

ภาคผนวก

มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

## ภาคผนวก ก

- ราชานามผู้ทรงคุณวุฒิในการตรวจเครื่องมือวิจัย
- หนังสือราชการที่เกี่ยวข้อง

## รายนามผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบเครื่องมือ

1. นางฉวีดา คีสูคนษ์  
ตำแหน่ง หัวหน้าสาขาการตลาด วิทยาลัยเทคโนโลยีจรัสสินิทวงศ์
2. นายบุญชัย กนกสุวรรณ  
ตำแหน่ง รองหัวหน้าสาขาการตลาด วิทยาลัยเทคโนโลยีวิบูลย์บริหารธุรกิจ
3. นายศุภชัย จันทน์นันทน์  
ตำแหน่ง อาจารย์ประจำสาขาคอมพิวเตอร์ วิทยาลัยเทคโนโลยีจรัสสินิทวงศ์
4. นางยรินดา หันหาบุญ  
ตำแหน่ง หัวหน้าสาขาคอมพิวเตอร์กราฟิก วิทยาลัยเทคโนโลยีวิบูลย์บริหารธุรกิจ
5. นางจำเนียร สมัครการ  
ตำแหน่ง ผู้ช่วยฝ่ายวิชาการ และงานประกันคุณภาพ วิทยาลัยเทคโนโลยีวิบูลย์บริหารธุรกิจ



ที่ ศธ 0563.12/ว200

โครงการบัณฑิตศึกษา  
มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี  
172 ถนนอิสรภาพ เขตธนบุรี  
กรุงเทพฯ 10600

24 ธันวาคม 2555

เรื่อง ขอความอนุเคราะห์ผู้ทรงคุณวุฒิตรวจเครื่องมือวิจัย

เรียน หัวหน้าสาขาการตลาด (นางญาดา ตีสุคนธ์)

สิ่งที่ส่งมาด้วย แบบสอบถาม จำนวน 1 ชุด

ด้วย นายฉัตรชัย วิไลตโย นักศึกษาหลักสูตรครุศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาหลักสูตรและการสอน มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี ได้รับอนุมัติให้ทำวิทยานิพนธ์เรื่อง “การพัฒนาบทเรียนคอมพิวเตอร์ช่วยสอน เรื่องการเสนอเทคนิคการขายของกลุ่มสินค้า 5 ประเภทด้วยโปรแกรม Joomla ของนักเรียนประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 2 วิทยาลัยเทคโนโลยีวิบูลย์บริหารธุรกิจ” ซึ่งมีขั้นตอนการดำเนินการวิจัยด้วยการหาค่าความตรงของเครื่องมือวิจัยก่อนทำการเก็บข้อมูล

โครงการบัณฑิตศึกษา โดยคณะกรรมการผู้ควบคุมการวิจัย พิจารณาแล้วเห็นว่าท่านเป็นผู้ทรงความรู้ ประสบการณ์และความสามารถ จึงใคร่ขอเชิญท่านเป็นผู้ทรงคุณวุฒิตรวจแบบสอบถามที่จะใช้เป็นเครื่องมือวิจัยดังกล่าวแก่นักศึกษา

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา จักขอบคุณเป็นอย่างสูงมา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.จันทิมา ชวานนท์)  
ผู้อำนวยการโครงการบัณฑิตศึกษา

โครงการบัณฑิตศึกษา

โทร. 0-2890-1801 ต่อ 2121, 2122, 2123

สายตรง 0-2890-2308

โทรสาร 0-2890-2308, <http://dit.dru.ac.th/home/005>



ที่ ศธ 0563.12/ว200

โครงการบัณฑิตศึกษา  
มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี  
172 ถนนอิสรภาพ เขตธนบุรี  
กรุงเทพฯ 10600

24 ธันวาคม 2555

เรื่อง ขอความอนุเคราะห์ผู้ทรงคุณวุฒิตรวจเครื่องมือวิจัย

เรียน หัวหน้าสาขาคอมพิวเตอร์กราฟฟิก (นางยรินดา หันหาบุญ)

สิ่งที่ส่งมาด้วย แบบสอบถาม จำนวน 1 ชุด

ด้วย นายฉัตรชัย วิไลโตชัย นักศึกษาหลักสูตรครุศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาหลักสูตรและการสอน มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี ได้รับอนุมัติให้ทำวิทยานิพนธ์เรื่อง “การพัฒนาบทเรียนคอมพิวเตอร์ช่วยสอน เรื่องการเสนอเทคนิคการขายของกลุ่มสินค้า 5 ประเภทด้วยโปรแกรม Joomla ของนักเรียนประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 2 วิทยาลัยเทคโนโลยีวิบูลย์บริหารธุรกิจ” ซึ่งมีขั้นตอนการดำเนินการวิจัยด้วยการหาค่าความตรงของเครื่องมือวิจัยก่อนทำการเก็บข้อมูล

โครงการบัณฑิตศึกษา โดยคณะกรรมการผู้ควบคุมการวิจัย พิจารณาแล้วเห็นว่าท่านเป็นผู้ทรงความรู้ ประสบการณ์และความสามารถ จึงใคร่ขอเชิญท่านเป็นผู้ทรงคุณวุฒิตรวจแบบสอบถามที่จะใช้เป็นเครื่องมือวิจัย ดังกล่าวแก่นักศึกษา

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา จักขอบคุณเป็นอย่างสูงมา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.จันทิมา ชวานานนท์)  
ผู้อำนวยการโครงการบัณฑิตศึกษา

โครงการบัณฑิตศึกษา

โทร. 0-2890-1801 ต่อ 2121, 2122, 2123

สายตรง 0-2890-2308

โทรสาร 0-2890-2308, <http://dit.dru.ac.th/home/005>



ที่ ศธ 0563.12/ว200

โครงการบัณฑิตศึกษา  
มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี  
172 ถนนอิสรภาพ เขตธนบุรี  
กรุงเทพฯ 10600

24 ธันวาคม 2555

เรื่อง ขอความอนุเคราะห์ผู้ทรงคุณวุฒิตรวจเครื่องมือวิจัย

เรียน ผู้ช่วยฝ่ายวิชาการและงานประกันคุณภาพ (นางจำเนียร สม์ครการ)

สิ่งที่ส่งมาด้วย แบบสอบถาม จำนวน 1 ชุด

ด้วย นายฉัตรชัย วิไลตไชย นักศึกษาหลักสูตรครุศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาหลักสูตรและการสอน มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี ได้รับอนุมัติให้ทำวิทยานิพนธ์เรื่อง “การพัฒนาบทเรียนคอมพิวเตอร์ช่วยสอน เรื่องการเสนอเทคนิคการขายของกลุ่มสินค้า 5 ประเภทด้วยโปรแกรม Joomla ของนักเรียนประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 2 วิทยาลัยเทคโนโลยีวิบูลย์บริหารธุรกิจ” ซึ่งมีขั้นตอนการดำเนินการวิจัยด้วยการหาค่าความตรงของเครื่องมือวิจัยก่อนทำการเก็บข้อมูล

โครงการบัณฑิตศึกษา โดยคณะกรรมการผู้ควบคุมการวิจัย พิจารณาแล้วเห็นว่าท่านเป็นผู้ทรงความรู้ ประสบการณ์และความสามารถ จึงใคร่ขอเชิญท่านเป็นผู้ทรงคุณวุฒิตรวจแบบสอบถามที่จะใช้เป็นเครื่องมือวิจัย ดังกล่าวแก่นักศึกษา

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา จักขอบคุณเป็นอย่างสูงมา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.จันทิมา ชวานานนท์)  
ผู้อำนวยการโครงการบัณฑิตศึกษา

โครงการบัณฑิตศึกษา

โทร. 0-2890-1801 ต่อ 2121, 2122, 2123

สายตรง 0-2890-2308

โทรสาร 0-2890-2308, <http://dit.dru.ac.th/home/005>



ที่ ศธ 0563.12/ว200

โครงการบัณฑิตศึกษา  
มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี  
172 ถนนอิสรภาพ เขตธนบุรี  
กรุงเทพฯ 10600

24 ธันวาคม 2555

เรื่อง ขอความอนุเคราะห์ผู้ทรงคุณวุฒิตรวจเครื่องมือวิจัย

เรียน อาจารย์ประจำสาขาคอมพิวเตอร์ (นายศุภชัย จันทร์นันทนนท์)

สิ่งที่ส่งมาด้วย แบบสอบถาม จำนวน 1 ชุด

ด้วย นายฉัตรชัย วิไลโตชัย นักศึกษาหลักสูตรครุศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาหลักสูตรและการสอน มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี ได้รับอนุมัติให้ทำวิทยานิพนธ์เรื่อง “การพัฒนาบทเรียนคอมพิวเตอร์ช่วยสอน เรื่องการเสนอเทคนิคการขายของกลุ่มสินค้า 5 ประเภทด้วยโปรแกรม Joomla ของนักเรียนประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 2 วิทยาลัยเทคโนโลยีวิบูลย์บริหารธุรกิจ” ซึ่งมีขั้นตอนการดำเนินการวิจัยด้วยการหาค่าความตรงของเครื่องมือวิจัยก่อนทำการเก็บข้อมูล

โครงการบัณฑิตศึกษา โดยคณะกรรมการผู้ควบคุมการวิจัย พิจารณาแล้วเห็นว่าท่านเป็นผู้ทรงความรู้ ประสบการณ์และความสามารถ จึงใคร่ขอเชิญท่านเป็นผู้ทรงคุณวุฒิตรวจแบบสอบถามที่จะใช้เป็นเครื่องมือวิจัย ดังกล่าวแก่นักศึกษา

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา จักขอบคุณเป็นอย่างสูงมา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.จันทิมา ชวานนนท์)  
ผู้อำนวยการโครงการบัณฑิตศึกษา

โครงการบัณฑิตศึกษา

โทร. 0-2890-1801 ต่อ 2121, 2122, 2123

สายตรง 0-2890-2308

โทรสาร 0-2890-2308, <http://dit.dru.ac.th/home/005>



ที่ ศธ 0563.12/ว200

โครงการบัณฑิตศึกษา  
มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี  
172 ถนนอิสรภาพ เขตธนบุรี  
กรุงเทพฯ 10600

24 ธันวาคม 2555

เรื่อง ขอความอนุเคราะห์ผู้ทรงคุณวุฒิตรวจเครื่องมือวิจัย

เรียน รองหัวหน้าสาขาการตลาด (นายบุญชัย กนกสุวรรณ)

สิ่งที่ส่งมาด้วย แบบสอบถาม จำนวน 1 ชุด

ด้วย นายฉัตรชัย วิไลโตชัย นักศึกษาหลักสูตรครุศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาหลักสูตรและการสอน มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี ได้รับอนุมัติให้ทำวิทยานิพนธ์เรื่อง “การพัฒนาบทเรียนคอมพิวเตอร์ช่วยสอน เรื่องการเสนอเทคนิคการขายของกลุ่มสินค้า 5 ประเภทด้วยโปรแกรม Joomla ของนักเรียนประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นปีที่ 2 วิทยาลัยเทคโนโลยีวิบูลย์บริหารธุรกิจ” ซึ่งมีขั้นตอนการดำเนินการวิจัยด้วยการหาค่าความตรงของเครื่องมือวิจัยก่อนทำการเก็บข้อมูล

โครงการบัณฑิตศึกษา โดยคณะกรรมการผู้ควบคุมการวิจัย พิจารณาแล้วเห็นว่าท่านเป็นผู้ทรงความรู้ ประสบการณ์และความสามารถ จึงใคร่ขอเชิญท่านเป็นผู้ทรงคุณวุฒิตรวจแบบสอบถามที่จะใช้เป็นเครื่องมือวิจัย ดังกล่าวแก่นักศึกษา

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา จักขอบคุณเป็นอย่างสูงมา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.จันทิมา ชวานานนท์)  
ผู้อำนวยการโครงการบัณฑิตศึกษา

โครงการบัณฑิตศึกษา

โทร. 0-2890-1801 ต่อ 2121, 2122, 2123

สายตรง 0-2890-2308

โทรสาร 0-2890-2308, <http://dit.dru.ac.th/home/005>



## ภาคผนวก ข

แบบประเมินคุณภาพบทเรียนคอมพิวเตอร์ช่วยสอนด้านเนื้อหาและด้านเทคนิค  
และผลการประเมินความสอดคล้อง (IOC)

มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ตารางที่ 1 ผลการประเมินบทเรียนคอมพิวเตอร์ช่วยสอนด้วย โปรแกรม Joomla เรื่อง เทคนิค การขายของสินค้า 5 ประเภท โดยผู้เชี่ยวชาญทางด้านเนื้อหา

รายการประเมิน	ระดับความคิดเห็น ผู้เชี่ยวชาญ 5 ท่าน					ค่าเฉลี่ย	ระดับ คุณภาพ
	1	2	3	4	5		
<b>1. เนื้อหาวิชา</b>							
1.1 ความสมบูรณ์ของวัตถุประสงค์	5	4	5	5	5	4.80	ดีมาก
1.2 ความสอดคล้องของจุดประสงค์กับเนื้อหาวิชา	5	4	5	5	5	4.80	ดีมาก
1.3 ความถูกต้องของเนื้อหา	5	4	5	5	5	4.80	ดีมาก
1.4 ปริมาณความเหมาะสมของเนื้อหาแต่ละบทเรียน	4	4	4	5	5	4.40	มาก
1.5 ความเหมาะสมของเนื้อหากับระดับของผู้เรียน	5	4	5	4	5	4.60	ดีมาก
<b>2. การดำเนินเรื่อง</b>							
2.1 ลำดับขั้นในการนำเสนอเนื้อหา	4	4	4	5	5	4.60	ดีมาก
2.2 ความชัดเจนในการดำเนินเรื่อง	4	4	5	4	4	4.00	มาก
2.3 ความน่าสนใจในการดำเนินเรื่อง	5	4	5	4	4	4.20	มาก
<b>3. การใช้ภาษา</b>							
3.1 ความถูกต้องของภาษาที่ใช้	5	4	4	4	5	4.40	มาก
3.2 ความเหมาะสมของภาษาที่ใช้กับวัยของผู้เรียน	5	4	4	5	4	4.40	มาก
3.3 ความชัดเจนของภาษาที่ใช้สื่อความหมาย	5	4	5	5	5	4.80	ดีมาก
<b>4. แบบทดสอบ</b>							
4.1 ความชัดเจนของคำสั่งและคำถามของแบบทดสอบ	5	4	5	5	5	4.80	ดีมาก
4.2 ความสอดคล้องระหว่างแบบทดสอบกับ จุดประสงค์	5	4	5	5	5	4.80	ดีมาก
4.3 ชนิดของแบบทดสอบที่เลือกใช้	4	4	5	5	5	4.60	ดีมาก
4.4 ความเหมาะสมของจำนวนแบบทดสอบต่อ บทเรียน	5	4	5	4	5	4.60	ดีมาก
4.5 ความถูกต้องของวิธีการรายงานผลคะแนนของ แบบทดสอบ	4	4	5	5	5	4.60	ดีมาก
<b>5. การจัดการบทเรียน</b>							
5.1 การจัดกลุ่มผู้เรียนตามระดับความสามารถมีความ เหมาะสม	4	5	5	5	4	4.60	ดีมาก

ตารางที่ 1 ผลการประเมินบทเรียนคอมพิวเตอร์ช่วยสอนด้วย โปรแกรม Joomla เรื่อง เทคนิคการขายของสินค้า 5 ประเภท โดยผู้เชี่ยวชาญทางด้านเนื้อหา (ต่อ)

รายการประเมิน	ระดับความคิดเห็น ผู้เชี่ยวชาญ 5 ท่าน					ค่าเฉลี่ย	ระดับ คุณภาพ
	1	2	3	4	5		
5.2 รูปแบบการจัดการเรียนรู้ส่งเสริมให้เกิดการเรียนรู้ร่วมกัน	5	5	5	5	5	5.00	ดีมาก
5.3 การให้แรงจูงใจเพื่อสนับสนุนการเรียนรู้ร่วมกัน	5	5	5	5	4	4.80	ดีมาก
<b>ผลรวม</b>						<b>4.59</b>	<b>ดีมาก</b>

จากตารางที่ 1 แสดงให้เห็นว่า การประเมินบทเรียนคอมพิวเตอร์ช่วยสอนด้วย โปรแกรม Joomla เรื่อง เทคนิคการขายของสินค้า 5 ประเภท โดยผู้เชี่ยวชาญทางด้านเนื้อหา ดังนี้ ด้านเนื้อหาวิชา ด้านการดำเนินเรื่อง ด้านการใช้ภาษา ด้านแบบทดสอบ และด้านการจัดการบทเรียน โดยรวมอยู่ในระดับดีมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ ( $\bar{x} = 4.59$ )

ตารางที่ 2 ผลการประเมินบทเรียนคอมพิวเตอร์ช่วยสอนด้วย โปรแกรม Joomla เรื่อง เทคนิคการขายของสินค้า 5 ประเภท โดยผู้เชี่ยวชาญทางด้านเทคนิค

รายการประเมิน	ระดับความคิดเห็น ผู้เชี่ยวชาญ 5 ท่าน					ค่าเฉลี่ย	ระดับ คุณภาพ
	1	2	3	4	5		
<b>1. ส่วนการออกแบบ</b>							
1.1 การออกแบบส่วนประกอบบนหน้าจอภาพ	5	4	5	4	5	4.60	ดีมาก
1.2 ความเหมาะสมของการใช้สีและขนาดของภาพและตัวอักษร	5	4	5	4	5	4.60	ดีมาก
1.3 ความสอดคล้องของภาพกับเนื้อหา	4	4	5	5	5	4.60	ดีมาก
1.4 ความชัดเจนของภาพกราฟิกที่ใช้ประกอบบทเรียน	5	4	4	4	4	4.20	มาก
1.5 ความสะดวกในการใช้งาน	4	4	5	5	5	4.60	ดีมาก
<b>2. ด้านการจัดการบทเรียน</b>							
2.1 การลงทะเบียนเรียน	5	4	4	4	5	4.60	ดีมาก

ตารางที่ 2 ผลการประเมินบทเรียนคอมพิวเตอร์ช่วยสอนด้วยโปรแกรม Joomla เรื่อง เทคนิค การขายของสินค้า 5 ประเภท โดยผู้เชี่ยวชาญทางด้านเทคนิค (ต่อ)

รายการประเมิน	ระดับความคิดเห็น ผู้เชี่ยวชาญ 5 ท่าน					ค่าเฉลี่ย	ระดับ คุณภาพ
	1	2	3	4	5		
2.2 เนื้อหาในบทเรียนมีการถ่ายทอดความรู้ด้วยการอธิบายและยกตัวอย่างชัดเจนทำให้เข้าใจเนื้อหา	5	5	5	5	5	5.00	ดีมาก
2.3 การเรียงลำดับขั้นตอนในการเรียน	5	5	5	5	5	5.00	ดีมาก
2.4 การปฏิสัมพันธ์ และการให้ผลตอบกลับ	5	4	5	5	4	4.60	ดีมาก
2.5 การบันทึกกิจกรรมและการติดตามผู้เรียน	5	4	5	4	4	4.40	มาก
2.6 การบริหารจัดการข้อมูลและผู้สอน	5	4	5	5	5	4.80	ดีมาก
2.7 การรายงานผลข้อมูล และสถิติต่างๆ สำหรับผู้สอน	5	4	5	5	5	4.80	ดีมาก
2.8 การรายงานผลข้อมูล และสถิติต่างๆ สำหรับนักเรียน	4	4	4	5	5	4.40	มาก
<b>3. ด้านการสนับสนุนการเรียนโดยใช้การเรียนรู้แบบโครงงาน</b>							
3.1 การจัดกิจกรรมการเรียนรู้มีความเหมาะสม	5	5	5	5	5	5.00	ดีมาก
3.2 การจัดกิจกรรมการเรียนรู้โปรแกรม joomla ให้ความช่วยเหลือด้านการศึกษาทั้งในและนอกเวลาเรียน	5	5	5	5	5	5.00	ดีมาก
3.3 กิจกรรมในบทเรียนเสริมสร้างการเรียนรู้ด้วยตนเองของผู้เรียน	5	5	5	5	4	4.80	ดีมาก
3.4 รูปแบบของการจัดห้องปฏิบัติการสนับสนุนให้เกิดการเรียนรู้ร่วมกัน	4	4	4	4	4	4.00	มาก
3.5 แบบฝึกทักษะระหว่างเรียนสนับสนุนให้เกิดการเรียนรู้	5	4	5	5	5	4.80	ดีมาก
<b>4. ด้านสิ่งอำนวยความสะดวก</b>							
4.1 การลงโปรแกรมบทเรียนคอมพิวเตอร์ช่วยสอน	5	4	5	5	5	4.80	ดีมาก
4.2 การคำนวณผลการเรียนรู้ได้อย่างรวดเร็ว	4	4	5	5	5	4.60	ดีมาก
<b>ผลรวม</b>						<b>4.66</b>	<b>ดีมาก</b>

จากตารางที่ 2 แสดงให้เห็นว่า การประเมินบทเรียนคอมพิวเตอร์ช่วยสอนด้วยโปรแกรม Joomla เรื่อง เทคนิคการขายของสินค้า 5 ประเภท โดยผู้เชี่ยวชาญทางด้านเทคนิค ดังนี้ ด้านส่วนการออกแบบ ด้านการจัดการบทเรียน ด้านการสนับสนุนการเรียนรู้โดยใช้การเรียนรู้แบบโครงการ ด้านสิ่งอำนวยความสะดวก โดยรวมอยู่ในระดับดีมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ ( $\bar{X} = 4.66$ )

ตารางที่ 3 ผลค่าดัชนีความสอดคล้อง (IOC) ของแบบประเมินคุณภาพบทเรียนคอมพิวเตอร์ช่วยสอน Joomla ของการเสนอเทคนิคการขายสินค้า 5 กลุ่ม โดยผู้เชี่ยวชาญทางด้านเทคโนโลยี (ด้านเนื้อหา)

รายการประเมิน	ความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญ			ค่าเฉลี่ย (IOC)	วิเคราะห์ผล
	1	2	3		
1. ความสอดคล้องของจุดประสงค์กับเนื้อหา	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
2. ความถูกต้องของเนื้อหา	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
3. ความสอดคล้องของภาพกับเนื้อหา	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
4. ลำดับขั้นตอนในการนำเสนอเนื้อหา	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
5. การใช้ภาษาเหมาะกับระดับผู้เรียน	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
6. ความชัดเจนในการอธิบายเนื้อหา	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
7. ความเหมาะสมของแบบฝึกหัด	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
8. ความเหมาะสมในการแจ้งผลคะแนนแบบฝึกหัด	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
9. ความเหมาะสมของแบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
10. ความเหมาะสมในการแจ้งผลคะแนนแบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์	+1	+1	+1	1	ใช้ได้

ได้ค่าดัชนีความสอดคล้อง (IOC) ด้านเนื้อหาแบบประเมินคุณภาพบทเรียนคอมพิวเตอร์ช่วยสอน Joomla ของการเสนอเทคนิคการขายสินค้า 5 กลุ่ม เท่ากับ 1

ตารางที่ 4 ผลค่าดัชนีความสอดคล้อง (IOC) ของแบบประเมินคุณภาพบทเรียนความพิวเตอร์ด้วยโปรแกรม Joomla ของการเสนอเทคนิคการขายสินค้า 5 กลุ่ม โดยผู้เชี่ยวชาญทางด้านเทคโนโลยี (ด้านเทคนิค)

รายการประเมิน	ระดับความสอดคล้อง			ค่าเฉลี่ย (IOC)	วิเคราะห์ผล
	1	2	3		
<b>1. วิดีโอ</b>					
1.1 ความเหมาะสมของปริมาณวิดีโอกับเนื้อหา	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
1.2 การเลือกใช้วิดีโอเหมาะสมกับเนื้อหา	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
1.3 ความน่าสนใจของวิดีโอที่ใช้ประกอบ	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
1.4 ความชัดเจนของวิดีโอกับบทเรียน	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
<b>2. เสียง</b>					
2.1 ความชัดเจนของเสียง	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
2.2 ความเหมาะสมของเสียงที่ใช้ประกอบ	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
<b>3. ตัวอักษร</b>					
3.1 ความเหมาะสมของขนาดตัวอักษร	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
3.2 ความเหมาะสมของการเลือกสีตัวอักษร	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
3.3 ความชัดเจนของตัวอักษรบนพื้นหลังสีต่างๆ	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
<b>4. สี</b>					
4.1 ความเหมาะสมของสีพื้นหลัง	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
4.2 ความเหมาะสมของการใช้สีต่างๆ ในการนำเสนอ	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
<b>5. เทคนิคการนำเสนอบทเรียน</b>					
5.1 ความต่อเนื่องของการนำเสนอเนื้อหา	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
5.2 ความเหมาะสมของการออกแบบหน้าจอโดยรวม	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
5.3 ความสะดวกในการใช้บทเรียน	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
5.4 ความน่าสนใจของการโต้ตอบบทเรียน	+1	+1	+1	1	ใช้ได้
5.5 ความสะดวกในการใช้งานของหน้าเมนูหลักและเมนูย่อย	+1	+1	+1	1	ใช้ได้

ได้ค่าดัชนีความสอดคล้อง (IOC) ด้านเทคโนโลยี (เทคนิค) แบบประเมินคุณภาพบทเรียนความพิวเตอร์ด้วยโปรแกรม Joomla ของการเสนอเทคนิคการขายสินค้า 5 กลุ่ม เท่ากับ 1

## ภาคผนวก ค

- แบบทดสอบเพื่อวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน

มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

## แบบทดสอบระหว่างเรียน

หน่วยที่ 1 ให้นักเรียนเลือกคำตอบที่ถูกต้องและตรงกับข้อมูลโฆษณาของกลุ่มสินค้าเครื่องสำอาง (ทั้งหมด 10 ข้อ)

- จุดขายของ เทคนิคการโฆษณาของสินค้าเครื่องสำอางข้อใดถูกต้อง
  - เน้นคุณสมบัติของสินค้า
  - เน้นตราสินค้า
  - เน้นราคาของสินค้า
  - เน้นการส่งเสริมการขาย
- จากการดูตัวอย่างสินค้าเครื่องสำอางดังกล่าวผู้บริโภคได้รับประโยชน์อะไรจากสินค้า
  - ผิวแห้ง ปกป้องจากแสงแดด
  - ผิวแตกแห้ง ปกป้องจากมลภาวะ
  - ผิวเนียนสวยปกป้องจากมลภาวะ
  - ถูกทุกข้อ
- คุณภาพของสินค้าเน้นด้านใดมากที่สุด
  - เน้นภาพชื่อเสียงของตราสินค้า
  - เน้นประโยชน์ที่ลูกค้าจะได้รับจากสินค้า
  - เน้นบรรจุภัณฑ์
  - เน้นยอดขายสินค้า
- จากการได้ดูโฆษณาของสินค้าเครื่องสำอางผู้ผลิตเน้นกลุ่มเป้าหมายกลุ่มใดมากที่สุด
  - กลุ่มผู้หญิง
  - กลุ่มผู้ชาย
  - กลุ่มเพศที่สาม
  - ถูกทุกข้อ
- คำว่า แป้งที่สาวไทยนิยมมากที่สุด หมายถึงอะไร
  - เป็นการพูดเพื่อเน้นสินค้าให้มีความสำคัญกับคนไทยเพื่อให้เกิดความต้องการในการซื้อสินค้า
  - เป็นการพูดเพื่อเน้นสินค้าให้มีความสำคัญกับผู้บริโภคเพื่อให้เกิดความต้องการในการซื้อสินค้า
  - เป็นการพูดเพื่อเน้นสินค้าเฉพาะคนที่สนใจเท่านั้นเพื่อให้เกิดความต้องการในการซื้อสินค้า
  - เป็นการพูดเพื่อเน้นสินค้าให้มีความสำคัญกับสาวไทยเพื่อให้เกิดความต้องการในการซื้อสินค้า
- ผู้หญิงมีหลากหลายอารมณ์ พบแล้วแป้ง Mistine วันนี้ จากข้อความนี้สื่อถึงอะไร
  - คือแป้ง Mistine เป็นสินค้าที่เหมาะสมกับลูกค้าผู้หญิงเท่านั้น
  - คือแป้ง Mistine เป็นสินค้าที่เหมาะสมกับลูกค้าผู้หญิงหลากหลายสไตล์
  - คือแป้ง Mistine เป็นสินค้าเฉพาะของกลุ่มของลูกค้า
  - คือแป้ง Mistine เป็นสินค้าที่ได้รับความนิยมมาก



7. การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ของ Mistine จากที่เห็น ข้อใดถูกต้องที่สุด
- ก. ให้ลูกค้าเลือกซื้อได้ง่ายขึ้นและเหมาะกับลูกค้า
  - ข. การเพิ่มความเชื่อมั่นของสินค้าและหาซื้อได้ง่ายขึ้น
  - ค. ให้ลูกค้าจดจำยี่ห้อได้ง่ายร่วมไปกับการเพิ่มมูลค่าของสินค้า
  - ง. ช่วยให้การจูงใจผู้บริโภคมากขึ้น
8. ความเชื่อมั่นของโฆษณา Mistine คืออะไร
- ก. ความนิยมและหาซื้อง่ายของสินค้า
  - ข. การรับประกันของสินค้า
  - ค. คุณภาพและความนิยม
  - ง. ความดังของสินค้า
9. ข้อใดกล่าวไม่ถูกต้องเกี่ยวกับ คุณลักษณะของผลิตภัณฑ์
- ก. ใช้แล้วรู้สึกดีขึ้น
  - ข. เกิดความมั่นใจ
  - ค. ป้องกันมลภาวะได้
  - ง. ดูทันสมัย
10. ข้อใดกล่าวไม่ถูกต้องเกี่ยวกับการเสนอขายสินค้าของ Mistine
- ก. คุณภาพของสินค้า
  - ข. ความนิยมของสาวไทย
  - ค. การเพิ่มมูลค่าของสินค้า
  - ง. ป้องกันมลภาวะได้

หน่วยที่ 2 ให้นักเรียนเลือกคำตอบที่ถูกต้องและตรงกับข้อมูลโฆษณาของกลุ่มคอนโด  
(ทั้งหมด 10 ข้อ)

- จุดขายของ เทคนิคการโฆษณาของคอนโดข้อใดถูกต้อง
  - เน้นความสะดวกสบาย
  - เน้นตราสินค้า
  - เน้นราคาของสินค้า
  - เน้นการส่งเสริมการขาย
- จากการดูตัวอย่าง โฆษณา คอนโดดังกล่าว ผู้บริโภคได้รับประโยชน์อะไรจากสินค้า
  - ติดตัวเมือง
  - ราคาถูก และได้เพื่อนที่ดีๆ จากที่แห่งนี้
  - อากาศสดชื่น
  - ความสะดวกสบายต่างๆ และประกันหลังการขาย
- คุณภาพของสินค้าเน้นด้านใดมากที่สุด
  - เน้นภาพชื่อเสียงของตราสินค้า
  - เน้นประโยชน์ที่ลูกค้าจะได้รับจากสินค้า
  - เน้นการออกแบบห้องที่สวยงาม
  - เน้นยอดขายสินค้า
- จากการได้ดูโฆษณาของสินค้าคอนโดผู้ผลิตเน้นกลุ่มเป้าหมายกลุ่มใดมากที่สุด
  - กลุ่มผู้หญิง
  - กลุ่มผู้ชาย
  - กลุ่มเพศที่สาม
  - ถูกทุกข้อ
- คำว่า ด้ายขาด แต่ความสัมพันธ์ของเราไม่ขาด หมายถึงอะไร
  - เป็นการพูดเพื่อเน้นสินค้าให้มีความสำคัญกับคนไทยเพื่อให้เกิดความต้องการในการซื้อสินค้า
  - เป็นการพูดเพื่อเน้นสินค้าให้มีความสำคัญกับผู้บริโภคเพื่อให้เกิดความต้องการในการซื้อสินค้า
  - เป็นการพูดเพื่อเน้นสินค้าเฉพาะคนที่สนใจเท่านั้นเพื่อให้เกิดความต้องการในการซื้อสินค้า
  - เป็นการพูดเพื่อเน้นสินค้าให้มีความสำคัญทางจิตใจ เพื่อให้เกิดความต้องการในการซื้อสินค้า

6. โปรโมชันผ่อนนาน 30 ปี จากข้อความนี้สื่อถึงอะไร

ก. ลดราคา

ข. การส่งเสริมการขาย

ค. ชื้อหนึ่งแถมหนึ่ง

ง. ราคาพิเศษ

7. การพัฒนาสื่อคอนโด จากที่เห็น ข้อใดถูกที่สุด

ก. ให้ลูกค้าเลือกซื้อ ได้ง่ายขึ้นและเหมาะกับลูกค้า

ข. การเพิ่มความเชื่อมั่นของสินค้าและหาซื้อ ได้ง่ายขึ้น

ค. ให้ลูกค้าเห็นความจำเป็นของสินค้าเน้นความน่าอยู่ของสินค้า

ง. ช่วยให้การจูงใจผู้บริโภคมากขึ้น

8. ความเชื่อมั่นของโฆษณา คอนโด คืออะไร

ก. ความนิยมและหาซื้อง่ายของสินค้า

ข. การรับประกันของสินค้า

ค. คุณภาพและความสะดวกสบายในตัวสินค้า

ง. ความดังของสินค้า

9. ข้อใดกล่าวไม่ถูกต้องเกี่ยวกับ คุณลักษณะของผลิตภัณฑ์

ก. สะดวกในการเดินทาง

ข. เกิดความมั่นใจ

ค. ราคาถูก

ง. คุณทันสมัย

10. ข้อใดกล่าวไม่ถูกต้องเกี่ยวกับการเสนอขายสินค้าคอนโด

ก. คุณภาพและความปลอดภัย

ข. ความสะดวกสบายของที่อยู่อาศัย

ค. การเพิ่มมูลค่าของสินค้า

ง. ความทันสมัยและมีสไตล์

หน่วยที่ 3 ให้นักเรียนเลือกคำตอบที่ถูกต้องและตรงกับข้อมูลโฆษณาของสินค้ากลุ่มสินค้า iPad  
(ทั้งหมด 10 ข้อ)

- จุดขายของ เทคนิคการโฆษณาของ iPad ข้อใดถูกต้อง
  - เน้นด้านเทคโนโลยีและตราสินค้า
  - เน้นการจัดจำหน่ายสินค้า
  - เน้นราคาของสินค้า
  - เน้นการส่งเสริมการขาย
- จากการดูตัวอย่างโฆษณา iPad ดังกล่าวผู้บริโภคได้รับประโยชน์อะไรจากสินค้า
  - ความทันสมัย
  - ราคาถูก และประกันหลังการขาย
  - ความน่าเชื่อถือทางสังคม
  - ความสะดวกสบายต่างๆ ของเทคโนโลยี
- คุณภาพของสินค้าเน้นด้านใดมากที่สุด
  - เน้นภาพชื่อเสียงของตราสินค้า
  - เน้นประโยชน์การใช้งานสะดวกสบายมากขึ้น
  - เน้นการออกแบบที่สวยงาม
  - เน้นยอดขายสินค้า
- จากการได้ดูโฆษณาของสินค้าคอนโดผู้ผลิตเน้นกลุ่มเป้าหมายกลุ่มใด
  - กลุ่มผู้หญิง
  - กลุ่มผู้ชาย
  - กลุ่มเพศที่สาม
  - ถูกทุกข้อ
- คำว่า แสบเปิ้ลมีอิทธิพลมากที่สุดในโลก ทางการตลาด หมายถึงอะไร
  - เป็นการพูดเพื่อเน้นสินค้าให้มีความสำคัญกับคนไทยเพื่อให้เกิดความต้องการในการซื้อสินค้า
  - เป็นการพูดเพื่อเน้นสินค้าให้มีความสำคัญทางจิตใจ เพื่อให้เกิดความต้องการในการซื้อสินค้า
  - เป็นการพูดเพื่อเน้นสินค้าให้มีความสำคัญกับผู้บริโภคเพื่อให้เกิดความต้องการในการซื้อสินค้า
  - เป็นการพูดเพื่อเน้นสินค้าเฉพาะคนที่สนใจเท่านั้นเพื่อให้เกิดความต้องการในการซื้อสินค้า

6. โพรโมชันของ ipad ข้อใดเหมาะสมที่สุด

ก. ลดราคา

ข. ประกันหลังการขาย

ค. ซื้อง่ายแถมหนึ่ง

ง. ชิงโชค

7. การพัฒนาสื่อ ipad จากที่เห็น ข้อใดถูกต้องที่สุด

ก. ให้ลูกค้าเลือกซื้อได้ง่ายขึ้นและเหมาะกับลูกค้า

ข. การเพิ่มความเชื่อมั่นของสินค้าบริหารและยี่ห้อผู้บริโภครหัสซื้อได้ง่ายขึ้น

ค. ให้ลูกค้าเห็นความจำเป็นของสินค้าเน้นความสะดวกสบายทางเทคโนโลยี

ง. ช่วยให้การจูงใจผู้บริโภคมามากขึ้น

8. ความเชื่อมั่นของโฆษณา ipad คืออะไร

ก. ความนิยมและหาซื้อง่ายของสินค้า

ข. การรับประกันของสินค้า

ค. คุณภาพทางเทคโนโลยีในการใช้งาน

ง. ความดังของสินค้า

9. ข้อใดกล่าวไม่ถูกต้องเกี่ยวกับ คุณลักษณะของผลิตภัณฑ์

ก. เทคโนโลยีก้าวหน้า

ข. เกิดความมั่นใจในการใช้งาน

ค. ราคาถูก

ง. คุณทันสมัย

10. ข้อใดกล่าวไม่ถูกต้องเกี่ยวกับการเสนอขายสินค้าคอนโด

ก. คุณภาพของสินค้า

ข. ความสะดวกสบายทางเทคโนโลยี

ค. ความทันสมัยและมีสไตล์ของสินค้า

ง. การเพิ่มมูลค่าของสินค้า

หน่วยที่ 4 ให้นักเรียนเลือกคำตอบที่ถูกต้องและตรงกับข้อมูลโฆษณาของกลุ่มสินค้า  
รถจักรยานยนต์ HANDA (ทั้งหมด 10 ข้อ)

- จุดขายของ เทคนิคการโฆษณาของสินค้ารถจักรยานยนต์ HANDA ข้อใดถูกต้อง  
ก. เน้นคุณภาพและความคุ้มค่า  
ข. เน้นตราสินค้า  
ค. เน้นราคาของสินค้า  
ง. เน้นการส่งเสริมการขาย
- จากการดูตัวอย่างสินค้ารถจักรยานยนต์ HANDA ผู้บริโภคได้รับประโยชน์อะไรจากสินค้า  
ก. ความทันสมัยของสินค้า  
ข. ใช้งานดีวิ่งเร็วกว่ายี่ห้ออื่นๆ  
ค. ใช้งานง่ายและประหยัดน้ำมัน  
ง. ถูกทุกข้อ
- คุณภาพของสินค้านั้นด้านใดมากที่สุด (ความจำ)  
ก. เน้นภาพชื่อเสียงของตราสินค้า  
ข. เน้นประโยชน์ที่ลูกค้าจะได้รับจากสินค้า  
ค. เน้นภาพลักษณ์  
ง. เน้นยอดขายสินค้า
- จากการได้ดูโฆษณาของรถจักรยานยนต์ HANDA ผู้ผลิตเน้นกลุ่มเป้าหมายกลุ่มใดมากที่สุด  
ก. กลุ่มผู้หญิง  
ข. กลุ่มผู้ชาย  
ค. กลุ่มเพศที่สาม  
ง. ถูกทุกข้อ
- คำว่า มีคนใช้รถจักรยานยนต์ HANDA เป็นล้านแล้วละ หมายถึงอะไร  
ก. เป็นการพูดเพื่อเน้นสินค้าให้มีความสำคัญกับคนไทยเพื่อให้เกิดความต้องการในการซื้อสินค้า  
ข. เป็นการพูดเพื่อเน้นสินค้าให้มีความสำคัญกับผู้บริโภคเพื่อให้เกิดความต้องการในการซื้อสินค้า  
ค. เป็นการพูดเพื่อเน้นสินค้าเฉพาะคนที่สนใจเท่านั้นเพื่อให้เกิดความต้องการในการซื้อสินค้า  
ง. เป็นการพูดเพื่อเน้นสินค้าให้มีความสำคัญกับกลุ่มลูกค้าเพื่อให้เกิดความนิยมในกลุ่มลูกค้ามากขึ้น
- ดูง่าย ใช้ง่าย และประหยัดน้ำมัน จากข้อความนี้ช่วยให้ลูกค้าสนใจได้หรือไม่ เพราะอะไร  
ก. ได้ เพราะลูกค้ามีความสนใจในตัวสินค้าอยู่แล้ว และความนิยมของกลุ่มวัยรุ่น  
ข. ได้ เพราะลูกค้ามีความเข้าใจในการขับขี่สะดวกในการใช้และเกิดความมั่นใจในการขับขี่มากขึ้น  
ค. ได้ เพราะลูกค้าเชื่อถือในยี่ห้อสินค้าอยู่แล้ว  
ง. ไม่ได้ เพราะการโฆษณาไม่มีอะไรน่าสนใจเลย

7. การพัฒนาของรถจักรยานยนต์ HANDA จากที่เห็น ข้อใดถูกที่สุด
- ก. ให้ลูกค้าเลือกซื้อได้ง่ายขึ้นและเหมาะกับลูกค้า
  - ข. การเพิ่มความเชื่อมั่นของสินค้าและหาซื้อได้ง่ายขึ้น
  - ค. ให้ลูกค้าจดจำยี่ห้อได้ง่ายร่วมไปถึงคุณภาพและความคุ้มค่าในการซื้อ**
  - ง. ช่วยให้การจูงใจผู้บริโภคและการตัดสินใจเลือกซื้อสินค้ามากขึ้น
8. ความเชื่อมั่นของโฆษณา รถจักรยานยนต์ HANDA คืออะไร
- ก. ความนิยมและหาซื้อง่ายของสินค้า
  - ข. การรับประกันของสินค้า
  - ค. คุณภาพและความนิยม**
  - ง. ความดังของสินค้า
9. ข้อใดกล่าวไม่ถูกต้องเกี่ยวกับ คุณลักษณะของผลิตภัณฑ์
- ก. ใช้แล้วรู้สึกดีขึ้นเหมาะกับทุกเพศทุกวัย
  - ข. เกิดความมั่นใจในการขับขี่
  - ค. รับประกันสินค้า
  - ง. ดูทันสมัยใช้งานสะดวกและประหยัดน้ำมัน**
10. ข้อใดกล่าวไม่ถูกต้องเกี่ยวกับการเสนอขายสินค้าของ รถจักรยานยนต์ HANDA
- ก. คุณภาพของสินค้า
  - ข. ความนิยมของสินค้า
  - ค. การเพิ่มมูลค่าของสินค้า**
  - ง. การรับประกันสินค้า

หน่วยที่ 5 ให้นักเรียนเลือกคำตอบที่ถูกต้องและตรงกับข้อมูลโฆษณาของสินค้าประกันชีวิต  
(ทั้งหมด 10 ข้อ)

- จุดขายของ เทคนิคการโฆษณาประกันชีวิต ข้อใดถูกต้อง
  - เน้นด้านสุขภาพและชีวิต
  - เน้นการจัดจำหน่ายสินค้า
  - ผลกำไรที่จะได้
  - เน้นการส่งเสริมการขาย
- จากการดูตัวอย่างโฆษณาประกันชีวิต ดังกล่าวผู้บริโภคได้รับประโยชน์อะไรจากสินค้า
  - ความทันสมัย
  - ราคาถูก และประกันหลังการขาย
  - ความน่าเชื่อถือทางสังคม
  - คำรักษาพยาบาลและค่าประกันชีวิต
- คุณภาพของสินค้านั้นด้านใดมากที่สุด (ความจำ)
  - เน้นภาพชื่อเสียงของประกันชีวิต
  - ชีวิตคุณและคนในครอบครัว
  - เน้นการสิทธิประโยชน์
  - เน้นยอดขายสินค้า
- จากการ ได้ดูโฆษณาของสินค้าประกันภัยผู้ผลิตเน้นกลุ่มเป้าหมายกลุ่มใดมากที่สุด
  - ผู้ใหญ่
  - คนแก่
  - วัยเด็ก
  - ถูกทุกข้อ
- คำว่า แสบเปิ้ลมีอิทธิพลมากที่สุดในโลก ทางการตลาด หมายถึงอะไร
  - เป็นการพูดเพื่อเน้นสินค้าให้มีความสำคัญกับคนไทยเพื่อให้เกิดความต้องการในการซื้อสินค้า
  - เป็นการพูดเพื่อเน้นสินค้าให้มีความสำคัญทางจิตใจ เพื่อให้เกิดความต้องการในการซื้อสินค้า
  - เป็นการพูดเพื่อเน้นสินค้าให้มีความสำคัญกับผู้บริโภคเพื่อให้เกิดความต้องการในการซื้อสินค้า
  - เป็นการพูดเพื่อเน้นสินค้าเฉพาะคนที่สนใจเท่านั้นเพื่อให้เกิดความต้องการในการซื้อสินค้า
- โปรโมชั่นของสินค้าประกันชีวิต ข้อใดเหมาะสมที่สุด
  - ลดราคา
  - ประกันหลังการซื้อ
  - ซื้อหนึ่งแถมหนึ่ง
  - ชิงโชค



7. การพัฒนาสื่อสินค้าประกันชีวิต จากที่เห็น ข้อใดถูกต้องที่สุด
- ก. ให้ลูกค้าเลือกซื้อได้ง่ายขึ้นและเหมาะกับลูกค้า
  - ข. การเพิ่มความเชื่อมั่นของสินค้าบริหารและยี่ห้อผู้บริโภครหาซื้อได้ง่ายขึ้น
  - ค. ให้ลูกค้าเห็นความจำเป็นของชีวิตลัทธิพิสัยสิน
  - ง. ช่วยให้การจูงใจผู้บริโภคมามากขึ้น
8. ความเชื่อมั่นของโฆษณาประกันชีวิต คืออะไร
- ก. ความนิยมและหาซื้อประกันชีวิตง่าย
  - ข. ความหลากหลายของประกันชีวิต
  - ค. การได้รับความคุ้มครองจากประกันชีวิต
  - ง. ความดังของการทำประกันชีวิต
9. ข้อใดกล่าวไม่ถูกต้องเกี่ยวกับ คุณลักษณะของประกันชีวิต
- ก. เทคโนโลยีก้าวหน้า
  - ข. เกิดความมั่นใจในการใช้งาน
  - ค. ราคาถูก
  - ง. คู่ทันสมัย
10. ข้อใดกล่าวไม่ถูกต้องเกี่ยวกับการเสนอขายสินค้าคอนโด
- ก. คุณภาพของสินค้า
  - ข. ความสะดวกสบายทางเทคโนโลยี
  - ค. ความทันสมัยและมีสไตล์ของสินค้า
  - ง. การเพิ่มมูลค่าของสินค้า

แบบทดสอบหลังเรียนด้วยสื่อ 50 ข้อ

- จุดขายของ เทคนิคการโฆษณาของคอนโดมิเนียมใดถูกต้อง
  - เน้นความสะดวกสบาย
  - เน้นตราสินค้า
  - เน้นราคาของสินค้า
  - เน้นการส่งเสริมการขาย
- จากการดูตัวอย่างโฆษณาของคอนโดดังกล่าวผู้บริโภคได้รับประโยชน์อะไรจากสินค้า
  - คิดตัวเมือง
  - ราคาถูก และได้เพื่อนที่ดีๆ จากที่แห่งนี้
  - อากาศสดชื่น
  - ความสะดวกสบายต่างๆ และประกันหลังการขาย
- คุณภาพของสินค้าเน้นด้านใดมากที่สุด
  - เน้นภาพชื่อเสียงของตราสินค้า
  - เน้นประโยชน์ที่ลูกค้าจะได้รับจากสินค้า
  - เน้นการออกแบบห้องที่สวยงาม
  - เน้นยอดขายสินค้า
- จากการได้ดูโฆษณาของสินค้าคอนโดผู้ผลิตเน้นกลุ่มเป้าหมายกลุ่มใดมากที่สุด
  - กลุ่มผู้หญิง
  - กลุ่มผู้ชาย
  - กลุ่มเพศที่สาม
  - ถูกทุกข้อ
- คำว่า ด้ายขาด แต่ความสัมพันธ์ของเราไม่ขาด หมายถึงอะไร
  - เป็นการพูดเพื่อเน้นสินค้าให้มีความสำคัญกับคนไทยเพื่อให้เกิดความต้องการในการซื้อสินค้า
  - เป็นการพูดเพื่อเน้นสินค้าให้มีความสำคัญกับผู้บริโภคเพื่อให้เกิดความต้องการในการซื้อสินค้า
  - เป็นการพูดเพื่อเน้นสินค้าเฉพาะคนที่สนใจเท่านั้นเพื่อให้เกิดความต้องการในการซื้อสินค้า
  - เป็นการพูดเพื่อเน้นสินค้าให้มีความสำคัญทางจิตใจ เพื่อให้เกิดความต้องการในการซื้อสินค้า

6. โพรโมชันผ่อนนาน 30 ปี จากข้อความนี้สื่อถึงอะไร

- ก. ลดราคา
- ข. การส่งเสริมการขาย
- ค. ชื้อหนึ่งแถมหนึ่ง
- ง. ราคาพิเศษ

7. การพัฒนาสื่อคอนโด จากที่เห็น ข้อใดถูกที่สุด

- ก. ให้ลูกค้าเลือกซื้อ ได้ง่ายขึ้นและเหมาะกับลูกค้า
- ข. การเพิ่มความเชื่อมั่นของสินค้าและหาซื้อ ได้ง่ายขึ้น
- ค. ให้ลูกค้าเห็นความจำเป็นของสินค้าเน้นความน่าอยู่ของสินค้า
- ง. ช่วยให้การจูงใจผู้บริโภคมากขึ้น

8. ความเชื่อมั่นของโฆษณา คอนโด คืออะไร

- ก. ความนิยมและหาซื้อง่ายของสินค้า
- ข. การรับประกันของสินค้า
- ค. คุณภาพและความสะดวกสบายในตัวสินค้า
- ง. ความดังของสินค้า

9. ข้อใดกล่าวไม่ถูกต้องเกี่ยวกับ คุณลักษณะของผลิตภัณฑ์

- ก. สะดวกในการเดินทาง
- ข. เกิดความมั่นใจ
- ค. ราคาถูก
- ง. คุณทันสมัย

10. ข้อใดกล่าวไม่ถูกต้องเกี่ยวกับการเสนอขายสินค้าคอนโด

- ก. คุณภาพและความปลอดภัย
- ข. ความสะดวกสบายของที่อยู่อาศัย
- ค. การเพิ่มมูลค่าของสินค้า
- ง. ความทันสมัยและมีสไตล์

11. จุดขายของ เทคนิคการโฆษณาของสินค้าเครื่องสำอางข้อใดถูกต้อง

- ก. เน้นคุณสมบัติของสินค้า
- ข. เน้นตราสินค้า
- ค. เน้นราคาของสินค้า
- ง. เน้นการส่งเสริมการขาย



18. ความเชื่อมั่นของโฆษณา Mistine คืออะไร
- ก. ความนิยมและหาซื้อง่ายของสินค้า
  - ข. การรับประกันของสินค้า
  - ค. คุณภาพและความนิยม**
  - ง. ความดังของสินค้า
19. ข้อใดกล่าวไม่ถูกต้องเกี่ยวกับ คุณลักษณะของผลิตภัณฑ์
- ก. ใช้แล้วรู้สึกชื่น
  - ข. เกิดความมั่นใจ
  - ค. ป้องกันมลภาวะได้
  - ง. ดูทันสมัย**
20. ข้อใดกล่าวไม่ถูกต้องเกี่ยวกับการเสนอขายสินค้าของ Mistine
- ก. คุณภาพของสินค้า
  - ข. ความนิยมของสาวไทย
  - ค. การเพิ่มมูลค่าของสินค้า
  - ง. ป้องกันมลภาวะได้
21. จุดขายของ เทคนิคการ โฆษณาของ iPad ข้อใดถูกต้อง
- ก. เน้นด้านเทคโนโลยีและตราสินค้า
  - ข. เน้นการจัดจำหน่ายสินค้า
  - ค. เน้นราคาของสินค้า
  - ง. เน้นการส่งเสริมการขาย
22. จากการดูตัวอย่างโฆษณา iPad ดังกล่าวผู้บริโภคได้รับประโยชน์อะไรจากสินค้า
- ก. ความทันสมัย
  - ข. ราคาถูก และประกันหลังการขาย
  - ค. ความน่าเชื่อถือทางสังคม
  - ง. ความสะดวกสบายต่างๆ ของเทคโนโลยี**
23. คุณภาพของสินค้าเน้นด้านใดมากที่สุด
- ก. เน้นภาพชื่อเสียงของตราสินค้า
  - ข. เน้นประโยชน์การใช้งานสะดวกสบายมากขึ้น**
  - ค. เน้นการออกแบบที่สวยงาม
  - ง. เน้นยอดขายสินค้า
24. จากการได้ดูโฆษณาของสินค้าคอนโดผู้ผลิตเน้นกลุ่มเป้าหมายกลุ่มใด
- ก. กลุ่มผู้หญิง
  - ข. กลุ่มผู้ชาย
  - ค. กลุ่มเพศที่สาม
  - ง. ถูกทุกข้อ**

25. คำว่า แสบเป็ดมีอิทธิพลมากที่สุดในโลก ทางการตลาด หมายถึงอะไร
- ก. เป็นการพูดเพื่อเน้นสินค้าให้มีความสำคัญกับคนไทยเพื่อให้เกิดความต้องการในการซื้อสินค้า
  - ข. เป็นการพูดเพื่อเน้นสินค้าให้มีความสำคัญทางจิตใจ เพื่อให้เกิดความต้องการในการซื้อสินค้า
  - ค. เป็นการพูดเพื่อเน้นสินค้าให้มีความสำคัญกับผู้บริโภคเพื่อให้เกิดความต้องการในการซื้อสินค้า
  - ง. เป็นการพูดเพื่อเน้นสินค้าเฉพาะคนที่สนใจเท่านั้นเพื่อให้เกิดความต้องการในการซื้อสินค้า
26. โพรโมชันของ ipad ข้อใดเหมาะสมที่สุด
- ก. ลดราคา
  - ข. ประกันหลังการขาย
  - ค. ซื้อหนึ่งแถมหนึ่ง
  - ง. ชิงโชค
27. การพัฒนาสื่อ ipad จากที่เห็น ข้อใดถูกที่สุด
- ก. ให้ลูกค้าเลือกซื้อได้ง่ายขึ้นและเหมาะกับลูกค้า
  - ข. การเพิ่มความเชื่อมั่นของสินค้าบริหารและยี่ห้อผู้บริโภคหาซื้อได้ง่ายขึ้น
  - ค. ให้ลูกค้าเห็นความจำเป็นของสินค้าเน้นความสะดวกสบายทางเทคโนโลยี
  - ง. ช่วยให้การจูงใจผู้บริโภคมากขึ้น
28. ความเชื่อมั่นของโฆษณา ipad คืออะไร
- ก. ความนิยมและหาซื้อง่ายของสินค้า
  - ข. การรับประกันของสินค้า
  - ค. คุณภาพทางเทคโนโลยีในการใช้งาน
  - ง. ความดังของสินค้า
29. ข้อใดกล่าวไม่ถูกต้องเกี่ยวกับ คุณลักษณะของผลิตภัณฑ์
- ก. เทคโนโลยีก้าวหน้า
  - ข. เกิดความมั่นใจในการใช้งาน
  - ค. ราคาถูก
  - ง. คู่ทันสมัย

30. ข้อใดกล่าวไม่ถูกต้องเกี่ยวกับการเสนอขายสินค้าคอนโด

- ก. คุณภาพของสินค้า
- ข. ความสะดวกสบายทางเทคโนโลยี
- ค. ความทันสมัยและมีสไตล์ของสินค้า
- ง. การเพิ่มมูลค่าของสินค้า

31. จุดขายของ เทคนิคการ โฆษณาประกันชีวิต ข้อใดถูกต้อง

- ก. เน้นด้านสุขภาพและชีวิต
- ข. เน้นการจัดจำหน่ายสินค้า
- ค. ผลกำไรที่จะได้
- ง. เน้นการส่งเสริมการขาย

32. จากการดูตัวอย่างโฆษณาประกันชีวิต ดังกล่าวผู้บริโภคได้รับประโยชน์อะไรจากสินค้า

- ก. ความทันสมัย
- ข. ราคาถูก และประกันหลังการขาย
- ค. ความน่าเชื่อถือทางสังคม
- ง. ค่ารักษาพยาบาลและค่าประกันชีวิต

33. คุณภาพของสินค้าเน้นด้านใดมากที่สุด (ความจำ)

- ก. เน้นภาพชื่อเสียงของประกันชีวิต
- ข. ชีวิตคุณและคนในครอบครัว
- ค. เน้นการสิทธิประโยชน์
- ง. เน้นยอดขายสินค้า

34. จากการได้ดูโฆษณาของสินค้าประกันภัยผู้ผลิตเน้นกลุ่มเป้าหมายกลุ่มใดมากที่สุด

- ก. ผู้ใหญ่
- ข. คนแก่
- ค. วัยเด็ก
- ง. ถูกทุกข้อ

35. คำว่า แสบเป็ดมีอิทธิพลมากที่สุดใน โลก ทางการตลาด หมายถึงอะไร

- ก. เป็นการพูดเพื่อเน้นสินค้าให้มีความสำคัญกับคนไทยเพื่อให้เกิดความต้องการในการซื้อสินค้า
- ข. เป็นการพูดเพื่อเน้นสินค้าให้มีความสำคัญทางจิตใจ เพื่อให้เกิดความต้องการในการซื้อสินค้า
- ค. เป็นการพูดเพื่อเน้นสินค้าให้มีความสำคัญกับผู้บริโภคเพื่อให้เกิดความต้องการในการซื้อสินค้า
- ง. เป็นการพูดเพื่อเน้นสินค้าเฉพาะคนที่สนใจเท่านั้นเพื่อให้เกิดความต้องการในการซื้อสินค้า

36. โปรโมชันของสินค้าประกันชีวิต ข้อใดเหมาะสมที่สุด
- ก. ลดราคา
  - ข. ประกันหลังการซื้อ
  - ค. ซื้อหนึ่งแถมหนึ่ง
  - ง. ชิงโชค
37. การพัฒนาสื่อสินค้าประกันชีวิต จากที่เห็น ข้อใดถูกที่สุด
- ก. ให้ลูกค้าเลือกซื้อ ได้ง่ายขึ้นและเหมาะกับลูกค้า
  - ข. การเพิ่มความเชื่อมั่นของสินค้าบริหารและยี่ห้อผู้บริโภครหาซื้อได้ง่ายขึ้น
  - ค. ให้ลูกค้าเห็นความจำเป็นของชีวิตลัทธิภัยสิน
  - ง. ช่วยให้การจูงใจผู้บริโภคมามากขึ้น
38. ความเชื่อมั่นของโฆษณาประกันชีวิต คืออะไร
- ก. ความนิยมและหาซื้อประกันชีวิตง่าย
  - ข. ความหลากหลายของประกันชีวิต
  - ค. การได้รับความคุ้มครองจากประกันชีวิต
  - ง. ความดังของการทำประกันชีวิต
39. ข้อใดกล่าวไม่ถูกต้องเกี่ยวกับ คุณลักษณะของประกันชีวิต
- ก. เทคโนโลยีก้าวหน้า
  - ข. เกิดความมั่นใจในการใช้งาน
  - ค. ราคาถูก
  - ง. คู่ทันสมัย
40. ข้อใดกล่าวไม่ถูกต้องเกี่ยวกับการเสนอขายสินค้าคอนโด
- ก. คุณภาพของสินค้า
  - ข. ความสะดวกสบายทางเทคโนโลยี
  - ค. ความทันสมัยและมีสไตล์ของสินค้า
  - ง. การเพิ่มมูลค่าของสินค้า
41. จุดขายของ เทคนิคการโฆษณาของสินค้ารถจักรยานยนต์ HANDA ข้อใดถูกต้อง
- ก. เน้นคุณภาพและความคุ้มค่า
  - ข. เน้นตราสินค้า
  - ค. เน้นราคาของสินค้า
  - ง. เน้นการส่งเสริมการขาย





48. ความเชื่อมั่นของโฆษณา รถจักรยานยนต์ HANDA คืออะไร
- ก. ความนิยมและหาซื้อได้ง่ายของสินค้า
  - ข. การรับประกันของสินค้า
  - ค. คุณภาพและความนิยม**
  - ง. ความดังของสินค้า
49. ข้อใดกล่าวไม่ถูกต้องเกี่ยวกับ คุณลักษณะของผลิตภัณฑ์
- ก. ใช้แล้วรู้สึกขึ้นเหมาะกับการทุกเพศทุกวัย
  - ข. เกิดความมั่นใจในการขับขี่
  - ค. รับประกันสินค้า
  - ง. ดูทันสมัยใช้งานสะดวกและประหยัดน้ำมัน**
50. ข้อใดกล่าวไม่ถูกต้องเกี่ยวกับการเสนอขายสินค้าของรถจักรยานยนต์ HANDA
- ก. คุณภาพของสินค้า
  - ข. ความนิยมของสินค้า
  - ค. การเพิ่มมูลค่าของสินค้า**
  - ง. การรับประกันสินค้า

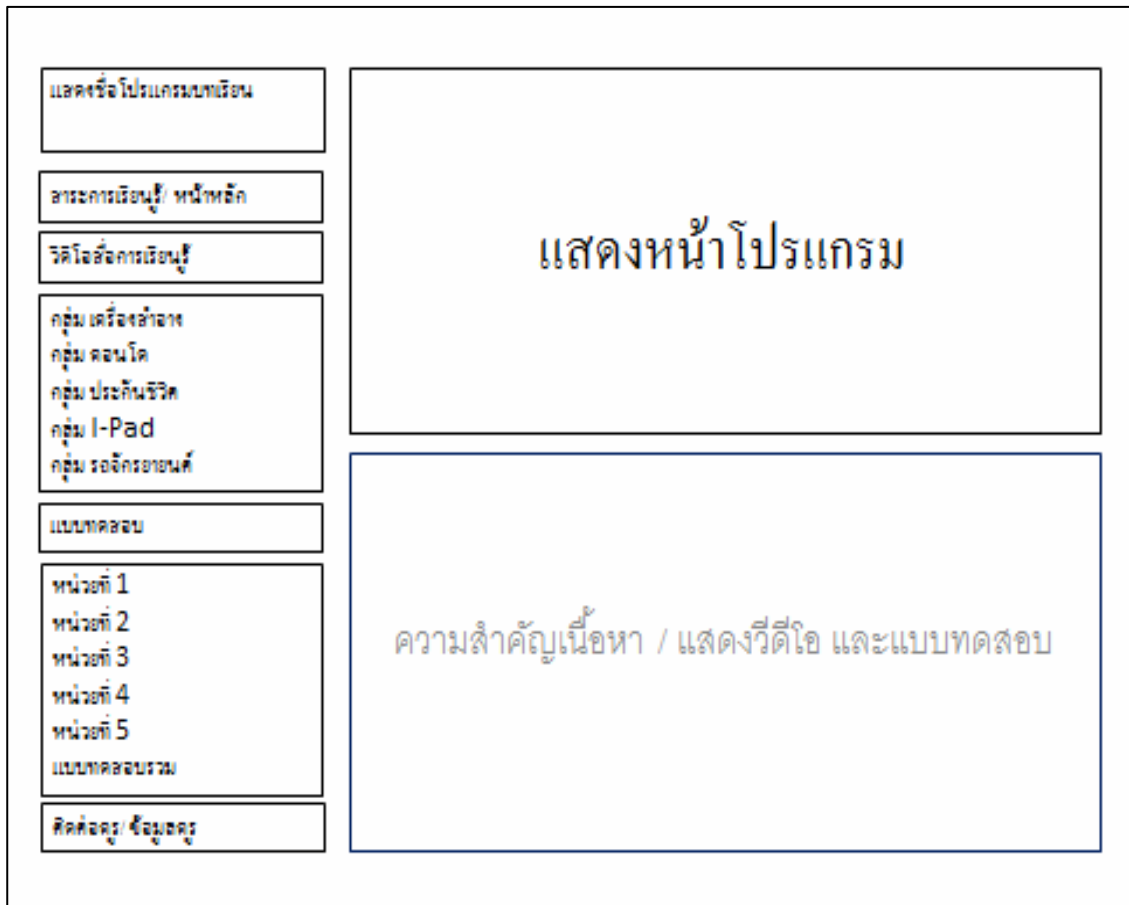
## ภาคผนวก ง

- Storyboard
- คู่มือการใช้งานบทเรียนคอมพิวเตอร์ช่วยสอน

มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

## Storyboard

บทเรียนคอมพิวเตอร์ช่วยสอน เรื่อง เทคนิคการขายของกลุ่มสินค้า 5 ประเภท ด้วยโปรแกรม Joomla



คู่มือการใช้งานบทเรียนคอมพิวเตอร์ช่วยสอน ด้วยโปรแกรม Joomla  
เรื่องเทคนิคการขายของสินค้า 5 ประเภท

ขั้นตอนที่ 1 เปิดหน้าจอ และ Key <http://localhost/market/>

The screenshot shows a Joomla! website interface. On the left is a navigation menu with links for 'สาระการเรียนรู้', 'หน้าหลัก', 'วิธีใช้เพื่อการเรียนรู้', and five 'แบบทดสอบ' (tests) numbered 1 to 5. The main content area features a header with the URL 'http://localhost/market/' and the text 'พิมพ์เข้าระบบบทเรียน'. Below this is a banner image of business people with the text 'สู่การเป็นนักขายมืออาชีพ Professional Marketing'. The main heading is 'วิชาศิลปการขาย' (Sales Art) and the sub-heading is 'ศิลปการขายหาได้ที่นี้!!'. The author is 'โดย อาจารย์ ฉัตรชัย วิไลไชย'. The text below describes the current business environment where online competition is high, and it lists various products like 'ขายวัน ไทน์ คอน ไทน์' and 'ขายอะ ไร' that are important for students to know.

ขั้นตอนที่ 2 คลิก เลือกแบบทดสอบก่อนเรียนทีละกลุ่ม

This screenshot is identical to the previous one, but with a red arrow pointing to the 'แบบทดสอบ' (tests) menu item in the left sidebar, indicating the next step in the tutorial.

ขั้นตอนที่ 3 อ่านและวิเคราะห์เลือกคำตอบแบบทดสอบ

วิชาศิลปการขาย  
หน่วยที่ 1 การตลาดผลิตภัณฑ์การขาย กลุ่มเครื่องสำอาง 10 ข้อ  
โดย อ.วีระชัย วิไลไชย  
คำสั่ง เลือก หรือ เขียนคำตอบที่ถูกข้อหนึ่งข้อ

---

ข้อที่ 1)  
จุดขายของ ผลิตภัณฑ์ของเครื่องสำอางเครื่องสำอางชื่อโดสกาตอง  
 ◦ เน้นคุณสมบัติของสินค้า  
 ◦ เน้นราคาสินค้า  
 ◦ เน้นความสะดวกสบาย  
 ◦ เน้นการส่งเสริมการขาย


ข้อที่ 2)  
จากการดูตัวอย่างสินค้าเครื่องสำอางดังกล่าวผู้บริโภคได้รับประโยชน์ได้จากสินค้า  
 ◦ สิวผด ผักกาดจากนมสด  
 ◦ สิวผด ผักกาดจากนมถั่ว  
 ◦ สิวผดนมถั่วจากนมถั่ว  
 ◦ สิวผดนมถั่วจากนมถั่ว

ข้อที่ 3)  
คุณภาพของสินค้าเป็นด้านใดมากที่สุด  
 ◦ เน้นภาพลักษณ์ของตราสินค้า  
 ◦ เน้นประโยชน์ที่ลูกค้าจะได้รับจากสินค้า  
 ◦ เน้นบรรจุภัณฑ์  
 ◦ เน้นลดขนาดสินค้า

ข้อที่ 4)  
จากการใช้ดูโฆษณาของสินค้าเครื่องสำอางดังกล่าวแล้วเป็นกลุ่มเป้าหมายกลุ่มใดมากที่สุด  
 ◦ กลุ่มผู้หญิง  
 ◦ กลุ่มผู้ชาย  
 ◦ กลุ่มเด็กประถม  
 ◦ สดุดทุกเพศ

ข้อที่ 5)  
คำว่า เบื้องหน้าใหม่มีผลกระทบต่อ  
 ◦ เป็นการพูดเพื่อเป็นสินค้าใหม่ที่มีความสำคัญกับคนใหม่เพื่อให้เกิดความคงทนในการซื้อสินค้า  
 ◦ เป็นการพูดเพื่อเป็นสินค้าใหม่ที่มีความสำคัญกับคนใหม่เพื่อให้เกิดความคงทนในการซื้อสินค้า  
 ◦ เป็นการพูดเพื่อขยายขอบเขตสินค้าใหม่เพื่อให้เกิดความคงทนในการซื้อสินค้าเป็นสินค้า  
 ◦ เป็นการพูดเพื่อเป็นสินค้าใหม่ที่มีความสำคัญกับคนใหม่เพื่อให้เกิดความคงทนในการซื้อสินค้า  
 มีคำตอบ 5 ข้อ

เลือกคำตอบที่ถูกข้อ  
ที่สุด มี 10 ข้อ



ขั้นตอนที่ 4 คลิกเลือก วิดีโอโฆษณาและเทคนิคการขาย

**SUPPORT Joomla!**

สารบัญเว็บไซต์

หน้าหลัก

วิดีโอเพื่อการเรียนรู้ **คลิก**

กลุ่มสินค้าเครื่องสำอาง

กลุ่มสินค้าคอนโด

กลุ่มสินค้าประกันชีวิต

กลุ่มสินค้า I-Pad

กลุ่มสินค้าธุรกิจยานยนต์

**วิชาศิลปการขาย**

แบบทดสอบ

แบบทดสอบที่ 1

แบบทดสอบที่ 2

แบบทดสอบที่ 3

แบบทดสอบที่ 4

แบบทดสอบที่ 5

ติดต่อ



http://localhost/market/

สู่การเป็นนักขายมืออาชีพ

Professional Marketing

ศิลป์การขายหาได้ทีนี้!!

โดย อาจารย์ จัตรชัย วิไลไชย

ปัจจุบันธุรกิจ การค้าขายเกิดขึ้นมากมาย แข่งขันทั้งในโลกออนไลน์และเปิดหน้าร้านที่มีผู้ซื้อ-ผู้ขายเห็นหน้ากัน ทั้งนี้เพราะการค้าขายถือเป็นอาชีพอิสระที่ผู้ขายสามารถกำหนดตัวเองได้ว่าจะ ขายวัน ไหน ตอนไหน ขายอะไร ที่สำคัญคือเป็นนายตัวเอง แต่การขายก็ไม่ว่าจะประสบความสำเร็จทุกราย บางรายก็ต้องขาดทุนย่อยยับ ในขณะที่บางรายก็รวย ได้ดีกว่างานประจำหลายเท่า

ขั้นตอนที่ 5 เลือกกลุ่มวิดีโอที่ละหน่วยการเรียนรู้

SUPPORT Joomla!  
เครื่องสำอาง.mp4  
SUPPORT Joomla!

สาระการเรียนรู้  
หน้าหลัก  
วิดีโอเพื่อการเรียนรู้ **คลิก**

- กลุ่มสินค้าเครื่องสำอาง
- กลุ่มสินค้าคอนโด
- กลุ่มสินค้าประกันชีวิต
- กลุ่มสินค้า I-Pad
- กลุ่มสินค้ารถจักรยานยนต์

แบบทดสอบ

- แบบทดสอบที่ 1
- แบบทดสอบที่ 2
- แบบทดสอบที่ 3
- แบบทดสอบที่ 4
- แบบทดสอบที่ 5

คิดคะแนน

http://localhost/market/

สู่การเป็นนักขาย|มืออาชีพ  
Professional Marketing

วิชาศิลปการขาย

โดย อาจารย์ ฉัตรชัย วิไลไชย

วิดีโอโฆษณาและ  
เสนอขายสินค้า

เครื่องสำอาง.mp4 ถนนโตเกียว.mp4 ประกันภัย.mp4 ipad.mp4 honda.mp4

เครื่องสำอาง.mp4 ถนนโตเกียว.mp4 ประกันภัย.mp4 ipad.mp4 honda.mp4

ขั้นตอนที่ 6 คลิกเลือกแบบทดสอบที่ละหน่วยการเรียนรู้

SUPPORT Joomla!  
เครื่องสำอาง.mp4  
SUPPORT Joomla!

สาระการเรียนรู้  
หน้าหลัก  
วิดีโอเพื่อการเรียนรู้

- กลุ่มสินค้าเครื่องสำอาง
- กลุ่มสินค้าคอนโด
- กลุ่มสินค้าประกันชีวิต
- กลุ่มสินค้า I-Pad
- กลุ่มสินค้ารถจักรยานยนต์

แบบทดสอบ **คลิก**

- แบบทดสอบที่ 1
- แบบทดสอบที่ 2
- แบบทดสอบที่ 3
- แบบทดสอบที่ 4
- แบบทดสอบที่ 5

คิดคะแนน

http://localhost/market/

สู่การเป็นนักขาย|มืออาชีพ  
Professional Marketing

วิชาศิลปการขาย

โดย อาจารย์ ฉัตรชัย วิไลไชย

ศิลปการขายหาได้ทีนี้!!

ปัจจุบันธุรกิจ การค้าขายเกิดขึ้นมากมาย แข่งขันทั้งในโลกออนไลน์และเปิดหน้าร้านที่มีผู้ซื้อ-ผู้ขายเห็นหน้ากัน ทั้งนี้เพราะการค้าขายถือเป็นอาชีพอิสระที่ผู้ขายสามารถกำหนดตัวเองได้ว่าจะ ขายวัน ไหน ตอนไหน ขายอะ ไร ที่สำคัญคือเป็นนายตัวเอง แต่การขายก็ไม่ว่าจะประสบความสำเร็จทุกราย บางรายก็ต้องขาดทุนย่อยยับ ในขณะที่บางรายก็ขาย ได้ดีกว่างานประจำหลายเท่า

ขั้นตอนที่ 7 ทำแบบทดสอบที่ละกลุ่ม ให้ครบทั้งห้ากลุ่มการเรียนรู้บนคอมพิวเตอร์

วิชาศิลปการชาน  
หน่วยที่ 1 การเลขนอกเหนือการชาน กลุ่มเครื่องสำอาง 10 ข้อ  
โดย อ.วีระชัย วิสิตไชย  
คำสั่ง เลือก หรือ เติมคำตอบที่ถูกต้องที่สุด

---

ข้อที่ 1)  
จุดขายของ ผลิตภัณฑ์ในวงการของสินค้าเครื่องสำอางชื่อใดถูกต้อง  
 ◦ เน้นคุณสมบัติของสินค้า  
 ◦ เน้นราคาสินค้า  
 ◦ เน้นราคาของสินค้า  
 ◦ เน้นการส่งเสริมการขาย

ข้อที่ 2)  
จากการดูตัวอย่างสินค้าเครื่องสำอางดังกล่าวผู้บริโภคได้รับประโยชน์ใดจากสินค้า  
 ◦ สิวแหว่ง ปกติของจากสมมติ  
 ◦ สิวแหว่งปกติของจากสมมติ  
 ◦ สิวแหว่งปกติของจากสมมติ  
 ◦ ถูกทุกข้อ

ข้อที่ 3)  
คุณภาพของสินค้าเป็นด้านใดมากที่สุด  
 ◦ เน้นภาพลักษณ์ของสินค้า  
 ◦ เน้นประโยชน์ที่ลูกค้าจะได้รับจากสินค้า  
 ◦ เน้นบรรจุภัณฑ์  
 ◦ เน้นยอดขายสินค้า

ข้อที่ 4)  
จากการได้ดูโฆษณาของสินค้าเครื่องสำอางแล้วเกิดเป็นกลุ่มเป้าหมายกลุ่มใดมากที่สุด  
 ◦ กลุ่มผู้หญิง  
 ◦ กลุ่มผู้ชาย  
 ◦ กลุ่มเด็กสาว  
 ◦ ถูกทุกข้อ

ข้อที่ 5)  
คำว่า เมื่อก้าวใหม่ในวงการที่สุด หมายถึงอะไร  
 ◦ เป็นการพูดเพื่อเป็นสินค้าให้มีความสำคัญกับคนใหม่เพื่อให้เกิดความคงการในการซื้อสินค้า  
 ◦ เป็นการพูดเพื่อเป็นสินค้าให้มีความสำคัญกับคนใหม่เพื่อให้เกิดความคงการในการซื้อสินค้า  
 ◦ เป็นการพูดเพื่อเฉพาะคนที่มีใจเก่ากับเพื่อให้เกิดความคงการในการซื้อสินค้าเป็นสินค้า  
 ◦ เป็นการพูดเพื่อเป็นสินค้าให้มีความสำคัญกับคนใหม่เพื่อให้เกิดความคงการในการซื้อสินค้า  
 มีหน้าต่อไป

เลือกคำตอบที่ถูกต้อง  
ที่สุด มี 5 กลุ่มสินค้า  
กลุ่มละ 10 ข้อ

ขั้นตอนที่ 8 ให้นักศึกษาเลือกคำตอบที่ถูกต้องเพียงข้อเดียวให้ครบ และคลิกประมวลผล

วิชาศิลปการชาน  
หน่วยที่ 1 การเลขนอกเหนือการชาน กลุ่มเครื่องสำอาง 10 ข้อ  
โดย อ.วีระชัย วิสิตไชย  
คำสั่ง เลือก หรือ เติมคำตอบที่ถูกต้องที่สุด

---

ข้อที่ 1)  
จุดขายของ ผลิตภัณฑ์ในวงการของสินค้าเครื่องสำอางชื่อใดถูกต้อง  
 ◦ เน้นคุณสมบัติของสินค้า  
 ◦ เน้นราคาสินค้า  
 ◦ เน้นราคาของสินค้า  
 ◦ เน้นการส่งเสริมการขาย

ข้อที่ 2)  
จากการดูตัวอย่างสินค้าเครื่องสำอางดังกล่าวผู้บริโภคได้รับประโยชน์ใดจากสินค้า  
 ◦ สิวแหว่ง ปกติของจากสมมติ  
 ◦ สิวแหว่งปกติของจากสมมติ  
 ◦ สิวแหว่งปกติของจากสมมติ  
 ◦ ถูกทุกข้อ

ข้อที่ 3)  
คุณภาพของสินค้าเป็นด้านใดมากที่สุด  
 ◦ เน้นภาพลักษณ์ของสินค้า  
 ◦ เน้นประโยชน์ที่ลูกค้าจะได้รับจากสินค้า  
 ◦ เน้นบรรจุภัณฑ์  
 ◦ เน้นยอดขายสินค้า

ข้อที่ 4)  
จากการได้ดูโฆษณาของสินค้าเครื่องสำอางแล้วเกิดเป็นกลุ่มเป้าหมายกลุ่มใดมากที่สุด  
 ◦ กลุ่มผู้หญิง  
 ◦ กลุ่มผู้ชาย  
 ◦ กลุ่มเด็กสาว  
 ◦ ถูกทุกข้อ

ข้อที่ 5)  
คำว่า เมื่อก้าวใหม่ในวงการที่สุด หมายถึงอะไร  
 ◦ เป็นการพูดเพื่อเป็นสินค้าให้มีความสำคัญกับคนใหม่เพื่อให้เกิดความคงการในการซื้อสินค้า  
 ◦ เป็นการพูดเพื่อเป็นสินค้าให้มีความสำคัญกับคนใหม่เพื่อให้เกิดความคงการในการซื้อสินค้า  
 ◦ เป็นการพูดเพื่อเฉพาะคนที่มีใจเก่ากับเพื่อให้เกิดความคงการในการซื้อสินค้าเป็นสินค้า  
 ◦ เป็นการพูดเพื่อเป็นสินค้าให้มีความสำคัญกับคนใหม่เพื่อให้เกิดความคงการในการซื้อสินค้า  
 มีหน้าต่อไป

เลือกคำตอบที่ถูกต้อง  
ที่สุด มี 5 กลุ่มสินค้า  
กลุ่มละ 10 ข้อ

**ตรวจคำตอบ**      นธ 8/10



## ประวัติผู้วิจัย

ชื่อ-นามสกุล นายฉัตรชัย วิไลไชย

วัน เดือน ปีเกิด 31 ตุลาคม 2526

### ประวัติการศึกษา

- พ.ศ. 2539 ประถมศึกษา โรงเรียนอานันทวิทยา
- พ.ศ. 2542 มัธยมศึกษาตอนต้น โรงเรียนสุวรรณพลับพลาพิทยาคม
- พ.ศ. 2545 มัธยมศึกษาตอนปลาย โรงเรียนสุวรรณพลับพลาพิทยาคม
- พ.ศ. 2548 ปริญญาตรี สาขาบริหารธุรกิจการตลาด มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี
- พ.ศ. 2554 ประกาศนียบัตรบัณฑิต สาขาวิชาศิลปกรรม มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี
- พ.ศ. 2557 ปริญญาครุศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาหลักสูตรและการสอน มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

### ประวัติการทำงาน

- พ.ศ. 2539-2552 บริษัท AR จำกัด ด้านงานวิจัยตลาดธุรกิจ
- พ.ศ. 2552-ปัจจุบัน หัวหน้าสาขาการตลาด วิทยาลัยเทคโนโลยีวิบูลย์บริหารธุรกิจ

### ผลงานและรางวัลที่ได้รับ

- พ.ศ. 2551 รับรางวัลพนักงานดีเด่น บริษัท AR จำกัด (กลุ่มงานวิจัยตลาดธุรกิจ)
- พ.ศ. 2555 รับรางวัลครูดีเด่น สมาคมวิทยาลัยเทคโนโลยีและอาชีวศึกษาเอกชนแห่งประเทศไทย

### สถานที่ทำงาน

วิทยาลัยเทคโนโลยีวิบูลย์บริหารธุรกิจท่าพระ 202 ถนนเพชรเกษม ซอย 18  
แขวงวัดท่าพระ เขตบางกอกใหญ่ กรุงเทพมหานคร 10600 โทร 02-4578111, 02-457-8111-5  
แฟกซ์ 02-4670151 [www.tvbac.ac.th](http://www.tvbac.ac.th)