
	สาขาวิชา เทคโนโลยีธุรกิจดิจิทัล สาขางาน ธุรกิจดิจิทัล รหัสวิชา ๓๐๒๐๔-๕๑๐๑ ชื่อวิชา งานธุรกิจดิจิทัล ๑	ใบมอบหมายงานที่ ๑	หน้าที่ ๑/๔		
		สมรรถนะ ปฏิบัติการด้าน พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ งานย่อย ๑. การขายออนไลน์ คะแนนเต็ม ๑๐ คะแนน			
เนื้อหาสาระ ๑. ความหมายและความสำคัญของการขาย ๒. ประเภทและลักษณะของงานขาย ๓. การจัดโครงสร้างขององค์กร ๔. ความรู้เบื้องต้นของผลิตภัณฑ์					
คำชี้แจง ให้ผู้เรียนตอบคำถามต่อไปนี้ให้ถูกต้องที่สุด					
๑. ชื่อสถานประกอบการที่ผู้เรียนฝึกประสบการณ์วิชาชีพ.....					
๒. ที่ตั้งสถานประกอบการ.....					
.....					
.....					
๓. ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับ.....					
.....					
.....					
๔. มีโครงสร้างการบริหารงานขององค์กร ดังนี้					
๔.๑ ระดับวางแผนกลยุทธ์					

	สาขาวิชา เทคโนโลยีธุรกิจดิจิทัล สาขางาน ธุรกิจดิจิทัล รหัสวิชา ๓๐๒๐๔-๕๑๐๑ ชื่อวิชา งานธุรกิจดิจิทัล ๑	ใบมอบหมายงานที่ ๑	หน้าที่ ๒/๔
		สมรรถนะ ปฏิบัติการด้าน พานิชย์อิเล็กทรอนิกส์ งานย่อย ๒. การชำระเงิน คะแนนเต็ม ๑๐ คะแนน	

๔.๒ ระดับบริหารจัดการ

๔.๓ ระดับคุมการปฏิบัติการ



สาขาวิชา เทคโนโลยีธุรกิจ
ดิจิทัล
สาขางาน ธุรกิจดิจิทัล
รหัสวิชา ๓๐๒๐๔-๕๑๐๑
ชื่อวิชา งานธุรกิจดิจิทัล ๑

ใบมอบหมายงานที่ ๒

สมรรถนะ ปฏิบัติการด้าน
พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์
งานย่อย ๒. การชำระเงิน
๓. การจัดส่งสินค้า
คะแนนเต็ม ๑๐ คะแนน

หน้าที่ ๓/๔

เนื้อหาสาระ

๑. รูปแบบ/ประเภทของการชำระเงิน
๒. ระบบบาร์โค้ด
๓. ระบบคิวอาร์โค้ด
๓. ความรู้ทั่วไปและรูปแบบการจัดส่งสินค้า
๔. รูปแบบช่องทางการจัดส่งสินค้า
๕. ขั้นตอนการจัดส่งสินค้า

คำชี้แจง ให้ผู้เรียนตอบคำถามต่อไปนี้ให้ถูกต้องที่สุด

๑. ให้ผู้เรียนเลือกเรื่องที่สนใจ ตามที่กำหนดให้ จำนวน ๑ เรื่อง เพื่อใช้ในการศึกษาค้นคว้าข้อมูล พร้อมทั้งจัดทำสื่อนำเสนอข้อมูลในรูปแบบ Infographic ขนาดกระดาษ A๔ แนวนอน จำนวน ๑ หน้ากระดาษ (ส่งงานในรูปแบบไฟล์ นามสกุล.JPG)

เรื่องที่ ๑. รูปแบบ/ประเภทของการชำระเงิน

เรื่องที่ ๒. ระบบบาร์โค้ด

เรื่องที่ ๓. ระบบคิวอาร์โค้ด

เรื่องที่ ๔. ความรู้ทั่วไป/รูปแบบ/ขั้นตอนการจัดส่งสินค้า



สาขาวิชา เทคโนโลยีธุรกิจดิจิทัล
สาขางาน ธุรกิจดิจิทัล
รหัสวิชา ๓๐๒๐๔-๕๑๐๑
ชื่อวิชา งานธุรกิจดิจิทัล ๑

ใบมอบหมายงานที่ ๓
สมรรถนะ ปฏิบัติการด้าน
พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์
งานย่อย ๔. การบริการหลัง
การขาย
คะแนนเต็ม ๑๐ คะแนน

หน้าที่ ๔/๔

เนื้อหาสาระ

๑. ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับเทคโนโลยีทางการขาย ๒. ความสำคัญและรูปแบบของการบริการหลังการขาย
๓. มาตรฐานการวัดความพึงพอใจของลูกค้า ISO๑๐๐๐๔

คำชี้แจง ให้ผู้เรียนตอบคำถามต่อไปนี้ให้ถูกต้องที่สุด

๑. อธิบายความหมายของเทคโนโลยีทางการขาย และยกตัวอย่างเทคโนโลยีทางการขายที่เป็นที่นิยมใช้ในปัจจุบัน
๒. การใช้ระบบการจัดการลูกค้าสัมพันธ์ (Customer Relationship Management - CRM) มีประโยชน์ต่อธุรกิจอย่างไรบ้าง? ยกตัวอย่างการนำ CRM ไปใช้ในสถานการณ์จริง
๓. เปรียบเทียบข้อดีและข้อเสียของการใช้แพลตฟอร์มการขายออนไลน์ (E-commerce) กับการขายแบบดั้งเดิม (Traditional Sales)
๔. อธิบายการทำงานของระบบ Point of Sale (POS) และระบุว่าเทคโนโลยีนี้มีบทบาทสำคัญอย่างไรในกระบวนการขาย
๕. อธิบายความหมายและวัตถุประสงค์หลักของมาตรฐาน ISO ๑๐๐๐๔ และเหตุใดการจัดการความพึงพอใจของลูกค้าจึงมีความสำคัญต่อองค์กร

