



การฝึกยกระดับฝีมือ

หลักสูตร การเพิ่มมูลค่าสินค้าเพื่อจำหน่ายในยุคดิจิทัล
(Value Added for Merchandising in Digital Era)

รหัสหลักสูตร 5020017230288

สถาบันพัฒนาฝีมือแรงงาน 19 เชียงใหม่

กรมพัฒนาฝีมือแรงงาน กระทรวงแรงงาน

ผู้อนุมัติหลักสูตร	นางณฐมน ปัทมะสุนธ์ ผู้อำนวยการสถาบันพัฒนาฝีมือแรงงาน 19 เชียงใหม่	
วันที่อนุมัติ...../...../.....	จำนวน.....6.....แผ่น	ปรับปรุงครั้งที่/..2565..

การฝึกยกระดับฝีมือ
หลักสูตร การเพิ่มมูลค่าสินค้าเพื่อจำหน่ายในยุคดิจิทัล
(Value Added for Merchandising in Digital Era)

รหัสหลักสูตร 5020017230288

สถาบันพัฒนาฝีมือแรงงาน 19 เชียงใหม่ กรมพัฒนาฝีมือแรงงาน

1. วัตถุประสงค์

เพื่อเตรียมความพร้อมให้ผู้เข้ารับการฝึก ให้มีความรู้ ทักษะ และความพร้อมทั้งร่างกาย จิตใจ ตลอดจนมีทัศนคติที่ดีในการเพิ่มมูลค่าสินค้าเพื่อจำหน่ายในยุคดิจิทัล มาใช้ประกอบอาชีพ โดยสามารถ

- 1.1 เพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าได้ตามการเปลี่ยนแปลงของยุคสมัยให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค
- 1.2 จำหน่ายวางแผนการตลาดได้สอดคล้องกับยุคสมัย
- 1.3 นำความรู้และทักษะที่ได้รับไปใช้ในการปฏิบัติงานหรือพัฒนาการเพิ่มมูลค่าสินค้าเพื่อจำหน่ายในยุคดิจิทัลให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น

2. ระยะเวลาการฝึก

ผู้รับการฝึกจะได้รับการฝึกภาคทฤษฎี และภาคปฏิบัติ โดยหน่วยงานสังกัดกรมพัฒนาฝีมือแรงงาน หรือ หน่วยงานอื่นที่เกี่ยวข้อง ระยะเวลาการฝึก จำนวน 30 ชั่วโมง

3. คุณสมบัติของผู้รับการฝึก

- 3.1 มีสินค้า และผลิตภัณฑ์เป็นของตัวเอง
- 3.2 การใช้งานเทคโนโลยีดิจิทัล โดยการเป็นสมาชิกเฟซบุ๊ก (Facebook) และสามารถเข้าใช้งานได้
- 3.3 มีอายุตั้งแต่ 18 ปีขึ้นไป
- 3.4 มีสุขภาพดีไม่เป็นอุปสรรคต่อการฝึก

4. วุฒิบัตร

ชื่อเต็ม : วุฒิบัตรพัฒนาฝีมือแรงงาน หลักสูตร การเพิ่มมูลค่าสินค้าเพื่อจำหน่ายในยุคดิจิทัล

ชื่อย่อ : วพร. การเพิ่มมูลค่าสินค้าเพื่อจำหน่ายในยุคดิจิทัล

ผู้เข้ารับการฝึกที่จะผ่านการฝึกอบรมจะต้องมีระยะเวลาฝึกอบรมตามหลักสูตรไม่น้อยกว่าร้อยละ 80 ของระยะเวลาการฝึกทั้งหมด และผ่านการประเมินผลตามเกณฑ์ไม่น้อยกว่าร้อยละ 60 ทั้งภาคทฤษฎี และปฏิบัติ จึงจะได้รับวุฒิบัตรจากกรมพัฒนาฝีมือแรงงาน



5. หัวข้อวิชา

รหัส	หัวข้อวิชา	ชั่วโมง	
		ทฤษฎี	ปฏิบัติ
5023519801	เทคนิคการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่ต้องการของตลาด	3	6
5023530201	การเพิ่มมูลค่าสินค้าด้วยบรรจุภัณฑ์	1	2
5023539801	การวิเคราะห์การตลาด เพื่อวางแผนการตลาดออนไลน์ และกลยุทธ์ ใน การส่งเสริมการตลาดออนไลน์	2	1
5023539802	Content Marketing กราฟิกและมัลติมีเดียสำหรับสื่อโฆษณาออนไลน์	1	2
5023539803	การเพิ่มช่องทางการขายออนไลน์ผ่านเฟซบุ๊ก (Facebook)	1	5
5023539804	การถ่ายภาพและปรับแต่งภาพด้วยสมาร์ทโฟน (Smart Phone)	1	3
5023549901	การวัดและประเมินผล	1	1
รวม		10	20
		30	

6. เนื้อหาวิชา

5023519801 เทคนิคการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่ต้องการของตลาด (3 : 6)

วัตถุประสงค์รายวิชา

เพื่อให้ผู้รับการฝึกมีความรู้และทักษะเกี่ยวกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่ต้องการของตลาด
ได้ถูกต้อง

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาเกี่ยวกับการพัฒนาวัตถุดิบในการผลิต การพัฒนาทักษะในการผลิต การพัฒนาเครื่องมือ อุปกรณ์การผลิต การออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ การสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์ กลยุทธ์การตลาด กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ ความหมาย ความสำคัญและการสร้างตราสินค้า (Brand)

ฝึกปฏิบัติเกี่ยวกับการพัฒนาวัตถุดิบในการผลิต การพัฒนาทักษะในการผลิต การพัฒนาเครื่องมือ อุปกรณ์การผลิต การออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ การสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์ กลยุทธ์การตลาด กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ และการสร้างตราสินค้า (Brand)



- 5023530201 การเพิ่มมูลค่าสินค้าด้วยบรรจุภัณฑ์ (1 : 2)
วัตถุประสงค์รายวิชา
 เพื่อให้ผู้รับการฝึกมีความรู้เกี่ยวกับความสำคัญของบรรจุภัณฑ์ที่มีต่อตัวสินค้า การเพิ่มคุณค่าสินค้าด้วยบรรจุภัณฑ์ และนำความรู้ที่ได้ไปประยุกต์ใช้ในการทำงานจริง
- คำอธิบายรายวิชา**
 ศึกษาเกี่ยวกับความสำคัญของบรรจุภัณฑ์ที่มีต่อตัวสินค้า มูลค่าทางการตลาดเพิ่มขึ้นได้ด้วยบรรจุภัณฑ์ บรรจุภัณฑ์ที่สร้างจุดเด่นสะดุดตาให้กับตัวสินค้า วัฒนธรรมและภูมิปัญญาไทยกับการออกแบบพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์
- ฝึกปฏิบัติเกี่ยวกับการใช้บรรจุภัณฑ์ให้เหมาะกับสินค้า
- 5023539801 การวิเคราะห์การตลาด เพื่อวางแผนการตลาดออนไลน์และกลยุทธ์ (2 : 1)
วัตถุประสงค์รายวิชา
 เพื่อให้ผู้รับการฝึกมีความรู้และทักษะเกี่ยวกับวิเคราะห์กลุ่มลูกค้า และใช้เครื่องมือในการวางแผนการตลาดออนไลน์ รวมถึงการศึกษาหากกลยุทธ์ที่เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย
- คำอธิบายรายวิชา**
 ศึกษาเกี่ยวกับวิธีการใช้โมเดลทางธุรกิจในการวิเคราะห์กลุ่มลูกค้า และกลยุทธ์ต่าง ๆ ที่ใช้ในการทำการตลาดออนไลน์ เพื่อส่งเสริมการขาย
- ฝึกปฏิบัติเกี่ยวกับการใช้โมเดลทางธุรกิจในการวิเคราะห์กลุ่มลูกค้า และกลยุทธ์ต่าง ๆ ที่ใช้ในการทำการตลาดออนไลน์ เพื่อส่งเสริมการขาย
- 5023539802 Content Marketing กราฟิกและมัลติมีเดียสำหรับสื่อโฆษณาออนไลน์ (1 : 2)
วัตถุประสงค์รายวิชา
 เพื่อให้ผู้รับการฝึกมีความรู้และทักษะเกี่ยวกับการใช้งานมัลติมีเดียสำหรับการทำสื่อโฆษณาสินค้า และการใช้โปรแกรมด้านกราฟิกได้
- คำอธิบายรายวิชา**
 ศึกษาเกี่ยวกับการใช้งานมัลติมีเดียสำหรับการทำสื่อโฆษณาสินค้า มัลติมีเดียในการทำสื่อโฆษณาสินค้า และการใช้โปรแกรมด้านกราฟิกได้ฝึก
- ฝึกปฏิบัติการใช้งานมัลติมีเดียในการเข้าถึงข้อมูลสินค้าและการบริการ มัลติมีเดียในการนำเสนอผลิตภัณฑ์ การพัฒนาเทคโนโลยีมัลติมีเดียในการเข้าถึงข้อมูลสินค้าและการบริการ มัลติมีเดียที่ช่วยให้เกิดการจดจำ การใช้โปรแกรมด้านกราฟิก การแต่งภาพ ปรับขนาด การลดขนาด การเลือกโทน สีแบบต่าง ๆ ตลอดจนการใช้เครื่องมือต่าง ๆ ในโปรแกรมกราฟิก



5023539803 การเพิ่มช่องทางการขายออนไลน์ผ่านเฟซบุ๊ก (Facebook) (1 : 5)

วัตถุประสงค์รายวิชา

เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกมีความรู้และทักษะเกี่ยวกับการเพิ่มช่องทางการขายออนไลน์ผ่านเฟซบุ๊ก (Facebook) ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาเกี่ยวกับการเพิ่มช่องทางการขายออนไลน์ผ่านเฟซบุ๊ก (Facebook) ศึกษาวิธีการและรูปแบบการสร้างเพจเฟซบุ๊ก (Facebook) พื้นฐาน ให้มีความน่าสนใจและดึงดูด

ฝึกปฏิบัติเกี่ยวกับการสร้างเพจเฟซบุ๊ก (Facebook) และการใช้งานลูกเล่นต่าง ๆ บนเพจ การใช้ช่องทางออนไลน์ในการทำธุรกิจ สามารถเพิ่มช่องทางการขาย และทำให้ผลิตภัณฑ์สินค้าเป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น ตลอดจนเข้าใจถึงหลักการการเพิ่มช่องทางการขายออนไลน์ผ่านการใช้เฟซบุ๊ก (Facebook)

5023539804 การถ่ายภาพและปรับแต่งภาพด้วยสมาร์ทโฟน (1 : 3)

วัตถุประสงค์รายวิชา

เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกมีความรู้ และทักษะในการสร้างสื่อประชาสัมพันธ์ ด้วยการถ่ายภาพและปรับแต่งภาพถ่ายของผลิตภัณฑ์ เพื่อสร้างจุดขายของผลิตภัณฑ์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาเกี่ยวกับการถ่ายภาพด้วยสมาร์ทโฟน การปรับแต่งภาพด้วยแอปพลิเคชัน การแต่งเติมเรื่องราวให้กับสินค้าด้วยการตกแต่งของประกอบฉากเพื่อเพิ่มมูลค่าและสร้างจุดขายของผลิตภัณฑ์

ฝึกปฏิบัติเกี่ยวกับการถ่ายภาพด้วยสมาร์ทโฟน และปรับแต่งภาพด้วยสมาร์ทโฟน

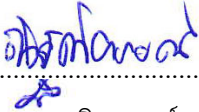
5023549901 การวัดและประเมินผล (1 : 1)

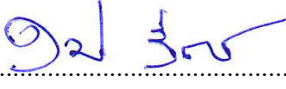
ประเมินความรู้ ความสามารถของผู้รับการฝึก โดยการทดสอบภาคทฤษฎีและภาคปฏิบัติ




คณะผู้จัดทำหลักสูตร

1. ผศ.ดร.กาญจนา นาคประสม รองคณบดีฝ่ายบริการวิชาการและวิจัย
คณะวิศวกรรมและอุตสาหกรรมเกษตร มหาวิทยาลัยแม่โจ้
2. นางศิริพร วิษณุหิมาชัย อาจารย์สาขาวิชาการตลาด
คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยพายัพ
3. นางสาวภิญญา ภูมิพัฒน์ ผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาดออนไลน์
4. นางสาวณัฐติยาภรณ์ เวียงทอง นักวิชาการพัฒนาฝีมือแรงงานชำนาญการ
สถาบันพัฒนาฝีมือแรงงาน 19 เชียงใหม่
5. นายสมภพ แก้ววรรณดี ครูฝึกฝีมือแรงงานเทคนิค
สถาบันพัฒนาฝีมือแรงงาน 19 เชียงใหม่

ลงนาม..........ผู้เสนอหลักสูตร
(นางสาวณัฐติยาภรณ์ เวียงทอง)
นักวิชาการพัฒนาฝีมือแรงงานชำนาญการ

ลงนาม..........ผู้เห็นชอบหลักสูตร
(นายคมธัช รัตนคช)
ผู้อำนวยการกลุ่มงานพัฒนาฝีมือแรงงาน

ลงนาม..........ผู้อนุมัติหลักสูตร
(นางณัฐมน ปัทมะสุคนธ์)
ผู้อำนวยการสถาบันพัฒนาฝีมือแรงงาน 19 เชียงใหม่

