

ที่ วสบธ.๐๑/๖๗๐๑๒๐

วิทยาลัยเทคโนโลยีสยามบริหารธุรกิจ (SBAC) โรงเรียนคอมพิวเตอร์อุปถัมภ์

๑๕ พฤษภาคม ๒๕๖๗

เลขรับ..... 0891

วันที่..... 15 พ.ค. 2567

เวลา.....

เรื่อง ขอเชิญเข้าร่วมการแข่งขันทักษะการนำเสนอขาย "The Marketing Challenge"

เรียน ท่านผู้อำนวยการ

สิ่งที่ส่งมาด้วย ๑. หลักเกณฑ์คุณสมบัติและกติกาทั่วไป

๒. กำหนดการ

เนื่องด้วยวิทยาลัยเทคโนโลยีสยามบริหารธุรกิจ (SBAC) มีการจัดการเรียนการสอนสาขาวิชาการตลาด ได้จัดกิจกรรมการแข่งขัน Smart Teen ทักษะการนำเสนอขายในยุค Digital Marketing "The Marketing Challenge" มุ่งเน้นทักษะการนำเสนอขายสินค้าให้กับนักเรียน โดยมีวัตถุประสงค์ เพื่อส่งเสริมทักษะการนำเสนอขายสินค้า ในยุค Digital Marketing เพื่อส่งเสริมนักศึกษาได้ใช้ความรู้ความสามารถที่ได้จากการเรียนมาใช้ให้เกิดประโยชน์ในการปฏิบัติงานจริง เพื่อยกระดับทักษะฝีมือของนักศึกษาให้ตรงตามความต้องการของตลาดอาชีพในปัจจุบัน เปิดโอกาสให้นักเรียนระดับมัธยมศึกษาปีที่ ๓ และ มัธยมศึกษาปีที่ ๖ ได้มีโอกาสได้ฝึกทักษะวิชาชีพในส่วนของสาขาวิชาการตลาด

ในการนี้วิทยาลัยฯ จึงขอเชิญชวนนักเรียนระดับชั้นมัธยมศึกษาปีที่ ๓ และมัธยมศึกษาปีที่ ๖ เข้าร่วมการแข่งขัน เพื่อได้รับโอกาสรับทุนการศึกษาในระดับชั้นต่อไป ซึ่งการแข่งขันจะจัดขึ้นใน วันอาทิตย์ที่ ๑๔ กรกฎาคม ๒๕๖๗ ตั้งแต่เวลา ๐๘.๐๐-๑๕.๐๐ น. เป็นการแข่งขันออนไลน์ โดยนักเรียนที่เข้าแข่งขันต้องเป็นนักเรียนที่กำลังศึกษาอยู่ในระดับมัธยมศึกษาชั้นปีที่ ๓ และมัธยมศึกษาชั้นปีที่ ๖ แต่ละโรงเรียนสามารถส่งนักเรียนเข้าแข่งขันได้ทุกคนที่มีความสนใจ โดยถ้ามีอาจารย์ควบคุมดูแลจะได้รับเกียรติบัตรด้วย สำหรับรายละเอียดการเข้าแข่งขันสามารถศึกษาได้จากเอกสารที่แนบมา ตามวันและเวลาดังกล่าว

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา

เรียน ผู้อำนวยการเพื่อ

๑. ทราบ

๒. สมควรมอบฝ่าย.....

พิจารณา/ดำเนินการ

๓.

15 พ.ค. 2567



- ทราบ
- อนุมัติ
- อนุมัติ
- มอบ
- บริหารวิชาการ
- บริหารงานบุคคล
- บริหารงบประมาณ
- บริหารทั่วไป
- สำนักงานผู้อำนวยการ

๑๕ พ.ค. ๖๗

ผู้ประสานงาน

อาจารย์ชลธิชา อำไพวรรณ ๐๘๙-๕๒๒-๗๒๑๓

อาจารย์โชคชัย อุ่นเรือน ๐๘๙-๐๔๓-๒๓๔๗

อาจารย์เข็มิกา ธนนิมิตเจริญ ๐๘๖-๙๙๖-๙๒๙๖

๑.๑๖๗
๑. ขอขอบคุณที่แจ้งทราบขอจัด
พิจารณา/ดำเนินการ

๑๖ พ.ค. ๖๗

๑๕ พ.ค. ๖๗



วิทยาลัยเทคโนโลยีสยามบริหารธุรกิจ
SIAM BUSINESS ADMINISTRATION TECHNOLOGICAL COLLEGE

หลักเกณฑ์คุณสมบัติและกติกาทั่วไปการแข่งขันทักษะการนำเสนอขาย SBAC Marketing Challenge 2024

“Soft Power สมุนไพรไทย ดึงไกลทั่วโลก” ประจำปีการศึกษา 2567

วันอาทิตย์ที่ 14 กรกฎาคม พ.ศ.2567

1.คุณสมบัติทั่วไปของผู้เข้าแข่งขัน

ประเภทเดี่ยว

- 1.1 เป็นนักเรียนที่กำลังศึกษาอยู่มัธยมศึกษาตอนต้น (ม.3) และมัธยมศึกษาตอนปลาย (ม.6)
- 1.2 การแข่งขัน ส่งตัวแทนการแข่งขันระดับชั้น ละไม่เกิน 2 คน

2. เวลาที่ใช้ในการแข่งขัน

จำนวน 5 นาที / คน

กำหนดการแข่งขัน

เวลา	รายละเอียดกิจกรรม
07.45 - 08.15 น.	ผู้เข้าร่วมแข่งขันทุกคนเข้าลงทะเบียน ณ ห้องประชุม 2204
08.15 - 08.30 น.	อาจารย์ศูนย์แนะแนวการศึกษาพบผู้เข้าร่วมการแข่งขัน
08.30 - 08.45 น.	ผู้อำนวยการวิทยาลัยเทคโนโลยีสยามบริหารธุรกิจ (SBAC) ดร.อิสริยา วรพิพัฒน์ ประธานในพิธี กล่าวเปิดงาน
08.45 - 09.00 น.	พร้อมกัน ที่ห้อง Sale Lab (2303)
09.15 น.	เริ่มแข่งขันการนำเสนอขายสินค้า ณ ห้อง Marketing Lab (2204) ระดับ ม.3 คนละ 5 นาที เริ่มจับเวลาตั้งแต่เริ่มนำเสนอ
10.30 น.	เริ่มแข่งขันการนำเสนอขาย ณ ห้อง Marketing Lab (2204) สินค้าระดับชั้น ม.6 คนละ 5 นาที เริ่มจับเวลาตั้งแต่เริ่มนำเสนอ
11.30 น.	คณะกรรมการจัดทำคะแนนและสรุปผลการแข่งขัน
11.45 น.	ประกาศผลการแข่งขันกล่าวปิดการแข่งขัน
12.00 น.	กล่าวปิดการแข่งขัน

3.กติกากการแข่งขัน

3.1 ผู้เข้าแข่งขันเข้าร่วมประชุม เพื่อเตรียมความพร้อมก่อนการแข่งขัน ทาง Online ผ่าน Google Meet วันที่ 26 มิถุนายน 2567 เวลา 14.00-16.00 น. (ตาม Link <https://meet.google.com/huf-sdeg-dxo>)

3.2 การแข่งขันให้ใช้สินค้าเดียวกันทุกคน สินค้าประเภท “Soft Power สมุนไพรไทย ดั่งไกลทั่วโลก” ไม่เกิน 2 ชั้น โดยที่ผู้เข้าร่วมแข่งขันต้องจัดเตรียมสินค้าเอง ไม่จำกัด Brand

3.3 การจัดลำดับการแข่งขันทักษะการนำเสนอขายสินค้า ด้วยวิธีการจับสลากหรือสุ่มก่อนเริ่มทำการแข่งขัน เพื่อเรียงลำดับที่ในการนำเสนอขายสินค้า โดยเริ่มการแข่งขันในระดับชั้น ม.3 และระดับชั้น ม.6 ตามลำดับ

3.4 เมื่อถึงลำดับของตนให้เตรียมตัวนำเสนอขายสินค้า (ห้อง 2304) ผู้เข้าแข่งขันลำดับถัดไปทั้งหมด ให้ไปอยู่ใน (ห้อง 2303) เพื่อรอการแข่งขัน ไม่อนุญาตให้ออกจากห้อง จนกว่าจะได้รับอนุญาตจากคณะกรรมการจัดการแข่งขัน (โดยห้องเก็บตัวไม่สามารถมองเห็นและได้ยินเสียงคนที่กำลังทำการนำเสนอขายสินค้าอยู่)

3.5 เริ่มทำการนำเสนอเมื่อกรรมการส่งสัญญาณเริ่มการแข่งขัน

3.6 ผู้เข้าแข่งขันสามารถนำเสนอสินค้าในการขายได้ทุกชั้นที่เตรียมมาจำนวนไม่เกิน 2 ชั้น

3.7 กรณีพบการทุจริต ผิดกติกา ตัดสิทธิ์ในการเข้าร่วมแข่งขัน

3.8 หลังจากการแข่งขันเสร็จสิ้นครบทุกคนแล้ว คณะกรรมการตัดสินให้ข้อเสนอแนะ

4. เกณฑ์การตัดสิน

4.1 เกณฑ์การให้คะแนน คะแนนรวม 100 คะแนน ประกอบด้วย

ที่	เกณฑ์การให้คะแนน	คะแนนเต็ม
1	การนำเสนอส่วนประสมทางการตลาดต่อลูกค้าได้อย่างครบถ้วนสมบูรณ์	10
2	เทคนิคการเปิดและปิดการขาย	10
3	วิธีตอบข้อโต้แย้งของลูกค้า	10
4	การสร้างบรรยากาศในการนำเสนอ	10
5	การใช้คำพูดและน้ำเสียง	10
6	การบริหารเวลา	10
7	บุคลิกภาพของผู้นำเสนอ	10
8	ความคิดสร้างสรรค์ในการนำเสนอ	10
9	เครื่องมือ/อุปกรณ์ในการจัดแสดงสินค้านำเสนอขาย	10
10	จรรยาบรรณของพนักงานขาย	10
	รวมคะแนนทั้งสิ้น	100

4.2 คณะกรรมการตัดสินการแข่งขัน

1. ผู้ทรงคุณวุฒิ คุณสมภพ กอมนชัย ผู้จัดการฝ่ายขาย บริษัท โตโยต้า เกตรา จำกัด
2. ผู้ทรงคุณวุฒิจาก คุณปฏิพล ศรีเมือง เจ้าหน้าที่อาวุโส แผนกสื่อสารการตลาด ตลาดยิ่งเจริญ
3. อาจารย์พีระยุทธ คุ่มศักดิ์ หัวหน้าสาขาวิชาการตลาดดิจิทัล มหาวิทยาลัยนอร์ทกรุงเทพ

4.3 รางวัลสำหรับการแข่งขันที่ได้รับคะแนนสูงสุด 3 ลำดับ จะได้รับทุนการศึกษาและเกียรติบัตรดังนี้

1. คะแนนรวมอันดับ 1 จะได้รับทุนการศึกษา 100% และเกียรติบัตร
2. คะแนนรวมอันดับ 2 จะได้รับทุนการศึกษา 50% และเกียรติบัตร
3. คะแนนรวมอันดับ 3 จะได้รับทุนการศึกษา 25% และเกียรติบัตร
4. คะแนนรวมอันดับ 4 จะได้รับทุนการศึกษา 25% และเกียรติบัตร

หมายเหตุสำหรับนักเรียนที่ร่วมการแข่งขันจะได้รับเกียรติบัตรทุกคน

5. การรับสมัคร (รับสมัครตั้งแต่วันที่ 20 พฤษภาคม - 24 มิถุนายน 2567)

5.1 สมัครผ่าน Google Form Link: <https://forms.gle/5t1Cv1hFTZpi3F2o9>



QR Code Google Form สมัครการแข่งขัน

5.2 แสกนเข้ากลุ่มผู้เข้าร่วมการแข่งขันเมื่อทำการสมัครผ่าน Google Form เรียบร้อยแล้ว



แสกน QR Code เข้ากลุ่มผู้เข้าร่วมการแข่งขัน

5.3 ห้อง Sale lab (2303) รายงานตัวผู้เข้าแข่งขันเพื่อเตรียมความพร้อมในวันที่ 14 กรกฎาคม 2567

เวลา 09.00 น. เป็นต้นไป