Information Management for Entrepreneur

การจัดการสารสนเทศสำหรับผู้ประกอบการ

1

1

การจัดการสารสนเทศสำหรับผู้ประกอบการ

Course Description

ความหมายและบทบาทของการจัดการข้อมูลหรับการเป็นผู้ประกอบการ ข้อมูลและการเก็บรวบรวมข้อมูล การวางแผนและการตัดสินใจบนพื้นฐานของข้อมูล การเปลี่ยนแปลงธุรกิจปัจจุบันโดยการสร้างและใช้นวัตกรรมเทคโนโลยีดิจิทัล การใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยีดิจิทัลสมัยใหม่เพื่อการแก้ปัญหาและการปรับปรุงกระบวนการทางธุรกิจ ระบบธุรกิจอัจฉริยะ การบริหารจัดการทรัพย์สินดิจิทัล

2

2

Tools / Programs

Google Sites

Google Forms

Copilot

Power BI

3

3

Dlearn

Login เข้าระบบ Dlearn

เลือก 09-คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี

เลือก สาขาการวิเคราะห์และจัดการข้อมูลขนาดใหญ่

เลือก ณัฏฐ์ ย่องหิ้น

เลือก **การจัดการสารสนเทศเพื่อผู้ประกอบการ**

Enrolment key Dp1#111121

ออกแบบผลิตภัณฑ์ SEC01

4

4

สร้างธุรกิจด้วยเครื่องมือดิจิทัล

5

5

6

6

แผนการเรียน 15 สัปดาห์

Phase 1: Foundation (W1-W3)
วางรากฐานและวิเคราะห์โครงสร้างธุรกิจ (Ideation, SWOT, 4Ps)

Phase 2: Digital Storefront (W4-W5)
สร้างหน้าร้านออนไลน์และระบบรับลูกค้า (Google Sites, Forms)

Phase 3: Data Intelligence (W6-W9)
บริหารข้อมูลยอดขายและวิเคราะห์จุดคุ้มทุน (Excel, Dashboard, Break-even)

Phase 4: AI Growth & Pitch (W10-W14)
ทำการตลาดด้วย AI และนำเสนอธุรกิจ (Content, Analytics, Live Demo)

W1 W2 W3 W4 W5 W6 W7 W8 W9 W10 W11 W12 W13 W14

7

7

Phase 1: Business Foundation (W1-W3)

กำหนด DNA ของธุรกิจ

Ideation

นักศึกษาเลือกสร้างธุรกิจที่สนใจ
(เช่น ร้านกาแฟ, ร้านเสื้อผ้า, ร้านขนม, คาเฟ่แมว, ร้านต้นไม้)

SWOT Analysis

Strengths (จุดแข็ง)	**Weaknesses** (จุดอ่อน)
Opportunities (โอกาส)	**Threats** (อุปสรรค)

ค้นหาจุดแข็ง (Strength), จุดอ่อน (Weakness), โอกาส (Opportunity), และอุปสรรค (Threat) จากข้อมูลจริง

4Ps

Product, Price, Place, Promotion

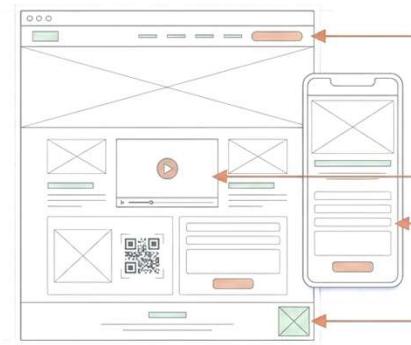
วิเคราะห์ Product, Price, Place, Promotion อย่างเป็นระบบเพื่อหาจุดยืนในตลาด

8

8

Phase 2: Digital Storefront (W4-W5)

สร้างหน้าร้านดิจิทัลด้วย Google Sites



Navigation Bar:
โครงสร้างหน้าเว็บครบถ้วน
(Home, About, Product, Contact)

Integration 1 (Google Map & QR Code):
เชื่อมต่อการเดินทางและเข้าถึงง่ายจากออฟไลน์

Integration 2 (YouTube):
ดึงดูดลูกค้าด้วยคอนเทนต์วิดีโอ

Integration 3 (Google Forms):
ฝังแบบฟอร์มเพื่อ สั่งสินค้า, จองสินค้า,
และติดต่อร้านโดยตรง

9

9

Phase 3: Business Automation (W4-W6)

ระบบอัตโนมัติ: การไหลเวียนของข้อมูลลูกค้า

อธิบายการเชื่อมโยงระบบหลังบ้านในสัปดาห์ที่ 4-6

Capture (Google Sites)
ลูกค้าเข้าชมเว็บไซต์

Action (Google Forms)
กรอกคำสั่งซื้อหรือ
จองบริการ

Automate (Google Sheets)
ข้อมูลวิ่งเข้าสู่ฐานข้อมูล
บนคลาวด์แบบ Real-time

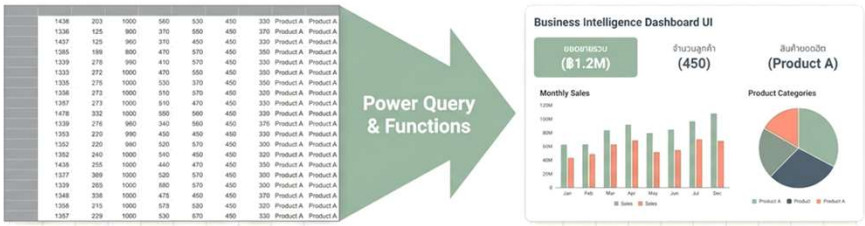
Manage (Excel)
ดึงข้อมูลมาจัดโครงสร้าง
(เช่น Customer | Name |
Product | Price) เตรียมพร้อม
สำหรับการวิเคราะห์เชิงลึก

10

10

Phase 3: Data Intelligence (W6-W8)

เปลี่ยนข้อมูลดิบให้เป็นขุมทรัพย์ทางธุรกิจ



Data Formulas: ใช้ฟังก์ชั่น SUM, SUMIF, COUNTIF, FILTER เพื่อจัดการข้อมูลอย่างแม่นยำ

Power Query: รวมข้อมูลยอดขาย "หลายเดือน" เข้าด้วยกันแบบอัตโนมัติ

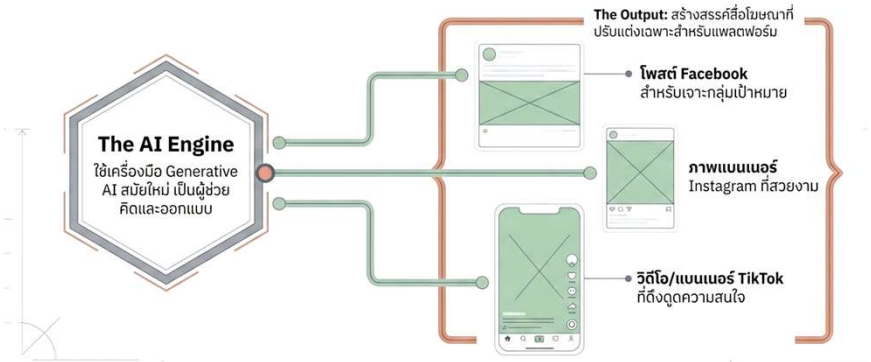
Interactive Dashboard (Pivot Table): สร้างหน้าปัดสรุปผลแบบเรียล เพื่อดูตัวชี้วัดสำคัญ: ยอดขายรวม, จำนวนลูกค้า, และสินค้ายอดฮิต

11

11

Phase 4: Growth & Marketing (W10)

ขยายธุรกิจด้วย AI Content Marketing



12

12

โครงสร้างเทคโนโลยีสำหรับผู้ประกอบการดิจิทัล (W11-W12)

Analytics/Measurement **Google Analytics (GA4)** วัดจำนวนผู้เข้าชม, ศึกษาพฤติกรรมผู้ใช้งาน, เก็บข้อมูลผู้ใช้, และตั้งค่า KPI ของเว็บไซต์	Generative AI/Text **ChatGPT** เขียนบทความ SEO, เขียนคำโปรยสินค้า, และ สร้างชุดคำถามที่พบบ่อย (FAQ) อัตโนมัติ
Web/Infrastructure **Google Sites & Workspace** แพลตฟอร์มหลักและฐานข้อมูล	Creative/Design **Canva & Gamma** ออกแบบภาพกราฟิกและพรีเซนเทชันระดับมืออาชีพ

13

13

The Climax: Pitching Day (W14)

สังเวียนผู้ประกอบการ: การนำเสนอธุรกิจจริง

ไม่มีการสอบข้อเขียนปลายภาค มีเพียงผลลัพธ์ทางธุรกิจเท่านั้น

1 Live Demonstration
สาธิตการทำงานของเว็บไซต์ ระบบสั่งซื้อ และ Dashboard ยอดขายให้คณะกรรมการดูสดๆ

2 Business Pitch
นำเสนอแผนธุรกิจ กลยุทธ์การตลาด 4Ps และวิเคราะห์จุดคุ้มทุนอย่างมืออาชีพ

14

14

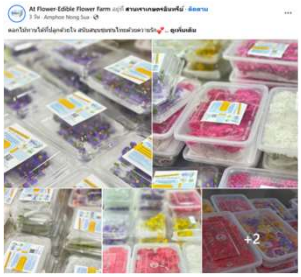
ความหมายของผู้ประกอบการ

หมายถึง ผู้ที่คิดริเริ่มดำเนินธุรกิจขึ้นมาเป็นของตนเอง มีการวางแผนการดำเนินงานและดำเนินธุรกิจทุกด้วยด้วยตนเอง โดยยอมรับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นได้ตลอดเวลาเพื่อมุ่งหวังผลกำไรที่เกิดจากผลการดำเนินงานของธุรกิจตนเอง

https://www.bangkokbanksme.com/en/sme-start-a-business

15

15



16

16

วิธีคิดเพื่อสร้างความสำเร็จในการเป็นผู้ประกอบการ

- กลยุทธ์
- การศึกษา
- คน
- การเงิน
- การตลาดและการขาย
- ความเป็นผู้นำ
- แรงจูงใจ

17

17

วิธีคิดในเรื่อง “ กลยุทธ์ ”

คำถามสำคัญ 3 ข้อ ที่ผู้ประกอบการต้องถามตัวเอง

- ตอนนี้เราอยู่จุดใด
- เราต้องการไปที่จุดไหน
- แล้วเราจะไปถึงจุดนั้นได้อย่างไร

“ คิดใหญ่ ”

18

18

ความหมายของ “สารสนเทศ” และ “ระบบสารสนเทศ”

ข้อมูล (Data) vs สารสนเทศ (Information)

ข้อมูล (Data)

ข้อมูลดิบ เช่น ตัวเลข วันที่ ตัวอักษร ยังไม่สามารถนำไปใช้ประโยชน์ได้โดยตรง

สารสนเทศ (Information)

ข้อมูลที่ผ่านการประมวลผลจนมีความหมาย ใช้ประกอบการตัดสินใจ

ตัวอย่าง

Data 35, 40, 25, 60

Information ยอดขายสัปดาห์นี้เพิ่มขึ้น 15% เมื่อเทียบกับสัปดาห์ก่อน

“ข้อมูลคือวัตถุดิบ แต่สารสนเทศคืออาหารที่พร้อมเสิร์ฟสำหรับการตัดสินใจ”

19

19

ความหมายของ “สารสนเทศ” และ “ระบบสารสนเทศ”

สารสนเทศ

เป็นข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินชีวิตของมนุษย์ โดยสารสนเทศ เกิดจาก**การนำข้อมูลผ่านระบบการประมวลผล** คำนวณ **วิเคราะห์**และ**แปลงความหมาย**เป็นข้อความที่สามารถ**นำไปใช้**

เทคโนโลยี

การใช้ความรู้ **เครื่องมือ ความคิด กลักการ เทคนิค ความรู้ ระเบียบวิธี กระบวนการ** รวมถึงการ**นำผลงานทางวิทยาศาสตร์**ทั้งสิ่งประดิษฐ์และวิธีการ มา**ประยุกต์ใช้ในงาน**เพื่อช่วยให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในการทำงานให้ดีขึ้น มีและ**เพิ่มเพิ่มประสิทธิภาพ**และ**ประสิทธิผล**ของงานให้มากยิ่งขึ้น

เทคโนโลยีสารสนเทศ

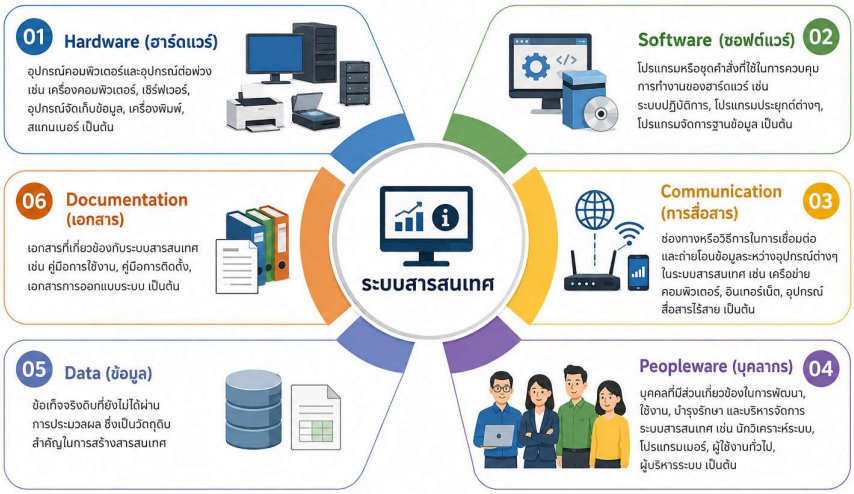
หมายถึง การประยุกต์ความรู้ทางวิทยาศาสตร์มาใช้ในระบบสารสนเทศ ตั้งแต่กระบวนการ**จัดเก็บ ประมวลผล** และการ**เผยแพร่สารสนเทศ** เพื่อช่วยให้ได้สารสนเทศที่มี**ประสิทธิภาพ**และ**รวดเร็วทันต่อเหตุการณ์** โดยเทคโนโลยีสารสนเทศ

20

20

องค์ประกอบของระบบสารสนเทศ

ประกอบไปด้วย 6 ส่วนหลัก



21

21

คุณลักษณะของสารสนเทศที่ดี

ถูกต้อง (Accurate) – ไม่มีข้อผิดพลาด

ทันเวลา (Timely) – ต้องมาถึงก่อนใช้งาน

ตรงประเด็น (Relevant) – สอดคล้องกับสิ่งที่ต้องการ

เชื่อถือได้ (Reliable) – มาจากแหล่งที่เชื่อถือได้

ใช้ได้จริง (Actionable) – นำไปวิเคราะห์หรือตัดสินใจได้

ตัวอย่าง

รายงานยอดขายประจำวันที่ส่งตอน 5 โมงเย็น (ทันเวลา) แสดงข้อมูลสินค้าขายดีแบบแยกรายพื้นที่ (ตรงประเด็น) และเก็บจากระบบ POS อัตโนมัติ (เชื่อถือได้)

22

22

คุณลักษณะของสารสนเทศที่ดี

- ❑ รายงานสต็อกสินค้าแบบอัปเดตทุกวัน ช่วยผู้ประกอบการวางแผนสั่งสินค้า
- ❑ ถ้าข้อมูลเก่า 1 เดือน อาจทำให้ตัดสินใจผิดพลาด เช่น สั่งของที่ไม่มีคนซื้อแล้ว

23

23

ความสำคัญของสารสนเทศในการตัดสินใจ

การตัดสินใจที่ดีต้องอยู่บนพื้นฐานของสารสนเทศที่ดี

ผู้ประกอบการใช้สารสนเทศเพื่อตัดสินใจ

- เช่นควรเปิดร้านช่วงไหน
- สินค้าตัวไหนขายดี
- ควรทำโปรโมชั่นเมื่อใด

https://www.punpro.com/p/%E0%B8%B7nearby-10coffee-drinks-for-office-worker

ร้านกาแฟเล็ก ๆ

เจ้าของร้านสังเกตจากข้อมูลยอดขายว่า “กาแฟเย็น” ขายดีช่วงบ่าย และ “ลาเต้ร้อน” ขายดีช่วงเช้า ⟶ นำข้อมูลไปจัดโปร “ซื้อ 2 ฟรี 1” ช่วงบ่าย

24

24

ความสำคัญของสารสนเทศในการตัดสินใจ

- ตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ เช่น เพิ่มสินค้า ขยายสาขา
- แก้ไขปัญหาได้ตรงจุด เช่น สินค้าคงคลังเหลือมาก ⟶ ลดราคา
- วางแผนล่วงหน้า เช่น คาดการณ์ยอดขายจากพฤติกรรมลูกค้า

ร้านขายเครื่องสำอางออนไลน์
เจ้าของร้านใช้ข้อมูลจาก Facebook + Google Analytics พบว่าสินค้า
"ลิปแมตต์โทนนู้ด"
มียอดกดไลก์มาก แต่ขายได้น้อย⟶ จัดทำคลิปสาธิตการใช้ลิป
⟶ ยอดขายเพิ่มขึ้นทันทีในสัปดาห์ถัดมา

25

25

ความสำคัญของสารสนเทศในการตัดสินใจ

ตัวอย่าง Food Truck
ใช้ระบบ POS ที่บันทึกออเดอร์ ⟶ ระบบวิเคราะห์เมนูขายดีพบว่า
"เบอร์เกอร์เนื้อ" ขายดีช่วงเย็น
⟶ จัดเตรียมวัตถุดิบมากขึ้นช่วงบ่าย⟶ ลดการขาดสต๊อก และเพิ่มยอดขาย

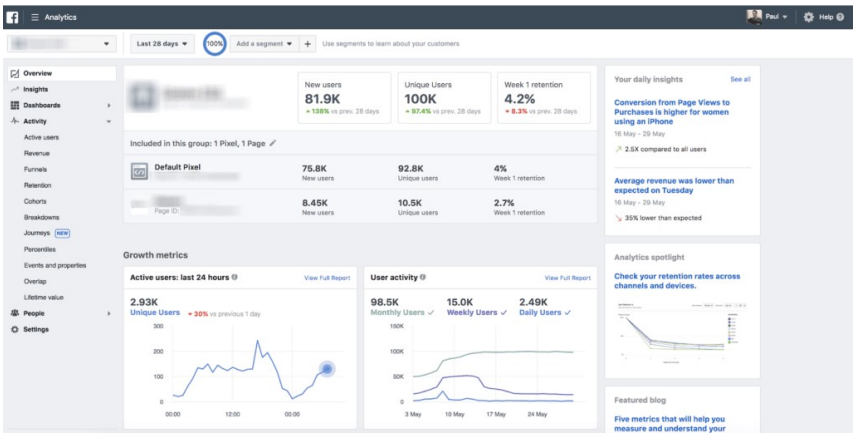
26

26

ความสำคัญของสารสนเทศในการตัดสินใจ

ตัวอย่าง ขายเสื้อออนไลน์

ใช้ Dashboard จากข้อมูล Facebook Page Insight และยอดขาย ⟶ พบว่าลูกค้าหญิงอายุ 18–24 สนใจมากสุด ⟶ ปรับโพสต์โฆษณาให้ตรงกลุ่มเป้าหมาย ⟶ ยอดขายเพิ่ม 15%



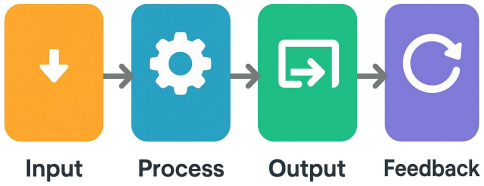
https://blog.shipnity.com/facebook-analytic-installation-part2/

27

27

วงจรของระบบสารสนเทศ

ขั้นตอน	อธิบาย	ตัวอย่างจากร้านกาแฟ
Input	ป้อนข้อมูล	ลูกค้าสั่งลาเต้เย็น 2 แก้ว
Process	ประมวลผล	ระบบคำนวณยอดเงินพร้อมส่วนลด
Output	แสดงผล	ใบเสร็จแจ้งยอดรวม = 90 บาท
Feedback	ข้อมูลย้อนกลับ	ลูกค้ากดให้ 4 ดาว ⟶ ปรับปรุงความรวดเร็ว



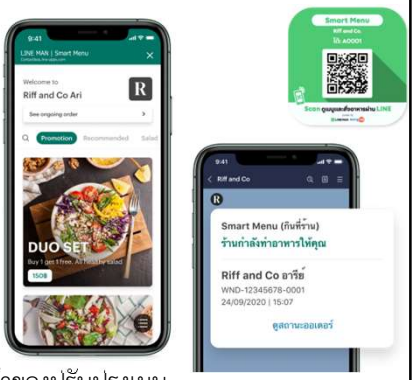
28

28

วงจรของระบบสารสนเทศ

ตัวอย่าง ระบบจัดการออเดอร์อาหาร

- ❑ Input ลูกค้าสั่งข้าวผัด 1 กล่องผ่าน Line OA
- ❑ Process ระบบแจ้งยอด+เวลารอ
- ❑ Output รายการคำสั่งซื้อบนหน้าจอร้าน
- ❑ Feedback ลูกค้าให้ดาว/คอมเมนต์ในแชท ⟶ เจ้าของปรับปรุงเมนู



29

29