ใบความรู้ | จัดการตลาดและการส่งมอบ

ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย • เลือกอาชีพหรือสถานการณ์ที่ใกล้ตัว

รู้เรื่องนี้ใน 1 นาที

ตลาดเริ่มจากรู้ว่าลูกค้าต้องการอะไรและยอมจ่ายเท่าไร
ต้องคิดราคา ช่องทางขาย บรรจุภัณฑ์ การส่งมอบ และบันทึกรายรับรายจ่าย

หลักคิดสำคัญ

ลูกค้า
ใครต้องการสิ่งนี้

ราคา
คุ้มต้นทุนและเป็นธรรม

ช่องทาง
หน้าร้าน ตลาด หรือออนไลน์

ส่งมอบ
ตรงเวลา สินค้าไม่เสียหาย

ภาพประกอบ: ลองเชื่อมกับชีวิตและงานของตนเอง



ตัวอย่าง: ผักปลอดภัยอาจขายเป็นชุดเล็กให้คนทำงานที่ต้องการความสะดวก

ทดลองถามลูกค้าก่อนว่าอยากรับวันไหนและยอมจ่ายราคาเท่าไร

ก่อนลงมือจริง: ตรวจข้อมูล ทดลองขนาดเล็ก และบันทึกผล

ครูผู้สอน นายวรรธนพงศ์ ทับธานี
ตำแหน่ง ครู วิทยฐานะชำนาญการ
ศูนย์ส่งเสริมการเรียนรู้ระดับอำเภอโกสุมพิสัย

สรุปและออกแบบใหม่จากหนังสือเรียน อช31001 หน้า 20-25, 65-66

ใบงาน | จัดการตลาดและการส่งมอบ

ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย • เลือกอาชีพหรือสถานการณ์ที่ใกล้ตัว



ลงมือคิดจากอาชีพหรือสถานการณ์ของตนเอง

ถ้ายังไม่ได้ประกอบอาชีพ เลือกงานในครอบครัวหรือชุมชนที่สนใจ

ลูกค้าเป้าหมาย

สิ่งที่ลูกค้าต้องการ

ราคาที่จะทดลองและเหตุผล

ช่องทางขาย/วิธีส่งมอบ

สิ่งที่ฉันจะลองทำเป็นขั้นแรก

ครูผู้สอน นายวรรธนพงศ์ ทับธานี
ตำแหน่ง ครู วิทยฐานะชำนาญการ
ศูนย์ส่งเสริมการเรียนรู้ระดับอำเภอโกสุมพิสัย

สรุปและออกแบบใหม่จากหนังสือเรียน อช31001 หน้า 20-25, 65-66