



รายงานสรุปผลการดำเนินงานโครงการ

นักรุกกิจน้อย

มีคุณธรรมนำสู่เศรษฐกิจสร้างสรรค์

กิจกรรมเทียนหอมแสงสว่างแห่งความรู้



โรงเรียนวัดนางแก้ว

ตำบลนางแก้ว อำเภอโพธาราม จังหวัดราชบุรี

สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษาราชบุรี เขต ๒

สำนักงานคณะกรรมการการศึกษาขั้นพื้นฐาน

กระทรวงศึกษาธิการ



รายงานสรุปผลการดำเนินโครงการนักรุกกิจน้อยมีคุณธรรมนำสู่เศรษฐกิจสร้างสรรค์

ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๗

กิจกรรมเทียนหอมแสงสว่างแห่งความรู้

โรงเรียนวัดนางแก้ว

ตำบลนางแก้ว อำเภอโพธาราม จังหวัดราชบุรี

สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษาราชบุรี เขต ๒

สำนักงานคณะกรรมการการศึกษาขั้นพื้นฐาน

กระทรวงศึกษาธิการ

คำนำ

รายงานผลการดำเนินงานโครงการนักรุกกิจน้อยมีคุณธรรมนำสู่เศรษฐกิจสร้างสรรค์ กิจกรรม "เทียนหอมแสงสว่างแห่งความรู้" ฉบับนี้จัดทำขึ้นเพื่อสรุปผลการดำเนินกิจกรรมที่มุ่งเน้นการส่งเสริมทักษะการประกอบธุรกิจและการสร้างคุณธรรมให้กับเยาวชน โดยผ่านการเรียนรู้และปฏิบัติจริงในการทำเทียนหอม การดำเนินโครงการนี้ไม่เพียงแต่ช่วยเสริมสร้างความรู้และทักษะในด้านการผลิตและการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เทียนหอมเท่านั้น แต่ยังเป็นการปลูกฝังคุณธรรมและจริยธรรมให้แก่เยาวชนผู้เข้าร่วมโครงการ ผ่านการทำงานร่วมกัน การแบ่งปันความรู้ และการรับผิดชอบต่อสังคม

โครงการนี้ได้รับความร่วมมือจาก สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษาบุรีรัมย์ เขต ๒ ท่านผู้อำนวยการศึกษาโรงเรียนวัดนางแก้ว คณะครู นักเรียนและชุมชน ซึ่งได้ทุ่มเทแรงกายแรงใจในการทำกิจกรรมทุกขั้นตอน ตั้งแต่การวางแผน การผลิต การตลาด ไปจนถึงการจำหน่าย และรายได้ส่วนหนึ่งจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ได้ถูกนำไปบริจาคเพื่อสนับสนุนการศึกษาให้กับเด็กและเยาวชนผู้ในชุมชน

คณะผู้จัดทำหวังเป็นอย่างยิ่งว่ารายงานฉบับนี้จะเป็นประโยชน์แก่ผู้ที่สนใจในการส่งเสริมการประกอบธุรกิจที่มีคุณธรรม และเป็นแรงบันดาลใจให้แก่เยาวชนรุ่นใหม่ในการนำคุณธรรมมาประยุกต์ใช้ในชีวิตประจำวันและการประกอบอาชีพในอนาคตต่อไป

โรงเรียนวัดนางแก้ว

๑๖ กันยายน ๒๕๖๗

สารบัญ

เรื่อง	หน้า
บทที่ ๑ บทนำ	
๑.๑ หลักการและเหตุผล.....๑	๑
๑.๒ วัตถุประสงค์..... ๑	๑
๑.๓ เป้าหมายของตัวชี้วัดความสำเร็จ..... ๒	๒
๑.๔ งบประมาณ..... ๓	๓
๑.๕ สถานที่ดำเนินการ..... ๔	๔
๑.๖ ผลที่คาดว่าจะได้รับ..... ๔	๔
บทที่ ๒ ความรู้และเอกสารที่เกี่ยวข้อง..... ๕	๕
บทที่ ๓ วิธีการดำเนินงานโครงการ..... ๑๔	๑๔
บทที่ ๔ ผลการดำเนินงานและประเมินโครงการ..... ๑๗	๑๗
บทที่ ๕ สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ..... ๒๐	๒๐
ภาคผนวก	
- ภาพถ่ายกิจกรรม	

บทที่ ๑

บทนำ

๑.๑ หลักการและเหตุผล

กิจกรรม "เทียนหอมแสงสว่างแห่งความรู้" จัดขึ้นภายใต้โครงการนักรุกกิจน้อยมีคุณธรรมนำสู่เศรษฐกิจสร้างสรรค์ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริมการเรียนรู้และพัฒนาทักษะการประกอบธุรกิจของเยาวชน ผ่านการทำเทียนหอมที่สะท้อนถึงความคิดสร้างสรรค์และความรับผิดชอบต่อสังคม การจัดกิจกรรมครั้งนี้มีความสอดคล้องกับพระบรมราโชบายด้านการศึกษา ของพระบาทสมเด็จพระวชิรเกล้าเจ้าอยู่หัว รัชกาลที่ ๑๐ ที่ทรงมุ่งเน้นให้การศึกษาสร้าง "คนดี" "คนเก่ง" และ "คนมีความสุข" โดยการเรียนรู้ผ่านการลงมือปฏิบัติจริง และการบูรณาการความรู้ในหลากหลายสาขาเข้าด้วยกัน

กิจกรรมนี้เน้นการพัฒนา "คนดี" โดยปลูกฝังคุณธรรม จริยธรรม และจิตสำนึกที่ดีให้กับเยาวชน ผ่านการทำงานเป็นทีม การแบ่งปันความรู้ และการช่วยเหลือสังคม "คนเก่ง" ผ่านการเสริมสร้างทักษะการทำธุรกิจตั้งแต่การผลิต การตลาด ไปจนถึงการขายจริง โดยเยาวชนจะได้เรียนรู้การวางแผน การบริหารจัดการ และการแก้ปัญหาต่างๆ ด้วยตนเอง ส่วน "คนมีความสุข" กิจกรรมนี้ส่งเสริมให้เยาวชนได้รับประสบการณ์ที่ดีจากการสร้างสรรค์ผลงานที่เป็นประโยชน์ ได้เห็นคุณค่าของการทำงานร่วมกันและการมีส่วนร่วมในการสร้างสรรค์สังคม

นอกจากนี้ กิจกรรมดังกล่าวยังมีส่วนช่วยพัฒนาความคิดสร้างสรรค์และนวัตกรรมในผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น โดยการนำทรัพยากรและภูมิปัญญาชุมชนมาประยุกต์ใช้ให้เกิดเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีคุณค่าและสามารถแข่งขันได้ในตลาด รวมทั้งปลูกฝังแนวคิดการเป็นผู้ประกอบการที่มีคุณธรรม คำนึงถึงผลกระทบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม โดยรายได้ส่วนหนึ่งจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เทียนหอมจะถูกนำไปใช้ในการสนับสนุนการศึกษาและช่วยเหลือผู้ด้อยโอกาสในชุมชน

ดังนั้น กิจกรรม "เทียนหอมแสงสว่างแห่งความรู้" จึงเป็นการบูรณาการทั้งความรู้ ทักษะ และคุณธรรมที่สามารถสร้างแรงบันดาลใจและเป็นแนวทางในการพัฒนาเยาวชนไทยให้เติบโตเป็นพลเมืองที่ดี มีคุณธรรม และสามารถสร้างสรรค์เศรษฐกิจที่ยั่งยืนต่อไปในอนาคต.

๑.๒ วัตถุประสงค์

๑. เพื่อส่งเสริมการเรียนรู้และพัฒนาทักษะการประกอบธุรกิจของเยาวชน ผ่านการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เทียนหอม โดยเน้นการวางแผน การบริหารจัดการ และการตลาดอย่างเป็นระบบ
๒. เพื่อปลูกฝังคุณธรรม จริยธรรม และจิตสำนึกที่ดีให้กับเยาวชนในการทำงานร่วมกัน การแบ่งปันความรู้ และการรับผิดชอบต่อสังคม ตามแนวทางพระบรมราโชบายด้านการศึกษา ของพระบาทสมเด็จพระวชิรเกล้าเจ้าอยู่หัว รัชกาลที่ ๑๐
๓. เพื่อเสริมสร้างความคิดสร้างสรรค์และนวัตกรรมในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น โดยการนำทรัพยากรและภูมิปัญญาชุมชนมาประยุกต์ใช้ในการสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณค่าและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม
๔. เพื่อส่งเสริมให้เยาวชนมีทักษะการทำงานเป็นทีมและการแก้ปัญหาอย่างมีประสิทธิภาพ ผ่านการลงมือปฏิบัติจริงในการผลิตและจำหน่ายเทียนหอม

๕. เพื่อสร้างแรงบันดาลใจให้เยาวชนเห็นคุณค่าและความสำคัญของการเป็นผู้ประกอบการที่มีคุณธรรม และการสร้างเศรษฐกิจที่ยั่งยืนและเป็นประโยชน์ต่อสังคม
๖. เพื่อสนับสนุนการศึกษาและช่วยเหลือผู้ด้อยโอกาสในชุมชน โดยการนำรายได้ส่วนหนึ่งจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เทียนหอมไปใช้ในการบริจาคและพัฒนาชุมชนตามแนวคิดการแบ่งปันและความรับผิดชอบต่อสังคม

๑.๓ เป้าหมายของตัวชี้วัดความสำเร็จ

๑.๓.๑ เป้าหมายเชิงปริมาณ

๑. นักเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ ๔-๖ และนักเรียนมัธยมศึกษาปีที่ ๑ - ๓ ที่เข้าร่วมกิจกรรมเทียนหอมแสงสว่างแห่งความรู้ ร้อยละ ๘๐ ของนักเรียนที่เข้าร่วมกิจกรรมสามารถพัฒนาทักษะกระบวนการทำงาน เช่น การวางแผน การทำงานเป็นทีม และการแก้ปัญหาได้อย่างมีประสิทธิภาพ
๒. ร้อยละ ๘๕ ของนักเรียนที่เข้าร่วมกิจกรรมสามารถผลิตเทียนหอมได้ตามมาตรฐานคุณภาพที่กำหนด
๓. ร้อยละ ๘๐ ของนักเรียนที่เข้าร่วมกิจกรรมมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับกระบวนการผลิตและการตลาดของผลิตภัณฑ์เทียนหอม
๔. ร้อยละ ๗๐ ของนักเรียนที่เข้าร่วมกิจกรรมสามารถนำทักษะการบริหารจัดการด้านการเงิน เช่น การตั้งราคาขายและการคำนวณต้นทุน ไปใช้ได้จริงในการดำเนินกิจกรรม
๕. ร้อยละ ๗๕ ของนักเรียนที่เข้าร่วมกิจกรรมแสดงออกถึงทักษะการสื่อสารและการนำเสนอผลิตภัณฑ์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ
๖. ร้อยละ ๘๐ ของนักเรียนที่เข้าร่วมกิจกรรมแสดงทัศนคติที่ดีต่อการทำธุรกิจอย่างมีคุณธรรมและการมีจิตสำนึกในการช่วยเหลือสังคม
๗. ร้อยละ ๘๕ ของนักเรียนที่เข้าร่วมกิจกรรมแสดงความพึงพอใจต่อการเข้าร่วมกิจกรรมในระดับดีถึงดีมาก
๘. ร้อยละ ๗๕ ของนักเรียนที่เข้าร่วมกิจกรรมสามารถสรุปบทเรียนและประสบการณ์ที่ได้รับจากการทำกิจกรรมเพื่อนำไปปรับใช้ในอนาคตได้อย่างเหมาะสม

๑.๓.๒ เป้าหมายเชิงปริมาณ

๑. นักเรียนสามารถพัฒนาทักษะการคิดวิเคราะห์และการวางแผนงานที่มีระบบ โดยสามารถประยุกต์ใช้ความรู้ในกระบวนการผลิตและการจัดการธุรกิจได้อย่างเหมาะสม
๒. นักเรียนมีความรับผิดชอบต่องานที่ได้รับมอบหมาย และสามารถทำงานร่วมกับผู้อื่นได้อย่างมีประสิทธิภาพ มีความร่วมมือและความสามัคคีในทีม
๓. นักเรียนสามารถนำเสนอและสื่อสารเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์เทียนหอมได้อย่างชัดเจน มีความมั่นใจในการนำเสนอ และสามารถตอบคำถามจากผู้ซื้อได้อย่างถูกต้อง
๔. นักเรียนมีความเข้าใจและสามารถนำหลักการของการทำธุรกิจที่มีคุณธรรมมาใช้ได้ เช่น การซื่อสัตย์ในการผลิตและจำหน่ายสินค้า การมีจิตสำนึกในการช่วยเหลือสังคม และการทำงานที่คำนึงถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม
๕. นักเรียนมีความคิดสร้างสรรค์ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ โดยสามารถออกแบบเทียนหอมที่มีความสวยงามและมีเอกลักษณ์เฉพาะตัว ซึ่งสะท้อนถึงวัฒนธรรมและภูมิปัญญาท้องถิ่น

๖. นักเรียนมีความภาคภูมิใจในตนเองและในผลงานที่ได้สร้างขึ้น เกิดความตระหนักถึงความสามารถและศักยภาพของตนเอง ซึ่งเป็นแรงบันดาลใจในการเรียนรู้และพัฒนาตนเองต่อไป
๗. นักเรียนมีความเข้าใจถึงบทบาทของผู้ประกอบการที่ดีในสังคม มีความมุ่งมั่นที่จะเป็นผู้ประกอบการที่มีคุณธรรม และสามารถสร้างคุณค่าทั้งต่อตนเองและสังคมในอนาคต
๘. นักเรียนสามารถประเมินและสะท้อนประสบการณ์ที่ได้รับจากการทำกิจกรรมได้อย่างมีวิจาร์ณญาณ และสามารถนำบทเรียนที่ได้รับไปปรับใช้ในการดำเนินชีวิตและการเรียนรู้ต่อไปในอนาคต

๑.๔งงบประมาณ

ที่	รายการสินค้า	จำนวน		ราคา/ หน่วย	จำนวนเงิน
1	ถ้วยตวง ครอบตวง ปีกเกอร์แสตนเลส	3	ใบ	158	474.00
2	เตาไฟฟ้าอเนกประสงค์ ขนาดเล็ก 500 W	3	เตา	250	750.00
3	สีผสมเทียนไขเข้มข้นสูง สีฟ้า 10g	1	กระปุก	115	115.00
4	สารป้องกันการเปลี่ยนสีในเทียน 10g	1	กระปุก	115	115.00
5	สีผสมเทียนไขเข้มข้นสูง สีเขียว 10g	1	กระปุก	125	125.00
6	สีผสมเทียนไขเข้มข้นสูง สีเหลือง 10g	1	กระปุก	210	210.00
7	หัวน้ำหอม กลิ่น LAVENDER 100 g	1	หลอด	249	249.00
8	หัวน้ำหอม กลิ่น AFTER THE RAIN 100 g	1	หลอด	298	298.00
9	พาราฟินแว็กซ์	5	กิโลกรัม	100	500.00
10	สีผสมเทียนไขเข้มข้นสูง สีแดง 10g	1	กระปุก	115	115.00
11	สีผสมเทียนไขเข้มข้นสูง สีชมพู 10g	1	กระปุก	115	115.00
12	หัวน้ำหอม Fragrance oil กลิ่น PEACH 100 g	1	หลอด	285	285.00
13	สีผสมเทียนไขเข้มข้นสูง สีดำ 10g	1	กระปุก	115	115.00
14	Soy Wax ไขถั่วเหลืองออแกนิก	7	กิโลกรัม	130	910.00
15	ถ้วยใส่เทียน 100 อัน	1	ถุง	300	300.00
16	แก้วช้อนพร้อมฝา	3	ใบ	50	150.00
17	แม่พิมพ์ซิลิโคน รูปสุนัข	1	ชิ้น	189	189.00
18	แม่พิมพ์ซิลิโคนครอบเพชร	2	ชิ้น	85	170.00
19	แม่พิมพ์ซิลิโคนดอกบัว	3	ชิ้น	200	600.00
20	ไส้เทียนพร้อมฐาน 6 ซม (100 ชิ้น)	1	ถุง	68	68.00
21	ไส้เทียนพร้อมฐาน 3 ซม (100 ชิ้น)	3	ถุง	49	147.00
มูลค่าสินค้า					6,000.00

๑.๕ สถานที่ดำเนินการ

โรงเรียนวัดนางแก้ว บ้านเลขที่ ๑๒๐ หมู่ ๓ ตำบลนางแก้ว อำเภอโพธาราม จังหวัดราชบุรี

๑.๖ ผลที่คาดว่าจะได้รับ

๑. นักเรียนมีทักษะการทำงานที่ดีขึ้น: นักเรียนจะมีทักษะในการวางแผน การทำงานเป็นทีม และการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งสามารถนำไปใช้ในการทำงานและการเรียนในอนาคต
๒. นักเรียนมีความรู้ความเข้าใจในกระบวนการประกอบธุรกิจ: นักเรียนจะเข้าใจกระบวนการผลิต การจัดการ การตลาด และการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ซึ่งช่วยเตรียมความพร้อมในการเป็นผู้ประกอบการในอนาคต
๓. นักเรียนมีทักษะการคิดสร้างสรรค์และการประยุกต์ใช้ความรู้: นักเรียนจะสามารถคิดค้นและออกแบบผลิตภัณฑ์ที่มีเอกลักษณ์ และสามารถนำความรู้ที่ได้รับจากกิจกรรมไปปรับใช้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์หรือโครงการอื่น ๆ
๔. นักเรียนมีทัศนคติที่ดีต่อการทำธุรกิจอย่างมีคุณธรรม: นักเรียนจะเข้าใจและตระหนักถึงความสำคัญของการเป็นผู้ประกอบการที่มีคุณธรรม มีจริยธรรมในการประกอบธุรกิจ และมีจิตสำนึกในการช่วยเหลือสังคม
๕. นักเรียนมีความภูมิใจในตนเองและมีแรงบันดาลใจในการพัฒนาตนเอง: นักเรียนจะได้รับประสบการณ์ที่ดีในการทำงาน ได้เห็นผลลัพธ์จากความพยายามของตนเอง และเกิดความมั่นใจในการทำงานและการพัฒนาตนเองในอนาคต
๖. เกิดความร่วมมือและความสามัคคีในกลุ่มนักเรียน: นักเรียนจะได้เรียนรู้การทำงานร่วมกับผู้อื่น มีความสามัคคีและความร่วมมือในกลุ่ม ซึ่งเป็นทักษะที่สำคัญในการดำเนินชีวิตและการทำงานในสังคม
๗. ผลิตภัณฑ์เทียนหอมเป็นที่รู้จักและได้รับความนิยมในชุมชน: ผลิตภัณฑ์เทียนหอมที่นักเรียนสร้างสรรค์ขึ้นจะได้รับการยอมรับและสนับสนุนจากชุมชน ซึ่งจะเป็นแรงผลักดันให้นักเรียนพัฒนาผลิตภัณฑ์ต่อไป
๘. รายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์นำไปช่วยเหลือสังคม: รายได้จากการจำหน่ายเทียนหอมส่วนหนึ่งจะถูกนำไปใช้ในการสนับสนุนการศึกษาและช่วยเหลือผู้ด้อยโอกาสในชุมชน ซึ่งจะเป็นการสร้างประโยชน์แก่สังคมและปลูกฝังจิตสำนึกในการแบ่งปันให้กับนักเรียน

บทที่ ๒

ความรู้และเอกสารที่เกี่ยวข้อง

ความรู้เรื่องการทำเทียน

การทำเทียนมีความรู้และเทคนิคต่าง ๆ ที่สำคัญดังนี้:

๑. ประเภทของเทียน

- เทียนพาราฟิน (Paraffin Wax Candle): ทำจากพาราฟิน ซึ่งเป็นวัตถุดิบที่ได้จากการกลั่นน้ำมันปิโตรเลียม เป็นเทียนที่นิยมใช้มากที่สุด เนื่องจากราคาถูกและทำง่าย
- เทียนขี้ผึ้ง (Beeswax Candle): ทำจากขี้ผึ้งที่ได้จากรังผึ้ง มีคุณสมบัติในการเผาไหม้ที่สะอาดและมีกลิ่นหอมอ่อน ๆ ตามธรรมชาติ
- เทียนเจล (Gel Candle): ทำจากเจลใสที่ทำจากน้ำมันแร่ มีความโปร่งแสง สามารถใส่วัสดุตกแต่งลงไปได้ในเทียนได้ เช่น เปลือกหอย หินสี ทำให้เทียนมีความสวยงาม
- เทียนถั่วเหลือง (Soy Wax Candle): ทำจากไขถั่วเหลือง เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม เผาไหม้ได้นานและไม่มีสารพิษ
- เทียนหอม (Scented Candle): สามารถทำจากพาราฟิน ขี้ผึ้ง หรือไขถั่วเหลือง โดยเพิ่มกลิ่นหอมจากน้ำมันหอมระเหยหรือสารแต่งกลิ่นลงไป

๒. วัตถุดิบและอุปกรณ์ที่ใช้ในการทำเทียน

- ไขเทียน (Wax): เป็นวัตถุดิบหลักในการทำเทียน เช่น พาราฟิน ขี้ผึ้ง เจล หรือไขถั่วเหลือง
- ไส้เทียน (Wick): ทำจากเส้นฝ้ายหรือเส้นใยสังเคราะห์ เป็นส่วนที่ใช้สำหรับจุดไฟ มีหลายขนาด ขึ้นอยู่กับขนาดของเทียน
- ภาชนะใส่เทียน (Container): เช่น แก้ว เซรามิก โลหะ ใช้สำหรับใส่เทียนในรูปแบบเทียนภาชนะ
- สีเทียน (Candle Dye): สีสำหรับผสมลงในไขเทียนเพื่อให้เทียนมีสีสันสวยงาม
- น้ำมันหอมระเหยหรือสารแต่งกลิ่น (Essential Oils/Fragrance Oils): ใช้เพิ่มกลิ่นหอมให้กับเทียน
- อุปกรณ์เสริม: เช่น กรรไกร ปากคีบ แม่พิมพ์แท่ง (ถ้าทำเทียนแท่ง) เทอร์โมมิเตอร์สำหรับวัดอุณหภูมิของไขเทียน เป็นต้น

๓. ขั้นตอนการทำเทียนพื้นฐาน

- เตรียมวัตถุดิบและอุปกรณ์: เตรียมไขเทียน ไส้เทียน ภาชนะ น้ำมันหอมระเหย สีเทียน และอุปกรณ์ต่าง ๆ

๒. หลอมไขเทียน (Melting the Wax): หลอมไขเทียนด้วยหม้อต้มแบบสองชั้น (Double Boiler) โดยนำไขเทียนใส่ลงในภาชนะและวางในหม้อน้ำร้อนที่ตั้งไฟปานกลาง คนเบา ๆ จนไขเทียนละลายหมด ห้ามให้ไขเทียนโดนน้ำหรือความชื้น
๓. ผสมสีและกลิ่น (Add Color and Scent): เมื่อไขเทียนละลายแล้ว ให้เติมสีเทียนและน้ำมันหอมระเหยตามความต้องการ คนให้เข้ากันดี หากทำเทียนเจล ควรเลือกสีที่ละลายในน้ำมันเท่านั้น
๔. ติดไส้เทียน (Attach the Wick): ติดไส้เทียนลงในภาชนะ โดยใช้กาวติดฐานของไส้เทียนกับก้นภาชนะแล้วใช้แท่งไม้หรือปากคีบจัดไส้เทียนให้อยู่ตรงกลาง
๕. เทไขเทียนลงในภาชนะ (Pouring the Wax): ค่อย ๆ เทไขเทียนที่ผสมสีและกลิ่นแล้วลงในภาชนะที่เตรียมไว้ อย่าเทเร็วเกินไปเพื่อป้องกันการเกิดฟองอากาศ
๖. ทิ้งให้แข็งตัว (Cooling and Setting): ปล่อยให้เทียนแข็งตัวเองในอุณหภูมิห้อง ควรทิ้งไว้ประมาณ ๒๔ ชั่วโมงเพื่อให้เทียนเซ็ตตัวดี
๗. ตัดไส้เทียน (Trim the Wick): ตัดไส้เทียนให้เหลือประมาณ ๐.๕ เซนติเมตรก่อนใช้งาน

๔. เทคนิคการทำเทียนในรูปแบบต่าง ๆ

๑. เทียนเจล: ผสมสีและกลิ่นลงในเจล จากนั้นเทลงในภาชนะที่ใส่ของตกแต่งไว้ เช่น เปลือกหอยหรือหินสี
๒. เทียนชั้น (Layered Candle): เทเทียนแต่ละสีทีละชั้น ปล่อยให้ชั้นหนึ่งแข็งตัวก่อน แล้วจึงเทชั้นต่อไป เพื่อสร้างลวดลายที่สวยงาม
๓. เทียนแกะสลัก (Carved Candle): เมื่อเทียนแข็งตัวในระดับที่สามารถแกะได้ ให้นำมาแกะสลักเป็นลวดลายต่าง ๆ ตามต้องการ

๕. ข้อควรระวังในการทำเทียน

๑. ระวังการใช้ไฟ อย่าให้ไขเทียนร้อนเกินไปจนเกิดการเผาไหม้ ควรใช้หม้อต้มแบบสองชั้นและควบคุมอุณหภูมิให้เหมาะสม
๒. ควรทำในที่ที่มีอากาศถ่ายเทสะดวก เพราะการทำเทียนบางประเภทอาจมีควันหรือไอระเหย
๓. ใช้ไส้เทียนที่เหมาะสมกับขนาดของเทียน เพื่อป้องกันการเผาไหม้ไม่สม่ำเสมอหรือมีควันมากเกินไป

ข้อมูลการทำการตลาดสำหรับการขายเทียนหอม

การทำการตลาดสำหรับการขายเทียนหอมเป็นการสร้างกลยุทธ์ที่ช่วยเพิ่มยอดขายและสร้างการรับรู้ในผลิตภัณฑ์ของคุณ การตลาดที่ดีต้องผสมผสานการวิเคราะห์ตลาด การกำหนดกลุ่มเป้าหมาย และการสร้างภาพลักษณ์ของแบรนด์เข้าด้วยกัน โดยมีแนวทางการทำการตลาดดังนี้:

๑. การวิเคราะห์ตลาด (Market Analysis)

๑. การวิจัยตลาด (Market Research): ทำการสำรวจตลาดเพื่อหาข้อมูลเกี่ยวกับความต้องการของผู้บริโภค แนวโน้มของตลาดเทียบหอม คู่แข่งในตลาด และกลุ่มลูกค้าที่คุณต้องการเจาะจง
 ๒. การวิเคราะห์คู่แข่ง (Competitor Analysis): ศึกษาคู่แข่งที่ขายเทียบหอมในตลาด เช่น แบรินด์ที่ได้รับคามนิยม รูปแบบและคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ การกำหนดราคาของคู่แข่ง รวมถึงกลยุทธ์การตลาดที่พวกเขาใช้
 ๓. การกำหนดกลุ่มเป้าหมาย (Target Market): ระบุกลุ่มลูกค้าที่ต้องการเจาะจง เช่น คนที่ชื่นชอบการตกแต่งบ้าน ผู้ที่สนใจผลิตภัณฑ์ธรรมชาติ คนรักสุขภาพ หรือผู้ที่ต้องการหาของขวัญที่มีความพิเศษ
๒. การสร้างแบรนด์ (Branding)
๑. การออกแบบแบรนด์ (Brand Design): สร้างเอกลักษณ์ของแบรนด์ เช่น โลโก้ ชื่อแบรนด์ สี และสโลแกน ที่สามารถสะท้อนถึงความเป็นเอกลักษณ์ของเทียบหอมของคุณ เช่น ความหรูหรา ธรรมชาติ หรือความทันสมัย
 ๒. การเล่าเรื่องราวของแบรนด์ (Brand Storytelling): สร้างเรื่องราวที่น่าสนใจเกี่ยวกับการทำเทียบหอมของคุณ เช่น การใช้วัตถุดิบจากธรรมชาติ กระบวนการผลิตที่ใส่ใจรายละเอียด หรือการสนับสนุนชุมชนในท้องถิ่น
 ๓. บรรจุภัณฑ์ (Packaging): ออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่ดึงดูดลูกค้า สะท้อนถึงความพรีเมียม และบ่งบอกถึงคุณลักษณะของแบรนด์ เช่น กล่องที่ทำจากวัสดุรีไซเคิล หรือขวดแก้วที่มีดีไซน์หรูหรา
๓. การกำหนดกลยุทธ์การตลาด (Marketing Strategy)
๑. การตลาดออนไลน์ (Online Marketing):
 - โซเชียลมีเดีย (Social Media Marketing): ใช้แพลตฟอร์มอย่าง Facebook, Instagram, และ TikTok ในการเผยแพร่เนื้อหาเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ เช่น การรีวิวเทียบหอม การสาธิตวิธีการใช้ และเบื้องหลังการผลิต
 - การโฆษณาออนไลน์ (Online Advertising): ใช้โฆษณาแบบ Facebook Ads หรือ Google Ads เพื่อเพิ่มการมองเห็นของผลิตภัณฑ์ โดยเจาะจงกลุ่มเป้าหมายตามความสนใจ เช่น การตกแต่งบ้าน ผลิตภัณฑ์ออร์แกนิก หรือของขวัญ
 - การตลาดด้วยอินฟลูเอนเซอร์ (Influencer Marketing): เลือกใช้ผู้มีอิทธิพลในโลกออนไลน์ที่มีผู้ติดตามที่สนใจในไลฟ์สไตล์หรือการตกแต่งบ้าน ให้ช่วยรีวิวหรือโปรโมทผลิตภัณฑ์ของคุณ
 ๒. การตลาดออฟไลน์ (Offline Marketing):
 - งานแสดงสินค้า (Exhibitions & Trade Shows): เข้าร่วมงานแสดงสินค้าหรือกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการตกแต่งบ้าน หรือสินค้าท้องถิ่น เพื่อเพิ่มการรับรู้ในแบรนด์และให้ลูกค้าได้สัมผัสกับผลิตภัณฑ์โดยตรง
 - การขายในบ้านค้าปลีก (Retail Partnerships): สร้างความร่วมมือกับร้านค้าที่มีภาพลักษณ์ที่สอดคล้องกับแบรนด์ของคุณ เช่น ร้านขายของตกแต่งบ้าน ร้านสปา หรือร้านสินค้าทำมือ

- การแจกตัวอย่าง (Sampling): แจกตัวอย่างเทียนหอมให้กับลูกค้าเป้าหมาย เพื่อให้พวกเขาได้ทดลองและเกิดความสนใจที่จะซื้อในอนาคต

๔. การตั้งราคา (Pricing Strategy)

๑. การตั้งราคาตามคุณภาพ (Premium Pricing): หากผลิตภัณฑ์ของคุณมีความพิเศษ เช่น ใช้วัตถุดิบธรรมชาติ หรือมีการออกแบบที่เป็นเอกลักษณ์ ควรตั้งราคาให้สะท้อนถึงคุณค่าของสินค้า
๒. การตั้งราคาแบบส่งเสริมการขาย (Promotional Pricing): ใช้กลยุทธ์การลดราคา เช่น การขายแบบแพ็คเกจ การจัดโปรโมชั่นในช่วงเทศกาล หรือการให้ส่วนลดสำหรับลูกค้าใหม่หรือสมาชิก
๓. การตั้งราคาตามตลาด (Market Penetration Pricing): ตั้งราคาให้ใกล้เคียงกับคู่แข่งในตลาด เพื่อดึงดูดลูกค้าใหม่ และสร้างฐานลูกค้าให้กับแบรนด์ในช่วงแรก

๕. การบริการลูกค้าและการสร้างความสัมพันธ์ (Customer Service & Relationship)

๑. การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationship Management): สร้างความผูกพันกับลูกค้าผ่านการติดตามผลหลังการขาย การทำระบบสมาชิก (Loyalty Program) หรือการแจ้งข่าวสารโปรโมชั่นพิเศษ
๒. การรับฟังและแก้ไขปัญหา (Feedback and Resolution): เปิดช่องทางให้ลูกค้าสามารถแสดงความคิดเห็นหรือข้อเสนอแนะเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ได้ และมีการแก้ไขปัญหาหรือข้อร้องเรียนอย่างรวดเร็วและเป็นมิตร
๓. การมอบประสบการณ์ที่ดีให้กับลูกค้า (Customer Experience): สร้างประสบการณ์ที่ดีให้กับลูกค้าในทุกจุดสัมผัส เช่น การบรรจุภัณฑ์ที่ประณีต การส่งสินค้าที่รวดเร็ว และการบริการหลังการขายที่ใส่ใจ

๖. การวัดผลและปรับปรุงกลยุทธ์ (Measurement & Strategy Adjustment)

๑. การวิเคราะห์ข้อมูลการขาย (Sales Analysis): ใช้ข้อมูลการขายและการเข้าถึงในช่องทางออนไลน์เพื่อตรวจสอบว่ายอดขายของคุณมาจากช่องทางใด และสินค้าประเภทใดที่ได้รับความนิยม
๒. การสำรวจความพึงพอใจของลูกค้า (Customer Satisfaction Survey): ทำแบบสำรวจความพึงพอใจของลูกค้าเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และบริการ เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการปรับปรุงผลิตภัณฑ์และบริการให้ดียิ่งขึ้น
๓. การปรับกลยุทธ์ตามผลการวิเคราะห์ (Strategy Adjustment): นำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์เพื่อปรับกลยุทธ์การตลาด เช่น การเปลี่ยนรูปแบบการโฆษณา หรือการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ตามความต้องการของลูกค้า

การสอนการคิดต้นทุนกำไรในการขายเทียนหอม

การสอนนักเรียนเรื่องการคิดต้นทุนและกำไรในการขายเทียนหอมเป็นเรื่องสำคัญที่ช่วยให้นักเรียนเข้าใจพื้นฐานทางธุรกิจ และสามารถบริหารจัดการทรัพยากรได้อย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อให้การสอนมีความชัดเจนและเข้าใจง่าย สามารถดำเนินการได้ตามขั้นตอนดังนี้:

๑. การสอนเรื่องต้นทุน (Cost Calculation)

๑. อธิบายประเภทของต้นทุน (Types of Costs)

- ต้นทุนคงที่ (Fixed Costs): ค่าใช้จ่ายที่ไม่เปลี่ยนแปลงตามปริมาณการผลิต เช่น ค่าอุปกรณ์แม่พิมพ์ เครื่องมือที่ใช้ในการทำเทียน
- ต้นทุนผันแปร (Variable Costs): ค่าใช้จ่ายที่เปลี่ยนแปลงตามปริมาณการผลิต เช่น วัตถุดิบ (ไขเทียน, สี, น้ำมันหอมระเหย), ค่าไส้เทียน, ค่าบรรจุภัณฑ์

๒. สอนการคำนวณต้นทุนต่อหน่วย (Unit Cost Calculation)

- ต้นทุนวัตถุดิบ (Material Costs):
 - ราคาของไขเทียนที่ใช้ เช่น ถ้าซื้อไขเทียน ๑ กิโลกรัม ราคา ๓๐๐ บาท และสามารถทำเทียนได้ ๑๐ ชิ้น เท่ากับต้นทุนไขเทียนต่อชิ้นคือ ๓๐ บาท
 - ราคาของไส้เทียน เช่น ซื้อไส้เทียน ๑ ม้วน ราคา ๑๐๐ บาท สามารถใช้ทำเทียนได้ ๕๐ ชิ้น เท่ากับต้นทุนไส้เทียนต่อชิ้นคือ ๒ บาท
 - ราคาของน้ำมันหอมระเหย เช่น ขวดละ ๒๐๐ บาท ใช้ได้ ๒๐ ชิ้น เท่ากับต้นทุนน้ำมันหอมต่อชิ้นคือ ๑๐ บาท
- ต้นทุนบรรจุภัณฑ์ (Packaging Costs): เช่น กล่องหรือขวดที่ใช้บรรจุเทียน ราคา ๑๕ บาทต่อชิ้น
- ต้นทุนอื่นๆ (Other Costs): เช่น ค่าสีเทียน ค่าพลังงาน (ไฟฟ้า, แก๊ส) ที่ใช้ในการหลอมไขเทียน อาจคิดรวมประมาณ ๕ บาทต่อชิ้น

ตัวอย่างการคำนวณต้นทุนต่อชิ้น

- ต้นทุนไขเทียน = ๓๐ บาท
- ต้นทุนไส้เทียน = ๒ บาท
- ต้นทุนน้ำมันหอม = ๑๐ บาท
- ต้นทุนบรรจุภัณฑ์ = ๑๕ บาท
- ต้นทุนอื่น ๆ = ๕ บาท
- รวมต้นทุนต่อชิ้น = $๓๐ + ๒ + ๑๐ + ๑๕ + ๕ = ๖๒$ บาท

๒. การสอนเรื่องกำไร (Profit Calculation)

๑. อธิบายแนวคิดของกำไร (Understanding Profit)

- กำไร คือ เงินส่วนที่เหลือจากการขายหลังจากหักต้นทุนทั้งหมดแล้ว คิดได้จากสมการ:

- กำไร = ราคาขาย - ต้นทุน
- หากนักเรียนต้องการกำไร ๒๐ บาทต่อชิ้น และต้นทุนต่อชิ้นคือ ๖๒ บาท ราคาขายควรอยู่ที่:
- ราคาขาย = ต้นทุน + กำไร = ๖๒ + ๒๐ = ๘๒ บาท

๒. การคำนวณกำไรขั้นต้นและกำไรสุทธิ (Gross Profit and Net Profit)

- กำไรขั้นต้น (Gross Profit): คือ กำไรที่ได้จากการขายโดยยังไม่หักค่าใช้จ่ายอื่น ๆ เช่น ค่าโฆษณา ค่าขนส่ง หรือค่าแรง เช่น กำไรขั้นต้นต่อชิ้น = ๘๒ - ๖๒ = ๒๐ บาท
- กำไรสุทธิ (Net Profit): คือ กำไรที่ได้หลังจากหักค่าใช้จ่ายทั้งหมด เช่น ค่าโฆษณา ๕๐๐ บาท และนักเรียนขายได้ ๕๐ ชิ้น กำไรสุทธิจะเป็น:
- กำไรสุทธิ = (กำไรขั้นต้นต่อชิ้น x จำนวนชิ้นที่ขาย) - ค่าใช้จ่ายอื่นๆ
- กำไรสุทธิ = (๒๐ x ๕๐) - ๕๐๐ = ๑,๐๐๐ - ๕๐๐ = ๕๐๐ บาท

๓. การกำหนดราคาขาย (Pricing Strategy)

๑. การตั้งราคาตามต้นทุนและกำไร (Cost-Plus Pricing):

- กำหนดราคาขายโดยนำต้นทุนบวกกับกำไรที่ต้องการ เช่น หากต้องการกำไร ๒๐% จากต้นทุน ต้นทุนต่อชิ้นคือ ๖๒ บาท
- ราคาขาย = ต้นทุน + (ต้นทุน x อัตรากำไรที่ต้องการ)
- ราคาขาย = ๖๒ + (๖๒ x ๒๐%) = ๖๒ + ๑๒.๔ = ๗๔.๔ บาท

๒. การตั้งราคาตามตลาด (Market-Based Pricing):

- ศึกษาราคาขายของเทียบหอมในตลาด เพื่อดูว่าคู่แข่งขายในราคาเท่าไร และกำหนดราคาที่เหมาะสมได้ เช่น หากตลาดขายเทียบหอมในราคาประมาณ ๘๐-๑๐๐ บาท อาจตั้งราคาอยู่ในช่วง ๘๕-๙๕ บาท เพื่อดึงดูดลูกค้า

๓. การตั้งราคาแบบส่งเสริมการขาย (Promotional Pricing):

- จัดทำโปรโมชั่น เช่น การขายแพ็คเกจ การลดราคาในช่วงเทศกาล หรือการให้ส่วนลดพิเศษสำหรับลูกค้าใหม่ เพื่อเพิ่มยอดขายและดึงดูดลูกค้า

๔. การทำงบประมาณ (Budgeting)

๑. งบประมาณการผลิต (Production Budget): คำนวณต้นทุนในการผลิตทั้งหมดตามจำนวนที่ต้องการผลิต เช่น หากต้องการผลิต ๑๐๐ ชิ้น และต้นทุนต่อชิ้นคือ ๖๒ บาท งบประมาณการผลิตคือ ๖๒ x ๑๐๐ = ๖,๒๐๐ บาท
๒. งบประมาณการตลาด (Marketing Budget): กำหนดงบประมาณสำหรับการโฆษณาและส่งเสริมการขาย เช่น ค่าโฆษณาออนไลน์ ค่าออกแบบบรรจุภัณฑ์ เป็นต้น

๓. การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน (Break-Even Analysis): คำนวณจุดคุ้มทุนเพื่อดูว่าต้องขายเทียนหอมกี่ชิ้นถึงจะคุ้มทุน เช่น หากต้นทุนรวม ๖,๒๐๐ บาท และกำไรต่อชิ้น ๒๐ บาท จุดคุ้มทุนคือ $6,200 / 20 = 310$ ชิ้น

๕. การทำแบบฝึกหัดและกิจกรรม

๑. การคำนวณต้นทุนและกำไรจากตัวอย่างจริง: ให้นักเรียนฝึกคำนวณต้นทุนและกำไรจากข้อมูลจริง เช่น ต้นทุนวัตถุดิบ ราคาขาย และกำไรที่ต้องการ
๒. การจำลองสถานการณ์การขาย: สร้างสถานการณ์ให้จำลองการขายเทียนหอมในตลาด โดยให้นักเรียนตั้งราคาขาย การทำโปรโมชั่น และการคำนวณกำไร
๓. การจัดทำรายงานผลการดำเนินงาน: ให้นักเรียนสรุปผลการคำนวณต้นทุน กำไร และการขายในรูปแบบรายงาน เพื่อฝึกทักษะการวิเคราะห์และสื่อสารข้อมูลทางการเงิน

Business Model Canvas (BMC)

Business Model Canvas (BMC) เป็นเครื่องมือในการวางแผนธุรกิจที่ถูกพัฒนาโดย Alexander Osterwalder ซึ่งช่วยให้ผู้ประกอบการและนักวางแผนธุรกิจสามารถมองเห็นภาพรวมของโมเดลธุรกิจได้ชัดเจนในรูปแบบของแผนภาพ โดยมีองค์ประกอบหลัก ๙ ส่วน ที่ช่วยในการวิเคราะห์และวางแผนกลยุทธ์ของธุรกิจอย่างครบถ้วน ดังนี้:

องค์ประกอบ ๙ ส่วนของ Business Model Canvas

๑. Customer Segments (กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย)
 - กำหนดกลุ่มลูกค้าที่ธุรกิจต้องการให้บริการ อาจแบ่งเป็นกลุ่มตามอายุ เพศ พฤติกรรม ความสนใจ หรือความต้องการเฉพาะ เช่น กลุ่มคนรักสุขภาพ กลุ่มผู้หญิงที่ชื่นชอบผลิตภัณฑ์ธรรมชาติ หรือกลุ่มนักธุรกิจ
๒. Value Propositions (คุณค่าที่ธุรกิจนำเสนอ)
 - สิ่งที่ธุรกิจมอบให้ลูกค้าที่แตกต่างจากคู่แข่ง หรือทำให้ลูกค้าเลือกใช้บริการ เช่น คุณภาพสินค้า ความพิเศษของผลิตภัณฑ์ การแก้ปัญหาเฉพาะ หรือประสบการณ์การใช้งานที่ดีกว่า
 - ตัวอย่าง: เทียนหอมที่ผลิตจากวัตถุดิบธรรมชาติ ปราศจากสารเคมี และมีกลิ่นหอมที่ช่วยในการผ่อนคลาย
๓. Channels (ช่องทางการจัดจำหน่ายและการสื่อสาร)
 - ช่องทางที่ธุรกิจใช้ในการสื่อสารและจัดจำหน่ายสินค้าให้ถึงมือลูกค้า เช่น ร้านค้าออนไลน์ (เว็บไซต์, โซเชียลมีเดีย), ร้านค้าปลีก, งานแสดงสินค้า หรือการขายผ่านตัวแทนจำหน่าย
 - ตัวอย่าง: ขายผ่านเว็บไซต์ แพลตฟอร์มอีคอมเมิร์ซ (Lazada, Shopee) และร้านขายของขวัญ

๔. Customer Relationships (การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า)

- วิธีการที่ธุรกิจใช้ในการสร้างและรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้า เช่น การบริการหลังการขาย การติดตามผล การให้คำปรึกษา การสร้างชุมชนออนไลน์ หรือการให้สิทธิพิเศษแก่ลูกค้า
- ตัวอย่าง: การให้ส่วนลดพิเศษสำหรับลูกค้าประจำ การติดตามผลหลังการซื้อ และการให้คำแนะนำเกี่ยวกับการใช้งานผลิตภัณฑ์เทียนหอม

๕. Revenue Streams (กระแสรายได้)

- แหล่งรายได้ที่ธุรกิจได้รับจากการขายสินค้าหรือบริการ เช่น การขายตรง การขายแบบสมาชิก การขายผ่านการสมัครสมาชิก หรือการขายสินค้าพิเศษตามเทศกาล
- ตัวอย่าง: รายได้จากการขายเทียนหอมแบบชิ้น รายได้จากชุดของขวัญ รายได้จากการขายแบบแพ็คเกจ หรือรายได้จากการสมัครสมาชิกเพื่อรับสินค้ารายเดือน

๖. Key Resources (ทรัพยากรหลัก)

- ทรัพยากรที่ธุรกิจต้องใช้ในการดำเนินกิจการ เช่น วัตถุดิบ เครื่องมือการผลิต บุคลากร เงินทุน หรือความรู้ความเชี่ยวชาญ
- ตัวอย่าง: วัตถุดิบในการผลิตเทียน เช่น ไขถั่วเหลือง น้ำมันหอมระเหย ไขผึ้ง และเครื่องมือการผลิต

๗. Key Activities (กิจกรรมหลัก)

- กิจกรรมหลักที่ธุรกิจต้องทำเพื่อสร้างและนำเสนอคุณค่าให้กับลูกค้า เช่น การผลิต การออกแบบ การตลาด การบริหารจัดการ หรือการพัฒนาเครือข่ายการจัดจำหน่าย
- ตัวอย่าง: การพัฒนาและออกแบบสูตรเทียนหอม การทำการตลาดออนไลน์ การควบคุมคุณภาพการผลิต และการจัดการช่องทางการจัดจำหน่าย

๘. Key Partnerships (พันธมิตรหลัก)

- พันธมิตรที่ธุรกิจต้องร่วมมือด้วย เช่น ซัพพลายเออร์ ผู้จัดการจำหน่าย พันธมิตรทางการตลาด หรือพันธมิตรด้านเทคโนโลยี เพื่อช่วยสนับสนุนการดำเนินธุรกิจและเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน
- ตัวอย่าง: ซัพพลายเออร์วัตถุดิบ ผู้ผลิตบรรจุภัณฑ์ ตัวแทนจำหน่าย ร้านค้าปลีก หรือพันธมิตรในการทำโฆษณาออนไลน์

๙. Cost Structure (โครงสร้างต้นทุน)

- ค่าใช้จ่ายหลักของธุรกิจที่ต้องเสียเพื่อให้ดำเนินกิจการได้ เช่น ต้นทุนวัตถุดิบ ค่าแรงงาน ค่าโฆษณา ค่าบริหารจัดการ หรือค่าการวิจัยและพัฒนา
- ตัวอย่าง: ต้นทุนวัตถุดิบเทียน ค่าการตลาดออนไลน์ ค่าแรงงานในการผลิต และค่าขนส่งสินค้า

การใช้งาน Business Model Canvas

๑. การวิเคราะห์และวางแผนธุรกิจ: ใช้ BMC เพื่อวิเคราะห์ภาพรวมของธุรกิจ ช่วยให้เห็นช่องโหว่และโอกาสในการพัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ
๒. การสร้างและปรับปรุงโมเดลธุรกิจ: ใช้เพื่อพัฒนาและปรับปรุงแนวทางการดำเนินธุรกิจให้สอดคล้องกับสภาพตลาดที่เปลี่ยนแปลง
๓. การสื่อสารและนำเสนอไอเดีย: ใช้ในการนำเสนอแผนธุรกิจให้กับทีมงาน นักลงทุน หรือพันธมิตรทางธุรกิจ เพื่อให้เข้าใจแนวคิดและกลยุทธ์ได้ง่ายขึ้น

ตัวอย่าง Business Model Canvas สำหรับธุรกิจเทียนหอม

องค์ประกอบ	รายละเอียด
Customer Segments	ผู้ชื่นชอบการตกแต่งบ้าน, ผู้สนใจผลิตภัณฑ์ธรรมชาติ, ผู้มองหาของขวัญพิเศษ
Value Propositions	เทียนหอมที่ผลิตจากวัตถุดิบธรรมชาติ ปลอดภัย ช่วยสร้างบรรยากาศผ่อนคลาย
Channels	เว็บไซต์, โซเชียลมีเดีย (Facebook, Instagram), ร้านค้าปลีก, งานแสดงสินค้า
Customer Relationships	การบริการหลังการขาย, ส่วนลดพิเศษสำหรับลูกค้าประจำ, การติดตามผลและให้คำแนะนำการใช้งาน
Revenue Streams	การขายเทียนหอมแบบชิ้น, การขายชุดของขวัญ, การขายแบบแพ็คเกจ, การสมัครสมาชิก
Key Resources	วัตถุดิบการผลิตเทียน (ไขเทียน, ไม้เทียน, น้ำมันหอมระเหย), เครื่องมือการผลิต, บุคลากร
Key Activities	การผลิตและพัฒนาผลิตภัณฑ์เทียนหอม, การตลาดออนไลน์, การจัดการช่องทางจัดจำหน่าย
Key Partnerships	ซัพพลายเออร์วัตถุดิบ, ผู้ผลิตบรรจุภัณฑ์, ร้านค้าปลีก, ตัวแทนจำหน่าย
Cost Structure	ต้นทุนวัตถุดิบ, ค่าโฆษณาออนไลน์, ค่าแรงงาน, ค่าขนส่งสินค้า

การใช้ BMC ในการสอนนักเรียน

- ให้แต่ละกลุ่มนักเรียนทำ BMC ของธุรกิจเทียนหอมในแบบของตัวเอง โดยให้คิดตามแต่ละช่องว่าต้องการจะออกแบบธุรกิจอย่างไร
- นำเสนอ BMC ของแต่ละกลุ่ม และให้เพื่อน ๆ ร่วมกันวิจารณ์เพื่อปรับปรุงแนวคิด
- สรุปและนำแนวคิดที่ได้ไปประยุกต์ใช้ในการวางแผนการดำเนินธุรกิจจริง

บทที่ ๓

วิธีดำเนินงานโครงการ

รายงานผลการจัดกิจกรรมตามโครงการนักรู้กิจน้อยมีคุณธรรมนำสู่เศรษฐกิจสร้างสรรค์ กิจกรรมเทียนหอมแสงสว่างแห่งความรู้ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๗ ครูผู้สอนได้ดำเนินการนำไปใช้ในกระบวนการเรียนการสอนตลอดจนนำวงจรคุณภาพของเดมิ่ง PDCA มาใช้ในการดำเนินการ ดังนี้

PDCA การวางแผนสอนนักเรียนในการทำเทียนหอมเพื่อเป็นหลักสูตรนักรู้กิจน้อย

๑. การวางแผน (Plan)

๑.๑ กำหนดวัตถุประสงค์การสอน

- เพื่อให้นักเรียนมีความรู้และทักษะในการทำเทียนหอม ตั้งแต่การผลิตไปจนถึงการตลาดและการจำหน่าย
- เพื่อปลูกฝังทักษะการเป็นผู้ประกอบการและการบริหารธุรกิจเบื้องต้น
- เพื่อส่งเสริมความคิดสร้างสรรค์ การทำงานเป็นทีม และการแก้ปัญหา

๑.๒ การออกแบบหลักสูตรการสอน

- กำหนดเนื้อหาหลักสูตรแบ่งเป็น ๔ หัวข้อหลัก:
 - การผลิตเทียนหอม: เรียนรู้วัตถุดิบ อุปกรณ์ และวิธีการทำเทียนหอมประเภทต่าง ๆ
 - การคิดต้นทุนและกำไร: การคำนวณต้นทุนการผลิต การตั้งราคาขาย และการวางแผนการเงิน
 - การสร้างแบรนด์และการตลาด: การออกแบบบรรจุภัณฑ์ การสร้างเอกลักษณ์ของแบรนด์ และการทำการตลาดออนไลน์
 - การขายและการจัดจำหน่าย: เทคนิคการขาย การจัดช่องทางการจำหน่าย และการจัดการสต็อกสินค้า
- ออกแบบกิจกรรมการเรียนรู้ เช่น การทำเวิร์กช็อปการทำเทียนหอม การจำลองการขาย และการทำรายงานผลการดำเนินงาน

๑.๓ การเตรียมทรัพยากรและสื่อการสอน

- จัดหาวัตถุดิบและอุปกรณ์ในการทำเทียนหอม เช่น ไขเทียน น้ำมันหอมระเหย ไล่เทียน สีเทียน และบรรจุภัณฑ์
- จัดเตรียมสื่อการสอน เช่น คู่มือการทำเทียนหอม วิดีโอสาธิตการทำเทียน และสื่อการสอนเกี่ยวกับการทำธุรกิจเบื้องต้น
- กำหนดตารางการสอนและเวลาเรียน เพื่อให้ครอบคลุมทุกหัวข้อ

๑.๔ การกำหนดเกณฑ์การประเมินผล

- กำหนดเกณฑ์การประเมินผลการเรียนรู้ของนักเรียนในแต่ละหัวข้อ เช่น การประเมินจากการผลิตเทียนหอมจริง การคำนวณต้นทุนและกำไร การนำเสนอแผนการตลาด และการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์

๒. การปฏิบัติ (Do)

๒.๑ การสอนเนื้อหาด้านการผลิตเทียนหอม

- อธิบายขั้นตอนการทำเทียนหอมประเภทต่าง ๆ และให้ทำการทดลองปฏิบัติจริง โดยมีครูผู้สอนและผู้ช่วยแนะนำในแต่ละขั้นตอน
- จัดกลุ่มนักเรียนเพื่อทำงานร่วมกัน และแบ่งหน้าที่ในการทำเทียนหอม เช่น การเตรียมวัตถุดิบ การหลอมเทียน และการตกแต่งบรรจุภัณฑ์

๒.๒ การสอนการคิดต้นทุนและกำไร

- สอนนักเรียนคำนวณต้นทุนการผลิตต่อชิ้น เช่น ต้นทุนวัตถุดิบ ต้นทุนบรรจุภัณฑ์ และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ
- ฝึกนักเรียนตั้งราคาขายและคำนวณกำไรต่อชิ้น โดยจำลองสถานการณ์การขายที่มีการแข่งขันในตลาดจริง

๒.๓ การสอนการสร้างแบรนด์และการตลาด

- ให้ความรู้เกี่ยวกับการสร้างแบรนด์ เช่น การออกแบบโลโก้และบรรจุภัณฑ์ที่ดึงดูดความสนใจ
- สอนการทำการตลาดออนไลน์ เช่น การสร้างเนื้อหาเพื่อโปรโมทผลิตภัณฑ์ การถ่ายภาพสินค้า และการเขียนคำบรรยายผลิตภัณฑ์
- จัดกิจกรรมให้นักเรียนวางแผนการตลาดของผลิตภัณฑ์เทียนหอมและนำเสนอแผนงานของตน

๒.๔ การสอนการขายและการจัดจำหน่าย

- จำลองการขายผลิตภัณฑ์ในรูปแบบต่าง ๆ เช่น การขายแบบออนไลน์ การขายในตลาดนัด หรือการขายในโรงเรียน
- สอนการจัดการสต็อกสินค้า การจัดส่ง และการบริการหลังการขาย

๓. การตรวจสอบ (Check)

๓.๑ การประเมินผลการเรียนรู้ของนักเรียน

- ประเมินจากผลการทำเทียนหอมของนักเรียน เช่น ความสวยงาม ความสมบูรณ์ของผลิตภัณฑ์ และการนำเสนอผลิตภัณฑ์
- ประเมินการคิดต้นทุนและกำไรจากการคำนวณและการนำเสนอแผนธุรกิจ
- ประเมินความสามารถในการทำการตลาดและการขาย เช่น การสร้างแบรนด์ การสื่อสารกับลูกค้า และการจัดจำหน่าย

๓.๒ การประเมินความพึงพอใจของนักเรียนต่อการเรียนการสอน

- จัดทำแบบสอบถามเพื่อสอบถามความพึงพอใจของนักเรียนเกี่ยวกับเนื้อหาและกิจกรรมการสอน
- สอบถามความคิดเห็นเพิ่มเติมเกี่ยวกับสิ่งที่นักเรียนต้องการเรียนรู้เพิ่มเติมหรือข้อเสนอแนะเพื่อการปรับปรุง

๔. การปรับปรุง (Act)

๔.๑ การปรับปรุงเนื้อหาและวิธีการสอน

- ปรับปรุงเนื้อหาและวิธีการสอนตามความคิดเห็นและข้อเสนอแนะของนักเรียน เช่น การเพิ่มเติมนกิจกรรมเชิงปฏิบัติมากขึ้น หรือการเชิญวิทยากรภายนอกมาบรรยาย
- ปรับปรุงสื่อการสอนให้สอดคล้องกับความต้องการของนักเรียน เช่น เพิ่มสื่อการสอนแบบวิดีโอหรือสื่ออินโฟกราฟิก

๔.๒ การปรับปรุงการบริหารจัดการโครงการ

- ประเมินการบริหารจัดการโครงการ เช่น การใช้ทรัพยากร การจัดการเวลา และการจัดการงบประมาณ และปรับปรุงการบริหารจัดการให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น
- วางแผนการดำเนินการโครงการในครั้งต่อไป โดยใช้ข้อมูลจากการประเมินผลเพื่อลดปัญหาและเพิ่มประสิทธิภาพในการสอน

บทที่ ๔

ผลการดำเนินงานและประเมินโครงการ

๔.๑ ผลการดำเนินงานโครงการ

โครงการทำเทียนหอมในหลักสูตรนักธุรกิจน้อยได้ดำเนินการตามแผนงานที่วางไว้ในบทที่ ๓ โดยมีรายละเอียดการดำเนินงานดังนี้:

๑. การสอนการทำเทียนหอม

- นักเรียนได้เรียนรู้เกี่ยวกับวัตถุดิบและอุปกรณ์ที่ใช้ในการทำเทียนหอม เช่น ไขเทียน น้ำมันหอมระเหย สีเทียน และไส้เทียน รวมถึงขั้นตอนการผลิตเทียนหอมในภาชนะ เช่น การหลอมเทียน การเติมสีและกลิ่น และการตกแต่งภาชนะให้สวยงาม
- นักเรียนได้ทดลองปฏิบัติจริงในการทำเทียนหอม โดยมีครูผู้สอนคอยให้คำแนะนำและสาธิตวิธีการทำเทียนหอมในขั้นตอนต่าง ๆ

๒. การสอนการคิดต้นทุนและกำไร

- นักเรียนได้เรียนรู้วิธีการคำนวณต้นทุนการผลิตเทียนหอมต่อหน่วย โดยรวมถึงต้นทุนวัตถุดิบ เช่น ไขเทียน น้ำมันหอมระเหย ไส้เทียน และบรรจุภัณฑ์
- นักเรียนได้ฝึกการคำนวณต้นทุนการผลิตและการตั้งราคาขาย โดยกำหนดกำไรที่ต้องการต่อหน่วย เพื่อให้เข้าใจถึงการวางแผนการเงินและการทำบัญชีต้นทุนการผลิต

๓. การสอนการสร้างแบรนด์และการตลาด

- นักเรียนได้เรียนรู้เกี่ยวกับการสร้างแบรนด์ เช่น การออกแบบโลโก้ การเลือกบรรจุภัณฑ์ที่สะท้อนภาพลักษณ์ของแบรนด์ และการสื่อสารแบรนด์ให้ตรงกับกลุ่มเป้าหมาย
- นักเรียนได้ทำกิจกรรมการออกแบบบรรจุภัณฑ์และสร้างสรรค์เรื่องราวของแบรนด์ (Brand Storytelling) เพื่อใช้ในการนำเสนอผลิตภัณฑ์เทียนหอมของตน

๔.๒ ผลการประเมินความพึงพอใจของนักเรียน

การสำรวจความพึงพอใจของนักเรียนจำนวน ๔๘ คน เกี่ยวกับการเข้าร่วมโครงการทำเทียนหอม โดยแบ่งการประเมินออกเป็น ๕ ระดับ คือ ๕ = มากที่สุด, ๔ = มาก, ๓ = ปานกลาง, ๒ = น้อย, ๑ = น้อยที่สุด โดยมีผลการสำรวจดังนี้

หัวข้อการประเมิน	มากที่สุด (๕)	มาก (๔)	ปานกลาง (๓)	น้อย (๒)	น้อยที่สุด (๑)	รวม	ร้อยละ (%)
๑. การเตรียมความพร้อมในการจัดกิจกรรม	๔๕	๓๒	๑๕	๔	๒	๙๘	๗๙.๖
๒. ความเหมาะสมของสถานที่จัดกิจกรรม	๕๐	๓๐	๑๐	๖	๒	๙๘	๘๑.๖
๓. ความรู้ที่ได้รับจากการจัดกิจกรรม	๖๐	๒๕	๘	๓	๒	๙๘	๘๖.๗
๔. การมีส่วนร่วมในกิจกรรม	๕๕	๒๘	๑๐	๔	๑	๙๘	๘๓.๗
๕. การนำความรู้ไปประยุกต์ใช้ใน ชีวิตประจำวัน	๕๒	๒๗	๑๒	๕	๒	๙๘	๘๒.๗

สรุปผลการประเมินความพึงพอใจ

- นักเรียนส่วนใหญ่มีความพึงพอใจในระดับ "มากที่สุด" และ "มาก" โดยเฉพาะในหัวข้อ **ความรู้ที่ได้รับจากการจัดกิจกรรม** ซึ่งมีนักเรียนที่พึงพอใจในระดับมากที่สุดถึง ๖๐ คน หรือคิดเป็นร้อยละ ๘๖.๗๓ แสดงให้เห็นว่ากิจกรรมดังกล่าวสามารถถ่ายทอดความรู้และทักษะให้กับนักเรียนได้เป็นอย่างดี
- หัวข้อ **การเตรียมความพร้อมในการจัดกิจกรรม** และ **ความเหมาะสมของสถานที่จัดกิจกรรม** ได้รับคะแนนในระดับดีมาก โดยมีอัตราความพึงพอใจร้อยละ ๗๙.๕๙ และ ๘๑.๖๓ ตามลำดับ ซึ่งบ่งบอกว่าการจัดเตรียมสถานที่และการจัดกิจกรรมเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ
- หัวข้อ **การนำความรู้ไปประยุกต์ใช้ในชีวิตประจำวัน** มีคะแนนความพึงพอใจในระดับดีมาก โดยมีอัตราร้อยละ ๘๒.๖๕ ซึ่งสะท้อนถึงความสามารถของนักเรียนในการนำความรู้และทักษะจากโครงการไปใช้ในชีวิตประจำวัน

๔.๓ ข้อเสนอแนะและการปรับปรุงโครงการ

- การเพิ่มกิจกรรมเสริมทักษะด้านการตลาด:** ควรเพิ่มการฝึกฝนการนำเสนอผลิตภัณฑ์ การสร้างเนื้อหาสำหรับโปรโมทในสื่อออนไลน์ และการทำกิจกรรมจำลองการขายจริงเพื่อให้นักเรียนได้รับประสบการณ์เพิ่มเติม
- การเชิญวิทยากรจากภายนอก:** ควรเชิญผู้เชี่ยวชาญด้านการทำธุรกิจหรือการตลาดมาให้ความรู้เพิ่มเติม เพื่อเสริมสร้างแรงบันดาลใจและแนวคิดใหม่ ๆ ในการทำธุรกิจให้กับนักเรียน
- การปรับปรุงกระบวนการสอน:** ควรเพิ่มสื่อการสอนที่เป็นรูปภาพ วิดีโอ หรือการทดลองปฏิบัติ เพื่อให้นักเรียนสามารถเรียนรู้ได้อย่างเข้าใจและมีประสิทธิภาพมากขึ้น

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล ในครั้งนี้

๑. แบบสอบถามความคิดเห็นของนักเรียน ที่มีต่อการจัดกิจกรรม ภายใต้โครงการนักรุกกิจน้อยมีคุณธรรม นำสู่เศรษฐกิจสร้างสรรค์ กิจกรรมเทียนหอมแสงสว่างแห่งความรู้ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๗

การเก็บรวบรวมข้อมูล

มีขั้นตอนในการเก็บรวบรวมข้อมูล ดังนี้

๑. ผู้รับผิดชอบในแต่ละกิจกรรมแจกแบบสอบถามความคิดเห็นให้นักเรียน ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในกิจกรรม ตามโครงการนักรุกกิจน้อยมีคุณธรรมนำสู่เศรษฐกิจสร้างสรรค์ กิจกรรมเทียนหอมแสงสว่างแห่งความรู้

บทที่ ๕

สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

๕.๑ สรุปผล

โครงการ “เทียนหอมแสงสว่างแห่งความรู้” เป็นกิจกรรมในหลักสูตรนักเรียนน้อยที่มีวัตถุประสงค์เพื่อเสริมสร้างทักษะการทำธุรกิจเบื้องต้นให้กับนักเรียน ผ่านการเรียนรู้การทำเทียนหอมตั้งแต่กระบวนการผลิต การคิดต้นทุนและกำไร การสร้างแบรนด์และการตลาด ซึ่งกิจกรรมทั้งหมดนี้มุ่งเน้นให้เกิดการเรียนรู้แบบลงมือปฏิบัติจริง (Experiential Learning) โดยมีผลการดำเนินงานและผลการประเมินโครงการดังนี้:

๑. นักเรียนจำนวน ๘๘ คนที่เข้าร่วมโครงการได้รับความรู้และทักษะในการทำเทียนหอม รวมถึงการบริหารจัดการธุรกิจเบื้องต้น เช่น การคำนวณต้นทุน การวางแผนการตลาด และการสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์
๒. จากการประเมินความพึงพอใจ พบว่า นักเรียนส่วนใหญ่อยู่ในเกณฑ์ “ดีมาก” โดยเฉพาะในด้านความรู้ที่ได้รับจากการจัดกิจกรรม มีอัตราร้อยละความพึงพอใจในระดับดีมากถึง ๘๖.๓๓%
๓. นักเรียนมีทักษะในการคิดวิเคราะห์และการแก้ปัญหาจากการทำกิจกรรม โดยสามารถนำความรู้ที่ได้รับไปประยุกต์ใช้ในชีวิตประจำวันและการเรียนรู้ในวิชาอื่นได้
๔. ผลิตภัณฑ์เทียนหอมที่นักเรียนสามารถสร้างสรรค์ได้อย่างสวยงามและมีคุณภาพ ซึ่งแสดงถึงความคิดสร้างสรรค์และการทำงานร่วมกันอย่างมีประสิทธิภาพ

๕.๒ อภิปรายผล

๑. ความสำเร็จของการบูรณาการเรียนรู้อิงหลายมิติ

- การดำเนินโครงการนี้ช่วยให้นักเรียนได้รับประสบการณ์การเรียนรู้ที่หลากหลาย ทั้งด้านการผลิต การวางแผนธุรกิจ การตลาด และการทำงานเป็นทีม ส่งผลให้นักเรียนสามารถเข้าใจหลักการของการเป็นผู้ประกอบการได้อย่างชัดเจน ซึ่งสอดคล้องกับพระบรมราโชบายด้านการศึกษาของในหลวงรัชกาลที่ ๑๐ ที่มุ่งเน้นการพัฒนา "คนดี คนเก่ง และคนมีความสุข"

- การเรียนรู้แบบบูรณาการนี้ยังส่งเสริมให้นักเรียนได้พัฒนาทักษะทางสังคม การสื่อสาร และการทำงานร่วมกัน ซึ่งเป็นทักษะสำคัญในการใช้ชีวิตและการทำงานในอนาคต

๒. การส่งเสริมความคิดสร้างสรรค์และการแก้ปัญหา

- นักเรียนสามารถคิดค้นและสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์เทียนหอมได้หลากหลายรูปแบบ โดยการนำความรู้เกี่ยวกับวัตถุดิบและกระบวนการผลิตมาปรับใช้เพื่อสร้างผลิตภัณฑ์ที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว

- กิจกรรมนี้ยังช่วยให้นักเรียนได้ฝึกทักษะการแก้ปัญหา เช่น การปรับปรุงกระบวนการผลิต การแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นระหว่างการทำงาน และการจัดการกับทรัพยากรที่มีอย่างจำกัด

๓. ผลลัพธ์ที่เกินความคาดหมายในด้านการเรียนรู้และการประยุกต์ใช้

- นักเรียนสามารถนำความรู้ที่ได้รับไปประยุกต์ใช้ในชีวิตประจำวัน เช่น การจัดการเรื่องการเงิน การวางแผน และการคิดต้นทุนกำไร นอกจากนี้ นักเรียนยังสามารถนำความรู้ไปใช้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ในโอกาสต่อไป

- ความสำเร็จของโครงการนี้ยังแสดงถึงความพร้อมในการจัดกิจกรรมการเรียนรู้ที่หลากหลาย และเป็นประโยชน์ต่อผู้เรียน ซึ่งสามารถต่อยอดไปสู่โครงการอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการเป็นผู้ประกอบการในอนาคต

๔. การสนับสนุนจากครูและผู้ปกครอง

- การสนับสนุนจากครูผู้สอนและผู้ปกครองเป็นส่วนสำคัญที่ทำให้โครงการประสบความสำเร็จ นักเรียนได้รับคำแนะนำและความช่วยเหลืออย่างเต็มที่ในทุกขั้นตอนของกิจกรรม ซึ่งช่วยเสริมสร้างกำลังใจและแรงจูงใจในการเรียนรู้ของนักเรียน

๕.๓ ข้อเสนอแนะ

๑. การพัฒนาหลักสูตรให้มีความหลากหลายและเชื่อมโยงกับการศึกษาอื่น ๆ

- ควรพัฒนาและขยายหลักสูตรการเรียนการสอนให้ครอบคลุมการทำธุรกิจในรูปแบบอื่น ๆ เช่น การทำผลิตภัณฑ์เครื่องหอม การทำสบู่ หรือการทำผลิตภัณฑ์ดูแลร่างกาย เพื่อให้นักเรียนได้เรียนรู้และฝึกทักษะเพิ่มเติม

- เชื่อมโยงการเรียนรู้กับวิชาอื่น ๆ เช่น วิทยาศาสตร์ (การทดลองทางเคมีของวัตถุดิบ) คณิตศาสตร์ (การคำนวณต้นทุนและกำไร) และศิลปะ (การออกแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์) เพื่อสร้างการเรียนรู้แบบบูรณาการที่มีประสิทธิภาพ

๒. การปรับปรุงและเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย

- ควรเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของนักเรียน เช่น การขายผ่านช่องทางออนไลน์ หรือการร่วมงานแสดงสินค้าท้องถิ่น เพื่อให้นักเรียนได้เรียนรู้กระบวนการทำธุรกิจจริง และสร้างโอกาสในการพัฒนาธุรกิจของตนเอง

๓. การเสริมสร้างเครือข่ายการเรียนรู้

- ควรสร้างเครือข่ายการเรียนรู้กับโรงเรียนหรือชุมชนอื่น ๆ เพื่อแลกเปลี่ยนประสบการณ์และแนวคิดในการทำธุรกิจ รวมถึงการสร้างความร่วมมือกับหน่วยงานท้องถิ่นหรือองค์กรภาครัฐที่เกี่ยวข้อง เพื่อสนับสนุนการดำเนินโครงการและการพัฒนาทักษะของนักเรียนอย่างต่อเนื่อง

๔. การประเมินผลอย่างต่อเนื่อง

- ควรมีการติดตามและประเมินผลนักเรียนในระยะยาว เช่น การติดตามพัฒนาการของนักเรียนในด้านทักษะการเป็นผู้ประกอบการ หรือความสามารถในการประยุกต์ใช้ความรู้ที่ได้รับในชีวิตประจำวัน เพื่อใช้ข้อมูลในการปรับปรุงหลักสูตรและกิจกรรมในอนาคตให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

ภาคผนวก
รูปภาพการทำกิจกรรม



กิจกรรมการทำเทียนหอม โดยมีนักเรียนกำลังร่วมกันทำเทียนหอมบนโต๊ะที่มีอุปกรณ์ต่างๆ เช่น ภาชนะสำหรับหลอมเทียน น้ำหอม สีผสมเทียน และแม่พิมพ์รูปแบบต่างๆ นักเรียนแต่ละคนกำลังช่วยกันคนและเตรียมส่วนผสมเพื่อทำเทียนหอมด้วยความสนใจและตั้งใจ



พี่ๆแกนนำนักธุรกิจน้อย ให้ความรู้กับน้องๆที่สนใจในกิจกรรมการทำเทียนหอมแสงสว่างแห่งความรู้ และให้น้องๆลองปฏิบัติ และลงมือทำเทียนหอมด้วยตนเอง



หลังจากน้องๆได้เรียนรู้ภาคทฤษฎีแล้วก็ได้เวลาลงมือปฏิบัติจริง ได้ทั้งความรู้และความสนุกสนาน



ผลงานของนักเรียนหลังจากได้ลงมือปฏิบัติในการทำเทียนหอม



ชุมชนให้ความสนใจในกิจกรรมที่นักเรียนลงมือปฏิบัติและสนับสนุนในอุดหนุนเทียนหอม



นักรุกิจน้อย

มีคุณธรรมนำสู่เศรษฐกิจสร้างสรรค์
กิจกรรมเทียนหอมแสงสว่างแห่งความรู้

โรงเรียนวัดนางแก้ว
ตำบลนางแก้ว อำเภอโพธาราม จังหวัดราชบุรี
สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษาราชบุรี เขต ๒
สำนักงานคณะกรรมการการศึกษาขั้นพื้นฐาน
กระทรวงศึกษาธิการ

