คู่มือแนวทางการจัดอบรมหลักสูตรโรงเรียนดิจิทัล เกษียณมีดี

โครงการพลังเกษียณสร้างชาติ: ระบบนิเวศการเรียนรู้ตลอดชีวิตเพื่อพัฒนาทักษะงานในยุคดิจิทัลสำหรับผู้สูงวัย และระบบสนับสนุนเชิงเทคนิคของคนรุ่นใหม่สู่การนำไปใช้ที่ยั่งยืน

วิทยาลัยการศึกษาตลอดชีวิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

สำนักงานการวิจัยแห่งชาติ

กระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

หัวหน้าโครงการ : รองศาสตราจารย์ ดร.ปรารถนา ใจผ่อง

กองบรรณาธิการ : รองศาสตราจารย์ ดร.นัทธี สุรีย์

นายทศพล ศรีนุช

นางสาวขวัญวนา สุรวงค์

นายจิรัสย์ ศรีวรกุล

นายธนกฤต กองพล

นายนนท์ชัย ธรรมวงศ์

นางสาวศิริรัตน์ ศิริกุล

ข้อมูลเอกสาร

ISBN : 978-616-398-660-3

ชื่อหนังสือ : คู่มือแนวทางการจัดอบรมหลักสูตรโรงเรียนดิจิทัล เกษียณมีดี

จัดพิมพ์โดย : วิทยาลัยการศึกษาตลอดชีวิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

พิมพ์ครั้งที่ 1 : 850 เล่ม (พ.ศ. 2565)

พิมพ์ที่ : หน่วยพิมพ์เอกสาร คณะวิทยาศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

คำนำ

ประเทศไทยในปัจจุบันกำลังอยู่ในช่วงการเปลี่ยนแปลงด้านโครงสร้างประชากรผ่านเข้าสู่สังคมสูงวัยอย่างสมบูรณ์ (Complete Aged Society) มีการคาดการณ์ว่าในปี พ.ศ.2583 จะมีผู้สูงอายุจำนวนประมาณ 20.42 ล้านคน หรือคิดเป็นร้อยละ 31.28 ของประชากรทั้งหมด ในขณะที่จำนวนประชากรวัยแรงงาน (ผู้มีอายุระหว่าง 15-59 ปี) จะมีแนวโน้มลดลงเหลือเพียงร้อยละ 56 ของประชากรทั้งหมด ซึ่งส่งผลทำให้อัตราส่วนพึ่งพิงของผู้สูงอายุเป็น 56.2 ต่อวัยแรงงาน 100 คน ในปี พ.ศ.2583 ข้อมูลนี้สะท้อนให้เห็นว่าประเทศไทยมีความจำเป็นเร่งด่วนในการที่จะเตรียมพร้อมรับมือกับปัญหาภาวะพึ่งพิงของคนสูงวัยที่มีอัตราส่วนเพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะความพร้อมทางด้านทักษะความเข้าใจและการใช้เทคโนโลยีดิจิทัล (Digital Literacy) ในการดำเนินการด้านต่าง ๆ ทั้งทักษะในการนำเครื่องมือ อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และเทคโนโลยีดิจิทัลที่มีอยู่ในปัจจุบัน หรือโปรแกรมคอมพิวเตอร์และสื่อออนไลน์ มาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดในการสื่อสารในชีวิตประจำวัน หรือการบริหารธุรกิจ

วิทยาลัยการศึกษาตลอดชีวิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ได้ดำเนินโครงการพลังเกษียณสร้างชาติ: ระบบนิเวศการเรียนรู้ตลอดชีวิตเพื่อพัฒนาทักษะงานในยุคดิจิทัลสำหรับผู้สูงวัย และระบบสนับสนุนเชิงเทคนิคของคนรุ่นใหม่สู่การนำไปใช้ที่ยั่งยืน โดยมีการดำเนินกิจกรรมคือ มีดี: ชุมชนคนมีดี มีดี:ตลาดคนมีดี และโรงเรียนผู้สูงอายุดิจิทัล “เกษียณมีดี” เพื่อเป็นพื้นที่การเรียนรู้เสริมสร้างประสบการณ์ออนไลน์สำหรับผู้สูงวัย และจัดทำคู่มือแนวทางการจัดอบรมหลักสูตรโรงเรียนดิจิทัล เกษียณมีดี ขึ้นเพื่อเสริมทักษะการเป็นวิทยากรที่ดีในการใช้ระบบนิเวศการเรียนรู้ “มีดี” (MEDEE Certified Trainer) แก่ครูและครูอาสาในเครือข่ายโรงเรียนผู้สูงอายุ ตลอดจนสามารถใช้เทคนิคและวิธีการถ่ายทอดความรู้ได้อย่างถูกต้อง และสามารถนำความรู้ไปใช้ต่อยอดในกิจกรรมของโรงเรียนผู้สูงอายุแต่ละพื้นที่ได้

การจัดทำหลักสูตรคู่มือฉบับนี้ เป็นการบูรณาการองค์ความรู้จากโรงเรียนผู้สูงอายุดิจิทัลที่จัดอยู่ในรูปแบบเว็บไซต์ย่อย (subsite) ของวิทยาลัยการศึกษาตลอดชีวิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ที่มีระบบการใช้งานซึ่งประสบความสำเร็จมาแล้ว นำมาประยุกต์ใช้กับการสอนด้านดิจิทัลสำหรับผู้สูงอายุในแต่ละพื้นที่ โดยเฉพาะการทำกิจกรรมในโรงเรียนผู้สูงอายุและชมรมผู้สูงอายุต่าง ๆ ที่มีการดำเนินการเกือบทุกอำเภอในประเทศไทย อันจะก่อให้เกิดการเข้าถึงองค์ความรู้ได้อย่างกว้างขวาง กระนั้น แม้จะมีความมุ่งหมายสร้างการเรียนรู้สำหรับผู้สูงอายุเป็นหลักก็ตาม แต่บทเรียนในหลักสูตรโรงเรียนดิจิทัลเกษียณมีดีนี้ ยังมีความเหมาะสมต่อผู้สนใจทั่วไปทุกเพศทุกวัย ที่ต้องการเรียนรู้เมเติมด้านดิจิทัลและความรู้พื้นฐานของการเป็นผู้ประกอบการได้เช่นกัน

โครงการพลังเกษียณสร้างชาติฯ หวังเป็นอย่างยิ่งว่า “คู่มือแนวทางการจัดอบรมหลักสูตรโรงเรียนดิจิทัล เกษียณมีดี” ฉบับนี้ จะเป็นประโยชน์สำหรับการจัดอบรมและการเรียนการสอนในโรงเรียนผู้สูงอายุหรือกิจกรรมอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการเรียนรู้ด้านดิจิทัลและการเป็นผู้ประกอบการออนไลน์สำหรับผู้สูงวัยในประเทศไทย และหากมีข้อเสนอแนะให้คู่มือมีความสมบูรณ์มากยิ่งขึ้น กรุณาส่งข้อเสนอแนะมายังวิทยาลัยการศึกษาตลอดชีวิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ เพื่อการปรับปรุงต่อไป

โครงการพลังเกษียณสร้างชาติ:
ระบบนิเวศการเรียนรู้ตลอดชีวิตเพื่อพัฒนาทักษะงานในยุคดิจิทัลสำหรับผู้สูงวัย
และระบบสนับสนุนเชิงเทคนิคของคนรุ่นใหม่สู่การนำไปใช้ที่ยั่งยืน

วิทยาลัยการศึกษาตลอดชีวิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

สารบัญ

บทนำ 1

- หลักการและเหตุผล 1
- ความเป็นมาของโครงการ 3
- หลักสูตรโรงเรียนดิจิทัล เกษียณมีดี 6
- การเข้าสู่บทเรียนออนไลน์ “เกษียณมีดี” 15
- การประเมินผล 20

แผนการสอนหลักสูตร MEDEE 01 “สอนสูงวัย ใช้ไอที” การใช้เครื่องมือพื้นฐานสมาร์ตโฟน 21

แผนการสอนหลักสูตร MEDEE 02 การเข้าใช้ระบบเรียนรู้ออนไลน์ขั้นพื้นฐาน 29

แผนการสอนหลักสูตร MEDEE 03 การถ่ายภาพและวิดีโอด้วยมือถือเพื่อนำเสนอผลิตภัณฑ์และการบริการ 37

แผนการสอนหลักสูตร MEDEE 04 การออกแบบสื่อโฆษณาประชาสัมพันธ์อย่างง่ายด้วยแอปลิเคชันมือถือ 47

แผนการสอนหลักสูตร MEDEE 05 การใช้งานแอปพลิเคชัน Facebook และ Online Marketplace 55

แผนการสอนหลักสูตร MEDEE 06 การจัดการขนส่งและติดตามการขนส่งพัสดุ 63

แผนการสอนหลักสูตร MEDEE 07 การใช้เครื่องมือทางการเงินพื้นฐานบนสมาร์ตโฟน 71

แผนการสอนหลักสูตร MEDEE 08 การทำบัญชีอย่างง่าย 79

แผนการสอนหลักสูตร MEDEE 09 รู้รอบ Digital Marketing 87

แผนการสอนหลักสูตร MEDEE 10 กลยุทธ์ผลิตภัณฑ์และการกำหนดราคา 93

แผนการสอนหลักสูตร MEDEE 11 กลยุทธ์ช่องทางการจัดจำหน่าย 101

แผนการสอนหลักสูตร MEDEE 12 กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด และ การตลาดแบบรู้ใจ 109

แผนการสอนหลักสูตร MEDEE 13 งานยุคใหม่ของผู้สูงวัย และแรงบันดาลใจธุรกิจผลิตภัณฑ์สินค้า 117

แผนการสอนหลักสูตร MEDEE 14 งานยุคใหม่ของผู้สูงวัย และแรงบันดาลใจธุรกิจบริการ 125

แผนการสอนหลักสูตร MEDEE 15 การสอนทักษะอาชีพ ผ่าน workshop แบบออนไลน์ 133

ภาคผนวก

- วิธีสแกน QR Code ด้วยสมาร์ตโฟน 143
- แอปพลิเคชันสำหรับการประชุมออนไลน์ 148
- การใช้แอปพลิเคชันประชุมออนไลน์ ZOOM Application 151

บทนำ

หลักการและเหตุผล

ปัจจุบันหลายประเทศในโลกกำลังเข้าสู่สังคมสูงวัยอย่างเต็มตัว และแสดงถึงปัญหามากมายของการมีสัดส่วนของวัยทำงานในประเทศที่ลดลง อาทิ ภาวะเศรษฐกิจหดตัวลงอย่างชัดเจน และขาดกำลังในการดูแลผู้สูงวัย ซึ่งจะเป็นปัญหาต่อเนื่องไปยังการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของประเทศที่ทำได้ยากมากยิ่งขึ้น ในประเทศไทยเองก็มีกลุ่มบุคลากรจำนวนมากที่ได้เข้าสู่วัยเกษียณหรือกำลังอยู่ในวัยใกล้เกษียณอายุ โดยสภาวะการขาดช่วงของกำลังคนที่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญ และประสบการณ์นี้ จะส่งผลกระทบอย่างมหาศาลต่อทั้งภาคอุตสาหกรรม ภาคธุรกิจ ภาคการผลิต และภาคการเกษตร รวมทั้งสภาวะเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ และที่สำคัญ จะส่งผลกระทบต่อผู้ที่เข้าสู่วัยเกษียณจำนวนมากที่ต้องขาดรายได้ในการดำรงชีวิตในช่วงบั้นปลาย

ดังนั้น ผู้ที่เข้าใกล้วัยเกษียณจึงต้องมีการเตรียมตัวเพื่อรองรับการใช้ชีวิตหลังจากเกษียณไว้ด้วยเช่นกัน โดยความเป็นจริงแล้ว ผู้ที่อยู่ในวัยเกษียณส่วนมากยังคงมีศักยภาพในการเรียนรู้ทักษะใหม่ในยุคดิจิทัลที่มีความสำคัญในการหารายได้ อีกทั้งยังเป็นผู้ที่มีความพร้อมทางด้านสุขภาพและปัจจัยพื้นฐานอื่น ๆ ที่จะสามารถสร้างและดูแลธุรกิจขนาดย่อมได้ด้วยตนเองและให้เกิดประสิทธิผลได้ อย่างไรก็ดี คนกลุ่มนี้อาจจะมีความต้องการการส่งเสริมอย่างจริงจังในด้านความพร้อมทางเทคโนโลยี การติดต่อสื่อสารในยุคใหม่ การตลาด และการพัฒนาธุรกิจ หรือทักษะงานจำเพาะที่จะนำไปสู่การสร้างงานและอาชีพที่เหมาะสมกับตนเอง สังคมเศรษฐกิจใหม่ และวิถีชีวิตใหม่ได้ การสร้างระบบนิเวศที่ส่งเสริมและสนับสนุนการพัฒนาทักษะใหม่ ๆ พร้อมทั้งระบบฟูมฟักดูแลแบบยั่งยืนจึงมีความสำคัญและจำเป็นอย่างยิ่งที่จะสามารถเปลี่ยนคนวัยเกษียณเป็นพลังแห่งความสำเร็จในการช่วยพัฒนาชาติได้ในอนาคต

ในปัจจุบัน ประเทศไทยกำลังอยู่ในช่วงการเปลี่ยนแปลงด้านโครงสร้างประชากรเข้าสู่สังคมสูงวัยอย่างสมบูรณ์ (Complete Aged Society) โดยมีการคาดการณ์ว่า ในปี พ.ศ. 2564 ประเทศไทยจะมีจำนวนผู้สูงอายุที่มีอายุมากกว่า 60 ปีเป็นร้อยละ 20 ของจำนวนประชากรทั้งประเทศ สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติได้ประมาณการณ์ประชากรของประเทศไทย พ.ศ. 2553 - 2583 ว่า ปัจจุบันมีจำนวนประชากรผู้สูงอายุมากถึง 12 ล้านคนในปี 2563 และจะเพิ่มเป็น 20.42 ล้านคนในปี 2583 หรือคิดเป็นร้อยละ 31.28 ของประชากรทั้งหมด ในขณะที่จำนวนประชากรวัยแรงงาน (ผู้มีอายุระหว่าง 15-59 ปี) จะมีแนวโน้มลดลงจากร้อยละ 65 เหลือเพียงร้อยละ 56 ของประชากรทั้งหมดเพียงเท่านั้น ส่งผลทำให้อัตราส่วนพึ่งพิงของผู้สูงอายุต่อวัยแรงงานเพิ่มขึ้นจาก 27.7 ต่อวัยแรงงาน 100 คน ในปี 2563 เป็น 56.2 ต่อวัยแรงงาน

100 คน ในปี 2583 ข้อมูลที่สำคัญนี้สะท้อนให้เห็นว่าประเทศไทยมีความจำเป็นเร่งด่วนในการที่จะเตรียมพร้อมรับมือกับปัญหาภาวะพึ่งพิงของคนสูงวัยที่มีอัตราส่วนเพิ่มมากขึ้น

เพื่อให้เศรษฐกิจและสังคมของประเทศขยายตัวอย่างต่อเนื่อง กลุ่มคนเกษียณหรือผู้สูงอายุที่ยังคงมีศักยภาพและความพร้อมด้านสุขภาพอาจจะสามารถได้รับการพัฒนาทักษะเพิ่มเติมในอันที่จะกลายเป็นหนึ่งในกลไกสำคัญของการขับเคลื่อนเศรษฐกิจยุคใหม่ของประเทศได้ ทั้งนี้มีกลุ่มประชากรจำนวนไม่น้อยที่มีพื้นฐานและต้นทุนปัจจัยทางด้านต่าง ๆ อยู่แล้วในการที่จะพัฒนาหรือต่อยอดธุรกิจขนาดย่อมที่สามารถบริหารจัดการได้ด้วยตนเอง อย่างไรก็ดี สิ่งที่อาจจะขาดเป็นอย่างมากคือความพร้อมทางด้านทักษะความเข้าใจและการใช้เทคโนโลยีดิจิทัล (Digital Literacy) ในการดำเนินธุรกิจ ที่รวมไปถึงทักษะในการนำเครื่องมือ อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และเทคโนโลยีดิจิทัลที่มีอยู่ในปัจจุบัน หรือโปรแกรมคอมพิวเตอร์และสื่อออนไลน์ มาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดในการสื่อสาร และการบริหารจัดการธุรกิจ หรือใช้เพื่อพัฒนากระบวนการทำงาน หรือระบบงานให้มีประสิทธิภาพและขยายการเข้าถึงสู่ลูกค้ามากยิ่งขึ้น ประชากรที่มีความสนใจในการที่จะพัฒนาตนเองในด้านเหล่านี้หลายคนได้พยายามที่จะเรียนรู้ด้วยตนเองจากแหล่งเรียนรู้ต่าง ๆ ที่อาจจะมีความแตกต่างทางด้านคุณภาพและความน่าเชื่อถือของแหล่งเรียนรู้ฝึกฝนเหล่านั้น ปัญหาที่อาจเกิดขึ้นคือการขาดศูนย์รวมของแหล่งเรียนรู้ที่เป็นองค์ความรู้จำเป็น มีความน่าเชื่อถือและทันสมัย และที่สำคัญเป็นอย่างมากคือการขาดระบบการสนับสนุนอย่างจริงจังในอันที่จะให้ความช่วยเหลือแก่ผู้เรียนรู้เมื่อประสบปัญหา การขาดที่พึ่งพิงของการให้คำปรึกษาแบบจำเพาะเจาะจง หรือแม้กระทั่งการขาดแรงบันดาลหรือความร่วมมือสนับสนุนจากเพื่อนผู้ร่วมอุดมการณ์เดียวกัน (peer-to-peer supports) ซึ่งถ้าหากเราสามารถพัฒนาและรวบรวมแหล่งเรียนรู้ที่จำเป็นแบบต่าง ๆ นี้ขึ้นมาได้ในลักษณะของ One-Stop-Service พร้อมทั้งสร้างชุมชนการเรียนรู้ทางวิชาชีพ (Professional Learning Community - PLC) ขึ้นมาเพื่อให้เกิดการสนับสนุนซึ่งกันและกัน รวมไปถึงการดึงเยาวชนคนรุ่นใหม่เข้ามาผสานกำลังอย่างจริงจัง ก็อาจจะสามารถทำให้เกิดระบบนิเวศการเรียนรู้และฟูมฟักที่แท้จริงและยั่งยืนขึ้นได้

ในปัจจุบัน Platform online ที่เป็นแหล่งเรียนรู้ที่มีความน่าเชื่อถือในเนื้อหาที่ให้ผู้เรียนสามารถเข้าถึงทุกที่ทุกเวลา ได้มีการดำเนินการทั้งหน่วยงานของภาครัฐและเอกชน ในส่วนของภาครัฐที่ได้ดำเนินการและที่เป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลายคือ Thai MOOC, Chula MOOC, CMU MOOC, SET e-Learning และบริษัทเอกชนในไทย ได้แก่ SkillLane, Future Skill และในต่างประเทศ ได้แก่ EdX, Coursera และ Future Learn อย่างไรก็ตาม การดำเนินการจัดหลักสูตรเน้นเรื่องการ reskill/upskill ของกลุ่มคนในวัยเรียนและวัยทำงานเป็นหลักที่มีเนื้อหาเป็นศาสตร์เฉพาะด้าน ครอบคลุมเนื้อหาทางด้านเทคโนโลยีชั้นสูง วิทยาการข้อมูล (data science) การตลาดและการบริหารธุระกิจดิจิทัล การพัฒนาตัวเองด้านภาษา หากจัดโดยกลุ่มเอกชนจะมีการเรียกเก็บค่าใช้จ่ายในการลงทะเบียน และพบว่าระบบการเรียนรู้ออนไลน์ที่เกี่ยวกับการจัดหลักสูตรที่

กำหนดกลุ่มเป้าหมายเป็นผู้สูงอายุเพื่อการพัฒนาตนเองให้สามารถเป็นผู้ประกอบการออนไลน์อย่างครบรอบด้านนั้นยังมีน้อยมากในสังคมไทย

ด้วยการดำเนินงานของวิทยาลัยการศึกษาตลอดชีวิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ซึ่งมุ่งสร้างรูปแบบการศึกษาที่ไม่จำกัดแค่การเป็นนักศึกษา ด้วยแนวคิดว่าเพราะทุกคนคือ "ผู้เรียน" เพื่อสนับสนุนการเรียนรู้ตลอดชีวิต ด้วยการ reskill/upskill ให้แก่ผู้เรียนทุกช่วงวัยผ่านการเรียนร่วมกับนักศึกษาในชั้นเรียน และหลักสูตรอบรมระยะสั้นที่มีการรับรองสมรรถนะ หรือสะสมหน่วยกิตใน ธนาคารหน่วยกิต (credit bank) สนองตอบต่อยุทธศาสตร์ชาติทั้งในด้านการพัฒนาและเสริมสร้างศักยภาพทรัพยากรมนุษย์ สร้างโอกาสทางการศึกษาและความเสมอภาคทางสังคม โดยมีผู้เรียนในระบบแล้ว 74,531 คน (ข้อมูล ณ 29 ธันวาคม พ.ศ. 2564)

อย่างไรก็ตามเพื่อให้สามารถรองรับกับกลุ่มผู้เรียนสูงอายุ จึงมีการพัฒนาระบบการเรียนรู้ที่สามารถใช้งานได้ง่ายขึ้น มีวีดีโอสอนการใช้งานระบบ ปรับระบบการแสดงภาพเพื่อสามารถรองรับการมองเห็นในหลายขนาด ปรับระบบให้สามารถปรับความเร็วของวีดีโอได้ เพิ่มคำบรรยาย (subtitle) ให้มีตัวอักษรขนาดใหญ่ตามความต้องการของผู้ใช้วัยสูงอายุ ตลอดจนพัฒนาหลักสูตรที่มีเนื้อหาครอบคลุมด้านการพัฒนาผู้สูงอายุให้สามารถเป็นผู้ประกอบการออนไลน์ได้ ระบบการเรียนรู้นี้จะมีการแสดงผลสถานะของหลักสูตรที่ผู้สูงวัยได้ลงทะเบียนเรียนไว้ มีการออกเอกสารใบประกาศนียบัตรอัตโนมัติเพื่อรับรองการเข้าร่วมเมื่อผู้เรียนผ่านการประเมินขั้นต่ำ และมี e-Portfolio รวบรวมประวัติการเรียนทั้งหมดไว้ ภายใต้ชื่อว่า “โรงเรียนผู้สูงอายุดิจิทัลเกษียณมีดี” ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของโครงการพลังเกษียณสร้างชาติ: ระบบนิเวศการเรียนรู้ตลอดชีวิตเพื่อพัฒนาทักษะงานในยุคดิจิทัลสำหรับผู้สูงวัย และระบบสนับสนุนเชิงเทคนิคของคนรุ่นใหม่สู่การนำไปใช้ที่ยั่งยืน

ความเป็นมาของโครงการ

โครงการพลังเกษียณสร้างชาติ: ระบบนิเวศการเรียนรู้ตลอดชีวิตเพื่อพัฒนาทักษะงานในยุคดิจิทัลสำหรับผู้สูงวัย และระบบสนับสนุนเชิงเทคนิคของคนรุ่นใหม่สู่การนำไปใช้ที่ยั่งยืน หรือ “มีดี” (MEDEE : Multi-generation Entrepreneur Development Educational Ecosystem) เป็นโครงการภายใต้การดำเนินงานโดยวิทยาลัยการศึกษาตลอดชีวิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ซึ่งเป็นระบบนิเวศการเรียนรู้ตลอดชีวิตเพื่อพัฒนาทักษะงานในยุคดิจิทัลสำหรับผู้สูงวัย รวมทั้งพัฒนาระบบสนับสนุนเชิงเทคนิคของคนรุ่นใหม่เข้ามา

ผสานกำลังเพื่อที่จะสามารถนำองค์ความรู้และทักษะเหล่านั้นไปใช้ในชีวิตจริงได้อย่างยั่งยืน ประกอบด้วยการดำเนินงาน คือ มีดี: ชุมชนคนมีดี มีดี:ตลาดคนมีดี และโรงเรียนผู้สูงอายุดิจิทัล “เกษียณมีดี”

โรงเรียนผู้สูงอายุดิจิทัล “เกษียณมีดี” จะจัดการเรียนรู้ให้อยู่ในรูปแบบ Web-based platform โดยเป็นเว็บไซต์ย่อย (subsite) ผ่านเว็บไซต์หลักของวิทยาลัยการศึกษาตลอดชีวิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ซึ่งมีระบบที่ถูกพัฒนาและใช้งานอย่างประสบความสำเร็จมาแล้ว ประกอบไปด้วยระบบการขึ้นทะเบียนเป็นผู้เรียน ระบบการจัดการเรียนการสอนหลักสูตรออนไลน์ผ่านระบบ CMU MOOC ระบบการออกประกาศนียบัตรการผ่านการเรียนรู้ และระบบการเก็บประวัติการเรียน (e-portfolio) ของผู้เรียน รวมทั้งจัดทำเมนูหลักสำหรับการเรียนรู้สำหรับเครือข่ายโรงเรียนผู้สูงอายุโดยเฉพาะ เพื่อให้เกิดการมองเห็นและเข้าถึงได้ง่าย และสามารถใช้เป็นแหล่งความรู้เพื่อเสริมหรือต่อยอดการจัดการเรียนการสอนในชั้นเรียนปกติได้ (Onsite Training) โดยหลักสูตรเสริมความรู้นั้น จะประกอบไปด้วย 4 ด้าน ได้แก่

<u>หมวดที่ 1 การรู้เท่าทันดิจิทัล(Digital Literacy)</u>

หลักสูตรที่ 1 “สอนสูงวัย ใช้ไอที” การใช้เครื่องมือพื้นฐานสมาร์ตโฟน

หลักสูตรที่ 2 การเข้าใช้ระบบเรียนรู้ออนไลน์ขั้นพื้นฐาน

หลักสูตรที่ 3 การถ่ายภาพและวิดีโอด้วยมือถือเพื่อนำเสนอผลิตภัณฑ์และการบริการ

หลักสูตรที่ 4 การออกแบบสื่อเพื่อการโฆษณาประชาสัมพันธ์อย่างง่ายด้วยแอปพลิเคชันบนมือถือ

หลักสูตรที่ 5 การใช้สื่อ Facebook และ Online Marketplace

<u>หมวดที่ 2 การใช้แพลตฟอร์มทางเทคโนโลยี (Digital platforms for SME)</u>

หลักสูตรที่ 6 การจัดการขนส่งและติดตามการขนส่งพัสดุ

หลักสูตรที่ 7 การใช้เครื่องมือทางการเงินพื้นฐานบนสมาร์ตโฟน

หลักสูตรที่ 8 การทำบัญชีอย่างง่าย

<u>หมวดที่ 3 กลยุทธ์ทางการตลาด (Marketing Strategy)</u>

หลักสูตรที่ 9 รู้รอบ Digital Marketing

หลักสูตรที่ 10 กลยุทธ์ผลิตภัณฑ์และการกำหนดราคา

หลักสูตรที่ 11 กลยุทธ์ช่องทางการจำหน่าย

หลักสูตรที่ 12 กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด และ การตลาดแบบรู้ใจ

หมวดที่ 4 หลักสูตรการสร้างอาชีพและการการสร้างแรงบันดาล

หลักสูตรที่ 13 งานยุคใหม่ของผู้สูงวัย และแรงบันดาลใจ ธุรกิจผลิตภัณฑ์สินค้า

หลักสูตรที่ 14 งานยุคใหม่ของผู้สูงวัย และแรงบันดาลใจ ธุรกิจบริการ (Service)

หลักสูตรที่ 15 การสอนทักษะอาชีพ ผ่าน workshop แบบออนไลน์

“มีดี: ชุมชนคนมีดี” เป็นชุมชนการเรียนรู้ทางวิชาชีพ (Professional Learning Community - PLC) และระบบการสนับสนุนผู้สูงอายุด้วยคนรุ่นใหม่ (Support system of new generation) ผ่าน Facebook group เพื่อให้เกิดเครือข่ายผู้สูงอายุ ที่มีการแบ่งปันความรู้และถ่ายทอดประสบการณ์ระหว่างวัย เพื่อให้เกิดความร่วมมือเชิงเทคนิคที่เสริมหรือเติมเต็มซึ่งกันและกัน โดยเชื่อยมโยงไปยัง “มีดี: ตลาดคนมีดี” ที่เป็นแหล่งรวมรวมขายสินค้าหรือบริการที่จากผู้สูงอายุหรือความร่วมมือของผู้สูงอายุและคนรุ่นใหม่ ผ่าน Facebook group มีการทำการตลาดออนไลน์ (digital marketing) และประชาสัมพันธ์ในภาพรวมเพื่อให้เกิดการมองเห็นผ่านสังคมออนไลน์ (social media) และผ่านแอปพลิเคชัน พร้อมทั้งการกำกับดูแลอย่างเป็นระบบ มีมาตรฐาน เพื่อให้เกิดความมั่นใจในการใช้บริการทั้งผู้ขายและผู้ซื้อ

จากการดำเนินงานข้างต้น มีความจำเป็นที่ต้องดำเนินการอย่างต่อเนื่องเพื่อให้เกิดผลอย่างเป็นรูปธรรมและชัดเจน อันตอบสนองต่อความเปลี่ยนแปลงทางสังคม เนื่องจากประเทศไทยกำลังเข้าสู่สังคมสูงวัยอย่างสมบูรณ์ จึงมีความจำเป็นเร่งด่วนในการเตรียมพร้อมรับมือกับปัญหาภาวะพึ่งพิงของคนสูงวัยที่มีอัตราส่วนเพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะความพร้อมทางด้านทักษะความเข้าใจและการใช้เทคโนโลยีดิจิทัลของผู้สูงวัย ที่รวมไปถึงทักษะในการนำเครื่องมือ อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และเทคโนโลยีดิจิทัลที่มีอยู่ในปัจจุบัน มาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดในการสื่อสาร และการบริหารจัดการธุรกิจ ฉะนั้นจึงจำเป็นต้องพัฒนาพื้นฐานความเข้าใจการใช้เทคโนโลยีดิจิทัลของผู้สูงอายุให้มีความพร้อมและสามารถนำไปต่อยอดการใช้งานเทคโนโลยีดิจิทัลต่อไปได้ ทางโครงการฯ จึงต้องดำเนินกิจกรรมอบรมเชิงปฏิบัติการ (Workshop) การใช้ระบบนิเวศการเรียนรู้ “มีดี” สำหรับครูแกนนำ ครูอาสาสมัคร หรือวิทยากร จากโรงเรียนผู้สูงอายุ และสำนักงานส่งเสริมการศึกษานอกระบบและการศึกษาตามอัธยาศัย (กศน.) ในเขตพื้นที่ภาคเหนือขึ้น เพื่อเสนอระบบนิเวศการเรียนรู้สำหรับผู้สูงวัย “มีดี” แก่ครูโรงเรียนผู้สูงอายุ ที่จะสามารถนำไปปรับใช้กับการเรียนการสอนด้านดิจิทัลในโรงเรียนผู้สูงอายุแต่ละพื้นที่ ตลอดจนผลักดันให้โรงเรียนผู้สูงอายุกลายเป็นแหล่งเรียนรู้ด้านดิจิทัล “มีดี” แก่ผู้สูงวัยแต่ละพื้นที่ในเขตภาคเหนือ

หลักสูตรโรงเรียนดิจิทัล เกษียณมีดี

<u>หมวดที่ 1 การรู้ทันดิจิทัล (Digital Literacy)</u>

การให้ความรู้เกี่ยวกับการรู้เท่าทันเทคโนโลยีแก่ผู้สูงวัย เนื่องจากเทคโนโลยีนั้นสามารถเป็นสื่อกลางในการพัฒนาคุณภาพชีวิตของผู้สูงอายุในประเทศไทย โดยจะส่งเสริมในการพัฒนาความรู้ ความสามารถในการนำเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยีดิจิทัลมาใช้ รวมถึงการใช้สื่อออนไลน์ให้เกิดประโยชน์สูงสุดในการสื่อสารเพื่อเสริมสร้างทักษะและพัฒนาสังคมที่ยั่งยืนในยุคดิจิทัล ประกอบไปด้วย 5 หลักสูตร แบ่งออกเป็น

หลักสูตร MEDEE 01 “สอนสูงวัย ใช้ไอที” การใช้เครื่องมือพื้นฐานสมาร์ตโฟน

1.1 การใช้สมาร์ตโฟนในระบบปฏิบัติการ iOS

การเรียนรู้สำหรับผู้สูงวัยในการใช้งานบนมือถือ การเปิด-ปิดเครื่อง การตั้งปิดเปิดเสียงในโทรศัพท์ การขยายตัวอักษรในมือถือ การทำความรู้จักกับ Apple ID การดาวน์โหลดแอปพลิเคชันใน App Store และการอัพเดทแอปพลิเคชัน การเชื่อมต่อค้นหาสัญญาณ Wi-fi /สัญญาณผู้ให้บริการทางโทรศัพท์ การอ่านเว็บไซต์หรือข้อความด้วย Safari การถ่ายภาพนิ่งและวิดีโอ รวมถึงตั้งค่ากล้องถ่ายรูปในมือถือ

1.2 การใช้สมาร์ตโฟนในระบบปฏิบัติการแอนดรอยด์ (Android)

การเรียนรู้สำหรับผู้สูงวัยในการใช้งานบนมือถือ การเปิด-ปิดเครื่อง การตั้งปิดเปิดเสียงในโทรศัพท์ การขยายตัวอักษรในมือถือ การดาวน์โหลดแอปพลิเคชันใน Google Play Store และการอัพเดทแอปพลิเคชัน การเชื่อมต่อค้นหาสัญญาณ Wi-fi /สัญญาณผู้ให้บริการทางโทรศัพท์ การอ่านเว็บไซต์หรือข้อความด้วย Google Chrome การถ่ายภาพนิ่งและวิดีโอ รวมถึงตั้งค่ากล้องถ่ายรูปในมือถือ

1.3 การใช้แอปพลิเคชันไลน์

การใช้แอปพลิเคชันไลน์ (LINE) ขั้นพื้นฐาน เนื่องจากเป็นแอปพลิเคชันยอดนิยมสำหรับผู้สูงวัย โดยเนื้อหาในส่วนนี้จะเริ่มตั้งแต่การติดตั้งแอปพลิเคชันไลน์ การสมัครใช้งาน การตั้งค่ารูปโปรไฟล์ การเปลี่ยนชื่อไลน์ การเพิ่มเพื่อนในไลน์ การเริ่มแช็ตในไลน์ การใช้ลูกเล่นในแอปพลิเคชันไลน์ และการแคปหน้าจอ

1.4 ความปลอดภัยและการป้องกันมิจฉาชีพในการใช้สมาร์ตโฟนและอินเตอร์เน็ต

การใช้สมาร์ตโฟนด้วยความปลอดภัยอันได้แก่ การตั้งพาสเวิร์ด (Password) เพื่อป้องกันการขโมยข้อมูล การตั้งล็อคหน้าจอมือถือแบบ Face Scan การตรวจสอบสิทธิ์ในการเข้าถึงของแอปพลิเคชัน ลิงค์แปลกปลอมหรือการมิจฉาชีพขโมยข้อมูลส่วนบุคคล(ลิงก์ไวรัส ลิง เช่น ข้อมูลธนาคาร บัตรเครดิต หรืออีเมลที่ใช้ในการทำธุรกรรม การแชร์ที่อยู่หรือข้อมูลส่วนบุคคลลงบนช่องทางออนไลน์ เป็นต้น

หลักสูตรนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อให้ผู้เรียนโดยเฉพาะผู้สูงวัยสามารถใช้สมาร์ตโฟนในระบบปฏิบัติการ iOS หรือระบบปฏิบัติการแอนดรอยด์ (Android) ในระดับพื้นฐานได้ สามารถบ่งบอกถึงการรักษาความปลอดภัยและการป้องกันมิจฉาชีพในการใช้สมาร์ตโฟนและอินเทอร์เน็ต รวมทั้งสามารถยกตัวอย่างเกร็ดความรู้และเทคนิคการใช้สมาร์ตโฟนอย่างสร้างสรรค์

หลักสูตร MEDEE 02 การเข้าใช้ระบบเรียนรู้ออนไลน์ขั้นพื้นฐาน

2.1 โรงเรียนดิจิทัลผู้สูงวัย "เกษียณมีดี" (MEDEE)

แนะนำเว็บไซต์ "มีดี: เกษียณมีดี" (https://www.lifelong.cmu.ac.th/medee) และวิธีการสมัครเป็นผู้เรียนของโรงเรียนดิจิทัลผู้สูงวัย "เกษียณมีดี" วิธีการใช้งาน การลงเบียนเรียนในกระบวนวิชาที่สนใจ ฟังก์ชันการใช้งานในบทเรียน การทำข้อสอบก่อนและหลังการเรียนเสร็จสิ้น วิธีการตรวจสอบข้อมูลการเรียนส่วนบุคคล และวิธีการการดาวน์โหลดใบประกาศนียบัตรด้วยตนเอง

2.2 วิทยาลัยการศึกษาตลอดชีวิต (CMU School of Lifelong Education)

วิธีการสมัครเป็นผู้เรียนบน www.lifelong.cmu.ac.th ขั้นตอนการสมัคร การแก้ไขข้อมูล การลงทะเบียนในกระบวนวิชาหรือหลักสูตรต่าง ๆ การรับชมสื่อการเรียนรู้ผ่านเว็บไซต์ และช่องทางต่าง ๆ ของวิทยาลัยการศึกษาตลอดชีวิต (CMU School of Lifelong Education) เช่น วิดีโอรับชมสัมมนาย้อนหลัง วิดีโอรับชมสื่อการเรียนรู้ในด้านต่าง ๆ ข่าวสารหรือบทความที่เกี่ยวข้องกับการศึกษา เป็นต้น การตรวจสอบข้อมูลการเรียน การสมัครเรียนในระบบ

2.3 ZOOM Application

การสมัครใช้งาน เข้าร่วมการเรียนการสอนออนไลน์หรือการสร้างห้องประชุมผ่านโปรแกรม ฟังก์ชันในการใช้งานเช่น การบันทึกภาพและวิดีโอ การแชร์หน้าจอร่วมกับผู้อื่น การปิดและเปิดไมค์ การโต้ตอบผ่านช่องแช็ต การใช้งาน Zoom Meeting บน สมาร์ตโฟน เป็นต้น

2.4 การแสดงหาความรู้ออนไลน์ผ่านแหล่งเรียนรู้อื่น ๆ

การแสดงหาความรู้ผ่านสื่อวิดีโอออนไลน์ YouTube, Tiktok, ThaiMOOC หรือการรับฟังสื่อการเรียนรู้ผ่าน Podcast เพื่อการพัฒนาตนเองในหมวดความรู้ที่สนใจ

หลักสูตรนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อให้ผู้เรียนสามารถอธิบายขั้นตอนและสามารถเข้าใช้ระบบเรียนรู้ออนไลน์ของโรงเรียนดิจิทัลผู้สูงวัย "เกษียณมีดี" วิทยาลัยการศึกษาตลอดชีวิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ได้ และสามารถจำแนกและใช้งานฟังก์ชันต่าง ๆ ของโปรแกรมประชุมออนไลน์พื้นฐาน ZOOM Application ทั้งการใช้งานบน คอมพิวเตอร์ และ สมาร์ตโฟน รวมถึงสามารถจำแนกลักษณะเฉพาะของแหล่งข้อมูลออนไลน์ต่าง ๆ เช่น Google, พันทิพย์.คอม, YouTube, Pinterest, และ Podcast

หลักสูตร MEDEE 03 การถ่ายภาพและวิดีโอด้วยมือถือเพื่อนำเสนอผลิตภัณฑ์และการบริการ

3.1 การถ่ายภาพด้วยโทรศัพท์มือถือ

แนะนำอุปกรณ์ที่ใช้งานการถ่ายภาพ ความคิดสร้างสรรค์ในการถ่ายภาพประเภทต่าง ๆ แนะนำการจับโทรศัพท์ขณะถ่ายภาพ การควบคุมกล้อง และการเลือกใช้ระยะและขนาดภาพ

3.2 การจัดวางองค์ประกอบภาพพื้นฐาน

การถ่ายภาพด้วยมือถือ การวางตำแหน่งภาพ การจัดองค์ประกอบภาพด้วยจุดตัด 9 ช่อง การตั้งขนาดของภาพถ่าย การถ่ายภาพบริเวณที่มีแสงมากหรือการถ่ายภาพในที่มืด การถ่ายภาพแบบหน้าชัดหลัง

เบลอ การจัดไฟสำหรับการถ่ายภาพหรือการใช้แสงธรรมชาติในการถ่ายภาพ เทคนิคการถ่ายภาพเพื่อขายสินค้า แนะนำหลักการถ่ายเซลฟี่ และการสร้างฉากสำหรับถ่ายสินค้า

3.3 การตกแต่งภาพพื้นฐาน

การตกแต่งรูปด้วยตนเอง การตกแต่งภาพ ปรับสี แสง ด้วยแอปพลิเคชันที่มาในมือถือ แนะนำการตั้งค่าแต่ละตัว Filter, Crop และอื่น ๆ การปรับแต่งสีในรูปภาพ การเพิ่มความมืด ความสว่างในภาพ การตัดต่อภาพพื้นฐาน การตัดคลิปพื้นฐานและการทำ slow motion

3.4 การผลิตคลิปวิดีโอสั้น

สาธิตขั้นตอนและวิธีการถ่ายทำคลิปวิดีโอสั้นด้วยแอปพลิเคชัน SNOW ซึ่งเป็นแอปพลิเคชันที่ใช้งานได้โดยไม่เสียค่าใช้จ่าย

หลักสูตรนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อให้ผู้เรียนสามารถใช้สมาร์ตโฟนถ่ายภาพและวิดีโอในระดับพื้นฐานได้ และสามารถบ่งบอกถึงการใช้งานฟังก์ชันต่าง ๆ ของการใช้งานสมาร์ตโฟนในการถ่ายภาพและวิดีโอ รวมทั้งสามารถยกตัวอย่างเกร็ดความรู้และเทคนิคในการใช้สมาร์ตโฟนถ่ายภาพและวิดีโอได้

หลักสูตร MEDEE 04 การออกแบบสื่อเพื่อการโฆษณาประชาสัมพันธ์ด้วยแอปพลิเคชันบนมือถือ

4.1 การใส่ข้อความบนรูปภาพด้วยแอปพลิเคชัน Line Camera

แนะนำการใช้ แอปพลิเคชัน Line Camera แอปพลิเคชันสำเร็จรูปในการออกแบบรูปภาพ สื่อนำเสนอ หรือสื่อโฆษณาอย่างง่ายบนสมาร์ตโฟน รวมทั้งการใช้งานต่าง ๆ เช่น การใส่ข้อความในรูป การใส่ข้อความเพื่อส่งต่อให้ผู้อื่น และการใส่สติกเกอร์ตกแต่งภาพ

4.2 การโพสต์ขายของให้น่าสนใจ

เทคนิคการโพสต์ขายของบนเฟซบุ๊กให้น่าสนใจ ด้วยการใช้รูปภาพของสินค้า มีการแสดงตัวอย่างรูปภาพสินค้าที่ควรทำ และตัวอย่างรูปภาพสินค้าที่ไม่ควรทำ แนะนำการสร้างแค็ปชัน (Caption) ประกอบรูปภาพทั้งชื่อสินค้าและคำอธิบายสินค้า รวมทั้งทำความรู้จักกับฟังก์ชันแฮชแท็ก และอีโมจิ

4.3 การสร้าง Facebook Page

Facebook Page มีความสำคัญต่อการนำเสนอสินค้าและบริการ มีฟังก์ชันที่แตกต่างจากโปรไฟล์เฟซบุ๊กส่วนบุคคล เนื้อหาในส่วนนี้จึงให้ความสำคัญกับเทคนิคและวิธีการใช้งาน Facebook Page ขั้นพื้นฐาน เพื่อ เช่น การตั้งชื่อ Facebook Page ให้น่าสนใจ การสร้าง Facebook Page การสร้างปุ่มลัดในการพูดคุยกับลูกค้า วิธีดู Facebook Page ในมุมมองของลูกค้า เป็นต้น เพื่อใช้เป็นความรู้พื้นฐานสำหรับนำไปต่อยอดการใช้งานต่อไป

4.4 คอนเทนต์

ทำความรู้จักความหมายของ “คอนเทนต์” และลักษณะตอนเทนต์ชนิดต่าง ๆ เช่น คอนเทนต์ขายของ คอนเทนต์ให้ความรู้ คอนเทนต์ให้ความบันเทิง ช่องทางการนำเสนอคอนเทนต์ รวมไปถึงข้อควรระวังในการโพสต์ขายของ เป็นต้น

หลักสูตรนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อให้ผู้เรียนสามารถการออกแบบสื่อเพื่อการโฆษณาประชาสัมพันธ์อย่างง่ายด้วยแอปพลิเคชันบนมือถือที่ไม่เสียค่าใช้จ่ายเพิ่มเติม โดยเฉพาะการใส่ข้อความและสติกเกอร์บนภาพผ่านแอปพลิเคชัน Line Camera และมุ่งให้ผู้เรียนสามารถสร้างพื้นที่ประชาสัมพันธ์กิจการหรือสินค้าผ่านการใช้งานเฟซบุ๊กเพจ (Facebook Page) ตลอดจนมั่งให้ผู้เรียนสามารถแยกแยะความต่างของ แค็ปชัน (Caption) และ คอนเทนต์ เพื่อนำไปใช้ในการสร้างสื่อประชาสัมพันธ์ออนไลน์ได้

หลักสูตรที่ 5 การใช้สื่อ Facebook และ Online Marketplace

5.1 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับ Facebook

ความแตกต่างของการใช้งาน Facebook Profile, Facebook Page, Facebook Group, Facebook Market place ข้อได้เปรียบในการใช้งานและการขายสินค้า/ผลิตภัณฑ์ในฟังก์ชันต่าง ๆ ของ Facebook แนวคิดในการเพิ่มยอดขายสินค้าด้วยการใช้บริการผ่าน Facebook

5.2 การสร้างร้านค้าบน Facebook และการซื้อสื่อโฆษณาประชาสัมพันธ์ด้วยตนเอง (Boost Post)

การสร้างเพจขายสินค้า การสร้างหน้าร้านให้ดึงดูด การตั้งชื่อเพจ การเพิ่มรูปโปรไฟล์ รูปปก การโพสต์รูป เนื้อหาและข้อความเพื่อการประชาสัมพันธ์ ข้อความอัตโนมัติ การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึกได้แก่ จำนวนผู้ติดตามเพจ จำนวนการเข้าถึง ข้อจำกัด ข้อควรระวังต่าง ๆ ในการสินค้า/ผลิตภัณฑ์

5.3 วิธีการไลฟ์ (Live) ขายของบน Facebook

การขายผ่านการไลฟ์บน Facebook การตั้งค่าไลฟ์ การบันทึกวิดีโอไลฟ์ การตกแต่งภาพหรือขึ้นข้อความบนวิดีโอขณะไลฟ์ คำศัพท์ที่ใช้ในการซื้อการจองสินค้าเช่น CF CC วิธีการปิดการขายในการไลฟ์อย่างมีประสิทธิภาพ โปรแกรมอัตโนมัติที่จะช่วยเพิ่มความสะดวกสบายในการจองสินค้า

5.4 การขายสินค้าบน Facebook online marketplace

การสร้างสินค้า/ผลิตภัณฑ์บน Online Marketplace การกำหนดราคาและตำแหน่งสินค้าที่ขาย การเลือกหมวดหมู่ในการจัดกลุ่มสินค้า การอัปโหลดรูปภาพสินค้า การแชทกับลูกค้าที่เกี่ยวข้องกับการชำระเงิน การสอบถามสินค้าด้วยปุ่มลัด

5.5 การแนะนำแอปพลิเคชันเพื่อช่วยบริการจัดการตอบแช็ตลูกค้า

การนำ Page365 มาประยุกต์ใช้เพื่อให้สามารถบริการจัดการบทสนนากับลูกค้าให้มประสิทธิภาพมากที่สุด ด้วยฟังก์ชันการทำงานบนแอปพลิเคชันจะช่วยให้ผู้ใช้สามารถ รวมบทสนทนาจาก Facebook Messenger และ LINE Chat ไว้ในที่เดียว การสร้างบิลออนไลน์ การแจ้งโอนจากลูกค้า การอัพเดทสถานะพัสดุให้ลูกค้า หรือแม้แต่การตรวจสอบว่าสินค้าขายดี และการสรุปรายได้ในแต่ละเดือน

หลักสูตรนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อให้ผู้เรียนสามารถใช้งานแอปพลิเคชัน Facebook เบื้องต้นได้ และสามารถจำแนกการใช้งานฟังก์ชันต่าง ๆ ของแอปพลิเคชัน Facebook โดยเฉพาะการไลฟ์ (Live) การขายของบน Facebook ตลอดจนสามารถเปรียบเทียบข้อมูลเบื้องต้นรวมทั้งการใช้งานเกี่ยวกับกลุ่ม “มีดี: ชุมชนคนมีดี” และ “มีดี: ตลาดคนมีดี” ได้

<u>หมวดที่ 2 การใช้แพลตฟอร์มทางเทคโนโลยี (Digital platforms for SME)</u>

เนื้อหาการเรียนรู้การจัดการด้านการขนส่ง เครื่องมือทางการเงิน และการจัดการบัญชี ซึ่งองค์ประกอบสำคัญของการค้าตลาดออนไลน์ ประกอบไปด้วย 3 หลักสูตร ดังนี้

หลักสูตร MEDEE 06 การจัดการขนส่งและติดตามการขนส่งพัสดุ

6.1 การแพ็กพัสดุและส่งยังไงให้ประหยัด

การเลือกบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสมเพื่อช่วยลดต้นทุนและความเสียหายที่จะเกิดขึ้นกับสินค้าระหว่างการขนส่ง ดังนั้นการเลือกบรรจุภัณฑ์ เช่น ซองจดหมาย ซองกันกระแทก กล่อง พัสดุ ความแข็งแรงของ และการคำนวณขนาด เช่น กว้าง x ยาว x สูง รวมถึงน้ำหนักจึงมีสำคัญไม่น้อยไปกว่าตัวสินค้า

6.2 การเลือกผู้ให้บริการขนส่งสินค้าภายในประเทศ เพื่อให้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้า

ปัจจัยการพิจารณาเลือกบริษัทผู้ให้บริการขนส่งสินค้านอกจากเรื่องของราคา ความถูกต้องแม่นยำ ความรวดเร็วตรงต่อเวลา การรักษาความปลอดภัยของสินค้าที่จัดส่ง และการตรวจสอบสถานะการขนส่ง การยกตัวอย่าง 1) ผู้ให้บริการขนส่งที่ได้รับความนิยม เช่น ไปรษณีย์ไทย Kerry Flash Express SCG EXPRESS J&T 7-11 2) แอปพลิเคชันให้บริการรับส่งด่วนในพื้นที่ (Messenger) เช่น Grab Express LINE MAN

6.3 ข้อจำกัดและข้อควรระวังในการจัดส่งพัสดุ/สินค้าภายในประเทศ

สิ่งที่ควรทราบก่อนการส่งสินค้าภายในประเทศซึ่งบังคับใช้ตามกฎหมาย

หลักสูตรนี้มุ่งหวังให้ผู้เรียนสามารถพิจารณาและจำแนกประเภทของบรรจุภัณฑ์และการแพ็กบรรจุภัณฑ์ที่ดีได้ สามารถเปรียบเทียบรูปแบบบริการขนส่งชนิดต่าง ๆ โดยเฉพาะการส่งแบบธรรมดา การส่งด่วนพิเศษ การส่งแบบลงทะเบียนในตัว บริการเข้ารับพัสดุถึงหน้าบ้าน และการส่งผ่านร้านสะดวกซื้อ รวมทั้งทราบถึงลักษณะการใช้บริการเก็บเงินปลายทาง (Cash on Delivery หรือ COD) ตลอดจนสามารถอธิบายข้อจำกัดและข้อควรระวังในการจัดส่งพัสดุหรือสินค้าภายในประเทศได้

หลักสูตร MEDEE 07 การใช้เครื่องมือทางการเงินพื้นฐานบนสมาร์ตโฟน

7.1 การใช้งาน Internet Banking เบื้องต้น

วิธีการเข้าดูยอดเงินเข้า - ออก การจ่ายเงินผ่าน QR Code การชำระเงินค่าสาธารณูปโภค การโอนเงิน การขอ Statement ออนไลน์ รวมถึงการถอนเงินโดยไม่ใช้บัตร ผ่านแอปพลิเคชันทางการเงิน การเปิดใช้งานพร้อมเพย์ พร้อมเพย์คืออะไร? ใช้ทำอะไรได้บ้าง ความง่ายและความสะดวก วิธีการสร้าง Payment QR Code ของตนเอง ความปลอดภัยและข้อควรระวังในการใช้งาน Internet Banking

7.2 การเปิดใช้งานพร้อมเพย์

แนะนำและทำความรู้จักกับบริการ “พร้อมเพย์” โดยมีเนื้อหาเกี่ยวกับประโยชน์ของพร้อมเพย์ วิธีเช็กพร้อมเพย์ว่าผูกกับธนาคารไหนด้วยแอปพิลเคชัน Mobile banking และวิธีการยกเลิกพร้อมเพย์

7.3 ข้อควรระวังในการทำธุรกรรมออนไลน์

ข้อควรระวังในการทำธุรกรรมออนไลน์ เช่น ตั้งรหัสผ่านหรือ รหัส PIN ง่ายเกินไป การเปิดเผยข้อมูลส่วนตัวมากเกินความจำเป็น การทำธุรกรรมออนไลน์ผ่านอินเทอร์เน็ตบ้าน หรือ Wi-Fi อาจจะมีความไม่ปลอดภัย ควรใช้งานแอปธนาคารบนอุปกรณ์ของตัวเองเท่านั้น อย่าหลงเชื่ออีเมลหรือข้อความหลอกลวง หมั่นเช็กความเคลื่อนไหวของบัญชี และไม่ควรโอนเงินไวจนลืมตรวจความถูกต้อง

หลักสูตรนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อให้ผู้เรียนสามารถจำแนกฟังก์ชันการทำธุรกรรมออนไลน์ผ่านแอปพลิเคชันของธนาคารบนสมาร์ตโฟนได้ โดยเฉพาะ การการเช็กยอดเงิน การโอนและรับเงินแต่ละแบบ และการเติมเงินโทรศัพท์มือถือ รวมทั้งทราบถึงความหมาย ประโยชน์ และวิธีการใช้งานระบบจ่ายเงินแบบพร้อมเพย์ ตลอดจนทราบถึงข้อควรระวังในการทำธุรกรรมออนไลน์

หลักสูตร MEDEE 08 การทำบัญชีอย่างง่าย

แนะนำวิธีบริหารจัดการเงินในวัยเกษียณและการวางแผนลงทุนทางธุรกิจ เช่น การคำนวณหาความมั่งคั่งสุทธิ การจัดการเงินออม การวางแผนแบ่งเงินขายของในวัยเกษียณ การบริหารเงินในการทำธุรกิจ และการคำนวณต้นทุน-กำไร เป็นต้น พร้อมทั้งแนะนำการทำบัญชีเบื้องต้นสำหรับการยื่นจ่ายภาษีจากการประกอบธุรกิจ และเทคนิคบริหารจัดการเงินด้วยการแยกเงินส่วนตัวออกจากเงินธุรกิจ วิธีการกู้ยืมเงินมาทำธุรกิจ และการทำบันทึกรายรับ-รายจ่ายผ่านแอปพลิเคชันบนสมาร์ตโฟน (Piggipo) สำหรับผู้ประกอบการมือใหม่

หลักสูตรนี้มุ่งหวังให้ผู้เรียนสามารถบริหารและวางแผนลงทุนทางธุรกิจในขั้นพื้นฐานได้ โดยเฉพาะการคำนวณหาความมั่งคั่งสุทธิ การจัดการเงินออม การวางแผนแบ่งเงินขายของในวัยเกษียณ และการคำนวณต้นทุน-กำไร รวมทั้งสามารถวิเคราะห์ความสำคัญและองค์ประกอบของการทำบัญชีเบื้องต้นได้ และสามารถใช้งานแอปพลิเคชันพื้นฐานสำหรับบันทึกรายรับ-รายจ่ายบนสมาร์ตโฟนได้

<u>หมวดที่3 กลยุทธ์ทางการตลาด (Marketing Strategy)</u>

ประกอบไปด้วย 4 หลักสูตร ดังนี้

หลักสูตร MEDEE 09 รู้รอบ Digital Marketing

<u>วิทยากร:</u> รศ.ดร. อรชร มณีสงฆ์ หัวหน้าภาควิชาการตลาด คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

หลักสูตรนี้มีเนื้อหาเกี่ยวกับ “การตลาดดิจิทัล” หรือดิจิทัลมาร์เก็ตติ้ง (Digital Marketing) และช่องทางของดิจิทัลมาร์เก็ตติ้ง โดยกล่าวถึงความต่างระหว่างการตลาดและการตลาดดิจิทัล (Marketing / Digital Marketing) รวมถึงการใช้ข้อมูลพฤติกรรมของผู้บริโภคสำหรับใช้กำหนด “บุคลิกภาพของลูกค้าในฝัน” หรือการกำหนดกลุ่มเป้าหมาย เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานทางการตลาดและจัดสรรงบประมาณในการเข้าถึงลูกค้าเป้าหมายแต่ละกลุ่ม ซึ่งมีความต้องการแตกต่างกัน

หลักสูตรนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อให้ผู้เรียนเข้าใจและทราบถึงความหมายของการตลาดในลักษณะต่าง ๆ โดยเฉพาะความแตกต่างของการตลาดแบบเดิมและการตลาดดิจิทัล รวมทั้งสามารถใช้แนวคิดบุคลิกภาพของลูกค้าในฝัน หรือการกำหนดกลุ่มเป้าหมาย ไปใช้ในการประกอบกิจการหรือธุรกิจได้

หลักสูตร MEDEE 10 กลยุทธ์ผลิตภัณฑ์และการกำหนดราคา

วิทยากร: รศ.ดร. อรชร มณีสงฆ์ หัวหน้าภาควิชาการตลาด คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

กลยุทธ์ผลิตภัณฑ์และการกำหนดราคาเป็นหลักสูตรที่เหมาะสมสำหรับผู้ต้องการเริ่มต้นหรือต่อยอดผลิตภัณฑ์ ทั้งในเรื่องการกำหนดเป้าหมาย การสร้างมูลค่าเพิ่ม การหาจุดขาย และการสร้างความเข้าใจหรือรับรู้เกี่ยวกับตราสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ ด้วยเครื่องมือวิเคราะห์ถึงบุคลิกภาพของตราสินค้าเพื่อสร้างความแตกต่างให้กับสินค้าและบริการ รวมทั้งหลักการกำหนดราคาให้เหมาะสมกับสินค้าและผลิตภัณฑ์ เช่น การตั้งราคาโดยอาศัยวิธีทางจิตวิทยา ปัจจัยในการกำหนดราคา โครงสร้างต้นทุน เป็นต้น เพื่อคำนวนความคุ้มทุนในการผลิตสินค้าและผลิตภัณฑ์

หลักสูตรนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อให้ผู้เรียนสามารถกำหนดเป้าหมาย สร้างมูลค่าเพิ่ม และหาจุดขาย เพื่อสร้างความเข้าใจหรือรับรู้เกี่ยวกับตราสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ได้ สามารถใช้งานเครื่องมือวิเคราะห์บุคลิกภาพของตราสินค้าเพื่อสร้างความแตกต่างให้กับสินค้าและบริการ ตลอดจนสามารถกำหนดราคาให้เหมาะสมกับสินค้าและผลิตภัณฑ์ได้

หลักสูตร MEDEE 11 กลยุทธ์ช่องทางการจำหน่าย

วิทยากร: รศ.ดร. อรชร มณีสงฆ์ หัวหน้าภาควิชาการตลาด คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

แนะนำช่องทางการจัดจำหน่ายและการขายสินค้าออนไลน์ทั้งบนมาร์เก็ตเพลส หรือ E-marketplace (เช่น Shopee, Lazada) และ โซเชียลคอมเมิร์ซที่ต่อยอดจากสื่อสังคมออนไลน์ (social media) (เฟซบุ๊ก, อินสตาแกรม และ ไลน์) รวมทั้งเปรียบเทียบความต่างระหว่างการมีร้านค้าบน Shopee และ Lazada กับการเปิดร้านใน เฟซบุ๊ก หรือ อินสตาแกรม

หลักสูตรนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อให้ผู้เรียนสามารถวิเคราะห์รูปแบบและกระบวนการของช่องทางการจัดจำหน่าย พร้อมทั้งสามารถวิเคราะห์รูปแบบการขายสินค้าออนไลน์บนมาร์เก็ตเพลสกับโซเชียลคอมเมิร์ซได้ นอกจากนี้ยังมุ่งให้ผู้เรียนสามารถจำแนกและเปรียบเทียบความต่างระหว่างการขายสินค้าออนไลน์บนมาร์เก็ตเพลสกับโซเชียลคอมเมิร์ซ เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการเลือกสรรช่องทางจัดจำหน่ายที่เหมาะสมกับผู้เรียนได้

หลักสูตร MEDEE 12 กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด และ การตลาดแบบรู้ใจ

วิทยากร: รศ.ดร. อรชร มณีสงฆ์ หัวหน้าภาควิชาการตลาด คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

เนื้อหาในหลักสูตรนี้กล่าวถึง กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด ซึ่งประกอบด้วย การโฆษณา (Advertising) การส่งเสริมการขาย (Sales Promotion) และการตลาดคอนเทนต์ ซึ่งเป็นการสื่อสารที่เชื่อมโยงระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย สามารถโน้มน้าวพฤติกรรมของผู้รับข่าวสาร ให้เกิดการยอมรับ และตัดสินใจซื้อ

สินค้าและบริการที่เสนอขาย ตลอดจนการซื้อซ้ำ และการบอกต่อ รวมทั้งความรู้เกี่ยวกับการตลาดแบบรู้ใจ (Personalization) ที่มีความเกี่ยวข้องกับความเป็นส่วนตัวข้อมูลบุคคล (Privacy)

หลักสูตรนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อให้ผู้เรียนสามารถแยกแยะความแตกต่างของกลยุทธ์การส่งเสริมการตลาดลักษณะต่าง ๆ ได้ และสามารถประยุกต์ใช้เครื่องมือการส่งเสริมการตลาดลักษณะต่าง ๆ พร้อมทั้งสามารถวิเคราะห์ลักษณะของการตลาดแบบรู้ใจได้

หมวดที่ 4 หลักสูตรการสร้างอาชีพและการการสร้างแรงบันดาล (Future Jobs and inspiration for retirements) ประกอบไปด้วย 3 หลักสูตร

หลักสูตร MEDEE 13 งานยุคใหม่ของผู้สูงวัย และแรงบันดาลใจธุรกิจผลิตภัณฑ์สินค้า

การสร้างธุรกิจและแรงบันดาลใจในการดึงศักยภาพและความสามารถของผู้สูงวัยให้สามารถขับเคลื่อน หรือพึ่งพาตนเองจากการประกอบธุรกิจใหม่หรือการสานต่อธุรกิจเดิมของตนเอง โดยมีเนื้อหาเกี่ยวข้องกับ แรงบันดาลใจ กรอบความคิดของคนสำเร็จ ความล้มเหลวบนเส้นทางความสำเร็จ การปรับตัวในสถานการณ์ปัจจุบัน การเปลี่ยนความคิดสู่ความสำเร็จและกล้าที่จะลงมือทำสิ่งใหม่ ๆ จากธุรกิจในรูปแบบต่าง ๆ ดังหัวข้อต่อไปนี้

13.1 ปลูกฝัง young ยั่งยืน: เรื่องราวของคุณพนมกร นามจันทร์ คณะกรรมการสหกรณ์การเกษตรยั่งยืนแม่ทา เกษตรกรผู้เปลี่ยนแปลงแนวทางการผลิตสินค้าจากการปลูกผักที่เน้นจำนวน มาเป็นการปลูกผักอินทรีย์ที่ส่งต่อความยั่งยืนทางสุขภาพและอาหารสู่สังคม

13.2 ศูนย์การเรียนรู้ภูมิปัญญาไทยไตลื้อบ้านใบบุญ วัยเกษียณเปลี่ยนบ้านให้เที่ยวได้: เรื่องราวของคุณพรรษา บัวมะลิ ข้าราชการครูในท้องถิ่นที่เกษียณตนเองออกจากราชการก่อนกำหนด ผู้เปลี่ยนบ้านของตนเองให้เที่ยวได้ในนามของศูนย์การเรียนรู้ภูมิปัญญาไทยไตลื้อบ้านใบบุญ

13.3 สุภาฟาร์มผึ้ง ผึ้งงานที่ไม่มีวันเกษียณ: เรื่องราวของสุภาฟาร์มผึ้ง ผู้เริ่มต้นเลี้ยงผึ้งยามว่างสู่ความสำเร็จทางธุรกิจที่ถ่ายทอดไปยังผู้อื่นและถูกส่งต่อจากรุ่นสู่รุ่น

หลักสูตรนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อให้ผู้เรียนได้เรียนรู้ถึงแรงบันดาลใจ กรอบความคิด การปรับตัวในสถานการณ์ปัจจุบัน ของตัวอย่างคนมีดีด้านธุรกิจผลิตภัณฑ์สินค้า (product) และสามารถนำความรู้ที่ได้ไปขับเคลื่อนการประกอบธุรกิจใหม่หรือการสานต่อธุรกิจเดิมของตนเองได้

หลักสูตร MEDEE 14 งานยุคใหม่ของผู้สูงวัย และแรงบันดาลใจธุรกิจบริการ

การสร้างธุรกิจและแรงบันดาลใจในการดึงศักยภาพและความสามารถของผู้สูงวัยให้สามารถขับเคลื่อน หรือพึ่งพาตนเองจากการประกอบธุรกิจใหม่หรือการสานต่อธุรกิจเดิมของตนเอง โดยมีเนื้อหาเกี่ยวข้องกับ แรงบันดาลใจ กรอบความคิดของคนสำเร็จ ความล้มเหลวบนเส้นทางความสำเร็จ การปรับตัวในสถานการณ์ปัจจุบัน การเปลี่ยนความคิดสู่ความสำเร็จและกล้าที่จะลงมือทำสิ่งใหม่ๆ จากธุรกิจในรูปแบบต่าง ๆ ดังหัวข้อต่อไปนี้

14.1 ครูภูมิปัญญาแห่งโฮงเฮียนสืบสานภูมิปัญญาล้านนา: เรื่องราวของป้าหนึ่ง คุณอุสา ศรีสุวรรณ ครูภูมิปัญญาแห่งโฮงเฮียนสืบสานภูมิปัญญาล้านนา สถานที่เรียนรู้เสริมสร้างทักษะความรู้ด้านศิลปหัตถกรรมสำหรับเยาวชนและบุคคลทั่วไปเพื่อต่อยอดการสร้างงานและสร้างอาชีต่อไปในอนาคต

14.2 This is a chair, เติมไฟในวัยเกษียณ: เรื่องราวของคุณรุ่งโรจน์ วิริยะชน ผู้ให้บริการจัดทำเก้าอี้ตามลักษณะของผู้ใช้งาน ด้วยแนวคิด “เพราะเก้าอี้ไม่ได้มีไว้แค่นั่ง แต่มันสามารถบ่งบอกตัวตนของคุณได้” เก้าอี้ที่จัดทำแต่ละตัวจึงมีความโดดเด่นและมีลักษณะเฉพาะของตัวเอง ตามลักษณะของผู้ใช้งาน

14.3 จาก working woman สู่ธุรกิจร้านนวดแผนไทยที่เกิดจาก passion: แรงบันดาลใจของการเริ่มทำธุรกิจจากสิ่งที่ชอบสู่กิจการร้านนวดไทยเพื่อสุขภาพ ของคุณอมรรัตน์ สุขจินดา เจ้าของร้าน “สกุณา นวดไทย” (Sakuna Mazzage)

14.4 การทำธุรกิจโฮมสเตย์แบบไม่สร้างหนี้: ตัวอย่างการทำธุรกิจโฮมสเตย์แบบไม่สร้างหนี้ พร้อมทั้งสร้างคุณค่าและรายได้ให้กับชุมชน โดยคุณศิริพร เค็งสม เจ้าของ “บ้านธารกล่อม” โฮมสเตย์กลางป่าในอำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่

หลักสูตรนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อให้ผู้เรียนได้เรียนรู้ถึงแรงบันดาลใจ กรอบความคิด การปรับตัวในสถานการณ์ปัจจุบัน ของตัวอย่างคนมีดีด้านธุรกิจบริการ (service) และสามารถนำความรู้ที่ได้ไปขับเคลื่อนการประกอบธุรกิจใหม่หรือการสานต่อธุรกิจเดิมของตนเองได้

หลักสูตรที่ 15 การสอนทักษะอาชีพ ผ่าน workshop แบบออนไลน์

หลักสูตรให้ความรู้และจัดการฝึกอาชีพให้เหมาะสมเฉพาะกลุ่มผู้สูงอายุ ด้วยการฝึกฝนและยกระดับฝีมือแรงงาน จากทักษะความรู้ ทักษะงานฝีมือ และทักษะจากงานอดิเรกที่ผู้สูงวัยสามารถนำมาประยุกต์ใช้เสริมสร้างเป็นรายได้ และยังพึ่งพาตนเองได้ อีกทั้งยังสร้าคงวามผ่อนคลายทางร่างกายและจิตใจให้เกิดความสุขจากความถนัดและความสนใจอันได้แก่ หลักสูตรฝึกยกระดับฝีมือ และหลักสูตรเพิ่มพูนทักษะด้านการเกษตร

15.1 การทำยาดมสมุนไพรพื้นบ้าน (การแปรรูปผลผลิตทางการเกษตรเพื่อการสร้างรายได้) โดยวิทยากร คุณอุสา ศรีสุวรรณ (ป้าหนึ่ง) ครูภูมิปัญญาแห่งโฮงเฮียนสืบสานภูมิปัญญาล้านนา เนื้อหาจะประกอบด้วยการแนะนำผลิตภัณฑ์, อุปกรณ์ และวัตถุดิบ การสาธิตการผลิต การใช้บรรจุภัณฑ์ และแนะนำช่องทางการขายสินค้า

15.2 การทำคุ้กกี้เนยสด โดยวิทยากร คุณป้าวรรณ เนื้อหาจะประกอบด้วยการแนะนำผลิตภัณฑ์, อุปกรณ์ และวัตถุดิบ การสาธิตการผลิต การใช้บรรจุภัณฑ์ และแนะนำช่องทางการขายสินค้า

15.3 การทำไข่เค็ม (การแปรรูปผลผลิตทางการเกษตรเพื่อการสร้างรายได้) โดยวิทยากร คุณยายสมบูรณ์ เนื้อหาจะประกอบด้วยการแนะนำผลิตภัณฑ์, อุปกรณ์ และวัตถุดิบ การสาธิตการผลิต การใช้บรรจุภัณฑ์ และแนะนำช่องทางการขายสินค้า

15.4 การทำปกหนังสือจากผ้าพิมพ์ลาย โดยวิทยากร คุณเสาวคนธ์ ศรีบุญเรือง (ป้าจิ๋ม) ผู้ประสานงานเครือข่ายชุมชนเมืองรักษ์เชียงใหม่ และผู้ประกอบการร้านสินค้าหัตถกรรมพื้นถิ่น “เชียงใหม่ฮาร์ท” เนื้อหาจะประกอบด้วยการแนะนำผลิตภัณฑ์, อุปกรณ์ และวัตถุดิบ การสาธิตการผลิต การใช้บรรจุภัณฑ์ และแนะนำช่องทางการขายสินค้า

หลักสูตรนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นแนวทางสำหรับการประกอบอาชีพของผู้สูงอายุให้สามารถเรียนรู้ขั้นตอนการจัดทำสินค้า กรอบความคิด และแนวทางปฏิบัติของสินค้านั้น ๆ และสามารถนำความรู้ที่ได้จากบทเรียนไปประยุกต์ใช้ในการประกอบธุรกิจใหม่ของตนเอง หรือการสานต่อธุรกิจเดิมได้

การเข้าสู่บทเรียนออนไลน์ “เกษียณมีดี”

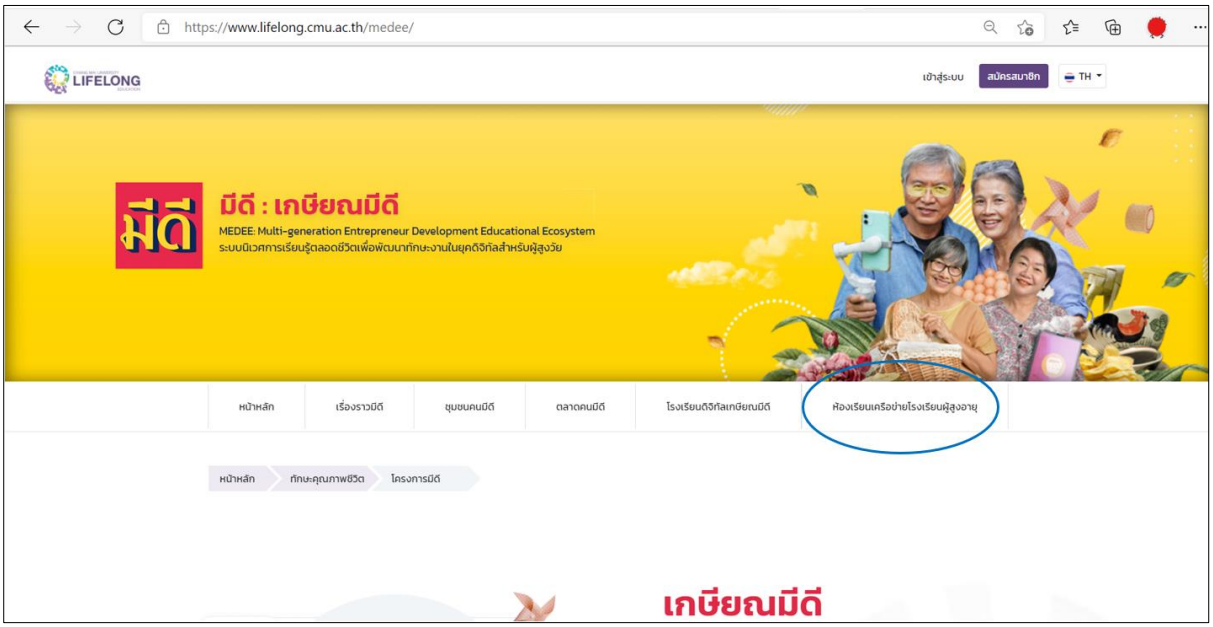
https://www.lifelong.cmu.ac.th/medee

การเรียนช่องทางนี้ เหมาะสำหรับผู้สูงวัยที่มีความรู้พื้นฐานด้านดิจิทัลและการใช้งานอินเทอร์เน็ตในระดับเริ่มต้น โดยโรงเรียนผู้สูงอายุดิจิทัล “เกษียณมีดี” วางหลักสูตรออนไลน์ผ่านระบบเว็บไซต์เกษียณมีดีบนฐานข้อมูลของวิทยาลัยการศึกษาตลอดชีวิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ (https://www.lifelong.cmu.ac.th/medee) เพื่อให้สามารถรองรับกับกลุ่มผู้เรียนสูงอายุและผู้เรียนกลุ่มอื่น ๆ ในอนาคต มีการแสดงผลสถานะของหลักสูตรที่ผู้สูงวัยได้ลงทะเบียนเรียนไว้ มีการออกเอกสารใบประกาศนียบัตรอัตโนมัติเพื่อรับรองการเข้าร่วมเมื่อผู้เรียนผ่านการประเมินขั้นต่ำ และมีระบบแฟ้มสะสมงานอิเล็กทรอนิกส์ (e-Portfolio) รวบรวมประวัติการเรียนทั้งหมดไว้

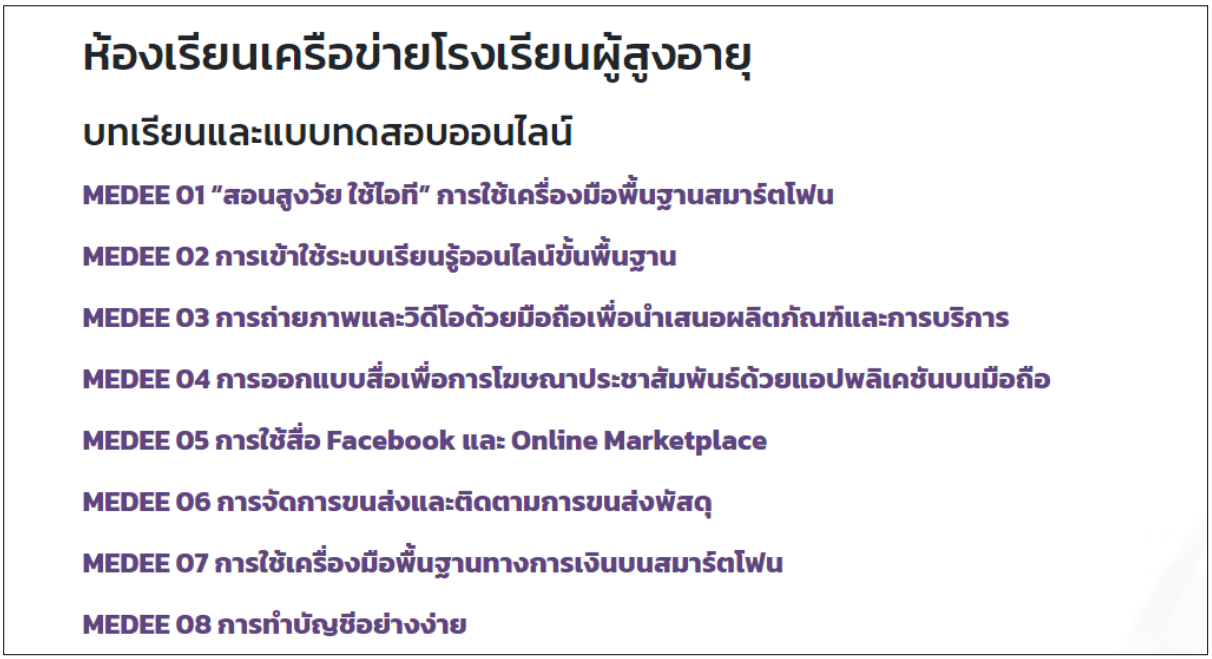
ในการเข้าเรียนแต่ละหลักสูตรจะสามารถเข้าเรียนเนื้อหาตามหลักสูตรด้วยวีดีโอสอนการใช้งานมีระบบการแสดงภาพเพื่อสามารถรองรับการมองเห็นในหลายขนาด มีระบบการควบคุมและปรับความเร็วของวีดีโอได้ พร้อมทั้งเพิ่มคำบรรยาย (subtitle) ให้มีตัวอักษรขนาดพอเหมาะต่อการรับชมตามความต้องการของผู้ใช้วัยสูงอายุ เมื่อเรียนจบเนื้อหาในแต่ละหลักสูตรแล้ว จะมีแบบทดสอบหลังเรียนเพื่อประเมินผลการเรียนรู้ของผู้เรียน เมื่อผู้เรียนผ่านการประเมินขั้นต่ำซึ่งกำหนดไว้เมื่อตอบถูกร้อยละ 70 จากคำตอบทั้งหมด จะได้รับใบประกาศนียบัตรออนไลน์ (E-Certificate) เพื่อรับรองสมรรถนะ โดยทำตามขั้นตอน ดังนี้

1. เข้าไปที่ https://www.lifelong.cmu.ac.th/medee

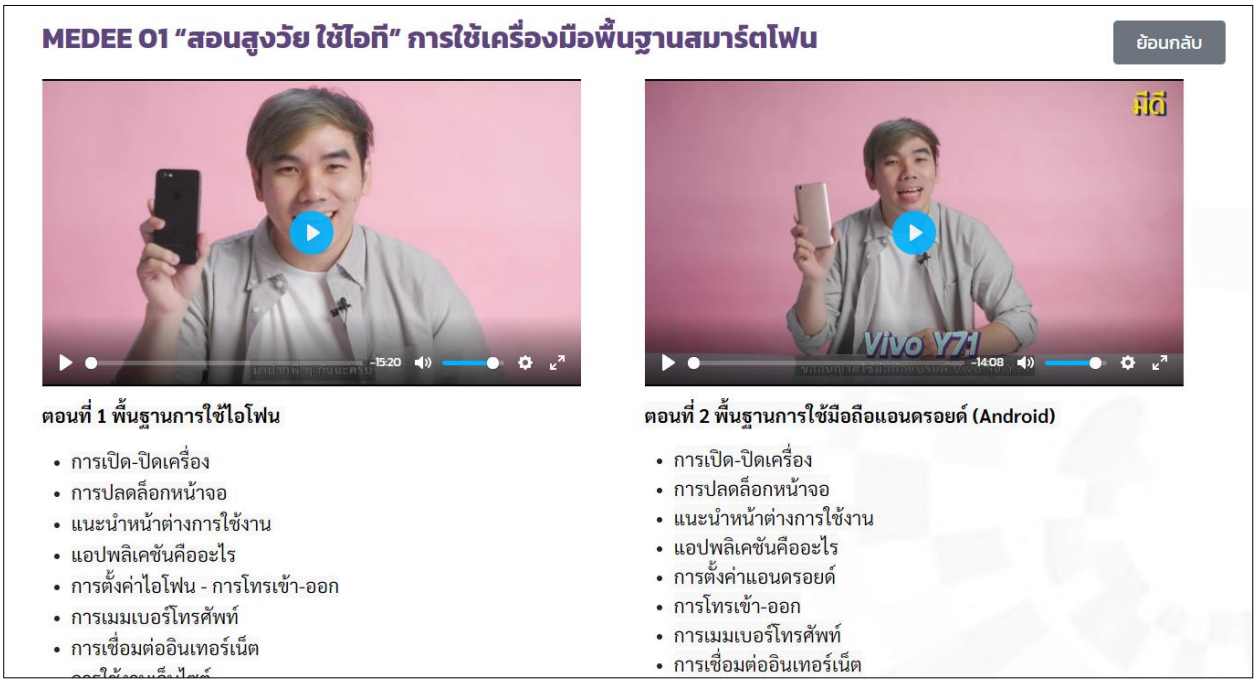
2. เลือกเมนู “ห้องเรียนเครือข่ายโรงเรียนผู้สูงอายุ” จะเข้าสู่หน้ารายชื่อบทเรียนหลักสูตรต่าง ๆ



3. เมื่อเข้าสู่ “ห้องเรียนเครือข่ายโรงเรียนผู้สูงอายุ” แล้ว จะปรากฏรายชื่อหลักสูตรการเรียนรู้ต่าง ๆ สามารถกดเข้าไปเรียนรู้ได้

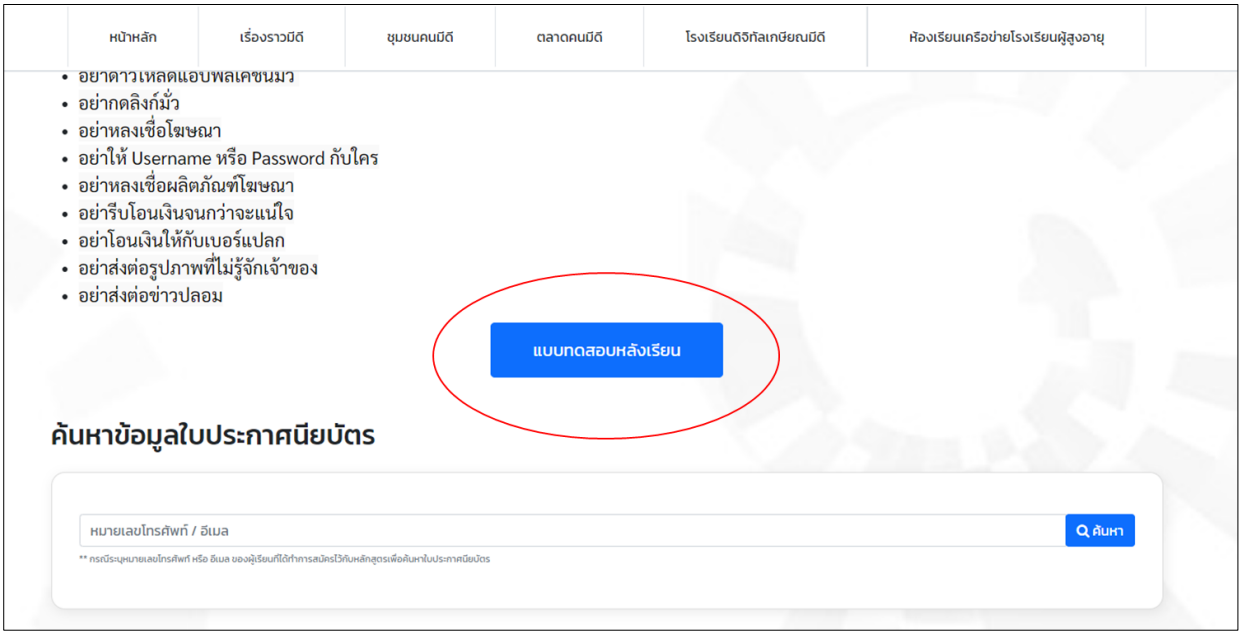


4. เลือกเรียนหลักสูตรที่สนใจ สามารถเรียนรู้ผ่านเว็บไซต์ได้ทันที ดังภาพ

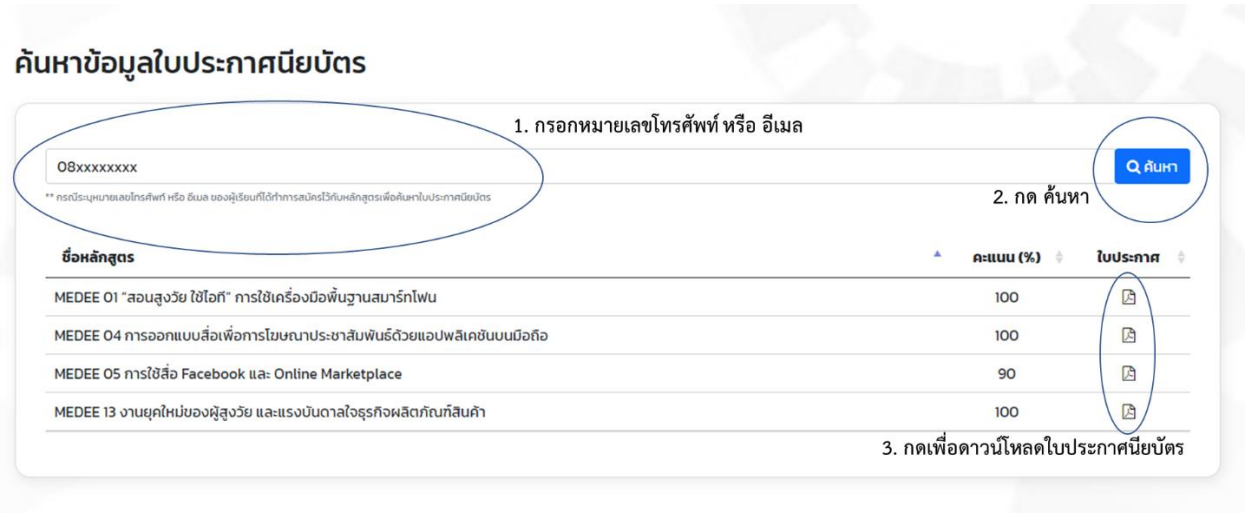


5. เมื่อเรียนรู้ครบทุกตอนแล้ว จะมีแบบทดสอบหลังเรียนเพื่อประเมินผลการเรียนรู้ของผู้เรียน โดยผู้ทำแบบทดสอบจะต้องกรอกข้อมูล ดังนี้

- อีเมล (E-mail) ของผู้ทำแบบทดสอบ
- ชื่อ-นามสกุล (ชื่อนี้จะปรากฏบนประกาศนียบัตร หากทำแบบประเมินผ่านเกณฑ์)
- อายุ (ปี) (กรุณาใส่เฉพาะตัวเลข)
- หมายเลขโทรศัพท์ (กรุณาใส่เฉพาะตัวเลข)
- ข้อมูลถิ่นฐานอาศัย คือ รหัสไปรษณีย์ จังหวัด อำเภอ และตำบล



6. เมื่อผู้เรียนผ่านการประเมินขั้นต่ำซึ่งกำหนดไว้เมื่อตอบถูกร้อยละ 70 จากคำตอบทั้งหมด จะได้รับใบประกาศนียบัตรออนไลน์ (E-Certificate) เพื่อรับรองสมรรถนะ โดยสามารถดาวน์โหลดในหัวข้อ *“ค้นหาข้อมูลใบประกาศนียบัตร”* จากนั้นกรอกหมายเลขโทรศัพท์หรืออีเมลที่บันทึกไว้ก่อนทำแบบทดสอบ และกด “ค้นหา” จะปรากฏรายชื่อหลักสูตรที่ผ่านการประเมิน รวมทั้งปุ่มดาวน์โหลดประกาศนียบัตร



7. ใบประกาศนียบัตรออนไลน์ (E-Certificate) จะปรากฏในรูปแบบไฟล์ PDF ซึ่งสามารถเก็บไว้หรือนำไปพิมพ์บนกระดาษได้



การประเมินผล

การวัดประเมินผลการเรียนรู้สำหรับผู้เรียนในหลักสูตรโรงเรียนดิจิทัล เกษียณมีดี นั้น มีหลักการที่ควรคำนึงถึง ดังนี้

- ประเมินผลจากกระบวนการเรียนรู้และนำไปใช้ที่มีความต่อเนื่องเพื่อดูพัฒนาการ และความก้าวหน้าของผู้เรียนเป็นสำคัญ โดยเฉพาะการนำความรู้ไปใช้ในชีวิตประจำวันหรือต่อยอดผลิตภัณฑ์ของตนเองหรือกลุ่มชุมชน
- ประเมินผลผู้เรียนด้วยชุดข้อมูลหลายแหล่ง โดยเฉพาะบทเรียนต่าง ๆ ในโรงเรียนดิจิทัล เกษียณมีดี เพื่อช่วยให้ได้ข้อมูลที่สมบูรณ์ ครบถ้วนพอเพียงต่อการประเมินผู้เรียน
- ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการวัดประเมินผลการเรียนรู้ ควรประกอบด้วยบุคคลหลายฝ่าย เช่น ผู้อำนวยการ วิทยากร ผู้เชี่ยวชาญในด้านต่าง ๆ เพื่อนร่วมชั้น และตัวผู้เรียนเอง เพราะจะช่วยให้รับทราบข้อมูลจากมุมมองที่แตกต่าง และหลากหลายจากบุคคลหลายฝ่ายที่เกี่ยวข้องซึ่งจะได้รับผลที่ดีกว่าข้อมูลจากผู้สอนเพียงฝ่ายเดียว
- การให้ผู้เรียนประเมินตนเองก็เป็นสิ่งสำคัญของการวัดประเมินผล เพราะจะช่วยให้ผู้เรียนมีความรับผิดชอบการเรียนรู้ของตัวเองและสามารถพัฒนาตนเองได้อย่างต่อเนื่อง

ทั้งนี้ผู้สอนสามารถประเมินผลผู้เรียนหลังการเรียนรู้ได้ดังนี้

1. ผู้สอนสังเกตการมีส่วนร่วมของผู้เรียนในการแสดงความคิดเห็นระหว่างการทำกิจกรรม
2. ผู้สอนสังเกตการมีส่วนร่วมในการเรียนรู้เชิงปฏิบัติ
3. ผู้สอนประเมินผลจากผลคะแนนแบบทดสอบหลังเรียน
4. ผู้สอนประเมินผลความต่อเนื่องของการนำความรู้ที่ได้รับไปใช้ปฏิบัติจริง เช่น การทดลองใช้พื้นที่บน “มีดี: ตลาดคนมีดี” ด้วยการนำความรู้จากบทเรียนหลักสูตรต่าง ๆ เป็นต้น

แผนการสอน หลักสูตรที่ 1

ชื่อหลักสูตร:

MEDEE 01 “สอนสูงวัย ใช้ไอที” การใช้เครื่องมือพื้นฐานสมาร์ตโฟน

คำอธิบายหลักสูตร:

การใช้สมาร์ตโฟนในระบบปฏิบัติการ (iOS) การใช้สมาร์ตโฟนในระบบปฏิบัติการแอนดรอยด์ (Android) ความปลอดภัยและการป้องกันมิจฉาชีพในการใช้สมาร์ตโฟนและอินเทอร์เน็ต เกร็ดความรู้และเทคนิคการใช้สมาร์ตโฟนอย่างสร้างสรรค์

วัตถุประสงค์การเรียนรู้:

1. ผู้เรียนสามารถใช้สมาร์ตโฟนในระบบปฏิบัติการไอโอเอส iOS หรือระบบปฏิบัติการแอนดรอยด์ (Android) ได้
2. ผู้เรียนสามารถบ่งบอกถึงการรักษาความปลอดภัยและการป้องกันมิจฉาชีพในการใช้สมาร์ตโฟนและอินเทอร์เน็ต
3. ผู้เรียนสามารถยกตัวอย่างเกร็ดความรู้และเทคนิคในการใช้สมาร์ตโฟนอย่างสร้างสรรค์

รูปแบบ/วิธีการสอน และ ระยะเวลาการเรียนรู้:

กิจกรรมการเรียนรู้	**ระยะเวลา**
1. ภาคทฤษฎี	
● บรรยายกระบวนการแนะนำหลักสูตร / ปูพื้นฐาน	5 นาที
● เรียนรู้ผ่านสื่อการสอน (คลิปวิดีโอ)	1 ชั่วโมง 20 นาที
2. ภาคปฏิบัติ	
● เรียนรู้เชิงปฏิบัติ / ถาม-ตอบ คำถามกลุ่มใหญ่	50 นาที
● ทำแบบทดสอบหลังเรียน	15 นาที
รวมระยะเวลาการเรียนรู้	**2 ชั่วโมง 30 นาที**

ระดับการเรียนรู้: ง่าย

ความรู้พื้นฐานก่อนเรียน: ไม่มี

สื่อประกอบการเรียน/อุปกรณ์:

- หนังสือคู่มือแนวทางการจัดอบรมหลักสูตรโรงเรียนดิจิทัล เกษียณมีดี (MEDEE Digital School)
- สื่อประกอบการเรียน ห้องเรียนออนไลน์ “เกษียณมีดี”
- โทรศัพท์มือถือสมาร์ตโฟน และชุดหูฟังส่วนบุคคล
- ชุดเครื่องฉายภาพ (projector) พร้อมชุดเครื่องเสียง (ในกรณีเรียนร่วมกันเป็นกลุ่ม)
- สัญญาณเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต

ขั้นตอนการดำเนินกิจกรรม:

1. วิทยากรนำเข้าสู่บทเรียนด้วยการทำความเข้าใจถึงความสำคัญของการใช้เทคโนโลยีดิจิทัล โดยเฉพาะความแตกต่างของรูปแบบการใช้งานระบบปฏิบัติการไอโอเอส (iOS) และ ระบบปฏิบัติการแอนดรอยด์ (Android) รวมทั้งการใช้งานแอปพลิเคชันพื้นฐานการสื่อสาร
2. จัดเรียนหรือแบ่งกลุ่มเนื้อหาตามความเหมาะสมของผู้เรียน มีการเปิดวิดีโอบรรยายเนื้อหาในแต่ละหัวข้อ และเรียนรู้เชิงปฏิบัติจริงจากอุปกรณ์โทรศัพท์มือถือสมาร์ตโฟนของผู้เรียน
3. วิทยากรแนะนำและอธิบายถึงการรักษาความปลอดภัยและการป้องกันมิจฉาชีพในการใช้สมาร์ตโฟนและอินเทอร์เน็ต
4. วิทยากรแนะนำและอธิบายถึงเกร็ดความรู้และเทคนิคในการใช้สมาร์ตโฟนอย่างสร้างสรรค์
5. เปิดโอกาสให้ผู้เรียนนำเสนอความคิดเห็น และสรุปผลความคิดเห็นของผู้เรียน
6. วิทยากรสรุปภาพรวมการเรียนรู้พร้อมให้ข้อเสนอแนะ

เนื้อหาของหลักสูตร:

ตอนที่	หัวข้อ และ เนื้อหาประกอบ	รูปแบบการสอน
1	<u>พื้นฐานการใช้ไอโฟน</u> ● การเปิด-ปิดเครื่อง ● การปลดล็อกหน้าจอ ● แนะนำหน้าต่างการใช้งาน ● แอปพลิเคชันคืออะไร ● การตั้งค่าไอโฟน ● การโทรเข้า-ออก ● การบันทึกหมายเลขโทรศัพท์ ● การเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต และ การใช้งานเว็บไซต์	● วิดีโอบรรยาย (15.19 นาที) ● สาธิตการใช้งาน และให้ผู้เรียนฝึกปฏิบัติตาม

ตอนที่	หัวข้อ และ เนื้อหาประกอบ	รูปแบบการสอน
2	<u>พื้นฐานการใช้มือถือแอนดรอยด์ (Android)</u> ● การเปิด-ปิดเครื่อง ● การปลดล็อกหน้าจอ ● แนะนำหน้าต่างการใช้งาน ● แอปพลิเคชันคืออะไร ● การตั้งค่าแอนดรอยด์ ● การโทรเข้า-ออก ● การเมมเบอร์โทรศัพท ● การเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต ● การใช้งานเว็บไซต์	● วิดีโอบรรยาย (14.07 นาที) ● สาธิตการใช้งาน และให้ผู้เรียนฝึกปฏิบัติตาม
3.1	<u>การใช้แอปพลิเคชันไลน์ (1)</u> ● ติดตั้งแอปพลิเคชันไลน์ ● สมัครการใช้งานไลน ● ตั้งค่ารูปโปรไฟล์ในไลน ● เปลี่ยนชื่อไลน์	● วิดีโอบรรยาย (10.23 นาที) ● สาธิตการใช้งาน และให้ผู้เรียนฝึกปฏิบัติตาม
3.2	<u>การใช้แอปพลิเคชันไลน์ (2)</u> ● เพิ่มเพื่อนในไลน์ ● เริ่มแช็ตในไลน์ ● ลูกเล่นในแอปพลิเคชันไลน์ ● การแคปหน้าจอ	● วิดีโอบรรยาย (11.35 นาที) ● สาธิตการใช้งาน และให้ผู้เรียนฝึกปฏิบัติตาม
4	<u>10 อย่าที่ควรรู้สำหรับผู้สูงอายุที่พึ่งเริ่มใช้อินเทอร์เน็ต</u> ● อย่าให้ข้อมูลส่วนตัวกับคนไม่รู้จัก ● อย่าดาวโหลดแอปพลิเคชันมั่ว ● อย่างกดลิงก์มั่ว ● อย่าหลงเชื่อโฆษณา ● อย่าให้ Username หรือ Password กับใคร ● อย่าหลงเชื่อผลิตภัณฑ์โฆษณา	● วิดีโอบรรยาย (8.53 นาที) ● ยกตัวอย่างเหตุการณ์ หรือสถานการณ์เพื่อให้เห็นภาพชัดเจนขึ้น

ตอนที่	หัวข้อ และ เนื้อหาประกอบ	รูปแบบการสอน
	• อย่ารีบโอนเงินจนกว่าจะแน่ใจ • อย่าโอนเงินให้กับเบอร์แปลก • อย่าส่งต่อรูปภาพที่ไม่รู้จักเจ้าของ • อย่าส่งต่อข่าวปลอม	

หมายเหตุ:

1. มีนโยบายไม่แนะนำยี่ห้อสินค้า แต่สามารถเอ่ยชื่อยี่ห้อได้ถ้ามีประโยชน์ต่อผู้เรียน โดยจะต้องพูดถึงยี่ห้อคู่แข่งด้วยเพื่อเป็นทางเลือก
2. เน้นการพัฒนาความรู้ ความสามารถในการนำเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยีดิจิทัลมาใช้ รวมถึงการใช้สื่อออนไลน์ให้เกิดประโยชน์สูงสุดในการสื่อสาร แต่ไม่เน้นความหรูหราและลูกเล่นที่เกินความจำเป็น

คำแนะนำสำหรับวิทยากร:

1. ควรจัดเตรียมข้อมูลข่าวสารหรือเนื้อหาที่เกี่ยวข้องกับบทเรียน รวมทั้งเตรียมความพร้อมด้านอุปกรณ์ต่าง ๆ โดยเฉพาะสัญญาณเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต เพื่อให้ผู้เรียนสามารถนำไปใช้ฝึกปฏิบัติในชั้นเรียนได้
2. ให้ความสำคัญต่อการมีส่วนร่วมของผู้เข้าเรียนรู้ โดยเฉพาะกิจกรรมเชิงปฏิบัติการ

การประเมินผล:

1. สังเกตการมีส่วนร่วมแสดงความคิดเห็นในการทำกิจกรรม
2. สังเกตการมีส่วนร่วมในการเรียนรู้เชิงปฏิบัติ
3. ประเมินผลจากแบบทดสอบ ก่อนและหลังเรียน

แหล่งเรียนรู้และทำแบบทดสอบ:

ตอนที่	หัวข้อ	ลิงก์ / คิวอาร์โค้ด
1	พื้นฐานการใช้ไอโฟน	https://cmu.to/medeecourse
2	พื้นฐานการใช้มือถือแอนดรอยด์ (Android)	
3.1	การใช้แอปพลิเคชันไลน์ (1)	
3.2	การใช้แอปพลิเคชันไลน์ (2)	
4	10 อย่าที่ควรรู้สำหรับผู้สูงอายุที่พึ่งเริ่มใช้อินเทอร์เน็ต	
	ทำแบบทดสอบออนไลน์*	

* จะได้รับใบประกาศนียบัตรออนไลน์ หากได้คะแนนตั้งแต่ 7 คะแนนขึ้นไป

แบบทดสอบและการประเมินผลการเรียนรู้: ก่อน และ หลังเรียน

โครงสร้างคำถามในแบบทดสอบ

ตอนที่	หัวข้อ และ เนื้อหาประกอบ	รูปแบบ
1	พื้นฐานการใช้ไอโฟน	คำถามแบบตัวเลือก 1 ข้อ
2	พื้นฐานการใช้มือถือแอนดรอยด์ (Android)	คำถามแบบตัวเลือก 2 ข้อ
3	การใช้แอปพลิเคชันไลน์	คำถามแบบตัวเลือก 3 ข้อ
4	10 อย่าที่ควรรู้สำหรับผู้สูงอายุที่พึ่งเริ่มใช้อินเทอร์เน็ต	คำถามแบบตัวเลือก 4 ข้อ
	รวม	**คำถามแบบตัวเลือก 10 ข้อ**

แบบทดสอบและประเมินผลการเรียนรู้หลักสูตรที่ 1 จำนวน 10 ข้อ

1. ระบบปฏิบัติการบนมือถือที่ใช้กันอย่างแพร่หลายในปัจจุบันมีอะไรบ้าง
    ก. ระบบปฏิบัติการ ไอโอเอส
    ข. ระบบปฏิบัติการ แอนดรอยด์
    ค. ระบบปฏิบัติการ ซิมเบียน
    ง. ถูกทั้ง ก. และ ข.

2. หากต้องการดาวน์โหลดแอปพลิเคชันบนระบบปฏิบัติการ แอนดรอยด์ ควรเข้าไปดาวน์โหลดที่ใด
    ก. ดาวน์โหลดใน แอปพลิเคชันตั้งค่า
    ข. ดาวน์โหลดใน ไมโครซอฟต์สโตร์
    ค. ดาวน์โหลดบน Play Store
    ง. ดาวน์โหลดบน Apple Store

3. การเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตบนมือถือสามารถเชื่อมต่อในรูปแบบใดบ้าง
    ก. เชื่อมต่อกับเครือข่ายมือถือ
    ข. เชื่อมต่อกับ Wi-Fi
    ค. เชื่อมต่อกับสาย Lan
    ง. ถูกต้อง ก. และ ข.

4. แอปพลิเคชันไลน์สามารถเพิ่มเพื่อนได้อย่างหลากหลายวิธี **ยกเว้น** วิธีการใด
    ก. ไอดีไลน์
    ข. หมายเลขโทรศัพท์
    ค. นำโทรศัพท์มาเขย่าเข้าหากัน
    ง. คิวอาร์โค้ด

5. แอปพลิเคชันไลน์สามารถติดต่อสื่อสารในรูปแบบใดได้บ้าง
    ก. โทร
    ข. แช็ต
    ค. วิดีโอคอล
    ง. ถูกต้องทุกข้อ

6. ข้อใด **ไม่มี** ใช้งานบนแอปพลิเคชันไลน์
    ก. เปลี่ยนสีตัวหนังสือที่พิมพ์
    ข. สติกเกอร์
    ค. ส่งรูปภาพ
    ง. ส่งวิดีโอ

7. ข้อมูลส่วนบุคคลใดที่เรา**ไม่ควร**ให้กับคนที่เราไม่รู้จัก
    ก. หมายเลขบัตรเครดิต
    ข. รหัสผ่าน
    ค. เลขบัตรประจำตัวประชาชน
    ง. อีเมล

8. เมื่อใช้งานอินเทอร์เน็ตเราควร**ระวัง**เรื่องใดบ้าง
    ก. การให้ข้อมูลส่วนตัวกับคนไม่รู้จัก
    ข. กดลิงก์โฆษณาที่ขึ้นมาในหน้าจอ
    ค. การส่งต่อข้อมูลที่ไม่มีที่มา
    ง. ถูกทุกข้อ

9. เราควรระมัดระวังสายโทรศัพท์เข้าประเภทใด**มากที่สุด**

ก. สายโทรศัพท์จากเพื่อนสนิทเข้ามาชวนไปทานข้าว

ข. สายโทรศัพท์ขอให้โอนเงินจากเบอร์แปลก หรืออ้างว่าเป็นหน่วยงานต่าง ๆ

ค. สายโทรศัพท์จากธนาคารที่ไม่ได้ขอข้อมูลส่วนตัว

ง. สายโทรศัพท์จากคนส่งพัสดุ

10. สิ่งใดบ้างที่เรา**ไม่ควร**แชร์ต่อ

ก. ข่าวไม่รู้แหล่งที่มา

ข. รูปภาพไม่รู้แหล่งที่มา

ค. ข้อความที่ไม่มีการระบุที่มา หรือไม่มีความน่าเชื่อถือ

ง. ถูกทุกข้อ

บันทึก

แผนการสอน หลักสูตรที่ 2

ชื่อหลักสูตร:

MEDEE 02 การเข้าใช้ระบบเรียนรู้ออนไลน์ขั้นพื้นฐาน

คำอธิบายหลักสูตร:

แนะนำวิธีการสมัครเป็นผู้เรียนของโรงเรียนดิจิทัลผู้สูงวัย “เกษียณมีดี” วิธีการใช้งานการเข้าสู่บทเรียน การรับใบประกาศนียบัตรออนไลน์ และการใช้ระบบเรียนรู้ออนไลน์ของวิทยาลัยการศึกษาตลอดชีวิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ นอกจากนี้ยังมีการสาธิตวิธีการใช้งานขั้นพื้นฐานของโปรแกรม ZOOM Application ซึ่งเป็นโปรแกรมประชุมที่ใช้กันอย่างแพร่หลาย รวมทั้งแนะนำช่องทางการแสวงหาความรู้ออนไลน์ ผ่านแหล่งเรียนรู้ต่าง ๆ เช่น การหาข้อมูลด้วย Google ซึ่งเป็นเว็บไซต์ที่ให้บริการในการค้นหาข้อมูล ในโลกของอินเทอร์เน็ต แนะนำชุมชนสังคมออนไลน์ “พันทิพย์.คอม” ตลอดจนแนะนำความรู้พื้นฐาน เพื่อการรับชมสื่อบันเทิงและความรู้ผ่านช่องทาง YouTube, Pinterest และ Podcast

วัตถุประสงค์การเรียนรู้:

1. ผู้เรียนสามารถอธิบายขั้นตอนการใช้ระบบเรียนรู้ออนไลน์ของโรงเรียนดิจิทัลผู้สูงวัย “เกษียณมีดี” วิทยาลัยการศึกษาตลอดชีวิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
2. ผู้เรียนสามารถจำแนกการใช้งานฟังก์ชันต่าง ๆ ของโปรแกรม ZOOM Application ในการใช้งานบนคอมพิวเตอร์ และ สมาร์ตโฟน
3. ผู้เรียนสามารถจำแนกลักษณะเฉพาะของแหล่งข้อมูลออนไลน์ คือ Google, พันทิพย์.คอม, YouTube, Pinterest และ Podcast

รูปแบบ/วิธีการสอน และ ระยะเวลาการเรียนรู้:

กิจกรรมการเรียนรู้	**ระยะเวลา**
<u>1. ภาคทฤษฎี</u>	
● กระบวนการแนะนำหลักสูตร / ปูพื้นฐาน	13 นาที
● การเรียนรู้ผ่านสื่อการสอน (คลิปวิดีโอ)	41 นาที

2. ภาคปฏิบัติ

- การเรียนรู้เชิงปฏิบัติ 1 นาที
- ทำแบบทดสอบหลังเรียน 10 นาที

รวมระยะเวลาการเรียนรู้ 1 ชั่วโมง 30 นาที

ระดับการเรียนรู้: ง่าย
ความรู้พื้นฐานก่อนเรียน: ไม่มี

สื่อประกอบการเรียน/อุปกรณ์:

- หนังสือคู่มือแนวทางการฝึกอบรมหลักสูตร “โรงเรียนผู้สูงอายุดิจิทัล เกษียณมีดี” (MEDEE Digital School)
- สื่อประกอบการเรียน ห้องเรียนออนไลน์ “เกษียณมีดี”
- โทรศัพท์มือถือสมาร์ตโฟน และชุดหูฟังส่วนบุคคล
- ชุดเครื่องฉายภาพ (projector) พร้อมชุดเครื่องเสียง (ในกรณีเรียนร่วมกันเป็นกลุ่ม)
- สัญญาณเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต

ขั้นตอนการดำเนินกิจกรรม:

1. วิทยากรนำเข้าสู่บทเรียนด้วยการทำความเข้าใจถึงความสำคัญของขั้นตอนการใช้ระบบเรียนรู้ออนไลน์ของโรงเรียนดิจิทัลผู้สูงวัย “เกษียณมีดี” วิทยาลัยการศึกษาตลอดชีวิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
2. จัดเรียนหรือแบ่งกลุ่มเนื้อหาตามความเหมาะสมของผู้เรียน มีการเปิดวิดีโอบรรยายเนื้อหาในแต่ละหัวข้อ และเรียนรู้เชิงปฏิบัติจริงจากอุปกรณ์โทรศัพท์มือถือสมาร์ตโฟนของผู้เรียน
3. วิทยากรแนะนำและอธิบายถึงการใช้งานฟังก์ชันต่าง ๆ ของโปรแกรม ZOOM Application ในการใช้งานบน คอมพิวเตอร์ และ สมาร์ตโฟน
4. วิทยากรแนะนำและอธิบายถึงลักษณะเฉพาะของแหล่งข้อมูลออนไลน์ คือ Google, พันทิพย์.คอม, YouTube, Pinterest และ Podcast
5. เปิดโอกาสให้ผู้เรียนนำเสนอความคิดเห็น และสรุปผลความคิดเห็นของผู้เรียน
6. วิทยากรสรุปภาพรวมการเรียนรู้พร้อมให้ข้อเสนอแนะ

เนื้อหาของหลักสูตร:

ตอนที่	หัวข้อ และ เนื้อหาประกอบ	รูปแบบการสอน
1	<u>โรงเรียนดิจิทัลผู้สูงวัย “เกษียณมีดี” (MEDEE)</u> ● รู้จักกับโรงเรียนดิจิทัลผู้สูงวัย “เกษียณมีดี” ● วิธีการสมัครลงทะเบียนเป็นผู้เรียน ● การลงเบียนเรียนในกระบวนวิชาที่สนใจ ● ฟังก์ชันการใช้งานในบทเรียน ● การทำข้อสอบก่อนและหลังการเรียนเสร็จสิ้น ● วิธีการตรวจสอบข้อมูลการเรียนส่วนบุคคล ● การดาวน์โหลดใบประกาศนียบัตรด้วยตนเอง	● วิดีโอบรรยาย (12.28 นาที) ● สาธิตการใช้งาน และให้ผู้เรียนฝึกปฏิบัติตาม
2	<u>การเรียนรู้ในวิทยาลัยการศึกษาตลอดชีวิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่</u> ● รู้จักกับวิทยาลัยการศึกษาตลอดชีวิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ (CMU School of Lifelong Education) ● วิธีการสมัครเป็นผู้เรียนของวิทยาลัยการศึกษาตลอดชีวิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ● การแก้ไขข้อมูลผู้เรียน ● การลงทะเบียนในกระบวนวิชาหรือหลักสูตร ● การรับชมสื่อการเรียนรู้ผ่านช่องทางต่าง ๆ ของวิทยาลัยการศึกษาตลอดชีวิต ● การตรวจสอบข้อมูลการเรียน และการสมัครเรียนในระบบ	● วิดีโอบรรยาย (7.05 นาที) ● สาธิตการใช้งาน และให้ผู้เรียนฝึกปฏิบัติตาม
3.1	<u>มาทำความรู้จัก ZOOM Application (1)</u> ● ZOOM Application คืออะไร ● การสมัครใช้งานและเข้าร่วมหรือการสร้างห้องประชุมออนไลน์	● วิดีโอบรรยาย (13.57 นาที) ● สาธิตการใช้งาน และให้ผู้เรียนฝึกปฏิบัติตาม

ตอนที่	หัวข้อ และ เนื้อหาประกอบ	รูปแบบการสอน
	• การใช้งาน Zoom Meeting บนคอมพิวเตอร์ และสมาร์ตโฟน • ฟังก์ชันในการใช้งานเบื้องต้น	
3.2	<u>มาทำความรู้จัก ZOOM Application (2)</u> • ZOOM Application คืออะไร • การสมัครใช้งานและเข้าร่วมหรือสร้างห้องประชุมออนไลน์ • การใช้งาน Zoom Meeting บนคอมพิวเตอร์ และสมาร์ตโฟน • ฟังก์ชันในการใช้งานเบื้องต้น	• วิดีโอบรรยาย (10.04 นาที) • สาธิตการใช้งาน และให้ผู้เรียนฝึกปฏิบัติตาม
4	<u>การแสวงหาความรู้ออนไลน์ผ่านแหล่งการเรียนรู้ต่างๆ</u> • การค้นหาข้อมูลผ่าน Google • การชมสื่อ ความบันเทิง ผ่าน YouTube • การเข้าใช้งาน พันทิพย์.คอม ชุมชนออนไลน์ขนาดใหญ่ของสังคมไทย • สรรหาแรงบันดาลใจจาก Pinterest • แนะนำ Podcast	• วิดีโอบรรยาย (12.13 นาที) • สาธิตการใช้งาน และให้ผู้เรียนฝึกปฏิบัติตาม

หมายเหตุ :

1. มีนโยบายไม่แนะนำยี่ห้อสินค้า แต่สามารถเอ่ยชื่อยี่ห้อได้ถ้ามีประโยชน์ต่อผู้เรียน โดยจะต้องมีการพูดถึงยี่ห้อคู่แข่งด้วย เพื่อเป็นทางเลือก
2. เน้นการพัฒนาความรู้ ความสามารถในการนำเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยีดิจิทัลมาใช้ รวมไปถึงการใช้สื่อออนไลน์ให้เกิดประโยชน์สูงสุดในการสื่อสาร แต่ไม่เน้นความหรูหราหรือลูกเล่น ที่เกินความจำเป็น

คำแนะนำสำหรับวิทยากร:

1. ควรจัดเตรียมข้อมูลข่าวสารหรือเนื้อหาที่เกี่ยวข้องกับบทเรียน รวมทั้งเตรียมความพร้อมด้านอุปกรณ์ต่าง ๆ โดยเฉพาะสัญญาณเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต เพื่อให้ผู้เรียนสามารถนำไปใช้ฝึกปฏิบัติในชั้นเรียนได้
2. ให้ความสำคัญต่อการมีส่วนร่วมของผู้เข้าเรียนรู้ โดยเฉพาะกิจกรรมเชิงปฏิบัติการ

การประเมินผล:

1. สังเกตการมีส่วนร่วมแสดงความคิดเห็นในการทำกิจกรรม
2. สังเกตการมีส่วนร่วมในการเรียนรู้เชิงปฏิบัติ
3. ประเมินผลจากแบบทดสอบ ก่อนและหลังเรียน

แหล่งเรียนรู้และทำแบบทดสอบ:

ตอนที่	หัวข้อ	ลิงก์ / คิวอาร์โค้ด
1	โรงเรียนดิจิทัลผู้สูงวัย “เกษียณมีดี” (MEDEE)	https://cmu.to/medeecourse
2	การเรียนรู้ในวิทยาลัยการศึกษาตลอดชีวิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่	
3.1	มาทำความรู้จัก ZOOM Application (1)	
3.2	มาทำความรู้จัก ZOOM Application (2)	
4	การแสวงหาความรู้ออนไลน์ผ่านแหล่งการเรียนรู้ต่างๆ	
	ทำแบบทดสอบออนไลน์*	

* จะได้รับใบประกาศนียบัตรออนไลน์ หากได้คะแนนตั้งแต่ 7 คะแนนขึ้นไป

แบบทดสอบและการประเมินผลการเรียนรู้: ก่อน และ หลังเรียน

โครงสร้างคำถามในแบบทดสอบ

ตอนที่	หัวข้อ และ เนื้อหาประกอบ	รูปแบบ
1	โรงเรียนดิจิทัลผู้สูงวัย “เกษียณมีดี” (MEDEE)	คำถามแบบตัวเลือก 3 ข้อ
2	การเรียนรู้ในวิทยาลัยการศึกษาตลอดชีวิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่	คำถามแบบตัวเลือก 2 ข้อ
3	มาทำความรู้จัก ZOOM Application กันเถอะ	คำถามแบบตัวเลือก 2 ข้อ
4	การแสวงหาความรู้ออนไลน์ผ่านแหล่งการเรียนรู้ต่าง ๆ	คำถามแบบตัวเลือก 3 ข้อ
	รวม	**คำถามแบบตัวเลือก 10 ข้อ**

แบบทดสอบและประเมินผลการเรียนรู้หลักสูตรที่ 2 จำนวน 10 ข้อ

1. ข้อใดคือที่อยู่เว็บไซต์ของ “เกษียณมีดี”
   - ก. www.edu.cmu.ac.th
   - ข. www.mooc.cmu.ac.th
   - ค. www.lifelong.cmu.ac.th/medee
   - ง. www.lifelong.cmu.ac.th

2. สิ่งใดมีความจำเป็นต่อการสมัครใช้บริการเรียนรู้ออนไลน์ผ่านระบบของวิทยาลัยการศึกษาตลอดชีวิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
   - ก. อีเมล
   - ข. หมายเลขโทรศัพท์
   - ค. ชื่อ - นามสกุล ของผู้เรียน
   - ง. ถูกทุกข้อ

3. ในการทำแบบทดสอบหลังเรียนของหลักสูตร “เกษียณมีดี” ต้องตอบถูกอย่างน้อยจำนวนเท่าไหร่ จึงจะสามารถรับใบประกาศนียบัตรการผ่านบทเรียนได้

ก. 5 ข้อ (หรือ 50%)
ข. 6 ข้อ (หรือ 60%)
ค. 7 ข้อ (หรือ 70%)
ง. 8 ข้อ (หรือ 80%)

4. หากมีข้อสงสัยในการลงทะเบียนและวิธีการลงทะเบียนเป็นผู้เรียนของวิทยาลัยการศึกษาตลอดชีวิต สามารถหาข้อมูลเพิ่มเติมได้จากที่ใด

ก. อ่านคำอธิบายการลงทะเบียนบนหน้าเว็บไซต์
ข. ศึกษาจากคลิปวิดีโอสอนการลงทะเบียน
ค. สอบถามจากเจ้าหน้าที่ตามช่องทางที่ปรากฏบนเว็บไซต์
ง. สามารถทำได้ทุกข้อ

5. หากต้องการค้นหาข้อมูลบนอินเทอร์เน็ตเกี่ยวกับการทำไข่เค็ม ควรทำอย่างไร

ก. พิมพ์คำว่า วิธีการทำไข่เค็ม ในช่องค้นหาของเว็บไซต์กูเกิ้ล แล้วกดปุ่มค้นหา
ข. พิมพ์คำว่า การทำไข่เค็ม ในช่องค้นหาของแอปพลิเคชันยูทูป (YouTube) แล้วกดปุ่มค้นหา
ค. พิมพ์คำว่า วิธี ไข่เค็ม ในช่องค้นหาของเว็บไซต์กูเกิ้ล แล้วกดปุ่มค้นหา
ง. สามารถทำได้ทุกข้อ

6. ข้อใด **ไม่ใช่** คุณสมบัติของแอปพลิเคชันซูม (ZOOM)

ก. สามารถประชุมพร้อมกัน 500 คนได้โดยไม่เสียค่าใช้จ่าย
ข. สามารถประชุมพร้อมกันได้หลายคน
ค. สามารถบันทึกวิดีโอการประชุมได้
ง. สามารถประชุมด้วยเสียงและวิดีโอได้

7. สิ่งใดสามารถทำได้บนเว็บไซต์กูเกิ้ล (Google)

ก. แปลภาษา
ข. ใช้เป็นเครื่องคิดเลข
ค. คำนวณอัตราแลกเปลี่ยนเงินต่างประเทศ
ง. สามารถทำได้ทุกข้อ

8. แอปพลิเคชันซูม (ZOOM) สามารถใช้ได้บนอุปกรณ์ใด
   ก. มือถือสมาร์ตโฟน
   ข. คอมพิวเตอร์ตั้งโต๊ะ
   ค. คอมพิวเตอร์โน้ตบุ๊ก
   ง. ถูกทุกข้อ

9. การใช้แอปพลิเคชันซูม (ZOOM) แบบไม่เสียค่าใช้จ่าย สามารถจัดประชุมได้ครั้งละไม่เกินกี่นาที
   ก. 20 นาที
   ข. 30 นาที
   ค. 40 นาที
   ง. 50 นาที

10. ข้อใดกล่าวถูกต้องเกี่ยวกับการหาความรู้ออนไลน์ผ่านแหล่งเรียนรู้ต่าง ๆ
   ก. เราสามารถหาข้อมูลต่าง ๆ ในอินเทอร์เน็ตได้ ผ่านเว็บไซต์กูเกิ้ล (Google)
   ข. พอดแคสต์ (Podcast) คือแอปพลิเคชันสำหรับดูภาพต่าง ๆ
   ค. ยูทูป (YouTube) เป็นเว็บไซต์สำหรับอ่านบทความ หรือหนังสือต่าง ๆ
   ง. พันทิพ.คอม (Pantip.com) คือเว็บไซต์แจ้งข่าวสารของภาครัฐ

แผนการสอน หลักสูตรที่ 3

ชื่อหลักสูตร:

MEDEE 03 การถ่ายภาพและวิดีโอด้วยมือถือเพื่อนำเสนอผลิตภัณฑ์และการบริการ

คำอธิบายหลักสูตร:

แนะนำการใช้งานแอปพลิเคชันถ่ายภาพและวิดีโอด้วยมือถือหรือสมาร์ทโฟน การจัดวางองค์ประกอบของภาพขั้นพื้นฐาน เทคนิคการถ่ายภาพ การตกแต่งภาพขั้นพื้นฐาน และการผลิตคลิปวิดีโอสั้นแบบง่าย ๆ ด้วยแอปพลิเคชันบนมือถือหรือสมาร์ทโฟน สำหรับการนำเสนอผลิตภัณฑ์และการบริการ

วัตถุประสงค์การเรียนรู้:

1. ผู้เรียนสามารถใช้มือถือหรือสมาร์ทโฟนในการถ่ายภาพและวิดีโอได้
2. ผู้เรียนสามารถบ่งบอกถึงการใช้งานฟังก์ชันต่าง ๆ ของการใช้งานมือถือและสมาร์ทโฟนในการถ่ายภาพและวิดีโอได้
3. ผู้เรียนสามารถยกตัวอย่างเกร็ดความรู้และเทคนิคในการใช้สมาร์ทโฟนถ่ายภาพและวิดีโอได้

รูปแบบ/วิธีการสอน และ ระยะเวลาการเรียนรู้:

กิจกรรมการเรียนรู้	**ระยะเวลา**
<u>1. ภาคทฤษฎี</u>	
- กระบวนการแนะนำหลักสูตร / ปูพื้นฐาน	5 นาที
- การเรียนรู้ผ่านสื่อการสอน (คลิปวิดีโอ)	40 นาที
<u>2. ภาคปฏิบัติ</u>	
- การเรียนรู้เชิงปฏิบัติ	1 ชั่วโมง 25 นาที
- ทำแบบทดสอบหลังเรียน	10 นาที
รวมระยะเวลาการเรียนรู้	**2 ชั่วโมง 20 นาที**

ระดับการเรียนรู้: ง่าย

ความรู้พื้นฐานก่อนเรียน: ไม่มี

สื่อประกอบการเรียน/อุปกรณ์:

- หนังสือคู่มือแนวทางการจัดอบรมหลักสูตรโรงเรียนดิจิทัล เกษียณมีดี (MEDEE Digital School)
- สื่อประกอบการเรียน ห้องเรียนออนไลน์ “เกษียณมีดี”
- โทรศัพท์มือถือสมาร์ตโฟน และชุดหูฟังส่วนบุคคล
- ชุดเครื่องฉายภาพ (projector) พร้อมชุดเครื่องเสียง (ในกรณีเรียนร่วมกันเป็นกลุ่ม)
- สัญญาณเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต
- ของประกอบสำหรับถ่ายภาพ
- สินค้าตัวอย่าง
- ฉากกระดาษขาว
- โคมไฟ
- วัตถุประกอบฉาก
- ผ้าสีขาวหรือสีพื้น เพื่อจัดฉากถ่ายภาพ
- สบู่ก้อนหรือสบู่น้ำ
- แบบสาธิตการล้างมือสำหรับให้ผู้เรียนถ่าย
- ตัวอย่างคลิปวิดีโอการล้างมือ https://cmu.to/hand03

ขั้นตอนการดำเนินกิจกรรม:

1. วิทยากรนำเข้าสู่บทเรียนด้วยการทำความเข้าใจถึงความสำคัญของการถ่ายภาพและวิดีโอด้วยมือถือสมาร์ตโฟน
2. จัดเรียงหรือแบ่งกลุ่มเนื้อหาตามความเหมาะสมของผู้เรียน มีการเปิดวิดีโอบรรยายเนื้อหาในแต่ละหัวข้อ และเรียนรู้เชิงปฏิบัติจริงจากอุปกรณ์โทรศัพท์มือถือสมาร์ตโฟนของผู้เรียน
3. วิทยากรแนะนำและอธิบายถึงการใช้มือถือหรือสมาร์ทโฟนในการถ่ายภาพและวิดีโอ
4. วิทยากรแนะนำและอธิบายถึงการใช้งานฟังก์ชันต่าง ๆ ของการใช้งานมือถือและสมาร์ทโฟนในการถ่ายภาพและวิดีโอ
5. เปิดโอกาสให้ผู้เรียนนำเสนอความคิดเห็น และสรุปผลความคิดเห็นของผู้เรียน
6. วิทยากรสรุปภาพรวมการเรียนรู้พร้อมให้ข้อเสนอแนะ

เนื้อหาของหลักสูตร:

ตอนที่	หัวข้อ และ เนื้อหาประกอบ	รูปแบบสื่อการสอน
1	<u>การถ่ายภาพด้วยโทรศัพท์มือถือ</u> - แนะนำอุปกรณ์เบื้องต้น - แนะนำการจับโทรศัพท์ขณะถ่ายภาพ - การควบคุมกล้อง การเลือกระยะ และขนาดในการถ่ายภาพ <u>ฝึกปฏิบัติจริง</u> - ท่าทางการจับโทรศัพท์ถ่ายภาพด้วยท่าที่ถูกต้องและเหมาะสม - ฝึกใช้กล้องและเลือกใช้ระยะและขนาดภาพที่เหมาะสม	● วิดีโอบรรยายและสาธิต (07.10นาที) ● ฝึกปฏิบัติจริง (10 นาที)
2	<u>การจัดวางองค์ประกอบภาพพื้นฐาน</u> - การจัดองค์ประกอบภาพ จุดตัด 9 ช่อง กฎ 3 ส่วน - การเลือกใช้และจัดการแสง - แนะนำหลักการถ่ายเซลฟี่ - แนะนำการสร้างฉากสำหรับถ่ายสินค้า <u>ฝึกปฏิบัติจริง</u> - สร้างฉากสำหรับถ่ายสินค้า - จัดแสง จัดองค์ประกอบ - ฝึกถ่ายสินค้าโดยใช้องค์ความรู้ที่เรียนมา - ฝึกถ่ายภาพเซลฟี่	● วิดีโอบรรยายและสาธิต (11.43 นาที) ● ฝึกปฏิบัติจริง (30 นาที) - ฉากกระดาษขาว - โคมไฟ - สินค้าตัวอย่าง - วัตถุประกอบฉาก - ผ้าสีขาวหรือสีพื้นเพื่อจัดฉากถ่ายภาพ
3	<u>การตกแต่งภาพพื้นฐาน</u> - การตกแต่งภาพ ปรับสี ปรับแสง ด้วยแอปพลิเคชันที่มาในมือถือ - แนะนำการตั้งค่าแต่ละตัว Filter, Crop และอื่น ๆ - การตัดคลิปขั้นพื้นฐานและการทำคลิป slow motion	● วิดีโอบรรยายและสาธิต (11.17 นาที) ● ฝึกปฏิบัติจริง (15 นาที) - ของประกอบการถ่ายภาพ

ตอนที่	หัวข้อ และ เนื้อหาประกอบ	รูปแบบสื่อการสอน
	<u>ฝึกปฏิบัติจริง</u> - ทดลองถ่ายภาพสิ่งของโดยใช้ฟังก์ชัน Filter, crop - ทดลองถ่ายภาพแบบslow motion - ทดลองตัดคลิปจากวิดีโอslow motion ที่ถ่ายมา	
4	<u>การผลิตคลิปวิดีโอสั้น</u> - สาธิตการใช้แอปพลิเคชัน SNOW - สาธิตขั้นตอนและวิธีการถ่ายทำ <u>ฝึกปฏิบัติจริง</u> - ทดลองแบ่งกลุ่มๆละ3คนช่วยกันถ่ายคลิปตามหัวข้อที่กำหนดให้โดยใช้แอปพลิเคชัน SNOW โดยเริ่มต้นการถ่ายคลิปด้วยการแนะนำตัวแล้วนำเสนอสบู่ที่สมมติขึ้น ว่าเป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำเอง (handmade) หรือเป็นผลิตภัณฑ์จากชุมชน จากนั้นให้นำสบู่ที่สมมติขึ้นมาแสดงวิธีการล้างมือที่ถูกต้อง และต้องเห็นในแต่ละขั้นตอนอย่างชัดเจน ทั้งนี้ไม่ให้มีการถ่ายคลิปแค่รวดเดียวจบ แต่จะต้องมีการถ่ายใกล้/ไกล หรือการ close up ร่วมด้วย ในส่วนของวิธีการล้างมือในแต่ละขั้นตอนนั้น ควรมีเสียงบรรยาย มีภาพประกอบที่ชัดเจน และมีฉากตัดต่อเกิดขึ้นให้เห็นเด่นชัด โดยในคลิปกำหนดให้เลือกเพลงประกอบที่สอดคล้องกับบริบทของคลิปอย่างเหมาะสม เมื่อเสร็จแล้วให้ export ออกมาเป็นคลิปวิดีโอที่สมบูรณ์ ทั้งนี้สามารถเปิดให้ผู้เรียนดูตัวอย่างก่อนการถ่ายคลิปได้ วิธีการล้างมือที่ถูกต้องเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด จะต้องล้างมือให้ครบทั้งหมด 7 ขั้นตอน และควรใช้เวลาอย่างน้อย 20 วินาที ดังนี้	● วิดีโอบรรยายและสาธิต (8.33 นาที) ● ฝึกปฏิบัติจริง (30 นาที) - สบู่ก้อนหรือสบู่น้ำ - แบบสาธิตการล้างมือสำหรับให้ผู้เรียนถ่าย - สามารถเปิดตัวอย่างคลิปล้างมือได้ตามลิงค์ที่แนบมานี้ https://cmu.to/hand03

ตอนที่	หัวข้อ และ เนื้อหาประกอบ	รูปแบบสื่อการสอน
	ขั้นตอนที่ 1 : ฝ่ามือถูฝ่ามือ ล้างมือด้วยน้ำสะอาด ถูสบู่จนขึ้นฟอง จากนั้นนำฝ่ามือทั้งสองข้างประกบกัน และถูวนให้ทั่ว ขั้นตอนที่ 2 : ถูหลังมือและซอกนิ้ว เพื่อฆ่าเชื้อโรคบริเวณมือและซอกนิ้วด้านหลัง โดยใช้ฝ่ามือถูบริเวณหลังมือและซอกนิ้วสลับไปมาทั้งสองข้าง ขั้นตอนที่ 3 : ถูฝ่ามือและซอกนิ้ว นำมือทั้งสองข้างมาประกบกันถูฝ่ามือและซอกนิ้วด้านหน้าให้สะอาด ขั้นตอนที่ 4 : หลังนิ้วมือถูฝ่ามือ ให้นิ้วมือทั้งสองข้างงอเกี่ยวกันถูวนไปมา ขั้นตอนที่ 5 : ถูนิ้วและโคนนิ้วหัวแม่มือ กางนิ้วหัวแม่มือแยกออกมา ใช้ฝ่ามืออีกข้างกำรอบนิ้วหัวแม่มือ แล้วถูหมุนไปรอบ ๆ ทำสลับกันทั้งสองข้าง ขั้นตอนที่ 6 : ถูปลายนิ้วมือบนฝ่ามือ ให้แบมือแล้วใช้ปลายนิ้วมืออีกข้างถูวน เป็นวงกลม จากนั้นสลับข้างทำแบบเดียวกัน ขั้นตอนที่ 7 : ถูรอบข้อมือ กำมือรอบข้อมือข้างหนึ่ง ถูวนจนกว่าจะสะอาด หลังจากนั้นให้เปลี่ยนข้างทำแบบเดียวกันกับมือข้างแรก	

หมายเหตุ:

1. มีนโยบายไม่แนะนำยี่ห้อสินค้า แต่สามารถเอ่ยชื่อยี่ห้อได้ถ้ามีประโยชน์ต่อผู้เรียน โดยจะต้องพูดถึงยี่ห้อคู่แข่งด้วยเพื่อเป็นทางเลือก
2. เน้นการพัฒนาความรู้ ความสามารถในการนำเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยีดิจิทัลมาใช้ รวมถึงการใช้สื่อออนไลน์ให้เกิดประโยชน์สูงสุดในการสื่อสาร แต่ไม่เน้นความหรูหราและลูกเล่นที่เกินความจำเป็น

คำแนะนำสำหรับวิทยากร:

1. ควรจัดเตรียมข้อมูลข่าวสารหรือเนื้อหาที่เกี่ยวข้องกับบทเรียน รวมทั้งเตรียมความพร้อมด้านอุปกรณ์ต่าง ๆ โดยเฉพาะสัญญาณเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต เพื่อให้ผู้เรียนสามารถนำไปใช้ฝึกปฏิบัติในชั้นเรียนได้
2. ให้ความสำคัญต่อการมีส่วนร่วมของผู้เข้าเรียนรู้ โดยเฉพาะกิจกรรมเชิงปฏิบัติการ

การประเมินผล:

1. สังเกตการมีส่วนร่วมแสดงความคิดเห็นในการทำกิจกรรม
2. สังเกตการมีส่วนร่วมในการเรียนรู้เชิงปฏิบัติ
3. ประเมินผลจากแบบทดสอบ ก่อนและหลังเรียน

แหล่งเรียนรู้และทำแบบทดสอบ:

ตอนที่	หัวข้อ	ลิงก์ / คิวอาร์โค้ด
1	การถ่ายภาพด้วยโทรศัพท์มือถือ	https://cmu.to/medeecourse
2	การจัดวางองค์ประกอบภาพพื้นฐาน	
3	การตกแต่งภาพพื้นฐาน	
4	การผลิตคลิปวิดีโอสั้น	
	ทำแบบทดสอบออนไลน์*	

* จะได้รับใบประกาศนียบัตรออนไลน์ หากได้คะแนนตั้งแต่ 7 คะแนนขึ้นไป

แบบทดสอบและการประเมินผลการเรียนรู้: ก่อน และ หลังเรียน

โครงสร้างคำถามในแบบทดสอบ

ตอนที่	หัวข้อ และ เนื้อหาประกอบ	รูปแบบ
1	การถ่ายภาพด้วยโทรศัพท์มือถือ	คำถามแบบตัวเลือก 2 ข้อ
2	การจัดวางองค์ประกอบภาพพื้นฐาน	คำถามแบบตัวเลือก 3 ข้อ
3	การตกแต่งภาพพื้นฐาน	คำถามแบบตัวเลือก 2 ข้อ
4	การผลิตคลิปวิดีโอสั้น	คำถามแบบตัวเลือก 3 ข้อ
	รวม	**คำถามแบบตัวเลือก 10 ข้อ**

แบบทดสอบและประเมินผลการเรียนรู้หลักสูตรที่ 3 จำนวน 10 ข้อ

1. วิธีการจับมือถือถ่ายภาพหรือวิดีโอควรจับแบบใดดีที่สุด
    ก. จับแค่ 2 นิ้วเพื่อไม่ให้บังกล้อง
    ข. จับให้เต็มเครื่อง
    ค. จับให้มั่นคงแต่มือต้องไม่บังกล้อง
    ง. จับแค่ส่วนใดส่วนหนึ่งของเครื่องโดยใช้นิ้วน้อยที่สุด

2. การกำหนดระยะของภาพนิยมกำหนดเป็นระยะใดบ้าง
    ก. ระยะกว้าง หรือภาพกว้าง
    ข. ระยะกลาง หรือภาพเฉพาะตัวสินค้า
    ค. ระยะใกล้ หรือภาพแคบ
    ง. ถูกทุกข้อ

3. การจัดแสงหรือการเลือกใช้แสงให้สวยงามและถูกต้องมีผลอย่างไรกับการถ่ายภาพสินค้า
    ก. ทำให้สินค้าสวยงามโดดเด่น
    ข. ทำให้น่าซื้อ
    ค. ทำให้ภาพสินค้าตรงกับของจริงมากที่สุด
    ง. ถูกทุกข้อ

4. การใช้ฟังก์ชันใดในมือถือช่วยให้วางองค์ประกอบภาพได้ดี
    ก. การเพิ่มแสง
    ข. ฟิวเตอร์ตกแต่งภาพ
    ค. กฎ 3 ส่วน หรือ จุดตัด 9 ช่อง
    ง. การใส่ตัวหนังสือบนภาพ

5. ควรหันหน้าของวัตถุไปในทิศทางใดจึงจะได้ภาพที่สวยงามหรือเห็นหน้าวัตถุในภาพได้ชัดเจน
    ก. หันหน้าวัตถุเข้าหาผนังห้อง
    ข. หันหน้าวัตถุเข้าหาแสง
    ค. หันวัตถุไปทางทิศเหนือ
    ง. หันวัตถุไปทางทิศใต้

6. ข้อใด **ไม่ใช่** คุณลักษณะของการใช้ฟิลเตอร์ในฟังก์ชันของกล้องมือถือ
    ก. ปรับสีภาพเป็นสีขาวดำ
    ข. ปรับความเข้มหรือสว่างของภาพ
    ค. ปรับโทนสีภาพได้อัตโนมัติ
    ง. สามารถหมุนภาพซ้ายขวาได้

7. ข้อใด **ไม่ใช่** คุณลักษณะของฟังก์ชันครอปภาพ (ตัดภาพ)
    ก. ช่วยปรับสัดส่วนของภาพให้เหมาะสม
    ข. ช่วยปรับภาพที่กว้างเกินไปดูสมบูรณ์มากขึ้น
    ค. ช่วยขยายภาพให้กว้างขึ้น
    ง. ช่วยตัดส่วนที่ไม่ต้องการออกได้

8. หลักสูตรนี้ใช้แอปพลิเคชันใดในการถ่ายและตัดคลิปวิดีโอ
    ก. Line
    ข. Facebook
    ค. TikTok
    ง. Snow

9. ในการถ่ายคลิปวิดีโอแสดงขั้นตอนการผลิต ควรทำสิ่งใดเป็นลำดับแรก
    ก. กดอัดคลิปตามใจชอบ
    ข. เปิดเพลงตอนอัดคลิปเพื่อความสนุก
    ค. พูดคุยและถามขั้นตอนการผลิตจากคนทำสินค้าก่อน แล้วจึงถ่ายทำ
    ง. เลือกเพลงสำหรับตัดต่อที่ชอบก่อนอัดคลิป

10. ในการเริ่มต้นถ่ายวิดีโอขั้นตอนการผลิตสินค้า ควรใช้วิธีการถ่ายในลักษณะใด
    ก. ถ่ายทีละขั้นตอน แล้วจึงเอามาต่อกัน
    ข. ถ่ายทีเดียวยาว ๆ ตามเวลาจริง
    ค. ถ่ายตามความชอบส่วนตัว
    ง. ถ่ายตามสลับขั้นตอนไปมา

บันทึก

แผนการสอน หลักสูตรที่ 4

ชื่อหลักสูตร:

MEDEE 04 การออกแบบสื่อเพื่อการโฆษณาประชาสัมพันธ์ด้วยแอปพลิเคชันบนมือถือ

คำอธิบายหลักสูตร:

แนะนำการใช้งานแอปพลิเคชัน Line Camera บนสมาร์ตโฟน สำหรับการตกแต่งภาพเพื่อใช้เป็นสื่อโฆษณาประชาสัมพันธ์ โดยเริ่มตั้งแต่ขั้นตอนการสมัครใช้งาน ข้อจำกัดในการใช้งาน การใส่ข้อความในรูป การใส่ข้อความเพื่อส่งต่อให้ผู้อื่น การใส่สติกเกอร์ตกแต่งภาพ และวิธีการโพสต์ขายของให้น่าสนใจ รวมทั้งขั้นตอนการสร้าง เฟซบุ๊กเพจ (Facebook Page) สำหรับร้านค้าหรือบริการ ตลอดจนความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับลักษณะของคอนเทนต์และช่องทางการนำเสนอคอนเทนต์

วัตถุประสงค์การเรียนรู้:

1. ผู้เรียนสามารถใช้งานฟังก์ชันเบื้องต้นของแอปพลิเคชัน Line Camera โดยเฉพาะการใส่ข้อความและสติกเกอร์บนภาพ
2. ผู้เรียนสามารถจำแนกการใช้งานฟังก์ชันต่าง ๆ ของ เฟซบุ๊กเพจ (Facebook Page) ได้ โดยเฉพาะการสร้าง และตั้งชื่อ เฟซบุ๊กเพจ (Facebook Page)
3. ผู้เรียนสามารถแยกแยะความต่างของ แค็ปชัน (Caption) และ คอนเทนต์ ได้

รูปแบบ/วิธีการสอน และ ระยะเวลาการเรียนรู้:

กิจกรรมการเรียนรู้	**ระยะเวลา**
<u>1. ภาคทฤษฎี</u>	
● บรรยายกระบวนการแนะนำหลักสูตร / ปูพื้นฐาน	5 นาที
● เรียนรู้ผ่านสื่อการสอน (คลิปวิดีโอ)	50 นาที
<u>2. ภาคปฏิบัติ</u>	
● เรียนรู้เชิงปฏิบัติ / ถาม-ตอบ คำถามกลุ่มใหญ่	50 นาที
● ทำแบบทดสอบหลังเรียน	15 นาที
รวมระยะเวลาการเรียนรู้	**2 ชั่วโมง**

ระดับการเรียนรู้: ง่าย
ความรู้พื้นฐานก่อนเรียน: ไม่มี

สื่อประกอบการเรียน/อุปกรณ์:

- หนังสือคู่มือแนวทางการจัดอบรมหลักสูตรโรงเรียนดิจิทัล เกษียณมีดี (MEDEE Digital School)
- สื่อประกอบการเรียน ห้องเรียนออนไลน์ “เกษียณมีดี”
- โทรศัพท์มือถือสมาร์ตโฟน และชุดหูฟังส่วนบุคคล
- ชุดเครื่องฉายภาพ (projector) พร้อมชุดเครื่องเสียง (ในกรณีเรียนร่วมกันเป็นกลุ่ม)
- สัญญาณเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต

ขั้นตอนการดำเนินกิจกรรม:

1. วิทยากรนำเข้าสู่บทเรียนด้วยการทำความเข้าใจถึงความสำคัญของการโฆษณาประชาสัมพันธ์ โดยเฉพาะการออกแบบสื่อเพื่อการโฆษณาประชาสัมพันธ์ด้วยแอปพลิเคชันบนมือถือ
2. จัดเรียนหรือแบ่งกลุ่มเนื้อหาตามความเหมาะสมของผู้เรียน มีการเปิดวิดีโอบรรยายเนื้อหาในแต่ละหัวข้อ และเรียนรู้เชิงปฏิบัติจริงจากอุปกรณ์โทรศัพท์มือถือสมาร์ตโฟนของผู้เรียน
3. วิทยากรแนะนำและอธิบายถึงการใช้งานฟังก์ชันเบื้องต้นของแอปพลิเคชัน Line Camera โดยเฉพาะการใส่ข้อความและสติกเกอร์บนภาพ
4. วิทยากรแนะนำและอธิบายถึงการใช้งานฟังก์ชันต่าง ๆ ของ เฟซบุ๊กเพจ (Facebook Page) ได้โดยเฉพาะการสร้าง และตั้งชื่อ เฟซบุ๊กเพจ (Facebook Page)
5. วิทยากรแนะนำและอธิบายถึงความต่างของ แค็ปชัน (Caption) และ คอนเทนต์
6. เปิดโอกาสให้ผู้เรียนนำเสนอความคิดเห็น และสรุปผลความคิดเห็นของผู้เรียน
7. วิทยากรสรุปภาพรวมการเรียนรู้พร้อมให้ข้อเสนอแนะ

เนื้อหาของหลักสูตร:

ตอนที่	หัวข้อ และ เนื้อหาประกอบ	รูปแบบการสอน
1	<u>แต่งรูปเป็นแล้ว มาใส่ข้อความกันเถอะ</u> ● แนะนำแอปพลิเคชันใส่ข้อความ ● การใส่ข้อความในรูป ● การใส่ข้อความเพื่อส่งต่อให้ผู้อื่น ● การใส่สติกเกอร์ตกแต่งภาพ	● วิดีโอบรรยาย (08.22 นาที) ● สาธิตการใช้งาน และให้ผู้เรียนฝึกปฏิบัติตาม

ตอนที่	หัวข้อ และ เนื้อหาประกอบ	รูปแบบการสอน
2	<u>การโพสต์ขายของให้น่าสนใจ</u> ● รูปภาพของสินค้า - ตัวอย่างรูปภาพสินค้าที่ควรทำ - ตัวอย่างรูปภาพสินค้าที่ไม่ควรทำ ● แค็ปชัน (Caption) - ชื่อสินค้าและคำอธิบายสินค้า - แฮชแท็ก คือ อะไร? - อีโมจิ คือ อะไร?	● วิดีโอบรรยาย (09.44 นาที) ● สาธิตการใช้งาน และให้ผู้เรียนฝึกปฏิบัติตาม
3	<u>การสร้าง Facebook Page</u> ● การตั้งชื่อ Facebook Page ให้น่าสนใจ ● การสร้าง Facebook Page ● การสร้างปุ่มลัดในการพูดคุยกับลูกค้า ● วิธีดู Facebook Page ในมุมมองของลูกค้า	● วิดีโอบรรยาย (11.17 นาที) ● สาธิตการใช้งาน และให้ผู้เรียนฝึกปฏิบัติตาม
4	<u>คอนเทนต์</u> ● คอนเทนต์คืออะไร ● คอนเทนต์ขายของ ● คอนเทนต์ให้ความรู้ ● คอนเทนต์ให้ความบันเทิง ● ช่องทางการนำเสนอคอนเทนต์ ● ข้อควรระวังในการโพสต์ขายของ	● วิดีโอบรรยาย (10.37 นาที) ● สาธิตการใช้งาน และให้ผู้เรียนฝึกปฏิบัติตาม

หมายเหตุ:

1. มีนโยบายไม่แนะนำยี่ห้อสินค้า แต่สามารถเอ่ยชื่อยี่ห้อได้ถ้ามีประโยชน์ต่อผู้เรียน โดยจะต้องพูดถึงยี่ห้อคู่แข่งด้วยเพื่อเป็นทางเลือก
2. เน้นการพัฒนาความรู้ ความสามารถในการนำเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยีดิจิทัลมาใช้ รวมถึงการใช้สื่อออนไลน์ให้เกิดประโยชน์สูงสุดในการสื่อสาร แต่ไม่เน้นความหรูหราและลูกเล่นที่เกินความจำเป็น

คำแนะนำสำหรับวิทยากร:

1. ควรจัดเตรียมข้อมูลข่าวสารหรือเนื้อหาที่เกี่ยวข้องกับบทเรียน รวมทั้งเตรียมความพร้อมด้านอุปกรณ์ต่าง ๆ โดยเฉพาะสัญญาณเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต เพื่อให้ผู้เรียนสามารถนำไปใช้ฝึกปฏิบัติในชั้นเรียนได้
2. ให้ความสำคัญต่อการมีส่วนร่วมของผู้เข้าเรียนรู้ โดยเฉพาะกิจกรรมเชิงปฏิบัติการ

การประเมินผล:

1. สังเกตการมีส่วนร่วมแสดงความคิดเห็นในการทำกิจกรรม
2. สังเกตการมีส่วนร่วมในการเรียนรู้เชิงปฏิบัติ
3. ประเมินผลจากแบบทดสอบ ก่อนและหลังเรียน

แหล่งเรียนรู้และทำแบบทดสอบ:

ตอนที่	หัวข้อ	ลิงก์ / คิวอาร์โค้ด
1	แต่งรูปเป็นแล้ว มาใส่ข้อความกันเถอะ	https://cmu.to/medeecourse
2	การโพสต์ขายของให้น่าสนใจ	
3	การสร้าง Facebook Page	
4	คอนเทนต์	
	ทำแบบทดสอบออนไลน์*	

* จะได้รับใบประกาศนียบัตรออนไลน์ หากได้คะแนนตั้งแต่ 7 คะแนนขึ้นไป

แบบทดสอบและการประเมินผลการเรียนรู้: ก่อน และ หลังเรียน

โครงสร้างคำถามในแบบทดสอบ

ตอนที่	หัวข้อ และ เนื้อหาประกอบ	รูปแบบ
1	แต่งรูปเป็นแล้ว มาใส่ข้อความกันเถอะ	คำถามแบบตัวเลือก 3 ข้อ
2	การโพสต์ขายของให้น่าสนใจ	คำถามแบบตัวเลือก 3 ข้อ
3	การสร้าง Facebook Page	คำถามแบบตัวเลือก 2 ข้อ
4	คอนเทนต์	คำถามแบบตัวเลือก 2 ข้อ
	รวม	**คำถามแบบตัวเลือก 10 ข้อ**

แบบทดสอบและประเมินผลการเรียนรู้หลักสูตรที่ 4 จำนวน 10 ข้อ

1. การใส่ตัวหนังสือบนรูปภาพเพื่อขายสินค้า **ควรระมัดระวัง**ในเรื่องใด
    ก. ระวังสีของตัวหนังสือกลืนไปกับสีรูปภาพหรือสีพื้นหลัง
    ข. ระวังสีของตัวหนังสือดูเด่นสะดุดตา
    ค. ระวังสีของตัวหนังสือฉูดฉาด
    ง. ระวังสีของตัวหนังสือตัดกับสีของรูปภาพ

2. การจัดวางตัวหนังสือบนรูปภาพเพื่อประชาสัมพันธ์สินค้า **ควรใช้**หลักการตามข้อใด
    ก. วางตัวหนังสือให้อยู่บนตัวสินค้าจะได้ไม่กินที่
    ข. วางตัวหนังสือให้อยู่ในตำแหน่งที่อ่านง่าย เห็นชัดเจน และน่าสนใจ
    ค. วางตัวหนังสือให้อยู่บนพื้นที่ว่างเพราะจะได้โล่งจนเกินไป
    ง. วางตัวหนังสือให้อยู่ด้านล่างของสินค้าเพราะจะได้ไม่เด่นจนเกินไป

3. ข้อใดกล่าวได้อย่าง**ครอบคลุมที่สุด**ถึงประโยชน์ของการใส่แค็ปชัน (คำอธิบายภาพ) บนโพสต์ขายสินค้าออนไลน์
    ก. เพื่อบอกถึงข้อดีของสินค้า
    ข. เพื่อบอกถึงช่องทางการติดต่อ
    ค. เพื่อให้ลูกค้าทราบถึงรายละเอียดสินค้าและการซื้อขาย
    ง. มีไว้เพื่อไม่ให้โพสต์ดูโล่งจนเกินไป

4. ร้านค้าที่เริ่มต้นการขายของออนไลน์ควรตั้งชื่อเพจแบบใด?

ก. ตั้งเป็นชื่อร้านโดด ๆ เพื่อการจดจำที่ง่ายและดูน่าเชื่อถือ
ข. ตั้งชื่อร้านโดยมีส่วนขยายว่าเป็นสินค้าเกี่ยวกับอะไร
ค. ตั้งชื่อร้านโดยมีส่วนขยายว่าร้านตั้งอยู่ที่ใด
ง. แบบใดก็ได้

5. ร้านค้าที่เป็นบริษัทหรือเป็นที่รู้จักอยู่แล้วควรตั้งชื่อเพจเฟซบุ๊กแบบใด?

ก. ตั้งเป็นชื่อร้านโดด ๆ เพื่อการจดจำที่ง่ายและดูน่าเชื่อถือ
ข. ตั้งชื่อร้านโดยมีส่วนขยายว่าเป็นสินค้าเกี่ยวกับอะไร
ค. ตั้งชื่อร้านโดยมีส่วนขยายว่าร้านตั้งอยู่ที่ใด
ง. แบบใดก็ได้

6. **ข้อดี**ของคอนเทนต์เพื่อความรู้คือข้อใด

ก. สร้างความน่าเชื่อถือให้กับเพจ
ข. สร้างความเข้าถึงง่ายและเป็นกันเองกับลูกค้า
ค. สร้างโฆษณาชวนเชื่อให้กับผู้อ่าน
ง. ไม่มีข้อใดถูกต้อง

7. **ข้อดี**ของคอนเทนต์เพื่อความบันเทิงคือข้อใด

ก. สร้างความน่าเชื่อถือให้กับเพจ
ข. สร้างความเข้าถึงง่ายและเป็นกันเองกับลูกค้า
ค. มอบความรู้ให้กับผู้อ่าน
ง. ถูกทุกข้อ

8. ข้อใดคือ**สิ่งที่ควร**ทำในการโพสต์ขายสินค้า

ก. อวยสินค้าเกินจริงเพื่อดึงดูดลูกค้า
ข. ใช้รูปสินค้าชนิดเดียวกันจากร้านค้าอื่น
ค. ไม่ใส่เบอร์โทรศัพท์และที่อยู่เพื่อป้องกันมิจฉาชีพ
ง. แจ้งรายละเอียดสินค้าและส่วนผสมให้ชัดเจนทุกอย่าง

9. ข้อใด**ไม่ได้**เป็นประโยชน์โดยตรงของการสร้างเพจบนเฟซบุ๊ก

ก. เป็นการเพิ่มช่องทางการขายสินค้า
ข. ทำให้มีคนรู้จักร้านเพิ่มมากขึ้น
ค. ทำให้สินค้ามีคุณภาพมากขึ้น
ง. เป็นการเพิ่มกลุ่มลูกค้าใหม่บนโลกออนไลน์

10. ข้อใด**ไม่ใช่**ประโยชน์ของการโพสต์รูปสินค้าทีละหลาย ๆ รูป

ก. สามารถประกอบการตัดสินใจของลูกค้าได้มากขึ้น
ข. เป็นการเพิ่มความน่าเชื่อถือว่าสินค้านี้มีอยู่จริง
ค. เป็นการแสดงให้เห็นถึงรายละเอียดของตัวสินค้าที่มากขึ้น
ง. เป็นการบอกว่ามีสินค้าเยอะ



บันทึก

แผนการสอน หลักสูตรที่ 5

ชื่อหลักสูตร:

MEDEE 05 การใช้งานแอปพลิเคชัน Facebook และ Online Marketplace

คำอธิบายหลักสูตร:

แนะนำการใช้งานแอปพลิเคชัน Facebook ตั้งแต่เริ่มต้นจนถึงการไลฟ์ (Live) และขายของบน Facebook รวมถึงการสร้างเพจขายสินค้าและการสร้างหน้าร้านให้ดึงดูดแนะนำแอปพลิเคชันเพื่อช่วยบริการจัดการตอบแช็ตลูกค้าและข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับกลุ่ม Facebook “มีดี: ชุมชนคนมีดี” และ “มีดี: ตลาดคนมีดี”

วัตถุประสงค์การเรียนรู้:

1. ผู้เรียนสามารถใช้งานแอปพลิเคชัน Facebook เบื้องต้นได้
2. ผู้เรียนสามารถจำแนกถึงการใช้งานฟังก์ชันต่าง ๆ ของแอปพลิเคชัน Facebook โดยเฉพาะการไลฟ์ (Live) และขายของบน Facebook
3. ผู้เรียนสามารถเปรียบเทียบข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับกลุ่ม “มีดี: ชุมชนคนมีดี” และ “มีดี: ตลาดคนมีดี”

รูปแบบ/วิธีการสอน และ ระยะเวลาการเรียนรู้:

กิจกรรมการเรียนรู้	**ระยะเวลา**
<u>1. ภาคทฤษฎี</u>	
● กระบวนการแนะนำหลักสูตร / ปูพื้นฐาน	7 นาที
● การเรียนรู้ผ่านสื่อการสอน (คลิปวิดีโอ)	20 นาที
<u>2. ภาคปฏิบัติ</u>	
● ทำแบบทดสอบหลังเรียน	10 นาที
รวมระยะเวลาการเรียนรู้	37 **นาที**

ระดับการเรียนรู้: ง่าย

ความรู้พื้นฐานก่อนเรียน: ไม่มี

สื่อประกอบการเรียน/อุปกรณ์:

- หนังสือคู่มือแนวทางการจัดอบรมหลักสูตรโรงเรียนดิจิทัล เกษียณมีดี (**MEDEE Digital School)**
- สื่อประกอบการเรียน ห้องเรียนออนไลน์ “เกษียณมีดี”
- โทรศัพท์มือถือสมาร์ตโฟน และชุดหูฟังส่วนบุคคล
- ชุดเครื่องฉายภาพ **(projector)** พร้อมชุดเครื่องเสียง (ในกรณีเรียนร่วมกันเป็นกลุ่ม)
- สัญญาณเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต

ขั้นตอนการดำเนินกิจกรรม:

1. วิทยากรนำเข้าสู่บทเรียนด้วยการทำความเข้าใจถึงความสำคัญของการ การใช้งานแอปพลิเคชัน Facebook และ Online Marketplace รวมทั้งการใช้งานแอปพลิเคชันพื้นฐานการสื่อสาร
2. จัดเรียนหรือแบ่งกลุ่มเนื้อหาตามความเหมาะสมของผู้เรียน มีการเปิดวิดีโอบรรยายเนื้อหาในแต่ละหัวข้อ และเรียนรู้เชิงปฏิบัติจริงจากอุปกรณ์โทรศัพท์มือถือสมาร์ตโฟนของผู้เรียน
3. วิทยากรแนะนำและอธิบายถึงการใช้งานแอปพลิเคชัน **Facebook** เบื้องต้น
4. วิทยากรแนะนำและอธิบายถึงการใช้งานฟังก์ชันต่าง ๆ ของแอปพลิเคชัน **Facebook** โดยเฉพาะการไลฟ์ **(Live)** และขายของบน **Facebook**
5. วิทยากรแนะนำและอธิบายถึงข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับกลุ่ม “มีดี : ชุมชนคนมีดี” และ “มีดี : ตลาดคนมีดี”
6. เปิดโอกาสให้ผู้เรียนนำเสนอความคิดเห็น และสรุปผลความคิดเห็นของผู้เรียน
7. วิทยากรสรุปภาพรวมการเรียนรู้พร้อมให้ข้อเสนอแนะ

เนื้อหาของหลักสูตร:

ตอนที่	หัวข้อ และ เนื้อหาประกอบ	รูปแบบสื่อการสอน
1	<u>เริ่มใช้ Facebook</u> ● วิธีการสมัคร Facebook ● แนะนำ Facebook Profile ● แนะนำ Facebook Group ● แนะนำ Facebook Page ● แนะนำ Page365	● วิดีโอบรรยาย (9.45 นาที) ● สาธิตการใช้งาน และให้ผู้เรียนฝึกปฏิบัติตาม

ตอนที่	หัวข้อ และ เนื้อหาประกอบ	รูปแบบสื่อการสอน
2	<u>การขายของบน Facebook</u> ● การโพสต์ขายของ ● การ Boost Post ● ข้อควรระวังการ Boost Post ● การขายของผ่าน Marketplace	● วิดีโอบรรยาย (9.13 นาที) ● สาธิตการใช้งาน และให้ผู้เรียนฝึกปฏิบัติตาม
3	<u>การ Live บน Facebook และ ในชุมชนคนมีดี</u> ● ความหมายของการ Live ● คำศัพท์ในการ Live ขายของ ● ข้อควรระวังในการ Live ● วิธีในการ Live ● ข้อแนะนำในการ Live ของมือใหม่ หัด Live ● ทำความรู้จักกลุ่มFacebook ชื่อว่า “มีดี : ชุมชนคนมีดี” และ “มีดี : ตลาดคนมีดี” ● กฎของการขายของในกลุ่ม	● วิดีโอบรรยาย 7.53 นาที) ● สาธิตการใช้งาน และให้ผู้เรียนฝึกปฏิบัติตาม

หมายเหตุ:

1. มีนโยบายไม่แนะนำยี่ห้อสินค้า แต่สามารถเอ่ยชื่อยี่ห้อได้ถ้ามีประโยชน์ต่อผู้เรียน โดยจะต้องมีการพูดถึงยี่ห้อคู่แข่งด้วย เพื่อเป็นทางเลือก
2. เน้นการพัฒนาความรู้ ความสามารถในการนำเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยีดิจิทัลมาใช้ รวมไปถึงการใช้สื่อออนไลน์ให้เกิดประโยชน์สูงสุดในการสื่อสาร แต่ไม่เน้นความหรูหราและลูกเล่น ที่เกินความจำเป็น

คำแนะนำสำหรับวิทยากร:

1. ควรจัดเตรียมข้อมูลข่าวสารหรือเนื้อหาที่เกี่ยวข้องกับบทเรียนรวมทั้งเตรียมความพร้อมด้านอุปกรณ์ต่าง ๆ โดยเฉพาะสัญญาณเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต เพื่อให้ผู้เรียนสามารถนำไปใช้ฝึกปฏิบัติในชั้นเรียนได้
2. ให้ความสำคัญต่อการมีส่วนร่วมของผู้เข้าเรียนรู้ โดยเฉพาะกิจกรรมเชิงปฏิบัติการ

การประเมินผล:

1. สังเกตการมีส่วนร่วมแสดงความคิดเห็นในการทำกิจกรรม
2. สังเกตการมีส่วนร่วมในการเรียนรู้เชิงปฏิบัติ
3. ประเมินผลจากแบบทดสอบ ก่อนและหลังเรียน

แหล่งเรียนรู้และทำแบบทดสอบ:

ตอนที่	หัวข้อ	ลิงก์ / คิวอาร์โค้ด
1	เริ่มใช้ Facebook	https://cmu.to/medeecourse
2	การขายของบน Facebook	
3	การ Live บน Facebook และชุมชนคนมีดี	
	ทำแบบทดสอบออนไลน์*	

* จะได้รับใบประกาศนียบัตรออนไลน์ หากได้คะแนนตั้งแต่ 7 คะแนนขึ้นไป

แบบทดสอบและการประเมินผลการเรียนรู้: ก่อน และ หลังเรียน

โครงสร้างคำถามในแบบทดสอบ

ตอนที่	หัวข้อ และ เนื้อหาประกอบ	รูปแบบ
1	เริ่มใช้ Facebook	คำถามแบบตัวเลือก 3 ข้อ
2	การขายของบน Facebook	คำถามแบบตัวเลือก 4 ข้อ
3	การ Live บน Facebook และชุมชนคนมีดี	คำถามแบบตัวเลือก 3 ข้อ
	รวม	**คำถามแบบตัวเลือก 10 ข้อ**

แบบทดสอบและประเมินผลการเรียนรู้หลักสูตรที่ 5 จำนวน 10 ข้อ

1. ในการตั้งรหัสผ่านบัญชีเฟซบุ๊ก ควรปฏิบัติตามข้อใดเพื่อให้เกิดความปลอดภัยมากยิ่งขึ้น
   - ก. ใช้หมายเลขโทรศัพท์ของตนเอง
   - ข. ใช้ตัวอักษรผสมกับตัวเลข
   - ค. ใช้ตัวเลขเรียง เช่น 1234567890
   - ง. ใช้ชื่อเดียวกับอีเมลที่สมัครบัญชีเฟซบุ๊ก

2. ข้อใดกล่าว**ถูกต้อง**เกี่ยวกับบริการต่าง ๆ ของเฟซบุ๊ก
   - ก. เฟซบุ๊กจำกัดจำนวนเพื่อนไว้สูงสุดที่ 5,000 คน
   - ข. กลุ่มเฟซบุ๊กเป็นพื้นที่ให้ผู้คนที่มีความสนใจร่วมกันได้พูดคุยแลกเปลี่ยนความเห็นกันได้
   - ค. เฟซบุ๊กโปรไฟล์ คือ ตัวแทนของผู้ใช้ ที่ได้สร้างขึ้นมาเพื่อใช้งานบนเฟซบุ๊ก
   - ง. ถูกต้องทุกข้อ

3. ข้อใด**ตรงกับ**ลักษณะของเครื่องมือ Page365 มากที่สุด
   - ก. ระบบถ่ายภาพ 360 องศา
   - ข. ระบบพิมพ์งานเอกสาร และไฟล์นำเสนอผลงาน
   - ค. ระบบช่วยจัดการร้านค้าออนไลน์แบบครบวงจร ใช้งานฟรีตลอดชีพ
   - ง. ระบบพูดคุยและสื่อสารออนไลน์ระหว่างเพื่อนรอบทิศทาง

4. การโพสต์ขายสินค้าควรใช้รูปสินค้าจากแหล่งใด

ก. รูปสินค้าที่ถ่ายเองจากสินค้าจริง

ข. ยืมรูปสินค้าจากพ่อค้าแม่ค้าคนอื่น

ค. รูปสินค้าที่ดาวน์โหลดมาจากอินเทอร์เน็ต

ง. วาดรูปสินค้าบนกระดาษ

5. ข้อใดเป็นสิ่งสำคัญที่มีผลต่อการเลือกซื้อสินค้าของผู้บริโภค

ก. ภาพสินค้าที่ชัดเจน สวยงาม

ข. รายละเอียดว่าการจัดส่งสินค้าเป็นรูปแบบใด

ค. รายละเอียดของสินค้า เช่น ราคา ขนาด สี ฯลฯ

ง. ถูกทุกข้อ

6. การบูสต์โพสต์ (Boost Post) คืออะไร

ก. การลงรูปในเฟซบุ๊ก

ข. การเร่งความเร็วในการเพิ่มเพื่อนบนเฟซบุ๊ก

ค. การส่งเสริมโพสต์เฟซบุ๊กเพื่อให้คนอื่นมองเห็นและเข้าถึงได้มากขึ้น

ง. การชวนเพื่อนมากดไลก์เฟซบุ๊กเพจ

7. ข้อใดกล่าว**<u>ถูกต้อง</u>**ที่สุดเกี่ยวกับฟังก์ชันมาร์เก็ตเพลซ (Marketplace) ของเฟซบุ๊ก

ก. บริการที่ให้สมาชิกเฟซบุ๊กสามารถค้นหาและโพสต์สินค้าและบริการที่ต้องการซื้อหรือขายได้

ข. บริการรับส่งสินค้าและบริการผ่านระบบสื่อสารของเฟซบุ๊ก

ค. ระบบที่ให้สมาชิกเฟซบุ๊กสามารถ (Live) ขายสินค้าได้

ง. ระบบช่วยจัดการการค้าขายออนไลน์ เช่น การทำบัญชี การพิมพ์ใบเสร็จ เป็นต้น

8. ข้อใดกล่าวได้**<u>ถูกต้อง</u>**เกี่ยวกับคำศัพท์ที่ใช้ในการไลฟ์ (Live) ขายสินค้า

ก. CF หมายถึง ยังลังเลอยู่ (Confuse)

ข. CF หมายถึง ยืนยันการสั่งจองสินค้า (Confirm)

ค. CC หมายถึง สรุปการจองสินค้า (Conclusion)

ง. CC หมายถึง คำนวณราคาของสินค้า (Calculate)

9. ข้อใด**ตรงตาม**ลักษณะของกลุ่ม “มีดี: ชุมชนคนมีดี” มากที่สุด
    ก. เป็นพื้นที่แลกเปลี่ยนความรู้และประสบการณ์เกี่ยวกับการซื้อขายออนไลน์
    ข. เป็นตลาดขายของออนไลน์ หรือแบ่งปันสินค้า
    ค. เป็นแหล่งเรียนรู้เกี่ยวกับการเกษตรของคนในชุมชน
    ง. เป็นแหล่งข้อมูลออนไลน์ด้านสุขภาพ

10. ข้อใด**ตรงตาม**ลักษณะของกลุ่ม “มีดี: ตลาดคนมีดี” มากที่สุด
    ก. เป็นพื้นที่แลกเปลี่ยนความรู้และประสบการณ์เกี่ยวกับการซื้อขายออนไลน์
    ข. เป็นตลาดขายของออนไลน์สำหรับชาวสมาชิกมีดี
    ค. เป็นแหล่งเรียนรู้เกี่ยวกับการเกษตรของคนในชุมชน
    ง. เป็นแหล่งข้อมูลออนไลน์ด้านสุขภาพ



บันทึก

แผนการสอน หลักสูตรที่ 6

ชื่อหลักสูตร:

MEDEE 06 การจัดการขนส่งและติดตามการขนส่งพัสดุ

คำอธิบายหลักสูตร:

แนะนำการเลือกบรรจุภัณฑ์และการคำนวณขนาดและน้ำหนักที่เหมาะสมเพื่อช่วยลดต้นทุนและความเสียหายทีจะเกิดขึ้นกับสินค้าระหว่างการขนส่ง เช่น ประเภทของบรรจุภัณฑ์มีอะไรบ้าง แต่ละแบบเหมาะกับการส่งอะไร การแพ็กที่ดีควรทำอย่างไร และส่งอย่างไรให้ประหยัด เป็นต้น พร้อมทั้งแนะนำและเปรียบเทียบจุดเด่นของรูปแบบบริการขนส่งชนิดต่าง ๆ ในประเทศไทย รวมถึงข้อมูลเกี่ยวกับข้อจำกัดและข้อควรระวังในการจัดส่งพัสดุสินค้าภายในประเทศ และทำความเข้าใจบริการเก็บเงินปลายทาง (Cash on Delivery หรือ COD)

วัตถุประสงค์การเรียนรู้:

1. ผู้เรียนสามารถยกตัวอย่างประเภทของบรรจุภัณฑ์และการแพ็กบรรจุภัณฑ์ที่ดีได้
2. ผู้เรียนสามารถเปรียบเทียบรูปแบบบริการขนส่งชนิดต่าง ๆ โดยเฉพาะการส่งแบบธรรมดา การส่งด่วนพิเศษ การส่งแบบลงทะเบียนในตัว บริการเข้ารับพัสดุถึงหน้าบ้าน และ การส่งผ่านร้านสะดวกซื้อ
3. ผู้เรียนสามารถสรุปบริการเก็บเงินปลายทาง (Cash on Delivery หรือ COD) ได้
4. ผู้เรียนสามารถอธิบายข้อจำกัดและข้อควรระวังในการจัดส่งพัสดุหรือสินค้าภายในประเทศได้

รูปแบบ/วิธีการสอน และ ระยะเวลาการเรียนรู้:

กิจกรรมการเรียนรู้	**ระยะเวลา**
<u>1. ภาคทฤษฎี</u>	
● กระบวนการแนะนำหลักสูตร / ปูพื้นฐาน	2 นาที
● การเรียนรู้ผ่านสื่อการสอน (คลิปวิดีโอ)	27 นาที
<u>2. ภาคปฏิบัติ</u>	
● การเรียนรู้เชิงปฏิบัติ	3 นาที
● ทำแบบทดสอบหลังเรียน	10 นาที
รวมระยะเวลาการเรียนรู้	**42 นาที**

ระดับการเรียนรู้: ง่าย
ความรู้พื้นฐานก่อนเรียน: ไม่มี

สื่อประกอบการเรียน/อุปกรณ์:

- หนังสือคู่มือแนวทางการฝึกอบรมหลักสูตร “โรงเรียนผู้สูงอายุดิจิทัล เกษียณมีดี” (MEDEE Digital School)
- สื่อประกอบการเรียน ห้องเรียนออนไลน์ “เกษียณมีดี”
- โทรศัพท์มือถือสมาร์ตโฟน และชุดหูฟังส่วนบุคคล
- ชุดเครื่องฉายภาพ (projector) พร้อมชุดเครื่องเสียง (ในกรณีเรียนร่วมกันเป็นกลุ่ม)
- สัญญาณเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต

ขั้นตอนการดำเนินกิจกรรม:

1. วิทยากรนำเข้าสู่บทเรียนด้วยการทำความเข้าใจถึงความสำคัญของเลือกบรรจุภัณฑ์และการคำนวณขนาดและน้ำหนักที่เหมาะสมของสินค้าหรือผลิตภัณฑ์
2. จัดเรียนหรือแบ่งกลุ่มเนื้อหาตามความเหมาะสมของผู้เรียน มีการเปิดวิดีโอบรรยายเนื้อหาในแต่ละหัวข้อ และเรียนรู้เชิงปฏิบัติจริงจากอุปกรณ์โทรศัพท์มือถือสมาร์ตโฟนของผู้เรียน
3. วิทยากรแนะนำและอธิบายถึงประเภทของบรรจุภัณฑ์และการแพ็กบรรจุภัณฑ์ที่ดี
4. วิทยากรแนะนำและอธิบายถึงรูปแบบบริการขนส่งชนิดต่าง ๆ โดยเฉพาะการส่งแบบธรรมดา การส่งด่วนพิเศษ การส่งแบบลงทะเบียนในตัว บริการเข้ารับพัสดุถึงหน้าบ้าน และการส่งผ่านร้านสะดวกซื้อ
5. วิทยากรแนะนำและอธิบายถึงบริการเก็บเงินปลายทาง (**Cash on Delivery** หรือ **COD**)
6. วิทยากรแนะนำและอธิบายถึงข้อจำกัดและข้อควรระวังในการจัดส่งพัสดุหรือสินค้าภายในประเทศ
7. เปิดโอกาสให้ผู้เรียนนำเสนอความคิดเห็น และสรุปผลความคิดเห็นของผู้เรียน
8. วิทยากรสรุปภาพรวมการเรียนรู้พร้อมให้ข้อเสนอแนะ

เนื้อหาของหลักสูตร:

ตอนที่	หัวข้อ และ เนื้อหาประกอบ	รูปแบบสื่อการสอน
1	<u>การแพ็กพัสดุและส่งอย่างไรให้ประหยัด</u> - ประเภทของบรรจุภัณฑ์มีอะไรบ้าง แล้วแต่ละแบบเหมาะกับการส่งอะไร	● วิดีโอบรรยาย (8.37 นาที) ● สาธิตการใช้งาน และให้ผู้เรียนฝึกปฏิบัติตาม

ตอนที่	หัวข้อ และ เนื้อหาประกอบ	รูปแบบสื่อการสอน
	- การแพ็กที่ดีควรทำอย่างไร - ส่งอย่างไรให้ประหยัด	
2	ทำความรู้จักบริการจัดส่งที่มีในปัจจุบัน - การส่งพัสดุในปัจจุบันมีแบบไหนบ้าง แต่ละแบบต่างกันอย่างไร - การส่งแบบธรรมดา - การส่งด่วนพิเศษ - การส่งแบบลงทะเบียนในตัว - บริการเข้ารับพัสดุถึงหน้าบ้าน - การส่งผ่านร้านสะดวกซื้อ	● วิดีโอบรรยาย (7.02 นาที) ● สาธิตการใช้งาน และให้ผู้เรียนฝึกปฏิบัติตาม
3	บริการเก็บเงินปลายทาง (Cash on Delivery หรือ COD) - บริการเก็บเงินปลายทาง คืออะไร - ข้อดี และ ข้อควรคำนึง - ตัวอย่างผู้ให้บริการขนส่งที่เปิดให้บริการเก็บเงินปลายทาง - ค่าธรรมเนียมการให้บริการ - ระยะเวลาในการโอนเงินเข้าบัญชี ผู้ส่งสินค้า - การสมัครเพื่อใช้บริการ	● วิดีโอบรรยาย (8 นาที) ● สาธิตการใช้งาน และให้ผู้เรียนฝึกปฏิบัติตาม
4	จะส่งของทั้งทีเลือกบริษัทไหนดี? - จุดเด่นของแต่ละบริษัท - อัตราค่าบริการ - การประกันสินค้า - ข้อจำกัดและข้อควรระวังในการจัดส่ง พัสดุ/สินค้าภายในประเทศ	● วิดีโอบรรยาย (8.17 นาที) ● สาธิตการใช้งาน และให้ผู้เรียนฝึกปฏิบัติตาม

หมายเหตุ:

1. มีนโยบายไม่แนะนำยี่ห้อสินค้า แต่สามารถเอ่ยชื่อยี่ห้อได้ถ้ามีประโยชน์ต่อผู้เรียน โดยจะต้องมีการพูดถึงยี่ห้อคู่แข่งด้วย เพื่อเป็นทางเลือก
2. เน้นการพัฒนาความรู้ ความสามารถในการนำเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยีดิจิทัลมาใช้ รวมไปถึงการใช้สื่อออนไลน์ให้เกิดประโยชน์สูงสุดในการสื่อสาร แต่ไม่เน้นความหรูหราหรือลูกเล่น ที่เกินความจำเป็น

คำแนะนำสำหรับวิทยากร:

1. ควรจัดเตรียมข้อมูลข่าวสารหรือเนื้อหาที่เกี่ยวข้องกับบทเรียน รวมทั้งเตรียมความพร้อมด้านอุปกรณ์ต่าง ๆ โดยเฉพาะสัญญาณเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต เพื่อให้ผู้เรียนสามารถนำไปใช้ฝึกปฏิบัติในชั้นเรียนได้
2. ให้ความสำคัญต่อการมีส่วนร่วมของผู้เข้าเรียนรู้ โดยเฉพาะกิจกรรมเชิงปฏิบัติการ

การประเมินผล:

1. สังเกตการมีส่วนร่วมแสดงความคิดเห็นในการทำกิจกรรม
2. สังเกตการมีส่วนร่วมในการเรียนรู้เชิงปฏิบัติ
3. ประเมินผลจากแบบทดสอบ ก่อนและหลังเรียน

แหล่งเรียนรู้และทำแบบทดสอบ:

ตอนที่	หัวข้อ	ลิงก์ / คิวอาร์โค้ด
1	การแพ็กพัสดุและส่งยังไงให้ประหยัด	https://cmu.to/medeecourse
2	ทำความรู้จักบริการจัดส่งที่มีในปัจจุบัน	
3	บริการเก็บเงินปลายทาง (Cash on Delivery หรือ COD)	
4	จะส่งของทั้งทีเลือกบริษัทไหนดี?	
	ทำแบบทดสอบออนไลน์*	

***** จะได้รับใบประกาศนียบัตรออนไลน์ หากได้คะแนนตั้งแต่ **7** คะแนนขึ้นไป

แบบทดสอบและการประเมินผลการเรียนรู้: ก่อน และ หลังเรียน

โครงสร้างคำถามในแบบทดสอบ

ตอนที่	หัวข้อ และ เนื้อหาประกอบ	รูปแบบ
1	การแพ็กพัสดุและส่งยังไงให้ประหยัด	คำถามแบบตัวเลือก 3 ข้อ
2	ทำความรู้จักบริการจัดส่งที่มีในปัจจุบัน	คำถามแบบตัวเลือก 2 ข้อ
3	บริการเก็บเงินปลายทาง (Cash on Delivery หรือ COD)	คำถามแบบตัวเลือก 2 ข้อ
4	จะส่งของทั้งทีเลือกบริษัทไหนดี?	คำถามแบบตัวเลือก 2 ข้อ
	รวม	**คำถามแบบตัวเลือก 10 ข้อ**

แบบทดสอบและประเมินผลการเรียนรู้หลักสูตรที่ 6 จำนวน 10 ข้อ

1. การส่งของผ่านตัวแทนขนส่งในปัจจุบัน นิยมใช้บรรจุภัณฑ์ที่หลากหลาย **ยกเว้น**ข้อใด
    - ก. ซองจดหมาย
    - ข. กล่องกระดาษ
    - ค. ซองพลาสติก
    - ง. ขวดแก้ว

2. ข้อใดสามารถนำมาใช้เป็นวัสดุกันกระแทกแบบประหยัดได้
    - ก. เศษกระดาษหรือถุงพลาสติก
    - ข. ผักตบชวาตากแห้ง
    - ค. กะลามะพร้าว
    - ง. ทุกข้อสามารถใช้ได้

3. การแปะสติกเกอร์ “ห้ามโยน,ระวังแตก” บนตัวกล่องพัสดุมีประโยชน์อย่างไร
    - ก. ผู้ถือหรือผู้นำส่งกล่องพัสดุจะเพิ่มความระมัดระวังมากขึ้น
    - ข. เมื่อเกิดการกระแทกสินค้าจะปลอดภัยขึ้น
    - ค. ตัวกล่องจะเสียหายน้อยลง
    - ง. สินค้าจะถูกจัดส่งไวขึ้น

4. การส่งพัสดุแบบธรรมดา กับ การส่งพัสดุแบบลงทะเบียนในตัว มีข้อ**แตกต่างกัน**อย่างไร
    ก. การส่งแบบลงทะเบียนในตัวจะมีการจัดส่งที่ไวกว่า
    ข. การส่งแบบลงทะเบียนในตัวสามารถเก็บเงินปลายทางได้
    ค. การส่งแบบลงทะเบียนในตัวสามารถตรวจสอบสถานะการเดินทางของสินค้าได้
    ง. การส่งแบบลงทะเบียนในตัวสามารถตีกลับสินค้าได้

5. การส่งพัสดุ ด่วนพิเศษ (EMS) ของไปรษณีย์ไทยจะจำกัดน้ำหนักไม่เกินกี่กิโลกรัม
    ก. 5 กิโลกรัม
    ข. 10 กิโลกรัม
    ค. 20 กิโลกรัม
    ง. ไม่จำกัดน้ำหนัก

6. บริการเก็บเงินปลายทาง (COD) คือ บริการลักษณะใด
    ก. ผู้ซื้อจ่ายเงินก่อน แล้วร้านค้าค่อยส่งของ
    ข. ของถึงที่ แล้วค่อยจ่ายเงิน
    ค. ร้านค้าและผู้ซื้อนัดหมายจ่ายเงินและส่งของพร้อมกัน
    ง. ถูกทุกข้อที่กล่าวมา

7. ข้อใดคือข้อดีของบริการเก็บเงินปลายทาง (COD)
    ก. ช่วยเพิ่มโอกาสขายของให้กับร้านค้า และลูกค้าเกิดความสบายใจในการซื้อมากขึ้น
    ข. มีบริการจัดส่งที่ไวพอ ๆ กับการส่งด่วนพิเศษ (EMS)
    ค. ร้านค้าได้รับเงินจากลูกค้าไวขึ้น
    ง. ไม่มีข้อใดถูกต้อง

8. สินค้าประเภทใดบ้างที่**ไม่ควร**จัดส่งผ่านผู้ให้บริการขนส่งทั่วไป
    ก. วัตถุมีพิษหรือสินค้าอันตราย
    ข. วัตถุระเบิดหรือของที่ทำให้เกิดประกายไฟ
    ค. สิ่งของปลอมแปลงหรือผิดกฎหมาย
    ง. ถูกทุกข้อ

9. การส่งพัสดุของไปรษณีย์ไทยแบบใดไม่สามารถตรวจสอบติดตามสถานะของพัสดุได้
    ก. การส่งด่วนพิเศษ (EMS)
    ข. การส่งแบบลงทะเบียนในตัว
    ค. การส่งแบบธรรมดา
    ง. บริการโลจิสโพสต์

10. ข้อใด**ไม่ใช่**การแพ็กบรรจุภัณฑ์ที่ดี
    ก. ปิดเทปกาวทุกมุมของกล่อง
    ข. ใช้กล่องที่ใหญ่กว่าสินค้าหนึ่งเท่าตัว โดยไม่ใส่วัสดุกันกระแทก
    ค. ใช้วัสดุกันกระแทกจนไม่เหลือช่องว่างในกล่อง
    ง. เขียนชื่อ-ที่อยู่ผู้รับ-ผู้สูง ให้ชัดเจน

บันทึก

แผนการสอน หลักสูตรที่ 7

ชื่อหลักสูตร:

MEDEE 07 การใช้เครื่องมือพื้นฐานทางการเงินบนสมาร์ตโฟน

คำอธิบายหลักสูตร:

แนะนำวิธีการเข้าดูยอดเงินเข้า - ออก การสร้างและจ่ายเงินผ่าน QR Code การโอนเงิน การดูประวัติการเคลื่อนไหวของบัญชี การเติมเงินโทรศัพท์มือถือ ผ่านแอปพลิเคชันทางการเงินของธนาคาร และเรียนรู้การเปิดใช้งานพร้อมเพย์ ทั้งในเรื่องของความหมาย ประโยชน์ ตลอดจนวิธีการยกเลิกการใช้งานพร้อมเพย์ รวมถึงเรื่องของความปลอดภัยและข้อควรระวังในการทำธุรกรรมออนไลน์

วัตถุประสงค์การเรียนรู้:

1. ผู้เรียนสามารถจำแนกฟังก์ชันการทำธุรกรรมออนไลน์ผ่านแอปพลิเคชันของธนาคารได้ โดยเฉพาะการการเช็กยอดเงิน การโอนและรับเงินแต่ละแบบ และการเติมเงินโทรศัพท์มือถือ
2. ผู้เรียนสามารถอธิบายถึงความหมาย ประโยชน์ และวิธีการใช้งานพร้อมเพย์ได้
3. ผู้เรียนสามารถยกตัวอย่างข้อควรระวังในการทำธุรกรรมออนไลน์ได้

รูปแบบ/วิธีการสอน และ ระยะเวลาการเรียนรู้:

กิจกรรมการเรียนรู้	**ระยะเวลา**
<u>1. ภาคทฤษฎี</u>	
● บรรยายกระบวนการแนะนำหลักสูตร / ปูพื้นฐาน	5 นาที
● เรียนรู้ผ่านสื่อการสอน (คลิปวิดีโอ)	50 นาที
<u>2. ภาคปฏิบัติ</u>	
● เรียนรู้เชิงปฏิบัติ / ถาม-ตอบ คำถามกลุ่มใหญ่	50 นาที
● ทำแบบทดสอบหลังเรียน	15 นาที
รวมระยะเวลาการเรียนรู้	**2 ชั่วโมง**

ระดับการเรียนรู้: ง่าย

ความรู้พื้นฐานก่อนเรียน: ไม่มี

สื่อประกอบการเรียน/อุปกรณ์:

- หนังสือคู่มือแนวทางการจัดอบรมหลักสูตรโรงเรียนดิจิทัล เกษียณมีดี (MEDEE Digital School)
- สื่อประกอบการเรียน ห้องเรียนออนไลน์ “เกษียณมีดี”
- โทรศัพท์มือถือสมาร์ตโฟน และชุดหูฟังส่วนบุคคล
- ชุดเครื่องฉายภาพ (projector) พร้อมชุดเครื่องเสียง (ในกรณีเรียนร่วมกันเป็นกลุ่ม)
- สัญญาณเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต

ขั้นตอนการดำเนินกิจกรรม:

1. วิทยากรนำเข้าสู่บทเรียนด้วยการทำความเข้าใจถึงความสำคัญของการใช้เครื่องมือแอปพลิเคชันต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการเงินบนสมาร์ตโฟน เช่น แอปพลิเคชันของธนาคาร การใช้งานพร้อมเพย์ รวมถึงเรื่องของความปลอดภัยและข้อควรระวังในการทำธุรกรรมออนไลน์
2. จัดเรียนหรือแบ่งกลุ่มเนื้อหาตามความเหมาะสมของผู้เรียน มีการเปิดวิดีโอบรรยายเนื้อหาในแต่ละหัวข้อ และเรียนรู้เชิงปฏิบัติจริงจากอุปกรณ์โทรศัพท์มือถือสมาร์ตโฟนของผู้เรียน
3. วิทยากรแนะนำและอธิบายถึงฟังก์ชันการทำธุรกรรมออนไลน์ผ่านแอปพลิเคชันของธนาคาร โดยเฉพาะ การการเช็กยอดเงิน การโอนและรับเงินแต่ละแบบ และการเติมเงินโทรศัพท์มือถือ
4. วิทยากรแนะนำและอธิบายถึงความหมาย ประโยชน์ และวิธีการใช้งานพร้อมเพย์
5. วิทยากรแนะนำและอธิบายถึงข้อควรระวังในการทำธุรกรรมออนไลน์
6. เปิดโอกาสให้ผู้เรียนนำเสนอความคิดเห็น และสรุปผลความคิดเห็นของผู้เรียน
7. วิทยากรสรุปภาพรวมการเรียนรู้พร้อมให้ข้อเสนอแนะ

เนื้อหาของหลักสูตร:

ตอนที่	หัวข้อ และ เนื้อหาประกอบ	รูปแบบการสอน
1	<u>การใช้งาน Internet Banking เบื้องต้น</u> ● การทำธุรกรรมออนไลน์ผ่านแอป K PLUS - แนะนำแอปพลิเคชัน - การเช็กยอดเงิน - การโอนเงินแต่ละแบบ - การสแกน QR Code เพื่อชำระค่าสินค้าและบริการ - การใช้ QR Code เพื่อรับเงิน - ดูประวัติการเคลื่อนไหวของบัญชี - การเติมเงินโทรศัพท์มือถือ	● วิดีโอบรรยาย (9.12 นาที) ● สาธิตการใช้งาน และให้ผู้เรียนฝึกปฏิบัติตาม

ตอนที่	หัวข้อ และ เนื้อหาประกอบ	รูปแบบการสอน
2	<u>การใช้งาน Internet Banking เบื้องต้น</u> ● การทำธุรกรรมออนไลน์ผ่านแอป SCB EASY - แนะนำแอปพลิเคชัน - การเช็กยอดเงิน - การโอนเงินแต่ละแบบ - การสแกน QR Code เพื่อชำระค่าสินค้าและบริการ - การใช้ QR Code เพื่อรับเงิน - ดูประวัติการเคลื่อนไหวของบัญชี - การเติมเงินโทรศัพท์มือถือ	● วิดีโอบรรยาย (9.11 นาที) ● สาธิตการใช้งาน และให้ผู้เรียนฝึกปฏิบัติตาม
3	<u>การใช้งาน Internet Banking เบื้องต้น</u> ● การทำธุรกรรมออนไลน์ผ่านแอป Krungthai NEXT - แนะนำแอปพลิเคชัน - การเช็กยอดเงิน - การโอนเงินแต่ละแบบ - การสแกน QR Code เพื่อชำระค่าสินค้าและบริการ - การใช้ QR Code เพื่อรับเงิน - ดูประวัติการเคลื่อนไหวของบัญชี - การเติมเงินโทรศัพท์มือถือ	● วิดีโอบรรยาย (9.40 นาที) ● สาธิตการใช้งาน และให้ผู้เรียนฝึกปฏิบัติตาม
4	<u>การเปิดใช้งานพร้อมเพย์</u> ● พร้อมเพย์คืออะไร? ● ประโยชน์ของพร้อมเพย์ ● วิธีเช็กพร้อมเพย์ว่าผูกกับธนาคารไหนด้วยแอป Mobile banking ● การยกเลิกพร้อมเพย์	● วิดีโอบรรยาย (7.33 นาที) ● สาธิตการใช้งาน และให้ผู้เรียนฝึกปฏิบัติตาม
5	<u>7 ข้อควรระวังในการทำธุรกรรมออนไลน์</u> ● ตั้งรหัสผ่านหรือ รหัส PIN ง่ายเกินไป ● ข้อมูลส่วนตัวคือความลับ ● อินเทอร์เน็ตบ้าน หรือ Wi-Fi อาจไม่ปลอดภัย ● ใช้งานแอปธนาคารบนอุปกรณ์ของตัวเองเท่านั้น	● วิดีโอบรรยาย (7.04 นาที)

ตอนที่	หัวข้อ และ เนื้อหาประกอบ	รูปแบบการสอน
	• อย่าหลงเชื่ออีเมลหรือข้อความหลอกลวง • หมั่นเช็กความเคลื่อนไหวของบัญชี • อย่าโอนไวจนลืมตรวจความถูกต้อง	

หมายเหตุ:

1. มีนโยบายไม่แนะนำยี่ห้อสินค้า แต่สามารถเอ่ยชื่อยี่ห้อได้ถ้ามีประโยชน์ต่อผู้เรียน โดยจะต้องพูดถึงยี่ห้อคู่แข่งด้วยเพื่อเป็นทางเลือก
2. เน้นการพัฒนาความรู้ ความสามารถในการนำเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยีดิจิทัลมาใช้ รวมถึงการใช้สื่อออนไลน์ให้เกิดประโยชน์สูงสุดในการสื่อสาร แต่ไม่เน้นความหรูหราและลูกเล่นที่เกินความจำเป็น

คำแนะนำสำหรับวิทยากร:

1. ควรจัดเตรียมข้อมูลข่าวสารหรือเนื้อหาที่เกี่ยวข้องกับบทเรียน รวมทั้งเตรียมความพร้อมด้านอุปกรณ์ต่าง ๆ โดยเฉพาะสัญญาณเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต เพื่อให้ผู้เรียนสามารถนำไปใช้ฝึกปฏิบัติในชั้นเรียนได้
2. ให้ความสำคัญต่อการมีส่วนร่วมของผู้เข้าเรียนรู้ โดยเฉพาะกิจกรรมเชิงปฏิบัติการ

การประเมินผล:

1. สังเกตการมีส่วนร่วมแสดงความคิดเห็นในการทำกิจกรรม
2. สังเกตการมีส่วนร่วมในการเรียนรู้เชิงปฏิบัติ
3. ประเมินผลจากแบบทดสอบ ก่อนและหลังเรียน

แหล่งเรียนรู้และทำแบบทดสอบ:

ตอนที่	หัวข้อ	ลิงก์ / คิวอาร์โค้ด
1	การทำธุรกรรมออนไลน์ผ่านแอป K PLUS	https://cmu.to/medeecours
2	การทำธุรกรรมออนไลน์ผ่านแอป SCB EASY	
3	การทำธุรกรรมออนไลน์ผ่านแอป Krungthai NEXT	
4	การเปิดใช้งานพร้อมเพย์	
5	7 ข้อควรระวังในการทำธุรกรรมออนไลน์	
	ทำแบบทดสอบออนไลน์*	

* จะได้รับใบประกาศนียบัตรออนไลน์ หากได้คะแนนตั้งแต่ 7 คะแนนขึ้นไป

แบบทดสอบและการประเมินผลการเรียนรู้: ก่อน และ หลังเรียน

โครงสร้างคำถามในแบบทดสอบ

Unit	Topics & Subtopics	Format
1	การทำธุรกรรมออนไลน์ผ่านแอป K PLUS	คำถามแบบตัวเลือก 2 ข้อ
2	การทำธุรกรรมออนไลน์ผ่านแอป SCB EASY	คำถามแบบตัวเลือก 2 ข้อ
3	การทำธุรกรรมออนไลน์ผ่านแอป Krungthai NEXT	คำถามแบบตัวเลือก 2 ข้อ
4	การเปิดใช้งานพร้อมเพย์	คำถามแบบตัวเลือก 2 ข้อ
5	7 ข้อควรระวังในการทำธุรกรรมออนไลน์	คำถามแบบตัวเลือก 2 ข้อ
	รวม	**คำถามแบบตัวเลือก 10 ข้อ**

แบบทดสอบและประเมินผลการเรียนรู้หลักสูตรที่ 7 จำนวน 10 ข้อ

1. แอปพลิเคชันของธนาคารบนมือถือสามารถทำสิ่งใดได้

    ก. โอนเงินต่างธนาคาร
    ข. ชำระค่าน้ำค่าไฟ
    ค. เติมเงินโทรศัพท์มือถือ
    ง. ทำได้ทุกข้อที่กล่าว

2. การผูกพร้อมเพย์ ผูกกับเลขอะไรได้บ้าง

    ก. เลขทะเบียนรถ
    ข. เลขบัตรประจำตัวประชาชน
    ค. หมายเลขโทรศัพท์บ้าน
    ง. รหัสที่ตั้งขึ้นเอง

3. เบอร์โทรศัพท์มือถือ 1 หมายเลข สามารถผูกกับพร้อมเพย์ได้กี่บัญชี

    ก. 1 เดียว
    ข. 2 บัญชี
    ค. 3 บัญชี
    ง. ไม่จำกัด

4. ระบบคิวอาร์โค้ด (QR Code) ไม่สามารถทำสิ่งใดได้

ก. กำหนดยอดเงินให้ลูกค้าจ่าย
ข. รับเงินเข้าบัญชีธนาคาร
ค. แจงรายการสินค้าที่ซื้อ
ง. สแกนจ่ายบิลต่าง ๆ

5. การเข้าสู่แอปพลิเคชันของธนาคาร ควรตั้งรหัสผ่านในลักษณะใด?

ก. หมายเลขที่สามารถคาดเดาได้ง่าย
ข. หมายเลขตามวัน / เดือน / ปีเกิดของเจ้าของบัตร
ค. หมายเลขบัตรประชาชน
ง. หมายเลขที่ผู้ตั้งสามารถจำได้ง่าย แต่ผู้อื่นคาดเดาได้ยาก

6. ข้อใดไม่ควรปฏิบัติในการใช้แอปพลิเคชันของธนาคาร

ก. บอกรหัสแอปพลิเคชันให้กับผู้อื่น
ข. ใช้โทรศัพท์มือถือของผู้อื่นเข้าบัญชีธนาคารของตัวเอง
ค. ให้ข้อมูลการเข้าถึงบัญชีกับผู้อื่น
ง. จากตัวเลือกที่ให้มา เป็นสิ่งที่ไม่ควรปฏิบัติทั้งหมด

7. ในการโอนเงินผ่านแอปพลิเคชันของธนาคาร ผู้ใช้บัญชีจะได้รับสลิป (slip) ในลักษณะใด?

ก. ธนาคารจะส่งจดหมายมายังที่อยู่ที่ลงทะเบียนไว้
ข. ธนาคารจะโทรแจ้งสอบถามช่องทางการรับสลิป
ค. แอปพลิเคชันของธนาคารจะบันทึกให้ในอัลบัมภาพของมือถือ
ง. การโอนเงินผ่านแอปพลิเคชันของธนาคารไม่สามารถขอ slip ได้

8. การใช้แอปธนาคารไม่รองรับการชำระเงินด้วยวิธีใด?

ก. ชำระด้วยระบบ QR code
ข. ชำระผ่านการโอนเงินด้วยหมายเลขบัญชีธนาคาร
ค. ชำระด้วยเงินสด
ง. ชำระผ่านหมายเลขพร้อมเพย์

9. แอปพลิเคชันของธนาคารบนมือถือ มีประโยชน์อย่างไร

ก. สะดวกต่อการทำธุรกรรม
ข. ประหยัดเวลาในการทำธุรกรรม
ค. ช่วยลดค่าใช้จ่ายในการทำธุรกรรม
ง. ถูกทุกข้อ

10. ข้อใดเป็นสิ่งที่ไม่ควรทำเกี่ยวกับการทำธุรกรรมออนไลน์

ก. โอนเงินผ่าน Wi-Fi สาธารณะ
ข. ตรวจเช็คความเคลื่อนไหวของบัญชีบ่อย ๆ
ค. เช็คความถูกต้องของบัญชีปลายทางทุกครั้งก่อนโอน
ง. ไม่ควรทำทั้งข้อ ก. และ ข.

บันทึก

แผนการสอน หลักสูตรที่ 8

ชื่อหลักสูตร:

MEDEE 08 การทำบัญชีอย่างง่าย

คำอธิบายหลักสูตร:

แนะนำวิธีบริหารจัดการเงินในวัยเกษียณและการวางแผนลงทุนทางธุรกิจ เช่น การคำนวณหาความมั่งคั่งสุทธิ การจัดการเงินออม การวางแผนแบ่งเงินขายของในวัยเกษียณ การบริหารเงินในการทำธุรกิจ และการคำนวณต้นทุน-กำไร เป็นต้น พร้อมทั้งแนะนำการทำบัญชีเบื้องต้นสำหรับการยื่นจ่ายภาษีจากการประกอบธุรกิจ และเทคนิคบริหารจัดการเงินด้วยการแยกเงินส่วนตัวออกจากเงินธุรกิจ วิธีการกู้ยืมเงินมาทำธุรกิจ และการทำบันทึกรายรับ-รายจ่ายผ่านแอปพลิเคชันบนสมาร์ตโฟนสำหรับผู้ประกอบการมือใหม่

วัตถุประสงค์การเรียนรู้:

1. ผู้เรียนสามารถจำแนกการบริหารและวางแผนลงทุนทางธุรกิจ โดยเฉพาะการคำนวณหาความมั่งคั่งสุทธิ การจัดการเงินออม การวางแผนแบ่งเงินขายของในวัยเกษียณ และการคำนวณต้นทุน-กำไร
2. ผู้เรียนสามารถวิเคราะห์ความสำคัญและองค์ประกอบของการทำบัญชีเบื้องต้นได้
3. ผู้เรียนสามารถใช้งานแอปพลิเคชัน Piggipo สำหรับบันทึกรายรับ-รายจ่ายบนสมาร์ตโฟนได้

ระยะเวลาการเรียนรู้:

กิจกรรมการเรียนรู้	**ระยะเวลา**
1. ภาคทฤษฎี	
• กระบวนการแนะนำหลักสูตร / ปูพื้นฐาน	9 นาที
• การเรียนรู้ผ่านสื่อการสอน (คลิปวิดีโอ)	25.14 นาที
2. ภาคปฏิบัติ	
• ทำแบบทดสอบหลังเรียน	10 นาที
รวมระยะเวลาการเรียนรู้	**44.14 นาที**

ระดับการเรียนรู้: ง่าย

ความรู้พื้นฐานก่อนเรียน: ไม่มี

สื่อประกอบการเรียน/อุปกรณ์:

- หนังสือคู่มือแนวทางการจัดอบรมหลักสูตรโรงเรียนดิจิทัล เกษียณมีดี (MEDEE Digital School)
- สื่อประกอบการเรียน ห้องเรียนออนไลน์ “เกษียณมีดี”
- โทรศัพท์มือถือสมาร์ตโฟน และชุดหูฟังส่วนบุคคล
- ชุดเครื่องฉายภาพ (projector) พร้อมชุดเครื่องเสียง (ในกรณีเรียนร่วมกันเป็นกลุ่ม)
- สัญญาณเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต

ขั้นตอนการดำเนินกิจกรรม:

1. วิทยากรนำเข้าสู่บทเรียนด้วยการทำความเข้าใจถึงความสำคัญของบริหารจัดการเงินในวัยเกษียณและการวางแผนลงทุนทางธุรกิจ รวมทั้งการใช้งานแอปพลิเคชันพื้นฐานการสื่อสาร
2. จัดเรียนหรือแบ่งกลุ่มเนื้อหาตามความเหมาะสมของผู้เรียน มีการเปิดวิดีโอบรรยายเนื้อหาในแต่ละหัวข้อ และเรียนรู้เชิงปฏิบัติจริงจากอุปกรณ์โทรศัพท์มือถือสมาร์ตโฟนของผู้เรียน
3. วิทยากรแนะนำและอธิบายถึงการบริหารและวางแผนลงทุนทางธุรกิจ โดยเฉพาะการคำนวณหาความมั่งคั่งสุทธิ การจัดการเงินออม การวางแผนแบ่งเงินขายของในวัยเกษียณ และการคำนวณต้นทุน-กำไร
4. วิทยากรแนะนำและอธิบายถึงความสำคัญและองค์ประกอบของการทำบัญชีเบื้องต้น
5. วิทยากรแนะนำและอธิบายถึงการใช้งานแอปพลิเคชัน Piggipo สำหรับบันทึกรายรับ-รายจ่ายบนสมาร์ตโฟน
6. เปิดโอกาสให้ผู้เรียนนำเสนอความคิดเห็น และสรุปผลความคิดเห็นของผู้เรียน
7. วิทยากรสรุปภาพรวมการเรียนรู้พร้อมให้ข้อเสนอแนะ

เนื้อหาของหลักสูตร:

ตอนที่	หัวข้อ และ เนื้อหาประกอบ	รูปแบบการสอน
1	<u>การเงินง่าย ๆ ในวัยเกษียณ</u> ● วางแผนการเงินในวัยเกษียณ ● การคำนวณหาความมั่งคั่งสุทธิ ● เทคนิคการจัดการเงินออม ● วางแผนแบ่งเงินขายของในวัยเกษียณ ● บริหารเงินอย่างไรให้ธุรกิจไปรอด ● การคำนวณต้นทุน-กำไร	● วิดีโอบรรยาย (13.27 นาที) ● สาธิตการใช้งาน และให้ผู้เรียนฝึกปฏิบัติตาม

ตอนที่	หัวข้อ และ เนื้อหาประกอบ	รูปแบบการสอน
2	<u>การทำบัญชีเบื้องต้น</u> ● ความสำคัญของการทำบัญชี ● องค์ประกอบของบัญชีเบื้องต้น ● การทำบัญชีในการยื่นจ่ายภาษี ● เคล็ดลับจัดการบัญชีแบบมืออาชีพ	● วิดีโอบรรยาย (07.38 นาที) ● สาธิตการใช้งาน และให้ผู้เรียนฝึกปฏิบัติตาม
3	<u>การบริหารจัดการเงิน</u> ● การแบ่งเงินส่วนตัวและเงินธุรกิจ ● การกู้ยืมเงินมาทำธุรกิจ ● การบันทึกรายรับ-รายจ่าย	● วิดีโอบรรยาย (13.09 นาที) ● สาธิตการใช้งาน และให้ผู้เรียนฝึกปฏิบัติตาม

หมายเหตุ:

1. มีนโยบายไม่แนะนำยี่ห้อสินค้า แต่สามารถเอ่ยชื่อยี่ห้อได้ถ้ามีประโยชน์ต่อผู้เรียน โดยจะต้องพูดถึงยี่ห้อคู่แข่งด้วยเพื่อเป็นทางเลือก
2. เน้นการพัฒนาความรู้ ความสามารถในการนำเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยีดิจิทัลมาใช้ รวมถึงการใช้สื่อออนไลน์ให้เกิดประโยชน์สูงสุดในการสื่อสาร แต่ไม่เน้นความหรูหราและลูกเล่นที่เกินความจำเป็น

คำแนะนำสำหรับวิทยากร:

1. ควรจัดเตรียมข้อมูลข่าวสารหรือเนื้อหาที่เกี่ยวข้องกับบทเรียน รวมทั้งเตรียมความพร้อม ด้านอุปกรณ์ต่าง ๆ โดยเฉพาะสัญญาณเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต เพื่อให้ผู้เรียนสามารถนำไป ใช้ฝึกปฏิบัติในชั้นเรียนได้
2. ให้ความสำคัญต่อการมีส่วนร่วมของผู้เข้าเรียนรู้ โดยเฉพาะกิจกรรมเชิงปฏิบัติการ

การประเมินผล:

1. สังเกตการมีส่วนร่วมแสดงความคิดเห็นในการทำกิจกรรม
2. สังเกตการมีส่วนร่วมในการเรียนรู้เชิงปฏิบัติ
3. ประเมินผลจากแบบทดสอบ ก่อนและหลังเรียน

แหล่งเรียนรู้และทำแบบทดสอบ:

ตอนที่	หัวข้อ	ลิงก์ / คิวอาร์โค้ด
1	การเงินง่าย ๆ ในวัยเกษียณ	https://cmu.to/medeecourse
2	การทำบัญชีเบื้องต้น	
3	การบริหารจัดการเงิน	
	ทำแบบทดสอบออนไลน์*	

* จะได้รับใบประกาศนียบัตรออนไลน์ หากได้คะแนนตั้งแต่ 7 คะแนนขึ้นไป

แบบทดสอบและการประเมินผลการเรียนรู้: ก่อน และ หลังเรียน

โครงสร้างคำถามในแบบทดสอบ

ตอนที่	หัวข้อ และ เนื้อหาประกอบ	รูปแบบ
1	การเงินง่าย ๆ ในวัยเกษียณ	คำถามแบบตัวเลือก 3 ข้อ
2	การทำบัญชีเบื้องต้น	คำถามแบบตัวเลือก 3 ข้อ
3	การบริหารจัดการเงิน	คำถามแบบตัวเลือก 4 ข้อ
	รวม	**คำถามแบบตัวเลือก 10 ข้อ**

แบบทดสอบและประเมินผลการเรียนรู้หลักสูตรที่ 8 จำนวน 10 ข้อ

1. วิธีการอย่างง่ายในการตรวจสอบทรัพย์สินเงินออม(หรือมูลค่าความมั่งคั่ง) ของตนเองนั้นสามารถทำได้อย่างไร
   - ก. ดูจากเงินฝากที่มีอยู่ในบัญชีธนาคารก็เพียงพอแล้ว
   - ข. คำนวณโดย รวบรวมมูลค่าสินทรัพย์ทั้งหมด ลบด้วย หนี้สิน = มูลค่าความมั่งคั่ง
   - ค. คำนวณโดย รวบรวมมูลค่าสินทรัพย์ทั้งหมด บวกด้วย หนี้สิน = มูลค่าความมั่งคั่ง
   - ง. คำนวณโดย รวบรวมมูลค่าสินทรัพย์ทั้งหมด หารด้วย หนี้สิน = มูลค่าความมั่งคั่ง

2. มูลค่าความมั่งคั่งเป็นบวก มีความหมายอย่างไร
   - ก. มีความจำเป็นต้องเพิ่มจำนวนสินทรัพย์ขึ้นเรื่อย ๆ
   - ข. มูลค่าสินทรัพย์ที่มีอยู่จะเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ
   - ค. สุขภาพทางการเงินอยู่ในสภาวะสุ่มเสี่ยง ไม่พอใช้
   - ง. สุขภาพทางการเงินอยู่ในระดับที่ดี

3. ข้อใด **ไม่ได้** อยู่ในเทคนิคการจัดการเงินในวัยเกษียณง่าย ๆ 3 รู้
   - ก. รู้รายได้และรายจ่ายของตนเอง
   - ข. รู้ลงทุน
   - ค. รู้รักสามัคคี
   - ง. รู้ตัว รู้สุขภาพ

4. การคำนวณต้นทุนราคาสินค้าที่เราต้องการขาย ควรทำตามข้อใดมากที่สุด
   ก. คำนวณจากต้นทุนวัตถุดิบ บวกกับค่าแรงงาน และบวกกับค่าใช้จ่ายในการผลิต แล้วนำผลรวมทั้งหมดมาหารกับจำนวนสินค้าและผลผลิตในงวดนั้น ๆ
   ข. ดูราคาสินค้าจากเจ้าอื่น แล้วตั้งตาม
   ค. คำนวณจากต้นทุนวัตถุดิบการผลิต มาหารกับจำนวนสินค้าและผลผลิตในงวดนั้น ๆ
   ง. คำนวณจากค่าแรงงาน บวกกับค่าใช้จ่ายในการผลิตก็พอแล้ว

5. ข้อใด **<u>คือ</u>** ประโยชน์ของการทำบัญชีรายรับรายจ่ายสำหรับผู้ต้องการค้าขาย
   ก. ช่วยในการคำนวณค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่เกิดขึ้น
   ข. ช่วยในการคำนวณภาษี
   ค. ช่วยให้สามารถตรวจสอบการใช้จ่าย-รายรับ เพื่อนำมาวิเคราะห์และปรับแผนค่าใช้จ่าย
   ง. ถูกทุกข้อ

6. ข้อใดอยู่ใน “5 เคล็ดลับจัดการบัญชีแบบมืออาชีพ”
   ก. ทำหัวตารางบัญชีที่เข้าใจง่าย
   ข. บันทึกการทำบัญชีต่อเนื่องตามลำดับ
   ค. ลงชื่อกำกับหากมีการแก้ไข
   ง. ถูกต้องทั้งหมด

7. ทำไมจึงควรต้องมีการลงชื่อกำกับทุกครั้งเมื่อมีการแก้ไขเอกสาร โดยเฉพาะการทำบัญชีรายรับรายจ่าย
   ก. เพื่อสามารถตรวจสอบย้อนหลังได้ว่าแก้ไขโดยใครและเมื่อไหร่
   ข. เพื่อให้ทราบว่าเกิดการแก้ไขบัญชีรายรับรายจ่าย
   ค. เพื่อให้ทราบว่ามีการทำบัญชีรายรับรายจ่ายถึงขั้นตอนไหนแล้ว
   ง. ไม่มีข้อใดถูกต้อง

8. ในการทำบันทึกบัญชีรายรับรายจ่าย ข้อใดกล่าว**<u>ถูกต้อง</u>**
   ก. ไม่จำเป็นต้องลงวันที่กำกับ เพื่อความสะดวกรวดเร็ว
   ข. บัญชีรายรับรายจ่ายไม่สามารถนำไปใช้ยื่นเสียภาษีได้
   ค. รายรับคือ จำนวนเงินที่ได้รับเข้ามารวมทั้งเงินที่ได้จากการกู้ยืมก็ถือว่าเป็นรายรับ
   ง. รายรับคือ จำนวนมูลค่าข้าวของหรือสินค้าที่รับเข้ามา

9. การแบ่งเงินส่วนตัวออกจากเงินของธุรกิจมีความสำคัญอย่างไร

ก. เพื่อให้เกิดความชัดเจนระหว่างเงินใช้ส่วนตัวกับเงินที่ใช้ในการลงทุน

ข. เพื่อให้ธุรกิจมีเงินเพื่อดำเนินงานต่อไปได้อย่างสะดวก

ค. เพื่อป้องกันการนำเงินของธุรกิจไปใช้ส่วนตัวจนขาดสมดุล

ง. ถูกทุกข้อ

10. แอปพลิเคชันพิกจิโปะ (Piggipo) คือแอปพลิเคชันที่ใช้สำหรับกิจกรรมใด

ก. ใช้สำหรับตกแต่งภาพ

ข. ใช้สำหรับช่วยทำบัญชีรายรับจ่ายอย่างง่าย

ค. ใช้สำหรับคิดเลขอย่างง่าย ๆ

ง. ใช้สำหรับถ่ายรูป



บันทึก

แผนการสอน หลักสูตรที่ 9

ชื่อหลักสูตร:

MEDEE 09 รู้รอบ Digital Marketing

คำอธิบายหลักสูตร:

หลักสูตรนี้มีเนื้อหาในเรื่อง “การตลาดดิจิทัล” หรือดิจิทัลมาร์เก็ตติ้ง (Digital Marketing) และช่องทางของดิจิทัลมาร์เก็ตติ้ง โดยกล่าวถึงความต่างระหว่างการตลาดและการตลาดดิจิทัล (Marketing / Digital Marketing) รวมถึงการใช้ข้อมูลพฤติกรรมของผู้บริโภคสำหรับใช้กำหนด “บุคลิกภาพของลูกค้าในฝัน” หรือการกำหนดกลุ่มเป้าหมาย เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานทางการตลาดและจัดสรรงบประมาณในการเข้าถึงลูกค้าเป้าหมายแต่ละกลุ่ม ซึ่งมีความต้องการแตกต่างกัน

วัตถุประสงค์การเรียนรู้:

1. ผู้เรียนสามารถอธิบายถึงความหมายของการตลาดได้
2. ผู้เรียนสามารถเปรียบเทียบลักษณะและความต่างของการตลาดและการตลาดดิจิทัลได้
3. ผู้เรียนสามารถใช้แนวคิดบุคลิกภาพของลูกค้าในฝัน หรือการกำหนดกลุ่มเป้าหมายได้

รูปแบบ/วิธีการสอน และ ระยะเวลาการเรียนรู้:

กิจกรรมการเรียนรู้	**ระยะเวลา**
<u>1. ภาคทฤษฎี</u>	
● บรรยายกระบวนการแนะนำหลักสูตร / ปูพื้นฐาน	5 นาที
● เรียนรู้ผ่านสื่อการสอน (คลิปวิดีโอ)	35 นาที
<u>2. ภาคปฏิบัติ</u>	
● เรียนรู้เชิงปฏิบัติ / ถาม-ตอบ คำถามกลุ่มใหญ่	50 นาที
● ทำแบบทดสอบหลังเรียน	20 นาที
รวมระยะเวลาการเรียนรู้	**2 ชั่วโมง**

ระดับการเรียนรู้: ง่าย

ความรู้พื้นฐานก่อนเรียน: ไม่มี

สื่อประกอบการเรียน/อุปกรณ์:

- หนังสือคู่มือแนวทางการฝึกอบรมหลักสูตร “โรงเรียนผู้สูงอายุดิจิทัล เกษียณมีดี” (MEDEE Digital School)
- สื่อประกอบการเรียน ห้องเรียนออนไลน์ “เกษียณมีดี”
- โทรศัพท์มือถือสมาร์ตโฟน และชุดหูฟังส่วนบุคคล
- ชุดเครื่องฉายภาพ (projector) พร้อมชุดเครื่องเสียง (ในกรณีเรียนร่วมกันเป็นกลุ่ม)
- สัญญาณเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต

ขั้นตอนการดำเนินกิจกรรม:

1. วิทยากรนำเข้าสู่บทเรียนด้วยการทำความเข้าใจถึงความสำคัญของการตลาดและการตลาดออนไลน์
2. จัดเรียนหรือแบ่งกลุ่มเนื้อหาตามความเหมาะสมของผู้เรียน มีการเปิดวิดีโอบรรยายเนื้อหาในแต่ละหัวข้อ และเรียนรู้เชิงปฏิบัติจริงด้วยความรู้จากเนื้อหาที่เรียน
3. วิทยากรแนะนำและอธิบายถึงความหมายของการตลาด
4. วิทยากรแนะนำและอธิบายถึงลักษณะและความต่างของการตลาดและการตลาดดิจิทัล
5. วิทยากรแนะนำและอธิบายถึงแนวคิดบุคลิกภาพของลูกค้าในฝัน หรือการกำหนดกลุ่มเป้าหมาย
6. เปิดโอกาสให้ผู้เรียนนำเสนอความคิดเห็น และสรุปผลความคิดเห็นของผู้เรียน
7. วิทยากรสรุปภาพรวมการเรียนรู้พร้อมให้ข้อเสนอแนะ

เนื้อหาของหลักสูตร:

ตอนที่	หัวข้อ และ เนื้อหาประกอบ	รูปแบบการสอน
1	<u>รู้รอบ Digital Marketing (1)</u> - การตลาดและการตลาดดิจิทัล - การตลาดคืออะไร	● วิดีโอบรรยาย (8.39 นาที) ● สาธิตการใช้งาน และให้ผู้เรียนฝึกปฏิบัติตาม
2	<u>รู้รอบ Digital Marketing (2)</u> - การจัดกลุ่มของดิจิทัลมาร์เก็ตติ้ง - ดิจิทัลมาร์เก็ตติ้งและพฤติกรรมของผู้บริโภค	● วิดีโอบรรยาย (10.27 นาที) ● สาธิตการใช้งาน และให้ผู้เรียนฝึกปฏิบัติตาม

หมายเหตุ:

1. มีนโยบายไม่แนะนำยี่ห้อสินค้า แต่สามารถเอ่ยชื่อยี่ห้อได้ถ้ามีประโยชน์ต่อผู้เรียน โดยจะต้องพูดถึงยี่ห้อคู่แข่งด้วยเพื่อเป็นทางเลือก
2. เน้นการพัฒนาความรู้ ความสามารถในการนำเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยีดิจิทัลมาใช้ รวมถึงการใช้สื่อออนไลน์ให้เกิดประโยชน์สูงสุดในการสื่อสาร แต่ไม่เน้นความหรูหราและลูกเล่นที่เกินความจำเป็น

คำแนะนำสำหรับวิทยากร:

1. ควรจัดเตรียมข้อมูลข่าวสารหรือเนื้อหาที่เกี่ยวข้องกับบทเรียน รวมทั้งเตรียมความพร้อมด้านอุปกรณ์ต่าง ๆ โดยเฉพาะสัญญาณเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต เพื่อให้ผู้เรียนสามารถนำไปใช้ฝึกปฏิบัติในชั้นเรียนได้
2. ให้ความสำคัญต่อการมีส่วนร่วมของผู้เข้าเรียนรู้ โดยเฉพาะกิจกรรมเชิงปฏิบัติการ

การประเมินผล:

1. สังเกตการมีส่วนร่วมแสดงความคิดเห็นในการทำกิจกรรม
2. สังเกตการมีส่วนร่วมในการเรียนรู้เชิงปฏิบัติ
3. ประเมินผลจากแบบทดสอบ ก่อนและหลังเรียน

แหล่งเรียนรู้และทำแบบทดสอบ:

ตอนที่	หัวข้อ	ลิงก์ / คิวอาร์โค้ด
1	<u>รู้รอบ Digital Marketing (1)</u> - การตลาดและการตลาดดิจิทัล - การตลาดคืออะไร	https://cmu.to/medeecourse
2	<u>รู้รอบ Digital Marketing (2)</u> - การจัดกลุ่มของดิจิทัลมาร์เก็ตติ้ง - ดิจิทัลมาร์เก็ตติ้งและพฤติกรรมของผู้บริโภค	
	ทำแบบทดสอบออนไลน์*	

* จะได้รับใบประกาศนียบัตรออนไลน์ หากได้คะแนนตั้งแต่ 7 คะแนนขึ้นไป

แบบทดสอบและการประเมินผลการเรียนรู้: ก่อน และ หลังเรียน

โครงสร้างคำถามในแบบทดสอบ

ตอนที่	หัวข้อ และ เนื้อหาประกอบ	รูปแบบ
1	- การตลาดและการตลาดดิจิทัล - การตลาดคืออะไร	คำถามแบบตัวเลือก 5 ข้อ
2	- การจัดกลุ่มของดิจิทัลมาร์เก็ตติ้ง - ดิจิทัลมาร์เก็ตติ้งและพฤติกรรมของผู้บริโภค	คำถามแบบตัวเลือก 5 ข้อ
	รวม	**คำถามแบบตัวเลือก 10 ข้อ**

แบบทดสอบและประเมินผลการเรียนรู้หลักสูตรที่ 9 จำนวน 10 ข้อ

1. ข้อใด เป็น ความหมายที่ถูกต้องของการตลาด
    ก. การตลาด คือ การหาสถานที่ในการวางขายสินค้า ที่ค่าเช่า หรือ ต้นทุนต่ำสุด
    ข. การตลาด ต้องประกอบด้วย ผู้ผลิต สินค้า และผู้ขาย
    ค. การทำกิจกรรมที่เกิดขึ้นจากฝ่ายผู้ขาย กับผู้คนที่มีความต้องการ เพื่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนและนำไปสู่ความพึงพอใจ
    ง. การตลาด ผู้ผลิตต้องผลิตสินค้าที่ดีที่สุด ทนที่สุด เพื่อนำเสนอลูกค้าทุกคนเหมือนๆกันในตลาด

2. “ด้วยไลฟ์สไตล์คนรุ่นใหม่ที่ใส่ใจดูแลสุขภาพมากขึ้น จะหยิบอะไรเข้าปากแต่ละคำ คิดแล้ว คิดอีก เลยเป็นที่มาว่า ทำไมตลาดขนมขบเคี้ยวที่มีประโยชน์ ดีต่อสุขภาพขยายตัวอย่างต่อเนื่อง” คำกล่าวนี้ เกี่ยวข้องกับองค์ประกอบใดของการตลาด
    ก. ผู้ขาย
    ข. ผู้ซื้อ
    ค. การแลกเปลี่ยน
    ง. สินค้าและบริการ

3. “ร้านลิซ่า เพ็ตช็อป เสนอขาย แมวขาว สุขภาพดี มีใบรับรองสุขภาพ ประกันสุขภาพแมว การรับวัคซีนตามอายุแมวฟรี 2 ปี” ข้อความนี้เกี่ยวข้องกับองค์ประกอบใดของการตลาด

ก. ผู้ขาย
ข. ผู้ซื้อ
ค. การแลกเปลี่ยน
ง. สินค้าและบริการ

4. Digital Marketing มีความหมายตามข้อใดที่ถูกต้องที่สุด

ก. ลูกค้าของ Digital marketing คือประชากรทุกคนในประเทศไทย
ข. การทำการตลาดรูปแบบใหม่ โดยใช้ช่องทางออนไลน์หรือช่องทางดิจิทัลในการเข้าถึงลูกค้าที่อยู่บนโลกดิจิทัลและมีอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ (Electronic) เป็นสื่อกลาง
ค. Digital marketing คือการทำโฆษณาผ่านสื่อออนไลน์
ง. การทำการตลาดรูปแบบใหม่ โดยใช้ช่องทางออนไลน์เท่านั้นในการเข้าถึงลูกค้า

5. กิจกรรมข้อใดต่อไปนี้เกี่ยวข้องกับ Digital marketing

ก. Search Engine หรือ การซื้อโฆษณาบน ระบบช่วยในการสืบค้นหาข้อมูล
ข. Social Media Marketingหรือการตลาดทางสื่อสังคมออนไลน์
ค. Content marketing หรือ การสร้างเนื้อหาเพื่อสื่อสารกับลูกค้า
ง. ทุกข้อที่กล่าวมา เป็นกิจกรรมข้อใดต่อไปนี้เกี่ยวข้องกับ Digital marketing

6. ข้อใด ไม่ใช่ e-commerce

ก. หมอพร้อม
ข. Lazada
ค. JD central JD.CO.TH
ง. LINE My Shop

7. หากท่านเป็นผู้จำหน่าย เม็ดบัวอบกรอบ ของทานเล่นเพื่อสุขภาพ Social media ใดต่อไปนี้ น่าจะเข้าถึงคนไทยได้บ้าง

ก. LINE
ข. YouTube
ค. Facebook
ง. ทุกข้อ เป็น Social Media ที่คนไทยนิยมใช้ในปัจจุบัน

8. ช่องทางการติดต่อสื่อสารออนไลน์ (Chat, Call) ที่คนไทยนิยมใช้สื่อสารกันมากที่สุด ได้แก่ข้อใด

ก. LINE
ข. YouTube
ค. Facebook
ง. Facetime

9. “เม็ดบัวอบกรอบ ที่จะทำ ด้านรสชาติ เราคงรสธรรมชาติ ไม่ปรุงแต่ง เพราะลูกค้าคือ กลุ่มคนระดับวัยทำงาน และผู้สูงอายุ จะเน้นสุขภาพมากกว่าความอร่อย” คำกล่าวนี้เกี่ยวข้องกับแนวคิดใดของการตลาด

ก. การสร้างตราผลิตภัณฑ์
ข. การแบ่งส่วนตลาด
ค. บุคลิกภาพของลูกค้าในฝัน หรือการกำหนดกลุ่มเป้าหมาย
ง. การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์

10. บุคลิกภาพของลูกค้าในฝัน ควรจะประกอบไปด้วยข้อมูลอะไรบ้าง

ก. ข้อมูลส่วนตัว
ข. ทำไมเขาอยากได้สินค้าประเภทนี้
ค. ขั้นตอนการตัดสินใจซื้อขอลูกค้า
ง. ทุกข้อที่กล่าวมา

แผนการสอน หลักสูตรที่ 10

ชื่อหลักสูตร:

MEDEE 10 กลยุทธ์ผลิตภัณฑ์และการกำหนดราคา

คำอธิบายหลักสูตร:

กลยุทธ์ผลิตภัณฑ์และการกำหนดราคาเป็นหลักสูตรที่เหมาะสมสำหรับผู้ต้องการเริ่มต้นหรือต่อยอดผลิตภัณฑ์ ทั้งในเรื่องการกำหนดเป้าหมาย การสร้างมูลค่าเพิ่ม การหาจุดขาย และการสร้างความเข้าใจหรือรับรู้เกี่ยวกับตราสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ ด้วยเครื่องมือวิเคราะห์ถึงบุคลิกภาพของตราสินค้าเพื่อสร้างความแตกต่างให้กับสินค้าและบริการ รวมทั้งหลักการกำหนดราคาให้เหมาะสมกับสินค้าและผลิตภัณฑ์ เช่น การตั้งราคาโดยอาศัยวิธีทางจิตวิทยา ปัจจัยในการกำหนดราคา โครงสร้างต้นทุน เป็นต้น เพื่อคำนวนความคุ้มทุนในการผลิตสินค้าและผลิตภัณฑ์

วัตถุประสงค์การเรียนรู้:

1. ผู้เรียนสามารถกำหนดเป้าหมาย สร้างมูลค่าเพิ่ม และหาจุดขาย เพื่อสร้างความเข้าใจหรือรับรู้เกี่ยวกับตราสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ได้
2. ผู้เรียนสามารถใช้งานเครื่องมือวิเคราะห์บุคลิกภาพของตราสินค้าเพื่อสร้างความแตกต่างให้กับสินค้าและบริการได้
3. ผู้เรียนสามารถกำหนดราคาให้เหมาะสมกับสินค้าและผลิตภัณฑ์ได้

รูปแบบ/วิธีการสอน และ ระยะเวลาการเรียนรู้:

กิจกรรมการเรียนรู้	**ระยะเวลา**
<u>1. ภาคทฤษฎี</u>	
● บรรยายกระบวนการแนะนำหลักสูตร / ปูพื้นฐาน	5 นาที
● เรียนรู้ผ่านสื่อการสอน (คลิปวิดีโอ)	45 นาที
<u>2. ภาคปฏิบัติ</u>	
● เรียนรู้เชิงปฏิบัติ / ถาม-ตอบ คำถามกลุ่มใหญ่	50 นาที
● ทำแบบทดสอบหลังเรียน	20 นาที
รวมระยะเวลาการเรียนรู้	**2 ชั่วโมง**

ระดับการเรียนรู้: ง่าย
ความรู้พื้นฐานก่อนเรียน: ไม่มี

สื่อประกอบการเรียน/อุปกรณ์:

- หนังสือคู่มือแนวทางการฝึกอบรมหลักสูตร “โรงเรียนผู้สูงอายุดิจิทัล เกษียณมีดี” (MEDEE Digital School)
- สื่อประกอบการเรียน ห้องเรียนออนไลน์ “เกษียณมีดี”
- โทรศัพท์มือถือสมาร์ตโฟน และชุดหูฟังส่วนบุคคล
- ชุดเครื่องฉายภาพ (projector) พร้อมชุดเครื่องเสียง (ในกรณีเรียนร่วมกันเป็นกลุ่ม)
- สัญญาณเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต

ขั้นตอนการดำเนินกิจกรรม:

1. วิทยากรนำเข้าสู่บทเรียนด้วยการทำความเข้าใจถึงความสำคัญของการกำหนดลักษณะผลิตภัณฑ์ การสร้างตราสินค้า และการตั้งราคาสินค้า
2. จัดเรียนหรือแบ่งกลุ่มเนื้อหาตามความเหมาะสมของผู้เรียน มีการเปิดวิดีโอบรรยายเนื้อหาในแต่ละหัวข้อ และเรียนรู้เชิงปฏิบัติจริงด้วยความรู้จากเนื้อหาที่เรียน
3. วิทยากรแนะนำและอธิบายถึงการกำหนดเป้าหมาย การสร้างมูลค่าเพิ่ม และหาจุดขาย เพื่อสร้างความเข้าใจหรือรับรู้เกี่ยวกับตราสินค้าหรือผลิตภัณฑ์
4. วิทยากรแนะนำและอธิบายถึงการใช้งานเครื่องมือวิเคราะห์บุคลิกภาพของตราสินค้าเพื่อสร้างความแตกต่างให้กับสินค้าและบริการ
5. วิทยากรแนะนำและอธิบายถึงการกำหนดราคาให้เหมาะสมกับสินค้าและผลิตภัณฑ์
6. เปิดโอกาสให้ผู้เรียนนำเสนอความคิดเห็น และสรุปผลความคิดเห็นของผู้เรียน
7. วิทยากรสรุปภาพรวมการเรียนรู้พร้อมให้ข้อเสนอแนะ

เนื้อหาของหลักสูตร:

ตอนที่	หัวข้อ และ เนื้อหาประกอบ	รูปแบบการสอน
1	<u>กลยุทธ์ผลิตภัณฑ์และการกำหนดราคา</u> • กลยุทธ์ผลิตภัณฑ์ • การสร้างมูลค่าเพิ่ม • การหาจุดขาย	• วิดีโอบรรยาย (07.36 นาที) • สาธิตการใช้งาน และให้ผู้เรียนฝึกปฏิบัติตาม

ตอนที่	หัวข้อ และ เนื้อหาประกอบ	รูปแบบการสอน
2	<u>การสร้างตราสินค้า</u> ● บุคลิกภาพของตราสินค้า ● การสร้างความแตกต่างให้กับสินค้าและบริการ ● การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์	● วิดีโอบรรยาย (11.5 นาที) ● สาธิตการใช้งาน และให้ผู้เรียนฝึกปฏิบัติตาม
3	<u>ราคาและการตั้งราคา</u> ● การตั้งราคาโดยอาศัยวิธีทางจิตวิทยา ● ปัจจัยในการกำหนดราคา ● โครงสร้างต้นทุน ● สรุปเนื้อหาหลักสูตรที่ 10	● วิดีโอบรรยาย (11.46 นาที) ● สาธิตการใช้งาน และให้ผู้เรียนฝึกปฏิบัติตาม

หมายเหตุ:

1. มีนโยบายไม่แนะนำยี่ห้อสินค้า แต่สามารถเอ่ยชื่อยี่ห้อได้ถ้ามีประโยชน์ต่อผู้เรียน โดยจะต้องพูดถึงยี่ห้อคู่แข่งด้วยเพื่อเป็นทางเลือก
2. เน้นการพัฒนาความรู้ ความสามารถในการนำเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยีดิจิทัลมาใช้ รวมถึงการใช้สื่อออนไลน์ให้เกิดประโยชน์สูงสุดในการสื่อสาร แต่ไม่เน้นความหรูหราและลูกเล่นที่เกินความจำเป็น

คำแนะนำสำหรับวิทยากร:

1. ควรจัดเตรียมข้อมูลข่าวสารหรือเนื้อหาที่เกี่ยวข้องกับบทเรียน รวมทั้งเตรียมความพร้อมด้านอุปกรณ์ต่าง ๆ โดยเฉพาะสัญญาณเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต เพื่อให้ผู้เรียนสามารถนำไปใช้ฝึกปฏิบัติในชั้นเรียนได้
2. ให้ความสำคัญต่อการมีส่วนร่วมของผู้เข้าเรียนรู้ โดยเฉพาะกิจกรรมเชิงปฏิบัติการ

การประเมินผล:

1. สังเกตการมีส่วนร่วมแสดงความคิดเห็นในการทำกิจกรรม
2. สังเกตการณ์มีส่วนร่วมในการเรียนรู้เชิงปฏิบัติ
3. ประเมินผลจากแบบทดสอบ ก่อนและหลังเรียน

แหล่งเรียนรู้และทำแบบทดสอบ:

ตอนที่	หัวข้อ	ลิงก์ / คิวอาร์โค้ด
1	กลยุทธผลิตภัณฑ์	https://cmu.to/medeecourse
2	การสร้างตราสินค้า	
3	ราคาและการตั้งราคา	
	ทำแบบทดสอบออนไลน์*	

* จะได้รับใบประกาศนียบัตรออนไลน์ หากได้คะแนนตั้งแต่ 7 คะแนนขึ้นไป

แบบทดสอบและการประเมินผลการเรียนรู้: ก่อน และ หลังเรียน

โครงสร้างคำถามในแบบทดสอบ

ตอนที่	หัวข้อ และ เนื้อหาประกอบ	รูปแบบ
1	กลยุทธผลิตภัณฑ์	คำถามแบบตัวเลือก 4 ข้อ
2	การสร้างตราสินค้า	คำถามแบบตัวเลือก 4 ข้อ
3	ราคาและการตั้งราคา	คำถามแบบตัวเลือก 2 ข้อ
	รวม	**คำถามแบบตัวเลือก 10 ข้อ**

แบบทดสอบและประเมินผลการเรียนรู้หลักสูตรที่ 10 จำนวน 10 ข้อ

1. กิจกรรมใดต่อไปนี้ ควรเกิดขึ้นเป็นอันดับแรกในการทำธุรกิจ
    ก. สร้างแบรนด์
    ข. กำหนดจุดขาย
    ค. เลือกผลิตภัณฑ์
    ง. กำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์

2. ถ้าเราอยากขายของออนไลน์ ในประเทศไทย โดยสั่งสินค้าจากต่างประเทศมาขาย สินค้าต่อไปนี้สินค้าตัวใดน่าจะสอดคล้องกับความต้องการของการซื้อจากออนไลน์ของคนไทยกลุ่มผู้สูงวัย
    ก. อาหารเสริม
    ข. สินค้าไอที
    ค. อุปกรณ์เสริมมือถือ
    ง. ของเด็กเล่น

3. การกำหนดจุดขายของเม็ดบัวอบกรอบ ของผลิตภัณฑ์ ต้องคำนึงถึงข้อใด
    ก. ในจังหวัดสุรินทร์บ้านเกิดของผู้ประกอบการและหลาย ๆ จังหวัดในภาคตะวันออกเฉียงเหนือรวมทั้งจังหวัดอื่นๆ ในประเทศไทย มีการทำนาบัวกันเป็นจำนวนไม่น้อย ประกอบกับผู้ประกอบการชอบ การรับประทานเม็ดบัวอยู่แล้ว
    ข. ลูกค้าของที่เป็นเป้าหมายคือ กลุ่มคนระดับวัยทำงาน และผู้สูงอายุ จะเน้นสุขภาพมากกว่าความอร่อย ทั่วประเทศไทย ต้องการเน้นสุขภาพ ต้องการเม็ดบัวปลูกแบบออร์แกนิก รสชาติหวานธรรมชาติ และเม็ดใหญ่

ค. การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ว่า เป็นเม็ดบัวอบกรอบแหล่งเพาะปลูกบัวธรรมชาติ สะอาด ปราศจากสารปนเปื้อน ปลูกแบบออร์แกนิก รสชาติหวานธรรมชาติ เม็ดใหญ่ สำหรับเป็นขนมขบเคี้ยวได้ทุกโอกาส มีสรรพคุณทางยาสูง เป็นธัญพืชที่ให้คุณค่าสารอาหาร

ง. ถูกทุกข้อที่กล่าวมา

4. หากนำแผนภาพการสร้างคุณค่ามาใช่ช่วยในการ กำหนดจุดขาย จะเกี่ยวข้องกับข้อมูลของลูกค้าด้านใด

ก. งานที่ลูกค้าต้องทำ (Customer Job)

ข. ปัญหาของลูกค้าที่ต้องการการแก้ไข (Pain point)

ค. ความรู้สึกดีถ้าลูกค้าได้รับสิ่งนั้น (Gain)

ง. ถูกทุกข้อที่กล่าวมา

5. แผนภาพการสร้างคุณค่า หรือ เครื่องมือ The Value Proposition Canvas มีประโยชน์ ด้านการตลาดตามข้อใดมากที่สุด

ก. ทราบถึงจุดเด่นของสินค้า นำไปกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดออนไลน์ให้สินค้าเรามีจุดขายที่เหนือกว่าคู่แข่งได้

ข. ทำให้รู้จักลูกค้า

ค. นำมาแก้ปัญหาให้ลูกค้าเดิมที่มีอยู่ได้

ง. ทำให้แผนธุรกิจที่นำเสนอเพื่อขอกู้เงินจากแหล่งเงินทุนดูทันสมัย

6. แบรนด์หรือตราสินค้า หมายถึง ชุดลักษณะ ของสิ่งที่ทำให้ธุรกิจมีเอกลักษณ์แตกต่างจากผู้อื่น ชื่อตราสินค้าต่อไปนี้ ท่านคิดว่าชื่อใดสื่อสารได้ดีที่สุด ที่จะสื่อสารไปยังกลุ่มคนระดับวัยทำงาน และผู้สูงอายุ จะเน้นสุขภาพมากกว่าความอร่อย ทั่วประเทศไทย

ก. ผลิตภัณฑ์เม็ดบัวอบกรอบแม่จรูญ คือ กรอบ หอม มัน อร่อย ถูกหลักอนามัย

ข. เม็ดบัวอบกรอบ 'มาย' สแน็กไทยเพื่อสุขภาพ

ค. เม็ดบัวอบกรอบ กิมหยงลิฟเวอร์ รับประทานเป็นอาหารว่าง เป็นกับแกล้มของเบียร์ ใช้วิธีอบเพื่อถนอมอาหาร

ง. เม็ดบัวอบกรอบ ถั่วเทพ อร่อยขั้นเทพ

7. บุคลิกภาพสินค้า ที่เหมาะกับการนำมาใช้ มากที่สุดได้แก่ข้อใด ในกรณีจำหน่ายเม็ดบัวอบ ให้แก่กลุ่มเป้าหมาย กลุ่มคนระดับวัยทำงาน และผู้สูงอายุ จะเน้นสุขภาพมากกว่าความอร่อย ทั่วประเทศไทย

ก. ความตื่นเต้น
ข. ความหรูหรา น่าจับจอง
ค. ความห่วงใย ความจริงใจ ความซื่อสัตย์
ง. ความทนทาน ใช้ได้นาน ห้าวหาญ

8. *“ธุรกิจนี้เริ่มต้นเมื่อประมาณ 2 ปีที่ผ่านมา ภายหลังที่ยุติบทบาทมนุษย์เงินเดือนในเมืองกรุง กลับมาบ้านเกิดที่จังหวัดสุรินทร์ คิดอยู่นานว่าจะทำอะไรดี แต่แล้ววัตถุดิบใกล้ตัว อย่างเม็ดบัว ก็ได้จุดประกายไอเดีย ประกอบกับส่วนตัวชอบทานเม็ดบัวด้วย เลยลองคิดหาแนวทางในการนำเม็ดบัวมาแปรรูปให้เกิดคุณค่า มีคุณภาพ และมีราคาสูงขึ้น จนเป็นที่มาของขนมขบเคี้ยว โดยมีเม็ดบัวเป็นวัตถุดิบหลัก”*

โดยขั้นตอนการผลิต เจ้าของกิจการ บอกว่า ต้องเอาดีบัวออกก่อน ซึ่งต้องทำทีละเม็ด ใช้เวลาค่อนข้างนานและหลายขั้นตอน จากนั้นเริ่มต้นแปรรูปด้วยวิธีการอบด้วยเครื่องจักรและเทคโนโลยีการอบขั้นสูงได้มาตรฐานการผลิต ทำให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ สะอาด และถูกหลักอนามัย ปัจจุบัน มีกำลังการผลิตอยู่ที่เดือนละ 30 ตัน โดยผลิตภัณฑ์มีอายุเก็บได้นานถึง 1 ปี สำหรับพันธุ์เม็ดบัวที่เลือกใช้คือ พันธุ์บัวหลวง ปลูกแบบออร์แกนิก เพราะขนาดเม็ดใหญ่ รสชาติหวาน เหมาะกับการอบกรอบ
ข้อความข้างต้นตรงกับตัวเลือกใดมากที่สุด

ก. การสร้างความแตกต่าง
ข. การเล่าเรื่อง
ค. การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์
ง. การกำหนดกลุ่มเป้าหมาย

9. *A: เมื่อวันก่อนไปนั่งร้านอาหาร "ไก่ตะกร้า" ตรงถนนปากเกร็ด - แจ้งวัฒนะ กินเสร็จก็ไปดูโซนของฝากเจอะ "เม็ดบัว อบกรอบ".....เราเพิ่งเคยเห็นเป็นครั้งแรก ขนมมาจากเวียดนาม ราคาวันนั้นซองละ 40 บาท*

A: คราวนี้ เราอยากมาถามเพื่อน ๆ ว่า...มีใครเคยเห็น "เม็ดบัว อบกรอบ" จำหน่ายที่ไหนบ้างคะ??? ถ้าเคยเห็น ที่อื่นเขาขายกันซองเท่าไหร่?

B: ที่สุรินทร์มีนะ เป็นของไทยเราทำเอง ของฝาก OTOP 5 ดาวของสุรินทร์เลยเชียว

ตรา OTOP สุรินทร์ ดูคล้ายๆ ตราเวียด แต่อร่อยกว่า สะอาดกว่า รสชาติดีกว่าของตราเวียดนะ

ในกรณีนี้ ถ้าเม็ดบัวอบกรอบตรา OTOP สุรินทร์ กำหนดราคาขายที่ 50 บาท ในขนาดบรรจุเท่ากัน ท่านคิดว่าเหมาะสมหรือไม่

ก. ไม่ได้ เป็นสินค้าโอทอป ในแหล่งวัตถุดิบ ควร ตั้งราคา``ต่ำกว่าท้องตลาด``จะได้จำหน่ายได้จำนวนมากๆ

ข. ไม่ควร เพราะราคาสูงกว่าคู่แข่งในตลาด ควรตั้งราคาเท่ากัน เพราะการตั้งราคาต่ำ ตั้งราคาต่ำเกินไป ก็อาจทำให้ดูว่าเป็นสินค้าเกรดต่ำ ไม่ดี ไม่อร่อย

ค. เหมาะสมแล้ว เพราะการตั้งราคาแบบสูงกว่าตลาด จะทำให้คนคาดหวังว่าสินค้าต้องมีคุณภาพดี เหมาะกับผลิตภัณฑ์เน้นคุณภาพ แต่เราต้องสื่อสารสิ่งที่เรามีดีกว่า หรือคุณค่าเพิ่มที่ลูกค้าจะได้รับจากการซื้อสินค้าของเรา

ง. ได้ทั้ง 3 แบบ ขึ้นอยู่กับผลิตภัณฑ์ จุดแข็ง มูลค่าเพิ่ม การรับรู้ของผู้บริโภค และนโยบายของผู้ประกอบการ

10. การตั้งราคา โดยอาศัยวิธีทางจิตวิทยา ในการตั้งราคาสินค้าที่ขายออนไลน์ ข้อใดถูกต้องที่สุด

ก. เม็ดบัวอบ ราคาถุงละ 50.00 บาท ค่าส่ง 30 บาท ค่าเก็บเงินปลายทาง 20 บาท

ข. เม็ดบัวอบ ราคาถุงละ 50 บาท ซื้อ 2 ถุง ลด 5% ซื้อ 3 ถุง ลดถุงที่สาม 10% ซื้อ 4 ถุง ลดถุงที่สี่ 15% ฟรีค่าส่ง 30 บาท ฟรีค่าเก็บเงินปลายทาง 20 บาท

ค. เม็ดบัวอบ ถุงละ 50 บาท ซื้อครบสี่ถุง ฟรีค่าส่ง 30 บาท ฟรีค่าเก็บเงินปลายทาง 20 บาท

ง. เม็ดบัวอบ 4 ถุง ในราคา 180 บาท ฟรีค่าส่ง 30 บาท

แผนการสอน หลักสูตรที่ 11

ชื่อหลักสูตร:

MEDEE 11 กลยุทธ์ช่องทางการจำหน่าย

คำอธิบายหลักสูตร:

แนะนำช่องทางการจัดจำหน่ายและการขายสินค้าออนไลน์ทั้งบนมาร์เก็ตเพลส หรือ E-marketplace (เช่น Shopee, Lazada) และ โซเชียลคอมเมิร์ซที่ต่อยอดจากสื่อสังคมออนไลน์ (social media) (เฟซบุ๊ก, อินสตาแกรม และ ไลน์) รวมทั้งเปรียบเทียบความต่างระหว่างการมีร้านค้าบน Shopee และ Lazada กับการเปิดร้านใน เฟซบุ๊ก หรือ อินสตาแกรม

วัตถุประสงค์การเรียนรู้:

1. ผู้เรียนสามารถวิเคราะห์รูปแบบและกระบวนการของช่องทางการจัดจำหน่ายได้
2. ผู้เรียนสามารถวิเคราะห์รูปแบบการขายสินค้าออนไลน์บนมาร์เก็ตเพลสกับโซเชียลคอมเมิร์ซได้
3. ผู้เรียนสามารถจำแนกความต่างระหว่างการขายสินค้าออนไลน์บนมาร์เก็ตเพลสกับโซเชียลคอมเมิร์ซได้

รูปแบบ/วิธีการสอน และ ระยะเวลาการเรียนรู้:

กิจกรรมการเรียนรู้	**ระยะเวลา**
<u>1. ภาคทฤษฎี</u>	
● บรรยายกระบวนการแนะนำหลักสูตร / ปูพื้นฐาน	5 นาที
● เรียนรู้ผ่านสื่อการสอน (คลิปวิดีโอ)	30 นาที
<u>2. ภาคปฏิบัติ</u>	
● เรียนรู้เชิงปฏิบัติ / ถาม-ตอบ คำถามกลุ่มใหญ่	50 นาที
● ทำแบบทดสอบหลังเรียน	15 นาที
รวมระยะเวลาการเรียนรู้	**2 ชั่วโมง**

ระดับการเรียนรู้: ง่าย
ความรู้พื้นฐานก่อนเรียน: ไม่มี

สื่อประกอบการเรียน/อุปกรณ์:

- หนังสือคู่มือแนวทางการฝึกอบรมหลักสูตร “โรงเรียนผู้สูงอายุดิจิทัล เกษียณมีดี” (MEDEE Digital School)
- สื่อประกอบการเรียน ห้องเรียนออนไลน์ “เกษียณมีดี”
- โทรศัพท์มือถือสมาร์ตโฟน และชุดหูฟังส่วนบุคคล
- ชุดเครื่องฉายภาพ (projector) พร้อมชุดเครื่องเสียง (ในกรณีเรียนร่วมกันเป็นกลุ่ม)
- สัญญาณเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต

ขั้นตอนการดำเนินกิจกรรม:

1. วิทยากรนำเข้าสู่บทเรียนด้วยการทำความเข้าใจถึงความสำคัญของการขายสินค้าออนไลน์ ช่องทางการขายออนไลน์ แนะนำข้อเด่นและข้อจำกัดของการขายสินค้าบนโซเชียลมีเดียกับแพลตฟอร์มต่าง ๆ
2. จัดเรียนหรือแบ่งกลุ่มเนื้อหาตามความเหมาะสมของผู้เรียน มีการเปิดวิดีโอบรรยายเนื้อหาในแต่ละหัวข้อ และเรียนรู้เชิงปฏิบัติจริงจากอุปกรณ์โทรศัพท์มือถือสมาร์ตโฟนของผู้เรียน
3. วิทยากรแนะนำและอธิบายถึงรูปแบบและกระบวนการของช่องทางการจัดจำหน่าย
4. วิทยากรแนะนำและอธิบายถึงรูปแบบการขายสินค้าออนไลน์บนมาร์เก็ตเพลสกับโซเชียลคอมเมิร์ซ
5. วิทยากรแนะนำและอธิบายถึงความต่างระหว่างการขายสินค้าออนไลน์บนมาร์เก็ตเพลสกับโซเชียลคอมเมิร์ซ
6. เปิดโอกาสให้ผู้เรียนนำเสนอความคิดเห็น และสรุปผลความคิดเห็นของผู้เรียน
7. วิทยากรสรุปภาพรวมการเรียนรู้พร้อมให้ข้อเสนอแนะ

เนื้อหาของหลักสูตร:

ตอนที่	หัวข้อ และ เนื้อหาประกอบ	รูปแบบการสอน
1	<u>กลยุทธ์ช่องทางการจำหน่าย</u> ● ช่องทางการจัดจำหน่าย ● การขายสินค้าบนออนไลน์	● วิดีโอบรรยาย (07.06 นาที) ● สาธิตการใช้งาน และให้ผู้เรียนฝึกปฏิบัติตาม
2	<u>การขายสินค้าบน Facebook Lazada และ Shopee</u> ● การขายสินค้าผ่านเฟซบุ๊ก และ ไลน์ ● ความแตกต่างระหว่าง Shopee และ Lazada	● วิดีโอบรรยาย (08.25 นาที) ● สาธิตการใช้งาน และให้ผู้เรียนฝึกปฏิบัติตาม

ตอนที่	หัวข้อ และ เนื้อหาประกอบ	รูปแบบการสอน
	• ความต่างระหว่างการมีร้านค้าบน Shopee และ Lazada กับ กับการเปิดร้านใน เฟซบุ๊ก หรือ อินสตาแกรม • สรุปกลยุทธ์ช่องทางการจัดจำหน่าย	

หมายเหตุ:

1. มีนโยบายไม่แนะนำยี่ห้อสินค้า แต่สามารถเอ่ยชื่อยี่ห้อได้ถ้ามีประโยชน์ต่อผู้เรียน โดยจะต้องพูดถึงยี่ห้อคู่แข่งด้วยเพื่อเป็นทางเลือก
2. เน้นการพัฒนาความรู้ ความสามารถในการนำเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยีดิจิทัลมาใช้ รวมถึงการใช้สื่อออนไลน์ให้เกิดประโยชน์สูงสุดในการสื่อสาร แต่ไม่เน้นความหรูหราและลูกเล่นที่เกินความจำเป็น

คำแนะนำสำหรับวิทยากร:

1. ควรจัดเตรียมข้อมูลข่าวสารหรือเนื้อหาที่เกี่ยวข้องกับบทเรียน รวมทั้งเตรียมความพร้อมด้านอุปกรณ์ต่าง ๆ โดยเฉพาะสัญญาณเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต เพื่อให้ผู้เรียนสามารถนำไปใช้ฝึกปฏิบัติในชั้นเรียนได้
2. ให้ความสำคัญต่อการมีส่วนร่วมของผู้เข้าเรียนรู้ โดยเฉพาะกิจกรรมเชิงปฏิบัติการ

การประเมินผล:

1. สังเกตการมีส่วนร่วมแสดงความคิดเห็นในการทำกิจกรรม
2. สังเกตการมีส่วนร่วมในการเรียนรู้เชิงปฏิบัติ
3. ประเมินผลจากแบบทดสอบ ก่อนและหลังเรียน

แหล่งเรียนรู้และทำแบบทดสอบ:

ตอนที่	หัวข้อ	ลิงก์ / คิวอาร์โค้ด
1	กลยุทธ์ช่องทางการจำหน่าย	https://cmu.to/medeecourse
2	การขายสินค้าบน Facebook Lazada และ Shopee	
	ทำแบบทดสอบออนไลน์*	

***** จะได้รับใบประกาศนียบัตรออนไลน์ หากได้คะแนนตั้งแต่ **7** คะแนนขึ้นไป

แบบทดสอบและการประเมินผลการเรียนรู้: ก่อน และ หลังเรียน

โครงสร้างคำถามในแบบทดสอบ

ตอนที่	หัวข้อ และ เนื้อหาประกอบ	รูปแบบ
1	กลยุทธ์ช่องทางการจำหน่าย	คำถามแบบตัวเลือก 5 ข้อ
2	การขายสินค้าบน Facebook Lazada และ Shopee	คำถามแบบตัวเลือก 5 ข้อ
	รวม	**คำถามแบบตัวเลือก 10 ข้อ**

แบบทดสอบและประเมินผลการเรียนรู้หลักสูตรที่ 11 จำนวน 10 ข้อ



1. รูปนี้ เกี่ยวข้องกับข้อใด ในส่วนประสมการตลาด

   ก. ผลิตภัณฑ์

   ข. ราคา

   ค. ช่องทาง

   ง. การส่งเสริมการตลาด

2. “กระบวนการในการจัดการเกี่ยวกับการเคลื่อนย้าย สิทธิในตัวผลิตภัณฑ์ (และอาจรวมถึงตัวผลิตภัณฑ์) จากผู้ผลิตไปจนถึงผู้บริโภค” เกี่ยวข้องกับข้อใด ในส่วนประสมการตลาด

ก. ผลิตภัณฑ์

ข. ราคา

ค. ช่องทาง

ง. การส่งเสริมการตลาด

3. ข้อใดจัดเป็น ตัวกลางทางการตลาดเป็นธุรกิจที่ช่วยเสริมช่วยขายและจำหน่ายสินค้าไปยังผู้ซื้อขั้นสุดท้าย

ก. ธุรกิจที่ทำหน้าที่กระจายสินค้า

ข. ธุรกิจที่ให้บริการทางการตลาด

ค. สถาบันการเงิน

ง. ทุกข้อที่กล่าวมา

4. การต่อยอดจากโซเชียล เน็ตเวิร์ก ให้เป็นเครื่องมือทางการค้ามากขึ้น เช่น เฟซบุ๊ก เปิด Facebook Shops เรียกว่าอะไร

ก. E-marketplace

ข. Social Commerce

ค. web site

ง. ถูกทุกข้อที่กล่าวมา

5. *“แพลตฟอร์ม ..... เหมาะกับการเป็นฐานรวมลูกค้าเก่า ข้อดีคือ ลูกค้ากลุ่มนี้รู้จักเรา เคยใช้และมั่นใจในสินค้าเราอยู่แล้ว เหมาะกับร้านที่มีของอยู่ในมือ สามารถถ่ายสด ๆ ให้ลูกค้าดูได้เลย ไม่ต้องระวังว่ารูปสวยหรือไม่ อาจจะต้องหาผู้ช่วยตอบไลน์ ผู้ช่วยคอนเฟิร์มสินค้า ส่วนข้อเสียคือ ฐานลูกค้าไม่กว้างพอ เพราะมีแค่ลูกค้าเก่าเท่านั้น การจะขยายฐานลูกค้าเพิ่ม ต้องใช้แพลตฟอร์มอื่นช่วย”*

จงเติมชื่อบริการแพลตฟอร์มที่เหมาะสมลงในช่องว่าง

ก. Line@

ข. Facebook

ค. Instagram

ง. E-marketplace

6. ข้อใดคือความต่าง ของ Shopee และ Lazada

ก. Shopee เป็น e-commerce ส่วน Lazada ไม่ใช่

ข. Lazada เป็น Online marketplace แต่ Shopee ไม่ใช่

ค. Lazada ไม่คิดค่าคอมมิชชัน แต่ Shopee คิด

ง. ถูกทุกข้อที่กล่าวมา

7. จากรูป



คนกลางในช่องทางการจำหน่าย ดิจิทัล มาร์เก็ตติ้ง ตามภาพ ได้แก่ข้อใด

ก. Shopee

ข. ธุรกิจแมวดำขนส่งสินค้า

ค. ธนาคารออมสิน

ง. ถูกทุกข้อที่กล่าวมา

8. สังคมออนไลน์ที่มีผู้ใช้เป็นผู้สื่อสาร หรือเขียนเล่า เนื้อหา เรื่องราว ประสบการณ์บทความ รูปภาพ และวิดีโอ ที่ผู้ใช้เขียนขึ้นเอง ทำขึ้นเอง หรือพบเจอจากสื่ออื่น ๆ แล้วนำมาแบ่งปันให้กับผู้อื่นที่อยู่ในเครือข่ายของตน หมายถึงข้อใด

ก. YouTube

ข. Instagram

ค. Twitter

ง. ถูกทุกข้อที่กล่าวมา

9. ลงขายง่าย ต้นทุนค่อนข้างต่ำมาก มีคู่แข่งเยอะ ลูกค้าที่เข้ามามีความต้องการซื้อ มีค่าธรรมเนียมการขาย มีความหมายตรงกับข้อใด

ก. Lazada หรือ Shopee

ข. YouTube

ค. Twitter

ง. Facebook

10. *“เม็ดบัวอบกรอบ ตรา OTOP สุรินทร์ ขายได้ดีมากในกลุ่มนักท่องเที่ยวที่ไปเที่ยวจังหวัดสุรินทร์ ที่ซื้อเป็นของฝาก แต่เนื่องจากความอร่อย สะอาด และเป็นสินค้าเพื่อสุขภาพ จึงมีคนจากท้องถิ่นอื่น ๆ ในประเทศไทยนิยมรับประทานเช่นกัน”*

จากข้อความดังกล่าว เม็ดบัวอบกรอบ ตรา OTOP สุรินทร์ ควรใช้ช่องทางการจำหน่ายแบบใด เพื่อเพิ่มยอดขาย

ก. เน้นความเป็นของฝาก หายาก มีหน้าร้านเฉพาะที่ จังหวัดสุรินทร์

ข. ขายเฉพาะออนไลน์ เพื่อลดค่าใช้จ่ายการเช่าร้านค้าในจังหวัดสุรินทร์

ค. ขายทั้งมีหน้าร้าน และออนไลน์ผ่าน e-market place, line และ Facebook

ง. มีหน้าร้านเฉพาะที่ จังหวัดสุรินทร์ แต่กระจายไปทุกแหล่งท่องเที่ยวในสุรินทร์

บันทึก

แผนการสอน หลักสูตรที่ 12

ชื่อหลักสูตร:

MEDEE 12 กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด และ การตลาดแบบรู้ใจ

คำอธิบายหลักสูตร:

หลักสูตรนี้จะกล่าวถึง กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด ซึ่งประกอบด้วย การโฆษณา (Advertising) การส่งเสริมการขาย (Sales Promotion) และการตลาดคอนเทนต์ ซึ่งเป็นการสื่อสารที่เชื่อมโยงระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย สามารถโน้มน้าวพฤติกรรมของผู้รับข่าวสาร ให้เกิดการยอมรับ และตัดสินใจซื้อสินค้าและบริการที่เสนอขาย ตลอดจนการซื้อซ้ำ และการบอกต่อ รวมทั้งความรู้เกี่ยวกับการตลาดแบบรู้ใจ (Personalization) ที่มีความเกี่ยวข้องกับความเป็นส่วนตัวข้อมูลบุคคล (Privacy)

วัตถุประสงค์การเรียนรู้:

1. ผู้เรียนสามารถแยกแยะความแตกต่างของกลยุทธ์การส่งเสริมการตลาดลักษณะต่าง ๆ ได้
2. ผู้เรียนสามารถประยุกต์ใช้เครื่องมือการส่งเสริมการตลาดลักษณะต่าง ๆ ได้
3. ผู้เรียนสามารถวิเคราะห์ลักษณะของการตลาดแบบรู้ใจได้

รูปแบบ/วิธีการสอน และ ระยะเวลาการเรียนรู้:

กิจกรรมการเรียนรู้	**ระยะเวลา**
<u>1. ภาคทฤษฎี</u>	
● บรรยายกระบวนการแนะนำหลักสูตร / ปูพื้นฐาน	5 นาที
● เรียนรู้ผ่านสื่อการสอน (คลิปวิดีโอ)	50 นาที
<u>2. ภาคปฏิบัติ</u>	
● เรียนรู้เชิงปฏิบัติ / ถาม-ตอบ คำถามกลุ่มใหญ่	50 นาที
● ทำแบบทดสอบหลังเรียน	15 นาที
รวมระยะเวลาการเรียนรู้	**2 ชั่วโมง**

ระดับการเรียนรู้: ง่าย

ความรู้พื้นฐานก่อนเรียน: ไม่มี

สื่อประกอบการเรียน/อุปกรณ์:

- หนังสือคู่มือแนวทางการฝึกอบรมหลักสูตร “โรงเรียนผู้สูงอายุดิจิทัล เกษียณมีดี” (MEDEE Digital School)
- สื่อประกอบการเรียน ห้องเรียนออนไลน์ “เกษียณมีดี”
- โทรศัพท์มือถือสมาร์ตโฟน และชุดหูฟังส่วนบุคคล
- ชุดเครื่องฉายภาพ (projector) พร้อมชุดเครื่องเสียง (ในกรณีเรียนร่วมกันเป็นกลุ่ม)
- สัญญาณเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต

ขั้นตอนการดำเนินกิจกรรม:

1. วิทยากรนำเข้าสู่บทเรียนด้วยการทำความเข้าใจถึงความสำคัญของการส่งเสริมการขายสินค้า เช่น การโฆษณา การทำคอนเทนต์ การตลาดแบบรู้ใจ และ ความเป็นส่วนตัวข้อมูลบุคคล
2. จัดเรียนหรือแบ่งกลุ่มเนื้อหาตามความเหมาะสมของผู้เรียน มีการเปิดวิดีโอบรรยายเนื้อหาในแต่ละหัวข้อ และเรียนรู้เชิงปฏิบัติจริงจากอุปกรณ์โทรศัพท์มือถือสมาร์ตโฟนของผู้เรียน
3. วิทยากรแนะนำและอธิบายถึงความแตกต่างของกลยุทธ์การส่งเสริมการตลาดลักษณะต่าง ๆ
4. วิทยากรแนะนำและอธิบายถึงการประยุกต์ใช้เครื่องมือการส่งเสริมการตลาดลักษณะต่าง ๆ
5. วิทยากรแนะนำและอธิบายถึงลักษณะของการตลาดแบบรู้ใจ
6. เปิดโอกาสให้ผู้เรียนนำเสนอความคิดเห็น และสรุปผลความคิดเห็นของผู้เรียน
7. วิทยากรสรุปภาพรวมการเรียนรู้พร้อมให้ข้อเสนอแนะ

เนื้อหาของหลักสูตร:

ตอนที่	หัวข้อ และ เนื้อหาประกอบ	รูปแบบการสอน
1	การโฆษณา (Advertising) การส่งเสริมการขาย (Sales Promotion)	● วิดีโอบรรยาย (12.02 นาที) ● สาธิตการใช้งาน และให้ผู้เรียนฝึกปฏิบัติตาม
2	การตลาดคอนเทนต์	● วิดีโอบรรยาย (14.44 นาที) ● สาธิตการใช้งาน และให้ผู้เรียนฝึกปฏิบัติตาม
3	การตลาดแบบรู้ใจ (Personalization) และ ความเป็นส่วนตัวข้อมูลบุคคล (Privacy)	● วิดีโอบรรยาย (14.27 นาที) ● สาธิตการใช้งาน และให้ผู้เรียนฝึกปฏิบัติตาม

หมายเหตุ:

1. มีนโยบายไม่แนะนำยี่ห้อสินค้า แต่สามารถเอ่ยชื่อยี่ห้อได้ถ้ามีประโยชน์ต่อผู้เรียน โดยจะต้องพูดถึงยี่ห้อคู่แข่งด้วยเพื่อเป็นทางเลือก
2. เน้นการพัฒนาความรู้ ความสามารถในการนำเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยีดิจิทัลมาใช้ รวมถึงการใช้สื่อออนไลน์ให้เกิดประโยชน์สูงสุดในการสื่อสาร แต่ไม่เน้นความหรูหราและลูกเล่นที่เกินความจำเป็น

คำแนะนำสำหรับวิทยากร:

1. ควรจัดเตรียมข้อมูลข่าวสารหรือเนื้อหาที่เกี่ยวข้องกับบทเรียน รวมทั้งเตรียมความพร้อมด้านอุปกรณ์ต่าง ๆ โดยเฉพาะสัญญาณเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต เพื่อให้ผู้เรียนสามารถนำไปใช้ฝึกปฏิบัติในชั้นเรียนได้
2. ให้ความสำคัญต่อการมีส่วนร่วมของผู้เข้าเรียนรู้ โดยเฉพาะกิจกรรมเชิงปฏิบัติการ

การประเมินผล:

1. สังเกตการมีส่วนร่วมแสดงความคิดเห็นในการทำกิจกรรม
2. สังเกตการมีส่วนร่วมในการเรียนรู้เชิงปฏิบัติ
3. ประเมินผลจากแบบทดสอบ ก่อนและหลังเรียน

แหล่งเรียนรู้และทำแบบทดสอบ:

ตอนที่	หัวข้อ	ลิงก์ / คิวอาร์โค้ด
1	การโฆษณา (Advertising) และ การส่งเสริมการขาย (Sales Promotion)	https://cmu.to/medeecourse
2	การตลาดคอนเทนต์	
3	การตลาดแบบรู้ใจ (Personalization) และ ความเป็นส่วนตัวข้อมูลบุคคล (Privacy)	
	ทำแบบทดสอบออนไลน์*	

* จะได้รับใบประกาศนียบัตรออนไลน์ หากได้คะแนนตั้งแต่ 7 คะแนนขึ้นไป

แบบทดสอบและการประเมินผลการเรียนรู้: ก่อน และ หลังเรียน

โครงสร้างคำถามในแบบทดสอบ

ตอนที่	หัวข้อ และ เนื้อหาประกอบ	รูปแบบ
1	การโฆษณา (Advertising) และการส่งเสริมการขาย (Sales Promotion)	คำถามแบบตัวเลือก 5 ข้อ
2	การตลาดคอนเทนต์	คำถามแบบตัวเลือก 5 ข้อ
3	การตลาดแบบรู้ใจ (Personalization) และ ความเป็นส่วนตัวข้อมูลบุคคล (Privacy)	คำถามแบบตัวเลือก 5 ข้อ
	รวม	**คำถามแบบตัวเลือก 10 ข้อ**

แบบทดสอบและประเมินผลการเรียนรู้หลักสูตรที่ 12 จำนวน 10 ข้อ

1. *ในการดำเนินงานการตลาดสมัยใหม่เพื่อให้ประสบผลสำเร็จนั้น นอกจากการผลิตสินค้าเหมาะสมตรงกับความต้องการของตลาด การกำหนดราคาที่จูงใจ รวมทั้งการจัดระบบการจัดจำหน่ายให้กับลูกค้าเป้าหมายที่ดีแล้ว นักการตลาดจำเป็นจะต้องอาศัยความสำเร็จในการติดต่อสื่อสารไปยังผู้เกี่ยวข้องต่าง ๆ การสื่อสารจึงเป็นตัวกลางเชื่อมโยงระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย สามารถโน้มน้าวพฤติกรรมของผู้รับข่าวสาร*
ข้อใดต่อไปนี้ เป็นวัตถุประสงค์ของการสื่อสารการตลาดที่ผู้ประกอบการควรจะกำหนดเป็นข้อแรก

ก. ดึงดูดความสนใจจนต้องทำความรู้จัก (Appeal)
ข. สร้างการรับรู้ว่ามีสินค้านี้อยู่ (Aware)
ค. นำเสนอคำตอบของคำถามเพื่อให้ตัดสินใจ (Ask)
ง. ตัดสินใจซื้อ (Act)

2. *เม็ดบัวอบกรอบ ตรา OTOP สุรินทร์ ได้รับการสนับสนุนจาก ยาย่า ดาราชื่อดังของประเทศสยาม ช่วยอัดคลิปมารีวิวให้ฟรี ว่าซื้อมาทานแล้วรสชาดดี ใหม่สด ให้รายละเอียดที่เหมาะสมจากมุมมองของผู้ใช้งานจริง (Influencer Marketing)* การกระทำเช่นนี้มีผลต่อการสื่อสารในขั้นตอนใด

ก. ดึงดูดความสนใจจนต้องทำความรู้จัก (Appeal)
ข. สร้างการรับรู้ว่ามีสินค้านี้อยู่ (Aware)
ค. นำเสนอคำตอบของคำถามเพื่อให้ตัดสินใจ (Ask)
ง. ตัดสินใจซื้อ (Act)

3. ข้อต่อไปนี้ ข้อใดเป็นเครื่องมือของการส่งเสริมการตลาด

ก. โฆษณา
ข. ประชาสัมพันธ์
ค. การส่งเสริมการขาย
ง. ถูกทุกข้อที่กล่าวมา

4. กิจกรรมต่าง ๆ ทางการตลาดที่จัดทำขึ้น เพื่อเสนอคุณค่าหรือสิ่งจูงใจพิเศษ มีส่วนเพิ่มยอดขายให้กับผลิตภัณฑ์บางตัว เป็นการชั่วคราวและระยะสั้น หมายถึงเครื่องมือการส่งเสริมการตลาดตามข้อใด
โฆษณา

ก. ประชาสัมพันธ์
ข. การส่งเสริมการขาย
ค. ถูกทุกข้อที่กล่าวมา
ง. ไม่มีข้อถูก

5. การสร้างเนื้อหาและแบ่งปันข้อมูลที่เป็นประโยชน์เพื่อดึงดูดความสนใจของกลุ่มเป้าหมาย ทำให้กลุ่มเป้าหมายประทับใจและจดจำสินค้าหรือแบรนด์ได้ และเปลี่ยนสถานะจากผู้อ่านมาเป็นลูกค้า การนำเสนอไม่มีลักษณะของการยัดเยียดให้ดูให้ชม เป็นความหมายของกิจกรรมตามข้อใดต่อไปนี้

ก. การโฆษณา
ข. การตลาดคอนเทนต์
ค. การประชาสัมพันธ์
ง. การขายโดยพนักงานขาย

6. สื่อออนไลน์ใด ที่ผู้ประกอบการสามารถเลือกใช้ เพื่อนำเสนอคอนเทนต์ ที่สร้างขึ้นมาได้

ก. บล็อกโพสต์ (Blogs)
ข. อินโฟกราฟิก (Infographics)
ค. YouTube Channel
ง. ถูกทุกข้อที่กล่าวมา

7. รูปด้านล่างนี้ เป็นการนำเสนอคอนเทนต์ แบบใด



ก. บล็อกโพสต์ (Blogs)
ข. อินโฟกราฟิก (Infographics)
ค. YouTube Channel
ง. ถูกทุกข้อที่กล่าวมา

8. ผู้ประกอบการที่จะทำ Content Marketing ให้ประสบความสำเร็จ ควรจะเริ่มจาก
ก. ใช้หลายช่องทางเช่น เฟซบุ๊ก อินสตาแกรม เล่าเรื่องราว สื่อหลากหลายที่เข้าถึงการรับสื่อของลูกค้า (ทั้งแบบรูปนิ่ง/เสียง/คลิปภาพและเสียง)
ข. เล่าเรื่องราว เน้นคุณภาพของเนื้อหา สร้างคุณค่า
ค. สร้างคุณค่า เล่าเรื่องราว เน้นคุณภาพของเนื้อหา ใช้สื่อหลากหลายที่เข้าถึงการรับสื่อของลูกค้า (ทั้งแบบรูปนิ่ง/เสียง/คลิปภาพและเสียง) ใช้หลายช่องทางเช่น เฟซบุ๊ก อินสตาแกรม
ง. ลดแลกแจกแถม ใช้สื่อหลากหลายที่เข้าถึงการรับสื่อของลูกค้า (ทั้งแบบรูปนิ่ง/เสียง/คลิปภาพและเสียง) ใช้หลายช่องทาง เช่น เฟซบุ๊ก อินสตาแกรม เน้นคุณภาพของเนื้อหา

9. *“การจะใช้กลยุทธ์การตลาดแบบนี้ได้ ธุรกิจต้องมีระบบ AI และ Machine Learning ที่สามารถเก็บข้อมูลและประมวลผลได้ถูกต้อง เพื่อที่จะแสดงผลข้อมูลให้ตรงกับผู้บริโภคแต่ละคนมากที่สุด”*
ตรงกับกิจกรรมการตลาดตามข้อใด

ก. การเล่าเรื่องราว (Story telling)
ข. การตลาดแบบรู้ใจ (Personalized Marketing (Personalization))
ค. การตลาดเนื้อหา (Content Marketing)
ง. อินโฟกราฟิก (Infographics)

10. ข้าวแต๋นน้ำแตงโม ลำปาง ได้รับการสนับสนุนจาก หนุ่ม พิธีกรชื่อดังของประเทศสยาม ช่วยอัดคลิปมารีวิวให้ฟรี ว่าซื้อมาทานแล้วรสชาดดี ให้รายละเอียดที่เหมาะสมจากมุมมองของผู้ใช้งานจริง (Influencer Marketing) จัดเป็น เนื้อหาของคอนเทนต์ ประเภทใด

ก. กระตุ้นการซื้อ (Inspire)
ข. โน้มน้าวใจ (Convince)
ค. สนุกสนาน (Entertain)
ง. ให้ความรู้ (Educate)

บันทึก

แผนการสอน หลักสูตรที่ 13

ชื่อหลักสูตร:

MEDEE 13 งานยุคใหม่ของผู้สูงวัย และแรงบันดาลใจธุรกิจผลิตภัณฑ์สินค้า

คำอธิบายหลักสูตร:

การสร้างธุรกิจและแรงบันดาลใจในการดึงศักยภาพและความสามารถของผู้สูงวัยให้สามารถขับเคลื่อน หรือพึ่งพาตนเองจากการประกอบธุรกิจใหม่หรือการสานต่อธุรกิจเดิมของตนเอง ด้วยเรื่องราวของคุณพนมกร นามจันทร์ คณะกรรมการสหกรณ์การเกษตรยังยืนแม่ทา เกษตรกรผู้ปลูกผักอินทรีย์ที่ส่งต่อความยั่งยืนทางสุขภาพและอาหารสู่สังคม คุณพรรษา บัวมะลิ อดีตข้าราชการครู ที่เปลี่ยนบ้านของตนเองให้เที่ยวได้ในนามของศูนย์ การเรียนรู้ภูมิปัญญาไทยไตลื้อบ้านใบบุญ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ และเรื่องราวของสุภาฟาร์มผึ้ง ผู้เริ่มต้นจากงานอดิเรกเลี้ยงผึ้งยามว่างสู่ความสำเร็จทางธุรกิจที่ถูกส่งต่อจากรุ่นสู่รุ่น

วัตถุประสงค์การเรียนรู้:

1. ผู้เรียนสามารถสรุปแรงบันดาลใจ กรอบความคิด การปรับตัวในปัจจุบันของตัวอย่างคนมีดี
2. ผู้เรียนสามารถยกตัวอย่างกรอบความคิด แนวทางปฏิบัติ และการปรับตัวในสถานการณ์ปัจจุบันของตัวอย่างคนมีดีได้
3. ผู้เรียนสามารถนำความรู้ที่ได้ไปประยุกต์เพื่อใช้เพื่อขับเคลื่อนการประกอบธุรกิจใหม่ของตนเอง หรือการสานต่อธุรกิจเดิมได้

รูปแบบ/วิธีการสอน และ ระยะเวลาการเรียนรู้

กิจกรรมการเรียนรู้	**ระยะเวลา**
<u>1. ภาคทฤษฎี</u>	
• กระบวนการแนะนำหลักสูตร / ปูพื้นฐาน	10 นาที
<u>1. ภาคปฏิบัติ</u>	
• การเรียนรู้ผ่านสื่อการสอน (คลิปวิดีโอ)	25 นาที
• กิจกรรมล้อมวงพูดคุยแชร์ความคิดเห็น	15 นาที
• ทำแบบทดสอบหลังเรียน	10 นาที
รวมระยะเวลาการเรียนรู้	**1 ชั่วโมง**

ระดับการเรียนรู้: ง่าย
ความรู้พื้นฐานก่อนเรียน: ไม่มี

สื่อประกอบการเรียน/อุปกรณ์:

- หนังสือคู่มือแนวทางการจัดอบรมหลักสูตรโรงเรียนดิจิทัล เกษียณมีดี (MEDEE Digital School)
- สื่อประกอบการเรียน ห้องเรียนออนไลน์ “เกษียณมีดี”
- โทรศัพท์มือถือสมาร์ตโฟน และชุดหูฟังส่วนบุคคล
- ชุดเครื่องฉายภาพ (projector) พร้อมชุดเครื่องเสียง (ในกรณีเรียนร่วมกันเป็นกลุ่ม)
- สัญญาณเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต

ขั้นตอนการดำเนินกิจกรรม:

1. วิทยากรนำเข้าสู่บทเรียนด้วยการทำความเข้าใจถึงความสำคัญของการดึงศักยภาพและความสามารถของผู้สูงวัยให้สามารถขับเคลื่อน หรือพึ่งพาตนเองจากการประกอบธุรกิจใหม่หรือการสานต่อธุรกิจเดิมของตนเอง
2. จัดเรียนหรือแบ่งกลุ่มเนื้อหาตามความเหมาะสมของผู้เรียน มีการเปิดวิดีโอบรรยายเนื้อหาในแต่ละหัวข้อ และเรียนรู้เชิงปฏิบัติจริงจากอุปกรณ์โทรศัพท์มือถือสมาร์ตโฟนของผู้เรียน
3. วิทยากรอธิบายและสรุปภาพรวมของแรงบันดาลใจ กรอบความคิด การปรับตัวในสถานการณ์ปัจจุบันของตัวอย่างคนมีดี
4. วิทยากรอธิบายและสรุปภาพรวมของกรอบความคิด แนวทางปฏิบัติ และการปรับตัวในสถานการณ์ปัจจุบัน ของตัวอย่างคนมีดี
5. วิทยากรสรุปภาพรวมและแนะนำถึงการนำความรู้ที่ได้ ไปประยุกต์เพื่อใช้เพื่อขับเคลื่อนการประกอบธุรกิจใหม่ของตนเอง หรือการสานต่อธุรกิจเดิม
6. เปิดโอกาสให้ผู้เรียนนำเสนอความคิดเห็น และสรุปผลความคิดเห็นของผู้เรียน
7. วิทยากรสรุปภาพรวมการเรียนรู้พร้อมให้ข้อเสนอแนะ

เนื้อหาของหลักสูตร:

ตอนที่	หัวข้อ และ เนื้อหาประกอบ	รูปแบบการสอน
1	<u>คนมีดี: ปลูกฝัง young ยั่งยืน</u> เรื่องราวของคุณพนมกร นามจันทร์ คณะกรรมการสหกรณ์การเกษตรยั่งยืนแม่ทา เกษตรกรผู้ปลูกผักอินทรีย์ที่ส่งต่อความยั่งยืนทางสุขภาพและอาหารสู่สังคม	● วิดีโอบรรยาย (7.18 นาที)

ตอนที่	หัวข้อ และ เนื้อหาประกอบ	รูปแบบการสอน
2	<u>คนมีดี: ศูนย์การเรียนรู้ภูมิปัญญาไทยไตลื้อบ้านใบบุญ วัยเกษียณเปลี่ยนบ้านให้เที่ยวได้</u> เรื่องราวของคุณพรรษา บัวมะลิ ผู้เปลี่ยนบ้านของตนเองให้เที่ยวได้ในนามของศูนย์การเรียนรู้ภูมิปัญญาไทยไตลื้อบ้านใบบุญ	● วิดีโอบรรยาย (7.00 นาที)
3	<u>คนมีดี: สุภาฟาร์มผึ้ง ผึ้งงานที่ไม่มีวันเกษียณ</u> เรื่องราวของสุภาฟาร์มผึ้ง ผู้เริ่มต้นเลี้ยงผึ้งยามว่างสู่ความสำเร็จทางธุรกิจที่ถูกส่งต่อจากรุ่นสู่รุ่น	● วิดีโอบรรยาย (7.51 นาที)
4	กิจกรรมล้อมวงพูดคุยแบ่งปันความคิดเห็น	● พูดคุยแลกเปลี่ยนข้อมูลและความคิดเห็น (15 นาที)

หมายเหตุ :

1. มีนโยบายไม่แนะนำยี่ห้อสินค้า แต่สามารถเอ่ยชื่อยี่ห้อได้ถ้ามีประโยชน์ต่อผู้เรียน โดยจะต้องมีการพูดถึงยี่ห้อคู่แข่งด้วย เพื่อเป็นทางเลือก
2. เน้นการพัฒนาความรู้ ความสามารถในการนำเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยีดิจิทัลมาใช้ รวมไปถึงการใช้สื่อออนไลน์ให้เกิดประโยชน์สูงสุดในการสื่อสาร แต่ไม่เน้นความหรูหราหรือลูกเล่น ที่เกินความจำเป็น

คำแนะนำสำหรับวิทยากร:

1. ควรจัดเตรียมข้อมูลข่าวสารหรือเนื้อหาที่เกี่ยวข้องกับบทเรียน รวมทั้งเตรียมความพร้อมด้านอุปกรณ์ต่าง ๆ โดยเฉพาะสัญญาณเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต เพื่อให้ผู้เรียนสามารถนำไปใช้ฝึกปฏิบัติในชั้นเรียนได้
2. ให้ความสำคัญต่อการมีส่วนร่วมของผู้เข้าเรียนรู้ โดยเฉพาะกิจกรรมเชิงปฏิบัติการ

การประเมินผล:

1. สังเกตการมีส่วนร่วมแสดงความคิดเห็นในการทำกิจกรรม
2. สังเกตการมีส่วนร่วมในการเรียนรู้เชิงปฏิบัติ
3. ประเมินผลจากแบบทดสอบ ก่อนและหลังเรียน

แหล่งเรียนรู้และทำแบบทดสอบ:

ตอนที่	หัวข้อ	ลิงก์ / คิวอาร์โค้ด
1	คนมีดี : ปลูกฝัง young ยั่งยืน	https://cmu.to/medeecourse
2	คนมีดี : ศูนย์การเรียนรู้ภูมิปัญญาไทยไตลื้อบ้านใบบุญ วัยเกษียณเปลี่ยนบ้านให้เที่ยวได้	
3	คนมีดี : สุภาฟาร์มผึ้ง ผึ้งงานที่ไม่มีวันเกษียณ	
	ทำแบบทดสอบออนไลน์*	

* จะได้รับใบประกาศนียบัตรออนไลน์ หากได้คะแนนตั้งแต่ 7 คะแนนขึ้นไป

แบบทดสอบและการประเมินผลการเรียนรู้: ก่อน และ หลังเรียน

โครงสร้างคำถามในแบบทดสอบ

ตอนที่	หัวข้อ และ เนื้อหาประกอบ	รูปแบบ
1	คนมีดี : ปลูกฝัง young ยั่งยืน	คำถามแบบตัวเลือก 3 ข้อ
2	คนมีดี : ศูนย์การเรียนรู้ภูมิปัญญาไทยไตลื้อบ้านใบบุญ วัยเกษียณเปลี่ยนบ้านให้เที่ยวได้	คำถามแบบตัวเลือก 4 ข้อ
3	คนมีดี : สุภาฟาร์มผึ้ง ผึ้งงานที่ไม่มีวันเกษียณ	คำถามแบบตัวเลือก 3 ข้อ
	รวม	**คำถามแบบตัวเลือก 10 ข้อ**

แบบทดสอบและประเมินผลการเรียนรู้หลักสูตรที่ 13 จำนวน 10 ข้อ

1. ข้อใดกล่าวได้ถูกต้องที่สุด เกี่ยวกับทิศทางการดำเนินงานเริ่มต้นปลูกผักอินทรีย์ของคุณพนมกร นามจันทร์
    ก. รวมกลุ่มวิเคราะห์ตลาด > ดึงลูกหลานเข้ามาทำ > เน้นขายผลิตผลจำนวนมาก
    ข. ทดลองปลูกผักอินทรีย์ > วางแผนการตลาด > จัดทำโปรโมชัน
    ค. มองเห็นปัญหา > รวมกลุ่มพูดคุยถึงปัญหา > ทดลองปฏิบัติปลูกผักอินทรีย์
    ง. ไม่มีข้อใดถูก

2. คุณพนมกร นามจันทร์ เกษตรกรผู้ปลูกผักอินทรีย์ ใช้วิธีการใดในการทำให้ผู้บริโภคหันมาสนใจพืชผักพื้นบ้าน
    ก. อธิบายถึงข้อดีของพืชผักพื้นบ้าน พร้อมแนะวิธีการนำไปปรุงอาหารหลากหลายสูตร
    ข. จัดทำโปรโมชันวันที่ 6 เดือน 6
    ค. จ้างผู้มีชื่อเสียงในอินเทอร์เน็ตมารีวิวพืชผักพื้นบ้าน
    ง. บำรุงผักด้วยสารเคมีที่ทำให้ผักดูสวยงามน่ากิน

3. ตัวอย่างแนวปฏิบัติของ คุณพนมกร นามจันทร์ เกษตรกรผู้ปลูกผักอินทรีย์ ในข้อใดเป็นแบบอย่างที่ดีของการขับเคลื่อนการประกอบการหรือต่อยอดการทำงานต่อไปได้
    ก. การเร่งปลูกพืชผักนอกฤดูกาล เพื่อให้มีจำหน่ายได้ตลอดทั้งปี
    ข. การใช้ทรัพยากรของตนเองให้กลายเป็นแหล่งท่องเที่ยว
    ค. การนำงานอดิเรกมาเป็นอาชีพหลัก
    ง. การทำงานกับลูกหลานคนรุ่นใหม่ต่างวัย ที่ยอมรับความคิดเห็นและแลกเปลี่ยนความรู้ระหว่างกัน

4. ข้อใดเป็นสิ่งจุดประกายให้ “ป้าปุก” คุณพรรษา บัวมะลิ ริเริ่มจัดตั้งศูนย์การเรียนรู้ภูมิปัญญาไทยไตลื้อบ้านใบบุญตำบลลวงเหนือ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่
    ก. นักท่องเที่ยวต่างชาติให้ความสนใจกับวัฒนธรรมไตลื้อ
    ข. ความต้องการที่จะศึกษาและฟื้นฟูวัฒนธรรมไตลื้อในท้องถิ่น
    ค. ได้รับงบประมาณสนับสนุนจากภาครัฐ
    ง. มีสินค้าล้นตลาดจึงจำเป็นต้องผันรูปแบบออกมาเป็นศูนย์การเรียนรู้

5. ความสุขที่ไม่ได้ตั้งเป้าหมายไว้ของ “ป้าปุก” คุณพรรษา บัวมะลิ มีความหมายตรงกับข้อใดมากที่สุด
    ก. มีชื่อเสียงโด่งดัง เป็นที่รู้จักกว้างขวาง
    ข. เกิดความร่วมมือของคนในครอบครัวที่เข้าใจและช่วยกันสนับสนุน
    ค. ภาครัฐให้ความสนใจ
    ง. ไม่มีข้อใดถูกต้อง

6. บริบทของความเป็นบ้านไตลื้อ ตามการกล่าวของ “ป้าปุก” คุณพรรษา บัวมะลิ เป็นอย่างไร
    ก. มีข้าวในหลอง มีมองในผาม
    ข. ในน้ำมีปลา ในนามีข้าว
    ค. ลัวะเยียะไร่ ไทใส่นา
    ง. บ้านมั่นคง ชุมชนมั่งคั่ง

7. การจัดตั้งศูนย์การเรียนรู้ภูมิปัญญาไทยไตลื้อบ้านใบบุญ ตำบลลวงเหนือ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ เป็นตัวอย่างที่ดีในด้านใด
    ก. การต่อยอดวัฒนธรรมพื้นบ้านของตนเองให้กลายเป็นแหล่งเรียนรู้
    ข. เป็นพื้นที่ส่งต่อความรู้ระหว่างวัย
    ค. การสร้างเครือข่ายและกระจายรายได้ให้กับผู้รู้และผู้สูงวัยในชุมชน
    ง. ถูกทุกข้อ

8. ในช่วงเริ่มต้นจำหน่าย สุภาฟาร์มผึ้งใช้วิธีการแก้ไขอย่างไรในการปรับปรุงผลิตภัณฑ์ของตนเอง
    ก. รีไซเคิลขวดสุรามาเป็นบรรจุภัณฑ์ เพื่อรณรงค์การใช้ซ้ำ
    ข. พิมพ์ป้ายบรรจุภัณฑ์แบบง่าย ๆ เพื่อลดต้นทุนการผลิต
    ค. ปรับปรุงบรรจุภัณฑ์และการผลิตของสินค้าให้ได้มาตรฐาน
    ง. สร้างจุดขายจากความเป็นพื้นบ้านและวัฒนธรรมท้องถิ่น

9. ข้อใดเป็นประโยชน์ของการขายออนไลน์ที่เกิดขึ้นกับผลิตภัณฑ์ของสุภาฟาร์มผึ้ง
    ก. เข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้หลายกลุ่มหลายประเภท และได้ลูกค้ากลุ่มใหม่เพิ่มมากขึ้น
    ข. เข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่กว้างขวางกว่าการขายหน้าร้าน
    ค. การซื้อขายไม่ถูกจำกัดอยู่แค่ช่วงระยะเวลาเปิดทำการของร้านจริงที่ฟาร์ม
    ง. ถูกทุกข้อ

10. เรื่องราวของสุภาฟาร์มผึ้งให้ข้อคิดด้านการประกอบธุรกิจที่ตรงกับข้อใดมากที่สุด
    ก. ทำบ้านของตนเองให้เป็นแหล่งเรียนรู้ทางวัฒนธรรมท้องถิ่น
    ข. เน้นขายให้กับนักท่องเที่ยวต่างชาติ
    ค. งานอดิเรกที่เพิ่มมูลค่ากลายมาเป็นรายได้หลักของตนเอง
    ง. ไม่มีข้อใดถูกต้อง

บันทึก

แผนการสอน หลักสูตรที่ 14

ชื่อหลักสูตร:

MEDEE 14 งานยุคใหม่ของผู้สูงวัย และแรงบันดาลใจธุรกิจบริการ

คำอธิบายหลักสูตร:

การสร้างธุรกิจและแรงบันดาลใจในการดึงศักยภาพและความสามารถของผู้สูงวัยให้สามารถขับเคลื่อน หรือพึ่งพาตนเองจากการประกอบธุรกิจใหม่หรือการสานต่อธุรกิจเดิมของตนเอง ด้วยเรื่องราวของป้าหนึ่ง ครูภูมิปัญญาแห่งโฮงเฮียนสืบสานภูมิปัญญาล้านนา ที่เสริมสร้างทักษะความรู้ด้านศิลปหัตถกรรมเพื่อต่อยอดการสร้างงานและสร้างอาชีพต่อไปในอนาคต คุณลุงรุ่งโรจน์ ผู้ให้บริการจัดทำเก้าอี้ตามลักษณะของผู้ใช้งาน ด้วยแนวคิด “เพราะเก้าอี้ไม่ได้มีไว้แค่นั่ง แต่มันสามารถบ่งบอกตัวตนของคุณได้” เรื่องราวของคุณอมรรัตน์ สุขจินดา ที่ทำธุรกิจจากสิ่งที่ชอบสู่กิจการร้านนวดไทยเพื่อสุขภาพ และการทำธุรกิจโฮมสเตย์แบบไม่สร้างหนี้ โดยคุณศิริพร เค็งสม เจ้าของ “บ้านธารกล่อม” โฮมสเตย์กลางป่าในอำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่

วัตถุประสงค์การเรียนรู้:

1. ผู้เรียนสามารถสรุปแรงบันดาลใจ กรอบความคิด การปรับตัวในปัจจุบัน ของตัวอย่าง คนมีดี
2. ผู้เรียนสามารถยกตัวอย่างกรอบความคิด แนวทางปฏิบัติ และการปรับตัวในสถานการณ์ปัจจุบันของตัวอย่างคนมีดีได้
3. ผู้เรียนสามารถนำความรู้ที่ได้ไปประยุกต์ใช้เพื่อขับเคลื่อนการประกอบธุรกิจใหม่ของตนเองหรือการสานต่อธุรกิจเดิมได้

รูปแบบ/วิธีการสอน และ ระยะเวลาการเรียนรู้:

กิจกรรมการเรียนรู้	**ระยะเวลา**
<u>1. ภาคทฤษฎี</u>	
• กระบวนการแนะนำหลักสูตร / ปูพื้นฐาน	5 นาที
• กิจกรรมถ่ายทอดประสบการณ์	33.06 นาที
<u>2. ภาคปฏิบัติ</u>	
• ทำแบบทดสอบหลังเรียน	10 นาที
รวมระยะเวลาการเรียนรู้	**48.06 นาที**

ระดับการเรียนรู้: ง่าย
ความรู้พื้นฐานก่อนเรียน: ไม่มี

สื่อประกอบการเรียน/อุปกรณ์:

- หนังสือคู่มือแนวทางการจัดอบรมหลักสูตรโรงเรียนดิจิทัล เกษียณมีดี (MEDEE Digital School)
- สื่อประกอบการเรียน ห้องเรียนออนไลน์ “เกษียณมีดี”
- โทรศัพท์มือถือสมาร์ตโฟน และชุดหูฟังส่วนบุคคล
- ชุดเครื่องฉายภาพ (projector) พร้อมชุดเครื่องเสียง (ในกรณีเรียนร่วมกันเป็นกลุ่ม)
- สัญญาณเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต

ขั้นตอนการดำเนินกิจกรรม:

1. วิทยากรนำเข้าสู่บทเรียนด้วยการทำความเข้าใจถึงความสำคัญของแรงบันดาลใจในการดึงศักยภาพและความสามารถของตนเองให้สามารถขับเคลื่อน หรือพึ่งพาตนเองจากการประกอบธุรกิจใหม่หรือการสานต่อธุรกิจเดิมของตนเอง ด้วยเรื่องราวของบุคคลตัวอย่าง
2. จัดเรียนหรือแบ่งกลุ่มเนื้อหาตามความเหมาะสมของผู้เรียนมีการเปิดวิดีโอบรรยายเนื้อหาในแต่ละหัวข้อ และเรียนรู้เชิงปฏิบัติจริงจากอุปกรณ์โทรศัพท์มือถือสมาร์ตโฟนของผู้เรียน
3. วิทยากรอธิบายและสรุปภาพรวมของแรงบันดาลใจ กรอบความคิด การปรับตัวในสถานการณ์ปัจจุบันของตัวอย่างคนมีดี
4. วิทยากรอธิบายและสรุปภาพรวมของกรอบความคิด แนวทางปฏิบัติ และการปรับตัวในสถานการณ์ปัจจุบัน ของตัวอย่างคนมีดี
5. วิทยากรสรุปภาพรวมและแนะนำถึงการนำความรู้ที่ได้ ไปประยุกต์เพื่อใช้เพื่อขับเคลื่อนการประกอบธุรกิจใหม่ของตนเอง หรือการสานต่อธุรกิจเดิม
6. เปิดโอกาสให้ผู้เรียนนำเสนอความคิดเห็น และสรุปผลความคิดเห็นของผู้เรียน
7. วิทยากรสรุปภาพรวมการเรียนรู้พร้อมให้ข้อเสนอแนะ

เนื้อหาของหลักสูตร:

ตอนที่	หัวข้อ และ เนื้อหาประกอบ	รูปแบบการสอน
1	<u>คนมีดี: ครูภูมิปัญญาแห่งโฮงเฮียนสืบสานภูมิปัญญาล้านนา</u> เรื่องราวของป้าหนึ่ง ครูภูมิปัญญาแห่งโฮงเฮียนสืบสานภูมิปัญญาล้านนา ที่เสริมสร้างทักษะความรู้ด้านศิลปหัตถกรรมเพื่อต่อยอดการสร้างงานและสร้างอาชีต่อไปในอนาคต	● วิดีโอบรรยาย (9.41 นาที)

2	<u>คนมีดี: This is a chair, เติมไฟในวัยเกษียณ</u> เรื่องราวของคุณลุงรุ่งโรจน์ ผู้ให้บริการจัดทำเก้าอี้ตามลักษณะของผู้ใช้งาน ด้วยแนวคิด “เพราะเก้าอี้ไม่ได้มีไว้แค่นั่ง แต่มันสามารถบ่งบอกตัวตนของคุณได้”	● วิดีโอบรรยาย (10.29 นาที)
3	<u>คนมีดี: จาก working woman สู่ธุรกิจร้านนวดแผนไทยที่เกิดจากแรงบันดาลใจ</u> เริ่มทำธุรกิจจากสิ่งที่ชอบสู่กิจการร้านนวดไทยเพื่อสุขภาพ ของคุณอมรรัตน์ สุขจินดา	● วิดีโอบรรยาย (8.43 นาที)
	<u>คนมีดี: “บ้านธารกล่อม”การทำธุรกิจโฮมสเตย์แบบไม่สร้างหนี้</u> การทำธุรกิจโฮมสเตย์แบบไม่สร้างหนี้ โดยคุณศิริพร เค็งสม เจ้าของ “บ้านธารกล่อม” โฮม	● วิดีโอบรรยาย (9.53 นาที)
4	กิจกรรมล้อมวงพูดคุยแชร์ความคิดเห็น	● พูดคุยแลกเปลี่ยนข้อมูลและความคิดเห็น (15 นาที)

หมายเหตุ:

1. มีนโยบายไม่แนะนำยี่ห้อสินค้า แต่สามารถเอ่ยชื่อยี่ห้อได้ถ้ามีประโยชน์ต่อผู้เรียน โดยจะต้องมีการพูดถึงยี่ห้อคู่แข่งด้วย เพื่อเป็นทางเลือก
2. เน้นการพัฒนาความรู้ ความสามารถในการนำเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยีดิจิทัลมาใช้ รวมไปถึงการใช้สื่อออนไลน์ให้เกิดประโยชน์สูงสุดในการสื่อสาร แต่ไม่เน้นความหรูหราหรือลูกเล่น ที่เกินความจำเป็น

คำแนะนำสำหรับวิทยากร:

1. ควรจัดเตรียมข้อมูลข่าวสารหรือเนื้อหาที่เกี่ยวข้องกับบทเรียน รวมทั้งเตรียมความพร้อมด้านอุปกรณ์ต่างๆ โดยเฉพาะสัญญาณเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต เพื่อให้ผู้เรียนสามารถนำไปใช้ฝึกปฏิบัติในชั้นเรียนได้
2. ให้ความสำคัญต่อการมีส่วนร่วมของผู้เข้าเรียนรู้ โดยเฉพาะกิจกรรมเชิงปฏิบัติการ

การประเมินผล:

1. สังเกตการมีส่วนร่วมแสดงความคิดเห็นในการทำกิจกรรม
2. สังเกตการมีส่วนร่วมในการเรียนรู้เชิงปฏิบัติ
3. ประเมินผลจากแบบทดสอบ ก่อนและหลังเรียน

แหล่งเรียนรู้และทำแบบทดสอบ:

ตอนที่	หัวข้อ	ลิงก์ / คิวอาร์โค้ด
1	คนมีดี: ครูภูมิปัญญาแห่งโฮงเฮียนสืบสานภูมิปัญญาล้านนา	https://cmu.to/medeecourse
2	คนมีดี: This is a chair, เติมไฟในวัยเกษียณ	
3	คนมีดี: จาก working woman สู่ธุรกิจร้านนวดแผนไทยที่เกิดจากแรงบันดาลใจ	
4	คนมีดี: “บ้านธารกล่อม” การทำธุรกิจโฮมสเตย์แบบไม่สร้างหนี้	
	ทำแบบทดสอบออนไลน์*	

* จะได้รับใบประกาศนียบัตรออนไลน์ หากได้คะแนนตั้งแต่ 7 คะแนนขึ้นไป

แบบทดสอบและการประเมินผลการเรียนรู้: ก่อน และ หลังเรียน

โครงสร้างคำถามในแบบทดสอบ

ตอนที่	หัวข้อ และ เนื้อหาประกอบ	รูปแบบ
1	คนมีดี: ครูภูมิปัญญาแห่งโฮงเฮียนสืบสานภูมิปัญญาล้านนา	คำถามแบบตัวเลือก 3 ข้อ
2	คนมีดี: This is a chair, เติมไฟในวัยเกษียณ	คำถามแบบตัวเลือก 2 ข้อ
3	คนมีดี: จาก working woman สู่ธุรกิจร้านนวดแผนไทยที่เกิดจากแรงบันดาลใจ	คำถามแบบตัวเลือก 3 ข้อ
4	คนมีดี: “บ้านธารกล่อม”การทำธุรกิจโฮมสเตย์แบบไม่สร้างหนี้	คำถามแบบตัวเลือก 2 ข้อ
	รวม	**คำถามแบบตัวเลือก 10 ข้อ**

แบบทดสอบและประเมินผลการเรียนรู้หลักสูตรที่ 14 จำนวน 10 ข้อ

1. ข้อใดคือ คุณค่าของการศึกษาศิลปะวัฒนธรรมในมุมมองของคุณป้าอุษา
    ก. เป็นการเปลี่ยนถิ่นที่อยู่
    ข. เป็นการเปิดโลกทัศน์
    ค. เป็นการสืบสานศิลปวัฒนธรรม
    ง. เป็นการรับใช้เจ้าดารารัศมี

2. ทุกข้อต่อไปนี้คือประโยชน์ของงานหัตถกรรมและศิลปวัฒนธรรมที่มีต่อเยาวชน ยกเว้นข้อใด
    ก. เป็นการเข้าสังคมรูปแบบหนึ่ง
    ข. เป็นการพัฒนาระบบความคิดทางวิชาการ
    ค. เป็นการเปิดโอกาสให้แสดงความสามารถ
    ง. เป็นทักษะอาชีพติดตัว

3. เอกลักษณ์ของร้านนวดสกุณาคืออะไร
    ก. การใช้ “จิกจ้อง” ในการนวด
    ข. การใช้ “รางไม้ไผ่” นวดเท้า
    ค. การใช้ “ลูกกลิ้งสาย” นวดตัว
    ง. การใช้ “หมอนนวดคอ”

4. จุดเริ่มต้นในการพิสูจน์ตัวเองของคุณป้าอุษา คือข้อใด
    ก. ต้องการศึกษาและสืบสานพระปณิธานของเจ้าดารารัศมี
    ข. ต้องการเรียนรู้สิ่งใหม่ๆ
    ค. ต้องการหารายได้ด้วยตนเอง
    ง. ต้องการทำตามความฝันในวัยเด็ก

5. คุณศิริพร เจ้าของโฮมสเตย์บ้านธารกล่อมทัศนคติใดเป็นที่พึ่งใหม่ในการประกอบอาชีพ
    ก. วิทยาศาสตร์การแพทย์
    ข. ธรรมะ
    ค. ธรรมชาติ
    ง. ธุรกิจอาหาร

6. บ้านธารกล่อมใช้วิธีการโปรโมทธุรกิจช่องทางใด
    ก. Social Media
    ข. Influencer
    ค. การบอกเล่าปากต่อปาก
    ง. ถูกทั้ง ก. และ ข.

7. คุณอมรรัตน์เจ้าของร้านนวดอาศัยจุดแข็งใดในการประกอบธุรกิจนวด
    ก. ทำเลที่ตั้งข้างสนามกอล์ฟ
    ข. ทัศนคติในการมอบความสุขให้ลูกค้า
    ค. ความรักในการประกอบอาชีพ
    ง. ถูกทุกข้อ

8. เหตุใดพนักงานนวดในร้านนวดสกุณาจึงไม่เน้นพนักงานนวดที่อายุน้อย
    ก. เน้นพนักงานนวดที่มีน้ำหนักมือน้อย
    ข. เน้นพนักงานนวดที่คารมดี
    ค. เน้นพนักงานนวดที่มีประสบการณ์
    ง. เน้นพนักงานนวดที่ค่าแรงไม่สูง

9. คุณรุ่งโรจน์ เจ้าของร้าน This is a chair
ยอมลาออกจากอาชีพประจำเพื่อมาประกอบกิจการเกี่ยวกับศิลปะที่ตนรัก
เป็นการให้ความสำคัญกับค่านิยมใด

ก. รายได้
ข. ความสุข
ค. เหตุผล
ง. ความรับผิดชอบ

10. คุณรุ่งโรจน์ไม่ได้มุ่งเน้นประสบการณ์ 52 ปีแรกของชีวิตแต่ให้ความสำคัญกับประสบการณ์ช่วงวัย 52-57 ปี สะท้อนให้เห็นถึงสิ่งใด

ก. ความไม่ยึดติดในอายุ
ข. ความพร้อมเผชิญความเปลี่ยนแปลง
ค. ความสามารถในการเรียนรู้และเริ่มต้น
ง. ถูกทุกข้อ

บันทึก

แผนการสอน หลักสูตรที่ 15

ชื่อหลักสูตร:

MEDEE 15 การสอนทักษะอาชีพ ผ่านการอบรมเชิงปฏิบัติการ (workshop) แบบออนไลน์

คำอธิบายหลักสูตร:

หลักสูตรให้ความรู้และจัดการฝึกอาชีพให้เหมาะสมเฉพาะกลุ่มผู้สูงอายุ ที่สามารถนำมาประยุกต์ใช้เสริมสร้างเป็นรายได้ให้สามารถพึ่งพาตนเองได้ ประกอบด้วย การทำยาดมสมุนไพรพื้นบ้าน โดย ป้าหนึ่ง จากโฮงเฮียนสืบสานภูมิปัญญาล้านนา การทำคุกกี้เนยสด โดย ป้าวรรณ เคล็ดลับการทำไข่เค็มด้วยประสบการณ์กว่าสามสิบปีของยายสมบูรณ์ และทำปกหนังสือจากผ้าพิมพ์ลาย โดย ป้าจิ๋ม เสาวคนธ์ ศรีบุญเรือง ผู้ประสานงานเครือข่ายชุมชนเมืองรักษ์เชียงใหม่

วัตถุประสงค์การเรียนรู้:

1. ผู้เรียนสามารถสรุปขั้นตอนการจัดทำสินค้า กรอบความคิด และแนวทางปฏิบัติของสินค้านั้น ๆ ได้
2. ผู้เรียนสามารถยกตัวอย่างสินค้าและขั้นตอนการทำของสินค้าแต่ละประเภทได้
3. ผู้เรียนสามารถนำความรู้ที่ได้ไปประยุกต์ใช้เพื่อการประกอบธุรกิจใหม่ของตนเอง หรือการสานต่อธุรกิจเดิมได้

รูปแบบ/วิธีการสอน และ ระยะเวลาการเรียนรู้

กิจกรรมการเรียนรู้	**ระยะเวลา**
1. ภาคทฤษฎี	
• กระบวนการแนะนำหลักสูตร / ปูพื้นฐาน	**5** นาที
• การเรียนรู้ผ่านสื่อการสอน (คลิปวิดีโอ)	40 นาที
2. ภาคปฏิบัติ	
• ทำแบบทดสอบหลังเรียน	10 นาที
รวมระยะเวลาการเรียนรู้	**55 นาที**

ระดับการเรียนรู้: ง่าย

ความรู้พื้นฐานก่อนเรียน: ไม่มี

สื่อประกอบการเรียน/อุปกรณ์:

- หนังสือคู่มือแนวทางการฝึกอบรมหลักสูตร “โรงเรียนผู้สูงอายุดิจิทัล เกษียณมีดี” (MEDEE Digital School)
- สื่อประกอบการเรียน ห้องเรียนออนไลน์ “เกษียณมีดี”
- โทรศัพท์มือถือสมาร์ตโฟน และชุดหูฟังส่วนบุคคล
- ชุดเครื่องฉายภาพ (projector) พร้อมชุดเครื่องเสียง (ในกรณีเรียนร่วมกันเป็นกลุ่ม)
- สัญญาณเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต

ขั้นตอนการดำเนินกิจกรรม:

1. วิทยากรนำเข้าสู่บทเรียนด้วยการทำความเข้าใจถึงความสำคัญของความรู้และจัดการฝึกอาชีพให้เหมาะสม
2. จัดเรียนหรือแบ่งกลุ่มเนื้อหาตามความเหมาะสมของผู้เรียน มีการเปิดวิดีโอบรรยายเนื้อหาในแต่ละหัวข้อ และเรียนรู้เชิงปฏิบัติจริงจากอุปกรณ์โทรศัพท์มือถือสมาร์ตโฟนของผู้เรียน
3. วิทยากรแนะนำและอธิบายถึงขั้นตอนการจัดทำสินค้า กรอบความคิด และแนวทางปฏิบัติของสินค้านั้น ๆ
4. วิทยากรแนะนำและอธิบายถึงตัวอย่างสินค้าและขั้นตอนการทำของสินค้าแต่ละประเภท
5. วิทยากรสรุปภาพรวมและแนะนำถึงการนำความรู้ที่ได้ไปประยุกต์ใช้เพื่อการประกอบธุรกิจใหม่ของตนเอง หรือการสานต่อธุรกิจเดิม
6. เปิดโอกาสให้ผู้เรียนนำเสนอความคิดเห็น และสรุปผลความคิดเห็นของผู้เรียน
7. วิทยากรสรุปภาพรวมการเรียนรู้พร้อมให้ข้อเสนอแนะ

เนื้อหาของหลักสูตร:

ตอนที่	หัวข้อ และ เนื้อหาประกอบ	รูปแบบการสอน
1	<u>ป้าหนึ่ง: การทำยาดมสมุนไพรพื้นบ้าน</u> - แนะนำตัว, ผลิตภัณฑ์, อุปกรณ์ และวัตถุดิบ - สาธิตการผลิต - สรุปภาพรวมขั้นตอนการผลิต - สอนการใช้บรรจุภัณฑ์	● วิดีโอบรรยายและสาธิต (09.14 นาที)

ตอนที่	หัวข้อ และ เนื้อหาประกอบ	รูปแบบการสอน
2	<u>ป้าวรรณ: การทำคุกกี้นมฮอกไกโด</u> - แนะนำตัว, ผลิตภัณฑ์, อุปกรณ์ และวัตถุดิบ - สาธิตการผลิต - สรุปภาพรวมขั้นตอนการผลิต - สอนการใช้บรรจุภัณฑ์	● วิดีโอบรรยายและสาธิต (11.41 นาที)
3	<u>ยายสมบูรณ์: เคล็ดลับการทำไข่เค็ม</u> - แนะนำตัว, ผลิตภัณฑ์, อุปกรณ์ และวัตถุดิบ - สาธิตการผลิต - สรุปภาพรวมขั้นตอนการผลิต - สอนการใช้บรรจุภัณฑ์	● วิดีโอบรรยายและสาธิต (11.20 นาที)
4	ป้าจิ๋ม: การทำปกหนังสือจากผ้าพิมพ์ลาย - แนะนำตัว, ผลิตภัณฑ์, อุปกรณ์ และวัตถุดิบ - สาธิตการผลิต - สรุปภาพรวมขั้นตอนการผลิต - สอนการใช้บรรจุภัณฑ์	● วิดีโอบรรยายและสาธิต (07.53 นาที)

หมายเหตุ :

1. มีนโยบายไม่แนะนำยี่ห้อสินค้า แต่สามารถเอ่ยชื่อยี่ห้อได้ถ้ามีประโยชน์ต่อผู้เรียน โดยจะต้องมีการพูดถึงยี่ห้อคู่แข่งด้วย เพื่อเป็นทางเลือก
2. เน้นการพัฒนาความรู้ ความสามารถในการนำเครื่องมือ อุปกรณ์ เทคโนโลยีดิจิทัลมาใช้ รวมไปถึงการใช้สื่อออนไลน์ให้เกิดประโยชน์สูงสุดในการสื่อสาร แต่ไม่เน้นความหรูหราหรือลูกเล่น ที่เกินความจำเป็น

คำแนะนำสำหรับวิทยากร:

1. ควรจัดเตรียมข้อมูลข่าวสารหรือเนื้อหาที่เกี่ยวข้องกับบทเรียน รวมทั้งเตรียมความพร้อมด้านอุปกรณ์ต่าง ๆ โดยเฉพาะสัญญาณเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต เพื่อให้ผู้เรียนสามารถนำไปใช้ฝึกปฏิบัติในชั้นเรียนได้
2. ให้ความสำคัญต่อการมีส่วนร่วมของผู้เข้าเรียนรู้ โดยเฉพาะกิจกรรมเชิงปฏิบัติการ

การประเมินผล:

1. สังเกตการมีส่วนร่วมแสดงความคิดเห็นในการทำกิจกรรม
2. สังเกตการมีส่วนร่วมในการเรียนรู้เชิงปฏิบัติ
3. ประเมินผลจากแบบทดสอบ ก่อนและหลังเรียน

แหล่งเรียนรู้และทำแบบทดสอบ:

ตอนที่	หัวข้อ	ลิงก์ / คิวอาร์โค้ด
1	ป้าหนึ่ง: การทำยาดมสมุนไพรพื้นบ้าน	https://cmu.to/medeecourse
2	ป้าวรรณ: การทำคุ้กกี้เนยสด	
3	ยายสมบูรณ์: เคล็ดลับการทำไข่เค็ม	
4	ป้าจิ๋ม: การทำปกหนังสือจากผ้าพิมพ์ลาย	
	ทำแบบทดสอบออนไลน์*	

* จะได้รับใบประกาศนียบัตรออนไลน์ หากได้คะแนนตั้งแต่ 7 คะแนนขึ้นไป

แบบทดสอบและการประเมินผลการเรียนรู้: ก่อน และ หลังเรียน

โครงสร้างคำถามในแบบทดสอบ

ตอนที่	หัวข้อ และ เนื้อหาประกอบ	รูปแบบ
1	ป้าหนึ่ง: การทำยาดมสมุนไพรพื้นบ้าน	คำถามแบบตัวเลือก 3 ข้อ
2	ป้าวรรณ: การทำคุ้กกี้เนยสด	คำถามแบบตัวเลือก 2 ข้อ
3	ยายสมบูรณ์: เคล็ดลับการทำไข่เค็ม	คำถามแบบตัวเลือก 2 ข้อ
4	ป้าจิ๋ม: การทำปกหนังสือจากผ้าพิมพ์ลาย	คำถามแบบตัวเลือก 3 ข้อ
	รวม	**คำถามแบบตัวเลือก 10 ข้อ**

แบบทดสอบและประเมินผลการเรียนรู้หลักสูตรที่ 1 จำนวน 10 ข้อ

1. ข้อใดต่อไปนี้ ไม่ใช่ เครื่องเทศสำหรับทำยาดมของร้านเบิกฟ้าเครื่องหอมล้านนา
    ก. ขิง
    ข. อบเชย
    ค. ลูกผักชี
    ง. ดอกจันทน์

2. การบ่มเครื่องหอมมีเงื่อนไขสำคัญคือข้อใด
    ก. บ่มในที่ชื้น
    ข. บ่มในที่แห้ง
    ค. บ่มในที่เย็น
    ง. บ่มในที่ทึบแสง

3. คุณป้าอุสา เลือกใช้วิธีการใดในการเพิ่มมูลค่าของยาดมสมุนไพรพื้นบ้านล้านนา
    ก. การเพิ่มช่องทางในการขายสินค้า
    ข. การสร้างเรื่องราวให้กับสินค้า
    ค. การใช้บรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม
    ง. การใช้วัตถุดิบที่มีราคาแพงและเป็นที่นิยม

4. คุกกี้นมฮอกไกโดของคุณกรกานต์ใช้ส่วนผสมใดต่อไปนี้
    ก. แป้งข้าวจ้าว
    ข. แป้งข้าวเหนียว
    ค. แป้งท้าวยายม่อม
    ง. แป้งบัวแดง

5. กลิ่นนมฮอกไกโดได้จากส่วนผสมใด
    ก. นมฮอกไกโด
    ข. กลิ่นนมฮอกไกโดเข้มข้น
    ค. นมพาสเจอไรซ์
    ง. นมข้นจืด

6. การทำไข่เค็มของคุณป้าสมบูรณ์ใช้ไข่ชนิดใด
    ก. ไข่ไก่
    ข. ไข่เป็ด
    ค. ไข่ห่าน
    ง. ถูกทั้ง ข. และ ค.

7. ประโยชน์หลักของสารส้มในการทำไข่เค็มคือข้อใด
    ก. เพื่อให้ได้รสเปรี้ยวเล็กน้อย
    ข. เพื่อให้ไข่ไม่เค็มจัด
    ค. เพื่อยืดอายุไข่เค็ม
    ง. เพื่อให้ไข่ดองได้ที่เร็วขึ้น

8. อัตราส่วนของน้ำเปล่าและเกลือทะเลที่ใช้ดองไข่เค็มคือเท่าใด
    ก. 3:1
    ข. 3:2
    ค. 3:4
    ง. 3:5

9. คุณป้าเสาวคนธ์กล่าวว่าหากไม่ต้องการใช้บล็อกทำจากไม้ สามารถใช้ผักชนิดใดในการทำพิมพ์แทนได้
    ก. หัวไชเท้า
    ข. แครอท
    ค. แตงกวา
    ง. คะน้า

10. เมื่อใช้บล็อกไม้แต้มสีลงสีผ้าแล้วใช้เตารีดรีดตามเพื่อให้สีติดทน หากไม่มีเตารีดสามารถใช้วิธีใดแทนได้
    ก. ผิงไฟ
    ข. ซักด้วยน้ำเย็น
    ค. ตากแดด
    ง. ใช้ไอน้ำฉีดทับ

บันทึก

ภาคผนวก

- วิธีสแกน QR Code ด้วยสมาร์ตโฟน
- แอปพลิเคชันสำหรับการประชุมออนไลน์
- การใช้แอปพลิเคชันประชุมออนไลน์ ZOOM Application

ภาคผนวก





การสแกน QR Code (คิวอาร์ โค้ด)

ปัจจุบัน สัญลักษณ์เส้นสีดำหักมุมแลดูยึกยือในกรอบสี่เหลี่ยมพื้นสีขาวคล้ายกับเขาวงกตนี้ ได้กลายเป็นสิ่งหนึ่งที่ถูกใช้กันอย่างแพร่หลายทั้งในโลกออนไลน์และวิถีชีวิตประจำวัน ปรากฏอยู่ในโฆษณาสินค้าในสื่อต่าง ๆ เช่น หนังสือพิมพ์ นิตยสาร ป้ายโฆษณา และนามบัตร ฯลฯ ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มักใช้สัญลักษณ์นี้เป็นเครื่องมือบอกข้อมูลต่าง ๆ แก่ลูกค้า เช่น ข้อมูลผลิตภัณฑ์ ข้อมูลชื่อบัญชีการโอนเงิน ฯลฯ สัญลักษณ์นี้เรียกว่า คิวอาร์โค้ด

QR Code (คิวอาร์ โค้ด) คือ สัญลักษณ์สี่เหลี่ยม ที่กล่าวถึงในข้างต้น โดยย่อมาจาก Quick Response (ควิ๊ก เรสปอน) เป็นบาร์โค้ด 2 มิติ ที่มีคุณสมบัติเป็นสัญลักษณ์แทนข้อมูลต่างๆ ที่มีการตอบสนองอย่างรวดเร็ว ซึ่งส่วนใหญ่จะนำมาใช้กับสินค้า, สื่อโฆษณาต่างๆ เพื่อให้ข้อมูลเพิ่มเติม หรือจะเป็นที่อยู่เว็บไซต์ (URL) เมื่อนำกล้องของโทรศัพท์มือถือไปถ่าย QR Code ก็จะเข้าสู่เว็บไซต์, แอปพลิเคชันที่เกี่ยวข้อง, หรือทำธุรกรรมออนไลน์ ได้ทันทีโดยไม่ต้องพิมพ์

ประโยชน์ของ QR Code

เราสามารถนำ QR Code มาประยุกต์ใช้ได้หลากหลายรูปแบบ เช่น แสดง URL ของเว็บไซต์, ข้อความ, เบอร์โทรศัพท์ และข้อมูลที่เป็นตัวอักษรได้อีกมากมาย ปัจจุบัน QR Code ถูกนำไปใช้ในหลาย ๆ ด้านเนื่องจากความสะดวกรวดเร็ว ไม่ว่าจะเป็นการโอนเงินผ่านช่องทางออนไลน์ หรือการเข้าถึงข้อมูลออนไลน์ต่าง ๆ เช่น LINE Account, Facebook Page, Website ฯลฯ โดยสามารถเข้าถึงได้ง่ายๆ ผ่านทางสมาร์ตโฟน เพราะปัจจุบันนี้คนส่วนใหญ่จะมีมือถือสมาร์ตโฟนที่มีกล้องถ่ายรูปกันเกือบหมด

ประโยชน์ที่เห็นได้ชัดที่สุดของ QR Code คือการแสดง URL ของเว็บไซต์ เพราะ URL โดยปกติแล้วจะจดจำยากเพราะยาวและบางทีก็ จะซับซ้อนมาก แต่ด้วย QR Code เราเพียงแค่ยกมือถือมาสแกน QR Code ที่เราพบเห็นตามผลิตภัณฑ์ต่างๆ, นามบัตร, นิตยสาร ฯลฯ แล้วมือถือ จะลิงก์เข้าเว็บเพจที่ QR Code นั้น ๆ บันทึกข้อมูลอยู่โดยอัตโนมัติ

วิธีใช้งาน QR Code

วิธีใช้งานคิวอาร์โค้ด ต้องใช้งานผ่านโทรศัพท์มือถือหรือสมาร์ตโฟน เพียงนำกล้องที่อยู่บนมือถือสแกนบนคิวอาร์โค้ด รอสักครู่ เครื่องจะอ่านคิวอาร์โค้ดสีดำออกมาเป็นตัวหนังสือที่มีข้อมูลมากมาย เช่น รายละเอียดสินค้า โปรโมชัน สถานที่ตั้งของบริษัท ร้านค้า เว็บไซต์ เบอร์โทรศัพท์ หากอยู่บนนามบัตร เจ้าของนามบัตรก็จะใส่ทั้งชื่อ อีเมล์ เป็นต้น

ปัจจุบัน การจ่ายหรือโอนเงินก็มีหลากหลายวิธีให้ทุกคนได้เลือกสรร ทั้งการใช้เงินสดทั่วไป บัตรเครดิต หรือบัตรเดบิต รวมไปถึงการสแกน QR Code เพื่อจ่ายเงิน ซึ่งเริ่มเป็นที่นิยมกันมากขึ้น เนื่องจากมีความสะดวกสบาย รวดเร็ว ส่วนร้านค้าเองก็ได้ประโยชน์จากการใช้ QR Code เช่นกันคือ ไม่จำเป็นต้องมีเครื่องมือทางการเงินหลายชิ้นมารองรับการชำระเงิน ทำให้ประหยัดต้นทุนอย่างมาก รวมไปถึงสามารถเช็กการโอนเงินได้ด้วย ว่าจากใคร เพื่อซื้อสินค้าอะไร ซึ่งข้อมูลเหล่านี้สามารถนำไปต่อยอดในการทำธุรกิจได้เป็นอย่างดี

จะเห็นได้ว่าการจ่ายเงินผ่าน QR Code นั้นมีประโยชน์มากมาย แต่ยังมีข้อจำกัดอยู่บ้าง หากยังใช้ไม่ถูกต้อง ดังนั้น การจ่ายเงินผ่าน QR Code จึงเป็นอีกทางเลือกหนึ่งในการประชาสัมพันธ์ข้อมูล รวมทั้งชำระเงินผ่านเครื่องมือดิจิทัลต่าง ๆ ด้วยเช่นกัน

เราสามารถสร้าง QR Code ฟรี ผ่านเว็บไซต์แบบง่าย ๆ ด้วยตัวเอง

นอกจากการสร้าง QR code ผ่านสมาร์ตโฟนในการทำธุรกรรมทางการเงินออนไลน์ และการเพิ่มเพื่อนในโซเชียลมีเดียต่าง ๆ แล้ว หากต้องการสร้าง QR code อื่น ๆ นอกเหนือจากเรื่องดังกล่าว เช่น เว็บไซต์ ดาวน์โหลดเอกสาร หรือการประชาสัมพันธ์ต่าง ๆ ฯลฯ มักใช้เครื่องมือสร้าง QR code ผ่านเว็บไซต์หรือแอปพลิเคชันที่ให้ใช้งานได้ ฟรี เช่น สร้างบนเว็บไซต์ MEQR (https://me-qr.com/th) QR Code Monkey (https://www.qrcode-monkey.com/th/) บนแอปพลิเคชัน “QR Scanner & QR Code Generator & Radio & Notes”, “QuickMark” เป็นต้น

QR code เหล่านี้จะไม่มีวันหมดอายุ ตราบใดที่ข้อมูลปลายทางนั้นยังอยู่ หรือยังสามารถใช้งานได้

วิธีสแกน QR Code ด้วยสมาร์ตโฟน

ในหัวข้อนี้จะแบ่งออกเป็น 2 หัวข้อหลักคือ

1. วิธีสแกน QR Code ด้วยกล้องโทรศัพท์มือถือ

ผู้ใช้โทรศัพท์มือถือทั้งระบบ Android และ ระบบ ios สามารถใช้แอพพลิเคชันกล้องถ่ายรูปที่มีอยู่ในโทรศัพท์มือถือสแกน QR Code ได้ทันทีเมื่อโทรศัพท์มือถือเชื่อมต่อกับอินเทอร์เน็ต ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับเวอร์ชันและการตั้งค่าของระบบปฏิบัติการ

1. เปิดโทรศัพท์มือถือ เข้าไปยังแอพพลิเคชัน กล้องถ่ายรูป

2. จากนั้นให้ส่องกล้องไปยัง QR Code ที่ต้องการสแกน โดยให้ QR Code อยู่ภายในระยะของกล้องไม่ใกล้หรือไกลจนเกินไป โดย**<u>ไม่ต้อง</u>**กดถ่ายภาพ



3. เมื่อกล้องสามารถจับภาพได้จะปรากฏลิงก์ ขึ้นมาดังภาพ

4. ให้กดที่ลิงก์เพียงครั้งเดียว เท่านี้ก็จะเชื่อมต่อไปยังข้อมูลหรือหน้าเว็บไซต์ต่างๆที่เราต้องการได้โดยอัตโนมัติ

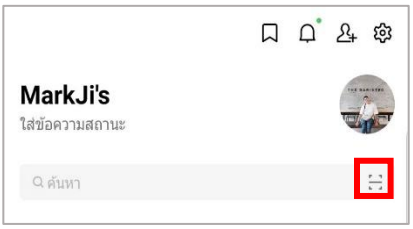


2. วิธีสแกน QR Code ด้วยแอฟพลิเคชันไลน์ Line

1. เปิดโทรศัพท์มือถือ เข้าไปยังแอพพลิเคชัน ไลน์ (Line)

2. จากนั้นให้กดไปยังไอคอน หน้าหลัก 

3. กดไปยังเครื่องหมาย  ที่ขึ้นอยู่ด้านขวาสุดของแถบค้นหาด้านบนหน้าจอ ซึ่งอยู่ใต้รูปโปรไฟล์ของเรา



4. จากนั้นจะขึ้นเป็นกรอบดังภาพ คล้ายกับการถ่ายภาพผ่านกล้องโทรศัพท์มือถือ



5. จากนั้นให้ส่องกล้องไปยัง QR Code ที่ต้องการสแกน โดยให้ QR Code อยู่ภายในระยะของกล้องไม่ใกล้หรือไกลจนเกินไป



6. เมื่อกล้องสามารถจับภาพได้จะปรากฏแถบลิงก์ ขึ้นมาดังภาพ

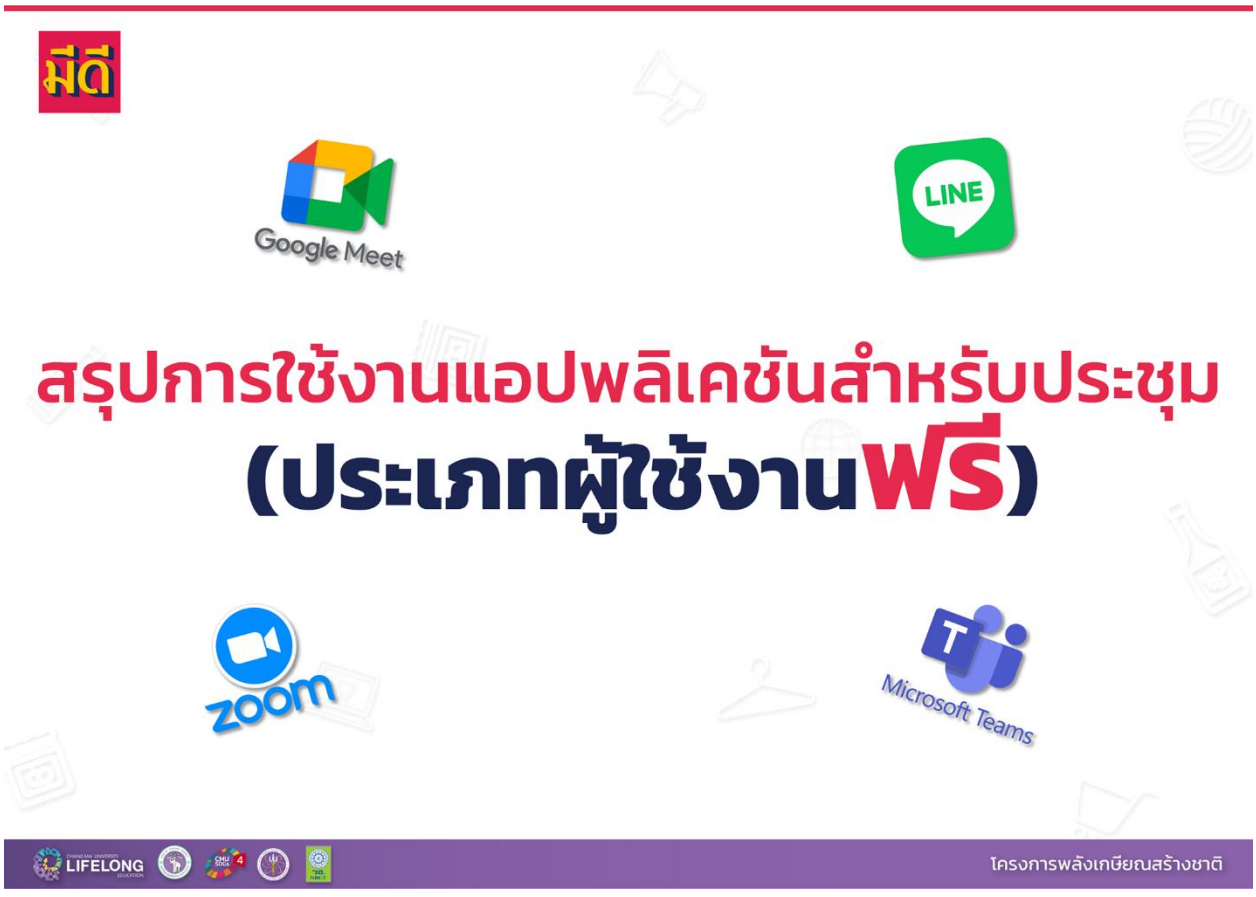


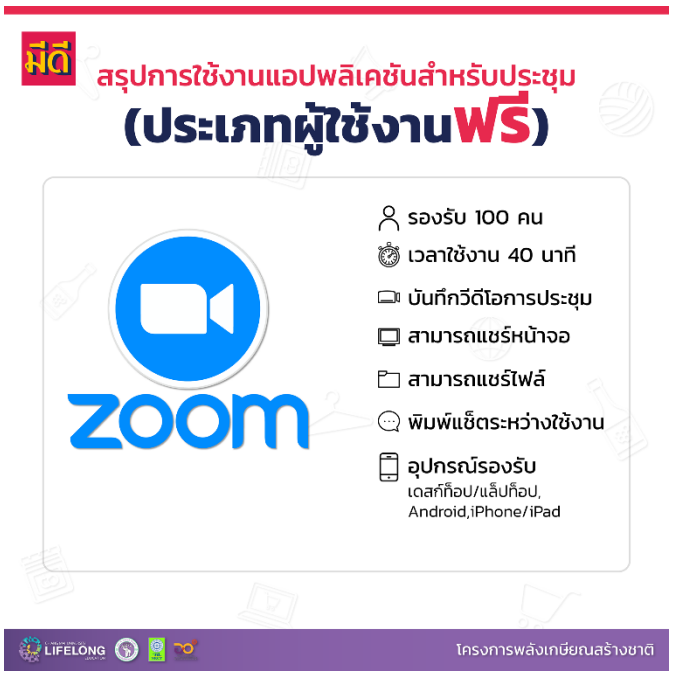
7. ให้กดที่ลิงก์เพียงครั้งเดียว เท่านี้ก็จะเชื่อมต่อไปยังข้อมูลหรือหน้าเว็บไซต์ต่างๆที่เราต้องการได้โดยอัตโนมัติ

แอปพลิเคชันสำหรับการประชุมออนไลน์

สังคมในโลกยุคดิจิทัลมีความก้าวหน้ามากมาย โดยเฉพาะเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับการสื่อสารทั่วไป การทำงาน หรือแม้กระทั่งการเรียนรู้ในห้องเรียนต่าง ๆ ที่มีนวัตกรรมและรูปแบบการใช้งานที่หลากหลายมากยิ่งขึ้น

ปัจจุบัน ได้เกิดโปรแกรมสำหรับเรียน หรือประชุมออนไลน์ ให้เลือกใช้งานอย่างมากมาย มีทั้งใช้งานฟรีและต้องจ่ายเงินเพิ่มเพื่อการใช้งานได้หลากหลายมากยิ่งขึ้น ในหัวข้อนี้จะแนะนำแอปพลิเคชันใช้งานฟรีที่เหมาะกับการเรียนหรือประชุมออนไลน์ เพื่อเป็นเครื่องมือส่งเสริมทั้งการเรียน ประชุม หรือรวมกลุ่มพูดคุยกับญาติ ๆ ในช่วงการระบาด COVID-19 ดังนี้





Zoom

แอปพลิเคชันประชุมออนไลน์ที่ได้รับความนิยมเป็นอย่างสูง รองรับการใช้งานทุกอุปกรณ์ มีการใช้งานที่ง่ายและหลากหลายแตกต่างกันไปตามแพ็คเกจและราคา

สำหรับการใช้งานฟรีนั้น จะสามารถประชุมพร้อมกันสูงสุด 100 คน สามารถแชร์หน้าจอหรือไฟล์ต่าง ๆ ร่วมกันได้ และประชุมต่อเนื่องได้ 40 นาที (ต่อครั้ง)



Microsoft Teams

แอปพลิเคชันที่มักใช้กันมากโดยเฉพาะสถาบันการศึกษาในประเทศไทย สามารถประชุมออนไลน์, โทรด้วยเสียงและวิดีโอระหว่างบุคคลหรือกลุ่มได้

สำหรับการใช้ฟรีนั้นจะมีระยะเวลานานสูงสุด 60 นาทีต่อการประชุมหรือการโทรหนึ่งครั้ง และสามารถมีผู้เข้าร่วมการประชุมได้สูงสุด 100 คน

อย่างไรก็ตาม ในช่วงการแพร่ระบาดของ COVID-19 ทางบริษัทเจ้าของแอปพลิเคชันนี้ได้ขยายจำนวนผู้เข้าร่วมเป็น 300 คน จนกว่าจะมีประกาศเพิ่มเติม



Google Meet

บริการจากกูเกิ้ลที่สามารถใช้งานได้ด้วย Gmail โดยเฉพาะผู้ใช้งานมือถือแอนดรอยด์ที่ต้องมีบัญชีของกูเกิ้ลอยู่แล้ว อย่างไรก็ตามจะมีฟังก์ชันการใช้งานที่แตกต่างกันตามแพ็คเกจและราคา

ผู้ที่ใช้บัญชีองค์กร เช่น มหาวิทยาลัย หน่วยงานราชการ หรือบริษัทต่าง ๆ ที่ซื้อบริการจากกูเกิ้ล จะสามารถประชุมได้ไม่จำกัดระยะเวลา รองรับผู้ใช้งานพร้อมกันสูงสุด 250 ผู้ใช้, สามารถบันทึกการประชุมไว้ใน Google ไดรฟ์, การยกมือถาม, รวมทั้งการสตรีมมิงแบบสดในโดเมนได้

แต่หากเป็นผู้ใช้บัญชีธรรมดา หรือผู้ใช้ฟรี จะไม่สามารถบันทึกวิดีโอการประชุมได้ ประชุมกลุ่มสามารถทำได้ครั้งละ 1 ชั่วโมง และรองรับผู้เข้าร่วมประชุมได้สูงสุด 100 คนต่อครั้ง



LINE Meeting

LINE Meeting คือ ฟังก์ชันที่ให้ผู้ใช้ LINE ทุกคนสามารถใช้งานวิดีโอคอลแบบกลุ่มได้ผ่านการแชร์ URL โดยไม่ต้องเพิ่มเป็นเพื่อนใน LINE หรือสร้างห้องเพื่อทำการสนทนาก่อน เพียงแค่ส่งลิงก์หากัน ก็สามารถประชุมออนไลน์ ร่วมกันได้ และสามารถรองรับผู้เข้าร่วมประชุมได้มากที่สุดถึง 500 คน

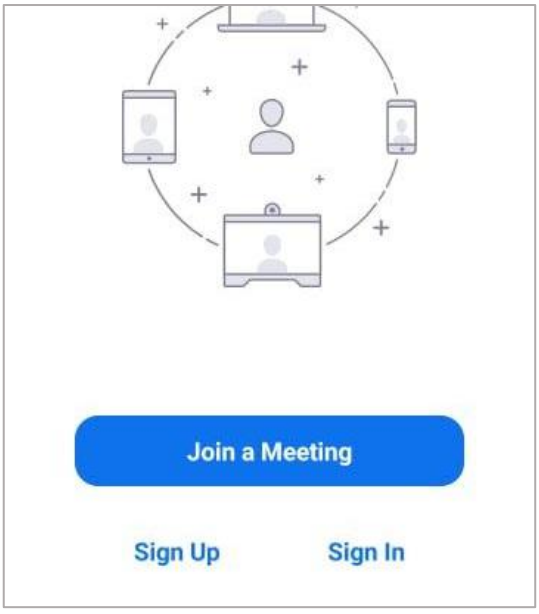
จุดเด่นของ LINE Meeting คือ ผู้ใช้สามารถเปลี่ยนฟิลเตอร์, เอฟเฟกต์ใบหน้า, เอฟเฟกต์พื้นหลัง ที่มีให้เลือกอย่างหลากหลายได้

การใช้แอปพลิเคชันประชุมออนไลน์ ZOOM Application

ZOOM เป็นแอปพลิเคชันที่ช่วยในการติดต่อสื่อสารให้สะดวก สามารถจัดการเรียนการสอน จัดประชุมออนไลน์ ผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต บนอุปกรณ์สื่อสารต่าง ๆ เช่น คอมพิวเตอร์ โน้ตบุ๊ก สมาร์ตโฟน และแท็บเล็ต สามารถใช้งานแอปพลิเคชันโดยไม่เสียค่าใช้จ่าย 40 นาทีต่อ 1 การประชุม และสามารถรองรับจำนวนคนสูงสุด 100 เครื่องอุปกรณ์สื่อสารต่อการประชุม 1 ครั้ง หากต้องการประชุมพร้อมกันจำนวนมากกว่า 100 เครื่องอุปกรณ์สื่อสารและใช้ระยะเวลานานกว่า 40 นาที ก็สามารถซื้อบริการเพิ่มเติมได้

วิธีการสมัครเข้าใช้งาน

- การดาวน์โหลดและติดตั้งโปรแกรมซูมจากเว็บไซต์: พิมพ์ค้นหาคำว่า ZOOM MEETING ใน Google หรือเข้าไปที่เว็บไซต์ https://zoom.us/
- การดาวน์โหลดและติดตั้งโปรแกรมซูมบนสมาร์ตโฟน:
  - ระบบปฏิบัติการ IOS (IPhone) ดาวน์โหลดที่ App Store
  - ระบบปฏิบัติการ Android (สมาร์ตโฟนยี่ห้ออื่น ๆ) ดาวน์โหลดได้ที่ Play Store

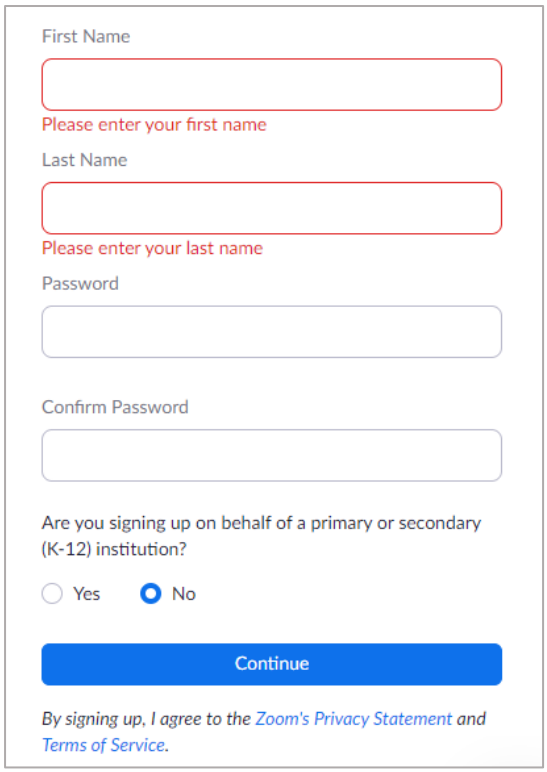


1. เมื่อติดตั้งโปรแกรมหรือแอปพลิเคชันบนสมาร์ตโฟนเสร็จสิ้นแล้ว กดที่สัญลักษณ์ บนหน้าจอ จากนั้นจะแสดงปุ่มขึ้นมา 3 ปุ่ม ดังภาพ

- หากเคยสมัครบัญชีไว้แล้ว กดที่ปุ่ม sign in
- หากยังไม่เคยสมัครใช้งาน
  สามารถกดที่ปุ่ม sign up จากนั้นทำการกรอก วัน/เดือน/ปีเกิด อีเมล และชื่อจริง-นามสกุล ที่จะใช้ในการสมัครบัญชี แล้วกดที่ปุ่ม sign up อีกครั้งเพื่อยืนยันตัวตนไปยังอีเมล ที่ได้กรอกไว้ข้างต้น



แอปพลิเคชันจะทำการแจ้งเตือนให้ผู้ใช้งานทำการตรวจสอบอีเมล และกดปุ่ม *activate account* (สีส้ม) เพื่อยืนยันตัวตนในการเข้าใช้งาน จากนั้นหน้าจอจะแสดงหน้าต่างใหม่ของเว็บไซต์ *zoom*



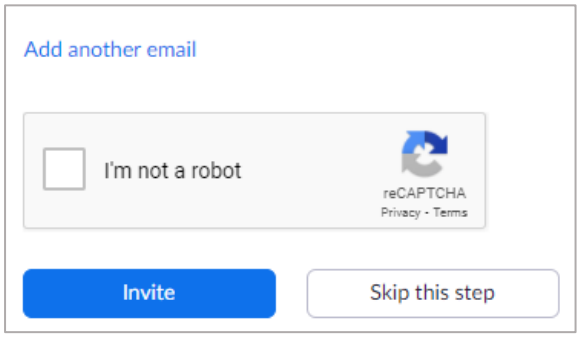
หน้าต่างนี้จะให้กรอกข้อมูล ชื่อจริง-นามสกุล รหัสผ่าน ยืนยันรหัสผ่าน การกำหนดรหัสผ่านจะต้องมีจำนวน 8 ตัวอักษรขึ้นไป โดยมีเงื่อนไข ดังนี้

1. ตัวอักษรภาษาอังกฤษพิมพ์เล็กและพิมพ์ใหญ่ อย่างน้อย 1 ตัวอักษร
2. ตัวเลข อย่างน้อย 1 ตัวอักษร

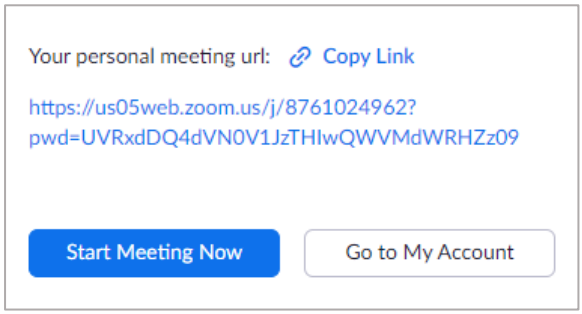
เมื่อตั้งรหัสผ่านเสร็จสิ้น จะมีประโยคคำถามแสดงขึ้น บนหน้าจอว่า *Are you signing up on behalf of a primary or secondary (K-12) institution?*

(คุณเข้าใช้หรือลงทะเบียนในฐานะผู้ใช้ในตัวแทนสถาบันการศึกษาระดับอนุบาล ถึง ม.ปลาย หรือไม่?) ** เป็นคำถามที่เกี่ยวข้องกับกฎหมายอเมริกา ซึ่งเข้มงวดในเรื่องเยาวชน

ให้กดปุ่ม No จากนั้น กด Continue ตามลำดับ

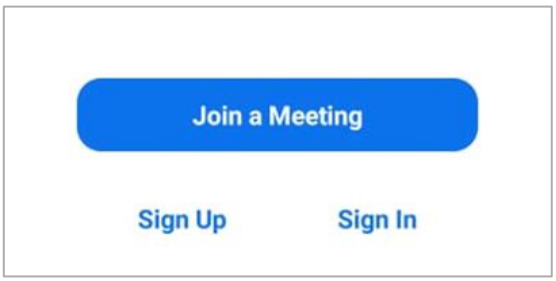


หน้าจอจะแสดงการกรอกข้อมูล อีเมลของเพื่อน ผู้ใช้งานกดปุ่ม *I'm not a robot (ฉันไม่ใช่หุ่นยนต์)* จากนั้นสามารถกดปุ่ม *skip this step (ข้ามขั้นตอนนี้)*

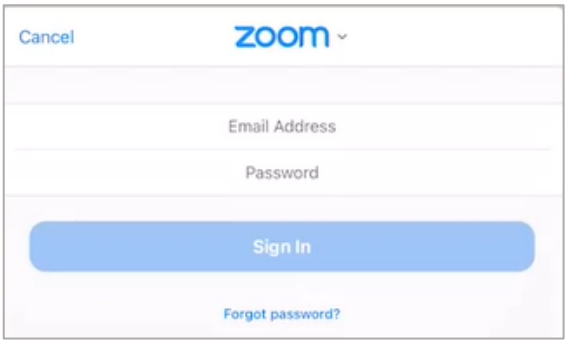


สามารถกดที่ปุ่ม *Go to my account* เพื่อกลับไปยังหน้าแรก เพื่อแก้ไขข้อมูลต่าง หรือสามารถเพิ่มรูปโปรไฟล์ จากนั้นกดปุ่ม save เพื่อบันทึกข้อมูล

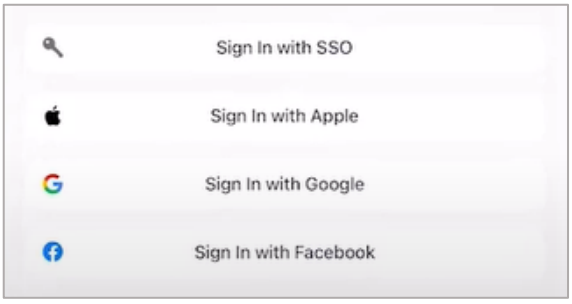
วิธีการเข้าร่วมห้องสนทนา



เมื่อเข้าไปยังโปรแกรมหรือแอปพลิเคชันแล้ว หน้าจอของ *ZOOM* กดที่ปุ่ม *sign in*



- การเข้าใช้งานโดยใช้ G-mail: กรอกอีเมล และรหัสผ่าน เมื่อครบถ้วนแล้วกดปุ่ม sign in (สีฟ้า)



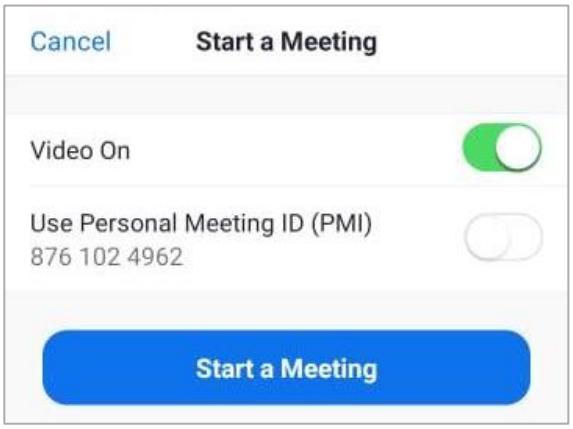
- การเข้าใช้งานด้วยวิธีอื่น ๆ: สามารถเข้าใช้งานผ่าน บัญชี Apple, บัญชี Google หรือ บัญชี Facebook เมื่อกดไปยังวิธีการเข้าใช้งาน ที่ต้องการแล้ว กดปุ่มดำเนินการต่อเพื่อยืนยัน การเข้าใช้งานโดยข้อมูลจะเชื่อมต่อกับบัญชี ที่เลือกนั้น ๆ

วิธีการสร้างห้องสนทนา

เมื่อเข้าไปยังโปรแกรมหรือแอปพลิเคชันแล้ว ให้ทำตามขั้นตอน ดังนี้

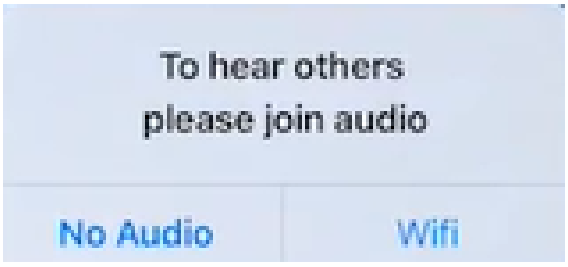


1. กดปุ่ม *New Meeting* (สีส้ม) บนหน้าจอของ ZOOM



2. กด *Video On* ให้มีแถบสีเขียวขึ้น (เปิดวิดีโอ)

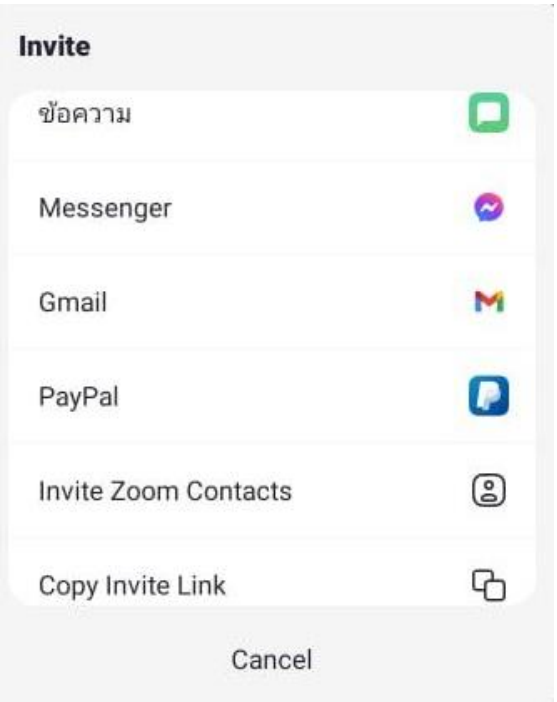
3. กด *Start a Meeting* (สีฟ้า)



กดปุ่ม *Wifi* เพื่อทำการเปิดเสียง

เมื่อทำตามขั้นตอนข้างต้นแล้ว ก็จะสร้างห้องสนทนา หรือห้องประชุมได้แล้ว ขั้นตอนต่อไปคือ การเชิญหรือแจ้งผู้อื่นเข้าร่วมประชุมในห้องที่สร้าง

วิธีการเชิญผู้เข้าร่วมห้องสนทนา



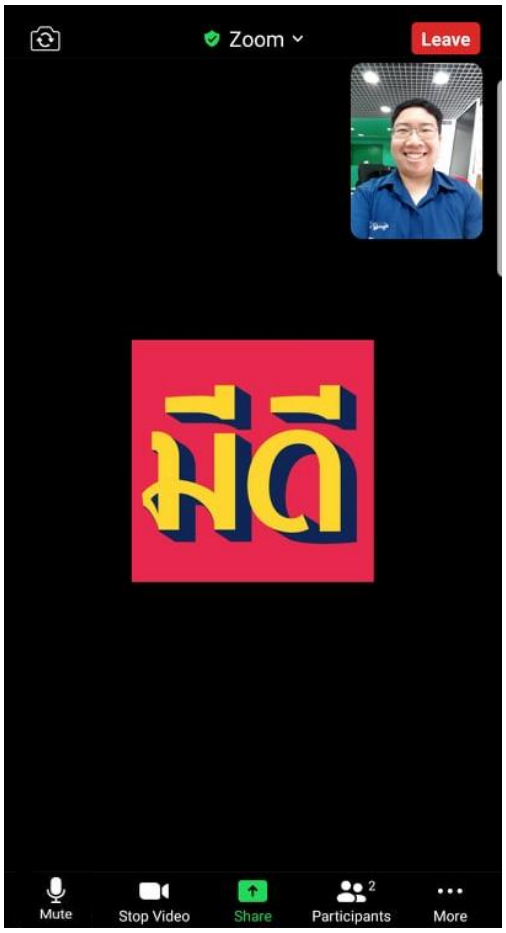
1. กดไปยังสัญลักษณ์ 

ซึ่งอยู่ในบริเวณด้านล่างของหน้าจอ
2. กดที่ปุ่ม *invite* หน้าจอจะแสดงกล่องสีขาว
3. กดไปยังวิธีการที่ต้องการจะส่งให้ลิงก์

ในการเชิญผู้อื่นเข้าร่วมประชุมนั้น เพื่อความสะดวกอาจใช้วิธีการ *copy invite link* ซึ่งอุปกรณ์จะทำการคัดลอกลิงค์สำหรับเข้าร่วมห้องสนทนา จากนั้นผู้สร้างห้องส่งหรือวางลิงก์เข้าร่วมประชุมดังกล่าวเข้าไปยังแช็ต หรือกลุ่มโซเชียลมีเดีย เช่น *Facebook, Line* เป็นต้น ที่เราต้องการเชิญเข้าร่วมประชุม จะช่วยทำให้มีความแม่นยำและลดข้อผิดพลาดลงได้

การสนทนา

เมื่อท่านกด “เข้าร่วมการสนทนา” เรียบร้อยแล้ว ท่านจะพบกับหน้าจอการสนทนาดังรูป



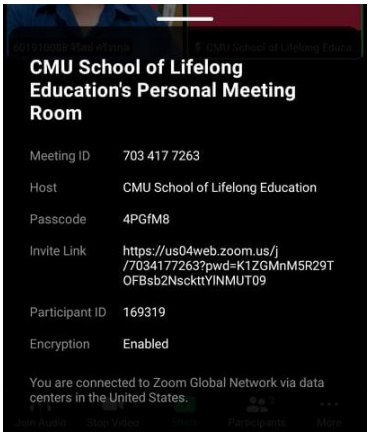
โดยในหน้าจอหลักของการสนทยานั้น จะปรากฏรูปภาพและสัญลักษณ์พื้นฐานต่าง ๆ ซึ่งสามารถแบ่งออกเป็น 3 ส่วนหลักๆ ได้แก่ ส่วนบน ส่วนกลาง และส่วนล่าง ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ส่วนที่ 1 ส่วนบน



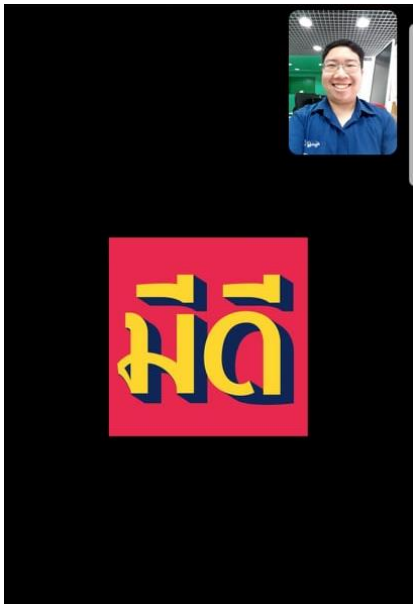
ประกอบด้วย

1. สัญลักษณ์  ใช้ในการสลับกล้องหน้า–หลัง
2. สัญลักษณ์  ใช้แสดงรายละเอียดของการเปิดห้องสนทนาในครั้งนั้น โดยเมื่อกดเข้าไปจะแสดงรายละเอียดดังตัวอย่าง รวมถึงเลขห้องสนทนา (Meeting ID) และรหัสในการเข้าห้องสนทนา (Passcode) ด้วย



3. สัญลักษณ์  ใช้สำหรับกดเพื่อ “ออก” จากห้องสนทนา

ส่วนที่ 2 ส่วนกลาง



ในส่วนนี้จะปรากฏหน้าจอของผู้เข้าร่วมการสนทนา โดยมุมด้านขวาบนนั้น จะปรากฏหน้าจอของผู้ที่เข้าร่วมการสนทนาในครั้งนั้น ส่วนหน้าจอตรงกลาง (มีดี) จะปรากฏหน้าของผู้ที่กำลังพูดอยู่ในขณะนั้น

ส่วนที่ 3 ส่วนล่าง



ประกอบด้วย

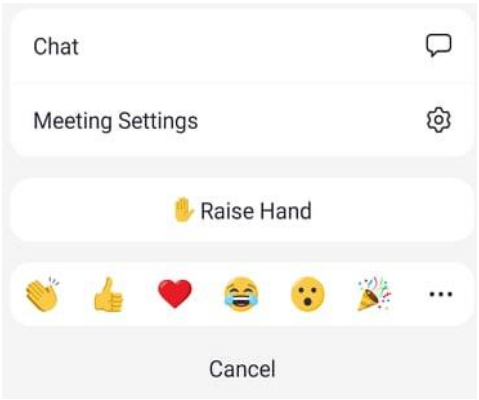
1. สัญลักษณ์ไมโครโฟน (Mute) 

2. สัญลักษณ์กล้องวิดีโอ (Start / Stop Video) 

3. สัญลักษณ์การแชร์หน้าจอ 

และ 4. สัญลักษณ์เพิ่มเติม 

ซึ่งสัญลักษณ์เพิ่มเติมนี้ เมื่อกดเข้าไปจะแสดงรายละเอียดดังนี้



→ ห้องแชท

→ การตั้งค่าห้องสนทนา

→ ปุ่มกดเพื่อแสดงการยกมือ

→ และสัญลักษณ์แสดงความรู้สึกต่างๆ

→ ปุ่มยกเลิกเพื่อกลับไปสู่หน้าจอหลัก

สัญลักษณ์พื้นฐานต่าง ๆ ในหน้าจอการประชุม



Swift Camera คือ การสลับกล้องหน้า-หลัง โดยการแตะที่ปุ่มเพียง 1 ครั้ง จะสามารถสลับกล้องไปยังด้านตรงข้าม



สัญลักษณ์ ไมโครโฟน (Mute) คือ การเปิด-ปิดเสียงพูดตนเอง โดยแตะที่ปุ่มหนึ่งครั้ง หากมีกากบาทสีแดงคาด หมายถึง ผู้เข้าร่วมสนทนาท่านอื่นจะไม่ได้ยินเสียงของผู้ใช้งาน หากต้องการเปิดเสียงสามารถ กดที่สัญลักษณ์ไมโครโฟนอีกครั้ง เพื่อให้เครื่องหมายกากบาทสีแดงคาดหายไป



สัญลักษณ์กล้องวิดีโอ (Start / Stop Video) คือ กล้องมือถือสำหรับการวีดีโอคอล สามารถเห็นหน้ากันและกันได้ โดยแตะที่ปุ่มหนึ่งครั้ง หากมีกากบาทสีแดงคาด หมายถึง ผู้เข้าร่วมสนทนาท่านอื่นจะไม่สามารถมองเห็นวิดีโอของผู้ใช้งาน หากต้องการเปิดวดีโอสามารถ กดที่สัญลักษณ์เดิมอีกครั้ง เพื่อให้เครื่องหมายกากบาทหายไป

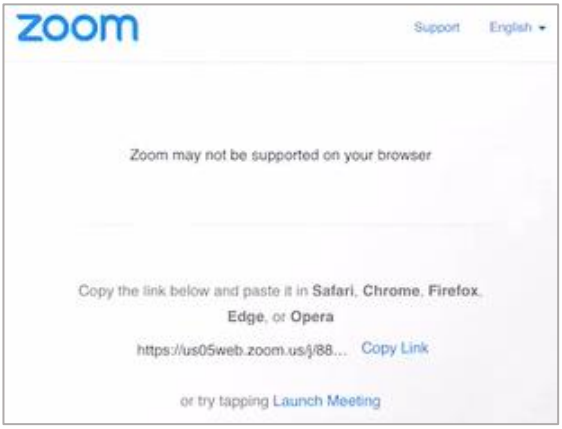


การแชร์หน้าจอ (ปุ่มสีเขียว) จะมีการแจ้งเตือนว่าทุกอย่างจะถูกบันทึกไว้ กดที่ปุ่ม เริ่มการถ่ายทอด จากนั้นหน้าจอจะสลับไปยังหน้าจอมือถือ เมื่อเราเปิดเข้าแอพ หรือ เปิดการทำงานต่าง ๆ จะทำให้ในหน้าจอมือถือขณะนั้นถูกส่งไปโชว์บนหน้าจอการสนทนาแบบ Real-time หากต้องการยกเลิกการแชร์ สามารถกดปุ่ม Stop Share สีแดงแถบบนหน้าจอ ได้ทันที



สามารถดูรายชื่อและจำนวนคนประชุมได้จากปุ่ม *Participants*

การเข้าร่วมห้องสนทนา



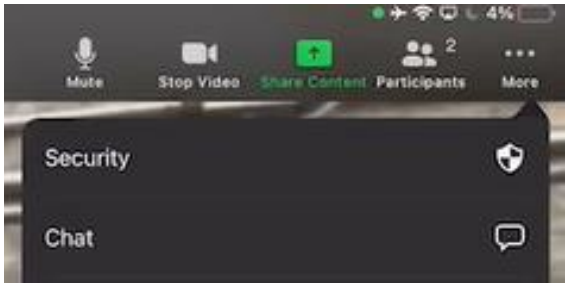
สามารถเข้าร่วมห้องสนทนาด้วยโดยการนำลิงก์จากผู้สร้างห้องสนทนา กด Copy link แล้วนำไปวางที่แอปพลิเคชัน ZOOM



หรือสามารถเข้าแอปพลิเคชัน ZOOM กดปุ่ม Join a meeting (เข้าร่วมประชุม) ที่แถบมุมขวาด้านบน ผู้ใช้งานสามารถกดเข้าไป เพื่อกรอก Meeting ID หรือ รหัสห้องประชุม ในกรณีที่ผู้สร้างห้องตั้งรหัสผ่าน ผู้ใช้งานต้องมีรหัสผ่านเพื่อยืนยันการเข้าร่วมห้องสนทนา เมื่อกรอกครบถ้วนแล้ว จึงกดที่ปุ่ม Join เพื่อเข้าร่วม

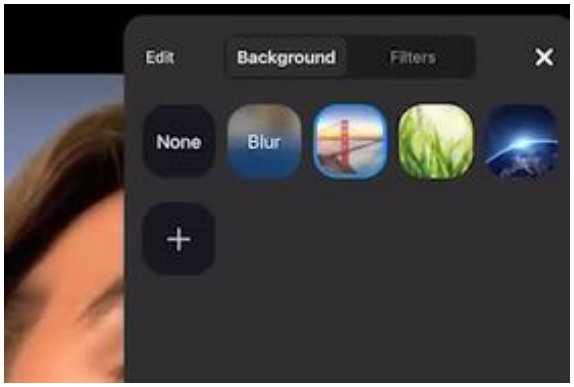
หน้าจอจะแสดง Video Preview ให้ผู้ใช้งานตรวจสอบมุมกล้อง ตรวจสอบภาพที่ผู้ใช้งานคนอื่นสามารถมองเห็นได้

การส่งข้อความระหว่างสนทนา (Chat)



หากต้องการพิมพ์เพื่อสื่อสารต่อกัน สามารถแตะพื้นที่ หน้าจอที่ว่าง ก็จะปรากฏเมนูการทำงาน กดปุ่ม Chat (แชท) เมื่อเข้าไปยังหน้า Chat เราสามารถเลือกแชทไปยังเฉพาะบุคคล (กดไปยังรายชื่อของบุคคลนั้นๆ) หรือจะเลือกแชทให้ทุกคนในที่สนทนาเห็นข้อความ ของเราได้ก็ได้ โดย เลือก Sent to

การใช้งานพื้นฐานอื่น ๆ



- **การเปลี่ยนภาพพื้นหลังของผู้ใช้งาน:** สามารถกดไปที่สัญลักษณ์ ภาพถ่ายที่มุมซ้ายบนของวิดีโอ เลือกหัวข้อ Background แล้วกดเครื่องหมาย + จากนั้นทำการเลือกรูปภาพที่จะใช้เป็นภาพ พื้นหลังในการสนทนา

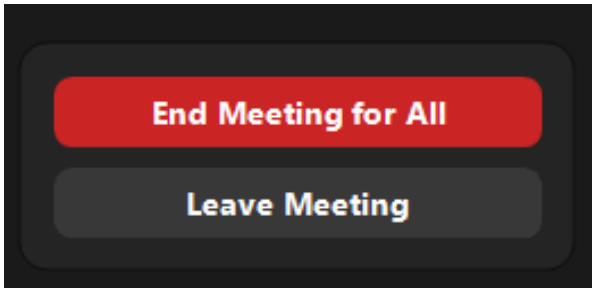


- **การใส่ Filter ในวิดีโอของผู้ใช้งาน:** สามารถใส่ Filter หรือลูกเล่นวิดีโอของผู้ใช้งานในระหว่างการสนทนา โดยกดเข้าไปยังปุ่ม Filter จากนั้นเลือก Filter ที่ต้องการใช้

เมื่อเปลี่ยนภาพพื้นหลังหรือใส่ Filter เสร็จสิ้นตามต้องการ สามารถกด Join with video เพื่อเข้าร่วมห้องสนทนา

แต่หากผู้ใช้งานต้องการเข้าร่วมห้องสนทนาแบบ ไม่เปิดกล้อง สามารถเลือกที่ Join without video

การออกห้องสนทนา



- ปุ่ม End meeting for all คือ การจบการสนทนาโดย Host โดยผู้เข้าร่วมทุกคนจะออกการสนทนาเป็นการสิ้นสุดกระบวนการ

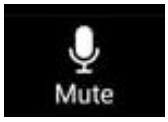
- ปุ่ม Leave Meeting คือ กดเมื่อผู้เข้าร่วมสนทนาต้องการออกจากการสนทนา
(สำหรับผู้เข้าร่วมประชุม จะมีเพียงตัวเลือกเดียว คือ Leave Meeting

ข้อควรระวังในการใช้งานเบื้องต้น

การเปิด – ปิด ไมโครโฟน (Mute)



(ปิด)



(เปิด)

การเปิด – ปิด ไมโครโฟน (Mute) นั้น ให้ท่านสังเกตเครื่องหมายขีดทับสีแดงเป็นหลัก โปรดระวัง การลืมเปิดไมโครโฟน (Mute) ก่อนการสนทนา โดยเมื่อกดที่สัญลักษณ์ไมโครโฟนแล้วนั้น จะต้องได้ยินเสียงของท่านในการสนทนา ทั้งนี้ จะต้องทำการเชื่อมต่อหรืออนุญาตให้แอพพลิเคชัน ZOOM เข้าถึงไมโครโฟนในสมาร์ทโฟนของท่านก่อน ซึ่งโดยปกติแล้วจะขึ้นแจ้งเตือนเพื่อให้ท่านกดอนุญาต ณ ขณะนั้น

การเปิดกล้อง – ปิด กล้องวิดีโอ (Start / Stop Video)



(ปิด)



(เปิด)

การเปิด – ปิด กล้องวิดีโอ (Start / Stop Video) นั้น ให้ท่านสังเกตเครื่องหมายขีดทับสีแดงเป็นหลัก โปรดระวัง การลืมเปิดกล้องวิดีโอ (Start / Stop Video) ก่อนการสนทนา โดยเมื่อกดที่สัญลักษณ์กล้องวิดีโอแล้วนั้น จะต้องปรากฏหน้าของท่านบนจอภาพ ทั้งนี้ จะต้องทำการเชื่อมต่อหรืออนุญาตให้แอพพลิเคชัน ZOOM เข้าถึงกล้องสมาร์ทโฟนของท่านก่อน ซึ่งโดยปกติแล้วจะขึ้นแจ้งเตือนเพื่อให้ท่านกดอนุญาต ณ ขณะนั้น

บันทึก

บันทึก