

สทสว



หลักสูตรระยะสั้น

“การพัฒนาระบบอิเล็กทรอนิกส์สำหรับกิจกรรมโลจิสติกส์และ
โซ่อุปทานของผู้ประกอบการรายย่อยในเขตสัมพันธวงศ์”

จัดทำโดย

ดร.ณัฐปภัทร์ ฤทธิ์วัฒนวาณิช

หัวหน้าโครงการ

ดร.พรพิมล ขำเพชร

ผู้ร่วมวิจัย

อาจารย์จิระวดี เตียประพงษ์

ผู้ร่วมวิจัย

คณะบริหารธุรกิจ

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

บพิตรพิมุข จักรวรรดิ

พ.ศ. 2566

คำนำ

หลักสูตรการอบรมระยะสั้นเรื่อง การพัฒนาระบบอิเล็กทรอนิกส์สำหรับกิจกรรมโลจิสติกส์และโซ่อุปทานของผู้ประกอบการรายย่อยในเขตสัมพันธวงศ์ ฉบับนี้ใช้สำหรับการจัดการอบรมระยะสั้นของมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์ บพิตรพิมุข จักรวรรดิ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อมุ่งเน้นให้มีการพัฒนาผู้ประกอบการรายย่อยในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการผลักดันให้เข้าสู่กระบวนการออนไลน์เพื่อเพิ่มช่องทางการกระจายสินค้าและเพิ่มยอดขาย รวมทั้งการนำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่จำเป็นในการดำเนินธุรกิจตั้งแต่ต้นน้ำไปยังปลายน้ำมาใช้เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินการ นอกจากนี้หลักสูตรการอบรมระยะสั้นเรื่อง การพัฒนาระบบอิเล็กทรอนิกส์สำหรับกิจกรรมโลจิสติกส์และโซ่อุปทานของผู้ประกอบการรายย่อยในเขตสัมพันธวงศ์ ฉบับนี้ได้มีการเชิญผู้เชี่ยวชาญ นักวิชาการ ผู้ประกอบการรายย่อย และผู้ที่เกี่ยวข้องโดยตรงเข้ามาร่วมพัฒนาหลักสูตรระยะสั้นให้มีประสิทธิภาพและมีความเหมาะสมทันสมัยต่อการเปลี่ยนแปลงของโลกในยุคปัจจุบันเพื่อประโยชน์ต่อการพัฒนาผู้ประกอบการรายย่อยให้เข้าถึงระบบอิเล็กทรอนิกส์และเทคโนโลยีสารสนเทศและนำไปใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด

กลุ่มผู้วิจัยและคณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์ บพิตรพิมุข จักรวรรดิ ขอขอบคุณหน่วยงานสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมวิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม ที่ได้ให้ความกรุณาสนับสนุนเงินทุนวิจัยและทำให้การดำเนินงานตามโครงการสำเร็จลุล่วงตามวัตถุประสงค์ของงานวิจัยเป็นอย่างดี คณะผู้วิจัยจึง ขอขอบคุณ มา ณ โอกาสนี้

กลุ่มผู้วิจัย เรื่อง การพัฒนาระบบอิเล็กทรอนิกส์
สำหรับกิจกรรมโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน
ของผู้ประกอบการรายย่อยในเขตสัมพันธวงศ์

ปรัชญาการศึกษา

คณะผู้วิจัยและคณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์ จัดการหลักสูตรระยะสั้นโดยมุ่งเน้นการพัฒนาผู้ประกอบการรายย่อยให้มีคุณสมบัติและความพร้อมในการพัฒนาระบบอิเล็กทรอนิกส์สำหรับกิจกรรมโลจิสติกส์และ โซ่อุปทาน ทั้งในด้านการเข้าสู่ระบบการขายออนไลน์ และการนำเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาช่วยในการดำเนินงานให้มีประสิทธิภาพแบบครบวงจรเพื่อนำไปสู่การพัฒนาธุรกิจให้เติบโตต่อไปในอนาคต

สารบัญ

หน้า

1. รายละเอียดเบื้องต้น.....	3
2. หน่วยงานที่รับผิดชอบ.....	3
3. จำนวนชั่วโมงของหลักสูตร.....	3
4. หลักการและเหตุผล.....	3
5. วัตถุประสงค์.....	5
6. สมรรถนะ.....	5
7. คำอธิบายรายวิชา.....	5
8. โครงสร้างและรายละเอียดของหลักสูตร.....	5
9. คุณสมบัติของผู้เข้าอบรม.....	7
10. การคิดค่าลงทะเบียน.....	7
11. สถานที่จัดการอบรม.....	7
12. การประเมินผลและติดตามผลการดำเนินงาน.....	7
13. อาจารย์ผู้รับผิดชอบหลักสูตรและผู้เชี่ยวชาญที่เกี่ยวข้อง.....	8
ภาคผนวก.....	9

หลักสูตรการอบรมระยะสั้น
การพัฒนาระบบอิเล็กทรอนิกส์สำหรับกิจกรรมโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน
ของผู้ประกอบการรายย่อยในเขตสัมพันธวงศ์

ชื่อสถาบัน : มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

(โดยทุนสนับสนุนจากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมวิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม)

1. รายละเอียดเบื้องต้น

ชื่อหลักสูตร ภาษาไทย : การพัฒนาระบบอิเล็กทรอนิกส์สำหรับกิจกรรมโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน

ของผู้ประกอบการรายย่อยในเขตสัมพันธวงศ์

ภาษาอังกฤษ : The Development of Electronic Commerce System for Logistics and Supply Chain Activity of Small Entrepreneur in Samphanthawong District Area.

ประเภทหลักสูตร

Reskill

Upskill

2. หน่วยงานที่รับผิดชอบ : คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

พื้นที่บพิตรพิมุข จักรวรรดิ

3. จำนวนชั่วโมงของหลักสูตร : 4 วัน ๆ ละ 8 ชั่วโมง รวม 32 ชั่วโมง

4. หลักการและเหตุผล

สภาพแวดล้อมภายนอกที่ส่งผลกระทบต่อและมีอิทธิพลต่อการดำเนินธุรกิจโดยที่ธุรกิจไม่ทันตั้งตัว เช่น การแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 ส่งผลกระทบต่อภาวะเศรษฐกิจของไทยที่หดตัวต่อเนื่องตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาตั้งแต่เดือนธันวาคม 2562 เป็นต้นมา ผู้ประกอบธุรกิจแทบทุกภาคส่วนต่างได้รับผลกระทบจากยอดขายสินค้าและบริการที่ลดลง โดยเฉพาะผู้ประกอบการรายย่อย และ ธุรกิจ SME ที่เป็นส่วนสำคัญของภาคธุรกิจ ท่ามกลางภาวะวิกฤตที่เกิดขึ้นส่งผลทำให้ผู้ประกอบการหลายรายต้องพากันปรับตัวเพื่อหารายรอดและดูแลธุรกิจให้เดินหน้าต่อไปซึ่งแนวทางในการปรับตัวเพื่อก้าวผ่านพ้นวิกฤตดังกล่าวก็คือการหันมาพัฒนาระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ และเพิ่มช่องทางขายสินค้าและบริการผ่านทางระบบออนไลน์ เนื่องจากในปัจจุบันพฤติกรรมของผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงไปจากเดิมที่ต้องเดินทางเพื่อจับจ่ายใช้สอย ณ จุดขาย เปลี่ยนเป็นหันมาทำการจับจ่ายซื้อสินค้าและใช้บริการผ่านช่องทางออนไลน์มากขึ้นเนื่องจากมีความสะดวกสบายในการซื้อสินค้าและบริการ และผู้ประกอบการส่วนใหญ่เริ่มหันมาให้ความสนใจในการประกอบธุรกิจ e-Commerce เพิ่มมากขึ้น และธุรกิจหลายแห่งก็มีการปรับตัวเพื่อรับมือกับการเปลี่ยนแปลงของโลกในยุคปัจจุบัน ไม่ว่าจะเป็นการปรับปรุงรูปแบบบรรจุภัณฑ์ การเร่งใช้การตลาดดิจิทัล (Digital Marketing) และการขายสินค้าหรือ

บริการผ่านทางช่องทางสังคมออนไลน์ (Social Media) มากขึ้น นอกจากนี้การเร่งนำเทคโนโลยีที่เป็นนวัตกรรมใหม่มาประยุกต์ใช้เพิ่มกับกิจกรรมต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับระบบโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน การทำความร่วมมือกับพันธมิตรที่มาเติมเต็ม (Fulfillment Partners) ประโยชน์ให้แก่ธุรกิจเพื่อเป็นการเพิ่มทางเลือกเทคโนโลยีและเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานมากขึ้น

หลักสูตรระยะสั้น “การพัฒนาระบบอิเล็กทรอนิกส์สำหรับกิจกรรมโลจิสติกส์และโซ่อุปทานของผู้ประกอบการรายย่อยในเขตสัมพันธวงศ์” เป็นหลักสูตรที่เกิดขึ้นจากการสนับสนุนวิจัยจากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมวิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม โดยคณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์ พื้นที่บึงพระพิมุข จักรวรรดิ มีวัตถุประสงค์เพื่อเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการรายย่อยที่อยู่ในเขตพื้นที่สัมพันธวงศ์ที่ต้องการพัฒนาระบบอิเล็กทรอนิกส์สำหรับกิจกรรมโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน โดยผู้ที่ผ่านการอบรมจะได้รับความรู้ในด้านการดำเนินงานภายในธุรกิจของตนเอง ไม่ว่าจะเป็นการเพิ่มช่องทางกระจายสินค้าจากระบบออฟไลน์ไปสู่ระบบออนไลน์ และ นำไปสู่การพัฒนาาระบบอิเล็กทรอนิกส์สำหรับกิจกรรมโลจิสติกส์และโซ่อุปทานเพื่อช่วยให้การดำเนินงานในธุรกิจมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

หลักสูตรระยะสั้นนี้มีวัตถุประสงค์ที่จะช่วยผลักดันผู้ประกอบการรายย่อยในเขตสัมพันธวงศ์ให้สามารถเข้าสู่การเพิ่มช่องทางการกระจายสินค้าจากระบบออฟไลน์ไปสู่การขายในระบบออนไลน์ และนำไปสู่การนำระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์หรือ e-Commerce ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้ประโยชน์ในการประกอบธุรกิจและพัฒนาสู่การเป็นผู้ประกอบการที่มีศักยภาพต่อไปในอนาคตของผู้ประกอบการรายย่อยที่อยู่ในเขตสัมพันธวงศ์ การอบรมหลักสูตรระยะสั้นนี้ถือว่าเป็นการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการรายย่อยที่ขาดความรู้ความเข้าใจและไม่เคยเข้าสู่วงจรการขายสินค้าในระบบออนไลน์และไม่มีการนำเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาใช้ในธุรกิจ

การดำเนินการโครงการในครั้งนี้เป็นการจัดอบรมเชิงปฏิบัติการหรือการสร้างหลักสูตรระยะสั้นเพื่อถ่ายทอดองค์ความรู้ในการพัฒนาระบบอิเล็กทรอนิกส์สำหรับกิจกรรมโลจิสติกส์และโซ่อุปทานของผู้ประกอบการรายย่อยที่อยู่ในพื้นที่เขตสัมพันธวงศ์ให้เข้าร่วมกิจกรรมการอบรมเชิงปฏิบัติการ (Workshop) โดยในระยะเริ่มต้นจะทำการค้นหาผู้ประกอบการรายย่อยที่อยู่ในเขตสัมพันธวงศ์ที่ขาดความรู้ความเข้าใจในกระบวนการขายผ่านระบบออนไลน์และยังไม่เข้าถึงระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ หรือ e-Commerce สำหรับกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน เข้าร่วมโครงการจำนวน 50 ราย ซึ่งในแต่ละกิจกรรมถือได้ว่าเป็นสิ่งใหม่ที่ผู้ประกอบการยุคใหม่ต้องเพิ่มพูนความรู้ดังกล่าวเพื่อสร้างความได้เปรียบในด้านการแข่งขันและนำไปสู่การพัฒนาอย่างยั่งยืน ทำให้มีความรู้ความเข้าใจในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาระบบอิเล็กทรอนิกส์ของกิจกรรมโลจิสติกส์และโซ่อุปทานเพื่อนำมาแก้ไขปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจของตนเอง รวมทั้งทราบความต้องการของผู้บริโภคในระบบออนไลน์เพื่อนำไปพัฒนาส่วนประสมทางการตลาดให้ตรงกับลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย และยังเป็นการเพิ่มศักยภาพของผู้ประกอบการในห่วงโซ่คุณค่าที่ประกอบไปด้วยกลยุทธ์ทางการตลาดในด้านต่าง ๆ ได้แก่ 1) การลดต้นทุน 2) การเพิ่มคุณภาพการผลิตและยกระดับมาตรฐานสินค้า 3) การเพิ่มช่องทางการตลาดที่มีความหลากหลายเพื่อกระจายสินค้าอย่างมีประสิทธิภาพ และ 4) การ

บริหารจัดการรวมทั้งการส่งผ่านข้อมูลความรู้ทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อประยุกต์ใช้ในการดำเนินธุรกิจ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพต่อไปในอนาคต

5. วัตถุประสงค์

5.1 สร้างองค์ความรู้ในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการขายสินค้าจากระบบออฟไลน์ไปสู่การขายในระบบออนไลน์ เพื่อเพิ่มช่องทางกระจายสินค้า สร้างเครือข่าย และสามารถเข้าถึงลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้อย่างทั่วถึง และสามารถเพิ่มยอดขายได้ให้มากยิ่งขึ้น

5.2 สร้างองค์ความรู้ของผู้ประกอบการรายย่อยในด้านการพัฒนาระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์สำหรับกิจกรรมโลจิสติกส์และโซ่อุปทานของผู้ประกอบการรายย่อยในพื้นที่เขตสัมพันธวงศ์อย่างเป็นระบบ โดยนำเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาช่วยในการดำเนินธุรกิจเพื่อสร้างประสิทธิภาพให้ดียิ่งขึ้น

6. สมรรถนะของหลักสูตร

สร้างความรู้ความสามารถและเพิ่มประสบการณ์ในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการขายสินค้าจากระบบออฟไลน์ไปสู่การขายในระบบออนไลน์ และการนำเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาช่วยในการดำเนินธุรกิจ กิจกรรมโลจิสติกส์และโซ่อุปทานเพื่อสร้างประสิทธิภาพในการดำเนินงานให้ดียิ่งขึ้น

7. คำอธิบายรายวิชา

ความรู้ที่เกี่ยวข้องกับการขายสินค้าจากระบบออฟไลน์ไปสู่การขายในระบบออนไลน์เพื่อเพิ่มช่องทางกระจายสินค้า การสร้างเครือข่าย และการเข้าถึงลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้อย่างทั่วถึง และสามารถเพิ่มยอดขายให้มากยิ่งขึ้น รวมทั้งการพัฒนาระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์สำหรับกิจกรรมโลจิสติกส์และโซ่อุปทานอย่างเป็นระบบ โดยนำเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาใช้ประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจเพื่อสร้างประสิทธิภาพให้ดียิ่งขึ้น

8. โครงสร้างและรายละเอียดของหลักสูตร

โครงสร้างและรายละเอียดของหลักสูตรการอบรมระยะสั้นเรื่อง “การพัฒนาระบบอิเล็กทรอนิกส์สำหรับกิจกรรมโลจิสติกส์และโซ่อุปทานของผู้ประกอบการรายย่อยในเขตสัมพันธวงศ์” ประกอบไปด้วยการฝึกอบรมที่มีลักษณะเป็นการอบรมด้วยการใช้รูปแบบแนวคิดทฤษฎีและการปฏิบัติ ซึ่งการอบรมระยะสั้นในครั้งนี้ใช้ระยะเวลาการอบรม 4 วัน ๆ ละ 8 ชั่วโมง รวมชั่วโมงการอบรมทั้งสิ้น 32 ชั่วโมง มีรายละเอียดและเนื้อหาของหลักสูตรระยะสั้นดังตารางต่อไปนี้

รายละเอียดและเนื้อหาของกรอบหลักสูตรระยะสั้น

รายละเอียดหลักสูตรระยะสั้น	จำนวนชั่วโมง	
	ทฤษฎี	ปฏิบัติ
การเพิ่มช่องทางการกระจายสินค้าจากออฟไลน์สู่ออนไลน์	3	12
- Update Trends 2023	1	-
- การสร้าง Content ให้น่าสนใจใน TikTok	-	3
- โดเด่นบน Google ด้วย Business Profile	-	2
- สร้างแฟนเพจ Facebook อย่างมืออาชีพ ด้วยมือถือ	-	2
- สร้าง LINE OA ยังไงให้เหมาะกับธุรกิจของคุณ	-	2
- เปิดร้านขายของบน LINE ด้วยเครื่องมือ MyShop	-	2
- 8P เคล็ดลับสู่ความสำเร็จโดนใจลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย	1	-
- เทคนิคการทำ Content	1	1
บัญชีพื้นฐานบริหารร้านค้าให้ปัง	1	1
- ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับหมวดบัญชี เงินสดและสินทรัพย์	1	-
- ความรู้เกี่ยวกับค่าใช้จ่าย ประกอบไปด้วย การวิเคราะห์ต้นทุน เช่น ต้นทุนคงที่ ต้นทุนผันแปร การแยกต้นทุนคงที่และต้นทุนผันแปร		
- ความรู้ที่เกี่ยวข้องกับ รายได้ จุดคุ้มทุนและพยากรณ์ยอดขาย ประกอบไปด้วย สินค้าอย่างเดี่ยว สินค้าหลายอย่าง พร้อมกรณีศึกษา		
- การวิเคราะห์กำไร-ขาดทุน อัตรากำไร อัตรากำไรมาตรฐานใช้เกณฑ์สรรพากร อัตรากำไรตามประเภทธุรกิจ พร้อมกรณีศึกษา	-	1
การใช้งานระบบ PEAK พร้อมกรณีศึกษา	1	8
- การลงทะเบียนเพื่อใช้งานระบบ	-	1
- เพิ่มร้านค้า เพิ่มรายการเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ได้แก่ เงินฝากธนาคาร e-Wallet เป็นต้น	-	1
- การเพิ่มรายการวัตถุดิบ/สินค้า/บริการ แพคเกจจิ้ง วัสดุสิ้นเปลือง และสินค้า พร้อมผู้ติดต่อ ได้แก่ ลูกค้า ผู้จำหน่ายในระบบ เป็นต้น	-	1
- การบันทึกรายการ รับเงินสดใช้ในร้าน ได้แก่ ซื้อวัตถุดิบ/ซื้อสินค้า เงินสด	-	1
- การบันทึกรายการ ซื้อเชื่อ วัตถุดิบ/ซื้อสินค้า	-	1
- การบันทึกรายการ ค่าใช้จ่าย จ่ายค่าเช่า เงินเดือนพนักงาน ค่าสาธารณูปโภค	-	1
- การบันทึกรายการ ขายสินค้า/บริการ ได้แก่ การขายสด การขายเชื่อ	-	2
- วิเคราะห์ข้อมูลร้านค้า ประกอบไปด้วย บัญชีสินค้าคงเหลือ ยอดขาย กำไรขั้นต้น	1	-
การใช้งานระบบ FlowAccount พร้อมกรณีศึกษาธุรกิจขายสินค้า	-	6
- ติดตั้งโปรแกรม โหลดโปรแกรม Play Store	-	1
- ลงทะเบียนใช้งาน ลงชื่อเริ่มใช้งาน และเพิ่มข้อมูลร้านค้าในระบบ	-	1
- เพิ่มรายการวัตถุดิบ/สินค้า เพิ่มวัตถุดิบ สินค้า และอื่นๆ	-	1
- เพิ่มข้อมูลผู้จำหน่าย และลูกค้าในระบบ	-	1

รายละเอียดหลักสูตรระยะสั้น	จำนวนชั่วโมง	
	ทฤษฎี	ปฏิบัติ
- บัณฑิตรับ วัตถุประสงค์/สินค้า บัณฑิตรับวัตถุประสงค์ บัณฑิตรับสินค้า บัณฑิตการขายในระบบ	-	1
- วิเคราะห์ข้อมูล ยอดขาย ยอดซื้อ กำไรขั้นต้น	-	1
รวมจำนวนชั่วโมงทั้งสิ้น 32 ชั่วโมง	5	27

9. คุณสมบัติของผู้เข้าอบรม

หลักสูตรระยะสั้น “การพัฒนาระบบอิเล็กทรอนิกส์สำหรับกิจกรรมโลจิสติกส์และโซ่อุปทานของผู้ประกอบการรายย่อยในเขตสัมพันธวงศ์” เหมาะสำหรับผู้ประกอบการรายย่อยที่ไม่มีประสบการณ์และเป็นผู้ที่ขาดความรู้ความเข้าใจในกระบวนการขายผ่านระบบออนไลน์และยังไม่สามารถเข้าถึงระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ หรือ e-Commerce สำหรับกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมโลจิสติกส์และโซ่อุปทานรวมทั้งไม่มีการนำเทคโนโลยีสารสนเทศมาช่วยในการดำเนินงาน

10. การคิดค่าลงทะเบียน

การอบรมระยะสั้นในครั้งนี้อาจไม่มีค่าใช้จ่ายเนื่องจากได้รับการสนับสนุนทุนวิจัยจากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมวิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม และดำเนินการโดยคณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

แผนการคำนวณค่าลงทะเบียนในอนาคต หากการอบรมในครั้งนี้อาจสำเร็จเสร็จสิ้นไปได้ด้วยดีและได้รับการตอบรับจะมีการพัฒนาการจัดอบรมในครั้งถัดไป และมีการคำนวณต้นทุน รายรับ รายจ่าย และจุดคุ้มทุนตามความเหมาะสมในลำดับถัดไป

11. สถานที่จัดการอบรม

โรงแรมรัตนโกสินทร์ ที่อยู่ 2 ถนน ราชดำเนินกลาง แขวงวัดบวรนิเวศ เขตพระนคร กรุงเทพมหานคร 10200

12. การประเมินผลและติดตามผลการดำเนินงาน

12.1 การประเมินผล

- 1) ประเมินความพึงพอใจผู้เข้าร่วมโครงการ
- 2) ทดสอบความรู้ก่อนและหลังเข้าร่วมโครงการ

12.2 การติดตามผลการดำเนินงาน

ติดตามการนำความรู้ที่ได้รับไปใช้ประโยชน์และประยุกต์ใช้ในธุรกิจ

13. อาจารย์ผู้รับผิดชอบหลักสูตรระยะสั้นและผู้เชี่ยวชาญที่เกี่ยวข้อง

อาจารย์ผู้รับผิดชอบหลักสูตรระยะสั้น

ลำดับ ที่	ชื่อ-สกุล	ตำแหน่ง วิชาการ	คุณวุฒิ-สาขาวิชา	สถาบันการศึกษา	ปีที่จบ
1	ดร.ณัฐภัทร์ ฤทธิวัฒนาณิช	อาจารย์	ปริญญาเอก/DBA	มหาวิทยาลัยเทคโนโลยี ราชมงคลพระนคร	2561
2	ดร.พรพิมล ข้าเพชร	อาจารย์	ปริญญาเอก/DBA	มหาวิทยาลัยวลัยลักษณ์	2562
3	อาจารย์จิระวดี เตียประพงษ์	อาจารย์	ปริญญาโท/MBA	Chongqing Technology and Business University	2560

ผู้เชี่ยวชาญในด้านการพัฒนาการขายในระบบออนไลน์และการใช้งานระบบเทคโนโลยีสารสนเทศสำหรับ กิจกรรมโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน (อาจารย์ผู้บรรยายและผู้สอนหลักสูตรระยะสั้น)

ลำดับที่	ชื่อ-สกุล	วิชาที่สอน
1	อาจารย์วรัทธ์ วรพงศ์พัฒน์	<ul style="list-style-type: none"> - การเพิ่มช่องทางการกระจายสินค้าจากออฟไลน์สู่ออนไลน์ - Update Trends 2023 - การสร้าง Content ให้น่าสนใจในระบบ TikTok - การดำเนินการในระบบ Google Facebook Line OA Myshop และ ระบบอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง - การสร้าง Content ให้น่าสนใจ ใน Application อื่น ๆ
2	อาจารย์ศรีสวัสดิ์ คะโยธา	<ul style="list-style-type: none"> - บัญชีพื้นฐานบริหารร้านค้าให้ปัง - การใช้งานระบบ PEAK พร้อมกรณีศึกษา - การใช้งานระบบ FlowAccount พร้อมกรณีศึกษาธุรกิจขายสินค้า

14. ความสำคัญของหลักสูตรอบรมหลักสูตรระยะสั้น

ในปัจจุบันโลกมีการเปลี่ยนแปลงมากมาย ไม่ว่าจะเป็นในด้านสังคม เศรษฐกิจ เทคโนโลยี โดยเฉพาะในเรื่องของเทคโนโลยีสารสนเทศ ด้วยในปัจจุบันเข้าสู่สังคมดิจิทัล พฤติกรรมผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงไป การซื้อขาย ณ จุดขายเหมือนในอดีตเริ่มน้อยลง การซื้อขายในระบบออนไลน์เริ่มเข้ามามีบทบาท เนื่องจากสะดวก รวดเร็ว และปลอดภัยมากขึ้น ผู้ประกอบการจึงจำเป็นต้องมีการปรับตัวให้เข้าสภาพดังกล่าวเพื่อให้ทันกับความต้องการของผู้บริโภค ดังนั้นการผลักดันให้ผู้ประกอบการรายย่อยที่ยังไม่เข้าถึงเทคโนโลยีสารสนเทศ มีการศึกษาเรียนรู้เกี่ยวข้องกับกระบวนการดังกล่าวจะทำให้ธุรกิจสามารถเพิ่มช่องทางการกระจายสินค้าและนำไปสู่ยอดขายที่เพิ่มมากขึ้น และเมื่อมียอดขายเพิ่มมากขึ้น การดำเนินธุรกิจย่อมมีความซับซ้อน การบริหาร

จัดการกิจกรรมต่าง ๆ ในระบบโลจิสติกส์และโซ่อุปทานจำเป็นต้องนำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาช่วย เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพและประสิทธิผล

15. แผนพัฒนาปรับปรุง

มีการปรับปรุงหลักสูตรระยะสั้นให้มีความทันสมัยอยู่เสมอ ต้องมีการปรับการเรียนการสอนให้เข้ากับยุคสมัยโดยเฉพาะ Applications ที่ได้มีการนำมาใช้อาจมีการเปลี่ยนแปลงและมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องซึ่งผู้รับผิดชอบหลักสูตรระยะสั้นจำเป็นต้องคัดเลือกเนื้อหาสอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย เน้นหนักทางด้านนวัตกรรม นอกจากนี้ยังมีการวางกลยุทธ์โดยให้มีการประเมินหลักสูตรอย่างต่อเนื่องสม่ำเสมอโดยผู้เชี่ยวชาญเพื่อที่จะนำข้อมูลมาทำการพัฒนาให้มีความทันสมัยตลอดเวลา

16. รายละเอียดหลักสูตร

จำนวนชั่วโมงตลอดหลักสูตร	32	ชั่วโมง
หมวดที่ 1 การเพิ่มช่องทางการกระจายสินค้าจากออฟไลน์สู่ออนไลน์		
16.1 การ Update Trends ให้เป็นปัจจุบัน	1	ชั่วโมง
16.2 การสร้าง Content ใน Application TikTok	3	ชั่วโมง
16.3 การทำ Business Profile ด้วย Application Google	2	ชั่วโมง
16.4 การสร้างแฟนเพจ ด้วย Application Facebook	2	ชั่วโมง
16.5 การสร้าง LINE OA ให้เหมาะกับธุรกิจแต่ละธุรกิจ	2	ชั่วโมง
16.6 การเปิดร้านขายของบน LINE ด้วยเครื่องมือ MyShop	2	ชั่วโมง
16.7 8P เคล็ดลับสู่ความสำเร็จโดนใจลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย	1	ชั่วโมง
16.8 เทคนิคการสร้าง Content ใน Applications ต่าง ๆ	2	ชั่วโมง
รวม	15	ชั่วโมง
หมวดที่ 2 การนำเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาช่วยในการดำเนินงานตั้งแต่ต้นนำไปยังปลายน้ำ		
16.9 ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการทำบัญชีสำหรับผู้ประกอบการรายย่อย หมวดบัญชี การคิดต้นทุน การวิเคราะห์กำไรขาดทุน	2	ชั่วโมง
16.10 การใช้งานระบบ PEAK พร้อมกรณีศึกษา	9	ชั่วโมง
16.11 การใช้งานระบบ FlowAccount พร้อมกรณีศึกษาธุรกิจขายสินค้า	6	ชั่วโมง
รวม	17	ชั่วโมง

17. คำอธิบายรายวิชา

หมวดที่ 1 การเพิ่มช่องทางการกระจายสินค้าจากออฟไลน์สู่ออนไลน์

การ Update Trends ให้เป็นปัจจุบัน

แนวโน้มทางการตลาดออนไลน์ การทำความเข้าใจ และ นำเสนอสิ่งที่ลูกค้าต้องการ รูปแบบใหม่ (Trend) ของการดำเนินการทางการตลาด ได้แก่ Digital Strategy, Martech, Digital Advertising, Data, Content Marketing และ Social Media รวมทั้งรูปแบบต่าง ๆ ทางการตลาดที่จะเกิดขึ้นในอนาคต โดยในแต่ละวันผู้บริโภคมีการใช้งานสื่อออนไลน์ หรือ Application ต่าง ๆ

การสร้าง Content ใน Application TikTok

การสร้างบัญชี TikTok การตั้งค่าโปรไฟล์ การค้นหาลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย การสร้างรูปแบบ (Character) การนำเสนอให้มีความโดดเด่น น่าสนใจ วิธีการสร้างวิดีโอแรกๆของธุรกิจ การนำเสนอวิดีโอออกสู่สาธารณชน เทคนิคการปั้นช่องให้ปัง รูปแบบการสร้าง Content ให้มีความน่าสนใจ การเรียนรู้ของ AI การสร้างแคปชั่น แฮชแท็ก ข้อความ และ คำพูด การตรวจสอบ Like และ Comment ต่าง ๆ การตรวจสอบ Trend หรือ แนวโน้มที่เป็นกระแสโด่งดังและได้รับความนิยม

การทำ Business Profile ด้วย Application Google

การอบรมในหัวข้อนี้จะให้ผู้เข้ารับการอบรมมีการปฏิบัติจริงเกี่ยวกับ การเข้าระบบ Google เพื่อทำการสร้าง Business Profile ของธุรกิจให้มีความโดดเด่น น่าสนใจ การสร้าง Google Map เพื่อระบุที่อยู่ของร้านค้ารวมทั้งง่ายต่อการค้นหาข้อมูลของลูกค้า และการเพิ่มข้อมูลสำคัญของธุรกิจเพื่อให้ผู้คนที่ได้ทราบข้อมูลต่าง ๆ ของธุรกิจ

การสร้างแฟนเพจ ด้วย Application Facebook

หัวข้อของการสร้างเพจของธุรกิจ หรือการสร้างแฟนเพจ ด้วย Application Facebook มีหัวข้อปฏิบัติ ดังนี้คือ การกรอกชื่อเพจ พิมพ์หมวดหมู่ กรอกรายละเอียดต่าง ๆ ของธุรกิจ ใส่ภาพหน้าปกและภาพ Profile ด้วยขนาดที่มีความเหมาะสม การปรับแต่งเพจให้มีความน่าสนใจ การแสดงรูปภาพ โลโก้ เพื่อแสดงลักษณะเฉพาะของธุรกิจ การส่งข้อความ และการค้นหาเพจตัวอย่างด้วยการค้นหา

การสร้าง LINE OA ให้เหมาะกับธุรกิจแต่ละธุรกิจ

เนื้อหาของการสร้าง LINE OA ให้เหมาะกับธุรกิจแต่ละประเภท ประกอบไปด้วย การใช้งาน LINE OFFICIAL ACCOUNT การโปรโมทร้านค้า การสร้างบัญชี การแชท การตั้งรูปโปรไฟล์ การซื้อพรีเมียม ID ทางคอมพิวเตอร์ การสร้างข้อความทักทายเพื่อนใหม่ การสร้าง Rich Message การสร้างภาพสไลด์ การโพสต์บน VOOM การทำ Broadcast การสร้างคุปองและบัตรสะสมแต้มสร้างความพิเศษให้กับลูกค้า

การเปิดร้านขายของบน LINE ด้วยเครื่องมือ MyShop

เนื้อหาเกี่ยวกับการขายของบน MyShop เปิดใช้งานระบบ อัปเดตสินค้าเพื่อขายบนระบบ แชร์ link หน้าร้านเพื่อขายสินค้า เชื่อมต่อบัญชี LINE การทำการตลาดบน LINE Ads เตรียมความพร้อมสำหรับการสร้างโฆษณา สร้างการรับรู้ Brand เทคนิคการเพิ่มฐานลูกค้า และการเพิ่มยอดขาย การวิเคราะห์ข้อมูล Dashboard Insight

เคล็ดลับสู่ความสำเร็จโดนใจลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย

เนื้อหาที่เกี่ยวกับการวางแผนส่วนผสมทางการตลาด 8Ps ประกอบไปด้วย Product Price Place Promotion Packaging Personal Publication และ Power โดยมุ่งเน้นในเรื่องการสร้างมูลค่าให้ผลิตภัณฑ์ การตั้งราคาที่เหมาะสม การหาทำเลที่ตั้งที่ดี การส่งเสริมการตลาดที่มีประสิทธิภาพ การสร้างบรรจุภัณฑ์ที่สวยงามและปกป้องผลิตภัณฑ์ การบริหารพนักงาน การประชาสัมพันธ์โดยอาศัยเครื่องมือต่าง ๆ และการใช้พลังในธุรกิจเพื่อให้เป็นที่รู้จักและเข้าถึงลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย

เทคนิคการสร้าง Content ใน Applications ต่าง ๆ

เนื้อหาเกี่ยวกับเทคนิคการสร้างคอนเทนต์ (Content) ให้โดดเด่นเข้าถึงกลุ่มลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย การสร้าง Content ที่ดีและสามารถดึงดูดใจผู้บริโภค การใช้คำกระตุ้นต่าง ๆ ให้เกิดความน่าสนใจ การนำเว็บไซต์ ภาพปริมาให้ใช้เกิดประโยชน์ ตัวอย่างการนำเสนอหรือการโพสต์ Content ให้มีความน่าสนใจ รวมทั้งเป็นการรวบรวมแนวความคิดสร้างสรรค์ต่าง ๆ ที่มีความน่าสนใจ

หมวดที่ 2 การนำเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาช่วยในการดำเนินงานตั้งแต่ต้นนำไปยังปลายน้ำ

ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการทำบัญชีสำหรับผู้ประกอบการรายย่อย

ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการทำบัญชีสำหรับผู้ประกอบการรายย่อย หมวดบัญชี การคิดต้นทุน การวิเคราะห์กำไรขาดทุน ซึ่งความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับหมวดบัญชี เงินสดและสินทรัพย์ ความรู้เกี่ยวกับค่าใช้จ่าย ประกอบไปด้วย การวิเคราะห์ต้นทุน เช่น ต้นทุนคงที่ ต้นทุนผันแปร การแยกต้นทุนคงที่และต้นทุนผันแปร ความรู้ที่เกี่ยวข้องกับ รายได้ จุดคุ้มทุนและพยากรณ์ยอดขาย ประกอบไปด้วย สินค้าอย่างเดียว สินค้าหลายอย่าง การวิเคราะห์กำไร-ขาดทุน อัตรากำไร อัตรากำไรมาตรฐานใช้เกณฑ์สรรพากร อัตรากำไรตามประเภทธุรกิจ

หมวดบัญชี การคิดต้นทุน การวิเคราะห์กำไรขาดทุน

การบันทึกทางการเงินสดและสินทรัพย์ ค่าใช้จ่ายคงที่ ต้นทุนผันแปร กำไร อัตรากำไรขั้นต้น รายได้ จุดคุ้มทุนและยอดขาย การรับรู้รายรับของร้านค้า การใช้ข้อมูลสำหรับยื่นกู้กับสถาบันการเงิน การจัดทำภาษี

ในอนาคต การกำหนดแผนการดำเนินงานของร้านค้า การกำหนดแผนการตลาดของร้าน การจัดทำบัญชีสินค้าคงคลัง การบันทึกรายการด้วยโปรแกรม Excel เบื้องต้น

การใช้งานระบบ PEAK พร้อมกรณีศึกษา

การเรียนรู้บัญชีเบื้องต้น การเข้าใช้งานด้วย Google Chrome และ การเข้าใช้งานด้วยการเข้ากลุ่ม Line การแก้ไขชื่อร้านค้า การเพิ่มข้อมูลบัญชีเงินฝาก การเพิ่มรายการสินค้า ภาพรวมการใช้งานระบบผ่าน Application Line การเพิ่มผู้ติดต่อ การรับเงินสดเข้าร้าน การจัดซื้อวัตถุดิบ การซื้อสินค้า การขายสินค้าเป็นเงินสด การตรวจสอบข้อมูล การสรุปรายได้ ค่าใช้จ่าย และกำไร

การใช้งานระบบ FlowAccount พร้อมกรณีศึกษาธุรกิจขายสินค้า

ภาพรวมระบบ FlowAccount ประกอบไปด้วย ระบบ Auto Key, FlowAccount และ FlowPayroll การติดตั้งโปรแกรม การเข้าใช้งาน การแก้ไขชื่อร้านค้า การเพิ่มข้อมูลวัตถุดิบและสินค้า การเพิ่มผู้จำหน่าย การบันทึกค่าใช้จ่าย การบันทึกรับสินค้า การบันทึกขาย ขายสินค้าเป็นเงินสด การวิเคราะห์ข้อมูลและสรุปผล

ภาคผนวก

ประวัติผู้เชี่ยวชาญ (ผู้สอน)



- ★ ประสบการณ์ด้านการตลาด สร้างยอดขาย 15 ปี
- ★ วิทยากรพิเศษ สอนการตลาดออนไลน์ ภาครัฐและเอกชน
- ★ วางกลยุทธ์ สื่อสารการตลาดออนไลน์ แบบครบวงจร
- ★ ผู้ร่วมก่อตั้ง บริษัท เทรนต์ มาร์เก็ตติ้ง จำกัด
- ★ กรรมการผู้จัดการ บริษัท สกายเวิลด์ มาร์เก็ตติ้ง จำกัด

ประสบการณ์การทำงาน

- ดูแลภาพรวมบริการหลังการขาย ให้กับลูกค้ากลุ่ม Consumer Printer ที่บริษัท HP (Hewlett Packard Thailand)
- เทรนนิ่งระบบซอฟต์แวร์ ให้กับตัวแทนจำหน่ายทั่วประเทศของบริษัท HP (Hewlett Packard Thailand)
- วางแผนการตลาด และเพิ่มยอดขาย เกี่ยวกับธุรกิจ โรงงานอุตสาหกรรมด้านพลาสติก และ กาว(อุตสาหกรรม)
- บริหารจัดการ วางแผนการตลาด และสร้างยอดขาย ด้วยรูปแบบออนไลน์ให้กับ บริษัทออฟติโมไทยแลนด์
- อบรม เทรนนิ่ง และเพิ่มศักยภาพให้กับพนักงานขาย ในตำแหน่ง PR และ Sale บริษัทออฟติโมไทยแลนด์
- อบรม เทรนนิ่ง การใช้งานฟังก์ชัน Line Official Account ให้กับ บริษัทไลน์เซ็นจูรี่ (Line Official Japan)
- ปัจจุบัน ดำรงตำแหน่ง กรรมการผู้จัดการบริษัท รับผิดชอบการตลาดออนไลน์แบบครบวงจร พร้อมทีมงานมืออาชีพ

Profile : ภาครัฐ หน่วยงานราชการ มหาวิทยาลัย



Profile : ภาครัฐ หน่วยงานราชการ มหาวิทยาลัย



Profile : ภาครัฐ หน่วยงานราชการ มหาวิทยาลัย



Profile : ภาคเอกชน



Profile : Private Training



Success Case : ที่ปรึกษาในการวางแผนท่าโฆษณา



- Branding การสร้างแบรนด์วางรากฐานธุรกิจให้แข็งแรง และโดดเด่นในการตลาด
- Content Marketing การวางกลยุทธ์ในการทำคอนเทนต์ (พื้นฐาน - ระดับสูง)
- Facebook Marketing การทำการตลาดผ่าน Facebook (พื้นฐาน - ระดับสูง)
- Facebook Instagram Ads. การทำโฆษณา Facebook Instagram (พื้นฐาน - ระดับสูง)
- Google Ads. การทำโฆษณา Google Search (พื้นฐาน - ระดับสูง)
- Line Official Account การตั้งค่าใช้งาน และทำโฆษณา (พื้นฐาน - ระดับสูง)

ประวัติผู้เชี่ยวชาญ (ผู้สอน)



ศรีสวัสดิ์ คะโยธา (Srisawad Kayotha)

EXTRA INFO

สมาชิกสามัญ สภาวิชาชีพบัญชี ในพระบรมราชูปถัมภ์
ผู้ทำบัญชี กรมพัฒนาธุรกิจการค้า

EDUCATION

สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ (NIDA)
วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต (บริหารเทคโนโลยีสารสนเทศ)
มหาวิทยาลัยรามคำแหง
บัญชีบัณฑิต ภาคพิเศษ (การบัญชีและการเงิน)
รัฐศาสตรบัณฑิต (บริหารรัฐกิจ)

CERTIFICATE,AWORDS

CompTIA,Network+
GS1,Barcode,Product Data Management
Windows 2003 Server Administrator,มหาวิทยาลัยรามคำแหง
เสริมสร้างผู้ประกอบการใหม่ (NEC),กระทรวงอุตสาหกรรม
การบัญชีและภาษีเบื้องต้น (ภาคปฏิบัติ),บริษัท ดีเอ็นเอส เอ็มทีเอซี จำกัด

WORK EXPERIENCE

2019-2023 ไพรม์ เอสบียู อินทีเกรชั่น
กรรมการ
2012-2019 คริสตอล อินเทลลิเจนท์
Project Manager (FORMULA ERP)
Senior Support Service FORMULA ERP
วิทยากรพิเศษ e-Accounting For SMEs กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์
2004-2012 คริสตอล ซอฟต์แวร์ แพลตฟอร์ม
Trainer Formula ERP
Junior Support Service Formula ERP
วิทยากรพิเศษ
ภาควิชาการบัญชี คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
ภาควิชาการบัญชี คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์



ภาพกิจกรรมการวิพากษ์หลักสูตรครั้งที่ 1



ภาพกิจกรรมการสัมมนาร่วมกับผู้ประกอบการรายย่อยครั้งที่ 2



ภาพกิจกรรมการอบรมหลักสูตรระยะสั้น (วันที่ 1 กรกฎาคม 2566)



ภาพกิจกรรมการอบรมหลักสูตรระยะสั้น (วันที่ 2 กรกฎาคม 2566)



ภาพกิจกรรมการอบรมหลักสูตรระยะสั้น (วันที่ 15 กรกฎาคม 2566)



ภาพกิจกรรมการอบรมหลักสูตรระยะสั้น (วันที่ 16 กรกฎาคม 2566)

