

# CHAPTER 4

## พลาสมาอิเล็กทโรนิกส์ยุคดิจิทัล

Dr. Ananya Banyongpisut



# CONTENTS



01 ความหมายและประเภท

02 ประโยชน์และข้อจำกัด

03 องค์ประกอบและขั้นตอน

04 E-Procurement และ E-Auction

05 ช่องทางขายสินค้า



# 01

ความหมายและประเภท



# พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์คืออะไร



01

## นิยามพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์หรืออีคอมเมิร์ซคือการดำเนินธุรกรรมทางการค้าที่เกี่ยวข้องกับการซื้อขายสินค้าหรือบริการผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ เช่น อินเทอร์เน็ต โทรศัพท์มือถือ และเครือข่ายอื่น ๆ ซึ่งช่วยให้ธุรกิจและลูกค้าสามารถติดต่อสื่อสารและทำธุรกรรมกันได้โดยไม่ต้องพบกันโดยตรง

02

## ประโยชน์หลัก

ประโยชน์หลักของพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์คือการเพิ่มความสะดวกในการซื้อขายสินค้าและบริการ ทำให้ธุรกิจสามารถขยายตลาดไปทั่วโลกได้ด้วยต้นทุนที่ต่ำ และลูกค้าสามารถเข้าถึงสินค้าและบริการที่หลากหลายได้จากทุกที่ทุกเวลา

03

## การใช้เทคโนโลยี

พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารเป็นหลัก เช่น เว็บไซต์ แอปพลิเคชันมือถือ และเครือข่ายสังคมออนไลน์ เพื่ออำนวยความสะดวกในการซื้อขายสินค้าและบริการ

# B2C คู่ผู้บริโภค



## รูปแบบ B2C

B2C หรือ Business to Customer คือการขายสินค้าหรือบริการ จากธุรกิจสู่ลูกค้าโดยตรง เช่น เว็บไซต์ขายหนังสือออนไลน์ หรือ ร้านค้าอิเล็กทรอนิกส์ที่ขายสินค้าให้กับผู้บริโภคทั่วไป

## ข้อดีของ B2C

ข้อดีของ B2C คือการเข้าถึงลูกค้าจำนวนมากได้รวดเร็ว สามารถโปรโมตสินค้าและบริการได้หลากหลายช่องทาง และมีความสะดวกในการชำระเงินและจัดส่งสินค้า

# B2B ระหว่างธุรกิจ

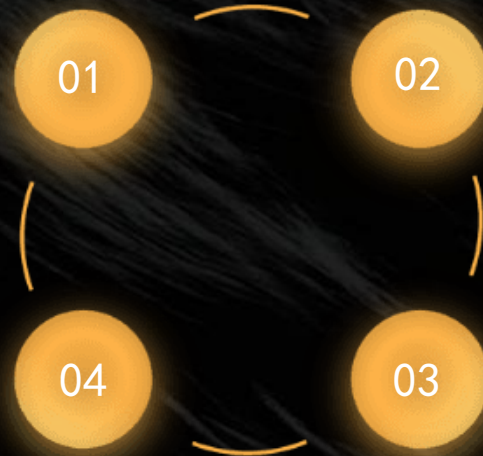


## รูปแบบ B2B

B2B หรือ Business to Business คือการซื้อขายสินค้าหรือบริการระหว่างธุรกิจกับธุรกิจ เช่น การสั่งซื้อวัตถุดิบจากซัพพลายเออร์เพื่อใช้ในกระบวนการผลิต

## ตัวอย่าง B2B

ตัวอย่างของ B2B คือการใช้ระบบอีคอมเมิร์ซเพื่อซื้อวัตถุดิบจากต่างประเทศ หรือการใช้ระบบจัดซื้อจัดจ้างอิเล็กทรอนิกส์ของภาครัฐ



## ประโยชน์ของ B2B

ประโยชน์ของ B2B คือการเพิ่มประสิทธิภาพในการจัดซื้อจัดจ้าง ลดต้นทุนการดำเนินงาน และสามารถติดตามและควบคุมการสั่งซื้อสินค้าได้แบบเรียลไทม์

## การใช้ระบบอิเล็กทรอนิกส์

การใช้ระบบอิเล็กทรอนิกส์ใน B2B ช่วยให้ธุรกิจสามารถสื่อสารกันได้รวดเร็วขึ้น สามารถแลกเปลี่ยนข้อมูลการสั่งซื้อ ใบแจ้งหนี้ และข้อมูลการจัดส่งสินค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ

# C2C และรูปแบบอื่น



## รูปแบบอื่น ๆ

นอกจาก B2C และ B2B แล้ว ยังมีรูปแบบอื่น ๆ เช่น C2C หรือ Customer to Customer คือการขายสินค้าหรือบริการระหว่างลูกค้ากับลูกค้า เช่น การขายของมือสองในเว็บไซต์ classifieds

# 02

ประโยชน์และข้อจำกัด



# ประโยชน์ต่อองค์กร



01

## ขยายตลาด

พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ช่วยให้องค์กรสามารถขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้าไปสู่ลูกค้าทั่วโลกได้ด้วยต้นทุนที่ต่ำ ทำให้สามารถเข้าถึงลูกค้ากลุ่มใหม่ ๆ ได้

02

## เพิ่มประสิทธิภาพ

องค์กรสามารถใช้พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ในการจัดหาวัตถุดิบจากผู้จัดจำหน่ายได้อย่างสะดวกและรวดเร็ว ช่วยลดต้นทุนในการจัดจำหน่าย การจัดเก็บ และการกระจายสินค้า



# ประโยชน์ต่อลูกค้า



01

## ความสะดวก

พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ทำให้ลูกค้าสามารถค้นหาข้อมูลเกี่ยวกับสินค้า เปรียบเทียบคุณสมบัติ และราคาสินค้าได้สะดวกและรวดเร็ว ช่วยให้ลูกค้าตัดสินใจเลือกซื้อสินค้าที่มีคุณภาพและราคาถูก

02

## ทางเลือกเพิ่มขึ้น

ลูกค้ามีทางเลือกในการซื้อสินค้าและบริการมากขึ้น เนื่องจากสามารถค้นหาข้อมูลสินค้าได้อย่างรวดเร็ว และมีผู้ขายหลายรายทั้งในและต่างประเทศให้เลือกซื้อได้

03

## ความสะดวกในการซื้อ

ลูกค้าสามารถซื้อสินค้าและบริการในเวลาและสถานที่ที่ต้องการได้ โดยร้านค้าออนไลน์เปิดให้บริการตลอด 24 ชั่วโมงต่อวัน

# ประโยชน์ต่อสังคม

## ความเท่าเทียม

พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ช่วยให้คนในสังคมสามารถติดต่อสื่อสารกันได้ง่ายขึ้น โดยไม่ต้องเดินทาง นักศึกษาสามารถค้นหาข้อมูลเพื่อทำรายงานหรือเรียนทางไกลผ่านอินเทอร์เน็ต



# ข้อจำกัดที่ควรรู้



01

## ความปลอดภัย

พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ยังขาดมาตรฐานในด้านคุณภาพและความปลอดภัยที่ได้รับการยอมรับในระดับสากล ทำให้ผู้ใช้บางกลุ่มยังขาดความเชื่อมั่นในการเข้าใช้งาน

02

## ปัญหาสัญญาณ

ในบางพื้นที่ช่องสัญญาณของระบบสื่อสารโทรคมนาคมยังไม่เพียงพอ ทำให้การเชื่อมต่อมีความล่าช้า ซึ่งส่งผลต่อการใช้งานพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

03

## ความซับซ้อน

การพัฒนาระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์มีความซับซ้อนในการนำระบบต่าง ๆ มาบูรณาการเข้าด้วยกันให้มีความสมบูรณ์

04

## ปัญหาการเข้าถึง

การใช้งานพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์จะเกิดปัญหาการเข้าถึงเว็บไซต์เมื่อมีผู้เข้ามาใช้งานพร้อม ๆ กันในปริมาณมาก

# 03

องค์ประกอบและขั้นตอน



# องค์ประกอบหลักของ E-Commerce

01

## ผู้ขาย

ผู้ขายเป็นส่วนสำคัญของอีคอมเมิร์ซ ต้องสร้างเว็บไซต์และเซิร์ฟเวอร์ที่จากผู้ใช้บริการเว็บไซต์เพื่อขายสินค้าหรือบริการ

02

## ผู้ซื้อ

ผู้ซื้อหรือลูกค้าเข้าเว็บไซต์ผ่านอินเทอร์เน็ตเพื่อเลือกซื้อสินค้าหรือบริการ สามารถชำระเงินผ่านบัตรเครดิตหรือช่องทางอื่น ๆ

03

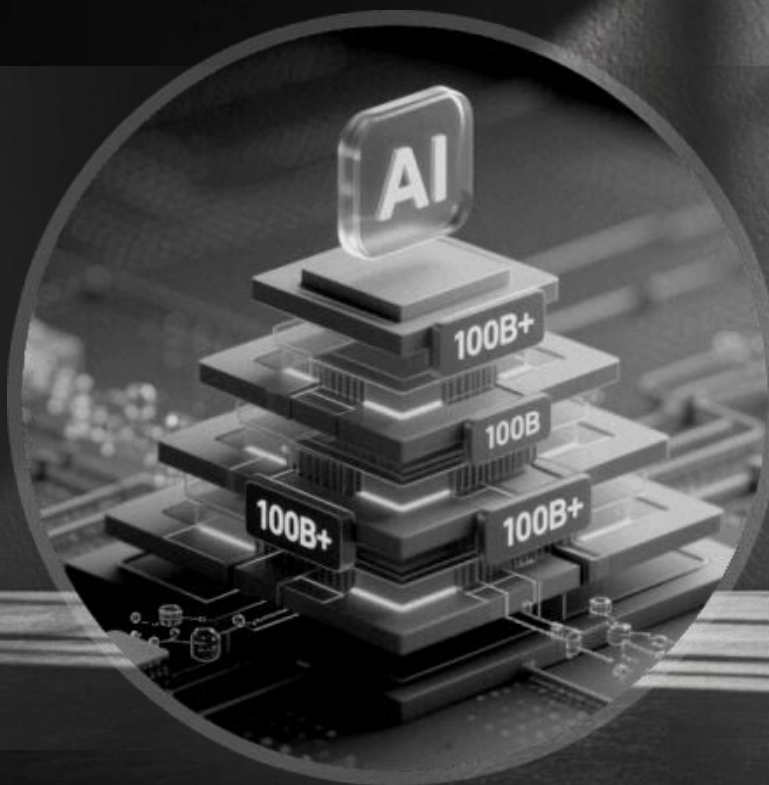
## ธนาคาร

ธนาคารมีบทบาทสำคัญในการตรวจสอบการชำระเงิน ทำให้การซื้อขายสินค้าหรือบริการผ่านอีคอมเมิร์ซมีความน่าเชื่อถือ

# ขั้นตอนการซื้อขายออนไลน์

## ขั้นตอนของผู้ขาย

ผู้ขายต้องสร้างเว็บไซต์และจดทะเบียนโดเมนเพื่อให้ลูกค้าสามารถค้นหาและเข้าถึงร้านค้าออนไลน์ได้



## ขั้นตอนของผู้ซื้อ

ผู้ซื้อเข้าเว็บไซต์เลือกสินค้าใส่ตะกร้าสินค้า ส่งคำสั่งซื้อและชำระเงินผ่านระบบชำระเงินออนไลน์

# การสื่อสารในอีคอมเมิร์ซ



## อีเมล

อีเมลเป็นเครื่องมือที่ใช้ในการสื่อสารกับลูกค้า เช่น การส่งข้อมูลสินค้า ใบเสนอราคา และข้อมูลการสั่งซื้อ

## XML

XML หรือ Extensible Markup Language เป็นภาษาที่ใช้ในการจัดเก็บและแลกเปลี่ยนข้อมูลในรูปแบบที่มนุษย์อ่านได้ง่าย

01

## โทรศัพท์

การสื่อสารทางโทรศัพท์ยังคงเป็นช่องทางที่สำคัญในการติดต่อกับลูกค้าในอีคอมเมิร์ซ

02

03

## EDI

EDI หรือ Electronic Data Interchange เป็นระบบการสื่อสารที่ใช้ในการแลกเปลี่ยนข้อมูลธุรกิจระหว่างองค์กร

04

# 04

E-Procurement และ E-Auction



# ความหมายของ E-Procurement



## E-Procurement

E-Procurement คือระบบการจัดการซื้อจัดจ้างอัตโนมัติผ่านอินเทอร์เน็ต ช่วยลดต้นทุนของแผนกจัดซื้อเพิ่มความโปร่งใสของกระบวนการและสามารถติดตามตรวจสอบได้



# ขั้นตอน E-Procurement



## ค้นหาสินค้า

เริ่มต้นด้วยการค้นหาสินค้าหรือบริการที่ต้องการผ่าน E-Catalog ซึ่งเป็นส่วนสำคัญในการเลือกรายการที่เหมาะสม

## เลือกรายการ

เลือกรายการสินค้าหรือบริการที่ต้องการซื้อผ่าน E-Shopping List และดำเนินการต่อไป

## ประกาศเชิญชวน

จัดทำประกาศเชิญชวนผ่านเว็บไซต์เพื่อให้ผู้ขายสามารถเสนอราคาและข้อมูลสินค้าได้

“ ....

# E-Auction และ Reverse Auction

## E-Auction

E-Auction คือการประมูลสินค้าหรือบริการผ่านอินเทอร์เน็ตในรูปแบบ real time ทำให้ผู้ซื้อและผู้ขายสามารถติดต่อสื่อสารกันได้โดยตรง

## Reverse Auction

Reverse Auction คือการประมูลที่ผู้ขายแข่งขันกันเสนอราคาต่ำสุดให้กับผู้ซื้อเพื่อชนะการขายสินค้าหรือบริการ

# 05

ช่องทางขายสินค้า



# เว็บไซต์ E-Commerce ส่วนตัว



## สร้างเว็บไซต์

ผู้ขายสามารถสร้างเว็บไซต์ E-Commerce ส่วนตัวได้ด้วยตัวเอง  
หรือใช้บริการจากผู้ให้บริการเว็บไซต์

## ฟังก์ชันการใช้งาน

เว็บไซต์ E-Commerce ส่วนตัวมีฟังก์ชันการใช้งานที่หลากหลาย  
เช่น แคตตาล็อกสินค้า ตะกร้าสินค้า การชำระเงิน และการ  
จัดส่งสินค้า



## ใช้แพลตฟอร์ม

สามารถใช้แพลตฟอร์มที่ให้บริการการสร้างเว็บไซต์ E-  
Commerce เช่น Shopify Magento ซึ่งมีฟังก์ชันการใช้งานที่  
ครบครัน

## ข้อดี

ข้อดีของเว็บไซต์ E-Commerce ส่วนตัวคือสามารถควบคุมแบ  
รנדต์และข้อมูลลูกค้าได้เต็มรูปแบบ เหมาะกับธุรกิจที่ต้องการ  
สร้างเอกลักษณ์



“ ...

... ”

# Marketplace และ Social Commerce

01

## Marketplace

Marketplace คือเว็บไซต์ E-Commerce ที่รวบรวมสินค้าและบริการจากผู้ขายหลายราย ให้บริการผ่านเว็บไซต์หรือแอปพลิเคชัน

02

## Social Commerce

Social Commerce คือการซื้อขายสินค้าและบริการผ่านทางโซเชียลมีเดีย เช่น Facebook LINE TikTok ซึ่งเป็นช่องทางที่ได้รับความนิยมในปัจจุบัน

03

## ข้อดี

ข้อดีของ Marketplace และ Social Commerce คือสามารถเข้าถึงลูกค้าจำนวนมาก ได้รวดเร็วและมีต้นทุนที่ต่ำ

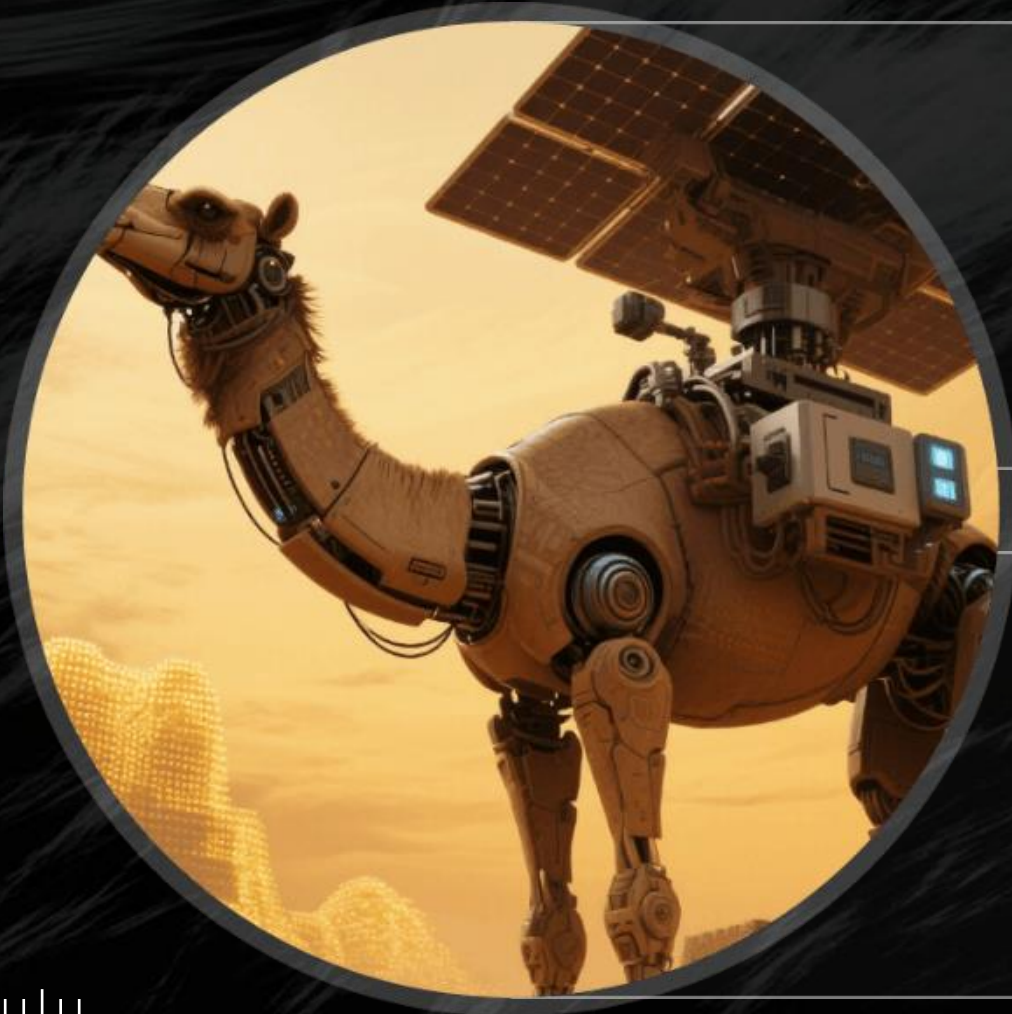
# TikTok Shop คืออะไร

## TikTok Shop

TikTok Shop คือช่องทางการขายสินค้า E-Commerce ที่ใช้แพลตฟอร์ม TikTok เป็นสื่อกลางในการขายสินค้าและบริการ

## ข้อดี

ข้อดีของ TikTok Shop คือสามารถใช้ฟังก์ชันการขายสินค้าได้หลากหลาย เช่น ไลฟ์สด โปสต์สินค้า และมีฟังก์ชันการชำระเงินที่สะดวก



# กิจกรรมสร้างร้านค้า Shopee

## กิจกรรม

ผู้เรียนต้องสร้างร้านค้าบน Shopee ตั้งชื่อโดเมน ออกแบบหน้าร้านให้สมบูรณ์ ใส่สินค้าอย่างน้อย 3 รายการพร้อมราคาและรูปภาพ ส่งลิงก์ร้านให้อาจารย์ภายในภาคเรียน



# Thank you.

Kimi AI

2025/08/05

