

วิทยาลัยเทคโนโลยีสยามบริหารธุรกิจ (SBAC) 23 พ.ค. 2568

6/599 ซ.พหลโยธิน 52 ถ.พหลโยธิน แขวงคลองถนน เขตสายไหม กรุงเทพมหานคร 10220 โทร. (66) 0-2972-6111-8 Fax. (66) 0-2972-6124 www.sbac.ac.th



วิทยาลัยเทคโนโลยีสยามบริหารธุรกิจ
SIAM BUSINESS ADMINISTRATION TECHNOLOGICAL COLLEGE

หลักเกณฑ์คุณสมบัติและกติกาทั่วไปการแข่งขันทักษะการนำเสนอขาย SBAC Marketing Challenge

“Soft Power สมุนไพรไทย ดึงไกลทั่วโลก” ประจำปีการศึกษา 2568

วันอาทิตย์ที่ 20 กรกฎาคม 2568

1. คุณสมบัติทั่วไปของผู้เข้าแข่งขัน

ประเภทเดี่ยว

1.1 เป็นนักเรียนที่กำลังศึกษาอยู่มัธยมศึกษาตอนต้น (ม.3) และมัธยมศึกษาตอนปลาย (ม.6)

1.2 การแข่งขัน ส่งตัวแทนการแข่งขันระดับชั้น ละไม่เกิน 2 คน

2. เวลาที่ใช้ในการประกวด

จำนวน 5 นาที / คน

กำหนดการแข่งขัน

เวลา	รายละเอียดกิจกรรม
07.45-08.15 น.	ผู้เข้าร่วมแข่งขันทุกคนเข้าลงทะเบียน ณ ห้อง 2204
08.15-08.30 น.	อาจารย์ศูนย์แนะแนวการศึกษาพบผู้เข้าร่วมการแข่งขัน
08.30-08.45 น.	ผู้อำนวยการวิทยาลัยเทคโนโลยีสยามบริหารธุรกิจ (SBAC) ดร.อิสริยา วรพิพัฒน์ประธานในพิธี กล่าวเปิดงาน
08.45-09.00 น.	ผู้เข้าร่วมแข่งขันทุกคนพร้อมกัน ที่ห้อง Sale Lab ห้องเก็บตัว (2303)
09.15-10.30 น.	เริ่มแข่งขันการนำเสนอขายสินค้า ณ ห้อง Marketing Lab (2304) ระดับ ม.3 คนละ 5 นาที เริ่มจับเวลาตั้งแต่เริ่มนำเสนอ
10.30-11.30 น.	เริ่มแข่งขันการนำเสนอขาย ณ ห้อง Marketing Lab (2304) สินค้าระดับ ม.6 คนละ 5 นาที เริ่มจับเวลาตั้งแต่เริ่มนำเสนอ
11.30-11.45 น.	คณะกรรมการจัดทำคะแนนและสรุปผลการแข่งขัน
11.45-12.00 น.	ประกาศผลการแข่งขันกล่าวปิดการแข่งขัน/กล่าวปิดการแข่งขัน

3. กติกาการแข่งขัน

3.1 ผู้เข้าแข่งขันเข้าร่วมประชุม เพื่อเตรียมความพร้อมก่อนการแข่งขัน ทาง Online ผ่าน Google Meet
วันที่ 4 กรกฎาคม 2568 เวลา 14.00-16.00 น. (ตาม Link <https://meet.google.com/tmk-nzgx-ytv>)

3.2 การแข่งขันให้ใช้สินค้าเดียวกันทุกคน สินค้าประเภท “Soft Power สมุนไพรไทย ดึงไกลทั่วโลก”
ไม่เกิน 2 ชิ้น โดยที่ผู้เข้าร่วมแข่งขันต้องจัดเตรียมสินค้าเอง ไม่จำกัด Brand

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

3.4 เมื่อถึงลำดับของตนให้เตรียมตัวนำเสนอขายสินค้า (ห้อง 2304) คนลำดับถัดไปทั้งหมด ให้ไปอยู่ใน (ห้อง 2303 หลักเก็บตัว) เพื่อรอการแข่งขัน ไม่อนุญาตให้ออกจากห้อง จนกว่าจะได้รับอนุญาตจากคณะกรรมการจัดการแข่งขัน ซึ่งห้องเก็บตัวต้องไม่สามารถมองเห็นและได้ยินเสียงคนที่กำลังทำการนำเสนอขายสินค้าอยู่

3.5 เริ่มทำการนำเสนอเมื่อกรรมการส่งสัญญาณเริ่มการแข่งขัน

3.6 ผู้เข้าแข่งขันสามารถนำเสนอสินค้าขายได้ทุกชิ้นที่เตรียมมาจำนวนไม่เกิน 2 ชิ้น

3.7 กรณีพบการทุจริต ผิดกติกา ตัดสิทธิ์ในการเข้าร่วมแข่งขัน

3.8 หลังจากการแข่งขันเสร็จสิ้นครบทุกคนแล้ว คณะกรรมการตัดสินให้ข้อเสนอแนะ

4. เกณฑ์การตัดสิน

4.1 เกณฑ์การให้คะแนน คะแนนรวม 100 คะแนน ประกอบด้วย

ที่	เกณฑ์การให้คะแนน	คะแนนเต็ม
1	การนำเสนอส่วนประสมทางการตลาดต่อลูกค้าได้อย่างครบถ้วนสมบูรณ์	30
2	มีการใช้เทคนิคนำเสนอขายครบถ้วน	20
3	ความคิดสร้างสรรค์ในการนำเสนอ	15
4	การใช้คำพูดและน้ำเสียง และบุคลิกภาพ	15
5	จรรยาบรรณของพนักงานขาย	10
6	การบริหารเวลา	10
	รวมคะแนนทั้งสิ้น	100

4.2 คณะกรรมการตัดสินการแข่งขัน

1. ผู้ทรงคุณวุฒิ คุณชาญภาวุฒิ มิตรเกษม ผู้จัดการฝ่ายขาย บริษัท โตโยต้า จำกัด
2. ผู้ทรงคุณวุฒิ คุณนายปฏิพล ศรีเมือง เจ้าหน้าที่อาวุโส แผนกสื่อสารการตลาดยิ่งเจริญ
3. อาจารย์พีระยุทธ คุ่มศักดิ์ หัวหน้าสาขาวิชาการตลาดดิจิทัล มหาวิทยาลัยนอร์ทกรุงเทพ

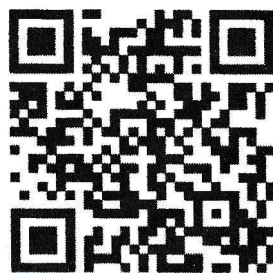
4.3 รางวัลสำหรับการแข่งขันที่ได้รับคะแนนสูงสุด 3 ลำดับ จะได้จะได้ทุนการศึกษาและเกียรติบัตรดังนี้

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

***หมายเหตุ สำหรับนักเรียนที่ร่วมการแข่งขันและครูผู้ฝึกสอนจะได้รับเกียรติบัตรทุกคน

5. การรับสมัคร (รับสมัครตั้งแต่วันที่ 26 พฤษภาคม - 30 มิถุนายน 2568)

5.1 สมัครผ่าน Google Form Link : <https://forms.gle/JJbUD6TyWuh8cKqw6>



QR Code Google Form สมัครการแข่งขัน

5.2 แสกนเข้ากลุ่มผู้เข้าร่วมการแข่งขันเมื่อทำการสมัครผ่าน Google Form เรียบร้อยแล้ว



แสกน QR Code เข้ากลุ่มผู้เข้าร่วมการแข่งขัน