



มาตรฐานอาชีพและคุณวุฒิวิชาชีพ  
Occupational Standard and Professional Qualifications

มาตรฐานอาชีพ สาขาวิชาชีพธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียว

จัดทำโดย สถาบันคุณวุฒิวิชาชีพ (องค์การมหาชน)

## 1. ชื่อมาตรฐานอาชีพ

มาตรฐานอาชีพ สาขาวิชาชีพธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียว

## 2. ประวัติการปรับปรุงมาตรฐาน

N/A

## 3. ทะเบียนอ้างอิง (Imprint)

N/A

## 4. ข้อมูลเบื้องต้น

เมื่อกล่าวถึงทิศทางการพัฒนาของโลกและการพัฒนาประเทศไทย

เพื่อรองรับการพัฒนาอย่างยั่งยืนการจัดการพื้นที่สีเขียวเป็นปัจจัยหลักหนึ่งซึ่งขับเคลื่อนการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน เนื่องจากจะส่งผลดีต่อสภาพแวดล้อม สิ่งแวดล้อม ทรัพยากรธรรมชาติที่มีอยู่อย่างจำกัดแบบรู้คุณค่า ลดภาวะโลกร้อน ป้องกันการเกิดภาวะเรือนกระจก และเป็นการยกระดับมาตรฐานคุณภาพชีวิต

ความหมาย คำจำกัดความและการจำแนกประเภทของพื้นที่สีเขียว มีหลายรูปแบบขึ้นอยู่กับความต้องการและการกำหนดลักษณะเฉพาะของพื้นที่นั้นๆ พื้นที่สีเขียวอาจหมายถึงพื้นที่ภายนอกที่มีต้นไม้จำนวนมาก (Bonsignore, 2003) และพื้นที่ที่มีสภาพกึ่งธรรมชาติ (Jim and Chen, 2003) หรืออาจเป็นพื้นที่ว่างในเขตเมือง (Beatley, 2000) ทั้งนี้ พื้นที่สีเขียวอาจหมายถึง พื้นที่ที่มีการใช้ประโยชน์ของที่ดินตามธรรมชาติ หรือมนุษย์ได้มีการเพาะปลูกพืชในบริเวณอาคารหรือบริเวณพื้นที่ที่วางแผนไว้ (Wu, 1999) การจัดการพื้นที่สีเขียวจึงควรครอบคลุมทั้งในเขตเมืองและชุมชนต่างๆ เขตที่อยู่อาศัย เขตสถานประกอบการ นิคมอุตสาหกรรมหรือเขตเศรษฐกิจ ดังนั้น กิจกรรมการจัดการพื้นที่จึงมีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกันทั้งในระดับท้องถิ่น ระดับชาติ และระดับนานาชาติ ความสำเร็จซึ่งเกิดขึ้นในทั้ง 3 ระดับ ได้แก่ ระดับปฏิบัติการ ระดับกลยุทธ์ และระดับนโยบาย จะเกิดจากความร่วมมือจากหลายภาคส่วนเพื่อระดมความรู้ความคิดความเห็นจากผู้เชี่ยวชาญด้านต่างๆ ได้แก่ กลุ่มนักวิชาการ กลุ่มผู้ปฏิบัติงาน กลุ่มผู้ประกอบการ กลุ่มสมาคมวิชาชีพต่างๆ ที่มีความเกี่ยวข้องกับสาขาวิชาชีพธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียว เพื่อนำไปสู่การจัดทำมาตรฐานคุณวุฒิวิชาชีพที่ชัดเจนและครอบคลุม

จากการศึกษา พบว่าจำนวนบุคลากรแรงงานซึ่งทำงานอยู่ในกลุ่มสาขาวิชาชีพ การจัดการพื้นที่สีเขียวมีปริมาณมากถึงกว่า 10 ล้านคน กระจายอยู่ทั่วประเทศ ทั้งนี้ จำนวนกว่าร้อยละ 50 เป็นผู้สำเร็จการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรี และร้อยละ 60 เป็นผู้สำเร็จการศึกษาในระดับต่ำกว่าถึงระดับมัธยมศึกษา เห็นได้ว่ากลุ่มบุคลากรแรงงานในกลุ่มสาขาวิชาชีพการจัดการพื้นที่สีเขียว เป็นกลุ่มบุคคลที่มีทักษะวิชาชีพซึ่งต้องการได้รับการรับรองมาตรฐานสมรรถนะการปฏิบัติงาน หรือการกำหนดมาตรฐานคุณวุฒิวิชาชีพ ทั้งนี้ เพื่อเป็นการสร้างมาตรฐานวิชาชีพให้กับบุคคลในวิชาชีพ ซึ่งครอบคลุมถึงการกำหนดฐานสมรรถนะบุคคล การวัดและประเมิน การฝึกอบรม และการรับรองคุณวุฒิวิชาชีพ

การจัดการพื้นที่สีเขียวความต้องการบริหารจัดการที่มีความเกี่ยวข้องกับพลังงานและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ความเป็นมิตรต่อสภาพแวดล้อม ทั้งด้านการประหยัดพลังงาน การประหยัดน้ำ การเพิ่มพื้นที่สีเขียว การป้องกันน้ำฝนไหลหลาก เช่น การกำหนดให้พื้นที่ 50 เปอร์เซ็นต์ของพื้นที่ที่เปิดโล่ง จะต้องเป็นพื้นที่สีเขียวที่น้ำซึมไหลผ่านได้ กลไกที่เกิดขึ้นนี้จะต้องสร้างแรงจูงใจให้เกิดความรู้ความเข้าใจในธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียว

การดำเนินการบริหารจัดการธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียว จึงมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการพัฒนาประเทศ เนื่องจากจะส่งผลดีต่อสภาพแวดล้อมสิ่งแวดล้อม การใช้ทรัพยากรธรรมชาติที่มีอยู่อย่างจำกัดแบบรู้คุณค่าแล้วยังช่วยลดภาวะโลกร้อน การป้องกันการเกิดภาวะเรือนกระจกได้ด้วยและยังส่งผลดีต่อสภาพแวดล้อม สิ่งแวดล้อมของประเทศ ทั้งยังเพิ่มคุณภาพชีวิตของคนในประเทศอีกด้วย

สำหรับประเทศไทยก็ได้ให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม ตลอดจนการพัฒนาพื้นที่สีเขียวในเขตเมือง ดังจะเห็นได้จากการมีกรอบแผนการพัฒนาพื้นที่สีเขียวไว้ในแผนพัฒนาประเทศและในระดับท้องถิ่นหลายครั้งด้วยกัน อาทิ แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 11 (พ.ศ. 2555 – 2559) โดยให้ความสำคัญกับการพัฒนาคนและสังคมไทยให้มีคุณภาพ มีโอกาสเข้าถึงทรัพยากร และได้รับประโยชน์จากการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมอย่างเป็นธรรม รวมทั้งสร้างโอกาสทางเศรษฐกิจด้วยฐานความรู้ เทคโนโลยี นวัตกรรม และความคิดสร้างสรรค์ บนพื้นฐานการผลิตและการบริโภคที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม และแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 12 (พ.ศ. 2560 – 2564) โดยกำหนดแนวทางพัฒนา

การสร้างความสำเร็จเติบโตทางเศรษฐกิจและสังคมอย่างเป็นมิตร กับสิ่งแวดล้อม ด้านทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม และการส่งเสริมการผลิต การลงทุน และการสร้างงานสีเขียวเพื่อยกระดับประเทศสู่เศรษฐกิจและสังคมที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม พัฒนากลุ่มของธุรกิจและสถาบันที่เกี่ยวข้องอุตสาหกรรมสีเขียว ส่งเสริมผู้ประกอบการให้สามารถปรับระบบสู่ห่วงโซ่อุปทานหรือห่วงโซ่มูลค่าที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม (Green Supply Chain /Green Value Chain)

ส่งเสริมการทำการเกษตรกรรมยั่งยืน รวมทั้งส่งเสริมภาคบริการที่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมน้อย เพื่อให้ประเทศไทยมีศักยภาพให้มีความก้าวหน้ามากขึ้นในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ ทั้งนี้ ความพยายามในอนาคตที่จะเพิ่มพื้นที่สีเขียวในเขตชุมชนของประเทศไทย ซึ่งได้ริเริ่มมาเป็นเวลานานแล้ว

แต่ยังไม่ได้มีการหามาตรการที่เหมาะสมและสามารถที่จะนำไปสู่การปฏิบัติได้อย่างเป็นรูปธรรม

สาเหตุส่วนหนึ่งเกิดจากระบบการบริหารจัดการในเรื่องพื้นที่สีเขียวยังขาดการบูรณาการของหน่วยงานทั้งในระดับการวางแผนและระดับปฏิบัติ ทั้งภาครัฐและเอกชน และการมีส่วนร่วมของทุกภาคส่วนและองค์ความรู้ด้านการบริหารจัดการพื้นที่สีเขียวยังไม่ตกผลึก เนื่องจากแนวความคิดเรื่องการจัดการพื้นที่สีเขียว

ยังเป็นองค์ความรู้ที่หลากหลายไม่เป็นเอกภาพ ประกอบกับหน่วยงานต่างๆ

ที่เกี่ยวข้องนั้นยังมีความรู้และความเข้าใจในคุณค่าและความสำคัญของพื้นที่สีเขียวที่แตกต่างกันทำให้การกำหนดยุทธศาสตร์หรือแผนการบริหารจัดการไม่ได้คำนึงถึงการเพิ่ม

ละดูแลรักษาพื้นที่สีเขียว นอกจากนั้นกระบวนการจัดทำแผนแม่บทในการบริหารจัดการพื้นที่สีเขียว ยังไม่มีการนำไปประยุกต์ใช้กันอย่างจริงจัง การบูรณาการระหว่างหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้องยังไม่มีประสิทธิภาพ ทำให้ยังไม่มีนโยบายและแนวคิดด้านการวางแผนพื้นที่สีเขียวที่บูรณาการอย่างเป็นรูปธรรม รวมทั้งขาดการสร้างความรู้สึกภาคส่วนต่างๆ โดยเฉพาะประชาชนและชุมชน

จึงขาดความเชื่อมโยงหรือความต่อเนื่องในการสร้างเครือข่ายและความร่วมมือในการทำงานด้านพื้นที่สีเขียว อีกทั้งการขยายตัวของชุมชนเมืองอย่างรวดเร็ว ทำให้ชุมชนเมืองหลายแห่งขาดแคลนพื้นที่สีเขียวที่เหมาะสมกับสัดส่วนตัวของประชากร ประกอบกับการสนับสนุนงบประมาณและแหล่งเงินทุนที่ไม่เพียงพอ ทำให้พื้นที่สีเขียวบางแห่งขาดการดูแลอย่างทั่วถึงและมีความต่อเนื่อง จึงทำให้มีสภาพทรุดโทรมและกรำง สัดส่วนพื้นที่สีเขียวต่อประชากรอยู่ในเกณฑ์ต่ำ นอกจากนี้กลไกหรือเครื่องมือที่นำไปสู่การปฏิบัติยังไม่มีประสิทธิภาพ ขาดมาตรการจูงใจในการเพิ่มพื้นที่สีเขียว

และมีข้อจำกัดของงบประมาณบริหารจัดการพื้นที่สีเขียวของชุมชน รวมถึงข้อจำกัดของค่านิยมและข้อกฎหมายเกี่ยวกับพื้นที่ที่ยังไม่ครอบคลุม ทำให้การบังคับใช้กฎหมายยังไม่สัมฤทธิ์ผล ดังนั้น การบูรณาการศาสตร์และองค์ความรู้ต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นทางด้านเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อมเพื่อมาประยุกต์ใช้กับการจัดการพื้นที่สีเขียวในเขตเมืองจึงมีความสำคัญอย่างยิ่ง ซึ่งจะช่วยให้เกิดความยั่งยืนในการจัดการพื้นที่สีเขียวได้ในอนาคต

## 5. ประวัติการปรับปรุงมาตรฐานในแต่ละครั้ง

การทบทวนมาตรฐานอาชีพตามกรอบคุณวุฒิวิชาชีพ (8 ระดับ) ครั้งที่ 1/2566

## 6. ครั้งที่

การเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ

### 1. การปรับระดับคุณวุฒิวิชาชีพ

- 1.1 อาชีพเจ้าหน้าที่จัดเตรียมวัสดุและทรัพยากรพื้นที่สีเขียว ระดับ 1-3 เป็นระดับ 3 - 4
- 1.2 อาชีพนักจัดการเครื่องมืออุปกรณ์พื้นที่สีเขียว ระดับ 1-3 เป็นระดับ 3 - 4
- 1.3 อาชีพนักตกแต่งสวนสาธารณะ ระดับ 1-3 เป็นระดับ 3 - 4
- 1.4 อาชีพนักบำรุงรักษาสวนสาธารณะ ระดับ 1-3 เป็นระดับ 3 - 4

### 2. การทบทวนการเลื่อนระดับคุณวุฒิวิชาชีพ

## 7. คุณวุฒิวิชาชีพที่ครอบคลุม (Professional Qualifications included)

สาขาวิชาชีพธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียว

อาชีพนักการตลาดพื้นที่สีเขียว ระดับ 3

## 8. คุณวุฒิวิชาชีพที่เกี่ยวข้อง (Related Professional Qualifications)

N/A

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

| รหัสหน่วยสมรรถนะ | เนื้อหา                                                 |
|------------------|---------------------------------------------------------|
| 0131             | ประเมินสถานการณ์ทางการตลาดของธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียว |
| 0132             | ประยุกต์ใช้เครื่องมือวิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาด       |
| 0133             | ประเมินความต้องการของลูกค้าต่อการจัดพื้นที่สีเขียว      |

## 10. ระดับคุณวุฒิ

### 10.1 สาขาวิชาชีพธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียว อาชีพนักการตลาดพื้นที่สีเขียว ระดับ 3

#### คุณลักษณะของผลการเรียนรู้ (Characteristics of Outcomes)

เป็นหน่วยสมรรถนะที่ผู้ปฏิบัติงานมีทักษะในการปฏิบัติงานประจำขั้นพื้นฐานทั่วไปเกี่ยวกับการวิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาดของธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียววิเคราะห์สถานการณ์ด้านการตลาดวิเคราะห์สถานการณ์ด้านผลิตภัณฑ์วิเคราะห์สถานการณ์ด้านการแข่งขันวิเคราะห์สถานการณ์ด้านการจัดจำหน่ายประเมินสถานการณ์ด้านการตลาดรายงานผลการประเมินสถานการณ์ด้านการตลาดกำหนดเครื่องมือในการวิเคราะห์ตลาดวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการตลาดด้วยเครื่องมือ SWOT วิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาดด้วยเครื่องมือ STP

Step กำหนดขอบเขตวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้าวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้าประเมินความต้องการของลูกค้ารายงานผลการประเมินความต้องการของลูกค้า กำหนดขอบเขตแผนการตลาดธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียวนำเสนอสถานการณ์ทางการตลาดประเมินโอกาสทางการตลาดกำหนดวัตถุประสงค์ทางการตลาดกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด

การตลาดจัดทำแผนการดำเนินงานจัดทำแผนทางการเงินจัดทำแผนควบคุมการปฏิบัติงานรายงานแผนการตลาดธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียวโดยมีกระบวนการคิดและปฏิบัติงานที่หลากหลาย สามารถแก้ปัญหาทางเทคนิคควบคู่กับการใช้คู่มือ และข้อมูลที่เกี่ยวข้องภายใต้การแนะนำของผู้บังคับบัญชาเพื่อให้การทำงานมีประสิทธิภาพ

การเลื่อนระดับคุณวุฒิวิชาชีพ (Qualification Pathways)

ผู้ที่เข้าสู่คุณวุฒิวิชาชีพ สาขาวิชาชีพธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียว อาชีพนักการตลาดพื้นที่สีเขียว ระดับ 3 ต้องมีคุณสมบัติดังนี้

- 1. สำเร็จการศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) หรือเทียบเท่าในสาขาวิชาที่เกี่ยวข้อง  
หรือ สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย (ม.6) หรือประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) หรือเทียบเท่าในสาขาที่เกี่ยวข้อง  
และมีประสบการณ์ทำงานที่เกี่ยวข้องไม่น้อยกว่า 1 ปีอย่างต่อเนื่อง  
หรือ สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนต้น (ม.3) หรือเทียบเท่า และมีประสบการณ์ทำงานที่เกี่ยวข้องไม่น้อยกว่า 3 ปีอย่างต่อเนื่อง  
หรือ สำเร็จการศึกษาดำรงระดับมัธยมศึกษาตอนต้น (ม.3) หรือเทียบเท่า และมีประสบการณ์ทำงานที่เกี่ยวข้องไม่น้อยกว่า 5 ปีอย่างต่อเนื่อง
- 2. ผู้ที่จะผ่านการประเมินและได้รับการรับรองคุณวุฒิ สาขาวิชาชีพธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียว อาชีพนักการตลาดพื้นที่สีเขียว ระดับ 3 ต้องผ่านการประเมินตามหน่วยสมรรถนะอาชีพ ระดับ 3 ทั้ง 3 หน่วย

หลักเกณฑ์การต่ออายุหนังสือรับรองมาตรฐานอาชีพ

N/A

กลุ่มบุคคลในอาชีพ (Target Group)

นักการตลาด

หน่วยสมรรถนะ (หน่วยสมรรถนะทั้งหมดของคุณวุฒิวิชาชีพนี้)

- 0131 ประเมินสถานการณ์ทางการตลาดของธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียว
- 0132 ประยุกต์ใช้เครื่องมือวิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาด
- 0133 ประเมินความต้องการของลูกค้าต่อการจัดพื้นที่สีเขียว

ตารางแผนผังแสดงหน้าที่

1. ตารางแสดงหน้าที่ 1

ประกาศใช้ ณ 11/10/2566

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

| ความมุ่งหมายหลัก<br>Key Purpose                                                                                       | บทบาทหลัก<br>Key Roles |                                                                                  | หน้าที่หลัก<br>Key Function |                                         |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|-----------------------------------------|
|                                                                                                                       | รหัส                   | คำอธิบาย                                                                         | รหัส                        | คำอธิบาย                                |
| สร้างและยกระดับมาตรฐานอาชีพและคุณวุฒิวิชาชีพ<br>ธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียวให้เป็นที่ยอมรับในระดับชาติ<br>และระดับสากล | 01                     | การวิเคราะห์ความคุ้มค่าและความเป็นไปได้ในการ<br>ดำเนินธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียว | 013                         | จัดการการตลาดธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียว |

คำอธิบาย ตารางแผนผังแสดงหน้าที่เป็นแผนผังที่ใช้วิเคราะห์หน้าที่งานเพื่อให้ได้หน้าที่หลัก (Key Function)

## 2. ตารางแสดงหน้าที่ 1 (ต่อ)

ประกาศใช้ ณ 11/10/2566

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                                                  |
| 013                         | จัดการการตลาดธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียว | 0131                               | ประเมินสถานการณ์ทางการตลาดของธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียว | 01311                                     | วิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาดของธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียว |
|                             |                                         |                                    |                                                         | 01312                                     | วิเคราะห์สถานการณ์ด้านการตลาด                             |
|                             |                                         |                                    |                                                         | 01313                                     | วิเคราะห์สถานการณ์ด้านผลิตภัณฑ์                           |
|                             |                                         |                                    |                                                         | 01314                                     | วิเคราะห์สถานการณ์ด้านการแข่งขัน                          |
|                             |                                         |                                    |                                                         | 01315                                     | วิเคราะห์สถานการณ์ด้านการจัดจำหน่าย                       |
|                             |                                         |                                    |                                                         | 01316                                     | ประเมินสถานการณ์ด้านการตลาด                               |
|                             |                                         |                                    |                                                         | 01317                                     | รายงานผลการประเมินสถานการณ์ด้านการตลาด                    |
|                             |                                         | 0132                               | ประยุกต์ใช้เครื่องมือวิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาด       | 01321                                     | กำหนดเครื่องมือในการวิเคราะห์ตลาด                         |
|                             |                                         |                                    |                                                         | 01322                                     | วิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการตลาดด้วยเครื่องมือ SWOT         |
|                             |                                         |                                    |                                                         | 01323                                     | วิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาดด้วยเครื่องมือ STP Step       |
|                             |                                         | 0133                               | ประเมินความต้องการของลูกค้าต่อการจัดพื้นที่สีเขียว      | 01331                                     | กำหนดขอบเขตวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้า                  |
|                             |                                         |                                    |                                                         | 01332                                     | วิเคราะห์ความต้องการของลูกค้า                             |
|                             |                                         |                                    |                                                         | 01333                                     | ประเมินความต้องการของลูกค้า                               |
|                             |                                         |                                    |                                                         | 01334                                     | รายงานผลการประเมินความต้องการของลูกค้า                    |

### คำอธิบาย

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

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ0131
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะประเมินสถานการณ์ทางการตลาดของธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียว
3. ทบทวนครั้งที่1 / 2566
4. สร้างใหม่

☐

ปรับปรุง

☒

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

ISCO-08 รหัสอาชีพ 2431 ผู้ประกอบวิชาชีพด้านโฆษณาและการตลาด

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

เป็นหน่วยสมรรถนะที่ผู้ปฏิบัติงานมีทักษะในการปฏิบัติงานประจำขั้นพื้นฐานทั่วไปเกี่ยวกับการวิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาดของธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียววิเคราะห์สถานการณ์ด้านการตลาดวิเคราะห์สถานการณ์ด้านผลิตภัณฑ์วิเคราะห์สถานการณ์ด้านการแข่งขันวิเคราะห์สถานการณ์ด้านการจัดจำหน่ายประเมินสถานการณ์ด้านการตลาดรายงานผลการประเมินสถานการณ์ด้านการตลาดโดยมีกระบวนการคิดและปฏิบัติงานที่หลากหลายสามารถแก้ปัญหาทางเทคนิคควบคู่กับการใช้คู่มือ และข้อมูลที่เกี่ยวข้องภายใต้การแนะแนวของผู้บังคับบัญชาเพื่อให้การทำงานมีประสิทธิภาพ

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)

ผู้ประกอบอาชีพธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียว

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

N/A

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

N/A

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

| สมรรถนะย่อย (Element)                                              | เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)                                                                                                                                                                                       | วิธีการประเมิน (Assessment)   |
|--------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------|
| 01311<br>วิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาดของธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียว | 1.1 อธิบายแนวคิดทางการตลาดของธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียว<br>1.2 ระบุขอบเขตการวิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาด<br>1.3 จำแนกสาระสำคัญในประเด็นการวิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาด                                                            | ข้อสอบข้อเขียน<br>การสัมภาษณ์ |
| 01312<br>วิเคราะห์สถานการณ์ด้านการตลาด                             | 2.1 อธิบายขอบเขตของสถานการณ์ด้านการตลาด<br>2.2 วิเคราะห์ขนาดของตลาดและแนวโน้มการเติบโตของตลาด                                                                                                                                     | ข้อสอบข้อเขียน                |
| 01313<br>วิเคราะห์สถานการณ์ด้านผลิตภัณฑ์                           | 3.1 อธิบายขอบเขตของสถานการณ์ด้านผลิตภัณฑ์<br>3.2 วิเคราะห์ยอดขายสินค้าในรูปปริมาณและมูลค่า<br>3.3 วิเคราะห์ผลกำไรต่อผลิตภัณฑ์                                                                                                     | ข้อสอบข้อเขียน                |
| 01314<br>วิเคราะห์สถานการณ์ด้านการแข่งขัน                          | 4.1 อธิบายขอบเขตของสถานการณ์ด้านการแข่งขัน<br>4.2 วิเคราะห์คู่แข่ง ทั้งด้านขนาด จำนวน ส่วนแบ่งตลาดจุดแข็งจุดอ่อน คุณภาพผลิตภัณฑ์ กลยุทธ์ทางการตลาด และพฤติกรรม<br>4.3 ระบุเนื้อหาการวิเคราะห์ในแต่ละประเด็นของการวิเคราะห์คู่แข่ง | ข้อสอบข้อเขียน                |

| สมรรถนะย่อย (Element)                           | เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)                                                                                                                                      | วิธีการประเมิน (Assessment)     |
|-------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------|
| 01315<br>วิเคราะห์สถานการณ์ด้านการจัดจำหน่าย    | 5.1 อธิบายขอบเขตของสถานการณ์ด้านการจัดจำหน่าย<br>5.2 อธิบายความสำคัญของแต่ละช่องทางการจัดจำหน่าย<br>5.3 ระบุขนาดของแต่ละช่องทางการจัดจำหน่าย                                     | ข้อสอบข้อเขียน<br>การสัมภาษณ์   |
| 01316<br>ประเมินสถานการณ์ด้านการตลาด            | 6.1 ระบุองค์ประกอบที่ต้องประเมินในการประเมินสถานการณ์ทางการตลาด<br>6.2 ประยุกต์ใช้ความรู้และผลวิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาดมาประเมินสถานการณ์ทางการตลาดธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียว | ข้อสอบข้อเขียน<br>การสัมภาษณ์   |
| 01317<br>รายงานผลการประเมินสถานการณ์ด้านการตลาด | 7.1 อธิบายแนวการประเมินตามผลการวิเคราะห์ของแต่ละสถานการณ์<br>7.2 ระบุรูปแบบการนำเสนอในรายงานผลการประเมินสถานการณ์ด้านการตลาด<br>7.3 จัดทำรายงานผลการประเมินสถานการณ์ด้านการตลาด  | ข้อสอบข้อเขียน<br>แฟ้มสะสมผลงาน |

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

N/A

## 13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

### (ก) ความต้องการด้านทักษะ

1. ทักษะประเมินสถานการณ์ทางการตลาดของธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียว
2. ทักษะในการสื่อสาร
3. ทักษะการใช้โปรแกรมเพื่อสนับสนุนงาน

### (ข) ความต้องการด้านความรู้

1. แนวความคิดด้านการตลาด
2. การประเมินความต้องการของลูกค้า
3. การประเมินสถานการณ์ทางการตลาด
4. การวิเคราะห์สภาวะการแข่งขัน
5. การรายงานผลการประเมินความต้องการของลูกค้าและสถานการณ์ตลาด

## 14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

**(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)**

1. แฟ้มสะสมผลงาน (Portfolio)

**(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)**

1. หนังสือรับรองประสบการณ์การทำงานเกี่ยวกับการวิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาด ด้านการตลาด ด้านผลิตภัณฑ์ด้านการแข่งขันด้านการจัดจำหน่าย ประเมินสถานการณ์ด้านการตลาด รายงานผลการประเมินสถานการณ์ด้านการตลาดจากนายจ้าง หรือ
2. หนังสือรับรองผ่านการฝึกอบรมที่เกี่ยวข้องเกี่ยวกับการวิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาด ด้านการตลาด ด้านผลิตภัณฑ์ด้านการแข่งขันด้านการจัดจำหน่าย ประเมินสถานการณ์ด้านการตลาด รายงานผลการประเมินสถานการณ์ด้านการตลาด หรือ
3. หากไม่มีหลักฐานความรู้ตามข้อ 1 และ 2 ข้างต้น  
ต้องมีแฟ้มสะสมผลงานที่มีข้อมูลเกี่ยวกับการวิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาด ด้านการตลาด ด้านผลิตภัณฑ์ด้านการแข่งขันด้านการจัดจำหน่าย ประเมินสถานการณ์ด้านการตลาด รายงานผลการประเมินสถานการณ์ด้านการตลาด และสามารถใช้โปรแกรม Microsoft Office ในการทำงาน

**(ค) คำแนะนำในการประเมิน**

1. ผู้ประเมินตรวจสอบประเมินเกี่ยวกับความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับการประเมินสถานการณ์ทางการตลาดของธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียว
2. พิจารณาหลักฐานที่เกี่ยวข้อง ทั้งหลักฐานการปฏิบัติงาน และหลักฐานด้านความรู้

**(ง) วิธีการประเมิน**

1. การประเมินความรู้ด้วยข้อสอบปรนัย
2. การประเมินความรู้ด้วยข้อสอบอัตนัย
3. แฟ้มสะสมผลงาน
4. การสัมภาษณ์

**15. ขอบเขต (Range Statement)**

N/A

**16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)**

N/A

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

N/A

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

- 18.1 การประเมินความรู้ ด้วยข้อสอบปรนัย 4 ตัวเลือก และข้อสอบแบบอัตนัย
- 18.2 แฟ้มสะสมผลงาน
- 18.3 การสอบสัมภาษณ์

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ0132
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะประยุกต์ใช้เครื่องมือวิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาด
3. ทบทวนครั้งที่1 / 2566
4. สร้างใหม่

☐

ปรับปรุง

☒

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)  
ISCO-08 รหัสอาชีพ 2431 ผู้ประกอบวิชาชีพด้านโฆษณาและการตลาด

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

เป็นหน่วยสมรรถนะที่ผู้ปฏิบัติงานมีทักษะในการปฏิบัติงานประจำขึ้นพื้นฐานทั่วไปเกี่ยวกับการกำหนดเครื่องมือในการวิเคราะห์ตลาดวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการตลาดด้วยเครื่องมือ SWOT วิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาดด้วยเครื่องมือ STP Step โดยมีกระบวนการคิดและปฏิบัติงานที่หลากหลายสามารถแก้ปัญหาทางเทคนิคควบคู่กับการใช้คู่มือ และข้อมูลที่เกี่ยวข้องภายใต้การแนะแนวของผู้บังคับบัญชาเพื่อให้การทำงานมีประสิทธิภาพ

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)

ผู้ประกอบอาชีพธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียว

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

N/A

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

N/A

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

| สมรรถนะย่อย (Element)                                      | เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)                                                                                                                                                                                                                                                                         | วิธีการประเมิน (Assessment)   |
|------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------|
| 01321<br>กำหนดเครื่องมือในการวิเคราะห์ตลาด                 | 1.1 อธิบายความหมายของ SWOT เครื่องมือที่ใช้วิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการตลาด<br>1.2 อธิบายความหมายของ STP Stepเครื่องมือที่ใช้วิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาด<br>1.3 จำแนกความแตกต่างของการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการตลาดและสถานการณ์ทางการตลาด<br>1.4. เลือกใช้เครื่องมือ SWOT หรือ STP Step ในสถานการณ์ที่แตกต่างกันได้ | ข้อสอบข้อเขียน<br>การสัมภาษณ์ |
| 01322<br>วิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการตลาดด้วยเครื่องมือ SWOT | 2.1 อธิบายหลักการวิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาดด้วยการวิเคราะห์สภาพแวดล้อม<br>2.2 อธิบายหลักการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมด้วยเครื่องมือวิเคราะห์ SWOT<br>2.3 เลือกใช้หลักการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมด้วย SWOT ในสถานการณ์ต่างๆ ได้                                                                                              | ข้อสอบข้อเขียน                |

| สมรรถนะย่อย (Element)                                           | เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)                                                                                                                                                         | วิธีการประเมิน (Assessment) |
|-----------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|
| 01323<br>วิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาดด้วยเครื่องมือ<br>STP Step | 3.1 อธิบายหลักการวิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาด<br>เพื่อนำไปสู่การวางแผนทางการตลาด ด้วยเครื่องมือ STP<br>Step<br>3.2 เลือกใช้หลักการวิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาด ด้วย<br>STP Step ในสถานการณ์ต่างๆได้ | ข้อสอบข้อเขียน              |

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

N/A

**13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)**

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

1. ทักษะการประยุกต์ใช้เครื่องมือวิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาด
2. ทักษะในการสื่อสาร
3. ทักษะการใช้โปรแกรมเพื่อสนับสนุนงาน

(ข) ความต้องการด้านความรู้

1. การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการตลาดและระบบการตลาด
2. องค์ประกอบของสภาพแวดล้อมทางการตลาด
3. การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการตลาด Marketing Environment Analysis

**14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)**

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

1. แฟ้มสะสมผลงาน (Portfolio)

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

1. หนังสือรับรองประสบการณ์การทำงานเกี่ยวกับการกำหนดเครื่องมือในการวิเคราะห์ตลาด  
วิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการตลาดด้วยเครื่องมือ SWOT ด้วยเครื่องมือ STP Step จากนายจ้าง หรือ
2. หนังสือรับรองผ่านการฝึกอบรมที่เกี่ยวข้องกับการกำหนดเครื่องมือในการวิเคราะห์ตลาด  
วิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการตลาดด้วยเครื่องมือ SWOT ด้วยเครื่องมือ STP Step หรือ
3. หากไม่มีหลักฐานความรู้ตามข้อ 1 และ 2 ข้างต้น  
ต้องมีแฟ้มสะสมผลงานที่มีข้อมูลเกี่ยวกับประสบการณ์การทำงานเกี่ยวกับการกำหนดเครื่องมือในการวิเคราะห์ตลาดวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการตลาดด้วยเครื่องมือ  
SWOT ด้วยเครื่องมือ STP Step และสามารถใช้อุปกรณ์โปรแกรม Microsoft Office ในการทำงาน

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

1. ผู้ประเมินตรวจสอบประเมินเกี่ยวกับความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับการประยุกต์ใช้เครื่องมือวิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาด
2. พิจารณาหลักฐานที่เกี่ยวข้อง ทั้งหลักฐานการปฏิบัติงาน และหลักฐานด้านความรู้

(ง) วิธีการประเมิน

1. การประเมินความรู้ด้วยข้อสอบปรนัย
2. การประเมินความรู้ด้วยข้อสอบอัตนัย
3. การสอบสัมภาษณ์

**15. ขอบเขต (Range Statement)**

N/A

**16. หน่วยสมรรถนะร่วม (ถ้ามี)**

N/A

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

N/A

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

- 18.1 การประเมินความรู้ ด้วยข้อสอบปรนัย 4 ตัวเลือก และข้อสอบแบบอัตนัย
- 18.2 แฟ้มสะสมผลงาน
- 18.3 การสอบสัมภาษณ์

1. รหัสหน่วยสมรรถนะ0133
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะประเมินความต้องการของลูกค้าต่อการจัดพื้นที่สีเขียว
3. ทบทวนครั้งที่1 / 2566
4. สร้างใหม่

☐

ปรับปรุง

☒

5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

ISCO-08 รหัสอาชีพ 2431 ผู้ประกอบวิชาชีพด้านโฆษณาและการตลาด

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

เป็นหน่วยสมรรถนะที่ผู้ปฏิบัติงานมีทักษะในการปฏิบัติงานประจำขั้นพื้นฐานทั่วไปเกี่ยวกับการกำหนดเครื่องมือในการวิเคราะห์ตลาดวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการตลาดด้วยเครื่องมือ SWOT วิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาดด้วยเครื่องมือ STP Step โดยมีกระบวนการคิดและปฏิบัติงานที่หลากหลาย สามารถแก้ปัญหาทางเทคนิคควบคู่กับการใช้เครื่องมือ และข้อมูลที่เกี่ยวข้องภายใต้การแนะนำของผู้บังคับบัญชาเพื่อให้การทำงานมีประสิทธิภาพ

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)

ผู้ประกอบอาชีพธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียว

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

N/A

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

N/A

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

| สมรรถนะย่อย (Element)                             | เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)                                                                                                                                                                          | วิธีการประเมิน (Assessment)   |
|---------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------|
| 01331<br>กำหนดขอบเขตวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้า | 1.1 อธิบายแนวคิดความต้องการของผู้บริโภค<br>1.2 ระบุขอบเขตการวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้า                                                                                                                            | ข้อสอบข้อเขียน<br>การสัมภาษณ์ |
| 01332<br>วิเคราะห์ความต้องการของลูกค้า            | 2.1 อธิบายพฤติกรรมของลูกค้า<br>2.2 อธิบายความต้องการของผู้บริโภคด้านความต้องการ<br>รสนิยม ทัศนคติ และค่านิยม<br>2.3 ระบุขั้นตอนการวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้า<br>2.4 ประมาณการแนวโน้มลูกค้าในอนาคตและกลุ่มเป้าหมาย | ข้อสอบข้อเขียน                |
| 01333<br>ประเมินความต้องการของลูกค้า              | 3.1 ระบุความต้องการของลูกค้าในการจัดพื้นที่สีเขียว<br>3.2 อธิบายความต้องการของลูกค้าในการจัดพื้นที่สีเขียวตามพฤติกรรมของลูกค้า<br>3.3 ประมาณการมูลค่าตลาดการจัดพื้นที่สีเขียว<br>จากความต้องการของลูกค้า             | ข้อสอบข้อเขียน                |

| สมรรถนะย่อย (Element)                           | เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)                                                                                                                                                                                                 | วิธีการประเมิน (Assessment)                    |
|-------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------|
| 01334<br>รายงานผลการประเมินความต้องการของลูกค้า | 4.1<br>อธิบายรูปแบบการนำเสนอในรายงานผลการประเมินความต้องการของลูกค้า<br>4.2<br>ประยุกต์ใช้ความรู้ทางการวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้ามาประเมินความต้องการของลูกค้าต่อการจัดพื้นที่สีเขียว<br>4.3 จัดทำรายงานผลการประเมินความต้องการของลูกค้า | ข้อสอบข้อเขียน<br>แฟ้มสะสมผลงาน<br>การสัมภาษณ์ |

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

N/A

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

1. ทักษะการประเมินความต้องการของลูกค้าต่อการจัดพื้นที่สีเขียว
2. ทักษะในการสื่อสาร
3. ทักษะการใช้โปรแกรมเพื่อสนับสนุนงาน

(ข) ความต้องการด้านความรู้

1. การประเมินความต้องการของลูกค้า
2. การประเมินสถานการณ์ทางการตลาด

การประเมินสถานการณ์ตลาด คือการอธิบายถึงข้อมูลพื้นฐานเกี่ยวกับตลาด ผลิตภัณฑ์ การแข่งขัน การจัดจำหน่าย และสภาพแวดล้อมที่เกี่ยวข้องเพื่อนำไปใช้ในการประเมิน การกำหนดและวิจัยตลาดเป้าหมายเพื่อค้นหาถึงลักษณะพฤติกรรมการซื้อ เพื่อการประมาณการงบกำไรขาดทุน รวมทั้งการประเมินความเป็นไปได้ทางการตลาด ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

- 2.1 สถานการณ์ด้านตลาด เป็นการนำเสนอข้อมูลของตลาดเป้าหมาย ขนาด และความเติบโตของตลาด มีการแสดงให้เห็นตัวเลข หลายปีที่ผ่านมา และยังมีข้อมูลเกี่ยวกับความต้องการของลูกค้า การรับรู้ และแนวโน้มพฤติกรรมการซื้อ
- 2.2 สถานการณ์ด้านผลิตภัณฑ์ เป็นการนำเสนอยอดขายสินค้า (ในรูปจำนวนหน่วยและจำนวนเงิน) ในหลายปีที่ผ่านมา ราคา กำไรขั้นต้น และกำไรสุทธิ
- 2.3 สถานการณ์ด้านการแข่งขัน เป็นการระบุคู่แข่งรายสำคัญ (คู่แข่งทางตรง คู่แข่งขันทางอ้อม) ขนาดคู่แข่ง เป้าหมาย ส่วนครองตลาด จุดแข็งจุดอ่อน คุณภาพผลิตภัณฑ์ กลยุทธ์ทางการตลาด และพฤติกรรมของคู่แข่ง
- 2.4 สถานการณ์ด้านการจัดจำหน่าย เป็นการเสนอข้อมูลเกี่ยวกับขนาด และความสำคัญของช่องทางจำหน่ายแต่ละช่องทาง
- 2.5 สถานการณ์ด้านสิ่งแวดล้อมมหภาค เป็นการอธิบายแนวโน้มของสิ่งแวดล้อมมหภาคอย่างกว้างๆ เช่น ประชากรศาสตร์ เศรษฐกิจ เทคโนโลยี การเมือง กฎหมาย สังคมและวัฒนธรรม ซึ่งสิ่งแวดล้อมเหล่านี้ถือว่าเป็นโอกาสและอุปสรรคต่อการกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด
3. การรายงานผลการประเมินความต้องการของลูกค้าและสถานการณ์ตลาด

การเขียนเนื้อหารายงานประเมินความต้องการของลูกค้าและสถานการณ์ตลาดเป็นสิ่งที่กำหนดการดำเนินการด้านการตลาดของธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียวจากกล่าวได้ว่าการเขียนเนื้อหารายงานมีความสำคัญในการดำเนินการทางการตลาด ในการเขียนที่สำคัญควรเขียนจากความเป็นจริง ขั้นตอนการเขียนเนื้อหารายงาน

3.1 กำหนดแนวทางการดำเนินงานของธุรกิจ เป็นการแสดงข้อมูลที่เกี่ยวกับจุดมุ่งหมายของธุรกิจ ขอบเขตของเจริญเติบโตทางธุรกิจ แสดงขีดความสามารถในการบริหารจัดการ ที่สำคัญที่สุดคือ ผู้ประกอบการจะต้องรู้สถานะของธุรกิจ กล่าวคือธุรกิจเราทำอะไร มีจุดมุ่งหมายอย่างไร มีการกำหนดระยะเวลาสู่ความสำเร็จ ชัดเจน

3.2

เก็บรวบรวมข้อมูลประเมินความต้องการของลูกค้าและสถานการณ์ตลาดของธุรกิจการเก็บรวบรวมข้อมูลประเมินความต้องการของลูกค้าและสถานการณ์ตลาดหรือเรียกว่าการทำวิจัยตลาดเป็นขั้นตอนสำหรับการหาความต้องการของผู้บริโภคเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค ธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียวโดยการสำรวจสอบถามความพึงพอใจของลูกค้า โดยคิดออกมาก่อนเขียนรายงาน เพราะขั้นตอนแต่ละขั้นนั้นมีความสำคัญและสลับซับซ้อนมีความละเอียดอ่อน จะต้องเขียนอย่างตรงไปตรงมาจริงๆ เขียนสรุปไว้ก่อนที่จะเรียบเรียงร้อยถ้อยคำก่อนจัดพิมพ์

3.3 ประเมินความต้องการของลูกค้าและสถานการณ์ตลาดของธุรกิจ สภาวะการแข่งขันในสภาพปัจจุบันและอาจเกิดขึ้นในอนาคต

3.3.1 สำรวจสถานการณ์ปัจจุบันของตลาด

3.3.1.1 สภาวะเศรษฐกิจ การดำเนินธุรกิจจำเป็นต้องดำเนินการภายใต้สถานการณ์ปัจจุบันของเศรษฐกิจ เป็นต้นว่ามีการสนับสนุนจากภาครัฐ ด้านกฎระเบียบกฎหมาย ที่เอื้อประโยชน์หรือก่อให้เกิดอุปสรรคกับธุรกิจ ค่านิยม พฤติกรรมของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายมีความสนใจสินค้าหรือบริการที่ธุรกิจกำลังจะทำหรือไม่ หรือมีแนวโน้มไปในทิศทางใด ไม่ว่าจะเป็นธุรกิจจัดการพื้นที่สีเขียว การผลิตเพื่อขาย การบริการมีผลอย่างมากเกี่ยวกับสภาวะเศรษฐกิจ

3.3.1.2 ขนาดตลาด สำรวจธุรกิจที่มีความใกล้เคียงกับธุรกิจของเรา สังเกตการเจริญเติบโตของตลาด ตลอดจนผู้ประกอบการที่ทำธุรกิจอยู่ก่อน เป็นการสะท้อนจำนวนคู่แข่งที่มีอยู่ในปัจจุบัน อีกทั้งการลงทุนของสินทรัพย์ถาวรของคู่แข่ง เพราะถ้าหากมีการลงทุนของสินทรัพย์ถาวรสูงแสดงว่าผู้ประกอบการจะอยู่ในธุรกิจนั้นเป็นเวลานาน

3.3.1.3 พิจารณาปัจจัยสู่ความสำเร็จ (Key Success Factor) พิจารณาและวินิจฉัยว่าอะไรคือส่วนสำคัญที่สุดที่ทำให้ธุรกิจเราประสบความสำเร็จ

3.3.2 สำรวจและค้นหาความต้องการของตลาดจากกล่าวได้คือเป็นการทำวิจัยตลาดหรือการเขียนรายงานนั่นเอง การวิจัยนั้นเป็นการสำรวจและค้นหาความต้องการ รสนิยม ทัศนคติ ค่านิยม ของลูกค้าปัจจุบันและแนวโน้มในอนาคตของลูกค้า ตลอดจนเป็นการหาแนวทางของธุรกิจจะสามารถเจาะตลาดเพิ่มเพื่อขยายฐานลูกค้าได้

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

1. แฟ้มสะสมผลงาน (Portfolio)

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

- 1.

หนังสือรับรองประสิทธิภาพการทำงานเกี่ยวกับการกำหนดขอบเขตวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้าวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้าประเมินความต้องการของลูกค้ารายงานผลการประเมินความต้องการของลูกค้าจากนายจ้าง หรือ

2. หนังสือรับรองผ่านการฝึกอบรมที่เกี่ยวข้องกับการกำหนดขอบเขตวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้า วิเคราะห์ความต้องการของลูกค้า ประเมินความต้องการของลูกค้า รายงานผลการประเมินความต้องการของลูกค้า หรือ

3. หากไม่มีหลักฐานความรู้ตามข้อ 1 และ 2 ข้างต้น

ต้องมีแฟ้มสะสมผลงานที่มีข้อมูลเกี่ยวกับประสิทธิภาพการทำงานเกี่ยวกับการกำหนดขอบเขตวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้า วิเคราะห์ความต้องการของลูกค้า ประเมินความต้องการของลูกค้า รายงานผลการประเมินความต้องการของลูกค้า และสามารถใช้โปรแกรม Microsoft Office ในการทำงาน

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

1. ผู้ประเมินตรวจสอบประเมินเกี่ยวกับความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับการประเมินความต้องการของลูกค้าต่อการจัดพื้นที่สีเขียว
2. พิจารณาหลักฐานที่เกี่ยวข้อง ทั้งหลักฐานการปฏิบัติงาน และหลักฐานด้านความรู้

(ง) วิธีการประเมิน

1. การประเมินความรู้ด้วยข้อสอบปรนัย
2. การประเมินความรู้ด้วยข้อสอบอัตนัย
3. แฟ้มสะสมผลงาน
4. การสัมภาษณ์

15. ขอบเขต (Range Statement)

(ก) คำแนะนำ

1. ผู้เข้ารับการประเมินต้องให้ความสำคัญเกี่ยวกับการประเมินความต้องการของลูกค้าต่อการจัดพื้นที่สีเขียว
2. ผู้เข้ารับการประเมินต้องมีความรู้เรื่องกำหนดขอบเขตวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้า วิเคราะห์ความต้องการของลูกค้า ประเมินความต้องการของลูกค้า รายงานผลการประเมินความต้องการของลูกค้า

(ข) คำอธิบายรายละเอียด

การประเมินความต้องการของลูกค้า เป็นวิธีการวัดผลขึ้นเพื่อใช้สะท้อนผลการปฏิบัติงาน และทราบถึงทิศทางการดำเนินงาน เนื่องจากวัตถุประสงค์ที่แท้จริงของธุรกิจ (Purpose) คือ การทำให้ลูกค้ามีความพึงพอใจ ถึงแม้ว่าธุรกิจจำเป็นต้องทำกำไร แต่ก็ไม่ใช่วัตถุประสงค์ที่แท้จริงของการดำเนินธุรกิจ ยิ่งไปกว่านั้น ธุรกิจที่จะสามารถมีผลประกอบการทางการเงินที่ดีได้ก็ต่อเมื่อลูกค้าได้รับความพึงพอใจ ด้วยการใส่ใจและตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ และการสร้างความพึงพอใจให้เกิดขึ้นได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลเหนือคู่แข่งขึ้น ดังคำอธิบายข้อ 13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)(ข) ความต้องการด้านความรู้

16. หน่วยสมรรถนะรวม (ถ้ามี)

N/A

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

N/A

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

- 18.1 การประเมินความรู้ ด้วยข้อสอบปรนัย 4 ตัวเลือกและข้อสอบแบบอัตนัย
- 18.2 แฟ้มสะสมผลงาน
- 18.3 การสอบสัมภาษณ์