



หลักสูตรการศึกษาต่อเนื่อง
การศึกษาเพื่อพัฒนาทักษะอาชีพ

ชื่อหลักสูตร การสานตะกร้าจากไม้ไผ่
จำนวน ๓๖ ชั่วโมง

สำนักงานส่งเสริมการเรียนรู้ประจำจังหวัดมหาสารคาม
กระทรวงศึกษาธิการ

คำนำ

ด้วย สำนักงานส่งเสริมการเรียนรู้ประจำจังหวัดมหาสารคาม เป็นหน่วยที่ส่งเสริมการจัดฝึกอบรมด้านอาชีพ หลักสูตรการสานตะกร้าจากไม้ไผ่ เพื่อชีวิตที่พอเพียง รวมถึงการสนับสนุนประสานงานร่วมกับภาคีเครือข่ายในการจัดกิจกรรมการเรียนรู้และการศึกษาอาชีพให้มีความทำงานสร้างรายได้ให้ตนเองและครอบครัว

เพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปตามวัตถุประสงค์ของการดำเนินงานที่เน้นเรื่องการมีอาชีพเพื่อการมีงานทำ มีรายได้ จึงได้คัดเลือกสานตะกร้าจากไม้ไผ่ มาจัดทำเป็นหลักสูตรเพื่อเผยแพร่ให้ประชาชนทั่วไปได้มีความรู้ ความเข้าใจ สามารถนำไปประกอบอาชีพต่อไป

ขอขอบคุณวิทยากรวิชาชีพ และคณะดำเนินงานการจัดการศึกษาต่อเนื่อง ที่ได้ร่วมพัฒนาหลักสูตร และ จัดทำแผนการเรียนรู้รวมทั้งสื่อต่าง ๆ ให้สำเร็จไปด้วยดี และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าหลักสูตรเล่มนี้จะเป็นประโยชน์ ต่อวิทยากรและผู้เรียนต่อไป

สำนักงานส่งเสริมการเรียนรู้ประจำจังหวัดมหาสารคาม

สารบัญ

เรื่อง	หน้า
หลักสูตรการสานตะกร้าจากไม้ไผ่	
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 การสานตะกร้าจากไม้ไผ่
จำนวน ๓๖ ชั่วโมง
กลุ่มอาชีพ พาณิชยกรรมและบริการ (ชั้นเรียนวิชาชีพ)

๑. ความเป็นมา

การจัดการศึกษาด้านอาชีพในปัจจุบัน มีความสำคัญมากเพราะจะเป็นการพัฒนาประชากรของประเทศ ให้มีความรู้ ความสามารถและทักษะในการประกอบอาชีพ เป็นการแก้ปัญหาการว่างงาน และส่งเสริมความเข้มแข็งให้เกิดกับเศรษฐกิจชุมชน ให้ประชาชนได้มีอาชีพที่สามารถสร้างรายได้ และมีงานทำได้นั้น

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

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 ๓๖ ชั่วโมง

๑. ภาคทฤษฎี จำนวน ๖ ชั่วโมง
๒. ภาคปฏิบัติ จำนวน ๓๐ ชั่วโมง

๕. เนื้อหาหลักสูตร

๑. ช่องทางการประกอบอาชีพการทำตะกร้าจากไม้ไผ่
๒. ทักษะการทำตะกร้าจากไม้ไผ่
๓. การบริหารจัดการตลาดการทำตะกร้าจากไม้ไผ่

๖. การจัดการเรียนรู้

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

๗. สื่อการเรียนรู้

๑. เอกสารประกอบการเรียนรู้
๒. ภูมิปัญญาท้องถิ่น, สื่อบุคคล, วิทยาการ
๓. ใบความรู้เกี่ยวกับการสานจากไม้ไผ่
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. ทะเบียนคุมวุฒิบัตร
๓. วุฒิบัตรออกโดยสถานศึกษาที่มีการจัดการเรียนรู้

๑๑. การเทียบโอน

ผู้เรียนที่จบหลักสูตรการสานตะกร้าจากไม้ไผ่ อาจนำผลไปเทียบโอนผลการเรียนกับหลักสูตร การศึกษานอกระบบระดับการศึกษาขั้นพื้นฐาน พุทธศักราช ๒๕๕๑ หรืออื่นๆ ได้ตามเกณฑ์ที่สถานศึกษา กำหนด

โครงสร้างหลักสูตรการสานตะกร้าจากไม้ไผ่

เรื่อง	จุดประสงค์การเรียนรู้	เนื้อหา	การจัดกระบวนการเรียนรู้	สื่อการเรียนรู้	การวัดและประเมินผล	ชั่วโมง	
						ทฤษฎี	ปฏิบัติ
๑. ช่องทางการประกอบอาชีพการทำตะกร้าจากไม้ไผ่	๑.๑ เพื่อให้ผู้เรียนมีความรู้ความเข้าใจ มีทักษะและมีความพร้อมทั้งด้านร่างกายและจิตใจ ๑.๒ เพื่อให้ผู้เรียนสามารถใช้วัสดุอุปกรณ์ในการทำตะกร้าจากไม้ไผ่ ๑.๓ เพื่อให้ผู้เรียนสามารถเลือกทิศทางการประกอบอาชีพการทำตะกร้าจากไม้ไผ่	๑.๑ ความสำคัญในการเลือกประกอบอาชีพ ธุรกิจการทำตะกร้าจากไม้ไผ่ ๑.๒ วัสดุอุปกรณ์การทำตะกร้าจากไม้ไผ่ ๑.๓ ทิศทางในการเลือกประกอบอาชีพการทำตะกร้าจากไม้ไผ่	๑.๑ วิทยากรอธิบายความสำคัญ การเลือกช่องทาง ความพร้อม และวัสดุอุปกรณ์ ในการทำตะกร้าจากไม้ไผ่ ๑.๒ วิทยากรอธิบายธุรกิจในตัวผลิตภัณฑ์ที่สามารถสร้างรายได้ ๑.๓ วิทยากรอธิบายความรู้เบื้องต้นในการสาน ๑.๔ วิทยากรอธิบายช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทางเฟสบุ๊ค ไลน์ เพจ เป็นต้น ๑.๕ ให้ผู้เรียนแนะนำประวัติอาชีพของตนเองพอสังเขป	ในกระบวนการจัดการเรียนรู้ใช้สื่อที่หลากหลาย เช่น สื่อสื่พิมพ์ สื่ออิเล็กทรอนิกส์ สถานประกอบการสื่อจริงและสื่อบุคคลในชุมชน ๑.วิทยากรภูมิปัญญาท้องถิ่น ๒.VCD/หนังสือ ๓.Internet ๔.ศึกษาดูงานจากกลุ่มอาชีพตัวอย่าง/แหล่งเรียน	๑. การประเมินความรู้ภาคทฤษฎีก่อนเรียนและหลังเรียน ๒. การประเมินผลงานก่อนเรียนจากการปฏิบัติ ได้ผลงานที่มีคุณภาพสามารถสร้างรายได้และจบหลักสูตร ๓.แบบประเมินผลงานผู้เรียน	๒	
๒. ทักษะการสานตะกร้าจากไม้ไผ่	๒.๑ เพื่อให้ผู้เรียนสามารถอธิบายการทำตะกร้าไม้ไผ่ได้ ๒.๒ เพื่อแนะนำแนวทางให้ผู้เรียนสามารถประกอบ	๒.๑ วิธีการเตรียมทำ การทำตะกร้าไม้ไผ่ ๒.๒ แนวทางการประกอบธุรกิจโดยการผลิตสินค้าด้วยตนเอง	๒.๑ วิทยากรแนะนำส่วนประกอบของการทำตะกร้าไม้ไผ่ พร้อมทั้งแนะนำการประกอบธุรกิจด้วยตนเอง	ในกระบวนการจัดการเรียนรู้ใช้สื่อที่หลากหลาย เช่น สื่อสื่พิมพ์ สื่ออิเล็กทรอนิกส์ สถาน	๑. การประเมินความรู้ภาคทฤษฎีก่อนเรียนและหลังเรียน ๒. การประเมินผลงานก่อนเรียนจากการปฏิบัติ ได้		๒๙

	ธุรกิจโดยการผลิตสินค้าด้วยตนเองได้ ๒.๓ เพื่อให้ผู้เรียนฝึกปฏิบัติการทำตะกร้าจากไม้ไผ่ ได้	๒.๓ ฝึกการทำตะกร้าจากไม้ไผ่ ดังนี้ ๑.ลายหลุยส์ ๒.ลายไทย และการขัดลายด้วยเส้นต่างสี	๒.๒ วิทยาการสาธิตการทำตะกร้าจากไม้ไผ่ พร้อมทั้งให้ผู้เรียนลงมือปฏิบัติ ๒.๓ ผู้เรียนลงมือปฏิบัติ การทำตะกร้าจากไม้ไผ่ ๑.ลายหลุยส์ ๒.ลายไทย และการขัดลายด้วยเส้นต่างสี	ประกอบการสอนจริงและสื่อบุคคลในชุมชน วิทยาการภูมิปัญญาท้องถิ่น -VCD/หนังสือ - Internet - ศึกษาดูงานจากกลุ่มอาชีพตัวอย่าง/แหล่งเรียน	ผลงานที่มีคุณภาพสามารถสร้างรายได้และจบหลักสูตร ด.แบบประเมินผลงานผู้เรียน		
๓. การบริหารจัดการตลาด สานทำตะกร้าไม้ไผ่	๓.๑ เพื่อให้ผู้เรียนสามารถบริหารจัดการตลาด การทำตะกร้าจากไม้ไผ่ ได้ ๓.๒ เพื่อให้ผู้เรียนสามารถจัดการตลาดในการตะกร้าไม้ไผ่ ได้	๓.๑ การบริหารจัดการในการทำตะกร้าจากไม้ไผ่ ๓.๒ การบริหารจัดการตลาด แหล่งจำหน่าย ๓.๓ การวางแผนการคิดคำนวณราคาต้นทุน-กำไร ราคาจำหน่าย ของการทำตะกร้าจากไม้ไผ่	๓.๑ วิทยากรอธิบาย สาระความรู้ให้แม่นยำในการปฏิบัติ ๓.๒ วิทยากรอธิบายแหล่งจำหน่ายการตลาด ฐานข้อมูล ๓.๓ วิทยากรอธิบาย ยกตัวอย่างการคำนวณราคาต้นทุน-กำไร ราคาจำหน่าย ของผลิตภัณฑ์ ๓.๔ ผู้เรียนฝึกปฏิบัติการคำนวณ ราคาต้นทุน-กำไร ราคาจำหน่าย ของผลิตภัณฑ์	ในกระบวนการจัดการเรียนรู้ใช้สื่อที่หลากหลาย เช่น สื่อสื่พิมพ์ สื่ออิเล็กทรอนิกส์ สถานประกอบการสื่อจริงและสื่อบุคคลในชุมชน ๑. วิทยาการภูมิปัญญาท้องถิ่น ๒.VCD/หนังสือ ๓. Internet ๔. ศึกษาดูงานจากกลุ่มอาชีพตัวอย่าง/แหล่งเรียน	๑. การประเมินความรู้ภาคทฤษฎีก่อนเรียนและหลังเรียน ๒. การประเมินผลงานก่อนเรียนจากการปฏิบัติ ได้ ผลงานที่มีคุณภาพสามารถสร้างรายได้และจบหลักสูตร ด.แบบประเมินผลงานผู้เรียน	๒	

๔. การจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์สินค้า	๔.๑ เพื่อให้ผู้เรียน มีความรู้ ความเข้าใจ ความหมาย ความสำคัญ ของช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้า ๔.๒ เพื่อให้ผู้เรียนสร้างกลุ่มลูกค้า รักษาลูกค้า ได้ ๔.๓ เพื่อให้ผู้เรียนเลือกช่องทางการจำหน่ายสินค้าได้อย่างเหมาะสม	๔.๑ ความหมาย ความสำคัญ ของช่องทางการจัดจำหน่าย ๔.๒ การสร้างกลุ่มลูกค้า การรักษาลูกค้า ๔.๓ ช่องทางการจำหน่ายสินค้า เช่น ตลาดนัดตลาดชุมชน, 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 สื่อสื่พิมพ์ สื่ออิเล็กทรอนิกส์ สถานประกอบการสื่อจริงและสื่อบุคคลในชุมชน ๑. วิทยาการภูมิปัญญาท้องถิ่น ๒.VCD/หนังสือ ๓. Internet ๔. ศึกษาดูงานจากกลุ่มอาชีพตัวอย่าง/แหล่งเรียน	๑. การประเมินความรู้ภาคทฤษฎีก่อนเรียนและหลังเรียน ๒. การประเมินผลงานก่อนเรียนจากการปฏิบัติ ได้ผลงานที่มีคุณภาพสามารถสร้างรายได้และจบหลักสูตร ต.แบบประเมินผลงานผู้เรียน		
๕. การขายสินค้าออนไลน์และการสร้างเพจ ขายผลิตภัณฑ์สินค้า	เพื่อให้ผู้เรียนสามารถสร้างเพจ ขายผลิตภัณฑ์สินค้าของตนเอง และสามารถขายสินค้าทางออนไลน์ ได้	๕.๑ การเปิดการค้าออนไลน์บน Facebook ๕.๒ การสร้างเพจขายผลิตภัณฑ์สินค้าออนไลน์ ผ่านสมาร์ทโฟน	๕.๑ วิทยาการบรรยายให้ความรู้เกี่ยวกับดิจิทัลชุมชนการค้าออนไลน์ สร้างเพจขายสินค้า ๕.๒ ผู้เรียนฝึกปฏิบัติการสร้างเพจขายสินค้าออนไลน์ผ่านสมาร์ทโฟน โดยมีวิทยากรแนะนำ /การไลฟ์สด	ในกระบวนการจัดการเรียนรู้ใช้สื่อที่หลากหลาย เช่น สื่อสื่พิมพ์ สื่ออิเล็กทรอนิกส์ สถานประกอบการสื่อจริงและสื่อบุคคลในชุมชน,วิทยาการภูมิปัญญาท้องถิ่น ๒.CD/หนังสือ,Internet ๔.ศึกษาดูงานจากกลุ่มอาชีพตัวอย่าง/แหล่งเรียน	๑. การประเมินความรู้ภาคทฤษฎีก่อนเรียนและหลังเรียน ๒. การประเมินผลงานก่อนเรียนจากการปฏิบัติ ได้ผลงานที่มีคุณภาพสามารถสร้างรายได้และจบหลักสูตร ต.แบบประเมินผลงานผู้เรียน	๒	๑
รวมทั้งหมด						๖	๓๐

แบบทดสอบก่อนเรียน

๑. การสร้างเว็บไซต์ขายสินค้าเองเหมาะสมกับข้อใด
 - ก. มีเงินทุนน้อย
 - ข. ธุรกิจอันตรายมทรัพย์
 - 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. ประชากรส่วนใหญ่ในอาเซียนประกอบอาชีพ ด้านใด
 - ก. ด้านการประมง
 - ข. ด้านการเกษตร
 - ค. ด้านการค้าขาย
 - ง. ด้านอุตสาหกรรม
๕. การวางแผนพัฒนาทักษะฝีมือแรงงานเพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการใช้แรงงานในอนาคตเป็นการวางแผนประเภทใด
 - ก. แผนระยะยาว
 - ข. แผนระยะสั้น
 - ค. แผนระยะปานกลาง
 - ง. แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ
๖. ถ้าผู้ผลิตมีความเสี่ยงต่อการขาดทุน จะมีวิธีแก้ปัญหาคือความเสี่ยงได้อย่างไร
 - 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. ค

๔. ง

๕. ก

๖. ข

๗. ข

๘. ค

๙. ง

๑๐. ง

ใบความรู้



ไม้ไผ่ เมื่อนำมาผ่านขั้นตอนหรือการแปรรูปอย่างถูกวิธี จะสามารถป้องกัน ไม้ให้มอดและแมลงเข้าทำลายได้ ไม้ไผ่จะมีความแข็งแรงเหมือนไม้เนื้อแข็งหรือ เหล็กกว่า และมีความยืดหยุ่นสูง โดยเฉพาะเมื่อนำมาแปรรูปเป็นแผ่นไม้ลามิเนต จะ มีความแข็งแรงใกล้เคียงกับเหล็กอ่อน (mild steel) เลยทีเดียว และเมื่อเทียบกับ บน พื้นฐานของมวลต่อปริมาตรระหว่างไม้ไผ่ คอนกรีต ไม้เนื้อแข็ง และเหล็กแล้ว ไม้ไผ่ เป็นอันดับที่สองรองจากคอนกรีตในเรื่องของความแข็งแรง (strength) แต่อยู่ใน อันดับแรกในเรื่องของความแกร่งและยืดหยุ่น (stiffness) ซึ่งในอุตสาหกรรมไม้พื้น นั้น พื้นที่ ทาจากไม้ไผ่จะมีความแข็ง (hardness) มากกว่า ไม้เนื้อแข็งอย่างไม้โอ๊ค (Oak) เลยทีเดียว และจากการที่ไม้ไผ่เป็นวัสดุที่มีความแข็งแรงและยืดหยุ่นสูง จึงมีความเหมาะสมเป็นอย่างยิ่งในการนำมาสร้างเป็นที่อยู่อาศัยในบริเวณพื้นที่ที่มีความเสี่ยงต่อการเกิด แผ่นดินไหว เนื่องจากไม้เป็นพืชที่ปลูกง่าย เติบโตเร็ว สามารถตัดฟันมาใช้ได้อย่างต่อเนื่อง จึงมี ศักยภาพที่จะเป็นวัสดุทดแทนไม้ได้อย่างยั่งยืนในอนาคต

ความหมาย

เครื่องจักสาน คือ เครื่องใช้ที่ทำด้วยไม้ไผ่หรือหวาย จากฝีมือความคิด ภูมิปัญญาของชาวบ้านมีลักษณะรูปทรงแตกต่างกันไปตามแต่ละท้องถิ่นทั้งนี้ขึ้นอยู่กับภูมิประเทศ วัสดุอุปกรณ์คตินิยม และอาชีพของคนในท้องถิ่นนั้นๆ คำว่า “จักสาน” คำว่า จัก คือ การทำให้เป็นแฉก เป็นหยักๆ ด้วยฟันเลื่อย หรืออีกวิธีการหนึ่ง การที่ชาวบ้านใช้คมมีดผ่าไม้ไผ่แล้วทำให้เป็นเส้นบางๆ วิธีการอย่างนี้ก็เรียกว่า จัก เช่นกัน ส่วน ไม้ไผ่ หรือ หวาย ที่จักออกมาเป็นเส้นบางๆ นั้นเรียกว่า ดอก ถึงตอนนี้การที่ชาวบ้านนำดอกมาขัดกันจนเกิด ลวดลายที่ต้องการ เราเรียกว่า สาน ต่อจากนั้นแล้วก็จะเป็นการสร้างสรรค์ให้เกิดรูปทรงต่างๆ จนท้ายที่สุดเป็น ภาชนะสามารถนำไปใช้สอยได้ตามต้องการ นักโบราณคดีได้ค้นพบหลักฐานว่า เมื่อประมาณ ๔๐๐๐ ปีมาแล้ว มนุษย์ได้รู้จักวิธีการจักสานของใช้ด้วยไม้ไผ่ เป็นลักษณะลายขัดสองเส้น หลักฐานนี้ได้ค้นพบที่จังหวัด กาญจนบุรี ซึ่งถือเป็นดินแดนที่สำคัญในทางประวัติศาสตร์ของประเทศไทย หลักฐานการค้นพบเครื่องจักสานนี้ นอกจากประเทศไทยแล้ว ยังได้พบที่แอฟริกาและในทวีปเอเชียบางแห่ง บริเวณแหลมมลายู (ในยุคหิน) ได้ ค้นพบหลักฐานเกี่ยวกับเครื่องจักสานที่ทำด้วยไม้กองรวมอยู่กับของใช้ของผู้ตาย จึงสันนิษฐานว่าเครื่องจักสาน ได้เข้าไปมีส่วนเกี่ยวกับพิธีกรรมความเชื่อบางอย่างของมนุษย์ในยุคนั้นบ้างแล้ว ต่อมาเมื่อมนุษย์ได้มีการดำเนิน

ชีวิตด้วยการเพาะปลูกเลี้ยงสัตว์จึงเป็นที่เชื่อได้ว่ามนุษย์ได้รู้จักพัฒนาการเครื่องจักสานให้เหมาะสมกับการใช้สอยขึ้นมาเรื่อยๆ ทั้งนี้เพราะการขยายตัวออกมาดำเนินชีวิตในที่ราบลุ่ม มีแม่น้ำลำธารไหลผ่านเพียบพร้อมไปด้วยทรัพยากรธรรมชาติที่มีให้อย่างเหลือเฟือสิ่งจำเป็นสำหรับมนุษย์ก็คือ การหาเครื่องมือบางชนิดไว้ใช้สอยในชีวิตประจำวันซึ่งส่วนใหญ่จะได้แก่เครื่องจับสัตว์

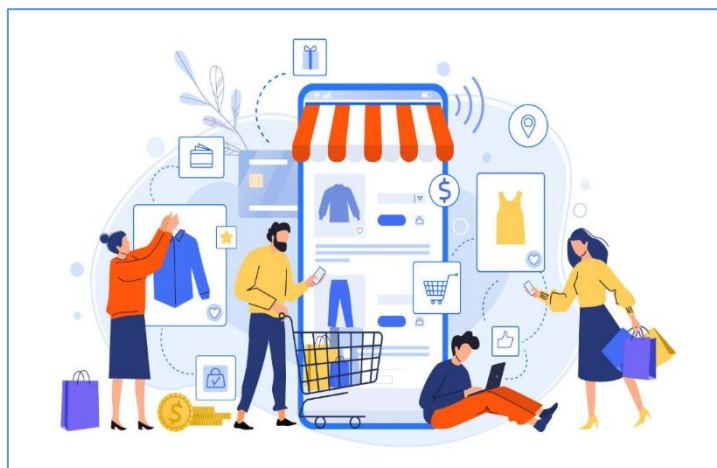
เครื่องจักสานเป็นเครื่องมือที่มนุษย์สามารถจะนำไปใช้ในการดำเนินชีวิตประจำวันได้เป็นอย่างดี ไม่เพียงแต่ด้านประโยชน์ใช้สอยเท่านั้นที่มนุษย์พัฒนาขึ้น ความสวยงาม และ ความทนทานถาวร ก็เป็นปัจจัยที่มนุษย์ให้ความสำคัญ จากการที่มนุษย์รู้จักการใช้ยางพืชบางชนิดมาทำ หรือยา เพื่อมิให้เกิดรอยร้าวซึ่งทำให้มีผลสองอย่าง คือ ความคงทนถาวรและประโยชน์ใช้สอยเพิ่มเติมคือการไปใส่น้ำ การใช้ภูมิปัญญาดังกล่าว มีมาแต่ครั้งสุโขทัย หรืออาจจะก่อนหน้านั้น ปัจจุบันเครื่องจักสานได้พัฒนาการไปมาก มีการประดิษฐ์คิดค้นทำให้ได้รูปแบบต่างๆ เครื่องจักสานเป็นสิ่งที่อยู่ควบคู่มากับสังคมกสิกรรมรับใช้ชีวิตมนุษย์ เป็นมรดกตกทอดมาจนทุกวันนี้และเชื่อว่าจะไม่สูญหายไปจากโลกนี้แน่นอน

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

การตลาดอาจถูกมองว่าเป็นหน้าที่ขององค์กรและกลุ่มกระบวนการเพื่อการผลิต การส่งสินค้าและการสื่อสารคุณค่าไปยังลูกค้า และการจัดการความสัมพันธ์ต่อลูกค้า ในทางที่เป็นประโยชน์แก่องค์กรและผู้ถือหุ้น การจัดการการตลาดเป็นศิลปะของการเลือกตลาดเป้าหมาย ตลอดจนการได้มาและการรักษาลูกค้า ผ่านทางการจัดหาคุณค่าของลูกค้าที่เหนือกว่า

มีโมโนทัศน์ห้าอย่างหลัก ๆ ที่องค์กรสามารถเลือกเพื่อนำไปดำเนินการธุรกิจได้แก่ โมโนทัศน์เน้นการผลิต 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 คือการทำตลาดออนไลน์ 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 จะมีวิธีแก้ปัญหาคือความเสี่ยงได้อย่างไร
 - 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. ค

๔. ง

๕. ก

๖. ข

๗. ข

๘. ค

๙. ง

๑๐. ง