



โรงเรียนหนองตูมวิทยา อำเภอกงไกรลาศ จังหวัดสุโขทัย
สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษามัธยมศึกษาสุโขทัย

แบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ ปลายภาค

รายวิชา.....ธุรกิจฯ.....รหัสวิชา.....ส30255.....ชั้นมัธยมศึกษาปีที่.....5/2.....

ภาคเรียนที่.....1.....ปีการศึกษา.....2567.....

คำชี้แจง

- (1) แบบทดสอบชุดนี้ มีจำนวนทั้งหมด.....4.....หน้า แบ่งออกเป็น.....2.....ตอน
ตอนที่ 1 ข้อสอบปรนัยแบบเลือกตอบ.....4.....ตัวเลือก จำนวน.....20.....ข้อ คะแนนเต็ม.....10.....คะแนน
ตอนที่ 2 ข้อสอบอัตนัยแบบเขียนตอบ (เขียนเชิงคิดวิเคราะห์) จำนวน.....2.....ข้อ คะแนนเต็ม.....10.....คะแนน
- (2) เวลาในการทำแบบทดสอบ จำนวน.....60..... นาที
- (3) ห้ามขีดเขียน หรือทำเครื่องหมายใด ๆ ลงในแบบทดสอบเป็นอันขาด และห้ามทำการทุจริตด้วยวิธีการต่าง ๆ ถ้า
กรรมการคุมสอบจับได้จะถูก**ปรับตก**ในรายวิชานี้
- (4) ห้ามนำแบบทดสอบออกนอกห้องสอบก่อนได้รับอนุญาต และเมื่อตอบแบบทดสอบเสร็จเรียบร้อยแล้ว ให้ส่ง
แบบทดสอบคืนแก่กรรมการคุมสอบ
- (5) ห้ามใช้เครื่องคำนวณใด ๆ ทั้งสิ้น

ผู้ตรวจทาน

ลงชื่อ.....ครูผู้สอน.....
(นายเข้มเพชร ชชาติพิมาย)

ลงชื่อ.....หัวหน้ากลุ่มสาระ.....สังคมศึกษา.....
(นางสาวกัญจนพร ดวงมะโน)

ลงชื่อ.....หัวหน้างานวัดผล.....
(นางสาวราตรี ทองอ่อน)

ลงชื่อ.....หัวหน้ากลุ่มบริหารงานวิชาการ.....
(นายไกรสร พรหมลา)



แบบทดสอบวัดผลสัมฤทธิ์ปลายภาคเรียนที่ 1 ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 5/2
รายวิชา ธุรกิษา (ส30255) จำนวน 22 ข้อ คะแนนเต็ม 20 คะแนน เวลา 60 นาที

คำชี้แจง แบบทดสอบมีจำนวน 4 หน้า แบ่งออกเป็น 2 ตอน

ตอนที่ 1 เป็นแบบทดสอบปรนัย ชนิดเลือกตอบ 4 ตัวเลือก จำนวน 20 ข้อ คะแนนเต็ม 10 คะแนน

ตอนที่ 2 เป็นแบบทดสอบอัตนัย ชนิดแบบจำกัดคำตอบ จำนวน 2 ข้อ คะแนนเต็ม 10 คะแนน

ตัวชี้วัด/ผลการเรียนรู้

ข้อ 1 อธิบายแนวคิดและหลักการสำคัญของการขายและการบริการในธุรกิจสมัยใหม่ (ข้อ 1-6)

ข้อ 2 วางแผนวิธีการขายและบริการที่ตรงกับความต้องการจากเสียงของลูกค้า (ข้อ 7-10)

ข้อ 3 ใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่เพื่อสนับสนุนการขายและการบริการได้อย่างเหมาะสม (ข้อ 11-13)

ข้อ 4 เตรียมวิธีการเจรจาต่อรองสำหรับจัดการปัญหาเฉพาะหน้าและข้อขัดแย้งได้ (ข้อ 14-20)

ตอนที่ 1 แบบทดสอบปรนัย

คำชี้แจง : ให้นักเรียนเลือกคำตอบที่ถูกต้องที่สุดเพียงคำตอบเดียว

1. ข้อใดกล่าวถึงธุรกิจได้ถูกต้อง

- (1) กิจกรรมการซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้าและบริการ
- (2) กิจกรรมสร้างความพอใจให้แก่มนุษย์ทุกคน
- (3) กิจกรรมที่ใช้กำลังคนจำนวนมาก
- (4) กิจกรรมที่ก่อให้เกิดความนิยม

2. ข้อใด **ไม่ใช่** เหตุผลของการใช้ เครื่องมือ/วิธีการสื่อสารทางการตลาด ที่ส่งผลต่อพฤติกรรมของผู้บริโภค

- (1) เพื่อให้ลูกค้าและผู้บริโภคได้รับความสะดวกสบาย
- (2) เพื่อให้ลูกค้าและผู้บริโภคตัดสินใจซื้อสินค้าได้ง่ายขึ้น
- (3) เพื่อให้ลูกค้าและผู้บริโภคจดจำแบรนด์ บริษัท และสินค้าได้
- (4) เพื่อให้ลูกค้าและผู้บริโภคเข้าใจในสิ่งที่ธุรกิจต้องการบอก

3. ข้อใด **ไม่ใช่** ประโยชน์ของเทคโนโลยี

- (1) เพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน
- (2) เพิ่มประสิทธิผล เกิดผลผลิตได้สูงขึ้น
- (3) ลดต้นทุนในการลงทุน
- (4) ลดระยะเวลา และ แรงงาน

4. อะไรคือเหตุผลของการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี

- (1) สร้างความเป็นอยู่ให้ดีขึ้น
- (2) เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของมนุษย์
- (3) เพิ่มความสามารถในการทำงาน
- (4) ถูกทุกข้อ

5. ธุรกิจใดเปรียบเทียบได้เหมือนกับเป็นพ่อค้าคนกลางที่นำสินค้าจากผู้ผลิตมาจำหน่ายให้ผู้บริโภค.

- (1) การพาณิชย์
- (2) การผลิตสินค้า
- (3) การให้บริการ
- (4) ถูกทุกข้อ

6. ข้อใดคือผลกระทบของเทคโนโลยีในยุคดิจิทัลที่ส่งผลต่อการธุรกิจ

- (1) ลูกค้าเข้าถึงข้อมูลได้มากขึ้น มีอำนาจการต่อรองมากขึ้น
- (2) ธุรกิจต้องมีการวางแผนกลยุทธ์มากขึ้นเพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลง
- (3) ธุรกิจมีข้อมูลเกี่ยวกับลูกค้ามากขึ้น จากข้อมูลในโลกออนไลน์
- (4) ถูกทุกข้อ

7. ธุรกิจประเภทการให้บริการเน้นอำนวยความสะดวกแก่ผู้บริโภคในด้านการดำเนินชีวิตประจำวันได้แก่ข้อใด.

- (1) การขนส่งมวลชน
- (2) การสื่อสาร ร้านเสริมสวย
- (3) ร้านซักรีด สถานเสริมความงาม สถานบันเทิง
- (4) ถูกทุกข้อ

8. เพราะเหตุใดธุรกิจต่าง ๆ จึงต้องมีการจัดทำโฆษณา.

- (1) เพราะเป็นการกระจายสินค้าหรือบริการไปให้แก่ผู้บริโภคได้ง่ายและรวดเร็วที่สุด
- (2) เพราะเป็นการเผยแพร่ข้อมูลให้ผู้บริโภครู้จักและตัดสินใจซื้อสินค้าหรือใช้บริการ
- (3) เพราะเป็นการสร้างความพึงพอใจให้แก่ผู้บริโภคเมื่อมาซื้อสินค้าหรือบริการ
- (4) เพราะช่วยลดงบประมาณในการว่าจ้างพนักงานมาทำงาน

9. ถ้านักเรียนมีคู่แข่งทางธุรกิจจะอย่างไรเพื่อให้สินค้าและบริการของตนเองเป็นที่ต้องการของผู้บริโภคมากกว่า.

- (1) ปรับปรุงสินค้าและบริการให้เหนือกว่าคู่แข่งทั้งในด้านคุณภาพและราคา
- (2) โจมตีคู่แข่งโดยใช้สื่อโฆษณาเปรียบเทียบสินค้าและบริการ
- (3) ตั้งร้านค้าที่มีขนาดใหญ่กว่าคู่แข่งและอยู่ในบริเวณเดียวกัน
- (4) แจกของที่ระลึกให้แก่ผู้บริโภคมากกว่าคู่แข่ง

10. ข้อใดกล่าว**ไม่ถูกต้อง**เกี่ยวกับจุดเด่นของการขายผ่านช่องทางออนไลน์และออฟไลน์

- (1) จุดเด่นของการขายออนไลน์ คือ มีความน่าเชื่อถือ
- (2) จุดเด่นของการขายออฟไลน์ คือ มีสินค้าให้เลือก สัมผัส ทดลองใช้งานจริง
- (3) จุดเด่นของการขายออนไลน์ คือ มีต้นทุนในการทำธุรกิจที่ต่ำ
- (4) จุดเด่นของการขายออฟไลน์ คือ สร้างประสบการณ์ที่ดีต่อแบรนด์

11. ข้อใดคือความหมายของการตลาดดิจิทัลที่ต้อง

- (1) การทำการตลาดผ่านสื่อดิจิทัล เพื่อนำเสนอสินค้าบริการ
- (2) การสื่อสารข้อมูลข่าวสารผ่านสื่อสิ่งพิมพ์ต่าง ๆ เพื่อนำเสนอตราสินค้า
- (3) การเข้าถึงข้อมูลข่าวสารต่างๆ ผ่านทางอินเทอร์เน็ต
- (4) การประชาสัมพันธ์หรือโปรโมทสินค้าผ่านสื่อตามร้านค้า

12. ข้อใด**ไม่ใช่**ประโยชน์ของการทำการตลาดดิจิทัลที่มีต่อธุรกิจ

- (1) สามารถเลือกกลุ่มเป้าหมายในการทำโฆษณาออนไลน์ได้
- (2) สามารถวัดผลได้อย่างชัดเจน
- (3) สามารถหาข้อมูลสินค้าและบริการได้ง่าย
- (4) ได้รับการตอบรับเชิงบวกและเชิงลบจากลูกค้าได้โดยตรง

13. ข้อใด**ไม่ใช่**เหตุผลของการที่ธุรกิจเริ่มหันมาทำการตลาดดิจิทัล

- (1) พฤติกรรมของผู้บริโภคในการซื้อสินค้าเปลี่ยนแปลงไป
- (2) บทบาทของเทคโนโลยีที่มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง
- (3) สภาพการแข่งขันในธุรกิจที่มีมากขึ้น
- (4) กระแสนิยมของสังคม