

หนังสือเรียนสาระการประกอบอาชีพ

รายวิชา การพัฒนาอาชีพให้มีความมั่นคง

(อช31003)

ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย

(ฉบับปรับปรุง พ.ศ. 2554)

หลักสูตรการศึกษานอกระบบระดับการศึกษาขั้นพื้นฐาน
พุทธศักราช 2551



สำนักงานส่งเสริมการศึกษานอกระบบและการศึกษาตามอัธยาศัย
สำนักงานปลัดกระทรวงศึกษาธิการ
กระทรวงศึกษาธิการ

ห้ามจำหน่าย

หนังสือเรียนเล่มนี้จัดพิมพ์ด้วยเงินงบประมาณแผ่นดินเพื่อการศึกษาตลอดชีวิตสำหรับประชาชน
ลิขสิทธิ์เป็นของ สำนักงาน กศน. สำนักงานปลัดกระทรวงศึกษาธิการ

เอกสารทางวิชาการลำดับที่ 32/2555

หนังสือเรียนสาระการประกอบอาชีพ

รายวิชา การพัฒนาอาชีพให้มีความมั่นคง (อช31003)

ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย

ฉบับปรับปรุง พ.ศ. 2554

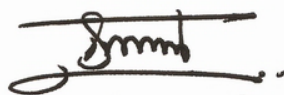
ลิขสิทธิ์เป็นของ สำนักงาน กศน. สำนักงานปลัดกระทรวงศึกษาธิการ
เอกสารทางวิชาการลำดับที่ 32/2555

คำนำ

กระทรวงศึกษาธิการได้ประกาศใช้หลักสูตรการศึกษานอกระบบระดับการศึกษาขั้นพื้นฐาน พุทธศักราช 2551 เมื่อวันที่ 18 กันยายน พ.ศ. 2551 แทนหลักเกณฑ์และวิธีการจัดการศึกษานอกโรงเรียนตามหลักสูตรการศึกษานขั้นพื้นฐาน พุทธศักราช 2544 ซึ่งเป็นหลักสูตรที่พัฒนาขึ้นตามหลักปรัชญาและความเชื่อพื้นฐานในการจัดการศึกษานอกโรงเรียนที่มีกลุ่มเป้าหมายเป็นผู้ใหญ่มีการเรียนรู้และสั่งสมความรู้และประสบการณ์อย่างต่อเนื่อง

ในปีงบประมาณ 2554 กระทรวงศึกษาธิการได้กำหนดแผนยุทธศาสตร์ในการขับเคลื่อนนโยบายทางการศึกษาเพื่อเพิ่มศักยภาพและขีดความสามารถในการแข่งขันให้ประชาชนได้มีอาชีพที่สามารถสร้างรายได้ที่มั่นคงและมั่นคง เป็นบุคลากรที่มีวินัย เปี่ยมไปด้วยคุณธรรมและจริยธรรม และมีจิตสำนึกรับผิดชอบต่อตนเองและผู้อื่น สำนักงาน กศน. จึงได้พิจารณาทบทวนหลักการ จุดหมาย มาตรฐาน ผลการเรียนรู้ที่คาดหวัง และเนื้อหาสาระ ทั้ง 5 กลุ่มสาระการเรียนรู้ ของหลักสูตรการศึกษานอกระบบระดับการศึกษาขั้นพื้นฐาน พุทธศักราช 2551 ให้มีความสอดคล้องตอบสนองนโยบายกระทรวง ศึกษาธิการ ซึ่งส่งผลให้ต้องปรับปรุงหนังสือเรียน โดยการเพิ่มและลดแทรกเนื้อหาสาระเกี่ยวกับอาชีพ คุณธรรม จริยธรรมและการเตรียมพร้อมเพื่อเข้าสู่ประชาคมอาเซียน ในรายวิชาที่มีความเกี่ยวข้องสัมพันธ์กัน แต่ยังคงหลักการและวิธีการเดิมในการพัฒนาหนังสือให้ผู้เรียนศึกษาค้นคว้าความรู้ด้วยตนเอง ปฏิบัติกิจกรรม ทำแบบฝึกหัด เพื่อทดสอบความรู้ความเข้าใจ มีการอภิปรายแลกเปลี่ยนเรียนรู้กับกลุ่ม หรือศึกษาเพิ่มเติมจากภูมิปัญญาท้องถิ่น แหล่งการเรียนรู้และสื่ออื่น

การปรับปรุงหนังสือเรียนในครั้งนี้ได้รับความร่วมมืออย่างดียิ่งจากผู้ทรงคุณวุฒิในแต่ละสาขาวิชาและผู้เกี่ยวข้องในการจัดการเรียนการสอน ที่ศึกษาค้นคว้า รวบรวมข้อมูล องค์ความรู้จากสื่อต่างๆ มาเรียบเรียงเนื้อหาให้ครบถ้วนสอดคล้องกับมาตรฐาน ผลการเรียนรู้ที่คาดหวัง ตัวชี้วัดและกรอบเนื้อหาสาระของรายวิชา สำนักงาน กศน. ขอขอบคุณผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกท่านไว้ ณ โอกาสนี้ และหวังว่าหนังสือเรียนชุดนี้จะเป็นประโยชน์แก่ผู้เรียน ครู ผู้สอน และผู้เกี่ยวข้องในทุกกระดับ หากมีข้อเสนอแนะประการใด สำนักงาน กศน. ขออ้อมรับด้วยความขอบคุณยิ่ง



(นายประเสริฐ บุญเรือง)

เลขาธิการ กศน.

พฤศจิกายน 2554

สารบัญ

หน้า

คำนำ

คำแนะนำการใช้หนังสือเรียน

โครงสร้างรายวิชา การพัฒนาอาชีพให้มีความมั่นคง

บทที่ 1 ศักยภาพธุรกิจ

เรื่องที่ 1 ความหมาย ความสำคัญ และความจำเป็นของการพัฒนาอาชีพ
เพื่อความมั่นคง

เรื่องที่ 2 ความจำเป็นของการวิเคราะห์ศักยภาพธุรกิจ

เรื่องที่ 3 การวิเคราะห์ตำแหน่งธุรกิจ

เรื่องที่ 4 การวิเคราะห์ศักยภาพธุรกิจบนเส้นทางของเวลาตามศักยภาพ
ของแต่ละพื้นที่

บทที่ 2 การจัดทำแผนพัฒนาการตลาด

เรื่องที่ 1 การกำหนดทิศทางการตลาด เป้าหมาย กลยุทธ์ในการขยายอาชีพ

เรื่องที่ 2 การวิเคราะห์กลยุทธ์

เรื่องที่ 3 การกำหนดกิจกรรม และแผนพัฒนาการตลาด

บทที่ 3 การจัดทำแผนพัฒนาการผลิตหรือการบริการ

เรื่องที่ 1 การกำหนดคุณภาพผลผลิตหรือบริการ

เรื่องที่ 2 การวิเคราะห์ทุน ปัจจัยการผลิตหรือการบริการ

เรื่องที่ 3 การกำหนดเป้าหมายการผลิตหรือบริการ

เรื่องที่ 4 การกำหนดแผนกิจกรรมการผลิตหรือบริการ

เรื่องที่ 5 การพัฒนาระบบการผลิตหรือการบริการ

บทที่ 4 การพัฒนาธุรกิจเชิงรุก

เรื่องที่ 1 ความจำเป็นและคุณค่าของธุรกิจเชิงรุก

เรื่องที่ 2 การแทรกความนิยมเข้าสู่ความต้องการของผู้บริโภค

เรื่องที่ 3 การสร้างรูปลักษณ์คุณภาพสินค้าใหม่

เรื่องที่ 4 การพัฒนาอาชีพให้มีความมั่นคง

สารบัญ (ต่อ)

หน้า

บทที่ 5	โครงการพัฒนาอาชีพให้มีความมั่นคง	54
เรื่องที่ 1	การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของแผนการผลิตหรือบริการ	55
เรื่องที่ 2	การเขียนโครงการพัฒนาอาชีพสู่ความมั่นคง	62
เรื่องที่ 3	การตรวจสอบความเป็นไปได้และปรับปรุงแก้ไขโครงการ	69

คำแนะนำการใช้หนังสือเรียน

หนังสือเรียนสาระการประกอบอาชีพ อช 31003 รายวิชา การพัฒนาอาชีพให้มีความมั่นคง ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย เป็นแบบเรียนที่จัดทำขึ้นสำหรับผู้เรียนที่เป็นนักเรียนอกระบบ

ในการศึกษาหนังสือเรียนสาระการประกอบอาชีพ รายวิชาการพัฒนาอาชีพให้มีความมั่นคง

1. ศึกษาโครงสร้างรายวิชาให้เข้าใจในหัวข้อและสาระสำคัญ ผลการเรียนรู้ที่คาดหวัง และขอบข่ายเนื้อหาของรายวิชานั้น ๆ โดยละเอียด

2. ศึกษารายละเอียดเนื้อหาของแต่ละบทอย่างละเอียด และทำกิจกรรมตามที่กำหนด แล้วตรวจสอบกับครูหรือผู้รู้ในเรื่องนั้น ๆ ถ้ายังไม่เข้าใจให้กลับไปศึกษาและทำความเข้าใจในเนื้อหาใหม่ให้เข้าใจ ก่อนที่จะศึกษาเรื่องต่อไป

3. หนังสือเรียนเล่มนี้มี 4 บทเรียน ประกอบด้วย

บทที่ 1 ศักยภาพธุรกิจ

บทที่ 2 การจัดทำแผนพัฒนาการตลาด

บทที่ 3 การจัดทำแผนพัฒนาการผลิตหรือการบริการ

บทที่ 4 การพัฒนาธุรกิจเชิงรุก

บทที่ 5 โครงการพัฒนาอาชีพให้มีความมั่นคง

โครงสร้างรายวิชาการพัฒนาอาชีพให้มีความมั่นคง (อช 31003)

ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย

สาระสำคัญ

การพัฒนาอาชีพให้มีความมั่นคง จำเป็นต้องศึกษา วิเคราะห์ศักยภาพของธุรกิจแล้วจัดทำแผนพัฒนากระบวนการตลาด กระบวนการการผลิตหรือการบริการ กำหนดระบบกำกับดูแลเพื่อให้อาชีพสู่ความมั่นคง

ผลการเรียนรู้ที่คาดหวัง

1. อธิบายความหมาย ความสำคัญ ความเข้าใจในการพัฒนาอาชีพให้มีผลิตภัณฑ์หรืองานบริการ สร้างรายได้พอเพียงต่อการดำรงชีวิต มีเงินออมและมีทุนในการขยายอาชีพ
2. วิเคราะห์ศักยภาพธุรกิจ การตลาด การผลิตหรือการบริการ แผนธุรกิจ เพื่อสร้างธุรกิจให้มีความมั่นคง
3. อธิบายวิธีการตรวจสอบการพัฒนาอาชีพให้เข้าสู่ความมั่นคง
4. ปฏิบัติการจัดทำแผนโครงการพัฒนาอาชีพให้มีความมั่นคง

ขอบข่ายเนื้อหาวิชา

- บทที่ 1 ศักยภาพธุรกิจ
- บทที่ 2 การจัดทำแผนพัฒนาการตลาด
- บทที่ 3 การจัดทำแผนพัฒนาการผลิตหรือการบริการ
- บทที่ 4 การพัฒนาธุรกิจเชิงรุก
- บทที่ 5 โครงการพัฒนาอาชีพให้มีความมั่นคง

บทที่ 1

ศักยภาพธุรกิจ

สาระสำคัญ

การพัฒนาอาชีพจำเป็นต้องมีการวิเคราะห์ศักยภาพธุรกิจ ตำแหน่งธุรกิจในระยะต่าง ๆ และวิเคราะห์ศักยภาพของธุรกิจบนเส้นทางของเวลา เพื่อสร้างธุรกิจให้มีความมั่นคง

ลักษณะบ่งชี้ความสำเร็จของการเรียนรู้

1. อธิบายความหมาย ความสำคัญและความจำเป็นของการพัฒนาอาชีพเพื่อความมั่นคง
2. อธิบายความจำเป็นของการวิเคราะห์ศักยภาพธุรกิจ
3. วิเคราะห์ตำแหน่งธุรกิจในระยะต่าง ๆ
4. วิเคราะห์ศักยภาพของธุรกิจบนเส้นทางของเวลาตามศักยภาพของแต่ละพื้นที่

ขอบข่ายเนื้อหา

- เรื่องที่ 1 ความหมาย ความสำคัญและความจำเป็นของการพัฒนาอาชีพเพื่อความมั่นคง
- เรื่องที่ 2 ความจำเป็นของการวิเคราะห์ศักยภาพธุรกิจ
- เรื่องที่ 3 การวิเคราะห์ตำแหน่งธุรกิจ
- เรื่องที่ 4 การวิเคราะห์ศักยภาพธุรกิจบนเส้นทางของเวลาตามศักยภาพของแต่ละพื้นที่

เรื่องที่ 1 ความหมาย ความสำคัญและความจำเป็นของการพัฒนาอาชีพเพื่อความมั่นคง

ความหมาย ความสำคัญและความจำเป็นของการพัฒนาอาชีพ

การพัฒนาอาชีพ หมายถึง การประกอบอาชีพที่มีการพัฒนาสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าอยู่ตลอดเวลา โดยมีส่วนครองตลาดได้ตามความต้องการของผู้ผลิต แสดงถึงความมั่นคงในอาชีพ

ความมั่นคง หมายถึง การเกิดความแน่นอนและทนทานไม่กลับ เป็นอื่น

ความสำคัญและความจำเป็นของการพัฒนาอาชีพ

ผู้ประกอบการอาชีพจะต้องมีวิสัยทัศน์กว้างไกล เพื่อพิจารณาแนวโน้มของตลาด ความต้องการของผู้บริโภคเข้าสู่การแข่งขันในตลาดให้ได้ จึงจำเป็นต้องมีการพัฒนาอาชีพ ซึ่งถือว่า ลูกค้ามีความสำคัญ ดังนั้น การพัฒนาอาชีพจึงมีความสำคัญและความจำเป็น ดังนี้

1. เพื่อให้มีสินค้าที่ดีตรงตามความต้องการของผู้บริโภค
2. เพื่อให้ผู้ผลิตได้มีการคิดค้นผลิตภัณฑ์หรือสินค้าได้ตลอดเวลา
3. มีการนำนวัตกรรมและเทคโนโลยีเข้ามาใช้ในกระบวนการผลิต เพื่อให้สินค้ามีคุณภาพยิ่งขึ้น
4. ทำให้เศรษฐกิจชุมชนและของประเทศดีขึ้น

ข้อควรพิจารณาในการพัฒนาอาชีพ

ในการพัฒนาอาชีพจะช่วยให้สามารถแข่งขันกับผู้อื่นได้ ขึ้นอยู่กับสิ่งต่อไปนี้

1. ผู้ประกอบอาชีพ ซึ่งอาจจะเป็นเจ้าของธุรกิจ ผู้จัดการ ทีมงาน จะต้องมีรู้เกี่ยวกับการพัฒนาอาชีพนั้น ๆ รวมถึงทักษะในอาชีพและประสบการณ์ที่เป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาอาชีพของตน นอกจากนี้ยังเป็นผู้รักความก้าวหน้า ไม่หยุดนิ่ง ก้าวทันกระแสโลก กล่าวคือกล้าทำ ทนสมัย มองโลกในแง่ดี
2. ปัจจัยการผลิต ได้แก่ เงินทุน วัตถุดิบ แรงงาน สถานที่ ย่อมต้องพัฒนาให้มีคุณภาพมากกว่าเดิม แดกต่างและโดดเด่นไปจากคู่แข่งอื่น ๆ ในตลาดขณะนั้น
3. โอกาสและสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ เช่น มีตลาดรองรับ นโยบายของรัฐบาลส่งเสริมที่จะทำให้อาชีพเจริญก้าวหน้า
4. ผลกระทบต่อชุมชน สังคม และสิ่งแวดล้อม ต้องคำนึงถึงผลดีกับทุกฝ่าย

เรื่องที่ 2 ความจำเป็นของการวิเคราะห์ศักยภาพธุรกิจ

ศักยภาพของธุรกิจ หมายถึง ธุรกิจที่ทุกบุคคลที่มีความสามารถพัฒนาสินค้านั้น ๆ ให้อยู่ในตลาดได้อย่างมั่นคง

ความจำเป็นที่จะต้องวิเคราะห์ศักยภาพของธุรกิจ

1. ทำให้สามารถขยายตลาดได้กว้างขวางกว่าเดิม
2. ทำให้ลดความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ
3. มีแนวทางในการดำเนินงานอย่างรอบคอบ ปลอดภัยจากการขาดทุน
4. เป็นการสื่อสารเกี่ยวกับทิศทางของธุรกิจให้แก่ผู้เกี่ยวข้องหรือองค์กรที่สนับสนุนเงินให้ทราบ เพื่อให้เกิดความมั่นใจ
5. ในการขยายธุรกิจมีความเป็นไปได้

ความคิดรวบยอด

องค์ประกอบที่มีความสัมพันธ์กับความมั่นคงของอาชีพ จะต้องมีความตรงกันกับปัจจัยที่ส่งผลต่อศักยภาพในอาชีพ หากมีองค์ประกอบที่ไม่ตรง จำเป็นที่จะต้องจัดการให้ตรงกันหรือสัมพันธ์กันก็จะทำให้ศักยภาพของอาชีพสูงขึ้น

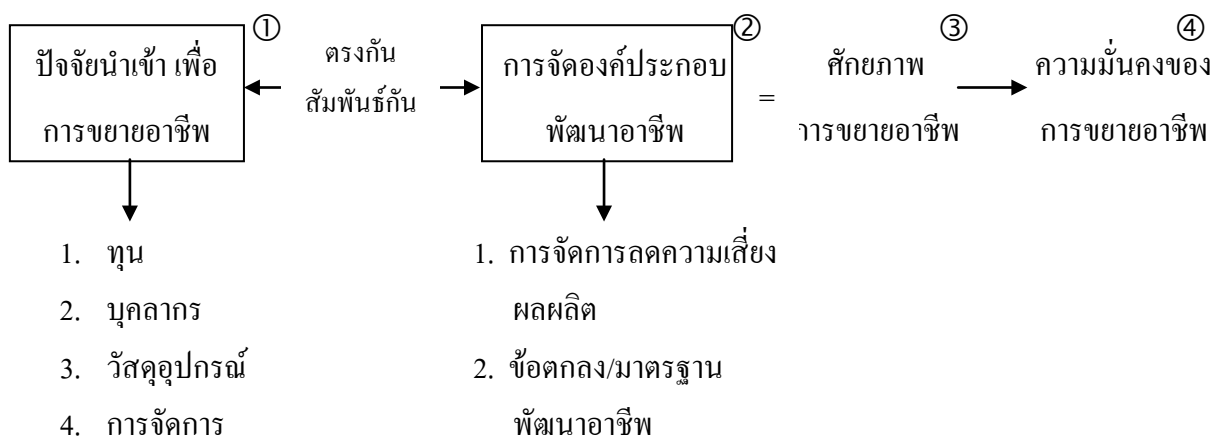
ศักยภาพของอาชีพสามารถบอกเป็นตัวเลขและอธิบายสภาพที่ปรากฏได้จะทำให้เรามองเห็นข้อบกพร่องและสามารถแก้ไขข้อบกพร่องพัฒนาอาชีพสู่ความมั่นคงได้

ความหมายของศักยภาพในอาชีพ

ศักยภาพในอาชีพ หมายถึง ภาวะแฝงหรืออำนาจแฝงที่มีอยู่ในปัจจัยดำเนินการอาชีพ ได้แก่ ทุน บุคลากร วัสดุอุปกรณ์ และระบบการจัดการนำมาจัดการให้ตรงกับองค์ประกอบความมั่นคงในอาชีพ จะสามารถทำให้อาชีพมั่นคงและปรากฏให้ประจักษ์ได้

ลักษณะโครงสร้างของศักยภาพในอาชีพ

โครงสร้างของศักยภาพในอาชีพ เป็นความสัมพันธ์ระหว่างการจัดปัจจัยดำเนินการของอาชีพกับองค์ประกอบของการพัฒนาอาชีพให้มั่นคง มีลักษณะโครงสร้างของความสัมพันธ์ ดังนี้



จากแผนภูมิแสดงโครงสร้างศักยภาพการขยายอาชีพสู่ความมั่นคง มีรายละเอียด ดังนี้

1. ปัจจัยนำเข้าเพื่อการขยายอาชีพในแต่ละปัจจัย จะมีตัวแปรร่วม ดังนี้

1.1 เงินทุน

(1) เงินทุน

(2) ที่ดิน/อาคารสถานที่

(3) ทุนทางปัญญา

- การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า

- องค์ความรู้ที่สร้างขึ้น

- ภาพลักษณ์ของผลผลิตและสถานประกอบการที่จะสร้างความพอใจกับลูกค้า

1.2 บุคลากร

(1) หุ่นส่วน

(2) แรงงาน

1.3 วัสดุอุปกรณ์

(1) วัตถุดิบ

(2) อุปกรณ์เครื่องมือ

1.4 การจัดการ

(1) การจัดการการผลิต

(2) การจัดการการตลาด

2. การจัดการประกอบพัฒนาอาชีพ มีปัจจัยและตัวแปร ดังนี้

2.1 องค์ประกอบด้านการจัดการลดความเสี่ยงผลผลิต

(1) ความหลากหลายทางชีวภาพ

(2) การเพิ่มผลผลิต

(3) การจัดการหมุนเวียนเปลี่ยนรูป

(4) การจัดการรายได้ให้เวียนกลับมาสู่การขยายอาชีพ

1.2 ข้อตกลง/มาตรฐานพัฒนาอาชีพ

- (1) คุณภาพผลผลิต
- (2) การลดต้นทุน
- (3) การส่งมอบ
- (4) ความปลอดภัย

3. ศักยภาพการขายอาชีพ เป็นตัวเลขบ่งชี้ความตรงกันหรือความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยนำเข้า กับ การจัดองค์ประกอบพัฒนาอาชีพ ดังนี้

3.1 ประสิทธิภาพรวมของการดำเนินการขายอาชีพ ซึ่งเป็นตัวเลขผันแปรระหว่าง -1 ถึง 1 โดยมีเกณฑ์การประเมินดังนี้

ต่ำกว่า 0.5 = การขายอาชีพ มีศักยภาพต่ำต้องแก้ไข

สูงกว่า 0.5 – 0.75 = การขายอาชีพมีศักยภาพ

สูงกว่า 0.75 = การขายอาชีพมีศักยภาพสูง

3.2 ประสิทธิภาพแต่ละปัจจัย ต้องมีค่า 0.5 ขึ้นไปถึงจะยอมรับได้ แต่ถ้าหากต่ำกว่าก็ควรดำเนินการแก้ไขพัฒนา

2. ดำเนินการวิเคราะห์เพื่อสรุปศักยภาพการขยายอาชีพด้วยการใช้ผู้เชี่ยวชาญ จำนวน 3 – 5 คน ตรวจสอบพิจารณาความตรงกันระหว่างองค์ประกอบพัฒนาอาชีพในแต่ละข้อกับปัจจัยนำเข้า ขยายอาชีพ โดยมีเกณฑ์พิจารณาดังนี้

ให้คะแนน 1 หมายถึง มีความตรงกัน สัมพันธ์กัน

ให้คะแนน 0 หมายถึง เฉย ๆ ไม่มีความเห็น

ให้คะแนน -1 หมายถึง ไม่ตรงกัน

3. ดำเนินการประมวลผล เพื่อสรุปผลและอภิปรายผลศักยภาพการขยายอาชีพด้วยการ นำผลการวิเคราะห์ของทุกคนมาคิดหาค่าเฉลี่ย ดังตัวอย่าง

ปัจจัยนำเข้า ขยายอาชีพ องค์ประกอบ พัฒนาอาชีพ	ทุนดำเนินการ			บุคลากร			วัสดุอุปกรณ์			การจัดการ			ศักยภาพ รายชื่อ
	1	0	-1	1	0	-1	1	0	-1	1	0	-1	
1. ความหลากหลาย ทางชีวภาพ	4	-	1	3	-	2	2	3	-	4	1	-	0.50
2. การเพิ่มของผลิต	5	-	-	2	3	-	2	3	-	4	1	-	0.65
3. การหมุนเวียน เปลี่ยนรูป	5	-	-	2	3	-	1	4	-	4	1	-	0.60
4. การจัดการ รายได้	1	4	-	2	3	-	2	3	-	4	-	1	0.40
5. คุณภาพ ผลผลิต	4	1	-	3	2	-	3	2	-	4	1	-	0.70
6. การลดต้นทุน	5	-	-	5	-	-	-	1	4	3	-	2	0.35
7. การส่งมอบ ผลผลิต	1	-	4	2	-	3	1	-	4	2	-	3	-0.40
8. ความปลอดภัย	2	3	-	5	-	-	3	2	-	5	-	-	0.75
	0.55			0.45			0.225			0.60			0.365

ผลการวิเคราะห์สามารถอธิบายได้ว่า

- (1) ภาพรวมของศักยภาพ มีคะแนน 0.365 อาจบอกได้ว่า การขยายอาชีพมีศักยภาพไม่ถึงเกณฑ์
- (2) เมื่อพิจารณาด้านปัจจัยนำเข้า พบว่า ปัจจัยด้านบุคลากรและวัสดุอุปกรณ์มีศักยภาพไม่ถึงเกณฑ์
- (3) เมื่อพิจารณาด้านองค์ประกอบพัฒนาอาชีพ พบว่า องค์ประกอบด้านการจัดการรายได้ การลดต้นทุนและการส่งมอบผลผลิตมีศักยภาพไม่ถึงเกณฑ์
- (4) ผลการวิเคราะห์อาจสรุปได้ว่า การขยายอาชีพของผู้ประกอบการรายนี้ มีศักยภาพต่ำกว่าเกณฑ์ที่กำหนดจำเป็นต้องทบทวนพัฒนาใหม่

การระบุปัจจัยและองค์ประกอบที่มีและไม่มีศักยภาพ

การระบุปัจจัยและองค์ประกอบที่มีและไม่มีศักยภาพได้ จากการนำผลการวิเคราะห์และประเมินศักยภาพในธุรกิจมาพิจารณาอภิปรายเหตุผลและผลที่นำไปสู่การพัฒนา ดังขั้นตอนต่อไปนี้

1. ตรวจสอบผลการวิเคราะห์ห้้องค์ประกอบที่มีคะแนนต่ำกว่าเกณฑ์ที่มีองค์ประกอบอะไรบ้าง
2. พิจารณาองค์ประกอบที่พบว่าต่ำกว่าเกณฑ์แล้วนำมาพิจารณาสภาพภายในว่า ความตรงกับกับปัจจัยนำเข้าขยายอาชีพมีสภาพเป็นอย่างไรแล้วคิดทบทวนหาเหตุ หาผลว่ามาจากอะไร

ตัวอย่างการพิจารณา

ปัจจัยนำเข้า ขยายอาชีพ องค์ประกอบ พัฒนาอาชีพ	ทุนดำเนินการ			บุคลากร			วัสดุอุปกรณ์			การจัดการ			ศักยภาพ รายข้อ
	1	0	-1	1	0	-1	1	0	-1	1	0	-1	
4. การจัดการรายได้	1	4	-	2	3	-	2	3	-	4	-	1	0.40

จากตัวอย่าง เราพบว่า องค์ประกอบของการพัฒนาอาชีพในรายการที่ 4 เรื่อง การจัดการรายได้ มีคะแนนศักยภาพ 0.40 ต่ำกว่าเกณฑ์ที่ยอมรับได้ จึงจำเป็นที่เราต้องพัฒนา ดังนั้น จึงหันมาพิจารณาด้านปัจจัยนำเข้าซึ่งเป็นตัวที่มีภาวะแฝง สามารถทำให้อาชีพพัฒนาและปรากฏให้ประจักษ์ได้ ดังนี้

1. ด้ำนทุนดำเนินการ ที่จะใช้ขับเคลื่อนการจัดการรายได้ ขาดความชัดเจน
2. บุคลากรดำเนินการ ผู้เชี่ยวชาญมองเห็นว่า ไม่ชัดเจน
3. วัสดุอุปกรณ์ ผู้เชี่ยวชาญมองเห็นว่า ไม่ชัดเจน

ทั้ง 3 ปัจจัยส่งผลกระทบต่อศักยภาพการจัดการรายได้ จึงจำเป็นต้องมีการทบทวนกำหนดแนวทางพัฒนา

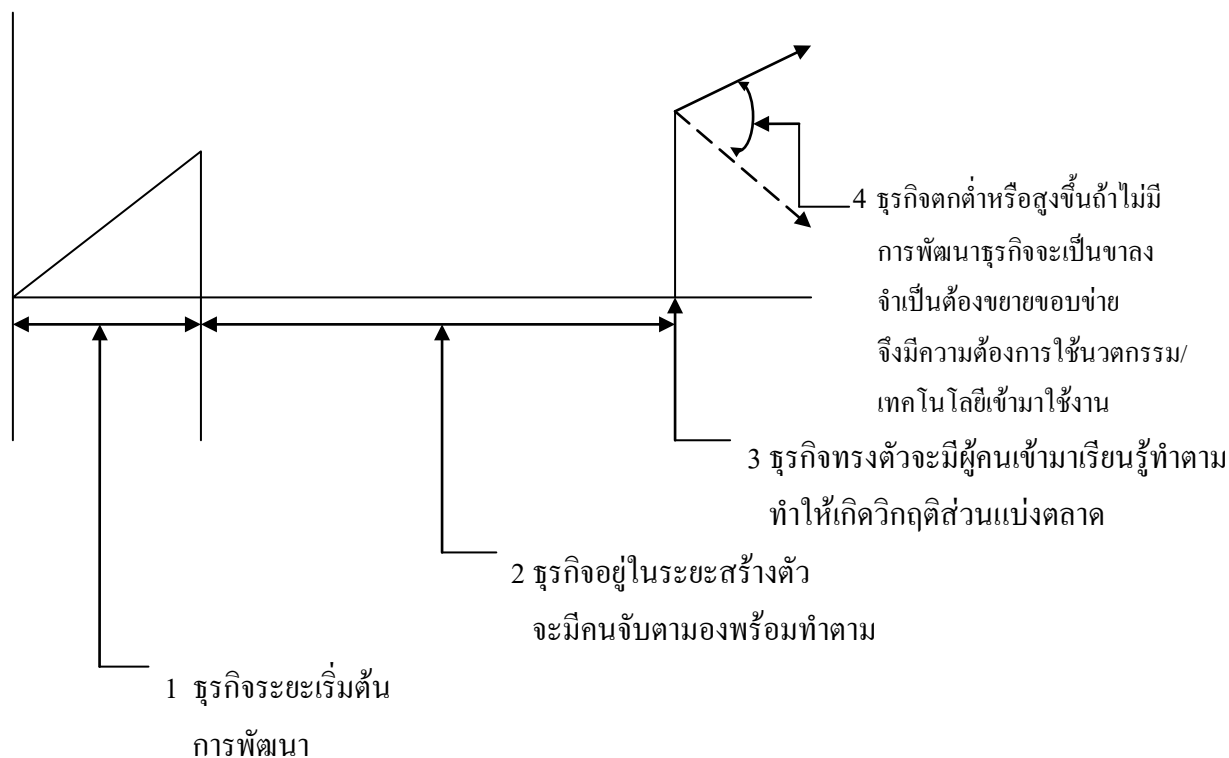
กิจกรรมที่ 1

ให้ผู้เรียนวิเคราะห์ศักยภาพธุรกิจของตนเอง หรือธุรกิจของผู้ประสบความสำเร็จในอาชีพตามรูปแบบตารางการวิเคราะห์ที่กำหนด และประเมินผลดังนี้

1. ภาพรวมของศักยภาพธุรกิจอยู่ระดับใด
2. ศักยภาพใดบ้างที่ถึงเกณฑ์ และศักยภาพใดบ้างที่ไม่ถึงเกณฑ์
3. ศักยภาพที่ไม่ถึงเกณฑ์ท่านมีแนวทางในการพัฒนาอย่างไร

เรื่องที่ 3 การวิเคราะห์ตำแหน่งธุรกิจ

การเข้าสู่อาชีพเมื่อดำเนินธุรกิจไปจนประสบผลสำเร็จ มักจะถูกจับตามองทำตามกันมาก ส่วนแบ่งการตลาดจึงมีขนาดเล็กลงโดยลำดับ จนถึงวันหนึ่งจะเกิดวิกฤติจึงมีความจำเป็นที่จะต้องพัฒนาหรือขยายขอบข่ายอาชีพออกไปหรือเรียนรู้ทำในสิ่งที่คนอื่นทำไม่ได้ เพื่อให้อยู่ได้อย่างมั่นคงยั่งยืน การพัฒนาหรือขยายอาชีพ จะต้องวิเคราะห์และประเมินศักยภาพของธุรกิจว่าอยู่ในตำแหน่งธุรกิจระดับใด ดังนี้



แผนภูมิการวิเคราะห์ตำแหน่งธุรกิจ

1. ระยะเริ่มต้น เป็นระยะเริ่มต้นของการทำธุรกิจ จึงต้องมีการพัฒนาให้ธุรกิจอยู่ได้ เป็นระยะที่ผู้ประกอบการจะต้องประชาสัมพันธ์สินค้าและบริการให้ลูกค้ารู้จัก
2. ระยะสร้างตัว เป็นระยะที่ธุรกิจเติบโตมาด้วยดี มักจะมีคนจับตามองพร้อมคำถาม
3. ระยะทรงตัว เป็นระยะที่ธุรกิจอยู่นิ่ง ไม่มีการขยายตลาด ไม่มีการพัฒนา สืบเนื่องมาจากระยะที่ 3 ที่มีผู้ประกอบการอื่น ๆ ทำตาม จึงทำให้มีส่วนแบ่งของตลาด
4. ระยะตกต่ำหรือสูงขึ้น เป็นระยะที่ถ้าไม่มีการพัฒนาธุรกิจก็จะอยู่ในขาลง ถ้ามีการพัฒนาธุรกิจจากระยะทรงตัวก็จะทำให้ธุรกิจอยู่ในขาขึ้น

การวิเคราะห์ศักยภาพธุรกิจบนเส้นทางของเวลา เป็นการวิเคราะห์ศักยภาพธุรกิจตามระยะเวลา กับขั้นตอนการทำงานในอาชีพ

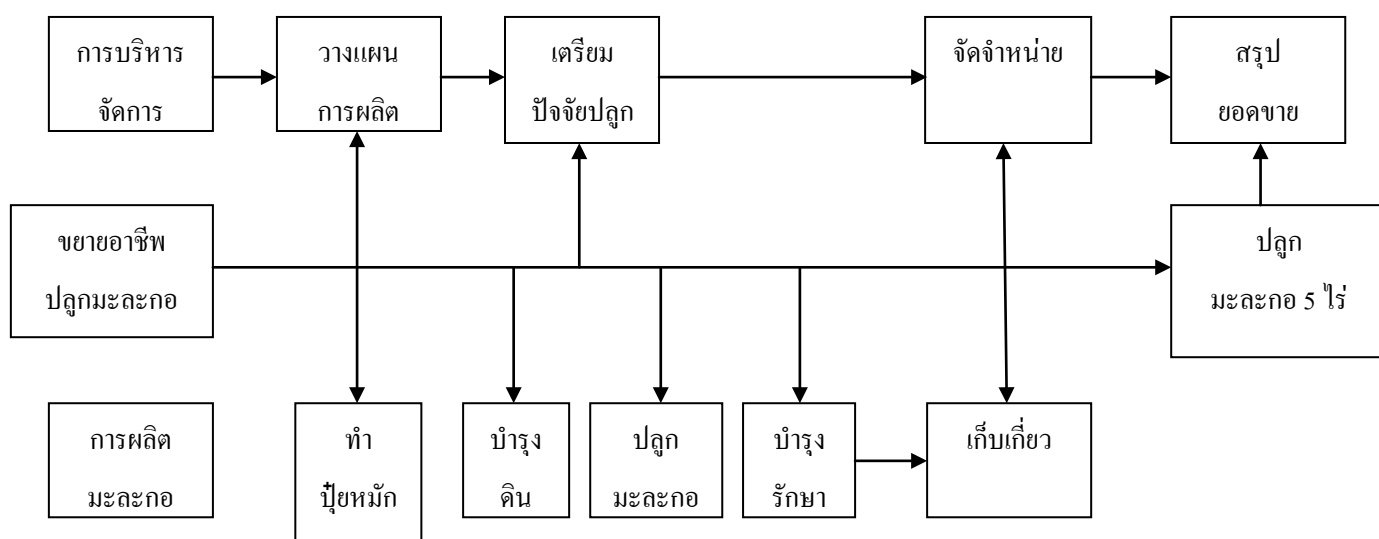
เรื่องที่ 4 การวิเคราะห์ศักยภาพธุรกิจบนเส้นทางของเวลาตามศักยภาพของแต่ละพื้นที่

เส้นทางของเวลา หมายถึง วัฏจักรของการประกอบอาชีพ ธุรกิจ สินค้าหรือบริการ ในช่วงระยะเวลาหนึ่งของการดำเนินการ

การวิเคราะห์ศักยภาพบนเส้นทางของเวลาตามศักยภาพของแต่ละพื้นที่ ทำให้มองเห็น ความก้าวหน้า ความสำเร็จในแต่ละภารกิจ ด้วยการกำหนดกิจกรรมพร้อมกำกับเวลาที่ต้องใช้จริง เขียน เป็นผังการไหลของงานใช้เพื่าวังการดำเนินงาน การจัดทำผังการไหลของงานในแต่ละภารกิจ ให้ กำหนดดังนี้

1. กำหนดงาน/อาชีพออกเป็นเรื่องสำคัญ
 2. นำกิจกรรมออกมาจัดลำดับขั้นตอนก่อนหลัง
 3. นำลักษณะบ่งชี้ความสำเร็จออกมากำหนดเป็นผลการดำเนินงาน
- จัดทำผังของงานในรูปแบบใดก็ได้ที่ผู้ประกอบการอาชีพมีความเข้าใจดี

ดังตัวอย่างการปลูกมะละกอ



ช่วงเวลา (สัปดาห์)	1	2	3	4-14	15	16-24	25	26
--------------------	---	---	---	------	----	-------	----	----

การปลูกผักอินทรีย์ใช้เวลา 8 สัปดาห์ การทำงาน มี 2 ลักษณะ คือ การบริหารจัดการและการปลูกผัก ต้องจัดผังให้เห็นการทำงานก่อนหลังตั้งแต่เริ่มต้นจนจบ เพื่อให้มองเห็นเส้นทางของการปลูกพืช เราสามารถใช้ผังการไหล กำกับ ดูแลการขยายอาชีพด้วยการ

1. นำผังการไหลของงานติดผนังให้มองเห็น
2. ติดตามระยะเวลาตามผังการไหลของงานว่า วันที่กำหนดกิจกรรมดำเนินการเสร็จหรือไม่ ถ้าเสร็จก็ทำเครื่องหมายบอกให้รู้ว่าเสร็จ
3. ถ้าไม่เสร็จผู้ประกอบการจะต้องติดตาม ค้นหาสาเหตุแล้วปฏิบัติการแก้ไขข้อบกพร่อง
4. ดำเนินการปรับระยะเวลาในผังการไหลของงานให้เป็นความจริง

ประเมินผลการกำกับ ดูแล้ว มีส่วนใดประสบผลสำเร็จบ้าง และสำเร็จได้เพราะอะไร เป็นเหตุ จากนั้นดูว่า ส่วนใดที่ไม่ประสบผลสำเร็จและมีอะไรเป็นเหตุ นำผลทั้งความสำเร็จและความเสียหายมาสรุปผล เพื่อนำผลกลับมาแก้ไขแผนกลยุทธ์และแผนปฏิบัติการให้มีประสิทธิภาพได้

การวิเคราะห์สภาพบนเส้นทางของเวลาตามศักยภาพของแต่ละพื้นที่ คือ การแยกแยะกระบวนการทางธุรกิจ หรือการดำเนินการด้านอาชีพหรือการประกอบอาชีพ โดยแบ่งตามช่วงระยะเวลาดำเนินกิจกรรม และมีเป้าหมาย คือ ผลการประกอบการในช่วงเวลานั้น เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงก่อนหน้านี้ จัดอยู่ประเภทขาขึ้นหรือขาลงในตำแหน่งธุรกิจ ดังต่อไปนี้

1. ศักยภาพของทรัพยากรธรรมชาติในแต่ละพื้นที่

ทรัพยากรธรรมชาติ หมายถึง สิ่งที่เกิดขึ้นเองตามธรรมชาติ ซึ่งมนุษย์สามารถนำไปใช้ให้เกิดประโยชน์ต่อชีวิตประจำวัน และการประกอบอาชีพได้ เช่น การวางแผนปลูกมะละกอ มีแหล่งน้ำเพียงพอต่อระยะเวลาในการปลูกหรือไม่ และความอุดมสมบูรณ์ของดินมีมากน้อยเพียงใด ซึ่งจะส่งผลต่อการปรับปรุงดินและการใส่ปุ๋ยมะละกอ

2. ศักยภาพของพื้นที่ตามลักษณะภูมิอากาศ

ลักษณะภูมิอากาศ หมายถึง ลักษณะอากาศประจำถิ่นในช่วงระยะเวลาหนึ่ง ซึ่งมีอิทธิพลต่อการประกอบอาชีพในแต่ละพื้นที่ที่มีสภาพอากาศที่แตกต่างกัน การเตรียมปัจจัยการปลูกมะละกอเกี่ยวกับเมล็ดพันธุ์ ควรเลือกพันธุ์ให้เหมาะสมกับฤดูกาล เพราะจะทำให้มะละกอเจริญเติบโตดี และให้ผลผลิตตรงตามสายพันธุ์

3. ศักยภาพของภูมิประเทศ และทำเลที่ตั้งของแต่ละพื้นที่

ภูมิประเทศ หมายถึง ลักษณะทางกายภาพของแผ่นดิน ความสูงต่ำ ที่ราบลุ่ม ที่ราบสูง ภูเขา แม่น้ำ ทะเล เป็นต้น ในการปลูกมะละกอ ควรเลือกพื้นที่ที่สูง ใกล้เคียงแหล่งน้ำ และน้ำไม่ท่วมขัง

4. ศักยภาพของศิลปะ วัฒนธรรม ประเพณี และวิถีชีวิตของแต่ละพื้นที่

ศิลปะ วัฒนธรรม ประเพณี หมายถึง ความเชื่อ การกระทำที่มีการปฏิบัติสืบเนื่องกันมาเป็นเอกลักษณ์ และมีความสำคัญต่อสังคม

ในแต่ละภาคของประเทศไทย มีวิถีชีวิต การเป็นอยู่ การประกอบอาชีพและการบริโภคที่แตกต่างกัน เช่น บางแห่งปลูกมะละกอ เพื่อส่งโรงงาน หรือบางแห่งปลูกมะละกอเพื่อบริโภค เป็นต้น

5. ศักยภาพของทรัพยากรมนุษย์ในแต่ละพื้นที่

ทรัพยากรมนุษย์ในแต่ละพื้นที่ หมายถึง ความรู้ ความสามารถของมนุษย์ที่เป็นภูมิรู้ ภูมิปัญญา ทั้งในอดีตและปัจจุบันต่างกัน ในแต่ละท้องถิ่นมีความถนัด และความชำนาญในการบำรุงรักษา เก็บเกี่ยว และจัดจำหน่ายที่ไม่เหมือนกันส่งผลให้ผลิตผลและรายได้ต่างกัน

กิจกรรมที่ 2

ให้ผู้เรียนทดลองจัดทำผังการไหลของงานการขยายอาชีพของตนเอง หรืออาชีพของผู้ประสบความสำเร็จจากการประกอบอาชีพ

บทที่ 2

การจัดทำแผนพัฒนาการตลาด

สาระสำคัญ

การจัดทำแผนพัฒนาการตลาดเป็นการพัฒนาการตลาดของสินค้าให้สามารถแข่งขันได้ โดยการกำหนดเป้าหมายและกลยุทธ์ต่างๆ เพื่อให้บรรลุเป้าหมายทางการตลาดที่กำหนดไว้

ลักษณะบ่งชี้ความสำเร็จของการเรียนรู้

1. กำหนดทิศทางและเป้าหมายการตลาดของสินค้าหรือบริการได้
2. กำหนดและวิเคราะห์กลยุทธ์สู่เป้าหมายการตลาดได้
3. กำหนดกิจกรรมและแผนการพัฒนาการตลาดได้

ขอบข่ายเนื้อหา

เรื่องที่ 1 การกำหนดทิศทางการตลาด เป้าหมาย กลยุทธ์ในการขยายอาชีพ

เรื่องที่ 2 การวิเคราะห์กลยุทธ์

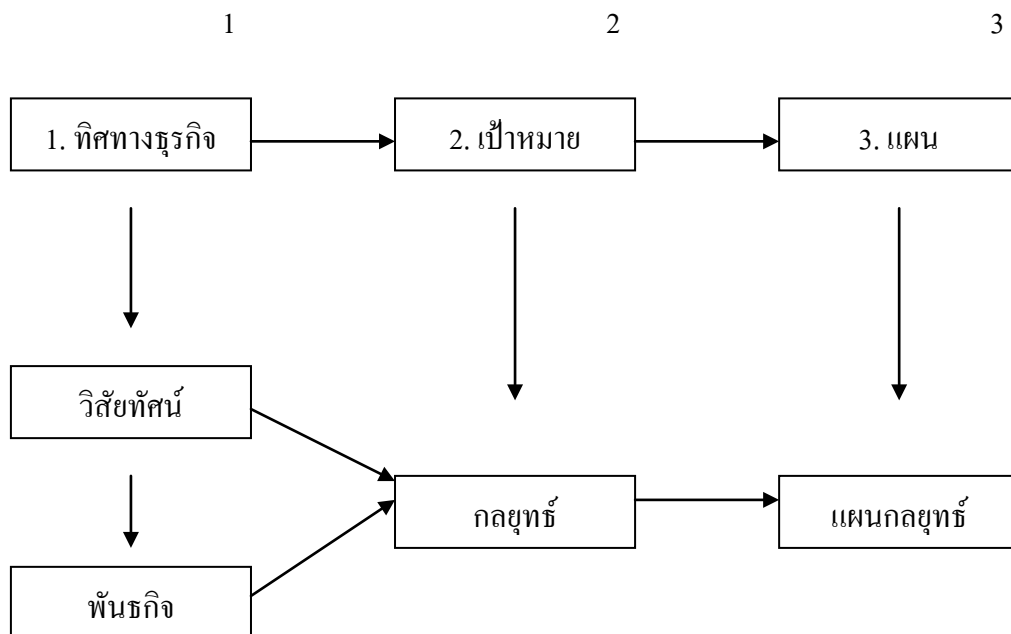
เรื่องที่ 3 การกำหนดกิจกรรมและแผนการพัฒนาการตลาด

เรื่องที่ 1 การกำหนดทิศทางการตลาด เป้าหมาย กลยุทธ์ในการขยายอาชีพ

ความคิดรวบยอด

การทำธุรกิจไม่ว่าจะทำระดับใด จำเป็นต้องมีทิศทางให้มองเห็นผลสำเร็จ ภาระงานที่ต้องทำและกลยุทธ์สู่ความสำเร็จใช้เป็นความคิดสู่การปฏิบัติจริง จะทำให้เราวางธุรกิจอยู่ในความพอดีอย่างมีภูมิคุ้มกัน ไม่ใช่ทำไป คิดไป ลงทุนไป อย่างไรก็ตาม

ขั้นตอนการดำเนินงาน



จากแผนภูมิ ทำให้มองเห็นว่าการกำหนดทิศทาง กลยุทธ์ การขยายอาชีพ ประกอบด้วย

1. การคิดเขียนทิศทางธุรกิจ ประกอบด้วยวิสัยทัศน์ที่ต้องการให้เกิดอย่างมีความพอดี และพันธกิจสำคัญที่จะนำไปสู่ความสำเร็จ
2. การคิดเขียนกลยุทธ์หรือวิธีการสร้างความสำเร็จตามพันธกิจ ซึ่งจะมีเป้าหมายอย่างชัดเจน
3. การคิดเขียนแผนกลยุทธ์ด้วยการนำเป้าหมายกลยุทธ์มาวิเคราะห์ให้มองเห็นตัวบ่งชี้ความสำเร็จ ปัจจัยนำเข้าที่สำคัญ และกิจกรรมที่จำเป็นต้องทำเป็นแผนทิศทางไปสู่ความสำเร็จของการดำเนินธุรกิจ

รายละเอียดการดำเนินงาน

1. การกำหนดทิศทางธุรกิจ

เป็นการคิดให้มองเห็นอนาคตของการขยายอาชีพให้มีความพอดี จะต้องกำหนดให้ได้ว่า ในช่วงระยะข้างหน้าควรจะไปถึงไหน อย่างไร ซึ่งประกอบด้วย ข้อความวิสัยทัศน์ว่าจะไปถึงไหน และ ข้อความพันธกิจว่าจะไปอย่างไร โดยมีวิธีการคิดและเขียนดังนี้

1.1 การเขียนข้อความวิสัยทัศน์ การขยายอาชีพ มีลักษณะ โครงสร้างการเขียนที่ประกอบด้วย

- ก. ช่วงระยะเวลาที่เราไปสู่ปลายทางของการขยายอาชีพในช่วงนี้ จะเป็นระยะเวลา กี่ปี พ.ศ. อะไร
- ข. ความคิด เป้าหมาย ลักษณะความสำเร็จที่เราจะไปถึงอย่างมีความพอดี และท้าทายความสามารถของเรา คืออะไร

ตัวอย่างข้อความวิสัยทัศน์

“ พ.ศ. 2551 ไร่นาเหนือผลิตผักสดผลไม้เกษตรอินทรีย์เข้าสู่ตลาดคุณภาพประเทศสิงคโปร์ ”

จากข้อความวิสัยทัศน์ ตัวอย่างข้างต้น สามารถจำแนกให้มองเห็น โครงสร้างการเขียนได้ดังนี้

- ก. ช่วงระยะเวลาที่ไปสู่ปลายทาง คือ ปี พ.ศ. 2551
- ข. ข้อความ ความคิดลักษณะความสำเร็จที่จะไปถึงอย่างมีความพอดีและท้าทาย คือ ไร่นาเหนือสามารถผลิตผักสด ผลไม้ เกษตรอินทรีย์เข้าสู่ตลาดคุณภาพประเทศสิงคโปร์ได้ จึงอาจสรุปได้ว่าการกำหนดวิสัยทัศน์ไม่ใช่เป็นการกำหนดเพื่อความน่าสนใจ แต่เป็นการกำหนดให้มองเห็นทิศทางของธุรกิจที่เราจะต้องฝ่าฟันอุปสรรคต่างๆ ไปให้ได้

1.2 การเขียนพันธกิจ การเขียนข้อความพันธกิจเป็นการดำเนินการต่อเนื่องจากการกำหนดวิสัยทัศน์ ว่าเราจะต้องมีภารกิจที่สำคัญ อะไรบ้าง ที่เราทำให้การขยายอาชีพบรรลุผลสำเร็จได้ตามวิสัยทัศน์ โดยมีแนวทางการคิดและเขียนดังนี้

1.2.1 การวิเคราะห์ว่า หากจะให้เกิดความสำเร็จตามวิสัยทัศน์ จะต้องมีพันธกิจอะไรบ้าง ในทางธุรกิจมีภาระที่สำคัญ 4 ประการ คือ

- ก. ภารกิจด้านทุนดำเนินการ
- ข. ภารกิจด้านลูกค้า
- ค. ภารกิจด้านผลผลิต
- ง. ภารกิจด้านการเรียนรู้พัฒนาตนเองและองค์กร

ดังนั้น การดำเนินการขยายอาชีพ อาจใช้พันธกิจทั้ง 4 กรณีมาคิดเขียนพันธกิจนำไปสู่ความสำเร็จได้

1.2.2 โครงสร้างการเขียนพันธกิจมีองค์ประกอบรวม 3 ด้าน คือ

- ก. ทำอะไร (บอกภาระสำคัญที่กระทบต่อความสำเร็จ)
- ข. ทำไมต้องทำ (บอกเหตุผลหรือจุดประสงค์)
- ค. ทำอย่างไร (บอกวิธีดำเนินการที่สำคัญ และส่งผลต่อความสำเร็จจริง)

ตัวอย่างข้อความภารกิจของไรท์นเหนือ

1. ขยายพื้นที่การผลิต 20 ไร่ เพื่อใช้ผลิตผักสดอินทรีย์ ด้วยการพัฒนาคุณภาพดินด้วยปุ๋ยพืชสด เพิ่มแรงงาน 10 คน จัดหาน้ำให้ได้วันละ 300 ลูกบาศก์เมตร
2. สร้างความเชื่อถือให้กับลูกค้า เพื่อขยายการตลาดด้วยการจัดทำเว็บไซต์ของตนเอง จัดทำสารคดีเผยแพร่ สัปดาห์ละ 1 เรื่อง และเว็บไซต์แลกเปลี่ยนเรียนรู้กับลูกค้าและผู้สนใจ
3. ยกระดับคุณภาพผลผลิตให้เป็นไปตามมาตรฐานเกษตรอินทรีย์ยุโรป เพื่อให้สามารถส่งออกต่างประเทศได้ ด้วยการพัฒนาคุณภาพดินไม่ให้ปนเปื้อนโลหะหนัก และจัดการแปลงเกษตรให้เป็นระบบนิเวศธรรมชาติ
4. พัฒนาคงงานให้ทำงานตามขั้นตอน เพื่อติดตามหาข้อบกพร่องและปฏิบัติการแก้ไข ข้อบกพร่องได้ด้วยการสร้างความตระหนักให้เห็นความสำคัญของมาตรฐานคุณภาพ และร่วมเขียนเอกสารขั้นตอนการทำงาน

จากตัวอย่างข้อความพันธกิจของไรท์นเหนือ นำมาจำแนกข้อความตามลักษณะ โครงสร้างการเขียนได้ดังนี้

ทำอะไร	ทำไมต้องทำ	ทำอย่างไร
1. ขยายพื้นที่การผลิต 20 ไร่	เพื่อใช้ผลิตผักสดอินทรีย์	โดยการพัฒนาคุณภาพดินด้วยปุ๋ยพืชสด เพิ่มแรงงาน 10 คน จัดหาน้ำวันละ 300 ลูกบาศก์เมตร
2. สร้างความเชื่อถือให้กับลูกค้า	เพื่อให้ลูกค้ามั่นใจว่าได้บริโภคอาหารคุณภาพ สะอาด ปลอดภัย	ด้วยการจัดทำเว็บไซต์ของตนเอง จัดทำสารคดีเผยแพร่สัปดาห์ละ 1 เรื่อง และเว็บไซต์แลกเปลี่ยนเรียนรู้กับลูกค้า
3. ยกระดับคุณภาพผลผลิตให้เป็นไปตามมาตรฐานเกษตรอินทรีย์ยุโรป	เพื่อให้สามารถส่งออกไปสู่ประเทศสิงคโปร์ได้	ด้วยการพัฒนาดินไม่ให้ปนเปื้อนโลหะหนักตามมาตรฐานพัฒนาระบบนิเวศแปลงเกษตรให้เป็นระบบนิเวศธรรมชาติ
4. พัฒนาคงงานให้ทำงานตามขั้นตอนได้	เพื่อให้สามารถติดตามหาข้อบกพร่องและปฏิบัติการแก้ไข ข้อบกพร่องได้	ด้วยการสร้างความตระหนักให้เห็นความสำคัญของมาตรฐานคุณภาพผลผลิตและร่วมเขียนเอกสารขั้นตอนการทำงาน

จึงสรุปได้ว่าการขยายอาชีพให้เกิดความพอดีนั้น เป็นไปตามศักยภาพของผู้ประกอบอาชีพ แต่การกำหนดทิศทางขยายอาชีพนั้นต้องมองเห็นทิศทางที่จะไปถึงและรู้ว่ามีการกิจอะไรบ้าง ต้องทำอะไรให้มองเห็นรูปธรรมของการขยายอาชีพที่ก้าวออกไปข้างหน้า

2. การกำหนดเป้าหมายการตลาด

เป้าหมายการตลาดเพื่อการขยายอาชีพ คือ การบอกให้ทราบว่า สถานประกอบการนั้นสามารถทำอะไรได้ภายในระยะเวลาเท่าใด ซึ่งอาจจะกำหนดไว้เป็นระยะสั้น หรือระยะยาว 3 ปี หรือ 5 ปี ก็ได้ การกำหนดเป้าหมายของการขยายอาชีพต้องมีความชัดเจนสามารถวัดและประเมินผลได้ การกำหนดเป้าหมายหากสามารถกำหนดเป็นจำนวนตัวเลขได้ก็จะยิ่งดี เพราะทำให้มีความชัดเจนจะช่วยให้การวางแผนมีคุณภาพยิ่งขึ้น และจะส่งผลในทางปฏิบัติได้ดียิ่งขึ้น

3. การกำหนดกลยุทธ์

การที่จะขยายอาชีพให้บรรลุตามวิสัยทัศน์ ต้องมีแนวทางปฏิบัติสู่ความสำเร็จ เพื่อชัยชนะเราเรียกว่า กลยุทธ์ ดังนั้นการกำหนดกลยุทธ์เพื่อให้การขยายอาชีพสู่ความสำเร็จจึงกำหนดกลยุทธ์จากภารกิจที่จะทำทั้ง 4 ด้านตามแนวคิดดังนี้

นำข้อความพันธกิจในส่วนทำอย่างไรมาพิจารณาว่ามีกิจกรรมที่จะต้องทำอะไรบ้าง

ตัวอย่าง การพิจารณาในส่วน ทำอย่างไรของพันธกิจที่ 1 มีกิจกรรมที่ต้องทำดังนี้

1. พัฒนาคุณภาพดินด้วยปุ๋ยพืชสด
2. เพิ่มแรงงาน 10 คน
3. จัดให้น้ำใช้เพิ่มวันละ 300 ลูกบาศก์เมตร

3.1 คิดพิจารณาว่า กิจกรรมใดเป็นกิจกรรมที่ยุ่งยากและเป็นแกนหลักสำคัญของความสำเร็จในภารกิจนี้ จะต้องใช้เทคนิควิธีอะไรเข้ามาเป็นกลยุทธ์ในการทำงานดังตัวอย่าง

กิจกรรม	สรุปผลการพิจารณา	ลำดับ ความสำคัญ	เทคนิควิธีการที่จะใช้ เป็นกลยุทธ์
1. พัฒนาคุณภาพดินด้วยปุ๋ยพืชสด	เป็นกิจกรรมที่ต้องทำรอบการผลัดเป็นระยะๆ อย่างต่อเนื่อง	1	ใช้จอบหมุนพินดินและวัชพืชเข้าด้วยกัน
2. เพิ่มแรงงาน 10 คน	เพียงประกาศรับสมัครแล้วชี้แจงให้ทำงานตามขั้นตอน	3	-
3. จัดน้ำเพิ่มวันละ 300 ลูกบาศก์เมตร	ว่าจ้างผู้รับเหมาสำรวจ เจาะหาน้ำทำเสร็จแล้วก็ใช้ได้เลย	2	-

3.2 สรุป ระบุกลยุทธ์ และเป้าหมายกลยุทธ์ด้วยการนำผลการวิเคราะห์กำหนดเทคนิควิธีการมาเป็นกลยุทธ์ และนำข้อความส่วนที่บอกว่าทำอะไรมาเป็นเป้าหมายกลยุทธ์ ดังตัวอย่างนี้

3.2.1 กลยุทธ์ดำเนินการคือ การใช้จอบหมุนพัฒนาคุณภาพดิน

3.2.2 เป้าหมายกลยุทธ์คือ การพัฒนาคุณภาพดิน 20 ไร่

ตัวอย่างผลการพิจารณากำหนดกลยุทธ์ขยายอาชีพเกษตรกรอินทรีย์ของไร่นาเหิน้อยดังนี้

ผลการพิจารณาข้อความทำ อย่างไร และกำหนดเทคนิควิธีใน กิจกรรมที่สำคัญส่งผลต่อ ความสำเร็จของภารกิจ	ข้อความภารกิจในส่วน ทำ อย่างไร นำมาใช้กำหนด เป้าหมายกลยุทธ์	ข้อความกลยุทธ์สู่ความสำเร็จ ของการขยายอาชีพ
1. ใช้จอบหมุนพัฒนาคุณภาพ ดิน	ขยายพื้นที่การผลิต 20 ไร่	ใช้จอบหมุนพัฒนาคุณภาพดิน ในการขยายพื้นที่การผลิตจำนวน 20 ไร่
2. ใช้เว็บไซต์เผยแพร่	สร้างความเชื่อถือให้กับลูกค้า	ใช้เว็บไซต์เผยแพร่ความรู้เกษตร อินทรีย์ ความเข้าใจทาง อินเทอร์เน็ต
3. ใช้องค์ความรู้ระบบนิเวศ ธรรมชาติ พัฒนาระบบนิเวศ แปลงเกษตร	ยกระดับคุณภาพผลผลิตให้ได้ ตามมาตรฐานคุณภาพเกษตร อินทรีย์ยุโรป	ใช้องค์ความรู้ระบบนิเวศ ธรรมชาติยกระดับคุณภาพ ผลผลิตเข้าสู่มาตรฐานเกษตร อินทรีย์ยุโรป
4. พัฒนาคณะทำงานให้รู้เท่ากัน	พัฒนาคณะทำงานให้ทำงานตาม ขั้นตอนได้	ใช้เทคนิคการบริหารคุณภาพให้ คณะทำงานรู้เท่าทันกัน ร่วมกัน ทำงานตามขั้นตอนได้

เรื่องที่ 2 การวิเคราะห์กลยุทธ์

ใช้เป็นแผนภาพรวมของการขยายอาชีพ เป็นเครื่องมือควบคุม ภาพรวมของการจัดการขยายอาชีพที่ประกอบด้วยเหตุผลที่จะทำให้การขยายอาชีพสำเร็จกับองค์ประกอบด้านการควบคุมเชิงกลยุทธ์ ทำให้เกิด 16 ตาราง บรรจุงื่อนไขสู่ความสำเร็จไว้สำหรับจัดทำแผนปฏิบัติการ และควบคุมภาพรวมของการดำเนินงาน

ก. องค์ประกอบด้านเหตุผลสู่ความสำเร็จของการขยายอาชีพประกอบด้วย

- (1) ด้านการลงทุน
- (2) ด้านลูกค้า
- (3) ด้านผลผลิต
- (4) ด้านการเรียนรู้พัฒนาตนเอง

ข. องค์ประกอบด้านการควบคุมเชิงกลยุทธ์ประกอบด้วย

- (1) เป้าหมายกลยุทธ์
- (2) ตัวบ่งชี้ความสำเร็จ
- (3) ปัจจัยนำเข้าดำเนินงาน
- (4) กิจกรรม / โครงการที่ต้องทำ

3.1 การเขียนแผนกลยุทธ์ทั้งหมดจะต้องบรรจุอยู่ในเอกสารหน้าเดียว เพื่อให้มองเห็นความสัมพันธ์ระหว่างตารางทั้ง 16 ตารางดังตัวอย่าง

ตัวอย่างแผนกลยุทธ์

วิสัยทัศน์ “ปี พ.ศ. 2551 ไร่นาเหนือผลิตผักสด ผลไม้เกษตรอินทรีย์เข้าสู่ตลาดอาหารคุณภาพประเทศสิงคโปร์ได้

แผนกลยุทธ์

เงื่อนไข	ภารกิจด้านการลงทุน	ภารกิจด้านลูกค้า	ภารกิจด้านผลผลิต	ภารกิจด้านการพัฒนาตนเอง
เป้าหมายกลยุทธ์	ขยายพื้นที่การผลิต 20 ไร่	สร้างความเชื่อถือให้กับลูกค้า	ยกระดับคุณภาพผลผลิตให้ได้ตามมาตรฐานการเกษตรอินทรีย์ยุโรป	พัฒนาคนงานให้ทำงานตามขั้นตอนได้
ตัวบ่งชี้ความสำเร็จ	- พัฒนาคุณภาพเป็นดินอินทรีย์ครบ 20 ไร่ - โครงสร้างดินเป็นเมล็ดกลมสีน้ำตาล	- ยอดสั่งซื้อเพิ่มขึ้นจนเต็มปริมาณการผลิต - ลูกค้าเข้ามาแลกเปลี่ยนความเข้าใจเกษตรอินทรีย์ในเว็บเพจ	- ผลการวิเคราะห์ผลผลิตไม่พบธาตุโลหะหนักที่ระบุในมาตรฐาน - ปราศจากจุลินทรีย์บูดเน่า	- คนงานยึดการทำตามเอกสารคู่มือดำเนินงาน - คนงานรู้เท่าทันกัน
ปัจจัยนำเข้าดำเนินงาน	- จอบหมุนขนาดหน้ากว้าง 120 ซม. - เมล็ดพันธุ์ปุ๋ยพืชสด - จุลินทรีย์ พด.1 พด.2 และ พด.3	- สารคดีการผลิตเกษตรอินทรีย์ไร้ทนเหนือภาคภาษาอังกฤษและไทย	- เมล็ดพันธุ์ออกานิก	- เอกสารขั้นตอนการทำงาน - เอกสารตรวจติดตามคุณภาพ
กิจกรรมโครงการ	- กิจกรรมการพัฒนาดินด้านปุ๋ยพืชสด - สำนัวจุดเจาะบ่อน้ำบาดาลขนาด 300 ม³/วัน	- จัดทำสารคดีความรู้และแสดงผลงานเกษตรอินทรีย์เดือนละ 1 เรื่อง - ติดตั้งเว็บไซต์ - แจก DVD ความรู้เกษตรอินทรีย์ไร้ทนเหนือ	- ผลิตเมล็ดพันธุ์พืชผักตัวที่สามารถทำได้	- ฝึกอบรมการทำงานร่วมกัน เพื่อให้มีความสามารถเท่าทันกัน - จัดทำเอกสารขั้นตอนการทำงานในแต่ละกิจกรรม - ฝึกการใช้เอกสารขั้นตอนการทำงาน

จากตัวอย่าง ทำให้มองเห็นสาระสำคัญที่เป็นเหตุเป็นผลต่อความสำเร็จของการขยาย

อาชีพเกษตรอินทรีย์ไร้ทนเหนือ

กิจกรรมที่ 1

ให้ผู้เรียนกำหนดทิศทาง เป้าหมาย กลยุทธ์ในการขยายอาชีพ และกำหนดกิจกรรม และวางแผนการพัฒนาตลาดสินค้าของผู้เรียนหรือสินค้าที่สนใจ ลงในตารางที่กำหนดขึ้น

1. ทิศทางธุรกิจในการขยายอาชีพ.....

2. เป้าหมายธุรกิจในการขยายอาชีพ.....

3. กลยุทธ์ในการขยายอาชีพ.....

กิจกรรมและแผนการพัฒนากาตลาด

อาชีพ/สินค้า.....

[illegible]

บทที่ 3

การจัดทำแผนพัฒนาการผลิตหรือการบริการ

สาระสำคัญ

การพัฒนาการผลิตหรือการบริการเกิดจากการกำหนดคุณภาพผลผลิตหรือการบริการ วิเคราะห์ทุนปัจจัย กำหนดเป้าหมาย กำหนดแผนกิจกรรม เป็นการพัฒนากระบวนการผลิตหรือการบริการ

ลักษณะปัจจัยความสำเร็จของการเรียนรู้

1. อธิบายการกำหนดคุณภาพผลผลิตหรือการบริการ
2. สามารถวิเคราะห์ ทุนปัจจัยการผลิตหรือการบริการ
3. กำหนดเป้าหมายการผลิตหรือการบริการ
4. กำหนดแผนกิจกรรมการผลิต
5. พัฒนาระบบการผลิตหรือการบริการ

ขอบข่ายเนื้อหา

- 3.1 การกำหนดคุณภาพผลผลิตหรือการบริการ
- 3.2 การวิเคราะห์ทุนปัจจัยการผลิตหรือการบริการ
- 3.3 การกำหนดเป้าหมายการผลิตหรือการบริการ
- 3.4 การกำหนดแผนกิจกรรมการผลิต
- 3.5 การพัฒนาระบบการผลิตหรือการบริการ

เรื่องที่ 1 การกำหนดคุณภาพผลผลิตหรือการบริการ

หน่วยนี้จะเป็นการเรียนรู้ต่อเนื่องจากหน่วยที่ 2 ซึ่งมีการกำหนดทิศทาง เป้าหมาย กลยุทธ์ทางการตลาดแล้ว ดังนั้นในหน่วยนี้จะเป็นการกำหนดคุณภาพผลผลิตหรือการบริการให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดขึ้นอยู่กับเป้าหมาย คือ ลูกค้า เป็นกลุ่มใด วัยใด เพศใด อาชีพใด มีระดับการศึกษาใด

การกำหนดคุณภาพผลผลิต

ความหมายของคุณภาพ

ความหมายของคุณภาพ ถูกกำหนดขึ้นตามการใช้งานหรือตามความคาดหวังของผู้กำหนด เช่น มีความเหมาะสมกับการใช้งาน มีความทนทาน ให้ผลตอบแทนสูงสุด บริการดีและประทับใจหรือเป็นไปตามมาตรฐานที่ตั้งใจไว้ แบ่งเป็น 2 ลักษณะ ดังนี้

1. คุณภาพตามหน้าที่ หมายถึง ประสิทธิภาพการทำงาน ความเหมาะสมในการใช้งาน ความทนทาน เช่น พัดลมเครื่องนี้มีมอเตอร์ที่สามารถใช้ได้อย่างต่อเนื่องถึง 24 ชั่วโมง
2. คุณภาพตามลักษณะภายนอก หมายถึง รูปร่างสวยงาม สี สีสันสดใส เรียบร้อย เหมาะกับการใช้งาน โครงสร้างแข็งแรง ผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่จะเน้นคุณภาพภายนอก โดยเน้นที่สี สีสันสดใส หรือรูปลักษณ์ให้โดดเด่นเพื่อดึงดูดความสนใจของผู้ซื้อ

ในอดีตคุณภาพมักจะถูกกำหนดขึ้นจากความต้องการของผู้ผลิต แต่ปัจจุบันสภาพการแข่งขันในตลาด มีมาก หากคุณภาพไม่ตรงกับความต้องการของผู้ซื้อ การผลิตสินค้าและบริการก็อาจจะต้องล้มเลิกกิจการไป ดังที่ได้เกิดขึ้นมาในปัจจุบัน สินค้าบางประเภทแข่งขันกันที่คุณภาพ บางประเภทแข่งขันกันที่ราคา แต่บางประเภทแข่งขันกันที่ความแปลกใหม่ ดังนั้น การผลิตหรือให้บริการใด ๆ จะต้องมีการศึกษาสภาพตลาดอย่างรอบคอบ เพื่อกำหนดคุณภาพ

ขั้นตอนการกำหนดคุณภาพ

การกำหนดคุณภาพมีความสำคัญอย่างยิ่ง เพราะการกำหนดคุณภาพไม่ได้กำหนดจากบุคคลใด บุคคลหนึ่ง หรือกลุ่มคน หรือสถาบันเท่านั้น แต่การกำหนดคุณภาพต้องคำนึงถึงคนหลายกลุ่ม หลายสถาบัน การกำหนดคุณภาพสินค้าและบริการ มีขั้นตอนดำเนินการ 3 ขั้นตอน ได้แก่

1. การศึกษาความต้องการของผู้ใช้สินค้าและบริการอย่างกว้างขวางและครอบคลุมผู้ซื้อหรือผู้ใช้บริการที่มีความหลากหลาย
2. การออกแบบผลิตภัณฑ์หรือพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับความต้องการที่ศึกษาได้อย่างจริงจัง
3. จัดระบบการผลิตและควบคุมระบบการผลิตให้ได้ผลผลิตที่มีคุณภาพ

การกำหนดคุณภาพการบริการ

การบริการ หมายถึง การให้ความช่วยเหลือ หรือการดำเนินการเพื่อประโยชน์ของผู้อื่น การบริการที่ดี ผู้รับบริการก็จะได้รับความประทับใจ และชื่นชมองค์กร ซึ่งเป็นสิ่งดีสิ่งหนึ่งอันเป็นผลดีกับองค์กรของเรา เบื้องหลังความสำเร็จเกือบทุกงาน มักพบว่างานบริการเป็นเครื่องมือสนับสนุนงานด้านต่าง ๆ เช่น งานประชาสัมพันธ์ งานบริการวิชาการ เป็นต้น ดังนั้น ถ้าบริการดี ผู้รับบริการเกิดความประทับใจ เกิดภาพลักษณ์ที่ดีต่อองค์กร (อาศยา โชติพานิช. ออนไลน์, 2533)

คุณภาพของงานบริการ (Service Quality)

ปัจจัยที่บ่งชี้คุณภาพของการบริการ ได้แก่

1. สามารถจับต้องได้ โดยปกติบริการเป็นสิ่งที่จับต้องไม่ได้ ทำให้การรับรู้ในคุณภาพค่อนข้างไม่ชัดเจน ดังนั้น บริการที่ดีควรสร้างหลักฐานให้เห็นชัดเจนว่า บริการนั้นมีคุณภาพหลักฐานที่จะสร้างนั้น ได้แก่ อาคาร อุปกรณ์ เครื่องอำนวยความสะดวก และบุคลากร เช่น การจัดที่นั่งคอยการบริการ การบริการอย่างดี
2. น่าเชื่อถือ ในที่นี้หมายถึง ความถูกต้องในการคิดค่าบริการ ร้านอาหารที่คิดราคาตรงกับจำนวนอาหารที่ลูกค้าสั่ง ลูกค้ายอมให้ความเชื่อถือ และจะกลับไปรับประทานอาหารที่ร้านนั้นอีก ตรงกันข้ามกับร้านอาหารที่คิดเงินเกินกว่าความเป็นจริง ย่อมทำให้ลูกค้าหมดความเชื่อถือ และไม่กลับไปใช้บริการที่ร้านอาหารนั้นอีก เป็นต้น
3. มีความรู้ ผู้ให้บริการที่มีคุณภาพต้องเป็นผู้มีความรู้ในเรื่องนั้น เช่น ช่างซ่อมรองเท้า ต้องมีความรู้ในเรื่องการซ่อมรองเท้า ทำทางขณะซ่อมรองเท้า ต้องดูว่ามีความสามารถ มีความกระฉับกระเฉง คล่องแคล่ว ซึ่งทำให้ผู้เอารองเท้าไปซ่อมเกิดความมั่นใจ เป็นต้น
4. มีความรับผิดชอบ ตัวอย่างเช่น อยู่ซ่อมรถยนต์สัญญากับลูกค้าว่า จะซ่อมรถยนต์ให้เสร็จภายใน 3 วัน อยู่แห่งนั้นจะต้องทำให้เสร็จภายในเวลา 3 วัน ช่างซ่อมทีวีที่ซ่อมผิด ทำให้ทีวีเสีย ต้องรับผิดชอบให้อยู่ในสภาพที่ดี โดยไม่ปิดความผิดให้เจ้าของทีวี
5. มีจิตใจงาม ผู้ให้บริการที่มีคุณภาพต้องเป็นผู้มีจิตใจงาม จึงจะเป็นผู้กระตือรือร้นในการให้บริการผู้อื่น เต็มใจช่วยเหลือโดยไม่รังเกียจ

กิจกรรมที่ 1

ให้ผู้เรียนกำหนดคุณภาพผลผลิตหรือการบริการที่สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มลูกค้าของอาชีพที่ผู้เรียนดำเนินการหรืออาชีพที่สนใจลงในแบบบันทึก

เรื่องที่ 2 การวิเคราะห์ทุนปัจจัยการผลิตหรือการบริการ

ทุน หมายถึง เงินลงทุนในการดำเนินงานธุรกิจ(ผลิตหรือบริการ)

ทุนถือว่าเป็นปัจจัยสำคัญในการประกอบกิจการอาชีพให้ดำเนินงานไปอย่างมีประสิทธิภาพ
และมีความเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่อง

ต้นทุนการผลิต หมายถึง ทุน ในการดำเนินกิจการ แบ่งได้ 2 ประเภท คือ

1. ทุนคงที่ คือการที่ผู้ประกอบการจัดหาทุน เพื่อใช้ในการจัดหาสินทรัพย์ถาวร เช่น
คอกเบี้ยเงินกู้ ที่ดิน อาคาร เครื่องจักร เป็นต้น ทุนคงที่ สามารถแบ่งได้ 2 ลักษณะ คือ

1.1 ทุนคงที่ที่เป็นเงินสด เป็นจำนวนเงินที่ต้องจ่ายเป็นค่าดอกเบี้ยเงินกู้ เพื่อนำมาใช้
ในการดำเนินงานธุรกิจ

1.2 ทุนคงที่ที่ไม่เป็นเงินสด ได้แก่ พื้นที่ อาคารสถานที่ โรงเรือน รวมถึงค่าเสื่อม
ของเครื่องจักร

2. ทุนหมุนเวียน คือ การที่ผู้ประกอบการจัดหาทุน เพื่อใช้ในการดำเนินการจัดหา
สินทรัพย์หมุนเวียน เช่น วัตถุดิบในการผลิตผลผลิตหรือการบริการ วัสดุสิ้นเปลือง ค่าแรงงาน ค่าขนส่ง ค่า
ไฟฟ้า ค่าโทรศัพท์ เป็นต้น ทุนหมุนเวียนแบ่งออกเป็น 2 ลักษณะ คือ

2.1 ทุนหมุนเวียนที่เป็นเงินสด ได้แก่

2.1.1 ค่าวัสดุอุปกรณ์ในการประกอบอาชีพ ดังนี้

1) วัสดุอุปกรณ์อาชีพในกลุ่มผลิตผลผลิต เช่น งานอาชีพเกษตรกรรม เช่น ค่า
ปุ๋ย พันธุ์พืช พันธุ์สัตว์ ค่าน้ำมัน เป็นต้น

2) วัสดุอุปกรณ์อาชีพในกลุ่มบริการ เช่น อาชีพรับจ้างซักรีดเสื้อผ้า เช่น ค่า
ผงซักฟอก ค่าน้ำยาซักผ้า เป็นต้น

2.1.2 ค่าจ้างแรงงาน เป็นค่าจ้างแรงงานในการผลิตหรือบริการ เช่น ค่าแรงงานใน
การไถดิน ค่าจ้างลูกจ้างในร้านอาหาร

2.1.3 ค่าเช่าที่ดิน/สถานที่ เป็นค่าเช่าที่ดิน/สถานที่ในการประกอบธุรกิจ

2.1.4 ค่าใช้จ่ายอื่นๆ เป็นค่าใช้จ่ายในกรณีอื่นที่นอกเหนือจากรายการต่าง ๆ

2.2 ทุนหมุนเวียนที่ไม่เป็นเงินสด ได้แก่

ค่าใช้จ่ายในครัวเรือน เป็นแรงงานในครัวเรือนส่วนใหญ่ ในการประกอบการ
ธุรกิจจะไม่นำมาคิดเป็นต้นทุน จึงไม่ทราบข้อมูลการลงทุนที่ชัดเจน โดยการคิดค่าแรงในครัวเรือน
กำหนดคิดในอัตราค่าแรงขั้นต่ำของท้องถิ่นนั้นๆ

เรื่องที่ 3 การกำหนดเป้าหมายการผลิตหรือการบริการ

เป้าหมายการผลิตหรือการบริการ เป็นคำตอบสำหรับผู้ประกอบการต้องการมากที่สุดโดยมีปัจจัยที่ทำให้ประสบความสำเร็จประกอบด้วยปัจจัยต่อไปนี้

1. การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้ชัดเจน
2. เสริมสร้างส่วนประสมทางการตลาด
3. คำนึงถึงสถานะแวดล้อมที่ควบคุมไม่ได้
4. สามารถตอบคำถามต่อไปนี้ได้ทุกข้อ

ในส่วนของลูกค้า ประกอบด้วย

1. ใครคือ กลุ่มลูกค้าเป้าหมายสำหรับผลผลิตที่ผลิตขึ้นหรือการบริการ
2. ลูกค้าเป้าหมายดังกล่าวอยู่ ณ ที่ใด
3. ในปัจจุบันลูกค้าเหล่านี้ซื้อผลผลิตหรือการบริการได้จากที่ใด
4. ลูกค้าซื้อผลผลิตหรือการบริการบ่อยแค่ไหน
5. อะไรคือสิ่งจูงใจที่ทำให้ลูกค้าเหล่านั้นตัดสินใจใช้บริการ
6. ลูกค้าใช้อะไร หรือทำไมลูกค้าถึงใช้ผลผลิตหรือบริการของเรา
7. ลูกค้าเหล่านั้นชอบและไม่ชอบผลผลิตหรือบริการอะไรที่เรามีอยู่บ้าง

ในส่วนของผลผลิตหรือการบริการ ประกอบด้วย

1. ลูกค้าต้องการผลผลิตหรือบริการอะไร
2. ลูกค้าอยากจะมีผลผลิตหรือบริการในเวลาใด
3. เฉพาะการบริการ ควรตั้งชื่อว่าอะไร เพื่อเป็นสิ่งดึงดูดใจได้มากที่สุด

นอกจากนี้ ผู้ประกอบการต้องคำนึงและพิจารณาถึงความเป็นไปได้ และองค์ประกอบด้านอื่นๆที่สำคัญที่เกี่ยวข้องต่างๆ ด้วยดังนี้

1. แรงงาน ต้องใช้แรงงานมากน้อยเท่าไร ปัจจุบันมีแรงงานเพียงพอหรือไม่ ถ้าไม่เพียงพอจะทำอย่างไร
2. เงินทุน ต้องใช้เงินทุนมากน้อยเพียงไร ถ้าไม่เพียงพอจะทำอย่างไร
3. เครื่องมือ/อุปกรณ์ ต้องใช้เครื่องมือ/อุปกรณ์อะไร จำนวนเท่าไร เพียงพอหรือไม่ ถ้าไม่เพียงพอจะทำอย่างไร
4. วัตถุดิบ เป็นสิ่งสำคัญมากต้องพิจารณาว่าจะจัดหาจัดซื้อวัตถุดิบจากที่ใด ราคาเท่าไร จะหาได้จากแหล่งไหน และโดยวิธีใด
5. สถานที่ ให้มีความเหมาะสม สะอาด และเดินทางสะดวก เป็นหลัก

กิจกรรมที่ 3

ให้ผู้เรียนกรอกข้อมูลเกี่ยวกับ การกำหนดเป้าหมายการผลิตหรือการบริการ ที่ผู้เรียนดำเนินการ
เอง หรืออาชีพที่สนใจ โดยการกรอกรายละเอียดในการกำหนดเป้าหมายการผลิตหรือการบริการอย่างไร

1. ลักษณะงานอาชีพ.....
2. ประเภทของผลผลิตหรือการบริการ.....
3. ชื่อเจ้าของธุรกิจ.....
4. ที่ตั้งของธุรกิจ.....
5. เป้าหมายการผลิตหรือการบริการ.....
6. เหตุผลในการกำหนดเป้าหมายการผลิตหรือการบริการ เพราะ

.....

.....

.....

.....

.....

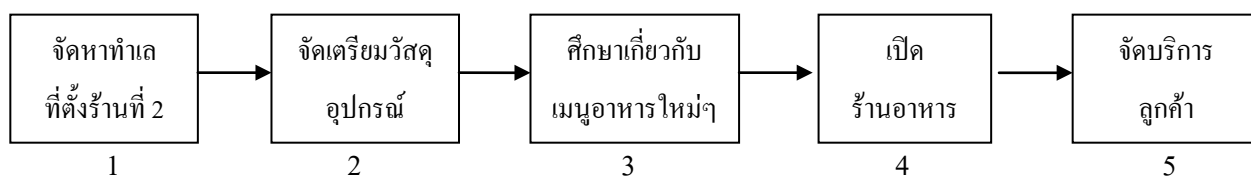
.....

.....

.....

เรื่องที่ 4 การกำหนดแผนกิจกรรมการผลิตหรือการบริการ

การกำหนดแผนกิจกรรมการผลิตหรือการบริการเพื่อพัฒนาอาชีพ เป็นการกำหนดกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการขยายอาชีพ เช่น ต้องการเปิดร้านขายข้าวแกงสาขาที่ 2 ต้องดำเนินกิจกรรมอะไรบ้าง ดังตัวอย่าง



ซึ่งสิ่งสำคัญยิ่งต่อการขยายอาชีพคือการตัดสินใจ โดยมีแนวทางในการดำเนินการ ดังนี้

1. ตรวจสอบตัวเองเพื่อให้รู้ถึงสภาพในปัจจุบันเกี่ยวกับ แรงงาน เงินทุน เครื่องมือ/อุปกรณ์ วัตถุดิบ และสถานที่ว่า มีสภาพความพร้อมหรือมีปัญหาอย่างไร รวมถึง ผลผลิตหรือบริการของตนเองว่ามีส่วนใดที่ไม่สมบูรณ์หรือไม่

2. สสำรวจสภาพแวดล้อม เป็นการตรวจสอบข้อมูลภายนอกเกี่ยวกับการประกอบการประเภทเดียวกันในชุมชน และความต้องการของลูกค้าท้องถิ่น

การดำเนินงานตามขั้นตอนที่ 1 และ 2 เป็นการศึกษาข้อมูลเพื่อระบุถึงปัญหาที่เกิดขึ้นและควรแก้ไข

3. การกำหนดทางเลือก หลังจากสามารถกำหนดสาเหตุของปัญหาได้แล้ว เพื่อให้การวางแผนมีความชัดเจน เจ้าของธุรกิจต้องตัดสินใจเพื่อพิจารณาทางเลือก เพื่อให้ได้ทางเลือกหลายทางสู่การปฏิบัติ

4. การประเมินทางเลือก เมื่อสามารถกำหนดทางเลือกได้หลากหลายแล้ว เพื่อให้ได้ทางเลือกสู่การปฏิบัติที่เหมาะสมที่สุด ในการวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาด ผู้ประกอบการต้องพิจารณาประเมินทางเลือกในแต่ละวิธี เพื่อให้สามารถบรรลุเป้าหมายให้ดีที่สุด

5. การตัดสินใจ เมื่อได้ทางเลือกหลายทางเลือกในการตัดสินใจสามารถใช้หลัก 4 ประการในการตัดสินใจคือ 1) ประสพการณ์ 2) การทดลอง 3) การวิจัยหรือการวิเคราะห์ และ 4) การตัดสินใจเลือก

6. กำหนดวัตถุประสงค์ เป็นการกำหนดเป้าหมายของการดำเนินงานว่า ต้องการให้เกิดอะไร

7. พยากรณ์สภาพการณ์ในอนาคต เป็นการคิดผลบรรลุล่วงหน้าว่า หากดำเนินการตามแผนกิจกรรมการผลิตหรือการบริการแล้ว ธุรกิจที่ดำเนินงานจะเกิดอะไรขึ้น

8. กำหนดแนวทางการปฏิบัติ เป็นการกำหนดรายละเอียดขั้นตอนการปฏิบัติว่าจะทำอย่างไร เมื่อไร เพื่อให้เกิดผลตามวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้

9. ประเมินแนวทางการปฏิบัติที่วางไว้ เป็นการตรวจสอบความสมบูรณ์ของแผนกิจกรรมการผลิตหรือการบริการว่า มีความสอดคล้องกันหรือไม่อย่างไร สามารถที่จะปฏิบัติตามขั้นตอน วิธีการที่กำหนดไว้ได้หรือไม่อย่างไร หากพบว่าแผนกิจกรรมการผลิตหรือการบริการที่จัดทำขึ้นยังไม่มีผลสอดคล้อง หรือมีขั้นตอนวิธีการใดที่ไม่มั่นใจ ให้จัดการปรับปรุงใหม่ให้มีความสอดคล้องและเหมาะสม

10. ทบทวนและปรับแผน เมื่อสถานการณ์เปลี่ยนแปลงไป และผลลัพธ์ไม่เป็นไปตามที่กำหนด เป็นการพัฒนาแผนกิจกรรมการผลิตหรือการบริการในระหว่างการปฏิบัติตามแผน เมื่อมีสถานการณ์เปลี่ยนแปลงไป หรือมีข้อมูลใหม่ที่สำคัญ

กิจกรรมที่ 4

ให้ผู้เรียนเขียนแผนกิจกรรมการผลิตหรือแผนบริการที่ต้องการขยายอาชีพเป็นอาชีพของผู้เรียน
ดำเนินการเอง หรืออาชีพที่สนใจ ว่ามีแผนกิจกรรมการผลิตหรือการบริการอย่างไร

ลักษณะงานอาชีพ.....

ประเภทของผลผลิตหรือการบริการ.....

ชื่อเจ้าของธุรกิจ.....

ที่ตั้งของธุรกิจ.....

แผนกิจกรรมการผลิตหรือการบริการ คือ

[illegible]

เหตุผล เพราะ

This image shows a full page of white paper with ten horizontal dashed lines, typical of primary school handwriting practice paper. The lines are evenly spaced and extend across the entire width of the page. There is no text or other markings on the paper.

เรื่องที่ 5 การพัฒนาระบบการผลิตหรือการบริการ

การดำเนินธุรกิจทั้งการผลิตและการบริการ ถึงแม้ว่าธุรกิจที่ดำเนินการอยู่จะสามารถดำเนินธุรกิจไปได้ด้วยดีแล้วก็ตาม แต่เพื่อให้ธุรกิจมีความก้าวหน้าและมั่นคง ผู้ประกอบการธุรกิจต้องคำนึงถึงการพัฒนาระบบการผลิตหรือการบริการอย่างต่อเนื่อง

การพัฒนาระบบการผลิตหรือการบริการในภาพรวม สามารถดำเนินการได้ดังนี้

1. ลักษณะการผลิตและการให้บริการ หมายถึง สภาพของแหล่งให้บริการที่ดีที่ผู้ใช้บริการสามารถสัมผัสจับต้องได้
2. ความไว้วางใจ หมายถึง ความสามารถในการนำเสนอผลิตภัณฑ์หรือการบริการตามคำมั่นสัญญาที่ให้ไว้อย่างตรงไปตรงมาและถูกต้อง
3. ความกระตือรือร้น หมายถึง การแสดงความเต็มใจที่จะช่วยเหลือ และพร้อมที่จะให้บริการผู้ใช้บริการอย่างทันท่วงที
4. ความเชี่ยวชาญ หมายถึง ความรู้ ความสามารถ ในการปฏิบัติงานบริการที่รับผิดชอบอย่างมีประสิทธิภาพ
5. อธิษาศัยที่นอบน้อม หมายถึง ความมีมิตรไมตรี ความสุภาพนอบน้อมเป็นกันเอง
6. ให้เกียรติผู้อื่น จริงใจ มีน้ำใจ และความเป็นมิตรของผู้ปฏิบัติงานผลผลิตและบริการ
7. ความน่าเชื่อถือ หมายถึง ความสามารถในการสร้างความเชื่อมั่น ด้วยความซื่อสัตย์ของผู้ประกอบการธุรกิจ
8. ความปลอดภัย หมายถึง สภาพที่ปราศจากอันตราย ความเสี่ยงภัยและปัญหาต่างๆ
9. การเข้าถึงบริการ หมายถึง การติดต่อเพื่อการซื้อผลิตภัณฑ์หรือบริการ ด้วยความสะดวกไม่ยุ่งยาก
10. การติดต่อสื่อสาร หมายถึง ความสามารถในการสร้างความสัมพันธ์ และสื่อความหมายได้ชัดเจน ใช้ภาษาที่ง่าย และรับฟังความคิดเห็นของผู้รับบริการ
11. ความเข้าใจลูกค้า หมายถึง ความพยายามในการค้นหาและทำความเข้าใจกับความต้องการของผู้ใช้บริการ และให้ความสำคัญตอบสนองความต้องการของผู้ใช้บริการโดยทันที

คุณภาพของการผลิตหรือการบริการเป็นสิ่งสำคัญที่ผู้ประกอบการธุรกิจต้องรักษาระดับคุณภาพ และพัฒนาระดับคุณภาพการผลิตหรือการบริการให้เหนือกว่าคู่แข่งขึ้น โดยเสนอคุณภาพการผลิตหรือการให้บริการตามลูกค้าคาดหวัง หรือเกินกว่าสิ่งที่ลูกค้าคาดหวังไว้เสมอ

กิจกรรมที่ 5

ให้ผู้เรียนบันทึกเกี่ยวกับ การพัฒนาระบบการผลิตหรือการบริการที่ผู้เรียนดำเนินการเอง หรือ
อาชีพที่สนใจ ว่ามีการพัฒนาระบบการผลิตหรือการบริการอย่างไร

- 1.....
.....
- 2.....
.....
- 3.....
.....
- 4.....
.....
- 5.....
.....
- 6.....
.....

บทที่ 4

การพัฒนาธุรกิจเชิงรุก

สาระสำคัญ

การพัฒนาอาชีพให้มีความมั่นคง จำเป็นจะต้องเห็นถึงคุณค่าของธุรกิจเชิงรุก การแทรกความนิยมเข้าสู่ความต้องการของผู้บริโภค การสร้างรูปลักษณ์คุณภาพสินค้าใหม่และการพัฒนาอาชีพให้มีความมั่นคง เข้มแข็ง ยั่งยืน คือ พออยู่พอกิน มีรายได้ มีการออม และมีทุนในการขยายอาชีพ

ลักษณะบ่งชี้ความสำเร็จของการเรียนรู้

1. อธิบายความจำเป็นและคุณค่าของธุรกิจเชิงรุก
2. อธิบายการแทรกความนิยมเข้าสู่ความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างแท้จริง
3. อธิบายการสร้างรูปลักษณ์คุณภาพสินค้าใหม่
4. อธิบายการพัฒนาอาชีพให้มีความมั่นคง

ขยายเนื้อหา

1. ความจำเป็นและคุณค่าของธุรกิจเชิงรุก
2. การแทรกความนิยมเข้าสู่ความต้องการของผู้บริโภค
3. การสร้างรูปลักษณ์คุณภาพสินค้าใหม่
4. การพัฒนาอาชีพให้มีความมั่นคง

เรื่องที่ 1 ความจำเป็นและคุณค่าของธุรกิจเชิงรุก

การพัฒนาธุรกิจเชิงรุก เป็นการกำหนดวิธีการหรือแนวทางในการดำเนินงานและกิจกรรมต่าง ๆ ขององค์กรเพื่อให้บรรลุถึงวัตถุประสงค์ที่กำหนด การกำหนดแนวทางในการดำเนินงานนี้ ผู้ประกอบการต้องทำการวิเคราะห์และประเมินปัจจัยต่าง ๆ ทั้งภายในและภายนอกองค์กร เพื่อค้นหาแนวทางในการดำเนินงานที่เหมาะสมที่สุด ท่ามกลางการเปลี่ยนแปลงของปัจจัยต่าง ๆ นำไปสู่การพัฒนาอาชีพให้มีความมั่นคง เข้มแข็ง ยั่งยืน คือ พอยู่พอกินมีรายได้ มีการออมและมีทุนในการขยายอาชีพ

โลกของเราเผชิญกับการเปลี่ยนแปลงที่รวดเร็วทุกขณะทั้งด้านเศรษฐกิจ สังคม การเมือง เทคโนโลยี ฯลฯ ซึ่งส่งผลกระทบต่อสถานะการแข่งขันระหว่างธุรกิจต่าง ๆ ดังนั้น จึงมีความจำเป็นที่ต้องใช้ธุรกิจเชิงรุกเข้ามาใช้ในการพัฒนาอาชีพ ดังนี้ คือ

1. การแข่งขันที่ไร้พรมแดน

การแข่งขันที่ไร้พรมแดนเป็นปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นเมื่อสินค้าแรงงาน เทคโนโลยี ฯลฯ สามารถเคลื่อนย้ายไปมาระหว่างประเทศได้อย่างเสรีมากขึ้นมีผลทำให้มีการแข่งขันที่มีความรุนแรงมากขึ้น

2. การเปลี่ยนแปลงทางนวัตกรรม เทคโนโลยี

โลกยุคใหม่มีความก้าวหน้าทางวิทยาศาสตร์เทคโนโลยีมากขึ้น อัตราการเปลี่ยนแปลงและการใช้เทคโนโลยีจะเพิ่มขึ้นในอัตราที่รวดเร็วขึ้น ทำให้วงจรชีวิตของสินค้าและบริการมีระยะเวลาสั้นลง เทคโนโลยีใหม่ ๆ สามารถทดแทนเทคโนโลยีเดิมได้อย่างรวดเร็ว การปรับปรุงสินค้าให้ทันสมัยเป็นที่ต้องการของลูกค้าตลอดเวลา เป็นปัจจัยทำให้มีการแข่งขันตลอดเวลา ปัจจัยหรือความสำเร็จของธุรกิจที่มีมาในอดีตจะเริ่มเปลี่ยนแปลงไป จำเป็นต้องมีการทบทวนปรับปรุงและพัฒนาตนเองอยู่ตลอดเวลา แนวคิดหรือวิธีการในการบริหารแบบเดิม ๆ ไม่สามารถนำองค์กรไปสู่ความสำเร็จได้เหมือนในอดีต

เรื่องที่ 2 การแทรกความนิยมเข้าสู่ความต้องการของผู้บริโภค

ความสำคัญและความต้องการของผู้บริโภค

การวางแผนการขายสินค้าหรือบริการใดๆ ผู้บริหารจะต้องมีข้อมูลมาประกอบการตัดสินใจ ข้อมูลเกี่ยวกับผู้บริโภคจะถูกนำมาใช้เป็นข้อมูลในการวิเคราะห์และการวางแผนการตลาดและนักการตลาดจำเป็นต้องให้ความสนใจเกี่ยวกับผู้บริโภคและความต้องการของผู้บริโภค เพราะผู้ผลิตส่วนใหญ่จะผลิตสินค้าที่คล้ายคลึงกันและขายให้กับผู้บริโภคกลุ่มเดียวกันการกำหนดรูปแบบผลิตภัณฑ์หรือโดยยึดถือความต้องการของผู้บริโภคจะเป็นเครื่องช่วยให้ผู้บริโภคตัดสินใจได้ง่ายขึ้น นักการตลาดทราบกันดีอยู่แล้วว่าผู้บริโภคทุกคนมีรสนิยมไม่เหมือนกันซึ่งมีความแตกต่างกันไปเห็นได้ชัดเจนในเรื่องความต้องการของผู้บริโภค นักการตลาดต้องมีความเข้าใจถึงความต้องการของผู้บริโภคซึ่งต้องชี้ให้เห็นว่าความต้องการเกิดขึ้นจากอะไร ความต้องการของผู้บริโภคแบ่งออกได้ 2 ประเภทใหญ่ ๆ คือ

1. ความต้องการทางด้านร่างกาย คือ ความหิว การนอน การพักผ่อน การอบอุ่น
2. ความต้องการด้านอารมณ์หรือจิตวิทยา คือ ความปลอดภัย ความรัก การยอมรับ ความพอใจ ความงาม ฉะนั้น นักการตลาดจึงต้องเข้าใจถึงซึ่งถึงรายละเอียดของความต้องการทั้งสองประเภทเพื่อเอามาเป็นจุดขายสินค้าและเป็นส่วนหนึ่งของกลยุทธ์ทางการตลาดด้านการโฆษณา

โดยปกติสินค้าแต่ละชนิดจะมีเอกลักษณ์เฉพาะอยู่แล้ว เช่น ความนิยมของอาหารไทยในต่างประเทศ เป็นที่นิยมแบบदारुंगพุงแรงมาตลอดระยะเวลาอันยาวนาน ไม่เพียงแต่ในสหรัฐอเมริกาเท่านั้น แต่รวมทั้งในยุโรป ออสเตรเลีย ญี่ปุ่น ตะวันออกกลางและอินเดีย อาจจะเป็นเพราะอาหารไทยมีเอกลักษณ์ที่มีรสชาติถูกปากได้รับการยอมรับ ดังนี้

1. เอกลักษณ์ด้านรสชาติ ที่มีความกลมกล่อมทั้ง 3 รส คือ เปรี้ยว หวาน เค็ม ได้อย่างลงตัวพอดี โดยไม่เน้นหนักไปในรสใดรสหนึ่ง สร้างความประทับใจให้กับผู้บริโภค ทำให้รู้สึกอยากกลับมาทานอีก อาหารบางชนิดมีเอกลักษณ์ของกลิ่นสมุนไพรที่เป็นพืชผักในเมืองไทย เครื่องเทศต่าง ๆ ที่ใช้ปรุงอาหาร ถือว่าโดดเด่น ไม่ฉุนเกินไป แต่มีกลิ่นหอมอ่อน ๆ ของเครื่องเทศที่สอดแทรก บางครั้งมีการปรับรสชาติบ้าง เพื่อให้ตรงกับผู้บริโภค เช่น ไม่เผ็ดเกินไป เพราะต่างชาติจะไม่ยอมรับประทานอาหารรสจัด

2. ความหลากหลายของอาหารไทย อาหารไทยนั้นมีทั้งอาหารคาวหวาน สารพัดชนิดที่สามารถเลือกมาเสนอได้ไม่รู้จบ มีการแข่งขันกัน นอกจากจะรสชาติแล้ว ยังมีการนำวัสดุมาดัดแปลงให้เป็นประโยชน์ใช้แทนกันได้ หรือการจัดตกแต่งอาหารก็เป็นสิ่งที่ดึงดูดลูกค้าขึ้นอยู่กับการเข้าถึงรสนิยมของผู้บริโภค

3. อาหารไทยไม่เลี่ยนและไม่อ้วน ทั้งนี้เพราะอาหารไทยมักมีผักปนอยู่เสมอ พร้อมกับเครื่องเคียงต่าง ๆ จนเป็นที่เลื่องลือว่า อาหารไทยเป็นอาหารสุขภาพ เช่น เมี่ยงคำ น้ำพริกกะปิ จึงเป็นอาหารที่เหมาะสมกับยุคนี้และแนวโน้มของการบริโภคอาหารเพื่อสุขภาพ

4. การบริการที่ประทับใจ ซึ่งเป็นส่วนเสริมที่สำคัญมากของธุรกิจการเปิดร้านขายอาหารไทย จึงเป็นอีกมิติหนึ่งที่มีภาพลักษณ์ที่ดีให้กับอาหารไทย ด้วยการบริการแบบมีมารยาทอันดีงามของคนไทย จึงเป็นการช่วยส่งเสริมให้อาหารไทยยังคงครองความนิยมต่อไป

เรื่องนี้เป็นกรณีตัวอย่างในการแทรกความนิยมเข้าสู่ความต้องการของผู้บริโภคได้เป็นอย่างดี โดยรู้ความต้องการของผู้บริโภค แล้วจึงมีการพยายามดัดแปลงสินค้าให้สอดคล้องกับความต้องการนั้น ๆ

กิจกรรมที่ 1

ให้ผู้เรียนกำหนดแนวทางการแทรกความนิยมลงในสินค้า/บริการของตนเองหรืออาชีพที่สนใจ แล้วนำเสนอแลกเปลี่ยนเรียนรู้ซึ่งกันและกัน แล้วสรุปเป็นองค์ความรู้

[illegible]

เรื่องที่ 3 การสร้างรูปลักษณ์คุณภาพสินค้าใหม่

William H. Davidow กล่าวว่า “เครื่องมือที่เยี่ยมที่สุด ประดิษฐ์มาจากห้องปฏิบัติการ ผลิตภัณฑ์ที่เยี่ยมที่สุดมาจากฝ่ายการตลาด”

การทำธุรกิจทุกขนาดจะต้องทำการแบ่งส่วนตลาดเป้าหมายได้ เมื่อถึงเวลาที่จะพัฒนาและนำผลิตภัณฑ์ออกสู่ตลาด ฝ่ายการตลาดต้องแสดงบทบาทสำคัญในกระบวนการนี้ ไม่ใช่ฝ่ายวิจัยและพัฒนาอย่างเดียวเป็นผู้รับผิดชอบการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ซึ่งฝ่ายการตลาดมีส่วนเกี่ยวข้องอย่างมาก ทุกขั้นตอนในการพัฒนาผลิตภัณฑ์

ธุรกิจทุกธุรกิจมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์อยู่ตลอดเวลา การออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่แทนที่ผลิตภัณฑ์เดิมจะทำให้เพิ่มยอดขายในอนาคตและลูกค้าเองก็ต้องการผลิตภัณฑ์ใหม่ ซึ่งธุรกิจคู่แข่ง ก็ใช้ความพยายามที่จะผลิตสินค้าที่ตรงกับความต้องการของลูกค้าออกจำหน่ายและจะออกผลิตภัณฑ์ใหม่ได้จากการเข้าครอบครองส่วนแบ่งตลาด จากการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่

- การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ หมายถึง ผลิตภัณฑ์ใหม่ในสายผลิตภัณฑ์เดิมเป็นการนำผลิตภัณฑ์ใหม่เข้ามาแทนผลิตภัณฑ์ในสายผลิตภัณฑ์เดิม เช่น เปลี่ยนขนาดบรรจุภัณฑ์ เปลี่ยนรสชาติ
- การปรับปรุงผลิตภัณฑ์เดิม คือ การปรับปรุงผลิตภัณฑ์เดิมให้เป็นผลิตภัณฑ์ใหม่
- การวางตำแหน่งสินค้าใหม่ เป็นการนำผลิตภัณฑ์เดิมที่มีอยู่ออกขายให้ลูกค้าเป้าหมายกลุ่มใหม่
- การลดต้นทุน คือ การทำผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มีคุณสมบัติเหมือนเดิมแต่ต้นทุนต่ำลง

ขั้นตอนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ มี 8 ขั้นตอน

1. การสร้างความคิดใหม่
2. การเลือกความคิด
3. การทดสอบความคิด
4. การวางกลยุทธ์ทางการตลาด
5. การวิเคราะห์ธุรกิจ
6. การพัฒนาผลิตภัณฑ์
7. การทดสอบตลาด
8. การนำผลิตภัณฑ์ออกสู่ตลาด

กิจกรรมที่ 2

ให้ผู้เรียนศึกษาพิจารณาว่า จะสร้างรูปลักษณ์คุณภาพสินค้าใหม่/บริการใหม่ได้อย่างไร และให้อธิบายกระบวนการพัฒนาการสร้างรูปลักษณ์ด้วย

เรื่องที่ 4 : การพัฒนาอาชีพให้มีความมั่นคง

ในช่วงการดำเนินแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 7 – 8 แม้จะปรากฏผลรูปธรรมส่วนหนึ่งเป็นการขยายตัวทางเศรษฐกิจ ที่ตรวจวัดด้วยอัตราเพิ่มของผลผลิตมวลรวมภายในประเทศ (จีดีพี) แต่ผลรูปธรรมอีกส่วนหนึ่งกลับเป็นความต่อเนื่องของสภาพปัญหาการกระจายรายได้ไม่เท่าเทียมกันระหว่างชนบทกับเมือง และระหว่างผู้ผลิตภาคเกษตรกรรม (ระดับครัวเรือนรายย่อย) กับภาคอุตสาหกรรมและการบริการ

ผลรูปธรรมส่วนหลังข้างต้นปรากฏสะสมปัญหา จนกลายเป็นอุปสรรคสำคัญของการพัฒนาประเทศชัดเจนมากขึ้นตามลำดับ จนถูกระบุเป็นข้อสังเกตเรื่อง “ความยากจน” ของประชากรส่วนใหญ่ของประเทศ ที่มีสัดส่วนการถือครองทรัพย์สินรายได้ต่ำสุด เมื่อเปรียบเทียบกับสัดส่วนการถือครองของประชากรร้อยละยี่สิบของประเทศไทย

รายงานของคณะกรรมการการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (สภาพัฒน์) ยอมรับผลสรุปของการพัฒนาข้างต้น ไว้ในช่วงปลาย แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 8 ด้วยเช่นกัน ปัญหาความยากจน (รายได้ไม่เพียงพอต่อรายจ่าย) แพร่ระบาดจากชนบท ชุมชนเกษตรกร เข้าสู่สังคมเมืองมากขึ้น รวมทั้งแพร่ระบาดเข้าสู่แวดวงอาชีพอื่น ๆ นอกเหนือจากเกษตรกรรายย่อยมากขึ้นตามลำดับในช่วงก่อนและหลังวิกฤติเศรษฐกิจ 2540 โดยสภาพัฒน์ได้พยายามปรับกลยุทธ์การพัฒนา เช่น การพัฒนาที่ถือ “มนุษย์” เป็นศูนย์กลางจนกระทั่งได้เริ่มปรับและกำลังจะปรับปรุงให้เกิดกลยุทธ์การพัฒนาแบบเศรษฐกิจพอเพียงมากขึ้นตามลำดับ โดยถือตามหลักปรัชญา แนวทฤษฎี และ โครงการต้นแบบตามแนวพระราชดำริที่ได้รับการยอมรับนับถือจากองค์การสหประชาชาติ ดังที่มีรายงานข่าวเผยแพร่ไปยังประชาคมโลกแล้ว

เพราะเหตุที่ประชาชนจำนวนมากยังคงอยู่ในภาวะยากจนคือ รายได้ไม่พอเพียงต่อการใช้จ่ายเพื่อดำรงชีวิตครอบครัว ในขั้นพื้นฐาน โดยเฉพาะอย่างยิ่งชาวชนบทที่ดำรงอาชีพเกษตรกร ดังนั้น การแก้ไขปัญหาความยากจนด้วยการยกระดับรายได้ของประชากรกลุ่มนี้ให้สูงขึ้น สู่ภาวะพอเพียงจึงเป็นส่วนสำคัญของยุทธศาสตร์การพัฒนา แบบเศรษฐกิจพอเพียงในขั้นต้นส่วนหนึ่ง โดยไม่ยุติกระบวนการทางเศรษฐกิจส่วนอื่นที่จำเป็น เช่น การแลกเปลี่ยนทางการค้าระหว่างประเทศ และการลงทุนที่อยู่ในขอบเขตเหมาะสมภายใต้ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง ซึ่งจำแนกขั้นตอนดำเนินการพัฒนาไว้ต่อเนื่อง เป็นลำดับชัดเจน โดยไม่ปิดกั้นความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ และไม่มุ่งหมายจะให้เกิดการหยุดชะงัก หรือถอยหลังเข้าคลองทางเศรษฐกิจ รวมทั้งมิได้มุ่งหมายให้ประเทศมีแต่การผลิตแบบเกษตรกรรมเพียงส่วนเดียว

โครงการตามแนวพระราชดำรินับว่ามาก ที่สร้างความรู้ตามทฤษฎีใหม่และปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง เป็นโครงการที่มีลักษณะผูกพันกับวิถีชีวิตชุมชนของชาวชนบทในภาคเกษตรกรรม เนื่องจากตลอด 3 – 4 ทศวรรษที่ผ่านมา ชุมชนเกษตรกรรมโดยทั่วไปในประเทศเผชิญกับปัญหารายได้ไม่เพียงพอต่อรายจ่ายอย่างกว้างขวางรุนแรง แต่โครงการที่มีลักษณะเป็นการพัฒนาผลผลิตทางการเกษตร

จำนวนมากเหล่านั้น เช่น โครงการหลวงดอยอ่างขาง และโครงการหลวงดอยอินทนนท์ ฯลฯ มีความชัดเจนในแนวคิดเรื่องการผลิตที่มีคุณภาพเพียงพอ สำหรับการขายออกสู่ตลาดภายนอกชุมชน เพื่อสร้างรายได้ที่เพียงพอและยั่งยืนแทนการปลูกฝิ่นในอดีต

แนวคิดที่ชัดเจนเกี่ยวกับการผลิตทางการเกษตรที่พอเพียง สำหรับการจัดจำหน่ายสู่ตลาดภายนอกชุมชนดังกล่าว ทำให้เห็นว่าปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงส่งเสริมการแลกเปลี่ยนแบบเกื้อกูลกันทางเศรษฐกิจ (ระหว่างเกษตรกร พ่อค้า และผู้บริโภค) ระหว่างประชาชนที่มีอาชีพต่าง ๆ กัน และไม่ใช่วิธีคิดที่ปิดกั้นไว้เฉพาะชุมชนชนบท และแคว้นเกษตรกรรมล้าหลังตามที่คนในสังคมเมืองที่มีใจเกษตรกรจำนวนหนึ่งพากันวิตกกังวลว่า ตนเองจะไม่ได้ประโยชน์จากการดำเนินชีวิตตามปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง นอกเหนือไปจากนั้น ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงเป็นหลักความคิดที่ส่งเสริม “พลวัต” มากกว่าแนะนำให้ประชากรทางเศรษฐกิจ ตั้งอยู่ในภาวะ “สถิต” หรือหยุดนิ่ง อยู่กับสภาพการณ์ทางเศรษฐกิจในขณะหนึ่ง ๆ แต่การที่ประชาชนพึ่งตนเองได้จำเป็นต้องปรับเปลี่ยนวิธีการดำรงชีวิตจากแผนการกินดี อยู่ดี เป็นแผน อยู่พอดีกินพอดี ตามแนวพระราชดำริ

“การปรับเปลี่ยนแผนการผลิต” จากการผลิตเพื่อการพาณิชย์มาเป็นการ “ผลิตเพื่อยังชีพ” เนื่องจากการผลิตเพื่อการพาณิชย์ทำให้ประชาชนต้องพึ่งระบบทุนนิยม ชะตาชีวิตของประชาชน ขึ้นอยู่กับกลไก ของตลาดทำให้เกิดการเอารัดเอาเปรียบประชาชน “เพื่อลดผลกระทบ” ที่เกิดจากความผันผวนของตลาดเป้าหมายการผลิตต้องปรับไปเป็นผลิตเพื่อกินเพื่อใช้ เมื่อมีส่วนเกินจึงจะนำออกขาย การผลิตเพื่อกินเพื่อใช้จำเป็นต้องกระจายการผลิตในครัวเรือน เพื่อลดความเสี่ยงและเพิ่มความมั่นคงในชีวิตอย่างยั่งยืน

กิจกรรมที่ 3

คำชี้แจง ให้นักศึกษาแบ่งกลุ่มกันค้นคว้าเกี่ยวกับความหมาย ความสำคัญของคำเหล่านี้แล้วให้แต่ละกลุ่ม
มานำเสนอ เพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้ซึ่งกันและกัน

1. อธิบายคำว่า อยู่พอดีกินพอดี

.....

.....

.....

.....

.....

2. การพึ่งตนเอง หมายถึง

.....

.....

.....

.....

.....

3. ความยั่งยืน หมายถึง

.....

.....

.....

.....

.....

4. ความคุ้มค่า หมายถึง

.....

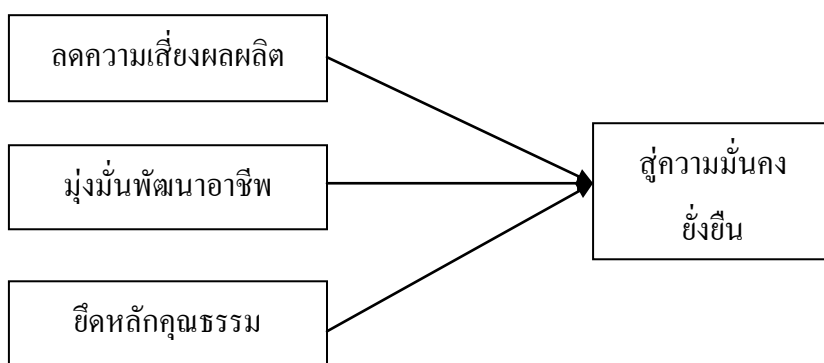
.....

.....

.....

เส้นทางชีวิตของอาชีพ เราเริ่มต้นจากการเรียนรู้เข้าสู่อาชีพทำให้อาชีพขับเคลื่อนไปสู่การขายอาชีพ เราผ่านประสบการณ์ เรียนรู้แก้ปัญหาต่อสู้กับการแข่งขันมากมาย จนถึงจุดจุดหนึ่งที่เราต้องการมากกว่านั้น คือ ความมั่นคง เราจึงมีความจำเป็นที่จะต้องจัดระบบพัฒนาอาชีพเข้าสู่ความมั่นคง

การพัฒนาอาชีพเข้าสู่ความมั่นคงของผู้ประสบความสำเร็จมีมากมาย จะมีลักษณะการกระทำที่สอดคล้องกันเป็นส่วนใหญ่ว่า ความมั่นคงของอาชีพขึ้นอยู่กับองค์ประกอบอย่างน้อย 3 ประการ คือ (1) การลดความเสี่ยงในผลผลิต (2) ความมุ่งมั่นพัฒนาอาชีพ และ(3) การยึดหลักคุณธรรม



จากแผนภูมิ จะพบว่า องค์ประกอบรวมทั้ง 3 องค์ประกอบเป็นตัวส่งผลต่อความมั่นคงยั่งยืนในอาชีพที่เราจะต้องนำมาบูรณาการให้เป็นองค์รวมเดียวกัน

การลดความเสี่ยงผลผลิต

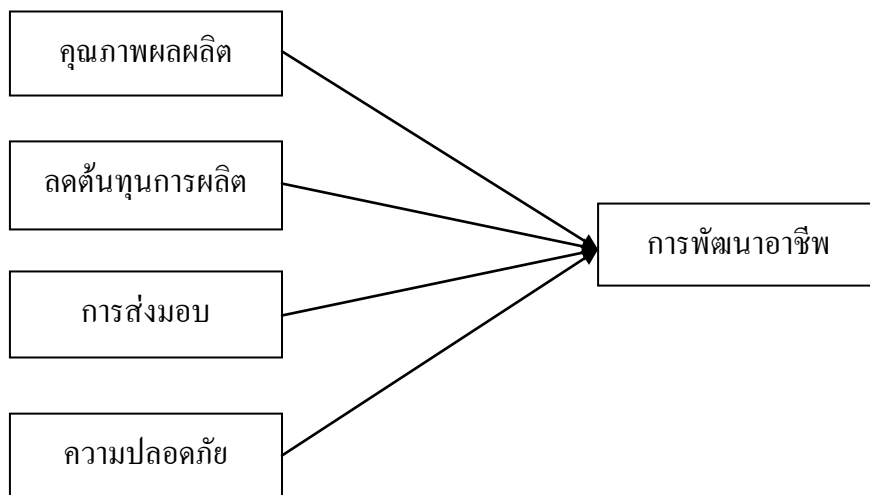
การประกอบอาชีพในกิจกรรมเชิงเดี่ยวย่อมจะเสี่ยงต่อโอกาส ผลผลิตไม่ได้ตามเป้าหมาย ผลผลิตราคาตกต่ำ ดังนั้น การลดความเสี่ยงจึงจำเป็นที่จะต้องมียุทธศาสตร์ที่สำคัญมาทำให้อัตราการเสี่ยงของผลผลิตลดลง ดังนี้

1. การสร้างความหลากหลาย เป็นการสร้างกิจกรรมอาชีพให้ได้ผลผลิตที่หลากหลายรองรับการเสี่ยงด้วยการแข่งขัน และราคาของตลาด
2. การเพิ่มผลผลิต เป็นภารกิจควบคุมดูแลบำรุงรักษาให้ผลผลิตเพิ่มขึ้นมา
3. การหมุนเวียนเปลี่ยนรูป เป็นกิจกรรมทำให้ผลผลิต และข้อเสียให้มีมูลค่าเพิ่มขึ้นด้วยการหมุนเวียน เปลี่ยนรูป เป็นผลิตภัณฑ์ใหม่เข้าสู่ตลาด
4. การจัดการรายได้ จากการซื้อขายผลผลิต ผลิตภัณฑ์แปรรูป ใช้ลงทุนดำเนินอาชีพต่อไป ใช้ดำรงชีวิต และเก็บออมเพิ่มทุนขยายการทำงาน

ผู้ประสบผลสำเร็จในอาชีพจะมุ่งมั่นจัดการปัจจัยทั้ง 4 ประการให้มีประสิทธิภาพสูงขึ้นโดยลำดับ

การพัฒนาอาชีพ

เป็นกระบวนการที่เน้นความสำคัญการพัฒนากระบวนการจัดการทั้งการผลิตและการตลาดให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า ดังนี้



ปัจจัยรวมทั้ง 4 ด้าน เป็นปัจจัยที่ส่งผลต่อการพัฒนาอาชีพ โดยมีลักษณะความสำคัญ ดังนี้

1. **คุณภาพผลผลิต** เป็นเรื่องที่เราจะต้องจัดการให้คุณภาพตรงความต้องการของลูกค้าให้มากที่สุด เพื่อให้ลูกค้ามั่นใจได้ว่าจะได้รับสินค้า/บริการที่ดีเป็นไปตามความคาดหวัง
2. **ลดต้นทุนการผลิต** เกี่ยวข้องกับการกำหนดราคาผลผลิตที่จะต้องเป็นราคาที่ลูกค้าสามารถซื้อผลผลิตของเราได้ แต่ไม่ใช่กำหนดราคาต่ำจนกระทั่งรายได้ไม่พอเพียง ดังนั้น การลดต้นทุนจึงเป็นเรื่องสำคัญที่เราจะต้องศึกษาเรียนรู้หาวิธีลดต้นทุนที่ทำให้มีรายได้เพียงพอ ไม่ใช่ไปลดต้นทุนกับค่าแรงงาน แต่เป็นการบริหารจัดการให้ลดความเสียหายในปัจจัยการผลิต และการจัดการให้ได้ผลผลิตสูง
3. **การส่งมอบผลผลิต** ให้ลูกค้าต้องเป็นไปตามข้อตกลงทั้งเวลานัดหมายและจำนวนผลผลิต ตัวอย่าง เช่น อาชีพร้านตัดเย็บเสื้อผ้าชาย ส่วนใหญ่มักจะผัดผ่อนทำให้เสียหายกับลูกค้าที่มีกำหนดการจะใช้เสื้อผ้า จึงหันไปใช้บริการเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่มีความสะดวกมองเห็นสินค้า และตัดสินใจเลือกซื้อได้ทันที ทำให้ปัจจุบันร้านเย็บเสื้อผ้าชายเกือบหายไปจากสังคมไทย
4. **ความปลอดภัย** ทั้งผู้ผลิตและผู้บริโภคผลผลิต เช่น อาชีพเกษตรอินทรีย์ คนงานไม่มีโอกาสสัมผัสกับสารพิษ ทำให้การทำงานปลอดภัย ขณะเดียวกัน ผลผลิตจากเกษตรอินทรีย์เป็นอาหารที่ปลอดภัย

การยึดหลักคุณธรรม

การยึดหลักคุณธรรม เป็นพฤติกรรมภายในของผู้ประกอบอาชีพ ที่สำคัญส่งผลต่อความมั่นคงของอาชีพ ดังนี้

กิจกรรมที่ 4

1. ให้ผู้เรียนสัมภาษณ์ผู้ที่ประสบความสำเร็จเกี่ยวกับองค์ประกอบการพัฒนาอาชีพ
2. นำองค์ประกอบการพัฒนาอาชีพของผู้ที่ประสบความสำเร็จมาใช้วิเคราะห์ตามความรู้ที่เรียนรู้มา
3. ทบทวนประสบการณ์ของตนเองแล้ววิเคราะห์ความเป็นไปได้ที่จะทำได้จริง โดยนำจุดอ่อนจุดแข็งมาพัฒนาเป็นองค์ความรู้เพื่อพัฒนาตนเอง

บทที่ 5

โครงการพัฒนาอาชีพสู่ความมั่นคง

สาระสำคัญ

การจัดทำแผนและโครงการพัฒนาอาชีพให้มีความมั่นคง เพื่อใช้ในการตรวจสอบ ปรับปรุง แก้ไขพร้อมจะนำไปสู่การปฏิบัติ

ลักษณะปัจจัยความสำเร็จของการเรียนรู้

1. วิเคราะห์ความเป็นไปได้ของแผนการผลิตหรือบริการ
2. เขียนโครงการพัฒนาอาชีพได้
3. ตรวจสอบความเป็นไปได้ของโครงการพัฒนาอาชีพ
4. ปรับปรุงโครงการพัฒนาอาชีพ

ขอบข่ายเนื้อหา

1. การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของแผนการผลิตหรือบริการ
2. การเขียนโครงการพัฒนาอาชีพสู่ความมั่นคง
3. การตรวจสอบความเป็นไปได้ของโครงการ
4. การปรับปรุงโครงการพัฒนาอาชีพ

เรื่องที่ 1 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของแผนการผลิตหรือบริการ

การกำกับ ดูแลการขยายอาชีพ

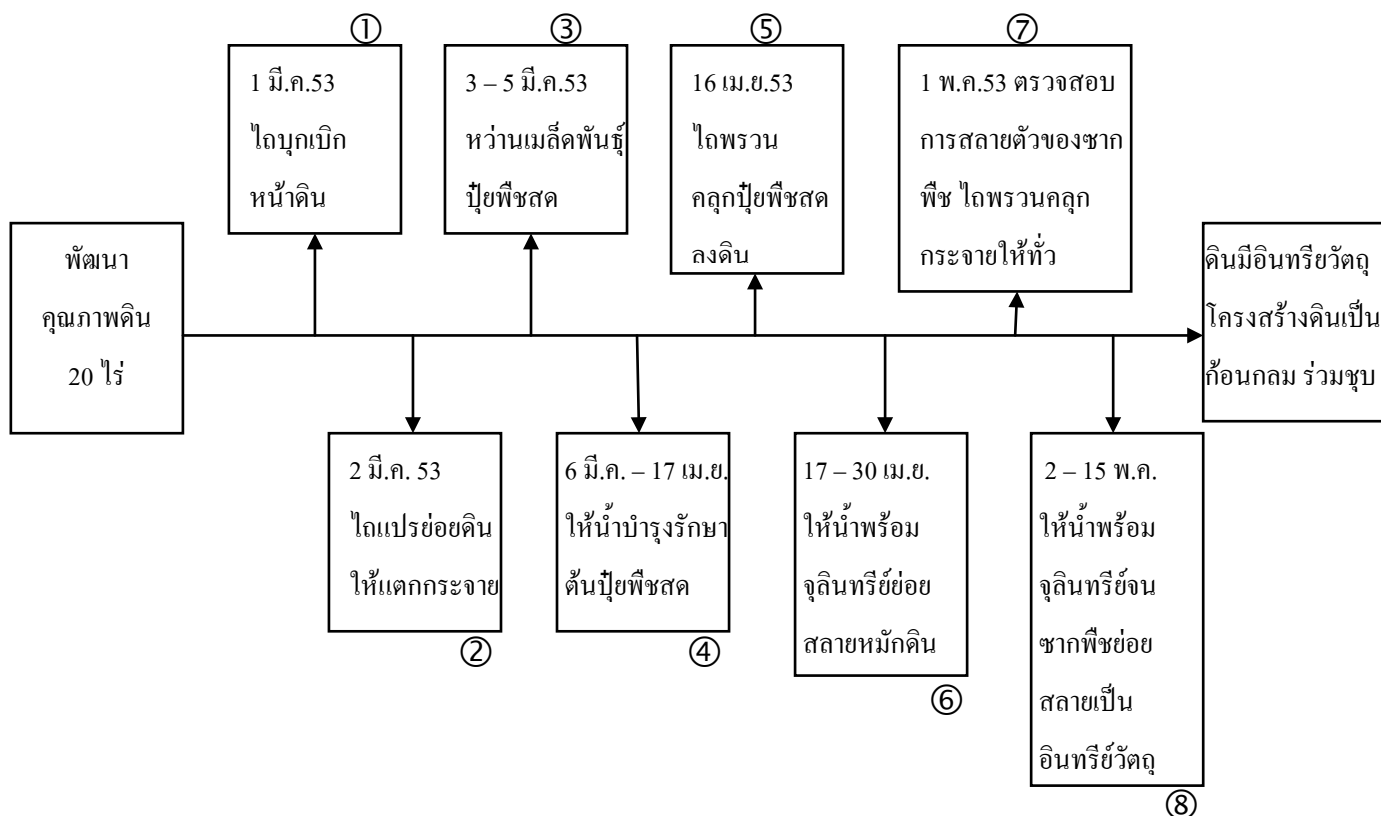
การกำกับ ดูแลการขยายอาชีพเป็นกิจกรรมของผู้ประกอบการที่จะต้องมีการบริหารแผนให้มองเห็นความก้าวหน้าความสำเร็จของงานในแต่ละภารกิจว่าไปถึงไหน ด้วยการทำกิจกรรมลักษณะความสำเร็จในแผนกลยุทธ์มากำหนดระยะเวลาที่ต้องใช้จริง เขียนเป็นผังการไหลของงานใช้เฝ้าระวังการดำเนินงาน

การดำเนินการกำกับ ดูแลการขยายอาชีพ

1. การจัดทำผังการไหลของงานของแต่ละภารกิจ ด้วยการ
 - 1.1 นำข้อความเป้าหมายกลยุทธ์ออกมาเป็นหัวเรื่องสำคัญ
 - 1.2 นำกิจกรรมออกมาจัดลำดับขั้นตอนก่อนหลัง
 - 1.3 นำลักษณะบ่งชี้ความสำเร็จ ออกมากำหนดเป็นผลการดำเนินงาน

จัดทำผังของงานในรูปแบบใดก็ได้ที่ผู้ประกอบการอาชีพมีความเข้าใจดี (ตัวอย่างผังการไหล

ของงาน)

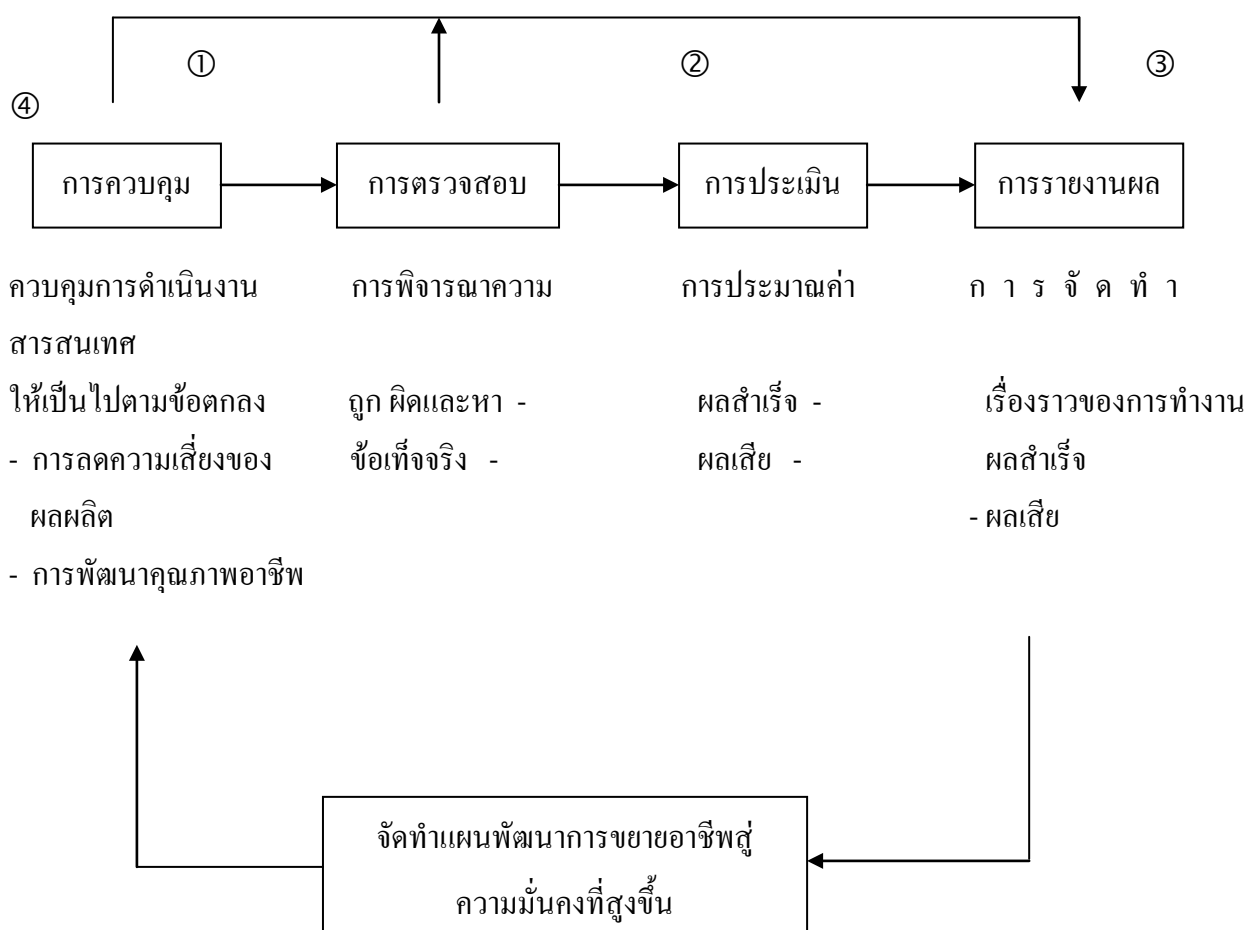


2. การใช้ผังการไหล กำกับดูแลการขยายอาชีพ ด้วยการ
 - 2.1 นำผังการไหลของงานติดผนังให้มองเห็น
 - 2.2 ติดตามระยะเวลาตามผังการไหลของงานว่า วันที่กำหนดกิจกรรมดำเนินการเสร็จหรือไม่ ถ้าเสร็จก็ทำเครื่องหมายบอกให้รู้ว่าเสร็จ
 - 2.3 ถ้าไม่เสร็จผู้ประกอบการจะต้องติดตาม ค้นหาสาเหตุแล้วปฏิบัติการแก้ไขข้อบกพร่อง
 - 2.4 ดำเนินการปรับระยะเวลาในผังการไหลของงานให้เป็นความจริง
3. ประเมินผลการกำกับ ดูแลว่า มีส่วนประสมผลสำเร็จอะไรบ้าง และสำเร็จได้เพราะอะไรเป็นเหตุ จากนั้นดูว่า ส่วนใดที่ไม่ประสมผลสำเร็จและมีอะไรเป็นเหตุ นำผลทั้งความสำเร็จและความเสียหายมาสรุปผล เพื่อนำผลกลับมาแก้ไขแผนกลยุทธ์และแผนปฏิบัติการให้มีประสิทธิภาพได้

กรอบแนวคิดการควบคุมตรวจสอบการขยายอาชีพสู่ความมั่นคง

การควบคุมตรวจสอบการทำงานเป็นกิจกรรมที่ให้การทำงานเป็นไปตามข้อตกลงหรือข้อกำหนด พิจารณาความถูกต้องหาข้อเท็จจริง ประเมินค่าและบันทึกสรุปเรื่องราวของการดำเนินงานขยายอาชีพและผลที่เกิดขึ้น เพื่อนำไปสู่การวางแผนพัฒนาการขยายอาชีพให้มีความมั่นคงมากยิ่งขึ้น จึงขอสรุปกิจกรรมการควบคุมตรวจสอบประกอบด้วยกิจกรรมอย่างน้อย 4 กิจกรรม ดังนี้

- (1) การควบคุม
- (2) การตรวจสอบ
- (3) การประเมิน
- (4) การรายงานผล

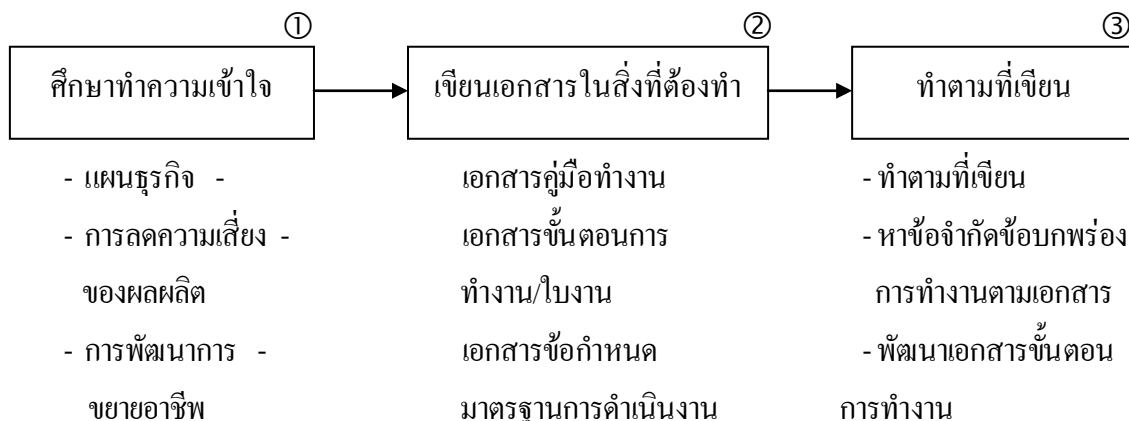


วงจรของการควบคุมตรวจสอบการขยายอาชีพสู่ความมั่นคง

การควบคุมการดำเนินงานขยายอาชีพ

เป็นกิจกรรมการดูแลการดำเนินงานขยายอาชีพให้เป็นไปตามแผนธุรกิจ ข้อกำหนดและ ข้อตกลงด้านต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับคุณภาพผลผลิต ความเชื่อถือของลูกค้า โดยมีขั้นตอนดำเนินการ ดังนี้

การควบคุมการดำเนินงานขยายอาชีพ



จากแผนภูมิการควบคุมการดำเนินงานขยายอาชีพ มีรายละเอียด ดังนี้

1. ศึกษาทำความเข้าใจ ผู้ประกอบการต้องศึกษาทำความเข้าใจแผนธุรกิจ ข้อกำหนด การลดความเสี่ยงผลผลิต และข้อกำหนดหรือมาตรฐานการพัฒนาอาชีพให้ผู้ร่วมงานทุกฝ่ายได้รู้เท่าทันกัน

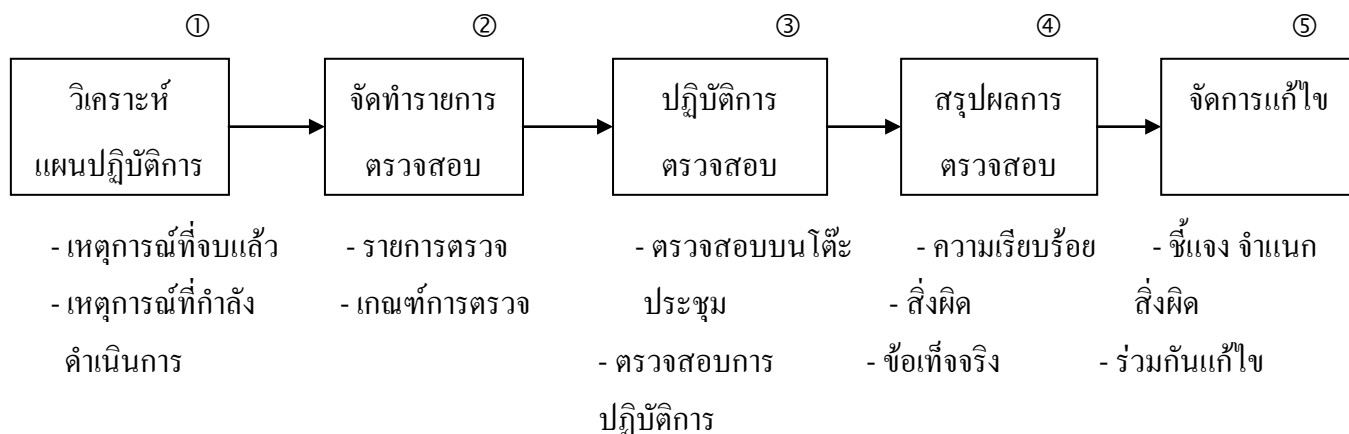
2. เขียนเอกสารในสิ่งที่ต้องทำ ผู้ประกอบการและผู้ร่วมงานช่วยกันเขียนข้อกำหนด วิธีการ ขั้นตอนการทำงานที่ต้องทำจริง ๆ ออกเป็นเอกสารคู่มือการทำงานตามแผนธุรกิจ เอกสารขั้นตอนการทำงานหรือใบงานตามข้อกำหนด การลดความเสี่ยงผลผลิต และเอกสารมาตรฐานการดำเนินงานตามข้อกำหนดของการพัฒนาอาชีพ

3. ทำตามที่เขียน คณะทำงานต้องมุ่งมั่นทำตามที่เขียนไว้ในเอกสารด้วยการนำไปหา ข้อจำกัด ข้อบกพร่องแล้วร่วมกันแก้ไขเอกสารการทำงานที่เป็นปัญหา

การดำเนินงานทั้ง 3 ขั้นตอนเป็นการควบคุมให้การดำเนินงานเป็นไปตามข้อกำหนดได้ ผลผลิต และการทำงานเป็นไปตามมาตรฐานและข้อตกลงกับฝ่ายต่าง ๆ ได้

การตรวจสอบการดำเนินงานขยายอาชีพ

การตรวจสอบเป็นการดำเนินการเพื่อปกป้องรักษาอาชีพให้เข้มแข็งคงอยู่ได้ ด้วยการ พิจารณาความเรียบร้อย พิจารณาว่า ถูกหรือผิด และหาข้อเท็จจริงแล้วดำเนินการจัดการให้ความไม่ เรียบร้อยหรือความผิดบกพร่องหมดไป มีขั้นตอนดำเนินการดังนี้



จากแผนปฏิบัติการไหลของงาน มีรายละเอียดการดำเนินการตรวจสอบ ดังนี้

1. **วิเคราะห์แผนปฏิบัติการ** เป็นการตรวจสอบการดำเนินงานขยายอาชีพ เริ่มต้นจากแผนปฏิบัติการเพื่อตรวจสอบว่าในช่วงเวลานี้ มีเหตุการณ์ของงานที่จบแล้ว และเหตุการณ์ที่กำลังจะมีอะไรบ้างที่มีความสำคัญและส่งผลกระทบต่อคุณภาพงานต่าง ๆ แยกออกมาเพื่อใช้ดำเนินการตรวจสอบ

2. **จัดทำรายการตรวจสอบ** ด้วยการเอาเหตุการณ์ที่จบแล้วและเหตุการณ์กำลังจะทำที่ถูกละเลยออกมาว่า มีความสำคัญและส่งผลกระทบต่อคุณภาพงานต่าง ๆ ออกมาจัดทำเกณฑ์ว่า สภาพที่ดีควรเป็นอย่างไร แล้วจัดทำเป็นเอกสารสำหรับการตรวจและจดบันทึกที่เหมาะสมกับการทำงานจริง

3. **ปฏิบัติการตรวจสอบ** ควรแจ้งให้ผู้รับผิดชอบกิจกรรมที่จะตรวจว่า จะตรวจอะไรกับเหตุการณ์อะไรบ้าง เพื่อให้ผู้รับผิดชอบได้ทบทวนสภาพการทำงานของตนเอง โดยแยกดำเนินการออกเป็น 2 ลักษณะ คือ

3.1 **การตรวจสอบบนโต๊ะทำงาน** เพื่อพิจารณาความเรียบร้อยสิ่งผิด สิ่งถูกต้องของผู้รับผิดชอบงาน

3.2 **การตรวจสอบการปฏิบัติงาน** เพื่อเปรียบเทียบกับข้อมูลของการตรวจสอบบนโต๊ะกับสภาพที่เห็นจริง

4. **สรุปผลการตรวจสอบ** ร่วมกันสรุปผลระหว่างผู้ตรวจสอบกับคณะทำงาน โดยสรุปผลการตรวจสอบให้มองเห็นสภาพการทำงาน ความเรียบร้อย สิ่งของและข้อเท็จจริง

5. **จัดการแก้ไข** เป็นการทำงานระหว่างผู้ตรวจสอบกับคณะทำงานร่วมกันวิเคราะห์สิ่งผิดและร่วมกันปฏิบัติการแก้ไข

การประเมินตนเอง

เป็นการนำผลสรุปจากการตรวจสอบมาประมาณค่า ดังนี้

1. การประมาณค่าผลสำเร็จว่า มีอะไรบ้างและความสำเร็จดังกล่าวมีอะไรมาสนับสนุนบ้าง และการสนับสนุนเหล่านั้นคุ้มค่ากับผลสำเร็จหรือไม่

2. การประมาณค่าผลเสียว่า มีอะไรบ้าง และความเสียหายดังกล่าวส่งผลกระทบต่อกับส่วนใดบ้างของการขยายอาชีพ

การรายงานผล

การจัดทำรายงานผล สำหรับการพัฒนาหรือขยายอาชีพ เป็นการจัดทำเอกสารสารสนเทศ เพื่อใช้จัดทำแผนพัฒนาการขยายอาชีพสู่ความมั่นคง จึงควรทำเป็นเอกสารหน้าเดียวที่ระบุเรื่องราวของการทำงาน ผลสำเร็จ และผลเสีย ดังตัวอย่าง

ตัวอย่างเอกสาร รายงานผล การควบคุมตรวจสอบการขยายอาชีพสู่ความมั่นคง

1. ชื่อสถานประกอบการ	วัน เดือน ปีที่ตรวจ		
2. กิจกรรมที่ตรวจ : การพัฒนาคุณภาพดิน	3. เหตุการณ์ที่ได้รับการตรวจ	สำเร็จ	เสียหาย
	1. การปลูกปุ๋ยพืชสด	✓	-
	2. การไถพรวนปุ๋ยพืชสด ลงดิน	✓	-
	3. การหมักดิน	-	✓
4. ผลการตรวจ			
4.1 เรื่องราวของการทำงาน			
(1) ผู้รับผิดชอบทำงานตรงตามเอกสารข้อกำหนดเรื่องพัฒนาดิน ไม่ครบทุกคน			
(2) ผู้รับผิดชอบจัดบันทึกการทำงานเพียง 3 คน ไม่มีบันทึก 7 คน			
4.2 ลักษณะความสำเร็จของงาน		ผลที่เกิดจากความสำเร็จ	
(1) สามารถผลิตปุ๋ยพืชสดได้ไร่ละ 8 ตัน		- ลดค่าใช้จ่ายซื้อปุ๋ยคอกลงไร่ละ 2,000 บาท	
(2) ซากพืชถูกสับพรวนเต็มพื้นที่พัฒนา		- ดินมีซากพืชในอัตราส่วนปนกันทั้งหมด	
4.3 ลักษณะผลเสีย	สาเหตุ	การแก้ไข	
1. ดินมีกลิ่นเหม็นบูดเน่า	- ไม่ได้จ่ายจุลินทรีย์มาพร้อมกับน้ำ - ใช้เครื่องพ่นละอองหน้าดิน จุลินทรีย์ไม่พอ	- ชี้แจงความสำคัญของการทำงานตามเอกสารข้อกำหนด - ให้เร่งดำเนินการให้จุลินทรีย์ทางน้ำ วันละ 2 ครั้ง	
ผู้รับการตรวจ		ผู้ตรวจ	
5. _____		_____	
6. _____			
7. _____			
8. _____			

กิจกรรมที่ 1

ให้ผู้เรียนจัดทำเอกสารรายงานผล การควบคุมตรวจสอบการขายอาชีพสู่ความมั่นคงของตนเอง
หรือสัมภาษณ์ผู้ประสบความสำเร็จในอาชีพตามรูปแบบของเอกสารข้างต้น

เรื่องที่ 2 การเขียนโครงการพัฒนาอาชีพสู่ความมั่นคง

เหตุผลของการทำโครงการพัฒนาอาชีพสู่ความมั่นคง

ในการเรียนรู้ที่ผ่านมาเป็นเรื่องของการทำแผนธุรกิจตามปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงที่ให้ความสำคัญกับการใช้เหตุผล การกำหนดทิศทางธุรกิจให้มีความพอดีและมีภูมิคุ้มกัน การกำหนดแผนปฏิบัติสร้างความรอบรู้และขับเคลื่อนแผนสู่ความสำเร็จอย่างมีคุณธรรม ซึ่งเป็นเรื่องภายในของผู้ประกอบการขยายอาชีพเท่านั้น แต่การทำธุรกิจที่จะต้องพัฒนาออกไปจำเป็นต้องใช้ทุนเพิ่มเติมหรือต้องได้รับความช่วยเหลือจากภาครัฐหรือเอกชน การให้ความช่วยเหลือดังกล่าวผู้ให้ต้องการทราบรายละเอียดการดำเนินงานช่วยเหลือจากภาครัฐหรือเอกชน การให้ความช่วยเหลือดังกล่าวผู้ให้ต้องการทราบรายละเอียดการดำเนินงานมีผลลัพธ์เป็นอย่างไร มีผลที่เกิดอะไรบ้างและกระทบต่อสังคมชุมชนอย่างไร คຸ້ມຄ່າที่จะให้การสนับสนุนหรือไม่ หรือมีโอกาที่จะสร้างกำไร นำรายได้มาคืนสถาบันทางการเงินได้หรือไม่

ดังนั้น จึงมีความจำเป็นที่จะต้องมีความรู้ ความเข้าใจในการเขียน โครงการพัฒนาอาชีพ เพื่อนำเสนอขอรับความช่วยเหลือหรือสร้างความเชื่อมั่นให้กับแหล่งทุน

โครงการเป็นเอกสารภาพรวมของแผนธุรกิจ เพื่อให้นำเสนอต่อสังคมในการเผยแพร่ความคิด หรือให้นำเสนอเพื่อขอความช่วยเหลือ สนับสนุนเงินทุน ซึ่งประกอบด้วยสาระที่แสดงให้เห็นความสำคัญ และคุณค่าของการดำเนินงาน ซึ่งประกอบด้วย

1. ชื่อโครงการ
2. เหตุผล หลักการ
3. เป้าประสงค์
4. วัตถุประสงค์
5. ผลได้ของโครงการ
6. วิธีดำเนินงาน
7. งบประมาณดำเนินการ
8. ผลดำเนินโครงการ

การเขียนโครงการ

1. การเขียนชื่อโครงการ

โดยทั่วไป มี 2 องค์ประกอบ คือ (1) ข้อความบ่งบอกว่าทำอะไร (2) ข้อความว่าเป็นของใครและ(3) นำเสนอใคร

“โครงสร้างขยายอาชีพเกษตรกรอินทรีย์ ชุมชนบ้านคลองหาด นำเสนอขอการสนับสนุนจากทางอำเภอคลองหาด”

2. การเขียน ความสำคัญและหลักการ

เป็นสาระส่วนที่บอกความสำคัญของการจัดทำโครงการและหลักการดำเนินการ ซึ่งมีโครงสร้างการเขียน ดังนี้

2.1 โครงสร้างการเขียนความสำคัญ การเขียนความสำคัญในการขยายอาชีพ ควรจะเป็นสาระสำคัญในธุรกิจ ซึ่งประกอบด้วย

2.1.1 เขียนบ่งบอกสถานะแวดล้อมอาชีพ ได้แก่

- (1) สภาพที่ดิน สิ่งแวดล้อมที่ส่งเสริมการดำเนินโครงการ
- (2) ผลผลิตอะไรที่เหมาะสมในการผลิต
- (3) ลักษณะคุณภาพผลผลิตที่ลูกค้าต้องการ
- (4) ลูกค้าเป็นใคร อย่างไร
- (5) ขายให้กับใคร ส่วนแบ่งทางการตลาดเป็นอย่างไร
- (6) จะสามารถเข้าไปยึดตลาดส่วนแบ่งตลาดได้ร้อยละเท่าไร

2.1.2 เขียนสรุปให้เห็นความสำคัญที่เกี่ยวข้องกับ

- (1) การสร้างงาน สร้างรายได้ให้กับชุมชน
- (2) การมีส่วนร่วมสร้างความพอเพียงด้านต่าง ๆ ให้กับชุมชน

2.2 การเขียนหลักการ เป็นข้อความต่าง ๆ เพื่อบ่งบอกว่า โครงการจะทำอะไร ให้ใคร
ทำที่ไหน และทำอะไร ดังนี้

2.2.1 จะทำอะไร ให้ใคร ดังตัวอย่าง

(1) มุ่งเน้นผลิตผักผลไม้ระบบเกษตรอินทรีย์ ขายให้กับกลุ่มผู้รักสุขภาพ

2.2.2 ทำอย่างไรดังตัวอย่าง

(1) ให้ความสำคัญกับการประยุกต์ระบบนิเวศธรรมชาติเข้าสู่ระบบการเกษตร

2.2.3 ทำที่ไหน ดังตัวอย่าง

(1) การดำเนินงาน จะเริ่มต้นที่แปลงเกษตรของผู้ทำแล้วส่งเสริมการเรียนรู้ขยาย
เครือข่ายการปลูกผักอินทรีย์ออกไป

2.3 ตัวอย่างการเขียนเหตุผลและหลักการ

เหตุผลและหลักการ

การตัดสินใจดำเนินการจัดทำเกษตรอินทรีย์ มีเหตุผลมาจาก

1. สภาพที่ดินของหมู่บ้านคลองหาด เป็นที่ดินเปิดป่าใหม่ เพื่อทำพืชไร่มาเพียง 5 ปี เกษตรไม่รู้จัก
และไม่เคยใช้สารพิษฆ่าแมลงและปราบวัชพืชเข้ามาใช้เป็นพื้นที่สะอาดปราศจากสารพิษ

2. ถ้าหากดำเนินการผลิตพืชผัก ผลไม้ในระบบเกษตรอินทรีย์ จะทำให้ผลิตผลที่ได้มา สะอาดไม่มี
สารพิษตกค้าง

3. ผักผลไม้ที่ตลาดต้องการ จะเป็นผลผลิตที่ไร้สารพิษ มีการเจริญเติบโตไปตามธรรมชาติ และ
รสชาติเป็นไปตามสายพันธุ์

4. ขณะนี้กลุ่มผู้รักสุขภาพมีจำนวนมากขึ้น เนื่องมาจากการประชาสัมพันธ์ความปลอดภัยของ
อาหาร ทำให้กลุ่มคนกลุ่มนี้สนใจซื้ออาหารไร้สารพิษบริโภคมากขึ้นโดยลำดับ

5. มีผู้ค้าอาหารสุขภาพเข้ามาสั่งซื้อถึงไร่นา จำนวนไม่จำกัด เพื่อกระจายสินค้าเข้าสู่ร้านค้าอาหาร
สุขภาพ

6. ผลการศึกษาติดตามส่วนแบ่งของตลาด อาหารสุขภาพพบว่า ขณะนี้มีผักผลไม้เข้าสู่ตลาด เพียง
ร้อยละ 0.25 ของพืชผักผลไม้ที่ปลูกในระบบเคมี เท่านั้น

จึงอาจสรุปได้ว่า ส่วนแบ่งของตลาดยังสูงมาก สามารถทำแล้วขายได้ จะเป็นโอกาสในการสร้างงาน
สร้างรายได้ให้กับคนในชุมชนบ้านคลองหาดได้พัฒนาเศรษฐกิจเข้าสู่ความพอเพียงตามอัตภาพของแต่ละ
ครอบครัวที่เข้าร่วมโครงการได้

จากเหตุผลดังกล่าว จึงอาจสรุปหลักการดำเนินงานได้ดังนี้

1. เป็นการดำเนินงานที่มุ่งเน้นการผลิตผัก ผลไม้ในระบบอินทรีย์ขายให้กับกลุ่มผู้รักสุขภาพ

2. การดำเนินงานให้ความสำคัญกับการประยุกต์ระบบนิเวศธรรมชาติเข้าสู่ระบบการเกษตร

3. การดำเนินงานจะเริ่มต้นที่แปลงเกษตรของผู้นำแล้วส่งเสริมการเรียนรู้ขยายเครือข่ายการปลูกผัก
อินทรีย์ออกไป

3. การเขียนเป้าหมายโครงการ

3.1 โครงสร้างการเขียนเป้าหมายโครงการ ประกอบด้วย



3.2 การเขียนข้อความเป้าหมายโครงการ ควรพิจารณาสิ่งต่อไป

- (1) ข้อความบ่งชี้ว่าทำอะไร ต้องเป็นเรื่องสำคัญ เป็นหัวเรื่องหลักของโครงการ
- (2) ปริมาณงานที่ระบุต้องมีข้อความสามารถทำได้จริง
- (3) ระยะเวลาสำเร็จต้องเหมาะสมกับปริมาณงาน และมีความเป็นไปได้จริงที่จะทำสำเร็จ

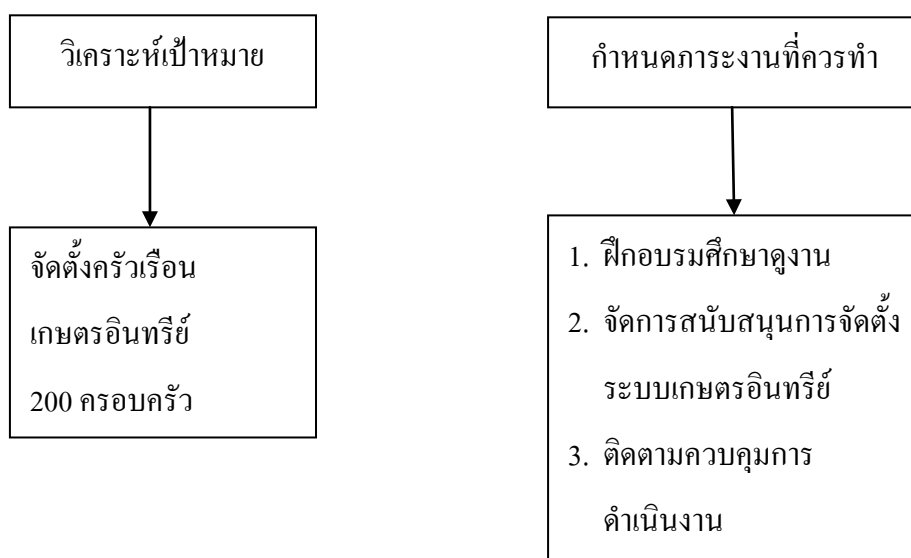
3.3 ตัวอย่างข้อความเป้าหมายโครงการ

จัดตั้งครัวเรือนบ้านคลองหาดให้ทำเกษตรอินทรีย์ครบครัวละ 2 ไร่ จำนวน 200 ครัวเรือน ให้แล้วเสร็จในเดือนพฤษภาคม 2552

4. การเขียนวัตถุประสงค์โครงการ

เป็นข้อความที่ขยายภาพของเป้าหมายโครงการให้มองเห็นภาระงานที่จะต้องทำให้สำเร็จ โดยมีรายละเอียดการคิด การเขียน ดังนี้

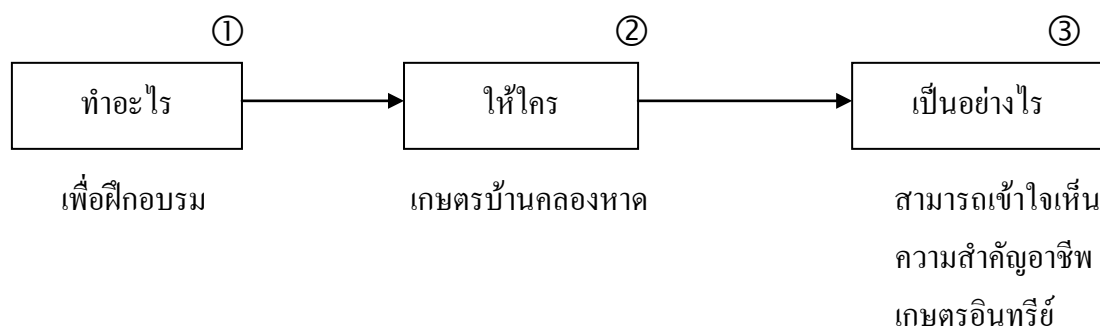
4.1 วิเคราะห์เป้าหมาย กำหนดภาระงานที่ควรทำแล้วทำให้เกิดความสำเร็จตามเป้าหมายโครงการได้ เช่น



4.2 วิเคราะห์ภาระงาน กำหนดลักษณะบ่งชี้ความสำเร็จ ดังตัวอย่างนี้

ภาระงานที่จะทำ	ลักษณะบ่งชี้ความสำเร็จ
1. จัดฝึกอบรม	- สามารถเข้าใจเห็นความสำคัญอาชีพเกษตรอินทรีย์
2. จัดสนับสนุน	- สามารถดำเนินอาชีพเกษตรอินทรีย์ได้
3. ติดตามและพัฒนา	- อาชีพมีความเข้มแข็ง

4.3 เขียนวัตถุประสงค์โครงการตามโครงสร้างนี้



ตัวอย่างวัตถุประสงค์โครงการ

1. เพื่อฝึกอบรมเกษตรกรบ้านคลองหาดให้สามารถเข้าใจเห็นความสำคัญอาชีพเกษตรอินทรีย์ได้
2. เพื่อสนับสนุนเกษตรกรบ้านคลองหาดให้สามารถดำเนินการประกอบอาชีพเกษตรอินทรีย์ได้
3. เพื่อติดตามพัฒนาให้เกษตรกรผู้ประกอบอาชีพเกษตรอินทรีย์ มีความเข้มแข็งในอาชีพได้

5. การเขียนผลได้ของโครงการ

การเขียนผลได้ของโครงการเป็นการเขียนสิ่งที่เกิดขึ้นอันเนื่องมาจากโครงการอย่างมีเหตุมีผล ด้วยการนำวัตถุประสงค์โครงการมาวิเคราะห์กำหนดผลได้ที่ควรที่จะเกิดตามตัวอย่างวัตถุประสงค์ที่ 1

ข้อความในวัตถุประสงค์	ผลได้ที่ควรที่จะเกิด
1. ฝึกอบรมเกษตรกร	1. มีผู้ผ่านการฝึกอบรม 60 คน
2. เข้าใจและเห็นความสำคัญของเกษตรอินทรีย์	2.1 บอกวิธีการพัฒนาคุณภาพดินได้ 2.2 บอกวิธีการเพาะปลูกพืชในระบบเกษตรอินทรีย์ได้ 2.3 บอกวิธีการรักษาพืชในระบบเกษตรอินทรีย์ได้

6. การเขียนวิธีดำเนินงาน

เป็นการเขียนเรียงลำดับในแต่ละจุดประสงค์ โดยมีขั้นตอนการเขียนดังนี้

6.1 ยกข้อความ วัตถุประสงค์และผลได้โครงการมาเป็นตัวตั้ง

6.2 ดำเนินการวิเคราะห์ผลได้แต่ละตัวเพื่อกำหนด กิจกรรม ขั้นตอนวิธีการดำเนินงาน
ได้เกิดผลได้

6.3 ระบุเกณฑ์ชี้วัดความสำเร็จของงาน

6.4 กำหนดระยะเวลาดำเนินงานที่เป็นจริง

ตัวอย่างการเขียนวิธีดำเนินงาน

6. วิธีดำเนินงาน

6.1 วิธีดำเนินงานตามจุดประสงค์ที่ 1 : เพื่อฝึกอบรมเกษตรกรบ้านครองหาดให้สามารถเข้าใจเห็น
ความสำคัญอาชีพเกษตรอินทรีย์

ผลได้	กิจกรรมขั้นตอนวิธีดำเนินงาน	เกณฑ์ชี้วัดความสำเร็จ ของงาน (KPI)	ระยะเวลา
1. มีผู้ผ่านการอบรม 60 คน	1. ประชาคมหมู่บ้านชี้แจงรับสมัคร ผู้สนใจเข้าร่วมโครงการ	100%	ประชาคม 2 ครั้ง
2. ผู้เข้าอบรมมี ความรู้ ความเข้าใจ 2.1 การพัฒนาดิน 2.2 การเพาะปลูก 2.3 การอารักขาพืช	1. จัดสัมมนาให้มองเห็นภาพรวมของ เกษตรอินทรีย์ 2. ศึกษาดูงานที่ไร่นาหน้อย 2.1 ศึกษา สังเกตคุณภาพดิน 2.2 ศึกษา สังเกตวิธีการเพาะปลูก 2.3 ศึกษา สังเกตวิธีการอารักขาพืช 3. เปิดเวทีสัมมนาแลกเปลี่ยนเรียนรู้กับ บุคลากรของไร่นาหน้อย 4. สรุปผลการศึกษาสังเกตและการ สัมมนา	80% ของผู้เข้ารับการ อบรมบอกวิธีการ พัฒนาดินได้ 80% ของผู้เข้ารับการ อบรมบอกวิธีการ เพาะปลูกเกษตร อินทรีย์ได้ 80% ของผู้เข้าร่วม อบรม บอกวิธีการ อารักขาพืชได้	2 วัน
3. เห็นความสำคัญ อาชีพเกษตรอินทรีย์	3. ทบทวนสภาพเป็นจริงของตนเองกับ ประสบการณ์ที่ได้รับมาแล้วร่วมกันถ้า หากแนวทางของตนเอง	80% ของผู้เข้ารับการ อบรมเห็นความสำคัญ ของอาชีพเกษตร อินทรีย์	2 วัน

7. การเขียนงบประมาณดำเนินการ

เป็นการนำกิจกรรมขั้นตอนดำเนินการมาวิเคราะห์รายละเอียดของรายจ่ายแล้วจัดทำเอกสารบรรจุในโครงการ ดังตัวอย่าง

ตัวอย่างการเขียนรายละเอียดงบประมาณ		
7. งบประมาณดำเนินการ		
รวมงบประมาณดำเนินการทั้งสิ้น 350,000 บาท		
มีรายละเอียดการจ่าย ดังนี้		
รายการจ่าย	รายละเอียดการจ่าย	งบประมาณ
** การพัฒนาคน	ค่าจ้างโอบุ๊กเบิก 120 ไร่ x 500 บาท	60,000 บาท
	ค่าจ้างไถแปร 120 ไร่ x 300 บาท	36,000 บาท
	ค่าเมล็ดพันธุ์ปุ๋ยพืชสด 120 ไร่ x 5 กก. X 20 บาท	12,000 บาท

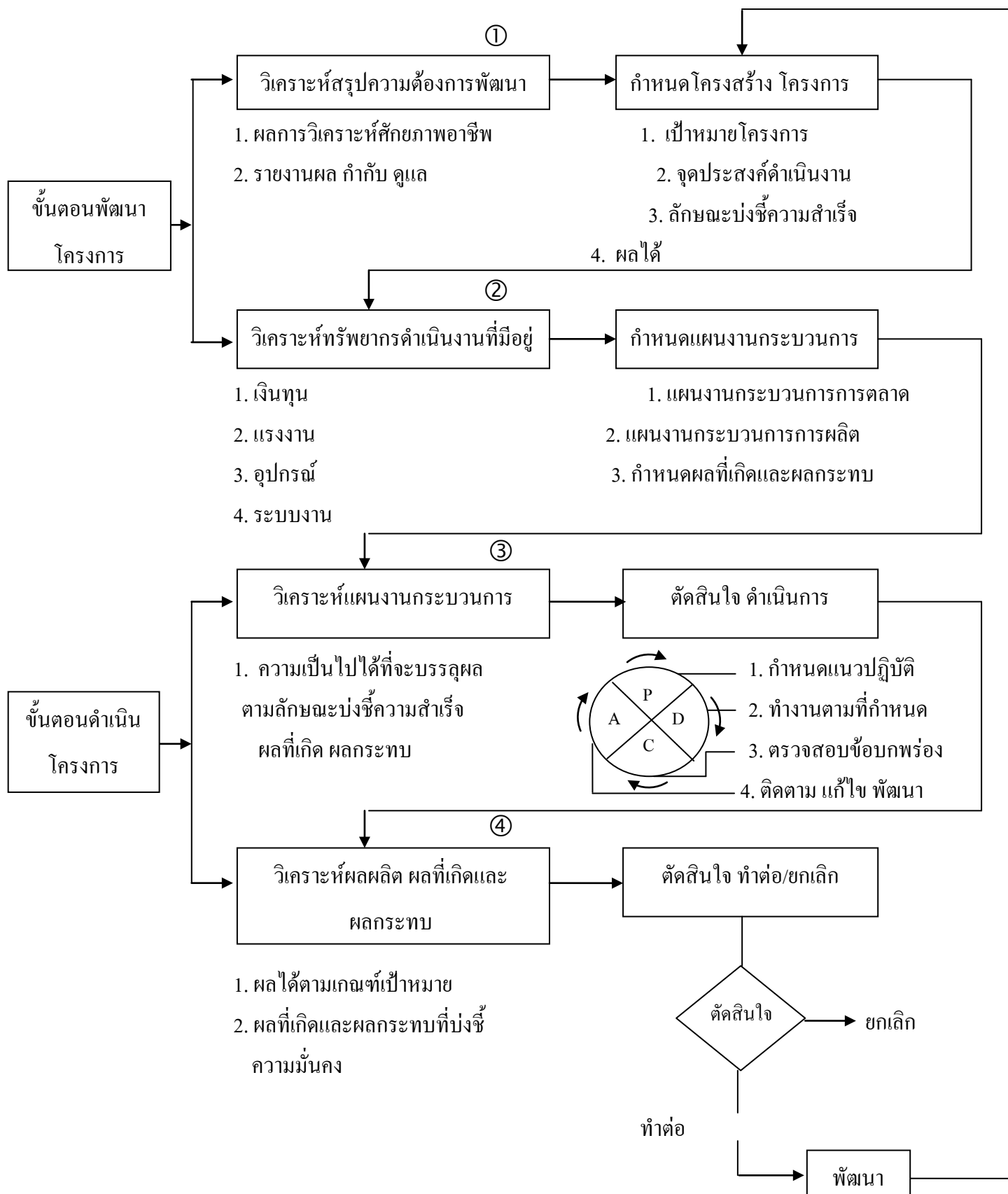
8. การเขียนผลดำเนินโครงการ

เป็นการนำผลได้ว่า คิดวิเคราะห์ว่า ถ้าการดำเนินงานเกิดผลได้ตามที่กำหนด จะมีผลที่เกิดอะไรบ้าง และมีผลกระทบอย่างไรที่ทำให้มองเห็นคุณค่าของโครงการ ดังตัวอย่างนี้

8. ผลดำเนินโครงการ		
หากการดำเนินการเกิดผลได้ดังที่กำหนดไว้ จะมีผลที่เกิดตามมาและผลกระทบ ดังนี้		
ผลได้ Output	ผลที่เกิด Effect	ผลกระทบ Impure
1. มีผู้ผ่านการอบรม 60 คน	1. โครงสร้างความรู้เกษตรเปลี่ยน	1. เกิดชุมชนแห่งการเรียนรู้เกษตรอินทรีย์
2. ผู้อบรมมีความรู้ความเข้าใจเกษตรอินทรีย์	2. ความคิดของเกษตรกรให้ ความสำคัญกับการประยุกต์ใช้ ปัจจัยภายในให้มีคุณค่าสูงขึ้น	2. การลดรายจ่ายของชุมชน
3. ผู้เข้าอบรมเห็น ความสำคัญอาชีพเกษตรอินทรีย์	3. มีการประกอบการอาชีพเกษตรอินทรีย์ขึ้นในชุมชนบ้านครองหาด แบบขนานใหญ่	3. ระบบเศรษฐกิจยกระดับเข้าสู่ความอยู่ดีมีสุข

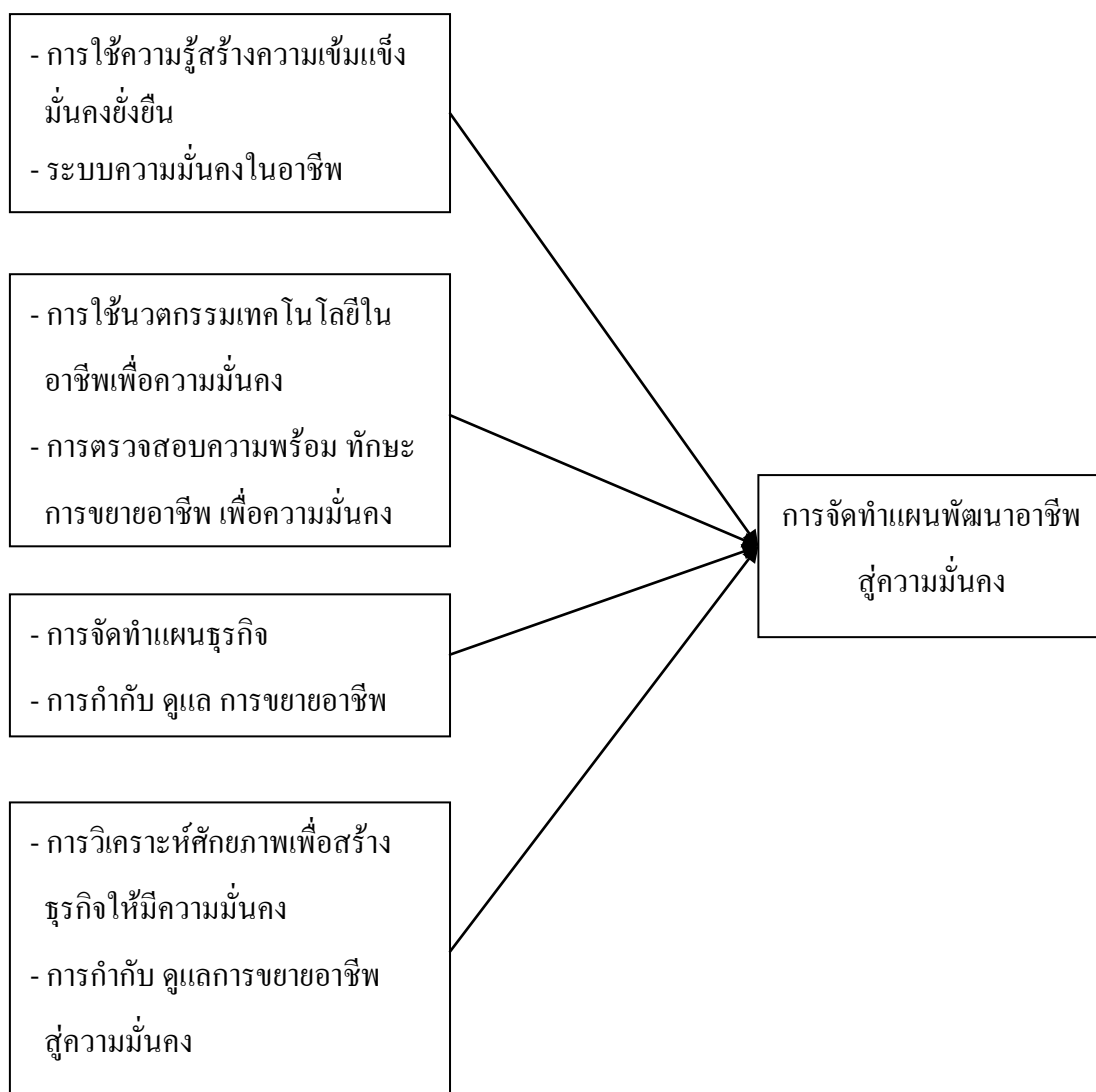
เรื่องที่ 3 การตรวจสอบความเป็นไปได้และปรับปรุงแก้ไขโครงการ

กรอบแนวความคิด การจัดทำโครงการแผนงานพัฒนาอาชีพสู่ความมั่นคง มีกรอบแนวการดำเนินงาน ดังนี้



จากแผนภูมิ แสดงให้เห็นว่าในขั้นตอนการจัดทำโครงการแผนงานพัฒนาอาชีพสู่ความมั่นคง เป็นการทำงานบนฐานความรู้ของตนเองต้องอาศัยประสบการณ์การเรียนรู้จากการทำแผนธุรกิจ โครงการขยายอาชีพ การประเมินศักยภาพของการขยายอาชีพ และการกำกับ ดูแลการขยายอาชีพที่มีการปฏิบัติจริง

ดังนั้น จึงอาจกล่าวได้ว่า การจัดทำโครงการแผนงานพัฒนาอาชีพสู่ความมั่นคงจะเป็นประสบการณ์ที่ใช้ดำเนินการต่อเนื่องไปเป็นระยะ ๆ จึงอาจสรุปพัฒนาการการเรียนรู้ของผู้เรียนที่จะมาสู่การจัดทำโครงการแผนงานพัฒนาอาชีพสู่ความมั่นคงได้ดังนี้



จากแผนภูมิ ทำให้เราเห็นความสำคัญของการเรียนรู้ที่ผ่านมาได้รับประสบการณ์เป็นฐานของการจัดทำแผนพัฒนาอาชีพสู่ความมั่นคง

1. การวิเคราะห์ สรุปความต้องการพัฒนาเพื่อปรับปรุงโครงการ

1.1 การวิเคราะห์สรุปความต้องการพัฒนา ด้วยการนำผลการวิเคราะห์ศักยภาพอาชีพ และรายงานผลกำกับ คู่มือมาจำแนกว่า มีอะไรบ้างที่ส่งผลกระทบต่อความมั่นคงในอาชีพที่สำคัญให้นำมาจัดลำดับกำหนดเป็นความต้องการพัฒนา

ก. ผลการวิเคราะห์ศักยภาพอาชีพ จากตัวอย่างประกอบที่มีศักยภาพต่ำ (ต่ำกว่า 0.5) จำเป็นต้องพัฒนาให้มีศักยภาพต่อความมั่นคงในอาชีพ สมควรที่จะนำมาเป็นความต้องการพัฒนา ดังนี้

- (1) การจัดการรายได้
- (2) การจัดการลดต้นทุน
- (3) การส่งมอบผลผลิต

ข. รายงานผลกำกับคู่มือ เป็นข้อมูลสำคัญที่เรานำมากำหนดความต้องการพัฒนา ดังนี้

- (1) การปนเปื้อนโลหะหนักในปุ๋ยหมัก

จากข้อมูลดังกล่าว เราจึงสามารถระบุความต้องการพัฒนาอาชีพสู่ความมั่นคง ประกอบด้วย

- (1) การจัดการรายได้
- (2) การจัดการลดต้นทุน
- (3) การส่งมอบผลผลิต
- (4) การปนเปื้อนโลหะหนักในปุ๋ยหมัก

1.2 การกำหนดโครงสร้างโครงการ ด้วยการนำความต้องการพัฒนาแต่ละองค์ประกอบมาวิเคราะห์ ตัวแปรภายในว่า มีตัวแปรอะไรที่เป็นความต้องการที่แท้จริง เพราะการทำแผนพัฒนาอาชีพสู่ความมั่นคงนั้น เราต้องการพัฒนาสิ่งที่จำเป็นจริง ๆ

ความต้องการพัฒนา	ตัวแปรภายใน	ตัวแปรที่เป็นความต้องการที่แท้จริง	ลักษณะความต้องการ
1. การจัดการรายได้	1.1 ค่าเสื่อมเครื่องมือ เครื่องจักรกล 1.2 ทุนในผลิตผล 1.3 เงินออมขยายทุน 1.4 การแบ่งปัน ผลประโยชน์	- การแบ่งปัน ผลประโยชน์	1. การกำหนดอัตรา แบ่งปันผลประโยชน์ 2. ทักษะคติของผู้ร่วม ลงทุน 3. เงินตอบแทนสร้าง ขวัญ กำลังใจให้กับ ผู้ร่วมงาน

จากตัวแปรความต้องการที่แท้จริง และผลการวิเคราะห์สถานะความต้องการทั้งหมดจะ ถูกนำไปกำหนดเป็นเป้าหมายโครงการ จุดประสงค์ดำเนินงาน ลักษณะบ่งชี้ความสำเร็จและรายได้ของการพัฒนาสู่ความมั่นคง

2. การวิเคราะห์ทรัพยากรดำเนินงานที่มีอยู่ เพื่อกำหนดแผนงานกระบวนการ

2.1 การวิเคราะห์ทรัพยากรดำเนินงานที่มีอยู่ มีจุดประสงค์เพื่อให้การกำหนดแผนงานกระบวนการดำเนินงานอยู่บนความพอดี ไม่สร้างปัญหาดำเนินงาน

2.2 การกำหนดแผนงานกระบวนการ เพื่อการพัฒนาอาชีพสู่ความมั่นคง มักจะเกี่ยวข้องกับกระบวนการผลิต กระบวนการการตลาด ดังนั้น แผนงานกระบวนการจะต้องถูกตีกรอบไว้เพียงทรัพยากรดำเนินงานที่มีอยู่ ไม่จำเป็นที่จะต้องจัดการพัฒนาให้สำเร็จในครั้งเดียว แต่หากจะวางแผนเป็นระยะ ๆ ให้สัมพันธ์กับทุนดำเนินการที่จะเกิดต่อมาโอกาสของความมั่นคงจะเกิดขึ้น

3. การวิเคราะห์แผนงานกระบวนการเพื่อตัดสินใจดำเนินการ

เป็นการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของแผนงานกระบวนการที่จะนำไปใช้ มีวิธีดำเนินงาน 2 ลักษณะ

1. การวิเคราะห์โดยใช้แบบวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของคณะทำงาน เป็นการดำเนินการให้คณะทำงานทุกคนได้คิด ตัดสินอย่างอิสระ

ตัวอย่าง การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของการทำแผนกระบวนการไปใช้จริง (โดยจะทำงาน 5 คน)

จุดประสงค์โครงการ	แผนงาน กระบวนการ ตามจุดประสงค์	การวิเคราะห์ตัดสินใจ								ผลการ วิเคราะห์
		ความตรงระหว่าง แผนงานกระบวนการกับ จุดประสงค์		โอกาสความสำเร็จ						
		ตรง	ไม่ตรง	มาก → น้อย						
		1	0	5	4	3	2	1		
1. เพื่อพัฒนาระบบ การจัดการรายได้	1.1 การกำหนดส่วนแบ่งค่าเฉลี่ย ราคา อุปกรณ์	4	1	4	-	-	-	1	0.85	
	1.2 การกำหนดส่วนแบ่ง เพื่อการสะสมเงินทุน	4	1	4	-	-	-	1	0.85	
	1.3 การกำหนดอัตราส่วน แบ่งปันผลประโยชน์	5	-	5	-	-	-	-	1.0	
2. เพื่อลดต้นทุน การเลี้ยงหมู	2.1 ใช้เกลบรองพื้นคอกแทน การใช้น้ำล้างคอก	4	1	3	2	-	-	-	0.90	
	2.2 ใช้ไบมัสเทศ แทนอาหาร สำเร็จรูป	3	2	3	-	-	2	-	0.73	
	2.3 ใช้มูลปัสสาวะหมูทำแก๊ส	5	-	5	-	-	-	-	1.00	
	2.4 น้ำล้นจากบ่อแก๊สใช้เป็นปุ๋ย ปลูกมันเทศ	5	-	3	2	-	-	-	0.813	

จุดประสงค์โครงการ	แผนงาน กระบวนการ ตามจุดประสงค์	การวิเคราะห์ตัดสินใจ								ผลการ วิเคราะห์
		ความตรงระหว่าง แผนงานกระบวนการกับ จุดประสงค์		โอกาสความสำเร็จ						
		ตรง	ไม่ตรง	มาก → น้อย						
		1	0	5	4	3	2	1		
3. การส่งมอบผัก ผลไม้	3.1 จัดหารถบรรทุกผลผลิต	5	-	1	-	4	-	-	0.68	
	3.2 จัดการหีบห่อให้มี เครื่องหมายการค้า และ รายละเอียดแหล่งผลิต	5	-	5	-	-	-	-	1.00	
	3.3 แสดงผลการตรวจสอบ สารปนเปื้อน	5	-	5	-	-	-	-	1.00	

จากตาราง มีผลการวิเคราะห์สามารถอธิบายได้ ดังนี้

1. ทุกจุดประสงค์และทุกกิจกรรม มีความตรงและโอกาสความก้าวหน้าตามจุดประสงค์ มีคะแนนสูงกว่าเกณฑ์ 0.5 ทุกรายการ

2. จึงอาจสรุปได้ว่าแบบวางแผนกระบวนการให้ดำเนินการได้

2. นำผลการวิเคราะห์มาร่วมกันพิจารณาซ้ำอีกครั้ง โดยใช้ความรู้ประสบการณ์ของทุกคนพิจารณาอย่างรอบคอบแล้วตัดสินใจจะใช้ดำเนินการหรือไม่

4. วิเคราะห์ผลผลิต ผลที่เกิดและผลกระทบ

การวิเคราะห์ผลผลิต ผลที่เกิดและผลกระทบ มีเป้าหมายเพื่อตัดสินใจว่า ผลเหล่านี้สามารถบ่งชี้ถึงความมั่นคงที่จะดำเนินการต่อไปหรือไม่ ดังตัวอย่าง

ตัวอย่าง การวิเคราะห์ ผลได้ ผลที่เกิด และผลกระทบและโอกาสความมั่นคงในการขยายอาชีพ
จุดประสงค์ที่ 1 เพื่อลดต้นทุนการเลี้ยงหมู

แผนงาน กระบวนการ	ผลได้ Output	ผลที่เกิด Effect	ผลกระทบ Impac	โอกาสความมั่นคงของการขยายอาชีพ				
				มาก → น้อย				
				5	4	3	2	1
1. ใช้เกลบรอง พื้นคอกแทนการ ล้างด้วยน้ำ	ได้ปุ๋ยหมักจาก เกลบและ มูลหมู	กลิ่นเหม็น หมดไป	ชุมชนไม่ ต่อต้านธุรกิจ	✓	-	-	-	-
2. ใช้ไบมันเทศ เป็นอาหารแทน อาหารสำเร็จรูป	ลดรายจ่าย ค่าอาหาร สำเร็จรูป ตัวละ 1,500 บาท	ไบมันเทศ สามารถ เปลี่ยนรูป สร้างมูลค่าเพิ่ม	ประสิทธิภาพ การหมุนเวียน ปัจจัยภายใน สูงขึ้น	✓	-	-	-	-
3. ใช้มูลและ ปัสสาวะใน บริเวณกินน้ำ กิน อาหารไปทำแก๊ส ชีวภาพ	ได้แก๊สหุงต้ม และแสงสว่าง	ลดรายจ่ายซื้อ แก๊ส LPG	ประสิทธิภาพ การหมุนเวียน ปัจจัยภายใน สูงขึ้น	-	✓	-	-	-
4. น้ำและกากมูล หมูจากบ่อแก๊ส ใช้เป็นปุ๋ยใส่ แปลงปลูกมัน เทศ	- ปุ๋ยหมักแห้ง - ปุ๋ยน้ำชีวภาพ	ลดค่าใช้จ่าย ปุ๋ยเคมี	ดินมีคุณภาพ มี อินทรีย์วัตถุให้ อาหารแก่พืช สูงขึ้น	-	✓	-	-	-

จากตัวอย่างเป็นการนำผลได้ ผลที่เกิด และผลกระทบที่ปรากฏจริงนำมาวิเคราะห์ด้วย
เหตุ ผล และประสบการณ์ของบุคคลว่า สิ่งเหล่านี้สามารถบ่งชี้และเป็นโอกาสของการขยายอาชีพให้
มั่นคงได้เพียงใด หากผลการวิเคราะห์ออกมาค่อนข้างต่าง เราจะสามารถตัดสินใจ ยกเลิก หรือพัฒนาทำ
ต่อไปได้

สรุป

การจัดทำแผนพัฒนาอาชีพสู่ความมั่นคงเป็นภาวะงานที่ต้องดำเนินการต่อเนื่อง เพื่อยกระดับ
ความมั่นคง จำเป็นดำเนินการดำเนินงานจำเป็นต้องเริ่มต้นจากฐานความรู้ ผลการดำเนินงานขยายอาชีพตาม
แผนธุรกิจที่จะต้องมีการวางแผน ทำงานตามแผน ตรวจสอบติดตาม หาข้อบกพร่อง และปฏิบัติการแก้ไข
ข้อบกพร่อง แล้วนำสารสนเทศเหล่านั้นมากำหนดความต้องการพัฒนาระดับความมั่นคงเป็นระยะ ๆ

กิจกรรมที่ 2

ให้ผู้เรียนวิเคราะห์ผลได้ ผลที่เกิด ผลกระทบและโอกาสความมั่นคงในการขยายอาชีพของตนเอง หรือร่วมเรียนรู้ในการวิเคราะห์กับผู้ประสบความสำเร็จในอาชีพของชุมชนที่ตนเองสนใจ

กิจกรรมที่ 3

ให้ผู้เรียนจัดทำแผนและโครงการพัฒนาอาชีพสู่ความมั่นคงของตนเอง หรือร่วมเรียนรู้กับผู้ประสบความสำเร็จในอาชีพของชุมชน โดยมีประเด็นในการจัดทำดังนี้

- 1.1 การลดความเสี่ยงที่จะสู่ความมั่นคง
- 1.2 คุณธรรมในการประกอบอาชีพที่จะทำให้สู่ความมั่นคง
- 1.3 การพัฒนาคุณภาพผลผลิตหรือบริการที่จะสู่ความมั่นคง
- 1.4 การลดต้นทุนการผลิตหรือบริการที่จะสู่ความมั่นคง
- 1.5 การส่งมอบผลผลิตหรือการให้บริการที่จะสู่ความมั่นคง
- 1.6 การสร้างความปลอดภัยให้แก่แรงงาน และผู้บริโภคหรือผู้รับบริการ
- 1.7 การจัดการรายได้ ที่สู่ความมั่นคง

คณะผู้จัดทำ

ที่ปรึกษา

- | | |
|-------------------------|--|
| 1. นายประเสริฐ บุญเรือง | เลขานุการ กศน. |
| 2. ดร.ชัยยศ อิ่มสุวรรณ์ | รองเลขานุการ กศน. |
| 3. นายวัชรินทร์ จำปี | รองเลขานุการ กศน. |
| 4. ดร.ทองอยู่ แก้วไทรสะ | ที่ปรึกษาด้านการพัฒนาหลักสูตร กศน. |
| 5. นางรัชณา ตันฑะทุโธ | ผู้อำนวยการกลุ่มพัฒนาการศึกษาออกโรงเรียน |

ผู้เขียนและเรียบเรียง

- | | |
|-----------------|-----------------|
| นายอุทัย หนูแดง | ข้าราชการบ้านาญ |
|-----------------|-----------------|

ผู้บรรณาธิการ และพัฒนาปรับปรุง

- | | |
|---------------------------|---|
| 1. นายพิชิต แสงลอย | ผู้อำนวยการ กศน. อำเภอนครชัยศรี จังหวัดนครปฐม |
| 2. นางดุขฤ์ ศรีวัฒนาโรทัย | กลุ่มพัฒนาการศึกษาออกโรงเรียน |
| 3. นางพรทิพย์ เข้มทอง | กลุ่มพัฒนาการศึกษาออกโรงเรียน |
| 4. นางสาวเยาวรัตน์ คำตรง | กลุ่มพัฒนาการศึกษาออกโรงเรียน |

คณะทำงาน

- | | |
|-----------------------------------|-------------------------------|
| 1. นายสุรพงษ์ มั่นมะโน | กลุ่มพัฒนาการศึกษาออกโรงเรียน |
| 2. นายสุกโชค ศรีรัตนศิลป์ | กลุ่มพัฒนาการศึกษาออกโรงเรียน |
| 3. นางสาววรรณพร ปัทมานนท์ | กลุ่มพัฒนาการศึกษาออกโรงเรียน |
| 4. นางสาวศรีัญญา กุลประดิษฐ์ | กลุ่มพัฒนาการศึกษาออกโรงเรียน |
| 5. นางสาวเพชรินทร์ เหลืองจิตวัฒนา | กลุ่มพัฒนาการศึกษาออกโรงเรียน |

ผู้พัฒนาและปรับปรุงครั้งที่ 2 (วันที่ 4 - 10 พฤศจิกายน 2554)

- | |
|----------------------------|
| 1. นางอัญชลี ธรรมวิสิกุล |
| 2. นางดุขฤ์ ศรีวัฒนาโรทัย |
| 3. นายสุธิ วรประดิษฐ์ |
| 4. นางสาวกฤษณา โสภี |
| 5. นายสุภาพ เมืองน้อย |
| 6. นางสาวทิพวรรณ วงศ์เรือน |

ผู้พิมพ์ต้นฉบับ

- | | |
|-----------------------------------|-------------------------------|
| 1. นางสาวเพชรินทร์ เหลืองจิตวัฒนา | กลุ่มพัฒนาการศึกษานอกโรงเรียน |
| 2. นางสาวปิยวดี คะเนสม | กลุ่มพัฒนาการศึกษานอกโรงเรียน |
| 3. นางสาวชาลิณี ธรรมธิษา | กลุ่มพัฒนาการศึกษานอกโรงเรียน |
| 4. นางสาวเพชรินทร์ เหลืองจิตวัฒนา | กลุ่มพัฒนาการศึกษานอกโรงเรียน |

ผู้ออกแบบปก

- | | |
|------------------------|-------------------------------|
| นายสุภโชค ศรีรัตนศิลป์ | กลุ่มพัฒนาการศึกษานอกโรงเรียน |
|------------------------|-------------------------------|