



รายละเอียดของรายวิชา (มคอ.3)

หลักสูตร บริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจค้าปลีก
คณะวิทยาการจัดการมหาวิทยาลัยสวนดุสิต
ประจำภาคเรียนที่ 2 ปีการศึกษา 2561

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

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 อาจารย์รติญา นนธิราช
 4.2 อาจารย์ผู้สอน อาจารย์รติญา นนธิราช ตอนเรียน A1 และ B1

5. ภาคการศึกษา/ชั้นปีที่เรียน

ภาคการศึกษาที่ 2/2561 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 16 พฤศจิกายน 2561

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	ฝึกปฏิบัติ	การศึกษาด้วยตนเอง
45 ชั่วโมงต่อภาคการศึกษา	สอนเสริมเพื่อทดแทนคาบเรียนที่ไม่สามารถทำการสอนได้ หรือตามที่คุณเรียนร้องขอเพื่อทบทวนความรู้ความเข้าใจให้มีความชัดเจนยิ่งขึ้น	ไม่มีฝึกปฏิบัติ	90 ชั่วโมงต่อภาคการศึกษา

3. จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษาเป็น

รายบุคคล

- อาจารย์ประจำรายวิชา ให้คำปรึกษาได้ตามเวลาที่เหมาะสม และกำหนดไว้ อย่างน้อยสัปดาห์ละ 1 ชั่วโมง
- อาจารย์ประจำรายวิชา จัดเวลาให้คำปรึกษาเป็นรายบุคคลหรือรายกลุ่มตามความต้องการของผู้เรียน มีการนัดหมายล่วงหน้า โดยใช้ช่องทางในการติดต่อสื่อสาร อาทิเช่น Line Facebook เป็นต้น

หมวดที่ 4 การพัฒนาการเรียนรู้ของนักศึกษา

1. คุณธรรม จริยธรรม

1.1 คุณธรรม จริยธรรมที่ต้องพัฒนา

- 1.1.1 ตระหนักในคุณค่าแห่งวิชาชีพ มีคุณธรรม จริยธรรม และมีจรรยาบรรณทางวิชาการและวิชาชีพ
- 1.1.2 มีความซื่อสัตย์สุจริต เสียสละไม่เอาัดเอาเปรียบผู้อื่น 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) ประเมินจากการตรงเวลาของนักศึกษาในการเข้าชั้นเรียน การส่งงานตามกำหนดระยะเวลาที่มอบหมาย
- (2) ประเมินจากการแต่งกายของนักศึกษาที่เป็นไปตามระเบียบของมหาวิทยาลัย
- (3) ประเมินจากความรับผิดชอบในหน้าที่ ที่ได้รับมอบหมายรายกลุ่มและบุคคล
- (4) ประเมินจากงาน /กิจกรรม /กรณีศึกษา /รายงาน ที่ได้รับมอบหมาย มีความซื่อสัตย์ ไม่ทุจริต ไม่นำผลงานของผู้อื่นมาเป็นของตน

(3) สอนแบบการอภิปรายกลุ่ม สนทนาโต้ตอบ แลกเปลี่ยนความคิด เพื่อวัดความเข้าใจและเสริมสร้างความรู้ใหม่ๆ

(4) กำหนดให้นักศึกษาฝึกการสืบค้นข้อมูลและจัดทำรายงานทางด้านธุรกิจค้าปลีกแบบมีหน้าร้าน และไม่มีหน้าร้าน

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 เพื่อวัดความสามารถในการทำงานเป็นทีม 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 ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับธุรกิจค้าปลีกแบบมีหน้าร้านและไม่มีหน้าร้าน</p> <ul style="list-style-type: none"> -ความหมายของการค้าปลีก -รูปแบบของการค้าปลีกแบบดั้งเดิม -รูปแบบของธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่แบบมีหน้าร้าน 	3	<p>กิจกรรมการเรียนการสอน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.แนะนำวิธีการเรียนการสอน และอธิบายเนื้อหา รายวิชา จุดประสงค์ และ เป้าหมายของรายวิชา เกณฑ์การวัดผลและประเมินผล แนะนำหนังสือเรียน และwebsite เพิ่มเติม 2. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปราย ในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 3. นักศึกษาทำใบงานเกี่ยวกับความหมายของการค้าปลีก รูปแบบของ การค้าปลีกแบบดั้งเดิม และรูปแบบของธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่แบบมีหน้าร้าน 	<p>สื่อการสอน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. เอกสารประกอบการสอนวิชา ธุรกิจค้าปลีกแบบมีหน้าร้านและไม่มีหน้าร้าน 2. สื่อการสอน Power point 3. ใบงานเกี่ยวกับความหมายของการค้าปลีก รูปแบบของ การค้าปลีกแบบดั้งเดิม และรูปแบบของธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่แบบมีหน้าร้าน 	1	อาจารย์รติยานนธิราช
2	<p>ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับธุรกิจค้าปลีกแบบมีหน้าร้านและไม่มีหน้าร้าน</p> <ul style="list-style-type: none"> -มูลค่าของการขายสินค้าออนไลน์ในประเทศไทย -การพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์แบบสมบูรณ์และแบบบางส่วน -ลักษณะพิเศษ 7 ประการของการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ -ประเภทของการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ 	3	<p>กิจกรรมการเรียนการสอน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปราย ในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. นักศึกษาทำใบงานเกี่ยวกับมูลค่าของการขายสินค้าออนไลน์ในประเทศไทย การพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์แบบสมบูรณ์และแบบบางส่วน 	<p>สื่อการสอน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. เอกสารประกอบการสอนวิชา ธุรกิจค้าปลีกแบบมีหน้าร้านและไม่มีหน้าร้าน 2. สื่อการสอน Power point 3. ใบงานประเภทของการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ 	1	อาจารย์รติยานนธิราช

ลำดับ ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
	<p>-ผลประโยชน์และอุปสรรคของการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์</p> <p>-รูปแบบของการแสวงหารายได้</p> <p>Learning Outcome นักศึกษาสามารถวิเคราะห์รูปแบบการค้าแบบไม่มีหน้าร้าน มูลค่าของการขายสินค้าออนไลน์ในประเทศไทย และผลประโยชน์และอุปสรรคของการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์</p>					
3	<p>การเลือกทำเลที่ตั้งร้านค้าปลีกแบบมีหน้าร้าน</p> <p>- ความหมายของทำเลที่ตั้งร้านค้าปลีก</p> <p>- ปัจจัยที่ใช้ประกอบการเลือกทำเลที่ตั้ง</p> <p>Learning Outcome นักศึกษาสามารถวิเคราะห์ในการเลือกปัจจัยที่ใช้ประกอบในการเลือกทำเลที่ตั้ง</p>	3	<p>กิจกรรมการเรียนการสอน</p> <p>1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้</p> <p>2. ให้นักศึกษาวิเคราะห์กรณีศึกษา เพื่อฝึกคิดฝึกวิเคราะห์ และแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกันในเรื่องประเด็นปัจจัยที่ใช้ประกอบในการเลือกทำเลที่ตั้ง</p> <p>3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน</p> <p>4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย</p>	<p>สื่อการสอน</p> <p>1. เอกสารประกอบการสอนวิชาธุรกิจค้าปลีกแบบมีหน้าร้านและไม่มีหน้าร้าน</p> <p>2. สื่อการสอน Power point</p> <p>3. ใบงานปัจจัยที่ใช้ประกอบการเลือกทำเลที่ตั้ง</p>	2	อาจารย์รติภา นนธิราช
4	<p>การเลือกทำเลที่ตั้งร้านค้าปลีกแบบมีหน้าร้าน</p> <p>-ลักษณะทำเลที่ตั้งที่ดี</p> <p>-ลักษณะทำเลที่ตั้งที่ไม่ดี</p> <p>-การคัดเลือกทำเลที่ตั้ง</p>	3	<p>กิจกรรมการเรียนการสอน</p> <p>1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้</p>	<p>สื่อการสอน</p> <p>1. เอกสารประกอบการสอนวิชาธุรกิจค้าปลีกแบบมีหน้าร้านและไม่มีหน้าร้าน</p>	2	อาจารย์รติภา นนธิราช

ลำดับ ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
	Learning Outcome นักศึกษาสามารถวิเคราะห์เรื่องการทำเลที่ดีและไม่ดี		2. ให้นักศึกษาวิเคราะห์กรณีศึกษา เพื่อฝึกคิด ฝึกวิเคราะห์ และแลกเปลี่ยนความคิดเห็นเรื่อง การทำเลที่ดีและไม่ดี 3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามใน ประเด็นที่สนใจและสงสัย	2. สื่อการสอน Power point 3. ใบงานเกี่ยวกับการคัดเลือก ทำเลที่ตั้ง		
5	รูปแบบร้านค้าปลีกแบบไม่มีหน้าร้าน -ความหมายของร้านค้าปลีกแบบไม่มีหน้าร้าน -ประเภทของร้านค้าปลีกไม่มีหน้าร้าน -ประโยชน์ของการเปิดร้านค้าปลีกแบบไม่มีหน้า ร้าน Learning Outcome นักศึกษาสามารถวิเคราะห์ประเภท และ ประโยชน์ของร้านค้าปลีกไม่มีหน้าร้าน	3	กิจกรรมการเรียนการสอน 1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปราย ในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาวิเคราะห์กรณีศึกษาเรื่องประเภท ของร้านค้าปลีกไม่มีหน้าร้าน 3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนเรื่องประโยชน์ ของการเปิดร้านค้าปลีกแบบไม่มีหน้าร้าน	สื่อการสอน 1. เอกสารประกอบการสอนวิชา ธุรกิจค้าปลีกแบบมีหน้าร้านและ ไม่มีหน้าร้าน 2. สื่อการสอน Power point 3. ใบงานเกี่ยวกับประโยชน์ของ การเปิดร้านค้าปลีกแบบไม่มีหน้า ร้าน	3	อาจารย์รติญา นนธิราช
6	พฤติกรรมผู้บริโภค -ความหมายของพฤติกรรมผู้บริโภค -แบบจำลองการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภค Learning Outcome นักศึกษาสามารถวิเคราะห์แบบจำลองการศึกษา พฤติกรรมผู้บริโภค	3	กิจกรรมการเรียนการสอน 1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปราย ในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน เกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภค 3. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามใน ประเด็นที่สนใจและสงสัย	สื่อการสอน 1. เอกสารประกอบการสอนวิชา ธุรกิจค้าปลีกแบบมีหน้าร้านและ ไม่มีหน้าร้าน 2. สื่อการสอน Power point 3. ใบงานเกี่ยวกับแบบจำลอง การศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภค	1	อาจารย์รติญา นนธิราช

ลำดับที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
7	<p>พฤติกรรมผู้บริโภค (ต่อ)</p> <p>-ปัจจัยสำคัญที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมผู้บริโภคของผู้บริโภค</p> <p>- กระบวนการตัดสินใจซื้อ</p> <p>-ขั้นตอนของกระบวนการตัดสินใจซื้อ</p> <p>Learning Outcome</p> <p>นักศึกษาสามารถวิเคราะห์ขั้นตอนของกระบวนการตัดสินใจซื้อ</p>	3	<p>กิจกรรมการเรียนการสอน</p> <p>1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวกับสาระการเรียนรู้</p> <p>2. ให้นักศึกษาวิเคราะห์กรณีศึกษา เกี่ยวกับปัจจัยสำคัญที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมผู้บริโภค</p> <p>3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน</p> <p>4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย</p>	<p>สื่อการสอน</p> <p>1. เอกสารประกอบการสอนวิชาธุรกิจค้าปลีกแบบมีหน้าร้านและไม่มีหน้าร้าน</p> <p>2. สื่อการสอน Power point</p> <p>3. ใบงานเกี่ยวกับขั้นตอนของกระบวนการตัดสินใจซื้อ</p>	1	อาจารย์รติยานนธิราช
8	<p>ความแตกต่างระหว่างธุรกิจค้าปลีกแบบมีหน้าร้านและไม่มีหน้าร้าน</p> <p>-ลักษณะของการค้าปลีก</p> <p>-ประเภทของการค้าปลีก</p> <p>-การค้าปลีกแบบไม่มีหน้าร้าน</p> <p>-สภาพการตลาดออนไลน์ในประเทศไทย</p> <p>Learning Outcome</p> <p>นักศึกษาสามารถวิเคราะห์สภาพการตลาดออนไลน์ในประเทศไทย</p>	3	<p>กิจกรรมการเรียนการสอน</p> <p>1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวกับสาระการเรียนรู้</p> <p>2. ให้นักศึกษาวิเคราะห์กรณีศึกษาเกี่ยวกับสภาพการตลาดออนไลน์ในประเทศไทย</p> <p>3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน</p> <p>4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย</p>	<p>สื่อการสอน</p> <p>1. เอกสารประกอบการสอนวิชาธุรกิจค้าปลีกแบบมีหน้าร้านและไม่มีหน้าร้าน</p> <p>2. สื่อการสอน Power point</p> <p>3. ใบงานเกี่ยวกับการค้าปลีกแบบไม่มีหน้าร้าน</p>	3	อาจารย์รติยานนธิราช
9	<p>ความแตกต่างระหว่างธุรกิจค้าปลีกแบบมีหน้าร้านและไม่มีหน้าร้าน</p> <p>-การสร้างแบรนด์ออนไลน์</p> <p>-การสร้างรายชื่ออีเมลลูกค้า</p>	3	<p>กิจกรรมการเรียนการสอน</p> <p>1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวกับสาระการเรียนรู้</p>	<p>สื่อการสอน</p> <p>1. เอกสารประกอบการสอนวิชาธุรกิจค้าปลีกแบบมีหน้าร้านและไม่มีหน้าร้าน</p>	3	อาจารย์รติยานนธิราช

ลำดับที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
	<p>-รูปแบบของข้อมูลผ่านทางอีเมลของธุรกิจ</p> <p>-การวัดผลสำเร็จของการตลาดผ่านอีเมล</p> <p>-การเป็นผู้สนับสนุนเว็บไซต์</p> <p>-การโฆษณา</p> <p>-การประชาสัมพันธ์ออนไลน์</p> <p>-การส่งเสริมการขายออนไลน์</p> <p>Learning Outcome นักศึกษาสามารถวิเคราะห์การสร้างแบรนด์ออนไลน์</p>		<p>2. ให้นักศึกษาวิเคราะห์กรณีศึกษาเรื่องการสร้างแบรนด์ออนไลน์</p> <p>3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน</p> <p>4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย</p>	<p>2. สื่อการสอน Power point</p> <p>3. ใบงานเกี่ยวกับโฆษณาและการส่งเสริมการขายออนไลน์</p>		
10	<p>แนวโน้มของธุรกิจค้าปลีกแบบมีหน้าร้านและไม่มีหน้าร้าน</p> <p>-แนวโน้มของธุรกิจการค้าปลีก</p> <p>-ประเภทของโซเซียลมีเดีย</p> <p>-เป้าหมายการใช้โซเซียลมีเดียเพื่อการตลาด</p> <p>Learning Outcome นักศึกษาสามารถวิเคราะห์แนวโน้มของธุรกิจการค้าปลีก</p>	3	<p>กิจกรรมการเรียนการสอน</p> <p>1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้</p> <p>2. ให้นักศึกษาวิเคราะห์กรณีศึกษา แนวโน้มของธุรกิจการค้าปลีก</p> <p>3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน</p> <p>4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย</p>	<p>สื่อการสอน</p> <p>1. เอกสารประกอบการสอนวิชาธุรกิจค้าปลีกแบบมีหน้าร้านและไม่มีหน้าร้าน</p> <p>2. สื่อการสอน Power point</p> <p>3. ใบงานเกี่ยวกับเป้าหมายการใช้โซเซียลมีเดียเพื่อการตลาด</p>	4	อาจารย์รติยานนธิราช
11	<p>เทคโนโลยีสารสนเทศเกี่ยวกับธุรกิจแบบมีหน้าร้านและไม่มีหน้าร้าน</p> <p>-ระบบสารสนเทศธุรกิจค้าปลีก</p>	3	<p>กิจกรรมการเรียนการสอน</p> <p>1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้</p>	<p>สื่อการสอน</p> <p>1. เอกสารประกอบการสอนวิชาธุรกิจค้าปลีกแบบมีหน้าร้านและไม่มีหน้าร้าน</p>	4	อาจารย์รติยานนธิราช

ลำดับ ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
	Learning Outcome นักศึกษาสามารถวิเคราะห์ระบบสารสนเทศธุรกิจ ค้าปลีก		2. ให้นักศึกษาวิเคราะห์กรณีศึกษา ระบบ สารสนเทศธุรกิจค้าปลีก 3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามใน ประเด็นที่สนใจและสงสัย	2. สื่อการสอน Power point 3. ใบงานเกี่ยวกับระบบ สารสนเทศธุรกิจค้าปลีก		
12	เทคโนโลยีสารสนเทศเกี่ยวกับธุรกิจแบบมีหน้า ร้านและไม่มีหน้าร้าน -พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ Learning Outcome นักศึกษาสามารถวิเคราะห์พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์	3	กิจกรรมการเรียนการสอน 1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปราย ในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาวิเคราะห์กรณีศึกษา พาณิชย์ อิเล็กทรอนิกส์ 3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามใน ประเด็นที่สนใจและสงสัย	สื่อการสอน 1. เอกสารประกอบการสอนวิชา ธุรกิจค้าปลีกแบบมีหน้าร้านและ ไม่มีหน้าร้าน 2. สื่อการสอน Power point 3. ใบงานเกี่ยวกับพาณิชย์ อิเล็กทรอนิกส์	4	อาจารย์รติญา นนิราช
13	การบริหารความสัมพันธ์ลูกค้าแบบออนไลน์ (E-CRM) Learning Outcome นักศึกษาสามารถวิเคราะห์การบริหาร ความสัมพันธ์ลูกค้าแบบออนไลน์	3	กิจกรรมการเรียนการสอน 1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปราย ในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาวิเคราะห์กรณีศึกษา เพื่อฝึกคิดฝึก วิเคราะห์ เกี่ยวกับการบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า แบบออนไลน์ 3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามใน ประเด็นที่สนใจและสงสัย	สื่อการสอน 1. เอกสารประกอบการสอนวิชา ธุรกิจค้าปลีกแบบมีหน้าร้านและ ไม่มีหน้าร้าน 2. สื่อการสอน Power point 3. ใบงานเกี่ยวกับการบริหาร ความสัมพันธ์ลูกค้าแบบออนไลน์	4	อาจารย์รติญา นนิราช

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

การประเมินผลการเรียนรู้

กิจกรรมที่	ผลการเรียนรู้	วิธีการประเมินผล	สัปดาห์ที่ประเมิน	สัดส่วนของการประเมินผล
1. การเข้าชั้นเรียน/ การตรงต่อเวลา/ การแต่งกาย	1.1.3	1. ประเมินจากการตรงเวลาของ นักศึกษาในการเข้าชั้นเรียน การส่ง งานตามกำหนด ระยะเวลาที่ 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 งานตามกำหนด ระยะเวลาที่ 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. ประเมินจากความรับผิดชอบในหน้าที่ ที่ได้รับมอบหมายรายกลุ่มและบุคคล 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. ประเมินจากความรับผิดชอบในหน้าที่ ที่ได้รับมอบหมายรายกลุ่มและบุคคล 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. (2561). *ธุรกิจค้าปลีกแบบมีหน้าร้านและไม่มีร้าน*. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยสวนดุสิต.

2. เอกสารและข้อมูลสำคัญ

ภิเชก ชัยนิรันดร์. (2556). *E-Commerce และ Online Marketing*. กรุงเทพฯ : ซีเอ็ดดูเคชั่น.

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