



รายงานผลการดำเนินโครงการบริการวิชาการ

โครงการวิเคราะห์อย่างไรให้เป็นระบบ


โดย

ดร.ยิ่งศักดิ์ แหวนเพชร
วิทยาลัยนานาชาติ

ได้รับงบประมาณสนับสนุนจากมหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา
งบประมาณแผ่นดิน ประจำปีงบประมาณ 2560

คำนำ

รายงานผลการดำเนินงาน “โครงการวิเคราะห์อย่างไรให้เป็นระบบ” ฉบับนี้ เป็นผลการดำเนินงานตามคำสั่งวิทยาลัยนานาชาติ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทาที่ 51/2560 ลงวันที่ 20 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2560 ซึ่งเป็นหนึ่งในโครงการบริการวิชาการในประเด็นที่สอดคล้องกับการให้นักศึกษาได้ฝึกคิด/วิเคราะห์ของรัฐบาล โดยการบริการวิชาการในครั้งนี้สามารถนำไปบูรณาการสู่งานวิจัยและการเรียนการสอนได้ ดังนั้น สาขาวิชาบริหารธุรกิจระหว่างประเทศ วิทยาลัยนานาชาติ จึงต้องการพัฒนาทักษะการคิดวิเคราะห์ผ่านการจัด Workshop ซึ่งจะช่วยให้นักเรียน นักศึกษา สามารถนำข้อมูลที่มีอยู่มาประยุกต์ใช้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการวิเคราะห์ข้อมูลในเชิงธุรกิจ อันจะเป็นการสร้างและบ่มเพาะนักศึกษาให้สามารถเป็นเจ้าของกิจการได้ในอนาคต

ลงชื่อ.....

(ดร.ยingsักดิ์ แหวนเพชร)

ผู้รับผิดชอบโครงการ

...../...../.....

สารบัญ

	หน้า
คำนำ	ก
สารบัญ	ข
1. ชื่อโครงการ	1
2. ประเด็นที่สอดคล้องกับผลผลิตผลงานการให้บริการวิชาการ	1
3. ความสอดคล้อง/ตอบสนองโครงการกับแผนพัฒนามหาวิทยาลัยและการประกันคุณภาพ การศึกษา	1
4. ชื่อผู้รับผิดชอบโครงการ	1
5. รายชื่อคณะผู้ดำเนินโครงการ	1
6. รายชื่อนักศึกษาร่วมโครงการ	2
7. หลักการและเหตุผล	2
8. วัตถุประสงค์ของโครงการ	2
9. ระยะเวลาการดำเนินโครงการบริการวิชาการ	2
10. สถานที่ดำเนินการ	2
11. ผู้ประสานงานในพื้นที่บริการวิชาการ	2
12. แผนการดำเนินงาน	3
13. ประเภทของกลุ่มเป้าหมาย	3
14. จำนวนกลุ่มเป้าหมาย/ผู้เข้าร่วมโครงการ	3
15. โครงการนี้จัดอยู่ในประเภท	3
16. ผลการสำรวจความต้องการของชุมชน หรือภาครัฐ หรือภาคเอกชน หรือหน่วยงานวิชาชีพ	4
17. ความร่วมมือเพื่อการวิจัยและบริการวิชาการ แสดงเจตนารมณ์ร่วมกันเพื่อดำเนินการบริการ วิชาการและถ่ายทอดความรู้สู่ชุมชนให้เกิดผลสัมฤทธิ์อย่างเป็นรูปธรรม	4
18. มีการบูรณาการงานบริการวิชาการแก่สังคมกับ <u>การเรียนการสอน</u> เพื่อเสริมสร้างการเรียนรู้ และความเข้มแข็งของชุมชน หรือภาครัฐ หรือภาคเอกชน หรือหน่วยงานวิชาชีพ	4
19. มีการบูรณาการงานบริการวิชาการแก่สังคมกับ <u>การวิจัย</u> เพื่อเสริมสร้างการเรียนรู้ และความ เข้มแข็งของชุมชน หรือภาครัฐ หรือภาคเอกชน หรือหน่วยงานวิชาชีพ	4

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
20. โครงการนี้สามารถนำผลการประเมินโครงการไปประยุกต์ใช้ให้เกิดประโยชน์ในการเรียนการสอน หรือสร้างงานวิจัย หรือทำนุบำรุงศิลปวัฒนธรรม	5
21. สรุปค่าใช้จ่ายในการดำเนินโครงการ	5
22. งบประมาณรายจ่าย	5
23. แผนการใช้งบประมาณ	6
24. ผลที่คาดว่าจะได้รับ	6
25. ความสำเร็จของโครงการบริการวิชาการ	6
26. การติดตามประเมินผลโครงการ	6
27. องค์ความรู้ที่เกิดจากการบริการวิชาการ	7
28. รายละเอียดองค์ความรู้ที่เกิดขึ้นจากการบริการวิชาการ	7
29. ปัญหา / อุปสรรค และข้อเสนอแนะ	7
บทสังเคราะห์โครงการบริการวิชาการ ประจำปีงบประมาณ 2560	8
หลักฐานแนบท้ายรายงานสรุปผลการดำเนินโครงการบริการวิชาการ	9
1. เอกสารอนุมัติโครงการ	10
2. คำสั่งแต่งตั้งคณะกรรมการดำเนินโครงการบริการวิชาการ	16
3. เอกสารความร่วมมือเพื่อการวิจัยและบริการวิชาการ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.2560	17
4. หนังสือเชิญวิทยากร / หนังสือราชการ / เอกสารอื่น ๆ	18
5. มคอ. 3 และ มคอ. 5 ของรายวิชาที่เกี่ยวข้อง	20
6. เอกสารข้อเสนอโครงการวิจัย ว-1ด	45
7. สรุปรายงานผลการประเมินโครงการฯ พร้อมตัวอย่างแบบสำรวจ / แบบประเมิน / แบบสอบถาม (หลังสิ้นสุดโครงการ)	58
8. แบบฟอร์มการนำองค์ความรู้ในการบริการวิชาการไปใช้ให้เกิดประโยชน์ต่อสังคม	61
9. เอกสารให้ความรู้ที่ใช้ในโครงการบริการวิชาการ / เอกสารประกอบการอบรม	63
10. ภาพกิจกรรม	72

รายงานผลการดำเนินโครงการบริการวิชาการ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

1. ชื่อโครงการ : วิเคราะห์อย่างไรให้เป็นระบบ
2. ประเด็นที่สอดคล้องกับผลผลิตผลงานการให้บริการวิชาการ
 - การปลูกฝังระเบียบวินัยให้กับนักเรียน/นักศึกษา
 - สิ่งแวดล้อม/ธนาคารขยะ
 - ยาเสพติด
 - การจัดกิจกรรมลดเวลาเรียน เพิ่มเวลารู้
 - การให้นักศึกษาได้ฝึกคิด/วิเคราะห์
 - การปลูกป่า
 - อื่นๆ
3. ความสอดคล้อง/ตอบสนองโครงการกับแผนพัฒนามหาวิทยาลัยและการประกันคุณภาพการศึกษา
 - 3.1) ยุทธศาสตร์การพัฒนามหาวิทยาลัย ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2560
ยุทธศาสตร์ที่ 2 สร้างผลงานวิชาการ ตีพิมพ์ เผยแพร่ และสิทธิทางปัญญา
 - 3.2) การประกันคุณภาพภายในระดับมหาวิทยาลัยประจำปีการศึกษา พ.ศ. 2559
องค์ประกอบที่ 3 การบริการวิชาการ ตัวบ่งชี้ที่ 3.1 การบริการวิชาการแก่สังคม
 - 3.3) การประเมินผลการปฏิบัติราชการ (กพร.) ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2560
เป้าประสงค์ 2.3 มหาวิทยาลัยเป็นศูนย์กลางแห่งการเรียนรู้และบริการวิชาการแก่สังคม
ตัวชี้วัดที่ 2.3.1 จำนวนฐานความรู้/องค์ความรู้ที่เพิ่มขึ้นในแหล่งเรียนรู้บริการวิชาการ
ตัวชี้วัดที่ 2.3.2 ร้อยละของผลงานบริการวิชาการที่ดำเนินการภายใต้ความร่วมมือกับ
หน่วยงานภายนอก หรือผู้นำชุมชน เทียบกับงานบริการวิชาการทั้งหมด
4. ชื่อผู้รับผิดชอบโครงการ (หัวหน้าโครงการ) : ดร.ยิ่งศักดิ์ แหวนเพชร
5. รายชื่อคณะผู้ดำเนินโครงการ :

ชื่อ - สกุล	สังกัด
1) นางสาวนลิน สีมะเสถียรโสภณ	วิทยาลัยนานาชาติ
2) นางสาวโสมยา ปรัชญางค์ปรีชา	วิทยาลัยนานาชาติ
3) นายภัทร วิวัฒน์พัฒนกุล	วิทยาลัยนานาชาติ
4) Asst.Prof.Dr.Denis Sergeevich Ushakov	วิทยาลัยนานาชาติ

6. รายชื่อนักศึกษาร่วมโครงการ

ชื่อ – สกุล	สังกัด
1) นางสาวศุภการต์ ปริญาวุฒิกุล	วิทยาลัยนานาชาติ
2) นางสาวพร้อมพรรณ แจ้การดี	วิทยาลัยนานาชาติ
3) นายจักริน เจริญจิตร	วิทยาลัยนานาชาติ
4) นางสาวอมรรัตน์ สิริพรรณ	วิทยาลัยนานาชาติ
5) นางสาวพิมพ์ชนก เชษฐบุรี	วิทยาลัยนานาชาติ

7. หลักการและเหตุผล

สืบเนื่องจากการที่มหาวิทยาลัยมีนโยบายส่งเสริมการให้บริการวิชาการที่สอดคล้องกับความต้องการ และเป็นประโยชน์ต่อชุมชนและสังคม ซึ่งตามนโยบายรัฐมนตรีข้อ 6 ที่ส่งเสริมให้เด็กไทย คิด วิเคราะห์เป็นนั้น ทำให้ทางสาขาวิชาบริหารธุรกิจระหว่างประเทศ วิทยาลัยนานาชาติ เล็งเห็นถึงความต้องการในการพัฒนาทักษะการคิดวิเคราะห์ของนักเรียน นักศึกษา เพื่อให้สามารถนำมาประยุกต์ใช้กับการเรียนและการประกอบอาชีพในอนาคตได้

ดังนั้น สาขาวิชาบริหารธุรกิจระหว่างประเทศ วิทยาลัยนานาชาติ จึงต้องการพัฒนาทักษะการคิดวิเคราะห์ผ่านการจัด Workshop ซึ่งจะช่วยให้นักเรียน นักศึกษา สามารถนำข้อมูลที่มีอยู่มาประยุกต์ใช้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการวิเคราะห์ข้อมูลในเชิงธุรกิจ อันจะเป็นการสร้างและบ่มเพาะให้นักศึกษาให้สามารถเป็นเจ้าของกิจการได้ในอนาคต

8. วัตถุประสงค์ของโครงการ

- 8.1 เพื่อพัฒนาทักษะการคิด วิเคราะห์เชิงธุรกิจให้นักเรียน นักศึกษา และบุคคลทั่วไปที่สนใจ
- 8.2 เพื่อฝึกการคิดวิเคราะห์อย่างเป็นระบบในการทำธุรกิจ

9. ระยะเวลาการดำเนินโครงการบริการวิชาการ

วันจันทร์ที่ 20 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2560

10. สถานที่ดำเนินการ

โรงเรียนกาญจนาภิเษกวิทยาลัย นครปฐม (พระตำหนักสวนกุหลาบมัธยม)
เลขที่ 299 ตำบลศาลายา อำเภอพุทธมณฑล จังหวัดนครปฐม 73170

11. ผู้ประสานงานในพื้นที่บริการวิชาการ

ชื่อ-นามสกุล อาจารย์อิมใจ ดีไสว (ผู้รับรองการนำไปใช้ประโยชน์)
เบอร์ติดต่อ 086-5143655 อีเมล imjai2555@gmail.com

12. แผนการดำเนินงาน

กิจกรรม	ช่วงเวลาดำเนินการ (ระบุวันที่)
ประชุมผู้รับผิดชอบและมอบหมายหน้าที่ - ประชุมคณะดำเนินงาน - มอบหมายหน้าที่รับผิดชอบ	1 - 30 พฤศจิกายน 2559
ประชาสัมพันธ์โครงการ - จัดทำป้ายประชาสัมพันธ์ - ติดต่อวิทยากร	1 ธันวาคม 2559 – 31 มกราคม 2560
ดำเนินโครงการ - เตรียมเอกสารประกอบการฝึกอบรม - เตรียมป้ายเวที - จัดเตรียมสถานที่สำหรับฝึกอบรม - ดำเนินการจัดฝึกอบรม	1 – 20 กุมภาพันธ์ 2560
จัดทำสรุปผลการดำเนินงาน - จัดทำสรุปผลโครงการ - ติดตามการนำไปประยุกต์ใช้	21 กุมภาพันธ์ – 31 มีนาคม 2560

13. ประเภทของกลุ่มเป้าหมาย

- ชุมชน/ชาวบ้าน ผู้นำชุมชน ผู้บริหาร
 อื่น ๆ (ระบุ) นักเรียนและอาจารย์

14. จำนวนกลุ่มเป้าหมาย/ผู้เข้าร่วมโครงการ รวมทั้งสิ้น203..... คน

14.1 ครู/อาจารย์/นักวิชาการ/นิสิตนักศึกษา จำนวนรวม คน

- 1) ครู/อาจารย์/นักวิชาการ จำนวน.....3.....คน
 2) บุคลากรภายในมหาวิทยาลัย จำนวน.....คน
 3) นักเรียน/นิสิต/นักศึกษา จำนวน.....200.....คน

14.2 ชาวบ้าน/ชุมชน/สังคม จำนวนรวม คน

- 1) ชาวบ้าน/ชุมชน/สังคม จำนวน.....คน
 2) ศิษย์เก่า จำนวน.....คน

15. โครงการนี้จัดอยู่ในประเภท

- ไม่คิดค่าบริการ

16. ผลการสำรวจความต้องการของชุมชน หรือภาครัฐ หรือภาคเอกชน หรือหน่วยงานวิชาชีพ

ไม่มี

17. ความร่วมมือเพื่อการวิจัยและบริการวิชาการ แสดงเจตนารมณ์ร่วมกันเพื่อดำเนินการบริการวิชาการ และถ่ายทอดความรู้สู่ชุมชนให้เกิดผลสัมฤทธิ์อย่างเป็นรูปธรรม

โรงเรียนกาญจนาภิเษกวิทยาลัย นครปฐม (พระตำหนักสวนกุหลาบมัธยม)

หลักฐานประกอบ : เอกสารความร่วมมือเพื่อการวิจัยและบริการวิชาการ

18. มีการบูรณาการงานบริการวิชาการแก่สังคมกับการเรียนการสอน เพื่อเสริมสร้างการเรียนรู้ และความเข้มแข็งของชุมชน หรือภาครัฐ หรือภาคเอกชน หรือหน่วยงานวิชาชีพ

18.1. บูรณาการกับรายวิชา IIB3222 Entrepreneurship ในสัปดาห์ที่ 5 โดยให้นักศึกษาออกแบบกิจกรรมการคิดวิเคราะห์ที่เหมาะสมกับนักเรียนระดับชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 และ 6 โดยนักศึกษานำองค์ความรู้ในเรื่อง Opportunity and environmental assessment มาวิเคราะห์ในเชิงการทำธุรกิจ จากนั้นจึงคิดเป็นกิจกรรม

หลักฐานประกอบ : มคอ. 3 และ มคอ. 5 รายวิชา IIB3222 Entrepreneurship

1) มคอ.3 รายวิชา และระบุสัปดาห์ที่มีการบูรณาการร่วมกับการเรียนการสอนใน มคอ.3 รายวิชานั้นๆ

2) มคอ.5 รายวิชาเดียวกับมคอ.3 และระบุรายละเอียดกิจกรรมที่สอดคล้องกับ มคอ.3 และ ต้องมีการระบุรายละเอียดการบูรณาการในหัวข้อประสิทธิผลของวิธีการสอนที่ทำให้เกิดการเรียนรู้ตามที่ระบุในรายละเอียดวิชา

**หมายเหตุ: เอกสาร มคอ.3 และ มคอ.5 ต้องมีการปรับปรุงรายละเอียดรายวิชาครั้งล่าสุดอยู่ในช่วงระยะเวลา เดือนสิงหาคม 2559 – เดือนกรกฎาคม 2560 เท่านั้น*

19. มีการบูรณาการงานบริการวิชาการแก่สังคมกับการวิจัย เพื่อเสริมสร้างการเรียนรู้ และความเข้มแข็งของชุมชน หรือภาครัฐ หรือภาคเอกชน หรือหน่วยงานวิชาชีพ

19.1 ปัจจัยการตลาดออนไลน์ที่ส่งผลต่อการเลือกศึกษาต่อที่วิทยาลัยนานาชาติ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

หลักฐานประกอบ : เอกสารข้อเสนอโครงการวิจัย (ว-1ช)/(ว-1ด) งบประมาณแผ่นดินหรือ งบประมาณรายได้ ในปีงบประมาณ 2559 – 2560 เท่านั้น

20. โครงการนี้สามารถนำผลการประเมินโครงการไปประยุกต์ใช้ให้เกิดประโยชน์ในการเรียนการสอน หรือสร้างงานวิจัย หรือทำนุบำรุงศิลปวัฒนธรรม

นักศึกษามีส่วนร่วมในการสร้างกิจกรรมที่สามารถนำมาใช้ในกิจกรรมการบริการวิชาการได้ โดยหัวข้อในการจัดกิจกรรม คือ Opportunity and environmental assessment ซึ่งเน้นให้นักศึกษาทำการวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อมทางธุรกิจที่อาจส่งผลต่อการตั้งบริษัทใหม่

หลักฐานประกอบ : มคอ.3 มคอ.5 รายวิชาเดียวกัน พร้อมระบุสัปดาห์ที่มีการประยุกต์ใช้ให้เกิดประโยชน์ในการเรียนการสอน หรือทำนุบำรุงศิลปวัฒนธรรมอย่างไร และแนบภาพถ่ายเพิ่มเติม

หากมีการประยุกต์ใช้ให้เกิดประโยชน์ในการสร้างงานวิจัย โปรดแนบเอกสารข้อเสนอโครงการวิจัย (ว-1ข)/(ว-1ซ) งบประมาณแผ่นดินหรืองบประมาณรายได้ ในปีงบประมาณ 2559 – 2560 เท่านั้น

21. สรุปค่าใช้จ่ายในการดำเนินโครงการ

งบประมาณที่ได้รับจัดสรร55,000... บาท

งบประมาณที่ใช้ไป55,000... บาท

1. หมวดค่าตอบแทน9,600..... บาท
2. หมวดค่าใช้จ่าย42,650..... บาท
3. หมวดค่าวัสดุ2,750..... บาท

22. งบประมาณรายจ่าย (แบ่งเป็นหมวด)

รายการ	รายละเอียด	จำนวนเงิน
1. หมวดค่าตอบแทน		
	ค่าตอบแทนวิทยากร	9,600
2. หมวดค่าใช้จ่าย		
	ค่าอาหารกลางวัน	20,000
	ค่าอาหารว่าง	14,000
	ค่าถ่ายเอกสาร	4,650
	ค่ากระเป่า	4,000
3. หมวดค่าวัสดุ		
	ค่าวัสดุอุปกรณ์ประกอบการเรียนการสอน	2,750
รวม	ห้าหมื่นห้าพันบาทถ้วน	55,000

หมายเหตุ* ถัวเฉลี่ยทุกรายการ

23. แผนการใช้งบประมาณ (ให้สอดคล้องกับช่วงเวลาในปฏิทินกิจกรรม)

กิจกรรม	ไตรมาส 1 (ต.ค. - ธ.ค. 59)		ไตรมาส 2 (ม.ค. - มี.ค. 60)	
	ปริมาณงาน (%)	งบประมาณ (บาท)	ปริมาณงาน (%)	งบประมาณ (บาท)
1. ประชุมผู้รับผิดชอบและมอบหมายหน้าที่	10%	5,000		
2. ประชาสัมพันธ์โครงการ	20%	10,000		
3. จัดทำเอกสารประกอบการอบรม			20%	5,000
4. ดำเนินโครงการ			40%	34,000
5. จัดทำสรุปผลการดำเนินงาน			10%	1,000

หมายเหตุ* เฉลี่ยปริมาณงานรวมจะต้องเท่ากับ 100 เปอร์เซ็นต์

24. ผลที่คาดว่าจะได้รับ :

- 24.1. กลุ่มเป้าหมายมีทักษะการคิด วิเคราะห์เชิงธุรกิจเพิ่มขึ้น
- 24.2. กลุ่มเป้าหมายได้ฝึกการคิดวิเคราะห์อย่างเป็นระบบ

25. ความสำเร็จของโครงการบริการวิชาการ

- ร้อยละของความรู้และความเข้าใจของผู้รับบริการ
- ร้อยละของความพึงพอใจของผู้รับบริการ
- ร้อยละของการนำองค์ความรู้ไปใช้ประโยชน์

26. การติดตามประเมินผลโครงการ

ตัวชี้วัด	เป้าหมาย (ร้อยละ)		ผลการประเมิน (ร้อยละ)	การบรรลุ		จำนวนผู้ตอบ แบบประเมิน	หมายเหตุ
	ครู/ อาจารย์/ นักศึกษา	ชุมชน/ ชาวบ้าน		บรรลุ	ไม่บรรลุ		
1. ด้านความพึงพอใจ	100*	95**	96.28	✓		203	
2. ด้านความรู้ความเข้าใจ	100*	95**	96.39	✓		203	
3. ด้านการนำความรู้ไปใช้ ประโยชน์	100*	95**	95.55	✓		203	

* ให้มีข้อคำถามเพื่อประเมินผลตามตัวชี้วัดทั้ง 3 ด้าน (ครู/อาจารย์/ นิสิตนักศึกษา)

** ให้มีข้อคำถามเพื่อประเมินผลตามตัวชี้วัดทั้ง 3 ด้าน (ชาวบ้าน/ชุมชน/สังคม)

หมายเหตุ : แนวนโยบายการสรุปผลการประเมินโครงการไว้ในภาคผนวก

27. องค์ความรู้ที่เกิดจากการบริการวิชาการ

องค์ความรู้ที่เป็นรูปธรรม

ระบุ กิจกรรมการฝึกคิดวิเคราะห์

องค์ความรู้ที่เป็นนามธรรม

ระบุ กลุ่มเป้าหมายมีทักษะการคิด วิเคราะห์เพิ่มขึ้น

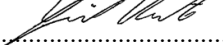
หลักฐานประกอบ : เอกสารให้ความรู้ที่ใช้ในโครงการบริการวิชาการ, เอกสารประกอบการอบรม

28. รายละเอียดองค์ความรู้ที่เกิดขึ้นจากการบริการวิชาการ

องค์ความรู้ที่เกิดจากการบริการวิชาการได้แก่ กิจกรรมการฝึกคิดวิเคราะห์ โดยองค์ความรู้นี้มี นักศึกษาเข้าร่วมและเปลี่ยนความรู้พร้อมทั้งสร้างสรรค์กิจกรรมด้วย ซึ่งทำให้เกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ระหว่างอาจารย์และนักศึกษาในด้านการฝึกคิดวิเคราะห์ รวมถึงกระบวนการจัดกิจกรรมที่จะทำให้ผู้เรียน สามารถคิด วิเคราะห์สถานการณ์จริงได้

29. ปัญหา / อุปสรรค / ข้อเสนอแนะ และแนวทางแก้ไขปัญหา

เนื่องจากมีนักเรียนสนใจเข้าร่วมกิจกรรมจำนวนมาก อีกทั้งกิจกรรมต้องทำเป็นกลุ่มย่อย ทำให้ อาจารย์ไม่สามารถควบคุมดูแลได้ทั้งหมด จึงทำให้นักเรียนแต่ละกลุ่มได้ทำเพียงกลุ่มละกิจกรรมเท่านั้น ดังนั้น ควรมีการจำกัดจำนวนกลุ่มเป้าหมายให้น้อยลง เพื่อให้ทุกกลุ่มได้มีโอกาสทำทุกกิจกรรมได้อย่างทั่วถึง

ลงชื่อ.....

(ดร.ยิ่งศักดิ์ แหวนเพชร)

ผู้รับผิดชอบโครงการ

บทสังเคราะห์โครงการบริการวิชาการ ประจำปีงบประมาณ 2560

การจัดโครงการ “วิเคราะห์อย่างไรให้เป็นระบบ” ในครั้งนี้ สืบเนื่องมาจากความต้องการที่จะส่งเสริมนโยบายของรัฐบาลที่ต้องการส่งเสริมให้เด็กไทยสามารถคิด วิเคราะห์เป็น อันจะนำมาซึ่งความสามารถและทักษะในการประเมินสถานการณ์และการแก้ปัญหาเฉพาะหน้าของเด็กไทย โดยในโครงการนี้ได้มีการสนับสนุนให้นักศึกษาที่มีทักษะในการคิด วิเคราะห์เข้าร่วมเป็นส่วนหนึ่งในการสร้างสรรค์กิจกรรมที่สามารถตอบโจทย์ความต้องการพัฒนาทักษะคิด วิเคราะห์พื้นฐานของเด็กไทยด้วย

ขั้นตอนการสร้างกิจกรรมการฝึกคิด วิเคราะห์นี้ นักศึกษาได้ทำการศึกษารูปแบบของกิจกรรมจากอินเทอร์เน็ต จากนั้นมานำเสนอกิจกรรมแก่อาจารย์ผู้ดูแลโครงการ จากนั้นอาจารย์ทำการรวบรวมกิจกรรมทั้งหมดที่นักศึกษานำเสนอแล้วนำมาปรับให้เข้ากับการจัดการเรียนการสอนในระดับมัธยมศึกษา ซึ่งแต่ละกิจกรรมนั้นจะต้องมุ่งสร้างพื้นฐานทักษะการคิดและวิเคราะห์ พร้อมทั้งต้องง่ายต่อการเข้าใจความหมายของแต่ละกิจกรรมและต้องไม่มีความซับซ้อน โดยแต่ละกิจกรรมจะต้องมีการเขียนวิธีการทำกิจกรรมอย่างละเอียดชัดเจน นอกจากนี้ ยังมีวิทยากรผู้เชี่ยวชาญจากภายนอกมาให้คำแนะนำในการวิเคราะห์เชิงธุรกิจ เพื่อให้ นักเรียนมีพื้นฐานในการคิดเชิงธุรกิจเพิ่มขึ้นอีกด้วย โดยมีกิจกรรมต่างๆ ดังนี้

1. Communication role play cards
2. Situation analysis: Survival on the Moon
3. Coding and decoding
4. Compete and Collaborate game
5. Entrepreneurial characteristics analysis

กิจกรรมดังกล่าวข้างต้น เมื่อนำมาใช้ในการจัดกิจกรรมกับนักเรียนในระดับมัธยมศึกษาแล้ว พบว่านักเรียนสามารถคิด วิเคราะห์สถานการณ์โดยคร่าวๆ ได้ แต่กระบวนการคิดยังไม่เป็นขั้นตอน ดังนั้น การจัดกิจกรรมในครั้งต่อไปควรเพิ่มกิจกรรมที่สามารถพัฒนากระบวนการคิดอย่างเป็นขั้นตอนร่วมด้วย

หลักฐานแนบท้ายรายงานสรุปผล
การดำเนินโครงการบริการวิชาการ

เอกสารอนุมัติโครงการ

244 /2560

แบบฟอร์มเสนอขออนุมัติโครงการบริการวิชาการ

(ประจำปีงบประมาณ 2560)

1. ชื่อโครงการ(ภาษาไทย) : วิเคราะห์อย่างไรให้เป็นระบบ
2. ชื่อโครงการ (ภาษาอังกฤษ) : How.to.analyze.systematically.
3. ประเด็นที่สอดคล้องกับ
 - [] การปลูกฝังระเบียบวินัยให้กับนักเรียน/ นักศึกษา
 - [] สิ่งแวดล้อม/ธนาคราชขยะ
 - [] ยาเสพติด
 - [] การจัดกิจกรรมลดเวลาเรียน เพิ่มเวลารู้
 - [✓] การให้นักศึกษาได้ฝึกคิด/ วิเคราะห์
 - [] การปลูกป่า
 - [] อื่นๆ
4. การบูรณาการโครงการบริการวิชาการนำไปสู่งานวิจัย และการเรียนการสอน (สามารถบูรณาการได้ทั้ง 2 ด้าน)
 - [✓] โครงการบริการวิชาการที่นำไปสู่โครงการวิจัย (ระบุชื่องานวิจัยในปีงบประมาณเดียวกัน)
 1. ปัจจัยการตลาดออนไลน์ที่ส่งผลต่อการเลือกศึกษาต่อที่วิทยาลัยนานาชาติ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา
 2. ปัจจัยที่ส่งผลถึงความสำเร็จของธุรกิจร้านอาหารขนาดเล็กและขนาดกลางในอำเภอพุทธมณฑล จังหวัดนครปฐม
 3. Methodology of hide-mistakes in development of students' analytical thinking (the case of IB)
 - [✓] โครงการบริการวิชาการที่นำไปสู่การเรียนการสอน (ระบุชื่อรายวิชาในปีการศึกษา 2559 เดือนสิงหาคม 2559 – กรกฎาคม 2560)
 1. IIB3222 Entrepreneurship
 2. IBP1201 Principles of Business
 3. IBP1202 Principles of Management
 4. IIB2416 Taxation
5. ผู้รับผิดชอบโครงการ:ดร.ยิ่งศักดิ์ แนนวมเพ็ชร.....(หัวหน้าโครงการ)

คณะผู้ดำเนินโครงการ	สังกัด/หน่วยงาน
1) อ.นลิน สิมะเสถียรโสภณ	วิทยาลัยนานาชาติ
2) Dr.Denis Ushakov	วิทยาลัยนานาชาติ
3) Mr.James Todd Whitaker	วิทยาลัยนานาชาติ
6. ความสอดคล้อง/ตอบสนองของโครงการกับแผนพัฒนาหน่วยงานและการประกันคุณภาพการศึกษา
 - 6.1) ยุทธศาสตร์การพัฒนามหาวิทยาลัยประจำปี พ.ศ. 2560
 - ยุทธศาสตร์ที่ 2 สร้างผลงานวิชาการ ดีพิมพ์ เผยแพร่ และสิทธิทางปัญญา

www.ssru.ac.th

FM-AB-03:REV:00

6.2) การประกันคุณภาพภายในระดับมหาวิทยาลัยประจำปีการศึกษา พ.ศ. 2559

องค์ประกอบที่ 3 การบริการวิชาการ ตัวบ่งชี้ที่ 3.1 การบริการวิชาการแก่สังคม

6.3) โครงการนี้จัดอยู่ในประเภท

ไม่คิดค่าบริการ

6.4) องค์ความรู้ที่เกิดจากโครงการบริการวิชาการ

องค์ความรู้ที่เป็นรูปธรรม

ระบุ

องค์ความรู้ที่เป็นนามธรรม

ระบุ ผู้เข้าร่วมโครงการสามารถคิด วิเคราะห์เชิงธุรกิจได้

6.5) มีการสำรวจความต้องการของชุมชน หรือภาครัฐ หรือภาคเอกชน หรือหน่วยงานวิชาชีพ

(แบบหลักฐานการสำรวจความต้องการของชุมชน เช่น แบบสำรวจ หนังสือขอความอนุเคราะห์ เป็นต้น)

ใช้เอกสารบันทึกความร่วมมือและการสำรวจความต้องการของสถาบันวิจัยและพัฒนา

6.6) มีความร่วมมือด้านบริการวิชาการเพื่อการเรียนรู้ และเสริมสร้างความเข้มแข็งของชุมชนหรือภาครัฐหรือ

ภาคเอกชน หรือหน่วยงานวิชาชีพ (แบบหลักฐานความร่วมมือด้านบริการวิชาการของชุมชน เช่น MOU หนังสือตอบรับ หนังสือเชิญ เป็นต้น)

ใช้เอกสารบันทึกความร่วมมือและการสำรวจความต้องการของสถาบันวิจัยและพัฒนา

7. ทรรศการและเหตุผล

สืบเนื่องจากการที่มหาวิทยาลัยมีนโยบายส่งเสริมการให้บริการวิชาการที่สอดคล้องกับความต้องการและเป็นประโยชน์ต่อชุมชนและสังคม ซึ่งตามนโยบายรัฐมนตรีข้อ 6 ที่ส่งเสริมให้เด็กไทย คิด วิเคราะห์เป็นนั้น ทำให้ทางสาขาวิชาบริหารธุรกิจระหว่างประเทศ วิทยาลัยนานาชาติ เล็งเห็นถึงความต้องการในการพัฒนาทักษะการคิดวิเคราะห์ของนักเรียน นักศึกษา เพื่อให้สามารถนำมาประยุกต์ใช้กับการเรียนและในการประกอบอาชีพในอนาคตได้

ดังนั้น สาขาวิชาบริหารธุรกิจระหว่างประเทศ วิทยาลัยนานาชาติ จึงต้องการพัฒนาทักษะการคิดวิเคราะห์ผ่านการจัด Workshop ซึ่งจะช่วยให้นักเรียน นักศึกษา สามารถนำข้อมูลที่มีอยู่มาประยุกต์ใช้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการวิเคราะห์ข้อมูลในเชิงธุรกิจ อันจะเป็นการสร้างและบ่มเพาะนักศึกษาให้สามารถเป็นเจ้าของกิจการได้ในอนาคต

8. วัตถุประสงค์

- 1) เพื่อพัฒนาทักษะการคิด วิเคราะห์เชิงธุรกิจให้นักเรียน นักศึกษา และบุคคลทั่วไปที่สนใจ
- 2) เพื่อฝึกการคิดวิเคราะห์อย่างเป็นระบบในการทำธุรกิจ

9. ตัวชี้วัดความสำเร็จ

เชิงปริมาณ จำนวนผู้เข้ารับการอบรมไม่น้อยกว่าร้อยละ 95 ของกลุ่มเป้าหมายทั้งหมด

เชิงคุณภาพ ร้อยละของระดับความพึงพอใจของผู้เข้าร่วมโครงการ

เชิงเวลา โครงการแล้วเสร็จตามระยะเวลาที่กำหนด

หมายเหตุ

(แสดงข้อมูลหรืออธิบายถึงผลผลิตขั้นสุดท้าย (output) ที่ได้รับจากการดำเนินโครงการ ซึ่งสอดคล้องกับวัตถุประสงค์หลักของโครงการ ซึ่งจะนำไปสู่ผลลัพธ์ (outcome) ได้ โดยเขียนให้ชัดเจนว่า ถ้าโครงการประสบความสำเร็จนั้น เป้าหมายคืออะไร ใช้อะไรชี้วัด เช่น จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการไม่น้อยกว่าร้อยละ 80 ของจำนวนกลุ่มเป้าหมายทั้งหมด, ผู้เข้าร่วมโครงการมีความพึงพอใจในการเข้าร่วมกิจกรรมไม่น้อยกว่าร้อยละ 95 (ในกรณีที่มีแบบสอบถาม,แบบสำรวจ) เป็นต้น โดยอาจแยกตัวชี้วัดความสำเร็จออกเป็น 2 ส่วน คือ 1. ผลผลิตขั้นสุดท้าย (output) 2. ผลลัพธ์ (outcome))

10. กลุ่มเป้าหมาย/ผู้เข้าร่วมโครงการ**10.1 ครู/อาจารย์/นักวิชาการ/นิสิตนักศึกษาจำนวนรวม ...150... คน**

- | | |
|----------------------------|---------------------|
| 1) ครู/อาจารย์/นักวิชาการ | จำนวน.....10.....คน |
| 2) บุคลากรภายในมหาวิทยาลัย | จำนวน.....10.....คน |
| 3) นักเรียน/นิสิต/นักศึกษา | จำนวน...130.....คน |

10.2 ชาวบ้าน/ชุมชน/สังคม จำนวนรวม ...50... คน

- | | |
|------------------------|---------------------|
| 1) ชาวบ้าน/ชุมชน/สังคม | จำนวน.....50.....คน |
| 2) ศิษย์เก่า | จำนวน.....คน |

11. การประเมินผลโครงการ

การประเมินแต่ละโครงการ	กลุ่มเป้าหมาย	
	ครู/อาจารย์/นักวิชาการ/นักศึกษา/นักเรียน	ชาวบ้าน/ชุมชน/สังคม
1) ความรู้ความเข้าใจของกลุ่มเป้าหมาย	ไม่น้อยกว่าร้อยละ 100	ไม่น้อยกว่าร้อยละ 95
2) ความพึงพอใจ	ไม่น้อยกว่าร้อยละ 100	ไม่น้อยกว่าร้อยละ 95
3) การนำความรู้ไปใช้ของกลุ่มเป้าหมาย	ไม่น้อยกว่าร้อยละ 100	ไม่น้อยกว่าร้อยละ 95

ระบุประเด็นในการประเมินผล ซึ่งสอดคล้องกับวิธิดำเนินการ และครอบคลุมประเด็นต่างๆ ที่ต้องการทราบผล และขอให้ระบุเครื่องมือที่ใช้ในการประเมินผล เพื่อวัดผลสำเร็จของวัตถุประสงค์การจัดประชุม อบรม เช่น แบบทดสอบความรู้, แบบสังเกตการณ์จากทีมงาน, แบบประเมินผล/ข้อเสนอแนะของวิทยากร ฯลฯ

12. ระยะเวลาดำเนินโครงการ (ระบุวันเริ่มต้น และวันสิ้นสุดโครงการ)**12.1 ไตรมาส 1**

- เดือนตุลาคม 2559
- เดือนพฤศจิกายน 2559
- เดือนธันวาคม 2559

12.2 ไตรมาส 2

- เดือนมกราคม 2560
- เดือนกุมภาพันธ์ 2560
- เดือนมีนาคม 2560

****หมายเหตุ**** ทุกกิจกรรมของโครงการบริการวิชาการต้องเสร็จสิ้นภายในไตรมาสที่กำหนด (ข้อเสนอโครงการบริการวิชาการ, การยืมเงินอุดหนุน, การจัดกิจกรรมบริการวิชาการ, การคืนเงินยืมอุดหนุน, ส่งเล่มร่างรายงานผลการดำเนินงานโครงการบริการวิชาการ, ส่งเล่มสมบูรณ์รายงานผลการดำเนินงานโครงการบริการวิชาการ)

13. แผนการดำเนินงานโครงการ

ที่	ขั้นตอน/กิจกรรม	ปีงบประมาณ พ.ศ. 2560					
		ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.
1	ประชุมผู้รับผิดชอบและมอบหมายหน้าที่ - ประชุมคณะดำเนินงาน - มอบหมายหน้าที่รับผิดชอบ		→				
2	ประชาสัมพันธ์โครงการ - จัดทำป้ายประชาสัมพันธ์ - ติดต่อวิทยากร			→			
3	ดำเนินโครงการ - เตรียมเอกสารประกอบการฝึกอบรม - เตรียมป้ายเวที - จัดเตรียมสถานที่สำหรับฝึกอบรม - ดำเนินการจัดฝึกอบรม					→	
4	จัดทำสรุปผลการดำเนินงาน - จัดทำสรุปผลโครงการ - ติดตามการนำไปประยุกต์ใช้						→

14. พื้นที่ดำเนินโครงการ

ตีวิทยาลักษณ์านาชาติ ศูนย์การศึกษาจังหวัดนครปฐม อำเภอพุทธมณฑล จังหวัดนครปฐม

Institute for Research and Development

SUAN SUNANDHA RAJABHAT UNIVERSITY

15. งบประมาณที่ได้รับจัดสรร55,000..... บาท

1. หมวดค่าตอบแทน7,200..... บาท

2. หมวดค่าใช้จ่าย43,800..... บาท

3. หมวดค่าวัสดุ4,000..... บาท

16.แจกแจงรายละเอียดงบประมาณ (แตกตัวดูณ)

ลำดับ	รายการงบประมาณ	กลุ่มเป้าหมาย		ระยะเวลา		งบประมาณ		จำนวนครั้ง		รวมทั้งสิ้น (บาท)
		จำนวน	หน่วยนับ	จำนวน	หน่วยนับ	เงิน	บาท	จำนวน	ครั้ง	
1	รายการงบประมาณ : ค่าตอบแทน									
	ค่าวิทยากร	2	คน	1	วัน	1,200	บาท	3	ชม.	7,200
2	รายการงบประมาณ : ค่าใช้สอย									
	ค่าอาหารกลางวัน	200	คน	1	วัน	100	บาท	1	มื้อ	20,000
	ค่าอาหารว่าง	200	คน	1	วัน	35	บาท	2	มื้อ	14,000
	ค่าจ้างทำป้ายประชาสัมพันธ์	1	ป้าย			3,000	บาท			3,000
	ค่าถ่ายเอกสาร					1,500	บาท	3,000	แผ่น	1,500
	ค่าเช่าห้องประชุม					5,300	บาท			5,300
3	รายการงบประมาณ : ค่าวัสดุ									
	วัสดุ อุปกรณ์ประกอบการเรียนการสอน					4,000	บาท			4,000

*หมายเหตุ : ขออภัยเสียทุกรายการ

Institute for Research and Development

SUAN SUNANDHA RAJABHAT UNIVERSITY

www.ssrui.ac.th

FM-AB-03:REV:00

17. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

- 1) กลุ่มเป้าหมายมีทักษะการคิด วิเคราะห์เชิงธุรกิจเพิ่มขึ้น
- 2) กลุ่มเป้าหมายได้ฝึกการคิดวิเคราะห์อย่างเป็นระบบในการทำธุรกิจ

18. การขึ้นนำสังคม

ไม่มีการขึ้นนำสังคม

19. การติดตามผล (ต้องระบุดังนี้)

- 1) ระบุปัญหา/อุปสรรคที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในโครงการบริการวิชาการ
- 2) ผู้ประสานงานโครงการบริการวิชาการ
ชื่อ-นามสกุลดร.ยิ่งศักดิ์...แหวนเพชร
เบอร์ติดต่อ084-6927628..... อีเมล v.yingsak@gmail.com
- 3) มีการวัดผลสำเร็จของโครงการบริการวิชาการโดยใช้แบบฟอร์มการประเมินผลของสถาบันวิจัยและพัฒนา
- 4) ผู้ประสานงานในพื้นที่บริการวิชาการ
ชื่อ-นามสกุล นายนพดล...เด่นดวง (ผู้รับรองการนำไปใช้ประโยชน์)
เบอร์ติดต่อ 034-297663..... อีเมล kanjana@kjin.ac.th

20. สาเหตุหรือปัจจัยความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในการดำเนินโครงการ

สาเหตุหรือปัจจัยความเสี่ยง	แนวทางแก้ไข/ป้องกันความเสี่ยง
วิทยาการอาจติดภาระกิจเร่งด่วน ทำให้มาบรรยายตามตารางที่กำหนดไม่ได้	อาจต้องเลื่อนวันฝึกอบรม

ลงชื่อ.....ผู้เสนอโครงการ

(ดร.ยิ่งศักดิ์ แหวนเพชร)

ตำแหน่ง หัวหน้าสาขาวิชาบริหารธุรกิจระหว่างประเทศ

.....29/.....08...../.....59.....

Institute for Research and Development

ความคิดเห็นผู้บังคับบัญชา.....อนุมัติ

SUAN SUNANDHA RAJABHAT UNIVERSITY

ลงชื่อ.....ผู้อำนวยการ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ดร.สุวรีย์ ยอดฉิม)

ตำแหน่ง ผู้อำนวยการสถาบันวิจัยและพัฒนา

...../...../.....

(สำหรับกำหนดการของโครงการให้จัดทำแนบท้ายโครงการฯ เพื่อประกอบการเสนอขออนุมัติโครงการ)

คำสั่งแต่งตั้งคณะกรรมการดำเนินโครงการบริการวิชาการ



คำสั่งวิทยาลัยนานาชาติ มหาวิทยาลัยราชภัฏ สวนสุนันทา ที่ ๔๙/๒๕๖๐ เรื่อง แต่งตั้งคณะกรรมการดำเนินงานโครงการวิเคราะห์อย่างไร ให้เป็นระบบ

ด้วยวิทยาลัยนานาชาติ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา กำหนดจัดโครงการบริการวิชาการ "โครงการวิเคราะห์อย่างไรให้เป็นระบบ" ในวันที่ ๒๐ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๐ เวลา ๐๙.๐๐ – ๑๖.๐๐ น. ณ โรงเรียนกาญจนาภิเษกวิทยาลัย นครปฐม (พระตำหนักสวนกุหลาบมัธยม)

เพื่อให้การดำเนินงานโครงการดังกล่าวเป็นไปด้วยความเรียบร้อย มีประสิทธิภาพ สำเร็จลุล่วงตามวัตถุประสงค์และเป้าหมายของมหาวิทยาลัยฯ จึงขอแต่งตั้งคณะกรรมการดำเนินงาน ดังนี้

- | | |
|--|---------------------|
| ๑. ดร. ยิ่งศักดิ์ แหวนเพชร | ประธานกรรมการ |
| ๒. นางสาวโสมยา ปรัชญางค์ปรีชา | กรรมการ |
| ๓. นายภัทร วิวัฒน์พัฒนกุล | กรรมการ |
| ๔. Asst. Prof.Dr. Denis Sergeevich Ushakov | กรรมการ |
| ๕. นางสาวนลิน สีมะเสถียรโสภณ | กรรมการและเลขานุการ |

หน้าที่

ดำเนินการจัดโครงการบริการวิชาการ "โครงการวิเคราะห์อย่างไรให้เป็นระบบ" ให้เป็นไปด้วยความเรียบร้อย

สั่ง ณ วันที่ ๙ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๐

กรองทอง ไครี

(ผศ.ดร.กรองทอง ไครี)
คณบดีวิทยาลัยนานาชาติ วิทยาลัย
นานาชาติ

09ก.พ.60 เวลา 15:18:35 Non-PKI Server Sign
Signature Code : OABEA-EQAOQ-AwADM-AOQBC

เอกสารความร่วมมือเพื่อการวิจัยและบริการวิชาการ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.2560

เอกสารความร่วมมือเพื่อการวิจัยและบริการวิชาการ

ระหว่าง

อาจารย์...ดร. ชัยศักดิ์ เมฆอนันท์... มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา
กับ...โรงเรียนเทศบาล ๓ เขตกวักขลักษ์ นครปฐม... จังหวัด...นครปฐม
หนังสือความร่วมมือทางวิชาการฉบับนี้ทำขึ้น โดยมี อาจารย์...ดร. ชัยศักดิ์ เมฆอนันท์...สังกัด
...วิทยาลัยเกษตรศาสตร์... มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา ตั้งอยู่เลขที่ ๑ ถนนอุทงนอก แขวงวชิระ เขต
ดุสิต กรุงเทพมหานคร ๑๐๓๐๐ ฝ่ายหนึ่ง

กับโรงเรียนเทศบาล ๓ เขตกวักขลักษ์ นครปฐม โดย...ดร. ชัยศักดิ์ เมฆอนันท์... ตำแหน่ง...ผู้อำนวยการ...
ตั้งอยู่...๒๙๑ ม. ศาลา ๐. พงษ์มณฑล อ. นครปฐม ๗๓๑๗๐

โดยอาจารย์...ดร. ชัยศักดิ์ เมฆอนันท์... และชุมชน/หน่วยงานได้ตกลงที่จะแสดงเจตนารมณ์
ร่วมมือกันเพื่อดำเนินการวิจัย บริการวิชาการ และถ่ายทอดนวัตกรรมเทคโนโลยีสู่ชุมชนให้เกิดผลสัมฤทธิ์อย่างเป็น
รูปธรรม โดยมีวัตถุประสงค์และรายละเอียดดังนี้
วัตถุประสงค์

๑. เพื่อส่งเสริมและสนับสนุนให้คณาจารย์ บุคลากร หน่วยงานมีส่วนร่วมในการสร้างองค์ความรู้ด้วย
กระบวนการวิจัย บริการวิชาการนำไปบูรณาการการเรียนการสอน พัฒนาท้องถิ่น ถ่ายทอดเทคโนโลยี และสร้างองค์
ความรู้ใหม่เพื่อพัฒนาคุณภาพชีวิต ท้องถิ่น และสร้างความเข้มแข็งของชุมชน

๒. เพื่อให้ชุมชน/หน่วยงานได้รับประโยชน์สอดคล้องกับความต้องการ
ชื่อโครงการ : ...วิสาหกิจ...
ระยะเวลา

ตั้งแต่ ตุลาคม 2559 – กันยายน 2560

หน้าที่ของผู้ดำเนินโครงการ

๑. ดำเนินกิจกรรมการวิจัยและบริการวิชาการใน...โรงเรียนเทศบาล ๓ เขตกวักขลักษ์ นครปฐม...อย่างมี
คุณภาพและตรงตามความต้องการของท้องถิ่น

๒. ประเมินผลการวิจัยและบริการวิชาการให้มีประสิทธิภาพเพื่อประโยชน์แก่ชุมชนและท้องถิ่น

หน้าที่ของ...โรงเรียนเทศบาล ๓ เขตกวักขลักษ์ นครปฐม

๑. สนับสนุน บุคลากร เครื่องมือ อุปกรณ์ สถานที่ ตลอดจนปัจจัยอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการบริการวิชาการ
เพื่อให้งานในบรรลุเป้าหมายในการจัดกิจกรรมต่างๆ ภายในท้องถิ่น

๒. สนับสนุนความร่วมมือทางวิชาการที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาท้องถิ่นเพื่อพัฒนาสู่การนำไปใช้ประโยชน์
อย่างยั่งยืน

ข้อตกลงนี้ทำขึ้น ๒ ฉบับ มีข้อความตรงกัน ผู้ดำเนินโครงการบริการวิชาการ เก็บไว้ ๑ ฉบับ ...ดร. ชัยศักดิ์ เมฆอนันท์...
(ชุมชน/หน่วยงาน)..... เก็บไว้ ๑ ฉบับ

ลงนาม.....
(.....ดร. ชัยศักดิ์ เมฆอนันท์.....)

สังกัด.....วิทยาลัยเกษตรศาสตร์.....

ลงนาม.....
(.....ดร. ชัยศักดิ์ เมฆอนันท์.....)

หน่วยงาน/ชุมชน...โรงเรียนเทศบาล ๓ เขตกวักขลักษ์ นครปฐม
ผู้นำชุมชน/หัวหน้าหน่วยงาน

หนังสือเชิญวิทยากร



ที่ ศธ ๐๕๖๗.๓๑ / ๙๒

วิทยาลัยนานาชาติ
มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา
๑๑๑/๕ หมู่ ๒ ตำบลคลองโยง
อำเภอพุทธมณฑล จังหวัดนครปฐม ๗๓๑๗๐

๗ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๐

เรื่อง ขอเรียนเชิญเป็นวิทยากร

เรียน คุณณัชชนันท์ มณีรัตน์

ด้วยวิทยาลัยนานาชาติ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา ได้จัดโครงการวิเคราะห์อย่างไรให้เป็นระบบให้กับนักเรียนระดับชั้นมัธยมศึกษา โรงเรียนกาญจนาภิเษกวิทยาลัย นครปฐม (พระตำหนักสวนกุหลาบมัธยม) ในวันที่ ๒๐ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๐ เวลา ๐๙.๐๐ – ๑๖.๐๐ น. โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้นักเรียนได้ฝึกทักษะการคิดวิเคราะห์เชิงธุรกิจได้อย่างเป็นระบบ และสามารถนำมาประยุกต์ใช้กับการประกอบธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ในการนี้ วิทยาลัยนานาชาติ พิจารณาแล้วเห็นว่าท่านมีความรู้ ความสามารถ และมีประสบการณ์ในเรื่องดังกล่าวเป็นอย่างดี วิทยาลัยฯ จึงขอเรียนเชิญท่านเป็นวิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิจัดบรรยายให้ความรู้กับนักเรียนในหัวข้อ “การวิเคราะห์เชิงธุรกิจ” ในวันที่ ๒๐ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๐ เวลา ๐๙.๐๐ – ๑๖.๐๐ น. ณ โรงเรียนกาญจนาภิเษกวิทยาลัย นครปฐม (พระตำหนักสวนกุหลาบมัธยม)

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณารับเชิญ หวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับความอนุเคราะห์จากท่านด้วยดี และขอขอบคุณมา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. กรองทอง ไครีร์)

คณบดีวิทยาลัยนานาชาติ
มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

วิทยาลัยนานาชาติ

โทรศัพท์. ๐๓๔ ๙๖๔ ๙๔๖

โทรสาร. ๐๓๔ ๙๖๔ ๙๔๕

ที่ ศธ ๐๕๖๗.๓๑ / ๙๓



วิทยาลัยนานาชาติ
มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา
๑๑๑/๕ หมู่ ๒ ตำบลคลองโยง
อำเภอพุทธมณฑล จังหวัดนครปฐม ๗๓๑๗๐

๗ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๐

เรื่อง ขอเรียนเชิญเป็นวิทยากร

เรียน คุณนัทธันท์ มณีรัตน์

ด้วยวิทยาลัยนานาชาติ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา ได้จัดโครงการวิเคราะห์อย่างไรให้เป็นระบบให้กับนักเรียนระดับชั้นมัธยมศึกษา โรงเรียนกาญจนาภิเษกวิทยาลัย นครปฐม (พระตำหนักสวนกุหลาบมัธยม) ในวันที่ ๒๐ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๐ เวลา ๐๙.๐๐ – ๑๖.๐๐ น. โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้นักเรียนได้ฝึกทักษะการคิดวิเคราะห์เชิงธุรกิจได้อย่างเป็นระบบ และสามารถนำมาประยุกต์ใช้กับการประกอบธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ในการนี้ วิทยาลัยนานาชาติ พิจารณาแล้วเห็นว่าท่านมีความรู้ ความสามารถ และมีประสบการณ์ในเรื่องดังกล่าวเป็นอย่างดี วิทยาลัยฯ จึงขอเรียนเชิญท่านเป็นวิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิจัดบรรยายให้ความรู้แก่นักเรียนในหัวข้อ “เทคนิคการคิดอย่างเป็นระบบ” ในวันที่ ๒๐ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๐ เวลา ๐๙.๐๐ – ๑๖.๐๐ น. ณ โรงเรียนกาญจนาภิเษกวิทยาลัย นครปฐม (พระตำหนักสวนกุหลาบมัธยม)

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณารับเชิญ หวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับความอนุเคราะห์จากท่านด้วยดี และขอขอบคุณมา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

กรรองทอง ไครรี

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. กรรองทอง ไครรี)

คณบดีวิทยาลัยนานาชาติ

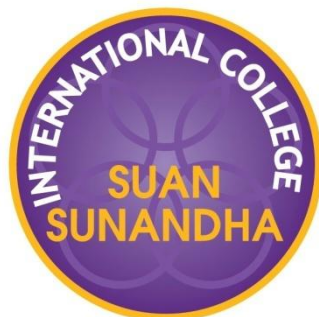
มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

วิทยาลัยนานาชาติ

โทรศัพท์. ๐๓๔ ๙๖๔ ๙๔๖

โทรสาร. ๐๓๔ ๙๖๔ ๙๔๕

มคอ.3 รายวิชา IIB3222 Entrepreneurship



TQF.3

<input checked="" type="checkbox"/>	Bachelor's Degree
<input type="checkbox"/>	Master's Degree

Course Specification

Course Code: IIB3222

Course Title: Introduction to International Business

Credits: 3(3-0-6)

Program: International Business

International College

Suan Sunandha Rajabhat University

(SSRUIC)

Semester : 2 Academic Year : 2016

Section 1 General Information

1. Code and Course Title :

Course Code: IIB3222

Course Title (English): Entrepreneurship

Course Title (Thai): ผู้ประกอบการ

2. Credits : 3(3-0-6)

3. Curriculum and Course Category :

3.1 Curriculum: Bachelor of Business Administration, Program in International Business (International Program), Revised in 2011.

3.2 Course Category:

General Education

Major Course

Elective Course

Others

4. Lecturer Responsible for Course and Instructional Course

Lecturer (s) :

4.1 Lecturer Responsible for Course: Ms. Nalin Simasathiansophon

4.2 Instructional Course Lecturer(s): None

5. Contact/Get in Touch

Room Number 401 Tel. 082-7842162 E-mail nalin.si@ssru.ac.th

6. Semester/ Year of Study

6.1 Semester: 2 Year of Study 2016

6.2 Number of the students enrolled: 46 students

7. Pre-requisite Course (If any)

Course Code: IIB1203 Course Title: Principles of Finance, and

Course Code: IIB1204 Course Title: Principles of Marketing

8. Co-requisite Course (If any)

Course Code: None Course Title: None

9. Learning Location

Building: International College, Nakhonpathom Education Center

Tuesday, 9.00 – 12.00 Room no. 209 (Group 2)

Wednesday, 13.00 – 16.00 Room no. 202 (Group 1)

10. Last Date for Preparing and Revising this Course:

26th December 2016

Section 2 Aims and Objectives

1. Course Aims

At the end of this course, the student will reach to five domains in the following areas of performance:

1.1 Morals and Ethics

- (1) The ability to deliver or to complete a required task at or the appointed time,
- (2) The ability to do the right thing according to the values, beliefs and principles they claim to hold,
- (3) The ability to make decisions in business according to moral concepts and judgments.

1.2 Knowledge

- (1) The ability to identify the business theories and describe important case studies,
- (2) The ability to provide an analysis and provide the solution to real world problems,
- (3) The ability to use business knowledge integrated with other disciplines.

1.3 Cognitive Skills

- (1) The ability to gather and summarize information, and conduct research,
- (2) Self-study and sharing information to the class,
- (3) The ability to solve problems from case studies.

1.4 Interpersonal Skills and Responsibility

- (1) The ability to communicate in English,
- (2) The ability to use English to solve business problem,
- (3) Initiate some new business ideas and have leadership.

1.5 Numerical Analysis, Communication and Information Technology Skills

- (1) Be able to use basic ICT skills and apply them to daily life,
- (2) Be able to use statistics and mathematics to solve business problems,
- (3) Be able to use IT to search for new knowledge and apply numerical analysis in communication with emphasis on practical and real life experiences.

2. Objectives for Developing / Revising Course (content / learning process / assessment / etc.)

According to TQF 5 (Thailand Quality Framework 5: HEd.) for the 2015 academic year, students should develop their abilities as follow:

- (1) The need to develop entrepreneurial skill
- (2) The need to encourage creative thinking on students
- (3) The need to change learning method in order to improve students' team work.

Therefore, the purpose for developing course content is that it should encourage students on interpersonal skills, team work, and creative thinking. It should also allow student to practice on entrepreneurial skill. The learning method will be revised to be more attractive to students, such as

applying cooperative learning to improve team work skill. The process of cooperative learning will encourage students to participate more on interpersonal activity.

Section 3 Characteristics and Operation

1. Course Outline

Business, management, and entrepreneurship; communication and interpersonal skills, economics, and professional development foundations, characteristics of successful entrepreneurs, techniques for finding and screening ideas, the politics of new ventures, valuation and deal making, business plan, buying a business, family business dynamics, entrepreneurial leadership, venture philanthropy and managing crisis and failure.

ธุรกิจ การจัดการ ผู้ประกอบการและทักษะการสื่อสารและมนุษยสัมพันธ์ เศรษฐศาสตร์และรากฐานการพัฒนาอาชีพและลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ เทคนิคสำหรับการค้นหาและคัดกรองความคิดทางการเมืองของกิจการใหม่ การประเมินราคาและการจัดการแผนธุรกิจ เป็นผู้นำการเปลี่ยนแปลงทางธุรกิจ ผู้ประกอบการมีความรับผิดชอบต่อสังคม

2. Time Length per Semester (Lecture – hours / Practice – hours / Self Study – hours)

Lecture (hours)	Remedial Class (hours)	Practice/ Field Work/ Internship (hours)	Self-Study (hours)
48 hours	-	96 hours	3+ (if any)

3. Time Length per Week for Individual Academic Consulting and Guidance

(The lecturer responsible for course identifies the information, for example, 1 hour / week)

3.1 Self consulting at the lecturer's office: Room No.: 401

Building: International College (Nakhonpathom Education Center/SSRU)

3.2 Consulting via office telephone/mobile phone: 082-7842162

3.3 Consulting via E-Mail: nalin.si@ssru.ac.th

3.4 Consulting via Social Media (Facebook/Twitter/Line)

Facebook: [Aj.Nalin.Simasathiansophon](https://www.facebook.com/Aj.Nalin.Simasathiansophon)

3.5 Consulting via Computer Network (Internet/Web board)

Teacher Website: <http://www.teacher.ssru.ac.th/nalin>

Section 4 Developing Student's Learning Outcomes

1. Morals and Ethics

1.1 Morals and Ethics to be developed

- (1) The ability to deliver or to complete a required task at or the appointed time,
- (2) The ability to do the right thing according to the values, beliefs and principles they claim to hold,
- (3) The ability to make decisions in business according to moral concepts and judgments.

1.2 Teaching Strategies

- (1) The team of students will help to remind other team members to be on time,
- (2) Provide an example of integrity in classroom such as no plagiarism,
- (3) Provide a case study that explains business ethics.

1.3 Evaluation Strategies

- (1) Checking student attendance every class,
- (2) Evaluate from how many students cheating in exam,
- (3) Evaluate from students' responsibility on their contribution on group project.

2. Knowledge

2.1 Knowledge to be acquired

- (1) The ability to identify the business theories and describe important case study,
- (2) The ability to provide an analysis and provide the solution to real world problems,
- (3) The ability to use business knowledge integrated with other disciplines.

2.2 Teaching Strategies

- (1) Use Problem-based learning,
- (2) Use cooperative learning techniques,
- (3) Invite guest speaker who is an expert in real world business.

2.3 Evaluation Strategies

- (1) Pop-quiz, midterm, and final exam,
- (2) A group project,
- (3) Class Presentation.

3. Cognitive Skills

3.1 Cognitive Skills to be developed

- (1) The ability to gather and summarize information, and conduct research,
- (2) Self-study and sharing information to the class,
- (3) The ability to solve problems from case studies.

3.2 Teaching Strategies

- (1) Group presentations,
- (2) Participate in real competitions such as business plan writing,
- (3) Problem-based learning.

3.3 Evaluation Strategies

- (1) Evaluate individual and group research and studies,
- (2) Evaluate in class activities and personal involvement,
- (3) Class presentations and discussion.

4. Interpersonal Skills and Responsibility

4.1 Interpersonal Skills and Responsibility to be developed

- (1) The ability to communicate in English,
- (2) The ability to use English to solve business problem,
- (3) The ability to initiate some new business ideas and have leadership.

4.2 Teaching Strategies

- (1) Allow students with work in unfamiliar situation with new team members,
- (2) Practice business manner and how to deal with customers,
- (3) Use advance business English to communicate in class and with lecturers.

4.3 Evaluation Strategies

- (1) How students participate in teamwork,
- (2) How students use advance business English in their presentation,
- (3) Evaluate students' business creativities and innovativeness by keynote speaker involvement or students contest organization.

5. Numerical Analysis, Communication and Information Technology Skills

5.1 Numerical Analysis, Communication and Information Technology Skills to be developed

- (1) Be able to use basic ICT skills and apply them to daily life,
- (2) Be able to use statistics and mathematics to solve business problems,
- (3) Be able to use IT to search for new knowledge and apply numerical analysis in communication with emphasis on practical and real life experiences.

5.2 Teaching Strategies

- (1) Use case studies that allow students to implement their knowledge of statistics and mathematics to solve business problems,
- (2) Use activities such as encouraging students to show their work in an exhibition,
- (3) Students will form a team and do the group projects that require two-ways communication and develop their social skills.

5.3 Evaluation Strategies

- (1) Evaluate the correct application of statistics and mathematics to solve problems,
- (2) Evaluate their ability to present their work in at an exhibition,
- (3) Evaluate their ability to use software computer such as Photoshop doing their work.

Remark: Symbol ● means ‘major responsibility’

Symbol ○ means ‘minor responsibility’

No symbol means ‘no responsibility’

The above symbols were shown in ‘Curriculum Mapping’ of TQF 2. (Program Specification)

Section 5 Lesson Plan and Assessment

1. Lesson Plan

Week	Topic/Outline	Hours	Learning Activities and Medias
1	<p>Topic 1 Entrepreneurship in the New Millennium</p> <p>- Introduction</p> <ul style="list-style-type: none"> • The Entrepreneurial revolution • The Entrepreneurial process approaches 	3	<ul style="list-style-type: none"> • Pre-test • Lecture and group discussion • Child center: cooperative learning (round robin)
2	<p>Topic 2 The Entrepreneurial Mindset</p> <p>- The Entrepreneurial individual</p> <ul style="list-style-type: none"> • Characteristics of successful entrepreneurs • The dark side of entrepreneurship 	3	<ul style="list-style-type: none"> • Lecture • Problem based learning: case study • Child center: cooperative learning (round table)
3	<p>- Developing individual innovation</p> <ul style="list-style-type: none"> • The role of creativity • Techniques for finding and screening ideas 	3	<ul style="list-style-type: none"> • Lecture • Problem based learning: case study • Group discussion • Child center: cooperative learning (think-pair-share)
4	<p>- Ethics and entrepreneurship</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ethics and laws • Establishing a strategy for ethical responsibility • Ethics and business decisions 	3	<ul style="list-style-type: none"> • Lecture • Problem based learning: case study • Child center: cooperative learning (round table) • Quiz

Week	Topic/Outline	Hours	Learning Activities and Medias
5	<p><i>Topic 3 The entrepreneurial venture plan</i></p> <p>- Opportunity and environmental Assessment</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Critical factors for new-venture development ● The evaluation process ● A macro view: the economic and industry environments ● A micro view: the community perspective 	3	<ul style="list-style-type: none"> ● Lecture ● Problem based learning: case study ● Child center: cooperative learning (round table) ● Academic Service: Assigning the group task to analyze business environment in order to conduct a critical thinking activities for Academic Service
6	<p>- Marketing research & Financial analysis</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Developing the marketing concept ● Marketing planning ● Understanding the key financial statement ● Preparing financial statements ● Capital budgeting 	3	<ul style="list-style-type: none"> ● Lecture ● Problem based learning: case study ● Group discussion ● Child center: cooperative learning (think-pair-share)
7	<p>- Business plan</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Developing a well-conceived business plan ● Elements of a business plan ● Presentation of the business plan 	3	<p>- Lecture</p> <p>- Group discussion</p> <p>- Case study: The Incomplete Plan</p> <p>- Minimart practice</p> <p>- Data collection for research “Online marketing factors affect students’ decision on enrollment in International College, SSRU : Interview students about the factors that influenced them to enroll in SSRUIC.</p>

Week	Topic/Outline	Hours	Learning Activities and Medias
8	MID-TERM EXAMINATION	3	<ul style="list-style-type: none"> ● Paper tests
9	<p><i>Topic 4 Entrepreneurial issues for start-up</i></p> <p>- The legal Form of new ventures and the legal environment</p> <ul style="list-style-type: none"> ● The legal form of new ventures ● Specific forms of partnerships and corporations ● Politics of new venture 	3	<ul style="list-style-type: none"> ● Lecture ● Problem based learning: case study ● Group discussion ● Child center: cooperative learning (round robin)
10	<p><i>Topic 5 Entrepreneurial issues for growth & development</i></p> <p>- Strategic planning</p> <ul style="list-style-type: none"> ● The nature of planning in emerging firms ● Strategic planning ● The value of strategic planning ● Implementing a strategic plan 	3	<ul style="list-style-type: none"> ● Lecture ● Problem based learning: case study ● Group discussion ● Child center: cooperative learning (round table)
11	<p>- The challenge of entrepreneurial growth</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Venture development stages ● Building the adaptive firm ● Understanding the growth stage ● The international environment: global opportunities ● Methods of going international ● Entrepreneurial leadership 	3	<ul style="list-style-type: none"> ● Lecture ● Problem based learning: case study ● Group discussion ● Group project
12	<p>- Valuation and deal making</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Acquisition of an entrepreneurial venture ● Underlying issues ● Analyzing the business ● Establishing a firm's value ● Other factors to consider 	3	<ul style="list-style-type: none"> ● Lecture ● Problem based learning: case study ● Group discussion ● Child center: cooperative learning (round table)

Week	Topic/Outline	Hours	Learning Activities and Medias
13	- Harvesting the venture <ul style="list-style-type: none"> • The management succession challenge • Key factors in succession • Developing a succession strategy • Managing crisis and failure 	3	<ul style="list-style-type: none"> • Lecture • Group discussion • Child center: cooperative learning (think-pair-share)
14	Group project presentation	3	<ul style="list-style-type: none"> • Group report • Oral presentation
15	Final Exam Review	3	<ul style="list-style-type: none"> • Post test
16	**Make Up Class**	3	<ul style="list-style-type: none"> • Paper practice
17	FINAL EXAMINATION	3	<ul style="list-style-type: none"> • Paper test
Total of Hours		48	

2. Learning Assessment Plan

Learning Outcome	Assessment Activities	Time Schedule (Week)	Proportion for Assessment (%)
1. Morals and Ethics (1) The ability to deliver or to complete a required task at or the appointed time, (2) The ability to do the right thing according to the values, beliefs and principles they claim to hold, (3) The ability to make decisions in business according to moral concepts and judgments.	(1) Question & answer (2) Classroom attendance (3) Open-end questions	Throughout semester	(1) S/U (2) 10 % (3) S/U
2. Knowledge (1) The ability to identify the business theories and describe important case study, (2) The ability to provide an analysis and solution to real world problems, (3) The ability to use business knowledge integrated with other disciplines.	(1) Question & answer (2) Mid-term examination (3) Final examination	(1) Throughout semester (2) Week 8 (3) Week 17	(1) S/U (2) 20 % (3) 30 %

Learning Outcome	Assessment Activities	Time Schedule (Week)	Proportion for Assessment (%)
3. Cognitive Skills (1) The ability to gather and summarize information, and conduct research, (2) Self-study and sharing information to the class, (3) The ability to solve problems from case studies.	(1) Report paper (2) Group task (3) Essay questions	(1) Week 15 (2) Throughout semester (3) Week 5	(1) 10 % (2) 10% (3) 5%
4. Interpersonal Skills and Responsibility (1) The ability to communicate in English, (2) The ability to use English to solve business problem, (3) Initiate some new business ideas and have leadership.	(1) Question & answer (2) Question & answer (3) Open-end question	Throughout semester	(1) S/U (2) S/U (3) S/U
5. Numerical Analysis, Communication and Information Technology Skills (1) Be able to use basic ICT skills and apply them to daily life, (2) Be able to use statistics and mathematics to solve business problems, (3) Be able to use IT to search for new knowledge and apply numerical analysis in communication with emphasis on practical and real life experiences.	(1) Practice at Biz Mart (2) Oral presentation (3) Question & answer	(1) Throughout semester (2) Week 15 (3) Throughout semester	(1) 10 % (2) 5% (3) S/U

Section 6 Learning and Teaching Resources

1. Textbook and Main Documents

Kuratko, D. F., & Hodgetts, R. M. (2007). *Entrepreneurship: Theory, Process, Practice (7th ed.)*. Quebec: Thomson South-Western.

2. Important Documents for Extra Study

Baron, R. A., & Shane, S. A. (2005). *Entrepreneurship: A Process Perspective*. Ohio: Thomson South-Western.

Hirich, R. D., Peters, M. P., & Shepherd, D. A. (2005). *Entrepreneurship (6th ed.)*. Singapore: McGraw Hill Companies.

3. Suggestion Information (Printing Materials/Website/CD/Others)

Pepin, J. (2011, October). Venture capitalists and entrepreneurs become venture philanthropists. *CharityVillage*. Retrieved from <http://www.charityvillage.com/cv/research/rphl9.html>

Section 7 Course Evaluation and Revising

1. Strategies for Course Evaluation by Students

1.1 Using survey questions to collect information from the students' opinions to improve the course and enhance the curriculum. The topics include:

- (1) Content objectives
- (2) The instructional materials
- (3) Learning methods and assessment
- (4) Advisory method

1.2 Observing students' behavior in classroom.

1.3 Interviewing students during classroom.

2. Strategies for Course Evaluation by Lecturer

2.1 Lecturer observes the class and discusses the results as follow:

- (1) The lecturer is well prepared for class sessions.
- (2) The lecturer answers questions carefully and completely.
- (3) The lecturer uses examples to make the materials easy to understand.
- (4) The lecturer stimulated interest in the course.
- (5) The lecturer made the course material interesting.

- (6) The lecturer is knowledgeable about the topics presented in this course.
- (7) The lecturer treats students respectfully.
- (8) The lecturer is fair in dealing with students.
- (9) The lecturer makes students feel comfortable about asking question.
- (10) Course assignments are interesting and stimulating.
- (11) The lecturer's use of technology enhanced learning in the classroom.

2.2 The Dean or head of program construct assessment items to evaluate four dimensions of lecturer's competencies: teaching skills, organization and presentation of materials, management of the learning environment, and teaching attitudes.

3. Teaching Revision

Lecturer revises teaching / learning process based on the results from the students' survey question, observation, interview, and classroom research.

4. Feedback for Achievement Standards

The evaluation is conducted by the Administrator Committee in order to assess process and grading.

5. Methodology and Planning for Course Review and Improvement

5.1 Revise and develop course structure and learning process every year.

5.2 Seek advisory from expertise in order to enhance content and make it up-to-date with the changing environment.

Curriculum Mapping Illustrating the Distribution of Program Standard Learning
Outcomes to Course Level

Courses	1. Morals and Ethics			2. Knowledge			3. Cognitive Skills			4. Interpersonal Skills and Responsibility			5. Numerical Analysis, Communication and Information Technology Skills		
	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3
Course Category: Business Major Course	<input checked="" type="radio"/> Major Responsibility									<input type="radio"/> Minor Responsibility					
Course Code: IIB3222 Course Title: Entrepreneurship	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●



IIB 3222: Entrepreneurship (IB-57)

TQF 5 Course Report

The Course Report herein refers to the teaching and learning report of a lecturer at the end of each semester course. The report includes an assessment whether the course was conducted as planned in the course specification and, if not, suggestions for improvement. The report also presents student academic results, the number of students for the duration of the course, course management problems, an analysis of the course evaluation result from students/Head of Department or external auditor, an opinion survey of employers, and suggestions to the course coordinator for improvement and development.

The Course Report consists of 6 sections:

Section 1	General Information
Section 2	Teaching and Learning Management Compared to a Teaching Plan
Section 3	Summary of Teaching and Learning Result
Section 4	Problems and Effects of Course Management
Section 5	Course Evaluation
Section 6	Improved Teaching Plan

Course Report

Name of Institution: Suan Sunandha Rajabhat University

Campus/Faculty/Department: International College

Section 1: General Information

1. **Course title and code:** IIB 3222 Entrepreneurship
2. **Pre-requisite:**
IIB1203 Principles of Finance
IIB1204 Principles of Marketing
3. **Responsible faculty, lecturer, and section:** Ms. Nalin Simasathiansophon (IB-57)
4. **Course semester/academic year:** Semester 2/2559
5. **Place of study:** International College, Naknon Pathom Education Center,
Suan Sunandra Rajabhat University

Section 2: Teaching and Learning Management Compared to a Teaching Plan

1. **Report of a planned teaching hours compared to an actual teaching hours**

Specify teaching topics, teaching hours according to the plan, and actual teaching hours. If the actual teaching hours are different from the plan by more than 25%, specify the reasons.

Teaching Topics	Planned Hours	Actual Hours	If planned teaching hours differs from actual teaching hours more than 25%, specify reasons.
Topic 1 Entrepreneurship in the New Millennium <ul style="list-style-type: none"> ● Introduction 	3	3	-
Topic 2 The Entrepreneurial Mindset <ul style="list-style-type: none"> ● The Entrepreneurial individual 	3	3	-
<ul style="list-style-type: none"> ● Developing individual innovation 	3	3	-

Teaching Topics	Planned Hours	Actual Hours	If planned teaching hours differs from actual teaching hours more than 25%, specify reasons.
<ul style="list-style-type: none"> Ethics and entrepreneurship 	3	3	-
Topic 3 The entrepreneurial venture plan <ul style="list-style-type: none"> Opportunity and environmental Assessment 	3	3	-
<ul style="list-style-type: none"> Marketing research & Financial analysis 	3	3	-
<ul style="list-style-type: none"> Business plan 	3	2	Had to explain business plan in more detail.
Topic 4 Entrepreneurial issues for start-up <ul style="list-style-type: none"> The legal Form of new ventures and the legal environment 	3	2	Students practiced case study for one hour: identify problems and find some solutions.
Topic 5 Entrepreneurial issues for growth & development <ul style="list-style-type: none"> Strategic planning 	3	3	-
<ul style="list-style-type: none"> The challenge of entrepreneurial growth 	3	3	-
<ul style="list-style-type: none"> Valuating and deal making 	3	3	-
<ul style="list-style-type: none"> Harvesting the venture 	3	2	Presentation period took longer time than expect.

2. Teaching topics not covered as planned

Specify topics that are not covered according to the teaching plan. The lecturer may consider whether the main points of the topics affect learning outcomes at both the course and program levels. If there is any impact on student learning outcomes, give suggestions.

Teaching topics not covered as planned	Effects to learning outcomes	Provide any suggestions
-	-	-

3. Efficiency of teaching towards learning outcomes, as specified in course design

Specify whether teaching methodology can lead towards achievement of all domains of learning outcomes, as articulated in course specification. Specify problems found in teaching. Give suggestions.

Domains of Learning outcomes	Teaching methodology and activities in class	Efficiency		Setback during teaching and Suggestions
		Yes	No	
Ethic and Morals (1) The ability to deliver or to complete a required task at or the appointed time, (2) The ability to do the right thing according to the values, beliefs and principles they claim to hold, (3) The ability to make decisions in business according to moral concepts and judgments.	(1) Question & answer (2) Classroom attendance (3) Open-end questions	✓		Students did not come on time, thus lecturer needs to set penalty code to control ethical in the classroom.
Knowledge (1) The ability to identify the business theories and describe important case studies, (2) The ability to provide an analysis and provide the solution to real world problems, (3) The ability to use business knowledge integrated with other disciplines.	(4) Question & answer (5) Mid-term examination (6) Final examination	✓		3 hours in the exam period was not enough to make a business analysis. Thus, lecturer needs to test analysis ability outside the exam period.

Domains of Learning outcomes	Teaching methodology and activities in class	Efficiency		Setback during teaching and Suggestions
		Yes	No	
Cognitive Skills (1) The ability to gather and summarize information, and conduct research, (2) Self-study and sharing information to the class, (3) The ability to solve problems from case studies.	(4) Report paper (5) Group task (6) Essay questions	✓		- Students could not analyze case study by themselves. Lecturer should make a sample analysis to guide the way to resolve the problem. - Students had a chance to create activities about business environmental analysis, which had been used in Academic Service. This assignment created their creative thinking ability as well as improves their interpersonal skill.
Interpersonal Skills and Responsibilities (1) The ability to communicate in English, (2) The ability to use English to solve business problem, (3) Initiate some new business ideas and have leadership.	(4) Question & answer (5) Question & answer (6) Open-end question	✓		Students were too shy to speak English in a group discussion. Therefore, lecturer should apply cooperative learning technique with group discussion. This also includes games, simulation, and debate that related with topic.

Domains of Learning outcomes	Teaching methodology and activities in class	Efficiency		Setback during teaching and Suggestions
		Yes	No	
Numerical Analysis, Communication and Information Technology Skills (1) Be able to use basic ICT skills and apply them to daily life, (2) Be able to use statistics and mathematics to solve business problems, (3) Be able to use IT to search for new knowledge and apply numerical analysis in communication with emphasis on practical and real life experiences.	(4) Practice at Biz Mart (5) Oral presentation (6) Question & answer	✓		Students did not use various of IT tools in their presentation, only some systems had been used. Thus, lecturer should set more reward for a group that applies various systems for presentation.

4. Teaching improvement

Suggest strategies to your department to improve teaching methodology based on problems found in Section 2, No. 3.

Suggestions: Activities should be set according to the nature of the content for each topic. All lecturers should pay more attention on practice, not only theories and concepts of a subject in order to generate a hand-on activity and make students familiar with problem solving.

Section 3: Summary of Teaching and Learning Results

1. Number of students registered for the course: 44 students
2. Number of students at the end of the semester: 44 students
3. Number of students who withdrew from the course: 0 students
4. Distribution of scores level (grade)

Student's score as percentage	Grade	Total	Percentage
86 – 100	A	7	15.91
82 – 85	A-	3	6.81
78 – 81	B+	5	11.36
74 - 77	B	4	9.09
70 – 73	B-	8	18.18
66 – 69	C+	4	9.09
62 – 65	C	4	9.09
58 – 61	C-	3	6.81
54 – 57	D+	2	4.54
50 - 53	D	2	4.54
46 - 49	D-	2	4.54
0 - 45	F	-	-
	I	-	-
	W	-	-

5. Factors influencing unusual scores level: None

6. Errors from (grade) assessment plan

6.1 Errors about setting time for assessment

6.1.1 Specify errors and reasons.

Errors due to timing	Reasons
-	-

6.2 Errors about assessment techniques

6.2.1 Specify errors and reasons.

Errors due to the assessment techniques	Reasons
For student who does not use various types of media for their presentation, using the same criteria with those who use only power point may be unfair.	Students may receive lower score than those who use multi-media for their presentation.

7. Revision of student efficiency

7.1 Specify methods of revision and summarize the result.

Learning Outcome	Method of revision	Conclusion
1. Ethic and Morals	Activities participation scores	Students were likely to participate more on activity that apply cooperative learning techniques.
2. Knowledge	Paper based test: posttest	Students had higher scores than pretest.
3. Cognitive Skills	Case study analysis	Students were familiar with information gathering and able to apply concepts with a case study.
4. Interpersonal Skills and Responsibilities	Group discussion and activity	Students show more leadership skill and the will to speak English with their friends.
5. Numerical Analysis, Communication and Information Technology Skills	Open-end questions	Each student could use ICT to gather information and data as well as use statistics to resolve business problem.

Section 4: Problems and Effects of Course Management

1. Teaching resources and facilities problem

1.1 Specify problems about teaching resources and facilities and their impact.

Problems	Impacts
Textbook in the library was not enough for all students.	Some students cannot find the textbook.

2. Management and organization problem

2.1 Specify problems about management and organization and their impact on student learning.

Problems	Impacts
Organization of topics came from structure of textbook. Thus, the order of the topic did not suitable with all students' learning ability.	Students got confuse because some contents did not relate with the previous class.

Section 5: Course Evaluation

1. Result of student course evaluations (please see attachment.)

1.1 Feedback from student evaluations

1.1.1 Specify strengths and weaknesses.

Strength: This course encouraged students to apply theories of entrepreneurship with real business problem occurred in Biz Convenience Store.

Weakness: Activity criteria were too high. Thus, lecturer should reduce scores from 20 to 10 points.

1.2 Lecturer's opinion of student feedback

Lecturer agreed to reduce activity criteria from 20 to 10 points.

2. Result of course evaluation from other evaluation methods.

2.1 Feedback from other evaluation methods

2.1.1 Specify strengths and weaknesses.

Strength: Students had a chance to analyze inventory data collected from Biz Convenience Store that applied all aspects of business concept.

Weakness: Students needs to develop their analysis skills to create business strategy for Biz Convenience Store.

2.2 Lecturer's opinion of feedback

When conducting an activity, lecturer should focus on student's learning outcome. All activities should be able to generate students' analysis skill as well as create leadership skill.

Section 6: Improved Teaching Plan

1. Progression of improved teaching plan as presented in the previous course report.

- 1.1 Specify an improved teaching plan that was proposed in the previous semester/academic year, and describe whether it was conducted as planned. If not, give reasons.

An improved plan	The result
Lecturer encourage students to collected real data from the minimart	The data has been analyzed and presented at the end of the semester.

2. Other methods for course improvement

- 2.1 Briefly describe how to improve the course, e.g., new teaching methods for the current semester/academic year or new teaching instruments.

There is a plan of using hand-on activity and practicing entrepreneurship skills. Students should apply theory and concepts learnt from the classroom to resolve problems occurred in the minimart.

3. Suggestion an improvement of the plan for the next semester/academic year

- 3.1 Specify a plan with expected deadlines and person who is responsible.

Proposed Plan	Deadline	Responsible Lecturer
A plan to assign task in the minimart context	Week 14 th	Ms. Nalin Simasathiansophon

Reported by: Ms. Nalin Simasathiansophon

Signature:  Submitted Date: 11th May 2017

สำนักงานคณะกรรมการวิจัยแห่งชาติ

โครงการวิจัย

(ฉบับปรับปรุงปี พ.ศ. 2558)

แบบเสนอโครงการวิจัย (Research project)

ประกอบการเสนอของบประมาณ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2560

ชื่อโครงการวิจัย (ภาษาไทย) ปัจจัยการตลาดออนไลน์ที่ส่งผลต่อการเลือกศึกษาต่อที่วิทยาลัยนานาชาติ
มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

(ภาษาอังกฤษ) Online Marketing Factors Affect Students' Decision on Enrollment
in International College, Suan Sunandha Rajabhat University

ชื่อแผนงานวิจัย (ภาษาไทย) (กรณีเป็นโครงการวิจัยภายใต้แผนงานวิจัย)

(ภาษาอังกฤษ)

ส่วน ก : ลักษณะโครงการวิจัย

โครงการวิจัยใหม่

โครงการวิจัยต่อเนื่องระยะเวลา.....ปี ปีนี้เป็นปีที่.....รหัสโครงการวิจัย.....

I ระบุความสอดคล้องของโครงการวิจัยกับยุทธศาสตร์การพัฒนาประเทศตามแผน
พัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 11 (พ.ศ. 2555-2559)

-

II ระบุความสอดคล้องของโครงการวิจัยกับนโยบายและยุทธศาสตร์การวิจัยของชาติ
ฉบับที่ 8 (พ.ศ. 2555-2559)

สอดคล้องกับยุทธศาสตร์การวิจัยที่ 1 การสร้างศักยภาพและความสามารถในการ
พัฒนาทางสังคม กลยุทธ์การวิจัยที่ 8 ส่งเสริมความเข้มแข็งและการเสริมสร้างภูมิคุ้มกัน
ของท้องถิ่นและสังคม แผนงานวิจัยที่ 8.7 การวิจัยเกี่ยวกับค่านิยมของสังคมไทยอัน
เนื่องมาจากโลกาภิวัตน์

III ระบุความสอดคล้องของโครงการวิจัยกับยุทธศาสตร์การวิจัยของชาติรายประเด็น *

-

* สามารถดูรายละเอียดได้จากเว็บไซต์ <http://eval.nrct.go.th>

IV ระบุความสอดคล้องของโครงการวิจัยกับยุทธศาสตร์ประเทศ (ระบุความสอดคล้องเพียง 1 ยุทธศาสตร์ ที่มีความสอดคล้องมากที่สุด โดยโปรดดูรายละเอียดในผนวก 2)

V ระบุความสอดคล้องของโครงการวิจัยกับนโยบาย/เป้าหมายของรัฐบาล

สอดคล้องกับนโยบายที่ 5 การพัฒนาและส่งเสริมการใช้ประโยชน์จากวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี การวิจัยและพัฒนา และนวัตกรรม

ส่วน ข : องค์ประกอบในการจัดทำโครงการวิจัย

1. ผู้รับผิดชอบ [คณะผู้วิจัย บทบาทของนักวิจัยแต่ละคนในการทำวิจัย สัดส่วนที่ทำการวิจัย (%) และเวลาที่ใช้ทำวิจัย (ชั่วโมง : สัปดาห์)] และหน่วยงาน ประกอบด้วย หน่วยงานหลัก และหน่วยงานสนับสนุน

หัวหน้างานวิจัย : นางสาวนลิน สีมะเสถียรโสภณ

สัดส่วนในการวิจัย : 100%

เวลาที่ใช้ทำการวิจัย : 15 ชม. ต่อสัปดาห์

หน่วยงาน : สาขาบริหารธุรกิจระหว่างประเทศ วิทยาลัยนานาชาติ

มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

ที่อยู่ : เลขที่ 1 ถนนอุทงนอก แขวงวชิระ เขตดุสิต กรุงเทพมหานคร 10300

โทรศัพท์ : 034-964946

โทรสาร : 034-964945

e-mail : nalin.si@ssru.ac.th

2. ประเภทการวิจัย

การวิจัยพื้นฐาน (Basic Research)

3. สาขาวิชาการและกลุ่มวิชาที่ทำการวิจัย

สาขาสังคมวิทยา

4. คำสำคัญ (keywords) ของโครงการวิจัย

กลยุทธ์การตลาด การตลาดออนไลน์ ปัจจัยส่วนประสมการตลาด

5. ความสำคัญและที่มาของปัญหาที่ทำการวิจัย

จากจำนวนประชากรในช่วงวัยเรียนที่ลดลงอย่างต่อเนื่อง ทำให้อุตสาหกรรมบริการด้านการศึกษาได้รับผลกระทบเป็นอย่างมาก จากข้อมูลจำนวนนักเรียน นิสิต นักศึกษา ในสถานศึกษาของรัฐบาลและเอกชนระบุว่า มีจำนวนนักศึกษาในระดับอุดมศึกษาลดลง โดยจากปีการศึกษา 2556 มีจำนวน 2.4 ล้านคน แต่ในปีการศึกษา 2557 ลดลงประมาณ 1 แสนคน เหลือเพียง 2.3 ล้านคน และมีแนวโน้มที่จะลดลงเรื่อยๆ (สำนักงานสถิติแห่งชาติ,

2547) ดังนั้น สถาบันอุดมศึกษาต่างๆ จึงได้ทำการแข่งขันด้านการตลาดมากขึ้น มีการนำกลยุทธ์ทางการตลาดที่ใช้กับบริษัทและองค์กรระหว่างประเทศเข้ามาใช้ร่วมกับการตลาดภายในประเทศ เช่น การทำข้อตกลงร่วมกันระหว่างสถาบัน (Memorandum of Understanding: MOU) ซึ่งมีส่วนทำให้นักเรียนตัดสินใจเลือกเรียนในสถาบันอุดมศึกษาที่มีข้อตกลงร่วมกับมหาวิทยาลัยในต่างประเทศ เป็นต้น นอกจากนี้ การทำการตลาดยังเป็นการช่วยสร้างความเข้มแข็งขององค์กรหรือสถาบัน ทำให้เป็นที่รู้จักในกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเพิ่มขึ้นได้อีกทางหนึ่ง

อย่างไรก็ตาม การจะพัฒนากลยุทธ์การตลาดของสถาบันการศึกษานั้น ควรนำการจัดการเชิงธุรกิจมาประยุกต์ใช้ร่วมด้วย และต้องมีการบริหารจัดการงบประมาณอย่างชาญฉลาด (Sjöholm, 2002 : 2-3) การดำเนินการลักษณะนี้มาจากแนวคิด “นักเรียน คือลูกค้า” หรือในอีกแง่หนึ่งคือ การบริหารจัดการสถาบันการศึกษาต้องมีการนำกลยุทธ์ทางการตลาดรูปแบบต่างๆ มาใช้ เพื่อให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจเช่นเดียวกับการบริหารองค์กรธุรกิจ ปัจจัยที่ผลักดันสถาบันการศึกษาสู่แนวคิดดังกล่าว อาจเป็นผลสืบเนื่องมาจากภาวะการแข่งขันที่รุนแรงของสถาบันการศึกษา ข้อจำกัดของงบประมาณเงินอุดหนุนจากภาครัฐ แนวคิดสากลด้านการบริหารคุณภาพทั่วทั้งองค์กร (Total Quality Management: TQM) จากภาครัฐ ซึ่งระบุให้การมุ่งเน้นลูกค้า (Customer-focused) เป็นเกณฑ์หนึ่งในการวัดคุณภาพทั่วทั้งองค์กร (ทิพภากร รั้งศิริ และคณะ, 2557 : 18-21) ดังนั้น การบูรณาการหลักการพื้นฐานของการตลาดสมัยใหม่จึงเป็นส่วนที่ขาดไม่ได้ในระบบการจัดการศึกษาปัจจุบัน

เนื่องจากการบริการการศึกษานั้นไม่มีตัวตน มีความหลากหลาย และแบ่งแยกไม่ได้จากบุคคลที่ส่งมอบบริการ ดังนั้น การบริหารจัดการรายได้ของสถาบันการศึกษา จึงต้องคำนึงถึงการใช้กลยุทธ์การตลาดที่จะสามารถเพิ่มรายได้ให้สถาบันได้มากยิ่งขึ้น (ไพฑูรย์ สีนลาร์ตัน, 2542 : 42-45) โดยต้องพิจารณาด้านการออกแบบการบริการหรือผลิตภัณฑ์ ลูกค้าที่เป็นไปได้ ราคาที่ต้องจ่าย วิธีการถ่ายทอดสารสนเทศหรือผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้า เพื่อให้ผู้ให้บริการการศึกษาสามารถแก้ปัญหาและบรรลุเป้าหมายทางธุรกิจ พร้อมทั้งวางแผนกลยุทธ์การตลาดได้อย่างตรงจุด

จากประเด็นด้านงบประมาณที่ใช้ในการดำเนินงานของสถาบันการศึกษาต่างๆ นั้น ทำให้ผู้ให้บริการการศึกษาเปลี่ยนมาใช้ในการทำการตลาดออนไลน์ หรือ Online marketing เพิ่มมากขึ้น การทำการตลาดประเภทนี้จะใช้อินเตอร์เน็ตเป็นหลักและมีทั้งแบบไม่เสียค่าใช้จ่ายและแบบเสียค่าใช้จ่าย โดยข้อดีของการทำการตลาดออนไลน์คือสามารถระบุกลุ่มเป้าหมายได้ง่าย เข้าถึงบุคคลได้ทุกระดับชั้น สามารถถ่ายทอดสารได้หลายกลุ่มบุคคลพร้อมกัน อีกทั้งมีความรวดเร็วและต้นทุนต่ำกว่าการทำการตลาดประเภทอื่น (Punithadevi, 2014 : 23-24) อย่างไรก็ตาม ต้องมีการศึกษาสถานการณ์ และสภาพแวดล้อมของ

สถาบันการศึกษานั้นๆ ด้วยว่า ควรปรับใช้กลยุทธ์การตลาดออนไลน์อย่างไรให้เหมาะสมกับสภาพของสถาบัน

จากการพัฒนากลยุทธ์การตลาดออนไลน์ของวิทยาลัยนานาชาติ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา พบว่า นักศึกษาส่วนใหญ่ทราบข่าวสารประชาสัมพันธ์จากสื่อสังคมออนไลน์ เช่น Facebook และ Line แต่ยังพบว่ามีปัญหาด้านการให้ข้อมูลข่าวสารซึ่งล่าช้าเกินไป ทำให้นักศึกษาพลาดข่าวสารบางอย่าง นอกจากนี้ กระบวนการตอบกลับก็ยังไม่มีประสิทธิภาพเท่าที่ควร ดังนั้น เพื่อเป็นการเพิ่มศักยภาพในการใช้กลยุทธ์ จึงควรทำการศึกษาปัจจัยการตลาดออนไลน์ที่อาจส่งผลกระทบต่อการศึกษาต่อที่วิทยาลัยนานาชาติ รวมถึงศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยการตลาดออนไลน์ที่มีต่อการเลือกศึกษาต่อควบคู่ไปด้วย

6. วัตถุประสงค์ของโครงการวิจัย

6.1 เพื่อศึกษาปัจจัยการตลาดออนไลน์ที่ส่งผลกระทบต่อการศึกษาต่อที่วิทยาลัยนานาชาติ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

6.2 เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยการตลาดออนไลน์ที่มีต่อการตัดสินใจเลือกศึกษาต่อที่วิทยาลัยนานาชาติ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

7. ขอบเขตของโครงการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยพื้นฐาน สาขาสังคมศาสตร์ ซึ่งมีขอบเขตการวิจัยดังนี้

7.1 ขอบเขตด้านเนื้อหา ทำการศึกษาปัจจัยภายนอกและภายในองค์กรที่มีผลกระทบต่อกลยุทธ์การตลาดออนไลน์

7.2 ขอบเขตด้านสถานที่ ดำเนินการที่วิทยาลัยนานาชาติ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา ศูนย์การศึกษาจังหวัดนครปฐม

7.3 ขอบเขตด้านประชากร ได้แก่ นักศึกษาวิทยาลัยนานาชาติ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

7.4 ขอบเขตด้านเวลา การวิจัยแบ่งเป็น 3 ระยะ คือ การศึกษาปัจจัยภายนอกและภายในองค์กร ทำการเก็บข้อมูลประมาณ 4 สัปดาห์ จากนั้นทำการวิเคราะห์ข้อมูล และสรุปผลการวิจัย โดยมีระยะเวลาการศึกษาทั้งสิ้นประมาณ 1 ปี

8. ทฤษฎี สมมุติฐาน (ถ้ามี) และกรอบแนวความคิดของโครงการวิจัย

8.1 แนวคิดการตลาดออนไลน์

8.1.1 ความหมายของการตลาด

Kotler and Armstrong (2012 : 508) ให้ความหมายของการตลาดไว้ว่า เป็นการสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า รวมถึงการผลิตสินค้าหรือบริการที่สร้างคุณค่า ให้แก่ลูกค้า อีกด้วย ปัจจุบันมีอัตราการเติบโตของการทำการตลาดผ่านอินเทอร์เน็ตเพิ่มสูงขึ้น ประชากรโลก

ประมาณ 1.8 พันล้านคนสามารถใช้อินเทอร์เน็ตได้ อีกทั้งอินเทอร์เน็ต ยังได้รับการจัดอันดับให้เป็นปัจจัยสำคัญในการใช้ชีวิตในปัจจุบันอีกด้วย

Chaffey (2009 : 417) ให้ความหมายการตลาดออนไลน์ไว้ว่า เป็นการใช้เทคโนโลยี ควบคู่ไปกับการทำการตลาดเพื่อใช้ในการจัดหาหรือการส่งสินค้าและบริการแก่ลูกค้า ซึ่ง แนวคิดนี้จะถูกใช้ควบคู่ไปกับการบริหารจัดการการสื่อสารทั้งภายในและภายนอกองค์กร

การใช้การตลาดออนไลน์ในบริษัทต่างๆ ในปัจจุบันสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ประเภท ได้แก่ (Kotler and Armstrong, 2012 : 509)

(1) Click-only companies หรือ กลุ่มบริษัทที่มีการดำเนินงานในโลกออนไลน์เท่านั้น ไม่มีพื้นที่ในการให้บริการ

(2) Click-and-mortar companies หรือ กลุ่มบริษัทที่มีทั้งพื้นที่ในการให้บริการจริงและการบริการออนไลน์

ซึ่งจากสถิติแล้ว บริษัทที่ประสบความสำเร็จส่วนใหญ่ให้บริการแบบ Click-and-mortar companies กล่าวคือ ใช้การตลาดแบบหลายช่องทาง ไม่ได้เน้นที่การตลาดออนไลน์เพียงอย่างเดียว

8.1.2 ประเภทของการทำการตลาดออนไลน์

ประเภทของการทำการตลาดออนไลน์ในกลุ่มลูกค้าต่างๆ นั้น สามารถแบ่งได้เป็น 4 ประเภท ได้แก่ (Kotler and Armstrong, 2012 : 510-512)

(1) Business-to-Consumer หรือ B-to-C เป็นการทำการตลาดโดยเน้นการขายสินค้าหรือบริการออนไลน์ให้แก่ผู้บริโภคคนสุดท้ายเพื่อการใช้ในครัวเรือนหรือใช้ส่วนตัว

(2) Business-to-Business หรือ B-to-B เป็นการทำการตลาดที่เน้นการใช้เว็บไซต์ จดหมายอิเล็กทรอนิกส์ ออนไลน์แคตตาล็อก และการใช้การตลาดออนไลน์ในรูปแบบอื่นๆ เพื่อสร้างกลุ่มลูกค้าเป้าหมายใหม่ พัฒนากลุ่มลูกค้าเก่าให้มีความจงรักภักดีต่อบริษัทมากขึ้น พร้อมทั้งเพิ่มช่องทางการขายสินค้าในราคาที่ต่ำลง

(3) Consumer-to-Consumer หรือ C-to-C เป็นการทำการตลาดออนไลน์ระหว่างผู้บริโภคและผู้บริโภคด้วยกัน โดยผู้บริโภคสามารถซื้อหรือขายสินค้าด้วยตนเอง โดยไม่ต้องทำการซื้อหรือขายผ่านร้านค้า เช่น eBay และ OLX เป็นต้น

(4) Consumer-to-Business หรือ C-to-B เป็นการทำการตลาดออนไลน์ที่ผู้บริโภคสามารถค้นหาสินค้าหรือบริการได้ด้วยตนเองผ่านทางอินเทอร์เน็ต และสามารถให้คำแนะนำแก่บริษัทผ่านทางเว็บไซต์ได้ การตลาดประเภทนี้ได้รับความนิยมมากในธุรกิจสายการบินและโรงแรม

8.2 หลักการทำการตลาดออนไลน์

Chaffey (2009 : 418) กล่าวถึงหลักการทำการตลาดออนไลน์นั้น ต้องคำนึงถึงการให้ข้อมูลต่างๆ ต้องครอบคลุมและสามารถรองรับความต้องการของลูกค้าได้ Smith และ Taylor (2004 : 33-50) ได้พัฒนาขั้นตอนในการทำตลาดอิเล็กทรอนิกส์ (SOSTAC) เพื่อให้สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและเกิดประโยชน์สูงสุดแก่องค์กร มีขั้นตอน ดังนี้

(1) การวิเคราะห์สถานการณ์ (Situation: S) โดยพิจารณาว่าองค์กรอยู่ตำแหน่งใด ของตลาด ความคิดเห็นของลูกค้าที่มีต่อความน่าเชื่อถือของตราผลิตภัณฑ์ วิเคราะห์การ แข่งขัน และความสามารถในการผลิตสินค้าหรือบริการเพื่อกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด

(2) กำหนดวัตถุประสงค์ (Objectives: O) พิจารณาวัตถุประสงค์ 5 ด้าน (5 Ss) ได้แก่ การขาย (Sell) การบริการ (Serve) การพูดคุย (Speak) ความประหยัด (Save) และการประกาศ (Sizzle)

(3) กลยุทธ์ (Strategy: S) พิจารณากลุ่มลูกค้าเป้าหมายและตำแหน่งทางการตลาด พร้อมกำหนดกลยุทธ์อื่นๆ เพื่อให้องค์กรประสบความสำเร็จตามที่ตั้งเป้าหมายเอาไว้

(4) การวางกลยุทธ์ (Tactics: T) การดำเนินการวางแผนกลยุทธ์การตลาดออนไลน์แบบประสม (E-marketing mix) รวมถึงการกำหนดระยะเวลาในการดำเนินงานตาม แผน

(5) การดำเนินการ (Action: A) กล่าวถึงการทำงาน การบริหารงาน และระยะเวลาในการดำเนินงาน สิ่งสนับสนุนการดำเนินงาน รวมถึงองค์กรภายนอกที่มีส่วน ช่วยในการดำเนินงานให้ประสบผลสำเร็จตามแผนและวัตถุประสงค์

(6) การควบคุม (Control: C) การควบคุมคุณภาพในการดำเนินงาน เครื่องมือที่ใช้ ในการวัดประสิทธิภาพการทำงาน รวมถึงข้อเสนอแนะของลูกค้าเพื่อใช้ในการปรับปรุงการดำเนินงาน

8.3 ทฤษฎีพฤติกรรมผู้บริโภค

พฤติกรรมผู้บริโภค คือการแสดงกิริยาอาการที่เกี่ยวข้องกับการซื้อ การใช้ การประเมินผล การค้นหาข้อมูลสินค้าหรือบริการตามความต้องการหรือคาดหวังของผู้บริโภค (Hawkins, Best and Coney, 2004 : 27) โดยกระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคเกิดจากอิทธิพลภายในและอิทธิพลภายนอก ซึ่งผู้บริโภคจะปรับอิทธิพลเหล่านี้ให้สอดคล้องกับการดำเนินชีวิตของแต่ละคน

8.3.1 พฤติกรรมผู้บริโภคกับการตลาด

พฤติกรรมผู้บริโภคส่งผลต่อกิจกรรมทางการตลาดหลายประการ เช่น การกำหนดรูปแบบสินค้าและบริการ โดยนักการตลาดมักจะนำผลการศึกษาและวิจัยมาใช้ในการออกแบบสินค้าหรือบริการที่ตรงกับความต้องการของกลุ่มผู้บริโภคเป้าหมาย

8.3.2 กระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค

กระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคเริ่มต้นจากได้รับแรงกระตุ้นจากข้อมูลข่าวสารที่ได้รับรู้มา เมื่อรับรู้แล้วเกิดความสนใจจึงเข้าสู่กระบวนการค้นหาข้อมูล ซึ่งจะได้นำ

จากโฆษณา ประชาสัมพันธ์ เพื่อน ผู้ที่เคยมีประสบการณ์มาก่อน และนำมาวิเคราะห์ตีความหมาย ผ่านเข้าสู่กระบวนการความคิดของผู้บริโภคร่วมกับลักษณะส่วนบุคคลของผู้บริโภค หลังจากนั้นผู้บริโภคก็จะทำการตัดสินใจที่จะตอบสนองต่อสิ่งเร้าว่าจะทำอย่างไร เช่น จะเลือกซื้อสินค้าตราไหน ชื่อที่ไหน จำนวนเท่าไร เมื่อได้ตัดสินใจซื้อมาใช้แล้ว ก็จะเกิดผลตอบรับว่าสินค้านั้นดีหรือไม่ดี ตรงตามที่ได้คาดหวังหรือไม่ ซึ่งผลตอบรับนี้จะเป็นปฏิกริยาตอบกลับมายังผู้บริโภคทำให้เกิดเป็นทัศนคติหลังการซื้อใช้

8.3.3 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค

โดยทั่วไปแล้วผู้บริโภคแต่ละคนมีต้องการความแตกต่างกันอันเป็นผลมาจากความแตกต่างทางกายภาพและสภาพแวดล้อมของบุคคล (ฉัตรยาพร เสมอใจ, 2550 : 50-53) ปัจจัยที่สามารถส่งผลกระทบต่อความแตกต่างกันนั้นแบ่งได้เป็น 2 ประเภท ดังนี้

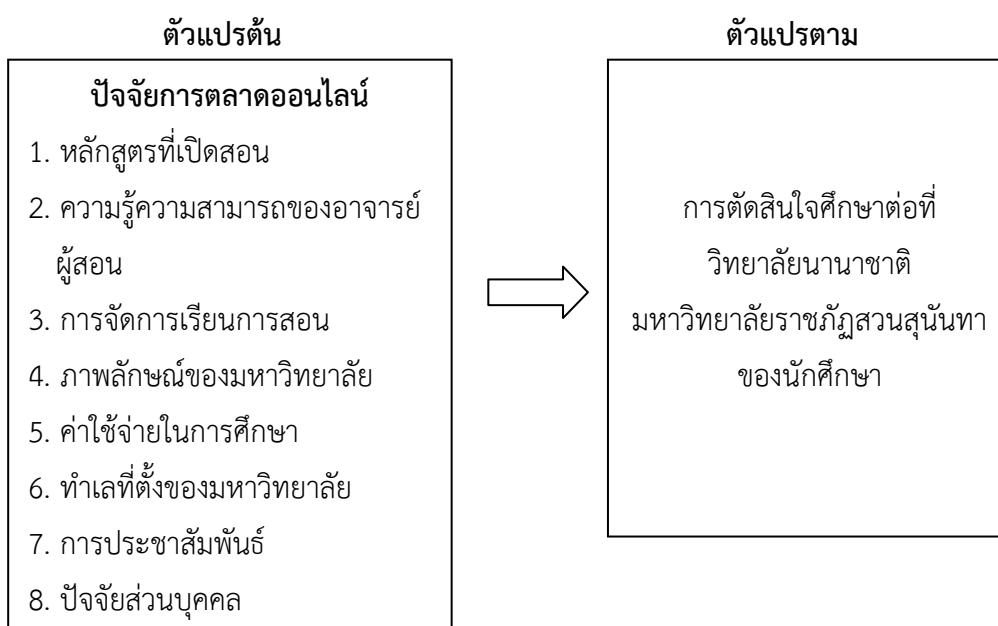
- 1) ปัจจัยภายใน ได้แก่ ความต้องการ แรงจูงใจ บุคลิกภาพอันเป็นลักษณะนิสัย ทัศนคติ การรับรู้ และการเรียนรู้
- 2) ปัจจัยภายนอก ได้แก่ สภาพเศรษฐกิจ ครอบครั้ว สังคม วัฒนธรรม ตัวกระตุ้นทางการตลาด และสภาพแวดล้อม

8.4 คำถามการวิจัย

8.4.1 ปัจจัยการตลาดออนไลน์ใดบ้างที่มีผลต่อการเลือกศึกษาต่อที่วิทยาลัยนานาชาติ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

8.4.2 ปัจจัยการตลาดออนไลน์ใดบ้างที่มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจศึกษาต่อที่วิทยาลัยนานาชาติ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

8.5 กรอบแนวความคิดของโครงการวิจัย



9. การทบทวนวรรณกรรม/สารสนเทศ (Information) ที่เกี่ยวข้อง

จากการศึกษารวบรวมข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยในการตัดสินใจเข้าศึกษาต่อของ นักศึกษาเป็นอันดับหนึ่ง คือ หลักสูตรที่เปิดสอนได้รับการรับรองมาตรฐานจาก กระทรวงศึกษาธิการ และอันดับสองคือ สถานที่ตั้งของสถาบัน โดยคำนึงถึงระยะทาง และการเดินทาง (เพ็ญจันทร์ สังข์แก้ว, 2553 : 89-90) โดยเมื่อนำมาประมวลกับการวิเคราะห์ ทางการตลาดแล้ว ควรมีการพัฒนากลยุทธ์การตลาด ดังนี้ 1) กลยุทธ์สินค้าและบริการ (Product strategy) โดยต้องสร้างความแตกต่างควบคู่ไปกับการลดต้นทุน 2) กลยุทธ์ราคา (Price Strategy) โดยกำหนดค่าเล่าเรียนให้คุ้มค่ากับราคาที่นักศึกษาต้องจ่าย 3) กลยุทธ์ สถานที่หรือช่องทางการจัดจำหน่าย (Place Strategy) คือ จัดพื้นที่อาคารเรียนและ สภาพแวดล้อมทางกายภาพให้เหมาะแก่การเรียน และพัฒนาวิธีการเข้าถึงตลาดเป้าหมาย 4) กลยุทธ์การโฆษณา (Promotion Strategy) เพิ่มการโฆษณาโดยใช้สื่อสิ่งพิมพ์ สื่อบุคคล และสื่ออิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งงานวิจัยของธารินี พัทธเจริญพงศ์ (2554 : 106) ได้กล่าวสนับสนุน กลยุทธ์ด้านสถานที่หรือทำเลที่ตั้งของมหาวิทยาลัยว่า นักศึกษาชาวต่างชาติให้ความสำคัญ มากกับด้านทำเลที่ตั้ง โดยเฉพาะอย่างยิ่งระบบการรักษาความปลอดภัย สภาพแวดล้อมที่ดี และสิ่งอำนวยความสะดวก นอกจากนี้ กลยุทธ์ด้านการประชาสัมพันธ์ข่าวสารการรับสมัคร ไปยังสถานศึกษาในต่างประเทศก็เป็นส่วนสำคัญที่ทำให้นักศึกษาชาวต่างชาติเลือกเรียนใน มหาวิทยาลัยนั้นๆ

นอกจากปัจจัยในการเข้าศึกษาต่อแล้ว ควรมีการคำนึงถึงปัจจัยทางการสื่อสาร การตลาดออนไลน์ด้วย โดยเฉพาะอย่างยิ่งการควบคุมให้การสื่อสารการตลาดออนไลน์มี ความน่าเชื่อถือ ผู้บริโภคหรือลูกค้าให้ความไว้วางใจในการซื้อสินค้าหรือบริการได้ ประกอบด้วย 6 ปัจจัย ได้แก่ 1) ปัจจัยผู้ส่งสาร ซึ่งต้องคำนึงถึงความน่าเชื่อถือของเว็บไซต์ หรือช่องทางการจัดจำหน่ายแบบอิเล็กทรอนิกส์อื่นๆ 2) ปัจจัยด้านเนื้อหาสาร ต้อง สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า 3) ปัจจัยด้านช่องทางการสื่อสาร เช่น ระบบเครือข่าย ที่รวดเร็วและใช้งานง่าย เป็นต้น 4) ปัจจัยด้านผู้รับสาร โดยพิจารณาปัจจัยบุคคล สังคม วัฒนธรรม และจิตวิทยาของผู้รับสารประกอบ 5) ปัจจัยด้านผลตอบแทน โดยการวัด ประสิทธิภาพทางการสื่อสาร และ 6) ปัจจัยด้านสิ่งรบกวน หรือสิ่งที่ส่งผลกระทบต่อ การแปล ความหมายข้อมูล ซึ่งอาจทำให้การสื่อสารการตลาดล้มเหลว (ณัฐา ฉางชูโต, 2554 : 70) ทั้งนี้ งานวิจัยของ เมธาวี เจริญผล และ บุหงา ชัยสุวรรณ (2558 : 32) กล่าวสนับสนุน แนวคิดนี้ว่า ควรกำหนดกลยุทธ์การสื่อสารการตลาดออนไลน์ที่สามารถเลือกใช้สื่อในการ นำเสนอเนื้อหาสารที่รวดเร็วและมีความถี่สูง พร้อมทั้งควรกำหนดงบประมาณการสื่อสาร การตลาดออนไลน์ควบคู่ไปกับระยะเวลาในการสื่อสาร จึงจะทำให้การควบคุมงบประมาณ และการดำเนินงานตามวัตถุประสงค์ประสบความสำเร็จ

10. เอกสารอ้างอิงของโครงการวิจัย

ฉัตยาพร เสมอใจ. 2550. พฤติกรรมผู้บริโภค. กรุงเทพฯ : ซีเอ็ดดูเคชั่น

- ณัฐา นางชูโต. 2554. ปัจจัยการสื่อสารการตลาดในธุรกิจออนไลน์. Executive Journal. ปีที่ 30(4), 70.
- ทิพภากร รังคสิริ, ธนวรรณ แสงสุวรรณ และ ปรัชญนันท์ นิลสุข. 2557. ทักษะการตลาด: รูปแบบการจัดการศึกษาไทย บนแนวคิด “นักเรียน คือ ลูกค้า”. จุฬาลงกรณ์ธุรกิจปริทัศน์. ปีที่ 36(141), 18-21.
- ธารินี พิชรเจริญพงศ์. 2554. ปัจจัยที่ใช้ในการตัดสินใจเลือกศึกษาต่อระดับอุดมศึกษา หลักสูตรนานาชาติของนักศึกษาชาวต่างชาติ ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล. รายงานวิจัยปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี.
- เพ็ญจันทร์ สังข์แก้ว. 2553. การพัฒนากลยุทธ์การตลาดสำหรับมหาวิทยาลัยราชภัฏภาคเหนือตอนล่าง: กรณีศึกษามหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์. รายงานการวิจัยมหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์.
- ไพฑูรย์ สีนลาร์ตน์. 2542. หลักและวิธีการสอนระดับอุดมศึกษา. กรุงเทพมหานคร : ไทยวัฒนาพานิช.
- เมธาวี เจริญผล และ บุษงา ชัยสุวรรณ. 2558. กลยุทธ์การสื่อสารการตลาดผ่านสื่อออนไลน์ของนิตยสารลอฟฟี่เซียล ไทยแลนด์. การประชุมวิชาการระดับชาติประจำปี 2558. คณะนิเทศศาสตร์และนวัตกรรมการจัดการ 9 มิถุนายน สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์.
- สำนักงานสถิติแห่งชาติ. 2547. (พฤษภาคม, 28). จำนวนนักเรียน นิสิต นักศึกษาในสถานศึกษาของรัฐบาลและเอกชน จำแนกตามชั้นและระดับการศึกษา ปีการศึกษา 2549-2557 (ออนไลน์). รับมาจาก URL ; http://service.nso.go.th/nso/web/statseries/tables/00000_Whole_Kingdom/student-public-private-49-57.xls
- Chaffey, Dave. 2009. E-business and e-commerce management: strategy, implementation, and practice. 4th ed. Harlow: Pearson Education.
- Hawkins, Del I., Best, Roger J. and Coney, Kenneth A. 2004. Consumer behavior: building market strategy. 9th ed. New York : McGraw-Hill.
- Kotler, Philip and Armstrong, Gary. 2012. Principles of marketing. 14th ed. New Jersey : Pearson Education.
- Punithadevi, S. 2014. E-Marketing-Challenges and Opportunities. Global Journal For Research Analysis. Vol.3 (1): 23-24.
- Smith, P. Russell and Taylor, Jonathan. 2004. Marketing communications: an integrated approach. 4th ed. London : Kogan Page.

Sjöholm, Fredrik. 2002. Educational Reforms and Challenges in Southeast Asia. Working paper No. 152. Sweden : Stockholm School of Economics.

11. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ เช่น การเผยแพร่ในวารสาร จดสิทธิบัตร ฯลฯ และหน่วยงานที่นำผลการวิจัยไปใช้ประโยชน์

11.1 ผู้วิจัยได้เผยแพร่ผลงานวิจัยในวารสารหรือการประชุมระดับนานาชาติ

11.2 วิทยาลัยนานาชาติสามารถนำผลการวิจัยมาปรับปรุงกลยุทธ์การตลาดออนไลน์ได้

12. แผนการถ่ายทอดเทคโนโลยีหรือผลการวิจัยสู่กลุ่มเป้าหมาย

12.1 นำผลการวิจัยไปให้ฝ่ายประชาสัมพันธ์ใช้ในการปรับปรุงกลยุทธ์การตลาดออนไลน์

13. วิธีการดำเนินการวิจัย และสถานที่ทำการทดลอง/เก็บข้อมูล

13.1 ประชากร คือ นักศึกษาระดับปริญญาตรี วิทยาลัยนานาชาติ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา โดยทำการสุ่มกลุ่มตัวอย่างแบบอิงทฤษฎีความน่าจะเป็นด้วยวิธีการสุ่มตัวอย่างแบบง่าย (Simple Random Sampling) จำนวน 400 ตัวอย่าง

13.2 สถานที่ดำเนินการทดลอง คือ วิทยาลัยนานาชาติ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา ศูนย์การศึกษาจังหวัดนครปฐม

13.3 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย ใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บข้อมูล ดังนี้

ตอนที่ 1 แบบสอบถามปัจจัยด้านความต้องการส่วนบุคคล มีลักษณะเป็นแบบมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) ได้แก่ ความต้องการพัฒนาตนเอง ความต้องการด้านสังคม ความต้องการความมั่นคงและความก้าวหน้าในชีวิต

ตอนที่ 2 แบบสอบถามปัจจัยส่วนประสมการตลาดออนไลน์ที่มีผลต่อการเลือกศึกษาต่อที่วิทยาลัยนานาชาติ มีลักษณะเป็นแบบมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) มีทั้งสิ้น 7 ด้าน ได้แก่ หลักสูตรที่เปิดสอน ความรู้ความสามารถของอาจารย์ผู้สอน การจัดการเรียนการสอน ภาพลักษณ์ของมหาวิทยาลัย ค่าใช้จ่ายในการศึกษา ทำเลที่ตั้งของมหาวิทยาลัย และการประชาสัมพันธ์

การแปลความหมายของคะแนนมีดังนี้

ค่าเฉลี่ย	ความต้องการส่วนบุคคล	ส่วนประสมการตลาดออนไลน์
4.21 – 5.00	สำคัญมากที่สุด	กระทบมากที่สุด
3.41 – 4.20	สำคัญมาก	กระทบมาก
2.61 – 3.40	สำคัญปานกลาง	กระทบปานกลาง
1.81 – 2.60	สำคัญน้อย	กระทบน้อย
1.00 – 1.80	สำคัญน้อยที่สุด	กระทบน้อยที่สุด

13.4 ระยะเวลาในการดำเนินการทดลองสามารถแบ่งได้เป็น 4 ระยะ ดังนี้

(1) ระยะที่ 1 รวบรวมทฤษฎี แนวคิด และผลงานวิจัยที่มีผู้ทำมาก่อนเพื่อนำมาเป็นแนวทางในการกำหนดปัจจัยการตลาดออนไลน์ที่อาจส่งผลกระทบต่อการศึกษาต่อของนักศึกษา

(2) ระยะที่ 2 รวบรวมข้อมูลความต้องการส่วนบุคคลของนักศึกษาวิทยาลัยนานาชาติ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

(3) ระยะที่ 3 วิเคราะห์ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยการตลาดออนไลน์ และความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยการตลาดออนไลน์และการตัดสินใจเลือกศึกษาต่อ

(4) ระยะที่ 4 นำผลที่ได้มาสรุปและนำไปเผยแพร่

13.5 สถิติที่ใช้ในการวิจัย

(1) ข้อมูลความต้องการส่วนบุคคลและปัจจัยการตลาดออนไลน์ โดยวิเคราะห์ข้อมูลด้วยการหาค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

(2) หาค่าความสัมพันธ์ระหว่างความต้องการส่วนบุคคลและปัจจัยการตลาดออนไลน์ โดยหาค่าสถิติสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์แบบเพียร์สัน (Pearson Product Moment Correlation Coefficient)

14. ระยะเวลาทำการวิจัย และแผนการดำเนินงานตลอดโครงการวิจัย (ให้ระบุขั้นตอนอย่างละเอียด)

ที่	วัตถุประสงค์	กิจกรรม	ระยะเวลา (พ.ศ. 2559-2560)					
			ก.ย.- ต.ค.	พ.ย.- ธ.ค.	ม.ค.- ก.พ.	มี.ค.- เม.ย.	พ.ค.- มิ.ย.	ก.ค.- ส.ค.
1	เสนอโครงร่างงานวิจัย	- เขียนโครงร่างงานวิจัย - วิพากษ์/แก้ไข - อนุมัติ	→					
2	ทบทวนวรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	- เขียนแผน - ค้นคว้า - จัดเตรียมข้อมูล		→				
3	ดำเนินการวิจัย	- รวบรวมข้อมูลสถานการณ์การตลาดออนไลน์			→			
4	ประชุม วิเคราะห์ข้อมูลและสรุปผล	- รวบรวมข้อมูลลง SPSS - วิเคราะห์ - แก้ไข				→		

ที่	วัตถุประสงค์	กิจกรรม	ระยะเวลา (พ.ศ. 2559-2560)					
			ก.ย.- ต.ค.	พ.ย.- ธ.ค.	ม.ค.- ก.พ.	มี.ค.- เม.ย.	พ.ค.- มิ.ย.	ก.ค.- ส.ค.
5	รวมเล่มงานวิจัย	- ร่างรูปแบบกลยุทธ์ การตลาดออนไลน์ - แก้ไขร่าง					→	
6	เผยแพร่รายงานวิจัย	- นำผลการวิจัยไปให้ ประชาสัมพันธ์ของ วิทยาลัยนานาชาติใช้						→

15. ปัจจัยที่เอื้อต่อการวิจัย (อุปกรณ์การวิจัย โครงสร้างพื้นฐาน ฯลฯ) ระบุเฉพาะปัจจัยที่ต้องการเพิ่มเติม

อุปกรณ์ในการสร้างแบบสอบถามและวิเคราะห์ข้อมูล เช่น คอมพิวเตอร์ อินเทอร์เน็ต และโปรแกรมต่างๆ

16. งบประมาณของโครงการวิจัย

16.1 รายละเอียดงบประมาณการวิจัย จำแนกตามงบประมาณต่าง ๆ [ปีงบประมาณที่เสนอขอ (ผนวก 6)]

รายการ	จำนวนเงิน
1. งบบุคลากร	
1.1 ค่าจ้างผู้ช่วยนักวิจัย (200 บาท x 4 คน x 5 วัน)	4,000
2. งบดำเนินการ	
2.1 ค่าตอบแทน	
1) ค่าตอบแทนนักวิจัย	2,000
2) ค่าตอบแทนผู้ทรงตรวจเครื่องมือ (3,000 บาท x 3 คน)	9,000
2.2 ค่าใช้สอย	
1) ค่าถ่ายเอกสาร	2,000
2.3 ค่าวัสดุ	
1) ค่าวัสดุสำนักงาน	1,000
2) ค่าวัสดุคอมพิวเตอร์	2,000
รวมงบประมาณที่เสนอขอ	20,000 (สองหมื่นบาทถ้วน)

หมายเหตุ: ขอถัวเฉลี่ยทุกรายการ

16.2 รายละเอียดงบประมาณการวิจัย จำแนกตามงบประมาณต่าง ๆ ที่เสนอขอในแต่ละปี [กรณีเป็นโครงการวิจัยที่มีระยะเวลาดำเนินการวิจัยมากกว่า 1 ปี (ผนวก 9)]

16.3 งบประมาณการวิจัยที่ได้รับจัดสรรในแต่ละปีที่ผ่านมา (กรณีเป็นโครงการวิจัยต่อเนื่องที่ได้รับอนุมัติให้ทำการวิจัยแล้ว)

-

17. ผลสำเร็จและความคุ้มค่าของการวิจัยที่คาดว่าจะได้รับ

17.1 ผลสำเร็จเบื้องต้น (P) คือ ทราบปัจจัยการตลาดออนไลน์ที่สามารถส่งผลกระทบต่อการตลาดสินค้าเลือกศึกษาต่อของนักศึกษา

17.2 ผลสำเร็จกึ่งกลาง (I) คือ ปรับปรุงกลยุทธ์ที่สามารถจูงใจให้นักศึกษาเลือกเรียนที่วิทยาลัยนานาชาติ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

17.3 ผลสำเร็จตามเป้าประสงค์ (G) คือ มีนักศึกษาเลือกเรียนที่วิทยาลัยนานาชาติเพิ่มขึ้นจากปีก่อน

18. โครงการวิจัยต่อเนื่องปีที่ 2 ขึ้นไป

18.1 คำรับรองจากหัวหน้าโครงการวิจัยว่าโครงการวิจัยได้รับการจัดสรรงบประมาณจริงในปีงบประมาณที่ผ่านมา

-

18.2 ระบุว่าโครงการวิจัยนี้อยู่ระหว่างเสนอของบประมาณจากแหล่งเงินทุนอื่น หรือเป็นการวิจัยต่อยอดจากโครงการวิจัยอื่น (ถ้ามี)

-

18.3 รายงานความก้าวหน้าของโครงการวิจัย (แบบ ต-1ช/ด)

-

19. คำชี้แจงอื่น ๆ (ถ้ามี)

-

20. ลงลายมือชื่อ หัวหน้าโครงการวิจัย พร้อมวัน เดือน ปี

โครงการวิจัยที่เสนอนี้ ขอรับรองว่าเป็นความจริง และจะปฏิบัติงานให้สำเร็จคล่องตามแผนงานที่เสนอมา

ลงชื่อ.....*Nalin*.....ผู้เสนอโครงการวิจัย

(นางสาวนลิน สิมะเสถียรโสภณ)

วันที่ 31 พฤษภาคม 2559

สรุปรายงานผลการประเมินโครงการฯ
สรุปผลจากการทำแบบประเมิน
โครงการวิเคราะห์อย่างไรให้เป็นระบบ
ณ โรงเรียนกาญจนาภิเษกวิทยาลัย นครปฐม (พระตำหนักสวนกุหลาบมัธยม)
วันจันทร์ที่ 20 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2560

ผลการประเมินโครงการวิเคราะห์อย่างไรให้เป็นระบบ ณ โรงเรียนกาญจนาภิเษกวิทยาลัย นครปฐม (พระตำหนักสวนกุหลาบมัธยม) โดยมีผู้เข้าร่วมโครงการทั้งหมด 203 คน และส่งแบบประเมินโครงการทั้งหมด 203 คน มีผลการวิเคราะห์ผลดังตารางต่อไปนี้

ตอนที่ 1 การประเมินโครงการบริการวิชาการด้านความพึงพอใจ ด้านความรู้ความเข้าใจ และด้านการนำความรู้ไปใช้ประโยชน์

รายการ	จำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม					ค่าเฉลี่ย	ร้อยละ
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
ด้านความพึงพอใจโดยรวม							
1. วิทยากรมีองค์ความรู้ในการถ่ายทอดความรู้	175	20	8	-	-	4.82	96.45
2. รูปแบบการจัดโครงการ “การมีส่วนร่วมในการเรียนรู้ร่วมกัน”	188	15	-	-	-	4.93	98.52
3. อาหารและเครื่องดื่ม	169	30	4	-	-	4.81	96.26
4. ความเหมาะสมของระยะเวลาการจัดโครงการ	171	21	11	-	-	4.79	95.76
5. ความเหมาะสมของสถานที่ในการจัดโครงการ	157	38	5	3	-	4.72	94.38
ผลรวมด้านความพึงพอใจทั้งหมด	860	124	28	3	-	4.81	96.28
ด้านความรู้ ความเข้าใจโดยรวม							
6. มีความรู้เกี่ยวกับเรื่องการคิด วิเคราะห์	179	15	7	2	-	4.83	96.55
7. มีการรับรู้และเข้าใจถึงความสำคัญขององค์ความรู้จากโครงการ	164	30	9	-	-	4.76	95.27
8. มีความเข้าใจสาระสำคัญและรายละเอียดกิจกรรม/โครงการ	177	14	12	-	-	4.81	96.26
9. มีการรับรู้และเข้าใจกระบวนการมีส่วนร่วมในกิจกรรมตลอดโครงการ	183	11	9	-	-	4.86	97.14
10. มีการปฏิบัติและมีส่วนร่วมกับกิจกรรมของโครงการอย่างครบถ้วน	175	9	19	-	-	4.84	96.75
ผลรวมด้านความรู้ความเข้าใจทั้งหมด	882	85	46	2	-	4.82	96.39
ด้านการนำความรู้ไปใช้ประโยชน์โดยรวม							

รายการ	จำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม					ค่าเฉลี่ย	ร้อยละ
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
11. ท่านสามารถนำความรู้จากการร่วมกิจกรรมไปใช้และสามารถแนะนำผู้อื่นได้	162	23	18	-	-	4.71	94.19
12. ท่านสามารถนำองค์ความรู้ที่ได้ไปประยุกต์ใช้กับชีวิตประจำวันได้จริงและต่อเนื่อง	176	22	5	-	-	4.84	96.85
13. ท่านมีแนวทางในการพัฒนาต่อยอดองค์ความรู้ที่ได้รับจากการร่วมกิจกรรมในอนาคต	169	28	5	1	-	4.80	95.96
14. ท่านสามารถนำองค์ความรู้ที่ได้รับจากการร่วมโครงการไปใช้ประโยชน์ต่อตนเองและครอบครัว	174	16	13	-	-	4.79	95.86
15. กิจกรรมนี้ทำให้เกิดการสร้างเครือข่ายในชุมชน/สังคม	165	24	14	-	-	4.74	94.88
ผลรวมด้านการนำความรู้ไปใช้ประโยชน์ทั้งหมด	846	113	55	1	-	4.78	95.55

ตอนที่ 2 สรุปการนำองค์ความรู้ไปใช้ประโยชน์ได้จริง

รายการ	จำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม		ร้อยละ
	ได้	ไม่ได้	
ท่านสามารถนำความรู้ที่ได้รับจากโครงการบริการวิชาการไปใช้ประโยชน์ได้จริง	203	-	100

การสรุปผลแบบประเมินแบบสอบถามโครงการวิเคราะห์อย่างไรให้เป็นระบบ ณ โรงเรียนกาญจนาภิเษกวิทยาลัย นครปฐม (พระตำหนักสวนกุหลาบมัธยม) สามารถสรุปผลการประเมินได้ดังต่อไปนี้

- | | | |
|---|----------------|----------------------|
| 1. ผลรวมการประเมินด้านความพึงพอใจ | ค่าเฉลี่ย 4.81 | คิดเป็น ร้อยละ 96.28 |
| 2. ผลรวมการประเมินด้านความรู้ความเข้าใจ | ค่าเฉลี่ย 4.82 | คิดเป็น ร้อยละ 96.39 |
| 3. ผลรวมการประเมินด้านการนำความรู้ไปใช้ประโยชน์ | ค่าเฉลี่ย 4.78 | คิดเป็น ร้อยละ 95.55 |
| 4. การนำองค์ความรู้ไปใช้ประโยชน์ได้จริง | ร้อยละ 100 | |

(หมายเหตุ** แปลงค่าเฉลี่ยให้เป็นค่าร้อยละ โดยการนำผลรวมค่าเฉลี่ย X 20)

ตอนที่ 3 ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะเพิ่มเติม

เวลาในการจัดกิจกรรมน้อยเกินไป ควรเพิ่มเวลาในการจัดกิจกรรมกลุ่มเพื่อให้ทุกกลุ่มได้ทำครบทุกกิจกรรม

ตัวอย่างแบบสอบถาม

แบบประเมิน โครงการวิเคราะห์อย่างไรให้เป็นระบบ

วันจันทร์ที่ 20 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2560

ณ โรงเรียนกาญจนาภิเษกวิทยาลัย นครปฐม (พระตำหนักสวนกุหลาบมัธยม)

สถาบันวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

คำชี้แจง เพื่อให้เกิดผลดีมีประสิทธิภาพต่อการจัดโครงการบริการวิชาการครั้งต่อไป จึงใคร่ขอให้ทุกท่านประเมินความรู้ ความเข้าใจ ความพึงพอใจ และการนำไปใช้ประโยชน์ได้จริง (โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องว่างระดับคุณภาพที่กำหนดไว้ (1-5 ความพึงพอใจ) (6-10 ความรู้ ความเข้าใจ) (11-15 การนำไปใช้ประโยชน์))

ตอนที่ 1 การประเมินโครงการบริการวิชาการด้านความพึงพอใจ ด้านความรู้ความเข้าใจ และด้านการนำความรู้ไปใช้ประโยชน์

รายการ	ระดับความคิดเห็น				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
ด้านความพึงพอใจโดยรวม					
1. วิทยากรมีองค์ความรู้ในการถ่ายทอดความรู้					
2. รูปแบบการจัดโครงการ “การมีส่วนร่วมในการเรียนรู้ร่วมกัน”					
3. อาหารและเครื่องดื่ม					
4. ความเหมาะสมของระยะเวลาการจัดโครงการ					
5. ความเหมาะสมของสถานที่ในการจัดโครงการ					
ด้านความรู้ ความเข้าใจโดยรวม					
6. ท่านมีความรู้เกี่ยวกับเรื่องการคิด วิเคราะห์					
7. ท่านรับรู้และเข้าใจถึงความสำคัญขององค์ความรู้จากโครงการ					
8. ท่านสามารถเข้าใจสาระสำคัญและรายละเอียดกิจกรรม/โครงการ					
9. ท่านสามารถรับรู้และเข้าใจกระบวนการมีส่วนร่วมในกิจกรรมตลอดโครงการ					
10. ท่านปฏิบัติและมีส่วนร่วมกับกิจกรรมของโครงการอย่างครบถ้วน					
ด้านการนำความรู้ไปใช้ประโยชน์โดยรวม					
11. ท่านสามารถนำความรู้จากการร่วมกิจกรรมไปใช้และสามารถแนะนำผู้อื่นได้					
12. ท่านสามารถนำองค์ความรู้ที่ได้ไปประยุกต์ใช้กับชีวิตประจำวันได้จริงและต่อเนื่อง					
13. ท่านมีแนวทางในการพัฒนาต่อยอดองค์ความรู้ที่ได้รับจากการร่วมกิจกรรมในอนาคต					
14. ท่านสามารถนำองค์ความรู้ที่ได้รับจากการร่วมโครงการไปใช้ประโยชน์ต่อตนเองและครอบครัว					
15. กิจกรรมนี้ทำให้เกิดการสร้างเครือข่ายในชุมชน/สังคม					

ตอนที่ 3 สรุปการนำองค์ความรู้ไปใช้ประโยชน์ได้จริง (*หมายเหตุ เป็นข้อมูลสำคัญ โปรดระบุ)

ท่านสามารถนำความรู้ที่ได้รับจากโครงการบริการวิชาการไปใช้ประโยชน์ได้จริง ได้ ไม่ได้

ตอนที่ 4 ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะเพิ่มเติม

.....

แบบฟอร์มการนำองค์ความรู้ในการบริการวิชาการไปใช้ให้เกิดประโยชน์ต่อสังคม



สถาบันวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา
IRD : Institute for Research and Development
Suan sunandha Rajabhat University

แบบฟอร์มการนำองค์ความรู้ในการบริการวิชาการไปใช้ให้เกิดประโยชน์ต่อสังคม

ฝ่ายบริการวิชาการและอบรม สถาบันวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

คำชี้แจง ขอความอนุเคราะห์คณาจารย์ นักวิจัย แจ้งผลการนำองค์ความรู้ในการบริการวิชาการไปใช้ประโยชน์ ต่อบุคคล ชุมชน ท้องถิ่น องค์กร และสังคม เพื่อการรวบรวมข้อมูลประกอบการรายงานผลการปฏิบัติงานและการพัฒนาในด้านบริการวิชาการของมหาวิทยาลัยต่อไป

ส่วนที่ 1 ข้อมูลผู้รับผิดชอบโครงการ

- 1) ประเภทโครงการ
 - โครงการพัฒนาทักษะวิชาชีพในชุมชนและท้องถิ่น
 - โครงการอันเนื่องมาจากพระราชดำริ
 - โครงการเสริมสร้างความเข้มแข็งแก่ชุมชน
 - โครงการพัฒนาแหล่งเรียนรู้ศิลปวัฒนธรรมกรุงรัตนโกสินทร์
 - โครงการบริการทางวิชาการหรือวิชาชีพ เพื่อพัฒนาศักยภาพชุมชนสู่ประชาคมอาเซียน
 - โครงการแหล่งเรียนรู้/เพิ่มองค์ความรู้
- 2) ชื่อโครงการ อสังหาริมทรัพย์สีเขียว
- 3) ชื่อผู้รับผิดชอบโครงการ ดร.จีวศักดิ์ นานนเพชร
- 4) สังกัดคณะ วิทยาลัยนานาชาติ
- 5) ระยะเวลาการดำเนินงาน วันที่ 20 เดือน กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2560
- 6) สถานที่ รพ.กาญจนาภิเษก วิทยาลัย นนทบุรี จังหวัด นนทบุรี
- 7) กลุ่มเป้าหมาย ค. ช่างรับ จำนวน 203 คน
- 8) ลักษณะโครงการ ใหม่ ต่อเนื่อง

ส่วนที่ 2 ข้อมูลการดำเนินการโครงการบริการวิชาการไปใช้ประโยชน์

- 1) หน่วยงาน/บุคคลที่นำไปใช้ประโยชน์ โรงเรียนกาญจนาภิเษกวิทยาลัย นนทบุรี
- 2) ประโยชน์ที่นำไปใช้อย่างเป็นรูปธรรม
 - 1) ประโยชน์ต่อบุคคล เช่น เด็ก เยาวชน ผู้ป่วย ผู้สูงอายุ พ่อค้า แม่ค้า เป็นต้น
 - 2) ประโยชน์ต่อองค์กร เช่น นักเรียน นักศึกษา เจ้าหน้าที่รัฐ-เอกชน ครู-อาจารย์ พยาบาล พระสงฆ์ เป็นต้น
 - 3) ประโยชน์ต่อชุมชน ท้องถิ่น เช่น ประชาชนทั่วไป ผู้นำชุมชน กรรมการชุมชน ภาคประชาชนในชุมชน ท้องถิ่น เป็นต้น
- 3) หลักฐานอ้างอิง เช่น หนังสือขอบคุณ ภาพถ่ายกิจกรรม เป็นต้น

ขอรับรองว่าข้อความข้างต้นเป็นความจริงทุกประการ

ลงชื่อ Dr. Jiwadit Nannach ผู้รายงาน
(ดร.จีวศักดิ์ นานนเพชร)
ตำแหน่ง อาจารย์

www.ird.ssru.ac.th

ส่วนที่ 3 คำร้องการใช้ประโยชน์ (สำหรับหน่วยงาน/บุคคล ที่ได้รับประโยชน์)

ชื่อ-นามสกุล (นาย/นาง/นางสาว) อึ้งฉิก อึ้งโล

ตำแหน่ง อธิการบดี

หน่วยงาน/ที่อยู่ ว. มกุฏราชวิทยาลัย นครปฐม (พระตำหนักสวนกุหลาบ ธรรม)

ได้รับองค์ความรู้ในการบริการวิชาการไปใช้ให้เกิดประโยชน์จริง

โดยการนำไปใช้ประโยชน์ด้วยวิธีการอย่างไร?

- 1) นำกิจกรรม มาปรับใช้ ณ หอเรียน
- 2) ฝึกนักเรียนให้รู้จักคิด และหาข้อดีเพิ่มขึ้น
- 3) นำกิจกรรม มาทำ 1000 กับ กิจกรรมอื่น ๆ
- 4) นำไปใช้สอนนักเรียนระดับอื่น ๆ
- 5) _____
- 6) _____
- 7) _____
- 8) _____
- 9) _____
- 10) _____

ลงชื่อ อึ้งฉิก อึ้งโล ผู้รับรองผลการใช้ประโยชน์

(นางอึ้งฉิก อึ้งโล)

ตำแหน่ง อธิการบดี

(ประทับตราหน่วยงาน)

หมายเหตุ: การลงนามผู้รับรอง ให้ผู้ที่ได้รับประโยชน์โดยตรงเป็นผู้ลงนามรับรอง

เอกสารประกอบการฝึกอบรม

กิจกรรมที่ 1 Communication role play cards

Instruction

- Arrange a group of 4 people
- Within one group, students will be divided into 2 pairs (2/2) in order to play 'Team A' and 'Team B'
- Team A will perform as HR officers
- Team B will perform as Financial officers

Both teams need to negotiate until you have agreed on at least one point. The following card is a task that each team has to pursue.

Team A

Your company is planning to take the whole company away for a weekend in a hotel. **You work for the HR (Human Resources) department**, so for you the most important thing is making the employees happy. You therefore think it is vital to book an expensive hotel with all the best facilities. Negotiate with your partner and agree on every detail of the hotel you are going to look for.

Things you might want to talk about include:

- A luxury hotel with big individual bedrooms
- Being in a picturesque and/ or exotic location where no one has ever been before
- Exciting and unusual things to do in the local area
- Delicious food and drink

Team B

Your company is planning to take the whole company away for a weekend in a hotel. **You work for the Finance department**, so for you the most important thing is keeping the cost down. Negotiate with your partner and agree on every detail of the hotel you are going to look for.

Things you might want to talk about include:

- Being in a location close to your company to cut down on travel costs
- Making employees share hotel rooms
- Choosing a reasonably priced hotel
- Cutting down on the cost of food and drink
- Arranging cheap or free day trips and other activities

กิจกรรมที่ 2 Situation analysis: Survival on the Moon

Scenario

You are a member of a space crew originally scheduled to rendezvous with a mother ship on the lighted surface of the moon. However, due to mechanical difficulties, your ship was forced to land at a spot some 200 miles from the rendezvous point. During reentry and landing, much of the equipment aboard was damaged and, since survival depends on reaching the mother ship, the most critical items available must be chosen for the 200-mile trip. Below are listed the 15 items left intact and undamaged after landing. Your task is to rank order them in terms of their importance for your crew in allowing them to reach the rendezvous point. Place the number 1 by the most important item, the number 2 by the second most important, and so on through number 15 for the least important.

Items in space ship	Your rank	Group rank
Box of matches		
Food concentrate		
50 feet of nylon rope		
Parachute silk		
Portable heating unit		
Two .45 caliber pistols		
One case of dehydrated milk		
Two 100 lb. tanks of oxygen		
Stellar map		
Self-inflating life raft		
Magnetic compass		
20 liters of water		
Signal flares		
First aid kit, including injection needle		
Solar-powered FM receiver-transmitter		

Source: Humber, (2016). NASA exercise: Survival on the moon. [online] Available at: <https://www.humber.ca> [Accessed 15th Feb 2017]

Answers

Items in space ship	Ranking	NASA's Reasoning
Box of matches	15	Virtually worthless -- there's no oxygen on the moon to sustain combustion
Food concentrate	4	Efficient means of supplying energy requirements
50 feet of nylon rope	6	Useful in scaling cliffs and tying injured together
Parachute silk	8	Protection from the sun's rays
Portable heating unit	13	Not needed unless on the dark side
Two .45 caliber pistols	11	Possible means of self-propulsion
One case of dehydrated milk	12	Bulkier duplication of food concentrate
Two 100 lb. tanks of oxygen	1	Most pressing survival need (weight is not a factor since gravity is one-sixth of the Earth's -- each tank would weigh only about 17 lbs. on the moon)
Stellar map	3	Primary means of navigation -- star patterns appear essentially identical on the moon as on Earth
Self-inflating life raft	9	CO2 bottle in military raft may be used for propulsion
Magnetic compass	14	The magnetic field on the moon is not polarized, so it's worthless for navigation
20 liters of water	2	Needed for replacement of tremendous liquid loss on the light side
Signal flares	10	Use as distress signal when the mother ship is sighted
First aid kit, including injection needle	7	Needles connected to vials of vitamins, medicines, etc. will fit special aperture in NASA space suit
Solar-powered FM receiver-transmitter	5	For communication with mother ship (but FM requires line-of-sight transmission and can only be used over short ranges)

Scoring:

For each item, mark the number of points that your score differs from the NASA ranking, then add up all the points. Disregard plus or minus differences. The lower the total, the better your score.

- 0 - 25 excellent
- 26 - 32 good
- 33 - 45 average
- 46 - 55 fair
- 56 - 70 poor -- suggests use of Earth-bound logic
- 71 - 112 very poor -- you're one of the casualties of the space program!

กิจกรรมที่ 3 Coding and decoding

Instruction

Observe alphabets or numbers given in the code keenly, then find the sequence it follows whether it is ascending or descending. Students must detect the rule in which the alphabets/numbers/words follow.

Game #1: Letter Coding

Note: A particular letter stands for another letter in letter coding.

If **COURSE** is coded as **FRXUVH**, how **RACE** is coded?

Answer In the given code, each letter is moved three steps forward than the corresponding letter in the word. So, ...

R is coded as U,

A is coded as D,

C is coded as F,

E is coded as H

Therefore, the answer is **UDFH**

Game #2: Number Coding

Note: A numerical code values are assigned to words.

If in a certain code **ROPE** is coded as **6821**, **CHAIR** is coded as **73456**

What will be the code for **CRAPE**?

Answer in the given code, the alphabets are coded as follows.

R	O	P	E	C	H	A	I
6	8	2	1	7	3	4	5

Therefore, **CRAPE** is coded as **76421**

Game #3: Decoding

Note: Artificial or code values are assigned to a word or a group of words and the candidate is required to find out the original words.

If in a certain language **FLOWER** is written as **EKNVDQ**, what will be written as **GNTRD**?

Answer Each letter of the word is one step ahead of the corresponding letter of the code.

<table style="border-collapse: collapse; width: 100%;"> <tr><td style="padding: 2px 10px;">E</td><td style="padding: 2px 10px;">K</td><td style="padding: 2px 10px;">N</td><td style="padding: 2px 10px;">V</td><td style="padding: 2px 10px;">D</td><td style="padding: 2px 10px;">Q</td></tr> <tr><td style="padding: 2px 10px;">F</td><td style="padding: 2px 10px;">L</td><td style="padding: 2px 10px;">O</td><td style="padding: 2px 10px;">W</td><td style="padding: 2px 10px;">E</td><td style="padding: 2px 10px;">R</td></tr> </table>	E	K	N	V	D	Q	F	L	O	W	E	R		<table style="border-collapse: collapse; width: 100%;"> <tr><td style="padding: 2px 10px;">G</td><td style="padding: 2px 10px;">N</td><td style="padding: 2px 10px;">T</td><td style="padding: 2px 10px;">R</td><td style="padding: 2px 10px;">D</td></tr> <tr><td style="padding: 2px 10px;">H</td><td style="padding: 2px 10px;">O</td><td style="padding: 2px 10px;">U</td><td style="padding: 2px 10px;">S</td><td style="padding: 2px 10px;">E</td></tr> </table>	G	N	T	R	D	H	O	U	S	E
E	K	N	V	D	Q																			
F	L	O	W	E	R																			
G	N	T	R	D																				
H	O	U	S	E																				

Therefore, **GNTRD** is decoded as **HOUSE**

Conclusion

A CODE is "a system of signals." Coding is, therefore, a method of transmitting a message between the sender and the receiver which third person cannot understand or comprehend. The coded message can be deciphered or decoded by the receiver as he/she knows the rule/method which was employed in encoding the message. Thus, the CODING-DECODING test is given to judge the candidate's ability to decipher the rule which is applied for coding a particular message and break the code to reveal the message.

กิจกรรมที่ 4 Compete and Collaborate game

Purpose

This exercise is ideal for team building and negotiation where delegates learn to share their resources and also negotiate with each other in a competitive environment. They will learn that cooperation can be much more effective than direct competition or being difficult.

Objective

Complete a specific task using your own group's resources or negotiate to obtain resources from others.

What You Need

1. Scissors
2. Glue
3. Sellotape
4. Magnets
5. White sheets
6. Red sheets
7. Blue sheets
8. Yellow sheets
9. Green sheets

Set-up

- Divide the delegates to 4 groups.
- Distribute the resources as follows:
 - Group 1. Scissors, White sheets,
 - Group 2. Glue, Blue sheets,
 - Group 3. Sellotape, Yellow sheets
 - Group 4. Magnets, Green sheets
- Explain that each group must complete a task. They can use their own resources and can also negotiate to borrow or exchange resources with other groups.
- Print the following task on separate papers and distribute one task to each group at random.

Tasks:

- Make a model of a TV with an antenna. You can use any material as long as the model resembles a TV.
- Make a paper chain. Each chain must have a different colour to its adjacent chain.

- Make a cube. Each side must have a different colour in relation with the sides adjacent to it.
- Make a bridge with two bases one meter apart.
- Allocate 15 minutes for this part.
- Time all groups when they finish their task. Once they declare that they have finished, they can no longer participate on the tasks or share their current resources.
- At the end of the allocated time, stop everyone from working on their task and examine their achievements. The group who has completed the task successfully and was the first to do so wins.
- Follow with a discussion.

Timing

- Explaining the Exercise: 5 minutes
- Activity: 15 minutes
- Group Feedback: 10 minutes

Discussion

How hard was it to get something from the other teams? Did you cooperate with them easily? Was the atmosphere too competitive? Did you nominate a leader for your team to coordinate your activities? What was the secret to the success of the winning team? Why did the losers lose? When a group finished and took resources of the market, what happened to other groups and their designs? Could they adapt easily with the lack of certain resources (Example: tearing a sheet rather using a scissor as a compromise or using glue and paper as a replacement to sellotape)?

กิจกรรมที่ 5 Entrepreneurial characteristics

Jane's Evaluation

Paul Medwick is a commercial banker. In the past month he has received loan applications from three entrepreneurs. All three have fledgling businesses with strong potential. However, Paul believes it is important to look at more than just the business itself; the individual also needs close scrutiny. The three entrepreneurs are (1) Robin Wood, owner of a small delicatessen located in the heart of a thriving business district; (2) Richard Trumpe, owner of a ten-minute oil-change-and-lube operation; and (3) Phil Hartack, owner of a bookstore that specializes in best sellers and cookbooks. Paul has had the bank's outside consultant, Professor Jane Jackson, interview each of the three entrepreneurs. Jane has done a lot of work with entrepreneurs and after a couple of hours of discussion is usually able to evaluate a person's entrepreneurial qualities. In the past Jane has recommended 87 people for loans, and only two of these ventures have failed. This success rate is much higher than that for commercial loans in general. Here is Jane's evaluation of the three people whom she interviewed.

Characteristic	Robin Wood	Richard Trumpe	Phil Hartack
Perseverance	H	M	M
Drive to achieve	M	H	M
Initiative	M	H	M
Persistent problem solving	M	M	H
Tolerance for ambiguity	L	M	H
Integrity and reliability	H	M	H
Tolerance for failure	H	H	H
Creativity and innovativeness	M	H	M
Self-confidence	H	H	H
Independence	H	H	H

Source: Kuratko, D. F., & Hodgetts, R. M. (2007). *Entrepreneurship: Theory, Process, Practice (7th ed.)*. Quebec: Thomson South-Western.

H = High

M = Medium

L = Low

Questions

1. Which of the three applicants do you think comes closest to having the mind-set of an ideal entrepreneur? Why?
2. To which applicant would you recommend that the bank lend money? (Assume each has asked for a loan of \$50,000.) Defend your answer.
3. Can these three entrepreneurs do anything to improve their entrepreneurial profile and their chances for success? Be specific in your answer.

ภาพกิจกรรม



นักศึกษาศึกษาค้นคว้ากิจกรรมคิด วิเคราะห์



อาจารย์ระดมสมองเพื่อปรับปรุงแก้ไขกิจกรรมที่นักศึกษานำเสนอ



กิจกรรม Situation analysis: Survival on the Moon



กิจกรรม Coding and decoding



กิจกรรม Compete and Collaborate game



บรรยายภาคการทำกิจกรรมกลุ่ม



มอบของที่ระลึกให้อาจารย์อ้อมใจ ดีใส