

ใบความรู้เรื่อง ช่องทางการเข้าสู่อาชีพ

บทเรียนที่ 7

รายวิชา ช่องทางการเข้าสู่อาชีพ รหัสวิชา อช11001

เรื่องที่ 1 ความจำเป็นในการมองเห็นช่องทางการประกอบอาชีพ ได้อย่างเหมาะสมกับตนเองการมองเห็นช่องทางการประกอบอาชีพ เป็นการศึกษาระบวนการผลิต กระบวนการตลาดและอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง และนำมาพิจารณาว่า อาชีพนี้จะสามารถยึดเป็นอาชีพของตนเองได้หรือไม่ ดังนั้น การมองช่องทาง การประกอบอาชีพเท่ากับการมีวิสัยทัศน์กว้างไกล ทำให้ลดความเสี่ยงในการประกอบอาชีพในอนาคตได้

เรื่องที่ 2 ความเป็นไปได้ในการเข้าสู่อาชีพการเข้าสู่อาชีพ จำเป็นที่ผู้จะเข้าสู่อาชีพต้องเข้าใจในปัจจัยการดำเนินงานอาชีพซึ่ง ประกอบด้วย การลงทุน การตลาด กระบวนการผลิต การขนส่ง การบรรจุหีบห่อ การแปรรูป ผลกระทบต่อชุมชนและสภาพแวดล้อม ความรู้ความสามารถ โดยปัจจัยการดำเนินงาน อาชีพแต่ละปัจจัย สามารถอธิบายได้ดังนี้

1. การลงทุน

“การลงทุน” หมายถึง เป็นการออมเพื่อให้ได้รับผลตอบแทนที่มากขึ้น ซึ่งเราจะต้องยอมรับความเสี่ยงที่เพิ่มขึ้นเช่นกัน การตัดสินใจนำเงินออมมาลงทุนเราจึงต้องพิจารณาอย่างรอบคอบ และศึกษาหาข้อมูลที่เกี่ยวข้องเป็นอย่างดี เพื่อให้ได้รับผลตอบแทนที่คาดหวังไว้และเพื่อลดความเสี่ยงที่เกิดขึ้นจากการลงทุน

2. การตลาด

การตลาด หมายถึง กิจกรรมทางธุรกิจที่จะทำให้สินค้าจากผู้ผลิตไปสู่มือผู้บริโภคและทำให้ผู้บริโภคเกิดความพึงพอใจที่ได้บริโภคสินค้าหรือบริการนั้น อันเป็นผลทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จตามวัตถุประสงค์ของธุรกิจนั้น ๆ อีกด้วยการขาย หมายถึง กระบวนการในการช่วยเหลือโน้มน้าว ชักจูงใจ โดยใช้บุคคลหรือไม่ใช้บุคคล ก็ได้ เพื่อให้ลูกค้าคาดหวังตัดสินใจซื้อสินค้าหรือบริการนั้น ๆ

การจัดการด้านตลาด หมายถึง การวิเคราะห์ การวางแผน การปฏิบัติงาน และการควบคุม การดำเนินงานการตลาดจากผู้ผลิตถึงผู้บริโภค โดยมีผลประโยชน์จากการแลกเปลี่ยนสินค้าหรือการบริการกับ

กลุ่มผู้ซื้อเป็นการตอบแทนหน้าที่การตลาด เป็นกิจกรรมการตลาดที่ทำให้สินค้าหรือบริการเคลื่อนย้ายจากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภคโดยวิธีการต่าง ๆ เช่น การแลกเปลี่ยน โดยการซื้อขาย การกระจายสินค้าเกี่ยวข้องกับการขนส่ง การเก็บรักษา การอำนวยความสะดวกทางการตลาด เช่น ข้อมูลทางการตลาด ข้อมูลเกี่ยวกับผู้บริโภค

ลักษณะของการตลาด

การตลาดเป็นมากกว่าการขายและการส่งเสริมการขาย จุดมุ่งหมายของการตลาดที่สำคัญจะต้องทำให้การขายเป็นเรื่องง่าย แนวคิดหลักการตลาด ประกอบด้วย

1. ความจำเป็น ความต้องการ และความต้องการซื้อสินค้า
2. สินค้าหรือบริการ
3. คุณค่า ความพึงพอใจ และคุณภาพ
- 4.. การแลกเปลี่ยน การติดต่อธุรกิจ และแนวการสร้างความสัมพันธ์ที่ดี

5. ตลาด

องค์ประกอบของการตลาด

1. วิเคราะห์เกี่ยวกับความจำเป็น ความต้องการ และความต้องการซื้อของผู้บริโภค

2. ธุรกิจต้องเสนอสินค้าหรือบริการ เพื่อสนองตอบความต้องการของผู้บริโภค

3. สินค้าหรือบริการนั้นต้องมีคุณค่า ทำให้ลูกค้าพึงพอใจและมีคุณภาพ

4. สินค้าหรือบริการจะมีการแลกเปลี่ยน การติดต่อธุรกิจและการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า

5. ตลาดเป้าหมาย ต้องมีลักษณะ 4 ประการ

5.1 มีความจำเป็นหรือความต้องการ

5.2 มีเงินหรือมีอำนาจซื้อ

5.3 มีความเต็มใจที่จะซื้อ

5.4 มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ

การแข่งขันทางการตลาดนอกจากจะศึกษาข้อมูลของกลุ่มลูกค้าและข้อมูลของคู่แข่งแล้ว จะต้องมีการ

แข่งขันด้านอื่น ๆ ด้วย ได้แก่

1. สินค้าหรือบริการ สินค้าต้องมีคุณภาพถูกใจผู้บริโภค มีประโยชน์ต่อการนำไปใช้

2. ราคา ราคาสินค้าต้องเหมาะสมกับคุณภาพ ไม่ตั้งราคาเกินความจริง และต้องพิจารณาจากราคาของคู่แข่งด้วยไม่สูงและไม่ต่ำเกินไป

3. ช่องทางการจำหน่าย พิจารณาว่าจะจำหน่ายอย่างไร วิธีการใดสินค้าจึงจะถึงผู้บริโภคได้อย่างปลอดภัยและยังคงคุณภาพ เช่น บริการถึงบ้านผ่านการขายตรง หรือ ขายปลีกทางอินเทอร์เน็ต

4. การส่งเสริมการขาย เป็นกรรมวิธีการขายที่สามารถดึงดูดใจให้ลูกค้า เช่น การลด แลก แจก แถม หรือให้ลองเอาสินค้าไปใช้ก่อน หรือขายควบกับสินค้าชนิดอื่น ๆ การโฆษณาต่าง ๆ

ข้อมูลที่ใช้ในการตัดสินใจทางการตลาด

1. ข้อมูลผู้บริโภค ต้องรู้ว่าผู้บริโภคมีรสนิยมอย่างไร และมีอำนาจในการซื้ออย่างน้อยเพียงใด

2. ข้อมูลคู่แข่ง ต้องรู้ว่าคู่แข่งชั้นเป็นใคร ขายอะไร จุดเด่นของสินค้า กำลังทำอะไรถ้าสามารถมีข้อมูลผู้บริโภคและข้อมูลคู่แข่งชั้นมากเท่าไร จะทำให้ผู้ประกอบการอาชีพสามารถตัดสินใจได้ถูกต้องการคิดต้นทุนการผลิตการคิดต้นทุนการผลิตของผู้ประกอบการอาชีพ นิยมคิดต้นทุนในรอบปีหรือต่อรอบการผลิต ขึ้นอยู่กับลักษณะของผลผลิต โดยการผลิตต้นทุนการผลิตจะพิจารณาทั้งต้นทุนที่ใช้ไปในลักษณะเงินสดและที่ไม่เป็น เงินสด ซึ่งประกอบด้วย
ต้นทุนผันแปร

1. ต้นทุนผันแปรที่เป็นเงินสด

1.1 ค่าวัสดุ อุปกรณ์ในการประกอบอาชีพ เช่น วัสดุอุปกรณ์อาชีพ การเกษตรเช่น ปุ๋ย พันธุ์พืช

พันธุ์สัตว์ ค่าน้ำมัน และค่าแรงซ่อมเครื่องจักร วัสดุ อุปกรณ์ในอาชีพ รับจ้างซักรีดเสื้อผ้า เช่น ผงซักฟอก น้ำยาซักแห้ง

1.2 ค่าจ้างแรงงาน เป็นค่าจ้างแรงงานในการผลิต เช่น ค่าแรงซ่อมเครื่องจักรค่าแรงงาน ไถดิน ค่าจ้างลูกจ้างในร้านอาหาร

1.3 ค่าเช่าที่ดิน เป็นค่าเช่าที่ดินในการประกอบธุรกิจ เช่น ค่าเช่า
นา

1.4 ค่าเสียโอกาสของเงินทุน หมายถึง ค่าชดเชยที่เจ้าของธุรกิจนำเงินสดของตนไปลงทุน แทนการได้รับ “ดอกเบี้ย” เมื่อนำเงินไปฝาก

ธนาคาร ดังนั้น การคิดต้นทุนจะต้องใช้อัตราดอกเบี้ยเงินฝากมาคิดเป็นต้นทุนการผลิตด้วย

1.5 ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ

2. ต้นทุนผันแปรที่ไม่เป็นเงินสด ได้แก่

2.1 ค่าแรงงานในครัวเรือน เป็นแรงงานในครัวเรือน ส่วนใหญ่ธุรกิจครอบครัว ไม่ค่อยมีการนำแรงงานมาคิดเป็นต้นทุน ทำให้ไม่ทราบต้นทุนที่แท้จริง โดยการคิดค่าแรงในครัวเรือน ให้คิดในอัตราค่าแรงงานในท้องถิ่นนั้น ๆ

2.2 ค่าเสียโอกาสของที่ดิน กรณีที่เจ้าของกิจการมีที่ดินเป็นของตนเอง ให้คิดต้นทุนตามอัตราค่าเช่าที่ดินในท้องถิ่นหรือบริเวณใกล้เคียง

ต้นทุนคงที่

1. ต้นทุนคงที่ที่เป็นเงินสด เป็นจำนวนเงินที่ต้องจ่าย เป็นค่าดอกเบี้ยเงินกู้เพื่อนำมาใช้ในการทำธุรกิจ

2. ต้นทุนที่ไม่มีเงินสด ได้แก่ ค่าเสื่อมราคาของอุปกรณ์ อาคาร โรงเรือน หมายถึง การเสื่อมของเครื่องจักร อุปกรณ์ต่าง ๆ อาคาร โรงเรือน ที่ลดลงตามอายุการใช้งาน

3. กระบวนการผลิต หมายถึง กระบวนการผลิตสินค้า การให้บริการ ตามความ

ต้องการของผู้บริโภค ซึ่งประกอบไปด้วย ลูกค้า ตลาดแรงงาน สังคม ประเทศชาติ และประชาคมโลก โดยมีวิธีการในการควบคุมดูแลการผลิตอย่างมีคุณภาพที่ได้มาตรฐาน และการสร้างคุณลักษณะที่โดดเด่นของสินค้า หรือบริการ

4. การขนส่งสินค้า การขนส่ง หมายถึง การเคลื่อนย้ายสินค้าจากที่หนึ่งไปยังอีกที่หนึ่ง ซึ่งเป็นหน้าที่

ของผู้ผลิตที่จะให้ผู้บริโภคในด้านเวลา และสถานที่ ส่งผลให้สินค้ามีมูลค่าเพิ่มขึ้นเพราะหลักในการจัดการขนส่งมีอยู่ว่า “มูลค่าสินค้าที่เพิ่มขึ้นหลังจากขนส่งไปแล้วจะต้องสูงกว่าค่าขนส่ง” ซึ่งมีสินค้าบางชนิดที่ค่าขนส่งสูงกว่าราคาตัวสินค้าจริงมาก เช่น การขนหินทราย ยิปซัม ถ่านหิน แต่มีสินค้าบางชนิดที่ค่าขนส่งถูกกว่าราคาสินค้าจริง เช่น การขนทองคำ เพชร พลอย และยา เป็นต้น ซึ่งการขนส่งหลัก ๆ ประกอบด้วย 3 ช่องทาง ดังนี้

การขนส่งทางบก ประกอบด้วยทางรถยนต์ รถไฟ โดยการขนส่งทางบกด้วยรถยนต์ เหมาะสำหรับการขนส่งสินค้าที่ต้องการนำส่งผู้บริโภคด้วยความรวดเร็ว ปัจจุบันการขนส่งทางบกด้วยรถยนต์ มีความสะดวกสบายมากขึ้น เพราะมีการตัดเชื่อมถนนไปทั่วทุกพื้นที่ราคาระขนส่งขึ้นอยู่กับระยะทางและความเร่งด่วนของระยะเวลา สำหรับการขนส่งสินค้าทางรถไฟ ค่าขนส่งมีราคาไม่แพง เหมาะกับการขนส่งสินค้าที่มีปริมาณและน้ำหนักมากๆ เช่น หิน ปูน ทราย เป็นต้น การขนส่งทางเรือ มีค่าใช้จ่ายต่ำ แต่ล่าช้า เหมาะกับการขนส่งสินค้าที่มีปริมาณและน้ำหนักมาก ๆ เช่น เครื่องจักรกล รถยนต์ ส่วนใหญ่การขนส่งสินค้าทางเรือ จะนิยมใช้ในกรณีส่งสินค้าไปขายต่างประเทศการขนส่งทางอากาศ มีความรวดเร็ว แต่เสียค่าใช้จ่ายสูงมาก เหมาะสำหรับการขนส่งสินค้าขนาดเล็ก น้ำหนักเบาซึ่งการขนส่งสินค้าแต่ละวิธี มีข้อดี ข้อเสียต่างกัน นักการตลาดที่ดีต้องรู้จักเลือกใช้วิธีการขนส่งที่เหมาะสมกับสินค้าและบริการที่มีประสิทธิภาพ ซึ่งขึ้นอยู่กับวัตถุประสงค์ของตนเอง เช่น ต้องการความรวดเร็ว หรือต้องการราคาถูก หรือต้องการความสะดวก

5. การบรรจุหีบห่อ นอกจากใช้ป้องกันความเสียหายของผลิตภัณฑ์แล้ว ยังใช้ในการส่งเสริมการขายอีกด้วย ซึ่งการบรรจุหีบห่อถือว่ามีความสำคัญมากทั้งสำหรับผู้ขายและผู้บริโภค เพราะการบรรจุหีบห่อที่ดี ทำให้สามารถเก็บรักษาได้ง่าย ประหยัดเนื้อที่ และทำให้ผู้บริโภคมองเห็นความแตกต่างของสินค้าได้ชัดเจน ในปัจจุบันการบรรจุหีบห่อมีความสมัยใหม่สวยงาม และสนับสนุนการตลาดเป็นอย่างดีด้วยการใช้บาร์โค้ดในสินค้าที่จำหน่ายซึ่งผู้ขายสามารถใช้เครื่องมืออิเล็กทรอนิกส์อ่านรหัสบาร์โค้ดได้สะดวก สามารถที่จะนำไปใช้ในการควบคุมทั้งในเรื่องการแยกหมวดหมู่สินค้า และการชำระเงิน

6. การแปรรูป หมายถึง การนำผลผลิตทางการเกษตรซึ่งมีอยู่ในรูปวัตถุดิบมาผ่านกระบวนการด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีเพื่อการแปรรูปให้ได้ผลผลิตที่สามารถบริโภคมีอายุการเก็บยืนยาวขึ้น และเป็นการสร้างความโดดเด่นในผลิตภัณฑ์

7. ผลกระทบต่อชุมชน และสภาพแวดล้อม ผลกระทบ หมายถึง ผลที่ได้รับหรือเกิดจากการกระทำ ที่ก่อให้เกิดทั้งผลดีหรือผลเสียต่อธุรกิจได้ ทั้งในระยะสั้นหรือระยะยาว แต่โดยส่วนใหญ่ เมื่อพูดถึงคำว่า “ผลกระทบที่เกิดขึ้น” จะมีความหมายในแง่ผลเสียที่เกิดจากการดำเนินธุรกิจ ทั้งนี้ ผลกระทบ ที่ผู้ประกอบการควรให้ความสำคัญ

อย่างยิ่ง คือ ผลกระทบที่เกิดกับสภาพแวดล้อม เพราะผลกระทบที่เกิดกับสภาพแวดล้อม จะส่งผลต่อการดำรงชีวิตของผู้คนโดยรอบทั้งในวงแคบและวงกว้าง

8. ความรู้ ความสามารถ หมายถึง ทักษะที่สำคัญหรือความจำเป็นในการผลิต หรือการปฏิบัติงานให้มีประสิทธิภาพในความเป็นไปได้ในการพัฒนาอาชีพ

เรื่องที่ 3 การลำดับอาชีพและเหตุผล

องค์ประกอบและปัจจัยสำคัญของความเป็นไปได้ในการประกอบอาชีพในชุมชนสังคมที่ตนอยู่อาศัย ก่อนการตัดสินใจเลือกประกอบอาชีพ ให้พิจารณาความเป็นไปได้และเหมาะสมกับตนเอง สภาพแวดล้อมของชุมชน สังคม ความรู้ทางวิชาการการตัดสินใจเลือกอาชีพ มีองค์ประกอบที่สำคัญดังต่อไปนี้

1. ข้อมูลประกอบการตัดสินใจ ซึ่งจะพิจารณาข้อมูล 3 ด้าน คือ

1) ข้อมูลเกี่ยวกับตนเอง คือ ข้อมูลต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับการประกอบอาชีพที่ตนเองมีอยู่ เช่น เงินทุน ที่ดิน อาคารสถานที่ แรงงาน เครื่องมือ เครื่องใช้ วัสดุ อุปกรณ์ความรู้ ทักษะต่าง ๆ ที่จะนำมาใช้ในการประกอบอาชีพนั้น ๆ

2) ข้อมูลเกี่ยวกับสภาพแวดล้อมและสังคม เช่น ผู้ที่จะมาใช้บริการ (ตลาด) ส่วนแบ่งของตลาด ท่าเล การคมนาคม ทรัพยากรที่จะเอื้อที่มีในท้องถิ่น แหล่งความรู้ ตลอดจนผลที่จะเกิดขึ้นต่อชุมชน

3) ข้อมูลทางวิชาการ ได้แก่ ความรู้ทางเทคนิคต่าง ๆ ที่จำเป็นต่ออาชีพนั้น ๆ เช่น การตรวจซ่อมแก้ไข เทคนิคการบริการลูกค้า ทักษะงานอาชีพต่าง ๆ ฯลฯ

2. ความถนัด โดยทั่วไปมนุษย์แต่ละคนจะมีความถนัดแตกต่างกันไป เช่น ความถนัดในการทำอาหาร ความถนัดในการประดิษฐ์ ฯลฯ ผู้ที่มีความถนัดจะช่วยให้การทำงานนั้น เป็นไปได้อย่างสะดวก รวดเร็ว คล่องแคล่ว รวมทั้งยังช่วยให้มองเห็นลู่ทางในการตัดสินใจเลือกอาชีพได้ดีและเหมาะสมกว่าคนที่ไม่มี ความถนัด

3. เจตคติที่ดีต่องานอาชีพ เป็นความรู้สึกภายในของแต่ละคนที่มีต่องานอาชีพ ได้แก่ ความรัก ความศรัทธา ความภูมิใจ ความจริงใจ ฯลฯ ความรู้สึกต่าง ๆ เหล่านี้จะเป็นแรงผลักดันให้คนเกิดความมานะอดทน มุ่งมั่น ขยัน กล้าสู้ กล้าเสี่ยง ทำให้ประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพได้

หนังสือช่องทางการเข้าสู่อาชีพ = ที่มา : <https://bit.ly/3GIQLOh>