



รายละเอียดของรายวิชา (มคอ.3)

หลักสูตร บริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจค้าปลีก
คณะวิทยาการจัดการมหาวิทยาลัยสวนดุสิต
ประจำภาคเรียนที่ 2 ปีการศึกษา 2560

รหัสวิชา 3672302 ชื่อรายวิชา (ภาษาไทย) ธุรกิจค้าปลีกแบบมีหน้าร้านและไม่มีหน้าร้าน
(ภาษาอังกฤษ) Store and Non-store Retail Business

อาจารย์ผู้สอน

อาจารย์รติญา นนธิราช

คำนำ

รายวิชาธุรกิจค้าปลีกแบบมีหน้าร้านและไม่มีหน้าร้าน (Store and Non-store Retail Business) รหัสวิชา 3672302 เป็นการจัดทำรายละเอียดประกอบรายวิชาธุรกิจค้าปลีกแบบมีหน้าร้านและไม่มีหน้าร้าน หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจค้าปลีก ในหมวดวิชาเฉพาะด้าน โดยมุ่งเน้นให้ผู้เรียน มีประเภทของร้านค้าปลีกแบบมีหน้าร้านและไม่มีหน้าร้าน การเลือกทำเลที่ตั้งร้านค้าปลีกแบบมีหน้าร้าน รูปแบบร้านค้าปลีกแบบไม่มีหน้าร้าน พฤติกรรมลูกค้า ความแตกต่างระหว่างธุรกิจค้าปลีกแบบมีหน้าร้านและไม่มีหน้าร้าน ตลอดจนแนวโน้มของธุรกิจค้าปลีกแบบมีหน้าร้านและไม่มีหน้าร้าน

รายละเอียดรายวิชานี้เป็นส่วนสำคัญต่อผู้เรียน ที่เน้นทั้งการเรียนการสอนที่เป็นทฤษฎีและการศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง เพื่อให้ผู้เรียนได้แนวทางในการจัดการเรียนรู้ทฤษฎีและการฝึกปฏิบัติ จากกิจกรรมการเรียนการสอนภายในห้องเรียน รวมถึงการติดตามเทคโนโลยีใหม่ ๆ ที่มีความจำเป็นต่อการดำเนินธุรกิจค้าปลีก โดยใช้ทักษะการค้นคว้าด้วยตนเองเพิ่มเติม นอกเหนือจากการเรียนภายในห้อง ผู้เรียนสามารถนำความรู้ที่ได้จากรายวิชานี้ไปประยุกต์ใช้ในอนาคตได้

อาจารย์ผู้รับผิดชอบหลักสูตร
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสวนดุสิต
พฤศจิกายน 2560

สารบัญ

หมวด	หน้า
หมวด 1 ข้อมูลทั่วไป	4
หมวด 2 จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์	5
หมวด 3 ลักษณะและการดำเนินการ	5
หมวด 4 การพัฒนาผลการเรียนรู้ของนักศึกษา	6
หมวด 5 แผนการสอนและการประเมินผล	10
หมวด 6 ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน	19
หมวด 7 การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา	20

รายละเอียดของรายวิชา

ชื่อสถาบันอุดมศึกษา มหาวิทยาลัยสวนดุสิต
 วิทยาเขต/คณะ/ภาควิชา คณะวิทยาการจัดการ

หมวดที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

1. รหัสและชื่อรายวิชา

รหัสวิชา 3672302 ชื่อรายวิชา (ภาษาไทย) ธุรกิจค้าปลีกแบบมีหน้าร้านและไม่มีหน้าร้าน
 (ภาษาอังกฤษ) Store and Non-store Retail Business

2. จำนวนหน่วยกิต

3(3-0-6) หน่วยกิต

3. หลักสูตรและประเภทของรายวิชา

- 3.1 หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต
- 3.2 ประเภทรายวิชาหมวดวิชาเฉพาะ วิชาเฉพาะด้าน

4. อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาและอาจารย์ผู้สอน

- 4.1 อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา อาจารย์รัตติญา นนธิราช
- 4.2 อาจารย์ผู้สอน อาจารย์รัตติญา นนธิราช ตอนเรียน A1 และ B1

5. ภาคการศึกษา/ชั้นปีที่เรียน

ภาคการศึกษาที่ 2 / ชั้นปีที่ 2

6. รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน (Pre-requisite)

ไม่มี

7. รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน (Co-requisites)

ไม่มี

8. สถานที่เรียน

คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสวนดุสิต กรุงเทพมหานคร

9. วันที่จัดทำหรือปรับปรุงรายละเอียดของรายวิชาครั้งล่าสุด

- 9.1 วันที่จัดทำ 8 ธันวาคม 2559
- 9.2 วันที่ปรับปรุงรายละเอียดล่าสุด 20 พฤศจิกายน 2560

หมวดที่ 2 จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์

1. จุดมุ่งหมายของรายวิชา

1. เพื่อให้นักศึกษาทราบประเภทของร้านค้าปลีกแบบมีหน้าร้านและไม่มีหน้าร้าน การเลือกทำเลที่ตั้งร้านค้าปลีกแบบมีหน้าร้าน รูปแบบร้านค้าปลีกแบบไม่มีหน้าร้าน พฤติกรรมลูกค้า ความแตกต่างระหว่างธุรกิจค้าปลีกแบบมีหน้าร้านและไม่มีหน้าร้าน ตลอดจนแนวโน้มของธุรกิจค้าปลีกแบบมีหน้าร้านและไม่มีหน้าร้าน
2. เพื่อเรียนรู้ผลกระทบของธุรกิจค้าปลีกแบบมีหน้าร้านและไม่มีหน้าร้านที่มีต่อประชาชนทั่วไป การเผยแพร่ข่าวสารข้อมูลสู่กลุ่มคนต่าง ๆ
3. เพื่อให้นักศึกษาเรียนรู้ผลกระทบของร้านค้าปลีกแบบมีหน้าร้านและไม่มีหน้าร้าน
4. เพื่อการเป็นเจ้าของกิจการของตนเอง ด้วยการสร้างงานเองขึ้นมาใหม่เพื่อประโยชน์สุขต่อสังคมและเศรษฐกิจของประเทศ
5. เพื่อให้ผู้เรียนสามารถนำความรู้ที่ได้ไปประยุกต์ใช้ในการทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ

2. วัตถุประสงค์ในการพัฒนา/ปรับปรุงรายวิชา

เพื่อให้เนื้อหามีความทันสมัย เหมาะสมกับการเปลี่ยนแปลงของสถานการณ์ในปัจจุบัน และเพื่อเป็นการปรับปรุงความถูกต้องของเนื้อหา

หมวดที่ 3 ลักษณะและการดำเนินการ

1. คำอธิบายรายวิชา

ประเภทของร้านค้าปลีกแบบมีหน้าร้านและไม่มีหน้าร้าน การเลือกทำเลที่ตั้งร้านค้าปลีกแบบมีหน้าร้าน รูปแบบร้านค้าปลีกแบบไม่มีหน้าร้าน พฤติกรรมลูกค้า ความแตกต่างระหว่างธุรกิจค้าปลีกแบบมีหน้าร้านและไม่มีหน้าร้าน ตลอดจนแนวโน้มของธุรกิจค้าปลีกแบบมีหน้าร้านและไม่มีหน้าร้าน

The type of store and non-store retail business, choosing a retail store location, non-store retail format, consumer behavior, difference between store and non-store retail business, trends in store and non-store retail business.

2. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา

บรรยาย การฝึก	สอนเสริม	ปฏิบัติ/งานภาคสนาม/การฝึกงาน	การศึกษาด้วยตนเอง
45 ชั่วโมงต่อภาคการศึกษา	สอนเสริมเพื่อทดแทนคาบเรียนที่ไม่สามารถทำการสอนได้ หรือตามที่คุณเรียนร้องขอเพื่อทบทวนความรู้ความเข้าใจให้มีความชัดเจนยิ่งขึ้น	ไม่มีฝึกปฏิบัติ	90 ชั่วโมงต่อภาคการศึกษา

3. จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษาเป็น

รายบุคคล

- อาจารย์ประจำรายวิชา ให้คำปรึกษาได้ตามเวลาที่เหมาะสม และกำหนดไว้ อย่างน้อยสัปดาห์ละ 1 ชั่วโมง
- อาจารย์ประจำรายวิชา จัดเวลาให้คำปรึกษาเป็นรายบุคคลหรือรายกลุ่มตามความต้องการของผู้เรียน โดยมีการนัดหมายล่วงหน้า

หมวดที่ 4 การพัฒนาการเรียนรู้ของนักศึกษา

1. คุณธรรม จริยธรรม

1.1 คุณธรรม จริยธรรมที่ต้องพัฒนา

- 1.1.1 ตระหนักในคุณค่าแห่งวิชาชีพ มีคุณธรรม จริยธรรม และมีจรรยาบรรณทางวิชาการและวิชาชีพ
- 1.1.2 มีความซื่อสัตย์สุจริต เสียสละไม่เอาเปรียบผู้อื่น มีความรับผิดชอบต่อตนเอง สังคม และสิ่งแวดล้อม
- 1.1.3 มีวินัย เคารพและปฏิบัติตามกฎ ระเบียบ และข้อบังคับต่าง ๆ ขององค์กรและสังคม
- 1.1.4 เคารพสิทธิและรับฟังความคิดเห็นของผู้อื่น รวมทั้งเคารพในคุณค่าและศักดิ์ศรีของความเป็นมนุษย์

1.2 วิธีการสอน

- (1) กำหนดวัฒนธรรมองค์กรให้กับนักศึกษาปฏิบัติตามกฎระเบียบวินัย และข้อบังคับ
- (2) ปลูกฝังให้นักศึกษามีระเบียบวินัย โดยเน้นการเข้าชั้นเรียน การแต่งกายตามระเบียบของมหาวิทยาลัย
- (3) มอบหมายงาน /กิจกรรม /กรณีศึกษา /รายงาน โดยเน้นการส่งงานให้ตรงเวลา
- (4) ฝึกนักศึกษาให้มีความรับผิดชอบในการทำงาน มีความซื่อสัตย์ ไม่ทุจริต ไม่คัดลอกงานของผู้อื่นมาเป็นของตน

1.3 วิธีการประเมินผล

- (1) ประเมินจากตรงเวลาของนักศึกษาในการเข้าชั้นเรียน การส่งงานตามกำหนดระยะเวลาที่มอบหมาย
- (2) ประเมินจากการแต่งกายของนักศึกษาที่เป็นไปตามระเบียบของมหาวิทยาลัย
- (3) ประเมินจากความรับผิดชอบในหน้าที่ ที่ได้รับมอบหมายรายกลุ่มและบุคคล
- (4) ประเมินจากงาน /กิจกรรม /กรณีศึกษา /รายงาน ที่ได้รับมอบหมาย มีความซื่อสัตย์ ไม่ทุจริต ไม่นำผลงานของผู้อื่นมาเป็นของตน

(3) สอนแบบการอภิปรายกลุ่ม สนทนาโต้ตอบ แลกเปลี่ยนความคิด เพื่อวัดความเข้าใจและเสริมสร้างความรู้ใหม่ๆ

(4) กำหนดให้นักศึกษาฝึกการสืบค้นข้อมูลและจัดทำรายงานทางด้านการจัดการธุรกิจค้าปลีก

3.3 วิธีการประเมินผล

(1) ประเมินจากการสอบปลายภาค โดยใช้ข้อสอบแบบปรนัยและแบบอัตนัย

(2) ประเมินจากการวิเคราะห์กรณีศึกษา เพื่อวัดความเข้าใจของนักศึกษา

(3) ประเมินจากการมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นการอภิปรายกลุ่ม

(4) ประเมินจากรายงานที่นักศึกษาได้ทำการศึกษาค้นคว้า สามารถแก้ไขปัญหาทางธุรกิจค้าปลีกได้อย่างเหมาะสม พร้อมการนำเสนอหน้าชั้นเรียน

4. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

4.1 ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบที่ต้องพัฒนา

4.1.1 สามารถทำงานเป็นกลุ่ม และสามารถแสดงภาวะผู้นำ สมาชิกของกลุ่มได้อย่างเหมาะสม

4.1.2 สามารถให้ความช่วยเหลือและอำนวยความสะดวกในการแก้ไขปัญหาตามสถานการณ์ต่างๆ ทั้งในบทบาทของผู้นำ หรือในบทบาทสมาชิกของกลุ่ม

4.1.3 มีความรับผิดชอบการพัฒนาการเรียนรู้ทั้งของตนเอง และทางวิชาชีพอย่างต่อเนื่อง

4.2 วิธีการสอน

(1) การเรียนแบบมีส่วนร่วมปฏิบัติการ

(2) มอบหมายงาน /กิจกรรม /กรณีศึกษา /รายงาน (กลุ่ม) โดยเน้นความรู้ที่ได้ศึกษาในชั้นเรียน เพื่อดูความสามารถในการทำงานเป็นทีม กล้าที่จะแสดงภาวะผู้นำ ผู้ตามได้อย่างเหมาะสมตามสถานการณ์

4.3 วิธีการประเมินผล

(1) ประเมินจากพฤติกรรมในห้องเรียน เช่น การเข้าเรียน การมีส่วนร่วมในกิจกรรมในห้องเรียน พฤติกรรมการทำงานเป็นทีม และการส่งงาน

(2) ประเมินจากการนำเสนอผลงานต่างๆ /รายงาน (กลุ่ม) และการเป็นผู้นำ ผู้ตามในการอภิปรายซักถาม

5. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ

5.1 ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศที่ต้องพัฒนา

5.1.1 มีทักษะการใช้เครื่องมือที่จำเป็นที่มีอยู่ในปัจจุบันต่อการทำงานที่เกี่ยวกับการจัดการธุรกิจค้าปลีก

5.1.2 สามารถแนะนำประเด็นการแก้ไขปัญหาโดยใช้สารสนเทศทางคณิตศาสตร์หรือการแสดงสถิติประยุกต์ต่อปัญหาที่เกี่ยวข้องอย่างสร้างสรรค์

5.1.3 สามารถสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพทั้งปากเปล่าและการเขียน พร้อมทั้งเลือกใช้รูปแบบของสื่อการนำเสนอได้อย่างเหมาะสม

5.1.4 สามารถนำเทคโนโลยีสารสนเทศและเทคโนโลยีได้อย่างเหมาะสม

5.2 วิธีการสอน

(1) มอบหมายงานให้นักศึกษา ศึกษาค้นคว้าด้วยตนเองจาก Website สื่อการสอน e-learning และ การทำรายงาน โดยมีการอ้างอิงแหล่งที่มาของข้อมูลที่น่าเชื่อถือ

(2) กำหนดให้นักศึกษานำเสนอผลงาน /รายงานที่ได้จากการศึกษาค้นคว้า โดยใช้รูปแบบและ เทคโนโลยีที่เหมาะสม เพื่อพัฒนาความสามารถในการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ และคอมพิวเตอร์ด้วยตนเอง

5.3 วิธีการประเมินผล

(1) ประเมินจากงาน /กิจกรรม /กรณีศึกษา /รายงานที่ได้รับมอบหมาย

(2) ประเมินจากผลการสืบค้น เทคนิคการนำเสนอโดยการเลือกใช้เทคโนโลยีสารสนเทศได้อย่างเหมาะสม

หมวดที่ 5 แผนการสอนและการประเมินผล

1. แผนการสอน

สัปดาห์ ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
1	<p>แนะนำบทเรียนและรายละเอียดในการจัดการเรียนการสอน หนังสือเรียน และเกณฑ์การวัดผล</p> <p>ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับธุรกิจค้าปลีกแบบมีหน้าร้านและไม่มีหน้าร้าน</p> <p>-ความหมายของการค้าปลีก</p> <p>-รูปแบบของการค้าปลีกแบบดั้งเดิม</p> <p>-รูปแบบของธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่แบบมีหน้าร้าน</p>	3	<p>กิจกรรมการเรียนการสอน</p> <p>1. เอกสารประกอบการสอนวิชาความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับธุรกิจค้าปลีก</p> <p>2. สื่อการสอน Power point</p> <p>3. ใบงานเกี่ยวกับความหมายของการค้าปลีก รูปแบบของ การค้าปลีกแบบดั้งเดิม และรูปแบบของธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่แบบมีหน้าร้าน</p>	<p>สื่อการสอน</p> <p>1. เอกสารประกอบการสอนวิชาธุรกิจค้าปลีกแบบมีหน้าร้านและไม่มีหน้าร้าน</p> <p>2. สื่อการสอน Power point</p> <p>3. ใบงานเกี่ยวกับความหมายของการค้าปลีก รูปแบบของ การค้าปลีกแบบดั้งเดิม และรูปแบบของธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่แบบมีหน้าร้าน</p>	1	อาจารย์รติยานนธิราช
2	<p>ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับธุรกิจค้าปลีกแบบมีหน้าร้านและไม่มีหน้าร้าน</p> <p>-มูลค่าของการขายสินค้าออนไลน์ในประเทศไทย</p> <p>-การพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์แบบสมบูรณ์และแบบบางส่วน</p> <p>-ลักษณะพิเศษ 7 ประการของการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์</p> <p>-ประเภทของการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์</p> <p>-ผลประโยชน์และอุปสรรคของการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์</p> <p>-รูปแบบของการแสวงหารายได้</p>	3	<p>กิจกรรมการเรียนการสอน</p> <p>1. เอกสารประกอบการสอนวิชาความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับธุรกิจค้าปลีก</p> <p>2. สื่อการสอน Power point</p> <p>3. ใบงานเกี่ยวกับมูลค่าของการขายสินค้าออนไลน์ในประเทศไทย การพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์แบบสมบูรณ์และแบบบางส่วน</p>	<p>สื่อการสอน</p> <p>1. เอกสารประกอบการสอนวิชาธุรกิจค้าปลีกแบบมีหน้าร้านและไม่มีหน้าร้าน</p> <p>2. สื่อการสอน Power point</p> <p>3. ใบงานประเภทของการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์</p>	1	อาจารย์รติยานนธิราช

ลำดับ ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
	Learning Outcome นักศึกษาสามารถวิเคราะห์รูปแบบการค้าแบบไม่มีหน้าร้าน มูลค่าของการขายสินค้าออนไลน์ในประเทศไทย และผลประโยชน์และอุปสรรคของการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์					
3	การเลือกทำเลที่ตั้งร้านค้าปลีกแบบมีหน้าร้าน - ความหมายของทำเลที่ตั้งร้านค้าปลีก - ปัจจัยที่ใช้ประกอบการเลือกทำเลที่ตั้ง Learning Outcome นักศึกษาสามารถวิเคราะห์ในการเลือกปัจจัยที่ใช้ประกอบในการเลือกทำเลที่ตั้ง	3	กิจกรรมการเรียนการสอน 1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาวิเคราะห์กรณีศึกษา เพื่อฝึกคิดฝึกวิเคราะห์ และแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกัน ในประเด็นปัจจัยที่ใช้ประกอบในการเลือกทำเลที่ตั้ง 3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย	สื่อการสอน 1. เอกสารประกอบการสอนวิชาธุรกิจค้าปลีกแบบมีหน้าร้านและไม่มีหน้าร้าน 2. สื่อการสอน Power point 3. ใบงานปัจจัยที่ใช้ประกอบการเลือกทำเลที่ตั้ง	2	อาจารย์รติยานนธิราช
4	การเลือกทำเลที่ตั้งร้านค้าปลีกแบบมีหน้าร้าน - ลักษณะทำเลที่ตั้งที่ดี - ลักษณะทำเลที่ตั้งที่ไม่ดี - การคัดเลือกทำเลที่ตั้ง Learning Outcome นักศึกษาสามารถวิเคราะห์เรื่องการเลือกทำเลที่ดีและไม่ดี	3	กิจกรรมการเรียนการสอน 1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาวิเคราะห์กรณีศึกษา เพื่อฝึกคิดฝึกวิเคราะห์ และแลกเปลี่ยนความคิดเห็นเรื่องการเลือกทำเลที่ดี และไม่ 3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย	สื่อการสอน 1. เอกสารประกอบการสอนวิชาธุรกิจค้าปลีกแบบมีหน้าร้านและไม่มีหน้าร้าน 2. สื่อการสอน Power point 3. ใบงานเกี่ยวกับการคัดเลือกทำเลที่ตั้ง	2	อาจารย์รติยานนธิราช

ลำดับ ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
5	<p>รูปแบบร้านค้าปลีกแบบไม่มีหน้าร้าน</p> <p>-ความหมายของร้านค้าปลีกแบบไม่มีหน้าร้าน</p> <p>-ประเภทของร้านค้าปลีกแบบไม่มีหน้าร้าน</p> <p>-ประโยชน์ของการเปิดร้านค้าปลีกแบบไม่มีหน้าร้าน</p> <p>Learning Outcome</p> <p>นักศึกษาสามารถวิเคราะห์ประเภท และประโยชน์ของร้านค้าปลีกแบบไม่มีหน้าร้าน</p>	3	<p>กิจกรรมการเรียนการสอน</p> <p>1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้</p> <p>2. ให้นักศึกษาวิเคราะห์กรณีศึกษาเรื่องประเภทของร้านค้าปลีกแบบไม่มีหน้าร้าน</p> <p>3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนเรื่องประโยชน์ของการเปิดร้านค้าปลีกแบบไม่มีหน้าร้าน</p>	<p>1. เอกสารประกอบการสอนวิชาธุรกิจค้าปลีกแบบมีหน้าร้านและไม่มีหน้าร้าน</p> <p>2. สื่อการสอน Power point</p> <p>3. ใบงานเกี่ยวกับประโยชน์ของการเปิดร้านค้าปลีกแบบไม่มีหน้าร้าน</p>	3	อาจารย์รติยานนธิราช
6	<p>พฤติกรรมผู้บริโภค</p> <p>-ความหมายของพฤติกรรมผู้บริโภค</p> <p>-แบบจำลองการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภค</p> <p>Learning Outcome</p> <p>นักศึกษาสามารถวิเคราะห์แบบจำลองการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภค</p>	3	<p>กิจกรรมการเรียนการสอน</p> <p>1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้</p> <p>3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียนเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภค</p> <p>4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย</p>	<p>1. เอกสารประกอบการสอนวิชาธุรกิจค้าปลีกแบบมีหน้าร้านและไม่มีหน้าร้าน</p> <p>2. สื่อการสอน Power point</p> <p>3. ใบงานเกี่ยวกับแบบจำลองการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภค</p>	1	อาจารย์รติยานนธิราช
7	<p>พฤติกรรมผู้บริโภค</p> <p>-ปัจจัยสำคัญที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมซื้อของผู้บริโภค</p> <p>- กระบวนการตัดสินใจซื้อ</p> <p>-ขั้นตอนของกระบวนการตัดสินใจซื้อ</p> <p>Learning Outcome</p> <p>นักศึกษาสามารถวิเคราะห์ขั้นตอนของกระบวนการตัดสินใจซื้อ</p>	3	<p>กิจกรรมการเรียนการสอน</p> <p>1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้</p> <p>2. ให้นักศึกษาวิเคราะห์กรณีศึกษา เกี่ยวกับปัจจัยสำคัญที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมซื้อของผู้บริโภค</p> <p>3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน</p> <p>4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย</p>	<p>1. เอกสารประกอบการสอนวิชาธุรกิจค้าปลีกแบบมีหน้าร้านและไม่มีหน้าร้าน</p> <p>2. สื่อการสอน Power point</p> <p>3. ใบงานเกี่ยวกับขั้นตอนของกระบวนการตัดสินใจซื้อ</p>	1	อาจารย์รติยานนธิราช

ลำดับ ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
8	<p>ความแตกต่างระหว่างธุรกิจค้าปลีกแบบมีหน้าร้านและไม่มีหน้าร้าน</p> <ul style="list-style-type: none"> -ลักษณะของการค้าปลีก -ประเภทของการค้าปลีก -การค้าปลีกแบบไม่มีหน้าร้าน -สภาพการตลาดออนไลน์ในประเทศไทย <p>Learning Outcome นักศึกษาสามารถวิเคราะห์สภาพการตลาดออนไลน์ในประเทศไทย</p>	3	<p>กิจกรรมการเรียนการสอน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาวิเคราะห์กรณีศึกษาเกี่ยวกับสภาพการตลาดออนไลน์ในประเทศไทย 3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย 	<p>สื่อการสอน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. เอกสารประกอบการสอนวิชาธุรกิจค้าปลีกแบบมีหน้าร้านและไม่มีหน้าร้าน 2. สื่อการสอน Power point 3. ใบงานเกี่ยวกับการค้าปลีกแบบไม่มีหน้าร้าน 	3	อาจารย์รติยานนธิราช
9	<p>ความแตกต่างระหว่างธุรกิจค้าปลีกแบบมีหน้าร้านและไม่มีหน้าร้าน</p> <ul style="list-style-type: none"> -การสร้างแบรนด์ออนไลน์ -การสร้างรายชื่ออีเมลลูกค้า -รูปแบบของข้อมูลผ่านทางอีเมลของธุรกิจ -การวัดผลสำเร็จของการตลาดผ่านอีเมล -การเป็นผู้สนับสนุนเว็บไซต์ -การโฆษณา -การประชาสัมพันธ์ออนไลน์ -การส่งเสริมการขายออนไลน์ <p>Learning Outcome นักศึกษาสามารถวิเคราะห์การสร้างแบรนด์ออนไลน์</p>	3	<p>กิจกรรมการเรียนการสอน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาวิเคราะห์กรณีศึกษาเรื่องการสร้างแบรนด์ออนไลน์ 3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย 	<ol style="list-style-type: none"> 1. เอกสารประกอบการสอนวิชาธุรกิจค้าปลีกแบบมีหน้าร้านและไม่มีหน้าร้าน 2. สื่อการสอน Power point 3. ใบงานเกี่ยวกับโฆษณาและการส่งเสริมการขายออนไลน์ 	3	อาจารย์รติยานนธิราช

ลำดับ ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
10	<p>แนวโน้มของธุรกิจค้าปลีกแบบมีหน้าร้านและไม่มีหน้าร้าน</p> <p>-แนวโน้มของธุรกิจการค้าปลีก</p> <p>-ประเภทของโซเซียลมีเดีย</p> <p>-เป้าหมายการใช้โซเซียลมีเดียเพื่อการตลาด</p> <p>Learning Outcome</p> <p>นักศึกษาสามารถวิเคราะห์แนวโน้มของธุรกิจการค้าปลีก</p>	3	<p>กิจกรรมการเรียนการสอน</p> <p>1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวกับสาระการเรียนรู้</p> <p>2. ให้นักศึกษาวิเคราะห์กรณีศึกษา แนวโน้มของธุรกิจการค้าปลีก</p> <p>3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน</p> <p>4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย</p>	<p>1. เอกสารประกอบการสอนวิชาธุรกิจค้าปลีกแบบมีหน้าร้านและไม่มีหน้าร้าน</p> <p>2. สื่อการสอน Power point</p> <p>3. ใบงานเกี่ยวกับเป้าหมายการใช้โซเซียลมีเดียเพื่อการตลาด</p>	4	อาจารย์รติยานนธิราช
11	<p>เทคโนโลยีสารสนเทศเกี่ยวกับธุรกิจแบบมีหน้าร้านและไม่มีหน้าร้าน</p> <p>-ระบบสารสนเทศธุรกิจค้าปลีก</p> <p>Learning Outcome</p> <p>นักศึกษาสามารถวิเคราะห์ระบบสารสนเทศธุรกิจค้าปลีก</p>	3	<p>กิจกรรมการเรียนการสอน</p> <p>1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวกับสาระการเรียนรู้</p> <p>2. ให้นักศึกษาวิเคราะห์กรณีศึกษา ระบบสารสนเทศธุรกิจค้าปลีก</p> <p>3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน</p> <p>4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย</p>	<p>1. เอกสารประกอบการสอนวิชาธุรกิจค้าปลีกแบบมีหน้าร้านและไม่มีหน้าร้าน</p> <p>2. สื่อการสอน Power point</p> <p>3. ใบงานเกี่ยวกับระบบสารสนเทศธุรกิจค้าปลีก</p>	4	อาจารย์รติยานนธิราช
12	<p>เทคโนโลยีสารสนเทศเกี่ยวกับธุรกิจแบบมีหน้าร้านและไม่มีหน้าร้าน</p> <p>-พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์</p> <p>Learning Outcome</p> <p>นักศึกษาสามารถวิเคราะห์พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์</p>	3	<p>กิจกรรมการเรียนการสอน</p> <p>1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวกับสาระการเรียนรู้</p> <p>2. ให้นักศึกษาวิเคราะห์กรณีศึกษา พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์</p> <p>3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน</p> <p>4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย</p>	<p>1. เอกสารประกอบการสอนวิชาธุรกิจค้าปลีกแบบมีหน้าร้านและไม่มีหน้าร้าน</p> <p>2. สื่อการสอน Power point</p> <p>3. ใบงานเกี่ยวกับพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์</p>	4	อาจารย์รติยานนธิราช

ลำดับ ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
13	การบริหารความสัมพันธ์ลูกค้าแบบออนไลน์ (E-CRM) Learning Outcome นักศึกษาสามารถวิเคราะห์การบริหารความสัมพันธ์ลูกค้าแบบออนไลน์	3	กิจกรรมการเรียนการสอน 1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาวิเคราะห์กรณีศึกษา เพื่อฝึกคิดฝึกวิเคราะห์ เกี่ยวกับการบริหารความสัมพันธ์ลูกค้าแบบออนไลน์ 3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย	1. เอกสารประกอบการสอนวิชาธุรกิจค้าปลีกแบบมีหน้าร้านและไม่มีหน้าร้าน 2. สื่อการสอน Power point 3. ใบงานเกี่ยวกับการบริหารความสัมพันธ์ลูกค้าแบบออนไลน์	4	อาจารย์รติยานนธิราช
14	กฎหมาย จริยธรรม และความปลอดภัยในการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ - กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศ - จริยธรรมในการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ - รูปแบบการกระทำความผิดทางคอมพิวเตอร์ - การรักษาความปลอดภัยในการใช้งานเทคโนโลยีสารสนเทศ - แนวโน้มการรักษาความปลอดภัยในอนาคต	3	กิจกรรมการเรียนการสอน 1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียนเกี่ยวกับกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศ	1. เอกสารประกอบการสอนวิชาธุรกิจค้าปลีกแบบมีหน้าร้านและไม่มีหน้าร้าน 2. สื่อการสอน Power point 3. ใบงานเกี่ยวกับกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศ	4	อาจารย์รติยานนธิราช
15	จริยธรรมในการประกอบธุรกิจค้าปลีก - ความหมายของจริยธรรมทางธุรกิจ - องค์ประกอบของจริยธรรมทางธุรกิจ - จริยธรรมในการดำเนินธุรกิจค้าปลีก - ประโยชน์ของการดำเนินธุรกิจค้าปลีกอย่างมีจริยธรรม - ปัญหาทางจริยธรรม ด้านการค้าปลีก	3	กิจกรรมการเรียนการสอน 1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาวิเคราะห์กรณีศึกษา เพื่อฝึกคิดวิเคราะห์ และแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกัน จริยธรรมในการประกอบธุรกิจค้าปลีก 3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน	1. เอกสารประกอบการสอนวิชาธุรกิจค้าปลีกแบบมีหน้าร้านและไม่มีหน้าร้าน 2. สื่อการสอน Power point 3. ใบงานเกี่ยวกับจริยธรรมในการประกอบธุรกิจค้าปลีก	5	อาจารย์รติยานนธิราช

ลำดับ ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
	<p>การนำเสนอผลงาน</p> <p>Learning Outcome นักศึกษาสามารถวิเคราะห์จริยธรรมในการ ดำเนินธุรกิจค้าปลีก</p>		4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามใน ประเด็นที่สนใจและสงสัย			

การประเมินผลการเรียนรู้

กิจกรรมที่	ผลการเรียนรู้	วิธีการประเมินผล	สัปดาห์ที่ประเมิน	สัดส่วนของการประเมินผล
1. การเข้าชั้นเรียน/ การตรงต่อเวลา/ การแต่งกาย	1.1.3	1. ประเมินจากการตรงเวลาของ นักศึกษาในการเข้าชั้นเรียน การส่ง งานตามกำหนดระยะเวลาที่ มอบหมาย 2. ประเมินจากการแต่งกายของ นักศึกษาที่เป็นไปตามระเบียบของ มหาวิทยาลัย 3. ประเมินจากความรับผิดชอบใน หน้าที่ ที่ได้รับมอบหมายรายกลุ่ม และบุคคล	1-15	10%
2. กิจกรรม/งานที่ ได้รับมอบหมาย	1.1.3, 2.1.1, 2.1.3 3.1.3, 4.1.3, 5.1.3 5.1.4	1. ประเมินจากการตรงเวลาของ นักศึกษาในการเข้าชั้นเรียน การส่ง งานตามกำหนดระยะเวลาที่ มอบหมาย 2. ประเมินจากความรับผิดชอบใน หน้าที่ ที่ได้รับมอบหมายรายกลุ่ม และบุคคล 3. ประเมินจากงาน/กิจกรรมต่างๆ ที่มอบหมายให้นักศึกษาฝึกปฏิบัติ ต้องมีความซื่อสัตย์ ไม่ทุจริต ไม่นำ ผลงานของผู้อื่นมาเป็นของตน เช่น แบบฝึกหัดทบทวน เพื่อวัดความ เข้าใจของนักศึกษา 4. ประเมินจากการมีส่วนร่วมในการ แสดงความคิดเห็นการอภิปรายกลุ่ม 5. ประเมินจากพฤติกรรมใน ห้องเรียน เช่น การมีส่วนร่วมใน กิจกรรมในห้องเรียน พฤติกรรมการ ทำงานเป็นทีม	1-15	15%

กิจกรรมที่	ผลการเรียนรู้	วิธีการประเมินผล	สัปดาห์ที่ประเมิน	สัดส่วนของการประเมินผล
3. การวิเคราะห์กรณีศึกษา / ข่าวสารจากเว็บไซต์	1.1.3, 2.1.1, 2.1.3 3.1.3, 4.1.3, 5.1.3 5.1.4	<ol style="list-style-type: none"> 1. ประเมินจากการตรงเวลาของนักศึกษาในการเข้าชั้นเรียน การส่งงานตามกำหนดระยะเวลาที่มอบหมาย 2. ประเมินจากความรับผิดชอบในหน้าที่ที่ได้รับมอบหมายรายกลุ่มและบุคคล 3. ประเมินจากการวิเคราะห์กรณีศึกษา เพื่อวัดความเข้าใจของนักศึกษา 4. ประเมินจากการมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นการอภิปรายกลุ่ม 5. ประเมินจากพฤติกรรมในห้องเรียน เช่น การมีส่วนร่วมในกิจกรรมในห้องเรียน พฤติกรรมการทำงานเป็นทีม 	1-15	15%
4. รายงานและการนำเสนอ	1.1.3, 2.1.1, 2.1.3 3.1.3, 4.1.3, 5.1.3 5.1.4	<ol style="list-style-type: none"> 1. ประเมินจากการตรงเวลาของนักศึกษาในการเข้าชั้นเรียน การส่งงานตามกำหนดระยะเวลาที่มอบหมาย 2. ประเมินจากการแต่งกายของนักศึกษาที่เป็นไปตามระเบียบของมหาวิทยาลัย 3. ประเมินจากความรับผิดชอบในหน้าที่ที่ได้รับมอบหมายรายกลุ่มและบุคคล 4. ประเมินจากรายงาน ที่ได้รับมอบหมาย มีความซื่อสัตย์ ไม่ทุจริต ไม่นำผลงานของผู้อื่นมาเป็นของตน 	1-14 15	20%

กิจกรรมที่	ผลการเรียนรู้	วิธีการประเมินผล	สัปดาห์ที่ประเมิน	สัดส่วนของการประเมินผล
		5. ประเมินจากการนำเสนอผลงาน (กลุ่ม) หน้าชั้นเรียน การเป็นผู้นำ และผู้ตามในการอภิปรายซักถาม ตลอดจนการใช้ความคิดแก้ไขปัญหาทางธุรกิจค้าปลีกได้อย่างเหมาะสม 6. ประเมินจากผลการสืบค้นเทคนิคการนำเสนอโดยการเลือกใช้เทคโนโลยีสารสนเทศได้อย่างเหมาะสม		
5. สอบปลายภาค	2.1.1, 2.1.3 3.1.3	1. ประเมินจากการสอบปลายภาค โดยใช้ข้อสอบแบบปรนัยและแบบอัตนัย	16	40%

หมวดที่ 6 ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

1. เอกสารและตำราหลัก

รติญา นนธิราช. (2559). *เอกสารประกอบการเรียนธุรกิจค้าปลีกแบบมีหน้าร้านและไม่มีร้าน*. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยสวนดุสิต.

2. เอกสารและข้อมูลสำคัญ

ภิเชก ชัยนิรันดร์. (2556). *E-Commer5ce และ Online Marketing*. กรุงเทพฯ : ซีเอ็ดยูเคชั่น.

3. เอกสารและข้อมูลแนะนำ

- พรบ. ว่าด้วยการกระทำผิดทางคอมพิวเตอร์ พ.ศ. 2550

หมวดที่ 7 การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา

1. กลยุทธ์การประเมินประสิทธิผลของรายวิชาโดยนักศึกษา

- การสนทนากลุ่มระหว่างผู้สอนและผู้เรียน
- การสังเกตการณ์จากพฤติกรรมของผู้เรียน
- แบบประเมินผู้สอน และแบบประเมินรายวิชา
- ข้อเสนอแนะผ่านเว็บ ที่อาจารย์ผู้สอนได้จัดทำเป็นช่องทางการสื่อสารกับนักศึกษา

2. กลยุทธ์การประเมินการสอน

- ผลการสอบ
- การทวนสอบผลประเมินการเรียนรู้

3. การปรับปรุงการสอน

- สัมมนาการจัดการเรียนการสอน
- การวิจัยในและนอกชั้นเรียน

4. การทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาในรายวิชา

- การทวนสอบการให้คะแนนจากการสุ่มตรวจผลงานของนักศึกษาโดยอาจารย์ท่านอื่น หรือผู้ทรงคุณวุฒิที่ไม่ใช่อาจารย์ประจำหลักสูตร

- มีการตั้งคณะกรรมการในสาขาวิชา ตรวจสอบผลการประเมินการเรียนรู้ของนักศึกษา โดยตรวจสอบข้อสอบ รายงาน วิธีการให้คะแนนสอบ และการให้คะแนนพฤติกรรม

5. การดำเนินการทบทวนและการวางแผนปรับปรุงประสิทธิผลของรายวิชา

- ปรับปรุงรายวิชาทุกปี หรือตามข้อเสนอแนะและผลการทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ตามข้อ 4
- เปลี่ยนหรือสลับอาจารย์ผู้สอน เพื่อให้นักศึกษามีมุมมองในเรื่องการประยุกต์ความรู้นี้กับปัญหาที่มาจากงานวิจัยของอาจารย์