



ชื่อเรื่องวิจัย

การพัฒนาผลสัมฤทธิ์โดยการใช้สื่อ PowerPoint ในรายวิชา การค้าปลีกและการค้าส่ง
ของนักศึกษาระดับ ประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) ชั้นปีที่ 3 สาขา วิชาการตลาด
วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรณพวิทยพัฒน์

ชื่อผู้วิจัย

นางภัสนันท์ ภาคิณาย

งานวิจัยฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการพัฒนาทางการศึกษา
วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรณพวิทยพัฒน์ กรุงเทพมหานคร
ปีการศึกษา 2561

บทคัดย่อ

งานวิจัยเรื่อง การพัฒนาผลสัมฤทธิ์โดยการใช้สื่อ PowerPoint ในรายวิชา การค้าปลีกและการค้าส่งของนักศึกษาระดับ ประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) ชั้นปีที่ 3 สาขา วิชาการตลาด วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรณพวิทยพัฒน์วิชาการ
ผู้ทำงานวิจัย นางภัสณัฐ ภาคินาย
สาขาวิชา การตลาด
ปีการศึกษา 2561

งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) เพื่อศึกษาผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนก่อนเรียน และหลังเรียนโดยใช้สื่อ PowerPoint เรื่อง ประเภทของการค้าปลีกและการค้าส่ง 2) เพื่อศึกษาความพึงพอใจที่มีต่อสื่อ PowerPoint เรื่อง ประเภทของการค้าปลีกและการค้าส่ง กลุ่มตัวอย่าง คือ นักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 3 สาขาวิชาการตลาด วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรณพวิทยพัฒน์วิชาการ จำนวน 35 คน เครื่องที่ใช้ในการวิจัย คือ สื่อ PowerPoint แบบทดสอบ และแบบสอบถามและสถิติในการวิเคราะห์ คือ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และค่า t-test แบบ Dependent

ผลการวิจัยพบว่า

1. จากการสอนโดยใช้สื่อ PowerPoint เรื่อง ประเภทของการค้าปลีกและการค้าส่ง พบว่าค่าเฉลี่ยคะแนนก่อนเรียน คือ 7.11 และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน คือ 1.88 ($\bar{X} = 7.11$, S.D = 1.88) และค่าเฉลี่ยคะแนนหลังเรียน คือ 16.66 และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน คือ 1.28 ($\bar{X} = 16.66$, S.D = 1.28) และการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยคะแนนก่อนเรียนและค่าเฉลี่ยคะแนนหลังเรียน พบว่า มีค่า t-test เท่ากับ -30.755 และค่า Sig. เท่ากับ .00 แสดงว่า การใช้สื่อ PowerPoint เรื่อง ประเภทของการค้าปลีกและการค้าส่งทำให้นักศึกษามีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนดีขึ้น

2. การสำรวจความพึงพอใจที่มีต่อสื่อ PowerPoint เรื่อง ประเภทของการค้าปลีกและการค้าส่ง พบว่า เมื่อพิจารณาจากค่าเฉลี่ยรายข้อ คือ ข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ น่าสนใจ และสร้างการร่วมเรียนรู้ อยู่ในระดับมากที่สุด รองลงมา โดยภาพรวม นักศึกษามีความพึงพอใจต่อสื่อ อยู่ในระดับมากที่สุด และข้อที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุด คือ จากการเรียนรู้จากสื่อทำให้นักศึกษามีการพัฒนาผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนมากขึ้น อยู่ในระดับมากที่สุด

กิตติกรรมประกาศ

จากการทำงานวิจัยนี้ ขอกราบขอบพระคุณท่าน ดร.สมศักดิ์ รุ่งเรือง ที่ให้โอกาสในการทำงานวิจัยครั้งนี้

ขอขอบคุณนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 3 สาขาวิชา การตลาด ที่กรุณาให้ความร่วมมือในการให้ข้อมูลเป็นอย่างดี

นางภัสนันท์ ภาคิณาย
ผู้วิจัย

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อ.....	(1)
กิตติกรรมประกาศ.....	(2)
สารบัญตาราง.....	(5)
บทที่	
1 บทนำ.....	1
ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา.....	1
วัตถุประสงค์ของการวิจัย.....	1
ขอบเขตของการวิจัย.....	2
นิยามศัพท์เฉพาะ.....	2
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	3
กรอบแนวคิดในการวิจัย.....	4
2 วรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	4
เอกสารที่เกี่ยวกับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน.....	4
เอกสารที่เกี่ยวกับการสอน PowerPoint.....	7
สาระเนื้อหา “ประเภทของการค้าปลีกและการค้าส่ง”.....	10
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	15
3 วิธีดำเนินการวิจัย.....	18
ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง.....	18
เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย.....	18
การเก็บรวบรวมข้อมูล.....	19
การวิเคราะห์ข้อมูล.....	19
4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล.....	20
การนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล.....	20
ผลการวิเคราะห์ข้อมูล.....	20
5 สรุป อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ.....	22
สรุปผลการวิจัย.....	22

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
อภิปรายผล	23
ข้อเสนอแนะ	24
ภาคผนวก	
ก แบบทดสอบก่อนเรียน-หลังเรียน	26
ข แบบสอบถาม	29
บรรณานุกรม	31
ประวัติผู้เขียน	32

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
1	ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ของคะแนนก่อนเรียน และหลังเรียน โดยใช้สื่อ PowerPoint และการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยคะแนนก่อนเรียน และค่าเฉลี่ย หลังเรียน โดยใช้สื่อ PowerPoint เรื่อง ประเภทของการค้าปลีกและการค้าส่ง 20
2	ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของความพึงพอใจที่มีต่อสื่อ PowerPoint เรื่อง ประเภทของการค้าปลีกและการค้าส่ง..... 20

บทที่ 1

บทนำ

ลักษณะและความสำคัญของปัญหา

แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 12 (พ.ศ. 2560-2564) ได้จัดทำขึ้นในช่วงเวลาของการปฏิรูปประเทศและสถานการณ์โลกที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วและเชื่อมโยงกันใกล้ชิดกันมากขึ้น โดยได้น้อมนำหลัก “ปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง” มาเป็นปรัชญานำทางในการพัฒนาประเทศต่อเนื่องจากแผนพัฒนาฯ ฉบับที่ 9-11 เพื่อเสริมสร้างภูมิคุ้มกันและช่วยให้สังคมไทยสามารถยืนหยัดอยู่ได้อย่างมั่นคง ซึ่งเป็นแผนหลักของการพัฒนาประเทศและเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน (Sustainable Development Goals : SDGs) รวมทั้งการปรับโครงสร้างประเทศไทยไปสู่ประเทศไทย 4.0 ตลอดจนประเด็นการปฏิรูปประเทศ นอกจากนั้น ได้ให้ความสำคัญกับการมีส่วนร่วมของภาคีการพัฒนาทุกภาคส่วน ทั้งในระดับกลุ่มอาชีพ ระดับภาค และระดับประเทศในทุกขั้นตอนของแผนฯ อย่างกว้างขวางและต่อเนื่อง เพื่อร่วมกันกำหนดวิสัยทัศน์และทิศทางการพัฒนาประเทศ รวมทั้งร่วมจัดทำรายละเอียดยุทธศาสตร์ของแผนฯ เพื่อมุ่งสู่ “ความมั่นคง มั่งคั่ง และยั่งยืน” การพัฒนาประเทศในระยะแผนพัฒนาฯ

ปัจจุบันการนำเสนอผลงานหรือสินค้า เป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่ง เพื่อให้สินค้าเป็นที่รู้จักของตลาดผู้ซื้อ รวมไปถึงเรื่องการเรียนรู้การสอน สื่อที่ใช้นำเสนอให้นักเรียนเข้าใจเนื้อหาได้ง่ายขึ้น จนบรรลุวัตถุประสงค์การเรียนรู้การสอนนั้น มีหลายชนิดให้เลือกใช้ในการนำเสนอตามความถนัดและความเหมาะสมของเนื้อหาการเรียนการสอน โปรแกรมนำเสนอที่ได้รับความนิยมอยู่ในปัจจุบัน ได้แก่ โปรแกรม PowerPoint ซึ่งเป็นโปรแกรมที่ใช้งานง่าย ไม่ยุ่งยาก รูปแบบการนำเสนอมีสีสันสวยงามน่าสนใจ สามารถทำให้ตัวอักษร และภาพ เคลื่อนไหวได้ ทำให้งานที่นำเสนอมีความมีชีวิตชีวายิ่งขึ้น เหมาะสำหรับการนำเสนอผลงานในรูปแบบต่างๆ ได้ดี ดังนั้นการจัดการเรียนการสอนของครูผู้สอนมีการพยายามใช้สื่อที่เป็นตัวกลาง เพื่อทำให้นักศึกษาได้เข้าใจในเนื้อหาวิชานั้น ๆ ได้เข้าใจได้ง่าย น่าสนใจมากขึ้น ครูใช้สื่อการสอนในหลายรูปแบบ เช่น สื่อ Power Point บทเรียนคอมพิวเตอร์ช่วยสอน หรือสื่อที่เป็นสิ่งประดิษฐ์ เป็นต้น อาจารย์ได้สร้างสื่อเหล่านี้ โดยใช้หลักของความคิดสร้างสรรค์ เข้าใจในเนื้อหานั้น ๆ เพื่อทำให้นักศึกษาเกิดความพึงพอใจ และมีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนที่ดีขึ้น ซึ่งในปัจจุบัน การสร้างสื่อ PowerPoint เพื่อทำให้นักศึกษาเรียนรู้กำลังเป็นที่นิยมกันมาก เพราะ PowerPoint เป็นโปรแกรมที่ใช้ง่าย และสามารถสร้างงานที่น่าสนใจ และสวยงามได้

ผู้วิจัยได้สอนวิชาการค้าปลีกและการค้าส่งที่เป็นวิชาที่มีข้อมูลจำนวนมาก และยากที่จะเข้าใจ จึงต้องการสร้างความสนใจ และโน้มน้าวให้ผู้เรียนสนใจที่จะศึกษา โดยวิชาการค้าปลีกและการค้าส่ง ในเรื่อง ประเภทของการค้าปลีกและการค้าส่งเป็นเนื้อหาที่สามารถนำไปใช้ในชีวิตประจำวัน และใกล้ตัวนักศึกษา และจากการสอบถามนักศึกษา พบว่า นักศึกษาสนใจในเรื่องนี้มากที่สุด ผู้วิจัยจึงได้สร้างสื่อ PowerPoint ในเรื่องประเภทของการค้าปลีกและการค้าส่งและใช้สื่อ PowerPoint นี้พัฒนาผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักศึกษา ดังนั้นผู้วิจัยสนใจวิจัยเรื่อง การพัฒนาผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนเรื่อง ประเภทของการค้าปลีกและการค้าส่ง ในรายวิชา การค้าปลีกและการค้าส่งของนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรณพวิทยพัฒน์วิชาการ

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนก่อนเรียน และหลังเรียน โดยใช้สื่อ PowerPoint เรื่อง ประเภทของการค้าปลีกและการค้าส่ง
2. เพื่อศึกษาความพึงพอใจที่มีต่อสื่อ PowerPoint เรื่องประเภทของการค้าปลีกและการค้าส่ง

ขอบเขตของการวิจัย

ประชากร คือ นักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพปีที่ 3 ห้อง 5 สาขาวิชาการตลาด วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรณพวิทยพัฒน์วิชาการ

กลุ่มตัวอย่าง คือ นักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพปีที่ 3 ห้อง 5 สาขาวิชาการตลาด วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรณพวิทยพัฒน์วิชาการจำนวน 35 คน (สำรวจ ณ วันที่ 16 สิงหาคม 2561)

ตัวแปรที่ศึกษา คือ

1. ตัวแปรอิสระ คือ สื่อ PowerPoint เรื่อง ประเภทของการค้าปลีกและการค้าส่ง
2. ตัวแปรตาม คือ ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนในเรื่อง ประเภทของการค้าปลีกและการค้าส่ง และความพึงพอใจที่มีต่อสื่อ PowerPoint เรื่อง ประเภทของการค้าปลีกและการค้าส่ง

นิยามศัพท์เฉพาะ

สื่อ PowerPoint หมายถึงเป็นชื่อโปรแกรมหนึ่งที่อยู่ในชุดของ Microsoft Office โปรแกรมนี้เน้นในเรื่องการแสดงผลภาพประกอบคำอธิบาย ใช้เพื่อการนำเสนองาน (Presentation) ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน หมายถึงคุณลักษณะและประสบการณ์การเรียนรู้ที่เกิดขึ้นจากการสอน จึงเป็นการตรวจสอบความสามารถหรือความสัมฤทธิ์ผล (Level of Accomplishment) ของบุคคลว่าเรียนรู้แล้วเท่าไร มีความสามารถอย่างไร

ความพึงพอใจต่อ สื่อ PowerPoint หมายถึง ความชอบที่มีต่อสื่อ PowerPoint ที่ผู้วิจัยใช้สอน อันประกอบด้วย รูปแบบ และการนำเสนอ สี สัน และความสวยงาม น่าสนใจ และสร้างการร่วมเรียนรู้ จากการเรียนรู้จากสื่อ

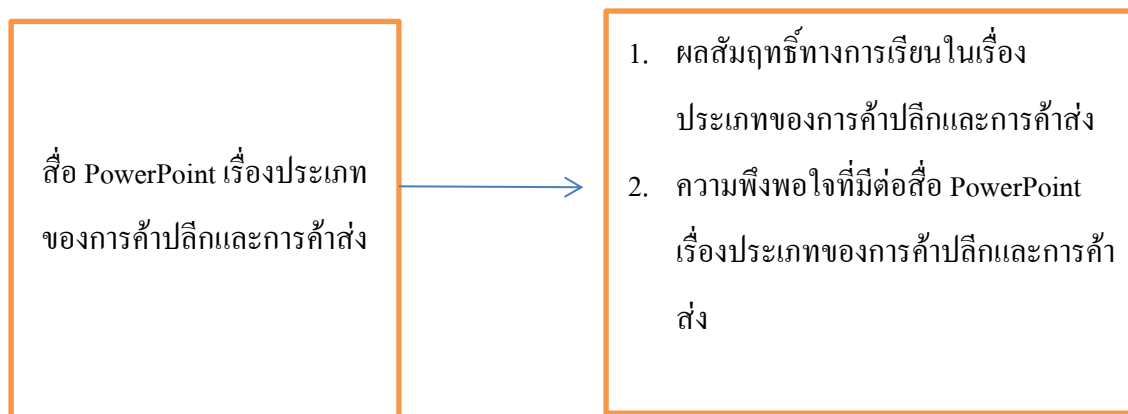
การค้าปลีกและค้าส่ง หมายถึง กิจการขายสินค้าและบริการให้กับผู้ซื้อที่มีวัตถุประสงค์เพื่อการขายต่อ หรือซื้อไปใช้ในการประกอบธุรกิจ

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ได้ทราบถึงผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนก่อนเรียน และหลังเรียน โดยใช้สื่อ PowerPoint เรื่องประเภทของการค้าปลีกและการค้าส่ง

2. ได้ทราบถึงความพึงพอใจที่มีต่อสื่อ PowerPoint เรื่อง ประเภทของการค้าปลีกและการค้าส่ง

กรอบแนวคิดในการวิจัย



บทที่ 2

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาเรื่อง การพัฒนาผลสัมฤทธิ์โดยการใช้สื่อ PowerPoint ในรายวิชาการค้าปลีกและการค้าส่งของนักศึกษาระดับ ประกาศนียบัตรวิชาชีพ ชั้นปีที่ 3 ห้อง 5 สาขา วิชาการตลาด วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนชกรจำนวน 35 คน ผู้วิจัยได้ศึกษาแนวคิด ทฤษฎี ที่เกี่ยวข้องจากเอกสาร ตำรา และงานวิจัย ที่เกี่ยวข้องเพื่อใช้เป็นแนวทางในการทำวิจัย ดังนี้

1. เอกสารที่เกี่ยวกับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน
 - 1.1 แนวคิดเกี่ยวกับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน
 - 1.2 ลักษณะการวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน
 - 1.3 เครื่องมือที่ใช้ในการวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน
2. เอกสารที่เกี่ยวกับสื่อการสอน PowerPoint
 - 2.1 ความหมายของสื่อการสอน PowerPoint
 - 2.2 ความสำคัญด้านการศึกษาของสื่อ PowerPoint
3. สารระเหื่อหา “ประเภทของการค้าปลีกและการค้าส่ง”
4. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1. เอกสารที่เกี่ยวกับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน

1.1 แนวคิดเกี่ยวกับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน

กรมวิชาการ (2534, หน้า 21) ได้ให้ความหมายว่า ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนหมายถึง ปริมาณ และทักษะของความรู้ในสาขาวิชาที่บุคคลได้รับลักษณะการจัดองค์ประกอบและโครงสร้างของความรู้และการใช้ประโยชน์โครงสร้างของความรู้ ในการแก้ปัญหาในการคิดเชิงสร้างสรรค์ ในการประเมินความน่าเชื่อถือของข้ออ้างและในการศึกษาค้นคว้าต่อไปอารมณฺ์ สนานภู (2539, หน้า17) ได้ให้ความหมายว่า ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนเป็นผลมาจากการกระทำที่ต้องอาศัยความสามารถทั้งทางร่างกายและสติปัญญา ดังนั้นผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนจึงเป็นขนาดของความสำเร็จที่ได้จากการเรียน โดยอาศัยความสามารถเฉพาะตัวบุคคล ผลสัมฤทธิ์การเรียนอาจได้มาจากกระบวนการที่ไม่ต้องอาศัยการทดสอบ เช่นอาจจะได้จากการสังเกต การตรวจการบ้าน หรืออาจได้มาในรูปของระดับคะแนน ที่ได้จากโรงเรียน ซึ่งต้องอาศัยกระบวนการที่ซับซ้อนและระยะเวลาที่นาน หรืออาจได้มาด้วยการวัดจากแบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนทั่วไป

ไพศาล หวังพานิช (2523, หน้า 137) ได้ให้ความหมายว่า ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน

(Academic Achievement) หมายถึงคุณลักษณะและประสบการณ์การเรียนรู้ที่เกิดขึ้นจากการฝึกอบรมหรือจากการสอน จึงเป็นการตรวจสอบความสามารถหรือความสัมฤทธิ์ผล (Level of Accomplishment) ของบุคคลว่าเรียนรู้แล้วเท่าไร มีความสามารถอย่างไร

ล้วน สายยศ และอังคณา สายยศ (2531, หน้า 146) ได้ให้ความหมายว่าของแบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนว่าเป็นแบบทดสอบที่วัดความรู้ของผู้เรียนที่ได้เรียนไปแล้วซึ่งมักจะเป็นคำถามให้ผู้เรียนตอบด้วยกระดาษและดินสอ (Paper and Pencil Test)

บุญชม ศรีสะอาด (2532, หน้า 52) ได้ให้ความหมายว่าของแบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ว่าหมายถึง แบบทดสอบที่ใช้ความรู้ความสามารถของบุคคลในด้านวิชาการซึ่งเป็นผลจากการเรียนรู้ในเนื้อหาสาระและตามจุดประสงค์ของวิชาหรือเนื้อหาที่สอบนั้นจากความหมายผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนข้างต้น พอสรุปคำจำกัดความ ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนได้ว่า หมายถึง คุณลักษณะและความสามารถของบุคคลอันเกิดจากการเรียนการสอน เป็นการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมและประสบการณ์การเรียนรู้ที่เกิดจากการฝึกอบรม หรือจากการสอน การวัดผลสัมฤทธิ์จึงเป็นการตรวจสอบความสามารถ หรือความสัมฤทธิ์ผล (Level of Accomplishment) ของบุคคลว่าเรียนรู้แล้วเท่าไร

ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนเป็นผลมาจากองค์ประกอบทางด้านสติปัญญา (Intellectual Factor) และองค์ประกอบทางด้านที่ไม่ใช่สติปัญญา (Non-intellectual Factor) การที่บุคคลจะประสบผลสำเร็จทางการศึกษามากน้อยเพียงใดนั้น ขึ้นอยู่กับองค์ประกอบทั้งสองนี้ องค์ประกอบทางด้านสติปัญญาเป็นปัจจัยสำคัญส่วนหนึ่งที่มีผลต่อการเรียนรู้หรือสัมฤทธิ์ผลทางการเรียน เป็นความสามารถในการคิดของบุคคล อันเป็นผลมาจากการสะสมของประสบการณ์ต่าง ๆ รวมถึงความสามารถที่ติดตัวมาแต่กำเนิด ซึ่งความสามารถเหล่านี้วัดได้หลายทางเป็นต้นว่าวัดสมรรถภาพทางสมอง วัดความถนัดทางการเรียน ความคิดสร้างสรรค์และความสามารถในการแก้ปัญหาส่วนองค์ประกอบด้านที่ไม่ใช่สติปัญญา ก็มีอิทธิพลต่อผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน ไม่น้อยซึ่งได้แก่ทัศนคติที่มีต่อวิชาที่เรียน รูปแบบการสอนสภาพแวดล้อมของสถานศึกษา คุณภาพการสอนของผู้สอน ลักษณะการคบเพื่อน การศึกษาของบิดามารดา เป็นต้น (อารมณ สนานนท์, 2539, หน้า 17-18)

1.2 ลักษณะการวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน

ไพศาล หวังพานิช (2523, หน้า137) ได้แบ่งการวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนตามจุดมุ่งหมายและลักษณะวิชาที่สอน ซึ่งสามารถวัดได้ 2 แบบ คือ

1. การวัดด้านปฏิบัติการ เป็นการตรวจสอบระดับความสามารถในการปฏิบัติหรือทักษะของผู้เรียน โดยมุ่งเน้นให้ผู้เรียนได้แสดงความสามารถดังกล่าว ในรูปการกระทำจริงให้ออกเป็นผลงาน เช่น วิชาศิลปศึกษา พลศึกษา การช่าง เป็นต้น การวัดแบบนี้จึงต้องใช้ข้อสอบภาคปฏิบัติ

(Performance Test)

2. การวัดด้านเนื้อหา เป็นการตรวจสอบความสามารถเกี่ยวกับเนื้อหาวิชาซึ่งเป็น ประสิทธิภาพการเรียนรู้ของผู้เรียน รวมถึงพฤติกรรม ความสามารถในการด้านต่าง ๆ สามารถวัดได้ โดยใช้ “ข้อสอบวัดผลสัมฤทธิ์”

1.3 เครื่องมือที่ใช้ในการวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน

ล้วน สายยศ และอังคณา สายยศ (2531, หน้า146-147) ได้แบ่งแบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ ได้เป็น 2 พวก คือ

1. แบบทดสอบของผู้สอน หมายถึง ชุดคำถามที่ผู้สอนเป็นผู้สร้างขึ้น ซึ่งเป็นข้อคำถาม เกี่ยวกับความรู้ที่ผู้เรียนได้เรียนในห้องเรียนว่า ผู้เรียนมีความรู้มากแค่ไหน บทพร่องที่ตรงไหน จะได้สอนซ่อมเสริม หรือเป็นการวัดดูความพร้อมที่จะเรียนบทเรียนใหม่ ซึ่งขึ้นอยู่กับความต้องการของผู้สอน

2. แบบทดสอบมาตรฐาน แบบทดสอบประเภทนี้สร้างขึ้นจากผู้เชี่ยวชาญในแต่ละ สาขาวิชา หรือจากผู้สอนที่สอนวิชานั้น แต่ผ่านการทดลองคุณภาพหลายครั้ง จนกระทั่งคุณภาพดี พอ จึงสร้างเกณฑ์ปกติของแบบทดสอบนั้น สามารถใช้เป็นหลักเปรียบเทียบผลเพื่อประเมินค่าของ การเรียนการสอนในเรื่องใด ๆ ก็ได้แบบทดสอบมาตรฐานจะมีคู่มือดำเนินการสอบบอกรวิสอบ และมีมาตรฐานในด้านการแปลคะแนนด้วย อำนวยรุ่งโรจน์(2525, หน้า 19-111) ได้ให้ความหมายว่า การวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนจะต้องสอดคล้องกับวัตถุประสงค์เชิงพฤติกรรม 3 ด้าน คือ

1. ด้านความรู้ความคิด (Cognitive Domain) พฤติกรรมด้านนี้เกี่ยวข้องกับกระบวนการ ต่างๆ ทางด้านสติปัญญาและสมอง เช่น การจดจำข้อเท็จจริง ความเข้าใจ ความคิดการตั้งสมมติฐาน และปัญหา

2. ด้านความรู้สึก (Affective Domain) พฤติกรรมด้านนี้เกี่ยวข้องกับการเจริญเติบโตและ พัฒนาการในด้านความสนใจ คุณค่า ความซาบซึ้งและทัศนคติหรือเจตคติต่างๆ ของผู้เรียน

3. ด้านปฏิบัติการ (Psycho-Moto Domain) พฤติกรรมด้านนี้เกี่ยวข้องกับการพัฒนาทักษะ ในการปฏิบัติและการดำเนินการ เช่น การทดลอง เป็นต้น

2. เอกสารที่เกี่ยวข้องกับการสอนPowerPoint

2.1 ความหมายของสื่อการสอน PowerPoint

เป็นชื่อโปรแกรมหนึ่งที่อยู่ในชุดของ Microsoft Office โปรแกรมนี้เน้นในเรื่องการแสดงผล ภาพประกอบคำอธิบาย ใช้เพื่อนำเสนองาน (Presentation) โดยทำเป็นหน้า ๆ อาจทำให้มีเสียง บรรยายประกอบด้วยก็ได้ หรือจะสั่งพิมพ์ออกทางเครื่องพิมพ์เพื่อแจกผู้ฟังก็ได้ นอกจากการสร้าง งานนพรีเซนเทชันออกทางจอภาพแล้วยังสามารถสร้างเอกสารประกอบการบรรยาย เช่น เอกสาร

แจก ผู้ฟัง บันทึกย่อ สำหรับผู้บรรยาย เป็นต้น รวมทั้งการนำเสนอ งานในรูปแบบของเว็บเพจ และใน Microsoft PowerPoint 2010ยังสามารถบันทึกผลงานลงในซีดีรอมเพื่อนำไปแสดงบนคอมพิวเตอร์ที่ได้ติดตั้งโปรแกรม Microsoft PowerPoint ได้ด้วยการนำเสนอข้อมูล(Presentation) หมายถึง การบรรยายหรือการนำเสนอผลงานให้แก่ผู้ฟังหรือการถ่ายทอดความคิดในเรื่องใดเรื่องหนึ่ง ที่มีวัตถุประสงค์แน่ชัดให้ผู้ฟังเข้าใจภายในเวลาที่จำกัด ดังนั้น การนำเสนอจะต้องทราบวัตถุประสงค์ให้แน่ชัดเพื่อให้สามารถถ่ายทอดความคิดได้ตรงตามความต้องการครบถ้วนและกระชับโดยทั่วไปมักใช้เวลาประมาณ 15-20 นาที

ปัจจุบันการนำเสนอผลงานหรือสินค้า เป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่ง เพื่อให้สินค้าเป็นที่รู้จักของตลาดผู้ซื้อ รวมไปถึงเรื่องการเรียนรู้การสอน สื่อที่ใช้นำเสนอให้นักเรียนเข้าใจเนื้อหาได้ง่ายขึ้น จนบรรลุวัตถุประสงค์การเรียนรู้การสอนนั้น มีหลายชนิดให้เลือกใช้ในการนำเสนอตามความถนัดและความเหมาะสมของเนื้อหาการเรียนการสอน เช่น วิดีทัศน์ แผ่นใส สไลด์ แผนภาพ แผนภูมิ ฯลฯแล้วแต่ผู้ใช้จะเลือกให้เหมาะสมกับเนื้อหา

โปรแกรมนำเสนอที่ได้รับความนิยมอยู่ในปัจจุบัน ได้แก่ โปรแกรม PowerPoint ซึ่งเป็นโปรแกรมที่ใช้งานง่าย ไม่ยุ่งยาก รูปแบบการนำเสนอมีสีสันสวยงามน่าสนใจ สามารถทำให้ตัวอักษร และภาพ เคลื่อนไหวได้ ทำให้งานที่นำเสนอดูมีชีวิตชีวายิ่งขึ้น เหมาะสำหรับการนำเสนอผลงานในรูปแบบต่างๆ ได้ดี

PowerPoint เป็นโปรแกรมหนึ่งที่มีประสิทธิภาพในการนำเสนอ เป็นเครื่องมือสื่อสารระหว่างผู้สอนและผู้เรียนได้เป็นอย่างดี และเป็นการเตรียมความพร้อมอย่างดีของผู้สอน เปรียบเสมือนเข็มทิศนำทางให้ผู้สอนสามารถสื่อสารกับผู้เรียนได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ปัจจุบันมีการนำเสนอผลงานด้วยสื่อที่หลากหลาย โปรแกรม PowerPoint เป็นอีกทางเลือกหนึ่ง ในการผลิตสื่อเพื่อเผยแพร่ประชาสัมพันธ์สินค้า รวมไปถึงการใช้โปรแกรม PowerPoint ผลิตสื่อประกอบการบรรยายเนื้อหาต่างๆ จนได้รับความนิยมอย่างมาก ในมหาวิทยาลัย อาชีพ ที่ต้องเดินทางไปบรรยายในสถานที่ต่างๆ อยู่เป็นประจำ แม้กระทั่งในแวดวงการศึกษา คณาจารย์ ครู นักวิชาการศึกษาก็นิยมใช้โปรแกรมนี้ในการผลิตสื่อการเรียนการสอน เพราะเป็นโปรแกรมที่ใช้งานง่าย สะดวก ประหยัดเวลาและค่าใช้จ่าย มีประสิทธิภาพในการนำเสนอ

2.2 ความสำคัญด้านการศึกษาของสื่อ PowerPoint

1. ช่วยเพิ่มคุณภาพในการเรียนการสอน สื่อการเรียนการสอนที่ผลิตด้วยโปรแกรม PowerPoint สามารถนำไปประยุกต์กับสื่ออื่นๆ ได้หลายประเภท ทั้งสื่อภาพนิ่ง สื่อภาพเคลื่อนไหว สื่อเสียง หรือที่เรียกว่า “สื่อประสม” (Multimedia) ทำให้การเรียนการสอนมีประสิทธิภาพ

2. ทำให้การเรียนการสอนสะดวกรวดเร็วกว่าวิธีดั้งเดิม ประหยัดงบประมาณและเวลา ใน

การผลิตสื่อการเรียนการสอน

3. ทำให้เกิดเครือข่ายของความรู้ สื่อการเรียนการสอนที่ผลิตด้วยโปรแกรม PowerPoint สามารถจัดเก็บไว้บนเครือข่ายอินเทอร์เน็ต ผู้เรียนสามารถเข้าไปค้นคว้า ศึกษาได้อย่างไม่จำกัด เวลา และสถานที่ ทำให้เกิดคลังความรู้ขนาดมหึมา และเป็นแหล่งเรียนรู้ที่ทันสมัยกว่าเอกสาร และตำราทั่วไป เพราะมีการปรับปรุงข้อมูลให้ทันสมัยอยู่เสมอ

4. ความสำคัญด้านการถ่ายทอดข้อมูลข่าวสารความรู้ และการอบรม งานทุกอย่างจะต้องมีการสื่อสารเพื่อถ่ายทอดข้อมูล ข่าวสาร ความรู้ซึ่งกันและกัน เช่น การที่ครูสอนนักเรียนจำเป็น อย่างยิ่งที่จะต้องอาศัยการสื่อสารที่ดีมีคุณภาพ เพื่อให้การเรียนการสอนบรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้

5. เป็นเครื่องประกันประสิทธิภาพการเรียนการสอน ขั้นตอนการสอนที่ออกแบบไว้ ต้องมีการทดสอบ และการนำไปใช้ เพื่อสร้างความมั่นใจว่า การดำเนินการสอนตามขั้นตอนที่ออกแบบไว้ ทำให้การเรียนการสอนมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล

6. เป็นเครื่องมือสื่อสารระหว่างผู้สอนกับผู้เรียน เนื้อหาการเรียนการสอนได้ถูกจัดทำใน รูปแบบของชุดการสอน ด้วยโปรแกรม PowerPoint ผู้สอนคนอื่นสามารถนำไปสอนได้

7. เป็นเครื่องมือเตรียมความพร้อมระหว่างผู้สอนกับผู้เรียน ระบบการสอนที่ถูกออกแบบไว้ อย่างสมบูรณ์แล้ว และได้กำหนดลำดับขั้นตอนต่างๆ ไว้อย่างดีแล้ว ทำให้ผู้สอน สอนได้อย่างมีประสิทธิภาพ ผู้เรียนเกิดการเรียนรู้ จนบรรลุวัตถุประสงค์การเรียนรู้ที่ตั้งไว้

8. เป็นเครื่องมือในการพัฒนาการเรียนการสอน จากการนำเสนอเนื้อหาต่างๆ ด้วย โปรแกรม PowerPoint จะมีข้อมูลย้อนกลับ ทั้งข้อดี และข้อจำกัด เพื่อเป็นข้อมูลในการปรับปรุง พัฒนาต่อไป

ความสำคัญสำหรับผู้ส่งสาร

1. ประหยัดแรงงาน การอธิบายเรื่องราวที่สลับซับซ้อน เรื่องที่แปลกใหม่ ผู้ฟังจะแปล ความตามประสบการณ์ที่ตนเคยมี ซึ่งอาจแตกต่างกันได้ การนำเสนอด้วย PowerPoint ช่วยทำให้นามธรรมกลายเป็นรูปธรรม ทำให้ผู้รับสารเห็นภาพและเข้าใจได้ทันที ไม่จำเป็นต้องอธิบายยืดเยื้อ

2. เตรียมการได้ล่วงหน้า ผู้ส่งสารสามารถเตรียมการผลิต PowerPoint ได้ก่อนการบรรยาย มีเวลาที่จะแสวงหาภาพที่สื่อความหมายได้ชัดเจน สามารถแก้ไข ตรวจสอบ และทดลองใช้ เพื่อให้การนำไปใช้มีประสิทธิภาพ

3. ประหยัดเวลา ไม่จำเป็นต้องวาดภาพประกอบคำบรรยายในขณะนั้น สามารถใช้ PowerPoint ที่เตรียมไว้เป็นอย่างดีแล้วได้เลย

4. ผู้ใช้เกิดความมั่นใจ ว่าสามารถสื่อความหมายกับผู้รับสารได้ ตามเทคนิคและความ

ต้องการ ทำให้ผู้ส่งและผู้รับสารหันหน้าเข้าหากันได้ตลอดเวลา และผู้ส่งสารสามารถประเมินผล การส่งสารด้วยการสังเกต หรือดูปฏิกริยาย้อนกลับได้ตลอดเวลา

ความสำคัญสำหรับผู้รับสาร

1. ช่วยทำให้ผู้รับสารหรือผู้ฟังเกิดความสนใจมากขึ้น
2. ช่วยทำให้ผู้รับสารรับข้อมูลข่าวสารได้มากขึ้น เมื่อเปรียบเทียบกับ การฟังการบรรยาย เพียงอย่างเดียว
3. ช่วยทำให้ผู้รับสาร เข้าใจเรื่องราวได้เร็วขึ้น จดจำและบันทึกข้อมูลต่างๆ ได้มากกว่า การบรรยายเพียงอย่างเดียว
4. ช่วยทำให้เข้าใจเรื่องราวที่ยุ่งยาก สลับซับซ้อนได้ง่ายขึ้น
5. สามารถย่อสิ่งที่ใหญ่มากให้เล็กลง เช่น เครื่องบิน รถไฟ และขยายสิ่งที่เล็กมาก เช่น มด แมลงวัน ให้มีขนาดใหญ่ขึ้น การย่อหรือการขยายนี้ จะทำให้ได้ภาพในขนาดที่เหมาะสมกับการนำไปใช้ประกอบการบรรยายและสามารถสร้างภาพที่ไม่สามารถมองเห็นด้วยตาเปล่าได้

สรุปได้ว่าPowerPoint ถึงจะเป็น โปรแกรมที่มีประสิทธิภาพในการนำเสนอ ก็ยังมี ข้อจำกัดบ้างเป็นธรรมดา จึงควรเลือกใช้ให้เหมาะสมกับเนื้อหา จึงจะเกิดประสิทธิภาพและ ประสิทธิภาพสูงสุดในการสื่อสาร สิ่งสำคัญ คือ ผู้ใช้ต้องมีความรู้ความเข้าใจในเนื้อหาที่จะบรรยาย เป็นอย่างดี จึงจะสามารถส่งสารไปถึงผู้รับสารได้อย่างมีประสิทธิภาพ โปรแกรม PowerPoint เป็น เพียงเครื่องมืออย่างหนึ่ง ที่ใ้มนุษย์ใช้ติดต่อสื่อสาร รวมถึงความตั้งใจจริงของผู้ส่งสารที่จะ ถ่ายทอดความรู้ และผู้รับสารก็มีความพร้อมที่จะเรียนรู้จากสารการสื่อสารนั้นจึงจะประสบ ผลสำเร็จ

3. สารเนื้อหา“ประเภทของการค้าปลีกและการค้าส่ง”

ร้านค้าปลีกที่มีอยู่ในประเทศไทยทุกวันนี้ จะเห็นได้ว่ามีอยู่เป็นจำนวนมากมายหลากหลาย รูปแบบ นับตั้งแต่ร้านค้าที่มีขนาดเล็ก ไปจนกระทั่งถึงร้านค้าปลีกที่มีขนาดใหญ่ มียอดขายต่อวัน เพียงไม่กี่ร้อยบาท จนถึงมียอดขายต่อวันนับเป็นล้านบาท ร้านค้าปลีกบางร้านจำกัดเฉพาะ ผลิตภัณฑ์ เช่น ร้านขายอาหาร ร้านขายเสื้อผ้า ฯลฯ แต่ร้านค้าบางประเภทจะจำหน่ายสินค้าที่มี ความหลากหลายของสายผลิตภัณฑ์ เช่น ห้างสรรพสินค้า ฯลฯ ดังนั้น การศึกษาเรื่องร้านค้าปลีกจึง จำเป็นที่จะต้องเข้าใจถึงความหลากหลายของประเภทร้านค้าปลีก ที่มีความแตกต่างกันของร้านค้า ปลีกในแต่ละประเภท

ความหมายของการค้าปลีก

ค้าปลีก หมายถึง การขายโดยไม่มีการเปลี่ยนรูปสินค้าทั้งสินค้าใหม่และสินค้าใช้แล้ว ให้กับประชาชนทั่วไปเพื่อการบริโภคหรือการใช้ประโยชน์เฉพาะส่วนบุคคลในครัวเรือน

การค้าปลีก (Retailing) หมายถึง การขายสินค้าให้กับผู้บริโภคคนสุดท้าย โดยการซื้อสินค้าของผู้บริโภคมีวัตถุประสงค์เพื่อบริโภคหรือเพื่อสมาชิกในครอบครัว ผู้ค้าปลีกจะซื้อสินค้าจากใครก็ได้ แต่ต้องขายสินค้าให้กับผู้บริโภคคนสุดท้ายเท่านั้น

ความสำคัญของการค้าปลีก

1. **ความสำคัญต่อผู้บริโภค** ธุรกิจค้าปลีกช่วยให้ผู้บริโภคมีความสะดวกและหาซื้อสินค้าได้ง่าย รวดเร็วมากขึ้น และสามารถเลือกสินค้าได้ตามความต้องการ เช่น ร้านเซเว่นอีเลฟเว่น นำยาสีฟันใกล้ชิดมาจำหน่ายในร้านจำนวน 50 กล่อง แต่ลูกค้าต้องการซื้อเพียง 1 กล่อง ก็สามารถแบ่งขายได้โดยไม่ทำให้ส่วนที่เหลือเสียหาย

2. **ความสำคัญต่อผู้ผลิตหรือผู้ค้าส่ง** ธุรกิจค้าปลีกจะช่วยเป็นตัวกลางระหว่างผู้ผลิตและผู้ค้าส่งกับผู้บริโภค ผู้ค้าปลีกสามารถช่วยส่งเสริมการตลาดโดยการโฆษณาสินค้าให้แก่ผู้ผลิต และผู้ค้าปลีกจะทราบรายละเอียดของลูกค้ามากกว่าผู้ผลิตหรือผู้ค้าส่ง เพราะจะใกล้ชิดกับลูกค้ามากกว่า สามารถแบ่งเบาภาระในการกระจายสินค้าของผู้ผลิตและผู้ค้าส่งได้ดี

ลักษณะของการประกอบอาชีพค้าปลีก

ร้านค้าปลีกในประเทศไทยมีจำนวนมาก และมีการลงทุนในรูปแบบที่แตกต่างกันไปตามลักษณะของร้านค้าปลีก ซึ่งสามารถพิจารณาได้จากลักษณะดังต่อไปนี้

1. **การดำเนินงานของกิจการค้าปลีก** ในการดำเนินงานของธุรกิจค้าปลีกนั้นสามารถทำได้หลายวิธีขึ้นอยู่กับรูปแบบของกิจการ ประเภทของสินค้า หรือสภาพแวดล้อมที่เกี่ยวข้อง เช่น ใช้พนักงานขาย ขายทางไปรษณีย์ หรือขายทางอินเทอร์เน็ต เป็นต้น ร้านค้าปลีกส่วนใหญ่มีขนาดเล็ก การดำเนินงานจะเป็นระบบครอบครัว มีการจัดการไม่ซับซ้อน เจ้าของจะเป็นผู้ดำเนินงานในทุกเรื่อง

2. **ผู้ประกอบการควรมีความรู้ ความสามารถ** ผู้ประกอบการค้าปลีกควรมีความรู้ความสามารถเกี่ยวกับการบริหารงานขาย การจัดการ การควบคุมสินค้า การบัญชี การเงิน การตลาด รวมทั้งการตัดสินใจในการแก้ปัญหาต่าง ๆ ที่อาจเกิดขึ้นได้

3. **โอกาสในการประกอบอาชีพการค้าปลีก** ในปัจจุบันจะสังเกตเห็นว่ามีการเปลี่ยนแปลงทางสังคมเกิดขึ้นเสมอ ซึ่งส่งผลกระทบต่อการค้าปลีก เช่น การมีร้านค้าปลีกในประเทศไทยอยู่กระจัดกระจายทั่วทุกภาคของประเทศ ได้แก่ ร้านเซเว่นอีเลฟเว่น เทสโก้โลตัส เป็นต้น ทำให้เป็นโอกาสสร้างรายได้ให้กับบุคคลที่ต้องการทำงานในร้านค้าปลีก

4. **การมีมนุษยสัมพันธ์กับลูกค้า** ร้านค้าปลีกจะให้บริการโดยตรงกับผู้บริโภคคนสุดท้าย ดังนั้นการบริการที่ประทับใจจึงถือเป็นหัวใจสำคัญของการค้าปลีก เช่น การทักทายลูกค้าด้วย

ใบหน้าที่ยิ้มแย้มแจ่มใส ทราบความต้องการของลูกค้าและตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ทันที จะช่วยทำให้ยอดขายสินค้าเพิ่มขึ้นมาก

5. ลักษณะเฉพาะของร้านค้าปลีก ประเภทของสินค้าหรือบริการจะเป็นปัจจัยที่แสดงลักษณะของร้านค้าปลีก เช่น ร้านขายรองเท้า ร้านขายยา ร้านขายอาหาร เป็นต้น ร้านค้าเหล่านี้จะแตกต่างกันด้วยการให้บริการ สถานที่ตั้ง กลุ่มลูกค้าที่ให้บริการ ดังนั้นร้านค้าปลีกจะต้องทราบถึงกลุ่มลูกค้าที่เป็นเป้าหมาย และพัฒนาร้านค้าไปในแนวทางที่กำหนดไว้

แนวความคิดเกี่ยวกับการประกอบอาชีพค้าปลีก

ร้านค้าปลีกแต่ละแห่งจะมีความแตกต่างกัน ทั้งด้านนโยบาย การบริหารจัดการ การวางแผนดำเนินงาน และอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้กิจการของตนเองประสบความสำเร็จตามที่ได้ตั้งเป้าหมายไว้ ดังนั้น ก่อนที่ผู้ประกอบการจะเริ่มจัดตั้งร้านค้าปลีก ก็ควรมีแนวความคิดเกี่ยวกับการประกอบอาชีพค้าปลีกในเรื่องต่าง ๆ ต่อไปนี้

1. ทักษะของผู้ประกอบการค้าปลีก ร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม(Traditional Trade)หรือร้านโชวห่วย เป็นร้านจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภคแบบเก่า การจัดวางสินค้าไม่เป็นระเบียบไม่ติดป้ายราคาสินค้า มีสภาพเป็นร้านห้องแถวที่มีพื้นที่ไม่มากนัก การจัดการเป็นแบบครอบครัวเรียบง่าย ไม่มีขั้นตอนหรือระบบในการจัดการ และไม่ได้ใช้ความรู้ในเรื่องการจัดเรียงสินค้าและการบริหารสินค้าเท่าที่ควร ลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นผู้ที่อาศัยอยู่ในบริเวณใกล้เคียงนั้น

2. พฤติกรรมในการเลือกซื้อสินค้าของผู้บริโภค ในปัจจุบันนี้พฤติกรรมผู้บริโภคมีการเปลี่ยนแปลงรวดเร็วมากทำให้รูปแบบการดำเนินชีวิตของคนไทยส่วนมากจะเน้นความสะดวกรวดเร็วและทันสมัยมากขึ้น และขนาดของครอบครัวจากอดีตที่มีครอบครัวขนาดใหญ่กับเปลี่ยนมาเป็นขนาดเล็ก จึงทำให้พฤติกรรมผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงไป นิยมซื้อสินค้าที่ร้านค้าปลีกสมัยใหม่แทนการซื้อสินค้าจากร้านค้าปลีกใกล้บ้าน

3. ควรสร้างจุดเด่นให้เป็นเอกลักษณ์ของร้านค้าปลีก ในปัจจุบันร้านค้าปลีกจำนวนมากที่ยกเลิกทะเบียนการค้าหรือปิดตัวเองลง เพราะไม่สามารถปรับตัวหรือพัฒนาการบริการเพื่อเผชิญกับการแข่งขันในตลาดได้ ทำให้ผู้บริโภคตัดสินใจซื้อสินค้าจากร้านสะดวกซื้อสมัยใหม่มากขึ้น เนื่องจากมีรูปแบบที่ทันสมัย สะดวกสบาย สามารถเลือกซื้อสินค้าเองได้

4. ควรพัฒนาและปรับปรุงกิจการอยู่เสมอ ผู้ประกอบการต้องปรับตัวให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลง ในปัจจุบันผู้บริโภคมีพฤติกรรมเลือกซื้อสินค้าจากร้านค้าสมัยใหม่เพิ่มมากขึ้นเนื่องจากมีสินค้าหลายชนิดและมีรูปแบบความบันเทิงอื่น ๆ ซึ่งอยู่ภายในร้าน ส่งผลกระทบต่อร้านค้าปลีกบางแห่งที่ไม่พัฒนาปรับปรุงจำนวนมากจนต้องปิดกิจการลง

5. **ควรศึกษากลยุทธ์ร้านค้าปลีกสมัยใหม่** ผู้ประกอบการค้าปลีกควรเรียนรู้กลยุทธ์ร้านค้าปลีกสมัยใหม่ ร้านค้าสะดวกซื้อหรือร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ที่เกิดขึ้นจำนวนมาก ซึ่งร้านค้าปลีกสมัยใหม่เหล่านี้จะเน้นการบริการแก่ผู้บริโภคเป็นหลัก เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ผู้ซื้อที่ต้องการซื้อสินค้าเร่งด่วนหรือจำเป็น

6. **ควรมีการวางแผนงานที่มีประสิทธิภาพ** ผู้ประกอบการควรวางแผนการทำงานที่ดีตั้งแต่เริ่มต้นจึงจะประสบผลสำเร็จ ดังนั้น การเลือกทำเลที่ตั้งคือการเริ่มต้นที่สำคัญของธุรกิจค้าปลีก เนื่องจากสินค้าหลักของกิจการค้าปลีกคือของใช้ในชีวิตประจำวัน ทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมของธุรกิจค้าปลีกจึงควรตั้งอยู่ในชุมชนหรือสถานที่ที่มีผู้คนผ่านไปมา เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้เป็นอย่างดี

7. **ควรคำนึงถึงหลักการบริหารร้านค้าให้มีประสิทธิภาพ** การประกอบธุรกิจค้าปลีกในปัจจุบันให้ประสบความสำเร็จได้นั้น จำเป็นต้องมีการพัฒนาทุกด้าน จึงควรทำความเข้าใจความต้องการของผู้บริโภคแล้วนำมาปรับปรุงการบริหารร้านค้าให้มีประสิทธิภาพ

8. **ควรคัดเลือกสินค้าภายในร้านให้ตรงตามความต้องการของผู้บริโภค** ผู้ประกอบการร้านค้าปลีกควรคัดเลือกสินค้าภายในร้านให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคหรือลูกค้าดังนี้

8.1 ควรจะคำนึงถึงกลุ่มผู้บริโภคว่าเป็นกลุ่มใด เพื่อที่ร้านค้าจะได้รู้ถึงความต้องการของผู้บริโภค

8.2 การคัดเลือกสินค้าที่จะวางจำหน่าย ควรมีสินค้าหลายยี่ห้อ กลิ่น สี หรือรสชาติในสินค้าประเภทเดียวกัน

8.3 ควรพิจารณาสินค้าแต่ละประเภทที่นำมาจำหน่ายนั้นควรมีขนาดใด โดยดูจากพฤติกรรมผู้บริโภคและลักษณะการใช้งานของสินค้า

8.4 การกำหนดราคาขาย ขึ้นอยู่กับประเภทสินค้า และควรสังเกตการตั้งราคาขาย

9. **ควรให้ความสำคัญในการบริการ** ผู้ประกอบการสมัยใหม่ควรใส่ใจกับการบริการให้มากที่สุด

10. **ควรจัดทำบัญชีให้ถูกต้อง** ร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมส่วนมากนั้นยังไม่ได้มีการบันทึกรายการสินค้าเข้า-ออก และยอดขายในแต่ละวัน การทำบัญชีนั่นจัดได้ว่าเป็นสิ่งสำคัญในธุรกิจค้าปลีก เนื่องจากจำเป็นต้องรู้ว่ามียกไรหรือขาดทุนในแต่ละวัน/เดือนเท่าใด

11. **ควรคำนึงถึงการตกแต่งร้าน** ร้านค้าปลีกที่มีสินค้าวางเต็มร้านจนไม่มีทางเดินเข้าออกหรือเลือกซื้อสินค้า ต้องมีการปรับปรุงเปลี่ยนแปลง การจัดตกแต่งร้านเป็นสิ่งสำคัญมากในการพัฒนา เพราะสิ่งที่ลูกค้ามองเห็นได้ก่อน คือการจัดแสดงสินค้าในตู้กระจกหน้าร้านและทางเข้าถ้า

มีการออกแบบที่ดีและน่าสนใจ ก็ดึงดูดลูกค้าให้เข้ามาในร้านได้ ลูกค้าส่วนมากต้องการเลือกซื้อสินค้าจากร้านค้าที่เป็นระเบียบ และเลือกสินค้าได้ด้วยตนเอง ดังนั้นสิ่งที่ควรทำคือ

11.1 จัดแผนผังร้าน

11.2 การอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้า

11.3 การจัดวางสินค้า

12. บริหารพื้นที่ขายให้เกิดประโยชน์สูงสุด เป็นกลยุทธ์อย่างหนึ่งสำหรับร้านค้าปลีกที่ควรนำมาปรับใช้เพื่อจัดสรรพื้นที่สำหรับสินค้าที่มีการหมุนเวียนและกำไรแตกต่างกัน

13. ควรศึกษาและทำความเข้าใจการส่งเสริมการตลาด การส่งเสริมการตลาดเป็นกลยุทธ์ที่สำคัญของร้านค้าปลีกสมัยใหม่ที่นำมาใช้เพื่อจูงใจผู้บริโภค

14. ควรสร้างความแตกต่างด้วยสินค้า “หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์” นโยบายของรัฐบาลที่ให้ดำเนินโครงการ “หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์” หรือ One Tambon One Product (OTOP)”

15. ควรกล้าคิดกล้าทำ ผู้ประกอบการควรจะมีวางแผนงานล่วงหน้า และกล้าตัดสินใจลงทุนตกแต่งร้านค้า เพื่อให้ทันสมัยอยู่เสมอและมีการบริการลูกค้าแบบเป็นกันเอง จึงจะทำให้ร้านประสบความสำเร็จในการบริหารจัดการด้านการต่าง ๆ

ความหมายและความสำคัญ และลักษณะของการค้าส่ง

ความหมายของการค้าส่ง

การค้าส่ง (Wholesaling) หมายถึง การซื้อสินค้าหรือวัตถุดิบมาเพื่อการจำหน่ายต่อให้กับโรงงานอุตสาหกรรม ผู้ค้าส่งรายอื่น หรือผู้ค้าปลีก จะเห็นว่าลูกค้าของผู้ค้าส่งคือกลุ่มที่ซื้อไปเพื่อการผลิตหรือเพื่อการจำหน่ายต่อ ไม่ใช่ซื้อไปเพื่อการบริโภคเหมือนลูกค้าของผู้ค้าปลีก จึงอาจกล่าวได้ว่าพ่อค้าส่งจะมีบทบาทสำคัญในการช่วยผู้ผลิตวัตถุดิบหรือผู้ผลิตสินค้าสำเร็จรูปกระจายวัตถุดิบหรือสินค้าสำเร็จรูปไปสู่ตลาดโดยผ่านคนกลางประเภทอื่น ๆ

ความสำคัญของการค้าส่ง

1. ธุรกิจค้าส่งช่วยสร้างเศรษฐกิจ ธุรกิจค้าส่งสามารถสร้างรายได้มาสู่ประชาชนและสร้างเศรษฐกิจให้เกิดขึ้นในสังคมของประเทศได้เหมือนกับธุรกิจอื่นที่มีส่วนช่วยสังคมเจริญรุ่งเรืองได้ ในปัจจุบันการค้าส่งมีการกระจายอยู่ทั่วไปแทบทุกประเภทของธุรกิจ

2. เพิ่มช่องทางการส่งออกสู่ตลาดต่างประเทศ ผู้ค้าส่งบางรายสามารถติดต่อทำการตลาดกับต่างประเทศได้ดี ดังนั้นข้อมูลทางการตลาดจึงมีความจำเป็นมากสำหรับผู้ค้าส่ง เพราะสามารถช่วยเหลือด้านการข้อมูลเพื่อติดต่อตลาดต่างประเทศได้ และอาจทำให้มีโอกาสนำสินค้าออกได้จำนวนมาก

3. ช่วยสร้างรายได้ให้กับประเทศ ซึ่งจากข้อมูลสถิติแห่งชาติ มีข้อมูลว่าการค้าส่งจะช่วยเพิ่มปริมาณการค้าปลีกธุรกิจในประเทศ

ลักษณะของการค้าส่ง

ลักษณะของกิจการค้าส่งมีดังนี้

1. ผู้ที่ทำการค้าส่งอาจจะเป็นผู้ผลิตหรือคนกลางที่ทำการค้าส่งก็ได้
2. ลูกค้าของธุรกิจค้าส่งคือ องค์กรที่ซื้อไปเพื่อขายต่อ ซึ่งเรียกว่าคนกลาง (Middleman)

หรือผู้ขายต่อ (Reseller)

3. กิจกรรมทั้งหมดที่เกี่ยวกับการขายสินค้าให้กับองค์กรถือว่าเป็นหน้าที่ของการค้าส่ง
4. การลงทุน ผู้ค้าส่งจะลงทุนจำนวนสูงมาก และครอบคลุมพื้นที่ในทางการค้า
5. ท่าเลที่ตั้ง ผู้ค้าส่งจะเลือกทำเลที่ตั้งอยู่ในที่ที่มีการคมนาคมสะดวก
6. การบรรจุสินค้า ผู้ค้าส่งจะเน้นขนาดบรรจุสินค้า และปริมาณมากกว่า 1 ชิ้น
7. ด้านราคา ผู้ค้าส่งจะตั้งราคาโดยการเฉลี่ยต่อหน่วยให้มีราคาต่ำ
8. การส่งเสริมการขาย ผู้ค้าส่งจะให้ความสนใจในเรื่องนี้น้อยมาก
9. รายได้ ผู้ค้าส่งจะได้รับรายได้เพิ่มขึ้นในรูปของกำไรซึ่งเป็นผลต่างจากต้นทุน

การดำเนินงานของร้านค้าส่ง

1. ร้านค้าส่งจะมีการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการให้กับกิจการที่ซื้อไปเพื่อขายต่อ (Reseller) หรือนำไปใช้ในทางอุตสาหกรรม
2. ร้านค้าส่งจะทำหน้าที่เป็นตัวกลางระหว่างผู้ผลิตกับพ่อค้าปลีกหลายรายหรือพ่อค้าส่งอื่น ๆ ร้านค้าส่งมีความจำเป็นต้องมีความมั่นคงทางการเงิน
3. ลักษณะเฉพาะของร้านค้าส่ง ผู้ค้าส่งจะนำผลิตภัณฑ์ใหม่ออกสู่ตลาดต่าง ๆ ที่ผู้ผลิตไม่อาจเข้าไปทำหน้าที่การขายส่งได้ด้วยตนเองอย่างมีประสิทธิภาพ

แนวความคิดเกี่ยวกับการประกอบอาชีพค้าส่ง

ในปัจจุบันผู้ค้าส่งมีความทันสมัยและทันต่อความเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นมาก เช่น การทำการค้าส่งกับห้างสรรพสินค้า ร้านค้าปลีกแบบลูกโซ่ เป็นต้น ซึ่งมีแนวความคิดเกี่ยวกับการค้าส่ง ดังนี้

1. ควรเป็นผู้ที่มีความรู้ ความสามารถ
2. ควรเพิ่มคุณค่าให้กับสินค้าหรือบริการที่นำมาจำหน่ายหรือทำธุรกิจในการค้า
3. มีความทันต่อเหตุการณ์ด้านข่าวสาร ข้อมูล
4. การนำเทคโนโลยีสารสนเทศด้านต่าง ๆ มาประยุกต์ใช้อย่างเหมาะสม

วัตถุประสงค์และหน้าที่ของผู้ประกอบการค้าปลีกและค้าส่ง

การพิจารณากิจกรรมของการค้าปลีกและการค้าส่ง จะพิจารณาถึงวัตถุประสงค์ในการซื้อเป็นหลักว่านำไปใช้ต่อหรือนำไปจำหน่าย โดยพิจารณาด้านปริมาณสินค้า และวิธีการดำเนินงานของร้านค้า โดยคำนึงถึงวัตถุประสงค์ของการค้าปลีกและค้าส่งดังต่อไปนี้

1. เพื่อนำไปเป็นสินค้าเพื่อขายต่อ
2. เพื่อนำไปใช้ภายในกิจการ
3. เพื่อพิจารณาวิธีการดำเนินงานการค้าปลีกและการค้าส่ง เช่น
 - 3.1 ร้านค้าปลีกจะมีการให้บริการลูกค้ามากกว่าร้านค้าส่ง
 - 3.2 ร้านค้าปลีกจะทำการขายโดยผ่านหน้าร้านหรือเคาน์เตอร์ซึ่งจะแตกต่างจากร้านค้า

ส่ง

- 3.3 ร้านค้าส่งจะให้สินเชื่ และส่วนลดแก่ลูกค้า ตามเงื่อนไขการชำระเงิน เช่น

2/10, n/30

หน้าที่ของผู้ประกอบการค้าปลีก

1. การซื้อสินค้า ผู้ประกอบการค้าปลีกมีหน้าที่เลือกซื้อสินค้าจากผู้ค้าส่ง โดยคำนึงถึงความต้องการของลูกค้า
2. การขายสินค้า ผู้ประกอบการควรมีเทคนิควิธีการในการขายสินค้าทุกรูปแบบอย่างมีจริยธรรม
3. การเก็บรักษาสินค้า การซื้อสินค้าจากผู้ผลิตหรือผู้ค้าส่งของผู้ค้านั้นจะซื้อในปริมาณมาก เพื่อสำรองไว้ในกรณีสินค้าขาดตลาด
4. การประกันสินค้า ในการผลิตสินค้าของผู้ผลิต หรือผู้ค้าส่ง ไม่สามารถจะประกันได้แน่นอนว่าเมื่อผลิตสินค้าออกมาแล้วจะจำหน่ายได้ทั้งหมดหรือไม่
5. การให้บริการแก่ลูกค้า ผู้ประกอบการค้าปลีกควรสร้างความประทับใจให้กับลูกค้า เพราะเป็นส่วนสำคัญในการขายและทำให้ภาพพจน์เกิดแก่ร้านค้าปลีก
6. การติดตามข่าวสาร การติดตามข่าวสารจากการขายสินค้าแต่ละชนิด เพื่อให้ทราบความพึงพอใจในสินค้าและบริการของตน

หน้าที่ของผู้ประกอบการค้าส่ง

1. การจัดหาสินค้า ผู้ประกอบการค้าส่งจะทำหน้าที่ในการจัดหาสินค้าให้กับผู้ประกอบการค้าปลีกและผู้ใช้น้ำอุตสาหกรรม
2. การจัดจำหน่ายสินค้า เนื่องจากผู้ผลิตสินค้าไม่มีความสามารถ ประสิทธิภาพ และเงินทุนที่เพียงพอที่จะติดต่อขายสินค้าให้แก่ผู้ประกอบการค้าปลีก

3. การจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า เมื่อผู้ประกอบการค้าปลีกหรือผู้ซื้อสินค้าที่จะนำไปขายต่อส่งซื้อสินค้าจากผู้ประกอบการค้าส่ง
4. การเก็บรักษาและดูแลสินค้าคงคลัง เพื่อให้สินค้าเพียงพอกับความต้องการของลูกค้า ผู้ประกอบการค้าส่งจำเป็นต้องมีโกดังเก็บสินค้า
5. การช่วยเหลือการให้สินเชื่อแก่ลูกค้า ผู้ประกอบการค้าส่งจะให้สินเชื่อแก่ลูกค้าในรูปแบบของส่วนลดที่เป็นเงินสด ในกรณีที่ลูกค้าจ่ายชำระค่าสินค้าภายในกำหนดที่จะได้รับส่วนลด
6. การช่วยรับภาระความเสี่ยง ผู้ประกอบการค้าส่งจะรับประกันสินค้าที่ผู้ประกอบการค้าปลีกสั่งซื้อ
7. การให้คำแนะนำและบริการแก่ลูกค้าที่เป็นผู้ประกอบการค้าปลีก เกี่ยวกับการเลือกซื้อสินค้าเข้าร้าน การจัดหน้าร้าน การฝึกอบรมพนักงานขาย รวมถึงการให้คำแนะนำเกี่ยวกับการจัดการและการควบคุมสินค้าคงคลัง เพื่อให้ลูกค้าเสียค่าใช้จ่ายน้อยที่สุด และเกิดความมั่นใจในการประกอบธุรกิจร่วมกับผู้ประกอบการค้าส่งต่อไป

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

อภิรดี สังขพันธ์ (2556) ศึกษางานวิจัยเรื่อง การศึกษาผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชากฎหมายพาณิชย์โดยใช้สื่อ Power Point ของนักเรียนระดับชั้นปวช.ปีที่ 2 (แผนกวิชาธุรกิจค้าปลีก) วิทยาลัยเทคโนโลยีปัญญาภิวัฒน์ผลการศึกษาพบว่าดังนี้ความคิดเห็นเรื่องตัวอักษรและสีที่ใช้สื่อความหมายเข้าใจง่ายเฉลี่ยอยู่ระดับที่ 4.40 หมายถึงความพึงพอใจอยู่ในระดับมากรองลงมาความคิดเห็นเรื่องเนื้อหาสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของรายวิชาเฉลี่ยอยู่ระดับที่ 4.26 หมายถึงมีความพึงพอใจอยู่ในระดับมากรองมาเรื่องเนื้อหาบทเรียนชัดเจนเฉลี่ยอยู่ระดับที่ 4.16 หมายถึงความพึงพอใจอยู่ในระดับมากรองมาเรื่องเนื้อหาน่าสนใจและมีความสัมพันธ์ต่อเนื่องกันเฉลี่ยอยู่ระดับที่ 4.13 หมายถึงมีความพึงพอใจอยู่ในระดับมากและอันดับสุดท้ายความคิดเห็นเรื่องสไลด์ในการนำเสนอมีความเหมาะสมเฉลี่ยอยู่ระดับที่ 4.03 ระดับความพึงพอใจของผู้เรียนด้านประสิทธิภาพบทเรียนผ่านสื่อ Power Point รายวิชากฎหมายพาณิชย์ เฉลี่ยอยู่ระดับที่ 4.21 ทั้งนี้สามารถสรุปความพึงพอใจของผู้เรียนด้านประสิทธิภาพบทเรียนผ่านสื่อ Power Point รายวิชากฎหมายพาณิชย์มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.21 หมายถึงความพึงพอใจอยู่ในระดับมาก

นพดล ทองสุระวิโรจน์ (2555) ได้ศึกษาวิจัยเรื่อง การพัฒนาผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักศึกษา ปวส.2/4 วิทยาลัยเทคโนโลยียานยนต์ วิชาเชื้อเพลิงและวัสดุหล่อลื่น เรื่องน้ำมันหล่อลื่นโดยการสอนแบบบรรยายด้วยสื่อ Power Point ผลการวิจัยครั้งนี้ พบว่าสอนในแบบ

บรรยายด้วยสื่อ Power Point ซึ่งผลคะแนนจากการประเมินหลังทำกิจกรรมการเรียนการสอนผู้ได้คะแนนสูงสุด อยู่ที่ร้อยละ 90 ของคะแนน ส่วนต่ำสุดร้อยละ 40 ของคะแนน เกณฑ์การประเมินต่ำสุดที่ยอมรับได้ร้อยละ 60 ของคะแนน จึงมีผู้ที่อยู่ต่ำกว่าเกณฑ์ถึง 7 คนจากจำนวนทั้งหมด 36 คน คิดเป็นร้อยละ 19.444 จัดว่าต่ำกว่าเกณฑ์การประเมินที่ยอมรับได้จากการสังเกต ของผู้สอน พบว่า นักศึกษาพูดคุยกันระหว่างที่ทำการอธิบายอยู่บ่อยครั้ง ส่วนผู้ที่ผ่านเกณฑ์มี 29 คนจากจำนวนทั้งหมด 36 คน คิดเป็นร้อยละ 80.556 จัดว่าอยู่ในเกณฑ์การประเมินที่ยอมรับได้และ นักศึกษาทุกคนมีคะแนนการพัฒนาเพิ่มสูงขึ้นทุกคน ตั้งแต่ 1 ถึง 5 คะแนน คิดเป็น ร้อยละ 100 ของนักศึกษาทั้งหมดซึ่งสูงกว่าวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ว่าไม่ต่ำกว่าร้อยละ 60 ของนักศึกษาทั้งหมด

ชนิดภา กัลยานี (2555) ได้ศึกษางานวิจัยเรื่องการจัดการเรียนโดยใช้สื่อ PowerPoint และ ใบงาน ในรายวิชาโปรแกรมสำเร็จรูปเพื่องานบัญชีรหัส 3201- 2011 ระดับชั้นปวส. 1 สาขางานการบัญชี วิทยาลัยบริหารธุรกิจและการท่องเที่ยวนครราชสีมา สรุปผลการวิจัยดังนี้ ผลสัมฤทธิ์ของการใช้สื่อสื่อ PowerPoint และ ใบงาน ในรายวิชาโปรแกรมสำเร็จรูปเพื่องานบัญชีรหัส 3201-2011 การใช้แบบทดสอบก่อนเรียนผลปรากฏว่านักศึกษาส่วนใหญ่ ได้ผลคะแนนในระดับพอใช้ค่าเฉลี่ยคะแนนเท่ากับ 41.67 คะแนนการใช้แบบทดสอบหลังเรียนและการใช้สื่อ PowerPoint และ ใบงาน ในรายวิชาโปรแกรมสำเร็จรูปเพื่องานบัญชีรหัส 3201-2011 ผลปรากฏว่านักศึกษามีคะแนนเฉลี่ยเพิ่มขึ้นจากเดิม คิดเป็นร้อยละ 54.00 แสดงว่าการใช้สื่อ PowerPoint และ ใบงาน ในรายวิชาโปรแกรมสำเร็จรูปเพื่องานบัญชีรหัส 3201-2011 มีผลทำให้นักศึกษามีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน อยู่ในระดับดีคือได้คะแนนเฉลี่ย 64.17 คะแนน

นุชจิรา แจ่มกระจ่าง (2553) ได้ศึกษางานวิจัยเรื่องการพัฒนาผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาภาษาอังกฤษโดยใช้สื่อ Power Point ในเรื่อง “Space” สำหรับนักเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 โรงเรียนอัสสัมชัญธนบุรี ผลการศึกษาสรุปผลดังนี้ 1) สื่อประกอบการเรียน Power Point วิชาภาษาอังกฤษ เรื่อง Space ทำให้ผลคะแนนของการทดสอบหลังเรียนมีคะแนนสูงขึ้นกว่าผลคะแนนทดสอบก่อนเรียน คิดเป็นร้อยละ 38.03 2) แบบประเมินการใช้สื่อ Power Point เรื่อง Space นักเรียนมีความพึงพอใจมากที่สุดถึงร้อยละ 62.74 ในเรื่องการลำดับขั้นตอนในการนำเสนอเนื้อหา และภาษาที่ใช้มีความเหมาะสมถูกต้อง

บทที่ 3

วิธีการดำเนินการวิจัย

การศึกษาเรื่อง การพัฒนาผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนเรื่อง ประเภทของการค้าปลีกและการค้าส่ง ในรายวิชาการค้าปลีกและการค้าส่ง ของนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ สาขาวิชาการตลาด วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนวิชาการ ผู้วิจัยได้ดำเนินการตามขั้นตอนการวิจัย คือ กำหนดประชากรและกลุ่มตัวอย่าง สร้างเครื่องมือในการวิจัย เก็บรวบรวมข้อมูล และทำการวิเคราะห์ข้อมูลประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากร คือ นักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพปีที่ 3 ห้อง 5 สาขาวิชาการตลาด วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนวิชาการ

กลุ่มตัวอย่าง คือ นักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพปีที่ 3 ห้อง 5 สาขาวิชาการตลาด วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนวิชาการ จำนวน 35 คน (สำรวจ ณ วันที่ 16 สิงหาคม 2561)

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย คือ สื่อ PowerPoint แบบทดสอบ และแบบสอบถาม

ขั้นตอนในการสร้างสื่อ PowerPoint ดังนี้

- 1.ศึกษาการใช้โปรแกรม Microsoft PowerPoint 2010
- 2.ศึกษาเนื้อหาในเรื่อง ประเภทของการค้าปลีกและการค้าส่ง
- 3.สร้างไฟล์ PowerPoint ที่เป็นเนื้อหาเรื่อง ประเภทของการค้าปลีกและการค้าส่ง
- 4.ผู้วิจัยตรวจสอบความสมบูรณ์ และความถูกต้อง จึงนำสื่อดังกล่าวไปใช้

ขั้นตอนในการสร้างแบบทดสอบ

- 1.ศึกษาเนื้อหา เรื่อง ประเภทของการค้าปลีกและการค้าส่ง
- 2.ร่างคำถามของแบบทดสอบ จำนวน 20 ข้อ
- 3.ผู้วิจัยตรวจสอบคำถามว่ามีความถูกต้อง และพิมพ์ถูกต้องหรือไม่ พร้อมกับเฉลย

คำตอบ

- 4.นำแบบทดสอบนี้ไปวัดความรู้ นักศึกษาก่อนเรียน และหลังเรียน โดยใช้สื่อ

PowerPoint

ขั้นตอนในการสร้างแบบสอบถาม

- 1.ศึกษาคำถามที่เป็นการวัดความพึงพอใจที่มีต่อสื่อการสอนจากงานวิจัยอื่น ๆ
- 2.ร่างคำถามของแบบสอบถามนั้น
- 3.ตรวจสอบความถูกต้องของแบบสอบถาม

4.นำแบบสอบถามนี้ไปให้นักศึกษาที่เป็นกลุ่มตัวอย่างตอบ หลังจากนักศึกษาได้เรียนโดยใช้สื่อ PowerPoint แล้ว

แบบสอบถามความคิดแบบมาตราส่วนประมาณค่า (RatingScale) 5 ระดับ โดยมีเกณฑ์ดังนี้

ระดับ 5 หมายถึง เห็นด้วย/พึงพอใจมากที่สุด

ระดับ 4 หมายถึง เห็นด้วย/พึงพอใจมาก

ระดับ 3 หมายถึง เห็นด้วย/พึงพอใจปานกลาง

ระดับ 2 หมายถึง เห็นด้วย/พึงพอใจน้อย

ระดับ 1 หมายถึง เห็นด้วย/พึงพอใจน้อยที่สุด

และในการแปลความหมายใช้คะแนนเฉลี่ยที่ได้จากการวิเคราะห์ข้อมูล มาเปรียบเทียบกับเกณฑ์ของเบสต์ (Best, 1986; 182) นำมาหาค่าเฉลี่ยส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน โดยใช้ค่าเฉลี่ยเป็นรายด้าน และรายข้อดังนี้

ค่าเฉลี่ย 1.00-1.50 หมายถึง เห็นด้วยน้อยที่สุด

ค่าเฉลี่ย 1.51-2.50 หมายถึง เห็นด้วยน้อย

ค่าเฉลี่ย 2.51-3.50 หมายถึง เห็นด้วยปานกลาง

ค่าเฉลี่ย 3.51-4.50 หมายถึง เห็นด้วยมาก

ค่าเฉลี่ย 4.51-5.00 หมายถึง เห็นด้วยมากที่สุด

การเก็บรวบรวมข้อมูล

1.นักศึกษาทำแบบทดสอบก่อนเรียน

2.ผู้วิจัยใช้สื่อ PowerPoint เรื่อง ประเภทของการค้าปลีกและการค้าส่ง ในการสอน

3.นักศึกษาทำแบบทดสอบหลังเรียน

4.แจกแบบสอบถามให้นักศึกษาตอบ เพื่อวัดความพึงพอใจที่มีต่อสื่อ PowerPoint เรื่อง ประเภทของการค้าปลีกและการค้าส่ง

5.นำข้อมูลที่ได้มาหาค่าสถิติในการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูล

การหาค่าสถิติจากข้อมูล โดยใช้จำนวนค่าสถิติ ดังต่อไปนี้

1.การหาค่าเฉลี่ย $\bar{X}$

2. การหาค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน SD

3.การหาค่า t-test แบบ Dependent

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษาเรื่อง การพัฒนาผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนเรื่องประเภทของการค้าปลีกและการค้าส่ง ในรายวิชาการค้าส่งและการค้าปลีก ของนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 3 ห้อง 5 สาขาวิชาการตลาด วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรณพวิทยพัฒน์วิชาการ จำนวน 35 คน

การนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล ดังนี้

ตอนที่ 1 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ของคะแนนก่อนเรียน และหลังเรียน โดยใช้สื่อ PowerPoint เรื่อง ประเภทของการค้าปลีกและการค้าส่ง

ตอนที่ 2 ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของความพึงพอใจที่มีต่อสื่อ PowerPoint เรื่อง ประเภทของการค้าปลีกและการค้าส่ง

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ตอนที่ 1 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ของคะแนนก่อนเรียน และหลังเรียน โดยใช้สื่อ PowerPoint และการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยคะแนนก่อนเรียน และค่าเฉลี่ยหลังเรียนโดยใช้สื่อ PowerPoint เรื่อง ประเภทของการค้าปลีกและการค้าส่ง ดังผลการวิเคราะห์ในตารางที่ 1

ตารางที่ 1ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ของคะแนนก่อนเรียน และหลังเรียน โดยใช้สื่อ PowerPoint เรื่อง ประเภทของการค้าปลีกและการค้าส่ง

ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน	จำนวน	$\bar{X}$	S.D.	t	Sig
คะแนนทดสอบก่อนเรียน	35	7.11	3.59	-30.755	.000
คะแนนทดสอบหลังเรียน	35	16.66	1.68		

*มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จากตารางที่ 1 พบว่า จากการสอนโดยใช้สื่อ PowerPoint เรื่อง ประเภทของการค้าปลีกและการค้าส่ง พบว่า ค่าเฉลี่ยคะแนนก่อนเรียน คือ 7.11 และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน คือ 1.88 ($\bar{X} = 7.11$, S.D = 1.88) และค่าเฉลี่ยคะแนนหลังเรียน คือ 16.66 และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน คือ 1.28 ($\bar{X} = 16.66$, S.D = 1.28) และการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยคะแนนก่อนเรียนและค่าเฉลี่ยคะแนนหลังเรียน

พบว่า มีค่า t-test เท่ากับ -30.755 และค่า Sig. เท่ากับ .00 แสดงว่า การใช้สื่อ PowerPoint เรื่อง
ประเภทของการค้าปลีกและการค้าส่งทำให้นักศึกษามีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนดีขึ้น

ตอนที่ 2 ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของความพึงพอใจที่มีต่อสื่อ
PowerPoint เรื่อง ประเภทของการค้าปลีกและการค้าส่งดังผลการวิเคราะห์ในตารางที่ 2
ตารางที่ 2ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของความพึงพอใจที่มีต่อสื่อ PowerPoint เรื่อง
ประเภทของการค้าปลีกและการค้าส่ง

ที่	รายการประเมิน	มากที่สุด 5	มาก 4	ปานกลาง 3	น้อย 2	น้อยที่สุด 1	$\bar{X}$	SD	แปล ผล
1	รูปแบบ และการนำเสนอ	30	5	-	-	-	4.86	0.36	มากที่สุด
2	สีสัน และความสวยงาม	29	6	-	-	-	4.83	0.38	มากที่สุด
3	น่าสนใจ และสร้างการ ร่วมเรียนรู้	35	-	-	-	-	5.00	0.00	มากที่สุด
4	จากการเรียนรู้จากสื่อ ทำให้นักศึกษามีการพัฒนา ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนมาก ขึ้น	27	8	-	-	-	4.77	0.43	มากที่สุด
5	ประโยชน์ที่ได้รับ	32	3	-	-	-	4.91	0.28	มากที่สุด
6	โดยภาพรวม นักศึกษามี ความพึงพอใจต่อสื่อใน ระดับใด	33	2	-	-	-	4.94	0.24	มากที่สุด

จากตาราง 2 พบว่า การสำรวจความพึงพอใจที่มีต่อสื่อ PowerPoint เรื่อง ประเภทของการค้า
ปลีกและการค้าส่งพบว่า เมื่อพิจารณาจากค่าเฉลี่ยรายข้อ คือ ข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ น่าสนใจ และ
สร้างการร่วมเรียนรู้ อยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{X} = 5.00$, S.D = 0.00) รองลงมา โดยภาพรวม นักศึกษามี
ความพึงพอใจต่อสื่อ อยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{X} = 4.94$, S.D = 0.24) และข้อที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุด คือ จาก
การเรียนรู้จากสื่อทำให้นักศึกษามีการพัฒนาผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนมากขึ้น อยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{X}$
= 4.77, S.D = 0.43)

บทที่ 5

สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การศึกษาเรื่อง การพัฒนาผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนเรื่อง ประเภทของการค้าปลีกและการค้าส่ง ในรายวิชาการค้าปลีกและการค้าส่งของนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพปีที่ 3 สาขาวิชาการตลาด วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนชกร จำนวน 35 คน มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) เพื่อศึกษาผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนก่อนเรียน และหลังเรียน โดยใช้สื่อ PowerPoint เรื่อง ประเภทของการค้าปลีกและการค้าส่ง 2) เพื่อศึกษาความพึงพอใจที่มีต่อสื่อ PowerPoint เรื่อง ประเภทของการค้าปลีกและการค้าส่ง

ประชากร คือ นักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพปีที่ 3 ห้อง 5 สาขาวิชาการตลาด วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนชกร

กลุ่มตัวอย่าง คือ นักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพปีที่ 3 ห้อง 5 สาขาวิชาการตลาด วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนชกร จำนวน 35 คน (สำรวจ ณ วันที่ 16 สิงหาคม 2561)

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย คือ สื่อ PowerPoint แบบทดสอบ และแบบสอบถาม

การวิเคราะห์ข้อมูล ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และค่า t-test แบบ Dependent

สรุปผลการวิจัย

จากการศึกษาค้นคว้าและวิเคราะห์ข้อมูล จากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 35 คน สามารถสรุปผลได้ดังนี้

1. จากการสอนโดยใช้สื่อ PowerPoint เรื่อง ประเภทของการค้าปลีกและการค้าส่ง พบว่า ค่าเฉลี่ยคะแนนก่อนเรียน คือ 7.11 และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน คือ 1.88 ($\bar{X} = 7.11$, S.D = 1.88) และค่าเฉลี่ยคะแนนหลังเรียน คือ 16.66 และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน คือ 1.28 ($\bar{X} = 16.66$, S.D = 1.28) และการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยคะแนนก่อนเรียนและค่าเฉลี่ยคะแนนหลังเรียน พบว่า มีค่า t-test เท่ากับ -30.755 และค่า Sig. เท่ากับ .00 แสดงว่า การใช้สื่อ PowerPoint เรื่อง ประเภทของการค้าปลีกและการค้าส่งทำให้นักศึกษามีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนดีขึ้น

2. การสำรวจความพึงพอใจที่มีต่อสื่อ PowerPoint เรื่อง ประเภทของการค้าปลีกและการค้าส่ง พบว่า เมื่อพิจารณาจากค่าเฉลี่ยรายข้อ คือ ข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ น่าสนใจ และสร้างการร่วมเรียนรู้ในระดับมากที่สุด รองลงมา โดยภาพรวม นักศึกษามีความพึงพอใจต่อสื่ออยู่ในระดับมาก

ที่สุด และข้อที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุด คือ จากการเรียนรู้จากสื่อทำให้นักศึกษามีการพัฒนาผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนมากขึ้น อยู่ในระดับมากที่สุด

อภิปรายผล

จากการศึกษาการพัฒนาผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนเรื่อง ประเภทของการค้าปลีกและการค้าส่ง ในรายวิชาการค้าปลีกและการค้าส่ง ของนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 3 สาขาวิชาการตลาด วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนวิชาการ สามารถอภิปรายผลได้ดังนี้

1.งานวิจัยนี้ พบว่า การใช้สื่อการสอน PowerPoint เรื่อง ประเภทของการค้าปลีกและการค้าส่ง ทำให้นักศึกษามีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนดีขึ้น สอดคล้องกับงานวิจัยของอภิรดี สังขพันธ์ (2556) ศึกษางานวิจัยเรื่อง การศึกษาผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชากฎหมายพาณิชย์โดยใช้สื่อ Power Point ของนักเรียนระดับชั้นปวช.ปีที่ 2 งานวิจัยของนพดล ทองสุระวิโรจน์ (2555) ได้ศึกษางานวิจัยเรื่อง การพัฒนาผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักศึกษา ปวส.2/4 วิทยาลัยเทคโนโลยียานยนต์ วิชาเชื้อเพลิงและวัสดุหล่อลื่น เรื่องน้ำมันหล่อลื่น โดยการสอนแบบบรรยายด้วยสื่อ Power Point งานวิจัยของชนิดาภา กัลยาณี (2555) ได้ศึกษางานวิจัยเรื่องการจัดการเรียนโดยใช้สื่อ PowerPoint และใบงาน ในรายวิชาโปรแกรมสำเร็จรูปเพื่องานบัญชีรหัส 3201- 2011 ระดับชั้น ปวส. 1 สาขา งานการบัญชี วิทยาลัยบริหารธุรกิจและการท่องเที่ยวนครราชสีมา ภาคการศึกษา 2/2555 งานวิจัยของนุชจิรา แจ่มกระจ่าง (2553) ได้ศึกษางานวิจัยเรื่องการพัฒนาผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาภาษาอังกฤษโดยใช้สื่อPower Point ในเรื่อง “Space” สำหรับนักเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 โรงเรียนอัสสัมชัญธนบุรี และงานวิจัยของนิตยา ฉัตรเมืองปัก (2550) ได้ศึกษางานวิจัยเรื่องการใช้สื่อคอมพิวเตอร์ช่วยสอน ชุดสื่อการสอนโปรแกรมMicrosoft PowerPoint รายวิชานิตยการงาน ห้างสมุด รหัสวิชา ง 40213 เรื่องการจัดนิตยการห้างสมุด ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 6 โรงเรียนมัธยมราชวินิต

2. งานวิจัยนี้ พบว่า ความพึงพอใจของนักศึกษาที่มีต่อสื่อPowerPoint เรื่อง ประเภทของการค้าปลีกและการค้าส่ง อยู่ในระดับมากที่สุด แต่งานวิจัยของอภิรดี สังขพันธ์ (2556) ศึกษา งานวิจัยเรื่อง การศึกษาผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชากฎหมายพาณิชย์โดยใช้สื่อ Power Point ของนักเรียนระดับชั้นปวช.ปีที่ 2 ได้สำรวจความพึงพอใจต่อสื่อ PowerPoint วิชากฎหมายพาณิชย์ อยู่ในระดับดีมาก

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะในการนำผลการวิจัยไปใช้

นำสื่อ PowerPoint ในงานวิจัยไปใช้กับนักเรียนรุ่นต่อไป

ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

- 1.ควรมีการทำสื่อ PowerPoint ในรายวิชาอื่น ๆ เช่น การจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ เป็นต้น
- 2.ควรทำสื่อการเรียนการสอนประเภทอื่น ๆ เช่น บทเรียนคอมพิวเตอร์ช่วยสอน หรือ สิ่งประดิษฐ์

ภาคผนวก ก

4) ด้านธุรกิจค้าปลีกที่ขายโดยเน้นที่ตัวสินค้าเป็นหลัก

จงใช้ตัวเลือกต่อไปนี้ตอบคำถามข้อ 11 - 12

- | | |
|--------------------------|----------------------------|
| 1) ร้านค้าปลีกระบบลูกโซ่ | 2) ร้านค้าปลีกระบบแฟรนไชส์ |
| 3) ร้านสรรพอาหาร | 4) ร้านสรรพสินค้า |

11. ร้านค้าปลีกที่มีการขยายตัวอย่างรวดเร็ว เกิดจากความเชื่อถือในระบบบริหารของกิจการ

12. ร้านค้าปลีกที่ขายสินค้าหลายอย่างที่มีขนาดใหญ่ มีจำนวนสินค้าหลายประเภท และมีเป็นจำนวนมาก

13. กลุ่มลูกค้าสำคัญของพ่อค้าส่งที่เรียกว่า RACK JOBBER คือกลุ่มใด

- | | |
|----------------------------|---------------------------------------|
| 1) กลุ่มผู้ใช้ในทางพาณิชย์ | 2) กลุ่มผู้ใช้ที่เป็นคนกลางทางการตลาด |
| 3) กลุ่มผู้ใช้ทั่วไป | 4) กลุ่มผู้ใช้ในทางสถาบัน |

14. ข้อดีของกิจการค้าปลีกขนาดเล็กคือข้อใด

- | | |
|--------------------------------|---|
| 1) ได้รับผลประโยชน์สูงถึง 70 % | 2) มีความเสี่ยงน้อยเพราะใช้เงินลงทุนต่ำ |
| 3) ไม่มีการจัดการอย่างเป็นระบบ | 4) ไม่ต้องใกล้ชิดกับลูกค้า |

จงใช้ตัวเลือกต่อไปนี้ตอบคำถามข้อ 15 - 16

- | | |
|--------------------|------------------------|
| 1) Auction Company | 2) Commission Merchant |
| 3) Broker | 4) Selling Agents |

15. เป็นกิจการค้าส่งอิสระที่มีความชำนาญพิเศษในการติดต่อขายสินค้าโดยใช้วิธีการประมูลราคา

16. คนกลางที่ทำหน้าที่เป็นตัวแทนจำหน่ายและดำเนินการในนามของตัวเอง

17. ข้อใดคือประโยชน์ของการจัดองค์กรที่มีต่อผู้ปฏิบัติงาน

- 1) สามารถแบ่งงานได้อย่างเหมาะสม และช่วยสร้างความพึงพอใจในงานได้
- 2) ทำให้การทำงานไม่ซ้ำซ้อน ไม่มีงานมากเกินไป เป็นการประหยัดต้นทุนไปด้วย
- 3) สามารถจัดปัญหาการเกี่ยงกันทำงานหรือการปิดความรับผิดชอบได้
- 4) ทำงานให้งานสำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี ไม่ค้างค้ำ และสามารถติดตามแก้ไขได้ง่าย

18. ข้อใดคือทำเลที่ตั้งประเภท Shopping Center

- | | |
|------------|-------------------|
| 1) ตำบล | 2) ห้างสรรพสินค้า |
| 3) ปริมณฑล | 4) ประตูน้ำ |

19. กิจการค้าปลีกแบ่งออกเป็นกี่ลักษณะ

- | | |
|--------------|--------------|
| 1). 3 ลักษณะ | 2). 4 ลักษณะ |
| 3). 5 ลักษณะ | 4). 6 ลักษณะ |

20. ข้อใดหมายถึงกิจการค้าปลีกที่ขายบริการ

- 1). ธุรกิจค้าปลีกที่เน้นกิจกรรมการให้บริการเป็นหลัก
- 2). ธุรกิจค้าปลีกที่ขายสินค้าที่จำเป็นในการดำรงชีวิตเป็นหลัก
- 3). ธุรกิจค้าปลีกที่ขายโดยเน้นที่ตัวสินค้าเป็นหลัก
- 4). ธุรกิจค้าปลีกที่มีระบบการจัดการและมีเทคโนโลยีที่ทันสมัย

@@@@@@@@@@

อาจารย์กัตินัฐ ภาคิฉาย ผู้ออกข้อสอบ

ภาคผนวก ข

แบบสอบถาม

วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรณพวิทยพัฒน์

แบบประเมิน

สื่อ PowerPiont เรื่องประเภทของการค้าปลีกและการค้าส่ง

คำชี้แจง อาจารย์กัศณัฐ ภาคิณาย ได้ทำงานวิจัยเรื่อง การพัฒนาผลฤทธิ์ทางการเรียน เรื่องประเภทของการค้าปลีกและการค้าส่ง ในรายวิชาการค้าปลีกและการค้าส่ง นักศึกษาระดับ ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 3วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรณพวิทยพัฒน์ ผู้วิจัยจึงขอ ดำรงความพึงพอใจที่มีสื่อ PowerPiontในเรื่องดังกล่าว เพื่อ นำข้อมูลที่ได้ไปปรับ ประปรุงหรือพัฒนาต่อไป

โปรดขีด / ลงใน () ที่ต้องการตอบ

ตอนที่ 1 ข้อมูลของนักศึกษา

1. เพศ () ชาย () หญิง

ตอนที่ 2 การสำรวจความคิดเห็นที่มีต่อสื่อ PowerPiont เรื่องประเภทของการค้าปลีกและการค้าส่ง

5 เห็นด้วย/พึงพอใจมากที่สุด 4 เห็นด้วย/พึงพอใจมาก 3 เห็นด้วย/พึงพอใจปานกลาง
2 เห็นด้วย/พึงพอใจน้อย 1 เห็นด้วย/พึงพอใจน้อยที่สุด

ที่	รายการประเมิน	5	4	3	2	1
1	รูปแบบ และการนำเสนอ					
2	สีสัน และความสวยงาม					
3	น่าสนใจ และสร้างการเรียนรู้					
4	จากการเรียนรู้จากสื่อ ทำให้นักศึกษามีการพัฒนาผลสัมฤทธิ์มากขึ้น					
5	ประโยชน์ที่ได้รับ					
6	โดยภาพรวม นักศึกษามีความพึงพอใจต่อสื่อในระดับใด					

ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม.....

.....

ขอขอบคุณในความร่วมมือ ศูนย์วิจัยและพัฒนา วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรณพวิทยพัฒน์

บรรณานุกรม

- ชนิดาภา กัลยานี. (2555). การจัดการเรียนโดยใช้สื่อPowerPoint และใบงานในรายวิชาโปรแกรมสำเร็จรูปเพื่องานบัญชี รหัส 3201-2011 ระดับชั้น ปวส.1 สาขางานการบัญชี ภาคเรียนที่ 2 ปีการศึกษา 2555. งานวิจัยในชั้นเรียน วิทยาลัยบริหารธุรกิจและการท่องเที่ยว นครราชสีมา สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา.
- นพดล ทองสุระวิโรจน์. (2555). การพัฒนาผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักศึกษาวิทยาลัยเทคโนโลยียานยนต์ วิชาเชื้อเพลิงและวัสดุหล่อลื่น เรื่องน้ำมันหล่อลื่น โดยการสอนแบบบรรยายด้วยสื่อ PowerPoint.งานวิจัยในชั้นเรียน วิทยาลัยเทคโนโลยียานยนต์ สำนักงานคณะกรรมการการส่งเสริมการศึกษาเอกชน กระทรวงศึกษาธิการ.
- นุชจิรา แจ่มกระจ่าง. (2553). การพัฒนาการเรียนวิชาภาษาอังกฤษในเรื่อง“Space” สำหรับนักเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 โดยใช้สื่อการสอน PowerPoint.งานวิจัยในชั้นเรียน โรงเรียนอัสสัมชัญธนบุรี.
- นิตยา นัตรเมืองปัก. (2550). รายงานการจัดทำและผลการใช้สื่อคอมพิวเตอร์ช่วยสอน ชุดสื่อการสอนโปรแกรม Microsoft PowerPoint รายวิชานิเทศการงานห้องสมุด รหัสวิชา ง 40213 เรื่อง การจัดนิเทศการห้องสมุด ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 6 โรงเรียนราชวินิต มัธยม. กรุงเทพฯ : โรงเรียนราชวินิต มัธยม.
- มิสชฎามาศ ศรีชนะวัฒน์. (2553). การทดลองใช้สื่อการสอนคอมพิวเตอร์ช่วยสอน เรื่องระบบร่างกายในการพัฒนาการเรียนรู้รายวิชาวิทยาศาสตร์ของนักเรียน ระดับชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 2. งานวิจัยในชั้นเรียน โรงเรียนเซนต์หลุยส์ ฉะเชิงเทรา มูลนิธิคณะเซนต์คาเบรียลแห่งประเทศไทย
- ลักษณะสุภา บัวบางพลู. (2554).ผลสัมฤทธิ์การเรียนรู้รายวิชาการประมวลผลการวิจัยทางธุรกิจด้วยคอมพิวเตอร์โดยใช้กระบวนการกลุ่มในการจัดการเรียนการสอน. งานวิจัยในชั้นเรียน คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต.
- อภิรดี สังขพันธุ์. (2556). การศึกษาผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักเรียนนักเรียน ระดับชั้น ปวช.ปี ที่ 2 โดยใช้สื่อการสอน PowerPoint. งานวิจัยในชั้นเรียน วิทยาลัยเทคโนโลยีปัญญาภิวัฒน์.

ประวัติผู้วิจัย

ชื่อ-สกุล	นางภัสณีฐ ภาศิณาย
วัน เดือน ปี	16 กันยายน 2505
สถานที่เกิด	จังหวัดกรุงเทพมหานคร
วุฒิการศึกษา	สำเร็จการศึกษาระดับอาชีวศึกษาจากพาณิชยการสีลม สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี จากวิทยาลัยราชภัฏบ้านสมเด็จเจ้าพระยา
ตำแหน่งหน้าที่ - การงานปัจจุบัน	อาจารย์ประจำแผนกการตลาด วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนวิชาการ