



คู่มือการปฏิบัติงาน ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ประจำปีพุทธศักราช 2569

สร้างผู้ประกอบการอาชีวศึกษารุ่นใหม่

LEARN TO EARN



สำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพ
สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา
กระทรวงศึกษาธิการ

คำนำ

คู่มือการปฏิบัติงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษานี้ จัดทำขึ้นโดยสำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพ (ฉบับปรับปรุง เมษายน 2569) เพื่อให้ผู้เกี่ยวข้องในระดับสถานศึกษา ได้ใช้เป็นแนวทางการปฏิบัติงานตามภารกิจต่อไป

ขอขอบคุณผู้บริหารสถานศึกษา หัวหน้าศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา และผู้เชี่ยวชาญทางด้านการบ่มเพาะผู้ประกอบการ ที่ให้คำปรึกษาแนะนำ ปรับปรุง ให้ข้อคิดเห็น และข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์ต่อการขับเคลื่อนศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

หวังเป็นอย่างยิ่งว่าคู่มือการปฏิบัติงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษานี้ จะเป็นประโยชน์ต่อการปฏิบัติงานของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาตามวัตถุประสงค์และเป้าหมายต่อไป

สำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพ
สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา กระทรวงศึกษาธิการ
เมษายน 2569

สารบัญ

	หน้า
บทที่ 1 ภารกิจของสำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพ	1
บทที่ 2 โครงสร้างการบริหารศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา	9
บทที่ 3 การดำเนินงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา	21
บทที่ 4 การประเมินประเภทที่ 1 การประเมินมาตรฐานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา	26
บทที่ 5 หลักเกณฑ์การประกวด	43
ประเภทที่ 2 ธุรกิจใหม่ นวัตกรรมสร้างสรรค์	52
ประเภทที่ 3 ธุรกิจขายดี	56
ประเภทที่ 4 สุดยอดนักขาย	59
ประเภทที่ 5 ธุรกิจร่วมทุน	65
ภาคผนวก	93

บทที่ 1

ภารกิจของสำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญ

ประเทศไทยกำหนดทิศทางการพัฒนาประเทศภายใต้ยุทธศาสตร์ชาติ 20 ปี (พ.ศ. 2561–2580) ซึ่งมุ่งเน้นการสร้างความมั่นคง มั่งคั่ง และยั่งยืน โดยให้ความสำคัญกับการพัฒนาศักยภาพทรัพยากรมนุษย์ การสร้างความสามารถในการแข่งขัน และการปรับโครงสร้างเศรษฐกิจสู่เศรษฐกิจฐานนวัตกรรม (Office of the National Economic and Social Development Council [NESDC], 2018) ทั้งนี้ ยุทธศาสตร์ดังกล่าวได้ถูกถ่ายทอดสู่การปฏิบัติ ผ่านแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ซึ่งมุ่งส่งเสริมการเติบโตทางเศรษฐกิจที่มีคุณภาพ และสนับสนุนวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) รวมถึงการสร้างผู้ประกอบการใหม่ให้เป็นกลไกหลักในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศ (NESDC, 2022)

ในมิติด้านการศึกษา แผนการศึกษาแห่งชาติ พ.ศ. 2560–2579 ได้กำหนดเป้าหมายในการพัฒนาคนไทยให้มีสมรรถนะที่จำเป็นในศตวรรษที่ 21 โดยเฉพาะทักษะด้านอาชีพและความเป็นผู้ประกอบการ เพื่อให้ผู้เรียนสามารถสร้างงานและพึ่งพาตนเองได้อย่างยั่งยืน (Ministry of Education [MOE], 2017) แนวทางดังกล่าวสอดคล้องกับแนวคิดการพัฒนาประเทศสู่ “ประเทศไทย 4.0” ที่เน้นการขับเคลื่อนเศรษฐกิจด้วยนวัตกรรม ความคิดสร้างสรรค์ และเทคโนโลยีดิจิทัล (Office of the Prime Minister, 2016) ภายใต้กรอบนโยบายดังกล่าว รัฐบาลได้ให้ความสำคัญกับการส่งเสริมผู้ประกอบการใหม่ โดยเฉพาะกลุ่มเยาวชนและผู้สำเร็จการศึกษา ผ่านการพัฒนาระบบนิเวศทางธุรกิจ (Entrepreneurial Ecosystem) การสนับสนุนเงินทุนและการส่งเสริมนวัตกรรม เช่น โครงการ Startup Thailand เพื่อเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการรุ่นใหม่สามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการสู่เชิงพาณิชย์ได้จริง (National Innovation Agency [NIA], 2020) ซึ่งสอดคล้องกับแนวทางสากลของ United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD, 2015) ที่เน้นการพัฒนาผู้ประกอบการเยาวชน ให้เป็นกลไกสำคัญในการสร้างงานและกระตุ้นเศรษฐกิจในประเทศกำลังพัฒนา

กระทรวงศึกษาธิการได้กำหนดนโยบายในการผลิตและพัฒนากำลังคนให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดแรงงาน โดยมุ่งเน้นการบูรณาการทักษะอาชีพและทักษะผู้ประกอบการเข้ากับกระบวนการจัดการเรียนรู้ (MOE, 2021) ขณะที่สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา (สอศ.) ได้ขับเคลื่อนนโยบายดังกล่าวสู่การปฏิบัติ ผ่านการพัฒนาหลักสูตรฐานสมรรถนะ การจัดตั้งศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา และการส่งเสริมการเรียนรู้จากการปฏิบัติจริง เพื่อพัฒนาผู้เรียนให้สามารถเป็นทั้งแรงงานฝีมือและผู้ประกอบการ (Office of the Vocational Education Commission [OVEC], 2022) ส่งเสริมให้ผู้เรียนมีรายได้ระหว่างเรียน จบแล้วมีงานทำ (Learn to Earn) มุ่งเน้นพัฒนาศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา เพื่อส่งเสริมและพัฒนาด้านอาชีพ และการเป็นผู้ประกอบการแก่ผู้เรียนอาชีวศึกษาและประชาชนทั่วไป นอกจากนี้ มีการจัดตั้งศูนย์ให้คำปรึกษาการจัดตั้งธุรกิจ (ศูนย์ Start Up) ภายใต้ศูนย์พัฒนาอาชีพและการเป็นผู้ประกอบการ กระทรวงศึกษาธิการระดับจังหวัด (ศูนย์ CEC) ซึ่งเป็นการวางรากฐานระบบการศึกษาให้กับเยาวชนรุ่นใหม่ ให้มีทักษะและจิตวิญญาณในการประกอบธุรกิจ รวมทั้งพัฒนาทักษะพื้นฐานที่จำเป็นและความถนัดที่แตกต่างและหลากหลาย ขับเคลื่อนธุรกิจด้วยเทคโนโลยี นวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์ ในการเพิ่มมูลค่าธุรกิจ ตลอดจนส่งเสริมการรวมกลุ่ม และสร้างเครือข่ายของผู้ประกอบการโดยมุ่งหวังให้เยาวชน ผู้เรียนในระดับต่าง ๆ มีความพร้อมทั้งความรู้ และทักษะ เมื่อตัดสินใจเป็นผู้ประกอบการ ช่วยลดโอกาสในการผิดพลาดหรือล้มเหลวได้ ในขณะที่ผู้ที่ตั้งใจจะเริ่มต้นธุรกิจใหม่สามารถมองเห็นโอกาสและความเป็นไปได้ในการพัฒนาธุรกิจให้เติบโตได้ในระยะยาว ขณะเดียวกัน ก็มีแหล่งเงินทุนที่เหมาะสมกับผู้ประกอบธุรกิจในระยะเริ่มต้น ซึ่งแนวทางทั้งหมดนี้ จะช่วยสร้างสังคมผู้ประกอบการที่แข็งแกร่งมากขึ้น รวมทั้งทำให้เกิดผู้ประกอบการใหม่ที่มีความเข้มแข็งเข้ามา

เป็นตัวขับเคลื่อนทางเศรษฐกิจได้ ดังนั้น แนวทางการขับเคลื่อนในส่วนของการศึกษา จึงจัดให้มีหลักสูตรการเรียนการสอน ที่เหมาะสมกับผู้เรียนแต่ละระดับในสถาบันการศึกษา เพื่อทราบแนวความคิดของการเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Mindset) ที่เป็นอีกหนึ่งทางเลือกในการประกอบอาชีพในอนาคต รวมถึงเสริมความรู้พื้นฐาน ที่จำเป็นในการประกอบธุรกิจ ตลอดจนสอดแทรกแนวคิดและความรู้ดังกล่าว ในหลักสูตร โดยเริ่มจากการสร้างแรงบันดาลใจและบ่มเพาะจิตวิญญาณผู้ประกอบการให้กับผู้เรียน ผ่านการเรียนรู้ และทดลองประกอบธุรกิจขั้นพื้นฐาน ซึ่งจะกระตุ้นให้ผู้ที่มีความพร้อมและความสามารถทางธุรกิจตัดสินใจเลือกเป็นผู้ประกอบการ นอกจากนี้ จะต้องสร้างทัศนคติและทักษะที่จำเป็นต่อการเป็นผู้ประกอบการ เช่น การเขียนแผนธุรกิจ การทำบัญชีเบื้องต้น เพื่อประโยชน์ในการวางแผนและตัดสินใจในเชิงธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งมีแนวทางการดำเนินงานโดยการพัฒนาหลักสูตรการเรียนเรื่องการประกอบธุรกิจขั้นพื้นฐานในระดับมัธยมศึกษาและอาชีวศึกษา จัดให้มีหลักสูตรการเรียนรู้เกี่ยวกับการประกอบธุรกิจทั้งภาคทฤษฎีและภาคปฏิบัติ เช่น การทดลองจัดตั้งและบริหารธุรกิจ เพื่อให้ผู้เรียนมีความเข้าใจเกี่ยวกับอาชีพผู้ประกอบการ เช่นเดียวกับการเรียนรู้ในวิชาอื่น ๆ

สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา ซึ่งเป็นหน่วยงานหลักในการจัดการศึกษาและฝึกอบรมวิชาชีพ เพื่อผลิตและพัฒนากำลังคนทั้งในระดับกึ่งฝีมือ ระดับฝีมือ ระดับเทคนิค และระดับเทคโนโลยีในทุกสาขาวิชาอย่างมีคุณภาพและได้มาตรฐานสอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรม สิ่งแวดล้อมและความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี สนองความต้องการของตลาดแรงงานและการประกอบอาชีพอิสระ โดยมีการจัดทำแผนงาน โครงการและกิจกรรมพัฒนาการศึกษาวิชาชีพด้วยการพัฒนาทักษะพื้นฐานของผู้เรียนอาชีวศึกษาให้มีความรู้ทางด้านการจัดการธุรกิจอย่างแท้จริง ตลอดจนพัฒนาทักษะในการคิดเชิงสร้างสรรค์ (Creative Thinking) ด้วยการสร้างชิ้นงานสิ่งประดิษฐ์ หรือนวัตกรรมใหม่ตามสาขาวิชาชีพและนำมาต่อยอดในเชิงพาณิชย์ รวมไปถึงการสร้างเครือข่ายเพื่อพัฒนาผู้ประกอบการใหม่ให้สามารถสร้างช่องทางการเข้าถึงแหล่งทุนและองค์ความรู้ทางธุรกิจเพื่อเพิ่มช่องทางอาชีพ (Career Path) ให้กับผู้เรียน สามารถประกอบธุรกิจได้อย่างเป็นรูปธรรม มุ่งให้องค์ความรู้ด้านธุรกิจและส่งเสริมการเป็นผู้ประกอบการแก่ผู้เรียนผ่านกระบวนการจัดการเรียนการสอน และกิจกรรมภายใต้ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ให้ความสำคัญกับการส่งเสริมผู้ที่จบอาชีวศึกษา มีองค์ความรู้ด้านธุรกิจสามารถออกไปเป็นผู้ประกอบการที่ตัวเองได้โดยไม่ต้องเข้าสู่ภาคแรงงานเพียงอย่างเดียว

การดำเนินงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา เป็นกิจกรรมที่สำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษา และวิชาชีพ ได้รับมอบหมายจากสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษาขับเคลื่อนนโยบายดังกล่าวข้างต้น โดยกำหนดให้ทุกสถานศึกษาดำเนินการจัดตั้งศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา และกำหนดให้ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ส่งเสริม สนับสนุน และมีบทบาทในการพัฒนาองค์ความรู้ ทักษะการเป็นผู้ประกอบการให้แก่ผู้เรียนอาชีวศึกษา ประชาชนทั่วไป ให้มีความรู้และประสบการณ์ในการทำธุรกิจทั้งในและนอกสถานศึกษา สามารถต่อยอดเป็นผู้ประกอบการ เป็นแนวทางในการสร้างอาชีพและสร้างรายได้ โดยสนับสนุนงบประมาณ ให้แต่ละสถานศึกษาดำเนินการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษา รวมทั้งจะต้องมีการประเมินมาตรฐานการปฏิบัติงานของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาทุกแห่ง เพื่อให้ทราบถึงความก้าวหน้าของการปฏิบัติงาน โดยมีเป้าหมายการพัฒนาศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการให้ผู้เรียนอาชีวศึกษา สามารถนำแผนธุรกิจที่ตนพัฒนาไปสร้างรายได้ระหว่างเรียน เมื่อสำเร็จการศึกษาสามารถเป็นผู้ประกอบการใหม่ได้ต่อไปในอนาคต

อย่างไรก็ตาม จากสภาพปัจจุบันพบว่า ผู้สำเร็จการศึกษาส่วนใหญ่ยังคงเข้าสู่ตลาดแรงงานในฐานะลูกจ้าง ขณะที่ผู้มีความประสงค์เป็นผู้ประกอบการยังขาดความพร้อมทั้งด้านความรู้ ทักษะ และประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจ ส่งผลให้ไม่สามารถแข่งขันในระบบเศรษฐกิจยุคใหม่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ (Global Entrepreneurship Monitor [GEM], 2021) ปัญหาดังกล่าวสะท้อนถึงความจำเป็นในการพัฒนาระบบการจัดการเรียนรู้และกลไกสนับสนุนที่สามารถเสริมสร้างศักยภาพความเป็นผู้ประกอบการให้กับผู้เรียนได้อย่างเป็นระบบอย่างต่อเนื่อง

ดังนั้น การพัฒนาความเป็นผู้ประกอบการของผู้เรียนอาชีวศึกษา จึงมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการยกระดับคุณภาพกำลังคนของประเทศ และเป็นกลไกสำคัญในการสร้างผู้ประกอบการใหม่ที่มีศักยภาพ สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจ และนำไปสู่การพัฒนาประเทศอย่างมั่นคง มั่งคั่ง และยั่งยืน

1.2 วัตถุประสงค์ เพื่อ

1. ส่งเสริม สนับสนุน ให้สถานศึกษามีศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาที่มีประสิทธิภาพ
2. ส่งเสริม สนับสนุน ให้ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา นำกลไกการขับเคลื่อนการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษา ประชาชนทั่วไป ให้มีทักษะการเป็นผู้ประกอบการ
3. ส่งเสริม สนับสนุน ผู้เรียนอาชีวศึกษา ประชาชนทั่วไป ที่มีศักยภาพและความพร้อมในการเป็นผู้ประกอบการให้ได้รับการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง สามารถเป็นผู้ประกอบการได้อย่างเข้มแข็งและยั่งยืน

1.3 เป้าหมาย

1.3.1 เชิงปริมาณ

1. สถานศึกษาอาชีวศึกษาสังกัดสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษาของรัฐบาล จำนวนไม่น้อยกว่า 430 แห่ง มีศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาที่มีประสิทธิภาพ
2. ผู้เรียนอาชีวศึกษาได้รับการพัฒนาศักยภาพให้มีทักษะการเป็นผู้ประกอบการ ไม่น้อยกว่า 21,500 คน/ปี
3. ผู้เรียนอาชีวศึกษาได้รับการพัฒนาศักยภาพให้มีทักษะการเป็นผู้ประกอบการ และดำเนินธุรกิจด้วยตนเอง จำนวนไม่น้อยกว่า 1,720 ธุรกิจ/ปี
4. ผู้เรียนอาชีวศึกษาได้รับการพัฒนาศักยภาพให้มีทักษะการเป็นผู้ประกอบการ สามารถพัฒนาต่อยอดธุรกิจเดิม จำนวนไม่น้อยกว่า 430 ธุรกิจ/ปี
5. มีการนำสิ่งประดิษฐ์ นวัตกรรม โครงการวิทยาศาสตร์ โครงการธุรกิจ โครงการงานวิจัย เป็นต้น มาต่อยอดเชิงพาณิชย์ โดยผู้เรียนอาชีวศึกษาที่ผ่านการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ไม่น้อยกว่า 30 ธุรกิจ/ปี
6. ผู้เรียนอาชีวศึกษาที่ผ่านการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา สำเร็จการศึกษาแล้วสามารถเป็นเจ้าของธุรกิจภายในระยะเวลา 5 ปี ไม่น้อยกว่า 430 ธุรกิจ/ปี

1.3.2 เชิงคุณภาพ สถานศึกษาสังกัดสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษาของรัฐบาล

1. มีศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาที่มีประสิทธิภาพ
2. มีกลไกการขับเคลื่อนการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษา ประชาชนทั่วไป ให้มีทักษะการเป็นผู้ประกอบการ
3. มีการส่งเสริม สนับสนุน ผู้เรียนอาชีวศึกษา ประชาชนทั่วไป ที่มีศักยภาพและความพร้อมในการเป็นผู้ประกอบการ ให้สามารถเป็นผู้ประกอบการได้อย่างเข้มแข็งและยั่งยืน

1.4 ตัวชี้วัดความสำเร็จ

1. สถานศึกษามีศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาที่มีประสิทธิภาพ ไม่น้อยกว่า 430 แห่ง
2. ผู้เรียนอาชีวศึกษาได้รับการพัฒนาศักยภาพให้มีทักษะการเป็นผู้ประกอบการ ไม่น้อยกว่า 21,500 คน/ปี
3. ผู้เรียนอาชีวศึกษาได้รับการพัฒนาศักยภาพให้มีทักษะการเป็นผู้ประกอบการ และดำเนินธุรกิจด้วยตนเอง ไม่น้อยกว่า 1,720 ธุรกิจ/ปี

4. ผู้เรียนอาชีวศึกษาได้รับการพัฒนาศักยภาพให้มีทักษะการเป็นผู้ประกอบการ สามารถพัฒนาต่อยอดธุรกิจเดิม ไม่น้อยกว่า 430 ธุรกิจ/ปี

5. มีการนำสิ่งประดิษฐ์ นวัตกรรม โครงการวิทยาศาสตร์ โครงการธุรกิจ โครงการ งานวิจัย ฯลฯ มาต่อยอดเชิงพาณิชย์ โดยผู้เรียนอาชีวศึกษาที่ผ่านการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ไม่น้อยกว่า 30 ธุรกิจ/ปี

6. ผู้เรียนอาชีวศึกษาที่ผ่านการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา สำเร็จการศึกษาแล้วสามารถเป็นเจ้าของธุรกิจภายในระยะเวลา 5 ปี ไม่น้อยกว่า 430 ธุรกิจ/ปี

1.5 ประโยชน์ที่จะได้รับ

1. สถานศึกษาอาชีวศึกษาสังกัดสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษาของรัฐบาลทุกแห่งมีศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาที่มีประสิทธิภาพ

2. สถานศึกษาอาชีวศึกษาสังกัดสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษาของรัฐบาลทุกแห่งมีการส่งเสริมสนับสนุน ผู้เรียนอาชีวศึกษา ให้ได้รับการพัฒนาศักยภาพให้มีทักษะการเป็นผู้ประกอบการ หรือพัฒนาต่อยอดธุรกิจเดิม

3. ผู้เรียนอาชีวศึกษาที่เข้ารับการพัฒนาศักยภาพให้มีทักษะการเป็นผู้ประกอบการ มีรายได้ระหว่างเรียน

4. มีการนำสิ่งประดิษฐ์ นวัตกรรม โครงการวิทยาศาสตร์ โครงการธุรกิจ โครงการ งานวิจัย เป็นต้น มาต่อยอดในเชิงพาณิชย์

5. ผู้เรียนอาชีวศึกษาที่ผ่านการพัฒนาศักยภาพให้มีทักษะการเป็นผู้ประกอบการ จากศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา เมื่อสำเร็จการศึกษาแล้วสามารถเป็นเจ้าของธุรกิจได้

1.6 นิยามศัพท์

คู่มือการปฏิบัติงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา หมายถึง แนวทางบริหารสถานศึกษา ของผู้บริหารสถานศึกษา ในการขับเคลื่อนศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

สถานศึกษา หมายถึง สถานศึกษาสังกัดสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษาของรัฐบาล

ผู้บริหารสถานศึกษา หมายถึง ผู้บริหารสถานศึกษาสังกัดสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษาของรัฐบาล

ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา หมายถึง หน่วยงานที่สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา จัดตั้งในทุกสถานศึกษา โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริม สนับสนุน ให้ผู้เรียนอาชีวศึกษา ประชาชนทั่วไป ได้รับการพัฒนาศักยภาพให้มีทักษะการเป็นผู้ประกอบการ โดยเป็นผู้ประกอบการอาชีวศึกษาที่มีศักยภาพและความพร้อม ในการเป็นผู้ประกอบการ ได้รับการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง สามารถเป็นผู้ประกอบการได้อย่างเข้มแข็งและยั่งยืน

การพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษา หมายถึง การพัฒนาทักษะการเป็นผู้ประกอบการและส่งเสริม การทำธุรกิจแก่ผู้เรียนอาชีวศึกษา การส่งเสริมสนับสนุนผู้เรียนอาชีวศึกษาในการดำเนินธุรกิจระยะเริ่มต้น การพัฒนาทักษะอาชีพและการเป็นผู้ประกอบการภายใต้ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา การพัฒนาศักยภาพครูที่ปรึกษาธุรกิจหรือครูที่เกี่ยวข้อง และการติดตามผลการดำเนินงานเพื่อสนับสนุนให้บรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมาย

การพัฒนาทักษะการเป็นผู้ประกอบการ หมายถึง การพัฒนาผู้เรียนอาชีวศึกษาที่ผ่านการเรียน ในหลักสูตรรายวิชาเกี่ยวกับการเป็นผู้ประกอบการ หรือผ่านการดำเนินธุรกิจในโครงการหารายได้ระหว่างเรียน หรือผ่านการดำเนินธุรกิจในรายวิชาโครงการ หรือเข้ารับคำปรึกษาแนะนำในการพัฒนาธุรกิจ จากศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา และเข้ารับการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ซึ่งสามารถนำองค์ความรู้ไปใช้ในการประกอบธุรกิจได้ด้วยตนเอง

การบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา หมายถึง การพัฒนาทักษะด้านธุรกิจและการเป็นผู้ประกอบการ แก่ผู้เรียนอาชีวศึกษา ประกอบด้วย การอบรมเชิงปฏิบัติการ การประเมินคุณภาพและความเป็นไปได้ของแผนธุรกิจ การศึกษาดูงาน การส่งเสริมการประกอบธุรกิจ การดำเนินงานตามแผนธุรกิจใหม่ การดำเนินงานตามแผนธุรกิจเดิม หรือต่อยอดธุรกิจเดิม การใช้ธุรกิจในสถานศึกษาเป็นแหล่งการเรียนรู้ และการพัฒนาศักยภาพครูที่ปรึกษาธุรกิจ หรือครูที่เกี่ยวข้อง

ผู้เรียนอาชีวศึกษา หมายถึง นักเรียน นักศึกษา ที่กำลังศึกษาอยู่ในสถานศึกษาอาชีวศึกษาของรัฐบาล ทั้งการศึกษาในระบบ การศึกษาระบบทวิภาคี และผู้เรียนหลักสูตรวิชาชีพพระยาสัน ที่สนใจเข้ารับการบ่มเพาะ เป็นผู้ประกอบการจากศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

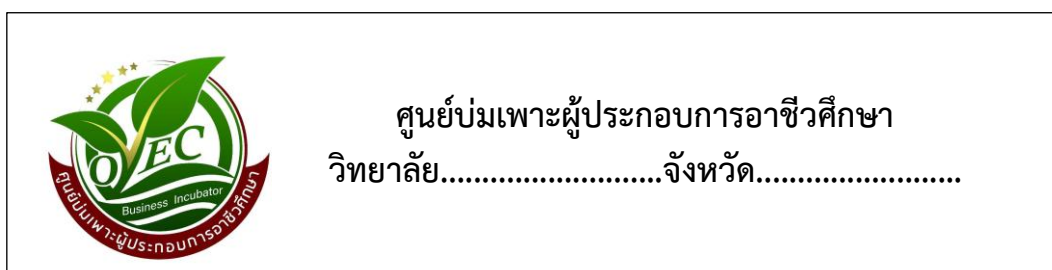
ผู้ประกอบการอาชีวศึกษา หมายถึง ผู้เรียนอาชีวศึกษาที่ผ่านการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาและ เป็นผู้ประกอบธุรกิจระหว่างเรียน หรือผู้เรียนอาชีวศึกษาที่ผ่านการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา เมื่อสำเร็จ การศึกษาแล้วสามารถเริ่มต้นเป็นเจ้าของธุรกิจ

ประชาชนทั่วไป หมายถึง บุคคลที่สนใจสมัครเข้ารับการบ่มเพาะเป็นผู้ประกอบการจากศูนย์บ่มเพาะ ผู้ประกอบการอาชีวศึกษา เพื่อรับคำปรึกษาแนะนำในการพัฒนาธุรกิจ

หัวหน้าศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา หมายถึง ครูหรือบุคลากรทางการศึกษาของสถานศึกษา สังกัดสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษาของรัฐบาลที่ได้รับการแต่งตั้งจากผู้บริหารสถานศึกษา

ครูที่ปรึกษาธุรกิจ หมายถึง ครูหรือบุคลากรทางการศึกษาของสถานศึกษา สังกัดสำนักงานคณะกรรมการ การอาชีวศึกษาของรัฐบาล ที่ได้รับการแต่งตั้งเป็นครูที่ปรึกษาธุรกิจ ทำหน้าที่ส่งเสริม สนับสนุน และพัฒนา ขีดความสามารถของผู้เรียนอาชีวศึกษา สมัครเข้ารับการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาจากศูนย์บ่มเพาะ ผู้ประกอบการอาชีวศึกษา เพื่อให้สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างเป็นรูปธรรม

ป้ายศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา หมายถึง ป้ายสำนักงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการ อาชีวศึกษา ที่จัดทำโดยวัสดุที่มีความแข็งแรงทนทาน ไม่ควรเป็นงานพิมพ์ด้วยพลาสติกไวน์ลหรือแผ่นพลาสติก ลูกฟูก สติกเกอร์ โดยมีขนาดความกว้าง x ความยาว ของป้าย ให้มีความเหมาะสมกับขนาดของพื้นที่ หรือสำนักงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา และมีข้อความตัวอย่าง ดังต่อไปนี้



ธุรกิจใหม่ นวัตกรรมสร้างสรรค์ หมายถึง ธุรกิจที่พัฒนาขึ้นจากแนวคิดใหม่ ไม่ซ้ำกับธุรกิจอื่น ในท้องตลาด ไม่เคยจดสิทธิบัตรหรือลิขสิทธิ์ทางปัญญา โดยใช้ความคิดสร้างสรรค์และการคิดค้นนวัตกรรม เป็นแกนหลัก เพื่อแก้ไขปัญหา สร้างคุณค่า เพิ่มโอกาสทางการตลาด และมีความเป็นไปได้ทางธุรกิจ

ธุรกิจขายดี หมายถึง ธุรกิจที่สามารถจำหน่ายสินค้าหรือบริการได้อย่างต่อเนื่อง สร้างรายได้รวมถึงกำไร ได้อย่างสม่ำเสมอ สินค้ามีคุณภาพ สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้

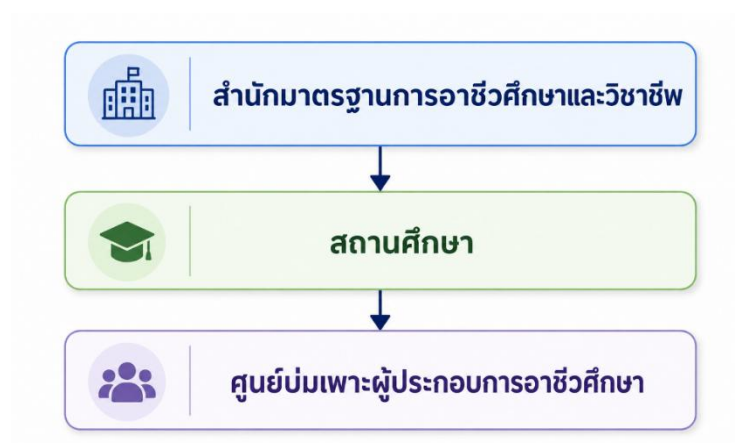
สุดยอดนักขาย หมายถึง บุคคลผู้ที่นำสินค้าหรือบริการที่ผลิตขึ้นเองภายใต้ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการ อาชีวศึกษา ของสถานศึกษา หรือเป็นผลิตภัณฑ์หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) ของจังหวัดที่ตั้งสถานศึกษา มานำเสนอขายโดยการประยุกต์ใช้เทคนิคการนำเสนอเชิงสร้างสรรค์และศิลปะการสื่อสาร บูรณาการเทคโนโลยี ดิจิทัลเพื่อเชื่อมโยงระบบการจัดจำหน่ายช่องทางออนไลน์และหน้าร้านได้อย่างมีประสิทธิภาพ สามารถสร้าง ยอดขายและความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า

ธุรกิจร่วมทุน หมายถึง ธุรกิจที่เกิดจากแนวคิดสร้างสรรค์ของผู้เรียน มาพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์หรือบริการ ที่มีศักยภาพเชิงพาณิชย์ และมีภาคธุรกิจร่วมดำเนินงานในลักษณะ “ร่วมลงทุน ร่วมพัฒนา หรือร่วมขยายตลาด” อย่างเป็นรูปธรรม เพื่อให้สามารถสร้างรายได้ ขยายตลาด หรือพัฒนากิจการให้เจริญเติบโตอย่างยั่งยืน

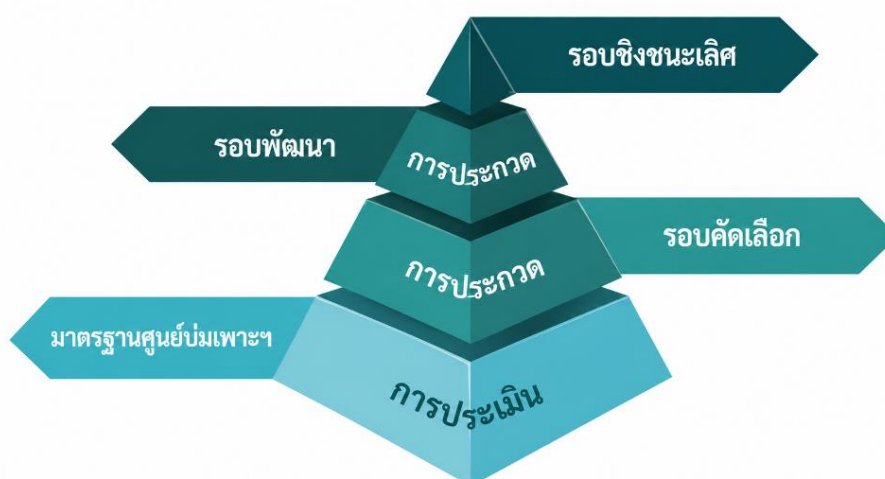
1.7 กิจกรรมตามภารกิจของสำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพ

สำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพได้ดำเนินการโครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษา ในการเป็นผู้ประกอบการ และกำหนดแนวทางการบริหารงานไว้ดังนี้

1.7.1 การบริหารจัดการ



1.7.2 การประเมินผลการดำเนินงาน



เพื่อส่งเสริมการดำเนินงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาของสถานศึกษาให้เกิดผลสัมฤทธิ์บรรลุตามวัตถุประสงค์ เป้าหมาย และตัวชี้วัดความสำเร็จ สำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพ ได้กำหนดกรอบการดำเนินการไว้ดังนี้

1. กำหนดนโยบาย เป้าหมาย กรอบทิศทางและแนวปฏิบัติที่ชัดเจนเกี่ยวกับการดำเนินงานของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาให้กับสถานศึกษา

2. กำหนดแผนการดำเนินงาน และการบริหารจัดการงบประมาณ ตามโครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ

3. จัดทำเอกสารแนวทางการปฏิบัติงาน ตามโครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ และแนวทางการรายงานผลการดำเนินงานผ่านระบบสารสนเทศ OVEC Startup

4. ส่งเสริม สนับสนุน การดำเนินงานของสถานศึกษาให้สามารถดำเนินงานตามภารกิจของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา สอดคล้องกับเป้าหมาย ตัวชี้วัดความสำเร็จ อย่างมีประสิทธิภาพ

5. กำกับ ติดตาม และประเมินผลการดำเนินงานของสถานศึกษา ตามโครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ โดยการดำเนินงานจะแบ่งออกเป็น 3 รูปแบบ คือ

รูปแบบที่ 1 การติดตามความก้าวหน้าการดำเนินงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาของสถานศึกษา โดยการรายงานผ่านระบบสารสนเทศ OVEC Startup

รูปแบบที่ 2 การติดตามผลการดำเนินงาน ตรวจสอบข้อมูลเพิ่มเติม ด้วยแบบสอบถาม

รูปแบบที่ 3 การประเมินผลการดำเนินงานของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาของสถานศึกษาเพื่อรับการประเมินและการประกวดผ่านระบบสารสนเทศ OVEC Startup ดังนี้

3.1 ทุกสถานศึกษาเข้ารับการประเมินมาตรฐานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

ประเภทที่ 1 ประเมินมาตรฐานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาผ่านระบบสารสนเทศ OVEC Startup

3.2 สถานศึกษาที่ผ่านการประเมินมาตรฐานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาแล้ว และมีความประสงค์พัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาให้ก้าวสู่การเป็นผู้ประกอบการอย่างต่อเนื่อง สามารถสมัครเข้าร่วมการประกวดได้มากกว่าหนึ่งประเภท ตามความพร้อมและศักยภาพของสถานศึกษา โดยมีประเภทการประกวด ดังนี้

ประเภทที่ 2 ธุรกิจใหม่ นวัตกรรมสร้างสรรค์ (New Business and Creative Innovation)

ประเภทที่ 3 ธุรกิจขายดี (Best Seller Business)

ประเภทที่ 4 ยอดอันดับขาย (Top Sales)

ประเภทที่ 5 ธุรกิจร่วมทุน (Joint Venture Business)

3.3 รอบคัดเลือก โดยสำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพแต่งตั้งคณะกรรมการตัดสินการประกวดผ่านระบบสารสนเทศ Ovec Startup และตัดสินการประกวดรอบคัดเลือกจำนวน 100 ทีม เพื่อเข้ารับการพัฒนาศักยภาพด้านการเป็นผู้ประกอบการในรอบพัฒนาต่อไป

3.4 รอบพัฒนา โดยสำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพ ดำเนินการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาจากรอบคัดเลือกจำนวน 100 ทีม และตัดสินการประกวดรอบพัฒนาเหลือ 80 ทีม

3.5 รอบชิงชนะเลิศ โดยสำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพดำเนินการจัดการประกวดจากผู้เรียนอาชีวศึกษาจากรอบพัฒนาจำนวน 80 ทีม แต่ละประเภทการประกวดจะมีรางวัลหลัก 3 รางวัล ได้แก่ 1) รางวัลชนะเลิศ 2) รางวัลรองชนะเลิศอันดับ 1 และ 3) รางวัลรองชนะเลิศอันดับ 2 และรางวัลพิเศษประเภทละ 2 รางวัล ดังนี้ ประเภทที่ 2 ธุรกิจใหม่ นวัตกรรมสร้างสรรค์ (New Business and Creative Innovation) ได้แก่ 1) รางวัลนวัตกรรมยอดเยี่ยม (Innovation Award) 2) รางวัลธุรกิจสร้างสรรค์ยอดเยี่ยม (Creative Award) ประเภทที่ 3 ธุรกิจขายดี (Best Seller Business) ได้แก่ 1) รางวัลธุรกิจมาแรงแห่งปี 2) รางวัลผู้ประกอบการดาวรุ่ง ประเภทที่ 4 ยอดอันดับขาย (Top Sales) ได้แก่ รางวัลความคิดสร้างสรรค์ยอดเยี่ยม 2) รางวัลขวัญใจมหาชน ประเภทที่ 5 ธุรกิจร่วมทุน (Joint Venture Business) ได้แก่ 1) รางวัลขวัญใจพันธมิตร

2) รางวัลพันธมิตรแห่งอนาคต ในส่วนของทีมธุรกิจที่เข้าร่วมการประกวด สถานศึกษาที่เข้าร่วมจะได้รับรางวัล ทีมธุรกิจดีเด่น

6. จัดประชุมวิชาการ การดำเนินงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาของสถานศึกษา ตามโครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประกอบด้วย

6.1 กิจกรรมเชิดชูเกียรติสถานศึกษาต้นแบบที่มีผลสัมฤทธิ์ตามวัตถุประสงค์ และเป้าหมาย

6.2 จัดนิทรรศการแสดงผลงาน นวัตกรรมเด่นของสถานศึกษา

6.3 กิจกรรมแลกเปลี่ยนเรียนรู้จากสถานศึกษาต้นแบบที่มีผลสัมฤทธิ์ตาม วัตถุประสงค์ และเป้าหมาย

7. จัดประชุมเชิงปฏิบัติการเพื่อสรุปผลการดำเนินงานตามโครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียน อาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ และจัดทำสรุปผลการดำเนินงาน

8. รายงานผลการดำเนินงานกิจกรรมตามโครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็น ผู้ประกอบการต่อสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา และเผยแพร่เอกสารสรุปผลการดำเนินงาน

1.8 มาตรการเสริมแรง

สำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพ กำหนดมาตรการเสริมแรงให้กับสถานศึกษาที่สามารถ ดำเนินงานตามภารกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยการจัดสรรงบประมาณเพิ่มเติม ซึ่งจะพิจารณาจากรายงาน ผลการดำเนินงานตามระยะเวลาที่กำหนด และผลการประเมินการดำเนินงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการ อาชีวศึกษาของสถานศึกษา ตลอดจนการมอบโล่เชิดชูเกียรติให้แก่สถานศึกษาต้นแบบ

บทที่ 2

ภารกิจของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

สำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพ มีการดำเนินงานตามโครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ โดยมีกิจกรรมตามโครงการคือพัฒนาทักษะการเป็นผู้ประกอบการและส่งเสริมการทำธุรกิจแก่ผู้เรียนอาชีวศึกษา ผ่านกระบวนการจัดการเรียนรู้และกิจกรรมภายใต้ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา โดยกำหนดให้ทุกสถานศึกษาจัดตั้งศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา เพื่อพัฒนาศักยภาพของผู้เรียนอาชีวศึกษาให้มีประสบการณ์การทำธุรกิจทั้งในและนอกสถานศึกษา เพื่อนำความรู้และประสบการณ์ต่อยอดไปเป็นผู้ประกอบการ ซึ่งจะเป็นแนวทางในการสร้างอาชีพและสร้างรายได้ต่อไปในอนาคต

2.1 วัตถุประสงค์

เพื่อส่งเสริม สนับสนุน ให้ผู้เรียนอาชีวศึกษา ประชาชนทั่วไป ได้รับการพัฒนาศักยภาพให้มีทักษะการเป็นผู้ประกอบการ โดยเป็นผู้เรียนอาชีวศึกษา ประชาชนทั่วไป ที่มีศักยภาพและความพร้อมในการเป็นผู้ประกอบการ ได้รับการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง สามารถเป็นผู้ประกอบการได้อย่างเข้มแข็งและยั่งยืน

2.2 เป้าหมาย

2.2.1 กลุ่มเป้าหมาย คือ ผู้เรียนอาชีวศึกษา ประชาชนทั่วไป

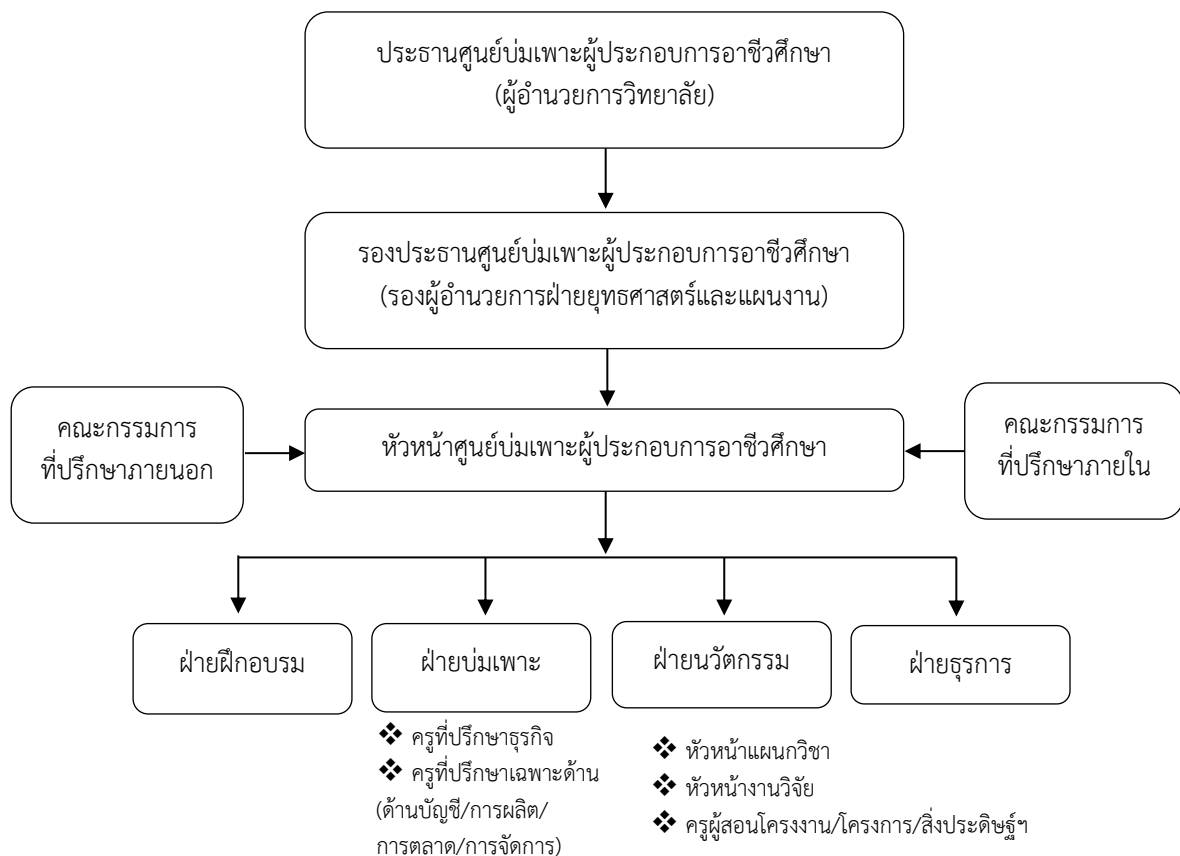
2.2.2 เชิงปริมาณ

1. ผู้เรียนอาชีวศึกษาได้รับการพัฒนาศักยภาพให้มีทักษะการเป็นผู้ประกอบการ ไม่น้อยกว่า 50 คน/ปี
2. ผู้เรียนอาชีวศึกษาได้รับการพัฒนาศักยภาพให้มีทักษะการเป็นผู้ประกอบการ และดำเนินธุรกิจด้วยตนเอง จำนวนไม่น้อยกว่า 4 ธุรกิจ/ปี
3. ผู้เรียนอาชีวศึกษาได้รับการพัฒนาศักยภาพให้มีทักษะการเป็นผู้ประกอบการ สามารถพัฒนาต่อยอดธุรกิจเดิม จำนวนไม่น้อยกว่า 1 ธุรกิจ/ปี
4. มีการนำสิ่งประดิษฐ์ นวัตกรรม โครงการวิทยาศาสตร์ โครงการธุรกิจ โครงการ งานวิจัย เป็นต้น มาต่อยอดเชิงพาณิชย์โดยผู้เรียนอาชีวศึกษาที่ผ่านกระบวนการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ไม่น้อยกว่า 1 ธุรกิจ/ปี
5. ผู้เรียนอาชีวศึกษาที่ผ่านการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา สำเร็จการศึกษาแล้วสามารถเป็นเจ้าของธุรกิจภายในระยะเวลา 5 ปี ไม่น้อยกว่า 1 ธุรกิจ/ปี

2.2.3 เชิงคุณภาพ สถานศึกษาสังกัดสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษาของรัฐบาล

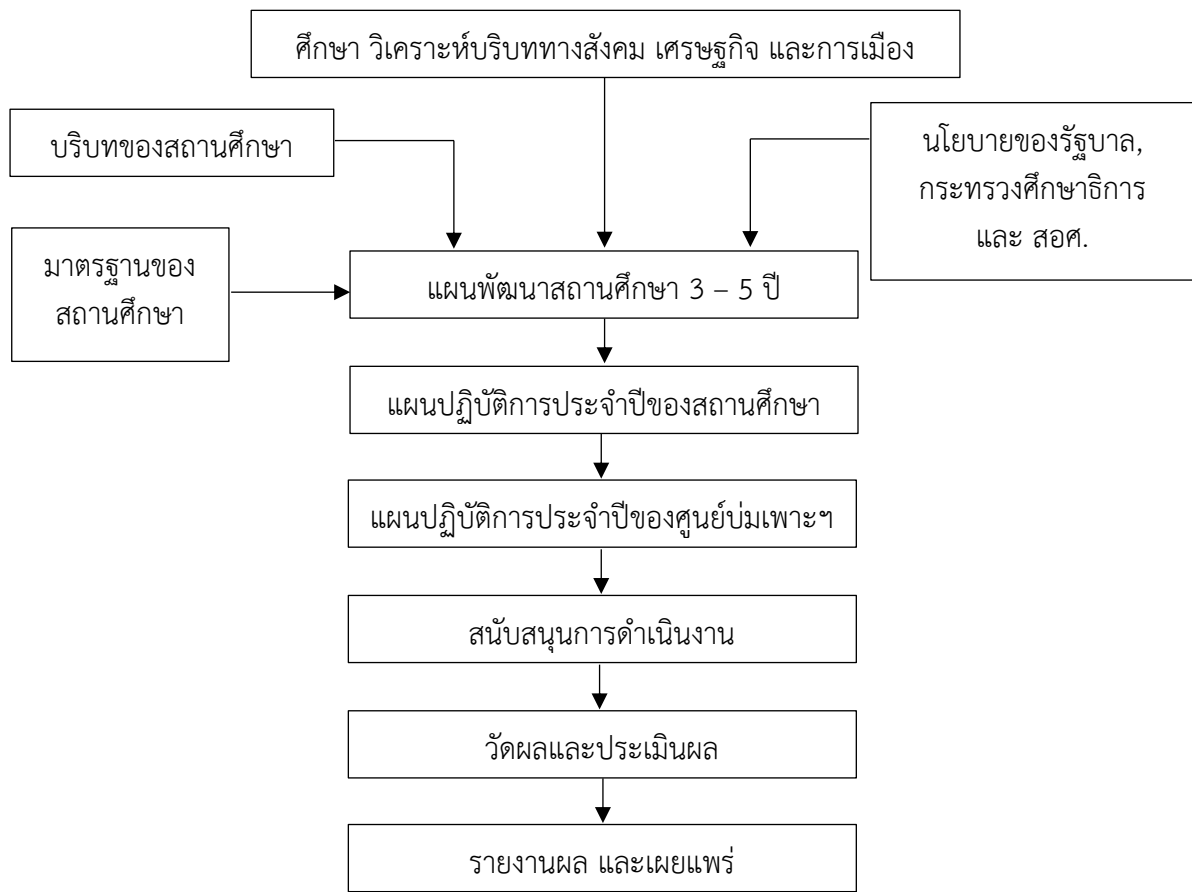
1. มีศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาที่มีประสิทธิภาพ
2. มีกลไกการขับเคลื่อนผู้เรียนอาชีวศึกษา ประชาชนทั่วไป ในการพัฒนาศักยภาพให้มีทักษะการเป็นผู้ประกอบการ
3. มีการส่งเสริม สนับสนุน ผู้เรียนอาชีวศึกษา ประชาชนทั่วไป ที่มีศักยภาพและความพร้อมในการเป็นผู้ประกอบการให้สามารถเป็นผู้ประกอบการได้อย่างเข้มแข็งและยั่งยืน

2.3 โครงสร้างการบริหารศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา



2.4 บทบาทหน้าที่ของคณะกรรมการฝ่ายต่าง ๆ ตามโครงสร้าง

2.4.1 ประธานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา (ผู้อำนวยการวิทยาลัย) มีหน้าที่ให้คำปรึกษา แนะนำแก่คณะกรรมการดำเนินงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ในการกำหนดภารกิจของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาไว้ในแผนพัฒนาสถานศึกษา แผนปฏิบัติการประจำปีของสถานศึกษา แผนปฏิบัติการประจำปีของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ส่งเสริม สนับสนุน การดำเนินงานตามภารกิจของศูนย์บ่มเพาะฯ ในแต่ละรอบปีการศึกษาให้บรรลุตามเป้าหมายที่กำหนด กำกับ ติดตาม ตลอดจนการประเมินผลการดำเนินงานของศูนย์บ่มเพาะฯ ดังนั้น ผู้บริหารสถานศึกษาจึงควรให้ความสำคัญและศึกษาทำความเข้าใจในโครงสร้างการบริหารงานและภารกิจของศูนย์บ่มเพาะฯ ให้เข้าใจอย่างถ่องแท้เพื่อการบริหารจัดการและสนับสนุนการดำเนินงานตามกรอบแนวคิด ดังนี้



เพื่อให้การดำเนินงานตามภารกิจของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาได้บรรลุตามวัตถุประสงค์และเป้าหมายที่กำหนดไว้ และเป็นไปตามกรอบแนวคิด ภารกิจของประธานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา มีพอสังเขป ดังนี้

1. กำหนดการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษา การพัฒนาทักษะการเป็นผู้ประกอบการ การบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ไว้ในมาตรฐานการอาชีวศึกษาของสถานศึกษา แผนพัฒนาสถานศึกษา 3 - 5 ปี แผนปฏิบัติการประจำปีของสถานศึกษา และแผนปฏิบัติการประจำปีของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา
2. ส่งเสริมสนับสนุนให้ครูและบุคลากรที่เกี่ยวข้องกับภารกิจของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ได้พัฒนาศักยภาพตามความจำเป็นและเหมาะสม
3. แต่งตั้งคณะกรรมการดำเนินงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา คณะกรรมการนิเทศ และคณะกรรมการประเมินผลการดำเนินงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาประจำปี
4. ส่งเสริม สนับสนุน การบริหารจัดการศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ให้สามารถดำเนินงานตามภารกิจได้บรรลุตามวัตถุประสงค์และเป้าหมาย
5. นิเทศ กำกับติดตาม การดำเนินงานของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา
6. ส่งเสริม สนับสนุน ให้ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาได้ดำเนินการส่งแผนธุรกิจเข้าร่วมประกวด หรือแข่งขันทักษะในโอกาสต่าง ๆ ทั้งในระดับสถานศึกษา ระดับจังหวัด ระดับภาค และระดับชาติ ที่หน่วยงานของสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา หรือหน่วยงานอื่น ๆ จัดขึ้น

2.4.2 รองประธานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา (รองผู้อำนวยการฝ่ายยุทธศาสตร์และแผนงาน) มีหน้าที่ ปฏิบัติงานตามที่ได้รับมอบหมายจากประธานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ในการช่วยบริหารศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

2.4.3 คณะกรรมการที่ปรึกษาภายนอก ประกอบด้วย ตัวแทนของหน่วยงาน อาทิ หอการค้าจังหวัด ธนาคารออมสิน อุตสาหกรรมจังหวัด พัฒนาชุมชน พาณิชย์จังหวัด ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฯลฯ มีหน้าที่ ให้คำปรึกษา ร่วมกับคณะกรรมการดำเนินงานให้บรรลุผลสำเร็จตามวัตถุประสงค์และเป้าหมายที่กำหนด

2.4.4 คณะกรรมการที่ปรึกษาภายใน ประกอบด้วย รองผู้อำนวยการฝ่ายวิชาการ รองผู้อำนวยการฝ่ายบริหารทรัพยากร รองผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนากิจการนักเรียน นักศึกษา หัวหน้าแผนกวิชา หัวหน้างาน ครู ผู้ทรงคุณวุฒิที่มีความรู้ความสามารถด้านการเป็นผู้ประกอบการ มีหน้าที่ให้คำปรึกษาร่วมกับคณะกรรมการดำเนินงานให้บรรลุผลสำเร็จตามวัตถุประสงค์และเป้าหมายที่กำหนด

2.4.5 หัวหน้าศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา มีหน้าที่

1. ทำหน้าที่บริหารจัดการศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ประสานงาน สร้างความร่วมมือกับฝ่ายต่าง ๆ ให้เป็นไปตามที่คณะกรรมการบริหารศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษากำหนด
2. ดำเนินการบ่มเพาะกลุ่มเป้าหมาย ตลอดจนประสานงานในการจัดหาที่ปรึกษาธุรกิจ ที่ปรึกษาบัญชี เป็นต้น ให้แก่กลุ่มเป้าหมาย
3. ประสานงานกับสถาบันการเงินและหน่วยงานอื่น ๆ เพื่อหาแหล่งเงินทุนสนับสนุนกลุ่มเป้าหมาย
4. ส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน เครือข่ายวิสาหกิจชุมชน ตามความต้องการของแต่ละกลุ่ม
5. รับผิดชอบอาคารสถานที่ วัสดุ ครุภัณฑ์ เครื่องมือและอุปกรณ์ ในศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา
6. ดำเนินการดูแลการเบิกจ่ายงบประมาณ และเงินรายได้ต่าง ๆ ให้เป็นไปตามระเบียบทางราชการ และที่คณะกรรมการบริหารศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษากำหนด
7. สรุปผลและรายงานผลการดำเนินงาน
8. งานอื่น ๆ ตามที่สถานศึกษามอบหมาย

ดังนั้น หัวหน้าศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา จึงควรให้ความสำคัญและศึกษาทำความเข้าใจ โครงสร้างการบริหารงานและภารกิจของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาให้เข้าใจอย่างถ่องแท้ เพื่อการบริหารจัดการและสนับสนุนการดำเนินงาน ตามกรอบแนวคิด ดังนี้



1. ศักยภาพของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา คือ มีสำนักงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาที่ตั้งอยู่ในทำเลที่เหมาะสม เป็นสัดส่วน และสามารถติดต่อได้สะดวก มีป้ายสำนักงาน มีความพร้อมด้านวัสดุอุปกรณ์ ครุภัณฑ์ มีพื้นที่บริการให้คำปรึกษา มีมุมวิชาการ การบริหารงานของหัวหน้าศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา และการสนับสนุนของผู้บริหารสถานศึกษา เป็นต้น

2. การบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา คือ การพัฒนาทักษะด้านธุรกิจและการเป็นผู้ประกอบการแก่ผู้เรียนอาชีวศึกษา ประกอบด้วย การอบรมเชิงปฏิบัติการ การประเมินคุณภาพและความเป็นไปได้ของแผนธุรกิจ การศึกษาดูงาน การส่งเสริมการประกอบธุรกิจ การดำเนินงานตามแผนธุรกิจใหม่ การดำเนินงานตามแผนธุรกิจเดิมหรือต่อยอดธุรกิจเดิม การใช้ธุรกิจสถานศึกษาเป็นแหล่งการเรียนรู้ และการพัฒนาศักยภาพครูที่ปรึกษาธุรกิจหรือครูที่เกี่ยวข้อง

3. ผลสัมฤทธิ์ของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา คือ ผู้เรียนอาชีวศึกษาที่เข้าร่วมการพัฒนาศักยภาพให้มีทักษะการเป็นผู้ประกอบการ มีจำนวนไม่น้อยกว่า 50 คน/ปี สามารถดำเนินธุรกิจระหว่างเรียนได้ด้วยตนเองจำนวนไม่น้อยกว่า 4 ธุรกิจ/ปี และผู้เรียนอาชีวศึกษาที่เข้าร่วมการพัฒนาศักยภาพให้มีทักษะการเป็นผู้ประกอบการในปีก่อนสามารถต่อยอดธุรกิจเดิมได้ จำนวนไม่น้อยกว่า 1 ธุรกิจ/ปี มีการนำสิ่งประดิษฐ์ นวัตกรรม โครงการวิทยาศาสตร์ โครงการธุรกิจ โครงการงานวิจัย ฯลฯ มาต่อยอดเชิงพาณิชย์หรือใช้ในกระบวนการผลิตสินค้าหรือบริการ มีการวิเคราะห์ความยั่งยืนของธุรกิจในประเด็น การดำเนินธุรกิจในปัจจุบัน และในอนาคต ความเป็นไปได้ของธุรกิจ โดยพิจารณาผลการดำเนินงานในรอบระยะเวลาที่ผ่านมาจากงบกำไรขาดทุน พิจารณารูขี้นกการเงินของธุรกิจ ณ วันสิ้นสุดจากงบแสดงฐานะการเงิน และมีผู้เรียนอาชีวศึกษาที่ผ่านการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา สำเร็จการศึกษาแล้วสามารถเป็นเจ้าของธุรกิจภายในระยะเวลา 5 ปี ไม่น้อยกว่า 1 ธุรกิจ/ปี

เพื่อให้การปฏิบัติงานตามหน้าที่ของหัวหน้าศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาบรรลุวัตถุประสงค์ และเป้าหมายในภารกิจต่าง ๆ ตามกรอบแนวคิด ผู้ที่ทำหน้าที่หัวหน้าศูนย์บ่มเพาะฯ จะต้องดำเนินการดังนี้

1. ประสานงานกับผู้บริหารสถานศึกษา หัวหน้างานอาคารสถานที่ ตลอดจนผู้เกี่ยวข้อง เพื่อการได้มาซึ่งพื้นที่สำหรับการจัดตั้งเป็นสำนักงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

2. จัดหา ดูแล และรับผิดชอบ ทรัพยากรต่าง ๆ ที่ต้องใช้ในการบริหารจัดการศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาของสถานศึกษา เช่น ป้ายสำนักงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วัสดุ ครุภัณฑ์ เครื่องมือและอุปกรณ์ต่าง ๆ ที่จำเป็นต้องใช้ในการปฏิบัติงาน

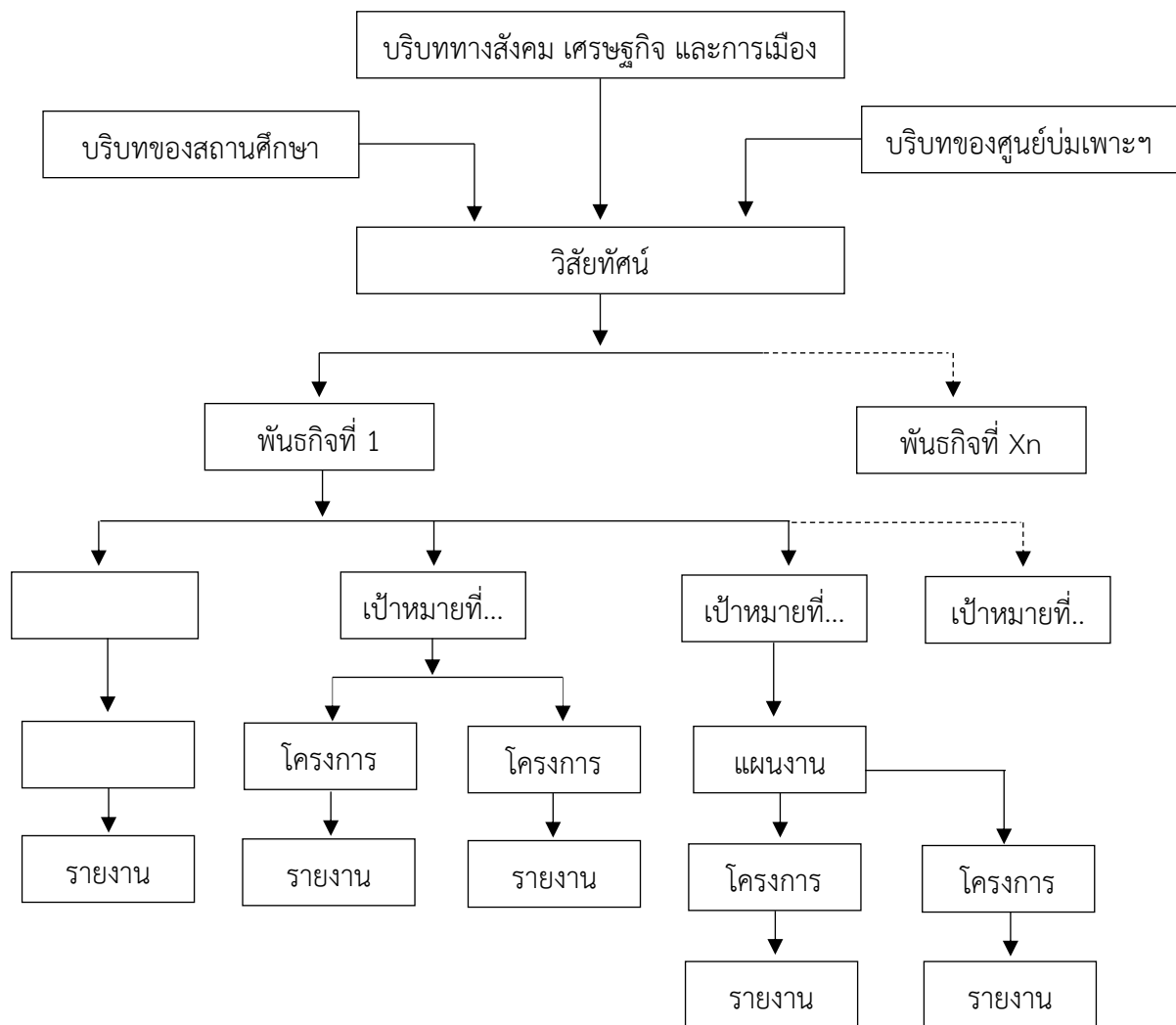
3. จัดทำคำสั่งแต่งตั้งคณะกรรมการดำเนินงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา โดยมีคณะกรรมการดำเนินงานตามโครงสร้าง

4. จัดประชุมคณะกรรมการดำเนินงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาของสถานศึกษา เพื่อสร้างความเข้าใจในภารกิจและเป้าหมายของศูนย์บ่มเพาะฯ ตลอดจนการมอบหมายหน้าที่ การดำเนินงาน ในกิจกรรมต่างๆ การนิเทศ การประเมินผลการดำเนินงาน และการรายงานผล เป็นต้น

5. จัดทำแผนปฏิบัติการประจำปีของศูนย์บ่มเพาะฯ ร่วมกับคณะกรรมการบริหารศูนย์บ่มเพาะฯ ซึ่งในแผนปฏิบัติการประจำปีควรที่จะกำหนดภารกิจที่จะต้องดำเนินการไว้ เช่น การอบรมเชิงปฏิบัติการ การประเมินคุณภาพและความเป็นไปได้ของแผนธุรกิจ การศึกษาดูงาน การส่งเสริมการประกอบธุรกิจ การใช้ธุรกิจในสถานศึกษาเป็นแหล่งการเรียนรู้ และการพัฒนาศักยภาพครูที่ปรึกษาธุรกิจหรือครูที่เกี่ยวข้อง การนิเทศ การบริหารจัดการศูนย์บ่มเพาะฯ การประเมินศูนย์บ่มเพาะฯ การพัฒนาหลักสูตรการเป็นผู้ประกอบการ การแสวงหาความร่วมมือกับภาคีเครือข่าย เป็นต้น

รูปแบบแผนปฏิบัติการประจำปีของศูนย์บ่มเพาะฯ หัวหน้าศูนย์บ่มเพาะฯ สามารถจัดทำได้ตามหลักการจัดทำแผนปฏิบัติการโดยทั่วไป อาจใช้รูปแบบการจัดทำที่เทียบเคียงกับแผนปฏิบัติการประจำปีของสถานศึกษา เพื่อความสะดวก รวดเร็ว ในการประสานการดำเนินงาน หรืออาจใช้รูปแบบตามตัวอย่างในภาคผนวก

กรอบแนวคิดในการจัดทำแผนปฏิบัติการประจำปีของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ระดับสถานศึกษา หัวหน้าศูนย์บ่มเพาะฯ ต้องจัดทำให้สอดคล้องกับนโยบายและกลยุทธ์ ดังนี้



6. บริหารจัดการศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ประสานงาน สร้างความร่วมมือกับฝ่ายต่าง ๆ ให้เป็นไปตามที่คณะกรรมการบริหารศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษากำหนด

7. ดำเนินการบ่มเพาะผู้เรียนอาชีวศึกษากลุ่มเป้าหมาย ร่วมกับคณะกรรมการดำเนินงานฝ่ายต่าง ๆ ตลอดจนประสานงานในการจัดหาครูที่ปรึกษาธุรกิจ ครูที่ปรึกษาเฉพาะด้าน โดยดำเนินการ ดังนี้

7.1 การฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการและการศึกษาดูงาน

- 1) จัดทำโครงการ
- 2) จัดทำคำสั่งแต่งตั้งคณะกรรมการฯ
- 3) ประชุมชี้แจงวัตถุประสงค์ มอบหมายหน้าที่
- 4) ประชาสัมพันธ์โครงการและรับสมัครผู้เรียนอาชีวศึกษาเข้าร่วมโครงการ
- 5) ดำเนินการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ ภายใต้หลักสูตรที่สำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพกำหนด

6) แบ่งกลุ่มผู้เรียนอาชีวศึกษาเขียนแผนธุรกิจ

7) จัดให้มีครูที่ปรึกษาธุรกิจช่วยเหลือให้คำปรึกษาแนะนำแก่กลุ่มธุรกิจ ธุรกิจละไม่เกิน 3 คน โดยเป็นครูที่ปรึกษาธุรกิจหลัก 1 คน ครูที่ปรึกษาธุรกิจร่วมไม่เกิน 2 คน

- 8) หัวหน้าศูนย์บ่มเพาะฯ รวบรวมแผนธุรกิจ
- 9) ศึกษาดูงาน (ทั้งนี้ สามารถปรับเปลี่ยนได้ตามบริบทของสถานศึกษา อาจปฏิบัติหลังการคัดเลือกแผนธุรกิจตาม 7.2 เรียบร้อยแล้ว)

7.2 การคัดเลือกแผนธุรกิจ

- 1) ทำหนังสือเชิญผู้ทรงคุณวุฒิจากภายนอก จำนวนไม่น้อยกว่า 2 คน และจากภายในสถานศึกษา ไม่น้อยกว่า 1 คน เพื่อร่วมเป็นคณะกรรมการคัดเลือกแผนธุรกิจ
- 2) ผู้เรียนนำเสนอแผนธุรกิจต่อคณะกรรมการฯ
- 3) คณะกรรมการร่วมกันพิจารณาคัดเลือกแผนธุรกิจ
- 4) หัวหน้าศูนย์บ่มเพาะฯ รายงานผลการคัดเลือกแผนธุรกิจต่อผู้บริหารสถานศึกษา

- 5) สถานศึกษาจัดทำประกาศผลการคัดเลือกแผนธุรกิจ

7.3 การบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

- 1) สถานศึกษาแต่งตั้งคณะกรรมการดำเนินการตามแผนธุรกิจที่ได้รับการคัดเลือก ซึ่งคณะกรรมการฯ ประกอบด้วย กลุ่มผู้เรียนที่เป็นเจ้าของแผนธุรกิจและครูที่ปรึกษาธุรกิจ
- 2) คณะกรรมการดำเนินการตามแผนธุรกิจที่ได้รับการคัดเลือก ทำบันทึกข้อความเสนอผู้บริหารสถานศึกษา เพื่อขอรับการสนับสนุนทุนในการดำเนินธุรกิจ
- 3) เมื่อสถานศึกษาอนุมัติทุนในการดำเนินการธุรกิจแล้ว ผู้เรียนต้องดำเนินการเปิดบัญชีกับธนาคารโดยผู้เรียนเป็นเจ้าของบัญชีร่วมกัน
- 4) สถานศึกษาโอนเงินเข้าบัญชีของผู้เรียนที่ได้รับการอนุมัติในการดำเนินธุรกิจ
- 5) ผู้เรียนดำเนินการประชุมเตรียมการทำธุรกิจร่วมกับครูที่ปรึกษาธุรกิจ เช่น การแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบ การวางระบบบัญชี เป็นต้น ดำเนินธุรกิจตามแผนธุรกิจที่ได้กำหนดไว้ จัดทำบัญชีและสรุปผลการดำเนินงานในรอบระยะเวลาแต่ละเดือน
- 6) ประชุมคณะกรรมการดำเนินการธุรกิจในแต่ละเดือนเพื่อทบทวนการดำเนินธุรกิจในระยะเวลาที่ผ่านมา สำหรับใช้เป็นข้อมูลในการปรับปรุงรูปแบบการดำเนินธุรกิจให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น
- 7) ครูที่ปรึกษาของแต่ละธุรกิจรายงานสรุปผลเสนอต่อหัวหน้าศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา
- 8) หัวหน้าศูนย์บ่มเพาะฯ รวบรวมรายงานและจัดทำสรุปเสนอต่อผู้บริหารสถานศึกษา

8. ประสานงานกับสถาบันการเงินและหน่วยงานอื่น ๆ เพื่อหาแหล่งเงินทุนสนับสนุนกลุ่มเป้าหมาย

9. ส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน เครือข่ายวิสาหกิจชุมชน ตามความต้องการ (Needs) ของแต่ละกลุ่ม
10. ดำเนินการดูแลการเบิกจ่ายงบประมาณ และเงินรายได้ต่าง ๆ ให้เป็นไปตามระเบียบทางราชการ และที่คณะกรรมการบริหารศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษากำหนด
11. ประสานงานกับผู้รับผิดชอบในส่วนต่าง ๆ ตามโครงสร้างเพื่อรวบรวมเอกสาร หลักฐาน ร่องรอยการดำเนินงานในการบริการนิเทศ
12. ประสานงานกับผู้รับผิดชอบในส่วนต่าง ๆ ตามโครงสร้างเพื่อรวบรวมเอกสาร หลักฐาน ร่องรอยการดำเนินงาน ในการบริการประเมินมาตรฐานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา และการประกวดประเภทต่าง ๆ ในรอบคัดเลือก รอบพัฒนา และรอบชิงชนะเลิศ ต่อไป
13. สรุปผลและรายงานผลการดำเนินงานทั้งในรูปของเอกสารจากกิจกรรมต่าง ๆ ที่รับผิดชอบ และการรายงานผลการดำเนินงานผ่านระบบสารสนเทศ OVEC Startup

14. รวบรวมเอกสาร หลักฐาน และร่องรอยการดำเนินงานในทุกภารกิจของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาอย่างเป็นระบบ เพื่อจัดทำเป็นองค์ความรู้สำหรับการเผยแพร่ผลการดำเนินงานประจำปี การศึกษา สนับสนุนการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่างสถานศึกษาและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนใช้เป็นข้อมูลสารสนเทศสำหรับการวิเคราะห์ผลการดำเนินงาน การทบทวน ปรับปรุง และพัฒนาการบริหารจัดการศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาให้มีประสิทธิภาพ เกิดการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง และสอดคล้องกับแนวคิดหรือกระบวนการพัฒนาคุณภาพที่เหมาะสม

2.4.6 ฝ่ายฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ มีหน้าที่

1. ประสานงานในการจัดฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ จัดทำตารางการฝึกอบรมฯ ตามหลักสูตรของสำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพ โดยดำเนินการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนด้านการเป็นผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ผ่านการเรียนรู้ในระบบออนไลน์ที่สำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพจัดทำขึ้น ทั้งนี้สถานศึกษาอาจจัดการอบรมในรูปแบบออนไลน์เพิ่มเติมเพื่อเสริมสร้างศักยภาพด้านการเป็นผู้ประกอบการได้ตามความเหมาะสม จัดหาวิทยากร สร้างเครือข่ายธุรกิจ และกำหนดกิจกรรมที่เสริมสร้างความเข้มแข็งให้กับผู้เข้ารับการบ่มเพาะการเป็นผู้ประกอบการ

2. ประสานงานกับแผนกวิชาต่าง ๆ เพื่อรับสมัครผู้เรียนที่มีความสนใจในการเข้ารับการพัฒนาศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการและผู้เกี่ยวข้อง เพื่อให้การจัดอบรมฯ บรรลุผลตามวัตถุประสงค์

3. สรุปผลและรายงานผลการดำเนินงาน

4. ปฏิบัติงานอื่น ๆ ตามที่สถานศึกษามอบหมาย

2.4.7 ฝ่ายบ่มเพาะ ประกอบด้วย ครูที่ปรึกษาธุรกิจ และครูที่ปรึกษาเฉพาะด้าน (ด้านบัญชี ด้านการผลิต ด้านการตลาด และด้านการจัดการ) มีหน้าที่

1. สรรหา พิจารณาคัดเลือกผู้เรียนที่มีศักยภาพหรือผู้ที่สนใจเข้ารับการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

2. ทำหน้าที่เป็น “พี่เลี้ยง” ให้การดูแลและให้คำปรึกษาแนะนำในการทำธุรกิจแก่ผู้เข้ารับการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

3. ประสานงานกับผู้ที่เกี่ยวข้องและงานต่าง ๆ เพื่อจัดกิจกรรมการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

4. สรุปผลและรายงานผลการดำเนินงาน

5. ปฏิบัติงานอื่น ๆ ตามที่สถานศึกษามอบหมาย

2.4.8 ครูที่ปรึกษาธุรกิจ มีหน้าที่

1. ให้คำปรึกษาในการจัดตั้งกลุ่มธุรกิจ การเขียนแผนธุรกิจ การจดทะเบียนธุรกิจ การปฏิบัติงานให้ถูกต้องตามระเบียบของสถานศึกษาและกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

2. นิเทศติดตามการปฏิบัติงาน ให้คำปรึกษาแนะนำ ช่วยแก้ไขปัญหาค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานของผู้เข้ารับการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ในด้านการจัดการธุรกิจ การจัดทำบัญชี การตลาด การเงิน และอื่น ๆ

3. ประสานงานจัดหาที่ปรึกษาเฉพาะเรื่อง เพื่อให้คำปรึกษาปัญหาเชิงลึกเฉพาะราย

4. ให้คำปรึกษาแนะนำการจัดทำเอกสารรายงานสรุปผลการประกอบการ การเขียน Best Practice และเอกสารเพื่อการรายงานผลต่อสถานศึกษา

5. จัดทำแผนการนิเทศและรายงานผลการนิเทศ โดยจัดทำตลอดทั้งภาคเรียนจนถึงสิ้นปีการศึกษา บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา หรือตามเวลาที่กำหนด เสนอสถานศึกษาเพื่อทราบ

6. สรุปผลและรายงานผลการดำเนินงาน

7. ปฏิบัติงานอื่น ๆ ตามที่ได้รับมอบหมาย

2.4.9 ครูที่ปรึกษาด้านบัญชี (เป็นครูที่ปรึกษากลางของศูนย์บ่มเพาะฯ) มีหน้าที่

1. ดูแลให้คำปรึกษาในการจัดทำบัญชีของกลุ่มธุรกิจในการเป็นผู้ประกอบการอาชีวศึกษาต่อไป
2. ให้คำปรึกษาและรับรองการจัดทำงบแสดงฐานะการเงิน งบกำไรขาดทุน และรายงานทางการเงินอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องร่วมกับผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

3. ให้คำปรึกษาในการจัดสรรกำไรสุทธิของผู้ประกอบการอาชีวศึกษา
4. สรุปผลและรายงานผลการดำเนินงาน
5. ปฏิบัติงานอื่น ๆ ตามที่ได้รับมอบหมาย

2.4.10 ครูที่ปรึกษาด้านการผลิต (เป็นครูที่ปรึกษากลางของศูนย์บ่มเพาะฯ) มีหน้าที่

1. ดูแลให้คำปรึกษาด้านการผลิตของผู้ประกอบการอาชีวศึกษา
2. สรุปผลและรายงานผลการดำเนินงาน
3. ปฏิบัติงานอื่น ๆ ตามที่ได้รับมอบหมาย

2.4.11 ครูที่ปรึกษาด้านการตลาด (เป็นครูที่ปรึกษากลางของศูนย์บ่มเพาะฯ) มีหน้าที่

1. ดูแลให้คำปรึกษาด้านการตลาดของผู้ประกอบการอาชีวศึกษา
2. สรุปผลและรายงานผลการดำเนินงาน
3. ปฏิบัติงานอื่น ๆ ตามที่ได้รับมอบหมาย

2.4.12 ครูที่ปรึกษาด้านการจัดการ (เป็นครูที่ปรึกษากลางของศูนย์บ่มเพาะฯ) มีหน้าที่

1. ดูแลให้คำปรึกษาด้านการจัดการของผู้ประกอบการอาชีวศึกษา
2. สรุปผลและรายงานผลการดำเนินงาน
3. ปฏิบัติงานอื่น ๆ ตามที่ได้รับมอบหมาย

2.4.13 ฝ่ายนวัตกรรมประกอบด้วย หัวหน้าแผนกวิชา หัวหน้างานวิจัย และครูผู้สอนวิชาโครงการ โครงงาน สิ่งประดิษฐ์ มีหน้าที่

1. ส่งเสริม สนับสนุนให้ผู้เข้ารับการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา แสวงหา และพัฒนานวัตกรรม สิ่งประดิษฐ์ เพื่อนำไปต่อยอดในเชิงพาณิชย์ หรือนำไปสู่การจดอนุสิทธิบัตร

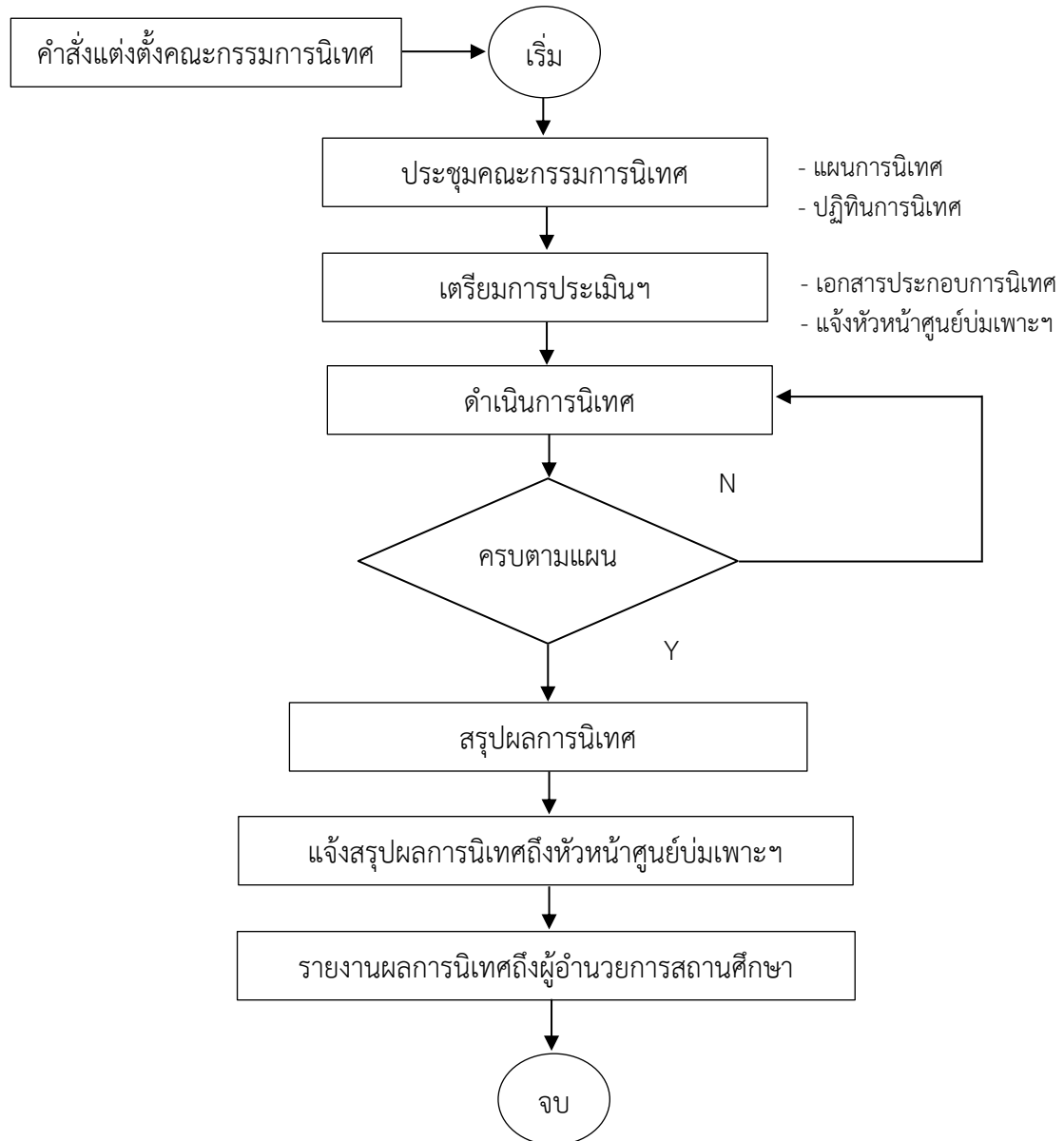
2. สรุปผลและรายงานผลการดำเนินงาน
3. ปฏิบัติงานอื่น ๆ ตามที่สถานศึกษามอบหมาย

2.4.14 ฝ่ายธุรการ มีหน้าที่

1. จัดการระบบงานทางด้านสารบรรณ และเอกสารภายในหน่วยงาน
2. จัดทำเอกสารเกี่ยวกับการเงิน การบัญชี การเบิกจ่ายเงินงบประมาณ
3. รวบรวมระเบียบข้อบังคับของสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา สถานศึกษาและหน่วยงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงาน
4. ให้บริการด้านเอกสาร แบบฟอร์มต่าง ๆ วัสดุ ครุภัณฑ์ เครื่องมือและอุปกรณ์ ให้กับผู้เข้ารับบริการและผู้เข้ารับการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา
5. สรุปผลและรายงานผลการดำเนินงาน
6. ปฏิบัติงานอื่น ๆ ตามที่ได้รับมอบหมาย

2.5 กระบวนการนิเทศ

การนิเทศการบริหารจัดการศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาเป็นการนิเทศ เพื่อการติดตาม ประสิทธิภาพและประสิทธิผล ในการบริหารจัดการศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ตลอดจนการจัดทรัพยากรสนับสนุนภารกิจของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาได้อย่างเหมาะสม มีขั้นตอนการดำเนินงานดังนี้



ในการนิเทศการบริหารจัดการศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาเป็นกระบวนการที่ช่วยให้การดำเนินงานกิจกรรมต่าง ๆ ของศูนย์บ่มเพาะฯ เป็นไปตามวัตถุประสงค์ และบรรลุตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ โดยมีขั้นตอนการดำเนินงานการนิเทศ ดังนี้

1. สถานศึกษาจัดทำคำสั่งแต่งตั้งคณะกรรมการนิเทศโดยคณะกรรมการนิเทศชุดนี้ควรจะต้องประกอบด้วยผู้บริหารสถานศึกษา หัวหน้าแผนกวิชา หัวหน้างาน และผู้แทนจากสถานประกอบการ เป็นต้น เพื่อทำหน้าที่ช่วยเหลือหัวหน้าศูนย์บ่มเพาะฯ ในการตรวจสอบผลการบริหารจัดการศูนย์บ่มเพาะฯ ว่ามีความเข้มแข็ง โดดเด่นในเรื่องใด และมีสิ่งใดที่จะต้องแก้ไขปรับปรุง

2. คณะกรรมการนิเทศประชุมเพื่อจัดทำแผนการนิเทศซึ่งแผนการนิเทศจะระบุหลักการและเหตุผล ผู้รับผิดชอบ วัตถุประสงค์ เป้าหมายเชิงปริมาณและคุณภาพ ระยะเวลาและขั้นตอนการดำเนินการ งบประมาณ ค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่ต้องใช้เพื่อการนิเทศ และประเด็นอื่น ๆ ที่ควรกำหนดไว้ในแผนการนิเทศ เป็นต้น

3. คณะกรรมการนิเทศจัดทำเครื่องมือนิเทศ ทั้งนี้ เพื่อให้คณะกรรมการฯ ได้สร้างเครื่องมือสำหรับการนิเทศที่ครอบคลุมการบริหารจัดการศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาและการนิเทศที่มีธุรกิจ ซึ่งข้อมูลที่ได้มาจากการปฏิบัติงานของฝ่ายฝึกอบรม ฝ่ายบ่มเพาะ และฝ่ายนวัตกรรม ตลอดจนผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทั้งหลาย จะถูกนำมาใช้เป็นข้อมูลการนิเทศทั้งสิ้น

4. คณะกรรมการนิเทศแจ้งกำหนดการนิเทศถึงหัวหน้าศูนย์บ่มเพาะฯ ตลอดจนการแจ้งผู้ที่เกี่ยวข้องกับการบริหารงานศูนย์บ่มเพาะฯ เพื่อให้ได้ทราบและเตรียมความพร้อมรับการนิเทศ เพื่อการอำนวยความสะดวก และการให้ข้อมูลต่าง ๆ แก่คณะกรรมการนิเทศ

5. คณะกรรมการนิเทศดำเนินการนิเทศตามแผนการนิเทศและเครื่องมือนิเทศโดยเฉพาะอย่างยิ่ง การปฏิบัติงานของหัวหน้าศูนย์บ่มเพาะฯ ฝ่ายฝึกอบรม ฝ่ายบ่มเพาะผู้ประกอบการ และฝ่ายนวัตกรรม ตลอดจนผู้มีส่วนเกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของศูนย์บ่มเพาะฯ

6. คณะกรรมการนิเทศ สรุปผลการนิเทศ และแจ้งผลการนิเทศไปยังหัวหน้าศูนย์บ่มเพาะฯ ได้ทราบผลการนิเทศเบื้องต้น และสามารถทักท้วงได้ในกรณีที่ข้อมูลการนิเทศมีความคลาดเคลื่อน

7. หัวหน้าศูนย์บ่มเพาะฯ รายงานผลการนิเทศให้ผู้อำนวยการทราบ อันจะนำไปสู่การส่งเสริม สนับสนุน การดำเนินงานตามภารกิจของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาต่อไป

2.6 ปฏิทินการดำเนินงาน

กิจกรรม	ช่วงระยะเวลา
1. บริหารจัดการศูนย์บ่มเพาะฯ ให้มีศักยภาพตามภารกิจ	ตลอดปีการศึกษา
2. การส่งเสริมธุรกิจที่ดำเนินการตามแผนธุรกิจเดิมหรือต่อยอดธุรกิจเดิม	ตลอดปีการศึกษา
3. การส่งเสริมธุรกิจใหม่โดยดำเนินการบ่มเพาะและส่งเสริมการทำธุรกิจ	ตลอดปีการศึกษา
4. การประชุมชี้แจงแนวทางการดำเนินงานตามคู่มือการปฏิบัติงาน ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา การใช้งานระบบสารสนเทศ OVEC Startup และแนวทางการจัดการเรียนรู้ผ่านระบบออนไลน์สำหรับผู้เรียน	พฤษภาคม
5. สมัครเข้ารับการแข่งขันมาตรฐานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ประเภทที่ 1 ประเมินมาตรฐานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา	ภายในวันที่ 29 พฤษภาคม – 31 กรกฎาคม
6. ผู้ประเมินอบรมหลักสูตร service providers ในรูปแบบออนไลน์ (หลักสูตร 15 ชั่วโมง)	ลงทะเบียนวันที่ 3 สิงหาคม อบรมรูปแบบออนไลน์ ระหว่างวันที่ 4 – 10 สิงหาคม
7. เสนอรายชื่อคณะกรรมการประเมินมาตรฐานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ผ่านระบบสารสนเทศ OVEC Startup	ภายในวันที่ 20 สิงหาคม
8. ยืนยันการส่งข้อมูลในระบบ ประเภทที่ 1 ประเมินมาตรฐานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา	วันที่ 31 สิงหาคม
9. รับการประเมิน ประเภทที่ 1 ประเมินมาตรฐานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา	วันที่ 1-3 กันยายน
10. ประกาศผลการประเมิน ประเภทที่ 1 ประเมินมาตรฐานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา	วันที่ 4 กันยายน
11. เปิดรับสมัครและยืนยันการสมัครรอบคัดเลือก ประเภทที่ 2 – 5	วันที่ 29 พฤษภาคม – 10 กันยายน
12. สิ้นสุดการสมัครและยืนยันการส่งข้อมูลในระบบ รอบคัดเลือก ประเภทที่ 2 – 5	ภายในวันที่ 10 กันยายน
13. ประกาศผลการประกวดรอบคัดเลือก 100 ทีม	ภายในวันที่ 18 กันยายน
14. เข้าร่วมอบรมเชิงปฏิบัติการและการประกวดรอบพัฒนา (พัฒนา 100 ทีม คัดเหลือ 80 ทีม)	วันที่ 25 – 27 กันยายน
15. เข้าร่วมการประกวดรอบชิงชนะเลิศ	กุมภาพันธ์ - มีนาคม ปีถัดไป

หมายเหตุ ปฏิทินการดำเนินงานนี้อาจปรับเปลี่ยนได้ตามความเหมาะสม

บทที่ 3

การดำเนินงานของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาในสถานศึกษา

สำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพ มีการดำเนินงานตามโครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ โดยมีกิจกรรมตามโครงการคือการพัฒนาทักษะการเป็นผู้ประกอบการและการส่งเสริมการทำธุรกิจแก่ผู้เรียนอาชีวศึกษา ผ่านกระบวนการจัดการเรียนรู้และกิจกรรมภายใต้ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา โดยกำหนดให้ทุกสถานศึกษาจัดตั้งศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา เพื่อพัฒนาศักยภาพของผู้เรียนอาชีวศึกษาให้มีประสบการณ์การทำธุรกิจทั้งในและนอกสถานศึกษา นำความรู้และประสบการณ์ต่อยอดไปเป็นผู้ประกอบการ ซึ่งจะเป็นแนวทางในการสร้างอาชีพและสร้างรายได้ต่อไปในอนาคต

ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาในสถานศึกษา จึงควรให้ความสำคัญและศึกษาทำความเข้าใจโครงสร้างการบริหารงานและการกิจของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาเพื่อการบริหารจัดการและสนับสนุนการดำเนินงาน ดังนี้

3.1 ศักยภาพของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

1. สถานศึกษาจัดให้มีสำนักงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาที่ตั้งอยู่ในทำเลที่เหมาะสมเป็นสัดส่วนและสามารถติดต่อได้สะดวก มีป้ายสำนักงานที่ถาวร มีคำสั่งแต่งตั้งคณะกรรมการดำเนินการครบถ้วนตามโครงสร้าง ภายในศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา มีการจัดแสดงแผนภูมิโครงสร้างการบริหารงานพร้อมภาพถ่าย ชื่อ และตำแหน่งของผู้รับผิดชอบงานอย่างชัดเจน เพื่อแสดงสายการบังคับบัญชาและบทบาทหน้าที่ของบุคลากร ตลอดจนใช้เป็นหลักฐานประกอบการบริหารจัดการและการดำเนินงานของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาอย่างเป็นระบบ มีความพร้อมด้านอาคารสถานที่ วัสดุ อุปกรณ์ ครุภัณฑ์ มีพื้นที่บริการให้คำปรึกษา มีมุมวิชาการ โดยอาศัยการบริหารงานของหัวหน้าศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาและการสนับสนุนของผู้บริหารสถานศึกษา

2. หัวหน้าศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษามีหน้าที่บริหารจัดการและขับเคลื่อนการดำเนินงานของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา โดยประสานความร่วมมือกับผู้บริหารสถานศึกษาและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง จัดเตรียมทรัพยากรและสิ่งสนับสนุนที่จำเป็น เสนอคำสั่งแต่งตั้งและกำกับการปฏิบัติงานของคณะกรรมการดำเนินงานเพื่อมอบหมายหน้าที่ความรับผิดชอบแก่ผู้เกี่ยวข้อง จัดประชุมคณะกรรมการเพื่อสร้างความเข้าใจในภารกิจ วัตถุประสงค์ และเป้าหมายของศูนย์บ่มเพาะฯ จัดทำแผนปฏิบัติการประจำปีร่วมกับคณะกรรมการบริหารศูนย์บ่มเพาะฯ กำกับ ติดตาม และประเมินผลการดำเนินงาน ตลอดจนส่งเสริมการบ่มเพาะผู้เรียนให้มีทักษะและประสบการณ์ด้านการเป็นผู้ประกอบการ รวมทั้งสร้างเครือข่ายความร่วมมือเพื่อสนับสนุนการดำเนินงานของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาให้บรรลุตามเป้าหมายที่กำหนด เผยแพร่และประชาสัมพันธ์ผลการดำเนินงานของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาผ่านช่องทางที่หลากหลาย รวมทั้งเว็บไซต์ www.rproduct.net ตลอดจนส่งเสริมและสนับสนุนครูที่ปรึกษาธุรกิจและผู้เกี่ยวข้องให้ได้รับการพัฒนาองค์ความรู้และทักษะด้านการเป็นผู้ประกอบการอย่างต่อเนื่อง

3 การสนับสนุนของผู้บริหารสถานศึกษา โดยกำหนดแนวทางการพัฒนาศักยภาพศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาและผู้เรียนไว้ในมาตรฐานการอาชีวศึกษาของสถานศึกษา รวมถึงบรรจุโครงการพัฒนาศักยภาพดังกล่าวในแผนพัฒนาคุณภาพสถานศึกษาและแผนปฏิบัติราชการประจำปีอย่างชัดเจน มีการสนับสนุนให้ผู้เรียนส่งแผนธุรกิจเข้าร่วมประกวดและแข่งขันทักษะในเวทีต่าง ๆ ทั้งระดับจังหวัด ระดับภาค และระดับชาติ โดยมีหลักฐานประกอบครบถ้วน เช่น หนังสือนำเสนอ ใบสมัคร ภาพกิจกรรม เกียรติบัตร และรางวัล นอกจากนี้

ผู้บริหารยังแสดงถึงความตระหนักและกำหนดแนวทางในการขับเคลื่อนศูนย์บ่มเพาะให้เกิดผลสัมฤทธิ์อย่างมีประสิทธิภาพผ่านสื่อคลิปวิดีโอความยาวไม่เกิน 3 นาที

3.2 การบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

การพัฒนาทักษะทางด้านธุรกิจและการเป็นผู้ประกอบการแก่ผู้เรียนอาชีวศึกษา ประกอบด้วย การอบรมเชิงปฏิบัติการ การประเมินคุณภาพและความเป็นไปได้ของแผนธุรกิจ การศึกษาดูงาน การส่งเสริมการประกอบธุรกิจ การดำเนินงานตามแผนธุรกิจใหม่ การดำเนินงานตามแผนธุรกิจเดิมหรือต่อยอดธุรกิจเดิม การใช้ธุรกิจ

ในสถานศึกษาเป็นแหล่งเรียนรู้ และการพัฒนาศักยภาพครูที่ปรึกษาธุรกิจหรือครูที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

- 1 ดำเนินโครงการอบรมเชิงปฏิบัติการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา (ธุรกิจเบื้องต้นและการเป็นผู้ประกอบการ) โดยดำเนินการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนด้านการเป็นผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ผ่านการเรียนรู้ในระบบออนไลน์ที่สำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพจัดทำขึ้น ทั้งนี้ สถานศึกษาอาจจัดการอบรมในรูปแบบออนไลน์เพิ่มเติมเพื่อเสริมสร้างศักยภาพด้านการเป็นผู้ประกอบการได้ตามความเหมาะสม โดยได้รับอนุมัติจากผู้อำนวยการสถานศึกษาและมีคำสั่งแต่งตั้งคณะกรรมการดำเนินงาน โดยดำเนินการอบรมตามแผนที่กำหนด และมีผู้เรียนเข้าร่วมไม่น้อยกว่า 50 คน พร้อมหลักฐานการเข้าร่วมและภาพกิจกรรม ภายหลังการอบรมให้มีการประเมินความพึงพอใจและสรุปผลเป็นรายงาน ตามกระบวนการ PDCA เพื่อใช้ในการพัฒนาคุณภาพการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง

- 2 ดำเนินการประเมินคุณภาพและความเป็นไปได้ของแผนธุรกิจ ภายหลังจากผู้เรียนได้รับการพัฒนาองค์ความรู้และทักษะด้านการเป็นผู้ประกอบการจากการอบรมเชิงปฏิบัติการตามข้อ 1 ผู้เรียนจะนำความรู้ที่ได้รับมาจัดทำแผนธุรกิจของตนเอง โดยสถานศึกษาดำเนินการเชิญบุคคลภายนอกไม่น้อยกว่า 2 คน และบุคลากรภายในไม่น้อยกว่า 1 คน เพื่อร่วมพิจารณาประเมินคุณภาพและความเป็นไปได้ของแผนธุรกิจตามหลักเกณฑ์ที่กำหนด การดำเนินงานต้องมีหลักฐานครบถ้วน ได้แก่ คำสั่งแต่งตั้งคณะกรรมการ แบบลงชื่อผู้เข้าร่วม ภาพกิจกรรมการนำเสนอแผนธุรกิจ เกณฑ์การประเมิน แบบบันทึกผลการให้คะแนน และรายงานสรุปผลการประเมิน ทั้งนี้ สถานศึกษาต้องประกาศผลการประเมินแผนธุรกิจ โดยมีผู้อำนวยการสถานศึกษาลงนามรับรองผลการพิจารณาอย่างเป็นทางการ

- 3 ดำเนินโครงการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ด้านการศึกษาดูงานที่สอดคล้องกับธุรกิจ โดยได้รับอนุมัติจากผู้อำนวยการสถานศึกษาและมีคำสั่งแต่งตั้งคณะกรรมการดำเนินงาน มีการประสานงานและจัดทำเอกสารที่เกี่ยวข้องกับสถานประกอบการเป้าหมาย เพื่อให้ผู้เรียนได้ศึกษาดูงานและเรียนรู้จากประสบการณ์จริง พร้อมจัดเก็บหลักฐานการเข้าร่วมกิจกรรมอย่างครบถ้วน ได้แก่ เอกสารการประสานงาน อาทิ หนังสือขอความอนุเคราะห์ แบบตอบรับ และหนังสือขอบคุณ มีรายชื่อผู้เข้าร่วม ภาพกิจกรรม และบันทึกองค์ความรู้ที่ได้รับ ภายหลังการดำเนินงานมีการประเมินความพึงพอใจ สรุปผลการดำเนินงาน และจัดทำรายงานเป็นรูปเล่มตามกระบวนการ PDCA เพื่อใช้ในการพัฒนาและปรับปรุงการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง

- 4 ส่งเสริมการประกอบธุรกิจ โดยศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ดำเนินการประชุมคณะกรรมการบริหารศูนย์บ่มเพาะฯ เพื่อพิจารณาจัดสรรงบประมาณสนับสนุนธุรกิจของผู้เรียนตามหลักเกณฑ์ที่กำหนด โดยมีหลักฐานการประชุมครบถ้วนและมีการประกาศผลการคัดเลือกธุรกิจที่ได้รับการจัดสรรงบประมาณ ซึ่งได้รับการรับรองโดยผู้อำนวยการสถานศึกษา จากนั้นดำเนินการแต่งตั้งคณะกรรมการดำเนินธุรกิจ ประกอบด้วยครูที่ปรึกษาธุรกิจและผู้เรียนอาชีวศึกษาเจ้าของแผนธุรกิจ พร้อมจัดประชุมชี้แจงแนวทางการดำเนินงาน การใช้จ่ายงบประมาณ และการบริหารจัดการธุรกิจ ทั้งนี้ มีการจัดสรรและเบิกจ่ายงบประมาณตามแผนธุรกิจที่ได้รับอนุมัติ มีการจัดเก็บหลักฐานและเอกสารที่เกี่ยวข้องอย่างครบถ้วน ซึ่งธุรกิจที่ได้รับการส่งเสริมประกอบด้วย ธุรกิจใหม่ ธุรกิจเดิมหรือต่อยอดธุรกิจเดิม รายละเอียด ดังนี้

4.1 การดำเนินงานตามแผนธุรกิจใหม่ โดยส่งเสริมและสนับสนุนผู้เรียนเจ้าของแผนธุรกิจที่ได้รับการจัดสรรงบประมาณให้ดำเนินงานตามแผนธุรกิจใหม่ไม่น้อยกว่า 4 ธุรกิจ โดยผู้เรียนเจ้าของธุรกิจที่มีรายชื่อในระบบสารสนเทศ OVEC Startup ดำเนินธุรกิจตามแผนธุรกิจที่ได้รับอนุมัติจากสถานศึกษา มีการปฏิบัติงานและจัดเก็บหลักฐานการดำเนินธุรกิจอย่างครบถ้วน พร้อมบันทึกบัญชีรายรับ-รายจ่าย หลักฐานทางการเงิน และรายการเดินบัญชีธนาคารอย่างต่อเนื่องอย่างน้อยเดือนละ 2 ครั้ง และมีระยะเวลาไม่น้อยกว่า 2 เดือน เพื่อสะท้อนผลการดำเนินงานทางธุรกิจอย่างเป็นระบบ รวมทั้งจัดทำงบกำไรขาดทุนและงบแสดงฐานะทางการเงิน มีการนิเทศ ติดตาม และให้คำปรึกษาในการดำเนินธุรกิจ ตลอดจนจัดทำรายงานสรุปผลการดำเนินงานเป็นรูปเล่มตามกระบวนการ PDCA เพื่อประเมินผลและพัฒนาศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการของผู้เรียนให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

4.2 การดำเนินงานตามแผนธุรกิจเดิมหรือต่อยอดธุรกิจเดิมอย่างต่อเนื่อง โดยส่งเสริมและสนับสนุนผู้เรียนเจ้าของแผนธุรกิจที่ได้รับการจัดสรรงบประมาณในปีการศึกษาปัจจุบันหรืองบประมาณที่เคยจัดสรรให้แล้วในปีก่อน ให้ดำเนินงานตามแผนธุรกิจเดิมหรือต่อยอดธุรกิจเดิม ไม่น้อยกว่า 1 ธุรกิจ มีการบันทึกและจัดเก็บหลักฐานการปฏิบัติงาน รวมทั้งหลักฐานการดำเนินธุรกิจอย่างครบถ้วน พร้อมบันทึกบัญชีรายรับ-รายจ่าย หลักฐานทางการเงิน และรายการเดินบัญชีธนาคารอย่างต่อเนื่องอย่างน้อยเดือนละ 2 ครั้ง และมีระยะเวลาไม่น้อยกว่า 6 เดือน เพื่อสะท้อนผลการดำเนินงานทางธุรกิจอย่างเป็นระบบ รวมทั้งจัดทำงบกำไรขาดทุนและงบแสดงฐานะทางการเงิน มีการนิเทศ ติดตาม และให้คำปรึกษาในการดำเนินธุรกิจ ตลอดจนจัดทำรายงานสรุปผลการดำเนินงานตามกระบวนการ PDCA เพื่อใช้ในการประเมินผลและพัฒนาธุรกิจให้เติบโตอย่างยั่งยืน

4.3 การดำเนินธุรกิจของผู้ที่สำเร็จการศึกษาแล้วสามารถเป็นเจ้าของธุรกิจภายในระยะเวลา 5 ปี ไม่น้อยกว่า 1 ธุรกิจ มีหลักฐานแสดงการดำเนินงานประกอบด้วย อาทิ การจดทะเบียนการค้าหรือการจดทะเบียนธุรกิจ รูปภาพการทำธุรกิจ หลักฐานการจบการศึกษา และคลิปวิดีโอหรือวีดิทัศน์ เส้นทางสู่การเป็นผู้ประกอบการ ความยาวไม่เกิน 3 นาที

5. ผลสัมฤทธิ์จากการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาให้มีทักษะในการเป็นผู้ประกอบการของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ดังนี้

5.1 ประสิทธิภาพของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา พิจารณาจากผลสัมฤทธิ์ของการบริหารจัดการศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา โดยผู้บริหารและคณะกรรมการบริหารศูนย์บ่มเพาะฯ มีวิสัยทัศน์และแนวทางในการขับเคลื่อนงานอย่างเป็นระบบ สามารถนำผลการวิเคราะห์สภาพแวดล้อม (SWOT Analysis) ไปใช้กำหนดทิศทางการพัฒนาให้เกิดผลเป็นรูปธรรม สะท้อนความสำเร็จและแนวคิดในการพัฒนาศูนย์บ่มเพาะฯ ผ่านสื่อหรือคลิปวิดีโอ รวมทั้งส่งเสริมให้ศูนย์บ่มเพาะฯ เป็นแหล่งเรียนรู้และศึกษาดูงานด้านการเป็นผู้ประกอบการ ตลอดจนมีการนิเทศ ติดตาม และให้คำปรึกษาทางธุรกิจแก่ผู้ประกอบการอย่างต่อเนื่อง เพื่อก่อให้เกิดประโยชน์ต่อผู้เรียนอาชีวศึกษา สถานศึกษา ชุมชน และสังคม

5.2 ผลสัมฤทธิ์ของผู้ประกอบการอาชีวศึกษา พิจารณาจากผลสำเร็จของการดำเนินงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาในการพัฒนาผู้เรียนสู่การเป็นผู้ประกอบการ โดยผู้ประกอบการอาชีวศึกษาสามารถดำเนินธุรกิจตามแผนธุรกิจใหม่หรือแผนธุรกิจเดิมและมีแนวทางการพัฒนาต่อยอดธุรกิจในอนาคต มีการสร้างความพึงพอใจและประสบการณ์ที่ดีแก่ลูกค้าผ่านสินค้าและบริการ ตลอดจนสามารถสร้างเครือข่ายความร่วมมือทางธุรกิจกับสถานประกอบการ หน่วยงานภาครัฐ ภาคเอกชน และชุมชน โดยเชื่อมโยงการใช้ทรัพยากรหรือภูมิปัญญาท้องถิ่นเพื่อเพิ่มมูลค่าและสร้างโอกาสทางเศรษฐกิจ นอกจากนี้ ยังพิจารณาถึงผลสัมฤทธิ์ของการพัฒนาทักษะการเป็นผู้ประกอบการของผู้เรียนอาชีวศึกษาที่มีข้อมูลในระบบสารสนเทศ OVEC Startup และได้รับรางวัลหรือการยอมรับในระดับจังหวัด ระดับภาค หรือระดับชาติ รวมทั้งการสะท้อนผลสำเร็จในการดำเนินงานตามบทบาทหน้าที่ของหัวหน้าศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา หรือผู้แทนผ่านสื่อหรือคลิปวิดีโอ เพื่อแสดงให้เห็นถึงประสิทธิภาพของการบริหารจัดการและการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการอาชีวศึกษาอย่างเป็นรูปธรรมและยั่งยืน

5.3 นักธุรกิจศิษย์เก่าต้นแบบ พิจารณาจากการดำเนินธุรกิจของศิษย์เก่าที่สามารถสะท้อนให้เห็นถึงการนำองค์ความรู้ ทักษะ และประสบการณ์จากการศึกษาในสายอาชีพไปประยุกต์ใช้ในการประกอบธุรกิจอย่างเป็นรูปธรรม โดยเป็นเจ้าของกิจการหรือผู้ร่วมดำเนินธุรกิจ มีการดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่อง มีการรายงานข้อมูลผ่านระบบสารสนเทศ OVEC Startup อย่างครบถ้วนและเป็นปัจจุบัน รวมทั้งมีการพัฒนาหรือต่อยอดสินค้า บริการ หรือรูปแบบการดำเนินธุรกิจให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของสภาพเศรษฐกิจ สังคม เทคโนโลยี และความต้องการของตลาด นอกจากนี้ ยังพิจารณาถึงการเป็นต้นแบบด้านการประกอบอาชีพและการพัฒนาตนเอง โดยสามารถสะท้อนความภาคภูมิใจในความเป็นศิษย์เก่าอาชีวศึกษา การนำองค์ความรู้ไปใช้ประโยชน์ในการดำเนินชีวิตและการประกอบอาชีพ การพัฒนาตนเองและธุรกิจอย่างต่อเนื่อง ตลอดจนการเป็นแบบอย่างที่ดี และการถ่ายทอดประสบการณ์ที่เป็นประโยชน์ เพื่อสร้างแรงบันดาลใจให้ผู้เรียนอาชีวศึกษาเห็นแนวทางสู่การเป็นผู้ประกอบการ การพิจารณายังครอบคลุมถึงการสร้างคุณประโยชน์ต่อสถานศึกษา ชุมชน สังคม และสิ่งแวดล้อม ผ่านการเป็นวิทยากรถ่ายทอดประสบการณ์ การสนับสนุนกิจกรรมของสถานศึกษา การส่งเสริมโอกาสทางการศึกษา อาชีพ หรือการประกอบธุรกิจแก่ผู้เรียนและสถานศึกษา รวมถึงการมีส่วนร่วมในการพัฒนาชุมชนและสังคมในด้านต่าง ๆ ทั้งนี้ ให้พิจารณาความสามารถในการถ่ายทอดแนวคิดและแรงบันดาลใจสู่ผู้เรียน ผ่านการนำเสนอเส้นทางสู่การเป็นผู้ประกอบการ อุปสรรคและบทเรียนที่ได้รับ ปัจจัยแห่งความสำเร็จ แนวคิดในการดำเนินธุรกิจ ตลอดจนข้อคิดและประสบการณ์ที่สามารถเป็นแบบอย่างและสร้างแรงบันดาลใจแก่ผู้เรียนอาชีวศึกษา เพื่อส่งเสริมให้เกิดการเรียนรู้และการพัฒนาสู่การเป็นผู้ประกอบการในอนาคต

6. รายงานผลการปฏิบัติงานของทุกโครงการ อาทิ การอบรมเชิงปฏิบัติการ การประเมินความเป็นไปได้ของแผนธุรกิจ การศึกษาดูงาน การดำเนินธุรกิจตามแผนธุรกิจใหม่ แผนธุรกิจเดิมหรือต่อยอดธุรกิจเดิม ผ่านระบบสารสนเทศ OVEC Startup ตามระยะเวลาที่สำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพกำหนด

7. เข้ารับการประเมินมาตรฐานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา โดยดำเนินการตามเกณฑ์การประเมิน ประเภทที่ 1 การประเมินมาตรฐานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา โดยกระบวนการประเมินคุณภาพการดำเนินงานของศูนย์บ่มเพาะฯ ในการส่งเสริม สนับสนุน และพัฒนาผู้เรียนด้านการเป็นผู้ประกอบการ ซึ่งพิจารณาในภาพรวมของระบบและกลไกที่สถานศึกษาดำเนินการ ทั้งด้านนโยบาย การบริหารจัดการ การจัดการเรียนรู้ การบูรณาการทักษะผู้ประกอบการในหลักสูตร การสนับสนุนทรัพยากรและสภาพการเรียนรู้ ตลอดจนผลที่เกิดขึ้นกับผู้เรียนให้เกิดการพัฒนาอย่างยั่งยืน รายละเอียดตามแบบประเมินมาตรฐานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

8. สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา โดยสำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพ มีนโยบายส่งเสริมและสนับสนุนการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาให้มีทักษะการเป็นผู้ประกอบการ ผ่านการดำเนินงานของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาในสถานศึกษา โดยการจัดกิจกรรมการประกวดเริ่มตั้งแต่รอบคัดเลือก รอบพัฒนา และรอบชิงชนะเลิศ กิจกรรมการประกวดแบ่งออกเป็น 4 ประเภท สถานศึกษาที่ผ่านการประเมินมาตรฐานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาแล้ว และมีความประสงค์พัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาให้ก้าวสู่การเป็นผู้ประกอบการอย่างต่อเนื่อง สามารถสมัครเข้าร่วมการประกวดได้มากกว่าหนึ่งประเภท ตามความพร้อมและศักยภาพของสถานศึกษา โดยมีประเภทการประกวด ดังนี้

ประเภทที่ 2 ธุรกิจใหม่ นวัตกรรมสร้างสรรค์ (New Business and Creative Innovation)

ประเภทที่ 3 ธุรกิจขายดี (Best Seller Business)

ประเภทที่ 4 สุดยอดนักขาย (Top Sales)

ประเภทที่ 5 ธุรกิจร่วมทุน (Joint Venture Business)

ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาเป็นกลไกสำคัญในการพัฒนาผู้เรียนให้มีทักษะและประสบการณ์ด้านการเป็นผู้ประกอบการ มีการติดตามประเมินผลผ่านระบบสารสนเทศ OVEC Startup การประเมินมาตรฐานศูนย์บ่มเพาะฯ และการประกวดในระดับต่าง ๆ เพื่อยกระดับศักยภาพผู้เรียนและสถานศึกษาอย่างต่อเนื่อง

บทที่ 4

การประเมินประเภทที่ 1 การประเมินมาตรฐานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

4.1 ความเป็นมา

การดำเนินงานของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา มีวัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริม สนับสนุน ให้ผู้เรียนอาชีวศึกษา ประชาชนทั่วไป ได้รับการพัฒนาศักยภาพให้มีทักษะการเป็นผู้ประกอบการ โดยเป็นผู้เรียน อาชีวศึกษา ประชาชนทั่วไป ที่มีศักยภาพและความพร้อมในการเป็นผู้ประกอบการ ได้รับการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง สามารถเป็นผู้ประกอบการได้อย่างเข้มแข็งและยั่งยืน

การประเมินมาตรฐานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา เป็นกระบวนการประเมินคุณภาพ การดำเนินงานของสถานศึกษาในการส่งเสริม สนับสนุน และพัฒนาผู้เรียนด้านการเป็นผู้ประกอบการ โดยพิจารณาในภาพรวมของระบบและกลไกที่สถานศึกษาดำเนินการ ทั้งด้านนโยบายและการบริหารจัดการ การจัดการเรียนรู้ การบูรณาการทักษะผู้ประกอบการในหลักสูตร การสนับสนุนทรัพยากรและสภาพ การเรียนรู้ ตลอดจนผลที่เกิดขึ้นกับผู้เรียนให้เกิดคุณภาพได้อย่างยั่งยืน

เครื่องมือที่ใช้ในการประเมินมาตรฐานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ใช้ตามแบบที่สำนัก มาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพ สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา กำหนด

4.2 วัตถุประสงค์ของการประเมิน

1. เพื่อให้ผู้เรียนมีจิตสำนึกและทักษะในการเป็นผู้ประกอบการ
2. เพื่อส่งเสริมการดำเนินงานของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา และการสร้างเครือข่าย ให้มีมาตรฐาน
3. เพื่อยกระดับศูนย์บ่มเพาะฯ ให้สามารถเป็นแหล่งเรียนรู้ของชุมชน ประชาชน และผู้สนใจ ในการประกอบธุรกิจได้อย่างยั่งยืน

4.3 คุณสมบัติในการเข้ารับการประเมิน

1. สถานศึกษาที่มีศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ตามเกณฑ์การประเมิน
2. สถานศึกษามีธุรกิจที่ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาส่งเสริมเป็นไปตามเกณฑ์การประเมิน
3. สถานศึกษามีการบันทึกข้อมูลผ่านระบบสารสนเทศ OVEC Startup
4. ผู้เรียนเจ้าของธุรกิจที่ผ่านการอบรมตามโครงการอบรมเชิงปฏิบัติการบ่มเพาะผู้ประกอบการ อาชีวศึกษา (ธุรกิจเบื้องต้นและการเป็นผู้ประกอบการ) และบันทึกข้อมูลรายชื่อผ่านระบบสารสนเทศ OVEC Startup

4.4 คุณสมบัติของคณะกรรมการประเมิน

1. ดำรงตำแหน่งผู้อำนวยการสถานศึกษา รองผู้อำนวยการสถานศึกษาฝ่ายยุทธศาสตร์และแผนงาน ครู ที่ได้รับการแต่งตั้งจากผู้อำนวยการสำนักงานอาชีวศึกษาจังหวัด หรือแต่งตั้งจากสำนักงานคณะกรรมการการ อาชีวศึกษา
2. ผ่านการอบรมและผ่านการประเมินในหลักสูตรเกี่ยวกับ Service Provider และได้รับใบรับรอง เป็นผู้ประเมิน (ใบรับรองมีอายุ 3 ปี)
3. ผ่านการประชุมชี้แจงทำความเข้าใจเกี่ยวกับหลักเกณฑ์การประเมินมาตรฐานศูนย์บ่มเพาะ ผู้ประกอบการอาชีวศึกษาในปีที่ประเมิน
4. คณะกรรมการประเมินที่เป็นบุคลากรของสถานศึกษาที่เข้ารับการประเมินต้องไม่เป็นผู้ให้คะแนน สถานศึกษาของตนเอง

4.5 เครื่องมือที่ใช้ในการประเมินมาตรฐานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ดังนี้

ส่วนที่ 1 การรายงานข้อมูลการดำเนินงานผ่านระบบสารสนเทศ OVEC Startup

ตัวบ่งชี้ที่ 1 รายงานการปฏิบัติงานการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษา (10 คะแนน)

ส่วนที่ 2 เอกสาร หลักฐาน ร่องรอยการดำเนินงาน จำนวน 3 ตอน (220 คะแนน) ประกอบด้วย

ตอนที่ 1 ศักยภาพศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา (15 คะแนน)

ตัวบ่งชี้ที่ 1 สำนักงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา (5 คะแนน)

ตัวบ่งชี้ที่ 2 การบริหารงานของหัวหน้าศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา (5 คะแนน)

ตัวบ่งชี้ที่ 3 การสนับสนุนของผู้บริหารสถานศึกษา (5 คะแนน)

ตอนที่ 2 การดำเนินการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาผ่านการเรียนรู้ในระบบออนไลน์

ที่สำนักงานมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพจัดทำขึ้น (105 คะแนน)

ตัวบ่งชี้ที่ 1 การบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ด้านการอบรมเชิงปฏิบัติการ (10 คะแนน)

ตัวบ่งชี้ที่ 2 การประเมินคุณภาพและความเป็นไปได้ของแผนธุรกิจ (5 คะแนน)

ตัวบ่งชี้ที่ 3 การบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ด้านการศึกษาดูงานที่สอดคล้องกับธุรกิจ (5 คะแนน)

ตัวบ่งชี้ที่ 4 การส่งเสริมการประกอบธุรกิจ (5 คะแนน)

ตัวบ่งชี้ที่ 5 การดำเนินงานตามแผนธุรกิจใหม่ 4 ธุรกิจ (40 คะแนน)

ตัวบ่งชี้ที่ 6 การดำเนินงานตามแผนธุรกิจ โดยจำนวนธุรกิจตาม 6.1 และ 6.2 มีจำนวนรวมกัน 4 ธุรกิจ (40 คะแนน)

6.1 การดำเนินงานตามแผนธุรกิจเดิมหรือต่อยอดธุรกิจเดิม อย่างน้อย 1 ธุรกิจ

6.2 ธุรกิจของผู้สำเร็จการศึกษาไปแล้วไม่เกิน 5 ปี

ตอนที่ 3 ผลสัมฤทธิ์ของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา (100 คะแนน)

ตัวบ่งชี้ที่ 1 ประสิทธิภาพของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา (25 คะแนน)

ตัวบ่งชี้ที่ 2 ผลสัมฤทธิ์ของผู้ประกอบการอาชีวศึกษา (40 คะแนน)

ตัวบ่งชี้ที่ 3 นักธุรกิจศิษย์เก่าต้นแบบ (35 คะแนน)

$$\frac{100}{230} \times \text{คะแนนที่ได้} = \text{คะแนนรวมทั้งสิ้น}$$

หมายเหตุ หากคะแนนรวมทั้งสิ้นมีจุดทศนิยม ให้เป็นวิธีที่ใช้กันทั่วไปในทางคณิตศาสตร์

4.6 ผลการประเมิน พิจารณาจากเกณฑ์การประเมิน ดังนี้

ระดับต้นแบบ คะแนนร้อยละ 90.00 – 100.00

ระดับพัฒนา คะแนนร้อยละ 80.00 – 89.99

ระดับมาตรฐาน คะแนนร้อยละ 60.00 – 79.99

4.7 การดำเนินการหลังการประเมิน

สถานศึกษาที่มีผลการประเมินระดับต้นแบบ ลำดับที่ 1-20 เข้าร่วมการจัดแสดงบูธนิทรรศการนักธุรกิจศิษย์เก่าต้นแบบ และรับโล่เชิดชูเกียรติ จำนวน 20 ธุรกิจ ในการประกวดรอบชิงชนะเลิศ

แบบประเมินประเภทที่ 1 มาตรฐานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

ชื่อสถานศึกษา..... จังหวัด.....

ส่วนที่ 1 การรายงานข้อมูลการดำเนินงานผ่านระบบสารสนเทศ OVEC Startup

คำชี้แจง ข้อมูลที่ใช้ประเมินในส่วนนี้ได้มาจาก ระบบสารสนเทศ OVEC Startup

ตัวบ่งชี้ที่ 1 รายงานการปฏิบัติงานการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษา ผ่านระบบสารสนเทศ OVEC Startup (10 คะแนน)

หลักฐานที่ใช้ในการพิจารณา	เกณฑ์การตัดสิน
1. ข้อมูลชื่อสถานศึกษา	มีผลการปฏิบัติตามหลักฐาน ถูกต้อง ครบถ้วน ข้อที่ 1 = 1 คะแนน ข้อที่ 2 = 1 คะแนน ข้อที่ 3 = 1 คะแนน ข้อที่ 4 = 1 คะแนน ข้อที่ 5 = 1 คะแนน ข้อที่ 6 = 1 คะแนน ข้อที่ 7 = 1 คะแนน ข้อที่ 8 = 1 คะแนน ข้อที่ 9 = 1 คะแนน ข้อที่ 10 = 1 คะแนน
2. ข้อมูลของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา	
3. ข้อมูลงบประมาณที่ได้รับ	
4. ข้อมูลผู้เข้ารับการอบรมเพื่อส่งเสริมศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการ	
5. ข้อมูลธุรกิจตามแผนธุรกิจใหม่ที่ได้ดำเนินการหลังจากได้รับการส่งเสริมศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการแล้ว	
6. ข้อมูลธุรกิจตามแผนธุรกิจเดิมหรือต่อยอดธุรกิจเดิมที่ได้ดำเนินการต่อเนื่อง	
7. ข้อมูลธุรกิจของผู้เรียนอาชีวศึกษาที่ผ่านการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา สำเร็จการศึกษาแล้วเป็นเจ้าของธุรกิจภายใน 5 ปี	
8. ข้อมูลผลการดำเนินธุรกิจ (ข้อมูลรายรับรายจ่ายของธุรกิจในข้อ 5 และ ข้อ 6)	
9. รูปภาพธุรกิจใหม่ ธุรกิจเดิมหรือต่อยอดธุรกิจเดิม และธุรกิจผู้สำเร็จการศึกษา	
10. การรายงานข้อมูลตามระยะเวลาที่กำหนด	

แบบประเมินประเภทที่ 1 มาตรฐานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

ชื่อสถานศึกษา..... จังหวัด.....

ส่วนที่ 2 เอกสาร หลักฐาน ร่องรอยการดำเนินงาน

คำชี้แจง ข้อมูลที่ใช้ประเมินในส่วนนี้ได้จากเอกสาร หลักฐาน ร่องรอยการดำเนินงาน มีทั้งสิ้น 3 ตอน คือ

ตอนที่ 1 ศักยภาพศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา (15 คะแนน)

ตอนที่ 2 การดำเนินการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา (105 คะแนน)

ตอนที่ 3 ผลสัมฤทธิ์ของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา (100 คะแนน)

ตอนที่ 1 ศักยภาพศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ประกอบด้วย 3 ตัวบ่งชี้ ดังนี้

ตัวบ่งชี้ที่ 1 สำนักงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา (5 คะแนน)

ตัวบ่งชี้ที่ 2 การบริหารงานของหัวหน้าศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา (5 คะแนน)

ตัวบ่งชี้ที่ 3 การสนับสนุนของผู้บริหารสถานศึกษา (5 คะแนน)

ตัวบ่งชี้ที่ 1 สำนักงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา (5 คะแนน)

หลักฐานที่ใช้ในการพิจารณา	เกณฑ์การตัดสิน
1. มีสำนักงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาที่ตั้งอยู่ในทำเลที่เหมาะสมเป็นสัดส่วน และสามารถติดต่อได้สะดวก	มีผลการปฏิบัติตามหลักฐาน ถูกต้อง ครบถ้วน ข้อที่ 1 = 1 คะแนน ข้อที่ 2 = 1 คะแนน ข้อที่ 3 = 1 คะแนน ข้อที่ 4 = 1 คะแนน ข้อที่ 5 = 1 คะแนน
2. มีป้ายสำนักงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาที่ถาวร และมีรายละเอียดครบถ้วนตามแบบที่กำหนดในคู่มือ	
3. มีแผนภูมิตามโครงสร้างการบริหารงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ที่มีรูปภาพตำแหน่งที่รับผิดชอบติดแสดงไว้อย่างชัดเจน	
4. มีคำสั่งแต่งตั้งคณะกรรมการดำเนินการครบถ้วนตามโครงสร้างศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ระบุหน้าที่ปฏิบัติงานในปีการศึกษาที่รับการประเมิน	
5. มีความพร้อมด้านอาคารสถานที่ วัสดุ ครุภัณฑ์ เครื่องมือและอุปกรณ์ พื้นที่บริการให้คำปรึกษา มุมวิชาการ เป็นต้น ในการให้บริการของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา	

ตัวบ่งชี้ที่ 2 การบริหารงานของหัวหน้าศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา (5 คะแนน)

หลักฐานที่ใช้ในการพิจารณา	เกณฑ์การตัดสิน
1. แผนการปฏิบัติงานประจำปีของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา 1.1 มีแผนการปฏิบัติงานประจำปีของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ซึ่งจัดทำเป็นรูปเล่ม (ตามคู่มือการปฏิบัติงานศูนย์บ่มเพาะฯ) 1.2 ได้รับการอนุมัติจากผู้อำนวยการสถานศึกษา	มีผลการปฏิบัติตามหลักฐาน ถูกต้อง ครบถ้วน ข้อที่ 1 = 2 คะแนน (รายการละ 1 คะแนน) ข้อที่ 2 = 4 คะแนน จัดทำถูกต้อง จำนวน 3 ตอน = 4 คะแนน จัดทำถูกต้อง จำนวน 2 ตอน = 3 คะแนน จัดทำถูกต้อง จำนวน 1 ตอน = 2 คะแนน จัดทำแต่ไม่ถูกต้อง = 1 คะแนน
2. รายงานผลการดำเนินงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ปีการศึกษาที่รับการประเมิน (ตามคู่มือการปฏิบัติงานศูนย์บ่มเพาะฯ)	ข้อที่ 3 = 2 คะแนน (ช่องทางละ 1 คะแนน) = 1 คะแนน (ผ่าน www.rproduct.net)
3. มีการเผยแพร่ผลการดำเนินงานของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ด้วยช่องทางที่หลากหลาย จำนวนไม่น้อยกว่า 3 ช่องทาง โดยมี 1 ช่องทางที่ประชาสัมพันธ์สินค้าหรือบริการภายใต้การบ่มเพาะของศูนย์ฯ ผ่าน www.rproduct.net	ข้อที่ 4 = 2 คะแนน (จำนวนครู 1 คนขึ้นไป)
4. มีการสนับสนุนให้ครูที่ปรึกษาธุรกิจหรือผู้เกี่ยวข้องเข้ารับการพัฒนาองค์ความรู้ด้านการเป็นผู้ประกอบการในปีที่รับการประเมิน	รวมทั้งสิ้น $\frac{5}{11} \times \text{คะแนนที่ได้} =$

ตัวบ่งชี้ที่ 3 การสนับสนุนของผู้บริหารสถานศึกษา (5 คะแนน)

หลักฐานที่ใช้ในการพิจารณา	เกณฑ์การตัดสิน
1. ผู้บริหารสถานศึกษามีการกำหนดการพัฒนา ศักยภาพศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาและ ผู้เรียนอาชีวศึกษา ไว้ในมาตรฐานการอาชีวศึกษาของ สถานศึกษา	มีผลการปฏิบัติตามหลักฐาน ถูกต้อง ครบถ้วน ข้อที่ 1 = 1 คะแนน ข้อที่ 2 = 2 คะแนน (แผนฯ ละ 1 คะแนน) ข้อที่ 3 = 3 คะแนน (เวทีละ 1 คะแนน) ข้อที่ 4 = 3 คะแนน (นำเสนอภายในเวลาที่กำหนด ได้ 3 คะแนน หากเกินเวลาดัดดนาทีละ 1 คะแนน) หมายเหตุ เศษของนาที่คิดเป็น 1 นาที รวมทั้งสิ้น $\frac{5}{9} \times \text{คะแนนที่ได้} =$
2. ผู้บริหารสถานศึกษามีการกำหนดโครงการพัฒนา ศักยภาพศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา และผู้เรียนอาชีวศึกษา ไว้ในแผนพัฒนาคุณภาพ สถานศึกษา และแผนปฏิบัติราชการประจำปี	
3. ผู้บริหารสถานศึกษาสนับสนุนให้ส่งแผนธุรกิจ เข้าร่วมประกวดหรือแข่งขันทักษะในเวทีต่าง ๆ ทั้งในระดับจังหวัด ระดับภาค ระดับชาติ จากทุกเวที ทั้งนี้ สามารถใช้ผลการดำเนินงานย้อนหลังได้ไม่เกิน 1 ปีการศึกษา เนื่องจากผลการประเมินประเภทที่ 1 การประเมินมาตรฐานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการ อาชีวศึกษา จะประกาศผลภายในเดือนสิงหาคม ของปีการศึกษาปัจจุบัน ซึ่งอาจเป็นช่วงเวลาที่ผู้เรียน ยังไม่มีโอกาสเข้าร่วมการประกวดหรือการแข่งขัน ในเวทีที่เกี่ยวข้อง จึงอนุญาตให้นำผลการดำเนินงาน ย้อนหลังภายในระยะเวลาดังกล่าวมาใช้ประกอบการ พิจารณาได้) (เอกสาร หลักฐาน เช่น หนังสือนำเสนอ ใบสมัคร รูปภาพ เกียรติบัตร รางวัล ฯลฯ)	
5. ผู้เรียนอาชีวศึกษาที่เข้ารับการพัฒนากิจกรรมการเป็น ผู้ประกอบการของศูนย์บ่มเพาะฯ และมีชื่ออยู่ใน ระบบสารสนเทศ OVEC Startup ได้รับรางวัล ระดับจังหวัด ระดับภาค ระดับชาติ	
4. ผู้บริหารสถานศึกษา มีความตระหนักและกำหนด แนวทางขับเคลื่อนศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการ อาชีวศึกษาของสถานศึกษา ให้มีผลสัมฤทธิ์ที่มี ประสิทธิภาพ ผ่านคลิปวิดีโอความยาวไม่เกิน 3 นาที	

ตอนที่ 2 การดำเนินการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาผ่านการเรียนรู้ในระบบออนไลน์ที่สำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพจัดทำขึ้น ประกอบด้วย 6 ตัวบ่งชี้ ดังนี้ (105 คะแนน)

ตัวบ่งชี้ที่ 1 การบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ด้านการอบรมเชิงปฏิบัติการ (10 คะแนน)

ตัวบ่งชี้ที่ 2 การประเมินคุณภาพและความเป็นไปได้ของแผนธุรกิจ (5 คะแนน)

ตัวบ่งชี้ที่ 3 การบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ด้านการศึกษาดูงานที่สอดคล้องกับธุรกิจ (5 คะแนน)

ตัวบ่งชี้ที่ 4 การส่งเสริมการประกอบธุรกิจ (5 คะแนน)

ตัวบ่งชี้ที่ 5 การดำเนินงานตามแผนธุรกิจใหม่ 4 ธุรกิจ (40 คะแนน)

ตัวบ่งชี้ที่ 6 การดำเนินงานตามแผนธุรกิจ โดยจำนวนธุรกิจตาม 6.1 และ 6.2 มีจำนวนรวมกัน 4 ธุรกิจ (40 คะแนน)

6.1 การดำเนินงานตามแผนธุรกิจเดิมหรือต่อยอดธุรกิจเดิม อย่างน้อย 1 ธุรกิจ

6.2 ธุรกิจของผู้สำเร็จการศึกษาไปแล้วไม่เกิน 5 ปี

ตัวบ่งชี้ที่ 1 การบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ด้านการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ (10 คะแนน)

หลักฐานที่ใช้ในการพิจารณา	เกณฑ์การตัดสิน
1. มีโครงการอบรมเชิงปฏิบัติการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา (ธุรกิจเบื้องต้นและการเป็นผู้ประกอบการ) ที่ได้รับอนุมัติจากผู้อำนวยการสถานศึกษา ผ่านการเรียนรู้ในระบบออนไลน์ที่สำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพจัดทำขึ้น	มีผลการปฏิบัติตามหลักฐาน ถูกต้อง ครบถ้วน ข้อที่ 1 = 1 คะแนน ข้อที่ 2 = 1 คะแนน ข้อที่ 3 = 5 คะแนน (รายการละ 1 คะแนน) ข้อที่ 4 = 2 คะแนน (รายการละ 1 คะแนน)
2. มีคำสั่งแต่งตั้งคณะกรรมการดำเนินงานตามโครงการอบรมเชิงปฏิบัติการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา	ข้อที่ 5 = 4 คะแนน (รายการละ 1 คะแนน) ข้อที่ 6 = 2 คะแนน (รายการละ 1 คะแนน) ข้อที่ 7 = 4 คะแนน (ตามกระบวนการ PDCA รายการละ 1 คะแนน)
3. มีการประชุม และมีหลักฐานที่เกี่ยวข้องกับการประชุม (บันทึกข้อความเชิญประชุม ระเบียบวาระการประชุม ลายมือชื่อผู้เข้าประชุม รายงานการประชุม รูปภาพการประชุม)	
4. มีหลักฐานการจัดอบรมตามโครงการอบรมเชิงปฏิบัติการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา โดยมีผู้เรียนอาชีวศึกษาเข้าร่วมไม่น้อยกว่า 50 คน (เกียรติบัตรหรือผลการอบรม รูปภาพการอบรมอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง)	
5. มีแผนธุรกิจจากการฝึกอบรมตามโครงการอบรมเชิงปฏิบัติการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาไม่น้อยกว่า 4 แผนธุรกิจ	
6. มีเครื่องมือและรายงานสรุปผลการประเมินความพึงพอใจต่อโครงการอบรมเชิงปฏิบัติการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา	
7. มีรายงานสรุปผลการดำเนินงานโครงการอบรมเชิงปฏิบัติการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาเป็นรูปเล่มตามกระบวนการ PDCA	

$$\text{รวมทั้งสิ้น } \frac{10}{19} \times \text{คะแนนที่ได้} =$$

ตัวบ่งชี้ที่ 2 การประเมินคุณภาพและความเป็นไปได้ของแผนธุรกิจ (5 คะแนน)

หลักฐานที่ใช้ในการพิจารณา	เกณฑ์การตัดสิน
1. มีหนังสือเชิญบุคคลภายนอกไม่น้อยกว่า 2 คน และภายในสถานศึกษาไม่น้อยกว่า 1 คน เพื่อร่วมเป็นคณะกรรมการประเมินคัดเลือกแผนธุรกิจของผู้เรียนตามโครงการอบรมเชิงปฏิบัติการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา (ธุรกิจเบื้องต้นและการเป็นผู้ประกอบการ)	มีผลการปฏิบัติตามหลักฐาน ถูกต้อง ครบถ้วน ข้อที่ 1 = 3 คะแนน (รายการละ 1 คะแนน) ข้อที่ 2 = 5 คะแนน (รายการละ 1 คะแนน) ข้อที่ 3 = 1 คะแนน รวมทั้งสิ้น $\frac{5}{9} \times \text{คะแนนที่ได้} =$
2. มีหลักฐานการปฏิบัติงานของคณะกรรมการประเมินคัดเลือกแผนธุรกิจ (แบบลงชื่อ ภาพถ่าย การนำเสนอ เกณฑ์การประเมิน ร่องรอยการให้คะแนน สรุปผลการประเมินแผนธุรกิจ)	
3. มีการประกาศผลการประเมินแผนธุรกิจ ลงนามโดยผู้อำนวยการสถานศึกษา	

ตัวบ่งชี้ที่ 3 การบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ด้านการศึกษาดูงานที่สอดคล้องกับธุรกิจ (5 คะแนน)

หลักฐานที่ใช้ในการพิจารณา	เกณฑ์การตัดสิน
1. มีโครงการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ด้านการศึกษาดูงานที่สอดคล้องกับธุรกิจ ที่ได้รับอนุมัติจากผู้อำนวยการสถานศึกษา	มีผลการปฏิบัติตามหลักฐาน ถูกต้อง ครบถ้วน ข้อที่ 1 = 1 คะแนน ข้อที่ 2 = 1 คะแนน ข้อที่ 3 = 3 คะแนน (รายการละ 1 คะแนน) ข้อที่ 4 = 3 คะแนน (รายการละ 1 คะแนน) ข้อที่ 5 = 2 คะแนน (รายการละ 1 คะแนน) ข้อที่ 6 = 4 คะแนน (ตามกระบวนการ PDCA รายการละ 1 คะแนน) รวมทั้งสิ้น $\frac{5}{14} \times \text{คะแนนที่ได้} =$
2. มีคำสั่งแต่งตั้งคณะกรรมการดำเนินโครงการ บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ด้านการศึกษา ดูงานที่สอดคล้องกับธุรกิจ	
3. มีหลักฐานการติดต่อประสานงานเพื่อเข้าศึกษา ดูงานที่สอดคล้องกับธุรกิจ (หนังสือขอความ อนุเคราะห์เข้าศึกษาดูงาน แบบตอบรับ หนังสือขอบคุณสถานประกอบการ)	
4. มีหลักฐานการศึกษาดูงานที่สอดคล้องกับธุรกิจ (ลายมือชื่อผู้เข้าศึกษาดูงาน รูปภาพ บันทึกความรู้ ที่ได้รับ)	
5. มีเครื่องมือและรายงานสรุปผลการประเมิน ความพึงพอใจต่อโครงการบ่มเพาะผู้ประกอบการ อาชีวศึกษา ด้านการศึกษาดูงานที่สอดคล้องกับ ธุรกิจ	
6. มีรายงานสรุปผลการดำเนินงานโครงการบ่มเพาะ ผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ด้านการศึกษาดูงาน ที่สอดคล้องกับธุรกิจเป็นรูปเล่มตาม กระบวนการ PDCA	

ตัวบ่งชี้ที่ 4 การส่งเสริมการประกอบธุรกิจ (5 คะแนน)

หลักฐานที่ใช้ในการพิจารณา	เกณฑ์การตัดสิน
1. มีการประชุมคณะกรรมการบริหารศูนย์บ่มเพาะฯ เพื่อจัดสรรงบประมาณให้กับธุรกิจ โดยมีหลักฐานที่เกี่ยวข้องกับการประชุมครบถ้วน (บันทึกขอเชิญประชุม ระเบียบวาระการประชุม ลายมือชื่อผู้เข้าประชุม รายงานการประชุม ภาพถ่ายการประชุม)	มีผลการปฏิบัติตามหลักฐาน ถูกต้อง ครบถ้วน ข้อที่ 1 = 5 คะแนน (รายการละ 1 คะแนน) ข้อที่ 2 = 1 คะแนน ข้อที่ 3 = 1 คะแนน ข้อที่ 4 = 5 คะแนน (รายการละ 1 คะแนน) ข้อที่ 5 = 2 คะแนน (รายการละ 1 คะแนน) รวมทั้งสิ้น $\frac{5}{14} \times \text{คะแนนที่ได้} =$
2. มีการประกาศผลการจัดสรรงบประมาณให้กับกลุ่มธุรกิจที่ผ่านการคัดเลือก ลงนามโดยผู้อำนวยการสถานศึกษา	
3. มีคำสั่งแต่งตั้งคณะกรรมการดำเนินธุรกิจ ประกอบด้วย ครูที่ปรึกษาธุรกิจและผู้เรียน อาชีวศึกษาเจ้าของแผนธุรกิจที่ได้รับจัดสรรงบประมาณ	
4. มีการประชุมชี้แจงครูที่ปรึกษาธุรกิจและผู้เรียน อาชีวศึกษาเจ้าของแผนธุรกิจที่ได้รับจัดสรรงบประมาณจากศูนย์บ่มเพาะฯ หรือหน่วยงานอื่น โดยมีหลักฐานที่เกี่ยวข้องกับการประชุมครบถ้วน (บันทึกขออนุญาตเชิญประชุม ระเบียบวาระการประชุม ลายมือชื่อผู้เข้าประชุม รายงานการประชุม ภาพถ่ายการประชุม)	
5. มีหลักฐานการจัดสรรงบประมาณ และเบิกจ่ายตามแผนธุรกิจ	

ตัวบ่งชี้ที่ 5 การดำเนินงานตามแผนธุรกิจใหม่ (4 ธุรกิจ ธุรกิจละ 10 คะแนน รวมทั้งสิ้น 40 คะแนน)

หลักฐานที่ใช้ในการพิจารณา	เกณฑ์การตัดสิน
1. มีบันทึกขออนุญาตดำเนินงานแผนธุรกิจใหม่ตามประกาศจัดสรรงบประมาณของสถานศึกษา	มีผลการปฏิบัติตามหลักฐาน ถูกต้อง ครบถ้วน ข้อที่ 1 = 1 คะแนน
2. มีหลักฐานการดำเนินธุรกิจ (แบบลงเวลาปฏิบัติงาน ภาพถ่ายการดำเนินงาน) โดยเจ้าของธุรกิจที่มีชื่ออยู่ในระบบสารสนเทศ OVEC Startup	ข้อที่ 2 = 2 คะแนน (รายการละ 1 คะแนน) ข้อที่ 3 = 4 คะแนน (มีการบันทึกบัญชีรายรับ รายจ่าย ไม่น้อยกว่า 2 เดือน)
3. มีการบันทึกบัญชีรายรับ รายจ่าย ไม่น้อยกว่า 2 เดือน โดยมีหลักฐานการรับ การจ่าย ทางบัญชี (ใบเสร็จ บิลเงินสด ใบสำคัญรับเงิน ฯลฯ)	3.1 บันทึกถูกต้อง เอกสารหลักฐานถูกต้อง ครบถ้วน = 4 คะแนน 3.2 บันทึกถูกต้อง เอกสารหลักฐานถูกต้อง ไม่ครบถ้วน = 3 คะแนน
4. มีหลักฐานการทำรายการเดินบัญชีธนาคาร เป็นปัจจุบัน อย่างน้อยเดือนละ 2 ครั้ง ไม่น้อยกว่า 2 เดือน	3.3 บันทึกไม่ถูกต้อง เอกสารหลักฐานถูกต้อง ครบถ้วน = 2 คะแนน 3.4 บันทึกไม่ถูกต้อง เอกสารหลักฐานถูกต้อง ไม่ครบถ้วน = 1 คะแนน
5. มีงบกำไรขาดทุน	ข้อที่ 4 = 4 คะแนน (ครั้งละ 1 คะแนน และไม่เกิน 2 คะแนนต่อเดือน)
6. มีงบแสดงฐานะทางการเงิน	ข้อที่ 5 = 2 คะแนน (จัดทำถูกต้อง = 2 คะแนน จัดทำไม่ถูกต้อง = 1 คะแนน)
7. มีหลักฐานการนิเทศการดำเนินธุรกิจ	ข้อที่ 6 = 2 คะแนน (จัดทำถูกต้อง = 2 คะแนน จัดทำไม่ถูกต้อง = 1 คะแนน)
8. มีรายงานสรุปผลการดำเนินธุรกิจ เป็นรูปเล่มตามกระบวนการ PDCA	ข้อที่ 7 = 1 คะแนน ข้อที่ 8 = 4 คะแนน (ตามกระบวนการ PDCA รายการละ 1 คะแนน)
	ธุรกิจที่ 1 รวมทั้งสิ้น $\frac{10}{20} \times \text{คะแนนที่ได้} =$
	ธุรกิจที่ 2 รวมทั้งสิ้น $\frac{10}{20} \times \text{คะแนนที่ได้} =$
	ธุรกิจที่ 3 รวมทั้งสิ้น $\frac{10}{20} \times \text{คะแนนที่ได้} =$
	ธุรกิจที่ 4 รวมทั้งสิ้น $\frac{10}{20} \times \text{คะแนนที่ได้} =$

ตัวบ่งชี้ที่ 6 การดำเนินงานตามแผนธุรกิจ โดยจำนวนธุรกิจตาม 6.1 และ 6.2 มีจำนวนรวมกัน 4 ธุรกิจ (40 คะแนน)

6.1 การดำเนินงานตามแผนธุรกิจเดิมหรือต่อยอดธุรกิจเดิม อย่างน้อย 1 ธุรกิจ

หลักฐานที่ใช้ในการพิจารณา	เกณฑ์การตัดสิน
1. มีบันทึกขออนุญาตดำเนินงานตามแผนธุรกิจเดิมหรือต่อยอดธุรกิจเดิม	มีผลการปฏิบัติตามหลักฐาน ถูกต้อง ครบถ้วน ข้อที่ 1 = 1 คะแนน
2. มีหลักฐานแสดงการดำเนินงานตามแผนธุรกิจเดิมหรือต่อยอดธุรกิจเดิม ประกอบด้วย การลงเวลาและบันทึกการปฏิบัติงาน รูปภาพประกอบการดำเนินธุรกิจ โดยมีระยะเวลาในการดำเนินงานต่อเนื่องไม่น้อยกว่า 6 เดือน	ข้อที่ 2 = 2 คะแนน (รายการละ 1 คะแนน) ข้อที่ 3 = 4 คะแนน (มีการบันทึกบัญชีรายรับ รายจ่าย ไม่น้อยกว่า 6 เดือน) 3.1 บันทึกถูกต้อง เอกสารหลักฐานถูกต้อง ครบถ้วน = 4 คะแนน 3.2 บันทึกถูกต้อง เอกสารหลักฐานถูกต้อง ไม่ครบถ้วน = 3 คะแนน 3.3 บันทึกไม่ถูกต้อง เอกสารหลักฐานถูกต้อง ครบถ้วน = 2 คะแนน 3.4 บันทึกไม่ถูกต้อง เอกสารหลักฐานถูกต้อง ไม่ครบถ้วน = 1 คะแนน
3. มีการบันทึกบัญชีรายรับ รายจ่าย ไม่น้อยกว่า 6 เดือน โดยมีหลักฐานการรับ การจ่าย ทางบัญชี (ใบเสร็จ บิลเงินสด ใบสำคัญรับเงิน ฯลฯ)	ข้อที่ 4 = 1 คะแนน
4. มีหลักฐานการทำรายการเดินบัญชีของธนาคารเป็นปัจจุบัน อย่างน้อยเดือนละ 2 ครั้ง ไม่น้อยกว่า 6 เดือน	ข้อที่ 5 = 2 คะแนน (จัดทำถูกต้อง = 2 คะแนน จัดทำไม่ถูกต้อง = 1 คะแนน)
5. มีงบกำไรขาดทุน	ข้อที่ 6 = 2 คะแนน (จัดทำถูกต้อง = 2 คะแนน จัดทำไม่ถูกต้อง = 1 คะแนน)
6. มีงบแสดงฐานะทางการเงิน	ข้อที่ 7 = 1 คะแนน
7. มีหลักฐานการนิเทศการดำเนินธุรกิจ	ข้อที่ 8 = 4 คะแนน (ตามกระบวนการ PDCA รายการละ 1 คะแนน)
8. มีรายงานสรุปผลการดำเนินธุรกิจ เป็นรูปเล่มตามกระบวนการ PDCA	
	รวมทั้งสิ้น $\frac{10}{17} \times \text{คะแนนที่ได้} =$

6.2 ธุรกิจของผู้สำเร็จการศึกษาไปแล้วไม่เกิน 5 ปี

หลักฐานที่ใช้ในการพิจารณา	เกณฑ์การตัดสิน
1. การจดทะเบียนการค้าหรือทะเบียนพาณิชย์	มีผลการปฏิบัติตามหลักฐาน ถูกต้อง ครบถ้วน ข้อที่ 1 = 2 คะแนน
2. รูปภาพการทำธุรกิจ	ข้อที่ 2 = 2 คะแนน
3. หลักฐานการจบการศึกษา	ข้อที่ 3 = 1 คะแนน
4. เส้นทางสู่การเป็นผู้ประกอบการ ผ่านคลิปวิดีโอ ความยาวไม่เกิน 3 นาที	ข้อที่ 4 = 5 คะแนน (นำเสนอภายในเวลาที่กำหนดได้ 5 คะแนน หากเกินเวลาดัดหน้าทีละ 1 คะแนน)

ตอนที่ 3 ผลสัมฤทธิ์ของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ประกอบด้วย 3 ตัวบ่งชี้ ดังนี้ (100 คะแนน)

ตัวบ่งชี้ที่ 1 ประสิทธิภาพของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา (25 คะแนน)

ตัวบ่งชี้ที่ 2 ผลสัมฤทธิ์ของผู้ประกอบการอาชีวศึกษา (40 คะแนน)

ตัวบ่งชี้ที่ 3 นักธุรกิจศิษย์เก่าดีเด่น (35 คะแนน)

ตัวบ่งชี้ที่ 1 ประสิทธิภาพของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา (25 คะแนน)

หลักฐานที่ใช้ในการพิจารณา	เกณฑ์การตัดสิน
1. ผู้บริหารสถานศึกษา ส่งเสริม สนับสนุน และขับเคลื่อนการดำเนินงานของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา จนเกิดผลต่อผู้เรียน สถานศึกษา ชุมชน หรือภาคีเครือข่าย โดยมีหลักฐานเชิงประจักษ์ประกอบ อาทิ 1) นโยบายหรือแผนพัฒนาที่กำหนดการดำเนินงานศูนย์บ่มเพาะฯ อย่างชัดเจน 2) การสนับสนุนทรัพยากร งบประมาณ หรือสิ่งอำนวยความสะดวก 3) การติดตาม กำกับ และประเมินผลการดำเนินงาน 4) หลักฐานแสดงผลที่เกิดกับผู้เรียนหรือธุรกิจของผู้เรียน 5) การเผยแพร่ประชาสัมพันธ์หรือสร้างเครือข่ายความร่วมมือ	มีผลการปฏิบัติตามหลักฐาน ถูกต้อง ครบถ้วน ข้อที่ 1 = 5 คะแนน (รายการละ 1 คะแนน) ข้อที่ 2 = 5 คะแนน (นำผลการวิเคราะห์ SWOT ไปใช้กำหนดแนวทางในการดำเนินงานของศูนย์บ่มเพาะฯ ให้เกิดผลสัมฤทธิ์ในปีปัจจุบัน แนวทางละ 1 คะแนน) ข้อที่ 3 = 5 คะแนน (นำเสนอภายในเวลาที่กำหนดได้ 5 คะแนน หากเกินเวลาดัดนาทีละ 1 คะแนน) ข้อที่ 4 = 6 คะแนน (ครั้งละ 2 คะแนน) ในแต่ละครั้งมีหลักฐานประกอบด้วย หนังสือขอความอนุเคราะห์เข้าศึกษาดูงาน ภาพถ่ายหรือสมุดเยี่ยมชม (หลักฐานละ 1 คะแนน) ข้อที่ 5 = 4 คะแนน (ครั้งละ 1 คะแนน)
2. คณะกรรมการบริหารศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา มีการนำผลการวิเคราะห์ SWOT ไปใช้กำหนดแนวทางในการดำเนินงานของศูนย์บ่มเพาะฯ ให้เกิดผลสัมฤทธิ์ในปีปัจจุบัน	
3. คณะกรรมการบริหารศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา สะท้อนแนวคิดในการพัฒนาศูนย์บ่มเพาะฯ ในอนาคต ผ่านคลิปวิดีโอความยาวไม่เกิน 3 นาที	
4. ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาเป็นแหล่งเรียนรู้หรือศึกษาดูงานด้านการเป็นผู้ประกอบการ	
5. มีหลักฐานการนิเทศติดตาม การให้คำปรึกษาทางธุรกิจแก่ผู้ประกอบการไม่น้อยกว่า 4 ครั้ง	

ตัวบ่งชี้ที่ 2 ผลสัมฤทธิ์ของผู้ประกอบการอาชีวศึกษา (40 คะแนน)

หลักฐานที่ใช้ในการพิจารณา	เกณฑ์การตัดสิน
1. ผู้ประกอบการอาชีวศึกษาที่ดำเนินงานตามแผนธุรกิจใหม่และได้รับการสนับสนุนเงินทุนจากศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา มีแผนการพัฒนาธุรกิจในอนาคต	มีผลการปฏิบัติตามหลักฐาน ถูกต้อง ครบถ้วน ข้อที่ 1 = 2 คะแนน (มีแผนฯ วิเคราะห์แผนฯ แล้ว มีความเป็นไปได้ = 2 คะแนน มีแผนฯ วิเคราะห์แผนฯ แล้ว เป็นไปไม่ได้ = 1 คะแนน) ข้อที่ 2 = 2 คะแนน (มีแผนฯ วิเคราะห์แผนฯ แล้ว มีความเป็นไปได้ = 2 คะแนน มีแผนฯ วิเคราะห์แผนฯ แล้ว เป็นไปไม่ได้ = 1 คะแนน) ข้อที่ 3 = 5 คะแนน (นำเสนอภายในเวลาที่กำหนดได้ 5 คะแนน หากเกินเวลาดัดนาทีละ 1 คะแนน) ข้อที่ 4 = 16 คะแนน (โดยมีหลักฐานในแต่ละแห่ง อาทิ ภาพถ่าย หนังสือขอความอนุเคราะห์ฯ หนังสือตอบรับ บันทึกความร่วมมือ (MOU) การสนับสนุนบุคลากร งบประมาณ วัสดุ อุปกรณ์ ฯลฯ) 4.1 จำนวน 3 แห่งๆ ละ 2 คะแนน 4.2 จำนวน 3 แห่งๆ ละ 2 คะแนน 4.3 จำนวน 2 แห่งๆ ละ 2 คะแนน ข้อที่ 5 = 10 คะแนน ระดับจังหวัด รางวัลละ 2 คะแนน ระดับภาค รางวัลละ 3 คะแนน ระดับชาติ รางวัลละ 4 คะแนน ข้อที่ 6 = 5 คะแนน (นำเสนอภายในเวลาที่กำหนดได้ 5 คะแนน หากเกินเวลาดัดนาทีละ 1 คะแนน)
2. ผู้ประกอบการอาชีวศึกษาที่เป็นเจ้าของธุรกิจเดิม (ปีที่ผ่านมา) มีแผนการพัฒนาธุรกิจในอนาคต	
3. ลูกค้าสะท้อนประสบการณ์ที่มีต่อสินค้าหรือบริการตามแผนธุรกิจใหม่ แผนธุรกิจเดิมหรือต่อยอดธุรกิจเดิม ไม่น้อยกว่า 3 คน ผ่านคลิปวิดีโอความยาวไม่เกิน 3 นาที	
4. การสร้างเครือข่าย	
4.1 จำนวนสถานประกอบการที่จำหน่ายสินค้าหรือบริการ	
4.2 ธุรกิจมีความเชื่อมโยงกับบริบทของชุมชน อาทิ วัดฤดูบิ ภูมิปัญญาท้องถิ่น ฯลฯ	
4.3 การสนับสนุนส่งเสริมจากภาคีเครือข่าย หน่วยงานภาครัฐหรือภาคเอกชน	
5. ผู้เรียนอาชีวศึกษาที่เข้ารับการพัฒนาศักยภาพ เป็นผู้ประกอบการของศูนย์บ่มเพาะฯ และมีชื่ออยู่ในระบบสารสนเทศ OVEC Startup ได้รับรางวัลระดับจังหวัด ระดับภาค ระดับชาติ จากทุกเวที (สามารถใช้ผลการดำเนินงานย้อนหลังได้ไม่เกิน 1 ปีการศึกษา เนื่องจากผลการประเมินประเภทที่ 1 การประเมินมาตรฐานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา จะประกาศผลภายในเดือนสิงหาคมของปีการศึกษาปัจจุบัน ซึ่งอาจเป็นช่วงเวลาที่ผู้เรียนยังไม่มีโอกาสเข้าร่วมการประกวดหรือการแข่งขันในเวทีที่เกี่ยวข้อง จึงอนุญาตให้นำผลการดำเนินงานย้อนหลังภายในระยะเวลาดังกล่าวมาใช้ประกอบการพิจารณาได้)	
6. หัวหน้าศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา หรือผู้แทน สะท้อนความสำเร็จด้านผลการดำเนินงานตามบทบาทหน้าที่ผ่านคลิปวิดีโอความยาวไม่เกิน 3 นาที	

ตัวบ่งชี้ที่ 3 นักธุรกิจศิษย์เก่าต้นแบบ (35 คะแนน)

หลักฐานที่ใช้ในการพิจารณา	เกณฑ์การตัดสิน
1. การประกอบธุรกิจและความต่อเนื่องในการดำเนินงาน 1.1 หนังสือรับรองการจดทะเบียนเป็นเจ้าของกิจการหรือผู้ร่วมดำเนินธุรกิจ 1.2 มีการรายงานข้อมูลผ่านระบบสารสนเทศ OVEC Startup ครบถ้วนและเป็นปัจจุบัน 1.3 มีการพัฒนาหรือปรับปรุงสินค้าหรือบริการ หรือรูปแบบการดำเนินธุรกิจ (ภาพกิจกรรม บทสัมภาษณ์ กิจกรรมในสื่อสังคมออนไลน์ ฯลฯ)	มีผลการปฏิบัติตามหลักฐาน ถูกต้อง ครบถ้วน ข้อที่ 1 = 6 คะแนน 1.1 = 2 คะแนน 1.2 = 2 คะแนน 1.3 = 2 คะแนน
2. การเป็นต้นแบบด้านการประกอบอาชีพและการพัฒนาตนเอง 2.1 สะท้อนความภาคภูมิใจในความเป็นศิษย์เก่า อาชีวศึกษาและการนำองค์ความรู้ไปใช้ประโยชน์ในการดำเนินชีวิตและประกอบอาชีพผ่านคลิปวิดีโอ ความยาวไม่เกิน 3 นาที 2.2 การพัฒนาตนเองหรือพัฒนาธุรกิจอย่างต่อเนื่อง เพื่อเพิ่มศักยภาพในการประกอบอาชีพและการดำเนินธุรกิจ 2.3 การดำเนินกิจกรรมหรือการถ่ายทอดประสบการณ์ ที่สร้างแรงบันดาลใจให้ผู้เรียนเห็นแนวทางสู่การเป็นผู้ประกอบการ 2.4 การพัฒนาและต่อยอดธุรกิจให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงด้านเศรษฐกิจ สังคม เทคโนโลยี หรือความต้องการของตลาด 2.5 การเป็นแบบอย่างที่ดีด้านการประกอบอาชีพ แก่ผู้เรียนอาชีวศึกษาและบุคคลทั่วไป	ข้อที่ 2 = 13 คะแนน (ภาพกิจกรรม บทสัมภาษณ์ กิจกรรมในโซเชียลมีเดีย เอกสารแนะนำธุรกิจ เกียรติบัตรการอบรม กิจกรรมในสื่อสังคมออนไลน์ สื่อประชาสัมพันธ์หรือสื่ออิเล็กทรอนิกส์ ฯลฯ) 2.1 = 5 คะแนน (นำเสนอภายในเวลาที่กำหนดได้ 5 คะแนน หากเกินเวลาตัดนาทีละ 1 คะแนน) 2.2 = 2 คะแนน 2.3 = 2 คะแนน 2.4 = 2 คะแนน 2.5 = 2 คะแนน
3. การสร้างคุณประโยชน์ต่อสถานศึกษา ชุมชน สังคม หรือสิ่งแวดล้อม 3.1 เป็นวิทยากรถ่ายทอดประสบการณ์แก่ผู้เรียน 3.2 สนับสนุนกิจกรรมของสถานศึกษา 3.3 การสนับสนุนโอกาสทางการศึกษา อาชีพ หรือการประกอบธุรกิจแก่ผู้เรียนและสถานศึกษา 3.4 มีส่วนร่วมพัฒนาชุมชน สังคม หรือสิ่งแวดล้อม	ข้อที่ 3 = 8 คะแนน (หนังสือเชิญ หนังสือตอบรับ เกียรติบัตร ภาพกิจกรรม หนังสือรับรอง การเข้าร่วมกิจกรรม ภาพกิจกรรม บทสัมภาษณ์ กิจกรรมในสื่อสังคมออนไลน์ สื่อประชาสัมพันธ์หรือสื่ออิเล็กทรอนิกส์ ฯลฯ) 3.1 = 2 คะแนน 3.2 = 2 คะแนน 3.3 = 2 คะแนน 3.4 = 2 คะแนน
4. การถ่ายทอดองค์ความรู้และสร้างคุณค่าทางธุรกิจ 4.1 เผยแพร่องค์ความรู้หรือแนวคิดทางธุรกิจผ่านสื่อช่องทางออนไลน์ หรือกิจกรรมต่าง ๆ 4.2 ให้คำปรึกษา แนะนำ หรือพัฒนาศักยภาพแก่ผู้ประกอบการหรือธุรกิจอื่น 4.3 มีส่วนร่วมในการสร้างเครือข่าย แลกเปลี่ยนเรียนรู้ หรือขับเคลื่อนระบบนิเวศทางธุรกิจร่วมกับภาคส่วนต่าง ๆ 4.4 การนำเสนอปัจจัยแห่งความสำเร็จ ที่ส่งผลให้ธุรกิจเติบโตอย่างต่อเนื่อง และเป็นประโยชน์ต่อการเรียนรู้หรือการประยุกต์ใช้ของผู้ประกอบการรายอื่น	ข้อที่ 4 = 8 คะแนน (หนังสือเชิญ หนังสือตอบรับ เกียรติบัตร ภาพกิจกรรม หนังสือรับรอง การเข้าร่วมกิจกรรม ภาพกิจกรรม หนังสือขอบคุณ บทสัมภาษณ์ กิจกรรมในสื่อสังคมออนไลน์ สื่อประชาสัมพันธ์หรือสื่ออิเล็กทรอนิกส์ ฯลฯ) 4.1 = 2 คะแนน 4.2 = 2 คะแนน 4.3 = 2 คะแนน 4.4 = 2 คะแนน

แบบลงคะแนนการประเมิน
ประเภทที่1 การประเมินมาตรฐานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

ชื่อสถานศึกษา..... จังหวัด.....
 กรรมการคนที่

รายการ	คะแนน	
	เต็ม	ได้
ส่วนที่ 1 การรายงานข้อมูลการดำเนินงานผ่านระบบสารสนเทศ OVEC Startup		
ตัวบ่งชี้ที่ 1 รายงานการปฏิบัติงานการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษา	10	
ส่วนที่ 2 เอกสาร หลักฐาน ร่องรอยการดำเนินงาน		
ตอนที่ 1 ศักยภาพศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา		
ตัวบ่งชี้ที่ 1 สำนักงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา	5	
ตัวบ่งชี้ที่ 2 การบริหารงานของหัวหน้าศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา	5	
ตัวบ่งชี้ที่ 3 การสนับสนุนของผู้บริหารสถานศึกษา	5	
ตอนที่ 2 การดำเนินการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาผ่านการเรียนรู้ในระบบออนไลน์ ที่สำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพจัดทำขึ้น		
ตัวบ่งชี้ที่ 1 การบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ด้านการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ	10	
ตัวบ่งชี้ที่ 2 การประเมินคุณภาพและความเป็นไปได้ของแผนธุรกิจ	5	
ตัวบ่งชี้ที่ 3 การบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ด้านการศึกษาดูงาน ที่สอดคล้องกับธุรกิจ	5	
ตัวบ่งชี้ที่ 4 การส่งเสริมการประกอบธุรกิจ	5	
ตัวบ่งชี้ที่ 5 การดำเนินงานตามแผนธุรกิจใหม่ 4 ธุรกิจ	40	
ตัวบ่งชี้ที่ 6 การดำเนินงานตามแผนธุรกิจ โดยจำนวนธุรกิจตาม 6.1 และ 6.2 มีจำนวนรวมกัน 4 ธุรกิจ	40	
6.1 การดำเนินงานตามแผนธุรกิจเดิมหรือต่อยอดธุรกิจเดิม อย่างน้อย 1 ธุรกิจ		
6.2 ธุรกิจของผู้สำเร็จการศึกษาไปแล้วไม่เกิน 5 ปี		
ตอนที่ 3 ผลสัมฤทธิ์ของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา		
ตัวบ่งชี้ที่ 1 ประสิทธิภาพของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา	25	
ตัวบ่งชี้ที่ 2 ผลสัมฤทธิ์ของผู้ประกอบการอาชีวศึกษา	40	
ตัวบ่งชี้ที่ 3 นักธุรกิจศิษย์เก่าต้นแบบ	35	
รวมคะแนน	230	
$\text{รวมทั้งสิ้น } \frac{100}{230} \times \text{คะแนนที่ได้} =$		

ลงชื่อ ผู้ประเมินผล
 (.....)
 วันที่ เดือน พ.ศ.

แบบสรุปคะแนนการประเมิน
ประเภทที่1 การประเมินมาตรฐานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

ชื่อสถานศึกษา..... จังหวัด.....

รายการ	คะแนนจากกรรมการคนที่							รวมคะแนน
	1	2	3	4	5	6	7	
ส่วนที่ 1								
ตัวบ่งชี้ที่ 1								
ส่วนที่ 2								
ตอนที่ 1								
ตัวบ่งชี้ที่ 1								
ตัวบ่งชี้ที่ 2								
ตัวบ่งชี้ที่ 3								
ตอนที่ 2								
ตัวบ่งชี้ที่ 1								
ตัวบ่งชี้ที่ 2								
ตัวบ่งชี้ที่ 3								
ตัวบ่งชี้ที่ 4								
ตัวบ่งชี้ที่ 5								
ตัวบ่งชี้ที่ 6								
ตอนที่ 3								
ตัวบ่งชี้ที่ 1								
ตัวบ่งชี้ที่ 2								
ตัวบ่งชี้ที่ 3								
รวม								
คะแนนร้อยละ								
ระดับสถานศึกษา	☐ ระดับมาตรฐาน		☐ ระดับพัฒนา		☐ ระดับต้นแบบ			

ลงชื่อประธานกรรมการ
 (.....)

ตำแหน่ง.....

วันที่ เดือน พ.ศ.

บทที่ 5

หลักเกณฑ์การประกวด

5.1 ความเป็นมา

สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา โดยสำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพ มีนโยบายส่งเสริม สนับสนุน ผู้เรียนอาชีวศึกษา ที่มีศักยภาพและความพร้อมในการเป็นผู้ประกอบการให้ได้รับการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง สามารถเป็นผู้ประกอบการได้อย่างเข้มแข็งและยั่งยืน ผ่านการดำเนินงานของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาในสถานศึกษานำกลไกการขับเคลื่อนการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษา ให้มีทักษะการเป็นผู้ประกอบการ และส่งเสริม สนับสนุนให้สถานศึกษามีศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาที่มีประสิทธิภาพ โดยให้ศูนย์บ่มเพาะเข้ารับการประเมินมาตรฐานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาผ่านระบบสารสนเทศ OVEC Startup

สถานศึกษาที่ผ่านการประเมินประเภทที่ 1 การประเมินมาตรฐานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาแล้ว และมีความประสงค์พัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาให้ก้าวสู่การเป็นผู้ประกอบการอย่างต่อเนื่อง สามารถสมัครเข้าร่วมการประกวดได้มากกว่าหนึ่งประเภท ตามความพร้อมและศักยภาพของสถานศึกษา โดยมีประเภทการประกวด ดังนี้

ประเภทที่ 2 ธุรกิจใหม่ นวัตกรรมสร้างสรรค์ (New Business and Creative Innovation)

ประเภทที่ 3 ธุรกิจขายดี (Best Seller Business)

ประเภทที่ 4 ยอดขายดี (Top Sales)

ประเภทที่ 5 ธุรกิจร่วมทุน (Joint Venture Business)

การประกวดจะแบ่งออกเป็น 3 รอบ ดังนี้

รอบคัดเลือก โดยสำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพแต่งตั้งคณะกรรมการตัดสินการประกวดผ่านระบบสารสนเทศ Ovec Startup และตัดสินการประกวดรอบคัดเลือกจำนวน 100 ทีม เพื่อเข้ารับการพัฒนาศักยภาพด้านการเป็นผู้ประกอบการในรอบพัฒนาต่อไป

รอบพัฒนา โดยสำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพ ดำเนินการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาจากรอบคัดเลือกจำนวน 100 ทีม และตัดสินการประกวดรอบพัฒนาเหลือ 80 ทีม

รอบชิงชนะเลิศ โดยสำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพ ดำเนินการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาจากรอบพัฒนาจำนวน 80 ทีม และตัดสินการประกวดโดยแต่ละประเภทจะมีรางวัลหลัก 3 รางวัล และรางวัลพิเศษ 2 รางวัล รวมทั้งสิ้น 20 รางวัล ในส่วนของทีมธุรกิจที่เข้าร่วมการประกวด สถานศึกษาที่เข้าร่วมจะได้รับรางวัล ทีมธุรกิจดีเด่น

5.2 วัตถุประสงค์ของการประกวด เพื่อ

1. ยกระดับคุณภาพการดำเนินงานของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาให้เป็นกลไกสำคัญในการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนสู่การเป็นผู้ประกอบการ
2. คัดเลือกสถานศึกษาที่มีผลดำเนินงานเป็นไปตามวัตถุประสงค์และเป้าหมาย ในการส่งเสริมธุรกิจใหม่ นวัตกรรมสร้างสรรค์ ธุรกิจขายดี ยอดขายดี และธุรกิจร่วมทุน
3. ส่งเสริม สนับสนุน ผู้เรียนอาชีวศึกษา ที่มีศักยภาพและความพร้อมในการเป็นผู้ประกอบการ โดยใช้กระบวนการเรียนรู้จากการปฏิบัติจริง ในการพัฒนาธุรกิจใหม่ นวัตกรรมสร้างสรรค์ ธุรกิจขายดี ยอดขายดี และธุรกิจร่วมทุน ได้อย่างมีประสิทธิภาพ
4. พัฒนาผู้เรียนอาชีวศึกษา ให้มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ สามารถพัฒนาธุรกิจใหม่ นวัตกรรมสร้างสรรค์ ที่สินค้าหรือบริการตอบสนองต่อความต้องการของตลาด

5. ส่งเสริมการสร้างรายได้ระหว่างเรียน และเปิดโอกาสให้ผู้เรียนอาชีวศึกษา สามารถต่อยอดสู่การประกอบอาชีพหรือการเป็นผู้ประกอบการในอนาคต

6. พัฒนาผู้เรียนอาชีวศึกษา ให้มีทักษะด้านการตลาด การนำเสนอ และการขายสินค้าหรือบริการ
7. ยกระดับศักยภาพด้านการขายผลิตภัณฑ์ของผู้เรียนภายใต้ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา
8. พัฒนาผู้เรียนอาชีวศึกษา ให้มีทักษะการสร้างร่วมมือกับสถานประกอบการ
9. ส่งเสริม สนับสนุน การสร้างความร่วมมือระหว่างสถานศึกษากับสถานประกอบการ

5.3 คุณสมบัติในการเข้ารับการประเมิน

1. เป็นผู้เรียนในสถานศึกษาสังกัดสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา กำลังศึกษาอยู่ในระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) หรือ ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) ทั้งการศึกษาในระบบปกติ การศึกษาระบบทวิภาคี หรือเป็นผู้เรียนหลักสูตรระยะสั้น ที่มีความสนใจและสามารถเข้าร่วมกิจกรรมตลอดโครงการ ทั้งนี้ ผู้เรียนหลักสูตรระยะสั้นที่ประสงค์เข้าร่วมการประกวด ต้องนำเสนอผลงานที่เกิดจากการศึกษา การฝึกอบรม หรือการพัฒนาศักยภาพระหว่างการศึกษาในสถานศึกษา และต้องไม่เป็นธุรกิจที่ผู้สมัครได้ดำเนินกิจการจนประสบความสำเร็จในเชิงพาณิชย์ก่อนเข้าศึกษาในสถานศึกษานั้น

2. จำนวนผู้เรียนในทีม 2 – 5 คน มีครูที่ปรึกษาธุรกิจ อย่างน้อย จำนวน 1 คน ประกอบด้วย ครูที่ปรึกษาหลัก 1 คน ครูที่ปรึกษาร่วม ไม่เกิน 2 คน (ถ้ามี)

3. ธุรกิจที่นำเสนอต้องไม่เคยได้รับรางวัลภายใต้โครงการศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการหรือโครงการอาชีวะสร้างสรรค์ แปรผันสู่ธุรกิจ (RRR Award)

4. ผู้เรียนเจ้าของธุรกิจผ่านการอบรมตามโครงการอบรมเชิงปฏิบัติการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา (ธุรกิจเบื้องต้นและการเป็นผู้ประกอบการ) และบันทึกข้อมูลรายชื่อผ่านระบบสารสนเทศ OVEC Startup

5.4 คุณสมบัติของคณะกรรมการประเมิน

เป็นคณะกรรมการที่ได้รับการแต่งตั้งหรือเห็นชอบตามนโยบายของสำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพ สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา

5.5 เครื่องมือที่ใช้ในการประกวดรอบคัดเลือก

5.5.1 การประกวดรอบคัดเลือก ส่วนที่ 1 ทุกประเภทการประกวด ใช้เครื่องมือในการประเมิน ดังนี้

ส่วนที่ 1 แผนธุรกิจ

1. ภาพรวมธุรกิจ
2. นวัตกรรมที่นำมาใช้
3. วิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ
4. ปัจจัยที่นำไปสู่ความสำเร็จ
5. แผนการจัดการ
6. แผนการดำเนินงานด้านการตลาด
7. แผนการผลิต
8. แผนการเงิน
9. ธรรมชาติภาพ
10. แผนฉุกเฉิน

หมายเหตุ คำนวณน้ำหนักคะแนนการประกวดประเภทที่ 2 ธุรกิจใหม่ นวัตกรรมสร้างสรรค์ (New Business and Creative Innovation) ประเภทที่ 3 ธุรกิจขายดี (Best Seller Business) และประเภทที่ 5 ธุรกิจร่วมทุน (Joint Venture Business) (55 คะแนน) คำนวณน้ำหนักคะแนนการประกวดประเภทที่ 4 ยอดขาย (Top Sales) (25 คะแนน)

5.5.2 การประกวดรอบคัดเลือก ส่วนที่ 2 นำเสนอข้อมูล หลักฐาน ร่องรอยการดำเนินงาน

5.5.2.1 ประเภทที่ 2 ธุรกิจใหม่ นวัตกรรมสร้างสรรค์ (New Business and Creative Innovation) (45 คะแนน)

1. คลิปนำเสนอ ไม่เกิน 3 นาที
2. สินค้า/บริการ นวัตกรรม คุณค่า
3. ผลการดำเนินธุรกิจ
4. การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของธุรกิจ

5.5.2.2 ประเภทที่ 3 ธุรกิจขายดี (Best Seller Business) (45 คะแนน)

1. ผลประกอบการ
2. การบริหารจัดการธุรกิจ
3. การตลาดและฐานลูกค้า
4. คุณภาพสินค้าและการบริการ

5.5.2.3 ประเภทที่ 4 ยอดขายดี (Top Sales) (75 คะแนน)

1. ความคิดสร้างสรรค์ในการขายและการตลาด
2. เทคนิคการขายและการโน้มน้าวใจ
3. ทักษะการนำเสนอและการสื่อสาร
4. การประยุกต์ใช้เทคโนโลยีดิจิทัลในการขาย

5.5.2.4 ประเภทที่ 5 ธุรกิจร่วมทุน (Joint Venture Business) (45 คะแนน)

1. แผนการร่วมทุนในอนาคต
2. หลักฐานการระดมทุนกับสถานประกอบการ
3. คลิปนำเสนอกลยุทธ์การร่วมทุน/ระดมทุนกับสถานประกอบการ

5.6 เครื่องมือที่ใช้ในการประกวดรอบพัฒนา

นำเสนอธุรกิจ (Pitching Presentation) โดยผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ที่มีชื่ออยู่ในระบบสารสนเทศ OVEC Startup ภายในเวลา 5 นาที สัมภาษณ์ 5 นาที รวม 10 นาที และเป็นธุรกิจเดียวกับการประกวดรอบคัดเลือก (100 คะแนน)

5.6.1 ประเภทที่ 2 ธุรกิจใหม่ นวัตกรรมสร้างสรรค์ (New Business and Creative Innovation) รายการให้คะแนน ดังนี้

1. ความเป็นนวัตกรรมและความแตกต่าง
2. การวิเคราะห์โอกาสทางธุรกิจ
3. ระบุกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
4. คุณค่าและประโยชน์ต่อลูกค้า
5. กลยุทธ์การตลาดและการเข้าถึงลูกค้า
6. การใช้ Digital และ AI
7. ศักยภาพในการเติบโตของธุรกิจ
8. การคำนวณต้นทุน กำหนดราคาขาย และคาดการณ์กำไร
9. การนำเสนอและสื่อสาร
10. การตอบคำถามเชิงธุรกิจ

5.6.2 ประเภทที่ 3 ธุรกิจขายดี (Best Seller Business) รายการให้คะแนน ดังนี้

1. ระบุกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
2. การวิเคราะห์ลูกค้าและตลาด
3. กลยุทธ์การตลาดและการเข้าถึงลูกค้า
4. ผลการดำเนินธุรกิจและการเติบโต
5. ความสามารถในการสร้างยอดขาย
6. การใช้ Digital และ AI
7. ศักยภาพในการขยายธุรกิจ
8. การคำนวณต้นทุน กำหนดราคาขาย และคาดการณ์กำไร
9. การนำเสนอและสื่อสาร
10. การตอบคำถามเชิงธุรกิจ

5.6.3 ประเภทที่ 4 ยอดอันดับขาย (Top Sales) รายการให้คะแนน ดังนี้

1. บุคลิกภาพและความเป็นมืออาชีพ
2. ความเข้าใจสินค้าและบริการ
3. การวิเคราะห์ลูกค้าเป้าหมาย
4. การนำเสนอคุณค่าและจุดขาย
5. เทคนิคการสื่อสารและการโน้มน้าวใจ
6. การใช้ Digital และ AI
7. กลยุทธ์การขาย
8. การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า
9. การตอบข้อโต้แย้งและแก้ปัญหาเฉพาะหน้า
10. การตอบคำถามและการปิดการนำเสนอ

5.6.4 ประเภทที่ 5 ธุรกิจร่วมทุน (Joint Venture Business) รายการให้คะแนน ดังนี้

1. แนวคิดและคุณค่าของธุรกิจ
2. ความเหมาะสมของภาคธุรกิจที่ร่วมทุน
3. รูปแบบการร่วมลงทุน ร่วมพัฒนา หรือร่วมขยายตลาด
4. คุณค่าที่เกิดจากความร่วมมือ
5. ความเข้มแข็งของความร่วมมือ
6. การใช้ Digital และ AI
7. ศักยภาพในการต่อยอดธุรกิจ
8. การคำนวณต้นทุน กำหนดราคาขาย และคาดการณ์กำไร
9. การนำเสนอและสื่อสาร
10. การตอบคำถามเชิงธุรกิจ

5.7 เครื่องมือที่ใช้ในการประกวดรอบชิงชนะเลิศ ดังนี้

ส่วนที่ 1 การจัดบูธแสดงสินค้าหรือบริการ (40 คะแนน)

ส่วนที่ 2 การนำเสนอผลการดำเนินธุรกิจ โดยผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ที่มีรายชื่อในระบบสารสนเทศ OVEC Startup (คะแนนเต็ม 35 คะแนน)

ส่วนที่ 3 การสัมภาษณ์ผู้ประกอบการอาชีวศึกษา (คะแนนเต็ม 25 คะแนน)

5.8 รางวัลการประกวดรอบชิงชนะเลิศ พิจารณาจากเกณฑ์การประกวด ดังนี้

5.8.1 รางวัลหลัก

5.9.1 รางวัลชนะเลิศ

5.9.2 รางวัลรองชนะเลิศอันดับ 1

5.9.3 รางวัลรองชนะเลิศอันดับ 2

5.8.2 รางวัลพิเศษ

5.8.2.1 ประเภทที่ 2 ธุรกิจใหม่ นวัตกรรมสร้างสรรค์ (New Business and Creative Innovation)

1) รางวัลนวัตกรรมยอดเยี่ยม (Innovation Award)

2) รางวัลธุรกิจสร้างสรรค์ยอดเยี่ยม (Creative Award)

5.8.2.2 ประเภทที่ 3 ธุรกิจขายดี (Best Seller Business)

1) รางวัลธุรกิจมาแรงแห่งปี

2) รางวัลผู้ประกอบการดาวรุ่ง

5.8.2.3 ประเภทที่ 4 ยอดขายดี (Top Sales)

1) รางวัลความคิดสร้างสรรค์ยอดเยี่ยม

2) รางวัลขวัญใจมหาชน

5.8.2.4 ประเภทที่ 5 ธุรกิจร่วมทุน (Joint Venture Business)

1) รางวัลขวัญใจพันธมิตร

2) รางวัลพันธมิตรแห่งอนาคต

5.8.2 รางวัลผู้เข้าร่วมการประกวด

สถานศึกษาที่เข้าร่วมการประกวด ได้รับรางวัลธุรกิจดีเด่น

5.9 การดำเนินการหลังการประกวด

1. สถานศึกษาที่เข้าประกวดรอบชิงชนะเลิศจะได้รับเกียรติบัตร และสถานศึกษาที่มีผลการประกวดได้รับรางวัลหลัก และรางวัลพิเศษ จะได้รับโล่รางวัลเชิดชูเกียรติพร้อมเกียรติบัตร

2. ผลการประกวดในทุกระดับ เป็นฐานข้อมูลอ้างอิงเพื่อเอนจิสตรรงบประมาณในรอบปีงบประมาณถัดไป โดยเอนจิสตรรตามศักยภาพการดำเนินงานซึ่งเป็นไปตามระดับผลการประกวด และสอดคล้องกับงบประมาณที่สำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพได้รับจัดสรร



แบบให้คะแนนการประกวดรอบคัดเลือก

ส่วนที่ 1 แผนธุรกิจ

ชื่อสถานศึกษา จังหวัด..... ภาค.....

ชื่อแผนธุรกิจ.....

ประเภทการประกวด ☐ ประเภทที่ 2 ธุรกิจใหม่ นวัตกรรมสร้างสรรค์ (New Business and Creative Innovation)

☐ ประเภทที่ 3 ธุรกิจขายดี (Best Seller Business)

☐ ประเภทที่ 4 ยอดนักขาย (Top Sales)

☐ ประเภทที่ 5 ธุรกิจร่วมทุน (Joint Venture Business)

ประเภทธุรกิจ

☐ ผลิตเพื่อจำหน่าย

☐ ซื้อมาขายไป

☐ บริการ

ประเภทสินค้าหรือบริการ

☐ อาหาร/เครื่องดื่ม

☐ ของใช้/ของตกแต่ง/ของที่ระลึก

☐ บริการ

☐ อื่นๆ.....

คำชี้แจง ข้อมูลที่ใช้ในการประกวดจากแผนธุรกิจในระบบสารสนเทศ OVEC Startup หรือตามที่สำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพกำหนด (55 คะแนน) เฉพาะประเภทที่ 4 ยอดนักขาย (Top Sales) (25 คะแนน)

กรรมการคนที่

รายการ	คะแนนเต็ม	คะแนนที่ได้
1. ภาพรวมธุรกิจ (10 คะแนน)		
1.1 แนวคิดและความเป็นมาของธุรกิจ	3	
1.2 ชื่อเจ้าของกิจการ ที่ตั้งของสถานประกอบการ	1	
1.3 ลักษณะธุรกิจ และประโยชน์ของธุรกิจ	1	
1.4 ความเป็นไปได้ทางธุรกิจ	2	
1.5 ข้อเสนอแนะ/การต่อยอดธุรกิจในอนาคต	3	
2. นวัตกรรมที่นำมาใช้ (10 คะแนน)		
2.1 การใช้ความคิดสร้างสรรค์	2	
2.2 ความแตกต่างของสินค้าหรือบริการ	2	
2.3 สร้างนวัตกรรมสอดคล้องกับบริบทพื้นที่หรือการเปลี่ยนแปลงของสังคม	2	
2.4 สินค้าหรือบริการมีศักยภาพเชิงพาณิชย์	2	
2.5 ก่อให้เกิดประโยชน์/สร้างรายได้ต่อชุมชน	2	
3. วิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ (SWOT Analysis) (10 คะแนน)		
3.1 จุดแข็งของธุรกิจที่สามารถต่อยอดได้	3	
3.2 จุดอ่อนของธุรกิจที่ต้องหาแนวทางแก้ไข	3	
3.3 โอกาสที่สามารถนำมาพัฒนาธุรกิจต่อไปได้	2	
3.4 อุปสรรคที่ส่งผลเสียต่อธุรกิจ	2	
4. ปัจจัยที่นำไปสู่ความสำเร็จ (5 คะแนน)		
4.1 มีความโดดเด่น	1	
4.2 มีความชัดเจน	1	
4.3 มีความเหมาะสม	1	
4.4 ความเป็นไปได้	1	
4.5 มีความสอดคล้องกับแผนธุรกิจ	1	

รายการ	คะแนน เต็ม	คะแนน ที่ได้
5. แผนการจัดการ (10 คะแนน)		
5.1 แสดงแผนภูมิโครงสร้างของทีมงาน โดยระบุชื่อ-สกุล ตำแหน่ง แต่ละบุคคลตาม แผนภูมิอย่างชัดเจน	3	
5.2 กำหนดรายละเอียดหน้าที่ความรับผิดชอบตามแผนภูมิ โครงสร้าง ของทีมงาน	5	
5.3 ระบุการจ้างงาน ณ ปัจจุบันและค่าจ้างรวมต่อเดือน	2	
6. แผนการดำเนินงาน ด้านการตลาด (25 คะแนน)		
6.1 กำหนดกลุ่มเป้าหมายหลัก / กลุ่มเป้าหมายรอง พร้อมระบุ เหตุผลที่สอดคล้องกับธุรกิจ	2	
6.2 กำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์	1	
6.3 ระบุคู่แข่งทางตรงและคู่แข่งทางอ้อม	1	
6.4 เปรียบเทียบคุณสมบัติของธุรกิจกับคู่แข่ง	1	
6.5 ผลิตภัณฑ์ (Product)	5	
6.6 ราคาสินค้าหรือบริการ (Price)	5	
6.7 ช่องทางการจำหน่าย (Place)	5	
6.8 การส่งเสริมการตลาด (Promotion)	5	
7. แผนการผลิต (๑๐ คะแนน)		
7.1 ภาพแสดงกระบวนการผลิต	2	
7.2 รายละเอียดขั้นตอนการผลิตสินค้าหรือบริการ พร้อม ภาพประกอบ เป็นไปตามลำดับ	3	
7.3 กระบวนการผลิตสอดคล้องกับธุรกิจและใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า	3	
7.4 ระบุเงื่อนไขการจัดซื้อและรูปแบบการชำระเงิน	1	
7.5 แสดงรายละเอียดแผนผังที่ตั้งของธุรกิจ	1	
8. แผนการเงิน (15 คะแนน)		
8.1 ระบุที่มาของแหล่งเงินทุนอย่างชัดเจน	2	
8.2 ระบุรายละเอียดการใช้เงินลงทุนอย่างชัดเจน และสอดคล้องกับแผนธุรกิจ	2	
8.3 ระบุยอดขายสินค้าหรือบริการต่อเดือน	1	
8.4 ระบุการเติบโตของยอดขายสินค้าหรือบริการ	2	
8.5 ระบุราคาขาย และราคาทุนต่อหน่วย	2	
8.6 ประมาณงบกำไรขาดทุน 3 เดือน	2	
8.7 การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน	2	
8.8 การวิเคราะห์ระยะเวลาคืนทุน	2	

รายการ	คะแนน เต็ม	คะแนน ที่ได้
9 ธรรมภิบาล (2 คะแนน) พิจารณาธรรมภิบาล 5 ด้าน ดังนี้		
9.1 ด้านลูกค้า		
9.2 ด้านคู่แข่ง		
9.3 ด้านเจ้าหน้าที่		
9.4 ด้านลูกค้าจ้าง / พนักงาน		
9.5 ด้านสังคมและสิ่งแวดล้อม		
มีประเด็นครบ 5 ข้อ 2 คะแนน มีประเด็นครบ 4 ข้อ 1 คะแนน มีประเด็นน้อยกว่า 4 ข้อ 0 คะแนน		
10. แผนฉุกเฉิน (3 คะแนน)		
10.1 ด้านการผลิต	1	
10.2 ด้านการตลาด	1	
10.3 ด้านการบริหารจัดการ	1	
รวมคะแนน		
ประเภทที่ 2 ธุรกิจใหม่ นวัตกรรมสร้างสรรค์ (New Business and Creative Innovation) ประเภทที่ 3 ธุรกิจขายดี (Best Seller Business) ประเภทที่ 5 ธุรกิจร่วมทุน (Joint Venture Business) รวมทั้งสิ้น	$\frac{55}{100} \times \text{คะแนนที่ได้} =$	
ประเภทที่ 4 ยอดคนักขาย (Top Sales) รวมทั้งสิ้น	$\frac{25}{100} \times \text{คะแนนที่ได้} =$	

ลงชื่อ กรรมการ

(.....)

วันที่ เดือน พ.ศ.

แบบให้คะแนนการประกวดรอบคัดเลือก

ส่วนที่ 2

ประเภทที่ 2 ธุรกิจใหม่ นวัตกรรมสร้างสรรค์ (New Business and Creative Innovation)

ชื่อสถานศึกษา จังหวัด..... ภาค.....

ชื่อธุรกิจ

ประเภทธุรกิจ ☐ ผลิตเพื่อจำหน่าย ☐ ซื้อมาขายไป ☐ บริการ
 ประเภทสินค้าหรือบริการ ☐ อาหาร/เครื่องดื่ม ☐ ของใช้/ของตกแต่ง/ของที่ระลึก
☐ บริการ ☐ อื่นๆ.....

คำชี้แจง นำเสนอข้อมูล หลักฐาน ร่องรอยการดำเนินงาน จากระบบสารสนเทศ OVEC Startup หรือตามที่สำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพกำหนด (45 คะแนน)

กรรมการคนที่

รายการ	ระดับคะแนน		
	1	2	3
1. คลิปนำเสนอ			
1.1 รูปแบบและความน่าสนใจของการนำเสนอ			
1.2 ความครบถ้วนและการลำดับเรื่องราว			
1.3 ทักษะการสื่อสาร ภาษา และควบคุมเวลา			
1.4 บุคลิกภาพและความมั่นใจในการนำเสนอ			
2. สินค้า/บริการ นวัตกรรม คุณค่า			
2.1 ความแปลกใหม่ นวัตกรรม และความคิดสร้างสรรค์			
2.2 การประยุกต์ใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยี			
2.3 การแก้ปัญหาและตอบโจทย์ลูกค้าเป้าหมาย			
2.4 คุณค่าที่ส่งมอบ (Value Proposition)			
2.5 การออกแบบและประสบการณ์ผู้ใช้งาน			
2.6 ความสมบูรณ์ของชิ้นงานต้นแบบและคุณภาพของผลิตภัณฑ์			
3. ผลการดำเนินธุรกิจ			
3.1 ผลลัพธ์ความสำเร็จและยอดขายตามเป้าหมาย			
3.2 ประสิทธิภาพของทีมงานและการบริหารจัดการปัญหา			
4. การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของธุรกิจ			
4.1 ความเป็นไปได้ทางการตลาดและการแข่งขัน			
4.2 ความเป็นไปได้ด้านการดำเนินงานและการเงิน			
4.3 ความเป็นไปได้ด้านการต่อยอดและขยายผลทางธุรกิจ			
รวม			
รวมทั้งสิ้น			

ลงชื่อ กรรมการ
 (.....)

วันที่ เดือน พ.ศ.

คำชี้แจงแบบให้คะแนนการประกวดรอบคัดเลือก

ส่วนที่ 2

ประเภทที่ 2 ธุรกิจใหม่ นวัตกรรมสร้างสรรค์ (New Business and Creative Innovation)

คำชี้แจง ระดับคุณภาพในการประกวด แต่ละระดับมีความหมาย ดังนี้ ระดับ 1 พอใช้ ระดับ 2 ดี ระดับ 3 ดีเยี่ยม

หัวข้อ	ระดับคะแนน		
	1	2	3
1. ศิลปการนำเสนอภาพรวมของธุรกิจ ไม่เกิน 3 นาที			
1.1 รูปแบบและความน่าสนใจของการนำเสนอ	รูปแบบการนำเสนอ ยังขาดความน่าสนใจ และยังไม่สามารถสื่อสาร ประเด็นสำคัญได้อย่าง ชัดเจน	รูปแบบการนำเสนอ มีความเหมาะสม เข้าใจได้ แต่ยังขาดความโดดเด่นใน การดึงดูดความสนใจ	รูปแบบการนำเสนอ มีความน่าสนใจ สร้างสรรค์ สื่อสารได้ ชัดเจน และดึงดูดความ สนใจได้ดี
1.2 ความครบถ้วนและ การลำดับเรื่องราว	เนื้อหาที่นำเสนอ ไม่ครบถ้วน หรือมีการลำดับเรื่องราว ไม่เป็นระบบ	นำเสนอเนื้อหาครอบคลุม ประเด็นสำคัญตามหัวข้อ ที่กำหนด มีการลำดับ เรื่องราวที่เข้าใจได้ แต่การเชื่อมโยงระหว่าง ประเด็นยังไม่ต่อเนื่อง สมบูรณ์	นำเสนอเนื้อหาครบถ้วน ทุกประเด็นตามหัวข้อ ที่กำหนด ลำดับเรื่องราว อย่างเป็นระบบ และ เชื่อมโยงแต่ละประเด็น ได้ต่อเนื่อง ชัดเจน
1.3 ทักษะการสื่อสาร และควบคุมเวลา	ผู้เข้าประกวดสื่อสาร เนื้อหาไม่ชัดเจน ใช้ภาษา ยังไม่เหมาะสมกับการ นำเสนอ และไม่สามารถ ควบคุมเวลาได้ ตามที่กำหนด	ผู้เข้าประกวดสื่อสาร เนื้อหาได้เข้าใจเป็นส่วน ใหญ่ ใช้ภาษาเหมาะสมใน ระดับหนึ่ง และสามารถ ควบคุมเวลาได้ใกล้เคียง กับเวลาที่กำหนด	ผู้เข้าประกวดสื่อสาร เนื้อหาได้ชัดเจน ใช้ภาษา ได้ถูกต้อง เหมาะสมกับ บริบทการนำเสนอ และควบคุมเวลาได้ ตามที่กำหนด
1.4 บุคลิกภาพและ ความมั่นใจในการ นำเสนอ	ผู้เข้าประกวดมีบุคลิกภาพ ในการนำเสนอ ไม่เหมาะสมกับบริบท การนำเสนอ ขาดความมั่นใจ หรือแสดงออก ไม่เป็นธรรมชาติ ระหว่างการนำเสนอ	ผู้เข้าประกวดมีบุคลิกภาพ ในการนำเสนอเหมาะสม แสดงความมั่นใจได้ ในบางช่วง และสามารถ นำเสนอได้อย่างสุภาพ	ผู้เข้าประกวดมีบุคลิกภาพ เหมาะสม มีความมั่นใจ ตลอดการนำเสนอ และแสดงออกได้อย่าง สุภาพ น่าเชื่อถือ และเป็นมืออาชีพ

หัวข้อ	ระดับคะแนน		
	1	2	3
2. สินค้า/บริการ นวัตกรรม คุณค่า			
2.1 ความแปลกใหม่ นวัตกรรม และความคิดสร้างสรรค์	สินค้าหรือบริการยังไม่แสดงให้เห็นถึงความแปลกใหม่หรือความคิดสร้างสรรค์อย่างชัดเจน	สินค้าหรือบริการมีความแปลกใหม่บางส่วน และมีการนำความคิดสร้างสรรค์มาใช้ได้อย่างเหมาะสม	สินค้าหรือบริการมีความแปลกใหม่อย่างชัดเจน มีความโดดเด่น และแสดงถึงนวัตกรรมหรือความคิดสร้างสรรค์ที่สามารถสร้างมูลค่าให้แก่ธุรกิจ
2.2 การประยุกต์ใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยี	ยังไม่ปรากฏการประยุกต์ใช้นวัตกรรมหรือเทคโนโลยีอย่างชัดเจน หรือการนำมาใช้ยังไม่สอดคล้องกับลักษณะของธุรกิจ	มีการประยุกต์ใช้นวัตกรรมหรือเทคโนโลยีที่สอดคล้องกับลักษณะของธุรกิจ และสนับสนุนการดำเนินงานได้อย่างเหมาะสม	มีการประยุกต์ใช้นวัตกรรมหรือเทคโนโลยีที่สอดคล้องกับลักษณะของธุรกิจอย่างชัดเจน ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงาน และสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ธุรกิจ
2.3 การแก้ปัญหาและตอบโจทย์ลูกค้าเป้าหมาย	สินค้าหรือบริการยังไม่สามารถแสดงให้เห็นถึงปัญหาหรือความต้องการของลูกค้าเป้าหมายได้อย่างชัดเจน และยังไม่ปรากฏแนวทางการแก้ปัญหาที่สอดคล้องกับกลุ่มเป้าหมาย	สินค้าหรือบริการสามารถระบุปัญหาหรือความต้องการของลูกค้าเป้าหมายได้ และมีแนวทางการแก้ปัญหาหรือการตอบสนองความต้องการที่สอดคล้องในระดับเหมาะสม	สินค้าหรือบริการสามารถระบุปัญหาหรือความต้องการของลูกค้าเป้าหมายได้อย่างชัดเจน มีแนวทางการแก้ปัญหาที่ตรงประเด็น และตอบสนองความต้องการของลูกค้าเป้าหมายได้อย่างเป็นรูปธรรม
2.4 คุณค่าที่ส่งมอบ (Value Proposition)	ยังไม่สามารถระบุคุณค่าหรือประโยชน์หลักที่ลูกค้าจะได้รับจากสินค้าหรือบริการได้อย่างชัดเจน และยังไม่แสดงให้เห็นถึงความแตกต่างจากสินค้าหรือบริการทั่วไป	สามารถระบุคุณค่าหรือประโยชน์ที่ลูกค้าจะได้รับจากสินค้าหรือบริการได้ ชัดเจนในประเด็นสำคัญ และมีความแตกต่างจากสินค้าหรือบริการทั่วไปบางส่วน	สามารถระบุคุณค่าหรือประโยชน์ที่ลูกค้าจะได้รับจากสินค้าหรือบริการได้ อย่างชัดเจนครบถ้วน มีความแตกต่างอย่างเป็นรูปธรรม และแสดงถึงจุดเด่นที่สามารถสร้างความได้เปรียบทางธุรกิจ
2.5 การออกแบบและประสบการณ์ผู้ใช้งาน	การออกแบบสินค้าหรือบริการยังไม่สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย และยังมีข้อจำกัดด้านความสะดวกในการใช้งาน	การออกแบบสินค้าหรือบริการมีความเหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย สามารถใช้งานได้สะดวกในประเด็นสำคัญ แต่ยังมีบางส่วนที่ควรพัฒนาเพิ่มเติม	การออกแบบสินค้าหรือบริการมีความเหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย มีความสวยงาม ใช้งานง่าย และส่งเสริมประสบการณ์ที่ดีแก่ผู้ใช้งานอย่างชัดเจน

หัวข้อ	ระดับคะแนน		
	1	2	3
3. ผลการดำเนินงานธุรกิจ			
3.1 ผลลัพธ์ความสำเร็จและยอดขายตามเป้าหมาย	ผลลัพธ์การดำเนินงานหรือยอดขายยังไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนด และยังมีหลักฐานประกอบที่เพียงพอต่อการพิจารณา	ผลลัพธ์การดำเนินงานหรือยอดขายเป็นไปตามเป้าหมายบางส่วน และมีหลักฐานประกอบที่สามารถใช้พิจารณาได้ในประเด็นสำคัญ	ผลลัพธ์การดำเนินงานหรือยอดขายเป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนดอย่างชัดเจน และมีหลักฐานประกอบครบถ้วน น่าเชื่อถือ
3.2 ประสิทธิภาพของทีมงานและการบริหารจัดการปัญหา	ทีมงานยังไม่มีแบ่งหน้าที่ที่ชัดเจน การทำงานร่วมกันยังไม่เป็นระบบ และยังไม่สามารถบริหารจัดการปัญหาที่เกิดขึ้นได้อย่างเหมาะสม	ทีมงานมีการแบ่งหน้าที่ในประเด็นสำคัญ สามารถทำงานร่วมกันได้ตามบทบาทที่ได้รับมอบหมาย และสามารถบริหารจัดการปัญหาได้ในระดับที่เหมาะสม	ทีมงานมีการแบ่งหน้าที่อย่างชัดเจน ทำงานร่วมกันอย่างเป็นระบบ และสามารถบริหารจัดการปัญหาได้อย่างมีประสิทธิภาพ พร้อมแสดงแนวทางแก้ไขที่เป็นรูปธรรม
4. การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของธุรกิจ			
4.1 ความเป็นไปได้ทางการตลาดและการแข่งขัน	การวิเคราะห์ตลาดเป้าหมายและคู่แข่งยังไม่ชัดเจน ข้อมูลประกอบไม่เพียงพอ หรือยังไม่สามารถอธิบายโอกาสทางธุรกิจได้อย่างเหมาะสม	มีการวิเคราะห์ตลาดเป้าหมายและคู่แข่งได้อย่างเหมาะสม มีข้อมูลประกอบในประเด็นสำคัญ และสามารถอธิบายโอกาสทางธุรกิจได้ในระดับหนึ่ง	มีการวิเคราะห์ตลาดเป้าหมาย คู่แข่งขัน และโอกาสทางธุรกิจได้อย่างชัดเจน ครบถ้วน มีข้อมูลสนับสนุนที่น่าเชื่อถือ และสามารถแสดงให้เห็นถึงศักยภาพทางการตลาดของธุรกิจ
4.2 ความเป็นไปได้ด้านการดำเนินงานและการเงิน	แผนการดำเนินงานหรือข้อมูลด้านการเงินยังไม่ครบถ้วน ขาดความชัดเจน และยังไม่สามารถแสดงให้เห็นถึงความเป็นไปได้ในการดำเนินธุรกิจ	แผนการดำเนินงานและข้อมูลด้านการเงินมีความเหมาะสมในประเด็นสำคัญ และสามารถนำไปใช้ประกอบการพิจารณาความเป็นไปได้ในการดำเนินธุรกิจได้	แผนการดำเนินงานและข้อมูลด้านการเงินมีความชัดเจน ครบถ้วน เป็นระบบ และสมเหตุสมผล สามารถแสดงให้เห็นถึงความเป็นไปได้ในการดำเนินธุรกิจได้อย่างน่าเชื่อถือ
4.3 ความเป็นไปได้ด้านการต่อยอดและขยายผลทางธุรกิจ	แนวทางการต่อยอดหรือขยายผลทางธุรกิจยังไม่ชัดเจน ขาดข้อมูลสนับสนุน หรือยังไม่สามารถแสดงให้เห็นถึงโอกาสในการพัฒนาธุรกิจต่อไปได้	มีแนวทางการต่อยอดหรือขยายผลทางธุรกิจที่เหมาะสมกับลักษณะของธุรกิจ และมีข้อมูลสนับสนุนที่สามารถนำไปใช้ประกอบการพัฒนาธุรกิจได้	มีแนวทางการต่อยอดหรือขยายผลทางธุรกิจที่ชัดเจน เป็นรูปธรรม มีข้อมูลสนับสนุนที่น่าเชื่อถือ และแสดงให้เห็นถึงศักยภาพในการพัฒนาธุรกิจอย่างต่อเนื่อง

แบบให้คะแนนการประกวดรอบคัดเลือก
ส่วนที่ 2
ประเภทที่ 3 ธุรกิจขายดี (Best Seller Business)

ชื่อสถานศึกษา จังหวัด..... ภาค.....

ชื่อธุรกิจ

ประเภทธุรกิจ ☐ ผลิตเพื่อจำหน่าย ☐ ซื้อมาขายไป ☐ บริการ
 ประเภทสินค้าหรือบริการ ☐ อาหาร/เครื่องดื่ม ☐ ของใช้/ของตกแต่ง/ของที่ระลึก
☐ บริการ ☐ อื่นๆ.....

คำชี้แจง นำเสนอข้อมูล หลักฐาน ร่องรอยการดำเนินงาน จากกระบบสารสนเทศ OVEC Startup หรือตามที่สำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพกำหนด (45 คะแนน)

กรรมการคนที่

รายการ	ระดับคะแนน		
	1	2	3
1. ผลประกอบการ			
1.1 มูลค่ายอดขายรวม			
1.2 การเติบโตของยอดขาย			
1.3 กำไรสุทธิ			
1.4 การจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย			
2. การบริหารจัดการธุรกิจ			
2.1 การบริหารจัดการทีมงาน			
2.2 การบริหารต้นทุน			
2.3 การบริหารสต็อก/วัตถุดิบ			
2.4 การแก้ปัญหาและปรับตัวทางธุรกิจ			
2.5 ความสามารถในการดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่อง			
3. การตลาดและฐานลูกค้า			
3.1 จำนวนและความต่อเนื่องของลูกค้า			
3.2 ช่องทางการจัดจำหน่าย			
3.3 การประชาสัมพันธ์			
3.4 การใช้เทคโนโลยีช่วยในการขาย			
4. คุณภาพสินค้าและบริการ			
4.1 คุณภาพสินค้า/บริการ			
4.2 ความพึงพอใจของลูกค้า			
รวม			
รวมทั้งสิ้น			

ลงชื่อ กรรมการ
 (.....)

วันที่ เดือน พ.ศ.

คำชี้แจงแบบให้คะแนนการประกวดรอบคัดเลือก
ส่วนที่ 2
ประเภทที่ 3 ธุรกิจขายดี (Best Seller Business)

คำชี้แจง ระดับคุณภาพในการประกวด แต่ละระดับมีความหมาย ดังนี้ ระดับ 1 พอใช้ ระดับ 2 ดี ระดับ 3 ดีเยี่ยม

หัวข้อ	ระดับคะแนน		
	1	2	3
1. ผลประกอบการ			
1.1 มูลค่ายอดขายรวม	ยอดขายค่อนข้างต่ำ	ยอดขายอยู่ในระดับปานกลาง	ยอดขายสูงและมีหลักฐานชัดเจน
1.2 การเติบโตของยอดขาย	มียอดขายแต่ไม่ต่อเนื่องหรือหลักฐานไม่ชัดเจน/ไม่ครบถ้วน	มียอดขายเติบโตอย่างต่อเนื่อง มีหลักฐานยืนยันค่อนข้างครบ	มียอดขายเติบโตอย่างต่อเนื่อง มีหลักฐานยืนยันครบถ้วน
1.3 กำไรสุทธิ	มีกำไรน้อยหรือขาดทุน	มีกำไรบางช่วง	มีกำไรชัดเจนและต่อเนื่อง
1.4 การจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย	บันทึกบัญชีได้ไม่ครบถ้วน	บันทึกบัญชีได้ค่อนข้างครบ ตรวจสอบได้	บันทึกบัญชีได้ครบถ้วน ตรวจสอบได้
2. การบริหารจัดการธุรกิจ			
2.1 การบริหารจัดการทีมงาน	การทำงานไม่เป็นระบบ	มีการแบ่งหน้าที่ไม่ชัดเจน	แบ่งหน้าที่ชัดเจน ทำงานเป็นระบบ
2.2 การบริหารต้นทุน	ขาดการควบคุมต้นทุน	ควบคุมต้นทุนได้บางส่วน	ควบคุมต้นทุนได้ดี
2.3 การบริหารสต็อก/วัตถุดิบ	ไม่มีการบริหารสต็อก/วัตถุดิบ	มีการบริหารสต็อก/วัตถุดิบไม่เป็นระบบ	มีการบริหารสต็อก/วัตถุดิบอย่างเป็นระบบสม่ำเสมอ
2.4 การแก้ปัญหาและปรับตัวทางธุรกิจ	ขาดแนวทางการแก้ปัญหา	มีการแก้ปัญหาบางส่วน	สามารถอธิบายปัญหาและแนวทางการแก้ไขได้อย่างชัดเจน
2.5 ความสามารถในการดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่อง	ดำเนินธุรกิจได้ไม่ต่อเนื่องหรือขาดการพัฒนาต่อยอด	ดำเนินธุรกิจได้ต่อเนื่องและมีการพัฒนาบางส่วน	ดำเนินธุรกิจได้ต่อเนื่องและมีการพัฒนาต่อยอดอย่างชัดเจน

หัวข้อ	ระดับคะแนน		
	1	2	3
3. การตลาดและฐานลูกค้า			
3.1 จำนวนและความต่อเนื่องของลูกค้า	มีลูกค้าจำนวนน้อย	มีลูกค้าระดับปานกลาง	มีลูกค้าจำนวนมากและต่อเนื่องสม่ำเสมอ
3.2 ช่องทางการจัดจำหน่าย	มีช่องทาง 1 ช่องทางและสร้างยอดขายได้จริง	มีช่องทาง 2-3 ช่องทางสร้างและสร้างยอดขายได้จริง	มีช่องทางมากกว่า 3 ช่องทางสร้างและสร้างยอดขายได้จริง
3.3 การประชาสัมพันธ์	ขาดการประชาสัมพันธ์	มีการประชาสัมพันธ์เป็นครั้งคราว	ประชาสัมพันธ์อย่างต่อเนื่อง สม่ำเสมอ
3.4 การใช้เทคโนโลยีช่วยในการขาย	ไม่มีการใช้สื่อออนไลน์	มีการใช้สื่อออนไลน์	ใช้สื่อออนไลน์อย่างมีประสิทธิภาพ
4. คุณภาพสินค้าและบริการ			
4.1 คุณภาพสินค้า/บริการ	คุณภาพไม่สม่ำเสมอ	คุณภาพอยู่ในเกณฑ์ดี	มีมาตรฐาน คุณภาพสม่ำเสมอได้รับการยอมรับจากลูกค้า
4.2 ความพึงพอใจของลูกค้า	มีรีวิว/feedback ชื่นชมจากลูกค้าจำนวนน้อยกว่า 10 รีวิว	มีรีวิว/feedback ชื่นชมจากลูกค้าจำนวนไม่น้อยกว่า 10 รีวิว	มีรีวิว/feedback ชื่นชมจากลูกค้าจำนวนมากกว่า 20 รีวิว

แบบให้คะแนนการประกวดรอบคัดเลือก

ส่วนที่ 2

ประเภทที่ 4 สุดยอดนักขาย (Top Sales)

ชื่อสถานศึกษา จังหวัด..... ภาค.....

ชื่อธุรกิจ

ประเภทธุรกิจ ☐ ผลิตเพื่อจำหน่าย ☐ ซื้อมาขายไป ☐ บริการ

ประเภทสินค้าหรือบริการ ☐ อาหาร/เครื่องดื่ม ☐ ของใช้/ของตกแต่ง/ของที่ระลึก

☐ บริการ ☐ อื่นๆ.....

คำชี้แจง นำเสนอข้อมูล หลักฐาน ร่องรอยการดำเนินงาน จากกระบบสารสนเทศ OVEC Startup หรือตามที่สำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพกำหนด (75 คะแนน)

กรรมการคนที่

รายการ	ระดับคะแนน				
	1	2	3	4	5
1. ความคิดสร้างสรรค์ในการขายและการตลาด					
1.1 ความคิดสร้างสรรค์และความแปลกใหม่					
1.2 ความสามารถในการแก้ปัญหาเฉพาะหน้า					
1.3 การสร้างเนื้อหาและการใช้กลยุทธ์ทางการตลาด					
1.4 การสร้างภาพจำและการมีส่วนร่วมในผลิตภัณฑ์					
2. เทคนิคการขายและการโน้มน้าวใจ					
2.1 การเปิดการขายและการสร้างความน่าสนใจ					
2.2 การนำเสนอขายสินค้าและการโน้มน้าวใจ					
2.3 การสร้างความน่าเชื่อถือเพื่อจัดซื้อได้แย่งในใจลูกค้า					
2.4 เทคนิคการปิดการขายและการกระตุ้นให้ตัดสินใจซื้อ					
3. ทักษะการนำเสนอและการสื่อสาร					
3.1 บุคลิกภาพและการดึงดูดความสนใจ					
3.2 การใช้ภาษา น้ำเสียง ความมั่นใจในการสื่อสาร					
3.3 การจัดแสดงสินค้า					
3.4 การลำดับเรื่องราว ความกระชับ และการบริหารเวลา					
4. การประยุกต์ใช้เทคโนโลยีดิจิทัลในการขาย					
4.1 การเลือกใช้แพลตฟอร์มและฟีเจอร์ให้เหมาะกับสินค้า					
4.2 คุณภาพของคลิปการนำเสนอหรือสื่อดิจิทัล					
4.3 การกระตุ้นให้เกิดการตัดสินใจซื้อผ่านLink หรือช่องทางอื่น					
รวม					
รวมทั้งสิ้น					

ลงชื่อ กรรมการ

(.....)

วันที่ เดือน พ.ศ.

คำชี้แจงแบบให้คะแนนการประกวดรอบคัดเลือก

ส่วนที่ 2

ประเภทที่ 4 สุดยอดนักขาย (Top Sales)

คำชี้แจง ระดับคุณภาพในการประกวด แต่ละระดับมีความหมาย ดังนี้ ระดับ 1 ควรปรับปรุง ระดับ 2 พอใช้ ระดับ 3 ดี ระดับ 4 ดีมาก ระดับ 5 ดีเยี่ยม

หัวข้อ	ระดับคะแนน				
	1	2	3	4	5
1. ความคิดสร้างสรรค์ในการขายและการตลาด					
1.1 ความคิดสร้างสรรค์และความแปลกใหม่	ไม่มีความแปลกใหม่ ใช้แนวคิดเดิมจากผลิตภัณฑ์ที่เคยวางจำหน่ายมาแล้ว	มีการเปลี่ยนแปลงหรือแปลกใหม่ แต่ขาดความน่าสนใจ ไม่มีแคมเปญ	มีการปรับโดยนำแนวคิดเดิมมาปรับปรุงให้ดีขึ้น และมีแคมเปญ	มีการนำเสนอความคิดใหม่ และมีเอกลักษณ์เฉพาะตัว มีแคมเปญ	มีความแปลกใหม่ ไม่เคยมีจำหน่ายในท้องตลาด แตกต่างและโดดเด่นอย่างชัดเจน
1.2 ความสามารถในการแก้ปัญหาเฉพาะหน้า	มีความตื่นตระหนก ไม่สามารถรับมือกับสถานการณ์ที่ไม่คาดคิดได้เลย	มีแนวทางการแก้ไขปัญหาแบบเดิม ขาดความยืดหยุ่น	รับมือกับปัญหาได้ดี มีความยืดหยุ่นในการแก้ปัญหา	แก้ปัญหาเฉพาะหน้าและข้อโต้แย้งลูกค้าได้ดี มีวิธีที่สร้างสรรค์ และได้ประโยชน์ทั้งสองฝ่าย	มีไหวพริบดีเยี่ยม สามารถพลิกวิกฤตหรือข้อจำกัดให้เป็นโอกาสในการขายได้
1.3 การสร้างเนื้อหาและการใช้กลยุทธ์ทางการตลาด	เนื้อหาไม่มีความน่าสนใจ การสื่อสารสับสน ไม่ดึงดูดกลุ่มเป้าหมาย และไม่มีการใช้กลยุทธ์ทางการตลาด (4P's)	สื่อสารแบบเน้นข้อมูลสินค้า โดยขาดศิลปะในการเล่าเรื่อง มีการใช้กลยุทธ์ทางการตลาด (4P's)	สื่อสารข้อมูลชัดเจน เข้าใจง่าย น่าสนใจ สอดแทรกกลยุทธ์ทางการตลาด(4P's) แต่ขาดการกระตุ้นความสนใจของลูกค้า	เนื้อหาน่าสนใจ ดึงดูดสายตา สื่อสารให้เห็นถึงจุดเด่นของผลิตภัณฑ์ กำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดได้อย่างชัดเจน (4P's)	เล่าเรื่องเนื้อหาได้ดียิ่งเยี่ยม เข้าถึงอารมณ์ เกิดเป็นกระแส มีกลยุทธ์ทางการตลาด(4P's) ชัดเจนแนบเนียน และสามารถปิดการขายได้
1.4 การสร้างภาพจำและการมีส่วนร่วมในผลิตภัณฑ์	ไม่มีภาพจำและไม่มีทิศทางในการสร้างเอกลักษณ์ของผลิตภัณฑ์	ภาพจำของผลิตภัณฑ์ไม่ชัดเจน ไม่สามารถจดจำได้ ไม่มีวิธีการดึงดูดความสนใจ	สื่อสารภาพลักษณ์ได้ดี แต่ยังขาดความโดดเด่น ไม่สามารถสร้างความแตกต่างจากคู่แข่งได้	ภาพลักษณ์ผลิตภัณฑ์ชัดเจน จดจำง่าย ดึงดูดความสนใจได้ดี	ภาพลักษณ์ผลิตภัณฑ์ชัดเจน สามารถนำเสนอเอกลักษณ์ของผลิตภัณฑ์ได้โดดเด่น แตกต่าง และเป็นที่ยึดจำได้ทันที มีการแชร์ข้อมูลหรือแสดงความความคิดเห็น

หัวข้อ	ระดับคะแนน				
	1	2	3	4	5
2. เทคนิคการขายและการโน้มน้าวใจ					
2.1 การเปิดการขายและการสร้างความสนใจ	เปิดการขายไม่ชัดเจน หรือเริ่มการขายอย่างไม่เหมาะสม	เปิดการขายได้แต่ไม่น่าสนใจ ไม่สามารถกระตุ้นความสนใจของลูกค้าได้	เปิดการขายได้ชัดเจน แต่ยังไม่โดดเด่นดึงดูดความสนใจได้เพียงบางส่วน	เปิดการขายได้น่าสนใจ สามารถดึงดูดความสนใจลูกค้าได้ดี และเชื่อมโยงเข้าสู่การขายได้อย่างเหมาะสม	เปิดการขายได้โดดเด่น น่าสนใจ ดึงดูดความสนใจลูกค้าได้ทันที สร้างบรรยากาศที่ดีและเชื่อมโยงเข้าสู่การนำเสนอได้อย่างเป็นธรรมชาติ
2.2 การนำเสนอขายสินค้าและการโน้มน้าวใจ	ไม่สามารถนำเสนอสินค้าหรือข้อมูลให้ลูกค้าเห็นหรือสนใจได้	นำเสนอสินค้า ข้อมูลได้บางส่วน แต่ไม่สามารถสร้างความน่าสนใจให้เกิดขึ้นได้	นำเสนอสินค้า หรือข้อมูลได้ แต่เมื่อเกิดปัญหาไม่สามารถแก้ข้อโต้แย้งได้	แก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าและข้อโต้แย้งของลูกค้าได้ดี มีวิธีการอย่างสร้างสรรค์ และได้ประโยชน์กับทั้งสองฝ่าย	นำเสนอจุดเด่นและประโยชน์ของสินค้าได้ตรงกับความต้องการลูกค้า ใช้เหตุผลตัวอย่าง หรือเทคนิคการโน้มน้าวได้อย่างน่าเชื่อถือและมีประสิทธิภาพ
2.3 การสร้างความน่าเชื่อถือเพื่อจัดข้อโต้แย้งในใจลูกค้า	ไม่สามารถสร้างความน่าเชื่อถือหรือไม่มีการให้ข้อมูล เหตุผล หรือหลักฐานมาสนับสนุนการขายได้	สามารถใช้ข้อมูลหรือเหตุผลบางส่วน แต่ยังไม่ชัดเจน ขาดน้ำหนัก ไม่ตรงกับข้อกังวลของลูกค้า	ใช้ข้อมูล เหตุผล หรือหลักฐาน ประกอบการขาย เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือได้ แต่ยังไม่เพียงพอที่จะจัดข้อกังวลของลูกค้าได้ทั้งหมด	สามารถสร้างความน่าเชื่อถือได้ดี ใช้ข้อมูลหรือเหตุผล สนับสนุนเพื่อลดความกังวลของลูกค้าได้ตรงประเด็น และช่วยเพิ่มความมั่นใจให้ลูกค้าได้	สามารถสร้างความน่าเชื่อถือได้อย่างโดดเด่น มีข้อเท็จจริงหลักฐาน ตัวอย่างผู้ใช้จริง หรือการรับประกันที่เหมาะสม ทำให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจและคลายข้อโต้แย้งได้อย่างชัดเจน

หัวข้อ	ระดับคะแนน				
	1	2	3	4	5
2.4 เทคนิคการปิดการขายและการกระตุ้นให้ตัดสินใจซื้อ	ไม่มีการปิดการขาย หรือไม่สามารถกระตุ้นให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อได้	ใช้เทคนิคปิดการขายได้เพียงบางส่วน ไม่มีข้อมูลหรือสิ่งจูงใจกระตุ้นการตัดสินใจซื้ออย่างเพียงพอ	ใช้เทคนิคการปิดการขายได้ และมีการให้ข้อมูลหรือสิ่งจูงใจบางส่วนเพื่อกระตุ้นการตัดสินใจซื้อ แต่ยังไม่เพียงพอที่จะตัดสินใจซื้อ	ใช้เทคนิคปิดการขายได้เหมาะสม มีข้อเสนอหรือสิ่งกระตุ้นการตัดสินใจได้ดี และมีการขอคำสั่งซื้ออย่างมั่นใจ	เลือกจังหวะปิดการขายได้เหมาะสม ใช้เทคนิคปิดการขายได้อย่างเป็นธรรมชาติและหลากหลาย เชื่อมโยงเหตุผลหรือสิ่งจูงใจให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า และตัดสินใจซื้อได้อย่างชัดเจน
3. ทักษะการนำเสนอและการสื่อสาร					
3.1 บุคลิกภาพและการดึงดูดความสนใจ	การแต่งกายไม่เหมาะสม ไม่ถูกกาลเทศะ ท่าทางกระสับกระส่าย เหมินเฉย หรือแสดงออกเชิงลบอย่างชัดเจน	การแต่งกายเรียบร้อย ท่าทางขาดความมั่นใจ ยืนเกร็ง ขาดความสามารถในการยืน	การแต่งกายถูกต้องตามกาลเทศะ ยืนทรงตัวตรงนิ่ง และสุขภาพเรียบร้อยตลอดการนำเสนอ	การแต่งกายดีเยี่ยม เสริมบุคลิกภาพ ท่าทางการเคลื่อนไหวดูเป็นธรรมชาติ สง่างาม และน่ามอง	การแต่งกายและบุคลิกภาพดีเยี่ยม สะท้อนความเป็นมืออาชีพขั้นสูง ท่าทางทรงพลัง และน่าเชื่อถือ ดึงดูดความสนใจเป็นอย่างมาก
3.2 การใช้ภาษาน้ำเสียง ความมั่นใจในการสื่อสาร	เสียงเบามากจนไม่ได้ยิน หรือใช้น้ำเสียงที่ไม่เหมาะสมกับบริบท ไม่สามารถควบคุมจังหวะการพูดได้	เสียงเบาเกินไป หรือพูดเร็วเกินไปจนฟังยาก พูดตะกุกตะกัก หรือมีคำสรว้อย เช่น "เอ่อ...", "อ่า..." บ่อยครั้ง	เสียงดังเพียงพอ แต่โทนเสียงอาจค่อนข้างราบเรียบ (Monotone) หรือขาดการเน้นย้ำในจุดที่สำคัญ	เสียงดัง ฟังชัด ความเร็วในการพูดเหมาะสม ถ่ายทอดอารมณ์ความรู้สึกได้ดี สอดคล้องกับเนื้อหาที่พูด	น้ำเสียงชัดเจน มีจังหวะการพูดที่เหมาะสม (Pacing) เน้นเสียงหนัก-เบา เพื่อดึงดูดความสนใจได้อย่างเป็นธรรมชาติ เหมาะกับเนื้อหาที่พูด

หัวข้อ	ระดับคะแนน				
	1	2	3	4	5
3.3 การจัดแสดงสินค้า	วางสินค้าแบบไม่มีทิศทางขาดระเบียบอย่างรุนแรงบดบังกันเองจนทำให้สินค้าดูไม่น่าสนใจหรือลดคุณค่าสินค้า	องค์ประกอบการจัดวางขาดความสมดุลสินค้าวางปะปนกันจนดูรกหรือจัดวางแน่นเกินไป การใช้พื้นที่ยังไม่มีประสิทธิภาพ	การจัดวางเป็นไปตามมาตรฐาน มีความสมดุลในระดับหนึ่ง สินค้าไม่หนาแน่นหรือเบาบางเกินไป ผู้ชมสามารถมองเห็นสินค้าได้ครบถ้วน	จัดวางองค์ประกอบได้ดี มีความสมดุลและเป็นระเบียบ การใช้พื้นที่เหมาะสม สินค้าแยกหมวดหมู่ชัดเจนและเข้าถึงง่าย	จัดวางตามหลักองค์ประกอบศิลป์ (เช่น สมดุล จุดนำสายตา) ได้สมบูรณ์แบบ ใช้พื้นที่และแสงเงาได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด ทางเดินหรือจุดชมสินค้าสะดวก ไม่บังกัน
3.4 ลำดับเรื่องราว ความกระชับ และการบริหารเวลา	เนื้อหาไม่มีลำดับเวลา ไม่สัมพันธ์กับเนื้อหา เช่น นานเกิน 2 นาทีหรือสั้นเกินไปจนข้อมูล ไม่ครบ	ลำดับเนื้อหาสับสนหรือข้ามไปมา เวลาไม่สมดุล (ส่วนแรกนาน ส่วนท้ายรีบ) หรือเกินเวลา 1 นาทีขึ้นไป	ลำดับเนื้อหาถูกต้อง แต่อาจช้าหรือเร็วเกินไปบ้าง หรือจบไม่ตรงเวลาเล็กน้อย (บวกลบ 30 วินาที)	ลำดับเนื้อหาดี จบภายในเวลา 5 นาทีพอดีหรือเร็วกว่าเล็กน้อย เนื้อหาครบถ้วน	เนื้อหาลำดับดี เข้าใจง่าย จบภายในเวลาที่กำหนด (4:30-5:00 นาที) ทุกช่วงเวลาใช้ประโยชน์ได้ครบ
4. การประยุกต์ใช้เทคโนโลยีดิจิทัลในการขาย					
4.1 การเลือกใช้แพลตฟอร์มและพีเจอร์ให้เหมาะกับสินค้า	ไม่มีการใช้แพลตฟอร์มและพีเจอร์หรือใช้แพลตฟอร์มที่ไม่เกี่ยวข้องกับการขายเลย	มีการใช้แพลตฟอร์มพื้นฐาน (Beginer Ad-noc) และใช้พีเจอร์ขายผ่านโซเชียลมีเดียทั่วไป เกี่ยวกับสินค้าแต่ไม่ตรงกลุ่มเป้าหมาย	มีการใช้แพลตฟอร์มและพีเจอร์ (Socail media/ E-Commerce) แต่ขาดความหลากหลายเกี่ยวกับสินค้าโดยตรง	มีการใช้แพลตฟอร์มและพีเจอร์ (Socail media/ E-Commerce) ที่หลากหลายเหมาะกับสินค้าและกลุ่มเป้าหมาย	มีการใช้แพลตฟอร์มและพีเจอร์ที่หลากหลายมีการเชื่อมต่อระบบ CRM และระบบดูแลหลังบ้าน (Back-end System) การเชื่อมโยงระบบ Hybrid Cloud เกี่ยวกับสินค้าและกลุ่มเป้าหมายโดยตรง

หัวข้อ	ระดับคะแนน				
	1	2	3	4	5
4.2 คุณภาพของคลิปนำเสนอขายหรือสื่อดิจิทัล	สื่อไม่มีคุณภาพ (ภาพสั่น เสียงไม่ได้ยิน) หรือไม่สามารถสื่อสารข้อมูลสินค้าได้เลย	สื่อมีคุณภาพต่ำ (ภาพไม่ชัด สั่น เสียงเบา ขาดหาย) คลิปไม่มีความน่าสนใจ สื่อสารได้	สื่อมีคุณภาพพอใช้ (ภาพ/เสียงชัดเจน แสงและเงาไม่สมบูรณ์) สามารถสื่อสารเนื้อหาสำคัญของสินค้าได้	สื่อมีคุณภาพดี (ภาพ/เสียงชัดเจน แสงและเงาสมบูรณ์) มีการจัดลำดับเนื้อหา ความสนใจตั้งแต่ 3-5 วินาทีแรก สื่อสารเนื้อหาสำคัญสินค้าได้ แต่ไม่น่าสนใจ ดึงดูดจนจบได้	สื่อมีคุณภาพดี (ภาพ/เสียง/แสง/เงา ระดับ HD สมบูรณ์ แบบ) รูปแบบการเล่าเรื่องมีความสดใหม่ ดึงดูดความสนใจตั้งแต่ 3-5 วินาทีแรก สื่อสารเนื้อหาได้ สมบูรณ์ สามารถจูงจบ กระตุ้นให้เกิดความอยากซื้อ
4.3 การกระตุ้นให้เกิดการตัดสินใจซื้อผ่าน link หรือช่องทางอื่น ๆ	ไม่มีการระบุช่องทางหรือวิธีการซื้อ	มีการระบุช่องทางการติดต่อ แต่ไม่มีช่องทางการสั่งซื้อสินค้า	มีการระบุช่องทางติดต่อ และช่องทางการสั่งซื้อผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ แต่ไม่มีลิงค์เชื่อมโยงฟิเจอร์ในการสั่งซื้อ	มีการระบุช่องทางติดต่อ และช่องทางการสั่งซื้อผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ มีลิงค์เชื่อมโยงฟิเจอร์ในการสั่งซื้อ	มีการระบุช่องทางติดต่อ และช่องทางการสั่งซื้อผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ มีลิงค์เชื่อมโยงฟิเจอร์ในการสั่งซื้อ มีคำกระตุ้นการซื้อ (Call-to-Action) พร้อมระบบการดูแลหลังบ้านที่ชัดเจนพร้อมการติดตามผลการขายได้จริง

แบบให้คะแนนการประกวดรอบคัดเลือก

ส่วนที่ 2

ประเภทที่ 5 ธุรกิจร่วมทุน (Joint Venture Business)

ชื่อสถานศึกษา จังหวัด..... ภาค.....

ชื่อธุรกิจ

ประเภทธุรกิจ ☐ ผลิตเพื่อจำหน่าย ☐ ซื้อมาขายไป ☐ บริการ

ประเภทสินค้าหรือบริการ ☐ อาหาร/เครื่องดื่ม ☐ ของใช้/ของตกแต่ง/ของที่ระลึก

☐ บริการ ☐ อื่นๆ.....

คำชี้แจง นำเสนอข้อมูล หลักฐาน ร่องรอยการดำเนินงาน จากระบบสารสนเทศ OVEC Startup หรือตามที่สำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพกำหนด (45 คะแนน)

กรรมการคนที่

รายการ	ระดับคะแนน		
	1	2	3
1. แผนการร่วมทุนในอนาคต			
1.1 การจัดหาแหล่งเงินทุน			
1.2 การพัฒนาผลิตภัณฑ์/บริการ			
1.3 การพัฒนาการผลิต/บริการ			
1.4 การพัฒนาช่องทางการจำหน่าย			
1.5 การบริหารจัดการธุรกิจ			
2. หลักฐานการระดมทุนกับสถานประกอบการ			
2.1 แผนการดำเนินธุรกิจปัจจุบันและอนาคต (ที่สะท้อนให้เห็นถึงความต้องการรับการส่งเสริมสนับสนุนทุน หรือความร่วมมืออื่น ๆ			
2.2 หนังสือขอความอนุเคราะห์ส่งเสริมสนับสนุนทุน/หรือความร่วมมืออื่นๆ			
2.3 แบบตอบรับการร่วมระดมทุน/หรือความร่วมมืออื่น ๆ			
2.4 หลักฐานการให้ทุน (เช่น สลิปโอนเงินผ่านธนาคาร หรือใบอนุโมทนาบัตร ในนามวิทยาลัย หรือภาพถ่ายความร่วมมืออื่น ๆ			
2.5 หนังสือขอบคุณความอนุเคราะห์ส่งเสริมสนับสนุนทุน (ตามข้อ 2.2)			
3. คลิปนำเสนอกลยุทธ์การร่วมทุน/ระดมทุนกับสถานประกอบการ			
3.1 การนำเสนอธุรกิจ			
3.2 แนวทางความร่วมมือ และประโยชน์ร่วมกัน			
3.3 ผู้ร่วมทุนสะท้อนธุรกิจ			
3.4 การวางเป้าหมายร่วมกันของการร่วมทุน			
3.5 ความน่าสนใจของคลิปนำเสนอ			
รวม			
รวมทั้งสิ้น			

ลงชื่อ กรรมการ

(.....)

วันที่ เดือน พ.ศ.

คำชี้แจงแบบให้คะแนนการประกวดรอบคัดเลือก

ส่วนที่ 2

ประเภทที่ 5 ธุรกิจร่วมทุน (Joint Venture Business)

คำชี้แจง ระดับคุณภาพในการประกวด แต่ละระดับมีความหมาย ดังนี้ ระดับ 1 พอใช้ ระดับ 2 ดี ระดับ 3 ดีเยี่ยม

หัวข้อ	ระดับคะแนน		
	1	2	3
1. แผนการร่วมทุนในอนาคต			
1.1 การจัดหาแหล่งเงินทุน	มีแหล่งเงินทุนหรือผู้สนใจร่วมลงทุน จำนวน 1 แห่ง	มีแหล่งเงินทุนหรือผู้สนใจร่วมลงทุน จำนวน 2 แห่ง	มีแหล่งเงินทุนหรือผู้สนใจร่วมลงทุน จำนวน 3 แห่งขึ้นไป
1.2 การพัฒนาผลิตภัณฑ์/บริการ	มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์/บริการที่ยังไม่ชัดเจน	มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์/บริการที่ชัดเจน สามารถเพิ่มคุณค่า มูลค่าแต่ยังไม่สามารถตอบสนองความต้องการของตลาดได้	มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์/บริการที่ชัดเจน สามารถเพิ่มคุณค่า มูลค่าและตอบสนองความต้องการของตลาดได้
1.3 การพัฒนาการผลิต/บริการ	กระบวนการผลิต/บริการมีมาตรฐานและมีการประยุกต์ใช้เทคโนโลยียังไม่ชัดเจน	กระบวนการผลิต/บริการมีมาตรฐานแต่ยังไม่สามารถมีการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีที่เหมาะสม	กระบวนการผลิต/บริการมีมาตรฐานและมีการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีที่เหมาะสม
1.4 การพัฒนาช่องทางการจำหน่าย	มีช่องทางการจำหน่ายจำนวน 3 ช่องทาง	มีช่องทางการจำหน่ายจำนวน 4 ช่องทาง	ช่องทางการจำหน่ายจำนวน 5 ช่องทางขึ้นไป
1.5 การบริหารจัดการธุรกิจ	การบริหารจัดการธุรกิจยังไม่ชัดเจนถึงแนวทางการขยายธุรกิจ (4M)	การบริหารจัดการธุรกิจยังขาดแนวทางการขยายธุรกิจบางส่วน (4M)	การบริหารจัดการธุรกิจที่ชัดเจนถึงแนวทางการขยายธุรกิจ (4M)
2. หลักฐานการระดมทุนกับสถานประกอบการ			
2.1 แผนการดำเนินธุรกิจปัจจุบันและอนาคต (ที่สะท้อนให้เห็นถึงความต้องการรับการส่งเสริมสนับสนุนทุน หรือความร่วมมืออื่น ๆ)	มีแผนการดำเนินธุรกิจปัจจุบันและอนาคต แต่ขาดบางอย่าง (ที่สะท้อนให้เห็นถึงความต้องการรับการส่งเสริมสนับสนุนทุน หรือความร่วมมืออื่น ๆ) และ ไม่ชัดเจน	มีแผนการดำเนินธุรกิจปัจจุบันและอนาคต แต่ขาดบางอย่าง (ที่สะท้อนให้เห็นถึงความต้องการรับการส่งเสริมสนับสนุนทุน หรือความร่วมมืออื่น ๆ)	มีแผนการดำเนินธุรกิจปัจจุบันและอนาคต (ที่สะท้อนให้เห็นถึงความต้องการรับการส่งเสริมสนับสนุนทุน หรือความร่วมมืออื่น ๆ) ที่ชัดเจน

หัวข้อ	ระดับคะแนน		
	1	2	3
2.2 หนังสือขอความอนุเคราะห์ส่งเสริมสนับสนุน/หรือความร่วมมืออื่น ๆ	มีหนังสือขอความอนุเคราะห์ส่งเสริมสนับสนุนเพียงอย่างเดียว หรือมีข้อมูลไม่ครบถ้วน ขาดรายละเอียดเกี่ยวกับความร่วมมือและแนวทางการสนับสนุน	มีหนังสือขอความอนุเคราะห์ส่งเสริมสนับสนุนและ/หรือความร่วมมืออื่น ๆ แต่รายละเอียดบางส่วนยังไม่ครบถ้วน หรือขาดความชัดเจน ในประเด็นสำคัญ	มีหนังสือขอความอนุเคราะห์ส่งเสริมสนับสนุนและ/หรือความร่วมมืออื่น ๆ ครบถ้วน ถูกต้องตามรูปแบบราชการ ระบุวัตถุประสงค์ รายละเอียดความร่วมมือ และประโยชน์ที่ได้รับอย่างชัดเจน
2.3 แบบตอบรับการร่วมระดมทุน/หรือความร่วมมืออื่นๆ	มีแบบตอบรับการร่วมระดมทุนและ/หรือความร่วมมืออื่น ๆ เพียงเบื้องต้น ขาดรายละเอียดสำคัญ หรือไม่แสดงรูปแบบการสนับสนุนอย่างชัดเจน	มีแบบตอบรับการร่วมระดมทุนและ/หรือความร่วมมืออื่น ๆ แต่ รายละเอียดการสนับสนุน หรือความร่วมมือ ยังไม่ครบถ้วน หรือไม่ชัดเจนบางส่วน	มีแบบตอบรับการร่วมระดมทุนและ/หรือความร่วมมืออื่น ๆ ครบถ้วน ชัดเจน ระบุรายละเอียดการสนับสนุนหรือความร่วมมือที่สามารถดำเนินการได้จริง
2.4 หลักฐานการให้ทุน (เช่น สลิปโอนเงินผ่านธนาคาร หรือใบอนุโมทนาบัตรในนามวิทยาลัย หรือภาพถ่ายความร่วมมืออื่น ๆ)	มีหลักฐานการให้ทุน แต่ขาดรายละเอียดเอกสารหรือหลักฐาน	มีหลักฐานการให้ทุนหรือความร่วมมือ แต่ขาดรายละเอียดเอกสารหรือหลักฐานบางส่วน ไม่ชัดเจน	มีหลักฐานการให้ทุนหรือความร่วมมือครบถ้วน ชัดเจน สามารถตรวจสอบได้ เช่น สลิปโอนเงิน ใบอนุโมทนาบัตร หนังสือรับรอง หรือภาพถ่ายกิจกรรมความร่วมมือที่แสดงให้เห็นการสนับสนุนอย่างเป็นรูปธรรม
2.5 หนังสือขอบคุณความอนุเคราะห์ส่งเสริมสนับสนุน (ตามข้อ 2.2)	มีหนังสือขอบคุณเบื้องต้น ขาดความชัดเจนหรือรายละเอียดสำคัญ หรือไม่เป็นไปตามรูปแบบที่กำหนด	มีหนังสือขอบคุณความอนุเคราะห์ส่งเสริมสนับสนุนและ/หรือความร่วมมืออื่น ๆ แต่รายละเอียดหรือรูปแบบเอกสาร ยังไม่ครบถ้วน หรือไม่ชัดเจนบางส่วน	มีหนังสือขอบคุณความอนุเคราะห์ส่งเสริมสนับสนุนและ/หรือความร่วมมืออื่น ๆ ครบถ้วน ถูกต้องตามรูปแบบทางราชการ ระบุรายละเอียดการสนับสนุนและแสดงความขอบคุณอย่างชัดเจน

หัวข้อ	ระดับคะแนน		
	1	2	3
3. คลิปนำเสนอกลยุทธ์การร่วมทุน/ระดมทุนกับสถานประกอบการ			
3.1 การนำเสนอธุรกิจ	ข้อมูลเบื้องต้นของธุรกิจ (แนวคิดธุรกิจ) ขาดความชัดเจน และไม่เห็นโอกาสในการเติบโต	ข้อมูลเบื้องต้นของธุรกิจ (แนวคิดธุรกิจ) มีความชัดเจน น่าสนใจ แต่ไม่เห็นโอกาสในการเติบโต	ข้อมูลเบื้องต้นของธุรกิจ (แนวคิดธุรกิจ) มีความชัดเจน น่าสนใจ และเห็นโอกาสในการเติบโต
3.2 แนวทางความร่วมมือ และประโยชน์ร่วมกัน	มีการนำเสนอแนวทางความร่วมมือที่ไม่หลากหลาย และสื่อถึงประโยชน์ร่วมกันของผู้ร่วมทุนไม่ชัดเจน	มีการนำเสนอแนวทางความร่วมมือไม่หลากหลาย สื่อถึงประโยชน์ร่วมกันของผู้ร่วมทุนที่ชัดเจน	มีการนำเสนอแนวทางความร่วมมือที่หลากหลาย สื่อถึงประโยชน์ร่วมกันของผู้ร่วมทุนที่ชัดเจน (อาทิ วิธีการ, แนวทาง, เครื่องมือ, เงินทุน หรืออื่น ๆ)
3.3 ผู้ร่วมทุนสะท้อนธุรกิจ		ผู้ร่วมทุนสะท้อนความคิดเห็นการร่วมดำเนินธุรกิจไม่ชัดเจน	ผู้ร่วมทุนสะท้อนความคิดเห็นการร่วมดำเนินธุรกิจชัดเจน
3.4 การวางเป้าหมายร่วมกันของการร่วมทุน	ผู้ร่วมลงทุนสะท้อนการวางเป้าหมายร่วมกันระยะยาว 1 ปี	ผู้ร่วมลงทุนสะท้อนการวางเป้าหมายร่วมกันระยะยาว 2 ปี	ผู้ร่วมลงทุนสะท้อนการวางเป้าหมายร่วมกันระยะยาว 3 ปี ขึ้นไป
3.5 ความน่าสนใจของคลิปนำเสนอ		คลิปมีความน่าสนใจ ไม่แปลกใหม่	คลิปมีความน่าสนใจ แปลกใหม่ สร้างความโดดเด่น

แบบสรุปคะแนนการประกวดรอบคัดเลือก

ชื่อสถานศึกษา จังหวัด..... ภาค.....

ชื่อธุรกิจ

ประเภทการประกวด ☐ ประเภทที่ 2 ธุรกิจใหม่ นวัตกรรมสร้างสรรค์ (New Business and Creative Innovation)

☐ ประเภทที่ 3 ธุรกิจขายดี (Best Seller Business)

☐ ประเภทที่ 4 ยอดขาย (Top Sales)

☐ ประเภทที่ 5 ธุรกิจร่วมทุน (Joint Venture Business)

ประเภทธุรกิจ

☐ ผลิตภัณฑ์

☐ ขายไป

☐ บริการ

ประเภทสินค้าหรือบริการ

☐ อาหาร/เครื่องดื่ม

☐ ของใช้/ของตกแต่ง/ของที่ระลึก

☐ บริการ

☐ อื่นๆ.....

รายการ	คะแนนจากกรรมการคนที่					รวม คะแนน
	1	2	3	4	5	
ส่วนที่ 1 แผนธุรกิจ						
ส่วนที่ 2 ข้อมูล หลักฐาน ร่องรอยการดำเนินงาน จากระบบสารสนเทศ OVEC Startup หรือตามที่สำนักมาตรฐาน การอาชีวศึกษาและวิชาชีพกำหนด						
รวม						
คะแนนร้อยละ						

ลงชื่อ ประธานกรรมการ

(.....)

ตำแหน่ง

วันที่ เดือน พ.ศ.



แบบให้คะแนนการประกวดรอบพัฒนา

การนำเสนอธุรกิจ (Pitching Presentation) โดยผู้ประกอบการอาชีวศึกษา
ประเภทที่ 2 ธุรกิจใหม่ นวัตกรรมสร้างสรรค์ (New Business and Creative Innovation)

ชื่อสถานศึกษา จังหวัด..... ภาค.....

ชื่อธุรกิจ.....

ประเภทธุรกิจ ☐ ผลิตเพื่อจำหน่าย ☐ ซื้อมาขายไป ☐ บริการ
ประเภทสินค้าหรือบริการ ☐ อาหาร/เครื่องดื่ม ☐ ของใช้/ของตกแต่ง/ของที่ระลึก
☐ บริการ ☐ อื่นๆ.....

คำชี้แจง 1. นำเสนอธุรกิจ (Pitching Presentation) โดยผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ที่มีชื่ออยู่ในระบบสารสนเทศ OVEC Startup ภายในเวลา 5 นาที สัมภาษณ์ 5 นาที รวม 10 นาที

2. เป็นธุรกิจเดียวกับการประกวดรอบคัดเลือก

(คะแนนเต็ม 100 คะแนน)

กรรมการคนที่

รายการ	ระดับคะแนน				
	1	2	3	4	5
1. ความเป็นนวัตกรรมและความแตกต่าง					
2. การวิเคราะห์โอกาสทางธุรกิจ					
3. ระบุกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย					
4. คุณค่าและประโยชน์ต่อลูกค้า					
5. กลยุทธ์การตลาดและการเข้าถึงลูกค้า					
6. การใช้ Digital และ AI					
7. ศักยภาพในการเติบโตของธุรกิจ					
8. การคำนวณต้นทุน กำหนดราคาขาย และคาดการณ์กำไร					
9. การนำเสนอและสื่อสาร					
10. การตอบคำถามเชิงธุรกิจ					
รวม					
รวมทั้งสิ้น	$\frac{100}{50} \times \text{คะแนนที่ได้} =$				

คำชี้แจงแบบให้คะแนนการประกวดรอบพัฒนา
การนำเสนอธุรกิจ (Pitching Presentation) โดยผู้ประกอบการอาชีวศึกษา
ประเภทที่ 2 ธุรกิจใหม่ นวัตกรรมสร้างสรรค์ (New Business and Creative Innovation)

คำชี้แจง ระดับคุณภาพในการประกวด แต่ละระดับมีความหมาย ดังนี้ ระดับ 1 ควรปรับปรุง ระดับ 2 พอใช้ ระดับ 3 ดี ระดับ 4 ดีมาก ระดับ 5 ดีเยี่ยม

หัวข้อ	ระดับคะแนน				
	1	2	3	4	5
1. ความเป็นนวัตกรรมและความแตกต่าง	ไม่ปรากฏความแตกต่าง	แตกต่างเพียงบางส่วน	มีการพัฒนาต่อยอดจากแนวคิดเดิม	แตกต่างชัดเจนและน่าสนใจ	โดดเด่นแตกต่างชัดเจนสร้างคุณค่าใหม่
2. การวิเคราะห์โอกาสทางธุรกิจ	วิเคราะห์ไม่ชัดเจน	วิเคราะห์ได้บางส่วน	วิเคราะห์ได้ในระดับดี	วิเคราะห์ได้ชัดเจน	วิเคราะห์ได้ครบถ้วนและน่าเชื่อถือ
3. ระบุกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	ระบุลูกค้าเป้าหมายไม่ชัดเจน	ระบุได้เพียง 1-2 ด้าน	ระบุได้อย่างน้อย 3 ด้าน	ระบุได้อย่างน้อย 4 ด้าน	ระบุลูกค้าเป้าหมายได้อย่างเฉพาะเจาะจง ครบทั้งเพศ อายุ อาชีพ พฤติกรรม และกำลังซื้อ
4. คุณค่าและประโยชน์ต่อลูกค้า	ไม่สามารถแสดงคุณค่าได้	แสดงคุณค่ายังไม่ชัดเจน	แสดงคุณค่าได้ในระดับดี	คุณค่าชัดเจนและน่าสนใจ	คุณค่าโดดเด่นตรงความต้องการลูกค้า
5. กลยุทธ์การตลาดและการเข้าถึงลูกค้า	ไม่มีกลยุทธ์ที่ชัดเจน	กลยุทธ์ยังไม่ชัดเจน	มีกลยุทธ์ในระดับดี	กลยุทธ์เหมาะสมและสอดคล้อง	กลยุทธ์ชัดเจนเป็นไปได้อย่างตรงกลุ่มเป้าหมาย
6. การใช้ Digital และ AI	ไม่ปรากฏการใช้	กล่าวถึงแต่ยังไม่ชัดเจน	ใช้ในระดับพื้นฐาน	ใช้ได้อย่างเหมาะสม	ประยุกต์ใช้ได้เหมาะสมและเกิดประโยชน์
7. ศักยภาพในการเติบโตของธุรกิจ	ยังไม่เห็นศักยภาพการเติบโต	มีข้อจำกัดในการเติบโต	มีโอกาสดีโตในระดับดี	มีศักยภาพเติบโตชัดเจน	มีศักยภาพเติบโตสูงและขยายผลได้

หัวข้อ	ระดับคะแนน				
	1	2	3	4	5
8. การคำนวณต้นทุน กำหนดราคาขาย และคาดการณ์กำไร	ไม่สามารถอธิบายได้	อธิบายไม่ชัดเจน	อธิบายได้บางส่วน	อธิบายได้ดี	อธิบายหลักการตั้งราคาและเหตุผลได้ชัดเจนจนถึงคาดการณ์กำไร
9. การนำเสนอและสื่อสาร	ไม่ชัดเจน	สื่อสารได้บางส่วน	สื่อสารได้ดี	สื่อสารได้ชัดเจน	สื่อสารอย่างมั่นใจ
10. การตอบคำถามเชิงธุรกิจ	ไม่สามารถตอบคำถามได้	ตอบได้ไม่ชัดเจน	ตอบได้บางส่วน	ตอบได้ตรงประเด็นเกือบทั้งหมด	ตอบได้ตรงประเด็น มีข้อมูลและเหตุผลสนับสนุนทุกคำถาม

แบบให้คะแนนการประกวดรอบพัฒนา
การนำเสนอธุรกิจ (Pitching Presentation) โดยผู้ประกอบการอาชีวศึกษา
ประเภทที่ 3 ธุรกิจขายดี (Best Seller Business)

ชื่อสถานศึกษา จังหวัด..... ภาค.....

ชื่อธุรกิจ.....

ประเภทธุรกิจ ☐ ผลิตเพื่อจำหน่าย ☐ ซื้อมาขายไป ☐ บริการ
 ประเภทสินค้าหรือบริการ ☐ อาหาร/เครื่องดื่ม ☐ ของใช้/ของตกแต่ง/ของที่ระลึก
☐ บริการ ☐ อื่นๆ.....

คำชี้แจง 1. นำเสนอธุรกิจ (Pitching Presentation) โดยผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ที่มีชื่ออยู่ในระบบสารสนเทศ OVEC Startup ภายในเวลา 5 นาที สัมภาษณ์ 5 นาที รวม 10 นาที
 2. เป็นธุรกิจเดียวกับการประกวดรอบคัดเลือก
 (คะแนนเต็ม 100 คะแนน)

กรรมการคนที่

รายการ	ระดับคะแนน				
	1	2	3	4	5
1. ระบุกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย					
2. การวิเคราะห์ลูกค้าและตลาด					
3. กลยุทธ์การตลาดและการเข้าถึงลูกค้า					
4. ผลการดำเนินธุรกิจและการเติบโต					
5. ความสามารถในการสร้างยอดขาย					
6. การใช้ Digital และ AI					
7. ศักยภาพในการขยายธุรกิจ					
8. การคำนวณต้นทุน กำหนดราคาขาย และคาดการณ์กำไร					
9. การนำเสนอและสื่อสาร					
10. การตอบคำถามเชิงธุรกิจ					
รวม					
รวมทั้งสิ้น	$\frac{100}{50} \times \text{คะแนนที่ได้} =$				

คำชี้แจงแบบให้คะแนนการประกวดรอบพัฒนา
การนำเสนอธุรกิจ (Pitching Presentation) โดยผู้ประกอบการอาชีวศึกษา
ประเภทที่ 3 ธุรกิจขายดี (Best Seller Business)

คำชี้แจง ระดับคุณภาพในการประกวด แต่ละระดับมีความหมาย ดังนี้ ระดับ 1 ควรปรับปรุง ระดับ 2 พอใช้ ระดับ 3 ดี ระดับ 4 ดีมาก ระดับ 5 ดีเยี่ยม

หัวข้อ	ระดับคะแนน				
	1	2	3	4	5
1. ระบุกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	ระบุลูกค้าเป้าหมายไม่ชัดเจน	ระบุได้เพียง 1-2 ด้าน	ระบุได้อย่างน้อย 3 ด้าน	ระบุได้อย่างน้อย 4 ด้าน	ระบุลูกค้าเป้าหมายได้อย่างเฉพาะเจาะจง ครบทั้งเพศ อายุ อาชีพ พฤติกรรม และกำลังซื้อ
2. การวิเคราะห์ลูกค้าและตลาด	วิเคราะห์ลูกค้าและตลาดไม่ชัดเจน	วิเคราะห์ได้เพียงบางส่วน	วิเคราะห์ได้ในระดับที่เหมาะสม	วิเคราะห์ลูกค้าและตลาดได้ดี	เข้าใจลูกค้าและตลาดอย่างชัดเจน
3. กลยุทธ์การตลาดและการเข้าถึงลูกค้า	ไม่มีกลยุทธ์ที่ชัดเจน	กลยุทธ์ยังไม่ชัดเจน	มีกลยุทธ์ในระดับดี	กลยุทธ์เหมาะสมและสอดคล้อง	กลยุทธ์ชัดเจนเป็นไปได้อย่างตรงกลุ่มเป้าหมาย
4. ผลการดำเนินธุรกิจและการเติบโต	ผลการดำเนินธุรกิจไม่ชัดเจน	ผลการดำเนินธุรกิจยังไม่ต่อเนื่อง	ผลการดำเนินธุรกิจอยู่ในเกณฑ์ดี	ผลการดำเนินธุรกิจดีและมี การเติบโต	ผลการดำเนินธุรกิจโดดเด่นเติบโตต่อเนื่อง
5. ความสามารถในการสร้างยอดขาย	ไม่สามารถแสดงความสามารถในการสร้างยอดขายได้	สร้างยอดขายได้บางส่วน	สร้างยอดขายได้ในระดับดี	สร้างยอดขายได้ดีอย่างต่อเนื่อง	สร้างยอดขายได้โดดเด่นและน่าเชื่อถือ
6. การใช้ Digital และ AI	ไม่ปรากฏการใช้	กล่าวถึงแต่ยังไม่ชัดเจน	ใช้ใน ระดับพื้นฐาน	ใช้ได้อย่างเหมาะสม	ประยุกต์ใช้ได้ อย่างเหมาะสม และเกิด ประโยชน์

หัวข้อ	ระดับคะแนน				
	1	2	3	4	5
7. ศักยภาพในการขยายธุรกิจ	ยังไม่เห็นศักยภาพในการเติบโต	มีข้อจำกัดในการขยายธุรกิจ	มีโอกาสเติบโตในระดับดี	มีแนวโน้มเติบโตและขยายผลได้	มีศักยภาพขยายธุรกิจได้สูง
8. การคำนวณต้นทุน กำหนดราคาขาย และคาดการณ์กำไร	ไม่สามารถอธิบายได้	อธิบายไม่ชัดเจน	อธิบายได้บางส่วน	อธิบายได้ดี	อธิบายหลักการตั้งราคาและเหตุผลได้ชัดเจนจนถึงคาดการณ์กำไร
9. การนำเสนอและสื่อสาร	ไม่ชัดเจน	สื่อสารได้บางส่วน	สื่อสารได้ดี	สื่อสารได้ชัดเจน	สื่อสารอย่างมั่นใจ
10. การตอบคำถามเชิงธุรกิจ	ไม่สามารถตอบคำถามได้	ตอบได้ไม่ชัดเจน	ตอบได้บางส่วน	ตอบได้ตรงประเด็นเกือบทั้งหมด	ตอบได้ตรงประเด็น มีข้อมูลและเหตุผลสนับสนุนทุกคำถาม

แบบให้คะแนนการประกวดรอบพัฒนา
การนำเสนอธุรกิจ (Pitching Presentation) โดยผู้ประกอบการอาชีวศึกษา
ประเภทที่ 4 สุดยอดนักขาย (Top Sales)

ชื่อสถานศึกษา จังหวัด..... ภาค.....

ชื่อธุรกิจ.....

ประเภทธุรกิจ ☐ ผลิตเพื่อจำหน่าย ☐ ซื้อมาขายไป ☐ บริการ
 ประเภทสินค้าหรือบริการ ☐ อาหาร/เครื่องดื่ม ☐ ของใช้/ของตกแต่ง/ของที่ระลึก
☐ บริการ ☐ อื่นๆ.....

คำชี้แจง 1. นำเสนอธุรกิจ (Pitching Presentation) โดยผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ที่มีชื่ออยู่ในระบบสารสนเทศ OVEC Startup ภายในเวลา 5 นาที สัมภาษณ์ 5 นาที รวม 10 นาที
 2. เป็นธุรกิจเดียวกับการประกวดรอบคัดเลือก
 (คะแนนเต็ม 100 คะแนน)

กรรมการคนที่

รายการ	ระดับคะแนน				
	1	2	3	4	5
1. บุคลิกภาพและความเป็นมืออาชีพ					
2. ความเข้าใจสินค้าและบริการ					
3. การวิเคราะห์ลูกค้าเป้าหมาย					
4. การนำเสนอคุณค่าและจุดขาย					
5. เทคนิคการสื่อสารและการโน้มน้าวใจ					
6. การใช้ Digital และ AI					
7. กลยุทธ์การขาย					
8. การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า					
9. การตอบข้อโต้แย้งและแก้ปัญหาเฉพาะหน้า					
10. การตอบคำถามและการปิดการนำเสนอ					
รวม					
รวมทั้งสิ้น	$\frac{100}{50} \times \text{คะแนนที่ได้} =$				

คำชี้แจงแบบให้คะแนนการประกวดรอบพัฒนา
การนำเสนอธุรกิจ (Pitching Presentation) โดยผู้ประกอบการอาชีวศึกษา
ประเภทที่ 4 สุดยอดนักขาย (Top Sales)

คำชี้แจง ระดับคุณภาพในการประกวด แต่ละระดับมีความหมาย ดังนี้ ระดับ 1 ควรปรับปรุง ระดับ 2 พอใช้ ระดับ 3 ดี ระดับ 4 ดีมาก ระดับ 5 ดีเยี่ยม

หัวข้อ	ระดับคะแนน				
	1	2	3	4	5
1. บุคลิกภาพ และความเป็นมืออาชีพ	บุคลิกภาพไม่เหมาะสม	บุคลิกภาพยังไม่โดดเด่น	บุคลิกภาพอยู่ในเกณฑ์ดี	บุคลิกภาพดีและเหมาะสม	บุคลิกภาพโดดเด่น มั่นใจ น่าเชื่อถือ
2. ความเข้าใจสินค้าและบริการ	ขาดความเข้าใจในสินค้า	เข้าใจสินค้าเพียงบางส่วน	เข้าใจสินค้าในระดับดี	เข้าใจสินค้าและอธิบายได้ดี	เข้าใจสินค้าอย่างลึกซึ้ง อธิบายได้ชัดเจน
3. การวิเคราะห์ลูกค้าเป้าหมาย	วิเคราะห์ลูกค้าไม่ชัดเจน	วิเคราะห์ได้บางส่วน	วิเคราะห์ลูกค้าได้ในระดับเหมาะสม	วิเคราะห์ลูกค้าได้ดี	วิเคราะห์ลูกค้าได้ชัดเจนและตรงกลุ่ม
4. การนำเสนอคุณค่าและจุดขาย	ไม่สามารถนำเสนอจุดขายได้	นำเสนอได้บางส่วน	นำเสนอจุดขายได้ในระดับดี	นำเสนอจุดขายได้ชัดเจน	นำเสนอจุดขายโดดเด่น น่าสนใจ และแตกต่าง
5. เทคนิคการสื่อสารและการโน้มน้าวใจ	สื่อสารไม่ชัดเจน	สื่อสารได้บางส่วน	สื่อสารได้เข้าใจง่าย	สื่อสารได้ดีและน่าเชื่อถือ	สื่อสารน่าสนใจ โน้มน้าวใจได้อย่างมีประสิทธิภาพ
6. การใช้ Digital และ AI	ไม่ปรากฏการใช้	กล่าวถึงแต่ยังไม่ชัดเจน	ใช้ในระดับพื้นฐาน	ใช้ได้อย่างเหมาะสม	ประยุกต์ใช้ได้ อย่างเหมาะสม และเกิดประโยชน์
7. กลยุทธ์การขาย	ไม่มีกลยุทธ์การขาย	กลยุทธ์การขายยังไม่ชัดเจน	มีกลยุทธ์การขายในระดับดี	มีกลยุทธ์การขายที่เหมาะสม	มีกลยุทธ์การขายชัดเจนและสามารถนำไปใช้ได้จริง

หัวข้อ	ระดับคะแนน				
	1	2	3	4	5
8. การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า	ไม่ปรากฏแนวทางที่ชัดเจน	มีแนวทางเพียงบางส่วน	มีแนวทางในระดับเหมาะสม	มีแนวทางสร้างความสัมพันธ์ที่ดี	แสดงแนวทางสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าได้ดีเยี่ยม
9. การตอบข้อโต้แย้งและแก้ปัญหาเฉพาะหน้า	ไม่สามารถตอบได้	ตอบได้เพียงบางส่วน	ตอบได้ในระดับเหมาะสม	ตอบข้อโต้แย้งได้ดี	ตอบข้อโต้แย้งได้อย่างมั่นใจ มีเหตุผล และน่าเชื่อถือ
10. การตอบคำถามและการปิดการนำเสนอ	ตอบคำถามไม่ตรงประเด็น	ตอบได้เพียงบางส่วน	ตอบคำถามได้ในระดับดี	ตอบคำถามได้ดีและชัดเจน	ตอบคำถามได้ครบถ้วนตรงประเด็น และสร้างความเชื่อมั่นได้

แบบให้คะแนนการประกวดรอบพัฒนา
การนำเสนอธุรกิจ (Pitching Presentation) โดยผู้ประกอบการอาชีวศึกษา
ประเภทที่ 5 ธุรกิจร่วมทุน (Joint Venture Business)

ชื่อสถานศึกษา จังหวัด..... ภาค.....

ชื่อธุรกิจ.....

ประเภทธุรกิจ ☐ ผลิตเพื่อจำหน่าย ☐ ซื้อมาขายไป ☐ บริการ
 ประเภทสินค้าหรือบริการ ☐ อาหาร/เครื่องดื่ม ☐ ของใช้/ของตกแต่ง/ของที่ระลึก
☐ บริการ ☐ อื่นๆ.....

คำชี้แจง 1. นำเสนอธุรกิจ (Pitching Presentation) โดยผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ที่มีชื่ออยู่ในระบบสารสนเทศ OVEC Startup ภายในเวลา 5 นาที สัมภาษณ์ 5 นาที รวม 10 นาที

2. เป็นธุรกิจเดียวกับการประกวดรอบคัดเลือก
 (คะแนนเต็ม 100 คะแนน)

กรรมการคนที่

รายการ	ระดับคะแนน				
	1	2	3	4	5
1. แนวคิดและคุณค่าของธุรกิจ					
2. ความเหมาะสมของภาคธุรกิจที่ร่วมทุน					
3. รูปแบบการร่วมลงทุน ร่วมพัฒนา หรือร่วมขยายตลาด					
4. คุณค่าที่เกิดจากความร่วมมือ					
5. ความเข้มแข็งของความร่วมมือ					
6. การใช้ Digital และ AI					
7. ศักยภาพในการต่อยอดธุรกิจ					
8. การคำนวณต้นทุน กำหนดราคาขาย และคาดการณ์กำไร					
9. การนำเสนอและสื่อสาร					
10. การตอบคำถามเชิงธุรกิจ					
รวม					
รวมทั้งสิ้น	$\frac{100}{50} \times \text{คะแนนที่ได้} =$				

คำชี้แจงแบบให้คะแนนการประกวดรอบพัฒนา
การนำเสนอธุรกิจ (Pitching Presentation) โดยผู้ประกอบการอาชีวศึกษา
ประเภทที่ 5 ธุรกิจร่วมทุน (Joint Venture Business)

คำชี้แจง ระดับคุณภาพในการประกวด แต่ละระดับมีความหมาย ดังนี้ ระดับ 1 ควรปรับปรุง ระดับ 2 พอใช้ ระดับ 3 ดี ระดับ 4 ดีมาก ระดับ 5 ดีเยี่ยม

หัวข้อ	ระดับคะแนน				
	1	2	3	4	5
1. แนวคิดและคุณค่าของธุรกิจ	ไม่สามารถอธิบายแนวคิดหรือคุณค่าของธุรกิจได้	แนวคิดหรือคุณค่ายังไม่ชัดเจน	แนวคิดและคุณค่าธุรกิจอยู่ในระดับดี	แนวคิดชัดเจน มีคุณค่า และสอดคล้องกับตลาด	แนวคิดโดดเด่น สร้างคุณค่า และตอบโจทย์ตลาดได้ชัดเจน
2. ความเหมาะสมของภาคธุรกิจที่ร่วมทุน	ไม่แสดงให้เห็นถึงความเหมาะสมของภาคธุรกิจที่ร่วมทุน	ความเชื่อมโยงยังไม่ชัดเจน	ภาคธุรกิจมีความเกี่ยวข้องในระดับหนึ่ง	ภาคธุรกิจมีความเหมาะสมกับธุรกิจ	ภาคธุรกิจมีความสอดคล้องและสนับสนุนธุรกิจได้อย่างชัดเจน
3. รูปแบบการร่วมลงทุน ร่วมพัฒนา หรือร่วมขยายตลาด	ไม่สามารถอธิบายรูปแบบความร่วมมือได้	รูปแบบความร่วมมือยังไม่ชัดเจน	รูปแบบความร่วมมืออยู่ในระดับที่เหมาะสม	รูปแบบความร่วมมือชัดเจน และสามารถดำเนินการได้	รูปแบบความร่วมมือชัดเจน เป็นรูปธรรม และเกิดประโยชน์ร่วมกัน
4. คุณค่าที่เกิดจากความร่วมมือ	ไม่ปรากฏคุณค่าที่เกิดจากความร่วมมือ	แสดงคุณค่าได้เพียงบางส่วน	แสดงคุณค่าที่เกิดขึ้นได้ในระดับดี	แสดงให้เห็นคุณค่าที่เกิดขึ้นได้อย่างชัดเจน	แสดงให้เห็นมูลค่าเพิ่มจากความร่วมมือได้อย่างโดดเด่น
5. ความเข้มแข็งของความร่วมมือ	ไม่ปรากฏความเข้มแข็งของความร่วมมือ	ความร่วมมือยังไม่ชัดเจน	มีการทำงานร่วมกันในระดับดี	มีการทำงานร่วมกันอย่างเหมาะสม	สะท้อนให้เห็นการทำงานร่วมกันที่เข้มแข็งและส่งเสริมกันอย่างชัดเจน

หัวข้อ	ระดับคะแนน				
	1	2	3	4	5
6. การใช้ Digital และ AI	ไม่ปรากฏการใช้	กล่าวถึงแต่ยังไม่ชัดเจน	ใช้ในระดับพื้นฐาน	ใช้ได้เหมาะสม	ประยุกต์ใช้ได้เหมาะสมและเกิดประโยชน์
7. ศักยภาพในการต่อยอดธุรกิจ	ไม่ปรากฏแนวทางการต่อยอดธุรกิจ	แนวทางต่อยอดยังไม่ชัดเจน	มีโอกาสดต่อยอดในระดับดี	มีศักยภาพในการต่อยอดได้อย่างชัดเจน	มีแนวทางต่อยอดธุรกิจที่ชัดเจนเป็นไปได้และสร้างโอกาสเติบโตสูง
8. การคำนวณต้นทุน กำหนดราคาขาย และ คำนวณกำไร	ไม่สามารถอธิบายได้	อธิบายไม่ชัดเจน	อธิบายได้บางส่วน	อธิบายได้ดี	อธิบายหลักการตั้งราคาและเหตุผลได้ชัดเจนจนถึงคาดการณ์กำไร
9. การนำเสนอ และสื่อสาร	ไม่ชัดเจน	สื่อสารได้บางส่วน	สื่อสารได้ดี	สื่อสารได้ชัดเจน	สื่อสารอย่างมั่นใจ
10. การตอบคำถามเชิงธุรกิจ	ไม่สามารถตอบคำถามได้	ตอบได้ไม่ชัดเจน	ตอบได้บางส่วน	ตอบได้ตรงประเด็นเกือบทั้งหมด	ตอบได้ตรงประเด็น มีข้อมูลและเหตุผลสนับสนุนทุกคำถาม

แบบสรุปคะแนน
แบบให้คะแนนการประกวดรอบพัฒนา

ชื่อสถานศึกษา จังหวัด..... ภาค.....

ชื่อธุรกิจ

ประเภทการประกวด ☐ ประเภทที่ 2 ธุรกิจใหม่ นวัตกรรมสร้างสรรค์ (New Business and Creative Innovation)

☐ ประเภทที่ 3 ธุรกิจขายดี (Best Seller Business)

☐ ประเภทที่ 4 ยอดขาย (Top Sales)

☐ ประเภทที่ 5 ธุรกิจร่วมทุน (Joint Venture Business)

ประเภทธุรกิจ ☐ ผลิตเพื่อจำหน่าย ☐ ซื้อมาขายไป ☐ บริการ

ประเภทสินค้าหรือบริการ ☐ อาหาร/เครื่องดื่ม ☐ ของใช้/ของตกแต่ง/ของที่ระลึก

☐ บริการ ☐ อื่นๆ.....

รายการ	คะแนนจากกรรมการคนที่					รวม คะแนน
	1	2	3	4	5	
การนำเสนอธุรกิจ (Pitching Presentation) โดยผู้ประกอบการอาชีวศึกษา						
รวม						
คะแนนร้อยละ						

ลงชื่อ..... ประธานกรรมการ
(.....)

ตำแหน่ง.....

วันที่..... เดือน..... พ.ศ.



แบบให้คะแนนการประกวดรอบชิงชนะเลิศ

ส่วนที่ 1

การจัดบูธแสดงสินค้าหรือบริการ

ชื่อสถานศึกษา จังหวัด..... ภาค.....

ชื่อธุรกิจ

ประเภทการประกวด

☐ ประเภทที่ 2 ธุรกิจใหม่ นวัตกรรมสร้างสรรค์ (New Business and Creative Innovation)

☐ ประเภทที่ 3 ธุรกิจขายดี (Best Seller Business)

☐ ประเภทที่ 5 ธุรกิจร่วมทุน (Joint Venture Business)

ประเภทธุรกิจ

☐ ผลิตเพื่อจำหน่าย

☐ ซื้อมาขายไป

☐ บริการ

ประเภทสินค้าหรือบริการ

☐ อาหาร/เครื่องดื่ม

☐ ของใช้/ของตกแต่ง/ของที่ระลึก

☐ บริการ

☐ อื่นๆ.....

- คำชี้แจง**
1. การจัดบูธแสดงสินค้าหรือบริการ ต้องเป็นธุรกิจเดียวกับการประกวดรอบคัดเลือก และรอบพัฒนา
 2. ธุรกิจและผู้ประกอบการอาชีวศึกษาตามข้อ 1. ต้องเป็นมีชื่ออยู่ในระบบสารสนเทศ OVEC Startup
 3. คณะกรรมการเยี่ยมชมบูธแสดงสินค้าหรือบริการ ภายในเวลา 5 นาที (คะแนนเต็ม 40 คะแนน)

กรรมการคนที่

รายการ	ระดับคะแนน				
	1	2	3	4	5
1. บูธจัดแสดงสินค้าหรือบริการมีการออกแบบ ประดับตกแต่งสวยงาม น่าสนใจ เหมาะสมกับธุรกิจที่นำเสนอ บรรยากาศในบูธดึงดูดความสนใจ					
2. เนื้อหาที่จัดแสดงมีความชัดเจน ครอบคลุม เหมาะสมกับพื้นที่ มีความน่าเชื่อถือ					
3. สินค้าหรือบริการตอบสนองความต้องการและพฤติกรรมของกลุ่มเป้าหมาย ได้อย่างเหมาะสม					
4. สื่อประชาสัมพันธ์สินค้าและบริการที่หลากหลาย ทันสมัย และช่วยสร้าง การรับรู้แก่ผู้เข้าชม มีมิติเคลื่อนไหว					
5. มีการนำเทคโนโลยีมาใช้ในการพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่าย หรือการสื่อสารการตลาด					
6. มีมีการสาธิตหรือถ่ายทอดกระบวนการผลิตสินค้า การให้บริการ หรือแนวคิดธุรกิจ เพื่อสร้างความเข้าใจแก่ผู้เข้าชม					
7. ทีมธุรกิจประจำบูธจัดแสดงสินค้าหรือบริการมีบุคลิกภาพที่ดี มีความรอบรู้ ในสินค้าหรือบริการ สามารถตอบข้อซักถามได้ถูกต้อง และชัดเจน					
8. มีสินค้าหรือบริการจำหน่ายต่อเนื่อง หรือกิจกรรมสาธิตที่สามารถนำเสนอ ได้อย่างต่อเนื่องตลอดระยะเวลาการประกวด					
รวม					
รวมทั้งสิ้น					

ลงชื่อ กรรมการ

(.....)

วันที่ เดือน พ.ศ.

แบบให้คะแนนการประกวดรอบชิงชนะเลิศ

ส่วนที่ 1

การจัดบูธแสดงสินค้าและการขายจริง (หน้าร้าน & ไลฟ์สด)

ชื่อสถานศึกษา จังหวัด..... ภาค.....

ชื่อธุรกิจ

ประเภทการประกวด ☐ ประเภทที่ 4 สุดยอดนักขาย (Top Sales)

ประเภทสินค้าหรือบริการ ☐ อาหาร/เครื่องดื่ม ☐ ของใช้/ของตกแต่ง/ของที่ระลึก

☐ บริการ ☐ อื่นๆ.....

- คำชี้แจง**
1. การจัดบูธแสดงสินค้าหรือบริการ ต้องเป็นธุรกิจเดียวกับการประกวดรอบคัดเลือก และรอบพัฒนา
 2. ธุรกิจและผู้ประกอบการอาชีวศึกษาตามข้อ 1. ต้องเป็นมีชื่ออยู่ในระบบสารสนเทศ OVEC Startup
 3. คณะกรรมการเยี่ยมชมบูธแสดงสินค้าหรือบริการ ภายในเวลา 5 นาที หรือตามที่สำนักมาตรฐานการ

อาชีวศึกษาและวิชาชีพกำหนด

(คะแนนเต็ม 40 คะแนน)

กรรมการคนที่

รายการ	ระดับคะแนน				
	1	2	3	4	5
1. การจัดตกแต่งบูธและการจัดวางผลิตภัณฑ์ ความสวยงาม ความเป็นระเบียบ ความโดดเด่น และความน่าสนใจของบูธ					
2. การเปิดการขายและการต้อนรับหน้าร้าน การทักทาย การสร้างความประทับใจ และการดูแลลูกค้าหน้าร้าน					
3. การนำเสนอและการปิดการขายหน้าร้าน การตอบข้อซักถาม และการจูงใจให้ตัดสินใจซื้อ					
4. คุณภาพการไลฟ์สดและการผลิตสื่อ การจัดองค์ประกอบฉาก แสง เสียง ภาพ และความน่าสนใจของสื่อ					
5. ทักษะการสื่อสารและดึงดูดผู้ชมออนไลน์ การดำเนินรายการ การสร้างปฏิสัมพันธ์ และการกระตุ้นการมีส่วนร่วม					
6. การบริหารจัดการคำสั่งซื้อและระบบการชำระเงิน ความถูกต้อง ความสะดวก และความรวดเร็วของระบบรับคำสั่งซื้อ					
7. การจัดการหลังการขายและการส่งมอบสินค้า การบรรจุการจัดส่ง และการติดตามความพึงพอใจของลูกค้า					
8. การทำงานเป็นทีมและการแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้า การแบ่งบทบาท การประสานงาน และการรับมือกับสถานการณ์ไม่คาดคิด					
รวม					
รวมทั้งสิ้น					

ลงชื่อ กรรมการ
(.....)

วันที่ เดือน พ.ศ.

แบบให้คะแนนการประกวดรอบชิงชนะเลิศ

ส่วนที่ 2

การนำเสนอผลการดำเนินธุรกิจ โดยผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

ชื่อสถานศึกษา จังหวัด..... ภาค.....

ชื่อธุรกิจ

ประเภทการประกวด ☐ ประเภทที่ 2 ธุรกิจใหม่ นวัตกรรมสร้างสรรค์ (New Business and Creative Innovation)

☐ ประเภทที่ 3 ธุรกิจขายดี (Best Seller Business)

☐ ประเภทที่ 5 ธุรกิจร่วมทุน (Joint Venture Business)

ประเภทธุรกิจ ☐ ผลิตเพื่อจำหน่าย ☐ ซื้อมาขายไป ☐ บริการ

ประเภทสินค้าหรือบริการ ☐ อาหาร/เครื่องดื่ม ☐ ของใช้/ของตกแต่ง/ของที่ระลึก

☐ บริการ ☐ อื่นๆ.....

คำชี้แจง 1. นำเสนอผลการดำเนินธุรกิจด้วยโปรแกรมนำเสนอ โดยผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ที่มีชื่ออยู่ในระบบสารสนเทศ OVEC Startup ภายในเวลา 5 นาที

2. เป็นธุรกิจเดียวกับการประกวดรอบคัดเลือก และรอบตัดสิน

(คะแนนเต็ม 35 คะแนน)

กรรมการคนที่

รายการ	ระดับคะแนน				
	1	2	3	4	5
1. การบริหารจัดการธุรกิจ					
1.1 ด้านการผลิตหรือการให้บริการ และการพัฒนาคุณภาพหรือมาตรฐานสินค้าหรือบริการ					
1.2 ด้านการตลาด การเข้าถึงลูกค้า และการสร้างโอกาสทางธุรกิจ					
1.3 ด้านการจัดการ การวางแผน การดำเนินงาน และการบริหารทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ					
1.4 ด้านการเงิน โดยแสดงข้อมูลผลประกอบการ งบกำไรขาดทุน และงบแสดงฐานะการเงินได้อย่างถูกต้องและน่าเชื่อถือ					
2. การบริหารจัดการเงินทุนที่ได้รับจัดสรร เพื่อก่อให้เกิดประโยชน์และความคุ้มค่าในการดำเนินธุรกิจ					
3. ศักยภาพในการเติบโต การขยายธุรกิจ หรือการยกระดับสู่ Startup					
4. การนำเสนอเป็นลำดับขั้นตอน กระชับ น่าสนใจ ใช้สื่อประกอบได้เหมาะสม และบริหารเวลาได้ตามที่กำหนด					
รวม					
รวมทั้งสิ้น					

ลงชื่อ กรรมการ

(.....)

วันที่ เดือน พ.ศ.

แบบให้คะแนนการประกวดรอบชิงชนะเลิศ

ส่วนที่ 2

การนำเสนอผลการดำเนินธุรกิจ โดยผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

ชื่อสถานศึกษา จังหวัด..... ภาค.....

ชื่อธุรกิจ

ประเภทการประกวด ☐ ประเภทที่ 4 ยอดขาย (Top Sales)

ประเภทสินค้าหรือบริการ ☐ อาหาร/เครื่องดื่ม ☐ ของใช้/ของตกแต่ง/ของที่ระลึก

☐ บริการ ☐ อื่นๆ.....

คำชี้แจง 1. นำเสนอผลการดำเนินธุรกิจด้วยโปรแกรมนำเสนอ โดยผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ที่มีชื่ออยู่ในระบบสารสนเทศ OVEC Startup ภายในเวลา 5 นาที

2. เป็นธุรกิจเกี่ยวกับการประกวดรอบคัดเลือก และรอบตัดสิน

(คะแนนเต็ม 35 คะแนน)

กรรมการคนที่

รายการ	ระดับคะแนน				
	1	2	3	4	5
1. ยอดขายสินค้าสะสม (มียอดขายสะสมต่ำกว่า 2,000 บาท = 1 คะแนน ยอดขาย 2,000 – 4,999 บาท = 2 คะแนน ยอดขาย 5,000 – 9,999 บาท = 3 คะแนน ยอดขาย 10,000 – 14,999 บาท = 4 คะแนน ยอดขายตั้งแต่ 15,000 ขึ้นไป = 5 คะแนน)					
2. ผลสำเร็จในการเปลี่ยนผู้สนใจเป็นผู้ซื้อ โดยแสดงแสดงข้อมูล อัตราการปิดการขาย หรือกรณีตัวอย่างที่สะท้อนความสามารถในการ สร้างยอดขาย					
3. แนวทางหรือผลลัพธ์ในการเข้าถึงลูกค้าใหม่ และเพิ่มจำนวนลูกค้า อย่างต่อเนื่อง					
4. การวางแผนใช้กลยุทธ์การตลาด และกำหนดแนวทางการขาย อย่างเหมาะสม					
5. ทักษะการนำเสนอและการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า จูงใจให้เกิด การตัดสินใจซื้อ					
6. ความสามารถในการใช้สื่อสังคมออนไลน์ แพลตฟอร์มดิจิทัล AI หรือ เครื่องมือทางการตลาดเพื่อส่งเสริมการขาย การประชาสัมพันธ์ และการ บริหารลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ					
7. ข้อมูลหรือหลักฐานสะท้อนความพึงพอใจ ความเชื่อมั่น หรือการกลับมาซื้อ ซ้ำของลูกค้า					
รวม					
รวมทั้งสิ้น					

ลงชื่อ กรรมการ

(.....)

วันที่ เดือน พ.ศ.

แบบให้คะแนนการประกวดรอบชิงชนะเลิศ

ส่วนที่ 3

การสัมภาษณ์ผู้ประกอบการอาชีพศึกษา

ชื่อสถานศึกษา จังหวัด..... ภาค.....

ชื่อธุรกิจ

ประเภทการประกวด ☐ ประเภทที่ 2 ธุรกิจใหม่ นวัตกรรมสร้างสรรค์ (New Business and Creative Innovation)

☐ ประเภทที่ 3 ธุรกิจขายดี (Best Seller Business)

☐ ประเภทที่ 5 ธุรกิจร่วมทุน (Joint Venture Business)

ประเภทธุรกิจ ☐ ผลิตเพื่อจำหน่าย ☐ ซื้อมาขายไป ☐ บริการ

ประเภทสินค้าหรือบริการ ☐ อาหาร/เครื่องดื่ม ☐ ของใช้/ของตกแต่ง/ของที่ระลึก

☐ บริการ ☐ อื่นๆ.....

คำชี้แจง 1. มีการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการอาชีพศึกษา ภายในเวลา 10 นาที (คะแนนเต็ม 25 คะแนน)

2. เป็นธุรกิจเดียวกับการประกวดรอบคัดเลือก และรอบตัดสิน

กรรมการคนที่

รายการ	ระดับคะแนน				
	1	2	3	4	5
1. กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจสู่ความสำเร็จ มีแนวคิด วิธีการ และปัจจัยสนับสนุนที่ทำให้ธุรกิจเติบโตได้อย่างยั่งยืน					
2. การสร้างแบรนด์และการวางตำแหน่งทางการตลาด มีอัตลักษณ์ของสินค้าและบริการที่ชัดเจน สามารถสร้างการจดจำและความแตกต่างในตลาด					
3. ความสามารถในการแข่งขันกับคู่แข่งในตลาด มีจุดเด่นความได้เปรียบ หรือแนวทางสร้างมูลค่าเพิ่มเพื่อแข่งขันกับคู่แข่งได้					
4. การจัดการปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจ สามารถวิเคราะห์สาเหตุ วางแนวทางแก้ไข และปรับตัวต่อสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงได้อย่างเหมาะสม					
5. วิสัยทัศน์และแผนการเติบโตของธุรกิจในอนาคต					
รวม					
รวมทั้งสิ้น					

ลงชื่อ กรรมการ

(.....)

วันที่..... เดือน..... พ.ศ.....

แบบให้คะแนนการประกวดรอบชิงชนะเลิศ
ส่วนที่ 3
การสัมภาษณ์ผู้ประกอบการอาชีพศึกษา

ชื่อสถานศึกษา จังหวัด..... ภาค.....
 ชื่อธุรกิจ

- ประเภทการประกวด ☐ ประเภทที่ 4 สุดยอดนักขาย (Top Sales)
 ประเภทสินค้าหรือบริการ ☐ อาหาร/เครื่องดื่ม ☐ ของใช้/ของตกแต่ง/ของที่ระลึก
☐ บริการ ☐ อื่นๆ.....

คำชี้แจง 1. มีการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการอาชีพศึกษา ภายในเวลา 10 นาที (คะแนนเต็ม 25 คะแนน)
 2. เป็นธุรกิจเดียวกับการประกวดรอบคัดเลือก และรอบตัดสิน

กรรมการคนที่

รายการ	ระดับคะแนน				
	1	2	3	4	5
1. ความรู้และความเข้าใจด้านการขาย ความรู้เกี่ยวกับสินค้า ลูกค้า การตลาด และกระบวนการขาย					
2. ทักษะการวิเคราะห์และแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้า สามารถวิเคราะห์สถานการณ์ ตอบคำถาม และเสนอแนวทางแก้ไขได้อย่างเหมาะสม					
3. ทักษะการสื่อสารและการโน้มน้าวใจ สื่อสารชัดเจน มีลำดับความคิด ใช้เหตุผลประกอบ และสร้างความน่าเชื่อถือได้					
4. บุคลิกภาพและความเป็นมืออาชีพ มีความมั่นใจ มารยาทดี แสดงออกเหมาะสม และมีภาวะผู้นำทางการขาย					
5. ความคิดสร้างสรรค์และมุมมองทางธุรกิจ มีแนวคิดใหม่ สามารถประยุกต์ใช้เทคโนโลยีหรือกลยุทธ์การขายสมัยใหม่เพื่อเพิ่มโอกาสทางธุรกิจ					
รวม					
รวมทั้งสิ้น					

ลงชื่อ กรรมการ
 (.....)
 วันที่..... เดือน..... พ.ศ.....

แบบสรุปคะแนน
แบบให้คะแนนการประกวดรอบชิงชนะเลิศ

ชื่อสถานศึกษา จังหวัด..... ภาค.....

ชื่อธุรกิจ

ประเภทการประกวด ☐ ประเภทที่ 2 ธุรกิจใหม่ นวัตกรรมสร้างสรรค์ (New Business and Creative Innovation)

☐ ประเภทที่ 3 ธุรกิจขายดี (Best Seller Business)

☐ ประเภทที่ 4 ยอดนักขาย (Top Sales)

☐ ประเภทที่ 5 ธุรกิจร่วมทุน (Joint Venture Business)

ประเภทธุรกิจ

☐ ผลิตเพื่อจำหน่าย

☐ ซื้อมาขายไป

☐ บริการ

ประเภทสินค้าหรือบริการ

☐ อาหาร/เครื่องดื่ม

☐ ของใช้/ของตกแต่ง/ของที่ระลึก

☐ บริการ

☐ อื่นๆ.....

กรรมการคนที่.....

รายการ	คะแนน	
	เต็ม	ที่ได้
ส่วนที่ 1 การจัดบูธแสดงสินค้าหรือบริการ	40	
ส่วนที่ 2 การนำเสนอผลการดำเนินธุรกิจ โดยผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ที่มีรายชื่อในระบบสารสนเทศ OVEC Startup	35	
ส่วนที่ 3 การสัมภาษณ์ผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ที่มีรายชื่อในระบบสารสนเทศ OVEC Startup	25	
รวมคะแนน	100	

ลงชื่อ ผู้ประเมินผล

(.....)

วันที่..... เดือน..... พ.ศ.....

แบบสรุปคะแนน
แบบให้คะแนนการประกวดรอบชิงชนะเลิศ

ชื่อสถานศึกษา จังหวัด..... ภาค.....

ชื่อธุรกิจ

ประเภทการประกวด ☐ ประเภทที่ 2 ธุรกิจใหม่ นวัตกรรมสร้างสรรค์ (New Business and Creative Innovation)

☐ ประเภทที่ 3 ธุรกิจขายดี (Best Seller Business)

☐ ประเภทที่ 4 ยอดนักขาย (Top Sales)

☐ ประเภทที่ 5 ธุรกิจร่วมทุน (Joint Venture Business)

ประเภทธุรกิจ ☐ ผลิตเพื่อจำหน่าย ☐ ขายมาขายไป ☐ บริการ

ประเภทสินค้าหรือบริการ ☐ อาหาร/เครื่องดื่ม ☐ ของใช้/ของตกแต่ง/ของที่ระลึก

☐ บริการ ☐ อื่นๆ.....

รายการ	คะแนนจากกรรมการคนที่					รวม คะแนน
	1	2	3	4	5	
ส่วนที่ 1 การจัดบูธแสดงสินค้าหรือบริการ						
ส่วนที่ 2 การนำเสนอผลการดำเนินธุรกิจ โดยผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ที่มีรายชื่อในระบบ สารสนเทศ OVEC Startup						
ส่วนที่ 3 การสัมภาษณ์ผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ที่มีรายชื่อในระบบสารสนเทศ OVEC Startup						
รวม						
คะแนนร้อยละ						
รางวัลหลัก ประเภทที่ 2 รางวัลพิเศษ ประเภทที่ 3 รางวัลพิเศษ ประเภทที่ 4 รางวัลพิเศษ ประเภทที่ 5 รางวัลพิเศษ	☐ ชนะเลิศ ☐ รองชนะเลิศอันดับ 1 ☐ รองชนะเลิศอันดับ 2 ☐ นวัตกรรมยอดเยี่ยม (Innovation Award) ☐ ธุรกิจสร้างสรรค์ยอดเยี่ยม (Creative Award) ☐ ธุรกิจมาแรงแห่งปี ☐ ผู้ประกอบการดาวรุ่ง ☐ ความคิดสร้างสรรค์ยอดเยี่ยม ☐ ขวัญใจมหาชน ☐ ขวัญใจพันธมิตร ☐ พันธมิตรแห่งอนาคต					

ลงชื่อ..... ประธานกรรมการ

(.....)

ตำแหน่ง.....

วันที่..... เดือน..... พ.ศ.

ภาคผนวก



ติดรูป 1 นิ้ว
บริเวณนี้

หมายเลขสมาชิก.....

ใบสมัครเข้ารับการบ่มเพาะเพื่อเป็นผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

วิทยาลัย จังหวัด ปีการศึกษา

เรียน หัวหน้าศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

ข้าพเจ้า นาย/นางสาว รหัสนักศึกษา

เลขประจำตัวประชาชน

อยู่บ้านเลขที่ ถนน..... หมู่ที่..... ตำบล.....

อำเภอ จังหวัด รหัสไปรษณีย์

หมายเลขโทรศัพท์ E-mail Address

ขณะนี้กำลังศึกษาอยู่แผนกวิชา.....ระดับ..... ชั้นปีที่.....

ข้าพเจ้า มีความประสงค์ขอเข้ารับการบ่มเพาะเพื่อเป็นผู้ประกอบการอาชีวศึกษาการจากศูนย์บ่มเพาะ
ผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ของสถานศึกษา ในปีการศึกษา

ลงชื่อผู้สมัคร

(.....)

วันที่

พิจารณาแล้ว ☐ อนุญาต ☐ ไม่อนุญาต เนื่องจาก

ลงชื่อ

(.....)

หัวหน้าศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

วันที่

แบบ ศบพ. 02



ติดรูป 1 นิ้ว
บริเวณนี้

หมายเลขสมาชิก.....

ใบสมัครเข้ารับการพัฒนาทักษะการเป็นผู้ประกอบการ (สำหรับประชาชนทั่วไป)

วิทยาลัย จังหวัด ปีการศึกษา

เรียน หัวหน้าศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

ข้าพเจ้า นาย/นางสาว อายุ ปี

เลขประจำตัวประชาชน

อยู่บ้านเลขที่ ถนน..... หมู่ที่..... ตำบล.....

อำเภอ จังหวัด รหัสไปรษณีย์

หมายเลขโทรศัพท์ E-mail Address

ปัจจุบันประกอบอาชีพ.....

ข้าพเจ้า มีความประสงค์ขอเข้ารับการพัฒนาทักษะการเป็นผู้ประกอบการจากศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการ
อาชีวศึกษา ของสถานศึกษา ในปีการศึกษา โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อ.....

.....
.....

ลงชื่อผู้สมัคร

(.....)

วันที่

พิจารณาแล้ว ☐ อนุญาต ☐ ไม่อนุญาต เนื่องจาก

ลงชื่อ

(.....)

หัวหน้าศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

วันที่

**แบบนิเทศ ติดตามการดำเนินงานของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา
โดยคณะกรรมการนิเทศศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา**

วิทยาลัย จังหวัด ปีการศึกษา

ประเด็นการนิเทศ	บันทึกการนิเทศ
1. กำหนดการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษา การพัฒนาทักษะการเป็นผู้ประกอบการ การบ่มเพาะ ผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ไว้ในเอกสารของ สถานศึกษา 1.1 มาตรฐานการอาชีวศึกษาของสถานศึกษา 1.2 แผนพัฒนาสถานศึกษา ระยะ 3-5 ปี 1.3 แผนปฏิบัติการประจำปีของสถานศึกษา 1.4 แผนปฏิบัติการประจำปีของศูนย์บ่มเพาะฯ	
2. การจัดสำนักงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการ อาชีวศึกษา ให้มีความพร้อมที่จะรองรับภารกิจ	
3. การจัดการฝึกอบรมการเป็นผู้ประกอบการ และการศึกษาดูงานให้กับผู้เรียน	
4. การส่งเสริมให้ผู้เรียนได้ประกอบธุรกิจ ตามแผนธุรกิจที่ได้รับการพิจารณา	
5. การส่งเสริมให้ผู้เรียนได้ประกอบธุรกิจต่อเนื่อง หรือต่อยอดธุรกิจเดิม	
6. ผลสัมฤทธิ์ของการบ่มเพาะการเป็นผู้ประกอบการ ที่ปรากฏตั้งแต่เริ่มปีการศึกษาเป็นต้นมา	
7. การรายงานผลการดำเนินงานของศูนย์บ่มเพาะ ผู้ประกอบการอาชีวศึกษา	

ลงชื่อ ผู้นิเทศ
(.....)
วันที่..... เดือน..... พ.ศ.

แบบนิเทศ ติดตามการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการอาชีวศึกษา
โดยคณะกรรมการนิเทศศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

วิทยาลัย จังหวัด ปีการศึกษา

ลักษณะของธุรกิจ ☐ ธุรกิจใหม่ ☐ ธุรกิจต่อเนื่อง

1. ชื่อธุรกิจ.....

2. สถานที่ตั้งธุรกิจ.....

3. ครูที่ปรึกษาธุรกิจ (นาย/นาง/นางสาว).....

4. ผู้รับผิดชอบ.....

5. ประเด็นการนิเทศ

5.1 การลงเวลาปฏิบัติงาน

บันทึกการนิเทศ.....

5.2 การประชุมคณะกรรมการดำเนินงานตามแผนธุรกิจ

บันทึกการนิเทศ.....

5.3 การดำเนินธุรกิจ (การแสดงสินค้า/ความสะอาด/การต้อนรับ ฯลฯ)

บันทึกการนิเทศ.....

5.4 การจัดทำบัญชีของธุรกิจ

บันทึกการนิเทศ.....

5.5 การรายงานผลการดำเนินธุรกิจ (งบกำไรขาดทุน/งบแสดงฐานะการเงิน)

บันทึกการนิเทศ.....

5.6 การนิเทศอื่น ๆ (ถ้ามี)

.....

.....

6. ข้อเสนอแนะ

.....

.....

ลงชื่อ.....ผู้นิเทศ

(.....)

วันที่.....เดือน.....พ.ศ.....



แบบขอรับการประเมินสถานศึกษาที่ดำเนินการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ระดับจังหวัด
 วิทยาลัย จังหวัด ปีการศึกษา

1. ชื่อสถานศึกษา.....
2. ที่ตั้ง เลขที่ ถนน ตำบล/แขวง.....
 อำเภอ/เขต จังหวัด รหัสไปรษณีย์
 โทรศัพท์ โทรสาร E-mail
3. สังกัดอาชีวศึกษาจังหวัด..... อาชีวศึกษาภาค
4. ชื่อ-นามสกุล ผู้อำนวยการสถานศึกษา.....
 หมายเลขโทรศัพท์ E-mail
 ชื่อ-นามสกุล รองผู้อำนวยการฝ่าย.....
 หมายเลขโทรศัพท์ E-mail
 ชื่อ-นามสกุล หัวหน้าศูนย์บ่มเพาะฯ
 หมายเลขโทรศัพท์ E-mail
5. ดำเนินโครงการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาของสถานศึกษาให้กับผู้เรียน ดังนี้
 1. แผนกวิชา..... 5. แผนกวิชา.....
 2. แผนกวิชา..... 6. แผนกวิชา.....
 3. แผนกวิชา..... 7. แผนกวิชา.....
 4. แผนกวิชา..... 8. แผนกวิชา.....
6. งบประมาณที่ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาของสถานศึกษาที่ได้รับจัดสรร จำนวนบาท
7. จำนวนโครงการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาของสถานศึกษามีจำนวนทั้งสิ้น..... โครงการ
8. จำนวนผู้เรียนอาชีวศึกษา ที่ดำเนินการโครงการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา..... คน
9. ชื่อ-นามสกุล ผู้ประสานงานของสถานศึกษา.....
 หมายเลขโทรศัพท์ E-mail

ลงชื่อ
 (.....)

ตำแหน่ง ผู้อำนวยการวิทยาลัย.....
 วันที่

ตัวอย่าง
แผนปฏิบัติการประจำปีศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

แผนปฏิบัติการประจำปี

ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

วิทยาลัย.....จังหวัด.....

ปีงบประมาณ.....



สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา
กระทรวงศึกษาธิการ

คำนำ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

สารบัญ

หน้า

สภาพทั่วไปของสถานศึกษา
การดำเนินงานของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา
วิสัยทัศน์
พันธกิจ
เป้าหมาย
แผนการดำเนินงาน

แผนปฏิบัติการประจำปี
ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

วิทยาลัย จังหวัด ปีการศึกษา

สภาพทั่วไปของสถานศึกษา

บรรยายสภาพโดยทั่วไปของสถานศึกษา เช่น ประวัติการจัดตั้ง
ที่อยู่ในปัจจุบัน วิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมายของสถานศึกษา
โครงสร้างการบริหารงานของสถานศึกษา ระดับและสาขาวิชา
ที่เปิดสอน จำนวนนักศึกษา จำนวนบุคลากร ความโดดเด่นของ
สถานศึกษา ฯลฯ อาจจะมีรูปภาพประกอบด้วยก็ได้

การดำเนินงานของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

บรรยายสภาพโดยทั่วไปของศูนย์บ่มเพาะฯ เช่น ตำแหน่งที่ตั้ง
ของสำนักงาน วิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมายของศูนย์บ่มเพาะฯ
โครงสร้างการบริหารงานของศูนย์บ่มเพาะฯ การดำเนินการ
บ่มเพาะผู้ประกอบการในระยะเวลาที่ผ่านมา จำนวนนักศึกษา
ที่เข้าร่วมโครงการบ่มเพาะ ธุรกิจที่ส่งเสริมโดยศูนย์บ่มเพาะฯ
ความโดดเด่นของศูนย์บ่มเพาะฯ ฯลฯ อาจจะมีรูปภาพ
ประกอบด้วยก็ได้

วิสัยทัศน์ พันธกิจ และเป้าหมายของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา
วิสัยทัศน์

.....

.....

.....

.....

พันธกิจ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

เป้าหมาย

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

แบบฟอร์มการเขียนโครงการ
ตามแผนงาน/โครงการ ของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

วิทยาลัย จังหวัด ปีการศึกษา

ชื่อโครงการ

ผู้รับผิดชอบโครงการ

สถานที่ดำเนินการ

ตอบสนองพันธกิจ ข้อที่

เป้าหมาย ข้อที่

ลักษณะโครงการ ☐ ใหม่ ☐ ต่อเนื่อง ปี (พ.ศ. ถึง พ.ศ.)

1. หลักการและเหตุผล

.....

.....

.....

.....

.....

2. วัตถุประสงค์

2.1

2.2

2.3

3. เป้าหมาย

3.1 เชิงปริมาณ

3.1.1

3.1.2

3.1.3

3.2 เชิงคุณภาพ

3.2.1

3.2.2

3.2.3

4. ตัวชี้วัดความสำเร็จ

.....

.....

.....

5. ขั้นตอนการดำเนินงาน

รายการ	ปีการศึกษา											
	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.
ขั้นวางแผนงาน (Plan) 1. 2. 3.												
ขั้นดำเนินการ (Do) 1. 2. 3.												
ขั้นสรุปและประเมินผล (Check) 1. 2. 3.												
ขั้นปรับปรุงตามผลการประเมิน (Action) 1. 2. 3.												

6. งบประมาณ

6.1 แหล่งงบประมาณ

- ☐ สถานศึกษา ☐ ผู้ปกครอง/ผู้เรียน
☐ อื่นๆ(ระบุ)

6.2 จำนวนงบประมาณที่ต้องการใช้..... บาท

6.3 ประเภทการใช้

- ☐ ค่าตอบแทน จำนวน บาท
☐ ค่าใช้สอย จำนวน บาท
☐ ค่าวัสดุ จำนวน บาท

7. การประเมินผลโครงการ

7.1 รูปแบบที่ใช้ในการประเมินโครงการ

.....

.....

7.2 เครื่องมือที่ใช้ในการจัดเก็บข้อมูล

.....

.....

7.3 วิธีการจัดเก็บและรวบรวมข้อมูล

.....

.....

7.4 สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

.....

.....

ลงชื่อ ผู้เสนอโครงการ
(.....)

วันที่

ลงชื่อ.....หัวหน้าศูนย์บ่มเพาะฯ
(.....)

วันที่

ความเห็นของรองผู้อำนวยการ ฝ่าย.....

ลงชื่อ.....
(.....)

รองผู้อำนวยการฝ่าย.....

วันที่

ความเห็นของผู้บริหาร

ลงชื่อ.....
(.....)

ผู้อำนวยการวิทยาลัย

วันที่

(ตัวอย่าง)



รายงานผลการดำเนินงาน
ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา
ปีการศึกษา.....

วิทยาลัย.....จังหวัด.....

สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา
กระทรวงศึกษาธิการ

คำนำ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

หัวหน้าศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา
วันที่.....

สารบัญ

หน้า

- ตอนที่ 1 แผนการปฏิบัติงานประจำปี
- 1.1 ความเป็นมาและความสำคัญ
 - 1.2 โครงสร้างการบริหารศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา
 - 1.3 วิสัยทัศน์ พันธกิจ และเป้าหมายจากการวิเคราะห์ SWOT
 - 1.4 สรุปผลการดำเนินงานตามแผนการปฏิบัติงานประจำปี
- ตอนที่ 2 สรุปผลการดำเนินการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา
- 2.1 การอบรมเชิงปฏิบัติการ
 - 2.2 การประเมินคุณภาพและความเป็นไปได้ของแผนธุรกิจ
 - 2.3 การศึกษาดูงานที่สอดคล้องกับธุรกิจ
 - 2.4 การดำเนินงานตามแผนธุรกิจใหม่
 - 2.5 การดำเนินงานตามแผนธุรกิจเดิมหรือต่อยอดธุรกิจเดิม
- ตอนที่ 3 ผลสัมฤทธิ์ของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา
- 3.1 ประสิทธิภาพของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา
 - 3.2 ผลสัมฤทธิ์ของผู้ประกอบการอาชีวศึกษา
 - 3.3 นักธุรกิจศิษย์เก่าต้นแบบ

ตอนที่ 1

แผนการปฏิบัติงานประจำปี

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญ

ตามที่สำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพ

[illegible]

ภาพสำนักงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

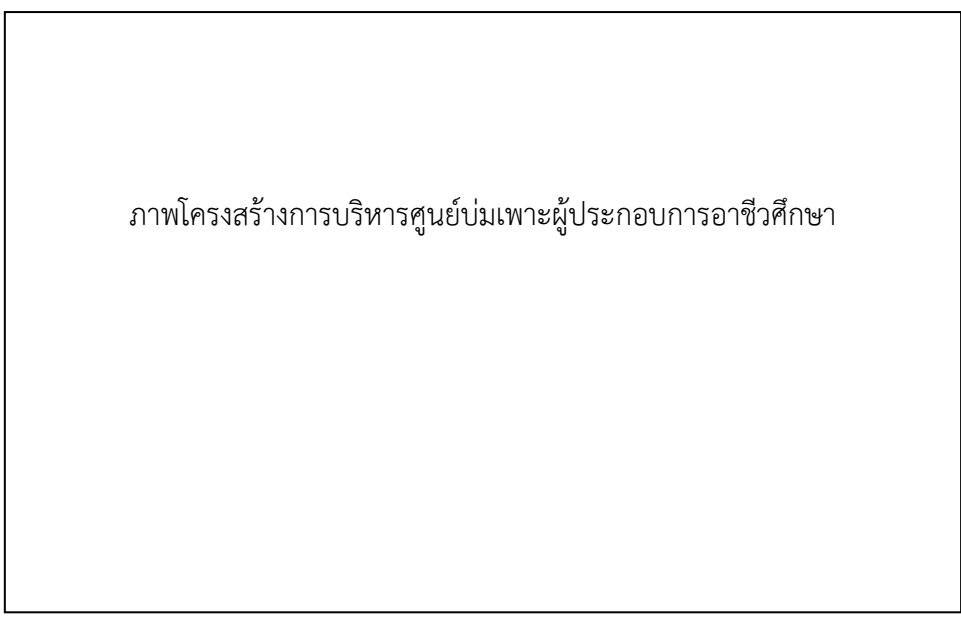
คำอธิบายใต้ภาพ

1.2 โครงสร้างการบริหารศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

.....

.....

.....



คำอธิบายใต้ภาพ

1.3 วิสัยทัศน์ พันธกิจ และเป้าหมายจากการวิเคราะห์ SWOT

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

1.4 สรุปผลการดำเนินงานตามแผนการปฏิบัติงานประจำปี

ลำดับ	ชื่อโครงการ	ผลการดำเนินงาน		งบประมาณ (บาท)		ระยะเวลา	
		เป้าหมาย	ผลการดำเนินงานที่ปฏิบัติจริง	ได้รับ	ที่ใช้	ตามแผน	ดำเนินการจริง
		เชิงปริมาณ	เชิงปริมาณ				
		เชิงคุณภาพ	เชิงคุณภาพ				
		เชิงปริมาณ	เชิงปริมาณ				
		เชิงคุณภาพ	เชิงคุณภาพ				

ตอนที่ 2

สรุปผลการดำเนินการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

2.1 การอบรมเชิงปฏิบัติการ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ภาพการอบรมเชิงปฏิบัติการ 1-2 ภาพ

คำอธิบายใต้ภาพ

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล (การประเมินความพึงพอใจของผู้เข้าร่วมกิจกรรม ฯลฯ)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2.2 การประเมินคุณภาพและความเป็นไปได้ของแผนธุรกิจ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ภาพการประเมินคุณภาพและความเป็นไปได้ของแผนธุรกิจ 1-2 ภาพ

คำอธิบายใต้ภาพ

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล (การประเมินความพึงพอใจของผู้เข้าร่วมกิจกรรม ฯลฯ)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2.3 การศึกษาดูงานที่สอดคล้องกับธุรกิจ

.....

.....

.....

.....

.....

ภาพการศึกษาดูงานที่สอดคล้องกับธุรกิจ 1-2 ภาพ

คำอธิบายใต้ภาพ

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล (การประเมินความพึงพอใจของผู้เข้าร่วมกิจกรรม ฯลฯ)

.....

.....

.....

.....

.....

2.4 การดำเนินงานตามแผนธุรกิจใหม่

ในปีการศึกษา.....มีธุรกิจใหม่ ที่ได้รับการส่งเสริมสนับสนุนจากศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา
จำนวนธุรกิจ ดังนี้

1) ชื่อธุรกิจ.....จำนวนเงินทุน.....บาท
ลักษณะธุรกิจ.....

ผลกำไรขาดทุน สำหรับรอบระยะเวลา.....เดือน ตั้งแต่วันที่.....ถึงวันที่.....
จำนวน.....บาท

ภาพการดำเนินงานตามแผนธุรกิจใหม่ 1-2 ภาพ

คำอธิบายใต้ภาพ

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล (การประเมินความพึงพอใจของผู้เข้าร่วมกิจกรรม ฯลฯ)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

หมายเหตุ บันทึกข้อมูลตามจำนวนธุรกิจจนกว่าจะครบถ้วน

2.5 การดำเนินงานตามแผนธุรกิจเดิมหรือต่อยอดธุรกิจเดิม

ในปีการศึกษา.....มีการดำเนินงานตามแผนธุรกิจเดิมหรือต่อยอดธุรกิจเดิม จำนวนธุรกิจ
ดังนี้

1) ชื่อธุรกิจ.....จำนวนเงินทุน.....บาท
ลักษณะธุรกิจ.....

ผลกำไรขาดทุน สำหรับรอบระยะเวลา.....เดือน ตั้งแต่วันที่.....ถึงวันที่.....
จำนวน.....บาท

ภาพการดำเนินงานตามแผนธุรกิจเดิมหรือต่อยอดธุรกิจเดิม 1-2 ภาพ

คำอธิบายใต้ภาพ

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล (การประเมินความพึงพอใจของผู้เข้าร่วมกิจกรรม ฯลฯ)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

หมายเหตุ บันทึกข้อมูลตามจำนวนธุรกิจจนกว่าจะครบถ้วน

ตอนที่ 3

ผลสัมฤทธิ์ของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

3.1 ประสิทธิภาพของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

1. การนำผลวิเคราะห์ SWOT ไปใช้ในการดำเนินงาน

คณะกรรมการบริหารศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา มีการนำผลการวิเคราะห์ SWOT ไปใช้กำหนดแนวทางในการดำเนินงานของศูนย์บ่มเพาะฯ ให้เกิดผลสัมฤทธิ์ในปัจจุบัน ดังนี้

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ภาพที่เกี่ยวข้อง จำนวนสอดคล้องกับข้อมูล

คำอธิบายใต้ภาพ

2. ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาเป็นแหล่งเรียนรู้หรือศึกษาดูงานด้านการเป็นผู้ประกอบการ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ภาพที่เกี่ยวข้อง จำนวนสอดคล้องกับข้อมูล

คำอธิบายใต้ภาพ

3. ความพึงพอใจของผู้รับบริการศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

3.1 เครื่องมือการวิเคราะห์

3.2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

[illegible]

3.2 ผลสัมฤทธิ์ของผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

[illegible]

3.2 นักธุรกิจศิษย์เก่าต้นแบบ

[illegible]

คณะกรรมการจัดทำ



คำสั่งสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา

ที่ ๖๐๓/๒๕๖๙

เรื่อง แต่งตั้งคณะกรรมการพัฒนาระบบสารสนเทศและปรับปรุงคู่มือการดำเนินงาน
ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา พ.ศ. ๒๕๖๙

ด้วยสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา กำหนดโครงการประชุมเชิงปฏิบัติการพัฒนาระบบและปรับปรุงคู่มือการดำเนินงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา พ.ศ. ๒๕๖๙ ระหว่างวันที่ ๒๙ - ๓๑ มีนาคม ๒๕๖๙ ณ สำนักพัฒนาสมรรถนะครูและบุคลากรอาชีวศึกษา กรุงเทพมหานคร เพื่อให้การบริหารจัดการงบประมาณเป็นไปด้วยความเรียบร้อย จำเป็นต้องมีการพัฒนากลไกการสนับสนุนการดำเนินงานที่สำคัญ ได้แก่ การพัฒนาระบบรายงานผลของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาให้เป็นฐานข้อมูลสารสนเทศที่ทันสมัย การปรับปรุงคู่มือการดำเนินงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา พ.ศ. ๒๕๖๙ ให้มีความชัดเจนในทางปฏิบัติ

เพื่อให้การดำเนินงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา พ.ศ. ๒๕๖๙ บรรลุตามวัตถุประสงค์และเป้าหมาย สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษาจึงแต่งตั้งคณะกรรมการดำเนินงานคัดเลือกพัฒนาระบบสารสนเทศและปรับปรุงคู่มือการดำเนินงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา พ.ศ. ๒๕๖๙ ประกอบด้วยผู้มีรายนามดังต่อไปนี้

๑. คณะกรรมการที่ปรึกษา

๑. นายยศพล เวณุโกเศศ	เลขาธิการคณะกรรมการการอาชีวศึกษา
๒. นายวิหัต ปัญจมะวัต	รองเลขาธิการคณะกรรมการการอาชีวศึกษา
๓. นายสง่า แต่เชื้อสาย	รองเลขาธิการคณะกรรมการการอาชีวศึกษา
๔. นายณรงค์ชัย เจริญรุจิทรัพย์	รองเลขาธิการคณะกรรมการการอาชีวศึกษา
๕. นางบัญชาลักษณ์ ลือสวัสดิ์	ผู้อำนวยการวิทยาลัยเทคนิคสุราษฎร์ธานี รักษาการในตำแหน่งที่ปรึกษาด้านมาตรฐานอาชีวศึกษารัฐกิจและบริการ

๒. คณะกรรมการอำนวยการ

๑. นางบัญชาลักษณ์ ลือสวัสดิ์	ผู้อำนวยการวิทยาลัยเทคนิคสุราษฎร์ธานี	ประธานกรรมการ รักษาการในตำแหน่งที่ปรึกษาด้านมาตรฐานอาชีวศึกษา รัฐกิจและบริการ
๒. นายอัศวิน ช่มอาวุธ	ผู้อำนวยการสำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพ	รองประธานกรรมการ
๓. นางสาวกรรณิการ์ มันทาภรณ์	นักวิชาการศึกษาชำนาญการ	รองประธานกรรมการ รักษาการในตำแหน่งนักวิชาการศึกษาชำนาญการพิเศษ สำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพ
๔. นางวรรณภา พวงกุล	ผู้อำนวยการวิทยาลัยเทคนิคสว้างแดนดิน	กรรมการ
๕. นายสุพจน์ ทองเหลือง	ผู้อำนวยการวิทยาลัยอาชีวศึกษาฉะเชิงเทรา	กรรมการ
๖. นายธีรศักดิ์ อรุณวัชรพันธ์	ผู้อำนวยการวิทยาลัยการอาชีพป่าซาง	กรรมการ
๗. นางมนัสสน์ รัตธีหว่าง	ผู้อำนวยการวิทยาลัยอาชีวศึกษาอุดรธานี	กรรมการ

๘. นางอมรรัตน์...

-๒-

๘. นางอมรรัตน์ จันวันนะ	ผู้อำนวยการวิทยาลัยอาชีวศึกษาสงขลา	กรรมการ
๙. นางสาวสิริรัตน์ พูลผล	ผู้อำนวยการวิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี	กรรมการ
๑๐. นายศิวาวุธ แสงสวาสดี	สำนักบริหารการอาชีวศึกษาเอกชน	กรรมการ
๑๑. นางสาวภัทรา ศรีทอง	สำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพ	กรรมการ
๑๒. นางสาวจินตภัสสร สุกการ	สำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพ	กรรมการ
๑๓. นางสาวชนิดา ทองคง	สำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพ	กรรมการ
๑๔. นางสาวณัฐธิดา หิมคุณ	สำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพ	กรรมการ
๑๕. นางสาวปิยรส ธรรมจันทร์	สำนักอำนวยการ	กรรมการ
๑๖. นายธันยภัทร์ ศรีสุระ	สำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพ	กรรมการและเลขานุการ
๑๗. นางสาวมูจลินทร์ ยะตัน	สำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพ	กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ
๑๘. นางสาวเพชรลดา จีระจตุกร	สำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพ	กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ
๑๙. นายประเวช อุ่มผาง	สำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพ	กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ
๒๐. นายอัครเดช อุ่มผาง	สำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพ	กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ

มีหน้าที่ ดังนี้

๑. กำหนดนโยบาย วางแผนการดำเนินงานโครงการการประชุมเชิงปฏิบัติการพัฒนาระบบสารสนเทศ ปรับปรุงคู่มือการดำเนินงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา พ.ศ. ๒๕๖๔

๒. ให้คำปรึกษาแนะนำ และแก้ปัญหาและอุปสรรคเพื่อให้การดำเนินงาน เป็นไปด้วยความเรียบร้อย บรรลุตามวัตถุประสงค์

๓. รวบรวม สรุป และรายงานผลการดำเนินงานต่อสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา ทราบ

๔. ปฏิบัติงานอื่น ๆ ตามที่ได้รับมอบหมาย

๓. คณะกรรมการดำเนินงาน

๑. นายอัศวิน ช่มอาวุธ	ผู้อำนวยการสำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพ	ประธานกรรมการ
๒. นางสาวกรรณิการ์ มันทาภรณ์	นักวิชาการศึกษาชำนาญการ	รองประธานกรรมการ
	รักษาราชการในตำแหน่งนักวิชาการศึกษาชำนาญการพิเศษ	
	สำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพ	
๓. นางวรรณภา พ่วงกุล	ผู้อำนวยการวิทยาลัยเทคนิคสวางคแดนดิน	กรรมการ
๔. นางมนัสนันท์ รัตริหว่าง	ผู้อำนวยการวิทยาลัยอาชีวศึกษาอุดรธานี	กรรมการ
๕. นายสุพจน์ ทองเหลือง	ผู้อำนวยการวิทยาลัยอาชีวศึกษาฉะเชิงเทรา	กรรมการ
๖. นายธีรศักดิ์ อรุณวัชรพันธ์	ผู้อำนวยการวิทยาลัยการอาชีพป่าซาง	กรรมการ
๗. นางอมรรัตน์ จันวันนะ	ผู้อำนวยการวิทยาลัยอาชีวศึกษาสงขลา	กรรมการ
๘. นางสาวสิริรัตน์ พูลผล	ผู้อำนวยการวิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี	กรรมการ
๙. นางสาวธารทิพย์ ศรีปะโค	วิทยาลัยอาชีวศึกษาอุดรธานี	กรรมการ
๑๐. นางสาวสุพรรณิกา สังกะสินสุ	วิทยาลัยอาชีวศึกษาอุดรธานี	กรรมการ
๑๑. นางสุกัญตรี บุญมาก	วิทยาลัยเทคนิคอุดรดิตถ์	กรรมการ
๑๒. นางสาววันเพ็ญ พริ้งเพระ	วิทยาลัยพัฒนการบึงพระพิษณุโลก	กรรมการ
๑๓. นางสาวฐิติมา ชัยพรหมเขียว	วิทยาลัยเทคนิคหาดใหญ่	กรรมการ
๑๔. นางสาวธัญญา จุสปาโล	วิทยาลัยการอาชีพเบตง	กรรมการ
๑๖. นางอำไพ ตุ่มทองคำ	วิทยาลัยอาชีวศึกษาฉะเชิงเทรา	กรรมการ
๑๗. นางสาวกิงทอง สัตยาภิธาน	วิทยาลัยเทคนิคจันทบุรี	กรรมการ

๑๘. นางสาวจิตรลดา...

-๓-

๑๘. นางสาวจิตรลดา ยศพลพิเนตร	วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี	กรรมการ
๑๙. นางอุษณิษา ยอดพิจิตร	วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี	กรรมการ
๒๐. นางดวงสมร ผุ่นเงิน	วิทยาลัยเทคนิคสว่างแดนดิน	กรรมการ
๒๑. นายชาญณรงค์ เกิดเจริญ	วิทยาลัยเกษตรและเทคโนโลยีสิงห์บุรี	กรรมการ
๒๒. นางสาวภัทรา ศรีทอง	สำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพ	กรรมการ
๒๓. นางสาวจินตภัสสร สุกการ	สำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพ	กรรมการ
๒๔. นางสาวชนิดา ทองคง	สำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพ	กรรมการ
๒๕. นางสาวณัฐธิดา หิมคุณ	สำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพ	กรรมการ
๒๖. นางสาวปิยรส ธรรมจันทร์	สำนักอำนวยการ	กรรมการ
๒๗. นายศิวารุณ แสงสวัสดิ์	สำนักบริหารการอาชีวศึกษาเอกชน	กรรมการ
๒๘. นายธัญภัทร์ ศรีสุระ	สำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพ	กรรมการและเลขานุการ
๒๙. นางสาวมูจลินทร์ ยะตัน	สำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพ	กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ
๓๐. นางสาวเพชรลดา จีระจตุกร	สำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพ	กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ
๓๑. นายประเวช อุ่มผาง	สำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพ	กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ
๓๒. นายอัครเดช อุ่มผาง	สำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพ	กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ

มีหน้าที่ ดังนี้

๑. ร่วมวางแผน ดำเนินการเพื่อกำหนดแนวทางในการส่งเสริม สนับสนุน และพัฒนาขีดความสามารถให้กับผู้เรียนในสถานศึกษาอาชีวศึกษาภายใต้ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา
๒. ปรับปรุงคู่มือการปฏิบัติงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา พ.ศ. ๒๕๖๗ เพื่อให้เกิดความชัดเจนในการปฏิบัติ
๓. รวบรวม สรุปผลการประชุมจัดทำคู่มือการปฏิบัติงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาให้สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษาทราบ
๔. ปฏิบัติหน้าที่อื่น ๆ ตามที่ได้รับมอบหมาย

๔. คณะกรรมการด้านระบบสารสนเทศ

๑. นายอัศวิน ช่มอาวุธ	ผู้อำนวยการสำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพ	ประธานกรรมการ
๒. นายอนรรฆ ชนาธินาถพงศ์	ผู้อำนวยการวิทยาลัยอาชีวศึกษาแพร่	กรรมการ
๓. นายสุทธิพงษ์ โชติพิสุทธิเมธี	ผู้อำนวยการวิทยาลัยเทคนิคแพร่	กรรมการ
๔. นายสิทธิพร คลังแสง	ผู้อำนวยการวิทยาลัยเทคนิคกาญจนาภิเษกเชียงราย	กรรมการ
๕. นายบัญชา โคตรแก้ว	ผู้อำนวยการวิทยาลัยการอาชีพพนมไพร	กรรมการ
๖. นายบัณฑิตย์ สิงห์ช่างชัย	วิทยาลัยวิทยาลัยการอาชีพบ้านโฮ้ง	กรรมการ
๗. นายทวีวัฒน์ รื่นรวย	ผู้อำนวยการวิทยาลัยเทคนิคอุทัยธานี	กรรมการ
๘. นายธนธัส ทองบุญเพิ่ม	ผู้อำนวยการวิทยาลัยการอาชีพเชียงราย	กรรมการ
๙. นายปรีชา ภูสมบัติขจร	ผู้อำนวยการวิทยาลัยเทคนิคอุดรดิตถ์	กรรมการ
๑๐. นางสาวชนม์ศิกานต์ แก้วกระจ่าง	ผู้อำนวยการวิทยาลัยเทคนิคพัทลุง	กรรมการ
๑๑. นายจักรพงศ์ พรหมสกุลปัญญา	รองผู้อำนวยการวิทยาลัยสารพัดช่างน่าน	กรรมการ
	รักษาการผู้อำนวยการวิทยาลัยสารพัดช่างน่าน	
	รองผู้อำนวยการวิทยาลัยสารพัดช่างน่าน	
๑๒. นายกเชษฐ กิ่งชนะ	รักษาการผู้อำนวยการวิทยาลัยสารพัดช่างน่าน	กรรมการ
๑๓. นายพรชัย สว่างทิศ	วิทยาลัยเทคนิคแพร่	กรรมการ

๑๔. นายนิพนธ์...

-๔-

๑๔. นายนิพนธ์ ร่องพีช	วิทยาลัยสารพัดช่างน่าน	กรรมการ
๑๕. นายสถาวร ใจจุมปา	วิทยาลัยเทคนิคกาญจนาภิเษกเชียงราย	กรรมการ
๑๖. นางสาวยุพิน ศิริชันแก้ว	วิทยาลัยเทคนิคกาญจนาภิเษกเชียงราย	กรรมการ
๑๗. นายคมเพชร อินสุวรรณ์	วิทยาลัยการอาชีพเวียงสา	กรรมการ
๑๘. นายมนชัยร งามแก้ว	วิทยาลัยการอาชีพพนมไพร	กรรมการ
๑๙. นายเรวัต รวงศ์วุฒิ	วิทยาลัยการอาชีพบ้านโฮ้ง	กรรมการ
๒๐. นายธนากร รุจิรา	หน่วยศึกษานิเทศก์	กรรมการ
๒๑. นายวุฒิชัย คำมีสว่าง	วิทยาลัยเทคนิคแพร่	กรรมการ
๒๒. นางสาวพิรุฬห์พิชญ์ ลือโฮ้ง	วิทยาลัยเทคนิคแพร่	กรรมการ
๒๓. นายวิทร แก้วโน	วิทยาลัยเทคนิคแพร่	กรรมการ
๒๔. นางสาวพรหทัย วั่งซ้าย	วิทยาลัยเทคนิคแพร่	กรรมการ
๒๕. นายกิตติธัช ต้นมา	วิทยาลัยอาชีวศึกษาแพร่	กรรมการ
๒๖. นายธีระกรณ์ แก้วคำ	วิทยาลัยเทคนิคพะเยา	กรรมการ
๒๗. นางสาวรุ่งทิพา แก้ววรรณะ	วิทยาลัยเทคนิคอุทัยธานี	กรรมการ
๒๘. นายกิตติพร สิ้นนุรักษ์กุล	วิทยาลัยการอาชีพเชียงราย	กรรมการ
๒๙. นายนฤทธิ์ เกิดก่อวงศ์	วิทยาลัยเทคนิคอุตรดิตถ์	กรรมการ
๓๐. นายเกื้อกูล วงษ์เสรี	วิทยาลัยเทคนิคอุตรดิตถ์	กรรมการ
๓๑. นายพุทธิพัชร์ ธนพัทธ์ปัญญา	วิทยาลัยการอาชีพเชียงราย	กรรมการ
๓๒. นายอรรถสิทธิ์ เดชสงค์	วิทยาลัยเทคนิคพัทลุง	กรรมการ
๓๓. นายฉันทภัทร์ ศรีสุระ	สำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพ	กรรมการและเลขานุการ
๓๔. นางสาวมุลินทร ยะตัน	สำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพ	กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ
๓๕. นางสาวเพชรลดา จีระจตุกร	สำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพ	กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ
๓๖. นายประเวช อุ่มผาง	สำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพ	กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ
๓๗. นายอัศวเดช อุ่มผาง	สำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพ	กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ

มีหน้าที่ ดังนี้

๑. วิเคราะห์ ออกแบบ และพัฒนาระบบสารสนเทศ และฐานข้อมูลสำหรับรายงานผลการดำเนินงานของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาให้มีความทันสมัยและตอบสนองต่อความต้องการใช้งาน
๒. ตรวจสอบ ทดสอบ และปรับปรุงระบบ ให้มีความถูกต้อง เสถียร มีประสิทธิภาพ และมีความปลอดภัยของข้อมูล เพื่อรองรับการรายงานผลจากสถานศึกษาทั่วประเทศ
๓. จัดทำคู่มือการใช้งานระบบสารสนเทศ และให้คำปรึกษาแนะนำด้านเทคนิค ให้แก่คณะกรรมการดำเนินงาน และผู้ที่เกี่ยวข้อง
๔. ดำเนินการอื่นๆ ตามที่ได้รับมอบหมาย

ทั้งนี้ ตั้งแต่บัดนี้เป็นต้นไป

สั่ง ณ วันที่ ๒๓ มีนาคม พ.ศ. ๒๕๖๙

(นายสง่า แต่เชื้อสาย)

รองเลขาธิการคณะกรรมการการอาชีวศึกษา ปฏิบัติราชการ
เลขาธิการคณะกรรมการการอาชีวศึกษา