



รายงานการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา

เรื่อง การเพิ่มยอดขายสินค้า 7 Deal
(Increase sales of 7 deal)

โดย

นางสาวอภิญญา เข้มภูเขียว

หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา

รหัสนักศึกษา 5940502338

กิตติกรรมประกาศ

โครงการนี้สำเร็จลุล่วงได้ด้วยความกรุณาจากผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สุชีรา ธนาวุฒิ อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการที่ได้ให้คำแนะนำ แนวคิด ตลอดจนแก้ไขข้อบกพร่องต่าง ๆ มาโดยตลอด จนโครงการ เล่มนี้เสร็จสมบูรณ์ ผู้ศึกษาจึงขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูง

ขอขอบพระคุณ นางสุนิดา ชูศรีพัฒน์ (FC), นางสาวสุภาวดี วงภักดี (ผู้จัดการร้าน), นางนิตยา ก้อนทอง (ผู้ช่วยผู้จัดการร้าน 1), นางสาวประภาศรี ตั้งมั่น (ผู้ช่วยผู้จัดการร้าน 2), นางสาวกนกวรรณ ลำมะนา (ผู้ช่วยผู้จัดการร้าน 3) และพนักงานภายในร้าน ที่ร่วมกันทำโครงการครั้งนี้จนสำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดีและให้กำลังใจที่ดีเสมอมาและยังให้ความร่วมมือในการทำแบบทดสอบความพึงพอใจของพนักงานภายในร้าน จนทำให้โครงการสำเร็จลุล่วงไปได้

สุดท้ายขอขอบคุณเพื่อนร่วมงาน ที่ช่วยให้คำแนะนำดีๆ เกี่ยวกับการทำโครงการชิ้นนี้และยังคงคอยเป็นกำลังใจตลอดการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา

คณะผู้จัดทำ
นางสาวอภิญญา เข้มภูเขียว
28 กุมภาพันธ์ 2563

บทคัดย่อ

เนื่องจากได้ฝึกประสบการณ์ที่ บริษัทซีฟู้ดอลล์ จำกัด(มหาชน) หนึ่งในกลุ่มธุรกิจของเครือเจริญโภคภัณฑ์ สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ที่ 111/19-20 ถ.พญากลาง ต.หนองปรือ อ.บางละมุง จ.ชลบุรี 20150 เป็นบริษัทที่ดำเนินธุรกิจค้าปลีกประเภทร้านสะดวกซื้อ 7-eleven โดยได้รับสิทธิแต่เพียงผู้เดียว(Exclusive Right) จาก7-Eleven,Inc. ให้ประกอบธุรกิจภายใต้เครื่องหมายการค้า “7-eleven”ในประเทศไทยภายใต้สัญญา Area License Agreement ตั้งแต่วันที่7 พฤศจิกายน 2531 และข้าพเจ้าได้เข้าไปเป็นนักศึกษาปฏิบัติงานสหกิจ เมื่อวันที่ 3 พฤศจิกายน พ.ศ.2562 จนถึงวันที่ 29 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2563 ณ ร้านสะดวกซื้อ 7-eleven สาขา โรงพยาบาลกรุงเทพพระยอง และได้รับมอบหมายให้ทำโครงการสหกิจเพื่อเป็นส่วนหนึ่งในการช่วยเสริมสร้างภาพลักษณ์ของร้านสะดวกซื้อ 7-eleven สาขา โรงพยาบาลกรุงเทพพระยอง คือ โครงการ ยอดขายสินค้า 7 Deal ในการทำโครงการ เนื่องมาจากเป็นเรื่องที่มีความสำคัญในการสร้างยอดขายให้กับองค์กร และเกี่ยวกับทุกคนเพราะทุกคนคือผู้ที่บริโภคสินค้าและบริการ จึงเป็นจุดที่ทำให้ผู้จัดทำสนใจที่จะศึกษาพฤติกรรมของผู้บริโภคและจัดทำสื่อนี้ขึ้นมาเพื่อตอบสนองกับปัญหาที่เกิดขึ้นนั่นเอง

ดังนั้น ผู้จัดทำจึงได้ทำการคิดค้นเครื่องมือและสื่อ เพื่อจูงใจหรือโน้มน้าวใจให้กลุ่มผู้บริโภคหรือกลุ่มเป้าหมายให้มีพฤติกรรมคล้อยตามเนื้อหาของสื่อ หลังจากที่ทำสื่อออกมาปรากฏว่าผลตอบรับเป็นบวก ลูกค้ารู้จักสินค้าโปรโมชัน 7 Deal มากขึ้นและสามารถทำยอดขายได้เพิ่มขึ้นจากเดิม

สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	ก
บทคัดย่อ	ข
สารบัญ	ค
สารบัญรูปภาพ	ง
สารบัญตาราง	จ
ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา	1
วัตถุประสงค์	1
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	1
ขั้นตอนการดำเนินงาน	2-4
การดำเนินโปรเจคในรูปแบบ FlowChart	5
ผลการดำเนินงาน	6
สรุปผลการดำเนินงานและสิ่งที่ได้รับจากการปฏิบัติงาน	7
เอกสารอ้างอิง	8
ภาคผนวก	9

สารบัญรูปภาพ

	หน้า
ภาพที่ 4.1 สํารวจปัญหา	2
ภาพที่ 4.2 นำเสนอหัวข้อโปรเจ็ค	2
ภาพที่ 4.3 ตัดสินใจเลือกสื่อที่จะออกแบบ	3
ภาพที่ 4.4 ออกแบบสื่อ	3
ภาพที่ 4.5 เตรียมสื่อเพื่อติดตาม shelf	3
ภาพที่ 4.6 ติดสื่อตาม shelf โปรโมชั่น	4
ภาพที่ 4.7 ติดสื่อบนที่คาดผม	4
ภาพที่ 5.1 ขั้นตอนการดำเนินการโครงการ	5
ภาพที่ 6.1 เปรียบเทียบยอดขาย	6

สารบัญตาราง

หน้า

ตาราง 6.1 ตารางเปรียบเทียบยอดขาย

6

1. ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

เนื่องจาก โพรโมชัน 7 Deal มียอดขายที่ได้ไม่ตรงตามเป้าการขาย อีกทั้งคนส่วนใหญ่มักจะไม่รู้จัก โพรโมชัน 7 Deal ผู้ศึกษาจึงเล็งเห็นถึงความสำคัญของปัญหาเกี่ยวกับ โพรโมชัน 7 Deal โดยกระบวนการใน ด้านนี้จะส่งผลทำให้ลูกค้ารู้จัก โพรโมชัน 7 Deal มากขึ้น และยังเป็น การเพิ่มยอดขายของสินค้า 7 Deal ใน สาขานั้นๆด้วย

ดังนั้น เพื่อเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพของสินค้า 7 Deal ผู้ศึกษาจึงทำการศึกษาเกี่ยวกับสินค้า 7 Deal โดยการจัดทำสื่อในการโปรโมทสินค้า เพื่อที่จะทำให้ลูกค้ารู้จักสินค้าที่ร่วมโปรโมชันเพิ่มมากขึ้น

2. วัตถุประสงค์

- 2.1 เพื่อให้ลูกค้ารู้จักสินค้าโปรโมชัน 7 Deal เพิ่มมากขึ้น
- 2.2 เพื่อเพิ่มยอดขายของสินค้า 7 Deal

3. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

- 3.1 เพิ่มอัตราการซื้อสินค้าของลูกค้ามากขึ้น
- 3.2 สามารถทำยอดขายของสินค้าได้ตามเป้าที่ตั้งไว้ (8,400 บาท/เดือน)

4. ขั้นตอนการดำเนินงาน

4.1 สำรวจปัญหา สภาพแวดล้อมของร้านเพื่อค้นหาประเด็นในการจัดทำโครงการ



ภาพที่ 4.1 สำรวจปัญหา

4.2 นำเสนอประเด็น เรื่องการเพิ่มยอดขายของสินค้า 7 Deal เสนอต่อผู้จัดการร้านและ FC

4.3 นำเสนอโครงการที่ได้รับมอบหมายปรึกษากับอาจารย์นิเทศ

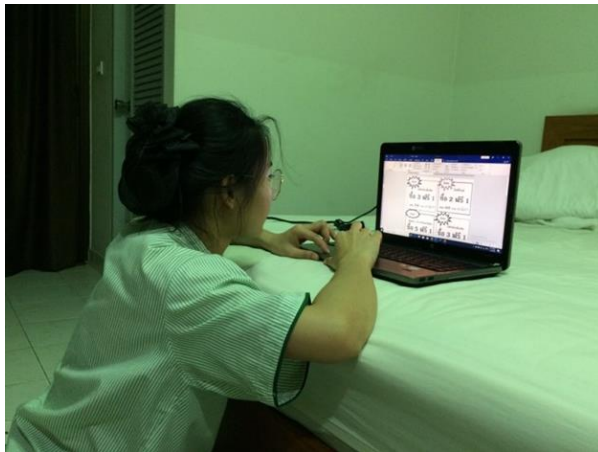


ภาพที่ 4.2 นำเสนอหัวข้อโปรเจ็ค

4.4 จากนั้นตัดสินใจเลือกวิธีการทำสื่อในการโปรโมทสินค้า เพื่อช่วยให้ลูกค้ารู้ว่าสินค้าตัวไหน
ร่วมโปรโมชัน



ภาพที่ 4.3 ตัดสินใจเลือกสื่อที่จะออกแบบ



ภาพที่ 4.4 ออกแบบสื่อ



ภาพที่ 4.5 เตรียมสื่อเพื่อติดตาม shelf

4.5 นำสื่อติดตาม shelf สินค้าโปรโมชันและพนักงานก็สวมที่คาดผมที่ได้ติดสื่อเอาไว้ เพื่อให้ลูกค้าเกิดความสนใจมากขึ้น

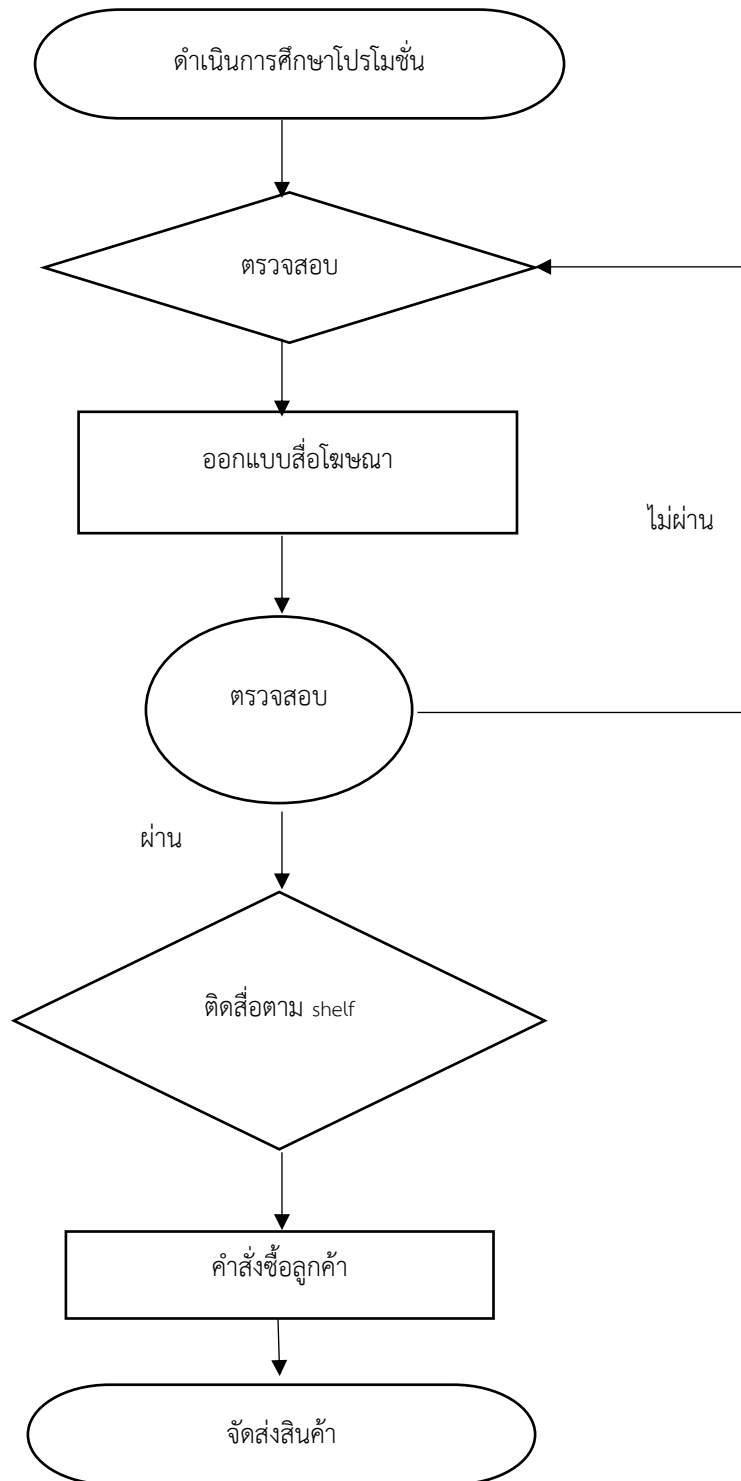


ภาพที่ 4.6 ติดสื่อตาม shelf โปรโมชัน



ภาพที่ 4.7 ติดสื่อบนที่คาดผม

5. การดำเนินโปรเจคในรูปแบบ FlowChart



ภาพที่ 5.1 ขั้นตอนการดำเนินการโครงการ

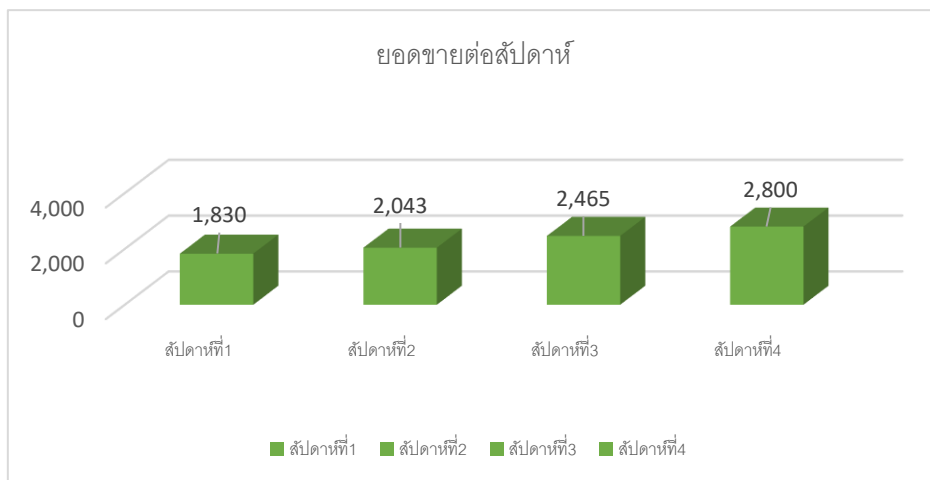
6.ผลการดำเนินงาน

ผลการดำเนินงานหลังจากปฏิบัติตามขั้นตอนที่วางไว้ มีดังนี้

- 6.1 จากการทำสื่อในการโปรโมทสินค้า 7 deal พบว่าลูกค้ารู้จักสินค้าที่ร่วมรายการและหันมาสนใจซื้อสินค้า 7 deal เพิ่มมากขึ้นกว่าเดิม
- 6.2 การทำสื่อนี้ช่วยกระตุ้นความต้องการสินค้าหรือบริการของลูกค้ามากขึ้น เพราะเกิดจากการสร้างความรู้ความเข้าใจในสินค้านั้นๆแก่ลูกค้า ว่ามีสินค้าตัวไหนร่วมรายการบ้าง และเรายังมีการจัดเก็บสินค้าที่ร่วมรายการ ไว้ด้านหลังเคาน์เตอร์ ซึ่งจะง่ายต่อการขายของพนักงานด้วย
- 6.3 การตอบสนองความต้องการต่อลูกค้า คือลูกค้ามีความรู้ความเข้าใจเพิ่มมากขึ้นโดยที่พนักงานไม่ต้องเสียเวลามา plus sale ในการขาย จากการที่เราได้ทำสื่อนี้ ลูกค้ากลับมาซื้อซ้ำอีก และยังเป็นการเพิ่มยอดขายสินค้า 7 deal ด้วย

ตารางเปรียบเทียบยอดขาย	
สัปดาห์	ยอดขายต่อสัปดาห์(บาท)
สัปดาห์ที่ 1	1,830
สัปดาห์ที่ 2	2,043
สัปดาห์ที่ 3	2,265
สัปดาห์ที่ 4	2,800

ตาราง 6.1 ตารางเปรียบเทียบยอดขาย



ภาพที่ 6.1 เปรียบเทียบยอดขาย

7. สรุปผลการดำเนินงานและสิ่งที่ได้รับจากการปฏิบัติงาน

จากการศึกษาสำรวจปัญหาของร้านเพื่อค้นหาประเด็นในการจัดทำโครงการในการทำสื่อโปรโมทสินค้า 7 deal พบว่า คนส่วนใหญ่จะไม่รู้จักโปรโมชัน 7 Deal อีกทั้งโปรโมชัน 7 Deal มียอดขายที่ได้ไม่ตรงตามเป้าการขาย ผู้ศึกษาจึงได้หาแนวทางในการศึกษาเกี่ยวกับปัญหาที่เกิดขึ้นโดยมีแนวคิดที่จะทำสื่อในการโปรโมทสินค้าเพื่อให้ลูกค้าได้มีความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับสินค้า 7 deal และยังทำให้ลูกค้ารู้ว่าสินค้าตัวไหนร่วมรายการบ้าง

โดยการทำสื่อในครั้งนี้จะเริ่มตั้งแต่การตัดสินใจเลือกวิธีการทำสื่อในการโปรโมทสินค้า และระดมความคิดในการออกแบบสื่อเพื่อดึงดูดความสนใจแก่ลูกค้า จากนั้นเริ่มดำเนินการโดยการนำสื่อติดตาม shelf สินค้าโปรโมชัน เพื่อให้ลูกค้าเกิดความสนใจมากขึ้น

ดังนั้นการทำสื่อในครั้งนี้เพื่อให้ลูกค้าทราบถึงสินค้าที่ร่วมรายการและยังเพิ่มอัตราการซื้อสินค้าของลูกค้ามากขึ้นพร้อมกับสามารถทำยอดขายของสินค้าได้ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ด้วย

เอกสารอ้างอิง

รายวิชาที่นำมาปรับใช้ในโครงการ

- วิชาการจัดการตนเองเพื่อพัฒนางาน
- วิชาการวิเคราะห์เชิงปริมาณ
- วิชาการจัดการเชิงบูรณาการ
- วิชาการเตรียมฝึกวิชาชีพการจัดการ

ภาคผนวก





