



RUTS

มหาวิทยาลัย
เทคโนโลยีราชมงคล
ศรีวิชัย

CoP ที่ 4

7P Success Model ขับเคลื่อนบริการวิชาการ จากห้องเรียนสู่รายได้

คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีการประมง
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลศรีวิชัย



CoP 4

หลักสูตรและบริการวิชาการเชิงพาณิชย์



องค์ความรู้



บริการวิชาการ



อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม



สร้างรายได้อย่างยั่งยืน





วิสัยทัศน์: “มหาวิทยาลัยแห่งโอกาส”



ยุทธศาสตร์ที่ 4 : Innovation-Driven Business Opportunities

ช่องว่างในตลาด

โรงเรียนต้องการ
Experiential & Outdoor Learning
แต่ขาดทรัพยากร



ต้องการกิจกรรม STEM



ขาดห้องปฏิบัติการ



ขาดผู้เชี่ยวชาญ



ต้องการกิจกรรม
Hands-on

ทางออก

คณะฯ มีทั้ง
Human Capital +
Place-based Capital
พร้อมแปลงเป็นรายได้



Human Capital
บุคลากร
ผู้เชี่ยวชาญ

+



Place-based Capital
แหล่งเรียนรู้
ธรรมชาติที่โดดเด่น



ทรัพยากร & ห้องปฏิบัติการ
เครื่องมือวิทยาศาสตร์ที่พร้อม

ผลลัพธ์

พัฒนาเป็นหลักสูตร
และบริการวิชาการเชิงพาณิชย์
สร้างคุณค่าและรายได้ที่ยั่งยืน



หลักสูตรระยะสั้น & ค่ายวิชาการ
ตอบโจทย์ความต้องการ



สร้างประสบการณ์การเรียนรู้
ที่มีคุณภาพ



สร้างรายได้ให้คณะและมหาวิทยาลัย



ยกระดับคุณภาพการศึกษา
และสังคมอย่างยั่งยืน



เปลี่ยนศักยภาพของคณะ ให้เป็นบริการที่สร้างรายได้





ขับเคลื่อนบริการวิชาการเชิงพาณิชย์ ด้วยวงจรคุณภาพ PDCA

ใช้วงจรคุณภาพ PDCA เป็นกลไกสำคัญ
ในการพัฒนาหลักสูตรและบริการวิชาการเชิงพาณิชย์
อย่างเป็นระบบ มีการวางแผนตามความต้องการ
ของโรงเรียน ดำเนินการด้วยการเรียนรู้เชิงรุก
ตรวจสอบผลลัพธ์ด้วยตัวชี้วัดที่ชัดเจน
และนำข้อมูลมาปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง
เพื่อให้บริการมีคุณภาพ ตอบโจทย์ผู้รับบริการ
และสร้างรายได้ที่ยั่งยืน



ตอบโจทย์ความต้องการ
ของโรงเรียน



สร้างประสบการณ์
การเรียนรู้ที่มีคุณค่า



เกิดการให้บริการซ้ำ
และบอกต่อ



สร้างรายได้
อย่างยั่งยืน



PLAN

วางแผนอย่างเป็นระบบ

บนฐานความต้องการจริง และศักยภาพที่เรามี

1.1



กำหนดนโยบาย + ตัวชี้วัดรายได้
ในแผนปฏิบัติราชการ

- กำหนดเป้าหมายรายได้
- บูรณาการในแผน
- ติดตามผลอย่างต่อเนื่อง



1.2



สำรวจความต้องการ
ของลูกค้า (Customer Need)
โรงเรียนเครือข่าย

- สำรวจความต้องการจัดกิจกรรม
- ประเภทหลักสูตรที่สนใจ
- รูปแบบการเรียนรู้ที่ต้องการ



1.3



สำรวจศักยภาพของคณะ
บุคลากร + ห้องแล็บ + ธรรมชาติ
(ป่าบก/ป่าชายเลน/ป่าชายหาด)

- บุคลากรผู้เชี่ยวชาญหลากหลายสาขา
- ห้องปฏิบัติการและเครื่องมือ
- แหล่งเรียนรู้ธรรมชาติ



1.4



พัฒนาหลักสูตร
→ ลงเว็บไซต์คณะ

- ออกแบบหลักสูตรเชิงพาณิชย์
- Active Learning & Hands-on
- เผยแพร่บนเว็บไซต์คณะ



เป้าหมาย: ออกแบบหลักสูตรและบริการที่ตอบโจทย์ตลาด ใช้ศักยภาพของเราให้เกิดประโยชน์สูงสุด



ตอบโจทย์ความต้องการ
ของโรงเรียน



ใช้ศักยภาพที่เรามี
อย่างคุ้มค่า



ออกแบบหลักสูตร
เชิงพาณิชย์



เผยแพร่และเข้าถึง
ผู้รับบริการง่าย

5 Do: ดำเนินการอย่างไร

ลงมือทำอย่างมีคุณภาพ สร้างประสบการณ์ที่ดีให้ผู้เรียน

1. รูปแบบกิจกรรมค่ายที่หลากหลาย



ค่ายวิทยาศาสตร์

ทดลองจริง
เข้าใจลึก



ค่ายคณิตศาสตร์

คิดเป็นระบบ
แก้ปัญหาเก่ง



ค่ายสิ่งแวดล้อม

เรียนรู้ธรรมชาติ
ใส่ใจสิ่งแวดล้อม



ค่าย Marine Science

สำรวจทะเล
อนุรักษ์ทรัพยากร



ค่าย AI & เทคโนโลยีดิจิทัล

พัฒนาไอเดีย
สู่นวัตกรรม

3. ระบบบริหารโครงการ: แต่งตั้งคณะกรรมการ 9 ฝ่ายชัดเจน

1



คณะกรรมการ
ฝ่ายอำนวยการ

2



คณะกรรมการ
ฝ่ายพิธีการ
และจัดทำเกียรติบัตร

3



คณะกรรมการ
ฝ่ายต้อนรับและ
รับลงทะเบียน

4



คณะกรรมการ
ฝ่ายอาคารสถานที่
และยานพาหนะ

5



คณะกรรมการ
ฝ่ายพัสดุและ
การเงิน

6



คณะกรรมการ
ฝ่ายประเมิน
โครงการ

7



คณะกรรมการ
ฝ่ายประสานงาน

8



คณะกรรมการ
ฝ่ายประชาสัมพันธ์

9



คณะกรรมการ
ฝ่ายวิทยากร



คำสั่งแต่งตั้ง
คณะกรรมการ
9 ฝ่าย

2. แนวคิดการเรียนรู้



Active Learning

เรียนรู้ผ่านการลงมือทำ
คิด วิเคราะห์
สร้างสรรค์



Experiential Learning

ประสบการณ์จริง
เชื่อมโยงสู่การนำไปใช้



Nature-Based Learning

เรียนรู้จากธรรมชาติ
เกิดความเข้าใจและ
ตระหนัก

4. สร้างความประทับใจ

- ✓ บริการด้วยใจ ใส่ใจทุกรายละเอียด
- ✓ กิจกรรมสนุก ได้ความรู้
- ✓ ความปลอดภัย มาตรฐานสูง
- ✓ วิทยากรผู้เชี่ยวชาญ และมีประสบการณ์
- ✓ การดูแลต่อเนื่อง และให้คำแนะนำ

ผลลัพธ์ที่เกิดขึ้น



Repeat Customer



Word of Mouth



เป้าหมาย: นักเรียนได้รับประสบการณ์ที่มีคุณค่า คณะฯ สร้างรายได้ และเกิดความยั่งยืนในการให้บริการ

กระบวนการ CHECK



ผลการดำเนินงานบริการวิชาการเชิงพาณิชย์ (สะสมถึงปัจจุบัน)



จัดโครงการทั้งหมด
105
โครงการ



โรงเรียนที่เข้ารับบริการ
79
โรงเรียน



ผู้รับบริการทั้งหมด
8,297
คน



รายได้รวม
2,957,800
บาท

แนวโน้มรายได้จากการบริการวิชาการที่ก่อให้เกิดรายได้ (บาท)

รายได้สะสมรวม **2,957,800** บาท (ข้อมูลถึงปีการศึกษา 2569/1)

กลุ่มผู้รับบริการ

นักเรียนประถม	481	คน
นักเรียน ม.ต้น	2,169	คน
นักเรียน ม.ปลาย	4,934	คน
ครู	621	คน
บุคคลทั่วไป	92	คน

ประเด็นที่สำคัญจากการประเมินผล

ปี 2568 รายได้ลดลง **-36.9%** (จากปี 2567)

- อุบัติเหตุรถบัสของนักเรียน
- มาตรการของ สพฐ. กำหนดมาตรการควบคุมการจัดกิจกรรมและการเดินทางของนักเรียนอย่างเข้มงวด

ปี 2569 รายได้เพิ่มขึ้น **+17.5%** (จากปี 2568)

- ขยายฐานลูกค้าและสร้างเครือข่ายใหม่
- จัดโปรแกรมสำหรับโรงเรียนเครือข่ายเดิม
- พัฒนาหลักสูตร/กิจกรรมให้หลากหลายและยืดหยุ่นตามความต้องการ

“ การติดตาม ประเมินผล และวิเคราะห์ข้อมูลอย่างต่อเนื่องช่วยให้เราปรับกลยุทธ์ได้ทันสถานการณ์ และทำให้รายได้กลับมาเติบโต ”

ติดตามผลตามตัวชี้วัด (KPI Monitoring)



✓ จำนวนหลักสูตร/โครงการ	105	โครงการ
✓ จำนวนโรงเรียนที่รับบริการ	79	โรงเรียน
✓ จำนวนผู้เข้ารับบริการ	8,297	คน
✓ รายได้สะสม	2,957,800	บาท

ประเมินความพึงพอใจของผู้รับบริการ (Satisfaction)

ผลการประเมินความพึงพอใจ (ค่าเฉลี่ย $\pm$ S.D.)

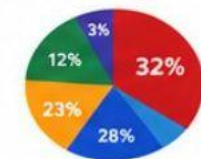
ด้านวิทยากร	4.71 $\pm$ 0.49
ด้านความรู้ความเข้าใจในแต่ละกิจกรรมการเรียนรู้	4.97 $\pm$ 0.39
ด้านการนำความรู้ไปใช้	4.74 $\pm$ 0.47
ด้านสถานที่ อาหาร และเวลา	4.68 $\pm$ 0.52



ประเมินผลด้านรายได้และความคุ้มค่า (Revenue Analysis)



- ✓ วิเคราะห์รายได้แต่ละภาคการศึกษา
- ✓ วิเคราะห์ความคุ้มค่า (Cost Effectiveness)
- ✓ แนวโน้มความต้องการของตลาด
- ✓ การใช้บริการซ้ำ (Repeat Customer)



● วิทยาศาสตร์ทางทะเล ● สิ่งแวดล้อม ● คณิตศาสตร์ ● วิทยาศาสตร์ทั่วไป ● อื่น ๆ



ข้อมูลที่ตรวจสอบและประเมินผลอย่างเป็นระบบ คือรากฐานของการพัฒนาหลักสูตรและการสร้างรายได้ที่ยั่งยืน

ACT : ขึ้นปรับปรุ่่งและพัฒนา

นำผลการประเมินมาพัฒนาอย่างต่อเนื่อง เพื่อเพิ่มคุณค่าและสร้างรายได้ที่ยั่งยืน



RUTS

คณะวิทยาศาสตร์และ
เทคโนโลยีการประมง
มทร.ศรีวิชัย วิทยาเขตรัง

1

ปรับปรุงหลักสูตรตามข้อเสนอแนะของผู้รับบริการ



สิ่งที่ได้รับการปรับปรุง

- ✓ ปรับเนื้อหาให้ทันสมัยและเข้าใจง่าย
- ✓ เพิ่มฐานการเรียนรู้ใหม่
- ✓ เพิ่มกิจกรรมเชิงปฏิบัติ (Hands-on)
- ✓ ปรับสื่อและแหล่งเรียนรู้ให้หลากหลาย
- ✓ ปรับระยะเวลาให้เหมาะสมกับผู้เรียน
- ✓ ปรับระบบการบริหารจัดการและการดูแลนักเรียน

2

พัฒนาหลักสูตรใหม่และต่อยอดองค์ความรู้

หลักสูตรใหม่เกิดจาก



ตัวอย่างการต่อยอด



สร้างหลักสูตรที่ตอบโจทย์ผู้เรียน สร้างมูลค่าเพิ่มให้กับคณะและมหาวิทยาลัย

3

พัฒนาเครือข่ายลูกค้าและสร้างความยั่งยืน



Relationship

- ดูแลและติดตามโรงเรียนเดิมอย่างต่อเนื่อง
- ติดตามผลหลังการจัดกิจกรรม
- รับฟังและเก็บข้อเสนอแนะอย่างสม่ำเสมอ



Customer Retention

- จัดโปรโมชั่นและสิทธิพิเศษสำหรับลูกค้าเดิม
- ส่วนลดพิเศษ / แพคเกจเหมาะสมกับความต้องการ
- สิทธิ์ในการจองก่อนและการบริการที่ใส่ใจ



Network Expansion

- ประชาสัมพันธ์ผ่านเว็บไซต์และสื่อออนไลน์
- เข้าร่วมงาน/กิจกรรมด้านการศึกษา (ศรีวิชัยแฟร์ ฯลฯ)
- บอกต่อและแนะนำ (Word of Mouth)

สร้างความสัมพันธ์ระยะยาว นำไปสู่การใช้บริการอย่างต่อเนื่อง และการสร้างรายได้ที่ยั่งยืน

จากการตรวจสอบ (Check) สู่การพัฒนา (Act)



ผลลัพธ์ของการพัฒนา



“

การปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง
คือหัวใจของการสร้างคุณค่า
และความยั่งยืนของบริการวิชาการ ”



Continuous
Improvement



Repeat
Customer



Commercial
Academic Service

การขยายบริการวิชาการเชิงพาณิชย์ (Service Expansion)

พัฒนาหลักสูตรอย่างต่อเนื่อง ตอบโจทย์ความต้องการของโรงเรียน สร้างคุณค่าและรายได้ที่ยั่งยืน



7P Success Model

โมเดลความสำเร็จ 7P ที่ทำงานร่วมกัน



ความสำเร็จเกิดจากพลังของทั้ง **7P** ที่เชื่อมโยงและเสริมพลังกันอย่างเป็นระบบ สร้างบริการวิชาการที่มีคุณภาพ สร้างคุณค่าให้ผู้รับบริการ และสร้างรายได้ที่ยั่งยืน

“แนวทางที่พิสูจน์แล้วว่าใช้ได้จริง สร้างคุณค่าให้ผู้เรียน สร้างรายได้ให้หน่วยงาน”

01 ใช้ทรัพยากรที่มีอยู่แล้ว แปลงเป็น “ห้องเรียนธรรมชาติ”



- ✓ สำรวจศักยภาพบุคลากร องค์ความรู้ และแหล่งเรียนรู้ในพื้นที่
- ✓ ออกแบบกิจกรรมเรียนรู้เชิงประสบการณ์ที่มีคุณค่า
- ✓ เปลี่ยนจุดแข็งที่มีอยู่ ให้เป็นบริการที่สร้างรายได้



ใช้สิ่งที่มี อยู่แล้วให้เกิด “มูลค่าเพิ่ม”
อย่างยั่งยืน

02 สร้างระบบ ไม่ใช่แค่จัดกิจกรรม (PDCA + ตัวชี้วัด)

P

Plan

วางแผน
จากความต้องการ
ของผู้รับบริการ

D

Do

ดำเนินการ
ตามมาตรฐาน

C

Check

ติดตามและวัดผล
ด้วยตัวชี้วัด

A

Act

ปรับปรุงและ
พัฒนาอย่าง
ต่อเนื่อง



มีระบบชัดเจน วัดผลได้ ปรับปรุงได้
ทำให้เติบโตอย่างต่อเนื่อง

03 ดูแลลูกค้าจริงจัง รายได้ยั่งยืนด้วยตัวเอง



- ✓ เข้าใจความต้องการ สร้างประสบการณ์ที่ประทับใจ
- ✓ สื่อสารอย่างต่อเนื่อง ติดตามหลังให้บริการ
- ✓ สร้างความสัมพันธ์ระยะยาว → ลูกค้ากลับมาใช้บริการซ้ำและบอกต่อ



ความพึงพอใจของลูกค้า คือ
รายได้ที่ยั่งยืนที่สุด



3 บทเรียนนี้เชื่อมโยงและเกื้อหนุนกัน **เมื่อทำร่วมกันอย่างเป็นระบบ** จะเกิดผลลัพธ์ที่มากกว่าเดิม



ทรัพยากรที่มี

+



ระบบที่ดี

+



ลูกค้าที่พึงพอใจ

=



การเติบโตอย่างยั่งยืนของหน่วยงาน



WHAT NEXT?

สู่การบริการวิชาการเชิงพาณิชย์ เพื่อสร้างรายได้ที่ยั่งยืนของคณะ



Strategic Growth Pillars



Key Enabler



Academic Service Business Team / Commercialization Unit
ทีมกลางด้านผลิตภัณฑ์ ราคา การตลาด พันธมิตร และฐานข้อมูลลูกค้า



“ เป้าหมายต่อไป ไม่ใช่เพียงจัดกิจกรรมให้มากขึ้น แต่คือการสร้างระบบบริการวิชาการที่มีคุณค่า มีลูกค้ากลับมาใช้บริการซ้ำ และสร้างรายได้ให้คณะอย่างต่อเนื่อง ”



THANK YOU

Thank you

ขอขอบคุณทุกโอกาส และทุกความไว้วางใจ

เราจะมุ่งมั่นพัฒนาคุณภาพบริการวิชาการอย่างต่อเนื่อง
เพื่อสร้างคุณค่าและรายได้ที่ยั่งยืน

WELCOME TO
หน่วยบริการวิชาการ

ค่ายวิทยาศาสตร์

คณิตศาสตร์

และ สิ่งแวดล้อม



RUTS



คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีการประมง
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลศรีวิชัย

“

เรียนรู้วันนี้
สู่การพัฒนาที่ยั่งยืน
เพื่ออนาคตที่ดีกว่า ”

”



Student Exhibition

ขั้นตอนกิจกรรมจากการเรียนรู้
สู่การนำเสนออย่างสร้างสรรค์



Nature-Based Learning

เรียนรู้จากธรรมชาติ
เข้าใจสิ่งแวดล้อมอย่างยั่งยืน



STEAM Activity

บูรณาการวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี
วิศวกรรม ศิลปะ และคณิตศาสตร์



Attractive Playground

กิจกรรมสันทนาการ ส่งเสริมการคิด
การทำงานเป็นทีม และการแก้ปัญหา



Science Workshop

ฝึกปฏิบัติจริงในห้องปฏิบัติการ
พัฒนาทักษะและความคิดสร้างสรรค์

สิ่งที่เรามุ่งมั่น



ให้ความรู้
ที่มีคุณภาพ



สร้างประสบการณ์
ที่น่าจดจำ



ปลูกจิตสำนึก
เพื่อสิ่งแวดล้อม



พัฒนาทักษะ
สู่อนาคต

ขอบคุณที่เป็นส่วนหนึ่ง
ของการเรียนรู้และการเติบโตไปด้วยกัน



ร่วมเรียนรู้



ร่วมพัฒนา



ร่วมสร้างอนาคต

เราจะก้าวต่อไปด้วยกัน
อย่างยั่งยืน

