

ประกาศลำดับที่ 77

2204-2001



 | MAC EDUCATION

คอมพิวเตอร์ในงานธุรกิจ 2204-2001



หมวดวิชาทักษะวิชาชีพ

กลุ่มทักษะวิชาชีพเฉพาะ

หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ พุทธศักราช 2556

ดวงใจ สมภักดี

บรรณาธิการ : ผศ. ดร.ปณิดา วรรณพิรุณ

ข้อมูลทางบรรณานุกรมของสำนักหอสมุดแห่งชาติ

ดวงใจ สมภักดี.

คอมพิวเตอร์ในงานธุรกิจ.-- กรุงเทพฯ : แม็คเ็ดดูเคชั่น, 2559.

236 หน้า.

1. คอมพิวเตอร์กับธุรกิจ. I. ชื่อเรื่อง.

004

ISBN 978-616-274-750-2

จัดพิมพ์และจำหน่ายโดย

MAC EDUCATION

ผู้เขียน : ดวงใจ สมภักดี

การสั่งซื้อ : ส่งงานดีสิ่งง่าย ไปรษณีย์ลาดพร้าว ในนาม บริษัท แม็คเ็ดดูเคชั่น จำกัด
เลขที่ 9/99 อาคารแม็ค ซอยลาดพร้าว 38 ถนนลาดพร้าว แขวงจันทระเกษม
เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900

☎ : 0-2938-2022-7 FAX : 0-2938-2028

www.MACeducation.com

พิมพ์ครั้งที่ : 1

จำนวนที่พิมพ์ : 3,000 เล่ม

ราคาจำหน่าย : 150 บาท

ปีที่พิมพ์ : 2559

พิมพ์ที่ : บริษัท พี.เอ็น.เค แอนด์ สกายพริ้นติ้งส์ จำกัด

(สงวนลิขสิทธิ์ตามกฎหมาย ห้ามลอกเลียน ไม่ว่าจะเป็นส่วนหนึ่งส่วนใดของหนังสือเล่มนี้ นอกจากจะได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษร)

คำนำ

ตามที่กระทรวงศึกษาธิการได้ประกาศใช้หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ พุทธศักราช 2556 ทั้งนี้เพื่อให้สอดคล้องกับแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 11 (พ.ศ. 2552-2559) แผนการศึกษาแห่งชาติ ฉบับปรับปรุง (พ.ศ. 2552-2559) และแผนปฏิบัติการการเตรียมความพร้อมพลเมืองเพื่อเข้าสู่ประชาคมอาเซียนในปี พ.ศ. 2558 ทั้งนี้หลักสูตรดังกล่าวมุ่งผลิตและพัฒนากำลังคนระดับฝีมือให้มีสมรรถนะ มีคุณธรรม จริยธรรม และจรรยาบรรณวิชาชีพ สามารถประกอบอาชีพอิสระ เป็นผู้ประกอบการที่มีคุณภาพ หรือประกอบอาชีพอื่นๆ ได้ตรงตามความต้องการของสถานประกอบการทั้งในประเทศและในภูมิภาคอาเซียน

บริษัท แม็คเอ็ดดูเคชั่น จำกัด ผู้ผลิตและจำหน่ายหนังสือเรียน สื่อการเรียนรู้ และวารสารทางการศึกษาทั้งในระดับการศึกษาขั้นพื้นฐาน ระดับอาชีวศึกษาตระหนักถึงภารกิจสำคัญในการมีส่วนร่วมในการสนับสนุนส่งเสริมการศึกษาระดับอาชีวศึกษาให้บรรลุผลสมดังเจตนารมณ์ที่ตั้งไว้ จึงได้แต่งตั้งคณะทำงานซึ่งประกอบด้วยนักวิชาการ และผู้สอนทั้งในระดับอาชีวศึกษาและระดับอุดมศึกษาที่มีความเชี่ยวชาญด้านหลักสูตรและการจัดการเรียนรู้ ดำเนินการวิเคราะห์หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ พุทธศักราช 2556 ในแต่ละสาขาวิชาเพื่อจัดทำสื่อการเรียนรู้ อันประกอบด้วย

1. หนังสือเรียนที่จัดทำให้ตรงกับจุดประสงค์รายวิชา สมรรถนะรายวิชา และคำอธิบายรายวิชา ทั้งนี้โดยคำนึงถึงสอดคล้องกับมาตรฐานการศึกษาวิชาชีพทั้ง 3 ด้าน คือ ด้านคุณลักษณะที่พึงประสงค์ ด้านสมรรถนะหลักและสมรรถนะทั่วไป และด้านสมรรถนะวิชาชีพ
2. แผนการจัดการเรียนรู้ที่มุ่งเน้นการพัฒนาสมรรถนะของผู้เรียนผ่านกิจกรรมเพื่อเป็นแนวทางให้ผู้สอนนำไปปรับให้เหมาะสมกับธรรมชาติของผู้เรียนและจุดเน้นของสถานศึกษา
3. คู่มือครูสำหรับผู้สอนใช้เป็นแนวทางในการวางแผนการจัดการเรียนรู้ และการฝึกประสบการณ์ให้แก่ผู้เรียนให้สอดคล้องกับหลักสูตร

จุดเด่นของหนังสือเรียนชุดใหม่มีดังนี้

1. นำเสนอในรูปแบบหน่วยการเรียนรู้ ที่มีเนื้อหาง่ายต่อการเรียนรู้ แต่ยังคงไว้ซึ่งความเข้มข้นและทันสมัย ทั้งนี้เนื้อหาในหนังสือเรียนมุ่งเน้นให้สัมพันธ์กับจุดประสงค์การเรียนรู้ หลักการเรียนรู้ตามสภาพจริง (Authentic Learning) และการประเมินผลตามสภาพจริง (Authentic Assessment)
2. แทรกกิจกรรมตรวจสอบความเข้าใจ กิจกรรมการฝึกกระบวนการคิด (Thinking Skills) และกิจกรรมเตรียมความพร้อมสู่ประชาคมอาเซียนให้แก่ผู้เรียน

3. พัฒนาสมรรถนะหลักและสมรรถนะวิชาชีพผ่านกระบวนการปฏิบัติงานโดยใช้ใบช่วยสอน เป็นสื่อสำหรับการฝึกกระบวนการเรียนรู้ที่สำคัญ เช่น การเรียนรู้จากโครงการ (Project-based Learning) การพัฒนาเทคโนโลยีให้เป็นเทคโนโลยีสะอาด (Green Technology) และการสร้างสรรค์นวัตกรรมหรือผลิตภัณฑ์ตามแนวคิดเศรษฐกิจเชิงสร้างสรรค์ (Creative Economy) เป็นต้น

4. มีแบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน โดยจัดทำแบบทดสอบให้สอดคล้องกับจุดประสงค์ การเรียนรู้ประจำหน่วยการเรียนนั้นๆ ทำยหน่วยการเรียนรู้ทุกหน่วย

บริษัท แม็คเอ็ดดูเคชั่น จำกัด ขอขอบพระคุณสถานศึกษา ผู้สอน ผู้เรียน และผู้ที่สนใจทุกท่าน ที่ให้ความไว้วางใจในสื่อการเรียนรู้ของบริษัท บริษัทหวังเป็นอย่างยิ่งว่าสื่อการเรียนรู้ชุดนี้จะมีส่วนช่วยให้การจัดการเรียนรู้มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล เพื่อพัฒนาผู้เรียนให้มีคุณภาพทัดเทียมระดับสากลต่อไป

บริษัท แม็คเอ็ดดูเคชั่น จำกัด

รหัส 2204-2001

วิชาคอมพิวเตอร์ในงานธุรกิจ

ทฤษฎี 1 ชั่วโมง ปฏิบัติ 2 ชั่วโมง 2 หน่วยกิต

จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

1. เข้าใจหลักการของระบบธุรกิจ
2. เข้าใจบทบาทคอมพิวเตอร์ในงานธุรกิจ
3. มีเจตคติที่ดีในการใช้คอมพิวเตอร์ปฏิบัติงานโดยคำนึงถึงจริยธรรมในวิชาชีพ

สมรรถนะรายวิชา

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับระบบธุรกิจ
2. แสดงความรู้เกี่ยวกับความสัมพันธ์ของเอกสาร และการประมวลผลข้อมูลในระบบงานธุรกิจ
3. วางแผนการใช้คอมพิวเตอร์ในงานธุรกิจ

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์ในระบบงานธุรกิจ ความสัมพันธ์ของเอกสารในระบบงานธุรกิจ การนำคอมพิวเตอร์ช่วยงานด้านการบัญชี ด้านการเงิน ด้านการตลาด ด้านการผลิต และการดำเนินการด้านทรัพยากรบุคคล

ตารางวิเคราะห์สมรรถนะประจำหน่วย

หน่วยการเรียนรู้ที่	ชื่อหน่วยการเรียนรู้	สมรรถนะประจำหน่วย
1	ระบบธุรกิจ	แสดงความรู้เกี่ยวกับระบบธุรกิจ
2	คอมพิวเตอร์และสารสนเทศทางธุรกิจ	แสดงความรู้เกี่ยวกับคอมพิวเตอร์และสารสนเทศทางธุรกิจ
3	เอกสารทางธุรกิจ	แสดงความรู้เกี่ยวกับเอกสารทางธุรกิจ
4	การใช้คอมพิวเตอร์ในงานด้านการบัญชี	แสดงความรู้เกี่ยวกับการใช้คอมพิวเตอร์ในงานด้านการบัญชี
5	การใช้คอมพิวเตอร์ในงานด้านการเงิน	แสดงความรู้เกี่ยวกับการใช้คอมพิวเตอร์ในงานด้านการเงิน
6	การใช้คอมพิวเตอร์ในงานด้านการตลาด	แสดงความรู้เกี่ยวกับการใช้คอมพิวเตอร์ในงานด้านการตลาด
7	การใช้คอมพิวเตอร์ในงานด้านการผลิต	แสดงความรู้เกี่ยวกับการใช้คอมพิวเตอร์ในงานด้านการผลิต
8	การใช้คอมพิวเตอร์ในงานด้านการบริหารทรัพยากรมนุษย์	แสดงความรู้เกี่ยวกับการใช้คอมพิวเตอร์ในงานด้านการบริหารทรัพยากรมนุษย์

สารบัญ

หน้า

หน่วยการเรียนรู้ที่ 1 ระบบธุรกิจ

1

1. ความหมายและความสำคัญของระบบธุรกิจ	2
2. จุดมุ่งหมายในการประกอบธุรกิจ	3
3. ปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ	6
4. หน้าที่ในการประกอบธุรกิจ	7
5. ประโยชน์ทางธุรกิจ	10
6. ประเภทของธุรกิจ	12
7. โครงสร้างการดำเนินธุรกิจ	13
8. ธุรกิจดิจิทัล	15
แบบทดสอบเพื่อประเมินผลหลังการเรียนรู้	23

หน่วยการเรียนรู้ที่ 2 คอมพิวเตอร์และสารสนเทศทางธุรกิจ

26

1. ความหมายของคอมพิวเตอร์	27
2. หลักการทำงานของคอมพิวเตอร์	27
3. ลักษณะคอมพิวเตอร์ในปัจจุบัน	40
4. ระบบสารสนเทศทางธุรกิจ	46
5. คอมพิวเตอร์ในงานภาครัฐ	49
6. คอมพิวเตอร์ในงานธุรกิจ	52
แบบทดสอบเพื่อประเมินผลหลังการเรียนรู้	62

หน่วยการเรียนรู้ที่ 3 เอกสารทางธุรกิจ

65

1. ความหมายของเอกสารทางธุรกิจ	66
2. ความสำคัญของเอกสารทางธุรกิจ	66

3. ประเภทของเอกสารทางธุรกิจ	67
4. ความสัมพันธ์ของเอกสารในระบบงานธุรกิจ	73
5. การสร้างเอกสารทางธุรกิจ	76
แบบทดสอบเพื่อประเมินผลหลังการเรียนรู้	97

หน่วยการเรียนรู้ที่ 4 การใช้คอมพิวเตอร์ในงานด้านการบัญชี 100

1. ความหมายของการบัญชี	101
2. วงจรการจัดทำบัญชี	102
3. ระบบสารสนเทศทางการบัญชี	103
4. โปรแกรมสำเร็จรูปทางการบัญชี	107
5. การใช้คอมพิวเตอร์ในงานด้านการบัญชี	110
แบบทดสอบเพื่อประเมินผลหลังการเรียนรู้	128

หน่วยการเรียนรู้ที่ 5 การใช้คอมพิวเตอร์ในงานด้านการเงิน 131

1. ความหมายของการเงิน	132
2. ระบบสารสนเทศทางการเงิน	132
3. โปรแกรมสำเร็จรูปทางการเงิน	135
4. การใช้คอมพิวเตอร์ในงานด้านการเงิน	138
แบบทดสอบเพื่อประเมินผลหลังการเรียนรู้	152

หน่วยการเรียนรู้ที่ 6 การใช้คอมพิวเตอร์ในงานด้านการตลาด 155

1. ความหมายของการตลาด	156
2. ระบบสารสนเทศทางการตลาด	157
3. โปรแกรมสำเร็จรูปทางการตลาด	160
4. การใช้คอมพิวเตอร์ในงานด้านการตลาด	162
แบบทดสอบเพื่อประเมินผลหลังการเรียนรู้	173

หน่วยการเรียนรู้ที่ 7 การใช้คอมพิวเตอร์ในงานด้านการผลิต 176

1. ความหมายของการผลิต 177
2. ระบบสารสนเทศทางการผลิต 178
3. โปรแกรมสำเร็จรูปทางการผลิต 181
4. การใช้คอมพิวเตอร์ในงานด้านการผลิต 185

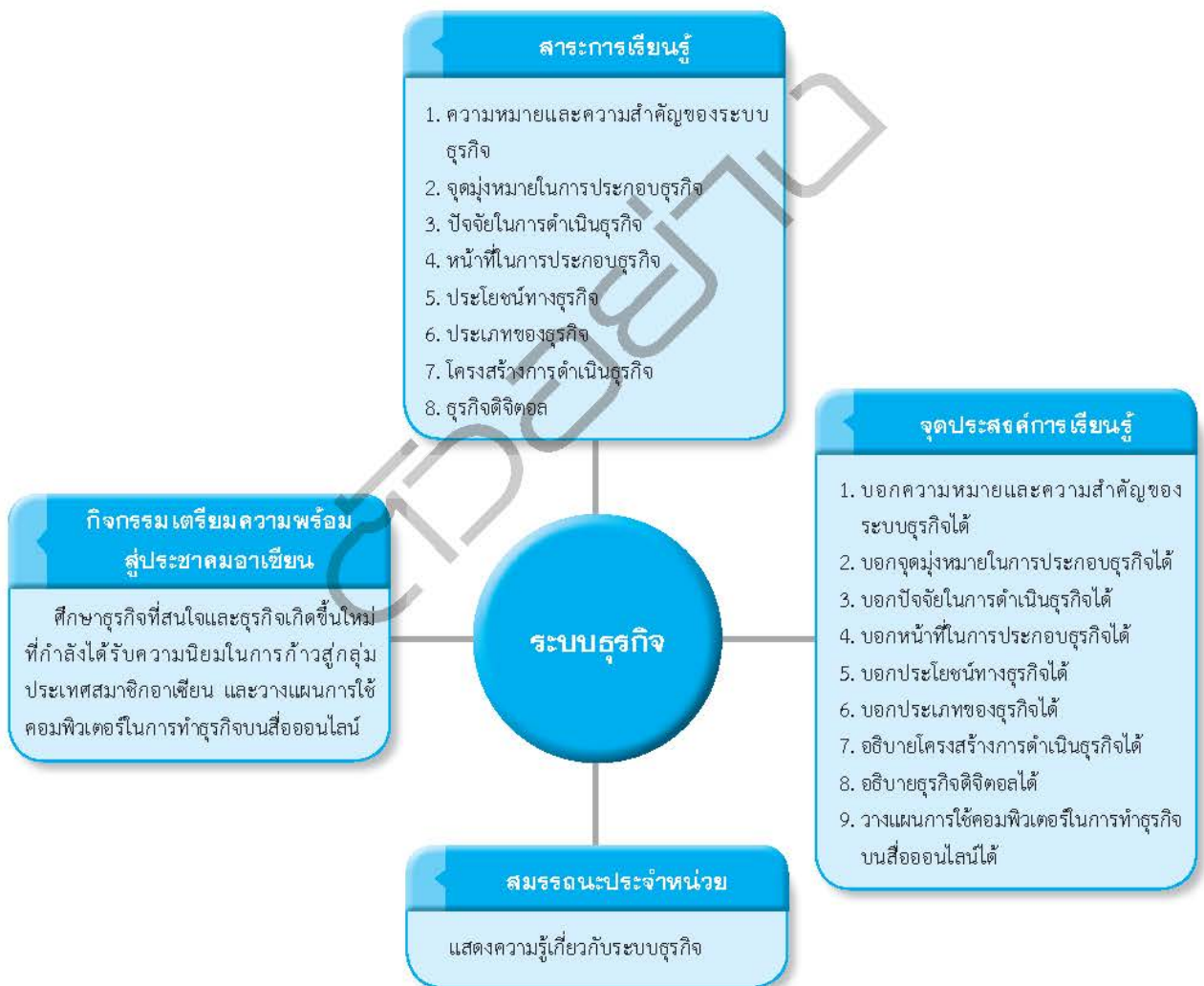
แบบทดสอบเพื่อประเมินผลหลังการเรียนรู้ 194**หน่วยการเรียนรู้ที่ 8 การใช้คอมพิวเตอร์ในงานด้านการบริหารทรัพยากรมนุษย์** 197

1. ความหมายของการบริหารทรัพยากรมนุษย์ 198
2. ระบบสารสนเทศทางการบริหารทรัพยากรมนุษย์ 198
3. โปรแกรมสำเร็จรูปทางการบริหารทรัพยากรมนุษย์ 203
4. การใช้คอมพิวเตอร์ในงานด้านการบริหารทรัพยากรมนุษย์ 214

แบบทดสอบเพื่อประเมินผลหลังการเรียนรู้ 222**บรรณานุกรม** 225**ดัชนี** 226

Copyright

ระบบธุรกิจ



ระบบธุรกิจ

1. ความหมายและความสำคัญของระบบธุรกิจ

ระบบธุรกิจ (Business System) เป็นการรวมกิจกรรมทางธุรกิจที่เกี่ยวข้องกัน ได้แก่ การผลิต การบริการ การซื้อ การขาย การแลกเปลี่ยน เพื่อวัตถุประสงค์อย่างเดียวกัน คือ กำไรจากการดำเนินกิจกรรมนั้นๆ องค์กรที่ดำเนินธุรกิจจะมีความแตกต่างกันไปตามลักษณะของธุรกิจ ปัจจุบันเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารมีการพัฒนาอย่างรวดเร็ว ทำให้ผู้ที่ต้องการสร้างรายได้นำมาเป็นช่องทางในการทำธุรกิจให้ตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้า และปรับตัวกับการแข่งขันทางธุรกิจที่นำเอาเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาใช้ในการพัฒนาธุรกิจในรูปแบบธุรกิจดิจิทัลมากขึ้น

1.1 ความหมายของระบบธุรกิจ

ระบบ (System) หมายถึง ระบบการทำงานขององค์กรต่างๆ ที่ประกอบด้วยระบบย่อยๆ หลายระบบรวมกันและทำงานร่วมกัน ซึ่งจะต้องมีการปฏิบัติงานอย่างใดอย่างหนึ่งเพื่อประโยชน์หรือวัตถุประสงค์ร่วมกันหรืออย่างเดียวกัน เช่น ระบบธุรกิจ ระบบโรงพยาบาล ระบบบริษัท ระบบธนาคาร เป็นต้น

ธุรกิจ (Business) หมายถึง กิจกรรมต่างๆ ที่ก่อให้เกิดการผลิตสินค้าและบริการโดยมีการซื้อขายแลกเปลี่ยนกัน และมีวัตถุประสงค์เพื่อต้องการประโยชน์หรือกำไรจากการกระทำกิจกรรมนั้น

ระบบธุรกิจ (Business System)

หมายถึง การรวมกิจกรรมทางธุรกิจที่เกี่ยวข้องกัน เช่น การผลิต การบริการ การซื้อ การขาย การแลกเปลี่ยน เพื่อวัตถุประสงค์อย่างเดียวกัน คือ กำไรจากการดำเนินกิจกรรมนั้นๆ องค์กรที่ดำเนินธุรกิจจะมีความแตกต่างกันไปตามลักษณะของธุรกิจ



ภาพที่ 1.1 ระบบธุรกิจ e-Commerce

(ที่มา : <http://arisara2.blogspot.com>)

1.2 ความสำคัญของธุรกิจ

มนุษย์ทุกคนมีความต้องการที่เหมือนกันอยู่ 2 ประเภท ได้แก่

ประเภทแรก เป็นความต้องการที่จำเป็นขั้นพื้นฐานต่อการดำรงชีวิต (Needs) คือ ปัจจัย 4 ได้แก่ อาหาร เครื่องนุ่งห่ม ที่อยู่อาศัย และยารักษาโรค

ประเภทที่สอง เป็นสิ่งที่มนุษย์อยากมี (Wants) แต่ถ้าไม่มีสิ่งเหล่านี้ มนุษย์ก็ยังสามารถดำรงชีวิตอยู่ได้ เช่น รถยนต์ โทรศัพท์ เครื่องปรับอากาศ เป็นต้น

ดังนั้น ธุรกิจจึงมีความสำคัญต่อการดำเนินชีวิตของมนุษย์ เพราะธุรกิจเป็นแหล่งผลิตสินค้าและบริการ เพื่อสนองความต้องการของมนุษย์

สินค้า หมายถึง สิ่งของที่มีตัวตน สามารถมองเห็นและจับต้องได้ เช่น รถยนต์ อาหาร เสื้อผ้า เป็นต้น ตัวอย่างของธุรกิจที่เป็นแหล่งผลิตสินค้า เช่น โรงงานผลิตรถยนต์ โรงงานผลิตเสื้อผ้า เป็นต้น สำหรับการให้บริการนั้น หมายถึง สิ่งที่ไม่มีความเป็นรูปธรรม ไม่สามารถมองเห็นหรือจับต้องได้ แต่สามารถกำหนดราคาเพื่อซื้อขายกันได้ เช่น การให้บริการของสถานเริงรมย์ บริการเสริมสวย บริการซักผ้า บริการขนส่ง บริการด้านการสื่อสารของสถานที่ให้บริการเฉพาะนั้นๆ เป็นต้น



ภาพที่ 1.2 การบริโภคสินค้าเพื่อตอบสนองความต้องการของมนุษย์

(ที่มา : <http://www.anandivaibhav.co.in>)

2. จุดมุ่งหมายในการประกอบธุรกิจ

การประกอบธุรกิจต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นธุรกิจประเภทใดก็ตาม สิ่งที่มีผู้ประกอบการต้องการ คือ กำไร แต่นอกจากกำไรแล้วยังมีสิ่งอื่นอีกที่ธุรกิจจะต้องคำนึงถึง เช่น ความรับผิดชอบต่อผู้บริโภค ความรับผิดชอบต่อสังคม ความรับผิดชอบต่อลูกจ้างพนักงาน เป็นต้น

จุดมุ่งหมายของธุรกิจ (Business Goals) ที่สำคัญมีดังนี้

2.1 เพื่อความมั่นคงของกิจการ เมื่อธุรกิจเริ่มดำเนินการขึ้น เจ้าของธุรกิจก็มีความประสงค์จะผลิตสินค้าหรือบริการเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคต่อไปอย่างต่อเนื่องโดยไม่มีที่สิ้นสุด



ภาพที่ 1.3 สินค้าตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค

(ที่มา : <http://pacificsmc.com>)

2.2 เพื่อความเจริญเติบโตของธุรกิจ นอกจากความมั่นคงของกิจการแล้ว ธุรกิจยังต้องการที่จะเจริญเติบโตขึ้นเรื่อยๆ โดยการขยายกิจการให้ใหญ่ขึ้น มีสาขาเพิ่มขึ้น มีพนักงานเพิ่มขึ้น เพื่อให้เกิดความมั่นคงทั้งทางการเงินและฐานะทางสังคม



ภาพที่ 1.4 การขับเคลื่อนองค์กรธุรกิจหรือขยายกิจการอย่างมีประสิทธิภาพ

(ที่มา : <http://www.thailandindustry.com>)

2.3 เพื่อผลประโยชน์หรือกำไร สิ่งที่น่าสนใจให้เจ้าของธุรกิจดำเนินธุรกิจต่อไป คือ กำไร ถ้าธุรกิจไม่มีกำไร กิจการนั้นก็ไม่สามารถดำเนินต่อไปได้ การที่ธุรกิจจะมีกำไรได้ต้องจำหน่ายสินค้าหรือได้รับค่าบริการในราคาสูงกว่าค่าใช้จ่ายหรือต้นทุนที่ได้เสียไปในการผลิตสินค้าหรือบริการนั้น



ภาพที่ 1.5 ผลประโยชน์หรือกำไร

(ที่มา : <http://ovellanegrarock.com>)

2.4 เพื่อความรับผิดชอบต่อสังคม การดำเนินธุรกิจจะต้องคำนึงถึงจารีตประเพณีศีลธรรมอันดีงามของสังคมด้วย ธุรกิจจะต้องไม่ดำเนินการที่ขัดต่อกฎหมายหรือขัดต่อประเพณีศีลธรรมอันดีงามของสังคม ธุรกิจจะต้องคำนึงถึงผู้บริโภค คำนึงถึงสภาพแวดล้อม ต้องช่วยพัฒนาชีวิตและความเป็นอยู่ของสังคมให้ดีขึ้น เช่น การไม่ปล่อยน้ำเสียลงในแม่น้ำลำคลอง การไม่ผลิตสินค้าที่มีสารพิษตกค้าง การไม่ตัดไม้ทำลายป่า การไม่ก่อให้เกิดมลพิษ เป็นต้น จากวัตถุประสงค์ของธุรกิจดังกล่าว จัดว่าเป็นวัตถุประสงค์ส่วนใหญ่ของธุรกิจเอกชน แต่ยังมีการประกอบธุรกิจบางประเภทที่ไม่ได้หวังผลกำไร (Social Prestige) ได้แก่ กิจกรรมประเภทสาธารณูปโภค (Public Utilities) ต่างๆ เช่น การดำเนินการกิจการของการไฟฟ้า การประปา การสื่อสารแห่งประเทศไทย เป็นต้น กิจกรรมดังกล่าวดำเนินการโดยรัฐบาลซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อให้ประชาชนกินดีอยู่ดี มีความสะดวกสบาย



ภาพที่ 1.6 ความรับผิดชอบต่อสังคม

(ที่มา : <http://www.chevronthailand.com>)

3. ปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ

การดำเนินธุรกิจต้องอาศัยหลายปัจจัยประกอบกันจึงจะเกิดกิจกรรมในการประกอบธุรกิจ จะขาดปัจจัยใดปัจจัยหนึ่งไม่ได้ โดยทั่วไปปัจจัยพื้นฐานในการดำเนินธุรกิจมี 4 ประเภท ที่เรียกว่า 4 M ได้แก่

3.1 คน (Man) ถือว่าเป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุด เพราะธุรกิจต่างๆ เกิดขึ้นได้ต้องอาศัยความคิดของคน มีคนเป็นผู้ดำเนินการหรือเป็นผู้จัดการ จึงจะทำให้เกิดกิจกรรมทางธุรกิจหลายรูปแบบ ซึ่งในวงจรธุรกิจมีคนหลายระดับ หลายรูปแบบ ทั้งระดับผู้บริหาร ผู้ใช้แรงงานร่วมกันดำเนินการ จึงจะทำให้ประสบความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ

3.2 เงิน (Money) เงินทุนเป็นปัจจัยในการดำเนินธุรกิจอีกชนิดหนึ่งที่ต้องนำมาใช้ในการลงทุน เพื่อให้เกิดการประกอบธุรกิจ โดยธุรกิจแต่ละประเภทใช้ปริมาณเงินทุกที่ที่แตกต่างกัน ธุรกิจขนาดใหญ่ย่อมใช้เงินทุนสูงกว่าธุรกิจขนาดเล็กกว่า ดังนั้น ผู้ประกอบธุรกิจจึงต้องมีการวางแผนในการใช้เงินทุนและการจัดหาเงินทุนอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อให้การดำเนินธุรกิจไม่ประสบปัญหาด้านเงินทุน และก่อให้เกิดผลตอบแทนสูงสุด คู่กับกับเงินที่นำมาลงทุน

3.3 วัสดุหรือวัตถุดิบ (Material) ในการผลิตสินค้าต้องอาศัยวัตถุดิบในการผลิตค่อนข้างมาก ผู้บริหารจึงต้องรู้จักการบริหารวัตถุดิบให้มีประสิทธิภาพ เพื่อให้เกิดต้นทุนด้านวัตถุดิบต่ำสุด อันจะส่งผลให้ธุรกิจมีผลกำไรสูงสุดตามมา

3.4 วิธีปฏิบัติงาน (Method) เป็นวิธีการในการปฏิบัติงานในแต่ละขั้นตอนของการดำเนินธุรกิจ ซึ่งต้องมีการวางแผนและควบคุม เพื่อให้การปฏิบัติงานมีประสิทธิภาพ เกิดความคล่องตัว สอดคล้องกับสภาพแวดล้อมทั้งภายในและภายนอกกิจการ



ภาพที่ 1.7 ปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ

ปัจจุบันการประกอบธุรกิจที่มีการแข่งขันสูง ผู้ประกอบธุรกิจต้องใช้กลยุทธ์ต่างๆ ในการมุ่งสู่เป้าหมายแห่งความสำเร็จก็คือผลกำไรที่มากที่สุด (Maximized Profits) นอกจากปัจจัยพื้นฐาน 4 M อาจยังไม่เพียงพอ ผู้ประกอบธุรกิจจึงได้เพิ่มปัจจัยอื่นขึ้นมา โดยพิจารณาจากความแตกต่างกันของธุรกิจ เช่น

การจัดการ (Management) เป็นการบริหารจัดการการดำเนินธุรกิจขององค์กรให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของสถานะเศรษฐกิจ สังคม และการเมือง ในระบบธุรกิจการบริหารงานเป็นเรื่องที่สำคัญที่สุด เพราะหากบริหารผิดพลาดอาจทำให้ธุรกิจนั้นขาดทุนได้

ขวัญและกำลังใจของบุคลากร (Morale) ถือเป็นสิ่งละเอียดอ่อนและสำคัญมากต่อการขับเคลื่อนองค์กรให้ประสบความสำเร็จ บุคลากรต้องมีความนิยมที่ดี มีความเชื่อมั่น มีแรงจูงใจในการปฏิบัติงานอย่างมีประสิทธิภาพ

การตลาด (Marketing) เป็นการดำเนินการด้านการตลาดในรูปแบบต่างๆ ให้ตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้าและทันต่อความต้องการของผู้บริโภคในยุคของตลาดดิจิทัล

4. หน้าที่ในการประกอบธุรกิจ

ธุรกิจทุกประเภทต่างมีหน้าที่ในการตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในด้านต่างๆ เพื่อให้ผู้บริโภคได้รับความพอใจสูงสุด เกิดอรรถประโยชน์สูงสุด สามารถบำบัดความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างสมบูรณ์ หน้าที่ดังกล่าว ได้แก่

4.1 การผลิต (Production) เป็นกิจกรรมในการแปรรูปวัตถุดิบให้เป็นสินค้าหรือบริการ เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค ทำให้ผู้บริโภคเกิดความพึงพอใจในการบริโภค กระบวนการผลิตสินค้าหรือบริการมีหลายขั้นตอนจึงจะได้สินค้าหรือบริการตามที่ผู้บริโภคต้องการ ผู้ประกอบธุรกิจจะต้องมีความรู้ในการผลิตเป็นอย่างดีจึงจะทำให้ได้สินค้าหรือบริการที่มีคุณภาพดี มีต้นทุนที่เหมาะสม ซึ่งปัจจัยสำคัญที่ผู้ประกอบธุรกิจต้องพิจารณา ได้แก่

- 4.1.1 การเลือกทำเลที่ตั้ง
- 4.1.2 การวางแผนโรงงาน
- 4.1.3 การออกแบบสินค้า
- 4.1.4 การกำหนดตารางเวลาการผลิต
- 4.1.5 การตรวจสอบสินค้า



ภาพที่ 1.8 การผลิตสินค้า

(ที่มา : <http://www.daikintha.com>)

4.2 การจัดหาเงินทุน (Capital) เงินทุนถือว่าเป็นปัจจัยที่มีความสำคัญในการประกอบธุรกิจ ผู้ประกอบธุรกิจจึงต้องมีการบริหารเงินทุนอย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งการจัดสรรเงินทุนในการดำเนินงานให้เกิดประโยชน์สูงสุด และการจัดหาเงินทุนมาใช้ในการประกอบธุรกิจ ซึ่งมีแหล่งเงินทุน 2 แหล่ง ดังนี้

4.2.1 แหล่งเงินทุนภายใน (Internal Sources) เป็นเงินทุนที่ได้จากเจ้าของกิจการ ได้แก่ เงินที่นำมาลงทุนและจากกำไรสะสม

4.2.2 แหล่งเงินทุนภายนอก (External Sources) เป็นเงินทุนที่ได้จากการกู้ยืมจากสถาบันการเงินภายนอกกิจการ เช่น ธนาคารพาณิชย์ บริษัทเงินทุนและหลักทรัพย์ บรรษัทบริหารธุรกิจขนาดย่อม บริษัทประกันภัย เป็นต้น



ภาพที่ 1.9 การจัดหาเงินทุน

(ที่มา : <http://www.tourismkm-asean.org>)

4.3 การจัดหาทรัพยากรด้านกำลังคน คนถือเป็นปัจจัยพื้นฐานที่สำคัญมากที่สุดในการประกอบธุรกิจ ผู้ประกอบธุรกิจจะต้องจัดหาบุคคลที่มีคุณภาพและเหมาะสมกับตำแหน่งงาน โดยใช้หลักการ “จัดคนให้เหมาะกับงาน (Put the right man in the right job)” รวมทั้งเมื่อได้บุคลากรที่มีคุณภาพและเหมาะสมกับงานแล้ว ผู้ประกอบธุรกิจยังต้องรักษาศักยภาพดังกล่าวให้ปฏิบัติงานอยู่กับองค์กรตลอดไปอย่างมีความสุข ในการจัดหาทรัพยากรด้านกำลังคน ผู้ประกอบธุรกิจควรพิจารณาดังนี้

4.3.1 การวางแผนกำลังคน ด้านจำนวน คุณภาพ และหน้าที่ความรับผิดชอบ

4.3.2 การสรรหากำลังคน

4.3.3 การคัดเลือกและการบรรจุ

4.3.4 การฝึกอบรม

4.3.5 การประเมินผลการปฏิบัติงาน



ภาพที่ 1.10 การเลือกคนให้เหมาะกับงาน

(ที่มา : <http://www.daikintha.com>)

4.4 การบริหารการตลาด เป็นกระบวนการที่ทำให้สินค้าหรือบริการถึงมือผู้บริโภค เพื่อตอบสนองความต้องการและสร้างความพึงพอใจสูงสุดแก่ผู้บริโภค ซึ่งการบริหารการตลาด ผู้ประกอบธุรกิจต้องอาศัยส่วนผสมทางการตลาด (Marketing Mix) หรือเรียกว่า 4P's เป็นเครื่องมือที่ทำให้ผู้บริโภคเกิดความพึงพอใจได้แก่

4.4.1 ผลิตภัณฑ์ (Product) คือ สิ่งที่ธุรกิจเสนอขายเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคให้พึงพอใจ ผลิตภัณฑ์อาจจะมีตัวตนหรือไม่มีตัวตนก็ได้ ผลิตภัณฑ์จึงประกอบด้วยสินค้า บริการ ความคิด สถานที่ องค์กรหรือบุคคล ซึ่งต้องมีอรรถประโยชน์ (Utility) มีมูลค่า (Value) ในสายตาของผู้บริโภคจึงจะขายได้

4.4.2 ราคา (Price) คือ มูลค่าผลิตภัณฑ์ในรูปตัวเงิน ผู้ประกอบธุรกิจต้องกำหนดราคาให้เหมาะสมและเป็นที่ยอมรับของผู้บริโภค จึงจะสามารถจำหน่ายผลิตภัณฑ์ดังกล่าวให้แก่ผู้บริโภคได้ ซึ่งการกำหนดราคาขึ้นอยู่กับตัวผลิตภัณฑ์ กลุ่มตลาดเป้าหมาย การแข่งขัน บทบัญญัติตามกฎหมาย

4.4.3 การจัดจำหน่าย (Place) คือ กิจกรรมการเคลื่อนย้ายผลิตภัณฑ์จากธุรกิจไปยังตลาดเป้าหมาย ผู้ประกอบธุรกิจต้องเลือกช่องทางการจัดจำหน่ายให้เหมาะสมกับประเภทของผลิตภัณฑ์ และจะต้องจัดจำหน่ายให้ทันกับความต้องการของผู้บริโภคจึงจะทำให้ผลิตภัณฑ์จำหน่ายได้

4.4.4 การส่งเสริมการตลาด (Promotion) คือ การติดต่อสื่อสารเกี่ยวกับข้อมูลระหว่างผู้ขายกับผู้ซื้อ เพื่อสร้างทัศนคติและพฤติกรรมการซื้อ โดยมีวัตถุประสงค์ที่จะชักจูงให้เกิดการซื้อ ผู้ประกอบธุรกิจจำเป็นต้องเลือกการส่งเสริมการตลาดให้เหมาะสมกับผลิตภัณฑ์และกลุ่มตลาดเป้าหมาย ซึ่งเครื่องมือในการส่งเสริมการตลาดมีหลายประเภท เช่น การโฆษณา การให้ส่วนลด การให้ของแถม เป็นต้น



ภาพที่ 1.11 การส่งเสริมการตลาด

(ที่มา : <http://pe2.isanook.com>)

5. ประโยชน์ทางธุรกิจ

ประโยชน์ทางธุรกิจ จำแนกได้ดังนี้

5.1 ธุรกิจผลิตสินค้าและบริการเพื่อสนองความต้องการของมนุษย์ในสังคม เนื่องจากความต้องการของคนเราแตกต่างกันและมีความต้องการไม่มีที่สิ้นสุด โดยความต้องการของคนเราจะเพิ่มขึ้นตลอดเวลา เพื่อสร้างความพึงพอใจและความสะดวกสบายแก่ตนเอง ธุรกิจจึงมีหน้าที่ในการจัดหาสิ่งต่างๆ มาบริการสนองความต้องการดังกล่าว

5.2 ธุรกิจช่วยกระจายสินค้าจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภค เมื่อธุรกิจประเภทผู้ผลิตสินค้า เช่น โรงงานอุตสาหกรรมผลิตสินค้าออกมาแล้ว การที่สินค้าจะกระจายไปสู่ผู้บริโภคได้นั้น จำเป็นต้องอาศัยธุรกิจประเภทอื่นช่วยกระจายสินค้าไปสู่ผู้บริโภค เช่น ธุรกิจการขนส่ง ทั้งทางบก ทางน้ำ ทางอากาศ พ่อค้าคนกลาง การประชาสัมพันธ์ การบริการด้านการเงินของธนาคาร การสื่อสาร เป็นต้น

5.3 ธุรกิจเป็นแหล่งตลาดแรงงาน ในการดำเนินธุรกิจมีความจำเป็นต้องใช้แรงงานเพื่อผลิตสินค้าหรือบริการ ดังนั้นการดำเนินธุรกิจจึงทำให้คนมีงานทำ สามารถหารายได้เพื่อเลี้ยงตัวเองและครอบครัวได้ ทำให้ชีวิตความเป็นอยู่ของคนในสังคมดีขึ้น นอกจากนั้นการที่ธุรกิจกระจายไปอยู่ตามส่วนต่างๆ ของประเทศก็เป็นการกระจายรายได้และตลาดแรงงานไปสู่ท้องถิ่นอีกด้วย

5.4 ธุรกิจเป็นแหล่งเพิ่มรายได้ให้แก่รัฐบาล เมื่อการดำเนินธุรกิจมีผลกำไร ผู้ประกอบธุรกิจมีหน้าที่เสียภาษีให้รัฐบาลตามที่กฎหมายกำหนด ทำรายได้ของรัฐบาลเพิ่มขึ้น และรายได้ดังกล่าว รัฐบาลนำไปใช้ในการพัฒนาประเทศ ได้แก่ การสร้างโรงพยาบาล สร้างถนน สร้างโรงเรียน ซึ่งสิ่งเหล่านี้เป็นการสร้างคุณภาพชีวิตให้เกิดแก่ประชาชน

5.5 ธุรกิจช่วยพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศในการผลิตสินค้าและบริการของธุรกิจ ในระยะแรกก็เพื่อสนองความต้องการของประชาชนในท้องถิ่น จังหวัดและประเทศ แต่เมื่อธุรกิจขยายตัวเติบโตขึ้นสามารถผลิตสินค้าและบริการได้มากจนเกินความต้องการของคนในประเทศ จึงต้องส่งสินค้าออกไปจำหน่ายยังต่างประเทศ ทำให้รายได้เข้าสู่ประเทศ เป็นการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศได้อีกทางหนึ่ง



ภาพที่ 1.12 ประโยชน์ของธุรกิจ

(ที่มา : <http://cms.toptenthailand.net>)

6. ประเภทของธุรกิจ

การแบ่งประเภทของธุรกิจตามลักษณะของกิจกรรมที่ธุรกิจกระทำ แบ่งออกได้ดังนี้

6.1 ธุรกิจการเกษตร (Agriculture) การประกอบธุรกิจการเกษตร เช่น การทำนา การทำไร่ การทำสวน การทำป่าไม้ การทำปศุสัตว์ เป็นต้น

6.2 ธุรกิจอุตสาหกรรม (Manufacturing) เป็นธุรกิจผลิตสินค้าเพื่ออุปโภคแบ่งเป็น 2 ลักษณะ ดังนี้

6.2.1 อุตสาหกรรมในครัวเรือน จัดเป็นอุตสาหกรรมขนาดเล็ก ใช้แรงงานเฉพาะสมาชิกในครอบครัว ลงทุนไม่สูงนัก ส่วนใหญ่เป็นการใช้เวลาว่างจากการประกอบอาชีพหลัก คือ การทำนา ทำไร่ ขณะที่รอเก็บเกี่ยวพืชผลก็ใช้เวลาว่างมาทำอุตสาหกรรมในครัวเรือน เช่น อุตสาหกรรมทอผ้า อุตสาหกรรมเครื่องปั้นดินเผา อุตสาหกรรมทำเครื่องเงิน อุตสาหกรรมทำเครื่องจักสาน เป็นต้น

6.2.2 อุตสาหกรรมโรงงาน เป็นอุตสาหกรรมที่ผู้ผลิตสินค้ามีโรงงาน มีเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตสินค้าได้ครั้งละจำนวนมาก มีการจ้างแรงงานจากบุคคลภายนอก เช่น โรงงานผลิตรถยนต์ โรงงานผลิตเฟอร์นิเจอร์ โรงงานผลิตอาหารสำเร็จรูป โรงงานผลิตพลาสติก เป็นต้น

6.3 ธุรกิจเหมืองแร่ (Mineral) การประกอบธุรกิจเหมืองแร่ เช่น การทำเหมืองแร่ชนิดต่างๆ การขุดเจาะถ่านหิน การขุดเจาะนำทรัพยากรธรรมชาติต่างๆ มาใช้ เป็นต้น

6.4 ธุรกิจการก่อสร้าง (Construction) เป็นธุรกิจที่ทำหน้าที่ในการนำวัสดุต่างๆ เช่น อิฐ หิน ปูน ทรายมาใช้ในการก่อสร้าง สร้างถนน สร้างอาคาร สร้างเขื่อน สร้างโรงพยาบาล เป็นต้น



ภาพที่ 1.13 ธุรกิจการก่อสร้าง

(ที่มา : <http://www.gwblawfirm.com>)

6.5 ธุรกิจการพาณิชย์ (Commercial) เป็นธุรกิจที่ทำหน้าที่กระจายสินค้าที่ผลิตจากอุตสาหกรรมต่างๆ ไปสู่ผู้บริโภค ทำให้ผู้บริโภคได้อุปโภคบริโภคสินค้าตามความต้องการ เช่น ธุรกิจพ่อค้าคนกลาง ผู้ค้าส่ง ผู้ค้าปลีก ตัวแทนจำหน่ายสินค้าต่างๆ เป็นต้น

6.6 ธุรกิจการเงิน (Finance) เป็นธุรกิจที่ทำหน้าที่ส่งเสริมให้ธุรกิจอื่นทำงานได้คล่องตัวขึ้น เนื่องจากในการทำธุรกิจจะต้องเริ่มจากการลงทุน ซึ่งต้องใช้เงินในการลงทุน เช่น นำมาซื้อที่ดิน ปลูกสร้างอาคาร จ้างคนงาน ซื้อวัตถุดิบ ซื้อเครื่องจักร เป็นต้น ซึ่งถือว่าธุรกิจการเงินเป็นแหล่งที่ธุรกิจอื่นสามารถติดต่อในการจัดหาทุนได้ นอกจากนั้นในการสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศหรือส่งสินค้าไปขายต่างประเทศ ธุรกิจการเงินจะทำหน้าที่เป็นตัวกลางในการติดต่อซื้อขายชำระเงินระหว่างกัน ธุรกิจที่จัดเป็นธุรกิจการเงิน ได้แก่ ธุรกิจประเภทธนาคาร บริษัทประกันภัย บริษัทการเงิน

6.7 ธุรกิจให้บริการ (Service) เป็นธุรกิจที่อำนวยความสะดวกสบายให้แก่ผู้บริโภค เช่น ธุรกิจการขนส่ง ธุรกิจการสื่อสาร ธุรกิจการท่องเที่ยว ธุรกิจการโรงแรม เป็นต้น

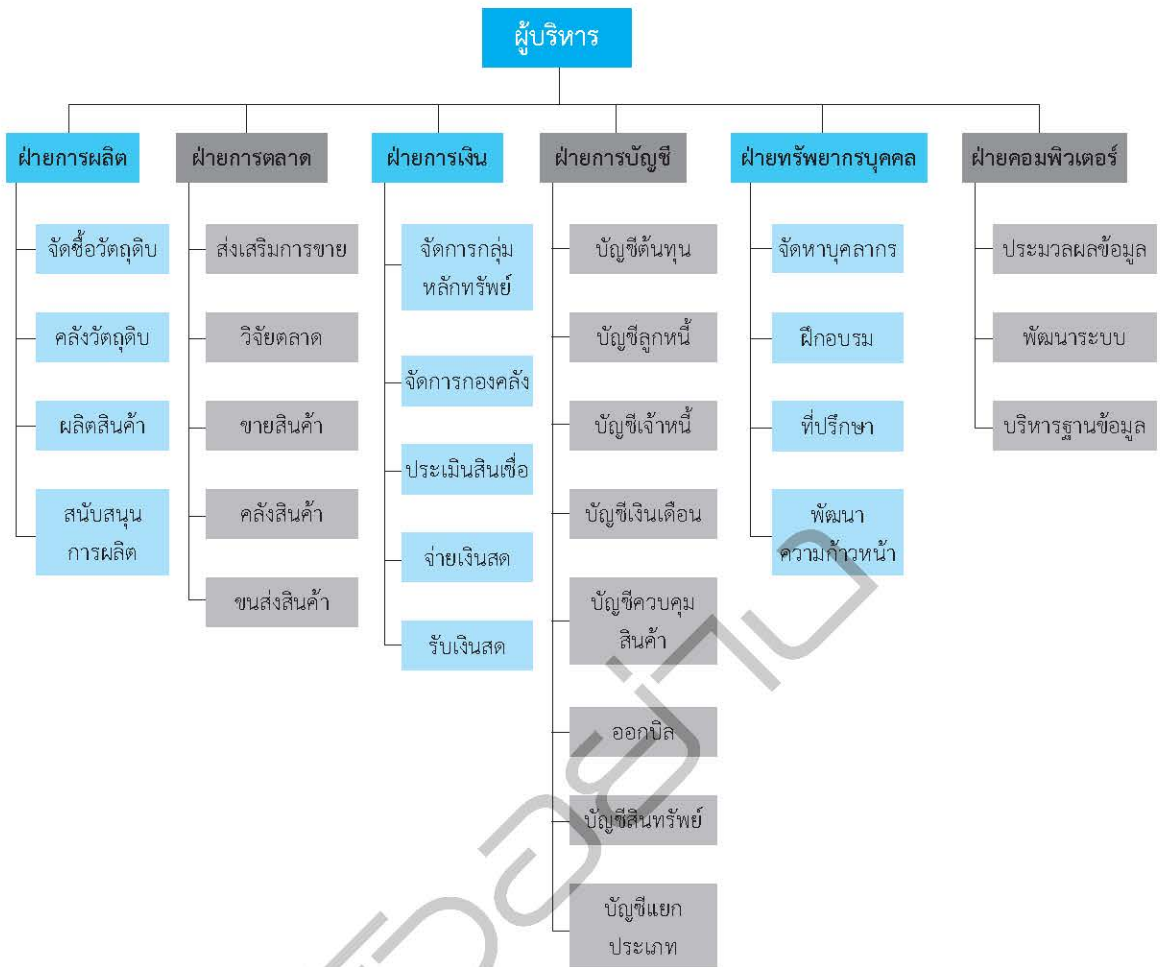
6.8 ธุรกิจอื่นๆ เป็นธุรกิจที่นอกเหนือจากธุรกิจประเภทที่กล่าวมาแล้วข้างต้น เช่น ผู้ประกอบธุรกิจอาชีพอิสระต่างๆ เช่น วิศวกร แพทย์ สถาปัตย์ ช่างฝีมือ ประติมากร เป็นต้น

7. โครงสร้างการดำเนินธุรกิจ

โครงสร้างองค์กร (Organization Structure) หมายถึง ระบบการติดต่อสื่อสารและอำนาจบังคับบัญชาที่เชื่อมต่อกันและกลุ่มคนเข้าด้วยกัน เพื่อทำงานร่วมกันจนบรรลุเป้าหมายขององค์กร โครงสร้างขององค์กรประกอบด้วยสิ่งต่างๆ ดังนี้

- 1) วัตถุประสงค์ (Objective)
- 2) ภาระหน้าที่ (Function)
- 3) การแบ่งงานกันทำ (Division of Work)
- 4) การบังคับบัญชา (Hierarchy)
- 5) ช่วงของการควบคุม (Span of Control)
- 6) เอกภาพการบังคับบัญชา (Unity of Command)

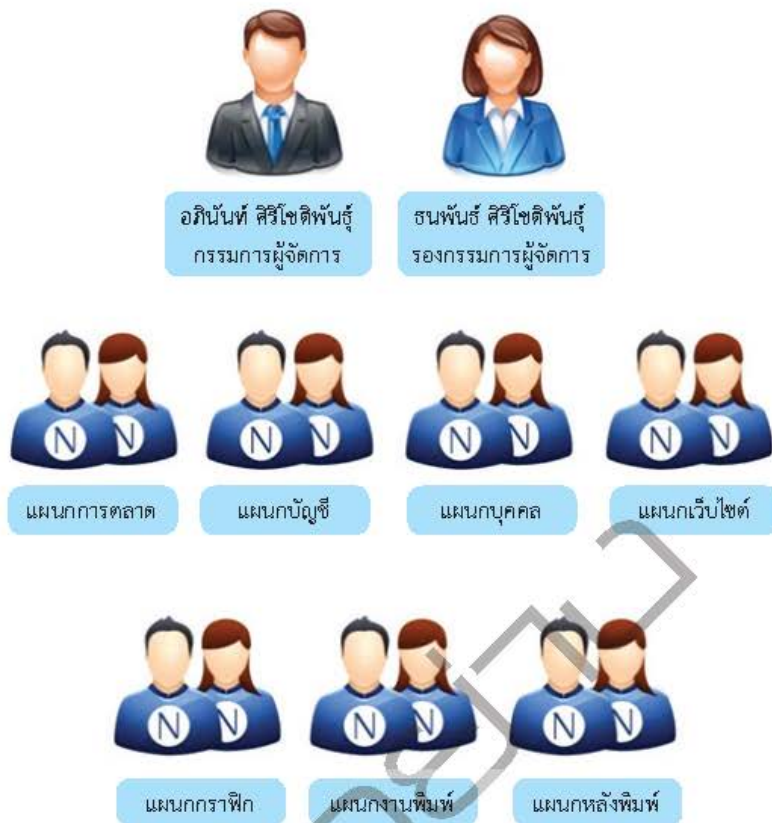
7.1 การดำเนินการตามโครงสร้างทางธุรกิจ จะสะท้อนให้เห็นถึงอำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบของบุคคลในองค์กรตามสายการบังคับบัญชาที่มีความสัมพันธ์กับหน้าที่ทางธุรกิจ โดยมีการปฏิบัติตามกิจกรรมการดำเนินงานของแต่ละหน่วยงานให้มีการเชื่อมโยงความสัมพันธ์ทางธุรกิจ เพื่อให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ในองค์กร



ภาพที่ 1.14 รูปแบบองค์กรทางธุรกิจแบ่งตามหน้าที่ทางธุรกิจ

7.2 โครงสร้างองค์กรธุรกิจ หมายถึง รูปแบบโครงสร้างการดำเนินงานในระบบธุรกิจที่สร้างความสัมพันธ์ซึ่งกันและกันของแต่ละระบบย่อยต่างๆ เช่น ระบบการผลิต ระบบการตลาด ระบบบัญชี ระบบสินค้าคงคลังและระบบบริหารงานบุคคลให้มีระบบการติดต่อสื่อสาร อำนาจการบังคับบัญชาที่เชื่อมต่อกัน และกลุ่มเข้าด้วยกัน เพื่อการทำงานร่วมกันให้บรรลุวัตถุประสงค์หรือเป้าหมายเดียวกันขององค์กร

7.3 การออกแบบและจัดโครงสร้างขององค์กรแต่ละประเภท อาจมีรูปแบบการกำหนดขอบเขตงาน อำนาจหน้าที่ สายบังคับบัญชา และความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลในองค์กรที่แตกต่างกันขึ้นอยู่กับหลายองค์ประกอบ เช่น ลักษณะการดำเนินงานขององค์กร ขนาดขององค์กร ประเภทองค์กร เป็นต้น



ภาพที่ 1.15 ตัวอย่างโครงสร้างการบริหารงานระบบธุรกิจโรงพิมพ์

8. ธุรกิจดิจิทัล

การทำธุรกิจในปัจจุบัน ผู้ประกอบการได้มีการพัฒนารูปแบบการตลาดให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีการสื่อสาร เริ่มตั้งแต่ในปี ค.ศ. 2012 มีการขยายตัวอย่างมาก ไม่ว่าจะเป็นธุรกิจขนาดเล็กหรือขนาดใหญ่ได้มีการตื่นตัวในการทำธุรกิจผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต ปี ค.ศ. 2013 ได้มีการพัฒนาเทคโนโลยีการสื่อสารโดยนำ 3G และ 4G เข้ามาใช้ มีการใช้งานของไลน์ เฟซบุ๊ก ทวิตเตอร์ ทำให้การสื่อสารไร้ขีดจำกัดในกลุ่มผู้ใช้อินเทอร์เน็ต ก่อให้เกิดกิจกรรมทางการค้าจนก่อตัวเป็นธุรกิจบนโลกออนไลน์ มีธุรกิจรายย่อยเกิดขึ้นด้วยเครื่องมือเทคโนโลยีเหล่านี้ ถือเป็นโอกาสของคนทำธุรกิจที่รู้จักเลือกใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยเข้ามาใช้เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพทางการค้า และสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าและบริการผ่านทางนวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์ ทำให้หลายองค์กรได้นำเอามาใช้พัฒนาความสัมพันธ์ของสินค้ากับลูกค้า ผู้บริโภคสร้างสัมพันธ์มิตรที่เกิดขึ้นใหม่ทางการตลาด



ภาพที่ 1.16 ธุรกิจดิจิทัล

(ที่มา : <https://marriottmag.files.wordpress.com>)

ธุรกิจดิจิทัล (Digital Business) หมายถึง การใช้เทคโนโลยีดิจิทัลเป็นกลไกในการขับเคลื่อนกิจกรรมต่างๆ ที่ก่อให้เกิดการผลิตสินค้าและบริการโดยมีการซื้อขายแลกเปลี่ยนกัน และมีวัตถุประสงค์เพื่อต้องการประโยชน์หรือกำไรจากการกระทำกิจกรรมนั้น

ปัจจุบันเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารหรือเทคโนโลยีดิจิทัล มีบทบาทกับผู้ที่ใช้อินเทอร์เน็ตเป็นจำนวนมากและเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ การพัฒนาทางด้านอุปกรณ์สื่อสารที่ทันสมัย เช่น สมาร์ทโฟน แท็บเล็ต คอมพิวเตอร์ในรูปลักษณะอื่นๆ ที่ถือเป็นอุปกรณ์ที่มีติดตัวกันเกือบทุกคน ทำให้เกิดมีกิจกรรมทางธุรกิจผ่านบนอุปกรณ์เหล่านี้ ไม่ว่าจะเป็นการโฆษณาผลิตภัณฑ์ การขายสินค้าที่หลากหลาย เช่น สินค้าแฟชั่น เสื้อผ้า กระเป๋า รองเท้า เครื่องสำอาง เฟอร์นิเจอร์ อาหารเสริม เป็นต้น ผู้ใช้งานอินเทอร์เน็ตที่ไม่มีเวลาเดินช้อปปิ้งสินค้าได้หันมาใช้ช่องทางนี้ในการเลือกซื้อสินค้ามากขึ้น ทำให้การขายสินค้าออนไลน์ผ่านโซเชียลต่างๆ ใน Facebook Instagram หรือ Line ขยายตัวอย่างรวดเร็ว

8.1 ร้านค้าบนเฟซบุ๊ก

Facebook เป็นสื่อสังคมออนไลน์ที่ได้รับความนิยมสูงสุด มีผู้คนสมัครใช้งานเพิ่มมากขึ้นทุกวัน มีสมาชิกทุกเพศทุกวัย เพราะสามารถสื่อสารและแชร์ข้อมูลระหว่างกันในกลุ่มคนที่รู้จักได้เชื่อมความสัมพันธ์กันอย่างง่ายดาย ไม่ว่าจะเป็นแชร์ภาพ ข้อความ วิดีโอ คอมเมนต์ หรือแม้แต่การสนทนา ใช้งานได้ง่ายสะดวก

สบายในกลุ่มผู้ใช้สมาร์ทโฟน แท็บเล็ต คอมพิวเตอร์ทั่วไป ผู้ใช้ Facebook จึงใช้ช่องทางนี้ในการสร้างรายได้ โดยการประกาศขายสินค้า โปรโมชั่นสินค้าได้อย่างเจาะจงในกลุ่มคนที่สนใจได้เป็นอย่างดี



ภาพที่ 1.17 ภาพตัวอย่างร้านค้าบน Facebook

8.2 ร้านค้าบนอินสตาแกรม

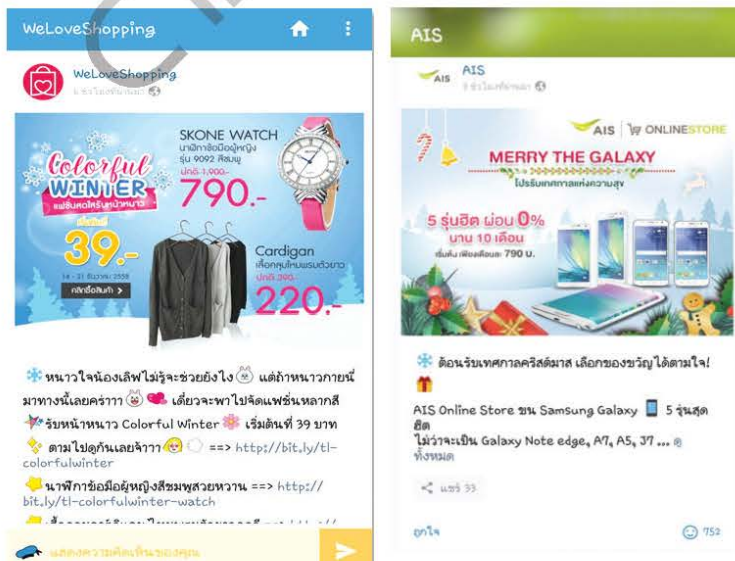
Instagram เป็นสื่อสังคมออนไลน์ที่มีจุดเด่นตรงการโพสต์ภาพถ่าย และสามารถใช้อัปพลิเคชันปรับแต่งภาพให้โดดเด่นโดนใจผู้ใช้งาน โดยมีสไตล์ที่หลากหลายและสามารถโพสต์ไฟล์วิดีโอได้ ทำให้สะดวกในการแชร์ภาพถ่าย เหตุการณ์ และสถานที่ต่างๆ และสามารถแชร์ต่อไปยังเครือข่าย Facebook ได้อีกด้วยจึงเป็นที่นิยมสำหรับผู้ที่มีเครือข่ายเพื่อนและคนที่รู้จัก และสามารถถ่ายภาพสินค้ามาโพสต์ประกาศขายได้



ภาพที่ 1.18 การโพสต์ภาพสินค้าบน Instagram

8.3 ร้านค้าบนไลน์

Line เป็นสื่อสังคมออนไลน์ที่ได้รับความนิยมสูงสุดในกลุ่มผู้ใช้โทรศัพท์มือถือในการเชื่อมโยงรายชื่อผู้ติดต่อเข้ามาเป็นกลุ่มเครือข่ายเพื่อนในไลน์ได้ง่าย ผู้ใช้สามารถประกาศขายสินค้าและแชตสนทนาเพื่อติดต่อกับผู้สั่งซื้อ ตกลงการขาย แจ้งการส่งสินค้า แจ้งการชำระเงิน แจ้งรายละเอียดที่อยู่การส่งสินค้า รหัสการส่งสินค้าทางพัสดุ และรายละเอียดสินค้าเพิ่มเติมได้อย่างสะดวกแบบง่ายๆ โดยการส่งรูปถ่ายแจ้งรายละเอียดผ่านมือถือ และยังสามารถโทรด้วยเสียงและวิดีโอคอลได้ ซึ่งเป็นการสร้างความเชื่อมั่นในกลุ่ม



ภาพที่ 1.19 การโพสต์ภาพสินค้าบน Line