1. **ชื่อโครงการ จานนาฬิกาจังหวัดนนทบุรี**
2. **ผู้รับผิดชอบโครงการ**

นายดวงกมล คนยิ่งใหญ่

นายขยันเรียน เพียรมาก

นางสาวอุทุมพร สอนยาก

1. **หลักการและเหตุผล**

ประเทศไทยปัจจุบันนี้เป็นยุคของเศรษฐกิจพอเพียง จึงมีการณรงค์ให้ประชาชนดำเนินชีวิตอยู่

อย่างพอเพียง รัฐบาลจึงก่อตั้งโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ โดยให้ประชาชนและชาวบ้านใช้ภูมิปัญญาชาวบ้านได้นำวัตถุดิบที่มีอยู่ตามท้องถิ่น มาประยุกต์ทำเป็นผลิตภัณฑ์ของท้องถิ่นขึ้นมาเป็นอาชีพหลัก หรืออาชีพเสริมเพื่อเป็นรายได้สู่ครอบครัว ชุมชน ทำให้สินค้าของไทยมีชื่อเสียงมากขึ้น ทำให้คนไทยหันมาใช้สินค้าที่ผลิตจากภูมิปัญญาชาบ้านเพิ่มมากขึ้น และเป็นที่ทราบดีของนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติที่เข้ามาในประเทศไทย

 ด้วยเหตุผลดังกล่าวผู้รับผิดชอบโครงการจึงได้ศึกษาค้นคว้าผลิตภัณฑ์จานนาฬิกา ซึ่งเป็นสินค้า

หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ของจังหวัดนนทบุรีที่มีชื่อเสียงเครื่องปั้นดินเผา โดยศึกษาประวัติความเป็นมา กระบวนการและขั้นตอนการผลิตที่ต้องอาศัยความรู้ความชำนาญ ฝีมือ ความประณีต สวยงาม พร้อมที่จะสร้างผลงานสู่สายตาของผู้ที่มาท่องเที่ยว และสามารถทำรายได้ให้กับชาวบ้านเป็นอย่างดี

1. **วัตถุประสงค์**
2. เพื่อศึกษาประวัติความเป็นมาของจานนาฬิกาสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์จังหวัดนนทบุรี
3. เพื่อศึกษากระบวนการและขั้นตอนการผลิตจานนาฬิกาสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ จังหวัดนนทบุรี
4. เพื่อผลิตจานนาฬิกาสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์จังหวัดนนทบุรี
5. เพื่อเป็นการอนุรักษ์ภูมิปัญญาท้องถิ่นจังหวัดนนทบุรี

 **5. ขอบเขตของการศึกษาโครงการ**

ผู้ศึกษาค้นคว้าได้กำหนดขอบเขต คือ การศึกษาจานนาฬิกาจังหวัดนนทบุรี กลุ่มหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผา 99/2 หมู่ที่ 1 ตำบลเกาะเกร็ด อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี

**6. นิยามศัพท์เฉพาะ**

จานนาฬิกาจังหวัดนนทบุรี หมายถึง การศึกษาประวัติความเป็นมากระบวนการและขั้นตอนการผลิต ลวดลาย ความสวยงามที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะจังหวัดนนทบุรี

หนึ่งตำบลหนึ่งหนึ่งผลิตภัณฑ์ หมายถึง การศึกษาสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ในจังหวัดนนทบุรี

 **7. เป้าหมายการศึกษา**

 **7.1 เป้าหมายเชิงปริมาณ**

 ผู้เรียนศึกษาค้นคว้าผลงานจำนวน 1 ชิ้นงานและนำไปเผยแพร่ได้

 **7.2 เป้าหมายเชิงคุณภาพ**

 - ผู้เรียนสามารถศึกษาค้นคว้าประวัติความเป็นมากระบวนการขั้นตอนการผลิต และผลิตจานนาฬิกาซึ่งเป็นสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ โดยวัดจากความพึงพอใจผู้เข้าชมผลงานร้อยละ 80%

 - โครงการนี้ได้รับความพึงพอใจจากผู้รับบริการร้อยละ 80%

  **8. ระยะเวลาในการดำเนินงาน**

 22 พฤษภาคม 2556 ถึง 30 กันยายน 2556

 **9. สถานที่ดำเนินงาน**

กลุ่มหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผา 99/2 หมู่ที่ 1 ตำบลเกาะเกร็ด อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี

 **10. วิธีดำเนินงาน**

|  |  |
| --- | --- |
|  เดือนขั้นตอนการดำเนินงาน | ระยะเวลาดำเนินการ |
| พ.ค. | มิ.ย. | 15-19ก.ค. | ส.ค. | 23-30ก.ย. |
| **1. ขั้นเตรียมการ** |  |
|  1.1 ประชุมวางแผน |  |  |  |  |  |
|  1.2 ศึกษาหาข้อมูล |  |  |  |  |  |
| **2. ขั้นดำเนินการ** |  |
|  2.1 วางแผนการดำเนินงาน |  |  |  |  |  |
|  2.2 ประชุมแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบ |  |  |  |  |  |
|  2.3 ติดต่อวิทยากรเพื่อนัดหมายเวลา |  |  |  |  |  |
|  2.4 ลงมือปฏิบัติงาน |  |  |  |  |  |
|  2.5 ติดตามงานจากสมาชิก |  |  |  |  |  |
|  2.6 ปรับปรุงแก้ไขงาน |  |  |  |  |  |
|  2.7 ตรวจทานความเรียบร้อย |  |  |  |  |  |
|  2.8 จัดทำรูปเล่ม |  |  |  |  |  |
|  2.9 ผลิตผลงาน |  |  |  |  |  |
|  2.10 นำเสนอโครงการครั้งที่ 1 |  |  |  |  |  |
| **3. ขั้นนำเสนอผลงาน** |  |
|  3.1 นำเสนอโครงการครั้งที่ 2 |  |  |  |  |  |
|  3.2 ส่งรูปเล่มโครงการ |  |  |  |  |  |

**11. งบประมาณ**

 แหล่งเงินทุน

เก็บรวบรวมจากสมาชิกในกลุ่ม จำนวน 1,000 บาท

 ค่าใช้จ่าย

1. ค่าวัสดุ อุปกรณ์ 500 บาท

 2. ค่าเดินทางไปกลับ 300 บาท

 3. ค่าของขวัญวิทยากร 200 บาท

 รวมค่าใช่จ่ายทั้งสิ้นเป็นเงิน 1,000 บาท

**12. ผลที่คาดว่าจะได้รับ**

1. สามารถทราบประวัติความเป็นมาของจานนาฬิกาของจังหวัดนนทบุรีสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์จังหวัดนนทบุรี
2. สามารถได้ทราบถึงกระบวนการและขั้นตอนการผลิตจานนาฬิกาสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์จังหวัดนนทบุรี
3. สามารถผลิตจานนาฬิกาสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์จังหวัดนนทบุรี
4. สามารถอนุรักษ์ภูมิปัญญาท้องถิ่นของจังหวัดนนทบุรี

**13. ปัญหา**

 1. สมาชิกในกลุ่มมาไม่พร้อมเพียงกัน

 2. เกิดความล่าช้าในวันถ่ายภาพเนื่องจากหาบ้านวิทยากรไม่พบ

 3. อุปกรณ์ประกอบฉากในการถ่ายภาพไม่พร้อมทำให้ถ่ายไม่สวย

 4. สมาชิกในกลุ่มขาดทักษะ ฝีมือ ในการปฏิบัติงาน

**14. แนวทางการแก้ไข**

 1. นัดหมาย วัน เวลา สถานที่กับสมาชิกในกลุ่มให้ตรงกัน

 2. ศึกษาเส้นทางการเดินทางและโทรนัดหมายวิทยากร

 3. เตรียมอุปกรณ์ไปจากบ้าน

 4. ฝึกปฏิบัติหลาย ๆ ครั้งจนสามารถทำได้

**15. การประเมินผล**

 1. แบบประเมินการทำงาน

นายดวงกมล คนยิ่งใหญ่

นายขยันเรียน เพียรมาก

นางสาวอุทุมพร สอนยาก

ผู้เสนอโครงงาน

ความคิดเห็นของหัวหน้าสาขาและอนุมัติ

 เห็นสมควรอย่างเห็นยิ่งในการดำเนินโครงการนี้เพราะเป็นประโยชน์กับนักศึกษา

 ลงชื่อ...........................................................................

 (อาจารย์เสมา คิวินศักดิ์ )

 ตำแหน่งหัวหน้าสาขาการตลาด

**1. ชื่อโครงการ ร้านวุ้นหวานเครื่องสำอาง**

**2. ผู้รับผิดชอบโครงการ**

นายดวงกมล คนยิ่งใหญ่

นายขยันเรียน เพียรมาก

นางสาวอุทุมพร สอนยาก

**3. หลักการและเหตุผล**

เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบันประสบปัญหาหลายด้าน เช่น การเงิน ทำให้รายได้จากการประกอบอาชีพหลักไม่เพียงพอต่อค่าครองชีพที่สูงขึ้นทุกวัน และการประกอบอาชีพอิสระเพื่อหารายได้มีให้เลือกมากมายหลายประเภทซึ่งมีความจำเป็นอย่างยิ่งสำรับผู้ที่มีรายได้ไม่เพียงพอ ในสังคมที่ยึดวัตถุสิ่งของเป็น

จากปัญหาดังกล่าวผู้ศึกษาค้นคว้าได้จำทำโครงการร้านวุ้นหวานเครื่องสำอางเพื่อเป็นอาชีพอิสระเสริมรายได้จากการทำงานประจำ ซึ่งจะต้องสำรวจทำเล สถานที่ แหล่งที่มาของสินค้า กำไร ขาดทุนต่าง ๆ ให้ดี และผู้บริโภคนับว่ามีความสำคัญเป็นอย่างยิ่ง สินค้าที่นำมาจำหน่ายต้องมีคุณภาพ ราคาที่เหมาะเรียกร้องความสนใจให้กับผู้บริโภคตลอดจนการทำการตลาดที่ดี ทั้งนี้ยังสามารถเป็นอาชีพหลักที่หารายได้ที่ดีอีกทางหนึ่งด้วย

**4. วัตถุประสงค์**

 1. เพื่อวางแผนการดำเนินงานในการประกอบอาชีพได้

 2. เพื่อวิเคราะห์สภาพทางธุรกิจเกี่ยวกับการขายสินค้าในปัจจุบันได้

 3. เพื่อจัดทำงบประมาณรายรับ-รายจ่ายของธุรกิจได้อย่างถูกต้อง

**5. ขอบเขตของการศึกษาโครงงาน**

ผู้ศึกษาค้นคว้าได้กำหนดขอบเขต คือ การดำเนินธุรกิจกิจการเจ้าของคนเดียวร้านร้านวุ้นหวาน

จำหน่ายเครื่องสำอาง จัดจำหน่ายที่บริเวณ 99/2 หมู่ที่ 1 ตำบลเกาะเกร็ด อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี

**6. นิยามศัพท์เฉพาะ**

สถานประกอบการ หมายถึง สถานประกอบการที่มีคุณลักษณะธุรกิจแบบที่ซื้อมาขายไป และธุรกิจบริการ ที่ดำเนินการโดยรับผู้สำเร็จการศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ(ปวช.) ประเภทวิชาการบริหารเข้าทำงาน เช่น ทำงานในตำแหน่งพนักงานบัญชี พนักงานการเงิน พนักงานคอมพิวเตอร์ พนักงานติดต่อลูกค้า พนักงานเร่งรัดหนี้

ลักษณะธุรกิจ หมายถึง ลักษณะการประกอบธุรกิจของสถานประกอบการ ได้แก่ ธุรกิจซื้อมาขายไป และธุรกิจบริการ

 1. ธุรกิจซื้อมาขายไป หมายถึง กิจการที่ดำเนินการธุรกิจโดยการซื้อสินค้ามาแล้วนำออกจำหน่ายไปจะไม่ทำการผลิตสินค้าเอง รายได้หลักมาจากการขายสินค้า เช่น ห้างสรรพสินค้า ร้านค้าปลีก ร้านค้าส่งตัวแทนจำหน่ายสินค้า เป็นต้น

 2. ธุรกิจบริการ หมายถึง ธุรกิจที่ทำหน้าที่ในการให้บริการ ซึ่งอาศัยความชำนาญในการบริการ รายได้หลักมาจากการให้บริการ เช่น โรงแรม ธุรกิจท่องเที่ยว ธุรกิจร้านอาหาร ธุรกิจด้านเครื่องมือสื่อสาร ธุรกิจการให้บริการด้านคอมพิวเตอร์ สถานพยาบาลเอกชน ฯลฯ

ผู้บริหารสถานประกอบการ หมายถึง ผู้บริหารงานระดับผู้บังคับบัญชาการที่เป็นผู้ที่มีหน้าที่ควบคุมการทำงาน การให้คุณให้โทษ การตัดสินใจเกี่ยวกับการรับเข้า หรือไล่ออกจากตำแหน่งงาน รวมไปถึงเป็นผู้กำหนดนโยบายในการบริหารองค์กรนั้นด้วย

 ขนาดของสถานประกอบการ หมายถึง ขนาดของสถานประกอบการที่แบ่งตามจำนวนเงินลงทุน ตามธรรมเนียมธุรกิจขนาดย่อมและธุรกิจขนาดกลาง เป็นต้น

 1. ธุรกิจขนาดย่อม หมายถึง ขาดของสถานประกอบการที่แบ่งตามจำนวนเงินลงทุนรวมค่าที่ดินไม่เกิน 30 ล้านบาท

 2. ธุรกิจขนาดกลาง หมายถึง สถานประกอบการที่ประกอบธุรกิจ โดยมีจำนวนเงินลงทุนรวมค่าที่ดินมากกว่า 30 ล้านบาท แต่ไม่เกิน 60 ล้านบาท

 การประกอบอาชีพอิสระ หมายถึง การประกอบกิจการส่วนตัวต่างๆ ในการผลิตสินค้าหรือการบริการที่ถูกต้องตามกฎหมายถึงธุรกิจนั้นจะเล็กหรือใหญ่ก็ตาม มีอิสระในการกำหนดรูปแบบ และการดำเนินงานของตัวเองได้ตามความเหมาะสม ไม่มีเงินเดือนหรือรายได้ที่แน่นอน ผลตอบแทนที่ได้รับ คือ เงินกำไรจากเงินลงทุน

เครื่องสำอาง หมายถึง วัตถุที่มุ่งหมายสำ หรับใช้ทา ถู นวด โรย พ่น หยอด ใส่ อบหรือกระทำ ด้วยวิธีอื่นใดต่อส่วนหนึ่งส่วนใดของร่างกายเพื่อความสะอาด ความสวยงาม หรือส่งเสริมให้เกิดความสวยงามและรวมตลอดทั้งเครื่องประทิ่นผิวต่างๆด้วย แต่ไม่รวมถึงเครื่องประดับและเครื่องแต่งตัวซึ่งเป็นอุปกรณ์ภายนอกร่างกาย

**7. เป้าหมายการศึกษา**

**7.1 เป้าหมายเชิงปริมาณ**

 ผู้เรียนศึกษาค้นคว้าผลงานจำนวน 1 ชิ้นงานและนำไปเผยแพร่ได้

 **7.2 เป้าหมายเชิงคุณภาพ**

 - สามารถศึกษาทำเล ที่ตั้ง ลูกค้า และจำหน่ายสินค้า โดยวัดจากความพึงพอใช้ผู้เข้าชมผลงาน

ร้อยละ 80% เช่น

- โครงการนี้ได้รับความพึงพอใจจากผู้รับบริการร้อยละ 80%

 **8. ระยะเวลาในการดำเนินงาน**

 22 พฤษภาคม 2556 ถึง 30 กันยายน 2556

 **9. สถานที่ดำเนินงาน**

 จำหน่ายสินค้า 99/2 หมู่ที่ 1 ตำบลเกาะเกร็ด อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี

 **10. วิธีดำเนินงาน**

|  |  |
| --- | --- |
|  เดือนขั้นตอนการดำเนินงาน | ระยะเวลาดำเนินการ |
| พ.ค. | มิ.ย. | 15-19ก.ค. | ส.ค. | 23-30ก.ย. |
| **1. ขั้นเตรียมการ** |  |
|  1.1 ประชุมวางแผน |  |  |  |  |  |
|  1.2 ศึกษาหาข้อมูล |  |  |  |  |  |
| **2. ขั้นดำเนินการ** |  |
|  2.1 วางแผนการดำเนินงาน |  |  |  |  |  |
|  2.2 ประชุมแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบ |  |  |  |  |  |
|  2.3 ติดต่อวิทยากรเพื่อนัดหมายเวลา |  |  |  |  |  |
|  2.4 ลงมือปฏิบัติงาน |  |  |  |  |  |
|  2.5 ติดตามงานจากสมาชิก |  |  |  |  |  |
|  2.6 ปรับปรุงแก้ไขงาน |  |  |  |  |  |
|  2.7 ตรวจทานความเรียบร้อย |  |  |  |  |  |
|  2.8 จัดทำรูปเล่ม |  |  |  |  |  |
|  2.9 ผลิตผลงาน |  |  |  |  |  |
|  2.10 นำเสนอโครงการครั้งที่ 1 |  |  |  |  |  |
| **3. ขั้นนำเสนอผลงาน** |  |
|  3.1 นำเสนอโครงการครั้งที่ 2 |  |  |  |  |  |
|  3.2 ส่งรูปเล่มโครงการ |  |  |  |  |  |

**11. งบประมาณ**

 แหล่งเงินทุน

เก็บรวบรวมจากสมาชิกในกลุ่ม จำนวน 1,000 บาท

 ค่าใช้ค่าย

1. ค่าวัสดุ อุปกรณ์ 500 บาท

 2. ค่าเดินทางไปกลับ 300 บาท

 3. ค่าของขวัญวิทยากร 200 บาท

 รวมค่าใช่จ่ายทั้งสิ้นเป็นเงิน 1,000 บาท

**12. ผลที่คาดว่าจะได้รับ**

 1. สามารถถึงวางแผนการดำเนินงานในการประกอบอาชีพได้

 2. สามารถวิเคราะห์สภาพทางธุรกิจเกี่ยวกับการขายสินค้าในปัจจุบันได้

 3. สามารถจัดทำงบประมาณรายรับ-รายจ่ายของธุรกิจได้อย่างถูกต้อง

13. ปัญหา

 1. สมาชิกในกลุ่มมาไม่พร้อมเพียงกัน

 2. เกิดความล่าช้าในวันถ่ายภาพเนื่องจากหาบ้านวิทยากรไม่พบ

 3. อุปกรณ์ประกอบฉากในการถ่ายภาพไม่พร้อมทำให้ถ่ายไม่สวย

 4. สมาชิกในกลุ่มขาดทักษะ ฝีมือ ในการปฏิบัติงาน

14. แนวทางการแก้ไข

 1. นัดหมาย วัน เวลา สถานที่กับสมาชิกในกลุ่มให้ตรงกัน

 2. ศึกษาเส้นทางการเดินทางและโทรนัดหมายวิทยากร

 3. เตรียมอุปกรณ์ไปจากบ้าน

 4. ฝึกปฏิบัติหลาย ๆ ครั้งจนสามารถทำได้

15. การประเมินผล

 1. แบบประเมินการทำงาน

นายดวงกมล คนยิ่งใหญ่

นายขยันเรียน เพียรมาก

นางสาวอุทุมพร สอนยาก

ผู้เสนอโครงงาร

ความคิดเห็นของหัวหน้าสาขาและอนุมัติ

 เห็นสมควรอย่างเห็นยิ่งในการดำเนินโครงการนี้เพราะเป็นประโยชน์กับนักศึกษา

 ลงชื่อ...........................................................................

 (อาจารย์เสมา คิวินศักดิ์ )

 ตำแหน่งหัวหน้าสาขาการตลาด

**หมายเหตุ ข้อ 10 วิธีดำเนินงานให้ประยุกต์ให้ตรงกับสาขางาน**

 **ข้อ 11-15 ศึกษาจากตัวอย่างแล้วประยุกต์ให้กับสาขางาน**