



โครงการ ตะกร้าสานฝัน
(A dream basket)

จัดทำโดย

นางสาวกมลชนก	แก้วคุณ
นางสาวธนนันท์	แจ่มสว่าง
นางสาวสินีนาท	มงคลประเสริฐ

โครงการนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิชาโครงการ หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ
สาขาวิชาการตลาด
วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนการ
ปีการศึกษา 2562



ชื่อโครงการภาษาไทย

ตะกร้าสานฝัน

ชื่อโครงการภาษาอังกฤษ

(A Dream Basket)

โดย

1. นางสาวกมลชนก แก้วคุณ
2. นางสาวชนนันท์ แจ่มสว่าง
3. นางสาวสินีนาท มงคลประเสริฐ

คณะกรรมการอนุมัติให้เอกสารโครงการฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาวิชาโครงการตามหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) สาขาวิชาการตลาด วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์วิทยา (ATC.)

(อาจารย์อุดมพร เปตานนท์)

อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ

(อาจารย์กันตชาติ เมธาโชติมณีกุล)

อาจารย์ที่ปรึกษาร่วมโครงการ

(อาจารย์วงศ์เดือน ประไพวัชรพันธ์)

หัวหน้าสาขาวิชาการตลาด

บทคัดย่อ

หัวข้อโครงการ	ตะกร้าสานฝัน A dream basket	
จัดทำโครงการ	1. นางสาว กมลชนก	แก้วคุณ
	2. นางสาว ธนนันท์	แจ่มสว่าง
	3. นางสาว สีนันทา	มงคลประเสริฐ
อาจารย์ที่ปรึกษา	อาจารย์อุดมพร	เปตายนนท์
อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม	อาจารย์กันตชาติ	เมธาโชติมณีกุล
สาขาวิชา	สาขาวิชาการตลาด	
สถาบัน	วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรณพวิทยพัฒน์	
ปีการศึกษา	2562	

บทคัดย่อ

โครงการนี้เป็นโครงการประเภทประดิษฐ์ตะกร้าสานฝันมีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของโครงการดังนี้ 1. เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของวิชาโครงการ 2. เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับวัสดุธรรมชาติ 3. เพื่อให้นักศึกษาเกิดความรู้ความเข้าใจและร่วมมือปฏิบัติงานกันเป็นทีม 4. เพื่อให้นักศึกษามีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์และเพิ่มทักษะในการออกแบบผลิตภัณฑ์

มีวิธีการดำเนินการ 3 ขั้นตอนคือ 1. ขั้นเตรียมการ ขั้นที่ 2. ขั้นดำเนินการและขั้นที่ 3. ขั้นประเมินผลจากผลการดำเนินงาน สรุปดังนี้

วันเวลาและสถานที่ดำเนินโครงการคือเริ่มดำเนินโครงการตั้งแต่วันที่ มิถุนายน 2562 ถึง กุมภาพันธ์ 2563 สถานที่ดำเนินโครงการคือ 265 หมู่ 8 ซอยมังกร ซอย 4 ถนนเทพารักษ์ อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรปราการ

ผลการดำเนินการด้านงบประมาณมีเงินลงทุน 1,500 บาทได้กำไรทั้งสิ้น 750 บาทหักทุนจากการดำเนินการ 175 บาทรวมกำไรสุทธิ 925 บาทแบ่งกำไรให้สมาชิกในกลุ่ม 3 คนเท่าๆกันคนละ 308.33 บาทสมาชิก

ประโยชน์ที่ได้รับจากการดำเนินโครงการ 1. การดำเนินงานบรรลุตามวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของวิชาโครงการ 2. สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับวัสดุเหลือใช้เพื่อไม่ให้สูญเปล่า 3. ทำให้สมาชิกในกลุ่มเกิดความสามัคคีและมีความร่วมมือจากการทำงานเป็นทีม 4. ทำให้เกิดความคิดสร้างสรรค์สร้างผลิตภัณฑ์ที่แปลกใหม่และมีคุณค่า

ปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นระหว่างการทำงานโครงการคือ 1. สมาชิกในกลุ่มขาดความสามารถในการใช้อุปกรณ์ในการทำงานสิ่งประดิษฐ์ 2. สมาชิกในกลุ่มเวลาไม่ตรงกัน 3. มีปัญหาในการแบ่งหน้าที่ในการทำงาน

ข้อเสนอแนะแนวทางในการพัฒนาโครงการประดิษฐ์ตะกร้าสานฝืน 1. หาข้อมูลเกี่ยวกับอุปกรณ์และลองฝึกฝนการทำให้เกิดความชำนาญ 2. ประธานได้มีการแบ่งเวลาให้สมาชิกกลุ่ม 3. ประธานพิจารณาตามความเหมาะสมของสมาชิกกลุ่มในการแบ่งหน้าที่การทำงาน

กิตติกรรมประกาศ

โครงการเล่มนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิชาโครงการ ในหลักสูตรการเรียนการสอนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ซึ่งเนื้อหาโครงการเล่มนี้จะเริ่มตั้งแต่การนำเสนอโครงการ การวางแผนเตรียมการสิ่งประดิษฐ์ ตลอดจนผลการดำเนินงานจนสำเร็จลุล่วง

ทำยนี้คณะผู้จัดทำโครงการ ต้องขอขอบพระคุณอาจารย์อุคมพร เปตานนท์ อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ อาจารย์กันตชาติ เมธาโชติมณีกุล อาจารย์ที่ปรึกษาร่วมเป็นอย่างยิ่งที่ได้แนะนำจนโครงการสำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี และผู้จัดทำโครงการหวังว่าโครงการเล่มนี้จะเป็นประโยชน์แก่ท่านไม่มากนักน้อย หากผิดพลาดประการใดต้องการขออภัยมา ณ ที่นี้ด้วย

ขอขอบพระคุณ

คณะผู้จัดทำ

โครงการตะกร้าสานฝัน

(A Dream Basket)

สารบัญ

เรื่อง	หน้า
บทคัดย่อ	(ก)
กิตติกรรมประกาศ	(ข)
บทที่ 1 บทนำ	
หลักการและเหตุผล	1
วัตถุประสงค์	2
เป้าหมายของโครงการ	2
การติดตามผลและการประเมิน	2
บทที่ 2 แนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	
แนวคิดเกี่ยวกับนวัตกรรมสิ่งประดิษฐ์	3
แนวคิดการออกแบบผลิตภัณฑ์	5
ทฤษฎีส่วนผสมทางการตลาด	5
แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับพฤติกรรมของผู้บริโภค	6
แนวคิดและทฤษฎีการเขียนแผนธุรกิจ	12
งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับโครงการ	15
บทที่ 3 วิธีการดำเนินโครงการ	
วิธีการดำเนินการ	18
ขั้นตอนดำเนินงาน	19
วันเวลาและสถานที่	19
แผนบริหารจัดการ	20
แผนการตลาด	21
กลยุทธ์ราคา	22
กลยุทธ์ช่องทางการจัดจำหน่าย	23
กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด	24
แผนฉุกเฉิน หรือ แผนประเมินความเสี่ยง	25
บทที่ 4 ผลการดำเนินโครงการ	
รายงานผลปฏิบัติงานรายบุคคล	27
บัญชีรายรับ – รายจ่าย	35

เรื่อง	สารบัญ (ต่อ)	หน้า
บทที่ 5	ผลการดำเนินงานด้านงบประมาณ	36
	สรุปผลการดำเนินโครงการและข้อเสนอแนะ	
	สรุปผลการดำเนินโครงการ	37
	ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินโครงการ	38
	ข้อเสนอแนะ แนวทางในการพัฒนา	38
บรรณานุกรม		39
ภาคผนวก		
	ภาคผนวก ก โครงการ	40
	ภาคผนวก ข แบบสอบถาม	49
	ภาคผนวก ค ตราสินค้า	59
	ภาคผนวก ง ประวัติผู้ดำเนินโครงการ	65

บทที่ 1

บทนำ

หลักการและเหตุผล

หลอดเป็นสิ่งที่ใช้ในชีวิตประจำวันเพราะเอาใช้ดูคนและหลอดนั้นมีมากมายหลายสีหลายขนาด และหลอดไม่สามารถนำมาใช้ซ้ำได้หมดประโยชน์ จึงทำให้ทางคณะของเราคิดที่จะนำวัสดุเหลือใช้ นั่นก็คือ หลอดนำมาประดิษฐ์ตะกร้าสารจากหลอดซึ่งตะกร้าจากหลอดเป็นการจักสานของไทย ชนิดหนึ่งที่เป็นสูตรประยุกต์โดยยืนพื้นฐานเดิมมีการทำสืบทอดกันมาตั้งแต่สมัยก่อนประวัติศาสตร์ นักโบราณคดีได้พบความสำคัญเกี่ยวกับการทำเครื่องจักสานในยุคหินใหม่ที่บริเวณถ้ำแห่งหนึ่งในเขตอำเภอศรีสวัสดิ์ จ.กาญจนบุรี ซึ่งทำด้วยไม้ไผ่เป็นลายขัดสองเส้นประมาณว่ามีอายุ 4,000 ปีแล้ว

ดังนั้นคณะผู้จัดทำโครงการจึงได้มีแนวความคิดในการรังสรรค์ผลิตภัณฑ์ที่นำวัสดุเหลือใช้ อย่างหลอด วัสดุที่เราทำเป็นตะกร้าสานมาเพิ่มมูลค่าให้ออกมาเป็นตะกร้าสานโดยนำแนวความคิดตามหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงของพระเจ้าอยู่หัว⁹ เสนอกับทางคณะผู้จัดที่นำหลอดมาใช้แล้วนำกลับมาสร้างสรรค์และสามารถใช้ประโยชน์ได้อย่างไม่สูญเปล่า

วัตถุประสงค์ของโครงการ

1. เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของวิชาโครงการ
2. เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับวัสดุธรรมชาติ
3. เพื่อให้นักศึกษาเกิดความสามัคคีและร่วมมือปฏิบัติงานกันเป็นทีม
4. เพื่อให้นักศึกษามีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์และเพิ่มทักษะในการออกแบบผลิตภัณฑ์

เป้าหมายของโครงการ

1. การนำผลงานส่งเข้าประกวดการแข่งขันทักษะวิชาชีพ ประเภทสิ่งประดิษฐ์
2. เสนอขายบุคคลที่มีความสนใจในสิ่งประดิษฐ์จากวัสดุธรรมชาติ

การติดตามผล และการประเมินโครงการ

1. นำเสนอผลงานเพื่อให้คณะกรรมการเป็นผู้ประเมิน
2. นำผลงานส่งเข้าประกวดการแข่งขันทักษะวิชาชีพ ประเภทสิ่งประดิษฐ์
3. รายงานสรุปผลการดำเนินการ

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

1. การดำเนินงานบรรลุตามวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของวิชาโครงการ
2. สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับวัสดุเหลือใช้เพื่อไม่ให้สูญเปล่า
3. ทำให้สมาชิกในกลุ่มเกิดความสามัคคีและมีความร่วมมือจากการทำงานเป็นทีม
4. ทำให้เกิดความคิดสร้างสรรค์สร้างผลิตภัณฑ์ที่แปลกใหม่และมีคุณค่า

บทที่ 2

แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

โครงการประเภทสิ่งประดิษฐ์ตะกร้าสานด้วยหลอดพลาสติก (A dream basket) ทางคณะผู้จัดทำได้ศึกษาแนวคิดทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องต่าง ๆ เพื่อเป็นแนวทางในการดำเนินโครงการดังนี้

1. แนวคิดเกี่ยวกับนวัตกรรมสิ่งประดิษฐ์
2. แนวคิดการออกแบบผลิตภัณฑ์
3. ทฤษฎีส่วนผสมทางการตลาด
4. แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับพฤติกรรมของผู้บริโภค
5. แนวคิดและทฤษฎีการเขียนแผนธุรกิจ
6. งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับโครงการ

1. แนวคิดเกี่ยวกับนวัตกรรมสิ่งประดิษฐ์

นวัตกรรม (Innovation) มีรากศัพท์มาจาก Innovare ในภาษาละตินแปลว่า ทำสิ่งใหม่ขึ้นมา ตามความหมายของนวัตกรรมในเชิงเศรษฐศาสตร์คือ การนำแนวคิดใหม่หรือใช้ประโยชน์จากสิ่งที่มีอยู่แล้วมาในรูปแบบใหม่ เพื่อทำให้เกิดประโยชน์ทางเศรษฐกิจ หรือก็คือการทำในสิ่งที่แตกต่างจากคนอื่น ๆ โดยอาศัยการเปลี่ยนแปลงต่าง ๆ (Change) ที่เกิดขึ้นรอบตัวเราให้กลายมาเป็นโอกาส และถ่ายทอดไปสู่แนวคิดใหม่ที่ทำให้เกิดประโยชน์ต่อตนเองและสังคม

ไชยยศ เรืองสุวรรณ (2521 : 14) ได้ให้ความหมายของ “นวัตกรรม” ไว้ว่าหมายถึงวิธีการปฏิบัติใหม่ๆที่แปลกไปจากเดิมโดยอาจจะได้มาจากการคิดค้นพบวิธีการใหม่ ๆ ขึ้นมาหรือปรับปรุงของเก่าให้เหมาะสมและสิ่งทั้งหลายเหล่านี้ได้รับการทดลอง พัฒนาจนเชื่อถือได้แล้วว่าได้ผลดีในทางปฏิบัติ ทำให้ระบบก้าวไปสู่จุดหมายปลายทางได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

บุญเกื้อ ควรหาเวช (2542 : 12) ได้ให้ความหมายของนวัตกรรมว่า หมายถึง การนำสิ่งใหม่ๆ เข้ามาเปลี่ยนแปลงเพิ่มเติมวิธีการที่ท ายู่เดิม เพื่อให้ใช้ได้ผลดียิ่งขึ้น

กมล และนิตยา เวียงสุวรรณ (2540 : 77) ให้ความหมายของนวัตกรรมที่สอดคล้องกับบุญเกื้อ ควรหาเวชว่า นวัตกรรม หมายถึง การนำ สิ่งใหม่ๆ เข้ามาเปลี่ยนแปลงเพิ่มเติมวิธีการที่ท ายู่เดิม เพื่อให้ใช้ได้ผลดียิ่งขึ้น ฉะนั้นไม่ว่าวงการหรือกิจกรรมใด ๆ ก็ตาม เมื่อมีการนำเอาความเปลี่ยนแปลงใหม่ๆ เข้ามาใช้เพื่อปรับปรุงงานให้ดีขึ้นกว่าเดิม หรือมุ่งที่จะให้งานนั้นมีประสิทธิภาพสูงขึ้น ก็เรียกว่าเป็นนวัตกรรมของวงการนั้น

กองวิจัยทางการศึกษา กรมวิชาการ กระทรวงศึกษาธิการ (2545 : 48) ได้ให้ความหมายของนวัตกรรมไว้ว่า นวัตกรรม หมายถึง กิจกรรม กระบวนการ เครื่องมือ สื่อ วัสดุ อุปกรณ์ต่าง ๆ ทั้งที่มีรูปแบบใหม่ๆ หรือของเก่าที่ได้รับการปรับปรุงแก้ไขให้มีคุณภาพดีขึ้น

ความเป็นมาของงานประดิษฐ์ สิ่งประดิษฐ์เกิดขึ้นเพราะมนุษย์เป็นผู้สร้างผู้พัฒนา ปรับปรุง และเปลี่ยนแปลงแบบ ผลงานด้วยความคิดสร้างสรรค์ที่มีอยู่ในแต่ละบุคคล มีวัตถุประสงค์ในการสร้างสิ่งประดิษฐ์เพื่อตอบสนอง ความต้องการด้านประโยชน์ใช้สอย งานประดิษฐ์มีความสัมพันธ์และเกี่ยวข้องกับชีวิตประจำวันของคนไทยตั้งแต่สมัยโบราณ เกี่ยวข้องกับขนบธรรมเนียมและประเพณีทางศาสนาหลักการสร้างสรรค์งานประดิษฐ์ การสร้างสรรค์งานประดิษฐ์ให้ประดิษฐ์ให้ประสบผลสำเร็จนั้น ผู้เรียนต้องมีความพึงพอใจ ในการทำงาน โดยยึดหลักการดังนี้

1. หมั่นศึกษาหาความรู้ในงานที่ตนเองสนใจ โดยศึกษาจากผู้เชี่ยวชาญการในชุมชนการเรียนรู้ โรงเรียน จากตัวอย่างสิ่งประดิษฐ์ที่สนใจ
2. ศึกษาหลักการ วิธีการ หรือขั้นตอนการปฏิบัติงาน ในการประดิษฐ์ชิ้นงานโดยการวิเคราะห์ ด้วยตนเองหรือศึกษาจากผู้รู้ ผู้เชี่ยวชาญ หรือจากสื่อต่าง ๆ เช่น วารสาร หนังสือ เป็นต้น
3. ทดลองการปฏิบัติการประดิษฐ์ ผู้เรียนต้องศึกษาค้นคว้าและทดลองปฏิบัติตามแนวคิดที่ได้สร้างสรรค์ไว้ และมีการปรับปรุงแก้ไข ข้อบกพร่องจนสำเร็จเป็นชิ้นงานประดิษฐ์ที่พึงพอใจ ดังนั้นสรุปได้ว่า นวัตกรรม หมายถึง สิ่งใหม่ที่กระทำซึ่งเกิดจากการใช้ความรู้ ใช้ความคิดสร้างสรรค์ สิ่งใหม่ในที่นี้อาจจะอยู่ในรูปของผลิตภัณฑ์ แนวคิด หรือกระบวนการ ที่สามารถนำไปใช้ให้เกิดประโยชน์ในการพัฒนา

สิ่งประดิษฐ์ดังกล่าวสามารถจดสิทธิบัตรได้ สิทธิบัตรเป็นการคุ้มครองสิทธิในทรัพย์สินทางปัญญาของนักประดิษฐ์ตามกฎหมาย และรับรองว่าสิ่งประดิษฐ์ตามอ้างนั้นเป็นสิ่งประดิษฐ์จริงตามกฎหมาย กฎและข้อกำหนดสำหรับการจดสิทธิบัตรสิ่งประดิษฐ์แตกต่างกันได้ตามประเทศ และกระบวนการได้มาซึ่งสิทธิบัตรนั้นมักมีค่าใช้จ่ายสูง

อีกความหมายหนึ่งของสิ่งประดิษฐ์ คือ สิ่งประดิษฐ์ทางวัฒนธรรม ซึ่งเป็นชุดพฤติกรรมทางสังคมที่เป็นประโยชน์อย่างนวัตกรรมที่บุคคลรับมาและส่งต่อให้ผู้อื่นสิ่งประดิษฐ์มักเป็นองค์ประกอบสำคัญของความคิดสร้างสรรค์ทางศิลปะและการออกแบบ

ความหมายของงานประดิษฐ์ หมายถึง งานที่เกิดจากการใช้ความคิดสร้างสรรค์ของมนุษย์สร้างหรือประดิษฐ์ขึ้นตามวัตถุประสงค์ที่หลากหลาย หรือเพื่อความสวยงาม หรือประดับตกแต่ง หรือเพื่อประโยชน์ใช้สอย 2. แนวคิดเกี่ยวกับการออกแบบผลิตภัณฑ์

ปัจจุบัน โลกแห่งการแข่งขันภายใต้สภาวะตลาดที่เปิดกว้าง การทำธุรกิจย่อมต้อง คิด” ให้เหนือชั้นกว่าที่เคยเป็น การสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์หรือบริการ เริ่มมีบทบาทสำคัญในการช่วย เรียกความสนใจของกลุ่มผู้บริโภคกลุ่มใหม่ๆ และยังสามารถรักษากลุ่มผู้บริโภคเดิมให้อยู่ต่อไปนาน ๆ โดยในอดีตที่ผ่านมาหากผลิตภัณฑ์ หรือบริการหนึ่งจะประสบความสำเร็จได้ใน

ห้องตลอด สิ่งที่สำคัญที่สุดก็คงจะเป็นตัวผลิตภัณฑ์ หรือบริการหลักนั่นเอง ที่ต้องมีคุณภาพที่เยี่ยมยอดกว่า คู่แข่ง และสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดีกว่า ถึงแม้ว่าปัจจุบันคุณภาพของผลิตภัณฑ์ หรือบริการหลักอาจจะยังเป็นเรื่องที่สำคัญมาก แต่มีอีกสิ่งหนึ่งที่ก้าวขึ้นมามีส่วนสำคัญมากขึ้นเรื่อย ๆ ควบคู่ไปเช่นกัน ก็คือ เรื่องของ มูลค่าเพิ่ม” ที่“คิดมากับตัวผลิตภัณฑ์ หรือบริการหลักนั้น ๆ ในบาง กรณีส่วนของมูลค่าเพิ่มจะเป็นตัวดึงดูดผู้บริโภคให้สนใจ หรือ ดัดสินใจที่จะซื้อผลิตภัณฑ์ หรือบริการ หลัก ดังนั้นธุรกิจในปัจจุบัน จะเห็นได้ว่า ไม่ใช่เป็นเพียงการขายตัวผลิตภัณฑ์ หรือบริการหลักเพียง อย่างเดียว แต่จะต้องมีส่วนของการเพิ่มมูลค่าที่จะทำให้ผู้บริโภครู้สึกได้ประโยชน์มากขึ้นด้วย ผลิตภัณฑ์หรือบริการเหล่านั้น จึงจะประสบความสำเร็จได้อย่างที่ควรเป็น (พูนลาภ ทิพชาติโยธิน, 2553)

3. ทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาด

ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ)2546, หน้า 53-55) กล่าวว่า ส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mixหรือ4Ps) เป็นเครื่องมือที่ประกอบด้วยสิ่งต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

1. ผลิตภัณฑ์ (Product) หมายถึง สิ่งที่เสนอขายโดยธุรกิจ เพื่อตอบสนองความจำเป็นหรือความต้องการของลูกค้าให้เกิดความพึงพอใจ ประกอบด้วย สิ่งสัมผัสได้และสัมผัสไม่ได้ เช่น บรรจุภัณฑ์สีราคา คุณภาพ ตราสินค้า บริการ และชื่อเสียงของผู้ขาย ผลิตภัณฑ์อาจจะเป็ นสินค้า บริการ สถานที่ บุคคลหรือความคิด เอ็ดเซล วอล์คเกอร์); และ สแตนตัน .2001, p. 9) ผลิตภัณฑ์ที่เสนอขาย อาจจะมีตัวคนหรือไม่มีตัวคนก็ได้ผลิตภัณฑ์จึงประกอบด้วย สินค้า บริการ ความคิด สถานที่องค์กร หรือบุคคลผลิตภัณฑ์ต้องมีอรรถประโยชน์ (Utility) มีคุณค่า (Value) ในสายตาของลูกค้า จึงจะมีผลทำ ให้ผลิตภัณฑ์สามารถขายได้การกำหนดกลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ต้องพยายามคำนึงถึงปัจจัยต่อไปนี้

2. ราคา (Price) ราคาเมื่อมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการซื้อก็ต่อเมื่อผู้บริโภคทำการประเมินทางเลือกและทำการตัดสินใจ โดยปกติผู้บริโภคชอบผลิตภัณฑ์ราคาต่ำ นักการตลาดจึงควรคิดราคาน้อย ลดต้นทุนการซื้อหรือทำให้ผู้บริโภคตัดสินใจด้วยลักษณะอื่น ๆ สำหรับการตัดสินใจอย่างกว้างขวางผู้บริโภคมักพิจารณารายละเอียด โดยถือเป็นอย่างหนึ่งในลักษณะทั้งหลายที่เกี่ยวข้องสำหรับสินค้าฟุ่มเฟือย ราคาสูงไม่ทำให้การซื้อลดน้อยลง นอกจากนี้ราคายังเป็นเครื่องประเมินคุณค่าของผู้บริโภคซึ่งก็ติดตามด้วยการซื้อ

3. ช่องทางการจัดจำหน่าย (Placement-Channel of Distribution) กลยุทธ์ของนักการตลาดในการทำให้มีผลิตภัณฑ์ไว้พร้อมจำหน่าย สามารถก่ออิทธิพลต่อการพบผลิตภัณฑ์ แน่นอนว่าสินค้าที่มีจำหน่ายแพร่หลายและง่ายที่จะซื้อจะทำให้ผู้บริโภคนำไปประเมินประเภทของช่องทางที่นำเสนอก็อาจก่ออิทธิพลต่อการรับรู้ภาพพจน์ของผลิตภัณฑ์ เช่น สินค้าที่มีของแถมในร้านเสริม

สวชนดิในห้ำสรพลนค้ำทำให้สินค้ำมีชื่อเสียงมากกว่านำไปใช้บนชั้นวางของในซูเปอร์มาร์เก็ต

4. การส่งเสริมการตลาด (Promotion-Marketing Communication) การส่งเสริมการตลาดสามารถก่ออิทธิพลต่อผู้บริโภคได้ทุกขั้นตอนของกระบวนการตัดสินใจซื้อ ข่าวสารที่นักตลาดส่งไปอาจเตือนใจให้ผู้บริโภครู้ว่าเขามีปัญหา สินค้าของนักการตลาดสามารถแก้ไขปัญหานั้นได้ และมันสามารถส่งมอบให้ได้มากกว่าสินค้าของคู่แข่ง เมื่อได้ข่าวสารหลักการซื้อเป็นการยืนยันว่าการตัดสินใจซื้อของลูกค้าถูกต้อง

1.1 ความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ (Product Differentiation) และ ความแตกต่าง ทางการแข่งขัน) Competitive Differentiation)

1.2 องค์ประกอบ) (คุณสมบัติ) ของผลิตภัณฑ์Product Component) เช่น ประโยชน์พื้นฐาน รูปลักษณ์คุณภาพ การบรรจุภัณฑ์ตราสินค้า ฯลฯ

1.3 การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์)Product Positioning) เป็นการออกแบบผลิตภัณฑ์ของบริษัทเพื่อแสดงตำแหน่งที่แตกต่างและมีคุณค่าในจิตใจของลูกค้าเป้าหมาย

1.4 การพัฒนาผลิตภัณฑ์)Product Development) เพื่อให้ผลิตภัณฑ์มีลักษณะใหม่และปรับปรุงให้ดีขึ้น)New and Improved) ซึ่งต้องคำนึงถึงความสามารถในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น

1.5 กลยุทธ์เกี่ยวกับส่วนประสมผลิตภัณฑ์ (Product Mix) และ สายผลิตภัณฑ์(Product Line)

5. แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับ พฤติกรรมของผู้บริโภค

การศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภค จะทำให้สามารถสร้างกลยุทธ์ทางการตลาดที่สร้างความพึงพอใจให้แก่ผู้บริโภคและความสามารถในการค้นหาทางแก้ไข พฤติกรรมในการตัดสินใจซื้อสินค้าของผู้บริโภคในสังคมได้ถูกต้องและสอดคล้องกับความสามารถในการตอบสนองของธุรกิจมากยิ่งขึ้น ที่สำคัญจะช่วยให้การพัฒนาตลาดและพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ดีขึ้น ในตลาดปัจจุบันถือว่าผู้บริโภคเป็นใหญ่ และมีความสำคัญที่สุดของนักธุรกิจ จึงจำเป็นอย่างยิ่งที่ผู้บริหารการตลาดจะต้องศึกษากลุ่มผู้บริโภคให้ละเอียด ถึงสาเหตุของการซื้อ การเปลี่ยนแปลงการซื้อ การตัดสินใจซื้อ ฯลฯ จะช่วยให้ผู้บริหารทายใจหรือเดาใจกลุ่มผู้บริโภคของกิจการได้ถูกต้องว่ากลุ่มผู้บริโภคเหล่านั้นต้องการอะไร มีพฤติกรรมการซื้ออย่างไร แรงจูงใจในการซื้อเกิดจากอะไร แหล่งข้อมูลที่ผู้บริโภคนำมาตัดสินใจซื้อคืออะไร รวมทั้งกระบวนการตัดสินใจซื้อข้อมูลต่าง ๆ เหล่านี้เป็นประโยชน์ต่อการวางแผนทางการตลาด

ความหมายของพฤติกรรมผู้บริโภค

ฉัตรยาพร เสมอใจ (2550 : 18) พฤติกรรมผู้บริโภค หมายถึง กระบวนการ หรือ พฤติกรรม การตัดสินใจ การซื้อ การใช้ และการประเมินผลการใช้สินค้าหรือบริการของบุคคล ซึ่งจะมี ความสำคัญต่อการซื้อสินค้าและบริการทั้งในปัจจุบันและอนาคต

สุปัญญา ไชยชาญ (2550 : 51) พฤติกรรมของผู้บริโภค หมายถึง การกระทำหรืออาการที่ แสดงออกทางกลไก เนื้อ ความคิด และความรู้สึกเพื่อตอบสนองสิ่งเร้า

หุชัย สมิทธิไกร (2554 : 6) พฤติกรรมผู้บริโภค หมายถึง การกระทำของบุคคลที่เกี่ยวข้อง กับการตัดสินใจเลือก (Select) การซื้อ (Purchase) การใช้ (Use) และการกำจัดส่วนที่เหลือ(Dispose) ของสินค้าหรือบริการต่าง ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของตน

ปณิศา มีจินดา (2553:10) พฤติกรรมของผู้บริโภค หมายถึง เป็นกระบวนการที่เกี่ยวข้อง กับบุคคลหรือกลุ่มในการจัดหา การเลือกสรร การซื้อ การใช้ และการจัดการภายหลังการบริโภค ผลิตภัณฑ์/บริการ เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในช่วงเวลาหนึ่ง ๆ พฤติกรรมผู้บริโภค คือ กระบวนการที่เกี่ยวกับการค้นหาข้อมูล การซื้อ การใช้การประเมินผลใน สินค้าหรือบริการ จากความหมายของพฤติกรรมผู้บริโภคนี้ สามารถแยก ได้ดังนี้

1. มีการแสดงกิริยาอาการของบุคคล ด้วยการเดินทางไปจับจ่ายหาซื้อและใช้สินค้าหรือ บริการตามความต้องการของบุคคล
2. พฤติกรรมผู้บริโภคเป็นกระบวนการที่เกี่ยวกับการเปิดรับสื่อ การพิสูจน์ความต้องการ การตรวจสอบ การแสวงหาข่าวสาร การจับจ่าย และการพูดคุยเพื่อค้นหาคำยืนยัน
3. บุคคลที่เกี่ยวข้อง ประกอบด้วย ผู้บริโภคคนสุดท้ายที่เป็นครอบครัวแม่บ้าน หรือซื้อไว้ เป็นของขวัญให้บุคคลอื่น

กัลยกร วรกุลลัญฐานิย์ และพรทิพย์ สัมปัตตะวนิช (2553 : 90) ได้อธิบายถึง พฤติกรรม ผู้บริโภคว่า หมายถึง กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับความคิดและความรู้สึกที่ผู้บริโภคมี 3 รูปแบบ

1. พฤติกรรมผู้บริโภคแปรเปลี่ยนได้ (Dynamic) เนื่องจากความเปลี่ยนแปลง ของ สภาพแวดล้อมภายนอก เช่น การสื่อสาร เทคโนโลยี สังคม ฯลฯ ทำให้มีผลกระทบต่อบัจจัยด้าน ความคิด ความรู้สึกของผู้บริโภคด้วย และพฤติกรรมผู้บริโภค ได้รับผลกระทบมาจากปัจจัยภายใน และภายนอก จึงทำให้พฤติกรรมผู้บริโภคไม่หยุดนิ่งอยู่เหมือนเดิม แต่อาจมีการเปลี่ยนแปลง เคลื่อนไหวได้ตลอดเวลา
2. พฤติกรรมผู้บริโภคเกี่ยวข้องกับปฏิสัมพันธ์ (Interaction) ระหว่างความคิดความรู้สึก และการกระทำ กับสิ่งแวดล้อมภายนอก ดังนั้น ความเข้าใจพฤติกรรมผู้บริโภคจึงต้องศึกษาทั้งปัจจัย ภายในและปัจจัยภายนอกว่า ผู้บริโภคตัดสินใจซื้อสินค้า/บริการอะไร อย่างไร และทำไม

3. พฤติกรรมบริโภคร่วมเกี่ยวข้องกับการแลกเปลี่ยน (Exchanges) หมายความว่า ผู้บริโภคมีพฤติกรรมเพื่อแลกเปลี่ยนคุณค่าบางอย่างกับบางคน ในกรณีนี้คือการแลกเปลี่ยนระหว่างผู้ซื้อ (ผู้บริโภค) กับผู้ขาย(เจ้าของสินค้า) เพื่อตอบสนองความต้องการของตนเอง

สุปัญญา ไชยชาญ (2550 : 51-57) ให้กล่าวเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภคไว้ว่า อาการที่แสดงออกในการซื้อของผู้บริโภคแบ่งออกเป็น 4 ประเภท ดังต่อไปนี้

1. พฤติกรรมการซื้อแบบเป็นปกติกิจ หมายถึง พฤติกรรมที่เกิดขึ้นเมื่อผู้บริโภคทำการซื้อผลิตภัณฑ์ที่จะต้องซื้อเป็นประจำ เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีลักษณะทั่วไป มีราคาต่อหน่วยต่ำ มีวงจำหน่ายทั่วไป ผู้ซื้อจะตัดสินใจซื้อโดยไม่ยุ่งยากแต่อย่างใด

2. พฤติกรรมการซื้อแล้วลดความกังวลใจ เป็นผลิตภัณฑ์ที่ ผู้บริโภค รู้จักดี และรู้ว่ามีความแตกต่างระหว่างตรียี่ห้อ น้อยมาก แต่ผู้บริโภคก็ยังตัดสินใจได้ยากในการซื้อ เพราะเป็นประเภทที่มีราคาและความเสี่ยงสูง มีการซื้อเป็นครั้งคราว

3. พฤติกรรมการซื้อแบบซับซ้อน (complex buying behavior) เป็นผลิตภัณฑ์ที่ ผู้บริโภคมีความคุ้นเคย มีราคาสูง มีความเสี่ยงสูง แต่มีความถี่ในการซื้อต่ำมาก บางครั้งมีการซื้อเพียงครั้งเดียวตลอดอายุของผู้บริโภค ก่อนการลงมือซื้อ ผู้บริโภคต้องแสวงหาสารสนเทศ เพิ่มเติมอีกจำนวนมากเกี่ยวกับประเภทและตราผลิตภัณฑ์ เพื่อให้ทราบถึงคุณลักษณะของ ผลิตภัณฑ์นั้น ๆ เช่น บริโภคที่จะลงมือซื้อเครื่องคอมพิวเตอร์ส่วนบุคคลมาใช้ เป็นต้น

4. พฤติกรรมการซื้อแบบแสวงหาความหลากหลาย ผู้บริโภคบางกลุ่มเมื่อจะซื้อผลิตภัณฑ์ที่มีความยุ่งยากน้อย ก็ยังถือว่าตราผลิตภัณฑ์มีความสำคัญอยู่ ไม่อยากซื้อตราเดิม พฤติกรรมการซื้อจึงมีการเปลี่ยนเป็นตราใหม่เสมอ ๆ เพราะอยากหลุดพ้นจากความจำเจ ซ้ำซากอยากลองของใหม่ จากความหมายดังกล่าวข้างต้น พอสรุปได้ว่า พฤติกรรมผู้บริโภค คือ “การแสดงอาการที่เป็นกระบวนการเกี่ยวกับพฤติกรรมการซื้อ การใช้ การประเมินผลสินค้าหรือบริการ จากการได้มาตามความต้องการและคาดหวังของผู้บริโภค” โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ประเภทของผู้บริโภค สามารถจำแนกได้ 4 กลุ่มดังนี้

1 ผู้บริโภคที่เป็นบุคคลและองค์กร

2 ผู้บริโภคที่เป็นบุคคลมักจะซื้อสินค้าไปใช้ในครัวเรือนของเขา เช่น ซื้อแป้ง สบู่ ยาสีฟัน ผงซักฟอก หรือซื้อไปเป็นของขวัญให้กับคนรัก การซื้อและใช้นี้ต้องเป็นบุคคลสุดท้าย มิได้นำไปผลิตหรือขายต่อ

2.1 องค์กรในที่นี้คือนิติบุคคลที่จัดตั้งโดยมีวัตถุประสงค์มุ่งแสวงหากำไรหรือไม่แสวงหากำไร จัดซื้อสินค้าหรือบริการไว้ใช้ในกิจการของตนเอง

2.2 ผู้บริโภคที่เป็นบุคคลที่แท้จริง ผู้บริโภคที่มีศักยภาพและผู้บริโภคที่ไม่แท้จริง

2.2.1 ผู้บริโภคที่เป็นบุคคลที่แท้จริง หมายถึง บุคคลที่ซื้อสินค้าหรือบริการจากร้านค้าใดร้านค้านั้นเป็นประจำสม่ำเสมอ

2.2.2 ผู้บริโภคมีศักยภาพในการซื้อ หมายถึง บุคคลที่พร้อมจะซื้อสินค้าหรือบริการแต่ยังได้รับการจูงใจหรือข้อมูลในสินค้าหรือบริการยังไม่เพียงพอ

2.2.3 ผู้บริโภคไม่แท้จริง หมายถึง บุคคลที่ไม่มีความต้องการในสินค้าหรือบริการทั้งในปัจจุบันและในอนาคต

2.3 ผู้บริโภคที่เป็นอุตสาหกรรมและเป็นครัวเรือน

2.3.1 ผู้บริโภคที่เป็นอุตสาหกรรม หมายถึง ธุรกิจที่ซื้อสินค้าหรือบริการไปขายต่อหรือผลิตต่ออีกทอดหนึ่งประกอบด้วยพ่อค้าส่ง พ่อค้าปลีก ตัวแทนจัดจำหน่ายหรือเป็นหน่วยงานรัฐบาล ธุรกิจที่ผลิตต่อประกอบด้วย โรงงานอุตสาหกรรม งานเกษตรกรรม ซื้อวัตถุดิบนำไปผลิตเป็นสินค้าสำเร็จรูปอีกทอด

2.3.2 ผู้บริโภคที่เป็นครัวเรือน หมายถึง บุคคลที่มีอำนาจซื้อสินค้าหรือบริการไว้ให้สมาชิกในครอบครัวใช้ เช่น แม่บ้าน

2.4 ผู้บริโภคเป็นผู้คาดหวัง ในที่นี้คือบุคคลหรือกลุ่มบุคคลที่นักการตลาดต้อง การจะเข้าถึง ทั้งนี้เพราะมีปัจจัยหลายประการที่สอดคล้องกับสินค้าของเขา

ลักษณะการประเมินการซื้อ การแลกเปลี่ยนทรัพยากรของผู้บริโภค

ลักษณะการประเมินการซื้อของผู้บริโภค ผู้บริโภคที่นักการตลาดต้องประเมินในที่นี้คือ พฤติกรรมในการตัดสินใจซื้อ ซึ่งมีพื้นฐานอยู่ 5 ข้อดังนี้

1.1 ผู้บริโภคจะซื้อหรือไม่ซื้อ ก่อนทำการผลิตและจำหน่ายสินค้าหรือบริการ นักธุรกิจต้องสำรวจตลาดก่อนว่าผู้บริโภคต้องการมากน้อยเพียงใดก่อนผลิต การจัดจำหน่ายต้องสร้างแรงกระตุ้นในการซื้อ ทั้งนี้อาจใช้การโฆษณาถึงเหตุผลของความจำเป็นต้องใช้ คุณภาพและราคาเหมาะสมมากน้อยเพียงใด สินค้าที่เสนอควรเป็นสินค้าหรือบริการที่เฉพาะตัวของลูกค้าเท่านั้นจะช่วยกระตุ้นได้

1.2 ผู้บริโภคซื้อสินค้าหรือบริการอะไร นักการตลาดจะต้องศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคแต่ละกลุ่ม เพื่อให้ทราบถึงปัญหา ความต้องการให้แน่ชัดว่ามันคืออะไร พร้อมกับผลิตหรือสรรหาสินค้าหรือบริการมาเสนอขายให้ เพื่อใช้แก้ไขปัญหาคือตอบสนองความต้องการนั้น ๆ สิ่งที่นักการตลาดต้องการทำคือ สร้างความพึงพอใจและผลประโยชน์ที่ลูกค้าจะได้รับให้มากที่สุด

1.3 ผู้บริโภคซื้อสินค้าหรือบริการจากที่ไหน นักการตลาดต้องทราบพฤติกรรมของลูกค้าแต่ละประเภท มีพฤติกรรมการเลือกหาซื้อสินค้าอย่างไร โดยทั่วไปผู้บริโภคจะหาซื้อสินค้า Convenience Goods ในบริเวณใกล้ที่พักอาศัย สินค้า Shopping Goods ผู้บริโภคจะเปรียบเทียบในคุณภาพ ราคา ก่อนตัดสินใจซื้อ นักการตลาดควรตั้งร้านค้าอยู่ใกล้ ๆ กันเป็นกลุ่ม ส่วนสินค้า Special Goods นักการตลาดควรเน้นที่ความหายากหรือมีลักษณะที่พิเศษไปจากสินค้าอื่น ๆ โดยทั่วไป จนผู้บริโภคยอมเสียเวลาแสวงหาสถานที่ซื้อ

1.4 ผู้บริโภคซื้อสินค้าหรือบริการเมื่อไร สิ่งที่น่าทึ่งการตลาดจะต้องตัดสินใจให้ได้ว่า สินค้าที่ขายอยู่ผู้บริโภคซื้อและใช้เมื่อไร ทั้งนี้อาจเป็นเทศกาล ฤดูกาล และตามโอกาสซื้อ

1.5 ผู้บริโภคซื้อสินค้าหรือบริการโดยวิธีใด การซื้อสินค้าของผู้บริโภคขึ้นอยู่กับสภาพเศรษฐกิจ ความสะดวกสบาย ความใหม่สดในสินค้า เช่น สภาพเศรษฐกิจไม่ดี ผู้บริโภคมักซื้อด้วยเงินผ่อนมากกว่าเงินสด ส่วนความสะดวกสบายผู้บริโภคมักซื้อสินค้าด้วยเงินสด และซื้อในปริมาณมาก ๆ เพื่อให้ได้ส่วนลดและประหยัดค่าขนส่ง อีกทั้งไม่ต้องทำสัญญาให้ยุ่งยาก การซื้อเพื่อให้ได้ของใหม่สดมักซื้อจากแหล่งผลิตโดยตรง อีกทั้งราคามักจะถูกกว่าผ่านพ่อค้าคนกลางอีกด้วย

พฤติกรรมผู้บริโภค เป็นการศึกษาปัจเจกบุคคล กลุ่มบุคคล หรือองค์การ และกระบวนการที่พวกเขาเหล่านั้นใช้เลือกสรร รักษา และกำจัด สิ่งที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ บริการ ประสบการณ์ หรือแนวคิด เพื่อสนองความต้องการและผลกระทบที่กระบวนการเหล่านี้มีต่อผู้บริโภคและสังคม พฤติกรรมผู้บริโภคเป็นการผสมผสานจิตวิทยา

พฤติกรรมผู้บริโภคศึกษาลักษณะเฉพาะของผู้บริโภคปัจเจกชน อาทิ ลักษณะทางประชากรศาสตร์และตัวแปรเชิงพฤติกรรม เพื่อพยายามทำความเข้าใจความต้องการของประชาชน พฤติกรรมผู้บริโภคโดยทั่วไปก็ยิ่งพยายามประเมินสิ่งที่มีอิทธิพลต่อผู้บริโภคโดยกลุ่มบุคคลเช่น ครอบครัว มิตรสหาย กลุ่มอ้างอิง และสังคมแวดล้อมด้วยพฤติกรรมของผู้บริโภค (Consumer Behavior) หมายถึง การแสดงออกของแต่ละบุคคลที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการใช้สินค้าและบริการทางเศรษฐกิจ รวมทั้งกระบวนการในการตัดสินใจที่มีผลต่อการแสดงออก

ชิฟแมน และคานุก (Schiffman and Kanuk, 1987) ได้ให้ความหมายของพฤติกรรมของผู้บริโภคไว้ว่าเป็นพฤติกรรมที่ผู้บริโภคแสดงออกไม่ว่าจะเป็นการเสาะหา ซื้อ ใช้ ประเมินผล หรือการบริโภคผลิตภัณฑ์ บริการ และแนวคิดต่าง ๆ ซึ่งผู้บริโภคคาดว่าจะสามารถตอบสนองความต้องการของตนได้เป็นการศึกษาการตัดสินใจของผู้บริโภคในการใช้ทรัพยากรที่มีอยู่ ทั้งเงิน เวลา และกำลังเพื่อบริโภคสินค้าและบริการต่าง ๆ อันประกอบด้วย ซื้ออะไร ทำไมจึงซื้อ ซื้อเมื่อไร อย่างไร ที่ไหน และบ่อยแค่ไหน

แองเจิล คอลแลต และแบลคเวลล์ (Engel Kollat and Blackwell, 1968) ได้ให้ความหมายของพฤติกรรมผู้บริโภคว่า หมายถึง การกระทำของบุคคลใดบุคคลหนึ่งซึ่งเกี่ยวข้องโดยตรงกับการจัดหาให้ได้มาและการใช้ซึ่งสินค้าและบริการ ทั้งนี้หมายรวมถึง กระบวนการตัดสินใจซึ่งมีมาอยู่ก่อนแล้ว และซึ่งมีส่วนในการกำหนดให้มีการกระทำดังกล่าว

ศิริวรรณ เสรีรัตน์และคณะ (2541: 124 – 125) อ้างอิงจาก Kotler, Philip. (1999). Marketing Management ได้ให้ความหมายของพฤติกรรมผู้บริโภค (Consumer behavior) หมายถึง การกระทำของบุคคลใดบุคคลหนึ่งซึ่งเกี่ยวข้องโดยตรงกับการจัดหาให้ได้มาแล้วซึ่งการใช้สินค้าและบริการ ทั้งนี้หมายรวมถึง กระบวนการตัดสินใจ และการกระทำของบุคคลที่เกี่ยวกับการซื้อและการใช้สินค้า

ประเภทของการบริโภค สามารถแบ่งได้ตามลักษณะของสินค้าเป็น 2 ประเภท คือ

1. การบริโภคสินค้าไม่คงทน (nondurable goods consumption) คือการบริโภคสิ่งของชนิดที่สิ้นเปลืองหรือใช้หมดไป เรียกว่า destruction เช่น การบริโภคน้ำ อาหาร ยารักษาโรค น้ำมัน เชื้อเพลิง ฯลฯ

2. การบริโภคสินค้าคงทน (durable goods consumption) คือการบริโภคสิ่งของที่ยังคงใช้ได้ อีก ลักษณะนี้เรียกว่า diminution เช่น การอาศัยบ้านเรือน การใช้รถยนต์ เครื่องใช้ไฟฟ้า เครื่องนุ่งห่ม ฯลฯ อย่างไรก็ตาม สินค้าประเภทนี้จะค่อย ๆ สึกหรือไปจนในที่สุดจะไม่สามารถนำมาใช้ได้อีก

3. สามารถอธิบายได้ด้วยโมเดลพฤติกรรมผู้บริโภค เป็นระบบที่เกิดขึ้นจากสิ่งเร้าหรือสิ่งกระตุ้น (Stimulus) ให้เกิดความต้องการ (Need) ในความรู้สึกนึกคิดของผู้ซื้อ มีอิทธิพลอิทธิพล ทำให้เกิดการตอบสนอง (Buyer's response) หรือ การตัดสินใจของผู้ซื้อ (Buyer's purchase decision) โดยสามารถเรียกว่าโมเดลที่ใช้อธิบายระบบนี้ได้อีกลักษณะว่า S-R Theory ประกอบด้วย 3 ส่วน สำคัญ ได้แก่

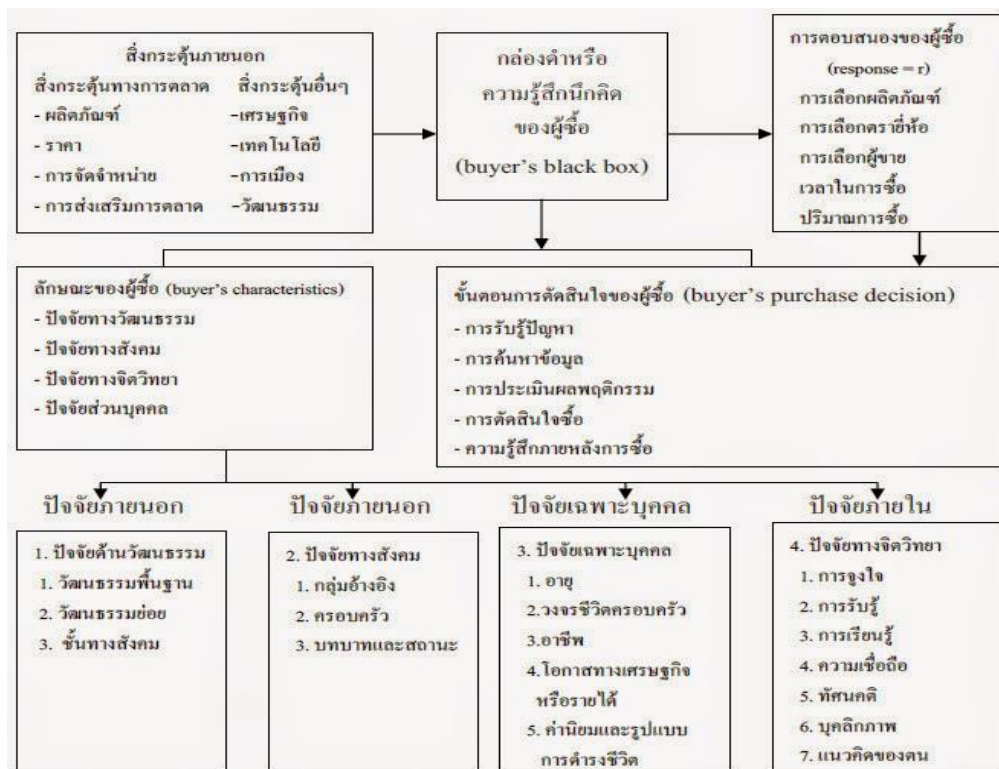
4. สิ่งกระตุ้น (Stimulus) ทั้งภายในและภายนอก นักการตลาดจะสนใจ เน้นการสร้างสิ่งกระตุ้นทางการตลาดซึ่งควบคุมได้ และ สิ่งกระตุ้นอื่นที่ควบคุมไม่ได้

5. ความรู้สึกนึกคิดของผู้ซื้อ (Buyer's black box) เปรียบเสมือนกล่องดำ (Black box) ซึ่งผู้ผลิตหรือผู้ขายไม่สามารถทราบได้ ต้องพยายามค้นหาความรู้สึกนึกคิดของผู้ซื้อ ที่ได้รับอิทธิพลจากลักษณะของผู้ซื้อ และกระบวนการตัดสินใจของผู้ซื้อ

6. การตอบสนอง (Buyer's Response) การตอบสนองหรือการตัดสินใจของผู้ซื้อหรือผู้บริโภคจะมีการตัดสินใจในประเด็นต่าง ๆ

7. ปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรม การซื้อของผู้บริโภคปัจจัยทางวัฒนธรรม เป็นปัจจัยขั้นพื้นฐานที่สุดในการกำหนดความต้องการและพฤติกรรมของ มนุษย์ เช่น การศึกษาความเชื่อ ยังรวมถึงพฤติกรรมส่วนใหญ่ที่ได้รับการยอมรับภายในสังคมใดสังคมหนึ่งโดยเฉพาะลักษณะชั้นทางสังคม ประกอบด้วย 6 ระดับ

กระบวนการตัดสินใจของผู้ซื้อ



ชั้นที่ 1 Upper-Upper Class ประกอบด้วยผู้ที่มีชื่อเสียงเก่าแก่เกิดมาบนกองเงินกองทอง

ชั้นที่ 2 Lower-Upper Class เป็นชั้นของคนรวยหน้าใหม่ บุคคลเหล่านี้เป็นผู้ยิ่งใหญ่ในวงการบริหาร เป็นผู้ที่มียาได้สูงสุดในจำนวนชั้นทั้งหมด จัดอยู่ในระดับมหาเศรษฐี

ชั้นที่ 3 Upper-Middle Class ประกอบด้วยชายหญิงที่ประสบความสำเร็จในวิชาอื่น ๆ สมาชิกชั้นส่วนมากจบปริญญาจากมหาวิทยาลัย กลุ่มนี้เรียกกันว่าเป็นตาเป็นสมองของสังคม

ชั้นที่ 4 Lower-Middle Class เป็นพวกที่เรียกว่าคนโดยเฉลี่ย ประกอบด้วยพวกที่ไม่ใช่ฝ่ายบริหาร เจ้าของธุรกิจขนาดเล็ก พวกทำงานนั่งโต๊ะระดับต่ำ

ชั้นที่ 5 Upper-Lower Class เป็นพวก จนแต่ชื่อศักดิ์ ได้แก่ชนชั้นทำงานเป็นชั้นที่ใหญ่ที่สุดในชั้นทางสังคม

ชั้นที่ 6 Lower-Lower Class ประกอบด้วยคนงานที่ไม่มีความชำนาญกลุ่มชาวนาที่ไม่มั่งคั่งเป็นของตนเองชนกลุ่มน้อย

ปัจจัยทางสังคม เป็นปัจจัยที่เกี่ยวข้องในชีวิตประจำวันและมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการซื้อ ซึ่ง ประกอบด้วยกลุ่มอ้างอิง ครอบครัว บทบาท และสถานะของผู้ซื้อ

กลุ่มอ้างอิง หมายถึงกลุ่มใด ๆ ที่มีการเกี่ยวข้องกัน ระหว่างคนในกลุ่ม แบ่งเป็น 2 ระดับ

- กลุ่มปฐมภูมิ ได้แก่ครอบครัว เพื่อนสนิท มักมีข้อจำกัดในเรื่องอาชีพ ระดับชั้นทางสังคม และช่วงอายุ

- กลุ่มทุติยภูมิ เป็นกลุ่มทางสังคมที่มีความสัมพันธ์แบบตัวต่อตัว แต่ไม่บ่อย มีความเหนียวแน่นน้อยกว่ากลุ่มปฐมภูมิ

2.2 ครอบครัว เป็นสถาบันที่ทำการซื้อเพื่อการบริโภคที่สำคัญที่สุด นักการตลาดจะพิจารณา ครอบครัวมากกว่าพิจารณาเป็นรายบุคคล

2.3 บทบาททางสถานะ บุคคลที่จะเกี่ยวข้องกับหลายกลุ่ม เช่น ครอบครัว กลุ่มอ้างอิง ทำให้บุคคลมีบทบาทและสถานภาพที่แตกต่างกันในแต่ละกลุ่ม

2.4 ปัจจัยส่วนบุคคล การตัดสินใจของผู้ซื้อมักได้รับอิทธิพลจากคุณสมบัติส่วนบุคคลต่าง ๆ เช่น อายุ อาชีพ สถานการณ์ทางเศรษฐกิจ การศึกษา รูปแบบการดำเนินชีวิต วัฏจักรชีวิตครอบครัว

2.5 ปัจจัยทางจิตวิทยา การเลือกซื้อของบุคคลได้รับอิทธิพลจากปัจจัยทางจิตวิทยา ซึ่งจัดปัจจัยในตัว ผู้บริโภคที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรม การซื้อและใช้สินค้า ปัจจัยทางจิตวิทยาประกอบด้วย การรับรู้ การรับรู้ ความเชื่อและเจตคติ บุคลิกภาพและแนวความคิดของตนเอง

แผนธุรกิจสำคัญอย่างไร

สำหรับผู้ประกอบการแล้ว แผนธุรกิจเป็นเอกสารที่มีความสำคัญยิ่งกว่าเอกสารใด ๆ ที่เคยมีการรวบรวมมาความสำคัญเหล่านี้ ได้แก่

1. แผนธุรกิจสำคัญในฐานะที่จะให้ละเอียดของการเริ่มต้นธุรกิจ แผนธุรกิจทำให้ผู้ประกอบการมีเป้าหมายที่ชัดเจน กำหนดแนวทางของความคิดและช่วยให้ผู้ประกอบการแน่วแน่ต่อการใช้ทรัพยากรและกำลังความพยายามเพื่อไปสู่เป้าหมาย

2. แผนธุรกิจสำคัญในฐานะเป็นเครื่องมือที่จะแสวงหาเงินทุนจากผู้ร่วมลงทุน จากกองทุนร่วมลงทุนและจากสถาบันการเงินต่าง ๆ

3. แผนธุรกิจสำคัญในฐานะที่เป็นเสมือนพิมพ์เขียวที่ให้รายละเอียดของกิจกรรมต่าง ๆ ทั้งกิจกรรมในการจัดหาเงินทุน กิจกรรมในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ กิจกรรมการตลาด และอื่น ๆ ในการบริหารกิจการใหม่ แผนธุรกิจยังใช้เพื่อกำหนดการปฏิบัติงานที่ต่อเนื่องในอนาคตของกิจการอีกด้วย

แผนธุรกิจควรมีอะไรบ้าง

เนื่องจากแผนธุรกิจที่ดีช่วยในการวัดถึงความเป็นไปได้ของกิจการที่จะลงทุน แผนจึงควรประกอบด้วยการวิเคราะห์อย่างละเอียดในตัวแปรหรือปัจจัยดังต่อไปนี้

1. สินค้าหรือบริการที่จะขาย
2. กลุ่มลูกค้าที่คาดหวัง
3. จุดแข็งและจุดอ่อนของกิจการที่จะทำ
4. นโยบายการตลาด เช่น นโยบายด้านราคา การส่งเสริมการตลาด การกระจายสินค้า
5. วิธีการหรือกระบวนการในการผลิต รวมถึงเครื่องจักร อุปกรณ์ที่ต้องใช้

6. ตัวเลขทางการเงินนับตั้งแต่รายได้ที่คาดว่าจะได้ ค่าใช้จ่าย ค่าไรขาดทุนจำนวนเงินลงทุนที่ต้องการ และ กระแสเงินสดที่คาดว่าจะได้มาหรือใช้ไป

แผนธุรกิจที่ดีเมื่ออ่านแล้วควรจะต้องตอบคำถามเหล่านี้ได้

1. การก่อตั้งธุรกิจเป็นรูปร่างชัดเจนขนาดไหนเสร็จสมบูรณ์แล้วหรือยัง
2. ธุรกิจนี้น่าลงทุนไหม
3. ธุรกิจมีแนวโน้มหรือโอกาสที่จะประสบความสำเร็จตั้งแต่เมื่อแรกตั้งมากน้อยขนาดไหน
4. ธุรกิจนี้มีความได้เปรียบหรือความสามารถในการแข่งขันในระยะยาวมากน้อยเพียงใด
5. สินค้าที่จะผลิตมีวิธีการผลิตที่มีประสิทธิภาพเพียงใด
6. สินค้าที่ผลิตสามารถวางตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพเพียงใด
7. วิธีการผลิตและการวางตลาดสินค้านั้น มีทางเลือกอื่น ๆ ที่ประหยัดได้มากกว่าหรือไม่
8. หน้าที่ต่าง ๆ เช่น การผลิต การจำหน่าย การจัดการทางการเงิน การจัดการคน มีการจัดการที่

ดีและเหมาะสมเพียงใด

โดยสรุปแล้วแผนธุรกิจที่มีการรวบรวมและเขียนขึ้นอย่างดีนั้น ไม่เพียงแต่ให้ข้อมูลที่เป็นข้อเท็จจริงเท่านั้น ตัวแผนต้องสามารถเป็นเครื่องมือสื่อสารที่ดี ที่จะส่งผ่านความคิด ผลการวิจัยและแผนที่จะนำเสนอให้กับผู้อ่าน โดยเฉพาะอย่างยิ่งเจ้าของเงิน ต้องเป็นพื้นฐานสำคัญของการบริหารและดำเนินกิจการที่จะจัดตั้งขึ้นนอกจากนี้ ยังต้องเป็นเครื่องมือในการวัดผลความก้าวหน้าของกิจการรวมถึงการประเมินถึงความเปลี่ยนแปลงที่จำเป็น ดังนั้น นับได้ว่าการวางแผนธุรกิจเป็นเรื่องที่ต้องพิถีพิถันใช้เวลาและความพยายามเสียค่าใช้จ่าย แต่ผลลัพธ์ที่ได้กลับมา คือ ความแตกต่างระหว่างความสำเร็จและความล้มเหลวของกิจการทีเดียว

องค์ประกอบของแผนธุรกิจ

แม้ว่าองค์ประกอบของแผนธุรกิจจะไม่ได้มีกำหนดไว้ตายตัวหากแต่องค์ประกอบหลักซึ่งนักลงทุนพิจารณาว่าเป็นสิ่งสำคัญและต้องการรู้จะประกอบด้วยสิ่งเหล่านี้คือ

1. บทสรุปสำหรับผู้บริหาร
2. ประวัติโดยย่อของกิจการ
3. การวิเคราะห์สถานการณ์
4. วัตถุประสงค์และเป้าหมายทางธุรกิจ
5. แผนการตลาด
6. แผนการจัดการและแผนกำลังคน
7. แผนการผลิต / ปฏิบัติการ
8. แผนการเงิน
9. แผนการดำเนินงาน
10. แผนฉุกเฉิน

6. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

นางสาวธีราพร รุ่งถาวร และ คณะ (2560) โครงการนี้เป็นโครงการประเภทนวัตกรรม สิ่งประดิษฐ์ตระกร้าจากฝาขวดน้ำพลาสติกมีวัตถุประสงค์เพื่อให้ 1) เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของวิชาโครงการ 2) เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับเศษวัสดุเหลือใช้ 3) เพื่อให้นักศึกษาเกิดความสามัคคีและร่วมมือปฏิบัติงานกันเป็นทีม 4) เพื่อให้นักศึกษามีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์และเพิ่มทักษะในการออกแบบผลิตภัณฑ์ มีวิธีการดำเนินการ 3 ขั้นตอน คือ ขั้นที่ 1. ขั้นเตรียมการ ขั้นที่ 2. ขั้นดำเนินการ และขั้นที่ 3. ขั้นประเมินผล จากการดำเนินงาน สรุปได้ดังนี้ 1. วันเวลาและสถานที่ ดำเนินโครงการ คือ เริ่มดำเนินโครงการตั้งแต่วันที่ กรกฎาคม ถึง กุมภาพันธ์ 2561 สถานที่ 2560 ดำเนินโครงการคือ 88 ซอยแบร์ริง 33 ถนน สุขวิท 107 เขต.บางนา แขวง.บางนา กรุงเทพมหานคร 2 10260. ผลการดำเนินงานด้านงบประมาณ มีเงินลงทุน 1800 บาท เสียค่าใช้จ่ายด้านวัสดุอุปกรณ์ เป็นจำนวนเงิน 1,บาท 3 645. ประโยชน์ที่ได้รับจากการดำเนินโครงการ การดำเนินงานบรรลุตาม วัตถุประสงค์ การเรียนรู้ของวิชาโครงการ สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับวัสดุที่ไม่สามารถใช้ได้แล้ว ทำให้สมาชิก ในการกลุ่มเกิดความสามัคคีและมีความร่วมมือจากการทำงานเป็นทีม และทำให้เกิดความคิดสร้างสรรค์ สร้างผลิตภัณฑ์ที่แปลกใหม่ และมีคุณค่า 4. ปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นใน ระหว่างการดำเนินโครงการ 1) ปัญหาในด้านเครื่องมือและอุปกรณ์ที่สมาชิกภายในกลุ่มไม่มีความชำนาญในการใช้ 2) สมาชิกในกลุ่มยังทำงานไม่เป็นทีมและบางคนอาจไม่ปฏิบัติตามแผนงานที่วางไว้ทำให้เกิดความล่าช้าต่อการประสานงานไม่ไปตามขั้นตอน 5. การแก้ไขปัญหา 1) ได้ขอความช่วยเหลือจากผู้ที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญ ให้ความรู้เกี่ยวกับการใช้เครื่องมือต่างๆมาช่วยสอนวิธีการใช้อย่างถูกต้อง 2) ประธานโครงการมีการเรียกประชุมสมาชิกภายในกลุ่มให้ทำหน้าที่ของแต่ละคนอย่างเต็มความสามารถ พร้อมทั้งให้ความช่วยเหลือและคอยอำนวยความสะดวกให้สมาชิกภายในกลุ่ม 3) สมาชิกในกลุ่ม ได้มีการค้นหาข้อมูลการออกแบบของตัวผลิตภัณฑ์ที่มีความแปลกใหม่และทันสมัยทางอินเทอร์เน็ต นิเทศสารตกแต่งบ้าน สอบถามอาจารย์ผู้สอน เพื่อนำมาเป็นแนวทางในการออกแบบตัวสิ่งประดิษฐ์ 6. ข้อเสนอแนะและแนวทางในการพัฒนา 1) ต้องพยายามที่จะเรียนรู้ในสิ่งต่างๆเพราะการใช้เครื่องมือถ้าใช้ผิดวิธีสามารถก่อให้เกิดอันตรายร่างกาย และสิ้นเปลืองงบประมาณในการจัดซื้อจัดหาทดแทนถ้าเกิดความเสียหาย 2) สมาชิกทุกคนจะต้องคำนึงถึงการทำงานเป็นทีม เมื่อสมาชิกภายในกลุ่มขาดความรับผิดชอบทุกคนในกลุ่มต้องบอกกล่าวหรือเตือนให้บุคคลนั้นรู้ตัวและการทำงานตามที่ได้รับมอบหมายไว้ 3) ต้องมีการหาความรู้หรือหาข้อมูลต่าง ๆ นำมาเป็นแนวทางการปรับใช้ให้เกิดประโยชน์ต่อการดำเนินโครงการต่อไปจากความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าที่มีต่อโครงการ TEE&FEAN MY IDEA โดยภาพ รวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย ($\bar{X}$ = 4.38) เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ด้านผลิตภัณฑ์ อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย ($\bar{X}$ = 4.41) รองลงมาคือ ด้านราคา อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย ($\bar{X}$ = 4.30) และด้านช่องทางการจัดจำหน่าย,ด้านการส่งเสริมการขายอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย($\bar{X}$ = 4.35) ตามลำดับ

นางสาว ขนิษฐา บุตรเงิน และ คณะ (2553) การศึกษา การท าดะกร้าจากฟางข้าว มีวัตถุประสงค์เพื่อผลิตตะกร้าจากฟางข้าวที่เหลือใช้และเพื่อศึกษาความคงทนแข็งแรงของตะกร้าจากฟางข้าว มีวิธีการดังนี้ คือ น ำไม้ไผ่ขนาดกว้าง 3 มิลลิเมตร ยาว 70 เซนติเมตร มาสานเป็นรูปสี่เหลี่ยมจัตุรัส กว้าง 25 เซนติเมตร ยาว 25 เซนติเมตร น ำฟางข้าวที่มีขนาดยาว 55 เซนติเมตร จำนวน 50 เส้น มาพันเป็นเกลียวรูปเชือก น ำเชือกฟางมาพันฟางที่เป็นเกลียวอีกรอบให้เรียบร้อย นำฟางที่พันเป็นเกลียวเรียบร้อยแล้วมาพันรอบฐานไม้ไผ่ให้รอบ ท ำการมัดเพื่อความคงทนด้วยลวดเส้นเล็ก พันให้เป็นรูปสี่เหลี่ยมจัตุรัสจนเรียบร้อย ก็จะได้ตะกร้าที่ท ำจากฟางข้าว ผลการศึกษาทำการสอบถามความคิดเห็นของผู้เข้ารับการอบรมจ ำนวน 20 คน มีความพึงพอใจในประโยชน์ของตะกร้าที่ท ำจากฟางข้าวมากที่สุดที่ค่าเฉลี่ย 3.85 รองลงมามีความพึงพอใจในเรื่องการนำวัสดุเหลือใช้มาทำการสานตะกร้าที่มีความแตกต่างจากการสานตะกร้าด้วยวัสดุอื่นที่ค่าเฉลี่ย 3.65 สามารถรับน้ำหนักสิ่งของได้ และมีความเหมาะสมในเรื่องของขนาดเท่ากัน ที่ค่าเฉลี่ย 3.5 ด้านความสวยงามที่ค่าเฉลี่ย 3.15

นางสาว สดนันท์ จันขาร่า และคณะ (2560) โครงการนี้เป็นโครงการประเภทนวัตกรรม สิ่งประดิษฐ์ตะกร้าจากฟางคาน้ำ มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1.) เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของวิชาโครงการ 2.) เพื่อให้นักศึกษาเกิดความสามัคคี และร่วมมือปฏิบัติงานกันเป็นทีม 3.) เพื่อให้นักศึกษามีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์จากฟางน้ำที่ไม่ได้ใช้ประโยชน์แล้ว และเพื่อเป็นการลดปริมาณการใช้ทรัพยากร 4.) เพื่อตอบสนองแนวทางพระราชดำริสปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง ของรัชการที่ โดยใช้วัสดุเหลือใช้มาสร้างให้เกิดประโยชน์มีวิธีการดำเนินการ 3 ขั้นตอน คือขั้นที่ 1 9. ขั้นเตรียมการ ขั้นที่2. ขั้นดำเนินการและ ขั้นที่ 3. ประเมินผล จากผลการดำเนินงาน สรุปได้ดังนี้ 1. วันเวลาและสถานที่ดำเนินโครงการ คือเริ่มดำเนินโครงการตั้งแต่เดือนกรกฎาคม 2560 ถึงเดือนกุมภาพันธ์ 2561 รวมปฏิบัติงาน 34 สัปดาห์ สถานที่ดำเนินโครงการคือ 90/หมู่ที่ 6 ตำบลบาง 9 พลีใหญ่ อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ 10540 2. ผลการดำเนินงานด้านงบประมาณ มีเงินลงทุน 1, เสียค่าใช้จ่ายด้านวัสดุอุปกรณ์เป็นจำนวนเงิน 5001, บาท 000 3. ประโยชน์ที่ได้รับจากการดำเนินโครงการ การดำเนินงานบรรลุตามวัตถุประสงค์การ เรียนรู้ของวิชาโครงการ สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับวัสดุที่ไม่สามารถใช้ได้แล้ว ทำให้สมาชิกในกลุ่มเกิดความสามัคคีและมีความร่วมมือจากการทำงานเป็นทีม และทำให้เกิดความคิดสร้างสรรค์สร้างผลิตภัณฑ์ที่แปลกใหม่และมีคุณค่า 4. ปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นในระหว่างการทำงานโครงการ 1.) ปัญหาในด้านเครื่องมือและอุปกรณ์ที่สมาชิกภายในกลุ่มไม่มีความชำนาญในการใช้ 2.) สมาชิกในกลุ่มยังทำงานไม่เป็นทีมและบางคนอาจไม่ปฏิบัติตามแผนที่วางไว้ทำให้เกิดความล่าช้ต่อการประสานงานไม่ไปตามขั้นตอน 3.) ไม่มีพื้นฐานในการออกแบบตัวผลิตภัณฑ์ทำให้เสียเวลาในการร่วมรูปแบบของสิ่งประดิษฐ์ 5. การแก้ไขปัญหา 1.) ได้ขอความช่วยเหลือจากผู้เชี่ยวชาญ ให้ความรู้เกี่ยวกับการใช้เครื่องมือต่างๆมาช่วยสอนวิธีการใช้อย่างถูกต้อง 2.) ประธานโครงการมีการเรียนประชุมสมาชิก

ภายในกลุ่มให้ทำหน้าที่ของแต่ละคนอย่างเต็มความสามารถ พร้อมทั้งให้ความช่วยเหลือและคอย
 อำนวยความสะดวกให้สมาชิกภายในกลุ่ม 3.) สมาชิกในกลุ่มได้มีการค้นหาข้อมูลการออกแบบของ
 ตัวผลิตภัณฑ์ที่มีความแปลกใหม่และทันสมัยทางอินเทอร์เน็ต นิศยสารตงแต่งบ้านสอบถาม
 อาจารย์ผู้สอน เพื่อนำมาเป็นแนวทางในการออกแบบตัวสิ่งประดิษฐ์ 6. ข้อเสนอแนะและแนวทาง
 ในการพัฒนา 1.) ต้องพยายามที่จะเรียนรู้ในสิ่งต่างๆเพราะการใช้เครื่องมือถ้าใช้ผิดวิธีก็สามารถ
 ก่อให้เกิดอันตรายร้ายกาย ลื่นเป็ลื่องงบประมาณในการจัดซื้อจัดหาทดแทนถ้าเกิดความเสียหาย 2.)
 สมาชิกทุกคนจะต้องคำนึงถึงการทำงานเป็นทีม เมื่อสมาชิกภายในกลุ่มขาดความรับผิดชอบทุกคน
 ในกลุ่มต้องออกกล่าวหรือเตือนให้บุคคลนั้นรู้ตัวและการทำงานตามที่ได้รับมอบหมายไว้ 3.)
 ต้องมีการหาความรู้หรือหาความรู้หาข้อมูลต่างๆ นำมาเป็นแนวทางในการปรับใช้ให้เกิดประโยชน์
 ต่อการดำเนินโครงการต่อไปจากผลการสำรวจทัศนคติของผู้บริโภคที่ตอบแบบสอบถาม จำนวน
 คนโดยถามเกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาด 100 4P's ส่วนประสมทางการตลาด 4P' โดย
 ภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุดมีค่าเฉลี่ย ($\bar{X}$ = 4.57) เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ด้านผลิตภัณฑ์
 อยู่ในระดับมากที่สุด มีค่าเฉลี่ย ($\bar{X}$ = 4.44) ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย อยู่ในระดับมากที่สุด มี
 ค่าเฉลี่ย ($\bar{X}$ = 4.53) และ ด้านการส่งเสริมการตลาด อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย ($\bar{X}$ = 4.48)ตามลำดับ

บทที่ 3

วิธีการดำเนินโครงการ

วิธีการดำเนินการ

ขั้นที่ 1 ขั้นเตรียมการ

1. เตรียมคิดรูปแบบนวัตกรรม
2. ประชุมวางแผนงาน วางรูปแบบงาน และจัดสรรงบประมาณ
3. ร่างโครงการเสนออาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ
4. จัดเตรียมวัสดุอุปกรณ์ที่จะทำสิ่งประดิษฐ์
5. จัดเตรียมสถานที่ในการลงมือปฏิบัติงาน
6. จัดทำแผนธุรกิจและแผนกลยุทธ์

ขั้นที่ 2 ขั้นดำเนินการ

1. จัดเตรียมอุปกรณ์ในการทำงาน
2. ปฏิบัติงานโดยเริ่มงานจากการวางโครงสร้าง
3. ทำการวัดและตัดหลอด
4. นำหลอดพลาสติกมาเตรียมเพื่อสานขึ้นโครง
5. นำหลอดพลาสติกที่เตรียมมาแล้วมาสานตามที่ออกแบบไว้
6. นำดอกไม้และเชือกมาสานตกแต่งให้สวยงามเพื่อสร้างความสมดุล
7. เช็กความเรียบร้อยของผลงาน

ขั้นที่ 3 ขั้นประเมินผล

1. สรุปผลการปฏิบัติงาน
2. ส่งรายงานสรุปผลการดำเนินงาน

ขั้นตอนดำเนินงาน

ขั้นตอนดำเนินการ		ปี 2562							ปี 2563	
		มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.
1.	เตรียมคิรูปแบบนวัตกรรม	↔								
2.	ประชุมวางแผนงาน วางรูปแบบงาน และจัดสรร งบประมาณ	↔								
3.	ร่างโครงการเสนออาจารย์ที่ ปรึกษาโครงการ	↔								
4.	จัดเตรียมวัสดุอุปกรณ์และ สถานที่ที่จะทำสิ่งประดิษฐ์		↔							
5.	จัดทำแผนธุรกิจและแผนกล ยุทธ์		↔							
6.	ลงมือปฏิบัติงานตาม แผนงาน และขั้นตอน การดำเนินงานที่วางไว้				↔					
7.	สรุปผลการปฏิบัติงาน						↔			
8.	ส่งรายงานสรุปผลการ ดำเนินงาน								↔	

วัน เวลา สถานที่

เริ่มดำเนินงานตั้งแต่ มิถุนายน 2562 ถึง กุมภาพันธ์ 2563

สถานที่ บ้านเลขที่ : 265 หมู่ : 8 ซอยมังกร ซอย 4 ถนน เทพารักษ์ อำเภอ เมือง จ.

สมุทรปราการ รหัสไปรษณีย์. 10270

งบประมาณ และวัสดุอุปกรณ์

งบประมาณในการลงทุนคนละ 500 บาท รวมเป็นเงิน 1,500 บาท

1. หลอด	500	บาท
2. กาว	100	บาท
3. สี	300	บาท
4. ของตกแต่งเพื่อความสวยงาม	200	บาท
5. ป้ายร้าน	500	บาท
รวม	1,500	บาท

การจัดทำแผนการดำเนินงาน

1. วางแผนขั้นตอนการทำงาน
2. จัดซื้อวัสดุอุปกรณ์
3. ปฏิบัติงานตามที่วางแผนไว้
4. การตรวจสอบความเรียบร้อยของผลิตภัณฑ์
5. สรุปผลการดำเนินงาน

ความเป็นมาของธุรกิจ

สมาชิกในกลุ่มเรามีความคิดที่อยากจะสร้างสรรค์สิ่งประดิษฐ์จากวัสดุเหลือใช้เพื่อให้เกิดประโยชน์ มีความสวยงามและทนทาน ทั้งยังสามารถนำไปใช้ประโยชน์ได้เพิ่มเติม ไม่ว่าจะนำมาใส่ของหรือวางไว้เพื่อตกแต่งห้องให้สวยงาม โดยสิ่งประดิษฐ์ของเรานั้นประกอบไปด้วย หลอดพลาสติกคือหัวใจหลักของงานประดิษฐ์ครั้งนี้ และตามด้วย กาว สี และของตกแต่งอย่างอื่น ซึ่งปัจจุบันเราจะเห็นหลอดพลาสติกเหลือใช้และทิ้งเกลื่อนเยอะมาก และพลาสติกเป็นสิ่งที่ย่อยสลายยาก ทางเราจึงมีความคิดที่อยากจะสร้างสรรค์ของเหลือใช้สิ่งนี้ให้เกิดประโยชน์ เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับสิ่งประดิษฐ์

แผนบริหารจัดการ



นางสาว กมลชนก แก้วคุณ

ประธานโครงการ



นางสาวอนันท์ แจ้วสว่าง

รองประธาน



นางสาว สีนนาท มงคลประเสริฐ

ฝ่ายจัดซื้อ

แผนการตลาด

กลยุทธ์ผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ “ ตะกร้าสานจากหลอดพลาสติก ” ทำจากหลอดพลาสติกเหลือใช้ นำมาพัฒนาในรูปแบบตะกร้าทรงกลมและมีลวดลายต่าง ๆ มีความคงทนและสวยงาม สำหรับใส่ของภายในบ้านเพื่อจัดระเบียบสิ่งของต่าง ๆ ให้ดูเป็นระเบียบและสบายตามากขึ้น โดยใช้ชื่อว่า A basket dream (ตะกร้าสานฝัน)



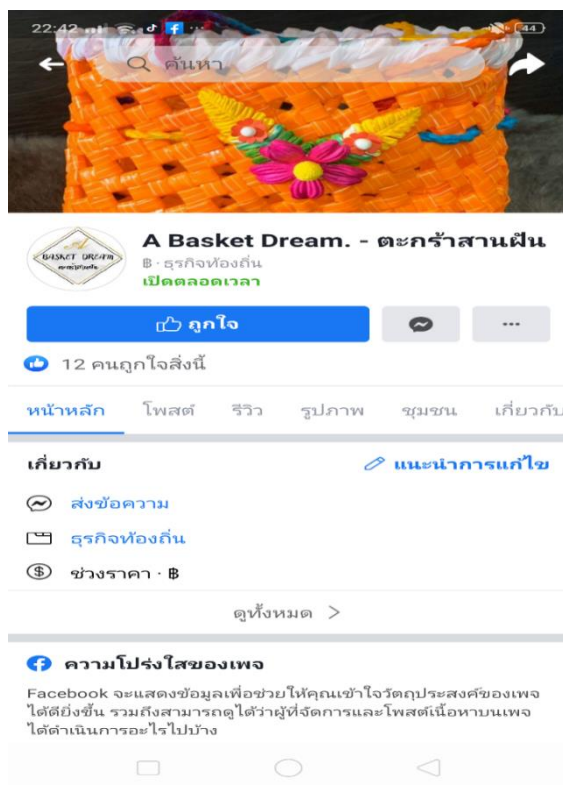
กลยุทธ์ราคา

ใช้กลยุทธ์ราคาเลขคู่ และลูกค้าสามารถชำระเป็นเงินสด หรือโอนผ่านธนาคารโดยการสแกนคิวอาร์โค้ดของทางร้านตะกร้าสานหลอดขนาดเล็ก159 บาทตะกร้าสานหลอดขนาดใหญ่189 บาท



กลยุทธ์ช่องทางการจัดจำหน่าย

ทางร้านของเรา สามารถติดต่อสั่งซื้อสินค้าผ่านระบบช่องทางออนไลน์ของร้านได้โดย
ติดต่อผ่าน เฟจ Facebook : A Dreambasket – ตะกร้าสานฝัน



กลยุทธ์การส่งเสริมการขาย

ทางร้านของเรา สามารถติดต่อสั่งซื้อสินค้าผ่านระบบช่องทางออนไลน์ของร้าน

ได้โดยติดต่อผ่าน เพจ Facebook : A dream basket – ตะกร้าสาน



A Basket Dream. - ตะกร้าสานฝัน



20 ก.ย. เวลา 14:39 น. • 🌐

โปรโมชั่นพิเศษ เพียงกดไลค์ กดแชร์ รับทันทีส่วน
20%

จากทางร้านตั้งแต่ววันนี้ -
30 พฤศจิกายน 2562



1



ถูกใจ



แสดงความคิดเห็น



แชร์

โลโก้



แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง

รายการ	ผลกระทบที่เกิดขึ้น	แนวทางการแก้ไข
1. สินค้าไม่เป็นที่น่าสนใจของลูกค้า	ยอดขายไม่ได้ตามที่กำหนด	สังเกตกลุ่มลูกค้าว่ามีความต้องการสิ่งประดิษฐ์รูปแบบใดเพื่อทำสิ่งประดิษฐ์ตอบสนองความต้องการของลูกค้า
2. วัตถุดิบอาจไม่เพียงพอ	ทำให้ผลิตสินค้าล่าช้า	จัดเตรียมวัตถุดิบสำรอง
3. โปรโมทเว็บไซต์เพจอาจมีค่าใช้จ่ายสูง	ทำให้มีค่าใช้จ่ายสูงและรายได้ต่ำกว่าที่ตั้งไว้	เลือกช่องทางการขายให้เหมาะสมและสร้างยอดขายให้มากกว่าเดิม

บทที่ 4

ผลการดำเนินโครงการ

การดำเนินโครงการ สิ่งประดิษฐ์จากวัสดุเหลือใช้ตะกร้าสานพื้น (a dream basket) มีวัตถุประสงค์เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของวิชาโครงการ สร้างมูลค่าเพิ่มให้กับหลอดพลาสติกที่ไม่ใช้แล้วและเพื่อให้ได้รับประสบการณ์ในการลงมือปฏิบัติงานจริง

รายงานผลปฏิบัติงานรายบุคคล

นางสาว กมลชนก แก้วคุณ		
วัน/เดือน/ปี	การปฏิบัติงาน	หมายเหตุ
12 มิ.ย. 62	- ประชุมกลุ่มการทำโครงการ	
17 มิ.ย. 62	- เสนองานกับอาจารย์ที่ปรึกษา	
19 มิ.ย. 62	- สั่งซื้อโครงการเพื่อขออนุมัติ	
22 มิ.ย. 62	- ทำเอกสารขออนุมัติโครงการ	
24 มิ.ย. 62	- ทำเอกสารขออนุมัติโครงการ (ครั้งที่ 1)	
26 มิ.ย. 62	- แก้ไขเอกสารอนุมัติโครงการ	
27 มิ.ย. 62	- ส่งเอกสารอนุมัติโครงการ (ครั้งที่ 2)	
29 มิ.ย. 62	- เริ่มทำบทที่ 1 (บทนำ)	
3 ก.ค. 62	- ส่งบทที่ 1 (ครั้งที่ 1)	
5 ก.ค. 62	- แก้ไขบทที่ 1	
7 ก.ค. 62	- ส่งบทที่ 1 (ครั้งที่ 2)	
9 ก.ค. 62	- เริ่มทำบทที่ 2	
12 ก.ค. 62	- ส่งบทที่ 2 (ครั้งที่ 1)	
14 ก.ค. 62	- แก้ไขบทที่ 2	
16 ก.ค. 62	- ส่งบทที่ 2 (ครั้งที่ 2)	
25 ก.ค. 62	- เริ่มทำบทที่ 3	
26 ก.ค. 62	- ส่งบทที่ 3 (ครั้งที่ 1)	

นางสาว กมลชนก แก้วคุณ		
วัน/เดือน/ปี	การปฏิบัติงาน	หมายเหตุ
29 ก.ค. 62	- แก้ไขบทที่ 3	
30 ก.ค. 62	- ส่งบทที่ 3 (ครั้งที่ 2)	
1 ก.ย. 62	- เริ่มทำ Powerpoint	
2 ก.ย. 62	- ส่ง Powerpoint (ครั้งที่ 1)	
3 ก.ย. 62	- แก้ไข Powerpoint (ครั้งที่ 1)	
4 ก.ย. 62	- ส่ง Powerpoint (ครั้งที่ 2) - เตรียม Present โครงการครั้งที่ 1	
21 ก.ย. 62	- Present โครงการครั้งที่ 1	
4 ต.ค. 62	- จัดเตรียมวัสดุอุปกรณ์ในการประดิษฐ์	
6 ต.ค. 62	- ทำการตัดหลอด - และสานหลอดขึ้นโครง	
7 ต.ค. 62	- นำหลอดพลาสติกที่เตรียมไว้สานขึ้นก้นฐาน	
13 ต.ค. 62	- สานขึ้นโครงด้านข้างของตะกร้าทั้งสองด้าน	
18 ต.ค. 62	- ขึ้นทรงจนเสร็จสมบูรณ์	
22 ต.ค. 62	- ทำการตกแต่งตัวตะกร้าให้เกิดการสมดุลในการวาง	
29 ต.ค. 62	- เริ่มทำ Powerpoint present ครั้งที่ 2	
3 พ.ย. 62	- แก้ไข Powerpoint present ครั้งที่ 2	
8 พ.ย. 62	- ส่ง Powerpoint present ครั้งที่ 2	
11 พ.ย. 62	- เข้าพบอาจารย์ที่ปรึกษา นำเสนองานโครงการงานประดิษฐ์	
16 พ.ย. 62	- นำเสนอโครงการ Present ครั้งที่ 2	
18 พ.ย. 62	- เริ่มทำแบบสอบถาม	
20 พ.ย. 62	- ส่งแบบสอบถาม (ครั้งที่ 1)	
25 พ.ย. 62	- แก้ไขแบบสอบถาม	
2 ธ.ค. 62	- ส่งแบบสอบถาม (ครั้งที่ 2)	
13 ธ.ค. 62	- งาน ATC. นิทรรศน์	
14 ธ.ค. 62	- เริ่มทำบทที่ 4	

นางสาว กมลชนก แก้วคุณ		
วัน/เดือน/ปี	การปฏิบัติงาน	หมายเหตุ
15 ธ.ค. 62	- ส่งบทที่ 4 (ครั้งที่ 1)	
18 ธ.ค. 62	- แก้ไขบทที่ 4	
20 ธ.ค. 62	- ส่งบทที่ 4 (ครั้งที่ 2)	
13 ม.ค. 63	- เริ่มทำบทที่ 5	
17 ม.ค. 63	- แก้ไขบทที่ 5	
20 ม.ค. 63	- ส่งบทที่ 5 (ครั้งที่ 2)	
22 ม.ค. 63	- เริ่มทำบรรณานุกรม	
24 ม.ค. 63	- ส่งบรรณานุกรม (ครั้งที่ 1)	
26 ม.ค. 63	- แก้ไขบรรณานุกรม	
27 ม.ค. 63	- ส่งบรรณานุกรม (ครั้งที่ 2)	
30 ม.ค. 63	- เริ่มทำภาคผนวก	
31 ม.ค. 63	- ส่งภาคผนวก (ครั้งที่ 1)	
1 ก.พ. 63	- แก้ไขภาคผนวก	
5 ก.พ. 63	- ส่งภาคผนวก (ครั้งที่ 2)	
7 ก.พ. 63	- ทำกิตติกรรมประกาศ, บทคัดย่อ, สารบัญ	
9 ก.พ. 63	- ส่งกิตติกรรมประกาศ, บทคัดย่อ, สารบัญ	
10 ก.พ. 63	- แก้ไขกิตติกรรมประกาศ, บทคัดย่อ, สารบัญ	
14 ก.พ. 63	- ส่งกิตติกรรมประกาศ, บทคัดย่อ, สารบัญ (ครั้งที่ 2)	
19 ก.พ. 63	- ตรวจสอบเล่มโครงการ	
26 ก.พ. 63	- ส่งรูปเล่ม+ เงินค่ารูปเล่ม+แผ่นซีดี 1 แผ่น	

นางสาว ธนันทน์ แจ่มสว่าง		
วัน/เดือน/ปี	การปฏิบัติงาน	หมายเหตุ
12 มิ.ย. 62	- ประชุมกลุ่มการทำโครงการ	
17 มิ.ย. 62	- เสนองานกับอาจารย์ที่ปรึกษา	
19 มิ.ย. 62	- ส่งชื่อโครงการเพื่อขออนุมัติ	
22 มิ.ย. 62	- ทำเอกสารขออนุมัติโครงการ	
24 มิ.ย. 62	- ทำเอกสารขออนุมัติโครงการ (ครั้งที่ 1)	
26 มิ.ย. 62	- แก้ไขเอกสารอนุมัติโครงการ	
27 มิ.ย. 62	- ส่งเอกสารอนุมัติโครงการ (ครั้งที่ 2)	
29 มิ.ย. 62	- เริ่มทำบทที่ 1 (บทนำ)	
3 ก.ค. 62	- ส่งบทที่ 1 (ครั้งที่ 1)	
5 ก.ค. 62	- แก้ไขบทที่ 1	
7 ก.ค. 62	- ส่งบทที่ 1 (ครั้งที่ 2)	
9 ก.ค. 62	- เริ่มทำบทที่ 2	
12 ก.ค. 62	- ส่งบทที่ 2 (ครั้งที่ 1)	
14 ก.ค. 62	- แก้ไขบทที่ 2	
16 ก.ค. 62	- ส่งบทที่ 2 (ครั้งที่ 2)	
25 ก.ค. 62	- เริ่มทำบทที่ 3	
26 ก.ค. 62	- ส่งบทที่ 3 (ครั้งที่ 1)	
29 ก.ค. 62	- แก้ไขบทที่ 3	
30 ก.ค. 62	- ส่งบทที่ 3 (ครั้งที่ 2)	
1 ก.ย. 62	- เริ่มทำ Powerpoint	
2 ก.ย. 62	- ส่ง Powerpoint (ครั้งที่ 1)	
3 ก.ย. 62	- แก้ไข Powerpoint (ครั้งที่ 1)	

นางสาว ชนันทน์ แจ่มสว่าง		
วัน/เดือน/ปี	การปฏิบัติงาน	หมายเหตุ
4 ก.ย. 62	- ส่ง Powerpoint (ครั้งที่ 2) - เตรียม Present โครงการครั้งที่ 1	
21 ก.ย. 62	- Present โครงการครั้งที่ 1	
4 ต.ค. 62	- จัดเตรียมวัสดุอุปกรณ์ในการประดิษฐ์	
6 ต.ค. 62	- ทำการตัดหลอด - และสานหลอดขึ้นโครง	
7 ต.ค. 62	- นำหลอดพลาสติกที่เตรียมไว้สานขึ้นก้นฐาน	
13 ต.ค. 62	- สานขึ้นโครงด้านข้างของตะกร้าทั้งสองด้าน	
18 ต.ค. 62	- ขึ้นทรงจนเสร็จสมบูรณ์	
22 ต.ค. 62	- ทำการตกแต่งตัวตะกร้าให้เกิดการสมดุลในการวาง	
29 ต.ค. 62	- เริ่มทำ Powerpoint present ครั้งที่ 2	
3 พ.ย. 62	- แก้ไข Powerpoint present ครั้งที่ 2	
8 พ.ย. 62	- ส่ง Powerpoint present ครั้งที่ 2	
11 พ.ย. 62	- เข้าพบอาจารย์ที่ปรึกษา นำเสนองานโครงการงานประดิษฐ์	
16 พ.ย. 62	- นำเสนอโครงการ Present ครั้งที่ 2	
18 พ.ย. 62	- เริ่มทำแบบสอบถาม	
20 พ.ย. 62	- ส่งแบบสอบถาม (ครั้งที่ 1)	
25 พ.ย. 62	- แก้ไขแบบสอบถาม	
2 ธ.ค. 62	- ส่งแบบสอบถาม (ครั้งที่ 2)	
13 ธ.ค. 62	- งาน ATC. นิทรรศน์	
14 ธ.ค. 62	- เริ่มทำบทที่ 4	
15 ธ.ค. 62	- ส่งบทที่ 4 (ครั้งที่ 1)	
18 ธ.ค. 62	- แก้ไขบทที่ 4	
20 ธ.ค. 62	- ส่งบทที่ 4 (ครั้งที่ 2)	
13 ม.ค. 63	- เริ่มทำบทที่ 5	
17 ม.ค. 63	- แก้ไขบทที่ 5	
20 ม.ค. 63	- ส่งบทที่ 5 (ครั้งที่ 2)	

นางสาว ธนันทน์ แจ่มสว่าง		
วัน/เดือน/ปี	การปฏิบัติงาน	หมายเหตุ
22 ม.ค. 63	- เริ่มทำบรรณานุกรม	
24 ม.ค. 63	- ส่งบรรณานุกรม (ครั้งที่ 1)	
26 ม.ค. 63	- แก้ไขบรรณานุกรม	
27 ม.ค. 63	- ส่งบรรณานุกรม (ครั้งที่ 2)	
30 ม.ค. 63	- เริ่มทำภาคผนวก	
31 ม.ค. 63	- ส่งภาคผนวก (ครั้งที่ 1)	
1 ก.พ. 63	- แก้ไขภาคผนวก	
5 ก.พ. 63	- ส่งภาคผนวก (ครั้งที่ 2)	
7 ก.พ. 63	- ทำกิตติกรรมประกาศ, บทคัดย่อ, สารบัญ	
9 ก.พ. 63	- ส่งกิตติกรรมประกาศ, บทคัดย่อ, สารบัญ	
10 ก.พ. 63	- แก้ไขกิตติกรรมประกาศ, บทคัดย่อ, สารบัญ	
14 ก.พ. 63	- ส่งกิตติกรรมประกาศ, บทคัดย่อ, สารบัญ (ครั้งที่ 2)	
19 ก.พ. 63	- ตรวจสอบเล่มโครงการ	
26 ก.พ. 63	- ส่งรูปเล่ม+ เงินค่ารูปเล่ม+แผ่นซีดี 1 แผ่น	

นางสาว สีนันทา มงคลประเสริฐ		
วัน/เดือน/ปี	การปฏิบัติงาน	หมายเหตุ
12 มิ.ย. 62	- ประชุมกลุ่มการทำโครงการ	
17 มิ.ย. 62	- เสนองงานกับอาจารย์ที่ปรึกษา	
19 มิ.ย. 62	- ส่งชื่อโครงการเพื่อขออนุมัติ	
22 มิ.ย. 62	- ทำเอกสารขออนุมัติโครงการ	
24 มิ.ย. 62	- ทำเอกสารขออนุมัติโครงการ (ครั้งที่ 1)	
26 มิ.ย. 62	- แก้ไขเอกสารอนุมัติโครงการ	
27 มิ.ย. 62	- ส่งเอกสารอนุมัติโครงการ (ครั้งที่ 2)	
29 มิ.ย. 62	- เริ่มทำบทที่ 1 (บทนำ)	
3 ก.ค. 62	- ส่งบทที่ 1 (ครั้งที่ 1)	
5 ก.ค. 62	- แก้ไขบทที่ 1	
7 ก.ค. 62	- ส่งบทที่ 1 (ครั้งที่ 2)	
9 ก.ค. 62	- เริ่มทำบทที่ 2	
12 ก.ค. 62	- ส่งบทที่ 2 (ครั้งที่ 1)	
14 ก.ค. 62	- แก้ไขบทที่ 2	
16 ก.ค. 62	- ส่งบทที่ 2 (ครั้งที่ 2)	
25 ก.ค. 62	- เริ่มทำบทที่ 3	
26 ก.ค. 62	- ส่งบทที่ 3 (ครั้งที่ 1)	
29 ก.ค. 62	- แก้ไขบทที่ 3	
30 ก.ค. 62	- ส่งบทที่ 3 (ครั้งที่ 2)	
1 ก.ย. 62	- เริ่มทำ Powerpoint	
2 ก.ย. 62	- ส่ง Powerpoint (ครั้งที่ 1)	
3 ก.ย. 62	- แก้ไข Powerpoint (ครั้งที่ 1)	

นางสาว สีนันท มงคลประเสริฐ		
วัน/เดือน/ปี	การปฏิบัติงาน	หมายเหตุ
4 ก.ย. 62	- ส่ง Powerpoint (ครั้งที่ 2) - เตรียม Present โครงการครั้งที่ 1	
21 ก.ย. 62	- Present โครงการครั้งที่ 1	
4 ต.ค. 62	- จัดเตรียมวัสดุอุปกรณ์ในการประดิษฐ์	
6 ต.ค. 62	- ทำการตัดหลอด - และสานหลอดขึ้นโครง	
7 ต.ค. 62	- นำหลอดพลาสติกที่เตรียมไว้สานขึ้นก้นฐาน	
13 ต.ค. 62	- สานขึ้นโครงด้านข้างของตะกร้าทั้งสองด้าน	
18 ต.ค. 62	- ขึ้นทรงจนเสร็จสมบูรณ์	
22 ต.ค. 62	- ทำการตกแต่งตัวตะกร้าให้เกิดการสมดุลในการวาง	
29 ต.ค. 62	- เริ่มทำ Powerpoint present ครั้งที่ 2	
3 พ.ย. 62	- แก้ไข Powerpoint present ครั้งที่ 2	
8 พ.ย. 62	- ส่ง Powerpoint present ครั้งที่ 2	
11 พ.ย. 62	- เข้าพบอาจารย์ที่ปรึกษา นำเสนองานโครงการงานประดิษฐ์	
16 พ.ย. 62	- นำเสนอโครงการ Present ครั้งที่ 2	
18 พ.ย. 62	- เริ่มทำแบบสอบถาม	
20 พ.ย. 62	- ส่งแบบสอบถาม (ครั้งที่ 1)	
25 พ.ย. 62	- แก้ไขแบบสอบถาม	
2 ธ.ค. 62	- ส่งแบบสอบถาม (ครั้งที่ 2)	
13 ธ.ค. 62	- งาน ATC. นิทรรศน์	
14 ธ.ค. 62	- เริ่มทำบทที่ 4	
15 ธ.ค. 62	- ส่งบทที่ 4 (ครั้งที่ 1)	
18 ธ.ค. 62	- แก้ไขบทที่ 4	
20 ธ.ค. 62	- ส่งบทที่ 4 (ครั้งที่ 2)	
13 ม.ค. 63	- เริ่มทำบทที่ 5	
17 ม.ค. 63	- แก้ไขบทที่ 5	
20 ม.ค. 63	- ส่งบทที่ 5 (ครั้งที่ 2)	

นางสาว สีนันท มงคลประเสริฐ		
วัน/เดือน/ปี	การปฏิบัติงาน	หมายเหตุ
22 ม.ค. 63	- เริ่มทำบรรณานุกรม	
24 ม.ค. 63	- ส่งบรรณานุกรม (ครั้งที่ 1)	
26 ม.ค. 63	- แก้ไขบรรณานุกรม	
27 ม.ค. 63	- ส่งบรรณานุกรม (ครั้งที่ 2)	
30 ม.ค. 63	- เริ่มทำภาคผนวก	
31 ม.ค. 63	- ส่งภาคผนวก (ครั้งที่ 1)	
1 ก.พ. 63	- แก้ไขภาคผนวก	
5 ก.พ. 63	- ส่งภาคผนวก (ครั้งที่ 2)	
7 ก.พ. 63	- ทำกิตติกรรมประกาศ, บทคัดย่อ, สารบัญ	
9 ก.พ. 63	- ส่งกิตติกรรมประกาศ, บทคัดย่อ, สารบัญ	
10 ก.พ. 63	- แก้ไขกิตติกรรมประกาศ, บทคัดย่อ, สารบัญ	
14 ก.พ. 63	- ส่งกิตติกรรมประกาศ, บทคัดย่อ, สารบัญ (ครั้งที่ 2)	
19 ก.พ. 63	- ตรวจสอบเล่มโครงการ	
26 ก.พ. 63	- ส่งรูปเล่ม+ เงินค่ารูปเล่ม+แผ่นซีดี 1 แผ่น	

บัญชีรายรับ – รายจ่าย

โครงการ สิ่งประดิษฐ์จากวัสดุเหลือใช้ตะกร้าสานฝัน (A dream basket)

ว/ด/ป	รายการ	รายรับ			รายจ่าย			คงเหลือ		
		จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน
30/8/62	เก็บเงินสมาชิกในกลุ่ม	3	500.00	1,500.00						1,500.00
7/10/62	หลอด				2 โหล	50.00	100.00			1,400.00
	ปิ่นกาว				1 อัน	25.00	25.00			1,375.00
	กาวร้อน				2 แท่ง	40.00	40.00			1,335.00
	แม็ก				1 อัน	40.00	40.00			1,295.00
	ดอกไม้टकแต่ง				10 อัน	70.00	70.00			1,225.00
	เชือก				1 ห่อ	70.00	70.00			1,155.00
	ป้ายไวนิล				1 อัน	500.00	500.00			655.00
	ค่าปิ่นเอกสาร				1 ริม	200.00	200.00			455.00
	ค่าแผ่นซีดี				1 แผ่น	50.00	50.00			405.00
	กล่องใส่แผ่นซีดี				1 กล่อง	30.00	30.00			375.00
	ค่าเข้าเล่ม				1 เล่ม	200.00	200.00			175.00
20/10/62	ขายสินค้า	1ชิ้น	250.00	250.00						425.00
25/10/62	ขายสินค้า	1ชิ้น	250.00	250.00						675.00
28/10/62	ขายสินค้า	1ชิ้น	250.00	250.00						925.00
รวมรายรับ				2,250.00	รวมรายจ่าย		1,325.00	รวมคงเหลือ		925.00

ผลการดำเนินงานด้านงบประมาณ

โครงการสิ่งประดิษฐ์จากวัสดุเหลือใช้ “ตะกร้าสานจากหลอดพลาสติก”

วัตถุประสงค์โครงการ

1. เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของวิชาโครงการ
2. เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับวัสดุเหลือใช้
3. เพื่อให้นักศึกษาเกิดความสามัคคีและร่วมมือปฏิบัติงานกันเป็นทีม
4. เพื่อให้นักศึกษามีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์และเพิ่มทักษะในการออกแบบผลิตภัณฑ์

ทุนทั้งสิ้น	1,500.00	บาท
ซื้อวัสดุอุปกรณ์	1,325.00	บาท
หักจากซื้อ	175.00	บาท
รายได้ขายสินค้า	750.00	บาท
เหลือคืนทุนให้กับสมาชิกคนละ	925.00	บาท

รายชื่อ		จำนวนเงิน
1. นางสาวกมลชนก	แก้วคุณ	308.34 บาท
2. นางสาวธนันท์	แจ้สว่าง	308.33 บาท
3. นางสาวสินีนาท	มงคลประเสริฐ	308.33 บาท
รวม		925.00 บาท

บทที่ 5

สรุปผลการดำเนินโครงการ และข้อเสนอแนะ

สรุปผลการดำเนินโครงการ

จากการดำเนินโครงการนวัตกรรมสิ่งประดิษฐ์ ตะกร้าสานจากหลอดพลาสติก สามารถบรรลุเป้าหมายวัตถุประสงค์ของวิชาโครงการ และได้เก็บเงินสมาชิกภายในกลุ่มคนละ 440 บาท รวมทั้งหมดสามคน เป็นเงิน 1,500 บาท สถานที่ดำเนินงาน 265 หมู่ 8 ซอยมังกร แยกซอย 4 ตำบลเทพารักษ์ อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรปราการ 10270 ปฏิบัติงานในช่วงเดือน มิถุนายน 2562 – กุมภาพันธ์ 2563 โดยเสียค่าใช้จ่ายด้านวัสดุอุปกรณ์และเอกสารเป็นจำนวนเงิน 1,325 บาท และ เหลือคืนสมาชิกคนละ 308.33 บาท

สรุปตารางการปฏิบัติงาน

ลำดับที่	วัน/เดือน/ปี	กิจกรรมที่ปฏิบัติ
1	12 – 27 มิ.ย. 62	- ประชุมกลุ่มการทำโครงการ - ส่งคำอนุมัติโครงการ
2	29 มิ.ย.- 7 ก.ค. 62	- ส่งเนื้อหาบทที่ 1
3	9 ก.ค. - 16 ก.ค 62	- ส่งเนื้อหาบทที่ 2
4	25 ก.ค. – 12 ส.ค. 62	- ส่งเนื้อหาบทที่ 3
5	1 – 4 ก.ย 62	- ส่ง Powerpoint เตรียม Present ครั้งที่ 1
6	21 ก.ย. 62	- นำเสนอโครงการ (Present) ครั้งที่ 1
7	4 ต.ค. – 22 ต.ค. 62	- ปฏิบัติงานประดิษฐ์ - จัดเตรียมวัสดุอุปกรณ์ในการประดิษฐ์ - ทำการตัดหลอดพลาสติก - และสานหลอดขึ้นโครง - นำหลอดพลาสติกที่เตรียมไว้สานขึ้นพื้นฐาน - สานขึ้นโครงด้านข้างของตะกร้าทั้ง 2 ด้าน - ขึ้นทรงจนเสร็จสมบูรณ์ - ทำการตกแต่งตัวตะกร้าให้เกิดการสมดุลในการวาง

ลำดับที่	วัน/เดือน/ปี	กิจกรรมที่ปฏิบัติ
8	29 ต.ค. – 11 พ.ย. 62	- ส่ง Powerpoint ครั้งที่ 2 พร้อมเข้าพบที่ปรึกษาก่อน สอบนำเสนอโครงการ ครั้งที่ 2
9	16 พ.ย. 62	- นำเสนอโครงการ Present ครั้งที่ 2
10	18 พ.ย. - 2 ธ.ค. 62	- กำหนดส่ง แบบสอบถามโครงการ
11	13 ธ.ค. 62	- งาน ATC นิทรรศน์
12	14 ธ.ค. – 20 ธ.ค. 62	- ส่งเนื้อหา บทที่ 4
13	13 ม.ค. – 20 ม.ค. 63	- ส่งเนื้อหา บทที่ 5
14	22 - 27 ม.ค. 63	- กำหนดส่ง บรรณานุกรม
15	30 ม.ค. - 5 ก.พ. 63	- กำหนดส่ง ภาคผนวก ก - ง
16	7 - 14 ก.พ. 63	- ส่งกิตติกรรมประกาศ - ส่งบทคัดย่อ - ส่งสารบัญ
17	19 ก.พ. 63	- ตรวจรูปเล่มโครงการ
18	26 ก.พ. 63	- ส่งรูปเล่ม+ เงินค่ารูปเล่ม+แผ่นซีดี 1 แผ่น

ปัญหา และอุปสรรคในการดำเนินโครงการ

1. สมาชิกในกลุ่มขาดความสามารถในการใช้อุปกรณ์ในการทำงานสิ่งประดิษฐ์
2. สมาชิกในกลุ่มเวลาว่างไม่ตรงกัน
3. มีปัญหาในการแบ่งหน้าที่การทำงาน

ข้อเสนอแนะและแนวทางในการพัฒนา

1. หาข้อมูลเกี่ยวกับอุปกรณ์และลองฝึกฝนการทำให้เกิดความชำนาญ
2. ประธานได้มีการแบ่งเวลาให้สมาชิกกลุ่ม
3. ประธานพิจารณาตามความเหมาะสมของสมาชิกกลุ่มในการแบ่งหน้าที่การทำงาน

บรรณานุกรม

- ขนิษฐา บุตรเงิน และคณะ. (2553). นวัตกรรมสิ่งประดิษฐ์ตะกร้าจากฟางข้าว. ค้นหาข้อมูลเมื่อวันที่ 11 สิงหาคม 2562, จาก http://lpsci.nfe.go.th/lpsci/attachments/184_bb02.pdf
- ฉัตยาพร เสมอใจ. (2550 : 18). แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับ พฤติกรรมของผู้บริโภค. ค้นหาข้อมูลเมื่อวันที่ 15 สิงหาคม 2562, จาก <https://doctemple.wordpress.com/2017/01/23/B2/>
- ไชยยศ เรืองสุวรรณ. (2521 : 14). แนวคิดเกี่ยวกับนวัตกรรมสิ่งประดิษฐ์. ค้นหาข้อมูลเมื่อวันที่ 2 สิงหาคม 2662, จาก <https://phatchareemed.wordpress.com/2013/11/17/8A-%87/>
- ธีราพร รุ่งถาวร และคณะ. (2560). โครงการประเภทนวัตกรรมสิ่งประดิษฐ์ตะกร้าจากฟางводน้ำ. หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง สาขาวิชาการตลาด, วิทยาลัยอรรถวิทย์พัฒนวิชาการ
- พูนลาภ ทิพชาติโยธิน. (2553). แนวคิดเกี่ยวกับการออกแบบผลิตภัณฑ์. ค้นหาข้อมูลเมื่อวันที่ 3 สิงหาคม 2562, จาก http://dSPACE.bu.ac.th/bitstream/123456789/1901/1/piyaporn_kamy.pdf
- วิทยา ด้านธำรงกุล. (2009). แนวคิดและทฤษฎีการเขียนแผนธุรกิจ. ค้นหาข้อมูลเมื่อวันที่ 1 กันยายน 2562, จาก <http://oknation.nationtv.tv/blog/agelessa/2009/12/25/entry-1>
- ศตนันท์ จันชารา และคณะ. (2560). นวัตกรรมสิ่งประดิษฐ์ตะกร้าจากฟางводน้ำ. หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง สาขาวิชาการตลาด, วิทยาลัยอรรถวิทย์พัฒนวิชาการ.
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ. (2546, หน้า 53-55). ทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาด. ค้นหาข้อมูลเมื่อวันที่ 10 สิงหาคม 2562, จาก <http://it.nation.ac.th/studentresearch/files/55091312.pdf>

ภาคผนวก ก โครงการ

- แบบนำเสนอขออนุมัติโครงการ
- บันทึกการเข้าพบอาจารย์ที่ปรึกษา และอาจารย์ที่ปรึกษาร่วมโครงการ



แบบนำเสนอขออนุมัติโครงการ
สาขาวิชาการตลาด วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนศึกษา
ภาคเรียนที่ 1-2 ปีการศึกษา 2562

ชื่อโครงการ	ตะกร้าสานฝัน(A dream basket)			
ระยะเวลาการดำเนินงาน	มิถุนายน 2562 ถึง กุมภาพันธ์ 2563			
สถานที่การดำเนินงาน	265 หมู่ : 8 ซอยมังกร ซอย 4 ถนน เทพารักษ์ อำเภอ เมือง จ.สมุทรปราการ รหัสไปรษณีย์.10270			
ประมาณการค่าใช้จ่าย	1,500 บาท			
ผู้รับผิดชอบโครงการ				
1. นางสาวชนันท์	แจ้สว่าง	รหัสประจำตัว	39745	ปวช.3/11
2. นางสาวกมลชนก	แก้วคุณ	รหัสประจำตัว	41065	ปวช.3/11
3. นางสาวสินีนาท	มงคลประเสริฐ	รหัสประจำตัว	36891	ปวช.3/11

ลงชื่อ.....ประธานโครงการ
 (นางสาวกมลชนก แก้วคุณ)/...../.....

ความเห็นของอาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ	ความเห็นของอาจารย์ที่ปรึกษาร่วมโครงการ
ลงชื่อ.....	ลงชื่อ.....
(อาจารย์อุดมพร เปตานนท์)/...../.....	(อาจารย์กันตชาติ เมธาโชติมณีกุล)/...../.....

ลงชื่อ.....หัวหน้าสาขาวิชาการตลาด
 (อาจารย์วงศ์เดือน ประไพวัชรพันธ์)...../...../.....

ชื่อโครงการ	ตะกร้าสานฝัน (A dream basket)	
แผนงาน	นักศึกษาสาขาวิชาการตลาด โครงการกลุ่มสิ่งประดิษฐ์จากวัสดุเหลือใช้	
อาจารย์ที่ปรึกษา	อาจารย์อุดมพร	เปตานิษฐ์
อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม	อาจารย์กันตชาติ	เมธาโชติมณีกุล

ผู้รับผิดชอบโครงการ

1. นางสาวกมชนก	แก้วคุณ	ประธานโครงการ
2. นางสาวชนนัท	แจ้สว่าง	รองประธานโครงการ
3. นางสาวสินีนาท	มงคลประเสริฐ	ฝ่ายจัดซื้อ

หลักการและเหตุผล

หลอดเป็นสิ่งที่ใช้ในชีวิตประจำวันเพราะเอาใช้จุดน้ำและหลอดนั้นมีมากมายหลายสีหลายขนาดและหลอดไม่สามารถนำมาใช้ซ้ำได้หมดประโยชน์ จึงทำให้ทางคณะของเราคิดที่จะนำวัสดุเหลือใช้นั้นก็คือ หลอดนำมาประดิษฐ์ตะกร้าสานจากหลอดซึ่งตะกร้าจากหลอดเป็นการจักสานของไทยชนิดหนึ่งที่ เป็นสูตรประยุกต์โดยยืนพื้นฐานเดิมมีการทำสืบทอดกันมาตั้งแต่สมัยก่อนประวัติศาสตร์นักโบราณคดีได้พบความสำคัญเกี่ยวกับการทำเครื่องจักสานในยุคหินใหม่ที่บริเวณถ้ำแห่งหนึ่งในเขตอำเภอศรีสวัสดิ์ จ.กาญจนบุรี ซึ่งทำด้วยไม้ไผ่เป็นลายขัดสองเส้นประมาณว่ามีอายุ 4,000 ปีแล้ว

ดังนั้นคณะผู้จัดทำโครงการจึงได้มีแนวความคิดในการสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ที่นำวัสดุเหลือใช้อย่างหลอด วัสดุที่เราสามารถนำมาทำเป็นตะกร้าสานมาเพิ่มมูลค่าให้ออกมาเป็นตะกร้าสานโดยนำแนวความคิดตามหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงของพระเจ้าอยู่หัว ร.9 เช่นเดียวกับทางคณะผู้จัดทำโครงการที่นำหลอดมาใช้แล้วนำกลับมาสร้างสรรค์และสามารถใช้ประโยชน์ได้อย่างไม่สูญเปล่า

วัตถุประสงค์

5. เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของวิชาโครงการ
6. เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับวัสดุธรรมชาติ
7. เพื่อให้นักศึกษาเกิดความรู้ความเข้าใจและร่วมมือปฏิบัติงานกันเป็นทีม
8. เพื่อให้นักศึกษามีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์และเพิ่มทักษะในการออกแบบผลิตภัณฑ์

เป้าหมาย

3. การนำผลงานส่งเข้าประกวดการแข่งขันทักษะวิชาชีพ ประเภทสิ่งประดิษฐ์
4. เสนอขายบุคคลที่มีความสนใจในสิ่งประดิษฐ์จากวัสดุธรรมชาติ

วิธีการดำเนินการ

ขั้นที่ 1 ขั้นเตรียมการ

7. เตรียมคิดรูปแบบนวัตกรรม
8. ประชุมวางแผนงาน วางรูปแบบงาน และจัดสรรงบประมาณ
9. ร่างโครงการเสนออาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ
10. จัดเตรียมวัสดุอุปกรณ์ที่จะทำสิ่งประดิษฐ์
11. จัดเตรียมสถานที่ในการลงมือปฏิบัติงาน
12. จัดทำแผนธุรกิจและแผนกลยุทธ์

ขั้นที่ 2 ขั้นดำเนินการ

8. จัดเตรียมอุปกรณ์ในการทำงาน
9. ปฏิบัติงานโดยเริ่มงานจากการวางโครงสร้าง
10. ทำการวัดและตัดกระดาษแข็งเป็น โครงสร้าง
11. ม้วนกระดาษหนังสือพิมพ์เพื่อสานขึ้น โครง
12. นำกระดาษที่ม้วนแล้วมาสานตามที่ออกแบบไว้
13. นำกระดาษม้วนที่เหลือมาทำเป็นฝาปิดตามที่ออกแบบไว้
14. นำตัวถังและฝาประกอบกันดูให้สมดุลและเช็คความเรียบร้อยของผลงาน

ขั้นที่ 3 ขั้นประเมินผล

3. สรุปผลการปฏิบัติงาน
4. ส่งรายงานสรุปผลการดำเนินงาน

ขั้นตอนดำเนินงาน

ขั้นตอนดำเนินการ		ปี 2562							ปี 2563	
		มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.
1.	เตรียมกิจกรรมนวัตกรรม	↔								
2.	ประชุมวางแผนงาน วางรูปแบบงาน และจัดสรร งบประมาณ	↔								
3.	ร่างโครงการเสนออาจารย์ที่ ปรึกษาโครงการ	↔								
4.	จัดเตรียมวัสดุอุปกรณ์และ สถานที่ที่จะทำสิ่งประดิษฐ์		↔							
5.	จัดทำแผนธุรกิจและแผนกล ยุทธ์		↔							
6.	ลงมือปฏิบัติงานตาม แผนงาน และขั้นตอน การดำเนินงานที่วางไว้				↔					
7.	สรุปผลการปฏิบัติงาน						↔			
8.	ส่งรายงานสรุปผลการ ดำเนินงาน								↔	

วัน เวลา สถานที่

เริ่มดำเนินงานตั้งแต่ มิถุนายน 2562 ถึง กุมภาพันธ์ 2563

สถานที่ บ้านเลขที่ : 265 หมู่ : 8 ซอยมังกร ซอย 4 ถนน เทพารักษ์ อำเภอ เมือง

จ.สมุทรปราการ รหัสไปรษณีย์.10270

งบประมาณ และวัสดุอุปกรณ์

งบประมาณในการลงทุนคนละ 500 บาท รวมเป็นเงิน 1,500 บาท

6. หลอด	500	บาท
7. กาว	100	บาท
8. สี	300	บาท
9. ของตกแต่งเพื่อความสวยงาม	200	บาท
10. ป้ายร้าน	500	บาท
รวม	1,500	บาท

การติดตามผลและการประเมิน

- นำเสนอผลงานเพื่อให้คณะกรรมการเป็นผู้ประเมิน
- นำผลงานส่งเข้าประกวดการแข่งขันทักษะวิชาชีพ ประเภทสิ่งประดิษฐ์
- รายงานสรุปผลการดำเนินการ

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

- การดำเนินงานบรรลุตามวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของวิชาโครงการ
- สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับวัสดุเหลือใช้เพื่อไม่ให้สูญเปล่า
- ทำให้สมาชิกในกลุ่มเกิดความสัมพันธ์และความร่วมมือจากการทำงานเป็นทีม
- ทำให้เกิดความคิดสร้างสรรค์สร้างผลิตภัณฑ์ที่แปลกใหม่และมีคุณค่า

ปัญหาและอุปสรรค

- การใช้เครื่องมือ – อุปกรณ์ต้องมีความชำนาญ
- วัตถุดิบที่ใช้อาจมีจำนวนไม่เพียงพอต่อการผลิต

ข้อเสนอแนะ

1. ทำการฝึกฝนใช้เครื่องมือ – อุปกรณ์จนเกิดความชำนาญ
2. วัสดุที่นำมาใช้ควรหาแหล่งวัตถุดิบสำรองไว้

ลงชื่อ.....

(อาจารย์อุดมพร เปตานนท์)

อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ

ลงชื่อ.....

(อาจารย์กัณตชาติ เมธาโชติมณีกุล)

อาจารย์ที่ปรึกษาร่วมโครงการ

ลงชื่อ.....

(อาจารย์วงศ์เดือน ประไพวัชรพันธ์)

อาจารย์หัวหน้าสาขาวิชาการตลาด

บันทึกการเข้าพบอาจารย์ที่ปรึกษา และอาจารย์ที่ปรึกษาร่วม

โครงการ ตะกร้าสานฝัน (A dream basket)

ที่ปรึกษาโครงการ อาจารย์อุทุมพร เปตานนท์

ที่ปรึกษาร่วมโครงการ อาจารย์กันตชาติ เมธาโชติมณีกุล

ผู้รับผิดชอบโครงการ นางสาวกมลชนก แก้วคุณ ระดับชั้นปวช.3/11 เลขที่ 25

นางสาวธนันท์ แจ่มสว่าง ระดับชั้นปวช.3/11 เลขที่ 13

นางสาวสินนาท มงคลประเสริฐ ระดับชั้นปวช.3/11 เลขที่ 22

ลำดับ ที่	รายการ	วันที่	ลงชื่อ ที่ปรึกษา	ลงชื่อ ที่ปรึกษาร่วม
1	กำหนดส่ง โครงการเพื่อขออนุมัติ	24-28 มิ.ย.62		
2	กำหนดส่ง เนื้อหา บทที่ 1 (บทนำ)	1-12 ก.ค.62		
3	กำหนดส่ง เนื้อหา บทที่ 2 (แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง)	15-31 ก.ค.62		
4	กำหนดส่ง เนื้อหา บทที่ 3 (วิธีการดำเนินโครงการ)	1-16 ส.ค.62		
	แผนการดำเนินงาน			
	- ความเป็นมาของธุรกิจ			
	- ผลิตภัณฑ์			
	- แผนการบริหารจัดการ			
	- แผนการตลาด			
	- แผนการผลิต/ การขาย/ การบริการ			
	- แผนการเงิน			
	- แผนฉุกเฉิน หรือแผนประเมินความเสี่ยง			
5	กำหนดส่ง PowerPoint (โครงการ + บทที่ 1-3 แผนการดำเนินงาน กับอาจารย์ที่ปรึกษา เพื่อเตรียมนำเสนอโครงการ Present ครั้งที่ 1)	2-6 ก.ย.62		
6	นำเสนอโครงการ (Present)ครั้งที่ 1 (โครงการ + บทที่ 1-3 แผนการดำเนินงาน และบรรณานุกรม)	21 ก.ย.62		

ลำดับ ที่	รายการ	วันที่	ลงชื่อ ที่ปรึกษา	ลงชื่อ ที่ปรึกษาร่วม
7	ปฏิบัติภาคสนาม ระยะเวลาไม่ต่ำกว่า 8 ครั้ง (ปฏิบัติการขาย/งานบริการ/งานประดิษฐ์) เข้ารับการนิเทศ จากอาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ	1-31 ต.ค.62		
8	กำหนดส่ง PowerPoint (โครงการ+ แผนการ ตลาด และ แผนการผลิต) กับอาจารย์ที่ปรึกษา เพื่อเตรียมนำเสนอโครงการ Present ครั้งที่ 2 รวมทั้งการออกร้านจัดแสดงสินค้า/ บริการ/ แสดงผลงานประดิษฐ์)	1-8 พ.ย.62		
9	นำเสนอโครงการ (Present)ครั้งที่ 2 (แผนการตลาด แผนการผลิต และการออกร้าน จัดแสดงสินค้า/บริการ/แสดงผลงานประดิษฐ์)	16 พ.ย. 62		
10	กำหนดส่ง แบบสอบถามโครงการ	2-6 ธ.ค.62		
11	งาน ATCนิทรรศน์ (ออกร้าน และแจกแบบสอบถามโครงการ)	13 ธ.ค.62		
12	กำหนดส่ง เนื้อหา บทที่ 4 (ปฏิบัติงานรายบุคคล)	16-20 ธ.ค.62		
	(บัญชี+ ผลการดำเนินงานด้านงบประมาณ)	13-17 ม.ค.63		
13	กำหนดส่ง เนื้อหา บทที่ 5 (สรุปผลการดำเนินงานโครงการ ปัญหา อุปสรรค และข้อเสนอแนะแนวทางการ พัฒนา)	20-24 ม.ค.63		
14	กำหนดส่ง บรรณานุกรม	27-31 ม.ค.63		
15	กำหนดส่ง ภาคผนวก ก – ง (แปลผลแบบสอบถาม ประมวลภาพ ประวัติ ผู้จัดทำโครงการ)	3-7 ก.พ.63		
16	กำหนดส่ง กิตติกรรมประกาศ บทคัดย่อ และสารบัญ	10-14 ก.พ.63		
17	กำหนดส่ง ตรวจรูปเล่มโครงการ	17-21 ก.พ.63		
18	ส่งรูปเล่ม+เงินค่ารูปเล่ม+แผ่นซีดี 1 แผ่น	24-28 ก.พ.63		

ภาคผนวก ข แบบสอบถาม

-รายงานผลการประเมินจากแบบสอบถาม

- ตัวอย่างแบบสอบถาม

รายงานผลการประเมินจากแบบสอบถาม

ส่วนที่ 1. การวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตารางที่ 1. ลักษณะกลุ่มตัวอย่างผู้ซื้อสินค้า ตะกร้าสานฝัน (A dream basket)

เพศของผู้ตอบแบบสอบถาม

เพศ	ความถี่	ร้อยละ
ชาย	47	47
หญิง	53	53
รวม	100	100

จากตารางที่ 1. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ความพึงพอใจของผู้บริโภคที่มีต่อสินค้า ตะกร้าสานฝัน (A dream basket) ใช้เป็นกลุ่มตัวอย่างในการศึกษาครั้งนี้ จำนวน 100 คน จำแนกตามตัวแปรดังนี้

เพศ ผู้ตอบแบบสอบถามเป็นเพศหญิง จำนวน 53 คน คิดเป็นร้อยละ 53.00 และเพศชาย จำนวน 47 คน คิดเป็นร้อยละ 47.00

ตารางที่ 2. อายุของผู้ตอบแบบสอบถาม

อายุ	ความถี่	ร้อยละ
ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 18 ปี	11	11
18 - 25 ปี	15	15
27 - 35 ปี	24	24
36 - 45 ปี	26	26
45 ปีขึ้นไป	24	24
รวม	100	100

จากตารางที่ 2. พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามอายุ 36 - 45 ปี จำนวน 26 คน คิดเป็นร้อยละ 26.00 อายุ 27-35 ปี จำนวน 24 คน คิดเป็นร้อยละ 24.00 อายุ 45 ปี จำนวน 24 คน คิดเป็นร้อยละ 24.00 อายุ 18 – 25 ปี จำนวน 15 คน คิดเป็นร้อยละ 15.00 อายุต่ำกว่าหรือเท่ากับ 18 ปี จำนวน 11 คน คิดเป็นร้อยละ 11.00

ตารางที่ 3 ระดับการศึกษาของผู้ตอบแบบสอบถาม

ระดับการศึกษา	ความถี่	ร้อยละ
ต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย (ม.6)/ประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.)	14	14
มัธยมศึกษาตอนปลาย (ม.6)/ ประกาศนียบัตรวิชาชีพ	26	26
อนุปริญญา/ประกาศนียบัตร วิชาชีพชั้นสูง (ปวช.)	24	24
ปริญญาตรี	24	24
ปริญญาโท หรือสูงกว่า	12	12
รวม	100	100

จากตารางที่ 3. พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีระดับการศึกษา มัธยมศึกษาตอนปลาย (ม.6) จำนวน 26 คน คิดเป็นร้อยละ 26.00 อนุปริญญา/ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวช.) จำนวน 24 คน ร้อยละ 24.00 ปริญญาตรี จำนวน 24 คนคิดเป็นร้อยละ 24.00 ต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย (ม.6)/ประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.)จำนวน 14 คน คิดเป็นร้อยละ 14.00 ปริญญาโท หรือสูงกว่า จำนวน 12 คน คิดเป็นร้อยละ 12.00

ตารางที่ 4 อาชีพของผู้ตอบแบบสอบถาม

อาชีพ	ความถี่	ร้อยละ
อาจารย์	10	10
นักเรียน / นักศึกษา	13	13
ข้าราชการ / รัฐวิสาหกิจ	16	16
ธุรกิจส่วนตัว / ค้าขาย	19	19
พนักงานบริษัท / รับจ้าง	15	15
อื่นๆ	27	27
รวม	100	100

จากตารางที่ 4. พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีอาชีพ อื่น ๆ จำนวน 27 คน ร้อยละ 27.00 ธุรกิจส่วนตัว / ค้าขาย จำนวน 19 จำนวน คิดเป็นร้อยละ 19.00 ข้าราชการ / รัฐวิสาหกิจ จำนวน 16 คน คิดเป็นร้อยละ 16.00 พนักงานบริษัท / รับจ้าง จำนวน 15 จำนวน คิดเป็นร้อยละ 15.00 นักเรียน / นักศึกษา จำนวน 13 คน คิดเป็นร้อยละ 13.00 อาจารย์ จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 10.00

ตารางที่ 5 รายได้ / เดือน ของผู้ตอบแบบสอบถาม

รายได้ / เดือน	ความถี่	ร้อยละ
ต่ำกว่า 10,000	18	18
10,001 - 15,000	31	31
15,001 - 20,000	23	23
20,001บาทขึ้นไป	28	28
รวม	100	100

จากตารางที่ 5. พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีรายได้ / เดือน 10,001 - 15,000จำนวน 41 คน ร้อยละ 41.00 15,001 - 20,000 32 จำนวน คิดเป็นร้อยละ 32.00 20,001บาทขึ้นไป 19 คน คิดเป็นร้อยละ 19.00 ต่ำกว่า 10,000 จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 8.00

ส่วนที่ 2. การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับความพึงพอใจในการซื้อสินค้าร้าน ตะกร้าสานฝัน (A dream basket) ตารางที่ 6. ความพึงพอใจในการซื้อสินค้า

ความพึงพอใจในการ ใช้บริการเซเว่น อีเลฟ เว่น	ระดับความพึงพอใจ							ระดับความ พึงพอใจ
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	$\bar{x}$	SD	
	5	4	3	2	1			
1. เพื่อให้บรรลุ วัตถุประสงค์การ เรียนรู้ของวิชา โครงการ	31 (31%)	45 (45%)	24 (24%)	-	-	4.07	0.74	มาก
2. เพื่อเอาหลอด พลาสติก ที่คนส่วน ใหญ่คิดว่าสร้าง ประโยชน์ไม่ได้แล้ว นำมาก่อนให้เกิด ประโยชน์	30 (30%)	46 (46%)	24 (24%)	-	-	4.06	0.74	มาก
3. เพื่อให้นักศึกษาเกิด ความสามัคคีและ ร่วมมือปฏิบัติงานกัน เป็นทีม	45 (45%)	42 (42%)	13 (13%)	-	-	4.32	0.69	มาก
4. เพื่อให้นักศึกษามี ความคิดริเริ่ม สร้างสรรค์และเพิ่ม ทักษะในการออกแบบ ผลิตภัณฑ์	37 (27%)	46 (46%)	17 (17%)	-	-	4.20	0.71	มาก
5. สามารถนำไปใช้ได้ จริง	31 (31%)	50 (50%)	19 (19%)	-	-	4.12	0.70	มาก
6. ความแข็งแรงของ ชิ้นงาน	28 (28%)	48 (48%)	24 (24%)	-	-	4.04	0.72	มาก
7. น้ำหนักของ สิ่งประดิษฐ์เหมาะสม ต่อการใช้งาน	42 (42%)	43 (43%)	15 (15%)	-	-	4.27	0.71	มาก

ความพึงพอใจในการ ใช้บริการเซเว่น อีเลฟ เว่น	ระดับความพึงพอใจ							ระดับความ พึงพอใจ
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด			
	5	4	3	2	1	$\bar{x}$	SD	
8. ราคาเหมาะสม	39 (39%)	40 (39%)	21 (21%)	-	-	4.18	0.76	มาก
9. ประโยชน์ของการ ใช้งาน	32 (32%)	46 (46%)	22 (22%)	-	-	4.1	0.73	มาก
10. เทคนิคการ ออกแบบและระบบ การทำงานไม่ยุ่งยาก ซับซ้อน สะดวกต่อ ผู้ใช้งาน	32 (32%)	45 (45%)	23 (23%)	-	-	4.09	0.74	มาก
11. ความเหมาะสมของ วัสดุที่ใช้ประดิษฐ์	35 (35%)	47 (47%)	18 (18%)	-	-	4.17	0.71	มาก

จากตารางที่ 6. พบว่าเพื่อให้นักศึกษาเกิดความสามัคคีและร่วมมือปฏิบัติงานกันเป็นทีมค่าเฉลี่ย $\bar{x}$ ร้อยละ 4.32 อยู่ในระดับเห็นด้วยมาก น้ำหนักของสิ่งประดิษฐ์เหมาะสมต่อการใช้งานค่าเฉลี่ย $\bar{x}$ ร้อยละ 4.27 อยู่ในระดับเห็นด้วยมาก เพื่อให้ศึกษามีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์และเพิ่มทักษะในการออกแบบผลิตภัณฑ์ค่าเฉลี่ย $\bar{x}$ ร้อยละ 4.20 อยู่ในระดับเห็นด้วยมาก . ราคาเหมาะสมค่าเฉลี่ย $\bar{x}$ ร้อยละ 4.18 อยู่ในระดับเห็นด้วยมาก ความเหมาะสมของวัสดุที่ใช้ประดิษฐ์ค่าเฉลี่ย $\bar{x}$ ร้อยละ 4.17 อยู่ในระดับเห็นด้วยมาก สามารถนำไปใช้ได้จริง ค่าเฉลี่ย $\bar{x}$ ร้อยละ 4.12 อยู่ในระดับเห็นด้วยมาก มาก ประโยชน์ของการใช้งานค่าเฉลี่ย $\bar{x}$ ร้อยละ 4.10 อยู่ในระดับเห็นด้วยมาก เทคนิคการออกแบบและระบบการทำงานไม่ยุ่งยากซับซ้อน สะดวกต่อผู้ใช้งาน ค่าเฉลี่ย $\bar{x}$ ร้อยละ 4.09 อยู่ในระดับเห็นด้วยมาก เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของวิชาโครงการ ค่าเฉลี่ย $\bar{x}$ ร้อยละ 4.07 อยู่ในระดับเห็นด้วยมาก เพื่อเอาหลอดพลาสติก ที่คนส่วนใหญ่คิดว่าสร้างประโยชน์ไม่ได้แล้วนำมาก่อนให้ เกิดประโยชน์ค่าเฉลี่ย $\bar{x}$ ร้อยละ 4.06 อยู่ในระดับเห็นด้วยมาก ความแข็งแรงของชิ้นงาน ค่าเฉลี่ย $\bar{x}$ ร้อยละ 4.04 อยู่ในระดับเห็นด้วย



แบบสอบถาม

เรื่อง “ความพึงพอใจที่มีต่อสิ่งประดิษฐ์จากวัสดุเหลือใช้ตะกร้าสานฝิ่น (A dream basket)

”

แบบประเมินโครงการสิ่งประดิษฐ์วัสดุเหลือใช้

โครงการสิ่งประดิษฐ์จากวัสดุเหลือใช้ถือเป็นส่วนหนึ่งของโครงการวิชาชีพสาขาวิชาการตลาด
เพื่อให้นักศึกษาได้เรียนรู้และนำไปใช้ให้เกิดประโยชน์ในอนาคต ดังนั้นจึงขอความกรุณาท่าน
ผู้ตอบแบบประเมิน ตอบแบบประเมินความเป็นจริง

คำชี้แจง เขียนเครื่องหมาย ✓ ลงในช่อง ☐ แต่ละข้อเพียงข้อเดียวที่ตรงกับทัศนคติของท่านที่มีต่อ
สิ่งประดิษฐ์จากวัสดุเหลือใช้

ส่วนที่ ข้อมูลส่วนตัว 1

1. เพศ ☐ ชาย ☐ หญิง
2. อายุ ☐ ต่ำกว่า ปี 18 ☐ ปี 25 - 18
☐ ปี 35 - 26 ☐ ปี 45 - 36
☐ 45 ปีขึ้นไป
3. ระดับการศึกษา ☐ ต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย (ม.ประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.)/(6
☐ มัธยมศึกษาตอนปลาย (ม.ประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.)/(6
☐ อนุปริญญา/ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.)
☐ ปริญญาตรี
☐ ปริญญาโท หรือสูงกว่า
4. อาชีพ ☐ อาจารย์ ☐ นักเรียน/นักศึกษา
☐ ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ ☐ ธุรกิจส่วนตัว/ค้าขาย
☐ พนักงานบริษัท/รับจ้าง ☐ อื่น ๆ โปรดระบุ.....
5. รายได้ / เดือน ☐ ต่ำกว่า 10,000 บาท ☐ 10,000 - 15,000 บาท
☐ 15,001 - 20,000 บาท ☐ 20,001 บาทขึ้นไป

ความพึงพอใจที่มีต่อ สิ่งประดิษฐ์จากวัสดุเหลือใช้ตะกร้าสานจากหลอดพลาสติก

คำชี้แจง โปรดเขียนเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องว่างเพียงข้อเดียว ที่ตรงกับความพึงพอใจของท่าน

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

ลำดับ	ข้อพิจารณา	ระดับความพึงพอใจ				
		5	4	3	2	1
1	เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของ วิชาโครงการ					
2	เพื่อเอาหลอดพลาสติก ที่คนส่วนใหญ่คิด ว่าสร้างประโยชน์ไม่ได้แล้วนำมาก่อนให้ เกิดประโยชน์					
3	เพื่อให้นักศึกษาเกิดความสามัคคีและ ร่วมมือปฏิบัติงานกันเป็นทีม					
4	เพื่อให้นักศึกษามีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ และเพิ่มทักษะในการออกแบบผลิตภัณฑ์					
5	สามารถนำไปใช้ได้จริง					
6	ความแข็งแรงของชิ้นงาน					
7	น้ำหนักของสิ่งประดิษฐ์เหมาะสมต่อการ ใช้งาน					
8	ราคาเหมาะสม					
9	ประโยชน์ของการใช้งาน					
10	เทคนิคการออกแบบและระบบการทำงาน ไม่ยุ่งยากซับซ้อน สะดวกต่อผู้ใช้งาน					
11	ความเหมาะสมของวัสดุที่ใช้ประดิษฐ์					

ข้อเสนอแนะและความคิดเห็นเพิ่มเติม

.....

ขอขอบคุณในความร่วมมือของการตอบแบบสอบถาม

คณะผู้จัดทำโครงการตะกร้าสานพื้น

ภาคผนวก ค ประมวลภาพสิ่งประดิษฐ์ในโครงการ

- รูปแบบสิ่งประดิษฐ์ในโครงการ
- รูปภาพวัสดุอุปกรณ์ของสิ่งประดิษฐ์ในโครงการ
- รูปภาพขั้นตอนการปฏิบัติโครงการ

โครงการ สิ่งประดิษฐ์จากวัสดุเหลือใช้ตะกร้าสานจากหลอดพลาสติก
(A dream basket)



วัสดุอุปกรณ์



1.หลอด



2.แม็ก



3.ดอกไม้ตกแต่ง



4.กาวร้อน



5.ปืนกาว

ขั้นตอนการประดิษฐ์

1. ปฏิบัติงานโดยเริ่มงานจากการวางโครงสร้าง



2. ทำการวัดและตัดหลอดเป็นโครงสร้าง



3.นำหลอดพลาสติกมาเตรียมเพื่อสานขึ้นโครง



4.นำตะกร้าที่สานแล้วมาเตรียมเพื่อรองตกแต่งตามที่ต้องการแบบไว้



5.นำอุปกรณ์ที่เหลือมาสานตกแต่งให้สวยงามเพื่อสร้างความสมดุล



6.รูปผลงาน



ภาคผนวก ง ประวัติผู้ดำเนินโครงการ



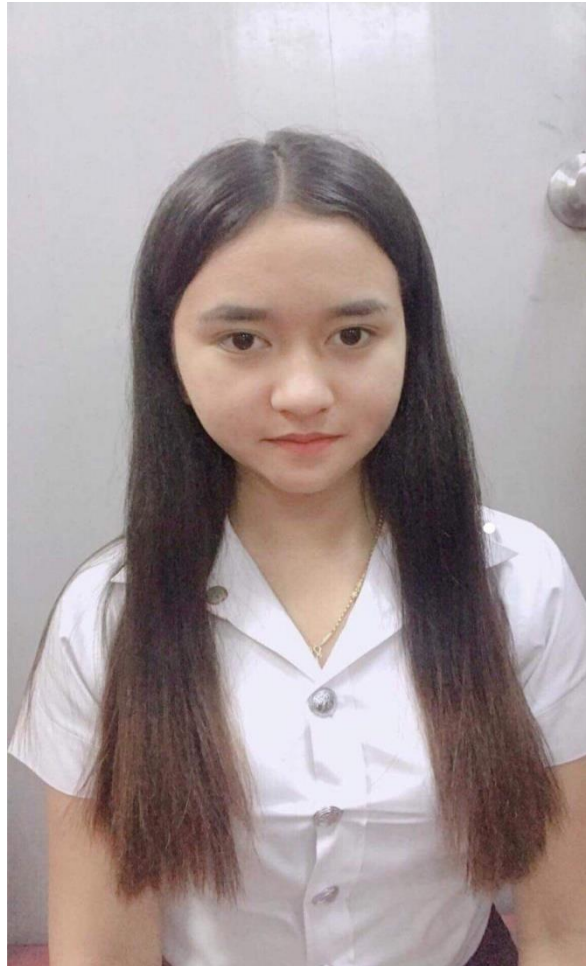
นางสาว กมลชนก แก้วคุณ

ชื่อเล่น หงส์หยก

144 เพชรไพฑูริยาพาร์ทเมนต์ ห้อง 205

ซอยนวลจิต1 ถนนเอกมัย 30

แขวง คลองตันเหนือ เขต วัฒนา กทม. 10110



นางสาว ธนันทน์ แฉ่งสว่าง

ชื่อเล่น คุณ

ที่อยู่ 265 หมู่ 8 ซอย.มังกร ซอย.4

ตำบล.เทพารักษ์ อำเภอ.เมือง จังหวัด.สมุทรปราการ



นางสาว สีนันท มงคลประเสริฐ

ชื่อเล่น แดงกาวา

ที่อยู่ 177/20 ซอย กุศลส่ง 15 หมู่ 4 ตำบลสำโรง

อำเภอ พระประแดง จังหวัดสมุทรปราการ