

ข้อสอบปลายภาค รายวิชา การตลาดสินค้าเกษตรออนไลน์

คำชี้แจง: จงเลือกคำตอบที่ถูกต้องที่สุดเพียงข้อเดียว

- ข้อใดอธิบายความหมายของ 'การตลาดสินค้าเกษตร' ได้ถูกต้องที่สุด?
 - การปลูกพืชและเลี้ยงสัตว์ให้ได้จำนวนมากที่สุด
 - กิจกรรมทางธุรกิจที่ควบคุมการไหลเวียนของสินค้าจากฟาร์มไปจนถึงมือผู้บริโภค
 - การตั้งราคาสินค้าเกษตรให้สูงกว่าคู่แข่งเสมอ
 - การจ้างพนักงานขายจำนวนมากเพื่อระบายสินค้า
- ลักษณะเด่นของสินค้าเกษตรที่แตกต่างจากสินค้าอุตสาหกรรมอย่างชัดเจนคืออะไร?
 - ราคาถูกกว่าเสมอ
 - ผลิตได้ปริมาณสม่ำเสมอทุกวัน
 - มีความเน่าเสียง่าย (Perishability) และผลิตตามฤดูกาล
 - ไม่ต้องมีการโฆษณา
- การทำตลาดออนไลน์ช่วยแก้ปัญหาหลักข้อใดของเกษตรกรรายย่อยได้ดีที่สุด?
 - ช่วยให้พืชโตเร็วขึ้น
 - ลดบทบาทพ่อค้าคนกลางและเข้าถึงผู้บริโภคโดยตรง
 - กำจัดแมลงศัตรูพืช
 - ทำให้ไม่ต้องทำงานในสวน
- ในส่วนประสมการตลาด (4Ps) ข้อใดจัดอยู่ในส่วนของ 'Product' สำหรับสินค้าเกษตร?
 - การจัดส่งผ่านบริษัทขนส่ง
 - การลดราคาสินค้าในช่วงฤดูเก็บเกี่ยว
 - คุณภาพ ความสด การคัดเกรด และบรรจุภัณฑ์
 - การจ้างดารามาโฆษณา
- ขั้นตอนแรกที่สำคัญที่สุดในการเริ่มต้นขายสินค้าเกษตรออนไลน์คืออะไร?
 - การซื้อกล้องราคาแพง
 - การวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมาย (Target Audience)
 - การเช่าโกดังขนาดใหญ่
 - การจ้างแอดมินจำนวนมาก

6. 'Storytelling' หรือการเล่าเรื่องราวของฟาร์ม มีความสำคัญอย่างไรในทางการตลาด?
- ก. ช่วยให้ขายได้แพงโดยไม่ต้องมีคุณภาพ
 - ข. สร้างความแตกต่าง (Differentiation) และเพิ่มมูลค่าทางจิตใจ
 - ค. ทำให้คู่แข่งสับสน
 - ง. เพื่อให้นักเรียนใช้เรียนวิชาภาษาไทย
7. พฤติกรรมผู้บริโภคยุคใหม่ในตลาดเกษตรออนไลน์ให้ความสำคัญกับเรื่องใดมากที่สุด?
- ก. ราคาที่ถูกที่สุดโดยไม่เน้นความปลอดภัย
 - ข. ความสามารถในการตรวจสอบย้อนกลับ (Traceability) และความปลอดภัย
 - ค. การใช้ถุงพลาสติกหลายชั้น
 - ง. การรอสินค้านานๆ
8. ข้อใดจัดเป็น 'ปัจจัยภายใน' (Strengths/Weaknesses) ในการวิเคราะห์ SWOT ของฟาร์ม?
- ก. นโยบายสนับสนุนจากรัฐบาล
 - ข. ทักษะความเชี่ยวชาญและความพร้อมของแหล่งน้ำในฟาร์ม
 - ค. ความผันผวนของราคาน้ำมัน
 - ง. คู่แข่งรายใหม่
9. การทำตลาดแบบ 'Niche Market' ในสินค้าเกษตรหมายถึงข้อใด?
- ก. การขายสินค้าให้คนทุกคนในประเทศ
 - ข. การมุ่งเน้นขายสินค้าให้กลุ่มลูกค้าเฉพาะเจาะจงที่มีความต้องการพิเศษ
 - ค. การขายตัดราคาคู่แข่ง
 - ง. การตั้งซื้อสินค้าตามตัวละครในนิยาย
10. ทำไม 'ความซื่อสัตย์' (Integrity) จึงเป็นหัวใจสำคัญของการตลาดเกษตรออนไลน์?
- ก. ช่วยให้อัลกอริทึม Facebook ทำงานดีขึ้น
 - ข. เพราะกฎหมายบังคับให้เกษตรกรทุกคนต้องเป็นคนดี
 - ค. เพื่อขอใบรับรองมาตรฐานฟรี
 - ง. ลูกค้าไม่เห็นของจริงก่อนซื้อ จึงต้องอาศัยความเชื่อมั่นเพื่อการซื้อซ้ำ

11. ข้อใดคือวัตถุประสงค์หลักของการใช้ Social Media ในการตลาดสินค้าเกษตร?
- ก. เพื่อใช้เก็บข้อมูลสต็อกสินค้าเพียงอย่างเดียว
 - ข. เพื่อสร้างการรับรู้และสื่อสารกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
 - ค. เพื่อใช้ในการขนส่งสินค้าไปให้ถึงมือลูกค้า
 - ง. เพื่อหลีกเลี่ยงการเสียภาษีจากการขายสินค้า
12. หากต้องการเน้นการทำ CRM หรือการดูแลรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้าเก่าให้กลับมาซื้อซ้ำ ควรเลือกใช้เครื่องมือใด?
- ก. TikTok
 - ข. Lazada
 - ค. LINE Official Account (LINE OA)
 - ง. Google Search
13. ข้อใดคือความหมายของ 'A - Agitate' ในหลักการเขียนคอนเทนต์แบบ P-A-S?
- ก. การระบุปัญหาเบื้องต้นของลูกค้า
 - ข. การนำเสนอสินค้าของเราเป็นทางเลือก
 - ค. การบอกราคาและโปรโมชั่น
 - ง. การขยี้หรือตอกย้ำปัญหาให้ลูกค้ารู้สึกถึงความรุนแรง
14. ในการถ่ายภาพสินค้าเกษตร 'แสง' ประเภทใดที่ทำให้ผลผลิตดูสดใหม่และเป็นธรรมชาติมากที่สุด?
- ก. แสงแดดธรรมชาติในช่วงเช้าหรือเย็น
 - ข. แสงจากหลอดไฟฟลูออเรสเซนต์
 - ค. แสงแฟลชจากกล้องโดยตรง
 - ง. ไม่ต้องใช้แสงเลย
15. ช่วงเวลาที่สำคัญที่สุดของวิดีโอสั้น (TikTok/Reels) ที่จะหยุดคนดูคือช่วงใด?
- ก. ช่วง 10 วินาทีสุดท้าย
 - ข. ช่วงกลางคลิป
 - ค. ช่วง 3 วินาทีแรก (Hook)
 - ง. ช่วงการขึ้นเครดิตผู้จัดทำ

16. หากจะขาย 'ทุเรียนเกรดพรีเมียม' ผ่าน Instagram กลุ่มเป้าหมายควรเป็นใคร?
- ก. เด็กนักเรียนประถมศึกษา
 - ข. วัยทำงานที่มีไลฟ์สไตล์ชอบลองของอร่อยและมีกำลังซื้อสูง
 - ค. ร้านขายส่งผลไม้ในตลาดไท
 - ง. ผู้ที่ไม่ชอบทานทุเรียน
17. ข้อใดคือหน้าที่ของ 'Call to Action (CTA)' ในการเขียนคอนเทนต์?
- ก. การเล่าประวัติความเป็นมาของฟาร์ม
 - ข. การโจมตีคู่แข่ง
 - ค. การกระตุ้นให้ลูกค้าลงมือทำบางอย่าง เช่น 'สั่งซื้อคลิกเลย'
 - ง. การใส่แฮชแท็กให้ครบ 30 คำ
18. การถ่ายภาพสินค้าเกษตรแบบ 'Close-up' มีจุดประสงค์เพื่ออะไร?
- ก. เพื่อให้เห็นบรรยากาศโดยรอบของสวน
 - ข. เพื่อให้เห็นหน้าคนปลูกชัดๆ
 - ค. เพื่อให้ภาพออกมาสวยๆ ดูอาร์ต
 - ง. เพื่อให้เห็นรายละเอียดความสดใหม่หรือผิวสัมผัสของผลผลิต
19. แอปพลิเคชันใดที่ได้รับความนิยมสูงสุดในการตัดต่อวิดีโอบนมือถือสำหรับพ่อค้าแม่ค้าออนไลน์ปัจจุบัน
- ก. Excel
 - ข. CapCut
 - ค. Photoshop
 - ง. Calculator
20. ข้อใดคือการวิเคราะห์ 'Pain Point' ของลูกค้าที่ต้องการซื้อผักออร์แกนิก?
- ก. ลูกค้ากังวลเรื่องสารเคมีตกค้างที่ส่งผลต่อสุขภาพ
 - ข. ลูกค้าอยากได้ผักที่มีสีสันทเหมือนของปลอม
 - ค. ลูกค้าชอบสะสมของแถม
 - ง. ลูกค้าต้องการผักที่ราคาถูกที่สุดในตลาด

21. การเขียนพาดหัวว่า '5 เคล็ดลับเลือกส้มยังให้หวานฉ่ำทุกลูก' จัดเป็นคอนเทนต์ประเภทใด?
- ก. คอนเทนต์ให้ความรู้ (Educational Content)
 - ข. คอนเทนต์คำทอ
 - ค. คอนเทนต์ตลกขบขัน
 - ง. คอนเทนต์แจ้งข่าวร้าย
22. เหตุผลที่ต้องใส่ 'คำบรรยาย (Subtitles)' ในวิดีโอขายสินค้าเกษตรคืออะไร?
- ก. เพื่อให้วิดีโอมีสีสันมากขึ้น
 - ข. เพื่อบังจุดที่ถ่ายพลาด
 - ค. เพื่อให้คนดูที่ปิดเสียงยังสามารถเข้าใจเนื้อหาได้
 - ง. เพื่อลดความยาวของวิดีโอ
23. ข้อใดเป็นเทคนิคการจัดองค์ประกอบภาพที่ช่วยให้สินค้าดูเด่นที่สุด?
- ก. วางสินค้าไว้ที่มุมภาพ
 - ข. กฎสามส่วน (Rule of Thirds)
 - ค. ถ่ายให้สินค้าเบลอๆ
 - ง. วางสินค้าปนกับขยะในสวน
24. การทำ 'Facebook Live' ขายผลไม้ มีข้อดีอย่างไรเมื่อเทียบกับการโพสต์รูปปกติ?
- ก. ไม่ต้องใช้ความสามารถในการพูด
 - ข. สร้างการมีส่วนร่วมแบบทันทีและโชว์ความสดของสินค้าได้จริง
 - ค. ประหยัดอินเทอร์เน็ตมากกว่า
 - ง. ภาพจะสวยกว่าการใช้ช่างภาพมืออาชีพ
25. แอปพลิเคชัน 'Snapseed' มีประโยชน์อย่างไร?
- ก. ใช้ปรับแต่งความคมชัด สีสัน และแต่งภาพนิ่ง
 - ข. ใช้ตัดต่อวิดีโอ
 - ค. ใช้ดูยอดวิวของคู่แข่ง
 - ง. ใช้ส่งสินค้าจากจีน

26. การใช้ 'แฮชแท็ก (#)' ใน TikTok สำหรับสินค้าเกษตรควรเลือกอย่างไร?
- ก. ใช้แฮชแท็กที่ตรงกับสินค้าและแฮชแท็กที่กำลังเป็นกระแส
 - ข. ใช้แฮ็กที่ไม่เกี่ยวข้องเพื่อให้คนเห็นเยอะๆ
 - ค. ไม่ต้องใส่เลย
 - ง. ใส่เฉพาะชื่อฟาร์มเราเท่านั้น
27. การเลือก 'พื้นหลัง (Background)' ในการถ่ายภาพสินค้าเกษตรที่ดีที่สุดควรเป็นแบบใด?
- ก. พื้นหลังต้องมีลายเยอะๆ
 - ข. ใช้พื้นหลังสีดำนินทเสมอ
 - ค. พื้นหลังที่ดูสะอาด เรียบง่าย หรือเกี่ยวข้องกับธรรมชาติ
 - ง. วางสินค้าบนพื้นปูนที่สกปรก
28. โลโก้สินค้าเกษตรที่คนจดจำได้ง่ายควรมีลักษณะอย่างไร?
- ก. มีรายละเอียดซับซ้อนและสีเยอะที่สุด
 - ข. เรียบง่าย จดจำง่าย และสะท้อนตัวตนฟาร์ม
 - ค. เลียนแบบแบรนด์ดังระดับโลก
 - ง. เปลี่ยนสีทุกสัปดาห์
29. การเขียนรีวิวจาก 'ลูกค้าจริง' (Testimonials) ในหน้าเพจมีประโยชน์อย่างไร?
- ก. ทำให้หน้าเพจดูรก
 - ข. เอาไว้บล็อกลูกค้า
 - ค. ช่วยให้ไม่ต้องเสียภาษี
 - ง. สร้างความเชื่อมั่น (Trust) และลดความลังเลในการซื้อ
30. ข้อใดคือการทำ 'Cross-Platform Marketing' ที่ถูกต้อง?
- ก. โพสต์คอนเทนต์เดียวกันเป๊ะๆ ทุกแพลตฟอร์ม
 - ข. ปรับแต่งคอนเทนต์ให้เหมาะกับแต่ละแพลตฟอร์มแล้วเชื่อมโยงกัน
 - ค. ลบคอมเมนต์ใน Facebook เมื่อไปเล่น TikTok
 - ง. เลือกใช้เพียงแพลตฟอร์มเดียวตลอดไป

31. ในการตัดต่อวิดีโอ การเลือกเพลงควรคำนึงถึงสิ่งใดมากที่สุด?
- ก. เพลงที่เราชอบคนเดียว
 - ข. จังหวะของเพลงสัมพันธ์กับการตัดชนของภาพ (Beat Sync)
 - ค. เปิดเพลงให้ดังกว่าเสียงคนพูดเสมอ
 - ง. ใช้เพลงเศร้าขอความเห็นใจ
32. ข้อมูล 'Insight' หลังบ้านของ Facebook Page ช่วยผู้ขายได้อย่างไร?
- ก. รู้ที่อยู่บ้านลูกค้าทุกคน
 - ข. แยกบัญชีคู่แข่งได้
 - ค. เพิ่มเงินในบัญชีได้ทันที
 - ง. ทราบช่วงเวลาที่มีคนดูมากที่สุดและประเภทโพสต์ที่นิยม
33. หากลูกค้าแชทถามว่า 'สินค้ามีของไหม?' สิ่งที่คุณควรทำคือ?
- ก. อ่านแล้วไม่ตอบ
 - ข. บล็อกลูกค้าทันที
 - ค. ตอบว่า 'ไปดูที่หน้าเพจสิ โพสต์ไว้แล้ว'
 - ง. ตอบกลับรวดเร็ว สุภาพ และให้ข้อมูลที่ชัดเจน
34. คอนเทนต์ประเภท 'Behind the scenes' (เบื้องหลัง) มีความสำคัญอย่างไร?
- ก. โชว์ว่าทำงานหนักเกินไป
 - ข. สร้างความจริงใจและความมั่นใจในที่มาของสินค้า
 - ค. ประหยัดค่าจ้างนักแสดง
 - ง. โชว์เครื่องจักรราคาแพงอย่างเดียว
35. ข้อใดคือความผิดพลาดในการเขียนคอนเทนต์ออนไลน์?
- ก. การเว้นวรรคให้อ่านง่าย
 - ข. การเขียนบรรยายเป็นพริตโดยไม่มีภาพประกอบ
 - ค. การใส่ลิงก์สั่งซื้อท้ายโพสต์
 - ง. การตอบคอมเมนต์ด้วยคำสุภาพ

36. ทำไมสินค้าเกษตรออนไลน์ต้องเน้น 'บรรจุภัณฑ์ (Packaging)' มากกว่าปกติ?

- ก. เพื่อให้มีน้ำหนักมากที่สุดจะได้คิดค่าส่งแพง
- ข. เพื่อเอาไว้ใส่ขยะแถมไป
- ค. เพื่อป้องกันความเสียหายและสร้างความประทับใจแรกพบ
- ง. เพื่อประหยัดเวลาไม่ต้องล้างผัก

37. 'คอนเทนต์คือราชา (Content is King)' หมายถึงอะไร?

- ก. ใครเขียนยาวที่สุดจะรวยที่สุด
- ข. ห้ามตอบคำถามลูกค้า
- ค. ต้องใส่รูปกษัตริย์ในคอนเทนต์เสมอ
- ง. เนื้อหาที่ดีและดึงดูดใจเป็นสิ่งสำคัญที่สุดสู่ความสำเร็จ

38. เครื่องมือ 'Canva' เหมาะสำหรับการทำอะไรมากที่สุด?

- ก. เขียนโปรแกรม
- ข. ออกแบบกราฟิกเบื้องต้นและรูปภาพโฆษณาอย่างรวดเร็ว
- ค. ใช้ไลฟ์สดขายของ
- ง. ใช้ปลูกต้นไม้ในเกม

39. การตลาดแบบ 'บอกต่อ' (Word of Mouth) ออนไลน์มักเกิดในรูปแบบใด?

- ก. เดินไปบอกเพื่อนที่บ้าน
- ข. การแชร์โพสต์ การรีวิว หรือการแท็กเพื่อน
- ค. ส่งจดหมายไปรษณีย์
- ง. โทรศัพท์ไปเล่าคนเดียว

40. หัวใจสำคัญของการทำธุรกิจเกษตรออนไลน์ให้ยั่งยืนคือข้อใด?

- ก. ความซื่อสัตย์ต่อลูกค้าและการรักษาคุณภาพสินค้า
- ข. ลดคุณภาพสินค้าเพื่อเอากำไรมากที่สุด
- ค. จ้างดาราโฆษณาโดยไม่มีสินค้าจริง
- ง. เปลี่ยนชื่อเพจทุกครั้งที่มีคนตำหนิ