

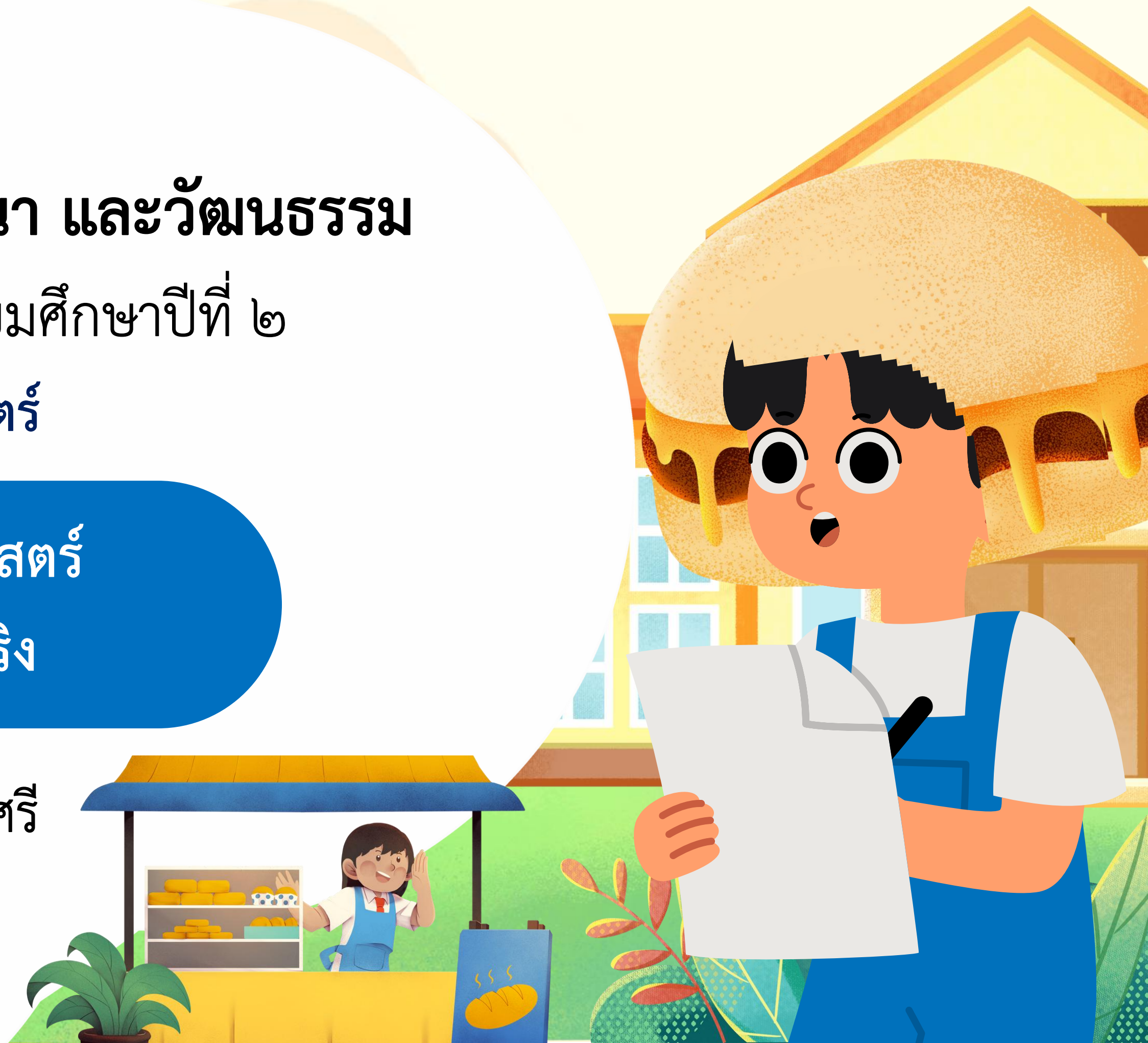
รายวิชา สังคมศึกษา ศาสนา และวัฒนธรรม

รหัสวิชา ส๒๒๑๐๓ ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ ๒

หน่วยการเรียนรู้ที่ ๓ เศรษฐศาสตร์

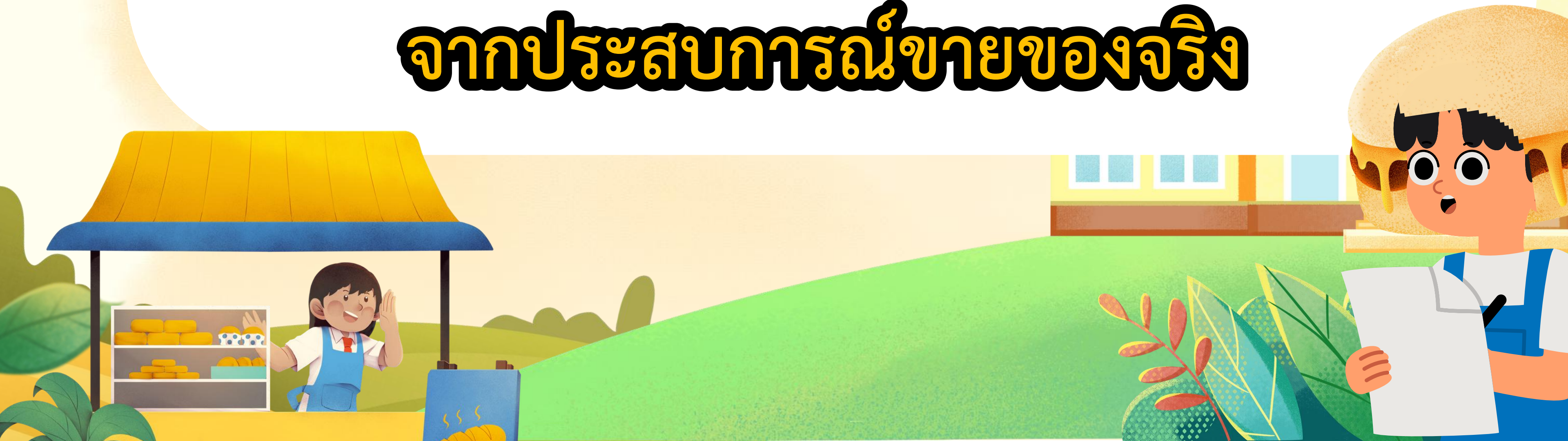
เรื่อง สรุปบทเรียนเศรษฐศาสตร์
จากประสบการณ์ขายของจริง

ครูผู้สอน ครูศิริสิทธิ์ บุริศรี



หน่วยการเรียนรู้ที่ ๓ เศรษฐศาสตร์

**สรุปบทเรียนจากเศรษฐศาสตร์
จากประสบการณ์ขายของจริง**





จุดประสงค์การเรียนรู้

๑. อธิบายความหมายของอุปสงค์ (Demand) และ
อุปทาน (Supply) และความสัมพันธ์กับราคาสินค้า





จุดประสงค์การเรียนรู้

๒. วิเคราะห์ผลการขายจริงโดยใช้แนวคิดเศรษฐศาสตร์เบื้องต้น
และเขียนสะท้อนคิดจากประสบการณ์ขายจริง พร้อมระบุ
แนวทางปรับปรุงและการวางแผนธุรกิจในอนาคต

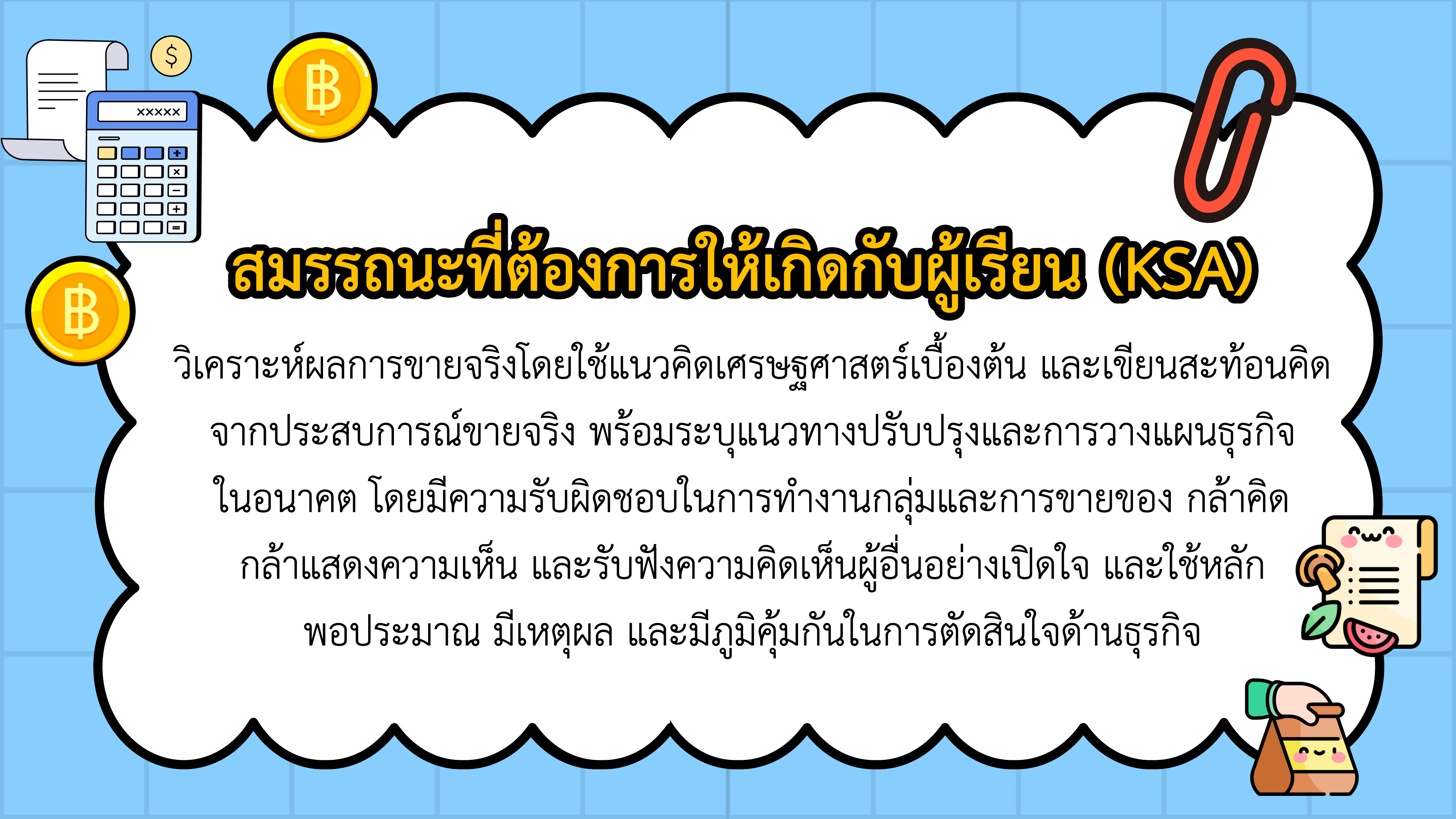




จุดประสงค์การเรียนรู้

๓. มีความรับผิดชอบในการทำงานกลุ่มและการขายของ กล้าคิด
กล้าแสดงความเห็น และรับฟังความคิดเห็นผู้อื่นอย่างเปิดใจ และ
ใช้หลักพอประมาณ มีเหตุผล และมีภูมิคุ้มกันในการตัดสินใจ
ด้านธุรกิจ





สมรรถนะที่ต้องการให้เกิดกับผู้เรียน (KSA)

วิเคราะห์ผลการขายจริงโดยใช้แนวคิดเศรษฐศาสตร์เบื้องต้น และเขียนสะท้อนคิด
จากประสบการณ์ขายจริง พร้อมระบุแนวทางปรับปรุงและการวางแผนธุรกิจ
ในอนาคต โดยมีความรับผิดชอบในการทำงานกลุ่มและการขายของ กล้าคิด
กล้าแสดงความเห็น และรับฟังความคิดเห็นผู้อื่นอย่างเปิดใจ และใช้หลัก
พอประมาณ มีเหตุผล และมีภูมิคุ้มกันในการตัดสินใจด้านธุรกิจ





DZTV8★

Today's vlog is for Group 2.

**matcha
girfie**★

คำถาม ชวนคิด

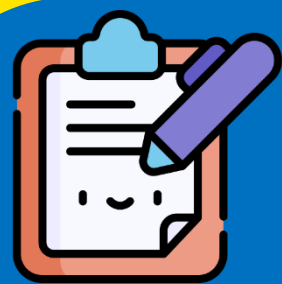




คำถามชวนคิด

๑. ร้านของนักเรียนขายหมดหรือไม่ เพราะเหตุใด
๒. มีเหตุการณ์ไหนที่ทำให้ลูกค้าลังเลที่จะซื้อสินค้าของนักเรียนหรือไม่
๓. นักเรียนเจอลูกค้า ชม/ติ เรื่องราคา รสชาติ หรือความสะอาดอย่างไรบ้าง





ความหมายของอุปสงค์-อุปทาน

อุปสงค์ คือ ปริมาณความต้องการซื้อและปริมาณเสนอสินค้าและบริการในขณะหนึ่ง ๆ โดยความสัมพันธ์กับราคาของสินค้าและบริการนั้น ๆ

อุปทาน คือ ปริมาณการผลิตหรือปริมาณการเสนอขายที่ผู้ขายยินดีขาย ณ ระดับราคาต่าง ๆ ในขณะใดขณะหนึ่ง โดยปริมาณการเสนอขายกับปริมาณสินค้าที่มีอยู่ ไม่จำเป็นต้องเป็นจำนวนทั้งหมด



กิจกรรม

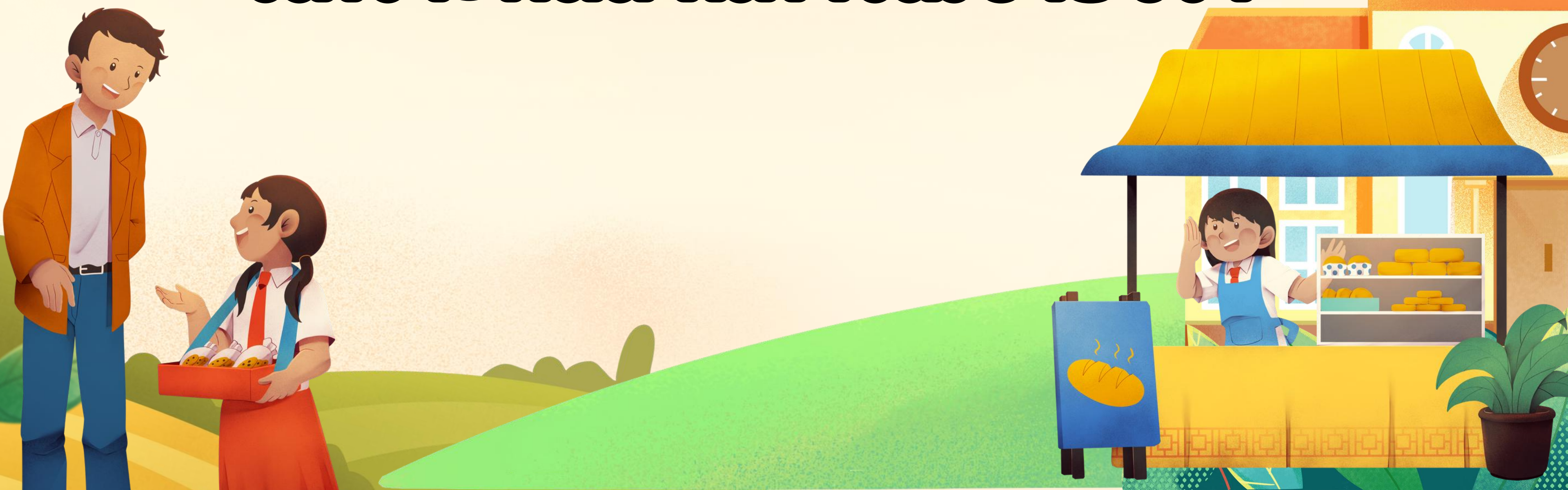
วงสนทนาเชิงวิเคราะห์





รอบที่ ๑

วิเคราะห์สถานการณ์ขายจริง



คำถาม

กระตุ้นความคิด





คำถามกระตุ้นความคิด

๑. ในวันขายจริง อุปสงค์ (ความต้องการซื้อ) กับอุปทาน (ความต้องการขาย) ในร้านของนักเรียนเป็นอย่างไร

๒. ปริมาณของที่เตรียมไปเพียงพอ กับความต้องการลูกค้าไหม





คำถามกระตุ้นความคิด

๓. ราคาที่นักเรียนตั้งไว้ ทำให้ขายหมด
หรือเหลือ เพราะเหตุใด

๔. ถ้าลองปรับราคาขึ้น/ลง ๕ บาท
จะเกิดอะไรขึ้น





คำถามกระตุ้นความคิด

๕. ร้านไหนขายดีเพราะอะไร ร้านไหนขายช้า
เพราะอะไร และให้เพื่อนต่างกลุ่มลองสะท้อนเหตุผล
ให้กันและกัน





รอบที่ ๒

วิเคราะห์ตัวเลขและพฤติกรรม

ผู้บริโภค



คำถาม

กระตุ้นความคิด





คำถามกระตุ้นความคิด

๑. ต้นทุน-กำไร “เมื่อเทียบกับแผนเดิม กำไรจริงต่างจากที่วางไว้หรือไม่ เพราะอะไร”

๒. พฤติกรรมผู้บริโภค “ลูกค้าเลือกซื้อเพราะอะไร (ราคา, รสชาติ, บรรยากาศ, เพื่อนชวน)”

๓. มีลูกค้ากลับมาซื้อซ้ำหรือไม่ เพราะเหตุใด





รอบที่ ๓

หลักเศรษฐกิจพอเพียง



คำถาม

กระตุ้นความคิด





คำถามกระตุ้นความคิด

๑. จากการทดลองขายของจริง กลุ่มนักเรียนใช้หลักพอประมาณอย่างไร

๒. การตั้งราคามี เหตุผล หรือไม่ ใช้ข้อมูลอะไรตัดสินใจ

๓. มีการป้องกันความเสี่ยง (ภูมิคุ้มกัน) อย่างไรบ้าง





กิจกรรม

บทเรียนจากการขายของจริง





การดำเนินงานกิจกรรม

๑. ครูแจกใบงานสะท้อนคิดให้กับนักเรียนทุกกลุ่ม
พร้อมร่วมกันสรุปบทเรียนจากการวิเคราะห์
ในประเด็นดังนี้

๑) สิ่งที่ตั้งใจทำและสิ่งที่เกิดขึ้นจริง

๒) ปัจจัยที่ทำให้ทำได้/ทำไม่ได้ (อุปสงค์-อุปทาน)





การดำเนินงานกิจกรรม

- ๓) ความเหมาะสมของราคาที่ตั้งไว้
(ใกล้เคียงราคาตลาดหรือไม่)
- ๔) พฤติกรรมผู้บริโภคที่สังเกตได้
- ๕) การคำนวณต้นทุน-กำไรจริง เทียบกับแผน





การดำเนินกิจกรรม

๖) หลักเศรษฐกิจพอเพียงที่นำมาใช้

๗) บทเรียนสำหรับการทำธุรกิจย่อยในอนาคต





การดำเนินกิจกรรม

๒. ครูสุ่มนักเรียนบางกลุ่มออกมานำเสนอแนวคิด
ที่เขียนไว้ เพื่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนมุมมอง
ในชั้นเรียน





ใบงานที่ ๑๖

เรื่อง สะท้อนคิด

“บทเรียนจากการขายจริง”



(สามารถดาวน์โหลดได้ที่ www.dltv.ac.th)

ใบงานที่ ๑๖ เรื่อง สะท้อนคิด “บทเรียนจากการขายจริง”

หน่วยการเรียนรู้ที่ ๓ เรื่อง เศรษฐศาสตร์

แผนการจัดการเรียนรู้ที่ ๑๕ เรื่อง สรุบบทเรียนเศรษฐศาสตร์จากประสบการณ์ขายของจริง
รายวิชา สังคมศึกษา ศาสนาและวัฒนธรรม รหัสวิชา ส๒๒๑๐๓ ภาคเรียนที่ ๒ ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ ๒

ชื่อกลุ่ม..... กลุ่มที่.....

ชื่อสมาชิก.....

คำชี้แจง : ให้นักเรียนอ่านคำถามแล้วตอบคำถามตามความเป็นจริง

๑. สิ่งที่ตั้งใจทำและสิ่งที่เกิดขึ้นจริง

.....
.....
.....

๒. ปัจจัยที่ทำให้ขายได้/ขายไม่ได้ (อุปสงค์-อุปทาน)

.....
.....
.....

๓. ความเหมาะสมของราคาที่ตั้งไว้ (ใกล้เคียงราคาตลาดหรือไม่)

.....
.....
.....

๔. พฤติกรรมผู้บริโภคที่สังเกตได้

.....
.....
.....

๕. การคำนวณต้นทุน-กำไรจริง เทียบกับแผน

.....
.....
.....



ช่วงนำเสนอ



คำถาม ชวนคิด





คำถามชวนคิด

“อุปสงค์ (Demand) และอุปทาน (Supply)
มีความสัมพันธ์กับราคาและปริมาณการขายอย่างไร
และการทำความเข้าใจหลักการนี้มีความสำคัญ
ต่อการตั้งราคาขายสินค้าหรือไม่ อย่างไร”





คำถามชวนคิด

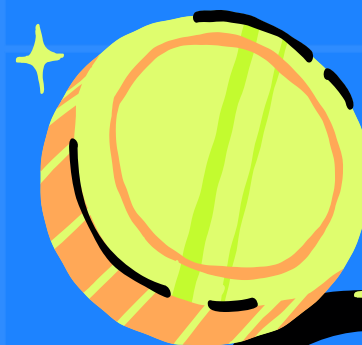
“การคำนวณต้นทุนและกำไรจากการขายจริง
มีความสำคัญอย่างไรต่อการพัฒนาและวางแผนธุรกิจ
ในอนาคตตามหลักเศรษฐศาสตร์”







บทเรียนครั้งต่อไป



หน่วยการเรียนรู้ที่ 4 เรื่อง ฉลาดรู้ทางการเงิน

โลกการเงินของวัยรุ่นยุคใหม่ งานพิเศษกับ
คุณค่าของเวลา, รายได้หลายทาง
ความมั่นคงหลายชั้น





สิ่งที่ต้องเตรียม

๑. ใบงานที่ ๑

เรื่อง โลกการเงินของฉัน

๒. ใบงานที่ ๒ เรื่อง แผนรายได้ของฉัน

