

โครงการอาชีพ

งานผลิตภัณฑ์จากป่าย DIY

นายสันติ นันทจันทร์

สำนักงานคณะกรรมการการศึกษาขั้นพื้นฐาน
กระทรวงศึกษาธิการ

บทที่ ๑

บทนำ

โครงการอาชีพงานผลิตภัณฑ์ป้ายไม้ DIY เพื่อจำหน่าย ประกอบด้วย ๑) ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา ๒) วัตถุประสงค์โครงการ ๓) ขอบเขตโครงการ ๔) ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ มีรายละเอียดดังนี้

๑. ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

การแกะสลักไม้ ถือว่าเป็นงานศิลปกรรมที่เก่าแก่ประเภทหนึ่ง ซึ่งเชื่อกันว่ามีมาตั้งแต่สมัยมนุษย์ ดึกดำบรรพ์ รู้จักใช้เครื่องมือตัดหินชุดเจาะและถากไม้ให้มีรูปทรงตามที่ต้องการ ทั้งในด้านประโยชน์ใช้สอยและความงาม ในยุคเหล็ก คือประมาณ ๑,๐๐๐ ปีก่อน คริสตศักราช เป็นยุคที่มนุษย์รู้จัก การแยกโลหะจากแร่และนำมาประดิษฐ์เป็นเครื่องมือ เครื่องใช้นานาชนิด รวมทั้งเครื่องมือที่ใช้ในการแกะสลักด้วย งานแกะสลักก็ได้เริ่ม ต้นและมีการพัฒนาต่อมา จนถึงปัจจุบันและทำกันไปทั่วโลก

งานไม้แกะสลักไทย เป็นงานศิลปกรรมที่เก่าแก่มีเอกลักษณ์และมีคุณค่าอย่างหนึ่ง เนื่องจาก ในอดีตผู้คนมีความผูกพันกับป่าไม้และป่าไม้มีจำนวนมาก ผู้คนในชนบทจึงนำต้นไม้หรือท่อนไม้มาใช้แกะสลักเป็นลวดลายประดับอาคารบ้านเรือนในสมัยก่อนและจึงมีการพัฒนามาเป็นการประกอบอาชีพต่อมา จนถึงในปัจจุบันอาชีพการแกะสลักไม้ได้ค่อยลดลงเรื่อยๆ เพราะป่าไม้มีจำนวนลดน้อยลงและไม้หายาก การแกะสลักป้ายไม้ในการประกอบอาชีพทำป้ายไม้ที่ทำด้วยมือจะใช้เวลานาน และต้องใช้ช่างฝีมือที่มีคุณภาพและความชำนาญสูงและซึ่งค่าแรงย่อมสูงด้วยเช่นกัน คุณภาพชิ้นงานขึ้นอยู่กับอารมณ์ของช่างฝีมือ โดยปกติงาน แกะสลัก ป้ายและรูปภาพลงบนไม้มักจะทำได้เพียงวันละ ๑ - ๒ ชิ้น เท่านั้นแต่หากใช้ เครื่องแกะสลัก ของ MINI CNC โดยการออกแบบในคอมพิวเตอร์เพียงไม่กี่นาทีก็จะได้ต้นแบบและคำสั่งเพื่อใช้ควบคุมเครื่องแกะสลักให้ทำงานตามที่ต้องการ อักษรลงบนแผ่นไม้เช่นป้ายคำขวัญดีต้อนรับความสูงตัวอักษรประมาณ ๓ - ๕ เซนติเมตร จะใช้เวลาเพียง ๑๕ - ๒๐ นาทีนั้นหมายความว่าใน ๑ วันพวกเราสามารถผลิตชิ้นงานได้จำนวนถึง ๒๐ - ๓๐ ชิ้นซึ่งคิดว่าเป็นอัตราส่วนมากกว่า ช่าง แกะสลัก ด้วยคน ๒๐ เท่าเลยทีเดียว การสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าเช่นนำเศษไม้สักราคาท่อนละ ๒๐ - ๓๐ บาทมา แกะ สลัก เป็นงานไทยๆ หรืองานอื่นๆตามแต่จินตนาการของพวกเราสามารถขายงานได้หลายร้อยบาทเลยทีเดียว สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มได้หลายสิบเท่า

ดังนั้นทางกลุ่มจึงได้คิดนำเครื่องแกะสลักป้ายไม้ MINI CNC มาช่วยในการตัดและตกแต่งงานป้ายไม้ DIY เพื่อเป็นแนวทางในการประกอบอาชีพในอนาคต

๒.วัตถุประสงค์ของโครงการ

- ๒.๑ เพื่อจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่ายในการดำเนินงานผลิตภัณฑ์ป้ายไม้ DIY
- ๒.๒ เพื่อหารายได้ระหว่างเรียน
- ๒.๓ เพื่อศึกษาข้อมูลความพึงพอใจของผู้ซื้อผลิตภัณฑ์

๓. ขอบเขตโครงการ

โรงเรียนราชประชานุเคราะห์ ๒๗ จังหวัดหนองคาย อำเภอโพนพิสัย จังหวัดหนองคาย ๔๓๑๒๐
จำหน่ายให้กับนักเรียน ครูและบุคลากรทางการศึกษา และประชาชนทั่วไป

๔. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

- ๑. ฝึกการจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย ในการดำเนินโครงการอาชีพงานผลิตภัณฑ์ป้ายไม้ DIYเพื่อจำหน่าย
- ๒. มีรายได้ระหว่างเรียน
- ๓. ข้อมูลในการปรับปรุงผลิตภัณฑ์

บทที่ ๒

เอกสารที่เกี่ยวข้อง

โครงการอาชีพงานผลิตภัณฑ์ปายไม้DIY เพื่อจำหน่าย ประกอบด้วยทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

๑) เลื่อยฉลุ ๒) ช่องทางการจัดจำหน่าย ๓) การจัดทำบัญชี และ๔) วิธีการแกะสลักไม้ มีรายละเอียดดังนี้

๑. เลื่อยฉลุ

เลื่อยฉลุ เป็นเครื่องมือไฟฟ้าอีกชนิดหนึ่งที่ออกแบบมาเพื่อใช้เลื่อยไม้แนวตรง โดยด้านหัวเครื่องจะมีแกนเหล็กกลมที่สามารถเลื่อน (ช่วงชัก) ตามความเร็วที่ออกแบบไว้ ส่วนที่ปลายเหล็กแกนจะมีชุดจับยึดใบเลื่อย ตัวเครื่องจะติดตั้งแท่นรองรับตัวเครื่องตรงบริเวณ หัวเครื่อง ใกล้กับตำแหน่งของใบเลื่อย



ส่วนประกอบของ เลื่อยฉลุ

- ตัวเครื่อง ทำจากวัสดุโพลีเมอร์ที่เป็นฉนวนป้องกันไฟฟ้ารั่ว
- ด้ามจับ ที่ได้ถูกออกแบบให้เป็นส่วนหนึ่งของตัวเครื่อง
- สวิตช์เปิด-ปิดเครื่อง จะอยู่ใต้ด้ามจับในตำแหน่งนี้ซึ่งจะทำให้ใช้มือจับที่ด้าม พร้อมกับใช้นิ้วชี้กดสวิตช์เพื่อเปิดเครื่องได้พร้อมกัน
- หัวจับยึดใบเลื่อย จะเป็นส่วนที่ต่อจากปลายแกนเหล็กสามารถเคลื่อนที่ในแนวตั้ง (ขึ้น-ลง)
- ล้อรับหลังใบเลื่อย เป็นชิ้นส่วนที่ใช้รับหลังใบเลื่อยเพื่อคอยประคองและป้องกัน ใบเลื่อยในขณะเดินเครื่อง
- แท่นเครื่อง ทำด้วยโลหะติดตั้งอยู่ใต้ตัวเครื่องบริเวณส่วนหน้าเพื่อใช้รองรับตัวเครื่อง ซึ่งสามารถปรับเอียงเป็นมุมในการทำงานได้

- ปุ่มปรับใบเลื่อย เพื่อให้ใบเลื่อยสลับไปข้างหน้า เพื่อการเลื่อยไม่ให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น และรวดเร็วขึ้น

ใบ เลื่อยฉล

ใบเลื่อยฉลแบ่งออกเป็น 2 ชนิดตามลักษณะการติดตั้ง ดังต่อไปนี้

- ใบเลื่อยฉลแบบ U-Shank เป็นก้านเลื่อยฉลที่โค้งเว้าเข้าใบเลื่อย ในปัจจุบันยังมีบางยี่ห้อที่ยังใช้ใบเลื่อย U-Shank เช่น Pumpkin เพราะบางครั้งจำเป็นต้องใช้เครื่องมือช่วยเมื่อต้องการเปลี่ยนใบเลื่อย



- ใบเลื่อยฉลแบบ T-Shank เป็นที่นิยมใช้ในปัจจุบันสามารถใช้ได้กับเลื่อยฉลหลายยี่ห้อ และยังสามารถเปลี่ยนใบเลื่อยฉลได้เลย ไม่ต้องใช้เครื่องมือช่วย



ความปลอดภัยในการใช้ เลื่อยถูล

1. ตรวจสอบตัวเครื่องสวิตช์ สายไฟฟ้า และเต้าเสียบ ก่อนการปฏิบัติงานทุกครั้ง
2. ระวังไม่ให้มืออยู่ในแนวการตัดของใบเลื่อย
3. ในขณะที่เลื่อยต้องแน่ใจว่าได้วางแท่นเลื่อยลงบนชิ้นงานอย่างมั่นคงแล้ว
4. ตรวจสอบว่าใบเลื่อยได้ถูกยึดอย่างมั่นคงแล้ว
5. ก่อนวางเครื่อง ควรปิดสวิตช์รอให้เครื่องหยุดนิ่งเสียก่อน
6. ไม่ควรกดบังคับ บิด หรือหมุนตัวเครื่องอย่างรวดเร็วในขณะที่เครื่องกำลังทำงานอยู่
7. ทำความสะอาดเครื่องหลังเลิกปฏิบัติงานแล้วทุกครั้ง
8. ไม่ควรยืนในที่เปียกชื้นในขณะที่เปิดสวิตช์และใช้งานเลื่อยถูล

๒. ช่องทางการจัดจำหน่าย

๒.๑. การจัดจำหน่าย

การจัดจำหน่ายหมายถึง โครงสร้างช่องทาง (สถาบันและกิจกรรม) ที่ใช้เพื่อเคลื่อนย้ายผลิตภัณฑ์ และบริการจากองค์กรไปยังตลาด (ศิริวรรณ เสรีรัตน์และคณะการบริหารการตลาด.๒๕๓๙:๓๔๓)

๒.๒. ช่องทางการตลาด

ช่องทางการตลาด หมายถึง กลุ่มของสถาบัน หรือองค์กรที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการในการเคลื่อนย้ายสินค้าหรือบริการจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภคคนสุดท้าย โดยผู้ที่มีส่วนร่วมในช่องทางการตลาดแบ่งออกเป็น ๒ กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มที่หนึ่ง คือ องค์กรที่ทำหน้าที่ติดต่อเกี่ยวกับ การซื้อ การขาย และการโอนย้ายความเป็นเจ้าของ ซึ่งประกอบด้วยผู้ผลิต คนกลาง (พ่อค้าส่งและพ่อค้าปลีก) และผู้ใช้คนสุดท้าย (ผู้บริโภคและผู้ใช้งานอุตสาหกรรม) ส่วนกลุ่มที่สอง คือ ผู้อำนวยการความสะดวก ซึ่งจะทำหน้าที่ช่วยเหลือในการปฏิบัติงานทางการจัดจำหน่ายสินค้า หรือบริการด้านอื่น ๆ ที่มีใช้การเข้าไปเสาะแสวงหาลูกค้า หรือเจรจาต่อรองกับลูกค้า เช่น การขนส่ง การเก็บรักษา การกู้ยืมเงิน การโฆษณา เป็นต้น กลุ่มนี้ประกอบด้วยธุรกิจที่ให้บริการด้านการเงิน ธุรกิจที่ให้บริการด้านการรับประกัน และธุรกิจที่ให้บริการด้านการวิจัยการตลาด แต่ถ้ากล่าวถึงเฉพาะคนกลางทางการตลาด (สถาบันการตลาด) แล้ว จะหมายถึง บุคคลหรือองค์กรที่เข้ามาดำเนินงานระหว่างผู้ผลิตสินค้ากับผู้บริโภคหรือผู้ใช้งานอุตสาหกรรม ประกอบด้วย พ่อค้าคนกลางและผู้อำนวยการความสะดวก

๒.๓. หน้าที่หลักของช่องทางการตลาด

คือการเคลื่อนย้ายสินค้าจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภค นอกจากนี้ยังมีหน้าที่ในด้านต่าง ๆ คือ การรวบรวมและเผยแพร่ข้อมูลข่าวสารการวิจัยทางการตลาด การส่งเสริมการตลาดการเจรจาต่อรอง การสั่งซื้อสินค้า ด้านการเงิน การรับภาระการเสี่ยงภัย การครอบครองผลิตภัณฑ์ การชำระเงิน และการเปลี่ยนแปลงความเป็นเจ้าของ การขายสินค้าผ่าน คนกลางจะทำให้เกิดประสิทธิภาพของการติดต่อ เพราะทำให้จำนวน และความซับซ้อนในการติดต่อกับลูกค้าของผู้ผลิตลดน้อยลง นอกจากนี้ยังก่อให้เกิดประโยชน์ด้านอื่น ๆ คือ ลดสินค้าขาดมือให้น้อยลง ลดความต้องการสินค้าคงเหลือของลูกค้า

สร้างสัมพันธภาพระหว่างผู้ผลิตกับลูกค้า เพิ่มการให้ส่วนลดในการจัดส่งสินค้า ขยายเขตตลาดให้มากขึ้น และให้ความสนใจในการสร้างลูกค้ามากขึ้น

๒.๔. ประโยชน์ของช่องทางการตลาด การที่ผู้ผลิตขายสินค้าไปสู่ผู้บริโภคโดยผ่านคนกลางนั้น จะก่อให้เกิดประโยชน์ในขั้นตอนของกระบวนการติดต่อซื้อขายสินค้า คือ เกิดประสิทธิภาพของการติดต่อ (contactual efficiency) เนื่องมาจากการใช้คนกลางทำให้จำนวนและความซับซ้อนในการติดต่อกับลูกค้า ถ้าหากผู้ผลิตแต่ละรายทำการขายสินค้าโดยไม่ผ่านพ่อค้าส่งหรือพ่อค้าปลีก (การขายโดยตรงให้กับผู้บริโภค) จะทำให้เกิดการติดต่อซื้อขายสินค้าในช่องทางการตลาดทั้งหมดถึง ๒๕ ครั้ง แต่ถ้าผู้ผลิตแต่ละรายทำการขายสินค้าโดยผ่านพ่อค้าส่ง ๑ รายหรือผ่านพ่อค้าปลีก ๑ ราย จะทำให้เกิดการติดต่อซื้อขายสินค้าในช่องทางการตลาดทั้งหมดเพียง ๑๐ ครั้งเท่านั้น ซึ่งจะทำให้เกิดประสิทธิภาพของการติดต่อ เพราะสามารถลดจำนวนครั้งของการติดต่อซื้อขายสินค้าลงได้ถึง ๑๕ ครั้ง (งนิตย์ ศิริโกคา กิจ ๒๕๔๑ : ๔๒๓ - ๔๓๓)

๒.๕. ประเภทของช่องทางการจัดจำหน่าย (Types of Marketing Channel)

๒.๕.๑. ช่องทางการตลาดทางตรง (Direct Marketing Channel) หมายถึง การจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภค หรือผู้ใช้ทางอุตสาหกรรมโดยไม่ผ่านคนกลาง

๒.๕.๒. ช่องทางการตลาดทางอ้อม (Indirect Marketing Channel) หมายถึงการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภคหรือผู้ใช้ทางอุตสาหกรรมต้องผ่านคนกลางหนึ่งรายหรือมากกว่าหนึ่งราย

๒.๖. การค้าปลีก (Retailing)

การค้าปลีก หมายถึง กิจกรรมทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับการขายสินค้าหรือบริการโดยตรงไปยังผู้บริโภคคนสุดท้าย เพื่อการบริโภคส่วนตัว ไม่ใช่เพื่อการทำธุรกิจ

ผู้ค้าปลีก (Retailer) หมายถึง ธุรกิจที่ทำหน้าที่พื้นฐานในการขายสินค้าหรือบริการให้กับผู้บริโภคคนสุดท้าย

๒.๖.๑. ประเภทของผู้ค้าปลีก (Types of Retailers)

๒.๖.๑.๑. แบ่งตามสายผลิตภัณฑ์ (Product Line)

๒.๖.๑.๑.๑ Specialty Store หรือ Category Killer คือ ร้านขายสินค้าเฉพาะอย่าง จำหน่ายสินค้าในสายผลิตภัณฑ์ที่เฉพาะเจาะจง มีพนักงานที่มีความรู้ความสามารถคอยให้บริการ เช่น Super Sport, Power Buy, Boot, Watson เป็นต้น

๒.๖.๑.๒. แบ่งตามความสัมพันธ์ด้านราคา (Relative Prices)

๒.๖.๑.๒.๑. Discount Stores เป็นร้านค้าปลีกที่ขายสินค้าที่มีมาตรฐานในราคาที่ถูกลง และขายในปริมาณมากๆ

๒.๖.๑.๒.๒. Off-price Retailer ร้านค้าปลีกที่ซื้อสินค้าในราคาต่ำกว่าราคาขายส่ง แล้วนำมาขายในราคาที่ต่ำกว่าราคาขายปลีกทั่วไป

๒.๖.๑.๒.๓. Factory Outlets เป็นร้านค้าปลีกสินค้าลดราคาที่เป็นเจ้าของและดำเนินงานโดยผู้ผลิต และขายสินค้าของผู้ผลิตทั้งสินค้าที่มีสภาพดีและสินค้าที่ชำรุดเสียหายจากการผลิต

๒.๖.๑.๒.๔. Warehouse Club เป็นร้านค้าปลีกสินค้าลดราคาที่ขายสินค้าในตราสินค้าที่จำกัด มีราคาถูกและขายให้กับสมาชิกเท่านั้น โดยสมาชิกจะต้องจ่ายค่าธรรมเนียมสมาชิกเป็นรายปี

๒.๖.๑.๓. แบ่งตามลักษณะองค์กรการค้าปลีก (Retail Organizations)

๒.๖.๑.๓.๑. Chain Stores ร้านค้าแบบลูกโซ่เป็นร้านค้าปลีกที่มีจำนวนร้านตั้งแต่ ๒ ร้านขึ้นไป โดยแต่ละร้านมีเจ้าของและขายสินค้าในสายผลิตภัณฑ์เดียวกัน มีการบริหารงานจากสำนักงานกลาง เช่น ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล โรบินสัน

๒.๖.๑.๓.๒. Voluntary Chains การร่วมมือกันแบบลูกโซ่สมัครใจ เป็นการร่วมมือกันระหว่างร้านค้าปลีกเพื่อรวมกันซื้อสินค้า โดยได้รับความร่วมมือจากผู้ค้าส่งในการจัดหาสินค้าให้

๒.๖.๑.๓.๓. Retailer Cooperatives ผู้ค้าปลีกแบบสหกรณ์ เป็นกลุ่มของผู้ค้าปลีกอิสระที่รวมกลุ่มกันจัดตั้งเป็น สหกรณ์ ที่ทำหน้าที่เป็นศูนย์กลางในการซื้อสินค้าของผู้ค้าปลีกที่เป็นสมาชิก โดยผู้ค้าปลีกจะซื้อสินค้าผ่านสหกรณ์

๒.๖.๑.๓.๔. Franchise Organizations ธุรกิจแฟรนไชส์ คือ ธุรกิจที่จะต้องประกอบด้วยบุคคลหรือนิติบุคคลผู้ที่เกี่ยวข้อง ๒ ฝ่าย คือ ฝ่ายผู้ที่เป็นเจ้าของสิทธิหรือผู้ให้สิทธิ (Franchisor) และผู้ซื้อสิทธิ (Franchisee) โดยทั้งสองฝ่ายตกลงทำสัญญากันว่า ผู้ซื้อสิทธิจะดำเนินการขายสินค้าหรือบริการภายใต้สัญลักษณ์เครื่องหมายการค้า ชื่อสินค้า เทคโนโลยี และระบบการดำเนินงานทั้งหมดของผู้ให้สิทธิ ในพื้นที่ที่ได้ทำการตกลงกันในสัญญา โดยผู้ให้สิทธิเป็นผู้กำหนดมาตรการในการดำเนินงานภายใต้ระเบียบเงื่อนไขที่เป็นมาตรฐานเดียวกัน โดยผ่านการถ่ายทอด การฝึกอบรมการให้ความช่วยเหลือ และการควบคุม ซึ่งผู้ซื้อสิทธิจะต้องจ่ายค่าธรรมเนียมให้กับเจ้าของสิทธิ เพื่อเป็นค่าลิขสิทธิ์ในการใช้สิทธิเป็นการตอบแทน

๒.๖.๑.๔. การค้าปลีกแบบไม่มีร้านค้า (Nonstore Retailing)

๒.๖.๑.๔.๑. Direct Marketing การตลาดทางตรงเป็นการจำหน่ายสินค้าผ่านทางสื่อต่างๆ เช่น โทรทัศน์ โทรศัพท์ วิทยุ หนังสือพิมพ์ จดหมายตรง เป็นต้น โดยการสื่อสารโดยตรงไปยังกลุ่มเป้าหมาย

๒.๖.๑.๔.๒. Direct Selling การขายตรง เป็นการขายสินค้าโดยตรงไปตามบ้านหรือตามสำนักงานของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยการใช้พนักงานขาย

๒.๖.๑.๔.๓. Automatic Vending เป็นการจำหน่ายสินค้าผ่านทางเครื่องจักรอัตโนมัติ เช่น เครื่องจำหน่ายน้ำอัดลม ผ่าอนามัย เป็นต้น

๒.๗. การค้าส่ง (Wholesaling)

การค้าส่ง หมายถึง กิจกรรมทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับการขายสินค้าหรือบริการ ไปยังธุรกิจหรือองค์กรที่ซื้อสินค้าหรือบริการนั้นไปเพื่อขายต่อ เพื่อผลิตต่อ หรือเพื่อใช้ในการทำธุรกิจ

๒.๗.๑. ประเภทของผู้ค้าส่ง (Types of Wholesalers)

๒.๗.๑.๑. สาขาและสำนักงานขายของผู้ผลิต (Manufacturers' sales branches and offices)

๒.๗.๑.๑.๑. Manufacturers' sales branches with merchandise เป็นสาขาการขายที่ผู้ผลิตทำการค้าส่งเอง โดยผู้ผลิตต้องมีการเก็บรักษาสินค้าไว้ที่สาขานั้นด้วย

๒.๗.๑.๑.๒. Manufacturers' sales offices without merchandise เป็นสำนักงานขายของผู้ผลิตที่ทำหน้าที่รับคำสั่งซื้อของลูกค้าโดยไม่มีการเก็บสินค้าไว้ที่สำนักงานขาย

๒.๗.๑.๒. ตัวแทนและนายหน้า (Agent and broker)

๒.๗.๑.๒.๑. Manufacturers' agent ตัวแทนผู้ผลิตเป็นตัวแทนอิสระที่ทำหน้าที่เป็นคนกลางการค้าส่ง ในการขายผลิตภัณฑ์บางส่วนหรือทั้งหมดของผู้ผลิต ภายในเขตท้องที่หนึ่งที่กำหนด สามารถขายสินค้าอื่นที่เกี่ยวข้องของผู้ผลิตหลายรายได้ แต่ต้องไม่ใช่สินค้าที่เป็นคู่แข่งกัน

๒.๗.๑.๒.๒. Selling agent ตัวแทนขายหรือตัวแทนจำหน่าย เป็นตัวแทนคนกลางที่รับผิดชอบงาน การตลาดทั้งหมดของผู้ผลิต ไม่ใช่ทำเฉพาะหน้าที่การขายเท่านั้น จะขายสินค้าทั้งหมดของผู้ผลิตหนึ่ง ราย

๒.๗.๑.๒.๓. Brokers นายหน้าเป็นตัวแทนอิสระที่ไม่มีกรรมสิทธิ์ในสินค้าที่ทำการค้าส่ง มีหน้าที่คือการ นำผู้ซื้อและผู้ขายมาพบกัน

๒.๗.๑.๒.๔. Commission merchants พ่อค้านายหน้าเป็นตัวแทนอิสระของคนกลางการค้าส่ง ทำ หน้าที่การตลาดสินค้าเกษตรกรรม ต้องถือครองสินค้าของผู้ขาย มีอำนาจในการตั้งราคาและเงื่อนไข การขาย

๒.๗.๑.๓. ผู้ค้าส่งที่เป็นพ่อค้า (Merchant wholesalers)

๒.๗.๑.๓.๑. Full-service wholesalers (ผู้ค้าส่งที่ให้บริการเต็มที่)

๒.๗.๑.๓.๑.๑. General merchandise wholesalers ผู้ค้าส่งสินค้าทั่วไป เป็นผู้ค้าส่งที่จำหน่ายสินค้า หลากหลายชนิดที่ไม่เน่าเสีย

๒.๗.๑.๓.๑.๒. Single line wholesalers ผู้ค้าส่งที่จำหน่ายสินค้าหนึ่งสายผลิตภัณฑ์หรือมีสาย ผลิตภัณฑ์ที่แคบกว่าผู้ค้าส่งทั่วไป

๒.๗.๑.๓.๑.๓. Specialty wholesalers ผู้ค้าส่งขายสินค้าเฉพาะอย่าง ทำการจำหน่ายเฉพาะ ผลิตภัณฑ์ใดผลิตภัณฑ์หนึ่ง

๒.๗.๑.๓.๒. Limited function wholesalers (ผู้ค้าส่งที่ให้บริการจำกัด)

๒.๗.๑.๓.๒.๑. Cash and carry wholesalers ผู้ค้าส่งที่ขายสินค้าเป็นเงินสดและให้ลูกค้าขนกลับเอง เหมาะสำหรับสินค้าที่มีกำไรต่ำมาก เช่น แม็คโคร

๒.๗.๑.๓.๒.๒. Drop shipper wholesalers ผู้ค้าส่งสินค้าไม่ผ่านมือ มีกรรมสิทธิ์ในสินค้าที่ขายแต่ไม่ มีสินค้าในมือและไม่ต้องขนสินค้าให้ลูกค้า ทำหน้าที่สำคัญเฉพาะการขาย

๒.๗.๑.๓.๒.๓. Truck wholesalers ผู้ค้าส่งโดยใช้รถบรรทุกในการขาย มีสินค้าที่จำหน่ายหลากหลาย ชนิด

๒.๗.๑.๓.๒.๔. Rack jobbers ผู้ค้าส่งพร้อมจัดการ ทำหน้าที่ในการขายสินค้าที่ไม่ใช่อาหาร โดยการ จัดหาวัสดุในการตกแต่ง ช้นวาง และคอยดูแลสินค้าให้มีอยู่บนชั้นวางเสมอ

๒.๗.๑.๓.๒.๕. Mail order wholesalers ผู้ค้าส่งทางไปรษณีย์ ทำการขายสินค้าโดยวิธีการส่งแคตตาล็อกไปยังผู้ค้าปลีก

๒.๗.๑.๓.๒.๖. Producers' cooperatives สหกรณ์ผู้ผลิต เป็นการรวมตัวกันระหว่างผู้ผลิตซึ่งเป็น สมาชิกของสหกรณ์ โดยผลกำไรที่ได้จะเป็นของผู้ผลิตซึ่งรวมตัวกันเป็นสมาชิกสหกรณ์ในรูปแบบเงินปัน ผล

๒.๘. แบบช่องทางการจัดจำหน่าย

- ๒.๘.๑. ผู้ผลิต-----> ขายตรง-----> ผู้บริโภค
 ๒.๘.๒. ผู้ผลิต-----> ผู้ค้าปลีก-----> ผู้บริโภค
 ๒.๘.๓. ผู้ผลิต-----> ผู้ค้าส่ง -----> ผู้ค้าปลีก -----> ผู้บริโภค
 ๒.๘.๔. ผู้ผลิต-----> ตัวแทนจำหน่าย -----> ผู้ค้าปลีก -----> ผู้บริโภค
 ๒.๘.๕. ผู้ผลิต--> ตัวแทนจำหน่าย ---> ผู้ค้าส่ง ----> ผู้ค้าปลีก --> ผู้บริโภค

๒.๙. ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อโครงสร้างของช่องทางการจัดจำหน่าย

- ๒.๙.๑. มูลค่าของผลิตภัณฑ์
 ๒.๙.๒. สภาพของตลาดผู้บริโภค
 ๒.๙.๓. คู่แข่งขัน
 ๒.๙.๔. ตัวแทนจำหน่ายหรือพ่อค้าคนกลาง

๓. การจัดทำบัญชี

๓.๑ ความหมายของการจัดทำบัญชี

การจัดทำบัญชี หมายถึง การจดบันทึกรายการค้าต่างๆ ที่เกี่ยวกับการรับ-จ่ายเงิน และสิ่งที่มีค่าเป็นเงินไว้ในสมุดบัญชีอย่างสม่ำเสมอ เป็นระเบียบถูกต้องตามหลักการ และสามารถแสดงผลการดำเนินงานและฐานะการเงินของกิจการในระยะเวลาหนึ่งได้

๓.๒ ประโยชน์ของการจัดทำบัญชีรายรับ - รายจ่าย

- เพื่อจดบันทึกรายละเอียดของการดำเนินกิจการเรียงลำดับก่อนและหลัง - เป็นการควบคุมรักษาทรัพย์สินของกิจการ - ป้องกันความผิดพลาดในการดำเนินการ - ทำให้ทราบฐานะทางการเงินของกิจการ - เป็นประโยชน์ในการตรวจสอบผลกำไร - ขาดทุนของกิจการได้ตลอดเวลา

๓.๓ หลักการบัญชีรายรับ - รายจ่าย

- จัดทำแบบฟอร์มบัญชีรายรับ - รายจ่ายให้สอดคล้องต่อการจดบันทึก - จดบันทึกรายการรายรับ - รายจ่ายตามเหตุการณ์เกิดขึ้นจริง - สรุปยอดเงิน คือสรุปรายรับ - รายจ่ายประจำวัน หากไม่มีการรับจ่ายทุกวัน ให้ยกยอดเงินในบัญชีรายรับ - รายจ่ายไปในวันถัดไป และอาจสรุปและประเมินผลรายรับ - รายจ่ายเป็นรายเดือนหรือ ๒ - ๓ เดือนต่อครั้งก็ได้

๓.๔ ประโยชน์ของการจัดทำบัญชี

๓.๔.๑. เพื่อเป็นเครื่องมือวัดความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ

การทำบัญชี จะทำให้กิจการทราบผลการดำเนินงาน ฐานะทางการเงินของธุรกิจ และ ความมั่นคงของธุรกิจ โดยในการจัดทำบัญชีนี้นั้น จะบันทึกบัญชีรายการต่างๆ ที่เกิดขึ้นในการดำเนินธุรกิจ เช่น การลงทุน รายรับ และ รายจ่าย ที่เป็นของกิจการนั้น โดยไม่นำส่วนที่เป็นของส่วนตัว(ส่วนของเจ้าของ) เข้ามาบันทึกด้วย เมื่อมีการบันทึกรายการต่างๆ ที่เกิดขึ้นแล้ว ข้อมูลที่ได้บันทึกไว้นั้น จะสามารถนำมาจัดทำเป็นรายงานทางการเงินได้ เช่น งบดุล และ งบกำไรขาดทุน ซึ่งเป็นภาพสะท้อนในการดำเนินธุรกิจ ดังนี้ คือ

๓.๔.๒. งบกำไรขาดทุน จะสะท้อนภาพผลการดำเนินงานในรอบระยะเวลาหนึ่งๆ ว่า กิจการมีรายได้หรือค่าใช้จ่ายเป็นจำนวนเท่าไร มีผลกำไรหรือขาดทุน นอกจากนี้ยังช่วยในการประเมินถึงความสามารถในอนาคตได้อีกด้วย เช่น การวิเคราะห์แนวโน้มการเติบโตของรายได้

๓.๔.๓. งบดุล จะสะท้อนภาพฐานะทางการเงินของกิจการ ได้แก่ ทรัพย์สิน หนี้สิน และ ส่วนของเจ้าของ ว่ามีความมั่นคงมากน้อยแค่ไหน สินทรัพย์ที่มีอยู่จะบ่งบอกศักยภาพในการเจริญเติบโตและความสามารถ ในการแข่งขันของธุรกิจในอนาคต นอกจากนี้ยังแสดงถึงสภาพคล่องและความเสี่ยงในขณะนั้น

๓.๔.๕. งบกระแสเงินสด จะสะท้อนภาพการเปลี่ยนแปลงฐานะการเงินของกิจการในรอบระยะเวลาหนึ่งๆ โดยแบ่งเป็น ๓ กิจกรรมคือ

- กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน
- กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน
- กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน

โดยตัวเลขที่ปรากฏในงบการเงิน จะสามารถนำมาวิเคราะห์เป็นอัตราส่วนทางการเงิน เพื่อวัดผลสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ เช่น การวัดสภาพคล่องของธุรกิจ การวัดประสิทธิภาพการใช้สินทรัพย์ การวัดความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจ และ ความสามารถในการชำระหนี้ เป็นต้น

๓.๕ เพื่อเป็นเครื่องมือช่วยในการวางแผนและตัดสินใจของธุรกิจ

ข้อมูลบัญชีจะเป็นประโยชน์ต่อการวางแผนและการตัดสินใจ โดยประเมินจากข้อมูลเหตุการณ์ในอดีต ปัจจุบัน และ อนาคต ซึ่งอาจจะอยู่ในรูปของรายงานวิเคราะห์ต่างๆ อันเป็นเครื่องมือช่วยให้ผู้บริหารงานสามารถดำเนินงานอย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น ช่วยในการพยากรณ์เหตุการณ์ที่คาดว่าจะเกิดในอนาคตได้อย่างมีทิศทาง และ ความเชื่อมั่นสูง สามารถนำมาวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของการลงทุนที่จะเกิดขึ้นในอนาคต ดังนั้น หากมีข้อมูลที่ชัดเจน ถูกต้อง ทำให้สามารถพัฒนากิจการให้เจริญก้าวหน้าอย่างยั่งยืน

๓.๖ เพื่อเป็นเครื่องมือในการวางแผนกำไร และ ควบคุมค่าใช้จ่ายของบริษัท

เนื่องจากการทำบัญชีอย่าง ถูกต้อง จะทำให้กิจการทราบจำนวนต้นทุนและค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้น และสามารถคำนวณต้นทุนของสินค้าและบริการของกิจการได้อย่างถูกต้อง ซึ่งจะช่วยในการตัดสินใจ กำหนดราคาสินค้า หรือ บริการของธุรกิจ ช่วยในการควบคุมต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่ายต่างๆ ให้เป็นไปตามประมาณการที่ได้กำหนดไว้ และสามารถนำไปวิเคราะห์ ปรับปรุงรายจ่ายที่ไม่จำเป็นออก รวมถึงช่วยในการวางแผนการดำเนินงานได้อย่างถูกต้องเหมาะสมกับทรัพยากรที่กิจการมีอยู่ นอกจากนี้การบันทึกบัญชีจะทำให้สามารถตรวจสอบหาหลักฐานในการเบิกจ่ายแต่ละครั้ง จึงช่วยลดปัญหาในการเบิกจ่ายซ้ำซ้อนได้

๓.๗ เพื่อเป็นเครื่องมือในการหาแหล่งเงินทุน

ในการจัดทำบัญชี จะทำให้เราได้รายงานทางการเงินที่ใช้เป็นสื่อกลางในการติดต่อทางธุรกิจต่าง ๆ อันเป็นหลักฐานในการสร้างความเชื่อมั่นให้กับเจ้าหนี้และสถาบันการเงิน เช่น เมื่อเราต้องการเงินทุนเพิ่มก็สามารถนำรายงานทางการเงินนั้นไปเป็นข้อมูลประกอบในการขอสินเชื่อกับธนาคาร หรือ เจ้าหนี้เงินกู้ โดยธนาคาร หรือ เจ้าหนี้เงินกู้ จะใช้รายงานทางการเงินของกิจการ เพื่อพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ จากความน่าเชื่อถือ และ ความสามารถในการชำระหนี้ของผู้ขอกู้ยืม รวมถึงกำหนดอัตราดอกเบี้ยที่

เหมาะสมกับความเสี่ยงที่ผู้ให้กู้จะได้รับ อันก่อให้เกิดประโยชน์ในการที่จะทำให้กิจการจะได้รับวงเงินกู้ที่ต้องการ และ จ่ายดอกเบี้ยในอัตราที่เหมาะสม

๓.๘ เพื่อให้กิจการมีระบบการควบคุมภายในที่ดี และเป็นสัญญาณเตือนภัยของกิจการ

การมีระบบบัญชีที่ดี จะทำให้มีระบบการควบคุมภายในที่ดีที่ช่วยให้กิจการป้องกันการทุจริตที่อาจจะเกิดขึ้น เนื่องจากข้อมูลทางการเงินตลอดจนรายการต่างๆ ที่เกิดขึ้น จะต้องมีความถูกต้องที่สามารถยืนยันถึงที่มาที่ไปซึ่งจะทำให้โอกาสที่จะเกิดการทุจริตสามารถทำได้ยากยิ่งขึ้น นอกจากนี้ข้อมูลทางบัญชีก็ยังสามารถนำมาวิเคราะห์หาสิ่งผิดปกติที่เกิดขึ้น หาจุดบกพร่องจุดอ่อน และจุดรั่วไหลได้ ซึ่งจะเป็นสัญญาณเตือนภัยให้กิจการ ได้วางแผน เตรียมการป้องกัน และ แก้ไขปัญหาต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้น

๓.๙ เพื่อประโยชน์ในการวางแผน เพื่อเสียภาษีได้อย่างถูกต้องและประหยัด

การจัดทำบัญชีที่ถูกต้อง จะทำให้ทราบกำไรขาดทุนที่แน่ชัด สามารถวางแผนภาษีอากรได้อย่างเหมาะสม ประหยัด และ เสียภาษีได้อย่างถูกต้องตามกฎหมาย

๔. วิธีการทำแผ่นป้ายไม้

เครื่องมือที่ใช้

๑. Trimmer หรือ Router
 - ๑.๑ ดอกกััดตรงปลายลูกปืน
 - ๑.๒ ดอกกััดโค้งรัศมี R๑๐ ปลายลูกปืน
๒. เครื่องเลื่อยจิ๊กซอร์
๓. เครื่องขัดกระดาษทราย



Trimmer หรือ Router

ขั้นตอนการทำ

๑. เลือกรูปแบบป้ายที่เราต้องการ
๒. สร้างแบบหรือจิ๊กที่เราต้องการ ในที่นี้ใช้ MDF ๖ mm. นำมาตัดออกด้วยจิ๊กซอร์ โดยเผื่อเส้นเล็กน้อย



แล้วจึงนำมาขัดแต่งด้วย เครื่องขัดกระดาษทรายให้ผิวจิกเรียบตามต้องการ



๔. นำจิกมาวางดลงบนชิ้นงาน (บางท่านอาจจะใช้กระดาษแข็งก็ได้) เพื่อนำมาขอยโค้งตัดให้ใกล้เคียงกับขนาดจริงด้วยจิกฮอร์



๕. นำจิกมายึดเข้ากับชิ้นงาน



เพื่อกัดให้ชิ้นงานมีขนาดเท่ากับจิ๊ก โดยใช้ดอก Trimmer (หรืออาจเป็นดอก Router ก็ได้) ที่เป็นดอกกัดตรงปลายลูกปืน



เดินให้รอบโดยทิศทางการป้อนให้สวนกับทิศทางการหมุนของดอก ตำแหน่งลูกปืนให้ชนกับขอบของจิ๊กพอดี ส่วนที่เป็นชิ้นงานที่ยื่นออกมาจะโดนดอกคัทเตอร์ก็ตัดออกไปให้เสมอจิ๊ก เมื่อเสร็จก็จะได้ชิ้นงานที่มีความเรียบเท่ากับจิ๊ก (ถ้าจิ๊กเรียบงานที่ได้ก็จะเรียบตามด้วย)



๖. หลังจากได้ชิ้นงานที่เป็นแผ่นป้ายโค้งวงรีตามแบบที่ต้องการแล้ว ก็จะตีลวดลายที่ขอบของป้าย ในที่นี้เราเลือกรัศมีโค้ง R-๑๐ และมีบ่าลึก ๑ mm. โดยใช้ดอกกัดปลายลูกปืนเช่นกัน โดยให้ปลายลูกปืนเดินไปกับขอบชิ้นงานที่เป็นส่วนเรียบ (ดอกจะกัดเฉพาะริมขอบเท่านั้น)



บทที่ ๓

ขั้นตอนการดำเนินงาน

โครงการอาชีพงานผลิตภัณฑ์ป้ายไม้ DIY เพื่อจำหน่าย มีขั้นตอนและวิธีการดำเนินโครงการดังนี้

๑) วิธีการดำเนินโครงการ ๒) งบประมาณ ๓) ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง ๔) การเก็บรวบรวม และ ๕) การวิเคราะห์ข้อมูล มีรายละเอียดดังนี้

๑. วิธีการดำเนินโครงการ

๑. สำรวจความสนใจและความพร้อม
๒. นำเสนอโครงการ
๓. วางแผนการดำเนินงาน
๔. ดำเนินตามแผนงาน
๕. รายงานความก้าวหน้า

ที่	กิจกรรม	ระยะเวลา	ผู้รับผิดชอบ
๑	-สำรวจความสนใจและความพร้อม (P) - นำเสนอโครงการ (P) - วางแผนการดำเนินงาน (P)	ธ.ค. ๖๒	คณะผู้จัดทำ
๒	ดำเนินการตามแผนงาน ดังนี้(D) -ขั้นเตรียมความรู้ -ขั้นนำสู่การฝึกหัดลงมือทำ -ขั้นนำผลิตภัณฑ์วางจำหน่าย -ขั้นต่อยอดผลิตภัณฑ์นำสู่สังคม	ธ.ค. ๖๒ – ม.ค. ๖๓	คณะผู้จัดทำ
๓	สอบถามความพึงพอใจของผู้ที่เกี่ยวข้อง(C)	ก.พ. ๖๓	คณะผู้จัดทำ
๔	ประเมินโครงการ (A)	ก.พ. ๖๓	คณะผู้จัดทำ
๕	สรุปผลการดำเนินงานโครงการ (A)	ก.พ. ๖๓	คณะผู้จัดทำ

๒. งบประมาณ

งบประมาณในการจัดทำงานผลิตภัณฑ์ป้ายไม้ DIY

ที่	รายการสินค้า	จำนวน		ราคา(บาท)	จำนวนเงิน
๑	ไม้พลาสวูด ๕ มิลลิเมตร	๑	แผ่น	๑,๐๐๐	๑,๐๐๐
๒	ไม้พลาสวูด ๑๐ มิลลิเมตร	๑	แผ่น	๑,๒๐๐	๑,๒๐๐
๓	สีน้ำมัน	๕	กระป๋อง	๑๓๕	๖๗๕
๔	สีสเปรย์ยูรีเทน เคลือบเงาไม้	๑	กระป๋อง	๑๓๐	๑๓๐
๕	สีสเปรย์สีขาว	๑	กระป๋อง	๙๐	๙๐
๖	โซ่อะลูมิเนียมชุบทอง ๑ เมตร	๑๐	เส้น	๓๐	๓๐๐
๗	สกรูแบบHOOK (ขอเกี่ยว)	๕	ชุด	๓๐	๑๕๐
๘	ตะแกรงชุบขาว ๖๐x๑๒๐ cm	๓	แผง	๑๖๕	๔๙๕
๙	แชล็คทาไม้เกรดพรีเมียม สีส้ม ขนาด ๓.๗๘๕ ลิตร	๑	ถัง	๗๐๐	๗๐๐
๑๐	ทินเนอร์	๑	แกลลอน	๑๘๐	๑๘๐
๑๑	สีทองยุโรปสูตรน้ำมัน ๐.๑ลิตร	๑	กระป๋อง	๓๐๐	๓๐๐
๑๒	กระดาษทรายแบบผ้าทรายสายพาน (รูดถึง ๓นิ้ว)	๒	แผ่น	๕๐	๑๐๐
๑๓	กระดาษทรายเบอร์ ๕๐๐	๕	แผ่น	๑๐	๕๐
๑๔	กระดาษทรายเบอร์ ๑,๐๐๐	๕	แผ่น	๑๐	๕๐
๑๕	พู่กันส่งาคละขนาด	๕	อัน	๒๐	๑๐๐
๑๖	เกรียงโป๊วสแตนเลสอย่างดี	๑	อัน	๕๐	๕๐
๑๗	ฟองน้ำ	๖	ชิ้น	๑๕	๙๐
๑๘	น้ำมันเคลือบ ตรากุ้งLobster ขนาด0.28 ลิตร	๗	กระป๋อง	๕๐	๓๕๐
๑๙	พวงกุญแจ	๑	แพ็ค	๘๐	๘๐
๒๐	อะคริลิก10 มิลลิเมตร	๑	แผ่น	๕๐๐	๕๐๐
รวมทั้งสิ้น					๖,๕๙๐

๓. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

๓.๑. ประชากร

ประชากรที่ใช้ในการศึกษาตามโครงการอาชีพงานผลิตภัณฑ์ป้ายไม้ DIY เพื่อจำหน่าย ได้แก่ นักเรียน ครูและบุคลากรทางการศึกษาและประชาชนทั่วไป จำนวน ๑๐๐ คน

๓.๒. กลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาโครงการอาชีพงานผลิตภัณฑ์ป้ายไม้ DIY เพื่อจำหน่าย ได้แก่ นักเรียน
จำนวน ๕๓ คน ครูและบุคลากรทางการศึกษา ๒๗ คน และประชาชนทั่วไป จำนวน ๒๐ คน

๓.๓. เครื่องมือที่ใช้ในการดำเนินโครงการ

แบบสอบถามระดับความพึงพอใจ โดยใช้แบบมาตราส่วนประมาณค่า ๕ ลำดับ

๑ หมายถึง น้อยที่สุด

๒ หมายถึง น้อย

๓ หมายถึง ปานกลาง

๔ หมายถึง มาก

๕ หมายถึง มากที่สุด

๔. การเก็บรวบรวม

การเก็บรวบรวมข้อมูลผู้จัดทำโครงการเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยตนเองระหว่างวันที่ ๑๔-๑๖ พฤศจิกายน ๒๕๖๒ โดยอธิบายวิธีการตอบแบบสอบถามแล้วกลุ่มตัวอย่างตอบแบบสอบถามด้วยตนเอง ซึ่งแจกแบบสอบถามจำนวน ๑๐๐ ฉบับ คิดเป็นร้อยละ ๑๐๐ และดำเนินการคัดเลือกเฉพาะแบบสอบถามที่กลุ่มตัวอย่างตอบข้อมูลครบถ้วนทุกข้อคำถามจำนวน ๑๐๐ ฉบับ ซึ่งนำแบบสอบถามทั้ง ๑๐๐ ฉบับมาตรวจให้คะแนนแล้วนำมาวิเคราะห์ทางสถิติต่อไป

๕. การวิเคราะห์ข้อมูล

ในการจัดทำโครงการครั้งนี้ ผู้จัดทำโครงการวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติด้วยเครื่อง คอมพิวเตอร์โดยใช้โปรแกรมMicrosoft Excel ในการหาค่าความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย(X) ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) โดยมีเกณฑ์การให้คะแนน

ดังนี้ (บุญชม ศรีสะอาด, ๒๕๔๘.๔๔ -๑๐๐)

ค่าเฉลี่ย ๑.๐๐-๑.๔๔ หมายถึง น้อยที่สุด

ค่าเฉลี่ย ๑.๕๐-๒.๔๔ หมายถึง น้อย

ค่าเฉลี่ย ๒.๕๐-๓.๔๔ หมายถึง ปานกลาง

ค่าเฉลี่ย ๓.๕๐-๔.๔๔ หมายถึง มาก

ค่าเฉลี่ย ๔.๕๐-๕.๐๐ หมายถึง มากที่สุด

บทที่ ๔

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลโครงการอาชีพงานผลิตภัณฑ์ป้ายไม้ DIY เพื่อจำหน่าย ผู้ศึกษาได้แบ่งผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามลำดับ ดังนี้

ตอนที่ ๑ การวิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐานโดยใช้สถิติแจกแจงความถี่ของข้อมูล คำนวณหาค่าร้อยละ (Percentage) ค่าเฉลี่ย (mean) และค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (standard deviation) โดยนำเสนอข้อมูลเป็นตารางเพื่ออธิบายข้อมูลสถานภาพทั่วไปของผู้กรอกแบบสอบถาม ได้แก่ เพศ อายุ อาชีพ และรายได้

ตอนที่ ๒ ระดับความพึงพอใจของผู้กรอกแบบสอบถาม โดยนำเสนอข้อมูลเป็นตารางเพื่ออธิบายความพึงพอใจของผู้บริโภค จำนวน ๘ ข้อ

ตอนที่ ๓ ข้อเสนอแนะ

ตอนที่ ๑ การวิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐานโดยใช้สถิติแจกแจงความถี่ของข้อมูล

ตารางที่ ๑ แสดงจำนวนร้อยละของผู้กรอกแบบสอบถามจำแนกตามเพศ

เพศ	จำนวนคน	ร้อยละ
ชาย	๔๐	๔๐.๐
หญิง	๖๐	๖๐.๐
รวม	๑๐๐	๑๐๐

จากตารางที่ ๑ แสดงว่า : ผู้กรอกแบบสอบถามโครงการอาชีพงานผลิตภัณฑ์ป้ายไม้ DIY เพื่อจำหน่าย ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง จำนวน ๖๐ คน คิดเป็นร้อยละ ๖๐.๐ และเพศชายจำนวน ๔๐ คน คิดเป็นร้อยละ ๔๐.๐

ตารางที่ ๒ แสดงจำนวนร้อยละของผู้กรอกแบบสอบถามจำแนกตามอายุ

อายุ (ปี)	จำนวนคน (คน)	ร้อยละ
๑๕-๑๘	๔๗	๔๗.๐
๑๙-๒๐	๒๖	๒๖.๐
๒๐ ปีขึ้นไป	๒๗	๒๗.๐
รวม	๑๐๐	๑๐๐

จากตารางที่ ๒ แสดงว่า : ผู้กรอกแบบสอบถามโครงการอาชีพงานผลิตภัณฑ์ป้ายไม้ DIY เพื่อจำหน่าย ส่วนใหญ่อยู่ในช่วงอายุระหว่าง ๑๕-๑๘ ปี จำนวน ๔๗ คน คิดเป็นร้อยละ ๔๗.๐ ช่วงอายุระหว่าง ๒๐

ปีขึ้นไป จำนวน ๒๖ คน คิดเป็นร้อยละ ๒๖.๐ และช่วงอายุระหว่าง ๑๙-๒๐ ปี จำนวน ๒๗ คน คิดเป็นร้อยละ ๒๗.๐

ตารางที่ ๓ แสดงจำนวนร้อยละของผู้กรอกแบบสอบถามจำแนกตามอาชีพ

อาชีพ	จำนวนคน (คน)	ร้อยละ
นักเรียน	๕๐	๕๐.๐
ครูและบุคลากร	๒๒	๒๒.๐
ประชาชนทั่วไป	๒๘	๒๘.๐
อื่น ๆ	-	-
รวม	๑๐๐	๑๐๐

จากตารางที่ ๓ แสดงว่า : ผู้กรอกแบบสอบถามโครงการงานผลิตภัณฑ์ป้ายไม้ DIYเพื่อจำหน่าย เป็นนักเรียน จำนวน ๕๐ คน คิดเป็นร้อยละ ๕๐.๐ ครูและบุคลากรทางการศึกษา จำนวน ๒๒ คน คิดเป็นร้อยละ ๒๒.๐ และประชาชนทั่วไปจำนวน ๒๘ คน คิดเป็นร้อยละ ๒๘.๐

ตอนที่ ๒ ผลการวิเคราะห์ข้อมูลความสำคัญของข้อความโครงการงานผลิตภัณฑ์ป้ายไม้ DIYเพื่อจำหน่าย

๒.๑. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลระดับความพึงพอใจของผู้บริโภค ดังปรากฏในตารางที่ ๔

ตารางที่ ๔ แสดงค่าเฉลี่ย $\bar{X}$ และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน S.D. แสดงระดับความสำคัญของข้อความระดับความพึงพอใจของผู้บริโภค

ลำดับ	ข้อความ	ระดับความสำคัญของข้อความ		
		$\bar{X}$	S.D.	เกณฑ์
๑	ความประณีต สวยงามของผลิตภัณฑ์	๔.๒๒	๐.๔๔	มาก
๒	ขนาดของผลิตภัณฑ์เหมาะสมแก่การใช้งาน	๔.๒๕	๐.๔๔	มาก
๓	ผลิตภัณฑ์มีรูปลักษณ์ หรือดีไซน์ ที่ตรงกับความต้องการของลูกค้า	๔.๑๕	๐.๓๖	มาก
๔	ผลิตภัณฑ์มีราคาที่ เหมาะสม	๔.๑๑	๐.๓๕	มาก
๕	การเลือกวัสดุตกแต่ง	๓.๙๕	๐.๓๓	มาก
๖	ความแข็งแรง ทนทานของผลิตภัณฑ์	๓.๙๓	๐.๓๘	มาก
๗	ประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์	๔.๑๑	๐.๓๕	มาก
๘	ความสะดวกในการติดตั้ง	๔.๐๓	๐.๑๗	มาก

จากตารางที่ ๔ แสดงว่า : ผู้กรอกแบบสอบถามโครงการอาชีพงานผลิตภัณฑ์ป้ายไม้ DIYเพื่อจำหน่ายพบว่าโดยส่วนรวมเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก เมื่อแยกพิจารณาเป็นรายข้อที่เป็นตัวชี้วัดทั้ง ๘ ข้อ พบว่ามีข้อคำถามระดับมาก คือ ข้อ ๑, ๒, ๓, ๔, ๕, ๖, ๗ และข้อ ๘

บทที่ ๕

สรุป อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

โครงการอาชีพงานผลิตภัณฑ์ป้ายไม้ DIYเพื่อจำหน่าย ประกอบด้วย ๑) วัตถุประสงค์ของโครงการ ๒) วิธีดำเนินการศึกษาค้นคว้า ๓) การวิเคราะห์ข้อมูล ๔) ผลการวิเคราะห์ข้อมูล ๕) อภิปรายผล และ ๖) ข้อเสนอแนะ มีรายละเอียดดังนี้

๑. วัตถุประสงค์ของโครงการ

๑. เพื่อจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่ายในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ป้ายไม้ DIY
๒. เพื่อหารายได้ระหว่างเรียน
๓. เพื่อศึกษาข้อมูลความพึงพอใจของผู้บริโภค

๒. วิธีดำเนินการศึกษาค้นคว้า

๑. กลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาการทำผลิตภัณฑ์ป้ายไม้ DIY ได้แก่ นักเรียน ครูและบุคลากรและประชาชนทั่วไป ของผู้จัดทำในโครงการ จำนวน ๑๐๐ คน

๒. เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล เป็นแบบสอบถามถึงระดับความพึงพอใจของการทำผลิตภัณฑ์ป้ายไม้ DIY โดยแบ่งลักษณะของแบบสอบถามเป็น ๓ ตอน คือ

ตอนที่ ๑ ข้อมูลทั่วไปของผู้กรอกแบบสอบถาม

ตอนที่ ๒ ระดับความพึงพอใจ

ตอนที่ ๓ ความคิดเห็น/ข้อเสนอแนะ

๓. การดำเนินการรวบรวมข้อมูล

- ๓.๑. ศึกษาสร้างแบบสอบถามและข้อสังเกตจากเอกสารและค้นหาข้อมูลทางอินเทอร์เน็ต
- ๓.๒. สร้างแบบสอบถามถึงระดับความพึงพอใจของผู้บริโภค
- ๓.๓. นำแบบสอบถามมาปรับปรุงแก้ไขเพื่อนำไปใช้ในการประเมินระดับความพึงพอใจของผู้บริโภค
- ๓.๔. ดำเนินการส่งแบบสอบถามและเก็บข้อมูลด้วยตนเองเพื่อประเมินระดับความพึงพอใจของผู้บริโภค
- ๓.๕. วิเคราะห์ข้อมูลในภาพรวม โดยใช้สถิติค่าเฉลี่ย ค่าร้อยละ และค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

๓. การวิเคราะห์ข้อมูล

นำแบบสอบถามที่ได้รับคืนมาทั้งหมด มาตรวจแบบสอบถามและนำไปวิเคราะห์ข้อมูลตามวิธีทางสถิติ ดังนี้ ๑. หาค่าร้อยละ(Percentage) ๒. หาค่าเฉลี่ย (Mean) ๓. หาค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.)

๔. ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ตอนที่ ๑ การวิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐานโดยใช้สถิติแจกแจงความถี่ของข้อมูล

๑.๑. ผู้กรอกแบบสอบถามโครงการอาชีพงานผลิตภัณฑ์ปายไม้ DIY เพื่อจำหน่าย ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง จำนวน ๖๐ คน คิดเป็นร้อยละ ๖๐.๐ และเพศชายจำนวน ๔๐ คน คิดเป็นร้อยละ ๔๐.๐

๑.๒. ผู้กรอกแบบสอบถามโครงการอาชีพงานผลิตภัณฑ์ปายไม้ DIY เพื่อจำหน่าย ส่วนใหญ่อยู่ในช่วงอายุระหว่าง ๑๕-๑๘ ปี จำนวน ๔๗ คน คิดเป็นร้อยละ ๔๗.๐ ช่วงอายุระหว่าง ๒๐ ปีขึ้นไป จำนวน ๒๗ คน คิดเป็นร้อยละ ๒๗.๐ และช่วงอายุระหว่าง ๑๙-๒๐ ปี จำนวน ๒๖ คน คิดเป็นร้อยละ ๒๖.๐

๑.๓. ผู้กรอกแบบสอบถามโครงการอาชีพงานผลิตภัณฑ์ปายไม้ DIY เพื่อจำหน่าย เป็นนักเรียน จำนวน ๕๐ คน คิดเป็นร้อยละ ๕๐.๐ ครูและบุคลากรทางการศึกษา จำนวน ๒๒ คน คิดเป็นร้อยละ ๒๒.๐ และประชาชนทั่วไปจำนวน ๒๘ คน คิดเป็นร้อยละ ๒๘.๐

ตอนที่ ๒ ผลการวิเคราะห์ข้อมูลความสำคัญของข้อคำถามโครงการอาชีพงานผลิตภัณฑ์ปายไม้ DIY เพื่อจำหน่าย

๒.๑. ผู้กรอกแบบสอบถามโครงการอาชีพงานผลิตภัณฑ์ปายไม้ DIY เพื่อจำหน่าย พบว่าโดยส่วนรวมเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก เมื่อแยกพิจารณาเป็นรายข้อที่เป็นตัวชี้วัดทั้ง ๘ ข้อ พบว่ามีข้อคำถามระดับมาก คือ ข้อ ๑,๒,๓,๔,๕,๖,๗ และข้อ ๘

๕. อภิปรายผล

จากการจัดทำโครงการอาชีพงานผลิตภัณฑ์ปายไม้ DIY เพื่อจำหน่าย โรงเรียนราชประชานุเคราะห์ ๒๗ จังหวัดหนองคาย อำเภอโพนพิสัย จังหวัดหนองคาย โดยการอภิปรายผลการศึกษาระดับมากดังต่อไปนี้

ตอนที่ ๑ ข้อมูลทั่วไปของผู้กรอกแบบสอบถาม

จากผู้ตอบแบบสอบถามจำแนก เป็นเพศหญิง จำนวน ๖๐ คน คิดเป็นร้อยละ ๖๐.๐ และเพศชายจำนวน ๔๐ คน คิดเป็นร้อยละ ๔๐.๐ ระดับช่วงอายุผู้กรอกแบบสอบถาม ส่วนใหญ่อยู่ในช่วงอายุระหว่าง ๑๕-๑๘ ปี จำนวน ๔๗ คน คิดเป็นร้อยละ ๔๗.๐ ช่วงอายุระหว่าง ๒๐ ปีขึ้นไป จำนวน ๒๗ คน

คิดเป็นร้อยละ ๒๗.๐ และช่วงอายุระหว่าง ๑๙-๒๐ ปี จำนวน ๒๖ คน คิดเป็นร้อยละ ๒๖.๐ และอาชีพของผู้กรอกแบบสอบถาม เป็นนักเรียน จำนวน ๕๐ คน คิดเป็นร้อยละ ๕๐.๐ ครูและบุคลากรทางการศึกษา จำนวน ๒๒ คน คิดเป็นร้อยละ ๒๒.๐ และประชาชนทั่วไปจำนวน ๒๘ คน คิดเป็นร้อยละ ๒๘.๐

ตอนที่ ๒ ระดับความพึงพอใจ

จากตารางที่ ๔ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีระดับความพึงพอใจโดยรวมอยู่ในระดับมาก คือ ขนาดของผลิตภัณฑ์เหมาะสมแก่การใช้งาน ความประณีตสวยงามของผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์มีรูปลักษณ์หรือดีไซน์ที่ตรงกับความต้องการของลูกค้า ผลิตภัณฑ์มีราคาที่เหมาะสม ประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์ ความสะดวกในการติดตั้ง การเลือกวัสดุตกแต่งและความแข็งแรงทนทานของผลิตภัณฑ์

๖. ข้อเสนอแนะ

๑. ข้อเสนอแนะในการสร้างเครื่องมือ

- ๑.๑. แบบสอบถามควรชัดเจนสามารถสื่อความหมายให้นักเรียนเข้าใจได้โดยไม่ต้องอธิบายเพิ่มเติม
- ๑.๒. แบบสอบถามควรใช้คำให้ถูกต้องมากกว่านี้ สามารถบอกความหมายได้อย่างถูกต้อง

บรรณานุกรม

ศิริวรรณ เสรีรัตน์และคณะกรรมการบริหารการตลาด. [ออนไลน์].สืบค้นเมื่อ ๑๘ พฤศจิกายน ๒๕๖๒
จาก www.kvc.ac.th/

นุชนาฏ ช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าอุตสาหกรรม [ออนไลน์].สืบค้นเมื่อ ๑๘ พฤศจิกายน ๒๕๖๒
จาก www.idis.ru.ac.th/

คุณา นนทพัฒน์. มกราคม (๒๕๔๒: ๖-๙) [ออนไลน์].สืบค้นเมื่อ ๑๘ พฤศจิกายน ๒๕๖๒

การทำแผ่นป้ายไม้ [ออนไลน์].สืบค้นเมื่อ ๒๑ พฤศจิกายน ๒๕๖๒
จาก<http://www.thaicarpenter.com/D-I-Y-Do-it-your-self/>

ภาคผนวก

ราคาผลิตภัณฑ์ป้ายไม้DIY

ลำดับ	ผลิตภัณฑ์	ราคา/ชิ้น	หมายเหตุ
๑	ป้ายวงกลม	๓๐๐ บาท	
๒	พวงกุญแจ	๑๕ บาท	
๓	ป้ายบ้านเลขที่	๕๐๐ บาท	
๔	ป้ายชื่อโรงเรียน	๑,๐๐๐ บาท	
๕	ป้ายที่แขวนกุญแจ	๒๕๐ บาท	

ลำดับ	ผลิตภัณฑ์	ราคา/ชิ้น	หมายเหตุ
๖	ป้ายอะคริลิก	๓๕๐ บาท	
๗	ป้ายบ้านเลขที่ DIY	๒๕๐ บาท	
๘	ป้ายห้อง ตัดพลาสติก	๕๐๐ บาท	
๙	ป้ายห้อง ตัดพลาสติก	๕๐๐ บาท	
๑๐	ป้ายห้องน้ำ	๓๕๐ บาท	

บัญชีรายรับ-รายจ่าย

ว/ด/ป	รายการ	เงินสด รับ		เงินสด จ่าย		เงินคงเหลือ	หมายเหตุ
๑/๑๐/๒๕๖๒	นำเงินมาลงทุน	๗,๐๐๐				๗,๐๐๐	
๑/๑๐/๒๕๖๒	ไม้พลาสติก ๕ มิลลิเมตร			๑,๐๐๐		๖,๐๐๐	
๑/๑๐/๒๕๖๒	ไม้พลาสติก ๑๐ มิลลิเมตร			๑,๒๐๐		๔,๘๐๐	
๑/๑๐/๒๕๖๒	สีน้ำมัน			๖๗๕		๔,๑๒๕	
๑/๑๐/๒๕๖๒	สีสเปรย์ยูรีเทน เคลือบเงาไม้			๑๓๐		๓,๙๙๕	
๑/๑๐/๒๕๖๒	สีสเปรย์สีขาว			๙๐		๓,๙๐๕	
๑/๑๐/๒๕๖๒	โซ่อะลูมิเนียมชุบทอง ๑ เมตร			๓๐๐		๓,๖๐๕	
๑/๑๐/๒๕๖๒	สกรูแบบHOOK (ขอเกี่ยว)			๑๕๐		๓,๔๕๕	
๑/๑๐/๒๕๖๒	ตะแกรงชุบขาว ๖๐x๑๒๐ cm			๔๙๕		๒,๙๖๐	
๑/๑๐/๒๕๖๒	แชล็คทาไม้เกรดพรีเมียม สีส้ม ขนาด ๓.๗๘๕ ลิตร			๗๐๐		๒,๒๖๐	
๑/๑๐/๒๕๖๒	ทินเนอร์			๑๘๐		๒,๐๘๐	
๑/๑๐/๒๕๖๒	สีทองยุโรปสูตรน้ำมัน ๐.๑ลิตร			๓๐๐		๑,๗๘๐	
๑/๑๐/๒๕๖๒	กระดาษทรายแบบผ้าทราย สายพาน(รัดถึง ๓นิ้ว)			๑๐๐		๑,๖๘๐	
๑/๑๐/๒๕๖๒	กระดาษทรายเบอร์ ๕๐๐			๕๐		๑,๖๓๐	
๑/๑๐/๒๕๖๒	กระดาษทรายเบอร์ ๑,๐๐๐			๕๐		๑,๕๘๐	
๑/๑๐/๒๕๖๒	ฟูกันส่งาคละขนาด			๑๐๐		๑,๔๘๐	
๑/๑๐/๒๕๖๒	เกรียงโป๊วสแตนเลสอย่างดี			๕๐		๑,๔๓๐	
	ยอดยกไป					๑,๓๘๐	

ว/ด/ป	รายการ	เงินสด รับ		เงินสด จ่าย		เงินคงเหลือ	หมายเหตุ
	ยอดยกมา					๑,๗๐๐	
๑/๑๐/๒๕๖๒	ฟองน้ำ			๙๐		๑,๖๑๐	
๑/๑๐/๒๕๖๒	สีน้ำมันเคลือบ ทรายกุ้งLobster			๓๕๐		๑,๒๖๐	
๑/๑๐/๒๕๖๒	พวงกุญแจ			๘๐		๑,๑๘๐	
๓/๑๐/๒๕๖๒	ขายป้ายวงกลม(ยีนดีต้อนรับ)	๕๐๐				๑,๖๘๐	
๓/๑๐/๒๕๖๒	ขายป้ายวงกลม(ซุ้มไก่ตี)	๕๐๐				๒,๑๘๐	
๓/๑๐/๒๕๖๒	ขายพวงกุญแจป้ายชื่อ	๓๕๐				๒,๕๓๐	
๕/๑๐/๒๕๖๒	ขายป้ายแกะสลักชื่อ	๑๕๐				๒,๖๘๐	
๕/๑๐/๒๕๖๒	ขายป้ายแกะสลักชื่อ	๒๕๐				๒,๙๓๐	
๑๐/๑๐/๒๕๖๒	ขายป้ายแกะสลักชื่อ	๑๕๐				๓,๐๘๐	
๑๐/๑๐/๒๕๖๒	ขายป้ายแกะสลักชื่อ	๓๐๐				๓,๓๘๐	
๑๕/๑๐/๒๕๖๒	ขายพวงกุญแจป้ายชื่อ	๓๕๐				๓,๗๓๐	
๒๐/๑๐/๒๕๖๒	ขายพวงกุญแจป้ายชื่อ	๓๕๐				๔,๐๘๐	
๒๕/๑๐/๒๕๖๒	ขายป้ายแกะสลักชื่อปลาสด	๒๕๐				๔,๓๓๐	
๒๕/๑๐/๒๕๖๒	ขายป้ายแกะสลักชื่อปลาสด	๓๕๐				๔,๖๘๐	
๓๐/๑๐/๒๕๖๒	ขายป้ายแกะสลักชื่อ	๕๐๐				๕,๑๘๐	
๑/๑๑/๒๕๖๓	ขายป้ายแกะสลักชื่อปลาสด	๓๕๐				๕,๕๓๐	
๓/๑๑/๒๕๖๓	ขายป้ายแกะสลักชื่อ	๔๕๐				๕,๙๘๐	
๕/๑๑/๒๕๖๓	ขายป้ายแกะสลักชื่อ	๒๕๐				๖,๒๓๐	
๗/๑๑/๒๕๖๓	ขายป้ายแกะสลักชื่อ	๓๕๐				๖,๕๘๐	
๗/๑๑/๒๕๖๓	ขายป้ายแกะสลักชื่อ	๓๕๐				๖,๙๓๐	
๘/๑๑/๒๕๖๓	ขายป้ายแกะสลักชื่อ	๓๕๐				๗,๒๘๐	
๘/๑๑/๒๕๖๓	ขายป้ายแกะสลักชื่อ	๓๕๐				๗,๖๓๐	
๙/๑๑/๒๕๖๓	ขายป้ายแกะสลักชื่อ	๓๕๐				๗,๙๘๐	
๑๐/๑๑/๒๕๖๓	ขายป้ายแกะสลักชื่อ	๓๕๐				๘,๓๓๐	
๑๑/๑๑/๒๕๖๓	ขายป้ายแกะสลักชื่อ	๓๕๐				๘,๖๘๐	
๑๕/๑๑/๒๕๖๓	ขายป้ายแกะสลักชื่อ	๓๕๐				๙,๐๓๐	
๑๘/๑๑/๒๕๖๓	แผ่นอคริลิกหนา10 มิล			๕๐๐		๘,๕๓๐	
	ยอดยกไป					๘,๕๓๐	

ว/ด/ป	รายการ	เงินสด รับ		เงินสด จ่าย		เงินคงเหลือ	หมายเหตุ
	ยอดยกมา					๘,๕๓๐	
๒๕/๑๑/๒๕๖๔	ขายป้ายอคริลิกแกะสลัก	๓๕๐				๘,๘๘๐	
๑/๑๒/๒๕๖๕	ขายป้ายแกะสลักชื่อ	๓๕๐				๙,๒๓๐	
๕/๑๒/๒๕๖๖	ขายป้ายแกะสลักชื่อ	๓๕๐				๙,๕๘๐	
๗/๑๒/๒๕๖๗	ขายป้ายแกะสลักชื่อปลาสุุด	๓๕๐				๙,๙๓๐	
๗/๑๒/๒๕๖๘	ขายป้ายแกะสลักชื่อ	๓๕๐				๑๐,๒๘๐	
๑๐/๑๒/๒๕๖๙	ขายพวงกุญแจป้ายชื่อ	๒๐๐				๑๐,๔๘๐	

จากการบันทึกบัญชีเงินสดรับ เงินสดจ่ายผลปรากฏว่า การดำเนินโครงการมีผลกำไรดังนี้
กำไร (รายรับ ๙,๘๐๐ บาท) – (รายจ่าย ๖,๕๙๐ บาท) = ๓,๒๑๐ บาท

ผลิตภัณฑ์.....ผลิตภัณฑ์ป้ายไม้ DIY

พวงกุญแจป้ายชื่อ



ป้ายวงกลม DIY



ป้ายบ้านเลขที่



ป้ายชื่อโรงเรียน



ป้ายที่แขวนกุญแจ



ป้ายห้องเรียน



ป้ายห้องเรียน



ป้ายห้องน้ำ



ป้ายอะคริลิก



ป้ายเลขที่บ้าน DIY



กระบวนการ / ขั้นตอน

การจัดทำงานผลิตภัณฑ์ป้ายไม้ DIY สามารถสรุปเป็นขั้นตอนได้ดังนี้

๑. ขั้นการเตรียมความรู้

๑. ศึกษา ค้นคว้าหาความรู้ในเรื่อง MINI CNC และการออกแบบชิ้นงาน



๒. จัดหาอุปกรณ์ที่ต้องใช้ในการผลิตสินค้า อาทิเช่น เครื่องMINI CNC ไม้ชนิดต่างๆ



๓. ฝึกและเรียนรู้ขั้นตอนในการออกแบบชิ้นงานและใช้งานเครื่อง MINI CNC



๒. ชี้นำสู่การฝึกหัดลงมือทำ

วัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในงานป้าย DIY มีดังนี้

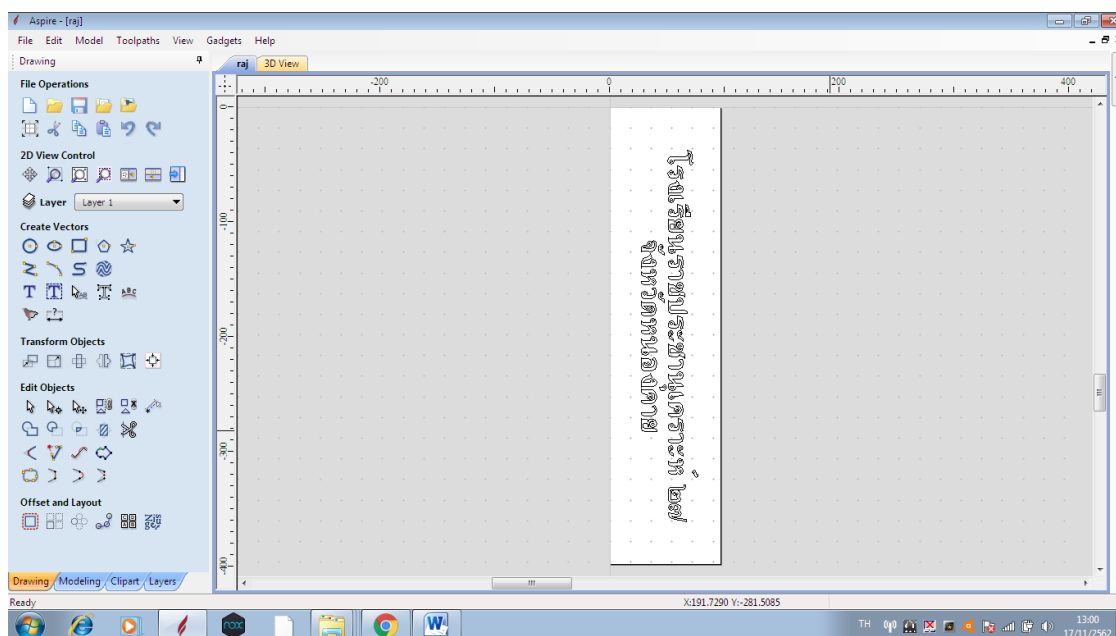
- | | |
|-----------------------------------|-----------------|
| ๑. เครื่อง MINI CNC | จำนวน ๑ เครื่อง |
| ๒. เครื่องคอมพิวเตอร์ | จำนวน ๑ เครื่อง |
| ๓. ไม้สำหรับทำชิ้นงาน(ตามต้องการ) | |
| ๔. สีน้ำมัน | จำนวน ๑ กระป๋อง |
| ๕. กระดาษทราย | จำนวน ๒ แผ่น |
| ๖. เครื่องขัด | จำนวน ๑ เครื่อง |

ขั้นที่ ๑ จัดเตรียมไม้เพื่อทำป้ายไม้ DIY ให้ได้ตามลักษณะที่ต้องการ พร้อมกับทำการวัดขนาดชิ้นงานที่เตรียมไว้





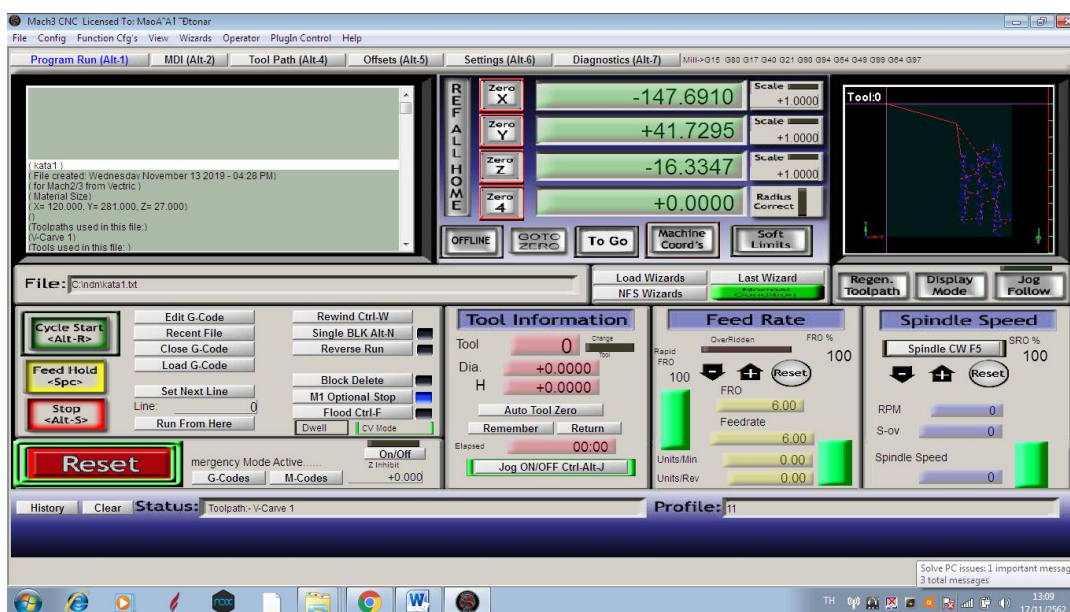
ขั้นที่ ๒ ออกแบบงานด้วยโปรแกรม ASPIRE ๘.๕



ขั้นที่ ๓ นำชิ้นงานมาวางบนเครื่อง MINI CNC เพื่อเตรียมแกะสลักชิ้นงาน



ขั้นที่ ๔ ใช้โปรแกรม MASH ๓ เพื่อควบคุมเครื่อง MINI CNC ในการแกะสลักไม้





ขั้นตอนที่ ๖ เมื่อทำการแกะสลักเสร็จเรียบร้อยแล้วนำชิ้นงานมาปรับแต่ง ตัดทวน ทาสีชิ้นงานตามต้องการให้สวยงาม



ขั้นตอนที่ ๗ ผลงานที่เสร็จสมบูรณ์พร้อมใช้งาน



๓. ชี้นำผลิตภัณฑ์วางจำหน่าย

นำผลิตภัณฑ์ที่ได้ออกจำหน่ายงานการแสดงผลงานนักเรียน และไปร่วมกับหน่วยงานแสดงผลงานต่างๆ พร้อมจัดสาธิตการจัดทำป้ายไม้DIY ให้ผู้สนใจได้ฝึกทำตาม โรงเรียนราชประชานุเคราะห์ ๒๗ จังหวัดหนองคาย ได้รับความไว้วางใจจากหลายหน่วยงานให้นำผลงานผลิตภัณฑ์ป้ายไม้DIY ไปจัดแสดงยังสถานที่ต่างๆ เรื่อยมา ดังภาพตัวอย่างนี้



จัดแสดงผลิตภัณฑ์ ร่วมสาธิตและจำหน่ายในงานวันเปิดบ้านวิชาการของโรงเรียน ณ ลานนาคาเบิกฟ้า อ.โพนพิสัย



จัดแสดงผลิตภัณฑ์ ร่วมสาธิตและจำหน่ายภายในโรงเรียน ณ อาคารกตัญญู

๔. ขั้นตอนยอดผลิตภัณท์ นำสู่สังคม

โรงเรียนราชประชานุเคราะห์ ๒๗ จังหวัดหนองคาย ได้รับดำเนินกิจกรรมนี้มาอย่างยาวนาน และต่อเนื่อง ได้รับการสนับสนุนจากทุกฝ่าย ไม่ว่าจะเป็นวิทยากรที่ให้คำแนะนำและเป็นที่ปรึกษา ผู้ปกครองสนับสนุนดูแลช่วยเหลือนักเรียน ให้สามารถทำงานได้สำเร็จ หน่วยงานรอบข้าง เช่น สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษาหนองคายเขต ๒ วัด ผู้บริหารทุกคนที่ผ่านมาให้ความช่วยเหลือสนับสนุนเป็นอย่างมาก และหน่วยงานต้นสังกัด ทั้งสำนักบริหารงานการศึกษาพิเศษ และสำนักงานคณะกรรมการการศึกษาขั้นพื้นฐาน ให้ได้จัดแสดงผลงานทั้งในรูปนิทรรศการ จำหน่ายสินค้า และฝึกปฏิบัติเพื่อให้ผลิตภัณท์มีพัฒนาการที่ดีขึ้น เปิดตลาดได้มากขึ้น เพิ่มยอดขาย การแสดงผลงาน มีโรงเรียนต่าง ๆ เข้ามาขอศึกษาดูงานการจัดกิจกรรมนี้อย่างต่อเนื่อง