

2.3.3

โครงการต่อยอดความรู้สู่สังคม

วันที่ 12 ตุลาคม - 30 ธันวาคม 2559

ณ คณะวิทยาการสื่อสาร และพื้นที่จังหวัดปัตตานี

วัตถุประสงค์

- 1) เพื่อให้นักศึกษาได้รู้จักนำความรู้จากทฤษฎีที่ได้เรียนในห้องเรียนมาประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติงานจริง
- 2) เพื่อให้นักศึกษาฝึกการทำงานเป็นทีม และการวางแผนการทำงาน
- 3) เพื่อให้นักศึกษาเกิดแรงบันดาลใจในการเรียนรู้เพื่อให้ทำงานเป็นทีมและค้นพบความถนัดและความสามารถของตนเอง
- 4) เพื่อให้นักศึกษาตระหนักถึงความสำคัญในการมีส่วนร่วมในการพัฒนาสังคมในฐานะเยาวชนที่ดี

กลุ่มเป้าหมาย

แผน 2 กลุ่ม • ผล 2 กลุ่ม

กลุ่มชาวบ้านและผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์ชุมชน

งบประมาณ

แผน 12,000 บาท • ผล 12,000 บาท

โครงการตามแผนปฏิบัติการของกลยุทธ์ด้านบริการวิชาการ ประจำปีงบประมาณ 2559

หลักการและเหตุผล

หลักสูตรนิเทศศาสตรบัณฑิต มุ่งเน้นให้บัณฑิตสามารถประยุกต์ใช้ความรู้และทักษะเชิงปฏิบัติในวิชาชีพ ตระหนักถึงมิติทางสังคมและวัฒนธรรม ประกอบด้วย การพัฒนาทางด้านเทคโนโลยีสมัยใหม่ในปัจจุบัน ทำให้การเข้าถึงแหล่งข้อมูลการเรียนรู้ต่าง ๆ เป็นไปได้ง่ายมากขึ้นกว่าในอดีต นักศึกษาสามารถค้นหาข้อมูลได้ง่ายและรวดเร็วจากสื่อออนไลน์ต่างๆ ส่งผลให้การจัดการเรียนการสอนในยุคปัจจุบันต้องมีการปรับเปลี่ยนให้สอดคล้องกับสถานการณ์และพฤติกรรมการเรียนรู้ของนักศึกษา ที่เน้นการเรียนรู้ลงมือปฏิบัติจริง นำทฤษฎีมาประยุกต์ใช้ให้เกิดทักษะที่แท้จริง รวมถึงเป็นการนำความรู้ไปใช้ให้เกิดประโยชน์ต่อชุมชนในท้องถิ่น เพื่อให้นักศึกษาตระหนักถึงความรับผิดชอบต่อชุมชนในฐานะเยาวชนที่ดี

ในการนี้ ผู้สอนจึงเล็งเห็นถึงความสำคัญของการจัดรูปแบบการเรียนการสอนที่สอดคล้องกับความเปลี่ยนแปลงของยุคสมัยดังกล่าว และการปลูกฝังทัศนคติที่ดีในการตระหนักถึงการมีส่วนร่วมในการพัฒนาชุมชนของเยาวชนระดับอุดมศึกษา จึงได้จัดโครงการนี้ขึ้นเพื่อสร้างเวทีการฝึกปฏิบัติให้แก่นักศึกษา โดยส่งเสริมให้นักศึกษาได้เกิดการเรียนรู้แบบ “รู้จริง” ด้วยการลงมือปฏิบัติ โดยอาศัยความรู้ทางทฤษฎีที่ได้เรียนรู้อันทั้งหมด มาประยุกต์ใช้ในทำงานจริงจนเกิดเป็นทักษะความรู้ตามวัตถุประสงค์ของรายวิชา

ผู้รับผิดชอบ

ดร.กฤษฎี พ่วงรอด และอาจารย์สุวนาท ทองสองยอด

อาจารย์ประจำรายวิชา 870-412 การฝึกปฏิบัติการสื่อสารการตลาด

2.3.3

โครงการต่อยอดความรู้สู่สังคม

วันที่ 12 ตุลาคม - 30 ธันวาคม 2559

ณ คณะวิทยาการสื่อสาร และพื้นที่จังหวัดปัตตานี

หลักสูตร/กิจกรรม

แบ่งการดำเนินงานออกเป็น 4 ขั้นตอน

- วางแผนการตลาด (วิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาดในปัจจุบัน, วิเคราะห์ทางการตลาด, กำหนดวัตถุประสงค์ทางการสื่อสารทางการตลาด, ขอบเขตการศึกษา, กลุ่มเป้าหมาย, กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาดและช่องทางการจัดจำหน่าย, แผนการเงิน และแผนควบคุมการปฏิบัติงาน)
- สร้างแบรนด์สินค้า
- ผลิตสื่อเพื่อการสื่อสารการตลาด
- จัดกิจกรรมทางการตลาดเพื่อนำเสนอผลิตภัณฑ์

ปัญหาอุปสรรค และข้อเสนอแนะ

- ไม่มี

ผลการดำเนินงาน

ด้านปริมาณ ผู้เข้าร่วมโครงการ คือ กลุ่มสตรีผลิตกล้วยหินกรอบแก้ว ปิยามมิ่ง (ผลิตภัณฑ์บานาน่าพินเฟอร์) ตำบลปิยามมิ่ง อำเภอยะหริ่ง จังหวัดปัตตานี จำนวน 7 คน และกลุ่มเมี่ยงคำสมุนไพโร (ผลิตภัณฑ์มะขามทอง) อำเภอยะหริ่ง จังหวัดปัตตานี จำนวน 21 คน

ด้านคุณภาพ นักศึกษามีส่วนร่วมในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ดังนี้

1. กลุ่มสตรีผลิตกล้วยหินกรอบแก้ว ปิยามมิ่ง พัฒนาผลิตภัณฑ์ในชื่อ “บานาน่าพินเฟอร์” จากเดิมมีเพียงรสดั้งเดิม เปลี่ยนเป็นมี 4 รส ได้แก่ รสหวาน รสเค็ม รสปาปริก้า และรสสาหร่าย มีบรรจุภัณฑ์ใหม่ น่าสนใจ และสร้างรายได้เสริมมากขึ้น
2. กลุ่มเมี่ยงคำสมุนไพโร มีผลิตภัณฑ์ใหม่คือ มะขามทอง มีการออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่เพื่อให้เป็นที่รู้จักและเพิ่มมูลค่าสินค้า

ภาพกิจกรรม

