

ตะลุยโจทย์ ม.ปลาย

เพื่อเตรียมสอบ ONET + 9 วิชาสามัญ + GAT-PAT

วิชา GAT : ส่วนความคิดเชื่อมโยง

ชุดที่ 14 (ตอนที่ 1/2)



โดยช่วงตั้งแต่ 30 ต.ค. 61-1 มี.ค. 62 ท่านสามารถติดตามได้ดังนี้ ตะลุยโจทย์ ป.6 ในวันอังคาร, ตะลุยโจทย์ ม.3 ในวันพุธ และตะลุยโจทย์ ม.ปลาย ในวันพฤหัสบดี+วันศุกร์

ความสามารถในการอ่าน เขียน ทิศเชิงวิเคราะห์ และการแก้ปัญหา
คำสั่ง อ่านบทความเรื่อง “ร้านค้าออนไลน์” ในบทความนี้มีข้อความที่กำหนด ซึ่งพิมพ์ด้วยอักษรตัวพิมพ์ใหญ่ 10 ข้อความ ท้ายบทความจะมีตารางสรุปข้อความที่กำหนด ซึ่งแต่ละข้อความมีตัวเลข 2 หลักกำกับตั้งแต่เลข 01 ถึง 10 แล้วสรุปความเชื่อมโยงของข้อความที่กำหนดแต่ละข้อความกับข้อความอื่นๆ ที่เหลือ ให้สอดคล้องกับเนื้อหาในบทความ และเป็นไปตามเกณฑ์ที่กำหนด

เกณฑ์ที่กำหนด ได้แก่

- ถ้าข้อความที่กำหนดมีข้อความอื่น (ซึ่งอาจมีได้หลายข้อความ) เป็นผลโดยตรงหรือที่เกิดขึ้นในลำดับถัดมา ให้ระบายตัวเลข 2 หลักหน้าข้อความที่เป็นผลโดยตรงหรือที่เกิดขึ้นในลำดับถัดมา แล้วตามด้วยตัวอักษร “A”
- ถ้าข้อความที่กำหนดมีข้อความอื่น (ซึ่งอาจมีได้หลายข้อความ) เป็นส่วนประกอบ / องค์ประกอบ / ความหมาย ให้ระบายตัวเลข 2 หลักหน้าข้อความที่เป็นส่วนประกอบ / องค์ประกอบ / ความหมาย แล้วตามด้วยตัวอักษร “D”
- ถ้าข้อความที่กำหนดมีผลทำให้ข้อความอื่น (ซึ่งอาจมีได้หลายข้อความ) ถูกกลด / ยับยั้ง / ป้องกัน / ห้าม / ขัดขวาง ให้ระบายตัวเลข 2 หลักหน้าข้อความที่ถูกกลด / ยับยั้ง / ป้องกัน / ห้าม / ขัดขวางนั้น แล้วตามด้วยตัวอักษร “F”
- ถ้าข้อความที่กำหนดไม่มีข้อความอื่นที่เป็นผลโดยตรงหรือที่เกิดขึ้นในลำดับถัดมาหรือที่เป็นส่วนประกอบ / องค์ประกอบ / ความหมาย หรือที่ถูกกลด / ยับยั้ง / ป้องกัน / ห้าม / ขัดขวาง ดังกล่าวข้างต้น ให้ระบายคำตอบเป็นตัวเลข “99” แล้วตามด้วยตัวอักษร “H”

ทั้งนี้ให้ใช้เลขกำกับข้อความที่กำหนด 01, 02, 03, ..., 10 เป็นเลขข้อ 1, 2, 3, ..., 10 ในกระดาษคำตอบ

ข้อสอบแต่ละข้ออาจมีได้หลายคำตอบ หากตอบผิดจะถูกหักคะแนนคำตอบที่ผิดคำตอบละ 4 คะแนน โดยหักจากคะแนนรวมของข้อสอบข้อนั้นๆ (ไม่หักคะแนนข้ามข้อ) ดังนั้นถ้าไม่แน่ใจ อย่าเดา

**บทความ
ร้านค้าออนไลน์**

ระบบเศรษฐกิจโลกกำลังเปลี่ยนแปลงไปในทุกทิศทาง ระบบการค้าขายในปัจจุบันกำลังแปรเปลี่ยนจากระบบออฟไลน์หรือระบบหน้าร้านเป็นระบบออนไลน์ที่เอื้อต่อการอำนวยความสะดวกให้แก่ทั้งผู้ซื้อและผู้ขาย

นอกจากความตื่นตัวในเรื่องของการซื้อขายออนไลน์แล้ว ลูกค้าสามารถเปรียบเทียบราคาแต่ละแบรนด์ เลือกชมรูปแบบสินค้าที่แต่ละร้านจัดจำหน่ายได้อย่างเสรี ซึ่งข้อดีดังกล่าวกลับส่งผลให้เกิดการแข่งขันในระบบการค้าออนไลน์อย่างดุเดือด ด้วยเทคโนโลยีการถ่ายภาพทั้งภาพนิ่งและภาพเคลื่อนไหว การทำคอนเทนต์ การโฆษณาสินค้าผ่านแอปพลิเคชันต่างๆ เพื่อเอื้อประโยชน์ให้แก่ผู้ขายและผู้ซื้อมากยิ่งขึ้น

อย่างที่ทราบกันดีอยู่ว่าเดิมการค้าขายอยู่ในรูปแบบของการขายผ่านทางหน้าร้านค้า ห้างสรรพสินค้า หรือตัวแทนจำหน่าย แต่เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงเป็นระบบออนไลน์ ซึ่งง่ายต่อการเข้าถึงโดยผ่านอุปกรณ์สื่อสาร อย่างเช่นโทรศัพท์มือถือ แท็บเล็ต iPad ยิ่งทำให้ตลาดการค้าออนไลน์เติบโตง่ายยิ่งขึ้น แต่สิ่งสำคัญที่ผู้ค้าออนไลน์ต้องคำนึงถึง คือจะหาอย่างไรร้านค้าหรือสินค้าจะได้รับความสนใจจากลูกค้าและจะหาอย่างไรจะเข้าถึงฐานของลูกค้าที่มีกำลังซื้อได้

หัวใจสำคัญของการค้าขายออนไลน์ของผู้ค้าทั้งหน้าใหม่และหน้าเก่ามีอยู่ด้วยกันสามประการ ประการแรก ได้แก่ การดึงดูดลูกค้าด้วยคอนเทนต์คอนเทนต์ก็คือเรื่องราว ชิม เนื้อหาเกี่ยวกับเรื่องใดเรื่องหนึ่งที่สามารถเชิญชวนให้ลูกค้าเข้ามาสนใจเพจหรือร้านค้า โดยเจ้าของร้านควรสร้างคอนเทนต์ที่มีความน่าสนใจ มีความแตกต่าง ความแปลกใหม่ มีความคิดสร้างสรรค์ เพราะในปัจจุบันนี้ผู้คนให้ความสนใจคอนเทนต์ก่อนผลิตภัณฑ์ด้วยซ้ำไป เมื่อคอนเทนต์ดี ยอดโลกรียอดแชร์และยอดขายก็จะแปรผันตามไปด้วย

ประการที่สอง คือ การโฆษณาเจาะกลุ่มเป้าหมาย เราไม่สามารถปฏิเสธได้เลยว่าการโฆษณาทาง Facebook ไม่มีส่วนช่วยทางด้านยอดขายของร้านค้าออนไลน์ ดังนั้นเจ้าของร้านจึงจำเป็นต้องศึกษาเรื่องการโฆษณา ในปัจจุบันนี้เราสามารถที่จะโฆษณาผ่านทาง Facebook Instagram หรือ LINE@ ทั้งหมดนี้เป็นหนทางที่จะสามารถเข้าถึงลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้โดยง่าย

ประการสุดท้าย คือ การสร้างระบบการสั่งซื้อออนไลน์ที่เป็นระบบระเบียบชัดเจน ไม่ว่าผู้ขายจะใช้วิธีการใดในการขายสินค้า การจัดการระบบทั้งระบบชำระสินค้า ระบบการจัดส่ง การติดตามสินค้าย่อมแสดงถึงความเป็นมืออาชีพและความน่าเชื่อถือของร้านค้า นอกจากนี้อาจสร้างระบบการเลือกซื้อที่เข้าถึงง่าย เช่น สร้างปุ่มจองสินค้า สร้างปุ่มกดเลือกชมสินค้าที่มีการจัดหมวดหมู่ชัดเจน หรือสร้างปุ่มส่งข้อความ เพื่อความสะดวกสบายมากยิ่งขึ้น

หัวใจสำคัญในการขายสินค้าออนไลน์สองสามประการข้างต้นย่อมเป็นเรื่องแปลกใหม่อาจต้องใช้เวลาคึกคัก แต่ในระยะยาวจะส่งผลดีต่อทั้งผู้ขายและผู้ซื้อ เช่น ร้านค้ามีความน่าเชื่อถือ สามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้ตรงตามเป้าหมาย ร้านค้าเป็นที่รู้จักของลูกค้าหน้าใหม่ มียอดขายที่สูงขึ้น ผู้ขายสามารถปรับปรุงร้านค้าได้ตามความต้องการของตลาด และมีโอกาสต่อยอดธุรกิจในอนาคต หากเจ้าของร้านค้าสามารถดำเนินการจัดการร้านค้าได้อย่างมีระบบและมีประสิทธิภาพและเกิดผลดีหลายประการข้างต้น น่าจะทำให้การลงทุนก้อนใหญ่สำหรับการเปิดหน้าร้าน **การเสียเวลาของลูกค้า**ที่ต้องเดินทางไปร้าน **สินค้าล้นสต็อกหรือสินค้าในสต็อกสูญหาย**ก็จะไม่เกิดขึ้นในท้ายที่สุด

เมื่อร้านค้าออนไลน์กำลังเป็นที่จับตามองและเป็นที่นิยมของผู้บริโภคในสังคมยุคใหม่แล้ว แม้ร้านค้าออนไลน์จะมีข้อดีในเรื่องของการเข้าถึงง่าย ซื้อง่าย ขายคล่อง แต่ข้อเสียหรือข้อห่วงใยในเรื่องของมิจดาชีพ ก็ยังมีปรากฏขึ้น ดังนั้นผู้ซื้อควรใช้วิจารณญาณในการเลือกซื้อสินค้าออนไลน์ทุกประเภท เพื่อประโยชน์สูงสุดของผู้ซื้อเอง

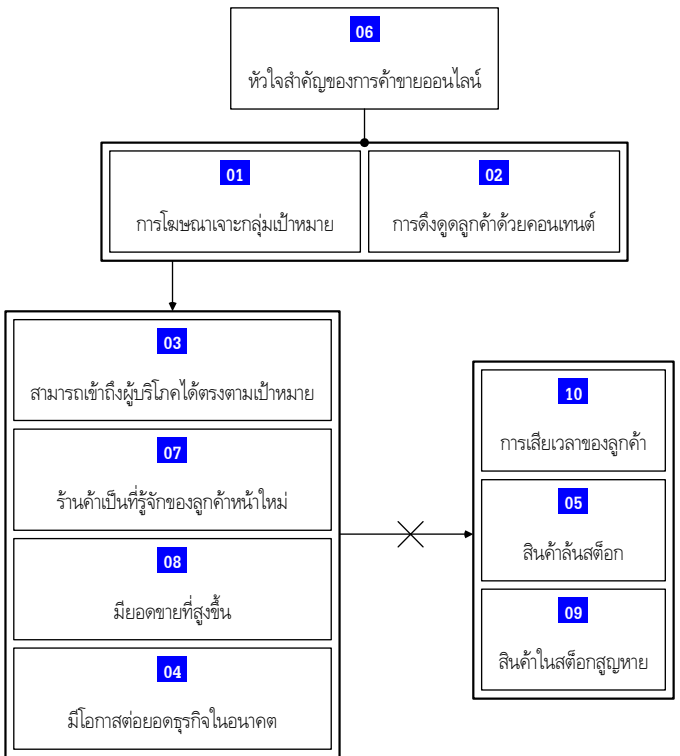
ตารางสรุปข้อความที่กำหนดและเลขกำกับบทความ และที่ว่างสำหรับร่างคำตอบ

เลขกำกับ	ข้อความที่กำหนด	ที่ว่างสำหรับร่างคำตอบ
01	การโฆษณาเจาะกลุ่มเป้าหมาย	
02	การดึงดูดลูกค้าด้วยคอนเทนต์	
03	สามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้ตรงตามเป้าหมาย	
04	มีโอกาสดต่อยอดธุรกิจในอนาคต	

เลขกำกับ	ข้อความที่กำหนด	ที่ว่างสำหรับร่างคำตอบ
05	สินค้าล้นสต็อก	
06	หัวใจสำคัญของการค้าขายออนไลน์	
07	ร้านค้าเป็นที่รู้จักของลูกค้าหน้าใหม่	
08	มียอดขายที่สูงขึ้น	
09	สินค้าในสต็อกสูญหาย	
10	การเสียเวลาของลูกค้า	

เฉลย

แผนภูมิบทความ ร้านค้าออนไลน์



ตารางสรุปข้อความที่กำหนดและเลขกำกับบทความ และที่ว่างสำหรับร่างคำตอบ

เลขกำกับ	ข้อความที่กำหนด	ที่ว่างสำหรับร่างคำตอบ
01	การโฆษณาเจาะกลุ่มเป้าหมาย	03A 04A 07A 08A
02	การดึงดูดลูกค้าด้วยคอนเทนต์	03A 04A 07A 08A
03	สามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้ตรงตามเป้าหมาย	05F 09F 10F
04	มีโอกาสดต่อยอดธุรกิจในอนาคต	05F 09F 10F
05	สินค้าล้นสต็อก	99H
06	หัวใจสำคัญของการค้าขายออนไลน์	01D 02D
07	ร้านค้าเป็นที่รู้จักของลูกค้าหน้าใหม่	05F 09F 10F
08	มียอดขายที่สูงขึ้น	05F 09F 10F
09	สินค้าในสต็อกสูญหาย	99H
10	การเสียเวลาของลูกค้า	99H

นักเรียนสามารถเข้าไปดูข้อมูลย้อนหลังได้ที่ www.bunditnaenaw.com