

การเผยแพร่ผลงานครูในโครงการ หรือตามความร่วมมือต่าง ๆ

ส่วนที่ 1 : ข้อมูลต่าง ๆ

1. ชื่อวิชาหรือกิจกรรม : ซอป กิน ใช้

2. ชื่อครู/หน่วยงาน : นางสาววิภารัตน์ กันทาวงศ์

ชื่อโรงเรียนที่สอนหรือฝึกสอน : โรงเรียนพิริยาลัยจังหวัดแพร่

ภาคการศึกษาและปีการศึกษาที่ใช้สอน/ทำกิจกรรม : ภาคเรียนที่ 2 ปีการศึกษา 2568

ระดับชั้น : มัธยมศึกษาปีที่ 5

รูปแบบการนำไปใช้ :

- ☐ รายวิชาเฉพาะ _____
- ☒ สอดแทรกในรายวิชา สังคมศึกษา ศาสนาและวัฒนธรรม (เศรษฐศาสตร์) _____
- ☐ กิจกรรมพัฒนาผู้เรียน (ชุมนุม / ชมรม / ค่าย / ชั่วโมงแนะแนว) ได้แก่ _____

3. วัตถุประสงค์การเรียนรู้ :

1. นักเรียนอธิบายความหมายของอุปสงค์ อุปทานได้ (K)
2. นักเรียนวิเคราะห์ปัจจัยที่กำหนดอุปสงค์ อุปทาน และสรุปความสัมพันธ์ระหว่างอุปสงค์ อุปทานกับสินค้าและบริการได้ (P)
3. นักเรียนวิเคราะห์ปัจจัยที่กำหนดราคาเชิงกลยุทธ์ได้ (P)
4. นักเรียนตระหนักถึงความสำคัญและประโยชน์ในการศึกษาระบบกลไกราคาของตลาดนำไปใช้วางแผนการซื้อสินค้าและบริการในการดำเนินชีวิตประจำวัน (A)

4. สมรรถนะทางการเงิน (Financial competency) :

สมรรถนะที่ 3 การบริหารการใช้จ่ายและการจัดการหนี้ (Managing Expenditure and Debt)

สามารถรู้เท่าทันการตั้งราคา โฆษณา และกลยุทธ์ทางการตลาด โดยแยกแยะข้อเท็จจริงได้ พร้อมทั้งคำนึงถึงคุณภาพข้อกำหนดเงื่อนไข ค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องก่อนตัดสินใจซื้อ และเลือกแนวทางการบริโภคที่ยั่งยืน เข้าใจวัตถุประสงค์และผลกระทบของสินเชื่อทั้งในระบบและนอกระบบ พร้อมทั้งตระหนักถึงความเสี่ยงจากการใช้บริการสินเชื่อในระบบ
สมรรถนะย่อย H3.1 เท่าทันกลยุทธ์ทางการตลาด เช่น การตั้งราคา การใช้โปรโมชั่น และการโฆษณา เพื่อไม่ตกเป็นเหยื่อของการชักจูงทางการตลาด

- H3.1K1 กลยุทธ์ทางการตลาด
- H3.1S1 ประเมินข้อมูลที่ได้รับจากการโฆษณา
- H3.1S2 ประเมินผลกระทบก่อนการตัดสินใจซื้อ
- H3.1A1 ตระหนักถึงอิทธิพลของสื่อและการตลาดที่มีต่อพฤติกรรมของผู้บริโภค



การเผยแพร่ผลงานครูในโครงการ หรือตามความร่วมมือต่าง ๆ

- H3.1A2 ตระหนักถึงความสำคัญของการบริโภคอย่างยั่งยืน

5. ตัวชี้วัดตามหลักสูตรแกนกลางฯ (ถ้ามี) :

ตัวชี้วัดระหว่างทาง	ตัวชี้วัดปลายทาง
-	ส 3.1 ม.4-6/1 อภิปรายการกำหนดราคาและ ค่าจ้างในระบบเศรษฐกิจ

6. กระบวนการจัดการเรียนรู้หรือขั้นตอนการดำเนินกิจกรรม :

ชั่วโมงที่ 1

ขั้นนำ

1. นักเรียนและครูร่วมกันทบทวนความรู้เดิม เรื่องการกำหนดราคาในระบบเศรษฐกิจ
2. นักเรียนศึกษาสถานการณ์ตัวอย่างที่กำหนด จากนั้นร่วมกันแสดงความคิดเห็น ในประเด็นต่อไปนี้

มีตั้งค้อยากได้ iPhone 17 Pro Max Series ใหม่ล่าสุดที่กำลังจะวางจำหน่ายในตลาด และตั้งใจว่า
ในเดือนหน้าจะตัดสินใจซื้อ พอถึงกำหนดมีตั้งค์กลับมีเงินไม่เพียงพอ จึงตัดสินใจไม่ซื้อสินค้าดังกล่าว

2.1 จากสถานการณ์มีตั้งค์เป็นใครในระบบเศรษฐกิจ

(แนวคำตอบ : ผู้บริโภค)

2.2 การกระทำของมีตั้งค์มีความเหมาะสมหรือไม่ เพราะอะไร

(แนวคำตอบ : มีความเหมาะสม เพราะมีตั้งค์มีความพอประมาณในการดำเนินชีวิต เพราะรู้ว่าตนเองมีเงิน
ไม่เพียงพอที่ไม่อยากได้ในสิ่งที่เกินตัว)

2.3 นักเรียนคิดว่าความต้องการซื้อของมีตั้งค์สอดคล้องอุปสงค์หรืออุปทาน เพราะอะไร

(แนวคำตอบ : อุปสงค์ เพราะอุปสงค์คือความต้องการซื้อสินค้าและบริการ)

3. ครูแนะนำบทเรียนเกี่ยวกับกลไกราคา ได้แก่ ความหมายอุปสงค์-อุปทาน ปัจจัยที่กำหนดอุปสงค์-อุปทาน
กฎของอุปสงค์-อุปทาน อุปสงค์กับรายได้ของผู้บริโภค อุปสงค์กับราคาสินค้าชนิดอื่นที่เกี่ยวข้อง

ขั้นสอน

4. นักเรียนแบ่งออกเป็นกลุ่ม กลุ่มละ 7 – 8 คน โดยจัดกลุ่มแบบละความสามารถ นักเรียนร่วมกันสืบค้นข้อมูล
กลไกราคาจากหนังสือเรียนตามประเด็นที่กำหนดไว้ และบันทึกองค์ความรู้ในใบกิจกรรมเรื่องกลไกราคา

ขั้นสรุป

5. นักเรียนและครูร่วมกันสรุปสิ่งที่ได้เรียนรู้เรื่องอุปสงค์ อุปทาน เพื่อให้นักเรียนได้ศึกษาความรู้เพิ่มเติม

5.1 นักเรียนยกตัวอย่างปัจจัยที่กำหนดอุปสงค์และอุปทาน โดยเชื่อมโยงให้เห็นความสัมพันธ์กับ
กฎอุปสงค์และอุปทาน



การเผยแพร่ผลงานครูในโครงการ หรือตามความร่วมมือต่าง ๆ

(แนวคำตอบ ปัจจัยที่กำหนดอุปสงค์ เช่น ราคาสินค้าที่ต้องการซื้อ

ความสัมพันธ์กับอุปสงค์ เมื่อราคาสินค้าที่ต้องการซื้อเพิ่มสูงขึ้น ความต้องการซื้อสินค้าชนิดดังกล่าวจะลดลง
ปัจจัยที่กำหนดอุปทาน เช่น ราคาสินค้าที่ต้องการขาย

ความสัมพันธ์กับอุปทาน เมื่อราคาสินค้าที่ต้องการขายเพิ่มสูงขึ้น ความต้องการเสนอขายสินค้าชนิดดังกล่าว
จะเพิ่มขึ้น)

5.2 นักเรียนจะมีการวางแผนในการซื้อสินค้าและบริการในชีวิตประจำวันอย่างไร เพื่อให้เกิดความคุ้มค่า
และใช้จ่ายเงินน้อยที่สุด

(แนวคำตอบ มีการตรวจสอบราคาสินค้าและมีการเปรียบเทียบราคาสินค้าก่อนตัดสินใจซื้อสินค้าและบริการ
รวมถึงกักตุนสินค้า หากมีการประกาศว่า สินค้าที่จำเป็นต่อการดำรงชีวิต จะมีการปรับราคาเพิ่มขึ้น)

ชั่วโมงที่ 2

ขั้นนำ

1. นักเรียนและครูร่วมกันทบทวนความรู้เดิม เรื่องกลไกราคา
2. นักเรียนศึกษาสถานการณ์ตัวอย่างที่กำหนด จากนั้นร่วมกันแสดงความคิดเห็น ในประเด็นต่อไปนี้

ออมเงินเป็นพ่อค้าขายแก้วเก็บความเย็น โดยรับมาจากตัวแทนจำหน่ายราคาใบละ 150 บาท
แต่รับมาทีละไม่มากเพียงแค่ 10-20 ใบ เพราะผู้ซื้อน้อยและกำไรไม่ค่อยมาก แต่ในปัจจุบันผู้บริโภค
มีความต้องการซื้อมากขึ้น จึงรับมาขายเพิ่มและมีการปรับราคาแก้วเก็บความเย็นเป็นใบละ 200 บาท
ทำให้ออมเงินมีกำไรมากขึ้น

2.1 จากสถานการณ์สอดคล้องกับอุปสงค์หรืออุปทาน เพราะอะไร

(แนวคำตอบ : อุปทาน เพราะเป็นการเสนอขายสินค้า)

2.2 จากสถานการณ์อธิบายความสัมพันธ์ได้ว่าอย่างไร

(แนวคำตอบ : เมื่อผู้ขายตั้งราคาสินค้าต่ำ ผู้ขายจึงนำสินค้ามาขายน้อย เพราะคาดว่าจะได้กำไร
น้อย แต่เมื่อมีความต้องการซื้อเพิ่มขึ้น ผู้ขายจึงนำสินค้ามาขายมากขึ้นและปรับราคาขายสูงขึ้น
เพราะคาดว่าจะขายสินค้าได้เพิ่ม รวมทั้งจะได้รับผลกำไรมากขึ้น)

3. ครูแนะนำบทเรียนเกี่ยวกับการกำหนดราคาเชิงกลยุทธ์โดยเอกชน ได้แก่ เป้าหมายของการกำหนดราคา
เชิงกลยุทธ์ ปัจจัยที่กำหนดราคาเชิงกลยุทธ์ กลยุทธ์ราคา ผลกระทบจากการกำหนดราคาเชิงกลยุทธ์

ขั้นสอน

4. นักเรียนเข้ากลุ่มเดิมของตนเอง เพื่อร่วมกันสืบค้นข้อมูลการกำหนดราคาเชิงกลยุทธ์โดยเอกชน จากหนังสือเรียน
ตามประเด็นที่กำหนดไว้ และบันทึกองค์ความรู้ในใบกิจกรรมเรื่องราคาเชิงกลยุทธ์

ขั้นสรุป

5. นักเรียนและครูร่วมกันสรุปสิ่งที่ได้เรียนรู้ กำหนดราคาเชิงกลยุทธ์โดยเอกชน เพื่อให้ให้นักเรียนได้ศึกษาความรู้เพิ่มเติม

5.1 นักเรียนร่วมกันยกตัวอย่างการกำหนดราคาเชิงกลยุทธ์โดยเอกชน ที่เคยพบเจอในชีวิตประจำวัน
จากการซื้อสินค้าและบริการมา 1 ตัวอย่าง แล้ววิเคราะห์ผลดีที่เกิดขึ้นต่อผู้ซื้อและผู้ขาย



การเผยแพร่ผลงานครูในโครงการ หรือตามความร่วมมือต่าง ๆ



(แนวคำตอบ : การกำหนดราคาในสังคมไทย การลดราคาหลัง 19.00 น.
ผลดีต่อผู้ซื้อ เช่น ทำให้ผู้ซื้อสามารถซื้อสินค้าได้ในราคาถูก ประหยัดเงิน
ผลต่อผู้ขาย เช่น ทำให้ผู้ขาย ขายสินค้าได้หมด ไม่เหลือทิ้ง)

5.2 ก่อนที่ผู้ขายจะกำหนดราคาหรือตั้งราคาสินค้า ต้องมีการคำนึงถึงปัจจัยสำคัญใดบ้าง
(แนวคำตอบ : ต้นทุนการผลิต)

5.3 การคำนึงถึงต้นทุนการผลิต ก่อให้เกิดผลดีต่อผู้ผลิตสินค้าอย่างไร

(แนวคำตอบ : การคำนึงถึงต้นทุนการผลิต กรณีต้นทุนการผลิตสูงขึ้น ผู้ขายจะปรับราคาให้สูงขึ้นตามต้นทุน
ๆ เพื่อให้สามารถขายสินค้าได้กำไร แต่ถ้าต้นทุนการผลิตเพิ่มขึ้นเล็กน้อย และยังไม่ส่งผลกระทบต่อกำไรที่
จะได้รับมากนัก ผู้ขายอาจคงราคาเดิม เพื่อรักษากลุ่มลูกค้าเดิมไว้)

5.4 หากนักเรียนเป็นผู้ขายสินค้าและบริการ นักเรียนจะมีกลยุทธ์ในการตั้งราคาสินค้าอย่างไร
เพื่อให้ตนเองได้กำไรมากที่สุด

(แนวคำตอบ : การตั้งราคาสินค้าที่ลงท้ายด้วยเลขคู่ เช่น ราคาสินค้า 189 หรือ 159 เพื่อให้ผู้บริโภค
รู้สึกว่าคุณเองซื้อสินค้าได้ถูกลงแม้ว่าจะต่างกัน เพียงแค่ 1 บาทเท่านั้น)

6. ครูมอบหมายให้นักเรียนแต่ละกลุ่มช่วยกันสำรวจสินค้า เพื่อใช้ในการออกแบบสถานการณ์ในการทำกิจกรรม
ชอป กิน ใช้ ในชั่วโมงเรียนถัดไป ในประเด็นต่อไปนี้ โดยในแต่ละประเด็นให้ระบุ 3 ตัวอย่างพร้อมราคา

1. สินค้าอาหารและเครื่องดื่ม เช่น อาหารสด อาหารแห้ง
2. ผลิตภัณฑ์ของใช้ส่วนตัว เช่น ยาสีฟัน สบู่ แชมพู เครื่องสำอาง
3. เครื่องนุ่งห่ม เช่น เสื้อผ้า ชุดชั้นใน รองเท้า
4. ยารักษาโรค เช่น ยาสามัญประจำบ้าน หน้ากากอนามัย แอลกอฮอล์ล้างแผล

7. ครูมอบหมายให้นักเรียนแต่ละกลุ่ม วางแผนออกแบบสินค้าที่ตนเองสนใจกลุ่มละ 1 ตัวอย่าง โดยบันทึกข้อมูลในใบ
งานเรื่อง การออกแบบสินค้าที่สนใจ แล้วนำมาส่งในคาบเรียนถัดไป

ชั่วโมงที่ 3

ขั้นนำ

1. นักเรียนและครูร่วมกันทบทวนความรู้เดิม เรื่องกำหนดราคาเชิงกลยุทธ์โดยเอกชน
2. นักเรียนทำกิจกรรมเช็กลิสต์ กลยุทธ์ไหนที่โดนบ้าง

ขั้นสอน

3. นักเรียนแต่ละกลุ่มทำกิจกรรมชอป กิน ใช้ โดยนักเรียนแต่ละกลุ่มจะทำการซื้อสินค้าและบริการ โดยมีรายละเอียด
ดังนี้

3.1 ทุกกลุ่มจะได้รับเงินจำนวน 3,000 บาทและรายการสินค้า ชอป กิน ใช้

3.2 ครูเป็นผู้อ่านสถานการณ์ นักเรียนวางแผนในการซื้อสินค้าและบริการภายในเวลา 5 นาที

ต่อ 1 สถานการณ์ ซึ่งสถานการณ์ที่กำหนดไว้มี 4 สถานการณ์ และบันทึกข้อมูลลงในใบกิจกรรม ชอป กิน ใช้



การเผยแพร่ผลงานครูในโครงการ หรือตามความร่วมมือต่าง ๆ

3.3 นักเรียนแต่ละกลุ่มร่วมสรุปปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อสินค้าและบริการ เชื่อมโยงกับหลักกลไกราคา และการกำหนดกลยุทธ์ในการตั้งราคา เสนอแนวทางในการเป็นผู้บริโภคที่รู้เท่าทัน สามารถใช้จ่ายอย่างคุ้มค่า

ขั้นสรุป

4. นักเรียนกลุ่มที่ถูกสุ่มโดยการจับสลาก ออกมานำเสนอหน้าชั้นเรียน เมื่อนำเสนอจบแล้ว ให้เพื่อนร่วมชั้นเรียนสอบถาม

5. นักเรียนและครูร่วมกันสรุปสิ่งที่ได้เรียนรู้ กลไกราคา และกลยุทธ์การกำหนดราคา เพื่อให้นักเรียนได้ศึกษาความรู้เพิ่มเติม

5.1 ยกตัวอย่างกลยุทธ์ทางการตลาดที่ผู้ขายใช้ในการจูงใจผู้บริโภคในการซื้อสินค้าและบริการ

(แนวคำตอบ : การลด แลก แจก แถม การโฆษณาประชาสัมพันธ์จะส่งผลให้อุปสงค์ต่อสินค้าเพิ่มขึ้น)

5.2 นักเรียนสามารถเลือกแนวทางในการเป็นผู้บริโภคที่รู้เท่าทันและบริโภคอย่างยั่งยืน เพื่อไม่ตกเป็นเหยื่อของการชักจูงทางการตลาดได้อย่างไรบ้าง

(แนวคำตอบ : ตรวจสอบความต้องการที่แท้จริงของตนเองในการซื้อสินค้าและบริการ เปรียบเทียบหาข้อมูลก่อนตัดสินใจในการซื้อสินค้าบริการ กำหนดการใช้จ่ายต่อเดือน เพื่อลดโอกาสในการซื้อสินค้าที่ไม่จำเป็น)

7. การประเมินและการวัดผลการเรียนรู้ :

สิ่งที่ต้องการวัด	วิธีการวัด	เครื่องมือที่ใช้วัด	เกณฑ์การประเมิน
1. นักเรียนอธิบายความหมายของอุปสงค์ อุปทานได้ (K)	ตรวจใบกิจกรรม “กลไกราคา”	ใบกิจกรรม “กลไกราคา”	นักเรียนมีผลประเมินระดับ 3 ขึ้นไป
2. นักเรียนวิเคราะห์ปัจจัยที่กำหนดอุปสงค์ อุปทาน และสรุปความสัมพันธ์ระหว่างอุปสงค์ อุปทานกับสินค้าและบริการได้ (P)	ตรวจใบกิจกรรม “กลไกราคา”	ใบกิจกรรม “กลไกราคา”	นักเรียนมีผลประเมินระดับ 3 ขึ้นไป
3. นักเรียนวิเคราะห์ปัจจัยที่กำหนดราคาเชิงกลยุทธ์ได้ (P)	1.ตรวจใบกิจกรรม “ราคาเชิงกลยุทธ์” 2.ตรวจใบงาน เรื่อง การออกแบบ สินค้าที่สนใจ	ใบกิจกรรม “ราคาเชิงกลยุทธ์” ใบงานเรื่อง การออกแบบสินค้า ที่สนใจ	นักเรียนมีผลประเมินระดับ 3 ขึ้นไป
4. นักเรียนตระหนักถึงความสำคัญและประโยชน์ในการศึกษาระบบกลไกราคาของตลาด เพื่อนำไปใช้วางแผนการซื้อสินค้าและบริการในการดำเนินชีวิตประจำวัน (A)	ตรวจใบกิจกรรม ชอบ กิน ใช้	ใบกิจกรรม ชอบ กิน ใช้	นักเรียนมีผลประเมินระดับ 3 ขึ้นไป



การเผยแพร่ผลงานครูในโครงการ หรือตามความร่วมมือต่าง ๆ

ส่วนที่ 2 : สื่อประกอบต่าง ๆ เช่น แผนการสอน แผนการดำเนินกิจกรรม ใบงาน



ใบกิจกรรมเรื่อง กลไกราคา

ความหมายของอุปสงค์/อุปทานในทางเศรษฐศาสตร์



ปัจจัยที่กำหนดอุปสงค์/อุปทาน



กฎของอุปสงค์/อุปทาน



ความสัมพันธ์ระหว่างอุปสงค์อุปทานกับสินค้าและบริการ



การเผยแพร่ผลงานครูในโครงการ หรือตามความร่วมมือต่าง ๆ



ใบกิจกรรมเรื่อง ราคาเชิงกลยุทธ์

เป้าหมายของการกำหนดราคาเชิงกลยุทธ์

.....

.....

.....



ปัจจัยที่กำหนดราคาเชิงกลยุทธ์

.....

.....

.....

.....

.....

.....

กลยุทธ์ราคา

.....

.....

.....

.....

.....

.....



ผลกระทบจากการกำหนดราคาเชิงกลยุทธ์

.....

.....

.....





ใบงาน การออกแบบสินค้าที่สนใจ



ชื่อสินค้า

วัสดุอุปกรณ์ในการผลิต

จำนวนเงินลงทุนที่คาดว่าจะใช้ในการผลิตสินค้า

กลยุทธ์การขายสินค้า



เช็กลิสต์ กลยุทธ์ไหนที่โดนบ้าง

50%
OF

นักเรียนสำรวจเช็กลิสต์ที่ตนเองมักจะใช้เป็นองค์ประกอบในการตัดสินใจซื้อสินค้าและบริการ โดยให้คะแนนตัวเอง 1 คะแนน ต่อ 1 เช็กลิสต์



1. โปรโมชั่น 1 แถม 1



2. FLASH SALE



3. การใช้ INFLUENCER



4. การตลาดแบบอีเมล



5. ส่วนลดตามฤดูกาล



6. การใช้คำว่า “สินค้ามีจำนวนจำกัด”



7. การตั้งราคาที่ไม่ได้มีจำนวน



ใบกิจกรรมเรื่อง ช้อป กิน ใช้

งบประมาณที่ได้รับจัดสรรมาจำนวน..... บาท

งบประมาณคงเหลือจำนวน.....บาท

คำชี้แจง นักเรียนระบุรายการสินค้าที่ตนเองต้องการซื้อพร้อมระบุเหตุผล
ประกอบการตัดสินใจ

สถานการณ์ที่ 1

สินค้าที่เลือกซื้อ/ราคา

.....

.....

.....

เหตุผลประกอบการตัดสินใจซื้อสินค้า/บริการ

.....

.....

.....

.....



ใบกิจกรรมเรื่อง ช้อป กิน ใช้

งบประมาณที่ได้รับจัดสรรมาจำนวน..... บาท

งบประมาณคงเหลือจำนวน.....บาท

คำชี้แจง นักเรียนระบุนรายการสินค้าที่ตนเองต้องการซื้อพร้อมระบุเหตุผล
ประกอบการตัดสินใจ

สถานการณ์ที่ 2

สินค้าที่เลือกซื้อ/ราคา

.....

.....

.....

.....

เหตุผลประกอบการตัดสินใจซื้อสินค้า/บริการ

.....

.....

.....

.....



ใบกิจกรรมเรื่อง ช้อป กิน ใช้

งบประมาณที่ได้รับจัดสรรมาจำนวน..... บาท

งบประมาณคงเหลือจำนวน.....บาท

คำชี้แจง นักเรียนระบุนรายการสินค้าที่ตนเองต้องการซื้อพร้อมระบุเหตุผล
ประกอบการตัดสินใจ

สถานการณ์ที่ 3

สินค้าที่เลือกซื้อ/ราคา

.....

.....

.....

.....

เหตุผลประกอบการตัดสินใจซื้อสินค้า/บริการ

.....

.....

.....

.....



ใบกิจกรรมเรื่อง ช้อป กิน ใช้

งบประมาณที่ได้รับจัดสรรมาจำนวน..... บาท

งบประมาณคงเหลือจำนวน.....บาท

คำชี้แจง นักเรียนระบุนรายการสินค้าที่ตนเองต้องการซื้อพร้อมระบุเหตุผล
ประกอบการตัดสินใจ

สถานการณ์ที่ 4

สินค้าที่เลือกซื้อ/ราคา

.....

.....

.....

.....

เหตุผลประกอบการตัดสินใจซื้อสินค้า/บริการ

.....

.....

.....

.....



ใบกิจกรรมเรื่อง ช้อป กิน ใช้

งบประมาณที่ได้รับจัดสรรมาจำนวน..... บาท

งบประมาณคงเหลือสุทธจำนวน.....บาท

แนวทางในการเป็นผู้บริโภคที่รู้เท่าทันและบริโภคอย่างยั่งยืนเพื่อไม่ตกเป็นเหยื่อของการชักจูง
ทางการตลาด

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

