

เรื่อง ขอส่งรายงานการปฏิบัติงานสหกิจ

เรียน อาจารย์นันทศาสตร์ศึกษา(อาจารย์ศิริพร เลิศยิ่งยศ)

ตามที่ข้าพเจ้านางสาวจันทร์จิรา ประสิทธิ์สุวรรณ นักศึกษาโปรแกรมวิชาการจัดการ คณะ
วิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา ได้ไปปฏิบัติงานสหกิจศึกษา ระหว่างวันที่ 3
พฤศจิกายน 2562 ถึงวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2563 ตำแหน่งนักศึกษาฝึกงานแผนก P/T ณ บริษัท ซีพี ออลล์
จำกัด (มหาชน) 7-Eleven สาขา อ่าวพฤษา (อ่าวอุดม 10013) และได้รับการมอบหมายจากพนักงานที่
ปรึกษา (job supervisor) ให้นักศึกษาทำรายงาน เรื่อง การเพิ่มยอดขายสินค้าให้ปังด้วยการจัดวางสินค้า

บัดนี้ การปฏิบัติงานสหกิจศึกษาได้สิ้นสุดลงแล้ว ข้าพเจ้าจึงขอส่งรายงานดังกล่าวมาพร้อมนี้
จำนวน 1 เล่ม เพื่อขอรับคำปรึกษาต่อไป จึงเรียนมาเพื่อ โปรดพิจารณา

ขอแสดงความนับถือ

(นางสาวจันทร์จิรา ประสิทธิ์สุวรรณ)

กิตติกรรมประกาศ

การที่ข้าพเจ้าได้มาปฏิบัติงานสหกิจศึกษา ณ บริษัท ซีพีออลล์ จำกัด มหาชน (เซเว่นอีเลเว่น 7-11 สาขา อ่าวพุกษา (อ่าวอุดม 10013) ตั้งแต่วันที่ 1 พฤศจิกายน 2562 ถึงวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2563 ส่งผลให้ข้าพเจ้าได้รับความรู้และประสบการณ์ต่างๆ ที่มีคุณค่าและเป็นประโยชน์มากมาย รายงานสหกิจศึกษานี้สำเร็จลงได้ด้วยดีเพราะได้รับความร่วมมือ และแรงสนับสนุนจากหลายฝ่ายดังนี้

คุณนุชจริย์ คำยี่น ผู้จัดการร้าน 7-Eleven สาขาอ่าวพุกษา (อ่าวอุดม 10013) รวมถึงบุคลากรท่านอื่นๆ ที่ไม่ได้กล่าวนามทุกท่าน ที่ให้ความรู้และคำแนะนำและให้ความช่วยเหลือในการจัดทำรายงาน ข้าพเจ้าใคร่ขอขอบพระคุณผู้ที่มีส่วนร่วมและส่วนเกี่ยวข้องทุกท่าน ที่ให้ข้อมูลให้คำปรึกษาในการทำรายงานฉบับนี้จนเสร็จสมบูรณ์ตลอดจนให้การดูแลเอาใจใส่ และสอนให้ข้าพเจ้าเข้าใจถึงชีวิตของการทำงานที่แท้จริง ข้าพเจ้าขอขอบคุณไว้ ณ ที่นี้ด้วย

(นางสาวจันทร์จิรา ประสิทธิ์สุวรรณ)

ผู้จัดทำรายงาน

วันที่ 14 พฤศจิกายน พ.ศ. 2562

บทคัดย่อ

บริษัทซีพีออลส์ จำกัด (มหาชน) หนึ่งในกลุ่มธุรกิจของเครือเจริญโภคภัณฑ์ สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่ที่ 111/19-20 ถ.พญากลาง ต.หนองปรือ อ.บางละมุง จ.ชลบุรี 20150 เป็นบริษัทที่ดำเนินธุรกิจค้าปลีกประเภทร้านสะดวกซื้อ 7-Eleven โดยได้รับสิทธิแต่เพียงผู้เดียว (Exclusive Right) จาก 7-Eleven, Inc. ให้ประกอบธุรกิจภายใต้เครื่องหมายการค้า “7-Eleven” ในประเทศไทย ภายใต้สัญญา Area License Agreement ตั้งแต่วันที่ 7 พฤศจิกายน 2531 และข้าพเจ้าได้เข้าไปเป็นนักศึกษาปฏิบัติงานสหกิจ เมื่อวันที่ 1 พฤศจิกายน พ.ศ. 2562 จนถึงวันที่ 28 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2563 ณ ร้านสะดวกซื้อ 7-Eleven สาขา อ่าวพุกษา อ่าวอุดม 10013 และได้รับมอบหมายให้ทำโครงการเพื่อเป็นส่วนหนึ่งในการช่วยเสริมสร้างภาพลักษณ์ของร้านสะดวกซื้อ 7-Eleven สาขาสาขา อ่าวพุกษา อ่าวอุดม 10013 คือ โครงการการเพิ่มยอดขายให้ปัง ด้วยการจัดวางสินค้า (More sales because of product placement.) ในการทำโครงการเนื่องมาจากเป็นเรื่องที่มีความสำคัญในการทำงานให้กับองค์กร และเกี่ยวข้องกับทุกคนเพราะลูกค้ามองไม่เห็นสินค้าทำให้ไม่มียอดขาย จึงเป็นจุดที่ทำให้ผู้จัดทำสนใจที่จะศึกษาและจัดทำ โครงการนี้ขึ้นมาเพื่อตอบสนองกับปัญหาที่เกิดขึ้นนั่นเอง

จากการศึกษาในโครงการ การเพิ่มยอดขายให้ปัง ด้วยการจัดวางสินค้า (More sales because of product placement.) ทำให้คณะผู้จัดทำมีความรู้ในเรื่องต่าง ๆ ได้เป็นอย่างมาก ได้ประสบการณ์จากการทำงานเป็นหมู่คณะ และหวังเป็นอย่างยิ่งว่า โครงการฉบับนี้จะมีประโยชน์แก่ผู้พบเห็นเป็นอย่างมาก

คณะผู้จัดทำได้ดำเนินการศึกษาโดยสืบหาข้อมูลจากผู้จัดการร้านสาขาและลงมือหาข้อมูลด้วยตนเองศึกษาความเป็นมาของปัญหาและได้จัดทำโครงการเพื่อการพัฒนาและแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นในด้านการขายสินค้าที่ดีต่อลูกค้าเพื่อให้เกิดยอดขายที่เพิ่มขึ้น

สารบัญ

เรื่อง	หน้าที่
จดหมายนำส่ง	ก
กิตติกรรมประกาศ	ข
บทคัดย่อ	ค
สารบัญเรื่อง	ง
สารบัญรูปภาพ	ฉ
บทที่ 1 บทนำ	1
ข้อมูลเกี่ยวกับสถานประกอบการ	1
ลักษณะการประกอบการ	2
รูปแบบโครงสร้างร้านเซเว่น-อีเลเว่น สาขาอ่าวพุดกษา10013	3
ตำแหน่งและลักษณะงานที่นักศึกษาได้รับมอบหมายและรับผิดชอบ	4
ผู้ที่ให้คำปรึกษาและตำแหน่งของผู้ที่ปรึกษาโครงการ	7
บทที่ 2 วัตถุประสงค์ของการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา	8
วัตถุประสงค์	8
ผลที่คาดว่าจะได้รับ	8

บทที่3งานที่ปฏิบัติหรือโครงการที่รับผิดชอบ	10
หลักการและเหตุผล	10
วัตถุประสงค์	10
เป้าหมาย	11
วิธีการดำเนินงาน	11
การดำเนินโปรเจกในรูปแบบ FlowChart	12
ระยะเวลาการดำเนินงาน	13
การปฏิบัติโครงการ	14
บทที่4 สรุปผลโครงการ	15
ผลการดำเนินงาน	15
สรุปผลตามวัตถุประสงค์	16
ประโยชน์ของการดำเนินงาน	18
ผลที่คาดว่าจะได้รับ	19
ถอดบทเรียนจากการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา	19
บรรณานุกรม	20
ภาคผนวก	21

สารบัญรูปภาพ

เรื่อง	หน้าที่
ภาพที่ 1 เซเว่น – อีเลฟเว่น(7-11)สาขาอ่าวพถกษา	1
ภาพที่ 2 แสดงโครงสร้างบุคลากรภายในร้าน	3
ภาพที่ 3 สื่อลคอย่างแรง	5
ภาพที่ 4 สื่อแลกซื้อสุคคุ่ม	6
ภาพที่ 5 การทำความสะอาดร้าน	7
ภาพที่ 6 สื่อป้ายห้อยคอ	14
ภาพที่ 7 การนำสื่อป้ายห้อยคอมาใช้งานจริง	15
ภาพที่ 8 ลูกค้ำให้ความสำคัญและรับรู้สื่อและตัดสินใจซื้อสินค้า	16
ภาพที่ 9 เป็นไปตามวัตถุประสงค์ข้อที่ 2 เพื่อสร้างการรับรู้สื่อของลูกค้ำ	16
ภาพที่ 10 ตรงตามวัตถุประสงค์ข้อที่ 3 เก็บสต็อกให้เรียบร้อย	17

บทที่ 1

บทนำ

ข้อมูลเกี่ยวกับสถานประกอบการ



ภาพที่ 1 เซเว่น-อีเลฟเว่น(7-11)สาขา อ่าวพุกษา 10013

ชื่อสถานที่ประกอบการ เซเว่น-อีเลฟเว่น(7-11)สาขาอ่าวพุกษา 10013

สถานที่ตั้ง 177/13 หมู่ 8 ตำบล ทุ้งสุขลา อำเภอ ศรีราชา จังหวัดชลบุรี

รหัสไปรษณีย์ 20230 ลักษณะการประกอบการ

ลักษณะสถานประกอบการ

ธุรกิจร้านสะดวกซื้อให้ประชาชนผู้บริโภคในท้องถิ่นนั้นๆ ได้รับการอำนวยความสะดวกในการซื้อสินค้าอุปโภคบริโภค และทั้งนี้ยังขายสินค้าจำเป็นต่อการดำเนินชีวิตประจำวัน รวมทั้งขายอาหารฟาสต์ฟู้ดและเครื่องดื่มปัจจุบันมีร้านสะดวกซื้อเปิดให้บริการ 24 ชั่วโมง เช่น เซเว่นอีเลฟเว่น ร้านเซเว่นอีเลฟเว่น ไมซ์แคร์ร้านสะดวกซื้อ ที่ให้ความสะดวกในการอุปโภคบริโภค แต่ยังมีบริการด้านการจ่ายเคาน์เตอร์เซอร์วิส การชำระค่าบริการต่างๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค และปัจจุบัน เซเว่นอีเลฟเว่น ได้เปลี่ยนจุดยืนจากร้านสะดวกซื้อ เป็น “ร้านอิมสะดวก”



ปรัชญาองค์กร

เราปรารถนารอยยิ้มจากลูกค้าด้วยทีมงานที่มีความสุข

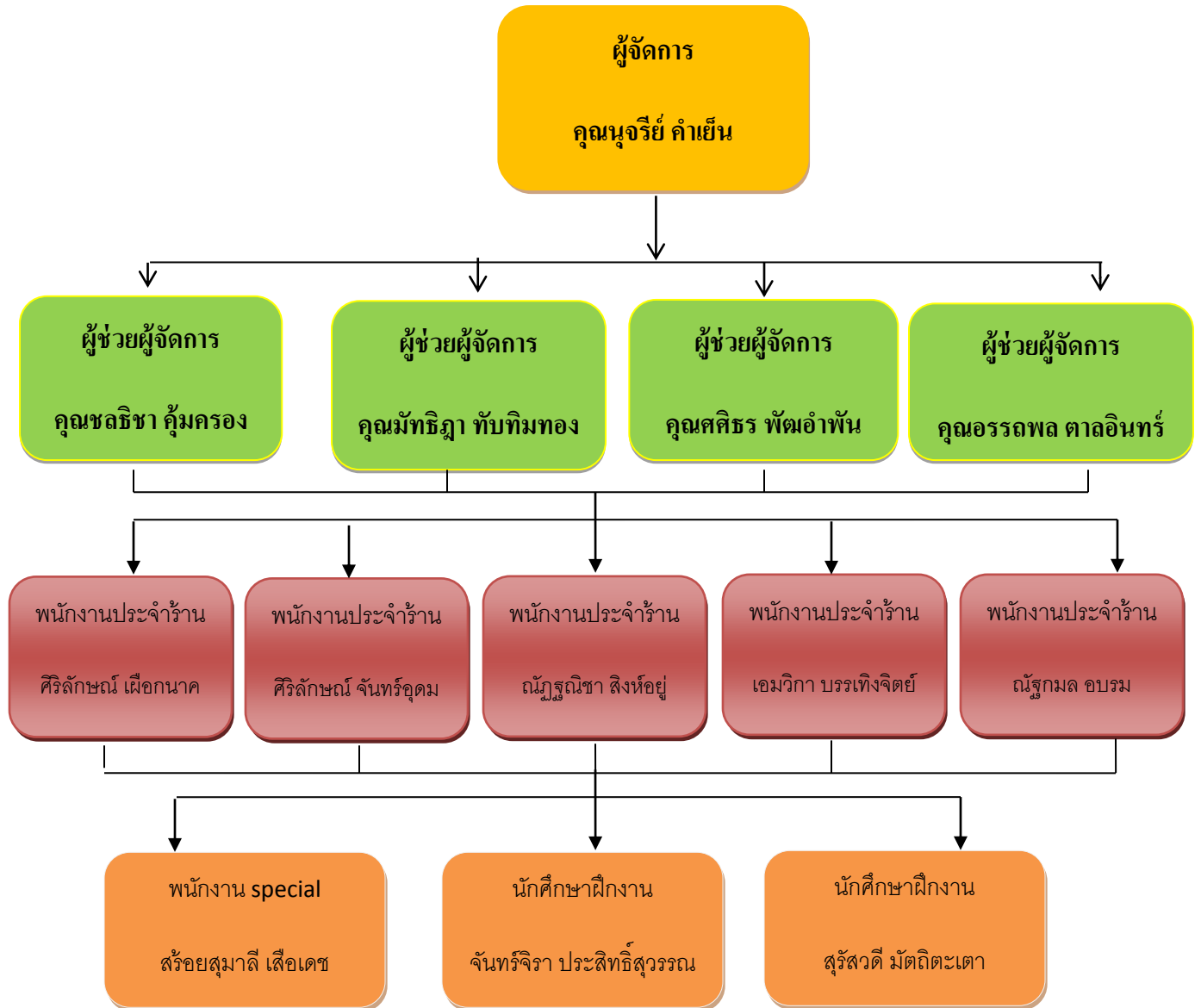
วิสัยทัศน์

เราให้บริการความสะดวกกับทุกชุมชน

พันธกิจ

มุ่งสร้างความผูกพันกับลูกค้า ด้วยสินค้าและบริการที่เปี่ยมด้วยนวัตกรรม พร้อมทั้งสร้างสัมพันธภาพที่ดีกับชุมชนและ สังคม

รูปแบบโครงสร้างร้านเซเว่นอีเลฟเว่นสาขา อ่าวพฤษภา 10013



ภาพที่ 2 แสดง โครงสร้างบุคลากรภายในร้าน

ตำแหน่งและลักษณะงานที่นักศึกษาได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบ

คือ

- แคนเซียร์
- บาริสต้า
- เติมสินค้า
- จัดเรียงสินค้า
- ทำความสะอาดร้าน เซเว่น – อีเลฟเว่น (7-11)

ลักษณะงานที่ได้รับมอบหมาย ได้แก่

- การบริการ

เปรียบลูกค้าเป็นเสมือน ครอบครัวของเรา เพื่อก่อให้เกิดความสุขไม่ว่าจะเป็นในด้าน ความสนุกสนาน ความบันเทิง ความสวยงาม สุขภาพแข็งแรง ธุรกิจการบริการจึงคิดต่อ ยอดจากความต้องการของมนุษย์ ซึ่งเป็นหัวใจหลักของพนักงานผู้ที่ชำระเงินให้กับลูกค้า พนักงานทุกคนต้องมีการทักทายลูกค้าเมื่อมีลูกค้า “เซเว่นสวัสดิ์ค๊ะ/ครับ เชิญค๊ะ/ ครับ”พร้อม ยิ้มทักทาย เมื่อลูกค้านำสินค้ามาชำระเงิน พนักงานต้องทวนจำนวนสินค้าทั้งหมดเพื่อจะได้ไม่ ผิดพลาดในการชำระเงิน และเพื่อเพิ่มโอกาสในการขายสินค้าได้มากขึ้น พนักงานจะต้อง Past sale สินค้าด้วยได้แก่

-Past sale(NEW)สินค้าใหม่ เพื่อที่จะทำให้ร้านสาขาของเรามียอดขายและผลกำไร เราจึงต้องมีการแนะนำส่วนของสินค้าใหม่ให้กับลูกค้าได้ทราบถึงคุณสมบัติ ลักษณะที่ดีของ สินค้าเพื่อให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อสินค้าใหม่ได้อย่างรวดเร็ว

-Past sale สินค้ารายสัปดาห์แนะนำสินค้าที่เป็นโปรโมชันระยะสั้นนี้ก็คือ สินค้ารายสัปดาห์นั่นเอง ซึ่งจะมีอายุของโปรโมชันสั้นและทางเซเว่นสาขาต้องเก็บยอดขาย จึงมีความสำคัญเป็นอย่างมากที่จะต้องจดจำโปรโมชันเพื่อจะแนะนำลูกค้าได้อย่างถูกต้อง



ภาพที่ 3 สื่อลคอย่างแรง

ที่มา <http://www.7eleven.co.th/promotion.php>

-Past sale สิทธิแลกซื้อสุดคุ้ม เมื่อซื้อครบ 40 บาท หรือซื้อบัตรเติมเงินมือถือ 50 บาท ขึ้นไป หรือจ่ายบิลทุก 1 บิล จะได้ 1 สิทธิแลกซื้อ เมื่อเรา P/S ก็จะทำให้ลูกค้ารู้โปรโมชั่นและ ตัดสินใจซื้อง่าย ก็จะส่งผลให้ยอดขายสิทธิของทางร้านเพิ่มมากขึ้น



ภาพที่ 4 สิทธิแลกซื้อสุดคุ้ม

ที่มา <http://www.7eleven.co.th/promotion.php>

FIFO สินค้า

สินค้าใดที่เข้าคลังสินค้าก่อนก็หมุนเวียนออกไปก่อน เพื่อลดความเสี่ยงจากการจัดเก็บเป็นเวลานาน การเข้าก่อนออกก่อน FIFO First in First out เป็นวิธีที่ใช้ในการวัดต้นทุนของสินค้าโดยตั้งอยู่ในสมมุติฐานว่าสินค้าหรือวัตถุดิบที่ซื้อเข้ามาใช้ก่อนจะต้องถูกนำออกขายหรือนำมาใช้ก่อน

- ทำความสะอาด

ร้านเซเว่นอีเลฟเว่นนั้นเปิด 24 ชั่วโมง ลูกค้าเข้าร้านตลอดเวลาจึงทำให้เกิดฝุ่นและความสกปรกขึ้นทั้งหน้าร้าน พื้นที่ภายในร้านและหลังร้าน เราจึงต้องช่วยกันดูแล ทำความสะอาดอยู่เสมอ เพื่อให้เกิดความสะอาดและความสะดวกของลูกค้า



ภาพที่ 5 ทำความสะอาดร้าน

ผู้ให้คำปรึกษาและตำแหน่งของผู้ที่ปรึกษาโครงการ

1. คุณชนนิกานต์ ตำแหน่ง FC
2. คุณนุชจรรย์ คำเย็นตำแหน่ง ผู้จัดการร้านสาขา

บทที่ 2

วัตถุประสงค์ของการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้เกิดความร่วมมือทางวิชาการระหว่างมหาวิทยาลัยฯ กับสถานประกอบการในการพัฒนาคุณภาพบัณฑิตและพัฒนาปรับปรุงหลักสูตร การวิจัยและนวัตกรรมในอนาคต
2. เพื่อเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้ปฏิบัติงานจริงในสถานประกอบการบริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) โดยผ่านนักศึกษาผู้ไปปฏิบัติงาน ณ สถานประกอบการและนำหลักการที่ได้รับจากการเรียน ไปประยุกต์ใช้ในการทำงาน
3. เพื่อให้นักศึกษาพัฒนาความสามารถ ทักษะในวิชาชีพ และบุคลิกภาพที่เหมาะสมและเพียงพอที่จะเป็นพื้นฐานการประกอบการอาชีพ รวมทั้งปรับตัวเข้ากับสังคมในสถานประกอบการได้
4. เพื่อให้สถานประกอบการสามารถนำแนวคิดโครงการของนักศึกษาไปต่อยอดให้กับองค์กร และขยายไปยังสาขาอื่น

ผลคาดว่าจะได้รับ

นักศึกษา

- ได้รับประสบการณ์ตรงจากการฝึกงาน ได้เรียนรู้การทำงานที่จริงจัง ได้ทำงานจริงๆ เหมือนพนักงานทั่วไป
- เกิดการเรียนรู้และพัฒนาตนเอง รู้จักทำงานร่วมกับผู้อื่น มีความรับผิดชอบต่อหน้าที่ มีความมั่นใจในตัวเองมากขึ้น
- ได้พบปัญหาต่างๆ ที่แท้จริงในการทำงาน และสามารถหาวิธีแก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้เมื่อเจอปัญหาระหว่างทำงาน รู้จักแก้ปัญหาที่ถูกต้องตรงจุดทั้งทั้งตรงและทางอ้อมและแก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้อย่างรอบคอบ ได้เจอกับการทำงานที่อยู่ร่วมกับผู้อื่นอย่างจริงจัง ต้องรู้จักปรับตัวให้เข้ากับเพื่อนร่วมงานและสถานการณ์ต่างๆ

สถานประกอบการ

- มีภาพลักษณ์เรื่องบริการที่ดี แต่งกายถูกต้องเป็นระเบียบเรียบร้อย สะอาดสามารถบริการได้ตรงตามที่บริษัทต้องการ พูดยกต้องสื่อสารเข้าใจ เมื่อเรามีภาพลักษณ์ที่ดีจะทำให้องค์กรของเราน่าเชื่อถือสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้า

- สร้างฐานลูกค้าใหม่และรักษาฐานลูกค้าเก่าได้ เป็นวิธีการที่จะทำให้ธุรกิจเกิดความมั่นคงมากยิ่งขึ้นนอกจากจะรักษาฐานลูกค้าเดิมไว้ได้ เรายังต้องสร้างฐานลูกค้าใหม่ให้ประทับใจ และกลับมาใช้บริการเราในครั้งต่อไป อย่างเช่น มีลูกค้ามาสอบถามเรื่องต่างๆ เราก็ต้องให้คำตอบเขาด้วยความจริงใจไม่ว่าลูกค้าจะมีความสงสัยมากขนาดไหน เราต้องพร้อมให้คำแนะนำในเรื่องที่ลูกค้าสงสัยเพื่อประโยชน์สูงสุดของลูกค้า

- มียอดขายสินค้าเพิ่มขึ้น องค์กรทุกองค์การส่วนต้องการผลประโยชน์ที่เพิ่มขึ้นเพื่อผลกำไรที่ตามมา สถานประกอบการจึงต้องการให้พนักงาน Past sale สินค้าที่เป็นโปร โมชั่น หรือ สินค้าที่ลดอย่างแรง เพื่อที่จะมียอดขายที่เพิ่มขึ้นตามที่สถานประกอบการต้องการ

- มีประสิทธิภาพในการดำเนินงานเพิ่มขึ้น การทำงานให้ดีขึ้น หรือเปลี่ยนแปลงให้ดีกว่าเดิม ตั้งใจทำงานในสถานประกอบการ ไม่หว่างเล่นหรือทำกิจกรรมอย่างอื่นนอกเหนือจากการทำงานในเวลาทำงาน เพราะถ้าพนักงานหว่างเล่นหรือไม่ตั้งใจทำงานจะทำให้งานไม่มีประสิทธิภาพและอาจจะแย่ลงกว่าเดิมได้

- มีกำไรเพิ่มมากขึ้น จากการที่ยอดขายเพิ่มขึ้น เมื่อยอดขายเพิ่มขึ้นจะทำให้สถานประกอบการมีกำไรเพิ่มขึ้นไปด้วย

บทที่ 3

งานที่ปฏิบัติหรือโครงการที่รับผิดชอบ

ชื่อโครงการ:การเพิ่มยอดขายให้ปัง ด้วยการจัดวางสินค้า

หลักการและเหตุผล

ในการดำเนินการขายเครื่องประดับ ทาง เซเวนอ่าวพุกกษาไม่มีพื้นที่ในการจัดวางจำหน่ายและเก็บสต็อกให้เป็นระเบียบและกลัวที่จะถูกขโมยสินค้าเพราะเป็นสินค้ามีขนาดเล็กมีราคาสูง ทำให้ลูกค้าไม่ทราบว่ามีเครื่องประดับจำหน่าย จึงทำให้เสียโอกาสในการจำหน่ายสินค้า จึงจัดทำที่จัดเก็บสต็อกสินค้าและชั้นวางเครื่องประดับจัดวางในตำแหน่งที่ลูกค้ามองเห็นได้ง่ายมีการทำสื่อติดที่ชั้นตงแต่งชั้นให้สวยงามน่าสนใจ และป้ายห้อยคอที่ออกแบบมาเพื่อให้มีช่องที่สามารถเปลี่ยนเครื่องประดับได้ในแต่ละครั้งเมื่อลูกค้าสนใจซื้อเครื่องประดับที่อยู่กับป้ายห้อยคอเราสามารถนำชิ้นใหม่มาใส่แทนได้ โดยมีความโดดเด่น เข้าถึงง่าย ซึ่งใช้ต้นทุนที่น้อย แต่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้ และเกิดเป็นโอกาสที่ลูกค้าจะติดสินใจซื้อมากขึ้น

วัตถุประสงค์

- ▶ เพื่อเพิ่มยอดขาย
- ▶ เพื่อสร้างการรับรู้ชื่อของลูกค้า
- ▶ เพื่อมีที่เก็บสต็อกเป็นระเบียบเรียบร้อย

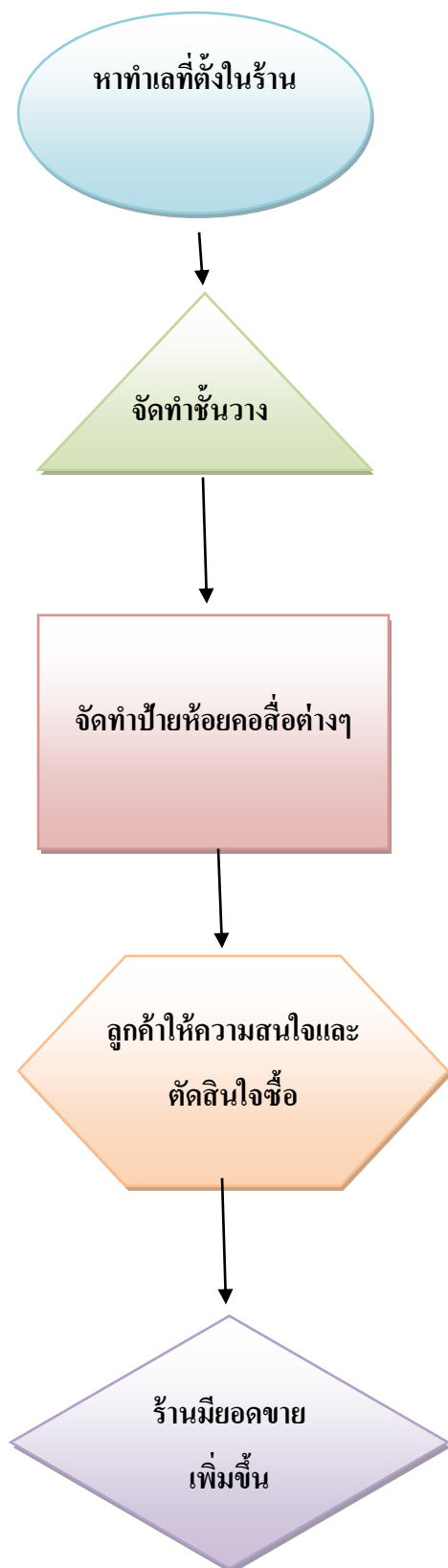
เป้าหมาย




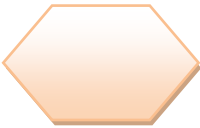
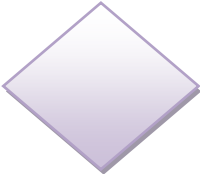
ยอดขายเครื่องประดับเพิ่มขึ้นจากเดิม จากปกติทางร้านมียอดขายสินค้าเป็น 0 และมีที่จัดเก็บสต็อกที่เป็นระเบียบสะดวกต่อการนับสต็อก

วิธีการดำเนินงาน

- 1 ค้นหาปัญหาที่เกิดขึ้น เมื่อเริ่มเข้าทำงานเราได้สังเกตการทำงานต่างๆ และมองดูว่าภายในร้านเกิดปัญหาใดบ้าง ซึ่งพบปัญหาหลายอย่าง แต่สิ่งที่เราเลือกคือ การทำให้รายมียอดขายเครื่องประดับที่เป็นสินค้าใหม่ที่เดิมขายไม่ได้เลยเราจึงสนใจปัญหาดังกล่าว
- 2 วางแผนปรึกษาหารือ เมื่อเราพบปัญหาแล้ว เราได้ปรึกษาหารือ แนวทางแก้ไขระหว่างผู้จัดการร้านและ FC ร้าน ในการแก้ปัญหาดังกล่าวให้ตรงจุด
- 3 กำหนดวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้น เราได้กำหนดวิธีแก้ปัญหาโดยการ หาทำเลที่ตั้งในร้านที่ลูกค้าสามารถมองเห็นเครื่องประดับ มีการติดสื่อที่สวยงาม โดดเด่นสะดุดตา จัดทำสื่อป้ายห้อยคอ และจัดทำสต็อก
- 4 กำหนดระยะเวลาในการปฏิบัติและปฏิบัติโครงการ
- 5 สรุปผลการปฏิบัติโครงการ สรุปยอดขายแต่ละเดือนตั้งแต่ก่อนทำโครงการ
- 6 ติดตามผลและประเมินผลการปฏิบัติ
- 7 จัดทำรูปเล่มโครงการ

การดำเนินโครงการในรูปแบบ FlowChart



	หาทำเลที่ตั้งในร้าน
	จัดทำชั้นวาง
	จัดทำป้ายห้อยคอเสื้อต่างๆ
	ลูกค้าให้ความสนใจและตัดสินใจซื้อ
	ร้านมียอดขายเพิ่มขึ้น

ระยะเวลาการดำเนินงาน

ขั้นตอนการดำเนินงาน	ระยะเวลาการดำเนินโครงการ 3 พฤศจิกายน 2562-23 กุมภาพันธ์ 2563												
	1	2	3	4	5-13						14	15	
1.ศึกษาปัญหาที่เกิดขึ้น													
2.ศึกษาหาแนวทางแก้ไขกับผู้จัดการร้าน													
3.เริ่มจัดทำขึ้นและสื่อแล้วนำมาใช้จริง													
4.ติดตามพฤติกรรมลูกค้าและติดตามยอดขาย													
5.เปรียบเทียบก่อนและหลังทำโครงการ													
6.สรุปผลการดำเนินโครงการ													

การปฏิบัติโครงการ

- เริ่มวางแผนในการทำสื่อชั้นวางสินค้าที่ป้ายห้อยคอรวมไปถึงที่จัดเก็บสต็อก โดยการป้ายห้อยคอ ชั้นวางสินค้าวางในตำแหน่งที่โดดเด่นน่าสนใจ โดยนำมาทดลองใช้งานจริงกับร้าน 7-11 อ่าวพฤษา (อ่าวอุดม) 10013 ซึ่งก็ได้ผลที่ดีและได้รับความพึงพอใจที่ดีกับพนักงานที่ใช้สื่อลูกค้าที่เห็นสื่อก็ให้ความสนใจ และซื้อสินค้า



ภาพที่ 6 สื่อป้ายห้อยคอ

ผู้รับผิดชอบโครงการ

นางสาว จันทร์จิรา ประสิทธิ์สุวรรณ

บุคคลที่ให้การสนับสนุน

คุณ ชนนิการ์ต์ เทียบมาก ตำแหน่ง FC ร้าน

คุณ นุชจรี คำเย็นตำแหน่ง ผู้จัดการร้าน

สถานที่ตั้ง 517/14 หมู่3 ตำบล หนองขาม อำเภอ ศรีราชา จังหวัด ชลบุรีรหัสไปรษณีย์ 2023

บทที่ 4

สรุปผลโครงการ

ผลของการดำเนินงาน

หลังจากที่ได้นำสื่อมาใช้จริงกับเซเวน-อีเลฟเว่น สาขาที่ผู้จัดทำได้ปฏิบัติงานอยู่ ซึ่งได้ผลตอบรับเป็นอย่างดี ได้ประโยชน์ในการขายสินค้าสามารถทำให้การเข้าถึงของลูกค้าเป็นไปได้ง่ายขึ้นเพิ่มยอดขายให้กับทางร้าน พนักงานมีความกล้าพูด และนำเสนอให้ลูกค้าทราบว่ามีความพร้อมจำหน่ายได้อย่างถูกต้อง



ภาพที่ 7 การนำสื่อป้ายห้อยคอมมาใช้งานจริง

สรุปผลตามวัตถุประสงค์



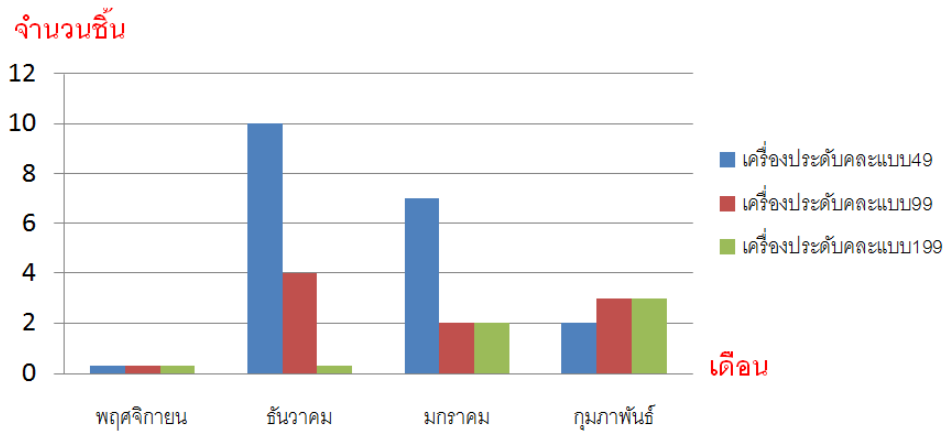
ภาพที่ 8 ลูกค้าให้ความสำคัญและรับรู้ต่อและตัดสินใจซื้อสินค้า



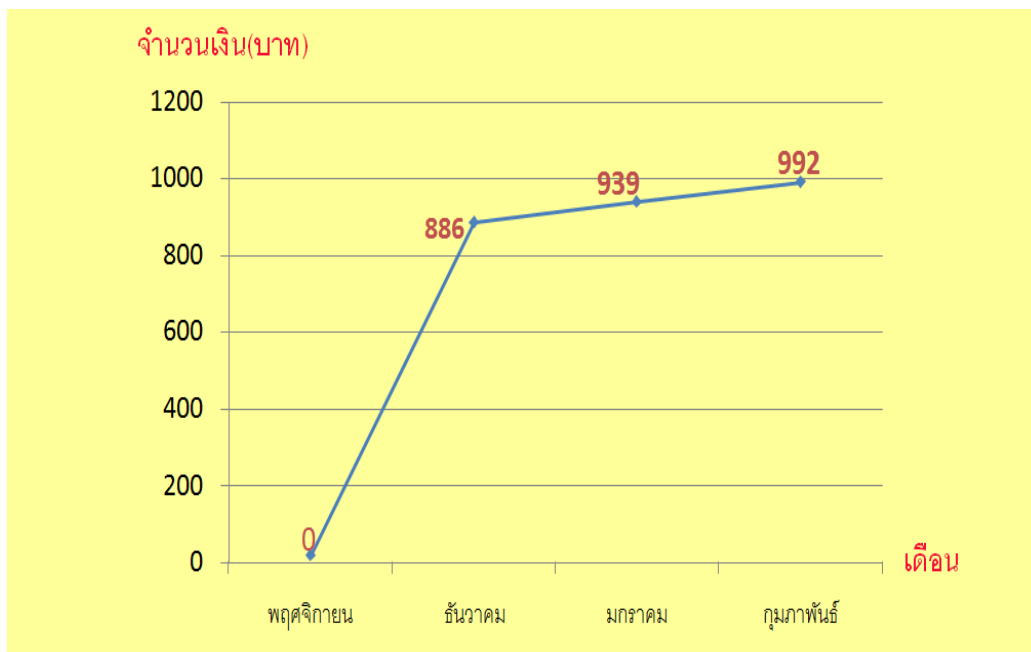
ภาพที่ 9 เป็นไปตามวัตถุประสงค์ข้อที่ 2 เพื่อสร้างการรับรู้ของลูกค้า



ภาพที่ 10 ตรงตามวัตถุประสงค์ข้อที่ 3 เก็บสต็อกให้เรียบร้อย



เดือนพฤศจิกายนก่อนทำโครงการ มียอดขาย 0 ชิ้น เดือนธันวาคมขายเครื่องประดับคละแบบราคา 49 บาท 10 ชิ้น 99 บาท 4 ชิ้น เดือนมกราคม ขายเครื่องประดับคละแบบ 49 บาท ได้ 7 ชิ้น เครื่องประดับคละแบบ 99 บาท และ 199 บาท ได้อย่างละ 2 ชิ้น และเดือนกุมภาพันธ์ ขายเครื่องประดับคละแบบ 49 บาท ได้ 2 ชิ้น และเครื่องประดับคละแบบราคา 99 บาท และ 199 บาท อย่างละ 3 ชิ้น



ตารางแสดงยอดขาย

จากตาราง มีการเก็บรวบรวมข้อมูล ในแต่ละเดือน ทำการเก็บข้อมูล โดย เดือนพฤศจิกายนก่อน ทำโครงการยอดขายเป็น 0 เดือนธันวาคมยอดขายเพิ่มเป็น 886 บาท เดือนมกราคม ยอดขายเพิ่มขึ้นเป็น 939 บาท และเดือนกุมภาพันธ์ยอดขายเพิ่มขึ้นเป็น 992 บาท ซึ่งเป็นไปตามวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้ใน ข้อที่ 1 คือการเพิ่มยอดขาย

ประโยชน์ของการดำเนินงาน

1. ทำให้ทางร้านไม่เสียโอกาสในการขายสินค้า
2. เพิ่มยอดขาย ให้กับทางร้าน เพราะเครื่องประดับเป็นสินค้าที่มี GP เยอะ เม็ดบาทสูง
3. สินค้ามีความหลากหลายสร้างความแตกต่างจากคู่แข่ง

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

1. ลูกค้าให้ความสนใจชิ้นวางขายและซื้อเพิ่มขึ้น
2. ยอดขายทางร้านเพิ่มขึ้น
3. ตัวนักศึกษาได้ประสบการณ์ในการเรียนรู้งานและคิดหาวิธีแก้ไขปัญหาโดยการนำเอาทฤษฎีจากที่ได้เรียนมานั้นมาประยุกต์ใช้ให้เข้ากับปัญหาของร้านนั้นอย่างแท้จริง
4. เรียนรู้การใส่ใจในการบริการและฝึกทักษะการพูดสื่อสารทั้งภาษาอังกฤษและภาษาไทย

ถอดบทเรียนจากการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา

เมื่อได้มีการปฏิบัติงานสหกิจศึกษาได้พบเห็นสถานการณ์จริงในการทำงานองค์กร นักศึกษาสหกิจศึกษาได้นำความรู้หรือทฤษฎีในแต่ละรายวิชาที่เรียนมาใช้ในการทำงานและใช้ในการแก้ไขปัญหาในบางสถานการณ์ รายวิชาที่ได้นำมาใช้มีดังนี้ ภาษาไทยเพื่อการสื่อสาร ภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสาร การพัฒนาบุคลิกภาพสำหรับนักบริหาร การจัดการตนเองเพื่อพัฒนางาน ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ การจัดการทุนมนุษย์ สถิติเพื่อการบริหารธุรกิจ เทคโนโลยีสารสนเทศ องค์การและการจัดการ หลักการตลาด หลักการบัญชี การเงินธุรกิจ การภาษีอากร เศรษฐศาสตร์เพื่อการบริหารธุรกิจ วิถีแห่งชีวิต การเป็นพลเมือง การคิดเชิงระบบและการตัดสินใจ การเปลี่ยนแปลงและการพัฒนาองค์กร วัฒนธรรมองค์กรและภาวะผู้นำ เครื่องมือการจัดการสมัยใหม่ ระเบียบวิธีวิจัยทางธุรกิจ การเป็นผู้ประกอบการ การจัดการโครงการ การเจรจาต่อรองและการแก้ปัญหาความขัดแย้งทางธุรกิจ การจัดการโลจิสติกส์และห่วงโซ่อุปทานเกี่ยวกับการขนส่งDC การจัดการเชิงกลยุทธ์ การจัดการเชิงบูรณาการ ซึ่งในบางรายวิชาได้ให้ทั้งทฤษฎีและการปฏิบัติ บางรายวิชาตัวนักศึกษาเองอาจจะไม่เข้าใจกับทฤษฎีจริง แต่ในสถานการณ์จริงนั้นจะสอนให้ตัวนักศึกษานั้นเข้าใจเพิ่มมากขึ้น และสุดท้ายรายวิชาต่างๆที่ได้กล่าวมานั้นช่วยให้ศึกษานำไปใช้ใน ชีวิตประจำวันได้อย่างถูกต้อง

บรรณานุกรม

บริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน). 2560. เกี่ยวกับ ซีพี ออลล์. (ออนไลน์). แหล่งที่มา:

<https://www.cpall.co.th/Corporate/about-cp-all>. ค้นหามื่อ 20 ธันวาคม 2563

Thai Franchise center. 2560. เซเว่น-อีเลเว่น. (ออนไลน์). แหล่งที่มา:

<http://www.thaifranchisecenter.com/directory/detail.php?fcID=f0000000160>.

ค้นหามื่อ 20 ธันวาคม 2563

บริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน). 2558. โปรโมชั่นของเซเว่น-อีเลเว่น. (ออนไลน์). แหล่งที่มา:

<http://www.7eleven.co.th/promotion.php>. ค้นหามื่อ 21 ธันวาคม 2563

Logisticafe'. 2554. ความหมายของ FIFO FEFO LIFO คืออะไร. (ออนไลน์). แหล่งที่มา:

<http://www.logisticafe.com/2010/06/fifo-fefo-lifo/>. ค้นหามื่อ 21 ธันวาคม 2563

ภาคผนวก

ภาพประกอบการปฏิบัติงานสหกิจและโครงการที่ได้รับมอบหมาย



สถานประกอบการ 7-11 อ่าวพุดกษา (อ่าวอุดม) 10013



