

**โครงการพัฒนาทักษะกำลังคนของประเทศ(Reskill/Upskill/Newskill)
เพื่อการทำงานและเตรียมความพร้อมรองรับการทำงานในอนาคต
หลังวิกฤตการระบาดของไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19)
หลักสูตรประกาศนียบัตร (Non-Degree)**

**ชื่อหลักสูตร “อ็อปเทรตธุรกิจพิชิตตลาดออนไลน์”
มหาวิทยาลัยราชภัฏบ้านสมเด็จเจ้าพระยา**

1. ชื่อหลักสูตร

อ็อปเทรตธุรกิจพิชิตตลาดออนไลน์

2. กลุ่มหลักสูตร

ให้ระบุชื่อกลุ่มหลักสูตร กรุณาทำเครื่องหมาย / หน้ากลุ่ม โดยเลือกระบุได้เพียง 1 กลุ่ม

- ☒ Smart Innovative Entrepreneur
- ☐ Smart Farming
- ☐ Care Giver
- ☐ Smart Tourism
- ☐ Data Science
- ☐ Creative content
- ☐ Food for the future
- ☐ Robotic / AI
- ☐ อื่นๆ ที่สอดคล้องกับความต้องการของประเทศ โปรดระบุ

3. ทักษะเป้าหมายของหลักสูตร

- 1) ทักษะการเป็นผู้ประกอบการรุ่นใหม่ เช่น การคิดอย่างสร้างสรรค์ การพัฒนาธุรกิจตามยุคสมัยใหม่ (New normal) การจัดการธุรกิจอย่างยั่งยืน เป็นต้น
- 2) ทักษะการวิเคราะห์ศักยภาพของตนเองและศักยภาพธุรกิจของตนเอง และการวางแผนธุรกิจ
- 3) ทักษะการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในการผลิตสื่อดิจิทัล ประชาสัมพันธ์สินค้าและการตลาดออนไลน์

4. เหตุผลและความจำเป็น

ปัจจุบัน สถานการณ์ทางด้านเศรษฐกิจและสังคมทั้งภายในและต่างประเทศได้เกิดการเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็วในทุก ๆ ด้าน โดยเฉพาะด้านเทคโนโลยี สื่อ และการตลาดออนไลน์ เป็นต้น ซึ่งส่งผลให้การดำเนินชีวิตและการดำเนินธุรกิจอย่างมาก ดังนั้น สิ่งสำคัญในการดำเนินธุรกิจในยุคปัจจุบันของภาคธุรกิจ ผู้ประกอบการจะสามารถอยู่รอดในสถานการณ์วิกฤตที่เกิดขึ้นนี้ คือ ธุรกิจสามารถขายของได้ และ ต้องเข้าใจถึงการขายที่แท้จริง เพราะจะต้องทำอย่างไรให้ลูกค้ารู้สึกดีในสินค้า การบริการของเรารวมถึงเป็นวางรากฐานในการวางแผนการขายต่อไปในอนาคตที่จะเกิดขึ้นด้วย

หลักสูตรอ็อปเทรตธุรกิจพิชิตตลาดออนไลน์ จัดทำขึ้นเพื่อการพัฒนาผู้ประกอบการหรือผู้ที่มีความสนใจสู่การเป็นผู้ประกอบการนวัตกรรม (Smart Innovative Entrepreneur) ซึ่งเน้นทักษะที่ผู้ประกอบการรุ่นใหม่ต้องมี เช่น การคิดอย่างสร้างสรรค์ พัฒนาช่องทางการตลาด การพัฒนานวัตกรรมที่ตอบโจทย์ธุรกิจอย่างชาญ

ฉลาด เรียนรู้การบริหารความเสี่ยง การจัดการธุรกิจอย่างยั่งยืน ผู้ประกอบการจะสามารถวิเคราะห์ศักยภาพของตนเองและศักยภาพธุรกิจของตนเอง และนำมาใช้วางแผนการทำธุรกิจ ซึ่งหลักสูตรนี้จะมุ่งเน้นที่การพัฒนาทักษะทางดิจิทัล การประชาสัมพันธ์และการตลาดออนไลน์ โดยคณะกรรมการจัดทำหลักสูตรมั่นใจว่า การมีความรู้และมีการเตรียมตัวอย่างเหมาะสมก่อนการเริ่มธุรกิจ การวิเคราะห์ตนเองและคู่แข่งทางการตลาด และการใช้สื่อดิจิทัลในการการตลาดนั้นจะช่วยลดความเสี่ยงและเพิ่มโอกาสความสำเร็จในธุรกิจได้มากขึ้น

5. วัตถุประสงค์

- 1) เพื่อพัฒนาทักษะการวิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐานทางการตลาด วิเคราะห์ศักยภาพตนเองและคู่แข่งทางการตลาดในการวางแผนธุรกิจอย่างเหมาะสม
- 2) เพื่อพัฒนาทักษะการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศเบื้องต้นในการผลิตสื่อทางธุรกิจ
- 3) เพื่อสร้างสื่อดิจิทัล เช่น ป้ายประชาสัมพันธ์สินค้า คลิปสั้นประชาสัมพันธ์ เป็นต้น
- 4) เพื่อพัฒนาการตลาดออนไลน์ของธุรกิจอย่างเป็นรูปธรรม

6. ผลลัพธ์การเรียนรู้ที่คาดหวัง (Expected Learning Outcomes)

- 1) ทักษะการเป็นผู้ประกอบการรุ่นใหม่ การคิดอย่างสร้างสรรค์ การจัดการธุรกิจอย่างยั่งยืน เป็นต้น
- 2) ทักษะการพัฒนาธุรกิจตามยุคสมัยใหม่ (New normal)
- 3) ทักษะการวิเคราะห์ศักยภาพของตนเองและศักยภาพธุรกิจของตนเอง และการวางแผนธุรกิจ
- 4) ทักษะการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในการผลิตสื่อดิจิทัล ประชาสัมพันธ์สินค้าและการตลาดออนไลน์

7. กลุ่มเป้าหมาย

- 1) ผู้ประกอบการที่มีธุรกิจของตนเองและต้องการพัฒนาทักษะการทำสื่อและการตลาดออนไลน์
- 2) ผู้ที่มีความสนใจในการทำธุรกิจและมีความต้องการ Upskill/Reskill
- 3) ที่มีความสนใจประกอบอาชีพนักจัดทำสื่อ และเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการตลาด
- 4) ประชาชนที่สนใจและได้รับผลกระทบ

8. จำนวนผู้เข้าอบรมต่อรุ่น

25 – 30 คน/รุ่น

- หมายเหตุ คุณสมบัติผู้เข้าอบรม
- ไม่จำกัดเพศและอายุ
 - ไม่จำกัดระดับการศึกษา แต่ควรมีความรู้พื้นฐานด้านเทคโนโลยีและการใช้อินเทอร์เน็ต
 - มี smart phone / tablet / notebook และ Internet
 - มีธุรกิจเป็นของตนเอง หรือมีความสนใจ/แนวทางการทำธุรกิจ

9. อาชีพเป้าหมาย

ผู้ประกอบการนวัตกรรม นักจัดทำสื่อ และเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการตลาด

10. ความร่วมมือกับสถาบันอื่น

- สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดสมุทรสาคร
- สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดสมุทรสาคร
- สำนักงานเขต พื้นที่กรุงเทพมหานคร

11. สถานที่จัดการเรียนการสอน

- มหาวิทยาลัยราชภัฏบ้านสมเด็จเจ้าพระยา
- ศูนย์การศึกษาอุทงคาวรรดิ
- หอประชุมในพื้นที่บริการ (กรณีประสานจัดอบรมในพื้นที่)

12. รูปแบบการจัดการศึกษา

- แบบชั้นเรียน
- แบบ Workshop

13. การดำเนินการหลักสูตร

13.1 วัน – เวลาในการดำเนินการเรียนการสอน

กรกฎาคม – ธันวาคม 2563

13.2 ระยะเวลา

ระยะเวลาในการจัดการเรียนการสอน 40 ชม.

14. โครงสร้างและเนื้อหาสาระของหลักสูตร

เวลา	หัวข้อ / รายละเอียด	จำนวนชั่วโมง		กิจกรรมการเรียนรู้ การสอน	สื่อการสอน
		บรรยาย	ปฏิบัติ		
วันที่ 1					
08.00 -12.00	การวิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐานทาง การตลาด (Marketing Analysis) (1) - การวิเคราะห์แบรนด์ สินค้า การ บริการ - การวิเคราะห์ผู้บริโภคเป้าหมาย	2	2	- การบรรยายในชั้นเรียน และอภิปราย - การพูดคุย ถามตอบ - การ Workshop	PowerPoint และเอกสาร ประกอบการ บรรยาย
13.00 – 17.00	การวิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐานทาง การตลาด (Marketing Analysis) (1) - การวิเคราะห์คู่แข่ง - การวิเคราะห์ SWOT	2	2	- การบรรยายในชั้นเรียน และอภิปราย - การพูดคุย ถามตอบ - การ Workshop	PowerPoint และเอกสาร ประกอบการ บรรยาย
วันที่ 2					
08.00 -12.00	การวางแผน Content - ลักษณะของ Content ที่ดีและมี ความหมาย - กระบวนการสร้างสรรค์ Content Marketing -	4		- การบรรยายในชั้นเรียน และอภิปราย - การพูดคุย ถามตอบ	PowerPoint และเอกสาร ประกอบการ บรรยาย
13.00 – 17.00	การจัดทำ Content ทางธุรกิจ		4	- การ Workshop - การพูดคุย ถามตอบ	PowerPoint และเอกสาร ประกอบการ บรรยาย

เวลา	หัวข้อ / รายละเอียด	จำนวนชั่วโมง		กิจกรรมการเรียนรู้ การสอน	สื่อการสอน
		บรรยาย	ปฏิบัติ		
วันที่ 3					
08.00 -12.00	หลักการใช้มือถือถ่ายภาพนิ่งเพื่อการโฆษณา - การจัดแสงสีอารมณ์ภาพ - มุมกล้องแบบต่าง ๆการจัดวาง	2	2	- การบรรยายในชั้นเรียนและอภิปราย - การ Workshop - การพูดคุย ถามตอบ	สื่อ/ตัวอย่าง กล้อง/เอกสาร ประกอบการ บรรยาย โทรศัพท์มือถือ
13.00 – 17.00	หลักการใช้มือถือถ่ายภาพนิ่งเพื่อการโฆษณา - องค์ประกอบภาพ - การสร้างจุดเด่นให้งานโฆษณา	4		- การบรรยายในชั้นเรียนและอภิปราย - การ Workshop - การพูดคุย ถามตอบ	สื่อ/ตัวอย่าง กล้อง/เอกสาร ประกอบการ บรรยาย โทรศัพท์มือถือ
วันที่ 4					
08.00 –10.00	เทคนิคการถ่ายภาพวิดีโอเพื่อนำเสนอสินค้า - การเขียนสตอรี่บอร์ด - การใช้มุมกล้องแบบต่าง - -ขนาดภาพ - การกำหนด Mood and Tone	2		- การบรรยายในชั้นเรียนและอภิปราย	สื่อ/ตัวอย่าง กล้อง/เอกสาร ประกอบการ บรรยาย โทรศัพท์มือถือ
10.00 – 17.00	การถ่ายภาพวิดีโอเพื่อนำเสนอสินค้า - การเขียนสตอรี่บอร์ด - การใช้มุมกล้องแบบต่าง - -ขนาดภาพ - การกำหนด Mood and Tone		6	- การ Workshop - การพูดคุย ถามตอบ	สื่อ/ตัวอย่าง กล้อง/เอกสาร ประกอบการ บรรยาย โทรศัพท์มือถือ
วันที่ 5					
08.00 -10.00	- Application ขายของออนไลน์ในปัจจุบันที่ได้รับความนิยม	2		- การบรรยายในชั้นเรียนและอภิปราย	PowerPoint และเอกสาร ประกอบการ บรรยาย
10.00 -12.00	- หลักการใช้งานพื้นฐาน - หลักการตลาดและช่องทางการขายของที่เหมาะสมกับสินค้า	2	1	- การบรรยายในชั้นเรียนและอภิปราย - การ Workshop - การพูดคุย ถามตอบ	PowerPoint และเอกสาร ประกอบการ บรรยาย/ โทรศัพท์มือถือ /คอมพิวเตอร์
13.00 – 17.00	- การสมัครเข้าเป็นส่วนหนึ่งของลูกค้าในระบบ - ระบบจัดการงานบริการค่าบริการอื่นๆ		4	- การ Workshop - การพูดคุย ถามตอบ	PowerPoint และเอกสาร ประกอบการ บรรยาย/ โทรศัพท์มือถือ /คอมพิวเตอร์
รวม		40			

15. วิทยากร

- 1) ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.หนึ่งฤทัย เอกธรรมทัศน์
คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยราชภัฏบ้านสมเด็จเจ้าพระยา
- 2) ผู้ช่วยศาสตราจารย์พิมพ์ไพไล ไทพิทักษ์
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏบ้านสมเด็จเจ้าพระยา
- 3) คุณเมรียา คำกุล
ที่ปรึกษาในเครือข่ายนครชัยบุรินทร์ เจ้าของเพจ Mayriya Mayri การตลาดเข้าใจง่าย และที่ปรึกษาหน่วยงานของรัฐและเอกชน
- 4) คุณสรวรรณ จิระเรืองวงศ์
Assistant Vice President - Social Media สายงาน Strategic Communications and Brand ธนาคารยูโอบี จำกัด (มหาชน)
- 5) คุณอรันกร สุธีโรจน์ตระกูล
ที่ปรึกษาทางการตลาดธุรกิจโรงแรมและธุรกิจอาหาร
- 6) คุณมรรษพล สร้อยสังวาลย์
ครีเอทีฟ ที่ปรึกษาทางด้านการออกแบบ และเจ้าของแบรนด์ MAT ARCHER
- 7) ผู้ช่วยศาสตราจารย์ เอกราช วรสมุทรปราการ
วท.บ. (วิทยาการคอมพิวเตอร์)
วท.ม. (เทคโนโลยีสารสนเทศ)
อาจารย์ประจำสาขาวิชาแอนิเมชัน และดิจิทัลมัลติมีเดีย
- 8) ผู้ช่วยศาสตราจารย์ กานต์ คุ่มภัย
วศ.บ. (วิศวกรรมอิเล็กทรอนิกส์)
วท.ม. (เทคโนโลยีสารสนเทศ)
อาจารย์ประจำสาขาวิชาแอนิเมชัน และดิจิทัลมัลติมีเดีย
ความเชี่ยวชาญด้านการถ่ายภาพและแอนิเมชันสามมิติ
- 9) อาจารย์สุวิษญ์ ไพจิตรวโรดม
ศศ.บ. (ออกแบบนิเทศศิลป์)
วท.ม. (เทคโนโลยีการพิมพ์และบรรจุภัณฑ์)
2555 - 2556 อาจารย์ประจำ ม. กรุงเทพธนบุรี
2557 - 2563 ช่างภาพอิสระ
ความเชี่ยวชาญด้านการถ่ายภาพเชิงธุรกิจ
- 10) อาจารย์ณัฏกร สิริมงคลกาล
คณะวิศวกรรมศาสตร์และเทคโนโลยีอุตสาหกรรม

16. ค่าลงทะเบียนฝึกอบรม

3,000 บาทต่อคน

17. งบประมาณ

18. การประเมินผลลัพธ์การเรียนรู้

- 1) ผู้เข้าอบรมมีระยะเวลาสะสมในการเข้าเรียน ไม่น้อยกว่าร้อยละ 80
- 2) สามารถสร้างผลงานได้ 3 ชิ้น คือ ฉลากหรือแบรนเนอ์ คลิปประชาสัมพันธ์ และหน้าร้านออนไลน์
- 3) คะแนนสะสม ไม่น้อยกว่าร้อยละ 70

19. ข้อมูลเกี่ยวกับผู้ติดต่อประสานงานหลักสูตร

- 1) ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.หนึ่งฤทัย เอกธรรมทัศน์
- 2) นายนิธิวัชร เศรษฐ์วิริศาตา