



## รายละเอียดของรายวิชา (Course Specification)

รหัสวิชา ESG3201 รายวิชา แนวความคิดในการสร้างธุรกิจสตาร์ทอัพ

สาขาวิชา นวัตกรรมจัดการ(หลักสูตรสองภาษา)

แขนงวิชานวัตกรรมจัดการอีสปอร์ตและธุรกิจเกม มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

ภาคการศึกษา ๑ ปีการศึกษา ๒๕๖๘

### หมวดที่ ๑ ข้อมูลทั่วไป

#### ๑. รหัสและชื่อรายวิชา

รหัสวิชา	ESG3201
ชื่อรายวิชาภาษาไทย	แนวความคิดในการสร้างธุรกิจสตาร์ทอัพ
ชื่อรายวิชาภาษาอังกฤษ	Start-up Thinking

#### ๒. จำนวนหน่วยกิต

๓(๓-๐-๖)

#### ๓. หลักสูตรและประเภทของรายวิชา

๓.๑ หลักสูตร	บริหารธุรกิจบัณฑิต
๓.๒ ประเภทของรายวิชา	วิชาเฉพาะด้าน

#### ๔. อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาและอาจารย์ผู้สอน

๔.๑ อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา	อ.ดร.ชัยชนะ วงศ์จรรยา
๔.๒ อาจารย์ผู้สอน	อ.ดร.ชัยชนะ วงศ์จรรยา

#### ๕. สถานที่ติดต่อ

มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

#### ๖. ภาคการศึกษา / ชั้นปีที่เรียน

๖.๑ ภาคการศึกษาที่	๑/๒๕๖๘ ชั้นปีที่ ๒
๖.๒ จำนวนผู้เรียนที่รับได้	ประมาณ ๓๐ คน

๗. รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน(Pre-requisite) (ถ้ามี) - ไม่มี-

๘. รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน(Co-requisites)(ถ้ามี) - ไม่มี-

๙. สถานที่เรียน วิทยาลัยนวัตกรรมการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

๑๐. วันที่จัดทำหรือปรับปรุง วันที่ ๑ เดือน พฤศจิกายน พ.ศ. ๒๕๖๗  
รายละเอียดของรายวิชาครั้งล่าสุด

## หมวดที่ ๒ จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์

### ๑. จุดมุ่งหมายของรายวิชา

๑. นักศึกษามีความรู้ความเข้าใจในหลักการเบื้องต้นของการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจและธุรกิจสตาร์ทอัพ
๒. นักศึกษาสามารถประเมินโอกาสในการการจัดตั้งสตาร์ทอัพด้านนวัตกรรมและการจัดการได้
๓. สามารถค้นหาแนวความคิดการออกแบบพัฒนาต้นแบบผลิตภัณฑ์และประเมินความอยู่รอดของธุรกิจใหม่ได้

### ๒. วัตถุประสงค์ในการพัฒนา/ปรับปรุงรายวิชา

๑. เพื่อความทันสมัย และความสอดคล้องของรายละเอียด เนื้อหาของรายวิชา กับเทคโนโลยีในปัจจุบัน
๒. เพื่อให้ให้นักศึกษาสามารถนำเนื้อหา ไปประยุกต์ใช้งานได้

## หมวดที่ ๓ ลักษณะและการดำเนินการ

### ๑. คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาแนวคิดและพลวัตของระบบนิเวศสตาร์ทอัพในยุคการเปลี่ยนผ่านทางดิจิทัล การประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่เพื่อสร้างคุณค่าทางธุรกิจ การวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคในโลกออนไลน์เพื่อกำหนดโมเดลธุรกิจที่ขยายตัวได้ (Scalability) และทำซ้ำได้ (Repeatability) ศึกษาทฤษฎีสตาร์ทอัพแบบลีน (Lean Startup) การพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่เปี่ยมคุณค่าขั้นต้น (MVP) การวัดผลและการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ (Pivot) ตลอดจนการจัดการทรัพย์สินทางปัญญาในเชิงธุรกิจ

This course studies the concepts and dynamics of the startup ecosystem in the era of digital transformation. It covers the application of modern technologies to create business value, analyzing online consumer behavior to define scalable and repeatable business models, exploring lean startup theory, developing high-value initial products (MVPs), measuring performance and pivoting strategies, and managing intellectual property commercially.

## ๒. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา

บรรยาย (ชั่วโมง)	สอนเสริม (ชั่วโมง)	การฝึกปฏิบัติ/งาน ภาคสนาม/การฝึกงาน (ชั่วโมง)	การศึกษด้วยตนเอง (ชั่วโมง)
๓ ชั่วโมงต่อสัปดาห์ หรือ ๔๕ ชั่วโมงต่อภาคเรียน	-	-	๖ ชั่วโมงต่อสัปดาห์

## ๓. จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษาเป็นรายบุคคล

(ผู้รับผิดชอบรายวิชาโปรดระบุข้อมูล ตัวอย่างเช่น ๑ ชั่วโมง / สัปดาห์)

๓.๑ ปรึกษาด้วยตนเองที่ห้องพักอาจารย์ผู้สอน วิทยาลัยนวัตกรรมการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

๓.๒ ปรึกษาผ่านโทรศัพท์ที่ทำงาน / มือถือ : 081-483-7378

๓.๓ ปรึกษาผ่านจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ (E-Mail) chaichana7378@gmail.com

๓.๔ ปรึกษาผ่านเครือข่ายสังคมออนไลน์ (Facebook/Twitter/Line) @kwangwongjunya

๓.๕ ปรึกษาผ่านเครือข่ายคอมพิวเตอร์ (Internet/Web board) -

## หมวดที่ ๔ การพัฒนาผลการเรียนรู้ของนักศึกษา

## ๑. คุณธรรม จริยธรรม

## ๑.๑ คุณธรรม จริยธรรมที่ต้องพัฒนา

- (๑) ใช้ดุลยพินิจ ค่านิยม ความมีเหตุผล
- (๒) มีวินัย มีความรับผิดชอบ ซื่อสัตย์ สุจริต เสียสละ
- (๓) มีจิตสำนึกและมีมโนธรรมที่จะแยกความถูกต้อง ความดี และความชั่ว

## ๑.๒ วิธีการสอน

การจัดการเรียนการสอนและกิจกรรม ที่ส่งเสริมคุณธรรมจริยธรรม เพื่อปลูกฝังให้นักศึกษามีระเบียบวินัย มีความรับผิดชอบต่อตนเองและส่วนรวม รู้หน้าที่ มีภาวะผู้นำ ซื่อสัตย์สุจริต เน้นการเข้าชั้นเรียนให้ตรงต่อเวลา รวมทั้งการแต่งกายที่เป็นไปตามระเบียบของมหาวิทยาลัย นักศึกษามีความรับผิดชอบในการทำงานกลุ่มร่วมกัน ตระหนักในหน้าที่ของการเป็นผู้นำกลุ่มและการเป็นสมาชิกกลุ่ม มีความซื่อสัตย์โดยต้องไม่กระทำการทุจริตในการสอบหรือคัดลอกผลงานของผู้อื่น

## ๑.๓ วิธีการประเมินผล

(๑) ประเมินจากการตรงเวลาของนักศึกษาในการเข้าชั้นเรียน การส่งงานที่ได้รับมอบหมาย และการเข้าร่วมกิจกรรม

(๒) ประเมินจากการกระทำการทุจริตในการสอบ

(๓) ประเมินจากความรับผิดชอบในหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย การมีจิตสำนึกและมีมโนธรรมที่ถูกต้อง

(๔) ประเมินจากการรับฟังและยอมรับความคิดเห็นของผู้อื่น

**๒. ความรู้****๒.๑ ความรู้ที่ต้องพัฒนา**

- (๑) มีความรู้และความเข้าใจในศาสตร์ที่เป็นพื้นฐานต่อการดำเนินชีวิต และที่จำเป็นสำหรับการเรียนด้านบริหารธุรกิจ
- (๒) มีความรู้เกี่ยวกับความก้าวหน้าทางวิชาการและวิชาชีพด้านบริหารธุรกิจ รวมทั้งมีความเข้าใจในสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงในปัจจุบัน
- (๓) มีความรู้ความเข้าใจและตระหนักในกฎระเบียบ ข้อบังคับหรือสาระสำคัญของศาสตร์ที่เป็นพื้นฐานและศาสตร์ด้านบริหารธุรกิจ

**๒.๒ วิธีการสอน**

ใช้รูปแบบการเรียนการสอนหลากหลายรูปแบบ จัดกิจกรรมส่งเสริมการเรียนรู้โดยเน้นผู้เรียนเป็นสำคัญ และเน้นหลักการทางทฤษฎี และการประยุกต์ใช้ทางการปฏิบัติในสภาพแวดล้อมจริงโดยทันต่อการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ สังคม และเทคโนโลยี ทั้งนี้ให้เป็นไปตามลักษณะของเนื้อหารายวิชา จัดให้เข้ารับความรู้จากผู้เชี่ยวชาญที่มีประสบการณ์ตรงมาเป็นวิทยากรพิเศษเฉพาะเรื่อง มีการศึกษาฐานหรือเชิญผู้เชี่ยวชาญที่มีประสบการณ์ตรงมาเป็นวิทยากรพิเศษ ตลอดจนการฝึกปฏิบัติงานในสถานประกอบการ มีความรู้เกี่ยวกับความก้าวหน้าทางวิชาการและวิชาชีพด้านบริหารธุรกิจ รวมทั้งความเข้าใจในสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงในปัจจุบัน

**๒.๓ วิธีการประเมินผล**

- (๑) การทดสอบย่อย
- (๒) การสอบกลางภาคเรียนและปลายภาคเรียน
- (๓) ประเมินจากรายงานที่นักศึกษาจัดทำและประเมินจากการนำเสนอรายงานในชั้นเรียน

**๓. ทักษะทางปัญญา****๓.๑ ทักษะทางปัญญาที่ต้องพัฒนา**

- (๑) สามารถสืบค้น จำแนก และวิเคราะห์ข้อมูลหรือสารสนเทศ เพื่อให้เกิดทักษะในการแก้ปัญหา
- (๒) มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ สามารถบูรณาการความรู้และประสบการณ์ในสาขาวิชาที่ศึกษา
- (๓) ใช้ทักษะทางวิชาการอย่างถ่องแท้ ในการคิดค้น วิเคราะห์และตัดสินใจเลือกทางเลือกใหม่

**๓.๒ วิธีการสอน**

ฝึกกระบวนการคิดจากปัญหาต่าง ๆ มีการจัดการเรียนการสอนที่หลากหลาย และเน้นผู้เรียนเป็นสำคัญเพื่อเปิดโอกาสให้ผู้เรียนได้ใช้ทักษะทางปัญญาอย่างเต็มศักยภาพ เช่น การอภิปรายกลุ่ม การทำกรณีศึกษา การทำโครงการ เน้นทักษะทางสารสนเทศ รวมทั้งการฝึกกระบวนการคิดอย่างสร้างสรรค์และบูรณาการสอดคล้องกับรายวิชา

**๓.๓ วิธีการประเมินผล**

- (๑) ประเมินผลจาก โจทย์ปัญหา / กรณีศึกษา
- (๒) ประเมินผลจากการรายงานผลการศึกษาค้นคว้า โครงการ งานวิจัย โดยการนำเสนอหน้าชั้นเรียนและเอกสารรายงาน

**๔. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ****๔.๑ ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบที่ต้องพัฒนา**

- (๑) มีภาวะความเป็นผู้นำและผู้ตาม ตามบทบาทที่เหมาะสมในการทำงาน
- (๒) มีความคิดริเริ่มในการวิเคราะห์ และแสดงความคิดเห็นอย่างสร้างสรรค์
- (๓) มีความรับผิดชอบต่อการพัฒนาตนเองและสังคม

**๔.๒ วิธีการสอน**

จัดกิจกรรมการเรียนการสอนในรายวิชา เพื่อส่งเสริมความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ เพื่อปลูกฝังให้นักศึกษามีความรับผิดชอบต่อตนเองและส่วนรวม รู้หน้าที่ให้ความร่วมมือ มีภาวะผู้นำและผู้ตาม ส่งเสริมการทำงานเป็นทีม การเคารพตนเองและผู้อื่นอย่างเหมาะสม ฝึกฝนการคิดวิเคราะห์ สังเคราะห์ และเปิดโอกาสให้นักศึกษาแสดงความคิดเห็นอย่างสร้างสรรค์อย่างมีจรรยาบรรณ

#### ๔.๓ วิธีการประเมินผล

ประเมินจากพฤติกรรมและการแสดงออกของนักศึกษา ในการนำเสนอรายงานหรือกิจกรรมอื่นๆ และสังเกตจากพฤติกรรมที่แสดงออกในการเข้าร่วมกิจกรรมต่างๆอย่างเหมาะสม มีความรับผิดชอบต่อการพัฒนาตนเองและสังคม

### ๕. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ

#### ๕.๑ ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศที่ต้องพัฒนา

- (๑) เลือกและประยุกต์หลักคณิตศาสตร์และเทคนิคทางสถิติ
- (๒) ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ เพื่อการรวบรวมข้อมูลและนำเสนอข้อมูลข่าวสารอย่างสม่ำเสมอ
- (๓) ใช้ภาษาเพื่อการสื่อสารได้อย่างมีประสิทธิภาพ

#### ๕.๒ วิธีการสอน

จัดกิจกรรมการเรียนการสอนในบางรายวิชาต่างๆ โดยให้นักศึกษาได้วิเคราะห์สถานการณ์จำลอง หรือกรณีศึกษา โดยใช้เทคนิคทางคณิตศาสตร์และสถิติที่เกี่ยวข้อง และนำเสนอรายงานการแก้ปัญหาที่เหมาะสมในชั้นเรียน ตลอดจนมอบหมายงานในรายวิชาต่างๆ เพื่อให้นักศึกษาพัฒนาความสามารถในการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ

#### ๕.๓ วิธีการประเมินผล

ประเมินจากเทคนิคการนำเสนอและการนำเสนอข้อมูล การอธิบายกรณีศึกษา หรืองานที่มอบหมาย การอภิปรายต่างๆ หน้าที่เรียน โดยใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ หรือคณิตศาสตร์ หรือสถิติที่เกี่ยวข้อง

### หมายเหตุ

สัญลักษณ์ ● หมายถึง ความรับผิดชอบหลัก

สัญลักษณ์ ○ หมายถึง ความรับผิดชอบรอง

เว้นว่าง หมายถึง ไม่ได้รับผิดชอบ

ซึ่งจะปรากฏอยู่ในแผนที่แสดงการกระจายความรับผิดชอบมาตรฐานผลการเรียนรู้จากหลักสูตรสู่รายวิชา (Curriculum Mapping)

## หมวดที่ ๕ แผนการสอนและการประเมินผล

### ๑. แผนการสอน

สัปดาห์ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน* (ชั่วโมง)	กิจกรรมการเรียนการสอน และสื่อที่ใช้	ผู้สอน
๑	แนะนำวิธีปฏิบัติในการเรียนทั้งออนไลน์ และออฟไลน์ แนะนำแผนการเรียน การส่ง รายงาน การเข้าสอบ <b>บทที่ 1: ความแตกต่างระหว่าง SME และ Startup และระบบนิเวศสตาร์ทอัพ</b> - นิยามและคุณลักษณะ: ความหมายของ Scalability (การขยายตัว) และ Repeatability (การทำซ้ำ)	๓	๑. การบรรยายเนื้อหา ยก ประเด็นตัวอย่างต่าง ๆ ๒. การใช้สื่อ PowerPoint ประกอบการบรรยาย	อ.ดร.ชัยชนะ
๒	<b>บทที่ 1: ความแตกต่างระหว่าง SME และ Startup และระบบนิเวศสตาร์ทอัพ</b> - Startup vs. SME: เปรียบเทียบโมเดล ธุรกิจ การเติบโต และความเสี่ยง - Startup Lifecycle: ระยะต่างๆ ตั้งแต่ Pre-seed, Seed จนถึง การ Exit (IPO/Acquisition) - The Ecosystem: บทบาทของ Incubator, Accelerator, Venture Capital (VC) และภาครัฐ	๓	๑. การบรรยายเนื้อหา ยก ประเด็นตัวอย่างต่าง ๆ ๒. การใช้สื่อ PowerPoint ประกอบการบรรยายโดยยก ประเด็นตัวอย่างของเนื้อหา ๓. ให้นักศึกษาร่วมฝึกฝนและ ร่วมตอบสรุปสาระความรู้ที่ ได้รับ ( กิจกรรม Active Learning) <u>สื่อการเรียนการสอน</u> -Power Point เนื้อหา และงาน ที่มอบ	อ.ดร.ชัยชนะ

๓	<p><b>บทที่ 2: การสร้างทัศนคติผู้ประกอบการและการหาไอเดียจากปัญหา</b>  <b>Entrepreneurial Mindset:</b> การคิดแบบเติบโต (Growth Mindset) และการมองวิกฤตเป็นโอกาส</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Problem-First Approach: การแยกแยะระหว่าง "ไอเดียที่อยากทำ" กับ "ปัญหาที่ควรแก้" (Pain Points)</li> <li>- Techniques for Ideation: การใช้เครื่องมือ 5 Whys และ Observation ในการค้นหาต้นตอของปัญหา</li> <li>- Trend Analysis: การมองหาโอกาส Digital Transformation และ Megatrends (เช่น AI, Aging Society)</li> </ul>	๓	<ol style="list-style-type: none"> <li>๑. การบรรยายเนื้อหา ยกประเด็นตัวอย่างต่าง ๆ</li> <li>๒. การใช้สื่อ PowerPoint ประกอบการบรรยายโดยยกประเด็นตัวอย่างของเนื้อหา</li> <li>๓. ให้นักศึกษาร่วมฝึกฝนและร่วมตอบสรุปสาระความรู้ที่ได้รับ ( กิจกรรม Active Learning)</li> </ol> <p><u>สื่อการเรียนการสอน</u></p> <p>-Power Point เนื้อหา และงานที่มอบ</p>	อ.ดร.ชัยชนะ
๔	<p><b>บทที่ 3: กระบวนการคิดเชิงออกแบบ (Design Thinking) เพื่อสร้างนวัตกรรม</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Empathize: เทคนิคการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) และการสร้าง Persona ผู้ใช้</li> <li>- Define: การตั้งโจทย์ปัญหาให้ชัดเจนผ่าน Point of View (POV) Statement</li> <li>- Ideate: กฎของการระดมสมอง (Brainstorming) และการคัดเลือกไอเดียที่มีความเป็นไปได้</li> <li>- Case Studies: ตัวอย่างธุรกิจที่ประสบความสำเร็จจากการใช้กระบวนการคิดเชิงออกแบบ</li> </ul>	๓	<ol style="list-style-type: none"> <li>๑. การบรรยายเนื้อหา ยกประเด็นตัวอย่างต่าง ๆ</li> <li>๒. การใช้สื่อ PowerPoint ประกอบการบรรยายโดยยกประเด็นตัวอย่างของเนื้อหา</li> <li>๓. ให้นักศึกษาร่วมฝึกฝนและร่วมตอบสรุปสาระความรู้ที่ได้รับ ( กิจกรรม Active Learning)</li> </ol> <p><u>สื่อการเรียนการสอน</u></p> <p>-Power Point เนื้อหา และงานที่มอบ</p>	อ.ดร.ชัยชนะ

๕	<b>บทที่ 4: การกำหนดกลุ่มเป้าหมายและการสร้างคุณค่า (Customer Segment &amp; Value Proposition)</b> - Value Proposition Canvas (VPC): การวิเคราะห์ Customer Jobs, Pains, และ Gains - Product-Market Fit (PMF): สัญญาณที่บ่งบอกว่าสินค้าของเราเป็นที่ต้องการของตลาดจริง - Niche Market vs. Mass Market: การเลือกกลุ่มเป้าหมายตั้งต้น (Early Adopters) - Unfair Advantage: การสร้างข้อได้เปรียบทางธุรกิจที่คู่แข่งเลียนแบบได้ยาก	๓	๑. การบรรยายเนื้อหา ยกประเด็นตัวอย่างต่าง ๆ ๒. การใช้สื่อ PowerPoint ประกอบการบรรยายโดยยกประเด็นตัวอย่างของเนื้อหา ๓. ให้นักศึกษาร่วมฝึกฝนและร่วมตอบสรุปสาระความรู้ที่ได้รับ ( กิจกรรม Active Learning) <u>สื่อการเรียนการสอน</u> -Power Point เนื้อหา และงานที่มอบ	อ.ดร.ชัยชนะ
๖	<b>บทที่ 5: การสร้างแบบจำลองธุรกิจด้วย Business Model Canvas (BMC) และ Lean Canvas</b> - 9 Building Blocks: เจาะลึกความเชื่อมโยงของทั้ง 9 ส่วนใน BMC - Lean Canvas: เครื่องมือที่ออกแบบมาเพื่อสตาร์ทอัพโดยเฉพาะ (เน้นปัญหาและทางออก)	๓	๑. การบรรยายเนื้อหา ยกประเด็นตัวอย่างต่าง ๆ ๒. การใช้สื่อ PowerPoint ประกอบการบรรยายโดยยกประเด็นตัวอย่างของเนื้อหา ๓. ให้นักศึกษาร่วมฝึกฝนและร่วมตอบสรุปสาระความรู้ที่ได้รับ ( กิจกรรม Active Learning) <u>สื่อการเรียนการสอน</u> -Power Point เนื้อหา และงานที่มอบ	อ.ดร.ชัยชนะ
๗	<b>บทที่ 5: การสร้างแบบจำลองธุรกิจด้วย Business Model Canvas (BMC) และ Lean Canvas</b> - Revenue Streams: วิธีการหารายได้รูปแบบต่าง ๆ (Subscription, Freemium, Marketplace) - Cost Structure: การวิเคราะห์ต้นทุนคงที่และต้นทุนแปรผันในโมเดลนวัตกรรม	๓	๑. การบรรยายเนื้อหา ยกประเด็นตัวอย่างต่าง ๆ ๒. การใช้สื่อ PowerPoint ประกอบการบรรยายโดยยกประเด็นตัวอย่างของเนื้อหา ๓. ให้นักศึกษาร่วมฝึกฝนและร่วมตอบสรุปสาระความรู้ที่ได้รับ ( กิจกรรม Active Learning) <u>สื่อการเรียนการสอน</u> -Power Point เนื้อหา และงานที่มอบ	อ.ดร.ชัยชนะ

๙	สอบกลางภาค			
๙	<b>บทที่ 6: การวิเคราะห์ตลาด คู่แข่ง และขนาดของโอกาส</b> - Market Sizing: การคำนวณ TAM (ตลาดรวม), SAM (ตลาดที่เข้าถึงได้), และ SOM (ตลาดที่หวังผลจริง) - Competitor Analysis: การใช้ Magic Quadrant หรือ Competitive Matrix เพื่อหาช่องว่างทางการตลาด - Blue Ocean Strategy: การสร้างความแตกต่างในตลาดที่ไม่มีการแข่งขัน - SWOT & TOWS Matrix: การวิเคราะห์เพื่อวางกลยุทธ์จากปัจจัยภายในและภายนอก	๓	๑. การบรรยายเนื้อหา ยกประเด็นตัวอย่างต่าง ๆ ๒. การใช้สื่อ PowerPoint ประกอบการบรรยายโดยยกประเด็นตัวอย่างของเนื้อหา ๓. ให้นักศึกษาร่วมฝึกฝนและร่วมตอบสรุปสาระความรู้ที่ได้รับ ( กิจกรรม Active Learning) <u>สื่อการเรียนการสอน</u> -Power Point เนื้อหา และงานที่มอบ	อ.ดร.ชัยชนะ
๑๐	<b>บทที่ 7: การพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่เปี่ยมคุณค่าขั้นต้น (MVP) และการทดสอบสมมติฐาน</b> - The Lean Startup Cycle: วงจรการเรียนรู้ Build-Measure-Learn - MVP Types: การทำตัวต้นแบบในระดับต่ำ (Low-fi) เช่น Landing Page, Wizard of Oz หรือ Concierge - Hypothesis Testing: การตั้งสมมติฐานและเครื่องมือในการวัดผล (Validation) - Pivot vs. Persevere: เมื่อไหร่ควรเปลี่ยนทิศทางธุรกิจ และเมื่อไหร่ควรไปต่อ	๓	๑. การบรรยายเนื้อหา ยกประเด็นตัวอย่างต่าง ๆ ๒. การใช้สื่อ PowerPoint ประกอบการบรรยายโดยยกประเด็นตัวอย่างของเนื้อหา ๓. ให้นักศึกษาร่วมฝึกฝนและร่วมตอบสรุปสาระความรู้ที่ได้รับ ( กิจกรรม Active Learning) <u>สื่อการเรียนการสอน</u> -Power Point เนื้อหา และงานที่มอบ	อ.ดร.ชัยชนะ
๑๑	<b>บทที่ 8: โครงสร้างรายได้ ต้นทุน และพื้นฐานการเงินสำหรับสตาร์ทอัพ</b> - Unit Economics: การคำนวณกำไรต่อหน่วยเบื้องต้น - Key Metrics: ความเข้าใจเรื่อง CAC (ต้นทุนการหาลูกค้า) และ LTV (มูลค่าตลอดช่วงชีวิตลูกค้า) - Burn Rate & Runway: การบริหารจัดการเงินสดเพื่อให้ธุรกิจอยู่รอดก่อนถึงจุดคุ้มทุน - Financial Forecasting: การประมาณการรายได้และค่าใช้จ่ายในระยะ 1-3 ปี	๓	๑. การบรรยายเนื้อหา ยกประเด็นตัวอย่างต่าง ๆ ๒. การใช้สื่อ PowerPoint ประกอบการบรรยายโดยยกประเด็นตัวอย่างของเนื้อหา ๓. ให้นักศึกษาร่วมฝึกฝนและร่วมตอบสรุปสาระความรู้ที่ได้รับ ( กิจกรรม Active Learning) <u>สื่อการเรียนการสอน</u> -Power Point เนื้อหา และงานที่มอบ	อ.ดร.ชัยชนะ

๑๒	<b>บทที่ ๑: กลยุทธ์การตลาดดิจิทัลและการขยายฐานผู้ใช้ (Growth Hacking)</b> - AARRR Framework (Pirate Metrics): Acquisition, Activation, Retention, Referral, Revenue - Growth Hacking: เทคนิคการเติบโตแบบก้าวกระโดดโดยใช้ทรัพยากรจำกัด	๓	๑. การบรรยายเนื้อหา ยกประเด็นตัวอย่างต่าง ๆ ๒. การใช้สื่อ PowerPoint ประกอบการบรรยายโดยยกประเด็นตัวอย่างของเนื้อหา ๓. ให้นักศึกษาร่วมฝึกฝนและร่วมตอบสรุปสาระความรู้ที่ได้รับ ( กิจกรรม Active Learning) <u>สื่อการเรียนการสอน</u> -Power Point เนื้อหา และงานที่มอบ	อ.ดร.ชัยชนะ
๑๓	<b>บทที่ ๑: กลยุทธ์การตลาดดิจิทัลและการขยายฐานผู้ใช้ (Growth Hacking) 1.</b> - Digital Channels: การใช้ social media, SEO, Content Marketing สำหรับธุรกิจใหม่ - Community Building: การสร้างฐานแฟนคลับ และการใช้ Influencer ในวงการนวัตกรรม	๓	๑. การบรรยายเนื้อหา ยกประเด็นตัวอย่างต่าง ๆ ๒. การใช้สื่อ PowerPoint ประกอบการบรรยายโดยยกประเด็นตัวอย่างของเนื้อหา ๓. ให้นักศึกษาร่วมฝึกฝนและร่วมตอบสรุปสาระความรู้ที่ได้รับ ( กิจกรรม Active Learning) <u>สื่อการเรียนการสอน</u> -Power Point เนื้อหา และงานที่มอบ	อ.ดร.ชัยชนะ
๑๔	<b>บทที่ 10: เทคนิคการนำเสนอแผนธุรกิจ (Pitching) และการเข้าถึงแหล่งเงินทุน</b> - Pitch Deck Anatomy: 10-12 สไลด์มาตรฐานที่นักลงทุนอยากเห็น - Storytelling: เทคนิคการเล่าเรื่องให้น่าประทับใจภายในระยะเวลาอันสั้น (Elevator Pitch) - Funding Stages: ตั้งแต่ Bootstrap, Angel Investor, ไปจนถึง VC Series ต่างๆ - Term Sheet & Valuation: พื้นฐานการประเมินมูลค่าบริษัทและการแบ่งสัดส่วนหุ้น	๓	๑. การบรรยายเนื้อหา ยกประเด็นตัวอย่างต่าง ๆ ๒. การใช้สื่อ PowerPoint ประกอบการบรรยายโดยยกประเด็นตัวอย่างของเนื้อหา ๓. ให้นักศึกษาร่วมฝึกฝนและร่วมตอบสรุปสาระความรู้ที่ได้รับ ( กิจกรรม Active Learning) <u>สื่อการเรียนการสอน</u> -Power Point เนื้อหา และงานที่มอบ	อ.ดร.ชัยชนะ
๑๕	<b>Pitching Day</b> นำเสนอรายงานรายกลุ่ม	๓	Onsite presentation	อ.ดร.ชัยชนะ

๑๖	สอบปลายภาค
* จำนวนชั่วโมงต้องสอดคล้องกับจำนวนหน่วยกิต	

## ๒. แผนการประเมินผลการเรียนรู้

( ระบุวิธีการประเมินผลการเรียนรู้หัวข้อย่อยแต่ละหัวข้อตามที่ปรากฏในแผนที่แสดงการกระจายความรับผิดชอบของรายวิชา (Curriculum Mapping) ตามที่กำหนดในรายละเอียดของหลักสูตรสัปดาห์ที่ประเมินและสัดส่วนของการประเมิน)

ผลการเรียนรู้	วิธีการประเมิน	สัปดาห์ที่ประเมิน	สัดส่วนของการประเมิน
๑. คุณธรรม จริยธรรม ทักษะ ความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล (๓)	๑. การเข้าชั้นเรียน ๒. การมีส่วนร่วม การซักถาม การแสดง ความคิดเห็น ๓. ความซื่อสัตย์ ๔. การส่งงานตามกำหนด	ตลอดภาคเรียน	๑๐%
๒. ความรู้(๓)	๑. การสอบกลางภาค ๒. การสอบปลายภาค	๘ ๑๗	๓๐% ๓๐%
๓. ทักษะทางปัญญา(๓)	๑. วิเคราะห์กรณีศึกษา ๒. รายงานการศึกษา ค้นคว้า และการ ปฏิบัติด้วยตนเอง ๓. การสรุปผลและการนำเสนอ	ตลอดภาคเรียน	๓๐%
๔. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล และความรับผิดชอบที่ต้องพัฒนา(๓)			
๕. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การ สื่อสารและการใช้เทคโนโลยี(๒)			

## หมวดที่ ๖ ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

### ๑. ตำราและเอกสารหลัก

-

### ๒. เอกสารและข้อมูลสำคัญ

-

## หมวดที่ ๗ การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา

๑. กลยุทธ์การประเมินประสิทธิผลของรายวิชาโดยนักศึกษา  
แบบประเมินผู้สอนโดยแบบประเมินส่วนกลางในระบบ

๒. กลยุทธ์การประเมินการสอน

(ระบุวิธีการประเมินที่จะได้ข้อมูลการสอน เช่น จากผู้สังเกตการณ์ หรือทีมผู้สอน หรือผลการเรียนของนักศึกษา เป็นต้น)

๑. การสังเกตพฤติกรรมของนักศึกษา ในการอภิปรายโต้ตอบจากนักศึกษา และการตอบคำถามของนักศึกษาในชั้นเรียน
๒. ประเมินผลการเรียนจากค่าระดับคะแนน การสอบกลางภาค และปลายภาค และชิ้นงานที่มอบหมาย

๓. การปรับปรุงการสอน

(อธิบายกลไกและวิธีการปรับปรุงการสอน เช่น คณะ/ภาควิชามีการกำหนดกลไกและวิธีการปรับปรุงการสอนไว้อย่างไรบ้าง การวิจัยในชั้นเรียน การประชุมเชิงปฏิบัติการเพื่อพัฒนาการเรียนการสอน เป็นต้น)

ผู้สอนเข้ารับการอบรม ในโครงการปฏิบัติการเพื่อพัฒนาการเรียนการสอนเมื่อสิ้นภาคเรียน

๔. การทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาในรายวิชา

(อธิบายกระบวนการที่ใช้ในการทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาตามมาตรฐานผลการเรียนรู้ของรายวิชา เช่น ทวนสอบจากคะแนนข้อสอบ หรืองานที่มอบหมาย กระบวนการอาจจะต่างกันไปสำหรับรายวิชาที่แตกต่างกัน หรือสำหรับมาตรฐานผลการเรียนรู้แต่ละด้าน)

๑) การทวนสอบในระดับรายวิชา ผู้สอนให้นักศึกษาประเมินการเรียนการสอนในรายวิชา มีคณะกรรมการพิจารณาความเหมาะสมของข้อสอบให้เป็นไปตามแผนการสอน มีการประเมินข้อสอบโดยคณะกรรมการประเมินข้อสอบประจำสาขาวิชา

๒) ผู้สอนทวนสอบโดย

- ๒.๑ พิจารณาจากคุณภาพชิ้นงานที่มอบหมายตามความรับผิดชอบ
- ๒.๒ พิจารณาจากระดับค่าคะแนนในภาพรวม

๕. การดำเนินการทบทวนและการวางแผนปรับปรุงประสิทธิผลของรายวิชา

(อธิบายกระบวนการในการนำข้อมูลที่ได้จากการประเมินจากข้อ ๑ และ ๒ มาวางแผนเพื่อปรับปรุงคุณภาพ)

นำผลการประเมินประสิทธิผลของรายวิชา การประเมินการสอน และผลการสอบ มาพิจารณาถึงปัจจัยที่มีผลต่อประสิทธิผลในการรายวิชา เพื่อใช้ในการวางแผนปรับปรุงคุณภาพการสอนในครั้งต่อไป

\*\*\*\*\*

## แผนที่แสดงการกระจายความรับผิดชอบต่อผลการเรียนรู้จากหลักสูตรสู่กลุ่มรายวิชาเฉพาะด้าน (Curriculum mapping)

รายวิชา	1. คุณธรรม และ จริยธรรม			2. ความรู้			3. ทักษะทาง ปัญญา			4. ทักษะ ความสัมพันธ์ ระหว่างบุคคล และ ความ รับผิดชอบ			5. ทักษะการ วิเคราะห์เชิง ตัวเลข การ สื่อสาร และการ ใช้เทคโนโลยี สารสนเทศ		
	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3
ESG๓๒๐๑ แนวความคิดในการสร้างธุรกิจสตาร์ทอัพ	○	●	○	○	○	●	●	○	○	○	○	●	●	○	○

ความรับผิดชอบในแต่ละด้านสามารถเพิ่มลดจำนวนได้ตามความรับผิดชอบ

● ความรับผิดชอบหลัก ○ ความรับผิดชอบรอง