

ชื่อหลักสูตร การเรียนรู้การใช้ดิจิทัล เพื่อช่องทางในการสร้างอาชีพ จำนวน ๒ วัน วันละ ๖ ชั่วโมง ศูนย์ศึกษานอกระบบและการศึกษาตามอัธยาศัยอำเภอกระสัง จังหวัดบุรีรัมย์

- กิจกรรม ○ เพื่อพัฒนาทักษะชีวิต ○ เพื่อพัฒนาสังคมและชุมชน
○ การส่งเสริมการดำเนินชีวิตตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง
○ การเรียนรู้การใช้เทคโนโลยีที่เหมาะสม

ความเป็นมา

พระราชบัญญัติการศึกษาแห่งชาติ พุทธศักราช ๒๕๔๒ (แก้ไขเพิ่มเติมพุทธศักราช ๒๕๔๕) และพระราชบัญญัติส่งเสริมการศึกษานอกระบบและการศึกษาตามอัธยาศัย พุทธศักราช ๒๕๕๑ ได้กำหนดจุดมุ่งหมาย สำคัญในการพัฒนาคนไทยให้ได้รับการเรียนรู้อย่างต่อเนื่อง ประกอบกับการเปลี่ยนแปลงของสถานการณ์ปัจจุบัน และอนาคต ทั้งด้านประชากร การเมืองการปกครอง สังคม เศรษฐกิจ วิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และสิ่งแวดล้อม รวมทั้งการเชื่อมโยงสังคมเศรษฐกิจภูมิภาคเอเชีย ระดับภูมิภาค และระดับโลก จึงจำเป็นต้องจัดการเรียนรู้ตลอดชีวิต เพื่อให้ประชาชนได้รับการเรียนรู้ที่สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของโลก ทั้งด้านการพัฒนาทักษะชีวิต และการ พัฒนาสังคมและชุมชน ตามความต้องการของกลุ่มเป้าหมายและสภาพปัญหาของชุมชน โดยเน้นกระบวนการคิด เพื่อแก้ปัญหาในชีวิตประจำวัน ตามหลักปรัชญาคิดเป็นและหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง

สำนักงานส่งเสริมการศึกษานอกระบบและการศึกษาตามอัธยาศัย ซึ่งมีภารกิจหลักเกี่ยวกับการจัดกิจกรรมเพื่อพัฒนาทักษะชีวิต กิจกรรมเพื่อพัฒนาสังคมและชุมชน และการส่งเสริมการดำเนินชีวิตตามหลักปรัชญา ของเศรษฐกิจพอเพียงให้แก่ประชาชนจึงกำหนดรูปแบบการฝึกอบรม การศึกษาดูงาน และเวทีประชาคม ให้สอดคล้อง กับระเบียบกระทรวงการคลังที่เกี่ยวข้อง

การทำตลาดดิจิทัล คือการขายของผ่านสื่อออนไลน์ทุกประเภทเป็น การตลาดแบบ ๒ ทาง (๒ Way Communication) เป็นการสื่อสารที่ผู้ใช้หรือผู้บริโภคสามารถมีปฏิสัมพันธ์กับสื่อที่ตนเองเลือกใช้ได้ มีการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้อย่างชัดเจน การยกระดับสินค้าชุมชนสู่ตลาดออนไลน์จะเพิ่มอีก ๑ ช่องทางการขาย เพื่อพัฒนาเศรษฐกิจและสังคม

หลักการของหลักสูตร

การดำเนินงานประชาสัมพันธ์ในปัจจุบันมีความเปลี่ยนแปลงจากในอดีตซึ่งมักจะเผยแพร่ข้อมูลข่าวสารผ่านสื่อโทรทัศน์ วิทยุ หนังสือพิมพ์ และนิตยสารเป็นหลัก มาสู่การใช้เครือข่ายสังคม (Social Network) อย่างแพร่หลาย นักประชาสัมพันธ์ในปัจจุบันจึงต้องปรับตัวโดยใช้เครือข่ายสังคม เป็นอีกช่องทางหนึ่งในการนำเสนอข้อมูลเชิงเนื้อหาขององค์กร สินค้าและบริการไปยังผู้บริโภค ซึ่งเป็นชุมชนเสมือนเพื่อแสดงความคิดเห็น แลกเปลี่ยนประสบการณ์ โดยมีกิจกรรมที่มีความสนใจร่วมกัน และเป็นเครื่องมือที่สร้างความรักความผูกพันระหว่างองค์กรกับผู้บริโภคพฤติกรรมสื่อสารผ่าน “เครือข่ายสังคม” (Social Network) ของประชาชนที่เพิ่มมากขึ้นในปัจจุบันทำให้องค์กรของรัฐและเอกชนในประเทศไทยหันมาใช้เครือข่ายสังคมเป็นเครื่องมือในการประชาสัมพันธ์เพื่อช่วยเสริมสื่อประชาสัมพันธ์หลักให้มีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น สำหรับกลยุทธ์ประชาสัมพันธ์ผ่านเครือข่ายสังคมมีประเด็นเนื้อหาส่วนใหญ่ เกี่ยวกับความเคลื่อนไหวขององค์กร เรื่องราวของธุรกิจ วิสัยทัศน์ของผู้บริหาร คุณค่าของสินค้าหรือบริการและกิจกรรมต่างๆ โดยรูปแบบเครือข่ายสังคมที่นิยมในประเทศไทยประกอบด้วย บล็อก (Blog) ทวิตเตอร์ (Twitter) วิกิพีเดีย (Wikipedia) เว็บบูทูป (Youtube) และเฟซบุ๊ก (Facebook) ซึ่งเครื่องมือดังกล่าวสามารถให้ข้อมูลข่าวสารสร้างการมีส่วนร่วมได้อย่างรวดเร็วและสร้างการมีส่วนร่วมได้สูงในปัจจุบันต้องยอมรับว่า Facebook เข้ามามีอิทธิพลกับชีวิตคนในปัจจุบันเป็นอย่างมาก ดังจะเห็นได้จากจำนวนผู้ใช้งาน

Facebook ในขณะนี้ มีจำนวนเกือบหนึ่งพันล้านคน ดังนั้น ช่องทางในการประชาสัมพันธ์องค์การการสร้างรายได้ หรือการทำการตลาดออนไลน์ผ่าน Facebook นั้น เป็นช่องทางในการสื่อสารประชาสัมพันธ์และสร้างรายได้ให้กับธุรกิจ รวมทั้งประหยัดต้นทุนและเข้าถึงคนได้จำนวนมาก แต่คนส่วนใหญ่ยังขาดความรู้ความเข้าใจในเชิงลึก เพื่อนำ Facebook ไปใช้ในเชิงประชาสัมพันธ์ได้อย่างมีประสิทธิภาพด้วยเหตุนี้ หลักสูตรนิเทศศาสตร์ สาขาวิชาการประชาสัมพันธ์ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์ จึงได้จัดโครงการอบรมเชิงปฏิบัติการเรื่อง “กลยุทธ์การใช้ Social Media (Facebook) ในการประชาสัมพันธ์องค์กรและธุรกิจ” ขึ้น เพื่อพัฒนาทักษะ แนวคิด กลยุทธ์ และวิธีการใช้งาน Social Media(Facebook) ให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น และเพื่อเพิ่มช่องทางการเรียนรู้ ทำให้ผู้เรียนสามารถเรียนรู้ได้ทุกสถานที่และทุกเวลา ในปัจจุบันนี้ ผู้คนมากมายต่างกำลังให้ความสนใจและใช้งานสิ่งที่เรียกว่า “แอปพลิเคชัน” “แอป หรือ App” เป็นคำสั้นๆที่ใช้แทนคำว่า “แอปพลิเคชัน” โดยเฉพาะแอปพลิเคชันเล็กๆที่เราสามารถโหลดมาใช้งานได้อย่างง่ายดายโดยไม่เสียค่าใช้จ่ายหรือเสียค่าใช้จ่ายน้อย แอปพลิเคชันจำนวนหนึ่งถูกออกแบบมาสำหรับใช้งานบนอุปกรณ์พกพาและแม้กระทั่งทีวีบางรุ่นปัจจุบันนี้ มีแอปพลิเคชันอยู่มากมายเกินกว่าจะนับได้และแอปพลิเคชันมากมายนั้นยังแยกออกเป็นประเภทต่างๆอีก

วัตถุประสงค์

๑. เพื่อให้ความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม
๒. เพื่อให้มีความรู้ในการสร้างและตกแต่ง Facebook fanpage
๓. เพื่อให้มีความเข้าใจหลักการถ่ายภาพเพื่อการโฆษณา
๔. เพื่อให้ทราบถึงเทคนิคการโพสต์ข้อความขายของ และใส่แฮชแท็ก ที่ถูกต้อง
๕. เพื่อให้สามารถโปรโมท Facebook ได้
๖. เพื่อให้มีความรู้ในการใช้งานแอปพลิเคชันต่างๆใน Smartphone

กลุ่มเป้าหมาย

นักศึกษา กศน.อำเภอกระสัง ๓๓๐ คน

ระยะเวลา

ระหว่างวันที่ ๒๓ - ๒๔ มกราคม ๒๕๖๓

โครงสร้างเนื้อหา หลักสูตรการเรียนรู้การใช้ดิจิทัล เพื่อช่องทางในการสร้างอาชีพ

ที่	เรื่อง	จุดประสงค์การเรียนรู้	เนื้อหา	การจัดกระบวนการเรียนรู้	จำนวนชั่วโมง	
					ทฤษฎี	ปฏิบัติ
ตอนที่ ๑	เตรียมความพร้อมเกี่ยวกับความรู้พื้นฐานด้านดิจิทัล	- เพื่อเตรียมความพร้อมเกี่ยวกับความรู้พื้นฐานด้านดิจิทัล	เตรียมความพร้อมก่อนการเข้ารับการอบรม การพัฒนาทักษะด้านดิจิทัล (Smart Digital)	- นำเข้าสู่กระบวนการอบรมโดยการแบ่งกลุ่ม เป็น 3 กลุ่ม - ร่วมทำกิจกรรม การจับบัตรคำและอธิบายตามความเข้าใจเกี่ยวกับดิจิทัล - ทดสอบก่อนเข้ารับการอบรม (Pre-test)	๒ ช.ม.	๑ ช.ม.
ตอนที่ ๒	การสร้างความเข้าใจในการใช้ประโยชน์จากอินเทอร์เน็ตและความปลอดภัยในการใช้อินเทอร์เน็ต	เพื่อให้มีความรู้ในการสร้างความเข้าใจในการใช้ประโยชน์จากอินเทอร์เน็ตและความปลอดภัยในการใช้อินเทอร์เน็ต	สร้างความเข้าใจในการใช้ประโยชน์จากอินเทอร์เน็ตเพื่อการค้าออนไลน์ และการใช้อินเทอร์เน็ตที่ถูกต้องเพื่อความปลอดภัยในชีวิตประจำวัน และการใช้งานแอปพลิเคชันต่างๆใน Smartphone การติดตั้งแอปพลิเคชัน การอัปเดตแอปพลิเคชัน การลงทะเบียนใช้งาน เทคนิคการใช้งาน	- ชมสื่อวิดีโอทัศน์เรื่องรู้จักกับ Thailand 4.0 - ชมสื่อวิดีโอทัศน์เรื่องภัยร้ายจากโซเชียลมีเดีย - ให้ความรู้ในเรื่องการใช้งานแอปพลิเคชันต่างๆใน Smartphone การติดตั้งแอปพลิเคชัน การอัปเดตแอปพลิเคชัน การลงทะเบียนใช้งาน เทคนิคการใช้งานให้ประสิทธิภาพและประสิทธิผล	๓ ช.ม.	-

ที่	เรื่อง	จุดประสงค์การเรียนรู้	เนื้อหา	การจัดกระบวนการเรียนรู้	จำนวนชั่วโมง	
					ทฤษฎี	ปฏิบัติ
ตอนที่ ๓	ขั้นตอนการทำเพจ Facebook และการถ่ายภาพเพื่อการค้าออนไลน์	- เพื่อให้มีความรู้ใน ขั้นตอนการทำเพจ Facebook และการถ่ายภาพเพื่อการค้าออนไลน์	การสร้างเพจ Facebook และถ่ายภาพเพื่อการโฆษณา ลงเพจ Facebook	- ชมสื่อวีดิทัศน์เรื่องการสร้างและตกแต่ง (Facebook fanpage) - วิธีสร้างเพจร้านค้าออนไลน์ - ให้แต่ละกลุ่มเลือกสินค้าเพื่อศึกษาและลงมือปฏิบัติการจัดทำ เพจ Facebook	๑ ช.ม.	๒ ช.ม.
ตอนที่ ๔	การขยายผลต่อยอดทางธุรกิจการค้าออนไลน์	เพื่อเข้าใจสภาพปัญหาและพัฒนาขยายผลต่อยอดทางธุรกิจการค้าออนไลน์	ทำชิ้นงานในการทำเพจ Facebook ธุรกิจการค้าออนไลน์ และแลกเปลี่ยนความคิดเห็น ถามและตอบปัญหาในการทำธุรกิจการค้าออนไลน์	- ส่งชิ้นงานและนำเสนอเป็นกลุ่ม แลกเปลี่ยนความคิดเห็นระหว่างกลุ่ม ถามและตอบปัญหาในการทำธุรกิจการค้าออนไลน์ - ทดสอบหลังรับการอบรม (Post-test)	๑ ช.ม.	๒ ช.ม.

ลงชื่อ.....ผู้เสนอหลักสูตร
(นายปวีตร พรหมกลาง)
ครู กศน.ตำบล

ลงชื่อ.....ผู้เห็นชอบหลักสูตร
(นายรัชพัชรชัย วงศ์ทองเจริญ)
หัวหน้ากลุ่มงานการศึกษาต่อเนื่อง

ลงชื่อ.....ผู้อนุมัติหลักสูตร
(นางนุจรีย์ ส่องสพ)

ผู้อำนวยการศูนย์การศึกษานอกระบบและการศึกษาตามอัธยาศัยอำเภอกระสัง

สื่อ/วัสดุอุปกรณ์การเรียนรู้

๑. ใบความรู้
๒. ใบงาน
๓. แบบทดสอบก่อนเข้ารับการอบรม
๔. แบบทดสอบหลังเข้ารับการอบรม
๕. สื่อวิดีโอ
 - สื่อวิดีโอที่ค้นเรื่องรู้จักกับ Thailand 4.0
 - ชมสื่อวิดีโอที่ค้นเรื่องภัยร้ายจากโซเชียลมีเดีย
 - ชมสื่อวิดีโอที่ค้นเรื่องการสร้างและตกแต่ง (Facebook fanpage)
๖. สมาร์ทโฟน

การวัดและประเมินผล

๑. การประเมินความรู้ภาคทฤษฎีระหว่างเรียนและจบหลักสูตร
๒. การประเมินผลระหว่างเรียนจากการปฏิบัติงานที่มีคุณภาพเพียงพอ ความสำเร็จของการปฏิบัติและจบหลักสูตร

เงื่อนไขการผ่านการฝึกอบรม

๑. มีเวลาฝึกปฏิบัติตามหลักสูตรไม่น้อยกว่าร้อยละ ๘๐
๒. มีผลการประเมินผ่านตลอดหลักสูตร ไม่น้อยกว่าร้อยละ ๖๐

หลักฐานการผ่านการฝึกอบรม

- วุฒิบัตร

TDRI

เศรษฐกิจดิจิทัลคืออะไร?

“เศรษฐกิจดิจิทัล” คือการผลิต และใช้ข้อมูลดิจิทัล

เศรษฐกิจ "แอนะล็อก"

ผลิต "อะตอม"

มีน้ำหนัก ใช้เวลาขนส่ง
ต้นทุนการผลิตแต่ละหน่วยใกล้เคียงกัน

รถยนต์ คอมพิวเตอร์

เศรษฐกิจ "ดิจิทัล"

ผลิต "บิต"

ไม่มีน้ำหนัก ขนส่งเร็วใกล้แสง
ต้นทุนสูงเฉพาะหน่วยแรกที่ผลิต

ซอฟต์แวร์ และบริการดิจิทัลคอนเทนต์

Digital Economy คือ การขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศ โดยการนำเอาเทคโนโลยีดิจิทัลเข้ามาใช้เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ และสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลผลิตมวลรวมของประเทศให้ทันกับโลกในยุคปัจจุบัน ตั้งแต่ Knowledge Economy หรือ เศรษฐกิจบนพื้นฐานของความรู้ และ Creative Economy ที่วางเป้าหมายในการเพิ่มมูลค่าทางเศรษฐกิจ ให้กับสินค้าและการบริการผ่านทางนวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์

ปัจจุบันคนไทยจำนวนมากใช้เทคโนโลยี Digital ทั้งการเล่น Facebook, Smartphone และ Tablet แต่สิ่งที่พบมากที่สุดคือการใช้เพื่อความบันเทิง และไม่ได้ถูกนำไปใช้ในการทำงานมากนัก ดังนั้น การเร่งพัฒนาความรู้ การสร้างความตระหนักด้านการใช้เทคโนโลยี Digital ให้กับทุกภาคส่วนนั้นเป็นสิ่งสำคัญ ทั้งภาคธุรกิจ การศึกษา ราชการ เกษตรกรรม การท่องเที่ยว การขนส่ง และการทำอุตสาหกรรม เพื่อผลักดันให้ประเทศไทยเข้าสู่ Digital Economy โดยเน้นการปฏิรูปการศึกษาให้เยาวชนไทยมีความสามารถทางด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีมากขึ้น มีพื้นฐานของงานวิจัยและพัฒนาทางด้านไอทีเพื่อลดการนำเข้าอุปกรณ์ Hardware, Communication และ Software จากต่างประเทศ ทั้งยัง พัฒนาให้มีการใช้ซอฟต์แวร์ที่ผลิตภายในประเทศ ผลักดันให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางของนักพัฒนาซอฟต์แวร์ทั่วโลกโดยผลิตบุคลากรที่มีความสามารถทางด้านไอทีให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงทางด้านเทคโนโลยีในปัจจุบัน เมื่อสังคมไทยมีความตระหนักด้าน Digital มากขึ้นการใช้ข้อมูลออนไลน์ต่างๆ ก็มากขึ้นด้วย สังคมและธุรกิจก็จะเข้าสู่การเป็น Digital Economy และเศรษฐกิจของสังคมไทยจะก้าวเข้าสู่ Real-Time Economy

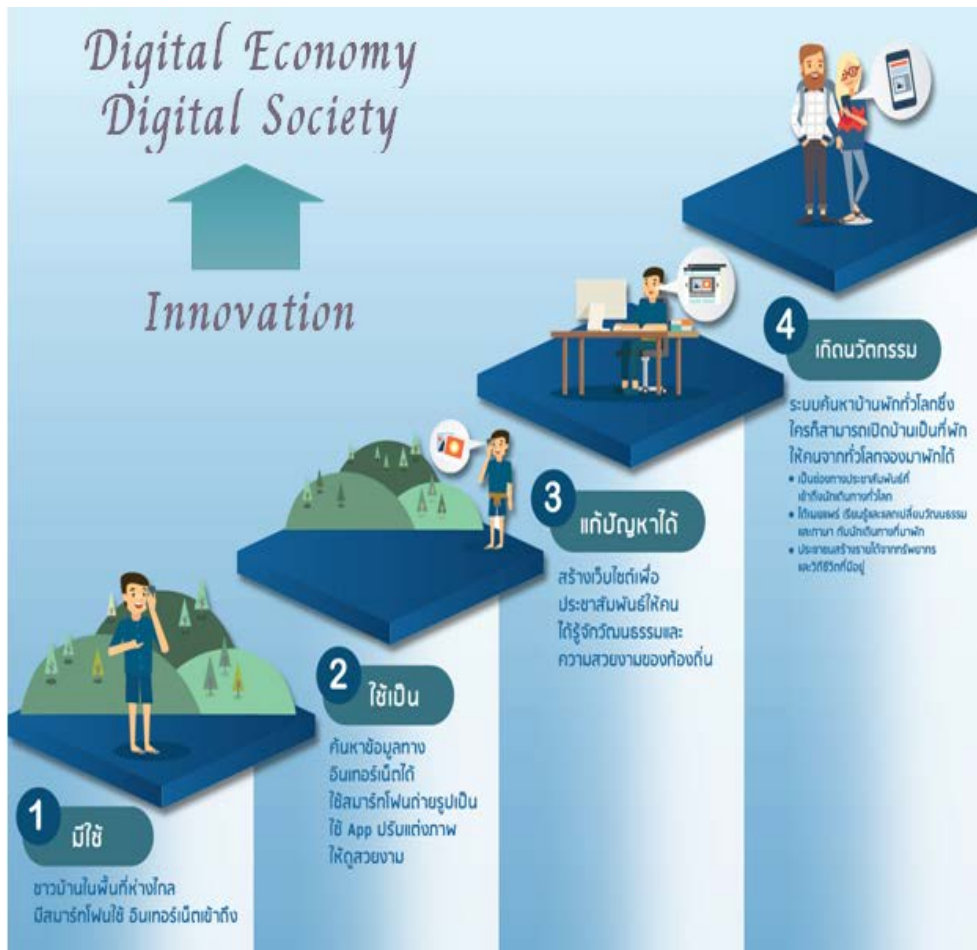
แนวคิดในการบริหารจัดการระบบเศรษฐกิจให้สอดคล้องกับยุค Digital Economy แบ่งเป็น ๓ ขั้นตอน คือ

๑. Digital Commerce ในอดีตมักกล่าวถึง e-commerce แต่ในยุคปัจจุบันตลาดการค้าดิจิทัลได้แตกแขนงไปสู่ mobile-commerce และ Social Commerce ที่ขายของผ่านเว็บไซต์ออนไลน์ หรือการค้าบนระบบดิจิทัลที่กระตุ้นการพัฒนาเศรษฐกิจได้รวดเร็ว

๒. Digital Transformation คือ การนำเอาเทคโนโลยีดิจิทัลต่างๆ มาประยุกต์ใช้ให้เกิดมูลค่าทางธุรกิจ นอกเหนือจากการค้า แต่เป็นเรื่องของประสิทธิภาพในการทำธุรกิจ และขีดความสามารถในการแข่งขันด้านการทำงาน ลดต้นทุน เพิ่มความพึงพอใจของลูกค้า

๓. Digital Consumption คือ การนำเทคโนโลยีมาใช้เป็นช่องทางการซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้าหรือบริการที่มีอยู่เดิม และการใช้เทคโนโลยี Digital มาประยุกต์เพื่อให้ได้ประสิทธิภาพในการทำธุรกิจต่างๆ

นอกจากนี้ เพื่อรองรับกับเทคโนโลยีที่จะเกิดใหม่ และเพื่อก้าวให้ทันกับยุคไอที ในการให้บริการ และถ่ายทอดความรู้สู่ภาคประชาชนอย่างทั่วถึง จึงควรให้ความสำคัญและตั้งเป้าที่จะปฏิรูปประเทศสู่เศรษฐกิจเชิง Digital อย่างจริงจัง เพื่อให้มีการขนส่งข้อมูลจำนวนมากโดยสื่อสารผ่านระบบอินเทอร์เน็ต และมีโครงข่ายอินเทอร์เน็ตที่มีความเร็วสูง เชื่อมต่อกันทั่วทุกพื้นที่ด้วยความรวดเร็ว และการร่วมมือกันระหว่างภาครัฐและภาคเอกชนจะสามารถลดช่องว่างเชิง Digital ลดต้นทุนที่เป็นส่วนสำคัญอย่างหนึ่ง ที่ทำให้ประชาชนผู้มีรายได้น้อยสามารถเข้าถึงไอทีได้ และลดความซ้ำซ้อนในการสร้างเครือข่ายของหน่วยภาครัฐและภาคเอกชน ซึ่งจะช่วยให้ประเทศไทยได้เครือข่ายที่มีคุณภาพและประหยัดการลงทุนสูงสุดเมื่อเข้าสู่ระบบประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน หรือ เออีซี ในปี พ.ศ. ๒๕๕๘



ธุรกิจร้านค้าออนไลน์ถือเป็นอีกหนึ่งช่องทางในการหารายได้เข้าครอบครัวในยุคที่ค่าครองชีพติดตัวขึ้นสูงปรี๊ด หลายคนคงเริ่มอยากก่อร่างสร้างธุรกิจออนไลน์เป็นของตัวเองกัน แต่ถือว่าเป็นสัญญาณที่ดีสำหรับคนไทยที่เริ่มหันมาใช้เทคโนโลยีสร้างรายได้ให้กับตัวเองมากขึ้นแต่คำถามที่พ่อค้าแม่ค้าหน้าใหม่ (หรือหน้าเก่า) สงสัยกันก็คือ “ร้านค้าออนไลน์ต้องเสียภาษีกับเขาด้วยหรือเปล่า”

ขอตอบคำถามแรกก่อนเลยว่า “ต้องเสียภาษี” เพราะ เมื่อไหร่ก็ตามที่มีรายได้เกิดขึ้น ประชาชนทุกคนมีหน้าที่เสียภาษีให้รัฐบาลเสมอ ไม่ว่าจะคุณจะเป็นแม่ค้าเปิดร้านค้าแผงลอย หรือพ่อค้าตามห้างสรรพสินค้าชื่อดัง ทุกคนมีหน้าที่ต้องเสียภาษีให้กับประเทศไทย เรามาลองดูกันดีกว่าว่าร้านค้าออนไลน์ของเหล่าพ่อค้าแม่ค้าต้องเสียภาษีอะไรบ้าง

พ่อค้าแม่ค้าก็ต้องเสียภาษีเหมือนธุรกิจอื่น ๆ ในที่นี้ขอแบ่งออกเป็น ๒ หมวดใหญ่ด้วยกัน
หมวดที่หนึ่ง ภาษี ซึ่งสามารถแบ่งย่อยออกได้เป็น ๒ ประเภทย่อยคือ ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา และภาษีเงินได้นิติบุคคล

หมวดที่สอง ภาษีมูลค่าเพิ่ม (VAT)



Internet-Sales-Tax

ทั้ง ๒ ภาษีนี้อาจมีผลบังคับใช้กับทุกธุรกิจ โดยภาษีแบบที่ ๑ จะเป็นหน้าที่ของพ่อค้าแม่ค้าที่จะต้องจ่าย ส่วนภาษีแบบที่ ๒ เป็นหน้าที่ของลูกค้าที่จะต้องจ่ายแทน นึกภาพตอนที่เราไปทานอาหารแล้วต้องจ่ายค่า VAT เพิ่ม แต่ภาษีแบบที่ ๒ ต้องมาขยายความกันเสียหน่อย เพราะภาษีมูลค่าเพิ่ม (VAT) จะจ่ายหรือไม่ต้องจ่ายขึ้นอยู่กับรายรับในการจำหน่ายสินค้าตามกฎหมายได้กำหนดไว้ว่า ถ้าหากพ่อค้าแม่ค้ามีรายรับจากการขายสินค้า(ออนไลน์) มากกว่า ๑.๘ ล้านบาทต่อปี พ่อค้าแม่ค้าต้องไปยื่นคำขอจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่มเพื่อเป็นผู้ประกอบการจดทะเบียน โดยมีวิธีการคำนวณภาษีจากภาษีขายหักด้วยภาษีซื้อ ดังนั้นเมื่อมีการขายสินค้า พ่อค้าแม่ค้าจะต้องบวกภาษีมูลค่าเพิ่มเข้าไปด้วย และต้องออกใบกำกับภาษีให้ลูกค้า แต่ถ้าหากพ่อค้าแม่ค้ามีรายรับจากการขายสินค้า(ออนไลน์) น้อยกว่า ๑.๘ ล้านบาทต่อปี พ่อค้าแม่ค้าไม่ต้องยุ่งกับภาษีมูลค่าเพิ่ม (VAT) และไม่ต้องไปเรียกเก็บกับลูกค้าอีกด้วย



“Would you like a tissue - they're 24p plus VAT.”

ส่วนภาษีแบบที่ ๑ ไม่ว่าจะอย่างไรก็ต้องเสีย แต่อาจจะแตกต่างกันระหว่างภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา (ชาวบ้านอย่างเรา) กับภาษีเงินได้นิติบุคคล (รูปแบบบริษัท)

ดังนั้นเมื่อถึงเวลาสิ้นปี พ่อค้าแม่ค้าก็ต้องนำรายรับและรายจ่ายที่เกิดขึ้นไปแสดง และยื่นภาษีเงินได้ต่อกรมสรรพากรว่า มีเงินได้อะไรบ้าง ถ้าสังเกตให้ดีจะเริ่มเห็นว่า สรรพากร เริ่มให้ความสำคัญบุคคลธรรมดาที่ค้าขายผ่านอินเทอร์เน็ตแล้ว โดยพ่อค้าแม่ค้าจะเห็นว่าแบบฟอร์มการเสียภาษี เริ่มมีการเพิ่มเติมให้พ่อค้าแม่ค้าระบุเว็บไซต์ของตัวเองพ่อค้าแม่ค้าเอง

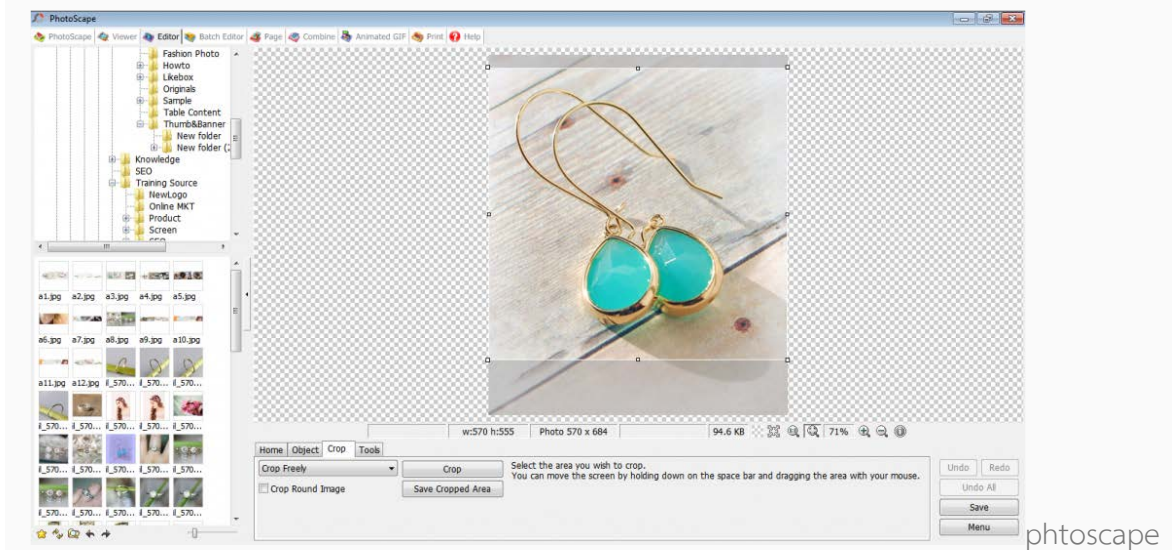




การขายของออนไลน์นั้นอยู่คู่กับการโปรโมทสินค้าค่ะ ถ้ารูปสินค้าดูดี โอกาสที่ลูกค้าจะซื้อสินค้านี้ก็เพิ่มมากขึ้นเป็น ๙๙.๙๙๙๙% (เวอร์ไปๆ) แต่เอาเป็นว่า รูปสินค้าที่ดี ย่อมดึงดูดใจคนให้หยุดดูมากขึ้นกว่าเดิมแน่นอน จริงไหมคะ?

ปัจจุบัน สมาร์ทโฟนได้พัฒนาตัวเองจนแทนที่อุปกรณ์หลายอย่างในชีวิตประจำวัน #กล้องถ่ายรูปก็เช่นกัน เดียวนี้ใช้แค่มือถือก็ถ่ายภาพสินค้าได้อย่างคมชัด แล้วยังมีแอปแต่งภาพให้เลือกโหลดกันมากมาย... เลือกไม่ถูกกันเลยทีเดียว วันนี้ “แม่ค้าผู้นำlike” เลยขอคัดเลือกแอปแต่งภาพ ที่เหมาะสำหรับคนขายของออนไลน์ นำมาฝากกันค่ะ

๑. Photoscape



ตัวนี้เป็นโปรแกรมที่ทำงานบนเครื่อง PC ค่ะ โหลดฟรี มีให้เลือกโหลดทั้งบน Windows และ Mac จุดเด่นของโปรแกรมนี้นอกจากจะฟรีแล้ว ลูกเล่นการปรับแต่งรูปภาพที่ให้น่าสนใจถือว่าคุ้มค่าเหมือนกับเสียตังค์โหลดมาเลยละ เพราะเจ้าตัวนี้ทำได้หลายอย่าง ไม่ว่าจะเป็น การตัดภาพ การปรับขนาดรูปภาพ การเพิ่มความสว่าง ปรับความคมชัด หรือ ปรับแต่งโทนสีของรูป แต่จะไม่สามารถตัดต่อหรือได้คัทรูปออกมาได้สวยงามเหมือนโปรแกรม Photoshop นอกจากจะตกแต่งรูปภาพได้แล้วโปรแกรมนี้ยังสามารถตกแต่งรูปภาพได้พร้อมกันหลายๆ ภาพ ทำให้พ่อค้าแม่ค้าออนไลน์ไม่ต้องเสียเวลาในการปรับแต่งทีละรูป

นอกจากนี้ เรายังสามารถนำรูปที่ตกแต่งเรียบร้อยแล้วมาทำการจัดหน้า เพื่อการนำเสนอที่สวยงามได้ จะเรียงเป็นแนวนอน แนวตั้ง หรือ collage เป็นรูปแบบต่างๆ ก็สามารถทำได้เช่นกัน ส่วนใครที่ชอบทำภาพเคลื่อนไหวตุ๊กตัก Photoscape ก็เอาอยู่ โหลดมาก็ไม่ต้องกลัวว่าใช้ไม่เป็น เพราะรูปแบบปุ่มต่างๆที่มีมาให้ชัดเจน และใช้ง่ายมากๆเลยละ ใครสนใจก็เข้าไปโหลดจากเว็บไซต์ได้เลยจ้า

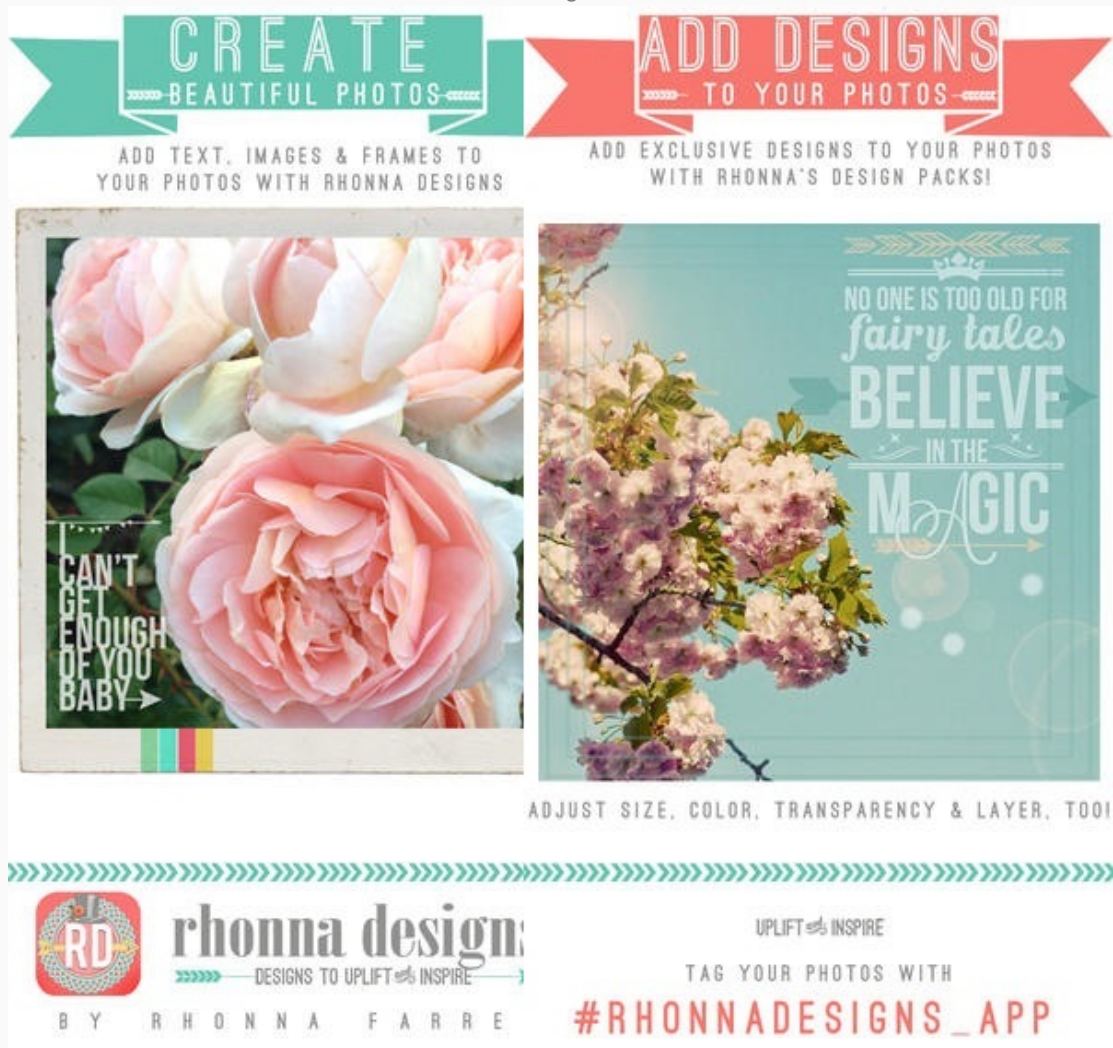
๒.Stico



เวลาเพื่อนๆขายของออนไลน์ แล้วต้องอัปโหลดรูปสินค้าเพื่อโพสขายตาม Social Media ต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นบน Facebook, Instagram หรือตามเว็บบอร์ดต่างๆ นอกจากรูปสินค้าจะต้องดูดีแล้ว สิ่งหนึ่งที่ขาดไม่ได้เลยนั่นก็คือ “ลายน้ำ (Water Mark)” หรือ “โลโก้ของร้าน” เพื่อบ่งบอกถึงที่มาของร้านที่จัดจำหน่าย สร้างแบรนด์ให้เป็นที่รู้จัก หรือป้องกันไม่ให้คนอื่นมาแอบไปใช้ต่อ ฯลฯ ปกติแล้วการจะเพิ่มโลโก้ร้านลงไปบนภาพ เพื่อนๆก็ต้องมานั่งเปิดคอม เปิดโปรแกรมตัดต่อภาพ แล้วกด Save แล้วถึงค่อยอัปโหลดกัน ใช่มั้ยละคะ?

แต่ในวันนี้ เราไม่จำเป็นต้องทำอะไรยุ่งยากขนาดนั้นแล้วค่ะ แค่มือถือเครื่องเดียว แปะปุ๊ป โปสปั๊ป ... เสร็จภายใน ๑ นาที! เรากำลังพูดถึง Mobile App ที่มีชื่อว่า “Sticgo” App สร้างสติ๊กเกอร์ และ Check-in สำหรับไอโฟนและแอนดรอยด์ โหลดฟรีด้วย

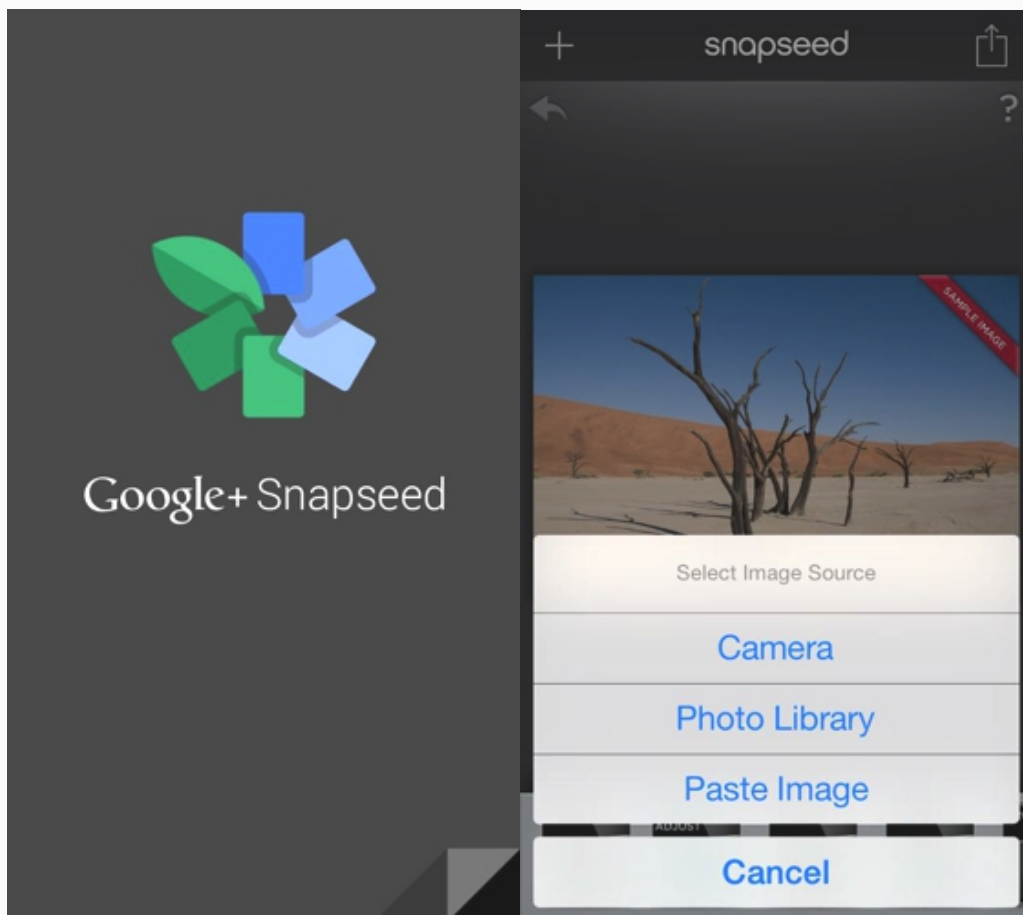
๓. Rhonna
Designs



Rhonna

แอปใส่ Text ในภาพบนมือถือที่ขึ้นชื่อเรื่องความมุ้งมั้ง แต่พอได้โหลดมาดูจะรู้ว่าแอป Rhonna ตัวนี้ก็สามารถสร้าง Text ที่เท่ๆแบบฮิปเตอร์ได้เช่นเดียวกัน มีฟอนต์สวยๆให้เลือกมากมาย ภาพที่ผ่านการใส่ตัวอักษรจากแอปนี้ ร้อยทั้งร้อยนึกว่าสินค้าในภาพอิมพอร์ตมาจากเมืองนอก! เพราะฟอนต์มันดูดีมีชาติสกุลจริงๆค่ะ (ฮาๆ) แอปนี้สามารถทำได้ทั้งใส่ข้อความตัวอักษรรูปแบบและสีเส้นต่าง ๆ บนรูปภาพ, เลือกรูปแบบ และใส่ Mask ซึ่งมีเครื่องมือปรับแต่งที่ค่อนข้างหลากหลายให้ปรับได้ตามใจชอบ ใช้อินเทอร์เฟซแบบพื้น ๆ เรียบ ๆ ใช้งานง่าย ใคร ๆ ก็แต่งภาพถ่ายธรรมดา ๆ ให้ดูเก๋เก๋ได้ด้วยแอปฯ นี้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ที่มีความสามารถด้านการออกแบบจะสามารถแต่งภาพให้ดูดีและมีเอกลักษณ์มาก ๆ เลยทีเดียว

๔. Snapseed



กฎเหล็กของภาพโพสรูปลินค้ำ ก็คือรูปภาพที่แสดงสีจริงของลินค้ำ และต้องมีความคมชัด ได้สัดส่วน ซึ่งการที่เราจะใช้แอปแต่งสีมั่งมึงมาแต่งภาพลินค้ำของเราคงไม่ใช่เรื่องที่ดีแน่ๆ ค่ะ ดังนั้นแอปที่เรา กำลังจะพูดถึงนี้ได้ชื่อว่าเทพมากๆ เพราะได้รับรางวัล “iPad App of the Year ๒๐๑๑” และ “Best Mobile Photo App ๒๐๑๒ (TIPA)” ที่เป็นที่ยอมรับมากๆ ทั้งบน ios และบน Android ใช้แล้ว...เรากำลัง พูดถึงแอปแต่งภาพที่มีชื่อว่า Snapseed

แอปตัวนี้จะเน้นการปรับแต่งคุณภาพของภาพให้สวยคมชัดขึ้น ไม่ว่าจะเป็นฟังก์ชันพื้นฐานอย่าง การปรับความมืด/สว่าง ปรับค่า Contrast การ Crop รูป การปรับรูปที่เอียงให้กลับมาตรง (Tilt) และ ฟังก์ชันระดับ Advance อย่างการเน้นแสงเฉพาะจุด การปรับอุณหภูมิของสีของภาพ ฯลฯ แต่พอบอก ศัพท์เทคนิคมาขนาดนี้ ก็ไม่ต้องกลัวว่าจะใช้ยากนะค่ะ ตัวผู้เขียนที่ไม่มีความรู้เรื่องการแต่งภาพมากนักลอง โหลดมาใช้ ก็พบว่ากตๆจึ้งๆ อยู่สักพักก็เล่นเป็นได้โดยง่ายตายค่ะ สำหรับคนที่ต้องการรูปภาพลินที่เป็นมือ อาชีพ แอปนี้ต้องอย่าพลาดเชียว



หลายปัจจัยที่จะช่วยให้คุณแข่งขันในตลาดการขายสินค้าออนไลน์ได้ หนึ่งในสิ่งที่ไม่ควรมองข้ามเลยก็คือ การนำเสนอสินค้าในรูปแบบที่น่าเชื่อถือ สามารถแสดงคุณสมบัติ ความโดดเด่น ความเป็นเอกลักษณ์และความแตกต่างได้ดี

ก็จะทำให้คุณแข่งขันอยู่ในตลาดได้อย่างไม่ยาก การนำเสนอรูปภาพสินค้าที่ดี ไม่จำเป็นต้องใช้เงินลงทุนมากมายเสมอไป คุณสามารถใช้อุปกรณ์ที่มีอยู่ เช่น โทรศัพท์มือถือสมาร์ทโฟนมาช่วยได้ ซึ่งใช้ง่ายและได้ผลดีทีเดียว

๑. เริ่มต้นถ่ายรูปสินค้า

๑.๑. จัดองค์ประกอบรูปภาพ เมื่อเล็งกล้องไปที่สินค้าแล้ว ผู้ถ่ายควรมองภาพรวมทั้งหมดของเฟรมหรือสิ่งที่เห็นในหน้าจอทั้งหมดด้วย เพื่อจัดให้สินค้าอยู่ในสัดส่วนที่พอดี เช่น อัตราส่วน ๗๐ : ๓๐ คือการเน้นพื้นที่สินค้าเป็น ๗๐% ของพื้นที่ทั้งหมดในภาพ ส่วนที่เหลือ ๓๐% เป็นฉากหรือพื้นหลัง สำหรับระยะในการถ่ายภาพนั้น การถ่ายระยะใกล้เกินไปจะทำให้ยากต่อการตัดภาพหรือตกแต่งให้เหมาะสมในภายหลังได้ ส่วนการถ่ายระยะไกลเกินไป จะทำให้ภาพขาดความคมชัด การขยายเพื่อดูรายละเอียดสินค้าอาจทำได้ยาก

๑.๒. พื้นหลัง เสริมความเด่น นอกจากการทำพื้นหลังให้เป็นสีขาวด้วยการใช้ Light Box แล้ว คุณสามารถใช้พื้นหลังที่เป็นสีอื่นได้ เพียงแต่ต้องระวังอย่าให้สีใกล้เคียงกับสีของสินค้ามากนัก ไม่เช่นนั้นสีจะกลืนกันจนทำให้ไม่เห็นความเด่นของสินค้าได้

๑.๓. ภาพแสดงขนาดสินค้า ควรแสดงขนาดของสินค้าหรือขนาดเปรียบเทียบสำหรับสินค้าบางประเภท เช่น เครื่องประดับ กระเป๋า และอื่นๆ เพื่อให้ผู้ซื้อใช้ในการพิจารณาประกอบการตัดสินใจซื้อได้

๑.๔. Focus จุดที่ต้องการเน้น โดยทั่วไปโทรศัพท์สมาร์ทโฟน มักมีฟังก์ชันเน้นจุดในภาพถ่ายหรือการโฟกัส ยกตัวอย่าง เครื่องโทรศัพท์ไอโฟน คุณสามารถเข้า Application ชื่อ 'Camera' และเมื่อเปิดใช้งานหน้าจอไปตรงสินค้าที่ต้องการถ่าย จากนั้นใช้นิ้วสัมผัสหน้าจอโทรศัพท์ตรงจุดที่ต้องการเน้นให้ชัดเจน แล้วกดถ่ายภาพ เท่านี้คุณก็จะได้ภาพที่สวยงาม มีจุดเน้นของสินค้าที่โดดเด่นแล้ว

๑.๕. มุมมองใหม่ สร้างความแตกต่าง การถ่ายรูปสินค้าโดยทั่วไปควรถ่ายจากหลายมุมมอง เช่น ด้านหน้า ด้านข้าง ด้านหลัง เพื่อให้ผู้ซื้อมองเห็นรายละเอียดของสินค้าได้ชัดเจน แต่ถ้าคุณสามารถเพิ่มมุมมองของสินค้าที่มีความแปลกแตกต่างจากปกติทั่วไป เช่น เสื้อผ้า แทนที่จะเป็นการถ่ายจากไม้แขวน

อาจเพิ่มภาพถ่ายจากหุ่น จากนางแบบให้เห็นว่าเวลาสวมใส่จริงจะมีลักษณะเช่นไร หรือเพิ่มการถ่ายเนื้อผ้า กระดุม ซิปในระยยะใกล้ อาจช่วยดึงดูดความสนใจของผู้ซื้อได้ดี ซึ่งมีผลดีต่อการตัดสินใจซื้อได้

๒. ขั้นตอนการแต่งภาพ

๒.๑. ความสว่าง

สำหรับผู้ที่ถ่ายภาพเองและไม่ได้มีสตูดิโอหรือการจัดฉากและแสงไฟที่เหมาะสม ภาพที่ถ่ายได้อาจมืดกว่าที่สายตารามองเห็น และแสดงสีที่ต่างจากสินค้าจริง การใช้เทคนิคปรับความสว่างของภาพจึงสามารถช่วยได้มาก ทั้งนี้การปรับแสงควรปรับในระดับที่เหมาะสม ไม่ควรปรับให้สว่างเกินไปเพราะจะทำให้สินค้าไม่โดดเด่น และสีจริงของสินค้าอาจผิดเพี้ยนได้

๒.๒. ความคมชัด

นอกจากการใช้ฟังก์ชัน Focus เพื่อให้ภาพคมชัดแล้ว การใช้เทคนิคเพิ่มความคมชัด (Sharpen) ก็ สามารถช่วยได้ในขั้นตอนการตกแต่งภาพ ซึ่งช่วยให้รายละเอียดของสินค้า ขอบของสินค้าคมชัดมากขึ้น ทั้งนี้ ควรปรับระดับความคมชัดให้เหมาะสม หากมากเกินไป อาจทำให้พื้นผิวของสินค้าบางส่วนชัดเจนจริง และอาจมองเห็นเป็นรอยขรุขระ หยาบ และดูไม่สวยได้ เพราะฉะนั้นควรใช้อย่างระมัดระวัง และดู องค์ประกอบโดยรวมของภาพด้วย

๒.๓. การตัดภาพ (Crop)

การตัดภาพช่วยปรับสัดส่วนของภาพสินค้าได้ และยังช่วยให้คุณจัดองค์ประกอบภาพให้ เหมาะสมกับมาตรฐานการลงรูปภาพในร้านค้าออนไลน์ได้อย่างง่ายดาย เช่น ตัดภาพเป็นรูปสี่เหลี่ยมจัตุรัส เหมาะกับการแสดงผลที่หน้าเว็บไซต์ และยังใช้ได้กับการโพสต์ใน Social network อื่นๆ ของร้านค้าได้อีก ด้วย

๒.๔. การใส่ฟิลเตอร์ (Filter)

การใส่ฟิลเตอร์เป็นการช่วยเพิ่มความรู้สึกอยากเป็นเจ้าของสินค้าเมื่อมองภาพได้ แต่การใส่ฟิลเตอร์ นั้นก็มีข้อควรระวัง เพราะอาจสร้างความเข้าใจผิดเกี่ยวกับคุณลักษณะของสินค้าได้ เช่น สี รายละเอียด พื้นผิว และอื่นๆ เพราะฉะนั้นควรใช้เท่าที่จำเป็น และไม่ควรรีใช้กับทุกภาพของสินค้านั้นๆ

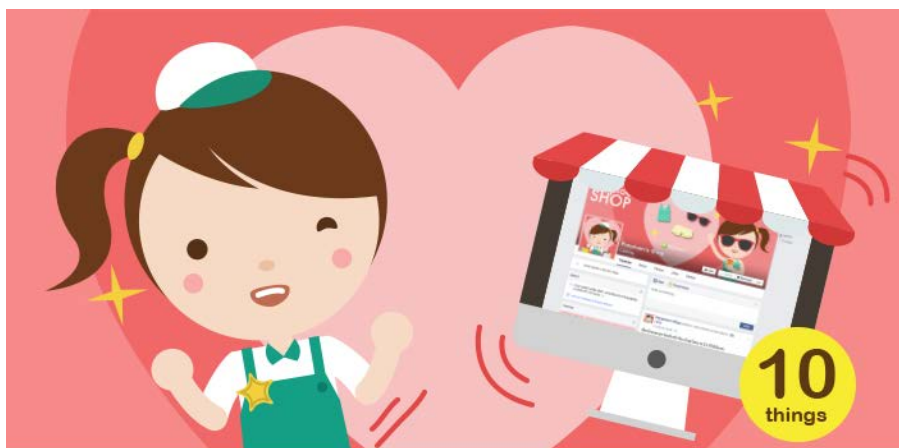
๓. แนะนำแอปพลิเคชันแต่งภาพ

๑. Snap Speed เป็นแอปพลิเคชันตกแต่งภาพที่มีการใช้งานง่าย มีเทคนิคการแต่งภาพที่ หลากหลาย เช่น การปรับแสง ฟิลเตอร์ และเทคนิคอื่นๆ อีกมากมาย ที่ช่วยให้คุณแต่งภาพสินค้าให้ดูโดดเด่นได้

๒. Photoshop Express เป็นแอปพลิเคชันแต่งภาพของ Adobe ที่ใช้ได้กับเครื่องโทรศัพท์ทั้ง iPhone และ Android ช่วยให้คุณสามารถแต่งภาพด้วยเครื่องมือพื้นฐานได้อย่างรวดเร็ว โดยที่คุณไม่ต้องมีความรู้ด้านการใช้งานโปรแกรม Photoshop มาก่อน

ใบความรู้

๑๐ อย่างที่ต้องทำเพื่อเพิ่มยอดไลค์ให้เพจ



10 อย่างที่ต้องทำเพื่อเพิ่มยอดไลค์ให้เพจ

เมื่อคุณพ่อค้าแม่ค้าได้เปิดเพจเพื่อขายของแล้ว ก็ถึงเวลาต้องเริ่มดึงคนมากดไลค์เพจกันค่ะ ที่ต้องทำอย่างนี้ก็เพราะอย่างแรกเลยมันทำให้ร้านค้าของเราดูน่าเชื่อถือมากขึ้น แลคนที่มีคนกดไลค์เราก็มีแนวโน้มจะเป็นลูกค้าของเราในอนาคตด้วย เพราะเขาจะเป็นคนที่เห็นรูปสินค้าที่เราจะอัพขึ้นบนหน้าเพจ



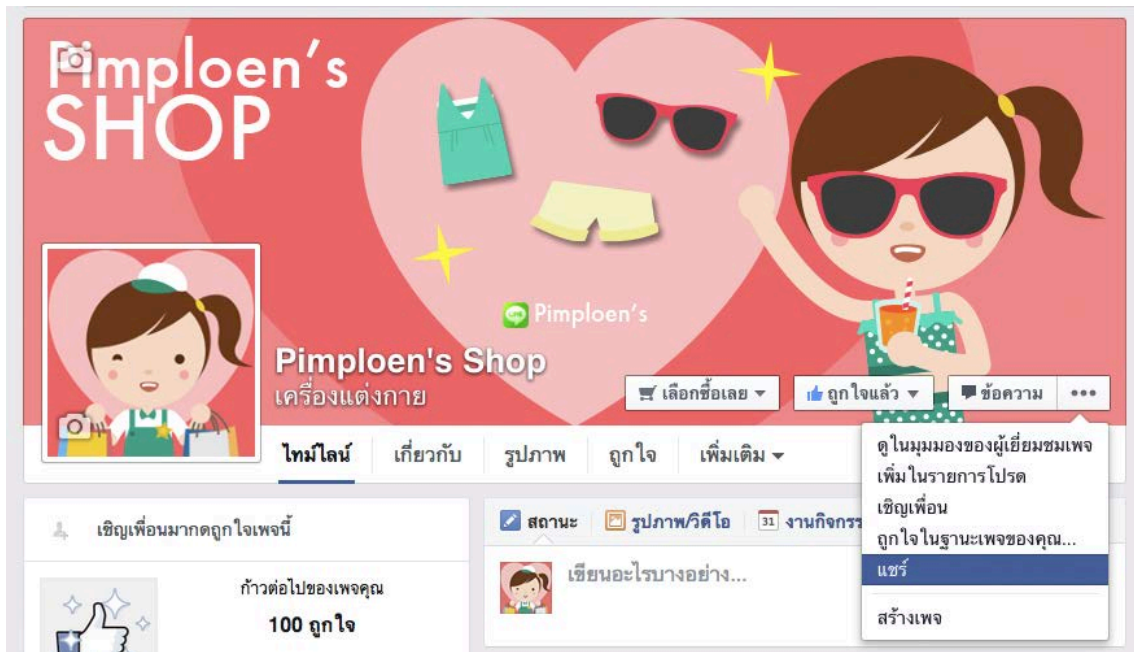
แล้วจะทำไมให้มีคนกดไลค์เพจเยอะๆ ดี? วันนี้พิมเพลินมีวิธีมาบอกค่ะ

๑. ส่งคำเชิญไปหาเพื่อนๆ ของเรา

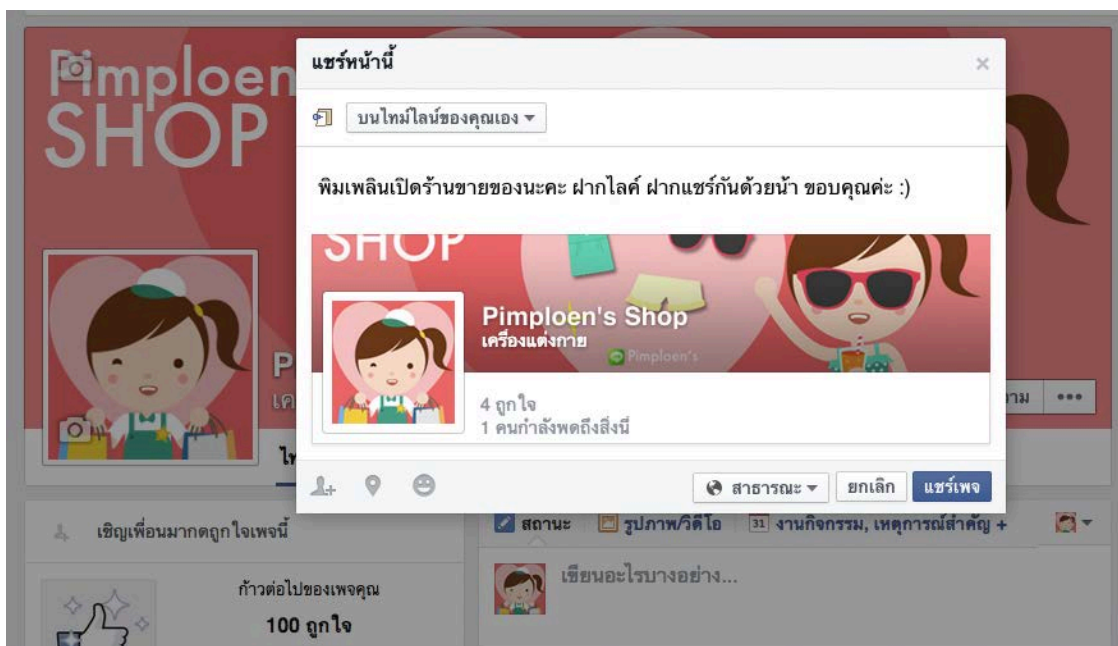


เริ่มต้นการเพิ่มยอดไลค์ด้วยการขอให้เพื่อนๆ ของเราในเฟซบุ๊กกดไลค์เพจร้านของเรา ไม่ต้องรู้สึกลำบากใจนะค่ะ เพราะนานๆ เราจะส่งคำเชิญให้เขาที ถ้าเขาไม่สนใจ ไม่อยากกดไลค์เขาก็แค่เลื่อนผ่านไปเท่านั้นเอง

๒. แชร์เพจไปที่หน้าวอลล์ของเรา



นอกจากจะส่งคำเชิญไปหาเพื่อนแล้ว ก็ห้ามลืมแชร์เพจบนหน้าวอลล์ของเราแล้วตั้งโพสต์ให้เป็นแบบสาธารณะ (Public) และอย่าลืมเขียนขอให้เพื่อนๆ ช่วยกันไลค์และแชร์ด้วยนะคะ



๓. ใส่คำอธิบายเพจให้ครบถ้วน เพื่อให้ลูกค้าเจอเพจของคุณในช่องทางค้นหา

การใส่คำอธิบายและข้อมูลเกี่ยวกับเพจร้านค้าของคุณ นอกจากจะช่วยให้ร้านค้าของคุณมีความน่าเชื่อถือ และมีความกระตือรือร้นแล้ว ยังมีผลช่วยให้ลูกค้าหาคุณเจอในช่องทางค้นหาด้วยนะค่ะ ถ้าคุณพ่อค้าแม่ค้าอยากทราบ[วิธีการขั้นติดอันดับในช่องทางหาเฟสบุ๊ค](#) << กดที่นี่เพื่อเข้าไปอ่านบทความได้เลยค่ะ

เกี่ยวกับ Pimploen's Shop		
ข้อมูลเพจ	ข้อมูลเพจ	
	หมวดหมู่	แบรนด์และผลิตภัณฑ์ : เครื่องแต่งกาย
	ชื่อ	Pimploen's Shop
	ที่อยู่เว็บ Facebook	www.facebook.com/shoppimploen
	วันที่เริ่มต้น	ก่อตั้ง เมื่อ 2015
	คำอธิบายย่อ	จำหน่ายสินค้าแฟชั่น เสื้อผ้า เทรสพร้อมส่งสำหรับคุณผู้หญิง ส่ง EMS ฟรี ราคาไม่แพง :-)
	ข้อมูลลิขสิทธิ์	ป้อนข้อมูลลิขสิทธิ์ของเพจ
	คำอธิบายเต็ม	สินค้าแฟชั่น เสื้อ กางเกง เทรส พร้อมส่ง ส่ง EMS ฟรี ราคาไม่แพง ติดต่อได้ที่ LINE: Pimploen's ตลอด 24 ชม.ค่ะ :-)
	ก่อตั้งขึ้นโดย	พิมพ์เพลิน
	รางวัล	+ ป้อนรางวัล
ผลิตภัณฑ์	เสื้อยืด เสื้อเชิ้ต ชุดเทรล กางเกง	
เว็บไซต์	https://shoppimploen.page365.net/	
เพจทางการ	ป้อนชื่อแบรนด์ คนตั้ง หรือองค์กรทางการที่เกี่ยวข้องกับเพจของคุณ	
ID เพจ Facebook	1453699881607099	

๔. ตั้งรูปโปรไฟล์ (Profile) และรูปปก (Cover) นำดึงดูดให้คนอยากกดไลค์

นี่ถึงตอนที่ว่าที่ลูกค้าของคุณเล่นเฟสบุ๊คและเลื่อนผ่านหน้า Newsfeed แบบเร็วๆ คุณมีเวลาเพียงไม่กี่วินาทีที่จะดึงดูดความสนใจของเขาให้อยากกดไลค์เพจของคุณ ดังนั้นคุณพ่อค้าแม่ค้าควรใช้รูปที่นำดึงดูดและดูออกชัดเจนว่าคุณเป็นร้านค้า คุณพ่อค้าแม่ค้าอาจจะใช้รูปสินค้า และถ้าอยาก จะใส่รายละเอียดเกี่ยวกับร้านค้าในรูปปกด้วยก็ไม่เสียหายค่ะ

๕. โปสต์อย่างสม่ำเสมอ

การโพสต์อย่างสม่ำเสมอจะช่วยเพิ่มโอกาสให้โพสต์ของคุณโชว์บนหน้า Newsfeed ของแฟนๆ และยิ่งโพสต์โชว์มากเท่าไร ก็มีโอกาสที่คนจะกดไลค์มากเท่านั้น พอแฟนๆ กดไลค์เพื่อนของเขาก็จะเห็นโพสต์ของเราบนหน้า Newsfeed ของตัวเอง และก็จะไปเป็นลูกโซ่เลยล่ะ

๖. ลงคอนเทนต์น่าสนใจ น่าไลค์ น่าแชร์ ที่ไม่ใช่สินค้าบ้าง

ถึงแม้ว่าเพจของคุณจะเป็นเพจร้านค้าที่ตั้งมาเพื่อขายของ แต่ก็อย่าจำเป็นที่จะต้องลงแต่ภาพสินค้าเสมอไปนะค่ะ การลองเปลี่ยนมาลงคอนเทนต์ดีๆ (ถ้าเกี่ยวกับสินค้าที่ขายอยู่ด้วยก็ยิ่งดี) นี้จะทำให้คนไม่รู้สึกเบื่อเพจของคุณพ่อค้าแม่ค้า และถ้าคอนเทนต์นั้นเป็นเรื่องที่น่าสนใจ ทำให้คนกดไลค์และแชร์ได้ คุณพ่อค้าแม่ค้าก็จะได้ประชาสัมพันธ์ร้านของตัวเองไปฟรีๆ เลยละค่ะ

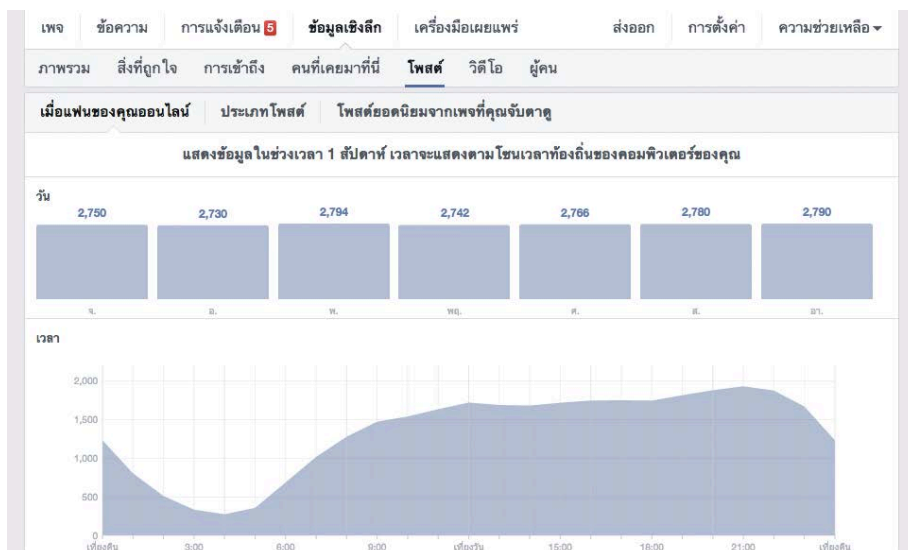
๗. เอาลิงก์ไปโพสต์ในหน้าบล็อก หรือในคอมเมนต์ของคุณ

ถ้าหากคุณพ่อค้าแม่ค้ามีบล็อกที่อัปเดตเป็นประจำ หรือชอบตั้งกระทู้ในเว็บบอร์ด ก็อย่าลืมแนบลิงก์เพจร้านค้าของตัวเอง (หรือ [ลิงก์ Page to a Store](#) ก็ได้ เพื่อให้ลูกค้าสามารถสั่งซื้อได้ทันทีที่กดเข้ามา) ไปด้วยทุกครั้งนะค่ะ เพราะการทำแบบนี้นอกจากจะช่วยให้ความรู้จักร้านของคุณมากขึ้นแล้ว ยังจะช่วยให้ Google จัดจำลิงก์เพจของคุณ เพิ่มโอกาสให้คุณ [ติดหน้าแรกของ Google](#) เมื่อมีคนค้นเกี่ยวกับสินค้าของร้านคุณด้วยค่ะ

๘. สร้างกิจกรรมให้แฟนๆ แแชร์เพจ

ถ้าคุณพ่อค้าแม่ค้าสร้างฐานแฟนได้จำนวนหนึ่งแล้ว ก็อย่าลืมสร้างกิจกรรมเพื่อให้แฟนช่วยแชร์เพจของคุณ โดยกิจกรรมอาจจะเป็นการแจกของรางวัล หรือเป็นการมอบสิทธิพิเศษเช่น ส่วนลด เพื่อให้คนแชร์เพจของคุณเยอะๆ เพิ่มจำนวนคนเห็นเพจ และเพิ่มยอดไลค์ด้วยค่ะ

๙. สํารวจและวิจัยข้อมูลแฟนๆ ของเพจ



เมื่อมียอดไลค์เยอะๆ ก็อย่าลืมเข้าดูข้อมูลเชิงลึก (Insights) เพื่อศึกษาว่าส่วนมากแฟนของคุณออนไลน์ตอนกี่โมง และชอบโพสต์แบบไหนเป็นพิเศษ เพื่อจะได้วางแผนการโพสต์อย่างมีประสิทธิภาพได้มากขึ้นนะค่ะ

๑๐. ยอมเสียเงินค่าโฆษณา

สุดท้าย คุณพ่อคุณแม่ค้าอาจจะต้องยอมเสียเงินลงโฆษณากับเฟสบุ๊กเพื่อหาลูกค้าเพิ่ม แต่ไม่ต้องห่วงว่าจะต้องใช้เงินเยอะนะค่ะ เพราะเฟสบุ๊กกำหนดให้ลงโฆษณาขั้นต่ำเพียง ๓๐ บาทต่อวันเท่านั้นเอง ซึ่งวิธีนี้ช่วยการันตีว่าจะมีคนเห็นเพจของคุณพ่อคุณแม่ค้าแน่นอน แต่ว่าเขาจะกดไลค์หรือไม่นั้นก็ขึ้นอยู่กับว่าเพจตรงความสนใจเขาหรือเปล่า ซึ่งก็ขึ้นอยู่กับทางเลือกกลุ่มเป้าหมายของคุณพ่อคุณแม่ค้าเลยค้ะ

การติดตั้งแอปพลิเคชัน Line

วิธีการสมัครไลน์ นั้นมีประโยชน์อย่างมาก เพราะไลน์ในปัจจุบันเริ่มมามีบทบาทในชีวิตประจำวันเรามากขึ้นทุกวัน เช่น การทำงาน การส่งไฟล์งาน การติดต่อสื่อสารทางไกลในรูปแบบ VDO Call ซึ่งจะประหยัดค่าใช้จ่ายมากกว่า การใช้โทรผ่านเบอร์โทรศัพท์ และทั้งยังมีลูกเล่นต่างๆ ด้วย เช่น การส่งสติ๊กเกอร์น่ารัก ๆ ให้กันเพื่อน หรือคนพิเศษได้อีกด้วย

สิ่งที่เราจะต้องเตรียมพร้อมในการสมัครไลน์

ขั้นตอนในการสมัครไลน์นั้น สิ่งที่เราจะต้องมีก็คือ

- 1.มือถือที่รองรับโปรแกรมไลน์
- 2.เบอร์มือถือส่วนตัว
- 3.ระบบอินเทอร์เน็ต /wifi /แพคเกจอินเทอร์เน็ต
- 4.อีเมลส่วนตัวที่ให้อยู่เป็นประจำ เช่น Hotmail,Gmail,Yahoo

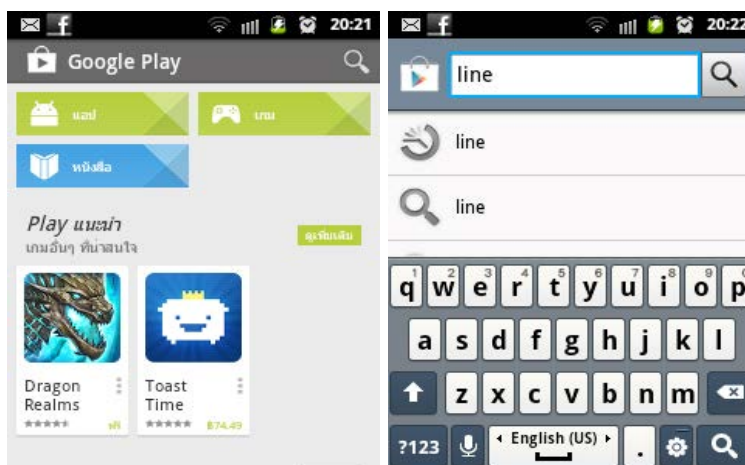
เงื่อนไขในการสมัครง่าย ๆ

สิ่งที่ทุกคนควรรู้ก่อนจะสมัครไลน์

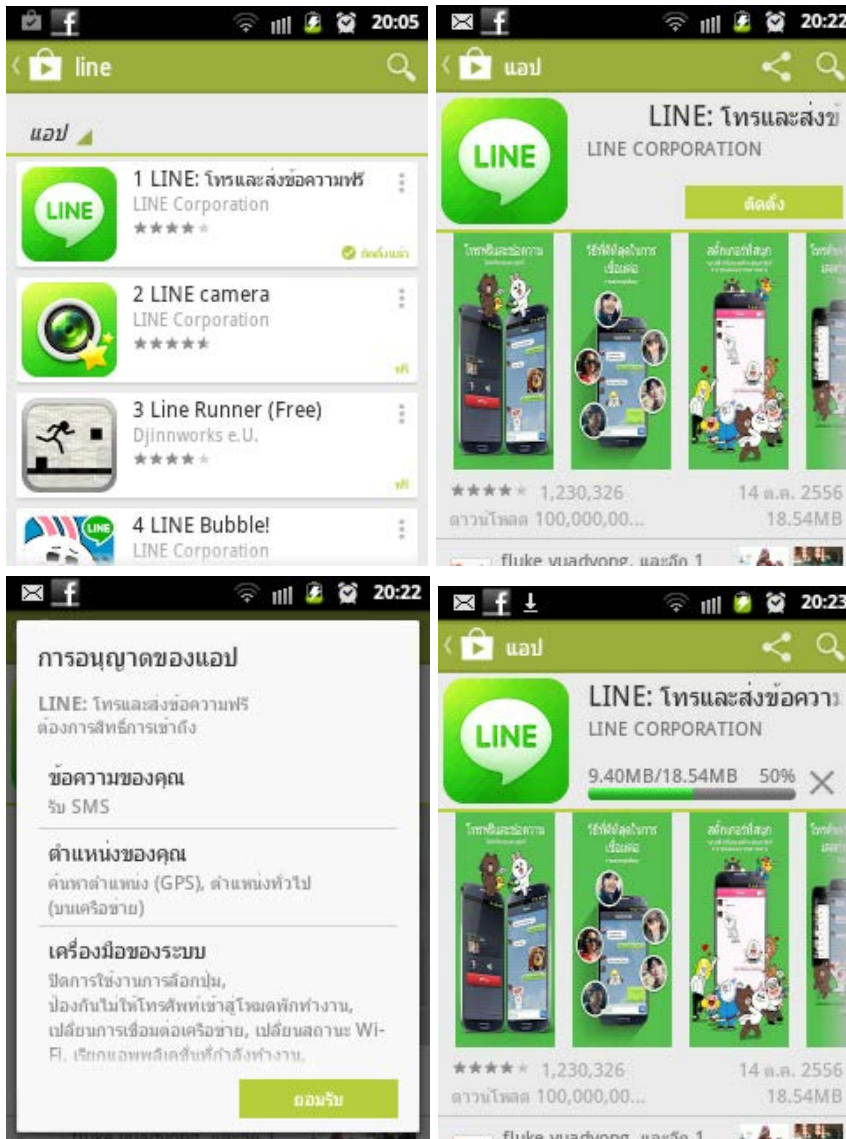
- 1.ไม่ควรให้ผู้อื่นสมัครไลน์ให้ ถ้าไม่จำเป็น เพื่อความปลอดภัยของตนเอง
- 2.ไม่ควรใช้มือถือและเบอร์มือถือผู้อื่นในการสมัครซึ่งไม่ใช่ของส่วนตัวเราเอง
- 3.ไม่ควรใช้รูปถ่ายผู้อื่นขึ้นบนรูปโปรไฟล์ไลน์ของตัวเอง อาจโดนแบบอ้างสิทธิส่วนบุคคลได้
- 4.ไม่ควรใส่หมายเลขโทรศัพท์ผู้อื่นในการกรอกเพื่อรับรหัสโค้ดลับ เพราะอาจเป็นการบุกรุกสิทธิส่วนบุคคลได้ หากจับได้ หมายเลขของคุณอาจถูกตรวจสอบและถูกระงับการใช้งานในเวลาต่อมา
- 5.ไม่ควรแอบอ้างสิทธิส่วนบุคคลของผู้อื่น

ขั้นตอนการสมัครไลน์

1.ติดตั้งแอปพลิเคชันของผู้ให้บริการก่อนและสมัครสมาชิกเพื่อเข้าใช้งานในการดาวน์โหลด Apps ต่างๆ เช่น Line โดยให้เข้าไปที่ apps แล้วทำการค้นหา



2.เมื่อค้นหาเจอแล้วให้เข้าทำการดาวน์โหลดหรือติดตั้งตามขั้นตอนในภาพข้างล่างนี้ครับ



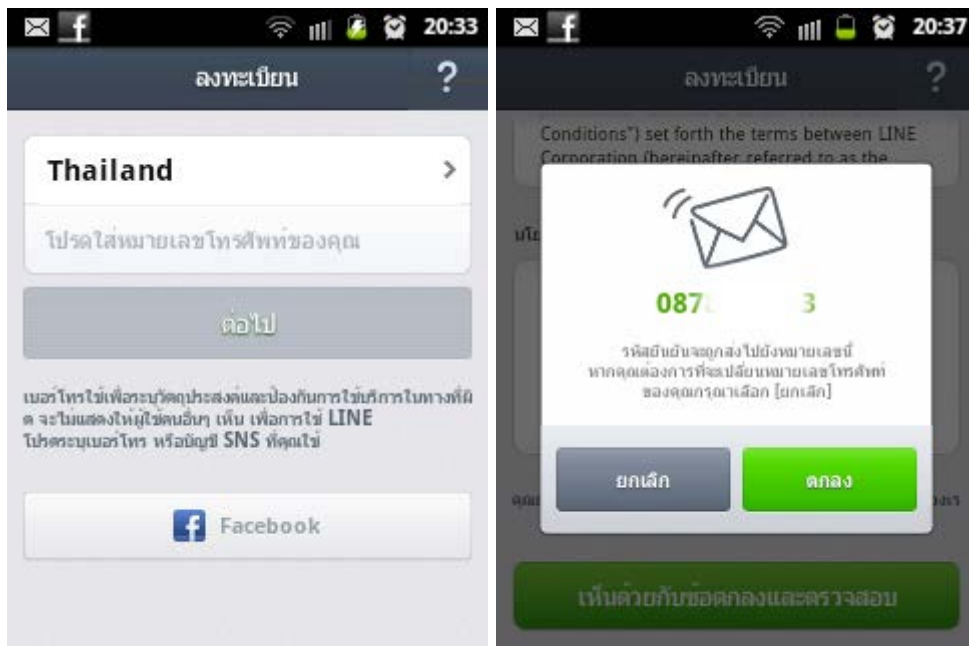
3.เมื่อทำการดาวน์โหลดแล้ว ระบบจะทำการตรวจสอบแล้วติดตั้งโดยอัตโนมัติ แล้วให้คลิกที่คำว่า "เปิด" ที่หน้า Apps ได้เลยครับ หรือออกไปคลิกบน apps ในตัวเครื่องก็ได้



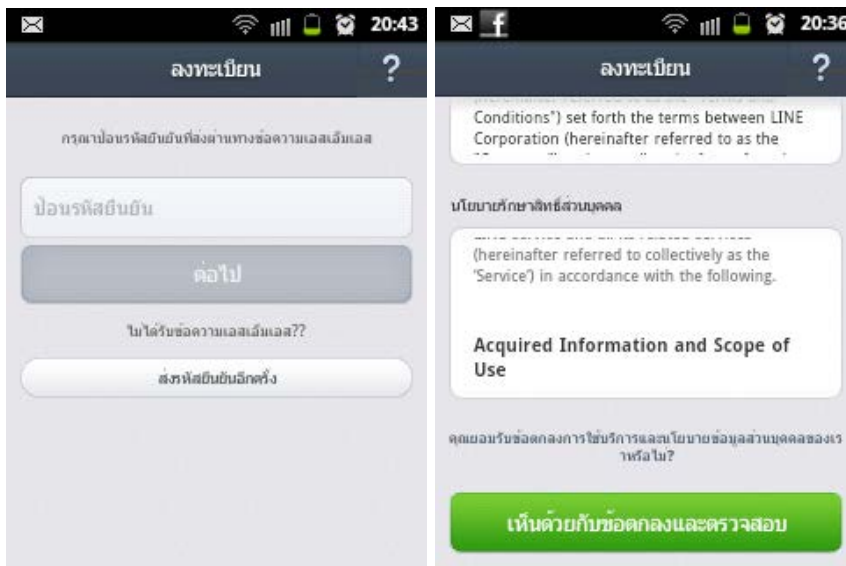
4.เข้าโปรแกรมไลน์แล้วทำการ ล็อคอินได้เลยถ้าใครมีไลน์อยู่แล้ว หรือถ้าหากว่าใครยังไม่มี ก็ให้คลิกที่คำว่า "ทำต่อ" ได้เลย



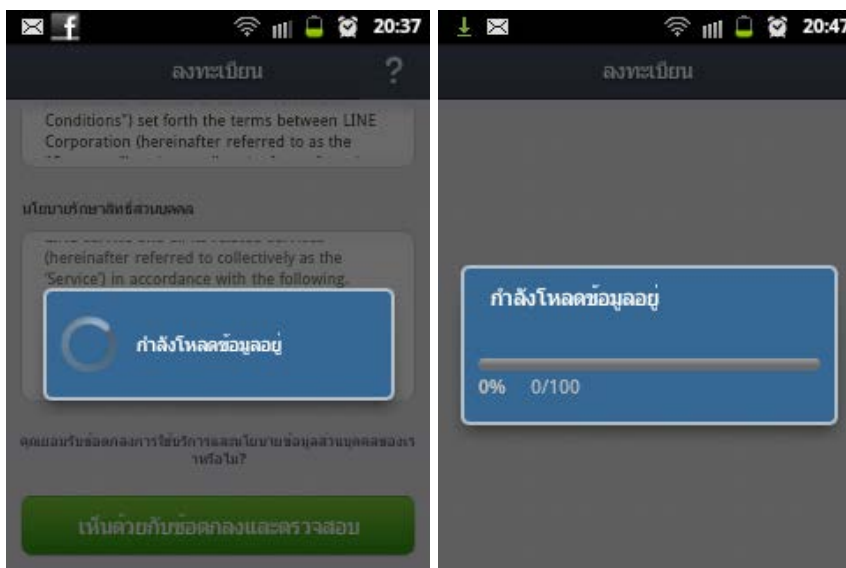
5.ให้เลือกประเทศที่ต้องการและใส่หมายเลขโทรศัพท์ลงไป เสร็จแล้วกด "ต่อไป" ได้เลย แล้วระบบจะถามค่ายืนยันยืนยันการส่งข้อความมายังหมายเลขที่เราใส่ลงไปก่อนหน้านี้ ถ้าใช้หมายเลขของเราแล้วให้กด "ตกลง" ได้ทันที



6.ระบบจะทำการตรวจสอบหมายเลขโทรศัพท์ แล้วส่ง รหัสลับกลับมาในรูปแบบ SMS ถ้าเราใส่หมายเลขโทรศัพท์ถูกต้องระบบจะรันรหัสเองอัตโนมัติทันที พร้อมดึงไปที่หน้าเงื่อนไขการให้บริการ และนโยบายการรักษาสิทธิส่วนบุคคล โดยให้เลื่อนลงด้านล่างจึงจะมองเห็นคำว่า "เห็นด้วยกับข้อตกลงและตรวจสอบ" เจอแล้วคลิกได้เลยครับ



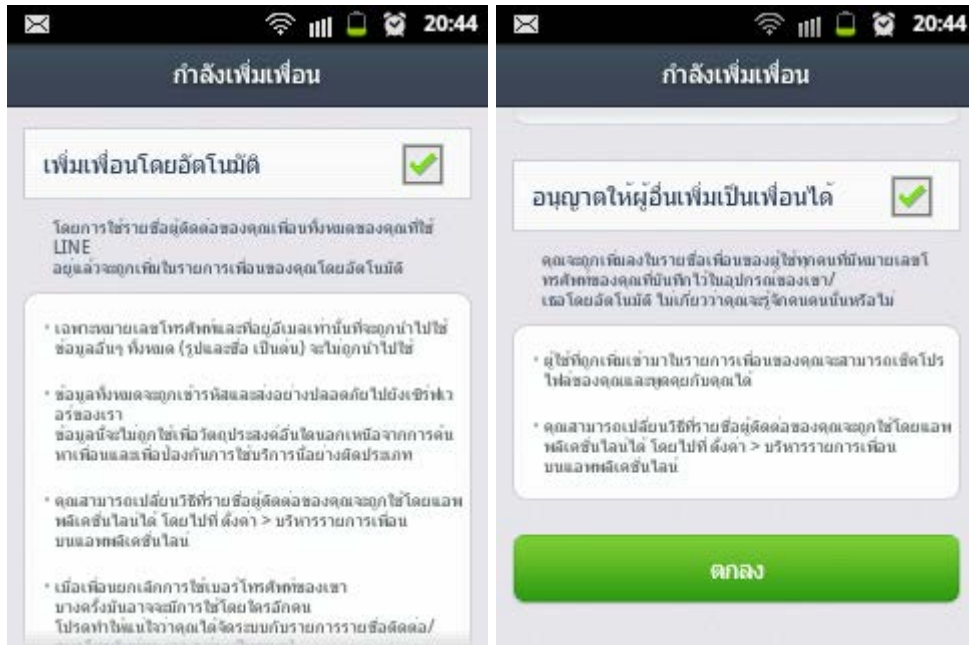
7. หลังจากคลิกแล้ว ระบบจะทำการดาวน์โหลดข้อมูลและซิงค์รายชื่อจากเบอร์โทรศัพท์ของเรา



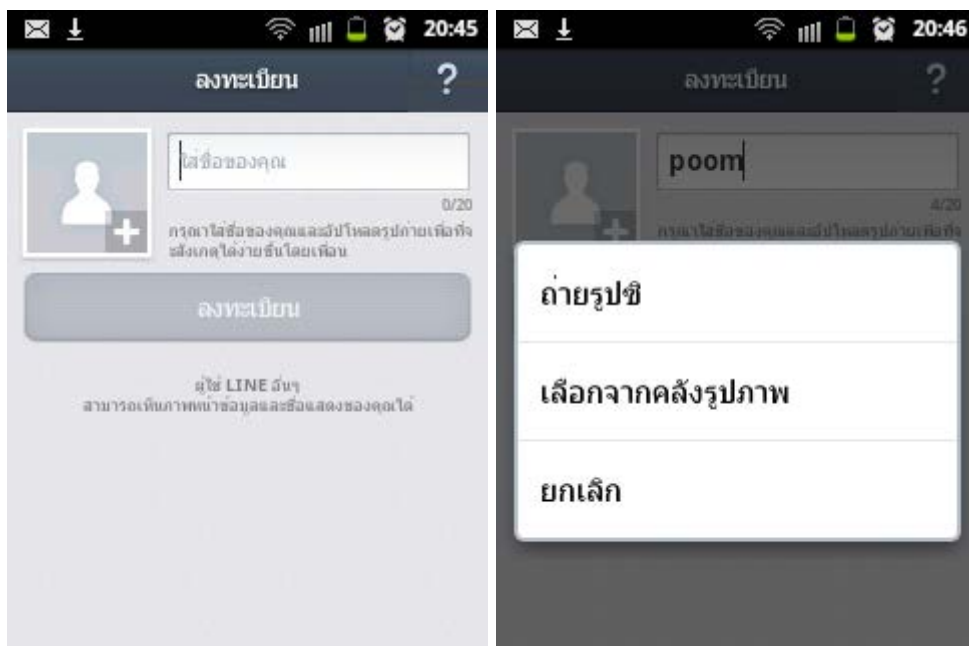
8. เสร็จแล้วจะเจอหน้าจอต้อนรับการเป็นสมาชิกครั้งแรกแล้วเลื่อนลงด้านล่างจะเจอคำว่า "หากคุณใช้หมายเลขนี้เป็นครั้งแรก" ให้ทำตามคำแนะนำได้เลย



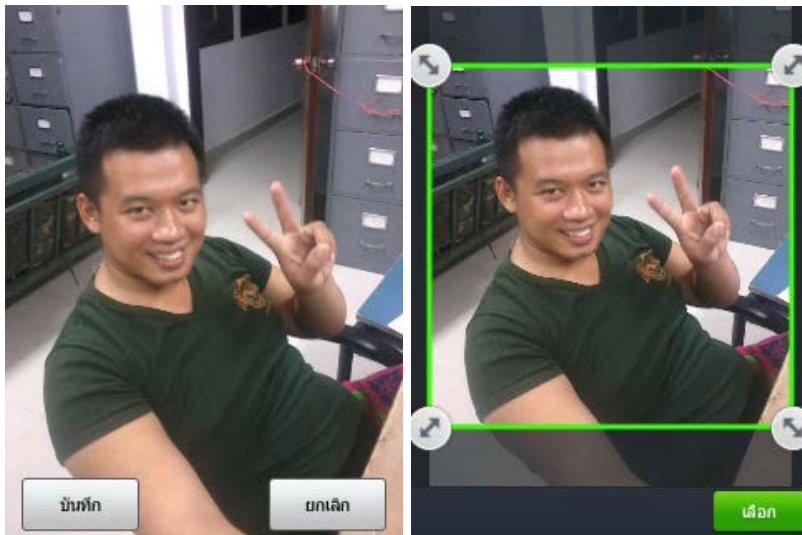
9. ในขั้นตอนนี้สำคัญมากเลยนะครับ ให้อ่านดูให้ถี่แล้ว ตักเครื่องหมายถูกต้องตามต้องเลยเลย
ครับ เสร็จแล้วให้คลิก "ตกลง"



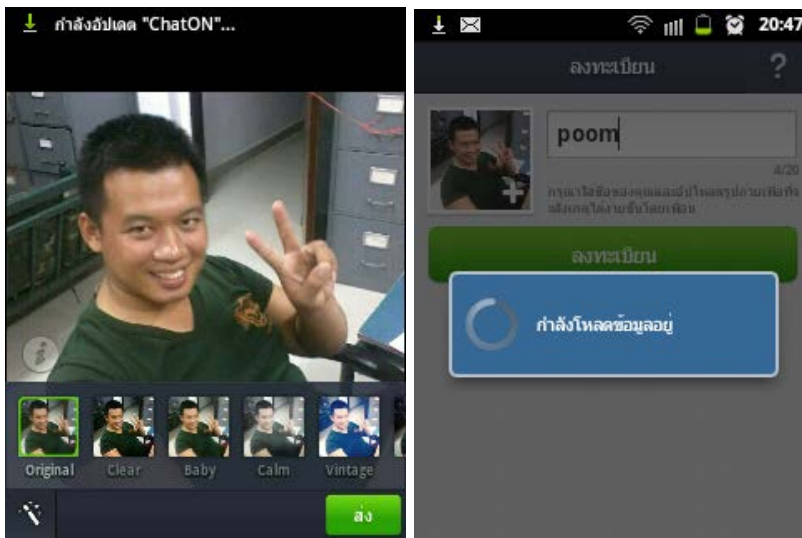
10. ให้ตั้งชื่อเป็นภาษาอังกฤษก่อนแล้วก็ทำการปรับแต่งรูปโปรไฟล์ตามใจชอบได้เลยครับ โดยทำ
ตามขั้นตอนอย่างให้ภาพประกอบด้านล่างครับ



ขั้นตอนนี้เราสามารถเลือกได้ว่าจะถ่ายรูป หรือรูปจากคลังภาพที่มีอยู่แล้วก็ได้ แต่ผมขอแนะนำให้
ถ่ายรูปที่ดีที่สุดเพื่อจะได้ให้เพื่อนง่ายต่อการค้นหาเรายิ่งขึ้น

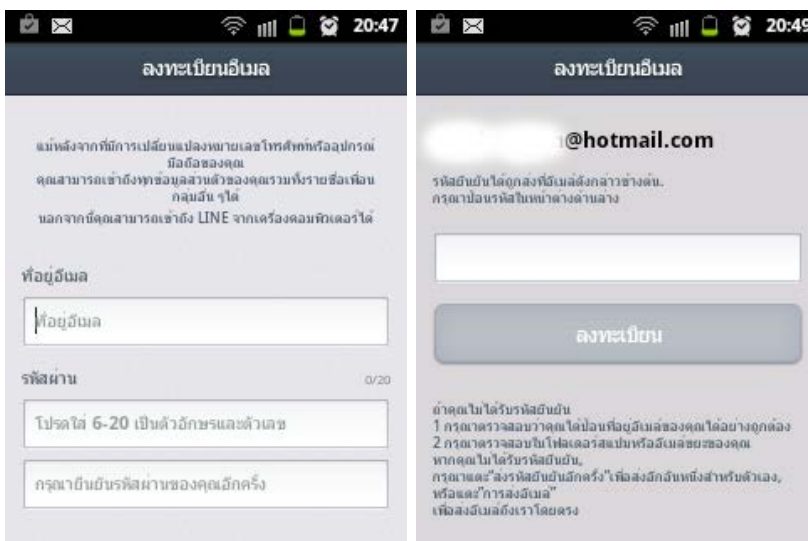


หลังจากถ่ายรูปแล้วเราก็สามารถทำการบันทึกและปรับตำแหน่งรูปแล้วคลิก "ส่ง" ได้เลยเพื่ออัปโหลดขึ้นบนโปรไฟล์ของเรา เสร็จแล้วให้คลิก "ลงทะเบียน"

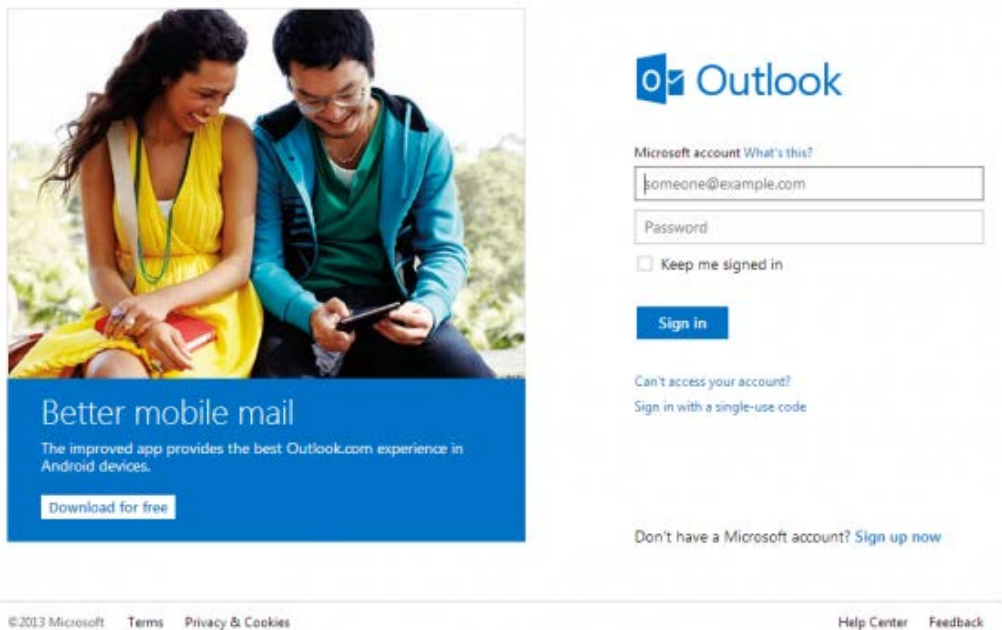


11. หลังจากคลิก "ลงทะเบียน" แล้วระบบจะบังคับให้ "ลงทะเบียนยืนยันบัญชี" กับ E-mail ด้วย เพื่อรับรหัสลับอีกครั้งจาก E-mail

8



ในขั้นตอนนี้ให้กรอก E-mail ที่เราใช้อยู่เป็นประจำพร้อมกับรหัสผ่าน 2 ครั้ง เสร็จแล้วให้เปิด E-mail เพื่อดูรหัสลับที่ทางไลน์ส่งมาให้



Better mobile mail
The improved app provides the best Outlook.com experience in Android devices.
Download for free

Microsoft account What's this?
someone@example.com
Password
 Keep me signed in
Sign in

Can't access your account?
Sign in with a single-use code

Don't have a Microsoft account? [Sign up now](#)

©2013 Microsoft Terms Privacy & Cookies Help Center Feedback

LINE Email Address Verification Message



LINE (line@naver.jp) เพิ่มในรายชื่อผู้ติดต่อ
ถึง: hotmail.com

Verification code: 3077

This is an automatic response sent to those who wish to register an email address with LINE in order to verify that this is a valid address.

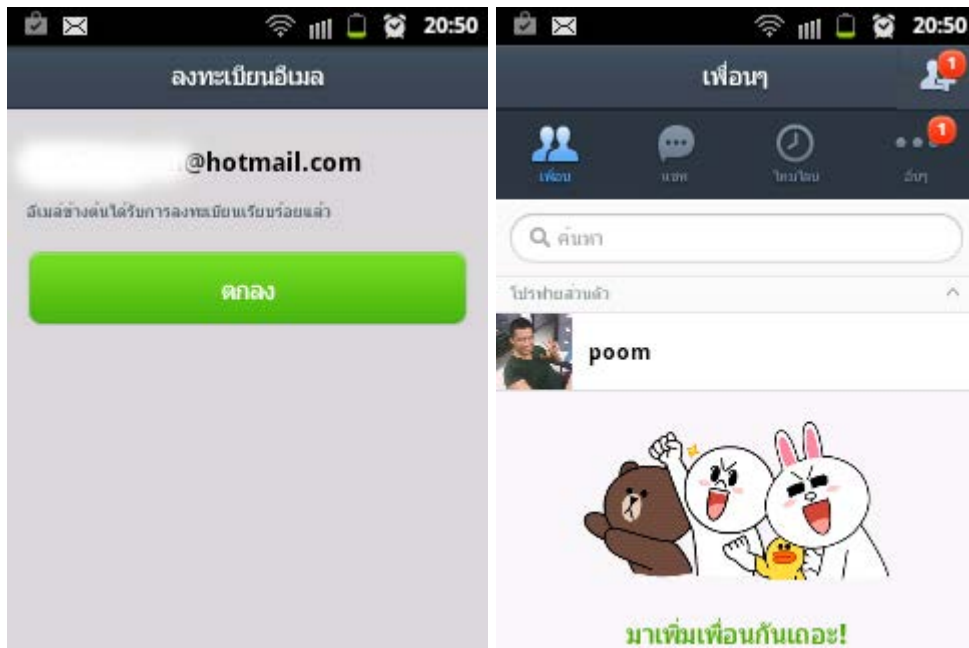
To register the following email address (hotmail.com) to "monmon lemon" please enter the verification code listed above on your smartphone.

If you are reading this email on an iPhone or Android, please tap the following link to complete the email registration process.

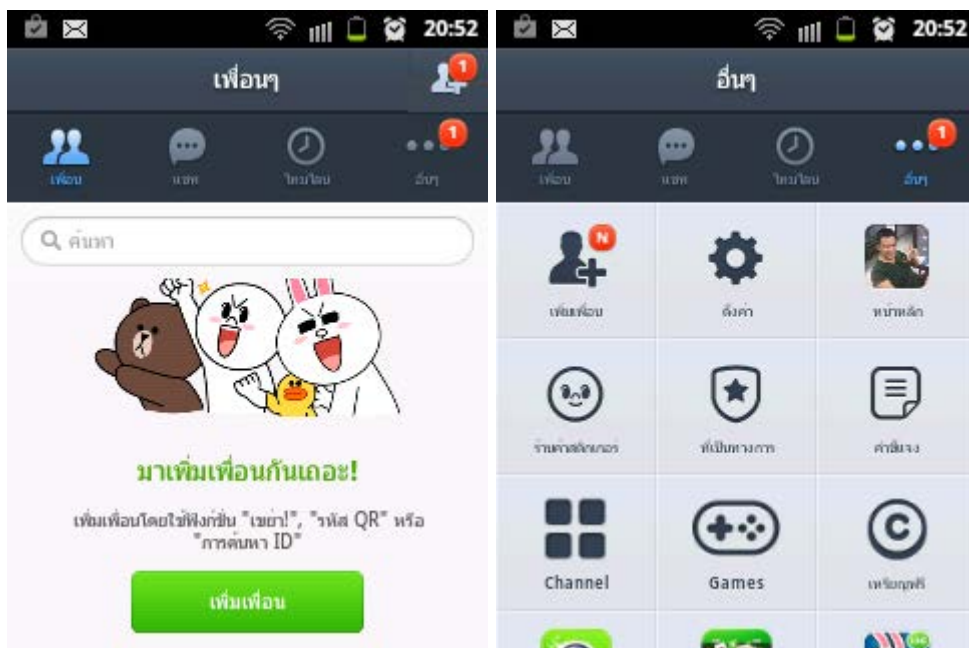
[\[Redacted Link\]](#)

*By registering your email address to LINE, you will be able to use the service on your PC in addition to your smartphone. You will also be able to carry over your account and access any downloaded stickers when changing to a new device.

12.หลังจากได้รับรหัสมาแล้วรอกลงไปพร้อมคลิก "ตกลง" เพื่อเป็นการสมัครไลน์เสร็จสมบูรณ์



13.เมื่อสมัครเสร็จแล้วให้ทำการตั้งค่า ID เพื่อให้เพื่อนเราที่รู้จักกันรับ Add เพื่อนได้ง่ายขึ้น โดยทำตามขั้นตอนในภาพประกอบนี้ครับ



ขั้นตอนนี้ตรงหัวมุมด้านบนที่มีเลย 1 สีแดง ที่เขียนคำว่า "อื่นๆ" ให้คลิกเข้าไป เสร็จแล้ว กดตรงที่คำว่า "ตั้งค่า" แล้วคลิกเข้าตรงที่คำว่า "บัญชี" เพื่อตรวจสอบว่า บัญชีของเราถูกต้องหรือไม่



แล้วย้อนกลับมาที่หน้าต่างตั้งค่าอีกครั้ง แล้วให้คลิกไปที่ "โปรไฟล์ส่วนตัว" เพื่อปรับแต่งโปรไฟล์ และเช็คค่า ID ใหม่ แค่นี้ก็เสร็จเรียบร้อยแล้วครับ



หลักสูตรการเรียนรู้การใช้ดิจิทัล เพื่อช่องทางในการสร้างอาชีพ



กศน.อำเภอกระสัง
สำนักงาน กศน.จังหวัดบุรีรัมย์
สำนักงานปลัดกระทรวงศึกษาธิการ กระทรวงศึกษาธิการ

คำนำ

เอกสารประกอบการฝึกอบรมเล่มนี้ จัดทำขึ้นเพื่อใช้ประกอบการจัดกิจกรรมฝึกอบรมในหลักสูตรสินค้าชุมชนออนไลน์สู่ตลาดอาเซียน เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจถึงความสำคัญของเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารที่เหมาะสม การขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศโดยการนำเอาไอทีหรือเทคโนโลยีดิจิทัลเข้ามาใช้เพื่อเพิ่มผลผลิต เพิ่มผลงาน โดยใช้เวลาน้อยลงและสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่สินค้าและบริการต่าง ๆ เพื่อให้เราแข่งขันกับชาติต่าง ๆ ได้ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ยุคปัจจุบันที่การใช้สมาร์ตโฟนต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นสมาร์ตโฟนและแท็บเล็ต ติดต่อสื่อสารกันผ่านเครือข่ายไร้สายความเร็วสูง (Wireless Broadband) เช่น 3G, 4G ซึ่งใช้งานได้ง่ายกว่า PC มาก ทำให้เกิดการใช้งานในวงกว้าง แม้กระทั่งในคนที่ไม่เคยใช้คอมพิวเตอร์หรืออินเทอร์เน็ตมาก่อน ซึ่งทำให้เกิดโอกาสทางธุรกิจใหม่ ๆ มากมายในแทบทุกสาขาเศรษฐกิจ และเป็นผู้มีความสามารถมีทักษะในการนำเทคโนโลยีสารสนเทศไปศึกษาค้นคว้าประยุกต์ใช้ และพัฒนาตนเองทั้งทางด้านการเรียนการสอน และการดำเนินชีวิตได้

หวังเป็นอย่างยิ่งว่าเอกสารประกอบการสอนวิชาเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารสำหรับประชาชนเล่มนี้คงเป็นประโยชน์ต่อผู้ใช้ไม่มากนัก

คณะผู้จัดทำ

กศน.อำเภอกะสัง

สารบัญ

	หน้า
หลักสูตร การพัฒนาทักษะด้านดิจิทัล (Smart Digital)	๑
- ความเป็นมา	๑
- หลักการของหลักสูตร	๑
- วัตถุประสงค์	๒
- กลุ่มเป้าหมาย	๒
โครงสร้างหลักสูตร	๓ - ๔
สื่อวัสดุ อุปกรณ์การเรียนรู้	๕
การวัดการประเมินผล	๕
ใบความรู้	๖ - ๒๙

คณะผู้จัดทำ
ผู้จัดทำ

ที่ปรึกษา

๑. นางนุจรีร์ย์ ส่องสพ	ตำแหน่ง	ผู้อำนวยการ กศน.อำเภอกระสัง
๒. นางสาวแก้ว งามแฉล้ม	ตำแหน่ง	ครู อาสาสมัครฯ
๓. นายวุฒิชัย สุภาพ	ตำแหน่ง	ครู อาสาสมัครฯ
๔. นางศุภกานต์ อุปสาร	ตำแหน่ง	ครู อาสาสมัครฯ

ข้อมูล

๑. นายรัชพัชรชัย วงศ์ทองเจริญ	ตำแหน่ง	ครู กศน.ตำบล
๒. นายปวีตร พรหมกลาง	ตำแหน่ง	ครู กศน.ตำบล
๓. นายไพฑูรย์ วิบูลย์อด	ตำแหน่ง	ครู กศน.ตำบล

ผู้รวบรวมจัดทำรูปเล่ม

๑. นายปวีตร พรหมกลาง	ตำแหน่ง	ครู กศน.ตำบล
----------------------	---------	--------------