

รายวิชา

สังคมศึกษา ศาสนา และวัฒนธรรม
รหัสวิชา ส๒๒๑๐๓ ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ ๒

เรื่อง SME สินค้าดีสู่ชุมชน (๒)

ครูผู้สอน ครุณวคุณ สาณศิลป์น ครูสรายุทธ ธานา

A chef in a kitchen is shown from the side, wearing a white chef's coat and a dark striped apron. The chef is holding a large wok over a gas burner with a bright orange flame. The wok contains some green vegetables. In the background, there are other kitchen elements like a hanging pot and a faucet. The scene is filled with steam and light from the stove.

เรื่อง SME ลีนค้าดีสู่ชุมชน (๒)



จุดประสงค์การเรียนรู้ ด้านความรู้

- นักเรียนสามารถระบุแนวทางการเพิ่มยอดขายได้



จุดประสงค์การเรียนรู้ ด้านทักษะกระบวนการ

- **นักเรียนสามารถวางแผน
การจัดการธุรกิจได้อย่างง่ายได้**



จุดประสงค์การเรียนรู้ ด้านคุณลักษณะ

- นักเรียนมีความใฝ่เรียนรู้
- นักเรียนมีความเป็นอยู่อย่างพอเพียง
- นักเรียนมีความมุ่งมั่นในการทำงาน
- นักเรียนเห็นความสำคัญของการนำ
ทรัพยากรมาใช้อย่างเต็มประสิทธิภาพ
และคุ้มค่าในการดำเนินการ



กิจกรรมชั้นนำ

ให้นักเรียน ทบทวนประเด็นที่ได้
จากกิจกรรมในคาบเรียนก่อนหน้า



ห่วงโซ่อุปทาน

ห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain)

คือ **เครือข่ายความสัมพันธ์** ระหว่างบริษัทและลูกค้า

ของบริษัทในการผลิตและส่งมอบสินค้า

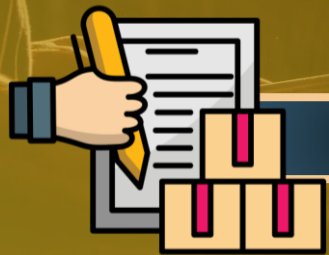
ที่แสดงให้เห็นถึงขั้นตอนของการได้มาซึ่งสินค้า

ตั้งแต่ **การจัดหาวัตถุดิบ การผลิต การขนส่ง**

ไปจนถึง **การส่งมอบสินค้าหรือบริการไปยังลูกค้า**



ห่วงโซ่อุปทาน



การจัดซื้อ
(Procurement)



การผลิต
(Manufacturing)



การจัดเก็บ
(Storage)



การขนส่ง
(Transportation)



การจัดจำหน่าย
(Distribution)



ลูกค้า



บริษัท



ผู้บริโภคร



เทคนิคการตั้งราคา

ตัวอย่าง



การตั้งราคาจากต้นทุน (Cost-Plus Pricing)

เป็นการตั้งราคาจากการ คำนวณต้นทุนของสินค้า แล้วบวกราคากำไรเพิ่มเติม หรือกำหนดเป็น เปอร์เซ็นต์กำไรที่เราต้องการได้เข้ากับต้นทุน เช่น สินค้าต้นทุน ๕๐ บาท ต้องการได้กำไร ๑๐๐ บาท แสดงว่าต้องขายสินค้านี้ในราคา ๑๕๐ บาท



เทคนิคการตั้งราคา

ตัวอย่าง

๒

การตั้งราคาแบบลดราคาสินค้าในทุก ๆ สินค้า
(Everyday Low Price)

เป็นการตั้งราคาสินค้าให้ต่ำเพื่อดึงดูดผู้บริโภค
โดยไม่ได้เป็นการจัดโปรโมชั่นลดราคาแต่อย่างใด
แต่ราคานี้จะคงอยู่ตลอดเพื่อดึงดูดลูกค้า

เช่น ร้านขายของแห่งหนึ่ง ขายสินค้าทุกชิ้นในราคา ๒๐ บาท



เทคนิคการตั้งราคา

ตัวอย่าง

๓

การตั้งราคาสูงกว่าราคาตลาด (Skimming Pricing)

เป็นการตั้งราคาสินค้าให้สูงที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้
ในช่วงแรกที่สินค้าเข้าสู่ตลาด แล้วค่อยลดราคาลง
ในช่วงที่ความต้องการสินค้าลดลงแล้ว

เช่น โทรศัพท์เคลื่อนที่เมื่อออกรุ่นใหม่ราคาจะสูง

แต่เมื่อมีการออกรุ่นใหม่มาแทนที่ ผู้ผลิตจะลดราคาลง



เทคนิคการตั้งราคา

ตัวอย่าง



การตั้งราคาแบบรุกตลาด (Penetration Pricing)

เป็นการตั้งราคาสินค้าให้ต่ำกว่าคู่แข่งในช่วงแรก
หรือช่วงที่ยังไม่เป็นที่รู้จักของลูกค้า แล้วค่อย
เพิ่มราคาในช่วงหลัง หรือช่วงที่เป็นที่รู้จักของลูกค้า
เช่น แอปพลิเคชันส่งอาหาร ที่จัดโปรโมชั่นลดค่าส่ง
เมื่อคนหันมาใช้เยอะขึ้น จึงปรับค่าส่งขึ้น



คำถาม

ในการดำเนินธุรกิจ

เราจะทราบกำไรขาดทุน

ของธุรกิจได้อย่างไร



บัญชีรายได้ (บัญชีรายรับรายจ่าย)

บัญชีรายได้ หรือบัญชีรายรับรายจ่าย คือ กระบวนการจดบันทึกข้อมูลทั้งฝั่งรายรับ และฝั่งรายจ่าย เพื่อสรุปผลว่าในช่วงเวลาใด เวลาหนึ่งธุรกิจที่เราดำเนินการอยู่ นั้น มีผลกำไรหรือขาดทุน



กิจกรรมชั้นปฏิบัติ

๑. ให้นักเรียน แบ่งกลุ่มออกเป็น ๔ - ๖ กลุ่ม หรือตามบริบท
๒. ครูแจก ใบความรู้ที่ ๔ เรื่อง การจัดทำบัญชีครัวเรือน เพื่อเป็นแนวทางการจัดทำบัญชีรายได้
๓. ครูแจก ใบกิจกรรมที่ ๘ เรื่อง การดำเนินธุรกิจเพื่อชุมชน (๒) ให้กับนักเรียนทุกกลุ่ม โดยให้จัดทำบัญชีรายได้ และวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อวางแผนการจัดการธุรกิจต่อไป จากนั้นบันทึกผลลงในใบกิจกรรม
๔. ให้นักเรียน นำเสนอสิ่งที่ได้เรียนรู้จากใบกิจกรรม



กิจกรรมชั้นปฏิบัติ

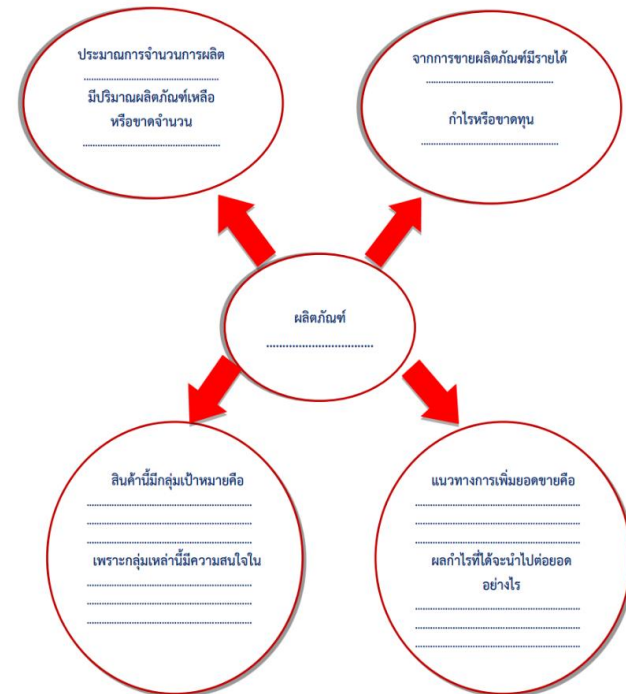
ใบกิจกรรมที่ ๘ เรื่อง การดำเนินธุรกิจ เพื่อชุมชน (๒)

สามารถดาวน์โหลดได้ที่
www.dltv.ac.th

ใบกิจกรรมที่ ๘ เรื่อง การดำเนินธุรกิจเพื่อชุมชน (๒)
หน่วยการเรียนรู้ที่ ๔ เรื่อง ผลผลิตแก่ชุมชน บนวิถีพอเพียง
แผนการจัดการเรียนรู้ที่ ๘ เรื่อง SME สินค้าสู่ชุมชน (๒)
รายวิชา สังคมศึกษา รหัสวิชา ส ๒๒๑๐๓ ภาคเรียนที่ ๒ ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ ๒

ห้อง ม.๒/..... กลุ่มที่..... เลขที่.....

คำชี้แจง ให้นักเรียนร่วมกันจัดทำบัญชีรายได้ในการดำเนินธุรกิจเพื่อชุมชน



บันทึก “จำนวนเงิน” ที่ได้รับเข้ามาตามรายละเอียดในช่องรายการ
 เช่น สินค้าราคา ๒๐ บาท ได้เหรียญจำนวน ๓ เหรียญ จะได้ $20 \times 3 = 60$ บาท

ที่	วัน เดือน ปี	รายการ	จำนวนเงิน (บาท)		ยอดคงเหลือ	จำนวนสินค้าที่ขายได้ (ชิ้น)	หมายเหตุ
			รายรับ	รายจ่าย			

บันทึก วันที่ เดือน และ ปี พ.ศ. ที่มีรายการรับเงินและจ่ายเงิน

บันทึกรายละเอียดของรายการรับเงินและจ่ายเงิน เช่น ขายสินค้า ค่าซื้อสินค้า ค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า เงินระดมทุน เป็นต้น

บันทึก “จำนวนเงิน” ที่จ่ายในการซื้อสินค้าที่เกี่ยวข้องกับกิจการ



กิจกรรมขั้นสรุป

คำถาม

ถ้าจะนำสินค้าและบริการนั้น
มาผลิตเพื่อจำหน่ายจริงภายในชุมชน
นักเรียนจะมีแนวทางการพัฒนา
หรือแก้ไขผลิตภัณฑ์อย่างไร



บทเรียนครั้งถัดไป

เรื่อง

SME ลีนค้ำดีสู่ชุมชน (๓)



สิ่งที่ต้องเตรียม

ใบความรู้ที่ ๕ เรื่อง การคุ้มครองผู้บริโภค

สามารถดาวน์โหลดได้ที่ www.dltv.ac.th