



# คู่มือการปฏิบัติงาน ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ประจำปีพุทธศักราช 2569

สร้างผู้ประกอบการอาชีวศึกษารุ่นใหม่

## LEARN TO EARN



สำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพ  
สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา  
กระทรวงศึกษาธิการ

## คำนำ

คู่มือการปฏิบัติงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา จัดทำขึ้นโดยสำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษา และวิชาชีพ เพื่อเป็นมาตรฐานและแนวทางสำคัญในการขับเคลื่อนภารกิจของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาให้ดำเนินงานไปในทิศทางเดียวกันอย่างมีประสิทธิภาพ

ความสำเร็จของคู่มือฉบับนี้ เกิดจากความร่วมมือและกัลยาณมิตรทางวิชาการ โดยได้รับความอนุเคราะห์จากผู้บริหารสถานศึกษา หัวหน้าศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา และผู้เชี่ยวชาญด้านการบ่มเพาะผู้ประกอบการ ที่ได้กรุณาให้คำปรึกษา แนะนำ และถ่ายทอดประสบการณ์อันทรงคุณค่า เพื่อพัฒนาและปรับปรุงเนื้อหาให้มีความสมบูรณ์ ครบถ้วน และสอดคล้องกับบริบทการสร้างผู้ประกอบการรุ่นใหม่ในปัจจุบัน

สำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพ หวังเป็นอย่างยิ่งว่าคู่มือฉบับนี้ จะเป็นเครื่องมือสำคัญที่ช่วยสนับสนุนการดำเนินงานของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ให้บรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายในการสร้างสรรค์ผู้ประกอบการอาชีวศึกษาที่มีศักยภาพ เพื่อเป็นกำลังสำคัญในการพัฒนาเศรษฐกิจของชาติ

สำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพ

สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา กระทรวงศึกษาธิการ

## สารบัญ

	หน้า
บทที่ 1 ภารกิจของสำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพ	1
บทที่ 2 โครงสร้างการบริหารศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา	10
บทที่ 3 การดำเนินงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา	22
บทที่ 4 การประเมินมาตรฐานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา	25
บทที่ 5 หลักเกณฑ์การประกวด	
ประเภทที่ 1 ธุรกิจใหม่ นวัตกรรมสร้างสรรค์	49
ประเภทที่ 2 ธุรกิจขายดี	76
ประเภทที่ 3 สุดยอดนักขาย	88
ประเภทที่ 4 ธุรกิจร่วมทุน	118

## บทที่ 1

### ภารกิจของสำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพ

#### 1.1 ความเป็นมาและความสำคัญ

ประเทศไทยกำหนดทิศทางการพัฒนาประเทศภายใต้ยุทธศาสตร์ชาติ 20 ปี (พ.ศ. 2561–2580) ซึ่งมุ่งเน้นการสร้างความมั่นคง มั่งคั่ง และยั่งยืน โดยให้ความสำคัญกับการพัฒนาศักยภาพทรัพยากรมนุษย์ การสร้างความสามารถในการแข่งขัน และการปรับโครงสร้างเศรษฐกิจสู่เศรษฐกิจฐานนวัตกรรม (Office of the National Economic and Social Development Council [NESDC], 2018) ทั้งนี้ยุทธศาสตร์ดังกล่าวได้ถูกถ่ายทอดสู่การปฏิบัติผ่านแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ซึ่งมุ่งส่งเสริมการเติบโตทางเศรษฐกิจที่มีคุณภาพ และสนับสนุนวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) รวมถึงการสร้างผู้ประกอบการใหม่ให้เป็นกลไกหลักในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศ (NESDC, 2022)

ในมิติด้านการศึกษา แผนการศึกษาแห่งชาติ พ.ศ. 2560–2579 ได้กำหนดเป้าหมายในการพัฒนาคนไทยให้มีสมรรถนะที่จำเป็นในศตวรรษที่ 21 โดยเฉพาะทักษะด้านอาชีพและความเป็นผู้ประกอบการ เพื่อให้ผู้เรียนสามารถสร้างงานและพึ่งพาตนเองได้อย่างยั่งยืน (Ministry of Education [MOE], 2017) แนวทางดังกล่าวสอดคล้องกับแนวคิดการพัฒนาประเทศสู่ “ประเทศไทย 4.0” ที่เน้นการขับเคลื่อนเศรษฐกิจด้วยนวัตกรรม ความคิดสร้างสรรค์ และเทคโนโลยีดิจิทัล (Office of the Prime Minister, 2016) ภายใต้กรอบนโยบายดังกล่าว

รัฐบาลได้ให้ความสำคัญกับการส่งเสริมผู้ประกอบการใหม่ โดยเฉพาะกลุ่มเยาวชนและผู้สำเร็จการศึกษา ผ่านการพัฒนาาระบบนิเวศทางธุรกิจ (Entrepreneurial Ecosystem) การสนับสนุนเงินทุนและการส่งเสริมนวัตกรรม เช่น โครงการ Startup Thailand เพื่อเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการรุ่นใหม่สามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการสู่เชิงพาณิชย์ได้จริง (National Innovation Agency [NIA], 2020) ซึ่งสอดคล้องกับแนวทางสากลของ United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD, 2015) ที่เน้นการพัฒนาผู้ประกอบการเยาวชนให้เป็นกลไกสำคัญในการสร้างงานและกระตุ้นเศรษฐกิจในประเทศกำลังพัฒนา

กระทรวงศึกษาธิการได้กำหนดนโยบายในการผลิตและพัฒนากำลังคนให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดแรงงาน โดยมุ่งเน้นการบูรณาการทักษะอาชีพและทักษะผู้ประกอบการเข้ากับกระบวนการจัดการเรียนรู้ (MOE, 2021) ขณะที่สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา (สอศ.) ได้ขับเคลื่อนนโยบายดังกล่าวสู่การปฏิบัติผ่านการพัฒนาหลักสูตรฐานสมรรถนะ การจัดตั้งศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา และการส่งเสริมการเรียนรู้จากการปฏิบัติจริง เพื่อพัฒนาผู้เรียนให้สามารถเป็นทั้งแรงงานฝีมือและผู้ประกอบการ (Office of the Vocational Education Commission [OVEC], 2022) ส่งเสริมให้นักเรียน นักศึกษามีรายได้ระหว่างเรียน จบแล้วมีงานทำ (Learn to Earn) มุ่งเน้นพัฒนาศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

เพื่อส่งเสริมและพัฒนาด้านอาชีพและการเป็นผู้ประกอบการแก่ผู้เรียนอาชีวศึกษาและประชาชนทั่วไป การจัดตั้งศูนย์ให้คำปรึกษาการจัดตั้งธุรกิจ (ศูนย์ Start Up) ภายใต้ศูนย์พัฒนาอาชีพและการเป็นผู้ประกอบการ กระทรวงศึกษาธิการ ประจำจังหวัด (ศูนย์ CEC) ซึ่งเป็นการวางรากฐานระบบการศึกษาให้กับเยาวชนรุ่นใหม่ ให้มีทักษะและจิตวิญญาณในการประกอบธุรกิจ รวมทั้งพัฒนาทักษะพื้นฐานที่จำเป็นและความถนัดที่แตกต่าง และหลากหลาย ขับเคลื่อนธุรกิจด้วยเทคโนโลยีนวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์ในการเพิ่มมูลค่าธุรกิจตลอดจน ส่งเสริมการรวมกลุ่มและสร้างเครือข่ายของผู้ประกอบการโดยมุ่งหวังให้เยาวชน ผู้เรียนในระดับต่าง ๆ มีความพร้อมทั้งความรู้และทักษะ เมื่อตัดสินใจจะเป็นผู้ประกอบการจะช่วยลดโอกาสในการผิดพลาดหรือ ล้มเหลวได้ ในขณะที่ผู้ที่ตั้งใจจะเริ่มต้นธุรกิจใหม่สามารถมองเห็นโอกาสและความเป็นไปได้ในการพัฒนาธุรกิจ ให้เติบโตได้ในระยะยาว ขณะเดียวกันก็มีแหล่งเงินทุนที่เหมาะสมกับผู้ประกอบธุรกิจในระยะเริ่มต้น ซึ่งแนวทาง ทั้งหมดนี้จะช่วยสร้างสังคมผู้ประกอบการที่แข็งแกร่งมากขึ้น รวมทั้งจะทำให้เกิดผู้ประกอบการใหม่ ที่มีความเข้มแข็งเข้ามาเป็นตัวขับเคลื่อนทางเศรษฐกิจได้ ดังนั้น แนวทางการขับเคลื่อนในส่วน of สถานศึกษา จึงจัดให้มีหลักสูตรการเรียนการสอนที่เหมาะสมกับผู้เรียนแต่ละระดับในสถาบันการศึกษา เพื่อทราบบทบาทความคิด ของการเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Mindset) ที่เป็นอีกหนึ่งทางเลือกในการประกอบอาชีพในอนาคต รวมถึงเสริมความรู้พื้นฐานที่จำเป็นในการประกอบธุรกิจ ตลอดจนสอดแทรกแนวคิดและความรู้ดังกล่าว ในหลักสูตร โดยเริ่มจากการสร้างแรงบันดาลใจและบ่มเพาะจิตวิญญาณผู้ประกอบการให้กับผู้เรียน ผ่านการเรียนรู้ และทดลองประกอบธุรกิจขั้นพื้นฐาน ซึ่งจะกระตุ้นให้ผู้ที่มีความพร้อมและความสามารถทางธุรกิจตัดสินใจเลือกเป็น ผู้ประกอบการ นอกจากนี้ จะต้องสร้างทัศนคติและทักษะที่จำเป็นต่อการเป็นผู้ประกอบการ เช่น การเขียนแผนธุรกิจ การทำบัญชีเบื้องต้น เพื่อประโยชน์ในการวางแผนและตัดสินใจในเชิงธุรกิจได้ อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งมีแนวทางการดำเนินงานโดยการพัฒนาหลักสูตรการเรียนเรื่องการประกอบธุรกิจ ขั้นพื้นฐานในระดับมัธยมศึกษาและอาชีวศึกษา จัดให้มีหลักสูตรการเรียนรู้เกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ ทั้งภาคทฤษฎีและภาคปฏิบัติ เช่น การทดลองจัดตั้งและบริหารธุรกิจ เพื่อให้ผู้เรียนได้รู้จักและมีความเข้าใจ ที่ดีพอเกี่ยวกับอาชีพ ผู้ประกอบธุรกิจ เช่นเดียวกับการเรียนรู้ในวิชาอื่น ๆ

สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา ซึ่งเป็นหน่วยงานหลักในการจัดการศึกษาและฝึกอบรมวิชาชีพ เพื่อผลิตและพัฒนากำลังคนทั้งในระดับกึ่งฝีมือ ระดับฝีมือ ระดับเทคนิค และระดับเทคโนโลยีในทุกสาขาวิชา อย่างมีคุณภาพและได้มาตรฐานสอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรม สิ่งแวดล้อมและความก้าวหน้า ทาง เทคโนโลยี สนองความต้องการของตลาดแรงงานและการประกอบอาชีพอิสระ โดยมีการจัดทำแผนงาน โครงการ และกิจกรรมพัฒนาการศึกษาวิชาชีพด้วยการพัฒนาทักษะพื้นฐานของผู้เรียนอาชีวศึกษาให้มีความรู้ทางด้านการ จัดการธุรกิจอย่างแท้จริง ตลอดจนพัฒนาทักษะในการคิดเชิงสร้างสรรค์ (Creative Thinking) ด้วยการ สร้างชิ้นงานสิ่งประดิษฐ์ หรือนวัตกรรมใหม่ตามสาขาวิชาชีพและนำมาต่อยอดในเชิงพาณิชย์ รวมไปถึงการสร้าง เครือข่ายเพื่อพัฒนาผู้ประกอบการใหม่ให้สามารถสร้างช่องทางเข้าถึงแหล่งทุนและองค์ความรู้ ทาง ธุรกิจเพื่อเพิ่มช่องทางอาชีพ (Career Path) ให้กับผู้เรียน สามารถประกอบธุรกิจได้อย่างเป็นรูปธรรม

มุ่งให้องค์ความรู้ด้านธุรกิจและส่งเสริมการเป็นผู้ประกอบการแก่ผู้เรียนผ่านกระบวนการจัดการเรียนการสอน และกิจกรรมภายใต้ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ให้ความสำคัญกับการส่งเสริม ผู้ที่จบอาชีวศึกษามือองค์ความรู้ด้านธุรกิจสามารถออกไปเป็นผู้ประกอบการที่ตัวเองได้โดยไม่ต้องเข้าสู่ภาคแรงงานเพียงอย่างเดียว การดำเนินงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา เป็นกิจกรรมที่ สำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพ ได้รับมอบหมายจากสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษาขับเคลื่อน นโยบายดังกล่าวข้างต้น โดยกำหนดให้ทุกสถานศึกษาดำเนินการจัดตั้งศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา และ กำหนดให้ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ส่งเสริม สนับสนุน และมีบทบาทในการพัฒนาองค์ความรู้ ทักษะ การเป็นผู้ประกอบการให้แก่ผู้เรียนอาชีวศึกษา ประชาชนทั่วไป ให้มีความรู้และประสบการณ์ในการทำธุรกิจทั้งใน และนอกสถานศึกษา สามารถต่อยอดเป็นผู้ประกอบการ เป็นแนวทางในการสร้างอาชีพและสร้างรายได้ โดยสนับสนุนงบประมาณให้แก่สถานศึกษาดำเนินการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษา รวมทั้งจะต้องมี การประเมินผลการดำเนินงานของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาทุกแห่ง เพื่อให้ทราบถึงความก้าวหน้าของ การปฏิบัติงาน โดยมีเป้าหมายการพัฒนาศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการให้ผู้เรียนอาชีวศึกษา สามารถนำแผนธุรกิจที่ตนพัฒนาไปสร้างรายได้ระหว่างเรียน เมื่อสำเร็จการศึกษาสามารถเป็นผู้ประกอบการใหม่ได้ ต่อไปในอนาคต

อย่างไรก็ตาม จากสภาพปัจจุบันพบว่า ผู้สำเร็จการศึกษาส่วนใหญ่ยังคงเข้าสู่ตลาดแรงงานในฐานะลูกจ้าง ขณะที่ผู้ที่เลือกเป็นผู้ประกอบการยังขาดความพร้อมทั้งด้านความรู้ ทักษะ และประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจ ส่งผลให้ไม่สามารถแข่งขันในระบบเศรษฐกิจยุคใหม่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ (Global Entrepreneurship Monitor [GEM], 2021) ปัญหาดังกล่าวสะท้อนถึงความจำเป็นในการพัฒนากระบวนการจัดการเรียนรู้และกลไกสนับสนุนที่สามารถเสริมสร้างศักยภาพความเป็นผู้ประกอบการให้กับผู้เรียนได้อย่างเป็นระบบอย่างต่อเนื่อง

ดังนั้น การศึกษาปัจจุบันที่มีอิทธิพลต่อการพัฒนาความเป็นผู้ประกอบการของนักเรียนอาชีวศึกษา จึงมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการยกระดับคุณภาพกำลังคนของประเทศ และเป็นกลไกสำคัญในการสร้าง ผู้ประกอบการใหม่ที่มีศักยภาพ สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจ และนำไปสู่การพัฒนาประเทศ อย่างมั่นคง มั่งคั่ง และยั่งยืนในระยะยาว

## 1.2 วัตถุประสงค์

1. ส่งเสริม สนับสนุน ให้สถานศึกษามีศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาที่มีประสิทธิภาพ
2. ส่งเสริม สนับสนุน ให้ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษานำกลไกการขับเคลื่อนการพัฒนาศักยภาพ ผู้เรียนอาชีวศึกษา ประชาชนทั่วไป ให้มีทักษะการเป็นผู้ประกอบการ
3. ส่งเสริม สนับสนุน ผู้เรียนอาชีวศึกษา ประชาชนทั่วไป ที่มีศักยภาพและความพร้อมในการเป็น ผู้ประกอบการให้ได้รับการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง สามารถเป็นผู้ประกอบการได้อย่างเข้มแข็งและยั่งยืน

### 1.3 เป้าหมาย

#### 1.3.1 เชิงปริมาณ

1. สถานศึกษาอาชีวศึกษาสังกัดสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษาของรัฐบาล จำนวนไม่น้อยกว่า 420 แห่ง มีศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาที่มีประสิทธิภาพ
2. ผู้เรียนอาชีวศึกษาได้รับการพัฒนาศักยภาพให้มีทักษะการเป็นผู้ประกอบการ ไม่น้อยกว่า 15,000 คน/ปี
3. ผู้เรียนอาชีวศึกษาได้รับการพัฒนาศักยภาพให้มีทักษะการเป็นผู้ประกอบการและดำเนินธุรกิจด้วยตนเอง จำนวนไม่น้อยกว่า 1,000 ธุรกิจ/ปี
4. ผู้เรียนอาชีวศึกษาได้รับการพัฒนาศักยภาพให้มีทักษะการเป็นผู้ประกอบการ สามารถพัฒนาต่อยอดธุรกิจเดิม จำนวนไม่น้อยกว่า 420 ธุรกิจ/ปี
5. มีการนำสิ่งประดิษฐ์ นวัตกรรม โครงการวิทยาศาสตร์ โครงการธุรกิจ โครงการ งานวิจัย เป็นต้น มาต่อยอดเชิงพาณิชย์ โดยผู้เรียนอาชีวศึกษาที่ผ่านการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา จำนวนไม่น้อยกว่า 30 ธุรกิจ/ปี
6. ผู้เรียนอาชีวศึกษาที่ผ่านการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา สำเร็จการศึกษาแล้วเป็นเจ้าของธุรกิจ จำนวนไม่น้อยกว่า 100 คน/ปี

#### 1.3.2 เชิงคุณภาพ สถานศึกษาสังกัดสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษาของรัฐบาล

1. มีศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาที่มีประสิทธิภาพ
2. มีกลไกการขับเคลื่อนการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษา ประชาชนทั่วไป ให้มีทักษะการเป็นผู้ประกอบการ
3. มีการส่งเสริม สนับสนุน ผู้เรียนอาชีวศึกษา ประชาชนทั่วไป ที่มีศักยภาพและความพร้อมในการเป็นผู้ประกอบการ ให้สามารถเป็นผู้ประกอบการได้อย่างเข้มแข็งและยั่งยืน

### 1.4 ตัวชี้วัดความสำเร็จ

1. สถานศึกษามีศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาที่มีประสิทธิภาพ จำนวนไม่น้อยกว่า 430 แห่ง
2. ผู้เรียนอาชีวศึกษาได้รับการพัฒนาศักยภาพให้มีทักษะการเป็นผู้ประกอบการ จำนวนไม่น้อยกว่า 21,500 คน/ปี
3. ผู้เรียนอาชีวศึกษาได้รับการพัฒนาศักยภาพให้มีทักษะการเป็นผู้ประกอบการและดำเนินธุรกิจด้วยตนเอง จำนวนไม่น้อยกว่า 3,000 ธุรกิจ/ปี
4. ผู้เรียนอาชีวศึกษาได้รับการพัฒนาศักยภาพให้มีทักษะการเป็นผู้ประกอบการ สามารถพัฒนาต่อยอดธุรกิจเดิม จำนวนไม่น้อยกว่า 420 ธุรกิจ/ปี

5. มีการนำสิ่งประดิษฐ์ นวัตกรรม โครงการวิทยาศาสตร์ โครงการธุรกิจ โครงการ งานวิจัย ฯลฯ มาต่อยอดเชิงพาณิชย์ โดยผู้เรียนอาชีวศึกษาที่ผ่านการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา จำนวนไม่น้อยกว่า 30 ธุรกิจ/ปี

6. ผู้เรียนอาชีวศึกษาที่ผ่านการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา สำเร็จการศึกษาแล้วเป็นเจ้าของธุรกิจได้ จำนวนไม่น้อยกว่า 100 คน/ปี

### 1.5 ประโยชน์ที่จะได้รับ

1. สถานศึกษาอาชีวศึกษาสังกัดสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษาของรัฐบาลทุกแห่งมีศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาที่มีประสิทธิภาพ

2. สถานศึกษาอาชีวศึกษาสังกัดสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษาของรัฐบาลทุกแห่งมีการส่งเสริมสนับสนุน ผู้เรียนอาชีวศึกษา ให้ได้รับการพัฒนาศักยภาพให้มีทักษะการเป็นผู้ประกอบการหรือพัฒนาต่อยอดธุรกิจเดิม

3. ผู้เรียนอาชีวศึกษาที่เข้ารับการพัฒนาศักยภาพให้มีทักษะการเป็นผู้ประกอบการ มีรายได้ระหว่างเรียน

4. มีการนำสิ่งประดิษฐ์ นวัตกรรม โครงการวิทยาศาสตร์ โครงการธุรกิจ โครงการ งานวิจัย ฯลฯ มาต่อยอดในเชิงพาณิชย์

### 1.6 นิยามศัพท์

**คู่มือการปฏิบัติงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา** หมายถึง แนวทางบริหารสถานศึกษาของผู้บริหารสถานศึกษา ในการขับเคลื่อนศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

**สถานศึกษา** หมายถึง สถานศึกษาสังกัดสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษาของรัฐบาล

**ผู้บริหารสถานศึกษา** หมายถึง ผู้บริหารสถานศึกษาสังกัดสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษาของรัฐบาล

**ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา** หมายถึง หน่วยงานที่สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษาจัดตั้งในทุกสถานศึกษา โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริม สนับสนุน ให้ผู้เรียนอาชีวศึกษา ประชาชนทั่วไปได้รับการพัฒนาศักยภาพให้มีทักษะการเป็นผู้ประกอบการ โดยเป็นผู้ประกอบการอาชีวศึกษาที่มีศักยภาพและความพร้อมในการเป็นผู้ประกอบการ ได้รับการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง สามารถเป็นผู้ประกอบการได้อย่างเข้มแข็งและยั่งยืน

**การพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษา** หมายถึง การพัฒนาทักษะการเป็นผู้ประกอบการ และส่งเสริมการทำธุรกิจแก่ผู้เรียนอาชีวศึกษา การส่งเสริมสนับสนุนผู้เรียนอาชีวศึกษาในการดำเนินธุรกิจระยะเริ่มต้นการพัฒนาทักษะอาชีพและการเป็นผู้ประกอบการภายใต้ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา การพัฒนา

ศักยภาพครูที่ปรึกษาธุรกิจหรือครูที่เกี่ยวข้อง และการติดตามผลการดำเนินงานเพื่อสนับสนุนให้บรรลุวัตถุประสงค์ และเป้าหมาย

**การพัฒนาทักษะการเป็นผู้ประกอบการ** หมายถึง การพัฒนาผู้เรียนอาชีวศึกษาที่ผ่านการเรียนใน หลักสูตรรายวิชาเกี่ยวกับการเป็นผู้ประกอบการ หรือผ่านการดำเนินธุรกิจในโครงการหารายได้ระหว่างเรียน หรือ ผ่านการดำเนินธุรกิจในรายวิชาโครงการ หรือเข้ารับคำปรึกษาแนะนำในการพัฒนาธุรกิจจากศูนย์บ่มเพาะ ผู้ประกอบการอาชีวศึกษา และเข้ารับการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ซึ่งสามารถนำองค์ความรู้ไปใช้ในการประกอบธุรกิจได้ด้วยตนเอง

**การบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา** หมายถึง การพัฒนาทักษะด้านธุรกิจและการเป็นผู้ประกอบการแก่ผู้เรียนอาชีวศึกษา ประกอบด้วย การอบรมเชิงปฏิบัติการ การประเมินคุณภาพและความเป็นไปได้ ของแผนธุรกิจ การศึกษาดูงาน การส่งเสริมการประกอบธุรกิจ การดำเนินงานตามแผนธุรกิจใหม่ การดำเนินงาน ตามแผนธุรกิจเดิมหรือต่อยอดธุรกิจเดิม การใช้ธุรกิจในสถานศึกษาเป็นแหล่งการเรียนรู้ และการพัฒนาศักยภาพ ครู ที่ปรึกษาธุรกิจหรือครูที่เกี่ยวข้อง

**ผู้เรียนอาชีวศึกษา** หมายถึง นักเรียน นักศึกษา ที่กำลังศึกษาอยู่ในสถานศึกษาอาชีวศึกษา ของรัฐบาลทั้งการศึกษาในระบบ การศึกษาระบบทวิภาคี และผู้เรียนหลักสูตรวิชาชีพระยะสั้น ที่สนใจเข้ารับ การบ่มเพาะเป็นผู้ประกอบการจากศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

**ผู้ประกอบการอาชีวศึกษา** หมายถึง ผู้เรียนอาชีวศึกษาที่ผ่านการบ่มเพาะผู้ประกอบการ อาชีวศึกษาและเป็น ผู้ประกอบธุรกิจระหว่างเรียน หรือผู้เรียนอาชีวศึกษาที่ผ่านการบ่มเพาะผู้ประกอบการ อาชีวศึกษา เมื่อสำเร็จการศึกษาแล้วสามารถเริ่มต้นเป็นเจ้าของธุรกิจ

**ประชาชนทั่วไป** หมายถึง บุคคลที่สนใจสมัครเข้ารับการบ่มเพาะเป็นผู้ประกอบการจากศูนย์บ่ม เเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา เพื่อรับคำปรึกษาแนะนำในการพัฒนาธุรกิจ

**หัวหน้าศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา** หมายถึง ครูหรือบุคลากรทางการศึกษา ของสถานศึกษาสังกัดสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษาของรัฐบาลที่ได้รับการแต่งตั้งจากผู้บริหารสถานศึกษา

**ครูที่ปรึกษาธุรกิจ** หมายถึง ครูหรือบุคลากรทางการศึกษาของสถานศึกษาสังกัดสำนักงาน คณะกรรมการ การอาชีวศึกษาของรัฐบาล ที่ได้รับการแต่งตั้งเป็นครูที่ปรึกษาธุรกิจ ทำหน้าที่ส่งเสริม สนับสนุน และ พัฒนา ชีตความสามารถของผู้เรียนอาชีวศึกษา สมัครเข้ารับการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา จากศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา เพื่อให้สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างเป็นรูปธรรม

**ป้ายศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา** หมายถึง ป้ายสำนักงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ที่จัดทำโดยวัสดุที่มีความแข็งแรงทนทาน ไม่ควรเป็นงานพิมพ์ด้วยพลาสติกไวนิล หรือแผ่นพลาสติกลูกฟูก สติกเกอร์ โดยมีขนาดความกว้าง x ความยาว ของป้าย ให้มีความเหมาะสมกับขนาดของพื้นที่หรือสำนักงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา และมีข้อความตัวอย่าง ดังต่อไปนี้



**ธุรกิจใหม่ นวัตกรรมสร้างสรรค์** หมายถึง กิจกรรมที่พัฒนาขึ้นโดยใช้ความรู้ งานวิจัย และนวัตกรรมเป็นฐานในการสร้างมูลค่าเพิ่มเชิงพาณิชย์ โดยเชื่อมโยงองค์ความรู้จากภาคการวิจัยสู่การใช้ประโยชน์ทางเศรษฐกิจ ซึ่งเป็นกลไกสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจฐานนวัตกรรมของประเทศ

**ธุรกิจขายดี** หมายถึง กิจกรรมที่สามารถสร้างยอดขายได้อย่างต่อเนื่องจากการตอบสนองความต้องการของตลาด โดยอาศัยปัจจัยสำคัญ ได้แก่ นวัตกรรม การใช้ข้อมูล และกลยุทธ์ทางการตลาดที่เหมาะสม ซึ่งช่วยให้ธุรกิจสามารถแข่งขันและเติบโตได้อย่างยั่งยืน

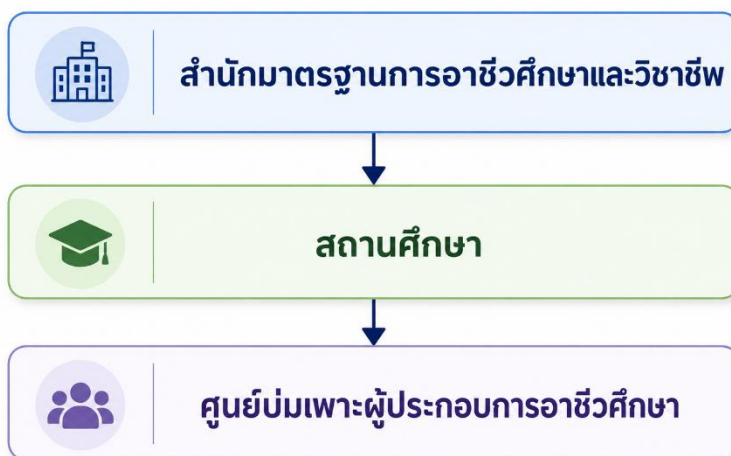
**สุดยอดนักขาย** หมายถึง บุคคลที่มีความสามารถในการสร้างยอดขายผ่านการเข้าใจพฤติกรรมผู้บริโภค การปรับกลยุทธ์การขายให้สอดคล้องกับบริบททางเศรษฐกิจ และการใช้เครื่องมือหรือเทคโนโลยี เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการขาย ซึ่งสอดคล้องกับบริบทของธุรกิจไทยที่ต้องปรับตัวต่อการเปลี่ยนแปลงของตลาดและผู้บริโภค

**ธุรกิจร่วมทุน** หมายถึง รูปแบบความร่วมมือระหว่างภาครัฐ ภาคเอกชน และภาควิชาการ หรือระหว่างนักลงทุนกับผู้ประกอบการ ในการร่วมลงทุน พัฒนา และต่อยอดธุรกิจ โดยเฉพาะธุรกิจนวัตกรรม และสตาร์ทอัพ เพื่อเพิ่มศักยภาพการแข่งขันและขยายโอกาสทางธุรกิจ

## 1.7 กิจกรรมตามภารกิจของสำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพ

สำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพได้ดำเนินการโครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษา ในการเป็นผู้ประกอบการ และกำหนดแนวทางการบริหารงานไว้ดังนี้

### 1.7.1 การบริหารจัดการ



### 1.7.2 การประเมินผลการดำเนินงาน

เพื่อส่งเสริมการดำเนินงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาของสถานศึกษาให้เกิดผลสัมฤทธิ์บรรลุตามวัตถุประสงค์ เป้าหมาย และตัวชี้วัดความสำเร็จ สำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพได้กำหนดกรอบการดำเนินการไว้ดังนี้

1. กำหนดนโยบาย เป้าหมาย กรอบทิศทางและแนวปฏิบัติที่ชัดเจนเกี่ยวกับการดำเนินงานของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาให้กับสถานศึกษา
2. กำหนดแผนการดำเนินงาน และการบริหารจัดการงบประมาณ ตามโครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ
3. จัดทำเอกสารแนวทางการปฏิบัติงาน ตามโครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ และแนวทางการรายงานผลการดำเนินงานผ่านระบบออนไลน์
4. ส่งเสริม สนับสนุน การดำเนินงานของสถานศึกษาให้สามารถดำเนินงานตามภารกิจของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา สอดคล้องกับเป้าหมาย ตัวชี้วัดความสำเร็จ อย่างมีประสิทธิภาพ
5. กำกับ ติดตาม และประเมินผลการดำเนินงานของสถานศึกษา ตามโครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ กำหนดให้ทุกสถานศึกษารายงานผลการดำเนินงานของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา โดยส่งข้อมูลในระบบออนไลน์ OVEC Startup เพื่อรับการประเมินดังนี้

#### 5.1 การประเมินภาคบังคับผ่านระบบออนไลน์ OVEC Startup

การประเมินมาตรฐานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

#### 5.2 การประเมินโดยการสมัครเข้ารับการคัดเลือก ซึ่งคุณสมบัติสำคัญจะต้องผ่านการประเมิน

มาตรฐานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการ (ตามข้อ 1) และสมัครเข้ารับการประเมินตามประเภทดังนี้

ประเภทที่ 1 ธุรกิจใหม่นวัตกรรมสร้างสรรค์

ประเภทที่ 2 ธุรกิจขายดี

ประเภทที่ 3 สุดยอดนักขาย

ประเภทที่ 4 ธุรกิจร่วมทุน

5.3 คณะกรรมการประเมินรอบคัดเลือกผ่านระบบ Ovec Startup และประกาศผลรอบคัดเลือกจำนวน 100 ทีม เพื่อเข้ารับการพัฒนาทักษะด้านการเป็นผู้ประกอบการ และคัดเลือกให้เหลือ 80 ทีม

5.4 ธุรกิจที่ผ่านการคัดเลือก จำนวน 80 ทีม เข้ารับการอบรมรอบการพัฒนาทักษะด้านการเป็นผู้ประกอบการ

5.5 จัดประกวดรอบชิงชนะเลิศ

6. จัดประชุมวิชาการ การดำเนินงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาของสถานศึกษาตามโครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประกอบด้วย

6.1 กิจกรรมเชิดชูเกียรติสถานศึกษาต้นแบบที่มีผลสัมฤทธิ์ตามวัตถุประสงค์และเป้าหมาย

6.2 จัดนิทรรศการแสดงผลงาน นวัตกรรมเด่นของสถานศึกษา

6.3 กิจกรรมแลกเปลี่ยนเรียนรู้จากสถานศึกษาต้นแบบที่มีผลสัมฤทธิ์ตามวัตถุประสงค์และเป้าหมาย

7. จัดประชุมเชิงปฏิบัติการเพื่อสรุปผลการดำเนินงานตามโครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ และจัดทำสรุปผลการดำเนินงาน

8. รายงานผลการดำเนินงานกิจกรรมตามโครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการต่อสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา และเผยแพร่เอกสารสรุปผลการดำเนินงาน

## 1.8 มาตรการเสริมแรง

สำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพ กำหนดมาตรการเสริมแรงให้กับสถานศึกษาที่สามารถดำเนินงานตามภารกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยการจัดสรรงบประมาณเพิ่มเติม ซึ่งจะพิจารณาจากรายงานผลการดำเนินงานตามระยะเวลาที่กำหนด และผลการประเมินการดำเนินงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาของสถานศึกษา ตลอดจนการมอบโล่เชิดชูเกียรติให้แก่สถานศึกษาต้นแบบ

## บทที่ 2

### ภารกิจของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

สำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพ มีการดำเนินงานตามโครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ โดยมีกิจกรรมตามโครงการคือพัฒนาทักษะการเป็นผู้ประกอบการ และส่งเสริมการทำธุรกิจแก่ผู้เรียนอาชีวศึกษา ผ่านกระบวนการจัดการเรียนรู้และกิจกรรมภายใต้ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา โดยกำหนดให้ทุกสถานศึกษาจัดตั้งศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา เพื่อพัฒนาศักยภาพของผู้เรียนอาชีวศึกษาให้มีประสบการณ์การทำธุรกิจทั้งในและนอกสถานศึกษา เพื่อนำความรู้และประสบการณ์ต่อยอดไปเป็นผู้ประกอบการ ซึ่งจะเป็นแนวทางในการสร้างอาชีพและสร้างรายได้ต่อไปในอนาคต

#### 2.1 วัตถุประสงค์

เพื่อส่งเสริม สนับสนุน ให้ผู้เรียนอาชีวศึกษาผ่านกระบวนการประเมินคุณภาพการดำเนินงานของสถานศึกษาในการส่งเสริมและพัฒนาผู้เรียนด้านการเป็นผู้ประกอบการ โดยพิจารณาในภาพรวมของระบบและ กลไกที่สถานศึกษาดำเนินการ ทั้งด้านนโยบายและการบริหารจัดการ การจัดการเรียนการสอน การบูรณาการทักษะผู้ประกอบการในหลักสูตร การสนับสนุนทรัพยากรและสภาพการเรียนรู้ ตลอดจนผลที่เกิดขึ้นกับผู้เรียนให้เกิดคุณภาพได้อย่างยั่งยืน

#### 2.2 เป้าหมาย

2.2.1 กลุ่มเป้าหมาย คือ ผู้เรียนอาชีวศึกษา ประชาชนทั่วไป

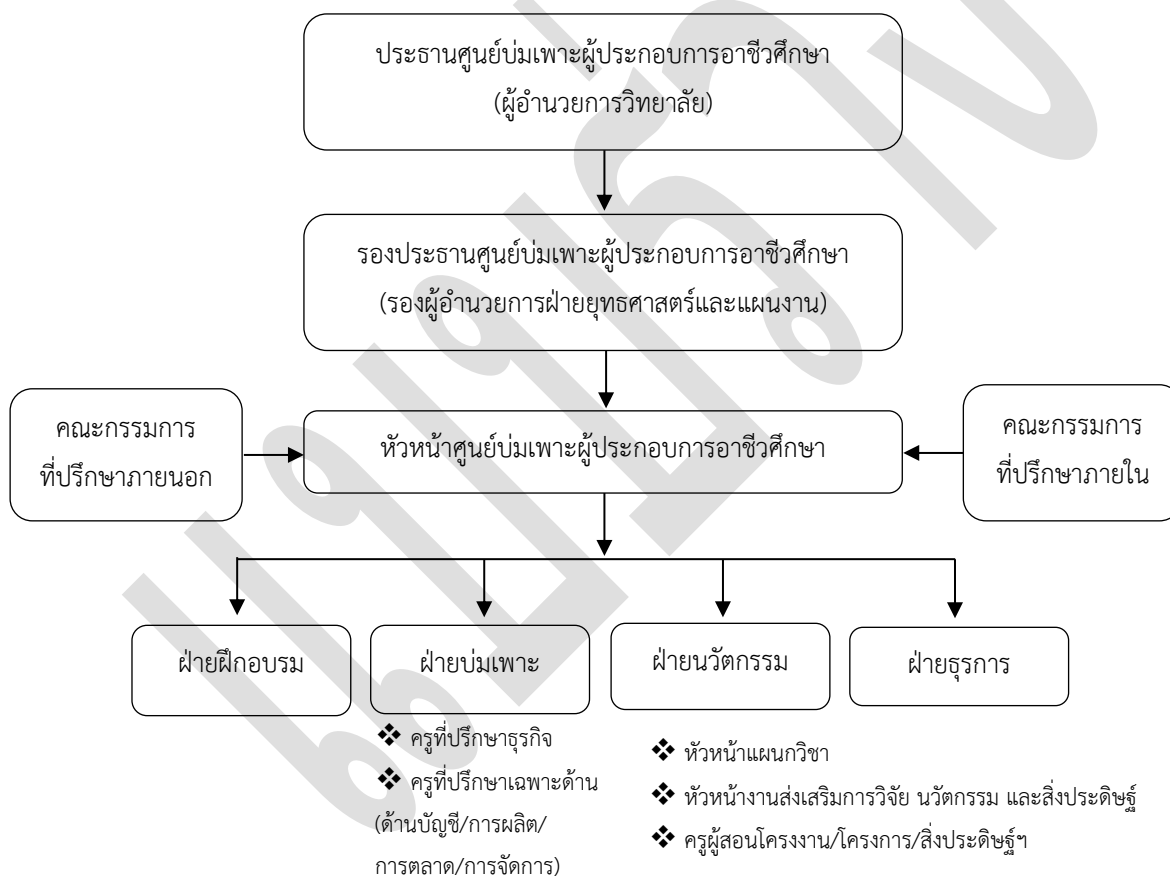
#### 2.2.2 เชิงปริมาณ

1. ผู้เรียนอาชีวศึกษาได้รับการพัฒนาศักยภาพให้มีทักษะการเป็นผู้ประกอบการ ไม่น้อยกว่า 25 คน/ปี
2. ผู้เรียนอาชีวศึกษาได้รับการพัฒนาศักยภาพให้มีทักษะการเป็นผู้ประกอบการ และดำเนินธุรกิจด้วยตนเอง จำนวนไม่น้อยกว่า 4 ธุรกิจ/ปี
3. ผู้เรียนอาชีวศึกษาได้รับการพัฒนาศักยภาพให้มีทักษะการเป็นผู้ประกอบการ สามารถพัฒนาแผนธุรกิจเดิมหรือธุรกิจต่อยอดหรือธุรกิจของผู้ที่สำเร็จการศึกษา รวมจำนวนไม่น้อยกว่า 4 ธุรกิจ โดยในจำนวนนี้ต้องเป็นธุรกิจเดิมหรือต่อยอดธุรกิจเดิมอย่างน้อย 1 ธุรกิจ

### 2.2.3 เชิงคุณภาพ สถานศึกษาสังกัดสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษาของรัฐบาล

1. มีศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาที่มีประสิทธิภาพ
2. มีกลไกการขับเคลื่อนผู้เรียนอาชีวศึกษา ประชาชนทั่วไป ในการพัฒนาศักยภาพให้มีทักษะการเป็นผู้ประกอบการ
3. มีการส่งเสริม สนับสนุน ผู้เรียนอาชีวศึกษา ประชาชนทั่วไป ที่มีศักยภาพและความพร้อมในการเป็นผู้ประกอบการให้สามารถเป็นผู้ประกอบการได้อย่างเข้มแข็งและยั่งยืน

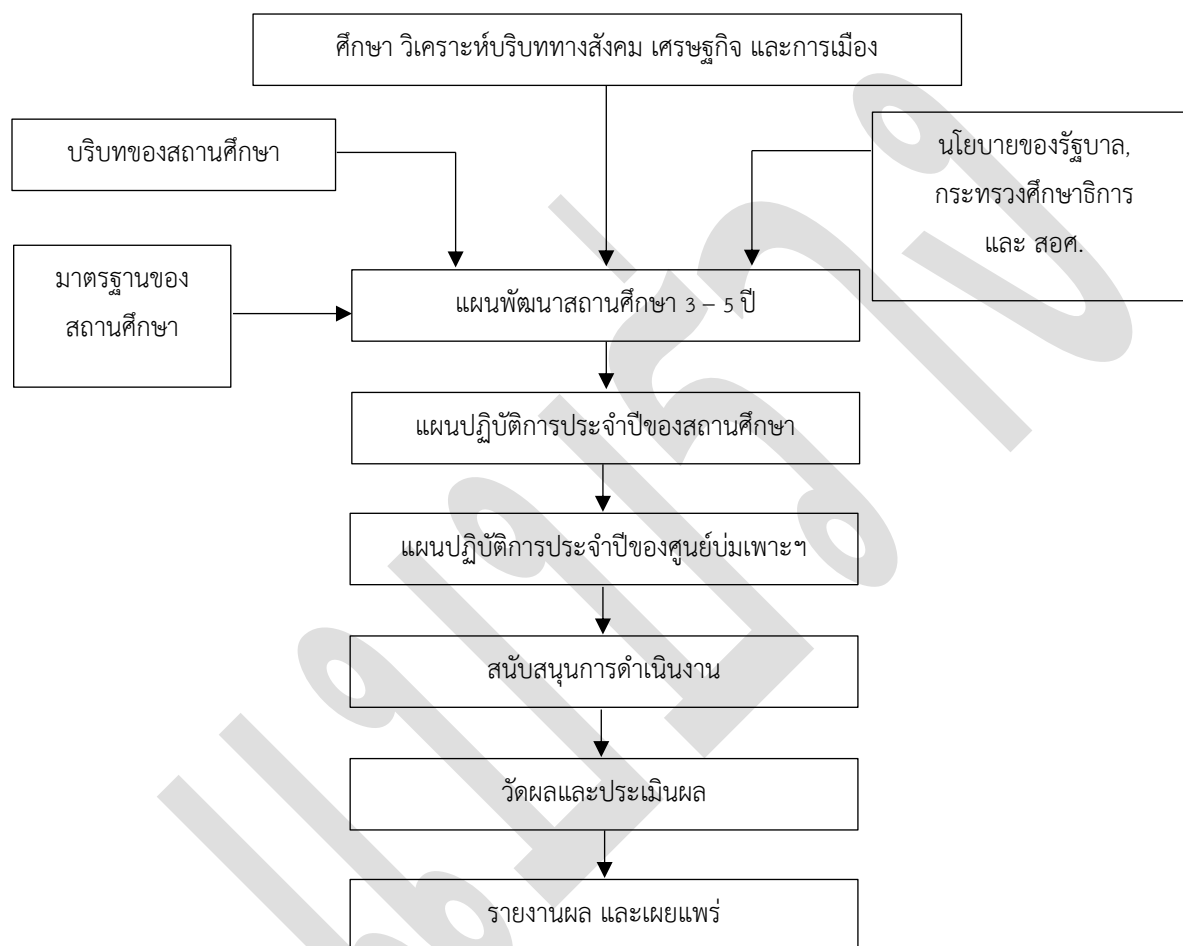
### 2.3 โครงสร้างการบริหารศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา



### 2.4 บทบาทหน้าที่ของคณะกรรมการฝ่ายต่าง ๆ ตามโครงสร้าง

2.4.1 ประธานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา (ผู้อำนวยการวิทยาลัย) มีหน้าที่ ให้คำปรึกษา แนะนำแก่คณะกรรมการดำเนินงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ในการกำหนดภารกิจของศูนย์ บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาไว้ในแผนพัฒนาสถานศึกษา แผนปฏิบัติการประจำปีของสถานศึกษา แผนปฏิบัติการ

การประจำปีของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ส่งเสริม สนับสนุน การดำเนินงานตามภารกิจของศูนย์บ่มเพาะฯ ในแต่ละรอบปีการศึกษาให้บรรลุตามเป้าหมายที่กำหนด กำกับ ติดตาม ตลอดจนการประเมินผลการดำเนินงานของศูนย์บ่มเพาะฯ ดังนั้น ผู้บริหารสถานศึกษาจึงควรให้ความสำคัญและศึกษาทำความเข้าใจในโครงสร้างการบริหารงานและภารกิจของศูนย์บ่มเพาะฯ ให้เข้าใจอย่างถ่องแท้เพื่อการบริหารจัดการและสนับสนุนการดำเนินงานตามกรอบแนวคิด ดังนี้



เพื่อให้การดำเนินงานตามภารกิจของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาได้บรรลุตามวัตถุประสงค์และเป้าหมายที่กำหนดไว้ และเป็นไปตามกรอบแนวคิด ภารกิจของประธานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา มีพอสังเขป ดังนี้

1. กำหนดการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษา การพัฒนาทักษะการเป็นผู้ประกอบการ การบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ไว้ในมาตรฐานการอาชีวศึกษาของสถานศึกษา แผนพัฒนาสถานศึกษา 3 - 5 ปี แผนปฏิบัติการประจำปีของสถานศึกษา และแผนปฏิบัติการประจำปีของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

2. ส่งเสริมสนับสนุนให้ครูและบุคลากรที่เกี่ยวข้องกับภารกิจของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ได้พัฒนาศักยภาพตามความจำเป็นและเหมาะสม

3. แต่งตั้งคณะกรรมการดำเนินงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา คณะกรรมการนิเทศ และคณะกรรมการประเมินผลการดำเนินงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาประจำปี

4. ส่งเสริม สนับสนุน การบริหารจัดการศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ให้สามารถดำเนินงานตามภารกิจได้บรรลุตามวัตถุประสงค์และเป้าหมาย

5. นิเทศ กำกับติดตาม การดำเนินงานของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

6. ส่งเสริม สนับสนุน ให้ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาได้ดำเนินการส่งแผนธุรกิจเข้าร่วมประกวด หรือแข่งขันทักษะในโอกาสต่าง ๆ ทั้งในระดับสถานศึกษา ระดับจังหวัด ระดับภาค และระดับชาติ หน่วยงานของสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา หรือหน่วยงานอื่น ๆ จัดขึ้น

**2.4.2 รองประธานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา (รองผู้อำนวยการฝ่ายยุทธศาสตร์และแผนงาน)** มีหน้าที่ ปฏิบัติงานตามที่ได้รับมอบหมายจากประธานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ในการช่วยบริหารศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

**2.4.3 คณะกรรมการที่ปรึกษาภายนอก** ประกอบด้วย ตัวแทนของหน่วยงาน อาทิ หอการค้าจังหวัด ธนาคารออมสิน อุตสาหกรรมจังหวัด พัฒนาชุมชน พาณิชย์จังหวัด ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฯลฯ มีหน้าที่ ให้คำปรึกษา ร่วมกับคณะกรรมการดำเนินงานให้บรรลุผลสำเร็จตามวัตถุประสงค์และเป้าหมายที่กำหนด

**2.4.4 คณะกรรมการที่ปรึกษาภายใน** ประกอบด้วย รองผู้อำนวยการฝ่ายวิชาการ รองผู้อำนวยการฝ่ายบริหารทรัพยากร รองผู้อำนวยการฝ่ายกิจการนักเรียน นักศึกษา หัวหน้าแผนกวิชา หัวหน้างาน ครูผู้ทรงคุณวุฒิที่มีความรู้ความสามารถด้านการเป็นผู้ประกอบการ มีหน้าที่ให้คำปรึกษาร่วมกับคณะกรรมการดำเนินงานให้บรรลุผลสำเร็จตามวัตถุประสงค์และเป้าหมายที่กำหนด

**2.4.5 หัวหน้าศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา** มีหน้าที่

1. ทำหน้าที่บริหารจัดการศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ประสานงาน สร้างความร่วมมือกับฝ่ายต่าง ๆ ให้เป็นไปตามที่คณะกรรมการบริหารศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษากำหนด

2. ดำเนินการบ่มเพาะกลุ่มเป้าหมาย ตลอดจนประสานงานในการจัดหาที่ปรึกษาธุรกิจ ที่ปรึกษาบัญชี เป็นต้น ให้แก่กลุ่มเป้าหมาย

3. ประสานงานกับสถาบันการเงินและหน่วยงานอื่น ๆ เพื่อหาแหล่งเงินทุนสนับสนุนกลุ่มเป้าหมาย

4. ส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน เครือข่ายวิสาหกิจชุมชน ตามความต้องการของแต่ละกลุ่ม

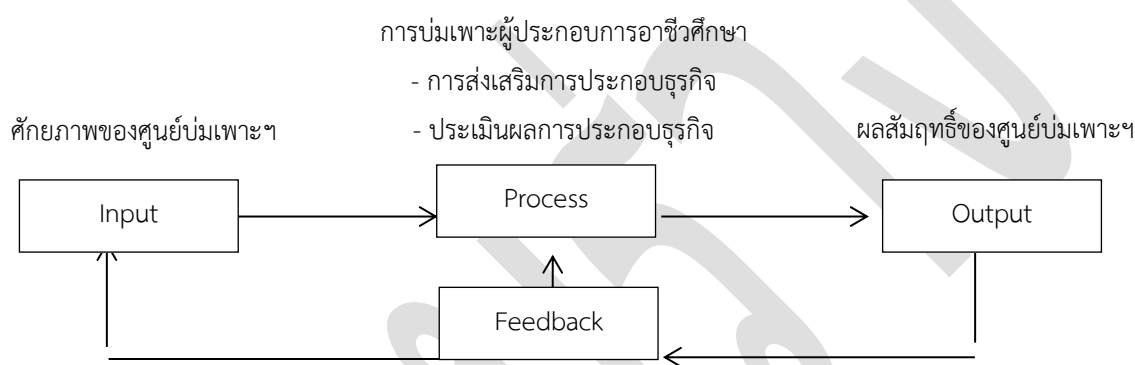
5. รับผิดชอบอาคารสถานที่ วัสดุ ครุภัณฑ์ เครื่องมือและอุปกรณ์ ในศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

6. ดำเนินการดูแลการเบิกจ่ายงบประมาณ และเงินรายได้ต่าง ๆ ให้เป็นไปตามระเบียบทางราชการ และที่คณะกรรมการบริหารศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษากำหนด

7. สรุปผลและรายงานผลการดำเนินงาน

8. งานอื่น ๆ ตามที่สถานศึกษามอบหมาย

ดังนั้น หัวหน้าศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา จึงควรให้ความสำคัญและศึกษาทำความเข้าใจโครงสร้างการบริหารงานและภารกิจของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาให้เข้าใจอย่างถ่องแท้เพื่อการบริหารจัดการและสนับสนุนการดำเนินงาน ตามกรอบแนวคิด ดังนี้



1. ศักยภาพของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา คือ มีสำนักงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาที่ตั้งอยู่ในทำเลที่เหมาะสม เป็นสัดส่วน และสามารถติดต่อได้สะดวก มีป้ายสำนักงาน มีความพร้อมด้านวัสดุอุปกรณ์ ครุภัณฑ์ มีพื้นที่บริการให้คำปรึกษา มีมุมวิชาการ การบริหารงานของหัวหน้าศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา และการสนับสนุนของผู้บริหารสถานศึกษา เป็นต้น

2. การบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา คือ การพัฒนาทักษะด้านธุรกิจและการเป็นผู้ประกอบการแก่ผู้เรียนอาชีวศึกษา ประกอบด้วย การอบรมเชิงปฏิบัติการ การประเมินคุณภาพและความเป็นไปได้ของแผนธุรกิจ การศึกษาดูงาน การส่งเสริมการประกอบธุรกิจ การดำเนินงานตามแผนธุรกิจใหม่ การดำเนินงานตามแผนธุรกิจเดิมหรือต่อยอดธุรกิจเดิม การใช้ธุรกิจสถานศึกษาเป็นแหล่งการเรียนรู้ และการพัฒนาศักยภาพครูที่ปรึกษาธุรกิจหรือครูที่เกี่ยวข้อง

3. ผลสัมฤทธิ์ของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา คือ ผู้เรียนอาชีวศึกษาที่เข้าร่วมการพัฒนาศักยภาพให้มีทักษะการเป็นผู้ประกอบการ มีจำนวนไม่น้อยกว่า 25 คน/ปี สามารถดำเนินธุรกิจระหว่างเรียนได้ด้วยตนเองจำนวนไม่น้อยกว่า 4 ธุรกิจ และผู้เรียนอาชีวศึกษาได้รับการพัฒนาศักยภาพให้มีทักษะการเป็นผู้ประกอบการ แผนธุรกิจเดิมหรือธุรกิจต่อยอดหรือธุรกิจของผู้ที่สำเร็จการศึกษา รวมจำนวนไม่น้อยกว่า 4 ธุรกิจ

โดยในจำนวนนี้ต้องเป็นธุรกิจเดิมหรือต่อยอดธุรกิจเดิมอย่างน้อย 1 ธุรกิจ มีการนำสิ่งประดิษฐ์ นวัตกรรม โครงการงาน วิทยาศาสตร์ โครงการธุรกิจ โครงการ งานวิจัย ฯลฯ มาต่อยอดเชิงพาณิชย์หรือใช้ในกระบวนการผลิตสินค้าหรือบริการ มีการวิเคราะห์ความยั่งยืนของธุรกิจในประเด็น การดำเนินธุรกิจในปัจจุบันและในอนาคต ความเป็นไปได้ของธุรกิจ โดยพิจารณาผลการดำเนินงานในรอบระยะเวลาที่ผ่านมาจากงบกำไรขาดทุน พิจารณาฐานะการเงินของธุรกิจ ณ วันสิ้นสุดงวดจากงบแสดงฐานะการเงิน

เพื่อให้การปฏิบัติงานตามหน้าที่ของหัวหน้าศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาบรรลุวัตถุประสงค์ และเป้าหมายในภารกิจต่าง ๆ ตามกรอบแนวคิด ผู้ที่ทำหน้าที่หัวหน้าศูนย์บ่มเพาะฯ จะต้องดำเนินการดังนี้

1. ประสานงานกับผู้บริหารสถานศึกษา หัวหน้างานอาคารสถานที่ ตลอดจนผู้เกี่ยวข้อง เพื่อการได้มาซึ่งพื้นที่สำหรับการจัดตั้งเป็นสำนักงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

2. จัดหา ดูแล และรับผิดชอบ ทรัพยากรต่าง ๆ ที่ต้องใช้ในการบริหารจัดการศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาของสถานศึกษา เช่น บ้ายสำนักงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วัสดุ ครุภัณฑ์ เครื่องมือและอุปกรณ์ต่าง ๆ ที่จำเป็นต้องใช้ในการปฏิบัติงาน

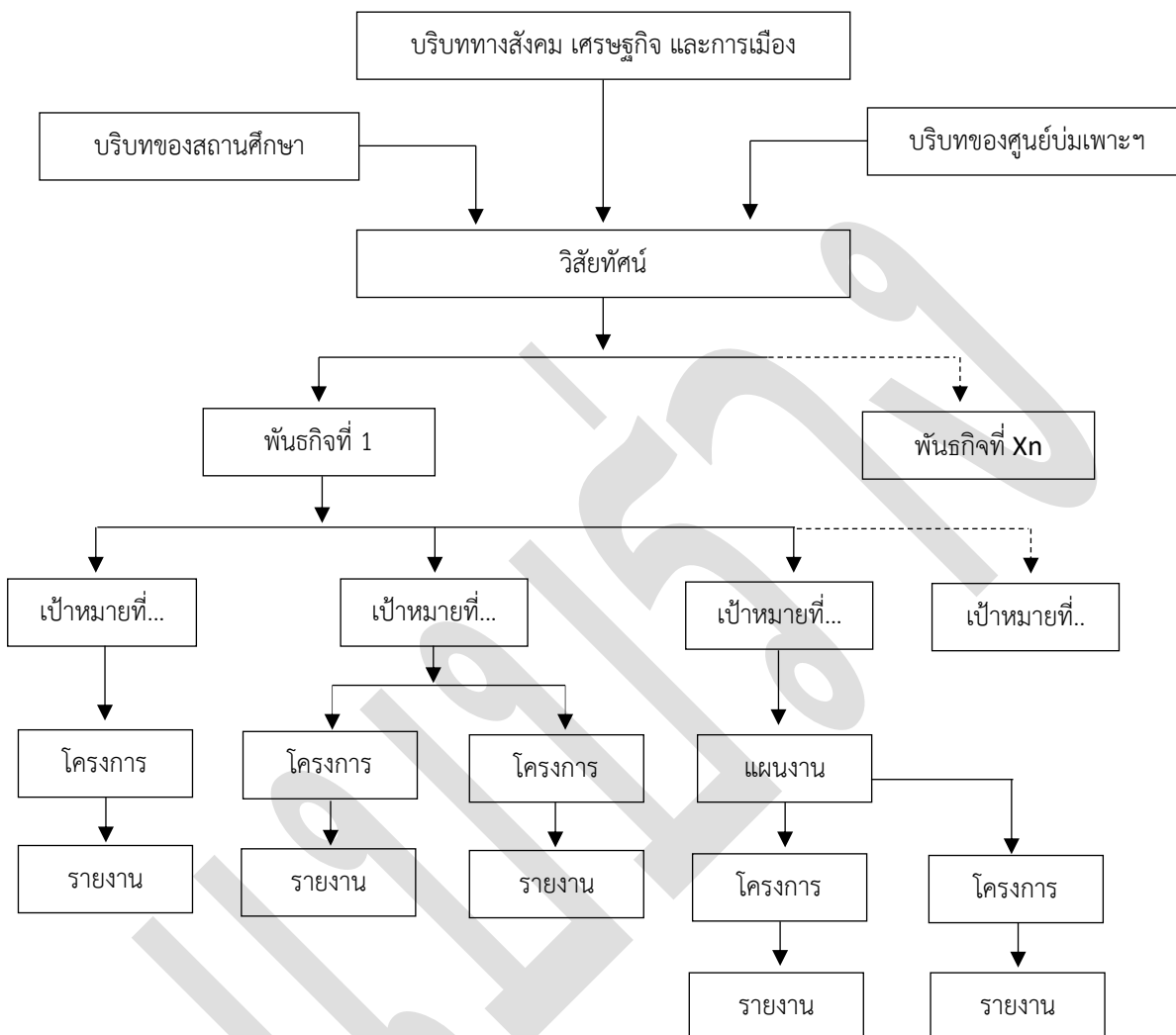
3. จัดทำคำสั่งแต่งตั้งคณะกรรมการดำเนินงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา โดยมีคณะกรรมการดำเนินงานตามโครงสร้าง

4. จัดประชุมคณะกรรมการดำเนินงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาของสถานศึกษา เพื่อสร้างความเข้าใจในภารกิจและเป้าหมายของศูนย์บ่มเพาะฯ ตลอดจนการมอบหมายหน้าที่ การดำเนินงาน ในกิจกรรมต่างๆ การนิเทศ การประเมินผลการดำเนินงาน และการรายงานผล เป็นต้น

5. จัดทำแผนปฏิบัติการประจำปีของศูนย์บ่มเพาะฯ ร่วมกับคณะกรรมการบริหารศูนย์บ่มเพาะฯ ซึ่งในแผนปฏิบัติการประจำปีควรจะกำหนดภารกิจที่จะต้องดำเนินการไว้ เช่น การอบรมเชิงปฏิบัติการ การประเมินคุณภาพและความเป็นไปได้ของแผนธุรกิจ การศึกษาดูงาน การส่งเสริมการประกอบธุรกิจ การใช้ธุรกิจ สถานศึกษาเป็นแหล่งการเรียนรู้ และการพัฒนาศักยภาพครูที่ปรึกษาธุรกิจหรือครูที่เกี่ยวข้อง การนิเทศ การบริหารจัดการศูนย์บ่มเพาะฯ การประเมินศูนย์บ่มเพาะฯ การพัฒนาหลักสูตรการเป็นผู้ประกอบการ การแสวงหาความร่วมมือกับภาคีเครือข่าย เป็นต้น

รูปแบบแผนปฏิบัติการประจำปีของศูนย์บ่มเพาะฯ หัวหน้าศูนย์บ่มเพาะฯ สามารถจัดทำได้ตามหลักการ จัดทำแผนปฏิบัติการโดยทั่วไป อาจใช้รูปแบบการจัดทำที่เทียบเคียงกับแผนปฏิบัติการประจำปีของสถานศึกษาเพื่อความสะดวก รวดเร็ว ในการประสานการดำเนินงาน หรืออาจใช้รูปแบบตามตัวอย่างในภาคผนวก

กรอบแนวคิดในการจัดทำแผนปฏิบัติการประจำปีของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ระดับสถานศึกษา หัวหน้าศูนย์บ่มเพาะฯ ต้องจัดทำให้สอดคล้องกับนโยบายและกลยุทธ์ ดังนี้



6. บริหารจัดการศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ประสานงาน สร้างความร่วมมือกับฝ่ายต่าง ๆ ให้เป็นไปตามที่คณะกรรมการบริหารศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษากำหนด

7. ดำเนินการบ่มเพาะผู้เรียนอาชีวศึกษากลุ่มเป้าหมาย ร่วมกับคณะกรรมการดำเนินงานฝ่ายต่าง ๆ ตลอดจนประสานงานในการจัดหาที่ครูที่ปรึกษาธุรกิจ ครูที่ปรึกษาเฉพาะด้าน โดยดำเนินการ ดังนี้

#### 7.1 การฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการและการศึกษาดูงาน

- 1) จัดทำโครงการ
- 2) จัดทำคำสั่งแต่งตั้งคณะกรรมการฯ
- 3) ประชุมชี้แจงวัตถุประสงค์ มอบหมายหน้าที่
- 4) ประชาสัมพันธ์โครงการและรับสมัครผู้เรียนอาชีวศึกษาเข้าร่วมโครงการ
- 5) ดำเนินการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ ภายใต้หลักสูตรที่สำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพกำหนด

6) ศึกษาดูงาน

7) แบ่งกลุ่มผู้เรียนอาชีวศึกษาเขียนแผนธุรกิจ

8) จัดให้มีครูที่ปรึกษาธุรกิจช่วยเหลือให้คำปรึกษาแนะนำแก่กลุ่มธุรกิจ ธุรกิจละไม่เกิน 3 คน โดยเป็นครูที่ปรึกษาธุรกิจหลัก 1 คน ครูที่ปรึกษาธุรกิจร่วมไม่เกิน 2 คน

9) หัวหน้าศูนย์บ่มเพาะฯ รวบรวมแผนธุรกิจ

#### 7.2 การคัดเลือกแผนธุรกิจ

1) ทำหนังสือเชิญผู้ทรงคุณวุฒิจากภายนอก จำนวนไม่น้อยกว่า 2 คน และจากภายในสถานศึกษา ไม่น้อยกว่า 1 คน เพื่อร่วมเป็นคณะกรรมการคัดเลือกแผนธุรกิจ

2) ผู้เรียนนำเสนอแผนธุรกิจต่อคณะกรรมการฯ

3) คณะกรรมการร่วมกันพิจารณาคัดเลือกแผนธุรกิจ

4) หัวหน้าศูนย์บ่มเพาะฯ รายงานผลการคัดเลือกแผนธุรกิจต่อผู้บริหารสถานศึกษา

5) สถานศึกษาจัดทำประกาศผลการคัดเลือกแผนธุรกิจ

#### 7.3 การบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

1) สถานศึกษาแต่งตั้งคณะกรรมการดำเนินการตามแผนธุรกิจที่ได้รับการคัดเลือก ซึ่งคณะกรรมการฯ ประกอบด้วย กลุ่มผู้เรียนที่เป็นเจ้าของแผนธุรกิจและครูที่ปรึกษาธุรกิจ

2) คณะกรรมการดำเนินการตามแผนธุรกิจที่ได้รับการคัดเลือก ทำบันทึกข้อความเสนอผู้บริหารสถานศึกษา เพื่อขอรับการสนับสนุนทุนในการดำเนินธุรกิจ

3) เมื่อสถานศึกษาอนุมัติทุนในการดำเนินการธุรกิจแล้ว ผู้เรียนจะต้องไปดำเนินการเปิดบัญชีกับธนาคารโดยผู้เรียนเป็นเจ้าของบัญชีร่วมกัน

- 4) สถานศึกษาโอนเงินเข้าบัญชีของผู้เรียนที่ได้รับการอนุมัติในการดำเนินธุรกิจ
- 5) ผู้เรียนดำเนินการประชุมเตรียมการทำธุรกิจร่วมกับครูที่ปรึกษาธุรกิจ เช่น การแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบ การวางระบบบัญชี เป็นต้น ดำเนินธุรกิจตามแผนธุรกิจที่ได้กำหนดไว้ จัดทำบัญชีและสรุปผลการดำเนินงานในรอบระยะเวลาแต่ละเดือน
- 6) ประชุมคณะกรรมการดำเนินการธุรกิจในแต่ละเดือนเพื่อทบทวนการดำเนินธุรกิจในระยะเวลาที่ผ่านมา สำหรับใช้เป็นข้อมูลในการปรับปรุงรูปแบบการดำเนินธุรกิจให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น
- 7) ครูที่ปรึกษาของแต่ละธุรกิจรายงานสรุปผลเสนอต่อหัวหน้าศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา
- 8) หัวหน้าศูนย์บ่มเพาะฯ รวบรวมรายงานและจัดทำสรุปเสนอต่อผู้บริหารสถานศึกษา

8. ประสานงานกับสถาบันการเงินและหน่วยงานอื่น ๆ เพื่อหาแหล่งเงินทุนสนับสนุนกลุ่มเป้าหมาย
9. ส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน เครือข่ายวิสาหกิจชุมชน ตามความต้องการ (Needs) ของแต่ละกลุ่ม
10. ดำเนินการดูแลการเบิกจ่ายงบประมาณ และเงินรายได้ต่าง ๆ ให้เป็นไปตามระเบียบทางราชการ และที่คณะกรรมการบริหารศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษากำหนด
11. ประสานงานกับผู้รับผิดชอบในส่วนต่าง ๆ ตามโครงสร้างเพื่อรวบรวมเอกสาร หลักฐาน ร่องรอยการดำเนินงานในการรับการนิเทศ
12. ประสานงานกับผู้รับผิดชอบในส่วนต่าง ๆ ตามโครงสร้างเพื่อรวบรวมเอกสาร หลักฐาน ร่องรอยการดำเนินงาน ในการรับการประเมินมาตรฐานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา
13. สรุปผลและรายงานผลการดำเนินงานทั้งในรูปของเอกสารจากกิจกรรมต่าง ๆ ที่รับผิดชอบ และการรายงานผลการดำเนินงานทางระบบออนไลน์ (online) ที่ **OVEC Startup**
14. รวบรวมเอกสารหลักฐาน ร่องรอยการดำเนินงานทุกภารกิจของศูนย์บ่มเพาะฯ เพื่อรองรับการประเมินมาตรฐานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

#### 2.4.6 ฝ่ายฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ มีหน้าที่

1. ประสานงานในการจัดฝึกอบรมเชิงปฏิบัติ จัดทำตารางการฝึกอบรมฯ ตามหลักสูตรของสำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพ สร้างเครือข่ายธุรกิจ และกำหนดกิจกรรมที่เสริมสร้างความเข้มแข็งให้กับผู้เข้ารับการบ่มเพาะการเป็นผู้ประกอบการ
2. ประสานงานกับแผนกวิชาต่าง ๆ เพื่อรับสมัครผู้เรียนที่มีความสนใจในการเข้ารับการพัฒนาทักษะการเป็นผู้ประกอบการและผู้เกี่ยวข้อง เพื่อให้การจัดอบรมฯ บรรลุผลตามวัตถุประสงค์
3. สรุปผลและรายงานผลการดำเนินงาน
4. ปฏิบัติงานอื่น ๆ ตามที่สถานศึกษามอบหมาย

**2.4.7 ฝ่ายบ่มเพาะ** ประกอบด้วย ครูที่ปรึกษาธุรกิจ และครูที่ปรึกษาเฉพาะด้าน (ด้านบัญชี ด้านการผลิต ด้านการตลาด และด้านการจัดการ) มีหน้าที่

1. สรรหา พิจารณาคัดเลือกผู้เรียนที่มีศักยภาพหรือผู้ที่สนใจเข้ารับการบ่มเพาะผู้ประกอบการ อาชีวศึกษา
2. ทำหน้าที่เป็น “พี่เลี้ยง” ให้การดูแลและให้คำปรึกษาแนะนำในการทำธุรกิจแก่ผู้เข้ารับการ บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา
3. ประสานงานกับผู้ที่เกี่ยวข้องและงานต่าง ๆ เพื่อจัดกิจกรรมการบ่มเพาะผู้ประกอบการ อาชีวศึกษา
4. สรุปลผลและรายงานผลการดำเนินงาน
5. ปฏิบัติงานอื่น ๆ ตามที่สถานศึกษามอบหมาย

**2.4.8 ครูที่ปรึกษาธุรกิจ** มีหน้าที่

1. ให้คำปรึกษาในการจัดตั้งกลุ่มธุรกิจ การเขียนแผนธุรกิจ การจดทะเบียนธุรกิจ การปฏิบัติงาน ให้ถูกต้องตามระเบียบของสถานศึกษาและกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
2. นิเทศติดตามการปฏิบัติงาน ให้คำปรึกษาแนะนำ ช่วยแก้ไขปัญหาการดำเนินงานของผู้เข้ารับการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ในด้านการจัดการธุรกิจ การจัดทำบัญชี การตลาด การเงิน และอื่น ๆ
3. ประสานงานจัดหาที่ปรึกษาเฉพาะเรื่อง เพื่อให้คำปรึกษาปัญหาเชิงลึกเฉพาะราย
4. ให้คำปรึกษาแนะนำการจัดทำเอกสารรายงานสรุปลผลการประกอบการ การเขียน Best Practice และเอกสารเพื่อการรายงานผลต่อสถานศึกษา
5. จัดทำแผนการนิเทศและรายงานผลการนิเทศ โดยจัดทำตลอดทั้งภาคเรียนจนถึงสิ้นสุด การ บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา หรือตามเวลาที่กำหนด เสนอสถานศึกษาเพื่อทราบ
6. สรุปลผลและรายงานผลการดำเนินงาน
7. ปฏิบัติงานอื่น ๆ ตามที่ได้รับมอบหมาย

**2.4.9 ครูที่ปรึกษาด้านบัญชี** (เป็นครูที่ปรึกษากลางของศูนย์บ่มเพาะฯ) มีหน้าที่

1. ดูแลให้คำปรึกษาในการจัดทำบัญชีของผู้ประกอบการอาชีวศึกษา
2. ให้คำปรึกษาและรับรองการจัดทำงบแสดงฐานะการเงิน งบกำไรขาดทุน และรายงานทางการเงินอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องร่วมกับผู้ประกอบการอาชีวศึกษา
3. ให้คำปรึกษาในการจัดสรรกำไรสุทธิของผู้ประกอบการอาชีวศึกษา
4. สรุปลผลและรายงานผลการดำเนินงาน
5. ปฏิบัติงานอื่น ๆ ตามที่ได้รับมอบหมาย

**2.4.10 ครูที่ปรึกษาด้านการผลิต** (เป็นครูที่ปรึกษากลางของศูนย์บ่มเพาะฯ) มีหน้าที่

1. ดูแลให้คำปรึกษาด้านการผลิตของผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

2. สรุปผลและรายงานผลการดำเนินงาน
3. ปฏิบัติงานอื่น ๆ ตามที่ได้รับมอบหมาย

#### 2.4.11 ครูที่ปรึกษาด้านการตลาด (เป็นครูที่ปรึกษากลางของศูนย์บ่มเพาะฯ) มีหน้าที่

1. ดูแลให้คำปรึกษาด้านการตลาดของผู้ประกอบการอาชีวศึกษา
2. สรุปผลและรายงานผลการดำเนินงาน
3. ปฏิบัติงานอื่น ๆ ตามที่ได้รับมอบหมาย

#### 2.4.12 ครูที่ปรึกษาด้านการจัดการ (เป็นครูที่ปรึกษากลางของศูนย์บ่มเพาะฯ) มีหน้าที่

1. ดูแลให้คำปรึกษาด้านการจัดการของผู้ประกอบการอาชีวศึกษา
2. สรุปผลและรายงานผลการดำเนินงาน
3. ปฏิบัติงานอื่น ๆ ตามที่ได้รับมอบหมาย

2.4.13 ฝ่ายนวัตกรรมประกอบด้วย หัวหน้าแผนกวิชา หัวหน้างานส่งเสริมการวิจัย นวัตกรรม และสิ่งประดิษฐ์ และครูผู้สอนวิชาโครงการ โครงการงาน สิ่งประดิษฐ์ มีหน้าที่

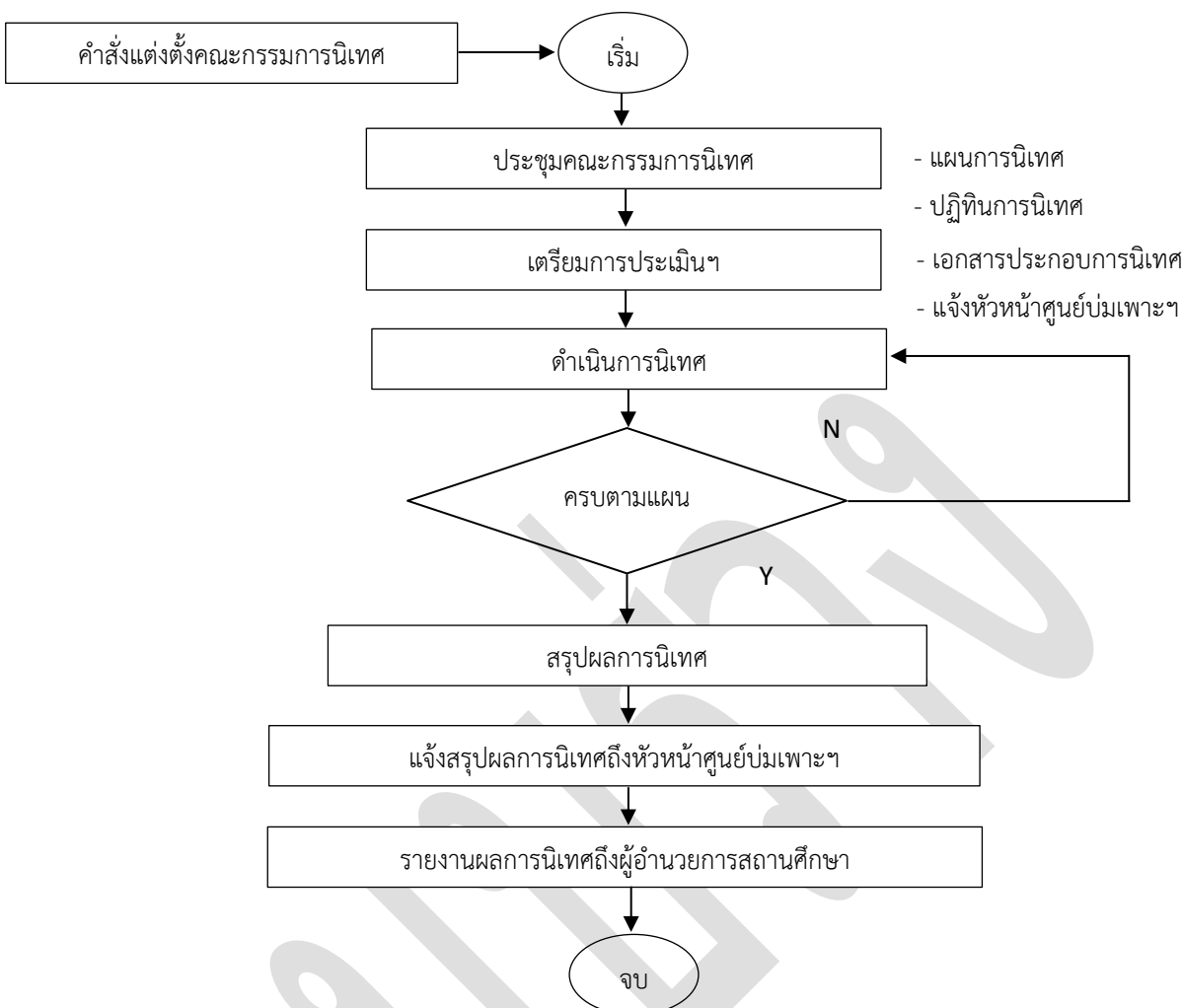
1. ส่งเสริม สนับสนุนให้ผู้เข้ารับการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา แสวงหา และพัฒนา นวัตกรรม สิ่งประดิษฐ์ เพื่อนำไปต่อยอดในเชิงพาณิชย์ หรือนำไปสู่การจดอนุสิทธิบัตร
2. สรุปผลและรายงานผลการดำเนินงาน
3. ปฏิบัติงานอื่น ๆ ตามที่ศึกษามอบหมาย

#### 2.4.14 ฝ่ายธุรการ มีหน้าที่

1. จัดการระบบงานทางด้านสารบรรณ และเอกสารภายในหน่วยงาน
2. จัดทำเอกสารเกี่ยวกับการเงิน การบัญชี การเบิกจ่ายเงินงบประมาณ
3. รวบรวมระเบียบข้อบังคับของสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา สถานศึกษา และหน่วยงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงาน
4. ให้บริการด้านเอกสาร แบบฟอร์มต่าง ๆ วัสดุ ครุภัณฑ์ เครื่องมือและอุปกรณ์ ให้กับผู้เข้ารับบริการและผู้เข้ารับการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา
5. สรุปผลและรายงานผลการดำเนินงาน
6. ปฏิบัติงานอื่น ๆ ตามที่ได้รับมอบหมาย

## 2.5 กระบวนการนิเทศ

การนิเทศการบริหารจัดการศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาเป็นการนิเทศ เพื่อการติดตาม ประสิทธิภาพและประสิทธิผล ในการบริหารจัดการศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ตลอดจน การจัดทรัพยากรสนับสนุนภารกิจของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาได้อย่างเหมาะสม มีขั้นตอน การดำเนินงานดังนี้



ในการนิเทศการบริหารจัดการศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาเป็นกระบวนการที่ช่วยให้การดำเนินงานกิจกรรมต่าง ๆ ของศูนย์บ่มเพาะฯ เป็นไปตามวัตถุประสงค์ และบรรลุตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ โดยมีขั้นตอนการดำเนินงานการนิเทศ ดังนี้

1. สถานศึกษาจัดทำคำสั่งแต่งตั้งคณะกรรมการนิเทศโดยคณะกรรมการนิเทศชุดนี้ควรประกอบด้วยผู้บริหารสถานศึกษา หัวหน้าแผนกวิชา หัวหน้างาน และผู้แทนจากสถานประกอบการ เป็นต้น เพื่อทำหน้าที่ช่วยเหลือหัวหน้าศูนย์บ่มเพาะฯ ในการตรวจสอบผลการบริหารจัดการศูนย์บ่มเพาะฯ ว่ามีความเข้มแข็ง โดดเด่นในเรื่องใด และมีสิ่งใดที่จะต้องแก้ไขปรับปรุง

2. คณะกรรมการนิเทศประชุมเพื่อจัดทำแผนการนิเทศซึ่งแผนการนิเทศจะระบุหลักการและเหตุผล ผู้รับผิดชอบ วัตถุประสงค์ เป้าหมายเชิงปริมาณและคุณภาพ ระยะเวลาและขั้นตอนการดำเนินการ งบประมาณ ค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่ต้องใช้เพื่อการนิเทศ และประเด็นอื่น ๆ ที่ควรกำหนดไว้ในแผนการนิเทศ เป็นต้น

3. คณะกรรมการนิเทศจัดทำเครื่องมือนิเทศ ทั้งนี้ เพื่อให้คณะกรรมการฯ ได้สร้างเครื่องมือสำหรับการนิเทศที่ครอบคลุมการบริหารจัดการศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ซึ่งข้อมูลที่ได้มาจากการปฏิบัติงานของฝ่ายฝึกอบรม ฝ่ายบ่มเพาะ และฝ่ายนวัตกรรม ตลอดจนผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทั้งหลายจะถูกนำมาใช้เป็นข้อมูลการนิเทศทั้งสิ้น

4. คณะกรรมการนิเทศแจ้งกำหนดการนิเทศถึงหัวหน้าศูนย์บ่มเพาะฯ ตลอดจนการแจ้งผู้ที่เกี่ยวข้องกับการบริหารงานศูนย์บ่มเพาะฯ เพื่อให้ได้ทราบและเตรียมความพร้อมรับการนิเทศ เพื่อการอำนวยความสะดวกและการให้ข้อมูลต่าง ๆ แก่คณะกรรมการนิเทศ

5. คณะกรรมการนิเทศดำเนินการนิเทศตามแผนการนิเทศและเครื่องมือนิเทศโดยเฉพาะอย่างยิ่ง การปฏิบัติงานของของหัวหน้าศูนย์บ่มเพาะฯ ฝ่ายฝึกอบรม ฝ่ายบ่มเพาะผู้ประกอบการ และฝ่ายนวัตกรรม ตลอดจนผู้มีส่วนเกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของศูนย์บ่มเพาะฯ

6. คณะกรรมการนิเทศ สรุปผลการนิเทศ และแจ้งผลการนิเทศไปยังหัวหน้าศูนย์บ่มเพาะฯ ได้ทราบผลการนิเทศเบื้องต้น และสามารถทักท้วงได้ในกรณีที่ข้อมูลการนิเทศมีความคลาดเคลื่อน

7. หัวหน้าศูนย์บ่มเพาะฯ รายงานผลการนิเทศให้ผู้อำนวยการทราบ อันจะนำไปสู่การส่งเสริม สนับสนุนการดำเนินงานตามภารกิจของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาต่อไป

## 2.6 ปฏิทินการดำเนินงาน

กิจกรรม	เดือน	พ.ศ.
1. บริหารจัดการศูนย์บ่มเพาะฯ ให้มีศักยภาพตามภารกิจ		ตลอดปี
2. การส่งเสริมธุรกิจที่ดำเนินการตามแผนธุรกิจเดิมหรือต่อยอดธุรกิจเดิม		ตลอดปี
3. การประชุมชี้แจงแนวทางการปฏิบัติงานตามคู่มือการปฏิบัติงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา	มีนาคม	ปีปัจจุบัน
4. การส่งเสริมผู้ประกอบการธุรกิจใหม่		
4.1 ประชาสัมพันธ์โครงการบ่มเพาะฯ	พฤษภาคม	ปีปัจจุบัน
4.2 ดำเนินการบ่มเพาะฯ	พฤษภาคม - มิถุนายน	ปีปัจจุบัน
4.3 ส่งเสริมการทำธุรกิจ	กรกฎาคม - ธันวาคม	ปีปัจจุบัน
5. รายงานผลการดำเนินงานด้านการฝึกอบรม ทางระบบออนไลน์	มิถุนายน	ปีปัจจุบัน

กิจกรรม	เดือน	พ.ศ.
6. รายงานผลการดำเนินงานตามแผนธุรกิจใหม่ ตามแผนธุรกิจเดิมหรือต่อยอดธุรกิจเดิม ทางระบบออนไลน์	สิงหาคม - กันยายน	ปีปัจจุบัน
7. ประเมินมาตรฐานศูนย์บ่มเพาะฯ	สิงหาคม	ปีปัจจุบัน
8. สัมผัสรอบคัดเลือก	พฤษภาคม - สิงหาคม	ปีปัจจุบัน
9. ยืนยันการสัมผัสรอบคัดเลือก	กันยายน	ปีปัจจุบัน
10. กรรมการประเมินรอบคัดเลือกผ่านระบบ Ovec Startup และประกาศผลรอบคัดเลือก	กันยายน	ปีปัจจุบัน
11. อบรมรอบการพัฒนา และประกาศผลสู่รอบชิงชนะเลิศ (พัฒนา 100 ทีม คัดเหลือ 80 ทีม )	กันยายน	ปีปัจจุบัน
12. จัดประกวดรอบชิงชนะเลิศ	มีนาคม	ปีถัดไป

หมายเหตุ ปฏิทินการดำเนินงานนี้อาจปรับเปลี่ยนได้ตามความเหมาะสม

### บทที่ 3

#### การดำเนินงานของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาในสถานศึกษา

สำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพ มีการดำเนินงานตามโครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ โดยมีกิจกรรมตามโครงการคือการพัฒนาทักษะการเป็นผู้ประกอบการและการส่งเสริมการทำธุรกิจแก่ผู้เรียนอาชีวศึกษา ผ่านกระบวนการจัดการเรียนรู้และกิจกรรมภายใต้ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา โดยกำหนดให้ทุกสถานศึกษาจัดตั้งศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาเพื่อพัฒนาศักยภาพของผู้เรียนอาชีวศึกษาให้มีประสบการณ์การทำธุรกิจทั้งในและนอกสถานศึกษา นำความรู้และประสบการณ์ต่อยอดไปเป็นผู้ประกอบการ ซึ่งจะเป็นแนวทางในการสร้างอาชีพและสร้างรายได้ต่อไปในอนาคต

ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาในสถานศึกษา จึงควรให้ความสำคัญและศึกษาทำความเข้าใจโครงสร้างการบริหารงานและภารกิจของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาเพื่อบริหารจัดการและสนับสนุนการดำเนินงาน ดังนี้

#### 3.1 การสนับสนุนของผู้บริหารสถานศึกษา

ผู้บริหารสถานศึกษาได้กำหนดแนวทางการพัฒนาศักยภาพศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาและผู้เรียน ไว้ในมาตรฐานการอาชีวศึกษาของสถานศึกษา รวมถึงบรรจุโครงการพัฒนาศักยภาพดังกล่าวในแผนพัฒนาคุณภาพสถานศึกษาและแผนปฏิบัติการประจำปีอย่างชัดเจน มีการสนับสนุนให้ผู้เรียนส่งแผนธุรกิจเข้าร่วมประกวดและแข่งขันทักษะในเวทีต่าง ๆ ทั้งระดับจังหวัด ระดับภาค และระดับชาติ โดยมีหลักฐานประกอบครบถ้วน เช่น หนังสือนำเสนอ ใบสมัคร ภาพกิจกรรม เกียรติบัตร และรางวัล นอกจากนี้ผู้บริหารยังแสดงถึงความตระหนักและกำหนดแนวทางในการขับเคลื่อนศูนย์บ่มเพาะให้เกิดผลสัมฤทธิ์อย่างมีประสิทธิภาพผ่านสื่อคลิปวิดีโอความยาวไม่เกิน 3 นาที

#### 3.2 การบริหารงานของหัวหน้าศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

3.2.1 ประสานงานกับผู้บริหารสถานศึกษา หัวหน้างานอาคารสถานที่ ตลอดจนผู้เกี่ยวข้อง เพื่อบริหารได้มาซึ่งพื้นที่สำหรับการจัดตั้งเป็นสำนักงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

3.2.2 จัดหา ดูแล และรับผิดชอบทรัพยากรต่าง ๆ ที่ต้องใช้ในการบริหารจัดการศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาของสถานศึกษา เช่น ป้ายสำนักงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วัสดุ ครุภัณฑ์ เครื่องมือและอุปกรณ์ต่าง ๆ ที่จำเป็นต้องใช้ในการปฏิบัติงาน

3.2.3 จัดทำคำสั่งแต่งตั้งคณะกรรมการดำเนินงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา โดยมีคณะกรรมการดำเนินงานตามโครงสร้างการบริหารงาน

3.2.4 จัดประชุมคณะกรรมการดำเนินงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาของสถานศึกษา เพื่อสร้างความเข้าใจในภารกิจและเป้าหมายของศูนย์บ่มเพาะฯ ตลอดจนการมอบหมายหน้าที่การดำเนินงาน ในกิจกรรมต่าง ๆ การนิเทศ การประเมินผลการดำเนินงาน และการรายงานผล เป็นต้น

3.2.5 จัดทำแผนปฏิบัติการประจำปีของศูนย์บ่มเพาะฯ ร่วมกับคณะกรรมการบริหารศูนย์บ่มเพาะฯ ซึ่งในแผนปฏิบัติการประจำปีควรกำหนดภารกิจที่จะต้องดำเนินการไว้ เช่น การอบรมเชิงปฏิบัติการ การประเมินคุณภาพและความเป็นไปได้ของแผนธุรกิจ การศึกษาดูงาน การส่งเสริมการประกอบธุรกิจ การใช้ธุรกิจ ในสถานศึกษาเป็นแหล่งการเรียนรู้และการพัฒนาศักยภาพครูที่ปรึกษาธุรกิจหรือครูที่เกี่ยวข้อง การนิเทศ การบริหารจัดการศูนย์บ่มเพาะฯ การประเมินศูนย์บ่มเพาะฯ การพัฒนาหลักสูตรการเป็นผู้ประกอบการ การแสวงหาความร่วมมือกับภาคีเครือข่าย เป็นต้น ทั้งนี้ ให้กำหนดปฏิทินการดำเนินงานให้สอดคล้องกับเกณฑ์ การประเมินมาตรฐานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

3.2.6 บริหารจัดการศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ประสานงานสร้างร่วมมือกับฝ่ายต่าง ๆ ให้เป็นไปตามที่คณะกรรมการบริหารศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษากำหนด

3.2.7 ดำเนินการบ่มเพาะผู้เรียนอาชีวศึกษากลุ่มเป้าหมาย ร่วมกับคณะกรรมการดำเนินงานฝ่ายต่าง ๆ ตลอดจนประสานงานในการจัดหาครูที่ปรึกษาธุรกิจและครูที่ปรึกษาเฉพาะด้าน

### 3.3 ศักยภาพของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

สถานศึกษาจัดให้มีสำนักงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาที่ตั้งอยู่ในทำเลที่เหมาะสม เป็นสัดส่วนและสามารถติดต่อได้สะดวก มีป้ายสำนักงาน มีความพร้อมด้านวัสดุ อุปกรณ์ ครุภัณฑ์ มีพื้นที่บริการให้ คำปรึกษา มีมุมวิชาการ โดยอาศัยการบริหารงานของหัวหน้าศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา และการสนับสนุนของผู้บริหารสถานศึกษา

### 3.4 การบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

สถานศึกษามอบหมายให้ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการในสถานศึกษามีการจัดการพัฒนาทักษะด้านธุรกิจและการเป็นผู้ประกอบการแก่ผู้เรียนอาชีวศึกษา ประกอบด้วย การอบรมเชิงปฏิบัติการ การประเมินคุณภาพ และความเป็นไปได้ของแผนธุรกิจ การศึกษาดูงาน การส่งเสริมการประกอบธุรกิจ การดำเนินงานตามแผนธุรกิจใหม่ การดำเนินงานตามแผนธุรกิจเดิมหรือต่อยอดธุรกิจเดิม การใช้ธุรกิจในสถานศึกษาเป็นแหล่งเรียนรู้ และการพัฒนาศักยภาพครูที่ปรึกษาธุรกิจหรือครูที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

#### 3.4.1 การอบรมเชิงปฏิบัติการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

สถานศึกษาจัดทำโครงการอบรมเชิงปฏิบัติการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา (การสร้างจิตสำนึกในการเป็นผู้ประกอบการและการเขียนแผนธุรกิจ) โดยได้รับอนุมัติจากผู้อำนวยการสถานศึกษา และมีคำสั่งแต่งตั้งคณะกรรมการดำเนินงาน การอบรมดำเนินการตามแผนที่กำหนด โดยให้ผู้เรียนเข้าร่วม

ไม่น้อยกว่า 25 คน พร้อมหลักฐานการเข้าร่วมและภาพกิจกรรม ภายหลังจากอบรมให้มีการประเมินความพึงพอใจ และสรุปผลเป็นรายงาน รวมถึงจัดทำรายงานสรุปผลการดำเนินงานเป็นรูปเล่มตามกระบวนการ PDCA นอกจากนี้ สถานศึกษาสามารถให้ผู้เรียนเข้ารับการอบรมในระบบออนไลน์ OVEC Startup ได้

### 3.4.2 การประเมินคุณภาพและความเป็นไปได้ของแผนธุรกิจ

สถานศึกษาดำเนินการเชิญบุคคลภายนอกไม่น้อยกว่า 2 คน และบุคลากรภายในไม่น้อยกว่า 1 คน เพื่อร่วมเป็นคณะกรรมการประเมินคัดเลือกแผนธุรกิจของผู้เรียนตามโครงการอบรมเชิงปฏิบัติการฯ การดำเนินงานต้องมีหลักฐานครบถ้วน ได้แก่ แบบลงชื่อคณะกรรมการ ภาพถ่ายกิจกรรมการประเมิน การนำเสนอ แผนธุรกิจ เกณฑ์การประเมิน ร่องรอยการให้คะแนน และรายงานสรุปผลการประเมิน ทั้งนี้ ให้มีการประกาศผลการประเมินแผนธุรกิจโดยมีผู้อำนวยการสถานศึกษาลงนามรับรอง

### 3.4.3 การศึกษาดูงาน

สถานศึกษาจัดทำโครงการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาด้านการศึกษาดูงานที่สอดคล้องกับ ธุรกิจที่ได้รับการอนุมัติ โดยได้รับอนุมัติจากผู้อำนวยการสถานศึกษา และมีคำสั่งแต่งตั้งคณะกรรมการดำเนินงาน มีการประสานงานกับสถานประกอบการเพื่อเข้าศึกษาดูงาน โดยมีหลักฐานประกอบดังนี้ หนังสือขอความอนุเคราะห์ แบบตอบรับ และหนังสือขอบคุณ การดำเนินกิจกรรมต้องมีหลักฐานการเข้าร่วม เช่น รายชื่อผู้เข้าศึกษาดูงาน ภาพกิจกรรม และบันทึกความรู้ที่ได้รับ ภายหลังจากดำเนินโครงการ ให้มีการประเมินความพึงพอใจและจัดทำ รายงานสรุปผล รวมถึงจัดทำรายงานผลการดำเนินงานเป็นรูปเล่มตามกระบวนการ PDCA

### 3.4.4 การส่งเสริมการประกอบธุรกิจ

ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาในสถานศึกษาควรส่งเสริมการประกอบธุรกิจ โดยประกอบด้วยการดำเนินงานตามแผนธุรกิจใหม่ และการดำเนินงานต่อยอดธุรกิจเดิมหรือธุรกิจของผู้ที่สำเร็จ การศึกษาดังรายละเอียดต่อไปนี้

#### 3.4.4.1 การดำเนินงานตามแผนธุรกิจใหม่

สถานศึกษาดำเนินการตามแผนธุรกิจใหม่ จำนวนไม่น้อยกว่า 4 ธุรกิจ โดยมีบันทึก ขออนุญาตดำเนินงานตามประกาศจัดสรรงบประมาณของสถานศึกษา และมีหลักฐานการดำเนินธุรกิจ ได้แก่ แบบบันทึกเวลาปฏิบัติงาน ภาพถ่ายการดำเนินงาน โดยเจ้าของธุรกิจที่มีชื่ออยู่ในระบบ OVEC Startup ตลอดจนมี การบันทึกบัญชีรายรับรายจ่ายอย่างต่อเนื่องไม่น้อยกว่า 2 เดือน พร้อมเอกสารหลักฐานทางบัญชีครบถ้วน (ใบเสร็จรับเงิน บิลเงินสด ใบสำคัญรับเงิน ฯลฯ) รวมถึงมีหลักฐานการทำรายการเดินบัญชีธนาคารที่เป็นปัจจุบัน อย่างน้อยเดือนละ 2 ครั้ง และมีระยะเวลาไม่น้อยกว่า 2 เดือน นอกจากนี้ ต้องจัดทำงบกำไรขาดทุนและงบแสดง ฐานะทางการเงิน พร้อมหลักฐานการนิเทศติดตามการดำเนินธุรกิจ และสรุปผลการดำเนินงาน เป็นรูปเล่มตาม กระบวนการ PDCA

### 3.4.4.2 การดำเนินงานตามแผนธุรกิจเดิม ธุรกิจต่อยอด หรือธุรกิจของผู้ที่สำเร็จการศึกษา

สถานศึกษาดำเนินการตามแผนธุรกิจเดิมหรือธุรกิจต่อยอดหรือธุรกิจของผู้ที่สำเร็จการศึกษา รวมจำนวนไม่น้อยกว่า 4 ธุรกิจ โดยในจำนวนนี้ต้องเป็นธุรกิจเดิมหรือต่อยอดธุรกิจเดิมอย่างน้อย 1 ธุรกิจ

- **ธุรกิจเดิมหรือต่อยอดธุรกิจเดิม** ต้องมีบันทึกขออนุญาตดำเนินงาน หลักฐานแสดงการดำเนินงานตามแผนธุรกิจเดิมหรือต่อยอดธุรกิจเดิม แบบบันทึกเวลาปฏิบัติงานและบันทึกการปฏิบัติงาน ภาพถ่ายการดำเนินธุรกิจ โดยมีระยะเวลาการดำเนินงานต่อเนื่องไม่น้อยกว่า 6 เดือน มีการบันทึกบัญชีรายรับ-รายจ่ายไม่น้อยกว่า 6 เดือน พร้อมหลักฐานการรับ-จ่ายทางบัญชี (ใบเสร็จ บิลเงินสด ใบสำคัญรับเงิน ฯลฯ) มีหลักฐานการทำรายการเดินบัญชีธนาคารที่เป็นปัจจุบัน อย่างน้อยเดือนละ 2 ครั้ง ไม่น้อยกว่า 6 เดือน ตลอดจนจัดทำงบกำไรขาดทุน งบแสดงฐานะทางการเงิน พร้อมหลักฐานการนิเทศติดตาม และสรุปผลการดำเนินธุรกิจเป็นรูปเล่มตามกระบวนการ PDCA

- **ธุรกิจของผู้ที่สำเร็จการศึกษาไปแล้วไม่เกิน 5 ปี** ต้องมีหลักฐานแสดงการดำเนินงานประกอบด้วยเช่น การจดทะเบียนการค้า รูปภาพการทำธุรกิจ หลักฐานการจบการศึกษา และคลิปวิดีโอหรือวีดิทัศน์เส้นทางสู่การเป็นผู้ประกอบการ ความยาวไม่เกิน 3 นาที

### 3.5 ผลสัมฤทธิ์ของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

ผู้เรียนอาชีวศึกษาที่เข้าร่วมการพัฒนาศักยภาพให้มีทักษะการเป็นผู้ประกอบการ ต้องมีจำนวนไม่น้อยกว่า 25 คนต่อปี และสามารถดำเนินแผนธุรกิจใหม่ระหว่างเรียนได้ด้วยตนเอง จำนวนไม่น้อยกว่า 4 ธุรกิจต่อปี นอกจากนี้ จะต้องมีการดำเนินงานตามแผนธุรกิจเดิม ธุรกิจต่อยอด หรือธุรกิจของผู้ที่สำเร็จการศึกษา รวมจำนวนไม่น้อยกว่า 4 ธุรกิจต่อปี (โดยในจำนวนนี้ต้องเป็นการพัฒนาต่อยอดธุรกิจเดิมอย่างน้อย 1 ธุรกิจ) ทั้งนี้ การดำเนินธุรกิจต้องมีการนำสิ่งประดิษฐ์ นวัตกรรม โครงการวิทยาศาสตร์ โครงการธุรกิจ หรือผลงานวิจัย มาต่อยอดเชิงพาณิชย์หรือประยุกต์ใช้ในกระบวนการผลิตสินค้าและบริการ พร้อมทั้งมีการวิเคราะห์ความยั่งยืนและความเป็นไปได้ของธุรกิจ ทั้งในปัจจุบันและอนาคต โดยพิจารณาผลการดำเนินงานในรอบระยะเวลาที่ผ่านมาจากงบกำไรขาดทุน และพิจารณาฐานะทางการเงินของธุรกิจ ณ วันสิ้นสุดจากงบแสดงฐานะทางการเงิน สำหรับกรณีที่เป็นธุรกิจของผู้ที่สำเร็จการศึกษาไปแล้วไม่เกิน 5 ปี ให้เป็นไปตามหลักฐานที่กำหนดในข้อ 4.4.2

### 3.6 การรายงานผลการปฏิบัติงานในระบบออนไลน์

สถานศึกษาต้องรายงานข้อมูลการดำเนินงานของทุกโครงการ (เช่น การอบรมเชิงปฏิบัติการ การประเมินแผนธุรกิจ การศึกษาดูงาน การดำเนินธุรกิจตามแผนธุรกิจใหม่และแผนธุรกิจเดิม/ต่อยอด) ผ่านระบบออนไลน์ OVEC Startup ตามระยะเวลาที่สำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพกำหนด

### 3.7 การประเมินมาตรฐานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

สถานศึกษาที่เข้ารับการประเมินต้องดำเนินการตามเกณฑ์การประเมินมาตรฐานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา โดยกระบวนการประเมินคุณภาพการดำเนินงานของสถานศึกษาในการส่งเสริมและพัฒนาผู้เรียนด้านการเป็นผู้ประกอบการ ซึ่งพิจารณาในภาพรวมของระบบและกลไกที่สถานศึกษาดำเนินการ ทั้งด้านนโยบายและการบริหารจัดการ การจัดการเรียนการสอน การบูรณาการทักษะผู้ประกอบการในหลักสูตร การสนับสนุนทรัพยากรและสภาพการเรียนรู้ ตลอดจนผลที่เกิดขึ้นกับผู้เรียนให้เกิดคุณภาพอย่างยั่งยืน (รายละเอียดตามแบบประเมินมาตรฐานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา)

### 3.8 การสมัครเข้าร่วมการประกวดศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการภาคสมัครใจ

สำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพมีนโยบายส่งเสริมและสนับสนุนให้ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาในสถานศึกษาพิจารณาเข้าร่วมโครงการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการ โดยกระบวนการประกวดแบ่งออกเป็น 3 ระดับ ได้แก่

1. รอบคัดเลือก
2. รอบพัฒนา
3. รอบชิงชนะเลิศ

ทั้งนี้ กิจกรรมการประกวดทีมธุรกิจแบ่งออกเป็น 4 ประเภท ดังนี้

- ประเภทที่ 1 ธุรกิจใหม่และนวัตกรรมสร้างสรรค์ (New Business and Creative Innovation)
- ประเภทที่ 2 ธุรกิจขายดี (Best Seller Business)
- ประเภทที่ 3 ยอดขายดี (Top Sales)
- ประเภทที่ 4 ธุรกิจร่วมทุน (Joint Venture Business)

สถานศึกษาที่มีความประสงค์จะส่งทีมธุรกิจเข้าร่วมการประกวดในทั้ง 4 ประเภทดังกล่าว จะต้องดำเนินการให้สอดคล้องกับเกณฑ์การคัดเลือกเฉพาะของแต่ละประเภท โดยสามารถยื่นความจำนงผ่านระบบรับสมัครออนไลน์ OVEC Startup

## บทที่ 4

### การประเมินมาตรฐานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา (Incubator Official)

#### 4.1 คำอธิบาย

##### มาตรฐานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา (Incubator Official)

หมายถึง เป็นกระบวนการประเมินคุณภาพการดำเนินงานของสถานศึกษาในการส่งเสริมและพัฒนาผู้เรียนด้านการเป็นผู้ประกอบการ โดยพิจารณาในภาพรวมของระบบและกลไกที่สถานศึกษาดำเนินการ ทั้งด้านนโยบายและการบริหารจัดการ การจัดการเรียนการสอน การบูรณาการทักษะผู้ประกอบการในหลักสูตร การสนับสนุนทรัพยากรและสภาพการเรียนรู้ ตลอดจนผลที่เกิดขึ้นกับผู้เรียนให้เกิดคุณภาพได้อย่างยั่งยืน

#### 4.2 วัตถุประสงค์

4.2.1 เพื่อให้ผู้เรียนมีจิตสำนึกและทักษะในการเป็นผู้ประกอบการ

4.2.2 เพื่อส่งเสริมการดำเนินงานของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา และการสร้างเครือข่ายให้มีมาตรฐาน

4.2.3 เพื่อยกระดับศูนย์บ่มเพาะฯ ให้สามารถเป็นแหล่งเรียนรู้ของชุมชน ประชาชน และผู้สนใจในการประกอบธุรกิจได้อย่างยั่งยืน

#### 4.3 คุณสมบัติผู้เข้ารับการประเมิน

4.3.1 สถานศึกษาที่มีศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ตามเกณฑ์การประเมินมาตรฐานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

4.3.2 สถานศึกษามีธุรกิจที่ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการส่งเสริมเป็นไปตามเกณฑ์การประเมินมาตรฐานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

4.3.3 สถานศึกษามีการบันทึกข้อมูลผ่านระบบฐานข้อมูลออนไลน์

#### 4.4 เครื่องมือที่ใช้ในการประเมินมาตรฐานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ดังนี้

##### 4.4.1 มาตรฐานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา แบ่งออกเป็น 2 ส่วน 3 ตอน (200 คะแนน)

###### ส่วนที่ 1 การรายงานข้อมูลการดำเนินงานในระบบออนไลน์ OVEC Startup

ตัวบ่งชี้ที่ 1 รายงานการปฏิบัติงานการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษา (10 คะแนน)

###### ส่วนที่ 2 เอกสาร หลักฐาน ร่องรอยการดำเนินงาน

###### ตอนที่ 1 ศักยภาพศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา (15 คะแนน)

ตัวบ่งชี้ที่ 1 สำนักงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา (5 คะแนน)

ตัวบ่งชี้ที่ 2 การบริหารงานของหัวหน้าศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา (5 คะแนน)

ตัวบ่งชี้ที่ 3 การสนับสนุนของผู้บริหารสถานศึกษา (5 คะแนน)

###### ตอนที่ 2 การดำเนินการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาผ่านการอบรมออนไลน์

OVEC Startup (75 คะแนน)

ตัวบ่งชี้ที่ 1 การบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา (ผ่านระบบออนไลน์ 10 คะแนน)

ตัวบ่งชี้ที่ 1 การประเมินคุณภาพและความเป็นไปได้ของแผนธุรกิจ (5 คะแนน)

ตัวบ่งชี้ที่ 2 การบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ด้านการศึกษาดูงานที่สอดคล้องกับธุรกิจ (5 คะแนน)

ตัวบ่งชี้ที่ 3 การส่งเสริมการประกอบธุรกิจ (5 คะแนน)

ตัวบ่งชี้ที่ 4 การดำเนินงานตามแผนธุรกิจใหม่ 4 ธุรกิจ (40 คะแนน)

ตัวบ่งชี้ที่ 5 การดำเนินงานตามแผนธุรกิจเดิมหรือต่อยอดธุรกิจเดิม อย่างน้อย 1 ธุรกิจ (10 คะแนน)

###### ตอนที่ 3 ผลสัมฤทธิ์ของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา (100 คะแนน)

ตัวบ่งชี้ที่ 1 ประสิทธิภาพของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา (25 คะแนน)

ตัวบ่งชี้ที่ 2 ผลสัมฤทธิ์ของผู้ประกอบการอาชีวศึกษา (40 คะแนน)

ตัวบ่งชี้ที่ 3 นักธุรกิจศิษย์เก่าดีเด่น ( 35 คะแนน )

$$\frac{100}{200} \times \text{คะแนนที่ได้} = \text{คะแนนรวมทั้งสิ้น}$$

**หมายเหตุ** หากคะแนนรวมทั้งสิ้นมีจุดทศนิยม ให้เป็นวิธีที่ใช้กันทั่วไปในทางคณิตศาสตร์

#### 4.5 ผลการประเมิน พิจารณาจากเกณฑ์การประเมิน ดังนี้

ระดับ 60 - 79 คะแนน ผ่านเกณฑ์ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ระดับมาตรฐาน  
ระดับ 80 - 89 คะแนน ผ่านเกณฑ์ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ระดับพัฒนา  
ระดับ 90 - 100 คะแนน ผ่านเกณฑ์ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ระดับต้นแบบ

#### 4.6 การดำเนินการหลังการประเมิน

สถานศึกษาที่ได้รางวัลศูนย์บ่มเพาะฯ ต้นแบบ ลำดับที่ 1-20 จะได้เข้าร่วมการจัดแสดงบูธนิทรรศการ นักธุรกิจดีเด่น เพื่อเข้ารับโล่ นักธุรกิจศิษย์เก่าดีเด่น 20 รางวัล

## แบบประเมิน มาตรฐานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

ชื่อสถานศึกษา.....

ส่วนที่ 1 การรายงานข้อมูลการดำเนินงานในระบบออนไลน์ ที่ OVEC Startup (10 คะแนน)

คำชี้แจง ข้อมูลที่ใช้ประเมินในส่วนนี้ได้มาจาก OVEC Startup

ตัวบ่งชี้ที่ 1 รายงานการปฏิบัติงานการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษา ในระบบออนไลน์ OVEC Startup

หลักฐานที่ใช้ในการพิจารณา	เกณฑ์การตัดสิน
1. ข้อมูลชื่อสถานศึกษา	มีผลการปฏิบัติตามหลักฐาน ถูกต้อง ครบถ้วน
2. ข้อมูลของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา	ข้อที่ 1 = 1 คะแนน
3. ข้อมูลงบประมาณที่ได้รับ	ข้อที่ 2 = 1 คะแนน
4. ข้อมูลผู้เข้ารับการอบรมเพื่อส่งเสริมศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการ	ข้อที่ 3 = 1 คะแนน ข้อที่ 4 = 1 คะแนน
5. ข้อมูลธุรกิจตามแผนธุรกิจใหม่ที่ได้ดำเนินการหลังจากได้รับการส่งเสริมศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการแล้ว	ข้อที่ 5 = 1 คะแนน ข้อที่ 6 = 1 คะแนน ข้อที่ 7 = 1 คะแนน
6. ข้อมูลธุรกิจตามแผนธุรกิจเดิมหรือต่อยอดธุรกิจเดิมที่ได้ดำเนินการต่อเนื่อง	ข้อที่ 8 = 1 คะแนน ข้อที่ 9 = 1 คะแนน
7. ข้อมูลธุรกิจของผู้เรียนอาชีวศึกษาที่ผ่านการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา สำเร็จการศึกษาแล้วเป็นเจ้าของธุรกิจ	ข้อที่ 10 = 1 คะแนน
8. ข้อมูลผลการดำเนินธุรกิจ (ข้อมูลรายรับรายจ่ายของธุรกิจในข้อ 5 และ ข้อ 6)	
9. รูปภาพธุรกิจใหม่ และธุรกิจเดิม	
10. การรายงานข้อมูลตามระยะเวลาที่กำหนด	

## แบบประเมินมาตรฐานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

ชื่อสถานศึกษา.....

### ส่วนที่ 2 เอกสาร หลักฐาน ร่องรอยการดำเนินงาน

**คำชี้แจง** ข้อมูลที่ใช้ประเมินในส่วนนี้ได้จากเอกสาร หลักฐาน ร่องรอยการดำเนินงาน มีทั้งสิ้น 3 ตอน

**ตอนที่ 1** ศักยภาพศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา (15 คะแนน)

**ตอนที่ 2** การดำเนินการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาผ่านการอบรมออนไลน์ OVEC Startup (75 คะแนน)

**ตอนที่ 3** ผลสัมฤทธิ์ของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา (100 คะแนน)

### ตอนที่ 1 ศักยภาพศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการ อาชีวศึกษา (15 คะแนน)

ตัวบ่งชี้ที่ 1 สำนักงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา (5 คะแนน)

ตัวบ่งชี้ที่ 2 การบริหารงานของหัวหน้าศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา (5 คะแนน)

ตัวบ่งชี้ที่ 3 การสนับสนุนของผู้บริหารสถานศึกษา (5 คะแนน)

### ตัวบ่งชี้ที่ 1 สำนักงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา (5 คะแนน)

หลักฐานที่ใช้ในการพิจารณา	เกณฑ์การตัดสิน
1. มีสำนักงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาที่ตั้งอยู่ในทำเลที่เหมาะสมเป็นสัดส่วน และสามารถติดต่อได้สะดวก	มีผลการปฏิบัติตามหลักฐาน ถูกต้อง ครบถ้วน ข้อที่ 1 = 1 คะแนน ข้อที่ 2 = 1 คะแนน
2. มีป้ายสำนักงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาที่ถาวร และมีรายละเอียดครบถ้วนตามแบบที่กำหนดในคู่มือ	ข้อที่ 3 = 1 คะแนน ข้อที่ 4 = 1 คะแนน ข้อที่ 5 = 1 คะแนน
3. มีแผนภูมิตามโครงสร้างการบริหารงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ที่มีรูปภาพตำแหน่งที่รับผิดชอบติดแสดงไว้อย่างชัดเจน	
4. มีคำสั่งแต่งตั้งคณะกรรมการดำเนินการครบถ้วน ตามโครงสร้างศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาระบุหน้าที่ปฏิบัติงานในปีการศึกษาที่รับการประเมิน	
5. มีความพร้อมด้านอาคารสถานที่ วัสดุ ครุภัณฑ์ เครื่องมือและอุปกรณ์ พื้นที่บริการให้คำปรึกษา	

มุมมองวิชาการ เป็นต้น ในการให้บริการของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา	
---	--

ตัวบ่งชี้ที่ 2 การบริหารงานของหัวหน้าศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา (5 คะแนน)

หลักฐานที่ใช้ในการพิจารณา	เกณฑ์การตัดสิน
1. แผนการปฏิบัติงานประจำปีของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา 1.1 มีแผนการปฏิบัติงานประจำปีของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ซึ่งจัดทำเป็นรูปเล่ม (ตามคู่มือการปฏิบัติงานศูนย์บ่มเพาะฯ) 1.2 ได้รับการอนุมัติจากผู้อำนวยการสถานศึกษา	มีผลการปฏิบัติตามหลักฐาน ถูกต้อง ครบถ้วน ข้อที่ 1 = 2 คะแนน (รายการละ 1 คะแนน) ข้อที่ 2 = 4 คะแนน จัดทำถูกต้อง จำนวน 3 ตอน = 4 คะแนน จัดทำถูกต้อง จำนวน 2 ตอน = 3 คะแนน จัดทำถูกต้อง จำนวน 1 ตอน = 2 คะแนน จัดทำแต่ไม่ถูกต้อง = 1 คะแนน
2. มีการรายงานผลการดำเนินงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ปีการศึกษาที่รับการประเมินต่อผู้บริหาร (ตามคู่มือการปฏิบัติงานศูนย์บ่มเพาะฯ)	ข้อที่ 3 = 3 คะแนน (ช่องทางละ 1 คะแนน) ข้อที่ 4 = 2 คะแนน (จำนวนครู 1 คนขึ้นไป)
3. มีการเผยแพร่ผลการดำเนินงานของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ด้วยช่องทางที่หลากหลาย จำนวนไม่น้อยกว่า 3 ช่องทาง โดยมี 1 ช่องทางที่ประชาสัมพันธ์ผ่าน <a href="http://www.rproduct.net">www.rproduct.net</a>	รวมทั้งสิ้น $\frac{5}{11} \times$ คะแนนที่ได้ =
4. มีการสนับสนุนให้ครูที่ปรึกษาธุรกิจหรือผู้เกี่ยวข้องเข้ารับการพัฒนาคณะความรู้ด้านการเป็นผู้ประกอบการในปีที่รับการประเมิน	

ตัวบ่งชี้ที่ 3 การสนับสนุนของผู้บริหารสถานศึกษา (5 คะแนน)

หลักฐานที่ใช้ในการพิจารณา	เกณฑ์การตัดสิน
<p>1. ผู้บริหารสถานศึกษามีการกำหนดการพัฒนา ศักยภาพศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาและ ผู้เรียนอาชีวศึกษา ไว้ในมาตรฐานการอาชีวศึกษาของ สถานศึกษา</p>	<p>มีผลการปฏิบัติตามหลักฐาน ถูกต้อง ครบถ้วน</p> <p>ข้อที่ 1 = 1 คะแนน</p> <p>ข้อที่ 2 = 2 คะแนน (แผนฯ ละ 1 คะแนน)</p> <p>ข้อที่ 3 = 3 คะแนน (เวทีละ 1 คะแนน)</p>
<p>2. ผู้บริหารสถานศึกษามีการกำหนดโครงการพัฒนา ศักยภาพศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา และผู้เรียนอาชีวศึกษา ไว้ในแผนพัฒนาคุณภาพ สถานศึกษา และแผนปฏิบัติราชการประจำปี</p>	<p>ข้อที่ 4 = 3 คะแนน (นำเสนอภายในเวลาที่กำหนด ได้ 3 คะแนน หากเกินเวลาดัดหน้าทีละ 1 คะแนน)</p> <p>หมายเหตุ เศษของนาที่คิดเป็น 1 นาที</p>
<p>3. ผู้บริหารสถานศึกษาสนับสนุนให้ส่งแผนธุรกิจ เข้าร่วมประกวด หรือแข่งขันทักษะในเวทีต่าง ๆ ทั้งในระดับจังหวัด ระดับภาค ระดับชาติ</p> <p>ในปีการศึกษาที่เข้ารับการประเมิน (เอกสาร หลักฐาน เช่น หนังสือนำส่ง ใบสมัคร รูปภาพ เกียรติบัตร รางวัล ฯลฯ)</p>	<p>รวมทั้งสิ้น <math>\frac{5}{9} \times</math> คะแนนที่ได้ =</p>
<p>4. ผู้บริหารสถานศึกษามีความตระหนักและกำหนด แนวทางขับเคลื่อนศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการ อาชีวศึกษาของสถานศึกษา ให้มีผลสัมฤทธิ์ที่มี ประสิทธิภาพ ผ่านคลิปวิดีโอความยาวไม่เกิน 3 นาที</p>	

## ตอนที่ 2 การดำเนินการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาผ่านการอบรม OVEC Startup

ประกอบด้วย 6 ตัวบ่งชี้ ดังนี้

ตัวบ่งชี้ที่ 1 การบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา (ผ่านระบบออนไลน์ 10 คะแนน)

ตัวบ่งชี้ที่ 2 การประเมินคุณภาพและความเป็นไปได้ของแผนธุรกิจ (5 คะแนน)

ตัวบ่งชี้ที่ 3 การบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ด้านการศึกษาดูงานที่สอดคล้องกับธุรกิจ (5 คะแนน)

ตัวบ่งชี้ที่ 4 การส่งเสริมการประกอบธุรกิจ (5 คะแนน)

ตัวบ่งชี้ที่ 5 การดำเนินงานตามแผนธุรกิจใหม่ 4 ธุรกิจ (40 คะแนน)

ตัวบ่งชี้ที่ 6 การดำเนินงานตามแผนธุรกิจเดิมหรือต่อยอดธุรกิจเดิม อย่างน้อย 1 ธุรกิจ (10 คะแนน)

### ตัวบ่งชี้ที่ 1 การบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ผ่านระบบออนไลน์ (10 คะแนน)

หลักฐานที่ใช้ในการพิจารณา	เกณฑ์การตัดสิน
1. มีโครงการอบรมเชิงปฏิบัติการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา (การสร้างจิตสำนึกในการเป็นผู้ประกอบการ และการเขียนแผนธุรกิจ) ผ่านระบบออนไลน์ ที่ได้รับอนุมัติจากผู้อำนวยการสถานศึกษา	มีผลการปฏิบัติตามหลักฐาน ถูกต้อง ครบถ้วน ข้อที่ 1 = 1 คะแนน ข้อที่ 2 = 1 คะแนน ข้อที่ 3 = 5 คะแนน (รายการละ 1 คะแนน)
2. มีคำสั่งแต่งตั้งคณะกรรมการดำเนินงานตามโครงการอบรมเชิงปฏิบัติการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา	ข้อที่ 4 = 2 คะแนน (รายการละ 1 คะแนน) ข้อที่ 5 = 2 คะแนน (รายการละ 1 คะแนน)
3. มีการประชุม และมีหลักฐานที่เกี่ยวข้องกับการประชุม (บันทึกข้อความเชิญประชุม ระเบียบวาระการประชุม ลายมือชื่อผู้เข้าประชุม รายงานการประชุม รูปภาพการประชุม)	ข้อที่ 6 = 4 คะแนน (ตามกระบวนการ PDCA รายการละ 1 คะแนน)
4. มีหลักฐานการจัดอบรมตามโครงการอบรมเชิงปฏิบัติการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา โดยมีผู้เรียนอาชีวศึกษาเข้าร่วมไม่น้อยกว่า 25 คน (ลายมือชื่อผู้เข้าอบรม รูปภาพการอบรม)	รวมทั้งสิ้น $\frac{10}{15} \times$ คะแนนที่ได้ $\equiv$
5. มีเครื่องมือและรายงานสรุปผลการประเมินความพึงพอใจต่อโครงการอบรมเชิงปฏิบัติการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา	
6. มีรายงานสรุปผลการดำเนินงานโครงการอบรมเชิงปฏิบัติการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา เป็นรูปเล่มตามกระบวนการ PDCA	

ตัวบ่งชี้ที่ 2 การประเมินคุณภาพและความเป็นไปได้ของแผนธุรกิจ (5 คะแนน)

หลักฐานที่ใช้ในการพิจารณา	เกณฑ์การตัดสิน
<p>1. มีหนังสือเชิญบุคคลภายนอกไม่น้อยกว่า 2 คน และภายในสถานศึกษาไม่น้อยกว่า 1 คน เพื่อร่วมเป็นคณะกรรมการประเมินคัดเลือกแผนธุรกิจของผู้เรียนตามโครงการอบรมเชิงปฏิบัติการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา (การสร้างจิตสำนึกในการเป็นผู้ประกอบการ และการเขียนแผนธุรกิจ)</p>	<p>มีผลการปฏิบัติตามหลักฐาน ถูกต้อง ครบถ้วน            ข้อที่ 1 = 3 คะแนน (รายการละ 1 คะแนน)            ข้อที่ 2 = 5 คะแนน (รายการละ 1 คะแนน)            ข้อที่ 3 = 1 คะแนน</p>
<p>2. มีหลักฐานการปฏิบัติงานของคณะกรรมการประเมินคัดเลือกแผนธุรกิจ (แบบลงชื่อ ภาพถ่าย การนำเสนอ เกณฑ์การประเมิน ร่องรอยการให้คะแนน สรุปผลการประเมินแผนธุรกิจ)</p>	<p>รวมทั้งสิ้น <math>\frac{5}{9} \times</math> คะแนนที่ได้ =</p>
<p>3. มีการประกาศผลการประเมินแผนธุรกิจ ลงนามโดยผู้อำนวยการสถานศึกษา</p>	

ตัวบ่งชี้ที่ 3 การบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ด้านการศึกษาดูงานที่สอดคล้องกับธุรกิจ (5 คะแนน)

หลักฐานที่ใช้ในการพิจารณา	เกณฑ์การตัดสิน
1. มีโครงการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ด้านการศึกษาดูงานที่สอดคล้องกับธุรกิจ ที่ได้รับอนุมัติจากผู้อำนวยการสถานศึกษา	มีผลการปฏิบัติตามหลักฐาน ถูกต้อง ครบถ้วน ข้อที่ 1 = 1 คะแนน ข้อที่ 2 = 1 คะแนน
2. มีคำสั่งแต่งตั้งคณะกรรมการดำเนินโครงการ บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ด้านการศึกษา ดูงานที่สอดคล้องกับธุรกิจ	ข้อที่ 3 = 3 คะแนน (รายการละ 1 คะแนน) ข้อที่ 4 = 3 คะแนน (รายการละ 1 คะแนน) ข้อที่ 5 = 2 คะแนน (รายการละ 1 คะแนน)
3. มีหลักฐานการติดต่อประสานงานเพื่อเข้าศึกษา ดูงานที่ สอดคล้องกับธุรกิจ (หนังสือขอความ อนุเคราะห์เข้าศึกษาดูงาน แบบตอบรับ หนังสือขอบคุณสถานประกอบการ)	ข้อที่ 6 = 4 คะแนน (ตามกระบวนการ PDCA รายการละ 1 คะแนน)
4. มีหลักฐานการศึกษาดูงานที่สอดคล้องกับธุรกิจ (ลายมือชื่อผู้เข้าศึกษาดูงาน รูปภาพ บันทึกความรู้ ที่ได้รับ)	รวมทั้งสิ้น $\frac{5}{14} \times$ คะแนนที่ได้ =
5. มีเครื่องมือและรายงานสรุปผลการประเมิน ความพึงพอใจต่อโครงการบ่มเพาะผู้ประกอบการ อาชีวศึกษา ด้านการศึกษาดูงานที่ สอดคล้อง กับธุรกิจ	
6. มีรายงานสรุปผลการดำเนินงานโครงการบ่มเพาะ ผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ด้านการศึกษาดูงานที่ สอดคล้องกับธุรกิจเป็นรูปเล่มตาม กระบวนการ PDCA	

ตัวบ่งชี้ที่ 4 การส่งเสริมการประกอบธุรกิจ (5 คะแนน)

หลักฐานที่ใช้ในการพิจารณา	เกณฑ์การตัดสิน
<p>1. มีการประชุมคณะกรรมการบริหารศูนย์บ่มเพาะฯ เพื่อจัดสรรงบประมาณให้กับธุรกิจ โดยมีหลักฐานที่เกี่ยวข้องกับการประชุมครบถ้วน (บันทึกขอเชิญประชุม ระเบียบวาระการประชุม ลายมือชื่อผู้เข้าประชุม รายงานการประชุม ภาพถ่ายการประชุม)</p>	<p>มีผลการปฏิบัติตามหลักฐาน ถูกต้อง ครบถ้วน</p> <p>ข้อที่ 1 = 5 คะแนน (รายการละ 1 คะแนน)</p> <p>ข้อที่ 2 = 1 คะแนน</p> <p>ข้อที่ 3 = 1 คะแนน</p> <p>ข้อที่ 4 = 5 คะแนน (รายการละ 1 คะแนน)</p>
<p>2. มีการประกาศผลการจัดสรรงบประมาณให้กับกลุ่มธุรกิจที่ผ่านการคัดเลือก ลงนามโดยผู้อำนวยการสถานศึกษา</p>	<p>ข้อที่ 5 = 2 คะแนน (รายการละ 1 คะแนน)</p>
<p>3. มีคำสั่งแต่งตั้งคณะกรรมการดำเนินธุรกิจ ประกอบด้วย ครูที่ปรึกษาธุรกิจและผู้เรียน อาชีวศึกษาเจ้าของแผนธุรกิจที่ได้รับจัดสรรงบประมาณ</p>	<p>รวมทั้งสิ้น <math>\frac{5}{14} \times</math> คะแนนที่ได้ =</p>
<p>4. มีการประชุมชี้แจงครูที่ปรึกษาธุรกิจและผู้เรียน อาชีวศึกษาเจ้าของแผนธุรกิจที่ได้รับจัดสรรงบประมาณจากศูนย์บ่มเพาะฯ หรือหน่วยงานอื่น โดยมีหลักฐานที่เกี่ยวข้องกับการประชุมครบถ้วน (บันทึกขออนุญาตเชิญประชุม ระเบียบวาระการประชุม ลายมือชื่อผู้เข้าประชุม รายงานการประชุม ภาพถ่ายการประชุม)</p>	
<p>5. มีหลักฐานการจัดสรรงบประมาณ และเบิกจ่ายตามแผนธุรกิจ</p>	

ตัวบ่งชี้ที่ 5 การดำเนินงานตามแผนธุรกิจใหม่ (4 ธุรกิจ ธุรกิจละ 10 คะแนน รวมทั้งสิ้น 40 คะแนน)

หลักฐานที่ใช้ในการพิจารณา	เกณฑ์การตัดสิน
1. มีบันทึกขออนุญาตดำเนินงานแผนธุรกิจใหม่ตามประกาศจัดสรรงบประมาณของสถานศึกษา	มีผลการปฏิบัติตามหลักฐาน ถูกต้อง ครบถ้วน ข้อที่ 1 = 1 คะแนน
2. มีหลักฐานการดำเนินธุรกิจ (แบบลงเวลาปฏิบัติงาน ภาพถ่ายการดำเนินงาน) โดยเจ้าของธุรกิจที่มีชื่ออยู่ในระบบ OVEC Startup	ข้อที่ 2 = 2 คะแนน (รายการละ 1 คะแนน) ข้อที่ 3 = 4 คะแนน (มีการบันทึกบัญชีรายรับ รายจ่าย ไม่น้อยกว่า 2 เดือน)
3. มีการบันทึกบัญชีรายรับ รายจ่าย ไม่น้อยกว่า 2 เดือน โดยมีหลักฐานการรับ การจ่าย ทางบัญชี (ใบเสร็จ บิลเงินสด ใบสำคัญรับเงิน ฯลฯ)	3.1 บันทึกถูกต้อง เอกสารหลักฐานถูกต้อง ครบถ้วน = 4 คะแนน 3.2 บันทึกถูกต้อง เอกสารหลักฐานถูกต้อง ไม่ครบถ้วน = 3 คะแนน 3.3 บันทึกไม่ถูกต้อง เอกสารหลักฐานถูกต้อง ครบถ้วน = 2 คะแนน 3.4 บันทึกไม่ถูกต้อง เอกสารหลักฐานถูกต้อง ไม่ครบถ้วน = 1 คะแนน
4. มีหลักฐานการทำรายการเดินบัญชีของธนาคาร เป็นปัจจุบัน อย่างน้อยเดือนละ 2 ครั้ง ไม่น้อยกว่า 2 เดือน	ข้อที่ 4 = 1 คะแนน
5. มีงบกำไรขาดทุน	ข้อที่ 5 = 2 คะแนน (จัดทำถูกต้อง = 2 คะแนน จัดทำไม่ถูกต้อง = 1 คะแนน)
6. มีงบแสดงฐานะทางการเงิน	ข้อที่ 6 = 2 คะแนน (จัดทำถูกต้อง = 2 คะแนน จัดทำไม่ถูกต้อง = 1 คะแนน)
7. มีหลักฐานการนิเทศการดำเนินธุรกิจ	ข้อที่ 7 = 1 คะแนน
8. มีรายงานสรุปผลการดำเนินธุรกิจ เป็นรูปเล่มตามกระบวนการ PDCA	ข้อที่ 8 = 4 คะแนน (ตามกระบวนการ PDCA รายการละ 1 คะแนน)
	ธุรกิจที่ 1 รวมทั้งสิ้น $\frac{10}{17} \times$ คะแนนที่ได้ =

ตัวบ่งชี้ที่ 5 การดำเนินงานตามแผนธุรกิจใหม่ (4 ธุรกิจ ธุรกิจละ 10 คะแนน รวมทั้งสิ้น 40 คะแนน) (ต่อ)

หลักฐานที่ใช้ในการพิจารณา	เกณฑ์การตัดสิน
8. มีรายงานสรุปผลการดำเนินธุรกิจ เป็นรูปเล่มตามกระบวนการ PDCA (ต่อ)	<p>ธุรกิจที่ 2</p> <p>รวมทั้งสิ้น <math>\frac{10}{17} \times</math> คะแนนที่ได้ =</p> <p>ธุรกิจที่ 3</p> <p>รวมทั้งสิ้น <math>\frac{10}{17} \times</math> คะแนนที่ได้ =</p> <p>ธุรกิจที่ 4</p> <p>รวมทั้งสิ้น <math>\frac{10}{17} \times</math> คะแนนที่ได้ =</p>

ตัวบ่งชี้ที่ 6 การดำเนินงานตามแผนธุรกิจเดิมหรือต่อยอดธุรกิจเดิม (ปีที่ผ่านมา) อย่างน้อย 1 ธุรกิจ  
(10 คะแนน)

หลักฐานที่ใช้ในการพิจารณา	เกณฑ์การตัดสิน
1. มีบันทึกขออนุญาตดำเนินงานตามแผนธุรกิจเดิมหรือต่อยอดธุรกิจเดิม	มีผลการปฏิบัติตามหลักฐาน ถูกต้อง ครบถ้วน ข้อที่ 1 = 1 คะแนน
2. มีหลักฐานแสดงการดำเนินงานตามแผนธุรกิจเดิมหรือต่อยอดธุรกิจเดิม ประกอบด้วย การลงเวลาและบันทึกการปฏิบัติงาน รูปภาพประกอบการดำเนินธุรกิจ โดยมีระยะเวลาในการดำเนินงานต่อเนื่องไม่น้อยกว่า 6 เดือน	ข้อที่ 2 = 2 คะแนน (รายการละ 1 คะแนน) ข้อที่ 3 = 4 คะแนน (มีการบันทึกบัญชีรายรับ รายจ่าย ไม่น้อยกว่า 6 เดือน) 3.1 บันทึกถูกต้อง เอกสารหลักฐานถูกต้อง ครบถ้วน = 4 คะแนน
3. มีการบันทึกบัญชีรายรับ รายจ่าย ไม่น้อยกว่า 6 เดือน โดยมีหลักฐานการรับ การจ่าย ทางบัญชี (ใบเสร็จ บิลเงินสด ใบสำคัญรับเงิน ฯลฯ)	3.2 บันทึกถูกต้อง เอกสารหลักฐานถูกต้อง ไม่ครบถ้วน = 3 คะแนน 3.3 บันทึกไม่ถูกต้อง เอกสารหลักฐานถูกต้อง ครบถ้วน = 2 คะแนน
4. มีหลักฐานการทำรายการเดินบัญชีของธนาคาร เป็นปัจจุบัน อย่างน้อยเดือนละ 2 ครั้ง ไม่น้อยกว่า 6 เดือน	3.4 บันทึกไม่ถูกต้อง เอกสารหลักฐานถูกต้อง ไม่ครบถ้วน = 1 คะแนน
5. มีงบกำไรขาดทุน	ข้อที่ 4 = 1 คะแนน
6. มีงบแสดงฐานะทางการเงิน	ข้อที่ 5 = 2 คะแนน (จัดทำถูกต้อง = 2 คะแนน จัดทำไม่ถูกต้อง = 1 คะแนน)
7. มีหลักฐานการนิเทศการดำเนินธุรกิจ	ข้อที่ 6 = 2 คะแนน (จัดทำถูกต้อง = 2 คะแนน จัดทำไม่ถูกต้อง = 1 คะแนน)
8. มีรายงานสรุปผลการดำเนินธุรกิจ เป็นรูปเล่มตามกระบวนการ PDCA	ข้อที่ 7 = 1 คะแนน ข้อที่ 8 = 4 คะแนน (ตามกระบวนการ PDCA รายการละ 1 คะแนน)
	รวมทั้งสิ้น $\frac{10}{17} \times$ คะแนนที่ได้ =

ตอนที่ 3 ผลสัมฤทธิ์ของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ประกอบด้วย 3 ตัวบ่งชี้ ดังนี้

ตัวบ่งชี้ที่ 1 ประสิทธิภาพของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา (25 คะแนน)

ตัวบ่งชี้ที่ 2 ผลสัมฤทธิ์ของผู้ประกอบการอาชีวศึกษา (40 คะแนน)

ตัวบ่งชี้ที่ 3 นักธุรกิจศิษย์เก่าดีเด่น ( 35 คะแนน )

**ตัวบ่งชี้ที่ 1 ประสิทธิภาพของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา (25 คะแนน)**

หลักฐานที่ใช้ในการพิจารณา	เกณฑ์การตัดสิน
1. ผู้บริหารสะท้อนความสำเร็จการส่งเสริมสนับสนุนการดำเนินงานของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ที่ส่งผลต่อผู้เรียนอาชีวศึกษา ประชาชนทั่วไป ชุมชน สังคม ฯลฯ ผ่านคลิปวิดีโอความยาวไม่เกิน 3 นาที	มีผลการปฏิบัติตามหลักฐาน ถูกต้อง ครบถ้วน ข้อที่ 1 = 5 คะแนน (นำเสนอภายในเวลาที่กำหนดได้ 5 คะแนน หากเกินเวลาดัดนาทีละ 1 คะแนน) ข้อที่ 2 = 5 คะแนน (นำผลการวิเคราะห์ SWOT ไปใช้กำหนดแนวทางในการดำเนินงานของศูนย์บ่มเพาะฯ ให้เกิดผลสัมฤทธิ์ในปีปัจจุบัน แนวทางละ 1 คะแนน)
2. คณะกรรมการบริหารศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา มีการนำผลการวิเคราะห์ SWOT ไปใช้กำหนดแนวทางในการดำเนินงานของศูนย์บ่มเพาะฯ ให้เกิดผลสัมฤทธิ์ในปีปัจจุบัน	ข้อที่ 3 = 5 คะแนน (นำเสนอภายในเวลาที่กำหนดได้ 5 คะแนน หากเกินเวลาดัดนาทีละ 1 คะแนน)
3. คณะกรรมการบริหารศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา สะท้อนแนวคิดในการพัฒนาศูนย์บ่มเพาะฯ ในอนาคต ผ่านคลิปวิดีโอความยาวไม่เกิน 3 นาที	ข้อที่ 4 = 10 คะแนน ชนะเลิศ = 10 คะแนน รองชนะเลิศ อันดับ 1 = 9 คะแนน รองชนะเลิศ อันดับ 2 = 8 คะแนน รองชนะเลิศ อันดับ 3 = 7 คะแนน รองชนะเลิศ อันดับ 4 = 6 คะแนน ส่งแผนเข้าร่วมประกวด = 5 คะแนน
4. มีแผนธุรกิจเข้าร่วมประกวด หรือแข่งขันในเวทีต่าง ๆ อย่างน้อย 1 ธุรกิจ ได้รับรางวัลในระดับจังหวัด ระดับภาค ระดับชาติ ในปีการศึกษาที่เข้ารับการแข่งขัน (เอกสารหลักฐาน เช่น หนังสือนำส่ง ,ใบสมัคร รูปภาพ, เกียรติบัตร, รางวัล ฯลฯ)	

ตัวบ่งชี้ที่ 2 ผลสัมฤทธิ์ของผู้ประกอบการอาชีวศึกษา (40 คะแนน)

หลักฐานที่ใช้ในการพิจารณา	เกณฑ์การตัดสิน
1. ผู้เรียนที่เข้าร่วมโครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนในสถานศึกษาอาชีวศึกษา ที่ได้ประกอบธุรกิจ ระหว่างเรียนไม่น้อยกว่า 4 ธุรกิจ	<p><b>มีผลการปฏิบัติตามหลักฐาน ถูกต้อง ครบถ้วน</b></p> <p>ข้อที่ 1 = 10 คะแนน</p> <p style="padding-left: 40px;">= 5 คะแนน (จำนวน 4 ธุรกิจ)</p>
2. ธุรกิจเดิมหรือต่อยอดธุรกิจ อย่างน้อย 1 ธุรกิจ และธุรกิจของผู้เรียนที่ผ่านการบ่มเพาะจากศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการ สำเร็จการศึกษาแล้ว สามารถเป็นเจ้าของธุรกิจ อย่างน้อย 1 ธุรกิจ	<p style="padding-left: 40px;">= 4 คะแนน (จำนวน 2-3 ธุรกิจ)</p> <p style="padding-left: 40px;">= 1 คะแนน (จำนวน 1 ธุรกิจ)</p> <p>ข้อที่ 2 = 10 คะแนน</p> <p style="padding-left: 40px;">= 5 คะแนน (ธุรกิจเดิมหรือต่อยอดธุรกิจ)</p>
3. ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาเป็นแหล่งเรียนรู้ การฝึกอบรมผู้ประกอบการฯ หรือศึกษาดูงานด้านการเป็นผู้ประกอบการ	<p style="padding-left: 40px;">= 5 คะแนน (ธุรกิจของผู้เรียนที่ผ่านการบ่มเพาะจากศูนย์บ่มเพาะฯ สำเร็จการศึกษา)</p> <p>ข้อที่ 3 = 10 คะแนน</p>
4. ธุรกิจใหม่หรือธุรกิจเดิม (ปีที่ผ่านมา) มีการสร้างเครือข่ายกับสถานประกอบการที่จำหน่ายสินค้าหรือบริการ มีความเชื่อมโยงกับบริบทของชุมชน (เช่น หลักฐานการจดทะเบียนพาณิชย์ /OTOP / หนังสือขอความอนุเคราะห์การร่วมมือกับชุมชน หรือ วิสาหกิจชุมชน เป็นต้น)	<p style="padding-left: 40px;">จากหน่วยงานภายใน 5 แห่งๆ ละ 1 คะแนน</p> <p style="padding-left: 40px;">จากหน่วยงานภายนอก 5 แห่งๆ ละ 1 คะแนน</p> <p>ข้อที่ 4 = 5 คะแนน (จำนวน 1 แห่ง ต่อ 1 คะแนน )</p> <p>ข้อที่ 5 = 5 คะแนน (นำเสนอภายในเวลาที่กำหนดได้ 5 คะแนน หากเกินเวลาตัดนาทีละ 1 คะแนน)</p>
5. หัวหน้าศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา หรือผู้แทน สะท้อนความสำเร็จด้านผลการดำเนินงานตามบทบาทหน้าที่ผ่านคลิปวิดีโอ ความยาวไม่เกิน 3-5 นาที	

ตัวบ่งชี้ที่ 3 นักธุรกิจศิษย์เก่าดีเด่น ( 35 คะแนน )

1. ผู้สำเร็จการศึกษาแล้วเป็นเจ้าของธุรกิจ มีการรายงานผ่านระบบออนไลน์	มีผลการปฏิบัติตามหลักฐาน ถูกต้อง ครบถ้วน ข้อที่ 1 = 5 คะแนน
2. ความร่วมมือกับศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการ อาชีวศึกษาของสถานศึกษา โครงการ/กิจกรรม เช่น หลักฐานการเป็นวิทยากร ,ความร่วมมือ การจำหน่ายสินค้าและบริการ, (หลักฐานประกอบ อาทิ หนังสือเชิญ , รูปภาพ )	ข้อที่ 2 = 15 คะแนน (โครงการ/กิจกรรมละ 5 คะแนน) ข้อที่ 3 = 5 คะแนน ข้อที่ 4 = 10 คะแนน (นำเสนอภายในเวลาที่กำหนดได้ 10 คะแนนหากเกินเวลาตัดนาทีละ 1 คะแนน)
3. รายละเอียดการประกอบธุรกิจ 3.1 ชื่อกิจการ /ลักษณะธุรกิจ 3.2 ที่ตั้ง 3.3 สินค้าหรือบริการ 3.4 ข้อมูลการขึ้นทะเบียนการประกอบธุรกิจ 3.5 รูปภาพประกอบ	
4. การนำเสนอแนวคิดและความสำเร็จของการประกอบธุรกิจผ่าน คลิปวิดีโอความยาว 3 -5 นาที 4.1 ด้านสินค้าและบริการ 4.2 ด้านการตลาด 4.3 ด้านการวางแผนพัฒนา 4.4 ด้านการตลาดเพื่อสังคม 4.5 ปัจจัยที่ทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ	

## แบบลงคะแนน

## การประเมินมาตรฐานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

ชื่อสถานศึกษา.....จังหวัด.....

รายการ	คะแนน	
	เต็ม	ได้
<b>ส่วนที่ 1</b> การรายงานข้อมูลการดำเนินงานในระบบออนไลน์ OVEC Startup		
ตัวบ่งชี้ที่ 1 รายงานการปฏิบัติงานการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษา	10	
<b>ส่วนที่ 2</b> เอกสาร หลักฐาน ร่องรอยการดำเนินงาน		
<b>ตอนที่ 1</b> ศักยภาพศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา		
ตัวบ่งชี้ที่ 1 สำนักงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา	5	
ตัวบ่งชี้ที่ 2 การบริหารงานของหัวหน้าศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา	5	
ตัวบ่งชี้ที่ 3 การสนับสนุนของผู้บริหารสถานศึกษา	5	
<b>ตอนที่ 2</b> การดำเนินการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาผ่านการอบรมออนไลน์ OVEC Startup		
ตัวบ่งชี้ที่ 1 การบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา (ผ่านระบบออนไลน์)	10	
ตัวบ่งชี้ที่ 2 การประเมินคุณภาพและความเป็นไปได้ของแผนธุรกิจ	5	
ตัวบ่งชี้ที่ 3 การบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ด้านการศึกษาดูงานที่สอดคล้องกับธุรกิจ	5	
ตัวบ่งชี้ที่ 4 การส่งเสริมการประกอบธุรกิจ	5	
ตัวบ่งชี้ที่ 5 การดำเนินงานตามแผนธุรกิจใหม่ 4 ธุรกิจ	40	
ตัวบ่งชี้ที่ 6 การดำเนินงานตามแผนธุรกิจเดิมหรือต่อยอดธุรกิจเดิม อย่างน้อย 1 ธุรกิจ	10	
<b>ตอนที่ 3</b> ผลสัมฤทธิ์ของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา		
ตัวบ่งชี้ที่ 1 ประสิทธิภาพของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา	25	
ตัวบ่งชี้ที่ 2 ผลสัมฤทธิ์ของผู้ประกอบการอาชีวศึกษา	40	
ตัวบ่งชี้ที่ 3 นักธุรกิจศิษย์เก่าดีเด่น	35	
<b>รวมคะแนน</b>	<b>200</b>	
รวมทั้งสิ้น $\frac{100}{200} \times$ คะแนนที่ได้ =		

ลงชื่อ.....ประธานกรรมการ

(.....)

วันที่.....เดือน.....พ.ศ. ....

**แบบสรุปคะแนน**  
**การประเมินมาตรฐานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา**

ชื่อสถานศึกษา.....จังหวัด.....

รายการ	คะแนนจากกรรมการคนที่							รวมคะแนน
	1	2	3	4	5	6	7	
<b>ส่วนที่ 1</b>								
ตัวบ่งชี้ที่ 1								
<b>ส่วนที่ 2</b>								
<b>ตอนที่ 1</b>								
ตัวบ่งชี้ที่ 1								
ตัวบ่งชี้ที่ 2								
ตัวบ่งชี้ที่ 3								
<b>ตอนที่ 2</b>								
ตัวบ่งชี้ที่ 1								
ตัวบ่งชี้ที่ 2								
ตัวบ่งชี้ที่ 3								
ตัวบ่งชี้ที่ 4								
ตัวบ่งชี้ที่ 5								
ตัวบ่งชี้ที่ 6								
<b>ตอนที่ 3</b>								
ตัวบ่งชี้ที่ 1								
ตัวบ่งชี้ที่ 2								
ตัวบ่งชี้ที่ 3								
รวม								
<b>คะแนนร้อยละ</b>								
รางวัลศูนย์บ่มเพาะ ผู้ประกอบการอาชีวศึกษา	<input type="checkbox"/> ระดับต้นแบบ		<input type="checkbox"/> ระดับพัฒนา		<input type="checkbox"/> ระดับมาตรฐาน			

ลงชื่อ .....ประธานกรรมการ

(.....)

ตำแหน่ง .....

วันที่ ..... เดือน .....พ.ศ. ....

## บทที่ 5 หลักเกณฑ์การประกวด

### ประเภทที่ 1 ธุรกิจใหม่ นวัตกรรมสร้างสรรค์

#### 1 คำอธิบาย

“ธุรกิจใหม่ นวัตกรรมสร้างสรรค์” หมายถึง ธุรกิจที่พัฒนาขึ้นจากแนวคิดใหม่ ไม่ซ้ำกับธุรกิจอื่นในท้องตลาด ไม่เคยจดสิทธิบัตรหรือลิขสิทธิ์ทางปัญญา โดยใช้ความคิดสร้างสรรค์และการคิดค้นนวัตกรรมเป็นแกนหลัก เพื่อแก้ไขปัญหา สร้างคุณค่า เพิ่มโอกาสทางการตลาด และมีความเป็นไปได้ทางธุรกิจ

#### 2. วัตถุประสงค์

- 6.2.1 เพื่อพัฒนาผู้เรียนให้มีศักยภาพในการค้นหา พัฒนานวัตกรรมสร้างสรรค์ธุรกิจใหม่
- 6.2.2 เพื่อสนับสนุนส่งเสริมให้ผู้เรียนมีทักษะการเป็นผู้ประกอบการ โดยใช้นวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์
- 6.2.3 เพื่อยกระดับมาตรฐานการดำเนินงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

#### 3 เงื่อนไขการรับสมัคร

##### 3.1 คุณสมบัติผู้สมัคร

- 1) เป็นผู้เรียนในสถานศึกษาสังกัดสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา กำลังศึกษาอยู่ในระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) หรือ ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) ทั้งการศึกษาในระบบปกติ การศึกษาระบบทวิภาคี หรือเป็นผู้เรียนหลักสูตรระยะสั้น ที่มีความสนใจและสามารถเข้าร่วมกิจกรรมตลอดโครงการ
- 2) จำนวนผู้เรียนในทีม 2 – 5 คน มีครูที่ปรึกษาธุรกิจ อย่างน้อย จำนวน 1 คน ประกอบด้วย ครูที่ปรึกษาหลัก 1 คน ครูที่ปรึกษาร่วม ไม่เกิน 2 คน (ถ้ามี)
- 3) ธุรกิจที่นำเสนอต้องไม่เคยได้รับรางวัลภายใต้โครงการศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการหรือโครงการอาชีวะสร้างสรรค์ แปรผันสู่ธุรกิจ

#### 4 เกณฑ์การให้คะแนน

##### 4.1 เกณฑ์การประกวด แบ่งเป็น 3 ระดับ ดังนี้

- 1) รอบคัดเลือก
- 2) รอบพัฒนา
- 3) รอบชิงชนะเลิศ

## 6.4.2 คำอธิบายระดับคุณภาพ

ระดับคะแนน	คำอธิบายระดับคุณภาพ
5	ระดับ ดีเยี่ยม (Excellent) หมายถึง ข้อมูลมีความถูกต้อง แม่นยำ และครบถ้วนสมบูรณ์ทุกประการ มีรายละเอียดลึกซึ้ง มีการเรียบเรียงอย่างเป็นระบบ ชัดเจน เข้าใจง่าย น่าสนใจ และผลงานมีคุณภาพสูงกว่ามาตรฐานหรือเกินความคาดหมายอย่างชัดเจน ไม่มีข้อผิดพลาดที่สำคัญ
4	ระดับ ดี (Good) หมายถึง ข้อมูลมีความถูกต้องและครบถ้วนเกือบทั้งหมด มีการเรียบเรียงเป็นระบบ เข้าใจง่าย มีคุณภาพตามเกณฑ์ที่กำหนด อาจมีข้อบกพร่องเล็กน้อยแต่ไม่ส่งผลต่อสาระสำคัญของเนื้อหา
3	ระดับ ปานกลาง / พอใช้ (Fair) หมายถึง ข้อมูลมีความถูกต้องเป็นส่วนใหญ่ แต่ยังขาดรายละเอียดบางประเด็น หรือเนื้อหาบางส่วนยังไม่สมบูรณ์ การเรียบเรียงอยู่ในระดับมาตรฐานทั่วไป สามารถสื่อความหมายได้เข้าใจ แต่ยังไม่โดดเด่น และยังสามารถพัฒนาเพิ่มเติมได้
2	ระดับ ควรปรับปรุง (Needs Improvement) หมายถึง ข้อมูลมีความถูกต้องเพียงบางส่วน ยังขาดความครบถ้วนในหลายประเด็น การเรียบเรียงยังไม่เป็นระบบ ทำให้การสื่อความหมายไม่ชัดเจน และผลงานยังต่ำกว่ามาตรฐานที่กำหนด
1	ระดับ ต้องปรับปรุงอย่างมาก (Poor) หมายถึง ข้อมูลไม่ครบถ้วน มีข้อผิดพลาดในประเด็นสำคัญ หรือเนื้อหาไม่ตรงกับวัตถุประสงค์ รูปแบบการนำเสนอไม่ชัดเจน เข้าใจยาก หรือผลงานต่ำกว่ามาตรฐานอย่างชัดเจน จำเป็นต้องแก้ไขหรือทำใหม่

## ประเภทที่ 1 ธุรกิจใหม่ นวัตกรรมสร้างสรรค์

### รอบคัดเลือก

เกณฑ์การให้คะแนนการประกวดระดับ รอบคัดเลือก แบ่งออกเป็น 5 ด้าน (100 คะแนน) ดังนี้

ด้านที่	หัวข้อประเมิน	คะแนนเต็ม
1	คลิปการนำเสนอภาพรวมของธุรกิจ (ไม่เกิน 3 นาที)	20
2	สินค้า/บริการ นวัตกรรม คุณค่า	30
3	แผนธุรกิจ	30
4	ผลการดำเนินธุรกิจ	10
5	การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของธุรกิจ	10
รวม		100

คำชี้แจง เกณฑ์การให้คะแนนการประกวดระดับ รอบคัดเลือก

#### ด้านที่ 1 คลิปนำเสนอ (20 คะแนน)

จัดทำคลิปการดำเนินธุรกิจความยาวไม่เกิน 3 นาที ที่นำเสนอนวัตกรรมสร้างสรรค์พร้อมแสดงผลการดำเนินงานอย่างน้อย 2 เดือน เพื่อแสดงความเป็นไปได้เชิงพาณิชย์ที่ชัดเจน การนำเสนอที่น่าสนใจมีลำดับเรื่องราวที่ครบถ้วนตามเกณฑ์การให้คะแนน และสามารถจุดใจคณะกรรมการในการพิจารณาคัดเลือกเข้า สู่รอบพัฒนา โดยมุ่งเน้นการสื่อสารข้อมูลที่เป็นรูปธรรมเพื่อสะท้อนถึงศักยภาพการเติบโตและการดำเนินงานตามมาตรฐานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาอย่างมีประสิทธิภาพ มีรายละเอียดการให้คะแนนดังนี้

##### 1.1 รูปแบบและความน่าสนใจของการนำเสนอ

- 1 = รูปแบบการนำเสนอไม่น่าสนใจ ขาดการจัดทำสื่อที่ดี
- 2 = รูปแบบการนำเสนอพอใช้ แต่ขาดการดึงดูดใจ
- 3 = รูปแบบการนำเสนอเข้าใจง่าย ได้มาตรฐาน
- 4 = รูปแบบการนำเสนอสวยงาม และดึงดูดความสนใจได้ดี
- 5 = รูปแบบการนำเสนอโดดเด่น มีความสร้างสรรค์ และสื่อสารได้น่าสนใจดีเยี่ยม

##### 1.2 ความครบถ้วนและการลำดับเรื่องราว

- 1 = ลำดับเรื่องราวไม่ดี ข้อมูลสำคัญตกหล่นมาก
- 2 = ลำดับเรื่องราวไม่ต่อเนื่อง ข้อมูลไม่ครบถ้วน
- 3 = ลำดับเรื่องราวได้ดี ข้อมูลครบถ้วนตามเกณฑ์
- 4 = ลำดับเรื่องราวต่อเนื่อง สมบูรณ์ และเข้าใจง่าย
- 5 = ลำดับเรื่องราว ได้สมบูรณ์มาก และตรงประเด็นที่สุด

### 1.3 ทักษะการสื่อสาร และควบคุมเวลา

- 1 = สื่อสารไม่ชัดเจน ไม่ตรงประเด็น และควบคุมเวลาไม่ได้เลย
- 2 = สื่อสารได้พอใช้ แต่ยังไม่ตรงประเด็น บริหารเวลาได้อยู่ในเกณฑ์
- 3 = สื่อสารได้ชัดเจน ตรงประเด็น เข้าใจง่าย บริหารเวลาได้อยู่ในเกณฑ์
- 4 = สื่อสารได้ดี อธิบายเห็นภาพชัดเจน บริหารเวลาอยู่ในเกณฑ์
- 5 = สื่อสารได้ดีมาก สามารถจูงใจได้ยอดเยี่ยม บริหารเวลาอยู่ในเกณฑ์

### 1.4 บุคลิกภาพและความมั่นใจในการนำเสนอ

- 1 = บุคลิกภาพไม่ดีและขาดความมั่นใจ
- 2 = บุคลิกภาพพอใช้ แต่ขาดความมั่นใจ
- 3 = บุคลิกภาพดีและมีความมั่นใจพอใช้
- 4 = บุคลิกภาพดีและมีความมั่นใจมาก
- 5 = บุคลิกภาพดีและมีความมั่นใจสูงมาก

## ด้านที่ 2 สินค้า/บริการ นวัตกรรม คุณค่า (30 คะแนน)

### 2.1 ความแปลกใหม่ นวัตกรรม และความคิดสร้างสรรค์

- 1 = ลอกเลียนแบบ ไม่มีจุดเด่น
- 2 = คล้ายของเดิมในตลาดมาก ขาดความต่าง
- 3 = พัฒนาหรือดัดแปลงจากสิ่งที่มีอยู่แล้ว
- 4 = แปลกใหม่ มีความคิดสร้างสรรค์ชัดเจน
- 5 = เป็นนวัตกรรมใหม่เอี่ยม ไม่ซ้ำใครในตลาด และมีความคิดสร้างสรรค์ดีเยี่ยม

### 2.2 การประยุกต์ใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยี

- 1 = ไม่ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีเลย
- 2 = ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีน้อย
- 3 = ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีพื้นฐานตามมาตรฐานทั่วไป
- 4 = ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีและมีนวัตกรรมได้ดี และเพิ่มมูลค่าได้
- 5 = ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมได้อย่างชาญฉลาดและเกิดประสิทธิภาพสูงสุด

### 2.3 การแก้ปัญหาและตอบโจทยลูกค้าเป้าหมาย

- 1 = ไม่ช่วยแก้ปัญหาให้ลูกค้าเป้าหมายเลย
- 2 = แก้ปัญหาได้เพียงเล็กน้อย ไม่ตรงจุด
- 3 = แก้ปัญหาได้และตอบโจทยลูกค้าได้พอสมควร
- 4 = แก้ปัญหาได้และตอบโจทยลูกค้าได้ดี

5 = แก้ปัญหาได้และตอบโจทย์ลูกค้าได้ดีเยี่ยม

## 2.4 คุณค่าที่ส่งมอบ (Value Proposition)

1 = ไม่มีคุณค่าที่ชัดเจน

2 = มีคุณค่าคลุมเครือ ไม่ดึงดูดให้ซื้อ

3 = มีคุณค่าชัดเจน แต่ยังไม่ดึงดูดให้ซื้อ

4 = มีคุณค่าและมีจุดขายชัดเจน ลูกค้ามองเห็นความคุ้มค่า

5 = มีคุณค่าและมีจุดขายชัดเจน ลูกค้ามองเห็นความคุ้มค่า และลอกเลียนแบบยาก

## 2.5 การออกแบบและประสบการณ์ผู้ใช้งาน

1 = ใช้งานยาก ขาดการออกแบบที่ดี

2 = ดีไซน์ไม่ลงตัว ใช้งานไม่สะดวก

3 = สวยงามตามมาตรฐาน ใช้งานได้จริง

4 = ออกแบบสวยงาม ใช้งานสะดวกและสิ้นเปลือง

5 = สวยงาม โดดเด่น และเป็นมิตรต่อผู้ใช้งาน (User-friendly) สูงสุด

## 2.6 ความสมบูรณ์ของชิ้นงานต้นแบบและคุณภาพของผลิตภัณฑ์

1 = ไม่มีความสมบูรณ์ของชิ้นงานต้นแบบเลย

2 = มีชิ้นงาน แต่มีข้อบกพร่อง ไม่พร้อมใช้

3 = ชิ้นงานทำงานได้ในระดับพื้นฐาน

4 = ชิ้นงานคุณภาพดี ทำงานได้ตามคุณสมบัติและมาตรฐานที่บ่งชี้

5 = ชิ้นงานสมบูรณ์แบบ พร้อมผลิตหรือวางจำหน่ายจริง

## ด้านที่ 3 แผนธุรกิจ (30 คะแนน)

### 3.1 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมการตลาด (SWOT)

1 = ไม่มีการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมการตลาด

2 = วิเคราะห์ไม่ครบถ้วน ไม่สะท้อนความเป็นจริง

3 = วิเคราะห์ปัจจัยต่าง ๆ ได้ตามมาตรฐาน

4 = ครอบคลุม สมเหตุสมผล นำไปใช้ได้

5 = วิเคราะห์ละเอียด มองเห็นโอกาสและช่องว่างตลาดชัดเจน

### 3.2 การวิเคราะห์กลุ่มลูกค้าการตลาดและกลุ่มเป้าหมาย (STP, 4P's)

1 = ไม่มีการวิเคราะห์กลุ่มลูกค้าการตลาด และกลุ่มเป้าหมายไม่ชัดเจน

2 = มีการวิเคราะห์กลุ่มลูกค้าการตลาด และกลุ่มเป้าหมายไม่ชัดเจน

3 = มีการวิเคราะห์กลุ่มลูกค้าการตลาด และกลุ่มเป้าหมายในระดับพื้นฐาน

- 4 = มีการวิเคราะห์กลยุทธ์การตลาดชัดเจน ตรงกลุ่มเป้าหมาย นำไปใช้ได้จริง
- 5 = มีการวิเคราะห์กลยุทธ์การตลาดเชิงลึก สามารถระบุกลุ่มเป้าหมายได้ดีเยี่ยม

### 3.3 แผนการผลิตและการดำเนินงาน

- 1 = ไม่มีแผนการผลิตและการดำเนินงาน
- 2 = มีแผนการผลิตและแผนการดำเนินงาน แต่ไม่ชัดเจน
- 3 = แผนผลิตชัดเจนตามมาตรฐาน ผลิตได้จริง และแผนการดำเนินงานต่อเนื่อง
- 4 = แผนการผลิตเป็นระบบ ปฏิบัติได้จริง และมีแผนการดำเนินงานมีประสิทธิภาพ
- 5 = แผนการผลิตและแผนการดำเนินงานเป็นระบบมาตรฐานสูง และมีการควบคุมคุณภาพ (QC) ดีเยี่ยม

### 3.4 แผนการเงินและความคุ้มค่าในการลงทุน

- 1 = ตัวเลขไม่สมจริง มีแนวโน้มขาดทุนแน่นอน
- 2 = โครงสร้างต้นทุนผิดพลาด โอกาสคืนทุนยาก
- 3 = แผนค้มนทุนและมีโอกาสทำกำไรได้ระดับหนึ่ง
- 4 = สมเหตุสมผล ตั้งราคาดี มีแนวโน้มกำไรชัดเจน
- 5 = โครงสร้างต้นทุนเยี่ยม ผลตอบแทนสูง ค้มนค่าการลงทุนมาก

### 3.5 แผนบริหารความเสี่ยงและแนวทางรองรับ

- 1 = ไม่ประเมินความเสี่ยงใดๆ เลย
- 2 = มีแผนรับมือ แต่ไม่สามารถแก้ปัญหาได้จริง
- 3 = ประเมินความเสี่ยงทั่วไปและมีแนวทางแก้เบื้องต้น
- 4 = ป้องกันและรับมือความเสี่ยงหลักของธุรกิจได้ดี
- 5 = มองขาดทุกความเสี่ยง และมีแผนสำรอง (Plan B) ที่เป็นรูปธรรม

### 3.6 ความชัดเจนของโมเดลธุรกิจและโครงสร้างรายได้

- 1 = ไม่มีช่องทางหารายได้ที่ชัดเจน
- 2 = โครงสร้างรายได้มีความเสี่ยงสูง พึ่งพาทางเดียว
- 3 = มีวิธีหาเงินตามมาตรฐานทั่วไป
- 4 = วิธีสร้างรายได้ชัดเจน หลากหลาย เป็นไปได้จริง
- 5 = โมเดลหาเงินแข็งแกร่ง มีพันธมิตรช่วยหนุนให้เติบโตไว

## ด้านที่ 4 ผลการดำเนินธุรกิจ (10 คะแนน)

### 4.1 ผลลัพธ์ความสำเร็จและยอดขายตามเป้าหมาย

- 1 = ยังไม่ลงมือทำจริง ไม่มียอดขายหรือผลลัพธ์เลย

- 2 = ทดลองตลาดแล้ว แต่ผลตอบรับต่ำกว่าเป้าหมายมาก
- 3 = มีผลลัพธ์ความสำเร็จและมียอดขายในระดับพอใช้
- 4 = มีผลลัพธ์ความสำเร็จและยอดขายบรรลุตามเป้าหมายที่ตั้งไว้
- 5 = มีผลลัพธ์ความสำเร็จและยอดขายเกินเป้าหมายที่ตั้งไว้

#### 4.2 ประสิทธิภาพของทีมงานและการบริหารจัดการแก้ปัญหา

- 1 = ขาดการทำงานเป็นทีม ประสานงานไม่มีประสิทธิภาพ และแก้ปัญหาเฉพาะหน้าไม่ได้
- 2 = แบ่งงานไม่ชัดเจน แก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้ไม่ดี
- 3 = ทำงานร่วมกันและแก้ปัญหาพื้นฐานได้ตามปกติ
- 4 = ทีมมีความสามัคคี รับผิดชอบงานและรับมือปัญหาได้ดี
- 5 = สอดประสานกันยอดเยี่ยม แก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้รวดเร็วฉลาด

### ด้านที่ 5 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของธุรกิจ (10 คะแนน)

#### 5.1 ความเป็นไปได้ทางการตลาดและการแข่งขัน

- 1 = ไม่มีตลาดรองรับ และไม่เป็นที่ต้องการของลูกค้า
- 2 = มีตลาดรองรับ แต่ศักยภาพทางการแข่งขันน้อย
- 3 = มีกลุ่มเป้าหมายรองรับ และมีศักยภาพทางการแข่งขันได้เหมาะสม
- 4 = โอกาสเติบโตสูง และมีศักยภาพทางการแข่งขันได้ดี
- 5 = ตลาดมีความต้องการสูง มีโอกาสเป็นผู้นำตลาดได้ หรือสร้างตลาดกลุ่มใหม่ได้

#### 5.2 ความเป็นไปได้ด้านการดำเนินงานและการเงิน

- 1 = ไม่มีความเป็นไปได้ด้านการดำเนินงานและการเงิน
- 2 = มีความเป็นไปได้ด้านการดำเนินงานและการเงินน้อย
- 3 = มีความเป็นไปได้ด้านการดำเนินงานและการเงินเป็นไปตามแผนธุรกิจ
- 4 = มีความเป็นไปได้ด้านการดำเนินงานและการเงินสูงกว่าแผนธุรกิจที่ตั้งไว้
- 5 = มีความเป็นไปได้ด้านการดำเนินงานและการเงินสูงกว่าแผนธุรกิจที่ตั้งไว้ อยู่ในระดับดีเยี่ยม และมีประสิทธิภาพสูง

**ประเภทที่ 1 ธุรกิจใหม่ นวัตกรรมสร้างสรรค์**  
**แบบฟอร์มการให้คะแนนการประกวดระดับ รอบคัดเลือก**

ชื่อผลงาน/ธุรกิจ .....

สถานศึกษา.....

ประเภทธุรกิจ.

ผลิตเพื่อจำหน่าย     ซื้อมาขายไป     บริการ     อื่น ๆ .....

ประเภทสินค้า/บริการ

อาหาร/เครื่องดื่ม     ของใช้/ของที่ระลึก     บริการ     อื่น ๆ.....

คำชี้แจง โปรดพิจารณาให้คะแนนตามเกณฑ์ที่กำหนด โดยแบ่งระดับคุณภาพ ดังนี้

(1 = ต้องปรับปรุงอย่างมาก, 2 = ควรปรับปรุง , 3 = ปานกลาง , 4 = ดี , 5 = ดีเยี่ยม)

หัวข้อ/รายละเอียด	ระดับคะแนน				
	1	2	3	4	5
<b>1. คลิปนำเสนอ (20 คะแนน)</b>					
1.1 รูปแบบและความน่าสนใจของการนำเสนอ					
1.2 ความครบถ้วนและการลำดับเรื่องราว					
1.3 ทักษะการสื่อสาร ภาษา และควบคุมเวลา					
1.4 บุคลิกภาพและความมั่นใจในการนำเสนอ					
<b>2. สินค้า/บริการ นวัตกรรม คุณค่า (30 คะแนน)</b>					
2.1 ความแปลกใหม่ นวัตกรรม และความคิดสร้างสรรค์					
2.2 การประยุกต์ใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยี					
2.3 การแก้ปัญหาและตอบโจทย์ลูกค้าเป้าหมาย					
2.4 คุณค่าที่ส่งมอบ (Value Proposition)					
2.5 การออกแบบและประสบการณ์ผู้ใช้งาน					
2.6 ความสมบูรณ์ของชิ้นงานต้นแบบและคุณภาพของผลิตภัณฑ์					
<b>3. แผนธุรกิจ (30 คะแนน)</b>					
3.1 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมการตลาด (SWOT)					
3.2 กลยุทธ์การตลาดและกลุ่มเป้าหมาย (STP, 4P's)					

3.3 แผนการผลิตและการดำเนินงาน					
3.4 แผนการเงินและความคุ้มค่าในการลงทุน					
3.5 แผนบริหารความเสี่ยงและแนวทางรองรับ					
3.6 ความชัดเจนของโมเดลธุรกิจและโครงสร้างรายได้					
<b>4. ผลการดำเนินธุรกิจ (10 คะแนน)</b>					
4.1 ผลลัพธ์ความสำเร็จและยอดขายตามเป้าหมาย					
4.2 ประสิทธิภาพของทีมงานและการบริหารจัดการปัญหา					
<b>5. การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของธุรกิจ (10 คะแนน)</b>					
5.1 ความเป็นไปได้ทางการตลาดและการแข่งขัน					
5.2 ความเป็นไปได้ด้านการดำเนินงานและการเงิน					
รวม					
รวมทั้งสิ้น					

ลงชื่อ.....ผู้ประเมิน

(.....)

วัน.....เดือน.....พ.ศ.....

**ประเภทที่ 1 ธุรกิจใหม่ นวัตกรรมสร้างสรรค์**  
**แบบสรุปคะแนนการประกวดรอบคัดเลือก**

ชื่อธุรกิจ.....

ชื่อสถานศึกษา.....จังหวัด.....

รายการ	คะแนนจากกรรมการคนที่					
	1	2	3	4	5	รวมคะแนน
1. ศิลปการนำเสนอ 20 คะแนน						
2. สินค้า/บริการ นวัตกรรม คุณค่า 30 คะแนน						
3. แผนธุรกิจ 30 คะแนน						
4. ผลการดำเนินธุรกิจ 10 คะแนน						
5. การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของธุรกิจ 10 คะแนน						
<b>รวม</b>						
<b>คะแนนร้อยละ</b>						

ลงชื่อ.....ประธานกรรมการ

(.....)

วัน.....เดือน.....พ.ศ.....

## ประเภทที่ 1 ธุรกิจใหม่ นวัตกรรมสร้างสรรค์

### รอบพัฒนา

เกณฑ์การให้คะแนนการประกวดระดับ รอบพัฒนา แบ่งออกเป็น 4 ด้าน (100 คะแนน) ดังนี้

ด้านที่	หัวข้อประเมิน	คะแนนเต็ม
1	การนำเสนอ	30
2	สินค้า/บริการ นวัตกรรม คุณค่า	30
3	แผนธุรกิจ	30
4	การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของธุรกิจ	10
รวม		100

คำชี้แจงเกณฑ์การให้คะแนนการประกวดระดับ รอบพัฒนา

#### ด้านที่ 1 การนำเสนอ (30 คะแนน)

##### 1.1 รูปแบบและความน่าสนใจ

- 1 = รูปแบบการนำเสนอไม่น่าสนใจ ขาดการจัดทำสื่อที่ดี
- 2 = รูปแบบการนำเสนอพอใช้ แต่ขาดการดึงดูดใจ
- 3 = รูปแบบการนำเสนอเข้าใจง่าย ได้มาตรฐาน
- 4 = รูปแบบการนำเสนอสวยงาม สื่อสารได้ดี และดึงดูดความสนใจได้ดี
- 5 = รูปแบบการนำเสนอโดดเด่น มีความสร้างสรรค์ และสื่อสารได้น่าสนใจดีเยี่ยม

##### 1.2 ความครบถ้วนและการลำดับเรื่องราว

- 1 = เนื้อหาสับสน ข้อมูลสำคัญตกหล่นมาก
- 2 = ลำดับเรื่องวกวน ทำให้เข้าใจยาก
- 3 = ลำดับเรื่องได้ดี ข้อมูลครบถ้วนตามเกณฑ์
- 4 = เล่าเรื่องต่อเนื่องและเข้าใจง่าย
- 5 = เล่าเรื่อง (Storytelling) ได้น่าติดตามและตรงประเด็นที่สุด

##### 1.3 ทักษะการสื่อสาร ภาษา และควบคุมเวลา

- 1 = ทักษะการสื่อสารไม่รู้เรื่อง และควบคุมเวลาไม่ได้เลย
- 2 = ทักษะการสื่อสารไม่ชัดเจน บริหารเวลาไม่เหมาะสม
- 3 = ทักษะการสื่อสารตรงประเด็น เข้าใจง่าย บริหารเวลาได้อยู่ในเกณฑ์
- 4 = ทักษะการสื่อสารดี อธิบายเห็นภาพชัดเจน บริหารเวลาอยู่ในเกณฑ์
- 5 = ทักษะการสื่อสารดีมาก พูดฉะฉาน จูงใจเยี่ยม บริหารเวลาได้แม่นยำ

#### 1.4 บุคลิกภาพและความมั่นใจในการนำเสนอ

- 1 = บุคลิกภาพไม่ดีและขาดความมั่นใจ
- 2 = บุคลิกภาพพอใช้ แต่ขาดความมั่นใจ
- 3 = บุคลิกภาพดีและมีความมั่นใจพอใช้
- 4 = บุคลิกภาพดีและมีความมั่นใจสูงมาก
- 5 = บุคลิกภาพดีและมีความมั่นใจสูงมาก มีไหวพริบดีเยี่ยม และมีความเป็นมืออาชีพสูง

#### 1.5 ความสามารถในการสาธิตสินค้า

- 1 = ไม่มีการสาธิต หรือสาธิตไม่ได้เลย
- 2 = การสาธิตติดขัด นำเสนอประสิทธิภาพสินค้าไม่ครบถ้วน
- 3 = สาธิตให้เห็นภาพรวมได้ แต่อาจยังไม่ลื่นไหล หรือมีความน่าสนใจเท่าที่ควร
- 4 = สาธิตได้อย่างลื่นไหล นำเสนอประสิทธิภาพสินค้าได้ดี มีความน่าสนใจดีมาก
- 5 = สาธิตได้อย่างเป็นมืออาชีพ นำเสนอประสิทธิภาพและดึงดูดความน่าสนใจของสินค้าได้ดีเยี่ยม

#### 1.6 ไหวพริบในการตอบคำถาม

- 1 = ไม่มีไหวพริบและตอบไม่ตรงคำถามเลย
- 2 = ตอบคำถามได้ แต่ข้อมูลไม่ชัดเจน
- 3 = ตอบคำถามได้ และข้อมูลรองรับชัดเจน
- 4 = ตอบคำถามได้ตรงประเด็น และมีเหตุผลหรือตัวเลขสนับสนุนชัดเจน
- 5 = ตอบคำถาม และมีไหวพริบแก้ปัญหาเฉพาะหน้าดีเยี่ยม มีข้อมูลเชิงลึกสนับสนุนชัดเจน

### ด้านที่ 2 สินค้า/บริการ นวัตกรรม คุณค่า (30 คะแนน)

#### 2.1 ความแปลกใหม่ นวัตกรรม และความคิดสร้างสรรค์

- 1 = ลอกเลียนแบบ ไม่มีจุดเด่น
- 2 = คล้ายของเดิมในตลาดมาก ขาดความต่าง
- 3 = พัฒนาหรือดัดแปลงจากสิ่งที่มีอยู่แล้ว
- 4 = แปลกใหม่ มีความคิดสร้างสรรค์ชัดเจน
- 5 = เป็นนวัตกรรมใหม่เอี่ยม ไม่ซ้ำใครในตลาด

#### 2.2 การประยุกต์ใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยี

- 1 = ไม่ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีเลย
- 2 = ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีน้อย
- 3 = ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีพื้นฐานตามมาตรฐานทั่วไป
- 4 = ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีและมีนวัตกรรมได้ดี และเพิ่มมูลค่าได้
- 5 = ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมได้อย่างชาญฉลาดและเกิดประสิทธิภาพสูงสุด

### 2.3 การแก้ปัญหาและตอบโจทย์ลูกค้ำเป้าหมาย

- 1 = ไม่ช่วยแก้ปัญหาให้ลูกค้ำเป้าหมายเลย
- 2 = แก้ปัญหาได้เพียงเล็กน้อย ไม่ตรงจุด
- 3 = แก้ปัญหาได้และตอบโจทย์ลูกค้ำได้พอสมควร
- 4 = แก้ปัญหาได้และตอบโจทย์ลูกค้ำได้ดี
- 5 = แก้ปัญหาได้และตอบโจทย์ลูกค้ำได้ดีเยี่ยม

### 2.4 คุณค่าที่ส่งมอบ (Value Proposition)

- 1 = ไม่มีคุณค่าที่ชัดเจน
- 2 = มีคุณค่าคลุมเครือ ไม่ดึงดูดให้ซื้อ
- 3 = มีคุณค่าชัดเจน แต่ยังไม่ดึงดูดให้ซื้อ
- 4 = มีคุณค่าและมีจุดขายชัดเจน ลูกค้ำมองเห็นความคุ้มค่า
- 5 = มีคุณค่าและมีจุดขายชัดเจน ลูกค้ำมองเห็นความคุ้มค่า และลอกเลียนแบบยาก

### 2.5 การออกแบบและประสบการณ์ผู้ใช้งาน

- 1 = ใช้งานยาก ขาดการออกแบบที่ดี
- 2 = ดีไซน์ไม่ลงตัว ใช้งานไม่สะดวก
- 3 = สวยงามตามมาตรฐาน ใช้งานได้จริง
- 4 = ออกแบบสวยงาม ใช้งานสะดวกและสิ้นเปลือง
- 5 = สวยงาม โดดเด่น และเป็นมิตรต่อผู้ใช้งาน (User-friendly) สูงสุด

### 2.6 ความสมบูรณ์ของชิ้นงานต้นแบบและคุณภาพของผลิตภัณฑ์

- 1 = ไม่มีความสมบูรณ์ของชิ้นงานต้นแบบเลย
- 2 = มีชิ้นงาน แต่มีข้อบกพร่อง ไม่พร้อมใช้
- 3 = ชิ้นงานทำงานได้ในระดับพื้นฐาน
- 4 = ชิ้นงานคุณภาพดี ทำงานได้ตามคุณสมบัติและมาตรฐานที่บ่งชี้
- 5 = ชิ้นงานสมบูรณ์แบบ พร้อมผลิตหรือวางจำหน่ายจริง

## ด้านที่ 3 แผนธุรกิจ (30 คะแนน)

### 3.1 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมการตลาด (SWOT)

- 1 = ไม่มีการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมการตลาด
- 2 = วิเคราะห์ไม่ครบถ้วน ไม่สะท้อนความเป็นจริง
- 3 = วิเคราะห์ปัจจัยต่าง ๆ ได้ตามมาตรฐาน
- 4 = ครอบคลุม สมเหตุสมผล นำไปใช้ได้
- 5 = วิเคราะห์ละเอียดคม มองเห็นโอกาสและช่องว่างตลาดชัดเจน

### 3.2 การวิเคราะห์กลยุทธ์การตลาดและกลุ่มเป้าหมาย (STP, 4P's)

- 1 = ไม่มีการวิเคราะห์กลยุทธ์การตลาด และกลุ่มเป้าหมายไม่ชัดเจน
- 2 = มีการวิเคราะห์กลยุทธ์การตลาด และกลุ่มเป้าหมายไม่ชัดเจน
- 3 = มีการวิเคราะห์กลยุทธ์การตลาด และกลุ่มเป้าหมายในระดับพื้นฐาน
- 4 = มีการวิเคราะห์กลยุทธ์การตลาดชัดเจน ตรงกลุ่มเป้าหมาย นำไปใช้ได้จริง
- 5 = มีการวิเคราะห์กลยุทธ์การตลาดเชิงลึก สามารถระบุกลุ่มเป้าหมายได้ดีเยี่ยม

### 3.3 แผนการผลิตและการดำเนินงาน

- 1 = ไม่มีแผนการผลิตและการดำเนินงาน
- 2 = มีแผนการผลิตและแผนการดำเนินงาน แต่ไม่ชัดเจน
- 3 = แผนผลิตชัดเจนตามมาตรฐาน ผลิตได้จริง และแผนการดำเนินงานต่อเนื่อง
- 4 = แผนการผลิตเป็นระบบ ปฏิบัติได้จริง และมีแผนการดำเนินงานมีประสิทธิภาพ
- 5 = แผนการผลิตและแผนการดำเนินงานเป็นระบบมาตรฐานสูง และมีการควบคุมคุณภาพ (QC) ดีเยี่ยม

### 3.4 แผนการเงินและความคุ้มค่าในการลงทุน

- 1 = ตัวเลขไม่สมจริง มีแนวโน้มขาดทุนแน่นอน
- 2 = โครงสร้างต้นทุนผิดพลาด โอกาสคืนทุนยาก
- 3 = แผนค้มนทุนและมีโอกาสทำกำไรได้ระดับหนึ่ง
- 4 = สมเหตุสมผล ตั้งราคาดี มีแนวโน้มกำไรชัดเจน
- 5 = โครงสร้างต้นทุนเยี่ยม ผลตอบแทนสูง ค้มนค่าการลงทุนมาก

### 3.5 แผนบริหารความเสี่ยงและแนวทางรองรับ

- 1 = ไม่ประเมินความเสี่ยงใดๆ เลย
- 2 = มีแผนรับมือ แต่ไม่สามารถแก้ปัญหาได้จริง
- 3 = ประเมินความเสี่ยงทั่วไปและมีแนวทางแก้เบื้องต้น
- 4 = ป้องกันและรับมือความเสี่ยงหลักของธุรกิจได้ดี
- 5 = มองขาดทุกความเสี่ยง และมีแผนสำรอง (Plan B) ที่เป็นรูปธรรม

### 3.6 ความชัดเจนของโมเดลธุรกิจและโครงสร้างรายได้

- 1 = ไม่มีช่องทางหารายได้ที่ชัดเจน
- 2 = โครงสร้างรายได้มีความเสี่ยงสูง พึ่งพาทางเดียว
- 3 = มีวิธีหาเงินตามมาตรฐานทั่วไป
- 4 = วิธีสร้างรายได้ชัดเจน หลากหลาย เป็นไปได้จริง
- 5 = โมเดลหาเงินแข็งแกร่ง มีพันธมิตรช่วยหนุนให้เติบโตไว

## ด้านที่ 4 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของธุรกิจ (10 คะแนน)

### 4.1 ความเป็นไปได้ทางการตลาดและการแข่งขัน

- 1 = ไม่มีตลาดรองรับ และไม่เป็นที่ต้องการของลูกค้า
- 2 = มีตลาดรองรับ แต่ศักยภาพทางการแข่งขันน้อย
- 3 = มีกลุ่มเป้าหมายรองรับ และมีศักยภาพทางการแข่งขันได้เหมาะสม
- 4 = โอกาสเติบโตสูง และมีศักยภาพทางการแข่งขันได้ดี
- 5 = ตลาดมีความต้องการสูง มีโอกาสเป็นผู้นำตลาดได้ หรือสร้างตลาดกลุ่มใหม่ได้

### 4.2 ความเป็นไปได้ด้านการดำเนินงานและการเงิน

- 1 = ไม่มีความเป็นไปได้ด้านการดำเนินงานและการเงิน
- 2 = มีความเป็นไปได้ด้านการดำเนินงานและการเงินน้อย
- 3 = มีความเป็นไปได้ด้านการดำเนินงานและการเงินเป็นไปตามแผนธุรกิจ
- 4 = มีความเป็นไปได้ด้านการดำเนินงานและการเงินสูงกว่าแผนธุรกิจที่ตั้งไว้
- 5 = มีความเป็นไปได้ด้านการดำเนินงานและการเงินสูงกว่าแผนธุรกิจที่ตั้งไว้ อยู่ในระดับดีเยี่ยม และมีประสิทธิภาพสูง

**ประเภทที่ 1 ธุรกิจใหม่ นวัตกรรมสร้างสรรค์**  
**แบบฟอร์มการให้คะแนนการประกวดระดับ รอบพัฒนา**

ชื่อผลงาน/ธุรกิจ .....

สถานศึกษา.....

ประเภทธุรกิจ.

ผลิตเพื่อจำหน่าย     ซื้อมาขายไป     บริการ     อื่น ๆ .....

ประเภทสินค้า/บริการ

อาหาร/เครื่องดื่ม     ของใช้/ของที่ระลึก     บริการ     อื่น ๆ.....

คำชี้แจง โปรดพิจารณาให้คะแนนตามเกณฑ์ที่กำหนด โดยแบ่งระดับคุณภาพ ดังนี้

(1 = ต้องปรับปรุงอย่างมาก, 2 = ควรปรับปรุง , 3 = ปานกลาง , 4 = ดี , 5 = ดีเยี่ยม)

หัวข้อ/รายละเอียด	ระดับคะแนน				
	1	2	3	4	5
<b>1. การนำเสนอ (30 คะแนน)</b>					
1.1 รูปแบบและความน่าสนใจของการนำเสนอ					
1.2 ความครบถ้วนและการลำดับเรื่องราว					
1.3 ทักษะการสื่อสาร ภาษา และควบคุมเวลา					
1.4 บุคลิกภาพและความมั่นใจในการนำเสนอ					
1.5 ความสามารถในการสาธิตชิ้นงานจริง					
1.6 ไหวพริบในการตอบคำถาม					
<b>2. สินค้า/บริการ นวัตกรรม คุณค่า (30 คะแนน)</b>					
2.1 ความแปลกใหม่ นวัตกรรม และความคิดสร้างสรรค์					
2.2 การประยุกต์ใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยี					
2.3 การแก้ปัญหาและตอบโจทย์ลูกค้า					
2.4 คุณค่าที่ส่งมอบ (Value Proposition)					
2.5 การออกแบบและประสบการณ์ผู้ใช้งาน					
2.6 ความสมบูรณ์ของชิ้นงานต้นแบบและคุณภาพของผลิตภัณฑ์					

3. แผนธุรกิจ (30 คะแนน)					
3.1 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมธุรกิจการตลาด (SWOT)					
3.2 กลยุทธ์การตลาดและกลุ่มเป้าหมาย (STP, 4P's)					
3.3 แผนการผลิตและการดำเนินงาน					
3.4 แผนการเงินและความคุ้มค่าในการลงทุน					
3.5 แผนบริหารความเสี่ยงและแนวทางรองรับ					
3.6 ความชัดเจนของโมเดลธุรกิจและโครงสร้างรายได้					
4. การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของธุรกิจ (10 คะแนน)					
4.1 ความเป็นไปได้ทางการตลาดและการแข่งขัน					
4.2 ความเป็นไปได้ด้านการดำเนินงานและการเงิน					
รวม					
รวมทั้งสิ้น					

ลงชื่อ.....ผู้ประเมิน

(.....)

วัน.....เดือน.....พ.ศ.....

**ประเภทที่ 1 ธุรกิจใหม่ นวัตกรรมสร้างสรรค์**  
**แบบสรุปคะแนนการประกวดรอบพัฒนา**

ชื่อธุรกิจ.....

ชื่อสถานศึกษา.....จังหวัด.....

รายการ	คะแนนจากกรรมการคนที่					รวม คะแนน
	1	2	3	4	5	
1. การนำเสนอ 30 คะแนน						
2. สินค้า/บริการ นวัตกรรม คุณค่า 30 คะแนน						
3. แผนธุรกิจ 30 คะแนน						
4. การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของธุรกิจ 10 คะแนน						
<b>รวม</b>						
<b>คะแนนร้อยละ</b>						

ลงชื่อ.....ประธานกรรมการ

(.....)

วัน.....เดือน.....พ.ศ.....

**ประเภทที่ 1 ธุรกิจใหม่ นวัตกรรมสร้างสรรค์**  
**รอบชิงชนะเลิศ**

เกณฑ์ให้คะแนนการประกวดระดับ รอบชิงชนะเลิศ แบ่งออกเป็น 6 ด้าน (100 คะแนน) ดังนี้

ด้านที่	หัวข้อประเมิน	คะแนนเต็ม
1	การนำเสนอ	20
2	สินค้า/บริการ นวัตกรรม คุณค่า	30
3	แผนธุรกิจ	10
4	ผลการดำเนินธุรกิจ	10
5	การวิเคราะห์ความยั่งยืนของธุรกิจ	10
6	การจัดบูธ แสดงสินค้า และนิทรรศการ	20
<b>รวม</b>		<b>100</b>

**คำชี้แจงเกณฑ์การประกวดระดับ รอบชิงชนะเลิศ**

**ด้านที่ 1 การนำเสนอ (20 คะแนน)**

**1.1 รูปแบบและความน่าสนใจของการนำเสนอ**

- 1 = รูปแบบการนำเสนอไม่น่าสนใจ ขาดการจัดทำสื่อที่ดี
- 2 = รูปแบบการนำเสนอพอใช้ แต่ขาดการดึงดูดใจ
- 3 = รูปแบบการนำเสนอเข้าใจง่าย ได้มาตรฐาน
- 4 = รูปแบบการนำเสนอสวยงาม สื่อสารได้ดี และดึงดูดความสนใจได้ดี
- 5 = รูปแบบการนำเสนอโดดเด่น มีความสร้างสรรค์ และสื่อสารได้น่าสนใจดีเยี่ยม

**1.2 ความครบถ้วนและการลำดับเรื่องราว**

- 1 = เนื้อหาสับสน ข้อมูลสำคัญตกหล่นมาก
- 2 = ลำดับเรื่องวกวน ทำให้เข้าใจยาก
- 3 = ลำดับเรื่องได้ดี ข้อมูลครบถ้วนตามเกณฑ์
- 4 = เล่าเรื่องต่อเนื่องและเข้าใจง่าย
- 5 = เล่าเรื่อง (Storytelling) ได้น่าติดตามและตรงประเด็นที่สุด

**1.3 ทักษะการสื่อสาร ภาษา และควบคุมเวลา**

- 1 = ทักษะการสื่อสารไม่รู้เรื่อง และควบคุมเวลาไม่ได้เลย
- 2 = ทักษะการสื่อสารไม่ชัดเจน บริหารเวลาไม่เหมาะสม

- 3 = ทักษะการสื่อสารตรงประเด็น เข้าใจง่าย บริหารเวลาได้อยู่ในเกณฑ์
- 4 = ทักษะการสื่อสารดี อธิบายเห็นภาพชัดเจน บริหารเวลาอยู่ในเกณฑ์
- 5 = ทักษะการสื่อสารดีมาก พูดฉะฉาน จูงใจเยี่ยม บริหารเวลาได้แม่นยำ

#### 1.4 บุคลิกภาพและความมั่นใจในการนำเสนอ

- 1 = บุคลิกภาพไม่ดีและขาดความมั่นใจ
- 2 = บุคลิกภาพพอใช้ แต่ขาดความมั่นใจ
- 3 = บุคลิกภาพดีและมีความมั่นใจพอใช้
- 4 = บุคลิกภาพดีและมีความมั่นใจสูงมาก
- 5 = บุคลิกภาพดีและมีความมั่นใจสูงมาก มีไหวพริบดีเยี่ยม และมีความเป็นมืออาชีพสูง

### ด้านที่ 2 สินค้า/บริการ นวัตกรรม คุณค่า (30 คะแนน)

#### 2.1 ความแปลกใหม่ นวัตกรรม และความคิดสร้างสรรค์

- 1 = ลอกเลียนแบบ ไม่มีจุดเด่น
- 2 = คล้ายของเดิมในตลาดมาก ขาดความต่าง
- 3 = พัฒนาหรือดัดแปลงจากสิ่งที่มีอยู่แล้ว
- 4 = แปลกใหม่ มีความคิดสร้างสรรค์ชัดเจน
- 5 = เป็นนวัตกรรมใหม่เยี่ยม ไม่ซ้ำใครในตลาด และมีความคิดสร้างสรรค์ดีเยี่ยม

#### 2.2 การประยุกต์ใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยี

- 1 = ไม่ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีเลย
- 2 = ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีน้อย
- 3 = ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีพื้นฐานตามมาตรฐานทั่วไป
- 4 = ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีและมีนวัตกรรมได้ดี และเพิ่มมูลค่าได้
- 5 = ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมได้อย่างชาญฉลาดและเกิดประสิทธิภาพสูงสุด

#### 2.3 การแก้ปัญหาและตอบโจทย์ลูกค้าเป้าหมาย

- 1 = ไม่ช่วยแก้ปัญหาให้ลูกค้าเป้าหมายเลย
- 2 = แก้ปัญหาได้เพียงเล็กน้อย ไม่ตรงจุด
- 3 = แก้ปัญหาได้และตอบโจทย์ลูกค้าได้พอสมควร
- 4 = แก้ปัญหาได้และตอบโจทย์ลูกค้าได้ดี
- 5 = แก้ปัญหาได้และตอบโจทย์ลูกค้าได้ดีเยี่ยม

#### 2.4 คุณค่าที่ส่งมอบ (Value Proposition)

- 1 = ไม่มีคุณค่าที่ชัดเจน
- 2 = มีคุณค่าคลุมเครือ ไม่ดึงดูดให้ซื้อ

- 3 = มีคุณค่าชัดเจน แต่ยังไม่ดึงดูดให้ซื้อ
- 4 = มีคุณค่าและมีจุดขายชัดเจน ลูกค้ำมองเห็นความคุ้มค่า
- 5 = มีคุณค่าและมีจุดขายชัดเจน ลูกค้ำมองเห็นความคุ้มค่า และลอกเลียนแบบยาก

## 2.5 การออกแบบและประสบการณ์ผู้ใช้งาน

- 1 = ใช้งานยาก ขาดการออกแบบที่ดี
- 2 = ดีไซน์ไม่ลงตัว ใช้งานไม่สะดวก
- 3 = สวยงามตามมาตรฐาน ใช้งานได้จริง
- 4 = ออกแบบสวยงาม ใช้งานสะดวกและสิ้นไหล
- 5 = สวยงาม โดดเด่น และเป็นมิตรต่อผู้ใช้งาน (User-friendly) สูงสุด

## 2.6 ความสมบูรณ์ของชิ้นงานต้นแบบและคุณภาพของผลิตภัณฑ์

- 1 = ไม่มีความสมบูรณ์ของชิ้นงานต้นแบบเลย
- 2 = มีชิ้นงาน แต่มีข้อบกพร่อง ไม่พร้อมใช้
- 3 = ชิ้นงานทำงานได้ในระดับพื้นฐาน
- 4 = ชิ้นงานคุณภาพดี ทำงานได้ตามคุณสมบัติและมาตรฐานที่บ่งชี้
- 5 = ชิ้นงานสมบูรณ์แบบ พร้อมผลิตหรือวางจำหน่ายจริง

## ด้านที่ 3 แผนธุรกิจ (10 คะแนน)

### 3.1 กลยุทธ์ธุรกิจและการตลาด (Business & Marketing Strategy)

- 1 = ขาดการวิเคราะห์ตลาดและเป้าหมาย กลยุทธ์ไม่ชัดเจน นำไปใช้ไม่ได้จริง
- 2 = วิเคราะห์ตลาดได้เพียงเบื้องต้น กลยุทธ์ยังคลุมเครือและไม่สอดคล้องกับเป้าหมาย
- 3 = วิเคราะห์และกำหนดกลยุทธ์ได้ตามมาตรฐาน แต่ยังขาดความโดดเด่นในการแข่งขัน
- 4 = วิเคราะห์ตลาดครอบคลุม กลยุทธ์ชัดเจน ตรงกลุ่มเป้าหมาย และปฏิบัติได้จริง
- 5 = วิเคราะห์ละเอียดคม กลยุทธ์เป็นเลิศ สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันได้สูงสุด

### 3.2 แผนการดำเนินงานและการเงิน (Operations & Financial Plan)

- 1 = ขาดแผนดำเนินงานที่เป็นรูปธรรม การเงินไม่สมเหตุสมผลและเสี่ยงขาดทุนสูง
- 2 = มีแผนดำเนินงานไม่ชัดเจน การประเมินต้นทุนและรายได้มีความเสี่ยง โอกาสคืนทุนต่ำ
- 3 = มีแผนดำเนินงานทำได้จริง มีการคำนวณต้นทุนและจุดคุ้มทุนตามเกณฑ์มาตรฐาน
- 4 = มีแผนดำเนินงานเป็นระบบ แผนการเงินสมเหตุสมผล และมีแนวโน้มทำกำไรชัดเจน
- 5 = มีแผนบริหารงานมืออาชีพ การเงินแข็งแกร่ง ผลตอบแทนสูง และมีศักยภาพขยายธุรกิจได้จริง

## ด้านที่ 4 ผลการดำเนินงานธุรกิจ (10 คะแนน)

#### 4.1 ผลสัมฤทธิ์และยอดขาย/เป้าหมาย

- 1 = ยังไม่ลงมือทำจริง ไม่มียอดขายหรือผลลัพธ์เลย
- 2 = ทดลองตลาดแล้ว แต่ผลตอบรับต่ำกว่าเป้าหมาย
- 3 = มียอดขายหรือผลตอบรับในระดับปานกลาง
- 4 = ผลลัพธ์และยอดขายบรรลุตามเป้าหมายที่ตั้งไว้
- 5 = ผลลัพธ์เชิงประจักษ์ชัดเจน ยอดขาย/ผู้ใช้ทะลุเป้าหมาย

#### 4.2 ประสิทธิภาพทีมและการแก้ปัญหา

- 1 = ไม่มีทีมเวิร์ค หรือทีมล่มเมื่อเจออุปสรรค
- 2 = แบ่งงานไม่ชัดเจน แก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้ไม่ดี
- 3 = ทำงานร่วมกันและแก้ปัญหาพื้นฐานได้ตามปกติ
- 4 = ทีมมีความสามัคคี รับผิดชอบงานและรับมือปัญหาได้ดี
- 5 = สอดประสานกันยอดเยี่ยม แก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้รวดเร็วฉลาด

### ด้านที่ 5 การวิเคราะห์ความยั่งยืน (10 คะแนน)

#### 5.1 ความยั่งยืนทางธุรกิจและเศรษฐกิจ

- 1 = ธุรกิจไม่มีโอกาสอยู่รอดในระยะยาว
- 2 = มีความเสี่ยงสูงที่จะปิดตัวหากตลาดเปลี่ยน
- 3 = แข่งขันและอยู่รอดได้ในระยะสั้น-กลาง
- 4 = มั่นคง มีแผนรักษาการเติบโตอย่างต่อเนื่อง
- 5 = โมเดลแข็งแกร่ง มีศักยภาพขยายตลาด (Scale) ได้ในระยะยาว

#### 5.2 ความยั่งยืนด้านสังคมและสิ่งแวดล้อม

- 1 = สร้างผลกระทบเชิงลบต่อสังคม/สิ่งแวดล้อมชัดเจน
- 2 = ไม่ใส่ใจสิ่งแวดล้อม มีผลกระทบเชิงลบบ้าง
- 3 = ดำเนินธุรกิจโดยไม่สร้างผลเสียต่อส่วนรวม
- 4 = มีกระบวนการหรือกิจกรรมที่ใส่ใจสิ่งแวดล้อม/สังคม
- 5 = สร้างผลกระทบเชิงบวก (Positive Impact) เช่น รักษ์โลก หรือช่วยยกระดับชุมชนได้อย่างเป็นรูปธรรม

### ด้านที่ 6 การจัดบุธ แสดงสินค้า นิทรรศการ (20 คะแนน)

#### 6.1 ความสวยงาม ความคิดสร้างสรรค์ และการสะท้อนอัตลักษณ์ธุรกิจ

- 1 = ธุรกิจไม่มีโอกาสอยู่รอดในระยะยาว
- 2 = ธรรมดา ไม่โดดเด่น อัตลักษณ์ธุรกิจคลุมเครือ
- 3 = สวยงามระดับมาตรฐาน สะท้อนตัวตนธุรกิจได้พอใช้

- 4 = สวยงาม ดึงดูดสายตา มีเอกลักษณ์ชัดเจน
- 5 = สร้างสรรค์ยอดเยี่ยม โดดเด่นมาก สะท้อนอัตลักษณ์ธุรกิจได้อย่างน่าจดจำ

## 6.2 การจัดแสดงสินค้าและการสื่อสารข้อมูล

- 1 = จัดวางระเกะระกะ ข้อมูลสับสนหรือไม่ครบถ้วน
- 2 = จัดวางสินค้าได้ แต่ป้ายหรือการสื่อสารข้อมูลอ่านยาก
- 3 = จัดวางเป็นระเบียบ สื่อสารข้อมูลพื้นฐานได้ครบ
- 4 = จัดสินค้าโดดเด่น สื่อสารข้อมูลเข้าใจง่ายและน่าสนใจ
- 5 = จัดวางได้น่าดึงดูดที่สุด มีการเล่าเรื่อง (Storytelling) เข้าใจง่ายและทรงพลัง

## 6.3 การสร้างการมีส่วนร่วมและการสาธิตสินค้า (Engagement)

- 1 = ไม่มีกิจกรรมให้ร่วมสนุก และไม่มีการสาธิต
- 2 = สาธิตติดขัด ไม่สามารถดึงดูดคนให้มาสนใจได้
- 3 = สาธิตการใช้งานพื้นฐานได้ มีผู้คนสนใจประปราย
- 4 = สาธิตสั้นไหล มีกิจกรรมที่ดึงดูดให้ผู้คนหยุดดูและมีส่วนร่วม
- 5 = สร้าง Engagement ได้ยอดเยี่ยม ผู้คนให้ความสนใจมากและมีส่วนร่วมอย่างคึกคัก

## 6.4 การนำเทคโนโลยีมาใช้ในการจัดบูธ

- 1 = ไม่มีการประยุกต์ใช้สื่อเทคโนโลยีใด ๆ เลย
- 2 = ใช้เทคโนโลยีน้อย หรือใช้แล้วไม่ได้ช่วยให้บูธน่าสนใจขึ้น
- 3 = ใช้เทคโนโลยีระดับพื้นฐาน (เช่น จอภาพ, QR Code)
- 4 = ใช้เทคโนโลยีได้น่าสนใจ ช่วยให้การนำเสนอวิาวและสะดวกขึ้น
- 5 = ใช้เทคโนโลยีล้ำสมัย/สร้างสรรค์ (เช่น AR, VR, Interactive) สร้างประสบการณ์ยอดเยี่ยม

## 6.5 ทักษะการให้บริการและความพร้อมของทีมงานประจำบูธ

- 1 = ไม่สนใจผู้เข้าชม ทิ้งบูธ หรือตอบคำถามไม่ได้เลย
- 2 = ขาดความกระตือรือร้น ให้ข้อมูลได้ไม่ลึกพอ
- 3 = ให้บริการและตอบคำถามเบื้องต้นได้ตามมาตรฐาน
- 4 = ยิ้มแย้ม ต้อนรับดี ให้ข้อมูลเชิงลึกได้อย่างคล่องแคล่ว
- 5 = บริการเป็นมืออาชีพ มีมนุษยสัมพันธ์ดีเยี่ยม สามารถดึงดูดลูกค้าและปิดการขายได้

**ประเภทที่ 1 ธุรกิจใหม่ นวัตกรรมสร้างสรรค์**  
**แบบฟอร์มการประกวด รอบชิงชนะเลิศ**

ชื่อผลงาน/ธุรกิจ .....

สถานศึกษา.....

ประเภทธุรกิจ.

ผลิตเพื่อจำหน่าย       ซื้อมาขายไป       บริการ       อื่น ๆ .....

ประเภทสินค้า/บริการ

อาหาร/เครื่องดื่ม       ของใช้/ของที่ระลึก       บริการ       อื่น ๆ.....

คำชี้แจง โปรดพิจารณาให้คะแนนตามเกณฑ์ที่กำหนด โดยแบ่งระดับคุณภาพ ดังนี้

(1 = ต้องปรับปรุงอย่างมาก, 2 = ควรปรับปรุง , 3 = ปานกลาง , 4 = ดี , 5 = ดีเยี่ยม)

หัวข้อ/รายละเอียด	ระดับคะแนน				
	1	2	3	4	5
<b>1. การนำเสนอ (20 คะแนน)</b>					
1.1 รูปแบบและความน่าสนใจของการนำเสนอ					
1.2 ความครบถ้วนและการลำดับเรื่องราว					
1.3 ทักษะการสื่อสาร ภาษา และควบคุมเวลา					
1.4 บุคลิกภาพและความมั่นใจในการนำเสนอ					
<b>2. สินค้า/บริการ นวัตกรรม คุณค่า (30 คะแนน)</b>					
2.1 ความแปลกใหม่ นวัตกรรม และความคิดสร้างสรรค์					
2.2 การประยุกต์ใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยี					
2.3 การแก้ปัญหาและตอบโจทย์ลูกค้า					
2.4 คุณค่าที่ส่งมอบ (Value Proposition)					
2.5 การออกแบบและประสบการณ์ผู้ใช้งาน					
2.6 ความสมบูรณ์ของชิ้นงานต้นแบบและคุณภาพของผลิตภัณฑ์					

3. แผนธุรกิจ 10 คะแนน)					
3.1 กลยุทธ์ธุรกิจและการตลาด (Business & Marketing Strategy)					
3.2 แผนการดำเนินงานและการเงิน(Operations & Financial Plan)					
4. ผลการดำเนินธุรกิจ (10 คะแนน)					
4.1 ผลสัมฤทธิ์เชิงประจักษ์และความสำเร็จตามเป้าหมาย					
4.2 ประสิทธิภาพของทีมงานและการบริหารจัดการปัญหา					
5. การวิเคราะห์ความยั่งยืนของธุรกิจ (10 คะแนน)					
5.1 ความยั่งยืนทางธุรกิจและเศรษฐกิจ					
5.2 ความยั่งยืนด้านสังคมและสิ่งแวดล้อม					
6. การจัดบุธ แสดงสินค้า นิทรรศการ (20 คะแนน)					
6.1 ความสวยงาม ความคิดสร้างสรรค์ และการสะท้อน อัตลักษณ์ธุรกิจ					
6.2 การจัดแสดงสินค้าและการสื่อสารข้อมูล					
6.3 การสร้างการมีส่วนร่วมและการสาธิตสินค้า (Engagement)					
6.4 การนำเทคโนโลยีมาใช้ในการจัดบุธ					
6.5 ทักษะการให้บริการและความพร้อมของทีมงานประจำบุธ					
<b>รวม</b>					
<b>รวมทั้งสิ้น</b>					

ลงชื่อ.....ผู้ประเมิน

(.....)

วัน.....เดือน.....พ.ศ.....

**ประเภทที่ 1 ธุรกิจใหม่ นวัตกรรมสร้างสรรค์**  
**แบบสรุปคะแนนการประกวดรอบชิงชนะเลิศ**

ชื่อธุรกิจ.....

ชื่อสถานศึกษา.....จังหวัด.....

รายการ	คะแนนจากกรรมการคนที่					รวมคะแนน
	1	2	3	4	5	
1. ศิลปการนำเสนอ 20 คะแนน						
2. สินค้า/บริการ นวัตกรรม คุณค่า 30 คะแนน						
3. แผนธุรกิจ 10 คะแนน						
4. ผลการดำเนินธุรกิจ 10 คะแนน						
5. การวิเคราะห์ความยั่งยืนของธุรกิจ 10 คะแนน						
6. การจัดบูธ แสดงสินค้า นิทรรศการ (20 คะแนน)						
<b>รวม</b>						
<b>คะแนนร้อยละ</b>						

ลงชื่อ.....ประธานกรรมการ

(.....)

วัน.....เดือน.....พ.ศ.....

## 5 การสรุปผลการประเมิน

80 - 100 คะแนน รางวัลชนะเลิศ

70 - 79 คะแนน รางวัลรองชนะเลิศอันดับ 1

60 - 69 คะแนน รางวัลรองชนะเลิศอันดับ 2

## 6 การจัดอันดับรางวัล

6.6.1 รางวัลชนะเลิศ

6.6.2 รางวัลรองชนะเลิศอันดับ 1

6.6.3 รางวัลรองชนะเลิศอันดับ 2

6.6.4 รางวัลพิเศษ นวัตกรรมยอดเยี่ยม Innovation Award

6.6.5 รางวัลพิเศษ ธุรกิจสร้างสรรค์ยอดเยี่ยม Creative Award

## ประเภทที่ 2 ธุรกิจขายดี

### 1 คำอธิบาย

“ธุรกิจขายดี” หมายถึง ธุรกิจที่สามารถจำหน่ายสินค้า หรือบริการได้อย่างต่อเนื่อง สร้างรายได้รวมถึงกำไรได้อย่างสม่ำเสมอ สินค้ามีคุณภาพสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้

### 2.วัตถุประสงค์

- 6.2.1 เพื่อพัฒนาผู้เรียนให้มีศักยภาพในการเป็นผู้ประกอบการ
- 6.2.2 เพื่อส่งเสริมสนับสนุนการสร้างรายได้ระหว่างเรียนและขยายโอกาสทางธุรกิจให้กับผู้เรียน
- 6.2.3 เพื่อยกระดับมาตรฐานการดำเนินงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

### 3 เงื่อนไขการรับสมัคร

#### 3.1 คุณสมบัติผู้สมัคร

1) เป็นผู้เรียนในสถานศึกษาสังกัดสำนักงานคณะกรรมการอาชีวศึกษา กำลังศึกษาอยู่ในระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) หรือ ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) ทั้งการศึกษาในระบบปกติ การศึกษาระบบทวิภาคี หรือเป็นผู้เรียนหลักสูตรระยะสั้น ที่มีความสนใจและสามารถเข้าร่วมกิจกรรมตลอดโครงการ

2) จำนวนผู้เรียนในทีม 2 – 5 คน มีครูที่ปรึกษาธุรกิจ อย่างน้อย จำนวน 1 คน ประกอบด้วย ครูที่ปรึกษาหลัก 1 คน ครูที่ปรึกษาร่วม ไม่เกิน 2 คน (ถ้ามี)

3) ธุรกิจที่นำเสนอต้องไม่เคยได้รับรางวัลภายใต้โครงการศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการหรือโครงการอาชีวะสร้างสรรค์ แปรฝันสู่ธุรกิจ

### 4 เกณฑ์การให้คะแนน

#### 4.1 เกณฑ์การประกวด แบ่งเป็น 3 ระดับ ดังนี้

- 1) รอบคัดเลือก
- 2) รอบพัฒนา
- 3) รอบชิงชนะเลิศ

## 4.2 คำอธิบายระดับคุณภาพ

ระดับคะแนน	คำอธิบายระดับคุณภาพ
5	ระดับ ดีเยี่ยม (Excellent)
4	ระดับ ดี (Good)
3	ระดับ ปานกลาง / พอใช้ (Fair)
2	ระดับ ควรปรับปรุง (Needs Improvement)
1	ระดับ ต้องปรับปรุงอย่างมาก (Poor)

**ประเภทที่ 2 ธุรกิจขายดี**  
**แบบฟอร์มการให้คะแนนการประกวดระดับ รอบคัดเลือก**

ชื่อผลงาน/ธุรกิจ .....

สถานศึกษา.....

ประเภทธุรกิจ.

ผลิตเพื่อจำหน่าย     ซ้อมาขายไป     บริการ     อื่น ๆ .....

ประเภทสินค้า/บริการ

อาหาร/เครื่องดื่ม     ของใช้/ของที่ระลึก     บริการ     อื่น ๆ.....

คำชี้แจง โปรดพิจารณาให้คะแนนตามเกณฑ์ที่กำหนด โดยแบ่งระดับคุณภาพ ดังนี้

(1 = ต้องปรับปรุงอย่างมาก, 2 = ควรปรับปรุง , 3 = ปานกลาง , 4 = ดี , 5 = ดีเยี่ยม)

หัวข้อ/รายละเอียด	ระดับคะแนน				
	1	2	3	4	5
<b>1 แผนธุรกิจ (30 คะแนน)</b>					
1.1 ภาพรวมธุรกิจ					
1.2 นวัตกรรมที่นำมาใช้					
1.3 การวิเคราะห์ SWOT Analysis					
1.4 ปัจจัยที่นำไปสู่ความสำเร็จ					
1.5 แผนการจัดการ					
1.6 แผนการตลาด					
1.7 แผนการผลิต					
1.8 แผนการเงิน					
1.9 ธรรมเนียมปฏิบัติ					
1.10 แผนฉุกเฉิน					
<b>2. ผลการดำเนินธุรกิจจริง แนบเอกสารประกอบ (50 คะแนน)</b>					
2.1 ช่องทางการจัดจำหน่าย					
2.2 ยอดการจัดจำหน่ายจริง					
2.3 การบริหารจัดการต้นทุน					
2.4 บัญชีรายรับ-รายจ่าย					

2.5 กำไรสุทธิ					
2.6 จุดคุ้มทุน / ระยะเวลาคืนทุน					
<b>3. การวิเคราะห์ความยั่งยืนของธุรกิจ (20 คะแนน)</b>					
3.1 อัตราการเติบโตของธุรกิจ					
3.2 ความสามารถในการแข่งขันในตลาด					
3.3 แผนระยะยาว / แผนสำรอง					
<b>รวม</b>					
<b>คะแนนรวมทั้งสิ้น</b>					

ลงชื่อ.....ผู้ประเมิน

(.....)

วัน.....เดือน.....พ.ศ.....

**ประเภทที่ 2 ธุรกิจขายดี**  
**แบบสรุปคะแนนการประกวดรอบคัดเลือก**

ชื่อธุรกิจ.....

ชื่อสถานศึกษา.....จังหวัด.....

รายการ	คะแนนจากกรรมการคนที่					
	1	2	3	4	5	รวมคะแนน
1. แผนธุรกิจ (50 คะแนน)						
2. ผลการดำเนินธุรกิจ/การจัดจำหน่ายจริง (50 คะแนน)						
3. การวิเคราะห์ความยั่งยืนของธุรกิจ (20 คะแนน)						
<b>รวม</b>						
<b>คะแนนร้อยละ</b>						

ลงชื่อ.....ประธานกรรมการ

(.....)

วัน.....เดือน.....พ.ศ.....

**ประเภทที่ 2 ธุรกิจขายดี**  
**แบบฟอร์มการให้คะแนนการประกวดระดับ รอบพัฒนา**

ชื่อผลงาน/ธุรกิจ .....

สถานศึกษา.....

ประเภทธุรกิจ.

ผลิตเพื่อจำหน่าย     ซื้อมาขายไป     บริการ     อื่น ๆ .....

ประเภทสินค้า/บริการ

อาหาร/เครื่องดื่ม     ของใช้/ของที่ระลึก     บริการ     อื่น ๆ.....

คำชี้แจง โปรดพิจารณาให้คะแนนตามเกณฑ์ที่กำหนด โดยแบ่งระดับคุณภาพ ดังนี้

(1 = ต้องปรับปรุงอย่างมาก, 2 = ควรปรับปรุง , 3 = ปานกลาง , 4 = ดี , 5 = ดีเยี่ยม)

หัวข้อ/รายละเอียด	ระดับคะแนน				
	1	2	3	4	5
<b>1. การนำเสนอและทักษะผู้ประกอบการ (15 คะแนน)</b>					
1.1 การแต่งกาย /บุคลิกภาพ					
1.2 การสื่อสาร /ความมั่นใจ					
1.3 การตอบคำถาม					
<b>2. ผลิตภัณฑ์/บริการ และนวัตกรรม (20 คะแนน)</b>					
2.1 คุณภาพ					
2.2 ความแตกต่าง/ความน่าสนใจ					
2.3 บรรจุภัณฑ์/โลโก้					
2.4 ความพร้อมจัดจำหน่าย					
<b>3. แผนธุรกิจ (15 คะแนน)</b>					
3.1 ความน่าเชื่อถือของข้อมูล					
3.2 แผนสำรองที่ชัดเจนและทำได้จริง					
<b>4. ผลการดำเนินธุรกิจจริง แนบเอกสารประกอบ (30 คะแนน)</b>					
4.1 ช่องทางการจัดจำหน่าย					
4.2 ยอดการจัดจำหน่ายจริง					

4.3 การบริหารจัดการต้นทุน					
4.4 บัญชีรายรับ-รายจ่าย					
4.5 กำไรสุทธิ					
4.6 จุดคุ้มทุน / ระยะเวลาคืนทุน					
<b>5. การวิเคราะห์ความยั่งยืนของธุรกิจ (20 คะแนน)</b>					
5.1 อัตราการเติบโตของธุรกิจ					
5.2 ความสามารถในการแข่งขันในตลาด					
5.3 แผนระยะยาว / แผนสำรอง					
5.4 จริยธรรมทางธุรกิจ					
รวม					
คะแนนรวมทั้งสิ้น					

ลงชื่อ.....ผู้ประเมิน

(.....)

วัน.....เดือน.....พ.ศ.....

**ประเภทที่ 2 ธุรกิจขายดี**  
**แบบสรุปคะแนนการประกวดรอบพัฒนา**

ชื่อธุรกิจ.....

ชื่อสถานศึกษา.....จังหวัด.....

รายการ	คะแนนจากกรรมการคนที่					
	1	2	3	4	5	รวมคะแนน
1. การนำเสนอและทักษะผู้ประกอบการ (15 คะแนน)						
2. ผลิตภัณฑ์/บริการ และนวัตกรรม (20 คะแนน)						
3. แผนธุรกิจ (15 คะแนน)						
4. ผลการดำเนินงานธุรกิจ/การจัดจำหน่ายจริง (30 คะแนน)						
5. การวิเคราะห์ความยั่งยืนของธุรกิจ (20 คะแนน)						
<b>รวม</b>						
<b>คะแนนร้อยละ</b>						

ลงชื่อ.....ประธานกรรมการ

(.....)

วัน.....เดือน.....พ.ศ.....

**ประเภทที่ 2 ธุรกิจขายดี**  
**แบบฟอร์มการให้คะแนนการประกวดระดับ รอบชิงชนะเลิศ**

ชื่อผลงาน/ธุรกิจ .....

สถานศึกษา.....

ประเภทธุรกิจ.

ผลิตเพื่อจำหน่าย     ซื้อมาขายไป     บริการ     อื่น ๆ .....

ประเภทสินค้า/บริการ

อาหาร/เครื่องดื่ม     ของใช้/ของที่ระลึก     บริการ     อื่น ๆ.....

คำชี้แจง โปรดพิจารณาให้คะแนนตามเกณฑ์ที่กำหนด โดยแบ่งระดับคุณภาพ ดังนี้

(1 = ต้องปรับปรุงอย่างมาก, 2 = ควรปรับปรุง , 3 = ปานกลาง , 4 = ดี , 5 = ดีเยี่ยม)

หัวข้อ/รายละเอียด	ระดับคะแนน				
	1	2	3	4	5
<b>1. การนำเสนอและทักษะผู้ประกอบการ (10 คะแนน)</b>					
1.1 บุคลิกภาพ /การสื่อสาร					
1.2 ความมั่นใจ /การตอบคำถาม					
<b>2. ผลิตภัณฑ์/บริการ และนวัตกรรม (20 คะแนน)</b>					
2.1 คุณภาพ					
2.2 ความแตกต่าง/ความน่าสนใจ					
2.3 บรรจุภัณฑ์/โลโก้					
2.4 ความพร้อมจัดจำหน่าย					
<b>3. แผนธุรกิจ (10 คะแนน)</b>					
3.1 ความน่าเชื่อถือของข้อมูล					
3.2 แผนสำรองที่ชัดเจนและทำได้จริง					
<b>4. ผลการดำเนินธุรกิจจริง แนบเอกสารประกอบ (30 คะแนน)</b>					
4.1 ช่องทางการจัดจำหน่าย					
4.2 ยอดการจัดจำหน่ายจริง					
4.3 การบริหารจัดการต้นทุน					
4.4 บัญชีรายรับ-รายจ่าย					

4.5 กำไรสุทธิ					
4.6 จุดคุ้มทุน / ระยะเวลาคืนทุน					
<b>5. การวิเคราะห์ความยั่งยืนของธุรกิจ (15 คะแนน)</b>					
5.1 แผนระยะยาว / แผนสำรอง					
5.2 ความสามารถในการแข่งขันในตลาด					
5.3 จริยธรรมทางธุรกิจ					
<b>6. การจัดบูธแสดงสินค้า (15 คะแนน)</b>					
6.1 การออกแบบบูธดึงดูดน่าสนใจ					
6.2 การจัดแสดงสินค้าภายในบูธมีความชัดเจน เหมาะสมกับพื้นที่					
6.3 สินค้าหรือบริการภายในบูธมีบริการและจัดจำหน่ายอย่างต่อเนื่อง					
รวม					
คะแนนรวมทั้งสิ้น					

ลงชื่อ.....ผู้ประเมิน

(.....)

วัน.....เดือน.....พ.ศ.....

**ประเภทที่ 2 ธุรกิจขายดี**  
**แบบสรุปคะแนนการประกวดรอบชิงชนะเลิศ**

ชื่อธุรกิจ.....

ชื่อสถานศึกษา.....จังหวัด.....

รายการ	คะแนนจากกรรมการคนที่					
	1	2	3	4	5	รวมคะแนน
1. การนำเสนอและทักษะผู้ประกอบการ (10 คะแนน)						
2. ผลิตภัณฑ์/บริการ และนวัตกรรม (20 คะแนน)						
3. แผนธุรกิจ (10 คะแนน)						
4. ผลการดำเนินธุรกิจ/การจัดจำหน่ายจริง (30 คะแนน)						
5. การวิเคราะห์ความยั่งยืนของธุรกิจ (15 คะแนน)						
6. การจัดบูธแสดงสินค้า (15 คะแนน)						
<b>รวม</b>						
<b>คะแนนร้อยละ</b>						

ลงชื่อ.....ประธานกรรมการ

(.....)

วัน.....เดือน.....พ.ศ.....

## 6.5 การสรุปผลการประเมิน

- 80 - 100 คะแนน รางวัลชนะเลิศ
- 70 - 79 คะแนน รางวัลรองชนะเลิศอันดับ 1
- 60 - 69 คะแนน รางวัลรองชนะเลิศอันดับ 2

## 6.6 การจัดอันดับรางวัล

- 6.6.1 รางวัลชนะเลิศ
- 6.6.2 รางวัลรองชนะเลิศอันดับ 1
- 6.6.3 รางวัลรองชนะเลิศอันดับ 2
- 6.6.4 รางวัลพิเศษ 2 รางวัล

### ประเภทที่ 3 “สุดยอดนักขาย”

#### 1. คำอธิบาย

**สุดยอดนักขาย** หมายถึง การเสนอขายผลิตภัณฑ์โดยใช้เทคนิคการขายอย่างมีความคิดสร้างสรรค์ และประยุกต์ใช้ศิลปะการสื่อสาร เพื่อสร้างความประทับใจต่อลูกค้าเชื่อมโยงระบบการขายออนไลน์และการขายหน้าร้าน

**ผลิตภัณฑ์** หมายถึง สินค้าหรือบริการที่ผลิตขึ้นเองหรือเป็นสินค้า บริการที่มีจำหน่ายในท้องตลาดและนำมาเสนอขายในการประกวด

#### 2. วัตถุประสงค์

1. เพื่อส่งเสริมทักษะการนำเสนอขายผลิตภัณฑ์ให้แก่ผู้เรียนอาชีวศึกษา
2. เพื่อคัดเลือกสุดยอดนักขายอาชีวศึกษา
3. เพื่อยกระดับศักยภาพด้านการขายผลิตภัณฑ์ของผู้เรียนภายใต้ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

#### 4. คุณสมบัติผู้สมัคร

1. เป็นผู้เรียนที่กำลังศึกษาอยู่ในระบบปกติหรือระบบทวิภาคี(ไม่เป็นพนักงานประจำบริษัท) ของสถานศึกษาสังกัดสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษาและได้ลงทะเบียนเรียนในหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ(ปวช.) หรือประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) หรือหลักสูตรระยะสั้น
2. เป็นการแข่งขันประเภททีม จำนวนสมาชิกทีมละ 2-5 คน
3. ครูที่ปรึกษาธุรกิจ ประกอบด้วย ครูที่ปรึกษาหลัก จำนวน 1 คน และครูที่ปรึกษาร่วมไม่เกิน จำนวน 2 คน
4. ธุรกิจต้องไม่เคยได้รับรางวัลภายใต้โครงการศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา และโครงการอาชีวะสร้างสรรค์ แปรฝันสู่ธุรกิจ

#### 5. เกณฑ์การให้คะแนน

มีการประกวด 3 รอบ ดังนี้

รอบที่ 1      รอบคัดเลือก

รอบที่ 2      รอบพัฒนา

รอบที่ 3      รอบชิงชนะเลิศ

รอบที่ 1 รอบคัดเลือก (พิจารณาจากแผนธุรกิจและคลิปวิดีโอนำเสนอ ระยะเวลา 5 นาที)

เกณฑ์การให้คะแนน (รวม 100 คะแนน)

ลำดับ	หัวข้อประเมิน	คะแนนเต็ม
1	การนำเสนอส่วนประสมทางการตลาด (4 P's) ของผลิตภัณฑ์	20
2	ความคิดสร้างสรรค์ในการนำเสนอ	20
3	แผนธุรกิจ Business Model Canvas (BMC)	25
4	การจัดแสดงผลิตภัณฑ์	10
5	น้ำเสียงและบุคลิกภาพ	15
7	การบริหารเวลา	10
	รวม	100

**ประเภทที่ 3 สุดยอดนักขาย**  
แบบฟอร์มการให้คะแนนรอบคัดเลือก

ชื่อธุรกิจ.....

ชื่อทีม.....

สถานศึกษา.....

**รายละเอียดเกณฑ์การให้คะแนน**

หัวข้อประเมิน	ระดับคะแนน				
	5	4	3	2	1
<b>1. การนำเสนอส่วนประสมทางการตลาด (4 P's) ของผลิตภัณฑ์ (รวม 20 คะแนน)</b>					
1.1 ผลิตภัณฑ์ (Product)					
1.2 ราคา (Price)					
1.3 ช่องทางจำหน่าย (Place)					
1.4 การส่งเสริมการตลาด (Promotion)					
<b>2. ความคิดสร้างสรรค์ในการนำเสนอ (รวม 20 คะแนน)</b>					
2.1 รูปแบบและมุมมองที่แปลกใหม่					
2.2 การใช้สื่อประกอบการขาย					
2.3 วิธีการดำเนินเรื่องราว (Story telling)					
2.4 การสร้างความประทับใจ					
<b>3. แผนธุรกิจ Business Model Canvas (BMC) (รวม 25 คะแนน)</b>					
3.1 กลุ่มลูกค้าและการเสนอคุณค่า					
3.2 ช่องทางและการรักษาลูกค้า					
3.3 โครงสร้างพื้นฐาน/พันธมิตร					
3.4 โครงสร้างการเงิน					
3.5 องค์กรความเชื่อมโยงของแผน					
<b>4. การจัดแสดงผลิตภัณฑ์ (รวม 10 คะแนน)</b>					
4.1 ความโดดเด่นของผลิตภัณฑ์และการสื่อสาร					
4.2 ความคิดสร้างสรรค์และภาพลักษณ์โดยรวม					
<b>5. น้ำเสียงและบุคลิกภาพ (รวม 15 คะแนน)</b>					
5.1 น้ำเสียงและการจูงใจ					
5.2 บุคลิกภาพและภาษากาย					
5.3 ไหวพริบ					

6. การบริหารเวลาในการนำเสนอ เวลา 5 นาที (รวม 10 คะแนน)					
6.1 สัดส่วนเนื้อหาและจังหวะการนำเสนอ					
6.2 การควบคุมเวลาในภาพรวม					
รวม					
คะแนนรวมทั้งสิ้น					

ลงชื่อ.....ผู้ประเมิน  
(.....)

แบบร่าง

ชื่อธุรกิจ.....

ชื่อสถานศึกษา.....จังหวัด.....

รายการ	คะแนนจากกรรมการคนที่					
	1	2	3	4	5	รวมคะแนน
1. การนำเสนอส่วนประสมทางการตลาด (4 P's) ของผลิตภัณฑ์						
2. ความคิดสร้างสรรค์ในการนำเสนอ						
3. แผนธุรกิจ Business Model Canvas (BMC)						
4. การจัดแสดงผลิตภัณฑ์						
5. น้ำเสียงและบุคลิกภาพ						
6. การบริหารเวลา						
รวม						
คะแนนร้อยละ						

ลงชื่อ.....ประธานกรรมการ

(.....)





หัวข้อประเมิน	ระดับ 5 (ดีเยี่ยม)	ระดับ 4 (ดีมาก)	ระดับ 3 (ดี)	ระดับ 2 (พอใช้)	ระดับ 1 (ต้องปรับปรุง)	น้ำหนัก
	อารมณ์ร่วมได้อย่างยอดเยี่ยม (เช่น เรื่องเล่า, อารมณ์ขัน)	สามารถดึงดูดอารมณ์ร่วมของผู้ฟังได้	อาจขาดชั้นเชิงหรือความน่าติดตามในบางช่วง	คณะกรรมการติดตามทำความเข้าใจได้ยาก	ความสำคัญฟังแล้วไม่เข้าใจประเด็น	(5)
2.4 การสร้างความประทับใจ	สร้างความประทับใจให้ผู้ฟังจดจำประเด็นสำคัญได้ทันที และกระตุ้นการมีส่วนร่วมได้อย่างยอดเยี่ยม	สร้างความรู้สึกร่วมและดึงดูดใจได้ดี ทำให้เกิดภาพจำหรือความประทับใจที่ดี	ดึงดูดความสนใจได้ระดับหนึ่ง แต่ยังไม่สามารถสร้างภาพจำที่โดดเด่นได้	ไม่ค่อยดึงดูดอารมณ์ร่วมบรรยากาศค่อนข้างน่าเบื่อหรือขาดปฏิสัมพันธ์ที่ดี	ไม่สามารถดึงดูดความสนใจได้เลย ผู้ฟังแสดงอาการเบื่อหน่ายชัดเจน	× 1  (5)
3. แผนธุรกิจ (BMC) (25 คะแนน)						
3.1 กลุ่มลูกค้าและการเสนอคุณค่า	ระบุลูกค้าชัดเจน และเสนอคุณค่าแก้ปัญหา/ตอบโจทย์ลูกค้าได้อย่างโดดเด่นมากที่สุด	ระบุลูกค้าและคุณค่าชัดเจนดี สามารถตอบสนองความต้องการได้ตรงจุด	ระบุลูกค้าและคุณค่าได้มาตรฐาน แต่อาจยังขาดความโดดเด่นเหนือคู่แข่ง	ระบุลูกค้ากว้างเกินไป การเสนอคุณค่ายังไม่แก้ปัญหาให้ลูกค้าได้ชัดเจน	ระบุเป้าหมายไม่ได้ คุณค่าที่เสนอไม่ตรงกับความต้องการของลูกค้าเลย	× 1  (5)
3.2 ช่องทางและการรักษาลูกค้า	เลือกช่องทางตรง พฤติกรรม และมีกลยุทธ์สร้างความสัมพันธ์ที่กระตุ้นความ	เลือกช่องทางและกลยุทธ์สัมพันธ์ได้เหมาะสมกับพฤติกรรมลูกค้าเป็นอย่างดี	ระบุช่องทางและวิธีการรักษาลูกค้าได้ตามมาตรฐานทั่วไปของการทำธุรกิจ	ช่องทางหรือวิธีสร้างความสัมพันธ์ไม่ค่อยสอดคล้องกับกลุ่มเป้าหมาย	ไม่มีกลยุทธ์การเข้าถึงหรือไม่ระบุวิธีสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าเลย	× 1  (5)



หัวข้อประเมิน	ระดับ 5 (ดีเยี่ยม)	ระดับ 4 (ดีมาก)	ระดับ 3 (ดี)	ระดับ 2 (พอใช้)	ระดับ 1 (ต้องปรับปรุง)	น้ำหนัก
4.1 ความโดดเด่นของการสื่อสาร	จัดแสดงสะดุดตา สื่อสารตัวตนและจุดเด่นของผลิตภัณฑ์ได้อย่างชัดเจน ยอดเยี่ยม	จัดแสดงได้น่าสนใจ สื่อสารรายละเอียดผลิตภัณฑ์ให้เข้าใจได้ชัดเจนดี	จัดแสดงตามมาตรฐาน สื่อสารให้เข้าใจถึงตัวผลิตภัณฑ์ได้ในระดับพื้นฐาน	จัดแสดงยังไม่โดดเด่น การจัดวางทำให้การสื่อสารรายละเอียดไม่ชัดเจน เท่าที่ควร	จัดแสดงไม่ดึงดูดความสนใจเลย ไม่สามารถสื่อสารให้เข้าใจถึงผลิตภัณฑ์ได้	× 1  (5)
4.2 ความคิดสร้างสรรค์/ภาพลักษณ์	ความคิดสร้างสรรค์สูงมาก องค์ประกอบและภาพลักษณ์รวมส่งเสริมมูลค่าสินค้าได้สมบูรณ์แบบ	มีความคิดสร้างสรรค์ในการจัดวางภาพลักษณ์ โดยรวมช่วยส่งเสริมสินค้าให้ดูดี	จัดแสดงเรียบร้อย ภาพลักษณ์โดยรวมอยู่ในเกณฑ์ มาตรฐานการนำเสนอ	ขาดไอเดียสร้างสรรค์ จัดวางไม่เป็นระเบียบ ภาพลักษณ์ไม่ค่อยส่งเสริมสินค้า	ไม่มีความคิดสร้างสรรค์ ภาพลักษณ์รวมขัดแย้งกับผลิตภัณฑ์ อย่างชัดเจน	× 1  (5)
5. น้ำเสียงและบุคลิกภาพ (15 คะแนน)						
5.1 น้ำเสียงและการจูงใจ	เสียงดังฟังชัด ฉะฉาน ธรรมชาติ เน้นจังหวะหนักเบา/หยุดเว้น ยอดเยี่ยม ดึงดูดให้คล้อยตามตลอด	น้ำเสียงชัดเจน ดี มีจังหวะเหมาะสม ดึงดูดความสนใจได้เป็นส่วนใหญ่	เสียงชัดแต่อาจขาดจังหวะหนักเบา ดึงดูดความสนใจได้ระดับหนึ่ง	เสียงเบาไปหรือพูดเร็ว/ช้าไป จังหวะไม่เป็นธรรมชาติ ขาดพลังจูงใจ	น้ำเสียงไม่น่าฟัง ฟังไม่รู้เรื่อง หรือทำให้ผู้ฟังรู้สึกอึดอัด เบื่อหน่าย	× 1  (5)
5.2 บุคลิกภาพและภาษากาย	ท่าทางสง่า มั่นใจ สบตา ผู้ฟังอย่างทั่วถึง/	บุคลิกภาพดี มั่นใจ สบตา ผู้ฟังส่วนใหญ่ มีการใช้ภาษา	บุคลิกภาพเรียบร้อยแต่อาจมีความประหม่า	ขาดความมั่นใจ ภาษากายขัดเขิน ไม่เป็นธรรมชาติ หรือ	ประหม่าอย่างชัดเจน ก้มหน้าอ่านบทอย่างเดียว ไม่สบตา	× 1

หัวข้อประเมิน	ระดับ 5 (ดีเยี่ยม)	ระดับ 4 (ดีมาก)	ระดับ 3 (ดี)	ระดับ 2 (พอใช้)	ระดับ 1 (ต้องปรับปรุง)	น้ำหนัก
	ธรรมชาติ ใช้มือและสีหน้าประกอบอย่างมืออาชีพ	กายประกอบเหมาะสม	เล็กน้อย การสบตาและภาษากายพอใช้	ขาดการสบตา ผู้ฟัง	และไม่มีภาษากาย	(5)
5.3 ไหวพริบ	มีไหวพริบแก้ปัญหาเฉพาะหน้า ยืดหยุ่น ควบคุมอารมณ์และกดดันได้ดีเยี่ยม ตอบมั่นใจ	มีไหวพริบตอบคำถามดี ควบคุมอารมณ์และรักษาสีหน้าได้ดีเยี่ยม	ตอบคำถามตามปกติ รักษาความสุภาพได้ แต่อาจใช้เวลาคืดนานหรือประหม่าบ้าง	ขาดความมั่นใจ ชัดเจน ตื่นตระหนก หรือใช้เวลาคืดหาคำตอบนานเกินไป	รับมือความกดดันไม่ได้ สูญเสียการควบคุมอารมณ์หรือแสดงกิริยาไม่เหมาะสม	x 1  (5)
6. การบริหารเวลา เวลา 5 นาที (คะแนนรวม 10 คะแนน)						
6.1 สัดส่วนเนื้อหาและจังหวะการนำเสนอ	แบ่งสัดส่วนเนื้อหาได้อย่างลงตัวที่สุด จังหวะการพูดสั้นไหลไม่เร่งรีบหรือยืดเยื้อ และให้น้ำหนักกับประเด็นสำคัญได้อย่างสมบูรณ์แบบ	แบ่งสัดส่วนเนื้อหาได้ดี จังหวะการพูดมีความเหมาะสม ให้น้ำหนักประเด็นสำคัญได้ชัดเจน แต่อาจมีบางช่วงที่เร่งหรือช้าไปเล็กน้อย	แบ่งเนื้อหาและรักษาจังหวะการพูดได้ตามมาตรฐาน แต่อาจให้น้ำหนักกับบางประเด็นมากหรือน้อยเกินไป ทำให้ความสั้นไหลลดลงบ้าง	แบ่งสัดส่วนเนื้อหาไม่สมดุล จังหวะการพูดติดขัด เร่งรีบหรือยืดเยื้อเกินไปในหลายช่วง ทำให้สาระสำคัญบางส่วนขาดหาย	ไม่มีการวางแผน สัดส่วนเนื้อหาพูดวกวน จับใจความสำคัญไม่ได้ หรือจังหวะการพูดแย่มากจนไม่น่าติดตาม	x 1  (5)
6.2 การควบคุมเวลาในภาพรวม	ควบคุมเวลาในภาพรวมได้อย่างยอดเยี่ยม	ควบคุมเวลาได้ดี นำเสนอจบ	นำเสนอเนื้อหาหลักได้ครบถ้วน แต่	บริหารเวลาไม่ทันก ทำให้ต้องตัดจบเนื้อหา	ไม่สามารถควบคุมเวลาได้เลย นำเสนอไม่	x 1

หัวข้อประเมิน	ระดับ 5 (ดีเยี่ยม)	ระดับ 4 (ดีมาก)	ระดับ 3 (ดี)	ระดับ 2 (พอใช้)	ระดับ 1 (ต้องปรับปรุง)	น้ำหนัก
	เยี่ยม สามารถ นำเสนอจบ กระบวนการ ได้ครบถ้วน ภายใน ระยะเวลาที่ กำหนดไว้พอดี	กระบวนการ ภายในเวลาที่ กำหนด แต่ อาจมีเวลา เหลือหรือ กระชั้นชิด เวลาหมดพอดี	ใช้เวลาเกิน หรือใช้เวลา ขาดไปจาก เกณฑ์ที่ กำหนด เล็กน้อย	กะทันหัน หรือ ใช้เวลาเกินจาก เกณฑ์ที่กำหนด ไปพอสมควร	จบ กระบวนการ หรือใช้เวลา เกินกำหนดจน กระทบ ภาพรวม	(5)

รอบที่ 2 รอบพัฒนา (พิจารณาจากแผนธุรกิจ การนำเสนอ ระยะเวลา 10 นาที และตอบคำถาม ระยะเวลา 5 นาที)

เกณฑ์การให้คะแนน (รวม 100 คะแนน)

ลำดับ	หัวข้อประเมิน	คะแนนเต็ม
1	การนำเสนอส่วนประสมทางการตลาด (4 P's) ของผลิตภัณฑ์	20
2	ความคิดสร้างสรรค์ในการนำเสนอ	20
3	แผนธุรกิจ Business Model Canvas (BMC)	25
4	การจัดแสดงผลิตภัณฑ์	10
5	น้ำเสียงและบุคลิกภาพ	10
6	การตอบคำถาม	10
7	การบริหารเวลา	5
	รวม	100

**ประเภทที่ 3 สูดยอดนักขาย**  
แบบฟอร์มการให้คะแนนรอบพัฒนา

ชื่อธุรกิจ.....

ชื่อทีม.....

สถานศึกษา.....

**รายละเอียดเกณฑ์การให้คะแนน**

หัวข้อประเมิน	ระดับคะแนน				
	5	4	3	2	1
<b>1. การนำเสนอส่วนประสมทางการตลาด (4 P's) ของผลิตภัณฑ์ (รวม 20 คะแนน)</b>					
1.1 ผลิตภัณฑ์ (Product)					
1.2 ราคา (Price)					
1.3 ช่องทางจำหน่าย (Place)					
1.4 การส่งเสริมการตลาด (Promotion)					
<b>2. ความคิดสร้างสรรค์ในการนำเสนอ (รวม 20 คะแนน)</b>					
2.1 รูปแบบและมุมมองที่แปลกใหม่					
2.2 การใช้สื่อประกอบการขาย					
2.3 วิธีการดำเนินเรื่องราว (Story telling)					
2.4 การสร้างความประทับใจ					
<b>3. แผนธุรกิจ Business Model Canvas (BMC) (รวม 25 คะแนน)</b>					
3.1 กลุ่มลูกค้าและการเสนอคุณค่า					
3.2 ช่องทางและการรักษาลูกค้า					
3.3 โครงสร้างพื้นฐาน/พันธมิตร					
3.4 โครงสร้างการเงิน					
3.5 องค์กรความเชื่อมโยงของแผน					
<b>4. การจัดแสดงผลิตภัณฑ์ (รวม 10 คะแนน)</b>					
4.1 ความโดดเด่นของผลิตภัณฑ์และการสื่อสาร					
4.2 ความคิดสร้างสรรค์และภาพลักษณ์โดยรวม					
<b>5. น้ำเสียงและบุคลิกภาพ (รวม 10 คะแนน)</b>					
5.1 น้ำเสียงและการจูงใจ					
5.2 บุคลิกภาพและภาษากาย					
<b>6. การตอบคำถาม เวลา 5 นาที (รวม 10 คะแนน)</b>					
6.1 ตอบคำถามได้ถูกต้องและตรงประเด็น					
6.2 ไหวพริบและการควบคุมอารมณ์					

7. การบริหารเวลาในการนำเสนอ เวลา 10 นาที (รวม 5 คะแนน)					
7.1 การบริหารเวลาในการนำเสนอ					
รวม					
คะแนนรวมทั้งสิ้น					

ลงชื่อ.....ผู้ประเมิน  
(.....)

แบบร่าง

### แบบสรุปคะแนนการประกวดรอบพัฒนา

ชื่อธุรกิจ.....

ชื่อสถานศึกษา.....จังหวัด.....

รายการ	คะแนนจากกรรมการคนที่					
	1	2	3	4	5	รวมคะแนน
1. การนำเสนอส่วนประสมทางการตลาด (4 P's) ของผลิตภัณฑ์						
2. ความคิดสร้างสรรค์ในการนำเสนอ						
3. แผนธุรกิจ Business Model Canvas (BMC)						
4. การจัดแสดงผลิตภัณฑ์						
5. น้ำเสียงและบุคลิกภาพ						
6. การตอบคำถาม						
7. การบริหารเวลา						
รวม						
คะแนนร้อยละ						

ลงชื่อ.....ประธานกรรมการ

(.....)

วัน.....เดือน.....พ.ศ.....

## เกณฑ์การประเมิน

หัวข้อประเมิน	ระดับ 5 (ดีเยี่ยม)	ระดับ 4 (ดีมาก)	ระดับ 3 (ดี)	ระดับ 2 (พอใช้)	ระดับ 1 (ต้องปรับปรุง)	น้ำหนัก
1. การนำเสนอส่วนประสมทางการตลาด (4 P's) (20 คะแนน)						
1.1 ผลิตภัณฑ์ (Product)	อธิบายจุดเด่นชัดเจนมาก แก้ปัญหา/ตอบโจทยสมบูรณ์แบบ เห็นความต่างจากคู่แข่งชัดเจน	อธิบายจุดเด่นได้ดี ตอบโจทยลูกค้าได้ และแสดงให้เห็นความต่างจากคู่แข่ง	อธิบายจุดเด่นและแก้ปัญหาได้ระดับหนึ่ง แต่มีความต่างจากคู่แข่งยังไม่ชัดเจน	อธิบายจุดเด่นได้เพียงผิวเผิน ไม่สามารถตอบโจทยหรือแก้ปัญหาของลูกค้าได้ชัดเจน	ไม่สามารถอธิบายจุดเด่นหรือคุณค่าของผลิตภัณฑ์ได้เลย	x 1  (5)
1.2 ราคา (Price)	กลยุทธ์ราคาชัดเจน สมเหตุสมผล สอดคล้องกับตลาด คู่แข่ง และกำลังซื้ออย่างลงตัวที่สุด	กลยุทธ์ราคาสมเหตุสมผล เหมาะสมกับคุณค่าสินค้า และสอดคล้องกับเป้าหมายส่วนใหญ่	กำหนดราคาได้ตามมาตรฐาน แต่อาจยังขาดกลยุทธ์ที่ดึงดูดใจหรือแข่งขันได้	ราคาไม่ค่อยสอดคล้องกับคุณค่าผลิตภัณฑ์หรือไม่สะท้อนสภาพตลาดและคู่แข่ง	ไม่มีการระบุกลยุทธ์ราคาหรือตั้งราคาไม่สมเหตุสมผล	x 1  (5)
1.3 ช่องทางจำหน่าย (Place)	ช่องทางครอบคลุมสร้างสรรค์ เหมาะกับพฤติกรรมผสมผสานออฟไลน์และออนไลน์ยอดเยี่ยม	ระบุช่องทางได้เหมาะสม ครอบคลุมพฤติกรรมลูกค้า และมีการใช้ออฟไลน์/ออนไลน์ที่ดี	มีช่องทางจำหน่ายมาตรฐาน เข้าถึงลูกค้าได้ แต่อาจยังไม่ครอบคลุมหรือสร้างสรรค์มากนัก	ช่องทางจำหน่ายไม่ค่อยเหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมายหรือจำกัดอยู่เพียงรูปแบบเดียว	ไม่ระบุช่องทางจำหน่าย หรือใช้ช่องทางที่ผิดพลาดไม่ตรงกับพฤติกรรมลูกค้าเลย	x 1  (5)
1.4 การส่งเสริมการตลาด (Promotion)	แคมเปญสร้างสรรค์ ดึงดูดใจ ตรงกลุ่มเป้าหมาย ใช้สื่อเหมาะสม กระตุ้นการรับรู้ชัดเจนมาก	มีแคมเปญส่งเสริมการตลาดที่ดี น่าสนใจ และเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้เหมาะสม	มีการส่งเสริมการตลาดพื้นฐาน แต่อาจขาดความดึงดูดใจหรือแคมเปญยังไม่โดดเด่น	กลยุทธ์ส่งเสริมการตลาดไม่น่าสนใจ สื่อที่ใช้ไม่ค่อยตรงกับ ความสนใจของกลุ่มเป้าหมาย	ไม่มีแผนส่งเสริมการตลาด หรือแคมเปญที่เสนอ ไม่สามารถนำไปปฏิบัติได้จริง	x 1  (5)

หัวข้อประเมิน	ระดับ 5 (ดีเยี่ยม)	ระดับ 4 (ดีมาก)	ระดับ 3 (ดี)	ระดับ 2 (พอใช้)	ระดับ 1 (ต้องปรับปรุง)	น้ำหนัก
2. ความคิดสร้างสรรค์ในการนำเสนอ (20 คะแนน)						
2.1 รูปแบบและมุมมองที่แปลกใหม่	รูปแบบสดใหม่แตกต่างจากเดิมอย่างชัดเจน เข้ากับเนื้อหาได้อย่างกลมกลืนที่สุด	รูปแบบมีความคิดสร้างสรรค์ น่าสนใจ มีความแปลกใหม่และเข้ากับเนื้อหาได้ดี	รูปแบบนำเสนอเป็นไปตามมาตรฐาน มีการใส่ไอเดียใหม่ๆ บ้างแต่ยังไม่เด่นชัด	รูปแบบค่อนข้างธรรมดา หรือลอกเลียนแบบวิธีเดิม ๆ ขาดมุมมองที่สดใหม่	รูปแบบขาดความน่าสนใจอย่างสิ้นเชิง ไม่มีการใช้ความคิดสร้างสรรค์ใดๆ	× 1  (5)
2.2 การใช้สื่อประกอบ	สื่อประกอบมีความโดดเด่นสวยงาม ช่วยยกระดับการเล่าเรื่องให้เห็นภาพและน่าเชื่อถือที่สุด	สื่อประกอบมีความน่าสนใจ สอดคล้องกับเนื้อหา และช่วยสนับสนุนการอธิบายได้ดี	ใช้สื่อประกอบได้ตามมาตรฐานพอช่วยสื่อสารได้ แต่อาจยังไม่โดดเด่นมากนัก	สื่อประกอบไม่ดึงดูดใจ ไม่ค่อยสอดคล้องกับเนื้อหา หรือทำให้การนำเสนอสะดุด	ไม่มีสื่อประกอบหรือสื่อทำให้สับสนและลดทอนความน่าเชื่อถือ	× 1  (5)
2.3 วิธีดำเนินเรื่องราว (Storytelling)	วิธีเปิดการดำเนินเรื่องราวและปิด ดึงดูดอารมณ์ร่วมได้อย่างยอดเยี่ยม (เช่น เรื่องเล่า, อารมณ์ขัน)	ดำเนินเรื่องได้ดี ลำดับขั้นตอน น่าสนใจ สามารถดึงดูดอารมณ์ร่วมของผู้ฟังได้	ดำเนินเรื่องตามลำดับขั้นตอนทั่วไป เข้าใจได้ แต่อาจขาดชั้นเชิงหรือความน่าติดตามในบางช่วง	ดำเนินเรื่องวกวน ขาดความต่อเนื่อง หรือทำให้คณะกรรมการติดตามทำความเข้าใจได้ยาก	การดำเนินเรื่องสับสนอย่างมาก ไม่มีการลำดับความสำคัญ ฟังแล้วไม่เข้าใจ ประเด็น	× 1  (5)
2.4 การสร้างความประทับใจ	สร้างความประทับใจให้ผู้ฟังจดจำประเด็นสำคัญได้ทันที และกระตุ้นการมีส่วนร่วมได้ยอดเยี่ยม	สร้างความรู้สึกร่วมและดึงดูดใจได้ดี ทำให้เกิดภาพจำหรือความประทับใจที่ดี	ดึงดูดความสนใจได้ระดับหนึ่ง แต่ยังไม่สามารถสร้างภาพจำที่โดดเด่นได้	ไม่ค่อยดึงดูดอารมณ์ร่วม บรรยากาศค่อนข้างน่าเบื่อหรือขาดปฏิสัมพันธ์ที่ดี	ไม่สามารถดึงดูดความสนใจได้เลย ผู้ฟังแสดงอาการเบื่อหน่ายชัดเจน	× 1  (5)
3. แผนธุรกิจ (BMC) (25 คะแนน)						

หัวข้อประเมิน	ระดับ 5 (ดีเยี่ยม)	ระดับ 4 (ดีมาก)	ระดับ 3 (ดี)	ระดับ 2 (พอใช้)	ระดับ 1 (ต้องปรับปรุง)	น้ำหนัก
3.1 กลุ่มลูกค้าและการเสนอคุณค่า	ระบุลูกค้าชัดเจนและเสนอคุณค่าแก้ปัญหา/ตอบโจทย์ลูกค้าได้อย่างโดดเด่นมากที่สุด	ระบุลูกค้าและคุณค่าชัดเจนดีสามารถตอบสนองความต้องการได้ตรงจุด	ระบุลูกค้าและคุณค่าได้มาตรฐาน แต่อาจยังขาดความโดดเด่นเหนือคู่แข่ง	ระบุลูกค้ากว้างเกินไป การเสนอคุณค่ายังไม่แก้ปัญหาให้ลูกค้าได้ชัดเจน	ระบุเป้าหมายไม่ได้ คุณค่าที่เสนอไม่ตรงกับความต้องการของลูกค้าเลย	× 1  (5)
3.2 ช่องทางและการรักษาลูกค้า	เลือกช่องทางตรง พฤติกรรม และมีกลยุทธ์สร้างความสัมพันธ์ที่กระตุนความจงรักภักดีอย่างสร้างสรรค์	เลือกช่องทางและกลยุทธ์สัมพันธ์ได้เหมาะสมกับพฤติกรรมลูกค้าเป็นอย่างดี	ระบุช่องทางและวิธีการรักษาลูกค้าได้ตามมาตรฐานทั่วไปของการทำธุรกิจ	ช่องทางหรือวิธีสร้าง ความสัมพันธ์ไม่ค่อยสอดคล้องกับกลุ่มเป้าหมาย	ไม่มีกลยุทธ์การเข้าถึง หรือไม่ระบุวิธีสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าเลย	× 1  (5)
3.3 โครงสร้างพื้นฐาน/พันธมิตร	ระบุกิจกรรมทรัพยากร และพันธมิตรที่จำเป็นได้ครบถ้วนทรงพลัง ช่วยให้เปรียบเทียบในการแข่งขัน	ระบุองค์ประกอบพื้นฐานและพันธมิตรที่ดีช่วยสนับสนุนการส่งมอบคุณค่า	ระบุกิจกรรม/ทรัพยากรเบื้องต้นได้ แต่อาจขาดพันธมิตรหลักที่สำคัญบางส่วน	ระบุทรัพยากรไม่ครบถ้วน หรือไม่ค่อยสอดคล้องกับรูปแบบการดำเนินธุรกิจ	ไม่สามารถระบุกิจกรรม ทรัพยากร หรือพันธมิตรที่จำเป็นได้เลย	× 1  (5)
3.4 โครงสร้างการเงิน	ระบุรายได้/ต้นทุนละเอียด สมเหตุสมผล แสดงถึงความสามารถทำกำไรและยั่งยืนสูง	ระบุโครงสร้างรายได้และต้นทุนได้ สมเหตุสมผล มีความเป็นไปได้ในการทำกำไร	ระบุรายได้และต้นทุนได้ แต่อาจขาดรายละเอียดสำคัญ หรือตัวเลขยังไม่ชัดเจน	โครงสร้างขาดความสมดุล หรือระบุได้ไม่สอดคล้องกับการดำเนินงานจริง	ไม่ระบุรายได้/ต้นทุน หรือโครงสร้างการเงินขาดความสมเหตุสมผลอย่างสิ้นเชิง	× 1  (5)
3.5 ความเชื่อมโยงของแผน	BMC 9 ช่องเชื่อมโยงสมบูรณ์ ภาพรวมสั้นไหล มีความเป็นไปได้	องค์ประกอบต่างๆ เชื่อมโยงกันดี เห็นภาพรวมธุรกิจ	องค์ประกอบส่วนใหญ่เชื่อมโยงกัน แต่อาจมีบางจุดที่ไม่สอดคล้องกัน	องค์ประกอบหลายจุดขัดแย้งกัน ขาดความสมจริง หรือนำไปปฏิบัติได้ยาก	BMC ทั้ง 9 ช่องไม่เชื่อมโยงกันเลย เป็นการใส่ข้อมูลโดยไม่มีทิศทางที่ชัดเจน	× 1  (5)



หัวข้อประเมิน	ระดับ 5 (ดีเยี่ยม)	ระดับ 4 (ดีมาก)	ระดับ 3 (ดี)	ระดับ 2 (พอใช้)	ระดับ 1 (ต้องปรับปรุง)	น้ำหนัก
	และสีหน้า ประกอบอย่าง มีอาชีพ	ประกอบ เหมาะสม	สบตาและภาษา กายพอใช้	หรือขาดการ สบตาผู้ฟัง	และไม่มีภาษา กาย	(5)
6. การตอบคำถาม เวลา 5 นาที (10 คะแนน)						
6.1 ถูกต้องและ ตรงประเด็น	ตอบคำถามได้ ถูกต้องครบถ้วน และตรงประเด็น ที่สุด สามารถให้ เหตุผลประกอบ ได้ชัดเจน	ตอบคำถามได้ ถูกต้องเป็นส่วน ใหญ่ ตรง ประเด็น อธิบาย ให้เข้าใจได้ดี	ตอบคำถามได้ ถูกต้องพื้นฐาน แต่อาจไม่ ครอบคลุมหรือ ขาดการขยาย ความ	ตอบคำถาม ค่อนข้างกว้าง ไม่ ค่อยตรงประเด็น หลัก ข้อมูลไม่ ครบถ้วน	ตอบไม่ตรง ประเด็นอย่าง สิ้นเชิง (ไม่ตรง คำถาม) หรือให้ ข้อมูลที่ผิดพลาด	x 1  (5)
6.2 ไหวพริบและ ควบคุมอารมณ์	มีไหวพริบ แก้ปัญหาเฉพาะ หน้ายอดเยี่ยม ควบคุมอารมณ์ และกดดันได้ดี เยี่ยม ตอบมั่นใจ	มีไหวพริบตอบ คำถามดี ควบคุมอารมณ์ และรักษาสีหน้า ได้ดีเยี่ยม	ตอบคำถาม ตามปกติ รักษา ความสุภาพได้ แต่อาจใช้เวลา คิदनานหรือ ประหม่าบ้าง	ขาดความมั่นใจ ชัดเจน ตื่น ตระหนก หรือใช้ เวลาคิดหา คำตอบนาน เกินไป	รับมือความ กดดันไม่ได้ สูญเสียการ ควบคุมอารมณ์ หรือแสดงกิริยา ไม่เหมาะสม	x 1  (5)
7. การบริหารเวลา เวลา 10 นาที (5 คะแนน)						
7.1 การบริหาร เวลาและจังหวะ การนำเสนอ	แบ่งสัดส่วน เนื้อหาและ จังหวะการพูดได้ อย่างลงตัว ให้ น้ำหนักประเด็น สำคัญได้ดีเยี่ยม นำเสนอสั้นไหล ไม่เร่งรีบ และ ควบคุมเวลาจบ ได้พอดีตามที่ กำหนด	จัดสรรเวลาได้ดี นำเสนอสั้นไหล ครอบคลุม เนื้อหาหลัก แต่ อาจมีบางช่วง เร่งรีบไปบ้าง หรือควบคุม เวลาจบเกิน/ ขาดจากที่ กำหนดเพียง เล็กน้อย	นำเสนอเนื้อหา ได้ครบถ้วน แต่ การแบ่งเวลายัง ไม่สมดุล เท่าที่ควร จังหวะพูดบาง ช่วงยืดเยื้อหรือ เร่งรีบ และใช้ เวลาเกิน/ขาดไป พอสมควร	บริหารเวลาไม่ดี ให้น้ำหนักเนื้อหา ไม่เหมาะสม ทำ ให้ต้องตัดจบ กะทันหัน หรือ สาระสำคัญขาด หาย และใช้เวลา ผิดพลาด ค่อนข้างมาก	ไม่สามารถ บริหารเวลาได้ เลย นำเสนอไม่ จบกระบวนการ สับสน วกวน หรือใช้เวลาเกิน กำหนดจน กระทบภาพรวม	x 1  (5)

รอบที่ 3 รอบชิงชนะเลิศ (พิจารณาจากการนำเสนอ ระยะเวลา 10 นาที และตอบคำถาม ระยะเวลา 5 นาที)

เกณฑ์การให้คะแนน (รวม 100 คะแนน)

ลำดับ	หัวข้อประเมิน	คะแนนเต็ม
1	เทคนิคการนำเสนอขาย	40
	1.1 การเปิดการขาย	10 คะแนน
	1.2 การกระตุ้นความสนใจ	10 คะแนน
	1.3 การนำเสนอจุดเด่นของผลิตภัณฑ์	10 คะแนน
	1.4 การปิดการขาย	10 คะแนน
2	ความคิดสร้างสรรค์ในการนำเสนอ	20
3	การจัดแสดงผลิตภัณฑ์	10
4	น้ำเสียงและบุคลิกภาพ	10
5	การตอบคำถาม	10
6	การบริหารเวลา	10
	รวม	100

**ประเภทที่ 3 สุดยอดนักขาย**  
**แบบฟอร์มการให้คะแนนรอบชิงชนะเลิศ**

ชื่อธุรกิจ.....

สถานศึกษา.....

**รายละเอียดเกณฑ์การให้คะแนน**

หัวข้อประเมิน	ระดับคะแนน				
	5	4	3	2	1
<b>1. เทคนิคการนำเสนอขาย (รวม 40 คะแนน)</b>					
1.1 การเปิดการขาย					
1.2 การกระตุ้นความสนใจผู้ฟัง/ลูกค้า					
1.3 การนำเสนอจุดเด่นของผลิตภัณฑ์					
1.4 การปิดการขาย					
<b>2. ความคิดสร้างสรรค์ในการนำเสนอ (รวม 20 คะแนน)</b>					
2.1 รูปแบบและมุมมองที่แปลกใหม่					
2.2 การใช้สื่อประกอบการขาย					
2.3 วิธีการดำเนินเรื่องราว (Story telling)					
2.4 การสร้างความประทับใจ					
<b>3. การจัดแสดงผลิตภัณฑ์ (รวม 10 คะแนน)</b>					
3.1 ความโดดเด่นของผลิตภัณฑ์และการสื่อสาร					
3.2 ความคิดสร้างสรรค์และภาพลักษณ์โดยรวม					
<b>4. น้ำเสียงและบุคลิกภาพ (รวม 10 คะแนน)</b>					
4.1 น้ำเสียงและการจูงใจ					
4.2 บุคลิกภาพและภาษากาย					
<b>5. การตอบคำถาม เวลา 5 นาที (คะแนนรวม 10 คะแนน)</b>					
5.1 ความถูกต้องและตรงประเด็น					
5.2 ไหวพริบและการควบคุมอารมณ์					
<b>6. การบริหารเวลา เวลา 10 นาที (คะแนนรวม 10 คะแนน)</b>					
6.1 สัดส่วนเนื้อหาและจังหวะการนำเสนอ					
6.2 การควบคุมเวลาในภาพรวม					
<b>รวม</b>					
<b>คะแนนรวม</b>					

ลงชื่อ.....ผู้ประเมิน

(.....)

### แบบสรุปคะแนนการประกวดรอบชิงชนะเลิศ

ชื่อธุรกิจ.....

ชื่อสถานศึกษา.....จังหวัด.....

รายการ	คะแนนจากกรรมการคนที่					
	1	2	3	4	5	รวมคะแนน
1. เทคนิคการนำเสนอขาย						
2. ความคิดสร้างสรรค์ในการนำเสนอ						
3. การจัดแสดงผลิตภัณฑ์						
4. น้ำเสียงและบุคลิกภาพ						
5. การตอบคำถาม						
6. การบริหารเวลา						
รวม						
คะแนนร้อยละ						

ลงชื่อ.....ประธานกรรมการ

(.....)

วัน.....เดือน.....พ.ศ.....



หัวข้อประเมิน	ระดับ 5 (ดีเยี่ยม)	ระดับ 4 (ดีมาก)	ระดับ 3 (ดี)	ระดับ 2 (พอใช้)	ระดับ 1 (ต้อง ปรับปรุง)	น้ำหนัก
	ได้เปรียบเหนือ คู่แข่ง พร้อม สาธิต/อ้างอิง ข้อมูลสร้าง ความ น่าเชื่อถือที่สุด	ต่างจาก คู่แข่ง มีการ ใช้ข้อมูล อ้างอิงหรือ สาธิต ประกอบ	กับความ ต้องการลูกค้า หรือเทียบกับ คู่แข่งยังไม่ ชัดเจน	การสาธิตหรือ ข้อมูลสนับสนุน	ของสินค้าไม่ได้ เลย	(10)
1.4 ปิดการขาย	สรุปกระชับ ตรงจุด กระตุ้น ตัดสินใจ ชัดเจน ใช้ เทคนิคขาย ฉลาด (เสนอ ทางเลือก/สิทธิ พิเศษ) และ จัดการข้อ โต้แย้งอย่างมี อาชีพ	สรุปประเด็น ดี มีการ กระตุ้นการ ตัดสินใจซื้อ และจัดการ ข้อโต้แย้ง ของลูกค้าได้ เหมาะสม	สรุปได้แต่ยัง ยืดเยื้อ การ กระตุ้น ตัดสินใจมี พลังน้อย หรือตอบข้อ โต้แย้งได้ ระดับพื้นฐาน	สรุปประเด็นไม่ ชัด ขาดเทคนิค ปิดการขาย จัดการกับข้อ โต้แย้งได้ไม่ดี	ไม่สรุปประเด็น ไม่กระตุ้นการ ตัดสินใจ หรือ ปล่อยให้การ นำเสนอจบลง แบบดี ๆ	× 2  (10)
2. ความคิดสร้างสรรค์ในการนำเสนอ (คะแนนรวม 20 คะแนน)						
2.1 รูปแบบและ มุมมองที่แปลก ใหม่	รูปแบบการ นำเสนอมี ความคิด สร้างสรรค์สูง มาก แปลก ใหม่ แตกต่าง ไม่ซ้ำใคร และ ดึงดูดความ สนใจได้ตั้งแต่ เริ่มต้น	รูปแบบการ นำเสนอมี ความคิด สร้างสรรค์ น่าสนใจ มี ความแปลก ใหม่กว่าการ นำเสนอ สินค้าแบบ ทั่วไป	รูปแบบ นำเสนอ เป็นไปตาม มาตรฐาน มี ความ พยายามใส่ ไอเดียใหม่ๆ เข้าไปบ้างแต่ ยังไม่เด่นชัด	รูปแบบ ค่อนข้าง ธรรมดา หรือ ลอกเลียนแบบ วิธีเดิม ๆ ขาด ความแปลกใหม่ หรือไอเดียของ ตนเอง	รูปแบบขาด ความน่าสนใจ อย่างสิ้นเชิง ไม่ มีการประยุกต์ หรือใช้ความคิด สร้างสรรค์ใดๆ เลย	× 1  (5)







หัวข้อประเมิน	ระดับ 5 (ดีเยี่ยม)	ระดับ 4 (ดีมาก)	ระดับ 3 (ดี)	ระดับ 2 (พอใช้)	ระดับ 1 (ต้อง ปรับปรุง)	น้ำหนัก
	ควบคุม อารมณ์และ กดดันได้ดี เยี่ยม ตอบ มั่นใจ	รักษาสีหน้า ได้ดีเยี่ยม	อาจใช้เวลา คิदनานหรือ ประหม่าบ้าง	คำตอบนาน เกินไป	หรือแสดงกิริยา ไม่เหมาะสม	(5)
6. การบริหารเวลา เวลา 10 นาที (คะแนนรวม 10 คะแนน)						
6.1 สัดส่วน เนื้อหาและ จังหวะการ นำเสนอ	แบ่งสัดส่วน เนื้อหาได้อย่าง ลงตัวที่สุด จังหวะการพูด ลื่นไหล ไม่เร่ง รีบหรือยืดเยื้อ และให้น้ำหนัก กับประเด็น สำคัญได้อย่าง สมบูรณ์แบบ	แบ่งสัดส่วน เนื้อหาได้ดี จังหวะการ พูดมีความ เหมาะสม ให้น้ำหนัก ประเด็น สำคัญได้ ชัดเจน แต่ อาจมีบาง ช่วงที่เร่ง หรือช้าไป เล็กน้อย	แบ่งเนื้อหา และรักษา จังหวะการ พูดได้ตาม มาตรฐาน แต่ อาจให้ น้ำหนักกับ บางประเด็น มากหรือน้อย เกินไป ทำให้ ความลื่นไหล ลดลงบ้าง	แบ่งสัดส่วน เนื้อหาไม่สมดุล จังหวะการพูด ติดขัด เร่งรีบ หรือยืดเยื้อ เกินไปในหลาย ช่วง ทำให้ สาระสำคัญ บางส่วนขาด หาย	ไม่มีการ วางแผนสัดส่วน เนื้อหา พูด วกวน จับใจ ความสำคัญ ไม่ได้ หรือ จังหวะการพูด แย่มากจนไม่น่า ติดตาม	x 1  (5)
6.2 การควบคุม เวลาในภาพรวม	ควบคุมเวลา ในภาพรวมได้ อย่างยอด เยี่ยม สามารถ นำเสนอจบ กระบวนการ ได้ครบถ้วน ภายใน ระยะเวลาที่ กำหนดไว้พอดี	ควบคุมเวลา ได้ดี นำเสนอจบ กระบวนการ ภายในเวลา ที่กำหนด แต่อาจมี เวลาเหลือ หรือกระชั้น	นำเสนอ เนื้อหาหลัก ได้ครบถ้วน แต่ใช้เวลา เกิน หรือใช้ เวลาขาดไป จากเกณฑ์ที่ กำหนด เล็กน้อย	บริหารเวลาไม่ดี นัก ทำให้ต้อง ตัดจบเนื้อหา กะทันหัน หรือ ใช้เวลาเกินจาก เกณฑ์ที่กำหนด ไปพอสมควร	ไม่สามารถ ควบคุมเวลาได้ เลย นำเสนอไม่ จบกระบวนการ หรือใช้เวลาเกิน กำหนดจน กระทบ ภาพรวม	x 1  (5)

หัวข้อประเมิน	ระดับ 5 (ดีเยี่ยม)	ระดับ 4 (ดีมาก)	ระดับ 3 (ดี)	ระดับ 2 (พอใช้)	ระดับ 1 (ต้อง ปรับปรุง)	น้ำหนัก
		ซีดเวลาหมด พอดี				

#### 6. การพิจารณาเหรียญรางวัล

- |                         |                   |
|-------------------------|-------------------|
| 1) คะแนน 80 คะแนนขึ้นไป | ระดับเหรียญทอง    |
| 2) คะแนน 70-79          | ระดับเหรียญเงิน   |
| 3) คะแนน 60-69          | ระดับเหรียญทองแดง |

#### การจัดอันดับรางวัล

- |                            |                                     |
|----------------------------|-------------------------------------|
| 1) ชนะเลิศ                 | ได้คะแนนสูงสุด                      |
| 2) รองชนะเลิศอันดับ 1      | ได้คะแนนรองจากรางวัลชนะเลิศ         |
| 3) รองชนะเลิศอันดับ 2      | ได้คะแนนรองจากรางวัลชนะเลิศอันดับ 1 |
| 4) รางวัลความคิดสร้างสรรค์ | ได้คะแนนรองจากรางวัลชนะเลิศอันดับ 2 |
| 5) รางวัลขวัญใจมหาชน       | ได้คะแนนรองจากรางวัลชนะเลิศอันดับ 3 |

#### รางวัลที่ได้รับ

- |                             |                           |
|-----------------------------|---------------------------|
| 1) ชนะเลิศ (Top Sale Award) | ได้รับโล่พร้อมเกียรติบัตร |
| 2) รองชนะเลิศอันดับ 1       | ได้รับเกียรติบัตร         |
| 3) รองชนะเลิศอันดับ 2       | ได้รับเกียรติบัตร         |
| 4) รางวัลความคิดสร้างสรรค์  | ได้รับเกียรติบัตร         |
| 5) รางวัลขวัญใจมหาชน        | ได้รับเกียรติบัตร         |

## ประเภทที่ 4 ธุรกิจร่วมทุน

### 1. คำอธิบาย

**ธุรกิจร่วมทุน หมายถึง** ธุรกิจที่เกิดจากแนวคิดสร้างสรรค์ของผู้เรียน มาพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์หรือบริการที่มีศักยภาพเชิงพาณิชย์ และมีภาคธุรกิจร่วมดำเนินงานในลักษณะ “ร่วมลงทุน ร่วมพัฒนา หรือร่วมขยายตลาด” อย่างเป็นรูปธรรม เพื่อให้สามารถสร้างรายได้ ขยายตลาด หรือพัฒนากิจการให้เจริญเติบโตอย่างยั่งยืน

### 2. วัตถุประสงค์

1. เพื่อพัฒนาผู้เรียนให้มีทักษะการสร้างความร่วมมือกับสถานประกอบการ
2. เพื่อส่งเสริม สนับสนุนการสร้างความร่วมมือระหว่างสถานศึกษากับสถานประกอบการ
3. เพื่อยกระดับคุณภาพการดำเนินงานของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ระดับสถานศึกษา ให้มีประสิทธิภาพ

### 3. เงื่อนไขการรับสมัคร

#### 3.1 คุณสมบัติผู้สมัคร

1. เป็นผู้เรียนในสถานศึกษาสังกัดสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา (ระดับชั้น ปวช./ปวส./ระยะสั้น) ที่มีความสนใจและสามารถเข้าร่วมกิจกรรมตลอดโครงการ รูปแบบทีม จำนวน 2 - 5 คน
2. มีครูที่ปรึกษาธุรกิจ อย่างน้อย จำนวน 1 คน ประกอบด้วย ครูที่ปรึกษาหลัก 1 คน ครูที่ปรึกษาร่วมไม่เกิน 2 คน (ถ้ามี)
3. ธุรกิจที่นำเสนอต้องไม่เคยได้รับรางวัลภายใต้โครงการศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการหรือโครงการอาชีวะสร้างสรรค์ แปรฝันสู่ธุรกิจ

### 4. เกณฑ์การประกวด

#### 4.1 เกณฑ์การประกวด แบ่งเป็น 3 ระดับ ดังนี้

- 4.1.1 รอบคัดเลือก
- 4.1.2 รอบการอบรมพัฒนา
- 4.1.3 รอบชิงชนะเลิศ

## 4.2 คำอธิบายระดับคุณภาพ

ระดับคะแนน	คำอธิบายระดับคุณภาพ
5	<b>ระดับ ดีเยี่ยม (Excellent)</b> หมายถึง ข้อมูลมีความถูกต้อง แม่นยำ และครบถ้วนสมบูรณ์ทุกประการ มีรายละเอียดลึกซึ้ง มีการเรียบเรียงอย่างเป็นระบบ ชัดเจน เข้าใจง่าย น่าสนใจ และผลงานมีคุณภาพสูงกว่ามาตรฐานหรือเกินความคาดหวังอย่างชัดเจน ไม่มีข้อผิดพลาดที่สำคัญ
4	<b>ระดับ ดี (Good)</b> หมายถึง ข้อมูลมีความถูกต้องและครบถ้วนเกือบทั้งหมด มีการเรียบเรียงเป็นระบบ เข้าใจง่าย มีคุณภาพตามเกณฑ์ที่กำหนด อาจมีข้อบกพร่องเล็กน้อยแต่ไม่ส่งผลกระทบต่อสาระสำคัญของเนื้อหา
3	<b>ระดับ ปานกลาง / พอใช้ (Fair)</b> หมายถึง ข้อมูลมีความถูกต้องเป็นส่วนใหญ่ แต่ยังขาดรายละเอียดบางประเด็น หรือเนื้อหาบางส่วนยังไม่สมบูรณ์ การเรียบเรียงอยู่ในระดับมาตรฐานทั่วไป สามารถสื่อความหมายได้เข้าใจ แต่ยังไม่โดดเด่น และยังสามารถพัฒนาเพิ่มเติมได้
2	<b>ระดับ ควรปรับปรุง (Needs Improvement)</b> หมายถึง ข้อมูลมีความถูกต้องเพียงบางส่วน ยังขาดความครบถ้วนในหลายประเด็น การเรียบเรียงยังไม่เป็นระบบ ทำให้การสื่อความหมายไม่ชัดเจน และผลงานยังต่ำกว่ามาตรฐานที่กำหนด
1	<b>ระดับ ต้องปรับปรุงอย่างมาก (Poor)</b> หมายถึง ข้อมูลไม่ครบถ้วน มีข้อผิดพลาดในประเด็นสำคัญ หรือเนื้อหาไม่ตรงกับวัตถุประสงค์ รูปแบบการนำเสนอไม่ชัดเจน เข้าใจยาก หรือผลงานต่ำกว่ามาตรฐานอย่างชัดเจน จำเป็นต้องแก้ไขหรือทำใหม่

### 4.2.1 เกณฑ์การประกวด แบ่งออกเป็น 4 ด้าน รอบคัดเลือก (100 คะแนน) ดังนี้

หัวข้อ/รายละเอียด	ระดับคะแนน				
	5	4	3	2	1
<b>1. แผนธุรกิจ (50 คะแนน)</b>					
1.1 ภาพรวมธุรกิจ					
1.2 นวัตกรรมที่นำมาใช้					
1.3 การวิเคราะห์ SWOT Analysis					
1.4 ปัจจัยที่นำไปสู่ความสำเร็จ					
1.5 แผนการจัดการ					
1.6 แผนการตลาด					
1.7 แผนการผลิต					
1.8 แผนการเงิน					
1.9 ธรรมมาภิบาล					
1.10 แผนฉุกเฉิน					

<b>2. แผนการลงทุนในอนาคต/หลักฐานการร่วมลงทุน (10 คะแนน)</b>					
2.1 การจัดหาเงินทุน/จัดสรรเงินทุน (5 คะแนน)					
2.2 หลักฐานจำนวนสถานประกอบการที่ร่วมลงทุน (5 คะแนน)					
<b>3. หลักฐานการระดมทุนกับสถานประกอบการ (25 คะแนน)</b>	5	4	3	2	1
3.1 แผนธุรกิจ					
3.2 หนังสือขอความอนุเคราะห์ส่งเสริมสนับสนุนทุน					
3.3 หนังสือขอบคุณความอนุเคราะห์ส่งเสริมสนับสนุนทุน					
3.4 แบบตอบรับการร่วมระดมทุน					
3.5 หลักฐานการให้ทุน (เช่น สลิปโอนเงินผ่านธนาคาร หรือใบอนุโมทนาบัตรในนามวิทยาลัย)					
*** หากไม่มีหลักฐาน ไม่มีคะแนนในส่วนนี้					
<b>4. คลิปนำเสนอกลยุทธ์การร่วมทุน/ระดมทุนกับสถานประกอบการ (15 คะแนน)</b>	5	4	3	2	1
4.1 วางแผนกำหนดกลยุทธ์ในการลงทุน (กำหนดเป้าหมาย จำนวนผู้ร่วมระดมทุน ดังนี้ - จำนวน 5 แห่ง 5 คะแนน - จำนวน 4 แห่ง 4 คะแนน - จำนวน 3 แห่ง 3 คะแนน - จำนวน 2 แห่ง 2 คะแนน - จำนวน 1 แห่ง 1 คะแนน)					
4.2 การดำเนินการประสานความร่วมมือการระดมทุน (สัมภาษณ์ผู้ร่วมทุน) (10 คะแนน) 4.2.1 ท่านคิดว่าธุรกิจมีความสนใจมากน้อยเพียงใด เพราะเหตุผลใด (5 คะแนน) 4.2.2 ท่านคิดว่าธุรกิจนี้มีโอกาสเติบโตมากน้อยเพียงใด (บันทึกคลิป 3 นาที) (5 คะแนน)					

## 4.2.2 เกณฑ์การประกวด แบ่งออกเป็น 6 ด้าน รอบการอบรมพัฒนา (100 คะแนน) ดังนี้

หัวข้อ/รายละเอียด	ระดับคะแนน				
	5	4	3	2	1
<b>1. การนำเสนอ (20 คะแนน)</b>					
1.1 บุคลิกภาพ					
1.2 ความพร้อม/ความมั่นใจ					
1.3 ทักษะการสื่อสาร					
1.4 ลำดับการนำเสนอครบถ้วน					
<b>2. สินค้า/บริการ (20 คะแนน)</b>					
2.1 คุณภาพ					
2.2 นวัตกรรม/แปลกใหม่					
2.3 การใช้ประโยชน์					
2.4 สอดคล้องกับกลุ่มเป้าหมาย					
<b>3. วิเคราะห์สถานการณ์ทางธุรกิจ (SWOT Analysis) (20 คะแนน)</b>					
3.1 จุดแข็ง					
3.2 จุดอ่อน					
3.3 โอกาส					
3.4 อุปสรรค					
<b>4. แผนการสร้างความร่วมมือในการพัฒนาธุรกิจ (20 คะแนน)</b>					
4.1 จำนวนสถานประกอบการ					
4.2 สถานประกอบการเหมาะสมกับธุรกิจ					
4.3 ความร่วมมือด้านการลงทุน					
4.4 โอกาสในการเติบโต/ขยายตลาด					
<b>5. แผนพัฒนาธุรกิจในอนาคต (20 คะแนน)</b>					
5.1 แนวทางการพัฒนาธุรกิจ					
5.2 แนวทางการขยายตลาด					
5.3 ความสามารถในการทำกำไรระยะยาว					
5.4 ความได้เปรียบทางการแข่งขัน					

## 4.2.3 เกณฑ์การการประกวด แบ่งออกเป็น 6 ด้าน รอบชิงชนะเลิศ (100 คะแนน) ดังนี้

หัวข้อ/รายละเอียด	ระดับคะแนน				
	5	4	3	2	1
<b>1. การนำเสนอ (20 คะแนน)</b>					
1.1 บุคลิกภาพ					
1.2 ความพร้อม/ความมั่นใจ					
1.3 ทักษะการสื่อสาร					
1.4 ลำดับการนำเสนอครบถ้วน					
<b>2. สินค้า/บริการ (20 คะแนน)</b>					
2.1 คุณภาพ					
2.2 นวัตกรรม/แปลกใหม่					
2.3 การใช้ประโยชน์					
2.4 ความเหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย					
<b>3. แผนธุรกิจ (20 คะแนน)</b>					
3.1 แผนการจัดการ					
3.2 แผนการตลาด					
3.3 แผนการผลิต					
3.4 แผนการเงิน					
<b>4. ผลการดำเนินธุรกิจที่เกิดจากความร่วมมือ (20 คะแนน)</b>					
4.1 ด้านผลิตภัณฑ์					
4.2 ด้านการลงทุน					
4.3 ด้านการผลิต					
4.4 จำนวนพันธมิตรธุรกิจ/เครือข่ายความร่วมมือ (แห่ง)					
<b>5. การวิเคราะห์ความยั่งยืนของธุรกิจ (แผนพัฒนา) (10 คะแนน)</b>					
5.1 ความสามารถในการทำกำไรระยะยาว					
5.2 ความได้เปรียบทางการแข่งขัน					
<b>6. การจัดบริหารทรัพยากร (10 คะแนน)</b>					
6.1 องค์ประกอบการจัดบริหารทรัพยากรสอดคล้องกับธุรกิจ					
6.2 ความคิดสร้างสรรค์ สวยงาม โดดเด่น น่าสนใจ					

#### 4.3 สรุปผลการประเมิน

80 - 100 คะแนน รางวัลชนะเลิศ

70 - 79 คะแนน รางวัลรองชนะเลิศอันดับ 1

60 - 69 คะแนน รางวัลรองชนะเลิศอันดับ 2

#### 5. ประเภทรางวัล

5.1 รางวัลชนะเลิศ

5.2 รางวัลรองชนะเลิศอันดับ 1

5.3 รางวัลรองชนะเลิศอันดับ 2

5.4 รางวัล (พิเศษ) รางวัลขวัญใจพันธมิตร จำนวน 2 รางวัล



สำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพ