

## ใบความรู้ที่ 1

### รายวิชาการพัฒนาอาชีพเพื่อความเข้มแข็ง

การพัฒนาอาชีพ หมายถึง การประกอบอาชีพที่มีการพัฒนาสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า อยู่ตลอดเวลา โดยมีส่วนครองตลาดได้ตามต้องการของผู้ผลิตแสดงถึงความมั่นคงในอาชีพ

การพัฒนาอาชีพเพื่อความเข้มแข็ง มีความจำเป็นและสำคัญ คือ

1. ทำให้อาชีพที่ประกอบการเจริญก้าวหน้าขึ้น เข้มแข็ง พึ่งตนเองได้
2. ทำให้ผู้ประกอบการพัฒนาตนเองไม่ล้าสมัย
3. ช่วยให้อาชีพที่ประกอบกิจการที่ให้กับตนเองและกิจการหรือองค์กร
4. ทำให้องค์กรดึงบุคลากรที่มีความสามารถสูงเข้ามาทำงานได้มากขึ้น
5. เป็นการรับประกันบุคคลมีความสามารถทำงานอยู่กับองค์กรต่อไป

การวิเคราะห์ศักยภาพธุรกิจ

ศักยภาพ คือ ความสามารถภายในร่างกายที่ซ่อนเร้น และยังไม่ถูกนำมาใช้ในการพัฒนาธุรกิจหรือดำเนินการในสิ่งต่างๆ

การพัฒนา คือ การเปลี่ยนแปลงอย่างมีกระบวนการโดยมีจุดมุ่งหมายกำหนดไว้

การพัฒนาศักยภาพ คือ การนำเอาความสามารถที่ซ่อนเร้นภายในมาใช้ประโยชน์อย่างมีกระบวนการ เพื่อให้ได้ผลงานเกิดประสิทธิภาพที่ดีที่สุด

การวิเคราะห์ คือ การแยกแยะสิ่งที่จะพิจารณาออกเป็นส่วนย่อย ที่มีความสัมพันธ์กัน รวมถึงสืบค้นความสัมพันธ์ส่วนย่อยเหล่านั้น

การวิเคราะห์ศักยภาพธุรกิจ คือ การแยกแยะส่วนย่อยของความสามารถที่ซ่อนเร้นในตัวตนนำมาใช้ประโยชน์อย่างมีกระบวนการ เพื่อผลงานที่ดีที่สุด

คุณค่าและความจำเป็นของการวิเคราะห์ศักยภาพธุรกิจ

1. ผู้ประกอบการรู้จักตัวเอง, คู่แข่งขัน
2. ผู้ประกอบการสามารถวางกลยุทธ์ทางธุรกิจได้หลายระดับ และแบ่งแยกหน้าที่ที่ได้ชัดเจน เหมาะสมกับความถนัด
3. ผู้ประกอบการสามารถมองหาช่องทางลงทุนได้ดีขึ้น

ตัวอย่างการวิเคราะห์ศักยภาพธุรกิจ

คุณพงษ์ศักดิ์ ชัยศิริ เจ้าของร้านเฟอร์นิเจอร์เครื่องเรือนไม้

1. มีใจรักด้านการค้าเฟอร์นิเจอร์ ชอบบริการงานด้านการขาย
2. มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี ยิ้มแย้มแจ่มใส เป็นกันเอง อ่อนน้อมถ่อมตน
3. มีความซื่อสัตย์ต่อลูกค้า ขายสินค้าเหมาะสมกับราคา ไม่เอาเปรียบลูกค้า
4. มีความรู้ด้านเฟอร์นิเจอร์เครื่องเรือนไม้เป็นอย่างดี
5. ทำเลที่ตั้งร้านมีความเหมาะสม
6. มีเงินทุนหมุนเวียนคล่องตัว
7. มีส่วนแบ่งตลาดในท้องถิ่นประมาณ 30%
8. ลูกค้าส่วนใหญ่อาชีพพนักงานบริษัท ข้าราชการ ระดับรายได้ปานกลาง ในหมู่บ้านจัดสรรบริเวณใกล้เคียง ประมาณ 7 หมู่บ้านแถบชานเมือง
9. ในท้องถิ่นมีผู้ประกอบการค้าเฟอร์นิเจอร์ไม้เช่นเดียวกัน 3 ราย
10. ทิศทางในอาชีพนี้ ยังมีอนาคตอีกยาวไกลจะมีจำนวนหมู่บ้านจัดสรรเพิ่มขึ้นในแถบนี้อีกประมาณ 5 หมู่บ้าน

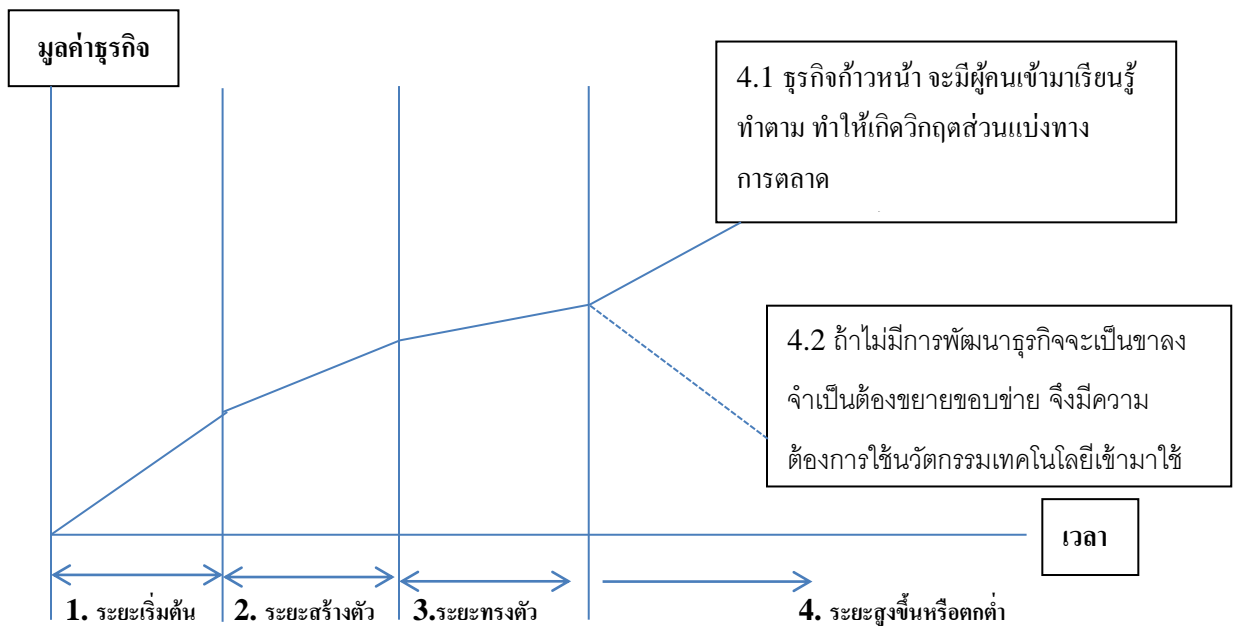
จะเห็นได้ว่า การวิเคราะห์ศักยภาพมีความสำคัญและจำเป็นต่อการพัฒนาอาชีพให้เข้มแข็งมาก หากได้วิเคราะห์แยกแยะศักยภาพของตนเองอย่างรอบด้าน ปัจจัยภายในตัวตนผู้ประกอบการ ปัจจัยภายนอกของผู้ประกอบการ โอกาสและอุปสรรคในการประกอบธุรกิจการค้า ยิ่งวิเคราะห์ได้มากและถูกต้องแม่นยำมาก จะทำให้ผู้ประกอบการรู้จักตนเอง อาชีพของตนเองได้ดียิ่งขึ้นเหมือนคำกล่าว รู้เขา รู้เรา รบร้อยครั้ง ชนะทั้งร้อยครั้ง

### การวิเคราะห์ตำแหน่งธุรกิจ

ตำแหน่งธุรกิจ หมายถึง ระยะเวลาในช่วงการประกอบอาชีพหรือธุรกิจของผู้ประกอบการแต่ละระดับขั้นตอนของการดำเนินกิจการ โดยทั่วไปแบ่งระยะดังนี้

1. ระยะเริ่มต้น
2. ระยะสร้างตัว
3. ระยะทรงตัว
4. ระยะตกต่ำหรือสูงขึ้น

ซึ่งจะอธิบายเป็นรูปแบบกราฟดังนี้



1. เป็นระยะที่อาชีพหรือธุรกิจอยู่ในระยะพักตัวของการเข้าสู่อาชีพ

2- 3 ธุรกิจอยู่ในช่วงพัฒนาขยายตัว หรือยังทรงตัวจะมีคนจับตามองและพร้อมทำตาม (เริ่มมีคู่แข่ง)

## กราฟวิเคราะห์ตำแหน่งวงจรธุรกิจ

- 1 ระยะเวลาเริ่มต้น เป็นระยะที่อาชีพหรือธุรกิจอยู่ในระยะพักตัวของ การเข้าสู่อาชีพ
- 2 – 3 ระยะเวลาสร้างตัว และระยะทรงตัว ธุรกิจอยู่ในช่วงพัฒนาขยายตัว หรือยังทรงตัวอยู่จะมีคนจับตาและพร้อมทำตาม (เริ่มมีคู่แข่งขั้นทางการค้า)
- 4 ระยะตกต่ำหรือสูงขึ้น
- 4.1 เมื่อธุรกิจก้าวหน้าจะมีผู้คนเข้ามาเรียนรู้ ทำตาม ทำให้เกิดวิกฤติส่วนแบ่งทางการตลาด
- 4.2 ถ้าไม่มีการพัฒนาธุรกิจจะเป็นขาลง จำเป็นต้องขยายขอบข่ายจึงมีความต้องการใช้นวัตกรรม เทคโนโลยีเข้าใช้งาน

ผู้ประกอบการต้องมีการวิเคราะห์ตำแหน่งธุรกิจในอนาคตหรือกิจการของตนให้ได้ว่าอยู่ในช่วงระยะใด กำลังขยายตัว ทรงตัว หรือเป็นขาขึ้นและหรือขาลง ซึ่งในใบความรู้ต่อไปจะเป็นการวิเคราะห์มุมมองกิจการผลประกอบการกำไร – ขาดทุนแต่ละระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจที่ต่อเนื่องกัน ทำให้เราได้ทราบว่า ขณะนี้เราจัดอยู่ในช่วงไหนในการวิเคราะห์จัดตำแหน่งธุรกิจ ระยะทรงตัว ขาขึ้นหรือขาลง

### **การกำหนดทิศทางและเป้าหมายการตลาด**

( 1. กำหนดทิศทางการตลาดได้ 2. การกำหนดเป้าหมายการตลาดได้)

#### การกำหนดทิศทางธุรกิจ

เป็นการคิดให้มองเห็นอนาคตการขยายอาชีพให้มีความพอดี จะต้องกำหนดให้ได้ว่าในช่วงระยะข้างหน้าควรจะไปถึงไหน อย่างไร

#### การกำหนดเป้าหมายการตลาด

เป้าหมายการตลาดเพื่อการขยายอาชีพ คือ การบอกให้ทราบว่า สถานประกอบการนั้นสามารถทำอะไรได้ภายในระยะเวลาเท่าใด ซึ่งอาจจะกำหนดไว้เป็นระยะสั้น หรือระยะยาว 3 ปี หรือ 5 ปี ก็ได้ การกำหนดเป้าหมายของการพัฒนาอาชีพต้องมีความชัดเจนสามารถวัดและประเมินผลได้ การกำหนดเป้าหมายหากสามารถกำหนดเป็นจำนวนตัวเลขได้ก็จะยิ่งดี เพราะทำให้มีความชัดเจนจะช่วยให้การวางแผนมีคุณภาพยิ่งขึ้น และจะส่งผลในทางปฏิบัติได้ดียิ่งขึ้น

การบริหารการตลาด (Marketing Management) เป็นกระบวนการตัดสินใจที่เกี่ยวกับการวางแผน การปฏิบัติการและการควบคุมกิจกรรมต่างๆ ที่ทำให้ธุรกิจบรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้ ประกอบด้วย 3 ส่วน

1. การวางแผนวิธีการเพื่อบรรลุเป้าหมาย
2. การปฏิบัติตามแผน
3. การควบคุมและตรวจสอบ

การตลาดในยุคโลกาภิวัตน์มีการเปลี่ยนแปลงเร็วมากซึ่งขึ้นอยู่กับกระแสของสังคม กำลังซื้อของผู้บริโภค และส่วนแบ่งของตลาด ดังนั้น ผู้ประกอบอาชีพจำเป็นต้องศึกษากระบวนการตลาดอยู่ตลอดเวลา เพื่อนำมากำหนดทิศทางและเป้าหมายทางการตลาด โดยพยายามผลิตสินค้าหรือบริการขึ้นมาที่จะสามารถตอบสนองความพึงพอใจของผู้บริโภคให้ได้มากที่สุด ดังนั้นจำเป็นที่จะต้องมีการกำหนดทิศทางและเป้าหมายทางการตลาดมาใช้ทางการตลาดเพื่อเอาชนะคู่แข่งขั้นทางการตลาดและเป็นผู้ประสบความสำเร็จในที่สุด

การกำหนดทิศทางและเป้าหมายทางการตลาดจะต้องตอบคำถามเหล่านี้ให้ได้ดังนี้

1. ตลาดต้องการซื้ออะไร หมายถึง สินค้าที่ผู้บริโภคต้องการ
2. ทำไมจึงซื้อ หมายถึง จุดประสงค์ในการซื้อสินค้าไปทำไม
3. ใครคือผู้ซื้อ หมายถึง กลุ่มเป้าหมายที่จะซื้อคือกลุ่มใด

4. ซื้ออย่างไร หมายถึง กระบวนการซื้ออย่างไร เช่น ซื้อแบบตั้งคณะกรรมการการประมูล

5. ซื้อเมื่อไร หมายถึง โอกาสที่จะซื้อสินค้าเมื่อไร เช่น ทุกวัน ทุกเดือน

6. ซื้อที่ไหน หมายถึง สินค้าที่จะซื้อมีขายตามร้านค้าประเภทใด เช่น ร้านขายของเบ็ดเตล็ด ร้านขายทั่วไป

ผู้ประกอบการจะต้องสรุปให้ได้ว่าผู้บริโภคต้องการสินค้าชนิดใดนำไปใช้ทำอะไร กลุ่มเป้าหมายที่ต้องซื้อเป็นกลุ่มที่มีกำลังซื้อหรือไม่ วิธีการที่ซื้อ เช่น ซื้อได้ทั่วไปหรือต้องผ่านคณะกรรมการ ซื้อใช้เมื่อใด และควรซื้อแหล่งใด สิ่งเหล่านี้จะเป็นทิศทางในการผลิตสินค้าแล้วนำมากำหนดเป้าหมายที่จะผลิตสินค้า เช่น ผลิตผักอินทรีย์ ผู้ซื้อต้องการกินอาหารปลอดสารเคมี คือกลุ่มเป้าหมายผู้สูงอายุในหมู่บ้าน ซื้อปลีกใช้ทุกวัน ตามร้านค้าในชุมชน นอกจากนี้ อาจจะต้องวิเคราะห์สิ่งต่างๆ ดังนี้ เพื่อนำมาพิจารณากำหนดทิศทางด้วย

ตัวอย่าง

การวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคของลูกค้าสายการบิน

1. ตลาดต้องการซื้ออะไร : การเดินทางที่สะดวก สบาย รวดเร็ว การบริการที่ประทับใจ มีเที่ยวบินให้เลือกมาก มีเที่ยวบินตรง
2. ทำไมจึงซื้อ : ต้องการประหยัดเวลา ต้องการเดินทางอย่างรวดเร็ว มีความภูมิใจ
3. ใครคือผู้ซื้อ : นักธุรกิจ นักท่องเที่ยว
4. ซื้ออย่างไร : ซื้อซ้ำ ซื้อเมื่อมีธุระด่วนและจำเป็น ซื้อจากความประทับใจ
5. ซื้อเมื่อไร : ซื้อสม่ำเสมอ ซื้อเร่งด่วนเป็นครั้งคราว ซื้อเมื่อต้องการเดินทางท่องเที่ยว
6. ซื้อที่ไหน : ตัวแทนจำหน่าย สำนักงานขายของสายการบิน

การเลือกตลาดเป้าหมาย (Target Market) นั้น เป็นองค์ประกอบที่สำคัญของกลยุทธ์ทางการตลาด ซึ่งนักการตลาดจะเลือกตลาดเป้าหมายได้ จะต้องทำการวิเคราะห์สิ่งต่างๆ ดังต่อไปนี้

1. ผู้ที่คาดว่าจะจะเป็นลูกค้าในอนาคตมีลักษณะการบริโภคอย่างไร มีความต้องการสินค้าชนิดใด มีรูปแบบพฤติกรรมการบริโภคอย่างไร? และผู้ที่คาดว่าจะจะเป็นลูกค้าในอนาคตเป็นใครอยู่ที่ไหน
2. ส่วนผสมทางการตลาด และความสามารถในการจัดส่วนผสมทางการตลาดให้เข้าถึงเป้าหมายทางการตลาดที่ได้วางไว้
3. เป้าหมายของกิจการ โดยวิเคราะห์ถึงการแสวงหาโอกาสทางการตลาดที่เห็นว่าพอมือช่องทาง
4. ปัจจัยอื่นๆ ซึ่งส่วนมา ได้แก่ ตัวแปร หรือสภาพแวดล้อมทางการตลาดที่ควบคุมไม่ได้ เพราะปัจจัยนี้มีผลต่อการเลือกตลาดเป้าหมายเช่นกัน
5. การแบ่งส่วนตลาด เพื่อที่จะได้กลยุทธ์และยุทธวิธีทางการตลาดให้เหมาะสมกับตลาดแต่ละส่วน

เป้าหมายทางการตลาด เป็นการคัดเลือกกลุ่มลูกค้าที่เป็นเป้าหมายโดยต้องคำนึงถึงปัจจัยสำคัญ คือ ส่วนผสมทางการตลาด ผู้ที่คาดหวังว่าจะเป็นลูกค้าในอนาคตและกรณีมีส่วนแบ่งในการตลาด

หลักการกำหนดเป้าหมายทางการตลาด มีดังนี้

1. เป้าหมายที่กำหนดต้องมีความเป็นไปได้
2. เป้าหมายต้องชัดเจน
3. การกำหนดเป้าหมายต้องมีความละเอียดเพียงพอ

## การกำหนดและวิเคราะห์กลยุทธ์สู่เป้าหมาย

( 3. กำหนดกลยุทธ์สู่เป้าหมายได้ 4. วิเคราะห์กลยุทธ์ได้ )

การกำหนดกลยุทธ์ เป็นการพัฒนาแผนระยะยาวบนพื้นฐานของโอกาสและอุปสรรคภายในสภาพแวดล้อมภายนอก จุดแข็งและจุดอ่อนภายในสภาพแวดล้อมภายในของบริษัท การกำหนด กลยุทธ์จะต้องรวมทั้งการรุก การรับ การกำหนดเป้าหมายก่อนการพัฒนากลยุทธ์ และการกำหนดนโยบายของบริษัท การกำหนดกลยุทธ์ เป็นการทำให้ธุรกิจเจริญเติบโตเพื่อความอยู่รอดเป็นสิ่งสำคัญ การสร้างความเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่องอันจะนำมาซึ่ง ยอดขายที่สูงขึ้น ต้นทุนต่อหน่วยลดลงและเป็นผลเนื่องมาจากประสบการณ์ในการผลิตและเป็นผลทำให้กำไรสูงขึ้น อีกด้วย ถือว่าได้เป็นกลยุทธ์การเจริญเติบโตโดยวิธีทางลัด เพื่อตัดลดค่าใช้จ่ายทั้งทางด้านการเงินและการบริหารจัดการกลยุทธ์ กลยุทธ์การพัฒนาการตลาด เป็นกลยุทธ์ที่นำมาใช้เพื่อเพิ่มยอดขายและขยายการเติบโต โดยใช้ผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่ออกจำหน่ายในตลาดใหม่ กลุ่มลูกค้าในพื้นที่แห่งใหม่ เพื่อให้สามารถครอบคลุมให้ครบทุกพื้นที่ทั้งในประเทศและต่างประเทศ

กลยุทธ์ เป็นแนวทางปฏิบัติ เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์

กลยุทธ์ คือหลักวิธีการและแนวทางในการปฏิบัติ เพื่อให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ ซึ่งจะใช้กลยุทธ์ในระดับปฏิบัติการ

การวิเคราะห์กลยุทธ์สู่เป้าหมาย

อาจใช้วิธีการวิเคราะห์จุดอ่อน จุดแข็ง (SWOT Analysis) ซึ่งมีองค์ประกอบดังนี้

SWOT Analysis

จุดแข็ง จุดอ่อน

โอกาส อุปสรรค

SWOT Analysis เป็นการวิเคราะห์สำรวจสภาพภายในองค์กร และสภาพแวดล้อมภายนอก เพื่อนำมาสังเคราะห์ว่าองค์กรมีจุดอ่อน (S) จุดแข็ง (W) อุปสรรค (T) และโอกาส (O) อย่างไร

ปัจจัยภายใน คือ สิ่งที่เราควบคุมไว้ ได้แก่จุดอ่อน จุดแข็ง

ปัจจัยภายนอก คือ สิ่งที่เราควบคุมไม่ได้ ได้แก่ อุปสรรคและโอกาส

จุดแข็ง (Strengths) มีลักษณะ ดังนี้

1. เป็นงานที่เราถนัด ทำแล้วมีความสุข
2. เป็นงานที่โดดเด่น ชุมชนชื่นชอบ
3. ทรัพยากรและเครื่องมือมีความพร้อม

จุดอ่อน (Weakness) มีลักษณะดังนี้

1. เป็นงานที่เราไม่สบายใจที่จะทำ
2. ต้องการรับความช่วยเหลือจากคนอื่น
3. ทักษะบางอย่างที่เรายังไม่มั่นใจ
4. ขาดทรัพยากรในการทำงานให้บรรลุเป้าหมาย

อุปสรรค (Threats) มีลักษณะดังนี้

1. ใครคือคู่แข่งที่ทำให้ดีกว่าเรา
2. ถ้าสภาพแวดล้อมเปลี่ยนจะทำให้แผนโครงการเรามีปัญหา
3. ความขัดข้องที่จะเกิดจากเราเอง

โอกาส (Opportunities) มีลักษณะดังนี้ คือ

1. โอกาสที่กำลังจะเกิดขึ้นที่จะทำให้เราประสบความสำเร็จ
2. มีเครื่องมือใหม่ที่ได้รับการสนับสนุน
3. มีส่วนแบ่งของตลาดที่เรามองเห็น
4. บุคลากรมีศักยภาพทำให้งานสำเร็จได้ง่ายขึ้น

ศึกษาความเป็นไปได้ ดังนี้ คือ

1. ความเป็นไปได้ทางการเงิน
2. ความเป็นไปได้ทางการตลาด
3. ความเป็นไปได้ทางการผลิต
4. ความเป็นไปได้ทางเทคโนโลยี

การกำหนดกลยุทธ์

1. ลงทุนต่ำที่สุด ซึ่งมีความเป็นไปได้ทางการเงิน
2. ทำในสิ่งที่ทำได้ดี ซึ่งมีความเป็นไปได้ในการผลิต
3. ทำจำนวนน้อย แล้วค่อยๆ เพิ่มไปสู่จำนวนมาก
4. เป็นธุรกิจที่สามารถทำได้ในระยะยาว ซึ่งมีความเป็นไปได้ทางการตลาด

ความสามารถในการแข่งขัน อาจพิจารณาในสิ่งต่างๆ ดังนี้

1. อะไรที่เราทำได้ดีที่สุดเมื่อเทียบกับผู้อื่น

1.1 ดีกว่า

1.2 เร็วกว่า

1.3 ถูกกว่า

1.4 แตกต่างกว่า เด่นกว่า

2. มองจุดเด่นที่เรามี

2.1 สินค้า / บริการของเราดีอย่างไร

2.2 ใครคือลูกค้าของเรา

2.3 ขนาดตลาดมีมูลค่าเท่าไร

2.4 เทคโนโลยีในการผลิตสุดยอดเพียงใด

2.5 ถ้าคู่แข่งทำได้จะใช้เวลาอีกนานเท่าไร

กลยุทธ์การตลาดโดยใช้ 4P

กลยุทธ์การตลาดนั้นมีอยู่มากมาย แต่เป็นที่รู้จักและเป็นพื้นฐาน คือการใช้ 4P เป็นการวางแผนในแต่ละส่วนให้เข้ากัน บางครั้งอาจจะไม่สามารถปรับเปลี่ยนทั้ง 4P ได้ทั้งหมดในระยะสั้นก็ไม่เป็นไร แต่จะค่อยๆ ปรับจนสมดุลครบทั้ง 4P ในที่สุด

1. สินค้าหรือบริการ (Product) กำหนดสินค้าให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า เช่น ลูกค้าสูงอายุต้องการน้ำผลไม้ที่มีรสหวานเล็กน้อย

2. ราคาสินค้า (Price) เป็นการตั้งราคาที่เหมาะสมกับสินค้าหรือบริการ และกำลังซื้อของลูกค้า พิจารณาจากราคาของคู่แข่ง บางครั้งอาจลดราคาต่ำกว่าคู่แข่งก็ได้ โดยลดคุณภาพบางตัวที่ไม่จำเป็นก็จะทำให้สินค้ามีราคาต่ำกว่าคู่แข่ง หรือกำหนดราคาสูงกว่าคู่แข่งก็ได้ถ้าสินค้าของเราดีกว่าคู่แข่งด้านใดเพื่อให้ลูกค้ามีโอกาสเปรียบเทียบ

3. สถานที่ขายสินค้า (Place) ควรเลือกทำเลขายให้เหมาะสมกับลูกค้า หรือคิดหาวิธีการส่งของสินค้าให้ถึงมือลูกค้าได้อย่างไร
4. การส่งเสริมการขาย (Promotion) เป็นการทำกิจกรรมต่างๆ เพื่อให้ลูกค้ารู้จักสินค้าและอยากที่จะซื้อมาใช้ เช่น การแจกให้ทดลองใช้ การลดราคาในช่วงแรก การแถมไปกับสินค้าอื่นๆ





## การกำหนดคุณภาพผลผลิตหรือการบริการ

การจัดการการผลิต หมายถึง การสร้างสรรค์หรือการแปรสภาพสิ่งหนึ่งสิ่งใด ให้เป็นสินค้า เป็นกระบวนการที่ดำเนินงานผลิตสินค้าตามขั้นตอนต่างๆ อย่างต่อเนื่องและมีการประสานงานกัน เพื่อให้บรรลุเป้าหมายขององค์กรหรือกิจการการผลิต

การกำหนดคุณภาพผลผลิต เป็นการกำหนดคุณสมบัติของผลผลิตตามที่ลูกค้าต้องการ เช่น ลูกค้าต้องการผักปลอดสารพิษ ดังนั้นต้องพัฒนากระบวนการปลูกผักโดยใช้สารธรรมชาติแทนปุ๋ยเคมี หรือพัฒนารสชาติของอาหารแปรรูปให้มีรสเปรี้ยวยิ่งขึ้นเพื่อให้ตรงกับความต้องการของลูกค้ากลุ่มวัยรุ่น

การบริการ หมายถึง กระบวนการที่เน้นการให้บริการแก่ลูกค้าโดยตรง โดยการทำให้ลูกค้าได้รับความพึงพอใจ มีความสุขและได้รับผลประโยชน์อย่างเต็มที่ ลักษณะงานอาชีพในการผลิต งานอาชีพในการผลิตนั้น ส่วนใหญ่มีอยู่ในภาคเกษตรกรรม และภาคอุตสาหกรรม เช่น

ภาคเกษตรกรรม

- ผลผลิตได้แก่ พืชไร่ พืชสวน ไม้ดอกไม้ประดับ นาข้าว ปศุสัตว์ ฟาร์ม เป็นต้น

ภาคอุตสาหกรรม

- อาชีพตัดเย็บเสื้อผ้า อาชีพผลิตรถยนต์ ผลผลิต คือ รถยนต์ เป็นต้น

การผลิตเพื่อให้ได้ผลผลิตที่ดีนั้น ต้องให้ตรงกับความต้องการของผู้ใช้หรือผู้ซื้อให้มากที่สุด คุณภาพของผลผลิตที่ดีนั้น ต้องมาจากผู้ผลิตที่มีคุณลักษณะที่ดี ซึ่งประมวลได้ดังนี้

1. ซื่อสัตย์ต่อผู้บริโภค
2. รักษาคุณภาพของผลผลิตให้คงที่และปรับปรุงให้ดีขึ้น
3. ไม่ปลอมปนผลผลิต
4. ไม่เอารัดเอาเปรียบผู้บริโภค
5. ไม่กักตุนผลผลิต
6. มีความรู้ ความชำนาญในงานอาชีพที่ดำเนินการเป็นอย่างดี
7. มีความรักและศรัทธาในงานอาชีพที่ดำเนินการ
8. มีความเชื่อมั่นในตัวเอง
9. มีความคิดริเริ่ม และมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี

ลักษณะงานอาชีพการให้บริการ

การบริการ เป็นกิจกรรมหรือการกระทำที่ผู้ให้บริการทำขึ้น เพื่อส่งมอบการบริการให้แก่ผู้รับบริการ

ผู้รับบริการส่วนใหญ่จะเน้นให้ความสำคัญกับ “กิจกรรม” หรือ “กระบวนการบริการ” ของผู้ให้บริการมากกว่าสิ่งอื่น และจะเกิดความประทับใจ ในขณะที่ผู้รับบริการสัมผัสได้กับการได้รับบริการนั้น ๆ

คุณภาพของการบริการ วัดได้จากการบริการของผู้ให้บริการ 7 ประการ ดังนี้

1. การยิ้มแย้ม เอาใจใส่ เห็นอกเห็นใจต่อความลำบากยุ่งยากของลูกค้า
2. การตอบสนองต่อความประสงค์ของลูกค้าอย่างรวดเร็วทันใจ
3. การแสดงออกถึงความนับถือ ให้เกียรติลูกค้า
4. การบริการเป็นแบบสมัครใจและเต็มใจทำ
5. การแสดงออกถึงการรักษาภาพลักษณ์ของการให้บริการ
6. การบริการเป็นไปด้วยวิธีการที่สุภาพ และมีมารยาทดี อ่อนน้อมถ่อมตน
7. การบริการมีความกระฉับกระเฉง กระตือรือร้น มีบางอาชีพที่เป็นไปได้ทั้งการผลิตและการบริการ เช่น ผู้ประกอบการอาชีพร้านอาหาร ต้องมีผลผลิต เช่น อาหารประเภทต่างๆ ควบคู่กับการบริการ

การวิเคราะห์ทุนปัจจัยการผลิตหรือการบริการ

การวิเคราะห์ทุน ซึ่งเป็นปัจจัยการผลิตจึงมีความจำเป็นต่อการพัฒนาอาชีพ จะส่งผลต่อความเข้มแข็งของอาชีพ ถ้ารู้จักลดต้นทุน ใช้ทุนอย่างเหมาะสมและประหยัด จัดหาทุนทดแทน

ทุน หมายถึง ปัจจัยที่ใช้ในการลงทุนในการดำเนินการประกอบอาชีพ เพื่อหวังผลกำไรจากการดำเนินการ ทุนถือว่าเป็นปัจจัยสำคัญในการประกอบอาชีพให้ดำเนินงานไปอย่างมีประสิทธิภาพ และมีความเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่อง

ต้นทุนการผลิต หมายถึง ทุน ในการดำเนินการประกอบอาชีพ แบ่งได้ 2 ประเภท คือ

1. ทุนคงที่ คือปัจจัยที่ผู้ประกอบการจัดหามา เพื่อใช้ในการจัดหาสินทรัพย์ถาวร เช่น ดอกเบี้ยเงินกู้ ที่ดิน อาคาร เครื่องจักร เป็นต้น สำหรับใช้ในการประกอบอาชีพทุนคงที่ สามารถแบ่งได้ 2 ลักษณะ คือ

1) ทุนคงที่ที่เป็นเงินสด เป็นจำนวนเงินที่ต้องจ่ายเป็นค่าดอกเบี้ยเงินกู้ เพื่อนำมาใช้ในการดำเนินการประกอบอาชีพ

2) ทุนคงที่ที่ไม่เป็นเงินสด ได้แก่ พื้นที่ อาคารสถานที่ โรงเรือน รวมถึงค่าเสื่อมราคาของเครื่องจักร

2. ทุนหมุนเวียน คือ ปัจจัยที่ผู้ประกอบการจัดหามา เพื่อใช้ในการดำเนินการจัดหาสินทรัพย์หมุนเวียนในการดำเนินกิจกรรมอาชีพ เช่น วัตถุดิบในการผลิตสินค้าหรือการบริการ วัสดุสิ้นเปลือง ค่าแรงงาน ค่าขนส่ง ค่าไฟฟ้า ค่าโทรศัพท์ เป็นต้น

ทุนหมุนเวียนแบ่งออกเป็นดังนี้ คือ

1. ค่าวัสดุอุปกรณ์ในการประกอบอาชีพ ดังนี้

1.1) วัสดุอุปกรณ์อาชีพในกลุ่มผลิตผลผลิต เช่น งานอาชีพเกษตรกรรม เช่น ค่าปุ๋ย พันธุ์พืช พันธุ์สัตว์ ค่าน้ำมัน เป็นต้น

1.2) วัสดุอุปกรณ์อาชีพในกลุ่มบริการ เช่น อาชีพรับจ้างซักรีดเสื้อผ้า เช่น ค่าผงซักฟอก ค่าน้ำยาซักผ้า เป็นต้น

2. ค่าจ้างแรงงาน เป็นค่าจ้างแรงงานในการผลิตหรือบริการ เช่น ค่าแรงงานในการไถดิน ค่าจ้างลูกจ้างในร้านอาหาร

3. ค่าเช่าที่ดิน/สถานที่ เป็นค่าเช่าที่ดิน/สถานที่ในการประกอบธุรกิจ

4. ค่าใช้จ่ายอื่นๆ เป็นค่าใช้จ่ายในกรณีอื่นที่นอกเหนือจากรายการ

5. ค่าใช้จ่ายในครัวเรือน เป็นแรงงานในครัวเรือนส่วนใหญ่ ในการประกอบอาชีพอาจจะไม่นำมาคิดเป็นต้นทุน จึงไม่ทราบข้อมูลการลงทุนที่ชัดเจน ดังนั้นการคิดค่าแรงในครัวเรือน จึงจำเป็นต้องคิดด้วยโดยคิดในอัตราค่าแรงขั้นต่ำของท้องถิ่นนั้นๆ

6. ค่าเสียโอกาสที่ดิน กรณีเจ้าของธุรกิจมีที่ดินเป็นของตนเอง การคิดต้นทุนให้คิดตามอัตราค่าเช่าที่ดินในท้องถิ่นหรือบริเวณใกล้เคียงในการดำเนินงานประกอบอาชีพ การบริหารเงินทุนหรือด้านการเงินนั้น เป็นสิ่งที่ผู้ประกอบการต้องให้ความสำคัญเป็นอย่างมาก เพราะมีผลต่อความมั่นคงของอาชีพว่าจะก้าวหน้าหรือล้มเหลวได้

### การกำหนดเป้าหมายการผลิตหรือการบริการ

เป้าหมายการผลิตหรือการบริการ เป็นสิ่งที่ผู้ประกอบการต้องมุ่งไปให้ถึง เกิดผลตามที่ต้องการ ด้วยวิธีการต่าง ๆ เป้าหมายจึงเป็นตัวบังคับปริมาณที่จะต้องผลิตหรือบริการให้ได้ตามระยะเวลาที่กำหนดด้วยความพึงพอใจของลูกค้า เต็มใจในการรับบริการ ปัจจัยที่ส่งผลให้ประสบความสำเร็จนั้นประกอบด้วย

1. การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายอย่างชัดเจน

2. การเสริมสร้างส่วนประสมทางการตลาดได้อย่างลงตัว

3. การคำนึงถึงสภาวะแวดล้อมที่ควบคุมไม่ได้

4. สามารถตอบคำถามต่อไปนี้ได้ทุกข้อ ข้อมูลปัจจัยของลูกค้า ที่ต้องการสินค้าที่จะพัฒนาขึ้นใหม่ประกอบด้วย

ใครคือ กลุ่มลูกค้าเป้าหมายสำหรับผลผลิตที่ผลิตขึ้นหรือการบริการ ลูกค้าเป้าหมายดังกล่าวอยู่ ณ ที่ใด ในปัจจุบัน ลูกค้าเหล่านี้ซื้อผลผลิตหรือการบริการได้จากที่ใด ลูกค้าซื้อผลผลิตหรือการบริการบ่อยแค่ไหน อะไรคือสิ่งจูงใจที่ทำให้ลูกค้าเหล่านั้นตัดสินใจใช้บริการเหตุผลทำไมลูกค้าถึงใช้ผลผลิตหรือบริการของเรา อะไรที่ลูกค้าเหล่านั้นชอบและไม่ชอบผลผลิตหรือบริการอะไรที่เรามีอยู่บ้าง ข้อมูลปัจจัยของผลผลิตหรือการบริการ ประกอบด้วย

1. ลูกค้าต้องการผลผลิตหรือบริการอะไร
2. ลูกค้าอยากจะมีผลผลิตหรือบริการในเวลาใด
3. งานด้านการบริการ ควรตั้งชื่อว่าอะไร เพื่อเป็นสิ่งดึงดูดใจลูกค้าได้มากที่สุด

นอกจากนี้ข้อมูลด้านการกำหนดเป้าหมายการผลิตหรือการบริการให้สอดคล้องกับความเป็นจริงและความเป็นไปได้แล้ว

ข้อมูลองค์ประกอบด้านผู้ประกอบการ ในการพัฒนาอาชีพจะต้องพิจารณาตามประเด็นสำคัญๆ ดังนี้

1. แรงงาน ต้องใช้แรงงานมากน้อยที่เพิ่มหรือลดลงเท่าไร ปัจจุบันมีแรงงานเพียงพอต่อการดำเนินงานหรือไม่ ถ้าไม่เพียงพอจะทำอย่างไร จะนำเครื่องจักรมาใช้แทนแรงงานบ้างได้หรือไม่
2. เงินทุน ต้องใช้เงินทุนมากน้อยเพียงไร ปัจจุบันมีเงินทุนเพียงพอต่อการดำเนินงานหรือไม่ ถ้าไม่เพียงพอจะทำอย่างไร
3. เครื่องมือ/อุปกรณ์ ต้องใช้เครื่องมือ/อุปกรณ์อะไร จำนวนเท่าไร เพียงพอหรือไม่ ถ้าไม่เพียงพอจะทำอย่างไร
4. วัตถุดิบ เป็นสิ่งสำคัญมากขาดไม่ได้ ผู้ผลิตจะต้องพิจารณาว่าจะจัดหาจัดซื้อวัตถุดิบจากที่ใด ราคาเท่าไร จะหาได้จากแหล่งไหน และโดยวิธีใด
5. สถานที่ หากเป็นการประกอบอาชีพด้านการผลิต ต้องกำหนดสถานที่ที่ใกล้แหล่งวัตถุดิบ ถ้าเป็นธุรกิจด้านการบริการ ต้องจัดสถานที่ให้มีความเหมาะสม สะอาด และเดินทางสะดวก เป็นหลัก

### การกำหนดแผนกิจกรรมการผลิตหรือการบริการ

แผนกิจกรรมการผลิตหรือการบริการ คือ แผนงานทางการประกอบอาชีพที่แสดงกิจกรรมต่างๆ ที่ต้องปฏิบัติในการลงทุนประกอบการ โดยมีจุดเริ่มต้นจากจะผลิตสินค้าและบริการอะไร มีกระบวนการปฏิบัติอย่างไรบ้าง และผลจากการปฏิบัติออกมาได้มากน้อยแค่ไหน ใช้งบประมาณและกำลังคนเท่าไร เพื่อให้เกิดเป็นสินค้าและบริการแก่ลูกค้า และจะบริหารธุรกิจอย่างไรธุรกิจจึงจะอยู่รอด การกำหนดแผนกิจกรรมการผลิตหรือการบริการ เป็นสิ่งที่สำคัญยิ่งต่อการประกอบอาชีพ เพราะเป็นการกำหนดเป้าหมายในสิ่งที่ต้องการให้เกิด รายละเอียดที่ต้องปฏิบัติผ่านกระบวนการตัดสินใจอย่างมีระบบและข้อมูล เพื่อให้เกิดผลการปฏิบัติบรรลุผลตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ โดยมีขั้นตอนการกำหนดแผนกิจกรรมการผลิตหรือการบริการ ดังนี้

1. สำรวจตัวเองเพื่อให้รู้ถึงสถานภาพปัจจุบันของงานอาชีพของตนเอง เป็นการตรวจสอบข้อมูลเกี่ยวกับ แรงงาน เงินทุน เครื่องมือ/อุปกรณ์ วัตถุดิบ และสถานที่ว่า มีสภาพความพร้อมหรือมีปัญหาอย่างไร รวมถึง ผลผลิตหรือบริการของตนว่ามีอะไรบกพร่องหรือไม่
2. สำรวจสภาพแวดล้อม เป็นการตรวจสอบข้อมูลภายนอกเกี่ยวกับสภาพธุรกิจประเภทเดียวกันในชุมชน ความต้องการของลูกค้า

การดำเนินงานตามขั้นตอนที่ 1 และ 2 เป็นการศึกษาข้อมูลเพื่อระบุถึงปัญหาที่เกิดขึ้นและควรแก้ไข ซึ่งข้อมูลของทั้งสองข้อนี้ อยู่ในเรื่อง ของสภาพปัญหา และหลักการและเหตุผล ในส่วนแรกของแผนงาน/โครงการผลิต หรือบริการ

3. การกำหนดทางเลือกเพื่อให้การวางแผนมีความชัดเจน หลังจากสามารถกำหนดสาเหตุของปัญหา( ข้อ 1 และ ข้อ 2 ) ได้แล้ว ผู้ประกอบการต้องตัดสินใจเพื่อพิจารณาหาทางเลือก เพื่อให้ได้ทางเลือกหลายทางสู่การปฏิบัติ

4. การประเมินทางเลือก เมื่อสามารถกำหนดทางเลือกได้หลากหลายแล้ว(จาก ข้อ 3 ) เพื่อให้ได้ทางเลือกสู่การปฏิบัติที่เหมาะสมที่สุด ในการวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาด ผู้ประกอบการต้องพิจารณาประเมินทางเลือกในแต่ละวิธี เพื่อให้สามารถบรรลุเป้าหมายให้ดีที่สุด

5. การตัดสินใจ เมื่อได้ทางเลือกหลายทางเลือกในการตัดสินใจสามารถใช้หลัก 4 ประการในการพิจารณาประกอบการตัดสินใจคือ

1) ประสบการณ์ 2) การทดลอง 3) การวิจัยหรือการวิเคราะห์ และ 4) การตัดสินใจเลือก

6. กำหนดวัตถุประสงค์ เป็นการกำหนดเป้าหมายของการดำเนินงานว่า ต้องการให้เกิดอะไร

7. พยากรณ์อนาคตถึงความเป็นไปได้ เป็นการคิดผลบรรลุล่วงหน้าว่า หากดำเนินการตามแผนกิจกรรมการผลิตหรือการบริการแล้ว ธุรกิจที่ดำเนินงานจะเกิดอะไรขึ้น

8. กำหนดแนวทางการปฏิบัติ เป็นการกำหนดรายละเอียดขั้นตอนการปฏิบัติว่าจะทำอย่างไร เมื่อไร เพื่อให้เกิดผลตามวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้

9. ประเมินแนวทางการปฏิบัติที่วางไว้ เป็นการตรวจสอบความสมบูรณ์ของแผนกิจกรรมการผลิตหรือการบริการว่า มีความสอดคล้องกันหรือไม่อย่างไร สามารถที่จะปฏิบัติตามขั้นตอน วิธีการที่กำหนดไว้ได้หรือไม่อย่างไร หากพบว่าแผนกิจกรรมการผลิตหรือการบริการที่จัดทำขึ้นยังไม่มี ความสอดคล้อง หรือมีขั้นตอนวิธีการใดที่ไม่มั่นใจ ให้จัดการปรับปรุงใหม่ให้มีความสอดคล้องและเหมาะสม

10. ทบทวนและปรับแผน เมื่อสถานการณ์สิ่งแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไป และผลลัพธ์ไม่เป็นไปตามที่กำหนด เป็นการพัฒนาแผนกิจกรรมการผลิตหรือการบริการในระหว่างการปฏิบัติตามแผน เมื่อมีสถานการณ์เปลี่ยนแปลงไป หรือมีข้อมูลใหม่ที่สำคัญการควบคุมคุณภาพการผลิตหรือการบริการ หมายถึง การจัดกิจกรรมต่างๆ เพื่อให้ผลผลิตหรือการบริการได้ตามที่กำหนดคุณภาพไว้ ทำให้ตอบสนองความต้องการและสามารถสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าบนแนวคิดพื้นฐานว่า เมื่อกระบวนการดี ผลลัพธ์ที่ออกมาก็จะดีตาม การจัดการเกี่ยวกับการควบคุมคุณภาพการผลิตหรือการบริการ การควบคุมคุณภาพนั้น มีวัตถุประสงค์เพื่อให้ผลิตภัณฑ์หรือการบริการบรรลุจุดมุ่งหมายดังต่อไปนี้

1. สินค้าที่สั่งซื้อหรือสั่งผลิตมีคุณภาพตรงตามข้อตกลงหรือเงื่อนไขในสัญญา

2. กระบวนการผลิตดำเนินไปอย่างถูกต้องเหมาะสม

3. การวางแผนการผลิตเป็นไปตามที่กำหนดไว้

4. การบรรจุหีบห่อดีและเหมาะสม หมายถึงสามารถนำส่งวัสดุยังจุดหมายปลายทางในสภาพดี

ขั้นตอนการควบคุมคุณภาพการผลิต แบ่งออกเป็น 4 ขั้นตอน คือ

1. ขั้นการกำหนดนโยบาย เป็นการกำหนดวัตถุประสงค์อย่างกว้างๆ เช่น ระดับสินค้า ขนาดของตลาด วิธีการจำหน่าย ตลอดจนการรับประกัน ข้อกำหนดเหล่านี้จะเป็นเครื่องชี้แนะว่า กิจกรรมจะต้องทำอะไรบ้าง เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่ได้กำหนดไว้

2. ขั้นการออกแบบผลิตภัณฑ์ หมายถึง การกำหนดคุณลักษณะของผลิตภัณฑ์ การออกแบบผลิตภัณฑ์ ซึ่งจะต้องมีความสัมพันธ์กับระบบการผลิต

3. ขั้นตอนการควบคุมคุณภาพของการผลิต การควบคุมคุณภาพการผลิต แบ่งออกเป็นขั้นตอนย่อย 3 ขั้น คือ การตรวจสอบคุณภาพของชิ้นส่วน การควบคุมกระบวนการผลิตและการ

ตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ โดยในการตรวจสอบทั้ง 3 ขั้นนี้ ส่วนใหญ่จะใช้เทคนิคการสุ่มตัวอย่าง เพราะผลิตภัณฑ์ที่ผลิตได้นั้น มีจำนวนมากไม่อาจจะทำการตรวจสอบได้อย่างทั่วถึงภายในเวลาจำกัด

4. ขั้นตอนการจัดจำหน่าย การควบคุมคุณภาพในการจำหน่าย จะให้ความสำคัญกับบริการหลังการขาย ซึ่งในระบบการตลาดสมัยใหม่ ถือว่าเป็นเรื่องสำคัญมาก เพราะสินค้าบางชนิดโดยเฉพาะอย่างยิ่งสินค้าประเภทเครื่องมือ เครื่องจักรหรืออุปกรณ์ทางไฟฟ้า หรือ เครื่องอิเล็กทรอนิกส์หรือคอมพิวเตอร์ ซึ่งมีวิธีการใช้และการดูแลรักษาที่ค่อนข้างยุ่งยาก ผู้ผลิตหรือผู้ขายจะต้องคอยดูแล และเพื่อให้บริการหลังการขายแก่ผู้ซื้ออยู่เสมอ เพื่อสร้างความพึงพอใจ ซึ่งจะมีผลต่อการสร้างความเชื่อมั่น และความก้าวหน้าทางธุรกิจในอนาคต การควบคุมคุณภาพการผลิตหรือการบริการมีความสำคัญต่อการกำหนดกิจกรรมการผลิตหรือการบริการเป็นอย่างมาก เพราะการผลิตสินค้าหรือการบริการที่ดีนั้น ต้องมีคุณภาพที่คงที่ ดีเสมอต้นเสมอปลาย จึงจะคงความพึงพอใจต่อลูกค้าให้ซื้อซ้ำ และเชื่อมั่นในคุณภาพของสินค้าและการบริการตลอดไป

### การพัฒนาระบบการผลิตหรือการบริการ

การประกอบอาชีพทั้งด้านการผลิตและการบริการ ที่ดำเนินการอยู่จะสามารถดำเนินไปได้ด้วยดีแล้วก็ตาม แต่เพื่อให้การประกอบอาชีพนี้มีความก้าวหน้าและมั่นคง ผู้ประกอบการธุรกิจต้องคำนึงถึงการพัฒนาระบบการผลิตหรือการบริการอย่างต่อเนื่อง

การพัฒนาระบบการผลิตหรือการบริการ สามารถดำเนินการได้ดังนี้

1. ลักษณะการผลิตและการให้บริการ หมายถึง สภาพของแหล่งให้บริการที่ดีที่ผู้ใช้บริการสามารถสัมผัสจับต้องได้ ลักษณะของสินค้าและผลิตภัณฑ์ดูดี น่าซื้อ น่าใช้
2. ความไว้วางใจ หมายถึง ความสามารถในการนำเสนอผลิตภัณฑ์หรือการบริการตามคำมั่นสัญญาที่ให้ไว้อย่างตรงไปตรงมาและถูกต้อง และมีการรับรองคุณภาพจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง
3. ความกระตือรือร้นด้านการบริการ หมายถึง การแสดงความเต็มใจที่จะช่วยเหลือ และพร้อมที่จะให้บริการผู้ใช้บริการอย่างทันท่วงที
4. ความเชี่ยวชาญ หมายถึง ความรู้ ความสามารถในการปฏิบัติงานบริการที่รับผิดชอบอย่างมีประสิทธิภาพ ความน่าเชื่อถือในตัวสินค้า รับรองด้วยตราสินค้าที่มีเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน
5. อัจฉริยะที่อบอุ่นด้านการบริการ หมายถึง ความมีมิตรไมตรี ความสุภาพนอบน้อมเป็นกันเอง
6. ให้เกียรติผู้อื่น จริงใจ มีน้ำใจ และความเป็นมิตรของผู้ปฏิบัติงานผลิตและบริการ
7. ความน่าเชื่อถือ หมายถึงความสามารถในด้านการสร้างความเชื่อมั่น ด้วยความซื่อสัตย์ของผู้ประกอบการธุรกิจ
8. ความปลอดภัย หมายถึง สภาพที่ปราศจากอันตราย ความเสี่ยงภัยและปัญหาต่างๆ
9. การเข้าถึงบริการ หมายถึง การติดต่อเพื่อการซื้อผลิตภัณฑ์หรือใช้บริการ ด้วยความสะดวกไม่ยุ่งยาก
10. การติดต่อสื่อสาร หมายถึง ความสามารถในการสร้างความสัมพันธ์ และสื่อความหมายได้ชัดเจน ใช้ภาษาที่ง่าย และรับฟังความคิดเห็นของผู้รับบริการ
11. ความเข้าใจลูกค้า หมายถึง ความพยายามในการค้นหาและทำความเข้าใจกับความต้องการของผู้ใช้บริการ และให้ความสำคัญตอบสนองความต้องการของผู้ใช้บริการโดยทันที

คุณภาพของการผลิตหรือการบริการเป็นสิ่งสำคัญที่ผู้ประกอบการธุรกิจต้องรักษาระดับคุณภาพ และพัฒนาระดับคุณภาพการผลิตหรือการบริการให้เหนือกว่าคู่แข่งขึ้น โดยเสนอคุณภาพการผลิตหรือการให้บริการตามลูกค้าคาดหวัง หรือเกินกว่าสิ่งที่ลูกค้าคาดหวังไว้เสมอ

### ความจำเป็นและคุณค่าของธุรกิจเชิงรุก

1. ความหมายของธุรกิจเชิงรุก

ธุรกิจเชิงรุก หมายถึง การบริหารจัดการธุรกิจแบบมีแบบแผน เป็นระบบการพัฒนางานที่ดี อำนวยประโยชน์ให้กับผู้ประกอบการ สามารถวางแผนติดตามและควบคุมให้การดำเนินงานในทุกด้านได้อย่างมีประสิทธิภาพ

## 2. ความจำเป็นและคุณค่าของธุรกิจเชิงรุก

ธุรกิจเชิงรุก เป็นความพยายามที่จะหาวิธีการให้ได้เปรียบทางการแข่งขันทางธุรกิจ เป็นการพัฒนาสินค้าให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค สินค้าได้รับการพัฒนาอย่างต่อเนื่องตลอดเวลา ผู้บริโภคมีโอกาสเลือกซื้อสินค้าได้หลากหลาย

### การแทรกความนิยมเข้าสู่ตลาดของผู้บริโภค

การแทรกความนิยมเข้าสู่ความต้องการของผู้บริโภค

การแทรกความนิยมเข้าสู่ความต้องการของผู้บริโภค จะต้องรู้ว่าช่วยอะไรให้กับใคร

กลยุทธ์เป็นส่วนประกอบทางการตลาดที่ต้องแทรกความนิยมเข้าสู่ความต้องการของลูกค้า ซึ่งส่วนประกอบทางการตลาดเบื้องต้น ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ ( Product ) ซึ่งเป็นทั้งสินค้า ( Goods ) หรือบริการ ( Services ) หรือทั้งสองอย่าง ซึ่งผู้ประกอบการต้องชี้แจงได้ว่าผลิตภัณฑ์ของตนคืออะไร ใช้ประโยชน์ได้อย่างไร และมุ่งหวังว่าจะต้องหาทางผลักดันให้เป็นที่ยอมรับของลูกค้าในตลาดให้ได้โดยการแทรกสนิยมเข้าสู่สินค้าหรือบริการนั้นๆ

ผลิตภัณฑ์คือสิ่งตอบสนองความต้องการของลูกค้า

ผู้ประกอบการควรคำนึงถึงสินค้าที่ขายให้กับลูกค้า เปรียบเสมือนผู้แก้ปัญหาทางการตลาด ปัญหาของลูกค้า คือความต้องการสิ่งที่มาตอบสนองให้กับตนเอง เช่น ลูกค้านิยมกลิ่นใบเตยในขนมปัง ผู้ผลิต จึงนำใบเตยมาใช้เป็นส่วนผสมในขนมปัง การใช้ใบเตยในขนมปังจึงเป็นการแทรกความนิยมลงในสินค้า

ความสัมพันธ์ระหว่างผลิตภัณฑ์กับลูกค้า

### การสร้างรูปลักษณ์คุณภาพสินค้าใหม่

การสร้างรูปลักษณ์คุณภาพสินค้าใหม่ เป็นการพัฒนาสินค้าให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค เช่น มีความสวยงาม ใช้งานสะดวก มีความทนทาน การพัฒนาผลิตภัณฑ์ของธุรกิจมีหลายรูปแบบ ซึ่งการพัฒนาผลิตภัณฑ์อาจมีสาเหตุมาจากความมั่นคงของธุรกิจ หรือการเติบโตของธุรกิจจึงต้องมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพแตกต่างกันไป แต่ละธุรกิจจะพัฒนาได้ต่อเมื่อผู้ประกอบการรับรู้ความต้องการในการตัดสินใจซื้อสินค้าและบริการ จึงกำหนดทิศทางทางการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมสอดคล้องกับความต้องการของผู้ประกอบการ แนวทางพิจารณาผลิตภัณฑ์ไม่หมายถึงเฉพาะรูปแบบหรือวัสดุสิ่งของที่เป็นรูปร่างเท่านั้น แต่ยังรวมถึงคุณค่าของผลิตภัณฑ์และการบริการด้วย ดังนั้นผลิตภัณฑ์จึงหมายถึง สินค้าที่สามารถตอบสนองความพอใจที่จับต้องได้และจับต้องไม่ได้ ส่วนประกอบที่สำคัญในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ มี 2 ประการ คือ

1. ผลิตภัณฑ์นั้นต้องมีคุณค่าและตอบสนองความต้องการผู้บริโภคได้มากที่สุด
2. ส่วนประกอบของผลิตภัณฑ์ต้องมีอย่างครบถ้วน

หน้าที่ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ในการคิดค้นผลิตภัณฑ์ใหม่ออกสู่ตลาด ผู้ผลิตควรดำเนินการ ดังนี้

1. รวบรวมข้อมูลสำหรับปรับปรุงและวิธีการดำเนินการพัฒนาผลิตภัณฑ์
2. กำหนดแผนการพัฒนาผลิตภัณฑ์
3. ดำเนินการและติดตามผลพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีประสิทธิภาพ
4. วางแผนกลยุทธ์การขายผลิตภัณฑ์

### การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของแผน

การปฏิบัติงานขององค์กรก่อนที่จะทำงานในเรื่องใด ไม่ว่าจะเป็นช่วงเวลาสั้นหรือยาวต้องกำหนดล่วงหน้าว่าอนาคตทั้งใกล้และไกล ตามสภาพความจำเป็นต่างๆเราจะทำอะไรบ้าง มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล เพื่อให้งานที่ทำบรรลุวัตถุประสงค์เกิดประโยชน์สูงสุดต่อองค์กรและประชาชนทุกด้านขององค์กรจึงถูกกำหนด และออกแบบไว้ล่วงหน้าโดย

“แผน”ขององค์กร แผนจึงต้องผ่านการวิเคราะห์ การประเมินอนาคต และกำหนดวัตถุประสงค์ที่พึงปรารถนา เพื่อเตรียมรับสถานการณ์ที่ไม่แน่นอน และเพื่อให้บุคคลใช้เป็นแนวทางในการปฏิบัติงานว่าจะทำอะไร เพื่อใคร เพราะเหตุใด จึงต้องทำ และจะทำเมื่อใด

### 1. ความหมายของการวิเคราะห์แผน

**แผน** หมายถึง งานทุกด้านขององค์กรที่ถูกกำหนดขึ้นอย่างมีเหตุผล เป็นระเบียบวิธี หรือขั้นตอนที่เป็นระบบที่บุคลากรใช้เป็นคู่มือหรือแนวทางการดำเนินงานขององค์กร

**การวิเคราะห์** หมายถึง การแยกแยะรายละเอียด ความเป็นไปได้แล้วสังเคราะห์ให้เห็นความสัมพันธ์และเกิดกิจกรรมที่มีเป้าหมายทิศทางไปสู่ความสำเร็จ

### 2. ประเภทของแผน

1. **แผนระยะยาว** เป็นแผนที่มีขอบข่ายกว้างมีความยืดหยุ่นสูง มีระยะเวลาตั้งแต่ 10 - 20 ปี
2. **แผนระยะปานกลาง** เป็นแผนที่มีความแน่นอนและเฉพาะเจาะจงมากกว่าแผนระยะยาว มีระยะเวลา 4 - 6 ปี
3. **แผนระยะสั้น** เป็นแผนที่สามารถดำเนินการให้สำเร็จได้ในเวลาอันสั้นอยู่ที่องค์กรกำหนด

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของแผนในเรื่องนี้ เป็นการนำแผนต่าง ๆ ที่ได้จัดทำไว้ในบทก่อนหน้าี้ ได้แก่ แผนการพัฒนาการตลาด แผนพัฒนาการผลิตหรือการบริการ การพัฒนาธุรกิจเชิงรุก นำมาวิเคราะห์อีกครั้งหนึ่ง เพื่อตรวจสอบความเป็นไปได้ก่อนที่จะเขียนเป็นโครงการ เช่น แผนพัฒนาการผลิตในการปลูกผักเกษตรอินทรีย์ มีตรวจสอบความเป็นไปได้จากการทำปุ๋ยหมัก มาเป็นการปลูกปุ๋ยพืชสดแล้วไถกลบ เนื่องจากมีความเป็นไปได้มากกว่า เพราะไม่ต้องจัดหาวัสดุทำปุ๋ยหมักที่ไม่มีในท้องถิ่น ทั้งยังต้องเสียค่าขนส่งทำให้ต้นทุนสูงขึ้น

## การเขียนโครงการพัฒนาอาชีพให้มีความเข้มแข็ง

### โครงการ

เป็นการสรุปการดำเนินงานของการพัฒนาอาชีพ เพื่อใช้เป็นแผนการปฏิบัติงานตรวจสอบโครงการได้ว่าบรรลุจุดประสงค์ของโครงการที่กำหนดไว้หรือไม่

### ความหมายของโครงการ

หมายถึง แผนงานย่อยที่ประกอบด้วยกิจกรรมหลายกิจกรรม หรือหลายงานที่ระบุรายละเอียดชัดเจน ดังนั้น การเขียนโครงการขึ้นมารองรับแผนงาน ย่อมเป็นสิ่งสำคัญและจำเป็นยิ่ง เพราะจะทำให้ง่ายต่อการปฏิบัติ และง่ายต่อการติดตามและประเมินผล เพราะถ้าโครงการบรรลุผลสำเร็จ นั้นย่อมหมายความว่า แผนงานและนโยบายนั้นบรรลุผลสำเร็จด้วย

### ความสำคัญของโครงการ

1. ช่วยชี้ให้เห็นถึงปัญหา และภูมิหลังของการทำงาน
2. ช่วยให้ปฏิบัติงานตามแผนเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ
3. ช่วยให้แผนงานมีความชัดเจน โดยบุคคลที่เกี่ยวข้องมีความเข้าใจและรับรู้ถึงปัญหาาร่วมกัน
4. ช่วยให้แผนงานมีทรัพยากรใช้อย่างเพียงพอ เหมาะสมกับสภาพปฏิบัติจริง เพราะมีรายละเอียดการใช้ทรัพยากรที่ชัดเจน
5. ช่วยให้แผนงานมีความเป็นไปได้สูงเพราะมีผู้รับผิดชอบ และมีความเข้าใจในการดำเนินงาน
6. ช่วยลดความขัดแย้งและขจัดความซ้ำซ้อนในหน้าที่ความรับผิดชอบของหน่วยงาน เพราะแต่ละหน่วยงานมีโครงการที่ได้รับมอบหมายเป็นการเฉพาะ เหมาะสมกับความรู้ความสามารถของบุคคลในหน่วยงาน
7. สร้างทัศนคติที่ดีต่อบุคลากรในหน่วยงาน เป็นการเสริมสร้างความสามัคคีและความรับผิดชอบร่วมกัน ตามความรู้ ความสามารถ และศักยภาพของแต่ละบุคคลอย่างเต็มที่
8. สร้างความมั่นคงให้กับแผนงาน และสร้างความมั่นใจในการดำเนินงานให้กับผู้มีหน้าที่รับผิดชอบ
9. สามารถควบคุมการทำงานได้สะดวก ไม่ซ้ำซ้อน เพราะงานได้แยกออกเป็นส่วนต่างๆตามลักษณะเฉพาะของงาน

### ลักษณะสำคัญของโครงการ

การเขียนโครงการ มีลักษณะการเขียนแตกต่างไปจากการเขียนประเภทอื่นๆ โครงการที่ดีควรมีลักษณะดังต่อไปนี้

1. ต้องมีระบบ โครงการต้องประกอบด้วยส่วนต่างๆที่มีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องเป็นกระบวนการ ถ้าส่วนใดเปลี่ยนแปลงไป จะเกิดการเปลี่ยนแปลงในส่วนอื่นๆตามไปด้วย
2. ต้องมีวัตถุประสงค์ชัดเจน โครงการต้องกำหนดวัตถุประสงค์สอดคล้องกับความเป็นมาของโครงการ มีความเป็นไปได้ชัดเจน และเป้าหมายของโครงการต้องประกอบด้วยเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพ
3. ต้องเป็นการดำเนินงานอนาคต เนื่องจากการปฏิบัติงานที่ผ่านมามีข้อบกพร่อง และควรแก้ไขปรับปรุง โครงการจึงเป็นการดำเนินงานเพื่ออนาคต
4. เป็นการทำงานชั่วคราว โครงการเป็นการทำงานเฉพาะกิจเป็นคราวๆเพื่อแก้ไขปรับปรุง และพัฒนา ไม่ใช่การทำงานที่เป็นการทำงานประจำ หรืองานปกติ
5. มีกำหนดระยะเวลาที่แน่นอน โครงการต้องกำหนดระยะเวลาที่แน่นอน โดยกำหนดเวลาเริ่มต้น และเวลาที่สิ้นสุดให้ชัดเจน ถ้าไม่กำหนดเวลาหรือปล่อยให้โครงการดำเนินไปเรื่อยๆย่อมไม่สามารถประเมินผลสำเร็จได้ ซึ่งจะกลายเป็นการดำเนินงานตามปกติ
6. มีลักษณะเป็นงานที่เร่งด่วน โครงการต้องเป็นกิจกรรมที่จัดขึ้นเพื่อสนองนโยบายเร่งด่วน ที่ต้องการจะพัฒนางานให้ก้าวหน้าอย่างรวดเร็ว ทันท่อเหตุการ์ณ หรือเป็นงานใหม่



7. ต้องมีต้นทุนการผลิตต่ำ การดำเนินงานตามโครงการต้องมีการใช้ทรัพยากรหรืองบประมาณ ซึ่งโครงการจะมีประสิทธิภาพ ก็ต่อเมื่อมีการลงทุนน้อยแต่ได้รับประโยชน์สูงสุด
8. เป็นการริเริ่มหรือพัฒนางาน โครงการต้องเป็นความคิดริเริ่มที่แปลกใหม่เพื่อแก้ปัญหาและอุปสรรค และพัฒนางานให้เจริญก้าวหน้า

### ลักษณะของโครงการที่ดี

โครงการที่ดีนั้น ควรมีลักษณะดังต่อไปนี้

1. สามารถแก้ปัญหาขององค์กรหรือหน่วยงานนั้นได้
2. มีรายละเอียด วัตถุประสงค์ และเป้าหมายต่างๆชัดเจน สามารถดำเนินงานได้
3. รายละเอียดของโครงการต่อเนื่องสอดคล้องสัมพันธ์กัน
4. ตอบสนองความต้องการของกลุ่มชน สังคมและประเทศชาติ
5. ปฏิบัติแล้วสอดคล้องกับแผนงานหลักขององค์กร
6. กำหนดขึ้นอย่างมีข้อมูลความจริงและเป็นข้อมูลที่ได้รับการวิเคราะห์อย่างรอบคอบ
7. ได้รับการสนับสนุนจากผู้บริหารทุกด้าน โดยเฉพาะด้านทรัพยากรที่จำเป็น
8. มีระยะเวลาในการดำเนินงานแน่นอน ระบุวันเวลาเริ่มต้นและสิ้นสุด
9. สามารถติดตามประเมินผลได้

### โครงสร้างของโครงการ

1. ชื่อโครงการ
2. ชื่อผู้ทำโครงการหรือชื่อกลุ่มที่ร่วมทำโครงการ
3. ชื่อที่ปรึกษาโครงการ
4. หลักการและเหตุผล โดยให้อธิบายถึงสาเหตุที่เลือกทำโครงการและบอกประโยชน์ของโครงการที่มีต่อการพัฒนาอาชีพ
5. วัตถุประสงค์ของโครงการ ให้อธิบายถึงสาเหตุในการทำโครงการให้ชัดเจนว่าเมื่อทำโครงการนี้แล้ว จะสามารถนำความรู้ที่ได้รับไปประยุกต์ใช้พร้อมพัฒนาอาชีพได้อย่างไร
6. เป้าหมาย ควรระบุเป้าหมายให้ชัดเจนว่าจะเกิดอะไรขึ้นกับใคร
7. ขั้นตอนการดำเนินงาน ให้อธิบายถึงขั้นตอนการปฏิบัติงานอย่างละเอียดตั้งแต่การศึกษาข้อมูล ขั้นตอนการปฏิบัติงานตามลำดับขั้น กำหนดระยะเวลาในการปฏิบัติทุกขั้นตอน การประเมินผลในแต่ละขั้นตอนเพื่อหาทางแก้ไข
8. ระยะเวลาดำเนินการ กำหนดวันเริ่มต้นทำงาน จนถึงวันที่ปฏิบัติงานเสร็จ
9. สถานที่ปฏิบัติงาน ให้ระบุสถานที่ปฏิบัติงานให้ชัดเจน
10. งบประมาณค่าใช้จ่าย ค่าใช้จ่ายถ้ามีควรระบุให้ชัดเจน เช่น ค่าวัสดุอุปกรณ์ ค่าจ้าง (บริการ) เช่น ค่าถ่ายเอกสาร และระบุแหล่งที่มาของเงินค่าใช้จ่ายด้วย
11. ผลที่คาดว่าจะได้รับ ให้ระบุว่าเมื่อทำโครงการนี้เสร็จเรียบร้อยแล้ว ผู้เรียนคาดว่าจะได้รับอะไร
12. ตัวชี้วัดผลสำเร็จของโครงการ
  - ตัวชี้วัดผลผลิต หมายถึง ตัวชี้วัดที่แสดงผลงานเป็นรูปธรรมในเชิงปริมาณและหรือคุณภาพอันเกิดจากงานตามวัตถุประสงค์ของโครงการ
  - ตัวชี้วัดผลลัพธ์ หมายถึง ตัวชี้วัดที่แสดงถึงผลประโยชน์จากผลผลิตที่มีต่อบุคคล ชุมชน สิ่งแวดล้อม เศรษฐกิจ และสังคมโดยรวม

## ตัวอย่างโครงการพัฒนาอาชีพให้มีความเข้มแข็ง

1. ชื่อโครงการ การปลูกพืชสมุนไพรป้องกันกำจัดศัตรูพืช
2. ชื่อผู้รับผิดชอบโครงการ นายเด่น ดวงดี
3. ชื่อที่ปรึกษาโครงการ ผู้ใหญ่บ้านแดง มีความสามารถ
4. เหตุผลความจำเป็น

อาชีพการเกษตรในปัจจุบันมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องตลอดเวลาในการทำให้พืชปลอดสารเคมี เนื่องจากสารเคมีที่ใช้จะก่อให้เกิดมลภาวะเป็นพิษ กระทบต่อสภาพแวดล้อมและชีวิตความเป็นอยู่ของเกษตรกร คือ เสี่ยงต่อการเป็นมะเร็งสูงมาก จนเกษตรกรผู้ใช้เองก็เริ่มตระหนักถึงผลที่เกิดขึ้นกับสมาชิกในครอบครัวที่มีสุขภาพเสื่อมโทรม รวมทั้งส่งผลกระทบต่อผลผลิตการเกษตรที่เป็นสินค้าส่งออกไปต่างประเทศ เนื่องจากสารพิษตกค้างที่มีเกินกว่าค่าความปลอดภัย นอกจากนี้แล้ว สารเคมีทางการเกษตรที่สังเคราะห์ขึ้น ยังทำให้ศัตรูธรรมชาติลดน้อยลง และประสิทธิภาพในการทำลายแมลงศัตรูพืชก็ลดลง เนื่องจากเกิดการต้านทานของโรคและแมลงศัตรูพืช และทำให้ต้องเสียค่าใช้จ่ายสูงในการซื้อสารเคมี ดังนั้น เพื่อเป็นการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้สารเคมีทางการเกษตรชนิดสังเคราะห์ จึงต้องหาลู่ทางทดแทน คือ สารธรรมชาติจากพืชที่มีศักยภาพในการป้องกันกำจัดศัตรูพืช ซึ่งมีคุณสมบัติดังนี้

- 4.1 เกษตรกรสามารถทำใช้เองได้
- 4.2 สามารถสลายตัวได้เร็ว ไม่ก่อปัญหาสารพิษตกค้างในพืชและสิ่งแวดล้อม
- 4.3 ไม่เกิดปัญหาสิ่งแวดล้อมเป็นพิษ
- 4.4 ไม่ทำให้โรคและแมลงสร้างความต้านทานได้เร็วกว่าสารสังเคราะห์ เรื่องการปลูกพืชสมุนไพรป้องกันกำจัดศัตรูพืช เพื่อนำสารธรรมชาติจากพืชสมุนไพรชนิดต่าง ๆ มาสกัดสารออกฤทธิ์ที่สามารถใช้ป้องกันกำจัดศัตรูพืช แทนการใช้สารเคมีสังเคราะห์

## 5. วัตถุประสงค์

เพื่อให้การพัฒนาอาชีพมีความเข้มแข็ง โดยการปลูกพืชสมุนไพรมาใช้ป้องกันกำจัดศัตรูพืช ทำให้ผลผลิตเป็นที่ต้องการของลูกค้าสูง

## 6. เป้าหมาย

ปลูกพืชสมุนไพรป้องกันกำจัดศัตรูพืช 1 ไร่ สำหรับใช้กับพืชที่ปลูก 10 ไร่

## 7. การดำเนินงาน

- 7.1 ประชุมประสานงานทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง จัดทำร่างโครงการ
- 7.2 ศึกษาดูงานผู้ที่ประสบความสำเร็จหรือหน่วยงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับการสกัดสารธรรมชาติ
- 7.3 เปิดเวทีสัมมนาแลกเปลี่ยนเรียนรู้ซึ่งกันและกัน
- 7.4 ดำเนินการโดยให้แต่ละคนไปปฏิบัติจริงยังแปลงของตนเอง
- 7.5 นำผลการดำเนินงานมาสัมมนาแลกเปลี่ยนเรียนรู้ซึ่งกันและกัน
- 7.6 แต่ละคนบันทึกสรุปเป็นความรู้ของตนเองเพื่อพัฒนาต่อไป

8. ระยะเวลาดำเนินการ วันที่ 1 เดือนพฤษภาคม พ.ศ. 2554 ถึงวันที่ 30 เดือนกันยายน พ.ศ. 2554

9. พื้นที่ดำเนินการ ห้องประชุม กศน.ตำบล.....อำเภอ.....จังหวัด...

10. งบประมาณ 5,000 บาท เป็นค่าใช้จ่ายดังนี้

- 10.1 การไปศึกษาดูงาน 4,000 บาท
- 10.2 ค่าวัสดุฝึกในการสาธิต 1,000 บาท

## 11. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

- 11.1 มีการพัฒนาพืชสมุนไพรสำหรับป้องกันกำจัดศัตรูพืช
- 11.2 สามารถใช้สารธรรมชาติจากพืชสมุนไพร
- 11.3 ใช้พืชสมุนไพรในการป้องกันและกำจัดศัตรูพืชได้ถูกต้อง

## 12. ตัวชี้วัดความสำเร็จของโครงการ

สามารถใช้พืชสมุนไพรกำจัดศัตรูพืชในพื้นที่ 10 ไร่

### การเขียนแผนปฏิบัติการ

เมื่อจัดทำโครงการพัฒนาอาชีพให้มีความเข้มแข็งเสร็จแล้ว เพื่อให้เข้าสู่การปฏิบัติได้ควรทำแผนดำเนินการลำดับงานก่อน หลัง ตามภารกิจของงานนั้น ๆ เช่น การพัฒนาอาชีพโดยการปลูกพืชสมุนไพรใช้ป้องกันกำจัดศัตรูพืชในแปลงปลูกพืช

### ตัวอย่าง แผนปฏิบัติการ

ที่	กิจกรรมดำเนินงาน	ระยะเวลาดำเนินการ.ค. ปี 2554											
		ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.
1	จัดเตรียมปัจจัยการปลูกพืชสมุนไพร เพื่อนำมาใช้พัฒนาอาชีพ	↔											
2	เตรียมดิน		↔										
3	ปลูกพืชสมุนไพร		◆										
4	ดูแลรักษาพืชสมุนไพร			↔	↔	↔							
5	การทยอยเก็บเกี่ยว												
6	สกัดสารจากพืชสมุนไพร								↔				
7	นำไปใช้ในแปลงปลูกพืช ฯลฯ								↔	↔			

### การปรับปรุงโครงการพัฒนาอาชีพ

เป็นการปรับปรุงโครงการพัฒนาอาชีพที่ได้จัดทำไว้แล้ว เพื่อให้ได้โครงการที่มีความเป็นไปได้ให้มากที่สุด การกำกับติดตามเป็นกิจกรรมของผู้บริหาร เพื่อหาคำตอบและตอบคำถามการใช้ทรัพยากรได้ครบตรงตามวัตถุประสงค์หรือไม่ โครงการเป็นไปตามแผนที่กำหนดไว้หรือไม่ งบประมาณเพียงพอและเป็นประโยชน์ต่อประชาชนเพียงใด ซึ่งข้อมูลที่ได้มาจะเป็นประโยชน์อย่างยิ่งต่อการปรับปรุงโครงการดำเนินไปตามเป้าหมายแล้วเสร็จภายในเวลา

### ประโยชน์ของการปรับปรุงโครงการ

การปรับปรุงโครงการเป็นกิจกรรมที่สำคัญที่สุดในวงจรการวางแผนและการบริหารโครงการ พอสรุปได้ดังนี้

1. ช่วยให้ตัดสินใจการใช้ทรัพยากรที่จำเป็นและความเป็นไปได้ของกิจกรรมต่างๆในโครงการ
2. ช่วยให้การกำหนดวัตถุประสงค์ของโครงการมีความชัดเจน
3. ช่วยให้ข้อมูลความก้าวหน้า ปัญหา อุปสรรคของโครงการ
4. ช่วยให้รู้ข้อมูลความสำเร็จหรือล้มเหลวของโครงการเพื่อนำไปใช้ในการตัดสินใจ
5. ช่วยบ่งบอกประสิทธิภาพของการดำเนินโครงการว่ามีคุณค่ากับการลงทุนหรือไม่

ใบงานรายวิชาพัฒนาอาชีพให้มีความเข้มแข็ง อช 21003

คำชี้แจง ให้ผู้เรียนตอบคำถามต่อไปนี้

1. การพัฒนาอาชีพมีความจำเป็นจริงหรือไม่ อย่างไร

.....  
.....

2. ให้ผู้เรียนวิเคราะห์ศักยภาพธุรกิจอาชีพของตนเอง หรืออาชีพที่ตนเองสนใจจากปัจจัยภายในตัวตนของผู้เรียน และปัจจัยภายนอกที่แวดล้อม รวมถึงโอกาสที่ดี อุปสรรคที่อาจเกิดขึ้นเป็นลำดับ

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

3. ให้ผู้เรียนวิเคราะห์ตำแหน่งธุรกิจอาชีพของตนเองหรืออาชีพที่ตนเองสนใจว่าในขณะนั้นอยู่ในระยะใด และให้เหตุผลประกอบด้วย

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

4. ให้ผู้เรียนจัดทำผังการไหลของการพัฒนาอาชีพของตนเองหรืออาชีพที่สนใจ แล้ววิเคราะห์ศักยภาพของธุรกิจแต่ ละขั้นตอนว่ามีความสามารถอะไรได้อีก

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

5. ให้ผู้เรียนวิเคราะห์ศักยภาพธุรกิจอาชีพของตนเอง หรืออาชีพที่ตนเองสนใจจากปัจจัยภายในตัวตนของผู้เรียน และปัจจัยภายนอกที่แวดล้อม รวมถึงโอกาสที่ดี อุปสรรคที่อาจเกิดขึ้นเป็นลำดับ

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

6. ให้ผู้เรียนวิเคราะห์ตำแหน่งธุรกิจอาชีพของตนเองหรืออาชีพที่ตนเองสนใจว่าในขณะนั้นอยู่ในระยะใด และให้ เหตุผลประกอบด้วย

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

7. มีความจำเป็นอย่างไรที่จะต้องพัฒนาธุรกิจเชิงรุก

.....  
.....

8. แผนพัฒนาการตลาด สิ่งที่ต้องปรับปรุง มีดังนี้

.....  
.....