



รายงานการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา  
เรื่อง การออกแบบสื่อโฆษณาของแบรนด์ Winmax และ Petsuka  
ปฏิบัติงาน ณ บริษัท อินเทอร์เน็ต (ประเทศไทย) จำกัด

นางสาวปัทมา บรรทมจิต รหัสประจำตัว 6040207104

รายงานนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษารายวิชาสหกิจศึกษา  
สาขาวิชาวิทยาการคอมพิวเตอร์ คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี  
ภาคการศึกษาที่ 2 ปีการศึกษา 2563  
มหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา

รายงานการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา  
เรื่อง Incident Problem Management

นางสาวปัทมา บรรทมจิต รหัสประจำตัว 6040207104

ปฏิบัติงาน ณ บริษัท อินเทอร์เน็ต (ประเทศไทย) จำกัด  
โทรศัพท์ 0948794111 โทรสาร +66 (0)2-192-1820  
เลขที่ 599/30 ถนนรัชดาภิเษก  
แขวงจตุจักร เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร  
รหัสไปรษณีย์ 10900

<https://th-th.facebook.com/InterSite.co.th/>

## กิตติกรรมประกาศ

ตามที่ข้าพเจ้านั้น ได้มาปฏิบัติงานสหกิจศึกษา ณ บริษัท อินเทอร์เน็ต (ประเทศไทย) จำกัด ในตำแหน่ง Sale&Marketing ระหว่างวันที่ 30 พฤศจิกายน พ.ศ. 2563 ถึงวันที่ 19 มีนาคม พ.ศ. 2564 ในระหว่างการปฏิบัติงานข้าพเจ้าได้รับความรู้ ประสบการณ์ต่างๆ ในการทำงานจริงอันหามิได้ จากมหาวิทยาลัย ทั้งการทำงานและการจัดทำรายงานฉบับนี้ สำเร็จลงได้ด้วยดี ด้วยความช่วยเหลือ สนับสนุน ให้คำปรึกษาในปัญหาต่างๆ จากบุคลากรหลายฝ่าย ดังนี้

1. คุณมาโนช โพธิ์พระยา ตำแหน่ง กรรมการผู้จัดการ
2. คุณอารีญา ศิรินธรากุล ตำแหน่ง Sale Project - Marketing

นอกจากนี้ยังมีบุคคลท่านอื่นๆ ที่ไม่ได้กล่าวไว้ ณ ที่นี้ ซึ่งได้อบรมสั่งสอน ให้คำแนะนำที่ดีในการทำงานและการจัดทำรายงานฉบับนี้ ข้าพเจ้าขอขอบพระคุณทุกท่านเป็นอย่างสูงและหากเนื้อหารายงานฉบับนี้มีความผิดพลาดประการใด ข้าพเจ้ากราบขออภัย มา ณ โอกาสนี้

นางสาวปัทมา บรรทมจิต

ผู้จัดทำรายงาน

วันที่ 01 มีนาคม 2564

ชื่อรายงาน Incident Problem Management  
ชื่อนักศึกษา นางสาวปัทมา บรรทมจิต  
รหัสนักศึกษา 6040207104  
สาขาวิชา วิทยาการคอมพิวเตอร์  
อาจารย์ที่ปรึกษา นางวันเพ็ญ โพธิ์เกษม  
ปีการศึกษา 2563

## บทคัดย่อ

อินเทอร์เน็ตกรุป หรือ อินเทอร์เน็ต เป็นบริษัทที่ให้บริการและจำหน่ายสินค้า ไอที เครื่องใช้เกี่ยวกับบ้าน อุปกรณ์สำนักงาน เครื่องใช้ไฟฟ้า เครื่องมือวัด สินค้าเกี่ยวกับรถยนต์ อุตสาหกรรม และซอฟต์แวร์ต่างๆ ซึ่งมีพัฒนาการให้บริการอย่างต่อเนื่อง ไม่ว่าจะเป็นการศึกษา ค้นคว้า/จัดหาสินค้าใหม่ๆอยู่เสมอ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่หลากหลาย โดยมุ่งเน้น การตอบโจทย์สินค้าและบริการที่มีความยืดหยุ่น สามารถนำไปใช้ในชีวิตประจำวัน และปรับประยุกต์ การใช้งานได้กับทุกองค์กร ซึ่งบริษัท อินเทอร์เน็ต ได้เริ่มดำเนินธุรกิจในปี พ.ศ. 2544

จากการที่ได้เข้าปฏิบัติงานของโครงการสหกิจศึกษาในบริษัท อินเทอร์เน็ต (ประเทศไทย) จำกัด ในตำแหน่ง Sale&Marketing ได้รับมอบหมายให้ศึกษาหลักการบริหารระบบปฏิบัติการแบบ เครือข่ายของบริษัท เรียนรู้การทำงานโปรแกรมของ User, Process การทำงาน Backend Website, การแปลภาษาต่างประเทศ การออกแบบฉลากผลิตภัณฑ์ รวมถึงการสร้างไอคอนในหน้าเว็บเพจ เพื่อให้เกิดความสวยงามและน่าสนใจ การโปรโมทสินค้าผ่านระบบขายของออนไลน์ การแก้ไข URL ระบบเครือข่าย การเข้าถึงระบบเครือข่าย การจัดการไฟล์ การใช้ไฟล์ร่วมกันผ่านระบบเครือข่าย คอมพิวเตอร์ การจัดระบบการทำงาน การประมวลผล การติดตั้งและดูแล Web Server การใช้ เครื่องมือในการบริหาร

## สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ.....	ก
บทคัดย่อ.....	ข
สารบัญ.....	ค
สารบัญภาพ.....	ง
บทที่ 1 บทนำ.....	1
บทที่ 2 รายละเอียดของการปฏิบัติงาน.....	7
บทที่ 3 ผลการปฏิบัติงาน.....	10
บทที่ 4 สรุปผลการปฏิบัติงานและข้อเสนอแนะ.....	28
บรรณานุกรม.....	34
ภาคผนวก.....	35
ประวัติของผู้จัดทำรายงาน.....	42

## สารบัญภาพ

	หน้า
ภาพที่ 1 ที่ตั้งบริษัท.....	2
ภาพที่ 2 บริการของบริษัท.....	3
ภาพที่ 3 การปฏิบัติงาน.....	9
ภาพที่ 4 ระบบขนส่ง.....	36
ภาพที่ 5 สถานที่ทำงาน.....	36
ภาพที่ 6 ระบบลำเลียงสินค้า.....	37
ภาพที่ 7 จุดแยกสินค้า.....	37
ภาพที่ 8 บริการของบริษัท.....	38
ภาพที่ 8 บริการของบริษัท.....	38
ภาพที่ 9 บริการของบริษัท.....	39
ภาพที่ 10 จุดรับออเดอร์สินค้า.....	39
ภาพที่ 11 การจัดเก็บสินค้า.....	40
ภาพที่ 12 web ที่พัฒนา.....	40
ภาพที่ 13 web ที่พัฒนา.....	41
ภาพที่ 14 การตรวจเช็คสินค้าก่อนการจัดส่ง.....	41

## บทที่ 1

### บทนำ

บริษัท อินเทอร์เน็ต ก่อตั้งในปี 2544 ในประเทศไทย ถึงวันนี้เป็นผู้นำเข้า/จำหน่ายสินค้าไอที เครื่องใช้เกี่ยวกับบ้าน เครื่องใช้ไฟฟ้า อุปกรณ์สำนักงาน อุปกรณ์ด้านความปลอดภัย สินค้าสุขภาพและความงาม สินค้าเกี่ยวกับรถยนต์ / ผลิต-จำหน่ายซอฟต์แวร์ และบริการด้านไอทีครบวงจร ในธุรกิจนี้มีบุคคลากร 20 คน และมีกลุ่มลูกค้าหลัก คือ บริษัทเอกชน หน่วยงานราชการ และลูกค้าบุคคลทั่วไป ด้วยวัตถุประสงค์เพื่อการประมูผลงานภาครัฐ จัดทำระบบสารสนเทศภาครัฐ และจำหน่ายสินค้าไอที เครื่องใช้เกี่ยวกับบ้าน และอุปกรณ์สำนักงานต่างๆ จัดทำระบบสารสนเทศภาครัฐ ซึ่งอินเทอร์เน็ตเป็นผู้ให้บริการด้านสินค้าไอทีแบบทันสมัย เป็นส่วนหนึ่งของ ซีอีโอ ซอฟต์แวร์ (CEO-Software) ผลิต โดยบริษัท ซีอีโอ ซอฟต์แวร์ จำกัด (บริษัทในเครือ อินเทอร์เน็ต กรุ๊ป) เน้นการผลิตซอฟต์แวร์สำเร็จรูปภาคธุรกิจ และซอฟต์แวร์ระบบสารสนเทศเพื่อบริหารจัดการภาครัฐและองค์กรต่างๆ จากทีมวิศวกรและโปรแกรมเมอร์ที่มากด้วยประสบการณ์กว่า 10 ปี ในการพัฒนาซอฟต์แวร์ระบบฐานข้อมูลต่างๆ ขอบเขตงานตามความต้องการของลูกค้า ทั้งการประมูผลงานจัดทำระบบสารสนเทศภาครัฐ และการจัดทำระบบซอฟต์แวร์บริหารจัดการภาคเอกชน

#### วัตถุประสงค์ของการปฏิบัติงาน

1. เพื่อศึกษาการทำงานและการบริหารจัดการภายในบริษัท
2. เพื่อศึกษาระบบเครือข่ายของบริษัท
3. เพื่อศึกษาเทคโนโลยีและซอฟต์แวร์ที่ใช้ในบริษัท

#### ประวัติและรายละเอียดของหน่วยงาน

##### 1. ชื่อและสถานที่ตั้งของสถานประกอบการ

บริษัท อินเทอร์เน็ต (ประเทศไทย) จำกัด  
ที่ตั้งสำนักงาน 599/30 บ้านกลางเมือง ถนนรัชดาภิเษก เขตจตุจักร แขวงจตุจักร  
กรุงเทพฯ 10900 เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105544092604 โทรศัพท์ +66 (0)9-487-9411  
โทรสาร +66 (0)2-192-1820



**ภาพที่ 1 ที่ตั้งบริษัท**

**2. ประวัติความเป็นมาของสถานประกอบการ**

บริษัท อินเทอร์เน็ต ก่อตั้งในปี 2544 ในประเทศไทย ถึงวันนี้เป็นผู้นำเข้า/จำหน่ายสินค้าไอที เครื่องใช้เกี่ยวกับบ้าน เครื่องใช้ไฟฟ้า อุปกรณ์สำนักงาน อุปกรณ์ด้านความปลอดภัย สินค้าสุขภาพและความงาม สินค้าเกี่ยวกับรถยนต์ / ผลิต-จำหน่ายซอฟต์แวร์ และบริการด้านไอทีครบวงจร ในธุรกิจนี้ มีบุคลากร 20 คน และมีกลุ่มลูกค้าหลัก คือ บริษัทเอกชน หน่วยงานราชการ และลูกค้าบุคคลทั่วไป

“อินเทอร์เน็ต” มีบริการขนส่งด่วนภายในประเทศ โดยใช้บริการขนส่งในรูปแบบ Smart Logistics ดูแลและบริหารจัดการพัสดุตั้งแต่ต้นทาง ถึงผู้รับปลายทาง

ปัจจุบันมีหน่วยธุรกิจ ได้แก่ CEO-Software , Kasethub , Winmax , Petsuka

**3. ลักษณะการประกอบการ ผลิตภัณฑ์/บริการ ของสถานประกอบการ**

อินเทอร์เน็ต คือ ผู้ให้บริการด้านสินค้าไอทีนำเข้า/จำหน่ายสินค้าไอที เครื่องใช้เกี่ยวกับบ้าน เครื่องใช้ไฟฟ้า อุปกรณ์สำนักงาน อุปกรณ์ด้านความปลอดภัย สินค้าสุขภาพและความงาม สินค้าเกี่ยวกับรถยนต์ / ผลิต-จำหน่ายซอฟต์แวร์ และบริการด้านไอทีครบวงจรการให้บริการและจำหน่ายสินค้าจำหน่าย สินค้าไอที เครื่องใช้เกี่ยวกับบ้าน อุปกรณ์สำนักงาน เครื่องใช้ไฟฟ้า เครื่องมือวัด สินค้าเกี่ยวกับรถยนต์ อุตสาหกรรม และซอฟต์แวร์ต่างๆ เราพัฒนาการให้บริการอย่างต่อเนื่อง ไม่ว่าจะเป็นการศึกษา ค้นคว้า/จัดหาสินค้าใหม่ๆอยู่เสมอ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่หลากหลาย โดยมุ่งเน้นการตอบโจทย์สินค้าและบริการที่มีความยืดหยุ่น สามารถนำไปใช้ใน ชีวิตประจำวัน และปรับประยุกต์การใช้งานได้กับทุกๆองค์กร



อินเทอร์เน็ต ด้วยความหลากหลายของสินค้าและบริการ ทำให้เรามีลูกค้าจำนวนมากทั้งภาครัฐบาลและเอกชนให้ความไว้วางใจใช้สินค้าและบริการของเรา จึงการันตีได้ถึงความเชื่อมั่นในความสำเร็จของงานและตัวผลิตภัณฑ์ที่ท่านจะได้รับ บริษัทฯ มีความยินดีและหวังเป็นอย่างยิ่งที่จะได้ร่วมงานเป็นพาร์ทเนอร์และเป็นอาวุธหนึ่ง ที่มีส่วนร่วมในความสำเร็จของท่าน บริษัทฯ เราจะเน้นความรับผิดชอบต่อลูกค้าและบริการหลังการขายเป็นสิ่งสำคัญ



## ภาพที่ 2 บริการของบริษัท

### 4. รูปแบบการจัดองค์กรและการบริหารงาน

อินเทอร์เน็ต มีรูปแบบขององค์กรในรูปแบบของ E-commerce ที่เป็นแบบการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ คือการทำธุรกิจโดยซื้อขายสินค้าหรือโฆษณาผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ ที่นิยมคือ วิทยุ โทรทัศน์ และที่มีการใช้งานมากที่สุดในปัจจุบันก็คืออินเทอร์เน็ต โดยสามารถใช้ทั้งข้อความ เสียง ภาพ และคลิปวิดีโอในการทำธุรกิจได้ การทำธุรกิจแบบ E-commerce สามารถเข้าถึงลูกค้าได้กว้างขวางและทำให้ลดค่าใช้จ่ายต่างๆ ในการดำเนินการได้เป็นอย่างดี โดยสามารถแบ่งกว้างๆ ออกเป็น 6 เช็กเมนต์ คือ

#### 4.1 SEO (Search Engine Optimization)

เป็นการใช้ประโยชน์จาก Search Engine อย่าง Google เนื่องจากในปัจจุบันคนนิยมหาข้อมูลผ่าน Search Engine กันจำนวนมาก การทำ SEO คือการทำให้เว็บไซต์ของเราติดอันดับแรกๆ บน Search Engine เพื่อให้มีคนสนใจคลิกเข้ามาดูข้อมูลภายในเว็บไซต์ของเรา ช่วยให้สินค้าและบริการของเราเข้าถึงลูกค้าได้มากขึ้น รวมทั้งยังเพิ่มการรับรู้และความน่าเชื่อถือให้กับเว็บไซต์ได้อีกด้วย

แนวทางในการทำ SEO เบื้องต้นคือเราต้องมีเว็บไซต์ที่เป็นมิตรต่อ SEO ทั้งโครงสร้างเว็บไซต์ เช่น การทำ Responsive Design เพื่อรองรับการเปิดบนโทรศัพท์มือถือ การสร้างเนื้อหาภายในเว็บไซต์ เช่น การกำหนดชุด Keyword ที่คาดว่าลูกค้าจะใช้เมื่อค้นหาสินค้าหรือบริการแล้วใส่ Keyword เหล่านั้นลงในบทความ เป็นต้น

#### 4.2 Google Ads (Google AdWords)

เป็นบริการโฆษณาออนไลน์ของ Google ที่เก็บค่าโฆษณาตามจำนวนครั้งที่ปรากฏหรือจำนวนครั้งที่ผู้ใช้งานคลิกเข้ามา ช่วยทำให้มียอดผู้เข้าชมเว็บไซต์ในระยะเวลาอันรวดเร็ว โดยมีช่องทางในการลงโฆษณาหลักๆ คือ

**4.2.1 Search Network** ที่จะแสดงโฆษณาแบบข้อความบนหน้าผลการค้นหาของ Google บางครั้ง การลงโฆษณาในรูปแบบนี้ก็เรียกกันว่า **SEM (Search Engine Marketing)** หรือ **Pay Per Click** วิธีการนี้ต่างกับ SEO ตรงที่เราสามารถแสดงเว็บไซต์ได้บนหน้าแรกผลการค้นหาของ Google ได้ทันทีโดยการประมูล Keyword ที่ต้องการ แต่ในการทำ SEO จะต้องมีการปรับปรุงเว็บไซต์ให้มีคุณภาพและต้องใช้เวลาระยะหนึ่งกว่าเว็บไซต์จะติดอันดับบนผลการค้นหา

**4.2.2 Display Network** ที่จะแสดงโฆษณาบนเว็บไซต์อื่นๆ โดยมีทั้ง ข้อความ รูปภาพ และวิดีโอ วิธีการนี้เหมาะสำหรับการโปรโมทเว็บไซต์หรือสินค้าให้เป็นที่รู้จัก โดยสามารถเลือกได้ว่าจะให้โฆษณาปรากฏที่ไหน กลุ่มเป้าหมายคือใคร และสามารถลงโฆษณาในเว็บไซต์ชื่อดังๆ ได้ในราคาที่ถูกลงกว่าการซื้อพื้นที่โดยตรง (อ่านเพิ่มเติมได้ที่ [GDN \(Google Display Network\) คือ?](#))

### 4.3 SMM (Social Media Marketing)

เป็นการใช้โซเชียลมีเดียที่คนนิยมเล่น อย่าง Facebook, Instagram, Twitter, LINE เป็นสื่อกลางระหว่างเว็บไซต์หลักของธุรกิจและผู้ใช้งาน ทำให้ผู้ขายสินค้าสามารถโต้ตอบกับลูกค้าได้ทันที ซึ่งโซเชียลมีเดียเหล่านี้ไม่ได้เป็นเพียงช่องทางการติดต่อซื้อขายเท่านั้น แต่ยังเป็นช่องทางสำหรับโปรโมทสินค้า และให้ข้อมูลข่าวสารต่างๆ เกี่ยวกับสินค้า รวมถึงการเพิ่มยอดผู้เข้าชมเว็บไซต์หลัก ซึ่งมีส่วนช่วยให้ติดอันดับบน SEO ให้ดีขึ้นได้อีกด้วย

นอกจากนี้ โซเชียลมีเดียอย่าง Facebook ก็ยังเป็นช่องทางที่ได้รับความนิยมในการลงโฆษณา โดยสามารถกำหนดกลุ่มเป้าหมายได้และมีรูปแบบให้เลือกใช้ตามความต้องการ เช่น เพิ่มการรับรู้แบรนด์ (Brand Awareness), เพิ่มจำนวนผู้เข้าชมที่คลิกเข้าสู่เว็บไซต์ (Website Clicks) เป็นต้น ส่วน YouTube ก็ยังเป็นสื่อที่มาแรงสำหรับการลงโฆษณาแบบวิดีโอ ซึ่งสามารถกำหนดเป้าหมายและวัดผลได้ ต่างจากการลงโฆษณาทางโทรทัศน์ในรูปแบบเดิม

### 4.4 Content Marketing

เป็นการสร้างเนื้อหาที่มีคุณค่าและเป็นประโยชน์และอาศัยช่องทางโซเชียลมีเดียต่างๆ เพื่อดึงดูดกลุ่มเป้าหมายให้กลายมาเป็นลูกค้าของเรา โดยคอนเทนต์นั้นมีอยู่หลากหลายรูปแบบ ได้แก่ บทความ อินโฟกราฟิก คลิปวิดีโอ รวมถึง รายการวิทยุหรือ Podcast ซึ่งคอนเทนต์ต่างๆ นั้นต้องมีความน่าดึงดูดแก่การเข้ามาชมรับฟัง มีคุณค่าสร้างความประทับใจในตัวสินค้าหรือบริการ

ยกตัวอย่างเช่น ถ้าทำธุรกิจเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ การทำ Content Marketing อาจเขียนเกี่ยวกับข้อดีของบ้านและคอนโด การเลือกซื้อบ้าน โดยต้องทำคอนเทนต์ออกมาอย่างสม่ำเสมอ จนกลุ่มเป้าหมายเริ่มสนใจเพราะเห็นว่าเป็นประโยชน์ และเริ่มสนใจในตัวสินค้าของเรานั้นเอง นอกจากนี้การทำคอนเทนต์ในรูปแบบบทความในเว็บไซต์ E-Commerce ยังช่วยในการทำ SEO ได้อีกด้วย

## 4.5 Influencer Marketing

เป็นการตลาดที่อาศัย Influencer หรือผู้มีอิทธิพลบนโลกอินเทอร์เน็ต เช่น บิวตี้บล็อกเกอร์ ยูทูบเบอร์ นักแคสต์เกม เป็นต้น เพื่อช่วยโปรโมตสินค้าหรือธุรกิจของเรา ซึ่งผู้ติดตามของ Influencer จะได้รับอิทธิพลว่า สินค้าหรือบริการนั้นน่าใช้ตาม เพราะคนที่ตนชื่นชอบใช้ หรืออาจคิดว่าสินค้านั้นน่าจะดี เพราะ Influencer ที่มีชื่อเสียงก็ยังใช้ หรือคนอาจใช้สินค้าอยู่แล้ว เมื่อเห็นว่า Influencer ใช้เหมือนกัน ก็ยังคิดว่าสินค้านั้นดี มีคุณภาพ และยิ่งไว้วางใจในสินค้านั้นมากขึ้น

หลักในการทำตลาดแบบนี้คือ ต้องหา Influencer ที่เหมาะกับกลุ่มเป้าหมาย โดยไม่จำเป็นต้องมีผู้ติดตามจำนวนมากเสมอไปเพื่อต้องการยอดผู้เข้าชมให้เยอะที่สุด ควรเน้นคอนเทนต์ที่ดี ซึ่งส่งผลต่อภาพลักษณ์สินค้าด้วย จึงต้องดูคุณภาพงานของ Influencer ประกอบการพิจารณา

## 4.6 Affiliate Marketing

การตลาดนี้มีความคล้ายคลึงกับ Influencer Marketing ตรงที่ใช้ตัวกลางในโลกออนไลน์ ช่วยโปรโมทหรือรีวิวสินค้า แต่ Affiliate Marketing นั้นมีหลักการสำคัญคือการให้ค่าตอบแทนเป็น ค่าคอมมิสชันจากการช่วยขาย การทำ Affiliate Marketing อาจไม่ต้องใช้ Influencer ก็ได้ เพียง เป็น Publisher หรือเจ้าของสื่อที่มีเว็บไซต์ที่มีผู้เยี่ยมชมอย่างสม่ำเสมอหรือช่องทางบนโซเชียลมีเดีย ซึ่งมีผู้ติดตามประมาณหนึ่ง

อีกอย่างที่แตกต่างกับ Influencer Marketing คือ Affiliate Marketing จำเป็นมีระบบ ตัวกลางระหว่างเจ้าของสินค้ากับเจ้าของสื่อที่ช่วยขายสินค้า ไม่ว่าจะเป็น Affiliate Program ซึ่งเป็น โปรแกรมที่เจ้าของธุรกิจสร้างเอง หรือใช้บริการผ่าน Affiliate Network ซึ่งเป็นเครือข่ายตัวกลาง เพื่อให้ทราบว่าลูกค้าคลิกสั่งซื้อสินค้าอะไรผ่านสื่อไหน แล้วคำนวณออกมาเป็นเงินค่าตอบแทนในรูปแบบค่าคอมมิสชัน

โดยทั่วไปแล้ว ในการทำ Affiliate Marketing เจ้าของสินค้าจะไม่สามารถเลือกสื่อได้ แต่สื่อจะเป็นผู้เลือกสินค้าไปช่วยโปรโมทเอง โดยพิจารณาจากหลายๆ ปัจจัย เช่น โอกาสในการขายสินค้า ความเกี่ยวข้องกับสินค้าและสื่ออื่นๆ ค่าคอมมิสชันที่จะได้รับ เป็นต้น ดังนั้นเจ้าของธุรกิจจึงสามารถใช้ Influencer Marketing ในการเจาะจงสื่อที่จะช่วยโปรโมทสินค้า และใช้ Affiliate Marketing ในการเพิ่มโอกาสในการขายสินค้าก็ได้ หรือถ้าอยากเจาะจงให้สื่อใดเข้าร่วม Affiliate Program กับทางธุรกิจ ก็อาจใช้การติดต่อผ่านสื่อโดยตรงเพื่อยื่นข้อเสนอต่างๆ ก็ย่อมได้

## 5. ตำแหน่งและลักษณะงานที่สถานประกอบการมอบหมาย

### ตำแหน่ง Sale&Marketing

จากการที่ได้เข้าปฏิบัติงานของโครงการสหกิจศึกษาในบริษัท อินเทอร์เน็ต (ประเทศไทย) จำกัด ในตำแหน่ง Sale&Marketing ได้รับมอบหมายให้ศึกษาหลักการบริหารระบบปฏิบัติการแบบ เครือข่ายของบริษัท เรียนรู้การทำงานโปรแกรมของ User, Process การทำงาน Backend Website, การแปลภาษาต่างประเทศ การออกแบบฉลากผลิตภัณฑ์ รวมถึงการสร้างไอคอนในหน้าเว็บเพจ เพื่อให้เกิดความสวยงามและน่าสนใจ การโปรโมทสินค้าผ่านระบบขายของออนไลน์ การแก้ไข URL

ระบบเครือข่าย การเข้าถึงระบบเครือข่าย การจัดการไฟล์ การใช้ไฟล์ร่วมกันผ่านระบบเครือข่าย คอมพิวเตอร์ การจัดระบบการทำงาน การประมวลผล การติดตั้งและดูแล Web Server การใช้เครื่องมือในการบริหาร



ภาพที่ 3 การปฏิบัติงาน

6. ชื่อ-ตำแหน่งของพนักงานที่ปรึกษา  
นางสาวอารีญา ศิรินธรากุล  
ตำแหน่ง Sale Project & Manajer
7. ระยะเวลาที่ปฏิบัติงาน
  - 7.1 ระยะเวลาในการปฏิบัติงาน  
วันที่ 30 พฤศจิกายน พ.ศ. 2563 ถึงวันที่ 19 มีนาคม พ.ศ. 2564
  - 7.2 วันในการปฏิบัติงาน  
จันทร์ - ศุกร์
  - 7.3 เวลาในการปฏิบัติงาน  
08:30 - 17:30 น.

## บทที่ 2

### รายละเอียดของการปฏิบัติงาน

ศึกษาหลักการบริหารระบบปฏิบัติการแบบเครือข่ายของบริษัท เรียนรู้การทำงานโปรแกรมของ User, Process การทำงาน Backend Website, การแปลภาษาต่างประเทศ การออกแบบหลากหลายผลิตภัณฑ์ รวมถึงการสร้างไอคอนในหน้าเว็บเพจเพื่อให้เกิดความสวยงามและน่าสนใจ การโปรโมทสินค้าผ่านระบบขายของออนไลน์ การแก้ไข URL ระบบเครือข่าย การเข้าถึงระบบเครือข่าย การจัดการไฟล์ การใช้ไฟล์ร่วมกันผ่านระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์ การจัดระบบการทำงาน การประมวลผล การติดตั้งและดูแล Web Server การใช้เครื่องมือในการบริหาร

#### รายละเอียดของงานที่ปฏิบัติ

การทำงานของ Sale&Marketing ที่เกิดขึ้นในหน่วยงาน คือการดูแลและรับออร์เดอร์จากลูกค้า การเพิ่มภาษาต่างประเทศบนหน้าเว็บเพจ เพื่ออำนวยความสะดวกของลูกค้าจากต่างประเทศ การออกแบบหลากหลายผลิตภัณฑ์เพื่อความน่าสนใจในสินค้า รับแจ้งปัญหาจากลูกค้า (Customer) หรือผู้ใช้งาน (User) หรืออีกกลุ่มหนึ่งกำลังนั่งวิเคราะห์ปัญหาที่เกิดขึ้น ขึ้นกับระบบงาน หรือกำลังพยายามหาสาเหตุ หรือแนวทาง แก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นจากที่ได้รับแจ้งจากผู้ใช้งาน หรือลูกค้า เพื่อให้ระบบงานนั้นๆ สามารถกลับมาให้บริการได้อีกครั้งอย่างรวดเร็วที่สุด ทีมงาน Application Support จะต้องให้บริการในการสนับสนุนให้ระบบงาน Application หรือ Program ตอบสนองต่อธุรกิจขององค์กร ให้สามารถดำเนินไปได้อย่างต่อเนื่อง ทีมงาน Application Support ไม่เพียงแค่นี้ให้บริการงานที่เกี่ยวข้องกับ Application หรือ Program ในองค์กรเท่านั้น ทีมงานยังมีหน้าที่ ในการติดตามปัญหาประสานงาน ไปยังเจ้าของ Application หรือ Program นั้นๆ หรือหน่วยงานอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับระบบ (3<sup>rd</sup> Party) ในกรณีพบเจอสิ่งผิดปกติต่างๆ ไม่ว่าจะเป็น Defect, Bug ที่เกิดขึ้นในระบบนั้นๆ เอง หรือ ระบบ Network หรือสาเหตุอื่นใดที่ทำให้ระบบงานนั้นๆ ไม่สามารถใช้งานได้ ส่งผลให้ธุรกิจหลักขององค์กรต้องหยุดชะงัก ไม่สามารถดำเนิน การต่อไปได้ชั่วคราว อาจมีผลทำให้ธุรกิจเกิดความเสียหาย เป็นต้น เพื่อเร่งดำเนินการแก้ไขให้ระบบกลับมาพร้อมใช้งาน รวมถึงการรายงานสาเหตุและผลของการดำเนินการให้แก่ผู้ที่เกี่ยวข้องทราบ

#### ขั้นตอนในการปฏิบัติงาน

1. ศึกษาการระบบการทำงานของบริษัท
2. เรียนรู้เกี่ยวกับ E-commerd
3. เรียนรู้ภาษา JAVA Script
4. เรียนรู้การออกแบบสินค้าเพื่อความน่าสนใจ

#### แนวคิด ทฤษฎี และวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

E-Commerc เป็นการผสมผสานระหว่างเทคโนโลยีอินเทอร์เน็ตเข้ากับการจำหน่ายสินค้าและบริการ โดยสามารถนำเสนอข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับตัวสินค้าหรือบริการผ่านระบบอินเทอร์เน็ต

สู่คนทั่วโลกภายในระยะเวลาอันรวดเร็ว ทำให้การดำเนินการซื้อขายเป็นไปอย่างสะดวกรวดเร็วมีประสิทธิภาพ และก่อให้เกิดรายได้ในระยะเวลาอันสั้น ปัจจุบันตลาด อีคอมเมิร์ซในประเทศไทยมีการเติบโตอย่างรวดเร็วและต่อเนื่องในช่วง 3-4 ปี ที่ผ่านมา และมีแนวโน้มเติบโตอย่างก้าวกระโดดเมื่อเทียบกับธุรกิจประเภทอื่น ซึ่งในปี พ.ศ. 2561 ธุรกิจอีคอมเมิร์ซในประเทศไทยมีมูลค่าสูงถึงประมาณ 3,000 ล้านบาท

### Backend Application

ความหมายของ back-end สำหรับ developer จะเรียกกันสั้น ๆ ว่า หลังบ้าน หรือระบบจัดการเว็บไซต์ เช่น จัดการฐานข้อมูล โครงสร้างเว็บไซต์ การเขียนโค้ดควบคุม XML, text file, JAVA, PHP, C#, C++ เป็นต้น จะมีไว้สำหรับ admin หรือผู้ที่ได้รับอนุญาต เพื่อทำการ เพิ่ม ลบ แก้ไข เปลี่ยนแปลงเว็บไซต์

ความสำคัญของ back-end ส่วนของ back-end มีความสำคัญเป็นอย่างยิ่ง ไม่ว่าจะเป็นการรักษาความปลอดภัยของข้อมูล ทั้ง username password ข้อมูลเว็บไซต์ต่างๆ หาก backend มีการ update ก็ต้องทำการ backup ข้อมูลเดิมเก็บไว้ และตรวจสอบให้ดีก่อนทำการ update รวมไปถึงการทำงานของเว็บไซต์ ความเร็วในการแสดงผล

คนที่ทำงานด้าน back-end ควรต้องมีทักษะทางด้าน Web Developer (JavaScript, CSS, HTML5, jQuery)

front-end กับ back-end จะมีความสำคัญต่อกันเป็นอย่างมาก หาก front-end แสดงผลช้าหรือเกิดข้อผิดพลาด ส่วนของ back-end ก็ต้องทำการแก้ไขปัญหา หรือถ้าหากว่า back-end ไม่ทำการปรับปรุงเว็บไซต์อย่างสม่ำเสมอ จะส่งผลต่อเว็บไซต์เป็นอย่างมาก ไม่ว่าจะเป็น เว็บไซต์ ล้าหลัง ขาดความน่าสนใจ ผู้เยี่ยมชมลดลง ก่อให้เกิดผลกระทบหลาย ๆ ด้าน

### 8. Sale & Marketing

SMarketing มาจากคำว่า Sale+Marketing เป็นความสัมพันธ์ที่น่าสนใจระหว่าง ทีมขาย และทีมการตลาด อันจะนำมาซึ่งวงจรของความสำเร็จได้ ด้วยการสร้างคอนเทนต์ที่มีคุณภาพเพียงพอที่จะดึงดูดให้เกิดการซื้อ หากจะให้พูดถึงการทำงานของทั้งสองทีมนี้ การทำตลาดจะช่วยเพิ่มโอกาสทางการขายให้มากขึ้น และทีมขายก็จะรับไม้ต่อเพื่อปิดการขายนั่นเอง

โดย Kumar ผู้ให้นิยามคำนี้กล่าวว่า “SMarketing” คือ ส่วนผสมของทีมงานที่เหมาะสม และลงตัวอย่างแท้จริง เพราะในแต่ละองค์กร ต้องมีทั้ง 2 ทีมนี้ เพื่อเชื่อมโยงผู้ซื้อกับผู้ขาย และสร้างคอนเทนต์ที่เหมาะสมกับแคมเปญนั้นๆ

เพื่อให้เราเห็นภาพมากขึ้น Uberflip จึงได้จัดทำอินโฟกราฟฟิก ที่จะแสดงให้เห็นว่า ทีมขาย และทีมการตลาด เมื่อร่วมมือกันเป็น “SMarketing” แล้วจะเป็นอย่างไร เพราะบางครั้งทั้งสองทีมจะมีปัญหาในการทำงาน แต่ก็ต้องยอมรับว่า พวกเขามีเป้าหมายเดียวกันคือ “การสร้างรายได้ให้เพิ่มขึ้น”

เพื่อให้การทำงานราบรื่น ทีมการตลาดต้องพูดคุยกับทีมขาย ทั้งภาพรวมของสินค้า โอกาสในการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย ข้อดี-ข้อเสียของสินค้า ฯลฯ

หน้าที่ของนักการตลาดคือ การสร้างคอนเทนต์ที่มีคุณภาพ และหน้าที่ของทีมขายคือ ทลายกำแพงของลูกค้า รับมือข้อโต้แย้งจากลูกค้า การฝึกอบรมพนักงานใหม่ เป็นต้น เมื่อทั้งสอง

ที่กลายเป็นหนึ่งเดียวกันแล้ว สิ่งที่ต้องครั้นจะได้รับ ก็คงหนีไม่พ้นเรื่องรายได้ที่มากขึ้น เก็บข้อมูลลูกค้า ได้ดีขึ้น และความเป็นผู้นำในตลาดการทำงานของ Sale&Marketing มุ่งเน้นเพื่อให้พนักงานหรือองค์กรที่เลือกใช้บริการ จากบริษัทได้รับประโยชน์สูงสุดจากการบริการ แนวทางปฏิบัติที่มีขั้นตอน การบริหารจัดการงาน ด้านการให้บริการ ซึ่งมี ส่วนประกอบหลักอยู่ 5 ส่วนคือ

### 8.1 Service Strategy (SS)

กลยุทธ์ด้านการบริการ เป็นส่วน ประกอบแรกสำหรับการสร้างงานบริการ ด้าน IT (IT Service Management) โดยในส่วนนี้จะคำนึงถึง “What?” “Why?” และ “How?” เน้น ความเข้าใจและการ สร้างคุณค่าให้เกิดขึ้น (Value Creation) และกำหนดเป้าหมายและความ คาดหวัง ของประสิทธิภาพของงานบริการ

### 8.2 Service Design (SD)

การออกแบบงานบริการ เป็นส่วนประกอบที่นำเอาข้อมูลจาก Service Strategy มาออกแบบ เป็นงานบริการจริง โดยมุ่งเน้นให้งานบริการที่จะสร้างขึ้นใหม่ หรืองานที่มีการ เปลี่ยนแปลง สามารถสร้างคุณค่าได้จริงต่อธุรกิจ มีความพร้อมให้บริการ มีขีดความสามารถเพียงพอ ต่อความต้องการของธุรกิจ มีแผนรองรับเหตุไม่คาดฝันเพื่อให้บริการมีความต่อเนื่อง มีการติดตาม มาตรฐานระดับการให้บริการที่ได้ตกลงไว้ (Service Level) และมุ่งมั่นให้งานบริการที่จะสร้างนั้น สอดคล้องกับมาตรฐานและกฎระเบียบที่กำหนดไว้ สำหรับในส่วนประกอบนี้ไม่ได้เจาะจงเฉพาะงาน บริการใหม่เพียง อย่างเดียว แต่รวมไปถึงการปรับปรุงงานบริการเดิมให้ดีขึ้นด้วย

### 8.3 Service Transition (ST)

การส่งมอบงานบริการเป็นส่วนประกอบที่นำเอาข้อมูลจาก Service Design มาทำแผนส่งมอบงานบริการ ทั้งแผนงานใหม่หรือแผนงานที่มีการปรับเปลี่ยนงานบริการเดิม เพื่อให้แน่ใจว่างานบริการที่จะส่งมอบตรงตามความต้องการของลูกค้า ซึ่งในส่วนนี้จะประกอบไปด้วย การวางแผนงานและการบริหารจัดการ (Planning and Managing Changes and Release Managing) การบริหาร ความเสี่ยง (Risk Management) การถ่ายทอดความรู้ (Knowledge Management) รวมถึงการตรวจสอบว่าสิ่งที่ส่งมอบครบและตรงตามความต้องการของลูกค้า

### 8.4 Service Operation (SO)

การปฏิบัติงานบริการเป็นส่วนประกอบที่ใช้ในการปฏิบัติงานบริการ การบริหารจัดการ งานที่ต้องทำในแต่ละวัน รวมไปถึงการสนับสนุนให้งานบริการต่างๆ สำเร็จลุล่วง ตรง ตามระดับมาตรฐานการให้บริการที่ได้ ตกลงไว้ (Service Level) และมีการเฝ้าติดตามหรือรับแจ้งเหตุ ผิดปกติที่ส่งผลกระทบต่อการทำงานต้องหยุดชะงัก พร้อม หาแนวทางการแก้ไขปัญหาอย่าง เร่งด่วนเพื่อให้บริการกลับสู่สภาพปกติและวิเคราะห์หาสาเหตุที่แท้จริงของปัญหาให้พบ เพื่อลดโอกาส การเกิดปัญหาซ้ำอีกในอนาคต

### 8.5 Continual Service Improvement (CSI)

การพัฒนาทางด้านบริการเป็นส่วนประกอบที่นำเอาข้อมูลการให้บริการที่ ได้จากการประเมินผลงานมาวิเคราะห์และจัดทำรายงานสรุป เพื่อส่งต่อไปยังส่วนประกอบต่างๆ เพื่อ ใช้ในการพัฒนางานบริการและปรับปรุงงานบริการให้ดีขึ้น และมีคุณภาพอย่างต่อเนื่อง

## โครงการพิเศษที่ได้รับมอบหมาย

การแปลภาษาต่างประเทศ การออกแบบฉลากผลิตภัณฑ์ การสร้างไอคอนบนหน้าเว็บไซต์ และ การเขียน code แก้ไข Website



## บทที่ 3

### ผลการปฏิบัติงาน

รายงานการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา ณ บริษัท อินเทอร์เน็ต (ประเทศไทย) จำกัด ระหว่างวันที่ 30 พฤศจิกายน พ.ศ. 2563 ถึงวันที่ 19 มีนาคม พ.ศ. 2564 มีรายละเอียด ดังนี้

#### สัปดาห์ที่ 1 วันที่ 30 – 4 ธันวาคม พ.ศ. 2563

##### 1. งานที่ได้รับมอบหมาย

- 1.1 เข้าพบผู้บริหาร
- 1.2 แนะนำตัวกับพี่ๆ ในแผนกและในหน่วยงาน
- 1.3. ศึกษาโครงสร้างและรายละเอียดของหน่วยงาน

##### 2. รายละเอียดของงาน

ทำความรู้จักกับพนักงานหรือบุคคลที่เกี่ยวข้องภายในหน่วยงานและต่างหน่วยงาน เรียนรู้และปฏิบัติงานจริงและทราบถึงขั้นตอนการทำงานขององค์กรขนาดใหญ่

##### 3. ปัญหา/อุปสรรคในการปฏิบัติงาน

เนื่องจากการปฏิบัติงานจริงในสถานที่จริงเป็นครั้งแรก ทำให้เกิดอาการประหม่าในการทำงาน และประหม่ากับผู้ร่วมงานทำให้เกิดการทำงานที่ผิดพลาด และไม่มีประสิทธิภาพที่ดี อีกทั้งเกิดปัญหาในด้านการสื่อสารต่างๆ กับผู้ร่วมงาน เพราะในการปฏิบัติงานเป็นช่วงเวลาที่มีความวุ่นวายเป็นอย่างมาก ทุกคนต่างต้องปฏิบัติหน้าที่ของตนเองที่ได้รับมอบหมาย ซึ่งบางครั้งเกิดปัญหาในการการทำงาน แต่ไม่กล้าที่จะสื่อสารขอความช่วยเหลือกับผู้ร่วมงาน รวมทั้งเนื้อหาของคู่มือในการทำงานจะต้องใช้ทักษะทาง จึงก่อให้เกิดปัญหาในการปฏิบัติงานและยังทำให้เกิดการทำงานที่ล่าช้าตามมาอีกด้วย

##### 4. แนวทางการแก้ปัญหา

- 4.1 ควรมีการปรึกษาพนักงานที่ปรึกษาและอาจารย์นิเทศเมื่อพบปัญหาต่างๆ
- 4.2 มีความละเอียดและความรอบคอบในการปฏิบัติงาน
- 4.3 หมั่นศึกษาหาความรู้จากพนักงานที่ปรึกษาถึงข้อมูลต่างๆ ของการทำงาน
- 4.4 อดทน และมีความรับผิดชอบในการปฏิบัติงาน
- 4.5 ปรับปรุงการสื่อสารของตนเอง เพื่อการสื่อสารที่ดีในการปฏิบัติงาน

##### 5. ประโยชน์ที่ได้รับจากการปฏิบัติงาน

- 5.1 ได้เรียนรู้และรับประสบการณ์วิชาชีพตามสาขาที่เรียนเพิ่มเติม นอกเหนือจากการเรียนในห้องเรียน
- 5.2 ได้มีโอกาสเรียนรู้ลักษณะงานและเลือกงานในสายวิชาชีพของตนเองได้ถูกต้อง
- 5.3 ได้เสริมทักษะด้านการนำเสนอ การสื่อสารข้อมูล การมีมนุษยสัมพันธ์และเกิดการเรียนรู้ การพัฒนาตนเอง การทำงานร่วมกับผู้อื่น
- 5.4 มีความรับผิดชอบ และความมั่นใจตนเองมากขึ้น มีความพร้อมรับผิดชอบต่อหน้าที่การงานที่ได้รับมอบหมาย

## 6. สรุปผลการปฏิบัติงาน

ได้เรียนรู้และรับประสบการณ์วิชาชีพตามสาขาที่เรียนเพิ่มเติม นอกเหนือจากการเรียนในห้องเรียน มีโอกาสเรียนรู้ลักษณะงานและเลือกงานในสายวิชาชีพของตนเองได้ถูกต้อง พัฒนาตนเองและเสริมทักษะด้านการนำเสนอ การสื่อสารข้อมูล การมีมนุษยสัมพันธ์และเกิดการเรียนรู้ การพัฒนาตนเอง การทำงานร่วมกับผู้อื่น เกิดความรับผิดชอบ และความมั่นใจตนเองมากขึ้น มีความพร้อมรับผิดชอบต่อหน้าที่การงานที่ได้รับมอบหมาย

## สัปดาห์ที่ 2 วันที่ 7 – 11 ธันวาคม พ.ศ. 2563

### 1. งานที่ได้รับมอบหมาย

- 1.1 โพรโมทสินค้าในแอปพลิเคชัน Shopee
- 1.2 ตัดต่อรูปภาพ

### 2. รายละเอียดของงาน

ทำความเข้าใจกับแอปพลิเคชัน Shopee และขั้นตอนการโปรโมทสินค้าเพื่อที่จะทำการโปรโมทสินค้าที่ได้รับมอบหมาย และตัดต่อรูปภาพที่ต้องการนำมาใช้ในการโปรโมทสินค้าเพื่อให้เกิดความน่าสนใจ

### 3. ปัญหา/อุปสรรคในการปฏิบัติงาน

เนื่องจากการเป็นการทำงานที่ไม่เคยศึกษาแอปพลิเคชัน Shopee มาก่อนจึงทำให้ยังไม่รู้ขั้นตอนในการโพสต์ขายและโปรโมทสินค้า ทำให้เกิดความล่าช้าในการทำงาน และประหม่ากับผู้ร่วมงานทำให้เกิดการทำงานที่ผิดพลาด และการตัดต่อรูปภาพเนื่องจากไม่ค่อยถนัด Photoshop มากนักจึงออกแบบภาพสินค้าออกมาไม่ค่อยน่าสนใจเท่าที่ควร

### 4. แนวทางการแก้ปัญหา

- 4.1 ควรมีการปรึกษานักงานที่ปรึกษาและอาจารย์นิเทศเมื่อพบปัญหาต่างๆ
- 4.2 มีความละเอียดและความรอบคอบในการปฏิบัติงาน
- 4.3 หมั่นศึกษาหาความรู้จากพนักงานที่ปรึกษาถึงข้อมูลต่างๆ ของการทำงาน
- 4.4 อดทน และมีความรับผิดชอบในการปฏิบัติงาน

### 5. ประโยชน์ที่ได้รับจากการปฏิบัติงาน

- 5.1 ได้เรียนรู้และรับประสบการณ์วิชาชีพตามสาขาที่เรียนเพิ่มเติม นอกเหนือจากการเรียนในห้องเรียน
- 5.2 ได้เสริมทักษะด้านการนำเสนอ การสื่อสารข้อมูล การมีมนุษยสัมพันธ์และเกิดการเรียนรู้ การพัฒนาตนเอง การทำงานร่วมกับผู้อื่น

### 6. สรุปผลการปฏิบัติงาน

ได้เรียนรู้และรับศึกษาระบบการทำงานของบริษัทที่ใช้แอปพลิเคชัน Shopee เป็นตัวกลางในการโปรโมทสินค้า และเรียนรู้หลักการทำงานของระบบแอปพลิเคชัน Shopee

## สัปดาห์ที่ 3 วันที่ 14 – 18 ธันวาคม พ.ศ. 2563

### 1. งานที่ได้รับมอบหมาย

- 1.1 ประชุมรับงานจากพี่เลี้ยง
- 1.2 โพรโมทสินค้าในแอปพลิเคชัน Shopee
- 1.3 แปลภาษาบนเพจ Petsuka

### 2. รายละเอียดของงาน

ประชุมรับงานจากพี่เลี้ยง คือการแปลภาษาจากภาษาไทยเป็นภาษาอังกฤษบนหน้าเว็บเพจสินค้าของบริษัท เพื่อสะดวกแก่ลูกค้าต่างชาติ โพรโมทสินค้าเพื่อที่จะทำการโปรโมทสินค้าที่ได้รับมอบหมาย และติดต่อรูปภาพที่ต้องการนำมาใช้ในการโปรโมทสินค้าเพื่อให้เกิดความน่าสนใจ

### 3. ปัญหา/อุปสรรคในการปฏิบัติงาน

เนื่องจากไม่เก่งภาษาอังกฤษจึงทำให้เรียบเรียงประโยคไม่ถูกต้อง ทำให้ความหมายของคำศัพท์ที่แปลมานั้นไม่ถูกต้องเท่าที่ควร

### 4. แนวทางการแก้ปัญหา

- 4.1 ควรมีการปรึกษานักงานที่ปรึกษาและอาจารย์นิเทศเมื่อพบปัญหาต่างๆ
- 4.2 มีความละเอียดและความรอบคอบในการปฏิบัติงาน
- 4.3 หมั่นศึกษาหาความรู้จากพนักงานที่ปรึกษาถึงข้อมูลต่างๆ ของการทำงาน
- 4.4 อดทน และมีความรับผิดชอบในการปฏิบัติงาน

### 5. ประโยชน์ที่ได้รับจากการปฏิบัติงาน

- 5.1 ได้เรียนรู้และการเรียบเรียงประโยคคำศัพท์ที่นำมาใช้ได้ถูกต้อง

### 6. สรุปผลการปฏิบัติงาน

ได้เรียนรู้หลักการในการเรียงประโยคที่ถูกต้อง

## สัปดาห์ที่ 4 วันที่ 21 – 25 ธันวาคม พ.ศ. 2563

1. งานที่ได้รับมอบหมาย
  - 1.1 โพรโมทสินค้าในแอปพลิเคชัน Shopee
  - 1.2 Scaper เว็บไซต์ใน Shopee
2. รายละเอียดของงาน  
ดึงข้อมูลสินค้าจากร้านค้าที่ต้องการเป็นแบบในการพัฒนา แปรนตร์สินค้าของบริษัท
3. ปัญหา/อุปสรรคในการปฏิบัติงาน  
เนื่องจากไม่เคยทำจึงทำให้เกิดความล่าช้าในการทำงาน
4. แนวทางการแก้ปัญหา
  - 4.1 ควรมีการปรึกษานักงานที่ปรึกษาและอาจารย์นิเทศเมื่อพบปัญหาต่างๆ
  - 4.2 มีความละเอียดและความรอบคอบในการปฏิบัติงาน
  - 4.3 หมั่นศึกษาหาความรู้จากพนักงานที่ปรึกษาถึงข้อมูลต่างๆ ของการทำงาน
  - 4.4 อดทน และมีความรับผิดชอบในการปฏิบัติงาน
5. ประโยชน์ที่ได้รับจากการปฏิบัติงาน
  - 5.1 ได้เรียนรู้และการใช้เครื่องมือแบบใหม่ที่ไม่เคยใช้
6. สรุปผลการปฏิบัติงาน  
(ไม่มี)

สัปดาห์ที่ 5 วันที่ 28 – 31 ธันวาคม พ.ศ. 2563

1. งานที่ได้รับมอบหมาย

1.1 ยุคเทศกาลปีใหม่

2. รายละเอียดของงาน

.....

3. ปัญหา/อุปสรรคในการปฏิบัติงาน

.....

4. แนวทางการแก้ปัญหา

.....

5. ประโยชน์ที่ได้รับจากการปฏิบัติงาน

.....

6. สรุปผลการปฏิบัติงาน

.....

.....

## สัปดาห์ที่ 6 วันที่ 4 – 8 มกราคม พ.ศ. 2564

### 1. งานที่ได้รับมอบหมาย

- 1.1 คู่มือเครื่องสำอางค์
- 1.2 ออกแบบฉลากผลิตภัณฑ์
- 1.3 นับสต็อกสินค้า

### 2. รายละเอียดของงาน

ดูคำสั่งซื้อสินค้าจากหน้าเว็บขายสินค้าแล้วปรี้นใบคำสั่งซื้อไปให้พนักงานฝ่ายขนส่ง  
นับจำนวนสินค้าคงเหลือในคลังสินค้าว่าเหลือจำนวนเท่าไร

### 3. ปัญหา/อุปสรรคในการปฏิบัติงาน

เนื่องจากไม่รู้ว่าสินค้าชนิดไหนอยู่ตรงไหนจึงทำให้หาสินค้าไม่เจอ จึงเกิดความล่าช้า  
ในการทำงาน

### 4. แนวทางการแก้ปัญหา

- 4.1 ควรมีการปรึกษาพนักงานที่ปรึกษาและอาจารย์นิเทศเมื่อพบปัญหาต่างๆ
- 4.2 มีความละเอียดและความรอบคอบในการปฏิบัติงาน
- 4.3 หมั่นศึกษาหาความรู้จากพนักงานที่ปรึกษาถึงข้อมูลต่างๆ ของการทำงาน
- 4.4 อดทน และมีความรับผิดชอบในการปฏิบัติงาน
- 4.5 ปรับปรุงการสื่อสารของตนเอง เพื่อการสื่อสารที่ดีในการปฏิบัติงาน

### 5. ประโยชน์ที่ได้รับจากการปฏิบัติงาน

(ไม่มี)

### 6. สรุปผลการปฏิบัติงาน

(ไม่มี)

## สัปดาห์ที่ 7 วันที่ 11 – 15 มกราคม พ.ศ. 2564

### 1. งานที่ได้รับมอบหมาย

- 1.1 แปลภาษาจีนเป็นภาษาไทย
- 1.2 อัปเดตจำนวนสินค้าในเว็บไซต์

### 2. รายละเอียดของงาน

การแปลภาษาจากภาษาจีนและอังกฤษให้เป็นภาษาไทย เพื่อที่จะนำหัวข้อที่แปลไปทำเป็นระบบการทำงานของบริษัท อัปเดตจำนวนสินค้าในระบบให้เป็นจำนวนคงเหลือในปัจจุบัน

### 3. ปัญหา/อุปสรรคในการปฏิบัติงาน

เนื่องจากไม่รู้ภาษาจีนและไม่ค่อยรู้คำศัพท์ภาษาอังกฤษจึงทำให้ประโยคที่แปล ดูไม่ค่อยสละสลวยมากนัก และการอัปเดตสินค้าซึ่งบางครั้งรหัสสินค้าไม่ตรงตามที่ค้นหาจึงเกิดปัญหาค้นหาสินค้าไม่พบและภาพสินค้าไม่ตรงตามรหัส

### 4. แนวทางการแก้ปัญหา

- 4.1 ควรมีการปรึกษานักงานที่ปรึกษาและอาจารย์นิเทศเมื่อพบปัญหาต่างๆ
- 4.2 มีความละเอียดและความรอบคอบในการปฏิบัติงาน
- 4.3 หมั่นศึกษาหาความรู้จากพนักงานที่ปรึกษาถึงข้อมูลต่างๆ ของการทำงาน
- 4.4 อดทน และมีความรับผิดชอบในการปฏิบัติงาน
- 4.5 ปรับปรุงการสื่อสารของตนเอง เพื่อการสื่อสารที่ดีในการปฏิบัติงาน

### 5. ประโยชน์ที่ได้รับจากการปฏิบัติงาน

(ไม่มี)

### 6. สรุปผลการปฏิบัติงาน

(ไม่มี)



สัปดาห์ที่ 8 วันที่ 18 – 22 มกราคม พ.ศ. 2564

1. งานที่ได้รับมอบหมาย
  - 1.1 ประชุมรับงานใหม่จากพี่เลี้ยง
  - 1.2 เพิ่ม-แก้ไขหมวดหมู่สินค้า
  - 1.3 ตกแต่งรูปภาพ
2. รายละเอียดของงาน  
ประชุมรับงานใหม่กับเจ้าหน้าที่ที่ดูแลเรื่องการ เพิ่มหมวดหมู่สินค้าเข้าไปในระบบใหม่และแก้ไขรูปภาพให้มีขนาดที่เหมาะสมเพื่อความสวยงาม ตัดต่อและตกแต่งรูปภาพให้มีขนาดเหมาะสม
3. ปัญหา/อุปสรรคในการปฏิบัติงาน  
เนื่องจากเป็นระบบที่ทางบริษัทได้สร้างขึ้นใหม่ จึงทำให้ยังไม่คุ้นชินกับแถบเมนู และการจัดการเบื้องหลัง จึงทำให้ทำงานได้ช้า
4. แนวทางการแก้ปัญหา  
(ไม่มี)
5. ประโยชน์ที่ได้รับจากการปฏิบัติงาน  
(ไม่มี)
6. สรุปผลการปฏิบัติงาน  
(ไม่มี)

สัปดาห์ที่ 9 วันที่ 25 – 29 มกราคม พ.ศ. 2564

1. งานที่ได้รับมอบหมาย
  - 1.1 เขียนโค้ดแก้ไขเว็บไซต์
  - 1.2 แก้ไข URL เว็บไซต์

2. รายละเอียดของงาน  
เขียนโค้ดเพื่อแสดงข้อมูลสินค้าบนเว็บไซต์ แก้ไข URL เพื่อให้หน้าโปรโมทสินค้า  
แสดงบนเว็บ
3. ปัญหา/อุปสรรคในการปฏิบัติงาน  
(ไม่มี)
4. แนวทางการแก้ปัญหา  
(ไม่มี)
5. ประโยชน์ที่ได้รับจากการปฏิบัติงาน  
ได้ศึกษาภาษา JAVA Script
6. สรุปผลการปฏิบัติงาน  
ได้เรียนรู้และทดลองเขียน JAVA Script

สัปดาห์ที่ 10 วันที่ 1 – 5 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2564

1. งานที่ได้รับมอบหมาย
  - 1.1 แก้ไข URL เว็บไซต์สินค้า
  - 1.2 เพิ่ม-แก้ไขหมวดหมู่สินค้า
2. รายละเอียดของงาน  
เพิ่มข้อมูลและรูปภาพสินค้า แก้ไขรูปภาพให้มีขนาดเหมาะสมกับกรอบที่กำหนด  
ขนาดภาพไว้
3. ปัญหา/อุปสรรคในการปฏิบัติงาน

(ไม่มี)

4. แนวทางการแก้ปัญหา

(ไม่มี)

5. ประโยชน์ที่ได้รับจากการปฏิบัติงาน

5.1 ได้เรียนรู้และรับประสบการณ์วิชาชีพตามสาขาที่เรียนเพิ่มเติม นอกเหนือจากการเรียนในห้องเรียน

6. สรุปผลการปฏิบัติงาน

ได้เรียนรู้และรับประสบการณ์วิชาชีพตามสาขาที่เรียนเพิ่มเติม นอกเหนือจากการเรียนในห้องเรียน มีโอกาสเรียนรู้ลักษณะงานและเลือกงานในสายวิชาชีพของตนเองได้ถูกต้อง พัฒนาตนเองและเสริมทักษะด้านการนำเสนอ การสื่อสารข้อมูล การมีมนุษยสัมพันธ์และเกิดการเรียนรู้ การพัฒนาตนเอง การทำงานร่วมกับผู้อื่น เกิดความรับผิดชอบ และความมั่นใจตนเองมากขึ้น มีความพร้อมรับผิดชอบต่อหน้าที่การงานที่ได้รับมอบหมาย

**สัปดาห์ที่ 11 วันที่ 8 – 12 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2564**

1. งานที่ได้รับมอบหมาย

2. งานที่ได้รับมอบหมาย

1.1 แก้ไข URL เว็บไซต์สินค้า

1.2 เพิ่ม-แก้ไขหมวดหมู่สินค้า

3. รายละเอียดของงาน

เพิ่มข้อมูลและรูปภาพสินค้า แก้ไขรูปภาพให้มีขนาดเหมาะสมกับกรอบที่กำหนด  
ขนาดภาพไว้

4. ปัญหา/อุปสรรคในการปฏิบัติงาน

(ไม่มี)

5. แนวทางการแก้ปัญหา

(ไม่มี)

6. ประโยชน์ที่ได้รับจากการปฏิบัติงาน

5.1 ได้เรียนรู้และรับประสบการณ์วิชาชีพตามสาขาที่เรียนเพิ่มเติม นอกเหนือจากการเรียนในห้องเรียน

## 7. สรุปผลการปฏิบัติงาน

ได้เรียนรู้และรับประสบการณ์วิชาชีพตามสาขาที่เรียนเพิ่มเติม นอกเหนือจากการเรียนในห้องเรียน มีโอกาสเรียนรู้ลักษณะงานและเลือกงานในสายวิชาชีพของตนเองได้ถูกต้อง พัฒนาตนเองและเสริมทักษะด้านการนำเสนอ การสื่อสารข้อมูล การมีมนุษยสัมพันธ์และเกิดการเรียนรู้ การพัฒนาตนเอง การทำงานร่วมกับผู้อื่น เกิดความรับผิดชอบ และความมั่นใจตนเองมากขึ้น มีความพร้อมรับผิดชอบต่อหน้าที่การงานที่ได้รับมอบหมาย

สัปดาห์ที่ 12 วันที่ 15 – 19 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2564

### 1. งานที่ได้รับมอบหมาย

- 1.1 แก้ไข URL เว็บไซต์สินค้า
- 1.2 เพิ่ม-แก้ไขหมวดหมู่สินค้า
- 1.3 ประชุมรับงานใหม่

### 2. รายละเอียดของงาน

เพิ่มข้อมูลและรูปภาพสินค้า แก้ไขรูปภาพให้มีขนาดเหมาะสมกับกรอบที่กำหนด  
ขนาดภาพไว้

### 3. ปัญหา/อุปสรรคในการปฏิบัติงาน

(ไม่มี)

### 4. แนวทางการแก้ปัญหา

(ไม่มี)

### 5. ประโยชน์ที่ได้รับจากการปฏิบัติงาน

5.1 ได้เรียนรู้และรับประสบการณ์วิชาชีพตามสาขาที่เรียนเพิ่มเติม นอกเหนือจากการเรียนในห้องเรียน

### 6. สรุปผลการปฏิบัติงาน

ได้เรียนรู้และรับประสบการณ์วิชาชีพตามสาขาที่เรียนเพิ่มเติม นอกเหนือจากการเรียนในห้องเรียน มีโอกาสเรียนรู้ลักษณะงานและเลือกงานในสายวิชาชีพของตนเองได้ถูกต้อง พัฒนาตนเองและเสริมทักษะด้านการนำเสนอ การสื่อสารข้อมูล การมีมนุษยสัมพันธ์และเกิดการเรียนรู้ การพัฒนาตนเอง การทำงานร่วมกับผู้อื่น เกิดความรับผิดชอบ และความมั่นใจตนเองมากขึ้น มีความพร้อมรับผิดชอบต่อหน้าที่การงานที่ได้รับมอบหมาย

### สัปดาห์ที่ 13 วันที่ 22 – 26 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2564

#### 1. งานที่ได้รับมอบหมาย

##### 1.1 สร้างไอคอนหมวดหมู่สินค้าบนหน้าเว็บไซต์

1.1.1 Room item

1.1.2 YimProraty

1.1.3 Beauty clinic

1.1.4 Phoma

1.1.5 Dental clinic

1.1.6 Express delivery

#### 2. รายละเอียดของงาน

การสร้างไอคอนบนหน้าเว็บไซต์เพื่อก่อให้เกิดความสวยงามและดึงดูดให้เกิดความน่าสนใจ

#### 3. ปัญหา/อุปสรรคในการปฏิบัติงาน

เนื่องจากต้องหารูปภาพที่ไม่ติดลิขสิทธิ์จึงทำให้ได้ไอคอนบางอันไม่สวยงาม จึงต้องเขียนขึ้นมาเองเป็นบางชิ้นแต่ไม่ถนัด เครื่องมือ Ai จึงทำให้ทำงานที่ได้รับมอบหมายช้า

#### 4. แนวทางการแก้ปัญหา

4.1 ควรมีการปรึกษาพนักงานที่ปรึกษาและอาจารย์นิเทศเมื่อพบปัญหาต่างๆ

4.2 มีความละเอียดและความรอบคอบในการปฏิบัติงาน

4.3 หมั่นศึกษาหาความรู้จากพนักงานที่ปรึกษาถึงข้อมูลต่างๆ ของการทำงาน

4.4 อดทน และมีความรับผิดชอบในการปฏิบัติงาน

4.5 ปรับปรุงการสื่อสารของตนเอง เพื่อการสื่อสารที่ดีในการปฏิบัติงาน

**5. ประโยชน์ที่ได้รับจากการปฏิบัติงาน**

ได้เรียนรู้การออกแบบที่สร้างสรรค์และการสร้างชิ้นงานที่น่าสนใจและศึกษาการทำงาน of เครื่องมือชนิดใหม่

**6. สรุปผลการปฏิบัติงาน**

ได้เรียนรู้การออกแบบที่สร้างสรรค์และการสร้างชิ้นงานที่น่าสนใจและศึกษาการทำงาน of เครื่องมือชนิดใหม่

**สัปดาห์ที่ 14 วันที่ 1 – 5 มีนาคม พ.ศ. 2564**

**1. งานที่ได้รับมอบหมาย**

1.1 สร้างไอคอนหมวดหมู่สินค้าบนเว็บไซต์

1.1.1 Room item

1.1.2 YimProraty

1.1.3 Beauty clinic

1.1.4 Phoma

1.1.5 Dental clinic

1.1.6 Express delivery

**2. รายละเอียดของงาน**

การสร้างไอคอนบนเว็บไซต์เพื่อก่อให้เกิดความสวยงามและดึงดูดให้เกิดความน่าสนใจ

**3. ปัญหา/อุปสรรคในการปฏิบัติงาน**

เนื่องจากต้องหารูปภาพที่ไม่ติดลิขสิทธิ์จึงทำให้ได้ไอคอนบางอันไม่สวยงาม จึงต้องเขียนขึ้นมาเองเป็นบางชิ้นแต่ไม่ถนัด เครื่องมือ Ai จึงทำให้ทำงานที่ได้รับมอบหมายช้า

**4. แนวทางการแก้ปัญหา**

4.1 ควรมีการปรึกษานักงานที่ปรึกษาและอาจารย์นิเทศเมื่อพบปัญหาต่างๆ

4.2 มีความละเอียดและความรอบคอบในการปฏิบัติงาน

4.3 หมั่นศึกษาหาความรู้จากพนักงานที่ปรึกษาถึงข้อมูลต่างๆ ของการทำงาน

4.4 อดทน และมีความรับผิดชอบในการปฏิบัติงาน

4.5 ปรับปรุงการสื่อสารของตนเอง เพื่อการสื่อสารที่ดีในการปฏิบัติงาน

**5. ประโยชน์ที่ได้รับจากการปฏิบัติงาน**

ได้เรียนรู้การออกแบบที่สร้างสรรค์และการสร้างชิ้นงานที่น่าสนใจและศึกษาการทำงาน of เครื่องมือชนิดใหม่

**6. สรุปผลการปฏิบัติงาน**

ได้เรียนรู้การออกแบบที่สร้างสรรค์และการสร้างชิ้นงานที่น่าสนใจและศึกษาการทำงาน  
ของเครื่องมือชนิดใหม่

## สัปดาห์ที่ 15 วันที่ 8 – 12 มีนาคม พ.ศ. 2564

### 1. งานที่ได้รับมอบหมาย

- 1.1 ประชุมแก้ไขงานกับพี่เลี้ยง
- 1.2 แก้ไขไอคอนที่ได้รับผิดชอบจากเดิมและเพิ่มเติม
  - 1.2.1 Room item
  - 1.2.2 YimProraty
  - 1.2.3 Beauty clinic
  - 1.2.4 Phoma
  - 1.2.5 Dental clinic
  - 1.2.6 Express delivery
  - 1.2.7 Healthy care
  - 1.2.8 Sport club
  - 1.2.9 Yim job
  - 1.2.10 service

### 2. รายละเอียดของงาน

การสร้างไอคอนบนหน้าเว็บไซต์เพื่อก่อให้เกิดความสวยงามและดึงดูดให้เกิดความน่าสนใจ

### 3. ปัญหา/อุปสรรคในการปฏิบัติงาน

เนื่องจากต้องหารูปภาพที่ไม่ติดลิขสิทธิ์จึงทำให้ได้ไอคอนบางอันไม่สวยงาม จึงต้องเขียนขึ้นมาเองเป็นบางชิ้นแต่ไม่ถนัด เครื่องมือ Ai จึงทำให้ทำงานที่ได้รับมอบหมายช้า

### 4. แนวทางการแก้ปัญหา

- 4.1 ควรมีการปรึกษานักงานที่ปรึกษาและอาจารย์นิเทศเมื่อพบปัญหาต่างๆ
- 4.2 มีความละเอียดและความรอบคอบในการปฏิบัติงาน
- 4.3 หมั่นศึกษาหาความรู้จากพนักงานที่ปรึกษาถึงข้อมูลต่างๆ ของการทำงาน
- 4.4 อดทน และมีความรับผิดชอบในการปฏิบัติงาน
- 4.5 ปรับปรุงการสื่อสารของตนเอง เพื่อการสื่อสารที่ดีในการปฏิบัติงาน

### 5. ประโยชน์ที่ได้รับจากการปฏิบัติงาน

ได้เรียนรู้การออกแบบที่สร้างสรรค์และการสร้างชิ้นงานที่น่าสนใจและศึกษาการทำงานของเครื่องมือชนิดใหม่

### 6. สรุปผลการปฏิบัติงาน



ได้เรียนรู้การออกแบบที่สร้างสรรค์และการสร้างชิ้นงานที่น่าสนใจและศึกษาการทำงาน  
ของเครื่องมือชนิดใหม่

สัปดาห์ที่ 16 วันที่ 15 – 19 มีนาคม พ.ศ. 2564

1. งานที่ได้รับมอบหมาย

1.1 ประชุมแก้ไขงานกับพี่เลี้ยง

1.2 แก้ไขไอคอนที่ได้รับผิดชอบจากเดิมและเพิ่มเติม

1.2.1 Room item

1.2.2 YimProraty

- 1.2.3 Beauty clinic
- 1.2.4 Phoma
- 1.2.5 Dental clinic
- 1.2.6 Express delivery
- 1.2.7 Healthy care
- 1.2.8 Sport club
- 1.2.9 Yim job
- 1.2.10 service

## 2. รายละเอียดของงาน

การสร้างไอคอนบนหน้าเว็บไซต์เพื่อก่อให้เกิดความสวยงามและดึงดูดให้เกิดความน่าสนใจ

## 3. ปัญหา/อุปสรรคในการปฏิบัติงาน

เนื่องจากต้องหารูปภาพที่ไม่ติดลิขสิทธิ์จึงทำให้ได้ไอคอนบางอันไม่สวยงาม จึงต้องเขียนขึ้นมาเองเป็นบางชิ้นแต่ไม่ถนัด เครื่องมือ Ai จึงทำให้ทำงานที่ได้รับมอบหมายช้า

## 4. แนวทางการแก้ปัญหา

- 4.1 ควรมีการปรึกษานักงานที่ปรึกษาและอาจารย์ในเทศเมื่อพบปัญหาต่างๆ
- 4.2 มีความละเอียดและความรอบคอบในการปฏิบัติงาน
- 4.3 หมั่นศึกษาหาความรู้จากพนักงานที่ปรึกษาถึงข้อมูลต่างๆ ของการทำงาน
- 4.4 อดทน และมีความรับผิดชอบในการปฏิบัติงาน
- 4.5 ปรับปรุงการสื่อสารของตนเอง เพื่อการสื่อสารที่ดีในการปฏิบัติงาน

## 5. ประโยชน์ที่ได้รับจากการปฏิบัติงาน

ได้เรียนรู้การออกแบบที่สร้างสรรค์และการสร้างงานที่น่าสนใจและศึกษาการทำงาน of เครื่องมือชนิดใหม่

## 6. สรุปผลการปฏิบัติงาน

ได้เรียนรู้การออกแบบที่สร้างสรรค์และการสร้างงานที่น่าสนใจและศึกษาการทำงาน of เครื่องมือชนิดใหม่

## บทที่ 4

### สรุปผลการปฏิบัติงานและข้อเสนอแนะ

จากการปฏิบัติงานในบริษัท อินเทอร์เน็ต (ประเทศไทย) จำกัด ได้รับความรู้ต่างๆ ที่เป็นประสบการณ์ต่อไปในอนาคต การปฏิบัติในแผนก ได้เรียนรู้การทำงานโปรแกรมของ User, Process การทำงาน Backend Application, Support Application, Query Report จาก Database ได้มีการประยุกต์ใช้สิ่งที่ได้เคยเรียนรู้มาจากมหาวิทยาลัย การเรียนรู้จากพนักงานที่ปรึกษาและเอกสารต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ซึ่งในการปฏิบัติงาน สามารถสรุปได้ดังนี้

#### สรุปผลการปฏิบัติงาน

##### 1. ด้านคุณธรรมจริยธรรมในการปฏิบัติงาน

1.1 มีความซื่อสัตย์ต่อหน้าที่และงานที่ได้รับมอบหมาย ปฏิบัติงานด้วยความจริงใจ และไม่คดโกงหรือหลอกลวงผู้อื่น จึงจะได้รับความไว้วางใจจากผู้ร่วมงาน

1.2 มีความเสียสละ ในการทำงานร่วมกับผู้อื่น เห็นแก่ประโยชน์ส่วนรวมมากกว่าประโยชน์ส่วนตัว ไม่เห็นแก่ตัว รู้จักการให้และการแบ่งปัน ช่วยเหลือผู้อื่นโดยไม่หวังผลตอบแทน เสียสละความสุขส่วนตัวเพื่อประโยชน์ส่วนรวม อุทิศตนเพื่อการทำงาน จึงจะได้รับความรักและศรัทธาจากผู้ร่วมงาน

1.3 มีความยุติธรรมในการทำงานต้องไม่ลำเอียงหรือยึดถือสิ่งใดสิ่งหนึ่ง มีความเป็นกลาง ยึดถือความถูกต้องเป็นหลัก ไม่มีอคติกับเรื่องต่างๆ ที่ได้ยินหรือได้รับฟังจึงจะเป็นที่น่านับถือของผู้ร่วมงาน

1.4 มีความประหยัดในการทำงาน เรียนรู้จักอดออม ไม่ฟุ่มเฟือย ต้องคำนึงถึงความคุ้มค่าในการใช้ทรัพยากร โดยการนำสิ่งที่เหลือใช้หรือสิ่งที่ไม่มีความจำเป็นแล้วมาดัดแปลง ซ่อมแซม หรือแก้ไข เพื่อใช้ในการทำงาน ซึ่งเป็นการทำงาน ซึ่งเป็นการทำงานที่ไม่มีคุณค่ามากขึ้น

1.5 มีความขยันและอดทนในการทำงานเราจะต้องมีความมุ่งมั่นต่องานที่ได้รับมอบหมาย เพื่อให้งานนั้นบรรลุเป้าหมายตามที่ได้ตั้งไว้ เมื่อพบปัญหาหรืออุปสรรคในการทำงานให้นำปัญหาหรืออุปสรรคนั้นมาปรับปรุงและแก้ไขให้ดียิ่งขึ้น ซึ่งปัญหาหรืออุปสรรคเหล่านั้นจะเป็นบทเรียนที่ทำให้เราแข็งแกร่งและพร้อมที่จะก้าวสู่งานต่อไปได้อย่างมั่นคง

1.6 มีความรับผิดชอบในการทำงานต้องมีความรับผิดชอบต่องานที่ได้รับมอบหมาย ผู้ร่วมงาน ลูกค้า และสิ่งแวดล้อม โดยใช้วัตถุที่มีคุณภาพมาผลิตสินค้า รวมทั้งไม่ทำลายทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมด้วย

1.7 มีความตรงต่อเวลาเป็นวินัยพื้นฐานในการทำงาน มีความตรงต่อเวลา ไม่มาทำงานสายและต้องส่งงานที่ได้รับมอบหมายตามกำหนด เพราะถ้าเราไม่ส่งงานตามกำหนดจะทำให้ผู้ที่ทำงานต่อจากเราได้รับผลกระทบ และจะทำให้งานนั้นไม่เสร็จตามเป้าหมายที่วางไว้ ซึ่งสร้างความเสียหายต่อองค์กร

##### 2. ด้านการเรียนรู้การทำงานในสถานประกอบการ

การปฏิบัติงานบริการเป็นส่วนประกอบที่ใช้ในการปฏิบัติงานบริการ การบริหารจัดการ งานที่ต้องทำในแต่ละวัน รวมไปถึงการสนับสนุนให้งานบริการต่างๆ สำเร็จลุล่วง ตรงตามระดับมาตรฐานการให้บริการที่ได้ตกลงไว้ ทีมการตลาด อันจะนำมาซึ่งวงจรของความสำเร็จได้ ด้วยการสร้างคอนเทนต์ที่มีคุณภาพเพียงพอที่จะดึงดูดให้เกิดการซื้อ หากจะให้พูดถึงการทำงานของทั้งสองทีมนี้ การทำตลาดจะช่วยเพิ่มโอกาสทางการขายให้มากขึ้น และทีมขายก็จะรับไม้ต่อเพื่อปิดการขาย ในการให้บริการ โดยนำหลักการ ITIL มาเป็นแนวทางปฏิบัติในการให้บริการนั้น สามารถออกแบบการบริการได้หลายรูปแบบขึ้นอยู่กับความต้องการของพนักงานเป็นสำคัญ

โดยทีมจะมีการส่งต่องาน (Escalate) ตามขอบเขต การดำเนินการของแต่ละ Level โดยเริ่มจาก Level 1, Level 2, Level 3 ตามลำดับเพื่อทำการวิเคราะห์ตรวจสอบ หาสาเหตุ ของปัญหา โดยทีม Application Support จะนำ ปัญหาที่ได้ รับแจ้งเข้าสู่กระบวนการที่เรียกว่า Incident Management

กระบวนการ Incident Management ซึ่งประกอบไปด้วยผู้เกี่ยวข้องอยู่ด้วยกัน หลายส่วนจะมีการกำหนดบทบาทหน้าที่และความรับผิดชอบใน Incident Management (Roles and Responsibilities) ดังนี้

1. Staff / Authorized User: ผู้ใช้งานที่ได้รับอนุญาตทำการแจ้งทีมงาน Application Support Level 1 เพื่อรายงานปัญหาเกี่ยวกับระบบงาน (Application) โดยผ่านวิธีการที่มีการตกลงในสัญญา ซึ่งผู้ใช้งานจะให้ข้อมูลการติดต่อรายละเอียดของ Incident นอกจากนี้ผู้ใช้งานจะได้รับแจ้งสถานะของ Incident รวมถึงวิธีการแก้ไข Incident และผู้ใช้งานจะทำการตรวจสอบความถูกต้องของผลการแก้ไข Incident ก่อนที่ทีมงาน Application Support Level 1 จะทำการปิด Incident นั้น

2. Application Support Level 1: ทีมงาน Application Support Level 1 จะเป็นศูนย์กลางในการรับ Incident โดยที่ Incident จะถูกบันทึก และส่งต่อไปยังทีมงานที่เหมาะสม ทีมงาน Application Level 1 มีสถานะเป็นเจ้าของ Incident และเป็น 1<sup>st</sup> Level Support (โดยให้ Workaround แก่ผู้ใช้งาน) รวมถึงทำการแยกประเภท Incident จัดลำดับให้มีความสำคัญและทำการแก้ไข Incident เบื้องต้นและสอบถาม Incident เพื่อทำการรายงานสถานะแก่ผู้ใช้งาน

3. Application Support Level 2: Incident ที่ไม่สามารถแก้ไขได้โดยทีมงาน Application Support Level 1 จะถูกส่งต่อไปยัง Application Support Level 2 ซึ่งเป็น 2<sup>nd</sup> Level Support โดยที่ 2<sup>nd</sup> Line Support จะประกอบด้วย ทีมงานที่มีความรู้ความชำนาญระบบ (Application) มากกว่าจะได้รับมอบหมายให้ทำการวิเคราะห์และหาวิธีแก้ไข Incident รวมถึงทำการประสานงานกับทีมงาน Application Support Level 3 เพื่อช่วยในการแก้ไข

4. Application Support Level 3: Incident ที่ไม่สามารถแก้ไขได้โดยทีมงาน Application Support Level 2 จะถูกส่งต่อไปยัง Application Support Level 3 ซึ่งเป็น 3<sup>rd</sup> Line Support เพื่อช่วยในการแก้ไขช่วยในการวิเคราะห์หา สาเหตุของปัญหาวิธีการแก้ไข Incident เพื่อนำระบบนั้นๆ กลับสู่สภาวะปกติ

5. Incident Manager: Incident Manager มีหน้าที่ในการบริหารจัดการ Incident ซึ่งส่งไปทุกทีมงานที่เกี่ยวข้องในการแก้ไข Incident รวมถึงจัดทำข้อมูลและรายงานสำหรับ

ผู้บริหารอีกทั้ง Incident Manager มีหน้าที่ให้คำแนะนำในการปรับปรุงและดูแลกระบวนการ Incident Management ให้มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลในกรณีที่เกิดปัญหารุนแรง (Major Incident) ขึ้น Incident Manager มีหน้าที่ในการกำหนดผู้รับผิดชอบและดูแลการแก้ไข Incident ดังกล่าว

### 3. ด้านการใช้สติปัญญาแก้ปัญหาในการทำงาน

3.1 ได้เรียนรู้และปฏิบัติงานจริงและราบถึงขั้นตอนการทำงานขององค์กรขนาดใหญ่

3.2 ได้รับรู้และเข้าใจถึงลักษณะของการทำงานที่แท้จริงในการทำงานจริงอย่างเต็มรูปแบบ

### 4. ด้านการทำงานร่วมกันในองค์กร

4.1 ได้ทำความรู้จักกับพนักงานหรือบุคคลที่เกี่ยวข้องภายในหน่วยงานและต่างหน่วยงานมากขึ้น

4.2 ได้มีสัมพันธ์ไมตรีร่วมกับบุคคลอื่นๆ พบเจอบุคคลที่หลายหลายที่มาร่วมกิจกรรมขององค์กร ทั้งผู้ปฏิบัติงานร่วมกันและผู้เข้าร่วมในงาน

4.3 ได้เรียนรู้ถึงระบบการวางแผนการทำงาน การอยู่ในสังคมการทำงาน

### 5. ด้านการใช้เครื่องมือ เครื่องจักร อุปกรณ์ และสารสนเทศในการทำงาน

1. Photoshop ในส่วนของ การออกแบบและตัดต่อรูปภาพ
2. การใช้ Web Scraper ในส่วนของ การดึงข้อมูลจากเว็บไซต์ที่ต้องการ
3. การใช้ Translate ในส่วนของ การแปลภาษาจีนเพื่อสร้างระบบงาน
4. การใช้ Microsoft office จัดเรียงข้อมูล
5. การเขียน code เพื่อให้เชื่อมกับ Database

## ประโยชน์ที่ได้รับจากการปฏิบัติงาน

### 1. ประโยชน์ต่อตนเอง

1.1 ประสบการณ์วิชาชีพตามสาขาวิชาที่เรียนเพิ่มเติมจากห้องเรียน

1.2 เรียนรู้และพัฒนาตนเอง ที่ทำงานร่วมกับผู้อื่น รับผิดชอบ และมั่นใจในตนเองมากขึ้น ซึ่งเป็นคุณสมบัติที่พึงประสงค์ของสถานประกอบการ

1.2 เรียนรู้และมีทักษะต่างๆ ที่จำเป็นต่อการปฏิบัติงาน

1.3 เกิดทักษะการสื่อสารข้อมูล (Communication Skill)

1.4 ได้รับค่าตอบแทนการปฏิบัติงาน (ตามความเหมาะสมและตามเกณฑ์ที่สถานประกอบการกำหนด)

1.5 สามารถเลือกสายอาชีพได้ถูกต้องตรงตามความถนัดของตนเอง

1.6 เป็นบัณฑิตที่มีศักยภาพในการทำงานมากขึ้นและมีโอกาสได้รับการเสนองานก่อนสำเร็จการศึกษา

## 2. ประโยชน์ต่อสถานประกอบการ

2.1 เป็นการเสริมสร้างภาพลักษณ์ที่ดีโดยการแสดงออกถึงความรับผิดชอบต่อสังคมขององค์กร (Corporate Social Responsibility : CSR)

2.2 เป็นวิธีการหนึ่งในการสรรหาพนักงานประจำที่มีความรู้ความสามารถตรงกับตำแหน่งงานโดยอาจลดเวลาในการสอนงานและการทดลองงานลงได้

2.3 ลดการจ้างงาน โดยสามารถให้นักศึกษาสหกิจศึกษาซึ่งเป็นนักศึกษาที่มีความรู้ทางวิชาการเพียงพอระดับหนึ่งเข้าปฏิบัติงานทดแทนพนักงานที่ขาดไปหรือเป็นผู้ช่วยพนักงานและให้ค่าตอบแทนที่พอเหมาะกับลักษณะงาน โดยเป็นไปตามนโยบายของสถานประกอบการนั้นๆ

2.4 มีนักศึกษาที่มีความกระตือรือร้นและมีความพร้อมทางวิชาการช่วยปฏิบัติงานอย่างต่อเนื่องตลอดปีการศึกษา

2.5 พนักงานประจำมีเวลามากขึ้นที่จะปฏิบัติงานในหน้าที่อื่นที่มีความยากและสำคัญมากกว่า

2.6 คณาจารย์กับนักศึกษาได้มีส่วนช่วยในการแก้ปัญหาให้กับสถานประกอบการซึ่งเป็นการลดภาระงานภายในขององค์กร

2.7 เกิดความร่วมมือทางวิชาการระหว่างผู้บริหารสถานประกอบการกับคณาจารย์ของมหาวิทยาลัยอย่างต่อเนื่อง

2.8 เกิดความสัมพันธ์อันดีและความร่วมมือทางวิชาการกับสถานศึกษา ซึ่งจะเป็นการสร้างภาพลักษณ์ที่ดีขององค์กรในด้านของการส่งเสริมสนับสนุนทางการศึกษา

2.9 สถานประกอบการที่รับนักศึกษาสหกิจศึกษาจะได้รับสิทธิประโยชน์ทางภาษีโดยตรง (หักค่าใช้จ่าย 2 เท่า) ภายใต้กฎหมายได้แก่

มาตรา 33 แห่งพระราชบัญญัติส่งเสริมการพัฒนาฝีมือแรงงาน พ.ศ. 2545

มาตรา 5 แห่งพระราชกฤษฎีกาออกตามความในประมวลรัษฎากรว่าด้วยการยกเว้นรัษฎากร (ฉบับที่ 437) พ.ศ. 2548 (ซึ่งออกเพื่อรองรับมาตรา 33 แห่งพระราชบัญญัติส่งเสริมการพัฒนาฝีมือแรงงาน พ.ศ. 2545) ซึ่งได้แก่ค่าใช้จ่ายดังต่อไปนี้

1) ค่าเบี้ยประกันอุบัติเหตุ

2) ค่าตอบแทนที่จ่ายให้แก่นักศึกษาสหกิจศึกษาตามที่กำหนดไว้ในสัญญา แต่ไม่ต่ำกว่าครึ่งหนึ่งของอัตราค่าจ้างขั้นต่ำสูงสุด

3) ค่าสวัสดิการ เช่น เงินรางวัล ค่าอาหาร ค่าที่พัก ค่าเดินทางระหว่างจังหวัดค่าเครื่องแบบ เป็นต้น ทั้งต้องระบุรายการเหล่านี้ไว้ในแบบเสนองานสหกิจศึกษา (สก.ค 01)

4) ค่าวัสดุอุปกรณ์เฉพาะที่ใช้ในการปฏิบัติงานสหกิจศึกษาและไม่รวมกับที่ใช้ในการประกอบกิจการปกติของสถานประกอบการโดยจะต้องระบุรายการ จำนวนและราคาของวัสดุอุปกรณ์นั้นให้ชัดเจน

5) ค่าวิทยากรภายนอกที่จ้างมาเฉพาะเพื่อฝึกอบรมนักศึกษาสหกิจศึกษา และนอกจากนั้นสถานประกอบการจะได้รับสิทธิประโยชน์จากทางภาษี (หักค่าใช้จ่าย 2 เท่า) ด้วยการบริจาคเงินหรือทรัพย์สินให้แก่สถานประกอบการของรัฐภายใต้กฎหมาย 2 ฉบับ ได้แก่

- พระราชกฤษฎีกาออกตามความในประมวลรัษฎากรว่าด้วยการยกเว้น รัษฎากร (ฉบับที่ 420) พ.ศ. 2547

- พระราชกฤษฎีกาออกตามความในประมวลรัษฎากรว่าด้วยการยกเว้น รัษฎากร (ฉบับที่ 476) พ.ศ. 2551

### 3. ประโยชน์ต่อมหาวิทยาลัย

3.1 คณาจารย์และผู้บริหารของคณะสามารถกำหนด หรือพัฒนาหลักสูตรการเรียนการสอนให้มีความทันสมัยและสอดคล้องตรงกับความต้องการของตลาดแรงงานในปัจจุบัน

3.2 เป็นการเพิ่มศักยภาพของอาจารย์และเพิ่มประสบการณ์ในภาคปฏิบัติและสามารถนำปัญหาที่เกิดขึ้นมาประยุกต์ พัฒนา กับการเรียนการสอนภายในห้องเรียนได้

3.3 อาจารย์สามารถนำความรู้หรือประสบการณ์ที่ได้รับมาบูรณาการกับการทำงานวิจัยได้

### ข้อเสนอแนะ

#### 1. ข้อเสนอแนะต่อนักศึกษาที่จะออกปฏิบัติงานในภาคการศึกษาต่อไป

ควรศึกษาหน่วยงานหรือสถานประกอบการที่ต้องการจะออกปฏิบัติงานให้ตีก่อน เพื่อเตรียมความพร้อมของตนเองในการปฏิบัติงาน

#### 2. ข้อเสนอแนะต่อสถานประกอบการ

(ไม่มี)

#### 3. ข้อเสนอแนะต่ออาจารย์นิเทศ

(ไม่มี)

#### 4. ข้อเสนอแนะต่อมหาวิทยาลัย

4.1 การติดต่อประสานงานมีความล่าช้ากว่ามหาวิทยาลัยอื่น ทำให้เสียโอกาสในการติดต่อกับสถานประกอบการ

4.2 ประกันภัยคุ้มครองนักศึกษาในเรื่องของประกันครอบคลุมมากกว่านี้

#### 5. ข้อเสนอแนะอื่นๆ

5.1 การปฏิบัติงานจริงครั้งแรก ทำงานไม่คล่อง และมีข้อบกพร่อง เนื่องจากยังขาดประสบการณ์การทำงาน ทำให้ช่วยงานไม่ได้เต็มที่นัก

5.2 ในการปฏิบัติมีบางเครื่องมือและซอฟต์แวร์ที่ไม่เคยใช้อยู่เป็นจำนวนมากจึงต้องเสียเวลาในการศึกษาจากคู่มือก่อนการใช้งาน

5.3 ยังขาดความมั่นใจในตนเอง และการใช้ทักษะภาษาอังกฤษ

5.4 ยังขาดความรู้ความมั่นใจ และการออกแบบงานด้านกราฟิก

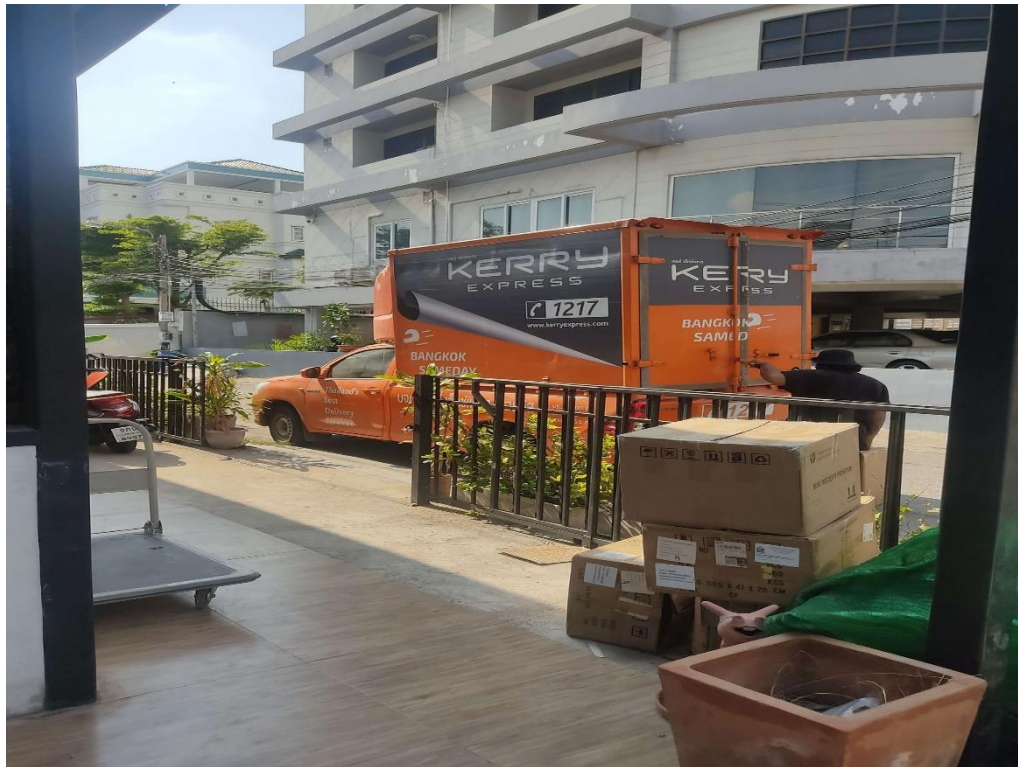




## บรรณานุกรม

- ชนงกรณ์ กุณฑลบุตร. (2564). การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนทางธุรกิจ. กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- อรพรรณ คงมาลัย และอัญญา ดิษฐานนที. (2564). เทคนิควิจัย ด้านการบริหารเทคโนโลยีและนวัตกรรม. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

ภาคผนวก



ภาพที่ 4 ระบบขนส่ง



ภาพที่ 5 สถานที่ทำงาน

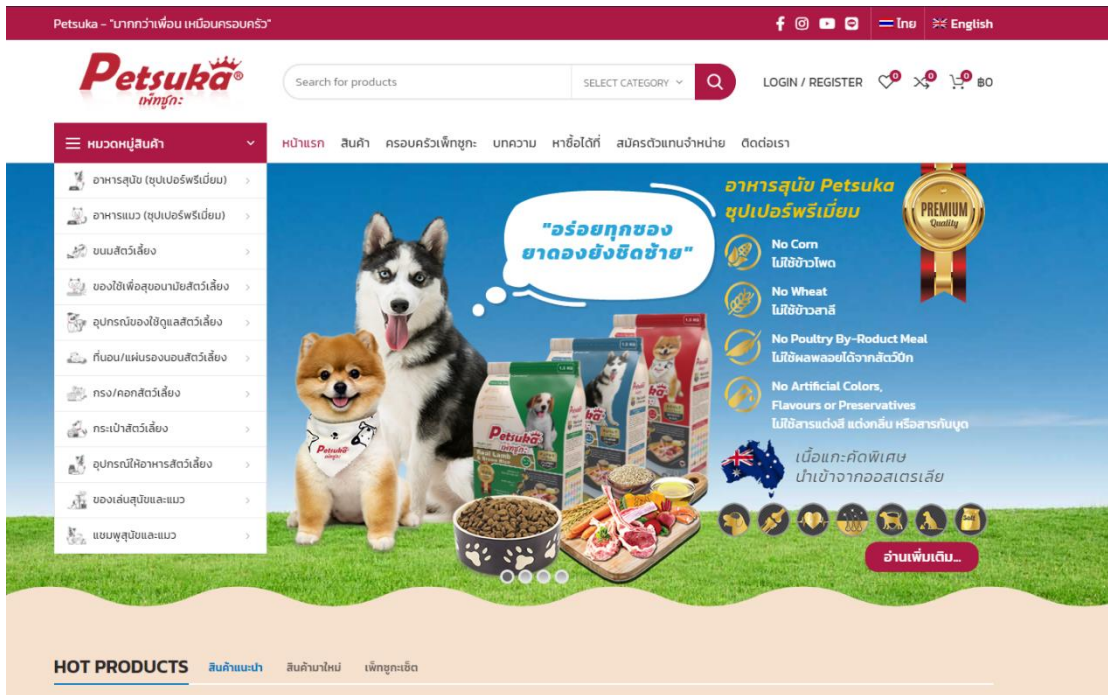


ภาพที่ 6 ระบบลำเลียงสินค้า

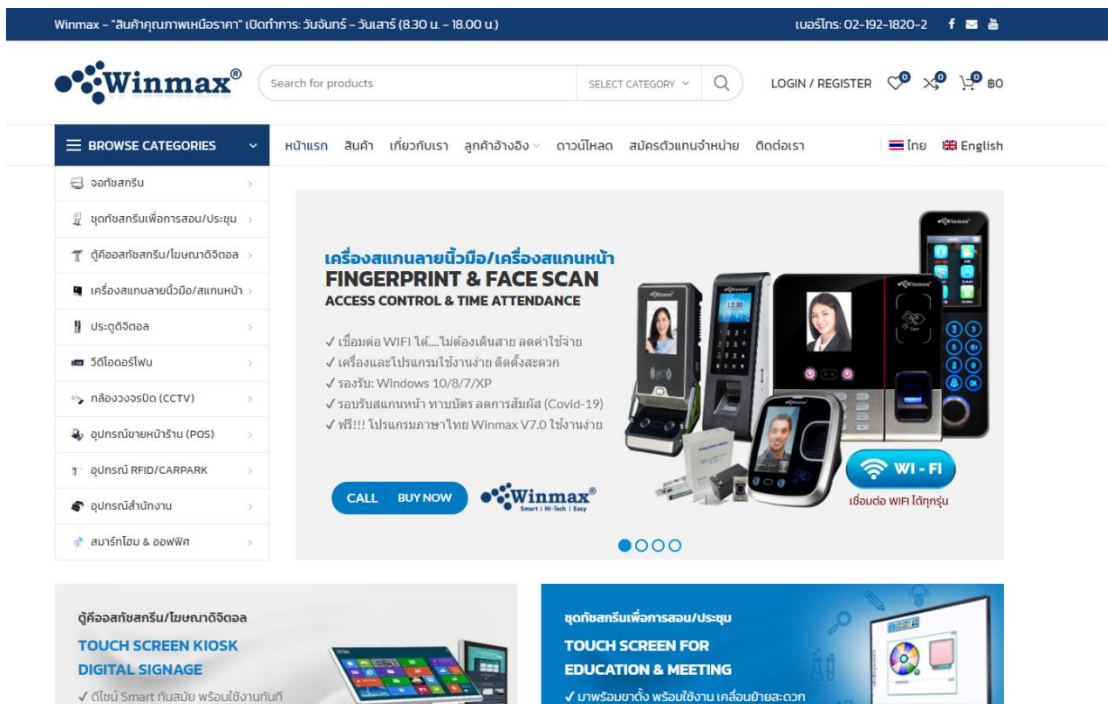


ภาพที่ 7 จุดแยกสินค้า

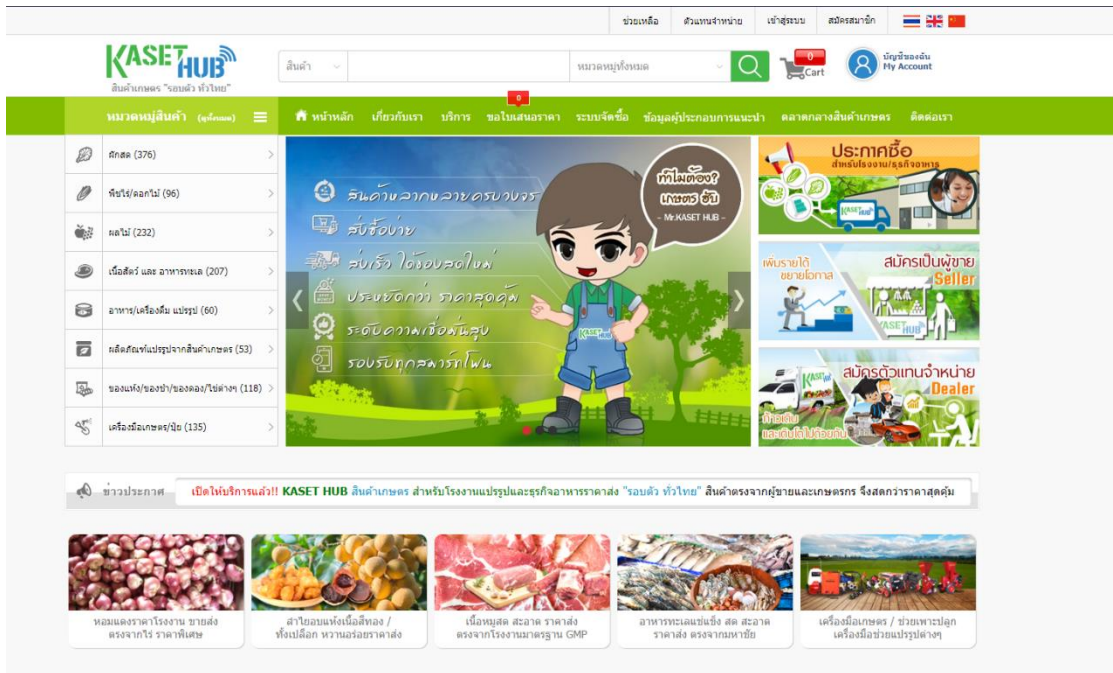




ภาพที่ 8 บริการของบริษัท ที่ 1 (เพ็ทซูกะ)



ภาพที่ 9 บริการของบริษัท ที่ 2 (วินแม็กซ์)



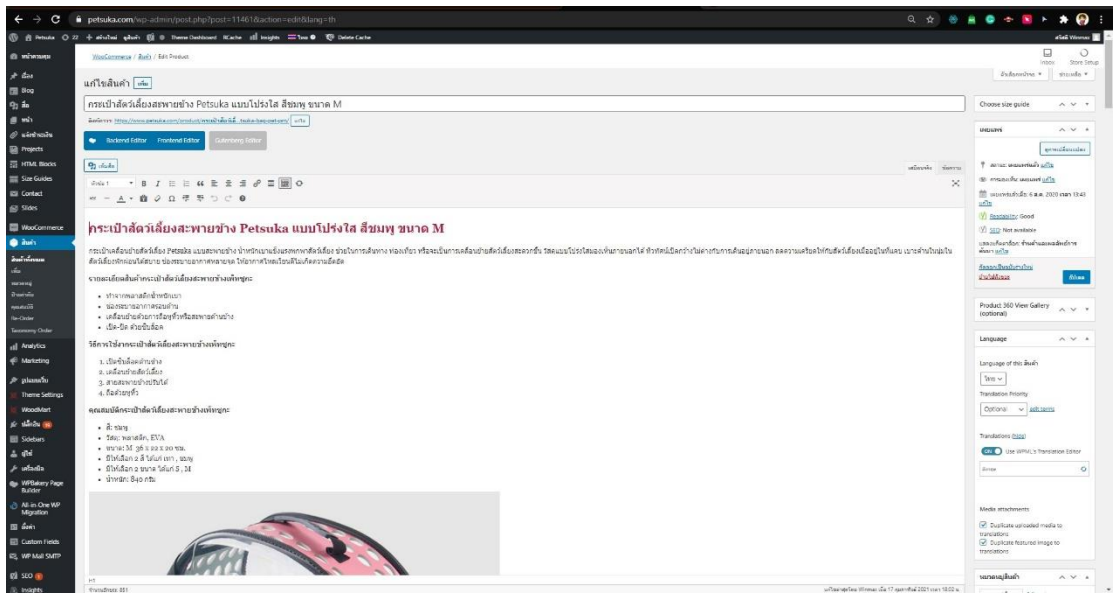
ภาพที่ 9 บริการของบริษัท (เกษตรกรฮับ)



ภาพที่ 10 จุดรับออเดอร์สินค้า







ภาพที่ 13 web ที่พัฒนา



ภาพที่ 14 การตรวจเช็คสินค้าก่อนการจัดส่ง



## ประวัติผู้จัดทำ

ชื่อ-นามสกุล นางสาวปัทมา บรรทมจิต  
สาขาวิชา วิทยาการคอมพิวเตอร์  
คณะ วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี  
ประวัติการศึกษา ระดับประถมศึกษา โรงเรียนบ้านหนองปรือ  
ระดับมัธยมศึกษาตอนต้น โรงเรียนนิคมพิมายศึกษา  
ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย โรงเรียนนิคมพิมายศึกษา  
ระดับปริญญาตรี มหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา  
สถานที่ติดต่อ บ้านเลขที่ 43 หมู่ 6 ต.หูล่งประดู่ อ.ห้วยแถลง จ.นครราชสีมา 30240  
โทรศัพท์ 093-078-3897  
อีเมล 6040207104@nrru.ac.th หรือ pattamabantomjit@gmail.com