

# แนวปฏิบัติที่ดี : กระบวนการรับสมัครนิสิต

\*\*\*\*\*

## 1. ประชุมวางแผนการรับ (ผู้รับผิดชอบ: คณะกรรมการรับสมัครนิสิต, ช่วงเวลา: ก.ค.)

จากการทบทวนข้อมูล จำนวนการสมัคร, การยื่นเอกสาร, การยืนยันสิทธิ์, การชำระเงินค่ายืนยันสิทธิ์ ในแต่ละรอบการรับ, การรายงานตัวเข้าศึกษา รวมไปถึงช่องทางการสมัคร เอกสารประชาสัมพันธ์, จำนวนโรงเรียนที่ออกแนะแนว ปัญหาอุปสรรค ข้อมูลจากคณะทำงานแนะแนว และข้อเสนอแนะจากปีที่ผ่านมา จะถูกนำมาใช้ประกอบในการกำหนดแผนการรับนิสิต รูปแบบการประชาสัมพันธ์ และการจัดสรรงบประมาณ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

### 1.1 กำหนดแผนการรับนิสิต

1) กำหนดโครงการที่เปิดรับเพื่อให้สามารถรับนิสิตได้เร็วขึ้น เนื่องจากมหาวิทยาลัยที่ออกนอกระบบ TCAS เริ่มกระบวนการรับนิสิตเร็วกว่ามหาวิทยาลัยที่ใช้ระบบ TCAS

2) กำหนดคุณสมบัติของการรับสมัคร ประกอบด้วย แผนการเรียน เกรดเฉลี่ย มีการทบทวน เช่น ลดเกรดเฉลี่ย เพิ่มคุณสมบัติของผู้สมัคร จากเดิม รับเฉพาะผู้เรียนที่จบการศึกษาสายวิทย์-คณิต เพิ่มผู้จบการศึกษา สายศิลป์-คำนวณ และ สายศิลป์-ภาษา มีการทบทวนเพื่อดูว่าผู้เรียนที่จบจากแผนการเรียนศิลป์-คำนวณ และ ศิลป์-ภาษา มีความรู้ ความเข้าใจในวิชาที่คณะเปิดสอนในแต่ละหลักสูตรได้หรือไม่ เพื่อใช้พิจารณาว่าแต่ละหลักสูตรจะคงรับผู้เรียนที่จบสายศิลป์-คำนวณ และ สายศิลป์-ภาษาอีกหรือไม่ อีกทั้งใช้ข้อมูลดังกล่าวประกอบการจัดกิจกรรมติวทางวิชาการหรือเสริมความรู้ให้แก่นิสิต เพื่อให้นิสิตสามารถเรียนในหลักสูตรได้อย่างมีประสิทธิภาพและเพื่อให้อัตราการคงอยู่ของนิสิตมีจำนวนที่น่าพึงพอใจ

3) กำหนดช่องทางการรับสมัครพิเศษของคณะ นอกเหนือจากที่มหาวิทยาลัยกำหนดเพื่ออำนวยความสะดวกแก่ผู้สมัครและความรวดเร็วในการแจ้งผล เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับผู้สมัคร

### 1.2 กำหนดแผนการประชาสัมพันธ์

#### 1) การแนะแนวตามสถานศึกษา

- กำหนดพื้นที่และโรงเรียนเป้าหมายในการออกแนะแนว โดยพิจารณาเลือกตามจังหวัด และโรงเรียนที่มีนักเรียนสมัครเรียนมากที่สุดเป็นลำดับแรก และพิจารณาเลือกโรงเรียนขนาดกลางและเล็กในระดับอำเภอเป็นลำดับต่อมา

- กำหนดแบบโปสเตอร์ประชาสัมพันธ์ ให้โดดเด่น และดึงดูดกลุ่มเป้าหมาย มีเนื้อหาที่ตอบสนองความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย

- กำหนดรูปแบบเอกสารรายละเอียดการรับสมัครให้เข้าใจง่าย และสั้น

- กำหนดรูปแบบของที่ระลึกที่สื่อถึงคณะ และช่วยประชาสัมพันธ์คณะ เช่น ถุงผ้า พัด ตะกร้า ไข่ไก่ ชุดปลูกพืช เมล็ดพันธุ์ ปุ๋ย ที่มีชื่อและเบอร์ติดต่อคณะ

#### 2) ประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อออนไลน์

- วางแผนช่องทางการประชาสัมพันธ์ ทั้งทาง Facebook, LINE และ TikTok

- วางแผนคอนเทนต์ ช่วงเวลา และ สื่อที่ใช้ เช่น การแจ้งเตือนกำหนดการต่าง ๆ ใน

รูปแบบกราฟฟิกทางกลุ่ม LINE และ Facebook, การทำสื่อตามสถานการณ์ปัจจุบัน, แนะนำสถานที่ฝึกสหกิจ/ฝึกงาน, แนะนำเส้นทางอาชีพ, กิจกรรมนิสิต, การได้รับรางวัลต่าง ๆ ของนิสิต แนะนำกิจกรรมต่างๆ ที่เกิดขึ้นในการเรียนหลักสูตรต่าง ๆ ของคณะเทคโนโลยีและการพัฒนาชุมชน และมหาวิทยาลัย

#### 3) ช่องทางอื่น ๆ

- กำหนดรายละเอียดเอกสารและของที่ระลึกที่ต้องส่งให้ครูแนะแนวสำหรับโรงเรียนกลุ่มเป้าหมาย เช่น รายละเอียดการสมัครเรียน แบบเสนอโควตา

### 1.3 จัดสรรงบประมาณ

- กำหนดงบประมาณที่ต้องใช้แต่ละส่วนโดยพิจารณาประสิทธิภาพในการเข้าถึงนิสิต

## 2. การประชาสัมพันธ์ (ผู้รับผิดชอบ: คณะทำงานแนะแนว, ช่วงเวลา: ส.ค.-ก.พ.)

### 2.1 การแนะแนวตามสถานศึกษา

- 1) ติดต่อโรงเรียนกลุ่มเป้าหมายตามแผนที่วางไว้
- 2) จัดสรรบุคลากรออกแนะแนวและออกบูธประชาสัมพันธ์ตามโรงเรียน

จัดสรรบุคลากร: สายวิชาการ >> จัดสรรตามความสัมพันธ์กับโรงเรียนเป้าหมายและเวลาที่สะดวก ตามลำดับ  
สายสนับสนุน >> จัดสรรตามภารกิจและทักษะการพูด การสื่อสารและนำเสนอ

#### มุ่งใจ สร้างขวัญและกำลังใจให้บุคลากรออกแนะแนวยังโรงเรียน

สายวิชาการ : แต่งตั้งเป็นคำสั่งและนำมาคำนวณเป็นภาระงานประจำปีในการประเมินผลการ

ปฏิบัติงาน โดยการออกคำสั่งเป็นรายเดือนและนับ 1 โรงเรียน = 1 ภาระงาน (เท่ากับ 9 ชม.)

สายสนับสนุน : กำหนดเป็นภาระงานเลือกในหลักเกณฑ์การประเมินประสิทธิภาพและ

ประสิทธิผลในการปฏิบัติงานประจำปี และภาระงานหลักของนักวิชาการที่รับผิดชอบงานการจัดการศึกษา

### 2.2 ประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อออนไลน์

จัดทำสื่อประชาสัมพันธ์ทางออนไลน์ (Facebook, LINE, TikTok)

### 2.3 ช่องทางอื่น ๆ

จัดส่งเอกสารและของที่ระลึกตามโรงเรียนกลุ่มเป้าหมาย

## 3. ติดตามและรวมกลุ่มผู้สนใจสมัคร/สมัครเรียน และรายงานผล

(ผู้รับผิดชอบ: หลักสูตรและสำนักงานคณะ, ช่วงเวลา: ส.ค.-ก.พ.)

### 3.1 ไลน์กลุ่ม

ติดตามให้ผู้สนใจสมัครหรือส่งใบสมัครแล้วเข้าไลน์กลุ่มเพื่อเป็นช่องทางการสื่อสารและให้ข้อมูล  
เฉพาะกลุ่ม รวมไปถึงกำหนดการต่าง ๆ และการตอบปัญหาและข้อสงสัยให้แก่ผู้สมัคร

### 3.2 โทรติดตาม

โทรติดตามผู้สมัครเมื่อใกล้ถึงกำหนดการที่สำคัญต่าง ๆ เช่น การส่งเอกสารหลักฐานประกอบการ  
สมัคร การยืนยันสิทธิ์ การชำระเงิน

### 3.3 แจกผลการคัดเลือก

แจ้งผลการผ่านคัดเลือกอย่างไม่เป็นทางการไปยังผู้สมัคร เมื่อผ่านการประเมินจากสาขาทุก 2  
อาทิตย์ ผ่านช่องทางต่าง ๆ

## 4. ติดตาม สรุปผล และทบทวนกิจกรรม

(ผู้รับผิดชอบ: คณะกรรมการรับสมัครนิสิตร่วมกับคณะทำงานแนะแนว, ช่วงเวลา: ทุกรอบ 1 เดือน)

ติดตามจำนวนการสมัคร เพื่อประเมินการยืนยันสิทธิ์โดยใช้สถิติปีก่อน ๆ นำไปสู่การปรับแผน และปัญหา/  
อุปสรรคทุก 1 เดือน และปรับปรุงกิจกรรมในข้อ 3 เช่น ปรับเส้นทางพื้นที่โรงเรียนที่ยังไม่เป็นไปตามแผน ปรับ  
รูปแบบโปสเตอร์ที่จะดึงดูดผู้เรียนให้รู้จักหลักสูตร เพิ่มสื่อผ่าน TikTok

**5. ประชุมสรุปผลการรับสมัครเพื่อประกอบการทำแผนในปีถัดไป (ผู้รับผิดชอบ: คณะกรรมการรับสมัครนิสิต, ช่วงเวลา: ก.ค.)**

- 5.1 สรุปจำนวนนิสิตใหม่ (แยกตามโรงเรียน จังหวัด รอบรับ ช่องทางการสมัคร) จำนวนโรงเรียนที่ออกแนะแนวและบุคลากรที่ออกแนะแนว
- 5.2 สรุปปัญหา ข้อเสนอแนะ และเทคนิคการแนะแนว
- 5.3 สำรวจช่องทางการรับข่าวสาร และเหตุผลในการตัดสินใจเลือกคณะฯ ของนิสิต หลังจากเข้ามาเป็นนิสิตปี 1 เพื่อนำข้อมูลไปประกอบการวางแผนประชาสัมพันธ์ และปรับปรุงการดำเนินงานต่อไป
- 5.4 ข้อมูลสถิติต่าง ๆ เช่น จำนวนใบแจ้งความประสงค์สมัคร จำนวนการส่งเอกสารหลักฐาน จำนวนผู้สมัครและยืนยันสิทธิ์แต่ละรอบ จำนวนผู้สมัครและยืนยันสิทธิ์แต่ละโรงเรียน เพื่อใช้เป็นตัวประมาณการและปรับแผนปฏิบัติการรับนิสิตในแต่ละปี

**6. องค์ความรู้หรือแนวปฏิบัติที่ดีที่ได้จากดำเนินงาน ที่สามารถนำไปใช้ประโยชน์ต่อในอนาคต**

- 6.1 การใช้ข้อมูล สถิติ และผลการประเมินต่าง ๆ ในปีก่อน ๆ มาใช้ให้เกิดประโยชน์เพื่อการทำนายผลการรับนำไปสู่การปรับแผนอย่างมีประสิทธิภาพ
- 6.2 การออกแนะแนว ประชาสัมพันธ์โดยกำหนดกลุ่มเป้าหมายให้ชัดเจนเพื่อให้ตรงกลุ่มตลาด และเพื่อให้การใช้งบประมาณเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ
- 6.3 การปรับปรุงแบบการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อให้ตรงกับเทรนด์ของวัยรุ่นในยุคปัจจุบัน โดยดูจากยอดการแชร์ของนิสิต เนื่องจากการแชร์จากนิสิตส่งผลต่อการรับรู้ของรุ่นน้องหรือญาติพี่น้อง
- 6.4 ประชุมสรุปทุกครั้งหลังจากการออกแนะแนว รวมถึงการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้มาทุกรอบรับจะช่วยให้สามารถปรับแผนได้อย่างทันท่วงที
- 6.5 การติดตามสร้างความสัมพันธ์อย่างต่อเนื่องกับกลุ่มนักเรียนที่สนใจในหลักสูตรของคณะฯ หลังการแนะแนวที่โรงเรียนเพื่อให้เกิดความผูกพันหรือรู้สึกสนใจในหลักสูตรของคณะมากขึ้น
- 6.6 การทบทวนแผนปฏิบัติการรับสมัครนิสิตอย่างสม่ำเสมอและต่อเนื่องทุกปี

**7. องค์ความรู้ของลูกค้า (ผู้สมัครเรียน) ที่สามารถนำไปใช้ประโยชน์ในอนาคต**

- 7.1 นักเรียนกลุ่มเป้าหมายสนใจการประชาสัมพันธ์ผ่าน Social Media
- 7.2 นักเรียนกลุ่มเป้าหมายสนใจเอกสารการประชาสัมพันธ์รูปแบบโปสเตอร์ที่สวยงาม
- 7.3 นักเรียนที่สนใจสมัคร ส่วนใหญ่จะมาจากโรงเรียนขนาดกลางระดับอำเภอในภาคใต้ตอนกลางและตอนล่าง โดยมี 4 ลำดับแรก ประกอบด้วย
  - อันดับ 1 นครศรีธรรมราช
  - อันดับ 2 พัทลุง
  - อันดับ 3 ตรัง
  - อันดับ 4 สงขลา
- 7.4 ช่องทางที่นักเรียนรับรู้ข่าวสารของคณะและการประชาสัมพันธ์มากที่สุด คือ การแนะแนวของอาจารย์ในคณะ ณ โรงเรียน
- 7.5 เหตุผลที่นักเรียนสมัครคณะเทคโนโลยีและการพัฒนาชุมชน เนื่องจากมีชื่อเสียง และใกล้บ้าน

## 8. กลยุทธ์/ปัจจัยที่นำไปสู่ความสำเร็จและการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง

8.1 การเก็บข้อมูลอย่างละเอียด

8.2 การแลกเปลี่ยนประสบการณ์และเทคนิคการนำเสนอในการออกแนะแนวของบุคลากร

8.3 การประชุมสรุปทุกครั้งหลังจากการออกแนะแนว รวมถึงการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้มาทุกรอบรับจะช่วยให้สามารถปรับแผนได้อย่างทันท่วงที

8.4 การให้นิสิตในหลักสูตรมีส่วนร่วมในการแนะแนว ซึ่งจะเป็นการสื่อสารของคนวัยเดียวกันจะช่วยให้ให้นักเรียนสนใจที่จะซักถามให้ได้ข้อมูลของหลักสูตรและนำไปสู่การตัดสินใจสมัคร

8.5 การใช้สื่อที่น่าสนใจ และหลากหลายในการแนะแนวในโรงเรียน โดยสามารถเลือกใช้สื่อหรือรูปแบบได้อย่างเหมาะสมกับบริบทหรือสถานการณ์ที่เป็นปัจจุบัน

8.6 การนำเสนอกิจกรรมต่าง ๆ เช่น กิจกรรมการเรียนการสอน กิจกรรมในหลักสูตร นอกหลักสูตร การใช้ชีวิตในมหาวิทยาลัย ในไลน์กลุ่มผู้ที่สนใจสมัครจะมีส่วนช่วยให้ตัดสินใจสมัครเรียน

8.7 การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับครูแนะแนวของโรงเรียนเป้าหมาย

8.8 การตระหนักถึงความสำคัญของบุคลากรที่มีต่อจำนวนนิสิต ความร่วมแรงร่วมใจและความมุ่งมั่นของบุคลากรทั้งสายวิชาการและสายสนับสนุน

8.9 ให้ความสำคัญกับ

- การวิเคราะห์โรงเรียนเป้าหมาย
- การจัดการกับกลุ่มผู้แสดงความสนใจเข้าเรียนเพื่อให้เกิดความผูกพันหรือสร้างแรงจูงใจที่จะเข้าเรียน
- การใช้สถิติ และผลการประเมินต่าง ๆ ในปีก่อน ๆ มาใช้ให้เกิดประโยชน์เพื่อการทำนายผลการรับนำไปสู่การปรับแผนอย่างมีประสิทธิภาพ

