

หลักสูตรการจัดการศึกษาอาชีพ  
หลักสูตรการทำยาหม่อง  
กลุ่มอาชีพพาณิชยกรรมและบริการ



สำนักงานส่งเสริมการศึกษานอกระบบและการศึกษาตามอัธยาศัยอำเภอห้วยราช  
สำนักงานปลัดกระทรวงศึกษาธิการ  
กระทรวงศึกษาธิการ

## คำนำ

การจัดการศึกษาเพื่อตอบสนองนโยบายของกระทรวงศึกษาธิการ ต้องมุ่งเน้นการพัฒนาเพื่อเพิ่มศักยภาพและขีดความสามารถของประชาชนกลุ่มเป้าหมาย ให้สามารถประกอบอาชีพ สร้างรายได้ที่มั่นคง และมั่นคง เป็นบุคคลที่มีวินัย เปี่ยมไปด้วยคุณธรรม จริยธรรม มีจิตสำนึกรับผิดชอบต่อตนเอง ผู้อื่นและสังคม เน้นการจัดการศึกษาที่ยึดพื้นที่เป็นฐาน โดยสถานศึกษาต้องวิเคราะห์ศักยภาพ ๕ ด้าน ของแต่ละพื้นที่ ได้แก่ ศักยภาพด้านทรัพยากรธรรมชาติ ศักยภาพด้านภูมิอากาศ ศักยภาพด้านภูมิประเทศ ศักยภาพด้านศิลปวัฒนธรรมประเพณี และศักยภาพด้านทรัพยากรมนุษย์ และวิเคราะห์ข้อมูลวิถีการดำเนินชีวิต ความต้องการ และประชาชนในภูมิภาคต่างๆ ที่เป็นผู้ให้บริการผลผลิตของสถานศึกษา การวิเคราะห์ข้อมูลดังกล่าว จะนำมาสู่การกำหนดหลักสูตรอาชีพที่สถานศึกษาจะจัดการเรียนการสอน

การจัดการศึกษาของสำนักงาน กศน. เพื่อตอบสนองนโยบายดังกล่าว จึงต้องปรับเปลี่ยนกระบวนการจัดการเรียนรู้ ที่เน้นการปฏิบัติจริง มีการศึกษาดูงานเพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้จากผู้มีประสบการณ์ ในอาชีพโดยตรง ผู้สอนเป็นวิทยากรที่มีความรู้ ความสามารถ และเป็นผู้ประกอบการในอาชีพนั้น ๆ ให้มีความสำคัญต่อการประเมินผลการจบหลักสูตรที่เน้นทักษะ ความสามารถ และการมีผลงาน ชิ้นงาน ที่ได้มาตรฐานออกสู่ตลาดได้ การพัฒนาหลักสูตรอาชีพ จึงต้องปรับใหม่โดยการพัฒนาให้ครบวงจร ประกอบด้วย ช่องทางการประกอบอาชีพ ทักษะของอาชีพ การบริหารจัดการ และโครงการอาชีพพร้อมแหล่งเงินทุน และให้ผู้เรียนที่เรียนจบจากหลักสูตรอาชีพมีความมั่นใจว่าจะสามารถประกอบอาชีพสร้างรายได้ ได้อย่างแท้จริง จึงขอให้สถานศึกษาที่นำหลักสูตรที่ได้พัฒนาแล้วนั้น นำมาคัดเลือกให้เหมาะสมกับความต้องการของพื้นที่ และนำไปอนุมัติใช้ในการจัดการเรียนการสอนต่อไป

## สารบัญ

	หน้า
คำนำ	
สารบัญ	
ความเป็นมา	๑
หลักการของหลักสูตร	๒
จุดหมาย	๒
กลุ่มเป้าหมาย	๒
ระยะเวลา	๒
โครงสร้างหลักสูตร	๓
- ช่องทางการประกอบอาชีพการทำยาหม่อง	๓
- ทักษะการประกอบอาชีพการทำยาหม่อง	๓
- การบริหารจัดการในการประกอบอาชีพการทำยาหม่อง	๓
- โครงการประกอบอาชีพการทำยาหม่อง	๓
การจัดกระบวนการเรียนรู้	๔
สื่อการเรียนรู้	๔
การวัดและประเมินผล	๕
การจบหลักสูตร	๕
เอกสารหลักฐานการศึกษา	๕
การเทียบโอน	๕
บรรณานุกรม	๖
ภาคผนวก	๗
- ใบความรู้	๘
- รายละเอียดโครงสร้างหลักสูตร	๕๑
คณะผู้จัดทำ	๖๐

**หลักสูตรการทำยาหม่อง**  
**จำนวน ๓ ชั่วโมง**  
**กลุ่มอาชีพพาณิชยกรรมและบริการ**

**ความเป็นมา**

การจัดการศึกษาอาชีพในปัจจุบันมีความสำคัญมาก เพราะจะเป็นการพัฒนาประชากรของประเทศให้มีความรู้ ความสามารถและทักษะในการประกอบอาชีพ เป็นการแก้ปัญหาการว่างงานและส่งเสริมความเข้มแข็งให้แก่เศรษฐกิจชุมชน ตลอดจนกำหนดภารกิจที่จะยกระดับการจัดการศึกษาเพื่อเพิ่มศักยภาพและขีดความสามารถให้ประชาชนได้มีอาชีพที่สามารถสร้างรายได้ ที่มั่นคง โดยเน้นการบูรณาการให้สอดคล้องกับศักยภาพด้านต่างๆ มุ่งพัฒนาคนไทยให้ได้รับการศึกษาเพื่อพัฒนาอาชีพและการมีงานทำอย่างมี คุณภาพทั่วถึงและเท่าเทียมกัน ประชาชนมีรายได้มั่นคง มั่งคั่ง และมั่นคงอย่างยั่งยืน มีความสามารถเชิงการแข่งขัน ทั้งในระดับภูมิภาคอาเซียนและระดับสากล ซึ่งจะเป็นการจัดการศึกษาตลอดชีวิตในรูปแบบใหม่ที่สร้างความมั่นคงให้แก่ ประชาชนและประเทศชาติ.

สภาพสังคมปัจจุบันมนุษย์เราได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงในด้านต่างๆ เช่นด้านเศรษฐกิจ การเมือง สังคมและสิ่งแวดล้อมเป็นอย่างมาก ประชากรมนุษย์เพิ่มขึ้นเรื่อยๆ แต่ทรัพยากรธรรมชาติถูกใช้ไปอย่างรวดเร็ว และไม่เพียงพอกับจำนวนประชากรที่เพิ่มขึ้นทุกมุมโลก มนุษย์จึงประสบปัญหาต่างๆตามมามากมาย โดยเฉพาะด้านการดำรงชีพและชีวิตความเป็นอยู่ของประชาชน นอกจากนี้จะมีการประกอบอาชีพ เพื่อเป็นการเลี้ยงตัวเองและครอบครัวแล้ว ยังมีสิ่งที่ถือว่าเป็นภาระหนักคืออาหารเพื่อบริโภคประจำวัน จึงจำเป็นต้องหาวิธีที่มนุษย์เราจะต้องสร้างขึ้นหรือหาทดแทนโดยวิธีการต่างๆ เพื่อการอยู่รอด

การดูแลสุขภาพด้วยผลิตภัณฑ์ยาหม่องสมุนไพร เป็นสิ่งจำเป็นในชีวิตประจำวันในยุคปัจจุบัน เพราะปัญหามลพิษในอากาศ ฝุ่นละออง หรือแม้กระทั่ง สภาพอากาศที่ร้อนอบอ้าว ทำให้ส่งผลต่อสุขภาพ ยาหม่องสมุนไพรมีคุณสมบัติช่วยทำให้บรรเทาอาการปวดเมื่อยตามร่างกาย ใช้ทาถู นวดบริเวณที่มีอาการ ซึ่งในปัจจุบันนี้มีผลิตภัณฑ์ที่ช่วยในการใช้แก้แอมพาต เหน็บชา ตะคริว ปวดสันหลัง ปวดบั้นเอว ปวดเข่า ฟกช้ำ ปวดกล้ามเนื้อ มีจำหน่ายตามท้องตลาดทั่วไป และส่วนผสม สรรพคุณที่แตกต่างกัน

**หลักการ**

๑. เป็นหลักสูตรที่เน้นการจัดการศึกษาอาชีพเพื่อการมีงานทำ ที่เน้นการบูรณาการเนื้อหาสาระภาคทฤษฎีควบคู่ไปกับการฝึกปฏิบัติจริง ผู้เรียนสามารถนำความรู้และทักษะไปประกอบอาชีพได้จริงอย่างมีคุณภาพและมีคุณธรรมจริยธรรม
๒. เป็นหลักสูตรที่เน้นการดำเนินงานร่วมกับเครือข่าย สถานประกอบการ เพื่อประโยชน์ในการประกอบอาชีพและการศึกษาดูงาน
๓. เป็นหลักสูตรที่ผู้เรียนสามารถนำผลการเรียนรู้ไปเทียบโอนเข้าสู่หลักสูตรการศึกษานอกระบบ ระดับการศึกษาขั้นพื้นฐาน พุทธศักราช ๒๕๕๑ ในรายวิชาเลือกของสาระการประกอบอาชีพ
๔. เป็นหลักสูตรที่เน้นการใช้ศักยภาพ ๕ ด้านในการประกอบอาชีพ ได้แก่ ศักยภาพด้านทรัพยากร ภูมิอากาศ ภูมิประเทศและทำเลที่ตั้ง ศิลปวัฒนธรรมประเพณีและวิถีชีวิต และด้านทรัพยากรมนุษย์

## จุดหมาย

เพื่อให้ผู้เรียนมีคุณลักษณะดังนี้

๑. มีความรู้และทักษะในการประกอบอาชีพ สามารถสร้างรายได้ที่มั่นคง มั่งคั่ง
๒. ตัดสินใจประกอบอาชีพให้สอดคล้องกับศักยภาพของตนเอง ชุมชน สังคม และสิ่งแวดล้อมอย่างมีคุณธรรมจริยธรรม
๓. มีเจตคติที่ดีในการประกอบอาชีพ
๔. มีความรู้ความเข้าใจและฝึกทักษะการบริหารจัดการในอาชีพได้อย่างมีประสิทธิภาพ
๕. มีโครงการประกอบอาชีพเพื่อใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาอาชีพของตนเอง

## กลุ่มเป้าหมาย

มี ๒ กลุ่มเป้าหมาย คือ

๑. ผู้ที่ไม่มีอาชีพ
๒. ผู้ที่มีอาชีพและต้องการพัฒนาอาชีพ

## ระยะเวลา

จำนวน ๓ ชั่วโมง

๑. ภาคทฤษฎี ๔๐ นาที
๒. ภาคปฏิบัติ ๒.๒๐ ชั่วโมง

## โครงสร้างหลักสูตร

๑. ช่องทางการประกอบอาชีพการทำยาหม่อง จำนวน ๑๐ นาที
  - ๑.๑ ความสำคัญในการประกอบอาชีพ
  - ๑.๒ ความเป็นไปได้ในการประกอบอาชีพการทำยาหม่อง
  - ๑.๓ แหล่งเรียนรู้การประกอบอาชีพการทำยาหม่อง
  - ๑.๔ การตัดสินใจเลือกประกอบอาชีพการทำยาหม่อง
๒. ทักษะในการประกอบอาชีพการทำยาหม่อง จำนวน ๑๐ นาที
  - ๒.๑ การเตรียมวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการทำยาหม่อง
  - ๒.๒ การทำยาหม่อง
  - ๒.๓ บรรจุภัณฑ์ยาหม่อง
๓. การบริหารจัดการในการประกอบอาชีพการทำยาหม่อง จำนวน ๑๐ นาที
  - ๓.๑ การเลือกทำเลที่ตั้งร้าน
  - ๓.๒ การจัดและตกแต่งหน้าร้าน
  - ๓.๓ การคิดราคาต้นทุนและการวิเคราะห์จุดคุ้มทุน
  - ๓.๔ การขาย
  - ๓.๕ การส่งเสริมการขาย
  - ๓.๖ การทำบัญชีร้านค้าอย่างง่าย
๔. โครงการประกอบอาชีพการทำยาหม่อง จำนวน ๑๐ นาที
  - ๔.๑ ความสำคัญของโครงการอาชีพ

- ๔.๒ ประโยชน์ของโครงการอาชีพ
- ๔.๓ องค์ประกอบของโครงการอาชีพ
- ๔.๔ การเขียนโครงการอาชีพ

#### **การจัดกระบวนการเรียนรู้**

๑. การบรรยาย
๒. การสาธิต ทดลอง
๓. การวิเคราะห์และสังเคราะห์บทเรียน
๔. การฝึกปฏิบัติ

#### **สื่อการเรียนรู้**

๑. ศึกษาจากเอกสาร / ใบความรู้
๒. ศึกษาจากแหล่งเรียนรู้ในชุมชน / วิทยากร / ภูมิปัญญาท้องถิ่น

#### **การวัดและประเมินผล**

๑. การประเมินความรู้ภาคทฤษฎีระหว่างเรียนและจบหลักสูตร
๒. การประเมินผลระหว่างเรียนจากการปฏิบัติงานที่มีคุณภาพเพียงพอ สามารถสร้างรายได้ให้กับตนเอง  
ความสำเร็จของการปฏิบัติและจบหลักสูตร

#### **การจบหลักสูตร**

๑. มีเวลาเรียนและฝึกปฏิบัติตามหลักสูตรไม่น้อยกว่าร้อยละ ๘๐
๒. มีผลการประเมินผ่านตลอดหลักสูตร ไม่น้อยกว่าร้อยละ ๘๐
๓. มีผลงานผ่านการประเมินทดสอบที่มีคุณภาพตามหลักเกณฑ์การทำ야หม่อง

เอกสารหลักฐานการศึกษา

- ๑. หลักฐานการประเมินผล
- ๒. วุฒิบัตรออกโดยศูนย์การศึกษานอกระบบและการศึกษาตามอัธยาศัยอำเภอ / เขต
- ๓. ทะเบียนคุมวุฒิบัตร

ลงชื่อ.....ผู้เสนอหลักสูตร  
(นางสาวสุรวิทย์ ปักกิ่งเวียง)  
ครูผู้ช่วย

ลงชื่อ.....ผู้เห็นชอบหลักสูตร  
(นางสาวสุธาสิณี ไกรสันเทียะ)

ความเห็นหัวหน้าสถานศึกษา

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

(นางสาวณัฐนิชา อินทรโสภา)  
ผู้อำนวยการ กศน.อำเภอห้วยราช

ภาคผนวก



## ใบความรู้

### เรื่อง การบริหารจัดการในการประกอบอาชีพการทำยาหม่อง

#### ๑. การเลือกทำเลที่ตั้งร้าน

##### ๑.๑ ความสำคัญของการเลือกที่ตั้ง

การตัดสินใจเลือกทำเลที่ตั้งเป็นการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์เนื่องจากมีผลกระทบต่อธุรกิจในระยะยาว โดยเฉพาะต่อความได้เปรียบในเชิงแข่งขันทางธุรกิจและจะมีผลต่อความสำเร็จของธุรกิจ ซึ่งผู้ประกอบการต้องพิจารณาถึงกลยุทธ์ที่ตั้งของธุรกิจที่มีความสำคัญต่อการดำเนินงาน ๒ กลยุทธ์สำคัญได้แก่

๑.๑.๑. **กลยุทธ์ที่ตั้งตามพื้นที่** เป็นแนวทางในการกำหนดให้ ที่ตั้งแต่ละแห่งรับผิดชอบพื้นที่แต่ละส่วนโดยต้องผลิตสินค้าและบริการทุกอย่างสำหรับพื้นที่นั้นๆ ซึ่งธุรกิจที่เลือกใช้กลยุทธ์ที่ตั้งตามพื้นที่มักเป็นธุรกิจค้าปลีก หรือบริการ

๑.๑.๒. **กลยุทธ์ที่ตั้งตามผลิตภัณฑ์** เป็นแนวทางในการกำหนดให้ที่ตั้งหนึ่งแห่งทำการผลิตสินค้าเพียงหนึ่งอย่าง โดยยึดหลักของความสำเร็จของวัตถุดิบที่มีในพื้นที่

##### ๑.๒ หลักเกณฑ์ในการเลือกทำเลที่ตั้ง

การตัดสินใจเลือกทำเลที่ตั้งเป็นกระบวนการที่มีความสลับซับซ้อนมากขึ้น เมื่อโลกก้าวเข้าสู่ยุคโลกาภิวัตน์ อีกทั้งธุรกิจขนาดย่อมจำนวนมากได้มีการเติบโตขึ้นและได้พัฒนาไปอย่างรวดเร็ว ดังนั้นผู้ประกอบการควรพิจารณาถึงความจำเป็นที่มีลักษณะเฉพาะเจาะจงสำหรับกิจการควบคู่กันไปในแต่ละสถานการณ์ ดังนี้

๑.๒.๑ **ความพึงพอใจส่วนบุคคล** โดยที่ผู้ประกอบการส่วนหนึ่งมักจะพิจารณาตั้งกิจการของตนเองในชุมชนที่ตนอาศัยอยู่เป็นทำเลในการประกอบการ อย่างไรก็ตามในแง่ของการดำเนินธุรกิจไม่ได้หมายความว่าจะมีเพียงพื้นที่ซึ่งตนเองมีความเคยชินเท่านั้นที่เหมาะสมต่อการตั้งกิจการ เพราะผู้ประกอบการธุรกิจสามารถใช้ประโยชน์ในด้านต่าง ๆ จากสิ่งเหล่านี้ได้ ไม่ว่าจะเป็นในด้านภาพลักษณ์ส่วนตัว การได้รับความเชื่อถือ หรือการยอมรับจากสังคม และอาศัยประโยชน์จากความคุ้นเคย ความสามารถในการอ้างอิงกับบุคคลต่าง ๆ ภายในชุมชนที่เกี่ยวข้องกับกิจการของตนมากขึ้น

๑.๒.๒ **ความได้เปรียบด้านต้นทุน** โดยเฉพาะค่าแรงหรือค่าวัตถุดิบในพื้นที่ ที่มีต้นทุนในการดำเนินธุรกิจต่ำ ซึ่งสิ่งเหล่านี้สะท้อนถึงค่าใช้จ่ายในการลงทุนในช่วงเริ่มต้นของกิจการ ที่จะช่วยลดต้นทุนการผลิตให้ต่ำลง

๑.๒.๓ **ความสามารถในการจัดการทรัพยากร** เป็นการสะท้อนให้เห็นถึงค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน ทั้งในระยะสั้นและระยะยาว เนื่องจากทักษะ ประสิทธิภาพของแรงงานจะมีความสัมพันธ์โดยตรงกับผลิตผล และคุณภาพในกระบวนการผลิตของผลิตภัณฑ์ ความยั่งยืนของแรงงานในท้องถิ่นมีผลกระทบต่ออัตราค่าจ้าง ซึ่งถือเป็นต้นทุนที่สำคัญ ซึ่งผู้ประกอบการจะต้องคำนึงถึงอยู่เสมอ อีกทั้งแหล่งที่ตั้งต้องมีความใกล้ชิดกับวัตถุดิบและความสามารถในการขนส่งที่ธุรกิจต้องมีการบริหารจัดการอย่างมีประสิทธิภาพ

๑.๒.๔ **การเข้าถึงลูกค้า** ธุรกิจขนาดย่อมยุคปัจจุบันต้องให้ความสำคัญผ่านแปรรูปแหล่งที่ตั้งของธุรกิจไปตามประเภทของกิจการ เช่น ธุรกิจค้าปลีกและบริการ ต้องมีรายละเอียดของสถานที่แสดงสินค้า บริการ และรูปแบบ ดังนั้น การเลือกทำเลที่ตั้งต้องใกล้ชิดกับลูกค้าและอำนวยความสะดวกต่อการเข้ามาติดต่อ และถือเป็นปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของกิจการ

ดังนั้น ในขั้นตอนแรกของการเลือกทำเลที่ตั้ง ผู้ประกอบการต้องตัดสินใจก่อนว่าจะเลือกดำเนินธุรกิจชุมชน หมายถึง จังหวัดหรืออำเภอ แล้วจึงทำการตัดสินใจขั้นสุดท้าย คือ การเลือกบริเวณที่ตั้งจากหลาย ๆ พื้นที่ภายในชุมชน ซึ่งเป็นการระบุถึงตำแหน่งของที่ตั้งอย่างละเอียด

## ๒. การจัดและตกแต่งหน้าร้าน

ส่วนใหญ่ร้านขายสินค้ามักจะมีผู้ขาย ซึ่งเป็นเจ้าของกิจการเอง หรือบางร้านอาจมีการจ้างพนักงานขายของโดยเฉพาะเพื่อทำหน้าที่เอาใจใส่คอยแนะนำให้คำอธิบายต่างๆ แก่ลูกค้า หากเป็นร้านขนาดใหญ่มีสินค้าหลายชนิดย่อมทำให้ต้องมีพนักงานขายจำนวนมาก

### การจัดตกแต่งร้านค้า มีความสำคัญต้องคำนึงถึงสิ่งต่อไปนี้

๑. **แสงสว่างภายในร้าน** ควรจัดร้านให้มีความสว่างทั่วทั้งร้านจากแสงไฟฟ้าที่ร้านได้ติดเอาไว้ แสงสว่างธรรมชาติก็ไม่เพียงพอและแสงแดดมักทำความเสียหายให้แก่สินค้า การใช้แสงไฟฟ้าแม้จะมีค่าใช้จ่ายสูง แต่ก็จงใจลูกค้าให้เข้ามาซื้อสินค้าได้มากกว่าร้านที่มืดสลัว มุมห้องมืดๆ ก่อนตัดสินใจเรื่องแสงสว่างควรรู้ว่าค่าไฟฟ้าจะเป็นสักเท่าใด และใช้ไฟฟ้าที่ดวงถึงจะคุ้มค่ากับการขายสินค้าด้วย

๒. **การตกแต่งสีภายนอกและภายในร้าน** นอกจากการทาสีร้านค้าให้สดใสสว่าง สวยงามแล้ว สีของหีบห่อและตัวสินค้าก็สามารถนำมาตกแต่งให้ร้านค้าดูดีขึ้นจะต้องให้ผู้คนเห็นสินค้า ชัดเจนและสวยงาม

### ๓. การจัดหมวดหมู่ของขนม

๔. **การติดป้ายราคาสินค้า** การติดป้ายบอกราคาขนมให้ชัดเจนพอที่ลูกค้าจะอ่านได้ เป็นการให้ความสะดวกกับลูกค้าในการตัดสินใจ

**การจัดวางสินค้า** มีความสำคัญต่อการจูงใจลูกค้าให้เลือกซื้อสินค้า เพื่อให้สะดวกและเกิดความพึงพอใจควรคำนึงถึงสิ่งต่อไปนี้

๑. ความพึงพอใจของลูกค้า

๒. จัดสินค้าไว้ในบริเวณที่เราจะขาย

๓. จัดสินค้าไว้ในระดับสายตาให้มากที่สุด

๔. จัดสินค้าด้านหน้าบนชั้นให้เต็มอยู่เสมอ

๕. ชั้นปรับระดับได้ตามขนาดของสินค้าจะเป็นการดี

๖. การใช้กล่องหนุนสินค้าให้ดูงดงามแม้จะมีสินค้าไม่มากนัก

๗. ความเป็นระเบียบเรียบร้อย

๘. สินค้ามาก่อนต้องขายก่อน เราต้องขายสินค้าเก่าก่อนสินค้าใหม่เสมอพยายามวางสินค้ามาก่อนไว้แถวหน้าเสมอ ควรทำสินค้าที่มาก่อนให้ดูสดใสสะอาดเหมือนสินค้าใหม่

## ๓. การคิดราคาต้นทุนและการวิเคราะห์จุดคุ้มทุน

### ๓.๑ การคิดราคาต้นทุน

๑. ราคาวัตถุดิบทั้งหมด

๒. ๓๕ - ๕๐ % ของราคาวัตถุดิบเป็นค่าแรงและเชื้อเพลิง (แล้วแต่ความยากง่าย และขั้นตอนในการทำ)

๓. ๑๐% ของราคาวัตถุดิบรวมกับค่าแรงและเชื้อเพลิง เป็นค่าเสียหายอื่นๆ (ของเหลือ ของทิ้ง)

นำ ๑ + ๒ + ๓ เท่ากับ ต้นทุนสุทธิ

#### ๔. การขาย

**การขาย** คือ กระบวนการทั้งทางตรงและทางอ้อมของการจูงใจให้ผู้ซื้อสินค้า หรือบริการยินยอมกระทำการใดสิ่งหนึ่งซึ่งจะทำให้เกิดประโยชน์ทางการค้าแก่ผู้ขาย เมื่อผู้ผลิตสินค้าไปสู่ผู้บริโภค มีสิ่งที่ควรพิจารณา ดังนี้

**๑. การหาตลาด** ควรคำนึงถึงความต้องการของตลาดว่า มีมากน้อยเพียงใด โดยใช้วิธีสังเกต สอบถามกับคนรู้จัก เพื่อนบ้าน และผู้ซื้อ กระแสการบริโภคของลูกค้านิยมวันรสชาติแบบไหน รูปแบบของวันให้มีลักษณะโดดเด่นอย่างไร ต้องการซื้อเป็นของขวัญของฝากหรือรับประทานในครอบครัว ตลาดควรเป็นตลาดที่มีการซื้อขายอย่างต่อเนื่อง เช่น ตลาดนัด ตลาดคลองถม เป็นต้น ทั้งนี้เพื่อจะได้ตรงตามความต้องการของตลาด

**๒. วิธีการจำหน่าย** เมื่อผู้ผลิตลงทุนผลิตสินค้าขึ้นมา ก็เพื่อนำสินค้าออกสู่ตลาด ถ้าผู้ผลิตสามารถเลือกช่องทาง ลู่ทางจำหน่ายสินค้าได้อย่างถูกต้อง สินค้าก็จะเข้าถึงลูกค้าได้ง่าย ซึ่งอาจเป็นการจำหน่ายจากผู้ผลิตถึงลูกค้าโดยตรงด้วยการจัดหาสถานที่สำหรับจำหน่ายสินค้า ที่เป็นหลักแหล่ง มีการจัดวางสินค้าที่สามารถนำเสนอสินค้าให้ผู้สวยงามหรือเป็นผู้ผลิตให้พ่อค้าคนกลางมารับซื้อไปขายให้กับผู้บริโภคอีกต่อหนึ่ง เพื่อจำหน่ายสินค้าได้อย่างทั่วถึง

**๓. การโฆษณาประชาสัมพันธ์** ถือเป็นสิ่งสำคัญที่จะทำให้ผู้ซื้อหรือลูกค้ารู้จัก เกิดความต้องการที่จะซื้อ เป็นวิธีการโน้มน้าวผู้ซื้อที่สำคัญ การโฆษณาประชาสัมพันธ์มีหลายวิธี เช่น ใช้วิธีบอกปากต่อปาก การจัดกิจกรรมประชาสัมพันธ์สินค้า การออกร้านตามงานเทศกาลต่าง ๆ ของอำเภอหรือจังหวัด การประชาสัมพันธ์ผ่านอินเทอร์เน็ต โดยสิ่งที่เป็นการช่วยประชาสัมพันธ์อย่างหนึ่ง ก็คือ คุณภาพสินค้า เมื่อผู้ซื้อหรือลูกค้าได้ซื้อสินค้าไปรับประทาน มีรสชาติดี มีคุณภาพ ราคาเหมาะสม จะเป็นการช่วยประชาสัมพันธ์ไปเอง

#### ๕. การส่งเสริมการขาย

วัตถุประสงค์สำคัญในการจัดทำ**การส่งเสริมการขาย**นั้นก็เพื่อ เป็นการกระตุ้นยอดขายของกิจการ และการแนะนำสินค้าสู่ลูกค้า ทั้งนี้ยังสืบเนื่องกับ ความพึงพอใจที่ดีของลูกค้า ในการบริโภคหรืออุปโภคสินค้า เพื่อการสร้างเครือข่ายความเป็นไปได้ ในการเลือกบริโภคหรืออุปโภคสินค้านั้นๆ อย่างต่อเนื่อง ประกอบกับการแนะนำสินค้าโดยอาศัยช่องทางแบบปากต่อปากหรือเพื่อนสู่เพื่อนต่อไป

สรุป "การส่งเสริมการขายคือการสนับสนุนการสร้างราคาสินค้าเฉพาะเจาะจง/การสร้างมูลค่าตราสินค้า

**กลยุทธ์ส่งเสริมการขาย**ที่นิยมนำมาใช้ในการทำตลาดในปัจจุบันมีหลายรูปแบบ ขึ้นอยู่กับวัตถุประสงค์ของผู้ประกอบการ ซึ่งผู้ประกอบการสามารถเลือกนำมาใช้ให้เหมาะกับสินค้า เช่น การส่งเสริมการขายที่มุ่งสู่ลูกค้าโดยตรง เพื่อต้องการให้ลูกค้าซื้อสินค้ามากขึ้น ผู้ประกอบการก็อาจเลือกใช้วิธีการให้ชิมสินค้า การแจกของตัวอย่าง การให้คูปอง ฯลฯ แต่หากต้องการส่งเสริมการขายโดยมุ่งไปที่ตัวแทนจำหน่ายที่เป็นคนกลาง เพื่อให้บุคคลเหล่านี้กระจายสินค้าไปยังลูกค้าได้มากขึ้น ก็สามารถนำวิธีการส่งเสริมการขายในลักษณะให้ส่วนลดสินค้า การแถมสินค้า การกำหนดเป้าในการซื้อสินค้า การให้ของขวัญพิเศษ มาใช้เป็นแรงจูงใจ

การใช้คูปอง (Coupon) เป็นเครื่องมือในการส่งเสริมการขายที่นิยมใช้แพร่หลายวิธีหนึ่ง เพราะวิธีนี้ลูกค้าที่ได้รับจะถือว่าเป็นการให้ส่วนลดอย่างหนึ่ง วิธีนี้จะทำให้เกิดแรงจูงใจในการซื้อสินค้ามากขึ้น เพราะได้ราคาถูก โดยอาจทำให้ลูกค้าที่เคยซื้อสินค้าอยู่แล้ว มีความต้องการสินค้าเพิ่ม หรืออาจได้ลูกค้าใหม่ ๆ เข้ามา เพราะมองว่าเป็นราคาพิเศษได้

การใช้แสมป์การค้า การส่งเสริมการขายวิธีนี้ จะกระตุ้นให้ลูกค้าเกิดการซื้อซ้ำได้ โดยลูกค้าอาจเกิดความต้องการสะสมแสมป์ไว้แลกของที่ต้องการ ทำให้ผู้ประกอบการสามารถขายของได้มากขึ้น และอาจมีลูกค้าประจำกลุ่มหนึ่ง โดยผู้ประกอบการสามารถกำหนดเงื่อนไขสินค้าที่ลูกค้าสามารถแลกซื้อได้ตามความเหมาะสม

การลดราคาสินค้า การส่งเสริมการขายด้วยการลดราคาสินค้า เพื่อจูงใจให้ลูกค้ามาซื้อสินค้าในช่วงเวลานั้น ซึ่งผู้ประกอบการสามารถนำอาหารไทยที่ต้องการมาจัดรายการพิเศษตามช่วงเวลา หรือวัน ให้ลูกค้าได้เลือกซื้อได้

อย่างไรก็ตามก่อนที่ผู้ประกอบการจะเลือกใช้กลยุทธ์ส่งเสริมการขายวิธีใด ต้องศึกษาปัจจัยแวดล้อมหลายประการ เช่น ลักษณะของตลาด กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย อายุ อาชีพ สถานะภาพของกลุ่มลูกค้า ลักษณะของผลิตภัณฑ์ เพราะผลิตภัณฑ์แต่ละประเภทจะมีลักษณะเฉพาะที่ไม่เหมือนกัน รวมทั้งวงจรชีวิตของผลิตภัณฑ์ ราคาจำหน่าย และสิ่งสำคัญคืองบประมาณ เพราะการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายในแต่ละครั้งผู้ประกอบการต้องมีเงินทุนพอสมควร ซึ่งผู้ประกอบการต้องพิจารณาอย่างละเอียดถี่ถ้วนเพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด

## ๖. การทำบัญชีร้านค้าอย่างง่าย

การบัญชี คือ การจดบันทึกรายการค้าต่างๆ ที่เกี่ยวกับการรับ-จ่ายเงิน และสิ่งที่มีค่าเป็นเงินไว้ในสมุดบัญชีอย่างสม่ำเสมอ เป็นระเบียบถูกต้องตามหลักการ และสามารถแสดงผลการดำเนินงานและฐานะการเงินของกิจการในระยะเวลาหนึ่งได้

การบันทึกรายการและตัวเลข ในรายรับ - รายจ่ายของร้านค้า ถือเป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้ผู้ประกอบการค้าสามารถทราบสภาพการค้าของตนเอง ว่าผลการประกอบการนั้นได้กำไรหรือขาดทุน และสามารถนำรายการที่บันทึกมาพิจารณาได้ว่ามีจุดบกพร่องในส่วนใด และเป็นข้อมูลในการตัดสินใจว่าควรจะปรับปรุงให้ดีขึ้นอย่างไร

### ประโยชน์ของการทำบัญชีร้านค้าอย่างง่าย

๑. ทำให้เจ้าของกิจการสามารถควบคุมและดูแลรักษาทรัพยากรของกิจการที่มีอยู่ไม่ให้เกิดการสูญหายได้
๒. ทำให้ผู้เป็นเจ้าของกิจการสามารถที่จะได้รับข้อมูลที่เพียงพอเพื่อนำมาใช้ในการบริหารงานให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น
๓. ทำให้เจ้าของกิจการได้ทราบถึงผลการดำเนินงาน ฐานะการเงิน และการเปลี่ยนแปลงฐานะการเงินของกิจการได้เป็นระยะ ๆ
๔. การทำบัญชีเป็นการรวบรวมสถิติอย่างหนึ่งที่ช่วยในการบริหารงาน และให้ข้อมูลอันเป็นประโยชน์ในการวางแผนการดำเนินงาน และควบคุมกิจการให้ประสบผลสำเร็จตามความมุ่งหมาย
๕. ทำให้บุคคลภายนอก เช่น เจ้าหนี้ ผู้ลงทุน เป็นต้น มีข้อมูลทางการเงินเพื่อนำไปใช้ในการตัดสินใจได้

## ใบความรู้ เรื่อง โครงการประกอบอาชีพการทำยาหม่อง

โครงการอาชีพ เป็นแผนงานหรือเค้าโครงของกิจกรรม งานอาชีพ โดยมีการกำหนดรายละเอียดที่ต้องปฏิบัติอย่างมีระบบ มีความต่อเนื่องอย่างชัดเจนไว้ล่วงหน้าว่า จะทำอะไร อย่างไร เมื่อใด ที่ใด และโดยใคร รวมทั้ง การพิจารณาการใช้ทรัพยากรในการดำเนินงานอาชีพ ความคาดหวังที่จะได้ผลตอบแทนอย่างคุ้มค่า

การดำเนินงานอาชีพให้ประสบความสำเร็จ การเขียนโครงการอาชีพ จึงเป็นส่วนงานที่สำคัญเพราะ การเขียนโครงการอาชีพ จะช่วยให้การดำเนินงานอาชีพ สามารถดำเนินงานได้อย่างต่อเนื่องและเป็นระบบ มีประสิทธิภาพโดยใช้ทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัดให้คุ้มค่า สามารถควบคุม กำกับ และตรวจสอบขั้นตอนการดำเนินงาน ผลการดำเนินงานอาชีพได้ ทำให้เกิดความมั่นใจในการบริหารงาน ช่วยให้ความผิดพลาดในการทำงานน้อยลง อีกทั้งยังช่วยลดการทำงานที่ซ้ำซ้อน และช่วยควบคุมสภาพแวดล้อมในการทำงาน เพื่อให้บรรลุถึงวัตถุประสงค์และเป้าหมายที่กำหนดขึ้น ภายในระยะเวลาที่กำหนดและภายในทรัพยากรที่มีอยู่

นอกจากประโยชน์ของโครงการอาชีพ ที่มีผลต่อการบริหารจัดการงานอาชีพดังกล่าวแล้ว โครงการอาชีพ ยังมีประโยชน์ต่อการนำโครงการไปเสนอขอรับการสนับสนุนงบประมาณจากหน่วยงาน สถาบันการเงินที่ส่งเสริมการดำเนินงานอาชีพอีกด้วย ดังนั้น การเขียนโครงการอาชีพจึงต้องมีวิธีการเขียนโครงการที่ดี จะต้องบรรยายสภาพและความจำเป็น ของสถานการณ์ที่ทำให้เกิดโครงการอาชีพ มีการกำหนด วัตถุประสงค์ที่ชัดเจน ระบุรายการกิจกรรมต่าง ๆ ที่เป็นไปได้ในการดำเนินงานอาชีพเพื่อที่จะให้บรรลุถึง วัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้ และมีแนวทางและวิธีการประเมินผล เพื่อให้รู้ถึงความสำเร็จของการดำเนินการ อาชีพ

ดังนั้น การจัดทำโครงการอาชีพ จึงมีความจำเป็นที่ ผู้เรียนตามหลักสูตรการจัดการศึกษาอาชีพ เพื่อการมีงานทำ ต้องศึกษาเรียนรู้และฝึกปฏิบัติในการเขียนโครงการอาชีพให้ดี เหมาะสม และถูกต้อง

### ความสำคัญของโครงการอาชีพ

โครงการอาชีพ ( PROJECT ) หมายถึง แผนงานที่จัดทำขึ้นอย่างเป็นระบบ ประกอบด้วยกิจกรรมย่อยๆ หลายกิจกรรม ที่ต้องใช้ทรัพยากรในการดำเนินงานโดยคาดหวังผลงานที่คุ้มค่า มีประโยชน์ แสดงถึง ความสามารถทางความคิดริเริ่ม และสร้างสรรค์ในศาสตร์ของตน มีขั้นตอนในการดำเนินงาน หรือจุดมุ่งหมาย ในการดำเนินงานอย่างชัดเจน และสามารถนำเสนอผลงานได้อย่างมีระบบ ( วีรจูธ มาฆะศิริานนท์ , ๒๕๔๒ : ๒๖ - ๒๗ ) โดยมีหลักสำคัญ คือ

- เป็นงานที่เปิดโอกาสให้สมาชิกในทีมงานทุกคน ได้ร่วมกันศึกษาค้นคว้า และลงมือปฏิบัติด้วยตนเอง โดยอาศัยความรู้ ความสามารถที่ได้ศึกษามาเป็นองค์ประกอบในการดำเนินงานภายใน ระยะเวลาที่กำหนด
- งานที่ต้องใช้ความสามารถ ( Competence ) และภูมิปัญญา ( Knowledge / Wisdom ) รวมถึงทักษะ ( Skills ) จากหลายๆ คน มารวมกัน เพื่อให้เกิดการพัฒนาหรือแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้น รวมถึงสถานการณ์ที่ไม่ได้คาดคิดไว้ก่อน
- งานที่มีความซับซ้อนและเกี่ยวข้องกับบุคคลหลายๆ ฝ่าย ประกอบด้วยกิจกรรมหลายๆ กิจกรรม มาประสานกัน

- เป็นงานที่มีวัตถุประสงค์และขอบเขตของงานอย่างชัดเจน ทั้งนี้ต้องมีกำหนดวันที่เริ่มต้นและวันที่สิ้นสุด
- เป็นงานหรือกิจกรรมที่สร้างขึ้น เพื่อหวังผลประโยชน์ตอบแทนทั้งทางตรงและทางอ้อม ทั้งนี้ผู้เรียนเป็นผู้วางแผนการดำเนินงานตั้งแต่การศึกษาค้นคว้า การออกแบบ การประดิษฐ์ การทดลอง การเก็บข้อมูล ตลอดจนการแปลผล สรุปผล และเสนอผลงานด้วยตนเองภายใต้การดูแล และให้คำปรึกษาของผู้สอน หรือ ผู้เชี่ยวชาญในเรื่องนั้น

**โครงการอาชีพด้านธุรกิจหรือบริการ ( Entrepreneurship Project)** เป็นโครงการที่เกี่ยวกับการฝึก และสร้างประสบการณ์เพื่อเตรียมความพร้อมในการเป็นผู้ประกอบการในอนาคต โครงการประเภทนี้เหมาะ สำหรับผู้เรียนที่มีความคิดสร้างสรรค์ในการหาข้อมูลหรือช่องทางในการดำเนินธุรกิจมีบุคลิกภาพและความรู้ ความสามารถ ขอบงานบริหาร ชยัน อดทนต่อปัญหาต่างๆ

#### ความหมายของโครงการ

พจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน พ.ศ. ๒๕๒๕ ให้ความหมายของคำโครงการว่า หมายถึง "แผนหรือเค้าโครงการตามที่กำหนดไว้"โครงการเป็นส่วนประกอบส่วนหนึ่งในการวางแผนพัฒนาซึ่งช่วยให้เห็น ภาพ และทิศทางการพัฒนา ขอบเขตของการที่สามารถติดตามและประเมินผลได้

โครงการเกิดจากลักษณะความพยายามที่จะจัดกิจกรรม หรือดำเนินการให้บรรลุวัตถุประสงค์ เพื่อ บรรเทาหรือลดหรือขจัดปัญหา และความต้องการทั้งในสภาวะการณ์ปัจจุบันและอนาคต โครงการโดยทั่วไป สามารถแยกได้หลายประเภท เช่น โครงการเพื่อสนองความต้องการ โครงการพัฒนาต่างๆ ไป โครงการตามนโยบาย เร่งด่วน เป็นต้น

#### องค์ประกอบของโครงการอาชีพ

การวางแผนการปฏิบัติงาน และประมาณการโครงการ จะต้องจัดทำ เค้าโครงของโครงการ อย่างรัดกุม และให้สามารถปฏิบัติได้อย่างมีประสิทธิภาพ มีองค์ประกอบดังนี้

๑. ชื่อโครงการ ควรเป็นข้อความที่กะทัดรัด ชัดเจน สื่อความหมายตรงกัน
๒. ผู้จัดทำโครงการ รายชื่อผู้เรียนหรือกลุ่มผู้เรียนที่ทำโครงการนี้ร่วมกัน และชื่อครูที่ปรึกษา
๓. หลักการและเหตุผล แสดงถึงความจำเป็นหรือเหตุผลที่เลือกทำโครงการนี้ โดยควรจะกล่าวถึง ประเด็น ต่อไปนี้

- ๓.๑ สภาพที่เป็นจริง ปัญหา เหตุการณ์
- ๓.๒ สิ่งที่จะควรจะเป็น สภาพที่ต้องการ ความมุ่งหวัง
- ๓.๓ สาเหตุที่ทำให้ไม่เป็นไปตามความมุ่งหวัง
- ๓.๔ ถ้าเป็นปัญหา ปัญหานี้มีความรุนแรงเพียงใด ถ้าปล่อยไว้จะเกิดผลเสียอย่างไร
- ๓.๕ มีวิธีแก้ไขอะไร ควรจะมีหลายๆ วิธี ทำไมจึงเลือกวิธีนี้
- ๓.๖ ถ้าแก้ไข หรือดำเนินการแล้ว จะส่งผลดีอย่างไร
- ๓.๗ ประโยชน์ที่ได้จะคุ้มค่าเพียงใด ฯลฯ

๔. วัตถุประสงค์ ควรเป็นจุดมุ่งหมายที่สามารถวัดได้อย่างเป็นรูปธรรม หรือกล่าวถึงสิ่งที่ต้องการให้ เกิดขึ้นหลังจากทำโครงการนี้แล้ว โดยไม่จำกัดวิธีทำ

๕. เป้าหมาย ควรระบุเป้าหมายให้ชัดเจนว่าจะเกิดอะไรขึ้น กับใคร จำนวนเท่าไรและคุณภาพของสิ่งนั้น จะเป็นอย่างไร

๖. **แนวความคิดในการออกแบบโครงการ** เขียนในลักษณะแผนภาพประกอบคำบรรยายหรือบอกหลักการ / ทฤษฎีที่ใช้ในการทำโครงการ หรือที่เกี่ยวข้องโดยย่อ ควรมีเอกสารอ้างอิง

๗. **แหล่งความรู้** อาจจะเป็นเอกสาร ตำรา บุคคล หรือสถานที่ที่ผู้เรียนจะสามารถศึกษาหาความรู้ เพื่อให้การปฏิบัติโครงการนั้นบรรลุจุดมุ่งหมาย

๘. **งบประมาณและทรัพยากร** ควรระบุรายชื่อวัสดุอุปกรณ์ที่สำคัญ แหล่งที่จะหาได้ ราคาจำหน่ายในปัจจุบัน และรวมงบประมาณค่าใช้จ่ายทั้งหมดให้ดูด้วย

๙. **วิธีดำเนินงาน** ควรจะมีลำดับขั้นตอนที่ถูกต้อง เหมาะสม สมเหตุสมผล เป็นไปตามกระบวนการของการทำงานนั้นๆ กิจกรรมตามวิธีดำเนินการจะต้องสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้ และแต่ละขั้นตอนของการดำเนินงานให้ระบุ วัน เดือน ปี ที่จะทำงานในแต่ละขั้นตอนด้วย

๑๐. **การติดตามและประเมินผล** ให้ผู้เรียนเขียนว่าจะประเมินผลอย่างไร ที่จะให้ครูที่ปรึกษาทราบความก้าวหน้าของงาน เพื่อการปรับปรุงแก้ไข

๑๑. **ระยะเวลาและสถานที่ดำเนินการ**

๑๒. **ผลที่คาดว่าจะได้รับ** ให้ระบุผลที่จะเกิดขึ้นเมื่อเสร็จสิ้นโครงการ เป็นทั้งผลที่ได้รับโดยตรงและผลพลอยได้ หรือผลกระทบจากโครงการที่เป็นผลในด้านดี ผลที่คาดว่าจะได้รับนี้จะต้องสอดคล้องกับจุดประสงค์และเป้าหมาย

๑๓. **การประมาณการโครงการ ( Project Estimating )** เป็นการกำหนดรายละเอียดสำคัญสำหรับการใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพและสอดคล้องกับการวางแผนดำเนินงานของโครงการ เช่น ประมาณการด้านกำลังคน ด้านระยะเวลา ด้านเครื่องมือ วัสดุ – อุปกรณ์ และเงินงบประมาณตลอดโครงการ การประมาณการโครงการ สามารถใช้เป็นข้อมูลสำหรับการเตรียมหาเงินทุนในการดำเนินการโครงการได้ ซึ่งแหล่งเงินทุนของการทำโครงการโดยทั่วไปได้มาจาก ๒ แหล่ง คือ แหล่งเงินทุนภายใน เช่น จากกลุ่มผู้ทำโครงการ และจากสถานศึกษา กับ แหล่งเงินทุนภายนอก เช่น สถานประกอบการ และ บุคคลที่สนใจ หรือได้ประโยชน์จากการทำโครงการนั้น โดยผู้วางแผนโครงการควรต้องคำนึงถึงหลักสำคัญ ๔ ประการ ได้แก่

๑๓.๑ **ความประหยัด ( Economy )** : การเสนองบประมาณโครงการจะต้องเป็นไปโดยมีความประหยัดกล่าวคือ ใช้ทุนหรือทรัพยากรทุกชนิดตามสมควร แต่ผลของการดำเนินโครงการเป็นไปด้วยดี และมีคุณภาพ

๑๓.๒ **ความมีประสิทธิภาพ ( Efficiency )** : โครงการทุกโครงการจะต้องมีคุณค่าเป็นที่ยอมรับและทุกคนมีความพึงพอใจในผลงานที่เกิดขึ้น

๑๓.๓ **ความมีประสิทธิภาพ ( Effectiveness )** : โครงการทุกโครงการจะต้องดำเนินงานเป็นไปตามวัตถุประสงค์และเป้าหมายที่กำหนดไว้

๑๓.๔ **ความยุติธรรม ( Equity )** : การจัดสรรทรัพยากรทุกชนิด หรือการใช้จ่ายทรัพยากรจะต้องเป็นไปตามเกณฑ์ที่ได้กำหนดไว้ทั้งนี้เพื่อให้ทุกฝ่ายปฏิบัติงานได้อย่างต่อเนื่อง คล่องตัว และมีประสิทธิภาพสูงสุด

๑๔. **เสนอโครงการเพื่อขออนุมัติ**

เมื่อวางแผนและเขียนเค้าโครงของโครงการ ซึ่งแสดงถึงความพร้อมในการดำเนินโครงการแล้ว ผู้เรียนต้องร่วมกันนำข้อมูลหรือรายละเอียดที่ได้ศึกษามา พร้อมแผนการดำเนินงานนำเสนอต่ออาจารย์ที่ปรึกษา / คณะกรรมการโครงการ เพื่อพิจารณาขออนุมัติดำเนินงานโครงการ

## ๑๕. วิธีการนำเสนอโครงการ

๑๕.๑ ควรนำเสนออย่างเป็นขั้นเป็นตอน เป็นลำดับไม่วกวน

๑๕.๒ ควรเริ่มต้นโดยกล่าวสรุปภาพรวมของทั้งโครงการ ว่าเกี่ยวกับเรื่องอะไร ใช้งบประมาณและเวลา

๑๕.๓ อย่างไร และที่สำคัญประโยชน์ที่จะได้รับจากโครงการนั้นมีอะไรบ้าง

๑๕.๔ สื่อประกอบในการนำเสนอจะต้องชัดเจนและชวนให้ติดตาม

ในระหว่างการนำเสนอ ควรใช้คำพูดที่ผู้ฟังสามารถจะเข้าใจได้ง่ายๆ พูดชัดถ้อยชัดคำ กิริยาท่าทางประกอบที่เหมาะสม

๑๕.๕ ควรสรุปในตอนท้ายการนำเสนออีกครั้งว่าโครงการนี้มีทางเลือกดำเนินการแบบใด ความคุ้มค่าอยู่ที่ไหน ทรัพยากรต่างๆ ที่จำเป็นต้องใช้จะมีอะไรบ้างและประโยชน์ที่จะได้รับเป็นอย่างไร

ในการเขียนโครงการ ควรจะมีขั้นตอนในการเขียนอย่างน้อยประกอบไปด้วย

๑. ชื่อโครงการ
๒. หลักการและเหตุผล
๓. วัตถุประสงค์
๔. เป้าหมาย
๕. วิธีดำเนินการ
๖. ระยะเวลาดำเนินการ
๗. งบประมาณ
๘. ผู้รับผิดชอบโครงการ
๙. หน่วยงานที่ให้การสนับสนุน
๑๐. การประเมินผล
๑๑. ผลประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

## ลักษณะของโครงการที่ดี

๑. มีรายละเอียด วัตถุประสงค์ และเป้าหมายที่ชัดเจน สามารถดำเนินงานได้ หรือมีความเป็นไปได้
๒. รายละเอียดของโครงการต้องเกี่ยวเนื่องสัมพันธ์กัน กล่าวคือ วัตถุประสงค์ต้องสอดคล้องกับปัญหาหรือหลักการ และ เหตุผล วิธีการดำเนินงานต้องสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ เป็นต้น สามารถตอบคำถามได้ว่าทำอะไร ทำเพื่ออะไร ทำที่ไหน ทำเมื่อไร ทำอย่างไร ทำเท่าไร ใครรับผิดชอบ และทำกับใคร ใครเป็นผู้ที่ได้รับประโยชน์
๓. รายละเอียดของโครงการสามารถเข้าใจได้ง่าย และสามารถดำเนินการตามโครงการได้
๔. โครงการต้องกำหนดขึ้นจากข้อมูลที่มีความเป็นจริง และ เป็นข้อมูลที่ได้รับการวิเคราะห์อย่างรอบคอบแล้ว
๕. มีระยะเวลาในการดำเนินงาน กล่าวคือ จะต้องระบุถึงวันเวลาที่เริ่มต้น และ วันเวลาที่แล้วเสร็จที่แน่ชัด
๖. เป็นโครงการที่ปฏิบัติได้และสามารถติดตามและประเมินผลได้



## การวางแผนและการเขียนโครงการ

### ความหมายของการวางแผน

มีผู้ให้คำจำกัดความของการวางแผนไว้หลายลักษณะ เช่น การวางแผน คือ การมองอนาคต การเล็งเห็นจุดด้อยที่ต้องการ การคาดปัญหาเหล่านั้นไว้ล่วงหน้าไว้อย่างถูกต้อง ตลอดจนการหาทางแก้ไข ปัญหาต่างๆ เหล่านั้น

การวางแผน เป็นการใช้ความคิดมองจินตนาการเตรียมวิธีการต่างๆ เพื่อคัดเลือกทางที่ดีที่สุดทางหนึ่ง กำหนดเป้าหมายและวางหมายกำหนดการกระทำนั้น เพื่อให้สำเร็จลุล่วงไปตามจุดประสงค์ที่ตั้งไว้

การวางแผน เป็นกิจกรรมอย่างหนึ่งที่เกี่ยวข้องกับการกำหนดสิ่งที่จะกระทำในอนาคต การประเมินผลของสิ่งที่กำหนดว่าจะกระทำและกำหนดวิธีการที่จะนำไปใช้ในการปฏิบัติ

ถ้าจะกล่าวโดยสรุป การวางแผนก็คือการคิดการหรือกะการไว้ล่วงหน้าว่าจะทำอะไร ทำไม ทำที่ไหน เมื่อไร อย่างไร และใครทำ การวางแผนจึงเป็นเรื่องที่เกี่ยวกับอนาคต การตัดสินใจ และการปฏิบัติ

### ความสำคัญของการวางแผน

ถ้าจะเปรียบเทียบระบบการศึกษากับคน การวางแผนก็เปรียบเสมือนสมองของคน ซึ่งถ้ามองในลักษณะนี้แล้ว การวางแผนก็มีความสำคัญไม่น้อยทีเดียว เพราะถ้าสมองไม่ทำงานส่วนอื่นๆ ของร่างกาย เช่น ขา ก็ทำอะไรไม่ได้ หรือถ้าคนทำงานไม่ใช้สมอง คือทำงานแบบไม่มีหัวคิดก็ลองนึกภาพดูก็แล้วกันว่าจะเป็นอย่างไร คนทุกคนต้องใช้สมองจึงจะทำงานได้ ระบบการศึกษาหรือการจัดการศึกษาก็เช่นเดียวกัน ต้องมีการวางแผน คือ อย่างน้อยต้องมีความคิด การเตรียมการว่าจะจัดการศึกษาเพื่ออะไร เพื่อใคร อย่างไร

### ประโยชน์ของการวางแผน

๑. การวางแผนเป็นเครื่องช่วยให้มีการตัดสินใจอย่างมีหลักเกณฑ์ เพราะได้มีการศึกษาสภาพเดิมในปัจจุบันแล้ว กำหนดสภาพใหม่ในอนาคต ซึ่งได้แก่การตั้งวัตถุประสงค์ หรือเป้าหมาย แล้วหาหนทางที่จะทำให้สำเร็จตามที่มุ่งหวัง นักวางแผนมีหน้าที่จัดทำรายละเอียดของงานจัดลำดับความสำคัญ พร้อมทั้งข้อเสนอแนะที่ควรจะเป็นต่างๆ เพื่อให้ผู้มีหน้าที่ตัดสินใจพิจารณา

๒. การวางแผนเป็นศูนย์กลางประสานงานเช่น ในการจัดการศึกษาเราสามารถให้การวางแผนเพื่อประสานงานการศึกษาทุกระดับและทุกสาขาให้สอดคล้องกันได้

๓. การวางแผนทำให้การปฏิบัติงานต่างๆ เป็นไปโดยประหยัดมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล เพราะการวางแผนเป็นการคิดและคาดการณ์ไว้ล่วงหน้าและเสนอทางเลือกที่จะก่อให้เกิดผลที่ดีที่สุด

๔. การวางแผนเป็นเครื่องมือในการควบคุมงานของนักบริหารเพื่อติดตามตรวจสอบการปฏิบัติงานของฝ่ายต่างๆ ให้เป็นไปตามนโยบายและเป้าหมายที่ต้องการ

### ประเภทของแผน แบ่งตามระยะเวลา แบ่งออกเป็น ๔ ประเภทใหญ่ๆ คือ

๑. แผนพัฒนาระยะยาว (๑๐ - ๒๐ ปี) กำหนดเค้าโครงกว้างๆ ว่าประเทศชาติของเราจะมีทิศทางพัฒนาไปอย่างไร ถ้าจะตั้งเอารัฐธรรมนูญ และ/หรือแผนการศึกษาแห่งชาติมาเป็นแผนประเภทนี้ก็พอถูกไปได้ แต่ความจริงแผนพัฒนาระยะยาวของเราไม่มี

๒. แผนพัฒนาระยะกลาง (๔ - ๖ ปี) แบ่งช่วงของการพัฒนาออกเป็น ๔ ปี หรือ ๕ ปี หรือ ๖ ปี โดยคาดคะเนว่าในช่วง ๔ - ๖ ปี นี้ จะทำอะไรกันบ้าง จะมีโครงการพัฒนาอะไร จะงบประมาณใช้ทรัพยากรมากน้อยเพียงไร แผนดังกล่าวได้แก่แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาตินั่นเองในส่วนของการศึกษาก็มีแผนพัฒนาการศึกษาแห่งชาติ(ไม่ใช่แผนการศึกษาแห่งชาติ)ในเรื่องของการเกษตรก็มีแผนพัฒนาเกษตร เป็นต้น

๓. แผนพัฒนาประจำปี (๑ ปี) ความจริงในการจัดทำแผนพัฒนาระยะกลาง เช่น แผนพัฒนาการศึกษาได้มีการหนดรายละเอียดไว้เป็นรายปีอยู่แล้ว แต่เนื่องจากการจัดทำแผนพัฒนาระยะกลางได้จัดทำไว้ล่วงหน้า ข้อมูลหรือความต้องการที่เขียนไว้อาจไม่สอดคล้องกับสภาพที่แท้จริงในปัจจุบัน จึงต้องจัดทำแผนพัฒนาประจำปีขึ้น นอกจากนั้น วิธีการงบประมาณของเราไม่ใช่แผนพัฒนาระยะกลางขอตั้งงบประมาณประจำปี เพราะมีรายละเอียดน้อยไป แต่จะต้องใช้แผนพัฒนาประจำปี เป็นแผนขอเงิน

๔. แผนปฏิบัติการประจำปี (๑ ปี) ในการขอตั้งงบประมาณตามแผนพัฒนาประจำปีในข้อ ๓ ปกติมักไม่ได้ตามที่กระทรวง ทบวง กรมต่างๆขอไป สำนักงบประมาณหรือคณะกรรมการของรัฐสภามักจะตัดยอดเงินงบประมาณที่ส่วนราชการต่างๆขอไปตามความเหมาะสมและจำเป็นและสภาพการณ์การเงินงบประมาณของประเทศที่จะพึงมีภายหลังที่ส่วนราชการต่างๆ ได้รับงบประมาณจริงๆแล้ว จำเป็นที่จะต้องปรับแผนพัฒนาประจำปีที่จัดทำขึ้นเพื่อขอเงินให้สอดคล้องกับเงินที่ได้รับอนุมัติ ซึ่งเรียกว่าแผนปฏิบัติการประจำปีขึ้น

แผนที่กล่าวมาแล้วข้างต้นนั้นเป็นแผนที่ใช้ในหน่วยงานราชการทั่วไป สำหรับแผนที่ใช้ในวงการธุรกิจ เรียกว่า แผนธุรกิจ หรือ Business Plan ซึ่งเป็นแผนการดำเนินงานของธุรกิจ หรือโครงการหนึ่งๆ ที่จัดทำขึ้นเพื่อเป็นแนวทางในการดำเนินธุรกิจทั้งในระยะสั้น ๑-๓ ปี และในระยะยาว ๓-๕ ปี อันประกอบไปด้วยการวิเคราะห์ถึงผลกระทบต่อธุรกิจทั้งทางด้านมหภาค (Macro Analysis) และจุลภาค (Micro Analysis) การวิเคราะห์ธุรกิจของโครงการในแง่มุมต่างๆ ทั้งทางด้านการตลาด ทางด้านการดำเนินงาน ทีมผู้บริหาร และทางการเงิน เพื่อเป็นการประเมินความเป็นไปได้ของโครงการ และเป็นกรอบในการดำเนินธุรกิจ แนวทางการพัฒนาธุรกิจในอนาคต

การเขียนแผนธุรกิจ เป็นสิ่งสำคัญอย่างหนึ่งและเป็นมาตรฐานในการทำธุรกิจสมัยใหม่ แม้กระทั่งการขอกู้เงินหรือการขอสินเชื่อจากธนาคารเพื่อนำเงินมาลงทุน การขอเงินจาก Venture Capital หรือการใช้เงินลงทุนของตนเองก็ดี เนื่องจากจะทำให้เจ้าของกิจการ ผู้ร่วมธุรกิจ หรือธนาคารได้เห็นภาพรวมของโครงการ รวมถึงการประเมินความเป็นไปได้ของโครงการต่างๆ ว่ามีความเป็นไปได้มากน้อยเพียงใด จะให้ผลคุ้มทุนเมื่อใด มีความสามารถในการชำระหนี้หรือไม่ ก่อนที่จะเริ่มต้นลงทุนในโครงการนั้นๆ จริง โดยแผนธุรกิจนอกจากจะเป็นการประเมินความเป็นไปได้ของโครงการแล้ว ยังเป็นแผนงานและแผนควบคุมการดำเนินงานของธุรกิจนั้นๆ ได้อีกทางหนึ่ง

**ลักษณะของแผนธุรกิจที่ดี** ต้องประกอบด้วยส่วนสำคัญดังนี้

๑. บทสรุปผู้บริหาร (Executive Summary) เพื่อให้ผู้บริหารหรือผู้พิจารณาแผน ได้ทราบภาพรวมทั้งหมดของโครงการ และผลตอบแทนที่รับจากการลงทุน

๒. โครงสร้างอุตสาหกรรมของบริษัท (Industry Analysis) บอกถึงภาพรวมของอุตสาหกรรมของโครงการ วิสัยทัศน์ ภารกิจ และวัตถุประสงค์ของโครงการ

๓. การวิเคราะห์ตลาด (Marketing Analysis) เป็นการวิเคราะห์ถึงปัจจัยภายนอก ปัจจัยภายใน สภาพการแข่งขันในตลาด การกำหนดตลาดเป้าหมาย การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ พฤติกรรมผู้บริโภค และการประมาณการยอดขายสินค้าและบริการ

๔. แผนการตลาด (Marketing Plan) การกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด ทั้งทางด้านสินค้าและบริการ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย การสื่อสารทางการตลาด การบริหารการขาย และการรับประกันสินค้าและบริการ

๕. แผนการพัฒนาในอนาคต (Improvement Plan) แผนงานการพัฒนาสินค้าและบริการของบริษัทในอนาคต

๖. แผนการปฏิบัติงาน (Operation Plan) กลยุทธ์การดำเนินงาน สถานที่ตั้ง แผนการดำเนินงาน

๗. โครงสร้างองค์กร (Organization Plan) แผนผังองค์กร ทีมงานหลักในการบริหาร และหน้าที่ความรับผิดชอบของหน่วยงานต่างๆ

๘. ความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจ (Business Profit) นโยบายทางการเงิน สมมติฐานการเงิน งบกำไรขาดทุน งบดุล งบกระแสเงินสด เงินลงทุนและผลตอบแทน อัตราส่วนทางการเงิน การวิเคราะห์ความอ่อนไหวของผลการดำเนินงาน การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน

นอกจากนี้สถานประกอบการหรือผู้ทำธุรกิจจะต้องจัดทำแผนธุรกิจแล้ว ยังจะต้องมีแผนอื่นๆ ประกอบการดำเนินงานธุรกิจของตนเองอีกด้วย เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับตนเอง และแหล่งเงินทุน เหล่านั้น ได้แก่

๑. แผนการดำเนินงาน (Gantt Chart) แผนภาพระยะเวลาของการดำเนินงานในช่วงเวลาต่างๆ (Time Frame)

๒. แผนการควบคุม (Controlling Plan) แผนควบคุมการดำเนินการเพื่อให้เป็นไปตามแผนงานที่วางไว้

๓. แผนฉุกเฉิน (Emergency Plan) แผนสำรองหากการดำเนินงานไม่เป็นไปตามแผนที่ได้วางไว้ หรือแผนการแก้ไขปัญหาที่อาจจะเกิดขึ้นได้ในอนาคต

รายละเอียดโครงสร้างหลักสูตร  
หลักสูตรการทำยาหม่อง ประกอบด้วยเนื้อหา ๔ เรื่อง จำนวน ๓ ชั่วโมง ดังนี้

เรื่อง	จุดประสงค์การเรียนรู้	เนื้อหา	กิจกรรม	จำนวนชั่วโมง	
				ทฤษฎี	ปฏิบัติ
๑. ช่องทางการประกอบอาชีพการทำยาหม่อง จำนวน ๓ ชั่วโมง	เพื่อให้ผู้เรียนบอกความสำคัญในการประกอบอาชีพ	๑. ความสำคัญในการประกอบอาชีพ	๑. ให้ผู้เรียนศึกษาเนื้อหาจากใบความรู้เรื่องความสำคัญในการประกอบอาชีพ ๒. ผู้เรียนและวิทยากรร่วมสนทนาแลกเปลี่ยนข้อมูลความคิดเห็น ๓. ผู้เรียนสรุปความรู้	๔๐ นาที	-
	เพื่อให้ผู้เรียนสามารถวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการประกอบอาชีพการทำยาหม่อง	๒. ความเป็นไปได้ในการประกอบอาชีพการทำยาหม่อง ๒.๑ การวิเคราะห์ตนเอง ๒.๒ การวิเคราะห์ตลาด ๒.๒ การลงทุน/แหล่งเงินทุน	๑. ให้ผู้เรียนศึกษาเนื้อหาจากใบความรู้เรื่องความเป็นไปได้ในการประกอบอาชีพการทำยาหม่อง ๒. ผู้เรียนและวิทยากรร่วมสนทนาแลกเปลี่ยนข้อมูลความคิดเห็น ๓. ให้ผู้เรียนฝึกปฏิบัติวิเคราะห์ตนเองตลาดและการลงทุน ๔. ผู้เรียนสรุปความรู้		

เรื่อง	จุดประสงค์การเรียนรู้	เนื้อหา	กิจกรรม	จำนวนชั่วโมง	
				ทฤษฎี	ปฏิบัติ
	<p>๑. เพื่อให้ผู้เรียนบอกแหล่งเรียนรู้การประกอบอาชีพการทำยาหม่อง</p> <p>๒. เพื่อให้ผู้เรียนได้แบบอย่างการประกอบอาชีพการทำยาหม่อง</p>	<p>๓. แหล่งเรียนรู้การประกอบอาชีพการทำยาหม่อง</p> <p>๓.๑ ร้านค้าขนมตะโก้ที่มีขายในท้องตลาด</p> <p>๓.๑.๑ ร้านค้าขนมตะโก้แบบรถเข็น</p> <p>๓.๑.๒ ร้านค้าขนมตะโก้แบบมีหน้าร้าน</p> <p>๓.๒ ผู้ประกอบธุรกิจร้านขนมตะโก้ที่ประสบความสำเร็จ</p>	<p>๑. ให้ผู้เรียนศึกษาแหล่งเรียนรู้การประกอบอาชีพการทำยาหม่อง</p> <p>๑.๑ ศึกษาข้อมูลจากเอกสาร สื่ออิเล็กทรอนิกส์ สถานประกอบการ สื่อของจริง สื่อบุคคลในชุมชน</p> <p>๑.๒ ศึกษาดูงานร้านค้าขนมตะโก้ในท้องตลาดจากสถานที่จริง</p> <p>๑.๓ ศึกษาจากผู้ประกอบธุรกิจร้านขนมตะโก้ที่ประสบความสำเร็จ</p> <p>๒. ให้ผู้เรียนสรุปองค์ความรู้จากการศึกษาแหล่งเรียนรู้</p>		
	<p>เพื่อให้ผู้เรียนบอกทิศทางการประกอบอาชีพการทำยาหม่องได้ด้วยกระบวนการคิดเป็น</p>	<p>ทิศทางการประกอบอาชีพการทำยาหม่อง</p>	<p>๑. วิทยากรและผู้เรียนร่วมกันวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับการประกอบอาชีพการทำยาหม่อง</p> <p>๒. การใช้กระบวนการคิดเป็นกำหนดทิศทางประกอบการประกอบอาชีพการทำยาหม่อง</p>		-

เรื่อง	จุดประสงค์การเรียนรู้	เนื้อหา	กิจกรรม	จำนวนชั่วโมง	
				ทฤษฎี	ปฏิบัติ
<b>๒. ทักษะการประกอบอาชีพการทำยาหม่อง จำนวน ๒.๒๐ ชั่วโมง</b> - การเตรียมอุปกรณ์	เพื่อให้ผู้เรียนสามารถเลือกซื้อวัสดุอุปกรณ์ได้อย่างมีคุณภาพ	๑. การเตรียมวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการทำยาหม่อง ๑.๑ วัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการทำยาหม่อง ๑.๒ งบประมาณในการจัดซื้อวัสดุอุปกรณ์ ๑.๓ สถานที่จำหน่ายวัสดุอุปกรณ์	๑. ให้ผู้เรียนศึกษาเนื้อหาจากใบความรู้ เรื่องการเตรียมวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการทำยาหม่อง ๒. วิทยากรอธิบายและสาธิตเกี่ยวกับวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการทำยาหม่อง ๓. ผู้เรียนและวิทยากรร่วมสนทนา แลกเปลี่ยนข้อมูลความคิดเห็น ๔. ผู้เรียนสรุปความรู้		๒.๒๐
- การทำยาหม่อง	๑. เพื่อให้ผู้เรียนสามารถบอกส่วนผสมของขนมได้ ๒. เพื่อให้ผู้เรียนสามารถบอกขั้นตอนการทำขนมได้ ๓. เพื่อให้ผู้เรียนสามารถทำยาหม่องได้ ๔. เพื่อให้ผู้เรียนสามารถวิเคราะห์งบประมาณในการทำขนมได้	๒. การทำยาหม่องไส้ต่าง ๆ ๒.๑ ส่วนผสมของขนม จำนวน ๖ ชนิด ๒.๒ ขั้นตอนการทำไส้ ๒.๓ งบประมาณการทำขนม	๑. ให้ผู้เรียนศึกษาเนื้อหาจากใบความรู้ เรื่องการทำยาหม่องไส้ต่าง ๆ ๒. วิทยากรอธิบายและสาธิตเกี่ยวกับการทำยาหม่องไส้ต่าง ๆ ๓. ผู้เรียนฝึกปฏิบัติการทำยาหม่อง ๔. วิทยากรประเมินผลการทำยาหม่องของผู้เรียน		
- การบรรจุภัณฑ์ขนมตะโก้	๑. เพื่อให้ผู้เรียนบอกความหมายของบรรจุภัณฑ์ได้ ๒. เพื่อให้ผู้เรียนบอกวัสดุที่ใช้บรรจุภัณฑ์ขนมตะโก้ ๓. เพื่อให้ผู้เรียนสามารถบรรจุขนม	๓. บรรจุภัณฑ์ขนมตะโก้ ๓.๑ ความหมายของบรรจุภัณฑ์ ๓.๒ วัสดุที่ใช้บรรจุภัณฑ์ขนมตะโก้	๑. ให้ผู้เรียนศึกษาเนื้อหาจากใบความรู้ เรื่องบรรจุภัณฑ์ขนมตะโก้ ๒. วิทยากรอธิบายและสาธิตเกี่ยวกับการบรรจุภัณฑ์ขนมตะโก้ ๓. ผู้เรียนฝึกปฏิบัติการบรรจุขนมตะโก้		

## คณะผู้จัดทำ

### ที่ปรึกษา

- |                               |                             |
|-------------------------------|-----------------------------|
| ๑. นางสาวณัฐธิดา อินทรโสภา    | ผู้อำนวยการรศน.อำเภอห้วยราช |
| ๒. นางสาวภัทรวดี รอบแคว้น     | ครู คศ. ๒                   |
| ๓. นายปัจจุธรณ์ นวลอ่อนฮีโชติ | ครูอาสาสมัครฯ               |
| ๔. นายพิพัฒน์ กันหา           | ครูอาสาสมัครฯ               |

### ผู้ให้ข้อมูล/เรียบเรียง

๑. ภูมิปัญญาท้องถิ่นประจำตำบล ๘ ตำบล อำเภอห้วยราช จังหวัดบุรีรัมย์
๒. นางสาวสุรีวัลย์ ปักกังเวสัง ครูผู้ช่วย

### ผู้พิมพ์

๑. นางสาวสุรีวัลย์ ปักกังเวสัง ครูผู้ช่วย