้อหนุนในการดำเนินงานอาชีพ</p> <p>3. ภูมิประเทศ ภูมิประเทศของเกาะกูดเป็นเกาะที่มีธรรมชาติสวยงาม มีนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศเดินทางมาเที่ยวเป็นจำนวนมาก จึงเกื้อหนุนในการดำเนินงานอาชีพ</p> <p>4. ศิลปะ วัฒนธรรม ประเพณี และวิถีชีวิต น้ำมันมะพร้าวกลั่นเย็น เป็นผลิตภัณฑ์ที่เป็นที่นิยมของนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศ</p> <p>5. ทรัพยากรมนุษย์ ไม่มีข้อมูลเป็นโอกาส</p>	<p>1. ทรัพยากรธรรมชาติ ไม่มีข้อมูลเป็นอุปสรรค</p> <p>2. ลักษณะภูมิอากาศ อาจมีปัญหาได้ในช่วงฤดูมรสุม เพราะเรือโดยสารที่จะฝากผลผลิตไปจำหน่ายอาจจะไม่ออกเรือ</p> <p>3. ภูมิประเทศ ตำบลเกาะกูดห่างจากฝั่งร่วม 80 กิโลเมตรทางทะเล อาจจะมีปัญหาในการขนส่งและการจำหน่ายผลผลิตได้</p> <p>4. ศิลปะ วัฒนธรรม ประเพณี และวิถีชีวิต ไม่มีข้อมูลเป็นอุปสรรค</p> <p>5. ทรัพยากรมนุษย์ มีผู้ผลิตในท้องถิ่นอื่น ที่ดำเนินการผลิต อาจส่งผลต่อการจำหน่ายได้</p>

5. เมื่อดำเนินการวิเคราะห์ระบุข้อมูลตามหัวข้อของรายละเอียดย่อยในแต่ละประเด็นของสภาพบริบทชุมชนแล้ว ผู้วิเคราะห์ข้อมูลต้องวิเคราะห์สรุปข้อมูลทั้งหมด เพื่อให้มองเห็นสภาพการณ์ทั้งหมด พร้อมทั้งจะนำไปกำหนดเป้าหมายและทิศทางที่จะดำเนินการอาชีพต่อไป โดยควรสรุปเป็นข้อเพื่อความชัดเจน

ตัวอย่างการวิเคราะห์สรุปข้อมูล

จากผลการวิเคราะห์ระบุข้อมูล สามารถสรุปข้อมูลได้ดังนี้

1. จากข้อมูลสภาพการณ์ภายใน สรุปได้ว่า อาชีพการทำน้ำมันมะพร้าวกลั่นเย็น ในพื้นที่ตำบลเกาะกูด มีทรัพยากรธรรมชาติที่นำมาใช้ได้แก่ มะพร้าว ในการทำน้ำมันมะพร้าวกลั่นเย็นประกอบกับตำบลเกาะกูด เป็นเกาะที่มีธรรมชาติสวยงาม มีลักษณะภูมิอากาศ ที่เหมาะสมต่อการท่องเที่ยว มีนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศนิยมเดินทางมาเที่ยวเป็นจำนวนมาก จึงเกี่ยวเนื่องในการดำเนินงานอาชีพ และเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีการใช้มาแต่อดีต โดยในการผลิตนั้น มีผู้ที่สามารถให้คำปรึกษา และสามารถดำเนินการได้ด้วยสมาชิกภายในครอบครัว

ทั้งนี้ หากมีการดำเนินการผลิตน้ำมันมะพร้าวกลั่นเย็นเป็นอาชีพ ต้องคำนึงระยะทางของตำบลเกาะกูดห่างจากฝั่งร่วม 80 กิโลเมตรทางทะเล และสภาพภูมิอากาศในช่วงฤดูมรสุมเพราะเรือโดยสารที่จะฝากผลผลิตไปจำหน่ายอาจจะไม่ออกเรือ

2. จากข้อมูลสภาพการณ์ภายนอก สรุปได้ว่า อาชีพการทำน้ำมันมะพร้าวกลั่นเย็น หากประสบปัญหาวัตถุดิบ คือ มะพร้าว สามารถที่จะประสานขอซื้อจากตำบลเกาะหมากได้ เพราะมีระยะทางไม่ห่างไกล และเป็นพื้นที่ที่มีมะพร้าวจำนวนมากเช่นเดียวกัน จากการทำท่องเที่ยวที่ตำบลเกาะกูด เพื่อชื่นชมธรรมชาติที่สวยงาม ของนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศ สามารถเกี่ยวเนื่องในการดำเนินงานอาชีพได้เป็นอย่างดี และน้ำมันมะพร้าวกลั่นเย็น เป็นผลิตภัณฑ์ที่เป็นที่นิยมของนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศ

3. ภาพรวมการวิเคราะห์สภาพการณ์สรุปได้ว่า

1. มีความเหมาะสมและเป็นไปได้ ในการดำเนินงานอาชีพการทำน้ำมันมะพร้าวกลั่นเย็น เพราะมีและสามารถใช้ทรัพยากรธรรมชาติมะพร้าว ที่มีและสามารถใช้ได้จำนวนมาก ในพื้นที่ตำบลเกาะกูด

2. การดำเนินงานอาชีพการทำน้ำมันมะพร้าวกลั่นเย็น สามารถดำเนินการผลิต และจำหน่ายเบื้องต้นให้แก่นักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศ ที่เดินทางมาท่องเที่ยวที่ตำบลเกาะกูดได้

3. ดำเนินการอาชีพ ใช้การบริหารจัดการอาชีพในลักษณะครอบครัว

6. เมื่อสามารถวิเคราะห์กำหนดเป้าหมายและทิศทางที่จะดำเนินการอาชีพได้แล้ว เพื่อให้เกิดเป้าหมายสูงสุดและเส้นทางการดำเนินงานอาชีพ ผู้ประกอบการควรจัดทำแผนพัฒนาธุรกิจชุมชน เพื่อให้การบริหารจัดการงานอาชีพเป็นไปอย่างมีระบบและเป้าหมายที่ชัดเจน

ใบงานที่ 6

ให้ผู้เรียนวิเคราะห์ชุมชน ตามสภาพบริบทของพื้นที่ ได้แก่ ทรัพยากรธรรมชาติ ลักษณะภูมิอากาศ ภูมิประเทศ ศิลปะ วัฒนธรรม ประเพณีและวิถีชีวิต และทรัพยากรมนุษย์ กับงานอาชีพที่ตัดสินใจเลือก ด้วยเทคนิค SWOT เพื่อการเข้าสู่อาชีพ

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 2

การกำหนดวิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมาย กลยุทธ์ ในการกำหนดแผนธุรกิจชุมชน

การดำรงชีวิตของคนเรา จะมีเหตุการณ์มากมายหลายอย่างเข้ามาเกี่ยวข้องกับชีวิตของแต่ละคน องค์กร ชุมชน มีทั้งเป็นคุณ และเป็นโทษ ทำให้การดำเนินชีวิตผิดพลาด ทำให้เกิดความไม่เชื่อมั่นในตัวเอง องค์กร ชุมชน ส่งผลให้หย่อนสมรรถภาพในการทำงาน หรือการบริหารงานนั้น จึงต้องมีการกำหนดวิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมาย กลยุทธ์ ในการกำหนดแผนธุรกิจชุมชน

ความหมายของวิสัยทัศน์

หมายถึง การมองภาพอนาคตของผู้นำ และสมาชิกในองค์กร ชุมชน และกำหนดความต้องการรวมสุดท้าย พร้อมเชื่อมโยงกับภารกิจ ค่านิยม และความเชื่อเข้าด้วยกัน แล้วมุ่งสู่จุดหมายปลายทางที่ชัดเจน ทำท่าย มีพลัง และความเป็นไปได้ โดยเป็นความต้องการของชุมชน และทุกคนในชุมชนเห็นพ้องต้องกันแล้ว

ตัวอย่าง

“หมู่บ้านทับทิมสยาม 05 เป็นชุมชนเกษตรอินทรีย์ เพื่ออยู่ดีมีสุข ตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง ภายในปี.....”

เมื่อได้วิสัยทัศน์ของชุมชนแล้ว ทุกครัวเรือนจะต้องกำหนดวิสัยทัศน์ของครอบครัว เพื่อให้สอดคล้องกับวิสัยทัศน์ชุมชน

ตัวอย่าง

“ครอบครัวนายสมนึก มิมุทร์ เป็นครอบครัวผลิตหน่อไม้ฝรั่งเกษตรอินทรีย์เพื่อการส่งออก ภายในปี.....”

ความหมายของพันธกิจ

หมายถึง ความประสงค์ หรือความมุ่งหมายพื้นฐานขององค์กร ชุมชน ที่จะต้องทำ เพื่อให้เกิดผลตามวิสัยทัศน์ที่กำหนดไว้ อาจกล่าวได้ว่าเป็นขอบเขตในการดำเนินงานขององค์กร หรือชุมชนก็ได้ พันธกิจที่ดีจะสามารถแยกความแตกต่าง และคุณค่าขององค์กร ชุมชนแต่ละแห่งได้อย่างชัดเจน ดังนั้นพันธกิจจะบ่งบอกว่าธุรกิจขององค์กร ชุมชนคืออะไร อะไรคือสิ่งที่องค์กร ชุมชนต้องการจะเป็น และบางครั้งอาจแสดงสิ่งที่องค์กร ชุมชนกำลังให้บริการแก่ลูกค้าอยู่ทั้งผลิตภัณฑ์และบริการ ซึ่งมักจะคำนึงถึงสิ่งต่อไปนี้

อะไร - เพื่อระบุถึงหน้าที่ของชุมชนว่าจะดำเนินการอะไรบ้าง เช่นการทำธุรกิจ

การสนองความต้องการของลูกค้าด้วยตัวสินค้าและบริการประเภทใด

ใคร - จะให้บริการแก่ผู้บริโภคในกลุ่มใด และกลุ่มเป้าหมายที่สำคัญเป็นใคร

ทำไม - จะทำให้ชุมชนยืนหยัดอยู่ได้

อย่างไร - จะมีกรรมวิธีในการปฏิบัติอย่างไร มีวิธีการขายสินค้าและบริการด้วยวิธีการใด ใช้เทคโนโลยีการผลิตและให้บริการแบบใด

ตัวอย่าง

พันธกิจของชุมชนบ้านทับทิมสยาม 05

1. ชุมชนบ้านทับทิมสยาม 05 ร่วมกับภาคีพัฒนา สร้างผู้นำชุมชนหรือภูมิปัญญาให้เป็นผู้ชำนาญการเรื่องเกษตรอินทรีย์
2. จัดเวทีประชาคมทุกวันที่ 5 เวลา 18.00น.ของทุกเดือน
3. ประสานงานขอความช่วยเหลือจากภาครัฐและเอกชน

ความหมายของเป้าหมาย

หมายถึง สิ่งที่เราต้องการจะให้เป็นอย่างนั้นตามข้อบ่งชี้ความสำเร็จตามพันธกิจ จะต้อง มีผลออกมาในเชิงปริมาณ คือเป็นรูปธรรม สามารถคิดคำนวณ หรือคิดหาเปอร์เซ็นต์ได้

ตัวอย่าง

“ชุมชนบ้านทับทิมสยาม 05 ผลิตหน่อไม้ฝรั่งเกษตรอินทรีย์เพื่อการส่งออกให้ได้พื้นที่ปลูกจำนวน 100 ไร่ ภายในปี.....”

ความหมายของกลยุทธ์

หมายถึง ตัวที่ถูกกำหนดขึ้นมาเพื่อเป็นกรอบของการจัดการให้ดำเนินงานเป็นไปตามเป้าหมาย ที่จะช่วยชี้นำถึงกระบวนการในการวางแผนปฏิบัติการต่อไป

ตัวอย่าง

1. กลยุทธ์ธุรกิจ
 - 1.1 เป็นสินค้าเดี่ยว ที่เป็นตัวทำรายได้ดีที่สุด
 - 1.2 ขยายผลการผลิตไปสู่ชุมชนอื่น
2. กลยุทธ์การตลาดและผลิตภัณฑ์
 - 2.1 มีการทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้า
 - 2.2 สินค้ามีการรับรองมาตรฐานเกษตรอินทรีย์สากล
 - 2.3 ค้นคว้าเพื่อได้นวัตกรรม เทคโนโลยีช่วยในการผลิต

3. กลยุทธ์หน้าที่ของชุมชน

3.1 สภาวะแวดล้อมทั้งภายในและภายนอก

3.2 ทุนและทรัพยากรธรรมชาติที่มีอยู่

1. สภาพการประกอบอาชีพในชุมชน

ในแต่ละชุมชน หรือท้องถิ่นมีสภาพแวดล้อมแตกต่างกันออกไป สภาพความเป็นอยู่ของประชากรในแต่ละชุมชนก็แตกต่างกันออกไปด้วย ฉะนั้นการเลือกประกอบอาชีพ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง การเลือกประกอบอาชีพอิสระ หากเรามีความรู้ความเข้าใจสภาพของชุมชน และการประกอบอาชีพที่ดำเนินการอยู่ในชุมชนนั้น ๆ ก็จะทำให้เรามีข้อมูลเบื้องต้นสำหรับนำมาพิจารณาเพื่อให้เห็นช่องทางการประกอบอาชีพ รวมทั้งจะช่วยให้เราสามารถตัดสินใจเลือกประกอบอาชีพได้เหมาะสมยิ่งขึ้น

2. สภาพความต้องการของชุมชน

ความต้องการของชุมชนเป็นปัจจัยสำคัญอย่างหนึ่งในการตัดสินใจเลือกประกอบอาชีพ เพราะว่าเราได้รู้ว่าชุมชนต้องการอะไรบ้าง เราจะได้พิจารณาเพื่อให้ตอบสนองความต้องการนั้น จึงจำเป็นต้องมีการสำรวจความต้องการของชุมชนเกี่ยวกับการประกอบอาชีพ ซึ่งสามารถรวบรวมข้อมูลได้หลายวิธี เช่น การสัมภาษณ์ การตอบแบบสอบถาม หรือการสังเกตการใช้จ่ายของคนในชุมชนว่าในแต่ละวันมีความต้องการอุปโภค บริโภคสิ่งใด ผู้เรียนจะต้องออกแบบสร้างเครื่องมือ หรือแบบสอบถาม สำหรับการเก็บรวบรวมข้อมูล นำมาสรุปสภาพความต้องการ โดยเรียงลำดับจากมากไปหาน้อย

3. สภาพความพร้อมในการประกอบอาชีพ

เมื่อผู้เรียนได้สำรวจความต้องการของชุมชนแล้ว ก็พอจะมองเห็นแนวทางในการเลือกอาชีพบ้างแล้วว่าควรจะประกอบอาชีพใดในชุมชน แต่ก่อนที่จะตัดสินใจเลือกอาชีพควรจะพิจารณาถึงความพร้อมในการประกอบอาชีพก่อนว่าเรามีความพร้อม และเหมาะสมกับตัวเราเอง จึงจะทำให้การประกอบอาชีพประสบความสำเร็จ

เมื่อได้สภาพการประกอบอาชีพแล้ว ก็สามารถกำหนดวิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมาย และกลยุทธ์ได้

เรื่องที่ 3

การวางแผนปฏิบัติการ

เมื่อผู้เรียนได้กำหนดแผนธุรกิจของชุมชนแล้ว ก็พอมองเห็นแนวทางในการเลือกอาชีพ ควรที่จะประกอบอาชีพใดในชุมชน แต่ก่อนจะตัดสินใจเลือกควรจะต้องพิจารณาถึงความพร้อมในการประกอบอาชีพก่อนว่า เรามีความพร้อมที่จะประกอบอาชีพมากน้อยเท่าใด ดังนั้นการประกอบอาชีพให้ประสบความสำเร็จจำเป็นต้องมีการวางแผนอย่างเป็นระบบ

การจัดทำแผนการปฏิบัติการ

มีขั้นตอนของการจัดทำแผนการปฏิบัติการ 5 ขั้นตอน ดังนี้

1. การวางแผน การวางแผนเป็นจุดเริ่มต้นในการดำเนินการ โดยกำหนดวัตถุประสงค์ ประสงค์ และวิธีดำเนินงาน เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่กำหนดอย่างมีประสิทธิภาพ และประสิทธิผล

ความสำคัญของการวางแผน

1. เป็นการคาดการณ์สิ่งที่จะเกิดในอนาคต
2. เป็นการกำหนดวิธีการดำเนินงานต่าง ๆ อย่างเป็นขั้นตอน เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์
3. ทำให้บุคคลรู้หน้าที่ และความรับผิดชอบอย่างชัดเจน
4. ทำให้เกิดการประสานงานที่ดี และเป็นระบบในองค์กร

หลักสำคัญในการวางแผน

1. การศึกษาข้อมูลพื้นฐานเพื่อการวางแผน

1.1 การวิเคราะห์ผลตอบแทนของการลงทุน การทำกิจกรรมใดสิ่งที่ต้องการคือผลตอบแทนที่ได้กำไร ดังนั้นการประกอบธุรกิจจึงเป็นกิจกรรมที่ต้องการกำไร คือ

1. กำไรที่เป็นตัวเงิน
2. กำไรที่เป็นผลพลอยได้ต่อสังคม

1.2 การพิจารณาเกี่ยวกับสถานที่ประกอบการ ศึกษาศาสนาที่ประกอบการอยู่ใกล้แหล่งชุมชน วัตถุประสงค์ แรงงาน ตลอดจนการขนส่ง ที่จะส่งผลให้ประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพ

1.3 ช่วงระยะเวลาการผลิต มีความจำเป็นอย่างไร มีการวิเคราะห์ช่วงระยะเวลาความต้องการของผู้บริโภค ตลอดจนใช้ช่วงที่วิกฤติให้เป็นโอกาส เช่น น้ำมันราคาสูงจะต้องปรับเปลี่ยนมาใช้แก๊สแทน เป็นต้น

1.4 ความต้องการของผู้บริโภค จะต้องสำรวจความต้องการของผู้บริโภคมีความต้องการสินค้าแบบใด ปริมาณมากน้อยเพียงไร

2. การกำหนดเป้าหมาย จะต้องมีการกำหนดเป้าหมาย 2 ลักษณะคือ

2.1 เป้าหมายเชิงปริมาณ จะต้องมีการกำหนดปริมาณสินค้าที่จะผลิตเข้าสู่ตลาดว่ามีอะไร จำนวนเท่าไร ในแต่ละช่วงเวลา

2.2 เป้าหมายเชิงคุณภาพ มีปัจจัยที่พิจารณาคือ

- ลักษณะผลผลิตเข้าสู่ตลาด
- ขนาดผลผลิตและอื่นๆ

ตัวอย่าง ตารางแสดงเป้าหมายการผลิต

ผลผลิต	ปริมาณผลผลิต	คุณภาพผลผลิต
ก.ผักกินผล		1.ได้รับรองมาตรฐานเกษตรอินทรีย์
- มะเขือเทศ	50 ก.ก./วัน	2. - มะเขือเทศ 15 ลูก/ก.ก.
- มะเขือยาว	20 ก.ก./วัน	- มะเขือยาว 10 ลูก/ก.ก.
- บวบหอม	30 ก.ก./วัน	- บวบหอม 8 ลูก/ก.ก.

3. การกำหนดกิจกรรมดำเนินการ เมื่อกำหนดเป้าหมายการผลิตแล้ว จะต้องมีการกำหนดกิจกรรมดำเนินงานให้สามารถมีผลผลิตได้ตามเป้าหมาย ได้แก่

- 3.1 การกำหนดสินค้าที่ผลิต ตามลักษณะของสินค้า ซึ่งจะต้องผลิตจำนวนเท่าใดต่อวัน
- 3.2 การจัดระบบแรงงาน วัสดุคิบ จำนวนเท่าไรในแต่ละช่วง
- 3.3 การจัดอุปกรณ์ให้ครบและพร้อมที่จะผลิตได้ตลอดเวลา
- 3.4 อื่นๆ

4. การตรวจสอบแผน การตรวจสอบแผนทำได้โดยพิจารณาความเป็นไปได้ดังนี้

- 4.1 การลงทุน เงินทุนที่จะใช้ตามแผนมีเพียงพอหรือไม่
- 4.2 แรงงานที่จะใช้ตามขั้นตอนการดำเนินงานเพียงพอหรือไม่
- 4.3 ขั้นตอนการดำเนินงาน จะทำได้ทันตามเวลาและปริมาณงานหรือไม่
- 4.4 วัสดุอุปกรณ์ เพียงพอพร้อมใช้งานหรือไม่
- 4.5 เมื่อดำเนินงานแล้วไม่ขาดทุน

5. การปฏิบัติตามแผน เมื่อพิจารณาตรวจสอบแผนแล้วว่าสามารถดำเนินการได้ ลงมือปฏิบัติตามขั้นตอนต่างๆ ตามแผน โดยมีหลักการดังนี้

- 5.1 ดำเนินงานตามแผน
- 5.2 ทำการติดตามผลการดำเนินงานอย่างละเอียดทุกขั้นตอน ศึกษาสภาพปัญหา หาทางแก้ไขจากประสบการณ์และผู้รู้ต่างๆ

5.3 ติดตามผลว่ากิจกรรมใดที่ไม่ประสบผลสำเร็จ ต้องหากิจกรรมอื่นหรือผลผลิตอื่นแทนเพื่อจะได้ผลผลิตตามแผนที่กำหนดไว้

ตัวอย่างการวางแผนปฏิบัติการ

แผน	ผลิตหน่อไม้ฝรั่งอินทรีย์
วัตถุประสงค์	ผลิตหน่อไม้ฝรั่งอินทรีย์เพื่อการส่งออก
เป้าหมาย	ปลูกหน่อไม้ฝรั่งอินทรีย์จำนวน 100 ไร่ ผลิตปุ๋ยหมักชีวภาพวันละ 1 ตัน
แผนงาน 1	ผลิตหน่อไม้ฝรั่งอินทรีย์เพื่อการส่งออก
แผนงาน 2	ผลิตปุ๋ยหมักชีวภาพวันละ 1 ตัน

บทที่ 3

การจัดการการผลิตหรือการบริการ

สาระสำคัญ

ความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับการควบคุมคุณภาพผลิตภัณฑ์ และบริการให้ได้ตามมาตรฐานของสินค้า ตลอดจนการใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยีมาช่วยในการผลิต เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่มีขนาดปริมาณตามความต้องการ การลดต้นทุนการผลิตการบริการ และจัดทำแผนการผลิต/บริการที่ดี เป็นองค์ประกอบสำคัญของการจัดการการผลิต/บริการ

ตัวชี้วัด

1. จัดการเกี่ยวกับการควบคุมคุณภาพ
2. อธิบายวิธีการใช้นวัตกรรม เทคโนโลยีในการผลิต
3. อธิบายขั้นตอนการลดต้นทุนการผลิตหรือการบริการ
4. จัดทำแผนการจัดการการผลิตหรือการบริการ

ขอบข่ายเนื้อหา

- เรื่องที่ 1 การจัดการเกี่ยวกับการควบคุมคุณภาพ
เรื่องที่ 2 การใช้นวัตกรรม เทคโนโลยีในการผลิต
เรื่องที่ 3 การลดต้นทุนการผลิตหรือการบริการ
เรื่องที่ 4 การจัดทำแผนการจัดการการผลิตหรือการบริการ

สื่อประกอบการเรียนรู้

1. ใบความรู้
2. แหล่งเรียนรู้
3. ใบงาน

เรื่องที่ 1

การจัดการเกี่ยวกับการควบคุมคุณภาพ

ในการประกอบอาชีพ เป็นเรื่องการตัดสินใจเริ่มต้นคิด และนำไปสู่การปฏิบัติ ซึ่งผู้เริ่มอาชีพจะต้องจัดการเกี่ยวกับคุณภาพของสินค้าทุกขั้นตอนให้เป็นไปตามมาตรฐาน ข้อกำหนด และมีข้อควรปฏิบัติดังนี้

1. การสร้างความคิดในการทำผลิตภัณฑ์

เป็นการค้นหาความคิดของตนเองในการทำอาชีพว่าจะเป็นไปได้หรือไม่ และมองเห็นช่องทางที่จะขายผลิตภัณฑ์ของตนเองที่กำหนดไว้ได้ ซึ่งจะต้องมีเทคนิคการค้นหาอาชีพ คือ

1.1 ต้องดูคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ กล่าวคือเมื่อทำผลิตภัณฑ์ขึ้นมาแล้ว ต้องมีปริมาณความต้องการของลูกค้าเกิดขึ้น

1.2 ต้องกำหนดความต้องการและปัญหา กล่าวคือ ต้องรู้ว่าผลิตภัณฑ์ที่จะทำสามารถแก้ปัญหาอะไรให้กับผู้บริโภคได้บ้าง ทั้งในด้านการบริการ ความสะอาดสบาย และความสนใจในสินค้า

2. เลือกผลิตภัณฑ์ หรืออาชีพ

เป็นการพิจารณาเลือกความคิด และทำสินค้าที่ตนเองคิดว่าเหมาะสม และสามารถสร้างกำไรในการดำเนินงานได้ ซึ่งต้องพิจารณาความรู้ความสามารถของตนเอง โอกาสในการสร้างตลาดสินค้าของตนเอง และจัดเตรียมวัสดุอุปกรณ์ต่าง ๆ ให้พร้อมในการทำผลิตภัณฑ์

3. การทดสอบผลิตภัณฑ์

เป็นการพัฒนาแนวความคิดของตนเองเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่ตนเองสร้างขึ้น และพยายามสร้างภาพลักษณ์ที่ดีในผลิตภัณฑ์ของตนเอง เช่น กำหนดชื่อสินค้า และตราสินค้าที่เหมาะสม และสอดคล้องกับผลิตภัณฑ์ และจะต้องมีคำถามในการทดสอบผลิตภัณฑ์เสมอ ดังนี้

3.1 ผลิตภัณฑ์ที่สร้างขึ้นน่าเชื่อถือหรือไม่

3.2 ผลิตภัณฑ์เป็นที่ต้องการ หรือแก้ปัญหา หรือตอบสนองความพอใจของผู้บริโภคหรือไม่

3.3 ผู้ใดหรือเป้าหมายใดที่จะเป็นผู้ใช้ผลิตภัณฑ์ของเราบ้าง

3.4 ราคาที่กำหนดไว้เหมาะสมกับคุณภาพของผลิตภัณฑ์หรือไม่

4. มาตรฐานของผลิตภัณฑ์

มาตรฐาน คือ เกณฑ์ในการพิจารณาผลิตภัณฑ์ หรือสินค้า เพื่อให้การรับรองว่าผลิตภัณฑ์ หรือสินค้านั้นมีคุณภาพตามที่แจ้งไว้ในฉลาก โดยมีมาตรฐานอุตสาหกรรมที่ใช้กันอยู่ทั่วไป

4.1 มาตรฐานระบบคุณภาพ ISO 9000 ส่วนใหญ่จะใช้กับสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ที่ต้องการรับรองคุณภาพ

4.2 มาตรฐานระบบการจัดการสิ่งแวดล้อม ISO 14000 เป็นการรับรองมาตรฐานสิ่งแวดล้อม โดยเฉพาะโรงงานอุตสาหกรรมที่มีระบบการกำจัดน้ำเสีย และไม่ทำลายสิ่งแวดล้อมก็จะได้รับการรับรองมาตรฐานนี้

4.3 มาตรฐานข้อกำหนดทั่วไปว่าด้วยความสามารถของห้องปฏิบัติการสอบเทียบและห้องปฏิบัติการทดสอบ มอก 1300 – 2537 เป็นมาตรฐานที่สร้างความเชื่อมั่น กล่าวคือ หลังจากมีการทดสอบในห้องปฏิบัติการ หรือการสอบนั้นแล้วจะทำให้เป็นที่ยอมรับในผลการทดสอบ หรือสอบเทียบ และผลการทดสอบระหว่างประเทศ ซึ่งจะช่วยแก้ปัญหาทางวิกฤตการณ์ในข้อตกลงด้านการกีดกันทางการค้าได้

5. ความสำคัญ และประโยชน์ของเครื่องหมายมาตรฐาน

5.1 ความสำคัญของเครื่องหมายมาตรฐาน

เครื่องหมายมาตรฐานทั่วไปจะพบในสินค้า หรือผลิตภัณฑ์ประเภทต่าง ๆ ผลิตภัณฑ์ที่แสดงเครื่องหมายมาตรฐาน แสดงว่าเป็นผลิตภัณฑ์ที่ให้ความมั่นใจ คือ

1. มีคุณภาพตรงตามมาตรฐาน
2. ปลอดภัยในการบริโภค
3. ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ
4. ผู้ซื้อได้รับความเป็นธรรม

5.2 ประโยชน์ของเครื่องหมายมาตรฐาน

เครื่องหมายมาตรฐานจะช่วยอำนวยความสะดวกแก่บุคคลหลาย ๆ ฝ่าย ทั้งผู้ผลิตและผู้บริโภค โดยการกำหนดมาตรฐานที่จะส่งผลกระทบต่อภาพลักษณ์ และเศรษฐกิจของชาติโดยส่วนรวมคือ

1. ปลอดภัยในการใช้งาน และการบริโภคสินค้า
2. สะดวก ประหยัดเงิน และเวลาในการเลือกซื้อ และเลือกใช้สินค้า เพราะผลิตภัณฑ์มาตรฐาน เป็นสินค้าที่สามารถใช้ทดแทนกัน และมีมาตรฐานใกล้เคียงกัน
3. ได้รับความยุติธรรมในการซื้อสินค้า หรือผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพเหมาะสมกับราคา และสามารถเลือกซื้อได้ตามความต้องการ
4. สามารถซื้อสินค้าที่มีคุณภาพ และเหมาะสมกับการใช้ประโยชน์ได้อย่างถูกต้อง
5. สามารถทดแทนชิ้นส่วนอุปกรณ์ที่ชำรุดได้สะดวก และรวดเร็ว ไม่จำเป็นต้องปรับเปลี่ยนอุปกรณ์ใหม่ทั้งชุด เนื่องจากอุปกรณ์บางชนิดสามารถใช้ทดแทนกันได้
6. ซื้อส่วนประกอบ และอะไหล่ที่ต้องการปรับเปลี่ยนได้ง่าย เนื่องจากอุปกรณ์มีให้เลือกใช้ และมีขายอยู่ทั่วไป

การประกอบกิจการจะต้องเรียนรู้เกี่ยวกับเครื่องหมายมาตรฐาน เพื่อรักษาสิทธิและประโยชน์ของกิจการ นอกจากนี้ยังต้องมีคุณธรรม จริยธรรมทางธุรกิจจึงจะเป็นผู้ประกอบการที่ดี ทำให้เกิดความมั่นคง และเจริญก้าวหน้าในอาชีพต่อไป



ภาพที่ 1 เครื่องหมายมาตรฐานผลิตภัณฑ์ มอก.



ภาพที่ 2 ตรารับรองคุณภาพระบบตรวจสอบสารพิษ



Hygienic Fresh Fruit and Vegetable
Production Pilot Project
Department of Agriculture Thailand

ภาพที่ 3 ตรารับรองผักผลไม้อนามัย



ภาพที่ 4 ตรารับรองอาหารปลอดภัย

รับรองมาตรฐานไทย



ภาพที่ 5 เครื่องหมายรับรองผลิตภัณฑ์เกษตรอินทรีย์ ACT



ภาพที่ 6 เครื่องหมายรับรองผลิตภัณฑ์เกษตรอินทรีย์ Organic Thailand



ภาพที่ 9 เครื่องหมายรับรองผลิตภัณฑ์เกษตรอินทรีย์ OMIC/JAS



ภาพที่ 10 เครื่องหมายรับรองผลิตภัณฑ์เกษตรอินทรีย์ BCS

เรื่องที่ 2

การใช้นวัตกรรม/เทคโนโลยีในการผลิต

ในปัจจุบันมนุษย์เราต้องการความสะดวกสบาย จึงมีความจำเป็นที่จะต้องนำเอา นวัตกรรม เทคโนโลยีมาใช้เพื่อช่วยเหลือ หรือประกอบกับงานอาชีพที่มีอยู่ และอำนวยความสะดวกในการดำรงชีวิตประจำวัน ตลอดจนนำมาประยุกต์ใช้ให้เกิดประโยชน์ เพื่อลดระยะเวลา แรงงาน เพื่อจะได้ ผลผลิตจำนวนมากตามความต้องการ

นวัตกรรม หมายถึง สิ่งประดิษฐ์ที่คิดค้นขึ้นมาใหม่เพื่อช่วยเหลือ อำนวยความสะดวก พัฒนางานให้ดีขึ้นทั้งคุณภาพ และปริมาณ ตรงตามความต้องการของตัวเอง และผู้รับบริการ เช่น การทำ เครื่องมืออัดปุ๋ยน้ำให้แก่ต้นพืชในดิน ทำให้ประหยัดการใช้ปุ๋ย ต้นพืชสามารถใช้ได้เต็มที่ ไม่มีการ สูญหายจากการชะล้าง และระเหยหายไป เป็นต้น

เทคโนโลยี หมายถึง การนำความรู้ ทักษะ และทรัพยากรมาสร้างวิธีการ หรือสิ่งของ เครื่องใช้ หรือการนำวิธีการ โดยผ่านกระบวนการเพื่อแก้ปัญหาสนองความต้องการ หรือเพิ่ม ความสามารถในการทำงาน เช่น อดีตใช้แรงงานผสมปุ๋ยหมัก ปัจจุบันใช้เครื่องผสมและอัดเม็ด เป็นต้น

ระดับของเทคโนโลยีในประเทศไทย จัดแบ่งออกได้ 3 ระดับ คือ

1. เทคโนโลยีระดับต่ำ เป็นเทคโนโลยีสำหรับใช้งานอย่างง่าย ๆ เป็นความคิด ภูมิปัญญาท้องถิ่นที่ใช้กันมาดั้งเดิม ได้มีการพัฒนาจากการใช้มือชูดคู้ มาเป็นใช้ไม้ หรือเหล็ก จนปัจจุบันเป็นจอบ เสียม เคียวเกี่ยวข้าว ใช้วาน กบไสไม้ การพายเรือใช้ไม้พาย เป็นต้น

2. เทคโนโลยีระดับกลาง เป็นเทคโนโลยีที่อาศัยความรู้ทางวิทยาศาสตร์ ไม่สลับ ซับซ้อน มีการใช้เครื่องมือทุ่นแรงอย่างง่าย เช่น รอก คานดีด รถจักรยาน กังหันลม ระเบิดวิดน้ำ เป็นต้น

3. เทคโนโลยีระดับสูง เป็นเทคโนโลยีที่ต้องอาศัยความรู้และวิทยาการระดับสูง เช่น เครื่องพรวนดิน รถแทรกเตอร์ คอมพิวเตอร์ เป็นต้น

หลักการเลือกนวัตกรรม/เทคโนโลยีในการผลิต

แนวทางในการตัดสินใจเลือกใช้นวัตกรรม / เทคโนโลยีที่เหมาะสม เพื่อนำมา ประยุกต์ใช้ในการผลิต โดยคำนึงถึงผลกระทบต่อสังคม และสิ่งแวดล้อม

1. เลือกขนาดที่พอเหมาะกับงาน
2. ใช้งาน ราคาถูก และมีประสิทธิภาพ
3. สามารถใช้วัสดุพื้นบ้าน หรือวัสดุท้องถิ่น
4. ให้ผลคุ้มค่า
5. มีความสะดวกในการใช้งาน
6. ไม่เป็นอันตรายต่อผู้ใช้ และธรรมชาติสิ่งแวดล้อม

กระบวนการทางนวัตกรรม/เทคโนโลยีในการผลิต

เป็นกระบวนการที่มีขั้นตอนการแก้ปัญหา หรือสนองความต้องการของมนุษย์ ให้ระบุปัญหา รวบรวมข้อมูลที่ต้องการผลิต หรือสร้างสิ่งของต่าง ๆ ประกอบด้วย

1. ระบุปัญหาความต้องการ
2. รวบรวมข้อมูล หรือความรู้เพื่อแสวงหาวิธีการการแก้ปัญหา
3. เลือกวิธีการในการแก้ปัญหา
4. วางแผนกำหนดวิธีการเพื่อแก้ปัญหา
5. ปฏิบัติงาน หรือสร้างสิ่งของเครื่องใช้
6. ทดสอบนำผลงานมาใช้ประโยชน์
7. ปรับปรุงพัฒนาผลิตผลงานที่สมบูรณ์

ประโยชน์และผลกระทบของนวัตกรรม/เทคโนโลยีในการผลิต

1. ประโยชน์ของนวัตกรรม/เทคโนโลยีในการผลิต

ในปัจจุบัน โลกของนวัตกรรม/เทคโนโลยี ได้มีการนำเอานวัตกรรม/เทคโนโลยีเข้ามาใช้ในชีวิตประจำวันอย่างแพร่หลาย เช่น การตัดแปลงทางพันธุกรรม หรือการแปลงพันธุ์ของสิ่งมีชีวิต โดยกรรมวิธีพันธุวิศวกรรม (ไม่ได้เกิดขึ้นเองตามธรรมชาติ) ทำได้โดยใช้วิธีการตัดต่อยีนส์ และนำยีนส์แปลกปลอมถ่ายทอดเข้าไปในสิ่งมีชีวิต โดยใช้สิ่งต่าง ๆ ต่อไปนี้

1. ปรับปรุงคุณค่าทางโภชนาการของอาหารให้สูงขึ้น
2. ให้พืชมีความทนทานต่อโรค และแมลงศัตรูพืช
3. ให้พืชมีความทนทานต่อความแห้งแล้ง และอุณหภูมิสูง หรือต่ำ
4. ยืดระยะเวลาการสุกของพืชผัก และผลไม้
5. ทำให้สัตว์ผลิตโปรตีนที่มีคุณค่าสูงขึ้น
6. ปศุสัตว์ที่ให้เนื้อมีโปรตีน หรือยาปะปนอยู่
7. การให้วัคซีนแก่มนุษย์ในรูปของผักผลไม้ที่กินได้

2. ผลกระทบของนวัตกรรม/เทคโนโลยีในการผลิต

เป็นที่รู้กันดีว่าในปัจจุบันนี้นวัตกรรม/เทคโนโลยีในการผลิต เข้ามามีบทบาทต่อการดำเนินชีวิตประจำวันของมนุษย์ในทุก ๆ ด้าน จนแทบจะเป็นส่วนหนึ่งของชีวิตของมนุษย์ไปเลยก็ว่าได้ และทุกวันนี้นวัตกรรม/เทคโนโลยีก็ได้ถูกพัฒนาให้เจริญก้าวหน้ายิ่งขึ้นอย่างไม่หยุดยั้ง นวัตกรรม/เทคโนโลยีเอื้ออำนวยความสะดวกให้แก่มนุษย์ในหลาย ๆ ด้าน ไม่ว่าจะเป็นการสื่อสาร การคมนาคม ทำให้ติดต่อถึงกันข้ามทวีปได้โดยใช้เวลาไม่ถึงนาที นอกจากนี้ยังมีด้านการศึกษา ด้านการแพทย์ ฯลฯ แต่ในขณะเดียวกัน นวัตกรรม/เทคโนโลยีก็มีโทษมหันต์ถ้ามุมนำไปใช้ในสิ่งที่ผิด เช่น การโจรกรรมข้อมูล การสร้างชิปนาซุค และระเบิดนิวเคลียร์ เป็นต้น สิ่งเหล่านี้ทำให้เกิดโทษอย่างร้ายแรง ทำให้เกิดการสูญเสียชีวิตและทรัพย์สินเป็นจำนวนมาก

เรื่องที่ 3

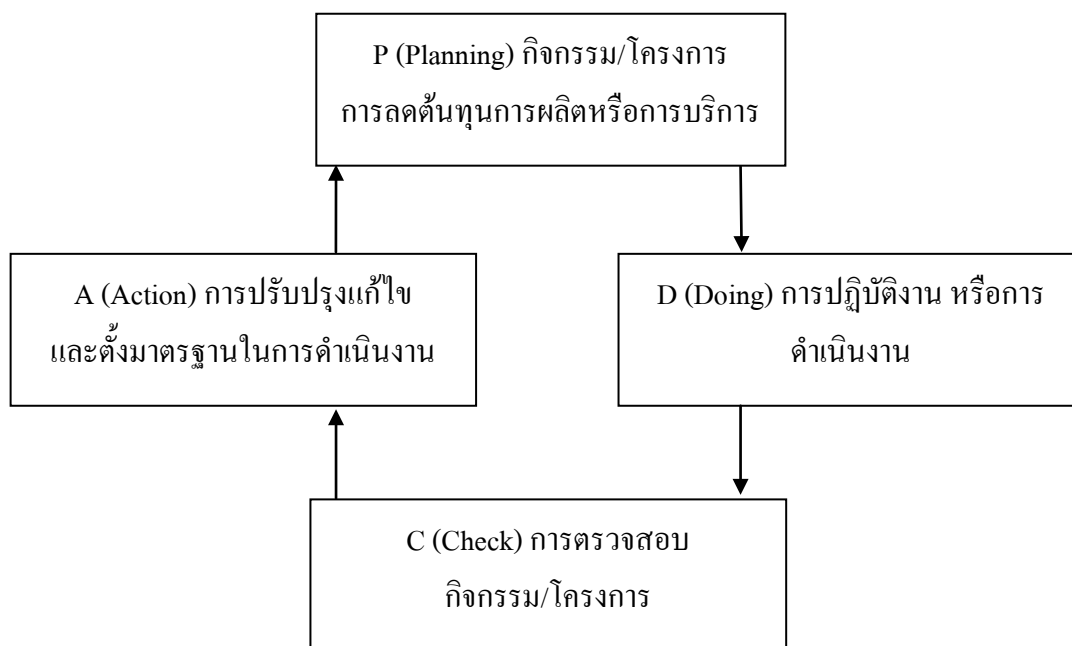
การลดต้นทุนการผลิตหรือการบริการ

การผลิตมีความจำเป็นต้องลดต้นทุนในการผลิต และการบริการก็เช่นเดียวกัน เพื่อจะได้ราคาสินค้าและบริการที่เหมาะสม เป็นที่พึงพอใจของผู้บริโภค ตลอดจนมีขีดของการจำหน่ายเหมาะสม ซึ่งการลดต้นทุนจะไม่ต้องทำให้คุณภาพของผลิตภัณฑ์ด้อยลง ในการลดต้นทุนการผลิต/บริการ ผู้ประกอบการมีความจำเป็นต้องปรับปรุงโครงสร้างในการประกอบธุรกิจต่างๆ ทั้งค่าแรงงาน ต้นทุนวัตถุดิบที่สั่งมาจากต่างประเทศ ค่าน้ำมันเชื้อเพลิงและคู่แข่งกันมากขึ้น ปัจจัยในการลดต้นทุนการผลิตหรือการบริการ มีหลายประการ เช่น

1. เจ้าของธุรกิจจะต้องมีนโยบายและโครงการเพื่อลดต้นทุนการผลิตหรือการบริการอย่างจริงจัง ชัดเจนและต่อเนื่อง
2. สร้างจิตสำนึกพนักงานให้มีจิตสำนึกที่ดีต่อโครงการลดต้นทุนการผลิตหรือการบริการ
3. มีมาตรการเพิ่มประสิทธิภาพและคุณภาพของการบริหารจัดการ
 - 3.1 ประสิทธิภาพการผลิต คือดัชนีชี้วัด ใช้เปรียบเทียบการผลิตในแต่ละเดือนที่ผ่านมา
 - 3.2 คุณภาพสินค้าและบริการ จะต้องปลูกฝังให้พนักงานมีการควบคุมคุณภาพให้ได้
 - 3.3 การส่งมอบสินค้า/บริการ จะต้องมอบสินค้าตรงตามเวลา ตามที่ลูกค้าต้องการ โดยไม่มีปัญหา
 - 3.4 ต้นทุนการผลิต ในสินค้าประเภทเดียวกันแต่ต้นทุนไม่เท่ากัน การลดต้นทุนมิใช่สิ่งที่ทำให้คุณภาพของสินค้าลดลงเสมอไป
 - 3.5 ความปลอดภัย เป็นเรื่องพนักงานโดยตรง ซึ่งควรกระทำอย่างเคร่งครัดมีส่วนที่ให้ต้นทุนการผลิตลดน้อยลงรวมทั้งสร้างคุณภาพชีวิตให้กับพนักงานได้
 - 3.6 ขวัญกำลังใจ เป็นวิธีที่ดีที่สุด คือเพิ่มค่าจ้างและเพิ่มสวัสดิการให้กับพนักงาน จะทำให้พนักงานทำงานอย่างเต็มที่
 - 3.7 สิ่งแวดล้อมที่ดี เป็นการสร้างคุณภาพชีวิตให้กับเจ้าหน้าที่ บางธุรกิจจะเกี่ยวกับมาตรฐานและการจัดการกับสิ่งแวดล้อม ได้ดีถือว่าเป็นความรับผิดชอบต่อสังคม
 - 3.8 จรรยาบรรณ เมื่อมีการผลิต/บริการที่พลาดจะต้องมีการยอมรับผิดและปรับเปลี่ยนให้กับผู้รับบริการ

การลดต้นทุนการผลิตหรือการบริการจะต้องใช้วงจร PDCA (Deming Cycle) ควบคุมให้มีการดำเนินไปอย่างต่อเนื่อง เมื่อเกิดปัญหาในส่วนใดหรือขั้นตอนใดให้มีการปรับปรุงแก้ไขและพัฒนาให้มีการตรวจสอบทุกขั้นตอน จะทำให้สามารถลดต้นทุนการผลิต หรือการบริการได้อย่างถูกต้อง

การลดต้นทุนการผลิตหรือการบริการ ใช้วงจร PDCA (Deming Cycle)



เรื่องที่ 4

การจัดทำแผนการจัดการการผลิตหรือการบริการ

1. ปัจจัยการจัดทำแผนการจัดการการผลิตหรือการบริการ ได้แก่

1.1 การเลือกทำเลที่ตั้งของโรงงาน เพื่อให้การผลิตดำเนินไปได้อย่างมีประสิทธิภาพ การหาสถานที่ตั้งโครงการที่เหมาะสมจึงมีความจำเป็นอย่างยิ่ง หากเลือกทำเลที่ไม่เหมาะสมในการประกอบกิจกรรมจะทำให้ห้องเครื่องประสบปัญหาต่าง ๆ ได้ เช่น การขาดแคลนแรงงาน ค่าใช้จ่ายในการขนส่ง ขาดแคลนทรัพยากรที่จำเป็นในการผลิต เป็นต้น ดังนั้นในการเลือกทำเลที่ตั้งของสถานที่ประกอบการควรคำนึงถึงปัจจัยต่าง ๆ ดังนี้

1.2 แหล่งวัตถุดิบ การเลือกทำเลที่ตั้งสถานประกอบการควรคำนึงถึงแหล่งวัตถุดิบที่ใช้ในธุรกิจ โดยเฉพาะอุตสาหกรรมการผลิตต่าง ๆ เพื่อความสะดวกในการจัดหาวัตถุดิบที่มีคุณภาพดี ราคาถูก และประหยัดค่าขนส่ง

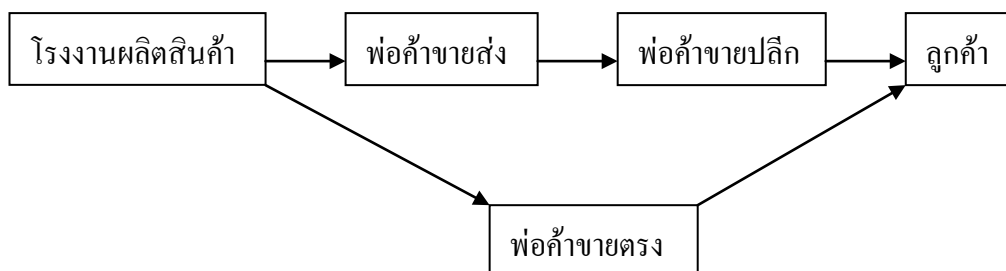
1.3 แรงงาน คือ การใช้แรงงานคนในการผลิตสินค้า หรือบริการ ซึ่งมี 2 ประเภท คือ แรงงานที่มีทักษะความชำนาญ และแรงงานทั่วไป ถ้าผู้ประกอบการต้องการแรงงานที่มีทักษะความชำนาญ ควรตั้งสถานประกอบการอยู่ในเมืองใหญ่ หรือบริเวณใกล้เคียง แต่ถ้าเป็นแรงงานทั่วไปสามารถจัดตั้งสถานประกอบการในต่างจังหวัดเพราะแรงงานหาได้ง่าย

1.4 ค่าขนส่ง ในการเลือกทำเลที่ตั้งสถานประกอบการ ต้องคำนึงถึงค่าขนส่งในด้านต่าง ๆ ดังนี้

- ค่าขนส่งวัตถุดิบจากแหล่งวัตถุดิบไปยังสถานประกอบการ
- ค่าขนส่งสินค้าเพื่อจัดเก็บ
- ค่าขนส่งไปสู่ผู้บริโภค

1.5 สิ่งอำนวยความสะดวก และสาธารณูปโภคต่าง ๆ เช่น น้ำ ไฟฟ้า ถนน การสื่อสาร สถานพยาบาล สถานีตำรวจ เป็นต้น

1.6 กลุ่มลูกค้า ช่องทางการจำหน่ายสินค้าโดยทั่ว ๆ ไป



บทที่ 4

การจัดการการตลาด

สาระสำคัญ

การจัดการการตลาด เป็นการนำสินค้า/บริการ ที่ผู้ประกอบการผลิตได้ไปจำหน่ายให้แก่ผู้บริโภค ผู้ประกอบการที่ดีต้องมีความรู้ความเข้าใจในการจัดการการตลาดเพื่อนำสินค้า/ผลผลิตเข้าสู่ตลาดได้ตามกำหนด และมีการจัดทำแผนการจัดการการตลาดได้ เพื่อให้มีสินค้าบริการตลอดเวลา

ตัวชี้วัด

1. จัดการการตลาดเพื่อนำผลผลิตเข้าสู่ตลาด
2. จัดทำแผนการจัดการการตลาด

ขอบข่ายเนื้อหา

เรื่องที่ 1 การจัดการการตลาด

- การโฆษณา
- การประชาสัมพันธ์
- การวิจัยตลาด
- การส่งเสริมการขาย
- การทำฐานข้อมูลลูกค้า
- การกระจายสินค้า

เรื่องที่ 2 การจัดทำแผนการจัดการการตลาด

สื่อประกอบการเรียนรู้

1. ใบความรู้
2. แหล่งเรียนรู้
3. ใบงาน

เรื่องที่ 1

การจัดการการตลาด

การตลาด หมายถึง การดำเนินกิจกรรมต่างๆ ที่จะทำให้สินค้าหรือบริการจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภคหรือผู้ใช้ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อความพึงพอใจของผู้บริโภค

ความสำคัญของการตลาด

1. ผู้มีความรู้ด้านการตลาด สามารถเข้าใจกระบวนการต่าง ๆ ที่ผู้ผลิตสินค้าใช้เป็นการกลยุทธ์ทางการตลาด เพื่อให้ผู้บริโภคเกิดการรับรู้ ความสนใจ และตัดสินใจซื้อสินค้าและบริการ โดยปกติแล้วองค์กรธุรกิจจะมีต้นทุนในการผลิตสินค้าและบริการ และต้นทุนทางการตลาด นั่นคือ ราคาสินค้าและบริการที่ผู้บริโภคจ่ายไปนั้นจะรวมต้นทุนทางการตลาดไว้แล้ว เป็นการผลัดภาระให้กับผู้บริโภค

2. การตลาดทำให้เกิดการแลกเปลี่ยนสินค้าและบริการ ในอดีตการตลาดมีความสำคัญไม่มากนักเพราะคนส่วนใหญ่ดำรงชีวิตแบบพอยังชีพ และมีการแลกเปลี่ยนสินค้าและบริการโดยตรงไม่ผ่านสื่อกลาง คือ เงินตรา และการตลาดในสมัยก่อนมักจะเน้นที่การผลิตสินค้ามากกว่าการศึกษาความต้องการของผู้บริโภค เพราะความต้องการซื้อมีมากกว่าความต้องการขาย และจำนวนคู่แข่งมีน้อยราย แต่ในปัจจุบันมีการเปลี่ยนแปลงในด้านต่าง ๆ มากขึ้น ได้แก่ สังคม วัฒนธรรม เทคโนโลยี การสื่อสาร ความต้องการของผู้บริโภค อีกทั้งยังมีผู้ประกอบการเป็นจำนวนมาก ดังนั้น ธุรกิจใดสามารถคงอยู่ในตลาดได้ย่อมมีการตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างมีประสิทธิภาพ

3. การตลาดช่วยพัฒนาเศรษฐกิจ การพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศเป็นผลมาจากการซื้อขาย แลกเปลี่ยนสินค้าและบริการอย่างมีประสิทธิภาพ ไม่เกิดการเอารัดเอาเปรียบระหว่างผู้ผลิต หรือพ่อค้า กับผู้บริโภค

ชนิดของตลาดในชุมชน

1. ตลาดท้องถิ่น

เป็นตลาดที่มีสถานที่ตั้งถาวรมีการจำหน่ายสินค้าในท้องถิ่นทุกวัน เป็นตลาดที่มีแนวโน้มที่จะให้ค่าตอบแทนต่อผู้ผลิตสูงกว่าตลาดแบบอื่น เนื่องจากผู้ผลิตสามารถจำหน่ายผลผลิตให้กับผู้บริโภคได้โดยตรง ถึงแม้ว่าจะมีค่าใช้จ่ายในเรื่องค่าขนส่ง และค่าแรงเพิ่มขึ้นแต่ก็จัดว่าไม่สูงนัก เพราะตลาดเหล่านี้มักไม่ได้อยู่ห่างไกลกับแหล่งผลิต และด้วยปริมาณการขายที่น้อย แรงงานที่ใช้ในการจัดเตรียมผลผลิตมักเป็นแรงงานในครัวเรือน

ประโยชน์อีกด้านหนึ่งของการตลาดท้องถิ่นคือ ช่วยทำให้ผู้ผลิต และผู้บริโภคเกิดความรู้สึกร่วมกันเป็นชุมชน มีเอกลักษณ์ และมีความผูกพันร่วมกัน เป็นการสร้างกระบวนการเรียนรู้ของผู้ผลิต จากการปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้ผลิต และผู้บริโภค มีโอกาสที่จะเรียนรู้เกี่ยวกับความต้องการ

ของผู้บริโภค และความเปลี่ยนแปลงของตลาด ซึ่งช่วยให้ผู้ผลิตสามารถปรับเปลี่ยนการผลิตของตัวเอง เพื่อให้สอดคล้องกับตลาดได้เร็วขึ้น ทั้งยังเกื้อกูลต่อการพัฒนาสังคม อนุรักษ์พลังงาน และช่วยฟื้นฟูเศรษฐกิจชุมชน โดยทำให้เงินทุนหมุนเวียนอยู่ในชุมชนมากขึ้น

2. ตลาดเช้าในท้องถิ่น

เป็นตลาดที่ไม่มีที่ตั้งถาวร อาจใช้สถานที่สาธารณะ เช่น หน้าวัด โรงเรียน ที่ว่างในหมู่บ้าน ซึ่งส่วนใหญ่เป็นตลาดที่เปิดขายในช่วงเช้าตรู่ และมักจะเปิดขายในช่วงระยะเวลาสั้นๆ เพียง 2 – 3 ชั่วโมง สมาชิกในชุมชนนำสินค้าที่ผลิตได้ในครอบครัวมาจำหน่าย สินค้าส่วนใหญ่มักเป็นอาหารสดหรืออาหารแปรรูปอย่างง่าย ตลาดแบบนี้เหมาะกับผลผลิตทางการเกษตรรายย่อยเป็นผลผลิตที่ผลิตในชุมชน และมีผลผลิตที่มีปริมาณไม่มาก เพราะเป็นตลาดขนาดเล็ก

ข้อดีคือ เกษตรกรผู้ผลิตเสียค่าใช้จ่ายในการขายผลผลิตต่ำมาก ทำให้เกษตรกรมีรายรับเต็มจากการขาย ซึ่งได้เงินสดเป็นรายได้ประจำ จะช่วยแบ่งเบาภาระสำหรับค่าใช้จ่ายประจำวันของครอบครัวเกษตรกรได้ แต่ราคาผลผลิตที่จำหน่ายมักจะมีราคาค่อนข้างต่ำ เพราะความสามารถในการซื้ออยู่น้อย

3. ตลาดนัดท้องถิ่น

ส่วนใหญ่เป็นตลาดคล้ายกับตลาดเช้าในท้องถิ่น แต่อาจมีขนาดใหญ่กว่า และมักจัดในที่ที่มีผู้บริโภคอยู่หนาแน่น เช่น โรงพยาบาล สถานที่ราชการต่าง ๆ ตลาดนัดนี้จะเปิดขายเฉพาะวันที่กำหนด ระยะเวลาในการเปิดอาจเพียงครึ่งวัน หรือเต็มวันขึ้นอยู่กับปริมาณของผู้บริโภค และข้อจำกัดของสถานที่

ในตลาดนัดเช่นนี้มักจะต้องมีการกลุ่มบุคคล หรือองค์กรใดองค์กรหนึ่ง ที่ทำหน้าที่ประสานงานกับเจ้าหน้าที่ของพื้นที่ และประชาสัมพันธ์ให้กับผู้บริโภค จะมีสินค้าและผลผลิตมากมายให้เลือก

4. ตลาดสดเทศบาล

เป็นตลาดที่เทศบาลจัดตั้งขึ้นในตัวเมือง เพื่อบริการให้พ่อค้า-แม่ค้า และผู้มาใช้บริการ มีสินค้าอุปโภค บริโภค บางแห่งจะจัดสถานที่ให้กับชาวบ้านนำผลผลิตของตนเองมาวางจำหน่ายด้วย ผู้มาใช้บริการจะได้รับความสะดวก สามารถซื้อ – ขาย สินค้าได้ตามความต้องการ โดยมีเทศบาลคอยดูแล ควบคุม ความสะอาด

5. ห้างสรรพสินค้า

เป็นตลาดที่ให้บริการที่สะดวกสบาย มีสถานที่จอดรถ บริการรถเข็นสินค้า ร้านอาหาร จัดสินค้าแยกประเภทสินค้ามาให้เลือก มีราคาสินค้าแน่นอน ผู้ซื้อสามารถเลือกวิเคราะห์สินค้าแต่ละชนิดได้ให้ตรงกับวัตถุประสงค์

การจัดการการตลาด

คือ การสร้างการรับรู้ระหว่างผู้ขาย กับผู้ซื้อ เพื่อกระตุ้นให้ลูกค้าเกิดความต้องการสินค้า และตัดสินใจซื้อ ประกอบด้วย

1. **การโฆษณา** คือ การสื่อสารโดยการใช้สื่อต่าง ๆ ที่ไม่ใช่ตัวบุคคล และมีค่าใช้จ่ายในการโฆษณา เช่น วิทยุ โทรทัศน์ และสิ่งพิมพ์ เพื่อสร้างการรับรู้ ความสนใจ ความเชื่อมั่น และการตัดสินใจซื้อ การโฆษณาเป็นการให้ข้อมูลแบบโปรยหว่านที่มีผู้รับรู้ทุกเพศ ทุกวัย

2. **การประชาสัมพันธ์** คือ กิจกรรมต่าง ๆ ที่สร้างความน่าเชื่อถือ และสามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้ดีกว่าการสื่อสารโดยวิธีอื่น ๆ เช่น การให้ของ การบริจาคเงินช่วยเหลือผู้ประสบอุทกภัย และการให้ทุนการศึกษา เป็นต้น

3. **การวิจัยการตลาด** เป็นสื่อ หรือเครื่องมือสำคัญที่ใช้สำหรับค้นหาข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับลูกค้าทั้งในปัจจุบัน และอนาคตที่เกิดขึ้นเพื่อที่ตนเอง กลุ่ม หรือองค์กร จะสามารถนำไปใช้ประโยชน์ในการวางแผนดำเนินการ และใช้ควบคุมการทำงานให้ดีขึ้น ซึ่งการวิจัยการตลาดจะเกี่ยวข้องกัน

ดังนั้น การวิจัยการตลาด หมายถึง การเก็บรวบรวม และการวิเคราะห์ข้อมูลต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการตัดสินใจทางการตลาด และรวมถึงการสื่อความถึงผลที่ได้จากการวิเคราะห์เหล่านั้นไปยังฝ่ายจัดการ เพื่อนำข้อมูลมาปรับปรุงและพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการให้ตรงกับความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ขั้นตอนการจัดทำวิจัยการตลาด ประกอบด้วยขั้นตอนต่าง ๆ ดังนี้

1. การกำหนดข้อมูลที่ต้องค้นหา
2. กำหนดวิธีการรวบรวมข้อมูล
3. กำหนดแบบฟอร์มสำหรับการเก็บรวบรวมข้อมูล
4. กำหนดระเบียบวิธีการสุ่มตัวอย่าง
5. กำหนดขั้นตอน วิธีดำเนินการเก็บข้อมูลต่าง ๆ
6. วางแผนพัฒนางานสำหรับประมวลข้อมูล
7. วางแผนพัฒนางานสำหรับการวิเคราะห์ข้อมูล
8. กำหนดการจัดเตรียมรายงาน เพื่อนำเสนอผลการวิจัยต่อฝ่ายจัดการ

4. การส่งเสริมการขาย คือ กระบวนการที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมการตลาดในภาพรวม เพื่อให้เห็นถึงส่วนของตลาดที่แตกต่างกัน สำหรับผลิตภัณฑ์อย่างใดอย่างหนึ่ง โดยแยกตลาดเหล่านั้นเป็นส่วนย่อย ๆ ในส่วนย่อยเหล่านี้มักจะมีลักษณะเหมือน หรือคล้ายกันอย่างเห็นได้ชัด แต่ก็มี ความแตกต่างกันเล็กน้อย ดังนี้

1. วิธีตลาดแรงงาน คือ ขายสินค้าที่ใช้วิธีการเดียวจูงใจลูกค้าทั้งหมด เช่น การนำสินค้าไปตั้งแผงขายที่หน้าโรงงาน ซึ่งพนักงานจะซื้อก่อนกลับบ้าน เป็นต้น
2. การตลาดที่เน้นให้มีผลิตภัณฑ์ที่ต่างกัน คือ ผู้ขายพยายามผลิตสินค้าหลายแบบที่มีลักษณะแตกต่างกัน ทั้งรูปร่าง แบบ คุณภาพ ขนาด
3. การตลาดที่มุ่งเป้าหมาย คือ ผู้ขายดูความแตกต่างของกลุ่มผู้บริโภค แล้วพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับตลาด หรือความต้องการของผู้บริโภคทุกกลุ่ม
4. การตลาดควบคู่ คือ ผู้ขายมีสินค้าแจก และมีการชิงรางวัลเพื่อจูงใจผู้บริโภค

5. การทำฐานข้อมูลลูกค้า ตามแนวคิดทางการตลาดที่มีจุดมุ่งหมายที่การตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคให้ได้รับความพึงพอใจนั้น ธุรกิจจำเป็นต้องศึกษาถึงพฤติกรรมของผู้บริโภคในด้านต่าง ๆ เพื่อเป็นข้อมูลในการวางแผนทางการตลาดอย่างมีประสิทธิภาพ

รูปแบบการวิเคราะห์พฤติกรรมของผู้บริโภค มีลักษณะเป็นส่วนประกอบภายในจิตใจ และความนึกคิดของผู้บริโภค อาจแยกออกได้ตามรูปแบบดังนี้

1. ซึ่งให้เห็นปัจจัยอิทธิพลต่าง ๆ ทั้งหมดในเชิงรวม
2. ซึ่งให้เห็นถึงปัจจัยส่วนบุคคล และปัจจัยสภาพแวดล้อมทางสังคม ตามสถานการณ์ และกระบวนการตัดสินใจซื้อ
3. ซึ่งให้เห็นถึงปัจจัยทางสังคม วัฒนธรรม และจิตวิทยาที่มีผลต่อพฤติกรรมในการซื้อ

ประโยชน์ของการทำฐานข้อมูลลูกค้า

1. ใช้ปรับปรุงกลยุทธ์การตลาด โดยการวิเคราะห์ และออกแบบกลยุทธ์ได้ถูกต้องกว่า
2. สามารถมีกลวิธีการเข้าพบลูกค้าก่อนหลังด้วยวิธีต่างกัน
3. สามารถปรับส่วนประสมทางการตลาดที่ถูกต้องได้ประสิทธิภาพหลายแง่มุมยิ่งขึ้น โดยใช้กลยุทธ์เชิงรวมจึงได้ผลกว่า
4. สามารถเพิ่มคุณภาพของศิลปะการปฏิบัติตามผลการตลาด โดยเฉพาะการโน้มน้าว ชักจูงใจ และการสร้างอิทธิพลเหนือผู้บริโภค

6. การกระจายสินค้า เป็นการจัดการเคลื่อนย้ายสินค้าที่พร้อมขายไปสู่ผู้บริโภค ผู้ประกอบการผลิตสินค้าเพื่อจำหน่าย มักจะประสบปัญหาการผลิตเกี่ยวกับจำนวนจัดจำหน่าย การตั้งราคาขาย หรือควรผลิตในรูปแบบไหนจึงจะเหมาะสม จึงควรมีข้อมูลทางการตลาดประกอบการตัดสินใจ เช่น

1. วิเคราะห์ผลการดำเนินงานของแผนการตลาด ยอดขาย และอัตราส่วนในตลาดมีน้อยเพียงใด ช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าดีที่สุดหรือไม่ การกระจายสินค้าสูงสุดหรือไม่ รวมทั้งค่าใช้จ่ายในการผลิตสินค้า

2. วิเคราะห์ตลาดและพยากรณ์ยอดขาย เพื่อทราบอาณาเขตการขาย จำนวนลูกค้า และแนวโน้มการเจริญเติบโตของตลาดสินค้าแต่ละชนิด

3. วิเคราะห์ผลิตภัณฑ์ เพื่อให้ทราบความต้องการ ความพอใจ ทักษะที่แท้จริงของผู้บริโภคที่มีต่อสินค้าใหม่ รวมทั้งต้องทดสอบผลิตภัณฑ์หีบห่อ

4. ข้อมูลด้านโฆษณา การโฆษณามีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของผู้บริโภค

5. วิเคราะห์ช่องทางการจำหน่าย เพื่อกระจายสินค้าจากโรงงานไปสู่มือผู้บริโภค โดยผ่านพ่อค้าส่ง ตัวแทน หรือขายเอง รวมทั้งการขนส่ง การจัดหีบห่อ

เรื่องที่ 2

การจัดทำแผนการจัดการการตลาด

หน้าที่การตลาด คือ กิจกรรมทางการตลาดที่องค์กรจะต้องดำเนินการให้เป้าหมายทางการตลาดสำเร็จลงได้ด้วยดี สรุปได้ดังนี้

1. การวิเคราะห์สภาพแวดล้อม และการวิจัยตลาด คือ การตรวจสอบผลกระทบที่เกิดขึ้นจากสถานะเศรษฐกิจ และการแข่งขันที่มีผลต่อการตลาด
2. การวิเคราะห์ผู้บริโภค คือ การประเมินความต้องการ กระบวนการซื้อของผู้บริโภคให้เข้าใจ
3. การวางแผนการผลิตและบริการ คือ การพัฒนารักษาผลิตภัณฑ์ ตรา การหีบห่อ รวมทั้งการยกเลิกผลิตภัณฑ์บางอย่าง
4. การวางแผนเกี่ยวกับราคา คือ การกำหนดช่วงราคา เทคนิคการตั้งราคา และการใช้ราคาเป็นตัวรุก หรือตั้งรับ
5. การวางแผนการจัดจำหน่าย คือ การกำหนดช่องทางการจำหน่าย การขนส่ง การเก็บรักษา การแยกแยะ การค้าส่ง การค้าปลีก
6. การวางแผนการส่งเสริมการจำหน่าย คือ การโฆษณา การขายโดยบุคคล และการประชาสัมพันธ์
7. การพิจารณาความรับผิดชอบต่อสังคม คือ มีความรับผิดชอบในแง่ความปลอดภัย ความมีศีลธรรม และเน้นประโยชน์คุณค่าของสินค้าและบริการ
8. การบริการการตลาด คือ การวางแผนทางการตลาด การประเมินถึงความเสี่ยง และประโยชน์ของการตัดสินใจทางการตลาด

การวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาด

คือ การปรับตัวขององค์กรธุรกิจเมื่อประสบปัญหาอุปสรรคในการประกอบธุรกิจ สามารถแยกเป็น 4 แนวทาง ได้แก่

1. การเจาะตลาด คือ พยายามเพิ่มยอดขาย โดยเจาะเข้าสู่ตลาดใหม่ ๆ มากขึ้น
2. การพัฒนาตลาด คือ วิธีการเพิ่มยอดขายของผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่ในปัจจุบันให้ขยายตัวเข้าสู่ตลาดใหม่
3. การพัฒนาผลิตภัณฑ์ คือ การเพิ่มยอดขาย โดยวิธีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ หรือปรับปรุงผลิตภัณฑ์เก่า
4. การขยายชนิดผลิตภัณฑ์ คือ การขยายตัวเข้าสู่ธุรกิจด้านใหม่ ๆ เช่น ธุรกิจทอผ้า ขยายตัวไปสู่ธุรกิจการผลิตรองเท้า เป็นต้น

การวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาด เป็นการจัดทำแผนกิจกรรมของงานทุกด้านที่เข้ามาสนับสนุนแผนงานการตลาดของตนเอง ของกลุ่ม หรือขององค์กร ให้มีประสิทธิภาพสูงสุด โดยทุกฝ่ายช่วยกันพิจารณาทางเลือก แล้วเลือกทางที่เหมาะสมกับเวลาที่จะดำเนินการควบคู่กับต้นทุน ค่าใช้จ่ายที่จำเป็น เพื่อให้ช่วยบรรลุเป้าหมายต่าง ๆ โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. สรุปปัจจัยภายนอก และภายในที่มีผลกระทบต่อด้านการตลาดของตนเอง ของกลุ่ม หรือขององค์กร ตลอดจนพิจารณาจุดอ่อน จุดแข็งต่าง ๆ ภายใน วิเคราะห์ภาวะการแข่งขัน โดยการตรวจสอบการตลาด
2. พิจารณปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลกระทบต่อความสำเร็จ หรือล้มเหลวของการตลาดของตนเอง ของกลุ่ม หรือขององค์กร
3. ตั้งข้อสมมุติฐานอนาคตของตัวเอง ของกลุ่ม หรือขององค์กร
4. กำหนดวัตถุประสงค์ทางการตลาด
5. กำหนดกลยุทธ์ให้งานต่าง ๆ บรรลุวัตถุประสงค์
6. จัดทำแผนงาน และแผนการดำเนินงานต่าง ๆ เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ตามกลยุทธ์ที่วางไว้
7. ติดตามผล เพื่อให้ปฏิบัติตามแผน ทบทวน ปรับปรุง ให้สอดคล้องกับความจำเป็นต่าง ๆ

การจัดทำแผนการจัดการการตลาด

เป็นการคาดการณ์เหตุการณ์ต่าง ๆ ในอนาคต และตัดสินใจเลือกแนวปฏิบัติที่ดีที่สุด โดยผ่านกระบวนการคิดก่อนทำ เพื่อให้บรรลุผลสำเร็จตามเป้าหมายที่ได้ตั้งไว้ ขั้นตอนการทำแผนการจัดการการตลาด มีดังนี้

1. ศึกษาสภาพแวดล้อมขององค์กรเกี่ยวกับอนาคต เช่น ศึกษาถึงปัจจัยภายนอก และภายในขององค์กรว่ามีอะไรบ้าง ที่ต้องการให้สนับสนุน หรือมีผลต่อองค์กรในอนาคต เช่น การทำน้ำสมุนไพรของกลุ่มแม่บ้าน จะต้องมีการทำแผนการผลิต เครื่องมือ วัตถุดิบ ราคา ผู้จัดทำแผนจำเป็นต้องติดตามเฝ้าดูอยู่ตลอดเวลา และจะต้องศึกษาต่อไปว่าจะมีการพัฒนาอะไรต่อไปบ้าง หรือมีปัญหาอะไรที่จะเกิดขึ้น ซึ่งผู้ทำแผนจะต้องนำมาพิจารณาต่อไป
2. วัตถุประสงค์ ในการกำหนดวัตถุประสงค์จะเป็นการกำหนดว่าจะทำอะไรเพื่อใคร ในการกำหนดวัตถุประสงค์นั้นจะต้องรัดกุม และครอบคลุมสิ่งที่ต้องการ
3. การสร้างเป้าหมาย หมายถึง จำนวนที่ระบุไว้ และสามารถวัดได้ในระยะเวลาสั้น ๆ เช่น ภายในปี พ.ศ. 2552 จะต้องจำหน่ายน้ำสมุนไพรได้ 100,000 ขวด เป็นต้น
4. การกำหนดแผนการดำเนินงาน หมายถึง การกำหนดขั้นตอนในการดำเนินงานต่าง ๆ ซึ่งการกำหนดแผนการดำเนินงานนี้จะช่วยทำให้การดำเนินงานภายในกิจกรรมนั้น บรรลุตามวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

5. แผนปฏิบัติงาน ในการดำเนินการกิจกรรมต่าง ๆ นั้น การมีแผนปฏิบัติงานอย่างเดียวนั้นยังไม่เพียงพอ หากแต่ต้องดำเนินการกิจกรรมนั้น ๆ อย่างต่อเนื่องตามแผนที่กำหนดไว้ กิจกรรมนั้นจึงจะสำเร็จตามเป้าหมาย

6. ในการดำเนินการกิจกรรม ในบางครั้งต้องมีการปรับแผนตามข้อมูลย้อนกลับนั้นหมายถึงการปฏิบัติงานตามแผนแล้วผลที่ได้ไม่เป็นไปตามแผน จะต้องปรับแผน อาจจะเป็นระบบของงาน หรือตัวบุคคล หรือวิธีการดำเนินงานที่วางไว้

ตัวอย่าง แผนภูมิการจัดทำแผนการจัดการตลาดที่เรียกกันว่า แผนภูมิแกนต์ (Gantt chart)

ตารางแสดงแผนการดำเนินการของกลุ่มแม่บ้าน

กิจกรรม	เดือนที่ดำเนินการ											
	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.
วางแผนการตลาด	✓					✓						
ประชาสัมพันธ์	✓			✓			✓			✓		
ให้ความรู้ฝ่ายขาย		✓			✓			✓			✓	
ดำเนินการขาย			✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
สรุปผลการขาย							✓					✓

บทที่ 5

การขับเคลื่อนสร้างธุรกิจเพื่อเข้าสู่อาชีพ

สาระสำคัญ

สิ่งสำคัญในการขับเคลื่อนธุรกิจเพื่อเข้าสู่อาชีพ ผู้ประกอบการจะต้องมีความรู้เกี่ยวกับการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของแผนปฏิบัติการ การพัฒนาแผนปฏิบัติการ ขั้นตอนการขับเคลื่อนการสร้างธุรกิจ สรุปปัญหาอุปสรรค และแนวทางแก้ไขที่เกิดจากการขับเคลื่อนธุรกิจ เพื่อการตัดสินใจดำเนินการ

ตัวชี้วัด

1. วิเคราะห์ความเป็นไปได้ของแผนปฏิบัติการ
2. พัฒนาแผนปฏิบัติการ
3. อธิบายขั้นตอนการขับเคลื่อนสร้างธุรกิจได้
4. อธิบายปัญหา อุปสรรค และแนวทางแก้ไขที่เกิดจากการขับเคลื่อนธุรกิจ

ขอบข่ายเนื้อหา

- เรื่องที่ 1 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของแผนปฏิบัติการ
 เรื่องที่ 2 การพัฒนาแผนปฏิบัติการ
 เรื่องที่ 3 ขั้นตอนการขับเคลื่อนการสร้างธุรกิจ
 เรื่องที่ 4 ปัญหา อุปสรรค และแนวทางแก้ไข

สื่อการเรียนรู้

1. ใบความรู้
2. แหล่งเรียนรู้
3. ใบงาน

เรื่องที่ 1

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของแผนปฏิบัติการ

เมื่อดำเนินการจัดทำแผนปฏิบัติการเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ผู้ประกอบการควรจะต้องมีการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของแผนควบคู่ไปด้วย เพื่อประเมินความเป็นไปได้ของแผน เพราะแผนที่ดีต้องอยู่บนพื้นฐานความเป็นไปได้ในการนำมาปฏิบัติใช้จริง จึงจะเกิดประโยชน์คุ้มค่าในการดำเนินการจัดทำแผนดังกล่าวผู้ประกอบการจึงจำเป็นต้องมีความรู้และประสบการณ์เฉพาะด้านเป็นอย่างดี หรืออาจส่งให้ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านในแต่ละแผนย่อย ๆ ในแผนธุรกิจ เป็นผู้วิเคราะห์ให้เห็นในความเป็นไปได้ของแผนดังกล่าว ดังนี้

1. วิเคราะห์ความถูกต้องน่าเชื่อถือของข้อมูลพื้นฐานที่จะนำมาใช้ในการกำหนดแผนว่ามีความเที่ยงตรงเพียงใด เพราะถ้าหากไม่เที่ยงตรงมาเสียตั้งแต่จุดเริ่มต้นแล้ว สิ่งที่จะถูกกำหนดขึ้นตามมาก็จะคลาดเคลื่อน และห่างไกลความเป็นจริงที่อาจเป็นไปได้ในแผนทั้งหมด เช่น การได้ข้อมูลเกี่ยวกับคู่แข่งขึ้นมาไม่ถูกต้อง ก็ทำให้เราประเมินความสามารถของคู่แข่งผิดพลาดไป ผลที่ตามมาคืออาจทำให้เราประมาทคู่แข่ง หรือใช้กลยุทธ์ที่ผิดพลาดไปก็เป็นได้ ดังนั้น ในการวิเคราะห์ต้องตรวจสอบแหล่งที่มาของข้อมูลให้เป็นแหล่งที่ถูกต้องสำหรับฐานข้อมูล และความทันสมัยของข้อมูล

2. วิเคราะห์วัตถุประสงค์ จะทำอะไรเพื่อใคร ในสิ่งที่จะทำมีความยาก – ง่าย สามารถหาวัสดุ หรือวัตถุดิบที่จะใช้ได้ตลอดทุกฤดู ทั้งคุณภาพ และปริมาณ เพื่อตอบสนองต่อผู้บริโภคที่ได้กำหนดไว้ เมื่อวัตถุดิบมีน้อย หรือไม่พอจำนวนผู้บริโภคจำเป็นต้องลดลงตาม เพื่อการดำเนินธุรกิจจะได้ดำเนินการได้อย่างราบรื่น ลดความเสี่ยงจากปัญหาสิ่งแวดล้อม เช่น สภาพเศรษฐกิจ สังคม และการเมือง และภัยทางธรรมชาติ

3. วิเคราะห์เป้าหมายที่ได้กำหนดไว้ ควรมีการวิเคราะห์พฤติกรรมของผู้บริโภค จะเกิดประโยชน์หลายประการ คือ

- 3.1 ใช้ปรับปรุงกลยุทธ์การตลาด โดยการวิเคราะห์ และออกแบบกลยุทธ์ได้ถูกต้องกว่า
- 3.2 สามารถมีกลวิธีการเข้าพบลูกค้าก่อนหลังด้วยวิธีการต่างกัน
- 3.3 สามารถปรับส่วนประสมทางการตลาดที่ถูกต้องได้ประสิทธิภาพหลายแง่มุมยิ่งขึ้น โดยใช้กลยุทธ์เชิงรวมจึงได้ผลกว่า
- 3.4 สามารถเพิ่มคุณภาพของศิลปะการปฏิบัติตามผลการตลาด โดยเฉพาะการโน้มน้าว ชักจูง และการสร้างอิทธิพลเหนือผู้บริโภค

4. วิเคราะห์ถึงผลตอบแทนของแผนปฏิบัติการ เป็นการวิเคราะห์ว่าจะได้ผลตอบแทนคุ้มกับการลงทุนหรือไม่เมื่อสิ้นสุดแผนการปฏิบัติการแล้ว ตามผลที่คาดว่าจะได้รับว่าจะได้กำไรเท่าไร หรือขาดทุนเท่าใด

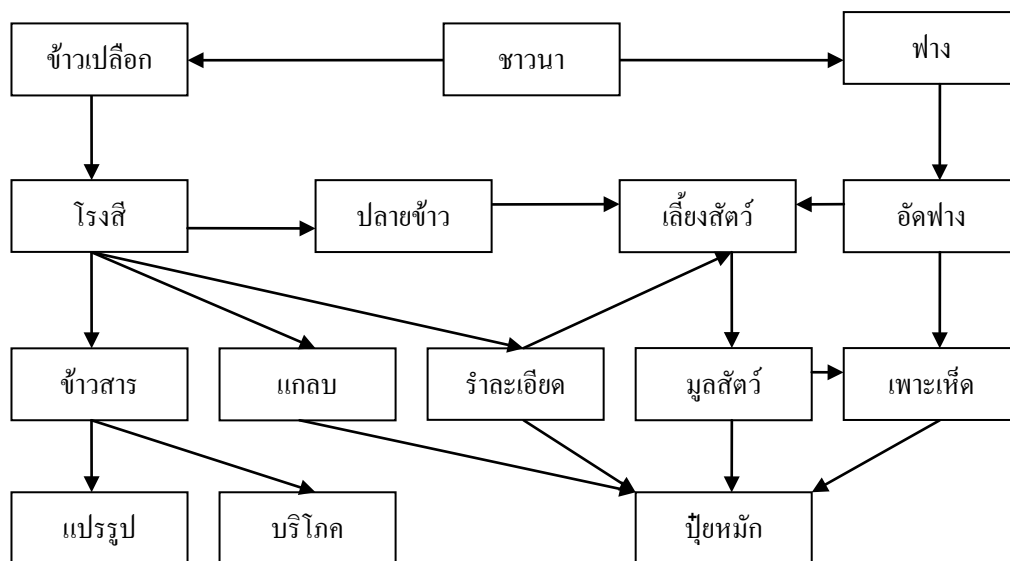
หลังจากผ่านการวิเคราะห์ทั้ง 3 ข้อแล้วก็พอประเมินได้ว่า สมควรที่จะจัดทำตามแผนปฏิบัติการ หรือโครงการนี้หรือไม่ โดยพิจารณาความพร้อมของตนเอง และสภาพแวดล้อมอื่น ๆ นำมาร่วมพิจารณาตัดสินใจด้วย แผนปฏิบัติการจะเป็นไปได้มากน้อยเพียงใดก็ขึ้นอยู่กับผู้ปฏิบัติและวิธีปฏิบัติเป็นสำคัญ หากคิดให้ดีแล้ว จะเห็นว่าแม้แผนที่เขียนขึ้นไว้จะดีเพียงใดหากผู้นำไปปฏิบัติไม่มีความเข้าใจในแผน ไม่เห็นความสำคัญ หรือไม่ให้ความร่วมมือด้วยแล้ว ทุกอย่างก็อาจล้มเหลว สิ่งที่ทำแผนคิดว่าเป็นไปได้ก็อาจเป็นไปได้ในที่สุด ทางที่ดีแล้วในขั้นตอนการเขียนแผน ควรจะได้เปิดโอกาสให้ผู้ที่เกี่ยวข้อง โดยเฉพาะผู้ที่มีหน้าที่ในการนำแผนไปปฏิบัติ ได้มีส่วนร่วมในการจัดทำแผนด้วยเพื่อให้แผนนั้น ๆ เกิดความเป็นไปได้มากที่สุดในการนำไปปฏิบัติ

เรื่องที่ 2

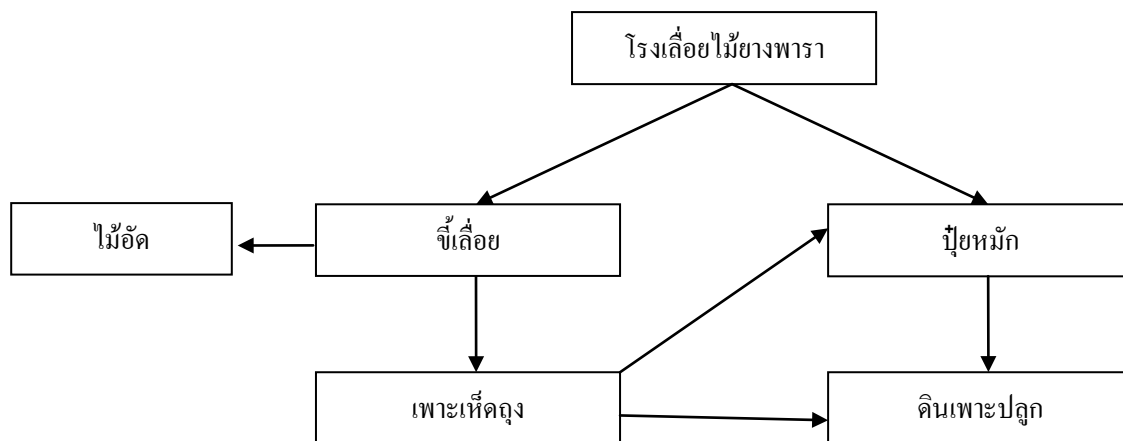
การพัฒนาแผนปฏิบัติการ

การพัฒนาแผนปฏิบัติการ เป็นการนำผลการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของแผนปฏิบัติการของผู้ประกอบการมาต่อยอด เพื่อพัฒนางานอาชีพในธุรกิจของตนให้ดำเนินงานได้ดียิ่งขึ้น กล่าวคือ บางครั้งอาชีพหนึ่งอาจมีความสัมพันธ์กับอีกอาชีพหนึ่งได้ หรือผลพลอยได้จากอาชีพหนึ่ง ก่อให้เกิดรายได้ในอีกอาชีพหนึ่ง เป็นการเชื่อมโยงกันเพื่อลดความเสี่ยงของธุรกิจ หรือเพื่อให้เกิดรายได้เพิ่มขึ้น ซึ่งสามารถเชื่อมโยงได้ 3 รูปแบบ ดังนี้

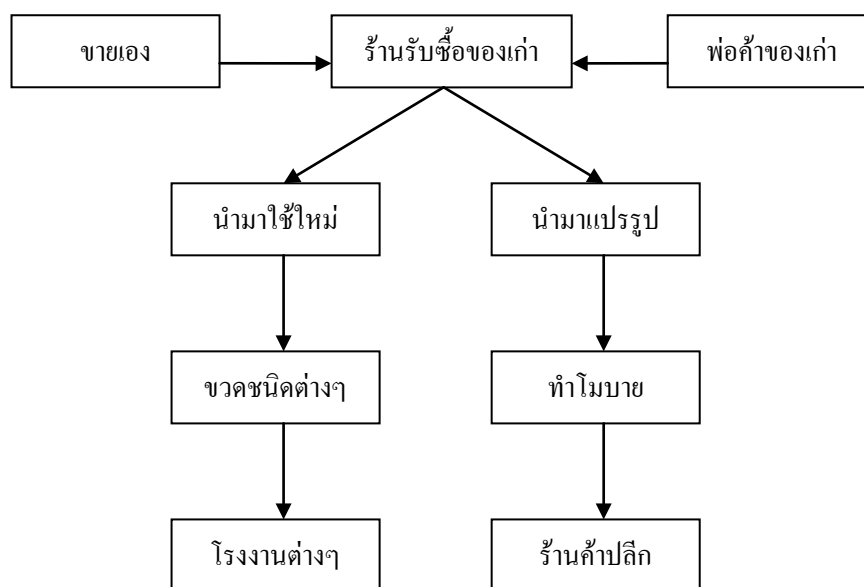
1. ความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพ โดยศึกษาข้อมูลอาชีพหนึ่ง กับอีกอาชีพหนึ่งที่เกิดขึ้นใหม่ เพื่อให้อาชีพที่มีอยู่เกิดความสัมพันธ์กัน เช่น อาชีพชวานาเมื่อนวดข้าวเสร็จแล้วจะมีฟางมากมาย ไม่มีเวลา และอุปกรณ์ในการอัดฟาง ก็จะเกิดอาชีพพ่อค้าอัดฟางขายให้กับผู้เลี้ยงโค กระบือ และฟาร์มเห็ดฟาง และจะเกิดอาชีพการทำปุ๋ยหมักจากมูลโค และกระบือ กับเศษกองเห็ดที่เพาะเห็ดแล้ว เมื่อได้ปุ๋ยหมักก็จะมีธุรกิจทำดินปลูกต้นไม้ ซึ่งกำลังเป็นที่นิยมกันอย่างแพร่หลาย



2. ผลพลอยได้จากการประกอบอาชีพ ในการประกอบอาชีพหนึ่งหลังจากที่ได้ผลผลิตออกแล้ว มักจะมีผลพลอยได้ของผลิตภัณฑ์ออกมา เช่น โรงเลื่อยไม้ยางพารา จะมีขี้เลื่อยออกมาจะเกิดอาชีพ พ่อค้าขายขี้เลื่อยไม้ยางพารา ซึ่งกำลังเป็นที่ต้องการของผู้ประกอบการเพาะเห็ดก้อน โดยรับจัดส่งได้ทั่วประเทศ จะเกิดอาชีพการเพาะเห็ดก้อน เมื่อเห็ดออกหมดแล้วก้อนเห็ดจะถูกทิ้งไป จะมีคนมารับไปทำปุ๋ยหมักต่ออีก



3. การประยุกต์ใช้ทรัพยากรที่มีอยู่ เกิดอาชีพรับซื้อของเก่า ก็กำลังเป็นที่นิยมที่เป็นอาชีพอิสระที่มีรายได้ดี และก็เกิดร้านรับซื้อของเก่า แล้วนำเอาทรัพยากรเหล่านี้มาใช้ใหม่ โดยใช้เทคโนโลยีเข้าช่วยก็สามารถได้ทรัพยากรกลับมาใช้ได้อีก



4. ประกอบอาชีพควบคู่กัน เช่น การเลี้ยงสุกรบนบ่อปลา เมื่อให้อาหารสุกรเศษอาหารล่องลงน้ำเป็นอาหารของปลา ล้างคอกสุกรเศษอาหารรวมทั้งสิ่งขับถ่ายของสุกรก็จะเป็นอาหารปลา ดังนั้นไม่ได้ลงทุนด้านอาหารในการเลี้ยงปลา แต่ต้องปรึกษาผู้รู้ก่อนว่าจะเลี้ยงปลาอะไรและสุกร 1 ตัวต่อการเลี้ยงปลากี่ตัว จึงจะได้ผลตอบแทนที่ดีและไม่เน่าเสีย

เรื่องที่ 3

ขั้นตอนการขับเคลื่อนการสร้างธุรกิจ

เมื่อผู้เรียนได้จัดทำแผนปฏิบัติการแล้ว จำเป็นที่จะต้องนำแผนดังกล่าวไปจัดทำขั้นตอนการขับเคลื่อนเพื่อสร้างธุรกิจให้เกิดขึ้น จากนั้นนำข้อบกพร่องในการดำเนินงานมาวิเคราะห์ เพื่อจะได้ปรับปรุงแก้ไขให้แผนปฏิบัติการสมบูรณ์ยิ่งขึ้น

ขั้นตอนการขับเคลื่อนการสร้างธุรกิจ

1. การทำผลิตภัณฑ์หรืออาชีพ

เป็นการค้นหาความคิดของตนเองในการทำผลิตภัณฑ์ว่าจะมีความเป็นไปได้หรือไม่ และมองเห็นช่องทางที่จะจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของตนเองตามที่กำหนดไว้ได้ ซึ่งต้องมีการกำหนดผลิตภัณฑ์ ดังนี้

1.1 การจัดซื้อวัตถุดิบในการผลิต ต้องมีการวางแผนการจัดซื้อ จัดหา วัตถุดิบ มีการตรวจสอบวัตถุดิบทั้งหมด และทุกครั้งที่มีการตรวจรับ ตลอดจนวัตถุดิบคงเหลือควรจดบันทึก โดยมุ่งไปที่วัตถุดิบท้องถิ่น หรือบริเวณใกล้เคียง เพื่อลดค่าใช้จ่ายในการขนส่ง

1.2 ต้องดูคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ เมื่อทำผลิตภัณฑ์ขึ้นมาแล้ว ต้องมีปริมาณเพียงพอกับความต้องการของผู้บริโภคไม่มากเกินไปจนผลิตภัณฑ์เหลือ และหมดอายุต้องนำผลิตภัณฑ์กลับเสียค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น

1.3 ต้องกำหนดความต้องการและปัญหา ต้องรู้ว่าผลิตภัณฑ์ที่จะทำสามารถแก้ปัญหาอะไรให้กับผู้บริโภคได้ ทั้งในด้านบริการ ความสะอาดสบาย ความสนใจในสินค้า

2. การทดสอบผลิตภัณฑ์

เป็นการพัฒนาแนวความคิดของตนเองเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่ตนเองสร้างขึ้น และพยายามสร้างภาพลักษณ์ที่ดีในผลิตภัณฑ์ของตนเอง เช่น การกำหนดชื่อสินค้า และตราสินค้าที่เหมาะสม และสอดคล้องกับผลิตภัณฑ์ และจะต้องมีคำถามในการทดสอบผลิตภัณฑ์เสมอ เช่น

2.1 ผลิตภัณฑ์ที่สร้างขึ้นน่าเชื่อถือหรือไม่

2.2 ผลิตภัณฑ์เป็นที่ต้องการ หรือแก้ปัญหา หรือตอบสนองความพึงพอใจของผู้บริโภคหรือไม่

2.3 ผู้ใด หรือเป้าหมายใดที่จะเป็นผู้ใช้ผลิตภัณฑ์

2.4 ราคาที่กำหนดไว้เหมาะสมกับผลิตภัณฑ์ ยึดหลักความมีคุณธรรม

2.5 จัดทำการรับรองสินค้าให้ได้ตามมาตรฐานที่กำหนด เพื่อจะได้เครื่องหมายรับรอง

3. การพัฒนาการตลาด

การพัฒนาการตลาด ต้องคำนึงถึงสิ่งต่าง ๆ ได้แก่

- 3.1 ราคาของผลิตภัณฑ์ เหมาะสมกับคุณภาพ และกำลังซื้อของผู้บริโภคหรือไม่
- 3.2 การบรรจุหีบห่อ ต้องมีการออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้สินค้าเป็นที่น่าสนใจสำหรับผู้บริโภค
- 3.3 การขาย ต้องมีการส่งเสริมการขายที่เป็นรูปธรรม และเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย หรือผู้ต้องการผลิตภัณฑ์ได้รวดเร็ว
- 3.4 การประชาสัมพันธ์ ต้องมีการโฆษณา หรือทำการชวนเชื่อให้ผู้สนใจซื้อสินค้าได้
- 3.5 ผลกำไร และขาดทุน ต้องมีการประเมินรายได้ และรายจ่ายในการดำเนินงาน

4. การประเมินและวิเคราะห์ผลิตภัณฑ์ของตนเอง

เป็นการประเมินความต้องการของผู้บริโภค และยอดขาย กำหนดผลกำไร และขาดทุนของการดำเนินงานว่าเหมาะสมจะขยายกิจการ หรือลดขนาดกิจการลง โดยทั่วไปนิยมประเมินจากผลกำไร และขาดทุนในการดำเนินงาน พร้อมทั้งปัจจัยที่สำคัญอีกประการหนึ่ง คือ ตัวของผู้ประกอบอาชีพเองว่ามีความมุ่งมั่นที่จะดำเนินอาชีพต่อไปหรือไม่

5. การพัฒนาผลิตภัณฑ์ หรืออาชีพให้เจริญก้าวหน้า

เป็นการตอบคำถามตนเองหลังจากประเมิน และวิเคราะห์ว่าตนเองสามารถปรับปรุง หรือเปลี่ยนแปลงผลิตภัณฑ์ โดยใช้เทคนิค และวิธีการต่าง ๆ ที่ตนเองมีความรู้ความสามารถ เช่น การบรรจุหีบห่อ การปรุงแต่ง และการประชาสัมพันธ์ เป็นต้น ซึ่งสิ่งต่าง ๆ เหล่านี้ต้องคำนึงถึงการยอมรับของผู้บริโภคเป็นสำคัญ

เรื่องที่ 4

ปัญหา อุปสรรค และแนวทางแก้ไข

ปัญหาอุปสรรค

ในการปฏิบัติงานมักจะมีปัญหาและอุปสรรคเข้ามาเกี่ยวข้อง ทำให้ธุรกิจไม่สามารถดำเนินงานไปตามแผนปฏิบัติการที่วางไว้ ส่วนใหญ่ปัญหาจะเกิดจากสิ่งที่เราไม่สามารถควบคุมได้ เช่น

1. ปัญหาจากภัยธรรมชาติ

1.1 ภัยแล้ง เกิดจากการที่ฝนไม่ตกตามฤดูกาล หรือการขาดที่กักน้ำไว้ใช้ในฤดูแล้ง ส่งผลให้เกษตรกรประกอบอาชีพทางการเกษตรไม่ได้เนื่องจากการขาดน้ำ

1.2 อุทกภัย (ภัยน้ำท่วม) ในบางครั้งฝนตกมากเกินไปจนเกินความต้องการของเกษตรกร ทำให้เกิดน้ำท่วม ไร่นาเสียหาย บางรายถึงขนาดหมดตัว

1.3 วาดภัย (ภัยลม) อาจจะมาในลักษณะของพายุฤดูร้อนที่มีกระแสนลมพัดแรงมาก ซึ่งก่อให้เกิดผลเสียหายแก่พืชไร่ พืชสวน เป็นต้น

1.4 อัคคีภัย (ภัยไฟไหม้) มักจะเกิดในช่วงฤดูร้อน จากการที่กิ่งไม้เสียดสีกันทำให้เกิดไฟฟ้า ซึ่งอาจจะลุกลามเข้ามาในเขตไร่นาของชาวบ้าน ทำให้เกิดความเสียหาย

1.5 ศัตรูพืช เกือบทุกปีพืชไร่ พืชสวน มักจะถูกทำลายจากด้กัแตน หนอน ฯลฯ ทำให้เกษตรกรเสียหาย และเดือดร้อน

2. ปัญหาการตลาด

2.1 ปัญหาการผลิตสินค้าและบริการคุณภาพ ปริมาณ ราคา หีบห่อ เป็นข้อมูลในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ จุดเสนอขาย จุดโฆษณา

2.2 ปัญหาด้านตลาดที่ต้องการขาย คือ การกำหนดเป้าหมายการขายเป็นช่วงสั้น ๆ 3 เดือน 6 เดือน และปรับปรุงทุก 3 เดือน 6 เดือน โดยกำหนดพื้นที่

2.3 ปัญหาด้านนโยบาย และการขาย ได้แก่ ช่องทางการจำหน่ายสินค้าออกสู่ตลาด เป็นการสร้างความเข้มแข็ง ความมั่นคงของกิจการ กลุ่มหรือองค์กร

2.4 ปัญหาโฆษณา เพื่อส่งเสริมการขาย การโฆษณา มีอิทธิพลทำให้ผู้บริโภคอยากลอง จึงควรเลือกข้อความที่เหมาะสมกับกลุ่มบริโภค จะเกิดประโยชน์มากที่สุด

3. ปัญหาแหล่งเงินทุน

การประกอบอาชีพขนาดย่อม ลงทุนไม่มาก แต่แหล่งเงินทุนไม่สนับสนุน เพราะธนาคารมักให้การสนับสนุนการลงทุนโครงการใหญ่เป็นส่วนใหญ่

4. ปัญหาการขาดการควบคุมการผลิต

ปัญหาการขาดการควบคุมการผลิตเกิดจากการทำตามกัน ทำให้เกิดผลเสียหายกับผู้ลงทุน โดยเฉพาะอาชีพทางการเกษตร นอกจากจะต้องอาศัยธรรมชาติแล้วยังต้องอาศัยตลาดเพื่อรับรองผลผลิตด้วย โดยที่ไม่มีหลักประกันว่าจะขายได้ราคาดีเสมอไป เพราะขึ้นอยู่กับความต้องการของตลาดเป็นสำคัญ หากไม่มีการควบคุมการผลิต เกษตรกรทำตามกันมาก ๆ ผลผลิตก็จะล้นตลาด ตัวอย่างปัญหาที่เกิดจากการทำตามอย่างกัน

1. เกษตรกรเห็นว่าปีนี้แดงโมขายได้ราคาสูง คนปลูกแดงโมในปีนี้ได้กำไรมากก็มีการทำตามอย่างกัน โดยต่างก็หันไปปลูกแดงโมกันในปีหน้า เปลี่ยนจากไร่ข้าวโพด มันสำปะหลัง เป็นไรแดงโม เมื่อเกษตรกรปลูกมาก ผลิตมาก ผลผลิตล้นตลาด ราคาแดงโมจึงตกต่ำมาก เกษตรกรขายได้ราคาถูกลง นำเสียด้านทุนมากมาย แต่ราคาข้าวโพด และมันสำปะหลังราคาสูงขึ้น ถ้าเกษตรกรหันไปปลูกข้าวโพด และมันสำปะหลังอีก ในปีถัดไปราคาอาจถูกลงเพราะปริมาณมากเกินไป

2. ห้างสรรพสินค้าเกิดขึ้นมาแข่งขันกันมากเกินไปจนเกิดความจำเป็น ทำให้ผู้บริโภคไปใช้บริการที่ห้างสรรพสินค้า เพราะมีเครื่องอำนวยความสะดวก มีสินค้าครบทุกอย่าง และมีรายการส่งเสริมการขายด้วย

3. ปัญหาคนว่างงาน ในปัจจุบันมีประชากรเพิ่มขึ้นในขณะที่ที่ทำมาหากินเท่าเดิม และอาชีพต่าง ๆ ก็ไม่ได้เพิ่มขึ้น ดังนั้นจึงเกิดปัญหาคนไม่มีงานทำมากขึ้น ปริมาณการว่างงานของประชากรมีผลเสียหายต่อเศรษฐกิจของชาติโดยตรง เพราะการมีงานทำคือการสร้างผลผลิต และการสร้างผลผลิตคือการทำให้เศรษฐกิจของชาติดีขึ้น เหตุผลของการว่างงานอาจมาจาก

- คนว่างงาน เพราะตลาดแรงงานมีน้อย
- คนว่างงาน เพราะไม่มีฝีมือ
- คนว่างงาน ตามฤดูกาล เช่น หลังการไถนา

สรุปผลกระทบที่เกิดจากการว่างงานได้ดังนี้

- เกิดความสูญเปล่าทางแรงงาน
- ทำให้เศรษฐกิจในครอบครัวตกต่ำ และก่อให้เกิดความตกต่ำต่อเศรษฐกิจโดยรวมด้วย
- ทำให้เกิดปัญหาสังคม
- ทำให้สุขภาพจิตเสื่อมโทรม

แนวทางแก้ไข

1. ปัญหาจากภัยธรรมชาติ ในการประกอบอาชีพเกษตรกรรม

เกษตรกรควรนำเอาการเกษตรผสมผสานตามแนวทฤษฎีใหม่ของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวมาใช้ โดยให้แบ่งพื้นที่ออกเป็น 4 ส่วน ตามโครงสร้างในอัตราส่วน 30 : 30 : 30 : 10

ส่วนแรก ร้อยละ 30 ให้ขุดสระกักเก็บน้ำในฤดูฝนไว้เพาะปลูก และใช้เสริมการปลูกพืชในฤดูแล้งได้ตลอดปี ทั้งยังใช้เลี้ยงปลา และปลูกพืชน้ำ พืชริมสระเพื่อบริโภค และเพิ่มรายได้ให้กับครอบครัวอีกทางหนึ่งด้วย โดยพระราชทานแนวทางการคำนวณว่าต้องมีน้ำ 1,000 ลูกบาศก์เมตรต่อการเพาะปลูก 1 ไร่ โดยประมาณ และบนสระน้ำอาจสร้างเล้าไก่ เล้าหมูได้ด้วย

ส่วนที่สอง ร้อยละ 30 ให้ทำนาข้าว เนื่องจากคนไทยบริโภคข้าวเป็นอาหารหลัก โดยมีเกณฑ์เฉลี่ยเกษตรกรบริโภคข้าวคนละ 200 กิโลกรัมข้าวเปลือกต่อปี เกษตรกรมีครอบครัวละ 3 – 4 คน ดังนั้นปลูกข้าว 5 ไร่ ผลผลิตประมาณไร่ละ 30 ตัน ซึ่งเพียงพอต่อการบริโภคตลอดปี หลังจากการเก็บเกี่ยวข้าวแล้วยังสามารถปลูกพืชตระกูลถั่วจะได้ประโยชน์อีก 2 ทาง คือ ได้ผลผลิตจากถั่ว และพืชตระกูลถั่วจะมีความสามารถตรึงธาตุไนโตรเจนจากอากาศมาเก็บไว้ที่ปมราก ทำให้เพิ่มปุ๋ยในโตรเจนในดินด้วย

ส่วนที่สาม ร้อยละ 30 ให้ปลูกไม้ผล ไม้ยืนต้น ไม้ใช้สอย ไม้ทำเชื้อเพลิง ไม้สร้างบ้าน พืชผัก พืชไร่ พืชสมุนไพร ฯลฯ เพื่อการบริโภค และใช้สอยอย่างพอเพียง หากเหลือบริโภคก็นำไปจำหน่ายเป็นรายได้ต่อไป

ส่วนที่สี่ ร้อยละ 10 เป็นที่อยู่อาศัย และอื่น ๆ เช่น ถนน คันดิน ลานตากผลผลิต กองปุ๋ยหมัก โรงเพาะเห็ด พืชผักสวนครัว คอกสุกร เล้าไก่ เป็นต้น

การบริหารจัดการดังกล่าวจะสามารถแก้ปัญหาภัยจากธรรมชาติได้ ทั้งภัยแล้ง จะมีแนวกันน้ำรอบพื้นที่ อุทกภัยจะมีแนวกำบังลมจากต้นไม้ปลูกรอบแปลงทำกิน วาทภัยไม่สามารถเข้าได้ เพราะมีคันดินร่อนน้ำป้องกัน ส่วนศัตรูพืชมีการปลูกพืชหมุนเวียนทำให้วงจรชีวิตเปลี่ยนไป ไม่สามารถเจริญเติบโตได้

2. ปัญหาการตลาด

ในการแก้ปัญหาเกี่ยวกับแหล่งเงินทุน และการขาดการควบคุม ควรยึดหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวมาปฏิบัติ ดังนี้

ความพอเพียง

1. ความพอประมาณ

- พอดี ไม่มากไม่น้อยจนเกินไปกับศักยภาพของตนเอง กับภูมิสังคม
- ไม่เบียดเบียนตนเอง และผู้อื่น

2. ความมีเหตุผล

- ตัดสินใจเกี่ยวกับความพอเพียง ต้องเป็นไปอย่างมีเหตุมีผล
- ตัดสินใจจากเหตุปัจจัยที่เกี่ยวข้อง
- ตัดสินใจโดยคำนึงถึงผลที่จะเกิดขึ้นอย่างรอบคอบ

3. การมีภูมิคุ้มกันในตัวที่ดี

- คาดการณ์ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงด้านต่าง ๆ ที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในอนาคตทั้งใกล้ และไกล
- เตรียมตัวให้พร้อมรับผลกระทบกับความเปลี่ยนแปลงต่าง ๆ

การใช้คุณธรรมกำกับความรู้

1. เงื่อนไขคุณธรรม

- ซื่อสัตย์สุจริต อุดหนุน ความเพียร ใช้สติปัญญาในการดำรงชีวิต รู้รักสามัคคี

2. เงื่อนไขความรู้

- ความรู้ด้านวิชาการที่เกี่ยวข้อง
- ความรอบคอบที่จะนำความรู้มาพิจารณาเชื่อมโยงกันเพื่อดำเนินชีวิต

“.....คำว่า พอก็พอเพียง เพียงนี้ก็พอ ดังนั้นคนเราถ้าพอในความต้องการ ก็มีความโลภน้อย เมื่อมีความโลภน้อยก็เบียดเบียนคนอื่นน้อย ถ้าทุกประเทศมีความคิด อันนี้ไม่ใช่เศรษฐกิจ มีความคิดว่าทำอะไรต้องพอเพียง หมายความว่า พอประมาณ ไม่สุดโต่ง ไม่โลภอย่างมาก คนเราก็อยู่เป็นสุข พอเพียงนี้อาจจะมีของหรูหราก็ได้ แต่ว่าต้องไม่ไปเบียดเบียนคนอื่น ต้องให้พอประมาณ ตามอัตภาพ พูดจาก็พอเพียง ทำอะไรก็พอเพียง ปฏิบัติตนก็พอเพียง.....”

พระราชดำรัสพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว

ณ ศาลาศรีศิรินทรา

4 ธันวาคม 2541

บทที่ 6

โครงการเข้าสู่อาชีพ

สาระสำคัญ

ในการเข้าสู่อาชีพใด ๆ ก็ตาม โครงการเป็นเสมือนแนวทาง / ทิศทางที่จะช่วยให้การทำอาชีพนั้นมีความชัดเจน ดังนั้น ผู้ประกอบการจะต้องมีความรู้ ความเข้าใจ ความสำคัญของโครงการประกอบอาชีพ โดยมีขั้นตอนการเขียนโครงการได้ถูกต้อง พร้อมเขียนแผนปฏิบัติการประกอบอาชีพสามารถตรวจสอบโครงการได้ถูกต้องและเหมาะสม

ตัวชี้วัด

1. อธิบายความสำคัญของการทำโครงการประกอบอาชีพ
2. เขียนโครงการ
3. เขียนแผนปฏิบัติการ
4. สามารถตรวจสอบโครงการได้ถูกต้องและเหมาะสม

ขอบข่ายเนื้อหา

- เรื่องที่ 1 ความสำคัญของการทำโครงการประกอบอาชีพ
- เรื่องที่ 2 ขั้นตอนการเขียนโครงการ
- เรื่องที่ 3 การเขียนแผนปฏิบัติการ
- เรื่องที่ 4 การตรวจสอบโครงการ

สื่อประกอบการเรียนรู้

1. ใบความรู้
2. ใบงาน
3. อินเทอร์เน็ต

เรื่องที่ 1

ความสำคัญของการทำโครงการประกอบอาชีพ

โครงการประกอบอาชีพ เป็นการทำงานเพื่อนำไปสู่อาชีพ และการมีรายได้ โดยกำหนดวิธีการทำงาน และระยะเวลาล่วงหน้า เช่น โครงการถนอมอาหารจากผลไม้ โดยการปลูกผักปลอดสารพิษ โครงการถนอมอาหารจากพืช โครงการทำชุดรับแขกจากไม้ยางพารา โครงการทำปุ๋ยหมัก เป็นต้น ซึ่งในการศึกษาเรื่องโครงการประกอบอาชีพ ควรทราบรายละเอียดต่อไปนี้

1. ประเภทของโครงการประกอบอาชีพ

โครงการประกอบอาชีพมีหลายประเภท สามารถเลือกตามความถนัด ความสนใจของแต่ละบุคคล การทำโครงการจึงควรเรียนรู้ประเภทโครงการ และลักษณะโครงการให้ละเอียด เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการตัดสินใจเลือกโครงการที่ตรงกับความสนใจของตนเอง โดยสามารถแบ่งประเภทของโครงการ ดังนี้

1.1 ประเภทอนุรักษ์ศิลปวัฒนธรรมไทย เป็นโครงการที่ให้คุณค่า และเอกลักษณ์ความเป็นไทย ซึ่งเป็นการสืบทอดมรดกไทยให้คงอยู่ตลอดไป เช่น งานประดิษฐ์ต่าง ๆ การทำอาหารไทย และขนมไทย ตลอดจนงานศิลปหัตถกรรมต่าง ๆ เป็นต้น

1.2 ประเภทรวบรวมเอกสาร หรือแหล่งค้นคว้าอื่น ๆ อาจเป็นสมุดภาพ แฟ้มสะสมงาน และเอกสารการศึกษาเรื่องที่สนใจ โดยมีเนื้อหาสาระเพียงพอ และเหมาะสมกับวุฒิภาวะของบุคคลทั้งด้านปริมาณ และคุณภาพ

1.3 ประเภททดลอง เป็นการทดลองเพื่อหาคำตอบ หรือหาผลที่จะเกิดขึ้น จากการทดลองที่เหมาะสมกับวุฒิภาวะของบุคคล เช่น การสกัดสีจากพืช การถนอมอาหารจากพืชผัก และการผสมพันธุ์ปลา กัด เป็นต้น

1.4 ประเภทพัฒนาจากงานเดิม เป็นการปรับเปลี่ยนรูปแบบวัสดุที่ใช้ สี สัน ขนาด และรูปร่างให้แตกต่างจากของเดิม หรือดีกว่าเดิม ทั้งด้านความสวยงาม และคุณภาพ เช่น กล้องใส่ปากกา ดินสอ พรหมเช็ดเท้า กระเป๋าผ้า ถุงใส่ของขวัญ เป็นต้น

2. ปัจจัยการทำโครงการประกอบอาชีพ

การทำโครงการประกอบอาชีพมีปัจจัยต่าง ๆ ที่เข้ามาเกี่ยวข้อง ดังนี้

2.1 ความถนัดและความสนใจในการเลือกโครงการ เพื่อป้องกันความผิดพลาดที่จะเกิดขึ้นระหว่างเรียน ทำให้ไม่สามารถทำโครงการได้สำเร็จต้องเปลี่ยนโครงการในระหว่างภาคเรียน ซึ่งมีผลกระทบต่อการพัฒนา และพัฒนาตนเอง

2.2 การรวมกลุ่มทำโครงการ เลือกทำโครงการในสิ่งที่สนใจ และมีความถนัดตรงกัน เพื่อพัฒนาทักษะการทำงานเป็นทีม สร้างผู้นำ และผู้ตามที่ดี ตลอดทั้งคุณลักษณะที่พึงประสงค์ในการทำงานร่วมกับผู้อื่นได้อย่างเหมาะสม

2.3 การนำทรัพยากรท้องถิ่นมาใช้ทำโครงการ ซึ่งประกอบด้วยวัสดุต่าง ๆ ที่มีตามธรรมชาติ หรือเศษวัสดุที่เหลือใช้ รวมทั้งภูมิปัญญาท้องถิ่นที่มีความรู้ความสามารถด้านต่าง ๆ นำมาเป็นที่ปรึกษาในการทำโครงการ

2.4 งบประมาณในการทำโครงการ ควรใช้งบประมาณอย่างประหยัด และราคาไม่แพงเกินไป ถ้าสามารถหาวัสดุที่ไม่ต้องใช้งบประมาณได้จะช่วยลดค่าใช้จ่าย ทำให้ต้นทุนต่ำ และมีโอกาสที่จะได้กำไรมากขึ้น

2.5 เวลาในการทำโครงการ การทำโครงการควรพิจารณาด้านเวลาอย่างรอบคอบ ทั้งในการปฏิบัติโครงการตั้งแต่ตอนแรก จนถึงขั้นตอนสุดท้าย และประเมินว่าตั้งแต่แรกจนผลงานสำเร็จ จะต้องใช้ระยะเวลาานานเท่าใด และอาจเลือกได้มากกว่า 1 โครงการต่อภาคเรียน ซึ่งกำหนดไว้ในตารางแผนปฏิบัติงาน ดังนี้

ปี	รายการปฏิบัติ	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.

2.6 สถานที่ทำโครงการ ควรสำรวจสถานที่ที่เหมาะสม และกำหนดสถานที่ทั้งภายในหรือภายนอกโรงเรียนให้ชัดเจน เพื่อป้องกันปัญหาขาดแคลนสถานที่ทำโครงการ

2.7 วัสดุอุปกรณ์ และเครื่องมือที่จำเป็น ควรสำรวจว่าสิ่งใดที่มีในโรงเรียน และสิ่งใดขาดแคลน ควรจัดหาจากแหล่งใดตามความเหมาะสม

เรื่องที่ 2

ขั้นตอนการเขียนโครงการ

การเขียนโครงการ ก่อนการปฏิบัติจริงควรมีกิจกรรมดังนี้

1. การร่วมกันศึกษาตัวอย่างโครงการประเภทต่าง ๆ เพื่อเป็นข้อมูลในการตัดสินใจเลือกโครงการให้ตรงกับความชอบ และความสนใจของตนเอง นอกจากนี้ต้องพิจารณาทักษะพื้นฐานในการทำโครงการแต่ละประเภทว่ามีความยากง่ายเพียงใด มีความรู้ ความสามารถ และความถนัดเพียงพอหรือไม่ในการทำโครงการ

2. การรวมกลุ่มคนที่มีความสนใจตรงกัน มีความมุ่งมั่นในการทำงานร่วมกัน รักการทำงาน มีความรับผิดชอบ มีน้ำใจช่วยเหลือซึ่งกันและกัน ไม่เอาเปรียบผู้อื่น โดยเฉพาะอย่างยิ่งต้องมีความสนใจในการทำโครงการเรื่องเดียวกัน และร่วมหุ้นกันทำธุรกิจบริษัทแบบจำลอง

3. การสำรวจความสนใจ และความต้องการของท้องถิ่น รวมทั้งทรัพยากรแวดล้อม และวัตถุดิบที่จะนำมาใช้ในการทำโครงการว่ามีจำนวน และปริมาณเพียงพอในการทำโครงการหรือไม่ เพื่อเป็นแนวทางการพัฒนาไปสู่อาชีพในอนาคต

4. การตัดสินใจ เป็นการนำข้อมูลจากการศึกษา และการสำรวจมาพิจารณา และตัดสินใจเลือกโครงการ โดยทุกคนมีส่วนร่วมในการตัดสินใจเลือกโครงการ

5. การประชุมกลุ่ม เพื่อเลือกบุคคลเข้าสู่ตำแหน่งที่กำหนดไว้ ตามบทบาทหน้าที่ของแต่ละคน โดยมีตำแหน่งสำคัญดังนี้

5.1 กรรมการผู้จัดการ

5.2 กรรมการฝ่ายผลิต

5.3 กรรมการฝ่ายการเงิน

5.4 กรรมการฝ่ายบัญชี และเลขานุการ

ในกรณีสมาชิกในกลุ่มมีจำนวนน้อย หรือมากกว่า 5 คน อาจปรับปรุงตำแหน่ง และจำนวนคนให้เหมาะสม

6. ผู้ให้คำปรึกษา โดยสมาชิกเลือกอาจารย์ หรือผู้ชำนาญเป็นที่ปรึกษา โดยพิจารณาจากความรู้ความสามารถที่เหมาะสมกับโครงการที่กำหนดไว้

7. การประสานงาน สมาชิกภายในกลุ่มจะต้องประสานงานกันเพื่อรับผิดชอบขั้นตอนต่าง ๆ ของการทำงาน และขออนุญาตอาจารย์มาเป็นที่ปรึกษา พร้อมกับขอคำแนะนำในการทำโครงการ ตลอดจนการเขียนโครงการ บันทึกการปฏิบัติงาน การทำบัญชีรายรับ รายจ่าย และการคิดต้นทุน ผลกำไร-ขาดทุน เพื่อความถูกต้องของโครงการ

การเขียนโครงการ

- | | |
|-------------------------|---|
| 1. ชื่อโครงการ | ทำอะไร |
| 2. ชื่อผู้ดำเนินโครงการ | ใครเป็นผู้ทำ |
| 3. ครูที่ปรึกษาโครงการ | ใครเป็นผู้คอยช่วยเหลือให้คำปรึกษา |
| 4. หลักการเหตุผล | ทำไมจึงเลือกประกอบอาชีพนี้ |
| 5. วัตถุประสงค์ | ทำแล้วจะได้อะไร หรือเกิดประโยชน์อย่างไร |
| 6. เป้าหมาย | ทำแล้วมีผลงานอะไร มากน้อยเพียงใด |
| 7. ระยะเวลาดำเนินการ | ทำเมื่อใด |
| 8. สถานที่ | ทำที่ไหน |
| 9. งบประมาณ | ใช้ทรัพยากรอะไรบ้าง จำนวนเท่าใด |
| 10. ขั้นตอนการดำเนินงาน | ทำอย่างไร มีขั้นตอนทำอย่างไร |
| 11. ผลที่คาดว่าจะได้รับ | สิ่งที่คิดว่าจะเกิดขึ้น |

ตัวอย่างการเขียนโครงการ

1. ชื่อโครงการ การผลิตดินผสมปลูกพืช

2. ชื่อผู้ทำโครงการ

นาย / นาง / นางสาว.....

3. ชื่อครูที่ปรึกษา

นาย / นาง / นางสาว.....

4. หลักการและเหตุผล

ในปัจจุบัน ดินผสมปลูกพืชกำลังเป็นที่ต้องการของประชาชนที่นิยมชมชอบกับงานอดิเรกปลูกต้นไม้ และแม้แต่ผู้ที่ปลูกต้นไม้เป็นอาชีพ โดยเฉพาะงานปลูกไม้ดอกไม้ประดับในภาชนะหรือพืชผักต่าง ๆ ทั้งในเมืองหลวง และในท้องถิ่น ต่างก็หาซื้อดินผสมปลูกพืชที่บรรจุถุงวางจำหน่ายอยู่ทั่วไป จึงเกิดธุรกิจการซื้อขายดินผสมปลูกพืชขึ้นอย่างกว้างขวางตามท้องถิ่นต่าง ๆ ดังจะเห็นได้จากในตลาดจำหน่ายวัสดุเกษตร จะมีผู้ผลิตสินค้าดินผสมจำหน่ายในนามของดินผสมสีดา ลพบุรี เฟืองฟ้า ฯลฯ การผลิตดินผสมปลูกพืช เป็นงานที่ทำได้ไม่ยาก และไม่ค่อยสลับซับซ้อนมากนัก เพียงแต่ผู้ผลิตทราบสูตรผสม และจัดหาวัสดุในท้องถิ่นมาผสมเข้าด้วยกัน ก็จะได้ดินผสมไปปลูกพืชเป็นอย่างดี ดังนั้นเมื่อได้จัดทำโครงการผลิตดินผสมปลูกพืชขึ้นแล้วก็จะทำให้มีความรู้ และประสบการณ์ในการศึกษาวิชาเกษตรกรรม ซึ่งสามารถช่วยเหลือครอบครัว ไม่ต้องไปหาซื้อดินผสมปลูกพืช ซึ่งสามารถทำได้ดีเช่นกัน

อีกทั้งยังช่วยให้มีการทดลองศึกษาค้นคว้าเกี่ยวกับการปลูกพืช โดยใช้ดินผสมสูตรต่าง ๆ ในการศึกษา วิชาเกษตรกรรมระดับสูงต่อไป

5. วัตถุประสงค์

เพื่อศึกษาสูตรดินผสมปลูกพืช จำนวน 3 สูตร

6. เป้าหมาย

ได้สูตรดินผสมปลูกพืช จำนวน 3 สูตร

7. ระยะเวลาดำเนินการ

1. เริ่มโครงการ วันที่ 1 ตุลาคม 2552
2. สิ้นสุดโครงการ วันที่ 31 ธันวาคม 2552
3. รวมระยะเวลาดำเนินงาน 3 เดือน

8. สถานที่

จัดทำโครงการที่บริเวณเรือนเพาะชำของสถานศึกษา

9. งบประมาณ

จำนวน.....บาท

10. ขั้นตอนการดำเนินงาน

1. ศึกษาข้อมูลจากหนังสือและเอกสารเกี่ยวกับดิน ปุ๋ย และการปรับปรุงดินปลูกพืช
2. ขอคำแนะนำวิธีผสมดินจากผู้รู้
3. จัดทำโครงการเสนอต่อครูที่ปรึกษาให้ความเห็นชอบ
4. จัดหาวัสดุอุปกรณ์ ได้แก่ ปุ๋ยคอก ทราย ดิน จากบริเวณบ้าน ชื่อปูนขาว หรือ

ปูนมาร์ล เมล็ดผักบุ้ง กระจ่าง และปุ๋ยยูเรีย

5. การเตรียมดินผสมปลูกพืช

5.1 ทบดินเหนียวให้แตกเป็นก้อนเล็ก ๆ และผสมตามสูตรทั้ง 3 สูตร ดังนี้

สูตรที่ 1

1. ดินเหนียว 1 ส่วน
2. ทราย 1 ส่วน
3. อินทรีย์วัตถุ (ขุยมะพร้าว जिई้าแกลบ เปลือกถั่ว ปุ๋ยคอก ปุ๋ยหมัก)
4. ปูนขาว หรือปูนมาร์ล ร้อยละ 0.5 ของปริมาตรส่วนผสมทั้ง 3 ส่วน

สูตรที่ 2

- | | | |
|----------------|---|------|
| 1. ดินเหนียว | 1 | ส่วน |
| 2. ปุ๋ยคอกเก่า | 1 | ส่วน |
| 3. ปุ๋ยหมัก | 1 | ส่วน |

สูตรที่ 3

- | | | |
|------------|---|------|
| 1. ดินร่วน | 1 | ส่วน |
| 2. ทราย | ½ | ส่วน |
| 3. ใบไม้ผุ | 1 | ส่วน |
| 4. ปุ๋ยคอก | 1 | ส่วน |

ส่วน หมายถึง สัดส่วนโดยปริมาตร เช่น ดินเหนียว 1 บุงก็ ผสมปุ๋ยคอก 1 บุงก็ และปุ๋ยหมัก 1 บุงก็

5.2 ปลุกพีชเปรียบเทียบดิน โดยใช้ดินที่ผสมทั้ง 3 สูตร ใส่งลงในกระถางสูตรละ 1 ใบ ใช้ดินธรรมดาใส่งถางอีก 1 ใบ

5.3 นำเมล็ดผักบุงไปแช่น้ำ ประมาณ 2 ชั่วโมง คัดเมล็ดที่ลอยน้ำออก เพราะเป็นเมล็ดเสีย

5.4 ปลุกผักบุงโดยการหว่านลงไปใส่งถางทั้ง 4 ใบ ๆ ละ 20 เมล็ด

5.5 ปฏิบัติดูแลรักษา โดย

- รดน้ำเช้า เย็น
- กำจัดวัชพืช
- ใส่งปุ๋ยยูเรีย 2 ครั้งๆละ 1 ช้อนแกง 10 วันครั้ง

5.6 จดบันทึกการปฏิบัติงาน และข้อมูลการเจริญเติบโต สภาพแวดล้อม ดินฟ้าอากาศ อื่นๆ

11. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

1. ได้รับความรู้ ทักษะ และประสบการณ์เกี่ยวกับการผสมดินปลุกพีช
2. ได้ประสบการณ์เกี่ยวกับการปลุกพีชเปรียบเทียบดิน ซึ่งจะเป็นแนวทางศึกษาค้นคว้า วิชาเกษตรกรรมในระดับสูงต่อไป
3. ได้ดินผสมที่มีคุณภาพดี สำหรับนำไปปลุกพีชที่บ้าน
4. ได้ความชื่นชมยินดีจากครู อาจารย์ และพ่อแม่ ผู้ปกครอง

การเขียนรายงานโครงการ

การเขียนรายงานโครงการ จัดทำเมื่อได้ปฏิบัติโครงการบรรลุตามจุดมุ่งหมายเรียนรู้จบแล้ว ลักษณะการเขียนจะต้องใช้ภาษาที่เข้าใจง่าย สั้น รัดกุม และสรุปได้ชัดเจน ตรงไปตรงมา เพื่อให้ผู้อ่านได้เข้าใจแนวความคิด การดำเนินงาน ศึกษาค้นคว้า และผลที่ได้รับ หัวข้อการเขียนรายงานโครงการควรประกอบด้วย

1. ชื่อโครงการ
2. ชื่อผู้ทำโครงการ
3. ชื่อครู อาจารย์ที่ปรึกษา
4. ผลการดำเนินงาน (ระบุจุดมุ่งหมาย ความสำคัญของโครงการ การดำเนินงาน และผลการดำเนินงาน โดยเขียนสรุปอย่างย่อ ๆ ใช้ถ้อยคำไม่มากนัก)
5. สรุปและข้อเสนอแนะ (สรุปผลการปฏิบัติงาน โครงการ และให้ข้อเสนอแนะ หรือแนวทางที่ดำเนินงานต่อไป)
6. เอกสารอ้างอิง

ตัวอย่างการเขียนรายงานโครงการ

1. ชื่อโครงการ การผลิตดินผสมปลูกพืช

2. ชื่อผู้ทำโครงการ

นาย / นาง / นางสาว.....

3. ชื่อครูอาจารย์ที่ปรึกษา

นาย / นาง / นางสาว.....

4. ผลการดำเนินงาน

จากการศึกษาโครงการการผลิตดินผสมปลูกพืช โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาสูตรดินผสมปลูกพืช เพื่อให้เกษตรกรได้นำไปใช้ในการเพาะปลูกพืช และเป็นการผลิตดินผสมจำหน่ายเพื่อเพิ่มรายได้ โดยมีเป้าหมายได้สูตรดินผสมปลูกพืชจำนวน 3 สูตร จากการศึกษาในครั้งนี้พบว่า สูตรดินผสมปลูกที่เหมาะสมมีส่วนผสม ดังนี้

ดินผสมสูตรที่ 1 เหมาะสำหรับปลูกพืชผักชนิดต่าง ๆ โดยเฉพาะในภาคกลาง เช่น ผักบุ้ง ผักกาด คื่นช่าย มะเขือเทศ ถั่วฝักยาว แตงกวา ฯลฯ

ดินผสมสูตรที่ 2 เหมาะสำหรับปลูกพืชผักบางชนิด เช่น ผักกาดหัว หอมแบ่ง หอมแดง กระเทียม กระหล่ำปลี กระหล่ำดอก ผักสลัด และไม้ดอกไม้ประดับบางชนิด เช่น กุหลาบ เบญจมาศ กลาดิโอลัส ฯลฯ

ดินผสมสูตรที่ 3 เหมาะสำหรับปลูกไม้ดอกไม้ประดับ เช่น กุหลาบ เฟื่องฟ้า ชบา โกสน เยอบีร่า บอนสี

5. สรุปและข้อเสนอแนะ

จากสูตรดินผสมปลูกพืชทั้ง 3 สูตร จะต้องใช้ในการปลูกพืช และไม้ดอกไม้ประดับตามความเหมาะสมของพืช และจากผลการดำเนินการโครงการนี้ ทำให้เกษตรกรสามารถผลิตดินผสมปลูกพืชได้ใช้เองได้ และสามารถผลิตเพื่อจำหน่ายเป็นการเพิ่มรายได้ของครอบครัว

6. เอกสารอ้างอิง

1. กองบรรณาธิการวารสารบ้านและสวน. สารานุกรมไม้ประดับในประเทศไทย กรุงเทพมหานคร.อมรินทร์การพิมพ์.2525
2. มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ การใช้และปรับปรุงดินปลูกต้นไม้ในบ้าน กรุงเทพมหานคร. โรงพิมพ์รุ่งเรืองธรรม. 2523

เรื่องที่ 3

การเขียนแผนปฏิบัติการ

การเขียนแผนปฏิบัติการ เป็นการนำกิจกรรมต่าง ๆ ในโครงการมาเขียน เพื่อนำเข้าสู่การปฏิบัติ โดยมีการกำหนดงาน ระยะเวลา และผู้ปฏิบัติ หรือผู้รับผิดชอบไว้ในตารางดังนี้

ตัวอย่างแผนปฏิบัติการ

กิจกรรม การปลูกหน่อไม้ฝรั่งเกษตรอินทรีย์ 2 ไร่

ผู้รับผิดชอบ.....

ที่	กิจกรรม/โครงการ	ระยะเวลาดำเนินการ												หมายเหตุ	
		ม.ค	ก.พ	มี.ค	เม.ย	พ.ค	มิ.ย	ก.ค	ส.ค	ก.ย	ต.ค	พ.ย	ธ.ค		
1	ศึกษาข้อมูลต่างๆ -เกษตรอินทรีย์ -การปลูกหน่อไม้ฝรั่ง	✓													
2	เขียนโครงการ		✓												
3	จัดหาและรวบรวม		✓												
4	วัสดุ อุปกรณ์ เงินทุน		✓												
5	สถานที่			✓											
6	เตรียมดิน			✓											
7	ปลูกพืชตระกูลถั่ว			✓											
8	เพาะเมล็ด				✓										
9	ไถกลบพืชตระกูลถั่ว							✓							
10	ใส่ปุ๋ยหมัก 1 ตัน/ไร่								✓						
11	เตรียมแปลงปลูก								✓						
12	ปลูกหน่อไม้ฝรั่ง								✓						
13	รดน้ำ									✓		✓		✓	
14	แต่งต้น										✓	✓		✓	✓
15	ฉีดเชื้อไตรโคเดอร์มา								✓		✓	✓		✓	✓
16	พรวนดิน คายหญ้า										✓	✓		✓	✓
17	ใส่ปุ๋ยหมัก 300 กก/ไร่											✓		✓	✓
18	เก็บหน่อไม้เข้าเกรด												✓		✓

ซึ่งการปฏิบัติงาน โครงการตามแผนที่กำหนดไว้ จะต้องระบุให้ชัดเจนว่า ทำเรื่องอะไร มีใครทำบ้าง และกำหนดระยะเวลาเสร็จสิ้นโครงการด้วย

เรื่องที่ 4

การตรวจสอบโครงการ

การตรวจสอบโครงการ

การตรวจสอบโครงการ หมายถึง การตรวจสอบความคืบหน้าของโครงการ ตลอดอายุของโครงการ คำถามที่สำคัญสำหรับผู้ทำโครงการได้แก่

- โครงการนี้คืบหน้าตามกำหนดเวลาหรือไม่
- โครงการนี้จะเสร็จภายในงบประมาณที่กำหนดหรือไม่
- ผลงานจะเป็นไปตามวัตถุประสงค์หรือไม่

การวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้รับเป็นเครื่องมือหนึ่งที่ใช้ตอบคำถามเหล่านี้ รายงานจะขึ้นอยู่กับ การสร้างองค์กรและรายงานที่กำหนดไว้ก่อนหน้า

การตรวจสอบโครงการแบ่งเป็น 2 ประเภท

1. การตรวจสอบโครงการในระหว่างดำเนินการ เพื่อปรับปรุง เปลี่ยนแปลง แก้ไขในกรณี ที่ปัจจัยต่าง ๆ เปลี่ยนแปลงไปจากเดิม
2. การตรวจสอบโครงการหลังการดำเนินงาน เพื่อปรับปรุงการบริหารโครงการในอนาคต

ลักษณะการตรวจสอบ

- โครงการหลัก ใช้วิธีการเยี่ยมชม สอบถาม จดบันทึก
- โครงการขนาดกลาง มีแผนการเข้าตรวจสอบชัดเจน ตรวจสอบเป็นระยะ
- โครงการขนาดใหญ่ มีแผนการตรวจสอบที่ชัดเจน รัดกุม และมีความถี่ในการตรวจสอบ มากขึ้น

ผู้ตรวจสอบ

- คนในธุรกิจ / กิจการ / องค์กร ที่ได้รับการแต่งตั้ง
- ผู้ตรวจสอบภายนอกซึ่งเป็นกลุ่มวิชาชีพที่ได้รับการฝึกฝน การตรวจสอบโครงการมา โดยเฉพาะ

คุณสมบัติของผู้ตรวจสอบ

1. มีความเชี่ยวชาญความรู้ด้านการตรวจสอบ
2. ได้รับการยอมรับจากกลุ่มอาชีพ
3. มีความรู้ด้านเทคนิคการบริการ โครงการ : การเงิน บัญชี ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม
4. มีความสามารถในการวิเคราะห์
5. ต้องมีความสามารถในการเขียนรายงาน
6. มีความสามารถในการฟัง

บรรณานุกรม

- การศึกษานอกโรงเรียน, กรม, กระทรวงศึกษาธิการ. ชุดการเรียนวิชาการจัดการและการตลาด
หน่วยที่ 1 (บังคับเรียน) ปัจจัยในการประกอบอาชีพ. ตามหลักสูตรประกาศนียบัตร
อาชีพ พุทธศักราช 2533
- การศึกษานอกโรงเรียน, กรม, กระทรวงศึกษาธิการ. ชุดการเรียนวิชาการจัดการและการตลาด
หน่วยที่ 3 (บังคับเรียน) ตลาดและการศึกษาความต้องการของตลาด. ตามหลักสูตร
ประกาศนียบัตรอาชีพ พุทธศักราช 2533
- การศึกษานอกโรงเรียน, กรม, กระทรวงศึกษาธิการ. ชุดการเรียนวิชาการจัดการและการตลาด
หน่วยที่ 5 (บังคับเรียน) การทำแผนและโครงการประกอบอาชีพ. ตามหลักสูตร
ประกาศนียบัตรอาชีพ พุทธศักราช 2533
- การศึกษานอกโรงเรียน, กรม, กระทรวงศึกษาธิการ. ชุดการเรียนวิชาการจัดการและการตลาด
หน่วยที่ 6 (บังคับเรียน) การบันทึกการประกอบอาชีพ. ตามหลักสูตร
ประกาศนียบัตรอาชีพ พุทธศักราช 2533
- อร่าม คุ่มทรัพย์.2543. เกษตรกรรมชาติเชิงธุรกิจ.พีช. โรงพิมพ์ หจก.กิจเทรคดิ้ง.กรุงเทพมหานคร

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 คัมภพโท | ผู้อำนวยการกลุ่มพัฒนาการศึกษาออกโรงเรียน |

ผู้เขียนและเรียบเรียง

- | | |
|-------------------|---|
| นายวิเชียร ใจจิตร | ศูนย์ฝึกและพัฒนาอาชีพราษฎรไทยบริเวณชายแดน
จังหวัดสระแก้ว |
|-------------------|---|

ผู้บรรณาธิการ และพัฒนาปรับปรุง

- | | |
|-------------------------------|--|
| 1. นายพิชิต แสงลอย | ผู้อำนวยการ กศน. อำเภอนครชัยศรี จังหวัดนครปฐม |
| 2. ว่าที่ ร.ต.อัมพร มากเพชร | สถาบัน กศน.ภาคกลาง |
| 3. นายวิเชียร ใจจิตร | ศูนย์ฝึกและพัฒนาอาชีพราษฎรไทยบริเวณชายแดน
จังหวัดสระแก้ว |
| 4. นางสาวกฤษณา โสภี | ศูนย์ฝึกและพัฒนาอาชีพราษฎรไทยบริเวณชายแดน
จังหวัดสระแก้ว |
| 5. นางสาวทิพวรรณ สิริรังสรรค์ | ศูนย์ฝึกและพัฒนาอาชีพเกษตรกรรมวัดญาณ
สังวรารามวรมหาวิหาร อันเนื่องมาจากพระราชดำริ |
| 6. นายสุธี วรประดิษฐ์ | สำนักงาน กศน.จังหวัดตราด |
| 7. นางอุบล ทักสนโกวิท | กศน.อำเภอสันทราย สำนักงาน กศน.จังหวัดเชียงใหม่ |
| 8. นายสุวิชา อินหนองฉาง | กศน.อำเภอแมริม สำนักงาน กศน.จังหวัดเชียงใหม่ |
| 9. นายสกล พรหมภิญโญ | กศน.อำเภอบ้านธิ สำนักงาน กศน.จังหวัดลำพูน |
| 10. นางคุษฎี ศรีวัฒนาโรทัย | กลุ่มพัฒนาการศึกษาออกโรงเรียน |
| 11. นางพรทิพย์ เข้มทอง | กลุ่มพัฒนาการศึกษาออกโรงเรียน |
| 12. นางสาวเขวรัตน์ คำตรง | กลุ่มพัฒนาการศึกษาออกโรงเรียน |

คณะทำงาน

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

ผู้พัฒนาและปรับปรุงครั้งที่ 2 (วันที่ 4 - 10 พฤศจิกายน 2554)

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

ผู้พิมพ์ต้นฉบับ

- | | | |
|--------------------|---------------|-------------------------------|
| 1. นางสาวปิยวดี | คะเนสม | กลุ่มพัฒนาการศึกษาออกโรงเรียน |
| 2. นางสาวชาลินี | ธรรมธิยา | กลุ่มพัฒนาการศึกษาออกโรงเรียน |
| 3. นางสาวเพชรินทร์ | เหลือจิตวัฒนา | กลุ่มพัฒนาการศึกษาออกโรงเรียน |

ผู้ออกแบบปก

- | | | |
|-----------|--------------|-------------------------------|
| นายศุภโชค | ศรีรัตนศิลป์ | กลุ่มพัฒนาการศึกษาออกโรงเรียน |
|-----------|--------------|-------------------------------|