



มาตรฐานอาชีพและคุณวุฒิวิชาชีพ  
Occupational Standard and Professional Qualifications

สาขาวิชาชีพธุรกิจสั่งหาริมทรัพย์  
สาขาการขายและตลาดโครงการอสังหาริมทรัพย์

จัดทำโดย สถาบันคุณวุฒิวิชาชีพ (องค์การมหาชน)  
ร่วมกับ ศูนย์บริหารการจัดการองค์กรสากล (Global Enterprise Management  
Center) สังกัดกลุ่มสาขาวิชาเทคโนโลยีการจัดการระบบสารสนเทศ  
คณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหิดล

#### 1. ชื่อมาตรฐานอาชีพ

สาขาวิชาชีพธุรกิจสิ่งหัตถ์ สาขาการขายและตลาดโครงการสิ่งหัตถ์

#### 2. ประวัติการปรับปรุงมาตรฐาน

ปรับปรุงครั้งที่ 1

#### 3. ทะเบียนอ้างอิง (Imprint)

N/A

#### 4. ข้อมูลเบื้องต้น

สืบเนื่องจากที่ประเทศไทยจะเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ในปี 2558

ซึ่งมีผลทำให้ประเทศในกลุ่มสมาชิกมีผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจร่วมกันเป็นตลาดและมีการผลิตเดียวกัน

โดยธุรกิจสิ่งหัตถ์นั้นมีความสำคัญเพื่อส่งเสริมให้กลุ่มอาชีพในด้านสิ่งหัตถ์มีความเป็นสากล เป็นที่ยอมรับทั้งภายในประเทศและระดับสากล

และจัดให้มีการรองรับและประเมินองค์กรที่ทดสอบความรู้ความสามารถในการประกอบอาชีพของบุคคลในสาขาวิชาชีพ

รวมถึงเทียบเคียงคุณวุฒิวิชาชีพกับคุณวุฒิทางการศึกษา เพื่อนำไปสู่การต่อยอดองค์ความรู้และทักษะของผู้ประกอบอาชีพในด้านธุรกิจสิ่งหัตถ์

ตอบสนองความต้องการของตลาดแรงงานในอาชีพ เพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันทางเศรษฐกิจของประเทศไทยต่อไป

มาตรฐานอาชีพและคุณวุฒิวิชาชีพ สาขาวิชาชีพธุรกิจสิ่งหัตถ์ฉบับนี้จัดทำโดยการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับธุรกิจสิ่งหัตถ์ ทั้งห่วงโซ่อุปทาน

ตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำ ร่วมกับวิธีเทคนิควิเคราะห์หน้าที่ (Functional Analysis) ในทุกหน้าที่งานที่มีความสำคัญต่อการปฏิบัติงานในธุรกิจสิ่งหัตถ์

โดยจากการวิเคราะห์พบว่า มีบทบาทหลัก (Key Role) 10 บทบาทหลัก โดยประกอบไปด้วยหลากหลายอาชีพที่เกี่ยวข้อง โดยได้ดำเนินการจัดทำทั้งสิ้น 10 อาชีพ 38

คุณวุฒิวิชาชีพตามรายละเอียดที่อยู่ในมาตรฐานอาชีพนี้

#### 5. ประวัติการปรับปรุงมาตรฐานในแต่ละครั้ง

N/A

#### 6. ครั้งที่

1

(รายละเอียดของชุดฝึกอบรมที่ได้รับการรับรองตามการปรับปรุงในแต่ละครั้ง แสดงในตารางข้างล่าง ข้อมูลครั้งล่าสุดจะแสดงอยู่ในบรรทัดบนสุด)

ครั้งที่ (อื่น ๆ) :N/A

ครั้งที่ประกาศก่อนหน้านี้ วันที่ประกาศ: N/A

ข้อสังเกต :N/A

การเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ :N/A

#### 7. คุณวุฒิวิชาชีพที่ครอบคลุม (Professional Qualifications included)

สาขาวิชาชีพธุรกิจสิ่งหัตถ์

สาขาการขายและตลาดโครงการสิ่งหัตถ์

อาชีพนักการตลาดโครงการสิ่งหัตถ์ ระดับ 3

#### 8. คุณวุฒิวิชาชีพที่เกี่ยวข้อง (Related Professional Qualifications)

N/A

#### 9. หน่วยสมรรถนะทั้งหมดในมาตรฐานอาชีพ (List of All Units of Competence within this Occupational Standards)

| รหัสหน่วยสมรรถนะ | เนื้อหา |
|------------------|---------|
|------------------|---------|

|       |                                                 |
|-------|-------------------------------------------------|
| 18101 | จัดเตรียมข้อมูลสำหรับการจัดเตรียมงานเชิงการตลาด |
| 18102 | วิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐานของลูกค้า                 |

## 10. ระดับคุณวุฒิ

### 10.1 สาขาวิชาชีพธุรกิจลอจิสติกส์ สาขาการขนส่งและตลาดโครงการลอจิสติกส์ อาชีพนักการตลาดโครงการลอจิสติกส์ ระดับ 3

#### คุณลักษณะของผลการเรียนรู้ (Characteristics of Outcomes)

มีลักษณะและแนวทางในการดำเนินงาน เพื่อที่จะสามารถดำเนินการ สนับสนุนและการจัดการงานการตลาดโครงการลอจิสติกส์  
ที่มีการปฏิบัติวิชาชีพครอบคลุมโดยตลอดช่วงอายุของการพัฒนาโครงการ มีส่วนร่วมในด้านการตลาดโครงการลอจิสติกส์ บางส่วน (ระดับผู้ปฏิบัติงาน:  
พนักงานการตลาด) คิดแก้ไขปัญหาในระดับต้นได้ สามารถใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในการปฏิบัติงานการตลาดโครงการได้ และต้องมีคุณลักษณะ ดังต่อไปนี้ -  
ทักษะการสื่อสาร ทำงานร่วมกับผู้อื่น มีบุคลิกภาพที่ดี - มีความเข้าใจในการตลาดและงานขายธุรกิจลอจิสติกส์ เบื้องต้น - มีการเรียนรู้ ความรับผิดชอบที่ดี -  
เอาใจใส่ และเป็นผู้ได้บังคับบัญชาที่ดี

#### การเลื่อนระดับคุณวุฒิวิชาชีพ (Qualification Pathways)

- ผู้ที่ผ่านการประเมินและได้รับการรับรองคุณวุฒิวิชาชีพ อาชีพนักการตลาดโครงการลอจิสติกส์ ระดับ 3 ต้องผ่านเกณฑ์การประเมินตามหน่วยสมรรถนะอาชีพ ระดับ 3 จำนวน 2 หน่วยสมรรถนะ
- ผู้ที่เข้าสู่งานทดสอบคุณวุฒิวิชาชีพ อาชีพนักการตลาดโครงการลอจิสติกส์ ระดับ 3 ต้องมีคุณสมบัติดังต่อไปนี้
  - ต้องมีวุฒิการศึกษาขั้นต่ำ คือ สำเร็จการศึกษา อนุปริญญา
  - มีประสบการณ์ในการจัดการลูกค้าสัมพันธ์โครงการลอจิสติกส์ ไม่น้อยกว่า 2 ปี
  - ผ่านการอบรมหลักสูตรที่เกี่ยวข้องกับการตลาดโครงการลอจิสติกส์ ไม่น้อยกว่า 12 ชั่วโมง
- การต่ออายุหนังสือรับรองมาตรฐานอาชีพให้เป็นไปตามคู่มือสำหรับผู้เข้ารับการประเมินหรือคู่มือเจ้าหน้าที่สอบ (Assessment Standard)

#### หลักเกณฑ์การต่ออายุหนังสือรับรองมาตรฐานอาชีพ

N/A

#### กลุ่มบุคคลในอาชีพ (Target Group)

นักการตลาดโครงการลอจิสติกส์ นักขาย ผู้ประกอบการ หรือบุคลากรที่ดำเนินงานในสถานประกอบการ หรือองค์กรภาครัฐ ที่เกี่ยวข้องในธุรกิจลอจิสติกส์

หมายเหตุ :N/A

#### หน่วยสมรรถนะ (หน่วยสมรรถนะทั้งหมดของคุณวุฒิวิชาชีพนี้)

- |       |                                                 |
|-------|-------------------------------------------------|
| 18101 | จัดเตรียมข้อมูลสำหรับการจัดเตรียมงานเชิงการตลาด |
| 18102 | วิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐานของลูกค้า                 |

#### ตารางแผนผังแสดงหน้าที่

##### 1. ตารางแสดงหน้าที่ 1

ประกาศใช้ ณ 04/12/2563

ตาราง 1 : FUNCTIONAL MAP แสดง KEY PURPOSE , KEY ROLES , KEY FUNCTION

| ความมุ่งหมายหลัก<br>Key Purpose                                                                              | บทบาทหลัก<br>Key Roles |                                                                                                               | หน้าที่หลัก<br>Key Function |                                   |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|-----------------------------------|
| คำอธิบาย                                                                                                     | รหัส                   | คำอธิบาย                                                                                                      | รหัส                        | คำอธิบาย                          |
| พัฒนาบุคลากรของสายงานธุรกิจลอจิสติกส์ที่มีมาตรฐาน และมีจรรยาบรรณที่ดี รับผิดชอบไปสู่ความเป็นมาตรฐานในวิชาชีพ | 18                     | ผู้ปฏิบัติจะสามารถที่จะบริหารจัดการตลาดโครงการลอจิสติกส์ในแต่ละประเภท ของธุรกิจลอจิสติกส์ด้วยมาตรฐานในวิชาชีพ | 181                         | บริหารจัดการตลาดโครงการลอจิสติกส์ |

คำอธิบาย ตารางแผนผังแสดงหน้าที่เป็นแผนผังที่ใช้วิเคราะห์หน้าที่งานเพื่อให้ได้หน้าที่หลัก (Key Function)

2. ตารางแสดงหน้าที่ 1 (ต่อ)

ประกาศใช้ ณ 04/12/2563

ตาราง 2 : FUNCTIONAL MAP แสดง KEY FUNCTION , UNIT OF COMPETENCE , ELEMENT OF COMPETENCE

| หน้าที่หลัก<br>Key Function |                                   | หน่วยสมรรถนะ<br>Unit of Competence |                                                 | หน่วยสมรรถนะย่อย<br>Element of Competence |                                                      |
|-----------------------------|-----------------------------------|------------------------------------|-------------------------------------------------|-------------------------------------------|------------------------------------------------------|
| รหัส                        | คำอธิบาย                          | รหัส                               | คำอธิบาย                                        | รหัส                                      | คำอธิบาย                                             |
| 181                         | บริหารจัดการตลาดโครงการลอจิสติกส์ | 18101                              | จัดเตรียมข้อมูลสำหรับการจัดเตรียมงานเชิงการตลาด | 18101.01                                  | สำรวจและวิเคราะห์ข้อมูลการตลาดโครงการ                |
|                             |                                   |                                    |                                                 | 18101.02                                  | รวบรวมข้อมูล เชิงสนับสนุน ร่วมกับฝ่ายขาย             |
|                             |                                   |                                    |                                                 | 18101.03                                  | วิเคราะห์ข้อมูลสภาพแวดล้อมทางการตลาด                 |
|                             |                                   |                                    |                                                 | 18101.04                                  | วิเคราะห์ข้อมูลส่วนผสมทางการตลาด                     |
|                             |                                   |                                    |                                                 | 18101.05                                  | เปรียบเทียบคู่แข่งในแง่มุมต่างๆ                      |
|                             |                                   |                                    |                                                 | 18101.06                                  | ร่วมสนับสนุนกำหนดราคา และตั้งราคาเพื่อสนับสนุนการขาย |
|                             |                                   |                                    |                                                 |                                           |                                                      |

| หน้าที่หลัก<br>Key Function |                                        | หน่วยสมรรถนะ<br>Unit of Competence |                                                 | หน่วยสมรรถนะย่อย<br>Element of Competence |                                                     |
|-----------------------------|----------------------------------------|------------------------------------|-------------------------------------------------|-------------------------------------------|-----------------------------------------------------|
| รหัส                        | คำอธิบาย                               | รหัส                               | คำอธิบาย                                        | รหัส                                      | คำอธิบาย                                            |
| 181                         | บริหารจัดการตลาดโครงการอสังหาริมทรัพย์ | 18101                              | จัดเตรียมข้อมูลสำหรับการจัดเตรียมงานเชิงการตลาด | 18101.01                                  | สำรวจและวิเคราะห์ข้อมูลการตลาดโครงการ               |
|                             |                                        |                                    |                                                 | 18101.02                                  | รวบรวมข้อมูล เจริญสนับสนุน ร่วมกับฝ่ายขาย           |
|                             |                                        |                                    |                                                 | 18101.03                                  | วิเคราะห์ข้อมูลสภาพแวดล้อมทางการตลาด                |
|                             |                                        |                                    |                                                 | 18101.04                                  | วิเคราะห์ข้อมูลส่วนผสมทางการตลาด                    |
|                             |                                        |                                    |                                                 | 18101.05                                  | เปรียบเทียบคู่แข่งในแฟ้มข้อมูลต่างๆ                 |
|                             |                                        |                                    |                                                 | 18101.06                                  | รวมสนับสนุนกำหนดราคา และตั้งราคาเพื่อสนับสนุนการขาย |
|                             |                                        | 18102                              | วิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐานของลูกค้า                 | 18102.01                                  | สำรวจและวิเคราะห์ข้อมูลกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย          |
|                             |                                        |                                    |                                                 | 18102.02                                  | กำหนดแนวทางเบื้องต้น เพื่อสนับสนุนทางกลยุทธ์การตลาด |
|                             |                                        |                                    |                                                 | 18102.03                                  | จัดทำเอกสารต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง                      |
|                             |                                        |                                    |                                                 | 18102.04                                  | วางแผนตลาดโครงการขั้นต้น                            |

| หน้าที่หลัก<br>Key Function |                                        | หน่วยสมรรถนะ<br>Unit of Competence |                                 | หน่วยสมรรถนะย่อย<br>Element of Competence |                                                    |
|-----------------------------|----------------------------------------|------------------------------------|---------------------------------|-------------------------------------------|----------------------------------------------------|
| รหัส                        | คำอธิบาย                               | รหัส                               | คำอธิบาย                        | รหัส                                      | คำอธิบาย                                           |
| 181                         | บริหารจัดการตลาดโครงการอสังหาริมทรัพย์ | 18102                              | วิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐานของลูกค้า | 18102.02                                  | กำหนดแนวทางเบื้องต้นเพื่อสนับสนุนทางกลยุทธ์การตลาด |
|                             |                                        |                                    |                                 | 18102.03                                  | จัดทำเอกสารต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง                     |
|                             |                                        |                                    |                                 | 18102.04                                  | วางแผนตลาดโครงการขึ้นต้น                           |

คำอธิบาย

ตารางแผนผังแสดงหน้าที่ (ต่อ) เป็นแผนผังที่ใช้วิเคราะห์หน้าที่งานหลังจากได้หน้าที่หลัก (Key Function) เพื่อให้ได้ หน่วยสมรรถนะ (Unit of Competence) และหน่วยสมรรถนะย่อย (Element of Competence)

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ

18101
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ

จัดเตรียมข้อมูลสำหรับการจัดเตรียมงานเชิงการตลาด
3. ทบทวนครั้งที่

- / -
4. สร้างใหม่

☒

ปรับปรุง

☐
5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

นักการตลาดโครงการลอจิสติกส์

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

ผู้เข้ารับการประเมินจะต้องมีความรู้ ความสามารถเกี่ยวกับการสำรวจและวิเคราะห์ข้อมูลการตลาดโครงการ dการรวบรวมข้อมูล เชิงสนับสนุน ร่วมกับฝ่ายขาย การวิเคราะห์ข้อมูลสภาพแวดล้อมทางการตลาด การวิเคราะห์ข้อมูลส่วนผสมทางการตลาด การเปรียบเทียบคู่แข่งในแง่มุมต่างๆ รวมไปถึงการร่วมสนับสนุนกำหนดราคา และตั้งราคาเพื่อสนับสนุนการขาย

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

|                          |                          |                                     |                          |                          |                          |                          |                          |
|--------------------------|--------------------------|-------------------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 1                        | 2                        | 3                                   | 4                        | 5                        | 6                        | 7                        | 8                        |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

นักการตลาดโครงการลอจิสติกส์ นักขาย ผู้ประกอบการ หรือบุคลากรที่ดำเนินงานในสถานประกอบการ หรือองค์กรภาครัฐ ที่เกี่ยวข้องในธุรกิจลอจิสติกส์

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

ไม่ระบุ

10. ข้อกำหนดหรือกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง (Licensing or Regulation Related) (ถ้ามี)

ไม่ระบุ

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

| สมรรถนะย่อย (Element)                             | เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)                                                                                                                                                         | วิธีการประเมิน (Assessment) |
|---------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|
| 18101.01 สำรวจและวิเคราะห์ข้อมูลการตลาดโครงการ    | 1.เก็บข้อมูลรวบรวมข้อมูลดิบลูกค้า<br>2.วิเคราะห์ข้อมูลดิบเบื้องต้น<br>3.กำหนดกลยุทธ์และทิศทางขององค์กรในระยะสั้น<br>4.สื่อสารความต้องการและปัญหาของผู้บริโภค<br>นำไปดำเนินการเพื่อตอบสนองปัญหาต่างๆ | ข้อสอบข้อเขียน              |
| 18101.02 รวบรวมข้อมูล เชิงสนับสนุน ร่วมกับฝ่ายขาย | 1.นำเสนอข้อมูลในรูปแบบที่เข้าใจง่ายกับฝ่ายขาย<br>2.สร้างกิจกรรมทางการตลาดเพื่อให้เกิดการขาย<br>3.เข้าถึงการนำเสนอข้อมูลพิเศษต่างๆ<br>4.โปรแกรมกิจกรรมทางการตลาดเพื่อส่งเสริมการขาย                  | ข้อสอบข้อเขียน              |
| 18101.03 วิเคราะห์ข้อมูลสภาพแวดล้อมทางการตลาด     | 1.วิเคราะห์สิ่งแวดล้อมภายในที่เป็นปัจจัยทางการตลาด (MarketingMix)<br>2.วิเคราะห์ SWOTAnalysis<br>3.วางแผนกำหนดกลยุทธ์และนโยบายทางการตลาด                                                            | ข้อสอบข้อเขียน              |



| สมรรถนะย่อย (Element)                                       | เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)                                                                                                                                                                                          | วิธีการประเมิน (Assessment) |
|-------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|
| 18101.04 วิเคราะห์ข้อมูลส่วนผสมทางการตลาด                   | 1.วิเคราะห์ความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย<br>2.กำหนด Product ให้ตรงตามกลุ่มเป้าหมาย<br>3.กำหนดราคาให้ตรงกลุ่มเป้าหมาย<br>4.จัดกิจกรรมทางการตลาดเพื่อให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย                                                             | ข้อสอบข้อเขียน              |
| 18101.05 เปรียบเทียบคู่แข่งในแง่มุมต่างๆ                    | 1.ทำข้อมูลเปรียบเทียบเพื่อใช้ในการวางแผนและรับมือคู่แข่ง<br>2.วิเคราะห์ข้อมูลคู่แข่งเพื่อพัฒนาการตลาด<br>3.ประเมินสถานการณ์การตลาดในปัจจุบัน<br>4.สื่อสารข้อมูลทางการตลาดเพื่อให้ลูกค้ารับรู้ว่ามีข้อดีข้อได้เปรียบกับคู่แข่งอย่างไร | ข้อสอบข้อเขียน              |
| 18101.06 รวมสนับสนุนกำหนดราคาและตั้งราคาเพื่อสนับสนุนการขาย | 1.วิเคราะห์ปัจจัยภายในภายนอกเพื่อกำหนดนโยบายในการตั้งราคา<br>2.วิเคราะห์สภาพเศรษฐกิจในปัจจุบัน<br>3.วิเคราะห์สภาพการแข่งขันด้านราคาในตลาด<br>4.วิเคราะห์ผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมาย                                                       | ข้อสอบข้อเขียน              |

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

มีความรู้พื้นฐานในธุรกิจลอจิสติกส์เบื้องต้น หรือการตลาดโครงการลอจิสติกส์ หรือการขายโครงการลอจิสติกส์ และมีประสบการณ์ทำงานในอาชีพที่เกี่ยวข้อง (ถ้ามี)

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)



#### 14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

หลักฐานที่ต้องการจะกำหนดข้อแนะนำเกี่ยวกับการประเมินและควรที่จะใช้ประกอบร่วมกันกับเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Performance Criteria) และทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

##### หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

- เอกสารงานที่ปฏิบัติเช่นรายงานการประมวลผลจากแบบบันทึกข้อมูล
- เอกสารรับรองการทำงานเช่นหนังสือรับรองประสบการณ์การทำงานจากเจ้าของอาชีพในสถานประกอบการแบบประเมินงานจากหัวหน้างาน
- แฟ้มสะสมงานเช่นภาพถ่ายสมุดบันทึกการปฏิบัติงานประจำวัน (Log Book)

##### หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

- เอกสารรับรองความรู้เช่นใบวุฒิบัตรใบประกาศนียบัตรต่างๆหรือแบบรายงานผลความรู้จากหน่วยงานที่มีความน่าเชื่อถือ หรือสถานประกอบการที่ปฏิบัติงาน
- แฟ้มสะสมงานเช่นภาพถ่ายสมุดบันทึกการเรียนรู้ของผู้ปฏิบัติงาน (Learning Book)
- แบบบันทึกผลการสัมภาษณ์

##### คำแนะนำในการประเมิน

หลักฐานที่ต้องการเพื่อแสดงถึงสมรรถนะในส่วนนี้ ต้องมีความสัมพันธ์และตอบโต้ตามข้อกำหนดของสมรรถนะย่อย และเกณฑ์การปฏิบัติงานในหน่วยสมรรถนะนี้ โดยหลักฐานในนี้ ต้องแสดงถึง

- ความรู้และทักษะที่เกี่ยวข้อง และวิธีการปฏิบัติงาน
- ให้พิจารณาตามหลักฐานของความรู้และความเข้าใจในขอบเขตงานที่ได้รับผิดชอบ

#### 15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตที่เกี่ยวข้องกับหน่วยสมรรถนะนี้ จะระบุถึงข้อกำหนดการปฏิบัติงานและข้อมูล/เอกสาร

- ข้อมูลเบื้องต้นที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติงาน ได้แก่ ประเภทของข้อมูล, ข้อมูลจากเอกสาร, ข้อมูลจากบุคคล, ข้อมูลจากประสบการณ์
- องค์ประกอบแผนปฏิบัติงานจัดหาข้อมูล ได้แก่ วิธีการ ระยะเวลา งบประมาณ และอุปกรณ์ที่ใช้
- การจัดหาข้อมูลเบื้องต้น ได้แก่ การค้นคว้าจากแหล่งเอกสารข้อมูล, การสัมภาษณ์บุคคล, การลงพื้นที่และการทดลองทำ
- การจัดแบ่งข้อมูลเบื้องต้นสอดคล้องกับการปฏิบัติงานเพื่อนำไปสู่การค้นหาข้อมูลแบบเจาะจงต่อไป
- องค์ประกอบความพร้อมของข้อมูลเบื้องต้น ได้แก่ ปริมาณของข้อมูลเบื้องต้นมีเพียงพอ

#### 16. หน่วยสมรรถนะรวม (ถ้ามี)

ไม่ระบุ

#### 17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

ไม่ระบุ

#### 18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

- ด้านความรู้
- ด้านทักษะ
- ด้านคุณสมบัติที่พึงประสงค์

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ

18102
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะ

วิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐานของลูกค้า
3. ทบทวนครั้งที่

- / -
4. สร้างใหม่

☒

ปรับปรุง

☐

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

นักการตลาดโครงการสิ่งทอ

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

ผู้เข้ารับการประเมินจะต้องมีความรู้ ความสามารถเกี่ยวกับการสำรวจและวิเคราะห์ข้อมูลกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย การกำหนดแนวทางเบื้องต้น เพื่อสนับสนุนทางกลยุทธ์การตลาด การจัดทำเอกสารต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง รวมไปถึงการวางแผนตลาดโครงการขั้นต้น

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

|                          |                          |                                     |                          |                          |                          |                          |                          |
|--------------------------|--------------------------|-------------------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 1                        | 2                        | 3                                   | 4                        | 5                        | 6                        | 7                        | 8                        |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

นักการตลาดโครงการสิ่งทอนักขาย ผู้ประกอบการ หรือบุคลากรที่ดำเนินงานในสถานประกอบการ หรือองค์กรภาครัฐ ที่เกี่ยวข้องในธุรกิจสิ่งทอ

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

ไม่ระบุ

10. ข้อกำหนดหรือกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง (Licensing or Regulation Related) (ถ้ามี)

ไม่ระบุ

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

| สมรรถนะย่อย (Element)                                        | เกณฑ์การปฏิบัติงาน (Performance Criteria)                                                                                                                                                                                                                              | วิธีการประเมิน (Assessment) |
|--------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|
| 18102.01 สำรวจและวิเคราะห์ข้อมูลกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย          | 1.หากรูกลูกค้าเป้าหมาย<br>2.วิเคราะห์ลักษณะของกรูกลูกค้าเป้าหมาย<br>3.วิเคราะห์ถึงลักษณะความเป็นไปได้ของกรูกลูกค้าเป้าหมาย<br>4.วิเคราะห์ถึงความต้องการของกรูลูกค้าที่แท้จริง<br>5. เลือกกรูลูกค้าเป้าหมายอย่างเหมาะสมและชัดเจน<br>6. ติดตามสถานการณ์การตลาดในปัจจุบัน | ข้อสอบข้อเขียน              |
| 18102.02 กำหนดแนวทางเบื้องต้น เพื่อสนับสนุนทางกลยุทธ์การตลาด | 1.วางแผนแนวคิดโดยใช้เครื่องมือสื่อสารการตลาด (IMC)<br>2. ประชาสัมพันธ์ภาพลักษณ์โดยรวม<br>3. พัฒนาโครงการให้สอดคล้องกับความต้องการของกรูเป้าหมาย<br>4. กำหนดลักษณะเด่นของโครงการ                                                                                        | ข้อสอบข้อเขียน              |
| 18102.03 จัดทำเอกสารต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง                      | 1. จัดเตรียมเอกสารตามกระบวนการต่างๆ<br>2. จัดเก็บและแยกเอกสารแต่ละประเภท<br>3. แยกเอกสารจัดเก็บเป็นหมวดหมู่ที่ย่อยที่สุด                                                                                                                                               | ข้อสอบข้อเขียน              |

| สมรรถนะย่อย (Element)             | เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)                                                                                                                                                                               | วิธีการประเมิน (Assessment) |
|-----------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|
| 18102.04 วางแผนตลาดโครงการขั้นต้น | 1. กำหนดกลยุทธ์ในการวางแผนการตลาดโครงการ<br>2. นำเสนอภาพรวมข้อมูลภูมิหลังของตลาด ผลิตภัณฑ์, คู่แข่ง, การจัดจำหน่ายและสิ่งแวดล้อมมหภาค<br>3. กำหนดกลยุทธ์การตลาดการแบ่งส่วนการตลาดเพื่อให้เข้าใจลูกค้าและตำแหน่งทางการตลาด | ข้อสอบข้อเขียน              |

## 12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

มีความรู้พื้นฐานในธุรกิจสิ่งหัตถ์เบื้องต้น หรือการตลาดโครงการสิ่งหัตถ์ หรือการขายโครงการสิ่งหัตถ์ และมีประสบการณ์ทำงานในอาชีพที่เกี่ยวข้อง (ถ้ามี)

## 13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

- (ก) ความต้องการด้านทักษะ
- 1.สำรวจและวิเคราะห์ข้อมูลกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
    - 0.747 1.หากกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
    - 0.748 2.วิเคราะห์ลักษณะของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
    - 0.749 3.วิเคราะห์ถึงลักษณะความเป็นไปได้ของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
    - 0.750 4.วิเคราะห์ถึงความต้องการของลูกค้าที่แท้จริง
    - 0.751 5. เลือกกลุ่มลูกค้าเป้าหมายอย่างเหมาะสมและชัดเจน
    - 0.752 6. ติดตามสถานการณ์การตลาดในปัจจุบัน
  - 1.กำหนดแนวทางเบื้องต้น เพื่อสนับสนุนทางกลยุทธ์การตลาด
    - 0.753 1.วางแผนแนวคิดโดยใช้เครื่องมือสื่อสารการตลาด (IMC)
    - 0.754 2. ประชาสัมพันธ์ภาพลักษณ์โดยรวม
    - 0.755 3. พัฒนาโครงการให้สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย
    - 0.756 4. กำหนดลักษณะเด่นของโครงการ
  - 1.จัดทำเอกสารต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง
    - 0.757 1. จัดเตรียมเอกสารตามกระบวนการต่างๆ
    - 0.758 2. จัดเก็บและแยกเอกสารแต่ละประเภท
    - 0.759 3. แยกเอกสารจัดเก็บเป็นหมวดหมู่ที่เรียบร้อยที่สุด
  - 1.วางแผนตลาดโครงการขึ้นต้น
    - 0.760 1. กำหนดกลยุทธ์ในการวางแผนการตลาดโครงการ
    - 0.761 2. นำเสนอภาพรวมข้อมูลภูมิหลังของตลาด ผลิตภัณฑ์, คู่แข่ง,การจัดจำหน่ายและสิ่งแวดล้อมมหภาค
    - 0.762 3.กำหนดกลยุทธ์การตลาดการแบ่งส่วนการตลาดเพื่อให้เข้าใจลูกค้าและตำแหน่งทางการตลาด
  - 1.สำรวจและวิเคราะห์ข้อมูลกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
    - 0.747 1.หากกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
    - 0.748 2.วิเคราะห์ลักษณะของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
    - 0.749 3.วิเคราะห์ถึงลักษณะความเป็นไปได้ของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
    - 0.750 4.วิเคราะห์ถึงความต้องการของลูกค้าที่แท้จริง
    - 0.751 5. เลือกกลุ่มลูกค้าเป้าหมายอย่างเหมาะสมและชัดเจน
    - 0.752 6. ติดตามสถานการณ์การตลาดในปัจจุบัน
  - 1.กำหนดแนวทางเบื้องต้น เพื่อสนับสนุนทางกลยุทธ์การตลาด
    - 0.753 1.วางแผนแนวคิดโดยใช้เครื่องมือสื่อสารการตลาด (IMC)
    - 0.754 2. ประชาสัมพันธ์ภาพลักษณ์โดยรวม
    - 0.755 3. พัฒนาโครงการให้สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย
    - 0.756 4. กำหนดลักษณะเด่นของโครงการ
  - 1.จัดทำเอกสารต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง
    - 0.757 1. จัดเตรียมเอกสารตามกระบวนการต่างๆ
    - 0.758 2. จัดเก็บและแยกเอกสารแต่ละประเภท
    - 0.759 3. แยกเอกสารจัดเก็บเป็นหมวดหมู่ที่เรียบร้อยที่สุด
  - 1.วางแผนตลาดโครงการขึ้นต้น
    - 0.760 1. กำหนดกลยุทธ์ในการวางแผนการตลาดโครงการ
    - 0.761 2. นำเสนอภาพรวมข้อมูลภูมิหลังของตลาด ผลิตภัณฑ์, คู่แข่ง,การจัดจำหน่ายและสิ่งแวดล้อมมหภาค
    - 0.762 3.กำหนดกลยุทธ์การตลาดการแบ่งส่วนการตลาดเพื่อให้เข้าใจลูกค้าและตำแหน่งทางการตลาด
  - 1.สำรวจและวิเคราะห์ข้อมูลกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
    - 0.747 1.หากกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
    - 0.748 2.วิเคราะห์ลักษณะของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
    - 0.749 3.วิเคราะห์ถึงลักษณะความเป็นไปได้ของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
    - 0.750 4.วิเคราะห์ถึงความต้องการของลูกค้าที่แท้จริง
    - 0.751 5. เลือกกลุ่มลูกค้าเป้าหมายอย่างเหมาะสมและชัดเจน
    - 0.752 6. ติดตามสถานการณ์การตลาดในปัจจุบัน
  - 1.กำหนดแนวทางเบื้องต้น เพื่อสนับสนุนทางกลยุทธ์การตลาด
    - 0.753 1.วางแผนแนวคิดโดยใช้เครื่องมือสื่อสารการตลาด (IMC)
    - 0.754 2. ประชาสัมพันธ์ภาพลักษณ์โดยรวม
    - 0.755 3. พัฒนาโครงการให้สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย
    - 0.756 4. กำหนดลักษณะเด่นของโครงการ
  - 1.จัดทำเอกสารต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง
    - 0.757 1. จัดเตรียมเอกสารตามกระบวนการต่างๆ
    - 0.758 2. จัดเก็บและแยกเอกสารแต่ละประเภท
    - 0.759 3. แยกเอกสารจัดเก็บเป็นหมวดหมู่ที่เรียบร้อยที่สุด
  - 1.วางแผนตลาดโครงการขึ้นต้น
    - 0.760 1. กำหนดกลยุทธ์ในการวางแผนการตลาดโครงการ
    - 0.761 2. นำเสนอภาพรวมข้อมูลภูมิหลังของตลาด ผลิตภัณฑ์, คู่แข่ง,การจัดจำหน่ายและสิ่งแวดล้อมมหภาค
    - 0.762 3.กำหนดกลยุทธ์การตลาดการแบ่งส่วนการตลาดเพื่อให้เข้าใจลูกค้าและตำแหน่งทางการตลาด
  - 1.สำรวจและวิเคราะห์ข้อมูลกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
    - 0.747 1.หากกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
    - 0.748 2.วิเคราะห์ลักษณะของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
    - 0.749 3.วิเคราะห์ถึงลักษณะความเป็นไปได้ของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
    - 0.750 4.วิเคราะห์ถึงความต้องการของลูกค้าที่แท้จริง
    - 0.751 5. เลือกกลุ่มลูกค้าเป้าหมายอย่างเหมาะสมและชัดเจน
    - 0.752 6. ติดตามสถานการณ์การตลาดในปัจจุบัน
  - 1.กำหนดแนวทางเบื้องต้น เพื่อสนับสนุนทางกลยุทธ์การตลาด
    - 0.753 1.วางแผนแนวคิดโดยใช้เครื่องมือสื่อสารการตลาด (IMC)
    - 0.754 2. ประชาสัมพันธ์ภาพลักษณ์โดยรวม
    - 0.755 3. พัฒนาโครงการให้สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย
    - 0.756 4. กำหนดลักษณะเด่นของโครงการ
  - 1.จัดทำเอกสารต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง
    - 0.757 1. จัดเตรียมเอกสารตามกระบวนการต่างๆ
    - 0.758 2. จัดเก็บและแยกเอกสารแต่ละประเภท
    - 0.759 3. แยกเอกสารจัดเก็บเป็นหมวดหมู่ที่เรียบร้อยที่สุด
  - 1.วางแผนตลาดโครงการขึ้นต้น
    - 0.760 1. กำหนดกลยุทธ์ในการวางแผนการตลาดโครงการ
    - 0.761 2. นำเสนอภาพรวมข้อมูลภูมิหลังของตลาด ผลิตภัณฑ์, คู่แข่ง,การจัดจำหน่ายและสิ่งแวดล้อมมหภาค
    - 0.762 3.กำหนดกลยุทธ์การตลาดการแบ่งส่วนการตลาดเพื่อให้เข้าใจลูกค้าและตำแหน่งทางการตลาด
- (ข) ความต้องการด้านความรู้
- เป็นการวัดความสามารถในการจดจำเรื่องราวข้อเท็จจริงกฎเกณฑ์ต่างๆที่บุคคลได้เรียนรู้จากแหล่งความรู้ต่างๆด้วยคำถามวัดความรู้แบ่งออกเป็น 3 - 4 ชนิด
- มีความรู้ในเนื้อหาวิชาเช่นเขตกีฬาที่คำนิยามกฎความเรียงของเลขเชิงความรูเบื้องต้น
  - มีความเข้าใจวิธีการดำเนินการกระบวนการ ขั้นตอนของการปฏิบัติงานและลักษณะต่างๆในด้าน
  - มีความเข้าใจ ปรัชญาในการสร้างแผน และแบบแผนการทำงานได้
  - มีการประมวลความรู้รวบยอดเป็นการถามความรู้สามารถในการจดจำข้อสรุปของงานที่ได้รับมอบได้
  - มีความเข้าใจในวิชาชีพตนเองด้านงานอยู่ได้เป็นอย่างดี
- ความต้องการด้านคุณสมบัติที่พึงประสงค์**
- การวัดลักษณะบุคลิกงาน “สาขาวิชาชีพธุรกิจอสังหาริมทรัพย์” ที่ต้องพึงมีเพื่อการปฏิบัติงานอย่างมีประสิทธิภาพ ประกอบด้วย
- มีความละเอียดรอบคอบในการปฏิบัติงานรวมถึงปฏิบัติงานด้วยความประณีต
  - มีความรับผิดชอบตรงต่อเวลา
  - มีความซื่อสัตย์โปร่งใสตรวจสอบได้ปฏิบัติงานตามความเป็นจริงตรงไปตรงมา
  - ปฏิบัติงานตามระเบียบแบบแผนข้อกำหนด
  - มีคุณธรรมความเสียสละไม่เอาเปรียบต่อเพื่อนร่วมงาน
  - มีจิตใจในนามบริการปฏิบัติงานด้วยหลักการในบริการที่ดี
  - มีปฏิภาณไหวพริบสามารถแก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้

#### 14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

หลักฐานที่ต้องการจะกำหนดข้อแนะนำเกี่ยวกับการประเมินและควรที่จะใช้ประกอบร่วมกันกับเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Performance Criteria) และทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

##### หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

- เอกสารงานที่ปฏิบัติเช่นรายงานการประมวลผลจากแบบบันทึกข้อมูล
- เอกสารรับรองการทำงานเช่นหนังสือรับรองประสบการณ์การทำงานจากเจ้าของอาชีพในสถานประกอบการแบบประเมินงานจากหัวหน้างาน
- แฟ้มสะสมงานเช่นภาพถ่ายสมุดบันทึกการปฏิบัติงานประจำวัน (Log Book)

##### หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

- เอกสารรับรองความรู้เช่นใบวุฒิบัตรใบประกาศนียบัตรต่างๆหรือแบบรายงานผลความรู้จากหน่วยงานที่มีความน่าเชื่อถือ หรือสถานประกอบการที่ปฏิบัติงาน
- แฟ้มสะสมงานเช่นภาพถ่ายสมุดบันทึกการเรียนรู้ของผู้ปฏิบัติงาน (Learning Book)
- แบบบันทึกผลการสัมภาษณ์

##### คำแนะนำในการประเมิน

หลักฐานที่ต้องการเพื่อแสดงถึงสมรรถนะในส่วนนี้ ต้องมีความสัมพันธ์และตอบโต้ตามข้อกำหนดของสมรรถนะย่อย และเกณฑ์การปฏิบัติงานในหน่วยสมรรถนะนี้ โดยหลักฐานในนี้ ต้องแสดงถึง

- ความรู้และทักษะที่เกี่ยวข้อง และวิธีการปฏิบัติงาน
- ให้พิจารณาตามหลักฐานของความรู้และความเข้าใจในขอบเขตงานที่รับผิดชอบ

#### 15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขตที่เกี่ยวข้องกับหน่วยสมรรถนะนี้ จะระบุถึงข้อกำหนดการปฏิบัติงานและข้อมูล/เอกสาร

- ข้อมูลเบื้องต้นที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติงาน ได้แก่ ประเภทของข้อมูล, ข้อมูลจากเอกสาร, ข้อมูลจากบุคคล, ข้อมูลจากประสบการณ์
- องค์ประกอบของแผนปฏิบัติงานจัดหาข้อมูลเบื้องต้น ได้แก่ วิธีการจัดหา ระยะเวลา งบประมาณและอุปกรณ์ที่ใช้
- การจัดหาข้อมูลเบื้องต้น ได้แก่ การค้นคว้าจากแหล่งเอกสารข้อมูล, การสัมภาษณ์บุคคล, การลงพื้นที่และการทดลองทำ
- การจัดแบ่งข้อมูลเบื้องต้นสอดคล้องกับการปฏิบัติงานเพื่อนำไปสู่การค้นหาข้อมูลแบบเจาะจงต่อไป
- องค์ประกอบความพร้อมของข้อมูลเบื้องต้น ได้แก่ ปริมาณของข้อมูลเบื้องต้นมีเพียงพอ

#### 16. หน่วยสมรรถนะรวม (ถ้ามี)

ไม่ระบุ

#### 17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

ไม่ระบุ

#### 18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

- ด้านความรู้
- ด้านทักษะ
- ด้านคุณสมบัติที่พึงประสงค์