



การฝึกงานและสหกิจศึกษามีความสำคัญ ต่อ นักศึกษาสาขาวิชานี้ เป็นอย่างยิ่งเนื่องจาก จะทำให้นักศึกษาได้เปิดมุมมองที่แตกต่างจากในห้องเรียนและฝึกทักษะปฏิบัติจริงกับสถานประกอบการธุรกิจอาหาร ซึ่งจะประโยชน์กับนักศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอาหารต่อไป

แต่เนื่องจากปัญหาที่ตั้งกล่าวมา ทำให้ นักศึกษาทั้งหมดไม่สามารถไปฝึกงานในสถานประกอบการอาหารได้ ทางสาขาวิชาฯ จึงได้ดำเนินการแก้ปัญหา โดยให้นักศึกษาฝึกงานและฝึกสหกิจศึกษาที่มหาวิทยาลัย โดยฝึกกับสถานประกอบการของมหาวิทยาลัย ได้แก่ บริษัท อาร์เอสยู ฮอไรซอน จำกัด และใช้สถานที่ในการฝึกปฏิบัติ คือ โรงงานแปรรูปอาหารของคณะเทคโนโลยีอาหาร

ความรู้ที่เป็นประเด็นสำคัญที่นำมาใช้

ความรู้ที่เป็นประเด็นสำคัญ ที่ใช้ในการฝึกนักศึกษา ได้แก่ ความรู้ด้านการทำการตลาดดิจิทัล ความรู้ด้านการแปรรูปอาหาร และ ความรู้ด้านการสื่อสารการตลาด

ประเภทของความรู้และที่มาของความรู้

ความรู้แบบชัดแจ้ง (Explicit Knowledge)

ความรู้จากคลังความรู้ของเว็บไซต์ระบบการจัดการความรู้ KM Rangsit University

(<http://lc.rsu.ac.th/km/Knowledgebase>)

เจ้าของความรู้/สังกัด \_\_\_\_\_

อื่น ๆ (โปรดระบุ) \_\_\_\_\_

ความรู้ที่ฝังลึกอยู่ในตัวคน (Tacit Knowledge)

เจ้าของความรู้/สังกัด \_\_\_\_\_ ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจมหาวิทยาลัยรังสิต และ คณะเทคโนโลยีอาหาร

อื่น ๆ (ระบุ) \_\_\_\_\_

วิธีการดำเนินการ \*

1. แบ่งกลุ่มนักศึกษาจำนวน 9 กลุ่ม แต่ละกลุ่มประกอบด้วยสมาชิก 2-4 คน
2. นักศึกษาแต่ละกลุ่ม ได้เลือกผลงานผลิตภัณฑ์อาหาร หรือ เครื่องดื่ม ที่ได้พัฒนาในวิชา พัฒนาผลิตภัณฑ์มาแล้วระดับหนึ่ง (Prototype)
3. ในภาคการศึกษา S/2564 นักศึกษาแต่ละกลุ่มจะได้เรียนรู้ เรื่อง การทำการตลาด ดิจิทัล จาก ดร. วุฒิพงษ์ ชินศรี ซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาด ดิจิทัล และ ทีมอาจารย์จากศูนย์บ่มเพาะ โดยแต่ละกลุ่มจะใช้

ผลิตภัณฑ์ที่เลือกมา นำมาทดลองทำการตลาด ดิจิทัล เริ่มจาก การสื่อสารข้อมูลผลิตภัณฑ์ของตนเองให้ผู้บริโภคทราบ การทำ Infographic ในการสื่อสาร และ การทำสื่อโฆษณา

4. ในภาคการศึกษา 1/2564 นักศึกษาจะทำงานต่อเนื่อง โดย ลงมือปฏิบัติจริง มีการขายจริง แต่ก่อนทำการขายจริง นักศึกษาแต่ละกลุ่ม จะปรับปรุงผลิตภัณฑ์ของตนเองให้ดีขึ้น เช่น ปรับรสชาติ เนื้อสัมผัส รวมทั้ง การบรรจุ และ การเก็บรักษา เนื่องจากการทำ Prototype ย่อมต่างจากการผลิตจริง ทั้งจำนวน และการควบคุมคุณภาพ รวมทั้งเขียนแผนธุรกิจ มีการคิดต้นทุน กำไร และการทำการตลาด ทั้ง ตลาด Online และ Offline
5. เมื่อนักศึกษาแต่ละกลุ่ม แก้ไขผลิตภัณฑ์ของตนเอง จนเป็นที่พอใจแล้ว จะเริ่มต้นขายจริงตามแผนธุรกิจที่ได้วางแผนไว้
6. ในระหว่างนี้ ทุกสัปดาห์ นักศึกษาจะนำเสนอ ปัญหา /อุปสรรคต่างๆ รวมทั้งยอดขายให้หัวหน้าสาขา (ผศ. กิ่งกมล ลีลาจรรุวรรณ) ได้รับทราบ และเสนอแนะวิธีแก้ปัญหา

## 2. Prototype testing in an operational environment - DO

ผลการดำเนินการ การนำไปใช้ หรือการลงมือปฏิบัติจริง อุปสรรคหรือปัญหาในการทำงาน \*

เมื่อลงมือปฏิบัติจริงในภาค 1/2564 พบปัญหาเรื่องของ Prototype ที่ไม่สามารถนำออกขายจริงได้ เช่น รสชาติ เนื้อสัมผัส และ การบรรจุ เพื่อส่งขายทาง Online เป็นต้น รวมทั้งการทำการตลาด นักศึกษาหลายกลุ่มยังไม่กล้าออกไปหาลูกค้าด้วยตัวเอง ทำให้ไม่สามารถเพิ่มยอดขายได้ และ ผลิตภัณฑ์บางตัว เริ่มต้นจากมุมมอง และ ความต้องการของนักศึกษา ไม่ใช่มาจากมุมมอง หรือความต้องการของลูกค้า และ นักศึกษาบางกลุ่มยังไม่คุ้นเคยกับการผลิตในปริมาณมาก จึงทำให้ท้อแท้ในตอนต้น แต่ด้วยความเอาใจใส่ของหัวหน้าสาขา และ อาจารย์ที่ปรึกษา ที่ช่วยให้กำลังใจ และลงมือช่วยนักศึกษาแก้ปัญหาในขณะที่ปฏิบัติทำให้ ปัญหาเรื่องของการผลิตสำเร็จในที่สุด นักศึกษาทุกกลุ่มสามารถปรับปรุงแก้ไขผลิตภัณฑ์ Prototype ของตนเอง และ ผลิตได้ในปริมาณที่มากขึ้นจนสามารถนำออกขายได้

## 3. Proven through successful mission operation, Objectives and Key Results for Knowledge Management - CHECK

การตรวจสอบผลการดำเนินการ การนำเสนอประสบการณ์การนำไปใช้ สรุปและอภิปรายผล บทสรุปความรู้ หรือความรู้ที่ค้นพบใหม่ \*

การดำเนินการฝึกงานและฝึกสหกิจศึกษา ภายในมหาวิทยาลัย โดยใช้ประโยชน์จากบริษัท อาร์เอสยู ฮอไรซอน จำกัด และ โรงงานแปรรูปอาหารของคณะเทคโนโลยีอาหาร เป็นเรื่องใหม่ของการฝึกงาน และ สหกิจศึกษาของหลักสูตรธุรกิจอาหาร

การดำเนินงานของสาขาวิชา ฯ ทำให้นักศึกษาได้เรียนรู้ และ แก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นจริง ซึ่งเป็นปัญหาของนักศึกษา ถึงแม้ว่าจะไม่ใช่เป็นปัญหาของสถานประกอบการตามเป้าหมายของสหกิจศึกษา แต่ ด้วยวิธีการนี้ ทำให้นักศึกษา ได้เรียนรู้การกระบวนการต่าง ๆ ที่จะเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอาหาร ตั้งแต่ การพัฒนาผลิตภัณฑ์อาหาร/ เครื่องดื่ม การเขียนแผนธุรกิจ ประกอบด้วย การสื่อสารข้อมูล การทำการตลาดทั้ง ตลาด Online และ Offline การคิดต้นทุนกำไร การหาลูกค้า ซึ่งทั้งหมดจะเป็นประโยชน์กับตัวนักศึกษาในการที่จะเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอาหารของตนเองต่อไป

#### 4. Objectives and Key Results for Knowledge Management - ACT

ข้อเสนอแนะในการดำเนินการในอนาคต หรือการดำเนินการเพื่อสามารถนำไปสู่การเป็น Good Practice \*

การปรับปรุงแบบการฝึกงานและฝึกสหกิจศึกษา ในลักษณะดังกล่าว สิ่งสำคัญและ ข้อเสนอแนะ ที่จะทำให้กระบวนการนี้ประสบความสำเร็จ ได้แก่

1. อาจารย์ที่ปรึกษานักศึกษาแต่ละกลุ่มต้องติดตาม และ ให้คำปรึกษา โดยตลอด ระยะเวลาการฝึกปฏิบัติ
2. มีการติดตามความก้าวหน้าทุกระยะ ของแต่ละกลุ่ม (สำหรับกรณีนี้ กำหนดติดตามความก้าวหน้าทุก สัปดาห์)
3. ต้องอนุญาตให้นักศึกษาทำงานนอกเวลาได้ (ในบางกรณี) เนื่องจากในบางครั้งจะมีลูกค้าสั่งสินค้าจำนวนมาก  
นักศึกษาต้องมาผลิตนอกเวลาทำการ
4. เชิญผู้เชี่ยวชาญมาสอน หรือ ส่งเสริมให้นักศึกษาเข้าอบรมกับหน่วยงานภายนอกที่จัดอบรมในหัวข้อที่เกี่ยวข้อง เช่น ด้านการตลาด หลักสูตรอบรมการเป็นผู้ประกอบการ (Start Up) เป็นต้น

\* ข้อมูลบางส่วนสามารถนำมาจากแบบฟอร์มรายงานการดำเนินโครงการของสำนักงานวางแผนได้ ในกรณีที่โครงการที่ดำเนินการมีประเด็นความรู้ที่สำคัญซึ่งนำมาใช้ในโครงการ