

เอกสาร
สรุปเนื้อหา
ที่ต้องรู้

รายวิชา พัฒนาอาชีพให้มีความมั่นคง

ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย (อช31003)

หลักสูตรการศึกษานอกระบบระดับการศึกษาขั้นพื้นฐาน
พุทธศักราช 2551



สำนักงานส่งเสริมการศึกษานอกระบบและการศึกษาตามอัธยาศัย
สำนักงานปลัดกระทรวงศึกษาธิการ กระทรวงศึกษาธิการ
เอกสารทางวิชาการลำดับที่ 36/2559

เอกสารสรุปเนื้อหาที่ต้องรู้

รายวิชา พัฒนาอาชีพให้มีความมั่นคง

ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย

รหัส อช31003

หลักสูตรการศึกษานอกระบบระดับการศึกษาขั้นพื้นฐาน

พุทธศักราช 2551



สำนักงานส่งเสริมการศึกษานอกระบบและการศึกษาตามอัธยาศัย

สำนักงานปลัดกระทรวงศึกษาธิการ

กระทรวงศึกษาธิการ

ห้ามจำหน่าย

หนังสือเรียนนี้จัดพิมพ์ด้วยเงินงบประมาณแผ่นดินเพื่อการศึกษาตลอดชีวิตสำหรับประชาชน

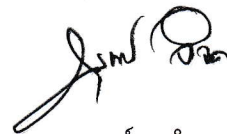
ลิขสิทธิ์เป็นของสำนักงาน กศน.สำนักงานปลัดกระทรวงศึกษาธิการ

คำนำ

กระทรวงศึกษาธิการมีนโยบายยกระดับคุณภาพการศึกษาทุกระดับการศึกษา สำนักงาน กศน. ในฐานะผู้รับผิดชอบในการจัดการศึกษาให้กับกลุ่มเป้าหมายประชาชนทั่วไปที่อยู่นอกระบบโรงเรียน โดยใช้หลักสูตรการศึกษานอกระบบระดับการศึกษาขั้นพื้นฐาน พุทธศักราช 2551 ในการจัดการศึกษาให้กับกลุ่มเป้าหมายดังกล่าว และเพื่อเป็นการตอบสนองนโยบายของ กระทรวงศึกษาธิการในการยกระดับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของผู้เรียน กศน. หลักสูตรการศึกษานอกระบบระดับการศึกษาขั้นพื้นฐาน พุทธศักราช 2551 ให้สูงขึ้น สำนักงาน กศน. จึงได้จัดทำสรุปเนื้อหา ที่ต้องรู้ ซึ่งจะช่วยให้ผู้เรียนเข้าถึงสื่อได้สะดวก รวดเร็ว อันจะส่งผลให้ผู้เรียนมีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน ดีขึ้น

สรุปเนื้อหาที่ต้องรู้ มีเนื้อหาจากการนำหนังสือเรียนของสำนักงาน กศน. มาสรุปเนื้อหา ประเด็นสำคัญที่สอดคล้องตามผังการออกข้อสอบในแต่ละรายวิชาของสำนักงาน กศน. สำหรับ เอกสารสรุปเนื้อหาที่ต้องรู้นี้ สำนักงาน กศน. ได้จัดทำรายวิชาบังคับ ทั้งสิ้น 5 สาขา รวม 42 รายวิชา ทั้งนี้ สำนักงาน กศน. ได้เชิญผู้เชี่ยวชาญด้านเนื้อหา ศึกษานิเทศก์ นักวิชาการศึกษา ครูผู้สอน และ ผู้เกี่ยวข้อง มาสรุปเนื้อหาที่ต้องรู้ ในรายวิชาดังกล่าว

สำนักงาน กศน. หวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะเป็นประโยชน์กับผู้เรียน กศน. หลักสูตรการศึกษานอกระบบระดับการศึกษาขั้นพื้นฐาน พุทธศักราช 2551 ตามสมควร จึงขอขอบคุณ สถาบัน กศน. ภาคทุกภาค สถาบันการศึกษาทางไกล ผู้เชี่ยวชาญด้านเนื้อหา ศึกษานิเทศก์ นักวิชาการศึกษา ครูผู้สอน และผู้เกี่ยวข้อง มา ณ โอกาสนี้



(นายสุรพงษ์ จำจด)

เลขาธิการ กศน.

สิงหาคม 2559

สารบัญ

หน้า

คำนำ

สารบัญ

คำแนะนำการใช้เอกสารสรุปเนื้อหาที่ต้องรู้

บทที่ 1 ศักยภาพธุรกิจเพื่อความมั่นคงในอาชีพ	1
เรื่องที่ 1 ความหมาย ความสำคัญและความจำเป็นของการพัฒนาอาชีพ เพื่อความมั่นคง	1
เรื่องที่ 2 ความจำเป็นของการวิเคราะห์ศักยภาพธุรกิจ	2
เรื่องที่ 3 การวิเคราะห์ตำแหน่งธุรกิจ	4
เรื่องที่ 4 การวิเคราะห์ศักยภาพธุรกิจตามศักยภาพทั้ง 5 ด้าน แบบฝึกหัด	6 9
บทที่ 2 การจัดทำแผนการพัฒนารตลาดเพื่อความมั่นคงในอาชีพ	12
เรื่องที่ 1 การกำหนดทิศทางการตลาด เป้าหมาย กลยุทธ์ในการขยายอาชีพ	12
เรื่องที่ 2 การวิเคราะห์กลยุทธ์สู่เป้าหมาย	16
เรื่องที่ 3 การกำหนดกิจกรรมและแผนการพัฒนารตลาด แบบฝึกหัดที่ 1	17 19
แบบฝึกหัดที่ 2	21
บทที่ 3 การจัดทำแผนพัฒนาการผลิตหรือการบริการเพื่อความมั่นคงในอาชีพ	23
เรื่องที่ 1 การกำหนดคุณภาพผลผลิตหรือการบริการ	23
เรื่องที่ 2 การวิเคราะห์ทุนปัจจัยการผลิตหรือการบริการ	24
เรื่องที่ 3 การกำหนดเป้าหมายการผลิตหรือการบริการ	25
เรื่องที่ 4 การกำหนดแผนกิจกรรมการผลิตหรือการบริการ	26
เรื่องที่ 5 การพัฒนาระบบการผลิตหรือการบริการ แบบฝึกหัด	27 28

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 4 การพัฒนารัฐกิจเชิงรุกเพื่อความมั่นคงในอาเซียน	31
เรื่องที่ 1 ความจำเป็นและคุณค่าของธุรกิจเชิงรุก	31
เรื่องที่ 2 การแทรกความนิยมเข้าสู่ความต้องการของผู้บริโภค	31
เรื่องที่ 3 การสร้างรูปลักษณ์คุณภาพสินค้าใหม่	32
เรื่องที่ 4 การพัฒนาอาเซียนให้มีความมั่นคง	33
แบบฝึกหัด	36
บทที่ 5 โครงการพัฒนาอาเซียนให้มีความมั่นคง	39
เรื่องที่ 1 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของแผนการตลาด การผลิตหรือการบริการ	39
เรื่องที่ 2 การเขียนโครงการพัฒนาอาเซียน	39
เรื่องที่ 3 การตรวจสอบความเป็นไปได้ของโครงการพัฒนาอาเซียน	40
เรื่องที่ 4 การปรับปรุงโครงการพัฒนาอาเซียน	41
แบบฝึกหัดที่ 1	42
แบบฝึกหัดที่ 2	45
เฉลยแบบฝึกหัด	48
บรรณานุกรม	50
คณะผู้จัดทำ	51

คำแนะนำการใช้เอกสารสรุปเนื้อหาที่ต้องรู้

หนังสือสรุปเนื้อหาที่ต้องรู้หนังสือเรียนรายวิชา พัฒนาอาชีพให้มีความมั่นคงเล่มนี้ เป็นการสรุปเนื้อหาจากหนังสือเรียนรายวิชาบังคับ สารการประกอบอาชีพ รายวิชาพัฒนาอาชีพให้มีความมั่นคง อช31003 ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย หลักสูตรการศึกษานอกระบบ ระดับการศึกษาขั้นพื้นฐาน พุทธศักราช 2551 (ฉบับปรับปรุง พ.ศ. 2554) เพื่อให้ นักเรียน ได้เรียนรู้และทำความเข้าใจในเนื้อหาสาระของรายวิชาพัฒนาอาชีพให้มีความมั่นคง อช31003 ที่สำคัญ ๆ ได้สะดวกและสามารถเข้าใจยิ่งขึ้น ในการศึกษาหนังสือสรุปเนื้อหาที่ต้องรู้ หนังสือเรียนรายวิชา พัฒนาอาชีพให้มีความมั่นคงเล่มนี้ นักเรียนควรปฏิบัติ ดังนี้

1. ศึกษาหนังสือเรียนรายวิชา พัฒนาอาชีพให้มีความมั่นคง อช31003 สารการประกอบอาชีพ หลักสูตรการศึกษานอกระบบระดับการศึกษาขั้นพื้นฐาน พุทธศักราช 2551 (ฉบับปรับปรุง พ.ศ. 2554) ระดับมัธยมศึกษาตอนปลายให้เข้าใจก่อน

2. ศึกษาเนื้อหาสาระของหนังสือสรุปเนื้อหาที่ต้องรู้หนังสือเรียนรายวิชาพัฒนาอาชีพให้มีความมั่นคง อช31003 ให้เข้าใจอย่างถ่องแท้ พร้อมทั้งทำแบบฝึกหัดท้ายบทที่ละบท และตรวจคำตอบจากเฉลยแบบฝึกหัดท้ายเล่ม ให้ครบ 5 บท

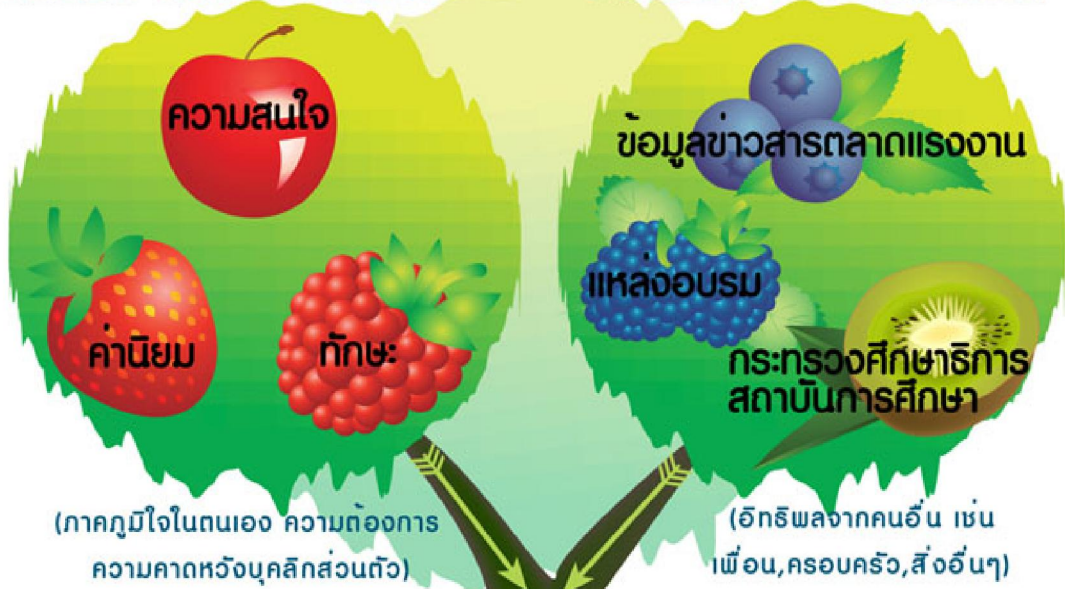
3. หากนักเรียนต้องการศึกษารายละเอียดเนื้อหาสาระ รายวิชาพัฒนาอาชีพให้มีความมั่นคง อช31003 เพิ่มเติม สามารถศึกษาค้นคว้าได้จากสื่ออื่น ๆ ในห้องสมุดประชาชน อินเทอร์เน็ต หรือครูผู้สอน

แนวทางในการตัดสินใจด้านอาชีพ

(Career Decision making---a model)

จากภายใน การตระหนักในตนเอง

จากภายนอก การตระหนักในโอกาส




(เป้าหมายระยะสั้น และระยะยาว)

ทางเลือก

(ระบุอาชีพที่เลือกไว้อย่างน้อย 5 อาชีพ)
-อาชีพที่ 1.....
-อาชีพที่ 2.....
-อาชีพที่ 3.....
-อาชีพที่ 4.....
-อาชีพที่ 5.....

การตัดสินใจ

(ระบุอาชีพที่ตัดสินใจอย่างน้อย 3 อาชีพ)
-อาชีพที่ 1.....
-อาชีพที่ 2.....
-อาชีพที่ 3.....

แผนปฏิบัติ

(เลือกแหล่งการศึกษาต่อให้ตรงกับสายอาชีพที่ตัดสินใจ)

การทบทวน

(ลงมือปฏิบัติตามแผน)



บทที่ 1

ศักยภาพธุรกิจเพื่อความมั่นคงในอาชีพ

เรื่องที่ 1 ความหมาย ความสำคัญและความจำเป็นของการพัฒนาอาชีพเพื่อความมั่นคง

1.1 ความหมายของการพัฒนาอาชีพ

การพัฒนาอาชีพ หมายถึง การประกอบอาชีพที่มีการพัฒนาสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าอยู่ตลอดเวลา มีส่วนครองตลาดได้ตามความต้องการของผู้ผลิต และเกิดความมั่นคงในอาชีพ เป็นกระบวนการส่งเสริมพัฒนาให้บุคคลมีศักยภาพในการทำธุรกิจมีความก้าวหน้าในอาชีพ โดยมีแนวทางการวิเคราะห์ปัจจัยสำคัญที่ใช้ในการพัฒนาศักยภาพธุรกิจเพื่อความมั่นคงในอาชีพ เช่น อาชีพและทิศทางของอาชีพที่จะทำ นโยบายการพัฒนาอาชีพ การวางแผนการพัฒนาอาชีพ กลยุทธ์การพัฒนาอาชีพ การประเมิน และการพัฒนาอาชีพ

1.2 ความสำคัญและความจำเป็นของการพัฒนาอาชีพ

ในการพัฒนาอาชีพ ทุกสายอาชีพสามารถพัฒนาได้หมด มีความก้าวหน้าได้ทุกแห่งแนวทางการพัฒนาอาชีพมีหลักพื้นฐานทั่วไปที่คนประกอบอาชีพนั้น ๆ ควรจะรู้และปฏิบัติ คือ ต้องรู้จักอาชีพของตนเองให้ดีพอ รู้ทิศทางของอาชีพของตน รู้โลกที่เปลี่ยนแปลงตลอดเวลา วางแผนชีวิตและการทำงาน กำหนดนโยบายการพัฒนาอาชีพของตนเอง ตั้งเป้าหมายแบ่งระยะให้เห็นเป็นรูปธรรม วางกลยุทธ์พัฒนาอาชีพ ลงมือปฏิบัติ ประเมินผลปรับปรุง และพัฒนา การพัฒนาอาชีพมีความสำคัญและความจำเป็น ดังนี้

- 1) ช่วยให้มีสินค้าที่ดีตรงตามความต้องการของผู้บริโภค
- 2) ช่วยให้ผู้ผลิตได้มีการคิดค้นผลิตภัณฑ์หรือสินค้าได้ตลอดเวลา
- 3) ช่วยให้มีการนำนวัตกรรมและเทคโนโลยีเข้ามาใช้ในกระบวนการผลิตทำให้สินค้ามีคุณภาพขึ้น
- 4) ช่วยให้เศรษฐกิจชุมชนและเศรษฐกิจของประเทศดีขึ้น
- 5) ช่วยให้ผู้ผลิตมีความสามารถจะประกอบอาชีพต่อไป ทำให้เกิดความมั่นคงในอาชีพของตนเอง และก้าวสู่ความก้าวหน้าในอาชีพที่ประกอบอยู่ต่อไป

6) ช่วยให้กิจการของตนเองมีความมั่นคง สามารถดึงดูดบุคคล ที่มีความสามารถสูง เข้ามาทำงานบุคคล ที่มีความสามารถมักจะพิจารณาเลือกทำงานกับกิจการที่ตนเห็นว่ามั่นคง ซึ่งให้ความสำคัญต่ออนาคตและความก้าวหน้าของบุคคล

7) ช่วยสร้างภาพลักษณ์ที่ดี กิจการที่ให้ความสำคัญ และความสนใจแก่ อนาคตและความก้าวหน้าของบุคคล ย่อมจะทำให้ทั้งบุคคลภายในและบุคคลภายนอกมี ความรู้สึกที่ดี ซึ่งจะช่วยส่งเสริมภาพลักษณ์และชื่อเสียงให้กิจการเป็นอย่างดี

8) ช่วยให้บุคคลมีการพัฒนาตนเองและลดความล้าสมัย เพราะจำเป็นต้อง เพิ่มพูนความรู้และความสามารถก่อนที่จะก้าวขึ้นสู่ตำแหน่งอื่น ๆ สำหรับผู้ที่ประกอบอาชีพ ส่วนตัว ก็จะเพิ่มทางเลือกในการประกอบอาชีพขึ้น ลดความเปราะบางของอาชีพ และยังเพิ่ม ทักษะเทคโนโลยีในการประกอบอาชีพขึ้นอีกด้วย

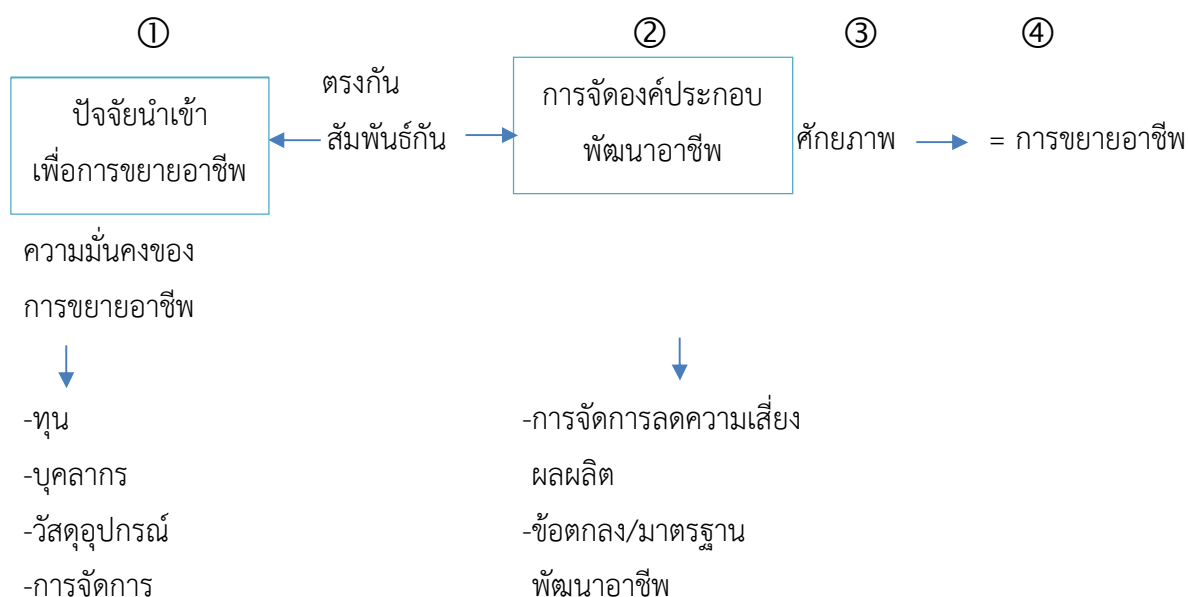
เรื่องที่ 2 ความจำเป็นของการวิเคราะห์ศักยภาพธุรกิจ

2.1 ศักยภาพของธุรกิจ หมายถึง ธุรกิจที่ทุกบุคคลมีความสามารถพัฒนาสินค้า นั้น ๆ ให้อยู่ในตลาดได้อย่างมั่นคง

2.2 การวิเคราะห์ หมายถึง การแยกแยะสิ่งที่จะพิจารณาออกเป็นส่วนย่อยที่มี ความสัมพันธ์กัน รวมทั้ง การสืบค้นความสัมพันธ์ของส่วนต่าง ๆ เพื่อดูว่าส่วนประกอบปลีกย่อย นั้นสามารถเข้ากันได้หรือไม่ ซึ่งจะช่วยให้เกิดความเข้าใจต่อสิ่งหนึ่งสิ่งใดอย่างแท้จริง

2.3 การวิเคราะห์ศักยภาพธุรกิจ หมายถึง การแยกแยะความสามารถหรือความ พร้อมองค์ประกอบของธุรกิจ ได้แก่ ทุน บุคลากร วัสดุอุปกรณ์ และการจัดการ เพื่อให้ ผู้ประกอบการมีความเข้าใจในแต่ละส่วนของธุรกิจอันจะนำไปสู่การพัฒนาอาชีพให้มีความ เข้มแข็ง

2.4 โครงสร้างศักยภาพการขยายอาชีพสู่ความมั่นคง ดังนี้



2.5 ความจำเป็นที่ทำให้ต้องมีการวิเคราะห์ศักยภาพธุรกิจ

- 1) เพื่อให้ให้เห็นทิศทางของธุรกิจในเชิงกลยุทธ์
- 2) เพื่อให้มีแนวทางในการดำเนินงานอย่างรอบคอบ ปลอดภัยจากการขาดทุน
- 3) เพื่อให้ลดความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ
- 4) เพื่อเป็นการชี้แนวทางด้านธุรกิจให้แก่บุคคลหรือองค์กร ที่จะทำการสนับสนุนเงินทุนในการกู้ยืมหรือผู้ร่วมลงทุน
- 5) เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ของการพัฒนาธุรกิจของผู้ประกอบการ
- 6) เพื่อให้สามารถขยายตลาดได้กว้างขวางกว่าเดิม
- 7) เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าเห็นศักยภาพซึ่งจะนำไปสู่การบริโภคอย่างต่อเนื่อง

2.6 การวิเคราะห์ธุรกิจและโครงการ

1) การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

เป็นปัจจัยที่ไม่สามารถควบคุมได้ ได้จากการประเมินสภาพแวดล้อมในการดำเนินธุรกิจ

ซึ่งผู้ประกอบการจะต้องเข้าใจสถานการณ์ปัจจุบันและแนวโน้มในอนาคต ทั้งที่เป็นโอกาสและอุปสรรคของธุรกิจ/โครงการ ปัจจัยภายนอกที่ผู้ประกอบการควรให้ความสนใจ มี 5 ประการหลัก ๆ ดังนี้

- (1) กลุ่มผู้ซื้อหรือลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย
- (2) ค่านิยมทางวัฒนธรรมและสังคม
- (3) ความก้าวหน้าทางด้านเทคโนโลยี
- (4) สถานการณ์และการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ
- (5) สถานการณ์และแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงกฎ ระเบียบ กลุ่มผู้ผลิต/

จำหน่ายวัตถุดิบและเครือข่ายธุรกิจ

2) การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน

เป็นปัจจัยที่สามารถควบคุมได้ ถือเป็น การตรวจสอบความสามารถ ความพร้อม จุดอ่อนและจุดแข็งของธุรกิจ/โครงการ แบ่งเป็นขั้นตอนหลัก ๆ ดังนี้

- (1) กำหนดประเด็นที่มีอิทธิพลต่อความสามารถ ประสิทธิภาพ ประสิทธิผลต่อโครงการ
- (2) วิเคราะห์จัดกลุ่มของประเด็นต่าง ๆ เช่น จุดแข็ง จุดอ่อน
- (3) ประเมินความสำคัญของแต่ละประเด็น เพื่อเป็นแนวทางในการจัดสรรทรัพยากร (เงิน คน ของ) เพื่อเสริมจุดแข็งและลดจุดอ่อน
- (4) วิเคราะห์การแข่งขัน

เรื่องที่ 3 การวิเคราะห์ตำแหน่งธุรกิจ

3.1 ความหมายของการวิเคราะห์งานทางธุรกิจ

การวิเคราะห์งานทางธุรกิจ หมายถึง กระบวนการในการเก็บรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับงานในแง่ลักษณะหน้าที่ ความรับผิดชอบ และข้อมูลเกี่ยวกับคนในแง่ความรู้ความสามารถ ทักษะ องค์ประกอบ และข้อมูลต่าง ๆ ที่ได้จากการวิเคราะห์งานนั้น

การเข้าสู่อาชีพเมื่อดำเนินธุรกิจไปจนประสบผลสำเร็จ มักจะถูกจับตามองทำตามกันมาก ส่วนแบ่งการตลาดจึงมีขนาดเล็กลงโดยลำดับ จนถึงวันหนึ่งจะเกิดวิกฤติจึงมีความจำเป็นที่จะต้องพัฒนาหรือขยายขอบข่ายอาชีพออกไปหรือเรียนรู้ทำในสิ่งที่คนอื่นทำไม่ได้

เพื่อให้อยู่ได้อย่างมั่นคงยั่งยืน การพัฒนาหรือขยายอาชีพ จะต้องวิเคราะห์และประเมิน ศักยภาพของธุรกิจว่าอยู่ในตำแหน่งธุรกิจระดับใด

3.2 การวิเคราะห์ตำแหน่งธุรกิจระยะต่าง ๆ

1) **ระยะเริ่มต้น** เป็นระยะเริ่มต้นของการทำธุรกิจ จึงต้องมีการพัฒนาให้ ธุรกิจอยู่ได้ เป็นระยะ ที่ผู้ประกอบการจะต้องประชาสัมพันธ์สินค้าและบริการให้ลูกค้ารู้จัก

ระยะนี้อยู่ในตำแหน่งธุรกิจที่ผู้บริโภคยังไม่รู้จัก เมื่อเริ่มธุรกิจหรือประดิษฐ์ สินค้าใหม่ ๆ ส่วนประกอบหลักที่จะช่วยทำให้ธุรกิจมีชื่อเสียงขึ้น ควรพิจารณาคำถามจากสิ่ง เหล่านี้ คือ สินค้ามีความจำเพาะโดดเด่นหรือไม่ ถ้ามีคืออะไร สามารถพิสูจน์ได้หรือไม่ หรือ สินค้าของท่านเหนือคู่แข่งอย่างไร

2) **ระยะสร้างตัว** เป็นระยะที่ธุรกิจเติบโตมาด้วยดี มักจะมีคนจับตามอง พร้อมคำถาม

ระยะนี้อยู่ในตำแหน่งธุรกิจที่ต้องเน้นหนักในการเจาะตลาด เป็นระยะ ที่สมควรเน้นหนักในเรื่องของประชาสัมพันธ์ ด้วยเหตุผล คือ เพื่อให้สินค้าเป็นที่รู้จักของตลาด เพื่อเพิ่มปริมาณส่วนแบ่งการตลาดให้ได้มากที่สุด ต้องคำนึงถึงคุณค่าของสินค้าและราคาไม่สูง เกินจำเป็น พยายามหาคุณค่าพิเศษในตัวสินค้าและสร้างความเข้าใจให้ตลาดรับรู้โดยเร็ว ส่งเสริมบริการหลังการขาย ให้เป็นที่พึงพอใจของลูกค้า

3) **ระยะทรงตัว** เป็นระยะที่ธุรกิจอยู่นิ่ง ไม่มีการขยายตลาด ไม่มีการ พัฒนา สืบเนื่องมาจากระยะที่ 3 ที่มีผู้ประกอบการอื่น ๆ ทำตาม จึงทำให้มีส่วนแบ่งของตลาด

ระยะนี้อยู่ในตำแหน่งที่สินค้าเข้าสู่ตลาดและสร้างฐานผู้บริโภค เป็นระยะ ที่ส่วนแบ่งการตลาดเกิดความอึดตัว ควรพิจารณาในเรื่องต่อไปนี้ คือ รักษาคุณภาพของสินค้า ให้เสมอดันเสมอปลายไม่ตกต่ำกว่าเดิม ต้องกระตุ้นให้ตลาดจดจำสินค้าของเราในแง่บวกอย่าง ต่อเนื่อง ไม่มีพฤติกรรมฉวยโอกาสเมื่อสินค้าทรงตัวอยู่ในตลาด

4) **ระยะตกต่ำหรือสูงขึ้น** เป็นระยะที่ถ้าไม่มีการพัฒนาธุรกิจก็จะอยู่ในขา ลง ถ้ามีการพัฒนาธุรกิจจากรยะทรงตัวก็จะทำให้ธุรกิจอยู่ในขาขึ้น

ระยะนี้อยู่ในตำแหน่งที่ธุรกิจติดตลาด สร้างรายได้เป็นกอบเป็นกำ หรือ เกิดความตกต่ำทางการตลาด หากตกต่ำควรปรับแผนกลยุทธ์ทั้งกระบวนการผลิตและ

การตลาด กำหนดนโยบายขององค์กรให้สอดคล้อง สร้างความเชื่อถือในธุรกิจอย่างสูงสุด พยายามพิสูจน์ความมีคุณธรรมในตัวสินค้าที่ต้องสามารถนำไปช่วยใช้ในการโฆษณาให้ได้

เรื่องที่ 4 การวิเคราะห์ศักยภาพธุรกิจตามศักยภาพทั้ง 5 ด้าน

การดำเนินธุรกิจหรือประกอบอาชีพใด ๆ ให้บรรลุผลสำเร็จนั้น ขึ้นอยู่กับการวิเคราะห์ศักยภาพด้านต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มอาชีพอย่างมีประสิทธิภาพ ดังนี้

4.1 กลุ่มอาชีพ 5 กลุ่ม

กลุ่มอาชีพ แบ่งได้เป็น 5 กลุ่มใหญ่ ๆ ดังนี้

- 1) **กลุ่มอาชีพเกษตรกรรม** ศักยภาพที่ต้องวิเคราะห์ ได้แก่ ทรัพยากรธรรมชาติ ลักษณะภูมิอากาศ ลักษณะภูมิประเทศ ทรัพยากรมนุษย์
- 2) **กลุ่มอาชีพอุตสาหกรรม** ศักยภาพที่ต้องวิเคราะห์ ได้แก่ ทรัพยากรธรรมชาติ ที่ต้องอยู่ใกล้แหล่งวัตถุดิบ ลักษณะภูมิประเทศ เพื่อสะดวกในการขนส่ง ถ้าเป็นแหล่งท่องเที่ยวต้องคำนึงถึงสภาพภูมิอากาศ ศิลปะ วัฒนธรรม ประเพณี และวิถีชีวิต
- 3) **กลุ่มอาชีพพาณิชย์กรรม** ศักยภาพที่ต้องวิเคราะห์ ได้แก่ ทรัพยากรธรรมชาติ ลักษณะภูมิอากาศ ลักษณะภูมิประเทศ และทำเลที่ตั้ง
- 4) **กลุ่มอาชีพความคิดสร้างสรรค์** ศักยภาพที่จำเป็นมาก ได้แก่ ศักยภาพของทรัพยากรมนุษย์ที่ต้องใช้ความคิดสร้างสรรค์ผลิตงานใหม่ ๆ
- 5) **กลุ่มอาชีพอำนาจการและอาชีพเฉพาะทาง** ศักยภาพที่ต้องวิเคราะห์ ได้แก่ ทรัพยากรธรรมชาติ ลักษณะภูมิอากาศ ลักษณะภูมิประเทศ ศิลปะ วัฒนธรรม ประเพณี และวิถีชีวิต และทรัพยากรมนุษย์

4.2 ศักยภาพ 5 ด้าน

การที่จะตัดสินใจดำเนินธุรกิจหรือดำเนินการสิ่งใดสิ่งหนึ่ง มีวิธีการที่หลากหลาย เช่น การใช้กระบวนการคิดเป็น การทำวิจัย การทดลองนำร่อง นอกจากนี้ยังมีวิธีการวิเคราะห์ศักยภาพทั้ง 5 ด้าน ดังนี้

1) ศักยภาพของทรัพยากรธรรมชาติในแต่ละพื้นที่

ทรัพยากรธรรมชาติ หมายถึง สิ่งที่เกิดขึ้นเองตามธรรมชาติ ซึ่งมนุษย์สามารถนำไปใช้ให้เกิดประโยชน์ต่อชีวิตประจำวัน และการประกอบอาชีพ ทรัพยากรธรรมชาติ

ได้แก่ ป่าไม้ แม่น้ำ ลำคลอง อากาศ แร่ธาตุต่าง ๆ การประกอบอาชีพต้องพิจารณาว่า ทรัพยากรที่จะต้องนำมาใช้ในการประกอบอาชีพในพื้นที่มีหรือไม่ มีเพียงพอหรือไม่ เช่น ตัดสินใจจะประกอบอาชีพจักสานตะกร้าจากไม้ไผ่ แต่ในพื้นที่ไม่มีต้นไผ่ ต้องพิจารณาแล้วว่าจะประกอบอาชีพนี้ได้หรือไม่ ถ้าต้องการประกอบอาชีพจริง ๆ เนื่องจากตลาดมีความต้องการมาก ก็ต้องติดต่อไปว่าจะคุ้มค่ากับค่าขนส่งหรือไม่

2) ศักยภาพของพื้นที่ตามลักษณะภูมิอากาศ

ลักษณะภูมิอากาศ หมายถึง ลักษณะอากาศประจำถิ่นในช่วงระยะเวลาหนึ่ง ซึ่งมีอิทธิพลต่อการประกอบอาชีพในแต่ละพื้นที่ที่มีสภาพอากาศที่แตกต่างกัน เช่น ประเทศไทยภาคกลางมีอากาศร้อน ภาคใต้มีฝนตกเป็นเวลานาน ภาคเหนือมีอากาศเย็น โดยเฉพาะอาชีพเกษตรกรรมขึ้นอยู่กับสภาพภูมิอากาศเป็นส่วนใหญ่ เป็นต้นว่า การปลูกลิ้นจี่ ลำไย ต้องการอากาศเย็นจึงจะออกผลได้ แก้วมังกรต้องการอากาศร้อน ดังนั้น การปลูกพืช จำเป็นต้องพิจารณาสภาพภูมิอากาศด้วยว่าเหมาะสมกับชนิดของพืชนั้น ๆ หรือไม่

3) ศักยภาพของภูมิประเทศและทำเลที่ตั้งของแต่ละพื้นที่

ภูมิประเทศ หมายถึง ลักษณะทางกายภาพของแผ่นดิน ความสูงต่ำ ที่ราบ ลุ่ม ที่ราบสูง ภูเขา แม่น้ำ ทะเล เป็นต้น สภาพภูมิประเทศและทำเลที่ตั้งของแต่ละพื้นที่จะแตกต่างกัน ซึ่งจะมีผลต่อการประกอบอาชีพต่าง ๆ เป็นต้นว่า กลุ่มอาชีพเกษตรกรรมขึ้นอยู่กับสภาพภูมิประเทศ เช่น อาชีพทำนา สามารถทำนาได้ทั้งในที่ราบลุ่มที่เราเห็นอยู่ทั่วไป แต่ในที่ราบสูงหรือบนภูเขาทำนาได้โดยไม่ใช้น้ำขึ้นอยู่กับการใช้พันธุ์ข้าว กลุ่มอาชีพอุตสาหกรรม ภูมิประเทศและทำเลที่ตั้งในการประกอบอาชีพอุตสาหกรรมที่ดี ควรใกล้แหล่งวัตถุดิบ การคมนาคมสะดวกต่อการขนส่งสินค้า หรือถ้าเป็นอาชีพอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวต้องมีลักษณะภูมิประเทศที่ดึงดูดนักท่องเที่ยวได้

4) ศักยภาพของศิลปะ วัฒนธรรม ประเพณีและวิถีชีวิตของแต่ละพื้นที่

ศิลปะ วัฒนธรรม ประเพณี หมายถึง ความเชื่อ การกระทำที่มีการปฏิบัติสืบเนื่องกันมาเป็นเอกลักษณ์และมีความสำคัญต่อสังคม ในแต่ละพื้นที่ทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศ มีศิลปะ วัฒนธรรม ประเพณีและวิถีชีวิตที่แตกต่างกัน ดังนั้น แต่ละพื้นที่สามารถนำเอาสิ่งเหล่านี้มาใช้เป็นอาชีพได้ เช่น เป็นสถานที่ท่องเที่ยวเข้าชมศิลปะ วัฒนธรรม ประเพณี พื้นบ้าน หรือพหุวัฒนธรรม ซึ่งจะมีอาชีพอื่น ๆ เกิดตามมา เช่น การขายของที่ระลึก การนวด

แผนไทย การขายอาหาร ผู้ประกอบการต้องพิจารณาว่า ศิลปะ วัฒนธรรม ประเพณีและวิถีชีวิตในพื้นที่มีความโดดเด่น สามารถนำมาใช้ประกอบอาชีพได้หรือไม่

5) ศักยภาพของทรัพยากรมนุษย์ในแต่ละพื้นที่

ทรัพยากรมนุษย์ในแต่ละพื้นที่ หมายถึง ความรู้ ความสามารถของมนุษย์ที่เป็นภูมิปัญญา ทั้งในอดีตและปัจจุบันต่างกัน ในแต่ละท้องถิ่นมีความถนัดและความชำนาญในการบำรุงรักษา การเก็บเกี่ยว และจัดจำหน่ายที่ไม่เหมือนกันส่งผลให้ผลผลิตและรายได้ต่างกัน ดังนั้น ทรัพยากรมนุษย์ในแต่ละพื้นที่จะมีผลต่อการประกอบอาชีพที่ต้องนำมาพิจารณาว่าในพื้นที่มีภูมิปัญญาที่จะเรียนรู้ใช้เป็นความรู้หรือนำไปประยุกต์ใช้ในการประกอบอาชีพได้หรือไม่ เช่น จังหวัดพระนครศรีอยุธยา มีภูมิปัญญาทำมีดอรัญญิก ทำปลาตะเพียนจากใบลาน งานหล่อทองเหลือง เป็นต้น

แบบฝึกหัด

จงเลือกคำตอบที่ถูกต้องที่สุดในแต่ละข้อ จากคำถามต่อไปนี้

1. ข้อใดเป็นความหมายของการพัฒนาอาชีพในสถานประกอบการ
 - ก. เซเว่น อีเลฟเว่น ลดความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจโดยไม่ขยายสินค้า
 - ข. เซเว่น อีเลฟเว่น พัฒนาสิ่งแวดล้อมภายในและภายนอกให้ดูดีน่าอยู่
 - ค. เซเว่น อีเลฟเว่น ลดอัตรากำลังการผลิตสินค้าลงเนื่องจากเศรษฐกิจตกต่ำ
 - ง. เซเว่น อีเลฟเว่น พัฒนาสินค้าตรงกับความต้องการของลูกค้าอยู่ตลอดเวลา
2. ข้อใดเป็นความสำคัญและความจำเป็นของการพัฒนาอาชีพให้มีความมั่นคง
 - ก. โลตัส มีการประชาสัมพันธ์น้อยลง เพราะสินค้าทุกตัวติดตลาดแล้ว
 - ข. โลตัส มีการปรับราคาสินค้าขึ้น เนื่องจากประสบปัญหาทางด้านเศรษฐกิจ
 - ค. โลตัส มีการนำนวัตกรรมและเทคโนโลยีเข้ามาใช้ในกระบวนการผลิตให้สินค้ามีคุณภาพขึ้น
 - ง. โลตัส มีการลดส่วนแบ่งการตลาดน้อยลง เพราะต้องคำนึงถึงคุณค่าของสินค้าและราคาไม่สูงเกินไป
3. ข้อใดมีลักษณะการวิเคราะห์คล้ายกับการวิเคราะห์ศักยภาพธุรกิจ
 - ก. การวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติ
 - ข. การวิเคราะห์ความแปรปรวน
 - ค. การวิเคราะห์คุณภาพการศึกษา
 - ง. การวิเคราะห์ความสัมพันธ์เชิงฟังก์ชัน
4. เหตุผลข้อใดที่ผู้ประกอบการอาชีพ จึงต้องทำการวิเคราะห์ศักยภาพธุรกิจก่อนดำเนินการ
 - ก. เพื่อลดการว่างงานของบุคลากร
 - ข. เพื่อสร้างภาพลักษณ์ที่ดีขององค์กร
 - ค. เพื่อลดความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ
 - ง. เพื่อความก้าวหน้าในอาชีพของบุคลากร

5. หากต้องการเปิดร้านขายส้มตำสาขาที่ 2 จะต้องดำเนินการตามขั้นตอนใดจึงจะเหมาะสมที่สุด
- จัดหาทำเลที่ตั้ง เตรียมวัสดุอุปกรณ์ ศึกษาเมนูใหม่ ๆ เปิดบริการลูกค้า
 - จัดหาทำเลที่ตั้ง เปิดบริการลูกค้า เตรียมวัสดุอุปกรณ์ ศึกษาเมนูใหม่ ๆ
 - จัดหาทำเลที่ตั้ง ศึกษากลุ่มเป้าหมายของลูกค้า เตรียมวัสดุอุปกรณ์ใหม่ ๆ
 - จัดหาทำเลที่ตั้ง เตรียมวัสดุอุปกรณ์ บริการรับ-ส่งลูกค้า จัดเตรียมเมนูใหม่ ๆ
6. เพราะเหตุใดกลุ่มผู้ซื้อจึงเป็นปัจจัยหนึ่งที่สำคัญมาก
- เพราะเป็นปัจจัยภายในที่สามารถควบคุมได้
 - เพราะเป็นปัจจัยภายนอกที่สามารถควบคุมได้
 - เพราะเป็นปัจจัยภายในที่ไม่สามารถควบคุมได้
 - เพราะเป็นปัจจัยภายนอกที่ไม่สามารถควบคุมได้
7. การดำเนินธุรกิจในระยะใด ที่ต้องประชาสัมพันธ์ หาเอกลักษณ์ในตัวสินค้า มีบริการหลังการขายเพื่อให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจมากที่สุด
- ระยะเริ่มต้น
 - ระยะทรงตัว
 - ระยะสร้างตัว
 - ระยะตกต่ำหรือสูงขึ้น
8. การดำเนินธุรกิจในระยะใด ที่ส่วนแบ่งการตลาดเกิดความอึดตัวซึ่งผู้ประกอบการจะต้องรักษาคุณภาพของสินค้าไม่ให้ตกต่ำไปกว่าเดิม
- ระยะเริ่มต้น
 - ระยะทรงตัว
 - ระยะสร้างตัว
 - ระยะตกต่ำหรือสูงขึ้น
9. ในการวางแผนปลุกมะละกอเป็นอาชีพ ควรจะวิเคราะห์ศักยภาพในด้านใด
- ทรัพยากรธรรมชาติ ภูมิอากาศ ภูมิประเทศ
 - ทรัพยากรธรรมชาติ ภูมิอากาศ ศิลปะ วัฒนธรรม
 - ทรัพยากรธรรมชาติ ภูมิประเทศ ศิลปะ วัฒนธรรม
 - ทรัพยากรธรรมชาติ ภูมิประเทศ ประเพณีและวิถีชีวิต

10.จังหวัดพระนครศรีอยุธยา มีการประกอบอาชีพทำมีดอรัญญิก เป็นเพราะมีศักยภาพในด้านใด

- ก. ภูมิประเทศ
- ข. ทรัพยากรมนุษย์
- ค. ศิลปะ วัฒนธรรม
- ง. ทรัพยากรธรรมชาติ

บทที่ 2

การจัดทำแผนการพัฒนารตลาดเพื่อความมั่นคงในอาชีพ

เรื่องที่ 1 การกำหนดทิศทางการตลาด เป้าหมาย กลยุทธ์ในการขยายอาชีพ

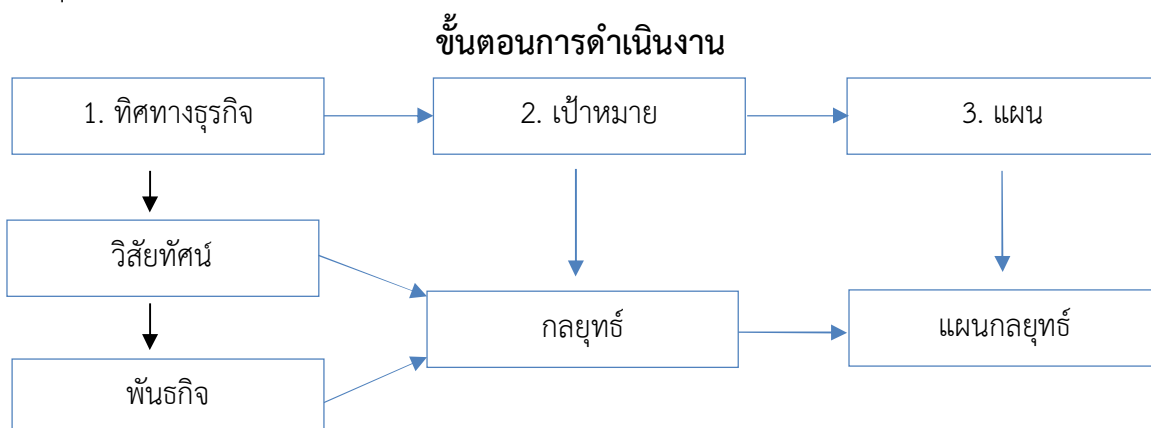
1.1 ความคิดรวบยอด

การทำธุรกิจต้องมีทิศทางให้มองเห็นผลสำเร็จ ภาระงานที่จะต้องทำและกลยุทธ์สู่ความสำเร็จใช้เป็นความคิดสู่การปฏิบัติจริง จะทำให้เราวางธุรกิจอยู่ในความพอดีอย่างมีภูมิคุ้มกัน

วิสัยทัศน์ คือ เป้าหมายที่มีลักษณะกว้างๆ เป็นความต้องการในอนาคต โดยมีได้กำหนดวิธีการไว้เป็นข้อความทั่วไป ซึ่งกำหนดทิศทางของภารกิจ เป็นความมุ่งหมายในสถานภาพที่เราจะไปเป็น หรือเราไปอยู่ ณ วันหนึ่งในอนาคตที่องค์กรมุ่งหมาย มุ่งหวังหรือประสงค์จะเป็นหรือจะมีในอนาคต

พันธกิจ คือ ความมุ่งหมายพื้นฐานในการจัดตั้งขององค์กร ที่จะดำเนินการในระยะยาว หรือเป็นขอบเขตในการดำเนินงาน ขององค์กรหรือบริษัทก็ได้ ดังนั้น พันธกิจจะบ่งบอกว่าธุรกิจขององค์กรคืออะไร อะไรคือสิ่งที่องค์กรต้องการจะเป็น และบางครั้งอาจจะแสดง สิ่งที่องค์กรกำลังให้บริการแก่ลูกค้าอยู่ทั้งผลิตภัณฑ์และบริการ

กลยุทธ์ คือ แนวทางในการดำเนินงานที่ทำให้องค์กรประสบความสำเร็จ บรรลุเป้าหมาย



จากแผนภูมิ ทำให้มองเห็นว่าการกำหนดทิศทาง กลยุทธ์ การขยายอาชีพ ประกอบด้วย

1) การคิดเขียนทิศทางธุรกิจ ประกอบด้วยวิสัยทัศน์ที่ต้องการให้เกิดอย่างมีความพอดี และพันธกิจ สำคัญที่จะนำไปสู่ความสำเร็จ

2) การคิดเขียนกลยุทธ์หรือวิธีการสร้างความสำเร็จตามพันธกิจ ซึ่งจะมีเป้าหมายอย่างชัดเจน

3) การคิดเขียนแผนกลยุทธ์ด้วยการนำเป้าหมายกลยุทธ์มาวิเคราะห์ ให้มองเห็นตัวบ่งชี้ความสำเร็จ ปัจจัยนำเข้าที่สำคัญ และกิจกรรมที่จำเป็นต้องทำเป็นแผน ทิศทางไปสู่ความสำเร็จของการดำเนินธุรกิจ

1.2 รายละเอียดการดำเนินงาน

1.2.1 การกำหนดทิศทางการตลาด

การกำหนดทิศทางการตลาด ประกอบด้วยองค์ประกอบ 3 ส่วน คือ ผู้ผลิต สินค้าหรือการบริการ และผู้บริโภคหรือผู้รับบริการ การกำหนดทิศทางการตลาดเป็นการวางแผนอนาคตของการขยายตลาดให้มีความพอดี จะต้องกำหนดให้ได้ว่าในช่วงระยะข้างหน้าควรจะไปถึงไหน อย่างไร ซึ่งประกอบด้วย ข้อความวิสัยทัศน์ว่าจะไปถึงไหน และข้อความพันธกิจว่าจะไปอย่างไร โดยมีวิธีการคิดและเขียนดังนี้

1) การเขียนข้อความวิสัยทัศน์ การขยายตลาด มีลักษณะโครงสร้างการเขียนที่ประกอบด้วย ช่วงระยะเวลาที่เราไปสู่ทิศทางของการขยายตลาดในช่วงนี้จะเป็นระยะเวลาที่ปี พ.ศ.อะไร ความคิด เป้าหมาย ลักษณะความสำเร็จที่เราจะไปถึงอย่างมีความพอดี และท้าทายความสามารถของเราคืออะไร สรุปได้ว่า การกำหนด วิสัยทัศน์เป็นการกำหนดให้มองเห็นทิศทางของธุรกิจที่เราจะต้องฝ่าฟันอุปสรรคต่างๆ ไปให้ถึงได้ ตัวอย่างข้อความวิสัยทัศน์ “พ.ศ. 2551 ไร่นาเหน้อยผลิตผักสดผลไม้เกษตรอินทรีย์เข้าสู่ตลาดคุณภาพประเทศสิงคโปร์”

2) การเขียนพันธกิจ เป็นการดำเนินการต่อเนื่องจากการกำหนดวิสัยทัศน์ว่าเราจะต้องมีภารกิจที่สำคัญ อะไรบ้าง ที่เราทำให้การขยายตลาดบรรลุผลสำเร็จได้ตามวิสัยทัศน์ โดยมีแนวทางการคิดและเขียน ดังนี้

(1) การวิเคราะห์ว่า หากจะให้เกิดความสำเร็จตามวิสัยทัศน์ จะต้อง มีพันธกิจอะไรบ้าง ในทางธุรกิจมีภาระที่สำคัญ 4 ประการ ที่นำมาเขียนพันธกิจนำไปสู่ความสำเร็จ คือ

- (ก) ภารกิจด้านทุนดำเนินการ
 - (ข) ภารกิจด้านลูกค้า
 - (ค) ภารกิจด้านผลผลิต
 - (ง) ภารกิจด้านการเรียนรู้พัฒนาตนเองและองค์กร
- (2) โครงสร้างการเขียนพันธกิจมีองค์ประกอบร่วม 3 ด้าน คือ
- (ก) ทำอะไร (บอกภาระสำคัญที่กระทบต่อความสำเร็จ)
 - (ข) ทำไมต้องทำ (บอกเหตุผลหรือจุดประสงค์)
 - (ค) ทำอย่างไร (บอกวิธีดำเนินการที่สำคัญ และส่งผลต่อความสำเร็จจริง)

สรุปได้ว่าการกำหนดทิศทางการตลาด จะทำให้การขยายอาชีพให้เกิดความพอดี เป็นไปตามศักยภาพของผู้ประกอบอาชีพ แต่การกำหนดทิศทางการขยายตลาดนั้นต้องมองเห็น ทิศทางที่จะไปถึงและรู้ว่ามีการกิจอะไรบ้าง ต้องทำอย่างไรให้มองเห็นรูปธรรมของการขยาย ตลาดที่ก้าวออกไปข้างหน้า

1.2.2 การกำหนดเป้าหมายการตลาด

เป้าหมายทางการตลาด คือ การกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด เพื่อ คัดเลือกกลุ่มลูกค้าที่เป็นเป้าหมาย โดยต้องคำนึงถึงปัจจัยสำคัญ คือ ส่วนผสมทางการตลาด ผู้ที่ คาดหวังว่าจะเป็นลูกค้าในอนาคต เป้าหมายของกิจการสภาพแวดล้อมทางการตลาดที่ควบคุม ไม่ได้และการมีส่วนร่วมแบ่งในการตลาด

การกำหนดเป้าหมายการตลาด คือ การกำหนดทิศทางการผลิตสินค้าหรือ งานบริการ การกำหนดเป้าหมายที่มีความเป็นไปได้

เป้าหมายการตลาดเพื่อการขยายตลาด คือ การบอกให้ทราบว่า สถาน ประกอบการหรือผู้ผลิตนั้น สามารถทำอะไรได้ภายในระยะเวลาเท่าใด ซึ่งอาจจะกำหนดไว้เป็น ระยะเวลาสั้น หรือระยะยาว 3 ปี หรือ 5 ปีก็ได้ การกำหนดเป้าหมายของการตลาดต้องมีความ ชัดเจนสามารถวัดและประเมินผลได้ การกำหนดเป้าหมายหากสามารถกำหนดเป็นจำนวน ตัวเลขได้ก็จะยิ่งดี เพราะทำให้มีความชัดเจนจะช่วยให้การวางแผนมีคุณภาพยิ่งขึ้น และจะ ส่งผลในทางปฏิบัติได้ดียิ่งขึ้น

หลักในการกำหนดเป้าหมายทางการตลาด มีดังนี้

- 1) เป้าหมายที่กำหนดต้องมีความเป็นไปได้
- 2) มีความชัดเจน
- 3) การกำหนดเป้าหมายต้องมีความละเอียดเพียงพอ

สรุปได้ว่าการกำหนดเป้าหมายทางการตลาด หมายถึง การวิเคราะห์ถึงความต้องการในสินค้าที่สถานประกอบการต้องการนำเสนอสินค้าและบริการนั้น ๆ เข้าสู่ตลาด โดยต้องกำหนดจากแผนกลยุทธ์ขององค์กร ลูกค้านี้ถือเป็นขั้นตอนแรกของการวางแผนการตลาด การวิเคราะห์ลูกค้าจึงนำมาสู่แนวทางในการกำหนดเป้าหมายการตลาด ซึ่งมีข้อมูลที่ได้จากการวิเคราะห์กลยุทธ์ ที่ควรนำมากำหนดเป้าหมายการตลาด ดังนี้

- 1) โครงสร้างการตัดสินใจของลูกค้า
- 2) ความต้องการของลูกค้า
- 3) สภาพการแข่งขัน
- 4) ความสามารถในการขายหรือการเจาะตลาด
- 5) แนวโน้มความเปลี่ยนแปลงของตลาด และปัจจัยที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลง

ความต้องการ ของลูกค้า

1.2.3 การกำหนดกลยุทธ์สู่เป้าหมาย

กลยุทธ์ เป็นการหาวิธีการที่จะทำให้ลูกค้าที่มีอยู่ก่อนแล้วเพิ่มจำนวนซื้อให้มากกว่าเดิม โดยการวิเคราะห์ปัจจัยต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการขายสินค้าให้กลุ่มเป้าหมายที่มีศักยภาพในการซื้อมาใช้เป็นบรรทัดฐานในการกำหนดวิธีการเพิ่มปริมาณลูกค้าหรือเพิ่มยอดขาย

การกำหนดกลยุทธ์ ต้องสอดคล้องกับเป้าหมายการตลาด เป็นการพัฒนาแผนระยะยาวบนพื้นฐานของโอกาสและอุปสรรคภายใน สภาพแวดล้อมภายนอก จุดแข็งและจุดอ่อนภายใน ผลจากการกำหนดกลยุทธ์จะทำให้ธุรกิจเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่อง อันมียอดขายที่สูงขึ้น ต้นทุนต่อหน่วยลดลง กำไรเพิ่มมากขึ้น

การที่จะขยายการตลาดให้บรรลุตามวิสัยทัศน์ ต้องมีแนวทางปฏิบัติสู่ความสำเร็จ คือการกำหนดกลยุทธ์จากภารกิจที่จะทำทั้ง 4 ด้าน คือ

- 1) ทุนดำเนินการ
- 2) ภารกิจด้านลูกค้า

3) ภารกิจด้านผลผลิต

4) ภารกิจด้านการเรียนรู้พัฒนาตนเองและองค์กร

การกำหนดกลยุทธ์เพื่อให้การขยายตลาดสู่ความสำเร็จจึงกำหนดกลยุทธ์จากภารกิจที่จะทำทั้ง 4 ด้านตามแนวคิด ดังนี้

1) คิดพิจารณาว่ากิจกรรมใดเป็นกิจกรรมที่ยุ่งยากและเป็นแกนหลักสำคัญของความสำเร็จ ในภารกิจนี้ จะต้องใช้เทคนิควิธีอะไรเข้ามาเป็นกลยุทธ์ในการทำงาน

2) สรุป ระบุกลยุทธ์ และเป้าหมายกลยุทธ์ด้วยการนำผลการวิเคราะห์กำหนดเทคนิควิธีการ มาเป็นกลยุทธ์ และนำข้อความส่วนที่บอกว่าทำอะไรมาเป็นเป้าหมายกลยุทธ์

เรื่องที่ 2 การวิเคราะห์กลยุทธ์สู่เป้าหมาย

การวิเคราะห์กลยุทธ์ โดยใช้ SWOT Analysis เป็นการวิเคราะห์สำรวจสภาพขององค์กร เพื่อนำมาสังเคราะห์ว่าองค์กรมีปัจจัยภายในและภายนอกใดที่มีผลต่อการดำเนินงานขององค์กร ปัจจัยภายใน คือ สิ่งที่เราควบคุมไว้ ได้แก่ จุดอ่อน จุดแข็ง ปัจจัยภายนอก คือ สิ่งที่เราควบคุมไม่ได้ ได้แก่ อุปสรรคและโอกาส ความเป็นไปได้ทางการเงิน ทางการตลาด ทางการผลิต และทางเทคโนโลยี

แนวทางในการกำหนดกลยุทธ์ คือ ลงทุนต่ำที่สุด มีความเป็นไปได้ทางการเงิน ทำในสิ่งที่ทำได้ดี มีความเป็นไปได้ในการผลิต ทำจำนวนน้อย แล้วค่อย ๆ เพิ่มไปสู่จำนวนมาก และเป็นธุรกิจที่สามารถทำได้ในระยะยาว ซึ่งมีความเป็นไปได้ทางการตลาด ดูความสามารถในการแข่งขัน อาจพิจารณาจากอะไรที่เราทำได้ดีที่สุดเมื่อเทียบกับผู้อื่น และมองจุดเด่นที่เรามี

การวิเคราะห์กลยุทธ์โดยใช้เป็นแผนภาพรวมของการขยายตลาด เป็นเครื่องมือควบคุมภาพรวมของการจัดการขยายตลาดที่ประกอบด้วยเหตุผลที่จะทำให้การขยายอาชีพสำเร็จกับองค์ประกอบด้านการควบคุมเชิงกลยุทธ์ บรรลุเงื่อนไขสู่ความสำเร็จไว้สำหรับจัดทำแผนปฏิบัติการ และควบคุมภาพรวมของการดำเนินงาน ซึ่งมาจากองค์ประกอบ ดังนี้

2.1 องค์ประกอบด้านเหตุผลสู่ความสำเร็จของการขยายตลาด ประกอบด้วย

- 1) ด้านการลงทุน
- 2) ด้านลูกค้า
- 3) ด้านผลผลิต
- 4) ด้านการเรียนรู้พัฒนาตนเอง

2.2 องค์ประกอบด้านการควบคุมเชิงกลยุทธ์ ประกอบด้วย

- 1) เป้าหมายกลยุทธ์
- 2) ตัวบ่งชี้ความสำเร็จ
- 3) ปัจจัยนำเข้าดำเนินงาน
- 4) กิจกรรม/โครงการที่ต้องทำ

การเขียนแผนกลยุทธ์ทั้งหมดจะต้องบรรจุอยู่ในเอกสารหน้าเดียว เพื่อให้มองเห็นความสัมพันธ์ร่วมขององค์ประกอบ จะทำให้มองเห็นสาระสำคัญที่เป็นเหตุเป็นผลต่อความสำเร็จของการขยายอาชีพ

เรื่องที่ 3 การกำหนดกิจกรรมและแผนการพัฒนารetail

3.1 การกำหนดกิจกรรมเพื่อพัฒนารetail

การetail เป็นกิจกรรมทางการetail ที่เริ่มตั้งแต่การวางแผนไปสู่การetail มีลักษณะที่เหมาะสมและสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า องค์ประกอบของetail ประกอบด้วย ผลิตภัณฑ์ ราคา และการจำหน่าย การetailมีความสำคัญมีผลต่อการบรรลุเป้าหมายสุดท้ายของการดำเนินธุรกิจ ธุรกิจต้องเริ่มด้วยการศึกษาความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า กลยุทธ์ทางการetailนั้นมีอยู่มาก แต่เป็นพื้นฐานที่สุดก็คือ การใช้ 4P คือ Product (สินค้า) Price (ราคา) Place (สถานที่) Promotion (การส่งเสริมการขาย) ให้นำมากำหนดเป็นกิจกรรมที่ต้องดำเนินการเพื่อพัฒนารetail ดังนี้

- 1) กิจกรรมด้านสินค้า ต้องพัฒนาให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า
- 2) กิจกรรมด้านราคา ผู้ผลิตก็ต้องกำหนดราคาที่เหมาะสมกับกำลังซื้อของผู้บริโภค และเหมาะสม กับคุณภาพของสินค้า
- 3) กิจกรรมด้านสถานที่ ต้องคิดว่าจะส่งมอบสินค้าให้กับผู้บริโภคได้อย่างไร หรือต้องมีการปรับสถานที่ขาย ทำเลที่ตั้งขายสินค้า
- 4) กิจกรรมด้านการส่งเสริมการขาย จะใช้วิธีการใดที่ทำให้ลูกค้ารู้จักสินค้าของเรา

3.2 การวางแผนพัฒนาการตลาด

การพัฒนาตลาด เป็นกระบวนการพัฒนาตลาดของสินค้าหรือบริการให้ ยอดขายคงอยู่หรือมากขึ้นกว่าเดิม การกำหนดกลยุทธ์ที่มีความเป็นไปได้แต่ละกลยุทธ์จะต้อง กำหนดกิจกรรมและจัดทำแผนพัฒนาการตลาด กระบวนการวางแผนพัฒนาการตลาด ที่ผู้ผลิต ต้องนำกิจกรรมต่าง ๆ มาวางแผนเพื่อพัฒนาตลาด เพื่อนำไปสู่การปฏิบัติ มีดังนี้

- 1) กำหนดทิศทางการพัฒนา การตลาด วิสัยทัศน์ พันธกิจ
- 2) กำหนดเป้าหมายการตลาด
- 3) กำหนดกลยุทธ์สู่เป้าหมาย
- 4) วิเคราะห์กลยุทธ์
- 5) ดำเนินการ โดยการโฆษณา การประชาสัมพันธ์ การทำฐานข้อมูลลูกค้า การส่งเสริมการขาย การกระจายสินค้า ฯลฯ

แบบฝึกหัดที่ 1

จงเลือกคำตอบที่ถูกต้องที่สุดในแต่ละข้อ จากคำถามต่อไปนี้

1. การกำหนดทิศทางการตลาดควรมีวิธีการอย่างไร
 - ก. ตรวจสอบตลาดในเบื้องต้น
 - ข. มองความสำคัญของลูกค้าในอนาคต
 - ค. แสวงหาตลาดที่มีกลุ่มเป้าหมายเฉพาะ
 - ง. เป็นไปตามนโยบายของสถานประกอบการแต่ละแห่ง
2. ข้อใดคือสิ่งที่ต้องกำหนดในการวางแผนประกอบธุรกิจเพื่อให้ผลลัพธ์เป็นไปตามวิสัยทัศน์
 - ก. กำหนดพันธกิจ
 - ข. กำหนดกลยุทธ์
 - ค. กำหนดเป้าหมาย
 - ง. กำหนดแผนปฏิบัติงาน
3. ข้อใดคือการกำหนดทิศทางการผลิตสินค้าโดยกำหนดเป้าหมายที่มีความเป็นไปได้
 - ก. กำหนดปัญหาของแผน
 - ข. กำหนดเค้าโครงของแผน
 - ค. กำหนดขอบเขตของแผน
 - ง. กำหนดเป้าหมายการตลาด
4. แนวคิดในเรื่องการใช้ทรัพยากรเพื่อการพัฒนาที่ยั่งยืนเป็นผลจากสิ่งใด
 - ก. การพัฒนาที่เน้นความเจริญทางวัตถุ
 - ข. การพัฒนาที่ขาดประสิทธิภาพของการพัฒนาความเจริญ
 - ค. การพัฒนาที่ส่งผลต่อทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม
 - ง. ความเสื่อมโทรมของทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม

5. การกำหนดกลยุทธ์สู่เป้าหมายการตลาดทำให้ทราบถึงอะไร
 - ก. เกิดความชัดเจน
 - ข. ทำให้วัดและประเมินผลได้
 - ค. ทำให้การปฏิบัติเป็นไปได้อย่างดีขึ้น
 - ง. สถานประกอบการนั้นสามารถทำอะไรได้ภายในระยะเวลาใด
6. สมศรีมีอาชีพขายผลไม้ส่งออก ได้วิเคราะห์สำรวจสภาพขององค์กร เพื่อนำมาวางแผนการตลาด สมศรีได้ดำเนินการในขั้นตอนใดในการวางแผนพัฒนาการตลาด
 - ก. กำหนดพันธกิจ
 - ข. กำหนดวิสัยทัศน์
 - ค. การวิเคราะห์กลยุทธ์
 - ง. กำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
7. ผู้ใดสามารถกำหนดกลยุทธ์สู่เป้าหมายการขยายตลาดได้เหมาะสมที่สุด
 - ก. แดง ใช้สารเคมีเร่งดอกไม้ให้โตเร็ว
 - ข. ขาว ใช้สารฟอกขาวเพื่อให้ถั่วงอกขาวขายได้ราคาดี
 - ค. เหลือง เพิ่มการสอนภาษาเขมรในโรงเรียนสอนภาษาของตนเอง
 - ง. เขียว เช่าพื้นที่ขายเสื้อผ้าในราคาแพง เพื่อดึงดูดลูกค้าที่มีรสนิยม
8. ข้อใดไม่ใช่กระบวนการขึ้นดำเนินการในการวางแผนพัฒนาการตลาดสู่การปฏิบัติ
 - ก. การประชาสัมพันธ์
 - ข. การจัดทำฐานข้อมูลลูกค้า
 - ค. การโฆษณา ประชาสัมพันธ์
 - ง. การกำหนดเป้าหมายในการขาย
9. การกำหนดกิจกรรมและแผนการพัฒนาการตลาดมีความจำเป็นต่อการพัฒนาอาชีพอย่างไร
 - ก. สามารถปฏิบัติงานได้ตามจุดมุ่งหมาย
 - ข. สามารถปฏิบัติงานได้ตามแผนที่วางไว้
 - ค. ช่วยประหยัดต้นทุนในการประกอบอาชีพ
 - ง. ช่วยให้การพัฒนาอาชีพประสบความสำเร็จและมีประสิทธิภาพ

10. การตลาดมีความสำคัญต่อการบรรลุเป้าหมายสุดท้ายของการดำเนินธุรกิจ ดังนั้นการทำธุรกิจต้องเริ่มจากอะไร

- ก. กำหนดวิธีการทำให้ลูกค้ารู้จักสินค้า
- ข. ศึกษาความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า
- ค. กำหนดราคาที่เหมาะสมกับกำลังซื้อของผู้บริโภค
- ง. สร้างสินค้าหรือบริการที่ทำให้ลูกค้าเกิดความพอใจ

แบบฝึกหัดที่ 2

คำชี้แจง ในการเขียนวิเคราะห์กลยุทธ์ โดยใช้ SWOT Analysis เป็นการวิเคราะห์สำรวจสภาพขององค์กร เพื่อนำมาสังเคราะห์ว่าองค์กรมีสภาพแวดล้อมภายในและภายนอก ปัจจัยภายใน คือ สิ่งที่เราควบคุมไว้ ได้แก่ จุดอ่อน จุดแข็ง ปัจจัยภายนอก คือ สิ่งที่เราควบคุมไม่ได้ ได้แก่ อุปสรรคและโอกาส ให้ผู้เรียนอธิบายความหมายของ จุดอ่อน จุดแข็ง อุปสรรคและโอกาส

จุดอ่อน หมายถึง

.....

.....

.....

.....

จุดแข็ง หมายถึง

.....

.....

.....

.....

.....

อุปสรรค หมายถึง

.....

.....

.....

.....

.....

.....

โอกาส หมายถึง

.....

.....

.....

.....

.....

.....

บทที่ 3

การจัดทำแผนพัฒนาการผลิตหรือการบริการเพื่อความมั่นคงในอาชีพ

เรื่องที่ 1 การกำหนดคุณภาพผลผลิตหรือการบริการ

การพัฒนาการผลิตหรือการบริการ เกิดจากการกำหนดคุณภาพผลผลิตหรือการบริการ วิเคราะห์ทุนปัจจัย กำหนดเป้าหมายและการกำหนดแผนกิจกรรมเป็นการพัฒนาระบบการผลิตหรือการบริการ

1.1 การกำหนดคุณภาพผลผลิต

ความหมายของคุณภาพ ถูกกำหนดขึ้นตามการใช้งานหรือตามความคาดหวังของผู้กำหนด แบ่งเป็น 2 ลักษณะ ดังนี้

คุณภาพตามหน้าที่ หมายถึง ประสิทธิภาพการทำงาน ความเหมาะสมในการใช้งาน ความทนทาน

คุณภาพตามลักษณะภายนอก หมายถึง รูปร่างสวยงาม สีสัมผัสใส เรียบร้อย เหมาะกับการใช้งาน โครงสร้างแข็งแรง

1.2 ขั้นตอนการกำหนดคุณภาพ

การกำหนดคุณภาพสินค้าและบริการ มีขั้นตอนดำเนินการ 3 ขั้นตอน ดังนี้

1) การศึกษาความต้องการของผู้ใช้สินค้าและบริการอย่างกว้างขวางและครอบคลุมผู้ซื้อหรือผู้ใช้บริการที่มีความหลากหลาย

2) การออกแบบหรือการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับความต้องการที่ศึกษามา

3) จัดระบบการผลิตและควบคุมระบบการผลิตให้ได้ผลผลิตที่มีคุณภาพ

1.3 การกำหนดคุณภาพการบริการ

การบริการ หมายถึง การให้ความช่วยเหลือหรือการดำเนินการเพื่อประโยชน์ของผู้อื่น การบริการที่ดี ผู้รับบริการจะได้รับความประทับใจและชื่นชมองค์กร

คุณภาพของการบริการ มีปัจจัยที่บ่งชี้คุณภาพของการบริการ ดังนี้

1) สามารถจับต้องได้ ควรสร้างหลักฐานให้เห็นชัดเจนว่า บริการนั้นมีคุณภาพ เช่น อาคารสถานที่ วัสดุอุปกรณ์ เครื่องอำนวยความสะดวก และบุคลากร

- 2) น่าเชื่อถือ ซึ่งเป็นความถูกต้องในการคิดค่าบริการ เพื่อให้ลูกค้าเกิดความเชื่อถือ
- 3) มีความรู้ ผู้ให้บริการที่มีคุณภาพต้องเป็นผู้มีความรู้ในเรื่องนั้น เพื่อความมั่นใจของลูกค้า
- 4) มีความรับผิดชอบ ผู้ให้บริการจะต้องรับผิดชอบต่องานและคำสัญญาที่ให้ไว้กับลูกค้า
- 5) มีจิตใจงาม ผู้ให้บริการจะต้องมีความกระตือรือร้นและเต็มใจช่วยเหลือโดยไม่รังเกียจ

เรื่องที่ 2 การวิเคราะห์ทุนปัจจัยการผลิตหรือการบริการ

การวิเคราะห์ทุน เป็นปัจจัยการผลิตที่มีความจำเป็นต่อการพัฒนาอาชีพ ที่จะส่งผลต่อความมั่นคงของอาชีพ ถ้ารู้จักใช้ทุนอย่างเหมาะสม

ทุน หมายถึง เงินลงทุนในการดำเนินงานธุรกิจ ผลิต หรือบริการ ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการประกอบอาชีพ

ปัจจัยการผลิตหรือการบริการ หมายถึง ทุกสิ่งทุกอย่างที่ต้องนำมาใช้ในกระบวนการผลิตหรือการบริการแต่ละชนิด จะมีความต้องการใช้ปัจจัยการผลิตที่แตกต่างกัน นักเศรษฐศาสตร์ได้จัดกลุ่มปัจจัยการผลิตหลัก ๆ ไว้ 4 ประเภท คือ ที่ดิน แรงงาน ทุน และการประกอบการ

ต้นทุนการผลิต หมายถึง ทุนในการดำเนินกิจการ แบ่งได้ 2 ประเภท ดังนี้

1) **ทุนคงที่** คือ การจัดหาทุน เพื่อใช้ในการจัดหาสินทรัพย์ถาวร ซึ่งมี 2 ลักษณะ ได้แก่

(1) ทุนคงที่ที่เป็นเงินสด ได้แก่ เงินที่ต้องจ่ายเป็นค่าดอกเบี้ยเงินกู้ เพื่อนำมาใช้ในการดำเนินธุรกิจ

(2) ทุนคงที่ที่ไม่เป็นเงินสด ได้แก่ พื้นที่ อาคารสถานที่ โรงเรือน ค่าเสื่อมเครื่องจักร

2) **ทุนหมุนเวียน** คือ การที่ผู้ประกอบการจัดหาทุน เพื่อใช้ในการดำเนินการจัดหาสินทรัพย์หมุนเวียน ซึ่งมี 2 ลักษณะ ได้แก่

(1) ทุนหมุนเวียนที่เป็นเงินสด ได้แก่ ค่าวัสดุอุปกรณ์ในการประกอบอาชีพ ทั้งในกลุ่มผลิตผลและกลุ่มบริการ ค่าจ้างแรงงานในการผลิตหรือบริการ ค่าเช่าที่ดิน/สถานที่ในการประกอบธุรกิจ หรือค่าใช้จ่ายอื่น ๆ

(2) ทุนหมุนเวียนที่ไม่เป็นเงินสด ได้แก่ ค่าใช้จ่ายในครัวเรือน ค่าเสียโอกาส ในที่ดิน

ในการดำเนินงานธุรกิจหรือการประกอบกิจการอาชีพ การบริหารเงินทุน หรือด้านการเงินจึงเป็นสิ่งสำคัญที่ผู้ประกอบการต้องให้ความสำคัญอย่างมากเพราะมีผลต่อความมั่นคงของอาชีพว่าจะก้าวหน้าหรือล้มเหลว ดังนั้น การใช้ทุนแต่ละชนิดต้องผ่านการวิเคราะห์ว่า ต้องใช้ชนิดใด คุณภาพอย่างไร หรือปริมาณเท่าไรจึงจะเหมาะสมกับอาชีพ

เรื่องที่ 3 การกำหนดเป้าหมายการผลิตหรือการบริการ

เป้าหมายการผลิตหรือการบริการ คือ สิ่งที่ผู้ประกอบการอาชีพต้องการมุ่งไปให้ถึง เกิดผลตามที่ต้องการ ด้วยวิธีการต่าง ๆ ซึ่งเป็นตัวบ่งชี้ปริมาณที่จะต้องผลิตหรือบริการ

ปัจจัยที่ส่งผลให้ประสบผลสำเร็จในการผลิตหรือการบริการ ดังนี้

- 1) การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้ชัดเจน
- 2) เสริมสร้างส่วนประสมทางการตลาดได้อย่างลงตัว
- 3) การคำนึงถึงสภาวะแวดล้อมที่ควบคุมไม่ได้
- 4) สามารถตอบคำถามต่อไปนี้ได้ทุกข้อ

(1) ในส่วนของลูกค้า สามารถตอบได้ว่า ใครคือกลุ่มลูกค้าเป้าหมายสำหรับผลผลิตที่ผลิตขึ้นหรือการบริการ ลูกค้าเป้าหมายดังกล่าวอยู่ ณ ที่ใด ปัจจุบันซื้อผลผลิตหรือการบริการจากที่ใด ซื้อบ่อยแค่ไหน อะไรเป็นสิ่งที่จูงใจให้ลูกค้าตัดสินใจใช้บริการ ทำไมลูกค้าถึงใช้ผลผลิตหรือบริการของเรา ลูกค้าเหล่านั้นชอบหรือไม่ชอบผลผลิตหรือบริการอะไรที่เรา มีอยู่บ้าง

(2) ในส่วนของผลผลิตหรือการบริการ สามารถตอบได้ว่า ลูกค้าต้องการผลผลิตหรือบริการอะไร ลูกค้าอยากจะให้มีผลผลิตหรือบริการเวลาใด เฉพาะการบริการ ควรตั้งชื่อว่าอะไร เพื่อเป็นสิ่งดึงดูดใจได้มากที่สุด

นอกจากนี้ ผู้ประกอบการต้องคำนึงและพิจารณาถึงความเป็นไปได้ และองค์ประกอบสำคัญด้านอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องด้วย ได้แก่ แรงงาน เงินทุน เครื่องมือ/อุปกรณ์ วัตถุดิบ และสถานที่ เป็นต้น

เรื่องที่ 4 การกำหนดแผนกิจกรรมการผลิตหรือการบริการ

การกำหนดแผนกิจกรรมการผลิตหรือการบริการเพื่อการพัฒนาอาชีพ เป็นการกำหนดกิจกรรมที่เกี่ยวกับการขยายอาชีพ เช่น ต้องการเปิดร้านขายข้าวแกงสาขาที่ 2 แผนกิจกรรมการบริการ ควรเริ่มตั้งแต่ จัดหาทำเลที่ตั้งร้านที่ 2 ➤ จัดเตรียมวัสดุอุปกรณ์ ➤ ศึกษาเกี่ยวกับเมนูอาหารใหม่ ๆ ➤ เปิดร้านอาหาร ➤ จัดบริการลูกค้า

สิ่งสำคัญสำหรับการขยายอาชีพ คือ การตัดสินใจ ซึ่งมีแนวทาง ดังนี้

- 1) ตรวจสอบความพร้อมของตนเองในสภาพปัจจุบันเกี่ยวกับ เงินทุน แรงงาน เครื่องมือ/อุปกรณ์ วัตถุดิบ และสถานที่ รวมถึงผลผลิตหรือบริการว่ามีส่วนใดไม่สมบูรณ์
- 2) สสำรวจสภาพแวดล้อม ตรวจสอบข้อมูลภายนอกเกี่ยวกับคู่แข่งการประกอบอาชีพเดียวกันในชุมชน และความต้องการของลูกค้าในท้องถิ่น
- 3) การกำหนดทางเลือก เพื่อให้แผนชัดเจนและมีทางเลือกได้หลายทางสู่การปฏิบัติ
- 4) การประเมินทางเลือก เพื่อให้ได้ทางเลือกสู่การปฏิบัติที่เหมาะสมที่สุด
- 5) การตัดสินใจ สามารถใช้หลัก 4 ประการ ในการตัดสินใจ คือ ประสพการณ์ การทดลอง การวิจัยหรือการวิเคราะห์ และการตัดสินใจเลือก
- 6) กำหนดวัตถุประสงค์ เป็นการกำหนดเป้าหมายว่าต้องการให้เกิดอะไร
- 7) พยากรณ์สภาพการณ์ในอนาคต เป็นการคิดผลบรรลุล่วงหน้าว่า หากทำตามแผนแล้ว ธุรกิจที่ดำเนินงานจะเกิดอะไรขึ้น
- 8) กำหนดรายละเอียดขั้นตอนการปฏิบัติว่าจะทำอย่างไร เมื่อไร เพื่อให้เกิดผลตามวัตถุประสงค์ ที่กำหนดไว้
- 9) ประเมินแนวทางการปฏิบัติ เพื่อตรวจสอบความสมบูรณ์ของแผนกิจกรรมการผลิตหรือการบริการว่าสอดคล้องกันหรือไม่ สามารถปฏิบัติได้ตามขั้นตอน วิธีการที่กำหนดไว้หรือไม่ หากพบว่ายังไม่สอดคล้อง หรือมีขั้นตอนวิธีการใดที่ไม่มั่นใจ ให้ดำเนินการปรับปรุงใหม่ให้สอดคล้อง เหมาะสม

10) ทบทวนและปรับแผน เมื่อสถานการณ์เปลี่ยนแปลง ผลลัพธ์ไม่เป็นไปตามแผน ที่กำหนดเป็นการพัฒนาแผนกิจกรรมการผลิตหรือการบริการในระหว่างการปฏิบัติตามแผน เมื่อมีสถานการณ์เปลี่ยนแปลงไป หรือมีข้อมูลใหม่ที่สำคัญ

เรื่องที่ 5 การพัฒนาระบบการผลิตหรือการบริการ

การดำเนินธุรกิจให้มีความก้าวหน้าและมั่นคง ผู้ประกอบการธุรกิจต้องคำนึงถึงการพัฒนาระบบการผลิตหรือการบริการอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงตามความนิยมของลูกค้า จึงควรมีการพัฒนาระบบการผลิตหรือการบริการอย่างต่อเนื่อง

การพัฒนาระบบการผลิตหรือการบริการในภาพรวม สามารถดำเนินการได้ ดังนี้

- 1) ลักษณะการผลิตและการให้บริการ ที่ผู้ใช้บริการสามารถสัมผัสจับต้องได้
- 2) ความไว้วางใจ ที่ผู้ใช้บริการทำตามคำมั่นสัญญาที่ให้ไว้โดยตรงไปตรงมาและถูกต้อง
- 3) ความกระตือรือร้น ที่จะช่วยเหลือและพร้อมที่จะให้บริการผู้ใช้บริการอย่างทันท่วงที
- 4) ความเชี่ยวชาญ ที่ใช้ความรู้ความสามารถปฏิบัติงานที่รับผิดชอบอย่างมีประสิทธิภาพ
- 5) อัจฉาศัยที่นอบน้อม ที่มีความเป็นมิตร สุภาพ เป็นกันเอง
- 6) ความเป็นมิตรของผู้ปฏิบัติงานผลิตและบริการ ที่ให้เกียรติผู้อื่น จริงใจ และมีน้ำใจ
- 7) ความน่าเชื่อถือ ที่สามารถสร้างความเชื่อมั่น ด้วยความซื่อสัตย์ของผู้ประกอบการธุรกิจ
- 8) ความปลอดภัย ที่ปราศจากอันตราย ความเสี่ยงภัยและปัญหาต่าง ๆ
- 9) การเข้าถึงบริการ ที่ติดต่อเพื่อการซื้อผลิตภัณฑ์หรือบริการด้วยความสะดวกไม่ยุ่งยาก
- 10) การติดต่อสื่อสาร ที่สร้างความสัมพันธ์ สื่อความหมายชัดเจน และเข้าใจง่าย
- 11) ความเข้าใจลูกค้า ที่ตรงกับความต้องการของผู้ใช้บริการและตอบสนอง

โดยทันที

คุณภาพของการผลิตหรือการบริการ เป็นสิ่งสำคัญที่ผู้ประกอบการธุรกิจต้องรักษา ระดับคุณภาพและพัฒนาระดับคุณภาพการผลิต หรือการบริการให้เหนือกว่าคู่แข่งชั้น โดย เสนอคุณภาพการผลิตหรือการให้บริการตามลูกค้าคาดหวัง หรือเกินกว่าสิ่งที่ลูกค้าคาดหวังไว้เสมอ

แบบฝึกหัด

จงเลือกคำตอบที่ถูกต้องที่สุดในแต่ละข้อ จากคำถามต่อไปนี้

1. สมพงษ์จะดำเนินการตามข้อใดเพื่อให้การบริการมีคุณภาพ
 - ก. มีสินค้า มีผู้ซื้อ มีผู้ขาย
 - ข. มีแผนงาน มีราคา มีประโยชน์
 - ค. มีความรู้ น่าเชื่อถือ มีความรับผิดชอบ
 - ง. มีประโยชน์ มีเวลา มีเหตุผล มีคุณภาพ
2. ข้อใดเป็นปัจจัยสำคัญในการดำเนินงานธุรกิจ
 - ก. สินค้า
 - ข. ผู้บริโภค
 - ค. การตลาด
 - ง. เงินลงทุน
3. ในการประกอบอาชีพให้มีประสิทธิภาพและเจริญเติบโตควรมีต้นทุนการผลิตในข้อใด
 - ก. ทุนหมุนเวียน
 - ข. ความรู้ ความเชี่ยวชาญ
 - ค. กระบวนการผลิตที่ทันสมัย
 - ง. ผู้ร่วมลงทุนประกอบกิจการ

4. การสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า ผู้ประกอบธุรกิจต้องคำนึงถึงปัจจัยเรื่องใด
 - ก. การพัฒนาสินค้าให้ทันสมัย
 - ข. สินค้ามีราคาถูกมากเป็นพิเศษ
 - ค. สินค้าตรงตามความต้องการของลูกค้า
 - ง. จำกัดจำนวนของสินค้าที่จะขายให้ลูกค้า
5. นักเศรษฐศาสตร์กำหนดกลุ่มปัจจัยการผลิตหลัก คือข้อใด
 - ก. ที่ดิน ทุน การผลิต การบริการ
 - ข. ที่ดิน แรงงาน แผนงาน การผลิต
 - ค. ที่ดิน แรงงาน การขาย การตลาด
 - ง. ที่ดิน แรงงาน ทุน การประกอบการ
6. ข้อใดเป็นปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับลูกค้าที่ส่งผลให้ประสบผลสำเร็จในการผลิตหรือการบริการ
 - ก. สิ่งจูงใจให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อ
 - ข. การเลือกวิธีการส่งสินค้าให้ลูกค้า
 - ค. การสำรวจความต้องการของลูกค้า
 - ง. กำหนดสินค้าตามความพึงพอใจของลูกค้า
7. การกำหนดกิจกรรมที่เกี่ยวกับการขยายอาชีพ สิ่งสำคัญสำหรับการขยายอาชีพคือข้อใด
 - ก. การตัดสินใจ
 - ข. ความไว้วางใจ
 - ค. ความเชี่ยวชาญ
 - ง. ความกระตือรือร้น
8. ข้อใดเป็นการดำเนินการพัฒนาระบบการผลิตหรือการบริการอย่างต่อเนื่อง
 - ก. มีจิตใจงาม
 - ข. ความเข้าใจลูกค้า
 - ค. มีความรับผิดชอบ
 - ง. สามารถจับต้องได้

9. ข้อใดไม่ใช่หลักการตัดสินใจ

- ก. การวิจัย
- ข. การทดลอง
- ค. ประสพการณ์
- ง. การตรวจสอบความต้องการ

10. การดำเนินการในข้อใด ถือเป็นการพัฒนากระบวนการผลิตหรือการบริการ

- ก. ให้เกียรติผู้อื่น จริงใจ มีน้ำใจ
- ข. ใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยในการผลิต
- ค. การวิเคราะห์ข้อมูลการตลาดอย่างสม่ำเสมอ
- ง. ใช้ระบบการทำงานที่สามารถตรวจสอบได้ตลอดเวลา

บทที่ 4

การพัฒนาธุรกิจเชิงรุกเพื่อความมั่นคงในอาชีพ

เรื่องที่ 1 ความจำเป็นและคุณค่าของธุรกิจเชิงรุก

ธุรกิจเชิงรุก หมายถึง การบริหารจัดการธุรกิจแบบมีแบบแผนเป็นระบบการพัฒนางานที่ดี อำนวยประโยชน์ให้กับผู้ประกอบการ สามารถวางแผนติดตามและควบคุมให้การดำเนินงานในทุกด้านได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ความจำเป็นและคุณค่าของธุรกิจเชิงรุก ธุรกิจเชิงรุกเป็นความพยายามที่จะหาวิธีการให้ได้เปรียบทางการแข่งขันทางธุรกิจ เป็นการพัฒนาสินค้าให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค สินค้าได้รับการพัฒนาอย่างต่อเนื่องตลอดเวลา ผู้บริโภคมีโอกาสเลือกซื้อสินค้าได้อย่างหลากหลาย เป้าหมายที่สำคัญที่สุดของธุรกิจเชิงรุกคือ การช่วงชิงส่วนแบ่งการตลาดจากคู่แข่งมาเป็นของตนให้ได้มากที่สุด

เรื่องที่ 2 การแทรกความนิยมเข้าสู่ความต้องการของผู้บริโภค

ความต้องการของผู้บริโภค หมายถึง ความอยากได้ในสินค้าและบริการซึ่งทำให้เกิดความพอใจเมื่อความต้องการและความอยากได้รับการตอบสนองทั้งจากประโยชน์ใช้สอยในตัวสินค้าและบริการ และอรรถประโยชน์จากการบริโภคสินค้านั้น ความต้องการของผู้บริโภคแบ่งออกได้ 2 ประเภทใหญ่ ๆ คือ

1. ความต้องการทางด้านร่างกาย คือ ความหิว การนอน การพักผ่อน ความอบอุ่น
2. ความต้องการด้านอารมณ์หรือจิตวิทยา คือ ความปลอดภัย ความรัก

การยอมรับ ความพอใจ ความงาม

ดังนั้น นักการตลาดต้องเข้าใจความต้องการของผู้บริโภคในทุก ๆ ด้าน เพื่อการผลิตสินค้าและบริการให้ตรงตามความต้องการให้มากที่สุด

ความนิยม เป็นสิ่งสำคัญที่นักการตลาดต้องให้ความสำคัญเป็นอย่างยิ่งในการผลิตสินค้าและบริการให้ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในด้านความนิยม เนื่องจากความนิยมเป็นสิ่งที่เปลี่ยนแปลงไปได้ตลอดเวลา

การแทรกความนิยมในตัวสินค้าให้กับผู้บริโภค สามารถดำเนินการได้ในหลากหลายวิธีการ เช่น

1. การโฆษณา เป็นช่องทางให้ผู้บริโภคได้รับรู้ในตัวสินค้า ในด้านภาพลักษณ์ได้มากที่สุด โดยการประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางต่าง ๆ เช่น หนังสือพิมพ์รายวัน แผ่นพับ ใบปลิว เสียงตามสาย รายการวิทยุ รายการโทรทัศน์ และการเสนอสินค้าผ่านทางอินเทอร์เน็ต
2. การจัดแสดงสินค้า เป็นช่องทางให้ผู้บริโภคได้ทดลองใช้ เข้าถึงและรับรู้ถึงรายละเอียดของสินค้า ได้มากที่สุดก่อนการตัดสินใจเลือกซื้อ

เรื่องที่ 3 การสร้างรูปลักษณ์คุณภาพสินค้าใหม่

รูปลักษณ์คุณภาพสินค้าใหม่ จะมีการสร้างขึ้นอันเนื่องมาจากการวางแผนกลยุทธ์ในขั้นตอนการเจริญเติบโตของตลาด ดังนี้

1. การเพิ่มรูปลักษณ์ใหม่ของสินค้า เนื่องจากลูกค้ามีจำนวนเพิ่มมากขึ้น มีความต้องการที่หลากหลายมากขึ้น ดังนั้นผู้ขายจึงจำเป็นต้องมีสินค้าที่หลากหลายเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า
2. การขยายช่องทางการจำหน่าย จำนวนลูกค้าที่เพิ่มขึ้นมาจากหลายพื้นที่ ดังนั้นผู้ผลิตจะต้องขยายช่องทางการจำหน่ายให้กว้างขวางขึ้นเพื่อให้ลูกค้าเกิดความสะดวกในการจับจ่ายใช้สอย เช่น การขยายสาขาของกิจการ การจำหน่ายสินค้าทางอินเทอร์เน็ต การมีตัวแทนการจำหน่าย
3. การส่งเสริมการตลาดให้เกิดความชอบในตราหรือยี่ห้อสินค้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งวัตถุประสงค์ของการโฆษณาต้องเปลี่ยนจากการสร้างการรับรู้ มาเป็นการสร้างคุณภาพในตัวสินค้าแทน เพื่อให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อสินค้าของเราแทนสินค้าของคู่แข่ง

การแสวงหาข้อมูลเกี่ยวกับการผลิตสินค้าใหม่

1. ลูกค้า เป็นแหล่งข้อมูลที่สำคัญที่สุด ความต้องการของลูกค้า ข้อเสนอแนะ คำติชม จะถูกแปรมาเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่
2. ช่องทางการจำหน่ายหรือร้านค้าต่าง ๆ โดยปกติลูกค้าจะระบายความรู้สึกปัญหาต่าง ๆ เกี่ยวกับการใช้ผลิตภัณฑ์ให้กับร้านจำหน่ายสินค้า ดังนั้น ร้านค้าหรือตัวแทนจำหน่าย จึงเป็นแหล่งสะสมข้อมูลจากลูกค้าได้เป็นอย่างดี

3. คู่แข่งขัน เมื่อคู่แข่งนำสินค้าตัวใหม่ออกสู่ตลาด แต่เป็นสินค้าที่มีข้อบกพร่อง ไม่ประสบความสำเร็จ ผู้ผลิตสามารถนำข้อมูลมาพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ของตนได้

4. แหล่งความคิดภายในกิจกรรม ได้จากความคิดเห็นของพนักงานเจ้าหน้าที่ระดับต่างๆ นำมาดัดแปลง คิดค้นผลิตภัณฑ์ตัวใหม่

5. งานวิจัย บทความ ของนักวิชาการ สถาบันการศึกษาต่าง ๆ สามารถนำมาเป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจผลิตสินค้าตัวใหม่ หรือพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ได้

เรื่องที่ 4 การพัฒนาอาชีพให้มีความมั่นคง

การพัฒนาอาชีพเข้าสู่ความมั่นคง ผู้ที่ประสบความสำเร็จจะมีลักษณะการทำงาน ที่ขึ้นอยู่กับองค์ประกอบอย่างน้อย 3 ประการ ดังนี้

1. การลดความเสี่ยงในผลผลิต
2. ความมุ่งมั่นพัฒนาอาชีพ
3. การยึดหลักคุณธรรม

การลดความเสี่ยงในผลผลิต

ปัจจัยสำคัญที่จะทำให้อัตราการเสี่ยงของผลผลิตลดลง ดังนี้

1. การสร้างความหลากหลาย เป็นการสร้างกิจกรรมอาชีพให้ได้ผลผลิต ที่หลากหลายรองรับการเสี่ยงด้วยการแข่งขันและราคาของตลาด

2. การเพิ่มผลผลิต เป็นการควบคุมดูแลบำรุงรักษาให้ผลผลิตเพิ่มมากขึ้น

3. การหมุนเวียนเปลี่ยนรูป เป็นกิจกรรมการหมุนเวียนเปลี่ยนผลิตภัณฑ์ใหม่เข้าสู่ ตลาด

4. การจัดการรายได้ จากการซื้อขายผลผลิต ผลิตภัณฑ์แปรรูป ใช้ในการเก็บออม การวางแผนการลงทุน ดำเนินอาชีพต่อไป

ผู้ที่ประสบผลสำเร็จในอาชีพจะมุ่งมั่นจัดการปัจจัยทั้ง 4 ประการให้มีประสิทธิภาพ สูงขึ้น

ความมุ่งมั่นในการพัฒนาอาชีพ มีลักษณะความสำคัญ ดังนี้

1. คุณภาพผลผลิต เป็นเรื่องที่เราจะต้องให้คุณภาพตรงความต้องการของลูกค้าให้มากที่สุด เพื่อให้ลูกค้า มั่นใจได้ว่าจะได้รับสินค้าและบริการที่ดีเป็นไปตามความคาดหวัง
2. ลดต้นทุนการผลิต คือ การลดค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็นในการผลิตลง การกำหนดราคาผลผลิตที่จะต้องเป็นราคาที่ลูกค้าสามารถซื้อผลผลิตของเราได้ การลดต้นทุนจึงเป็นเรื่องสำคัญที่เราจะต้องศึกษาเรียนรู้หาวิธีการที่เหมาะสม ไม่ใช่ลดต้นทุนกับค่าแรงงานแต่เป็นการบริหารจัดการให้ลดความเสียหายในปัจจัยการผลิต และการจัดการให้ได้ผลผลิตสูง
3. การส่งมอบผลผลิตผลให้ลูกค้า ต้องเป็นไปตามข้อตกลงทั้งเวลานัดหมายและจำนวนผลผลิต ตัวอย่างเช่น อาชีพตัดเย็บเสื้อผ้า ส่วนใหญ่มักจะผิदनัดทำให้เสียหายกับลูกค้าที่มีกำหนดการจะใช้เสื้อผ้า จึงหัน ไปใช้บริการเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่มีความสะดวก มองเห็นสินค้าและตัดสินใจเลือกซื้อได้ทันที
4. ความปลอดภัย ทั้งผู้ผลิตและผู้บริโภคผลผลิต เช่น อาชีพเกษตรอินทรีย์ คนงานไม่มีโอกาสสัมผัสกับสารพิษ ทำให้การทำงานปลอดภัย ขณะเดียวกันผลผลิตจากเกษตรอินทรีย์ก็เป็นอาหารที่ปลอดภัย

การยึดหลักคุณธรรม

การยึดหลักคุณธรรม เป็นพฤติกรรมภายในของผู้ประกอบอาชีพ ที่สำคัญส่งผลต่อความมั่นคงของอาชีพ ดังนี้ ความซื่อสัตย์ ความซื่อสัตย์ ความอดทน คุณธรรมทั้ง 4 ประการ สามารถปรับเปลี่ยนและตกแต่งพฤติกรรมเพื่อใช้เป็นเครื่องมือสร้างความสำเร็จให้กับตนเองได้

1. ความซื่อสัตย์ มีลักษณะพฤติกรรมของการทำอะไรอย่างเอาจริงเอาจัง แข็งขันไม่เกียจคร้าน ถ้าผู้ประกอบอาชีพ เป็นอย่างนี้ เขาจะมองเห็นงานอย่างทะลุไปข้างหน้ามุ่งมั่นเอาจริงเอาจัง ยกระดับความสำเร็จไปอย่างต่อเนื่อง ความมั่นคงก็จะเกิดขึ้น
2. ความอดทน เป็นพฤติกรรมของการยับยั้ง ระมัดระวังการใช้จ่ายให้พอ สร้างความคุ้มค่าให้มีความ เสียหายน้อยที่สุด พฤติกรรมเช่นนี้เป็นเรื่องของความรอบคอบในการทำงาน
3. ความซื่อสัตย์ เป็นลักษณะการประพฤติตรงและจริงใจต่อลูกค้า ทีมงานไม่คิดทรยศ คดโกงหลอกลวง คู่ค้า ผู้ร่วมทุน เป็นพฤติกรรมที่สร้างความรักดี ความไว้วางใจต่อลูกค้า ทีมงาน หุ่นส่วน

4. ความอดทน มีลักษณะพฤติกรรมที่สามารถ อดกลั้น งดเว้น อดทนได้กับความยากลำบาก ไม่ท้อถอย ไม่ย่อถอย ไม่ย่อท้อ ไม่ย่อถอยง่าย ๆ

สรุป

ความมั่นคงในอาชีพ เป็นการจัดการทางจิตใจของผู้ประกอบการและระบบงานให้การประกอบอาชีพดำเนินไปอย่างมีความแน่นอน ทนทาน ล่มสลายได้ยาก โดยอาศัยพื้นฐานของการคิดเป็นองค์ประกอบของการพัฒนาอาชีพสู่ความมั่นคง โดยใช้หลักปรัชญา “คิดเป็น” โดยมีข้อมูลด้านต่าง ๆ ดังนี้

1. ด้านตนเอง อยู่บนฐานของคุณธรรม
2. ด้านสังคม อยู่บนฐานของการพัฒนา
3. ด้านวิชาการ อยู่บนฐานของการลดความเสี่ยงในผลผลิต

ซึ่งเป็นกระบวนการที่ต้องใช้ข้อมูล เข้ามาคิดวิเคราะห์สร้างสรรค์ และตัดสินใจอย่างเป็นระบบ จะนำอาชีพไปสู่ความมั่นคงได้

ส่วนการนำ “หลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง” มาเป็นแนวทางในการพัฒนาอาชีพ สู่ความมั่นคง ภายใต้อุดมการณ์ 3 ห่วง 2 เงื่อนไข ได้แก่ ความพอประมาณ ความมีเหตุผล และมีภูมิคุ้มกันในตัวที่ดี และเงื่อนไขของความรู้คู่คุณธรรม

แบบฝึกหัด

จงเลือกคำตอบที่ถูกต้องที่สุดในแต่ละข้อ จากคำถามต่อไปนี้

1. เป้าหมายสำคัญของธุรกิจเชิงรุกควรเป็นอย่างไร
 - ก. ร้านเจริญดี โจมตีร้านคู่แข่ง
 - ข. ร้านเจริญยิ่ง ค้นหาจุดอ่อนร้านคู่แข่ง
 - ค. ร้านเจริญทรัพย์ ประเมินจุดแข็งร้านคู่แข่ง
 - ง. ร้านเจริญจริง ซึ่งส่วนแบ่งทางการตลาดจากร้านคู่แข่งได้
2. ข้อใดต่อไปนี้อาจจัดว่าเป็นการทำธุรกิจเชิงรุก ที่ประสบความสำเร็จมากที่สุด
 - ก. ร้าน เซเว่น อีเลฟเว่น
 - ข. ห้างสรรพสินค้า บิ๊กซี
 - ค. ร้านกาแฟในปั้มน้ำมัน
 - ง. ร้านขายของโชห่วยในท้องถิ่น
3. ถ้าหากท่านเป็นผู้ผลิตแชมพูสมุนไพรยี่ห้อหนึ่ง ท่านจะมีวิธีการอย่างไร ที่จะทำให้ผู้บริโภคเข้าถึงและรับรู้รายละเอียดผลิตภัณฑ์ของท่านได้มากที่สุด
 - ก. การจัดแสดงสินค้า
 - ข. การโฆษณาทางวิทยุ
 - ค. การแจกเอกสารใบปลิว
 - ง. การโฆษณาทางโทรทัศน์
4. ข้อใดต่อไปนี ควรดำเนินการก่อนที่จะนำสินค้าใหม่เข้าสู่ตลาด
 - ก. การทดลองขายสินค้า
 - ข. การลด แลก แจก แถม
 - ค. การศึกษาความต้องการของผู้ซื้อ
 - ง. การทุ่มงบประมาณในการโฆษณา

5. ข้อใดเป็นปัจจัยสำคัญในการลดความเสี่ยงของการผลิตสินค้า
- ก. การสร้างความหลากหลายในตัวสินค้า
 - ข. การเพิ่มจำนวนสาขาในการจำหน่ายสินค้า
 - ค. การเพิ่มสินค้าตามความต้องการของตลาด
 - ง. การหมุนเวียนเปลี่ยนสินค้าใหม่ ๆ เข้าสู่ตลาด
6. ข้อใดต่อไปนี่ที่แสดงให้เห็นว่าอาชีพยังขาดความมั่นคง
- ก. สินค้าได้รับความนิยมจากผู้ซื้อ
 - ข. มีสินค้าที่หลากหลายและมีคุณภาพ
 - ค. มีการผลิตสินค้าออกสู่ตลาดอย่างสม่ำเสมอ
 - ง. รายได้จากการประกอบอาชีพขึ้นอยู่กับยอดขาย
7. ลักษณะธรรมข้อใดที่จำเป็นมากที่สุดในการทำธุรกิจเกี่ยวกับการขายประกันชีวิต
- ก. ความมีวินัย
 - ข. ความประหยัด
 - ค. ความซื่อสัตย์ สุจริต
 - ง. ความกตัญญู กตเวที
8. สมมติว่าท่านมีอาชีพเกษตรกร ปลูกผักส่งขายให้กับตลาดในชุมชน ท่านจะมีหลักการอย่างไรในการพัฒนาอาชีพให้มีความมั่นคง
- ก. หลักการปลูกพืชหมุนเวียน
 - ข. หลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง
 - ค. หลักการทำการเกษตรตามทฤษฎีใหม่
 - ง. หลักการทำการเกษตรแบบผสมผสาน
9. มาลีเปิดร้านขายข้าวแกง กิจการเจริญรุ่งเรือง มาลีควรพัฒนากิจการอย่างไรจึงจะเหมาะสมที่สุด
- ก. ขายแฟรนไชส์
 - ข. รับพนักงานเพิ่ม
 - ค. ขยายร้านสาขาเพิ่มขึ้น
 - ง. เพิ่มรายการอาหารให้มากขึ้น

10. ข้อใดเป็นวิธีการที่จะพัฒนาอาชีพให้มีความมั่นคง

- ก. การเพิ่มกำลังการผลิต
- ข. การเพิ่มต้นทุนการผลิต
- ค. การควบคุมคุณภาพผลผลิต
- ง. การส่งมอบผลผลิตตามสะดวก

บทที่ 5

โครงการพัฒนาอาชีพให้มีความมั่นคง

เรื่องที่ 1 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของแผนการตลาด การผลิตหรือการบริการ

แนวคิดของการจัดทำแผนและวัตถุประสงค์ของการจัดทำแผน

ในการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของแผนการตลาด การผลิตหรือบริการ สิ่งที่คุณเรียนควรคำนึงถึงสิ่งแรกคือ ความเข้าใจในเรื่องของการจัดทำแผน หรือเรียกให้ง่ายคือ แผนปฏิบัติการ ซึ่งเป็นการแปลงความคิดว่าจะกระทำสิ่งใด มีเป้าหมายที่ตั้งไว้และมีความเป็นไปได้เพียงใด มีกระบวนการหรือขั้นตอนในการดำเนินงานให้บรรลุตามวัตถุประสงค์นั้นอย่างไร สำหรับวัตถุประสงค์ของการจัดทำแผนก็เพื่อให้เกิดความมั่นใจว่ามีแนวทางในการสร้างความสำเร็จตามที่ได้ตั้งเป้าหมายไว้ เพื่อเป็นการจัดลำดับความสำคัญ ความเร่งด่วนของการทำงานไว้ล่วงหน้า เป็นการป้องกันความขัดแย้งหรือความผิดพลาดหรือความซ้ำซ้อนงานที่อาจเกิดขึ้นเพื่อใช้ในการกำหนดว่าใครทำอะไร เมื่อไร อย่างไร ใช้งบประมาณเท่าไร ซึ่งในการจัดทำแผนหรือแผนปฏิบัติการมักใช้รูปแบบของการเขียนโครงการโดยมีหัวข้อสำคัญตามขั้นตอนและรายละเอียดที่มีการวิเคราะห์ความเกี่ยวข้องกันของการจัดทำโครงการให้สำเร็จ

เรื่องที่ 2 การเขียนโครงการพัฒนาอาชีพ

การเขียนโครงการพัฒนาอาชีพเป็นการเขียนแผนปฏิบัติการในรูปแบบโครงการพัฒนาอาชีพ บอกถึงข้อมูลที่ได้วิเคราะห์ความเป็นไปได้ของการดำเนินงานก่อนการตัดสินใจเลือกโครงการพัฒนาอาชีพที่จะทำ โดยผู้ประกอบการอาชีพหรือประกอบธุรกิจมีการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของแผนการตลาดในด้านต่าง ๆ โดยการวิเคราะห์ ส่วนที่เกี่ยวข้อง เช่น การขาย การเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ ส่วนครองตลาด ส่วนผสมการตลาด ความพึงพอใจของลูกค้า เป็นต้น ซึ่งข้อมูลดังกล่าวจะช่วยให้ผู้ประกอบการธุรกิจมีข้อมูลการเลือกและวิเคราะห์โครงการเบื้องต้น มีข้อมูลการประเมินเพื่อปรับปรุงโครงการ และทราบถึงการปรับปรุงภาพรวมของโครงการ สำหรับแบบฟอร์มการจัดทำโครงการพัฒนาอาชีพมีสาระสำคัญ 10 ขั้นตอน ตามตัวอย่างและคำอธิบาย ดังนี้

1. ชื่อโครงการ (ระบุชื่อโครงการพัฒนาอาชีพว่าต้องการทำอาชีพอะไร)
2. หลักการและเหตุผล (อธิบายถึงความสำคัญหรือเหตุผลของการทำโครงการ)
3. วัตถุประสงค์ของโครงการ (อธิบายถึงวัตถุประสงค์ว่าทำเพื่ออะไร)
4. วิธีดำเนินการและระยะเวลา (ระบุถึงวิธีการทำโครงการ/บอกถึงขั้นตอนการทำโครงการและระยะเวลาการทำโครงการตั้งแต่เริ่มต้น จนถึงสิ้นสุดโครงการ)
5. เป้าหมาย (ระบุถึงผลผลิตหรือเป้าหมายที่บอกถึงปริมาณและคุณภาพ)
6. สถานที่ (ระบุสถานที่การจัดทำโครงการพัฒนาอาชีพ)
7. งบประมาณ (ระบุงบประมาณที่จะใช้ในโครงการและระบุแหล่งที่มาของงบประมาณ)
8. การติดตามประเมินผล (อธิบายถึงการติดตามกระบวนการทำโครงการว่ามีการกำหนดการติดตามระยะใดบ้าง เช่น ก่อนดำเนินโครงการ ขณะดำเนินโครงการ และเสร็จสิ้นโครงการ)
9. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ/ผลที่คาดว่าจะได้รับ (ระบุถึงผลสำเร็จหรือสิ่งที่ได้รับจากโครงการเมื่อเสร็จสิ้นโครงการแล้วได้รับอะไร)
10. ผู้รับผิดชอบโครงการ (ระบุเจ้าของธุรกิจ/ผู้ประกอบการหรือชื่อกลุ่มที่ร่วมทำโครงการ)
11. ตัวชี้วัดความสำเร็จของโครงการ (ตัวชี้วัดที่แสดงผลงานในรูปของเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพ ที่เกิดจากวัตถุประสงค์ของโครงการ)

เรื่องที่ 3 การตรวจสอบความเป็นไปได้ของโครงการพัฒนาอาชีพ

การตรวจสอบความเป็นไปได้ของโครงการพัฒนาอาชีพ เป็นการพิจารณาว่าผู้ประกอบการอาชีพหรือผู้ประกอบการได้ผ่านการวิเคราะห์ข้อมูลและรายละเอียดต่าง ๆ ตามขั้นตอนโครงการพัฒนาอาชีพโดยมีการตรวจสอบความเป็นไปได้และเพื่อการปรับปรุงแก้ไขโครงการ ดังนั้น จำเป็นต้องเรียนรู้และอาศัยประสบการณ์ในการทำแผนงานหรือแผนธุรกิจโครงการพัฒนาอาชีพสู่ความมั่นคงโดยมีกรอบแนวคิดหรือแนวทางการดำเนินงาน ดังนี้

1. วิเคราะห์สรุปความต้องการในการพัฒนาในด้านใดของโครงการพัฒนาอาชีพ เช่น พบว่าจำเป็นต้องพัฒนาในเรื่องการจัดการจัดการรายได้ การลดต้นทุน การส่งมอบผลผลิต เป็นต้น

2. วิเคราะห์ทรัพยากรที่ต้องการใช้ในการพัฒนาโครงการพัฒนาอาชีพมีจุดประสงค์ เพื่อให้การกำหนดแผนงานที่เกี่ยวข้องกับการใช้ทรัพยากรที่มีอยู่ก็ระยะเวลาที่กำหนดให้มีความสัมพันธ์กัน

3. วิเคราะห์แผนงาน กระบวนการ และความเป็นไปได้ที่จะบรรลุผลสำเร็จ เพื่อตัดสินใจ เป็นการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ตามจุดประสงค์หรือประเด็นที่ต้องการแก้ไขปัญหา

4. วิเคราะห์ผลผลิตหรือผลที่เกิด และผลกระทบเพื่อการตัดสินใจจะทำต่อหรือยกเลิก เป็นการวิเคราะห์ผลที่เกิดหรือผลกระทบโดยมีเป้าหมายว่าผลเหล่านี้สามารถบ่งชี้ถึงความมั่นคงที่จะดำเนินโครงการพัฒนาอาชีพต่อไป หรือจะยกเลิกโครงการ

เรื่องที่ 4 การปรับปรุงโครงการพัฒนาอาชีพ

การปรับปรุงโครงการพัฒนาอาชีพเป็นกระบวนการตรวจสอบและวิเคราะห์ข้อมูลต่าง ๆ ของโครงการพัฒนาอาชีพอย่างมีระบบโดยพิจารณาจากข้อมูลและรายละเอียดของการจัดทำโครงการพัฒนาอาชีพและมีแนวทางการประเมิน 3 ด้าน ได้แก่

1. การประเมินข้อมูลนำเข้า หรือปัจจัยนำเข้า เป็นการประเมินเพื่อให้ทราบว่าโครงการที่กำหนดขึ้นมีทรัพยากรที่เหมาะสมเพียงพอเพียงใด เช่น ความพร้อมของบุคลากรงบประมาณ เครื่องมือ/อุปกรณ์ การตลาด และการบริหารจัดการ การตรวจสอบในขั้นนี้เป็นการทบทวนความเหมาะสมของทรัพยากรที่จะต้องใช้เพื่อบริหารโครงการนั่นเอง

2. การประเมินกระบวนการ เป็นการตรวจสอบวิธีการดำเนินโครงการว่ามีขั้นตอนที่จะนำไปสู่การบรรลุ วัตถุประสงค์หรือจุดมุ่งหมายที่กำหนดไว้ในโครงการ

3. การประเมินผลงาน เป็นการตรวจสอบผลลัพธ์หรือผลผลิตที่เกิดขึ้นจากการบริหารโครงการก็ระยะเวลาหรือข้อมูลนำเข้าว่ามีความคุ้มค่าหรือผลประโยชน์ที่ได้รับมาน้อยเพียงใด พิจารณาจากสัดส่วนของผลผลิตต่อค่าใช้จ่าย สัดส่วนผลผลิตต่อเวลา หรือสัดส่วนของผลผลิตต่อกำลังคน เป็นต้น

สรุป

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของแผนการตลาด การผลิตหรือบริการ เป็นการแปลงความคิดให้อยู่ในรูปแบบของการจัดทำแผนปฏิบัติการโดยมีจุดมุ่งหมายหรือวัตถุประสงค์ของการจัดทำแผนให้บรรลุผลสำเร็จตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ และนำไปสู่การเขียนโครงการพัฒนา

อาชีพซึ่งใช้รูปแบบการเขียนโครงการตามขั้นตอนและมีการตรวจสอบความเป็นไปได้ของโครงการพัฒนาอาชีพด้วยกระบวนการวิเคราะห์ปัจจัยนำเข้าเป็นเรื่องทรัพยากรในการบริหารโครงการ วิเคราะห์วิธีการและขั้นตอนที่ใช้ในการบริหารจัดการ และการวิเคราะห์ผลผลิตหรือผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นเพื่อการปรับปรุงโครงการพัฒนาอาชีพโดยใช้หลักการประเมินข้อมูลนำเข้า ประเมินกระบวนการ และประเมินผลงาน

แบบฝึกหัดที่ 1

จงเลือกคำตอบที่ถูกต้องที่สุดในแต่ละข้อ จากคำถามต่อไปนี้

1. ข้อใดไม่ใช่การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของแผนการผลิต
 - ก. การสรุปผลการปฏิบัติงาน
 - ข. การออกแบบสินค้าและบริการ
 - ค. การตัดสินใจเรื่องกำลังการผลิต
 - ง. การวางแผนอัตรากำลังพลในการผลิต
2. การวิเคราะห์การจัดทำแผนการตลาดมีความจำเป็นอย่างไร
 - ก. ช่วยให้สินค้ามีราคาสูงขึ้น
 - ข. ผู้ประกอบการเข้าถึงแหล่งเงินทุน
 - ค. ช่วยให้ผู้ประกอบการมีฐานะมั่นคง
 - ง. ช่วยให้ผู้ประกอบการผลิตสินค้าตรงกับความต้องการของผู้บริโภค
3. การจัดทำแผนงานโครงการด้านการตลาดมีความจำเป็นต่อการพัฒนาด้านอาชีพอย่างไร
 - ก. ปฏิบัติงานได้ตามจุดมุ่งหมาย
 - ข. ปฏิบัติงานได้ตามแผนที่วางไว้
 - ค. ช่วยในการประหยัดต้นทุน
 - ง. ช่วยในการพัฒนาอาชีพให้ประสบผลสำเร็จและมีประสิทธิภาพ

4. ข้อต่อไปนี้เป็นความสำคัญของโครงการพัฒนาอาชีพ ยกเว้นข้อใด
 - ก. สร้างมูลค่าเพิ่มให้กับงาน สินค้า และผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่
 - ข. เสริมสร้างรายได้ หรือผลประกอบการของธุรกิจให้สูงยิ่งขึ้น
 - ค. งบประมาณที่ใช้ในโครงการและระบุแหล่งที่มาของงบประมาณ
 - ง. เพิ่มคุณค่าให้กับตัวเองและหน่วยงานให้เป็นที่ยอมรับจากภายนอกมากยิ่งขึ้น
5. ข้อใดเป็นความหมายของแผนปฏิบัติการ
 - ก. เป็นการใช้ความคิด เพื่อคัดเลือกทางที่ดีที่สุดทางหนึ่ง กำหนดเป้าหมายและวางแผนงาน
 - ข. เป็นสิ่งที่รับประกันว่าวัตถุประสงค์ในการทำงาน มีโอกาสบรรลุเป้าหมายตามที่ได้กำหนดไว้
 - ค. เป็นเครื่องยืนยันว่าเป้าหมายที่ตั้งไว้นั้นมีความเป็นไปได้ 100 % เพราะมีแผนการขั้นตอนที่ชัดเจน
 - ง. การมองอนาคต การเล็งเห็นจุดหมายที่ต้องการ การคาดปัญหาเหล่านั้นไว้ล่วงหน้าอย่างถูกต้องตลอดจนการหาทางแก้ไขต่าง ๆ
6. ข้อใดเป็นวัตถุประสงค์การจัดทำแผนปฏิบัติการ
 - ก. เพื่อป้องกันการทำงานล่วงเวลาของบุคลากร
 - ข. เพื่อเป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจที่จะยกเลิกโครงการ
 - ค. เพื่อลดการขัดแย้งทางความคิดระหว่างผู้บริหารและผู้ร่วมลงทุน
 - ง. เพื่อให้มั่นใจว่ามีแนวทางในการสร้างความสำเร็จตามที่กำหนดไว้
7. ถ้าต้องการทราบผลของโครงการเพื่อนำไปปรับปรุงพัฒนา จะต้องกำหนดไว้ในหัวข้อใดของทุกโครงการ
 - ก. การดำเนินงาน
 - ข. ผลที่คาดว่าจะได้รับ
 - ค. การประเมินโครงการ
 - ง. ระยะเวลาการดำเนินงานโครงการ

8. จากการประเมินโครงการพบว่า โครงการ**ไม่**บรรลุวัตถุประสงค์ควรดำเนินการอย่างไร
- ก. ตั้งคณะกรรมการขึ้นเพื่อแก้ไขแผนโครงการ
 - ข. แผนโครงการเป็นที่ตายตัวไม่สามารถแก้ไขได้
 - ค. ยกเลิกขั้นตอนเดิมแล้วดำเนินการตามขั้นตอนใหม่
 - ง. เพิ่มเติมโครงสร้างเพื่อควบคุมมาตรฐานการดูแลคุณภาพได้ง่ายขึ้น
9. การปรับปรุงคุณภาพโครงการสามารถดำเนินการได้ในช่วงใด
- ก. สิ้นสุดโครงการ
 - ข. ก่อนดำเนินโครงการ
 - ค. ระหว่างการดำเนินโครงการ
 - ง. ก่อน – ระหว่าง และสิ้นสุดโครงการ
10. วิธีการในข้อใด ที่จะนำไปสู่การปรับปรุง แก้ไขโครงการพัฒนาอาชีพ
- ก. การขยายโครงการ
 - ข. การยกเลิกโครงการ
 - ค. การพัฒนาโครงการ
 - ง. การประเมินโครงการ

แบบฝึกหัดที่ 2

คำชี้แจง กิจกรรมนี้เป็นการถาม-ตอบ-เฉลยร่วมกันระหว่างผู้สอนและผู้เรียนโดยให้ผู้เรียนอธิบายให้ครบทุกข้อ

1. การวิเคราะห์สถานการณ์ ประกอบด้วยเรื่องใดบ้าง จงอธิบาย

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. การวิเคราะห์แผนการผลิต/แผนปฏิบัติการ ได้แก่เรื่องใดบ้าง จงอธิบาย

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. การวิเคราะห์แผนการตลาด ประกอบด้วยเรื่องใดบ้าง จงอธิบาย

.....

.....

.....

.....

.....

.....

4. การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของแผนงาน ได้แก่เรื่องใดบ้าง จงอธิบาย

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

5. สิ่งที่ต้องวิเคราะห์ในแผนธุรกิจ ได้แก่เรื่องใดบ้าง จงอธิบาย

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

6. องค์ประกอบของโครงการ ได้แก่อะไรบ้าง จงอธิบาย

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

7. แนวทางการตรวจสอบโครงการ ได้แก่เรื่องใดบ้าง จงอธิบาย

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

8. แผนหรือโครงการอาชีพ ประกอบด้วยอะไรบ้าง จงอธิบาย

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

9. แผนหรือโครงการที่ดี มีลักษณะอย่างไรบ้าง จงอธิบาย

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

10. แนวทางในการปรับปรุงโครงการ ประกอบด้วยเรื่องใดบ้าง จงอธิบาย

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

เฉลยแบบฝึกหัด

บทที่ 1

- | | | | | |
|------|------|------|------|-------|
| 1. ง | 2. ค | 3. ค | 4. ค | 5. ก |
| 6. ง | 7. ค | 8. ข | 9. ก | 10. ข |

บทที่ 2

แบบฝึกหัดที่ 1

- | | | | | |
|------|------|------|------|-------|
| 1. ข | 2. ก | 3. ง | 4. ค | 5. ง |
| 6. ค | 7. ค | 8. ง | 9. ง | 10. ข |

แบบฝึกหัดที่ 2

จุดแข็ง (Strengths) หมายถึง งานที่เราถนัด ทำแล้วมีความสุข งานที่โดดเด่น ชุมชนชื่นชอบ ทรัพยากรและเครื่องมือมีความพร้อม

จุดอ่อน (Weakness) หมายถึง งานที่เราไม่สบายใจที่จะทำ ต้องการรับความช่วยเหลือจากคนอื่นมีทักษะ บางอย่างที่เรายังไม่มั่นใจ และขาดทรัพยากรในการทำงานให้บรรลุเป้าหมาย

โอกาส (Opportunities) หมายถึง โอกาสที่กำลังเกิดขึ้นที่จะทำให้เราประสบความสำเร็จมีเครื่องมือใหม่ที่ได้รับการสนับสนุน มีส่วนแบ่งของตลาดที่เรามองเห็น และมีบุคลากรมีศักยภาพทำให้งานสำเร็จได้ง่ายขึ้น

อุปสรรค (Threats) หมายถึง ใครคือคู่แข่งที่ทำได้ดีกว่าเรา สภาพแวดล้อมเปลี่ยนแปลงทำให้แผนโครงการเรามีปัญหา และความขัดข้องที่จะเกิดจากเราเอง

บทที่ 3

- | | | | | |
|------|------|------|------|-------|
| 1. ค | 2. ง | 3. ก | 4. ค | 5. ง |
| 6. ก | 7. ก | 8. ข | 9. ง | 10. ก |

บทที่ 4

- | | | | | |
|------|------|------|------|-------|
| 1. ง | 2. ก | 3. ก | 4. ค | 5. ข |
| 6. ง | 7. ค | 8. ข | 9. ง | 10. ค |

บทที่ 5

- | | | | | |
|------|------|------|------|-------|
| 1. ก | 2. ง | 3. ง | 4. ค | 5. ข |
| 6. ง | 7. ข | 8. ค | 9. ง | 10. ค |

บรรณานุกรม

ปณิษฐา มีชอบธรรม และณัฐวีร์ วัฒนกรกิจเจริญ. (2558). **สาระการประกอบอาชีพ รายวิชาการพัฒนาอาชีพให้มีความเข้มแข็ง หลักสูตรการศึกษานอกระบบระดับการศึกษาขั้นพื้นฐาน พุทธศักราช 2551 (ฉบับปรับปรุง 2554)**. พิมพ์ครั้งที่ 2. ม.ป.ท. : ปิยมิตร มัลติมีเดีย.

พีระ พงษ์พิลาศ. (ม.ป.ป.). **หนังสือเรียนสาระการประกอบอาชีพ วิชาพัฒนาอาชีพให้มีความมั่นคง หลักสูตรการศึกษานอกระบบระดับการศึกษาขั้นพื้นฐาน พุทธศักราช 2551 (ฉบับปรับปรุง)**. ม.ป.ท. : เอกพิมพ์ไทย.

สำนักงานส่งเสริมการศึกษานอกระบบและการศึกษาตามอัธยาศัย. (ม.ป.ป.). **ช่องทางการประกอบอาชีพ อช11001 ระดับประถมศึกษา ฉบับปรับปรุง พ.ศ. 2554**. กรุงเทพฯ : สำนักงานส่งเสริมการศึกษานอกระบบและการศึกษาตามอัธยาศัย.

สำนักงานส่งเสริมการศึกษานอกระบบและการศึกษาตามอัธยาศัย. (ม.ป.ป.). **ผังการออกข้อสอบ สาระการประกอบอาชีพ หลักสูตรการศึกษานอกระบบระดับการศึกษาขั้นพื้นฐาน พุทธศักราช 2551**. กรุงเทพฯ : สำนักงานส่งเสริมการศึกษานอกระบบและการศึกษาตามอัธยาศัย.สำนักงานส่งเสริมการศึกษานอกระบบและการศึกษาตามอัธยาศัย. (2554). **หนังสือเรียนสาระการประกอบอาชีพ วิชาการพัฒนาอาชีพให้มีความมั่นคง (อช31003) หลักสูตรการศึกษานอกระบบระดับการศึกษาขั้นพื้นฐาน พุทธศักราช 2551 ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย**. กรุงเทพฯ : สำนักงานส่งเสริมการศึกษานอกระบบและการศึกษาตามอัธยาศัย.สำนักงานส่งเสริมการศึกษานอกระบบและการศึกษาตามอัธยาศัย. (2555). **หลักสูตรการศึกษานอกระบบระดับการศึกษาขั้นพื้นฐาน พุทธศักราช 2551 สาระการเรียนรู้ (ฉบับปรับปรุง พ.ศ. 2554)**. กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์องค์การสงเคราะห์ทหารผ่านศึก.

คณะผู้จัดทำ

ที่ปรึกษา

นายสุรพงษ์ จำจด	เลขาธิการ กศน.
นายประเสริฐ หอมดี	รองเลขาธิการ กศน.
นางตรีณัฐ สุขสุเดช	ผู้อำนวยการกลุ่มพัฒนาการศึกษาจากระบบ และการศึกษาตามอัธยาศัย
นายวรารุช พยัคฆพงษ์	ผู้อำนวยการสถาบัน กศน.ภาคตะวันออก
นางอัญชลี ธรรมะวิธีกุล	ข้าราชการบำนาญ สำนักงาน กศน.

ผู้สรุปเนื้อหาและพิมพ์ต้นฉบับ

บทที่ 1 ศักยภาพธุรกิจเพื่อความมั่นคงในอาชีพ

นางสาวพนิตตา กิจจนศิริ	ครูชำนาญการพิเศษ สถาบัน กศน.ภาคตะวันออก
------------------------	--

บทที่ 2 การจัดทำแผนการพัฒนาการตลาดเพื่อความมั่นคงในอาชีพ

นางสาวอนงค์นารถ เหลี่ยมฤดีครู	กศน.อำเภอสอยดาว สำนักงาน กศน. จังหวัดจันทบุรี
-------------------------------	--

บทที่ 3 การจัดทำแผนพัฒนาการผลิตหรือการบริการเพื่อมีความมั่นคงในอาชีพ

นางพัทธกานต์ วัฒนสหโยธิน	ครูชำนาญการ กศน.อำเภอปลวกแดง สำนักงาน กศน. จังหวัดระยอง
--------------------------	--

บทที่ 4 การพัฒนาธุรกิจเชิงรุกเพื่อความมั่นคงในอาชีพ

นางวัชรินทร์ ศรีณิบุลย์	ศึกษานิเทศก์ชำนาญการพิเศษ สำนักงาน กศน.จังหวัดฉะเชิงเทรา
-------------------------	---

บทที่ 5 โครงการพัฒนาอาชีพให้มีความมั่นคง

นางสาวพัชยา ทับทิม	ผู้อำนวยการ กศน.อำเภอท่าตะเกียบ สำนักงาน กศน.จังหวัดฉะเชิงเทรา
--------------------	---

ผู้บรรณาธิการ

นางสาวพัชยา ทับทิม

ผู้อำนวยการ กศน.อำเภอท่าตะเียบ
จังหวัดฉะเชิงเทรา

นางสาวจรัสศรี หัวใจ

ศึกษานิเทศก์ชำนาญการพิเศษ
สำนักงาน กศน.จังหวัดฉะเชิงเทรา

นางสาวสุรตนา บุรณวิทย์

ครูชำนาญการพิเศษ
สถาบัน กศน.ภาคตะวันออก

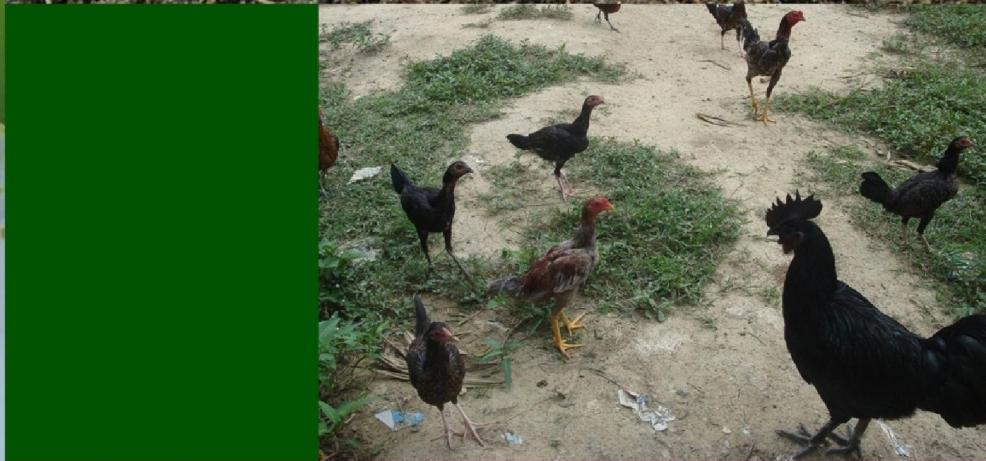
นางสาวพนิตตา กิจจนศิริ

ครูชำนาญการพิเศษ
สถาบัน กศน.ภาคตะวันออก

ผู้ออกแบบปก

นายสุภโชค ศรีรัตนศิลป์

กลุ่มพัฒนาการศึกษาจากระบบ
และการศึกษาตามอัธยาศัย



ออกแบบปก : ศุภาโชค ศรีรัตนศิลป์