



หลักสูตรการศึกษาต่อเนื่อง
การศึกษาเพื่อพัฒนาทักษะอาชีพ

ชื่อหลักสูตร การทำหมวกจากผ้าขาวม้า
จำนวน ๓ ชั่วโมง

สำนักงานส่งเสริมการเรียนรู้ประจำจังหวัดมหาสารคาม
กระทรวงศึกษาธิการ

คำนำ

ด้วย สำนักงานส่งเสริมการเรียนรู้ประจำจังหวัดมหาสารคาม เป็นหน่วยที่ส่งเสริมการจัดฝึกอบรมด้านอาชีพ หลักสูตรการทำหมวกจากผ้าขาวม้า เพื่อชีวิตที่พอเพียง รวมถึงการสนับสนุนประสานงานร่วมกับภาคีเครือข่าย ในการจัดกิจกรรมการเรียนรู้และการศึกษาอาชีพให้มีความทำสร้างรายได้ให้ตนเองและครอบครัว

เพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปตามวัตถุประสงค์ของการดำเนินงานที่เน้นเรื่องการมีอาชีพเพื่อการมีงานทำ มีรายได้ จึงได้คัดเลือกการทำหมวกจากผ้าขาวม้า มาจัดทำเป็นหลักสูตรเพื่อเผยแพร่ให้ประชาชนทั่วไปได้มีความรู้ ความเข้าใจ สามารถนำไปประกอบอาชีพต่อไป

ขอขอบคุณวิทยากรวิชาชีพ และคณะดำเนินงานการจัดการศึกษาต่อเนื่อง ที่ได้ร่วมพัฒนาหลักสูตร และ จัดทำแผนการเรียนรู้รวมทั้งสื่อต่าง ๆ ให้สำเร็จไปด้วยดี และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าหลักสูตรเล่มนี้จะเป็นประโยชน์ ต่อวิทยากรและผู้เรียนต่อไป

สำนักงานส่งเสริมการเรียนรู้ประจำจังหวัดมหาสารคาม

สารบัญ

เรื่อง	หน้า
หลักสูตรการทำหมวกจากผ้าขาวม้า	
ความเป็นมา	๔
จุดประสงค์การเรียนรู้	๔
เป้าหมาย	๔
ระยะเวลา	๔
เนื้อหาหลักสูตร	๕
การจัดการเรียนรู้	๕
สื่อการเรียนรู้	๕
การวัดและประเมินผล	๕
การจบหลักสูตร	๕
เอกสารหลักฐานการศึกษาที่จะได้รับหลังจากจบหลักสูตร	๕
การเทียบโอน	๖
โครงสร้างหลักสูตร	๗
แบบทดสอบก่อนเรียน	๘
ใบความรู้	๑๕
แบบประเมินผลงานผู้เรียน	๒๐
แบบทดสอบหลังเรียน	๒๑

หลักสูตรการทำหมวกจากผ้าขาวม้า

จำนวน ๓ ชั่วโมง

กลุ่มอาชีพ พาณิชยกรรมและบริการ(กลุ่มสนใจ)

๑. ความเป็นมา

จากนโยบายและจุดเน้นการดำเนินงานของสำนักงานส่งเสริมการศึกษานอกระบบและการศึกษาตามอัธยาศัย ประจำปีงบประมาณ ๒๕๖๕ ตามยุทธศาสตร์กระทรวงศึกษาธิการมุ่งเน้นการจัดการศึกษาเพื่อพัฒนาคุณภาพชีวิตประชากรทุกช่วงวัย “กศน.เพื่อประชาชน” โดยการจัดการเรียนวิชาชีพพระยาสัณห์ให้กับประชาชนที่สอดคล้องกับความต้องการของตลาดแรงงานบริบทของพื้นที่จัดการศึกษาเพื่อส่งเสริมสร้างคุณภาพชีวิตให้กับกลุ่มผู้สูงอายุและการพัฒนาทักษะชีวิตในการเตรียมความพร้อมรับมือกับการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจสังคม ธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมและการเข้าสู่สังคมเศรษฐกิจที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรม (Thailand ๔.๐)

สกร.ระดับอำเภอ พื้นที่ส่วนใหญ่ทำการเกษตรเช่นการทำนาและปลูกผักหลังจากการเก็บเกี่ยวผลผลิตทางการเกษตรมีการประกอบอาชีพเสริมเพิ่มรายได้ให้กับคนในชุมชนและประชาชนใช้เวลาว่างหลังจากเก็บเกี่ยวผลผลิตทางการเกษตรประชาชนได้ประกอบอาชีพเสริมได้แก่การปลูกพืชผักสวนครัวซึ่งสามารถสร้างรายได้ให้กับชุมชนได้เป็นอย่างดี

ดังนั้นเพื่อเป็นการส่งเสริมสนับสนุนและตอบสนองความต้องการของประชาชนกลุ่มเป้าหมาย สกร.ระดับอำเภอ จึงได้จัดโครงการศูนย์ฝึกอาชีพชุมชนวิชาการทำหมวกจากผ้าขาวม้า จำนวน ๓ ชั่วโมงขึ้นเพื่อเป็นการให้ความรู้ความเข้าใจและพัฒนาอาชีพให้กับประชาชนกลุ่มเป้าหมายและผู้สนใจในตำบลให้สามารถนำไปประกอบอาชีพเสริมเพื่อก่อให้เกิดรายได้กับตนเองและครอบครัวเป็นการสร้างอาชีพให้เกิดความมั่นคงโดยเน้นการ บูรณาการให้สอดคล้องกับศักยภาพด้านต่างๆมุ่งพัฒนาคนไทยให้ได้รับการศึกษาเพื่ออาชีพและการมีงานทำอย่างมีคุณภาพ ทั้งถึงเท่าเทียมกัน ประชาชนมีรายได้มั่นคง มั่งคั่งและยั่งยืน

๒. จุดประสงค์การเรียนรู้

- ๒.๑ เพื่อเป็นช่องทางในการประกอบอาชีพและยกระดับทักษะเดิมให้ดีขึ้น
- ๒.๒ เพื่อสร้างทักษะใหม่ที่เป็นในการทำงาน ให้สอดคล้องกับความต้องการ
- ๒.๓ เพื่อลดรายจ่าย เพิ่มรายได้ในครัวเรือน สามารถนำความรู้ที่ได้ไปปรับใช้ในชีวิตประจำวัน ได้อย่างมีความสุข

๓. กลุ่มเป้าหมาย

๑. ประชาชนทั่วไป
๒. คนไม่มีอาชีพและต้องการพัฒนาอาชีพ

๔. ระยะเวลา

ระยะเวลาตลอดหลักสูตร จำนวน ๓ ชั่วโมง

๑. ภาคทฤษฎี จำนวน ๑ ชั่วโมง

๒. ภาคปฏิบัติ จำนวน ๒ ชั่วโมง

๕. เนื้อหาหลักสูตร

๑. ช่องทางการประกอบอาชีพการทำหมวกจากผ้าขาวม้า

๒. ทักษะการทำหมวกจากผ้าขาวม้า

๓. การบริหารจัดการตลาดการทำหมวกจากผ้าขาวม้า

๖. การจัดการเรียนรู้

๑. ศึกษาข้อมูลจากเอกสาร / ภูมิปัญญา

๒. การบรรยาย

๓. ฝึกปฏิบัติจริง

๔. แลกเปลี่ยนเรียนรู้

๗. สื่อการเรียนรู้

๑. เอกสารประกอบการเรียนรู้

๒. ภูมิปัญญาท้องถิ่น, สื่อบุคคล, วิทยาการ

๓. ใบความรู้เกี่ยวกับการหมวกจากผ้าขาวม้า

๔. อุปกรณ์การเรียนรู้

๘. การวัดและประเมินผล

๑. การประเมินความรู้ภาคทฤษฎีก่อนเรียนและหลังเรียน

๒. การประเมินผลงานก่อนเรียนนจากการปฏิบัติ ได้ผลงานที่มีคุณภาพสามารถสร้างรายได้และจบหลักสูตร

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. ทะเบียนคุมวุฒิบัตร

๓. วุฒิบัตรออกโดยสถานศึกษาที่มีการจัดการเรียนรู้

๑๑. การเทียบโอน

ผู้เรียนที่จบหลักสูตรการสานตะกร้าจากไม้ไผ่ อาจนำไปเทียบโอนผลการเรียนกับหลักสูตร
การศึกษานอกระบบระดับการศึกษาขั้นพื้นฐาน พุทธศักราช ๒๕๕๑ หรืออื่นๆ ได้ตามเกณฑ์ที่สถานศึกษา
กำหนด

รายละเอียดโครงสร้างหลักสูตรการทำหมวกจากผ้าขาม้า

เรื่อง	จุดประสงค์การเรียนรู้	เนื้อหา	การจัดกระบวนการเรียนรู้	จำนวนชั่วโมง	
				ทฤษฎี	ปฏิบัติ
๑. ช่องทางการประกอบอาชีพการทำหมวกจากผ้าขาม้า	๑.๑ บอกความสำคัญช่องทางการประกอบอาชีพการทำหมวกจากผ้าขาม้า ๑.๒ บอกความเป็นไปได้ในการประกอบอาชีพการทำหมวกจากผ้าขาม้า ได้แก่ ความต้องการของตลาด แรงงาน วัสดุ อุปกรณ์ ทำเลที่ตั้ง และทุน ๑.๓ บอกและหาแหล่งเรียนรู้ ๑.๔ บอกทิศทางการประกอบอาชีพการทำหมวกจากผ้าขาม้า	๑.๑ ความสำคัญการประกอบอาชีพการทำหมวกจากผ้าขาม้า ๑.๒ความเป็นไปได้ในการประกอบอาชีพการทำหมวกจากผ้าขาม้า ๑.๒.๑ความต้องการของตลาด ๑.๒.๒ การใช้แรงงาน ๑.๒.๓การจัดหาวัสดุ อุปกรณ์ ๑.๒.๔การเลือกทำเลที่ตั้ง ๑.๒.๕ ทุน ๑.๒.๖การบรรจุหีบห่อหมวกจากผ้าขาม้า ๑.๒.๗ การเก็บรักษา ๑.๒.๘ ความเป็นไปได้ในการประกอบอาชีพตามศักยภาพ ๕ด้าน ได้แก่ศักยภาพของทรัพยากรธรรมชาติในแต่ละพื้นที่ ศักยภาพของพื้นที่ตามลักษณะภูมิอากาศ ศักยภาพของภูมิประเทศ และศักยภาพของทรัพยากรมนุษย์ในแต่ละพื้นที่ ๑.๓ แหล่งเรียนรู้ ๑.๔ ทิศทางการประกอบอาชีพ	๑.๑ ผู้เรียน ศึกษาข้อมูลจากเอกสาร สื่ออิเล็กทรอนิกส์ สถานประกอบการ สื่อของจริง สื่อบุคคลในชุมชน เพื่อนำข้อมูลมาวิเคราะห์และใช้ในการประกอบอาชีพที่มีความเป็นไปได้ในชุมชน ๑.๒ ผู้เรียน วิเคราะห์อาชีพที่จะสามารถเลือกประกอบอาชีพได้ในชุมชนจากข้อมูลต่างๆ ๑.๓ ผู้เรียน ศึกษาดูงานในสถานประกอบการ แหล่งเรียนรู้ต่างๆ ในอาชีพที่ตัดสินใจเลือก ๑.๔ ครู ผู้เรียน และผู้รู้ ร่วมกันอภิปรายเกี่ยวกับทิศทาง การประกอบอาชีพการทำหมวกจากผ้าขาม้าในรูปแบบที่เหมาะสมกับตนเอง	๓๐ นาที่	-

เรื่อง	จุดประสงค์การเรียนรู้	เนื้อหา	การจัดกระบวนการเรียนรู้	จำนวนชั่วโมง	
				ทฤษฎี	ปฏิบัติ
๒. ทักษะการประกอบอาชีพ การทำหมวกจาก ผ้าขาวม้า	๒.๑ สามารถ เตรียมการ ประกอบอาชีพการทำหมวกจาก ผ้าขาวม้า ได้แก่ สถานที่ / พื้นที่ วัสดุ อุปกรณ์ ความรู้ เบื้องต้นเกี่ยวกับการทำหมวก จากผ้าขาวม้า ๒.๒ สามารถจัดทำ / การทำ หมวกจากผ้าขาวม้า	๒. ทักษะการประกอบอาชีพการทำหมวก จากผ้าขาวม้า ๒.๑ ขั้นตอนเตรียมการประกอบอาชีพการทำ หมวกจากผ้าขาวม้า ๒.๑.๑ ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการทำ หมวกจากผ้าขาวม้า ๒.๑.๒ วัสดุ อุปกรณ์ ที่ใช้ในการทำ หมวกจากผ้าขาวม้า ๒.๒ ขั้นตอนการเตรียมวัสดุไม้ไผ่ และการ สานหมวก และการทำหมวกจากผ้าขาวม้า ๒.๒.๑ การจัดทำ ๒.๒.๒ วัสดุ / อุปกรณ์ / การสาน ๒.๒.๓ การเก็บรักษา ๒.๓ ขั้นตอนการฝึกปฏิบัติการสานหมวก ไม้ไผ่ ๒.๔ การตัดเย็บผ้าขาวม้าประกอบกับหมวก ไม้ไผ่	๒.๑ ทบทวนความรู้เบื้องต้นในเกี่ยวกับการทำหมวก จากผ้าขาวม้า ๒.๒ อภิปรายแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ๒.๓ จัดผู้เรียนไปศึกษาดูงานในแหล่งเรียนรู้ชุมชน พร้อมจดบันทึก ๒.๔ จัดทำแผนการเรียนรู้ การฝึกทักษะการ ประกอบอาชีพการทำหมวกจากผ้าขาวม้า ๒.๕ ดำเนินการจัดการเรียนรู้และฝึกทักษะอาชีพ ตามหลักสูตร และตามแผนการเรียนรู้ ๒.๖ ครูและผู้เรียนร่วมกันจัดกระบวนการเรียนรู้ ๒.๗ จดบันทึกผลการเรียนรู้ ๒.๘ ดำเนินการวัดและประเมินผลตามที่หลักสูตร กำหนด ๒.๙ ผู้เรียนปฏิบัติจริง	-	๑ ชม.

เรื่อง	จุดประสงค์การเรียนรู้	เนื้อหา	การจัดกระบวนการเรียนรู้	จำนวนชั่วโมง	
				ทฤษฎี	ปฏิบัติ
๓. การบริหารจัดการในการประกอบอาชีพการทำหมวกจากผ้าขาวม้า	๓.๑สามารถบริหารจัดการในการประกอบอาชีพการทำหมวกจากผ้าขาวม้า ๓.๑.๑สามารถวางแผนการทำหมวกจากผ้าขาวม้า ๓.๑.๒ สามารถดูแลรักษาการควบคุมคุณภาพหมวกจากผ้าขาวม้า ๓.๑.๓สามารถลดต้นทุนในการทำหมวกจากผ้าขาวม้า ๓.๑.๔สามารถทำบัญชีรายรับ – รายจ่ายได้ ๓.๒ สามารถจัดการการตลาดได้ ๓.๒.๑ สามารถทำฐานข้อมูลลูกค้าที่ใช้บริการ / คู่แข่งได้ ๓.๒.๒ สามารถโฆษณาประชาสัมพันธ์ได้ ๓.๒.๓ สามารถส่งเสริมการขายและการบริการได้ ๓.๓ สามารถจัดการความเสี่ยงได้	๓.๑ การบริหารจัดการในการประกอบอาชีพการทำหมวกจากผ้าขาวม้า ๓.๑.๑การวางแผนการจัดการทำหมวกจากผ้าขาวม้า ๓.๑.๒ การดูแลรักษาการควบคุมคุณภาพการทำหมวกจากผ้าขาวม้า ๓.๑.๓การลดต้นทุนการทำหมวกจากผ้าขาวม้า ๓.๑.๔ การทำบัญชีรายรับ – รายจ่าย ๓.๒ การจัดการการตลาด ๓.๒.๑ การทำฐานข้อมูลลูกค้าที่ใช้บริการ / คู่แข่ง ๓.๒.๒ การโฆษณาประชาสัมพันธ์ ๓.๒.๓ การส่งเสริมการขายและการบริการ ๓.๓ การจัดการความเสี่ยง ๓.๓.๑ การวิเคราะห์ศักยภาพในการประกอบอาชีพการทำหมวกจากผ้าขาวม้า ๑) ค่าใช้จ่าย ๒) การเตรียมพื้นที่ ๓.๓.๒ การแก้ปัญหาความเสี่ยงในการประกอบอาชีพการทำหมวกจากผ้าขาวม้า	๓.๑ การบริหารจัดการการผลิต จัดให้ผู้เรียน ๓.๑.๑ สํารวจและศึกษาแหล่งวัสดุ อุปกรณ์ และการใช้ประโยชน์ของแหล่งทรัพยากรธรรมชาติและทุนต่างๆ ๓.๑.๒ ศึกษาการลดต้นทุนใน การผลิตแต่คุณภาพคงเดิม ๓.๑.๓ ศึกษา วิเคราะห์ ปัจจัยความเสี่ยงที่คาดว่าจะเกิดขึ้น และมีแนวทางในการจัดการความเสี่ยง ๓.๒ การบริหารจัดการการตลาด จัดให้ผู้เรียนศึกษา ๓.๒.๑ ข้อมูลการตลาด และวิเคราะห์ความต้องการของตลาด ๓.๒.๒กำหนดทิศทาง เป้าหมาย และแผนการจัดการตลาดที่เกี่ยวข้องกับการทำหมวกจากผ้าขาวม้า ๓.๒.๓ ดำเนินการตามกระบวนการจัดการการตลาด เช่น การคิดต้นทุนการผลิต การกำหนดราคาขาย การส่งเสริมการขาย จำหน่ายสินค้า ฯลฯ ๓.๓ การจัดการความเสี่ยง จัดให้ผู้เรียนศึกษา ๓.๓.๑ ให้ผู้เรียนศึกษาเอกสารเรื่องการจัดการความเสี่ยง ๓.๓.๒ ฝึกการวิเคราะห์การจัดการความเสี่ยง พร้อมการวางแผนการจัดการความเสี่ยง	-	๑ ชม.

เรื่อง	จุดประสงค์การเรียนรู้	เนื้อหา	การจัดกระบวนการเรียนรู้	จำนวนชั่วโมง	
				ทฤษฎี	ปฏิบัติ
	๓.๓.๑ สามารถวิเคราะห์ศักยภาพในการประกอบอาชีพ การทำหมวกจากผ้าขาวม้า ๑) ค่าใช้จ่าย ๒) การเก็บรักษา ๓.๓.๒ สามารถแก้ปัญหาความเสี่ยงในการประกอบอาชีพ การทำหมวกจากผ้าขาวม้า		๓.๔ การวางแผนการดำเนินงาน ๓.๔.๑ ให้ความรู้เกี่ยวกับเรื่องการวางแผนการดำเนินงานในแบบตารางการปฏิบัติงาน (Gantt Chart) ๓.๔.๒ ฝึกปฏิบัติการทำแผนการประกอบอาชีพ การทำหมวกจากผ้าขาวม้าตามแบบตารางการปฏิบัติงาน (Gantt Chart)		
๔. โครงสร้างการประกอบอาชีพการทำหมวกจากผ้าขาวม้า	๔.๑บอก ความสำคัญของโครงการอาชีพการทำหมวกจากผ้าขาวม้า ๔.๒ บอกประโยชน์ของโครงการอาชีพการทำหมวกจากผ้าขาวม้า ๔.๓ บอกองค์ประกอบของโครงการอาชีพการทำหมวกจากผ้าขาวม้า ๔.๔ บอกการเขียนโครงการอาชีพการทำหมวกจากผ้าขาวม้า ๔.๕ บอกการประเมินความเหมาะสมและสอดคล้องของ	๔.๑ความสำคัญของโครงการอาชีพการทำหมวกจากผ้าขาวม้า ๔.๒ ประโยชน์ของโครงการอาชีพการทำหมวกจากผ้าขาวม้า ๔.๓องค์ประกอบของโครงการอาชีพการทำหมวกจากผ้าขาวม้า ๔.๔ การเขียนโครงการอาชีพการทำหมวกจากผ้าขาวม้า ๔.๕ การประเมินความเหมาะสมและสอดคล้องของโครงการอาชีพการทำหมวกจากผ้าขาวม้า	๔.๑จัดให้ผู้เรียนศึกษาเนื้อหาจากใบความรู้ เรื่อง ความสำคัญของโครงการอาชีพ ประโยชน์ของโครงการอาชีพ องค์ประกอบของโครงการอาชีพ แล้วจัดกิจกรรมการสนทนาแลกเปลี่ยนข้อมูลความคิดเห็น เพื่อสร้างแนวคิดในการดำเนินกิจกรรมการเรียนรู้ ๔.๒จัดให้ผู้เรียนศึกษาสาระข้อมูลจากใบความรู้ เรื่อง ตัวอย่างการเขียนโครงการอาชีพที่ดี เหมาะสม และถูกต้องพร้อมจัดการอภิปราย เพื่อสรุปแนวคิดเป็นแนวทางในการเขียนโครงการอาชีพที่ดี เหมาะสม และถูกต้อง ๔.๓จัดให้ผู้เรียนฝึกปฏิบัติ การเขียนโครงการอาชีพ	๓๐ นาที	-

เรื่อง	จุดประสงค์การเรียนรู้	เนื้อหา	การจัดกระบวนการเรียนรู้	จำนวนชั่วโมง	
				ทฤษฎี	ปฏิบัติ
	โครงการอาชีพการทำหมวกจากผ้าขาม้า		๔.๔ กำหนดให้ผู้เรียนฝึกปฏิบัติการประเมินความเหมาะสมและสอดคล้องของโครงการอาชีพ ๔.๕ จัดให้ผู้เรียนปรับปรุงโครงการอาชีพ ให้มีความเหมาะสมและถูกต้อง ๔.๖ กำหนดให้ผู้เรียนเขียนโครงการอาชีพของตนเอง เพื่อเสนอขอรับการสนับสนุนงบประมาณดำเนินงานอาชีพ และใช้ในการดำเนินการประกอบอาชีพต่อไป		
			รวม	๑ ชม.	๒ ชม.

แบบทดสอบก่อนเรียน

๑. การสร้างเว็บไซต์ขายสินค้าเองเหมาะสมกับข้อใด
 - ก. มีเงินทุนน้อย
 - ข. ธุรกิจอันตรายมทรัพย์
 - ค. ไม่ต้องการลงทุนโฆษณา
 - ง. ต้องการสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้า
๒. การพัฒนาผลิตภัณฑ์จะต้องทำในขั้นตอนใด
 - ก. ขั้นถดถอย
 - ข. ขั้นแนะนำ
 - ค. ขั้นเจริญเติบโต
 - ง. ขั้นเจริญเติบโตเต็มที่
๓. ประโยชน์สูงสุดของการวางแผนคือข้อใด
 - ก. ส่งเสริมแรงจูงใจ
 - ข. พัฒนาการแข่งขัน
 - ค. ผลกำไรขององค์กร
 - ง. การประหยัดงบประมาณ
๔. ประชากรส่วนใหญ่ในอาเซียนประกอบอาชีพ ด้านใด
 - 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

เฉลยข้อสอบ

๑. ก

๒. ก

๓. ก

๔. ง

๕. ก

๖. ข

๗. ข

๘. ก

๙. ง

๑๐. ง

ใบความรู้



หมวกคืออะไร มีประโยชน์ ประเภท และอันตรายอะไรบ้าง?

หมวก(Hat) คือ ส่วนประกอบหนึ่งที่จัดอยู่ในประเภทเครื่องนุ่งห่ม ใช้งานคลุมศีรษะ เพื่อจุดประสงค์ต่าง ๆ โดยทั่วไปจะใช้งานเพื่อปกป้อง บังบอกรากศีรษะ และใช้งานเป็นแฟชั่นเพื่อความสวยงาม นอกจากนี้ยังมีการใช้งานที่เกี่ยวข้องกับศาสนาหรือวัฒนธรรม โดยทั่วไปจะทำจากผ้า พางข้าว หนังสัตว์ หรือวัสดุอื่นที่หาได้ในพื้นที่นั้น ๆ มีการออกแบบให้พอดีกับศีรษะ มีรูปแบบที่หลากหลาย ขึ้นอยู่กับวัตถุประสงค์ของการใช้งาน

รูปทรงของหมวกในยุคเริ่ม จะนำมาใช้คลุมศีรษะเพื่อเน้นป้องกันอันตรายเป็นหลัก ดังนั้นจึงต้องการความเหนียว มีการทำขึ้นจากหนังสัตว์ รูปทรงแตกต่างจากหมวกในยุคนี้ ซึ่งพบว่ายุคแรก ๆ จะเริ่มมีการใช้งานในอาณาจักรกรีกโบราณ มีชื่อเรียกว่า Pileus รูปทรงเหมือนศีรษะมนุษย์ และออกแบบสำหรับให้ผู้ชายสวมใส่เท่านั้น เมื่อเข้าสู่ช่วงต้นศตวรรษที่ ๑๗ เริ่มมีการผลิตหมวกสำหรับผู้หญิง การประดิษฐ์แบบง่าย ๆ โดยช่างชาวมิลาโน จากประเทศอิตาลี วัสดุหลักคือ เส้นฟาง ริปบิน และถักมือ เท่านั้น แต่บางใบมีการนำเอาดอกไม้ปลอมและผ้าลูกไม้มาตกแต่งเพื่อให้เกิดความสวยงามมากขึ้น กระทั่งในศตวรรษที่ ๑๙ มีการออกแบบหมวกที่เรียกว่า บอนเน็ต เป็นหมวกแบบมีสายผูกและไม่มีขอบ เป็นประเภทที่ได้รับความนิยมเป็นอย่างมาก จากนั้นก็มีการพัฒนาทรงหมวกแบบต่าง ๆ เพิ่มขึ้น โดยเน้นการใช้งานสำหรับผู้หญิง ทั้งเพื่อเป็นแฟชั่นและประโยชน์ใช้สอย จนกระทั่งเข้าสู่ยุคทองของหมวกที่ตั้งแต่ ศตวรรษที่ ๑๙๘๐ เจ้าหญิงไดอาน่าทำให้เทรนด์แฟชั่นการสวมหมวกกลับมาได้รับความนิยมมากขึ้น ทำให้ในปัจจุบันมีหมวกหลากหลายแบบที่สวมใส่ได้ทั้งชายและหญิง

ประโยชน์ของหมวก

๑.สวมใส่เพื่อช่วยปกป้องแสงแดด โดยการใช้หมวกที่มีปีกกว้าง สามารถปกป้องใบหน้า คอ และศีรษะจากรังสียูวีและความร้อน

๒. หมวกช่วยปกป้องดวงตาจากแสงแดดจ้าในระหว่างวัน ด้วยส่วนของปีกด้านหน้า ซึ่งช่วยลดแสงจ้าไม่ให้กระทบกับดวงตาโดยตรง

๓. ในสภาพอากาศร้อน หมวกสามารถช่วยให้ร่างกายเย็นขึ้น ในขณะที่สภาพอากาศหนาวเย็น หมวกสามารถป้องกันศีรษะและกักเก็บความร้อน ทำให้ร่างกายอุ่นขึ้นได้

๔. หมวกที่ผลิตจากวัสดุพิเศษที่สามารถกันน้ำได้ สามารถใช้ป้องกันฝน ไม่ให้ใบหน้าและเส้นผมเปียก

๕. ช่วยป้องกันลมแรง ทำให้เส้นผมอยู่ทรงได้ด้วยการสวมใส่หมวกเพื่อปกป้องไม่ให้เสียทรง

๖. ช่วยปกป้องเส้นผมจากแสงแดด ลดปัญหาผมแห้งเสียและชี้ฟูได้

๗. ทำหน้าที่เป็น**เครื่องประดับ**ที่มีสไตล์ สะท้อนบุคลิกและทำให้ดูดีได้ ด้วยการสวมใส่กับเครื่องแต่งกายที่เหมาะสม

๘. ใช้เป็นอุปกรณ์พรางตัวสำหรับคุณก หรือถ่ายภาพสตรีปาในธรรมชาติ ด้วยการใส่หมวกลายพราง ทำให้ดูกลมกลืนไปกับสภาพแวดล้อม

๙. ช่วยสร้างความมั่นใจให้กับตัวเองมากขึ้นด้วยการสวมใส่เพื่อปกปิดใบหน้าที่ยังไม่ได้แต่งหน้า เป็นสิว หรือปัญหาผิวอื่น ๆ ทำให้เกิดความมั่นใจมากขึ้นเมื่อต้องอยู่ในพื้นที่กลางแจ้งที่มีคนพลุกพล่าน

๑๐. ช่วยปิดบังใบหน้าในกรณีที่ไม่อยากให้ใครจำได้ ในกรณีที่ต้องการความเป็นส่วนตัว และไม่ยอมให้คนรู้จักพบเจอ

๑๑. ใช้เป็น**เครื่องประดับ**แสดงตัวตน เนื่องจากหมวกเป็นส่วนหนึ่งของเครื่องแบบ หรือระเบียบการแต่งกายในบางอาชีพ ซึ่งช่วยให้ระบุบุคคลที่อยู่ในกลุ่มหรือองค์กรเฉพาะ เช่น บุคลากรทางทหาร เจ้าหน้าที่ตำรวจ หรือทีมกีฬา ได้อย่างไม่ผิดพลาด

๑๒. ช่วยป้องกันการเกิดฝ้า กระ และปัญหาผิวหน้า ที่อาจเกิดขึ้นจากสิ่งสกปรก รังสียูวี และความร้อนจากแสงแดด

๑๓. สามารถใช้หมวกเป็นตะกร้าใส่ของชั่วคราวในยามฉุกเฉิน ด้วยการใช้ด้านในของหมวกหงายขึ้น ซึ่งจะมีลักษณะเป็นเหมือนหลุมที่สามารถวางสิ่งของลงไปได้



เทคนิคการเลือกขนาดหมวกให้เหมาะสม

การเลือกขนาดหมวกเหมาะสมเป็นสิ่งสำคัญเพื่อให้หมวกสวมใส่ได้สบายและพอดีกับศีรษะมากที่สุด โดยมีวิธีการเลือกขนาดดังนี้

๑. วัดขนาดศีรษะ

ใช้เชือกหรือสายวัดที่ไม่ยืดวัดรอบวงศีรษะด้านบนของ พยายามวัดให้แน่นนอน ให้ตรงกับความกว้างในตำแหน่งที่การสวม

๒. ตรวจสอบขนาดหมวก

ดูที่ป้ายระบุขนาดที่อยู่ภายในหมวกหลังจากวัดขนาดแล้ว แต่ทั้งนี้ผู้ผลิตอาจใช้ขนาดหมวกที่แตกต่างกัน ดังนั้นควรเช็คให้แน่ใจว่าเป็นขนาดที่เหมาะสมกับความกว้างของศีรษะ

๓. ลองสวมหมวก

หากเป็นไปได้ให้ลองสวมหมวกที่สนใจ และดูว่าหมวกนั้นพอดีกับศีรษะหรือไม่ โดยจะต้องไม่รู้สึกรัดอึดอัด ไม่หลวมหรือคับจนเกินไป

ข้อควรระวังในการใช้หมวก

๑. หลีกเลี่ยงการสวมหมวกที่มีขนาดเล็กเกินไปจนบีบรัดศีรษะ ซึ่งจะให้อึดอัด และทำให้เลือดไปเลี้ยงบริเวณดังกล่าวได้ไม่ดี นำไปสู่อาการปวดหัว กระตุ้นภาวะไมเกรนตามมาได้

๒. ควรซักทำความสะอาดหมวกอย่างสม่ำเสมอ เพราะทุกครั้งของการสวมใส่จะมีสิ่งสกปรก คราบเหงื่อไคล และเชื้อโรคสะสมอยู่ หากสวมใส่โดยไม่ทำความสะอาดติดต่อกัน อาจทำให้เกิดอาการแพ้ ระคายเคืองอย่างรุนแรง

๓. ไม่ควรสวมใส่หมวกที่บดบังทัศนวิสัยในขณะที่ขับรถหรือเคลื่อนไหวร่างกาย เพราะอาจทำให้เกิดอุบัติเหตุจากมุมมองที่มองไม่เห็นจะเห็นได้ว่าหมวกเป็นเครื่องประดับที่สามารถใช้งานได้อย่างหลากหลาย ทั้งความสวยงามและประโยชน์ มีหลากหลายราคา และจะมีติดบ้านไว้เกือบทุกหลังคาเรือนเลยทีเดียว

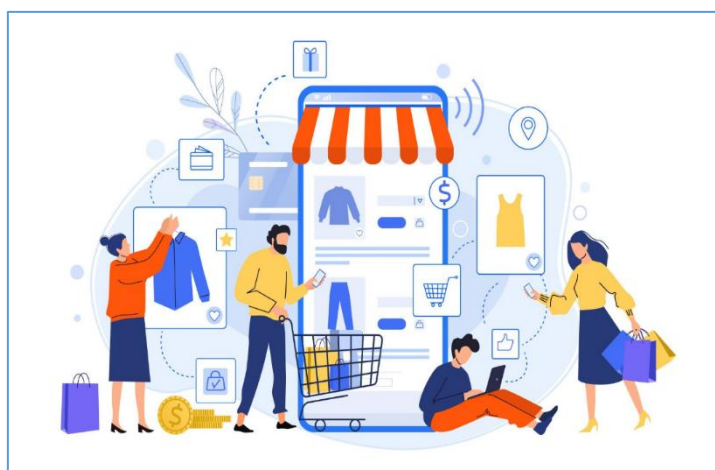
การตลาด (อังกฤษ: marketing)

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 ก็ควรจะต้องดูว่าจุดเด่นของปลอกหมอนเราคืออะไร อาจจะเป็นเนื้อผ้าที่นุ่ม เบา สบาย ให้ความรู้สึกเย็น ซักแล้วแห้งไว 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 ก็จะเหมาะกับการลงรูปภาพเป็นอัลบั้มและเน้นการเล่าเรื่อง ส่วนใครที่อยากจะสื่อสารกับลูกค้าด้วย Twitter ก็ควรจะเป็นเนื้อหาที่กระชับ ไม่ยืดเยื้อ อ่านแล้วเข้าใจได้ทันที หรือเน้นการลงรีวิวดูความสนใจให้อยากจะลองใช้

๓. มีช่องทางการขายที่หลากหลาย

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

๔. ทำการตลาดออนไลน์

เมื่อเรามีกลุ่มเป้าหมายที่ชัดเจน มีสินค้าที่น่าสนใจ และมีช่องทางการขายที่พร้อม ขั้นตอนสุดท้ายในการเริ่มเปิดร้านออนไลน์ คือการทำการตลาดออนไลน์ ซึ่งเป็นสิ่งที่ขาดไม่ได้โดยเด็ดขาด เพราะถึงแม้จะมีสินค้าที่ดีขนาดไหน แต่หากขาดการโปรโมทก็ไม่อาจช่วยให้ลูกค้ามองเห็นสินค้าของเราได้ 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. การสร้างเว็บไซต์ขายสินค้าเองเหมาะสมกับข้อใด
 - จ. มีเงินทุนน้อย
 - ฉ. ธุรกิจอันตรายมทรัพย์
 - 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. ประชากรส่วนใหญ่ในอาเซียนประกอบอาชีพ ด้านใด
 - 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
- เพื่อเพิ่มผลกำไร
 - เพื่อส่งเสริมการขาย
 - เพื่อคืนกำไรให้ลูกค้า
 - เพื่อกระจายสินค้าให้หมดอายุ
๘. หากเราจำหน่ายสินค้าเกินราคา ส่งผลอย่างไร
- ทำให้เราได้กำไรมาก
 - ทำให้ลูกค้าเกิดการเปรียบเทียบ
 - ส่งผลให้ลูกค้าน้อยลงเพราะเกิดการเปรียบกับร้านค้าอื่นๆ
 - ไม่มีข้อถูก
๙. ข้อใดคือจรรยาบรรณของผู้ประกอบการ
- กำหนดราคาสินค้าด้วยความยุติธรรม
 - มีความเสมอภาคเท่าเทียมเอาใจใส่ลูกค้า
 - ปฏิบัติต่อลูกค้าอย่างมีอัธยาศัยที่ดี
 - ถูกทุกข้อ
๑๐. ข้อใดมีความสำคัญในการทำงานให้ประสบความสำเร็จอย่างมีคุณภาพ
- การเตรียมวัสดุอุปกรณ์ให้พร้อม
 - กระบวนการทำงานที่มี
 - ความมีใจรักในการทำงาน
 - ถูกทุกข้อ

เฉลยข้อสอบ

๑. ก

๒. ก

๓. ค

๔. ง

๕. ก

๖. ข

๗. ข

୧. ୩

୧. ୩

୧୦. ୩