



หลักสูตรการศึกษาต่อเนื่อง
การศึกษาเพื่อพัฒนาทักษะอาชีพ

ชื่อหลักสูตร การสานตะกร้าจากหวายประดิษฐ์
จำนวน ๓๑ ชั่วโมง

สำนักงานส่งเสริมการเรียนรู้ประจำจังหวัดมหาสารคาม
กระทรวงศึกษาธิการ

คำนำ

จากการมุ่งเน้นการจัดการศึกษาเพื่อพัฒนาคุณภาพชีวิตประชาชนทุกช่วงวัย "ศกร.เพื่อประชาชน" โดยการจัดการเรียนวิชาชีพระยะสั้นให้กับประชาชนที่สอดคล้องกับความต้องการของตลาดแรงงาน บริบทของพื้นที่ จัดการศึกษาเพื่อเสริมสร้างคุณภาพชีวิตให้กับประชาชนหรือกลุ่มผู้สูงอายุ และการพัฒนาทักษะชีวิตในการเตรียมความพร้อมรับมือกับการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ สังคม ธรรมชาติ สิ่งแวดล้อม และเพิ่มศักยภาพการแข่งขันยุคดิจิทัล ที่จะต้อง "จับต้องได้ส่งเสริมสนับสนุนการฝึกอาชีพเพื่อการมีงานทำ และออกใบรับรองตามความรู้ความสามารถ คือการสร้างทักษะใหม่ที่เป็นในการทำงาน ให้สอดคล้องกับความต้องการขณะนี้ คือ การพัฒนาเพื่อยกระดับทักษะเดิมให้ดีขึ้น การเข้าสู่สังคมเศรษฐกิจที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรม ประชาชนใช้เวลาว่างหลังจากฤดูเก็บเกี่ยวผลผลิตทางการเกษตร โดยการรวมกลุ่มกันประกอบอาชีพเสริม การสานตะกร้าจากหวายประดิษฐ์ เพื่อรองรับการเติบโตในอนาคตสามารถสร้างรายได้ สามารถต่อยอดผลิตภัณฑ์ และส่งเสริมการขายออนไลน์รองรับตลาดที่กว้างขึ้น ได้เป็นอย่างดี

ดังนั้น เพื่อให้การดำเนินงานสนองกับนโยบายและภารกิจเร่งด่วน ดังกล่าว ได้เห็นความสำคัญของการศึกษาเพื่อพัฒนาอาชีพระยะสั้นตามความสนใจของกลุ่มเป้าหมายประชาชนในพื้นที่ การจัดกิจกรรมการเรียนการสอนการศึกษาเพื่อพัฒนาอาชีพระยะสั้นให้กับประชาชนทั่วไปตามความสนใจ เพื่อลดรายจ่ายเพิ่มรายได้ในครัวเรือน สามารถนำความรู้ที่ได้ไปปรับใช้ในชีวิตประจำวันได้อย่างมีความสุข และเป็นการสร้างอาชีพให้เกิดความมั่นคงต่อไป

เรื่อง	สารบัญ	หน้า
ความเป็นมา		๑
จุดประสงค์การเรียนรู้		๑
เป้าหมาย		๑
ระยะเวลา		๑
เนื้อหาหลักสูตร		๒
การจัดการเรียนรู้		๒
สื่อการเรียนรู้		๒
การวัดและประเมินผล		๒
การจบหลักสูตร		๒
เอกสารหลักฐานการศึกษาที่จะได้รับหลังจากจบหลักสูตร		๒
การเทียบโอน		๒
โครงสร้างหลักสูตร		๓
แบบทดสอบก่อนเรียน		๘
ใบความรู้		๑๐
แบบประเมินผลงานผู้เรียน		๑๔
แบบทดสอบหลังเรียน		๑๕

หลักสูตร การสานตะกร้าจากหวายประดิษฐ์

จำนวน ๓๑ ชั่วโมง

กลุ่มอาชีพ ความคิดสร้างสรรค์

๑. ความเป็นมา

การจัดการศึกษาด้านอาชีพในปัจจุบัน มีความสำคัญมากเพราะจะเป็นการพัฒนาประชากรของประเทศ ให้มีความรู้ ความสามารถและทักษะในการประกอบอาชีพ เป็นการแก้ปัญหาการว่างงาน และส่งเสริมความเข้มแข็งให้เกิดขึ้นกับเศรษฐกิจชุมชน ให้ประชาชนได้มีอาชีพที่สามารถสร้างรายได้ และมีงานทำได้นั้น

งานสาน เป็นงานศิลปะอย่างหนึ่งที่จะต้องสร้างงานให้ออกมาจากจิตใจที่รักในงานสร้างสรรค์ จรรโลงเอกลักษณ์และวัฒนธรรมของท้องถิ่น ที่พัฒนารูปแบบให้ดีขึ้นและเหมาะสมกับลักษณะของงานที่ทำ นำไปประกอบ ใช้ในการดำรงชีวิต โดยไม่ทิ้งความรู้และภูมิปัญญาเดิม แสดงถึงวิถีชีวิตของคนในแต่ละท้องถิ่นได้ ดังเช่น การทำเครื่องสานจะใช้แรงงานและทำด้วยมือของตนเองเป็นส่วนใหญ่ จะต้องมีความอดทนและจิตใจที่รักในงานสาน การทำตะกร้าจากหวายเทียมเป็นงานฝีมืออีกชนิดหนึ่งที่เกิดจากการมีความคิดสร้างสรรค์ มีการออกแบบ ประยุกต์สิ่งของให้ใช้ งานคงทน สวยงาม เป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์สินค้า มักจะทำกันในเวลาว่างจากการประกอบอาชีพหลัก และยังสามารถสร้างงานเป็นอาชีพเสริมเกิดรายได้ให้กับตนเอง และครอบครัวได้อีกด้วย

๒. จุดประสงค์การเรียนรู้

๑. เพื่อให้ผู้เข้าร่วมโครงการมีความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับการสานตะกร้าจากหวายประดิษฐ์
๒. เพื่อให้ผู้เข้าร่วมโครงการนำความรู้เกี่ยวกับการสานตะกร้าจากหวายประดิษฐ์ ไปประยุกต์ใช้ในการประกอบอาชีพเพื่อสร้างรายได้ให้ยั่งยืน

๓. กลุ่มเป้าหมาย

ประชาชนทั่วไปที่มีความสนใจในการพัฒนาและต่อยอดอาชีพ

๔. ระยะเวลา

ระยะเวลาตลอดหลักสูตร จำนวน ๓๑ ชั่วโมง

๑. ภาคทฤษฎี จำนวน ๒ ชั่วโมง
๒. ภาคปฏิบัติ จำนวน ๒๙ ชั่วโมง

๕. เนื้อหาหลักสูตร

๑. ช่องทางการประกอบอาชีพการทำตะกร้าจากหวายประดิษฐ์
๒. ทักษะการทำตะกร้าจากหวายเทียม
๓. การบริหารจัดการตลาดการทำตะกร้าจากหวายประดิษฐ์

๖. การจัดการเรียนรู้

๑. ศึกษาข้อมูลจากเอกสาร / ภูมิปัญญา
๒. การบรรยาย
๓. ฝึกปฏิบัติจริง
๔. แลกเปลี่ยนเรียนรู้

๗. สื่อการเรียนรู้

๑. เอกสารประกอบการเรียนรู้
๒. ภูมิปัญญาท้องถิ่น, สื่อบุคคล, วิทยากร
๓. ใบความรู้เกี่ยวกับการสานจากหวายประดิษฐ์
๔. อุปกรณ์การเรียนรู้

๘. การวัดและประเมินผล

๑. การประเมินความรู้ภาคทฤษฎีก่อนเรียนและหลังเรียน
๒. การประเมินผลงานก่อนเรียนนจากการปฏิบัติ ได้ผลงานที่มีคุณภาพสามารถสร้างรายได้และจบ

หลักสูตร

๙. การจบหลักสูตร

๑. มีระยะเวลาเรียนและฝึกปฏิบัติตลอดหลักสูตร ไม่น้อยกว่าร้อยละ ๘๐
๒. มีผลการเรียนผ่านตลอดหลักสูตร ไม่น้อยกว่าร้อยละ ๖๐ ตามเกณฑ์ที่กำหนดดังนี้
 - ๒.๑. ภาคทฤษฎี สัดส่วนร้อยละ ๒๐
 - ๒.๒. ภาคปฏิบัติ สัดส่วนร้อยละ ๘๐

๑๐. เอกสารหลักฐานการศึกษาที่จะได้รับหลังจากจบหลักสูตร

๑. หลักฐานการเข้าเรียนตลอดหลักสูตร
๒. ทะเบียนคุณวุฒิปัตร์
๓. วุฒิปัตร์ออกโดยสถานศึกษาที่มีการจัดการเรียนรู้

๑๑. การเทียบโอน

ผู้เรียนที่จบหลักสูตรการงานตระกร้าจากหน่วยประดิษฐ์ อาจนำไปเทียบโอนผลการเรียนกับหลักสูตรการศึกษานอกระบบระดับการศึกษาขั้นพื้นฐาน พุทธศักราช ๒๕๕๑ หรืออื่นๆ ได้ตามเกณฑ์ที่สถานศึกษากำหนด

โครงสร้างหลักสูตรการสานตะกร้าจากหวายประดิษฐ์

เรื่อง	จุดประสงค์การเรียนรู้	เนื้อหา	การจัดกระบวนการเรียนรู้	สื่อการเรียนรู้	การวัดและประเมินผล	ชั่วโมง	
						ทฤษฎี	ปฏิบัติ
๑. ช่องทางการประกอบอาชีพการทำตะกร้าจากหวายประดิษฐ์	๑.๑ เพื่อให้ผู้เรียนมีความรู้ความเข้าใจ มีทักษะและความพร้อมทั้งด้านร่างกายและจิตใจ ๑.๒ เพื่อให้ผู้เรียนสามารถใช้วัสดุอุปกรณ์ในการทำตะกร้าจากหวายประดิษฐ์ ๑.๓ เพื่อให้ผู้เรียนสามารถเลือกทิศทางการประกอบอาชีพการทำตะกร้าจากหวายประดิษฐ์	๑.๑ ความสำคัญในการเลือกประกอบอาชีพ ธุรกิจการทำตะกร้าจากหวายประดิษฐ์เทียม ๑.๒ วัสดุอุปกรณ์ในการทำตะกร้าจากหวายประดิษฐ์ ๑.๓ ทิศทางในการเลือกประกอบอาชีพการทำตะกร้าจากหวายประดิษฐ์	๑.๑ วิทยากรอธิบายความสำคัญ การเลือกช่องทาง ความพร้อม และวัสดุอุปกรณ์ ในการทำตะกร้าจากหวายประดิษฐ์ ๑.๒ วิทยากรอธิบายธุรกิจในตัวผลิตภัณฑ์ที่สามารถสร้างรายได้ ๑.๓ วิทยากรอธิบายความรู้เบื้องต้นในการสาน ๑.๔ วิทยากรอธิบายช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ทางเฟสบุ๊ก ไลน์ เพจ เป็นต้น ๑.๕ ให้ผู้เรียนแนะนำประวัติอาชีพของตนเองพอสังเขป	ในกระบวนการจัดการเรียนรู้ใช้สื่อที่หลากหลาย เช่น สื่อ สีสิมพ์ สื่ออิเล็กทรอนิกส์ สถานประกอบการสื่อจริง และสื่อบุคคลในชุมชน ๑. วิทยากรภูมิปัญญาท้องถิ่น ๒. VCD/หนังสือ ๓. Internet ๔. ศึกษาดูงานจากกลุ่มอาชีพ ตัวอย่าง/แหล่งเรียน	๑. การประเมินความรู้ภาคทฤษฎีก่อนเรียนและหลังเรียน ๒. การประเมินผลงานก่อนเรียนจากการปฏิบัติ ได้ผลงานที่มีคุณภาพสามารถสร้างรายได้และจบหลักสูตร ๓. แบบประเมินผลงานผู้เรียน	๒	

๒. ทักษะการทำ ตะกร้าจากหวาย ประดิษฐ์	๒.๑ เพื่อให้ผู้เรียนสามารถ อธิบายการทำตะกร้าจาก หวายประดิษฐ์ ได้ ๒.๒ เพื่อแนะนำแนวทางให้ ผู้เรียนสามารถประกอบธุรกิจ โดยการผลิตสินค้าด้วยตนเอง ได้ ๒.๓ เพื่อให้ผู้เรียนฝึก ปฏิบัติการทำตะกร้าจาก หวายประดิษฐ์ ได้	๒.๑ วิธีการเตรียมทำ การทำตะกร้าจาก หวายเทียม ๒.๒ แนวทางการ ประกอบธุรกิจโดย การผลิตสินค้าด้วย ตนเอง ๒.๓ ฝึกการทำ ตะกร้าจากหวาย เทียม ดังนี้ ๑.ลายหลุยส์ ๒.ลายไทย และการขัดลายด้วย เส้นต่างสี	๒.๑ วิทยาการแนะนำส่วน ประกอบของการทำตะกร้าจาก หวายเทียม พร้อมทั้งแนะนำการ ประกอบธุรกิจด้วยตนเอง ๒.๒ วิทยาการสาธิตการทำตะกร้า จากหวายเทียม พร้อมทั้งให้ ผู้เรียนลงมือปฏิบัติ ๒.๓ ผู้เรียนลงมือปฏิบัติ การทำ ตะกร้าจากหวายเทียม ๑.ลายหลุยส์ ๒.ลายไทย และการขัดลายด้วยเส้นต่างสี	ในกระบวนการ จัดการเรียนรู้ใช้สื่อที่ หลากหลาย เช่น สื่อ สีพิมพ์ สื่อ อิเล็กทรอนิกส์ สถาน ประกอบการสื่อจริง และสื่อบุคคลใน ชุมชน ๑. วิทยาการภูมิ ปัญญาท้องถิ่น ๒. VCD/หนังสือ ๓. Internet ๔. ศึกษาดูงานจาก กลุ่มอาชีพตัวอย่าง/ แหล่งเรียน	๑. การประเมินความรู้ ภาคทฤษฎีก่อนเรียนและ หลังเรียน ๒. การประเมินผลงานก่อน เรียนจากการปฏิบัติ ได้ ผลงานที่มีคุณภาพสามารถ สร้างรายได้และ จบหลักสูตร ๓.แบบประเมินผลงาน ผู้เรียน		๒๗
---	---	--	--	---	--	--	----

๓. การบริหารจัดการตลาด การทำตะกร้าจากหวายประดิษฐ์	๓.๑ เพื่อให้ผู้เรียนสามารถบริหารจัดการตลาด การทำตะกร้าจากหวายประดิษฐ์ ได้ ๓.๒ เพื่อให้ผู้เรียนสามารถจัดการตลาดในการตะกร้าจากหวายประดิษฐ์ ได้	๓.๑ การบริหารจัดการ ในการทำตะกร้าจากหวายประดิษฐ์ ๓.๒ การบริหารจัดการตลาด แหล่งจำหน่าย ๓.๓ การวางแผนการคิดคำนวณราคาต้นทุน-กำไร ราคาจำหน่าย ของการทำตะกร้าจากหวายประดิษฐ์	๓.๑ วิทยาการอธิบาย สารความรู้ให้แม่นยำในการปฏิบัติ ๓.๒ วิทยาการอธิบายแหล่งจำหน่ายการตลาด ฐานข้อมูล ๓.๓ วิทยาการอธิบาย ยกตัวอย่างการคำนวณ ราคาต้นทุน-กำไร ราคาจำหน่าย ของผลิตภัณฑ์ ๓.๔ ผู้เรียนฝึกปฏิบัติการคำนวณราคาต้นทุน-กำไร ราคาจำหน่ายของผลิตภัณฑ์	ในกระบวนการจัดการเรียนรู้ใช้สื่อที่หลากหลาย เช่น สื่อ สื่อบัตร สื่อ อิเล็กทรอนิกส์ สถานประกอบการสื่อจริง และสื่อบุคคลในชุมชน ๑. วิทยาการภูมิปัญญาท้องถิ่น ๒. VCD/หนังสือ ๓. Internet ๔. ศึกษาดูงานจากกลุ่มอาชีพตัวอย่าง/แหล่งเรียน	๑. การประเมินความรู้ภาคทฤษฎีก่อนเรียนและหลังเรียน ๒. การประเมินผลงานก่อนเรียนจากการปฏิบัติ ได้ ผลงานที่มีคุณภาพสามารถสร้างรายได้และ จบหลักสูตร ๓.แบบประเมินผลงานผู้เรียน		๑
---	---	---	--	--	---	--	---

๔. การจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์สินค้า	๔.๑ เพื่อให้ผู้เรียน มีความรู้ความเข้าใจ ความหมาย ความสำคัญ ของช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้า ๔.๒ เพื่อให้ผู้เรียนสร้างกลุ่มลูกค้า รักษาลูกค้า ได้ ๔.๓ เพื่อให้ผู้เรียนเลือกช่องทางการจำหน่ายสินค้าได้อย่างเหมาะสม	๔.๑ ความหมาย ความสำคัญ ของช่องทางการจัดจำหน่าย ๔.๒ การสร้างกลุ่มลูกค้า การรักษาลูกค้า ๔.๓ ช่องทางการจำหน่ายสินค้า เช่น ตลาดนัด ตลาดชุมชน,ร้านค้าปลีก,ออนไลน์,เพจ,เฟซบุ๊ก	๔.๑ วิทยาการอธิบายความหมาย ความสำคัญ ของช่องทางการจัดจำหน่าย ๔.๒ วิทยาการอธิบาย การสร้างกลุ่มลูกค้า การรักษาลูกค้า ๔.๓ วิทยาการอธิบาย และยกตัวอย่าง ช่องทางการจำหน่ายสินค้า เช่น ตลาดนัด ตลาดชุมชน,ร้านค้าปลีก,ออนไลน์,เพจ,เฟซบุ๊ก	ในกระบวนการจัดการเรียนรู้ใช้สื่อที่หลากหลาย เช่น สื่อ สื่อมัลติมีเดีย สื่ออิเล็กทรอนิกส์ สถานประกอบการสื่อจริง และสื่อบุคคลในชุมชน ๑. วิทยาการภูมิปัญญาท้องถิ่น ๒. VCD/หนังสือ ๓. Internet ๔. ศึกษาดูงานจากกลุ่มอาชีพตัวอย่าง/แหล่งเรียน	๑. การประเมินความรู้ภาคทฤษฎีก่อนเรียนและหลังเรียน ๒. การประเมินผลงานก่อนเรียนจากการปฏิบัติ ได้ผลงานที่มีคุณภาพสามารถสร้างรายได้และจบหลักสูตร ๓.แบบประเมินผลงานผู้เรียน		๓๐ นาที
--	---	---	---	---	---	--	----------------

๕. การขายสินค้าออนไลน์และการสร้างเพจ ขายผลิตภัณฑ์สินค้า	เพื่อให้ผู้เรียนสามารถสร้างเพจ ขายผลิตภัณฑ์สินค้าของตนเอง และสามารถขายสินค้าทางออนไลน์ ได้	๕.๑ การเปิดการค้าออนไลน์บน Facebook ๕.๒ การสร้างเพจขายผลิตภัณฑ์สินค้าออนไลน์ ผ่านสมาร์ทโฟน	๕.๑ วิทยากรบรรยายให้ความรู้เกี่ยวกับดิจิทัลชุมชน การค้าออนไลน์ สร้างเพจ ขายสินค้า ๕.๒ ผู้เรียนฝึกปฏิบัติการสร้างเพจขายสินค้าออนไลน์ผ่านสมาร์ทโฟน โดยมีวิทยากรแนะนำ	ในกระบวนการจัดการเรียนรู้ใช้สื่อที่หลากหลาย เช่น สื่อ สื่อมัลติมีเดีย สื่ออิเล็กทรอนิกส์ สถานประกอบการสื่อจริง และสื่อบุคคลในชุมชน ๑. วิทยากรภูมิปัญญาท้องถิ่น ๒. VCD/หนังสือ ๓. Internet ๔. ศึกษาดูงานจากกลุ่มอาชีพตัวอย่าง/แหล่งเรียน	๑. การประเมินความรู้ภาคทฤษฎีก่อนเรียนและหลังเรียน ๒. การประเมินผลงานก่อนเรียนจากการปฏิบัติ ได้ผลงานที่มีคุณภาพสามารถสร้างรายได้และจบหลักสูตร ๓.แบบประเมินผลงานผู้เรียน		๓๐ นาที
รวมทั้งหมด						๒	๒๙

แบบทดสอบก่อนเรียน

๑. การสร้างเว็บไซต์ขายสินค้าเองเหมาะสมกับในข้อใด
 - ก. มีเงินทุนน้อย
 - ข. ธุรกิจสหกรณ์ทรัพย์
 - ค. ไม่ต้องการลงทุนโฆษณา
 - ง. ต้องการสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้า
๒. การพัฒนาผลิตภัณฑ์จะต้องทำในขั้นตอนใด
 - ก. ขึ้นถดถอย
 - ข. ขึ้นแนะนำ
 - ค. ขึ้นเจริญเติบโต
 - ง. ขึ้นเจริญเติบโตเต็มที่
๓. ประโยชน์สูงสุดของการวางแผนคือข้อใด
 - ก. ส่งเสริมแรงจูงใจ
 - ข. พัฒนาการแข่งขัน
 - ค. ผลกำไรขององค์กร
 - ง. การประหยัดงบประมาณ
๔. ประชากรส่วนใหญ่ในอาเซียนประกอบอาชีพด้านใด
 - ก. ด้านการประมง
 - ข. ด้านการเกษตร
 - ค. ด้านการค้าขาย
 - ง. ด้านอุตสาหกรรม
๕. การวางแผนพัฒนาทักษะฝีมือแรงงานเพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการใช้แรงงานในอนาคตเป็นการวางแผนประเภทใด
 - ก. แผนระยะยาว
 - ข. แผนระยะสั้น
 - ค. แผนระยะปานกลาง
 - ง. แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ
๖. ถ้าผู้ผลิตมีความเสี่ยงต่อการขาดทุน จะมีวิธีแก้ปัญหาลดความเสี่ยงได้อย่างไร
 - ก. จัดหาแหล่งเงินทุน
 - ข. ลดต้นทุนการผลิต
 - ค. มีการประกันราคาสินค้า
 - ง. ลดจำนวนการผลิตสินค้า

๗. ข้อใดเป็นเหตุผลของการจัดโปรโมชั่น สินค้า
- ก. เพื่อเพิ่มผลกำไร
 - ข. เพื่อส่งเสริมการขาย
 - ค. เพื่อคืนกำไรให้ลูกค้า
 - ง. เพื่อกระจายสินค้าให้หมดอายุ
๘. หากเราจำหน่ายสินค้าเกินราคา ส่งผลอย่างไร
- ก. ทำให้เราได้กำไรมาก
 - ข. ทำให้ลูกค้าเกิดการเปรียบเทียบ
 - ค. ส่งผลให้ลูกค้าน้อยลงเพราะเกิดการเปรียบกับร้านค้าอื่นๆ
 - ง. ไม่มีข้อถูก
๙. ข้อใดคือจรรยาบรรณของผู้ประกอบการ
- ก. กำหนดราคาสินค้าด้วยความยุติธรรม
 - ข. มีความเสมอภาคเท่าเทียมเอาใจใส่ลูกค้า
 - ค. ปฏิบัติต่อลูกค้าอย่างมีอัธยาศัยที่ดี
 - ง. ถูกทุกข้อ
๑๐. ข้อใดมีความสำคัญในการทำงานให้ประสบความสำเร็จอย่างมีคุณภาพ
- ก. การเตรียมวัสดุอุปกรณ์ให้พร้อม
 - ข. กระบวนการทำงานที่มี
 - ค. ความมีใจรักในการทำงาน
 - ง. ถูกทุกข้อ

ใบความรู้



มนุษย์ได้รู้จักวิธีการนำวัตถุดิบที่อยู่ใกล้ตัว มาดัดแปลงเป็นสิ่งของเครื่องใช้ จากขั้นตอนที่ง่ายจนวิวัฒนาการสู่ความละเอียดอ่อน ประณีตงดงามในเชิงศิลปะและประโยชน์ใช้สอย จนสนองความต้องการได้เป็นอย่างดี และสืบทอดมาจนปัจจุบัน กรรมวิธีดังกล่าว ช่วยให้มนุษย์ได้ผลิตสิ่งของเครื่องใช้ต่างๆ ไว้เป็นจำนวนมาก เราเรียกสิ่งประดิษฐ์นั้นว่า “หัตถกรรม” อันหมายถึง การสร้างสิ่งของเครื่องใช้ด้วยมือ เครื่องมือ ภูมิปัญญา เพื่อให้ได้มาซึ่งประโยชน์ใช้สอยในชีวิตประจำวัน และถ้าสิ่งประดิษฐ์นั้นมีค่ามากกว่าการใช้สอยโดยรวมความงาม เน้นให้เห็นถึงการสร้างสรรค์ ประณีตงดงามเป็นความละเอียดอ่อนในทางศิลปะ เรามักเรียกสิ่งประดิษฐ์นั้นว่า “หัตถกรรมศิลป์” เครื่องจักสานถือได้ว่าเป็นแขนงหนึ่งในงานหัตถกรรมและหัตถกรรมศิลป์ ที่ได้ทำหน้าที่รับใช้มนุษย์มานานนับพันปีเช่นเดียวกัน จนปัจจุบันเครื่องจักสานก็ยังคงทำหน้าที่ไม่น้อยกว่ายุคสมัยที่ผ่านมา พร้อมกับการพัฒนาวิธีการผลิต รูปแบบและการตลาด จนสามารถกระจายแพร่หลายอย่างทั่วถึงทั้งในและต่างประเทศ จนสามารถเป็นสินค้าออกที่เขตลาดขายได้ดีประเภทหนึ่ง เช่นการนำผักตบชวามาทำเป็นเฟอร์นิเจอร์ การนำเอาเสื่อจันทบูร มาตัดเย็บเป็นรูปทรงต่างๆ เป็นของชำร่วย จนถึงของใช้ เช่นกระเป๋าถือ และแฟ้มใส่เอกสาร รวมถึงงานที่ประณีตด้วยฝีมือ อย่างย่านลิเภา

ความหมาย

เครื่องจักสาน คือ เครื่องใช้ที่ทำด้วยไม้ไผ่หรือหวาย จากฝีมือความคิด ภูมิปัญญาของชาวบ้านมีลักษณะรูปทรงแตกต่างกันไปตามแต่ละท้องถิ่นทั้งนี้ขึ้นอยู่กับภูมิประเทศ วัสดุอุปกรณ์คตินิยม และอาชีพของคนในท้องถิ่นนั้นๆ คำว่า “จักสาน” คำว่า จัก คือ การทำให้เป็นแฉก เป็นหยักๆ ด้วยฟันเลื่อย หรืออีกวิธีการหนึ่ง การที่ชาวบ้านใช้คมมีดผ่าไม้ไผ่แล้วทำให้เป็นเส้นบางๆ วิธีการอย่างนี้ก็เรียกว่า จัก เช่นกัน ส่วนไม้ไผ่ หรือ หวาย ที่จักออกมาเป็นเส้นบางๆ นั้นเรียกว่า ตอก ถึงตอนนี้การที่ชาวบ้านนำตอกมาขัดกันจนเกิดลวดลายที่ต้องการ เราเรียกว่า สาน ต่อจากนั้นแล้วก็จะเป็นการสร้างสรรค์ให้เกิดรูปทรงต่างๆ จนท้ายที่สุดเป็นภาชนะสามารถนำไปใช้สอยได้ตามต้องการ นักโบราณคดีได้ค้นพบหลักฐานว่า เมื่อประมาณ ๔๐๐๐ ปีมาแล้ว มนุษย์ได้รู้จักวิธีการจักสานของใช้ด้วยไม้ไผ่ เป็นลักษณะลายขัดสองเส้น หลักฐานนี้ได้ค้นพบที่จังหวัดกาญจนบุรี ซึ่งถือเป็นดินแดนที่สำคัญในทางประวัติศาสตร์ของประเทศไทย หลักฐานการค้นพบเครื่องจักสานนี้ นอกจากประเทศไทยแล้ว ยังได้พบที่แอฟริกาและในทวีปเอเชียบางแห่ง บริเวณแหลมมลายู (ในยุคหิน) ได้ค้นพบหลักฐานเกี่ยวกับเครื่องจักสานที่ทำด้วยไม้กองรวมอยู่กับของใช้ของผู้ตาย จึงสันนิษฐานว่าเครื่องจักสานได้เข้าไปมีส่วนเกี่ยวกับพิธีกรรมความเชื่อบางอย่างของมนุษย์ในยุคนั้นบ้างแล้ว ต่อมาเมื่อมนุษย์ได้มีการดำเนินชีวิตด้วยการเพาะปลูกเลี้ยงสัตว์จึงเป็นที่เชื่อได้ว่ามนุษย์ได้รู้จักพัฒนาการเครื่องจักสานให้เหมาะสมกับการใช้สอยขึ้นมาเรื่อยๆ ทั้งนี้เพราะการขยายตัวออกมาดำเนินชีวิตในที่ราบลุ่ม มีแม่น้ำลำธารไหลผ่านเพียบพร้อมไป

ด้วยทรัพยากรธรรมชาติที่มีให้อย่างเหลือเฟือเพื่อสิ่งจำเป็นสำหรับมนุษย์ก็คือ การหาเครื่องมือบางชนิดไว้ใช้สอยในชีวิตประจำวันซึ่งส่วนใหญ่จะได้แก่เครื่องจักร

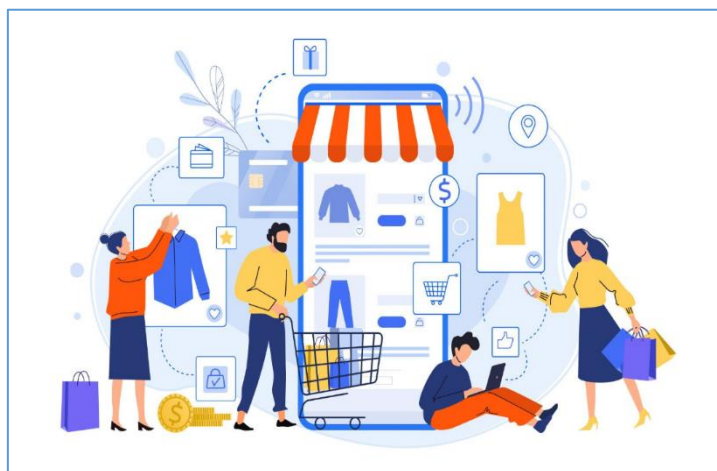
เครื่องจักรสานเป็นเครื่องมือที่มนุษย์สามารถจะนำไปใช้ในการดำเนินชีวิตประจำวันได้เป็นอย่างดี ไม่เพียงแต่ด้านประโยชน์ใช้สอยเท่านั้นที่มนุษย์พัฒนาขึ้น ความสวยงาม และ ความทนทานถาวร ก็เป็นปัจจัยที่มนุษย์ให้ความสำคัญ จากการที่มนุษย์รู้จักการใช้ยางพาราบางชนิดมาทำ หรือยา เพื่อให้เกิดรอยร้าวซึ่งทำให้มีผลสองอย่าง คือ ความคงทนถาวรและประโยชน์ใช้สอยเพิ่มเติมคือการไปใส่เท้า การใช้ภูมิปัญญาดังกล่าว มีมาแต่ครั้งสุโขทัย หรืออาจจะก่อนหน้านั้น ปัจจุบันเครื่องจักรสานได้พัฒนาการไปมาก มีการประดิษฐ์คิดค้นทำให้ได้รูปแบบต่างๆ เครื่องจักรสานเป็นสิ่งที่อยู่ควบคู่มากับสังคมสิริธรรมรับใช้ชีวิตมนุษย์ เป็นมรดกตกทอดมาจนทุกวันนี้และเชื่อว่าจะไม่สูญหายไปจากโลกนี้แน่นอน

การตลาด (อังกฤษ: marketing) คือ กระบวนการของการสื่อสารคุณค่าของผลิตภัณฑ์หรือบริการไปยังลูกค้า การตลาดอาจถูกตีความว่าเป็นศิลปะแห่งการขายสินค้าในบางครั้ง แต่การขายนั้นเป็นเพียงส่วนเล็ก ๆ ส่วนหนึ่งของการตลาด

การตลาดอาจถูกมองว่าเป็นหน้าที่ขององค์กรและกลุ่มกระบวนการเพื่อการผลิต การส่งสินค้าและการสื่อสารคุณค่าไปยังลูกค้า และการจัดการความสัมพันธ์ต่อลูกค้า ในทางที่เป็นประโยชน์แก่องค์กรและผู้ถือหุ้น การจัดการการตลาดเป็นศิลปะของการเลือกตลาดเป้าหมาย ตลอดจนการได้มาและการรักษาลูกค้า ผ่านทางการจัดหาคุณค่าของลูกค้าที่เหนือกว่า

มีมโนทัศน์ห้าอย่างหลัก ๆ ที่องค์กรสามารถเลือกเพื่อนำไปดำเนินการธุรกิจได้แก่ มโนทัศน์เน้นการผลิต เน้นผลิตภัณฑ์ เน้นการขาย เน้นการตลาด และเน้นการตลาดองค์รวม ซึ่งองค์ประกอบสี่อย่างของการตลาดองค์รวมคือ การตลาดความสัมพันธ์ การตลาดภายใน การตลาดครบวงจร และการตลาดรับผิดชอบ ต่อสังคม กลุ่มของภาระหน้าที่ที่สำคัญต่อการจัดการการตลาดที่ประสบผลสำเร็จประกอบไปด้วย การมองการตลาดเชิงลึก การติดต่อเชื่อมโยงกับลูกค้า การสร้างตราสินค้าที่มั่นคง การสร้างผลิตภัณฑ์ที่ตอบสนองลูกค้า การส่งสินค้าและการสื่อสารคุณค่า การสร้างความเจริญเติบโตในระยะยาว และการพัฒนากลยุทธ์และแผนการตลาด

การค้าออนไลน์



ขั้นตอนการเปิดร้านค้าออนไลน์สำหรับผู้เริ่มต้น

ก่อนที่จะเริ่มต้นค้าขายออนไลน์ สิ่งสำคัญก็คือการศึกษาและวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมายของเราให้ชัดเจน เพื่อที่จะทำให้เรารู้ได้ว่าใครที่จะมาเป็นลูกค้าของเรา และเราควรจะขายสินค้าแบบไหนให้แก่กลุ่มคนเหล่านี้ โดยขั้นตอนในการวิเคราะห์กลุ่มลูกค้าจะต้องเริ่มจากข้อมูลพื้นฐาน เช่น เพศ อายุ อาชีพ และที่อยู่อาศัย จากนั้นจึงทำการศึกษาข้อมูลเชิงลึก เช่น เรื่องที่สนใจ กิจกรรมที่ชอบทำ รวมไปถึงพฤติกรรมการใช้ Social Media ซึ่งข้อมูลเหล่านี้จะทำให้เรารู้จักกลุ่มเป้าหมายของเรามากขึ้น ถัดมาจึงเริ่มทำการวิเคราะห์ว่าคนเหล่านี้ต้องการอะไร

สินค้าของเราจะช่วยให้ได้อย่างไร และเพราะอะไรคนเหล่านี้จึงต้องมาซื้อสินค้าของเรา ทั้งหมดนี้นอกจากจะทำให้เราสามารถเข้าถึงลูกค้าได้ง่ายมากขึ้นแล้ว การวิเคราะห์กลุ่มลูกค้ายังทำให้เราสามารถพัฒนาสินค้าที่ตอบโจทย์ ตรงกับความต้องการ และสามารถวางแผนการขายได้อย่างแม่นยำขึ้นอีกด้วย

๑. ทำความเข้าใจสินค้าที่จะขาย

หลังจากที่เรารู้จักกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของเราแล้ว ขั้นตอนถัดมาสำหรับการเปิดร้านค้าออนไลน์ คือ การเตรียมสินค้าที่จะขาย โดยเราจะต้องตอบคำถามให้ได้ว่าสินค้าที่เราจะขายมีประโยชน์ต่อลูกค้าอย่างไร ช่วยแก้ปัญหาอะไรได้บ้าง มีจุดใดที่แตกต่างจากสินค้าของคู่แข่ง และเพราะอะไรลูกค้าถึงจะต้องเลือกซื้อสินค้าของเรา เช่น หากเราต้องการจะขายปลอกหมอน ก็ควรจะคิดว่าจุดเด่นของปลอกหมอนเราคืออะไร อาจจะเป็นเนื้อผ้าที่นุ่ม เบา สบาย ให้ความรู้สึกเย็น ชักแล้วแห้งไว เหมาะกับผู้ที่มีปัญหาภูมิแพ้ และจุดที่โดดเด่นกว่าคู่แข่งก็คือราคาที่ย่อมเยา ซึ่งหากเราสามารถตอบคำถามทั้งหมดนี้ได้ การเปิดร้านค้าให้ประสบความสำเร็จก็ดูจะเป็นเรื่องที่ไม่ไกลเกินเอื้อม

๒. เตรียม Social Media ให้พร้อม

สิ่งที่ขาดไม่ได้สำหรับการสร้างร้านค้าออนไลน์ คือ Social Media ซึ่งเป็นหัวใจสำคัญของการทำธุรกิจ เพราะ Social Media ไม่ใช่เป็นเพียงแค่ช่องทางสำหรับขายสินค้าเท่านั้น แต่ยังเป็นช่องทางที่สำคัญในการสื่อสารกับลูกค้าและเป็นช่องทางที่จะช่วยในการโปรโมตสินค้า ทำให้สินค้าของเราเข้าถึงลูกค้าจำนวนมากได้อีกด้วย เคล็ดลับในการทำ Social Media ให้สำเร็จ คือการทำความเข้าใจบทบาทของแต่ละแพลตฟอร์ม ไม่ใช่แค่การสร้าง Account ไว้ขายของเพียงอย่างเดียว เช่น Instagram เหมาะกับการลงรูปและคลิปวิดีโอสั้น ๆ ที่เน้นความสวยงาม แต่หากเป็น Facebook ก็เหมาะกับการลงรูปภาพเป็นอัลบั้มและเน้นการเล่าเรื่อง ส่วนใครที่อยากจะสื่อสารกับลูกค้าด้วย Twitter ก็ควรจะเป็นเนื้อหาที่กระชับ ไม่ยืดเยื้อ อ่านแล้วเข้าใจได้ทันที หรือเน้นการลงรีวิวดูเพื่อดึงดูดความสนใจให้อยากจะลองใช้

๓. มีช่องทางการขายที่หลากหลาย

นอกจาก Social Media แล้ว วิธีเปิดร้านค้าออนไลน์ให้ประสบความสำเร็จในยุคนี้ คือการมีช่องทางการขายที่หลากหลายเพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้า เพราะทุกวันนี้มีร้านค้าออนไลน์เกิดขึ้นมากมาย ทำให้ลูกค้ามีตัวเลือกในการซื้อสินค้าที่มากขึ้น แน่นอนว่าลูกค้าก็ย่อมเลือกซื้อจากแหล่งที่ง่ายและสะดวกที่สุด ซึ่งจากเดิมที่ซื้อขายกันบน Social Media อย่าง Facebook หรือ Instagram เพียงอย่างเดียว ปัจจุบันนี้มี Marketplace

ทั้งบนเว็บไซต์และแอปพลิเคชันซึ่งเป็นช่องทางที่รวบรวมสินค้าจากหลากหลายร้านไว้ให้ลูกค้าได้เลือกซื้ออย่างสะดวกในทีเดียว รองรับรูปแบบการชำระเงินที่หลากหลาย และยังง่ายต่อการติดตามการจัดส่งอีกด้วย

๔. ทำการตลาดออนไลน์

เมื่อเรามีกลุ่มเป้าหมายที่ชัดเจน มีสินค้าที่น่าสนใจ และมีช่องทางการขายที่พร้อม ขั้นตอนสุดท้ายในการเริ่มเปิดร้านออนไลน์ คือการทำการตลาดออนไลน์ ซึ่งเป็นสิ่งที่ขาดไม่ได้โดยเด็ดขาด เพราะถึงแม้จะมีสินค้าที่ดีขนาดไหน แต่หากขาดการโปรโมตก็ไม่อาจช่วยให้ลูกค้ามองเห็นสินค้าของเราได้ โดยในการทำตลาดออนไลน์นั้นจะต้องเริ่มตั้งแต่การถ่ายรูปสินค้าให้ดูดี ตกแต่งรูปให้สวย จัดเรียงรูปภาพบน

Social Media ให้ดูน่าสนใจ ตามมาด้วยการสร้างสรรค์คอนเทนต์ให้เหมาะกับแต่ละแพลตฟอร์ม รวมไปถึงการจัดโปรโมชั่นเพื่อดึงดูดลูกค้า และในบางครั้งก็อาจจะใช้การซื้อโฆษณาหรือที่เรียกกันว่าการยิง Ads เข้าช่วยเพื่อให้เข้าถึงลูกค้าได้มากขึ้น

แบบประเมินผลงานผู้เรียน

ชื่อ – สกุล.....

หลักสูตร..... กลุ่ม.....

คำชี้แจง : ให้วิทยากรประเมินผลงานของผู้เรียนตามหัวข้อที่กำหนดให้

ประเด็นที่ประเมิน	คะแนนประเมิน (๑๐ คะแนน)
๑. ความรู้ความเข้าใจเนื้อหาสาระ (๒๐ คะแนน)	
๑.๑ ทดสอบความรู้ความเข้าใจ	
๑.๒ สอบถามความรู้ความเข้าใจ	
๒. ทักษะการปฏิบัติ (๔๐ คะแนน)	
๒.๑ สังเกตการณ์ปฏิบัติในระหว่างการเรียนรู้การจัดกิจกรรม	
๒.๒ ประเมินโดยให้สาธิต	
๒.๓ แสดงขั้นตอนวิธีการปฏิบัติ	
๒.๔ ประเมินจากกระบวนการมีส่วนร่วม	
๓. คุณภาพผลงาน ผลการปฏิบัติ	
๓.๑ สังเกตผลงาน	
๓.๒ ตรวจสอบผลงาน	
๓.๓ มีความคิดสร้างสรรค์	
๓.๔ ผลการปฏิบัติว่าเป็นไปตามเกณฑ์ที่กำหนดหรือไม่	
รวมคะแนน (๑๐๐ คะแนน)	

หมายเหตุ การประเมินผลการจบหลักสูตรอาจดำเนินการได้ ดังนี้

- การประเมินระหว่างเรียน และเมื่อจบหลักสูตร
- ประเมินครั้งเดียวก่อนจบหลักสูตร

ทั้งนี้ เกณฑ์การจบหลักสูตร จะต้องได้คะแนนรวมไม่น้อยกว่าร้อยละ ๖๐ จึงจะผ่านเกณฑ์การประเมิน

ลงชื่อ

วิทยากร

(

)

แบบทดสอบหลังเรียน

๑. การสร้างเว็บไซต์ขายสินค้าเองเหมาะสมกับในข้อใด
 - จ. มีเงินทุนน้อย
 - ฉ. ธุรกิจสังหาริมทรัพย์
 - ช. ไม่ต้องการลงทุนโฆษณา
 - ซ. ต้องการสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้า
๓. การพัฒนาผลิตภัณฑ์จะต้องทำในขั้นตอนใด
 - ก. ขึ้นถดถอย
 - ข. ขึ้นแนะนำ
 - ค. ขึ้นเจริญเติบโต
 - ง. ขึ้นเจริญเติบโตเต็มที่
๓. ประโยชน์สูงสุดของการวางแผนคือข้อใด
 - ก. ส่งเสริมแรงจูงใจ
 - ข. พัฒนาการแข่งขัน
 - ค. ผลกำไรขององค์กร
 - ง. การประหยัดงบประมาณ
๔. ประชากรส่วนใหญ่ในอาเซียนประกอบอาชีพด้านใด
 - ก. ด้านการประมง
 - ข. ด้านการเกษตร
 - ค. ด้านการค้าขาย
 - ง. ด้านอุตสาหกรรม
๕. การวางแผนพัฒนาทักษะฝีมือแรงงานเพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการใช้แรงงานในอนาคตเป็นการวางแผนประเภทใด
 - ก. แผนระยะยาว
 - ข. แผนระยะสั้น
 - ค. แผนระยะปานกลาง
 - ง. แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ
๖. ถ้าผู้ผลิตมีความเสี่ยงต่อการขาดทุน จะมีวิธีแก้ปัญหาลดความเสี่ยงได้อย่างไร
 - ก. จัดหาแหล่งเงินทุน
 - ข. ลดต้นทุนการผลิต
 - ค. มีการประกันราคาสินค้า
 - ง. ลดจำนวนการผลิตสินค้า

๗. ข้อใดเป็นเหตุผลของการจัดโปรโมชั่น สินค้า
- ก. เพื่อเพิ่มผลกำไร
 - ข. เพื่อส่งเสริมการขาย
 - ค. เพื่อคืนกำไรให้ลูกค้า
 - ง. เพื่อกระจายสินค้าให้หมดอายุ
๘. หากเราจำหน่ายสินค้าเกินราคา ส่งผลอย่างไร
- ก. ทำให้เราได้กำไรมาก
 - ข. ทำให้ลูกค้าเกิดการเปรียบเทียบ
 - ค. ส่งผลให้ลูกค้าน้อยลงเพราะเกิดการเปรียบกับร้านค้าอื่นๆ
 - ง. ไม่มีข้อถูก
๙. ข้อใดคือจรรยาบรรณของผู้ประกอบการ
- ก. กำหนดราคาสินค้าด้วยความยุติธรรม
 - ข. มีความเสมอภาคเท่าเทียมเอาใจใส่ลูกค้า
 - ค. ปฏิบัติต่อลูกค้าอย่างมีอัธยาศัยที่ดี
 - ง. ถูกทุกข้อ
๑๐. ข้อใดมีความสำคัญในการทำงานให้ประสบความสำเร็จอย่างมีคุณภาพ
- ก. การเตรียมวัสดุอุปกรณ์ให้พร้อม
 - ข. กระบวนการทำงานที่มี
 - ค. ความมีใจรักในการทำงาน
 - ง. ถูกทุกข้อ