



มคอ.3

แผนการสอนของรายวิชา

GED1003 ธุรกิจสตาร์ทอัพ

ภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2568

ชื่อสถาบันอุดมศึกษา	มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี
คณะ/สาขา/วิชาเอก	หมวดวิชาศึกษาทั่วไป
1. รหัสวิชาและชื่อรายวิชา	รหัสวิชา GED1003 ชื่อวิชา (ไทย) ธุรกิจสตาร์ทอัพ ชื่อวิชา (อังกฤษ) Start-up Business
2. จำนวนหน่วยกิต	3(2-2-5)
3. รายวิชาที่ต้องเรียนก่อนรายวิชานี้ (ถ้ามี) (ถ้าไม่มีให้ระบุว่า ไม่มี)	ไม่มี
4. ชื่อหลักสูตรและประเภทของรายวิชา	ชื่อหลักสูตร หมวดวิชาศึกษาทั่วไป ประเภทของรายวิชา [.....] (เช่น วิชาแกน วิชาบังคับ วิชาเลือก)
5. คำอธิบายรายวิชา	ภาษาไทย แนวคิดและวิธีการประกอบธุรกิจแบบใหม่ คุณลักษณะและทักษะของผู้ประกอบการ ลักษณะการทำธุรกิจแบบสตาร์ทอัพ การค้นหาไอเดียธุรกิจ การแปลงไอเดียเป็นสินค้าและบริการ วิธีการสร้างและนำผลิตภัณฑ์ออกสู่ตลาด โมเดลธุรกิจสตาร์ทอัพ แหล่งเงินทุน กฎหมายธุรกิจ จรรยาบรรณและจริยธรรมทางธุรกิจ ภาษาอังกฤษ Concepts and new business approaches; characteristics and skills of entrepreneurs; start-up businesses; searching business ideas; implementing ideas to goods and services; product development and marketing; start-up business models; funding resources; business law; ethics and business ethics

6. ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา

ตารางสำหรับหลักสูตรตามมาตรฐานคุณวุฒิระดับอุดมศึกษา พ.ศ. 2565

	ผลลัพธ์การเรียนรู้ที่คาดหวังของหลักสูตร (PLOs)										
	PLOs 1		PLOs 2	PLOs 3	PLOs 4				PLOs 5		
	ผลลัพธ์การเรียนรู้ตามมาตรฐานคุณวุฒิระดับอุดมศึกษา พ.ศ. 2565										
	1.1	1.2	2.1	2.2	2.3	3.1	3.2	4.1	4.2	4.3	4.4
1. 1. นำเสนอแนวคิดและไอเดียทางธุรกิจตามสถานการณ์ที่ไม่ซับซ้อนโดยคำนึงถึงกฎหมายและลิขสิทธิ์	●		●		●						●
2. 2. นำเสนอโมเดลธุรกิจสตาร์ทอัพจากสถานการณ์ที่ไม่ซับซ้อน ตามบริบทของชุมชนท้องถิ่น	●		●		●					●	●

รายละเอียดผลลัพธ์การเรียนรู้แต่ละด้านตามมาตรฐานคุณวุฒิระดับอุดมศึกษา ประกอบด้วย

1. ความรู้ (Knowledge) ดังนี้
 - 1.1 บุรณาการความรู้ในการดำเนินชีวิต
 - 1.2 บุรณาการความรู้ในการทำงานร่วมกับผู้อื่นและพัฒนางาน
2. ทักษะ (Skills) ดังนี้
 - 2.1 ทักษะการคิด
 - 2.2 ทักษะดิจิทัล สารสนเทศและสื่อ
3. จริยธรรม (Ethics) ดังนี้
 - 3.2 คุณธรรม จริยธรรมในการประกอบการ
4. ลักษณะบุคคล (Character) ดังนี้
 - 4.3 ใฝ่รู้ พัฒนาตนเองอย่างต่อเนื่อง
 - 4.4 มีความฉลาดรู้ รู้เท่าทันการเปลี่ยนแปลง

7. แผนการสอน

สัปดาห์ที่ (จำนวน ชั่วโมง)	ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)	หัวข้อบรรยาย	วิธีการสอน	สื่อการสอน	วิธีการและเครื่องมือ ประเมินผลการสอน
1 (4) บรรยาย 23 มิถุนายน	PLOs 1.1 บัณฑิตมีความรู้ในการดำเนินชีวิต PLOs 1.2 บัณฑิตมีความรู้ในการทำงานร่วมกับผู้อื่นและพัฒนาตนเอง PLOs 2.1 ทักษะการคิด CLOs 1 นำเสนอแนวคิดและไอเดียทางธุรกิจตามสถานการณ์ที่ไม่ซับซ้อนโดยคำนึงถึงกฎหมายและลิขสิทธิ์ LLOs 1 อธิบายความหมายและการประกอบธุรกิจแต่ละประเภทได้ (1.1) LLOs 2 วิเคราะห์ลักษณะเด่นของการประกอบธุรกิจแบบ SME, Start-up, และ Community enterprises ได้ (2.1)	ปฐมนิเทศรายวิชา หัวข้อบรรยายเรื่องแนวคิดและวิธีการประกอบธุรกิจแบบใหม่ ความรู้เกี่ยวกับวิธีการประกอบธุรกิจแบบใหม่ ลักษณะการประกอบธุรกิจแบบ SME, Start-up, และ Community enterprises ลักษณะเด่น และความแตกต่างของธุรกิจแต่ละประเภท หัวข้อบรรยายเรื่องลักษณะการทำธุรกิจแบบสตาร์ทอัพ ความรู้เกี่ยวกับเทรนด์ใหม่ของธุรกิจแบบสตาร์ทอัพในศตวรรษที่ 21 และลักษณะการทำธุรกิจแบบสตาร์ทอัพ หัวข้อบรรยายเรื่องคุณลักษณะและทักษะของผู้ประกอบการธุรกิจสตาร์ทอัพ	1) แนะนำผู้สอนและรายวิชา 2) สร้างข้อตกลง และช่องทางการสื่อสารร่วมกัน 3) ทดสอบก่อนเรียน 4) ทำกิจกรรมสร้าง ความสามัคคี 5) ผู้สอนบรรยายเนื้อหาประจำสัปดาห์ที่ 1 6) แบ่งกลุ่มนักศึกษาให้ทำการศึกษาค้นคว้าเกี่ยวกับธุรกิจทั้ง 3 รูปแบบร่วมกันแล้ววิเคราะห์แนวคิดและวิธีการประกอบธุรกิจแบบใหม่ ลักษณะเด่น และความแตกต่างระหว่าง SME, Start-up, และ Community enterprises 7) แลกเปลี่ยนมุมมองแนวคิดและวิธีการประกอบธุรกิจแบบใหม่ร่วมกัน 8) ให้นักศึกษาศึกษาผลิตภัณฑ์ที่	1) คลิปวิดีโอจากสื่อออนไลน์ 2) เอกสารประกอบการสอน	1) การสังเกตพฤติกรรม 2) การแลกเปลี่ยนเรียนรู้ โดยใช้แบบสรุปรประเมินกิจกรรม 3) การนำเสนอปากเปล่า โดยใช้แบบประเมินการนำเสนอ 4) แบบประเมินความพร้อมผู้ประกอบ

สัปดาห์ที่ (จำนวน ชั่วโมง)	ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)	หัวข้อบรรยาย	วิธีการสอน	สื่อการสอน	วิธีการและเครื่องมือ ประเมินผลการสอน
	LLOs 3 อธิบายเทรนใหม่ของ ธุรกิจแบบสตาร์ทอัพ (1.1) LLOs 4 วิเคราะห์คุณลักษณะ และทักษะของผู้ประกอบการ ธุรกิจสตาร์ทอัพได้ (2.1) LLOs 5 ทำงานและกิจกรรมกลุ่ม ร่วมกับผู้อื่นได้ (1.2)	ความรู้เกี่ยวกับคุณลักษณะ และทักษะของผู้ประกอบการ ธุรกิจสตาร์ทอัพ	สนใจจากศูนย์แสดงสินค้าของ มหาวิทยาลัย (SRU Shop) และ แลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกัน 9) ให้นักศึกษาแลกเปลี่ยนไอเดีย ในการสร้างธุรกิจแบบสตาร์ทอัพ 10) ให้นักศึกษาดูคลิปวิดีโอของ ผู้ประกอบการธุรกิจสตาร์ทอัพที่ ประสบความสำเร็จ พร้อมร่วม ระดมความคิดเห็น เพื่อถอด คุณลักษณะและทักษะของ ผู้ประกอบการธุรกิจสตาร์ทอัพ พร้อมแลกเปลี่ยนเรียนรู้เพื่อหา ข้อสรุปร่วมกันอาจารย์ร่วม อภิปราย 11) อาจารย์ร่วมอภิปราย พร้อม สรุปบทเรียน และตอบข้อซักถาม		
2 (4) บรรยาย 23 มิถุนายน	PLOs 3.2 คุณธรรม จริยธรรม ในการประกอบการ CLOs 1 นำเสนอแนวคิดและ ไอเดียทางธุรกิจตามสถานการณ์	หัวข้อบรรยายเรื่องกฎหมาย ธุรกิจสำหรับธุรกิจแบบสตาร์ท อัพ ความรู้เกี่ยวกับกฎหมายธุรกิจ สำหรับธุรกิจแบบสตาร์ทอัพ	1) ผู้สอนบรรยายเนื้อหาประจำ สัปดาห์ที่ 2 2) ให้นักศึกษาร่วมกัน แลกเปลี่ยนข้อมูลของ	1) คลิปวิดีโอจากสื่อออนไลน์ 2) เอกสารประกอบการสอน 3) กรณีศึกษา จากสื่อออนไลน์	1) การสังเกตพฤติกรรม 2) การสอบถามจาก แบบสอบถามจาก Google Form

ลำดับที่ (จำนวน ชั่วโมง)	ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)	หัวข้อบรรยาย	วิธีการสอน	สื่อการสอน	วิธีการและเครื่องมือ ประเมินผลการสอน
	ที่ไม่ซ้ำซ้อนโดยคำนึงถึงกฎหมายและลิขสิทธิ์ LLOs 1 อธิบายกฎหมายธุรกิจสำหรับธุรกิจแบบสตาร์ทอัพได้ (3.2) LLOs 2 วิเคราะห์คุณธรรมจริยธรรมทางธุรกิจและจรรยาบรรณของผู้ประกอบการได้ (3.2) LLOs 3 อธิบายและเลือกรูปแบบแหล่งเงินทุนที่เหมาะสมสำหรับธุรกิจสตาร์ทอัพ (1.1, 4.4) LLOs 4 อธิบายความเป็นไปได้ทางการเงินของธุรกิจ ธุรกิจสตาร์ทอัพได้ (1.1, 4.4)	ได้แก่ รูปแบบการจัดตั้งธุรกิจ (นิติบุคคล), ภาษีธุรกิจ, กฎหมายแรงงาน, ทรัพย์สินทางปัญญา, พระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล, ภาษี e-Service หัวข้อบรรยายเรื่องจรรยาบรรณและจริยธรรมทางธุรกิจ ความรู้เกี่ยวกับคุณธรรมจริยธรรมทางธุรกิจและจรรยาบรรณของผู้ประกอบการ หัวข้อบรรยายเรื่องการจัดการเงินทุนสำหรับธุรกิจแบบสตาร์ทอัพ ความรู้เกี่ยวกับการจัดหาเงินทุน รูปแบบแหล่งเงินทุนทุกประเภทจากสถาบันการเงิน แหล่งเงินทุนที่เหมาะสมสำหรับธุรกิจสตาร์ทอัพ (ลักษณะประเภทของแหล่งเงินทุน รูปแบบของเงินทุนที่ ต้องการ เหตุผลที่	สาระสำคัญของกฎหมายแต่ละหัวข้อ 3) อาจารย์ผู้สอนยกตัวอย่างกรณีศึกษา พร้อมสรุปเนื้อหากฎหมายธุรกิจสำหรับธุรกิจแบบสตาร์ทอัพ 4) แบ่งกลุ่มนักศึกษา เพื่อวิเคราะห์กรณีศึกษาเกี่ยวกับคุณธรรม จริยธรรมทางธุรกิจ และจรรยาบรรณของผู้ประกอบการจากสื่อออนไลน์ 5) ให้นักศึกษานำเสนอผลการวิเคราะห์กรณีศึกษาฯ และร่วมกันอภิปราย 6) ให้นักศึกษาทุกกลุ่มถอดบทเรียนผลการวิเคราะห์กรณีศึกษาของแต่ละกลุ่ม โดยสรุปแบบ “One Page Summary กระดาษหนึ่งใบ เข้าใจประเด็น” 7) อาจารย์สรุปบทเรียน และตอบข้อซักถามเรื่องจรรยาบรรณและจริยธรรมทางธุรกิจ		3) การแลกเปลี่ยนเรียนรู้ โดยใช้แบบสรุปประเมินกิจกรรม

สัปดาห์ที่ (จำนวน ชั่วโมง)	ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)	หัวข้อบรรยาย	วิธีการสอน	สื่อการสอน	วิธีการและเครื่องมือ ประเมินผลการสอน
		ตัดสินใจเลือกแหล่งเงินทุนนี้ จำนวนเงินทุนเริ่มแรกที่ต้องการ ใช้) หัวข้อบรรยายเรื่องการประเมิน ความเป็นไปได้ทางการเงินของ ธุรกิจ (Financial Feasibility Canvas) ความรู้เกี่ยวกับการประเมิน ความเป็นไปได้ทางการเงินของ ธุรกิจ ที่เกี่ยวข้องกับเหตุผลใน การลงทุน (Investment Rationale), การลงทุน (Capital Investment), สมมติฐาน (Assumptions) ,กระแสเงินสด (Cashflow) ,ผลตอบแทนทาง การเงิน (Financial Returns), และการตัดสินใจของ ผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Decision)	8) เปิดคลิปออนไลน์รูปแบบ แหล่งเงินทุนทุกประเภทจาก สถาบันการเงิน และให้นักศึกษา ได้เรียนรู้พร้อมสอดแทรกด้วย เกร็ดความรู้ด้านการจัดหา เงินทุนสำหรับธุรกิจสตาร์ทอัพ 9) ให้นักศึกษาวิเคราะห์แหล่ง เงินทุนที่เหมาะสมสำหรับธุรกิจ สตาร์ทอัพ (ลักษณะประเภทของ แหล่งเงินทุน รูปแบบของเงินทุน ที่ต้องการ เหตุผลที่ตัดสินใจเลือก แหล่งเงินทุนนี้ จำนวนเงินทุน เริ่มแรกที่ต้องการใช้) และให้แต่ละ กลุ่มนำเสนอหน้าชั้นเรียน 10) ให้นักศึกษาดูคลิปวิดีโอ/สื่อ เกี่ยวกับเครื่องมือความเป็นไปได้ ทางการเงินของธุรกิจ (Financial Feasibility Canvas) 11) ให้นักศึกษาแต่ละกลุ่มฝึก ปฏิบัติในการประเมินความ เป็นไปได้ทางการเงินของโมเดล ธุรกิจสตาร์ทอัพ		

สัปดาห์ที่ (จำนวน ชั่วโมง)	ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)	หัวข้อบรรยาย	วิธีการสอน	สื่อการสอน	วิธีการและเครื่องมือ ประเมินผลการสอน
			12) แจกบัตรสามสีและให้ตอบ คำถาม กระตุ้นการตอบคำถาม 13) อาจารย์สรุปบทเรียน และ ตอบข้อซักถาม		

3 (4) บรรยาย 30 มิถุนายน	PLOs 1.2 บูรณาการความรู้ใน การทำงานร่วมกับผู้อื่นและ พัฒนางาน PLOs 2.1 ทักษะการคิด PLOs 4.3 ใฝ่รู้ พัฒนาตนเอง อย่างต่อเนื่อง CLOs 1 นำเสนอแนวคิดและ ไอเดียทางธุรกิจตามสถานการณ์ ที่ไม่ซับซ้อนโดยคำนึงถึง กฎหมายและลิขสิทธิ์ CLOs 2 นำเสนอโมเดลธุรกิจ สตาร์ทอัพจากสถานการณ์ที่ไม่ ซับซ้อน ตามบริบทของชุมชน ท้องถิ่น LLOs 1 สามารถอธิบายสร้าง โมเดลทางธุรกิจได้ (2.1) LLOs 2 ทำงานและกิจกรรมกลุ่ม ร่วมกับผู้อื่นได้ (1.2)	หัวข้อบรรยายเรื่องการค้นหา ไอเดียธุรกิจ ความรู้เกี่ยวกับเทรนของ ธุรกิจในปัจจุบัน แนวคิดนักธุรกิจ ผู้ประสบความสำเร็จในการทำ ธุรกิจ การแสวงหาโอกาสทาง ธุรกิจ และการสร้างไอเดียธุรกิจ ด้วย หัวข้อบรรยายเรื่องโมเดลธุรกิจ สตาร์ทอัพ ความรู้เกี่ยวกับโมเดลธุรกิจ สตาร์ทอัพในรูปแบบ Lean Canvas, Business model canvas, Community Business Model Canvas: CBMC ฝึกปฏิบัติในหัวข้อการสร้าง โมเดลทางธุรกิจ ฝึกปฏิบัติการสร้างโมเดลทาง ธุรกิจ	1) ผู้สอนบรรยายเนื้อหาประจำ สัปดาห์ที่ 3 แบ่งกลุ่มนักศึกษาเพื่อทำงาน ร่วมกันและ มอบหมายให้ นักศึกษาเลือกธุรกิจในพื้นที่ที่ นักศึกษาสนใจจะต่อยอดไอเดีย 2) อาจารย์สรุปบทเรียน และ ตอบข้อซักถาม 3) ผู้สอนยกตัวอย่างโมเดลธุรกิจ สตาร์ทอัพให้นักศึกษาฝึกการ สังเกตเบื้องต้น 4) ให้นักศึกษาทำการศึกษาและ วิเคราะห์เกี่ยวกับโมเดลธุรกิจ สตาร์ทอัพ ทั้ง Lean Canvas, Business model canvas, Community Business Model Canvas: CBMC 6) ฝึกปฏิบัติการสร้างโมเดลทาง ธุรกิจ 7) เลือกผลิตภัณฑ์ที่สนใจจาก SRU Shop	1) เอกสารประกอบการสอน 2) กรณีศึกษา จากสื่อออนไลน์	1) การสังเกตพฤติกรรม
---	---	---	--	--	-----------------------------

4 (4) บรรยาย 30 มิถุนายน	PLOs 1.2 บูรณาการความรู้ใน การทำงานร่วมกับผู้อื่นและ พัฒนางาน PLOs 2.1 ทักษะการคิด PLOs 2.3 ทักษะดิจิทัล สารสนเทศและสื่อ PLOs 4.3 ใฝ่รู้ พัฒนาตนเอง อย่างต่อเนื่อง CLOs 2 นำเสนอโมเดลธุรกิจ สตาร์ทอัพจากสถานการณ์ที่ไม่ ซับซ้อน ตามบริบทของชุมชน ท้องถิ่น LLOs 1 สามารถสร้างโมเดลทาง ธุรกิจสตาร์ทอัพ (2.1) LLOs 2 วางแผน การทำงานและ ร่วมกันกับทีมเพื่อทำงานให้บรรลุ เป้าหมายได้ (1.2) LLO 3 ประยุกต์ใช้สื่อการ นำเสนองานได้อย่างมี ประสิทธิภาพ (2.3,4.3)	นำเสนอโมเดลธุรกิจสตาร์ทอัพ	1) ผู้สอนแจ้งวัตถุประสงค์และ ผลลัพธ์การเรียนรู้ในสัปดาห์ที่ 4 2) ให้นักศึกษาแต่ละกลุ่ม นำเสนอโมเดลธุรกิจสตาร์ทอัพที่ สมบูรณ์ 3) ผู้ทรงคุณวุฒิและแหล่งทุน ร่วมประเมินผลงานของนักศึกษา 4) อาจารย์สรุปเนื้อหาและ บทเรียนของรายวิชา ตลอดจน การนำไปประยุกต์ใช้จริง	1) โมเดลธุรกิจสตาร์ทอัพ 2) คลิปวิดีโอการนำเสนอของ นักศึกษา	1) การสังเกตพฤติกรรม 2) แบบประเมินโมเดลธุรกิจ สตาร์ทอัพ
---	--	-----------------------------------	--	---	--

สัปดาห์ที่ (จำนวน ชั่วโมง)	ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)	หัวข้อบรรยาย	วิธีการสอน	สื่อการสอน	วิธีการและเครื่องมือ ประเมินผลการสอน
5 – 7 (6+6) บรรยาย+ ปฏิบัติ 7 14 21 กรกฎาคม	PLOs 1.1 บูรณาการความรู้ในการดำเนินชีวิต PLOs 2.1 ทักษะการคิด PLOs 3.2 คุณธรรมและจริยธรรมในการประกอบกร CLOs 1 นำเสนอแนวคิดและไอดีทางธุรกิจตามสถานการณ์ที่ไม่ซับซ้อนโดยคำนึงถึงกฎหมายและลิขสิทธิ์ LLOs 1 สามารถวางแผนไลฟ์สดและกลยุทธ์การขาย (2.1) LLOs 2 สามารถสร้างเพจและช่องทางการจัดจำหน่ายออนไลน์ได้ (2.3) LLOs 3 สามารถเขียนคอนเทนต์การถ่ายภาพสินค้า และการตัดต่อคลิปวิดีโอได้ (2.1 , 2.3)	การวางแผนไลฟ์สดและกลยุทธ์การขาย โดย โดย อินฟลูเอนเซอร์ กินอยู่กับปาก อยากอยู่กับกิ้ง (7,14 กรกฎาคม)	1) แบ่งผู้เรียนออกเป็นกลุ่ม ๆ ละ 4-5 คน โดยให้แต่ละกลุ่มเลือกสินค้าที่ต้องการไลฟ์สดขายดูคลิปตัวอย่างของการไลฟ์สด 2) ให้กลุ่มวิเคราะห์ว่าไลฟ์สดนั้นมีการใช้กลยุทธ์อะไรในการดึงดูดผู้ชม เช่น การตั้งคำถาม, การโปรโมทสินค้า, การใช้ส่วนลด, หรือการมีส่วนร่วมกับผู้ชม 3) วางแผนการไลฟ์สด รวมถึงการเลือกแพลตฟอร์ม, เวลา, เนื้อหาที่จะพูด, กลยุทธ์การขาย (เช่น การเสนอส่วนลด, การใช้โปรโมชั่นเฉพาะช่วงไลฟ์) 4) ให้ออกแบบการสื่อสารและคอนเทนต์ เช่น การตั้งคำถามกระตุ้นให้ผู้ชมตอบกลับ, การโปรโมทสินค้าผ่านเนื้อหา	1) คลิปวิดีโอการไลฟ์สดจากแพลตฟอร์มต่างๆ (Facebook, Instagram, YouTube Live) 2) แผนการไลฟ์สด, กระดาษ/แผ่นผังการวางแผน, แอปพลิเคชันออนไลน์ 3) อุปกรณ์การถ่ายทอดสด เช่น สมาร์ทโฟน/กล้อง, สื่อการขาย (เช่น สติกเกอร์, ป้ายราคาส่วนลด)	1) แบบประเมินการไลฟ์สดจริงของนักศึกษา เช่น การนำเสนอ, การตอบคำถาม, การกระตุ้นผู้ชมให้มีส่วนร่วม, การใช้กลยุทธ์การขาย

สัปดาห์ที่ (จำนวน ชั่วโมง)	ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)	หัวข้อบรรยาย	วิธีการสอน	สื่อการสอน	วิธีการและเครื่องมือ ประเมินผลการสอน
			5) ให้จัดเตรียมการไลฟ์สดจริง ในกลุ่ม โดยจำลองการ ถ่ายทอดสด (อาจใช้แค่กลุ่ม ในห้องเรียนหรือใช้อุปกรณ์ เช่นสมาร์ทโฟนหรือคอมพิวเตอร์) 6) ให้แต่ละคนในกลุ่มทำหน้าที่ ต่าง ๆ เช่น พิธีกร, นักขาย, ผู้ร่วมสนทนา หรือผู้ช่วย 7) ระหว่างการไลฟ์สด นักเรียนจะต้องใช้กลยุทธ์ การขายที่วางแผนไว้		
		การสร้างเพจและช่องทางการจัด จำหน่าย โดย อินฟลูเอนเซอร์ กินอยู่กับปาก อยากอยู่กับกิ้ง (7,14 กรกฎาคม)	1) อภิปรายเกี่ยวกับหลักการ สร้างเพจ, การเลือก แพลตฟอร์ม (Facebook, IG, TikTok, Shopee, Lazada), การวิเคราะห์ ลูกค้าเป้าหมาย 2) นักศึกษาสร้างหน้าเพจโปร ไฟล์ (Mockup) และ นำเสนอแนวทางการไป	1) PowerPoint / Canva / Facebook / Instagram (Demo), ไฟล์นำเสนอ, แบบฟอร์มประเมิน, วิดีโอ 2) ตัวอย่างเพจที่ประสบ ความสำเร็จ	1) แบบประเมินแผนเพจ เบื้องต้นโดยอาจารย์และ Influrncer

สัปดาห์ที่ (จำนวน ชั่วโมง)	ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)	หัวข้อบรรยาย	วิธีการสอน	สื่อการสอน	วิธีการและเครื่องมือ ประเมินผลการสอน
			รโมท โดย Influencer ช่วย ให้คำแนะนำ		
		การเขียนคอนเทนต์ การ ถ่ายภาพสินค้า และการตัดต่อ คลิปวิดีโอ โดย ชัน สหไทย ห้างสุราษฎร์ (21 กรกฎาคม)	1) Influencer แชร์เทคนิคการ เล่าเรื่อง/เขียนคอนเทนต์ จริงจากประสบการณ์ จากนั้นให้นักศึกษาเขียน คอนเทนต์เบื้องต้นร่วมกัน เป็นกลุ่มย่อย 2) สาธิตด้านการถ่ายภาพโดย Influencer ที่เชี่ยวชาญ 3) ให้นักศึกษาให้นำสินค้าที่ เลือกหนึ่งอย่าง ฝึกเขียน คอนเทนต์ และถ่ายภาพ สินค้า 4) Influencer ให้ Feedback กับแต่ละกลุ่มฝึกเขียนคอน เทนต์และถ่ายภาพสินค้า 5) Influencer แนะนำแอป และเทคนิคตัดต่อคลิป จากนั้นให้นักศึกษาฝึก ปฏิบัติการตัดต่อคลิป เบื้องต้น	1) Presentation / ตัวอย่าง โพสต์จริงจาก Influencer- คลิปวิดีโอ / ภาพที่ถ่าย ในช่วงก่อนหน้า 2) สมาร์ทโฟน / กล้อง โปรแกรมแก้ไขภาพเบื้องต้น Google Docs สำหรับ เขียนคอนเทนต์ แอปตัดต่อ (เช่น CapCut, VN, InShot)	1) แบบประเมินผลการสร้าง สื่อออนไลน์ (Content / Photo / Video Editing)
8 – 9 (4+4)	PLOs 1.1 บูรณาการความรู้ใน การดำเนินชีวิต PLOs 2.1 ทักษะการคิด	การคำนวณต้นทุน การตั้งราคา ขาย การขนส่ง และการบริการ หลังการขาย (Influencer)	1) Influencer มาแบ่งปัน ประสบการณ์ เทคนิคการ คำนวณต้นทุน การตั้งราคา	1) สไลด์นำเสนอ 2) วิดีโอสัมภาษณ์ Influencer 3) อินโฟกราฟิก	1) แบบประเมินการวางแผน กลยุทธ์ ประกอบด้วย การ คำนวณต้นทุน การตั้งราคา

สัปดาห์ที่ (จำนวน ชั่วโมง)	ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)	หัวข้อบรรยาย	วิธีการสอน	สื่อการสอน	วิธีการและเครื่องมือ ประเมินผลการสอน
บรรยาย+ ปฏิบัติ 4 สิงหาคม 18 สิงหาคม	PLOs 3.2 คุณธรรมและ จริยธรรมในการประกอบการ CLOs 1 นำเสนอแนวคิดและ ไต่เต้าทางธุรกิจตามสถานการณ์ ที่ไม่ซับซ้อนโดยคำนึงถึง กฎหมายและลิขสิทธิ์ LLOs 1 สามารถคำนวณต้นทุน การตั้งราคาขาย การขนส่ง และ การบริการหลังการขายได้ (2.1,3.2) LLOs 2 สามารถทำการตลาด ผ่านการไลฟ์สดได้ (1.1, 2.3)	โดย วิทยากร ดร.ยงยุทธ นิลเปล่งแสง (4, 18 สิงหาคม)	ขาย การขนส่ง การบริการ หลังการขาย 2) แบ่งกลุ่มคำนวณต้นทุน การ ตั้งราคาขาย การขนส่ง การ บริการหลังการขายเพื่อ วางแผนกลยุทธ์ 3) นำเสนอกกลยุทธ์แต่ละกลุ่มต่อ ชั้นเรียน	4) กรณีศึกษา	ขาย การขนส่ง และการ บริการหลังการขาย
		การทำการตลาดผ่านการไลฟ์สด โดย วิทยากร ดร.ยงยุทธ นิลเปล่งแสง (4, 18 สิงหาคม)	1) Influencer ร่วมพูดคุย แบ่งปันประสบการณ์จริง 2) กิจกรรมถามตอบสด (Q&A) กับ Influencer 3) วางแผนการไลฟ์และฝึกซ้อม การไลฟ์ขายสินค้าจริงใน กลุ่ม (เลือกผลิตภัณฑ์/เขียน สคริปต์/ออกแบบฉาก)	1) Facebook Live หรือแอป จำลองการไลฟ์	1) การถามตอบระหว่างเรียน 2) การมีส่วนร่วมในกิจกรรม 3) การตั้งคำถามเชิงวิเคราะห์ ต่อ Influencer

สัปดาห์ที่ (จำนวน ชั่วโมง)	ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)	หัวข้อบรรยาย	วิธีการสอน	สื่อการสอน	วิธีการและเครื่องมือ ประเมินผลการสอน
10-12 (6+6) บรรยาย+ ปฏิบัติ 25 สิงหาคม 1 กันยายน 8 กันยายน	PLOs 1.1 บูรณาการความรู้ใน การดำเนินชีวิต PLOs 2.1 ทักษะการคิด PLOs 3.2 คุณธรรมและ จริยธรรมในการประกอบกร PLOs 4.4 มีความฉลาด รู้เท่า ทันการเปลี่ยนแปลง	การทำการตลาดผ่านการไลฟ์สด (แบ่งกลุ่มทำกิจกรรม) โดย อินฟลูเอนเซอร์ หลงสุราษฎร์ (25 สิงหาคม และ 1 กันยายน)	1) ให้นักศึกษาแต่ละกลุ่มเลือก สินค้าจาก SRU Shop แล้วเริ่ม ไลฟ์สด 2) Influencer และอาจารย์ให้ ข้อเสนอแนะ	1) Template การไลฟ์ 2) อุปกรณ์ภาพจำลองสินค้า (เช่น ของใช้ เครื่องสำอาง อาหาร ขนม เป็นต้น)	1) แบบประเมินการไลฟ์สด
	CLOs 1 นำเสนอแนวคิดและ ไอเดียทางธุรกิจตามสถานการณ์ ที่ไม่ซับซ้อนโดยคำนึงถึง กฎหมายและลิขสิทธิ์ LLOs 1 สามารถทำการตลาด ผ่านการไลฟ์สด (1.1, 2.1,3.2) LLOs 2 สามารถวิเคราะห์ผล และการปรับกลยุทธ์การไลฟ์สด ได้ (2.1,4.4)	การวิเคราะห์ผลและการปรับกล ยุทธ์การไลฟ์สด โดย นัสนิม ไก่ทอดหาดใหญ่ แป้ง ไก่ทอดสำเร็จรูป (8 กันยายน)	1) ถอดบทเรียนจากการไลฟ์สด ที่ประสบความสำเร็จ/ล้มเหลว จากคลิปไลฟ์สดจริง ให้ วิเคราะห์ผลและเสนอแนวทาง ปรับกลยุทธ์	1) คลิปไลฟ์สดจริง แบบฟอร์มวิเคราะห์กลยุทธ์	1) การมีส่วนร่วมในการ อภิปราย 2) การตอบคำถาม/ตั้งคำถาม ในช่วง Q&A
13 – 14 (8) ปฏิบัติ 15 , 22 กันยายน	PLOs 1.1 บูรณาการความรู้ใน การดำเนินชีวิต PLOs 2.1 ทักษะการคิด PLOs 3.2 คุณธรรมและ จริยธรรมในการประกอบกร	การพัฒนา BMC ใหม่ให้ สอดคล้องกับตลาด โดย วิทยากร ดร.ปวีณา ทองบุญ ยิง (15 กันยายน)	1) บรรยายเชิงโต้ตอบ: อธิบาย องค์ประกอบของ BMC (Business Model Canvas) พร้อมตัวอย่าง BMC ที่ประสบความสำเร็จ	1) Slide PowerPoint, วิดีโอ กรณีศึกษา (เช่น Grab, Netflix), กระดานไวท์บอร์ด 2) BMC Template (พิมพ์หรือ Google Docs), วิดีโอการ	1) การนำเสนอความคิดใน กลุ่มย่อย

สัปดาห์ที่ (จำนวน ชั่วโมง)	ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)	หัวข้อบรรยาย	วิธีการสอน	สื่อการสอน	วิธีการและเครื่องมือ ประเมินผลการสอน
	PLOs 4.4 มีความฉลาด รู้เท่าทันการเปลี่ยนแปลง CLOs 1 นำเสนอแนวคิดและไอเดียทางธุรกิจตามสถานการณ์ที่ไม่ซับซ้อนโดยคำนึงถึงกฎหมายและลิขสิทธิ์ CLOs 2 นำเสนอโมเดลธุรกิจสตาร์ทอัพจากสถานการณ์ที่ไม่ซับซ้อน ตามบริบทของชุมชนท้องถิ่น LLOs 1 สามารถพัฒนา BMC ใหม่ให้สอดคล้องกับตลาดได้ (2.1,4.4) LLOs 2 สามารถทำการตลาดผ่านการไลฟ์สดได้ (1.1, 3.2, 4.4)	การทำการตลาดผ่านการไลฟ์สด โดย วิทยากร ดร.ยงยุทธ นิลแปลงแสง (22 กันยายน)	1) ให้นักศึกษาแต่ละกลุ่มเลือกสินค้าจาก SRU Shop แล้วเริ่มไลฟ์สด 2) Influencer และอาจารย์ให้ข้อเสนอแนะ	เปลี่ยนแปลงโมเดลธุรกิจตามเทรนด์, กระดาษ Post-it 1) Template การไลฟ์ 2) อุปกรณ์ภาพจำลองสินค้า (เช่น ของใช้ เครื่องสำอาง อาหาร ขนม เป็นต้น)	1) แบบประเมินการไลฟ์สด
15(4) ปฏิบัติ		สรุปผลจากกิจกรรมไลฟ์สด และถอดบทเรียน	1) ให้นักศึกษาแต่ละกลุ่มนำเสนอหน้าชั้นเรียน ให้นักศึกษาเขียน Reflection ในหัวข้อ	1) แบบฟอร์มสะท้อนคิด (Reflection Sheet)	1) แบบประเมินสะท้อนคิด (Reflection Sheet)

สัปดาห์ที่ (จำนวน ชั่วโมง)	ผลลัพธ์การเรียนรู้รายวิชา (CLOs)	หัวข้อบรรยาย	วิธีการสอน	สื่อการสอน	วิธีการและเครื่องมือ ประเมินผลการสอน
			2) นักศึกษาได้เรียนรู้อะไรจาก การทำกิจกรรมครั้งนี้ 3) ส่วนไหนของโมเดลธุรกิจที่ เราพบว่ายากที่สุด เพราะ อะไร 4) หากมีโอกาสใหม่ที่จะเลือก สินค้ามาจำหน่าย นักศึกษา จะมีแนวทางในการ ปรับปรุงการไลฟ์สดอย่างไร 5) ความรู้ที่ได้จากกิจกรรมนี้ 6) นำไปใช้ได้จริงอย่างไร 7) กิจกรรมใดที่มีควรปรับปรุง พร้อมระบุแนวทางในการ ปรับปรุง 8) ให้รางวัลนักศึกษาที่มีผลงาน โดดเด่น (14)		
16		สอบปลายภาค			

สรุปจำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา (ให้สัมพันธ์กับที่ระบุไว้ในแผนการสอน)

ภาคทฤษฎีการบรรยาย	ภาคปฏิบัติ (การฝึกปฏิบัติ/ภาคสนาม/การฝึกงาน)	การศึกษาด้วยตนเอง	รวม
30	30	75	135

8. การวัดและประเมินผลการศึกษา

รายการ	ร้อยละ
กิจกรรมระหว่างภาคเรียน (คะแนนเก็บ)	
- BMC (สัปดาห์ที่ 4) โดย อาจารย์ผู้สอน	10
กิจกรรมภาคปฏิบัติ	
- ไลฟ์สด 1 (สัปดาห์ที่ 5 - 7) โดย วิทยากรประจำหัวข้อบรรยาย ร่วมกับ อาจารย์ผู้สอน	15
- ไลฟ์สด 2 (สัปดาห์ที่ 8 - 9) โดย วิทยากรประจำหัวข้อบรรยาย ร่วมกับ อาจารย์ผู้สอน	20
- ไลฟ์สด 3 (สัปดาห์ที่ 10 - 12) โดย วิทยากรประจำหัวข้อบรรยาย ร่วมกับ อาจารย์ผู้สอน	20
- ให้ข้อเสนอแนะ (สัปดาห์ที่ 13 - 14) โดย วิทยากรประจำหัวข้อบรรยาย ร่วมกับ อาจารย์ผู้สอน	15
คะแนนสอบกลางภาค (ถ้ามี)	-
คะแนนสอบปลายภาค	20
รวม	100

หมายเหตุ การระบุรายละเอียด เช่น กิจกรรมระหว่างภาคเรียน มีกิจกรรมการเก็บคะแนนจากงานใด ก็ครั้ง ครั้งละกี่คะแนน กิจกรรมภาคปฏิบัติมีกี่ชิ้นงาน ทั้งนี้ต้องสอดคล้องสัมพันธ์กับที่ระบุไว้ในแผนการสอนข้างต้น)

9. ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

กัลยารัตน์ ชีระชนชัยกุล. (2562). การเป็นผู้ประกอบการและการสร้างธุรกิจใหม่. บริษัท ซีเอ็ดดูเคชั่น จำกัด (มหาชน).

ฐาปนา ฉันทไพศาล. (2564). การเงินธุรกิจ : (พิมพ์ครั้งที่ 31). ศูนย์หนังสือแห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

ธนรรกรณ์ เศรษฐ์จินดา. (2562). การประเมินมูลค่าธุรกิจสตาร์ทอัพ

https://weblink.set.or.th/dat/vdoArticle/attachFile/AttachFile_1642995354469.pdf

นฤทธิ วรพงษ์ดี. (2561). รู้จักธุรกิจสตาร์ทอัพ

https://portal.set.or.th/education/th/enterprise/files/start-up_business_guide.pdf

นฤทธิ วรพงษ์ดี. (2562). เริ่มต้นธุรกิจสตาร์ทอัพด้วย Design Thinking และ Lean Canvas.

https://weblink.set.or.th/dat/vdoArticle/attachFile/AttachFile_1646654316580.pdf

Blank, S., & Dorf, B. (2012). The start-up owner's manual: The step- by- step guide for building a great company. K&S Ranch.

*จะมีการเพิ่มเติมคลิปวิดีโออื่นๆ และบทความทางที่เกี่ยวข้องในกระบวนการจัดการเรียนการสอน

10. คณะกรรมการบริหารรายวิชา/อาจารย์ผู้สอนรายวิชา

10.1 คณะกรรมการบริหารรายวิชา

1. ผู้ช่วยศาสตราจารย์เดชธรรม สังข์คร
2. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พัชณิยา เอกเพชร
3. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.วิศรา สมเกียรติกุล
4. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ธนาญ ภูวิทย์ธร
5. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ชลิดา เลื่อมใสสุข

6. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ทัศนาวดี แก้วสนิท
7. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ศรีวาลี ทองเลี่ยมนาค
8. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ไพศาล นาคกราย
9. ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุกานดา เทพสุวรรณชนะ
10. ผู้ช่วยศาสตราจารย์พงศกร ศยามล
11. ผู้ช่วยศาสตราจารย์สงบ สิ่งสันจิตร์
12. ผู้ช่วยศาสตราจารย์พงศ์พัฒน์ มากช่วย
13. อาจารย์ ดร.สารภี ชนะทัฬ
14. อาจารย์ ดร.อนุรักษ์ บิลนัย
15. อาจารย์ ดร.ชนิษฐา พัฒนสิงห์
16. อาจารย์ ดร.วรรณวิษณีย์ ทองอินทราช
17. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ปลื้มใจ ไพจิตร

10.2 อาจารย์ผู้สอนรายวิชา

1. ผู้ช่วยศาสตราจารย์เตชธรรม สังข์คร
2. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.วิศรา สมเกียรติกุล
3. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พัชณียา เอกเพชร
4. ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุกานดา เทพสุวรรณชนะ
5. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ไพศาล นาคกราย
6. ผู้ช่วยศาสตราจารย์พงศกร ศยามล
7. อาจารย์ ดร.สารภี ชนะทัฬ
8. อาจารย์ ดร.วรรณวิษณีย์ ทองอินทราช