



แผนการจัดการเรียนรู้แบบบูรณาการที่ 12

รหัสวิชา 20001-1003 ธุรกิจและการเป็นผู้ประกอบการ

ชื่อหน่วย/เรื่อง รูปแบบแผนธุรกิจ (ต่อ)

หน่วยที่ 7

สอนครั้งที่ 12 (34-36)

จำนวน 3 ชม.

แนวคิด

แผนธุรกิจเป็นเครื่องมือของธุรกิจที่ผู้ประกอบการสามารถใช้ในการกำหนดขั้นตอน และวางแผนการดำเนินธุรกิจอย่างมีระบบ และมีประสิทธิภาพ เพื่อให้บรรลุวิสัยทัศน์ พันธกิจและเป้าหมายที่กำหนดไว้ โดยแผนธุรกิจที่ดีนั้นควรมีความถูกต้อง ชัดเจนและกระชับ ครอบคลุมเนื้อหาที่สำคัญ ง่ายต่อการเข้าใจ และต้องมีความเป็นไปได้ในการนำไปใช้ในการดำเนินธุรกิจ

ผลการเรียนรู้ที่คาดหวัง

1. จัดทำแผนการตลาด

2. มีการพัฒนาคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์ของผู้สำเร็จการศึกษา
สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา ที่ครูสามารถสังเกตได้ขณะทำการสอนในเรื่อง

- 2.1 ความมีมนุษยสัมพันธ์
- 2.2 ความมีวินัย
- 2.3 ความรับผิดชอบ
- 2.4 ความซื่อสัตย์สุจริต
- 2.5 ความเชื่อมั่นในตนเอง
- 2.6 การประหยัด
- 2.7 ความสนใจใฝ่รู้
- 2.8 การละเว้นสิ่งเสพติดและการพนัน
- 2.9 ความรักสามัคคี
- 2.10 ความกตัญญูกตเวที

สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการวางแผนเป้าหมายชีวิตด้วยวงจรควบคุมคุณภาพ ธุรกิจและการเป็นผู้ประกอบการ หลักการจัดการทางการเงิน หลักการบริหารงานคุณภาพและเพิ่มผลผลิตเบื้องต้น และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

2. จัดทำแผนธุรกิจอย่างง่าย
3. ประยุกต์ใช้หลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงในการวางแผนและดำเนินงาน
4. ประยุกต์ใช้หลักการบริหารงานคุณภาพและเพิ่มผลผลิตในการวางแผนและดำเนินงาน

สาระการเรียนรู้

1. แผนการตลาด

กิจกรรมการเรียนรู้

ขั้นนำเข้าสู่บทเรียน

1. ครูและผู้เรียนทบทวนการเขียนแผนธุรกิจในเรื่องต่อไปนี้
 - 1) ความหมายและความสำคัญของแผนธุรกิจ
 - 2) องค์ประกอบของแผนธุรกิจ
 - 3) ปกหน้า สารบัญ และคำนำ
 - 4) บทสรุปผู้บริหาร
 - 5) ประวัติกิจการ หรือภาพรวมของกิจการ
 - 6) การวิเคราะห์สถานการณ์
2. สุ่มผู้เรียนบางคน ให้ออกมาเขียนหรืออธิบายองค์ประกอบของแผนธุรกิจบางส่วน เช่น บทสรุปผู้บริหาร ประวัติกิจการ หรือภาพรวมของกิจการ และการวิเคราะห์สถานการณ์

ขั้นสอน

3. ครูอธิบายการเขียนแผนการตลาด โดยแผนการตลาด (Marketing Plan) คือ การกำหนดแนวทางและทิศทางในการดำเนินงานทางการตลาดให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์ และสัมพันธ์กับกลยุทธ์ทางการตลาดที่กำหนดไว้ โดยตรวจสอบและประเมินผลกิจกรรมทางการตลาดไว้ล่วงหน้าได้ สิ่งสำคัญที่สุดในการทำธุรกิจคือการมองด้านการตลาด ผู้ประกอบการต้องมองให้ออกว่าผู้บริโภคต้องการอะไรแล้วผลิตสินค้าหรือบริการเพื่อสนองความต้องการนั้น ถ้าอะไรที่เกิดขึ้นนั้นคือผลงานจากการทำให้ผู้บริโภคได้รับความพึงพอใจสูงสุด

4. ผู้เรียนเขียนวิสัยทัศน์ (Vision) ซึ่งหมายถึง ภาพรวมของกิจการที่ต้องการจะเป็นในอนาคต โดยมีพื้นฐานอยู่บนความเป็นจริงในปัจจุบัน โดยจะนำเสนอจุดมุ่งหมายของผู้ประกอบการเกี่ยวกับการทำธุรกิจ ซึ่งประกอบด้วยจุดมุ่งหมายที่เฉพาะเจาะจง สามารถวัดค่าได้ ดำเนินการให้บรรลุผลได้ เป็นเหตุเป็นผลและตั้งอยู่บนพื้นฐานของความเป็นจริงและมีกรอบระยะเวลาเป็นเครื่องกำหนด ดังคำสุภาษิตที่ว่า “ฝันให้ไกล แล้วไปให้ถึง”

- ตัวอย่างวิสัยทัศน์ของบริษัท ซิมไทย จำกัด: “เป็นผู้ผลิตน้ำพริกสำเร็จรูปชั้นนำในประเทศไทย”
- ตัวอย่างวิสัยทัศน์ของบริษัท สะอาดดี จำกัด: “บริษัท สะอาดดี จำกัด จะเป็นบริษัทที่ผลิตและจำหน่ายน้ำยาซักผ้า ที่คำนึงถึงมาตรฐานและไม่มียาพิษต่อสิ่งแวดล้อม โดยจะดำเนินธุรกิจด้วยความเป็นธรรม”

5. ครอบธิบายและให้ผู้เรียนเขียนพันธกิจ (Mission) หมายถึง งานที่ต้องทำเพื่อให้บรรลุวิสัยทัศน์ของกิจการ โดยจะอธิบายความเป็นไปได้ของธุรกิจ/โครงการ ซึ่งครอบคลุม 5 ประการ คือ

- 1) สินค้าและบริการของกิจการคืออะไร
- 2) ลูกค้าของกิจการเป็นใคร
- 3) คุณค่าที่กิจการมอบให้แก่ลูกค้าเป็นอย่างไร
- 4) ขณะนี้กิจการเป็นอย่างไร
- 5) ต่อกิจการควรจะเป็นอย่างไร

• ตัวอย่างพันธกิจบริษัทซีเอ็มไทย จำกัด: “ผลิตน้ำพริกสำเร็จรูป ที่มีคุณภาพและราคาที่เหมาะสมในประเทศไทย”
 • ตัวอย่างพันธกิจของบริษัทสะอาดดี จำกัด: “ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายน้ำยาซักผ้าในจังหวัดนนทบุรี โดยการสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันด้านราคาเฉลี่ยที่ต่ำกว่าคู่แข่ง และคุณภาพของผลิตภัณฑ์ได้มาตรฐาน”

6. ครอบธิบายและให้ผู้เรียนเขียนเป้าหมาย (Goal) คือ การกำหนดผลลัพธ์ที่ต้องการจากพันธกิจของกิจการ โดยเขียนเป็นข้อๆ แบ่งเป็นเป้าหมายระยะสั้น (1 ปี) ระยะปานกลาง (3-5 ปี) และระยะยาว (5 ปีขึ้นไป) ซึ่งเป้าหมายแต่ละระยะเวลาควรสอดคล้องกัน สามารถวัดผลได้และระบุเวลาที่แล้วเสร็จอย่างชัดเจน

• ตัวอย่างเป้าหมายของบริษัท ซีเอ็มไทย จำกัด : “สร้างตราสินค้าน้ำพริกปรุงสำเร็จรูปซีเอ็มไทย ให้เป็นที่รู้จักของผู้บริโภคทั่วประเทศไทย”
 • ตัวอย่างเป้าหมายของบริษัท สะอาดดี จำกัด

เป้าหมายระยะสั้น

1. เพื่อผลิตและจำหน่ายให้แก่กลุ่มผู้บริโภคในครัวเรือนและแหล่งชุมชนใกล้เคียง
2. เพื่อเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดเป็น 30%
3. เพื่อปรับปรุงผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพดีมากขึ้น

เป้าหมายระยะยาว

1. เพื่อขยายตลาดผลิตภัณฑ์ไปในจังหวัดใกล้เคียง
2. เพื่อเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดเป็น 80%
3. กระจายความเสี่ยงของธุรกิจโดยขยายธุรกิจสู่ธุรกิจผลิตน้ำยาล้างจาน

7. ผู้เรียนเขียนแผนการตลาด โดยผู้ประกอบการต้องทราบและเข้าใจเรื่องดังต่อไปนี้

- 1) เป้าหมายทางการตลาดที่ต้องการคืออะไรบ้าง
- 2) ใครคือลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย
- 3) จะนำเสนอสินค้า/บริการอะไรให้กลุ่มเป้าหมาย ในราคาเท่าใด และวิธีการใด
- 4) จะสร้างและรักษาความพึงพอใจให้กับกลุ่มเป้าหมายได้ด้วยวิธีการใดบ้าง
- 5) ถ้าสถานการณ์ไม่เป็นไปตามที่คาดหวังไว้ จะแก้ไขอย่างไร

8.ผู้เรียนวางแผนด้านการตลาด “STP&4P’s” โดยมีขั้นตอนดังนี้

- 1) การแบ่งส่วนตลาด (Segmentation)
- 2) การกำหนดลูกค้าเป้าหมายว่ากลุ่มไหนที่จะเลือก (Targeting)
- 3) การสร้างภาพพจน์ในใจของลูกค้า (Positioning)
- 4) ส่วนประสมทางการตลาด (4 P’s) ได้แก่ สินค้าหรือบริการ (Product) ราคา (Price)

ช่องทางการจำหน่าย (Place) และการส่งเสริมทางการตลาด (Promotion)

5) ส่วนประสมทางการตลาดยุคใหม่ (4 C’s) เป็นการมองด้านความต้องการของผู้บริโภค และควรนำมาใช้ในแผนปฏิบัติการทางการตลาดด้วย ดังนี้

- 5.1 Consumer Need คือ ขายสินค้าตามความต้องการของลูกค้า
- 5.2 Customer Benefits คือ ประโยชน์ที่ลูกค้าจะได้รับ
- 5.3 Convenience คือ เป็นสินค้าที่สะดวก
- 5.4 Communication คือ การรับรู้ข่าวสารสินค้า

ขั้นสรุปและการประยุกต์

9.ครูใช้คำถามหรือกำหนดปัญหาโดยให้ผู้เรียนระดมสมองช่วยกันคิดหาคำตอบแล้วอธิบายคำตอบให้เพื่อนทุกคนในกลุ่มของตนเองเข้าใจ

10.ครูใช้วิธีสุ่มผู้เรียนทุกกลุ่มตอบคำถามและอธิบายให้เพื่อนฟังทั้งชั้นเรียน

สื่อและแหล่งการเรียนรู้

- 1.หนังสือเรียน วิชาการประกอบการ ของสำนักพิมพ์เอมพันธ์
- 2.รูปภาพ
- 3.กิจกรรมการเรียนการสอน
- 4.สื่ออิเล็กทรอนิกส์ สื่อ VDO และสื่อ PowerPoint
- 5.แบบประเมินผลการเรียนรู้

หลักฐาน

- 1.บันทึกการสอน
- 2.ใบเช็ครายชื่อ
- 3.แผนจัดการเรียนรู้
- 4.การตรวจประเมินผลงาน

การวัดผลและการประเมินผล

วิธีวัดผล

1. สังเกตพฤติกรรมรายบุคคล
2. ประเมินพฤติกรรม การเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม
3. สังเกตพฤติกรรม การเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม
4. ตรวจใบงาน
5. ตรวจสอบประเมินผลการเรียนรู้
6. การสังเกตและประเมินพฤติกรรมด้านคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์

เครื่องมือวัดผล

1. แบบสังเกตพฤติกรรมรายบุคคล
2. แบบประเมินพฤติกรรม การเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม (โดยครู)
3. แบบสังเกตพฤติกรรม การเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม (โดยผู้เรียน)
4. แบบประเมินกิจกรรมใบงาน
5. แบบประเมินผลการเรียนรู้
6. แบบประเมินคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์ โดยครูและผู้เรียน

ร่วมกันประเมิน

เกณฑ์การประเมินผล

1. เกณฑ์ผ่านการสังเกตพฤติกรรมรายบุคคล ต้องไม่มีช่องปรับปรุง
2. เกณฑ์ผ่านการประเมินพฤติกรรม การเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม คือ ปานกลาง (50 % ขึ้นไป)
3. เกณฑ์ผ่านการสังเกตพฤติกรรม การเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม คือ ปานกลาง (50% ขึ้นไป)
4. กิจกรรมใบงาน เกณฑ์ผ่าน คือ 50%
5. แบบประเมินผลการเรียนรู้มีเกณฑ์ผ่าน 50%
6. แบบประเมินคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์ คะแนนขึ้นอยู่กับ

การประเมินตามสภาพจริง

กิจกรรมเสนอแนะ

1. ทำใบงาน
2. อ่านและทบทวนเนื้อหา

