

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก
รายนามผู้ทรงคุณวุฒิ

รายนามผู้ทรงคุณวุฒิ

ตรวจสอบเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

แบบวัดความรู้เรื่องการตลาดและการเพิ่มมูลค่าสินค้า แบบวัดทักษะในการเพิ่มมูลค่าสินค้า แบบวัดทัศนคติในการเพิ่มมูลค่าสินค้า แผนการจัดกระบวนการฝึกอบรมแบบมีส่วนร่วมที่มีต่อความสามารถในการเพิ่มมูลค่าสินค้าท้องถิ่นของผู้ประกอบการชุมชน และแบบประเมินผลการจัดกระบวนการฝึกอบรม

- | | |
|----------------------------------|---|
| 1. ผศ.ดร.มนัสวาสน์ โกวิทยา | สาขาวิชาการศึกษานอกระบบโรงเรียน ภาควิชาการศึกษา
ตลอดชีวิต คณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย |
| 2. ผศ.ดร.สุวิธิดา จรุงเกียรติกุล | สาขาวิชาการศึกษานอกระบบโรงเรียน ภาควิชาการศึกษา
ตลอดชีวิต คณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย |
| 3. คุณเยาวลักษณ์ ชีพสุมล | ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาวิชาการ บริษัท รักลูกฮิวแมน แอนด์
ไซเซี่ยล อินโนเวชั่น จำกัด |
| 4. คุณกนิษฐา สุวัตรกุล | รักษาการหัวหน้าสำนักนโยบายและแผน
สถาบันพัฒนาองค์กรชุมชน (องค์การมหาชน) |
| 5. คุณโอฬาร ทาน้อย | ผู้อำนวยการกลุ่มยุทธศาสตร์และเฝ้าระวังทางวัฒนธรรม
สำนักงานวัฒนธรรม จังหวัดหนองบัวลำภู |

ภาคผนวก ข
แผนกิจกรรมการฝึกอบรมแบบมีส่วนร่วมที่มีต่อความสามารถในการเพิ่มมูลค่าสินค้า
ท้องถิ่นของผู้ประกอบการชุมชน

กิจกรรมที่ 1 กิจกรรม “ดอกไม้นี้เพื่อคุณ”

จำนวน 30 คน

ระยะเวลา 20 นาที

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ทุกคนได้รู้จักกันและสร้างความคุ้นเคย สร้างความรู้สึกที่ดีที่ได้พบกัน
2. เพื่อละลายพฤติกรรมผู้เข้าร่วมกิจกรรม

เนื้อหาสาระ

เป็นการทำความรู้จักกันเบื้องต้น รวมถึงเรียนรู้ลักษณะนิสัย ความถนัด ความสามารถ มีการสื่อสารเพื่อคุ้นเคยกันมากขึ้น เพื่อเป็นประโยชน์ต่อการทำกิจกรรมเป็นกลุ่ม

สื่อและอุปกรณ์

1. ดอกไม้
2. กระดาษใหญ่เพื่อปักดอกไม้ร่วมกัน
3. เครื่องเล่นเพลง

วิธีดำเนินกิจกรรม

1. ผู้วิจัยกล่าวสวัสดิทักทายผู้เข้าร่วมกิจกรรมทุกคนและพูดคุยเพื่อนำไปสู่การทำกิจกรรม
2. ผู้วิจัยให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมยืนเป็นวงกลมโดยหันหน้าเข้ากัน
3. ผู้วิจัยแจกดอกไม้ให้แก่ผู้เข้าร่วมกิจกรรมคนละ 5 ดอก เพื่อใช้ในการทำกิจกรรม
4. ผู้วิจัยอธิบายให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมทราบว่า ผู้เข้าร่วมกิจกรรมต้องเดินสวัสดิทักทายทำความรู้จักกัน โดยแลกดอกไม้กันไปเรื่อยๆจนครบตามจำนวนดอกไม้ พร้อมทั้งเปิดเพลงคลอเบาๆ
5. หลังจากที่ผู้เข้าร่วมกิจกรรมมอบดอกไม้ให้เพื่อนครบทั้งหมดแล้ว ผู้วิจัยเลือกสุ่มตัวอย่างให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมแนะนำเพื่อนที่ได้ไปทำความรู้จักมาทั้ง 5 คน
6. ผู้วิจัยดำเนินการนำผู้เข้าร่วมให้สรุปกิจกรรมร่วมกันว่าทุกคนรู้สึกอย่างไรกับกิจกรรมนี้ ได้รู้จักและคุ้นเคยเพื่อนมากขึ้นอย่างไรบ้าง แล้วให้ผู้เข้าร่วมทั้งหมดนำดอกไม้ไปปักรวมกันที่กระดาษใบใหญ่ที่เตรียมไว้

การประเมินผล

- ประเมินจากผู้เข้าร่วมกิจกรรมทุกคนรู้จักกันและสามารถบอกชื่อเพื่อนได้ทั้งหมด
- สังเกตจากพฤติกรรมการเข้าร่วมกิจกรรม

กิจกรรมที่ 2 กิจกรรม “ลูกบอลแสนสนุก”

จำนวน 30 คน

ระยะเวลา 20 นาที

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ทุกคนรู้จักกันและกันในเชิงลึกมากขึ้น
2. เพื่อความสนุกสนาน สร้างความสัมพันธ์ที่ดีแก่ผู้เข้าร่วมกิจกรรม

เนื้อหาสาระ

เป็นการทำความรู้จักกันให้มากยิ่งขึ้นกว่าเดิมและทุกคนมีส่วนร่วมในการทำกิจกรรม เป็นการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีอันเป็นประโยชน์ต่อการทำกิจกรรมร่วมกันเป็นกลุ่ม

สื่อและอุปกรณ์

1. ลูกบอล 2 ลูก
2. เครื่องเล่นเพลง

วิธีดำเนินกิจกรรม

1. ผู้วิจัยนำเข้าสู่กิจกรรมโดยให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมนั่งเป็นวงกลมโดยหันหน้าเข้ากัน พร้อมกับอธิบายกติกาของกิจกรรม
2. ผู้วิจัยเปิดเพลงแล้วส่งลูกบอล 2 ลูก ให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมโดยส่งสลับทางกัน
3. ผู้วิจัยหยุดเพลง หากลูกบอลตกที่ใคร ให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมคนนั้นบอกชื่อตนเอง พร้อมทั้งแนะนำตนเองให้มากขึ้น เช่น บอกว่าชอบทานอะไร มีความถนัด ความสามารถ ด้านไหน มีนิสัยอย่างไร บอกจุดเด่นของตนเอง เป็นต้น

การประเมินผล

- ประเมินจากผู้เข้าร่วมกิจกรรมทุกคนรู้จักกันมากขึ้นและมีส่วนร่วมในการทำกิจกรรม
- สังเกตพฤติกรรมของผู้เข้าร่วมในช่วงการทำกิจกรรม

กิจกรรมที่ 3 กิจกรรม “จุดมุ่งหมาย”

จำนวน 30 คน

ระยะเวลา 40 นาที

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ทุกคนเข้าใจจุดมุ่งหมาย ความต้องการ ความคิด ของผู้เข้าร่วมกิจกรรมทั้งหมด ว่าต้องการอะไรบ้างจากการเรียนรู้ครั้งนี้
2. เพื่อสร้างจุดมุ่งหมายที่ชัดเจนร่วมกันในการนำไปสู่จุดหมายปลายทางที่ตั้งไว้ของ กิจกรรมการเรียนรู้

เนื้อหาสาระ

ผู้เข้าร่วมกิจกรรมได้แสดงความคิดเห็นร่วมกัน มีจุดหมายเดียวกัน

สื่อและอุปกรณ์

1. ปากกา
2. กระดาษ A4 จำนวน 30 แผ่น
3. กระดาษฟลิปชาร์ต 1 แผ่น
4. สีเมจิก
5. บอร์ด สำหรับรองเขียน Mind Map

วิธีดำเนินกิจกรรม

1. ผู้วิจัยพูดคุยและอธิบายให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมทราบถึงวัตถุประสงค์ของกิจกรรมนี้
2. ผู้วิจัยให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมนั่งเป็นวงกลมโดยหันหน้าเข้าหากัน
3. ผู้วิจัยแจกกระดาษ A4 และปากกา ให้คนละ 1 ชุด
4. ผู้วิจัยให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมคิดหาคำตอบด้วยตนเอง โดยผู้วิจัยกำหนดคำถามว่า “ท่าน ต้องการอะไรจากการเข้าร่วมกิจกรรมการเรียนรู้ในครั้งนี้” โดยเขียนลงบนกระดาษที่ แจกให้ แต่ไม่ต้องลงชื่อผู้เขียน เสร็จแล้วให้รวบรวมส่งแก่ผู้วิจัย
5. ผู้วิจัยขออนุญาตอ่านโดยสุ่มตัวอย่าง 3-4 ตัวอย่างให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมทุกคนได้ทราบ

6. ผู้วิจัยและผู้เข้าร่วมกิจกรรมช่วยกันนำกระดาษที่เขียนข้อความถึงความต้องการในแต่ละแผ่นมาเขียนสรุปพร้อมกันทั้งหมด โดยแยกเป็นหมวดหมู่ สร้างเป็นแผนที่ความคิด เขียนลงบนกระดาษ ฟลิปชาร์ต แล้วนำไปติดไว้ในตำแหน่งที่ทุกคนมองเห็นและอ่านได้สะดวก

การประเมินผล

1. สังเกตการมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นของผู้เข้าร่วมกิจกรรม
2. แผนที่ความคิดที่แสดงจุดมุ่งหมายร่วมกัน

กิจกรรมที่ 4 กิจกรรม “ Marketing”

จำนวน 30 คน

ระยะเวลา 7 ชั่วโมง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมมีความรู้พื้นฐานในเรื่องการตลาด
2. เพื่อให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมมีความรู้และสามารถบอกความหมาย ความสำคัญ และองค์ประกอบหรือส่วนประสมของการตลาดได้

เนื้อหาสาระ

ความรู้พื้นฐานเรื่องการตลาด ความหมายและความสำคัญ และองค์ประกอบของการตลาด

สื่อและอุปกรณ์

1. วีดิทัศน์เรื่อง “เรียนการตลาด” และ “การตลาดยุคใหม่”
2. วีดิทัศน์กรณีศึกษา “แนวคิดดีๆที่ไม่ตัน...กับตัน ไออิชิ”
3. กระดาษ A4 จำนวน 30 แผ่น
4. กระดาษฟลิปชาร์ต 1 แผ่น
5. ปากกา
6. เครื่องฉายวีดิทัศน์

วิธีดำเนินกิจกรรม

ขั้นประสบการณ์เรียนรู้

1. ผู้วิจัยพูดคุยกับผู้เข้าร่วมกิจกรรมเกี่ยวกับการตลาดที่มีต่อการประกอบอาชีพ และให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมแต่ละคนเล่าถึงประสบการณ์ทางการตลาดของตนเอง

ขั้นสะท้อนความคิดเห็นและอภิปราย

2. ผู้วิจัยแบ่งผู้เข้าร่วมกิจกรรมออกเป็น 5 กลุ่ม กลุ่มละ 6 คน
3. ผู้วิจัยเปิดวีดิทัศน์เรื่อง “เรียนการตลาด” และ “การตลาดยุคใหม่” เพื่อให้ความรู้พื้นฐานทางการตลาดแก่ผู้เข้าร่วมกิจกรรม (1 ชั่วโมง)

4. ผู้วิจัยเปิดวีดิทัศน์กรณีศึกษา "แนวคิดดีๆที่ไม่ตัน...กับตัน ไออิชิ" ให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมชม เพื่อนำเสนอถึงแนวคิดดีๆในการทำธุรกิจ (1 ชั่วโมง)
5. หลังจากชมวีดิทัศน์แล้ว ผู้วิจัยให้สมาชิกแต่ละกลุ่มพูดคุย ร่วมกันแสดงความคิดเห็น และสรุปประเด็นสำคัญจากเรื่องที่ได้ชม
6. ผู้วิจัยตั้งคำถามให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมแต่ละกลุ่มช่วยกันระดมความคิดเห็นเพื่อตอบคำถามในใบงาน

ขั้นความคิดรวบยอด

7. ผู้วิจัยให้เวลาผู้เข้าร่วมกิจกรรมร่วมกันแสดงความคิดเห็นภายในกลุ่มเพื่อหาข้อสรุปร่วมกัน
8. ให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมแต่ละกลุ่มส่งตัวแทนในการนำเสนอข้อสรุปของกลุ่มตนเอง และสิ่งที่ได้จากการแลกเปลี่ยนประสบการณ์และระดมความคิดเห็นร่วมกันให้ผู้วิจัยและเพื่อนกลุ่มอื่นฟัง

ขั้นทดลองหรือประยุกต์แนวคิด

9. ให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมแต่ละกลุ่มออกมาแสดงบทบาทสมมติในการเป็นนักการตลาด โดยแต่ละกลุ่มเลือกผลิตภัณฑ์ชนิดใดก็ได้ของชุมชนแล้วนำมาเสนอกลยุทธ์การตลาด หรือจัดแสดงส่วนประสมการตลาด (4P's)
10. ให้เวลาแต่ละกลุ่มในการเตรียมความพร้อมก่อนออกมาแสดง
11. ให้แต่ละกลุ่มออกมาแสดงให้ผู้วิจัยและเพื่อนกลุ่มอื่นได้ชมจนครบทุกกลุ่ม
12. ผู้วิจัยกับผู้เข้าร่วมกิจกรรมทุกคนสรุปกิจกรรมนี้ร่วมกัน โดยช่วยกันคิด วิเคราะห์ แลกเปลี่ยนความคิดเห็นว่าจะนำกลยุทธ์การตลาดใดที่เหมาะสมจะนำมาใช้กับผลิตภัณฑ์ของวิสาหกิจชุมชนของตนเองมากที่สุด

การประเมินผล

1. การสังเกตพฤติกรรมผู้เรียนในช่วงทำกิจกรรม
2. ประเมินจากการตอบคำถามและการแสดงความคิดเห็นร่วมกันของสมาชิก
3. สังเกตจากการแสดงบทบาทสมมติของสมาชิก

ใบงานกิจกรรม Marketing

คำชี้แจง กรุณาระดมความคิดภายในกลุ่มเพื่อตอบคำถามต่อไปนี้

1. ท่านคิดว่าการตลาดมีความสำคัญและมีส่วนช่วยในการประกอบวิสาหกิจชุมชนของท่านอย่างไรบ้าง

.....

.....

.....

2. จากกรณีศึกษา “แนวคิดดีๆที่ไม่ตัน...กับตัน โออิชิ” คุณต้นใช้กลยุทธ์การตลาดให้กับผลิตภัณฑ์อย่างไร

.....

.....

.....

3. ท่านคิดว่าท่านจะนำกลยุทธ์การตลาดใดมาใช้กับผลิตภัณฑ์ของท่าน

.....

.....

.....

ใบชี้แจงกิจกรรมแสดงบทบาทสมมติ

กิจกรรมแสดงบทบาทสมมติ

ให้แต่ละกลุ่มแสดงบทบาทสมมติ โดยสมมติว่า ท่านเป็นนักการตลาด ท่านจะนำเสนอกลยุทธ์ทางการตลาดหรือจัดแสดงส่วนประสมทางการตลาดของผลิตภัณฑ์ให้กับผู้บริโภคว่าอย่างไร โดยกำหนดเวลาในการเตรียมตัวคิด และเตรียมความพร้อมก่อนออกมานำเสนอ

กิจกรรมที่ 5 กิจกรรม “เพิ่มมูลค่า”

จำนวน 30 คน

ระยะเวลา 7 ชั่วโมง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมมีความรู้เรื่องการเพิ่มมูลค่าสินค้า
2. เพื่อให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมมีความรู้และเข้าใจถึงความสำคัญ วิธีการ และประโยชน์ของการเพิ่มมูลค่าสินค้า

เนื้อหาสาระ

ความรู้ ความสำคัญ วิธีการ และประโยชน์ของการเพิ่มมูลค่าสินค้า

สื่อและอุปกรณ์

1. ใบความรู้เรื่อง “การเพิ่มมูลค่าสินค้าให้กับผลิตภัณฑ์”
2. ใบงานเกี่ยวกับคำถามการเพิ่มมูลค่าสินค้า
3. กระดาษ A4 จำนวน 30 แผ่น
4. กระดาษฟลิปชาร์ต จำนวน 4 แผ่น
5. ปากกา , สีเมจิก
6. บอร์ดสำหรับติดกระดาษฟลิปชาร์ต

วิธีดำเนินกิจกรรม

ขั้นประสบการณ์เรียนรู้

1. ผู้วิจัยตั้งคำถามกับผู้เข้าร่วมกิจกรรมว่า “ท่านเคยทำการเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าตนเองหรือไม่ อย่างไร” โดยให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมแลกเปลี่ยนประสบการณ์ในการเพิ่มมูลค่าสินค้าของตนเอง
2. ผู้วิจัยแจกใบความรู้เรื่อง “การเพิ่มมูลค่าสินค้าให้กับผลิตภัณฑ์” ให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมทุกคน
3. ผู้วิจัยบรรยายไปพร้อมกับใบความรู้ เพื่อให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมทุกคนเข้าร่วมกิจกรรมเข้าใจเกี่ยวกับการเพิ่มมูลค่าสินค้าให้กับผลิตภัณฑ์มากขึ้น

ขั้นตอนความคิดเห็นและอภิปราย

4. ผู้วิจัยแบ่งผู้เข้าร่วมกิจกรรมออกเป็น 5 กลุ่ม กลุ่มละ 6 คน
5. ผู้วิจัยแจกกระดาษ A4 และปากกาให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมทุกคนไว้สำหรับจดบันทึก
6. ผู้วิจัยให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมแต่ละกลุ่มออกไปเดินเพื่อเยี่ยมชมผลิตภัณฑ์ของบ้านสมาชิกตัวอย่าง ทั้งหมด 3 หลัง เพื่อสังเกตและจดบันทึกถึงวิธีการเพิ่มมูลค่าสินค้าให้กับผลิตภัณฑ์ของบ้านสมาชิกนั้นๆ ซึ่งเวลาในการทำกิจกรรมครั้งนี้ให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมแลกเปลี่ยนความคิดเห็นภายในกลุ่มตนเอง
7. เมื่อเดินชมครบทั้งหมดแล้ว ให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมพูดคุย ร่วมกันแสดงความคิดเห็นสิ่งที่ได้จากการลงพื้นที่แล้วเขียนข้อสรุปร่วมกัน
8. ผู้วิจัยตั้งคำถามให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมพิจารณาตอบคำถามลงในใบงาน

ขั้นความคิดรวบยอด

9. ผู้วิจัยให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมแต่ละกลุ่มออกมานำเสนอข้อสรุปของกลุ่มให้ผู้วิจัยและเพื่อนๆ ฟัง
10. แลกเปลี่ยนความคิดเห็นกันและกันระหว่างผู้วิจัยกับผู้เข้าร่วมกิจกรรม

ขั้นทดลองหรือประยุกต์แนวคิด

11. ผู้วิจัยให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมทุกกลุ่ม คิดและเสนอวิธีการเพิ่มมูลค่าสินค้าให้กับผลิตภัณฑ์ของตนเอง โดยนำความรู้ที่ได้จากกิจกรรมและประสบการณ์มาประยุกต์ใช้
12. ผู้วิจัยนำแนวคิดที่ได้จากการระดมความคิดร่วมกันของผู้เข้าร่วมกิจกรรม มาทำการสรุปเพื่อสร้างความเข้าใจและแนวทางการเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าที่ชัดเจนมากขึ้น โดยทำการสุ่มผู้เข้าร่วมกิจกรรม 2 – 3 คน อธิบายถึงแนวคิดหรือวิธีการที่ตนเองได้เสนอไว้

การประเมินผล

1. ประเมินจากผลงานที่ได้มอบหมายให้ทำและจากการแสดงความคิดเห็นร่วมกันของสมาชิก
2. ประเมินจากพฤติกรรมระหว่างเข้าร่วมกิจกรรมของสมาชิก
3. ผลงานจากใบงาน



คำชี้แจง กรุณาระดมความคิดเห็นภายในกลุ่มและตอบคำถามดังต่อไปนี้

1. ท่านคิดว่า "การเพิ่มมูลค่า" ให้กับสินค้า คืออะไร

.....

.....

.....

2. ให้ท่านบอกถึงความสำคัญของการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าว่ามีอะไรบ้าง

.....

.....

.....

3. ท่านได้เรียนรู้ถึงสิ่งใดบ้างจากกิจกรรมการลงพื้นที่

.....

.....

.....

4. ทั้ง 3 ที่ที่ท่านได้ไปชมนั้น แต่ละที่มีวิธีการเพิ่มมูลค่าสินค้าให้กับผลิตภัณฑ์อย่างไรบ้าง
เหมาะสมและมีประโยชน์กับผลิตภัณฑ์หรือไม่ อย่างไร

.....

.....

.....

5. ท่านคิดว่า ท่านมีวิธีดำเนินการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์ด้วยวิธีใดอีกบ้าง จง
ยกตัวอย่าง

.....

.....

.....

กิจกรรมที่ 6 กิจกรรม “ออกแบบให้ดูดี”

จำนวน 30 คน

ระยะเวลา 7 ชั่วโมง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมมีความรู้เรื่องออกแบบผลิตภัณฑ์.
2. เพื่อให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมมีความรู้และสามารถบอกถึงความหมายและความสำคัญเกี่ยวกับหลักการ ขั้นตอนและองค์ประกอบในการออกแบบ คุณสมบัติการออกแบบผลิตภัณฑ์ที่ดี ประโยชน์ของการออกแบบ และคุณสมบัติของนักออกแบบผลิตภัณฑ์ที่ดี
3. เพื่อให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมมีความรู้ ความสามารถในการสร้างมูลค่าเพิ่มด้วยการออกแบบ

สาระสำคัญ

1. ความรู้เกี่ยวกับหลักการ ขั้นตอนและองค์ประกอบในการออกแบบ คุณสมบัติการออกแบบผลิตภัณฑ์ที่ดี ประโยชน์ของการออกแบบ และคุณสมบัติของนักออกแบบผลิตภัณฑ์ที่ดี
2. การสร้างมูลค่าเพิ่มจากการออกแบบผลิตภัณฑ์

สื่อและอุปกรณ์

1. วีดิทัศน์กรณีศึกษา “OTOP ผ้าทอปาน บ้านผาแดง จ.พิจิตร” และ “OTOP ผ้าทอไทลื้อ เชียงของ”
2. รูปภาพผลิตภัณฑ์ จำนวน 7 รูป
3. กระดาษฟลิปชาร์ต จำนวน 1 แผ่น
4. กระดาษ A4 จำนวน 30 แผ่น
5. ปากกา , สีเมจิก
6. บอร์ดสำหรับติดกระดาษฟลิปชาร์ต
7. เทปขาว

วิธีดำเนินกิจกรรม

ขั้นประสบการณ์เรียนรู้

1. ผู้วิจัยพูดคุยกับผู้เข้าร่วมกิจกรรมเกี่ยวกับการออกแบบผลิตภัณฑ์ของกลุ่มวิสาหกิจของผู้เข้าร่วมกิจกรรมว่าแต่ละท่านมีการออกแบบอย่างไรบ้าง และทำไมถึงออกแบบเช่นนั้น มีแนวคิดหรือแรงบันดาลใจอะไร สุ่มตัวอย่างถาม 3 – 4 คน
2. ผู้วิจัยนำรูปภาพตัวอย่างผลิตภัณฑ์ขึ้นมาให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมดูทีละรูป
3. ผู้วิจัยซักถามและพูดคุยกับผู้เข้าร่วมกิจกรรม เพื่อร่วมกันแสดงความคิดเห็นว่าแต่ละผลิตภัณฑ์มีแนวคิดและวิธีการออกแบบอย่างไรบ้าง เหมาะสมหรือไม่ หรือน่าจะเป็นแบบใดได้อีก

ขั้นสะท้อนความคิดเห็นและอภิปราย

4. แบ่งผู้เข้าร่วมกิจกรรมออกเป็น 5 กลุ่ม กลุ่มละ 6 คน
5. ผู้วิจัยเปิดวีดิทัศน์ชมกรณีศึกษา “OTOP ผ้าทอป่าน บ้านผาแดง จ.พิจิตร” “OTOP ผ้าทอไถลื้อ เชียงของ” และ “การทำนุ้ยอัดเม็ด อ.หนองเรือ จ.ขอนแก่น (1.20 ชั่วโมง)
6. ให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมแต่ละกลุ่มระดมความคิดเห็น วิเคราะห์การออกแบบจากสิ่งที่ได้ชมว่าสามารถนำไปประยุกต์ใช้กับผลิตภัณฑ์ของตนได้หรือไม่ อย่างไร

ขั้นความคิดรวบยอด

7. ผู้วิจัยบรรยายให้ความรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับการออกแบบผลิตภัณฑ์เพื่อการสร้างมูลค่าเพิ่ม
8. ผู้วิจัยสรุปความเข้าใจของผู้เข้าร่วมกิจกรรมโดยการซักถามและพูดคุยว่าได้อะไรบ้างจากการได้ชมวีดิทัศน์และจากการบรรยาย
9. ผู้วิจัยกับผู้เข้าร่วมกิจกรรมแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกันและกัน

ขั้นทดลองหรือประยุกต์แนวคิด

10. นำไปบูรณาการในกิจกรรม “Package แส่นสวย”

การประเมินผล

1. ประเมินผลจากการตอบคำถามและการแสดงความคิดเห็นของสมาชิก
2. สังเกตพฤติกรรมของสมาชิกในช่วงทำกิจกรรม

กิจกรรมที่ 7 กิจกรรม “Package แสนสวย”

จำนวน 30 คน

ระยะเวลา 7 ชั่วโมง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมมีความรู้เรื่องบรรจุภัณฑ์ (Package)
2. เพื่อให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมมีความรู้และสามารถบอกถึงความหมายและความสำคัญของบรรจุภัณฑ์ หน้าที่และบทบาทของบรรจุภัณฑ์ ประเภทของบรรจุภัณฑ์ คุณสมบัติและองค์ประกอบของบรรจุภัณฑ์ และประโยชน์ของบรรจุภัณฑ์
3. เพื่อให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมตระหนักถึงความสำคัญของการพัฒนาบรรจุภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้า
4. เพื่อให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมมีความรู้และสามารถเพิ่มมูลค่าสินค้าจากบรรจุภัณฑ์โดยใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น

สาระสำคัญ

1. ความรู้เรื่องบรรจุภัณฑ์ (Package)
2. การสร้างมูลค่าเพิ่มจากบรรจุภัณฑ์

สื่อและอุปกรณ์

1. ตัวอย่างบรรจุภัณฑ์ จำนวน 6 ตัวอย่าง
2. ใบงานคำถามเรื่องบรรจุภัณฑ์
3. รูปภาพบรรจุภัณฑ์ จำนวน 5 ภาพ
4. ชุดเครื่องเขียน , สีไม้หรือสีเมจิก
5. กระดาษฟลิปชาร์ต จำนวน 6 แผ่น
6. กระดาษ A4 จำนวน 30 แผ่น
7. บอร์ดสำหรับติดกระดาษฟลิปชาร์ต
8. เทปกาว

วิธีดำเนินการกิจกรรม

ขั้นประสบการณ์เรียนรู้

1. ผู้วิจัยเกริ่นนำถึงเรื่องบรรจุภัณฑ์สำหรับผลิตภัณฑ์ พร้อมทั้งบอกถึงวัตถุประสงค์ของกิจกรรมนี้ให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมทราบ
2. แบ่งผู้เข้าร่วมกิจกรรมออกเป็น 5 กลุ่ม กลุ่มละ 6 คน
3. ผู้วิจัยนำตัวอย่างบรรจุภัณฑ์จริงและรูปภาพบรรจุภัณฑ์ให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมทุกคนชม และให้ผู้เข้าร่วมทุกคนร่วมกันสังเกต วิเคราะห์ แลกเปลี่ยนความคิดเห็นว่าบรรจุภัณฑ์ที่นำมาให้ชมนี้น่าสนใจอย่างไรบ้าง เหมาะสมกับผลิตภัณฑ์หรือไม่อย่างไร

ขั้นสะท้อนความคิดเห็นและอภิปราย

4. ผู้วิจัยบรรยายให้ความรู้เพิ่มเติมในเรื่องบรรจุภัณฑ์
5. ผู้วิจัยแจกใบงานเรื่องบรรจุภัณฑ์
6. ผู้วิจัยซักถามและให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมร่วมกันระดมความคิด แลกเปลี่ยนความคิดเห็นกันภายในกลุ่มเพื่อสรุปประเด็นสำคัญและร่วมกันพูดคุยว่าถ้าหากจะออกแบบผลิตภัณฑ์ของตนเองขึ้นมาใหม่จะออกแบบในรูปแบบไหน ใช้วัสดุใด เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ผู้บริโภคและสามารถช่วยเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ได้
7. ผู้วิจัยตรวจสอบผลงานจากใบงานที่ให้

ขั้นความคิดรวบยอด

8. ผู้วิจัยให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมทั้ง 5 กลุ่ม ร่วมกันสรุปข้อคิดเห็นร่วมกันในการออกแบบบรรจุภัณฑ์ และให้ออกมานำเสนอบรรจุภัณฑ์ที่กลุ่มตนเองได้ทำการออกแบบให้ผู้วิจัยและเพื่อนๆ ฟัง

ขั้นทดลองหรือประยุกต์แนวคิด

9. ให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมออกมานำเสนอผลงานการออกแบบบรรจุภัณฑ์ของกลุ่มตนให้ผู้วิจัยและเพื่อนๆ ฟัง
10. ผู้วิจัยนำผลงานของแต่ละกลุ่มไปติดไว้ที่บอร์ดในตำแหน่งที่ทุกคนมองเห็นได้สะดวก

11. ให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมร่วมกันแสดงความคิดเห็น แลกเปลี่ยนประสบการณ์ วิเคราะห์ถึงผลงานของแต่ละกลุ่มว่าแบบใดน่าจะเหมาะสมที่จะนำมาใช้กับผลิตภัณฑ์ของชุมชนเรามากที่สุดเพื่อเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์

การประเมินผล

1. การมีส่วนร่วมระหว่างการจัดกิจกรรม
2. ประเมินผลที่ได้จากการตอบคำถามและอภิปรายของกลุ่มสมาชิก
3. สังเกตการมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นของสมาชิก
4. ผลงานที่น่าเสนอ
5. ผลงานจากใบงาน

ใบคำถามเรื่องบรรจุมภัณฑ์

คำชี้แจง กรุณาระดมความคิดเห็นภายในกลุ่มและตอบคำถามดังต่อไปนี้

1. บรรจุมภัณฑ์มีความสำคัญต่อผลิตภัณฑ์อย่างไร

.....

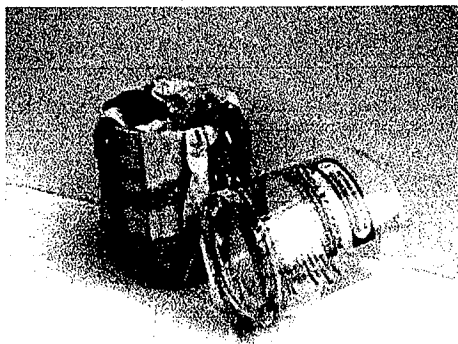
.....

.....

.....

2. ท่านคิดว่าการปกป้องคุ้มครองตัวสินค้าเพื่อมิให้เกิดความเสียหายในภาพที่เห็นนั้น

บรรจุมภัณฑ์มีข้อบกพร่องอย่างไร



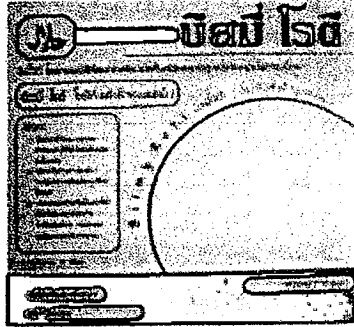
.....

.....

.....

.....

3. เมื่อเห็นฉลากบนบรรจุภัณฑ์ที่เป็นสินค้าชนิดเดียวกันนำมาเปรียบเทียบกับท่านจะเลือกซื้อฉลากด้านซ้ายหรือทางด้านขวามือของท่านเพราะอะไร



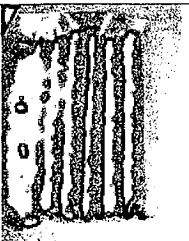

.....

.....

.....

.....

4. ให้ท่านพิจารณาว่า ถ้าไม่มีบรรจุภัณฑ์ที่ใช้บรรจุสินค้าจะพบปัญหาในเรื่องใดบ้างเมื่อท่านต้องการจะซื้อสินค้าเหล่านั้นเพื่อมาบริโภค

ผลิตภัณฑ์	ลักษณะของบรรจุภัณฑ์			
	การรองรับ รวบรวม	การปกป้อง คัดกรอง	ความสะดวกสบาย ในการใช้สอยและการผลิต	การสื่อสารประชาสัมพันธ์



กิจกรรมที่ 8 กิจกรรม “โปรโมท – โปรโมชั่น”

จำนวน 30 คน

ระยะเวลา 7 ชั่วโมง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมมีความรู้เรื่องการส่งเสริมการตลาด (Promotion)
2. เพื่อให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมมีความรู้และสามารถบอกถึงความหมายและวัตถุประสงค์องค์ประกอบของการส่งเสริมการตลาด ได้เรียนรู้วิธีการส่งเสริมการตลาดแต่ละวิธีและการใช้สื่อที่เหมาะสม
3. เพื่อให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมมีความรู้และสามารถประยุกต์ไปใช้ในการวางแผนการส่งเสริมการตลาดให้กับสินค้าของตนเอง

สาระสำคัญ

1. ความรู้ ความเข้าใจเรื่องการส่งเสริมการตลาด
2. การใช้สื่อในการส่งเสริมการตลาดที่เหมาะสม

สื่อและอุปกรณ์

1. พาวเวอร์พอยท์เรื่องการส่งเสริมการตลาด
2. ใบงานคำถามเรื่องการส่งเสริมการตลาด
3. กระดาษ A4 จำนวน 30 แผ่น
4. ชุดเครื่องเขียน
5. กระดาษฟลิปชาร์ต จำนวน 1 แผ่น
6. บอร์ดสำหรับติดกระดาษฟลิปชาร์ต

วิธีดำเนินกิจกรรม

1. ผู้วิจัยแบ่งผู้เข้าร่วมกิจกรรมออกเป็น 5 กลุ่ม กลุ่มละ 6 คน

ขั้นประสบการณ์เรียนรู้

2. ผู้วิจัยพูดถึงการส่งเสริมการตลาดคืออะไรและมีวิธีการอย่างไรบ้างเพื่อเป็นการนำไปสู่การเรียนรู้ในเนื้อหาต่อไป

3. ผู้วิจัยเปิดพาวเวอร์พอยท์เรื่องการส่งเสริมการตลาดพร้อมกับการบรรยายให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมฟัง

ขั้นสะท้อนความคิดเห็นและอภิปราย

4. ผู้วิจัยแจกใบงานเกี่ยวกับคำถามเรื่องการส่งเสริมการตลาด
5. ผู้วิจัยซักถามและให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมร่วมกันคิด วิเคราะห์ แลกเปลี่ยนประสบการณ์ซึ่งกันและกันภายในกลุ่มเกี่ยวกับการส่งเสริมการตลาดของตนเอง
6. ผู้วิจัยตรวจสอบผลงานจากใบงานที่ให้

ขั้นความคิดรวบยอด

7. ผู้วิจัยให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมทั้ง 5 กลุ่ม ร่วมกันสรุปความรู้ที่ได้จากการแลกเปลี่ยนประสบการณ์และแนวทางการนำไปประยุกต์ใช้เพื่อการวางแผนการส่งเสริมการตลาดของสมาชิกภายในกลุ่ม

ขั้นทดลองหรือประยุกต์แนวคิด

8. ผู้วิจัยแจกกระดาษ A4 และชุดเครื่องเขียนให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรม
9. ผู้วิจัยให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมทั้ง 5 กลุ่ม ออกมาเสนอผลงานให้ผู้วิจัยและผู้เข้าร่วมทุกคน ฟังเกี่ยวกับความรู้เรื่องการส่งเสริมการตลาดและแนวทางที่จะนำไปประยุกต์ใช้ในชีวิตประจำวันตามที่สรุปร่วมกันของแต่ละกลุ่มจนครบ
10. ผู้วิจัยเขียนคำชี้แจงบนบอร์ด ให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมทุกคนช่วยกันระดมความคิดเห็นว่า หากเราจะทำการโปรโมทผลิตภัณฑ์ของชุมชน เราจะใช้วิธีการโปรโมทแบบใดเพื่อให้ผลิตภัณฑ์เข้าถึงผู้บริโภคอย่างทั่วถึง
11. ผู้วิจัยสรุปกิจกรรมจากการนำเสนอผลงานจากการอภิปราย จากใบงาน และผลงานที่ทุกคนแสดงความคิดเห็นร่วมกันลงบนกระดาษฟลิปชาร์ตและนำไปติดไว้ที่บอร์ดในตำแหน่งที่ทุกคนมองเห็นได้สะดวก

การประเมินผล

1. ประเมินผลที่ได้จากการอภิปรายและระดมความคิดของสมาชิกแต่ละกลุ่ม
2. ประเมินผลจากพฤติกรรมระหว่างเข้าร่วมกิจกรรมของสมาชิก
3. สังเกตจากการนำเสนอของแต่ละกลุ่ม
4. ผลงานจากใบงาน

ใบคำถาม “Promotion”

คำชี้แจง กรุณาระดมความคิดเห็นภายในกลุ่มและตอบคำถามดังต่อไปนี้

*การส่งเสริมการตลาด (Promotion) หมายถึงอะไร และมีวิธีใดบ้าง

.....

.....

.....

*จงบอกประโยชน์ของการส่งเสริมการตลาด (Promotion) ที่มีต่อการดำเนินธุรกิจ

.....

.....

.....

*ท่านคิดว่า ท่านจะใช้การส่งเสริมการตลาดวิธีใดจึงจะเหมาะสมกับผลิตภัณฑ์หรือวิสาหกิจของท่าน และเพราะเหตุใด

.....

.....

.....

กิจกรรมที่ 9 กิจกรรม “ฉันทพร้อมแล้ว”

จำนวน 30 คน

ระยะเวลา 7 ชั่วโมง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมได้นำความรู้ที่ได้รับจากการเรียนรู้มาใช้ในการเพิ่มมูลค่าสินค้าให้กับสินค้าท้องถิ่นของตนเอง
2. เพื่อให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมได้ฝึกทักษะที่ได้รับจากการเรียนรู้
3. เพื่อให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมมีเจตคติที่ดีในการเตรียมความพร้อมด้านวัสดุ อุปกรณ์ และปฏิบัติงานได้อย่างถูกต้อง สามารถนำวัสดุอุปกรณ์ในท้องถิ่นมาประยุกต์ใช้อย่างคุ้มค่า
4. เพื่อให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมตระหนักถึงความสำคัญในการเป็นผู้ประกอบการที่ดี ส่งเสริมการใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น และยึดหลักเศรษฐกิจพอเพียง

สาระสำคัญ

ผู้เข้าร่วมกิจกรรมได้แสดงความรู้ ความสามารถของตนเองและได้ฝึกทักษะเพื่อการเพิ่มมูลค่าสินค้าให้กับสินค้าของตนเอง และผู้เข้าร่วมกิจกรรมมีเจตคติที่ดีในการเป็นผู้ประกอบการ

สื่อและอุปกรณ์

1. ผลิตภัณฑ์ต่างๆของท้องถิ่น
2. ใบงาน
3. กระดาษฟลิปชาร์ต 7 แผ่น
4. ชุดเครื่องเขียน 6 ชุด
5. บอร์ดสำหรับติดกระดาษฟลิปชาร์ต
6. ของรางวัล

วิธีดำเนินกิจกรรม

ขั้นประสบการณ์เรียนรู้

1. ผู้วิจัยทบทวนประสบการณ์และความรู้ที่ได้รับจากกิจกรรมที่ผ่านมาของผู้เข้าร่วมกิจกรรมโดยการพูดคุย แลกเปลี่ยนความรู้ร่วมกัน
2. ผู้วิจัยแบ่งผู้เข้าร่วมกิจกรรมออกเป็น 5 กลุ่ม กลุ่มละ 6 คน
3. ผู้วิจัยแจกกระดาษฟลิปชาร์ตและชุดเครื่องเขียนให้แต่ละกลุ่ม

ขั้นสะท้อนความคิดเห็นและอภิปราย

4. ผู้วิจัยให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมแต่ละกลุ่มจับฉลากเพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ท้องถิ่นของตนเองในการใช้ทำกิจกรรม กลุ่มละ 1 ชิ้น
5. ผู้วิจัยกระตุ้นให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมร่วมกันคิด วิเคราะห์ วางแผน แลกเปลี่ยนประสบการณ์ซึ่งกันและกันภายในกลุ่ม โดยใช้ความรู้ที่ได้จากการเรียนรู้มาทั้งหมดนำมาประยุกต์ใช้ในชีวิตประจำวันด้วยภูมิปัญญาของตนเอง

ขั้นความคิดรวบยอด

6. ผู้วิจัยให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมทั้ง 5 กลุ่ม ร่วมกันสรุปความรู้ที่ได้จากการแลกเปลี่ยนประสบการณ์และแนวทางการนำไปประยุกต์ใช้ของสมาชิกภายในกลุ่ม
7. ให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมออกมานำเสนอผลงานผ่านกระดาษฟลิปชาร์ตที่แจกให้ให้ผู้วิจัยและเพื่อนฯ ฟัง
8. ให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมกลุ่มอื่น ๆ ร่วมกันแสดงความคิดเห็นถึงผลงานของแต่ละกลุ่ม
9. ผู้วิจัยให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมระดมความคิดเพื่อตอบคำถามลงในใบงาน
10. ผู้วิจัยสรุปภาพรวมของกิจกรรม

ขั้นทดลองหรือประยุกต์แนวคิด

11. ผู้เข้าร่วมกิจกรรมทุกคนได้นำความรู้ต่างๆที่ได้รับจากการจัดกิจกรรมในครั้งก่อนๆ มาประยุกต์ใช้ในกิจกรรมนี้
12. ให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมทุกคนไหวตกลุ่มที่แสดงผลงานได้ดีและประทับใจที่สุด
13. มอบรางวัลให้แก่กลุ่มที่ได้รับคะแนนโหวตมากที่สุด

การประเมินผล

1. สังเกตการมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นของสมาชิก
2. สังเกตพฤติกรรมระหว่างทำกิจกรรมของสมาชิก
3. ผลงานที่นำเสนอ
4. ผลงานจากใบงาน

ใบงาน

คำชี้แจง กรุณาระดมความคิดเห็นร่วมกันภายในกลุ่มเพื่อตอบคำถาม ดังนี้

*การนำเสนอผลงานของกลุ่มตนเองเป็นอย่างไร คิดว่าตรงกับสิ่งที่ได้เรียนรู้มาจากกิจกรรมต่างๆที่ผ่านมาหรือไม่ อย่างไร

.....

.....

.....

.....

**ท่านพอใจกับผลงานของกลุ่มตนเองหรือไม่ และเพราะอะไร

.....

.....

.....

.....

***ท่านจะนำความรู้ที่ได้รับจากกิจกรรมที่จัดขึ้นทั้งหมดมาประยุกต์ใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดกับผลิตภัณฑ์หรือวิสาหกิจของท่านอย่างไรบ้าง

.....

.....

.....

.....

กิจกรรมที่ 10 กิจกรรม “สรุปการเรียนรู้”

จำนวน 30 คน

ระยะเวลา 60 นาที

วัตถุประสงค์

เพื่อให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมทุกคนได้ทบทวนและสรุปการเรียนรู้ที่ได้รับจากการเข้าร่วมกิจกรรม

เนื้อหาสาระ

กิจกรรมการเรียนรู้ทั้งหมดในแต่ละวัน

สื่อและอุปกรณ์

1. กระดาษ A4 จำนวน 30 แผ่น
2. ปากกา
3. กระดาษฟลิปชาร์ต 1 แผ่น
4. บอร์ดสำหรับติดกระดาษฟลิปชาร์ต

วิธีดำเนินกิจกรรม

1. ผู้วิจัยให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมทุกคนนั่งเป็นวงกลมหันหน้าเข้าหากัน
2. ผู้วิจัยแจกกระดาษ A4 และปากกาให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมทุกคน
3. ผู้วิจัยดำเนินกิจกรรมให้ผู้เข้าร่วมคิดและทบทวนความรู้ที่ได้รับจากกิจกรรมแล้วเขียนตอบคำถามลงในกระดาษที่ได้รับแจก ดังนี้
 - ท่านได้เรียนรู้อะไรบ้างจากกิจกรรม
 - ท่านจะนำสิ่งที่ได้เรียนรู้ไปใช้อย่างไรบ้าง
 - ข้อเสนอแนะที่มีต่อการเรียนรู้จากกิจกรรม
4. ผู้วิจัยรวบรวมคำตอบทั้งหมดและขออนุญาตสุ่มอ่านตัวอย่างสัก 4-5 ตัวอย่าง หรือให้ผู้เข้าร่วมเขียนคำตอบส่งต่อกันอ่านไปเรื่อยๆสัก 4-5 คน ก่อนรวบรวมเพื่อนำมาสรุปเป็นข้อมูลรวมทั้งหมด โดยแยกเป็นหมวดหมู่ บันทึกลงในกระดาษฟลิปชาร์ตและติดไว้ที่บอร์ดในตำแหน่งที่ทุกคนมองเห็นได้สะดวก

การประเมินผล

1. ประเมินผลจากการแสดงความคิดเห็นของสมาชิก
2. สังเกตพฤติกรรมความร่วมมือในระหว่างการทำกิจกรรม
3. ผลงานที่นำเสนอ

ภาคผนวก ค
เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

แบบวัดความรู้ในเรื่องการตลาดและการเพิ่มมูลค่าสินค้า

คำชี้แจง : แบบวัดความรู้ฉบับนี้เป็นแบบปรนัยเลือกตอบ 4 ตัวเลือก จำนวนทั้งสิ้น 25 ข้อ โปรดทำเครื่องหมายกากบาท (X) บนคำตอบที่ถูกต้องที่สุดเพียงข้อเดียว ลงในกระดาษคำตอบ

1. การตลาด หมายถึงอะไร

- ก. การตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค
- ข. การเคลื่อนย้ายสินค้าจากผู้ผลิตไปยังตลาด
- ค. การใช้ส่วนประสมการตลาดเพื่อให้สินค้าถึงมือผู้บริโภค
- ง. ถูกทุกข้อ

2. ข้อใดเป็นแนวคิดของการตลาด

- ก. การตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค
- ข. ปรับปรุงการขายให้มีประสิทธิภาพเพื่อการแข่งขัน
- ค. ปรับปรุงคุณภาพให้ดีเพื่อการแข่งขัน
- ง. ขายสินค้าในราคาต่ำกว่าคู่แข่ง

3. ส่วนประสมการตลาด (Marketing Mix) ประกอบด้วยอะไรบ้าง

- ก. สินค้า การผลิต การจัดการ ราคา
- ข. สินค้า ราคา การโฆษณา การประชาสัมพันธ์
- ค. สินค้า ราคา สถานที่ การส่งเสริมการขาย
- ง. สินค้า ราคา กำไร การส่งเสริมการขาย

4. ข้อใดไม่ใช่กิจกรรมทางการตลาด

- ก. การเก็บรักษา
- ข. การบรรจุหีบห่อ
- ค. การต่อรองราคา
- ง. การขนส่ง

5. ข้อใดเป็นความสำคัญของการตลาดที่มีต่อบุคคล

- ก. ทำให้มีความรอบรู้ในการเลือกสินค้ามากขึ้น
- ข. ก่อให้เกิดการหมุนเวียนของปัจจัยการผลิตมากขึ้น
- ค. ก่อให้เกิดรายได้แก่องค์กรและสร้างกำไร
- ง. ช่วยให้เกิดการเคลื่อนย้ายสินค้าที่รวดเร็ว ทันกับความต้องการ

6. สินค้า (Product) หมายถึง
- สิ่งที่มองเห็นได้ สัมผัสได้ มีรูปร่าง มีตัวตน
 - สิ่งที่มองไม่เห็น สัมผัสได้ มีรูปร่าง มีตัวตน
 - สิ่งที่มองไม่เห็น สัมผัสไม่ได้ ไม่มีรูปร่าง ไม่มีตัวตน
 - สิ่งที่ซื้อด้วยเงินสด แต่ได้ความรู้สึกความร่าเริง ความสนุกสนาน ความเพลิดเพลิน
7. ข้อใดเป็นวิธีการที่ก่อให้เกิดประโยชน์ด้านภาพลักษณ์ของสินค้ามากที่สุด
- การผลิต
 - การโฆษณา
 - ความพึงพอใจ
 - การจัดเกรดสินค้า
8. การเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ใหม่ด้วยสีสดใสเพื่อให้ผู้บริโภคเห็นอย่างชัดเจน
ณ จุดขาย เป็นการใช้กลยุทธ์ใดให้กับสินค้า
- กลยุทธ์ผลิตภัณฑ์
 - กลยุทธ์การจัดจำหน่าย
 - กลยุทธ์บรรจุภัณฑ์
 - กลยุทธ์ราคา
9. เราต้องพิจารณาถึงปัจจัยใดบ้างในการตั้งราคาให้กับสินค้า
- ลูกค้าเป้าหมาย
 - ต้นทุนสินค้า
 - ช่องทางจำหน่าย
 - ถูกทุกข้อ
10. ข้อใดคือความสำคัญของราคาที่มีต่อผู้บริโภค
- มีส่วนกำหนดภาพลักษณ์ของผลิตภัณฑ์
 - ยกระดับมาตรฐานการดำรงชีวิต
 - กำหนดรายได้ที่แท้จริงของผู้บริโภค
 - กำหนดความไวต่อราคาของผู้บริโภค

11. ข้อใดมิใช่ "ราคา" ของผลิตภัณฑ์
- ก. ค่าหน่วยกิต
 - ข. ค่าตอบแทน
 - ค. ค่าเสียโอกาส
 - ง. ดอกเบี้ย
12. ในกรณีใดที่เราควรกำหนดราคาเท่าคู่แข่งชั้น
- ก. ผลิตภัณฑ์มีคุณลักษณะแตกต่างกัน
 - ข. มีวัตถุประสงค์ด้านผลตอบแทนตามเป้าหมาย
 - ค. ราคาสินค้าเป็นที่รู้จักและยอมรับกันทั่วไป
 - ง. ต้องการดำเนินกลยุทธ์ราคาแบบเป็นกลาง
13. การพิจารณาถึงประเภทของร้านค้า ถือว่าเป็นส่วนประสมทางการตลาดด้านใด
- ก. สินค้า (Product)
 - ข. ราคา (Price)
 - ค. ช่องทางการตลาด (Place)
 - ง. การส่งเสริมการตลาด (Promotion)
14. ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) หมายถึงอะไร
- ก. วิธีการขายสินค้าให้กับร้านค้ารวดเร็วที่สุด
 - ข. วิธีการขายสินค้าให้แก่ลูกค้าได้รวดเร็วและดีที่สุด
 - ค. วิธีการขายสินค้าที่ผ่านคนกลางหลายๆคน
 - ง. วิธีการขายสินค้าและบริการของผู้ผลิต
15. ข้อใดคือสิ่งแรกที่เราควรคำนึงถึงในการกำหนดช่องทางการจัดจำหน่าย
- ก. นโยบายของลูกค้า
 - ข. ลักษณะของผู้ผลิต
 - ค. ลักษณะของร้านค้า
 - ง. ลักษณะของผลิตภัณฑ์

16. ข้อใดเป็นประโยชน์ของการจัดช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีต่อการดำเนินธุรกิจ
- ก. ทำให้สินค้ากระจายถึงผู้บริโภค
 - ข. ทำให้ต้นทุนสินค้าแพงขึ้น
 - ค. ทำให้มีสินค้าหลากหลาย
 - ง. ทำให้ผู้ผลิตมีกำไรเพิ่มเป็น 2 เท่า
17. การขายสินค้าโดยการใช้สื่อ เช่น วิทยุ โทรทัศน์ เป็นต้น ถือว่าเป็นส่วนประสมทางการตลาดในด้านใด
- ก. สินค้า (Product)
 - ข. ราคา (Price)
 - ค. ช่องทางการตลาด (Place)
 - ง. การส่งเสริมการตลาด (Promotion)
18. ข้อใดเป็นกิจกรรมในการส่งเสริมการตลาด
- ก. การให้ของแถม
 - ข. การกำหนดราคาสินค้า
 - ค. การกำหนดเงินทุน
 - ง. การกำหนดช่องทางการจำหน่าย
19. วิธีการใดที่สามารถดึงดูดลูกค้าให้ซื้อสินค้ามากขึ้น
- ก. แจกของแถมหลายๆอย่าง
 - ข. ทำการแข่งขันกับคู่แข่งหลายวิธี
 - ค. ตั้งราคาสินค้าแพงๆเพื่อเพิ่มคุณค่าของสินค้า
 - ง. ผลิตสินค้าแปลกใหม่เพื่อตอบสนองของความต้องการของลูกค้า
20. การเพิ่มมูลค่าสินค้า หมายถึงอะไร
- ก. การพัฒนาสินค้าให้มีคุณภาพ
 - ข. การทำให้สินค้าเป็นที่ยอมรับแก่ผู้บริโภค
 - ค. การผลิตสินค้าที่มีคุณค่าและจุดเด่น ก่อให้เกิดรายได้
 - ง. ถูกทุกข้อ

21. ข้อใดไม่ใช่คุณสมบัติที่ดีของสินค้าที่มีมูลค่าเพิ่ม
- รูปลักษณะแตกต่างจากสินค้าคู่แข่ง
 - ราคาถูกกว่าท้องตลาด
 - สินค้าน่าสนใจ และให้ความตื่นเต้น
 - สินค้าเป็นประโยชน์กับผู้ใช้
22. ข้อใดเป็นประโยชน์ของการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้า
- ช่วยให้สินค้ามีลักษณะโดดเด่นกว่าคู่แข่ง
 - สร้างความจงรักภักดีต่อตัวสินค้า
 - ตราสินค้าเป็นที่จดจำต่อผู้บริโภค
 - ถูกทุกข้อ
23. การสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าในข้อใดช่วยลดต้นทุนของผู้บริโภค
- การนำสินค้าไปเสนอขายโดยตรงกับผู้บริโภค
 - การขายสินค้าออนไลน์ผ่านอินเทอร์เน็ต
 - การขายสินค้าผ่านโทรศัพท์
 - จัดหาช่องทางจำหน่ายสินค้าให้หลากหลาย
24. ข้อใดเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าโดยวิธีการพัฒนาส่วนประกอบ
- การใส่ช้อนส้อมลงไปในกลุ่มบะหมี่กึ่งสำเร็จรูป
 - การนำผลิตภัณฑ์หลายๆชนิดมาห่อรวมกันแล้วขาย
 - การแถมช้อนในกลุ่มผงซักฟอก
 - ถูกทุกข้อ
25. ข้อใดไม่ใช่วิธีการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้า
- ผลิตสินค้าที่ดี มีคุณภาพ มีความทนทาน
 - เน้นการออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้สวยงาม ดูดี
 - ผลิตสินค้าโดยคำนึงถึงสิ่งแวดล้อม
 - กำหนดราคาต่ำๆเพื่อรักษาลูกค้า

แบบวัดทักษะในการเพิ่มมูลค่าสินค้า

คำชี้แจง : แบบวัดทักษะฉบับนี้ มีข้อคำถามทั้งหมด 24 ข้อ โปรดอ่านข้อความต่อไปนี้ แล้ว ทำเครื่องหมาย / ลงในช่องทางขวามือ ที่ตรงกับการปฏิบัติจริงของผู้เข้าร่วมกิจกรรมมากที่สุด โดย พิจารณาตามเกณฑ์ ดังนี้

- มากที่สุด (5) หมายถึง ผู้ตอบปฏิบัติตามข้อคำถามนั้นบ่อยครั้งที่สุด
 มาก (4) หมายถึง ผู้ตอบปฏิบัติตามข้อคำถามนั้นบ่อยครั้ง
 ปานกลาง (3) หมายถึง ผู้ตอบปฏิบัติตามข้อคำถามนั้นบางครั้ง
 น้อย (2) หมายถึง ผู้ตอบปฏิบัติตามข้อคำถามนั้นนานๆครั้ง
 น้อยที่สุด (1) หมายถึง ผู้ตอบไม่เคยปฏิบัติตามข้อคำถามนั้น

ข้อ	พฤติกรรม	ระดับการปฏิบัติ				
		มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด (1)
1	ท่านนำความรู้เรื่องการตลาดมาประยุกต์ใช้ในการประกอบอาชีพ					
2	ท่านสามารถใช้ประโยชน์จากการตลาดในการกระจายรายได้และก่อให้เกิดการจ้างงานมากขึ้น					
3	ท่านสามารถเผยแพร่ข้อมูลข่าวสารให้แก่ผู้บริโภค ทำให้ผู้บริโภคมีทางเลือกในสินค้าและบริการมากขึ้น					
4	ท่านสามารถสร้างความสะดวกและตอบสนองความพึงพอใจให้แก่ผู้บริโภคได้					
5	ท่านบริหารตราสินค้าของท่านได้หลังจากได้รับการฝึกอบรม					
6	ท่านนำผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่ในท้องถิ่นมาแปรรูปให้ดูน่าสนใจและขายได้					

ข้อ	พฤติกรรม	ระดับการปฏิบัติ				
		มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด (1)
7	ท่านเลือกตลาดเป้าหมายให้ถูกต้องและเหมาะสมกับผลิตภัณฑ์ของท่านได้					
8	ท่านตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ทุกครั้งก่อนที่จะถึงมือผู้บริโภค					
9	ท่านกำหนดราคาสินค้าได้อย่างเหมาะสมกับคุณภาพสินค้าของท่าน					
10	ท่านเลือกใช้กลยุทธ์ราคาให้กับผลิตภัณฑ์ได้เหมาะสมกับลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย					
11	ท่านกำหนดราคาสินค้าเพื่อจำหน่ายได้สอดคล้องกับสภาพจริงของตลาด					
12	ท่านกำหนดราคาสินค้าได้เหมาะสมกับคุณค่าที่รับรู้ในสายตาของลูกค้า					
13	ท่านสามารถจัดการเกี่ยวกับช่องทางจำหน่ายให้แก่สินค้าของท่านได้					
14	ท่านนำสินค้าของท่านไปออกงานแสดงสินค้าตามโอกาสและเทศกาลเพื่อช่วยในการกระจายสินค้าให้ถึงมือผู้บริโภค					
15	ท่านกำหนดช่องทางการจำหน่ายได้ถูกต้องและเหมาะสมกับประเภทของผลิตภัณฑ์					
16	ท่านสามารถใช้ช่องทางการจำหน่ายทาง Internet เพื่อช่วยให้ผลิตภัณฑ์เข้าถึงผู้บริโภคได้อย่างแพร่หลาย					
17	ท่านเลือกใช้สื่อให้กับผลิตภัณฑ์ของท่านได้อย่างเหมาะสม					

ข้อ	พฤติกรรม	ระดับการปฏิบัติ				
		มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด (1)
18	ท่านอธิบายเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของท่านแก่ผู้บริโภคได้อย่างชัดเจนและถูกต้อง					
19	ท่านใช้วิธีการส่งเสริมการตลาดเพื่อให้ลูกค้าจดจำในตราสินค้า					
20	ท่านประชาสัมพันธ์สินค้าได้อย่างน่าสนใจและตรงตามเป้าหมาย					
21	ท่านผลิตสินค้าให้มีความโดดเด่นกว่าคู่แข่งเพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า					
22	ท่านจัดกระบวนการผลิตที่ดีเพื่อช่วยสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าของท่าน					
23	ท่านนำสินค้าที่มีอยู่แต่ละชนิดมาแปรรูปเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มได้					
24	ท่านสามารถใช้วัสดุท้องถิ่นที่มีอยู่มาสร้างเป็นผลิตภัณฑ์หรือบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสมได้					

แบบวัดทัศนคติในการเพิ่มมูลค่าสินค้า

คำชี้แจง : แบบวัดทัศนคติฉบับนี้ มีข้อคำถามทั้งหมด 24 ข้อ โปรดอ่านข้อความต่อไปนี้ แล้วทำเครื่องหมาย / ลงในช่องทางขวามือ ที่ตรงกับการปฏิบัติจริงของผู้เข้าร่วมกิจกรรมมากที่สุด โดยพิจารณาตามเกณฑ์ ดังนี้

- มากที่สุด (5) หมายถึง ข้อความนั้นตรงกับความคิดเห็นของฉันมากที่สุด
 มาก (4) หมายถึง ข้อความนั้นตรงกับความคิดเห็นของฉันมาก
 ปานกลาง (3) หมายถึง ข้อความนั้นตรงกับความคิดเห็นของฉันปานกลาง
 น้อย (2) หมายถึง ข้อความนั้นตรงกับความคิดเห็นของฉันน้อย
 น้อยที่สุด (1) หมายถึง ข้อความนั้นตรงกับความคิดเห็นของฉันน้อยที่สุด

ข้อ	ลักษณะความคิดเห็น	ระดับความคิดเห็น				
		มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด (1)
1	ท่านคิดว่าการประกอบอาชีพภายในชุมชน จำเป็นต้องนำหลักการตลาดมาช่วยในการขายสินค้า					
2	ท่านคิดว่าการเรียนรู้เรื่องการตลาดสามารถช่วยในการเพิ่มมูลค่าสินค้าได้					
3	ท่านคิดว่าการตลาดเป็นวิชาที่เรียนรู้ และเข้าใจได้ง่าย ไม่ซับซ้อน					
4	ท่านเชื่อว่าการตลาดมีบทบาทในการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้ซื้อ					
5	ท่านเชื่อว่าการพัฒนาผลิตภัณฑ์จะทำให้เกิดการพัฒนาชุมชนด้วย					
6	ท่านคิดว่าในกระบวนการผลิตจำเป็นต้องคำนึงถึงสิ่งแวดล้อมด้วย					
7	ท่านเชื่อว่ารูปลักษณ์ของผลิตภัณฑ์มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ					

ข้อ	ลักษณะความคิดเห็น	ระดับความคิดเห็น				
		มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด (1)
8	ท่านคิดว่าก่อนที่ผลิตภัณฑ์จะออกจำหน่าย จำเป็นต้องมีการคัดสรร					
9	ท่านเห็นด้วยว่าคุณค่าของสินค้าไม่ได้ขึ้นอยู่กับราคา					
10	ท่านตระหนักในการขายสินค้าด้วยราคามาตรฐาน ไม่เอาเปรียบผู้บริโภค					
11	ท่านคิดว่าผลกำไรจากการขายไม่ได้เป็นวัตถุประสงค์สำคัญในการประกอบวิสาหกิจของท่าน เท่ากับการที่ผู้บริโภคพึงพอใจและยอมรับในผลิตภัณฑ์					
12	ท่านคิดว่าผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ มีเอกลักษณ์ ในตัวเองมีส่วนสำคัญในการกำหนดราคา					
13	ท่านเชื่อว่าสินค้าจะขายดีหรือไม่ดี ไม่จำเป็นต้องมีร้านค้าใหญ่โต					
14	ท่านคิดว่าพ่อค้าคนกลางจะช่วยให้สินค้าของท่านกระจายได้เร็วและเข้าถึงผู้บริโภคอย่างทั่วถึง					
15	ท่านเห็นด้วยกับการจัดตั้งร้านค้าในชุมชนนั้น เป็นช่องทางการจำหน่ายที่มีประโยชน์ต่อวิสาหกิจของท่าน					
16	ท่านคิดว่าการจัดตั้งร้านค้าในชุมชนต้องคำนึงถึงสภาพแวดล้อมของชุมชน					
17	ท่านเชื่อว่าการส่งเสริมการตลาดเป็นวิธีการที่จะกระตุ้นให้ผู้บริโภคต้องการสินค้านั้นๆ					

ข้อ	ลักษณะความคิดเห็น	ระดับความคิดเห็น				
		มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด (1)
18	ท่านคิดว่า พนักงานขายที่ดีต้องเข้าใจในตัวผลิตภัณฑ์					
19	ท่านคิดว่าการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ที่ดี จะต้องให้ข้อมูลของผลิตภัณฑ์ที่ถูกต้องและชัดเจน					
20	ท่านเชื่อว่าทำเลที่ตั้งมีผลต่อการเลือกใช้สื่อในการส่งเสริมการตลาด					
21	ท่านคิดว่าสินค้าที่มีมูลค่าเพิ่มไม่จำเป็นต้องมีราคาแพง					
22	ท่านเชื่อว่าท่านจะสามารถนำผลิตภัณฑ์มาแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่าได้					
23	ท่านคิดว่าการนำภูมิปัญญาท้องถิ่นมาใช้ในการผลิตสินค้าจะช่วยในการเพิ่มมูลค่าสินค้าได้					
24	ท่านคิดว่าการพัฒนาสินค้าให้มีคุณภาพเป็นการเพิ่มมูลค่าสินค้าได้อีกทางหนึ่ง					

แบบประเมินผลการจัดกิจกรรมการฝึกอบรม

คำชี้แจง : โปรดระบุระดับความคิดเห็นต่อข้อความและกรณำทำเครื่องหมาย / ในช่องที่ตรงกับความพึงพอใจของผู้เข้าร่วมกิจกรรมมากที่สุด โดยพิจารณาตามหลักเกณฑ์ต่อไปนี้

ปัจจัยที่ประเมิน	พึงพอใจมากที่สุด	พึงพอใจมาก	พึงพอใจปานกลาง	พึงพอใจน้อย	พึงพอใจน้อยที่สุด
ด้านเนื้อหา					
1. เนื้อหาความรู้สอดคล้องและเหมาะสมกับความต้องการของผู้เข้าร่วมกิจกรรม					
1.1 ความรู้พื้นฐานทางการตลาด					
1.2 ความรู้เรื่องการเพิ่มมูลค่าสินค้า					
2. เนื้อหาความรู้ทำให้เกิดความเข้าใจง่าย					
3. เนื้อหาความรู้เป็นประโยชน์นำไปประยุกต์ใช้ได้จริงในชีวิตประจำวัน					
ด้านวิทยากร					
4. วิทยากรสามารถถ่ายทอดความรู้ได้ดี					
5. วิทยากรมีความเป็นกันเอง ให้ความสนใจต่อผู้เข้าร่วมกิจกรรม					
6. ลักษณะบุคลิกภาพของวิทยากรมีความเหมาะสม					
ด้านการจัดกิจกรรม					
7. การจัดกิจกรรมดำเนินไปอย่างเป็นลำดับขั้นตอน					
8. ความเหมาะสมเทคนิคและวิธีการจัดกิจกรรม					
9. กิจกรรมการเรียนรู้แบบมีส่วนร่วมของผู้เข้าร่วมกิจกรรม					
9.1 กิจกรรม Marketing					
9.2 กิจกรรม เพิ่มมูลค่า					
9.3 กิจกรรม ออกแบบให้ดูดี					
9.4 กิจกรรม Package แส่นสวย					

ปัจจัยที่ประเมิน	พึง พอใจ มาก ที่สุด	พึง พอใจ มาก	พึง พอใจ ปาน กลาง	พึง พอใจ น้อย	พึง พอใจ น้อย ที่สุด
ด้านการจัดกิจกรรม (ต่อ)					
9.5 กิจกรรม โปรโมท - โปรโมชัน					
10. สื่อ อุปกรณ์ และสถานที่ที่ใช้ในการจัดกิจกรรมมีความน่าสนใจและเหมาะสม					
11. เวลาที่ใช้ในการจัดกิจกรรมแต่ละกิจกรรมมีความเหมาะสม					
12. ผลจากการเข้าร่วมกิจกรรมสามารถนำไปประยุกต์ใช้ในชีวิตจริงได้					
13. ความพึงพอใจต่อกิจกรรมในภาพรวม					

ข้อคิดเห็นและ/หรือข้อเสนอแนะเพิ่มเติม

.....

.....

ภาคผนวก ง

โครงการอบรมเพื่อส่งเสริมความสามารถในการเพิ่มมูลค่าสินค้าท้องถิ่นให้แก่
ผู้ประกอบการชุมชนในเขตตำบลนามะเฟือง อำเภอเมือง จังหวัดหนองบัวลำภู

โครงการอบรมเพื่อส่งเสริมความสามารถในการเพิ่มมูลค่าสินค้าท้องถิ่นให้แก่ผู้ประกอบการชุมชนในเขตตำบลนามะเฟือง อำเภอเมือง จังหวัดหนองบัวลำภู

หลักการและเหตุผล

ในปัจจุบัน การตลาดได้เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว ผู้บริโภคมีทางเลือกในการซื้อผลิตภัณฑ์มากขึ้น การพัฒนาสินค้าเพื่อให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงและเป็นที่ยอมรับของผู้บริโภคจึงเป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่ง ผู้ประกอบการชุมชนควรมีความรู้และทักษะความสามารถในการเพิ่มมูลค่าสินค้าและการตลาดเพื่อนำมาประยุกต์ใช้กับสินค้าท้องถิ่นของตน

ดังนั้น จึงได้จัดทำโครงการอบรมเพื่อส่งเสริมความสามารถในการเพิ่มมูลค่าสินค้าท้องถิ่นให้แก่ผู้ประกอบการชุมชนในเขตตำบลนามะเฟือง อำเภอเมือง จังหวัดหนองบัวลำภู เพื่อให้ผู้ประกอบการชุมชนในเขตพื้นที่ได้ตระหนักและเกิดการเรียนรู้ ส่งเสริมความสามารถในการเพิ่มมูลค่าสินค้า อันส่งผลให้สินค้าเป็นที่ต้องการแก่ผู้บริโภคมากขึ้น ช่วยสร้างรายได้เพิ่มขึ้น ทำให้ประชาชนมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้นและพึ่งพาตนเองได้

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมมีความรู้ ความเข้าใจ และความสามารถในการเพิ่มมูลค่าสินค้า
2. เพื่อพัฒนาศักยภาพของผู้เข้าอบรมที่มีต่อการผลิตสินค้าและการจัดการตลาด
3. เพื่อเปิดโอกาสให้มีการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ประสบการณ์ในการประกอบวิสาหกิจ

เนื้อหาของการอบรม

เนื้อหาที่ใช้ในการอบรม ได้แก่ เรื่องหลักการตลาด ส่วนประสมทางการตลาด (4P) และการเพิ่มมูลค่าสินค้า

เป้าหมาย

ผู้ประกอบการชุมชนในเขตตำบลนามะเฟือง อำเภอเมือง จังหวัดหนองบัวลำภู จำนวน 30 คน

รูปแบบการอบรม

การบรรยาย การอภิปราย การซักถาม กรณีศึกษา การแสดงบทบาทสมมติ การแลกเปลี่ยนความคิดเห็น การลงพื้นที่ และการฝึกปฏิบัติ

วิธีดำเนินการ

1. ประชุมกับทีมงานเพื่อกำหนดกิจกรรมและโครงการ
2. จัดทำโครงการเสนอกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในเขตตำบลนามะเฟือง อำเภอเมือง จังหวัด

หนองบัวลำภู

3. ดำเนินงานตามโครงการ

ระยะเวลาในการอบรม

ระหว่างวันที่ 18 – 23 มีนาคม 2556 ตั้งแต่เวลา 8.00 – 18.00 น.

สถานที่จัดการอบรม

อาคารเอนกประสงค์ของหมู่บ้านกุดเต่า ตำบลนามะเฟือง อำเภอเมือง จังหวัดหนองบัวลำภู

กำหนดการอบรม

กำหนดการวันที่ 18 มีนาคม 2556

9.00 -10.00 น.	ผู้เข้าอบรมลงทะเบียน
10.00-12.00 น.	ทำกิจกรรมละลายพฤติกรรม
12.00 -13.00 น.	พักทานอาหารกลางวัน
13.00 -15.00 น.	ผู้จัดและผู้เข้าอบรมพูดคุย แลกเปลี่ยนประสบการณ์ในการดำเนินชีวิตและประกอบอาชีพของผู้เข้าอบรม - ทำ pre-test

กำหนดการวันที่ 19 มีนาคม 2556

8.00 - 12.00 น.	ดำเนินกิจกรรม "Marketing"
12.00 - 13.00 น.	พักทานอาหารกลางวัน
13.00 - 17.00 น.	ดำเนินกิจกรรม "Marketing" (ต่อ)
17.00-18.00 น.	ดำเนินกิจกรรม "สรุปการเรียนรู้"

กำหนดการวันที่ 20 มีนาคม 2556

8.00 - 12.00 น.	ดำเนินกิจกรรม "การเพิ่มมูลค่า"
12.00 - 13.00 น.	พักทานอาหารกลางวัน
13.00 - 17.00 น.	ดำเนินกิจกรรม "เพิ่มมูลค่า" (ต่อ)
17.00-18.00 น.	ดำเนินกิจกรรม "สรุปการเรียนรู้"

กำหนดการวันที่ 21 มีนาคม 2556

8.00 - 12.00 น.	ดำเนินกิจกรรม "ออกแบบให้ดูดี"
12.00 - 13.00 น.	พักทานอาหารกลางวัน
13.00 - 17.00 น.	ดำเนินกิจกรรม " Package แสนสวย"
17.00-18.00 น.	ดำเนินกิจกรรม "สรุปการเรียนรู้"

กำหนดการวันที่ 22 มีนาคม 2556

8.00 - 12.00 น.	ดำเนินกิจกรรม "โปรโมท – โปรโมชั่น"
12.00 - 13.00 น.	ดำเนินพักทานอาหารกลางวัน
13.00 - 17.00 น.	ดำเนินกิจกรรม "โปรโมท – โปรโมชั่น" (ต่อ)
17.00-18.00 น.	ดำเนินกิจกรรม "สรุปการเรียนรู้"

กำหนดการวันที่ 23 มีนาคม 2556

8.00 - 12.00 น.	ดำเนินกิจกรรม "ฉันทพร้อมแล้ว"
12.00 - 13.00 น.	พักทานอาหารกลางวัน
13.00 – 16.00 น.	ดำเนินกิจกรรม "ฉันทพร้อมแล้ว" (ต่อ)
16.00-18.00 น.	ดำเนินกิจกรรม "สรุปการเรียนรู้"
	- ผู้จัดสรุปกิจกรรมในภาพรวม
	- ทำ post-test และแบบประเมินผลการจัดอบรม
	- ผู้จัดกล่าวขอบคุณ มอบของที่ระลึก และกล่าวปิดกิจกรรม

หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

1. สำนักวัฒนธรรมอำเภอ จังหวัดหนองบัวลำภู
2. กลุ่มวิสาหกิจชุมชนในเขตตำบลนามะเฟือง อำเภอเมือง จังหวัดหนองบัวลำภู

งบประมาณ

1. ค่าอาหารผู้เข้ารับการอบรม จำนวน 30 คน คนละ 100 บาท จำนวน 6 มื้อ เป็นเงิน 6,000 บาท
 2. ค่าอาหารว่างและเครื่องดื่มผู้เข้ารับการฝึกอบรม จำนวน 30 คน คนละ 25 บาท จำนวน 6 มื้อ เป็นเงิน 4,500 บาท
 3. ค่าวิทยากรวันฝึกอบรม เป็นเงิน 4,000 บาท
 4. ค่าของรางวัลและของที่ระลึก เป็นเงิน 2,000 บาท
- รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 18,500 บาท

หมายเหตุ ค่าใช้จ่ายทุกรายการสามารถถัวเฉลี่ยได้ตามความเหมาะสม

การประเมินผล

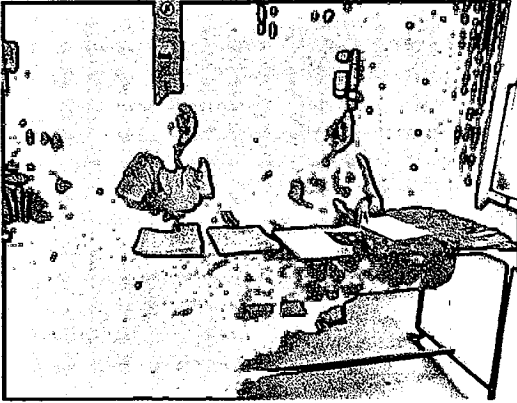
1. ผู้รับผิดชอบโครงการสังเกตการณ์ระหว่างการอบรมเพื่อประเมินการเรียนรู้และการมีส่วนร่วมของผู้เข้ารับการอบรม
2. ผู้เข้ารับการอบรมตอบแบบประเมินผลโครงการหลังเสร็จสิ้นการอบรม

ลงชื่อ อาจารย์รียา คำทูล (ผู้เขียนโครงการ)
(นางสาวอาจารย์รียา คำทูล)

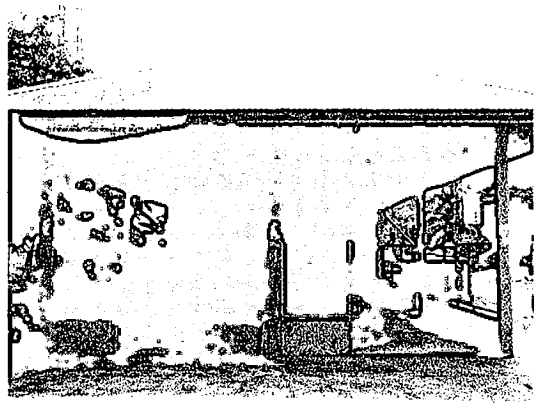
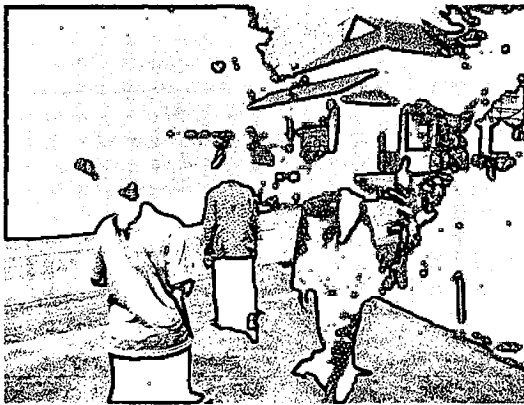
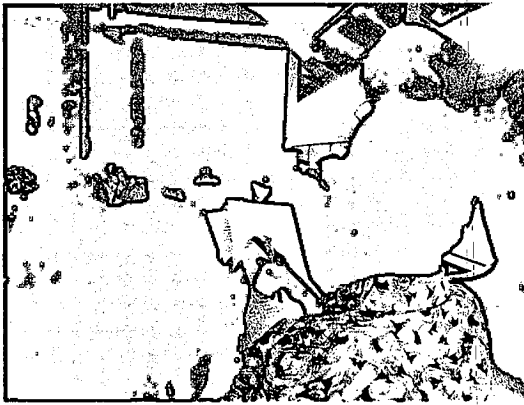
ภาคผนวก จ

ภาพการจัดกระบวนการฝึกอบรมแบบมีส่วนร่วมที่มีต่อความสามารถในการเพิ่มมูลค่า
สินค้าท้องถิ่นของผู้ประกอบการชุมชน

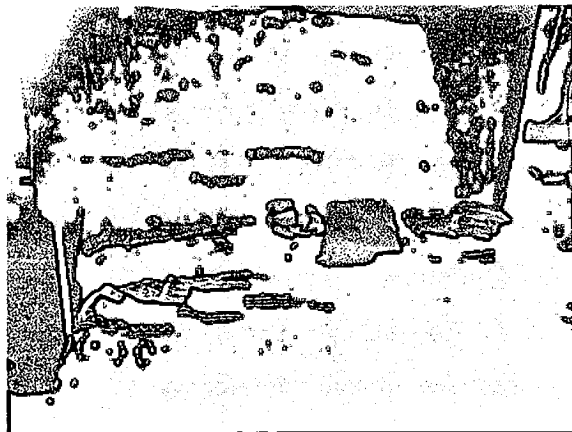
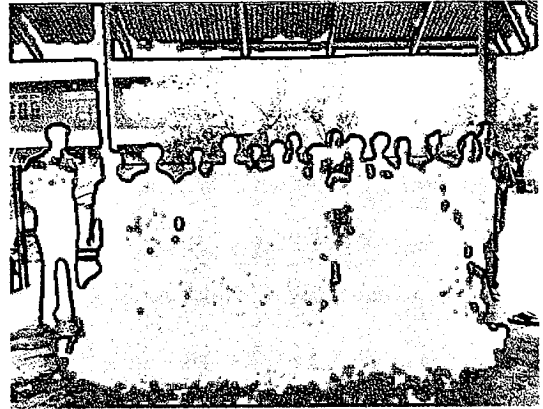
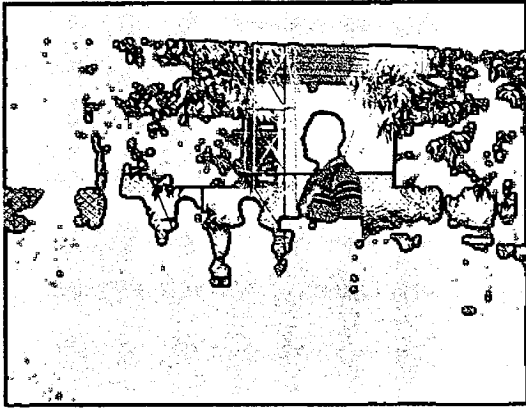
ประมวลภาพกิจกรรม



ประมวลภาพกิจกรรม (ต่อ)



ประมวลภาพกิจกรรม (ต่อ)



ภาคผนวก จ

รายนามผู้เข้าร่วมกระบวนการฝึกอบรมแบบมีส่วนร่วมที่มีต่อความสามารถในการเพิ่ม
มูลค่าสินค้าท้องถิ่นของผู้ประกอบการชุมชน

รายนามผู้เข้าร่วมกระบวนการฝึกอบรมแบบมีส่วนร่วมที่มีต่อความสามารถในการเพิ่ม
มูลค่าสินค้าท้องถิ่นของผู้ประกอบการชุมชน

วันที่ 18 – 23 มีนาคม 2556

ณ บ้านกุดเต่า ตำบลนามะเฟือง อำเภอเมือง จังหวัดหนองบัวลำภู

- | | |
|---------------------------|--------------------------|
| 1. คุณพิภูล ทาบทา | 16. คุณศรธา ผลทิพย์ |
| 2. คุณหอมไกร ศรีหะ | 17. คุณสำเนียง สิงตาน้อย |
| 3. คุณจันที ศรีโคตรจันทร์ | 18. คุณสุนีย์ จักรธนวรรณ |
| 4. คุณทองบาน พุทธคำ | 19. คุณมาลัย ผลทิพย์ |
| 5. คุณเข็มพร ภาภักดี | 20. คุณเยาวรัตน์ ใจสัตย์ |
| 6. คุณทอง ศิริพันธ์ | 21. คุณรวงทอง พลพุดม |
| 7. คุณสาย สวนเสนา | 22. คุณคำจันทร์ มะลุ |
| 8. คุณรักปราณี เสวนา | 23. คุณสนม ช่างชัย |
| 9. คุณป๋ม สมองผัน | 24. คุณสุบรรณ สิ้นเสน |
| 10. คุณฉวีวรรณ พุทธาคำ | 25. คุณลำดวน สีอวน |
| 11. คุณสกี บัวศรี | 26. คุณคำเพียง มะณีกันท์ |
| 12. คุณสมภาร ทาบทา | 27. คุณหนูพร เย็นวัฒนา |
| 13. คุณฉวี สาลีพันธ์ | 28. คุณสมสมัย สุปัญญา |
| 14. คุณลำดวน ศรีหะ | 29. คุณดาวเรือง ทาบทา |
| 15. คุณทองชาน คำภู | 30. คุณคำแปลง นาชัยบุญ |