บทที่ 1
บทนำ

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ในการเรียนการสอนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงตามหลักสูตรของสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษาปี 2557 ได้จัดให้มีการเรียนการสอนวิชาโครงการ รหัสวิชา 2201-8501 โดยกำหนดให้นักศึกษาจัดทำโครงการ 3 คน ต่อ 1 โครงการ เพื่อให้นักศึกษาได้ใช้ความรู้ความสามารถจากการเรียนในสาขาวิชาของตนมาประยุกต์ใช้ในสร้างสรรค์ผลงานให้เกิดประโยชน์ต่อการทำงานและนำไปใช้ในชีวิตประจำวันได้

จากการศึกษาในวิชาสาขาการบัญชี ได้ศึกษาค้นคว้าการใช้งานของโปรแกรม Google sites เป็นโปรแกรมออนไลน์ที่ทำให้เว็บไซต์ของทีมให้ง่ายขึ้นเหมือนกับการแก้ไขเอกสาร ธรรมดาๆ ด้วย Google เว็บไซต์คุณสามารถรวบรวมความหลากหลายของข้อมูลในที่เดียว เช่น รวมวีดีโอ ปฏิทินการนำเสนอ เอกสารหรือสิ่งแนบ และข้อความ อำนวยความสะดวกให้คุณร่วมกันดูหรือ แก้ไขหน้าเว็บ จะเป็นกลุ่มเล็กๆ หรือทั้งองค์กรของคุณ หรือจะทั้งโลกเลยก็ได้ หน้าตาของโปรแกรมนี้ User interface ใช้งานง่ายไม่จำเป็นต้องมีทักษะ เกี่ยวกับคอมพิวเตอร์มากนัก สามารถทำงานได้ราบรื่น โดยใช้เวลาเพียงไม่นานดังนั้นจึงสร้างสื่อการเรียนรู้ เรื่อง การสร้างเว็บไซต์จำหน่ายเครื่องสำอางโดยใช้โปรแกรม Google ซึ่งในการดำเนินงานได้มีการพัฒนาสื่อการเรียนรูปให้เป็นสื่อที่น่าสนใจ มีทั้ง ภาพ เสียง และเนื้อหาที่กระชับ ชัดเจน ง่ายต่อการเรียนรู้ด้วยตนเอง ตลอดจนสามารถนำไปเผยแพร่ยังสถานศึกษา ชุมชน หรือผู้ที่สนใจอีกด้วย

วัตถุประสงค์ของโครงการ

1. เพื่อพัฒนาสื่อการเรียนการสอนในชั้นเรียน สื่อการเรียนรู้ในการศึกษาด้วยตนเอง และทดลองขายสินค้าออนไลน์ โดยใช้โปรแกรม Google sites
2. เพื่อศึกษาความพึงพอใจของผู้ใช้สื่อการเรียนรู้ และผู้สั่งซื้อสินค้าออนไลน์ผ่านโปรแกรม Google sites

ขอบเขตของการศึกษา

1. ขอบเขตในเนื้อหา

ศึกษาความพึงพอใจต่อการใช้โปรแกรม Google sites มาใช้ในการทำสื่อการเรียนการสอนและทำเว็บไซต์ขายสินค้า

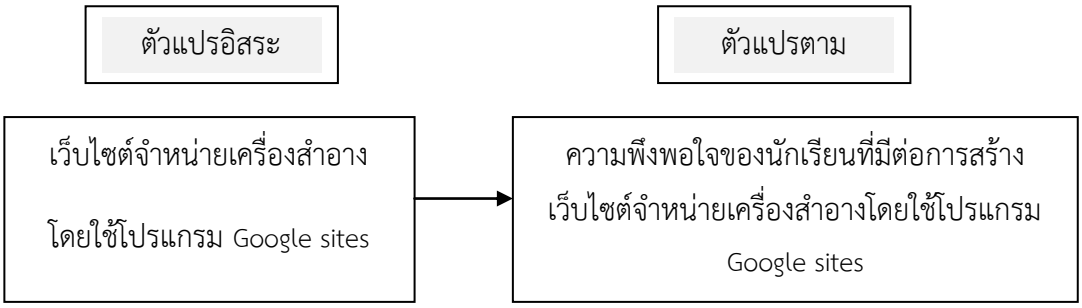
2. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ คือ นักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพปีที่ 1 สาขาวิชาคอมพิวเตอร์ ภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2559 วิทยาลัยเทคโนโลยีอักษรบริหารธุรกิจ อำเภอบ้านฉาง จังหวัด ระยอง สังกัดสำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาระยอง เขต 1 จำนวน 30 คน เลือกมาเป็นกลุ่มตัวอย่างใช้วิธีเลือกแบบเจาะจง

3. ด้านวัน เวลาและสถานที่ทำโครงการ

การวิจัยครั้งนี้ดำเนินการตั้งแต่วันที่ 1 มิถุนายน 2559 - 30 กันยายน 2559 ที่วิทยาลัยเทคโนโลยีอักษรบริหารธุรกิจ จังหวัดระยอง และนำไปทดลองใช้กับกลุ่มตัวอย่าง (ประชากร) ระหว่างวันที่ 1 กันยายน 2558 - 7 กันยายน 2558

กรอบแนวคิดในการวิจัย



ภาพที่ 1 แสดงความสัมพันธ์ของตัวแปรที่ศึกษาวิจัย

นิยามศัพท์เฉพาะ

ในการศึกษาครั้งนี้ ผู้ศึกษาได้กำหนดนิยามศัพท์เฉพาะไว้ดังนี้

1. สื่อการเรียนรู้ หมายถึง ทุกสิ่งทุกอย่างรอบตัวผู้เรียนที่ช่วยผู้เรียนเกิดการเรียนรู้ ไม่ว่าจะเป็นวัสดุ อุปกรณ์ วิธีการ คน สัตว์ สิ่งของ หรือแนวความคิดที่ถ่ายทอดความรู้ ความเข้าใจ เพิ่มประสบการณ์ หรือเป็นเครื่องมือที่กระตุ้นให้เกิดการแสวงหาความรู้ด้วยตนเอง

2. โปรแกรม Google sites เป็นโปรแกรมออนไลน์ที่ทำให้การสร้างเว็บไซต์ของทีมให้ง่ายขึ้น เหมือนกับการแก้ไขเอกสารธรรมดาๆ ด้วย Google เว็บไซต์คุณสามารถรวบรวมความหลากหลายของข้อมูลในที่เดียว เช่น รวมวีดีโอ ปฏิทินการนำเสนอ เอกสารหรือสิ่งแนบ และข้อความ อำนวยความสะดวกให้คุณร่วมกันดู หรือแก้ไขหน้าเว็บ จะเป็นกลุ่มเล็กๆหรือทั้งองค์กรของคุณ หรือทั้งโลกเลยก็ได้

3. ความพึงพอใจของนักเรียน หมายถึง ค่าเฉลี่ยจากการบอกความรู้สึกในการเรียนด้วยการสร้างเว็บไซต์จำหน่ายเครื่องสำอาง โดยใช้โปรแกรม Google sites จากการตอบแบบสำรวจความพึงพอใจที่มีระดับความพึงพอใจ 5 ระดับ คือ ระดับ 1 พึงพอใจน้อยสุด, ระดับ 2 ความพึงพอใจน้อย, ระดับ 3 ความพึงพอใจปานกลาง, ระดับ 4 ความพึงพอใจมาก และระดับ 5 ความพึงพอใจมากที่สุด

4. นักเรียน หมายถึง นักเรียนระดับชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 1 สาขาคอมพิวเตอร์ที่กำลังศึกษาอยู่ในวิทยาลัยเทคโนโลยีอักษรบริหารธุรกิจ อ.บ้านฉาง จ.ระยอง ภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2559

5. วิทยาลัย หมายถึง วิทยาลัยเทคโนโลยีอักษรบริหารธุรกิจ ตั้งอยู่ที่ 111/7 ม.3 ต.บ้านฉาง อ.บ้านฉาง จ.ระยอง 21130

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. นำสื่อการเรียนรู้ที่ได้มาใช้ในการเรียนการสอนในชั้นเรียน และมีรายได้เสริมจากการขายสินค้าออนไลน์

2. ทราบระดับความพึงพอใจของผู้ใช้สื่อการเรียนรู้ สั่งซื้อสินค้าด้วยโปรแกรม Google sites และนำไปปรับปรุงพัฒนาผลงานให้มีคุณภาพยิ่งขึ้น

บทที่ 2
แนวคิด และทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

การจัดทำโครงการครั้งนี้เพื่อเป็นการศึกษาการเว็บไซต์จำหน่ายเครื่องสำอาง โดยใช้โปรแกรม Google sites คณะผู้จัดทำได้ศึกษาแนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้องไว้ดังต่อไปนี้

1. ความหมายของโปรแกรม Google sites
2. ส่วนประกอบของโปรแกรม Google sites
3. การเข้าใช้งาน Google sites
4. การสร้างหน้าเว็บของโปรแกรม Google sites
5. การออกจาก Google sites
6. การซื้อขายสินค้าผ่านเว็บไซต์
7. ความรู้เบื้องต้น E-Commerce

ความหมายของโปรแกรม Google sites

- สร้างเพ็จใหม่ได้อย่างง่ายดายเพียงกดปุ่มเดียว
- ไม่ต้องมีความรู้ของภาษา HTML ก็สร้างได้
- สามารถจัดวางรูปแบบได้หลายแบบ
- มี Template เริ่มต้นให้เลือก
- สามารถอัพโหลดและแบ่งปันเนื้อหาได้เช่น Calendar, spreadsheet, video,...
- สามารถตั้งค่าให้แก้ไขได้หลายคน
- สามารถตั้งสิทธิผู้เข้าชมเว็บไซต์ของเราได้

ส่วนประกอบของโปรแกรม Google sites

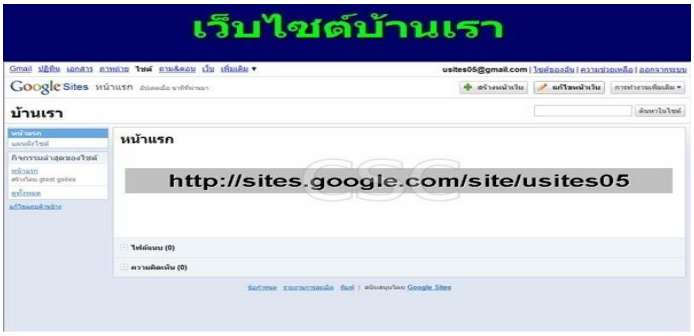
เมื่อกดคลิกเข้าสู่โปรแกรม หน้าจอจะแสดงรูปร่างหน้าตาของโปรแกรมขึ้น ในลักษณะหน้าตา ดังต่อไปนี้

ส่วนประกอบของโปรแกรม Google sites

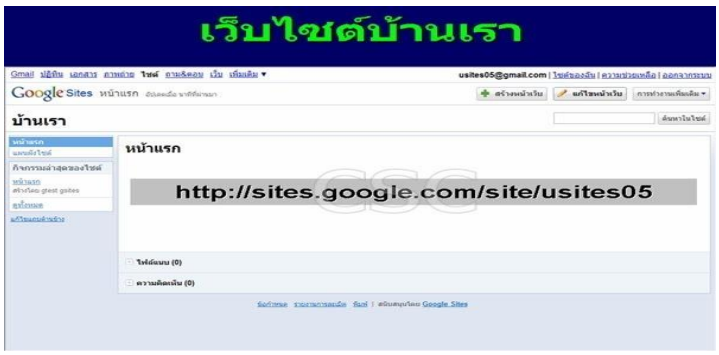
ภาพที่ 2 ส่วนประกอบของ Google sites

ภาพที่ 3 ส่วนประกอบของ Google sites

การเข้าใช้งานของ Google sites

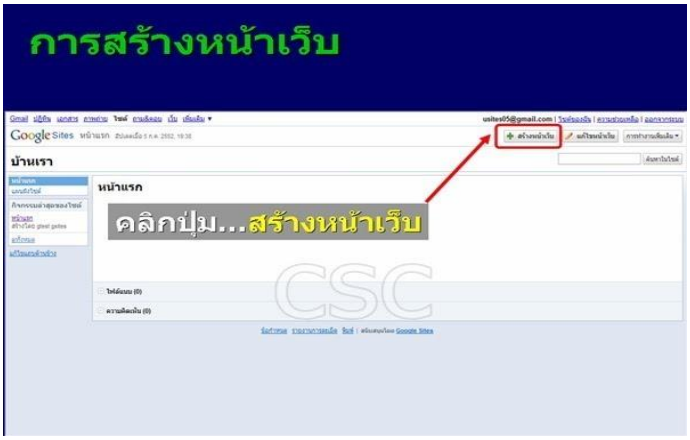


ภาพที่ 4 การเข้าใช้งาน Google sites

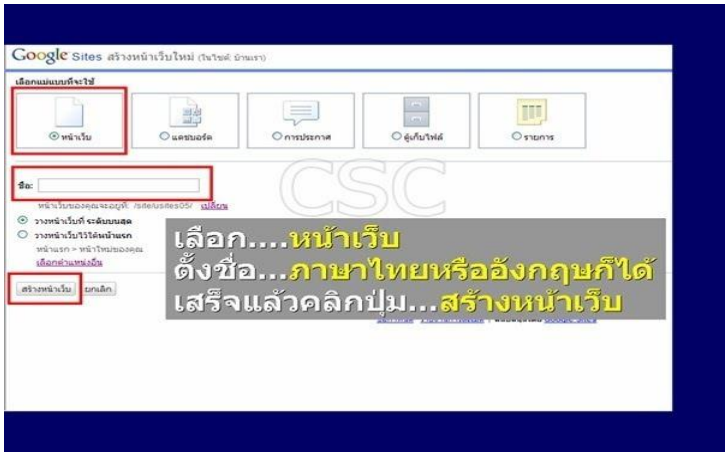


ภาพที่ 5 การเข้าใช้งาน Google sites

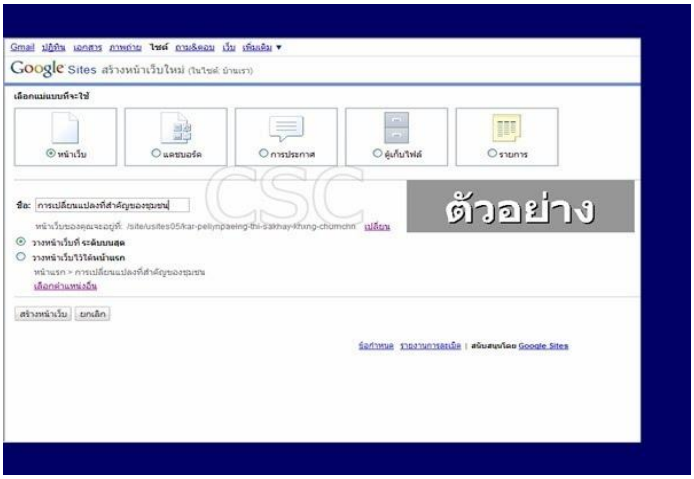
การสร้างหน้าเว็บของโปรแกรม Google sites



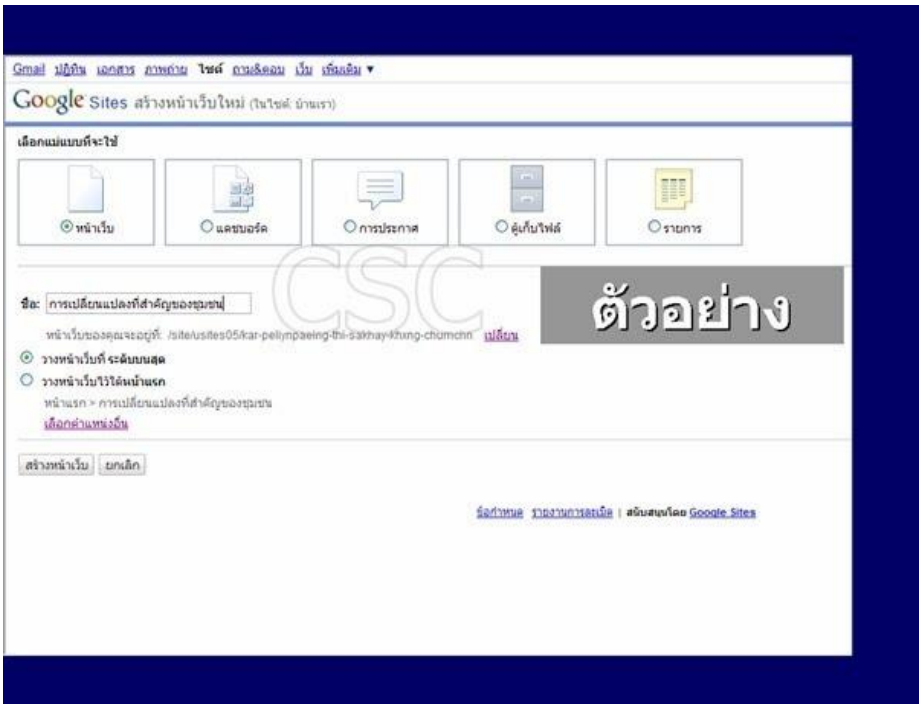
ภาพที่ 6 การสร้างหน้าเว็บของโปรแกรม Google sites



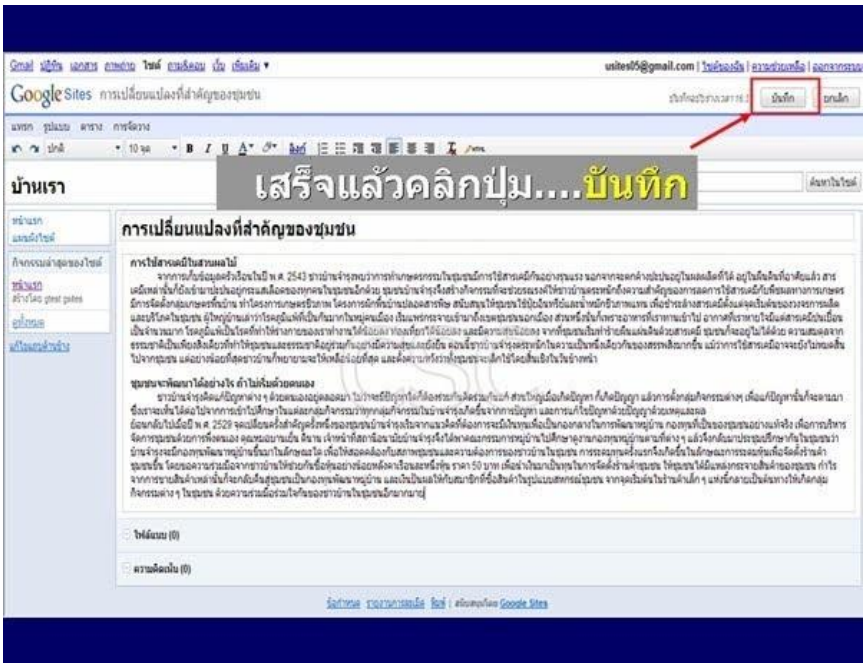
ภาพที่ 7 การสร้างหน้าเว็บของโปรแกรม Google sites



ภาพที่ 8 การสร้างหน้าเว็บของโปรแกรม Google sites



ภาพที่ 9 การสร้างหน้าเว็บของโปรแกรม Google sites



ภาพที่ 10 การสร้างหน้าเว็บของโปรแกรม Google sites

การซื้อขายสินค้าออนไลน์

7 ขั้นตอน เริ่มต้นกับการขายของออนไลน์

ภาพที่ 11 ประกอบ7ขั้นตอนกับการขายของออนไลน์

ขายของออนไลน์ยังเป็นอะไรที่ใหม่อยู่ สำหรับท่านใดที่ไม่เคยทำมาก่อนหรือท่านที่กำลังจะเริ่มต้นธุรกิจนี้ ต้องบอกเอาไว้ก่อนเลยค่ะว่า การทำธุรกิจออนไลน์นั้นมีอยู่สองอย่างด้วยกันคือ รุ่ง กับ ร่วง อย่างไรก็แล้วแต่ มันขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายด้าน ทุกธุรกิจไม่ว่าจะทำอะไรก็แล้วแต่ล้วนแล้วมีปัจจัยเสี่ยงกันทั้งนั้น มาดูสิว่าเริ่มต้นขายของออนไลน์ควรมีอะไรบ้าง

1. แผนการตลาด

2. งบประมาณ

3. สินค้าที่จะนำมาขาย

4. เว็บไซต์ขายสินค้า

5. บริการชำระเงิน

6. บริการจัดส่ง

7. บริการหลังการขาย

1.แผนการตลาดออนไลน์ แผนการตลาดคือสิ่งสำคัญที่สุดของการทำธุรกิจเป็นจุดชี้ชะตาได้เลยค่ะ ว่าธุรกิจของเราจะ สามารถไปต่อได้หรือไม่ หากเราไม่มีแผนการตลาดที่ดีไม่มีการวางแผนไม่มีเป้าหมายที่กำหนด อนาคตใน ธุรกิจออนไลน์นั้นคงจบลงทันที ควรเริ่มต้นแผนการตลาดกันอย่างไรดี ● กำหนดเป้าหมายให้ชัดเจน ● มีขั้นตอนการปฏิบัติเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย อย่างเช่น ทำอย่างไรให้

สามารถขายสินค้าของเรา ได้เริ่มต้นด้วยการเปิดเว็บไซต์แล้วทำการโปรโมทสินค้าด้วยการใช้โฆษณาเป็นสื่อเพื่อให้ บรรลุเป้าหมาย อย่างนี้เป็นต้น ● งบประมาณที่ใช้ในการปฏิบัติตามแผน ● การประเมินแผน การตรวจสอบ และการปรับปรุง

2.งบประมาณลงทุน ธุรกิจจะเติบโตขึ้นมาได้จะต้องมีเงินทุนสนับสนุน เรื่องงบประมาณคงเป็นปัจจัยสำคัญอันดับต้นๆ ในการลงทุนไม่ว่าจะเป็นค่าใช้จ่ายในการผลิตสินค้า สั่งซื้อสินค้ามาขาย ค่าใช้จ่ายในการเปิดเว็บไซต์ ค่าใช้จ่ายในการโฆษณาโปรโมทเว็บ รวมไปถึงค่าใช้จ่ายในการขนส่ง นี่คืองบประมาณที่เราต้องคำนึงถึง เสมอในการทำธุรกิจออนไลน์ (ต้นทุนเป็นสิ่งที่สำคัญมากถ้าธุรกิจนั้นๆ มีการแข่งขันกันสูง)

3.ควรเลือกสินค้าที่จะนำมาขายอย่างไร

ภาพที่ 12 ประกอบ 7 ขั้นตอนกับการขายของออนไลน์

ยังคงเป็นปัญหาโลกแตกที่ใครๆ ต่างถามกันนักกันหนาว่า จะขายสินค้าอะไรดี ขายของแบบไหน รับมาจากที่ใดราคาขายส่งกี่บาท บางท่านอยากขายแต่ไม่รู้จะขายอะไรดี ถ้าให้ตอบพูดแบบคนทั่วไปที่ ตอบกัน ก็หาสินค้าที่เราถนัดหรือที่เราชอบมาขาย แต่ถ้าให้ตอบแบบนักการตลาดก็ต้องตอบว่า ตลาด ต้องการอะไรก็ขายสินค้าตัวนั้นไป อย่างไรก็ตามทั้งสองคำตอบนี้เราควรจะมีเอาไว้ในการพิจารณาเลือกที่ จะนำสินค้ามาขาย ส่วนกำไร และต้นทุนเป็นอีกปัจจัยในการตัดสินใจที่จะนำสินค้ามาขายด้วย เพราะการขายของ ออนไลน์ไม่สามารถควบคุมราคาขายได้จะเห็นได้ว่ามีการขายตัดราคากันเกิดขึ้นบ่อยๆ ตรงนี้ถ้าใครมี ราคาต้นทุนของสินค้าต่างๆ โอกาสที่จะอยู่รอดก็สูง เรื่องของสินค้าจริงๆ แล้วการขายสินค้าออนไลน์สามารถขายอะไรก็ได้ตามใจที่ต้องการ ตาม ความสะดวกของเรา

จะเห็นได้ว่าสินค้าที่มีขายอยู่บนอินเทอร์เน็ตมีขายกันตั้งแต่สากกระเบือยันเรือรบ มี ทุกอย่าง รวมไปถึงสินค้าของมือสองด้วย ถ้าไม่เชื่อก็ลองค้นหาดูได้เลยค่ะ มีทุกอย่างจริงๆ

4.เว็บไซต์ขายสินค้า อันที่จริงเว็บไซต์ขายสินค้าไม่จำเป็นจะต้องเป็นเว็บไซต์ของเราเพียงอย่างเดียวก็ได้ จะเห็นได้ว่า บางท่านไม่จำเป็นต้องมีเว็บไซต์เป็นของตัวเองเลยเพียงแค่อาศัย ขายของตามชุมชนเว็บบอร์ดต่างๆ เฟสบุ๊ค (Facebook) และคลิปวิดีโอ ยูทูป โซเชียลแคม ที่ทำคลิปรีวิวสินค้าเกี่ยวกับความสวยงาม เครื่องสำอาง สุขภาพ ฯลฯ

ภาพที่ 13 เว็บไซต์ขายสินค้า

5. บริการเรื่องการชำระ

หลากหลายช่องทางการชำระเงิน

ชำระเงินสดกับพนักงานจัดส่งของ Central Online Shopping (cash on delivery)
ลูกค้าสามารถชำระเงินสดกับพนักงานจัดส่งของ Central Online Shopping เมื่อได้รับสินค้า โดยพนักงานจะทำการยืนยันเวลาก่อนดำเนินการจัดส่ง

ชำระด้วยบัตรเครดิตกับพนักงานจัดส่งของ Central Online Shopping (mobile EDC)
ลูกค้าสามารถชำระเงินด้วยบัตรเครดิตกับพนักงานจัดส่งของ Central Online Shopping เมื่อได้รับสินค้า โดยพนักงานจะทำการยืนยันเวลาก่อนดำเนินการจัดส่ง (เฉพาะลูกค้าที่อยู่ในพื้นที่การจัดส่ง 10 จังหวัด ได้แก่ กรุงเทพฯ สมุทรปราการ นนทบุรี และบางพื้นที่ของจังหวัดปทุมธานี นครปฐม ชลบุรี อยุธยา ระยอง ฉะเชิงเทรา สมุทรสาคร)

ชำระเงินผ่านบัตรเครดิตออนไลน์
ลูกค้าสามารถชำระเงินด้วยบัตรเครดิต VISA และ MasterCard ผ่านหน้าเว็บไซต์ ซึ่งอาจจำเป็นต้องกรอกรหัส Verified by visa และ MasterCard Secure Code เพื่อเพิ่มความปลอดภัยในการชำระเงินออนไลน์

ขั้นตอนการชำระด้วยบัตรเครดิต

1. เลือกช่องทางการชำระเงินผ่านบัตรเครดิตออนไลน์
2. ยืนยันการสั่งซื้อสินค้า
3. กรอกรายละเอียดบัตรเครดิตและยืนยันการชำระเงิน

6.บริการจัดส่งสินค้า

พอพูดถึงการส่งสินค้า หรือส่งพัสดุ ภาพแรกที่แว็บเข้ามาในหัวใครหลายๆคน นั่นก็คือภาพของพ่อหนุ่มหมวกกันน็อคแดง-เสื้อคลุมสีแดง คอยขับมอเตอร์ไซค์ส่งของไปตามบ้านจาก **“ไปรษณีย์ไทย”** แน่ๆ แต่วันนี้ “แม่ค้าผู้น่าlike” จะมานำเสนออีกสารพัดวิธี ที่คนในวงการขายของออนไลน์มืออาชีพเค้าใช้เพื่อส่งของให้ลูกค้ากัน จะมีอะไรบ้างมาดูกันเลย!

1. บริการรับฝาก-ส่งของ ด้วยบริษัทรถทัวร์

ภาพที่ 14 บริการรับฝาก-ส่งของ ด้วยบริษัททัวร์

เป็นตัวเลือกแรกๆ ของคนที่อยากจะส่งพัสดุขนาดใหญ่ๆไปต่างจังหวัด เนื่องจากมีราคาถูกกว่าอย่างเห็นได้ชัด สมมุติเราอยากจะส่งของที่มีขนาดกล่องใหญ่ เช่น ตุ๊กตาตัวใหญ่ๆ ส่งเสื้อผ้าเป็นกระสอบฯลฯ ถ้าส่งกับไปรษณีย์ไทยจะต้องเสียค่าจัดส่งหลายร้อย แต่ถ้าฝากของกับบริษัททัวร์อาจจะเสียแค่ 60-100 ต้นๆ เท่านั้นเองค่ะ

ส่วนวิธีการส่ง-รับของกับบริษัททัวร์ ก็อาจจะแตกต่างกับการส่งของด้วยไปรษณีย์ไทยซักหน่อย เพราะเรามีหน้าที่เอาของไปวางไว้ที่ศูนย์บริการรถทัวร์ หรือสถานีขนส่ง ที่มีอยู่ทุกจังหวัดทั่วประเทศไทย จากนั้นก็ทำการห่อพัสดุเพื่อป้องกันความเสียหาย จากนั้นก็บอกพนักงานว่าจะส่งของไปที่จังหวัดไหน แล้วภายใน 1-2 วัน ของ/สินค้า/พัสดุ ที่เราฝากส่งก็จะเดินทางถึงจังหวัดปลายทางชนิดที่ว่าเร็วกว่าส่งด้วย EMS ธรรมดาเลยค่ะ **ในส่วนของผู้รับของ จะต้องมารับของเองที่ศูนย์บริการของบริษัททัวร์หรือสถานีขนส่งในจังหวัดนั้นๆ ด้วยตัวเอง หรือถ้ามาไม่ได้จริงๆ ก็ต้องมีหลักฐานยืนยันตัวตน มารับของที่สถานีค่ะ**

บริษัทรถทัวร์ที่มีบริการนี้ ได้แก่

– นครชัยแอร์

– บขส.

– สมบัติทัวร์

แต่ละบริษัทก็มีเงื่อนไข และราคาที่แตกต่างกัน แต่เงื่อนไขการส่งของ-รับของ เหมือนกันค่ะ เพื่อนๆ สามารถคลิกเข้าไปเปรียบเทียบราคาได้จากลิ้งค์ที่ “แม่ค้าผู้น่าlike” รวบรวมมาให้ได้เลย

2. **บริการส่งของด้วยบริษัทโลจิสติกส์ / บริษัทขนส่ง**

ภาพที่ 15 บริการส่งของด้วยบริษัทโลจิสติกส์ / บริษัทขนส่ง

เหนือชั้นขึ้นมาอีกขั้น กับการส่งของด้วยบริษัทรับส่งของ ที่ทำหน้าที่เหมือนไปรษณีย์ไทยทุกอย่าง เพียงแต่เน้นบริการด้านการส่งพัสดุโดยเฉพาะ และ**เหมาะสำหรับร้านออนไลน์ เพราะต้องส่งครั้งละหลายๆชิ้น** และที่สำคัญ เรายังเน้นคอนเซ็ปเดิม นั่นก็คือ “ราคาถูกกว่าไปรษณีย์” (อีกแล้ว แฮ่ๆ) จริงๆในประเทศไทยมีหลายเจ้าที่รับส่งของ แต่วันนี้ “แม่ค้าผู้น่าlike” ขอยกตัวอย่างเจ้าดังๆ ที่มีเพื่อนๆ แม่ค้าพ่อค้าออนไลน์ใช้บริการกันเยอะแล้วกันนะคะ

– ส่งของกับ นิ่มเอ็กเพรส (Nim Express) ชื่อเดิม >> นิ่มซี่เส็ง ที่ทุกคนรู้จัก

– ส่งของกับ เอ็นทีซี (NTC) >> ตอนนี้ยังไม่มีบริการส่งของไปที่จังหวัดภาคใต้

– ส่งของกับ เอ็นเอ็มแอล (NML)

– ยังมีอีกเยอะ ลองเสิร์ทจากอากู๋ได้เลย

เวลาจะส่งของ เราก็เพียงแค่แพ็คของ แล้วเดินทางไปยังศูนย์บริการของแต่ละบริษัท จากนั้นคนรับของ/ลูกค้า ก็นั่งรอของชิลๆ อยู่ที่บ้านได้เลย ไม่ต้องเดินทางมารับเองเหมือนกับการส่งของด้วยรถทัวร์ค่ะ โดยราคาการส่งของแบบนี้อาจจะแพงกว่าการส่งด้วยรถทัวร์ซักนิด แต่ไม่แพงเท่าไปรษณีย์ และยังถึงที่หมายเร็วกว่าด้วยค่ะ

3. ส่งของกับบริษัทขนส่งที่สนับสนุนด้าน E-Commerce โดยตรง (E-Commerce Fulfillment)

ภาพที่ 16 ส่งของกับบริษัทขนส่งที่สนับสนุนด้าน E-Commerce

เดี๋ยวนี้ทุกวงการต่างก็มีการแข่งขันกัน วงการขนส่งก็เช่นเดียวกัน ผลลัพธ์ที่ได้เลยออกมาเป็น “บริษัทขนส่งที่เป็นมากกว่าบริษัทขนส่ง” แค่อ่านก็อาจจะงง เอ้ะ? ยังไง?

ถ้าจะให้ขยายความก็คือ บริษัทที่อยู่ในกลุ่มนี้มักจะนำเสนอบริการที่มากกว่าการขนส่งสินค้าธรรมดาๆ ค่ะ เช่น**บริการเก็บเงินปลายทาง (จ่ายเงินค่าสินค้าตอนได้รับของ-ไม่ต้องโอนมาก่อน), บริการสต็อกของ/บริการ Warehouse, บริการ Door-to-Door (เราอยู่เฉยๆที่บ้าน แล้วจะมีพนักงานมารับของที่บ้านเรา แล้วไปส่งให้ที่บ้านลูกค้า) ฯลฯ** ก็แล้วแต่เราเลยว่าเราอยากให้เค้ามาช่วยงานด้านไหนเป็นพิเศษ บริษัทเหล่านี้มี Solution พิเศษนอกเหนือจากการส่งของไว้ให้เราแล้วแน่นอน เพื่อนๆสามารถเข้าไปเปรียบเทียบบริการจากลิ้งค์ด้านล่างนี้ได้เลย

– **Kerry Express** >> รับของจากหน้าบ้านไปส่งให้ (Door-to-Door) เก็บเงินปลายทาง (COD) ส่งต่างประเทศ

– **aCommerce** >> รับของจากหน้าบ้านไปส่งให้ (Door-to-Door) เก็บเงินปลายทาง (COD) ส่งต่างประเทศ บริการ Warehouse ขนาดใหญ่ระดับภูมิภาค

– **dpxlogistics** >> ช่วยจัดเก็บสินค้า (Warehousing) แพ็คของให้ด้วย (Packing) ส่งของ Shipping และยังมีบริการนำเข้าและเคลียร์สินค้าจากต่างประเทศให้ด้วย

– **Shipyours** >> ช่วยจัดเก็บสินค้า (Warehousing) แพ็คของให้ด้วย (Packing) ส่งของ Shipping เหมาะมากสำหรับคนทำ Dropship

– **MYCLOUD** >> ช่วยจัดเก็บสินค้า (Warehousing) แพ็คของให้ด้วย (Packing) ส่งของ Shipping และยังมีบริการปลีกย่อยอื่นๆที่เหมาะกับเจ้าของธุรกิจ อาทิ บริการรับสินค้าจาก Supplier บริการ QC ของแทนเรา ฯลฯ

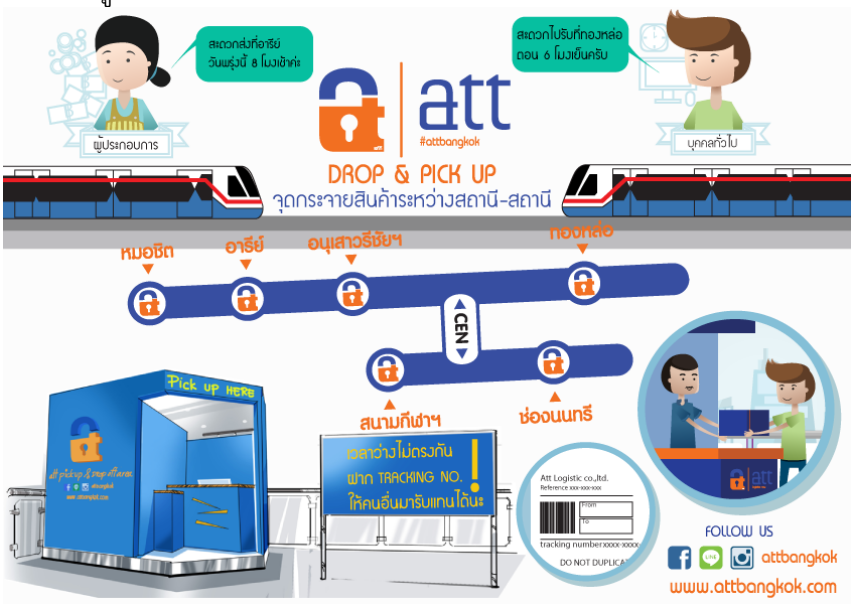
– **Alphafast** >> เหมาะมากๆกับคนที่ต้องการความคล่องตัวในการส่งของและเอกสารในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑล และยังมีบริการเก็บเงินปลายทาง (COD)

– **lalamove** >> ส่งของและเอกสารในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑล มีบริการด่วน ส่งของด่วนถึงที่ภายใน 3 ชั่วโมง ตลอด 24 ชั่วโมง

– **นิ่มเอ็กเพรส (Nim Express)** >> เครือข่ายขนส่งใหญ่รองจากไปรษณีย์ไทย นอกจากส่งของแล้ว ยังมีบริการ Warehouse ที่เป็นห้องเย็นเก็บของสด ด้วย

คนที่เหมาะจะใช้บริการในกลุ่มนี้ “แม่ค้าผู้น่าlike” ขอแนะนำว่าควรจะเป็นคนที่มีขนาดธุรกิจขนาดกลางขึ้นไป ที่ต้องการทีมงานมืออาชีพในการบริหารจัดการสินค้าโดยตรงค่ะ ส่วนใครที่มีออเดอร์ในจำนวนที่ตัวเองพอรับไหว ก็อาจจะใช้บริการใน 2 กลุ่มบนไปก่อน :)

4.ส่งของรูปแบบใหม่ (สายอินดี้)



ภาพที่ 17 ส่งของรูปแบบใหม่

นอกจากการส่งของในรูปแบบเดิมๆ ที่เราคุ้นเคย วันนี้ “แม่ค้าผู้น่าlike” ขอนำเสนอ บริการอื่นๆที่ช่วยส่งของให้ถึงที่หมายที่น่าสนใจ มานำเสนอกันค่ะ

– ม้าขาว รับ-ส่ง พัสดุขนาดเล็กที่ 7-11 (เซเว่น อีเลเว่น)

– ATT รับฝากของที่ BTS

– ส่งเอกสาร/พัสดุ/ผู้โดยสาร ในชั่วโมงเร่งด่วนด้วยมอเตอร์ไซค์จาก GrabBike

– ตัวสุดท้ายอาจจะไม่เกี่ยวกับการส่งของ แต่ก็ถือว่ามาสายอินดี้ นั่นก็คือ Nikko Box บริการ Warehouse ช่วยเก็บสารพัดของ ใครที่บ้านไม่มีที่เก็บของแล้ว สามารถฝากไว้กับเค้าได้ ด้วยโกดังที่มีการรักษาความปลอดภัย เริ่มต้นที่ 1 กล่อง...จะยัดอะไรลงไปก็ได้ !

7.บริการหลังการขาย

เมื่อลูกค้าซื้อสินค้าและบริการไปแล้ว ใช่ว่าภารกิจการขายจะสิ้นสุดลง เพราะเราไม่ได้ต้องการขายของเพียงแค่ครั้งเดียวแล้วจบกันไป จึงจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องมีการบริการหลังการขายที่ดี เพื่อให้ลูกค้าจดจำและเกิดการซื้อซ้ำในครั้งต่อไป

การที่ลูกค้ากลับมาซื้อสินค้าอีกครั้งและยังพบกับพนักงานบริการลูกค้าคนเดิมที่คุ้นเคยกัน จะเกิดความรู้สึกที่เป็นกันเอง และไม่ลังเลใจที่จะซื้อสินค้าตัวใหม่ ๆ ที่เราแนะนำ ส่วนบริษัทที่ไม่เคยติดต่อลูกค้าอีกเลยหลังการขาย อาจเสียฐานข้อมูลลูกค้าไปได้โดยง่าย เพราะหากเนิ่นนานไปอาจติดต่อลูกค้าไม่ได้อีก เนื่องจากไม่มีการอัพเดตข้อมูลลูกค้าเป็นระยะ ในที่สุดเราก็จะค่อย ๆ เลือนหายไปจากใจของลูกค้า...แล้วจะมีวิธีการอย่างไรให้ลูกค้าจดจำเราได้อย่างแม่นยำ

ต่อไปนี้เป็นวิธีการสร้างสัมพันธภาพที่ดีกับลูกค้า อยากให้ลองนำไปปรับใช้กัน ก่อนที่ลูกค้าจะได้เปลี่ยนใจไปใช้บริการจากคู่แข่งของเราแทน

1. หลังการขายหรือให้บริการ ส่งอีเมลไปขอบคุณลูกค้าเสียหน่อย ทำให้ลูกค้าประหลาดใจและจะจดจำเราไปได้อีกนานเลยเชียว

2. ส่งของขวัญเล็ก ๆ น้อย ๆ ไปให้ลูกค้าใหม่ แทนคำขอบคุณที่เขาให้ความไว้วางใจเลือกซื้อสินค้าและบริการจากเรา สร้างความประทับใจให้กับลูกค้าที่ใช้บริการเป็นครั้งแรก จะได้กลับมาซื้อสินค้าและใช้บริการกับเราอีก

3. ส่ง E-newsletter อัพเดตข้อมูลข่าวสารอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ลูกค้าทราบความเป็นไปของบริษัท ผ่านกิจกรรมของบริษัท ตลอดจนรู้จักสินค้าใหม่ๆ ของบริษัทด้วย

4. โทรศัพท์หาลูกค้าทุกๆ 6 เดือน เพียงเพื่อบอกว่าเรายังนึกถึงเขาเสมอ และเพื่อไม่ให้ขาดการติดต่อกันเป็นเวลานาน ซึ่งลูกค้าอาจย้ายที่อยู่ เปลี่ยนเบอร์โทรศัพท์ไปได้ การที่เรายังติดต่อลูกค้าอย่างสม่ำเสมอจะช่วยให้เรารักษาฐานข้อมูลลูกค้าไว้ได้

5. ส่งการ์ดให้ลูกค้าตามโอกาสและเทศกาลต่างๆ เช่น วันเกิด วันขึ้นปีใหม่ เป็นต้น และจะดียิ่งขึ้นถ้าเราแปะรูปตัวเองไปกับการ์ดนั้นด้วย ลูกค้าจะได้จำเราได้ขึ้นใจ

6. ส่งของขวัญเล็กๆ น้อยๆ ที่เป็นสัญลักษณ์แห่งความซาบซึ้งใจที่เรามีต่อลูกค้าชั้นดีในโอกาสและเทศกาลสำคัญ

7. ถ้ามีโอกาส ควรกล่าวถึงธุรกิจ สินค้าและบริการของเราด้วย แต่อย่าให้ดูเป็นการขายของจนน่าเกลียดเกินไปล่ะ

ภาพที่ 18 การสร้างสัมพันธ์ที่น่าประทับใจ

การให้ความสำคัญกับลูกค้าเป็นการสร้างสัมพันธภาพที่น่าจดจำ การทำให้ลูกค้าเกิดความประทับใจ ลูกค้าจะไม่มีวันหนีหายไปไหน เพราะว่าเราได้ใจลูกค้าไปเต็ม

ความรู้เบื้องต้น E-commerce

อีคอมเมิร์ซ หมายถึง การทำธุรกรรมทุกรูปแบบ ซึ่งครอบคลุมถึงการซื้อขายสินค้าหรือบริการ การชำระเงิน การโฆษณา โดยผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ประเภทต่างๆ โดยเฉพาะเครือข่ายทางอินเทอร์เน็ตการใช้บริการอินเทอร์เน็ตที่กำลังเป็นที่แพร่หลายเป็นอย่างมากในปัจจุบันคือ อีคอมเมิร์ซ (E-commerce) เป็นระบบการซื้อขายสินค้าหรือบริการผ่านอินเทอร์เน็ต สิ่งที่เป็นแรงกระตุ้นในการส่งเสริม ด้านการค้าขายผ่านอินเทอร์เน็ต เนื่องมาจากค่าใช้จ่ายในการท าเว็บไซต์มีราคาถูกลง บางเว็บไซต์ไม่ต้องเสีย ค่าใช้จ่าย สามารถปรับเปลี่ยนได้หลากหลายรูปแบบ และที่สำคัญคือความสะดวกสบายรวดเร็ว ไม่ว่าจะเป็น ระบบรักษาความปลอดภัยในการชำระเงิน ทำให้ปัจจุบันนี้ตลาดสินค้าออนไลน์ เป็นตลาดหนึ่งที่น่าสนใจ โดยมี การสร้าง Blog หรือ เว็บไซต์ ในการนำเสนอสินค้า

ประเภทของ E-COMMERCE E-Commerce แบ่งเป็น 7 ประเภท คือ

1. ธุรกิจกับธุรกิจ (Business to Business: B2B) หมายถึงธุรกิจที่มุ่งเน้นการให้บริการแก่ผู้ประกอบการด้วยกัน โดยอาจเป็นผู้ประกอบการในระดับเดียวกัน หรือต่างระดับกันก็ได้ อาทิ ผู้ผลิตกับผู้ผลิต ผู้ผลิตกับผู้ส่งออก ผู้ผลิตกับผู้นำเข้า ผู้ผลิตกับผู้ค้าส่งและค้าปลีก เป็นต้น ซึ่งในปัจจุบันพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ประเภทนี้มีความสำคัญมากที่สุด การพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ระหว่างธุรกิจและธุรกิจแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ

1.1 การพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ภายในบริษัทเดียวกัน (Intra-company EC) การพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ภายในบริษัทหนึ่งๆ มักเกิดขึ้นระหว่างฝ่ายต่างๆ เช่น ระหว่างฝ่ายวิจัยและพัฒนา ฝ่ายออกแบบ ฝ่ายผลิต ฝ่ายจัดจำหน่าย เป็นต้น

1.2 การพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ระหว่างบริษัท (Inter-company EC) มี 2 ประเภท คือ 1.2.1 บริษัทคู่ค้าที่เฉพาะเจาะจง (Specified) บริษัทที่เกี่ยวข้องมักเป็น บริษัทที่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกันมานาน เช่น บริษัทในเครือเดียวกัน หรือบริษัทที่จัดส่งสินค้าหรือวัตถุดิบ ให้แก่กัน เป็นต้น กิจกรรมที่บริษัทเหล่านี้ทำร่วมกันผ่านทางเครือข่ายได้แก่ การวิจัยและการพัฒนา การออกแบบผลิตภัณฑ์ การจัดการ การผลิต การสั่งสินค้า และการหักบัญชี เป็นต้น

1.2.2 บริษัทคู่ค้าที่ไม่เฉพาะเจาะจง (Unspecified) บริษัทที่เกี่ยวข้องจะดำเนินการผ่านเครือข่ายสาธารณะ (Public network) เช่น ผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต ในรูปที่เรียกว่า “เอ็กส์ทราเน็ต” (Extranet) ซึ่งบริษัทใดๆ ก็สามารถเข้าร่วมได้ กิจกรรมที่อาจครอบคลุม ได้แก่ การโฆษณา การจัดซื้อและการขาย การหักบัญชี ในการติดต่อกันนี้ แต่ละบริษัทสามารถติดต่อระหว่างกันได้หมด โดยไม่ ต้องผ่านบริษัทใดบริษัทหนึ่ง กล่าวคือไม่มีบริษัทไหนเป็นแกนกลางของการติดต่อนั่นเอง

2. ธุรกิจกับผู้บริโภค (Business to Consumer: B2C) หมายถึงธุรกิจที่มุ่งเน้น การบริการกับลูกค้าหรือผู้บริโภค ซึ่งรูปแบบที่สำคัญที่สุดของการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ระหว่างธุรกิจและผู้บริโภค คือ การค้าปลีกอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic retailing) ซึ่งสามารถแบ่งระดับของกิจกรรมของการค้า ปลีกอิเล็กทรอนิกส์ออกเป็น 5 ระดับดังนี้

2.1 การโฆษณาและแสดงสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic showcase) หมายถึงการใช้เครือข่ายอินเทอร์เน็ตในการประชาสัมพันธ์สินค้าและบริการของบริษัทเท่านั้น โดยยังไม่มีการรับสั่ง สินค้าทางเครือข่าย

2.2 การสั่งซื้อสินค้าทางอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic ordering) หมายถึงการใช้เครือข่ายอินเทอร์เน็ตในการสั่งซื้อสินค้า แต่ยังคงชำระเงินด้วยวิธีการเดิม เช่น ชำระด้วยเช็ค หรือบัตรเครดิต ผ่านทางช่องทางปกติ 7

2.3 การชำระเงินทางอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic payment) หมายถึงการใช้เครือข่ายอินเทอร์เน็ตในการสั่งซื้อสินค้า และชำระเงิน โดยในปัจจุบันการชำระเงินผ่านทางเครือข่ายอินเทอร์เน็ตมักชำระด้วยการบอกหมายเลขบัตรเครดิต ในอนาคตการชำระเงินอาจทำได้โดยใช้เงินอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic money)

2.4 การจัดส่งและบริการหลังการขายด้วยอินเทอร์เน็ต (Electronic delivery and service) หมายถึงการใช้เครือข่ายอินเทอร์เน็ตในการค้าปลีกอย่างครอบคลุม ตั้งแต่การโฆษณา การรับสั่งสินค้า การชำระเงิน ตลอดจนการให้บริการหลังการขายในกรณีที่สินค้าเป็นสินค้า “สินค้า

สารสนเทศ” (Information goods) เช่น ข่าวสาร ซอฟต์แวร์ ภาพยนตร์ หรือเพลงการจัดส่ง (Delivery) สินค้าเหล่านี้ ยังสามารถทำผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ตได้อีกด้วย

2.5 การทำธุรกรรมและการแลกเปลี่ยนทางอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic transaction) เช่น การแลกเปลี่ยนเงินตรา การซื้อขายสินค้าทางการเงิน เช่น หลักทรัพย์ การซื้อขายสินค้า ทั่วไป (Commodity) เช่น น้ำมัน หรือทองคำ เป็นต้น

3. ผู้บริโภคกับผู้บริโภค (Consumer to Consumer: C2C) หมายถึงธุรกิจระหว่างผู้บริโภคกับผู้บริโภค ซึ่งเป็นการค้ารายย่อย อาทิ การขายของเก่าให้กับบุคคลอื่นๆ ผ่านทางอินเตอร์เน็ต

4. Business to Government: B2G เป็นธุรกรรมระหว่างภาคธุรกิจกับภาครัฐ ส่วนใหญ่จะเป็นเรื่องการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ (Government Procurement)

5. Consumer to Business (C2B) เป็นธุรกรรมที่เกิดขึ้นโดยบุคคลทั่วไปที่ใช้ Internet เพื่อขายสินค้า หรือบริการให้กับองค์กร หรือ บุคคลทั่วไปที่มองหาผู้ขาย เพื่อติดต่อ และ ทำธุรกรรมในรูปแบบ Online การท าการค้าระหว่าง Customer (ผู้บริโภคหรือผู้ซื้อ) กับ Business (ผู้ทำการค้า) เช่น ลูกค้าต้องการ ซื้อหนังสือกับร้านค้า

6. Government to Business/Citizens (G2B, G2C) เป็นรูปแบบของหน่วยงานรัฐซื้อขายสินค้า บริการ หรือ สารสนเทศกับองค์กรเอกชน หรือบุคคลทั่วไป

7. Mobile commerce เป็นรูปแบบการค้าในระบบไร้สาย (Wireless) บริการดาวน์โหลด Ring Tone ผ่านโทรศัพท์มือถือ

2.2.3 E-Commerce ตามประเภทสินค้าแบ่งได้เป็น 2 ประเภทคือ

1. สินค้าดิจิตอล เช่น ซอฟท์แวร์ เพลง วิดีโอ หนังสือ ดิจิตอล เป็นต้น ซึ่งสามารถส่งสินค้าได้โดยผ่านอินเทอร์เน็ต

2. สินค้าที่ไม่ใช่ดิจิตอล เช่น สินค้าหัตถกรรม สินค้าศิลป์ชีพ เสื้อผ้า เครื่องนุ่งห่ม เครื่องหนัง เครื่องประดับ เครื่องจักรอุปกรณ์ เป็นต้น ซึ่งต้องส่งสินค้าทางพัสดุภัณฑ์ ผ่านไปรษณีย์หรือบริษัทรับส่ง พัสดุภัณฑ์

2.2.4 ความสำคัญของ E-C0MMERCE ช่วยลดค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร รวมทั้งค่าเช่าพื้นที่ขายหรือการลงทุนในการสร้างร้าน ซึ่งจะช่วยให้ต้นทุนของธุรกิจต่ำลง ช่วยให้ประหยัดเวลาและขั้นตอนทางการตลาด มีการเปิดให้บริการ 24 ชั่วโมง และให้บริการได้ทั่วโลก โดยมีช่องทางการจัดจำหน่ายมากขึ้นทั้งในประเทศและต่างประเทศ สามารถทำกำไรได้มากกว่าระบบการขายแบบเดิม

เนื่องจากต้นทุนการผลิตและการจำหน่ายต่ำกว่า ทำให้ได้กำไรจากการ ขายต่อหน่วยเพิ่มขึ้น สามารถนำเสนอข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าได้เป็นจำนวนมาก และสามารถสื่อสารกับลูกค้าได้ใน ลักษณะ Interactive Market สามารถปรับปรุงหรือ Update ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าและบริการได้ตลอดเวลา สามารถเก็บรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับผู้ซื้อหรือลูกค้า อาทิ ชื่อ ที่อยู่ พฤติกรรม การบริโภคสินค้าที่ต้องการ เพื่อ นำไปเป็นข้อมูลในการท าวิจัยและวางแผนการตลาด เพื่อผลิตสินค้าและบริการที่ตรงกับความต้องการของ ตลาดมากขึ้น สร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับธุรกิจหรือองค์กร ในเรื่องของความทันสมัยและเป็นโอกาสที่จะทำให้ สินค้าหรือบริการเป็นที่รู้จักของคนทั่วโลก สามารถเจาะกลุ่มเป้าหมายที่ต้องการได้เร็วและเสียเวลาน้อย

2.2.5 ลักษณะเด่นของ E-COMMERCE เป็นการค้าที่ไร้พรมแดน ไม่มีการแบ่งทวีปหรือประเทศ โดยไม่มีข้อจำกัดในเรื่องระยะทาง และการเดินทาง สามารถที่จะซื้อสินค้าจากร้านหนึ่งและเดินทางไปซื้อสินค้าจากร้านอีกร้านหนึ่งซึ่งอยู่ คนละทวีปกันได้ ในเวลาเพียงไม่กี่นาทีโดยเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายขนาดใหญ่ทั่วโลกมีฐานผู้ซื้อขยายกว้าง ขึ้น สามารถทำการค้าได้ตลอด 24 ชั่วโมงและเปิดบริการได้ทุกวัน ไม่มีความจำเป็นต้องจ้างพนักงานขายเพราะ E-Commerce จะทำการค้าแบบอัตโนมัติให้โดยไม่ต้องมีสินค้าคงคลังหรือมีก็น้อยมาก อีกทั้งยังไม่เสีย ค่าใช้จ่ายในการสร้างตึกแถวเพื่อใช้เป็นร้านค้า เพียงแค่สร้าง Web Site ก็เปรียบเสมือนเป็นร้านค้า โดยไม่ ต้องเสี่ยงกับทำเลที่ตั้งของร้านค้า นอกจากนั้น E-Commerce ยังสามารถเก็บเงิน และนำเงินฝากเข้าบัญชีให้ โดยอัตโนมัติ

2.2.6 ประโยชน์ของ E-COMMERCE การเข้ามาดำเนินการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ค่อนข้างง่าย (Low barrier to enter) ในแง่ของ การลงทุน การจัดระบบ และการจัดองค์กร จึงทำให้เกิดมีการแข่งขันสูง (High competition) ผู้ประกอบการ ส่วนใหญ่มุ่งหวังที่จะให้ผู้ใช้ ผู้บริโภคเข้ามาเยี่ยมชมเว็บไซต์ แต่เนื่องจากการจัดทำเว็บไซต์ยากที่จะสร้างความ แตกต่าง เพราะผู้ประกอบการจะใช้เทคโนโลยีเดียวกัน จึงต้องอาศัยการโฆษณาประชาสัมพันธ์ทางการค้า ผ่านสื่อกายภาพ (Physical media) เช่น ทางโทรทัศน์ วิทยุกระจายเสียง วารสาร หนังสือพิมพ์ ป้ายโฆษณา ฯลฯ เป็นต้น ซึ่งต้องใช้ทุนค่อนข้างสูงมาก และเมื่อมีรายได้ไม่เพียงพอกับค่าใช้จ่าย ผู้ประกอบการจะประสบ กับภาวะขาดทุนจนต้องเลิกกิจการไป มีการน าเทคโนโลยีสารสนเทศ มาใช้ในเชิงการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เท่ากับเป็นการเปิดศักราชใหม่ในการสนองตอบต่อความต้องการของลูกค้าและคู่ค้า เริ่มจากผู้ประกอบการและ ลูกค้าสามารถสนองตอบต่อกันได้ตามเวลาหรือเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นจริงผ่านสื่อที่มีทั้งภาพ อักษร และเสียง โต้ตอบไปพร้อมๆ กันในเวลาเดียวกัน นอกจากทำให้เกิดประสิทธิภาพในการสื่อสารแล้วยังสามารถจัดเตรียม หรือจัดสร้างข้อมูล เพื่อน าเสนอลูกค้าเฉพาะรายได้ตรงตามความต้องการของลูกค้า นอกจากนั้นแล้ว การกระจายข้อมูลสามารถกระจายออกไปได้ทั่วโลก จนทำให้เกิดกระแสโลกาภิวัฒน์ (Globalization) ทำให้ เกิดประโยชน์ในการเพิ่มช่องทางการค้าระหว่างประเทศที่สามารถดำเนินการได้ทุกวันตลอด 24 ชั่วโมง ตลอดทั้งปีการเข้าสู่กระแสโลกาภิวัตน์ให้เกิดประโยชน์

สูงสุด จะต้องอาศัยบุคลากรที่มีคุณภาพสูง เริ่มตั้งแต่ ภาษาอังกฤษที่นิยมใช้เป็นพื้นฐานจะต้องคล่องแคล่วและต้องมีความรู้ความสามารถในการดำเนินธุรกรรม ระหว่างประเทศ นอกจากนั้นแล้ว ผู้ประกอบการจะต้องรู้จักเข้าใจในกฎหมาย กฎระเบียบ ของแต่ละประเทศ 9 และประเภทของสินค้าหรือบริการที่นำเสนอ ตลอดจนต้องเข้าใจในพฤติกรรม สังคม และวัฒนธรรมของ ประเทศที่คู่ค้าอาศัยอยู่อีกทั้งมีความรวดเร็วทำให้การพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์สามารถดำเนินการกันได้ทั่วโลก ภายในช่วงระยะเวลาอันสั้นมากเป็นวินาที ทำให้ร่นระยะเวลาในการดำเนินธุรกรรมระหว่างกัน และเนื่องจาก ได้มีกฎหมายรับรองการทำธุรกรรมทาง อิเล็กทรอนิกส์ การดำเนินการผ่านเอกสารที่ต้องใช้เวลาในการจัดส่ง จะค่อยๆ ลดลง และยังประหยัดต้นทุนในการดำเนินการ นอกจากการประหยัดค่าใช้จ่ายในการจัดทำเอกสาร แล้ว ยังสามารถประหยัดค่าใช้จ่ายในการเดินทาง เพื่อไปติดต่อกัน โดยอาศัยเทคโนโลยีการประชุมทางจอภาพ หรืออาจก้าวไปไกลถึง การให้พนักงานทำงานอยู่กับบ้าน โดยเฉพาะกับงานบางอย่างบางประเภทที่สามารถ แปรสภาพเป็นระบบดิจิทัลได้ เช่น การวิเคราะห์ข้อมูล การออกแบบ ฯลฯ เป็นต้น ในกรณีที่จะนำเทคโนโลยี มาทดแทนพนักงาน หรือเพื่อลดจำนวนพนักงานลงจะต้องคำนึงถึงต้นทุนในการลงทุนจัดหาอุปกรณ์ต่างๆ มาใช้ และที่สำคัญคือ ต้องจัดเตรียมจัดหาจัดจ้างพนักงานที่มีความรู้ความสามารถที่แน่นอนอัตราค่าจ้างจะต้องแพง ขึ้นกว่าพนักงานที่มีอยู่เดิม และถ้าจะให้พนักงานออกจะต้องมีค่าใช้จ่ายต่างๆ ตามมา เช่น ค่าชดเชย ฯลฯ และ ที่สำคัญอีกประการคืออาจจะกระทบต่อขวัญและกำลังใจของพนักงานอื่นๆ ที่อาจส่งผลกระทบโดยตรงต่อ ผลงาน (โครงสร้างและองค์ประกอบของระบบการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์, 2552)

บทที่ 3
วิธีดำเนินงานโครงการ

โครงการสร้างเว็บไซต์จำหน่ายเครื่องสำอางโดยใช้โปนแกรม Google sites มีขั้นตอนและวิธีการดำเนินงานเรียงตามลำดับดังนี้

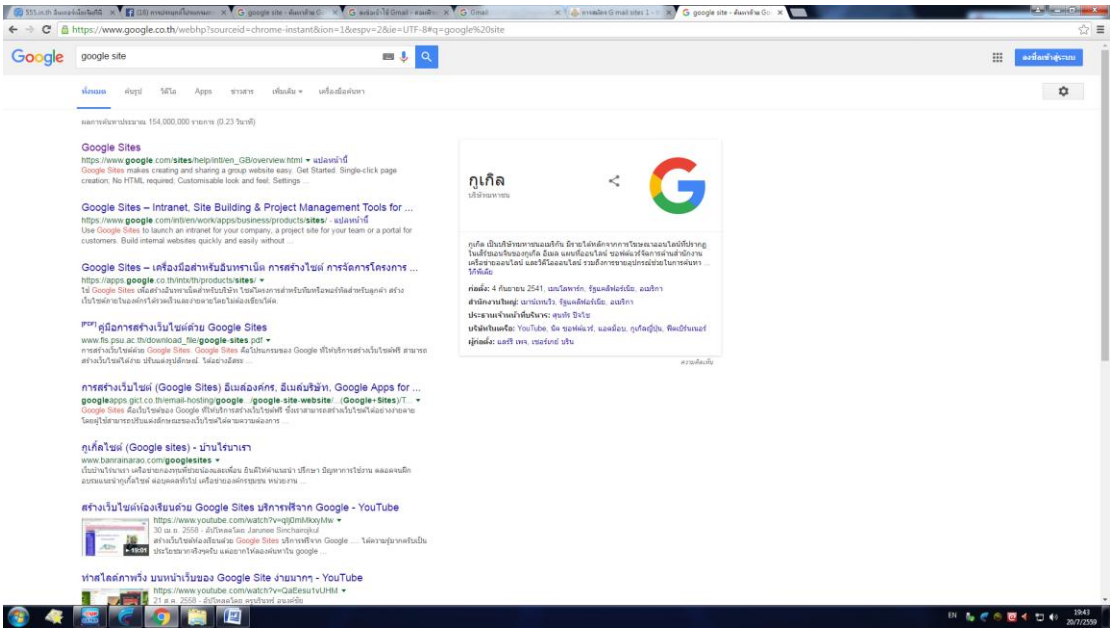
1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง
2. วิธีการดำเนินโครงงาน
3. การเก็บรวบรวมข้อมูล
4. การวิเคราะห์ข้อมูลและสถิติที่ใช้

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ คือ นักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพปีที่ 1 สาขาวิชาการบัญชี ภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2559 วิทยาลัยเทคโนโลยีอักษรบริหารธุรกิจ อำเภอ บ้านฉาง จังหวัด ระยอง สังกัดสำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาระยอง เขต 1 จำนวน 30 คน เลือกมาเป็นกลุ่มตัวอย่างใช้วิธีเลือกแบบเจาะจง

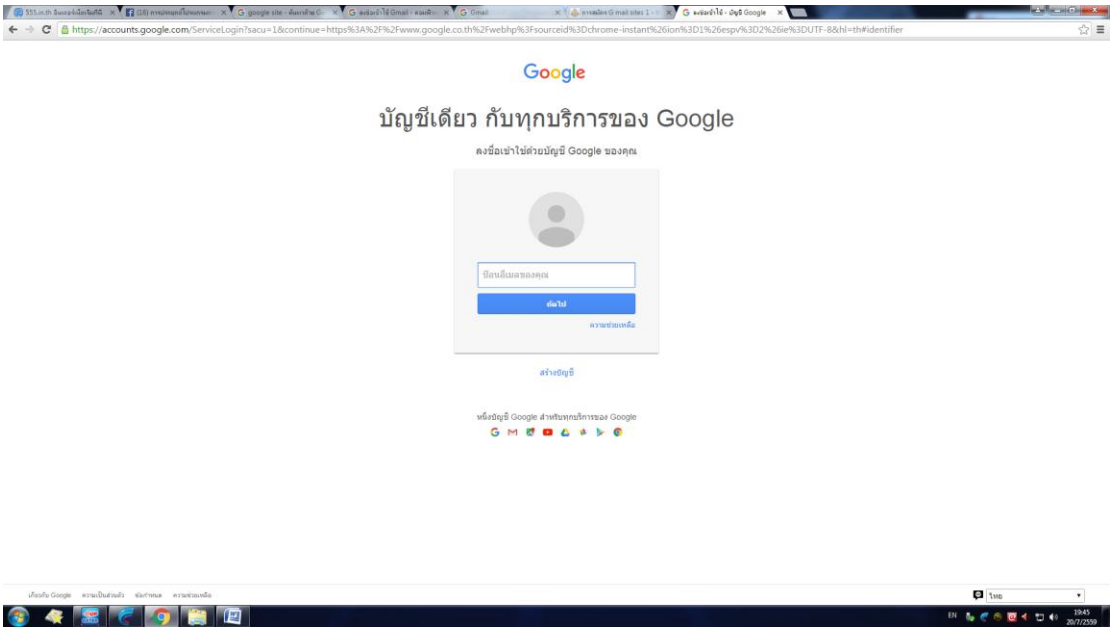
วิธีการดำเนินโครงงาน

1.เข้า Google แล้วพิมพ์ ค้นหา Google sites



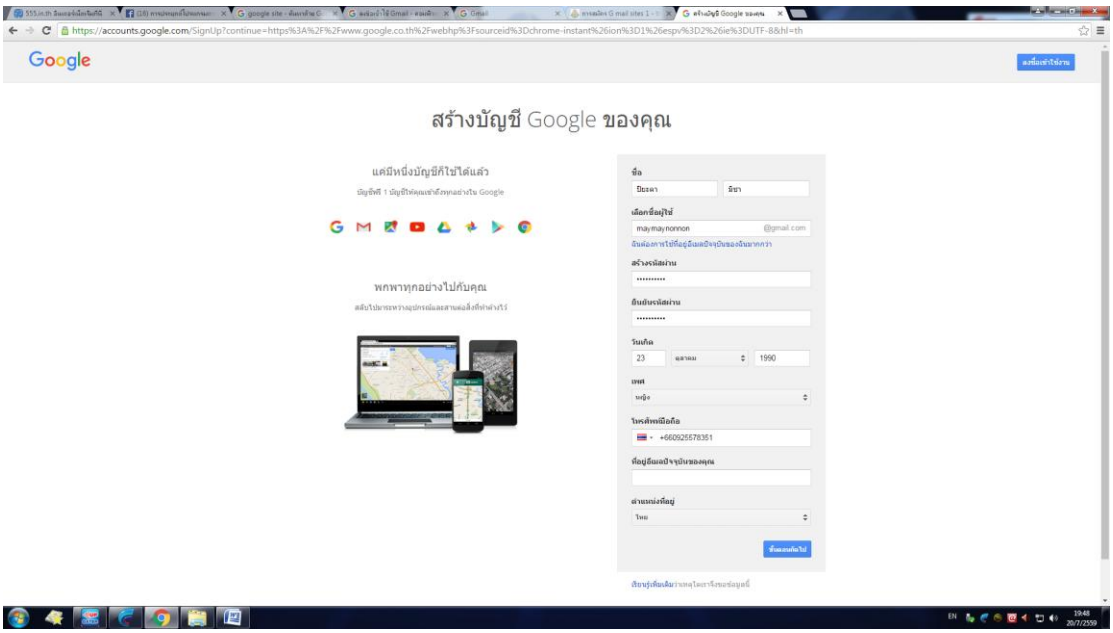
ภาพที่ 19 การค้นหา Google sites

2.กดคลิกเข้าสู่ระบบ แล้วทำการกรอก Gmail เพื่อเข้าสู่ระบบ



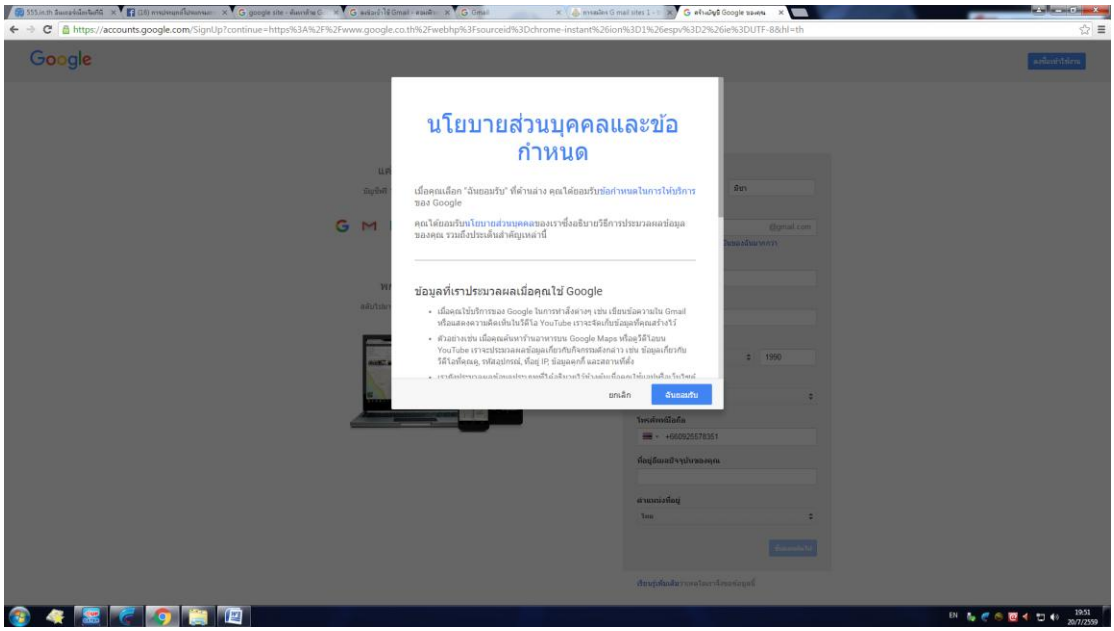
ภาพที่ 20 การกรอก Gmail

3.ถ้ายังไม่มี Gmail ให้คลิกเข้าไปที่ สร้างบัญชี กรอกข้อมูลให้ครบแล้วกด ขั้นตอนต่อไป



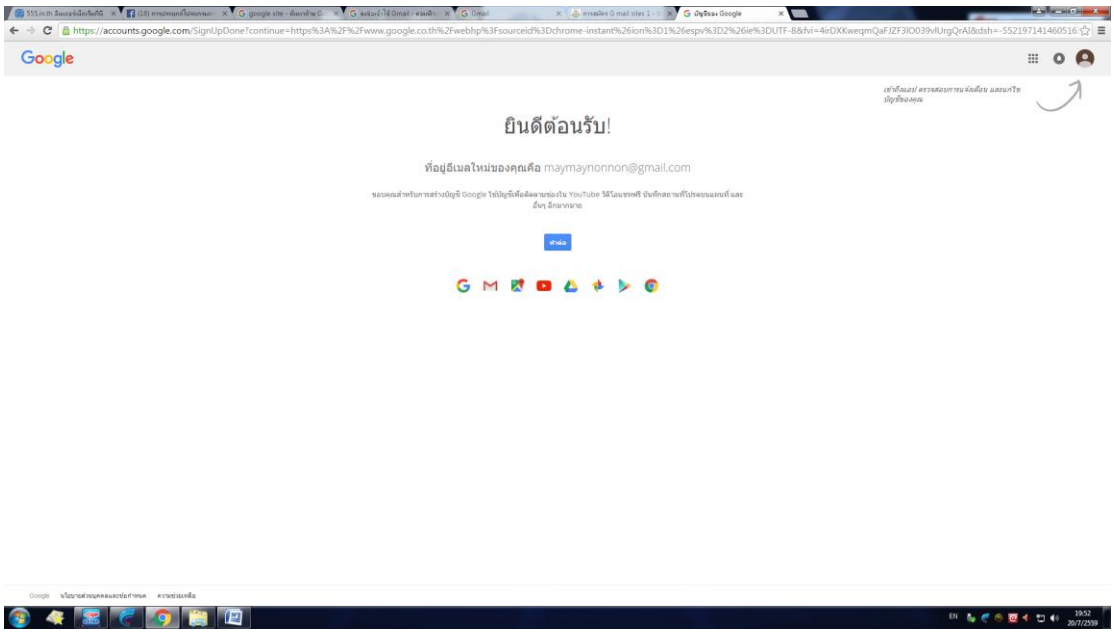
ภาพที่ 21 การสมัคร Gmail

4.จะขึ้นหน้าต่างข้อตกลงขึ้นมา ให้คลิกไปที่ ฉันยอมรับ



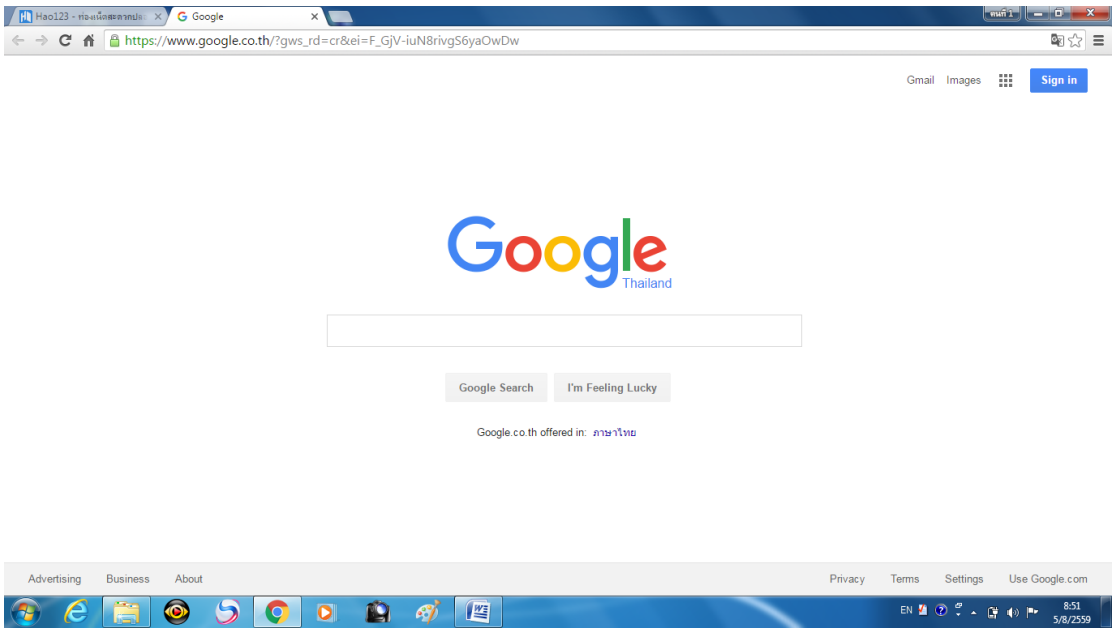
ภาพที่ 22 การยืนยัน Gmail

5.เมื่อสมัคร Gmail สำเร็จแล้ว ให้กดไปที่ ทำต่อ



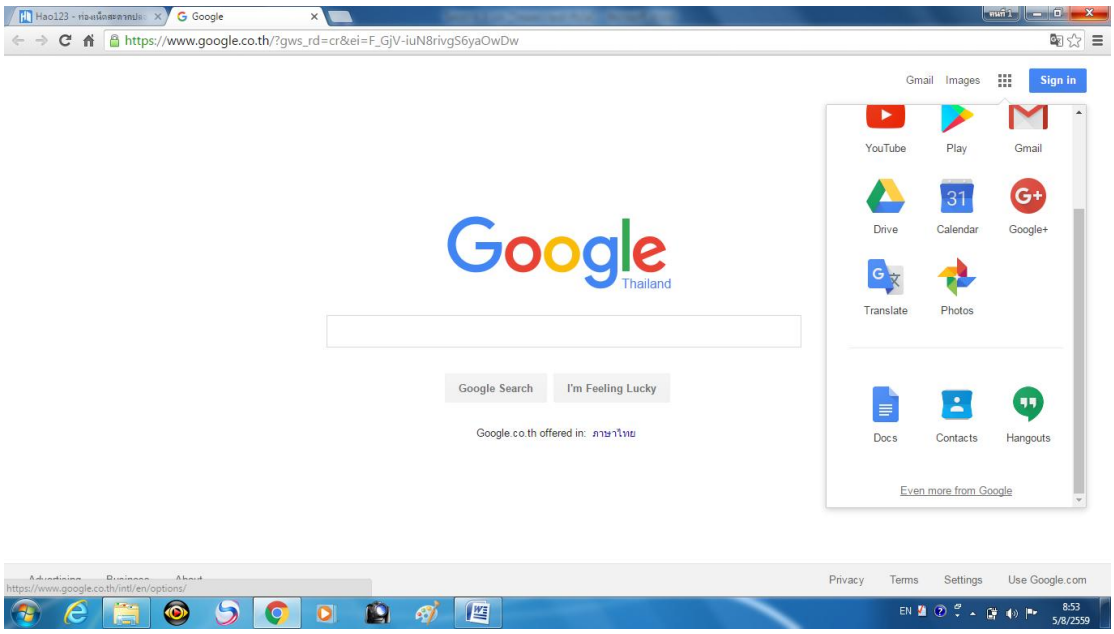
ภาพที่ 23 ปรากฏหน้าเริ่มต้นของ google

6.เมื่อได้สร้าง E-mail แล้วให้ไปกดตรงที่จุด 9 จุดที่อยู่ด้านซ้ายมือ



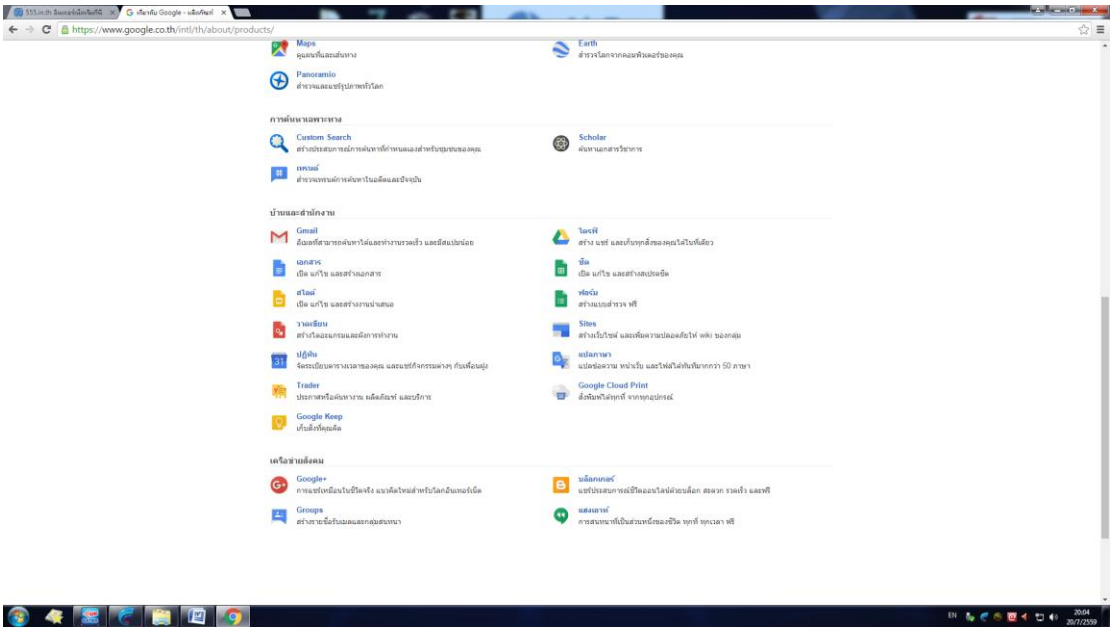
ภาพที่ 24 หน้าเว็บ Google

7.เมื่อกดเข้าไปแล้วให้ไปกดที่ Evan more for google หรือ บริการอื่นๆของ Google



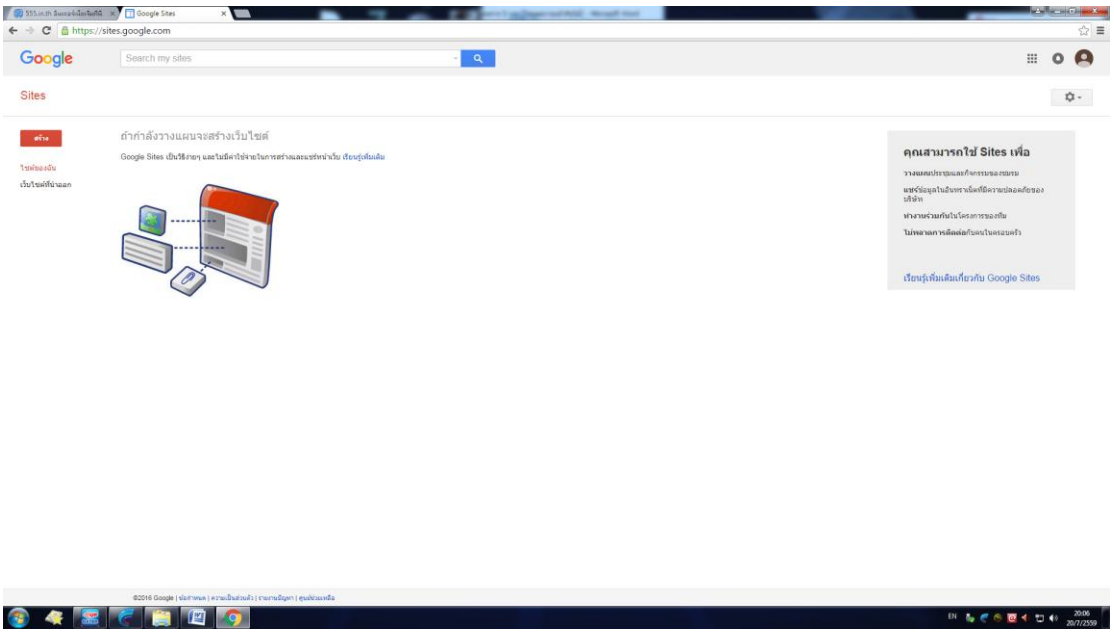
ภาพที่ 25 แอปของ Google

8. เมื่อเข้าสู่ระบบได้แล้วให้ไปเลือกที่ คำว่า Sites



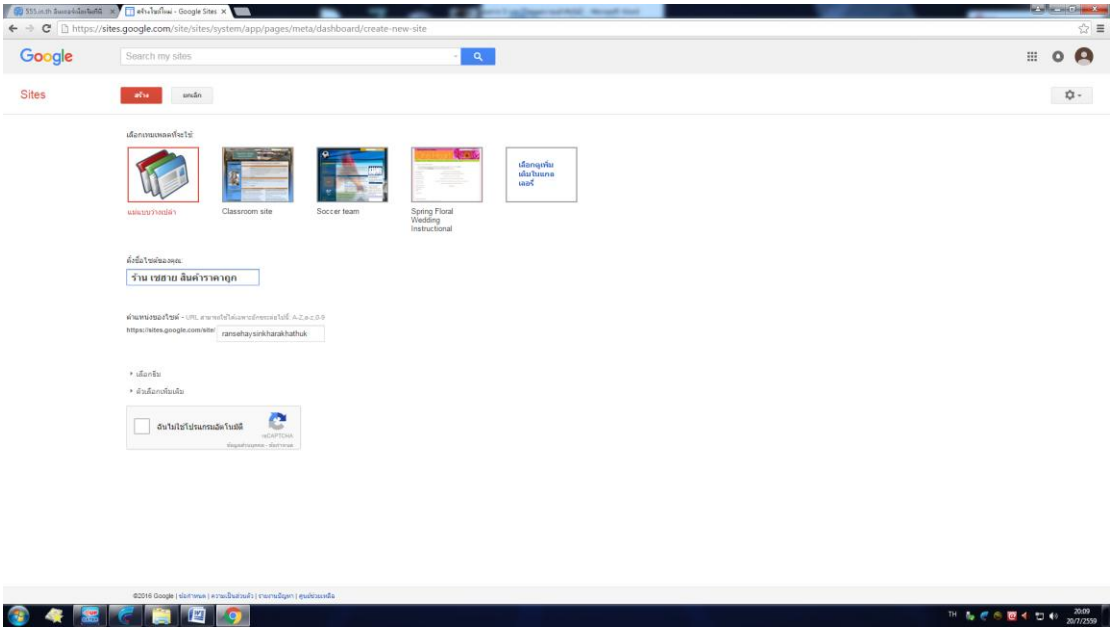
ภาพที่ 26 ปรากฏหน้าแอปต่างของGmail

9.เมื่อคลิกเข้าไปแล้วให้กดคำว่า สร้าง



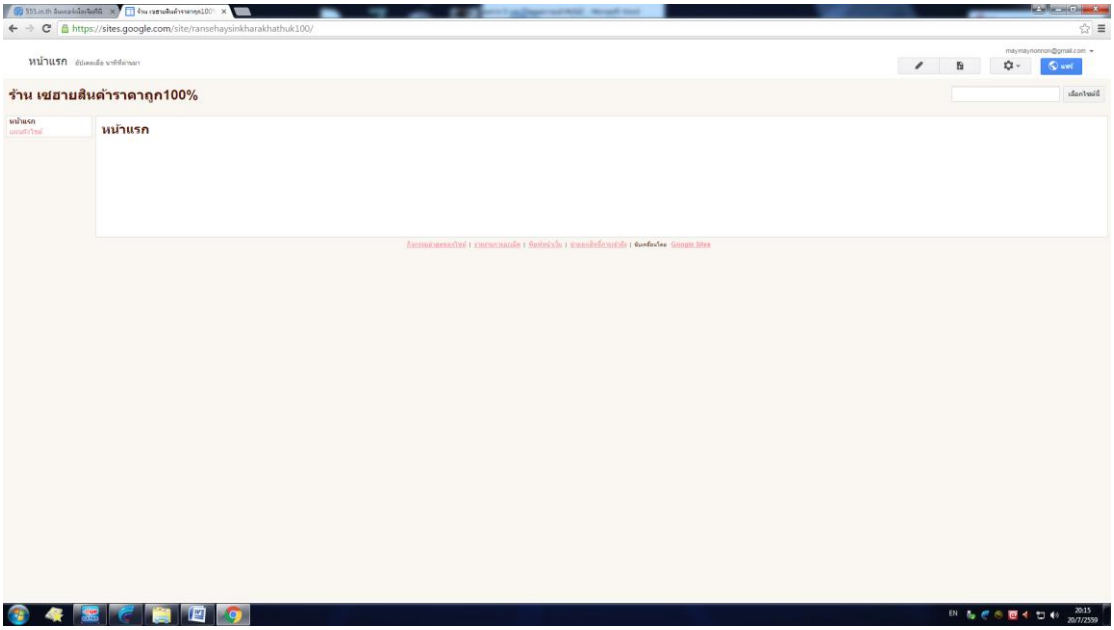
ภาพที่ 27 ปรากฏหน้าแรกของการสร้างเว็บ

10.สร้างหน้าเว็บแล้วใส่ชื่อหน้าเว็บของตนเองในช่องวางแล้วกด สร้าง



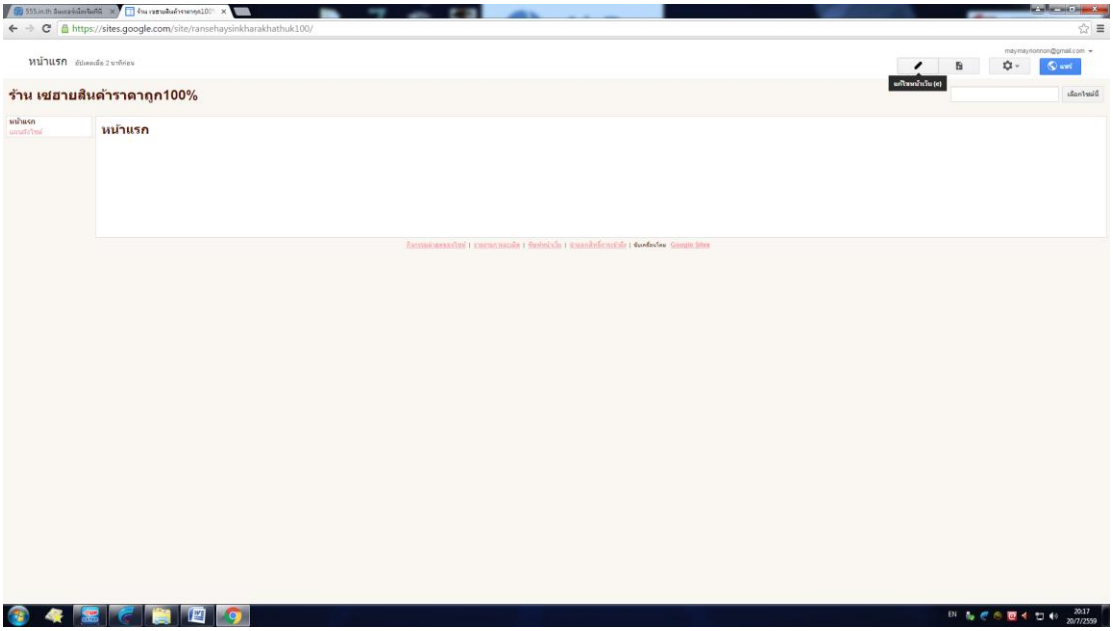
ภาพที่ 28 ปรากฏชื่อร้านที่เราจะสร้าง

11.คลิกชื่อร้านที่เราสร้าง



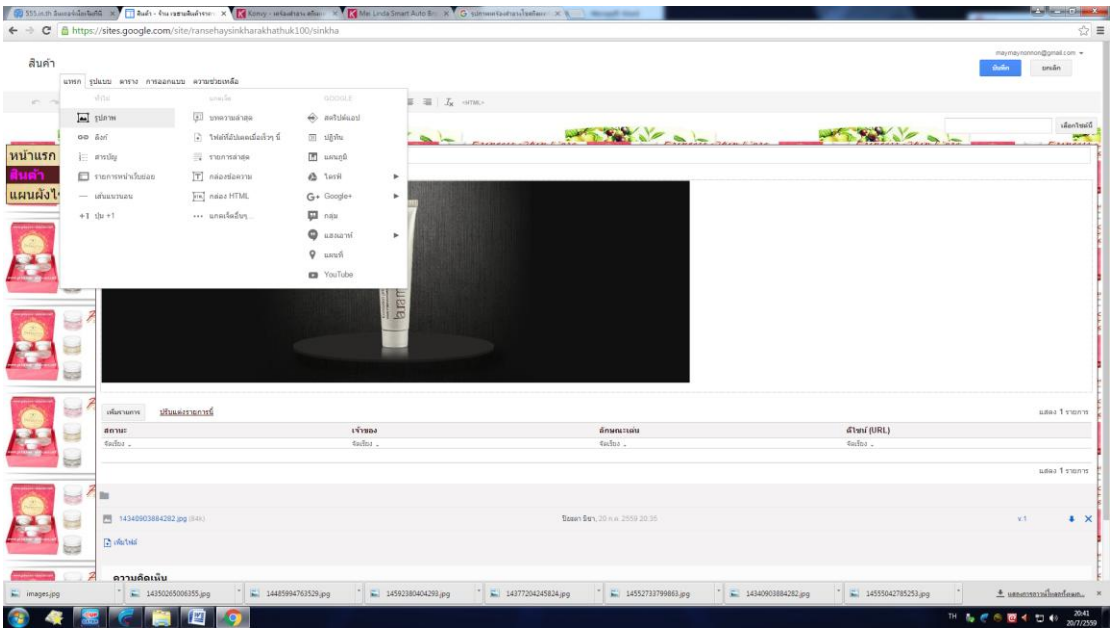
ภาพที่ 29 ปรากฏชื่อร้านที่เราจะสร้าง

12. เมื่อได้หน้าเว็บแรกให้กดแก้ไขหน้าเว็บ



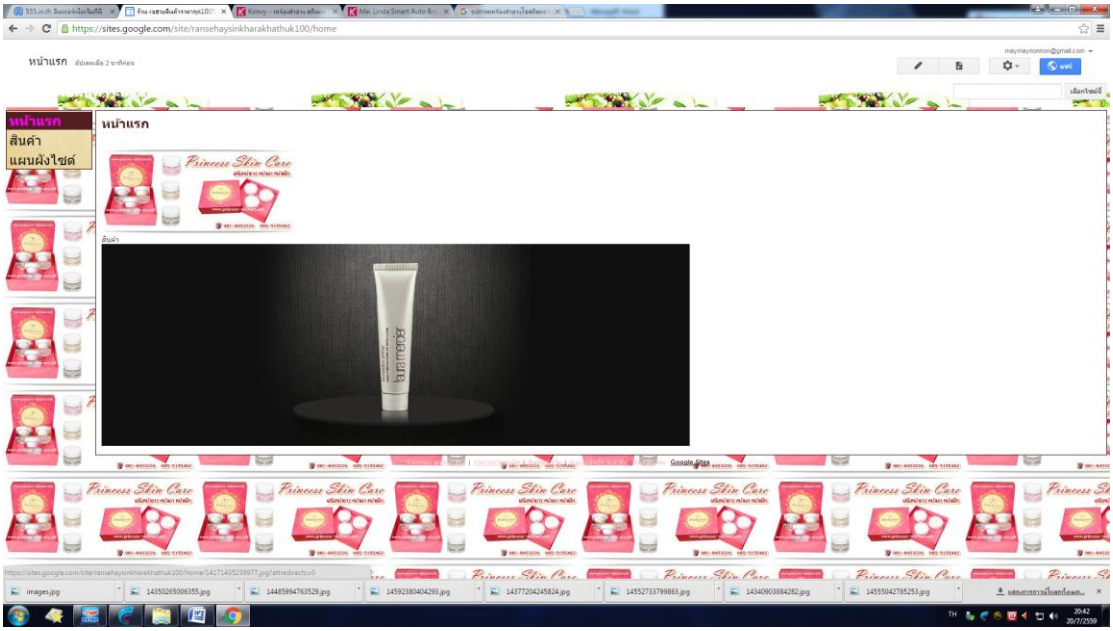
ภาพที่ 30 ปรากฏหน้าเว็บที่เราจะสร้างหน้าแรก

13.สร้างหน้าที่ 2 โดยใช้ชื่อ ว่า สินค้า แล้วทำการแทรกภาพ



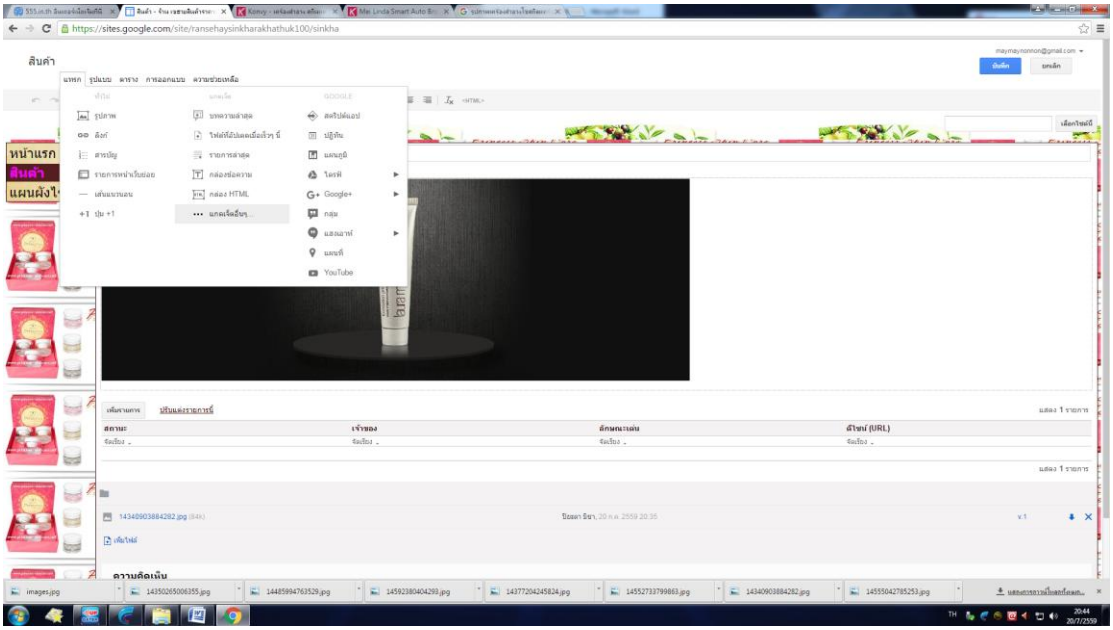
ภาพที่ 31 ปรากฏหน้าเว็บสินค้าที่เราสร้างขึ้น

14 .ปรับแต่งหน้าเว็บ



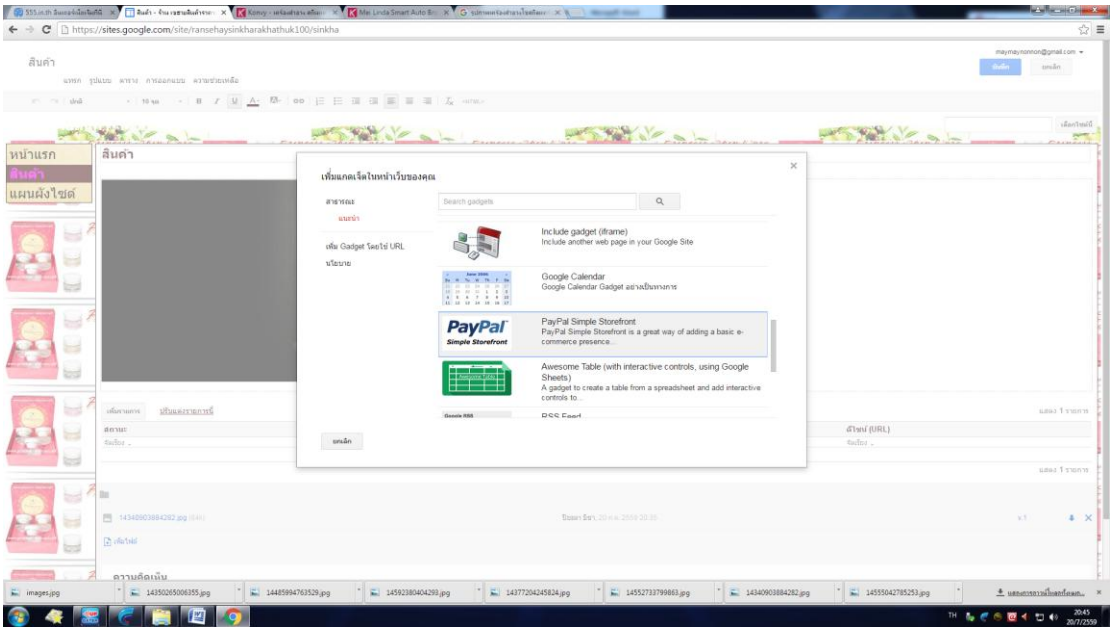
ภาพที่ 32 ปรากฏหน้าเว็บที่แก้ไขเสร็จแล้ว

15. คลิกที่ แทรกเพื่อเลือกแกตเจ๊ส



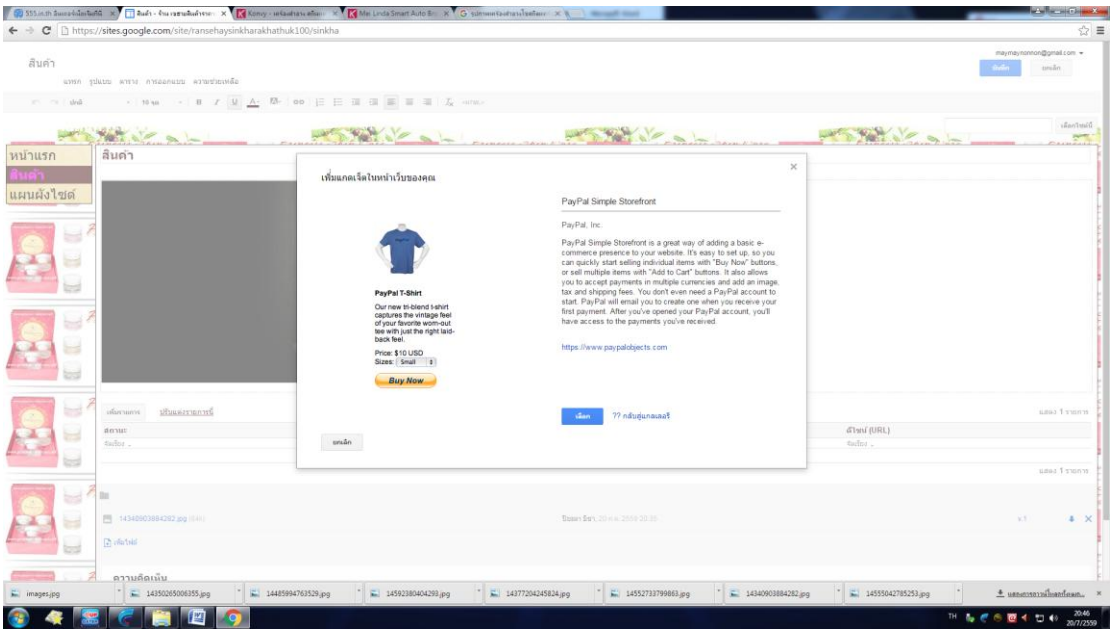
ภาพที่ 33 ปรากฏภาพที่ให้เลือกแกตเจ๊ส

16.เลือกแกตเจ๊สpayple.....



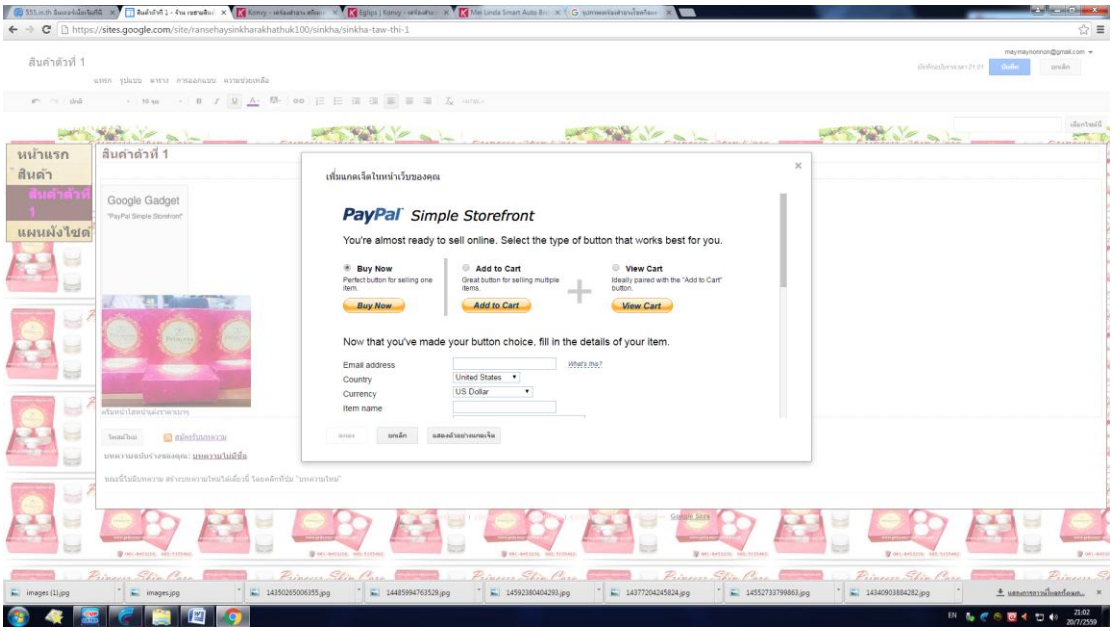
ภาพที่ 33 ปรากฏหน้าแกตเจ๊สต่างๆ

17. คลิกที่ Buy now



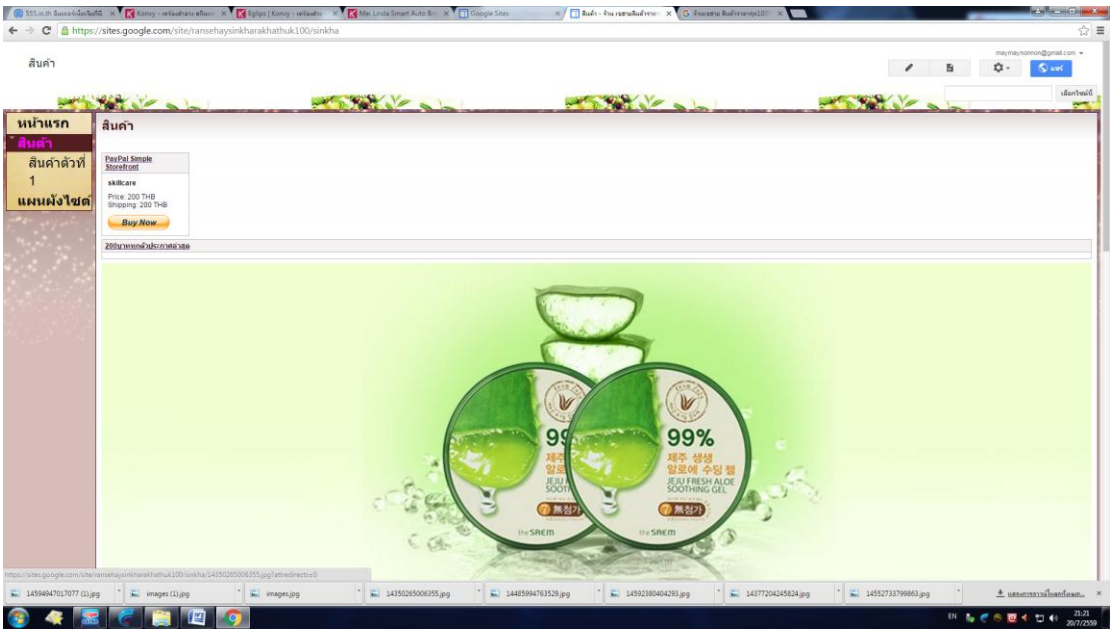
ภาพที่ 34 ปรากฏแกตเจ๊สที่เลือก คือ Payple...

18.ปรากฏแกตเจ๊สที่เลือกคือ Payple แล้วกรอกข้อมูลให้ครบหรือไม่ครบก็ได้



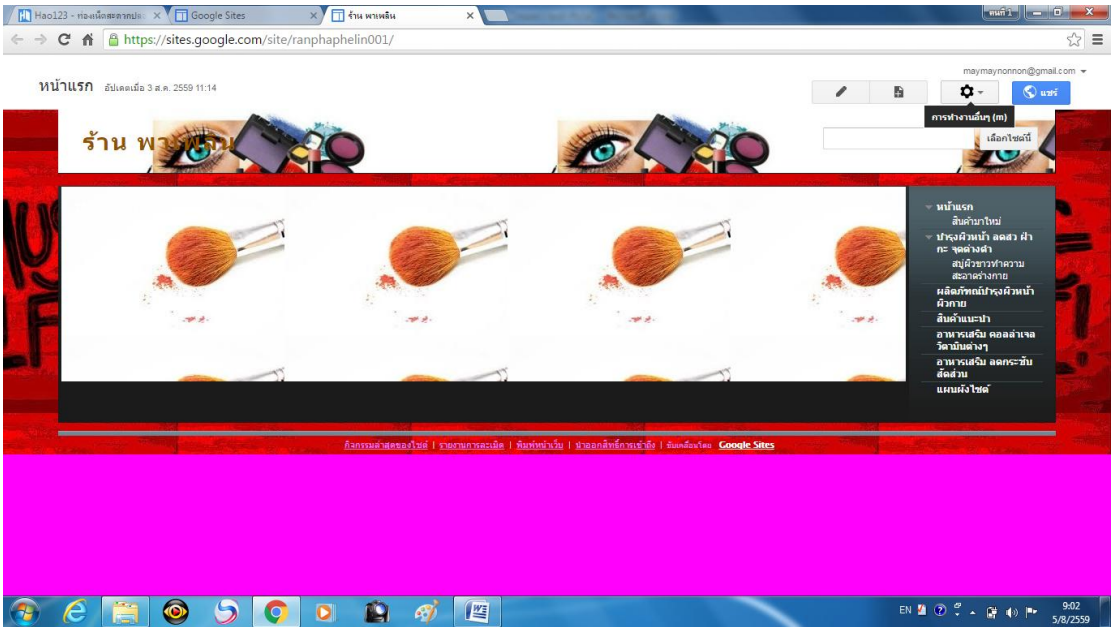
ภาพที่ 36 การกรอกข้อมูล Payple (ครบหรือไม่ครบก็ได้)

19. ได้หน้าต่างที่ลูกค้าสามารถคลิกเพื่อเลือกซื้อสินค้าได้ทันที



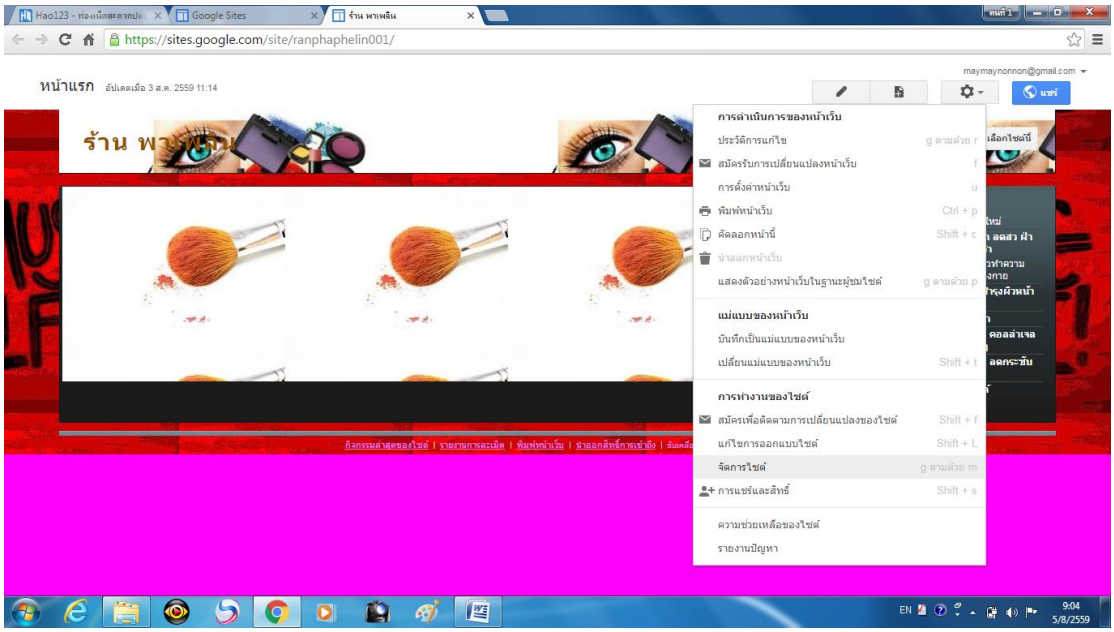
ภาพที่ 37 ปรากฏหน้าต่างการเลือกซื้อสินค้า

20.ถ้าต้องการแก้ไขหรือจัดการไซต์เพิ่มเติมให้ไปกดที่ การทำงานอื่นๆ



ภาพที่ 38 จัดการไซต์เพิ่มเติม

21. ถ้าต้องการจะเปลี่ยน ธีมให้ไปกดที่ จัดการไซต์

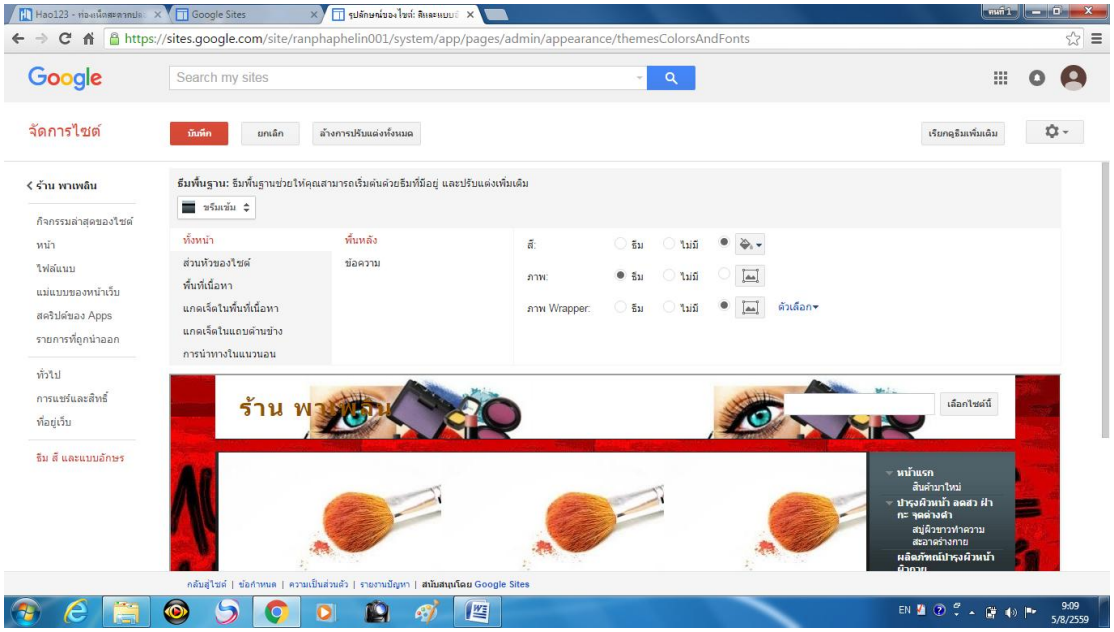


ภาพที่ 39 การเปลี่ยนธีม

22. กดเข้าไปแล้วให้คลิกที่ ธีม สี แบบตัวอักษร

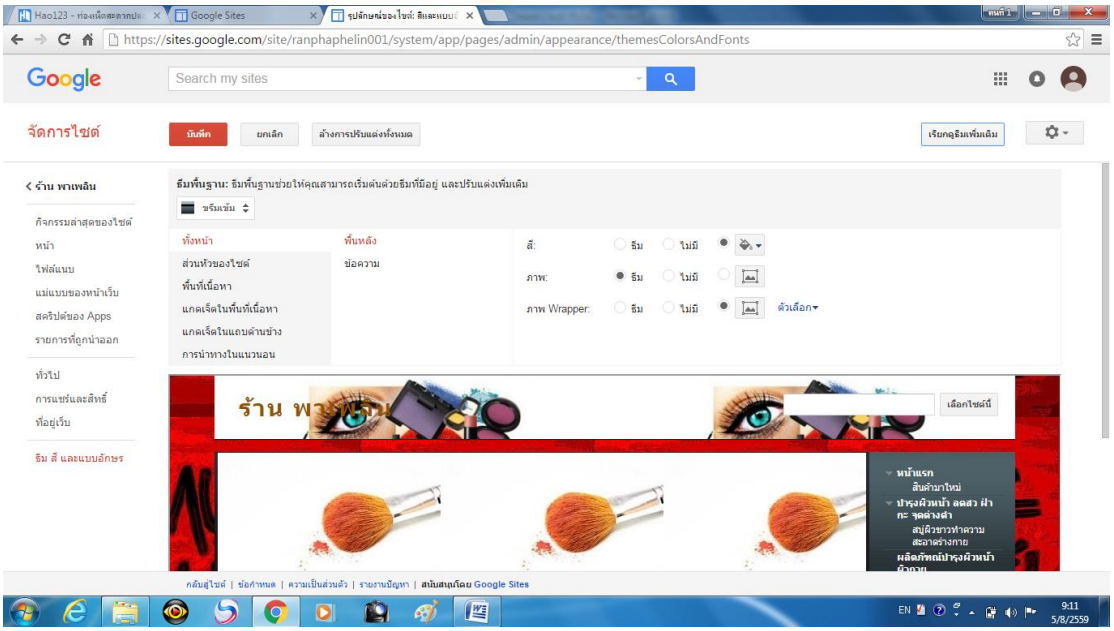
ภาพที่ 40 เปลี่ยนธีม

23. ให้ไปคลิกที่ช่องสี่เหลี่ยม ข้างล่างคำว่า ธีม พื้นฐาน



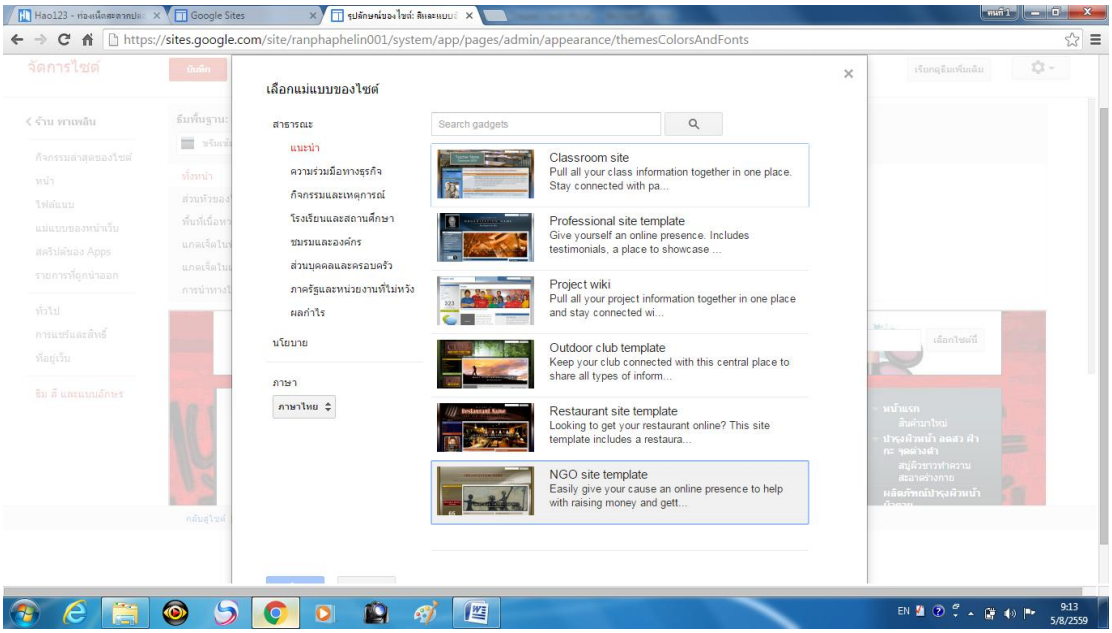
ภาพที่ 41 เปลี่ยนธีม

24. ถ้าต้องการดูธีมเพิ่มเติม ให้ไปกดที่ เรียกดูธีมเพิ่มเติม



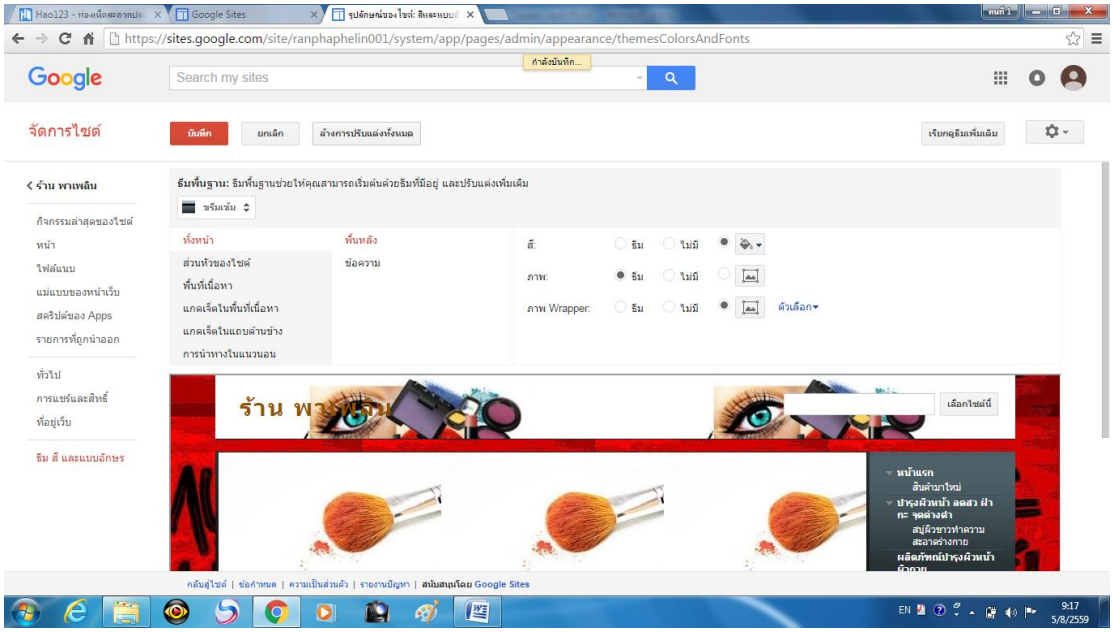
ภาพที่ 42 เรียกดูธีมเพิ่มเติม

25. เมื่อกดเข้าไปแล้วจะมีหน้าต่างลอยขึ้นว่า เลือกแม่แบบของไซต์ จะปรากฏธีมมากมาย และเลือกธีมที่ต้องการ



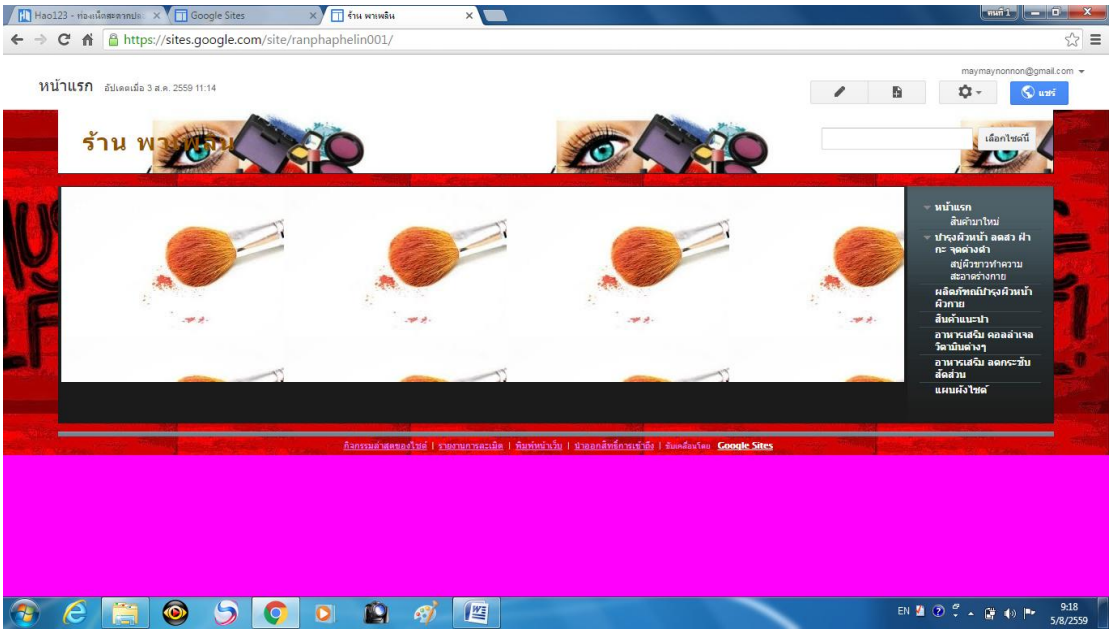
ภาพที่ 43 แม่แบบไซต์

26. พอเราเลือกธีมที่เราต้องการแล้ว ให้กด บันทึก หน้าเว็บจะเปลี่ยนธีมทันที



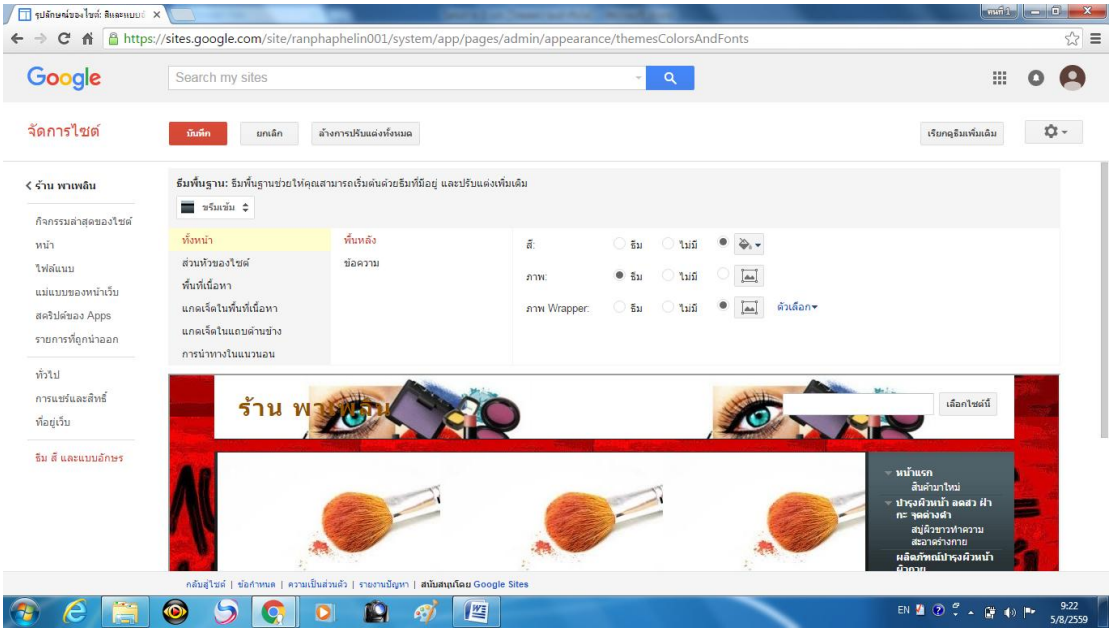
ภาพที่ 44 การบันทึกหน้าเว็บไซต์

27. ให้ กดไปที่ ชื่อร้านของเราเพื่อกลับมาดูตัวอย่างการแสดงหน้าเว็บ



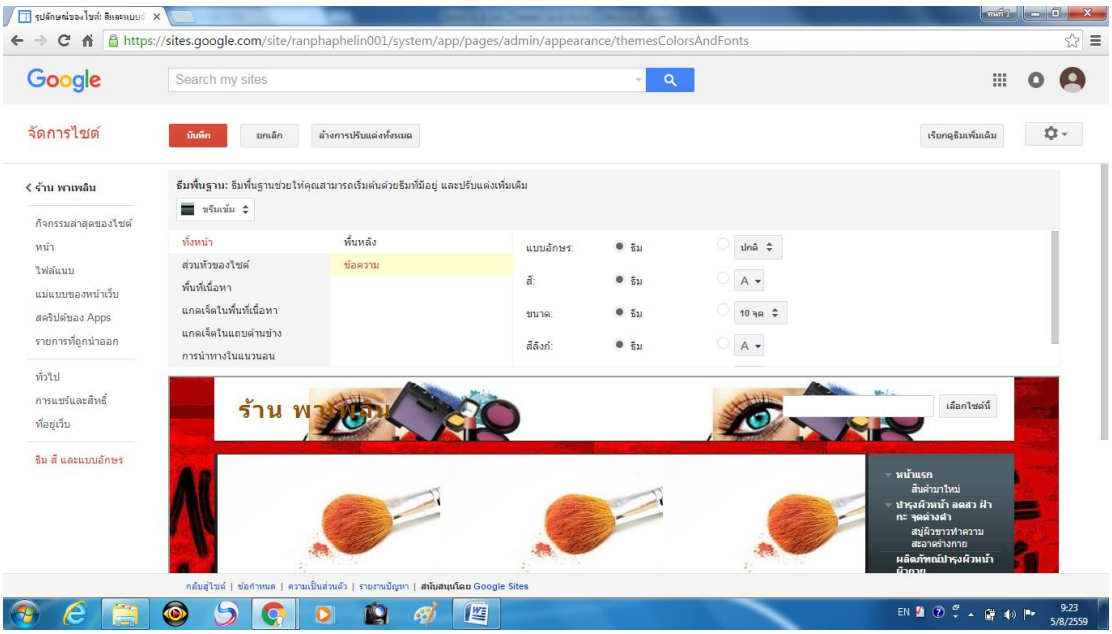
ภาพที่ 45 ตัวอย่างหน้าเว็บไซต์

28. ถ้าเราต้องการเปลี่ยนตัวอักษร ให้กดไปที่ การทำงานอื่นๆ และ กดไปที่จัดการไซต์ ค้นหา ธีม สี แบบตัวอักษร เช่นเดิม แล้วไปกดที่ ทั้งหน้า



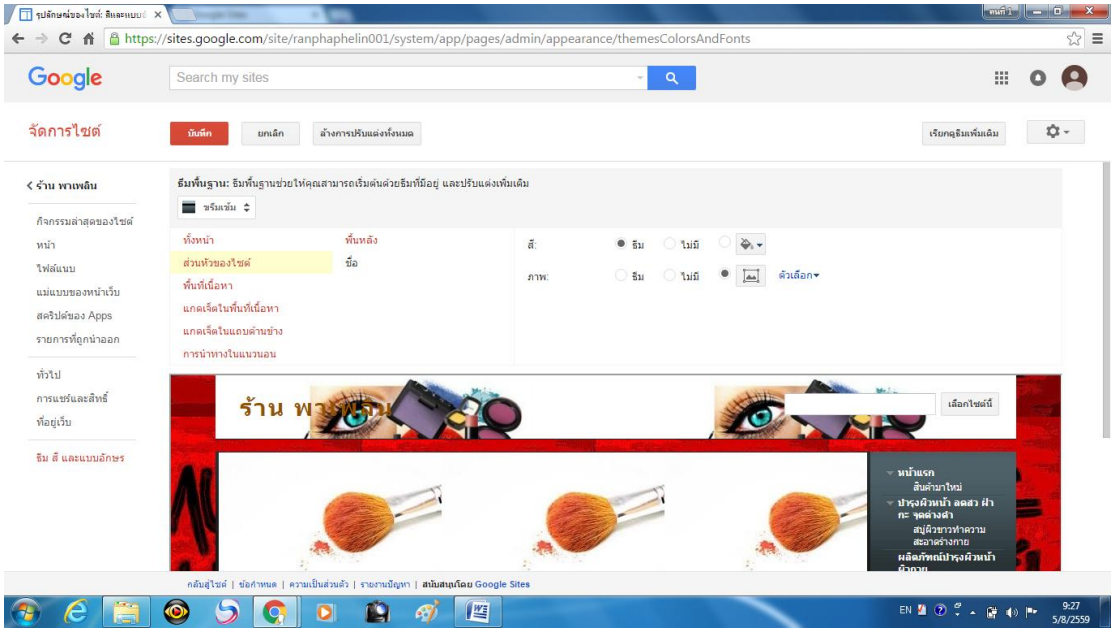
ภาพที่ 46 การเปลี่ยนตัวอักษร

29. ให้ไปกดที่ ข้อความ แล้วเลือกตัวอักษรตามใจชอบ



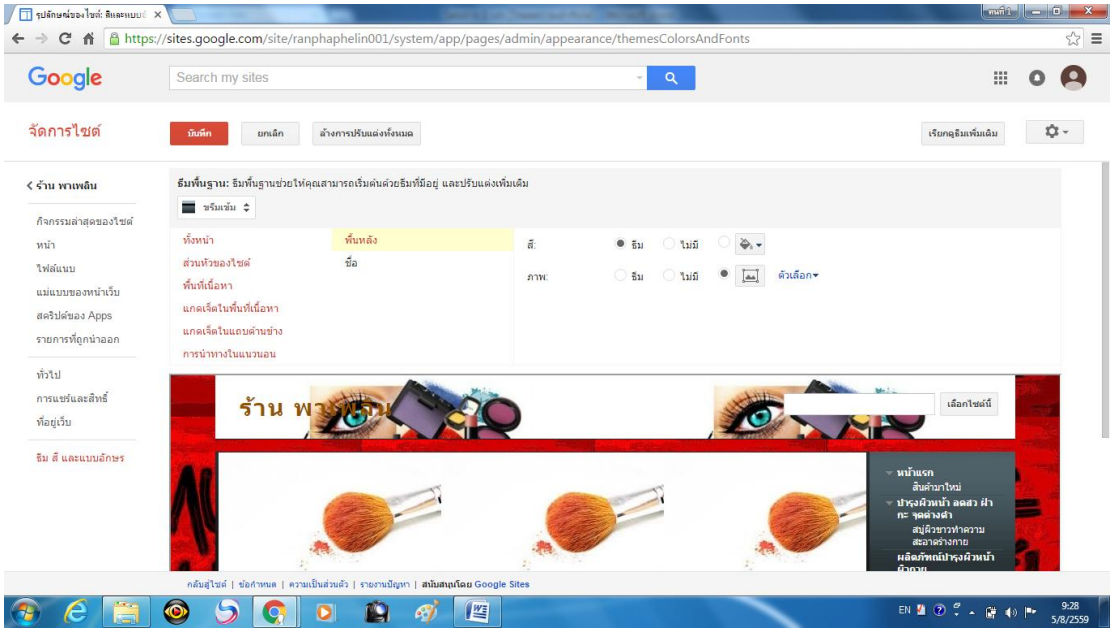
ภาพที่ 47 การเลือกตัวอักษร

30. ถ้าต้องการ ใส่รูปภาพที่ หัวของไซต์ ให้ไปกดที่ ส่วนหัวของไซต์



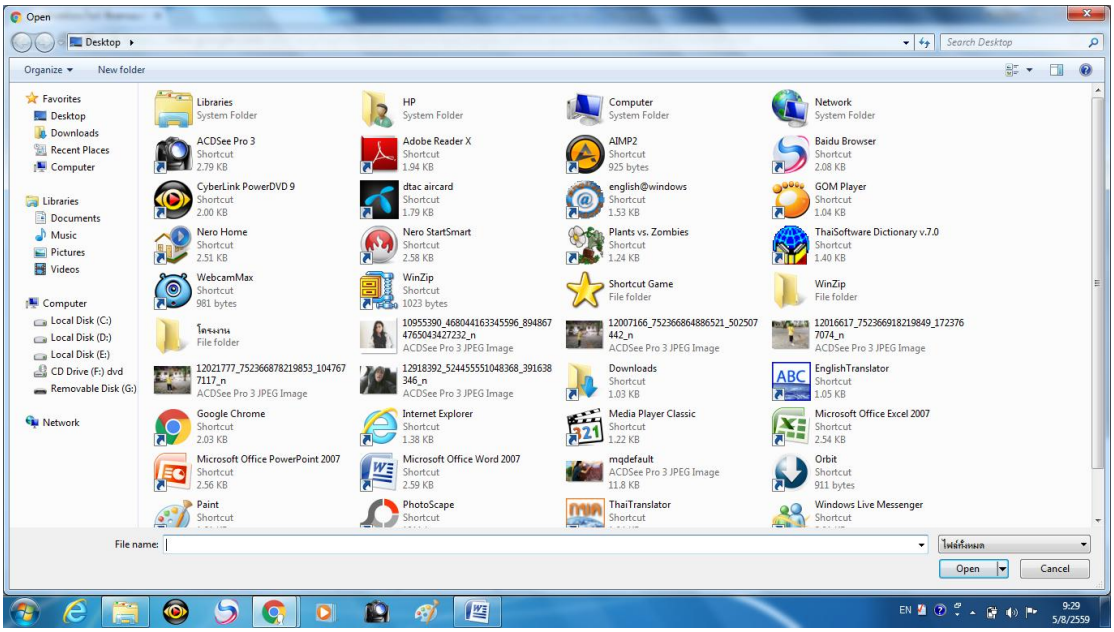
ภาพที่ 48 การใส่รูปหัวของไซต์

31. แล้วไปคลิกที่ พื้น หลัง



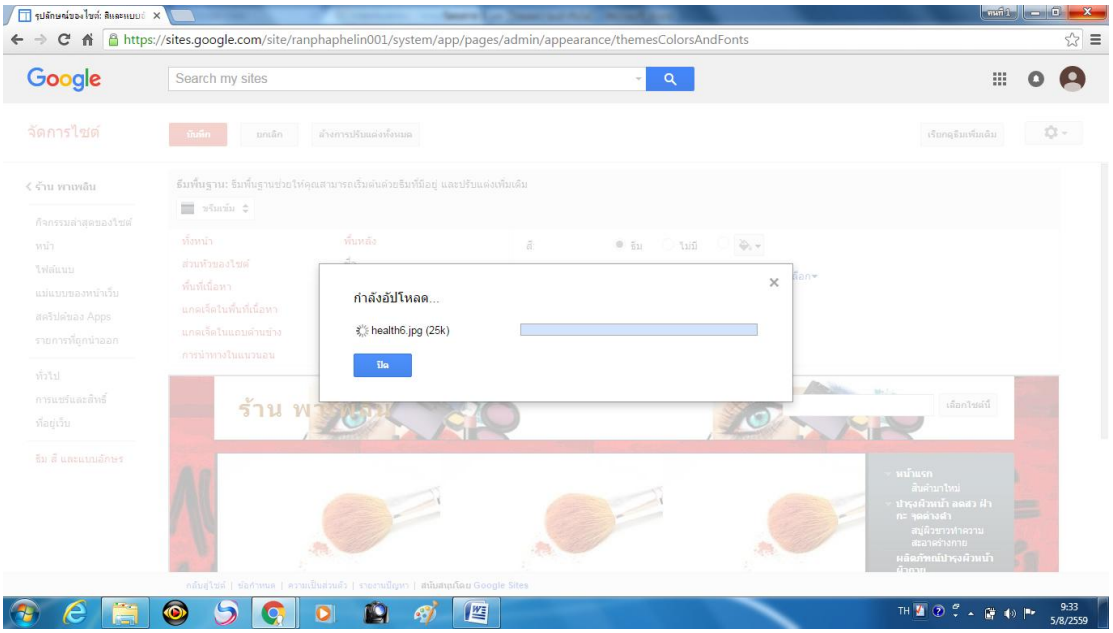
ภาพที่ 49 พื้นหลัง

32. ให้กดที่ตรง รูปภาพ แล้วจะ ขึ้นหน้าตาดังกล่าว



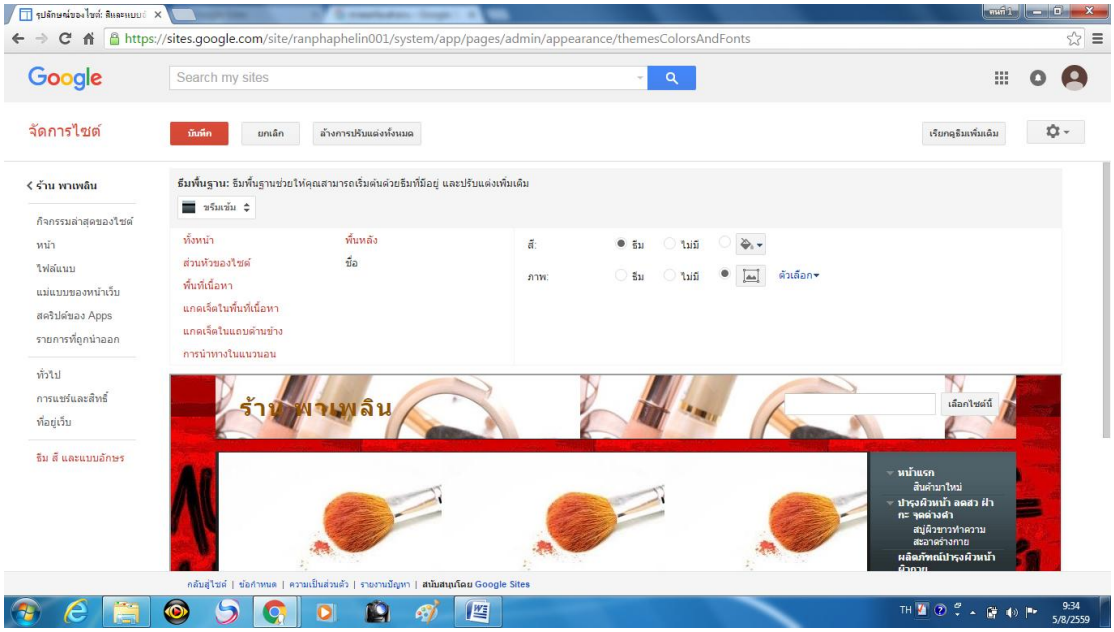
ภาพที่ 50 การเลือกรูปภาพ

33. แล้วไปค้นหา ภาพที่เราเตรียมไว้สำหรับเป็นภาพหัวของไซต์ แล้วจะขึ้นอัพโหลด



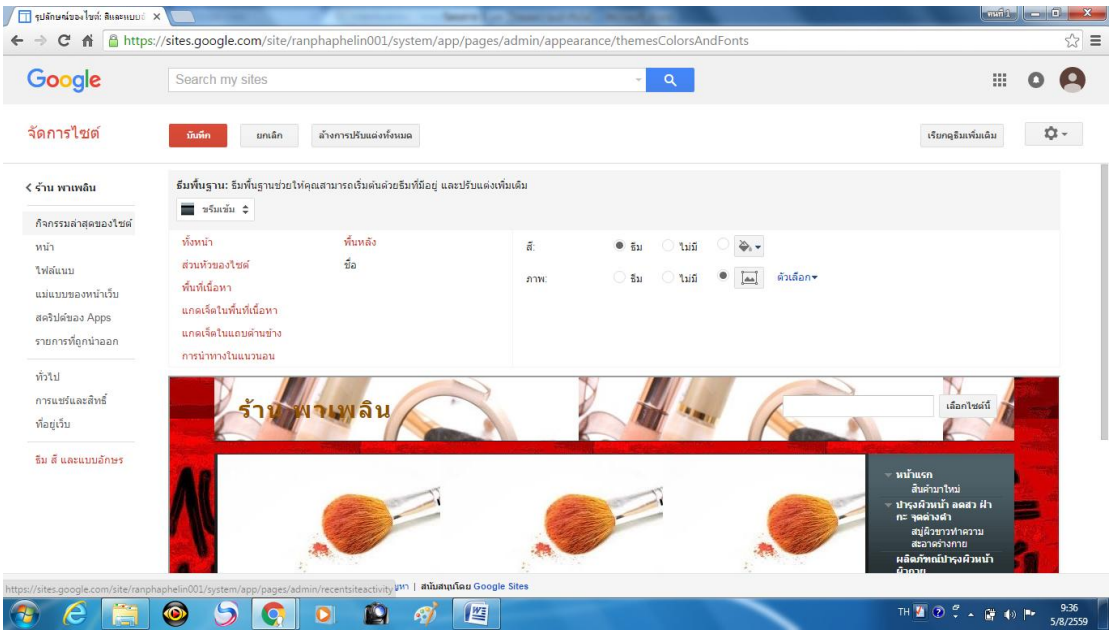
ภาพที่ 51 การอัปโหลดภาพ

34. เมื่อเปลี่ยน เรียบร้อยแล้ว ให้กดบันทึก



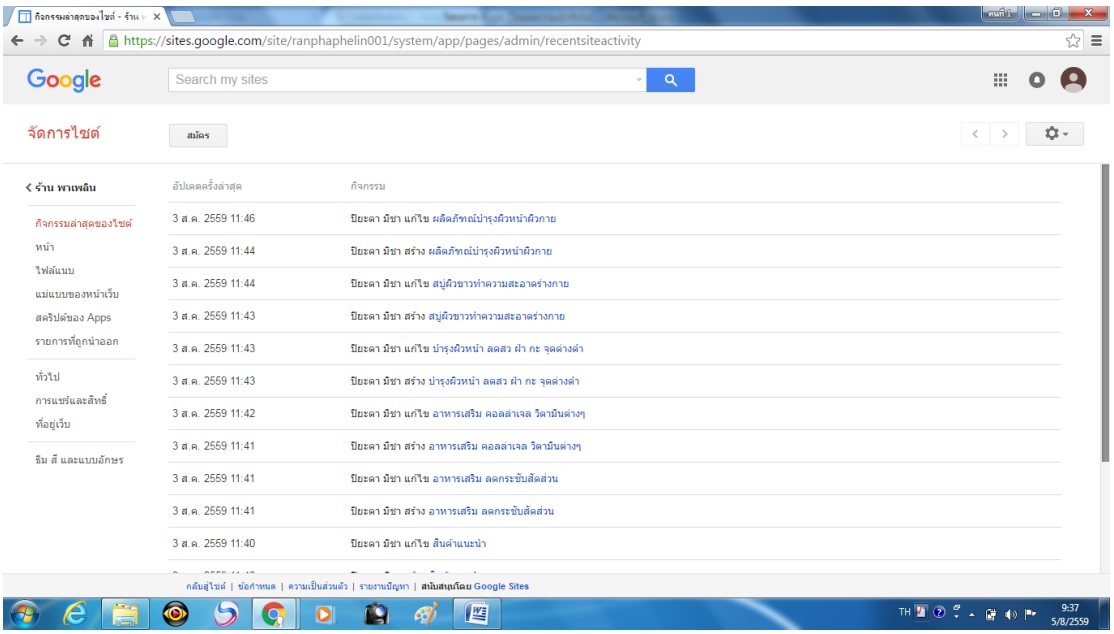
ภาพที่ 52 การบันทึก

35.ถ้าเราอยากรู้ว่า เราได้เปลี่ยนแปลงอะไรของเว็บไซต์ไปบ้าง ให้เราไปกดที่ กิจกรรมล่าสุดของไซต์



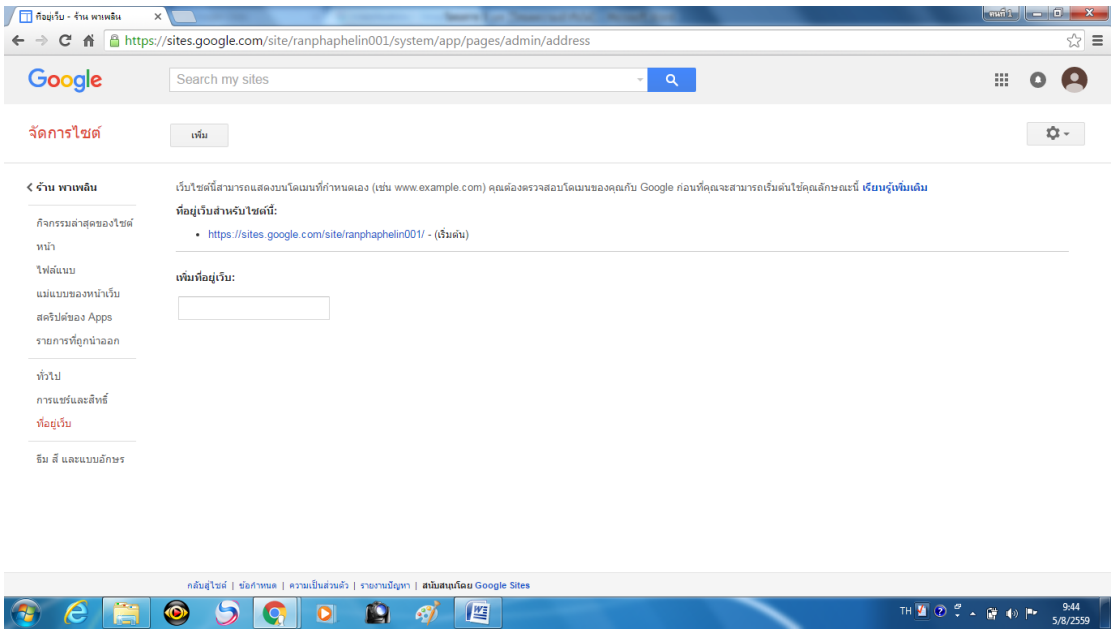
ภาพที่ 53 กิจกรรมล่าสุด

36. เมื่อกดเข้าไปแล้วจะขึ้น หน้าเว็บตามภาพ



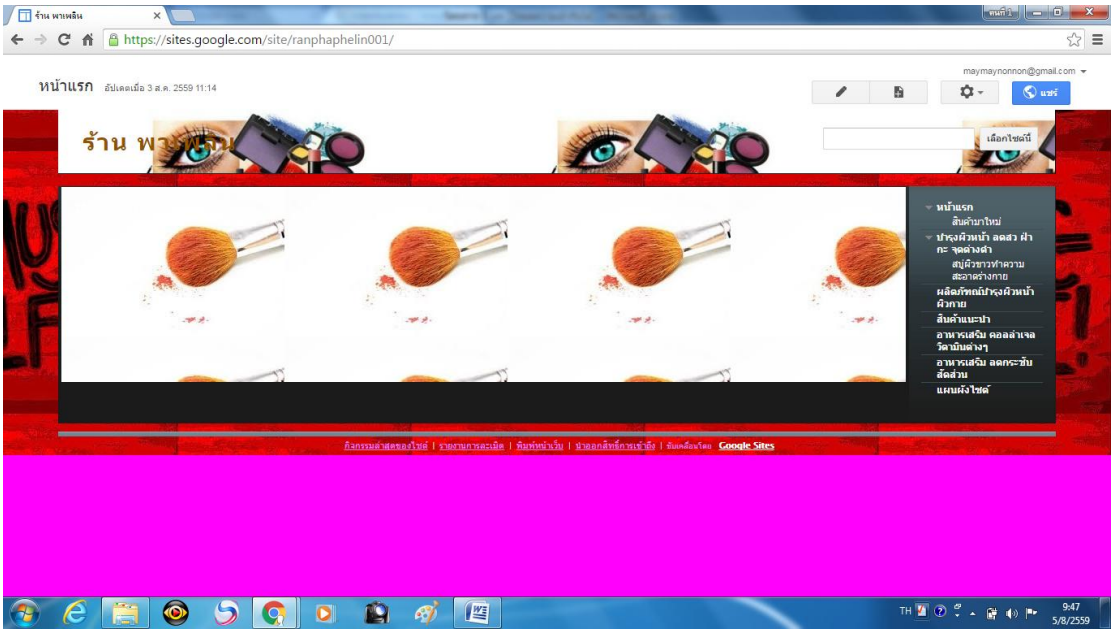
ภาพที่ 54 การแก้ไขหน้าเว็บไซต์

37. ถ้าเรายังไม่รู้ที่อยู่ของเว็บไซต์ให้ไปกดที่ ที่อยู่เว็บ และจะปรากฏดังภาพ



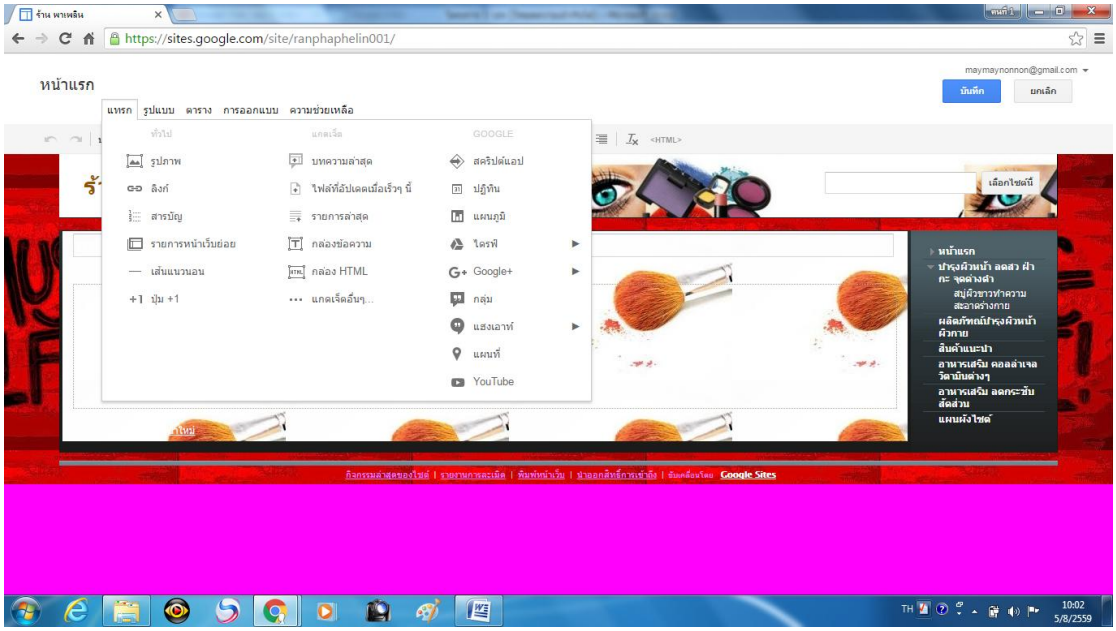
ภาพที่ 55 ที่อยู่เว็บไซต์

38. เมื่อเราจัดการไซต์เสร็จแล้วให้เรากลับมาหน้าเว็บ เพื่อเพิ่มเติมเนื้อหา



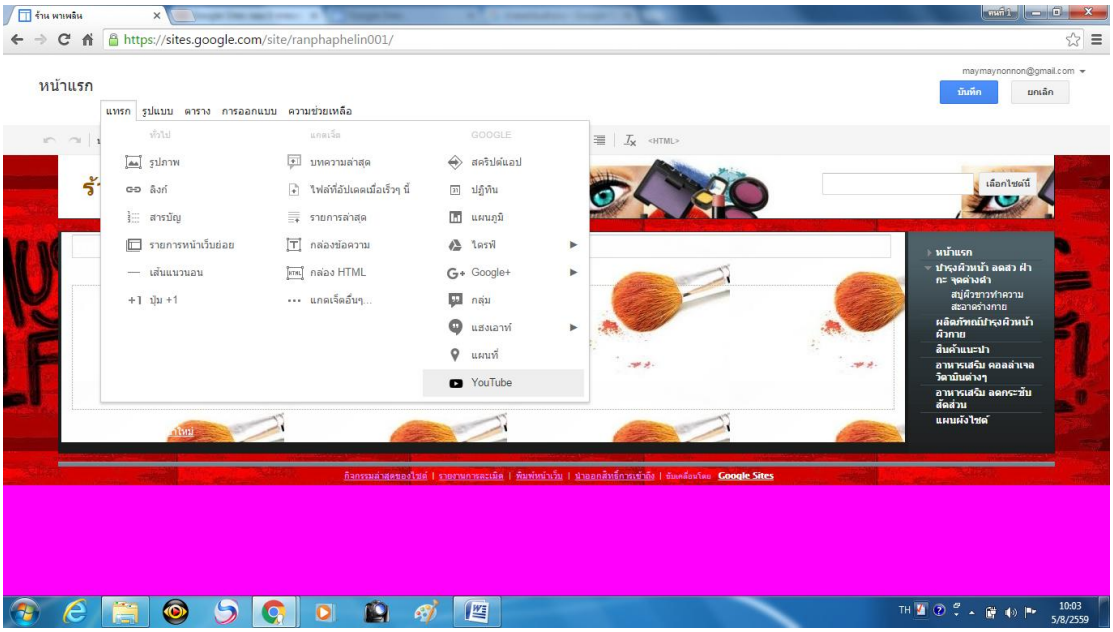
ภาพที่ 56 การเพิ่มเติม

39. ถ้าเราตกแต่ง หรือใส่ข้อมูลเสร็จแล้ว ต้องการที่จะใส่ วีดีโอ ในเว็บทีเราสร้างให้เรากดไปที่ แก้ไขหน้าเว็บ แล้วไปคลิกตรงคำว่า แทรก



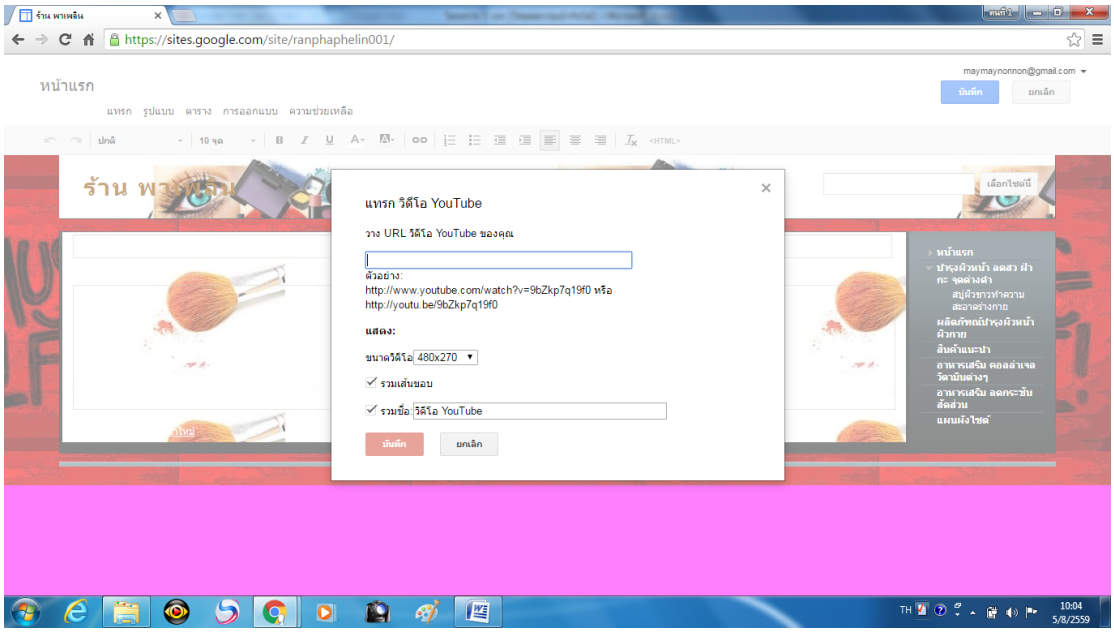
ภาพที่ 57 การลงวีดีโอ

40. แล้วไปค้นหา คำว่า ยูทูป



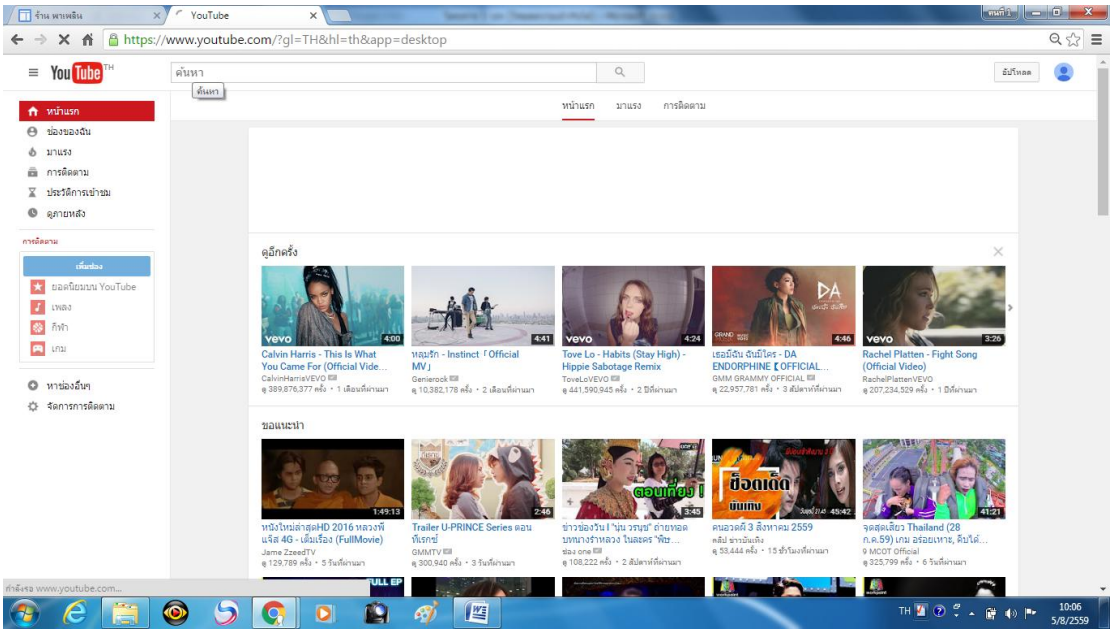
ภาพที่ 58 การค้นหา

41. ให้เราคลิกเข้า ไปจะเจอ หน้าต่าง ปรากฏขึ้นดังนี้



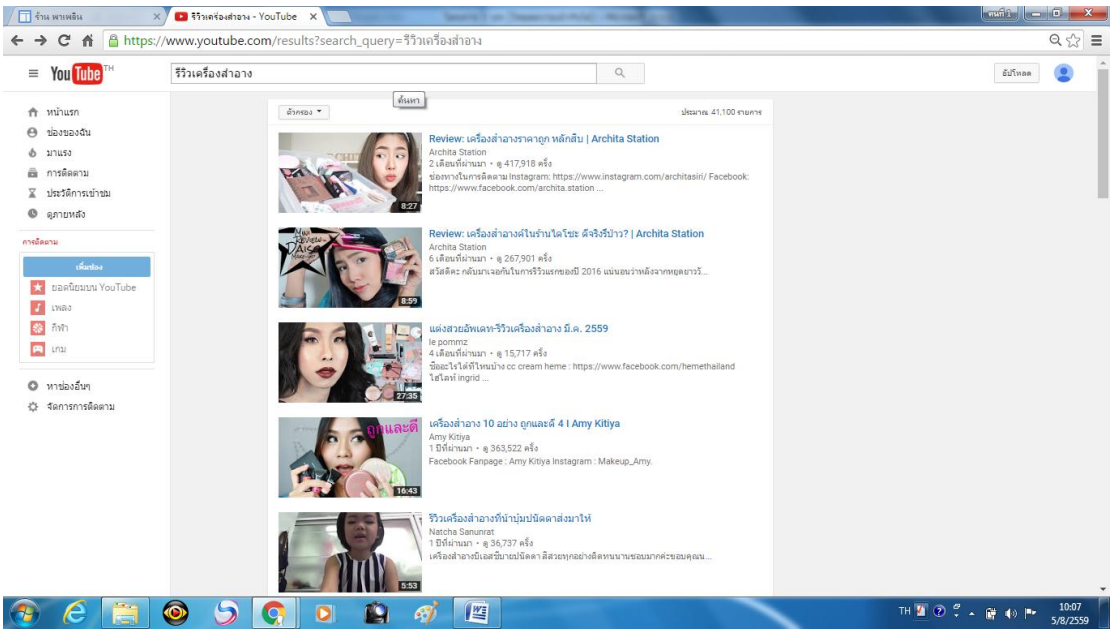
ภาพที่ 59 การลงลิงค์

42. ถ้าเรายังไม่ได้เตรียม วีดีโอที่เราจะไว้ให้เราไปกด เพิ่มแท็ปด้านบนสุดแล้ว พิมพ์คำว่า ยูทูป



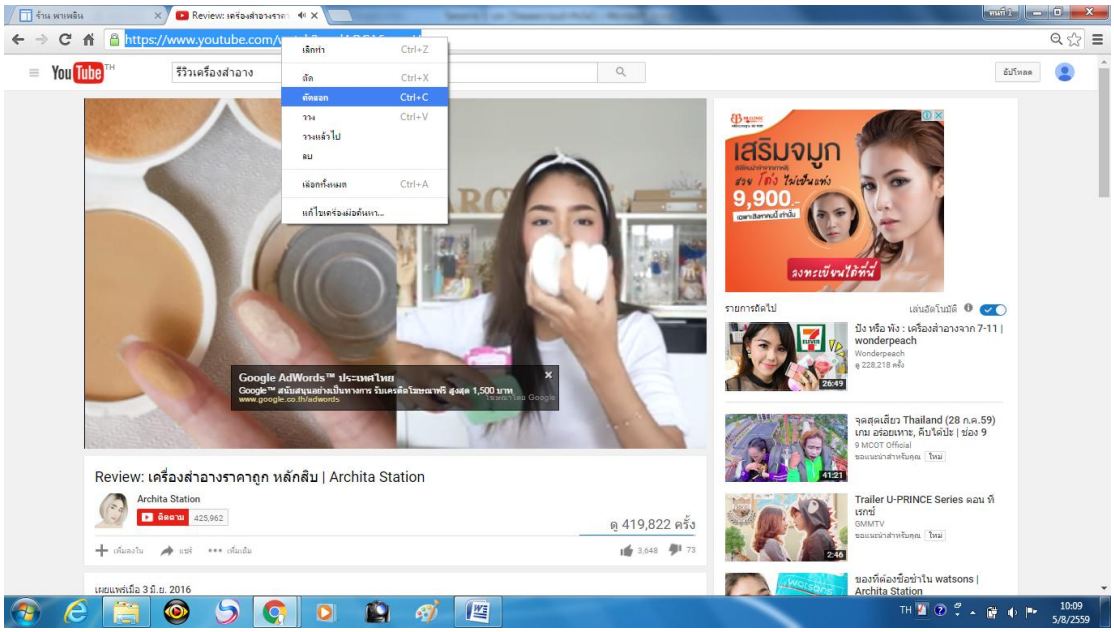
ภาพที่ 60 ค้นหาในยูทูป

43. แล้วกดค้นหา วิดีโอ ที่เราต้องการจะเอาลง



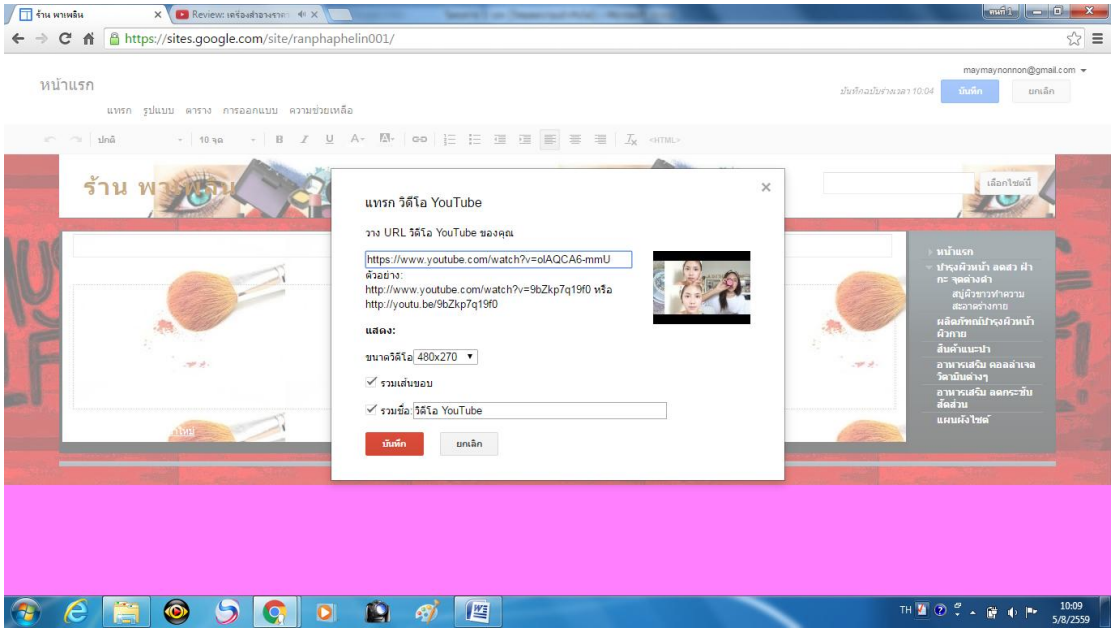
ภาพที่ 61 การค้นหาวิดีโอ

44. เมื่อเจอแล้วให้กดเข้าไปแล้ว คัดลอกลิงค์



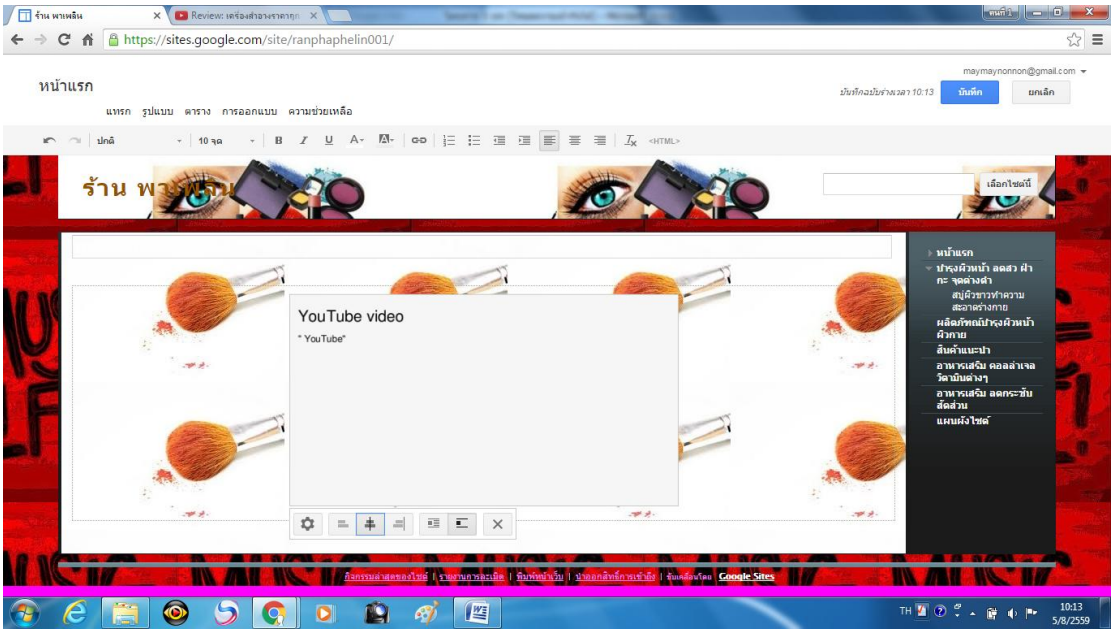
ภาพที่ 62 คัดลอกลิงค์

45. ให้กดกลับไปที่หน้าเว็บเดิมและนำ ลิงค์ที่ คัดลอก ไปวางไว้ที่ช่องสี่เหลี่ยมแล้วกดบันทึก



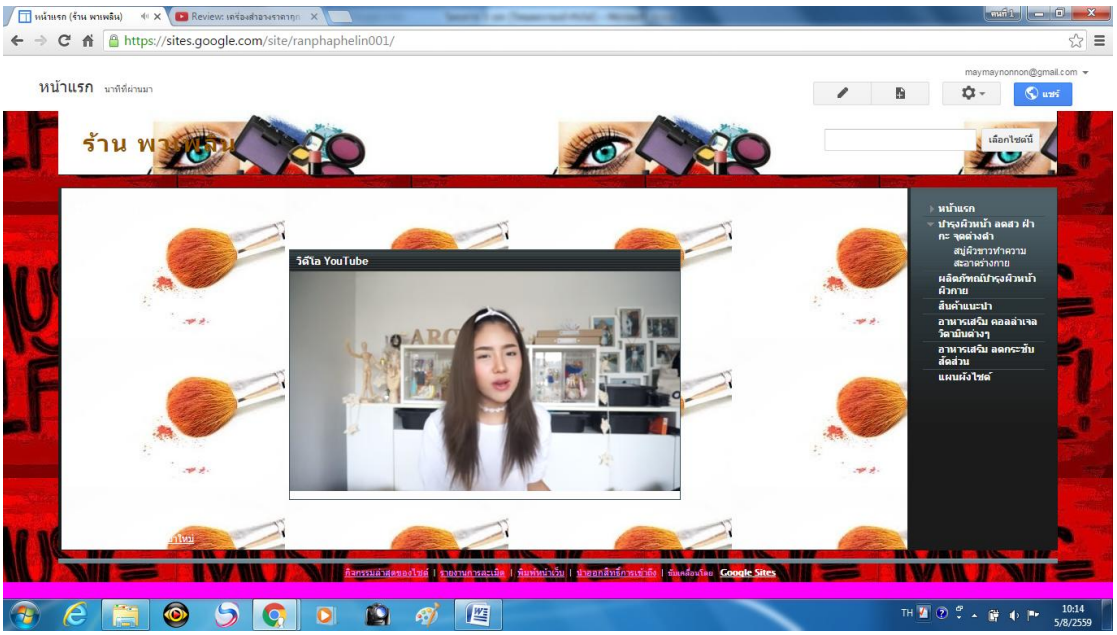
ภาพที่ 63 วางลิงค์

46. ให้เราจัดแต่งวาง วีดีโอให้เรียบร้อย แล้วกดบันทึก



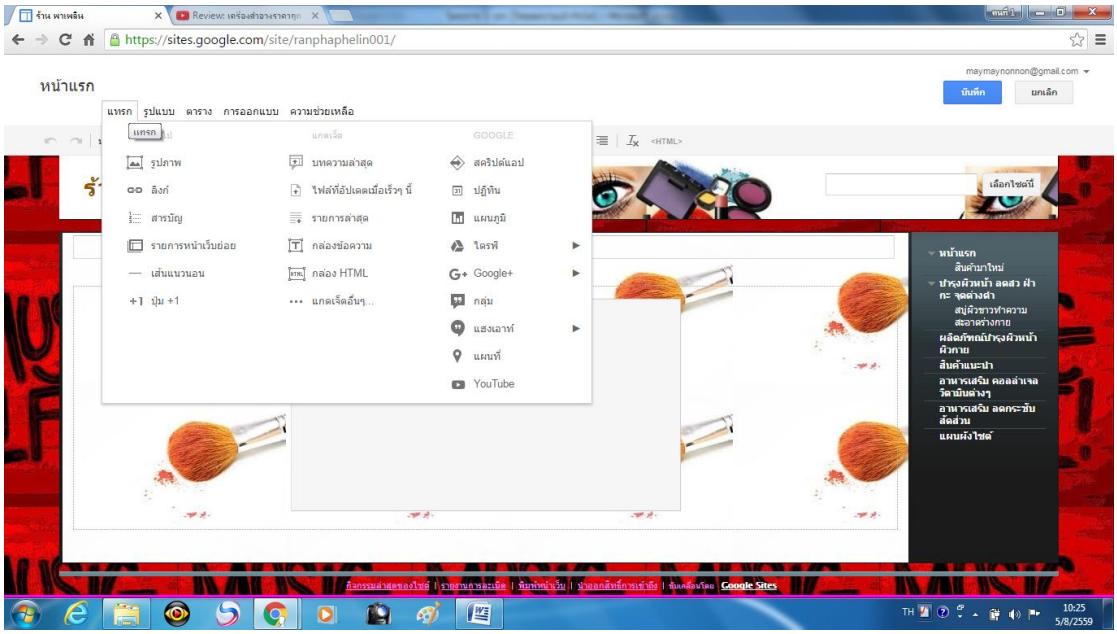
ภาพที่ 64 การจัดวางวิดีโอ

47.วีดีโอที่เตรียมไว้จะ ปรากฏดังภาพ



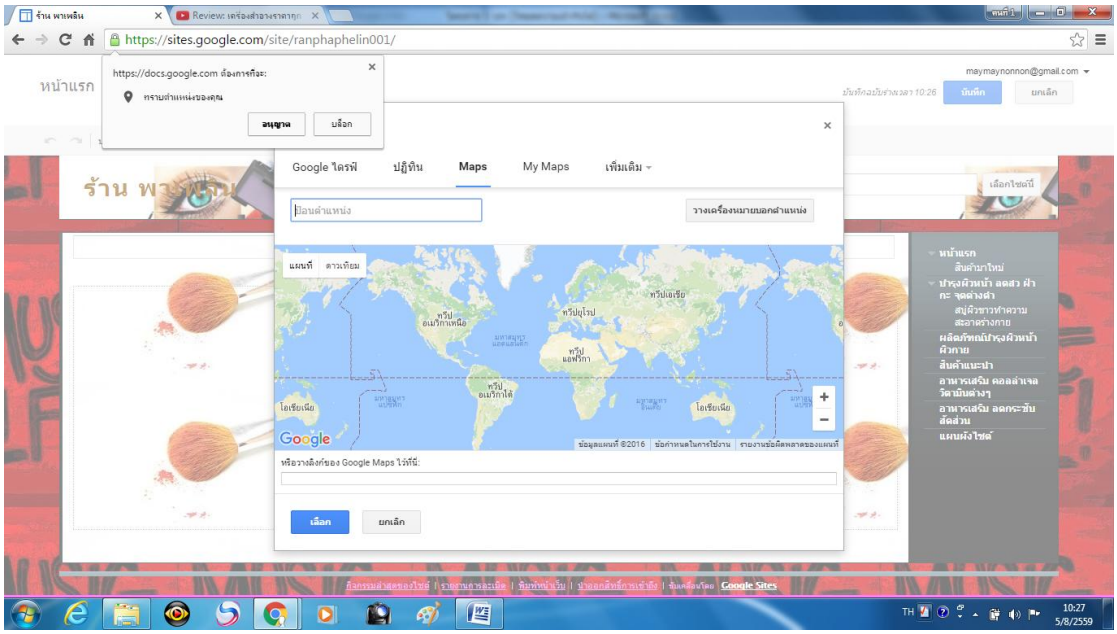
ภาพที่ 65 การจัดวางวิดีโอ

48. ถ้าเราต้องการ แทรกแผนที่ เข้าไปในเว็บไซต์เรา ให้ไปกดที่ แก้ไขหน้าเว็บ แล้วกดคำว่า แทรก



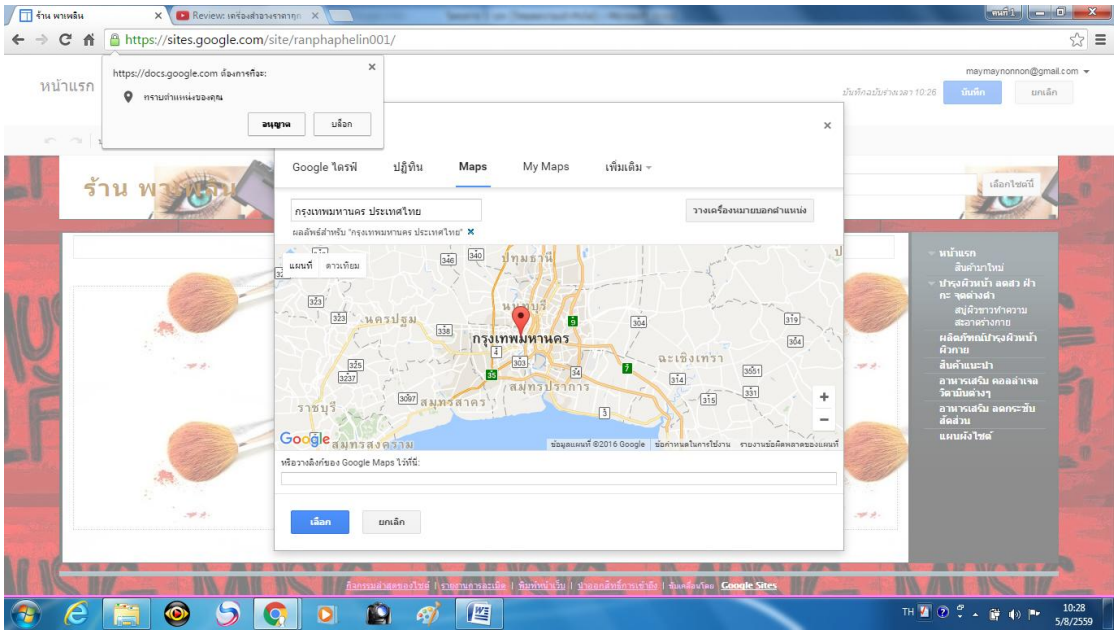
ภาพที่ 66 การแทรกแผนที่

49. แล้วกดไปที่ คำว่า แผนที่ จะปรากฏหน้าต่างดังภาพ



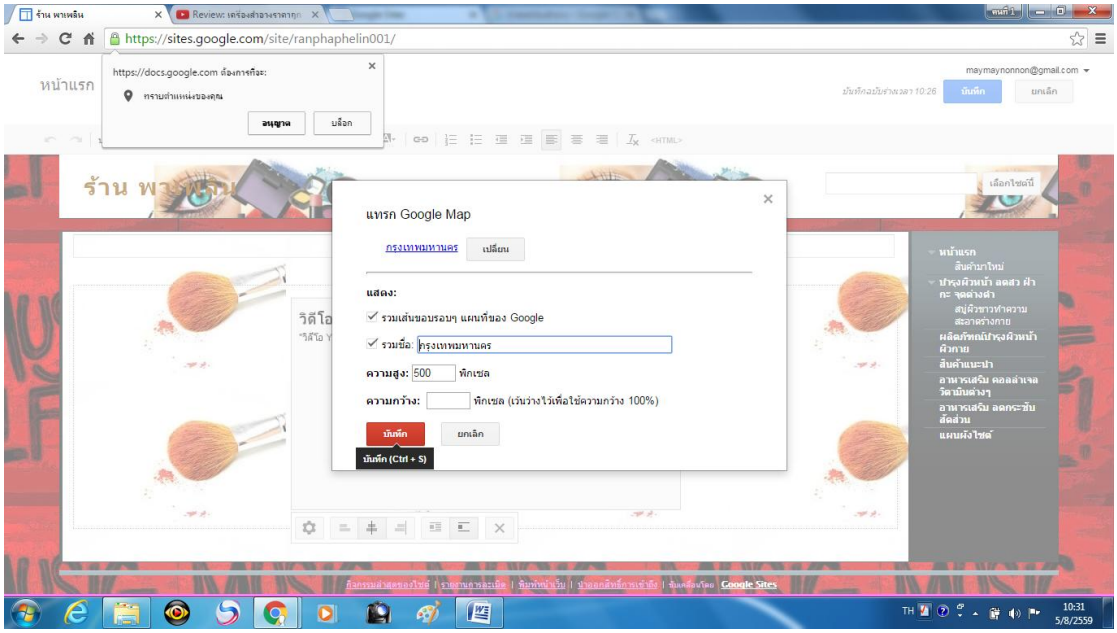
ภาพที่ 67 คลิกที่แผนที่

50.ให้กรอกข้อมูลไป ตรงช่องสี่เหลี่ยมว่าคุณอยู่ที่ไหน แล้วกดเลือก



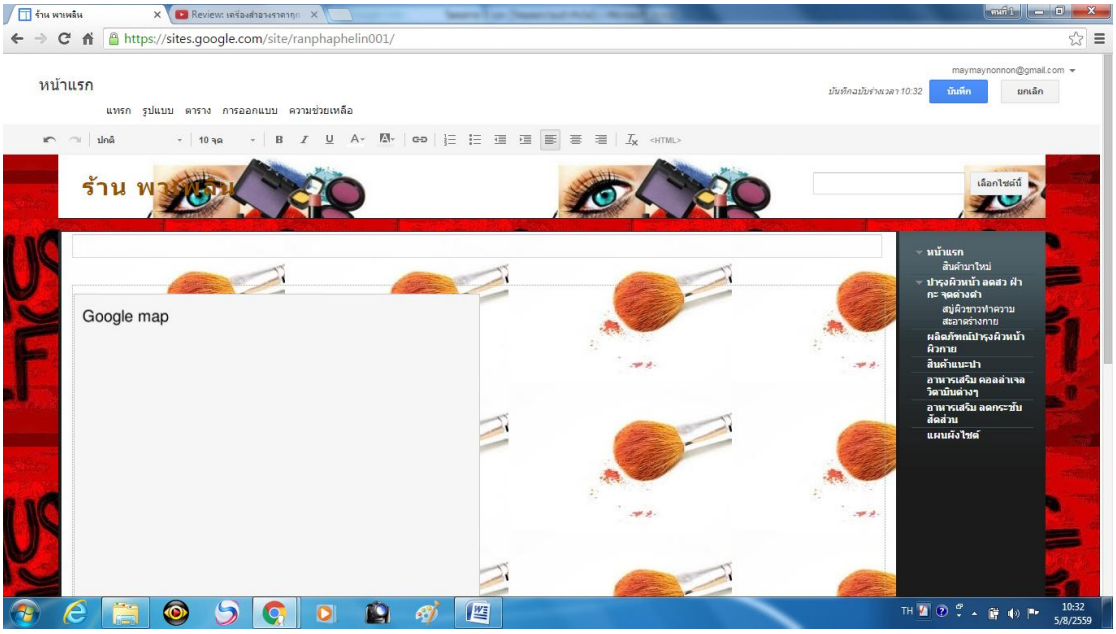
ภาพที่ 68 การกรอกข้อมูลแผนที่

51. เมื่อกดเข้าไปแล้วจะ ขึ้นหน้าต่างดังภาพ ให้กดบันทึก



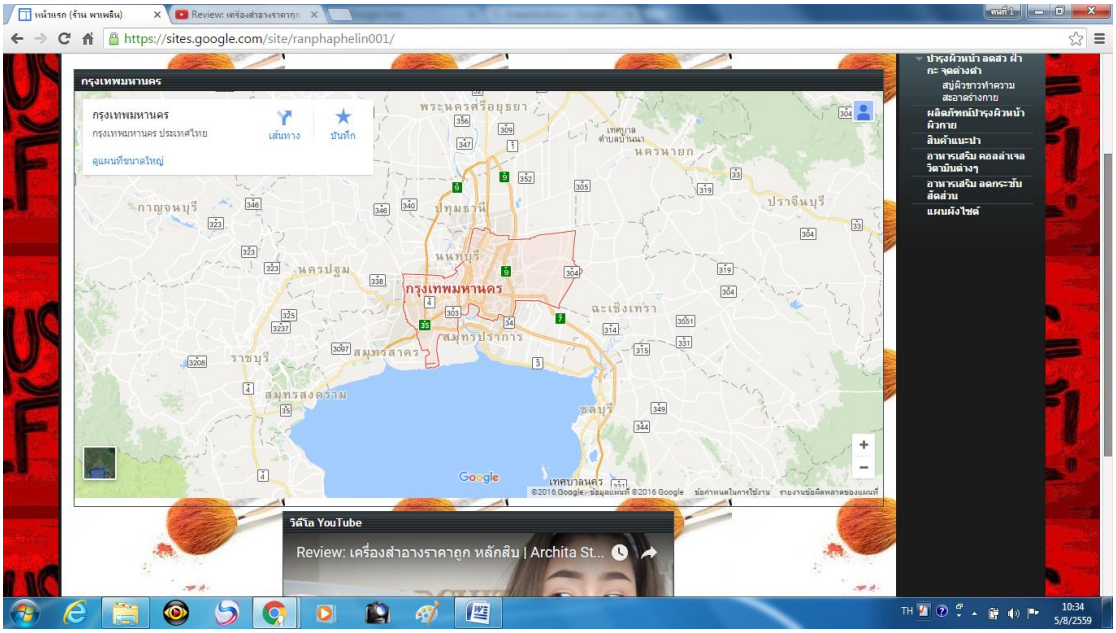
ภาพที่ 69 การกดบันทึกแผนที่

52. จัดตกแต่งให้เรียบร้อย แล้วกดบันทึก



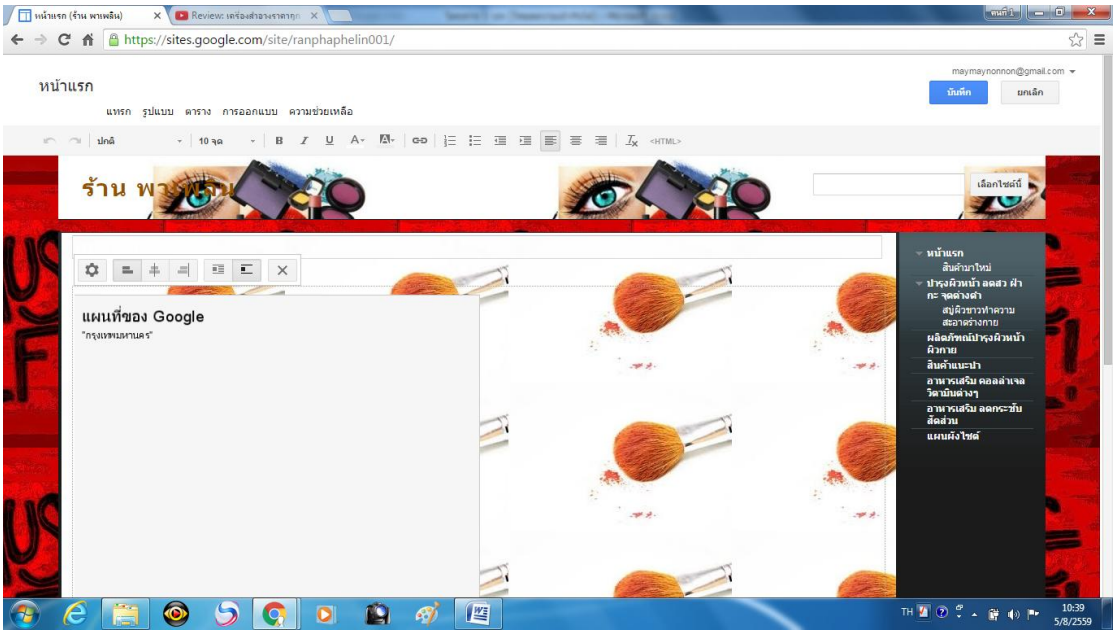
ภาพที่ 70 การจัดแต่ง

53. เมื่อกดบันทึกแล้วจะขึ้นแผนที่อยู่หน้าเว็บเรา



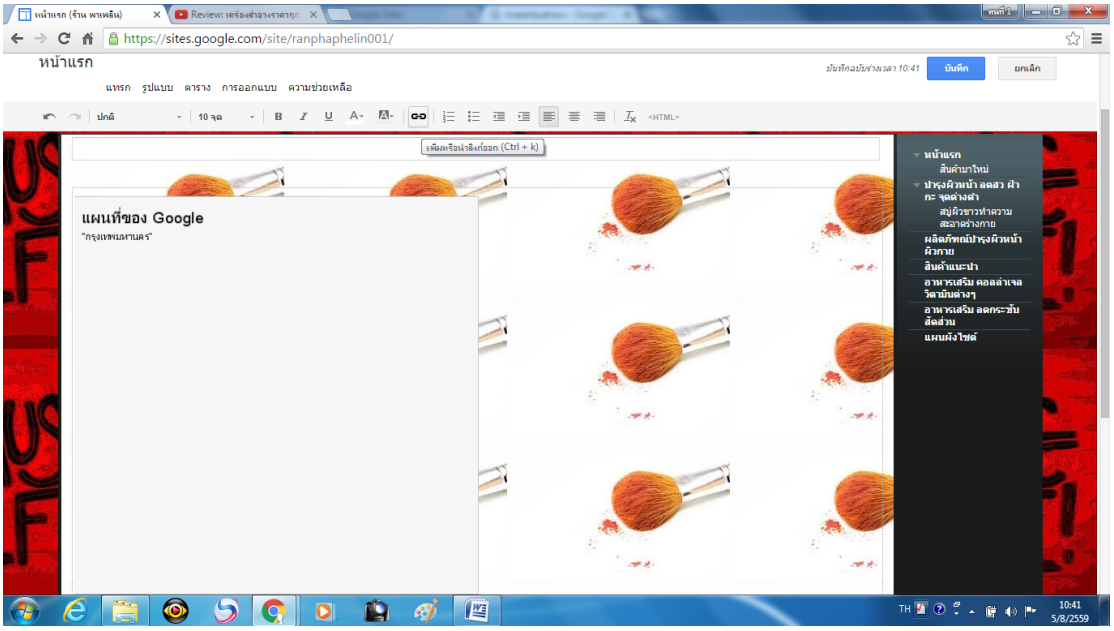
ภาพที่ 71 แผนที่หน้าเว็บ

54.ถ้าเราต้องการ สร้างลิงค์ผ่านข้อความให้กดไปที่แก้ไขหน้าเว็บ



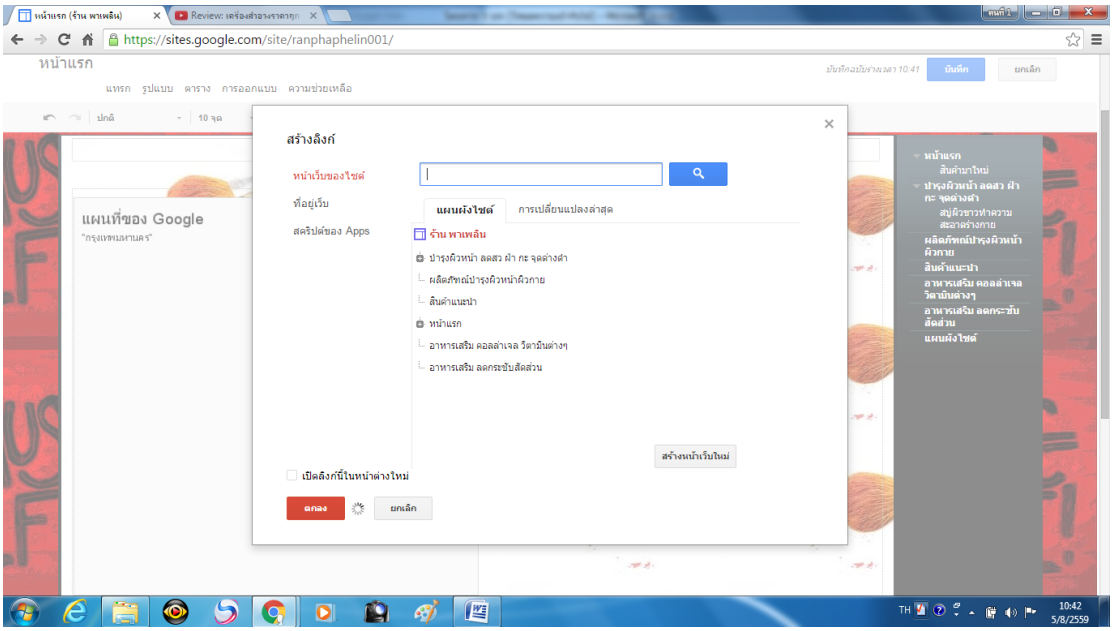
ภาพที่ 72 การสร้างลิงค์

55. ให้ไปกดตรงรูปที่คล้ายๆโซ่ หรือกด ctrl + k



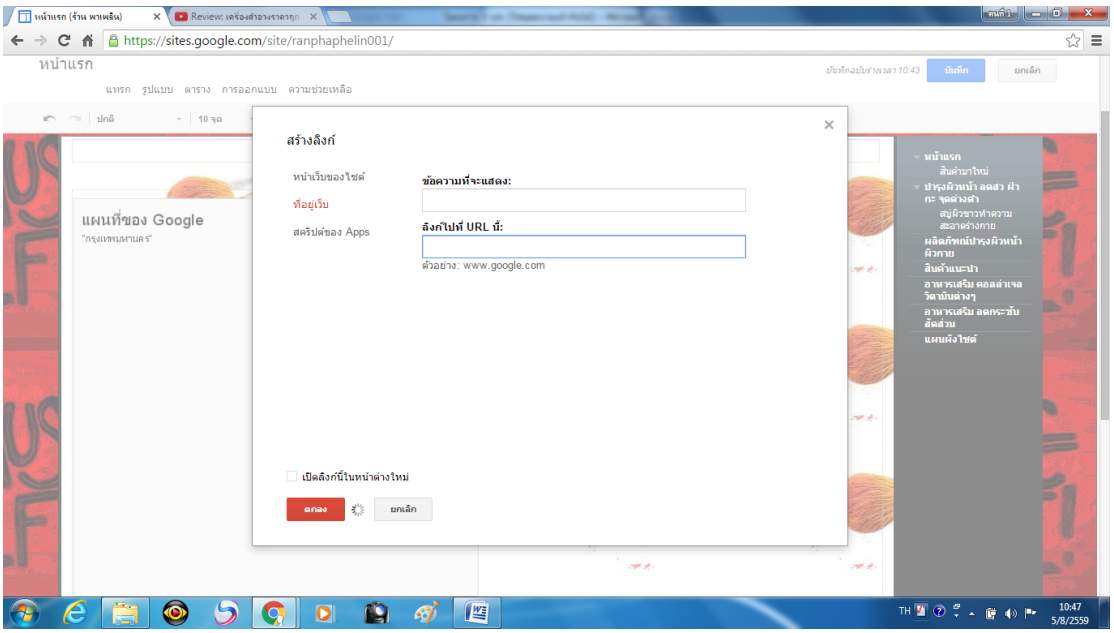
ภาพที่ 73 การแก้ไขลิงค์

56. เมื่อคลิกเข้าไปแล้ว จะมีหน้าต่างปรากฏขึ้นดังภาพ



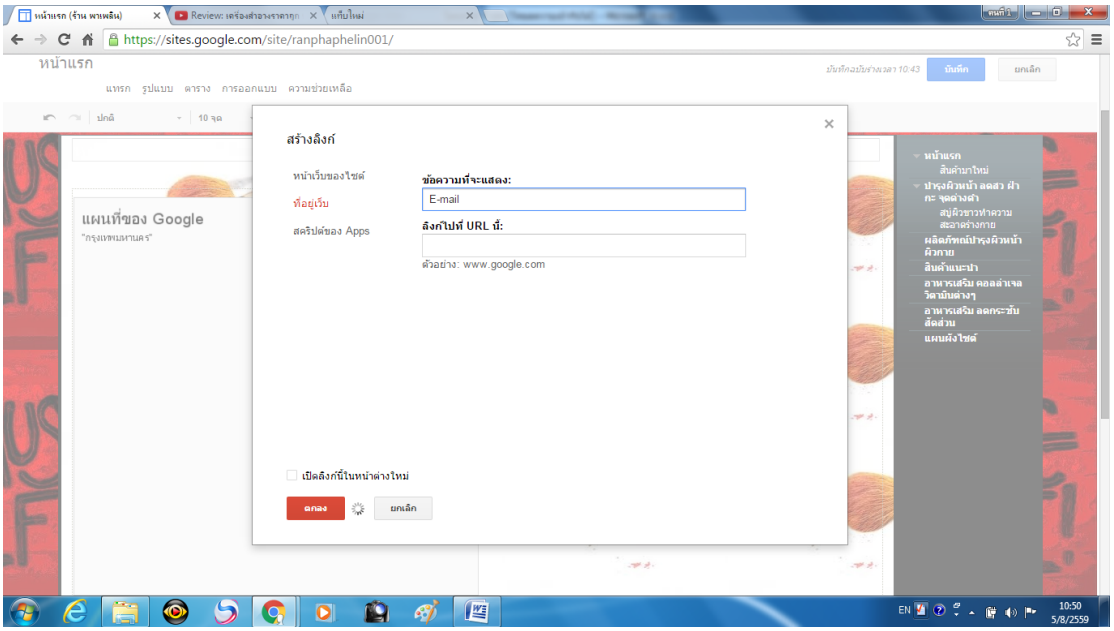
ภาพที่ 74 การสร้างลิงค์

57. ให้กดไปที่ ที่อยู่เว็บไซต์



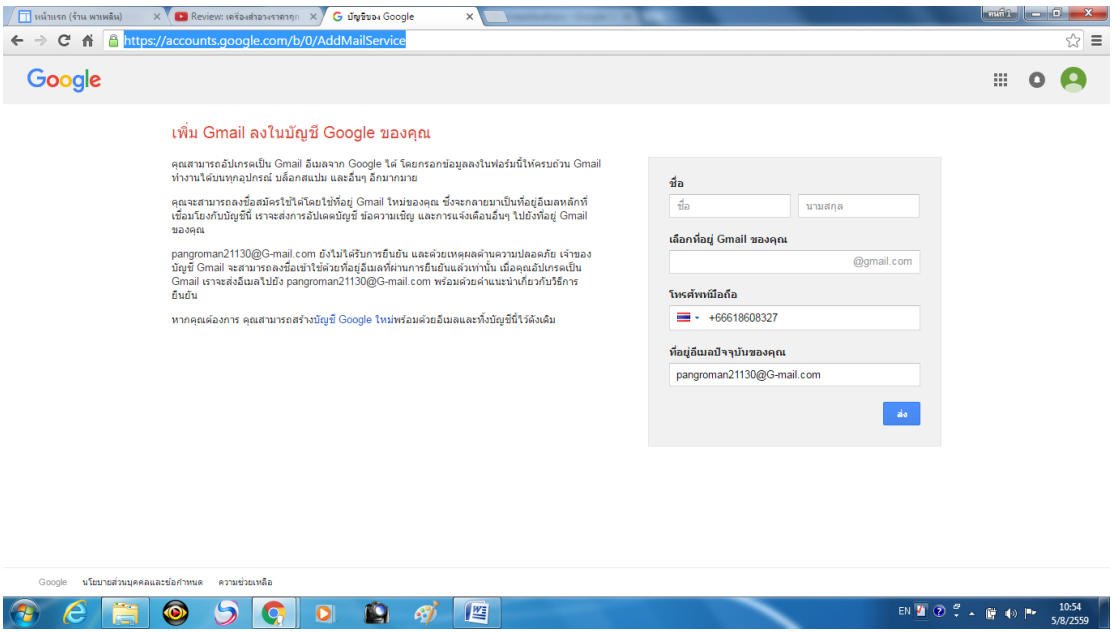
ภาพที่ 75 ที่อยู่เว็บไซต์

58. ให้เรากรอกอะไรก็ได้ที่ ช่องแรก อย่างเช่นคำว่า E-mail



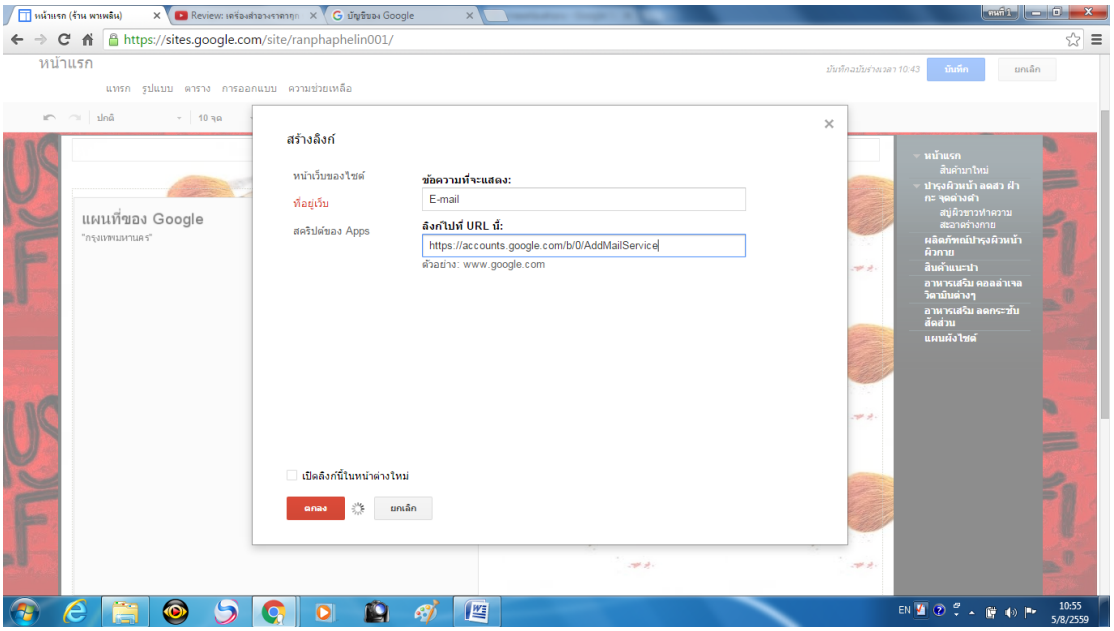
ภาพที่ 76 กรอกข้อมูลการสร้าลิงค์

59. ให้เราเปิดแท็ปใหม่แล้ว พิมพ์ ค้นหา ลิงค์ดังภาพ แล้วกดคัดลอก ลิงค์



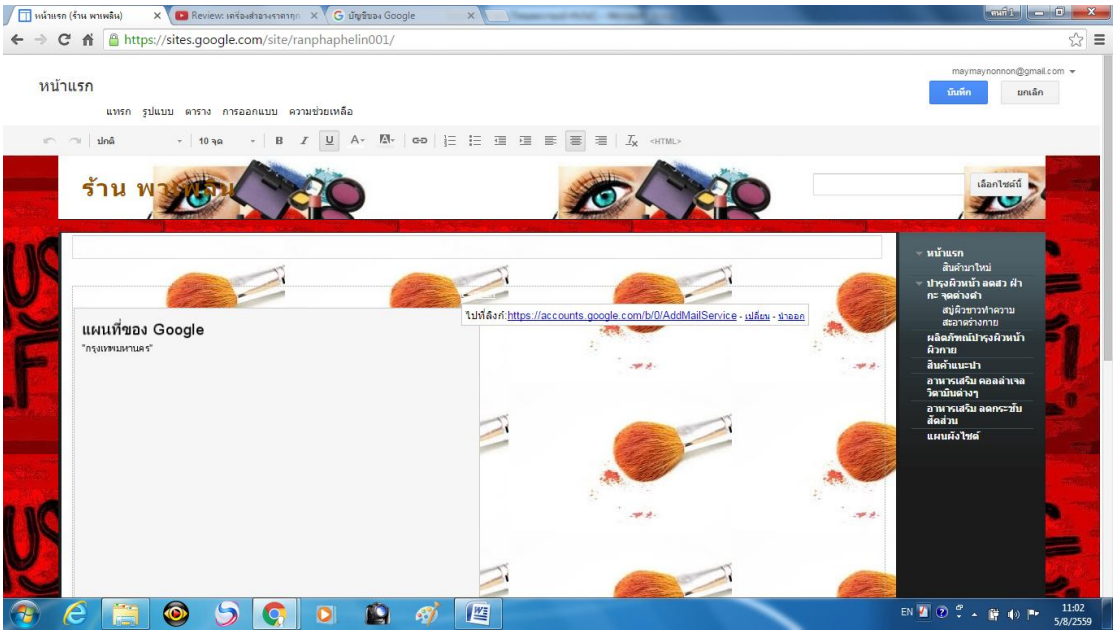
ภาพที่ 77 การค้นหาที่อยู่ลิงค์

60. นำ ลิงค์ที่คัดลอกไว้ ไปวางไว้ที่ช่องแล้วกดบันทึก



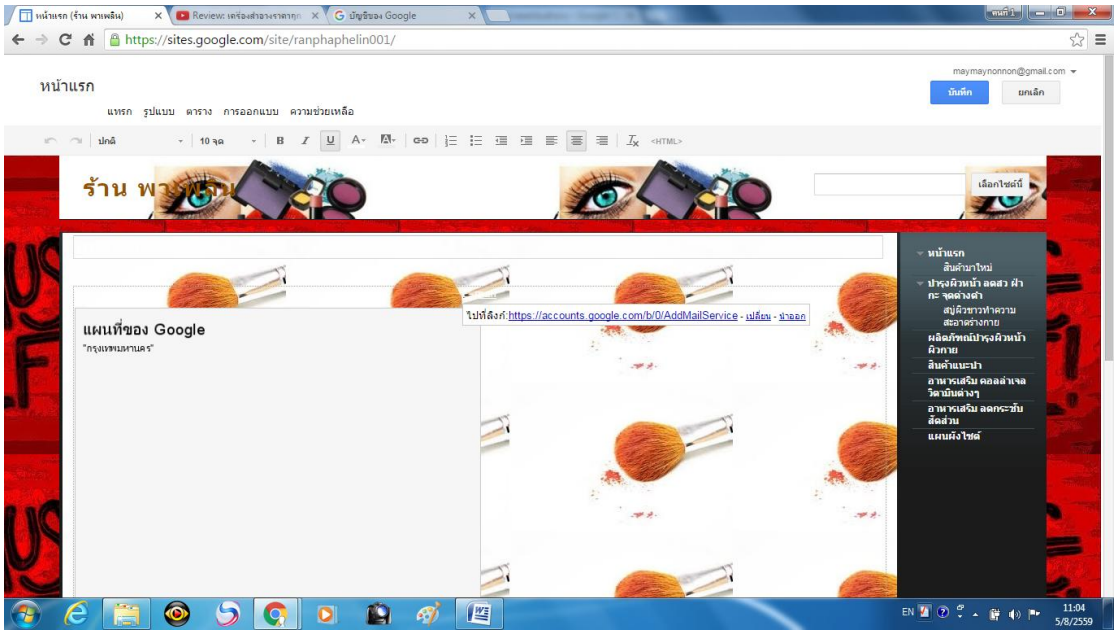
ภาพที่ 78 การกดบันทึกลิงค์

61. จัดวางให้เรียบร้อนแล้วกด บันทึก ต่อมาให้กดแก้ไขหน้าเว็บไซต์ อีกครั้ง



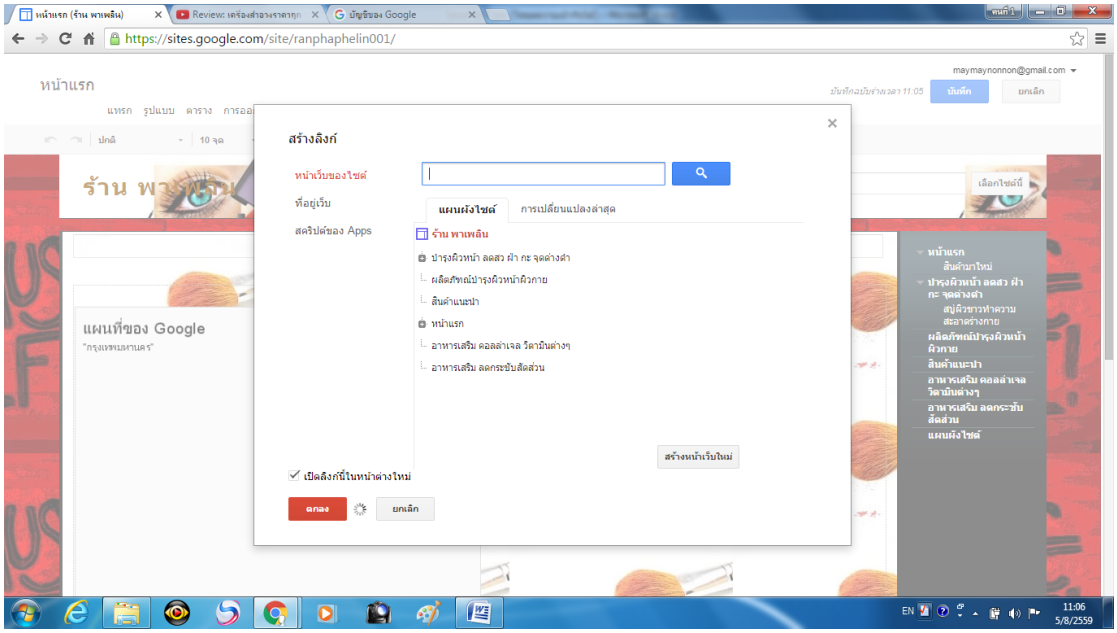
ภาพที่ 79 การจัดวางลิงค์

62. ให้ไปที่ ลิงค์ แล้วกดไปที่ คำว่าเปลี่ยน



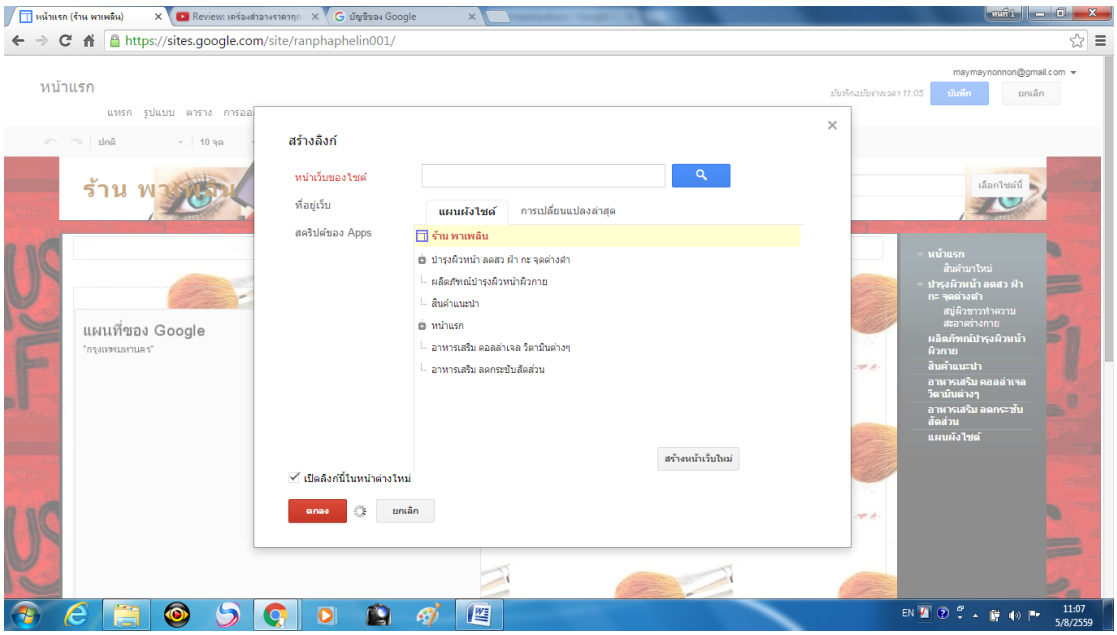
ภาพที่ 80 การเปลี่ยนข้อมูลลิงค์

63. ให้ไปกด คำว่า หน้าของเว็บไซต์



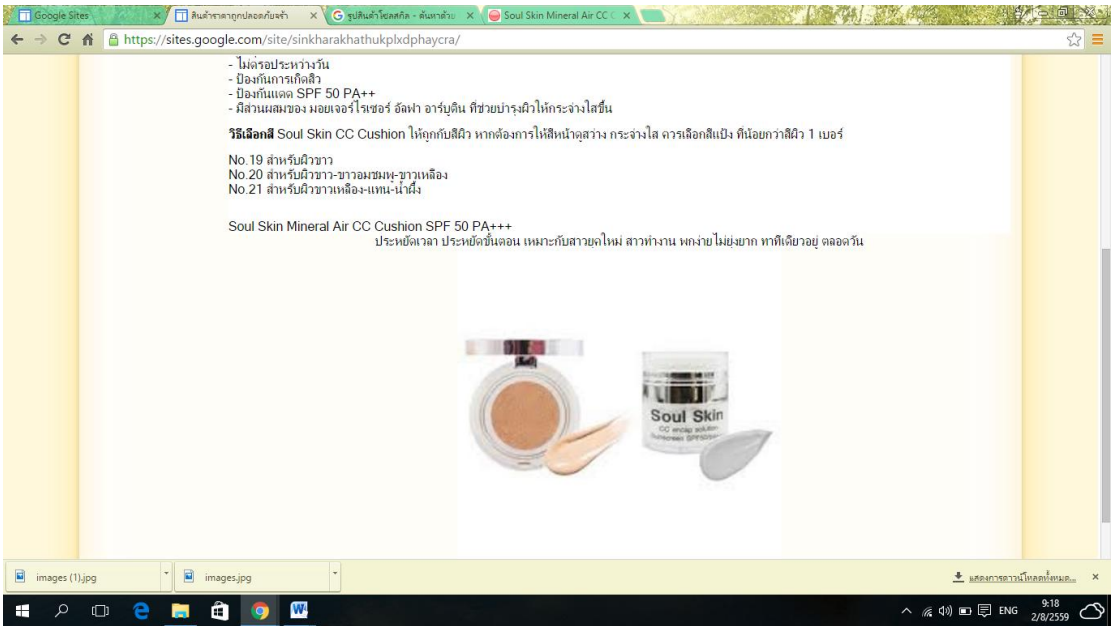
ภาพที่ 81 การเปลี่ยนข้อมูลลิงค์

64. ให้กดเลือก ตามหน้าเว็บที่ขึ้นมาให้แล้วคลิก แล้วกดตกลง เสร็จเรียบร้อยสำหรับการสร้างลิงค์ผ่านข้อความ



ภาพที่ 82 การกรอกข้อมูลลิงค์

65. เมื่อเราปรับเปลี่ยนตกแต่งเรียบร้อยแล้วก็จะได้หน้าเว็บที่สร้างเสร็จสมบูรณ์



ภาพที่ 83 ปรากฏหน้าที่พร้อมให้เลือกซื้อสินค้า

การเก็บรวบรวมข้อมูล

วิธีเก็บรวบรวมข้อมูล

นำสื่อการเรียนรู้เรื่องการสร้างเว็บไซต์จำหน่ายเครื่องสำอาง โดยใช้โปรแกรม Google sitesไปแชร์ลิงค์ลงใน Facebook โดยให้เพื่อนๆเข้าไปดูแล้วลงคะแนนให้ตรงช่องแสดงความคิดเห็นโดยให้เพื่อนๆเลือกลงคะแนนให้ดังนี้ 1=ปรับปรุง , 2=พอใช้ , 3=ดี , 4=ดีมาก , 5=เยี่ยม ไปทดลองใช้กับกลุ่มตัวอย่าง คือ นักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 2 ภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2559 วิทยาลัยเทคโนโลยีอักษรบริหารธุรกิจ อำเภอ บ้านฉาง จังหวัด ระยอง สังกัดสำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาระยอง เขต 1 จำนวน 30 คน หลังจากนั้นทำการประเมินผลด้วยการตอบแบบสอบถามที่ผู้จัดทำโครงการได้สร้างขึ้น

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล

เครื่องมือที่ใช้ในการประเมินโครงการสร้างเว็บไซต์จำหน่ายเสื้อผ้าราคาถูก โดยใช้โปรแกรม Google sites มี จำนวน 30 ฉบับ คือ แบบสอบถามความพึงพอใจของการใช้สื่อการเรียนรู้

การวิเคราะห์ผลการประเมินโครงการ

วิเคราะห์ผลการประเมินโครงการ โดยใช้ $\overline{X}$, S.D.

สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้ประเมินได้นำข้อมูลจากแบบสอบถามมาวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้ค่าเฉลี่ย ($\overline{x}$) ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) โดย

กำหนดค่าคะแนนจากแบบสอบถาม เป็น 5 ระดับ คือ

ระดับ 5	หมายถึง	มากที่สุด
ระดับ 4	หมายถึง	มาก
ระดับ 3	หมายถึง	ปานกลาง
ระดับ 2	หมายถึง	น้อย
ระดับ 1	หมายถึง	น้อยที่สุด

ค่าเฉลี่ย	4.51 – 5.00	อยู่ในระดับ	มากที่สุด
ค่าเฉลี่ย	3.51 – 4.50	อยู่ในระดับ	มาก
ค่าเฉลี่ย	2.51 – 3.50	อยู่ในระดับ	ปานกลาง
ค่าเฉลี่ย	1.51 – 2.50	อยู่ในระดับ	น้อย
ค่าเฉลี่ย	1.00 – 1.50	อยู่ในระดับ	น้อยที่สุด

1) ค่าเฉลี่ย (Mean) หรือเรียกว่าค่ากลางเลขคณิต ค่าเฉลี่ย ค่ามัชฌิมเลขคณิต เป็นต้น

$$\overline{X} = \frac{\sum x}{n}$$

เมื่อ $\overline{X}$ แทน ค่าเฉลี่ย

$\sum X$ แทน ผลรวมของคะแนนทั้งหมดของกลุ่ม

n แทน จำนวนของคะแนนในกลุ่ม

2) ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) เป็นการวัดการกระจายที่นิยมใช้กันมากเขียนแทนด้วย S.D. หรือ S

$$S.D. = \sqrt{\frac{\sum(X - \overline{X})^2}{n - 1}}$$

หรือ

$$S.D. = \sqrt{\frac{n\sum X^2 - (\sum X)^2}{n(n - 1)}}$$

เมื่อ S.D. แทน ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

X แทน ค่าคะแนน

n แทน จำนวนคะแนนในแต่ละกลุ่ม

$\sum$ แทน ผลรวม

บทที่ 4
ผลของการดำเนินงาน

ในการวิเคราะห์ข้อมูลโครงการ “สื่อการเรียนรู้ เรื่อง การจำหน่ายเครื่องสำอาง โดยใช้โปรแกรม Google sites” ของนักศึกษาวิทยาลัยเทคโนโลยีอักษรบริหารธุรกิจ จังหวัดระยอง ทางกลุ่มผู้ศึกษาจัดทำโครงการ ได้นำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้ดำเนินการตามลำดับ ดังต่อไปนี้

สัญลักษณ์ในการวิเคราะห์ข้อมูล

ในการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อให้เกิดความเข้าใจในการแปลความหมาย ได้กำหนดสัญลักษณ์ในการวิเคราะห์ข้อมูล ดังนี้

N	แทน	จำนวนคนในกลุ่มตัวอย่าง
$\overline{X}$	แทน	ค่าเฉลี่ย (Mean)
%	แทน	ร้อยละ (เปอร์เซ็นต์)
S.D.	แทน	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

การเสนอผลการวิเคราะห์

คณะผู้จัดทำได้นำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามความมุ่งหมายของสื่อการเรียนรู้เกี่ยวกับการจำหน่ายเครื่องสำอาง โดยใช้โปรแกรม Google sites และแปลผลจากแบบสอบถามที่เก็บรวบรวมจากกลุ่มตัวอย่าง โดยแบ่งออกเป็น 2 ตอนดังนี้

ตอนที่ 1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลสภาพทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ เพศ อายุ ระดับชั้นและสาขาวิชา

ตอนที่ 2 ผลการวิเคราะห์ค่าเฉลี่ยของการสอบถามความคิดเห็นของนักเรียน–นักศึกษาเกี่ยวกับการใช้สื่อการเรียนรู้เรื่อง การจำหน่ายเครื่องสำอาง โดยใช้โปรแกรม Google sites ของนักเรียน – นักศึกษา ประกาศนียบัตรวิชาชีพปีที่ 3 สาขาการบัญชี วิทยาลัยเทคโนโลยีอักษรบริหารธุรกิจ จังหวัดระยอง

ตอนที่ 1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลสภาพทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ เพศ อายุ ระดับชั้นและสาขาวิชา

ตารางที่ 1 จำแนกร้อยละของสภาพทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามเพศ

เพศ	จำนวน (คน)	ร้อยละ (%)
ชาย	2	6.67
หญิง	28	93.33
รวม	**30**	**100**

จากตารางที่ 1 พบว่าสถานภาพทั่วไปของกลุ่มตัวอย่างนักเรียน-นักศึกษา จำแนกตาม เพศ จากกลุ่มตัวอย่างทั้งสิ้น จำนวน 30 คน

- เพศชาย จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 6.67
- เพศหญิง จำนวน 28 คน คิดเป็นร้อยละ 93.33

ตารางที่ 2 จำแนกร้อยละของสภาพทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามอายุ

อายุ / ปี	จำนวน (คน)	ร้อยละ (%)
16-18	30	100
19-21	-	-
22 ปีขึ้นไป	-	-
รวม	**30**	**100**

จากตารางที่ 2 พบว่าสถานภาพทั่วไปของกลุ่มตัวอย่างนักเรียน-นักศึกษา จำแนกตาม อายุ จากกลุ่มตัวอย่างทั้งสิ้น จำนวน 30 คน

- อายุ 16-18 จำนวน 30 คน
- อายุ 19-21 จำนวน 0 คน
- อายุ 22 ปี ขึ้นไป จำนวน 0 คน

ตารางที่ 3 จำแนกร้อยละของสภาพทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามระดับชั้น

อาชีพ	จำนวน (คน)	ร้อยละ (%)
ปวช.	30	30
ปวส.	-	-
รวม	**-**	-

จากตารางที่ 3 พบว่าสถานภาพทั่วไปของกลุ่มตัวอย่างนักเรียน-นักศึกษา จำแนกตาม ระดับชั้น จากกลุ่มตัวอย่างทั้งสิ้น จำนวน 30 คน

- ปวช. จำนวน 30 คน คิดเป็นร้อยละ 100
- ปวส. จำนวน - คน คิดเป็นร้อยละ -

ตารางที่ 4 จำแนกร้อยละของสภาพทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามสาขาวิชา

ทักษะทางคอมพิวเตอร์	จำนวน (คน)	ร้อยละ (%)
การบัญชี	-	-
การตลาด	-	-
คอมพิวเตอร์	30	100
รวม	**30**	**100**

จากตารางที่ 4 พบว่าสถานภาพทั่วไปของกลุ่มตัวอย่างนักเรียน-นักศึกษา จำแนกตามสาขาวิชา จากกลุ่มตัวอย่างทั้งสิ้น จำนวน 30 คน

- การบัญชี จำนวน - คน คิดเป็นร้อยละ -
- การตลาด จำนวน - คน คิดเป็นร้อยละ -
- คอมพิวเตอร์ จำนวน 30 คน คิดเป็นร้อยละ 100

ตอนที่ 2 ผลการวิเคราะห์ค่าเฉลี่ยของการสอบถามความคิดเห็นเกี่ยวกับการจำหน่ายเครื่องสำอางโดยโปรแกรม Google sites ของนักเรียน–นักศึกษา ประกาศนียบัตรวิชาชีพปีที่ 1 สาขาการบัญชี วิทยาลัยเทคโนโลยีอักษรบริหารธุรกิจ ผู้ศึกษาจัดทำโครงงาน ได้นำเสนอดังนี้

ตารางที่ 5 ตารางสรุปแบบประเมินความพึงพอใจในการใช่สื่อการเรียนรู้เกี่ยวกับการจำหน่ายเครื่องสำอางโดยใช้โปรแกรม Google sites

รายการการประเมินผล	**ค่าเฉลี่ย** $\overline{X}$	**ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน S.D.**	**ระดับความพึงพอใจ**
เนื้อหาของโครงการ			
1. อธิบายเนื้อหาได้ถูกต้อง สมบูรณ์	4.53	0.78	ดีมาก
2. ใช้แหล่งข้อมูลที่หลากหลายและน่าเชื่อถือ	4.47	0.68	ดีมาก
3. เนื้อหาเข้าใจง่ายและชัดเจน	4.63	0.56	ดีมาก
4. เวลาในการนำเสนอโครงการเหมาะสมกับเนื้อหา	4.60	0.62	ดีมาก
ประโยชน์ของโครงการ			
5. สามารถนำไปใช้ได้ในชีวิตประจำวัน หรือเผยแพร่ต่อสาธารณชน	4.43	0.73	ดีมาก
6. ช่วยแก้ปัญหาให้แก่ตนเองและชุมชน	4.57	0.68	ดีมาก
การใช้เทคโนโลยี			
7. ใช้เทคโนโลยีหรือโปรแกรมในการนำเสนอข้อมูลที่ทันสมัย	4.73	0.52	ดีมาก
8. ใช้เทคโนโลยีหรือโปรแกรมในการนำเสนอข้อมูลได้คล่องแคล่ว	4.67	0.61	ดีมาก
คุณลักษณะของผู้ทำโครงการ			
9. การเตรียมตัวของผู้จัดทำโครงการในการนำเสนอผลงาน	4.57	0.73	ดีมาก
10. การให้ข้อมูลเพิ่มเติมหรือการตอบคำถามเมื่อมีการซักถาม	4.60	0.67	ดีมาก
ค่าเฉลี่ยรวม	4.58	0.08	ดีมาก

*เกณฑ์การวัดระดับความพึงพอใจ

4.51 - 5.00 มากที่สุด
3.51 - 4.50 มาก
2.51 - 3.50 ปานกลาง
1.50 - 2.50 น้อย
1.00 - 1.50 น้อยที่สุด

ผลการประเมินความพึงพอใจในการจำหน่ายเครื่องสำอาง โดยใช้โปรแกรม Google sites โดยภาพรวมอยู่ในระดับ มากที่สุด มีค่าเฉลี่ย 4.58 ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน 0.08 และเมื่อพิจารณารายข้อพบว่าผู้ประเมินมีความพึงพอใจในเรียงตามลำดับดังนี้

ลำดับที่ 1 ใช้เทคโนโลยีหรือโปรแกรมในการทำสื่อการเรียนรู้ และข้อมูลที่ทันสมัย มีผลประเมินความพึงพอใจอยู่ในระดับ มากที่สุด มีค่าเฉลี่ย 4.73, มีค่า S.D.= 0.52, เวลาในการนำเสนอโครงการเหมาะสมกับเนื้อหา มีผลประเมินความพึงพอใจอยู่ในระดับ มากที่สุด มีค่าเฉลี่ย 4.67 มีค่า S.D.= 0.61

ลำดับที่ 2 ใช้เทคโนโลยีหรือโปรแกรมในการนำเสนอข้อมูลได้คล่องแคล่ว มีผลประเมินความพึงพอใจอยู่ในระดับ มากที่สุด มีค่าเฉลี่ย 4.63 , ค่า S.D. = 0.56, อธิบายเนื้อหาได้ถูกต้องสมบูรณ์ มีผลประเมินความพึงพอใจอยู่ในระดับ มากที่สุด มีค่าเฉลี่ย 4.60 , ค่า S.D. = 0.67

ลำดับที่ 3 ช่วยแก้ปัญหาให้แก่ตนเองและชุมชน มีผลประเมินความพึงพอใจอยู่ในระดับ มากที่สุด มีค่าเฉลี่ย 4.60, ค่า S.D. = 0.62

ลำดับที่ 4 การเตรียมตัวของผู้จัดทำโครงการในการนำเสนอผลงาน และเนื้อหาเข้าใจง่ายและชัดเจน มีผลประเมินความพึงพอใจอยู่ในระดับ มากที่สุด มีค่าเฉลี่ย 4.57, ค่า S.D. = 0.73

ลำดับที่ 5 การให้ข้อมูลเพิ่มเติมหรือการตอบคำถามเมื่อมีการซักถาม มีผลประเมินความพึงพอใจอยู่ในระดับ มากที่สุด มีค่าเฉลี่ย 4.57, ค่า S.D. = 0.78

ลำดับที่ 6 ใช้แหล่งข้อมูลที่หลากหลายและน่าเชื่อถือ มีผลประเมินความพึงพอใจอยู่ในระดับมากที่สุด มีค่าเฉลี่ย 4.53, ค่า S.D. = 0.78

ลำดับที่ 7 สามารถนำไปใช้ได้ในชีวิตประจำวัน หรือเผยแพร่ต่อสาธารณชน มีผลประเมินความพึงพอใจอยู่ในระดับ มาก มีค่าเฉลี่ย 4.47, ค่า S.D. = 0.68

บทที่ 5
สรุป อภิปราย และข้อเสนอแนะ

โครงการสร้างสื่อการเรียนรู้ เรื่องการสร้างเว็บไซต์จำหน่ายเครื่องสำอาง โดยใช้โปรแกรม Google sitesมีผลสรุป อภิปราย และข้อเสนอแนะเรียงตามลำดับดังนี้

สรุปผล

1. สามารถใช้โปรแกรม Google site ในการพัฒนาและสร้างสื่อการเรียนการสอนในชั้นเรียน และสื่อการเรียนรู้ในการศึกษาด้วยตนเองได้

2. ความพึงพอใจของผู้ใช้สื่อการเรียนรู้เรื่องการสร้างเว็บไซต์จำหน่ายเครื่องสำอาง โดยใช้โปรแกรม Google sites นักเรียนมีความพึงพอใจต่อสื่อการเรียนรู้ที่ระดับ 4.58 คือ ปานกลาง

อภิปรายผล

จากการศึกษาการใช้โปรแกรม Google site สร้างสื่อการเรียนรู้มีประเด็นที่นำมาอภิปรายผลได้ดังนี้

1. สื่อการเรียนรู้เรื่องการสร้างเว็บไซต์จำหน่ายเครื่องสำอาง โดยใช้โปรแกรม Google sites เป็นการนำความรู้ความสามารถจากการเรียนในวิชาคอมพิวเตอร์และการตลาดศึกษาค้นคว้าเพิ่มเติมจากแหล่งเรียนรู้ทางอินเตอร์เน็ตโดยใช้โปรแกรม Google site มาสร้างสื่อการเรียนการสอนในชั้นเรียน และสื่อการเรียนรู้ในการศึกษาด้วยตนเอง ซึ่งสามารถนำมาใช้ได้จริงในการเรียนการสอนในสาขาวิชาการบัญชี

2. ความพึงพอใจของผู้ใช้สื่อการเรียนรู้เรื่องการสร้างเว็บไซต์จำหน่ายเครื่องสำอาง โดยใช้โปรแกรม Google sitesนักเรียนมีความพึงพอใจต่อวิดีโอที่ระดับปานกลาง คือ ระดับ 4.58 ทั้งนี้อาจเป็นเพราะสื่อการเรียนรู้ ใช้เทคโนโลยีหรือโปรแกรมในการนำเสนอข้อมูลมีน้อยไม่ มีภาพเคลื่อนไหวและเสียงประกอบ เนื่องจากเป็นโปรแกรมสำเร็จรูปเลยไม่มีลูกเล่นอะไรมากนักทำให้นักเรียนมีความพึงพอใจในระดับปานกลาง รู้สึกไม่มีอะไร แหวกแนวสักเท่าไหร่ และสามารถนำไปปฏิบัติด้วยตนเองได้ในยูทูป

ปัญหาและอุปสรรค

1. สมาชิกในกลุ่มควรให้ความร่วมมือกัน เอาใจใส่และให้ความสำคัญของการดำเนินงานให้มากกว่านี้ ประชุมหรือปรึกษาหารือกัน แก้ปัญหาร่วมกัน เพื่อประสิทธิภาพในการทำงานร่วมกัน

2. เนื้อหาของตัวโปรแกรมมีน้อย เนื่องจากเป็นโปรแกรมสำเร็จรูป

3. ไม่มีการจัดสรรเวลาดำเนินงานที่ดี ทำให้บางช่วงของการดำเนินงานเกิดปัญหาและไม่สามารถส่งความคืบหน้าของโครงการได้ทันเวลา

4. ควรปรึกษาอาจารย์ที่มีความรอบรู้ในด้านเนื้อหาและโปรแกรมคอมพิวเตอร์ เพื่อความรวดเร็วในการเรียนรู้ มากกว่าที่จะเรียนรู้ด้วยตนเองทั้งหมด

ข้อเสนอแนะหรือแนวทางในการแก้ไขปัญหา

1. โปรแกรม Google site นี้เป็นโปรแกรมสำเร็จรูปและไม่ค่อยมีใครได้ใช้เลยมีลูกเล่นน้อยมาก ควรจะหาโปรแกรมอื่นทำ

2. รายงานโครงการ 5 บท ควรให้ความสำคัญกับการจัดรูปแบบให้ถูกต้อง สวยงาม ตามรูปแบบหรือโครงสร้างที่กำหนดให้

เอกสารอ้างอิง

Slideshare. (2558). **โปรแกรม Google sites** (ออนไลน์).เข้าถึงได้จาก : www.slideshare.net/ChaiwatVichianchai/google-site-55399558(วันที่สืบค้น 3 มิ.ย. 2559)

fis.(2558). **โปรแกรม Google sites** (ออนไลน์) . เข้าได้จาก : www.fis.psu.ac.th/download_file/google-sites.pdf (วันที่สืบค้น 3 มิ.ย. 2559)

elearning.(2558). **โปรแกรม Google sites** (ออนไลน์).เข้าถึงได้จาก : elearning.nu.ac.th/ebook/คู่มืออบรม%20%20Google%20Sites.pdf (วันที่สืบค้น 3 มิ.ย. 2559)

ประวัติผู้จัดทำโครงการ

ชื่อ-นามสกุล	นางสาว ปิยะดา มิชา
ชื่อเล่น	เมย์
วัน เดือน ปีเกิด	23 ตุลาคม 2541
ที่อยู่ปัจจุบัน	1/24 หมู่ 2 ต. สำนักท้อน อ.บ้านฉาง จ.ระยอง 21130
เบอโทรศัพท์	092-557-8351
สถานศึกษาเดิม	โรงเรียนวัดชากหมาก
กำลังศึกษาอยู่ที่	วิทยาลัยเทคโนโลยีอักษรบริหารธุรกิจ
ความสามารถพิเศษ	เล่นเปตอง
อีเมล์	maymaynonnon@gmail.com

ประวัติผู้จัดทำโครงการ

ชื่อ-นามสกุล	นางสาว พรทิพย์ จุ้ยทอง
ชื่อเล่น	ปู
วัน เดือน ปีเกิด	29 กรกฎาคม 2541
ที่อยู่ปัจจุบัน	46/42 ม.5 ต.สำนักท้อน อ.บ้านฉาง จ.ระยอง 21130
เบอโทรศัพท์	094-695-7960
สถานศึกษาเดิม	โรงเรียนชุมชนวัดสุวรรณรังสรรค์
กำลังศึกษาอยู่ที่	วิทยาลัยเทคโนโลยีอักษรบริหารธุรกิจ
ความสามารถพิเศษ	การแสดงรำต่างๆ
อีเมล์	-

ภาคผนวก

แบบประเมินโครงการ

ชื่อโครงการ ..... ระดับชั้น ..... สาขา.....

ชื่อผู้จัดทำโครงการ 1. ..... 2. ..... 3. .....

วิชาโครงการ ปีการศึกษา 2559 ผู้ประเมิน ☐ ครูผู้สอน ☐ นักเรียน

ตอนที่1 ข้อมูลทั่วไป

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย √ ลงในช่องที่ตรงกับความเห็นของท่าน และกรุณาส่งคืนหลังจากที่ท่านได้ตอบแบบประเมินเสร็จเรียบร้อยแล้ว

1.เพศ ( ) ชาย ( ) หญิง

2.อายุ ( ) 16-18 ( ) 19-21 ( ) 22 ปีขึ้นไป

3.ปัจจุบันกำลังศึกษาอยู่ในระดับชั้น ( ) ปวช.1 ( ) ปวช.2 ( ) ปวช.3

( ) ปวส. 1 ( ) ปวส.2

4.สาขาที่ศึกษา ( ) สาขาบัญชี ( ) สาขาตลาด ( ) สาขาคอมพิวเตอร์

ตอนที่ 2 ความพึงพอใจที่มีต่อโครงการ

รายการ	ระดับความคิดเห็น				
	มากที่สุด 5	มาก 4	ปานกลาง 3	น้อย 2	น้อยที่สุด 1
เนื้อหาของโครงการ					
1. อธิบายเนื้อหาได้ถูกต้อง สมบูรณ์					
2. ใช้แหล่งข้อมูลที่หลากหลายและน่าเชื่อถือ					
3. เนื้อหาเข้าใจง่ายและชัดเจน					
4. เวลาในการนำเสนอโครงการเหมาะสมกับเนื้อหา					
ประโยชน์ของโครงการ					
5. สามารถนำไปใช้ได้ในชีวิตประจำวัน หรือเผยแพร่ต่อสาธารณชน					
6. ช่วยแก้ปัญหาให้แก่ตนเองและชุมชน					
การใช้เทคโนโลยี					
7. ใช้เทคโนโลยีหรือโปรแกรมในการทำสื่อการเรียนรู้ และข้อมูลที่ทันสมัย					
8. ใช้เทคโนโลยีหรือโปรแกรมในการนำเสนอข้อมูลได้คล่องแคล่ว					
คุณลักษณะของผู้ทำโครงการ					
9. การเตรียมตัวของผู้จัดทำโครงการในการนำเสนอผลงาน					
10. การให้ข้อมูลเพิ่มเติมหรือการตอบคำถามเมื่อมีการซักถาม					

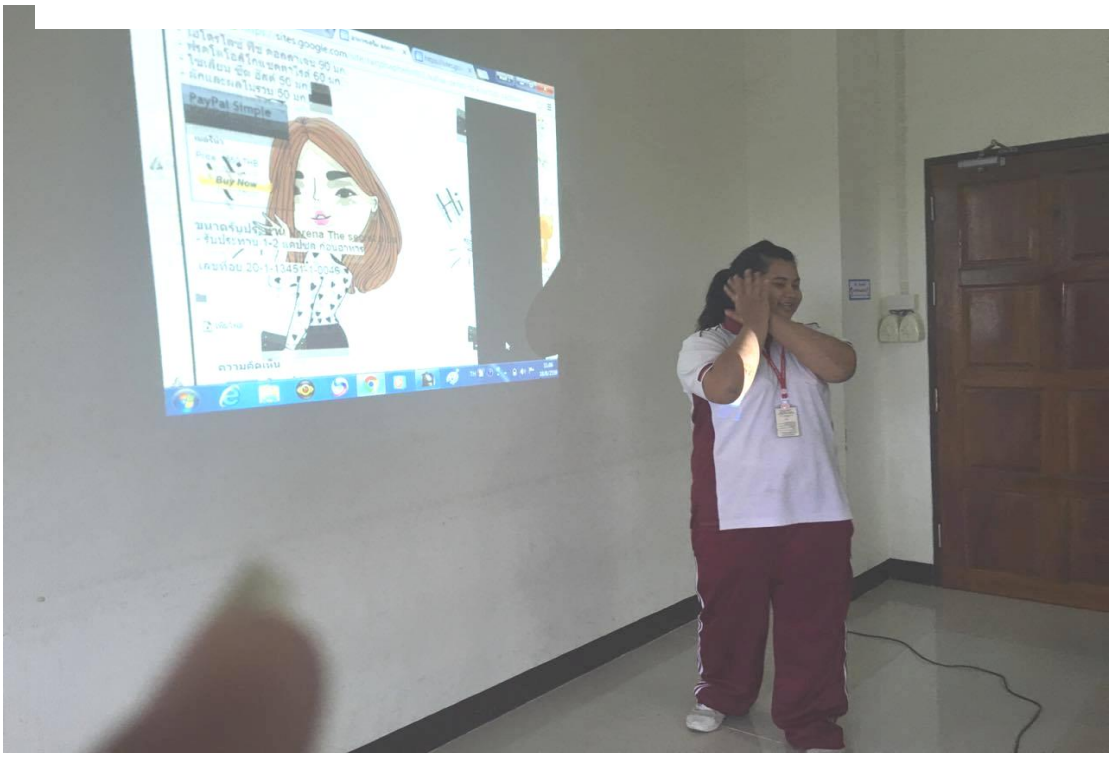
ตอนที่ 3 ข้อเสนอแนะ

.....

.....

ภาพถ่ายการทดลองใช้ สื่อการเรียนรู้เกี่ยวกับการจำหน่ายเครื่องสำอาง
โดยใช้โปรแกรม Google sites
กลุ่มตัวอย่าง-นักศึกษาระดับปวช.1 การบัญชี (วันที่ 18 สิงหาคม 2559)

A-TECH


PayPal Simple
Buy Now
Hi

A-TECH

Bees

PayPal $imple
Buy Now
ส่วนประกอบสำคัญ
L-GLUTATHIONE

วิดีโอเสริมความรู้เรื่องเครื่องสำอางมหันตภัย
ซูเปอร์ฮีโร่ สวยช่วยได้ ตอนที่ 5 เครื่องสำอาง มหาภั...

A-TECH