



โรงเรียนบ้านช้างข้าม



รายงานสรุปผล การดำเนินงาน

โครงการนักรุกกึ่งน้อยมีคุณธรรม นำสู่เศรษฐกิจสร้างสรรค์



โรงเรียนบ้านช้างข้าม
สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษาจันทบุรี เขต 2



| | |
|---------------------|--|
| ชื่อโครงการ | พัฒนาศูนย์เครือข่ายนักรักเรียนน้อยมีคุณธรรม นำสู่เศรษฐกิจสร้างสรรค์ โรงเรียนบ้านช้างข้าม ด้านการสร้างนวัตกรรมผู้ประกอบการ |
| แผนงาน | วิชาการ |
| สนองผลผลิต | ที่ ๒ ระดับ ผู้จบการศึกษาภาคบังคับ |
| สนองกลยุทธ์ | สพป. ข้อที่ ๑ |
| สนองมาตรฐาน | ด้านคุณภาพผู้เรียนและการจัดการศึกษา |
| ลักษณะโครงการ | ใหม่ |
| ผู้รับผิดชอบโครงการ | นางสาววิไลพร โพธิงาม และนางสาวจุฬาลักษณ์ ชำห่าน |
| ระยะเวลาดำเนินการ | สิงหาคม ๒๕๖๗ สิ้นสุด กันยายน ๒๕๖๗ |

๑. หลักการและเหตุผล

ตามที่สำนักงานคณะกรรมการการศึกษาขั้นพื้นฐาน ได้อนุมัติให้สำนักพัฒนานวัตกรรมการจัดการศึกษา ดำเนินโครงการนักรักเรียนน้อยมีคุณธรรม นำสู่เศรษฐกิจสร้างสรรค์ โดยการดำเนินเงินที่ผ่านมาได้จัดตั้งโรงเรียนที่มีความพร้อมเป็นศูนย์แกนนำขยายเครือข่ายโครงการ เพื่อทำหน้าที่ขยายผลและเป็นแหล่งเรียนรู้ให้โรงเรียน ผู้สนใจ และชุมชน และแต่งตั้งผู้รับผิดชอบโครงการ ระดับสำนักงานเขตพื้นที่การศึกษา เพื่อส่งเสริม สนับสนุน การดำเนินงานในระดับเขตพื้นที่การศึกษาให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ของโครงการ ทั้งนี้ การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID - 19) ที่เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องในปี พ.ศ. ๒๕๖๒ จนถึงปัจจุบัน ได้ส่งกระทบทางเศรษฐกิจทั้งภาคเกษตร ภาคอุตสาหกรรม ภาคบริการและยังกระทบต่อตลาดแรงงาน มีการปิดกิจการ เลิกจ้าง ส่งผลกระทบต่อความสามารถในการใช้จ่ายด้านการเรียนของครัวเรือนและอาจทำให้เด็กจำนวนหนึ่งต้องออกจากโรงเรียนเพื่อหารายได้มาจุนเจือครอบครัว หน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการจัดการศึกษาทุกภาคส่วนจึงกำหนดแนวทางการแก้ปัญหา เพื่อช่วยลดภาระของผู้ปกครองและส่งเสริมให้นักเรียนมีรายได้ระหว่างเรียน โดยส่งเสริมให้ครูสามารถค้ยอดการจัดการเรียนรู้ และพัฒนารูปแบบการสอนงานอาชีพในโรงเรียน ให้นักเรียนเป็นผู้ประกอบการ สามารถสร้างงาน สร้างอาชีพได้อย่างสร้างสรรค์ เชิงพาณิชย์ ผลิตเองได้ และได้อย่างครบวงจร สามารถบ่มเพาะนักเรียนให้มีประสบการณ์ ด้านอาชีพ ในเรื่อง การดำเนินการด้านธุรกิจ เป็นผู้ประกอบการที่มีคุณธรรม เหมาะสมกับวัย สามารถสร้างสรรค์ผลงาน ต่อยอดผลิตภัณฑ์ของครู และนักเรียน ซึ่งสอดคล้องกับนโยบายเร่งด่วน (Quick Win) ของ สพฐ. ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๗ ลดภาระนักเรียนและผู้ปกครอง ข้อที่ ๕ เสริมสร้างทักษะอาชีพและการมีรายได้ระหว่างเรียน เพื่อพัฒนาครูให้มีความรู้ ความสามารถด้านการเป็นผู้ประกอบการ เกิดความชำนาญในการสร้างแผนธุรกิจอย่างนวัตกรรม สามารถสื่อสารและบ่มเพาะนักเรียนให้สามารถสร้างรายได้ระหว่างเรียนสร้างธุรกิจอย่างสร้างสรรค์และมีความเป็นนวัตกรรม ช่วยลดภาระของผู้ปกครองและเป็นทางเลือกอาชีพในอนาคต หากไม่ประสงค์หรือไม่สามารถศึกษาต่อได้

สำนักพัฒนานวัตกรรมการจัดการศึกษา (สนก.) โดยกลุ่มวิจัยและส่งเสริมคุณธรรมและอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมในสถานศึกษา (วคส.) เห็นควรจัดการอบรมพัฒนาพัฒนาศูนย์แกนนำขยายเครือข่ายโครงการ นักรักเรียนน้อยมีคุณธรรม นำสู่เศรษฐกิจสร้างสรรค์ ด้านการสร้างนวัตกรรมผู้ประกอบการ ให้กับผู้รับผิดชอบโครงการ ระดับสำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาและครูผู้รับผิดชอบศูนย์แกนนำขยายเครือข่ายโครงการนักรักเรียนน้อยมีคุณธรรม นำสู่เศรษฐกิจสร้างสรรค์ เพื่อพัฒนาทักษะในการส่งเสริมการเป็นผู้ประกอบการยุคใหม่ที่มีคุณธรรม สามารถสร้างงานอาชีพ พัฒนาธุรกิจ และผลิตภัณฑ์ อย่างนวัตกรรมให้กับนักเรียน รวมทั้งสามารถส่งต่อทักษะให้กับครูโรงเรียนเครือข่ายได้อย่างมีประสิทธิภาพ เป็นไปตามแผนการดำเนินงานที่กำหนดไว้ซึ่งสอดคล้องกับนโยบายเร่งด่วน (Quick Win) ของสำนักงานคณะกรรมการการศึกษาขั้นพื้นฐาน ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๗ ลดภาระนักเรียนและผู้ปกครอง ข้อที่ ๕ เสริมสร้างทักษะอาชีพ และการมีรายได้ระหว่างเรียน

๒. วัตถุประสงค์

๒.๑ เพื่อพัฒนาครูให้สามารถบ่มเพาะนักเรียนให้ใช้ความรู้ทางด้าน STEAM พัฒนาธุรกิจผลิตภัณฑ์ สินค้าและบริการ เป็นนวัตกรรมผู้ประกอบการ

๒.๒ เพื่อพัฒนาครูให้สามารถบ่มเพาะนักเรียนให้เขียนแผนธุรกิจแบบ Business Model Canvas ได้อย่างสร้างสรรค์ มีคุณธรรม และเหมาะสมกับวัย

๒.๓ เพื่อพัฒนาทักษะการคิดสร้างสรรค์ ต่อยอดผลงานผลิตภัณฑ์ครูและนักเรียน

๒.๔ พัฒนาครูให้มีความรู้ ความเข้าใจ ด้านทรัพย์สินทางปัญญา

๓. วิธีดำเนินการ

๓.๑ รับฟังบรรยายหัวข้อ "สิ่งสำคัญในการทำธุรกิจ"

๓.๒ รับฟังบรรยายหัวข้อ "ขั้นตอนการเป็นนวัตกรรมผู้ประกอบการ" (STEAM 4 INNOVATOR)

๓.๓ รับฟังการบรรยายหัวข้อ "การศึกษาความต้องการที่แท้จริงของผู้บริโภค" (Insight)

๓.๔ รับฟังการบรรยาย ในหัวข้อ "การคิดสรรค์ ต่อผลิตภัณฑ์" (No)! 15 y)

๓.๕ รับฟังการบรรยาย ในหัวข้อ "การเริ่มต้นจากการสร้างตัวต้นแบบ" (Prototype)

๓.๖ รับฟังการบรรยาย ในหัวข้อ "การสร้างแบบจำลองธุรกิจ" (BMC)

๓.๗ แบ่งกลุ่ม จำนวน ๒ กลุ่มๆ ละ ๗ คน เขียนแผนธุรกิจ / พัฒนาผลิตภัณฑ์ โดยมีวิทยากรที่เลี้ยงประจำกลุ่ม ๆ ละ ๑ คน ให้คำปรึกษา

๓.๘ รับฟังการเสวนาหัวข้อ "นวัตกรรมผู้ประกอบการที่มีคุณธรรม"

๓.๙ รับฟังการบรรยาย ในหัวข้อ "ความสำคัญด้านทรัพย์สินทางปัญญา"

๓.๑๐ สรุปการอบรม

๔. กลุ่มเป้าหมาย

๔.๑ นักเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ ๔-๕ จำนวน ๑๔ คน

๔.๒ วิทยากร จำนวน ๒ คน

จำนวน ๑๖ คน รวมทั้งสิ้น

๕. ระยะเวลาและสถานที่

ระหว่างวันที่ ๑๘ กันยายน ๒๕๖๗ ณ โรงเรียนบ้านช้างข้าม

๖. งบประมาณ

๖.๑ ค่าอาหารว่าง ๒๕ บาท x ๑๘ คน = ๔๕๐ บาท

๖.๒ ค่าอาหารกลางวัน ๔๐ บาท x ๑๘ คน = ๗๒๐ บาท

๖.๔ ค่าวัสดุ/อุปกรณ์ จำนวน บาท

- ชุดทำน้ำมันพืชมเสน ๘ ชุด x ๒๐๐ บาท = ๑๖๐๐ บาท

- ขวด ๑๕๐ ขวด x ๑๐ บาท = ๑๕๐๐ บาท

- กระดาษ A๔ ๓ รีม x ๑๓๕ บาท = ๔๐๕ บาท

- ปากกาเคมี ๖ ด้าม x ๑๔ บาท = ๘๔ บาท

- สติกเกอร์ขาวด้าน A๔ ๔ ห่อ x ๑๑๐ บาท = ๔๔๐ บาท

- กระบอกฉีดยา ๑ อัน x ๓๑ บาท = ๓๑ บาท

- ฟิวเจอร์บอร์ด ๘ แผ่น x ๔๐ บาท = ๓๒๐ บาท

รวมทั้งสิ้น ๖,๐๐๐ บาทถ้วน

๗. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

๗.๑ สามารถขยายผลการอบรม พัฒนาโรงเรียนเครือข่ายด้านการสร้างนวัตกรรมผู้ประกอบการ

๗.๒ สามารถบ่มเพาะนักเรียนด้านการเป็นผู้ประกอบการยุคใหม่ ที่มีคุณธรรม เหมาะสมกับก้าววัย

๗.๓ สามารถสร้างงานอาชีพ พัฒนาธุรกิจ และผลิตภัณฑ์ครูและนักเรียนอย่างสร้างสรรค์ เหมาะสมกับเศรษฐกิจและ

สังคม

๗.๔ สามารถส่งเสริมคุณธรรมการเป็นผู้ประกอบการ ไม่ละเมิดทรัพย์สินทางปัญญาของผู้อื่น

.....

กำหนดการ

การอบรมพัฒนาศูนย์แกนนำโครงการนักรุกธุรกิจน้อยมีคุณมีคุณธรรม
นำสู่เศรษฐกิจสร้างสรรค์ โรงเรียนบ้านช้างข้าม ด้านการสร้างนวัตกรรมผู้ประกอบการ สู่ชั้นเรียน
วันที่ ๑๘ กันยายน ๒๕๖๗
ณ โรงเรียนบ้านช้างข้าม อำเภอขลุง จังหวัดจันทบุรี

| | |
|------------------|--|
| ๐๘.๓๐ - ๐๙.๐๐ น. | ลงทะเบียนผู้เข้าร่วมการอบรม |
| ๐๙.๐๐ - ๑๐.๐๐ น. | พิธีเปิด - ประธานในพิธี(นางสาวชนิษฐา พิรพล ผู้อำนวยการโรงเรียนบ้านช้างข้าม) จุดธูปเทียนบูชาพระรัตนตรัย - นางสาววิไลพร โทวิไลย์ ครูโรงเรียนบ้านช้างข้าม กล่าวรายงาน - นางสาวชนิษฐา พิรพล ผู้อำนวยการโรงเรียนบ้านช้างข้ามกล่าวเปิด |
| ๑๐.๐๐ - ๑๒.๐๐ น. | ขั้นตอนการเป็นนวัตกรรมผู้ประกอบการ (STEAM 4 INNOVATOR) - การศึกษาความต้องการที่แท้จริงของผู้บริโภค (Insight) - การคิดสร้างสรรค์ ต่อยอดผลิตภัณฑ์ (WoW! Idea) - การเริ่มต้นจากการสร้างตัวต้นแบบ (Prototype) |
| ๑๓.๐๐ - ๑๔.๓๐ น. | ขั้นตอนการเป็นนวัตกรรมผู้ประกอบการ (ต่อ) (STEAM 4 INNOVATOR) - การสร้างแบบจำลองธุรกิจ (BMC) - การสร้างแบรนด์สินค้า - การจัดจำหน่ายและโฆษณา |
| ๑๔.๓๐ - ๑๖.๓๐ น. | การเขียนแผนธุรกิจ |

หมายเหตุ

๑. เวลา ๑๐,๓๐ - ๑๐,๔๐ น. และ เวลา ๓๐ - ๑๔,๔๐ น. รับประทานอาหารว่างและเครื่องดื่ม

เวลา ๑๒.๐๐ - ๑๓.๐๐ น. รับประทานอาหารกลางวัน

๒. กำหนดการนี้เปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

ภาคผนวก



โรงเรียนบ้านช้างข้าม Banchangkam School

การอบรมพัฒนาศูนย์เครือข่าย

โครงการนักธุรกิจน้อยมีคุณธรรม

นำสู่เศรษฐกิจสร้างสรรค์

โรงเรียนบ้านช้างข้าม

ด้านการสร้างนวัตกรรมผู้ประกอบการ

18 กันยายน 2567

ณ โรงเรียนบ้านช้างข้าม อ.ขลุง จ.จันทบุรี



สำนักงานคณะกรรมการการศึกษาขั้นพื้นฐาน
Office of the Basic Education Commission



โรงเรียนบ้านช้างข้าม Banchangkam School

การอบรมพัฒนาศูนย์แกนนำ

โครงการนักธุรกิจน้อยมีคุณธรรม

นำสู่เศรษฐกิจสร้างสรรค์

โรงเรียนบ้านช้างข้าม

ด้านการสร้างนวัตกรรมผู้ประกอบการ

18 กันยายน 2567

ณ โรงเรียนบ้านช้างข้าม อ.ขลุง จ.จันทบุรี



สำนักงานคณะกรรมการการศึกษาขั้นพื้นฐาน
Office of the Basic Education Commission

**คิดแก้ไขปัญห
จากมุมมองใหม่
ที่แตกต่างและสร้างสรรค์**

ทำความเข้าใจ
**ปัญหา &
กลุ่มเป้าหมาย**
อย่างลึกซึ้ง



**สร้างและทดสอบ
ชิ้นงานต้นแบบ
วางแผนธุรกิจ**
เชื่อมโยงคนกับเทคโนโลยี
จัดสรรทรัพยากรในการผลิต

**ก่อให้เกิด
มูลค่าเพิ่ม**
นำเสนอนวัตกรรม
ออกสู่ตลาด

- **คิดและร่างไอเดีย**
- **เลือกไอเดียที่ตอบ
โจทย์**

- **หากกลุ่มเป้าหมาย**
- **สัมภาษณ์เพื่อ
ทำความเข้าใจอย่างลึกซึ้ง**
- **ค้นพบปัญหาหรือโอกาส**
- **ตั้งโจทย์หรือเป้าหมาย**



- **สร้าง Prototype**
- **ทดสอบกับกลุ่มเป้าหมาย**
- **แก้ไข prototype**
- **หาเครือข่ายความร่วมมือ
หาช่องทางการผลิต**

- **ผลิตภัณฑ์ที่สมบูรณ์**
- **สร้างภาพลักษณ์**
- **จัดจำหน่ายและโฆษณา**
- **slogan**



ขั้นตอนที่ 1 รู้สึก รู้จริง

เรียนรู้ปัญหาหรือมองเห็นโอกาส
จากกลุ่มเป้าหมายอย่างลึกซึ้ง

- ทำความเข้าใจสถานการณ์ปัญหา
- ทำความเข้าใจกลุ่มเป้าหมาย
 - สัมภาษณ์
 - สังเกต
- จำกัดความของปัญหา (สาเหตุ)
- หาโอกาส
- ตั้งสมมติฐาน



- กักตุนและแนะนำตัว... สวัสดิคค์: หนูชื่อดี
- จุดประสงค์ของการคุย... ทำสิ่งเก็บข้อมูลเกี่ยวกับ... ขอรบกวนเวลาคุณประมาณ... นาทีสะดวกไหมคะ
- ทำความรู้จัก... คุณขยายชื่ออะไรคะ ?

WH-
Question

5 WHY

หาข้อมูลเชิงลึกด้วย **คำถามปลายเปิด**

- ขออนุญาตถามนะครับว่าคุณขยายไปฝั่งไหนทำไมหรือคะ
- รู้สึกอย่างไรบ้าง พอเล่าให้ฟังหน่อย
- พอจะเล่าถึงเหตุการณ์ครั้งสุดท้ายที่ทำเรื่อง...ได้มั้ย?
- ตอนนี่ แก้ปัญหาแบบไหนที่คุณลองใช้แล้วบ้าง?
- สิ่งที่คุณลองทำเพื่อแก้ปัญหาคืออะไรที่ยังไม่ตอบใจกัณนี้?
- จัดข้อมูลที่สำคัญตลอดเวลา

- ขอบคุณ ทวนคำตอบของผู้ถูกสัมภาษณ์
- ขอ Contact เช่น เบอร์โทร อีเมล ถ้ามีวิธีแก้ปัญหาแล้วขอ Feedback เพิ่ม

สิ่งที่ไม่ควรทำ เวลาสัมภาษณ์

ถามคำถาม
ปลายปิด
ใช่ / ไม่ใช่

คุณยายอยากได้สะพาน
ใช่ไหมคะ ?

ชี้นำวิธีการ
แก้ปัญหา

บอก "คำตอบ" ใน
คำถาม

ถ้ามี**สะพาน**ก็จะช่วยข้ามไป
ฝั่งนู้นคิดได้อย่างไร ?

ไม่แนะนำตัว/
กริยาไม่สุภาพ

เกิดการไม่ไว้วางใจ
ทำให้ไม่ได้ข้อมูลที่แท้จริง

Persona



อายุ

เพศ

สถานะ

อาชีพ

เงินเดือน

ชื่อ ตั้งชื่อให้ PERSONA ของเราหน่อย

ข้อมูลส่วนตัว

ให้รายละเอียดกับ PERSONA ของเรา เช่น **ประวัติ**เค้าคนนี้เป็นยังไง
มีความเชื่อ ที่คนคิดอย่างไร

รูปแบบ/วิถีชีวิต

ในวันนี้ **หนึ่ง PERSONA** ของเราเค้าทำอะไรบ้าง

เป้าหมายในชีวิต

เป้าหมายหรือความท้าทายในแต่ละวันของ **PERSONA** เราก็จะเป็นอะไร

D CHALLENGE STATEMENT : สร้างใจยกี้ท้าทาย ชื่อทีม : _____
สถานที่ : _____

ตัวอย่าง

D CHALLENGE STATEMENT : สร้างใจยกี้ท้าทาย ชื่อทีม : _____
สถานที่ : _____
วันที่ : _____ เวลา : _____

ตัวอย่าง

สรุป

Stage 1 INSIGHT  **จุดประสงค์ของงาน**
ระบุประเด็นที่

1. สรุปความเข้าใจ
จากภาพ Big picture และหาประเด็นที่ท้าทายว่า "Biggest Issue/ความท้าทาย" ใดที่ควรโฟกัสในการจัดการความท้าทาย? และเพราะอะไร?

! ให้ความเข้าใจตาม Insight / SURPRISE / GAP / CAUSES นี้อย่างไร

1. สรุปความเข้าใจ

2. สร้างประเด็น Challenge
เปลี่ยนประเด็นที่ท้าทายที่ระบุไว้มาเป็นประเด็นที่ชัดเจนในรูปประโยคที่เฉพาะเจาะจง. ว่าเป็นไปได้อย่างไร? (How might we?)

2. สร้างประเด็น Challenge

กลุ่มเป้าหมายของเราคือ : **ผู้สูงอายุวัยเกษียณ**
(ระบุถึงความต้องการ / User)

| | | |
|--|--|--|
| <p>Insight / Issue: _____ (Insight / Issue) - อะไร</p> <p>เราพบว่า ผู้สูงอายุวัยเกษียณ</p> <p>ต้องการ _____ หรือ _____ แต่ _____ เพราะ _____ เนื่องจาก _____ เนื่องจาก _____ เนื่องจาก _____</p> | <p>Insight / Issue: _____ (Insight / Issue) - อะไร</p> <p>เราพบว่า ผู้สูงอายุวัยเกษียณ</p> <p>ต้องการ _____ แต่ _____ เพราะ _____ เนื่องจาก _____ เนื่องจาก _____ เนื่องจาก _____</p> | <p>Insight / Issue: _____ (Insight / Issue) - อะไร</p> <p>เราพบว่า ผู้สูงอายุวัยเกษียณ</p> <p>ต้องการ _____ แต่ _____ เพราะ _____ เนื่องจาก _____ เนื่องจาก _____ เนื่องจาก _____</p> |
|--|--|--|

เป็นไปได้ไหมที่จะ ช่วยเพิ่มช่องทางให้ผู้สูงอายุวัยเกษียณ ได้พบปะเพื่อนสนิท ทำกิจกรรมที่คุ้นเคย เพื่อ ให้หายเหงา



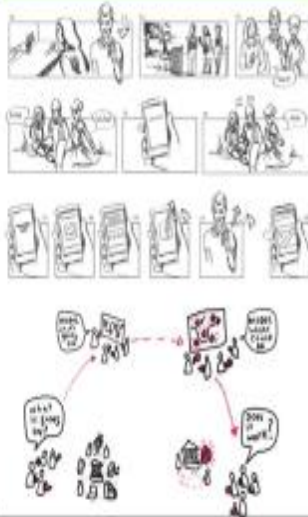
ขั้นตอนที่ 2 สร้างสรรค์ไอเดีย

ค้นหาคำตอบใหม่ที่แตกต่าง และสร้างสรรค์สิ่งที่ทำได้จริง

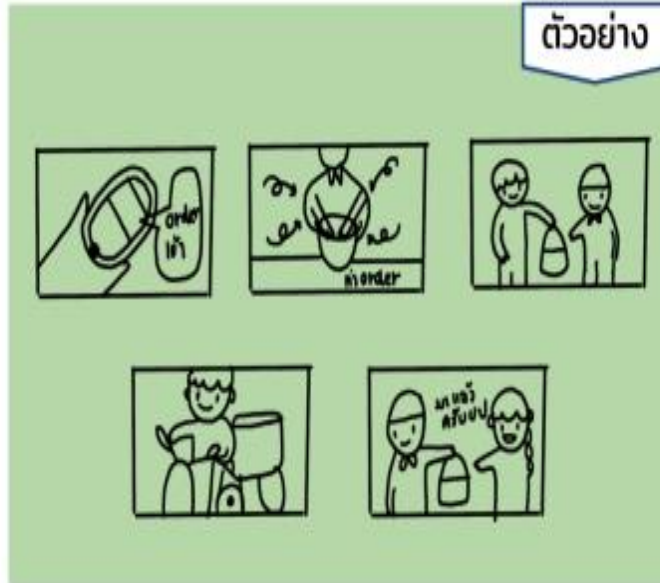
- ค้นหาวิธีแก้ปัญหา
- จำไว้เสมอว่า Everything is possible
- คิดไอเดียใหม่ๆ ที่แตกต่าง
- คัดเลือกไอเดียที่ตอบโจทย์ เพื่อนำมาทำชิ้นงานแบบในขั้นตอนต่อไป

3

สถานการณ์และขั้นตอน



ตัวอย่าง



ขั้นตอนที่ 3
แผนพัฒนาธุรกิจ

ทำผลงานต้นแบบ
และหาความร่วมมือทางธุรกิจ

- การทำชิ้นงานต้นแบบ
 - ประเภทของผลงานนวัตกรรม
- วิเคราะห์แผนพัฒนาธุรกิจ
- เครือข่ายทางธุรกิจ
 - บุคคล / หน่วยงาน / สถานที่

Prototype : Product



Prototype : Platform



แบบจำลองธุรกิจ



Business Model Canvas

ความหมาย

แบบจำลองธุรกิจ (Business Model Canvas)

เป็นเครื่องมือพื้นฐานในการวางแผนดำเนินธุรกิจ ที่อธิบายองค์ประกอบของธุรกิจ 9 หัวข้อ ที่ครอบคลุมส่วนสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจทุกประเภท ให้เห็นภาพรวมของธุรกิจได้ชัดเจน และครบทุกมิติภายในกระดาษแผ่นเดียว เพื่อให้ทุกคนทั้งภายในและภายนอกองค์กรสามารถสื่อสารถึงสิ่งเดียวกันได้อย่างตรงประเด็น เข้าใจง่าย

(ผู้คิดค้นคือ **Alexander Osterwalder** ในหนังสือชื่อ Business Model Generation)



1

คุณค่าที่ส่งมอบ

(Value Propositions / VP)

คือ **ลักษณะของสินค้าหรือบริการ จุดเด่น นวัตกรรม สิ่งที่ทำ** มีอะไรที่แตกต่างและดีกว่าคู่แข่ง คุณค่าหรือประโยชน์ของสินค้าและบริการ ที่สามารถช่วยแก้ปัญหาของลูกค้า หรือตอบสนองความต้องการลูกค้าได้อย่างแท้จริง



2

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

(Customer Segments/ CS)

คือ กลุ่มบุคคลที่ผู้ประกอบการจะนำเสนอสินค้าหรือบริการ โดยการแบ่งกลุ่มลูกค้าต้องชัดเจน เช่น วัยเด็ก วัยรุ่น วัยทำงาน วัยผู้สูงอายุ เป็นต้น เพื่อทำการตลาดให้ตรงกับกลุ่มเป้าหมาย



3

ช่องทางการจำหน่าย

(Channels / CH)

คือ ช่องทางการติดต่อสื่อสารกับลูกค้า เป็นจุดเริ่มต้นทางการรับรู้เกี่ยวกับสินค้าหรือบริการของธุรกิจ ด้วยการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ และเป็นช่องทางในการกระจายสินค้าให้กลุ่มลูกค้าโดยใช้วิธีการหลากหลายรูปแบบ ได้แก่ การขายผ่านหน้าร้าน การขายผ่านพ่อค้าคนกลาง การขายผ่านร้านบนอินเทอร์เน็ต เป็นต้น



4

การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationships / CR)



คือ การสร้างและรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้าในแต่ละกลุ่ม ประกอบด้วย การแสวงหาลูกค้ากลุ่มใหม่ โดยการให้คำแนะนำเกี่ยวกับข้อมูลของสินค้าหรือบริการ และการรักษาลูกค้ากลุ่มเดิม ด้วยการสร้างบริการหลังการขาย การจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย ใช้บริการ 10 ครั้ง แคมป์ฟรี 1 ครั้ง เมื่อลูกค้าเกิดความจงรักภักดีต่อธุรกิจ จะเกิดการซื้อซ้ำ และ ประชาสัมพันธ์แบบปากต่อปาก

5

กิจกรรมหลัก (Key Activities / KA)



คือ กิจกรรมสำคัญที่ช่วยในการขับเคลื่อนธุรกิจ ให้บรรลุเป้าหมายอาจหมายถึง การผลิต การบริการ หรือการสร้างเครือข่าย ซึ่งกิจกรรมหลักจะแตกต่างกันตามรูปแบบธุรกิจ

6

ทรัพยากรหลัก (Key Resources / KR)

คือ ทรัพยากรที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจ สำหรับการผลิตสินค้าจำเป็นต้องอาศัยปัจจัยการผลิต เช่น วัตถุดิบ เครื่องจักร แรงงาน เทคโนโลยี เป็นต้น

01



02



03



7

พันธมิตร (Key Partners / KP)

คือ กลุ่มเครือข่าย คู่ค้าหรือแหล่งวัตถุดิบ ในการดำเนินธุรกิจ การมีคู่ค้าเป็นสิ่งสำคัญ เพราะการดำเนินงานต้องใช้ความชำนาญเฉพาะด้าน จึงจำเป็นต้องอาศัยพันธมิตรเข้ามาช่วย เช่น การหาวัตถุดิบที่ดีและมีคุณภาพ การช่วยประชาสัมพันธ์ การร่วมทุนกับพันธมิตรที่ร่วมมือในการพัฒนาธุรกิจใหม่ เป็นต้น นอกจากนี้ยังรวมถึงกลุ่มบุคคลหรือคนในชุมชนที่เป็นที่ตั้งของสถานประกอบการในการช่วยเหลือสนับสนุนให้ธุรกิจเกิดความยั่งยืน



8

รายได้ (Revenue Streams / RS)

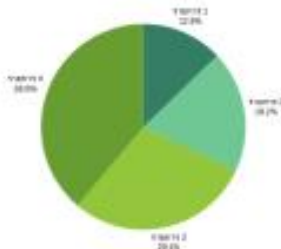
คือ รายได้หลักของธุรกิจ การระบุถึงแหล่งที่มาของรายได้ของธุรกิจให้ชัดเจน เช่น การขายสินค้าเป็นชิ้น การจ้างเหมา การรับจ้างผลิต รวมถึงการสมัครสมาชิก แบบรายเดือน/รายปี เป็นต้น

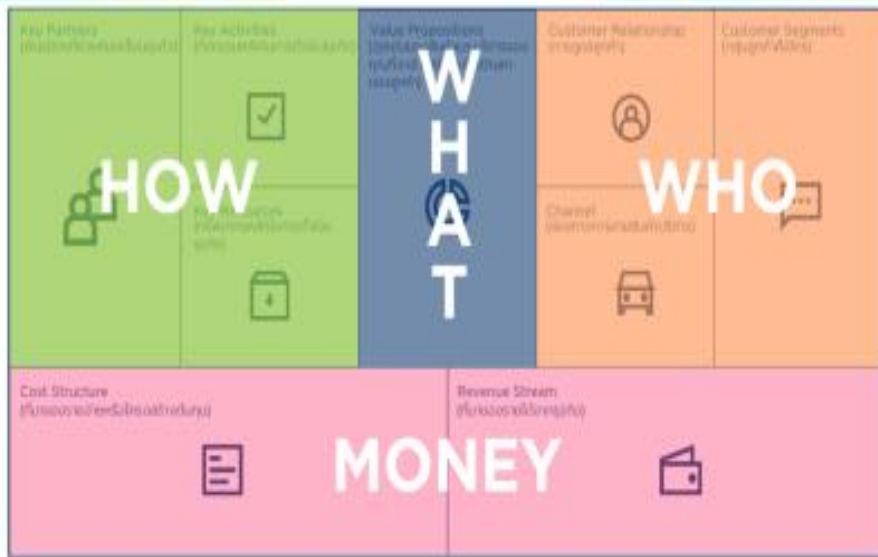


9

ต้นทุน (Cost Structure / CS)

คือ ต้นทุนในการทำธุรกิจทั้งหมด ทั้งต้นทุนคงที่และต้นทุนผันแปรเพื่อนำข้อมูลค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นมาช่วยคำนวณการตั้งราคาสินค้าและบริการ การประมาณผลกำไรจากการดำเนินงาน เช่น ค่าวัตถุดิบ เครื่องจักร ค่าแรงงาน ค่าสาธารณูปโภค ค่าการตลาด เป็นต้น





ตัวอย่าง นาเสนอ แผนธุรกิจ ด้วย BMC



สวัสดีครับ ผม สมาน ตาเหล็ก

Business Model Canvas ธุรกิจ HOLY VISION (สถาบันวิจัยพหุฯ)

| | | | | |
|--|--|---|---|---|
| <p>Key Partners (KP) คู่ค้า หรือ พันธมิตร</p> <ul style="list-style-type: none"> -สมาคมโหราศาสตร์ -ผู้สอนโหราศาสตร์ | <p>Key Activities (KA) กิจกรรมสำคัญ</p> <ul style="list-style-type: none"> -การจัดทำคำวินิจฉัย -ให้บริการ -การอำนวยความสะดวกลูกค้าในการใช้บริการ -การให้บริการของช่องทาง -การให้บริการแบบ <p>Delivery</p> <p>Key Resources (KR) ทรัพยากรหลัก</p> <ul style="list-style-type: none"> -อาคารสถานที่ -พนักงาน -ความรู้ -เทคโนโลยี -แอปพลิเคชัน -GPS -คอมพิวเตอร์ -โปรแกรม | <p>Value Propositions (VP) คุณค่าที่เสนอ</p> <ul style="list-style-type: none"> - การเข้าทรงอย่างทันสมัย - บริการที่เชื่อถือได้ - ใช้งานง่าย - ใช้งานได้ตลอดเวลา - ใช้งานได้ทุกที่ - มีบริการหลากหลาย - บริการที่รวดเร็ว <p>one stop service</p> | <p>Customer Relationships (CR) ความสัมพันธ์กับลูกค้า</p> <ul style="list-style-type: none"> - การบริการที่ดี - ให้ความรู้ - ให้ความช่วยเหลือ - ให้ความรู้เกี่ยวกับ - ให้ความรู้เกี่ยวกับ - ให้ความรู้เกี่ยวกับ <p>Channels (CH) ช่องทางจำหน่าย</p> <ul style="list-style-type: none"> - การสื่อสารโซเชียล - การบริการผ่าน - การบริการผ่าน - การบริการผ่าน - การบริการผ่าน <p>Delivery</p> | <p>Customer Segments (CS) กลุ่มลูกค้า</p> <ul style="list-style-type: none"> - กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่ม - กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่ม - กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่ม - กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่ม - กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่ม |
| <p>Cost Structure (CS) / ค่าใช้จ่าย</p> <p>ค่าเช่าอาคารสถานที่ ค่าเครื่องคอมพิวเตอร์ ค่าอุปกรณ์ เงินเดือนพนักงาน เงินเดือนคนทรง</p> | | <p>Revenue Streams (RS) / รายได้</p> <p>รายได้จากการให้บริการเข้าทรง รายได้จากการขายของ รายได้จากการขายอุปกรณ์</p> | | |



ขั้นตอนที่ 4 การผลิตและการกระจาย

ผลิตผลงานนวัตกรรม
เพิ่มมูลค่าและขายออกสู่ตลาด

- ผลงาน (ที่พัฒนามาจากขั้นที่ 3 แล้ว)
 - ภาพลักษณ์ของสินค้าและบริการ
 - ราคาและช่องทางการจัดจำหน่าย
 - ช่องทางการโฆษณา
- การนำเสนอผลงาน
 - การนำเสนอด้วยภาพและคำพูด
 - สรุปแนวคิดผลิตภัณฑ์/บริการ/ประสบการณ์ที่ "วิาว"

Slogan

หิวเมื่อไหร่ก็แวะมา 7-Eleven



แมกซ์ดี หนึ่งในใจคุณ

การบินไทย รักคุณเท่าฟ้า



คิดจะพัก คิดถึง คิทแคท

STAGE 1 PITCHING CANVAS : นำเสนอไอเดียใน 3 นาที ผู้คิดค้น: สุทธิชัย หยุ่น

มีแนวคิดหรือไอเดียที่จะนำมาพัฒนาเป็นธุรกิจหรือไม่? © 2014 Startup Thailand & StartupHub

PRODUCT/SERVICE/PROCESS
ผลิตภัณฑ์ บริการ หรือกระบวนการใหม่

RefTech คือระบบเทคโนโลยีสำหรับจัดการข้อมูลเชิงลึก

GOAL
เป้าหมายที่ชัดเจน (Present) และ
ดึงดูดนักลงทุน

AUDIENCE
กลุ่มคนที่สนใจผลิตภัณฑ์

มีกลยุทธ์ จุดขายและวิธีนำเสนอ
ความสนใจไปยังองค์กรและผู้ประกอบการ

2. นำเสนอเรื่องราว (Storyline) ใช้แบบ TOPIC: Stage 2-3 เป็นใบนำเสนอก่อนหน้าและปิดท้ายด้วยประเด็นสำคัญ (Storyline SCRIPT) + ขั้นตอนการดำเนินงาน (Business Model Canvas)

| TOPIC | บทนำ (Introduction) | Stage 1: PROBLEM (ปัญหาที่ชัดเจน, ความจำเป็น, ความสำคัญ) | Stage 2: SOLUTION (วิธีแก้ปัญหาที่ชัดเจน) | Stage 3: PROOFING (ข้อมูลเชิงประจักษ์, การทดสอบ, การวัดผล) | Stage 4: BUSINESS MODEL (รูปแบบการดำเนินงาน) |
|--------|---|--|---|---|---|
| SCOPE | 1. ระบุสินค้า บริการ เทคโนโลยี 2. บทนำเกี่ยวกับทีม | 1. ระบุปัญหา 2. ระบุลูกค้าที่มี 3. Insight | 1. ระบุวิธีแก้ปัญหา แก้ปัญหาที่มี | 1. ระบุการดำเนินงาน (อธิบาย prototype ที่ทำ) 2. Test & feedback ได้มาซึ่งเงิน | 1. ระบุการดำเนินงาน รายได้ต่อไร 0 (เป็น ส่วนที่ระบุค่า) 2. ระบุได้มาจากไหน |
| VISUAL | | มี slide case | มี slide วิเคราะห์และ ระบุจุดขายของคู่แข่ง business reference | Partners success case study platform | มี slide ที่ใจความดี สามารถเข้าใจใน model ของเรา |



ใบลงทะเบียน

การอบรมพัฒนาเครือข่ายโครงการนักรุกกัญน้อยมีคุณธรรม นำสู่เศรษฐกิจสร้างสรรค์

วันพุธที่ ๑๘ กันยายน ๒๕๖๗

ณ ห้องประชุมโรงเรียนบ้านช้างข้าม

โรงเรียนบ้านช้างข้าม สังกัดสำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษาจันทบุรี เขต ๒

| ลำดับ ที่ | ชื่อ - สกุล | เวลามา | ลายมือ | เวลากลับ | ลายมือ | หมายเหตุ |
|--------------|-----------------------------|--------|-----------|----------|-----------|----------|
| ๑ | เด็กหญิงวรรณวิษา สวาฤทธิ | ๐๗.๓๐ | วรรณวิษา | ๑๖.๓๐ | วรรณวิษา | |
| ๒ | เด็กหญิงพรวิษา แซนคันรัมย์ | ๐๗.๓๐ | พรวิษา | ๑๖.๓๐ | พรวิษา | |
| ๓ | เด็กชายภัทรดนัย จอมแก้ว | ๐๗.๓๐ | ภัทรดนัย | ๑๖.๓๐ | ภัทรดนัย | |
| ๔ | เด็กหญิงปวีณา ปราบโสง | ๐๗.๓๐ | ปวีณา | ๑๖.๓๐ | ปวีณา | |
| ๕ | เด็กหญิงกัญรัตน์ แซ็งฤทธิ์ | ๐๗.๓๐ | กัญรัตน์ | ๑๖.๓๐ | กัญรัตน์ | |
| ๖ | เด็กหญิงนารารัตน์ แซ็งฤทธิ์ | ๐๗.๓๐ | นารารัตน์ | ๑๖.๓๐ | นารารัตน์ | |
| ๗ | เด็กหญิงกนกพร เสื่อมพักตร์ | ๐๗.๓๐ | กนกพร | ๑๖.๓๐ | กนกพร | |
| ๘ | เด็กหญิงวนิดา อินทสุวรรณ | ๐๗.๓๐ | วนิดา | ๑๖.๓๐ | วนิดา | |
| ๙ | เด็กหญิงน้ำฝน บัวสอน | ๐๗.๓๐ | น้ำฝน | ๑๖.๓๐ | น้ำฝน | |
| ๑๐ | เด็กหญิงจันทิรา สุธักข์ | ๐๗.๓๐ | จันทิรา | ๑๖.๓๐ | จันทิรา | |
| ๑๑ | เด็กชายตรี ใจชื่อ | ๐๗.๓๐ | ตรี | ๑๖.๓๐ | ตรี | |
| ๑๒ | เด็กชายนันทกร เกษี | ๐๗.๓๐ | นันทกร | ๑๖.๓๐ | นันทกร | |
| ๑๓ | เด็กหญิงชลิตา เสนาะสรรพ์ | ๐๗.๓๐ | ชลิตา | ๑๖.๓๐ | ชลิตา | |
| ๑๔ | เด็กชายสุรชัย โคกพระปราง | ๐๗.๓๐ | สุรชัย | ๑๖.๓๐ | สุรชัย | |
| ๑๕ | เด็กหญิงขวัญสุดา ศรีบุญไชย | ๐๗.๓๐ | ขวัญสุดา | ๑๖.๓๐ | ขวัญสุดา | |
| ๑๖ | เด็กชายกฤษณ์ จันทน | ๐๗.๓๐ | กฤษณ์ | ๑๖.๓๐ | กฤษณ์ | |

สรุปแบบประเมินความพึงพอใจ

การอบรมพัฒนาเครือข่ายโครงการนักรุกกึ่งน้อยมีคุณธรรมนำสู่เศรษฐกิจสร้างสรรค์โรงเรียนบ้านช้างข้าม
วันที่ 18 กันยายน 2567

คำชี้แจง : โปรดทำเครื่องหมาย ✓ และกรอกข้อมูลลงในช่องที่ตรงกับระดับความพึงพอใจของท่าน

ตอนที่ 1 ข้อมูลผู้ตอบแบบประเมิน

เพศ หญิง ชาย
 นักเรียน ชั้น.....

ตอนที่ 2 ข้อมูลการประเมินความพึงพอใจ

ระดับความพึงพอใจ 5 = มากที่สุด 4 = มาก 3 = ปานกลาง 2 = น้อย และ 1 = น้อยที่สุด

| ที่ | รายการ | ระดับความพึงพอใจ | | | | | คะแนนเฉลี่ย |
|-----------|--|------------------|---|---|---|---|-------------|
| | | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | |
| 1 | ความเหมาะสมของสถานที่ในการจัดการอบรม | 12 | 7 | - | - | - | 4.78 |
| 2 | เอกสารประกอบการอบรม | 14 | 4 | - | - | - | 4.77 |
| 3 | ระยะเวลาในการจัดการอบรมมีความเหมาะสม | 15 | 3 | - | - | - | 4.83 |
| 4 | การถ่ายทอดความรู้มีความชัดเจน | 14 | 4 | - | - | - | 4.77 |
| 5 | วิทยากรเปิดโอกาสให้ซักถามและแสดงความคิดเห็น | 15 | 3 | - | - | - | 4.83 |
| 6 | เนื้อหาในการอบรมสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ | 16 | 2 | - | - | - | 4.88 |
| 7 | รูปแบบและวิธีการอบรมมีความเหมาะสม | 15 | 3 | - | - | - | 4.83 |
| 8 | ผู้เข้าอบรมได้รับความรู้ แนวคิด ทักษะและประสบการณ์ใหม่ๆ จากการอบรม | 13 | 5 | - | - | - | 4.88 |
| 9 | ผู้เข้าอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้รับไปประยุกต์ใช้ให้เกิดอาชีพได้ | 15 | 3 | - | - | - | 4.83 |
| 10 | ผู้เข้าอบรมสามารถนำความรู้ไปเผยแพร่หรือถ่ายทอดให้กับผู้อื่นได้ | 16 | 2 | - | - | - | 4.88 |
| รวมเฉลี่ย | | | | | | | 4.82 |

ตอนที่ 3 ข้อเสนอแนะ

จากการทำแบบประเมินความพึงพอใจและความรู้ความเข้าใจ สำหรับการอบรมพัฒนาศูนย์เครือข่าย
นักรุกกึ่งน้อยมีคุณธรรมนำสู่เศรษฐกิจสร้างสรรค์ โรงเรียนบ้านช้างข้าม ด้านการสร้างวันที่ 18 กันยายน 2567
ได้สอบถามจากผู้เข้าร่วมการอบรม จำนวน 18 คน ตามรายการ จำนวน 10 รายการ ได้คะแนนเฉลี่ย 4.82
คะแนนจัดอยู่ในระดับคุณภาพ "มากที่สุด" ซึ่งเป็นที่น่าพอใจมากในการจัดกิจกรรมครั้งนี้

โรงเรียนบ้านช้างข้าม

Short Letter Network

OBEC-LINE

สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษาจันทบุรี เขต 2
Chanthaburi Primary Educational Service Area Office 2

การอบรมพัฒนาเครือข่าย โครงการนักรุกทิวน้อยมีคุณธรรม นำสู่เศรษฐกิจสร้างสรรค์



นางสาวนิษฐา พิรพล
ผู้อำนวยการโรงเรียนบ้านช้างข้าม



วันที่ 18 กันยายน 2567 นางสาวนิษฐา พิรพล ผู้อำนวยการโรงเรียนบ้านช้างข้าม มอบหมายให้ นางสาววิไลพร โพธิงาม และนางสาวจุฬาลักษณ์ ชำห่าน จัดกิจกรรมการอบรมการพัฒนาเครือข่าย โครงการนักรุกทิวน้อยมีคุณธรรม นำสู่เศรษฐกิจสร้างสรรค์ ด้านการสร้างนวัตกรรมผู้ประกอบการสู่ชั้นเรียน ระดับประถมศึกษาปีที่ 4 - 6 โดยมีวัตถุประสงค์ส่งเสริมให้ได้รับการฝึกฝน ให้มีนิสัยรักการเรียนรู้ และพัฒนาตนเอง ท้องประชุมโรงเรียนบ้านช้างข้าม อำเภอขลุง จังหวัดจันทบุรี



BAN CHANGKAN SCHOOL



โรงเรียนบ้านช้างข้าม อ.ขลุง จ.จันทบุรี



๐๓๗-๔๘๐๔๒๒

Banchangkam2482@gmail.com

การอบรมพัฒนาศูนย์แกนนำโครงการนักรุกกิจน้อมมีคุณธรรม
นำสู่เศรษฐกิจสร้างสรรค์ โรงเรียนบ้านช้างข้าม ด้านการสร้างนวัตกรรมผู้ประกอบการ ผู้ชั้นเรียน

วันที่ 7 กันยายน ๒๕๖๗

ณ โรงเรียนบ้านช้างข้าม อำเภอลุง จังหวัดจันทบุรี









Business Model Canvas. (ชื่อธุรกิจ) WHAT

HOW

WHAT

WHO

| | | | | |
|--|---|---|--|---|
| <p>Key Partners (KP) ผู้ค้าปลีก ผู้ให้บริการขนส่ง</p> <p>ผู้ให้บริการขนส่ง ผู้ค้าปลีก</p> | <p>Key Activities (KA) กิจกรรมสำคัญ</p> <p>ผลิตสินค้าและบริการ บริการขนส่ง</p> | <p>Value Propositions (VP) คุณค่าที่ส่งมอบ</p> <p>สินค้าคุณภาพดี บริการขนส่งที่รวดเร็ว</p> | <p>Customer Relationships (CR) ความสัมพันธ์กับลูกค้า</p> <p>การบริการที่ดี การตอบสนองที่รวดเร็ว</p> | <p>Customer Segments (CS) กลุ่มลูกค้า</p> <p>ผู้บริโภคทั่วไป ร้านค้าปลีก</p> |
| <p>Cost Structure (CS) / ต้นทุน</p> <p>ค่าเช่า ค่าจ้าง ค่าขนส่ง</p> | <p>Key Resources (KR) ทรัพยากรหลัก</p> <p>พนักงาน รถขนส่ง</p> | <p>Channels (CH) ช่องทางจำหน่าย</p> <p>ร้านค้าปลีก ออนไลน์</p> | <p>Revenue Streams (RS) / รายได้</p> <p>ค่าเช่า ค่าจ้าง ค่าขนส่ง</p> | <p>Channels (CH) ช่องทางจำหน่าย</p> <p>ร้านค้าปลีก ออนไลน์</p> |

MONEY

1.60.2

Business Model Canvas. (เช็กรูกรัก) ... เพิ่มมูลค่าสู่ลูกค้า ... ต้นทุน ...

HOW WHAT WHO

| | | | | |
|--|---|---|--|--|
| <p>Key Partners (KP) คู่ค้า หรือ พันธมิตร</p> <ul style="list-style-type: none"> - ภาครัฐ ชุมชน ภาครัฐ-ป.ป.ช - ฝรั่งต่างชาติ - ญาติ - ชุมชนชาว - <u>สื่อออนไลน์</u> - <u>ตลาด</u> - <u>ฟาร์ม</u> - <u>ฟาร์ม</u> - <u>ฟาร์ม</u> - <u>ฟาร์ม</u> - <u>ฟาร์ม</u> - <u>ฟาร์ม</u> | <p>Key Activities (KA) กิจกรรมสำคัญ</p> <ul style="list-style-type: none"> - ผลิตสินค้าเพิ่มมูลค่า - กิจกรรมการวิ่งออกกำลังกาย | <p>Value Propositions (VP) คุณค่าที่เสนอ</p> <ul style="list-style-type: none"> - ธรรมชาติที่สวยงาม - ปลอดภัย, ไร้กังวล, ไร้โรคภัย - ปลอดภัย, ไร้กังวล, ไร้โรคภัย - ปลอดภัย, ไร้กังวล, ไร้โรคภัย | <p>Customer Relationships (CR) ความสัมพันธ์กับลูกค้า</p> <ul style="list-style-type: none"> - ปลอดภัย, ไร้กังวล, ไร้โรคภัย - ปลอดภัย, ไร้กังวล, ไร้โรคภัย - ปลอดภัย, ไร้กังวล, ไร้โรคภัย | <p>Customer Segments (CS) กลุ่มลูกค้า</p> <ul style="list-style-type: none"> - ผู้สูงอายุ - ผู้ป่วย - ผู้ป่วย - ผู้ป่วย |
| <p>Key Resources (KR) ทรัพยากรหลัก</p> <ul style="list-style-type: none"> - พนักงาน (ครู, ภารโรง, แม่บ้าน) - ทรัพย์สิน - ทรัพย์สิน - ทรัพย์สิน | <p>Channels (CH) ช่องทางจำหน่าย</p> <ul style="list-style-type: none"> - ไลน์ - ไลน์ - ไลน์ - ไลน์ | <p>Revenue Streams (RS) / รายได้</p> <ul style="list-style-type: none"> - ค่าผลิตสินค้า - ค่าผลิตสินค้า - ค่าผลิตสินค้า - ค่าผลิตสินค้า | <p>Cost Structure (CS) / ต้นทุน</p> <ul style="list-style-type: none"> - ค่าผลิตสินค้า - ค่าผลิตสินค้า - ค่าผลิตสินค้า - ค่าผลิตสินค้า | |

MONEY

โรงเรียนบ้านช้างข้าม
สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษาร้อยเอ็ด เขต 2