



## รายละเอียดของรายวิชา (มคอ.3)

หลักสูตร บริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจค้าปลีก  
คณะวิทยาการจัดการมหาวิทยาลัยสวนดุสิต  
ประจำภาคเรียนที่ 2 ปีการศึกษา 2561

รหัสวิชา 3671301 ชื่อรายวิชา (ภาษาไทย) ธุรกิจค้าปลีกอิเล็กทรอนิกส์  
(ภาษาอังกฤษ) E-Retailing Business

อาจารย์ผู้สอน

- (1) ผศ.ดร.ภคพร กระจาดทอง
- (2) ดร.สุชาดา คุ่มสลุต

## คำนำ

รายวิชาธุรกิจค้าปลีกอิเล็กทรอนิกส์ (E-Retailing Business) รหัสวิชา 3671301 เป็นการจัดทำรายละเอียดประกอบรายวิชาธุรกิจค้าปลีกอิเล็กทรอนิกส์ หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจค้าปลีก ในหมวดวิชาเฉพาะด้าน โดยมุ่งเน้นให้ผู้เรียนมีความรู้การทำธุรกิจด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ โดยยึดหลักการความเชื่อมโยงความสอดคล้อง และความสัมพันธ์ขององค์ประกอบ รูปแบบและจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจของการค้าปลีกอิเล็กทรอนิกส์ การพยากรณ์สถานการณ์ แนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของการค้าปลีกอิเล็กทรอนิกส์ทั้งในและต่างประเทศ การวางแผนและสร้างธุรกิจจำลอง การจัดทำรายงาน และการนำเสนอผลงานโดยใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ

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 3671301 ชื่อรายวิชา (ภาษาไทย) ธุรกิจค้าปลีกอิเล็กทรอนิกส์  
 (ภาษาอังกฤษ) E-Retailing Business

#### 2. จำนวนหน่วยกิต

3(2-2-5) หน่วยกิต

#### 3. หลักสูตรและประเภทของรายวิชา

3.1 หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจค้าปลีก  
 3.2 ประเภทรายวิชาหมวดวิชาเฉพาะ วิชาเฉพาะด้าน

#### 4. อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาและอาจารย์ผู้สอน

4.1 อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา	ผศ.ดร.ภคพร กระจาดทอง	
4.2 อาจารย์ผู้สอน	(1) ผศ.ดร.ภคพร กระจาดทอง	ตอนเรียน A1
	(2) ดร.สุชาดา คุ่มสลุด	ตอนเรียน B1

#### 5. ภาคการศึกษา/ชั้นปีที่เรียน

ภาคการศึกษาที่ 2/2561 ชั้นปีที่ 1

#### 6. รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน (Pre-requisite)

ไม่มี

#### 7. รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน (Co-requisites)

ไม่มี

#### 8. สถานที่เรียน

คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสวนดุสิต กรุงเทพมหานคร

#### 9. วันที่จัดทำหรือปรับปรุงรายละเอียดของรายวิชาครั้งล่าสุด

9.1 วันที่จัดทำ	16 พฤศจิกายน 2561
9.2 วันที่ปรับปรุง	-

## หมวดที่ 2 จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์

### 1. จุดมุ่งหมายของรายวิชา

- 1) เข้าใจบทบาทสำคัญเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ตกับทำธุรกิจค้าปลีกแนวคิดของอิเล็กทรอนิกส์ รูปแบบและจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจของการค้าปลีกอิเล็กทรอนิกส์
- 2) สามารถวิเคราะห์ปัญหา และแนวทางแก้ไขของกรณีศึกษาด้านการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ สามารถเปรียบเทียบ วิเคราะห์กลยุทธ์เว็บไซต์ออนไลน์ สรุปหลักการการตลาด การชำระเงิน การโฆษณา ความปลอดภัยข้อมูล และการประเมินจุดอ่อนจุดแข็ง ธุรกิจออนไลน์
- 3) มีความตระหนักถึงระบบรักษาความปลอดภัยข้อมูลในการทำธุรกิจผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์
- 4) มีทักษะการปฏิบัติโดยการประยุกต์ใช้โปรแกรมและเทคโนโลยีอินเทอร์เน็ตเพื่อสร้างประโยชน์ต่อธุรกิจ ด้วยการพัฒนาเว็บไซต์ขายสินค้าจริงเชิงสร้างสรรค์ จนเกิดความชำนาญ

### 2. วัตถุประสงค์ในการพัฒนา/ปรับปรุงรายวิชา

เพื่อให้เนื้อหาที่มีความทันสมัย เหมาะสมกับการเปลี่ยนแปลงของสถานการณ์ในปัจจุบัน และเพื่อเป็นการปรับปรุงความถูกต้องของเนื้อหา

## หมวดที่ 3 ลักษณะและการดำเนินการ

### 1. คำอธิบายรายวิชา

ธุรกิจค้าปลีกอิเล็กทรอนิกส์ (e-Retailing) โดยยึดหลักการความเชื่อมโยงความสอดคล้อง และความสัมพันธ์ขององค์ประกอบ รูปแบบและจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจของการค้าปลีกอิเล็กทรอนิกส์ การพยากรณ์สถานการณ์และแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของการค้าปลีกอิเล็กทรอนิกส์ทั้งในและต่างประเทศ การวางแผนและสร้างธุรกิจจำลอง การจัดทำรายงาน และการนำเสนอผลงานโดยใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ

Electronic retailing business (E-Retailing) based on the principle of consistency and the relationship of composition, type and ethics in E-Retailing business, forecasting and domestic and international trend changing of E-Retailing business, planning and creating business model, report writing and presentation using information technology

### 2. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา

บรรยาย	สอนเสริม	ปฏิบัติ/งาน ภาคสนาม/การฝึกงาน	การศึกษาด้วยตนเอง
30 ชั่วโมงต่อภาคการศึกษา	สอนเสริมเพื่อทดแทนคาบเรียนที่ไม่สามารถทำการสอนได้ หรือตามที่คุณเรียนร้องขอเพื่อทบทวนความรู้ความเข้าใจให้มีความชัดเจนยิ่งขึ้น	30 ชั่วโมงต่อภาคการศึกษา	75 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 มีความรู้ ความเข้าใจทางด้านคุณธรรม จริยธรรมทางธุรกิจ และสามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้
- 1.1.2 มีความซื่อสัตย์สุจริต มีความเสียสละ ไม่เอาเปรียบผู้อื่น มีความรับผิดชอบต่อตนเอง สังคมและสิ่งแวดล้อม
- 1.1.3 มีวินัย ตรงต่อเวลา เคารพกฎระเบียบและข้อบังคับต่างๆ 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 นำผลงานของผู้อื่นมาเป็นของตน

### 2. ความรู้

#### 2.1 ความรู้ที่ต้องได้รับ

- 2.1.1 มีความรู้ และความเข้าใจเกี่ยวกับศาสตร์ที่เกี่ยวข้องกับเนื้อหาสาขาวิชาการจัดการธุรกิจค้าปลีก
- 2.1.2 มีความรู้ และความเข้าใจในสาระสำคัญเกี่ยวกับการจัดการธุรกิจค้าปลีก

○ 2.2.3 มีความรู้เกี่ยวกับความก้าวหน้าทางวิชาการและวิชาชีพด้านการจัดการธุรกิจค้าปลีก รวมทั้งมีความเข้าใจในสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงและผลกระทบที่เกิดขึ้นได้อย่างเท่าทัน

● 2.1.4 มีความสามารถบูรณาการความรู้ในศาสตร์ด้านอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับศาสตร์ทางด้านการจัดการธุรกิจค้าปลีก

## 2.2 วิธีการสอน

(1) สอนแบบเน้นผู้เรียนเป็นสำคัญ มุ่งเน้นให้ผู้เรียนมีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการและทฤษฎีที่สำคัญในเนื้อหารายวิชาธุรกิจค้าปลีกอิเล็กทรอนิกส์

(2) บรรยายจากสื่อ Power Point พร้อมยกตัวอย่างประกอบ

(3) สอนแบบการอภิปรายกลุ่ม สนทนาโต้ตอบ แลกเปลี่ยนความคิด เพื่อวัดความเข้าใจและเสริมสร้างความรู้ใหม่ๆ

(4) ฝึกวิเคราะห์กรณีศึกษา การทำรายงานกลุ่ม พร้อมการนำเสนอหน้าชั้นเรียน

(5) มอบหมายงานต่างๆ ให้นักศึกษาฝึกปฏิบัติ

## 2.3 วิธีการประเมินผล

(1) ประเมินจากการสอบปลายภาค โดยใช้ข้อสอบแบบปรนัยและแบบอัตนัย

(2) ประเมินจากการมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นการอภิปรายกลุ่ม

(3) ประเมินจากการวิเคราะห์กรณีศึกษา เพื่อวัดความเข้าใจของนักศึกษา

(4) ประเมินจากรายงานที่นักศึกษาได้ทำการศึกษาค้นคว้า พร้อมการนำเสนอหน้าชั้นเรียน

(5) ประเมินจากงาน /กิจกรรมต่างๆ ที่มอบหมายให้นักศึกษาฝึกปฏิบัติ เช่นแบบฝึกหัดทบทวน เพื่อวัดความเข้าใจของนักศึกษา

## 3. ทักษะทางปัญญา

### 3.1 ทักษะทางปัญญาที่ต้องพัฒนา

● 3.1.1 มีความสามารถในการสืบค้น จำแนกและวิเคราะห์ข้อมูลอย่างเป็นระบบ เพื่อให้ได้มาซึ่งสารสนเทศที่เป็นประโยชน์ในการแก้ไขปัญหาและการตัดสินใจอย่างเหมาะสม

○ 3.1.2 มีความสามารถประยุกต์ความรู้และทักษะกับการแก้ไขปัญหาทางธุรกิจค้าปลีกได้อย่างเหมาะสม

● 3.1.3 มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ต่อยอดกรอบความรู้เดิม สามารถบูรณาการความรู้ในสาขาวิชาที่ศึกษาและประสบการณ์เพื่อให้เกิดนวัตกรรม หรือแนวทางในการประกอบอาชีพ

### 3.2 วิธีการสอน

(1) สอนแบบเน้นผู้เรียนเป็นสำคัญ มุ่งเน้นให้ผู้เรียนมีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการและทฤษฎีที่สำคัญในเนื้อหาวิชาธุรกิจค้าปลีกอิเล็กทรอนิกส์

(2) สอนโดยการใช้กรณีศึกษาทางด้านธุรกิจค้าปลีกอิเล็กทรอนิกส์

(3) สอนแบบการอภิปรายกลุ่ม สนทนาโต้ตอบ แลกเปลี่ยนความคิด เพื่อวัดความเข้าใจและเสริมสร้างความรู้ใหม่ๆ

(4) กำหนดให้นักศึกษาฝึกการสืบค้นข้อมูลและจัดทำรายงานทางด้านธุรกิจค้าปลีกอิเล็กทรอนิกส์

### 3.3 วิธีการประเมินผล

- (1) ประเมินจากการสอบปลายภาค โดยใช้ข้อสอบแบบปรนัยและแบบอัตนัย
- (2) ประเมินจากการวิเคราะห์กรณีศึกษา เพื่อวัดความเข้าใจของนักศึกษา
- (3) ประเมินจากการมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นการอภิปรายกลุ่ม
- (4) ประเมินจากรายงานที่นักศึกษาได้ทำการศึกษาค้นคว้า สามารถแก้ไขปัญหาทางธุรกิจค้าปลีกได้อย่างเหมาะสม พร้อมการนำเสนอหน้าชั้นเรียน

## 4. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

### 4.1 ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบที่ต้องพัฒนา

- 4.1.1 มีความสามารถในการประสานงาน มีมนุษยสัมพันธ์และสามารถสร้างสัมพันธภาพอันดีกับผู้อื่น และปรับตัวเชิงวิชาชีพได้
- 4.1.2 มีความกระตือรือร้น สามารถทำงานเป็นกลุ่ม มีความรับผิดชอบ และสามารถแสดงภาวะผู้นำ ผู้ตามได้อย่างเหมาะสม มีการเรียนรู้อย่างต่อเนื่องเพื่อการพัฒนาตนเองและอาชีพ
- 4.1.3 มีความคิดริเริ่มและมีความคิดเห็นที่มีความแตกต่างอย่างสร้างสรรค์ของกลุ่ม

### 4.2 วิธีการสอน

- (1) การเรียนแบบมีส่วนร่วมปฏิบัติการ
- (2) มอบหมายงาน /กิจกรรม /กรณีศึกษา /รายงาน (กลุ่ม) โดยเน้นความรู้ที่ได้ศึกษาในชั้นเรียน เพื่อความสามารถในการทำงานเป็นทีม 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 มีความสามารถประยุกต์ใช้หลักคณิตศาสตร์ สถิติ และการวิเคราะห์เชิงปริมาณมาใช้ในการวิเคราะห์และตัดสินใจ
- 5.1.2 มีความสามารถสื่อสารภาษาไทยหรือภาษาต่างประเทศได้
- 5.1.3 มีความสามารถสื่อสารเพื่ออธิบายและสร้างความเข้าใจ การเขียนรายงาน และการนำเสนองานต่อกลุ่มบุคคลที่แตกต่างได้อย่างเหมาะสม
- 5.1.4 ความสามารถนำเทคโนโลยีไปเป็นเครื่องมือในการสนับสนุนในการดำเนินงาน



## 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

ลำดับที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
1	<p>แนะนำบทเรียนและรายละเอียดในการจัดการเรียนการสอน หนังสือเรียน และเกณฑ์การวัดผล แนวคิดเกี่ยวกับการจัดการธุรกิจค้าปลีก</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการจัดการธุรกิจค้าปลีก</li> <li>- ความหมายของการค้าปลีก</li> <li>- ประเภทของธุรกิจค้าปลีก</li> </ul>	4	<p><i>กิจกรรมการเรียนการสอน</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. เอกสารประกอบการสอนวิชาธุรกิจค้าปลีกอิเล็กทรอนิกส์</li> <li>2. สื่อการสอน Power point</li> <li>3. ใบงานเกี่ยวกับความหมายของการค้าปลีก และรูปแบบของธุรกิจค้าปลีก</li> </ol>	<p><i>สื่อการสอน</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. เอกสารประกอบการสอนวิชาธุรกิจค้าปลีกอิเล็กทรอนิกส์</li> <li>2. สื่อการสอน Power point</li> <li>3. ใบงานเกี่ยวกับความหมายของการค้าปลีก และรูปแบบของธุรกิจค้าปลีก</li> </ol>	1	(1) (2)
2	<p>แนวคิดเกี่ยวกับการจัดการธุรกิจค้าปลีก</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อรูปแบบของการจัดการธุรกิจค้าปลีก</li> <li>- ปัญหาภายในในการดำเนินงานของธุรกิจค้าปลีก</li> <li>- ปัญหาภายนอกในการดำเนินงานของธุรกิจค้าปลีก</li> </ul>	4	<p><i>กิจกรรมการเรียนการสอน</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. เอกสารประกอบการสอนวิชาธุรกิจค้าปลีกอิเล็กทรอนิกส์</li> <li>2. สื่อการสอน Power point</li> <li>3. ใบงานเกี่ยวกับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อรูปแบบของการจัดการธุรกิจค้าปลีก และปัญหาภายในและภายนอกในการดำเนินงานของธุรกิจค้าปลีก</li> </ol>	<p><i>สื่อการสอน</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. เอกสารประกอบการสอนวิชาธุรกิจค้าปลีกอิเล็กทรอนิกส์</li> <li>2. สื่อการสอน Power point</li> <li>3. ใบงานเกี่ยวกับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อรูปแบบของการจัดการธุรกิจค้าปลีก และปัญหาภายในและภายนอกในการดำเนินงาน</li> </ol>	1	(1) (2)

ลำดับ ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
	<b>Learning Outcome</b> นักศึกษาสามารถวิเคราะห์ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อรูปแบบของการจัดการธุรกิจค้าปลีก และปัญหาภายในและภายนอกในการดำเนินธุรกิจค้าปลีก			ของธุรกิจค้าปลีก		
3	<b>การวิเคราะห์การจัดโครงสร้าง ของธุรกิจ</b> - โครงสร้างแนวราบ - โครงสร้างแนวตั้ง  <b>Learning Outcome</b> นักศึกษาสามารถวิเคราะห์ในการเลือกปัจจัยที่ใช้ประกอบในการเลือกทำเลที่ตั้ง	4	<b>กิจกรรมการเรียนการสอน</b> 1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ใบงานเกี่ยวกับโครงสร้างของธุรกิจทั้งแนวราบและแนวตั้ง 3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย	<b>สื่อการสอน</b> 1. เอกสารประกอบการสอนวิชาธุรกิจค้าปลีกอิเล็กทรอนิกส์ 2. สื่อการสอน Power point 3. ใบงานเกี่ยวกับโครงสร้างของธุรกิจทั้งแนวราบและแนวตั้ง	2	(1) (2)
4	<b>การวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค</b> - ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค - ทฤษฎีสำหรับการวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค - แบบจำลองการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภค	4	<b>กิจกรรมการเรียนการสอน</b> 1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ใบงานเกี่ยวกับการวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค 3. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย	<b>สื่อการสอน</b> 1. เอกสารประกอบการสอนวิชาธุรกิจค้าปลีกอิเล็กทรอนิกส์ 2. สื่อการสอน Power point 3. ใบงานเกี่ยวกับการวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค	2	(1) (2)

ลำดับ ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
	Learning Outcome นักศึกษาสามารถวิเคราะห์เรื่อง การเลือกทำเลที่ดี และไม่ดี					
5	การวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค - ปัจจัยสำคัญที่มีอิทธิพลต่อ พฤติกรรมการซื้อของผู้บริโภค - กระบวนการตัดสินใจซื้อ - ขั้นตอนของกระบวนการตัดสินใจ ซื้อ  Learning Outcome นักศึกษาสามารถวิเคราะห์ ประเภท และประโยชน์ของร้านค้า ปลีกไม่มีหน้าร้าน	4	<b>กิจกรรมการเรียนการสอน</b> 1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่ เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาวิเคราะห์กรณีศึกษาเรื่องพฤติกรรมผู้บริโภค 3. ใบงานเกี่ยวกับปัจจัยสำคัญที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการซื้อของผู้บริโภค 4. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนเรื่องการวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค	<b>สื่อการสอน</b> 1. เอกสารประกอบการ สอนวิชาธุรกิจค้าปลีก อิเล็กทรอนิกส์ 2. สื่อการสอน Power point 3. ใบงานเกี่ยวกับปัจจัย สำคัญที่มีอิทธิพลต่อ พฤติกรรมการซื้อของ ผู้บริโภค	3	(1) (2)
6	การดำเนินธุรกิจค้าปลีกใน รูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ - ความหมายและความสำคัญของ การใช้อินเทอร์เน็ตในการทำธุรกิจ - ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการ พาณิชย์ อิเล็กทรอนิกส์ - ประเภทของพาณิชย์ อิเล็กทรอนิกส์ - การประยุกต์ใช้พาณิชย์ อิเล็กทรอนิกส์ในงานธุรกิจค้าปลีก	4	<b>กิจกรรมการเรียนการสอน</b> 1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่ เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 3. ใบงานเกี่ยวกับความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการพาณิชย์ อิเล็กทรอนิกส์ 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย	<b>สื่อการสอน</b> 1. เอกสารประกอบการ สอนวิชาธุรกิจค้าปลีก อิเล็กทรอนิกส์ 2. สื่อการสอน Power point 3. ใบงานเกี่ยวกับ แบบจำลองการศึกษา พฤติกรรมผู้บริโภค	1	(1) (2)

ลำดับ ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
7	<p>การดำเนินธุรกิจค้าปลีกในรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ออมนิ-ชาแนล (Omni-Channel)</li> <li>- การปรับตัวของธุรกิจค้าปลีกไทยเพื่อก้าวเข้าสู่ Omni-Channel</li> <li>- ประโยชน์ของ Omni-Channel</li> </ul> <p><b>Learning Outcome</b> นักศึกษาสามารถวิเคราะห์การประยุกต์ใช้พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ในงานธุรกิจค้าปลีก</p>	4	<p><b>กิจกรรมการเรียนการสอน</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้</li> <li>2. ใบงานเกี่ยวกับอมนิ-ชาแนล</li> <li>3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน</li> <li>4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย</li> </ol>	<p><b>สื่อการสอน</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. เอกสารประกอบการสอนวิชาธุรกิจค้าปลีกอิเล็กทรอนิกส์</li> <li>2. สื่อการสอน Power point</li> <li>3. ใบงานเกี่ยวกับอมนิ-ชาแนล</li> </ol>	1	(1) (2)
8	<p>จริยธรรมในการดำเนินธุรกิจของการค้าปลีกอิเล็กทรอนิกส์</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ความหมายของจริยธรรมทางธุรกิจ</li> <li>- องค์ประกอบของจริยธรรมทางธุรกิจ</li> <li>- จริยธรรมในการดำเนินธุรกิจของการค้าปลีกอิเล็กทรอนิกส์</li> <li>- ประโยชน์ของการดำเนินธุรกิจของการค้าปลีกอิเล็กทรอนิกส์</li> <li>- ปัญหาทางจริยธรรมด้านดำเนินธุรกิจของการค้าปลีกอิเล็กทรอนิกส์</li> </ul>	4	<p><b>กิจกรรมการเรียนการสอน</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้</li> <li>2. ให้นักศึกษาวิเคราะห์กรณีศึกษาเกี่ยวกับ จริยธรรมในการดำเนินธุรกิจของการค้าปลีกอิเล็กทรอนิกส์</li> <li>3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน</li> <li>4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย</li> </ol>	<p><b>สื่อการสอน</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. เอกสารประกอบการสอนวิชาธุรกิจค้าปลีกอิเล็กทรอนิกส์</li> <li>2. สื่อการสอน Power point</li> <li>3. คำถามทบทวนท้ายบทเรียน</li> </ol>	3	(1) (2)

สัปดาห์ ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
	Learning Outcome นักศึกษาสามารถวิเคราะห์ปัญหา ทางจริยธรรมด้านดำเนินธุรกิจของ การค้าปลีกอิเล็กทรอนิกส์					
9	การพยากรณ์สถานการณ์การค้า ปลีกอิเล็กทรอนิกส์ - ความหมายพยากรณ์ - ประเภทของการพยากรณ์ - การพยากรณ์สถานการณ์การค้า ปลีกอิเล็กทรอนิกส์ - ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการ เปลี่ยนแปลงสถานการณ์การค้า ปลีกอิเล็กทรอนิกส์  Learning Outcome นักศึกษาสามารถพยากรณ์ สถานการณ์การค้าปลีก อิเล็กทรอนิกส์ได้	4	<b>กิจกรรมการเรียนการสอน</b> 1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่ เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาวิเคราะห์กรณีศึกษาเกี่ยวกับสถานการณ์ของธุรกิจการค้าปลีก อิเล็กทรอนิกส์ 3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย	<b>สื่อการสอน</b> 1. เอกสารประกอบการ สอนวิชาธุรกิจค้าปลีก อิเล็กทรอนิกส์ 2. สื่อการสอน Power point 3. ใบงานเกี่ยวกับ สถานการณ์ของธุรกิจ การค้าปลีกอิเล็กทรอนิกส์	3	(1) (2)
10	โครงสร้างพื้นฐานของ อิเล็กทรอนิกส์ - ประเภทของเครือข่าย - อินเทอร์เน็ต และเอ็กซ์ทราเน็ต - เวิลด์ไวด์เว็บ - แอปพลิเคชันบนมือถือ	4	<b>กิจกรรมการเรียนการสอน</b> 1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่ เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาวิเคราะห์กรณีศึกษาเกี่ยวกับโครงสร้างพื้นฐานของ อิเล็กทรอนิกส์ 3. ให้นักศึกษาทำคำถามทบทวนท้ายบทเรียน 4. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย	<b>สื่อการสอน</b> 1. เอกสารประกอบการ สอนวิชาธุรกิจค้าปลีก อิเล็กทรอนิกส์ 2. สื่อการสอน Power point	2,3	(1) (2)

สัปดาห์ ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
	<b>Learning Outcome</b> นักศึกษามีความเข้าใจในโครงสร้าง พื้นฐานของอิเล็กทรอนิกส์ และ สามารถนำประเภทเครือข่ายต่างๆ ไปปรับใช้ได้			3. ใบงานเกี่ยวกับ โครงสร้างพื้นฐานของ อิเล็กทรอนิกส์		
11	<b>การพัฒนาแอปพลิเคชันสำหรับ การค้าปลีกอิเล็กทรอนิกส์</b> - ขั้นตอนการออกแบบ แอปพลิเคชันสำหรับการค้าปลีก อิเล็กทรอนิกส์ - การวางแผนงานแอปพลิเคชัน สำหรับการค้าปลีกอิเล็กทรอนิกส์  <b>Learning Outcome</b> นักศึกษาสามารถออกแบบ แอปพลิเคชันสำหรับการค้าปลีก อิเล็กทรอนิกส์ได้	4	<b>กิจกรรมการเรียนการสอน</b> 1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่ เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาออกแบบแอปพลิเคชันสำหรับการค้าปลีกอิเล็กทรอนิกส์ 3. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย	<b>สื่อการสอน</b> 1. เอกสารประกอบการ สอนวิชาการกิจค้าปลีก อิเล็กทรอนิกส์ 2. สื่อการสอน Power point 3. ใบงานเกี่ยวกับการ ออกแบบแอปพลิเคชัน สำหรับการค้าปลีก อิเล็กทรอนิกส์	4	(1) (2)
12	<b>การพัฒนาแอปพลิเคชันสำหรับ การค้าปลีกอิเล็กทรอนิกส์</b> - การพัฒนาแอปพลิเคชันสำหรับ การค้าปลีกอิเล็กทรอนิกส์	4	<b>กิจกรรมการเรียนการสอน</b> 1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่ เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาพัฒนาแอปพลิเคชันสำหรับการค้าปลีกอิเล็กทรอนิกส์ 3. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย	<b>สื่อการสอน</b> 1. เอกสารประกอบการ สอนวิชาการกิจค้าปลีก อิเล็กทรอนิกส์ 2. สื่อการสอน Power point	4	(1) (2)

สัปดาห์ ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
	Learning Outcome นักศึกษาสามารถพัฒนา แอปพลิเคชันสำหรับการค้าปลีก อิเล็กทรอนิกส์ได้			3. ใบงานเกี่ยวกับการ พัฒนาแอปพลิเคชัน สำหรับการค้าปลีก อิเล็กทรอนิกส์		
13	การโฆษณาและการตลาดสำหรับ การค้าปลีกอิเล็กทรอนิกส์ - การโฆษณาและการตลาดสำหรับ เว็บบอร์ดเว็บไซต์ - การโฆษณาและการตลาดสำหรับ แอปพลิเคชัน - การโฆษณาและการตลาดสำหรับ ช่องทางโซเชียลมีเดีย  Learning Outcome นักศึกษาสามารถวิเคราะห์การ โฆษณาและการตลาดสำหรับ การค้าปลีกอิเล็กทรอนิกส์ และ นำไปปรับใช้ได้	4	<b>กิจกรรมการเรียนการสอน</b> 1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่ เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาจัดทำกาโฆษณาและการตลาดสำหรับการค้าปลีก อิเล็กทรอนิกส์ 3. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย	<b>สื่อการสอน</b> 1. เอกสารประกอบการ สอนวิชาธุรกิจค้าปลีก อิเล็กทรอนิกส์ 2. สื่อการสอน Power point 3. ใบงานเกี่ยวกับจัดทำ กาโฆษณาและการตลาด สำหรับการค้าปลีก อิเล็กทรอนิกส์	4	(1) (2)
14	ระบบการชำระเงินสำหรับการค้า ปลีกอิเล็กทรอนิกส์ - ประเภทของระบบการชำระเงิน สำหรับการค้าปลีกอิเล็กทรอนิกส์ - การรักษาความปลอดภัยใน การค้าปลีกอิเล็กทรอนิกส์	4	<b>กิจกรรมการเรียนการสอน</b> 1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่ เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาวิเคราะห์กรณีศึกษาเกี่ยวกับชำระเงินสำหรับการค้าปลีก อิเล็กทรอนิกส์ 3. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย	<b>สื่อการสอน</b> 1. เอกสารประกอบการ สอนวิชาธุรกิจค้าปลีก อิเล็กทรอนิกส์ 2. สื่อการสอน Power point	2,3,4	(1) (2)



สัปดาห์ ที่	หัวข้อการสอน / Learning Outcome	จำนวน ชั่วโมง	กิจกรรมการเรียนการสอน	สื่อการสอน	สอดคล้องกับ จุดมุ่งหมาย รายวิชา (ระบุข้อ)	ผู้สอน
	Learning Outcome นักศึกษามีความเข้าใจในระบบการ ชำระเงินสำหรับการค้าปลีก อิเล็กทรอนิกส์			3. ใบงานเกี่ยวกับชำระเงิน สำหรับการค้าปลีก อิเล็กทรอนิกส์		
15	การจัดทำรายงาน และนำเสนอ ผลงานจากการค้าปลีก อิเล็กทรอนิกส์ - การจัดทำรายงานการค้าปลีก อิเล็กทรอนิกส์ - การนำเสนอผลงานด้วย เทคโนโลยี  Learning Outcome นักศึกษาสามารถนำเสนอผลงาน การค้าปลีกอิเล็กทรอนิกส์	4	<b>กิจกรรมการเรียนการสอน</b> 1. การบรรยายโดยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอภิปรายในประเด็นที่สำคัญที่ เกี่ยวข้องกับสาระการเรียนรู้ 2. ให้นักศึกษาจัดทำรายงานการค้าปลีกอิเล็กทรอนิกส์ และนำเสนอผลงาน ด้วยเทคโนโลยี 3. เปิดโอกาสให้นักศึกษาอภิปรายและซักถามในประเด็นที่สนใจและสงสัย	<b>สื่อการสอน</b> 1. เอกสารประกอบการ สอนวิชาธุรกิจค้าปลีก อิเล็กทรอนิกส์ 2. สื่อการสอน Power point 3. รายงานการค้าปลีก อิเล็กทรอนิกส์ และ นำเสนอผลงานด้วย เทคโนโลยี	4	(1) (2)

การประเมินผลการเรียนรู้

กิจกรรมที่	ผลการเรียนรู้	วิธีการประเมินผล	สัปดาห์ที่ประเมิน	สัดส่วนของการประเมินผล
1. การเข้าชั้นเรียน/ การตรงต่อเวลา/ การแต่งกาย	(1.1.1) (1.1.2) (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	(1.1.1) (1.1.2) (1.1.3) (2.1.2) (2.1.3) (2.1.4) (3.1.1) (3.1.2) (3.1.3) (4.1.1) (4.1.2) (5.1.1) (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	(1.1.1) (1.1.2) (1.1.3) (2.1.2) (2.1.3) (2.1.4) (3.1.1) (3.1.2) (3.1.3) (4.1.1) (4.1.2) (5.1.1) (5.1.3) (5.1.4)	1. ประเมินจากการตรงเวลาของนักศึกษาในการเข้าชั้นเรียน การส่งงานตามกำหนดระยะเวลาที่มอบหมาย 2. ประเมินจากความรับผิดชอบในหน้าที่ที่ได้รับมอบหมายรายกลุ่มและบุคคล 3. ประเมินจากการวิเคราะห์กรณีศึกษา เพื่อวัดความเข้าใจของนักศึกษา 4. ประเมินจากการมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นการอภิปรายกลุ่ม 5. ประเมินจากพฤติกรรมในห้องเรียน เช่น การมีส่วนร่วมในกิจกรรมในห้องเรียน พฤติกรรมการทำงานเป็นทีม	1-15	15%
4. รายงานและการนำเสนอ	(1.1.1) (1.1.2) (1.1.3) (2.1.2) (2.1.3) (2.1.4) (3.1.1) (3.1.2) (3.1.3) (4.1.1) (4.1.2) (5.1.1) (5.1.3) (5.1.4)	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	(2.1.2) (2.1.3) (2.1.4) (3.1.1) (3.1.2) (3.1.3)	1. ประเมินจากการสอบปลายภาค โดยใช้ข้อสอบแบบปรนัยและแบบอัตนัย	16	40%

### หมวดที่ 6 ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

#### 1. เอกสารและตำราหลัก

ผศ.ดร.ภาคพร กระจาดทอง และ ดร.สุชาดา คุ่มสกุล. (2561). *เอกสารประกอบการเรียนวิชาธุรกิจค้าปลีกอิเล็กทรอนิกส์*. 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