มาตรฐานอาชีพและคุณวุฒิวิชาชีพ
Occupational Standard and Professional Qualifications

สาขาวิชาชีพการท่องเที่ยว การโรงแรม ภัตตาคารและร้านอาหาร
สาขาการจัดการการท่องเที่ยวในท้องถิ่น

จัดทำโดย สถาบันคุณวุฒิวิชาชีพ (องค์การมหาชน)

1. ชื่อมาตรฐานอาชีพ

สาขาวิชาชีพการท่องเที่ยว การโรงแรม ภัตตาคารและร้านอาหาร สาขาการจัดการการท่องเที่ยวในท้องถิ่น

2. ประวัติการปรับปรุงมาตรฐาน

N/A

3. ทะเบียนอ้างอิง (Imprint)

N/A

4. ข้อมูลเบื้องต้น

สาขาวิชาชีพการท่องเที่ยว การโรงแรม ภัตตาคารและร้านอาหาร สาขาการจัดการการท่องเที่ยวในท้องถิ่น
บทบาทครอบคลุมขอบเขตอาชีพที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยวเฉพาะในท้องถิ่นเป็นหลักเท่านั้น โดยประกอบด้วย 6 อาชีพ ได้แก่ ผู้ประกอบการที่พักท้องถิ่น
ผู้ประกอบการอาหารท้องถิ่น ผู้ประกอบการของที่ระลึกและผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น นักเล่าเรื่องท้องถิ่น นักออกแบบประสบการณ์ท่องเที่ยวท้องถิ่น
และนักการตลาดท่องเที่ยวท้องถิ่น

5. ประวัติการปรับปรุงมาตรฐานในแต่ละครั้ง

N/A

6. ครั้งที่

2/2568

7. คุณวุฒิวิชาชีพที่ครอบคลุม (Professional Qualifications included)

สาขาวิชาชีพการท่องเที่ยว การโรงแรม ภัตตาคารและร้านอาหาร

สาขาการจัดการการท่องเที่ยวในท้องถิ่น

อาชีพผู้ประกอบการของที่ระลึกและผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น ระดับ 4

8. คุณวุฒิวิชาชีพที่เกี่ยวข้อง (Related Professional Qualifications)

N/A

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

รหัสหน่วยสมรรถนะ	**เนื้อหา**
030201	ยกระดับการให้บริการลูกค้า
030202	จัดการระบบจำหน่ายให้มีประสิทธิภาพ
030203	วางแผนการตลาดเพื่อเพิ่มยอดขาย

10. ระดับคุณวุฒิ

10.1 สาขาวิชาชีพการท่องเที่ยว การโรงแรม ภัตตาคารและร้านอาหาร สาขาการจัดการการท่องเที่ยวในท้องถิ่น
อาชีพผู้ประกอบการของที่ระลึกและผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น ระดับ 4

คุณลักษณะของผลการเรียนรู้ (Characteristics of Outcomes)

ผู้มีสมรรถนะทางเทคนิคในการประยุกต์หลักการ ในสาขาวิชาชีพการท่องเที่ยว การโรงแรม ภัตตาคารและร้านอาหาร สาขาการจัดการการท่องเที่ยวในท้องถิ่น
โดยปฏิบัติงานที่ครอบคลุมสมรรถนะ ระดับ 4 นั่นคือสามารถออกแบบของที่ระลึกและผลิตภัณฑ์ท้องถิ่นบนฐานอัตลักษณ์ท้องถิ่นด้วยภูมิปัญญาไทย
โดยกำหนดแนวคิดและนำภูมิปัญญา อัตลักษณ์ วัฒนธรรมท้องถิ่นมาออกแบบของที่ระลึกและผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น
พร้อมทั้งสร้างต้นแบบของที่ระลึกและผลิตภัณฑ์ที่สะท้อนอัตลักษณ์ท้องถิ่นที่มีความร่วมสมัย และผลิตของที่ระลึกและผลิตภัณฑ์ท้องถิ่นที่มีคุณภาพได้มาตรฐาน
ตลอดจนสามารถออกแบบบรรจุภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับของที่ระลึกและผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น
โดยการวิเคราะห์ความต้องการนักท่องเที่ยวเกี่ยวกับรูปแบบบรรจุภัณฑ์และนำภูมิปัญญา อัตลักษณ์วัฒนธรรมท้องถิ่นมาออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม
และสามารถบอกเล่าเรื่องราวอัตลักษณ์ท้องถิ่นผ่านบรรจุภัณฑ์ของที่ระลึก

การเลื่อนระดับคุณวุฒิวิชาชีพ (Qualification Pathways)

1. เป็นผู้ที่สำเร็จการศึกษาในระดับมัธยมศึกษาตอนต้นหรือเทียบเท่า หรือ
2. เป็นผู้ไม่มีวุฒิการศึกษา แต่มีประสบการณ์ทำงานที่เกี่ยวข้อง อย่างน้อย 2 ปี ขึ้นไป

หลักเกณฑ์การต่ออายุหนังสือรับรองมาตรฐานอาชีพ

N/A

กลุ่มบุคคลในอาชีพ (Target Group)

อาชีพผู้ประกอบการของที่ระลึกและผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น บุคคลในกลุ่มอาชีพผู้ประกอบการของที่ระลึกและผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น ได้แก่ พนักงานขาย พนังงานให้บริการในร้านขายของที่ระลึกในท้องถิ่น

หมายเหตุ :
ผู้ที่จะเข้ารับการประเมินในกลุ่มอาชีพผู้ประกอบการของที่ระลึกและผลิตภัณฑ์ท้องถิ่นต้องเป็นผู้ที่ดำเนินกิจการในท้องถิ่นและเป็นผู้ที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการ การขายและการผลิตของที่ระลึกและผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น

หน่วยสมรรถนะ (หน่วยสมรรถนะทั้งหมดของคุณวุฒิวิชาชีพนี้)

030201 ยกระดับการให้บริการลูกค้า

030202 จัดการระบบจำหน่ายให้มีประสิทธิภาพ

030203 วางแผนการตลาดเพื่อเพิ่มยอดขาย

ตารางแผนผังแสดงหน้าที่

1. ตารางแสดงหน้าที่ 1

ประกาศใช้ ณ

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
ยกระดับการจัดการท่องเที่ยวในท้องถิ่นให้มีคุณภาพและยั่งยืนบนพื้นฐานอัตลักษณ์และวิถีไทยโดยการมีส่วนร่วมของชุมชน	03	ออกแบบของที่ระลึกและผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น	0302	บริการและจำหน่ายของที่ระลึกและผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น

คำอธิบาย ตารางแผนผังแสดงหน้าที่เป็นแผนผังที่ใช้วิเคราะห์หน้าที่งานเพื่อให้ได้หน้าที่หลัก (Key Function)

2. ตารางแสดงหน้าที่ 1 (ต่อ)

ประกาศใช้ ณ

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**
0302	บริการและจำหน่ายของที่ระลึกและผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น	030201	ยกระดับการให้บริการลูกค้า	030201.1	พัฒนาทักษะการต้อนรับและการนำเสนอขาย
				030201.2	สื่อสารและถ่ายถอดเรื่องราวขายสินค้าที่ระลึกและผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น
				030201.3	ออกแบบบริการหลังการขายเพื่อสร้างความภักดี
		030202	จัดการระบบจำหน่ายให้มีประสิทธิภาพ	030202.1	จัดระเบียบสินค้าในร้านค้าให้เหมาะสม
				030202.2	บริหารคลังสินค้าเพื่อรองรับความต้องการของลูกค้า
		030203	วางแผนการตลาดเพื่อเพิ่มยอดขาย	030203.1	จัดกิจกรรมส่งเสริมการขายสินค้า
				030203.2	ใช้สื่อออนไลน์และโซเชียลมีเดียในการประชาสัมพันธ์

คำอธิบาย

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

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ 030201

2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ ยกระดับการให้บริการลูกค้า

3. ทบทวนครั้งที่ 2 / 2568

4. สร้างใหม่ ☐ **ปรับปรุง** ☑

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

อาชีพผู้ประกอบการของที่ระลึกและผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

หน่วยสมรรถนะนี้อธิบาย ความสามารถในการพัฒนาทักษะการต้อนรับ การนำเสนอขาย การสื่อสารและเล่าเรื่องผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น ตลอดจนการออกแบบบริการหลังการขายเพื่อสร้างความภักดีต่อสินค้าและ แบรนด์ โดยเน้นการสร้างประสบการณ์ที่น่าประทับใจและยั่งยืนให้กับลูกค้า

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

1	2	3	4	5	6	7	8
☐	☐	☐	☑	☐	☐	☐	☐

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

สาขาการจัดการการท่องเที่ยวในท้องถิ่น

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)
030201.1 พัฒนาทักษะการต้อนรับและการนำเสนอขาย	1. ต้อนรับลูกค้าด้วยท่าทีสุภาพ อัธยาศัยดี และสื่อสารอย่างสร้างความประทับใจ 2. นำเสนอขายผลิตภัณฑ์โดยเน้นจุดเด่น คุณค่า และความแตกต่างที่ตรงกับความต้องการของลูกค้า	การสัมภาษณ์ ข้อสอบข้อเขียน
030201.2 สื่อสารและถ่ายถอดเรื่องราวขายสินค้าที่ระลึกและผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น	1. ถ่ายทอดข้อมูลและเรื่องราวของผลิตภัณฑ์ท้องถิ่นให้ลูกค้าเข้าใจง่ายและน่าสนใจ 2. ใช้เทคนิคการเล่าเรื่อง (Storytelling) เพื่อสร้างคุณค่าและประสบการณ์ที่จดจำได้	ข้อสอบข้อเขียน
030201.3 ออกแบบบริการหลังการขายเพื่อสร้างความภักดี	1. จัดทำระบบบริการหลังการขาย เช่น การรับประกัน การตอบข้อซักถาม หรือการให้คำแนะนำการใช้งานผลิตภัณฑ์ 2. สร้างกิจกรรมหรือช่องทางการสื่อสารต่อเนื่องกับลูกค้าเพื่อรักษาความสัมพันธ์และความภักดี	ข้อสอบข้อเขียน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

N/A

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

1. ทักษะการสื่อสารเชิงบริการ
2. ทักษะการนำเสนอขาย
3. ทักษะการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า
4. ทักษะการเล่าเรื่อง (Storytelling)
5. ทักษะการใช้ภาษาพูดและภาษากาย
6. ทักษะการดึงดูดและรักษาความสนใจของผู้ฟัง
7. ทักษะการแก้ไขปัญหาและการดูแลลูกค้าหลังการขาย
8. ทักษะการจัดการฐานข้อมูลลูกค้า (CRM)
9. ทักษะการสื่อสารและให้คำปรึกษา

(ข) ความต้องการด้านความรู้

1. ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และคุณค่าท้องถิ่น
2. ความรู้ด้านเทคนิคการขายและการบริการ
3. ความรู้ด้านพฤติกรรมลูกค้า
4. ความรู้เกี่ยวกับวัฒนธรรมและอัตลักษณ์ท้องถิ่น
5. ความรู้ด้านการสื่อสารการตลาด
6. ความรู้ด้านจิตวิทยาผู้บริโภค
7. ความรู้ด้านการตลาดเชิงสัมพันธ์ (Relationship Marketing)
8. ความรู้เกี่ยวกับการจัดการข้อร้องเรียนและการบริการหลังการขาย
9. ความรู้ด้านการสร้างความภักดีต่อแบรนด์

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

ผลการปฏิบัติ

(ก) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

1. ผลสอบข้อเขียน
2. ใบรับรองหรือหลักฐานที่แสดงถึงความสามารถในการปฏิบัติงานที่เกี่ยวข้อง

(ข) คำแนะนำในการประเมิน

การประเมินควรให้ความสำคัญกับบริบทเฉพาะของอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว การโรงแรม และ ภัตตาคาร

(ง) วิธีการประเมิน

1. สอบข้อเขียน
2. สอบปฏิบัติ

15. ขอบเขต (Range Statement)

(ก) คำแนะนำ

N/A

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

การบริการทั้งในร้านค้า จุดจำหน่าย นักท่องเที่ยว และกิจกรรมงานแสดงสินค้า โดยคำนึงถึงความแตกต่างของลูกค้าแต่ละกลุ่ม

การเล่าเรื่องราวที่เกี่ยวข้องกับภูมิปัญญา วัฒนธรรม ประเพณี หรือกระบวนการผลิตของที่ระลึกและผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น โดยปรับวิธีการให้เหมาะสมกับลูกค้าแต่ละกลุ่ม (เช่น คนไทย นักท่องเที่ยวต่างชาติ)

บริการหลังการขายทั้งในรูปแบบออฟไลน์และออนไลน์ เช่น การติดต่อผ่านโซเชียลมีเดีย การบริการรับประกัน การติดตามผลความพึงพอใจ

รวมถึงกิจกรรมส่งเสริมความสัมพันธ์ เช่น โปรโมชั่นพิเศษสำหรับลูกค้าประจำ

16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)

N/A

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

N/A

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

กระบวนการและวิธีการประเมินให้ดูในคู่มือประเมิน

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ 030202

2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ จัดการระบบจำหน่ายให้มีประสิทธิภาพ

3. ทบทวนครั้งที่ 2 / 2568

4. สร้างใหม่ ☐ **ปรับปรุง** ☑

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

อาชีพผู้ประกอบการของที่ระลึกและผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

หน่วยสมรรถนะนี้อธิบาย ความสามารถในการจัดระเบียบสินค้าในร้านค้าให้เหมาะสมและบริหารจัดการคลังสินค้า เพื่อให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงสินค้าได้สะดวก รวดเร็ว และเพียงพอต่อความต้องการ รวมถึงช่วยลดต้นทุนและปัญหาการขาดแคลนสินค้าหรือสินค้าล้นสต็อก ส่งเสริมให้ระบบจำหน่ายมีความต่อเนื่องและมีประสิทธิภาพสูงสุด

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

1	2	3	4	5	6	7	8
☐	☐	☐	☑	☐	☐	☐	☐

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

สาขาการจัดการการท่องเที่ยวในท้องถิ่น

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)
030202.1 จัดระเบียบสินค้าในร้านค้าให้เหมาะสม	1. จัดวางสินค้าในตำแหน่งที่เหมาะสม สอดคล้องกับประเภทและความต้องการของลูกค้า 2. จัดทำป้ายแสดงราคา/ข้อมูลผลิตภัณฑ์ชัดเจน เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ลูกค้า	ข้อสอบข้อเขียน การสาธิตการปฏิบัติงาน
030202.2 บริหารคลังสินค้าเพื่อรองรับความต้องการของลูกค้า	1. ตรวจสอบและบันทึกปริมาณสินค้าเข้า–ออกอย่างถูกต้องและเป็นระบบ 2. ควบคุมปริมาณสินค้าให้เพียงพอต่อความต้องการลูกค้า ป้องกันปัญหาสินค้าขาดหรือเกินสต็อก	ข้อสอบข้อเขียน การสัมภาษณ์

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

N/A

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

1. ทักษะการจัดเรียงและออกแบบพื้นที่ร้านค้า (Visual Merchandising)
2. ทักษะการจัดหมวดหมู่สินค้า
3. ทักษะการสังเกตและวิเคราะห์พฤติกรรมลูกค้าในร้าน
4. ทักษะการจัดทำบัญชีสต็อกสินค้า
5. ทักษะการใช้โปรแกรมหรือระบบจัดการคลังสินค้า
6. ทักษะการวิเคราะห์ปริมาณการขายเพื่อคาดการณ์ความต้องการ

(ข) ความต้องการด้านความรู้

1. ความรู้เกี่ยวกับหลักการจัดเรียงสินค้าเพื่อดึงดูดความสนใจ
2. ความรู้ด้านจิตวิทยาผู้บริโภคและพฤติกรรมการซื้อ
3. ความรู้ด้านการตลาดหน้าร้าน (Retail Marketing)
4. ความรู้เกี่ยวกับการจัดการข้อร้องเรียนและการบริการหลังการขาย
5. ความรู้ด้านการจัดการโลจิสติกส์และซัพพลายเชน
6. ความรู้เรื่องการควบคุมสินค้าคงคลัง (Inventory Control)
7. ความรู้ด้านการวิเคราะห์ความต้องการและการคาดการณ์ยอดขาย

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

1. ผลการปฏิบัติ
2. ผลสอบสัมภาษณ์

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

1. ผลสอบข้อเขียน
2. ผลสอบสัมภาษณ์
3. ใบรับรองหรือหลักฐานที่แสดงถึงความสามารถในการปฏิบัติงานที่เกี่ยวข้อง

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

การประเมินควรให้ความสำคัญกับบริบทเฉพาะของอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว การโรงแรม และ ภัตตาคาร

(ง) วิธีการประเมิน

1. สอบข้อเขียน
2. สอบปฏิบัติ
3. สอบปฏิบัติ

15. ขอบเขต (Range Statement)

(ข) คำแนะนำ

N/A

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

การจัดการสินค้าคงคลังของร้านค้า ศูนย์แสดงสินค้า และระบบขายออนไลน์ เช่น การตรวจนับสินค้าเป็นรอบ การบันทึกสต็อกด้วยโปรแกรม การสั่งสินค้าตามยอดขายจริง และการเตรียมสินค้าสำหรับฤดูกาลท่องเที่ยว
การจัดสินค้าในร้านชุมชน ร้านของฝาก จุดจำหน่ายของที่ระลึก และพื้นที่แสดงสินค้า เช่น การจัดโซนสินค้า, การวางสินค้าที่ขายดีในจุดเด่น, การใช้ป้ายหรือสื่อส่งเสริมการขาย

16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)

N/A

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

N/A

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

กระบวนการและวิธีการประเมินให้ดูในคู่มือประเมิน

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ 030203

2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ วางแผนการตลาดเพื่อเพิ่มยอดขาย

3. ทบทวนครั้งที่ 2 / 2568

4. สร้างใหม่ ☐ **ปรับปรุง** ☑

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

อาชีพผู้ประกอบการของที่ระลึกและผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

หน่วยสมรรถนะนี้อธิบาย ความสามารถในการออกแบบและดำเนินกิจกรรมการตลาด โดยใช้ทั้งกิจกรรมส่งเสริมการขาย สื่อออนไลน์ และการประชาสัมพันธ์ ตลอดจนการประเมินผลแคมเปญเพื่อปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง เพื่อเพิ่มยอดขาย ขยายฐานลูกค้า และสร้างความยั่งยืนให้กับธุรกิจของที่ระลึกและผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

1	2	3	4	5	6	7	8
☐	☐	☐	☑	☐	☐	☐	☐

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

สาขาการจัดการการท่องเที่ยวในท้องถิ่น

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)
030203.1 จัดกิจกรรมส่งเสริมการขายสินค้า	1. วางแผนและดำเนินกิจกรรมส่งเสริมการขายที่เหมาะสมกับผลิตภัณฑ์และกลุ่มลูกค้า 2. ติดตามและประเมินผลกิจกรรมส่งเสริมการขายว่าได้ผลตามเป้าหมายหรือไม่	ข้อสอบข้อเขียน การสาธิตการปฏิบัติงาน
030203.2 ใช้สื่อออนไลน์และโซเชียลมีเดียในการประชาสัมพันธ์	1. เลือกใช้แพลตฟอร์มออนไลน์และโซเชียลมีเดียที่เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย 2. จัดทำเนื้อหาสร้างสรรค์ เช่น ภาพ วิดีโอ หรือเรื่องเล่า เพื่อนำเสนอผลิตภัณฑ์และสร้างการมีส่วนร่วม	ข้อสอบข้อเขียน การสาธิตการปฏิบัติงาน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

N/A

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

1. ทักษะการวางแผนกิจกรรม
2. ทักษะการประสานงาน
3. ทักษะการวัดผลกิจกรรมทางการตลาด
4. ทักษะการสร้าง Content Marketing
5. ทักษะการใช้สื่อโซเชียล (Facebook, TikTok, Instagram)
6. ทักษะการวิเคราะห์การเข้าถึงออนไลน์
7. ทักษะการเก็บและวิเคราะห์ข้อมูล

(ข) ความต้องการด้านความรู้

1. ความรู้เกี่ยวกับกลยุทธ์ส่งเสริมการขาย
2. ความรู้ด้านพฤติกรรมผู้บริโภค
3. ความรู้ด้านการบริหารงบประมาณกิจกรรม
4. ความรู้ด้านการตลาดดิจิทัล (Digital Marketing)
5. ความรู้เกี่ยวกับกลุ่มเป้าหมายออนไลน์
6. ความรู้เกี่ยวกับการจัดการโฆษณาออนไลน์
7. ความรู้ด้านเครื่องมือวิเคราะห์การตลาดออนไลน์

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

1. ผลการปฏิบัติ
2. ผลสอบสัมภาษณ์

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

4. ผลสอบข้อเขียน
5. ผลสอบสัมภาษณ์
6. ใบรับรองหรือหลักฐานที่แสดงถึงความสามารถในการปฏิบัติงานที่เกี่ยวข้อง

(ง) คำแนะนำในการประเมิน

การประเมินควรให้ความสำคัญกับบริบทเฉพาะของอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว การโรงแรม และ ภัตตาคาร

(ง) วิธีการประเมิน

1. สอบข้อเขียน
2. สอบปฏิบัติ
3. สอบปฏิบัติ

15. ขอบเขต (Range Statement)

(ค) คำแนะนำ

N/A

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

การจัดโปรโมชั่น ลดราคา ของแถม การจัดบูธงานท่องเที่ยว การร่วมมือกับร้านค้า และกิจกรรมในชุมชนเพื่อดึงดูดลูกค้า

การใช้สื่อ Facebook, Instagram, TikTok, YouTube, เว็บไซต์ รวมถึงแพลตฟอร์มอีคอมเมิร์ซ (Shopee, Lazada) เพื่อโปรโมทสินค้า

การประเมินผลจากกิจกรรมทั้งออฟไลน์และออนไลน์ เช่น ยอดขายจริง, จำนวนผู้เข้าร่วมกิจกรรม, การเข้าถึงบนโซเชียลมีเดีย, ความพึงพอใจของลูกค้า เพื่อนำมาปรับปรุงแผนการตลาดในอนาคต

16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)

N/A

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

N/A

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

กระบวนการและวิธีการประเมินให้ดูในคู่มือประเมิน