มาตรฐานอาชีพและคุณวุฒิวิชาชีพ
Occupational Standard and Professional Qualifications

สมรรถนะสนับสนุนการทำงาน
ด้านการเป็นผู้ประกอบการและดำเนินธุรกิจขนาดเล็ก (Entrepreneurship and Small Business) ฉบับจัดทำ พ.ศ. 2568

จัดทำโดย สถาบันคุณวุฒิวิชาชีพ (องค์การมหาชน)
ร่วมกับ บริษัท เออาร์ไอที จำกัด

1. ชื่อมาตรฐานอาชีพ

สมรรถนะสนับสนุนการทำงาน ด้านการเป็นผู้ประกอบการและดำเนินธุรกิจขนาดเล็ก (Entrepreneurship and Small Business) ฉบับจัดทำ พ.ศ. 2568

2. ประวัติการปรับปรุงมาตรฐาน

N/A

3. ทะเบียนอ้างอิง (Imprint)

N/A

4. ข้อมูลเบื้องต้น

N/A

5. ประวัติการปรับปรุงมาตรฐานในแต่ละครั้ง

N/A

6. ครั้งที่

N/A

7. คุณวุฒิวิชาชีพที่ครอบคลุม (Professional Qualifications included)

สมรรถนะสนับสนุนการทำงานด้านการเป็นผู้ประกอบการและดำเนินธุรกิจขนาดเล็ก

(Entrepreneurship and Small Business)

8. คุณวุฒิวิชาชีพที่เกี่ยวข้อง (Related Professional Qualifications)

N/A

9. หน่วยสมรรถนะทั้งหมดในมาตรฐานอาชีพ (List of All Units of Competence within this Occupational Standards)

รหัสหน่วยสมรรถนะ	**เนื้อหา**
1001	อธิบายแนวคิดเกี่ยวกับผู้ประกอบการและธุรกิจขนาดเล็ก
1002	วิเคราะห์การตลาดและการขาย
1003	ระบุวิธีการผลิตและการจัดจำหน่าย
1004	วิเคราะห์การเงินของธุรกิจ

10. ระดับคุณวุฒิ

10.1 สมรรถนะสนับสนุนการทำงานด้านการเป็นผู้ประกอบการและดำเนินธุรกิจขนาดเล็ก (Entrepreneurship and Small Business)

คุณลักษณะของผลการเรียนรู้ (Characteristics of Outcomes)

N/A

การเลื่อนระดับคุณวุฒิวิชาชีพ (Qualification Pathways)

N/A

หลักเกณฑ์การต่ออายุหนังสือรับรองมาตรฐานอาชีพ

N/A

กลุ่มบุคคลในอาชีพ (Target Group)

N/A

หน่วยสมรรถนะ (หน่วยสมรรถนะทั้งหมดของคุณวุฒิวิชาชีพนี้)

1001 อธิบายแนวคิดเกี่ยวกับผู้ประกอบการและธุรกิจขนาดเล็ก

1002 วิเคราะห์การตลาดและการขาย

1003 ระบุวิธีการผลิตและการจัดจำหน่าย

1004 วิเคราะห์การเงินของธุรกิจ

ตารางแผนผังแสดงหน้าที่

1. ตารางแสดงหน้าที่ 1

ประกาศใช้ ณ 24/04/2568

ตาราง 1 : FUNCTIONAL MAP แสดง KEY PURPOSE , KEY ROLES , KEY FUNCTION

ความมุ่งหมายหลัก Key Purpose	บทบาทหลัก Key Roles		หน้าที่หลัก Key Function	
คำอธิบาย	รหัส	คำอธิบาย	รหัส	คำอธิบาย
-	-	-	100	จัดการธุรกิจ

คำอธิบาย ตารางแผนผังแสดงหน้าที่เป็นแผนผังที่ใช้วิเคราะห์หน้าที่งานเพื่อให้ได้หน้าที่หลัก (Key Function)

2. ตารางแสดงหน้าที่ 1 (ต่อ)

ประกาศใช้ ณ 24/04/2568

ตาราง 2 : FUNCTIONAL MAP แสดง KEY FUNCTION , UNIT OF COMPETENCE , ELEMENT OF COMPETENCE

หน้าที่หลัก Key Function		หน่วยสมรรถนะ Unit of Competence		หน่วยสมรรถนะย่อย Element of Competence	
รหัส	**คำอธิบาย**	**รหัส**	**คำอธิบาย**	**รหัส**	**คำอธิบาย**
100	จัดการธุรกิจ	1001	อธิบายแนวคิดเกี่ยวกับผู้ประกอบการและธุรกิจขนาดเล็ก	10011	ระบุแนวคิดพื้นฐานของการเป็นผู้ประกอบการและการเป็นเจ้าของธุรกิจขนาดเล็ก (Identify the fundamental concepts of entrepreneurship and small business ownership)
				10012	ระบุความรู้และทักษะของผู้ประกอบการ (Identify the knowledge and skills required for entrepreneurs)
				10013	ระบุโอกาสทางธุรกิจที่มีศักยภาพ(Identify potential business opportunities)
				10014	จำแนกองค์ประกอบของแผนธุรกิจ (Distinguish the key components of a business plan)
				10015	อธิบายแนวคิดเกี่ยวกับทรัพย์สินทางปัญญา (Explain the concept of intellectual property)
		1002	วิเคราะห์การตลาดและการขาย	10021	อธิบายวิธีการวิจัยตลาด (Describe market research methods)
				10022	จำแนกกระบวนการทางการตลาด (Classify marketing processes)
				10023	ระบุกลยุทธ์ช่องทางการขาย (Identify sales channel strategies)
		1003	ระบุวิธีการผลิตและการจัดจำหน่าย	10031	ระบุมูลค่าของผลิตภัณฑ์ (Identify the value of a Minimum Viable Product)
				10032	อธิบายห่วงโซ่อุปทานและกระบวนการผลิต (Explain the supply chain and production process)
				10033	ระบุช่องทางการจัดจำหน่าย (Identify distribution channels)
		1004	วิเคราะห์การเงินของธุรกิจ	10041	อธิบายการเงินของธุรกิจ (Explain business finance)
				10042	วิเคราะห์ทางเลือกในการระดมทุน (Analyze funding options)

คำอธิบาย

ตารางแผนผังแสดงหน้าที่ (ต่อ) เป็นแผนผังที่ใช้วิเคราะห์หน้าที่งานหลังจากได้หน้าที่หลัก (Key Function) เพื่อให้ได้ หน่วยสมรรถนะ (Unit of Competence) และหน่วยสมรรถนะย่อย (Element of Competence)

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ 1001

2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ อธิบายแนวคิดเกี่ยวกับผู้ประกอบการและธุรกิจขนาดเล็ก

3. ทบทวนครั้งที่ N/A

4. สร้างใหม่ ☑ **ปรับปรุง** ☐

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

นักเรียน นักศึกษา ข้าราชการ บุคลากรภาครัฐ คนทำงาน ผู้บริหาร เจ้าของธุรกิจ ตลอดจนประชาชนทั่วไป

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

ผู้ที่ผ่านสมรรถนะนี้จะสามารถอธิบายแนวคิดพื้นฐานเกี่ยวกับการเป็นผู้ประกอบการและการดำเนินธุรกิจขนาดเล็กได้ โดยสามารถอธิบายความหมายและประเภทของธุรกิจ รวมถึงโครงสร้างทางกฎหมายและบทบาทหน้าที่ภายในองค์กรได้ นอกจากนี้ ยังสามารถกำหนดโครงสร้างค่าตอบแทน และระบุขั้นตอนของวงจรชีวิตธุรกิจได้อย่างเป็นระบบ ผู้เรียนจะมีความรู้เกี่ยวกับแนวคิดของผู้ประกอบการ สามารถวิเคราะห์ผลกระทบของการดำเนินธุรกิจ และระบุโอกาสทางธุรกิจที่มีศักยภาพ
สามารถจำแนกองค์ประกอบของแผนธุรกิจ อธิบายแนวคิดเกี่ยวกับทรัพย์สินทางปัญญา ประเภทต่าง ๆ ตลอดจนบริหารความเสี่ยงของการใช้สื่อที่มีลิขสิทธิ์ได้

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

☑

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

N/A

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

N/A

10. ข้อกำหนดหรือกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง (Licensing or Regulation Related) (ถ้ามี)

N/A

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
10011 ระบุแนวคิดพื้นฐานของการเป็นผู้ประกอบการและการเป็นเจ้าของธุรกิจขนาดเล็ก (Identify the fundamental concepts of entrepreneurship and small business ownership)	1. อธิบายความหมายของการเป็นผู้ประกอบการและธุรกิจขนาดเล็ก (Explain the meaning of entrepreneurship and small business) 2. จำแนกประเภทของธุรกิจ (Classify the types of business) 3. ระบุโครงสร้างทางกฎหมายของธุรกิจ (Identify the legal structure of a business) 4. ระบุบทบาทและความรับผิดชอบภายในธุรกิจ (Identify roles and responsibilities within a business) 5. กำหนดโครงสร้างค่าตอบแทนทางธุรกิจ (Define the business compensation structure) 6. ระบุวงจรชีวิตธุรกิจ (Identify the business life cycle) 7. จำแนกองค์ประกอบของ กระบวนการคิดเชิงออกแบบ (Identify the elements of the design thinking process)	ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน
10012 ระบุความรู้และทักษะของผู้ประกอบการ (Identify the knowledge and skills required for entrepreneurs)	1. แจกแจงลักษณะแนวคิดของผู้ประกอบการ (Describe the characteristics of an entrepreneurial mindset) 2. วิเคราะห์ผลกระทบของการเป็นผู้ประกอบการ (Analyze the impact of entrepreneurship)	ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
10013 ระบุโอกาสทางธุรกิจที่มีศักยภาพ(Identify potential business opportunities)	1. อธิบายลักษณะของโอกาสทางธุรกิจ (Describe the characteristics of a business opportunity) 2. ระบุโอกาสทางธุรกิจ (Identify a business opportunity)	ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน
10014 จำแนกองค์ประกอบของแผนธุรกิจ (Distinguish the key components of a business plan)	1. กำหนดวัตถุประสงค์และคุณค่าของแผนธุรกิจ (Define the purpose and value of a business plan) 2. จำแนกส่วนประกอบสำคัญของแผนธุรกิจ (Identify the key components of a business plan)	ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน
10015 อธิบายแนวคิดเกี่ยวกับทรัพย์สินทางปัญญา (Explain the concept of intellectual property)	1. อธิบายประเภทของทรัพย์สินทางปัญญา (Describe the types of intellectual property) 2. ระบุการบริหารความเสี่ยงของการใช้สื่อที่มีลิขสิทธิ์ (Identify the risk management of the use of copyrighted media)	ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

N/A

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

1. มีความสามารถในการวิเคราะห์แนวคิดของการเป็นผู้ประกอบการ วางแผนธุรกิจ และกำหนดเป้าหมายได้
2. มีความสามารถในการจัดประเภทของธุรกิจและเลือกโครงสร้างทางกฎหมายที่เหมาะสม
3. มีความสามารถในการกำหนดบทบาท หน้าที่ และโครงสร้างค่าตอบแทนภายในองค์กรได้
4. มีความสามารถในการระบุแต่ละขั้นตอนของวงจรชีวิตธุรกิจได้
5. มีความสามารถในการจำแนกองค์ประกอบของกระบวนการคิดเชิงออกแบบ
6. มีความสามารถในการวิเคราะห์ลักษณะของโอกาสทางธุรกิจและจำแนกโอกาสที่มีศักยภาพได้
7. มีความสามารถในการกำหนดวัตถุประสงค์ของแผนธุรกิจและจัดทำแผนงานที่ครอบคลุมทุกองค์ประกอบสำคัญ
8. มีความสามารถในการระบุประเภทของทรัพย์สินทางปัญญาและจัดการความเสี่ยงในการใช้สื่อที่มีลิขสิทธิ์

(ข) ความต้องการด้านความรู้

1. มีความรู้ในเรื่องความหมายของการเป็นผู้ประกอบการ และหลักการเบื้องต้นของการดำเนินธุรกิจขนาดเล็ก
2. มีความรู้ในเรื่องการจำแนกประเภทของธุรกิจ และการเลือกประเภทที่เหมาะสมกับเป้าหมายของผู้ประกอบการ
3. มีความรู้ในเรื่องกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการจดทะเบียนธุรกิจ โครงสร้างองค์กร และข้อกำหนดทางภาษี
4. มีความรู้ในเรื่องหน้าที่ของแต่ละตำแหน่งภายในธุรกิจและโครงสร้างค่าตอบแทน
5. มีความรู้ในเรื่องวงจรชีวิตธุรกิจ ตั้งแต่การเริ่มต้น การเติบโต การขยายตัว จนถึงการเปลี่ยนแปลงหรือยุติธุรกิจ
6. มีความรู้ในเรื่องหลักการและขั้นตอนของการคิดเชิงออกแบบเพื่อพัฒนานวัตกรรมในธุรกิจ
7. มีความรู้ในเรื่องคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ และผลกระทบของธุรกิจต่อสังคมและเศรษฐกิจ
8. มีความรู้ในเรื่องปัจจัยที่ช่วยระบุโอกาสทางธุรกิจ และแนวทางในการพิจารณาความคุ้มค่าในการลงทุน
9. มีความรู้ในเรื่องส่วนประกอบสำคัญของแผนธุรกิจ เช่น วัตถุประสงค์ เป้าหมาย กลยุทธ์ และแนวทางดำเนินงาน
10. มีความรู้ในเรื่องประเภทของทรัพย์สินทางปัญญา และแนวทางการจัดการความเสี่ยงจากการใช้สื่อที่มีลิขสิทธิ์

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

N/A

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

N/A

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

N/A

(ง) วิธีการประเมิน

ข้อสอบแบบปรนัย หรือ แฟ้มสะสมผลงาน

15. ขอบเขต (Range Statement)

(ก) คำแนะนำ

-

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

หน่วยสมรรถนะนี้เป็นเรื่องของการอธิบายความหมายของการเป็นผู้ประกอบการและธุรกิจขนาดเล็ก โดย ผู้ประกอบการ (Entrepreneur) หมายถึงบุคคลที่มีความคิดสร้างสรรค์และกล้าเสี่ยงในการริเริ่มธุรกิจใหม่ มักเป็นธุรกิจนวัตกรรมหรือสตาร์ทอัพ เริ่มต้นจากธุรกิจขนาดเล็กโดยเจ้าของเป็นผู้ดำเนินงานหลัก และ ธุรกิจขนาดเล็ก (Small Business) มีพนักงานไม่เกิน 50 คน รายได้ไม่สูง มักดำเนินการในท้องถิ่น เช่น ร้านอาหาร ร้านค้าปลีก หรือบริการทั่วไป โดยเจ้าของเป็นผู้ดูแลทุกด้าน ซึ่งต่างจาก ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม หรือ SMEs (Small and Medium Enterprises) มีขนาดใหญ่กว่าธุรกิจขนาดเล็ก แต่ยังไม่ถึงระดับบริษัทใหญ่ แบ่งเป็น ขนาดย่อม ที่มีพนักงานไม่เกิน 50 คน และ ขนาดกลาง ที่มีพนักงาน 51–200 คน โดย บทบาทของ ผู้ประกอบการ คือ ขับเคลื่อนนวัตกรรม สร้างโอกาสใหม่ ขณะที่ ธุรกิจขนาดเล็ก ช่วยสนับสนุนเศรษฐกิจท้องถิ่น และ SMEs ขับเคลื่อนเศรษฐกิจระดับประเทศ สร้างงานและรายได้

นอกจากนี้เป็นเรื่องการจำแนกประเภทของธุรกิจว่าเป็นธุรกิจขายสินค้า หรือบริการ เป็นแบบขายให้ผู้บริโภค (B2C) หรือซื้อ-ขาย ระหว่างธุรกิจ (B2B)

รวมถึงระบุโครงสร้างทางกฎหมายของธุรกิจ การเลือกธุรกิจจะจัดตั้งรูปแบบใด เช่น บริษัทจำกัด ห้างหุ้นส่วน เจ้าของคนเดียว องค์กรที่ไม่แสวงหากำไร หรือธุรกิจในประเทศสหรัฐอเมริกา เช่น C คอร์ปอเรชั่น (C Corporation) ธุรกิจขนาดกลาง-ใหญ่ ที่ไม่มีข้อจำกัดสัญชาติของผู้ถือหุ้น ต่างชาติสามารถถือหุ้น 100% ได้ ซึ่งมีการเสียภาษี และโครงสร้างที่แตกต่างกับ S คอร์ปอเรชั่น (S Corporation) ธุรกิจขนาดเล็ก-กลางของคนอเมริกัน โดยแต่ละรูปแบบมีผลต่อภาษี ความรับผิดชอบ และการดำเนินงานทางกฎหมาย

ระบุบทบาทและความรับผิดชอบภายในธุรกิจทั่วไปที่ประกอบด้วย ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (CEO) ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายการเงิน (CFO) และประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายปฏิบัติการ (COO) เจ้าของหรือผู้ก่อตั้ง ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย คณะกรรมการบริหาร ผู้ถือหุ้น พนักงาน

กำหนดโครงสร้างค่าตอบแทนที่เหมาะสมตามบริบทของธุรกิจนั้น ๆ อาทิค่าตอบแทนรูปแบบที่จ่ายเป็นรายชั่วโมง (Hourly) และเงินเดือน (Salary) หรือรูปแบบอื่นๆ ที่ควรทราบ ได้แก่ ค่าคอมมิชชัน (Commission) จ่ายตามชิ้นงาน หรือหุ้น (Equity)

ระบุวงจรชีวิตธุรกิจทั้ง 7 ขั้น ตั้งแต่ขั้น เริ่มต้นธุรกิจ (Existence) ขั้นอยู่รอด (Survival) ขั้นประสบความสำเร็จ (Success) ขั้นเร่งเติบโต (Take-off) ขั้นบริหารทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ (Resource Maturity) ขั้นปรับทิศทางหรือต่อยอด (Pivot or Persist) ขั้นวางแผนออกจากธุรกิจ (Exit Plan)

จำแนกองค์ประกอบของกระบวนการคิดเชิงออกแบบ (Design thinking process) ที่ประกอบด้วย ทำความเข้าใจผู้ใช้ (Empathize) นิยามปัญหา (Define) สร้างแนวคิด (Ideate) สร้างต้นแบบ (Prototype) ทดสอบและปรับปรุง (Test)

แจกแจงลักษณะแนวคิดของผู้ประกอบการ วิเคราะห์ผลกระทบของการเป็นผู้ประกอบการที่มีทั้งประโยชน์และความเสี่ยง อธิบายลักษณะของโอกาสทางธุรกิจ ระบุโอกาสทางธุรกิจโดยผู้ประกอบการสามารถเริ่มธุรกิจได้แม้ยังไม่มีไอเดียของตนเอง โดยการลงทุนในแฟรนไชส์ (Franchise) การให้สิทธิ์ (Licensing) หรือเครือข่ายการตลาด (Network Marketing) ซึ่งช่วยให้เริ่มต้นได้ง่ายและสำเร็จเร็วขึ้น กำหนดวัตถุประสงค์และคุณค่าของแผนธุรกิจ (Business Plan) จำแนกส่วนประกอบสำคัญของแผนธุรกิจ รู้จักสไลด์นำเสนอแบบย่อ (Pitch Deck) และแบบจำลองธุรกิจฉบับย่อ (Lean Canvas) อธิบายประเภทของทรัพย์สินทางปัญญา รวมถึงระบุการบริหารความเสี่ยงของการใช้สื่อที่มีลิขสิทธิ์

16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)

N/A

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

N/A

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

ข้อสอบแบบปรนัย หรือ แฟ้มสะสมผลงาน

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ 1002

2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ วิเคราะห์การตลาดและการขาย

3. ทบทวนครั้งที่ N/A

4. สร้างใหม่ ☑ **ปรับปรุง** ☐

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

นักเรียน นักศึกษา ข้าราชการ บุคลากรภาครัฐ คนทำงาน ผู้บริหาร เจ้าของธุรกิจ ตลอดจนประชาชนทั่วไป

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

ผู้ที่ผ่านหน่วยสมรรถนะนี้จะสามารถวิเคราะห์การตลาดและการขายเพื่อเพิ่มศักยภาพในการดำเนินธุรกิจ สามารถอธิบายวิธีการวิจัยตลาดเพื่อกำหนดตลาดเป้าหมาย ข้อเสนอคุณค่า และราคาที่เหมาะสม รวมถึงการจำแนกระหว่างข้อมูลหลักและข้อมูลรองเพื่อการตัดสินใจที่มีข้อมูลรองรับ ประเมินคู่แข่ง และวิเคราะห์ SWOT สามารถจำแนกกระบวนการทางการตลาด ระบุแพลตฟอร์มการตลาดที่เหมาะสม การใช้แนวทางการตลาดที่ตอบสนองต่อตลาดเป้าหมาย การวิเคราะห์ปฏิกิริยาของตลาดและข้อมูลการขาย วิเคราะห์ต้นทุนการได้มาซึ่งลูกค้าและต้นทุนการรักษาลูกค้า รวมถึงระบุองค์ประกอบของแผนการตลาดที่สำคัญในการพัฒนาธุรกิจ ระบุองค์ประกอบของกระบวนการขายที่สำคัญ และจำแนกลักษณะสำคัญของช่องทางการขายทั้งในรูปแบบดิจิทัลและทางกายภาพ รวมถึงการกำหนดช่องทางการขายประเภทต่างๆ ตามลักษณะของธุรกิจ นอกจากนี้ยังสามารถระบุกลยุทธ์ของบริการและการสนับสนุนลูกค้า ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการสร้างความสัมพันธ์ระยะยาวกับลูกค้า.

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

☑

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

N/A

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

N/A

10. ข้อกำหนดหรือกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง (Licensing or Regulation Related) (ถ้ามี)

N/A

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
10021 อธิบายวิธีการวิจัยตลาด (Describe market research methods)	1. กำหนดตลาดเป้าหมาย ข้อเสนอคุณค่า และราคา (Define the target market, value proposition and price) 2. จำแนกระหว่างข้อมูลหลักและข้อมูลรอง (Distinguish between primary and secondary data) 3. ประเมินคู่แข่ง (Evaluate competitors) 4. วิเคราะห์ SWOT (Analyze SWOT)	ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน
10022 จำแนกกระบวนการทางการตลาด (Classify marketing processes)	1. ระบุแพลตฟอร์มการตลาด (Identify marketing platforms) 2. ใช้แนวทางการตลาด (Apply marketing approaches) 3. วิเคราะห์ปฏิกิริยาของตลาดและข้อมูลการขาย (Analyze market reactions and sales data) 4. วิเคราะห์ต้นทุนการได้มาซึ่งลูกค้าและต้นทุนการรักษาลูกค้า (Analyze customer acquisition and retention costs) 5. ระบุองค์ประกอบของแผนการตลาด (Identify the elements of a marketing plan)	ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
10023 ระบุกลยุทธ์ช่องทางการขาย (Identify sales channel strategies)	1. ระบุองค์ประกอบของกระบวนการขาย (Identify the elements of the sales process) 2. ระบุลักษณะสำคัญของช่องทางการขายแบบดิจิทัลและทางกายภาพ (Identify key characteristics of digital and physical sales channels) 3. กำหนดช่องทางการขายประเภทต่าง ๆ (Identify different types of sales channels) 4. ระบุกลยุทธ์ของบริการและการสนับสนุนลูกค้า (Identify customer service and support strategies)	ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

N/A

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

1. มีความสามารถในการวิจัยตลาดเพื่อกำหนดตลาดเป้าหมาย ข้อเสนอคุณค่า และราคา
2. มีความสามารถในการจำแนกข้อมูลหลักและข้อมูลรองเพื่อการตัดสินใจ
3. มีความสามารถในการประเมินคู่แข่งและการวิเคราะห์ SWOT เพื่อการวางกลยุทธ์
4. มีความสามารถในการระบุแพลตฟอร์มและใช้แนวทางการตลาดที่สนองต่อความต้องการของตลาด
5. มีความสามารถในการวิเคราะห์ปฏิกิริยาของตลาดและข้อมูลการขายเพื่อการปรับกลยุทธ์
6. มีความสามารถในการวิเคราะห์ต้นทุนการได้มาซึ่งลูกค้าและต้นทุนการรักษาลูกค้า
7. มีความสามารถในการระบุและพัฒนาองค์ประกอบของแผนการตลาด
8. มีความสามารถในการระบุองค์ประกอบของกระบวนการขายและระบุกลยุทธ์ของช่องทางการขาย
9. มีความสามารถในการเลือกและกำหนดช่องทางการขายทั้งแบบดิจิทัลและทางกายภาพ
10. มีความสามารถในการระบุกลยุทธ์บริการและการสนับสนุนลูกค้าเพื่อการสร้างความสัมพันธ์ระยะยาว

(ข) ความต้องการด้านความรู้

1. มีความรู้ในเรื่องการวิจัยตลาดและการกำหนดตลาดเป้าหมาย ข้อเสนอคุณค่า และราคา
2. มีความรู้ในเรื่องการจำแนกข้อมูลหลักและข้อมูลรองในการวิจัยตลาด
3. มีความรู้ในเรื่องการประเมินคู่แข่งในตลาดและการวิเคราะห์ SWOT
4. มีความรู้ในเรื่องการระบุแพลตฟอร์มการตลาดที่เหมาะสมสำหรับการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย
5. มีความรู้ในเรื่องแนวทางการตลาดและวิธีการวิเคราะห์ปฏิกิริยาของตลาด
6. มีความรู้ในเรื่องต้นทุนการได้มาซึ่งลูกค้าและต้นทุนการรักษาลูกค้า
7. มีความรู้ในเรื่องการพัฒนาแผนการตลาดและการระบุองค์ประกอบที่สำคัญ
8. มีความรู้ในเรื่องกระบวนการขายและลักษณะของช่องทางการขายทั้งดิจิทัลและทางกายภาพ
9. มีความรู้ในเรื่องกลยุทธ์การขายและการสนับสนุนลูกค้าเพื่อสร้างความพึงพอใจและความภักดีของลูกค้า

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

N/A

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

N/A

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

N/A

(ง) วิธีการประเมิน

ข้อสอบแบบปรนัย หรือ แฟ้มสะสมผลงาน

15. ขอบเขต (Range Statement)

(ก) คำแนะนำ

-

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

หน่วยสมรรถนะนี้เป็นเรื่องของความสามารถวิเคราะห์การตลาดและการขาย สามารถอธิบายวิธีการวิจัยตลาดเพื่อกำหนดตลาดเป้าหมาย ข้อเสนอคุณค่าและราคาที่เหมาะสม โดยการใช้ข้อมูลหลักและข้อมูลรองในการประเมินคู่แข่งและวิเคราะห์ SWOT เพื่อการวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาด นอกจากนี้ยังสามารถระบุแพลตฟอร์มการตลาดที่เหมาะสม และเลือกใช้แนวทางการตลาด เช่น 4P (Product, Price, Place, Promotion) หรือ Digital Marketing วิเคราะห์ปฏิกิริยาของตลาดและข้อมูลการขาย โดยวิเคราะห์พฤติกรรมและผลตอบรับจากลูกค้าและตลาด ผ่านข้อมูล เช่น ยอดขาย จำนวนคลิก การสอบถาม หรือฟีดแบค เพื่อประเมินว่าแนวทางการตลาดที่ใช้มีประสิทธิภาพหรือไม่ รวมถึงการวิเคราะห์ต้นทุนในการได้มาซึ่งลูกค้า (Customer Acquisition Costs) หรือ CAC และต้นทุนการรักษาลูกค้า (Customer Retention Costs) ระบุองค์ประกอบของแผนการตลาด ระบุองค์ประกอบของกระบวนการขายทั้ง 7 ขั้นตอน คือ การค้นหาลูกค้า (Prospecting) การเตรียมตัว (Preparation) การเข้าหาลูกค้า (Approach) การนำเสนอ (Presentation) การตอบข้อโต้แย้ง (Objection) การปิดการขาย (Closing) และการติดตามผลหลังการขาย (Follow-Up) ระบุกลยุทธ์ช่องทางการขายที่ครอบคลุมทั้งช่องทางการขายดิจิทัลและทางกายภาพที่มีทั้งจุดเด่นและจุดด้อย แล้วกำหนดช่องทางการขายประเภทต่าง ๆ โดยมีกลยุทธ์การบริการและการสนับสนุนลูกค้าที่ช่วยเสริมสร้างความสัมพันธ์ระยะยาวกับลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ

16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)

N/A

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

N/A

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

ข้อสอบแบบปรนัย หรือ แฟ้มสะสมผลงาน

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ 1003

2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ ระบุวิธีการผลิตและการจัดจำหน่าย

3. ทบทวนครั้งที่ N/A

4. สร้างใหม่ ☑ **ปรับปรุง** ☐

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

นักเรียน นักศึกษา ข้าราชการ บุคลากรภาครัฐ คนทำงาน ผู้บริหาร เจ้าของธุรกิจ ตลอดจนประชาชนทั่วไป

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

ผู้ที่ผ่านสมรรถนะนี้จะสามารถระบุวิธีการผลิตและการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ
สามารถระบุมูลค่าของผลิตภัณฑ์โดยพิจารณาว่าผลิตภัณฑ์สามารถตอบสนองความต้องการของตลาดเป้าหมายได้หรือไม่ และระบุเกณฑ์ประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์
อธิบายห่วงโซ่อุปทานและกระบวนการผลิต ระบุความรู้และวัสดุที่จำเป็นในการสร้างผลิตภัณฑ์หรือบริการ ทั้งในรูปแบบดิจิทัลและทางกายภาพ
ตลอดจนเลือกวิธีการผลิตที่เหมาะสม พร้อมทั้งควบคุมคุณภาพและกระบวนการทดสอบผลิตภัณฑ์ให้เป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนด ในด้านการจัดจำหน่าย
สามารถระบุประเภทของช่องทางการจัดจำหน่ายและปัจจัยที่ใช้ในการเลือกช่องทางที่เหมาะสมกับลักษณะของผลิตภัณฑ์และกลุ่มเป้าหมาย
วิเคราะห์ความแตกต่างระหว่างการจัดจำหน่ายโดยตรงและบริการจัดส่ง
เพื่อให้มั่นใจว่าผลิตภัณฑ์สามารถเข้าถึงลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพและตรงตามความต้องการของตลาด

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

☑

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

N/A

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

N/A

10. ข้อกำหนดหรือกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง (Licensing or Regulation Related) (ถ้ามี)

N/A

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
10031 ระบุมูลค่าของผลิตภัณฑ์ (Identify the value of a Minimum Viable Product)	1. ระบุแนวทางในการประเมินผลิตภัณฑ์สามารถตอบสนองความต้องการของตลาดเป้าหมาย (Identify methods for evaluating whether a product meets the needs of its target market) 2. ระบุเกณฑ์ประสิทธิภาพ (Identify performance criteria)	ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
10032 อธิบายห่วงโซ่อุปทานและกระบวนการผลิต (Explain the supply chain and production process)	1. ระบุความรู้และวัสดุที่จำเป็นในการสร้างผลิตภัณฑ์หรือบริการ (Identify the knowledge and materials required to create a product or service) 2. ระบุตัวเลือกการผลิตสำหรับผลิตภัณฑ์หรือบริการดิจิทัลและทางกายภาพ (Identify manufacturing options for digital and physical products or services) 3. กระบวนการทดสอบและควบคุมคุณภาพสำหรับผลิตภัณฑ์หรือบริการดิจิทัลและทางกายภาพ (Testing and quality control processes for digital and physical products or services)	ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน
10033 ระบุช่องทางการจัดจำหน่าย (Identify distribution channels)	1. ระบุประเภทและปัจจัยในการเลือกช่องทางการจัดจำหน่าย (Identify the types and factors in selecting distribution channels) 2. ระบุความแตกต่างระหว่างการจัดจำหน่ายโดยตรงและบริการจัดส่ง (Identify differences between direct distribution and fulfillment services)	ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

N/A

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

1. มีความสามารถในการวิเคราะห์และกำหนดคุณค่าของผลิตภัณฑ์หรือบริการเพื่อให้เหมาะสมกับตลาดเป้าหมาย
2. มีความสามารถในการระบุและกำหนดตัวชี้วัดประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์หรือบริการ
3. มีความสามารถในการระบุวัสดุ กระบวนการผลิต และทรัพยากรที่จำเป็นสำหรับการพัฒนาผลิตภัณฑ์
4. มีความสามารถในการระบุตัวเลือกการผลิตที่เหมาะสมทั้งสำหรับผลิตภัณฑ์ดิจิทัลและทางกายภาพ
5. มีความสามารถในการตรวจสอบ ทดสอบ และควบคุมคุณภาพของผลิตภัณฑ์ให้เป็นไปตามมาตรฐาน
6. มีความสามารถในการระบุประเภทและปัจจัยสำคัญในการเลือกช่องทางการจัดจำหน่าย
7. มีความสามารถในการวิเคราะห์ความแตกต่างระหว่างการจัดจำหน่ายโดยตรงและการใช้บริการจัดส่ง

(ข) ความต้องการด้านความรู้

1. มีความรู้ในการประเมินว่าสินค้าหรือบริการสามารถตอบสนองความต้องการของตลาดได้หรือไม่
2. มีความรู้ในการกำหนดมาตรฐานประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์หรือบริการ
3. มีความรู้ในการจัดหาและจัดการวัสดุหรือทรัพยากรที่ใช้ในการผลิต
4. มีความรู้ในการผลิตสำหรับผลิตภัณฑ์ดิจิทัลและทางกายภาพ รวมถึงข้อดีและข้อจำกัดของแต่ละวิธี
5. มีความรู้ในการทดสอบ ตรวจสอบ และปรับปรุงคุณภาพของผลิตภัณฑ์ให้ตรงตามมาตรฐานที่กำหนด
6. มีความรู้ในการเลือกช่องทางที่เหมาะสมสำหรับการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์
7. มีความรู้ในการจัดจำหน่ายโดยตรงและการใช้บริการจัดส่งเพื่อให้สินค้าถึงมือผู้บริโภค

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

N/A

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

N/A

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

N/A

(ง) วิธีการประเมิน

ข้อสอบแบบปรนัย หรือ แฟ้มสะสมผลงาน

15. ขอบเขต (Range Statement)

(ก) คำแนะนำ

-

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

หน่วยสมรรถนะนี้เป็นเรื่องของความสามารถในการระบุและประเมินวิธีการผลิตและการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการอย่างเป็นระบบ โดยครอบคลุมถึงการระบุมูลค่าของผลิตภัณฑ์ ระบุแนวทางประเมินว่าสินค้าหรือบริการสามารถตอบสนองความต้องการของตลาดเป้าหมายได้อย่างเหมาะสม (Product/Market Fit) รวมถึงการกำหนดเกณฑ์ประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์เพื่อให้เป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนด กล่าวถึงนิยามของคุณภาพจากองค์การมาตรฐานสากล (ISO) และการทดสอบผลิตภัณฑ์ ด้านความสะดวกในการใช้งาน (Ease-of-use) และฟังก์ชันการทำงาน (Functionality)

นอกจากนี้ยังรวมถึงความเข้าใจเกี่ยวกับห่วงโซ่อุปทานและกระบวนการผลิต ตั้งแต่การระบุความรู้และวัสดุที่จำเป็นก่อนที่จะสร้างผลิตภัณฑ์ใดๆ ผู้ประกอบการควรทำการวิจัยเกี่ยวกับสิ่งที่จำเป็นในการผลิตผลิตภัณฑ์ หรือบริการนั้นๆ ไปจนถึงการเลือกวิธีการผลิตที่เหมาะสมสำหรับผลิตภัณฑ์หรือบริการทั้งในรูปแบบดิจิทัลและทางกายภาพ เช่น จะสร้างเองหรือซื้อผลิตภัณฑ์หรือบริการที่ได้สร้างเสร็จแล้ว กรณีการเช่าหรือซื้อสิ่งของทางกายภาพก็เช่นกันที่ต้องวิเคราะห์ปัจจัยทางด้านต้นทุน การบำรุงรักษา เวลาผลิตและมูลค่า เพื่อตัดสินใจให้เหมาะสมกับธุรกิจ รวมถึงกระบวนการทดสอบและควบคุมคุณภาพ เพื่อให้มั่นใจได้ว่าสินค้าหรือบริการที่ผลิตออกมาสอดคล้องกับข้อกำหนดและความคาดหวังของตลาด

ในด้านการจัดจำหน่าย สามารถระบุประเภทและปัจจัยที่ใช้ในการเลือกช่องทางการจัดจำหน่ายที่เหมาะสม ทั้งช่องทางตรง ที่ผู้บริโภคสามารถซื้อสินค้าตรงจากผู้ผลิต และช่องทางอ้อม ที่มีพ่อค้าคนกลาง ตลอดจนระบุความแตกต่างระหว่างการจัดจำหน่ายโดยตรง (Direct Distribution) ที่ผู้ผลิตส่งสินค้าตรงถึงผู้บริโภคโดยไม่ผ่านพ่อค้าคนกลางซึ่งต้องมีการลงทุนในคลังสินค้าและการจัดการการจัดส่งเอง และบริการจัดส่ง (Fulfillment) คือการที่ธุรกิจใช้ผู้ให้บริการภายนอกจัดการทุกขั้นตอนตั้งแต่การเก็บรักษาสินค้า การจัดส่ง การบริการลูกค้า ผู้ประกอบการส่งสินค้าไปยังศูนย์ Fulfillment แล้วผู้ให้บริการจะจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า นอกจากนี้โมเดลธุรกิจ Dropshipping ผู้ประกอบการใช้กับธุรกิจออนไลน์ ไม่ต้องเก็บสินค้าเอง แต่ทำงานร่วมกับผู้ผลิตหรือผู้ค้าส่งที่จัดส่งสินค้าโดยตรงให้ลูกค้าหลังจากได้รับคำสั่งซื้อ ผู้ประกอบการเพียงแค่ทำการตลาดและรับคำสั่งซื้อจากลูกค้าเท่านั้น

16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)

N/A

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

N/A

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

ข้อสอบแบบปรนัย หรือ แฟ้มสะสมผลงาน

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ 1004

2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ วิเคราะห์การเงินของธุรกิจ

3. ทบทวนครั้งที่ N/A

4. สร้างใหม่ ☑ **ปรับปรุง** ☐

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

นักเรียน นักศึกษา ข้าราชการ บุคลากรภาครัฐ คนทำงาน ผู้บริหาร เจ้าของธุรกิจ ตลอดจนประชาชนทั่วไป

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

ผู้ที่ผ่านสมรรถนะนี้จะสามารถวิเคราะห์การเงินของธุรกิจ เข้าใจองค์ประกอบพื้นฐานของการเงิน
รวมถึงการกำหนดราคาขายของผลิตภัณฑ์หรือบริการให้เหมาะสมกับตลาดและต้นทุนที่เกี่ยวข้อง สามารถอธิบายงบการเงินพื้นฐาน เช่น งบกำไรขาดทุน งบดุล และงบกระแสเงินสด รวมถึงการจำแนกความแตกต่างระหว่างต้นทุนคงที่และต้นทุนผันแปรเพื่อนำไปใช้ในการวางแผนทางการเงิน
สามารถวิเคราะห์กระแสเงินสดของบริษัทเพื่อประเมินสภาพคล่องทางการเงิน คำนวณผลตอบแทนจากการลงทุน (ROI) วิเคราะห์ทางเลือกในการระดมทุน
สามารถกำหนดงบประมาณการดำเนินงานและต้นทุนเริ่มต้นของธุรกิจ รวมถึงการพิจารณาตัวเลือกการระดมทุน เช่น การกู้ยืม เงินทุนจากนักลงทุน หรือแหล่งเงินทุนอื่น ๆ รวมถึงสามารถระบุข้อกำหนดและเงื่อนไขที่เกี่ยวข้องกับการรับเงินทุน

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

☑

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

N/A

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

N/A

10. ข้อกำหนดหรือกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง (Licensing or Regulation Related) (ถ้ามี)

N/A

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
10041 อธิบายการเงินของธุรกิจ (Explain business finance)	1. กำหนดราคาขายของผลิตภัณฑ์หรือบริการ (Determine the selling price of a product or service) 2. อธิบายงบการเงินพื้นฐาน (Explain basic financial statements) 3. จำแนกความแตกต่างระหว่างต้นทุนคงที่และต้นทุนผันแปร (Differentiate between fixed and variable costs) 4. วิเคราะห์กระแสเงินสดของบริษัท (Analyze the company's cash flow) 5. คำนวณผลตอบแทนจากการลงทุน (Calculate the return on investment)	ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน
10042 วิเคราะห์ทางเลือกในการระดมทุน (Analyze funding options)	1. กำหนดงบประมาณการดำเนินงานและต้นทุนเริ่มต้น (Determine operating budget and start-up costs) 2. ระบุตัวเลือกการระดมทุน (Identify funding options) 3. ระบุข้อกำหนดในการรับเงินทุน (Identify funding requirements)	ข้อสอบข้อเขียน แฟ้มสะสมผลงาน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

N/A

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

1. มีความสามารถในการคำนวณต้นทุนคงที่ ต้นทุนผันแปร และกำหนดราคาขายของผลิตภัณฑ์หรือบริการ
2. มีความสามารถในการทำความเข้าใจงบการเงินพื้นฐาน เช่น งบดุล งบกำไรขาดทุน และงบกระแสเงินสด
3. มีความสามารถในการตรวจสอบและประเมินกระแสเงินสดเพื่อพิจารณาสถานะทางการเงินของธุรกิจ
4. มีความสามารถในการคำนวณและวิเคราะห์อัตราผลตอบแทนเพื่อประเมินความคุ้มค่าของการลงทุน
5. มีความสามารถในการกำหนดงบประมาณการดำเนินงาน รวมถึงการคำนวณต้นทุนเริ่มต้นของธุรกิจ
6. มีความสามารถในการวิเคราะห์และเปรียบเทียบตัวเลือกการระดมทุนที่เหมาะสมกับธุรกิจ
7. มีความสามารถในการประเมินข้อกำหนดและเงื่อนไขของการรับเงินทุนเพื่อลดความเสี่ยงทางการเงิน

(ข) ความต้องการด้านความรู้

1. มีความรู้ในโครงสร้างทางการเงินของธุรกิจ รวมถึงแนวทางการกำหนดราคาขายของสินค้าและบริการ
2. มีความรู้ในเรื่องการเงินพื้นฐาน ได้แก่ งบดุล งบกำไรขาดทุน และงบกระแสเงินสด
3. มีความรู้ในเรื่องความแตกต่างระหว่างต้นทุนคงที่และต้นทุนผันแปร รวมถึงวิธีบริหารจัดการต้นทุน
4. มีความรู้ในการบริหารกระแสเงินสด เพื่อให้ธุรกิจสามารถดำเนินการได้อย่างมีสภาพคล่อง
5. มีความรู้ในการคำนวณและวิเคราะห์ ROI เพื่อใช้ในการตัดสินใจทางธุรกิจ
6. มีความรู้ในการระดมทุน เช่น เงินทุนจากเจ้าของ เงินกู้จากธนาคาร การร่วมลงทุน และเงินทุนจากนักลงทุน
7. มีความรู้ในเงื่อนไข ข้อกำหนด และความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับการขอรับเงินทุนจากแหล่งต่าง ๆ

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

N/A

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

N/A

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

N/A

(ง) วิธีการประเมิน

ข้อสอบแบบปรนัย หรือ แฟ้มสะสมผลงาน

15. ขอบเขต (Range Statement)

(ก) คำแนะนำ

-

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

หน่วยสมรรถนะนี้เป็นเรื่องของความสามารถในการวิเคราะห์การเงินของธุรกิจ ครอบคลุมการกำหนดราคาขายของผลิตภัณฑ์หรือบริการให้เหมาะสมกับต้นทุน โครงสร้างราคา และมูลค่าที่ลูกค้าได้รับ นอกจากนี้ ยังรวมถึงการทำความเข้าใจงบการเงินพื้นฐาน เช่น งบกำไรขาดทุน งบดุล และงบกระแสเงินสด เพื่อประเมินสถานะทางการเงินของธุรกิจได้ การวิเคราะห์ต้นทุนเป็นองค์ประกอบสำคัญ โดยต้องสามารถจำแนกความแตกต่างระหว่างต้นทุนคงที่และต้นทุนผันแปร เพื่อนำไปสู่การบริหารต้นทุนที่มีประสิทธิภาพ รวมถึงการวิเคราะห์กระแสเงินสดของบริษัท เพื่อประเมินสภาพคล่องทางการเงิน และคำนวณผลตอบแทนจากการลงทุน (ROI) เพื่อให้ทราบถึงความคุ้มค่าของการดำเนินธุรกิจ การวางแผนงบประมาณการดำเนินงานและการคำนวณต้นทุนเริ่มต้นของธุรกิจ พร้อมทั้งการระบุทางเลือกในการระดมทุน เช่น เงินกู้จากธนาคาร เงินทุนจากนักลงทุน หรือแหล่งเงินทุนอื่น ๆ รวมถึงการเข้าใจข้อกำหนดและเงื่อนไขในการรับเงินทุน เพื่อให้สามารถเลือกแหล่งเงินทุนที่เหมาะสม และสนับสนุนการเติบโตของธุรกิจ

16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)

N/A

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

N/A

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

ข้อสอบแบบปรนัย หรือ แฟ้มสะสมผลงาน