

GENERAL EDUCATION, KMITL

COURSE SYLLABUS

รหัสวิชา	90643023	ชื่อวิชา	ผู้ประกอบการเทคโนโลยี (Technopreneurs)				
หน่วยกิต	3 (3-0-6)	ภาคการศึกษา	2/2567	กลุ่มเรียน		วัน-เวลาเรียน	อาทิตย์ 9.00-12.00 น.
คำอธิบายรายวิชา ภาษาไทย	ศึกษากระบวนการในการเริ่มต้นเป็นผู้ประกอบการเทคโนโลยี กลยุทธ์สำหรับก่อตั้งและพัฒนาการลงทุนทางธุรกิจ การประเมินและการตระหนักถึงโอกาสของธุรกิจ การประสบความสำเร็จของผู้ประกอบการ การตลาดสำหรับการเป็นผู้ประกอบการ รูปแบบของการลงทุนแบบต่างๆ ที่สอดคล้องกับความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี ศึกษากรณีตัวอย่าง การริเริ่มธุรกิจด้านเทคโนโลยี						
คำอธิบายรายวิชา ภาษาอังกฤษ	Study and practice the beginning of being technopreneurs, strategy of establishment and investment development in business, evaluate the business opportunities and its successful, type of investments in technology market, case study of tech business.						
อาจารย์ผู้รับผิดชอบ รายวิชา							
อาจารย์ผู้สอน							
ผู้ช่วยสอน (ถ้ามี)							
ช่องทางและวันเวลาให้ คำปรึกษา	สำนักศึกษาทั่วไป วัน จ.-ศ. เวลา 9:00 – 16:00 น.			สอนโดย ใช้ภาษา	<input checked="" type="checkbox"/> ภาษาไทย <input type="checkbox"/> ภาษาอังกฤษ <input type="checkbox"/> อื่นๆ โปรดระบุ		
เว็บไซต์หรือช่องทางการเรียน ออนไลน์ (ถ้ามี)	ช่องทางการเรียน : KMITL Masterclass (https://klix.kmitl.ac.th/) ช่องทางการส่งงาน : MS Team						

ผลการเรียนรู้ของรายวิชา (Course Learning Outcome)

- CLO-1 อธิบายความหมาย ความสำคัญของธุรกิจยุคดิจิทัล
- CLO-2 อธิบายความหมาย ความสำคัญของการเป็นผู้ประกอบการเทคโนโลยี
- CLO-3 วางแผนธุรกิจ และการนำเสนอธุรกิจเทคโนโลยีที่เหมาะสมต่อการลงทุน

ผลการเรียนรู้ของหมวดวิชาศึกษาทั่วไป (GE-LO)	
GE-LO	ค่าน้ำหนัก
<input type="checkbox"/> GE-LO-1 การคิดวิเคราะห์และการคิดอย่างมีวิจารณญาณ (Analytical and Critical Thinking)	
<input checked="" type="checkbox"/> GE-LO-2 การแก้ปัญหาเชิงซับซ้อน (Complex Problem Solving)	3
<input checked="" type="checkbox"/> GE-LO-3 การคิดสร้างสรรค์ (Creativity)	2
<input type="checkbox"/> GE-LO-4 ความสัมพันธ์กับผู้อื่น (Interpersonal Skills)	
<input type="checkbox"/> GE-LO-5 ความซื่อสัตย์และความพากเพียรพยายาม (Integrity and Perseverance)	
<input checked="" type="checkbox"/> GE-LO-6 การเรียนรู้เชิงรุกและการใฝ่รู้ (Active Learning and Learning Strategies)	3
<input type="checkbox"/> GE-LO-7 ความอดทน ยืดหยุ่น และฟื้นตัวจากสภาวะความเครียด (Resilience, Stress Tolerance and Flexibility)	
<input type="checkbox"/> GE-LO-8 การเป็นผู้นำและผู้เปลี่ยนแปลงสังคม (Leadership and Social Influence)	
<input type="checkbox"/> GE-LO-9 การสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ (Communication)	
<input checked="" type="checkbox"/> GE-LO-10 การเป็นผู้ประกอบการและการลงทุน (Entrepreneurship and Startup)	7
<input type="checkbox"/> GE-LO-11 การรู้เท่าทันดิจิทัลและการผลิตสื่อดิจิทัล (Digital Quotient Literacy and Digital Media Production)	
ค่าน้ำหนักรวม	<u>15</u>
กลุ่มอาชีพ (Career Readiness Modules)	
<input type="checkbox"/> Employee <input type="checkbox"/> Self-employed <input checked="" type="checkbox"/> Business Owner <input type="checkbox"/> Investor <input type="checkbox"/> None	

แผนการเรียน

สัปดาห์ที่	หัวข้อ/หัวข้อย่อย	วิธีการเรียน/กิจกรรมในชั้นเรียน	หมายเหตุ
1	แนะนำรายวิชา The Disruptor: นักเปลี่ยนโลก Introduction to Disruptor	Online Meeting Online Self-Study	
2	The Disruptor: นักเปลี่ยนโลก - My design to Disrupt 1 - My design to Disrupt 2 - How Technology Disrupt	Online Self-Study	
3	The Disruptor: นักเปลี่ยนโลก - Things (IOT) is disrupting the world - Big Data Digital Biology and Biobank - Augmented/Virtual Reality/ E-Sport + Artificial Intelligence (AI)	Online Self-Study	
4	The Disruptor: นักเปลี่ยนโลก - Financial Disruption (Fintech) - Blockchain - Cryptocurrencies	Online Self-Study	
5	The Disruptor: นักเปลี่ยนโลก - Disruptive Architecture - Case Study: Media Disruption - Case Study: Agricultural Disruption for Urban Farming - Living Beyond the Limit	Online Self-Study	
6	Technopreneurs Entrepreneur 101: เริ่มต้นยังไง - ผู้ประกอบการเทคโนโลยี คืออะไร - แตกต่างจากผู้ประกอบการทั่วไปอย่างไร - เริ่มต้นธุรกิจอย่างไร เริ่มจากอะไร - สิ่งที่ต้องรู้ก่อนเริ่มธุรกิจ Feasibility Study - รู้ได้ยังไงว่าควรลงทุนหรือไม่ - ความเป็นไปได้ของธุรกิจ - แบบไหนที่รู้ว่าธุรกิจควรพอหรือไปต่อ - Best case / Worse case ควรทำอย่างไร - วิเคราะห์แผนการเงิน ต้องดูอะไรบ้าง	Online Self-Study	

สัปดาห์ที่	หัวข้อ/หัวข้อย่อย	วิธีการเรียน/กิจกรรมในชั้นเรียน	หมายเหตุ
7	<p>Technopreneurs</p> <p>เขาคือใคร? ต้องการอะไร?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Customer Segment - Persona - Customer Journey - วิธีหา Pain Point ที่แท้จริง - รู้จักลูกค้าผ่านการใช้เทคโนโลยี <p>รู้เขารู้เรา</p> <ul style="list-style-type: none"> - การวิเคราะห์คู่แข่ง - Marketing Position Analysis - Marketing strategy - Marketing Technology <p>อาวุธสร้างแผนธุรกิจ</p> <ul style="list-style-type: none"> - Business Model รูปแบบต่างๆ - Lean Business Model Canvas - Value Proposition - Prototype - Test 	Online Self-Study	
8	<p>Technopreneurs</p> <p>การระดมทุน</p> <ul style="list-style-type: none"> - Start-up Life Cycle - แหล่งเงินทุน Start-up มีอะไรบ้าง - กระบวนการระดมทุนเป็นอย่างไร - เส้นทางสู่ IPO <p>Start-up Ecosystem</p> <ul style="list-style-type: none"> - Start-up Ecosystem คืออะไร - องค์ประกอบมีอะไรบ้าง - มีประโยชน์ต่อเราอย่างไร - วิธีสร้าง Start-up Ecosystem <p>Silicon Valley</p> <ul style="list-style-type: none"> - ประสบการณ์ทำงานใน Silicon Valley 	Online Self-Study	

สัปดาห์ที่	หัวข้อ/หัวข้อย่อย	วิธีการเรียน/กิจกรรมในชั้นเรียน	หมายเหตุ
9	Technopreneurs สร้างจุดเด่น ให้เน้นจดจำ <ul style="list-style-type: none"> - การสร้างตัวตน - วิธีทำให้คนจดจำ - ทำอย่างไรให้เหนือกว่าคู่แข่ง - User Experience (UX) - เพิ่มมูลค่าธุรกิจได้อย่างไร How to Pitch <ul style="list-style-type: none"> - Pitch คืออะไร - Pitch เพื่ออะไร - Pitch อย่างไรให้ขายได้ - คำถามที่นักลงทุนมักถาม - สิ่งที่ต้องทำ และไม่ควรทำ 	Online Self-Study	
10	Workshop I <ul style="list-style-type: none"> - เลือกเกี่ยวกับธุรกิจเทคโนโลยี - หากกลุ่มเป้าหมาย - วิเคราะห์หาปัญหาที่แท้จริง - ไอเดียธุรกิจ (Brainstorm) 	On-site	
11	Workshop II <ul style="list-style-type: none"> - Prototype - วิเคราะห์ขนาดตลาดและคู่แข่ง - วิเคราะห์สภาพแวดล้อม (SWOT) - กลยุทธ์การตลาด 	On-site	
12	Workshop III <ul style="list-style-type: none"> - แผนธุรกิจ 	On-site	
13	Workshop IV <ul style="list-style-type: none"> - เตรียมสไลด์ และเตรียมการนำเสนอ 	On-site	
14	Quiz Pitching	On-site	
15	Conclusion & Reflection	On-site	

แผนการวัดผล

กิจกรรมการวัดผล	ค่าน้ำหนัก	คะแนนเต็ม	ช่วงเวลา	หมายเหตุ
1. Online Self-Study	3	12	ตลอดภาคการศึกษา	- ส่งลิงค์ประกาศนียบัตรครบทั้ง 2 บทเรียน ผ่าน Microsoft Team ก่อน Workshop - หากส่งช้ากว่ากำหนดจะถูกหักคะแนน - ไม่ส่งได้ 0 คะแนน เนื่องจากมีการวัดผลผ่านแบบทดสอบหลังเรียนผ่านระบบออนไลน์
2. Quiz	3	12	สัปดาห์ที่ 14	หากไม่เข้าสอบได้ 0 คะแนน ยกเว้น กรณีของการเจ็บป่วยจะต้องมีใบรับรองแพทย์หรือกรณีนักศึกษามีเอกสารอนุมัติการเข้าร่วมกิจกรรมจากหน่วยงานในสถาบัน
3.1. Pitching	6	24	สัปดาห์ที่ 14	- หากไม่มีกลุ่มได้ 0 คะแนน - งานกลุ่ม กลุ่มละ 6 คน - นำเสนอรูปแบบ Pitching 4 นาที และตอบข้อซักถาม 3 นาที
3.2. Slide Scoring	3	12	สัปดาห์ที่ 14	- หากไม่มีกลุ่มได้ 0 คะแนน - สไลด์ที่นำมาประเมินคะแนน ต้องเป็นสไลด์เดียวกันกับสไลด์ที่นำมา Pitching - ส่งเว็บไซต์ผลประเมินผ่านช่องทาง Microsoft Team
รวม	15	60		

เกณฑ์การประเมิน

<input type="checkbox"/> อิงกลุ่ม								
<input checked="" type="checkbox"/> อิงเกณฑ์								
เกรด (แสดงเฉพาะอิงเกณฑ์)	A	B+	B	C+	C	D+	D	F
ช่วงคะแนน (เต็ม 60 คะแนน)	57-60	49-56.9	41-48.9	34-40.9	27-33.9	21-26.9	15-20.9	0-14.9
<input type="checkbox"/> ผ่าน / ไม่ผ่าน (S/U)								
เกรด	S				U			
ช่วงคะแนน (เต็ม 60 คะแนน)	30-60				0-29.9			

เกณฑ์การให้คะแนนตามผลการเรียนรู้

กิจกรรมการวัดผล	ทักษะ	ค่าน้ำหนัก	ระดับคะแนน			
			4 (ดีมาก)	3 (ดี)	2 (พอใช้)	1 (ควรปรับปรุง)
1. Online Self-Study	GE-LO-6	3	ส่งใบประกาศนียบัตรครบทั้ง 2 วิชาตามเวลาที่กำหนด	ส่งใบประกาศนียบัตรครบทั้ง 2 วิชา <u>ช้ากว่า</u> เวลาที่กำหนด	ส่งใบประกาศนียบัตรเพียง 1 วิชาตามเวลาที่กำหนด	ส่งใบประกาศนียบัตรเพียง 1 วิชา <u>ช้ากว่า</u> เวลาที่กำหนด
2. Quiz	GE-LO-10	3	ผลทดสอบความรู้ 16-20 คะแนน	ผลทดสอบความรู้ 12-15 คะแนน	ผลทดสอบความรู้ 11-14 คะแนน	ผลทดสอบความรู้ 0-7 คะแนน
3.1 Pitching	GE-LO-3	2	ไอเดียธุรกิจคิดค้นขึ้นใหม่	ไอเดียธุรกิจต่อยอดจากธุรกิจเดิม และแตกต่าง	ไอเดียธุรกิจมีการต่อยอดจากธุรกิจเดิม แต่ไม่แตกต่าง	ไอเดียธุรกิจ <u>ไม่</u> มีการต่อยอดจากธุรกิจเดิม
	GE-LO-10	4	คะแนนประเมินแผนธุรกิจ 16-20 คะแนน	คะแนนประเมินแผนธุรกิจ 12-14 คะแนน	คะแนนประเมินแผนธุรกิจ 8-10 คะแนน	คะแนนประเมินแผนธุรกิจ 0-6 คะแนน
3.2 Slide Presentation	GE-LO-2	3	ผลทดสอบเนื้อหาสื่อนำเสนอ ตั้งแต่ 60% ขึ้นไป	ผลทดสอบเนื้อหาสื่อนำเสนอ ตั้งแต่ 50% ขึ้นไป	ผลทดสอบเนื้อหาสื่อนำเสนอ ตั้งแต่ 40% ขึ้นไป	ผลทดสอบเนื้อหาสื่อนำเสนอ ต่ำกว่า 40%

รายละเอียดเพิ่มเติมเกี่ยวกับเกณฑ์การให้คะแนน

3.1 Pitching ไอเดียธุรกิจ

กิจกรรมการวัดผล	ทักษะ	ค่าน้ำหนัก	ระดับคะแนน			
			4 (ดีมาก)	3 (ดี)	2 (พอใช้)	1 (ควรปรับปรุง)
3.1 Pitching	GE-LO-3	2	ไอเดียธุรกิจ คิดค้นขึ้นใหม่	ไอเดียธุรกิจ ต่อยอดจากธุรกิจเดิม และแตกต่าง	ไอเดียธุรกิจ มีการต่อยอดจากธุรกิจเดิม แต่ไม่แตกต่าง	ไอเดียธุรกิจ <u>ไม่มีการ</u> ต่อยอดจากธุรกิจเดิม

คำนิยามของไอเดียธุรกิจในแต่ละระดับคะแนน

1. ไอเดียธุรกิจคิดค้นขึ้นใหม่ คือ ธุรกิจที่ค้นหาใน Google ไม่พบ (4 คะแนน)
2. ไอเดียธุรกิจต่อยอดจากธุรกิจเดิม และแตกต่าง คือ ธุรกิจที่ค้นหาใน Google พบและมีจุดเด่นต่างจากท้องตลาด เช่น วัสดุใหม่ นวัตกรรมใหม่ (3 คะแนน)
3. ไอเดียธุรกิจมีการต่อยอดจากธุรกิจเดิม แต่ไม่แตกต่าง คือ ธุรกิจที่ค้นหาใน Google พบ เหมือนธุรกิจทั่วไป แต่มีการเพิ่มคุณสมบัติเล็กน้อย เช่น เพิ่มรสชาติ เปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ (2 คะแนน)
4. ไอเดียธุรกิจไม่มีการต่อยอดจากธุรกิจเดิม คือ ธุรกิจที่เหมือนธุรกิจทั่วไป ไม่โดดเด่น (1 คะแนน)

3.1 Pitching คะแนนประเมินแผนธุรกิจ

กิจกรรมการวัดผล	ทักษะ	ค่าน้ำหนัก	ระดับคะแนน			
			4 (ดีมาก)	3 (ดี)	2 (พอใช้)	1 (ควรปรับปรุง)
3.1 Pitching	GE-LO-10	4	คะแนนประเมินแผนธุรกิจ 16-20 คะแนน	คะแนนประเมินแผนธุรกิจ 12-14 คะแนน	คะแนนประเมินแผนธุรกิจ 8-10 คะแนน	คะแนนประเมินแผนธุรกิจ 0-6 คะแนน

คะแนนดังกล่าวประเมินจากความครบถ้วนของเนื้อหาในการนำเสนอ ซึ่งในแต่ละหัวข้อมีค่าคะแนนเท่ากับ 2 คะแนน คะแนนเต็ม 20 คะแนน โดยพิจารณาจาก 10 หัวข้อดังนี้

หัวข้อประเมินแผนธุรกิจ	มีเนื้อหาในการนำเสนอ (2 คะแนน)	ไม่มีเนื้อหาในการนำเสนอ (0 คะแนน)
1. ที่มาปัญหา		
2. กลุ่มเป้าหมาย		
3. วิธีแก้ปัญหา		
4. สินค้า/บริการ		
5. ขนาดตลาด		
6. ความได้เปรียบ/แตกต่างจากคู่แข่ง		
7. ตำแหน่งทางการตลาด		
8. ที่มรรายได้		
9. คาดการณ์รายได้ / การเติบโต		
10. สโลแกน		

3.2 Slide Presentation

กิจกรรมการวัดผล	ทักษะ	ค่าน้ำหนัก	ระดับคะแนน			
			4 (ดีมาก)	3 (ดี)	2 (พอใช้)	1 (ควรปรับปรุง)
3.2 Slide Presentation	GE-LO-2	3	ผลทดสอบเนื้อหาสื่อนำเสนอ ตั้งแต่ 60% ขึ้นไป	ผลทดสอบเนื้อหาสื่อนำเสนอ ตั้งแต่ 50% ขึ้นไป	ผลทดสอบเนื้อหาสื่อนำเสนอ ตั้งแต่ 40% ขึ้นไป	ผลทดสอบเนื้อหาสื่อนำเสนอ ต่ำกว่า 40%

เปอร์เซ็นต์ของผลทดสอบเนื้อหาสื่อนำเสนอ วัดผลผ่านเว็บไซต์ [pitchleague.ai](https://www.pitchleague.ai/) ซึ่งเป็นแพลตฟอร์มที่ใช้เทคโนโลยี AI เพื่อช่วยให้ข้อเสนอแนะในการปรับปรุงสื่อนำเสนอ (pitch deck) พร้อมการการพิจารณาให้คะแนน สามารถเข้าทดสอบได้ผ่านลิงค์เว็บไซต์: <https://www.pitchleague.ai/>