

COURSE SYLLABUS

รหัสวิชา	90643023/96643023	ชื่อวิชา	ผู้ประกอบการเทคโนโลยี (Technopreneurs)			
หน่วยกิต	3(3-0-6)	ภาคการศึกษา	2/2567	กลุ่มเรียน	วัน-เวลาเรียน	
คำอธิบายรายวิชา ภาษาไทย	ศึกษากระบวนการในการเริ่มต้นเป็นผู้ประกอบการเทคโนโลยี กลยุทธ์สำหรับก่อตั้งและพัฒนาการลงทุนทางธุรกิจ การประเมินและการตระหนักถึงโอกาสของธุรกิจ การประสบความสำเร็จของผู้ประกอบการ การตลาดสำหรับการเป็นผู้ประกอบการ รูปแบบของการลงทุนแบบต่างๆ ที่สอดคล้องกับความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี ศึกษากรณีตัวอย่างการริเริ่มธุรกิจด้านเทคโนโลยี					
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.					
อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา						
อาจารย์ผู้สอน						
ผู้ช่วยสอน (ถ้ามี)						
ช่องทางและวันเวลาให้คำปรึกษา	สำนักศึกษาทั่วไป วัน จ. - ศ. เวลา 9:00 – 16:00 น.	สอนโดยใช้ภาษา	<input checked="" type="checkbox"/> ภาษาไทย <input type="checkbox"/> ภาษาอังกฤษ <input type="checkbox"/> อื่นๆ โปรดระบุ			
เว็บไซต์หรือช่องทางการเรียนออนไลน์ (ถ้ามี)	ช่องทางการเรียน : KMITL Masterclass (https://klix.kmitl.ac.th/) ช่องทางการส่งงาน : MS Team					
ผลการเรียนรู้ของรายวิชา (CLO)						
หลังจากที่นักศึกษาได้ศึกษารายวิชานี้แล้ว คาดหวังว่า						
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 การเรียนรู้เชิงรุกและการเฝ้ารู้ (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	15

กลุ่มอาชีพ

- Employee
 Self-Employed
 Business Owner
 Investor
 None

แผนการเรียน

สัปดาห์ที่	หัวข้อ/หัวข้อย่อย	วิธีการเรียน/กิจกรรม	ระยะเวลา(นาที)			CLO	อาจารย์ผู้สอน	หมายเหตุ
			Face-to-Face	คลิปวิดีโอ	กิจกรรมออนไลน์ อื่นๆ			
1	แนะนำรายวิชา The Disruptor: นักเปลี่ยนโลก - Introduction to Disruptor	Online Meeting & Online Self-Study		90	90	CLO-1		
2	The Disruptor: นักเปลี่ยนโลก - My design to Disrupt 1 - My design to Disrupt 2 - How Technology Disrupt	Online Self-Study		180		CLO-1		
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		180		CLO-1		
4	The Disruptor: นักเปลี่ยนโลก - Financial Disruption (Fintech) - Blockchain - Cryptocurrencies	Online Self-Study		180		CLO-1		
5	The Disruptor: นักเปลี่ยนโลก - Disruptive Architecture - Case Study: Media Disruption - Case Study: Agricultural Disruption for Urban Farming - Living Beyond the Limit	Online Self-Study		180		CLO-1		

สัปดาห์ที่	หัวข้อ/หัวข้อย่อย	วิธีการเรียน/กิจกรรม	ระยะเวลา(นาที)			CLO	อาจารย์ผู้สอน	หมายเหตุ
			Face-to-Face	คลิปวิดีโอ	กิจกรรมออนไลน์ อื่นๆ			
6	Technopreneurs Entrepreneur 101: เริ่มต้นยังไง <ul style="list-style-type: none"> - ผู้ประกอบการเทคโนโลยี คืออะไร - แตกต่างจากผู้ประกอบการทั่วไปอย่างไร - เริ่มต้นธุรกิจอย่างไร เริ่มจากอะไร - สิ่งที่ต้องรู้ก่อนเริ่มธุรกิจ Feasibility Study <ul style="list-style-type: none"> - รู้ได้ยังไงว่าควรลงทุนหรือไม่ - ความเป็นไปได้ของธุรกิจ - แบบไหนที่รู้ว่าธุรกิจควรพอหรือไปต่อ - Best case / Worse case ควรทำอย่างไร - วิเคราะห์แผนการเงิน ต้องดูอะไรบ้าง 	Online Self-Study		180		CLO-2		
7	Technopreneurs เขาคือใคร? ต้องการอะไร? <ul style="list-style-type: none"> - Customer Segment - Persona - Customer Journey - วิธีหา Pain Point ที่แท้จริง - รู้จักลูกค้าผ่านการใช้เทคโนโลยี รู้เขารู้เรา <ul style="list-style-type: none"> - การวิเคราะห์คู่แข่ง - Marketing Position Analysis - Marketing strategy - Marketing Technology 	Online Self-Study		180		CLO-2		

สัปดาห์ที่	หัวข้อ/หัวข้อย่อย	วิธีการเรียน/กิจกรรม	ระยะเวลา(นาที)			CLO	อาจารย์ผู้สอน	หมายเหตุ
			Face-to-Face	คลิปวิดีโอ	กิจกรรมออนไลน์ อื่นๆ			
	อาวุธสร้างแผนธุรกิจ <ul style="list-style-type: none"> - Business Model รูปแบบต่างๆ - Lean Business Model Canvas - Value Proposition - Prototype - Test 							
8	Technopreneurs การระดมทุน <ul style="list-style-type: none"> - Start-up Life Cycle - แหล่งเงินทุน Start-up มีอะไรบ้าง - กระบวนการระดมทุนเป็นอย่างไร - เส้นทางสู่ IPO Start-up Ecosystem <ul style="list-style-type: none"> - Start-up Ecosystem คืออะไร - องค์ประกอบมีอะไรบ้าง - มีประโยชน์ต่อเราอย่างไร - วิธีสร้าง Start-up Ecosystem Silicon Valley <ul style="list-style-type: none"> - ประสบการณ์ทำงานใน Silicon Valley 	Online Self-Study		180		CLO-2		

สัปดาห์ที่	หัวข้อ/หัวข้อย่อย	วิธีการเรียน/กิจกรรม	ระยะเวลา(นาที)			CLO	อาจารย์ผู้สอน	หมายเหตุ
			Face-to-Face	คลิปวิดีโอ	กิจกรรมออนไลน์ อื่นๆ			
9	Technopreneurs สร้างจุดเด่น ให้เน้นจดจำ <ul style="list-style-type: none"> - การสร้างตัวตน - วิธีทำให้คนจดจำ - ทำยังไงให้เหนือกว่าคู่แข่ง - 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		180		CLO-2		
10	Quiz Workshop I <ul style="list-style-type: none"> - เลือกเกี่ยวกับธุรกิจเทคโนโลยี - หากกลุ่มเป้าหมาย - วิเคราะห์หาปัญหาที่แท้จริง - ไอเดียธุรกิจ (Brainstorm) 	On-site	180			CLO-3		
11	Workshop II <ul style="list-style-type: none"> - Prototype - วิเคราะห์ขนาดตลาดและคู่แข่ง - วิเคราะห์สภาพแวดล้อม (SWOT) - กลยุทธ์การตลาด 	On-site	180			CLO-3		

สัปดาห์ที่	หัวข้อ/หัวข้อย่อย	วิธีการเรียน/กิจกรรม	ระยะเวลา(นาที)			CLO	อาจารย์ผู้สอน	หมายเหตุ
			Face-to-Face	คลิปวิดีโอ	กิจกรรมออนไลน์ อื่นๆ			
12	Workshop III - แผนธุรกิจ	On-site	180			CLO-3		
13	Workshop IV - เตรียมสไลด์ และเตรียมการนำเสนอ	On-site	180			CLO-3		
14	Pitching I	On-site	180			CLO-3		
15	Pitching II	On-site	180			CLO-3		
	จำนวนนาทีรวม		1,080	1,530	90			
	คิดเป็นจำนวนชั่วโมงรวม		45					

แผนการวัดผล

กิจกรรมการวัดผล	% (60 คะแนน)	ช่วงเวลา	CLO	หมายเหตุ
1. Online Self-Study	20%	ตลอดภาคการศึกษา	CLO-1, CLO-2 (GE-LO-6)	ส่งลิงค์ประกาศนียบัตรครบทั้ง 2 บทเรียน ผ่าน Microsoft Team ก่อน Workshop (25 ม.ค. 2568 เวลา 23.59 น.) หากส่งช้ากว่ากำหนด (26 ม.ค. - 15 ก.พ. 2568 เวลา 23.59 น.) จะถูกหักคะแนน และหลังจาก 15 ก.พ. 2568 ถือว่าไม่ส่งได้ 0 คะแนน เนื่องจากมีการวัดผลผ่านแบบทดสอบหลังเรียนผ่านระบบออนไลน์
2. Quiz	20%	สัปดาห์ที่ 10	CLO-1, CLO-2 (GE-LO-10)	หากไม่เข้าสอบได้ 0 คะแนน ยกเว้น กรณีของการเจ็บป่วยจะต้องมีใบรับรองแพทย์ หรือกรณีนักศึกษาไม่มีเอกสารอนุมัติการเข้าร่วมกิจกรรมจากหน่วยงานในสถาบัน
3.1. Pitching	40%	สัปดาห์ที่ 14-15	CLO-3 (GE-LO-3, 10)	- งานกลุ่ม กลุ่มละ 6 คน - นำเสนอรูปแบบ Pitching 4 นาที และตอบข้อซักถาม 3 นาที - หากไม่มีกลุ่มได้ 0 คะแนน
3.2. Slide Scoring	20%		GE-LO-2	- สไลด์ที่นำมาประเมินคะแนน ต้องเป็นสไลด์เดียวกันกับสไลด์ที่นำมา Pitching - ส่งเว็บไซต์ผลประเมินผ่านทางช่องทาง Microsoft Team - ส่งผลคะแนนประเมินภายในวันที่ 15 ก.พ. 2568 เวลา 16.00 น.

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 วิชาช้ากว่าเวลาที่กำหนด	ส่งใบประกาศนียบัตรเพียง 1 วิชาตามเวลาที่กำหนด	ส่งใบประกาศนียบัตรเพียง 1 วิชาช้ากว่าเวลาที่กำหนด
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	ไอเดียธุรกิจต่อยอดจากธุรกิจเดิมและแตกต่าง	ไอเดียธุรกิจมีการต่อยอดจากธุรกิจเดิมแต่ไม่แตกต่าง	ไอเดียธุรกิจไม่มีการต่อยอดจากธุรกิจเดิม
	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 70% ขึ้นไป	ผลทดสอบเนื้อหาสื่อนำเสนอ 60% ขึ้นไป	ผลทดสอบเนื้อหาสื่อนำเสนอ 50% ขึ้นไป	ผลทดสอบเนื้อหาสื่อนำเสนอ ต่ำกว่า 50%

รายละเอียดเพิ่มเติมเกี่ยวกับเกณฑ์การให้คะแนน

3.1.1. ไอเดียธุรกิจ (GE-LO 3)

กิจกรรมการวัดผล	ทักษะ	ค่าน้ำหนัก	ระดับคะแนน			
			4 (ดีมาก)	3 (ดี)	2 (พอใช้)	1 (ควรปรับปรุง)
3.1Pitching	GE-LO 3	2	ไอเดียธุรกิจคิดค้นขึ้นใหม่	ไอเดียธุรกิจต่อยอดจากธุรกิจเดิม และแตกต่าง	ไอเดียธุรกิจมีการต่อยอดจากธุรกิจเดิม แต่ไม่แตกต่าง	ไอเดียธุรกิจไม่มีการต่อยอดจากธุรกิจเดิม

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)

3.1.2. คะแนนประเมินแผนธุรกิจ (GE-LO 10)

กิจกรรมการวัดผล	ทักษะ	ค่าน้ำหนัก	ระดับคะแนน			
			4 (ดีมาก)	3 (ดี)	2 (พอใช้)	1 (ควรปรับปรุง)
3.1Pitching	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. ที่มารถายได้		
9. คาดการณ์รายได้ /การเติบโต		
10. สโลแกน		

3.1.3. Slide Presentation (GE-LO 2)

กิจกรรมการวัดผล	ทักษะ	ค่าน้ำหนัก	ระดับคะแนน	กิจกรรมการวัดผล	ทักษะ	ค่าน้ำหนัก
			4 (ดีมาก)	3 (ดี)	2 (พอใช้)	1 (ควรปรับปรุง)
3.2 Slide Presentation	GE-LO-2	3	ผลทดสอบเนื้อหาสื่อนำเสนอ 70% ขึ้นไป	ผลทดสอบเนื้อหาสื่อนำเสนอ 60% ขึ้นไป	ผลทดสอบเนื้อหาสื่อนำเสนอ 50% ขึ้นไป	ผลทดสอบเนื้อหาสื่อนำเสนอ ต่ำกว่า 50%

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