

แผนการจัดการเรียนรู้ หน่วยที่ 1

จำนวน 10 ชั่วโมง

รหัส 2202-2113 วิชา การขายออนไลน์ หน่วยกิต 3 หน่วยกิต

ชื่อหน่วย หลักการขายออนไลน์

1. สาระสำคัญ

พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ และการขายออนไลน์ เป็นเทคโนโลยีสารสนเทศที่สามารถสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับธุรกิจหรือองค์กรในเรื่องความทันสมัย เป็นโอกาสที่จะทำให้สินค้าหรือบริการเป็นที่รู้จักของคนทั่วโลก เพราะปัจจุบันการเข้าถึงอินเทอร์เน็ตทำได้ง่ายทุกที่ทุกเวลา ทำให้จำนวนผู้ซื้อสินค้าออนไลน์เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว

2. สมรรถนะประจำหน่วยการเรียนรู้

2.1 แสดงความรู้เกี่ยวกับความหมายของการซื้อขายสินค้าออนไลน์ องค์ประกอบของการขายออนไลน์และขอบเขตของธุรกิจการขายออนไลน์ได้

2.2 อธิบายความหมายของการขายออนไลน์ได้

2.3 บอกองค์ประกอบของการขายออนไลน์

2.4 อธิบายขอบเขตของธุรกิจการขายออนไลน์ได้

2.5 แสดงพฤติกรรมมีความรับผิดชอบ รอบรู้ รอบคอบ ความประหยัด ความซื่อสัตย์ ความเป็นประชาธิปไตยและห่างไกลยาเสพติด

3. จุดประสงค์การเรียนรู้

3.1 จุดประสงค์ทั่วไป

3.1.1 เพื่อให้รู้และเข้าใจความหมายของการขายออนไลน์

3.1.2 เพื่อให้รู้และเข้าใจองค์ประกอบของการขายออนไลน์

3.1.3 เพื่อให้รู้และเข้าใจขอบเขตของธุรกิจการขายออนไลน์

3.1.4 แสดงพฤติกรรมมีความรับผิดชอบ รอบรู้ รอบคอบ ขยัน อดทน ความประหยัด ความซื่อสัตย์สุจริต แบ่งปัน และความเป็นประชาธิปไตยและห่างไกลยาเสพติด

3.2 จุดประสงค์เชิงพฤติกรรม

3.2.1 บอกความหมายของการขายออนไลน์ได้

3.2.2 อธิบายองค์ประกอบของการขายออนไลน์ได้

3.2.3 บอกขอบเขต ธุรกิจการขายออนไลน์ได้

3.2.4 แสดงพฤติกรรมที่มีความรับผิดชอบ รอบรู้ รอบคอบ ขยัน อดทน ความประหยัด ความซื่อสัตย์สุจริต แบ่งปัน และความเป็นประชาธิปไตยและห่างไกลยาเสพติด

4. สารการเรียนรู้

1. การขายออนไลน์

การทำธุรกิจผ่านสื่อที่เราเรียกกันอินเทอร์เน็ต หรือ ธุรกิจออนไลน์ หมายถึง การผลิต การกระจายสินค้า การโฆษณา โปรโมท การบริการต่าง ๆ โดยใช้อินเทอร์เน็ต โดยใช้รูปแบบของวิธีการทำงานต่างๆ หลากหลาย เช่น ทำแบนเนอร์ , ทำเว็บ, ทำบทความ ,การทำยูทูบ หรือ การลงโฆษณาตามเว็บต่างๆ

เพื่อให้ผู้คนที่สนใจ หรือ มีความต้องการอยู่แล้ว เข้ามาชมและซื้อสินค้ากับเรา ซึ่งจะทำให้ประหยัดค่าใช้จ่ายหรืออย่างเพียงแต่คุณมีอินเทอร์เน็ต แคมสร้างหน้าร้านได้มากมายหลายหลายก็ได้ทันทีสมัยได้ตลอดเวลา อีกทั้งยังมีระบบโซเชียลเน็ตเวิร์ค ที่เป็นการประสานงานทางลูกค้าได้แบบทันทีและรวดเร็วอีกทางหนึ่งด้วย ไม่ว่าจะเป็น facebook , twitter, อินสตาแกรม , we chat ,what app และอื่นๆอีกมากมาย ที่เราสามารถนำสิ่งเหล่านี้เป็นการตลาดทำธุรกิจออนไลน์ได้ทุกที่ ทุกเวลา

2. องค์ประกอบของการขายออนไลน์

- Product
- Price
- Place
- Promotion
- Personalization
- Privacy

3. ขอบเขตของธุรกิจการขายออนไลน์

- ทำการขายออนไลน์หรือ อี คอมเมิร์ซแบบง่าย
- ทำการขายออนไลน์หรือ อี คอมเมิร์ซแบบที่มีขนาดใหญ่

5. กิจกรรมการเรียนรู้

กิจกรรมครู	กิจกรรมนักเรียน
<u>ขั้นเตรียมหรือขั้นนำ</u> ครูผู้สอนสร้างบรรยากาศการเรียนรู้ที่ดีด้วยการทักทายนักศึกษา ครูแนะนำตัวเอง และแจ้งแนวการสอนประจำรายวิชาโดยให้ผู้เรียนได้มีส่วนร่วมในการกำหนดกิจกรรมการเรียนรู้ และกำหนดคะแนนในแต่ละหน่วยเรียน และแลกเปลี่ยนทัศนคติการเรียนรู้ จุดประสงค์การเรียนรู้ของรายวิชาเนื้อหาเกี่ยวกับบทเรียน แนวทางการวัดผลประเมินการเรียน ตลอดจนกติกาในการเรียนการสอน 1.ความหมายของการขายออนไลน์ 1.1 ขั้นนำ ครูผู้สอน ถามตอบกับนักเรียน เรื่องการทำธุรกิจการขายออนไลน์ทั่วไปโดยให้นักเรียนช่วยกันยกตัวอย่างร้านค้าที่ออนไลน์ที่รักเรียนรู้จักเพื่อเป็นการกระตุ้นการเรียนรู้ และเพื่อเข้าสู่บทเรียนการจัดองค์กร 1.2 ขั้นสอน ครูผู้สอนให้นักเรียนเตรียมหนังสือ การขายออนไลน์ และเปิดหนังสือตามที่ครูบอกพร้อมตั้งใจฟัง ความสำคัญและจัดบันทึกลงในสมุดของนักเรียน ครูผู้สอน อธิบายพื้นฐานความหมาย ความเป็นมาของการขายออนไลน์ องค์ประกอบของการขายออนไลน์ พร้อมยกตัวอย่างประกอบให้นักเรียนฟัง และมีการตั้งคำถาม โดยเน้นย้ำให้นักเรียนตั้งใจฟังแล้วให้นำไปประยุกต์ใช้ในชีวิตของตนเองในอนาคต	นักศึกษาทักทายกับครูผู้สอน พร้อมกับแนะนำด้วยข้อมูลง่ายๆ บันทึกการสอนร่วมกันเสนอกิจกรรมและการกำหนดน้ำหนักคะแนนในแต่ละหน่วยการเรียน และรับทราบกติกาในการเรียนการสอน ข้อควรปฏิบัติต่างๆ และแนวทางในการเรียนในรายโดยภาพรวม 1.1 นักเรียนร่วมกันตอบคำถาม พุดคุยระหว่างครูผู้สอนเกี่ยวกับการทำธุรกิจร้านค้าออนไลน์ในปัจจุบัน เพื่อทราบความรู้เดิมของนักศึกษา 1.2 นักเรียนเปิดหนังสือบทที่ 1 ตามที่ครูผู้สอนสั่ง ฟังการอธิบาย และสรุปใจความเนื้อหาสาระสำคัญ พร้อมตอบคำถามจากครูผู้สอน การตอบคำถามโดยการอธิบายเกี่ยวกับความหมายของการขายออนไลน์ ส่วนนักเรียนที่เหลือคอยฟังเพื่อนด้วยความตั้งใจให้กำลังใจ และเมื่อเพื่อนพูดจบก็ปรบมือให้เพื่อนเพื่อให้เกิดความรัก สามัคคี ตั้งใจฟังในส่วน of ครูคอยเติมเต็มและปรับปรุงพัฒนาต่อไป

1.3 ขั้นฝึกหัดและฝึกความชำนาญ ครูผู้สอนให้นักเรียนฝึกทำกิจกรรมเกี่ยวกับสังคมออนไลน์ที่มีส่วนช่วยส่งเสริมการขายออนไลน์ให้หนังสือท้ายบทที่ 1 หน้า 18 1.4 ขั้นสรุป เมื่อเรียนส่งแบบฝึกหัดในใบงานที่ครูแจก ครูผู้สอนได้ทำการเฉลย และตรวจแบบฝึกหัดเพื่อให้นักศึกษาได้ตรวจว่าที่ตัวเองทำไปนั้นถูกต้องแค่ไหน และครูผู้สอนได้อธิบายเพิ่มเติมเพื่อให้ผู้เรียนได้มีความรู้ความเข้าใจมากยิ่งขึ้น	1.3 นักเรียนรับใบงาน รับฟังคำอธิบายจากครูผู้สอน และทำความเข้าใจคำถาม และทำงานด้วยความตั้งใจมีวินัยเป็นผู้ฟังที่ดี มีความซื่อสัตย์ เพื่อให้ภารกิจที่ครูผู้สอนมอบหมายให้ได้ถูกต้องและครบถ้วน และเข้าใจในแบบฝึกหัดที่ครูได้ให้ไว้ถูกต้อง 1.4 นักเรียนส่งแบบฝึกหัดที่เป็นโจทย์จากใบงานที่ครูแจกให้ ครูผู้สอนได้ทำการตรวจ และให้คืนเพื่อตรวจสอบและยอมรับและเข้าใจรายละเอียดที่ตอบที่ผิดพลาด เพิ่มขึ้นจากการที่ได้รับฟังจากครูผู้สอนอธิบายเพิ่มเติม และพยายามมีการจดบันทึกเพื่อนำกลับไปอ่านทบทวน
2. องค์ประกอบของการขายออนไลน์ 2.1 การทบทวนความรู้เดิม ครูผู้สอนใช้การสนทนาซักถามให้ผู้เรียนเกี่ยวกับลักษณะทั่วไปของการทำธุรกิจร้านค้าออนไลน์ เพื่อให้ผู้เรียนมีความพร้อมในการเชื่อมโยงความรู้ใหม่กับความรู้เดิม 2.2 การแสวงหาความรู้ใหม่ ครูผู้สอนได้นำตัวอย่างร้านค้าออนไลน์ ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ ราคา เว็บไซต์ และการส่งเสริมการขาย มาให้นักเรียนดู เพื่อเป็นแนวทางในการดูข้อมูล พร้อมอธิบายเพิ่มเติมจากครูผู้สอน 2.3 การแลกเปลี่ยนความรู้ความเข้าใจกับกลุ่ม จากตัวอย่างที่ครูผู้สอนนำมาให้นักเรียนดู ครูผู้สอนให้นักเรียนจับกลุ่มๆละ 5 คน เพื่อวิเคราะห์บอกองค์ประกอบสำคัญของธุรกิจร้านค้าออนไลน์นั้นๆ ให้แต่ละกลุ่มแลกเปลี่ยนความคิด	2.1 ผู้เรียนมีความกระตือรือร้นในการตอบคำถามจากครูผู้สอนเพื่อเป็นการทบทวนความรู้เดิมของตนเองมีส่วนร่วมในการเรียนเป็นอย่างดี เตรียมความพร้อมที่จะเรียนรู้ต่อไป 2.2 นักเรียนตั้งใจดูตัวอย่างที่ครูผู้สอนแจกและทำความเข้าใจองค์ประกอบของการขายออนไลน์ เพื่อเป็นแนวทางกับภาระงานที่ครูผู้สอนมอบหมาย 2.3 นักเรียนจับกลุ่มๆละ 5 คน เพื่อวิเคราะห์บอกองค์ประกอบสำคัญของธุรกิจร้านค้าออนไลน์ ร่วมกันแลกเปลี่ยนความคิด จับประเด็นสำคัญพร้อมจดสรุปลงในสมุดบันทึก

2.4 การสรุปและจัดระเบียบความรู้ ครูผู้สอนได้ทำการสรุปความรู้ในรายละเอียดเนื้อหา และสรุปประเด็นสำคัญโดยครูผู้สอนแสดงเป็น โครงสร้างความรู้ชัดเจนและให้นักศึกษาจด รายละเอียด เพื่อจะได้จำข้อมูลได้ง่าย 2.5 การปฏิบัติและการแสดงผลงาน ครูผู้สอนได้ทำการประเมินแต่ละกลุ่ม และให้ นักศึกษาแต่ละกลุ่มมาเป็นผู้ให้คะแนนร่วมกับ ครูผู้สอน เมื่อผู้เรียนแต่ละกลุ่มออกมาอภิปราย ซึ่ง ทำให้ผู้เรียนแต่ละคน แสดงความคิดเห็น และ ขอมรับฟังความคิดเห็นและขอมรับฟังความคิดเห็น ของคนอื่น ครูผู้สอนแจ้งผลการประเมินให้ผู้เรียน ทราบหลังการประเมินทันที 2.6 การประยุกต์ใช้ความรู้ ขั้นนี้เป็นขั้นของการส่งเสริมให้ผู้เรียนได้ฝึกฝนการ นำความรู้ความเข้าใจของตนไปใช้ในสถานการณ์ ต่างๆ ที่หลากหลายเพิ่มความชำนาญ เป็นการให้ โอกาสผู้เรียนใช้ความรู้ให้เป็นประโยชน์เป็นการ ส่งเสริมความคิด	2.4 นักศึกษาตั้งใจฟังรายละเอียดที่ครูผู้สอนสรุป และ จดโครงสร้างความรู้ลงในสมุดบันทึกเพื่อความเข้าใจ ง่ายขึ้น 2.5 ผู้เรียนอภิปราย ด้วยความมั่นใจตามหัวข้อที่ นำเสนอ เมื่อเพื่อนวิจารณ์หรือให้คำติชม สามารถ ขอมรับฟังความคิดเห็นด้วยดี เมื่อทราบผลคะแนน ขอมรับผลคะแนนที่ได้ ถ้าไม่ผ่านเกณฑ์เมื่อครูผู้สอน แนะนำกลับไปปรับปรุง เพื่อทำการอภิปรายใหม่หรือ เติมข้อมูลใหม่ให้ดียิ่งขึ้น 2.6 นักศึกษาสามารถนำความรู้ในหน่วยการเรียนรู้ไป ประยุกต์ใช้กับรายวิชาอื่นๆ และใช้กับชีวิตประจำวัน ในการติดต่อกับองค์กรต่างๆ ได้อย่างเข้าใจมากขึ้น
3. ขอบเขตของธุรกิจการขายออนไลน์ ครูผู้สอนใช้เทคนิคการสอนโดยใช้การบรรยาย (Lecture) อาศัยการเรียบเรียงเนื้อหาสาระและการใช้ เทคนิคในการถ่ายทอดเนื้อหาสาระให้น่าสนใจ เพื่อ ช่วยให้นักศึกษาเกิดการเรียนรู้ตามวัตถุประสงค์ที่ กำหนดโดยการพูด บอก เล่า อธิบาย ในสิ่งที่ ต้องการสอนแก่นักศึกษา แล้วประเมินการเรียนรู้ ของ นักศึกษา ด้วยวิธีการถาม-ตอบ ซึ่งมี องค์ประกอบสำคัญที่ขาดไม่ได้ของวิธีสอน	- นักศึกษาร่วมกันตอบคำถามครูผู้สอน และ แลกเปลี่ยนความรู้ซึ่งกันและกันระหว่างนักศึกษาและ ครูผู้สอน - นักศึกษาตั้งใจฟังคำบรรยาย ช่วยกันศึกษา จดบันทึก เนื้อหาสำคัญ ร่วมกันตอบปัญหาครูผู้สอน เกี่ยวกับ วัฒนธรรมการทำงานของคนไทยที่ไม่เอื้อต่อการ พัฒนา ช่วยกันแสดงความคิดเห็นและตอบคำถาม

การบูรณาการกับหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง

1. ความมีเหตุผล
 - นักเรียนเขียนสาระสำคัญเกี่ยวกับความหมาย ความสำคัญของการขายออนไลน์ องค์ประกอบ ขอบเขตการขายออนไลน์ หรืออี-คอมเมิร์ซ แบบง่าย ได้ถูกต้อง
2. ความพอประมาณ
 - นักเรียนทำงานเสร็จทันตามเวลาที่กำหนด และใช้ทรัพยากรอย่างประหยัด
3. การมีภูมิคุ้มกันในตัวที่ดี
 - นักเรียนรู้บทบาทหน้าที่ และการปฏิบัติตนเป็นผู้รับรู้ข้อมูลข่าวสารที่ทันสมัย สามารถปรับใช้ให้เหมาะสมกับสถานการณ์ได้
4. เงื่อนไขความรู้
 - ผู้เรียนเขียน และอธิบายเกี่ยวกับความหมายของการขายออนไลน์ได้ถูกต้อง
 - ผู้เรียนเขียน และอธิบายเกี่ยวกับองค์ประกอบของการขายออนไลน์ได้ถูกต้อง
 - ผู้เรียนบอกสาระสำคัญของขอบเขตการขายออนไลน์ หรืออี-คอมเมิร์ซ แบบง่ายได้ ถูกต้อง สมบูรณ์
5. เงื่อนไขคุณธรรม
 - นักเรียนมีวินัย, ความสนใจใฝ่รู้
 - นักเรียนมีความรักสามัคคี, ความซื่อสัตย์
 - นักเรียนห่างไกลยาเสพติด

การบูรณาการกับมาตรฐานสถานศึกษา

1. ด้านประชาธิปไตย
 - ผู้เรียนสามารถแสดงความคิดเห็นได้อย่างอิสระ และมีความเป็นประชาธิปไตยในการฝึกปฏิบัติงาน
2. ด้านคุณธรรม จริยธรรม และความเป็นไทย
 - นักเรียนรู้จัก-รู้จักตน ภูมิใจ มีวินัย ความสนใจใฝ่รู้ มีมนุษยสัมพันธ์ อดทนอดกลั้น ความซื่อสัตย์สุจริต มีความประหยัด ความรับผิดชอบ ห่างไกลยาเสพติดและกล้าแสดงออก
3. ด้านภูมิคุ้มกันภัยจากยาเสพติด
 - นักเรียนมีความรู้ในเรื่องยาเสพติด ใช้เวลาว่างในการทำงานที่ได้รับมอบหมาย รู้จักการออกกำลังกาย

6. สื่อและแหล่งการเรียนรู้

6.1 สื่อสิ่งพิมพ์

- 6.1.1 หนังสือเรียนวิชา การขายออนไลน์
(วัลภา สรรเสริญ บธ.บ. (การเงินการธนาคาร) , บธ.ม. (บริหารธุรกิจ)
- 6.1.2 เอกสารประกอบการสอนเพิ่มเติม

6.2 สื่อโสตทัศน์

- 6.2.1 ร้านค้าออนไลน์ทางเว็บไซต์
- 6.2.2 สื่ออินเทอร์เน็ต
- 6.2.3 เครื่องคอมพิวเตอร์

7. หลักฐานการเรียนรู้ที่ต้องการ

7.1 หลักฐานความรู้ที่ต้องการ

- 7.1.1 ผู้เรียนเขียน และอธิบายเกี่ยวกับความหมายของการขายออนไลน์ได้ถูกต้อง
- 7.1.2 ผู้เรียนเขียนและอธิบายเกี่ยวกับองค์ประกอบของการขายออนไลน์ได้ถูกต้อง
- 7.1.3 ผู้เรียนบอกสาระสำคัญของขอบเขตการขายออนไลน์ หรืออี-คอมเมิร์ซแบบง่ายได้ถูกต้องสมบูรณ์

7.2 หลักฐานการปฏิบัติงานที่ต้องการ

- 7.2.1 ใบตารางคะแนน
- 7.2.2 สมุดฉบับบันทึกของผู้เรียน
- 7.2.3 แบบฝึกหัดท้ายบทที่ให้นักศึกษาทำส่งหลังการเรียนการสอน

8. การวัดและประเมินผล

8.1 วิธีการประเมิน

- 8.1.1 สังเกตพฤติกรรมการปฏิบัติงานรายบุคคล
- 8.1.2 ตรวจแบบฝึกหัดท้ายบท
- 8.1.3 ทดสอบครั้งที่ 1 คือ สาระสำคัญเกี่ยวกับความหมาย ความสำคัญของการขายออนไลน์ องค์ประกอบของการขายออนไลน์ ขอบเขตการขายออนไลน์ หรือ อี-คอมเมิร์ซ แบบง่าย

8.2 เครื่องมือประเมิน

- 8.2.1 ใบตารางคะแนน
- 8.2.2 สมุดบันทึกการเรียนรู้
- 8.2.3 แบบฝึกหัดท้ายบท

8.3 เกณฑ์การประเมิน

นักเรียนต้องทำแบบทดสอบผ่านถูกต้องคิดเป็นร้อยละ 60 ขึ้นไป

9. บันทึกผลหลังการจัดการเรียนรู้

9.1 ข้อสรุปหลังการจัดการเรียนรู้

.....

.....

.....

.....

.....

.....

9.2 ปัญหาที่พบ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

9.3 แนวทางแก้ปัญหา

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

แผนการจัดการเรียนรู้ หน่วยที่ 2

จำนวน 10 ชั่วโมง

รหัส 2202-2113 วิชา การขายออนไลน์ หน่วยกิต 3 หน่วยกิต

ชื่อหน่วย กระบวนการขายและรูปแบบการขายออนไลน์

1. สาระสำคัญ

ปัจจุบันการขายสินค้าออนไลน์บนอินเทอร์เน็ตนั้นค่อนข้างสูง มีคนจำนวนมากหันมาให้ความสนใจการซื้อขายบนอินเทอร์เน็ตมากขึ้นเรื่อยๆ โดยเฉพาะผู้ที่คิดริเริ่มอยากขายสินค้าออนไลน์ โดยต้องการตั้งร้านค้าออนไลน์ซึ่งหมายถึง การที่ผู้ขายต้องสร้างเว็บไซต์ขึ้นมาเพื่อนำสินค้าของตนเองมาจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์

2. สมรรถนะประจำหน่วยการเรียนรู้

- 2.1 แสดงความรู้เกี่ยวกับวิธีการขายสินค้าออนไลน์ รูปแบบการขายออนไลน์และกระบวนการขายออนไลน์ได้
- 2.2 เขียนโครงสร้างวิธีการขายสินค้าออนไลน์ได้
- 2.3 เขียนรูปแบบของการขายออนไลน์ได้
- 2.4 วางแผนกระบวนการขายออนไลน์ 5 ขั้นตอนได้
- 2.5 แสดงพฤติกรรมการมีความรับผิดชอบ รอบรู้ รอบคอบ ความประหยัด ความซื่อสัตย์ ความเป็นประชาธิปไตยและห่างไกลยาเสพติด

3. จุดประสงค์การเรียนรู้

3.1 จุดประสงค์ทั่วไป

- 3.1.1 เพื่อให้รู้และเข้าใจโครงสร้างวิธีการขายสินค้าออนไลน์
- 3.1.2 เพื่อให้รู้และเข้าใจรูปแบบของการขายออนไลน์
- 3.1.3 เพื่อให้รู้และเข้าใจกระบวนการขายออนไลน์ 5 ขั้นตอน
- 3.1.4 แสดงพฤติกรรมการมีความรับผิดชอบ รอบรู้ รอบคอบ ขยัน อดทน ความประหยัด ความซื่อสัตย์สุจริต แบ่งปัน และความเป็นประชาธิปไตยและห่างไกลยาเสพติด

3.2 จุดประสงค์เชิงพฤติกรรม

3.2.1 เขียนโครงสร้างวิธีการขายสินค้าออนไลน์ได้

3.2.2 เขียนรูปแบบของการขายออนไลน์ได้

3.2.3 วางแผนกระบวนการขายออนไลน์ 5 ขั้นตอนได้

3.2.4 แสดงพฤติกรรมที่มีความรับผิดชอบ รอบรู้ รอบคอบ ขยัน อดทน ความประหยัด ความซื่อสัตย์สุจริต แบ่งปัน และความเป็นประชาธิปไตยและห่างไกลยาเสพติด

4. ตารางการเรียนรู้

บทเรียนที่ 1 กระบวนการขายและรูปแบบการขายออนไลน์

1. วิธีการขายสินค้าออนไลน์ มีดังนี้

- การขายออนไลน์แบบมีสินค้าสำหรับส่งทันที
- การขายออนไลน์แบบสั่งซื้อ

2. รูปแบบการขายออนไลน์

- แบ่งตามลักษณะความสัมพันธ์กับลูกค้า
- แบ่งตามรูปแบบการค้า
- การทำธุรกรรมเชิงพาณิชย์ผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่

3. กระบวนการขายออนไลน์



5. กิจกรรมการเรียนรู้

กิจกรรมครู	กิจกรรมนักเรียน
ขั้นเตรียมหรือขั้นนำ ครูผู้สอนกล่าวทักทายนักศึกษาและตรวจความเรียบร้อยในการแต่งตัวของนักศึกษาเพื่อเป็นการสร้างความผูกพันในชั้นเรียนพร้อมทำการเช็คชื่อนักศึกษาไปพร้อมๆกัน ครูผู้สอนบอกสาระการเรียนรู้ที่จะเรียนการในครั้งนี้ เพื่อเป็นการทำความเข้าใจร่วมกันและครูผู้สอนให้นักศึกษาทำแบบฝึกหัดก่อนเรียนในหน่วยที่ 2 จำนวน 20 ข้อ แล้วทำการเฉลย โดยให้นักศึกษาเปลี่ยนกันตรวจ หลังจากนั้นทำการแจ้งผลคะแนนแก่นักศึกษาทันที	ขั้นเตรียม นักศึกษาร่วมกันสนทนากับครูผู้สอนเพื่อเป็นการสร้างความผูกพันกันในชั้นเรียนพร้อมทำการเช็คชื่อ นักศึกษาเข้าใจถึงสาระการเรียนรู้ในครั้งนี้ นักศึกษาดังใจทำแบบฝึกหัดของตนเองอย่างเต็มความสามารถ ทำการตรวจแบบฝึกหัดระหว่างเพื่อนให้ชั้นเรียน และรับทราบผลคะแนนที่ได้
1. วิธีการขายออนไลน์ 1.1 ขั้นนำ ครูผู้สอนถาม ตอบนักเรียนเรื่อง วิธีการขายออนไลน์ ที่นักเรียนพอจะรู้จักและได้เจอประสบการณ์ที่ผ่านมา เพื่อเป็นการกระตุ้นการเรียนรู้เกี่ยวกับองค์การเพื่อเข้าสู่บทเรียน 1.2 ขั้นสอน ครูผู้สอนให้นักเรียนเปิดหนังสือเรียนในหน่วยที่ 2 หน้า 28 เรื่อง วิธีการขายออนไลน์ ครูผู้สอนอธิบายเนื้อหาโดยจับใจความสำคัญ การเปิดร้านค้าออนไลน์มีวิธีการขายสินค้าออนไลน์ แบ่งออกเป็น 2 วิธี ได้แก่ การขายออนไลน์แบบมีสินค้าสำหรับส่งทันที และการขายออนไลน์แบบสั่งซื้อ ครูผู้สอนให้นักเรียนศึกษาข้อดีและข้อเสียของรูปแบบการขายสินค้าทั้ง 2 วิธี ข้างต้น ทบทวนความรู้เพื่อทำความเข้าใจพร้อมที่จะอธิบายให้ครูผู้สอนและเพื่อนๆในห้องรับฟัง	1.1 นักเรียนร่วมกันตอบคำถามครูผู้สอนเกี่ยวกับการขายออนไลน์ ที่นักเรียนเคยเจอประสบการณ์ที่ผ่านมา 1.2 นักเรียนเปิดหนังสือเรียนในหน่วยที่ 2 หน้า 28 เรื่อง วิธีการขายออนไลน์ ฟังครูผู้สอนอธิบายเนื้อหาให้นักเรียนจับใจความสำคัญ การเปิดร้านค้าออนไลน์ทำความเข้าใจวิธีการขายสินค้าออนไลน์ แบ่งออกเป็น 2 วิธี ได้แก่ การขายออนไลน์แบบมีสินค้าสำหรับส่งทันที และการขายออนไลน์แบบสั่งซื้อ นักเรียนศึกษาข้อดีและข้อเสียของรูปแบบการขายสินค้าทั้ง 2 วิธี ข้างต้น ทบทวนความรู้เพื่อทำความเข้าใจพร้อมที่จะอธิบายให้ครูผู้สอนและเพื่อนๆในห้องรับฟัง

1.3 ขั้นฝึกหัด ครูผู้สอนให้นักเรียนศึกษา ทบทวนความเข้าใจเกี่ยวกับเนื้อหาของวิธีการขายสินค้าออนไลน์ทั้ง 2 วิธี แล้วแจกใบงานหน่วยที่ 2 ให้นักเรียนบอกข้อดีข้อเสียทั้ง 2 วิธีให้ถูกต้องสอดคล้องกับวิธีการขายสินค้าออนไลน์ทั้ง 2 วิธี 1.4 ขั้นสรุป เมื่อนักเรียนส่งแบบฝึกหัดในใบงานหน่วยที่ 2 ที่ครูผู้สอนแจกนั้น ครูผู้สอนได้เฉลย และตรวจสอบความถูกต้อง ครูผู้สอนอธิบายสรุปความสำคัญเพิ่มเติมความรู้ให้นักศึกษาได้มีความเข้าใจมากยิ่งขึ้น	1.3 นักเรียนร่วมกันศึกษา และทบทวนความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับเนื้อหาของวิธีการขายสินค้าออนไลน์ทั้ง 2 วิธี รับใบงานหน่วยที่ 2 เขียนข้อดีข้อเสียทั้ง 2 วิธีให้ถูกต้องสอดคล้องกับวิธีการขายสินค้าออนไลน์ทั้ง 2 วิธี 1.4 นักเรียนส่งแบบฝึกหัดที่เป็นโจทย์จากใบงาน ครูผู้สอนตรวจและคืนให้นักเรียนเพื่อตรวจสอบความเข้าใจรายละเอียดที่ตอบไม่ตรงประเด็น รับฟังสรุปความสำคัญจากครูผู้สอน และจดบันทึกเพื่อนำกลับไปอ่านและทบทวนต่อไป
2. รูปแบบของการขายออนไลน์ 2.1 การทบทวนความรู้เดิม ครูผู้สอนใช้การสนทนาซักถามให้ผู้เรียนเกี่ยวกับความหมายและประสิทธิภาพขององค์การ การจัดองค์การ เพื่อให้ผู้เรียนมีความพร้อมในการเชื่อมโยงความรู้ใหม่กับความรู้เดิม 2.2 การแสวงหาความรู้ใหม่ ครูผู้สอนได้นำตัวอย่างข้อมูลขององค์กร หรือหน่วยงานที่สำคัญมีชื่อเสียงที่นักศึกษาส่วนใหญ่รู้จักดี มาให้นักศึกษาดูเพื่อเป็นแนวทางในการศึกษาข้อมูลเพิ่มเติม ครูผู้สอนให้นักศึกษาจับกลุ่ม กลุ่มละ 5 คน หรือตามความเหมาะสม ทำกิจกรรมร่วมกันในหัวข้อการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมขององค์กร 2.3 การแลกเปลี่ยนความรู้ความเข้าใจจากกลุ่ม ครูผู้สอนให้นักศึกษาแต่ละกลุ่มออกมาอภิปรายในรายละเอียดเนื้อหาที่ค้นคว้ามา และสรุปใจความสำคัญที่น่าสนใจ โดยครูผู้สอนได้เสริมเนื้อหาเพิ่มเติมในส่วนที่จะขยายรายละเอียดให้เข้าใจยิ่งขึ้น	2.2 นักศึกษามีความกระตือรือร้นในการตอบคำถามจากครูผู้สอน เพื่อเป็นการทบทวนความรู้เดิมของตนเอง มีส่วนร่วมในการเรียนเป็นอย่างดี เตรียมความพร้อมที่จะเรียนรู้ต่อไป 2.2 นักศึกษาดึงใจดูตัวอย่างที่ครูผู้สอนแจกและทำความเข้าใจสภาพแวดล้อมขององค์กรหรือหน่วยงานต่างๆ ที่นักศึกษาค้นเคย เพื่อเป็นแนวทางกับภาระงานที่ครูผู้สอนมอบหมายโดยการแบ่งกลุ่มๆละ 5 คนแล้วไปค้นคว้าข้อมูลเกี่ยวกับสภาพแวดล้อมขององค์กรจากแหล่งข้อมูลในหนังสือเรียน อินเทอร์เน็ต หรือไปศึกษาจากหน่วยงานจริง 2.3 นักศึกษานำข้อมูลที่ค้นคว้ามาทำความเข้าใจและเรียบเรียงพร้อมสรุปใจความสำคัญเกี่ยวกับข้อมูล และสร้างความรู้ขึ้นมาด้วยตนเองในการข้อมูลเหล่านั้นมาเรียบเรียงเพื่อพร้อมอภิปราย

2.4 การสรุปและจัดระเบียบความรู้ ครูผู้สอนได้ทำการสรุปความรู้ในรายละเอียดเนื้อหา และสรุปประเด็นสำคัญโดยครูผู้สอนแสดงโครงสร้างความรู้ชัดเจนและให้นักศึกษาจดรายละเอียด เพื่อง่ายต่อการจดจำข้อมูล 2.5 การปฏิบัติและการแสดงผลงาน ครูผู้สอนได้ทำการประเมินแต่ละกลุ่ม และให้นักศึกษาแต่ละกลุ่มเป็นผู้ให้คะแนนร่วมกับครูผู้สอน เมื่อนักศึกษาแต่ละกลุ่มออกมาอภิปรายซึ่งทำให้นักศึกษาแต่ละคน แสดงความคิดเห็นและยอมรับฟังความคิดเห็นของผู้อื่น ครูผู้สอนแจ้งผลการประเมินให้ผู้เรียนทราบหลังการประเมินทันที 2.6 การประยุกต์ใช้ความรู้ เป็นการส่งเสริมให้ผู้เรียนได้ฝึกฝนการนำความรู้ความเข้าใจของตนไปใช้วนสถานการณ์ต่างๆ ที่หลากหลายเพิ่มความชำนาญ ความเข้าใจ ความสามารถในการแก้ปัญหาและความจำในเรื่องนั้นๆ เป็นการให้โอกาสนักศึกษาใช้ความรู้ให้เป็นประโยชน์ส่งเสริมความคิดสร้างสรรค์	2.4 นักศึกษาดึงใจฟังรายละเอียดที่ครูผู้สอนสรุปและจดโครงสร้างความรู้เพิ่มเติมลงในสมุดบันทึกเพื่อความเข้าใจเพิ่มขึ้น 2.5 นักศึกษาอภิปรายด้วยความมั่นใจตามหัวข้อที่นำเสนอ เมื่อเพื่อวิจารณ์หรือให้คำติชมสามารถยอมรับฟังความคิดเห็นด้วยดี เมื่อทราบผลคะแนนยอมรับผลคะแนนที่ได้ ถ้าไม่ผ่านเกณฑ์เมื่อครูผู้สอนแนะนำกลับไปปรับปรุงเพื่ออภิปรายใหม่หรือเติมข้อมูลใหม่ให้ดียิ่งขึ้น 2.6 นักศึกษาสามารถนำความรู้ในหน่วยที่ 2 ไปประยุกต์ใช้กับรายวิชาอื่นๆ และใช้ในชีวิตประจำวันและอนาคตในการทำงาน การติดต่อกับองค์กรต่างๆ ได้อย่างเข้าใจมากขึ้น
3. กระบวนการขายออนไลน์ 3.1 การทบทวนความรู้เดิม ครูผู้สอนใช้การสนทนาพูดคุย ถาม ตอบ ระหว่างนักเรียนเกี่ยวกับกระบวนการขายออนไลน์ ภาพรวมทั่วไปของการขายออนไลน์ เพื่อให้ให้นักเรียนมีความพร้อมในการเชื่อมโยงความรู้ใหม่กับความรู้เดิม 3.2 การแสวงหาความรู้ใหม่ ครูผู้สอนให้นักเรียนแต่ละคนศึกษาตัวอย่างร้านค้าออนไลน์ ที่น่าสนใจคนละ 1 ร้านค้า จากเว็บไซต์ที่นักเรียนสนใจ วิเคราะห์การวางแผนธุรกิจออนไลน์ให้เป็นไปตามกระบวนการทั้ง 5 ขั้นตอน สามารถสรุปลักษณะสำคัญของแต่ละขั้นตอนให้สอดคล้องกับตัวอย่างที่นักเรียนไปศึกษามา	3.1 นักเรียนร่วมกันสนทนาได้ตอบ พูดคุยกับครูผู้สอนเกี่ยวกับการขายออนไลน์ ภาพรวมทั่วไปของร้านค้าออนไลน์ เพื่อให้มีความพร้อมในการเชื่อมโยงความรู้ใหม่กับความรู้เดิม 3.2 นักเรียนแต่ละคนไปศึกษาตัวอย่างร้านค้าออนไลน์ ที่น่าสนใจคนละ 1 ร้านค้า จากเว็บไซต์ที่นักเรียนสนใจ วิเคราะห์การวางแผนธุรกิจออนไลน์ให้เป็นไปตามกระบวนการทั้ง 5 ขั้นตอน พร้อมสรุปลักษณะสำคัญของแต่ละขั้นตอนให้สอดคล้องกับตัวอย่างที่ศึกษามา

3.3 การแลกเปลี่ยนความรู้ความเข้าใจกับกลุ่ม ครูผู้สอนให้นักเรียนนั่งจับกลุ่มเพื่อแลกเปลี่ยนความรู้ ความคิดเห็น จากตัวอย่างร้านค้าออนไลน์ที่นักเรียนแต่ละคนไปศึกษามา แล้วร่วมกันวางแผนการดำเนินร้านค้าตามกระบวนการขายออนไลน์ทั้ง 5 ขั้นตอน	3.3 นักเรียนนั่งจับกลุ่มร่วมกันแลกเปลี่ยนความรู้ ความคิดเห็น จากตัวอย่างร้านค้าออนไลน์ที่นักเรียนแต่ละคนไปศึกษามา ร่วมกันวางแผนการดำเนินร้านค้าตามกระบวนการขายออนไลน์ทั้ง 5 ขั้นตอน
3.4 การสรุปและจัดระเบียบความรู้ ครูผู้สอนได้สรุปการเรียนรู้ในหัวข้อ กระบวนการขายออนไลน์ สรุปพร้อมยกตัวอย่างที่สอดคล้องตามกระบวนการขายออนไลน์ทั้ง 5 ขั้นตอน ในขณะนั้นนักเรียนสรุปใจความสำคัญของแต่ละขั้นตอนลงในสมุดบันทึกของตนเอง	3.4 นักเรียนตั้งใจรับฟังที่ครูผู้สอนสรุปการเรียนรู้ในหัวข้อ กระบวนการขายออนไลน์ พร้อมรับฟังตัวอย่างที่สอดคล้องตามกระบวนการขายออนไลน์ทั้ง 5 ขั้นตอน นักเรียนสรุปใจความสำคัญของแต่ละขั้นตอนลงในสมุดบันทึกของตนเอง
3.5 การปฏิบัติและการแสดงผลงาน ครูผู้สอนให้แต่ละกลุ่มร่วมกันระดมความคิดที่แต่ละกลุ่มไปศึกษามาจากร้านค้าออนไลน์ที่น่าสนใจที่สุด แล้วเลือกตัวแทนกลุ่มนัก 1 คนออกมานำเสนอ	3.5 นักเรียนร่วมกันระดมความคิดที่แต่ละกลุ่มไปศึกษามา จากร้านค้าออนไลน์ที่น่าสนใจที่สุด แล้วเลือกตัวแทนกลุ่มนัก 1 คนออกมานำเสนอ
3.6 การประยุกต์ใช้ความรู้ เป็นการส่งเสริมให้ผู้เรียนได้ฝึกฝนการนำความรู้ความเข้าใจของตนไปใช้ ณ สถานการณ์ต่างๆ ที่หลากหลายเพิ่มความชำนาญ ความเข้าใจ ความสามารถในการแก้ปัญหาและความจำในเรื่องนั้นๆ เป็นการให้โอกาสนักศึกษาใช้ความรู้ให้เป็นประโยชน์ส่งเสริมความคิดสร้างสรรค์	3.6 นักเรียนสามารถนำความรู้ในหน่วยนี้ ไปประยุกต์ใช้กับรายวิชาอื่นๆ และใช้ในชีวิตประจำวันและอนาคตในการทำงาน การติดต่อกับองค์กรต่างๆ ได้อย่างเข้าใจมากขึ้น

การบูรณาการกับหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง

1. ความมีเหตุผล
 - ผู้เรียนเขียนสาระสำคัญเกี่ยวกับสิ่งที่ต้องเตรียมตัวก่อนเปิดร้านออนไลน์ วิธีการขายออนไลน์ รูปแบบการขายออนไลน์ กระบวนการขายออนไลน์ ได้ถูกต้อง
2. ความพอประมาณ
 - ผู้เรียนทำงานเสร็จทันตามเวลาที่กำหนด และใช้ทรัพยากรอย่างประหยัด
3. การมีภูมิคุ้มกันในตัวที่ดี
 - ผู้เรียนรู้บทบาทหน้าที่ และการปฏิบัติตนเป็นผู้รับข้อมูลข่าวสารที่ทันสมัย สามารถปรับใช้ให้เหมาะสมกับสถานการณ์ได้
4. เงื่อนไขความรู้
 - ผู้เรียนเขียน และอธิบายเกี่ยวกับสิ่งที่ต้องเตรียมตัวก่อนเปิดร้านออนไลน์ได้ถูกต้อง
 - ผู้เรียนเขียน และอธิบายเกี่ยวกับวิธีการขายสินค้าออนไลน์ได้ถูกต้อง
 - ผู้เรียนเขียน และอธิบายรูปแบบการขายออนไลน์ได้ถูกต้อง สมบูรณ์
5. เงื่อนไขคุณธรรม
 - นักเรียนมีวินัย, ความสนใจใฝ่รู้
 - นักเรียนมีความรักสามัคคี, ความซื่อสัตย์
 - นักเรียนห่างไกลยาเสพติด

การบูรณาการกับมาตรฐานสถานศึกษา

1. ด้านประชาธิปไตย
 - ผู้เรียนสามารถแสดงความคิดเห็นได้อย่างอิสระ และมีความเป็นประชาธิปไตยในการฝึกปฏิบัติงาน
2. ด้านคุณธรรม จริยธรรม และความเป็นไทย
 - นักเรียนรู้จัก-รัก-รู้คุณค่า มีวินัย ความสนใจใฝ่รู้ มีมนุษยสัมพันธ์ อดทนอดกลั้น ความซื่อสัตย์สุจริต มีความประหยัด ความรับผิดชอบ ห่างไกลยาเสพติดและกล้าแสดงออก
3. ด้านภูมิคุ้มกันภัยจากยาเสพติด
 - นักเรียนมีความรู้ในเรื่องยาเสพติด ใช้เวลาว่างในการทำงานที่ได้รับมอบหมาย รู้จักการออกกำลังกาย

6. สื่อและแหล่งการเรียนรู้

6.1 สื่อสิ่งพิมพ์

- 6.1.1 หนังสือเรียนวิชา การขายออนไลน์
(วัลภา สรรเสริญ บธ.บ. (การเงินการธนาคาร) , บธ.ม. (บริหารธุรกิจ)

6.1.2 สื่อ PowerPoint

7. หลักฐานการเรียนรู้ที่ต้องการ

7.1 หลักฐานความรู้ที่ต้องการ

- 7.1.1 ผู้เรียนเขียน และอธิบายเกี่ยวกับสิ่งที่ต้องเตรียมตัวก่อนเปิดร้านออนไลน์ได้ถูกต้อง
- 7.1.2 ผู้เรียนเขียนและอธิบายเกี่ยวกับวิธีการขายสินค้าออนไลน์ได้ถูกต้อง
- 7.1.3 ผู้เรียนบอกสาระสำคัญของรูปแบบการขายออนไลน์ได้ถูกต้องสมบูรณ์

7.2 หลักฐานการปฏิบัติงานที่ต้องการ

- 7.2.1 ใบตารางคะแนน
- 7.2.2 สมุดฉบับที่กของผู้เรียน
- 7.2.3 แบบฝึกหัดท้ายบทที่ให้นักศึกษาทำส่งหลังการเรียนการสอน

8. การวัดและประเมินผล

8.1 วิธีการประเมิน

- 8.1.1 สังเกตพฤติกรรมการปฏิบัติงานรายบุคคล
- 8.1.2 ตรวจแบบฝึกหัดท้ายบท
- 8.1.3 ทดสอบครั้งที่ 2 คือ สิ่งที่ต้องเตรียมตัวก่อนเปิดร้านออนไลน์ วิธีการขายสินค้าออนไลน์ รูปแบบการขายออนไลน์

8.2 เครื่องมือประเมิน

- 8.2.1 ใบตารางคะแนน
- 8.2.2 สมุดบันทึกการเรียนรู้
- 8.2.3 แบบฝึกหัดท้ายบท

8.3 เกณฑ์การประเมิน

นักเรียนต้องทำแบบทดสอบผ่านถูกต้องคิดเป็นร้อยละ 60 ขึ้นไป

9. บันทึกผลหลังการจัดการเรียนรู้

9.1 ข้อสรุปหลังการจัดการเรียนรู้

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

9.2 ปัญหาที่พบ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

9.3 แนวทางแก้ปัญหา

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

แผนการจัดการเรียนรู้ หน่วยที่ 3

จำนวน 10 ชั่วโมง

รหัส 2202-2113 วิชา การขายออนไลน์ หน่วยกิต 3 หน่วยกิต

ชื่อหน่วย ตลาดเป้าหมายและแนวโน้มการขายออนไลน์

1. สาระสำคัญ

ตลาดเป้าหมาย คือ องค์ประกอบของการตลาดทางตรงและการขายออนไลน์ ซึ่งเป็นองค์ประกอบที่สำคัญที่สุด และเป็นปัจจัยหลักเพียงตัวเดียวที่กำหนดความสำเร็จ หรือความล้มเหลวของธุรกิจได้ จนกล่าวได้ว่า ถ้าธุรกิจใดสามารถค้นหาตลาดเป้าหมายได้ถูกต้องและเข้าใจถึงปัจจัยการตัดสินใจซื้อสินค้าออนไลน์ของผู้บริโภคได้

2. สมรรถนะประจำหน่วยการเรียนรู้

- 2.1 แสดงความรู้เกี่ยวกับข้อมูลลูกค้าเป้าหมาย และแนวโน้มการขายออนไลน์ในประเทศไทยได้
- 2.2 เขียนข้อมูลลูกค้าเป้าหมายได้
- 2.3 บอกสาระสำคัญแนวโน้มการขายออนไลน์ในประเทศไทย
- 2.4 แสดงพฤติกรรมการณ์มีความรับผิดชอบ รอบรู้ รอบคอบ ขยัน อดทน ความประหยัด ความซื่อสัตย์สุจริต แบ่งปัน และความเป็นประชาธิปไตยและห่างไกลยาเสพติด

3. จุดประสงค์การเรียนรู้

3.1 จุดประสงค์ทั่วไป

- 3.1.1 เพื่อให้รู้และเข้าใจเกี่ยวกับข้อมูลของลูกค้าเป้าหมาย
- 3.1.2 เพื่อให้รู้และเข้าใจเกี่ยวกับแนวโน้มการขายออนไลน์ในประเทศไทย
- 3.1.3 แสดงพฤติกรรมการณ์มีความรับผิดชอบ รอบรู้ รอบคอบ ขยัน อดทน ความประหยัด ความซื่อสัตย์สุจริต แบ่งปัน และความเป็นประชาธิปไตยและห่างไกลยาเสพติด

3.2 จุดประสงค์เชิงพฤติกรรม

- 3.2.1 เขียนข้อมูลลูกค้าเป้าหมายได้
- 3.2.2 บอกสาระสำคัญแนวโน้มการขายออนไลน์ในประเทศไทย
- 3.2.3 แสดงพฤติกรรมที่มีความรับผิดชอบ รอบรู้ รอบคอบ ขยัน อดทน ความ
ประหยัด ความซื่อสัตย์สุจริต แบ่งปัน และความเป็นประชาธิปไตยและ
ห่างไกลยาเสพติด

4. สาระการเรียนรู้

บทเรียนที่ 3 ตลาดเป้าหมายและแนวโน้มการขายออนไลน์

1. ข้อมูลลูกค้าเป้าหมาย มีดังนี้
 - ข้อมูลเชิงประชากรศาสตร์
 - พื้นที่ / ข้อมูลเชิงภูมิศาสตร์
 - ข้อมูลเชิงจิตวิทยา
2. แนวโน้มการขายออนไลน์ในประเทศไทย มีดังนี้
 - ระบบชำระเงินออนไลน์ที่สะดวก
 - เว็บไซต์สามารถสร้างได้ง่าย
 - สินค้าขายออนไลน์มีการส่งเสริมการขายโดยวิธีการลดราคา
 - รูปแบบร่วมกันซื้อแล้วลด
 - การเข้าสู่โลกออนไลน์ของห้างออฟไลน์

5. กิจกรรมการเรียนรู้

กิจกรรมครู	กิจกรรมนักเรียน
ขั้นเตรียมหรือขั้นนำ ครูผู้สอนกล่าวทักทายนักเรียนและตรวจความเรียบร้อยในห้องเรียน การแต่งตัวของนักเรียนเพื่อเป็นการสร้างความผูกพันในชั้นเรียนพร้อมทำการเช็คชื่อนักเรียนไปพร้อมๆกัน ครูผู้สอนบอกสาระการเรียนรู้ที่จะเรียนในครั้งนี้ เพื่อเป็นการทำความเข้าใจร่วมกัน	ขั้นเตรียม นักเรียนร่วมกันสนทนากับครูผู้สอนเพื่อเป็นการสร้างความผูกพันกันในชั้นเรียนพร้อมทำการเช็คชื่อ นักเรียนเข้าใจถึงสาระการเรียนรู้ในครั้งนี้
1. ข้อมูลลูกค้าเป้าหมาย 1.1 ขั้นนำ ครูผู้สอนถาม ตอบนักเรียนเรื่อง การศึกษาหาข้อมูลลูกค้าเป้าหมายหรือผู้มุ่งหวังที่จะซื้อสินค้าของเรา ที่นักเรียนพอจะรู้จักและได้เจอประสบการณ์ที่ผ่านมา เพื่อเป็นการกระตุ้นการเรียนรู้เกี่ยวกับองค์การ เพื่อเข้าสู่บทเรียน 1.2 ขั้นสอน ครูผู้สอนพูดทบทวนความรู้พื้นฐานถึงรายวิชาต่างๆที่ผ่านมา โดยมีเนื้อหาที่สอดคล้องเกี่ยวเนื่องกับการศึกษาหาข้อมูลลูกค้าเป้าหมายในการประกอบธุรกิจทั่วไป ครูผู้สอนให้นักเรียนเตรียมหนังสือเรียน เปิดหนังสือในหน่วยที่ 3 ในหน้าที่ครูผู้สอนอธิบาย ข้อมูลลูกค้าเป้าหมายในหน้าที่ 48 อธิบายเนื้อหาสาระสำคัญให้นักเรียนฟัง ประกอบด้วยสาระสำคัญ ได้แก่ ลักษณะของลูกค้า การกำหนดลักษณะเฉพาะของกลุ่มเป้าหมาย และแหล่งที่มาของรายชื่อประเภทต่างๆ ครูผู้สอนยกตัวอย่างลักษณะของข้อมูลลูกค้า เช่น ข้อมูลเชิงประชากร พื้นที่ ข้อมูลเชิงจิตวิทยา เป็นต้น ตั้งคำถามได้ตอบกับนักเรียนเกี่ยวกับการกำหนดลักษณะเฉพาะของกลุ่มเป้าหมาย	1.1 นักเรียนร่วมกัน ตอบคำถามครูผู้สอนเกี่ยวกับการศึกษาหาข้อมูลลูกค้าเป้าหมายหรือกลุ่มผู้มุ่งหวังที่จะซื้อสินค้า ที่นักเรียนเคยเจอประสบการณ์ที่ผ่านมา 1.2 นักเรียนรับฟังพร้อมกับทบทวนความรู้พื้นฐานถึงรายวิชาต่างๆที่ผ่านมา โดยมีเนื้อหาที่สอดคล้องเกี่ยวเนื่องกับการศึกษาหาข้อมูลลูกค้าเป้าหมายในการประกอบธุรกิจทั่วไป นักเรียนเตรียมหนังสือเรียน เปิดหนังสือในหน่วยที่ 3 ในหน้าที่ครูผู้สอนอธิบาย ข้อมูลลูกค้าเป้าหมายในหน้าที่ 48 ฟังครูผู้สอนอธิบาย ซึ่ง ประกอบด้วยสาระสำคัญ ได้แก่ ลักษณะของลูกค้า การกำหนดลักษณะเฉพาะของกลุ่มเป้าหมายและแหล่งที่มาของรายชื่อประเภทต่างๆ รับฟังตัวอย่างลักษณะของข้อมูลลูกค้า เช่น ข้อมูลเชิงประชากร พื้นที่ ข้อมูลเชิงจิตวิทยา เป็นต้น ตั้งคำถาม ได้ตอบกับครูผู้สอนเกี่ยวกับการกำหนดลักษณะเฉพาะของกลุ่มเป้าหมาย

1.3 ขั้นฝึกหัด ครูผู้สอนแจกใบงานหน่วยที่ 3 เรื่องตลาดเป้าหมาย โดยอ้างอิงข้อมูลการศึกษาจากหนังสือเรียนในหน่วยนี้ หน้าที่ 48 1.4 ขั้นสรุป เมื่อนักเรียนส่งแบบฝึกหัดในใบงานหน่วยที่ 3 ที่ครูผู้สอนแจกนั้น ครูผู้สอนได้เฉลย และตรวจสอบความถูกต้อง ครูผู้สอนอธิบายสรุปความสำคัญ เพิ่มเติมความรู้ให้นักเรียนได้มีความเข้าใจมากยิ่งขึ้น	1.3 นักเรียนรับใบงาน และทำความเข้าใจลักษณะของใบงาน ทำงานด้วยความตั้งใจมีวินัย เป็นผู้ฟังที่ดี มีความซื่อสัตย์ เพื่อให้ภารกิจการที่ครูผู้สอนมอบหมายให้ได้ถูกต้องและครบถ้วน และเข้าใจในใบงานหรือแบบฝึกหัดที่ครูผู้สอนแจกให้ 1.4 นักเรียนส่งแบบฝึกหัดที่เป็นโจทย์จากใบงาน ครูผู้สอนตรวจและคืนให้นักเรียนเพื่อตรวจสอบความเข้าใจรายละเอียดที่ตอบไม่ตรงประเด็น รับฟังสรุปความสำคัญจากครูผู้สอน และจดบันทึกเพื่อนำกลับไปอ่านและทบทวนต่อไป
2. แนวโน้มการขายออนไลน์ในประเทศไทย ครูผู้สอนใช้เทคนิคการสอนโดยใช้การบรรยาย (Lecture) อาศัยการเรียบเรียงเนื้อหาสาระและการใช้เทคนิคในการถ่ายทอดเนื้อหาสาระให้น่าสนใจ เพื่อช่วยให้นักศึกษาเกิดการเรียนรู้ตามวัตถุประสงค์ที่กำหนด โดยการพูด บอก เล่า อธิบาย ถึงความสำคัญของการพัฒนาบุคลากรสำหรับการทำงานในอนาคตและในสิ่งที่ต้องการสอนแก่นักศึกษา แล้วประเมินการเรียนรู้ของนักศึกษาด้วยวิธีการถาม-ตอบ ซึ่งมีองค์ประกอบสำคัญที่ขาดไม่ได้ของวิธีสอน คือ แนวโน้มการขายออนไลน์ในประเทศไทย	- นักเรียนร่วมกันแสดงความคิดเห็นจากที่ครูผู้สอนพูด บอก เล่า ถึงความสำคัญแนวโน้มการขายออนไลน์ในประเทศไทย - นักเรียนร่วมกับสรุปใจความสำคัญและบอกแนวโน้มการขายออนไลน์ในประเทศไทย

การบูรณาการกับหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง

1. ความมีเหตุผล
 - ผู้เรียนเขียนสาระสำคัญเกี่ยวกับข้อมูลลูกค้าเป้าหมายได้ถูกต้อง
2. ความพอประมาณ
 - ผู้เรียนทำงานเสร็จทันตามเวลาที่กำหนด และใช้ทรัพยากรอย่างประหยัด

3. การมีภูมิคุ้มกันในตัวที่ดี
 - ผู้เรียนรู้บทบาทหน้าที่ และการปฏิบัติตนเป็นผู้รับรู้ข้อมูลข่าวสารที่ทันสมัย สามารถปรับใช้ให้เหมาะสมกับสถานการณ์ได้
4. เจือ้นไขความรู้
 - ผู้เรียนเขียน และอธิบายเกี่ยวกับวัตถุประสงค์ของกำหนดเป้าหมายทางการตลาดได้ถูกต้อง
 - ผู้เรียนเขียน และอธิบายเกี่ยวกับสาระสำคัญแนวโน้มการขายออนไลน์ในประเทศไทยได้ถูกต้อง
5. เจือ้นไขคุณธรรม
 - นักเรียนมีวินัย, ความสนใจใฝ่รู้
 - นักเรียนมีความรักสามัคคี, ความซื่อสัตย์
 - นักเรียนห่างไกลยาเสพติด

การบูรณาการกับมาตรฐานสถานศึกษา

1. ด้านประชาธิปไตย
 - ผู้เรียนสามารถแสดงความคิดเห็นได้อย่างอิสระ และมีความเป็นประชาธิปไตยในการฝึกปฏิบัติงาน
 2. ด้านคุณธรรม จริยธรรม และความเป็นไทย
 - นักเรียนรู้จัก-รู้จักตน มีวินัย ความสนใจใฝ่รู้ มีมนุษยสัมพันธ์ อดทนอดกลั้น ความซื่อสัตย์สุจริต มีความประหยัด ความรับผิดชอบ ห่างไกลยาเสพติดและกล้าแสดงออก
 3. ด้านภูมิคุ้มกันภัยจากยาเสพติด
 - นักเรียนมีความรู้ในเรื่องยาเสพติด ใช้เวลาว่างในการทำงานที่ได้รับมอบหมาย รู้จักการออกกำลังกาย
6. สื่อและแหล่งการเรียนรู้
- 6.1 สื่อสิ่งพิมพ์
 - 6.1.1 หนังสือเรียนวิชา การขายออนไลน์
(วัลภา สรรเสริณ บธ.บ. (การเงินการธนาคาร) , บธ.ม. (บริหารธุรกิจ)
 - 6.1.2 สื่อ PowerPoint

7. หลักฐานการเรียนรู้ที่ต้องการ

7.1 หลักฐานความรู้ที่ต้องการ

- 7.1.1 ผู้เรียนเขียน และอธิบายเกี่ยวกับวัตถุประสงค์ของการกำหนดเป้าหมายทางการตลาดได้ถูกต้อง
- 7.1.2 ผู้เรียนเขียนและอธิบายเกี่ยวกับสาระสำคัญแนวโน้มการขายออนไลน์ในประเทศไทยได้ถูกต้อง
- 7.1.3 ผู้เรียนบอกสาระสำคัญของรูปแบบการขายออนไลน์ได้ถูกต้องสมบูรณ์

7.2 หลักฐานการปฏิบัติงานที่ต้องการ

- 7.2.1 ใบตารางคะแนน
- 7.2.2 สมุดจดบันทึกของผู้เรียน
- 7.2.3 แบบฝึกหัดท้ายบทที่ให้นักศึกษาทำส่งหลังการเรียนการสอน

8. การวัดและประเมินผล

8.1 วิธีการประเมิน

- 8.1.1 สังเกตพฤติกรรมการปฏิบัติงานรายบุคคล
- 8.1.2 ตรวจแบบฝึกหัดท้ายบท
- 8.1.3 ทดสอบชิ้นงาน(ที่1-4)ครั้งที่ 1 คือ สิ่งที่ต้องเตรียมตัวก่อนเปิดร้านออนไลน์ วิธีการขายสินค้าออนไลน์ รูปแบบการขายออนไลน์

8.2 เครื่องมือประเมิน

- 8.2.1 ใบตารางคะแนน
- 8.2.2 สมุดบันทึกการเรียนรู้
- 8.2.3 แบบฝึกหัดท้ายบท

8.3 เกณฑ์การประเมิน

นักเรียนต้องทำแบบทดสอบผ่านถูกต้องคิดเป็นร้อยละ 60 ขึ้นไป

9. บันทึกผลหลังการจัดการเรียนรู้

9.1 ข้อสรุปหลังการจัดการเรียนรู้

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

9.2 ปัญหาที่พบ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

9.3 แนวทางแก้ปัญหา

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

แผนการจัดการเรียนรู้ หน่วยที่ 4

จำนวน 10 ชั่วโมง

รหัส 2202-2113 วิชา การขายออนไลน์ หน่วยกิต 3 หน่วยกิต

ชื่อหน่วย เทคโนโลยีสารสนเทศการสื่อสารการขายออนไลน์

1. สาระสำคัญ

ปัจจุบันการประกอบธุรกิจการค้าได้นำเทคโนโลยีสารสนเทศ และการสื่อสารเข้ามาใช้ในการดำเนินธุรกิจกันมากโดยเฉพาะการขายออนไลน์ได้นำเอาเครื่องคอมพิวเตอร์และเครือข่ายที่เรียกว่าอินเทอร์เน็ต มาเป็นเครื่องมือสำคัญในการติดต่อสื่อสารใช้ในการเปิดเว็บไซต์ขายสินค้าได้ในหลายรูปแบบ

2. สมรรถนะประจำหน่วยการเรียนรู้

- 2.1 แสดงความรู้เกี่ยวกับรูปแบบการบริการทางอินเทอร์เน็ต การสื่อสารการขายออนไลน์ และการสื่อสารออนไลน์โดยการเปิดร้านค้าออนไลน์ Facebook และ Line Shop ได้
- 2.2 บอกรูปแบบการบริการทางอินเทอร์เน็ตได้
- 2.3 อธิบายการสื่อสารการขายออนไลน์ได้
- 2.4 สร้างการสื่อสารออนไลน์โดยการเปิดร้านค้าออนไลน์ Facebook และ Line Shop ได้
- 2.5 แสดงพฤติกรรมที่มีความรับผิดชอบ รอบรู้ รอบคอบ ความประหยัด ความซื่อสัตย์

ความเป็นประชาธิปไตยและห่างไกลยาเสพติด

3. จุดประสงค์การเรียนรู้

3.1 จุดประสงค์ทั่วไป

- 3.1.1 เพื่อให้รู้และเข้าใจรูปแบบการบริการอินเทอร์เน็ต
- 3.1.2 เพื่อให้รู้และเข้าใจการสื่อสารการขายออนไลน์
- 3.1.3 เพื่อให้รู้และเข้าใจการสื่อสารการขายออนไลน์โดยการเปิดร้านค้าออนไลน์ Facebook และ Line Shop

3.2 จุดประสงค์เชิงพฤติกรรม

- 3.2.1 บอกรูปแบบการบริการอินเทอร์เน็ตได้
- 3.2.2 อธิบายการสื่อสารการขายออนไลน์ได้
- 3.2.3 สร้างการสื่อสารการขายออนไลน์โดยการเปิดร้านค้าออนไลน์ Facebook และ Line Shop ได้
- 3.2.4 แสดงพฤติกรรมการมีความรับผิดชอบ รอบรู้ รอบคอบ ขยัน อดทน ความประหยัด ความซื่อสัตย์สุจริต แบ่งปัน และความเป็นประชาธิปไตยและห่างไกลยาเสพติด

4. สาระการเรียนรู้

บทเรียนที่ 4 เทคโนโลยีสารสนเทศการสื่อสารการขายออนไลน์

1. รูปแบบการบริการอินเทอร์เน็ต มีดังนี้
 - เครือข่ายใยแก้วมูม
 - โดเมนเนม
 - ไปรษณีย์อิเล็กทรอนิกส์
 - การโอนย้ายข้อมูลข้ามเครือข่าย
2. การสื่อสารการขายออนไลน์ ดังนี้
 - กระบวนการสื่อสาร การขายออนไลน์
3. การสื่อสารออนไลน์โดยการเปิดร้านค้าออนไลน์เว็บไซต์ Facebook และ Line Shop ดังนี้
 - ขั้นตอนการเปิดเว็บไซต์ขายสินค้า
 - ขั้นตอนการเปิดร้านค้าออนไลน์บน Facebook
 - ขั้นตอนการเปิดร้านค้าออนไลน์บน Line Shop

5. กิจกรรมการเรียนรู้

กิจกรรมครู	กิจกรรมนักเรียน
ขั้นเตรียม 1. ครูผู้สอนกล่าวทักทายนักเรียนและตรวจความเรียบร้อยในการแต่งตัวของนักเรียนเพื่อเป็นการสร้างความผูกพันในชั้นเรียนพร้อมทำการเช็คชื่อนักศึกษาไปพร้อมๆกัน 2. ครูผู้สอนบอกสาระการเรียนรู้ที่จะเรียนการในครั้งนี้ เพื่อเป็นการทำความเข้าใจร่วมกัน 3. ครูผู้สอนให้นักเรียนทำแบบฝึกหัดก่อนเรียนจำนวน 20 ข้อ แล้วทำการเฉลย โดยให้นักศึกษาเปลี่ยนกันตรวจ หลังจากนั้นทำการแจ้งผลคะแนนแก่นักศึกษาทันที	ขั้นเตรียม 1. นักเรียนร่วมกันสนทนากับครูผู้สอนเพื่อเป็นการสร้างความผูกพันกันในชั้นเรียนพร้อมทำการเช็คชื่อ 2. นักเรียนเข้าใจถึงสาระการเรียนรู้ในครั้งนี้ 3. นักเรียนตั้งใจทำแบบฝึกหัดของตนเองอย่างเต็มความสามารถ ทำการตรวจแบบฝึกหัดระหว่างเพื่อนให้ชั้นเรียน และรับทราบผลคะแนนที่ได้
ขั้นสอน 1. รูปแบบการบริการทางอินเทอร์เน็ต 1. ครูผู้สอนให้นักเรียนจับกลุ่ม และอธิบายรูปแบบการบริการอินเทอร์เน็ต โดยอธิบายตามหัวข้อ ตามรูปแบบในหนังสือเรียนในหน้าที่ 68 เป็นต้นไป โดยระหว่างการบรรยาย ครูผู้สอนได้ทำการยกตัวอย่างประกอบตามรูปแบบต่างๆ เช่น เว็บบเพจ เว็บไซต์ โฮมเพจ เป็นต้น และได้เปิดโอกาสให้นักศึกษาซักถามข้อสงสัย 3. ครูผู้สอนมอบหมายให้นักเรียนร่วมกันหาตัวอย่างรูปแบบการบริการอินเทอร์เน็ตบนเครือข่ายอินเทอร์เน็ต เช่น หาตัวอย่างประเภทองค์กรสำหรับ โดเมนเนม หาตัวอย่างไปรษณีย์อิเล็กทรอนิกส์ที่นักเรียนรู้จัก และเปิดโอกาสให้นักศึกษาซักถามข้อสงสัย 4. ครูผู้สอนและนักเรียนร่วมกันสรุปผลการทำงานของแต่ละกลุ่ม เพื่อตรวจสอบความถูกต้องของงานที่ได้รับมอบหมาย	ขั้นสอน - นักศึกษานั่งตามกลุ่ม รับฟังรายละเอียดหัวข้องาน และวิธีการทำงาน ที่ครูผู้สอนได้มอบหมาย - นักเรียนฟังคำบรรยายอย่างตั้งใจ พร้อมจดบันทึกรายละเอียดที่สำคัญ พร้อมซักถามหัวข้อที่ตัวเองสงสัยกับครูผู้สอน - นักเรียนศึกษาค้นคว้า หาตัวอย่างที่ครูผู้สอนสั่ง - นักเรียนร่วมกันสรุปผลและแก้ไขรายละเอียดงาน หากพบข้อผิดพลาด

2. การสื่อสารการขายออนไลน์ 1. ครูผู้สอนให้นักเรียนนั่งเป็นกลุ่มเดิม และแจ้งรายละเอียดงานที่จะทำ และวิธีการทำงานอย่างละเอียดเกี่ยวกับการสื่อสารการขายออนไลน์ 2. ครูผู้สอนอธิบายในหัวข้อ การสื่อสารการขายออนไลน์ ครูผู้สอนได้ทำการยกตัวอย่างประกอบและได้เปิดโอกาสให้นักศึกษาซักถามข้อสงสัย 3. ครูผู้สอนมอบหมายให้นักเรียน อธิบายการสื่อสารการขายออนไลน์ ของร้านค้าออนไลน์ที่ทางกลุ่มได้ทำการตกลงเลือกไว้และเปิดโอกาสให้นักศึกษาซักถามข้อสงสัย 4. ครูผู้สอนและนักเรียนร่วมกันสรุปผลการทำงานของแต่ละกลุ่ม เพื่อตรวจสอบความถูกต้องของงานที่ได้รับมอบหมาย	- นักเรียนนั่งตามกลุ่ม รับฟังรายละเอียดหัวข้องาน และวิธีการทำงาน ที่ครูผู้สอนได้มอบหมาย - นักเรียนร่วมกันฟังคำบรรยายอย่างตั้งใจ พร้อมจดบันทึกรายละเอียดที่สำคัญ พร้อมซักถามหัวข้อที่ตัวเองสงสัยกับครูผู้สอน - นักเรียนอธิบายการสื่อสารการขายออนไลน์ ของร้านค้าออนไลน์ที่ทางกลุ่มได้ทำการตกลงเลือกไว้ - นักศึกษาร่วมกันสรุปผลและแก้ไขรายละเอียดงาน หากพบข้อผิดพลาด
3. การสื่อสารออนไลน์โดยการเปิดร้านค้าออนไลน์ บน Facebook และ Line Shop 3.1 การทบทวนความรู้เดิม ครูผู้สอนใช้การสนทนาพูดคุย ถาม ตอบ ระหว่างนักเรียนเกี่ยวกับการเปิดร้านธุรกิจออนไลน์บนเว็บไซต์ Facebook และ Line Shop ภาพรวมทั่วไปของการดำเนินธุรกิจออนไลน์ เพื่อให้ นักเรียนมีความพร้อมในการเชื่อมโยงความรู้ใหม่กับความรู้เดิม 3.2 การแสวงหาความรู้ใหม่ ครูผู้สอนให้นักเรียนนั่งประจำเครื่องคอมพิวเตอร์คนละ 1 เครื่องศึกษาหาตัวอย่างร้านค้าออนไลน์ที่นักเรียนสนใจคนละ 1 ร้านค้า แล้วศึกษาลักษณะการดำเนินธุรกิจเพื่อเป็นแนวทางการสร้างร้านค้าออนไลน์ของตนเอง	3.1 นักเรียนร่วมกันสนทนาได้ตอบ พูดคุยกับครูผู้สอนเกี่ยวกับการเปิดร้าน ธุรกิจออนไลน์บนเว็บไซต์ Facebook และ Line Shop ภาพรวมทั่วไปของการดำเนินธุรกิจออนไลน์เพื่อให้มีความพร้อมในการเชื่อมโยงความรู้ใหม่กับความรู้เดิม 3.2 นักเรียนนั่งประจำเครื่องคอมพิวเตอร์คนละ 1 เครื่องศึกษาหาตัวอย่างร้านค้าออนไลน์ที่นักเรียนสนใจคนละ 1 ร้านค้า แล้วศึกษาลักษณะการดำเนินธุรกิจเพื่อเป็นแนวทางการสร้างร้านค้าออนไลน์ของตนเอง

3.3 การแลกเปลี่ยนความรู้ความเข้าใจกับกลุ่ม ครูผู้สอนให้นักเรียนร่วมกันศึกษารูปแบบ ลักษณะความแตกต่างของร้านค้าออนไลน์ที่นักเรียนศึกษาเป็นตัวอย่างนั้น เพื่อแลกเปลี่ยนความรู้ ความคิดเห็นซึ่งกันและกัน 3.4 การสรุปและจัดระเบียบความรู้ ครูผู้สอนได้สรุปความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการสร้างร้านค้าออนไลน์บนเว็บไซต์ Facebook และ Line Shop บอกประโยชน์และข้อดี ข้อเสีย ของการสื่อสารออนไลน์ของแต่ละสื่อที่นักเรียนเลือก 3.5 การปฏิบัติและการแสดงผลงาน ครูผู้สอนให้แต่ละออกมานำเสนอร้านค้าออนไลน์ของตนเอง บอกลักษณะการดำเนินธุรกิจ ชื่อธุรกิจ การเข้าถึงร้านค้า การให้บริการ ตลอดจนสินค้าหรือบริการที่ใช้ในการสื่อสารออนไลน์ โดยครูผู้สอนให้นักเรียนออกมานำเสนอโดยใช้เครื่องคอมพิวเตอร์กลางของชั้นเรียนครั้งละคน ไม่เกิน 10 นาที ครูผู้สอนให้คะแนนและคำติชม 3.6 การประยุกต์ใช้ความรู้ เป็นการส่งเสริมให้ผู้เรียนได้ฝึกฝนการนำความรู้ความเข้าใจของตนไปใช้วนสถานการณ์ต่างๆ ที่หลากหลายเพิ่มความชำนาญ ความเข้าใจ ความสามารถในการแก้ปัญหาและความจำในเรื่องนั้นๆ เป็นการให้โอกาสนักเรียนใช้ความรู้ให้เป็นประโยชน์ส่งเสริมความคิดสร้างสรรค์	3.3 นักเรียนร่วมกันศึกษารูปแบบ ลักษณะความแตกต่างของร้านค้าออนไลน์ที่นักเรียนศึกษาเป็นตัวอย่างนั้น เพื่อแลกเปลี่ยนความรู้ ความคิดเห็นซึ่งกันและกัน 3.4 นักเรียนตั้งใจฟังครูผู้สอนสรุปความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการสร้างร้านค้าออนไลน์บนเว็บไซต์ Facebook และ Line Shop รับฟังประโยชน์และข้อดี ข้อเสีย ของการสื่อสารออนไลน์ 3.5 นักเรียนออกมานำเสนอร้านค้าออนไลน์ของตนเอง บอกลักษณะการดำเนินธุรกิจ ชื่อธุรกิจ การเข้าถึงร้านค้า การให้บริการ ตลอดจนสินค้าหรือบริการที่ใช้ในการสื่อสารออนไลน์ นักเรียนออกมานำเสนอโดยใช้เครื่องคอมพิวเตอร์กลางของชั้นเรียนครั้งละคน ไม่เกิน 10 นาที พร้อมรับฟังคำติชมจากครูผู้สอน 3.6 นักเรียนสามารถนำความรู้ในหน่วยนี้ ไปประยุกต์ใช้กับรายวิชาอื่นๆ และใช้ในชีวิตประจำวันและอนาคตในการทำงาน การติดต่อกับองค์กรต่างๆ ได้อย่างเข้าใจมากขึ้น
ขั้นสรุป 1. ครูผู้สอนและนักเรียน ช่วยกันสรุปเนื้อหา การเรียนการสอน ตามจุดประสงค์ 2. ครูผู้สอนให้นักเรียน ทำใบงานร่วมกันเป็นกลุ่มส่งตามกำหนด	ขั้นสรุป 1. นักเรียนทุกคนช่วยกันสรุปเนื้อหา การเรียนการสอน ตามจุดประสงค์ 2. นักเรียนทำใบงานร่วมกันเป็นกลุ่ม ส่งตามกำหนดเวลา

การบูรณาการกับหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง

1. ความมีเหตุผล
 - ผู้เรียนเขียนสาระสำคัญเกี่ยวกับโปรแกรมสำหรับการใช้งานบนอินเทอร์เน็ต ได้ถูกต้อง
2. ความพอประมาณ
 - ผู้เรียนทำงานเสร็จทันตามเวลาที่กำหนด และใช้ทรัพยากรอย่างประหยัด
3. การมีภูมิคุ้มกันในตัวที่ดี
 - ผู้เรียนรู้บทบาทหน้าที่ และการปฏิบัติตนเป็นผู้รับรู้ข้อมูลข่าวสารที่ทันสมัย สามารถปรับใช้ให้เหมาะสมกับสถานการณ์ได้
4. เงื่อนไขความรู้
 - ผู้เรียนเขียน และอธิบายเกี่ยวกับการปฏิบัติการขายออนไลน์บน Facebook, Line Shop ได้ถูกต้อง
 - ผู้เรียนเขียน และอธิบายเกี่ยวกับสาระสำคัญแนวโน้มการขายออนไลน์ในประเทศไทยได้ถูกต้อง
5. เงื่อนไขคุณธรรม
 - นักเรียนมีวินัย, ความสนใจใฝ่รู้
 - นักเรียนมีความรักสามัคคี, ความซื่อสัตย์
 - นักเรียนห่างไกลยาเสพติด

การบูรณาการกับมาตรฐานสถานศึกษา

1. ด้านประชาธิปไตย
 - ผู้เรียนสามารถแสดงความคิดเห็นได้อย่างอิสระ และมีความเป็นประชาธิปไตยในการฝึกปฏิบัติงาน
2. ด้านคุณธรรม จริยธรรม และความเป็นไทย
 - นักเรียนรู้จัก-รู้จักัญญ มีวินัย ความสนใจใฝ่รู้ มีมนุษยสัมพันธ์ อดทนอดกลั้น ความซื่อสัตย์สุจริต มีความประหยัด ความรับผิดชอบ ห่างไกลยาเสพติดและกล้าแสดงออก
3. ด้านภูมิคุ้มกันภัยจากยาเสพติด
 - นักเรียนมีความรู้ในเรื่องยาเสพติด ใช้เวลาว่างในการทำงานที่ได้รับมอบหมาย รู้จักการออกกำลังกาย

6. สื่อและแหล่งการเรียนรู้

6.1 สื่อสิ่งพิมพ์

- 6.1.1 หนังสือเรียนวิชา การขายออนไลน์
(วัลภา สรรเสริญ บธ.บ. (การเงินการธนาคาร) , บธ.ม. (บริหารธุรกิจ)

6.2 สื่อโสตทัศน

- 6.2.1 ร้านค้าออนไลน์ทางเว็บไซต์
6.2.2 สื่ออินเทอร์เน็ต
6.2.3 เครื่องคอมพิวเตอร์

7. หลักฐานการเรียนรู้ที่ต้องการ

7.1 หลักฐานความรู้ที่ต้องการ

- 7.1.1 ผู้เรียนเขียน และอธิบายเกี่ยวกับการปฏิบัติการขายออนไลน์บน Facebook, Line Shop ได้ถูกต้อง

7.2 หลักฐานการปฏิบัติงานที่ต้องการ

- 7.2.1 ใบตารางคะแนน
7.2.2 สมุดจดบันทึกของผู้เรียน
7.2.3 แบบฝึกหัดท้ายบทที่ให้นักศึกษาทำส่งหลังการเรียนการสอน

8. การวัดและประเมินผล

8.1 วิธีการประเมิน

- 8.1.1 สังเกตพฤติกรรมการปฏิบัติงานรายบุคคล
8.1.2 ตรวจแบบฝึกหัดท้ายบท
8.1.3 ทดสอบชิ้นงาน(ที่5-8)ครั้งที่ 2 คือ สิ่งที่ต้องเตรียมตัวก่อนเปิดร้านออนไลน์ วิธีการขายสินค้าออนไลน์ รูปแบบการขายออนไลน์

8.2 เครื่องมือประเมิน

- 8.2.1 ใบตารางคะแนน
8.2.2 สมุดบันทึกการเรียนรู้
8.2.3 แบบฝึกหัดท้ายบท

8.3 เกณฑ์การประเมิน

นักเรียนต้องทำแบบทดสอบผ่านถูกต้องคิดเป็นร้อยละ 60 ขึ้นไป

9. บันทึกผลหลังการจัดการเรียนรู้

9.1 ข้อสรุปหลังการจัดการเรียนรู้

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

9.2 ปัญหาที่พบ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

9.3 แนวทางแก้ปัญหา

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

แผนการจัดการเรียนรู้ หน่วยที่ 5

จำนวน 10 ชั่วโมง

รหัส 2202-2113 วิชา การขายออนไลน์ หน่วยกิต 3 หน่วยกิต

ชื่อหน่วย หลักการขายออนไลน์

1. สาระสำคัญ

การทำธุรกิจอิเล็กทรอนิกส์ นอกจากเรื่องนโยบายของบริษัทแล้ว ยังมีข้อกำหนดกฎหมายเรื่องจรรยาบรรณ และองค์การที่เกี่ยวข้อง ซึ่งนักการตลาดต้องให้ความสนใจเพื่อกำหนดนโยบายและดำเนินกิจกรรมได้ถูกต้อง

2. สมรรถนะประจำหน่วยการเรียนรู้

- 2.1 แสดงความรู้เกี่ยวกับกฎหมาย จรรยาบรรณองค์การที่เกี่ยวข้องกับการขายออนไลน์ พระราชบัญญัติว่าด้วยธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ 2544
- 2.2 เขียนข้อกฎหมายเกี่ยวกับการทำธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ พ.ศ. 2544 ได้
- 2.3 บอกจรรยาบรรณการขายออนไลน์ได้
- 2.4 แสดงพฤติกรรมการมีความรับผิดชอบ รอบรู้ รอบคอบ ขยัน อดทน ความประหยัด ความซื่อสัตย์สุจริต แบ่งปัน และความเป็นประชาธิปไตยและห่างไกลยาเสพติด

3. จุดประสงค์การเรียนรู้

3.1 จุดประสงค์ทั่วไป

- 3.1.1 เพื่อให้รู้และเข้าใจกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการทำธุรกรรมอิเล็กทรอนิกส์ พ.ศ. 2544
- 3.1.2 เพื่อให้รู้และเข้าใจจรรยาบรรณการขายออนไลน์
- 3.1.3 แสดงพฤติกรรมการมีความรับผิดชอบ รอบรู้ รอบคอบ ขยัน อดทน ความประหยัด ความซื่อสัตย์สุจริต แบ่งปัน และความเป็นประชาธิปไตยและห่างไกลยาเสพติด

3.2 จุดประสงค์เชิงพฤติกรรม

- 3.2.1 บอกกฎหมายที่เกี่ยวกับการทำธุรกรรมอิเล็กทรอนิกส์ พ.ศ.2544 ได้
- 3.2.2 บอกจรรยาบรรณการขายออนไลน์ได้
- 3.2.3 แสดงพฤติกรรมการมีความรับผิดชอบ รอบรู้ รอบคอบ ขยัน อดทน ความ
ประหยัด ความซื่อสัตย์สุจริต แบ่งปัน และความเป็นประชาธิปไตยและ
ห่างไกลยาเสพติด

4. สาระการเรียนรู้

บทเรียนที่ 5 หลักการขายออนไลน์

1. กฎหมายที่เกี่ยวกับการทำธุรกรรมอิเล็กทรอนิกส์ พ.ศ.2544
 - หมวด 1 ธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์
 - หมวด 2 ลายมือชื่ออิเล็กทรอนิกส์
 - หมวด 3 ธุรกิจบริการเกี่ยวกับธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์
 - หมวด 6 บทกำหนดโทษ
2. จรรยาบรรณการขายออนไลน์
 - ความหมายทั่วไปของจรรยาบรรณ
 - จริยธรรมทางด้านอิเล็กทรอนิกส์
 - พฤติกรรมที่ผิดจริยธรรมและผิดกฎหมาย
 - แนวทางจะช่วยลดปัญหาสังคมที่เกิดจากเทคโนโลยีสารสนเทศ

5. กิจกรรมการเรียนรู้

กิจกรรมครู	กิจกรรมนักเรียน
ขั้นเตรียม 1. ครูผู้สอนกล่าวทักทายนักเรียนและตรวจความเรียบร้อยในการแต่งตัวของนักเรียนเพื่อเป็นการสร้างความผูกพันในชั้นเรียนพร้อมทำการเช็คชื่อนักเรียนไปพร้อมๆกัน ครูผู้สอนบอกสาระการเรียนรู้ที่จะเรียนการในครั้งนี้ เพื่อเป็นการทำความเข้าใจร่วมกัน	ขั้นเตรียม นักเรียนร่วมกันสนทนากับครูผู้สอนเพื่อเป็นการสร้างความผูกพันกันภายในชั้นเรียนพร้อมทำการเช็คชื่อ นักเรียนเข้าใจถึงสาระการเรียนรู้ในครั้งนี้
ขั้นสอน 1. กฎหมายที่เกี่ยวกับการทำธุรกรรมอิเล็กทรอนิกส์ พ.ศ.2544 1.1 ครูผู้สอนให้นักเรียนทบทวนบทเรียนเนื้อหาที่ผ่านมา และแจ้งรายละเอียดงานที่จะทำ และวิธีการทำงานอย่างละเอียดเกี่ยวกับกฎหมายที่เกี่ยวกับการทำธุรกรรมอิเล็กทรอนิกส์ พ.ศ.2544 1.2 ครูผู้สอนอธิบายในหัวข้อ กฎหมายที่เกี่ยวกับการทำธุรกรรมอิเล็กทรอนิกส์ พ.ศ.2544 ตามหมวดทั้ง 4 หมวดที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจร้านค้าออนไลน์ และได้เปิดโอกาสให้นักศึกษาซักถามข้อสงสัย 1.3 ครูผู้สอนมอบหมายให้นักเรียน ทำความเข้าใจและศึกษาเพิ่มเติม พร้อมเขียนข้อกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการทำธุรกรรมออนไลน์ลงในใบงานที่ครูผู้สอนแจก 1.4 ครูผู้สอนและนักเรียนร่วมกันสรุปผลการทำงานของแต่ละกลุ่ม เพื่อตรวจสอบความถูกต้องของงานที่ได้รับมอบหมาย	ขั้นสอน - นักเรียน รับฟังรายละเอียดหัวข้องาน และวิธีการทำงาน ที่ครูผู้สอนได้มอบหมาย - นักเรียนฟังคำบรรยายอย่างตั้งใจ พร้อมจดบันทึกรายละเอียดที่สำคัญ พร้อมซักถามหัวข้อที่ตัวเองสงสัยกับครูผู้สอน - นักศึกษาร่วมกันสรุปผลและแก้ไขรายละเอียดงาน หากพบข้อผิดพลาด
3. จรรยาบรรณการขายออนไลน์ ครูผู้สอนใช้เทคนิคการสอนโดยใช้การบรรยาย (Lecture) อาศัยการเรียบเรียงเนื้อหาสาระและการใช้	- นักเรียนร่วมกันตอบคำถามครูผู้สอน และแลกเปลี่ยนความรู้ซึ่งกันและกันระหว่างนักเรียนและครูผู้สอน

เทคนิคในการถ่ายทอดเนื้อหาสาระให้น่าสนใจ เพื่อช่วยให้นักศึกษาเกิดการเรียนรู้ตามวัตถุประสงค์ที่กำหนด โดยการพูด บอกเล่า อธิบาย ในสิ่งที่ต้องการสอนแก่นักศึกษา แล้วประเมินการเรียนรู้ของนักศึกษาด้วยวิธีการถาม-ตอบ ซึ่งมีองค์ประกอบสำคัญที่ขาดไม่ได้ของวิธีสอน คือ จรรยาบรรณการขายออนไลน์ หรือข้อความรู้ที่ต้องการให้นักศึกษาได้เรียนรู้	- นักเรียนตั้งใจฟังคำบรรยาย ช่วยกันศึกษา จัดบันทึกเนื้อหาสำคัญ ร่วมกันตอบปัญหาครูผู้สอนเกี่ยวกับ จรรยาบรรณการขายออนไลน์ ช่วยกันแสดงความคิดเห็นและตอบคำถาม
---	--

การบูรณาการกับหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง

1. ความมีเหตุผล
 - ผู้เรียนเขียนสาระสำคัญเกี่ยวกับข้อกฎหมาย จรรยาบรรณ องค์การที่เกี่ยวข้องกับการขายออนไลน์ ได้ถูกต้อง
2. ความพอประมาณ
 - ผู้เรียนทำงานเสร็จทันตามเวลาที่กำหนด และใช้ทรัพยากรอย่างประหยัด
3. การมีภูมิคุ้มกันในตัวที่ดี
 - ผู้เรียนรู้บทบาทหน้าที่ และการปฏิบัติตนเป็นผู้รับรู้ข้อมูลข่าวสารที่ทันสมัย สามารถปรับใช้ให้เหมาะสมกับสถานการณ์ได้
4. เงื่อนไขความรู้
 - ผู้เรียนเขียน และอธิบายเกี่ยวกับพระราชบัญญัติว่าด้วยธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ (ฉบับที่ 2 พ.ศ.2551) ได้ถูกต้อง
 - ผู้เรียนเขียน และอธิบายเกี่ยวกับสาระสำคัญแนวโน้มการขายออนไลน์ในประเทศไทยได้ถูกต้อง
5. เงื่อนไขคุณธรรม
 - นักเรียนมีวินัย, ความสนใจใฝ่รู้
 - นักเรียนมีความรักสามัคคี, ความซื่อสัตย์
 - นักเรียนห่างไกลยาเสพติด

การบูรณาการกับมาตรฐานสถานศึกษา

1. ด้านประชาธิปไตย
 - ผู้เรียนสามารถแสดงความคิดเห็นได้อย่างอิสระ และมีความเป็นประชาธิปไตยในการฝึกปฏิบัติงาน

2. ด้านคุณธรรม จริยธรรม และความเป็นไทย

- นักเรียนรู้จัก-รู้จักัญญ มีวินัย ความสนใจใฝ่รู้ มีมนุษยสัมพันธ์ อดทนอดกลั้น ความซื่อสัตย์สุจริต มีความประหยัด ความรับผิดชอบ ห่วงไถ่ยาเสพติดและกล้าแสดงออก

3. ด้านภูมิคุ้มกันภัยจากยาเสพติด

- นักเรียนมีความรู้ในเรื่องยาเสพติด ใช้เวลาว่างในการทำงานที่ได้รับมอบหมาย รู้จักการออกกำลังกาย

6. สื่อและแหล่งการเรียนรู้

6.1 สื่อสิ่งพิมพ์

6.1.1 หนังสือเรียนวิชา การขายออนไลน์

(วัลภา สรรเสริญ บธ.บ. (การเงินการธนาคาร) , บธ.ม. (บริหารธุรกิจ)

6.1.2 สื่อ PowerPoint

7. หลักฐานการเรียนรู้ที่ต้องการ

7.1 หลักฐานความรู้ที่ต้องการ

- 7.1.1 ผู้เรียนเขียน และอธิบายเกี่ยวกับข้อกฎหมาย จรรยาบรรณ องค์กรที่เกี่ยวข้องกับการขายออนไลน์ ได้ถูกต้อง

7.2 หลักฐานการปฏิบัติงานที่ต้องการ

- 7.2.1 ใบตารางคะแนน
- 7.2.2 สมุดจดบันทึกของผู้เรียน
- 7.2.3 แบบฝึกหัดท้ายบทที่ให้นักศึกษาทำส่งหลังการเรียนการสอน

8. การวัดและประเมินผล

8.1 วิธีการประเมิน

- 8.1.1 สังเกตพฤติกรรมการทำงานรายบุคคล
- 8.1.2 ตรวจแบบฝึกหัดท้ายบท
- 8.1.3 ทดสอบ ครั้งที่ 3 คือ หลักการขายออนไลน์

8.2 เครื่องมือประเมิน

- 8.2.1 ใบตารางคะแนน
- 8.2.2 สมุดบันทึกการเรียนรู้
- 8.2.3 แบบฝึกหัดท้ายบท

8.3 เกณฑ์การประเมิน

นักเรียนต้องทำแบบทดสอบผ่านถูกต้องคิดเป็นร้อยละ 60 ขึ้นไป

9. บันทึกผลหลังการจัดการเรียนรู้

9.1 ข้อสรุปหลังการจัดการเรียนรู้

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

9.2 ปัญหาที่พบ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

9.3 แนวทางแก้ปัญหา

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

