

ชุดการเรียนรู้ด้วยตนเอง

เรื่อง การสื่อสารการประกอบอาชีพการค้าชายแดน สู่ประชาคมอาเซียน



สถาบันพัฒนาการศึกษานอกระบบและการศึกษาตามอัธยาศัยภาคตะวันออกเฉียงเหนือ
สำนักงานส่งเสริมการศึกษานอกระบบและการศึกษาตามอัธยาศัย
สำนักงานปลัดกระทรวงศึกษาธิการ
กระทรวงศึกษาธิการ



ชุดการเรียนรู้ด้วยตนเอง
เรื่อง
การสื่อสารการประกอบอาชีพการค้าขายแดน
สู่ประชาคมอาเซียน

สถาบันพัฒนาการศึกษานอกระบบและการศึกษาตามอัธยาศัยภาคตะวันออกเฉียงเหนือ
สำนักงานส่งเสริมการศึกษานอกระบบและการศึกษาตามอัธยาศัย
สำนักงานปลัดกระทรวงศึกษาธิการ
กระทรวงศึกษาธิการ

คำนำ

ชุดการเรียนรู้ด้วยตนเอง เรื่อง การสื่อสารการประกอบอาชีพการค้าชายแดนสู่ประชาคมอาเซียน เป็นหลักสูตรระยะสั้น 36 ชั่วโมง ที่จัดทำเพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย ประชาชนทั่วไปและกลุ่มภาคีเครือข่าย กศน. ในการเรียนรู้เพื่อการประกอบอาชีพ โดยได้ดำเนินการตามโครงการผลิตสื่อส่งเสริมการเรียนรู้การประกอบอาชีพการค้าชายแดน ในการจัดกิจกรรมการเรียนการสอนการศึกษาต่อเนื่อง ซึ่งประกอบด้วยเนื้อหา ความรู้ทั่วไปการค้าชายแดน การเลือกอาชีพในการประกอบธุรกิจ การนำเทคโนโลยีไปใช้ในการพัฒนาอาชีพ การสร้างความตระหนักกับการใช้งานสื่อสังคมออนไลน์ การสื่อสารและการสนทนาในการซื้อขายสินค้า โดยกำหนดแนวทางการเรียนรู้ได้หลากหลายทั้งแบบอรรถาธิบาย แบบขั้นเรียนและแบบทางไกล เสริมทักษะการเรียนรู้ให้เกิดความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการประกอบอาชีพการค้าชายแดน

สถาบัน กศน. ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ขอขอบคุณ สำนักงาน กศน.จังหวัด และสถานศึกษาในพื้นที่บริเวณชายแดน ที่ให้ความร่วมมือดำเนินการพัฒนา ชุดการเรียนรู้ด้วยตนเอง จนสำเร็จลุล่วง และสามารถนำสู่การปฏิบัติได้

สถาบัน กศน. ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

สารบัญ

เรื่อง	หน้า
คำนำ	(3)
สารบัญ	(4)
รายละเอียดชุดการเรียนรู้	(6)
คำแนะนำการใช้ชุดการเรียนรู้	(9)
แบบทดสอบก่อนเรียน	(11)
หน่วยที่ 1. ความรู้ทั่วไปการค้าขายแดน	1
แนวคิด วัตถุประสงค์ ขอบข่ายเนื้อหา	2
เรื่องที่ 1.1 ความรู้เกี่ยวกับการค้าขายแดน	4
เรื่องที่ 1.2 เขตเศรษฐกิจพิเศษ	7
กิจกรรมหน่วยที่ 1	10
หน่วยที่ 2. การเลือกอาชีพในการประกอบธุรกิจ	11
แนวคิด วัตถุประสงค์ ขอบข่ายเนื้อหา	12
เรื่องที่ 2.1 การตัดสินใจเลือกอาชีพ	14
เรื่องที่ 2.2 ประเภทของอาชีพ	17
เรื่องที่ 2.3 การพัฒนาอาชีพ	19
เรื่องที่ 2.4 ความพร้อมในการพัฒนาอาชีพ	21
กิจกรรมหน่วยที่ 2	23
หน่วยที่ 3. การนำเทคโนโลยีไปใช้ในการพัฒนาอาชีพ	25
แนวคิด วัตถุประสงค์ ขอบข่ายเนื้อหา	26
เรื่องที่ 3.1 ความรู้เบื้องต้น E-Commerce	28
เรื่องที่ 3.2 องค์ประกอบของ E-Commerce	32
เรื่องที่ 3.3 เทคนิคการพัฒนาข้อมูลสินค้าเพื่อการขายออนไลน์	36

เรื่องที่ 3.4 ตัวอย่างตลาดกลางพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์	39
กิจกรรมหน่วยที่ 3	42
หน่วยที่ 4. การสร้างความตระหนักกับการใช้งานสื่อสังคมออนไลน์	43
และพระราชบัญญัติว่าด้วยการกระทำความผิดเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์	
พ.ศ. 2550	
แนวคิด วัตถุประสงค์ ขอบข่ายเนื้อหา	44
เรื่องที่ 4.1 รู้เท่าทันสื่อในยุคไอซีที	46
เรื่องที่ 4.2 พระราชบัญญัติว่าด้วยการกระทำความผิดเกี่ยวกับ	
คอมพิวเตอร์ พ.ศ. 2550	48
กิจกรรมหน่วยที่ 4	50
หน่วยที่ 5. การสื่อสารและการสนทนาในการซื้อขายสินค้า	51
แนวคิด วัตถุประสงค์ ขอบข่ายเนื้อหา	52
เรื่องที่ 5.1 คำศัพท์ที่เกี่ยวข้องกับการค้าขายแดน	54
เรื่องที่ 5.2 การสนทนาในการซื้อขายสินค้า	57
กิจกรรมหน่วยที่ 5	59
แบบทดสอบหลังเรียน	61
เฉลยแบบทดสอบก่อนเรียนและหลังเรียนแนวตอบกิจกรรมท้ายหน่วย	64
บรรณานุกรม	68
คณะผู้จัดทำ	70

รายละเอียดชุดการเรียนรู้ด้วยตนเอง
เรื่อง การสื่อสารการประกอบอาชีพการค้าขายแดนสู่ประชาคมอาเซียน
จำนวน 36 ชั่วโมง

คำอธิบายชุดการเรียนรู้

ชุดการเรียนรู้ด้วยตนเอง เรื่อง การสื่อสารการประกอบอาชีพการค้าขายแดนสู่ประชาคมอาเซียน แบ่งออกเป็น 5 หน่วยการเรียนรู้ จำนวน 36 ชั่วโมง โดยมีรายละเอียด ดังนี้

1. เป็นชุดการเรียนรู้ด้วยตนเอง เพื่อการประกอบอาชีพธุรกิจการค้าบริเวณชายแดนให้เกิดการเรียนรู้และพัฒนา หลักการค้าขายและภาษาที่ใช้ในการสื่อสาร
2. เป็นการฝึกทักษะเรียนรู้และการใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยมาใช้ในการประกอบธุรกิจ และการค้า เพื่อรองรับประชาคมอาเซียน
3. เป็นการฝึกทักษะการใช้เทคโนโลยีดิจิทัลและสร้างโอกาสในการเข้าถึงข้อมูลข่าวสาร และบริการภาครัฐผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ในประชาชนทุกกลุ่มวัยอย่างเหมาะสม และรับผิดชอบต่อสังคม

จุดประสงค์

1. ผู้เรียนมีข้อมูลและความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการค้าขายแดนเพื่อประกอบอาชีพบริเวณชายแดน
2. ผู้เรียนสามารถตัดสินใจในการเลือกประกอบอาชีพได้อย่างถูกต้องและตรงตามความต้องการในการประกอบอาชีพ
3. ผู้เรียนมีความตระหนักกับการใช้งานสื่อสังคมออนไลน์ และพระราชบัญญัติว่าด้วยการกระทำความผิดเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์ พ.ศ. 2550
4. ผู้เรียนสามารถฝึกการออกเสียง ฝึกทักษะ คำศัพท์ จำนวน และประโยคพื้นฐานที่เกี่ยวข้องกับอาชีพการค้าขายแดนทั่วไปภาษาเวียดนาม

ขอบข่ายเนื้อหา

ชุดการเรียนรู้ด้วยตนเอง ประกอบด้วย เนื้อหา 5 หน่วยการเรียนรู้ ใช้เวลาเรียนทั้งหมด 36 ชั่วโมง แบ่งออกได้ ดังนี้

หน่วยที่ 1. ความรู้ทั่วไปการค้าชายแดน 3 ชั่วโมง

เรื่องที่ 1.1 ความรู้เกี่ยวกับการค้าชายแดน

เรื่องที่ 1.2 ความรู้เกี่ยวกับเขตเศรษฐกิจพิเศษ

หน่วยที่ 2. การเลือกอาชีพในการประกอบธุรกิจ 9 ชั่วโมง

เรื่องที่ 2.1 การตัดสินใจเลือกอาชีพ

เรื่องที่ 2.2 ประเภทของอาชีพ

เรื่องที่ 2.3 การพัฒนาอาชีพ

เรื่องที่ 2.4 ความพร้อมในการพัฒนาอาชีพ

หน่วยที่ 3. การนำเทคโนโลยีไปใช้ในการพัฒนาอาชีพ 15 ชั่วโมง

เรื่องที่ 3.1 ความรู้เบื้องต้น E-Commerce

เรื่องที่ 3.2 องค์ประกอบของ E-Commerce

เรื่องที่ 3.3 เทคนิคการพัฒนาข้อมูลสินค้าเพื่อการขายออนไลน์

เรื่องที่ 3.4 ตัวอย่างตลาดกลางพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

หน่วยที่ 4. การสร้างความตระหนักกับการใช้งานสื่อสังคมออนไลน์ และพระราชบัญญัติ

ว่าด้วยการกระทำความผิดเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์ พ.ศ. 2550 3 ชั่วโมง

เรื่องที่ 4.1 รู้เท่าทันสื่อในยุคไอซีที

เรื่องที่ 4.2 พระราชบัญญัติว่าด้วยการกระทำความผิดเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์

พ.ศ. 2550

หน่วยที่ 5. การสื่อสารและการสนทนาในการซื้อขายสินค้า 6 ชั่วโมง

เรื่องที่ 5.1 คำศัพท์ที่เกี่ยวข้องกับการค้าชายแดน

เรื่องที่ 5.2 การสนทนาในการซื้อขายสินค้า

การจัดกระบวนการเรียนรู้

1. จัดกระบวนการเรียนรู้โดยใช้ชุดการเรียนรู้ด้วยตนเอง เรื่อง การสื่อสารการประกอบอาชีพการค้าขายแดนสู่ประชาคมอาเซียน สำหรับนักเรียนอกระบบและประชาชนที่อยู่บริเวณชายแดน หรือผู้ที่เกี่ยวข้องกับการค้าขายแดน และให้ทำการศึกษาด้วยตนเอง จำนวน 36 ชั่วโมง

2. ฝึกการออกเสียง ฝึกทักษะ คำศัพท์ จำนวน และประโยคพื้นฐานทั่วไปภาษาเวียดนาม ที่เกี่ยวข้องกับอาชีพการค้าขายแดน

3. เพื่อเสริมประสิทธิภาพการเรียนรู้ให้มีการพบกลุ่ม โดยครู กศน. ในการประกอบอาชีพการค้าบริเวณชายแดนโดยใช้บทบาทสมมติ สถานการณ์จำลอง หรือสถานการณ์จริง และให้ความรู้เพิ่มเติม

สื่อการเรียนรู้

1. ชุดการเรียนรู้ด้วยตนเอง
2. สื่อวีดิทัศน์
3. กิจกรรมทำหน่วย
4. อินเทอร์เน็ต

การวัดและประเมินผล

1. การประเมินความรู้จากแบบทดสอบก่อนและหลังเรียน
2. ประเมินความรู้จากกิจกรรมทำหน่วย
3. ประเมินระหว่างเรียนจากการปฏิบัติ
4. ประเมินจากผลงานของผู้เรียน

คำแนะนำการใช้ชุดการเรียนรู้ด้วยตนเอง
เรื่อง การสื่อสารการประกอบอาชีพการค้าขายแดนสู่ประชาคมอาเซียน

ชุดการเรียนรู้ด้วยตนเองเรื่อง การสื่อสารการประกอบอาชีพการค้าขายแดนสู่ประชาคมอาเซียน ประกอบด้วย

1. เนื้อหาในชุดการเรียนรู้ด้วยตนเอง จำนวน 5 หน่วยการเรียนรู้
2. สื่อวีดิทัศน์ การออกเสียงคำศัพท์ภาษาเวียดนาม
3. แบบทดสอบก่อนเรียนและหลังเรียน ของชุดการเรียนรู้ด้วยตนเอง
4. กิจกรรมท้ายหน่วยในแต่ละหน่วยการเรียนรู้

1. วิธีการศึกษาด้วยตนเอง

การศึกษาด้วยตนเองมีความแตกต่างจากการศึกษาโดยชั้นเรียนเป็นอย่างมาก นักศึกษาจะต้องฝึกตนเองโดยการอ่านเนื้อหาในชุดการเรียนรู้ด้วยตนเอง ทุกหน่วยตามลำดับในการศึกษาแต่ละหน่วย นักศึกษาควรใช้เวลาตามที่กำหนดหรือ 5 หน่วยภายใน 1 สัปดาห์ และศึกษาคำศัพท์จากวีดิทัศน์ประกอบชุดการเรียนรู้ การออกเสียงภาษาเวียดนามในหน่วยที่ 5 ให้ครบถ้วนตามที่กำหนดไว้ เพื่อให้เกิดความเข้าใจในเนื้อหาได้ดีขึ้น และผู้เรียนสามารถศึกษาเพิ่มเติมการออกเสียง คำศัพท์ภาษาเวียดนามในหน่วยที่ 5 จาก [youtube.com/results?search query =ไพจิตร ผุดเพชรแก้ว](https://www.youtube.com/results?search_query=ไพจิตร ผุดเพชรแก้ว)

2. การประเมินผลก่อนเรียนและหลังเรียน

ก่อนที่นักศึกษาจะเริ่มศึกษาชุดการเรียนรู้ด้วยตนเอง นักศึกษาจะต้องทำแบบทดสอบก่อนเรียนของชุดการเรียนรู้ด้วยตนเอง ทั้งนี้เพื่อให้ นักศึกษาประเมินความเข้าใจในเรื่องนั้น ๆ ก่อนศึกษาว่ามีความเข้าใจมากน้อยเพียงใด แล้วจึงศึกษาเนื้อหาในหน่วยการเรียนรู้ด้วยตนเอง เมื่อศึกษาจบแล้วนักศึกษาจะต้องทำแบบทดสอบหลังเรียน เพื่อทดสอบตนเองว่ามีความเข้าใจเนื้อหามากขึ้นเพียงใด โดยมีแบบทดสอบของชุดการเรียนรู้ด้วยตนเอง แบบปรนัย จำนวน 20 ข้อ ใช้เวลา 20 นาที ตรวจสอบคำตอบจากเฉลยท้ายหน่วยการเรียนรู้

เพื่อประเมินผลเปรียบเทียบความรู้ก่อนและหลังเรียนว่ามีความรู้เพิ่มขึ้นหรือไม่ และนักศึกษาจะได้กลับไปทบทวนในเนื้อหาที่ยังไม่เข้าใจ หากผู้เรียนทำคะแนนได้ต่ำกว่าร้อยละ 80 ขอได้โปรดศึกษาในเรื่องนั้นซ้ำอีกจนกว่าสามารถทำคะแนนเพิ่มขึ้น

3. การศึกษาเอกสารชุดการเรียนรู้ด้วยตนเองและการทำกิจกรรม

3.1 ชุดการเรียนรู้ด้วยตนเอง เรื่อง การสื่อสารการประกอบอาชีพการค้าขายแดนสู่ประชาคมอาเซียน เป็นชุดการเรียนรู้ที่ประกอบด้วย เอกสารชุดการเรียนรู้ แบบทดสอบก่อนเรียนและหลังเรียนของชุดการเรียนรู้ กิจกรรมท้ายหน่วยของหน่วยการเรียนรู้ สื่อวีดิทัศน์การออกเสียงคำศัพท์ภาษาเวียดนามในหน่วยที่ 5 ซึ่งสามารถศึกษาได้ด้วยตนเอง เอกสารประกอบการเรียนการสอน ในเล่มประกอบด้วยเนื้อหา 5 หน่วยการเรียนรู้ โดยใช้เวลาในการศึกษาตลอดชุดการเรียนรู้ 36 ชั่วโมง

3.2 ศึกษาคำแนะนำการใช้ชุดการเรียนรู้ด้วยตนเอง เพื่อทราบขอบข่ายเนื้อหาของชุดการเรียนรู้ และวิธีการศึกษา จะได้วางแผนการเรียนรู้ได้อย่างถูกต้อง

3.3 ในการศึกษาแต่ละหน่วยควรให้ปฏิบัติดังนี้

3.3.1 แบบทดสอบก่อนเรียน ของชุดการเรียนรู้ จำนวน 20 ข้อ แล้วตรวจเฉลยที่ให้ไว้ท้ายกิจกรรม

3.3.2 อ่านและทำความเข้าใจเอกสารชุดการเรียนรู้ ก่อน 1 รอบ

3.3.3 อ่านแต่ละหน่วยการเรียนรู้ ซึ่งประกอบด้วย แนวคิด วัตถุประสงค์ ขอบข่ายเนื้อหา ในแต่ละหน่วยให้เข้าใจเพื่อให้ทราบว่าในแต่ละหน่วยนั้นมีจุดเน้นอะไร

3.3.4 อ่านเนื้อหาทุกหน่วยการเรียนรู้ให้เข้าใจ และศึกษาคำศัพท์ จากสื่อวีดิทัศน์การออกเสียงภาษาเวียดนาม ในหน่วยที่ 5 ที่แนบมากับสื่อเอกสารประกอบชุดการเรียนรู้ จนมีความเข้าใจ และพูดออกเสียงภาษาเวียดนามได้

3.3.5 ทำแบบทดสอบหลังเรียน จำนวน 20 ข้อ และกิจกรรมท้ายหน่วยทุกหน่วยการเรียนรู้ โดยมีเฉลยและแนวตอบท้ายหน่วยการเรียนรู้

3.3.6 เมื่อศึกษาจบแล้วหากยังไม่เข้าใจในเนื้อหาให้นักศึกษาทบทวนความเข้าใจด้วยตนเองในเรื่องนั้น ๆ เพราะอาจมีรายละเอียดและแง่มุมต่าง ๆ ที่จะทำให้นักศึกษามีความรู้ความเข้าใจกว้างขวางยิ่งขึ้น

แบบทดสอบก่อนเรียน

คำชี้แจง : ให้ผู้เรียนอ่านคำถามแล้วทำเครื่องหมายวงกลม ในคำตอบที่ถูกต้อง ผู้เรียนมีเวลา
การทำแบบทดสอบก่อนเรียน ชุดนี้ 20 นาที

- | | |
|--|---|
| <p>1. การค้าชายแดนมีกี่ลักษณะ</p> <p>ก. 3 ลักษณะ</p> <p>ข. 4 ลักษณะ</p> <p>ค. 1 ลักษณะ</p> <p>ง. 2 ลักษณะ</p> <p>2. ข้อใดไม่ถูกต้องจากการจัดตั้งเขตเศรษฐกิจพิเศษ</p> <p>ก. การจ้างงานเพิ่มขึ้น</p> <p>ข. ศูนย์กลางการกระจายสินค้า</p> <p>ค. ค่าแรงงานแพงขึ้น</p> <p>ง. ส่งเสริมการลงทุนในประเทศ</p> <p>3. ประเทศใดที่ไทยส่งสินค้าผ่านแดน</p> <p>ก. ประเทศ เวียดนาม</p> <p>ข. ประเทศสปป.ลาว</p> <p>ค. ประเทศมาเลเซีย</p> <p>ง. ประเทศกัมพูชา</p> <p>4. การค้าชายแดน หมายถึง</p> <p>ก. การขายสินค้าจำเป็นที่ใช้ในชีวิตประจำวัน</p> <p>ข. การซื้อ ขาย แลกเปลี่ยนสินค้านะหว่างกันกับประเทศเพื่อนบ้าน</p> <p>ค. การขายสินค้าที่หาได้จากธรรมชาติ</p> <p>ง. ถูกทุกข้อ</p> | <p>5. ปัจจัยภายนอกหมายถึงข้อใด</p> <p>ก. แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์</p> <p>ข. การสมัครงานกับนายจ้าง</p> <p>ค. สอบข้อเขียน</p> <p>ง. สอบสัมภาษณ์</p> <p>6. องค์ประกอบการตัดสินใจประกอบอาชีพมีกี่ประการ</p> <p>ก. 2 ประการ</p> <p>ข. 3 ประการ</p> <p>ค. 4 ประการ</p> <p>ง. 5 ประการ</p> <p>7. อาชีพการค้าแบ่งได้กี่ประเภท</p> <p>ก. 5 ประเภท</p> <p>ข. 4 ประเภท</p> <p>ค. 3 ประเภท</p> <p>ง. 2 ประเภท</p> <p>8. e - Commerce มีกี่ประเภท</p> <p>ก. 3 ประเภท</p> <p>ข. 4 ประเภท</p> <p>ค. 5 ประเภท</p> <p>ง. 6 ประเภท</p> |
|--|---|

9. ข้อใดคืองานธุรกิจ

- ก. พณิชยกรรม
- ข. ธุรกิจการเงิน
- ค. การธนาคาร
- ง. ถูกทุกข้อ

10. . ข้อใดไม่ใช่ประโยชน์ E – commerce

- ก. สนับสนุนการซื้อขาย
- ข. เพิ่มโอกาสทางการตลาด
- ค. เพิ่มต้นทุนในการจัดซื้อ
- ง. ส่งเสริมการขาย

11. ข้อใดคือส่วนประกอบของข้อมูลสินค้า

- ก. รถยนต์
- ข. แวนตา
- ค. ภาพถ่าย
- ง. โทรศัพท์

12. กระบวนการทางอิเล็กทรอนิกส์ คือข้อใด

- ก. การค้นหาข้อมูล
- ข. การสั่งซื้อสินค้า
- ค. การชำระเงิน
- ง. ถูกทุกข้อ

13. ข้อใดคือพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

- ก. การซื้อขายสินค้าผ่านโทรศัพท์
- ข. การซื้อขายสินค้าผ่านโทรศัพท์
- ค. การซื้อขายสินค้าผ่านวิทยุ
- ง. ถูกทุกข้อ

14. การรู้เท่าทันสื่อ หมายถึง

- ก. การที่เราหลงเชื่อเนื้อหาที่ได้อ่าน
- ข. การที่เราหลงเชื่อเนื้อหาที่ได้ยิน
- ค. การที่เราสามารถคิด วิเคราะห์สงสัยได้
- ง. การที่เราหลงเชื่อเนื้อหาที่ได้ฟัง

15. ธุรกิจออนไลน์ต้องความพร้อมในเรื่องใด

- ก. เวลา
- ข. เงินหมุนเวียน
- ค. ต้องการของใหม่เรื่อย ๆ
- ง. ถูกทุกข้อ

16. การส่งข้อมูลให้ผู้อื่นจนทำให้ผู้รับรำคาญ

บทลงโทษคือ

- ก. ตักเตือน
- ข. จำคุก 5 ปี
- ค. ปรับไม่เกิน 1 แสน
- ง. ไม่มีความผิด

17. การแอบเข้าไปแก้ไขข้อมูลของผู้อื่นต้องมี

โทษคือ

- ก. ประหารชีวิต
- ข. จำคุกตลอดชีวิต
- ค. จำคุกไม่เกิน 5 ปี
- ง. จำคุกไม่เกิน 2 ปี

18. Trading Business คือ

- ก. ธุรกิจค้าปลีก
- ข. ธุรกิจการค้า
- ค. ธุรกิจส่งออก
- ง. การขายตรง

19. ข้อใดคือการค้าชายแดน (ภาษาเวียดนาม)

- ก. ดิญ เจ็ด ดัก เบียด
- ข. เตื่อง จริก หวัง จัก
- ค. เตื่อง หม่าย เบียน เสย
- ง. เตื่อง หม่าย กวา เบียน เสย

20. บ้าน ห่าง กวา หม่าง คือข้อใด

- ก. การจำหน่าย
- ข. ซื้อสินค้า
- ค. การขายผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต
- ง. การขายโทรศัพท์

หน่วยที่ 1

ความรู้ทั่วไปการค้าชายแดน

หน่วยที่ 1

ความรู้ทั่วไปการค้าขายแดน

แนวคิด

การค้าขายแดนของไทยกับประเทศเพื่อนบ้านมีอัตราการเติบโตสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องซึ่งส่วนหนึ่งเป็นผลจากการที่ประเทศเพื่อนบ้านเหล่านี้มีการปรับเปลี่ยนมาดำเนินนโยบายเศรษฐกิจและการค้าเสรีมากขึ้น รวมไปถึงพัฒนาการของกรอบความร่วมมือและความตกลงทางการค้าในรูปแบบต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นภายในกลุ่มอนุภูมิภาค ซึ่งปัจจัยเหล่านี้ล้วนมีส่วนช่วยส่งเสริมให้มูลค่าการค้าระหว่างกันเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งประโยชน์ที่เกิดจากการค้าขายแดนนั้นไม่เพียงแต่ส่งผลดีต่อผู้ที่อาศัยอยู่ในบริเวณชายแดนเท่านั้น แต่ยังส่งผลต่อความใกล้ชิดและความร่วมมือระหว่างกันในด้านต่าง ๆ มากขึ้นอีกด้วย

วัตถุประสงค์

เพื่อให้นักศึกษาสามารถอธิบาย

1. อธิบายความหมายการค้าขายแดน
2. อธิบายความหมายเขตเศรษฐกิจพิเศษ

ขอบข่ายเนื้อหา

เรื่องที่ 1.1 ความรู้เกี่ยวกับการค้าขายแดน

เรื่องที่ 1.2 ความรู้เกี่ยวกับเขตเศรษฐกิจพิเศษ

กิจกรรมการเรียนรู้ประจำหน่วย

1. ศึกษาเอกสารเนื้อหา เรื่องที่ 1.1 – 1.2
2. ปฏิบัติกิจกรรมที่ได้รับมอบหมายตามเอกสารชุดการเรียนรู้ของแต่ละหน่วย

3 ชุดการเรียนรู้ด้วยตนเอง เรื่อง การสื่อสารการประกอบอาชีพการค้าขายแดนสู่ประชาคมอาเซียน

สื่อการเรียนรู้

1. เอกสารประกอบการเรียน
2. รูปภาพ
3. ศึกษาจากแหล่งเรียนรู้ในชุมชน

การวัดและประเมินผล

1. แบบทดสอบก่อนเรียน
2. การประเมินผลจากกิจกรรมและแนวตอบกิจกรรมที่ 1

เรื่องที่ 1.1 ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการค้าขายแดน

การค้าขายแดน คืออะไร

การค้าขายแดน เป็นการค้าในรูปแบบต่าง ๆ ของประชาชน หรือผู้ประกอบการค้าที่มีภูมิลำเนาหรือพรมแดนติดต่อกับประเทศเพื่อนบ้าน ได้ทำการซื้อ ขายแลกเปลี่ยนสินค้าระหว่างกันโดยมีมูลค่าครั้งละไม่มากนัก ส่วนใหญ่จะเป็นสินค้าจำเป็นที่ใช้ในชีวิตประจำวัน เช่น สินค้าอุปโภค สินค้าเกษตร สินค้าที่หาได้จากธรรมชาติ เป็นต้น

การค้าขายแดนมีอยู่ 2 ลักษณะ คือ

1. มีลักษณะทั้งในรูปแบบการค้าขายแดนที่แท้จริง คือ เป็นการซื้อขายระหว่างคนในพื้นที่ที่อาศัยอยู่บริเวณจังหวัดชายแดน

2. มีรูปแบบคล้ายกับการค้าระหว่างประเทศ ซึ่งไม่ได้มีการทำการค้าขายเฉพาะกลุ่ม ผู้ค้าภายในพื้นที่บริเวณจังหวัดชายแดนเท่านั้น แต่ประกอบด้วยผู้ค้าจากส่วนกลางและที่อื่น ๆ เข้ามาดำเนินการค้าขายผ่านชายแดน



การค้าขายแดนไทย – กัมพูชาตลาดช่องจอม อ.กาบเชิง จ.สุรินทร์

การค้าผ่านแดนไทย – เวียดนาม

การค้าผ่านแดน หมายถึง การค้าที่เกิดขึ้นในรูปแบบต่าง ๆ ที่ประชาชนหรือผู้ประกอบการค้าจากประเทศที่หนึ่งส่งผ่านประเทศที่สองไปยังประเทศที่สาม หรือจากประเทศที่สามผ่านแดนประเทศที่สองมายังประเทศที่หนึ่ง ทั้งนี้ แต่ละประเทศจะต้องยินยอมให้มีการขนส่งสินค้าผ่านแดนกันได้ ตลาดการค้าประเทศใกล้เคียงกับประเทศที่อยู่ถัดไป เช่น จีน อินเดีย บังคลาเทศ และเวียดนาม ซึ่งมีประชากรรวมกันกว่าหนึ่งพันล้านคนนับว่าเป็นตลาดการค้าที่สำคัญ ที่น่าสนใจการขนส่งสินค้าทางบกผ่านแดนไปยังประเทศดังกล่าวสามารถย่นระยะทางการขนส่งสินค้า เป็นการลดต้นทุนค่าขนส่งได้เป็นจำนวนมาก และยังช่วยส่งเสริมความสามารถในการแข่งขันของสินค้าไทย

การค้าชายแดนไทยไป สปป.ลาว และการค้าผ่านแดน สปป.ลาว ไปจีน และเวียดนามมีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญ กับเส้นทางขนส่งทางถนนที่เชื่อมต่อระหว่างสี่ประเทศ กฎเกณฑ์แนวนโยบายและยุทธศาสตร์ที่เกี่ยวข้องโดยพบว่า ในทางปฏิบัติการค้าระหว่างกันจะมีการใช้เส้นทางสายหลัก รวมทั้งสิ้น 4 สาย ประกอบด้วย เส้นทางถนนสาย R3A R8 R9 และ R12 ซึ่งจะข้ามพรมแดนจากไทยไปยัง สปป.ลาว โดยอาศัยสะพานข้ามพรมแดน (สะพานมิตรภาพไทย - ลาว) ซึ่งในปัจจุบันมีทั้งหมด 4 แห่ง ได้แก่

1. สะพานมิตรภาพไทย - ลาว แห่งที่ 1 ระหว่าง จังหวัดหนองคาย - นครหลวงเวียงจันทน์
2. สะพานมิตรภาพไทย - ลาว แห่งที่ 2 ระหว่างจังหวัดมุกดาหาร - แขวงสะหวันนะเขต
3. สะพานมิตรภาพไทย - ลาว แห่งที่ 3 ระหว่างจังหวัดนครพนม - แขวงคำม่วน
4. สะพานมิตรภาพไทย - ลาว แห่งที่ 4 ระหว่างจังหวัดเชียงราย - แขวงบ่อแก้ว และกำลังดำเนินการก่อสร้างอีก 2 แห่ง
5. สะพานมิตรภาพไทย - ลาว แห่งที่ 5 จังหวัดบึงกาฬ - เมืองปากซัน
6. สะพานมิตรภาพไทย - ลาว แห่งที่ 6 จังหวัดอุบลราชธานี - แขวงสาละวัน

ในขณะที่มีจุดผ่านแดนถาวรและจุดผ่อนปรนทางการค้าตลอดแนวชายแดน ซึ่ง ณ เดือนกรกฎาคม 2558 จุดผ่านแดนของไทยบริเวณชายแดนไทย-สปป.ลาว ประกอบด้วยจุดผ่านแดนถาวร 19 แห่ง และจุดผ่อนปรนทางการค้า 29 แห่ง ทั้งนี้หากมีการเชื่อมต่อทางเศรษฐกิจได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ

สำหรับประเทศไทยและเวียดนามมีจังหวัดชายแดนไทยที่มีพรมแดนติดกับ สปป.ลาว ผ่านแดน ไปเวียดนาม 6 จังหวัด ได้แก่ มุกดาหาร บึงกาฬ นครพนม หนองคาย อุบลราชธานี เลย จังหวัดที่มีมูลค่าการค้าผ่านแดนเป็นอันดับหนึ่ง ได้แก่ นครพนม รongลงมา ได้แก่ มุกดาหาร บึงกาฬ สระแก้ว หนองคาย ตราด

สินค้าส่งออกผ่านแดนไปเวียดนามที่สำคัญ ได้แก่ เครื่องดื่มไม่มีแอลกอฮอล์ (นม ยูเอสที นมถั่วเหลือง เครื่องดื่มชูกำลัง น้ำชา-กาแฟพร้อมดื่ม ฯลฯ) ผลไม้สดแช่เย็น แช่แข็งและแห้ง ผลิตภัณฑ์เหล็กและเหล็กกล้า ผ้าฝ้ายและด้าย วงจรพิมพ์ ตู้เย็น ตู้แช่แข็งและ ส่วนประกอบ เครื่องรับวิทยุโทรทัศน์และส่วนประกอบเตาอบไมโครเวฟและ เครื่องใช้ไฟฟ้าที่ให้ความร้อน ยางยานพาหนะ และเครื่องสูบ เชื้อเพลิงของเหลวและ เครื่องสูบลม สินค้านำเข้าผ่านแดนไปเวียดนามที่สำคัญ ได้แก่ ส่วนประกอบและ อุปกรณ์รวมทั้งโครงรถและตัวถัง

เรื่องที่ 1.2 เขตเศรษฐกิจพิเศษ

เขตเศรษฐกิจพิเศษ (Special Economic Zone (SEZ) คืออะไร

เขตเศรษฐกิจพิเศษ หมายถึง เขตพื้นที่ที่จัดตั้งขึ้นเป็นการเฉพาะตามกฎหมาย เพื่อประโยชน์ในการส่งเสริมสนับสนุน และอำนวยความสะดวก รวมทั้งให้สิทธิพิเศษ บางประการในการดำเนินการต่าง ๆ เช่น การอุตสาหกรรม การพาณิชย์กรรม การ บริการ หรือกิจการอื่นใดที่เป็นประโยชน์แก่การเศรษฐกิจของประเทศ

สิทธิประโยชน์ที่ผู้ประกอบการอุตสาหกรรม การพาณิชย์กรรม หรือกิจการอื่นใด ที่เป็นประโยชน์แก่การเศรษฐกิจของประเทศ ได้รับอยู่แล้วตามกฎหมายที่ใช้บังคับอยู่ใน ปัจจุบัน ได้แก่ การส่งเสริมการลงทุน ตามพระราชบัญญัติส่งเสริมการลงทุน พ.ศ.2520 การนิคมอุตสาหกรรม ตามพระราชบัญญัติการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย พ.ศ. 2522 และเขตปลอดอากร ตามพระราชบัญญัติศุลกากร พุทธศักราช 2496 โดยมี สาระสำคัญการให้สิทธิประโยชน์ ดังนี้

ประโยชน์ที่ได้รับจากการจัดตั้งเขตเศรษฐกิจพิเศษ

การที่ประเทศไทยจะเข้าสู่การเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ในปี พ.ศ.2558 และประเทศไทยมีสภาพทางภูมิศาสตร์เป็นศูนย์กลางของภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ การจัดตั้งเขตเศรษฐกิจพิเศษ จะมีประโยชน์เป็นอย่างมากต่อประเทศไทย เพราะเป็นการ สร้างความมั่นคงทางเศรษฐกิจและส่งเสริมความสามารถในการแข่งขันของสินค้าไทย ในตลาดประเทศเพื่อนบ้าน โดยมีประโยชน์ที่จะได้รับ ดังนี้

1. เป็นการส่งเสริมการลงทุนในประเทศ เพราะประเทศไทยเป็นศูนย์กลางของ ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน
2. เป็นการส่งเสริมการส่งออก เพราะช่วยลดต้นทุนในการประกอบการต่าง ๆ เช่น ค่าแรงงานราคาถูกจากประเทศเพื่อนบ้าน

3. เป็นการส่งเสริมให้มีการนำเทคโนโลยีใหม่ๆ ในการผลิตสินค้าจากต่างประเทศเข้าดำเนินการในประเทศไทย

4. เป็นศูนย์กลางการกระจายสินค้าจากประเทศไทย และประเทศต่าง ๆ ไปสู่ภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้และประเทศอื่น ๆ

5. ก่อให้เกิดการจ้างงานเพิ่มขึ้นในภูมิภาคต่าง ๆ ของประเทศไทย ที่มีการจัดตั้งเขตเศรษฐกิจพิเศษ

พื้นที่เป้าหมายในการจัดตั้งเขตเศรษฐกิจพิเศษทั้ง 5 ภูมิภาค ซึ่งสอดคล้องกับการพัฒนาเส้นทางทางหลวงเชื่อมโยงระหว่างประเทศภายใต้กรอบความร่วมมืออนุภูมิภาคแม่น้ำโขง (Greater Mekong Subregion Cooperation : GMS) โดยการพัฒนาเส้นทางทางหลวงเชื่อมโยงระหว่างประเทศ ภายใต้กรอบความร่วมมืออนุภูมิภาคแม่น้ำโขง มี 3 แนวพื้นที่หลัก ๆ ได้แก่

1. แนวตะวันออก - ตะวันตก(East-West Economic Corridor: EWEC) เชื่อมโยงพม่า - ไทย - ลาว - เวียดนาม ระยะทาง 1,500 กิโลเมตร ได้แก่ เมะละแหม่ง – เมียวดี / แม่สอด - พิชณุโลก – ขอนแก่น - กาฬสินธุ์ มุกดาหาร / สะหวันนะเขต - ดองฮา - ดานัง

2. แนวเหนือ - ใต้ (North-South Economic Corridor: NSEC) มี 2 เส้นทางหลัก ได้แก่

1) เชื่อมโยงจีน – พม่า / ลาว - ไทย (คุนหมิง-เชียงรุ่ง – ต้าหลัว – เชียงตุง - ท่าจีเหล็ก / แม่สาย - กรุงเทพฯ และคุนหมิง – เชียงรุ่ง – บ่อเต็น – หลวงน้ำทา – ห้วยทราย / เชียงของ - กรุงเทพฯ) ระยะทางประมาณ 1,280 กิโลเมตร

2) จีน-เวียดนาม (คุนหมิง - ฮานอย - ไฮฟอง)

3. แนวตอนใต้ (Southern Economic Corridor: SEC) เชื่อมโยงไทย – กัมพูชา - เวียดนาม 3 เส้นทาง ได้แก่

1) กรุงเทพฯ - อนุรักษ์ประเทศ/ปอยเปต – พนมเปญ – โฮจิมินห์ซิตี้ - วังเตา ระยะทาง 1,005 กิโลเมตร

2) กรุงเทพฯ - ตราด/เกาะกง – สเรแอมปีล – กัมปอต – ฮาเตียน – กามู - นาเซา ระยะทาง 907 กิโลเมตร

3) กรุงเทพฯ – เข็มราฐ – สตรึงเตรึง – รัตนคีรี – Oyadav - Play Ku - Quy Nhon ระยะทาง 1,150 กิโลเมตร



พื้นที่เกษตรธุรกิจพิเศษ

กิจกรรม หน่วยที่ 1

จงอธิบายความหมายต่อไปนี้

1. การค้าขายแดน หมายถึง

.....

.....

.....

2. การค้าผ่านแดน หมายถึง

.....

.....

.....

3. รูปแบบการค้าขายแดนมีกี่แบบ

.....

.....

.....

4. เขตเศรษฐกิจพิเศษ หมายถึง

.....

.....

.....

หน่วยที่ 2

การเลือกอาชีพในการประกอบธุรกิจ

หน่วยที่ 2 การเลือกอาชีพในการประกอบธุรกิจ

แนวคิด

ในการดำรงชีวิตปัจจุบันต้องสร้างมาตรฐานที่ดีให้แก่ตนเองและครอบครัว และสังคม อาชีพมีอยู่มากมาย ควรพิจารณาในการเลือกอาชีพ ตามความถนัด ความสนใจ สุขจริต มีความมั่นคง การตัดสินใจเลือกอาชีพ นับเป็นขั้นตอนที่สำคัญ เพราะถ้าตัดสินใจเลือกอาชีพเหมาะสมกับตนแล้ว จะทำให้เรามีความสุขและมีความก้าวหน้าในชีวิตประจำวัน

จุดประสงค์

เพื่อให้ นักศึกษาสามารถ

- 1.อธิบายการตัดสินใจในการเลือกอาชีพได้นำความรู้และทักษะในการประกอบอาชีพ สามารถสร้างรายได้มั่นคงและการทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ
 2. อธิบายประเภทของอาชีพสามารถประยุกต์ใช้ความรู้เกี่ยวกับงานอาชีพเพื่อการพัฒนาตนเองและงานอาชีพ
 3. อธิบายการพัฒนาอาชีพและมีเจตคติที่ดีต่องานอาชีพและหลักการบริหารงานให้มีคุณภาพและประสิทธิภาพ.
 4. สามารถศึกษา วิเคราะห์ ให้เป็นไปตามปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง
- ผู้ประกอบการอาชีพจำเป็นต้องพัฒนาตนเองให้ทันกับการเปลี่ยนแปลง

ขอบข่ายเนื้อหา

เรื่องที่ 2.1 การตัดสินใจเลือกอาชีพ

เรื่องที่ 2.2 ประเภทของอาชีพ

เรื่องที่ 2.3 การพัฒนาอาชีพ

เรื่องที่ 2.4 ความพร้อมในการพัฒนาอาชีพ

การจัดกระบวนการเรียนรู้

1. ศึกษาเนื้อหาเอกสารชุดการเรียนรู้ด้วยตนเอง เรื่องที่ 2.1-2.4
2. ปฏิบัติกิจกรรมที่ได้รับมอบหมายตามเอกสาร ชุดการเรียนรู้ด้วยตนเอง

สื่อการเรียนรู้

1. เอกสารประกอบชุดการเรียนรู้ด้วยตนเอง
2. รูปภาพ

การวัดและประเมินผล

การประเมินผลจากกิจกรรมที่ 2

เรื่องที่ 2.1 การตัดสินใจเลือกอาชีพ



การตัดสินใจเลือกอาชีพ

การตัดสินใจเลือกอาชีพ นับเป็นขั้นตอนที่สำคัญ เพราะถ้าตัดสินใจเลือกอาชีพเหมาะสมกับตนเองแล้วจะทำให้เรามีความสุขและมีความก้าวหน้าในชีวิตประจำวัน จึงต้องรู้หลักการ วิธีการ ขั้นตอน เพื่อจะได้ตัดสินใจให้ดีที่สุด อาจกล่าวได้ว่า “งานคือชีวิต” ดังนั้นจำเป็นต้องมีการเริ่มต้นด้านการวางแผนชีวิตด้านอาชีพ สิ่งสำคัญในการตัดสินใจเลือกอาชีพ ขึ้นอยู่กับองค์ประกอบที่สำคัญ 2 ประการคือ

ประการที่ 1 ปัจจัยภายนอกได้แก่ ข้อมูลด้านอาชีพพอสรุปได้ดังนี้

1. แนวโน้มของตลาดแรงงาน เป็นข้อมูลเกี่ยวกับความต้องการผู้ทำงานในด้านต่าง ๆ ปัจจุบัน และการพยากรณ์ความต้องการในอนาคต
2. ลักษณะงาน งานที่ต้องทำเป็นประจำมีลักษณะอย่างไร ผู้ทำงานจะต้องทำอะไรบ้างเป็นงานที่ทำให้เกิดความเพลิดเพลินหรือเบื่อหน่าย งานใหญ่ หรือ งานเล็ก มีความรับผิดชอบที่สำคัญมากหรือไม่ ฯลฯ
3. สภาพแวดล้อมของงาน ได้แก่สภาพแวดล้อม บรรยากาศ ของงาน เช่น ร้อน สกปรก ฝุ่นมาก เสียงดัง มีสารพิษ มีความขัดแย้งต่าง ๆ ในหน่วยงาน ฯลฯ

4. คุณสมบัติของผู้ประกอบอาชีพ อายุ ได้มีการกำหนดอายุก่อนเกษียณอย่างไร เพศ อาชีพนั้น ๆ
5. การเข้าประกอบอาชีพต้องมีการอย่างไร โดยการสมัครงานกับนายจ้าง หรือสอบข้อเขียน สอบสัมภาษณ์ด้วย
6. รายได้ ในการประกอบอาชีพมีรายได้โดยเฉลี่ยเท่าไร
7. ความก้าวหน้า อาชีพนั้น ๆ มีความก้าวหน้าเพียงใด ต้องมีการอบรมเพิ่มเติม และมีความสามารถเท่าไรถึงจะเลื่อนขั้น
8. การกระจายของผู้ประกอบอาชีพ มีผู้ประกอบอาชีพมากน้อยเพียงใด กระจายอยู่ทั่วประเทศหรือมีอยู่เพียงบางจังหวัด
9. ข้อดีและข้อเสีย อาชีพแต่ละอย่างมีทั้งข้อดีและข้อเสีย ขึ้นอยู่กับความพอใจ และความต้องการของผู้ประกอบอาชีพนั้น

ประการที่ 2 ปัจจัยภายใน ได้แก่ ปัจจัยส่วนบุคคล ความสนใจ บุคลิกภาพ สติปัญญา ความถนัดทักษะ แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ ความรับผิดชอบ ความอดสาเห เพศ เชื้อชาติ อายุ ความแข็งแรง สุขภาพ ความปลอดภัย ความมั่นคง การทำงานเป็น ประโยชน์ต่อผู้อื่นหรือไม่ ฯลฯ

ลักษณะของงานอาชีพ

งานทั่วไปที่นิยมทำเป็นอาชีพมีลักษณะของงานตามที่พื้นฐานการงานอาชีพ กำหนดไว้ให้ดังนี้

1. งานเกษตรกรรม เป็นงานที่เกี่ยวข้องกับธรรมชาติ งานที่เกี่ยวข้องคือ การปลูกพืชสวน พืชไร่ การปศุสัตว์ และการประมง ประเทศไทยมีพื้นที่เป็นที่ราบลุ่ม และมีสภาพภูมิอากาศร้อนชื้นเหมาะสมต่อการเพาะปลูก เลี้ยงสัตว์ และการทำประมง เป็นงานอาชีพของประชากรส่วนใหญ่ของประเทศ

2. งานธุรกิจ เป็นงานที่เกี่ยวกับธุรกิจและการค้า พณิชยกรรม ธุรกิจการเงิน การธนาคาร การทำบัญชี การจัดการธุรกิจ การเก็บเอกสาร การติดต่อสื่อสารและเทคโนโลยีสารสนเทศ และอื่น ๆ

3. งานอุตสาหกรรม เป็นงานที่เกี่ยวกับความต้องการผลิตสินค้า ด้วยงานทางด้านการช่างและเครื่องจักรกลโรงงาน เครื่องมือเครื่องจักรอุตสาหกรรม พนักงานจะได้รับค่าจ้าง เป็นค่าแรงงานที่เหมาะสมกับระดับความรู้ ความสามารถและประสบการณ์แต่ต้องไม่น้อยกว่าขั้นต่ำตามที่กระทรวงแรงงานได้กำหนดไว้

4. งานคหกรรม เป็นงานที่เกี่ยวกับการจัดการบ้านเรือน การตกแต่งสถานที่ การประกอบอาหาร การเย็บปักถักร้อย การตัดเย็บเสื้อผ้า เป็นต้น ถ้างานนั้นมีรายได้ก็ถือว่าเป็นงานอาชีพได้

5. งานศิลปกรรม เป็นงานอาชีพที่เกี่ยวกับงานช่างฝีมือที่มีความสุนทรีย์ ละเอียดอ่อน ความคิดสร้างสรรค์ ทั้งด้านศิลปกรรมและการประยุกต์ การตกแต่ง การออกแบบในด้านงานหัตถกรรม ประติมากรรม จิตรกรรม เป็นต้น โดยให้ผลผลิตสามารถไปประกอบอาชีพ

เรื่องที่ 2.2 ประเภทของอาชีพ

ประเภทของอาชีพ ได้แก่

1. อาชีพรับราชการ คือ พนักงานที่ได้รับการจ้างงานจากรัฐบาล เรียกชื่อว่าข้าราชการในปัจจุบันเปลี่ยนมาเป็นพนักงานของรัฐ มีหน้าที่ในการให้บริการประชาชนในด้านต่าง ๆ ตามตำแหน่งและหน้าที่งานในกระทรวงนั้นรับผิดชอบ
2. อาชีพลูกจ้าง ลูกจ้างหรือพนักงานเป็นการประกอบอาชีพที่ไม่ได้เป็นเจ้าของกิจการหรือผู้ประกอบการ แต่เป็นลูกจ้างหรือพนักงานขององค์การธุรกิจหรือหน่วยงานต่าง ๆ โดยปฏิบัติงานตามคำสั่งหรือตามที่ได้รับมอบหมาย ค่าตอบแทนที่ได้รับคือ เงินเดือน หรือรายได้ประจำวัน
3. อาชีพส่วนตัว การประกอบอาชีพส่วนตัวหรืออาชีพอิสระ หมายถึง การประกอบอาชีพที่มีการลงทุนด้วยตนเอง หรือร่วมกับบุคคลอื่น ลักษณะการทำงานมีความเป็นอิสระ เป็นนายจ้างตนเอง แต่การจะเป็นนายตนเองนั้นต้องมียศประกอบอื่น ๆ อีกหลายประการ เช่น จะต้องมีความมุ่งมั่นตั้งใจ ทุ่มเทกำลัง กำลังกาย มานะ และอดทนในการทำงาน การประกอบอาชีพส่วนตัว หรืออาชีพอิสระ

ลักษณะของการประกอบอาชีพในอาชีพ ดังนี้

1. อาชีพการสร้างผลผลิต (Production Processing Sector) เป็นอาชีพที่ดำเนินการเพื่อให้เกิดผลผลิตสำหรับจำหน่ายให้แก่ ผู้บริโภค อาชีพการสร้างผลผลิตแบ่งได้เป็นธุรกิจ 2 ประเภท คือ

1.1 ธุรกิจการเกษตร (Agricultural Processing) เรียกผู้ประกอบอาชีพว่า เกษตรกร ผลผลิตที่ได้เป็นผลผลิตขั้นพื้นฐานจะถูกนำไปขายในลักษณะที่เป็นวัตถุดิบ เพื่อแปรรูปเป็นสินค้าต่อไป

1.2 ธุรกิจอุตสาหกรรม (Industrial Business) เป็นอาชีพที่นำผลผลิตทางการเกษตรมาผ่านกระบวนการอุตสาหกรรม เพื่อแปรรูปให้เป็นสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ตามความต้องการของตลาด การประกอบอาชีพธุรกิจอุตสาหกรรมมีหลายรูปแบบ เช่น รูปแบบอุตสาหกรรมโรงงานที่ต้องจ้างแรงงาน หรือรูปแบบอุตสาหกรรมในครัวเรือน

2. อาชีพการค้า (Trading Sector) เป็นอาชีพที่ผู้ประกอบการทำหน้าที่นำสินค้าหรือซื้อสินค้าจากผู้ผลิตแล้วนำไปจำหน่ายขายต่อ มีลักษณะของการซื้อและการขายสินค้าโดยมีรายได้เป็นกำไรจากการขายสินค้าเหล่านั้น อาชีพการค้าแบ่งออกได้เป็น 2 ประเภทคือ

2.1 ธุรกิจค้าส่ง (Wholesale Business) เป็นการซื้อสินค้าจากผู้ผลิตจำนวนมากมาขายต่อให้กับผู้ค้าปลีกที่มีร้านค้า อาจมีการตั้งเป็นศูนย์รับส่งสินค้าให้ เช่น ห้างแม็คโคร ตลาดสำเพ็ง ตลาดไท ตลาดสี่มุมเมือง ห้างร้านขายส่งบนตึกใบหยก

2.2 ธุรกิจค้าปลีก (Retail Business) คือ ผู้ซื้อสินค้าจากผู้ผลิตหรือผู้ค้าส่ง แล้วนำไปขายต่อให้กับผู้บริโภคคนสุดท้าย เช่น ร้านขายของชำใกล้บ้าน ร้านขายกล้วยเดี่ยว ร้านขายยา ร้านเซเว่นอีเลฟเว่น หรืออาจเป็นการค้าปลีกที่ให้บริการถึงบ้าน

3. อาชีพการให้บริการ (Service Sector) เป็นอาชีพที่ผู้ประกอบการมีสินค้าเป็นการบริการ เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ซื้อบริการหรือลูกค้า คุณภาพของสินค้าบริการ คือความพึงพอใจจากการใช้บริการนั้น ๆ รายได้ คือ ค่าตอบแทนที่ได้จากการบริการ การประกอบอาชีพประเภทนี้ต้องการเงินลงทุนไม่มากนักเมื่อเทียบกับการลงทุนด้านการผลิตสินค้า

เรื่องที่ 2.3 การพัฒนาอาชีพ

การพัฒนาอาชีพ หมายถึง การพัฒนาทักษะอาชีพด้านต่าง ๆ ให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของตลาด การพัฒนาอาชีพมีความสำคัญ ดังนี้

ด้านเศรษฐกิจ มีการพัฒนาสินค้าให้สามารถเข้าสู่ตลาดการแข่งขัน และเป็นที่ยอมรับของต่างประเทศ

ด้านสังคม ประเทศที่มีเศรษฐกิจดีจะส่งผลให้สภาพของสังคมดีขึ้น ด้านการศึกษา ครอบครัวที่มีเศรษฐกิจดีจะสามารถส่งบุตรหลานเข้ารับการศึกษได้ตามความต้องการ การพัฒนาอาชีพจึงมีความจำเป็นในการพัฒนากระบวนการผลิต และกระบวนการตลาดโดยการนำภูมิปัญญา นวัตกรรมเทคโนโลยี มาประยุกต์ใช้

กระบวนการผลิต เป็นการบริหารจัดการด้านทุน แรงงาน ที่ดินหรือสถานที่ให้เกิดผลผลิต ที่มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง

กระบวนการตลาด เป็นการบริหารจัดการด้านการตลาด เริ่มตั้งแต่การศึกษาความต้องการของลูกค้า การกำหนดเป้าหมาย การทำแผนการตลาด การส่งเสริมการขาย การกำหนดราคาขาย การขาย การส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้า เพื่อนำข้อมูลมาใช้ในการพัฒนาอาชีพ

ภูมิปัญญา หมายถึง ความรู้ ความสามารถ ความชาญฉลาด อันเกิดจากพื้นความรู้ที่ผ่านกระบวนการสืบทอด ปรับปรุง พัฒนา สะสมมาเป็นเวลานานอย่างเหมาะสม

นวัตกรรม หมายถึง ความคิด การปฏิบัติ หรือสิ่งประดิษฐ์ใหม่ หรือเป็นการพัฒนา มาจากของเดิมที่มีอยู่แล้ว

เทคโนโลยี หมายถึง สิ่งที่มนุษย์พัฒนาขึ้นเพื่อช่วยในการทำงานหรือ
แก้ปัญหาต่าง ๆ ต้องพิจารณาประสิทธิภาพของนวัตกรรมเทคโนโลยี จาก
องค์ประกอบ 4 ด้าน คือ

1. ความสามารถในการทำงาน
2. ประหยัดค่าใช้จ่าย
3. ทำงานได้รวดเร็ว
4. ไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม

เรื่องที่ 2.4 ความพร้อมในการพัฒนาอาชีพ

สำหรับการประกอบอาชีพจำเป็นต้องมีการศึกษา วิเคราะห์ ให้เป็นไปตามปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง ผู้ประกอบการอาชีพจำเป็นต้องพัฒนาตนเองให้ทันกับการเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ใฝ่หาประสบการณ์ เพื่อความสำเร็จในงานอาชีพ

การฝึกทักษะเพื่อพัฒนาอาชีพ

ก่อนที่จะฝึกทักษะเพื่อพัฒนาอาชีพ จะต้องวางแผนการฝึกว่าจะฝึกอย่างไร ที่ไหน เมื่อไร วิเคราะห์ทักษะที่จำเป็น และต้องฝึกอย่างถี่ถ้วน ให้ครอบคลุมทักษะที่ต้องการฝึก และมองเป็นภาพรวมของการพัฒนาอาชีพทั้งระบบ และสามารถวางแผนในการเลือกสถานที่ฝึก และวิธีการฝึกได้เมื่อได้มีแผนการฝึกทักษะเพื่อพัฒนาอาชีพแล้ว ต้องดำเนินการฝึกทักษะอาชีพตามแผนที่กำหนดไว้ ควรมีการบันทึกองค์ความรู้เก็บไว้ศึกษา และเมื่อปฏิบัติเสร็จแล้วต้องได้ความรู้เพิ่มขึ้น

การจัดการการตลาด

การจัดการการตลาดมีบทบาทสำคัญในการดำเนินธุรกิจ จึงจำเป็นต้องมีความรู้ความสามารถเข้าใจในการตลาด สามารถศึกษาวิเคราะห์ตลาด ก่อนตัดสินใจลงทุน เพื่อจะได้ดำเนินธุรกิจไปในทิศทางที่ถูกต้อง การจัดการการตลาดเป็นการดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ ด้านธุรกิจต้องมีการวางแผนการผลิต การโฆษณา การประชาสัมพันธ์ การวิจัยตลาด การส่งเสริมการขาย การทำข้อมูลฐานลูกค้า การกระจายสินค้า การกำหนดราคา การจัดจำหน่าย เพื่อสนองความต้องการ และบริการให้แก่ผู้ซื้อหรือผู้บริโภคพอใจทั้งในเรื่องราคาและบริการ



การขับเคลื่อนเพื่อพัฒนาธุรกิจ

การขับเคลื่อนเพื่อพัฒนาธุรกิจมุ่งเน้นการส่งเสริมการแก้ปัญหา การแสวงหาความรู้ การบริหารจัดการทรัพยากร พัฒนาชุมชน และการจัดทำแผนและ การขับเคลื่อนแผน ด้วยกระบวนการผลิต วิเคราะห์ จนบรรลุความเข้มแข็งยั่งยืน เศรษฐกิจพอเพียงและมีการดำรงชีวิตในสิ่งแวดล้อมที่ดี การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของแผนพัฒนาอาชีพ เป็นการสร้างความเชื่อมั่นว่าแผนพัฒนาอาชีพมีทิศทางการพัฒนาถูกต้องมีความเป็นไปได้สูง การพัฒนาอาชีพของชุมชน สิ่งสำคัญที่ต้องวิเคราะห์คือ ความสามารถของชุมชน เกี่ยวกับความรู้ การผสมผสานความชำนาญและเทคโนโลยีการผลิตที่หลากหลายเข้าด้วยกัน การทำแผนธุรกิจ มีขั้นตอนที่สำคัญ 8 ขั้นตอน คือ

1. กำหนดแผนการจัดทำธุรกิจ
2. การพัฒนาวิสัยทัศน์ของชุมชนและรายครัวเรือน
3. การกำหนดค่านิยมของชุมชนและรายครัวเรือน
4. การกำหนดพันธกิจของชุมชนและรายครัวเรือน
5. กำหนดนโยบาย
6. การวิเคราะห์ศักยภาพของชุมชน
7. การกำหนดกลยุทธ์ของชุมชน
8. การกำหนดแผนปฏิบัติการ

กิจกรรม หน่วยที่ 2

จงอธิบายความหมายต่อไปนี้

1. ยกตัวอย่างองค์ประกอบที่สำคัญของปัจจัยภายนอกมา 3 ข้อ

.....

.....

.....

2. จงอธิบายประเภทของอาชีพ ได้แก่

.....

.....

.....

3. อาชีพการสร้างผลผลิตแบ่งได้เป็นธุรกิจ 2 ประเภท ได้แก่

.....

.....

.....

4. นวัตกรรม หมายถึง

.....

.....

.....

5. การทำแผนธุรกิจ มีขั้นตอนที่สำคัญ 8 ขั้นตอน คือ

.....

.....

.....

หน่วยที่ 3

การนำเทคโนโลยีไปใช้ในการพัฒนาอาชีพ

หน่วยที่ 3 การนำเทคโนโลยีไปใช้ในการพัฒนาอาชีพ

แนวคิด

การดำเนินการซื้อขายสินค้าและบริการด้วยสื่ออิเล็กทรอนิกส์ ผ่านระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์ หรืออินเทอร์เน็ต พุฒให้เข้าใจง่ายๆ ก็คือการซื้อขายกันแบบออนไลน์ การค้าในรูปแบบ E-Commerce นั้น จะช่วยให้การดำเนินธุรกิจเป็นไปได้อย่างรวดเร็ว ลดต้นทุน และ กระบวนการดำเนินงานให้น้อยลง เพิ่มประสิทธิภาพในการให้บริการลูกค้าได้อย่างทั่วถึง ขยายตลาดได้กว้าง สามารถซื้อขายได้ทุกที่ ทุกเวลา

จุดประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เรียนมีความรู้ในการซื้อขายสินค้าและบริการด้วยสื่ออิเล็กทรอนิกส์ ผ่านระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์ หรือการซื้อขายกันแบบออนไลน์ การค้าในรูปแบบ E-Commerce
2. เพื่อให้ผู้เรียนได้เรียนรู้ถึงประโยชน์ของ E – Commerce สำหรับการประกอบธุรกิจได้อย่างรวดเร็วและมีคุณภาพ
3. เพื่อให้ผู้เรียนมีทักษะและเทคนิคการพัฒนาข้อมูลสินค้าเพื่อการขายออนไลน์ได้

ขอบข่ายเนื้อหา

เรื่องที่ 1 ความรู้เบื้องต้น E-Commerce

เรื่องที่ 2 องค์ประกอบของ E-Commerce

เรื่องที่ 3 เทคนิคการพัฒนาข้อมูลสินค้าเพื่อการขายออนไลน์

เรื่องที่ 4 ตัวอย่างตลาดกลางพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

กิจกรรมการเรียนรู้ประจำหน่วย

1. ศึกษาเอกสารชุดการเรียนรู้ด้วยตนเอง ทั้ง 4 เรื่อง
2. ทำกิจกรรมและตอบคำถามท้ายหน่วย

สื่อการเรียนรู้

1. ศึกษาเอกสาร
2. ศึกษาจากแหล่งเรียนรู้ในชุมชน /วิทยากร /อินเทอร์เน็ต

การวัดและประเมินผล

1. การประเมินผลจากกิจกรรมและแนวตอบกิจกรรมที่ 3

เรื่องที่ 3.1 ความรู้เบื้องต้น E-Commerce



E-Commerce คืออะไร

E-Commerce หรือ พาณิชนัยอิเล็กทรอนิกส์ คือ การดำเนินธุรกิจโดยใช้สื่ออิเล็กทรอนิกส์ เพื่อให้บรรลุเป้าหมายทางธุรกิจที่องค์กรได้วางไว้ เช่น การซื้อขายสินค้าและบริการ การโฆษณาผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ ไม่ว่าจะเป็นโทรศัพท์ โทรทัศน์ วิทยุ หรือแม้แต่อินเทอร์เน็ต เป็นต้น โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อลดค่าใช้จ่าย และเพิ่มประสิทธิภาพขององค์กร โดยการลดบทบาทองค์ประกอบทางธุรกิจลง เช่น ทำเลที่ตั้ง อาคารประกอบการ โกดังเก็บสินค้า ห้องแสดงสินค้า รวมถึงพนักงานขาย พนักงานแนะนำสินค้า พนักงานต้อนรับลูกค้า เป็นต้น จึงลดข้อจำกัดของระยะทาง และเวลาลงได้

ประเภทของ E-Commerce

1. ผู้ประกอบการ กับ ผู้บริโภค (Business to Consumer - B2C)

คือการค้าระหว่างผู้ค้าโดยตรงถึงลูกค้าซึ่งก็คือผู้บริโภค เช่น การขายหนังสือ ขายวิดีโอ ขายซีดีเพลง เป็นต้น

2. ผู้ประกอบการ กับ ผู้ประกอบการ (Business to Business – B2B)

คือการค้าระหว่างผู้ค้ากับลูกค้าเช่นกัน แต่ในที่นี้ลูกค้าจะเป็นในรูปแบบของผู้ประกอบการ ในที่นี้จะครอบคลุมถึงเรื่อง การขายส่ง การทำการสั่งซื้อสินค้าผ่านทางระบบอิเล็กทรอนิกส์ ระบบห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain Management) เป็นต้น ซึ่งจะมีความซับซ้อนในระดับต่างๆกันไป

3. ผู้บริโภค กับ ผู้บริโภค (Consumer to Consumer - C2C)

คือการติดต่อระหว่างผู้บริโภคกับผู้บริโภคนั้น มีหลายรูปแบบและวัตถุประสงค์ เช่น เพื่อการติดต่อแลกเปลี่ยนข้อมูล ข่าวสาร ในกลุ่มคนที่มีการบริโภคเหมือนกัน หรืออาจจะทำการแลกเปลี่ยนสินค้ากันเอง เป็นต้น

4. ผู้ประกอบการ กับ ภาครัฐ (Business to Government – B2G)

คือการประกอบธุรกิจระหว่างภาคเอกชนกับภาครัฐ ที่ใช้กันมากก็คือเรื่องการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ หรือที่เรียกว่า e-Government Procurement ในประเทศที่มีความก้าวหน้าด้านพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์แล้ว รัฐบาลจะทำการจัดซื้อจัดจ้างผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์เป็นส่วนใหญ่เพื่อประหยัดค่าใช้จ่าย เช่นการประกาศจัดจ้างของภาครัฐในเว็บไซต์

5. ภาครัฐ กับ ประชาชน (Government to Consumer-G2C)

การบริการของภาครัฐผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งปัจจุบันในประเทศไทยเองก็มีให้บริการแล้วหลายหน่วยงาน เช่นการคำนวณและเสียภาษีผ่านอินเทอร์เน็ต, การให้บริการข้อมูลประชาชนผ่านอินเทอร์เน็ต เป็นต้น เช่นข้อมูลการติดต่อการทำทะเบียนต่างๆของกระทรวงมหาดไทย ประชาชนสามารถเข้าไปตรวจสอบว่าต้องใช้หลักฐานอะไรบ้างในการทำเรื่องนั้นๆ และสามารถดาวน์โหลดแบบฟอร์มบางอย่างจากบนเว็บไซต์ได้ด้วย

ประโยชน์ของ E – Commerce

1. เพิ่มโอกาสทางการตลาด

- ขยายโอกาสในการเข้าถึงตลาด เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายมากยิ่งขึ้น
- สนองความต้องการของตลาด และขยายตลาดได้อย่างรวดเร็ว
- นำเทคโนโลยีมาใช้ สร้างผลกำไรแก่องค์กร ตามทันสื่อการตลาดยุคใหม่
- เพิ่มโอกาสโลกตลาดออนไลน์ รู้ทันพฤติกรรมผู้บริโภคในปัจจุบัน
- สามารถเก็บข้อมูลลูกค้าเพื่อการทำการตลาดทางตรง

- สร้างการรับรู้ได้อย่างรวดเร็ว ย่นระยะเวลาการนำสินค้าเข้าสู่ตลาด
- เปิดบริการตลอด 24 ชั่วโมง 7 วัน สะดวกในการค้นหาข้อมูล และติดต่อซื้อ - ขาย
- นำเสนอข้อมูลสินค้าได้เป็นจำนวนมาก และสามารถสื่อสารกับลูกค้า ได้ในลักษณะ Interactive Market (การตลาดเชิงตอบโต้)
- เพิ่มโอกาสทางการตลาดในการบริหารข้อมูลลูกค้าจากระบบอิเล็กทรอนิกส์
- ปรับปรุงหรือ Update ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าและบริการ ได้ตลอดเวลา

2. ลดต้นทุนในการจัดซื้อ

- ช่วยลดค่าใช้จ่ายในการจัดซื้อทั้งทางตรงและทางอ้อม ไม่ว่าจะเป็นราคาสินค้า ตลอดจนค่าใช้จ่ายในกระบวนการ
- การซื้อที่ลดลง
- สามารถควบคุมขั้นตอนการจัดซื้อจัดจ้างได้ ขั้นตอนไม่ซับซ้อนสะดวกและรวดเร็ว
- สามารถเลือก ผู้ผลิต/ผู้จำหน่ายสินค้าและบริการ ได้อย่างหลากหลาย ประหยัดเวลาในการเปรียบเทียบสินค้าและผู้ขายเป็นผลให้ได้สินค้าคุณภาพดี และราคาเป็นที่น่าพอใจ ตรงกับความต้องการที่สุด

3. สนับสนุนการซื้อ - ขาย

- มีระบบค้นหาสินค้าจาก “คำค้นหาสินค้า” และช่องทางการเข้าถึงข้อมูลทาง “สารบัญข้อมูล” แบ่งออกเป็นหมวดหมู่และประเภทอย่างชัดเจน เพื่อความสะดวกในการค้นหาเลือกดูสินค้า หรือบริษัท ได้ตามความต้องการ
- ระบบผู้ติดต่อ และระบบข้อความทางหน้าเว็บไซต์ เพิ่มความสะดวกรวดเร็วในการติดต่อสื่อสารระหว่างกัน
- ส่งเสริมการเข้าถึงข้อมูลของผู้เข้าชมเว็บไซต์จำนวนมาก สามารถมองเห็นสินค้าและบริษัทของคุณได้อย่างง่ายดาย ผ่านทางหน้าเว็บไซต์
- สามารถทำกำไรได้มากกว่าระบบการซื้อ - ขายแบบเดิม เนื่องจากต้นทุนการจัดซื้อ และจัดจำหน่ายต่ำกว่าทำให้ต้นทุนต่อหน่วยลดลงและ กำไรจากการขายต่อหน่วยเพิ่มขึ้น

4. ส่งเสริมการขายการโฆษณาและประชาสัมพันธ์

- ลดต้นทุนการส่งเสริมการตลาด โฆษณาและประชาสัมพันธ์ เช่น ลดต้นทุนการโฆษณาผ่านสื่อปกติอื่น ๆ ลดต้นทุนการจัดกิจกรรมทางการตลาด ซึ่งสามารถใช้สื่ออิเล็กทรอนิกส์บริหารจัดการได้
- สร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับธุรกิจหรือองค์กร ในเรื่องของความทันสมัย และเป็นโอกาสที่จะทำให้สินค้าหรือบริการเป็นที่รู้จักอย่างรวดเร็วในวงกว้าง

5. ลดการใช้ทรัพยากร

- ลดเวลาในการหาข้อมูลสินค้าหรือผู้ขาย และย่นเวลาในการนำสินค้าเข้าสู่ตลาด
- ลดขั้นตอนทางการตลาด
- ลดพลังงานในการเดินทาง
- ลดการใช้ทรัพยากรด้านองค์ประกอบทางธุรกิจ เช่น พื้นที่การขาย อาคาร ประกอบการ ทำเลที่ตั้ง โกดังเก็บสินค้า เป็นต้น
- ลดต้นทุนด้านช่องทางจำหน่ายในรูปแบบร้านค้า ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร รวมทั้งค่าเช่าพื้นที่ขายหรือการลงทุนในการสร้างร้าน ซึ่งจะช่วยให้ต้นทุนของธุรกิจต่ำลง

เรื่องที่ 3.2 องค์ประกอบของ E-Commerce



กระบวนการทางอิเล็กทรอนิกส์

- การค้นหาข้อมูล
- การสั่งซื้อสินค้า
- การชำระเงิน
- การส่งมอบสินค้า
- การให้บริการหลังการขาย



ลักษณะที่ดีของ เว็บ E-Commerce

1. ที่ระบบหน้าร้านหรือหน้าเว็บไซต์ต้องมีการออกแบบที่สื่อถึงสินค้าภายในร้าน ใช้งานง่าย ไม่รบกวนสายตาผู้ที่เข้ามาเยี่ยมชมสินค้าภายในเว็บ
2. ที่ระบบหลังร้านจะต้องมีแผงควบคุมหรือว่าเมนูในการเข้าจัดการจัดการต่าง ๆ ได้ อย่างสะดวกและรวดเร็ว จดจำได้ง่าย
3. การสั่งซื้อสินค้าต้องมีขั้นตอนที่ไม่ยุ่งยาก ชับซ้อน หรือหลายขั้นตอน เพราะมันจะทำให้ลูกค้าของท่านนั้นพลาดเสียอารมณ์ในการสั่งซื้อสินค้าของท่านได้
4. มีการแสดงรายละเอียดสินค้าที่ครอบคลุม ไม่ว่าจะเป็นชื่อสินค้า รายละเอียดออฟชั่นต่าง ๆ ตลอดจนพื้นที่ให้ลูกค้าได้เขียนรีวิวสินค้า เปรียบเทียบสินค้า
5. ต้องมีการแสดงสถานะสินค้าในระบบตะกร้าสินค้าแบบ Real Time แก้ไขปรับปรุงข้อมูลได้อย่างรวดเร็วและแม่นยำ สะดวก
6. ในส่วนของการจ่ายเงิน หรือว่าการชำระสินค้าต้องระบุให้ชัดเจนว่าลูกค้าจะต้องทำอย่างไร และเจ้าของเว็บไซต์จะต้องทำอย่างไร
7. สุดท้ายของการสั่งซื้อต้องมีการสรุปรายการสั่งซื้อสินค้าในรอบนั้น ๆ ด้วยเช่น ราคาต่อรายการ ค่าจัดส่ง ราคาทั้งหมด ฯลฯ

การเตรียมตัวเบื้องต้นในการทำธุรกิจ

E-Commerce กำลังแบ่งบานสุดๆ และยังมีแนวโน้มเติบโตต่อไปอีก สำหรับ SME แล้ว นี่คือการอันยิ่งใหญ่ในการขยายธุรกิจเพิ่มยอดขายสั่งซื้อ และรายได้ โดยไม่ต้องแบก

ต้นทุนหน้าร้านเหมือนร้านค้าปกติ แต่ E-Commerce ก็มีต้นทุนของตัวเอง และมีความท้าทายที่กำลังรอนักธุรกิจออนไลน์อยู่เช่นกัน ซึ่งจะต้องมีการเตรียมความพร้อมในเรื่องต่าง ๆ ดังนี้

1) เวลา คือสิ่งที่มีค่ามากสำหรับ SME ที่กำลังทำ E-Commerce เพราะ SME มักจะมีกำลังคนน้อย เพื่อให้สะดวกและคล่องตัวในการทำงาน แต่ E-Commerce ที่ลงมือทำหลาย ๆ อย่างด้วยตัวเอง กำลังดูเวลาเหล่านั้นไป และทำให้โอกาสในการโฟกัสการขายธุรกิจลำบากขึ้น

2) เงินหมุนเวียน พอทำการค้า E-Commerce แล้ว สิ่งหนึ่งที่ต้องจำเป็นคือ Inventory และ Fulfillment ซึ่งมีผลต่อเงินหมุนเวียนอย่างยิ่ง ถ้าสินค้าใน Inventory มีมากเกินไปเงินก็จม ถ้าการทำ Fulfillment ไม่ไหลลื่น ก็เก็บเงินได้ช้า เป็นอุปสรรคหนึ่งของ SME เช่นกัน

3) คู่แข่งเกิดได้ทุกวัน เพราะเป็น E-Commerce มีอินเทอร์เน็ต สามารถเปิดร้านได้ทันที ทำการตลาดนิดหน่อยก็เริ่มหาลูกค้าได้แล้ว ดังนั้นคู่แข่งในธุรกิจจึงเกิดขึ้นได้ทุกวัน จะทำอย่างไรให้ร้านค้าของเราโดดเด่นและแตกต่าง

4) ต้องหาของใหม่เรื่อยๆ เพื่อให้ได้วัตถุดิบที่ดีและราคาต่ำ หรือ ได้แหล่งสินค้าใหม่ที่มีคุณภาพและราคาต่ำ เพื่อให้สามารถควบคุมต้นทุนได้ ถือเป็นอีกความท้าทายของ E-Commerce ใน ยุคปัจจุบัน และยิ่งในข้อ 4 มีคู่แข่งใหม่ ๆ เกิดขึ้นทุกวัน การหาแหล่งวัตถุดิบหรือสินค้าที่ลดต้นทุนได้ จึงจำเป็นอย่างมาก

5) การจัดส่ง หัวใจหนึ่งของ E-Commerce คือ การจัดส่งสินค้าให้ถึงมือผู้ซื้ออย่างถูกต้อง และถูกใจ สามารถเก็บเงินได้ และสร้างโอกาสในการซื้อขายให้เกิดขึ้น

6) ตอบอีเมลลูกค้า เพราะการซื้อขายอาจจะเกิดขึ้นได้ตลอดเวลา หลายครั้งที่ลูกค้าอีเมล โไลน์ หรือ อินบ็อกซ์ มาเพื่อสอบถามข้อมูล และสั่งซื้อสินค้า ดังนั้นการตอบอีเมลจึงเป็นหนึ่งในหน้าที่การดูแลลูกค้าของ E-Commerce ที่ไม่ควรช้าและบกพร่อง

7) ของหาย สินค้ามีโอกาสหาย ทั้งใน Inventory และระหว่างจัดส่ง ก่อนจะถึงมือผู้ซื้อ มีโอกาสที่สินค้าจะหาย และกลายเป็นต้นทุนที่เพิ่มขึ้นทันที ดังนั้นการเลือกบริษัทจัดส่งที่น่าเชื่อถือ และมีมาตรฐานและการรับประกัน เป็นอีกหนึ่งทางเลือกที่ช่วยลดปัญหานี้ได้

8) บุคลากร ทั้งบุคลากรระดับบริหาร ที่ปัจจุบัน คน E-Commerce ถือว่าขาดแคลน อยู่แล้ว รวมถึงบุคลากรระดับพนักงาน ที่ต้องมีการฝึกอบรมเพื่อพัฒนาคุณภาพ แต่ต้องถือว่ามี การ Turn Over พอสมควร

9) ซอฟต์แวร์บริหารจัดการ เมื่อมียอดการสั่งซื้อสินค้าประมาณ 1,500 Transaction ต่อสัปดาห์ เมื่อนั้นการทำงานด้วยระบบมือ (Manual) จะเริ่มรับมือไม่ไหว ต้องการ ซอฟต์แวร์เข้ามาช่วยบริหารจัดการ แต่การเลือกซอฟต์แวร์ที่ถูกต้อง และการใช้งานอย่าง ถูกต้อง ก็จะเป็น โจทย์ที่ต้องคิดตามมา



เรื่องที่ 3.3 เทคนิคการพัฒนาข้อมูลสินค้าเพื่อการขายออนไลน์

ส่วนประกอบของข้อมูลสินค้าที่จำเป็นต้องมี

1) ชื่อสินค้า

- สั้น กระชับ และแสดงคุณสมบัติหลักของสินค้าเท่านั้น ไม่ควรเกิน 80 ตัวอักษร
- สามารถใส่ชื่อยี่ห้อ รุ่น รูปแบบ ประเภทของสินค้า ได้
- ระบุจำนวนชิ้น หากสินค้าประกอบด้วยสินค้าย่อยหลายชิ้น

ประเภทสินค้าตาม Category	รายละเอียดที่ควรใส่
เสื้อผ้า แฟชั่น	ชื่อสินค้า+ประเภท+สไตล์+สี เช่น เดรสยาว แนววินเทจ สีดำคาร์ด
สุขภาพและความงาม	ยี่ห้อ+ชื่อสินค้า+รุ่น+จำนวนบรรจุ+ขนาด+น้ำหนัก เช่น OHO ไบรท์ครีม รุ่น Oh White! ขนาด 100 ml.
แม่และเด็ก	ชื่อสินค้า+ยี่ห้อ+รุ่น+สี+ขนาด+คุณสมบัติอย่างย่อ เช่น เครื่องอุ่นนม ยี่ห้อ Camera รุ่น xx สำหรับใช้ในบ้านและ บนรถ
โทรศัพท์ คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์	ยี่ห้อ+ รุ่น+ประเภท+ขนาด+คุณสมบัติอย่างย่อ เช่น Dell Notebook Vostro xxx, CPU xxx, HDD xxx GB, RAM xx GB
เฟอร์นิเจอร์ ของแต่งบ้าน	ชื่อสินค้า+ยี่ห้อ+รุ่น+วัสดุ+สี+ขนาด เช่น โซฟา Lazy Boy รุ่น xxx เบาะหนังแท้ สีน้ำตาลเข้ม

2) ภาพถ่ายสินค้า

- รูปภาพหลักควรแสดงตัวสินค้าชัดเจน
- รูปภาพหลักควรมีพื้นหลังสีขาว
- รูปภาพหลักไม่มีอุปกรณ์เสริมหรือวัตถุอื่น ๆ อยู่ในรูป
- ไม่ควรมีข้อความ โลโก้ หรือลายน้ำบนรูปสินค้า
- แสดงรูปเสริมของสินค้าในหลายมุม
- ภาพที่สวยงามจะช่วยดึงดูดผู้ที่เข้าชมหน้าเว็บร้านค้าให้ดูสินค้าในชิ้นถัด ๆ ไปได้
- ภาพสินค้าสามารถแสดงรายละเอียดแต่ละด้านแต่ละมุมของสินค้าได้ดี

- ภาพสินค้าที่ดีสามารถเสริมจุดเด่น และลดจุดด้อยของสินค้าได้
- เกิดภาพลักษณ์ที่ดี ดูเป็นมืออาชีพ และความน่าเชื่อถือ



อุปกรณ์ที่ใช้ในการถ่ายภาพ



3) คุณสมบัติหลักของสินค้า

- เขียนคุณสมบัติสินค้าที่เป็นจริง ถูกต้องตรงกับสินค้าที่ขาย
- เขียนประโยคสั้น ๆ ประโยคละ 1 บรรทัด แบบ Bullet Point
- บอกรูปทรง และขนาดของสินค้าที่ถูกต้อง เช่น ขนาดเป็นเซนติเมตร

- ระบุสินค้าชนิดอื่นที่สามารถใช้งานร่วมกันได้

- ตรวจสอบการสะกดคำให้ถูกต้อง

4) รายละเอียดสินค้า

- บรรยายลักษณะของสินค้า เช่น สี ขนาด การใช้งาน การรับประกัน

- ตรวจสอบการสะกดคำให้ถูกต้อง

- ควรมีรายละเอียดเพียงพอต่อการตัดสินใจซื้อของลูกค้า เช่น

☐ รหัสสินค้า (Product ID)

☐ ชื่อยี่ห้อ (Brand)

☐ ชื่อรุ่น (Model)

☐ ราคาสินค้า (Product Price)

☐ ราคาดัด ตั้งราคาพิเศษเพื่อให้เกิดความน่าสนใจ ให้ข้อมูลราคาปกติและราคาดัดพิเศษ เพื่อดึงดูดความสนใจ เทคนิคการตั้งราคาพิเศษ อย่างการระบุวันที่สิ้นสุดโปรโมชั่น ให้ส่วนลดพิเศษสำหรับสมาชิกเว็บไซต์ ที่นอกจากลูกค้าจะได้ซื้อสินค้าในราคาที่คุ้มค่าแล้ว

☐ ระบุค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ให้ชัดเจนหากมีค่าใช้จ่ายอื่น ๆ เช่น ค่าจัดส่งสินค้า ราคาสินค้าที่แตกต่างกันตามประเภทวัสดุ หรือรูปแบบการสั่งซื้อ ก็ควรระบุให้ชัดเจน เพื่อป้องกันความผิดพลาดในการสั่งซื้อ

☐ ขนาดสินค้า (กว้าง x ยาว x สูง) เป็น เซนติเมตร

☐ น้ำหนักของสินค้าเป็นกิโลกรัม

☐ คุณสมบัติสินค้า (Feature) รายละเอียดของสินค้า หรือ ลักษณะของสินค้าตามประเภท

☐ เรื่องราว (Story) ของสินค้า

☐ ระยะเวลาประกันของสินค้า (ถ้ามี)

☐ ใส่ข้อมูลหรือนโยบายรับรองคุณภาพสินค้า ซึ่งจะช่วยให้สินค้าน่าเชื่อถือมากขึ้น เช่น ใบรับรองการเป็นตัวแทนจำหน่าย ขอบเขตบริการหลังการขาย มีนโยบายรับประกันคุณภาพสินค้า เป็นต้น

เรื่องที่ 3.4 ตัวอย่างตลาดกลางพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

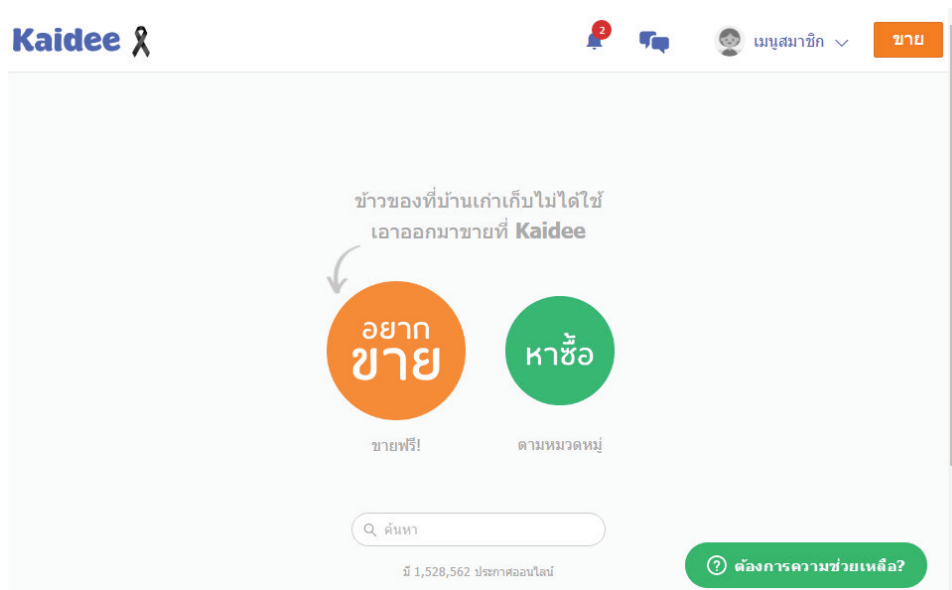
E-Marketplace หรือ Electronic Marketplace คือ เว็บไซต์สื่อกลางการติดต่อซื้อ - ขาย แหล่งข้อมูลขนาดใหญ่ในการรวบรวมข้อมูลผู้ซื้อ - ผู้ขาย สินค้าและบริการ ธุรกิจร้านค้า จำนวนมาก โดยเปิดให้ผู้ซื้อ - ผู้ขาย เข้ามาทำการติดต่อซื้อ - ขาย แลกเปลี่ยนข้อมูลสินค้าและบริการ ปัจจุบันการนำเสนอสินค้าและบริการผ่านช่องทางออนไลน์ โดยการใช้เว็บไซต์ E-Marketplace เป็นเครื่องมือในการทำการตลาดนั้นก่อให้เกิดผลดีมากมายแก่ทั้งผู้ซื้อและผู้ขาย เช่น Kaidee.com

Kaidee.com (ขายดีดอทคอม) คือชื่อใหม่ของ OLX.co.th หลังจากที่ได้ประกาศการร่วมผนึกกำลังกันระหว่างทั้งสองแพลตฟอร์มเมื่อเดือนกุมภาพันธ์ 2558 การร่วมทุนกันครั้งนี้เกิดขึ้นเนื่องจากความต้องการที่จะร่วมพัฒนาตลาดซื้อ - ขายของมือสองออนไลน์สำหรับคนไทย ด้วยแนวคิดที่อยากให้คนไทยเห็นคุณค่าของที่ใช้งานแล้ว หรือสิ่งของเก่าเก็บที่ไม่ได้ใช้ ส่งต่อความทรงจำดี ๆ ให้กับผู้อื่น คุณสามารถใช้งานได้ฟรี ไม่มีค่าใช้จ่ายใด ๆ ทุกช่องทาง และสามารถใช้งานได้ง่าย ๆ ทุกที่ ทุกเวลา เพียงเท่านี้ของที่คุณไม่ได้ใช้ หรือของมือสองที่คุณอยากจะส่งต่อก็ไม่สูญค่าอีกต่อไป

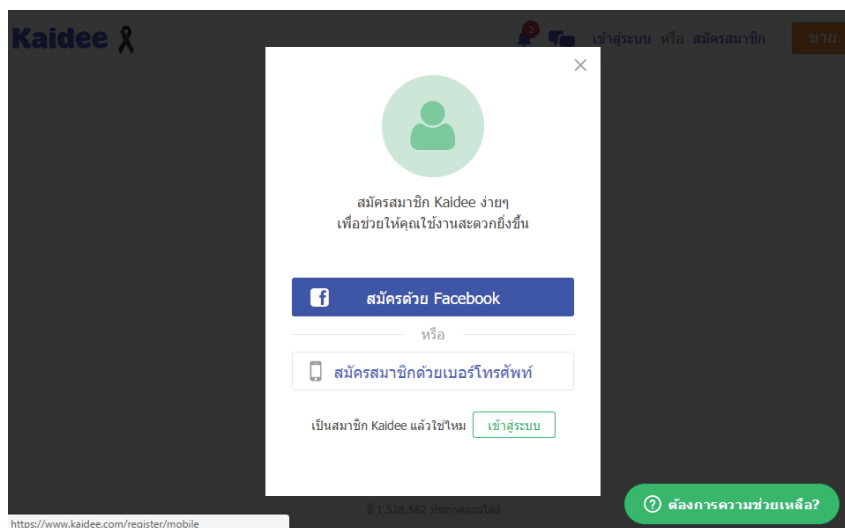


วิธีลงประกาศ

1) เข้าหน้าแรกของ Kaidee (<http://www.kaidee.com/>)



2) กดที่ "อยากขาย" หน้าจอจะแสดงหน้าต่างให้คุณทำการเข้าสู่ระบบ



- หากคุณเคยสมัครสมาชิกด้วย facebook กดที่ปุ่ม Connect Facebook
- หากคุณเคยสมัครสมาชิกด้วยอีเมล กรุณากรอกอีเมลล์และรหัสผ่านในช่องด้านล่าง จากนั้นกดปุ่ม "เข้าสู่ระบบ"

- หากเคยสมัครสมาชิกด้วยเบอร์โทรศัพท์มือถือ กรอกหมายเลขโทรศัพท์ของคุณ แล้วกดปุ่ม "เข้าสู่ระบบ" จะปรากฏหน้าต่างให้คุณกรอกรหัสยืนยัน (OTP) ซึ่งรหัสดังกล่าวคุณจะได้รับจาก SMS ที่ส่งเข้ามาในโทรศัพท์ของคุณ นำหมายเลขดังกล่าวมากรอกในช่อง แล้วกดปุ่ม "ตกลง"

- กรณีที่คุณยังไม่เคยเป็นสมาชิก Kaidee กดที่คำว่า "สมัครสมาชิก" ที่อยู่ด้านล่าง

3) กรอกรายละเอียดของสินค้าหรือบริการที่คุณต้องการลงประกาศ พร้อมใส่รูปภาพ (ใส่สูงสุดได้ 9 ภาพ) และราคาที่เหมาะสม จากนั้นกดที่ปุ่ม "ลงขาย"

4) หน้าจอจะแสดงข้อมูลเกี่ยวกับ อายุของประกาศ วันหมดอายุประกาศ หมายเลขประกาศ* และอาจให้คุณเพิ่มเติมข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าอีกนิด เช่น สภาพสินค้า หรือยี่ห้อ จากนั้นให้คุณกดปุ่ม "บันทึก"

5) ระบบจะแจ้งว่าระบบได้บันทึกประกาศของคุณเรียบร้อยแล้ว คุณสามารถเข้าไปดูหน้าตาประกาศของคุณ รวมถึงเข้าไปแก้ไขประกาศดังกล่าว ลงขายสินค้าชิ้นต่อไป หรือเข้าไปจัดการประกาศอื่น ๆ ที่คุณมีอยู่

กิจกรรม หน่วยที่ 3

จงอธิบายความหมายต่อไปนี้

1. E-Commerce คืออะไร

.....

.....

.....

2. จงอธิบายประเภทของ E-Commerce

.....

.....

.....

3. องค์ประกอบของ E-Commerce ได้แก่

.....

.....

.....

4. E-Marketplace หรือ Electronic Marketplace คือ

.....

.....

.....

หน่วยที่ 4

การสร้างความตระหนักกับการใช้งานสื่อสังคม
ออนไลน์ และ พระราชบัญญัติว่าด้วยการกระทำ
ความผิดเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์ พ.ศ. 2550

หน่วยที่

4

การสร้างความตระหนักกับการใช้งานสื่อสังคมออนไลน์ และพระราชบัญญัติว่าด้วยการกระทำความผิดเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์ พ.ศ. 2550

แนวคิด

ปัจจุบันการเข้าถึงสื่อได้อย่างรวดเร็ว ฉะนั้น การสามารถวิเคราะห์เนื้อหาของสื่ออย่างมีวิจารณญาณ เพื่อให้สามารถควบคุมการตีความเนื้อหาของสื่อที่ดู ฟัง หรือมีปฏิสัมพันธ์ด้วย แทนที่จะให้การสื่อความหมายของสื่อเป็นไปตามเจตนาของผู้ผลิตมาควบคุมพูดในภาษาที่เข้าใจง่ายขึ้น การที่เราไม่หลงเชื่อเนื้อหาที่ได้อ่าน ได้ยิน ได้ฟังแต่สามารถคิด วิเคราะห์ สงสัย และไตร่ตรองก่อนตัดสินใจ

จุดประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เรียนมีความรู้ในการใช้สื่ออิเล็กทรอนิกส์ ผ่านระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์ หรือการซื้อขายกันแบบออนไลน์ และข้อควรปฏิบัติและข้อห้ามในการใช้สื่อออนไลน์
2. เพื่อให้ผู้เรียน ได้เรียนรู้พระราชบัญญัติว่าด้วยการกระทำความผิดเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์ พ.ศ. 2550

ขอบข่ายเนื้อหา

เรื่องที่ 4.1 รู้เท่าทันสื่อในยุคไอซีที

เรื่องที่ 4.2 พระราชบัญญัติว่าด้วยการกระทำความผิดเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์

พ.ศ. 2550

กิจกรรมการเรียนรู้ประจำหน่วย

1. ศึกษาเอกสารชุดการเรียนรู้ด้วยตนเอง
2. ทำกิจกรรมและตอบคำถามท้ายหน่วย

สื่อการเรียนรู้

1. เอกสารประกอบชุดการเรียนรู้
2. แหล่งเรียนรู้ในชุมชน /วิทยากร /อินเทอร์เน็ต

การวัดและประเมินผล

1. การประเมินผลจากกิจกรรมและแนวตอบกิจกรรมที่ 4

เรื่องที่ 4.1 รู้เท่าทันสื่อในยุคไอซีที

การรู้เท่าทันสื่อ คือความสามารถป้องกันตนเองจากการถูกงูใจจากเนื้อหาของสื่อ การสามารถวิเคราะห์เนื้อหาของสื่ออย่างมีวิจารณญาณ เพื่อให้สามารถควบคุมการตีความเนื้อหาของสื่อที่ดู ฟัง หรือมีปฏิสัมพันธ์ด้วย แทนที่จะให้การสื่อความหมายของสื่อเป็นไปตามเจตนาของผู้ผลิตมาควบคุมพูดในภาษาที่เข้าใจง่ายขึ้น การรู้เท่าทันสื่อ หมายถึง การที่เราไม่หลงเชื่อเนื้อหาที่ได้อ่าน ได้ยิน ได้ฟังแต่สามารถคิด วิเคราะห์ สงสัย และรู้จักตั้งคำถาม เป็นต้นว่า จริงหรือไม่จริง ใครเป็นคนให้ข้อมูล เขาต้องการสื่อสารอะไร มีจุดมุ่งหมายแอบแฝงหรือไม่ ต้องการสื่อสารให้ใคร ใครได้ประโยชน์ ฯลฯ

รู้เท่าทันอินเทอร์เน็ต

1. ต้องรู้เท่าทันเว็บไซต์
2. ต้องรู้เท่าทันคนบนอินเทอร์เน็ต
3. ต้องรู้ว่าของทุกอย่างบนอินเทอร์เน็ตมีเจ้าของ
4. ต้องไม่หมิ่นประมาท หรือละเมิดสิทธิส่วนบุคคล
5. ต้องรู้ว่าของฟรีไม่มีในโลก
6. ต้องรู้จักแบ่งเวลาให้เหมาะสม

สื่อสังคมออนไลน์

สื่อสังคมออนไลน์ หมายถึง สื่อดิจิทัลที่เป็นเครื่องมือในการปฏิบัติการทางสังคม (Social Tool) เพื่อใช้สื่อสารระหว่างกันในเครือข่ายทางสังคม (Social Network) ผ่านทางเว็บไซต์และโปรแกรมประยุกต์บนสื่อใด ๆ ที่มีการเชื่อมต่อกับอินเทอร์เน็ต



ข้อควรปฏิบัติและควรระวังในการใช้เครือข่ายสังคมออนไลน์

1.พึงตระหนักเสมอว่าการโพสต์ข้อความ หรือแสดงความคิดเห็นให้เผยแพร่บนสื่อสังคมออนไลน์ เป็นข้อความที่สามารถเข้าถึงได้โดยสาธารณะ ดังนั้นผู้เผยแพร่ต้องรับผิดชอบ ทั้งด้านสังคม และกฎหมาย

2.อย่าเปิดเผยข้อมูลส่วนตัวมากเกินไป บนสื่อสังคมออนไลน์ รวมถึงข้อมูลทางการเงิน เพราะการเปิดเผยข้อมูลส่วนตัวมากเกินไป ภัยร้ายก็จะเข้าใกล้ตัวเรามากขึ้นเท่านั้น การระบุ วัน เดือน ปีเกิด จะทำให้มีจลาจลพรบถึงอายุ หากเป็นเด็ก หรือวัยรุ่น จะยังเป็นเป้าหมายเพราะล่อลวงได้ง่าย

3.ไม่ควรโพสต์ข้อความ ที่ชวนให้มิจฉาชีพรับรู้ความเคลื่อนไหวส่วนตัวของเราตลอด เช่น บอกสถานะว่าไม่อยู่บ้าน หรือเดินทางไปไหน ขับรถอะไร ซึ่งทำให้ผู้ไม่หวังดีวางแผนมาทำร้าย หรือวางแผนขโมยทรัพย์สินเราได้

4.ใช้ความระมัดระวังอย่างยิ่งในการโพสต์ หรือ เผยแพร่ ส่งต่อ ข้อความ รูปภาพ วิดีโอที่อาจทำให้ผู้อื่นเสียหาย เช่น ภาพหลุด คลิปหลุด หรือ โพสต์รูปภาพที่สื่อถึงอบายมุขต่าง ๆ และไม่ควรใช้ถ้อยคำหยาบคาย ถ้อยคำลามก อนาจาร ดูหมิ่น ส่อเสียด เสียดสี ให้ร้ายผู้อื่นในทางเสียหาย หรือสร้างความแตกแยกในสังคม

5.พึงระมัดระวังอย่างยิ่งที่จะไว้ใจหรือเชื่อใจคนที่รู้จักผ่านอินเทอร์เน็ต ในการแลกเปลี่ยนข้อมูลส่วนตัว เช่น ชื่อ อีเมล หมายเลขโทรศัพท์ ที่อยู่ หรือชื่อสถานศึกษา เพราะอาจถูกหลอกลวง หรือล่อลวงไปทำอันตรายได้

เรื่องที่ 4.2 พระราชบัญญัติว่าด้วยการกระทำความผิดเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์ พ.ศ. 2550



สรุป พรบ.คอมพิวเตอร์ 2550

1. เข้าระบบคอมพิวเตอร์ที่เจ้าของเครื่องคอมพิวเตอร์ไม่อนุญาตให้เข้าระบบคอมพิวเตอร์ บทลงโทษ... จำคุก 6 เดือน
2. แอบเข้าระบบคอมพิวเตอร์ของผู้อื่น และนำไปบอกผู้อื่น บทลงโทษ... จำคุกไม่เกินหนึ่งปี
3. แอบเข้าไปล้วงข้อมูลส่วนบุคคลที่ถูกเก็บเอาไว้ในระบบคอมพิวเตอร์ บทลงโทษ... จำคุกไม่เกิน 2 ปี
4. ข้อมูลที่ถูกส่งให้กันผ่านเครือข่ายคอมพิวเตอร์แบบส่วนตัว แล้วไปแอบดักจับข้อมูล บทลงโทษ ... จำคุกไม่เกิน 3 ปี
5. แอบเข้าไปแก้ไขข้อมูลของผู้อื่นอยู่ในระบบคอมพิวเตอร์ บทลงโทษ..จำคุกไม่เกิน 5 ปี
6. ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ทำงาน แต่ถ้ามีการปล่อย packet หรือ message หรือ virus หรือ Trojan หรือ worm เป็นต้น เข้าไปก่ออันตรายระบบผู้อื่นเสียหาย บทลงโทษจำคุกไม่เกิน 5 ปี
7. ถ้ามีการส่งข้อมูลให้ผู้อื่นแต่ผู้รับนั้นไม่ยอมรับ แต่ก็ยังมีการส่ง จนทำให้ผู้รับรำคาญ บทลงโทษ... ปรับไม่เกินหนึ่งแสนบาท

8. ถ้ามีการทำผิด ในข้อ 5. กับ ข้อ 6. แล้วทำให้เกิดความพินาศใหญ่โตในระดับรากหญ้า (เช่น เข้าไปแก้ไข ทำลาย ก่อวุ่น ระบบสาธารณสุข โภก หรือระบบจราจร ที่ควบคุมโดยคอมพิวเตอร์) บทลงโทษ... จำคุกตั้งแต่สิบปีขึ้นไป
9. ถ้าผู้ใดเขียนโปรแกรม หรือซอฟต์แวร์ เพื่อช่วยให้ผู้อื่นกระทำความผิดในข้อที่ 1-8 บทลงโทษ ... จำคุกไม่เกิน 1 ปี
10. ถ้ามีการเผยแพร่ภาพลามกอนาจาร , ว่ากล่าวให้ร้ายผู้อื่น , หรือทำทนายอำนจรัฐ บทลงโทษ... จำคุกไม่เกิน 5 ปี
11. ผู้ใดเป็นเจ้าของเว็บไซต์ แล้วยอมให้เกิดข้อ 10. บทลงโทษ ... จำคุกไม่เกิน 5 ปี
12. มีการคัดต่อรูปภาพ และเผยแพร่ บทลงโทษ... จำคุกไม่เกิน 3 ปี
13. ถ้ามีการทำผิดซึ่งเว็บไซต์อยู่เมืองนอกแต่ถ้าคนไทยเป็นเจ้าของถือว่ามีความผิด
14. เมื่อผู้ทำผิดที่ติดต่อเรา แต่บุคคลนั้นอยู่เมืองนอก เราเป็นคนไทย สามารถเรียกร้องเอาผิดได้เหมือนกัน

กิจกรรม หน่วยที่ 4

จงอธิบายความหมายต่อไปนี้

1. การรู้เท่าทันสื่อ หมายถึง

.....

.....

.....

.....

2. สื่อสังคมออนไลน์ หมายถึง

.....

.....

.....

.....

3. จงบอกข้อควรปฏิบัติและควรระวังในการใช้เครือข่ายสังคมออนไลน์

มา 3 ข้อ

.....

.....

.....

.....

หน่วยที่ 5

การสื่อสารและการสนทนาในการซื้อขาย

หน่วยที่ การสื่อสารและการสนทนาในการซื้อขายสินค้า

5

แนวคิด

การก้าวทันการเปลี่ยนแปลงจะต้องพัฒนาความสามารถด้านภาษาที่ใช้ในการประกอบอาชีพ และความเข้าใจทางวัฒนธรรมเจ้าของภาษาอันจะเป็นการเตรียมความพร้อมให้ประชาชนไทยโดยเฉพาะอย่างยิ่งทักษะทางภาษาของประเทศเวียดนาม ซึ่งมีพื้นที่ติดต่อค้าขายบริเวณชายแดน การฝึกทักษะการสื่อสารทางภาษาจะช่วยให้พัฒนาศักยภาพด้านการค้าขายเพื่อการประกอบอาชีพที่มั่นคงได้

วัตถุประสงค์

เพื่อให้นักศึกษาสามารถ

1. ศึกษาคำศัพท์เกี่ยวกับลักษณะของสินค้า ได้ถูกต้อง
2. ศึกษาคำศัพท์และออกเสียงและประโยคการสนทนาที่ใช้ในการซื้อขายสินค้าทั่วไปได้

ขอบข่ายเนื้อหา

เรื่องที่ 5.1 คำศัพท์ที่เกี่ยวข้องกับการค้าขายแดน

เรื่องที่ 5.2 การสนทนาในการซื้อขายสินค้า

กิจกรรมการเรียนรู้ประจำหน่วย

1. ศึกษาวิธีปฏิบัติคำศัพท์และการสนทนาที่แนบมากับชุดการเรียนรู้ด้วยตนเอง
2. ทำกิจกรรมและตอบคำถามท้ายหน่วย

สื่อการเรียนรู้

1. เอกสารชุดการเรียนรู้ด้วยตนเอง
2. สื่อวีดิทัศน์
3. แหล่งเรียนรู้ในชุมชน /วิทยากร /อินเทอร์เน็ต

การวัดและประเมินผล

1. การประเมินผลจากกิจกรรมและแนวตอบกิจกรรมที่ 5

เมื่อผู้เรียนศึกษาคำศัพท์เรื่อง 5.1 ,5.2 แล้วให้การฝึกออกเสียงภาษา
เวียดนามจากสื่อวีดิทัศน์ประกอบชุดการเรียนรู้ ที่ถูกต้องประกอบไปด้วย

เรื่องที่ 5.1 คำศัพท์ที่เกี่ยวข้องกับการค้าชายแดนเป็นภาษาเวียดนาม

การค้าชายแดน	thương mại biên giới
(border trade)	เทื่อง หม่าย เบียน เสย
การค้าผ่านแดน	Thương mại qua biên giới
(border Through Trade)	เทื่อง หม่าย กวา เบียน เสย
ลักษณะพิเศษ	Tính chất đặc biệt
(Special characteristics)	ติญ เจ็ด ดัก เบียด
จุดผ่านแดนถาวร	thường trực vững chắc
(Permanent Crossing Point)	เถื่อง จริก หวัง จัก
จุดผ่อนปรน	khu vực được phép tạm thời
(Check Point)	กู หวีก เตือก แป็บ ต่ามเถย
การซื้อขาย	thương mại
(Trading)	เทื่อง หม่าย
การแลกเปลี่ยน	trao đổi
(Exchange)	จราว โตย
เงินตราต่างประเทศ	ngoại tệ
(Foreign Currency)	งว่าย เต
สินค้า	hàng hóa
(Goods)	हां หวา
รูปแบบการค้าชายแดน	thương mại biên giới theo phong cách
(Border Trade Model)	เทื่อง หม่าย เบียน เสย แทว ฟอง แก๊จ
จุดผ่านแดนชั่วคราว	qua biên giới tạm thời
(Temporary Crossing Point)	กวา เบียน เสย ต่ามเถย

จุดผ่านแดนถาวร	vượt vĩnh viễn
(Permanent Crossing Point)	เหวียด หวิญ เหวียน
กรมศุลกากร	cục hải quan
(Customs Department)	กุก ห่าย กวาน
ตำรวจตรวจคนเข้าเมือง	Hải cảnh/ Bộ đội biên phòng
(Immigration Police)	ห่าย แก่ญ/โบ๊ะ โด้ย เบียน ฟ่อง
ท่าเรือ	hải cảng
(Sea Port)	ห่าย ก่าง
ธุรกิจการค้า	buôn bán
(Trading Business)	บวน บ่าน
ธุรกิจการค้าปลีก	doanh nghiệp bán lẻ
(Retail Business)	ชวญ เหงียบ บ่าน แห่
ธุรกิจการค้าส่ง	kinh doanh bán buôn
(Wholesale Business)	กิชญ ชวญ บ่าน บวน
การขายตรง	bán hàng trực tiếp
(Direct Sales)	บ่าน ห่าง จริก เตียบ
การขายผ่านสื่อ	truyền thông bán lẻ
(Media Retailing)	จระเหวียน ทง บ่าน แห่
ผู้ค้าส่ง	bán buôn
(Wholesalers)	บ่าน บวน
ผู้จัดจำหน่าย	nhà phân phối
(Distributors)	หญ่า เฟิน โฝย
การขายทางโทรศัพท์	bán hàng qua điện thoại
(Telemarketing)	บ่าน ห่าง กวา เตียน ถว้าย
การขายผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต	bán hàng qua mạng

(Internet Selling)	บ้าน ห้าง กว๊าน
ซื้อสินค้า	mua
(Buying)	ม้า
การตลาด	thị trường
(Marketing)	ถ้ำ
เทคโนโลยี	công nghệ
(Technology)	กอง
ข่าวสารข้อมูล	thông tin
(Information)	ทอง
ราคา	giá
(Price)	สา
การจำหน่าย	phân phát
(Selling)	เฟิน

เรื่องที่ 5.2 การสนทนาในการซื้อขายสินค้า

Customer : How much is it? bao nhiêu tiền?

ราคาเท่าไร บาว เบียร์ เตียน

Seller : It is 1,000 baht 1.000 bat

1,000 บาท 1.000 bat

Customer : Can I pay by credit card? Tôi có thể trả bằng thẻ tín dụng?

จ่ายด้วยบัตรเครดิตได้ไหม โดย ก๊อ เก่ จระ บั่ง แก่ ตีน สุง

Seller : OK. Thank you very much. Được. Cảm ơn nhiều.

ได้ค่ะ ขอบคุณครับ/ค่ะ เดือก ก่าม เอิน เหี้ยยว

Customer : Could I have a receipt, please? Xin hóa đơn có được không?

ขอใบเสร็จรับเงินด้วยได้ไหมคะ/ ครับ ชิน หวาเดิน ก้อ เตือก คง

Customer : I would like to find a new electric kettle.Tôi muốn một cái ấm điện .

ฉันอยากได้กัตุ่มน้ำไฟฟ้าซักชิ้นหนึ่ง โดย หมวน โหมด ก่าย เอ็ม เดียน

Seller : There are many sizes. Which size do you want?

มีหลายขนาด คุณต้องการขนาดไหน

Có rất nhiều kích cỡ. Bạn muốn loại nào?

ก้อ เซ็ด เหยี่ยว คิจ เก้อ บ่าน หมวน ละอว้าย หน้าว

Customer : My family is small. I want the small one.

ครอบครัวฉันมีไม่กี่คน ขอขนาดเล็ก

gia đình tôi có ít người, xin kích cỡ nhỏ

๙๖ ซา คัณฺฏ โทย กอ อัด เหนือย ชิน คิจ เกอ หยื่อ

Seller : (Show the goods) Is this OK. for you?

แสดงสินค้าให้ดู และถามว่า ชอบ

(Hiện thị nhận hàng hóa) và hỏi là thích không?

เขียน ถิ เถื่อน ห่าง หวา หว่า ห้อย หล่า ทิจ คง

Customer : Yes, I like it. How many colors are they?

ฉันชอบ มีกี่สี

Tôi thích, có mấy màu?

โดย ทิจ ก้อ เหมีย เหม่า

Seller : They are pink, blue and green.

มีสีชมพู ฟ้ำ และเขียว

Có màu hồng, xanh trời và xanh lá cây

ก้อ เหม่า โห่ง, แซญู เจรย หว่า แซญู หลา เกีย

Customer : I love pink. How much is it?

Màu hồng giá bao nhiêu?

ฉันขอสีชมพู ราคาเท่าไร

เหม่า โฮ่ง สา บาว เหญี๊ยว

It is not expensive

nó không đắt lắm

มันไม่แพงเลย

หนอ คง คึด หลั้ม

It is a reasonable price

giác cả hợp lý

ราคายุติธรรม

ซาก ก่า เหียบ หลี

It is worth to buy

xứng đáng để mua

ควรค่าแก่การซื้อหา

ซีก ค้าง เค มัว

It's very delicious.

nó rất ngon

มันอร่อยมาก

หนอ เซิด งอน

What can I do for you?

Tôi giúp gì được không?

ให้ช่วยอะไรไหม

โดย ซุป ลี เคือก คง

กิจกรรม หน่วยที่ 5

จงแปลคำศัพท์ต่อไปนี้เป็นภาษาอังกฤษ และภาษาเวียดนาม

1.การค้าชายแดน

.....

.....

2.การค้าผ่านแดน

.....

.....

3.จุดผ่านแดนถาวร

.....

.....

4.การซื้อขาย

.....

.....

5.การขายทางโทรศัพท์

.....

.....

6.การขายผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต

.....

.....

7.How much is it?

.....

.....

8.Can I pay by credit card?

.....

.....

9.ขอใบเสร็จรับเงินด้วยได้ไหมคะ/ ครับ

.....

.....

10. I would like to find a new electric kettle.

.....

.....

แบบทดสอบหลังเรียน

คำชี้แจง : ให้ผู้เรียนอ่านคำถามแล้วทำเครื่องหมายวงกลม ในคำตอบที่ถูกต้อง ผู้เรียนมีเวลา
การทำแบบทดสอบหลังเรียน ชุดนี้ 20 นาที

1. การค้าขายแดน หมายถึง ก. การขายสินค้าจำเป็นที่ใช้ในชีวิตประจำวัน ข. การซื้อ ขาย แลกเปลี่ยนสินค้าระหว่างกันกับประเทศเพื่อนบ้าน ค. การขายสินค้าที่หาได้จากธรรมชาติ ง. ถูกทุกข้อ 2. การค้าขายแดนมีกี่ลักษณะ ก. 4 ลักษณะ ข. 3 ลักษณะ ค. 2 ลักษณะ ง. 1 ลักษณะ 3. ข้อใดไม่ถูกต้องจากการจัดตั้งเขตเศรษฐกิจพิเศษ ก. ค่าแรงงานแพงขึ้น ข. ศูนย์กลางการกระจายสินค้า ค. การจ้างงานเพิ่มขึ้น ง. ส่งเสริมการลงทุนในประเทศ 4. ประเทศใดที่ไทยส่งสินค้าผ่านแดน ก. ประเทศ สปป.ลาว ข. ประเทศกัมพูชา ค. ประเทศมาเลเซีย ง. ประเทศเวียดนาม	5. องค์ประกอบการตัดสินใจประกอบอาชีพมีกี่ประการ ก. 2 ประการ ข. 3 ประการ ค. 4 ประการ ง. 5 ประการ 6. ปัจจัยภายนอกหมายถึงข้อใด ก. แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ ข. การสมัครงานกับนายจ้าง ค. สอบข้อเขียน ง. สอบสัมภาษณ์ 7. ข้อใดคืองานธุรกิจ ก. พณิชยกรรม ข. ธุรกิจการเงิน ค. การธนาคาร ง. ถูกทุกข้อ 8. อาชีพการค้าแบ่งได้กี่ประเภท ก. 4 ประเภท ข. 3 ประเภท ค. 2 ประเภท ง. 1 ประเภท
--	--

9. ข้อใดคือพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ก. การซื้อขายสินค้าผ่านโทรศัพท์ ข. การซื้อขายสินค้าผ่านโทรทัศน์ ค. การซื้อขายสินค้าผ่านวิทยุ ง. ถูกทุกข้อ 10. E-Commerce มีกี่ประเภท ก. 3 ประเภท ข. 4 ประเภท ค. 5 ประเภท ง. 6 ประเภท 11. ข้อใดไม่ใช่ประโยชน์ E – commerce ก. เพิ่มต้นทุนในการจัดซื้อ ข. เพิ่มโอกาสทางการตลาด ค. สนับสนุนการซื้อขาย ง. ถูกทุกข้อ 12. กระบวนการทางอิเล็กทรอนิกส์ คือข้อใด ก. การค้นหาข้อมูล ข. การสั่งซื้อสินค้า ค. การชำระเงิน ง. การปล่อยเงินกู้ 13. ธุรกิจออนไลน์ต้องความพร้อมในเรื่องใด ก. เวลา ข. เงินหมุนเวียน ค. ต้องการของใหม่เรื่อย ๆ ง. ถูกทุกข้อ	14. ข้อใดคือส่วนประกอบของข้อมูลสินค้า ก. รอยนตร์ ข. แวนดา ค. ภาพถ่าย ง. โทรศัพท์ 15. การรู้เท่าทันสื่อ หมายถึง ก. การที่เราหลงเชื่อเนื้อหาที่ได้อ่าน ข. การที่เราหลงเชื่อเนื้อหาที่ได้ยิน ค. การที่เราหลงเชื่อเนื้อหาที่ได้ฟัง ง. การที่เราสามารถคิด วิเคราะห์สงสัยได้ 16. การแอบเข้าไปแก้ไขข้อมูลของผู้อื่นต้องมีโทษคือ ก. ประหารชีวิต ข. จำคุกตลอดชีวิต ค. จำคุกไม่เกิน 5 ปี ง. จำคุกไม่เกิน 2 ปี 17. การส่งข้อมูลให้ผู้อื่นจนทำให้ผู้รับรำคาญ บทลงโทษคือ ก. ตักเตือน ข. จำคุก 5 ปี ค. ปรับไม่เกิน 1 แสน ง. ไม่มีความผิด
---	--

18. ข้อใดคือการค้าชายแดน (ภาษาเวียดนาม)

- ก. เทือง หม่าย เบียน เสย
- ข. เทือง หม่าย กวา เบียน เสย
- ค. ตีญ เจ็ด คัก เบียด
- ง. เตื่อง จริก หวืง จัก

19. Trading Business คือ

- ก. ธุรกิจส่งออก
- ข. ธุรกิจการค้า
- ค. ธุรกิจค้าปลีก
- ง. การขายตรง

20. บ้าน ห่าง กวา หม่าง คือข้อใด

- ก. การขายโทรศัพท์
- ข. ซื้อสินค้า
- ค. การขายผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต
- ง. การจำหน่าย

เฉลยแบบทดสอบก่อนเรียน-หลังเรียนและกิจกรรมท้ายหน่วย

1. แบบทดสอบก่อนเรียน

1. ง	2. ค	3. ก	4. ง	5. ก	6. ก	7. ง	8. ค	9. ง	10. ค
11.ก	12.ง	13.ง	14.ค	15.ง	16.ค	17.ค	18.ก	19.ค	20.ค

2. แบบทดสอบหลังเรียน

1. ง	2. ค	3. ก	4. ง	5. ก	6. ก	7. ง	8. ค	9. ง	10. ค
11.ก	12.ง	13.ง	14.ค	15.ง	16.ค	17.ค	18.ก	19.ค	20.ค

3. แนวตอบกิจกรรม หน่วยที่ 1.

1. การค้าขายแดน หมายถึง การค้าในรูปแบบต่าง ๆ ของประชาชน หรือผู้ประกอบการค้าที่มีภูมิลำเนาหรือพรมแดนติดต่อกับประเทศเพื่อนบ้าน ได้ทำการซื้อ ขายแลกเปลี่ยนสินค้าระหว่างกันโดยมีมูลค่าครั้งละไม่มากนัก

2. การค้าผ่านแดน หมายถึง การค้าที่เกิดขึ้นในรูปแบบต่าง ๆ ที่ประชาชนหรือผู้ประกอบการค้าจากประเทศที่หนึ่งส่งผ่านประเทศที่สองไปยังประเทศที่สาม

3. รูปแบบการค้าขายแดนมีอยู่ 2 ลักษณะ

1. มีลักษณะทั้งในรูปแบบการค้าขายแดนที่แท้จริง คือ เป็นการซื้อขายระหว่างคนในพื้นที่ที่อาศัยอยู่บริเวณจังหวัดชายแดน

2. มีรูปแบบคล้ายกับการค้าระหว่างประเทศ ซึ่งไม่ได้มีการทำการค้าขายเฉพาะกลุ่ม ผู้ค้าภายในพื้นที่บริเวณจังหวัดชายแดนเท่านั้น แต่ประกอบด้วยผู้ค้าจากส่วนกลาง และที่อื่น ๆ เข้ามาดำเนินการค้าขายผ่านชายแดน

4. เขตเศรษฐกิจพิเศษ หมายถึง เขตพื้นที่ที่จัดตั้งขึ้นเป็นการเฉพาะตามกฎหมาย เพื่อประโยชน์ในการส่งเสริมสนับสนุน และอำนวยความสะดวก รวมทั้งให้สิทธิพิเศษบางประการในการดำเนินกิจการต่าง ๆ เช่น การอุตสาหกรรม การพาณิชย์กรรม การบริการ หรือกิจการอื่นใดที่เป็นประโยชน์แก่การเศรษฐกิจของประเทศ

เฉลยแนวตอบกิจกรรม หน่วยที่ 3.

1. E-commerce คือ การดำเนินธุรกิจโดยใช้สื่ออิเล็กทรอนิกส์ เพื่อให้บรรลุเป้าหมายทางธุรกิจที่องค์กรได้วางไว้เช่น การซื้อขายสินค้าและบริการ การโฆษณาผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ไม่ว่าจะเป็น โทรศัพท์ โทรทัศน์ วิทยุ หรือแม้แต่อินเทอร์เน็ต

2. ประเภทของ E-commerce

1. ผู้ประกอบการ กับ ผู้บริโภค
2. ผู้ประกอบการ กับ ผู้ประกอบการ
3. ผู้บริโภค กับ ผู้บริโภค
4. ผู้ประกอบการ กับ ภาครัฐ
5. ภาครัฐ กับ ประชาชน

3. ตอบ

1. เว็บไซต์ 2. สินค้า 3. การชำระเงิน 4. คนดูแล 5.ประชาสัมพันธ์ 6. การขนส่ง 7. ลูกค้า
4. คือเว็บไซต์ที่เอื้อกลางการติดต่อซื้อ - ขาย แหล่งข้อมูลขนาดใหญ่ในการรวบรวมข้อมูลผู้ซื้อ - ผู้ขายสินค้าและบริการ ธุรกิจ ร้านค้า จำนวนมาก

เฉลยแนวตอบกิจกรรมท้ายบท หน่วยที่ 4

1. คือการที่เราไม่หลงเชื่อเนื้อหาที่ได้อ่าน ได้ยิน ได้ฟังแต่สามารถคิด วิเคราะห์ สงสัย และรู้จักตั้งคำถาม เป็นต้นว่า จริงหรือไม่จริง ใครเป็นคนให้ข้อมูล เขาต้องการสื่อสารอะไร มีจุดมุ่งหมายแอบแฝงหรือไม่ ต้องการสื่อสารให้ใคร ใครได้ประโยชน์

2. หมายถึง สื่อดิจิทัลที่เป็นเครื่องมือในการปฏิบัติการทางสังคมเพื่อใช้สื่อสารระหว่างกันในเครือข่ายทางสังคมผ่านทางเว็บไซต์และโปรแกรมประยุกต์บนสื่อใดๆ ที่มีการเชื่อมต่อกับอินเทอร์เน็ต

3. ข้อควรปฏิบัติ

1. ไม่ควรโพสต์ข้อความ หรือแสดงความคิดเห็นให้เผยแพร่บนสื่อสังคมออนไลน์ เป็นข้อความที่สามารถเข้าถึงได้โดยสาธารณะ ดังนั้นผู้เผยแพร่ต้องรับผิดชอบ ทั้งด้านสังคมและกฎหมาย

เฉลยแนวตอบกิจกรรม หน่วยที่ 3.

1. E-commerce คือ การดำเนินธุรกิจโดยใช้สื่ออิเล็กทรอนิกส์ เพื่อให้บรรลุเป้าหมายทางธุรกิจที่องค์กรได้วางไว้ เช่น การซื้อขายสินค้าและบริการ การโฆษณาผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ ไม่ว่าจะเป็นโทรศัพท์ โทรทัศน์ วิทยุ หรือแม้แต่อินเทอร์เน็ต

2. ประเภทของ E-commerce

1. ผู้ประกอบการ กับ ผู้บริโภค
2. ผู้ประกอบการ กับ ผู้ประกอบการ
3. ผู้บริโภค กับ ผู้บริโภค
4. ผู้ประกอบการ กับ ภาครัฐ
5. ภาครัฐ กับ ประชาชน

3. ตอบ

1. เว็บไซต์ 2. สินค้า 3. การชำระเงิน 4. คนดูแล 5. ประชาสัมพันธ์ 6. การขนส่ง 7. ลูกค้า
4. คือเว็บไซต์สื่อกลางการติดต่อซื้อ - ขาย แหล่งข้อมูลขนาดใหญ่ในการรวบรวมข้อมูลผู้ซื้อ - ผู้ขาย สินค้าและบริการ ธุรกิจ ร้านค้า จำนวนมาก

เฉลยแนวตอบกิจกรรมท้ายบท หน่วยที่ 4

1. คือการที่เราไม่หลงเชื่อเนื้อหาที่ได้อ่าน ได้ยิน ได้ฟังแต่สามารถคิด วิเคราะห์ สงสัย และรู้จักตั้งคำถาม เป็นต้นว่า จริงหรือไม่จริง ใครเป็นคนให้ข้อมูล เขาต้องการสื่อสารอะไร มีจุดมุ่งหมายแอบแฝงหรือไม่ ต้องการสื่อสารให้ใคร ใครได้ประโยชน์

2. หมายถึง สื่อดิจิทัลที่เป็นเครื่องมือในการปฏิบัติการทางสังคม เพื่อใช้สื่อสารระหว่างกันในการซื้อขายทางสังคม ผ่านทางเว็บไซต์และโปรแกรมประยุกต์บนสื่อใด ๆ ที่มีการเชื่อมต่อกับอินเทอร์เน็ต

3. ข้อควรปฏิบัติ

1. ไม่ควรโพสต์ข้อความ หรือแสดงความคิดเห็นให้เผยแพร่บนสื่อสังคมออนไลน์ เป็นข้อความที่สามารถเข้าถึงได้โดยสาธารณะ ดังนั้นผู้เผยแพร่ต้องรับผิดชอบ ทั้งด้านสังคม และกฎหมาย

2. ไม่ควรเปิดเผยข้อมูลส่วนตัว รวมถึงข้อมูลทางการเงิน เพราะการเปิดเผยข้อมูลส่วนตัวมากเกินไป ภัยร้ายก็จะเข้าใกล้ตัวเรามากขึ้นเท่านั้น
3. ไม่ควรโพสต์ข้อความ ที่ชี้ชวนให้มิจฉาชีพรับรู้ความเคลื่อนไหวส่วนตัวของเราตลอด เช่น บอกสถานะว่าไม่อยู่บ้าน

เฉลยแนวตอบกิจกรรม หน่วยที่ 5

- | | |
|---------------------------------------|-------------------------------------|
| 1. border trade | เทือง หม่าย เปียน เสย |
| 2. border Through Trade | เทือง หม่าย กวา เปียน เสย |
| 3. Permanent Crossing Point | เถื่อง จริก หวึง จัก |
| 4.Trading | เทือง หม่าย |
| 5.Telemarketing | บ้าน ห่าง กวา เคียน ถว่าย |
| 6. Internet Selling | บ้าน ห่าง กวา หม่าง |
| 7. ราคาเท่าไร | บาว เญียว เคียน |
| 8. จ่ายด้วยบัตรเครดิตได้ไหม | โตย ก้อ เถ่ จระ บั้ง แถ่ ตั้น สู้่ง |
| 9. Could I have a receipt, please? | ชิน หวา เคน ก้อ เคือก คง |
| 10. ฉันอยากได้ก้าน้ำไฟฟ้าซักชิ้นหนึ่ง | โตย หมวน โหมด ก้าย เอ็ม เคียน |

บรรณานุกรม

กรมการศึกษานอกโรงเรียน กระทรวงศึกษาธิการ. ม.ป.ป. เสริมการเรียนรู้ภาษาอังกฤษ
ภาษาอังกฤษพื้นฐาน (มปท.)

กรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ (<http://www.dft.go.th>). สถิติการค้าชายแดน,
มิถุนายน 2556.

การประกอบอาชีพอิสระ[ออนไลน์].สืบค้นจาก: <http://www.thaiarcheep.com>. เมื่อวันที่
3 กันยายน 2558.

คณะวิทยาการจัดการ.(2547). ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ. กรุงเทพฯ :
มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต.

ความรู้เบื้องต้น E-Commerce [ออนไลน์].สืบค้นจาก: <http://www.thaiecommerce.org>
เมื่อวันที่ 15 สิงหาคม 2557.

ดำรงศักดิ์ ชัยสนิท และ สุนีย์ เลิศแสงกิจ. (2548). ธุรกิจทั่วไป. กรุงเทพมหานคร : วังอักษร.

แนวความคิดในการประกอบอาชีพการขาย [ออนไลน์].สืบค้นจาก : <http://www.sites>.

Google.com/a/ttc.ac.th/chantana เมื่อวันที่ 30 สิงหาคม 2558.

พระราชบัญญัติว่าด้วยการกระทำความผิดเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์ พ.ศ. 2550

[ออนไลน์].สืบค้นจาก:<https://www.ega.or.th>.เมื่อวันที่ 5 มีนาคม 2558.

ภาษาและวัฒนธรรมอาเซียน. กรุงเทพฯ: ราชบัณฑิตยสถาน, 2556.

สำนักยุทธศาสตร์และการวางแผนพัฒนาพื้นที่ สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและ
สังคมแห่งชาติ. การค้าชายแดนกับประเทศเพื่อนบ้าน ปี 2555, เมษายน 2556.

ภาพอ้างอิง

<https://pixabay.com/th/images/search/e-commerce/>

<https://pixabay.com/th/images/search/คอมพิวเตอร์>

ชุดการเรียนรู้ด้วยตนเอง

เรื่อง การสื่อสารการประกอบอาชีพการค้าขายแดน สู่ประชาคมอาเซียน

ที่ปรึกษา

นายประยงค์ โคกแดง	ข้าราชการบำนาญ (อดีต ผอ.เชี่ยวชาญ สนง.กศน.จังหวัด อุดรธานี)
นายวิเชียรโชติ โสอุบล	ผอ.สถาบัน กศน.ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ
นายทรงเดช โคตรสิน	รอง ผอ.สถาบัน กศน.ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

ผู้เชี่ยวชาญเนื้อหา

ผศ.ดร.รณฤทธิ์ ทามณี	รองคณบดีคณะอุตสาหกรรมศิลป์ มหาวิทยาลัยราชภัฏ อุบลราชธานี
นายวรารุช พยัคฆพงษ์	ผอ.เชี่ยวชาญ สถาบัน กศน.ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ จังหวัดระยอง
น.ส.ธนอมพรรณ ตรีวนิชชากร	อาจารย์ภาควิชาภาษาเวียดนามเพื่อการท่องเที่ยว มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรธานี
นายเพียร แสงบุญ	ผอ.กศน.อำเภอเมืองมุกดาหาร จังหวัดมุกดาหาร
นางสุวิมล ทรงประโคน	ข้าราชการครูชำนาญการพิเศษ สถาบัน กศน.ภาค ตะวันออกเฉียงเหนือ

ผู้เขียน นายไพจิตร ผุดเพชรแก้ว

ข้าราชการครูชำนาญการพิเศษ
สถาบัน กศน.ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ



ความรู้เกี่ยวกับประเทศต่าง ๆ ในอาเซียนแบบเข้าใจง่าย ไม่น่าเบื่อ
ปูพื้นฐานการศึกษาให้เด็กได้เตรียมเข้าสู่อาเซียน เพื่อรู้จัก
เรื่องราวหลากหลายของประเทศเพื่อนบ้าน ทั้งข้อมูลพื้นฐาน
และเกร็ดความรู้มากมาย เพื่อให้รู้ว่าอาเซียน คืออะไร
มีความสำคัญอย่างไรต่อไปในอนาคต