

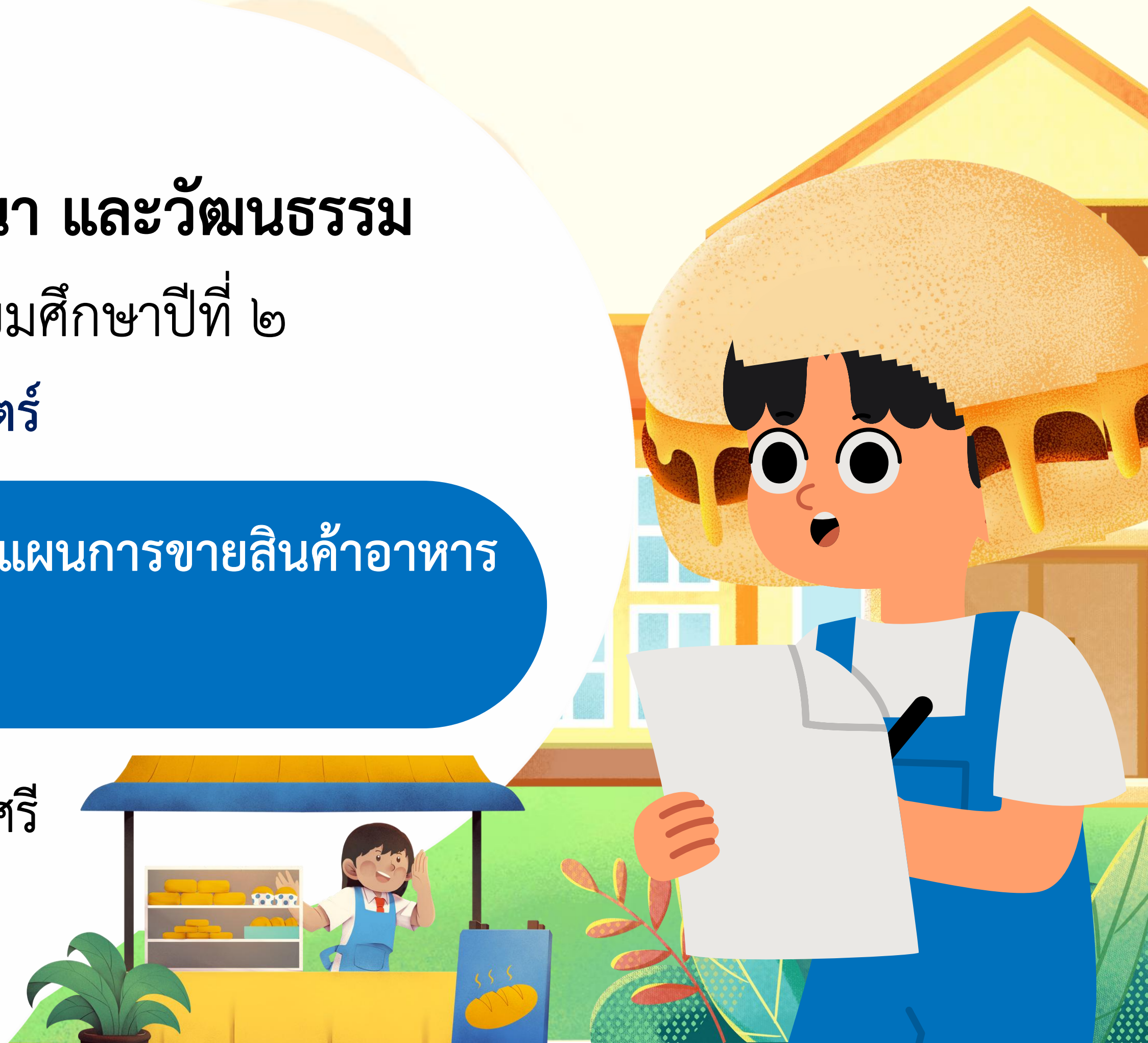
รายวิชา สังคมศึกษา ศาสนา และวัฒนธรรม

รหัสวิชา ส๒๒๑๐๓ ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ ๒

หน่วยการเรียนรู้ที่ ๓ เศรษฐศาสตร์

เรื่อง การวิเคราะห์และปรับปรุงแผนการขายสินค้าอาหาร
เพื่อเตรียมทดลองขายครั้งที่ ๒

ครูผู้สอน ครูศิริสิทธิ์ บุริศรี



หน่วยการเรียนรู้ที่ ๓ เศรษฐศาสตร์

การวิเคราะห์และปรับปรุงแผนการขายสินค้าอาหาร
เพื่อเตรียมทดลองขายครั้งที่ ๒





จุดประสงค์การเรียนรู้

๑. อธิบายความแตกต่างระหว่างผลลัพธ์ที่คาดการณ์ไว้กับ
ผลลัพธ์จริงจากการขายสินค้าได้ อธิบายวิธีการนำความคิดเห็น
ของผู้บริโภคมาปรับปรุงสินค้าและกลยุทธ์การขาย เชื่อมโยง
การตัดสินใจปรับปรุงกับหลักเศรษฐกิจพอเพียง





จุดประสงค์การเรียนรู้

๒. วิเคราะห์ข้อมูลยอดขาย ต้นทุน และกำไรจริงได้อย่างถูกต้อง
สรุปปัญหาและจุดแข็ง-จุดอ่อนของสินค้าและการขายจากข้อมูล
เชิงตัวเลขและความเห็นของลูกค้าวางแผนปรับปรุงสินค้า
และการขายให้เหมาะสมกับการทดลองขายครั้งที่ ๒





จุดประสงค์การเรียนรู้

๓. แสดงความรับผิดชอบในการปรับปรุงผลงานของกลุ่ม
มีความรอบคอบ และใช้เหตุผลในการตัดสินใจ
ปรับปรุงสินค้า





สมรรถนะที่ต้องการให้เกิดกับผู้เรียน (KSA)

วิเคราะห์ข้อมูลยอดขาย ต้นทุน และกำไรจริงได้อย่างถูกต้องสรุป



ปัญหาและจุดแข็ง-จุดอ่อนของสินค้าและการขายจากข้อมูลเชิงตัวเลข

และความเห็นของลูกค้าวางแผนปรับปรุงสินค้า และการขาย

ให้เหมาะสมกับการทดลองขายครั้งที่ ๒ และแสดงความรับผิดชอบ

ในการปรับปรุงผลงานของกลุ่ม มีความรอบคอบและใช้เหตุผล

ในการตัดสินใจปรับปรุงสินค้า





ทบทวน

กิจกรรม





คำถามทบทวนกิจกรรม

๑. จากชั่วโมงที่แล้วนักเรียนได้ทดลองขายของจริงกันแล้ว
กลุ่มของนักเรียนขายของได้กี่ชิ้น
๒. สิ่งที่นักเรียนคิดว่าทำได้ดี และ สิ่งที่นักเรียนคิดว่าควรปรับปรุง
จากการขายคืออะไร





คำถามกระตุ้นความคิด

๑. ถ้าลองมองจากมุมมองลูกค้า นักเรียนคิดว่า
ทำไมบางร้านถึงขายดี บางร้านถึงขายไม่หมด
เป็นเพราะอะไร





คำถามกระตุ้นความคิด

๒. ราคาที่นักเรียนตั้งไว้เหมาะสมกับคุณภาพ
และปริมาณของสินค้าหรือเปล่า

๓. ถ้ามีโอกาสขายอีกครั้ง นักเรียนจะทำอะไร
ที่แตกต่างจากเดิมบ้าง

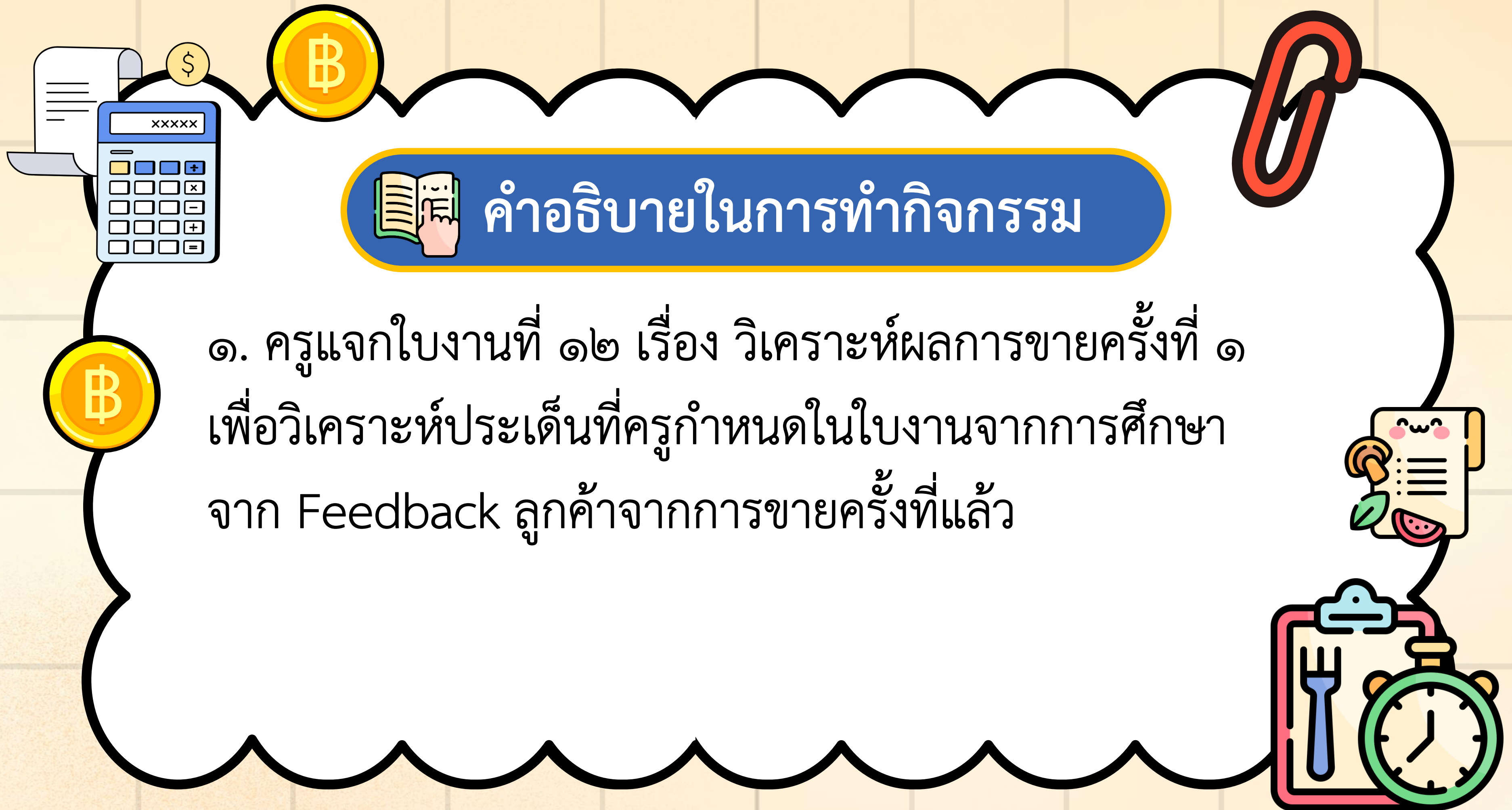




กิจกรรม

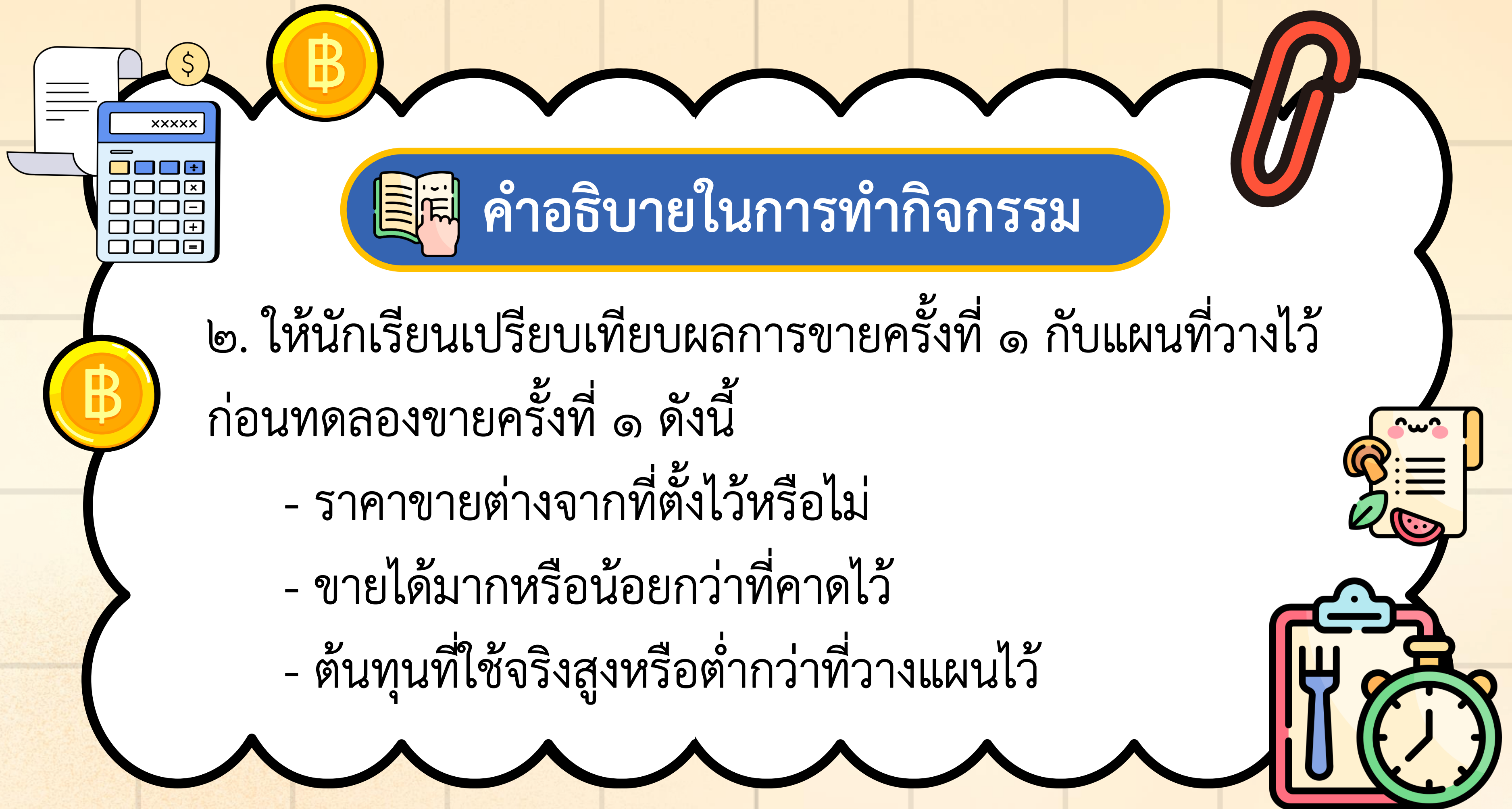
วิเคราะห์จากการขายครั้งที่ ๑

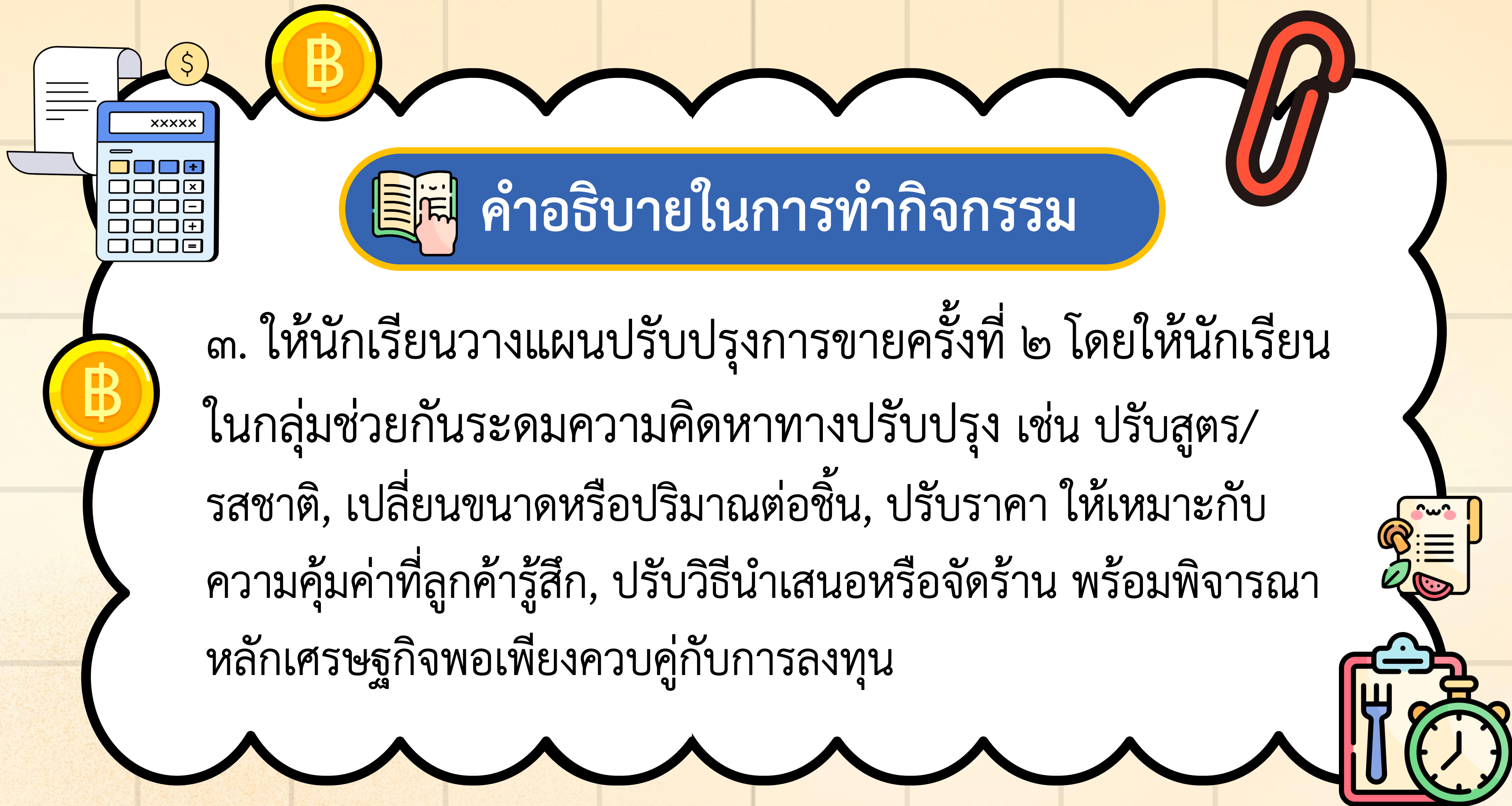




คำอธิบายในการทำกิจกรรม

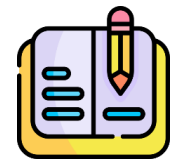
๑. ครูแจกใบงานที่ ๑๒ เรื่อง วิเคราะห์ผลการขายครั้งที่ ๑ เพื่อวิเคราะห์ประเด็นที่ครูกำหนดในใบงานจากการศึกษาจาก Feedback ลูกค้าจากการขายครั้งที่แล้ว





คำอธิบายในการทำกิจกรรม

๓. ให้นักเรียนวางแผนปรับปรุงการขายครั้งที่ ๒ โดยให้นักเรียนในกลุ่มช่วยกันระดมความคิดหาทางปรับปรุง เช่น ปรับสูตร/รสชาติ, เปลี่ยนขนาดหรือปริมาณต่อชิ้น, ปรับราคา ให้เหมาะสมกับความคุ้มค่าที่ลูกค้ารู้สึก, ปรับวิธีนำเสนอหรือจัดร้าน พร้อมพิจารณาหลักเศรษฐกิจพอเพียงควบคู่กับการลงทุน



ใบงานที่ ๑๒

เรื่อง วิเคราะห์ผลการขายครั้งที่ ๑



(สามารถดาวน์โหลดได้ที่ www.dltv.ac.th)

ใบงานที่ ๑๒ เรื่อง วิเคราะห์ผลการขายครั้งที่ ๑

หน่วยการเรียนรู้ที่ ๓ เรื่อง เศรษฐศาสตร์

แผนการจัดการเรียนรู้ที่ ๑๒ เรื่อง การวิเคราะห์และปรับปรุงแผนการขายสินค้าอาหารเพื่อเตรียมทดลองขายครั้งที่ ๒
รายวิชา สังคมศึกษา ศาสนาและวัฒนธรรม รหัสวิชา ส๒๒๑๐๓ ภาคเรียนที่ ๒ ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ ๒

ชื่อกลุ่ม.....

สินค้าที่ขาย.....

รายการวิเคราะห์	ข้อมูลการขายจริง
๑. จำนวนสินค้าที่ทำ	
๒. จำนวนที่ขายได้	
๓. ราคาขายต่อชิ้น	
๔. ยอดขายรวม	
๕. ต้นทุนรวม	
๖. กำไรจริง	
๗. เปรียบเทียบกับแผนเดิม	มากกว่า/เท่ากับ/น้อยกว่า (ให้นักเรียนวงกลม)
๘. เหตุผลที่ขายได้หรือขายไม่หมด	
๙. จุดแข็งของสินค้า/การขาย	
๑๐. จุดอ่อนหรือปัญหา	
๑๑. พฤติกรรมผู้ซื้อที่สังเกตได้	



กิจกรรมวางแผน

การปรับปรุงสำหรับการขาย ครั้งที่ ๒





คำอธิบายในการทำกิจกรรม

๑. ให้นักเรียนแต่ละกลุ่มวิเคราะห์ข้อมูลจริงโดยใช้ใบงานวางแผนปรับปรุงการขายครั้งที่ ๒ ร่วมกับแบบประเมินสินค้าจากลูกค้า ร่วมกันสรุปและบันทึกในช่องวิเคราะห์

๒. ครูให้นักเรียนประเมินแผนการขายครั้งที่ ๒ โดยระบุในใบงานวางแผนการปรับปรุงการขายครั้งที่ ๒





คำอธิบายในการทำกิจกรรม

๓. นักเรียนแต่ละกลุ่มออกมานำเสนอแผนการปรับปรุงของตนเองเพื่อแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกันในระดับเรียน

๔. นักเรียนร่วมกันทำแบบประเมินงานกลุ่มของเพื่อนแต่ละคน





ใบงานที่ ๑๓

เรื่อง วางแผนการปรับปรุง สำหรับการขายครั้งที่ ๒



(สามารถดาวน์โหลดได้ที่ www.dltv.ac.th)

ใบงานที่ ๑๓ เรื่อง วางแผนการปรับปรุงสำหรับการขายครั้งที่ ๒

หน่วยการเรียนรู้ที่ ๓ เรื่อง เศรษฐศาสตร์

แผนการจัดการเรียนรู้ที่ ๑๒ เรื่อง การวิเคราะห์และปรับปรุงแผนการขายสินค้าอาหารเพื่อเตรียมทดลองขายครั้งที่ ๒
รายวิชา สังคมศึกษา ศาสนาและวัฒนธรรม รหัสวิชา ส๒๒๑๐๓ ภาคเรียนที่ ๒ ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ ๒

ชื่อกลุ่ม.....

สินค้าที่ขาย (เดิม).....

รายการปรับปรุง	รายละเอียด
๑. จุดที่ต้องปรับปรุงจากครั้งแรก	
๒. วิธีแก้ไขหรือปรับปรุงจากครั้งแรก	
๓. วิธีแก้ไขหรือปรับปรุง	
๔. จำนวนสินค้าที่จะทำ	
๕. ราคาขายต่อชิ้น (ใหม่)	
๖. ต้นทุนรวมที่คาดไว้	
๗. วิธีดึงดูดลูกค้าเพิ่มเติม	
๘. การแบ่งหน้าที่ภายในกลุ่ม	



แบบประเมิน การทำงานกลุ่ม



(สามารถดาวน์โหลดได้ที่ www.dltv.ac.th)

แบบประเมินการทำงานกลุ่ม

ให้นักเรียนประเมินสมาชิกในกลุ่มแต่ละคน รวมถึงตนเอง

ชื่อผู้ประเมิน.....กลุ่มที่..... วันที่ประเมิน

ชื่อสมาชิกในกลุ่ม

๑.....

๒.....

๓.....

๔.....

๕.....

คำชี้แจง : ให้นักเรียนประเมินตนเองและสมาชิกในกลุ่มแต่ละคนตามหัวข้อที่กำหนด โดยให้เลือกในระดับที่ตรงกับพฤติกรรมของแต่ละคนมากที่สุด

เกณฑ์การประเมิน

รายการประเมิน	ดีมาก (๓)	พอใช้ (๒)	ต้องปรับปรุง (๑)
๑. รับผิดชอบหน้าที่ของตนเองในกลุ่มอย่างครบถ้วนและตรงเวลา			
๒. มีส่วนร่วมในการวิเคราะห์ผลการขายและวางแผนการปรับปรุงสินค้า			
๓. รับฟังและเคารพความคิดเห็นของเพื่อนในกลุ่ม			
๔. ร่วมมือในการแก้ปัญหาและตัดสินใจของกลุ่มอย่างมีเหตุผล			
๕. แสดงความรอบคอบและใช้หลักเศรษฐกิจพอเพียงในการวางแผนปรับปรุง			

ความคิดเห็นเพิ่มเติม (ถ้ามี)

.....

.....

.....

.....

คำถาม ชวนคิด





คำถามชวนคิด

“จากข้อมูลยอดขายจริงในวันนี้
นักเรียนคิดว่าได้เรียนรู้อะไรบ้าง”





คำถามชวนคิด

“นักเรียนคิดว่าอะไรคือสาเหตุสำคัญ
ที่ทำให้บางกลุ่มชายได้ตามเป้าหมาย
หรือไม่ถึงเป้าหมายที่วางไว้
เป็นเพราะอะไร”





คำถามชวนคิด

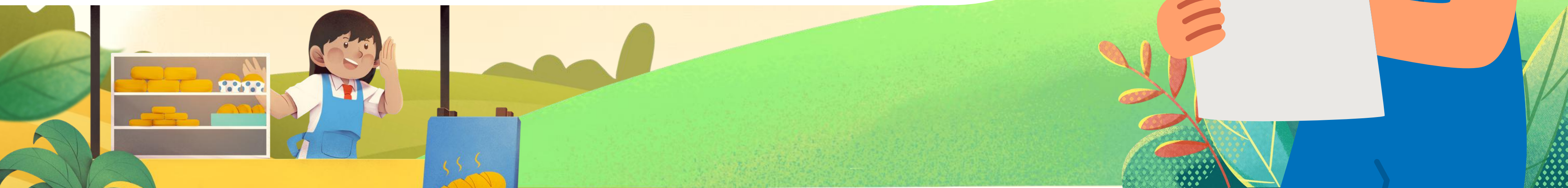
“สิ่งที่นักเรียนจะปรับปรุง
ในการขายครั้งหน้ามีอะไรบ้าง”





บทเรียนครั้งต่อไป

ทดลองขายสินค้าอาหารครั้งที่ ๒
และเก็บข้อมูลปรับปรุงก่อนการขายจริง





สิ่งที่ต้องเตรียม

๑. ใบงานที่ ๑๔ เรื่อง บันทึกการขายครั้งที่ ๒
๒. แบบประเมินจากลูกค้า
๓. แบบประเมินการทำงานกลุ่ม



(สามารถดาวน์โหลดได้ที่ www.dltv.ac.th)

