**รายละเอียดของรายวิชา**

|  |  |
| --- | --- |
| **ชื่อสถาบันอุดมศึกษา** | มหาวิทยาลัยรังสิต |
| **วิทยาเขต/คณะ/ภาควิชา** | คณะบริหารธุรกิจ/สาขาวิชาการจัดการ |

|  |
| --- |
| **หมวดที่ 1 ข้อมูลโดยทั่วไป** |

|  |  |
| --- | --- |
| **1. รหัสและชื่อรายวิชา** | ETP201 การตลาดดิจิทัลและการพาณิชย์ดิจิทัล Digital Marketing And Digital Commerce |
|  |
| **2. จำนวนหน่วยกิต** | 3 หน่วยกิต |
|  |
| **3. หลักสูตรและประเภทของรายวิชา** | บริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการ |
|  |
| **4. อาจารย์ผู้สอน** | อาจารย์ณัฏฐยศ สุริยเสนีย์ |
|  |
| **5. ภาคการศึกษา/****ชั้นปีที่เรียน** |  2/2567 |
|  |  |
| **6. รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน (Pre-requisite) (ถ้ามี)** | ไม่มี |
| **7. รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน (Co-requisites) (ถ้ามี)** | ไม่มี |
|  |
| **8. สถานที่เรียน** | อาคารประสิทธิรัตน์ ( อาคาร 2 – 312) คณะบริหารธุรกิจ |
|  |
| **9. วันที่จัดทำหรือปรับปรุงรายละเอียดของรายวิชาครั้งล่าสุด** | 30 ธันวาคม 2567 |

|  |
| --- |
| **หมวดที่ 2 จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์** |

|  |
| --- |
| **1. จุดมุ่งหมายของรายวิชา** |
| 1. ผู้เรียนสามารถใช้วิเคราะห์พฤติกรรมลูกค้าได้อย่างถูกต้อง
2. ผู้เรียนสามารถเข้าใจเครื่องมือโฆษณาดิจิทัลได้อย่างถูกต้อง
3. ผู้เรียนสามารถจำทำการประชาสัมพันธ์แบรนด์ผ่านสื่อดิจิทัลได้อย่างถูกต้องประหยัดค่าใช้จ่ายในการทำที่ถูกที่สุด
4. ผู้เรียนสามารถเปิดร้านค้าดิจิทัลได้อย่างถูกต้องและเหมาะสม
 |
| **2. วัตถุประสงค์ในการพัฒนา/ปรับปรุงรายวิชา**เพื่อให้นักศึกษามีความรู้พื้นฐานและเข้าใจในกระบวนการบริหารธุรกิจด้วยการเรียนรู้เครื่องมือดิจิทัล ที่จะช่วยให้การสร้างร้านค้าบนดิจิทัลได้อย่างเหมาะสมกับธุรกิจ รู้จักโครงสร้างพื้นฐานของการทำพาณิชย์ดิจิทัล โดยมุ่งเน้นให้นักศึกษาได้จัดทำโครงงาน เพื่อฝึกทักษะการทำงานเป็นทีม การจัดการงบประมาณ และการจัดการตารางเวลาในการทำงาน รวมทั้งรายงานและนำเสนอผลงาน การสร้างร้านค้า ทดสอบกับตัวอย่างธุรกิจจริงอันจะเป็นการต่อยอดความรู้ที่ได้รับเพื่อนำไปใช้ ในชีวิตการทำงานในอนาคตได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด |

|  |
| --- |
| **หมวดที่ 3 ลักษณะและการดำเนินการ** |

|  |
| --- |
| **1. คำอธิบายรายวิชา** |
| กลยุทธ์การตลาดดิจิทัล แบบจำลองการตลาดดิจิทัล การสำรวจความต้องการของลูกค้า การวิเคราะห์พฤติกรรมลูกค้า การจัดการฐานข้อมูลลูกค้า การสื่อสารกับลูกค้า เครื่องมือการตลาดดิจิทัล ขั้นตอนการทำการตลาดดิจิทัล ร้านค้าดิจิทัล และการตลาดดิจิทัลในอนาคต การพาณิชย์ดิจิทัลโครงสร้างพื้นฐานทางเทคโนโลยีและเครื่องมือสำหรับการพาณิชย์ดิจิทัล แบบจำลองการพาณิชย์ดิจิทัล ประเด็นความปลอดภัยในการพาณิชย์ดิจิทัล ระบบชำระเงินดิจิทัล ประเด็นทางกฎหมายและจริยธรรมที่เกี่ยวข้องกับการพาณิชย์ดิจิทัล กลยุทธ์ธุรกิจสำหรับการพาณิชย์ดิจิทัล  |
| **2. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา** |
| **บรรยาย** | **สอนเสริม** | **การฝึกปฏิบัติ/งาน****ภาคสนาม/การฝึกงาน** | **การศึกษาด้วยตนเอง** |
| **บรรยาย 45 ชั่วโมงต่อภาคการศึกษา** | จะมีการสอนเสริมเพื่อชดเชยกรณีตารางการสอนตามปกติถูกงด | **3 ชั่วโมง** | กลุ่มนักศึกษาจัดทำรายงาน นำเสนอเนื้อหาและสร้างพาณิชย์ดิจิทัลตามหัวข้อที่ผู้สอนกำหนดให้ โดยเฉลี่ย 24 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ |
| **3. จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษาเป็นรายบุคคล**- นักศึกษาสามารถปรึกษาและขอคำแนะนำทางวิชาการจากอาจารย์ผู้สอนได้ทาง LineอOfficial ทุกวัน  |  |
| - นักศึกษาสามารถปรึกษาและขอคำแนะนำทางวิชาการจากอาจารย์ผู้สอนได้ทางจดหมายอิเลคทรอนิคส์ (E-mail) นักศึกษาสามารถส่งคำถามหรือข้อสงสัยได้ตลอด 24 ชั่วโมง  |

|  |
| --- |
| **หมวดที่ 4 การพัฒนาการเรียนรู้ของนักศึกษา** |

|  |  |
| --- | --- |
| **1. คุณธรรม จริยธรรม** |  |
|  **1.1 คุณธรรม จริยธรรมที่ต้องพัฒนา** |  |
|  พัฒนานักศึกษาให้เป็นนักบริหารฐานข้อมูลสมัยใหม่ ที่มีความรับผิดชอบ มีวินัย มีความตรงต่อเวลา มีจรรยาบรรณวิชาชีพ เคารพในสิทธิของข้อมูลส่วนบุคคล ต้องเก็บรักษาข้อมูลลูกค้าอย่างปลอดภัยและเป็นความลับ ไม่เปิดเผยข้อมูลอันจะส่งผลต่อความเสียหายของลูกค้า การไม่ละเมิดลิขสิทธิ์ทางปัญญา มีความซื่อสัตย์ในทำงาน ไม่ทำการแก้ไขปรับปรุงเปลี่ยนแปลงข้อมูลในฐานข้อมูลโดยพลการหรือไม่ได้รับการอนุมัติจากผู้บริหารที่เกี่ยวข้อง ไม่ทำการแก้ไขปรับปรุงเปลี่ยนแปลงข้อมูลในฐานข้อมูลเพื่อเอื้ออำนวยผลประโยชน์ต่อตนเองหรือหมู่คณะ นักศึกษาจะต้องมีคุณธรรมจริยธรรมตามคุณสมบัติหลักสูตรดังนี้* ตระหนักในคุณค่าและคุณธรรม จริยธรรม เสียสละ และซื่อสัตย์สุจริต
* มีวินัย ตรงต่อเวลา และความรับผิดชอบต่อตนเองและสังคม
* มีภาวะความเป็นผู้นำและผู้ตาม สามารถทำงานร่วมกันเป็นกลุ่ม สามารถแก้ไขข้อขัดแย้งหรือความบาดหมางภายในกลุ่มทำงาน รวมทั้งลำดับความสำคัญในการทำงาน
* เคารพสิทธิและรับฟังความคิดเห็นของผู้อื่น รวมทั้งเคารพในคุณค่าและศักดิ์ศรีของความเป็นคน
* เคารพกฏระเบียบ กติกาและข้อบังคับต่าง ๆ ของทั้งสังคมภายในและภายนอกองค์กร
* สามารถวิเคราะห์ปัญหาที่เกิดขึ้นทางการทำงานภายในองค์กรด้วยใจเป็นกลาง และแก้ไขได้ตรงจุด
* สามารถประสานรอยร้าวที่เกิดจากข้อขัดแย้งระหว่างหน่วยงานในองค์กร อันเนื่องมาจากผลการทำงานที่ผิดพลาด
 |

|  |
| --- |
|  **1.2 วิธีการสอน** |
| * กลุ่มนักศึกษาจัดทำรายงาน เตรียมนำเสนอเนื้อหาและสาธิตการทำงานของซอฟท์แวร์ตามหัวข้อที่ผู้สอนกำหนด
* ผู้สอนเพิ่มเติมการบรรยายโดยอธิบายฟังก์ชั่นการทำงานของซอฟท์แวร์ที่โยงใยไปสู่ประเด็นทางจริยธรรม
* กำหนดให้กลุ่มนักศึกษาค้นคว้าเนื้อหาเพิ่มเติม จัดพิมพ์เป็นเอกสารอิเลคทรอนิกส์ ส่งให้ผู้สอนตรวจสอบความถูกต้องก่อนเผยแพร่ต่อนักศึกษากลุ่มอื่นๆ ในชั้นเรียน
 |
|  **1.3 วิธีการประเมินผล** |
| * ผู้สอนประเมินผลการเรียนรู้ของนักศึกษาในเรื่องฟังก์ชั่นการทำงานของซอฟท์แวร์ที่โยงใยไปสู่ประเด็นทางจริยธรรมโดยการตอบคำถามหลังการนำเสนอรายงาน
* มีการอ้างอิงเอกสารที่ได้นำมาทำรายงานอย่างถูกต้องและเหมาะสม
* ประเมินผลการจัดทำรายงานที่มอบหมายตามตารางเกณฑ์การให้คะแนน
 |

|  |  |
| --- | --- |
| **2. ความรู้** |  |
|  **2.1 ความรู้ที่ต้องได้รับ** |
| หลังจากจบเนื้อหาตามหลักสูตรแล้ว นักศึกษาจะต้องมีความรู้ดังต่อไปนี้1. เข้าใจวิธีการวิเคราะห์พฤติกรรมลูกค้าได้อย่างถูกต้อง
2. เข้าใจการใช้เครื่องมือโฆษณาดิจิทัลได้อย่างถูกต้อง
3. เข้าใจวิธีการการประชาสัมพันธ์แบรนด์ผ่านสื่อดิจิทัลได้อย่างถูกต้องประหยัดค่าใช้จ่ายในการทำที่ถูกที่สุด
4. เข้าใจและใช้งานร้านค้าดิจิทัลได้อย่างถูกต้องและเหมาะสม
 |
|  **2.2 วิธีการสอน**บรรยาย อภิปราย การทำงานงานกลุ่ม การนำเสนอรายงาน และมอบหมายให้ศึกษาค้นคว้าทดลองปฏิบัติตามหัวข้อที่ผู้สอนกำหนด โดยนำมาสรุปและนำเสนอ การศึกษาจะเน้นการเรียนรู้ด้วยตนเอง (Self-Learning) และลงมือปฏิบัติจริง (Learning by Doing)โดยใช้ตำราที่ผู้สอนกำหนดเป็นแนวทางการศึกษา  |  |
|  **2.3 วิธีการประเมินผล** |
| * ให้คะแนนเนื้อหารายงาน และการนำเสนอ ตามเกณฑ์ที่กำหนด
* ทดสอบย่อย สอบกลางภาค สอบปลายภาค ด้วยข้อสอบที่เน้นภาคทฤษฎีและการประยุกต์ใช้งาน
 |
| **3. ทักษะทางปัญญา** |  |
|  **3.1 ทักษะทางปัญญาที่ต้องพัฒนา**พัฒนาทักษะความสามารถในการเรียนรู้และการแก้ปัญหา ในการเลือก ได้ถูกต้องและใช้งานได้จริง |  |
|  **3.2 วิธีการสอน** |  |
| * ให้นักศึกษาถ่ายทอดประสบการณ์การทำงาน ปัญหาและอุปสรรค และวิธีการแก้ปัญหาตามแนวทางของตนเอง
* การสะท้อนแนวคิดของนักศึกษาจากการติดตามการทำงานและตั้งคำถามจากผู้สอน
 |
|  **3.3 วิธีการประเมินผล** |
| * ให้คะแนนเนื้อหารายงาน การนำเสนอ และการสาธิตการทำงานของซอฟท์แวร์ตามเกณฑ์ที่กำหนด
* ทดสอบย่อย สอบกลางภาค สอบปลายภาค ด้วยข้อสอบที่เน้นภาคทฤษฎีและการประยุกต์ใช้งาน
 |

|  |
| --- |
| **4. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ** |
|  **4.1 ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบที่ต้องพัฒนา** |
| * พัฒนาทักษะในการสร้างสัมพันธภาพระหว่างนักศึกษาด้วยกันเอง
* พัฒนาความเป็นผู้นำและผู้ตามในการทำงานเป็นทีม
* พัฒนาการเรียนรู้ด้วยตนเอง ทำงานที่ได้รับมอบหมายอย่างถูกต้อง และส่งทันกำหนด
 |
|  **4.2 วิธีการสอน** |  |
| * ผู้สอนกำหนดให้นักศึกษาแต่ละคนรายงานความคืบหน้าของงานที่ได้รับมอบหมายภายในกลุ่ม
* ผู้สอนกระตุ้นเตือนในนักศึกษาแต่ละคนรับผิดชอบที่ได้รับมอบหมาย
* ผู้สอนให้คำแนะนำปรึกษาแก่นักศึกษาในแง่วิชาการ
 |
|  **4.3 วิธีการประเมินผล** |  |
| * ประเมินตนเอง และเพื่อน ด้วยแบบฟอร์มที่กำหนด
* ระบบงานที่นำเสนอ พฤติกรรมการทำงานเป็นทีม
* รายงานการศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง
 |

|  |
| --- |
| **5. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ** |
|  **5.1 ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ****ที่ต้องพัฒนา*** ทักษะการคิดคำนวณ เชิงตัวเลขที่เกี่ยวข้องกับการค้าบนพาณิชย์ดิจิทัล
* พัฒนาทักษะในการสื่อสารทั้งการพูด การฟัง การแปล การเขียน โดยการทำรายงานและนำเสนอก่อนจบภาคการศึกษา
* ทักษะในการศึกษาค้นคว้า จัดทำรายงาน นำเสนอรายงาน และสาธิตการทำงานของระบบให้เหมาะสมกับองค์ต่างๆ
 |  |
|  **5.2 วิธีการสอน** |  |
| * นักศึกษาจัดกลุ่มโดยเลือกสมาชิกตามความสมัครใจกลุ่มละ 4 - 5 คน
* แต่ละกลุ่มจับฉลากเลือกหัวข้อการทำรายงานและนำเสนอ
* นักศึกษาต้องทำการค้นคว้า และเรียนรู้เรื่อง Branding ด้วยตนเองโดยมีผู้สอนเป็นผู้แนะแนวทางการเรียนรู้
* นักศึกษาจัดทำรายงาน.รูปแบบเอกสารอิเลคทรอนิคส์ โดยบันทึก จัดเก็บและจัดส่งในรูปแบบออนไลน์ และ upload ขึ้น website www.dbsrsu.com
* นักศึกษานำเสนอสิ่งที่ได้ศึกษามาและสาธิตการใช้งานต่อหน้าคณะกรรมการ
 |
|  **5.3 วิธีการประเมินผล*** การจัดทำรายงาน นำเสนอ และสาธิตการทำงานด้วยเครื่องมือ โปรแกรม และเทคโนโลยีที่เหมาะสม
* การมีส่วนร่วมในการอภิปรายและวิธีการอภิปราย
 |  |
|  |

|  |
| --- |
| **หมวดที่ 5 แผนการสอนและการประเมินผล** |

|  |  |
| --- | --- |
| **1. แผนการสอน** |  |
| **สัปดาห์ที่** | **หัวข้อ/รายละเอียด** | **จำนวน****ชั่วโมง** | **กิจกรรมการเรียน การสอนสื่อที่ใช้****(ถ้ามี)** | **ผู้สอน** |
| **1** | **บทที่ 1 : Introduction** * แนะนำเนื้อหารายวิชา
* กฎระเบียบในการศึกษา
 | 3 | บรรยาย ยกตัวอย่างประกอบ | อ.ณัฏฐยศ สุริยเสนีย์ |
| **2** | **บทที่ 2: Digital Marketing Concept** | 3 | บรรยาย สาธิตการทำงาน ตอบคำถามโดยอาจารย์ | อ.ณัฏฐยศ สุริยเสนีย์ |
| **3** | **บทที่ 3: Business Model** | 3 | บรรยาย สาธิตการทำงาน ตอบคำถามโดยอาจารย์ | อ.ณัฏฐยศ สุริยเสนีย์ |
| **4** | **บทที่ 4: Line Official** | 3 | บรรยาย สาธิตการทำงาน ตอบคำถามโดยอาจารย์ | อ.ณัฏฐยศ สุริยเสนีย์ |
| **5** | **บทที่ 5: LineMyshop** | 3 | บรรยาย สาธิตการทำงาน ตอบคำถามโดยอาจารย์ | อ.ณัฏฐยศ สุริยเสนีย์ |
| **6** | **บทที่ 6: TikTok Content** | 3 | บรรยาย สาธิตการทำงาน ตอบคำถามโดยอาจารย์ | อ.ณัฏฐยศ สุริยเสนีย์ |
| **7** | **บทที่ 7: Google business profile** | 3 | บรรยาย สาธิตการทำงาน ตอบคำถามโดยอาจารย์ | อ.ณัฏฐยศ สุริยเสนีย์ |
| **8** | **บทที่ 8: Live commerce** | 3 | บรรยาย สาธิตการทำงาน ตอบคำถามโดยอาจารย์ | อ.ณัฏฐยศ สุริยเสนีย์ |
| **9** | **บทที่ 9: Shopee** | 3 | บรรยาย สาธิตการทำงาน ตอบคำถามโดยอาจารย์ | อ.ณัฏฐยศ สุริยเสนีย์ |
| **10** | **บทที่ 10: Tiktok Ads** | 3 | บรรยาย สาธิตการทำงาน ตอบคำถามโดยอาจารย์ | อ.ณัฏฐยศ สุริยเสนีย์ |
| **11** | **บทที่ 11: Facebook Ads** | 3 | บรรยาย สาธิตการทำงาน ตอบคำถามโดยอาจารย์ | อ.ณัฏฐยศ สุริยเสนีย์ |
| **12** | **บทที่ 12: Affiliate Marketing** | 3 | บรรยาย สาธิตการทำงาน ตอบคำถามโดยอาจารย์ | อ.ณัฏฐยศ สุริยเสนีย์ |
| **13** | **บทที่ 13: AI For Business** | 3 | บรรยาย สาธิตการทำงาน ตอบคำถามโดยอาจารย์ | อ.ณัฏฐยศ สุริยเสนีย์ |
| **14** | **บทที่ 14: Digital Content** | 3 | บรรยาย ตอบคำถามโดยอาจารย์ | อ.ณัฏฐยศ สุริยเสนีย์ |
| **15** | **Project Present** | 3 | ให้นักศึกษาแต่ละกลุ่มออกมเสนอรายงานหน้าชั้น | อ.ณัฏฐยศ สุริยเสนีย์ |

|  |
| --- |
| **2. แผนการประเมินผลการเรียนรู้** |
| **กิจกรรมที่** | **ผลการ****เรียนรู้** | **วิธีการประเมิน** | **สัปดาห์ที่****ประเมิน** | **สัดส่วนของการ****ประเมินผล** |
| **1** |  | การเข้าห้องและความสนใจในการเรียน | 1-15 | 20% |
| **2** |  | สอบกลางภาค | 8 | 20% |
| **3** |  | Project | 15 | 30% |
| **4** |  | สอบปลายภาค | 16 | 30% |

|  |
| --- |
| **หมวดที่ 6 ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน** |

|  |  |
| --- | --- |
| **1. เอกสารและตำราหลัก** |  |
| * เอกสารประกอบการสอนของอาจารย์ผู้สอน download ที่ google classroom
 |
| **2. เอกสารและข้อมูลสำคัญ** |
| - |
| **3. เอกสารและข้อมูลแนะนำ** |
| * ทาคางิ โยชิโนริ. (2565). TRIZ คิดออกทุกอย่างด้วยตาราง 9 ช่อง (ธนัญ พลแสน,แปล). กรุงเทพฯ: อมรินทร์พริ้นติ้ง แอนด์ พับลิชชิ่ง.
* จิตติพงศ์ เลิศประดิษฐ์. (2566). 50 Marketing Frameworks มองการตลาดภาพใหญ่ให้ธุรกิจไปถูกทิศ. กรุงเทพฯ: ช็อร์ตคัต อมรินทร์ คอร์เปอเรชั่นส์.
* มรุต วันทนากร. (2566). หาเงิน 1,000,000 ง่ายๆ ด้วย TikTok Shop ฉบับทำได้จริง ไม่มโน. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์ เช็ก.
* ธนพงศ์ วงศ์ชินศร. (2566). เจ๊งในกระดาษ. ปทุมธานี: ไอแอมเดอะเบสท์.
* ปัง รณกร. (2567). จับมือทำ 6 เทคนิค สร้างตัวตนหาเงินล้านทาง TikTok. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์ 1168.
 |
|  |

|  |
| --- |
| **หมวดที่ 7 การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา** |
| **1. กลยุทธ์การประเมินประสิทธิผลของรายวิชาโดยนักศึกษา** |
|  - สนทนาระหว่างผู้สอนและผู้เรียน - สังเกตจากพฤติกรรมของผู้เรียน - ข้อเสนอแนะผ่าน website www.dbsrsu.com และ email  |
| **2. กลยุทธ์การประเมินการสอน** |
|  -ผลการสอบ -แบบประเมินการสอนในชั้นเรียนแบบ online |
| **3. การปรับปรุงการสอน** |
|  - อาจารย์ผู้สอนนำข้อเสนอแนะจากนักศึกษาไปปรับปรุง - อาจารย์ผู้สอนเรียนเชิญวิทยากรที่ความรู้และความสารารถ เป็นผู้เชี่ยวชาญ และมากด้วยในประสบการณ์มาเป็นผู้บรรยายรับเชิญในหัวข้อสำคัญต่างๆ - อาจารย์ผู้สอนจะระดมสมองกับหัวหน้าสาขาวิชา เพื่อปรับปรุงเนื้อหาวิชาและเทคนิคการสอนให้ทันสมัยอยู่เสมอ |
| **4. การทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาในรายวิชา** |
| ติดตามผลการเรียนของนักศึกษาเทียบกับวัตถุประสงค์การเรียนรู้ประจำรายวิชา และเปรียบเทียบผลการเรียนของนักศึกษาในปีต่อปีว่ามีการพัฒนาไปในทางที่ดีขึ้นหรือไม่ - มีอาจารย์ผู้ทรงคุณวุฒิประจำหลักสูตร  - ตรวจสอบการเรียนการสอนจากการออกข้อสอบ  - ผลการเรียนของนักศึกษา  |
| **5. การดำเนินการทบทวนและการวางแผนปรับปรุงประสิทธิผลของรายวิชา** |
|  - ปรับปรุงรายวิชาทุก 2 ปี โดยดูจากความต้องการของผู้เรียนและผู้ประกอบการ |