



โครงการ
เตรียมความพร้อมการสอบ

DIGITAL Literacy

มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่



การสร้างผลผลิตและการเป็นผู้ประกอบการ (Productivity and Entrepreneurship)



การสร้างผลผลิต หมายถึง กระบวนการในการปฏิบัติงานเพื่อให้ได้สินค้า บริการ หรืองานที่มีคุณภาพสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า ด้วยวิธีการในการลดต้นทุน ลดการสูญเสียทุกรูปแบบ การใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า การใช้เทคโนโลยีที่เหมาะสม การพัฒนาศักยภาพของผู้ปฏิบัติงานในองค์กร และการใช้เทคนิคการทำงานต่าง ๆ เข้ามาเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน



ผู้ประกอบการหมายถึง เจ้าของกิจการ หรือผู้ที่คิดริเริ่มจัดตั้งธุรกิจขึ้นมาเป็นของตนเอง มีการวางแผนการดำเนินงาน และดำเนินธุรกิจทุกด้านด้วยตนเอง โดยมองเห็นโอกาสทางธุรกิจและยอมรับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นได้ตลอดเวลา เพื่อมุ่งหวังผลกำไรที่เกิดจากผลการดำเนินงานของธุรกิจตนเอง

ลักษณะผู้ประกอบการ

1. มีความคิดสร้างสรรค์(Creative)
2. เรียนรู้หรือสร้างนวัตกรรม (Innovation)
3. ยอมรับความเสี่ยง (Risk)
4. มีความสามารถในการจัดการทั่วไป (General management)
5. มีความมุ่งมั่นในการดำเนินงาน (Performance intention)



การผลิตสินค้าจะต้องอาศัยปัจจัยการผลิตทั้งสิ้น ซึ่งในทางเศรษฐศาสตร์ แบ่งเป็น 4 ประเภท คือ

1.ที่ดิน(Land) หมายถึง พื้นดินและทรัพยากรธรรมชาติต่างๆ ที่อยู่ในดิน หากประเทศใดมีทรัพยากรธรรมชาติอุดมสมบูรณ์จะมีโอกาสในการพัฒนาประเทศมีความมั่งคั่งได้อย่างรวดเร็วแต่ปัญหาคือ ที่ดินมีจำกัด และประชากรมีเพิ่มขึ้นทำให้ความต้องการใช้ที่ดินมีเพิ่มขึ้น ซึ่งผลตอบแทนของที่ดินคือค่าเช่า (Rent)

2.ทุน(Capital) หมายถึง สิ่งที่จะนำไปใช้ในการผลิตสินค้าและบริการ เช่น เครื่องจักรเครื่องมือ โรงงาน เป็นต้น สิ่งเหล่านี้ถือเป็นสินค้าประเภททุน ซึ่งผลตอบแทนของทุนคือดอกเบี้ย (Interest)

3.แรงงาน(Labor) หมายถึง การใช้พลังงานของมนุษย์เพื่อให้เกิดการผลิตสินค้าและบริการทั้งด้านกำลังกายและกำลังความคิด เพื่อแสวงหารายได้มาดำรงชีพ ซึ่งผลตอบแทนของแรงงานคือ ค่าจ้าง (Wage)

4.ผู้ประกอบการ(Entrepreneur) หมายถึง ผู้จัดตั้งองค์กรผลิตโดยนำเอาปัจจัยการผลิต คือที่ดิน ทุน แรงงาน มาดำเนินการผลิต โดยใช้เทคโนโลยีต่าง ๆ เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพการผลิตมากที่สุด ซึ่งผลตอบแทนคือกำไร (Profit)



8Ps คือ กลยุทธ์การตลาด ที่ปรับปรุง และพัฒนาต่อจาก 4P เพื่อบริหารธุรกิจให้ประสบความสำเร็จด้วยการวางแผนที่ดี โดยเฉพาะธุรกิจออนไลน์ที่มีการแข่งขันกันสูง กลยุทธ์การตลาดที่มีประสิทธิภาพเหล่านี้จะทำให้ธุรกิจออนไลน์ สามารถประสบความสำเร็จได้อย่างรวดเร็ว กลยุทธ์ที่เป็นปัจจัยหลัก 8Ps ประกอบด้วย

- กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ (Product Strategy)
- กลยุทธ์ด้านราคา (Price Strategy)
- กลยุทธ์ด้านการจำหน่าย (Place Strategy)
- กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion Strategy)

- กลยุทธ์ด้านบรรจุภัณฑ์ (Packaging Strategy)
- กลยุทธ์ด้านการใช้พนักงานขาย (Personal Strategy)
- กลยุทธ์ด้านการให้ข่าวสาร (Public Strategy)
- กลยุทธ์ด้านการใช้พลัง (Power Strategy)

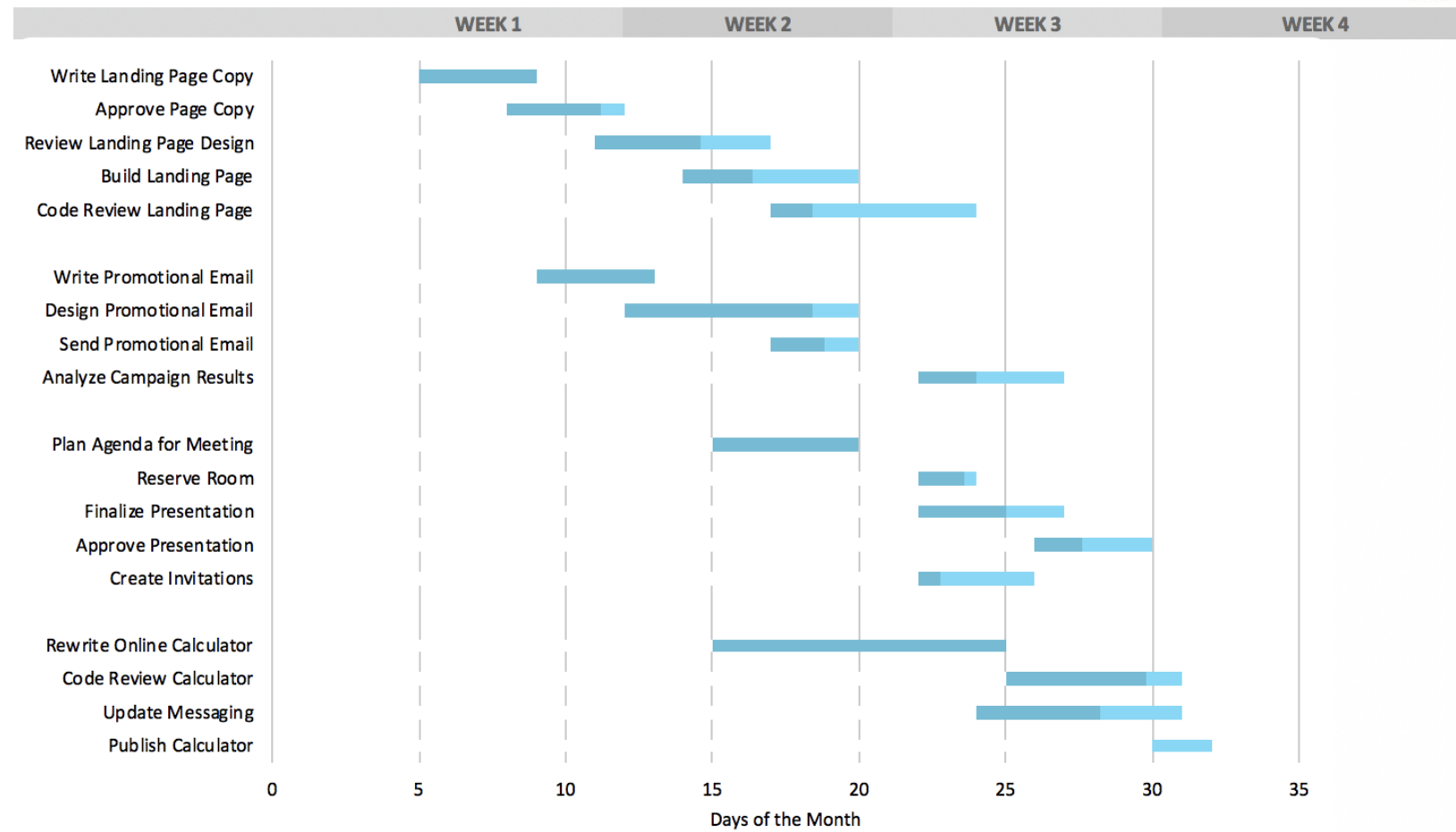


เครื่องมือที่จำเป็นที่ใช้ในการบริหารโครงการและการวิเคราะห์ความเสี่ยงของโครงการ เพื่อให้สามารถบริหารจัดการ วิเคราะห์ปัญหาต่าง ๆ ที่คาดว่าจะเกิดขึ้นกับโครงการและหาแนวทางแก้ไขปัญหาล่วงหน้าก่อนปัญหาจะเกิดขึ้น อาทิเช่น

- ❖ แผนภูมิแกนต์(Gantt Chart)
- ❖ โมเดลเครือข่ายลอจิก (Network Logic Model)
- ❖ แผนภูมิ (PERT)

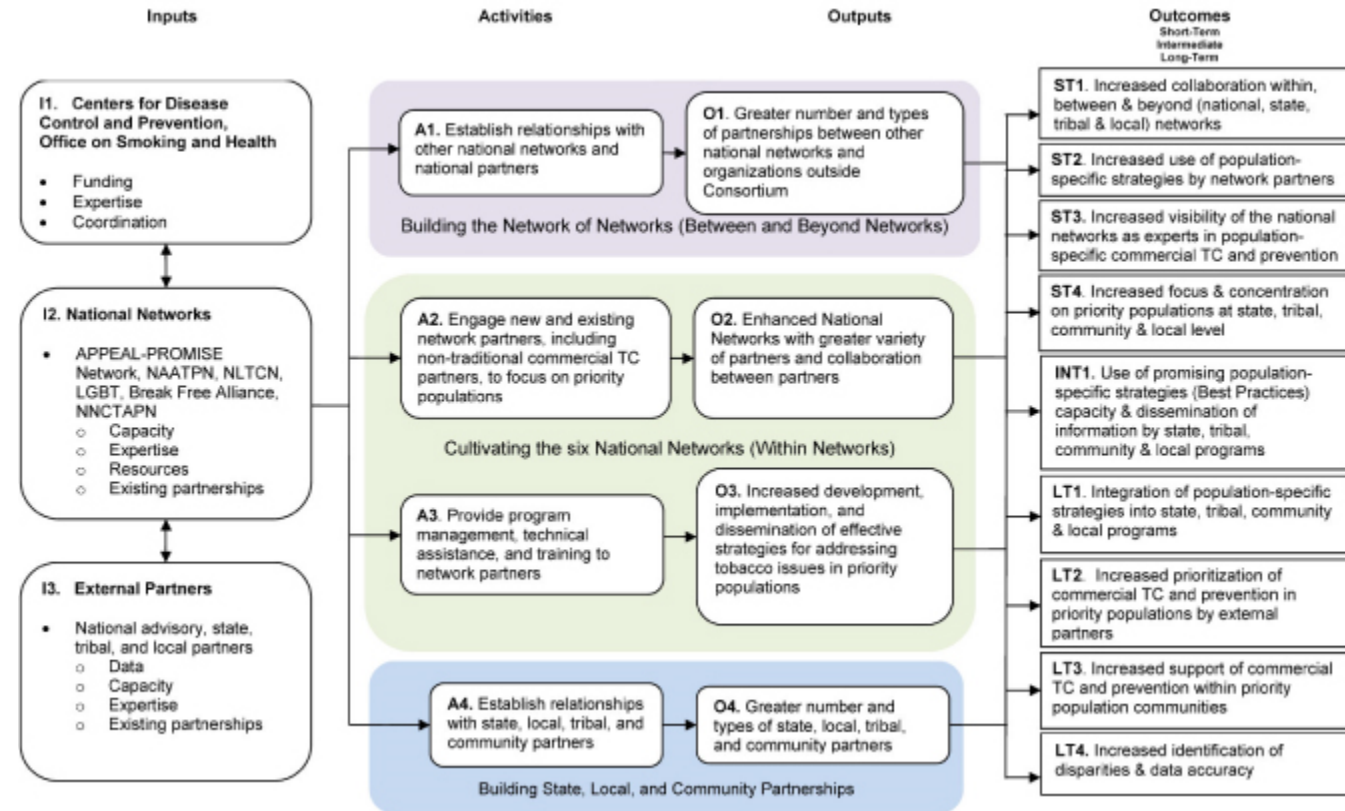


แผนภูมิแกนต์เป็น
เครื่องมือสำคัญในการบริหาร
จัดการโครงการที่ใช้สำหรับ
การแสดงขั้นตอนงานที่เด่น
และทรัพยากรที่จำเป็น ซึ่ง
เป็นส่วนหนึ่งของโครงการ



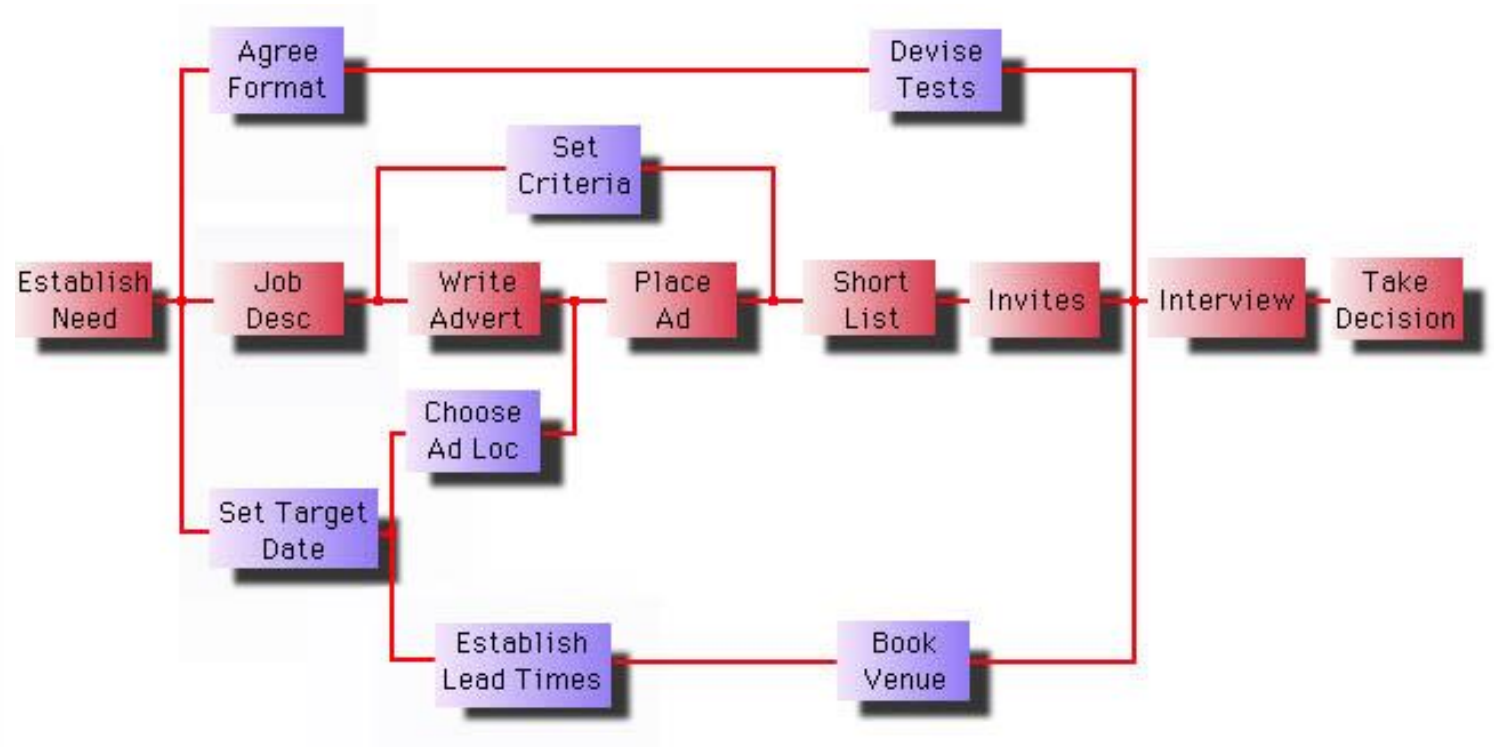


เครือข่ายลอจิกเป็นเครื่องมือที่แสดงลำดับกิจกรรมในโครงการโดยแสดงเหตุการณ์ที่สำคัญและเส้นทางที่สำคัญของโครงการ ลำดับของกิจกรรม สามารถที่ช่วยแสดงถึงข้อมูลที่สำคัญที่อาจจะถูกมองข้ามไประหว่างการวางแผนงานโครงการ





Program Evaluation and Review Technique (PERT) เป็นวิธีการในการวิเคราะห์งานที่เกี่ยวข้องข้องในการดำเนินการโครงการที่กำหนดโดยเฉพาะอย่างยิ่งเวลาที่จำเป็นเพื่อให้งานแต่ละขั้นตอนใช้เวลาต่ำที่สุดและประหยัดเวลาในการทำงานให้สั้นลง หรือ ลดความสูญเสียโดยไม่จำเป็น



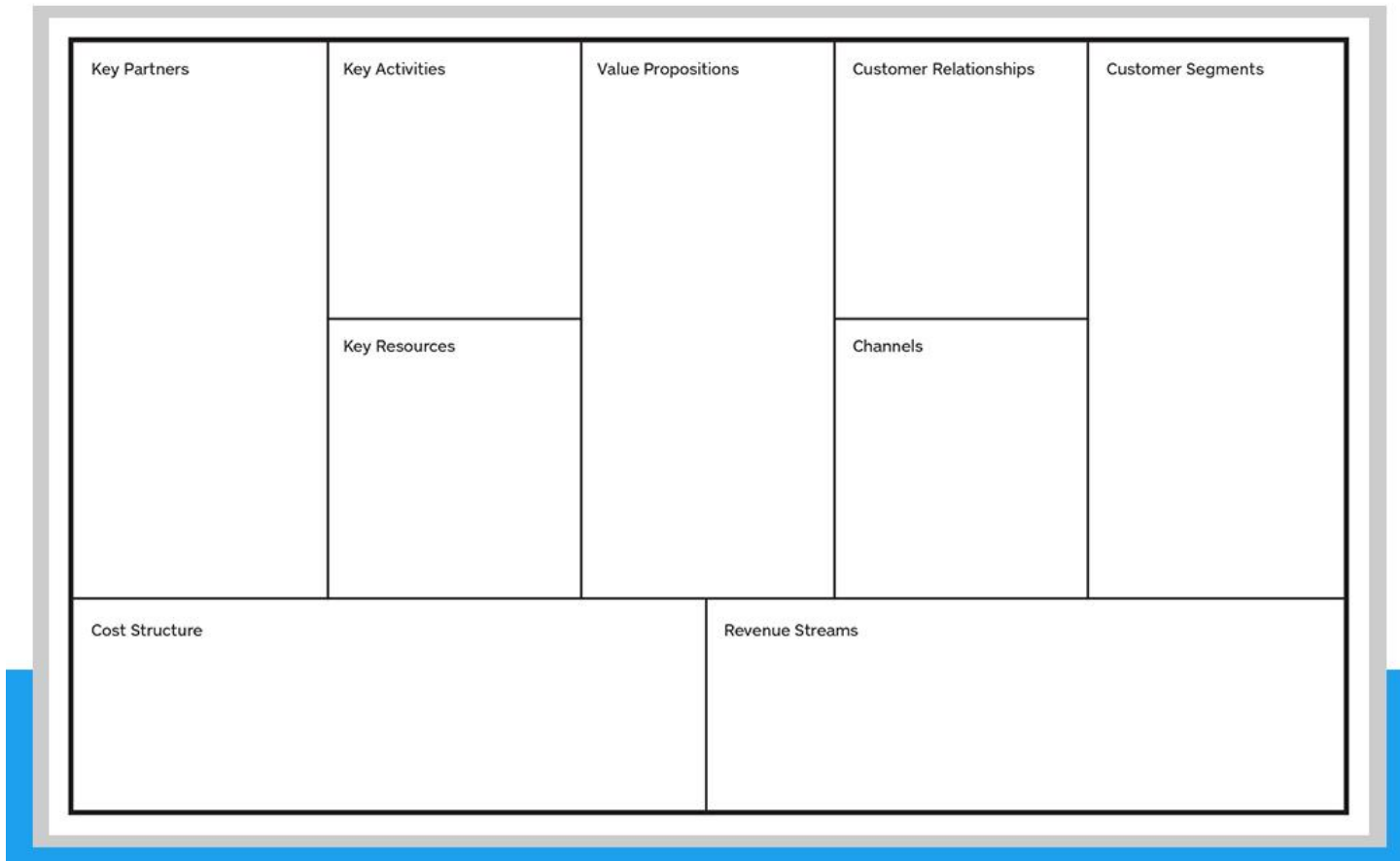


Microsoft Project เป็นเครื่องมือที่ช่วยสนับสนุนการจัดการและบริหารโครงการที่ได้รับ
ความนิยมในปัจจุบัน เพื่อใช้ในการติดตามงานและสถานะของโครงการ ว่าสถานะโดยรวมเป็นอย่างไร
เพื่อหาทางแก้ปัญหาที่เกิดขึ้น อาจจะเพิ่มคน เพิ่มเวลางาน เปลี่ยนวิธีการทำงาน ให้สามารถแล้วเสร็จ
ตามเวลา





Business Model Canvas เป็น เครื่องมือที่ช่วยออกแบบโมเดลธุรกิจผ่านปัจจัยทั้ง 9 ด้านที่ถูกมองว่าครอบคลุมส่วนสำคัญๆ ต่อธุรกิจทุกประเภท โดยผู้คิดคือ Alexander Osterwalder ในหนังสือชื่อ Business Model Generation ซึ่งเครื่องมือนี้ นอกจาก Startup แล้ว ปัจจุบันทั้ง นักการตลาด และ SMEs ก็ยอมรับกันอย่างแพร่หลาย และนิยมใช้กันเป็นเครื่องมือพื้นฐาน





ฟังก์ชันการประเมินธุรกิจของ Business Model Canvas มีอยู่ 9 อย่างคือ

1. Value Propositions คุณค่าของธุรกิจ
2. Customer Segment ลูกค้าของเราเป็นคนแบบไหน
3. Customer Relationships การสร้างสายสัมพันธ์กับลูกค้า
4. Channels ช่องทางการเข้าถึง
5. Key Activities สิ่งที่ต้องทำเพื่อขับเคลื่อนธุรกิจนี้
6. Key Partners พาร์ทเนอร์หลักของเรา
7. Key Resource ทรัพยากรที่จำเป็นของบริษัท
8. Cost Structure ค่าใช้จ่ายหลักของธุรกิจคืออะไร
9. Revenue Streams รายได้ของเรามีอะไรบ้าง



ปัญญาประดิษฐ์ (Artificial Intelligence : AI) คือ ศาสตร์แขนงหนึ่งทางด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีที่มีพื้นฐานมาจากวิชาวิทยา การคอมพิวเตอร์ ชีววิทยา จิตวิทยา ภาษาศาสตร์ คณิตศาสตร์ และวิศวกรรมศาสตร์ เป้าหมายคือ การพัฒนาระบบคอมพิวเตอร์ให้มีพฤติกรรมเลียนแบบมนุษย์ รวมทั้งเลียนแบบความเป็นอัจฉริยะของมนุษย์

งานที่ AI จะเข้ามาช่วยในธุรกิจได้คือ

1. วิเคราะห์ข้อมูลซับซ้อนได้แม่นยำมากกว่า
2. ช่วยในการตัดสินใจ
3. เปิดโอกาสในการ “สร้างสรรค์” บริการและความประทับใจให้ลูกค้าได้มากกว่าเดิม

ซึ่งจะเห็นได้ว่าเป็นงานที่ต้องอาศัยความถูกต้อง การวิเคราะห์อย่างมีประสิทธิภาพ ดังนั้นประสิทธิภาพของ AI จึงขึ้นอยู่กับ อัลกอริทึม (Algorithm) ที่ใช้พัฒนา