



รายงานการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา

ชื่อเรื่อง สื่อโปรมือชั้นแต่งตั้ง เพื่อเพิ่มยอดขาย

โดย

นางสาวจุฑามาศ เมียนขุนทด

หลักสูตรการจัดการ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา

รหัสนักศึกษา 5940502504



รายงานการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา

ชื่อเรื่อง สื่อโปรมือชั้นแต่งตั้ง เพื่อเพิ่มยอดขาย

โดย

นางสาวจุฑามาศ เมียนขุนทด

หลักสูตรการจัดการ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา

รหัสนักศึกษา 5940502504

เรื่อง ขอส่งรายงานการปฏิบัติงานสหกิจ

เรียน อาจารย์นิเทศสหกิจศึกษา (อาจารย์ศิริพร เลิศยิ่งยศ)

ตามที่ข้าพเจ้า นางสาว จุฑามาศ เมียนขุนทด นักศึกษาโปรแกรมวิชาการจัดการ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา ได้ไปปฏิบัติงานสหกิจศึกษา ระหว่างวันที่ 3 พฤศจิกายน 2562 ถึงวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2563 ตำแหน่งนักศึกษาฝึกงานแผนก P/T ณ บริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) 7-Eleven สาขา พิมพากรณ์ (อ่าวอุดม 11866) และได้รับการมอบหมายจากพนักงานที่ปรึกษา (job supervisor) ให้นักศึกษาทำ รายงาน เรื่อง สื่อโปรโมชันแต่งตั้งเพื่อเพิ่มยอดขาย

บัดนี้ การปฏิบัติงานสหกิจศึกษาได้สิ้นสุดลงแล้ว ข้าพเจ้าจึงขอส่งรายงานดังกล่าวมาพร้อมนี้จำนวน 1 เล่ม เพื่อขอรับคำปรึกษาต่อไป จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา

ขอแสดงความนับถือ
(นางสาวจุฑามาศ เมียนขุน)

ทต)

กิตติกรรมประกาศ

การฝึกปฏิบัติสหกิจศึกษา ณ บริษัท ซีพีออลล์ จำกัด มหาชน (เซเว่นอีเลเว่น7-11 สาขา 11866 พิมพา
ภรณ์(อ่าวอุดม) ตั้งแต่วันที่ 3 พฤศจิกายน2562 ถึงวันที่ 28 กุมภาพันธ์2563 ในครั้งนี้ประสบความสำเร็จได้ด้วย
ความกรุณาและการอนุเคราะห์อย่างยิ่งจาก ผศ.ดร ศิริพร เลิศยิ่งยศ อาจารย์ที่ปรึกษา ที่ได้เสียสละเวลาอันมีค่า
ในการให้คำปรึกษา ให้ข้อคิดเห็น ความรู้และคำแนะนำต่างๆ ตลอดจนการตรวจแก้ไขรายงานให้ถูกต้อง ขอกราบ
ขอบพระคุณอาจารย์เป็นอย่างสูงไว้ ณ ที่นี้ด้วย

การจัดทำรายงานฉบับนี้ได้สำเร็จลุล่วงตามวัตถุประสงค์ได้ด้วยดี ข้าพเจ้าต้องขอขอบคุณ 7-11 สาขา
11866 พิมพาภรณ์ (อ่าวอุดม) ที่ได้ให้โอกาสข้าพเจ้าได้เข้ามาฝึกประสบการณ์ปฏิบัติการสหกิจศึกษา ต้อง
ขอขอบคุณ คุณสุภาลัย ชัยมงคล ผู้จัดการร้านและ คุณชนนิกานต์ เทียบมาก FC ผู้ช่วยผู้จัดการเขต รวมถึงผู้ช่วย
ผู้จัดการร้านและพนักงานทุกคน ที่คอยอบรมและสอนงานตลอดระยะเวลาในการฝึกปฏิบัติสหกิจศึกษาในครั้งนี้
นอกจากนี้ต้องขอขอบคุณทุกๆคนที่คอยช่วยเหลือและให้คำปรึกษาให้คำแนะนำในการเขียนรายงานสหกิจกิจ
ศึกษานี้ด้วย

ข้าพเจ้าหวังเป็นอย่างยิ่งว่ารายงานเล่มนี้จะเป็นประโยชน์ต่อผู้ที่มีความสนใจในการฝึกปฏิบัติงาน ณ 7-11
สาขา 11866 พิมพาภรณ์ (อ่าวอุดม) เพื่อเป็นการทราบถึงลักษณะงานเบื้องต้นของการทำงาน หากรายงานฉบับนี้
มีข้อผิดพลาดประการใด ข้าพเจ้าก็ขออภัยมา ณ ที่นี้ด้วย

จุฑามาศ เมียนขุนทด

บทคัดย่อ

บริษัทซีฟิวเออร์ จำกัด (มหาชน) หนึ่งในกลุ่มธุรกิจของเครือเจริญโภคภัณฑ์ สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ที่ 111/19-20 ถ. พัทธกลาง 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. 2562 ณ ร้านสะดวกซื้อ 7-Eleven สาขา พิมพาภรณ์ อ่าวอุดม 11866 และได้รับมอบหมายให้ทำโครงการเพื่อเป็นส่วนหนึ่งในการช่วยเสริมสร้างภาพลักษณ์ของร้านสะดวกซื้อ 7-Eleven สาขา พิมพาภรณ์ อ่าวอุดม 11866 คือโครงการสื่อโปรโมชันแต่งตั้งเพื่อเพิ่มยอดขาย ด้วยการประดิษฐ์สื่อแต่งตั้งขึ้นมา ในการทำโครงการ เนื่องจากเป็นเรื่องที่มีความสำคัญในการทำงานให้กับองค์กร และเกี่ยวข้องกับทุกคน เพราะอาจทำให้ลูกค้าพลาดถึงโปรโมชันต่างๆได้เนื่องจากสื่อโปรโมชันแบบเก่าสามารถฉีกขาดและหลุดหายไปได้ง่าย จึงเป็นจุดที่ทำให้ผู้จัดทำสนใจที่จะศึกษาและจัดทำโครงการนี้ขึ้นมาเพื่อตอบสนองกับปัญหาที่เกิดขึ้นนั่นเอง

จากการศึกษาในโครงการ สื่อโปรโมชันแต่งตั้งเพื่อเพิ่มยอดขาย ทำให้คณะผู้จัดทำมีความรู้ในเรื่องต่าง ๆ ได้เป็นอย่างมาก ได้ประสบการณ์จากการทำงานเป็นหมู่คณะ และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าโครงการฉบับนี้จะมีประโยชน์แก่ผู้พบเห็นเป็นอย่างมาก

คณะผู้จัดทำได้ดำเนินการศึกษาโดยสืบหาข้อมูลจากผู้จัดการร้านสาขาและลงมือหาข้อมูลด้วยตนเอง ศึกษาความเป็นมาของปัญหาและได้จัดทำโครงการเพื่อการพัฒนาและแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นในด้านการขายสินค้าที่ดีต่อลูกค้าเพื่อให้เกิดยอดขายที่เพิ่มขึ้น

(นางสาวจุฑามาศ เมียนขุนทด)

สารบัญ

เรื่อง	หน้าที่
จดหมายนำส่ง	
ก	
กิตติกรรมประกาศ	ข
บทคัดย่อ	ค
สารบัญเรื่อง	ง
สารบัญรูปภาพ	ฉ
บทที่1บทนำ	1
ข้อมูลเกี่ยวกับสถานประกอบการ	1
ลักษณะการประกอบการ	2
รูปแบบโครงสร้างร้านเซเว่น-อีเลเว่นสาขาพิมพาภรณ์ อ่าวอุดม11866	3
ตำแหน่งและลักษณะงานที่นักศึกษาได้รับมอบหมายและรับผิดชอบ	4
ผู้ที่ให้คำปรึกษาและตำแหน่งของผู้ที่ปรึกษาโครงการ	6
ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา	7
บทที่2 วัตถุประสงค์ของการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา	8
วัตถุประสงค์	8
ผลที่คาดว่าจะได้รับ	8
บทที่3งานที่ปฏิบัติหรือโครงการที่รับผิดชอบ	10

วิธีการดำเนินงาน	11
การดำเนินโปรเจคในรูปแบบ Flow Chart	16
ระยะเวลาการดำเนินงาน	17
การปฏิบัติโครงการ	18
บทที่4 สรุปผลโครงการ	19
ผลการดำเนินงาน	19
สรุปผลตามวัตถุประสงค์	20
ประโยชน์ของการดำเนินงาน	22
ผลที่คาดว่าจะได้รับ	22
ถอดบทเรียนจากการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา	22
บรรณานุกรม	23
ภาคผนวก	24

สารบัญรูปภาพ

เรื่อง	หน้าที่
ภาพที่ 1 เซเว่น – อีเลฟเว่น(7-11)พิมพากรณ์	1
ภาพที่ 2 แสดงโครงสร้างบุคลากรภายในร้าน	3
ภาพที่ 3 สื่อแลกเปลี่ยนสุดคุ้ม	5
ภาพที่ 4 การนำสื่อโปรโมชั่นแต่งตั้งไปใช้ในร้านสาขา	18
ภาพที่ 5 การนำสื่อโปรโมชั่นมาใช้งานจริง	19
ภาพที่ 6 ลูกค้าให้ความสำคัญและรับรู้สื่อและตัดสินใจซื้อสินค้า	20
ภาพที่ 7 เป็นไปตามวัตถุประสงค์	20
ภาพที่ 8 จัดทำกล่องจัดเก็บอุปกรณ์ติดสื่อ	21

บทที่ 1

บทนำ

ข้อมูลเกี่ยวกับสถานประกอบการ



ภาพที่ 1 เซเว่น-อีเลฟเว่น(7-11)สาขา 11866 พิมพากรณ์ (อ่าวอุดม)

ชื่อสถานที่ประกอบการ เซเว่น-อีเลฟเว่น(7-11)สาขา11866 พิมพากรณ์ (อ่าวอุดม)

สถานที่ตั้ง 199/38หมู่ 6ตำบลทุ่งสุขลา อำเภอ ศรีราชา จังหวัดชลบุรี

รหัสไปรษณีย์20230

ลักษณะการประกอบการ

ธุรกิจร้านสะดวกซื้อให้ประชาชนผู้บริโภคในท้องถิ่นนั้นๆ ได้รับการอำนวยความสะดวกในการซื้อสินค้าอุปโภคบริโภค และทั้งนี้ยังขายสินค้าจำเป็นต่อการดำเนินชีวิตประจำวัน รวมทั้งขายอาหารพาสต์ฟูตและเครื่องดื่ม ปัจจุบันมีร้านสะดวกซื้อเปิดให้บริการ 24 ชั่วโมง เช่น เซเว่นอีเลฟเว่น ร้านเซเว่นอีเลฟเว่นไม่ใช่แค่ร้านสะดวกซื้อที่ให้ความสะดวกในการอุปโภคบริโภค แต่ยังมีบริการด้านการจ่ายเคาน์เตอร์เซอร์วิส การชำระค่าบริการต่างๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค และปัจจุบัน เซเว่นอีเลฟเว่น ได้เปลี่ยนจุดยืนจากร้านสะดวกซื้อเป็น “ร้านอิมสะดวก”



ปรัชญาองค์กร

เราปรารถนารอยยิ้มจากลูกค้าด้วยทีมงานที่มีความสุข

วิสัยทัศน์

เราให้บริการความสะดวกกับทุกชุมชน

พันธกิจ

มุ่งสร้างความผูกพันกับลูกค้า ด้วยสินค้าและบริการที่เปี่ยมด้วยนวัตกรรม พร้อมทั้งสร้างสัมพันธ์ภาพที่ดีกับชุมชนและ สังคม

รูปแบบโครงสร้างร้านเซเว่นอีเลฟเว่นสาขา พิมพากรณ์ อ่าวอุดม (11866)



ภาพที่ 2แสดงโครงสร้างบุคลากรภายในร้าน

ตำแหน่งและลักษณะงานที่นักศึกษาได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบ

คือ

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

ลักษณะงานที่ได้รับมอบหมาย ได้แก่

- การบริการ

เปรียบลูกค้าเป็นเสมือน ครอบครัวของเรา เพื่อก่อให้เกิดความสุขไม่ว่าจะเป็นในด้านความ สนุกสนาน ความบันเทิง ความสวยงาม สุขภาพแข็งแรง ธุรกิจการบริการจึงคิดต่อยอดจากความต้องการ ของมนุษย์ ซึ่งเป็นหัวใจหลักของพนักงานผู้ที่ชำระเงินให้กับลูกค้า พนักงานทุกคนต้องมีการทักทายลูกค้า เมื่อมีลูกค้า “เซเว่นสวัสดิ์คะ/ครับ เชิญคะ/ ครับ” พร้อมยิ้มทักทาย เมื่อลูกค้านำสินค้ามาชำระเงิน พนักงานต้องทวนจำนวนสินค้าทั้งหมดเพื่อจะได้ไม่ผิดพลาดในการชำระเงิน และเพื่อเพิ่มโอกาสในการ ขายสินค้าได้มากขึ้น พนักงานจะต้อง Past sale สินค้าด้วยได้แก่

-Past sale(NEW)สินค้าใหม่ เพื่อที่จะทำให้ร้านสาขาของเรามียอดขายและผลกำไร เราจึงต้องมีการแนะนำส่วนของสินค้าใหม่ให้กับลูกค้าได้ทราบถึงคุณสมบัติ ลักษณะที่ดีของสินค้าเพื่อให้ลูกค้า ตัดสินใจซื้อสินค้าใหม่ได้อย่างรวดเร็ว

-Past saleสินค้ารายสัปดาห์แนะนำสินค้าที่เป็นโปรโมชั่นระยะสั้นนี้ก็คือ สินค้ารายสัปดาห์ นั้นเอง ซึ่งจะมีอายุของโปรโมชั่นสั้นและทางเซเว่นสาขาต้องเก็บยอดขาย จึงมีความสำคัญเป็นอย่างมากที่ จะต้องจดจำโปรโมชั่นเพื่อจะแนะนำลูกค้าได้อย่างถูกต้อง

FIFO สินค้า

สินค้าใดที่เข้าคลังสินค้าก่อนก็หมุนเวียนออกไปก่อน เพื่อลดความเสี่ยงจากการจัดเก็บเป็นเวลานาน การเข้าก่อนออกก่อน FIFO First in First out เป็นวิธีที่ใช้ในการวัดต้นทุนของสินค้าโดยตั้งอยู่ในสมมุติฐานว่าสินค้าหรือวัตถุดิบที่ซื้อเข้ามาใช้ก่อนจะต้องถูกนำออกขายหรือนำมาใช้ก่อน

- ทำความสะอาด

ร้านเซเว่นอีเลฟเว่นนั้นเปิด 24 ชั่วโมง ลูกค้าเข้าร้านตลอดเวลาจึงทำให้เกิดฝุ่นและความสกปรกขึ้นทั้งหน้าร้าน พื้นที่ภายในร้านและหลังร้าน เราจึงต้องช่วยกันดูแล ทำความสะอาดอยู่เสมอ เพื่อให้เกิดความสะอาดและความสะดวกของลูกค้า

ผู้ที่ให้คำปรึกษาและตำแหน่งของผู้ที่ปรึกษาโครงการ

1. คุณชนนิกานต์ ตำแหน่ง FC
2. คุณสุภาลัย ชัยมงคล ผู้จัดการร้านสาขา

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

จากที่ได้ลงฝึกปฏิบัติการสหกิจศึกษาในร้านสะดวกซื้อร้าน 7 - ELEVEN สาขา 11866 พิมพากรณ์ (อ่าวอุดม) ภาค RE ได้พบปัญหาหลายประการ คือ สื่อโปรโมชั่นมีสภาพที่ไม่แน่นอนหาสามารถฉีกขาดได้และอาจมีการหลุดบ่อย บางครั้งอาจหลุดหายไป จึงทำให้ลูกค้าไม่ทราบถึงโปรโมชั่น บางครั้งพนักงานไม่มีเวลา Plus sale ในช่วงที่ลูกค้าเร่งรีบจึงทำให้ลูกค้าพลาดในโปรโมชั่นต่างๆไป และทำให้ยอดขายสินค้าโปรโมชั่นลดน้อยลง การที่สื่อโปรโมชั่นเกิดการหลุดออก ทำให้สินค้าที่สั่งมาเกิดการค้างสต็อกเป็นจำนวนมาก

จากปัญหาดังกล่าวทำให้ข้าพเจ้าคิดวิธีการแก้ปัญหา เรื่อง สื่อโปรโมชั่นแต่งตั้ง เพื่อเพิ่มยอดขาย ขึ้นมาเพื่อนำไปใช้แก้ปัญหา สื่อโปรโมชั่น สิทธิแลกซื้อและลดอย่างแรง 7 วัน หลุดบ่อย ทำให้ลูกค้าไม่ทราบเกี่ยวกับสินค้าโปรโมชั่นที่ร่วมรายการ ส่งผลให้เกิดปัญหาสินค้าค้างสต็อกหมดอายุของสินค้าตามมาและยอดขายสินค้าโปรโมชั่นไม่ได้ตามเป้าหมายที่กำหนด อุปกรณ์ติดสื่อแต่งตั้ง เป็นอุปกรณ์ช่วยติดสื่อโปรโมชั่นสินค้าได้ดีกว่าการติดสื่อแบบเดิม สื่อจะมีความคงทน ความสวยงาม ทำให้ลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการร้าน 7 - ELEVEN ทราบเกี่ยวกับโปรโมชั่นของสินค้า เป็นการเพิ่มยอดขายให้กับสินค้าสิทธิแลกซื้อและลดอย่าง 7 วัน และเพิ่มความสะดวกรวดเร็วในการซื้อขายสินค้าโปรโมชั่นได้เป็นอย่างดี

บทที่ 2

วัตถุประสงค์ของการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้เกิดความร่วมมือทางวิชาการระหว่างมหาวิทยาลัยฯ กับสถานประกอบการในการพัฒนาคุณภาพบัณฑิตและพัฒนาปรับปรุงหลักสูตร การวิจัยและนวัตกรรมในอนาคต
2. เพื่อเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้ปฏิบัติงานจริงในสถานประกอบการบริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) โดยผ่านนักศึกษาผู้ไปปฏิบัติงาน ณ สถานประกอบการและนำหลักการที่ได้รับจากการเรียนไปประยุกต์ใช้ในการทำงาน
3. เพื่อให้นักศึกษาพัฒนาความสามารถ ทักษะในวิชาชีพ และบุคลิกภาพที่เหมาะสมและเพียงพอที่จะเป็นพื้นฐานการประกอบการอาชีพ รวมทั้งปรับตัวเข้ากับสังคมในสถานประกอบการได้
4. เพื่อให้สถานประกอบการสามารถนำแนวคิดโครงการของนักศึกษาไปต่อยอดให้กับองค์กรและขยายไปยังสาขาอื่น
5. **ผลคาดว่าจะได้รับ**

นักศึกษา

- ได้รับประสบการณ์ตรงจากการฝึกงานไม่ว่าจะเป็นทั้งทางด้านปฏิบัติและทางทฤษฎีและสามารถนำกลับมาใช้ในการทำงานในชีวิตจริงได้
- เกิดการเรียนรู้และพัฒนาตนเอง รู้จักทำงานร่วมกับผู้อื่น มีความรับผิดชอบต่อนหน้าที่ มีความมั่นใจในตัวเองมากขึ้น ทำให้รู้จักการปรับตัวให้เข้ากับผู้อื่นได้ ตรงต่อเวลาทำให้เรามีความรับผิดชอบต่อนหน้าที่การงาน
- ทำให้เรารู้จักในการปรับตัวเข้ากับผู้อื่นและมารยาททางสังคมการวางตัวให้เข้ากับผู้อื่น
- ได้พบปัญหาต่างๆ ที่แท้จริงในการทำงาน และสามารถหาวิธีแก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้

สถานประกอบการ

- มีภาพลักษณ์เรื่องบริการที่ดี แต่งกายถูกต้องเป็นระเบียบเรียบร้อยสะอาด สามารถบริการได้ตรงตามที่บริษัทต้องการ พูดถูกต้องสื่อสารเข้าใจ เมื่อเรามีภาพลักษณ์ที่ดีจะทำให้องค์กรของเราน่าเชื่อถือสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้า
- สร้างฐานลูกค้าใหม่และรักษาฐานลูกค้าเก่าได้ เป็นวิธีการที่จะทำให้ธุรกิจมั่นคงมากยิ่งขึ้นนอกจากจะรักษาฐานลูกค้าเดิมไว้เรายังต้องสร้างฐานลูกค้าใหม่ให้ประทับใจและกลับมาบริการเราในครั้งต่อไป
- มียอดของสินค้าเพิ่มขึ้น องค์กรทุกองค์กรล้วนต้องการผลประโยชน์เพิ่มขึ้นเพื่อผลกำไรที่ตามมาสถานประกอบการจึงต้องการให้พนักงาน Past sale สินค้าที่เป็นโปรโมชัน หรือสินค้าลดอย่างแรงเพื่อที่จะมียอดขายที่เพิ่มขึ้นตามที่สถานประกอบการต้องการ
- มีประสิทธิภาพในการดำเนินงานเพิ่มขึ้น การทำงานให้ดีขึ้น หรือมีการเปลี่ยนแปลงให้ดีกว่าเดิม ตั้งใจทำงานในสถานประกอบการไม่หว่างเล่นหรือทำกิจกรรมอย่างอื่นนอกเหนือจากการทำงานในเวลาทำงาน เพราะถ้าพนักงานหว่างเล่นหรือไม่ตั้งใจทำงานจะทำให้งานไม่มีประสิทธิภาพ และอาจแย่ลงกว่าเดิมได้
- มีกำไรเพิ่มมากขึ้น

งานที่ปฏิบัติหรือโครงการที่รับผิดชอบ

ชื่อโครงการ: สื่อโปรโมชั่นแต่งตั้งเพื่อเพิ่มยอดขาย

หลักการและเหตุผล

จากที่ได้ลงฝึกปฏิบัติการสหกิจศึกษาในร้านสะดวกซื้อร้าน 7 - ELEVEN สาขา 11866 พิมพาภรณ์ (อ่าวอุดม) ภาค RE ได้พบปัญหาหลายประการ คือ สื่อโปรโมชั่นมีสภาพที่ไม่แน่นอนหาสามารถฉีกขาดได้และอาจมีการหลุดบ่อย บางครั้งอาจหลุดหายไป จึงทำให้ลูกค้าไม่ทราบถึงโปรโมชั่น บางครั้งพนักงานไม่มีเวลา Plus sale ในช่วงที่ลูกค้าเร่งรีบจึงทำให้ลูกค้าพลาดในโปรโมชั่นต่างๆไป และทำให้ยอดขายสินค้าโปรโมชั่นลดน้อยลง การที่สื่อโปรโมชั่นเกิดการหลุดออก ทำให้สินค้าที่มาเกิดการค้างสต็อกเป็นจำนวนมาก

จากปัญหาดังกล่าวทำให้ข้าพเจ้าคิดวิธีการแก้ปัญหา เรื่อง สื่อโปรโมชั่นแต่งตั้ง เพื่อเพิ่มยอดขาย ขึ้นมา เพื่อนำไปใช้แก้ปัญหา สื่อโปรโมชั่น สิทธิแลกซื้อและลดอย่างแรง 7 วัน หลุดบ่อย ทำให้ลูกค้าไม่ทราบเกี่ยวกับสินค้าโปรโมชั่นที่ร่วมรายการ ส่งผลให้เกิดปัญหาสินค้าค้างสต็อกหมดอายุของสินค้าตามมาและยอดขายสินค้าโปรโมชั่นไม่ได้ตามเป้าหมายที่กำหนด อุปกรณ์ติดสื่อแต่งตั้ง เป็นอุปกรณ์ช่วยติดสื่อโปรโมชั่นสินค้าได้ดีกว่าการติดสื่อแบบเดิม สื่อจะมีความคงทน ความสวยงาม ทำให้ลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการร้าน 7 - ELEVEN ทราบเกี่ยวกับโปรโมชั่นของสินค้า เป็นการเพิ่มยอดขายให้กับสินค้าสิทธิแลกซื้อและลดอย่าง 7 วัน และเพิ่มความสะดวกรวดเร็วในการซื้อขายสินค้าโปรโมชั่นได้เป็นอย่างดี

วัตถุประสงค์

- ▶ เพื่อให้ลูกค้าทราบถึงโปรโมชั่นต่างๆ
- ▶ เพื่อเพิ่มยอดขายของสินค้าโปรโมชั่น และสิทธิแลกซื้อ
- ▶ เพื่อเพิ่มความสะดวกรวดเร็วในการซื้อขายสินค้าโปรโมชั่น

เป้าหมาย

ได้ความคงทนยืดหยุ่นและความสวยงามของสื่อโปรโมชัน และเพิ่มยอดขายของโปรโมชันและสิทธิ์แลกซื้อและ
ได้ต้นแบบอุปกรณ์ติดสื่อให้กับแต่ละสาขา

วิธีการดำเนินงาน

ขั้นตอนการดำเนินงาน

ขั้นตอนที่ 1 สังเกตปัญหาจากการปฏิบัติงาน



ขั้นตอนที่ 2 ค้นพบปัญหาและเสนอปัญหาเรื่องการจัดทำอุปกรณ์ติดสื่อโปรโมชันแต่งตั้ง ให้ผู้จัดการร้านและผู้ช่วย
ผู้จัดการเขต



ขั้นตอนที่ 3 สํารวจและเก็บข้อมูลการหลุดของสื่อโปรโมชัน คือ ได้มีการสำรวจในแต่ละวันว่าสื่อมีการหลุดและ
ฉีกขาดจริงตามภาพ ในภาพก็เห็นว่าสื่อหลุดลงมากองอยู่ข้างล่าง และไม่ได้อยู่ตรงกับสินค้าชนิดนั้น



ขั้นตอนที่ 4 จัดทำอุปกรณ์ติดสื่อ

ขั้นตอนการจัดทำอุปกรณ์ติดสื่อ

- ขั้นตอนทำที่ 1 เตรียมอุปกรณ์



- ขั้นตอนทำที่ 2 นำแผ่นใสรายงานมาตัด ความกว้าง 2 ซม. ความยาว 11.5 ซม.



- ขั้นตอนทำที่ 3 นำแผ่นใสที่ตัดตามขนาดที่ต้องการแล้ว มาเจาะรู เพื่อนำไปใส่กับตัวหนีบบัตร หรือ ตัวใส่ป้ายราคาสินค้า



- ขั้นตอนทำที่ 4 นำอุปกรณ์ที่ประดิษฐ์ขึ้น ไปติดกับตัวสื่อ



- ขั้นตอนทำที่ 5 นำอุปกรณ์ที่ประดิษฐ์เสร็จแล้วไปติดตาม ชั้นโปรโมชัน เซลล์วางสินค้า และ open type



- ขั้นตอนทำที่ 6 การจัดเก็บอุปกรณ์ติดสื่อ



ขั้นตอนที่ 5ดำเนินการนำสื่อมาใช้ในร้าน



ขั้นตอนที่ 6 เปรียบเทียบผลการดำเนินงานก่อนทำและหลังทำ

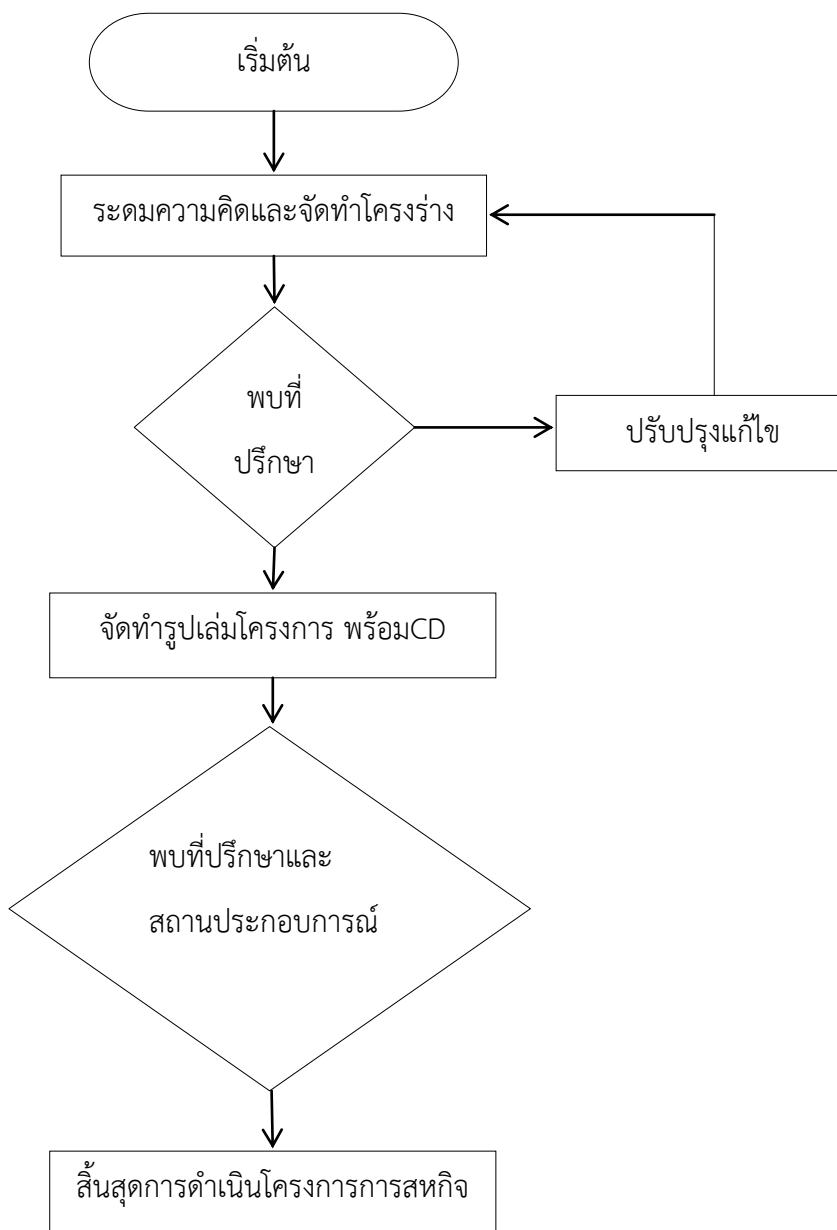


รูปก่อนจัดทำอุปกรณ์ติดสื่อ



รูปหลังจัดทำอุปกรณ์ติดสื่อ

การดำเนินโปรเจคในรูปแบบ FlowChart



การปฏิบัติโครงการ

- เริ่มวางแผนในการประดิษฐ์สื่อโปรโมชันเพื่อไปติดตามเซลล์วางสินค้า และ open type รวมไปถึงการจัดเก็บอุปกรณ์ติดสื่อ โดยนำมาทดลองใช้งานจริงกับร้าน 7-11 พิมพากรณ์(อ่าวอุดม) 11866 ซึ่งก็ได้ผลที่ดีและ ได้รับความพึงพอใจกับลูกค้าและพนักงาน



ภาพที่4การนำสื่อโปรโมชันแต่งตั้งไปใช้ในร้านสาขา

ผู้รับผิดชอบโครงการ

นางสาวจุฑามาศ เมียนขุนทด

บุคคลที่ให้การสนับสนุน

คุณ ชนนิการ์ต์ เทียบมาก ตำแหน่ง FC ร้าน

คุณ สุภาลัย ชัยมงคล ผู้จัดการร้าน

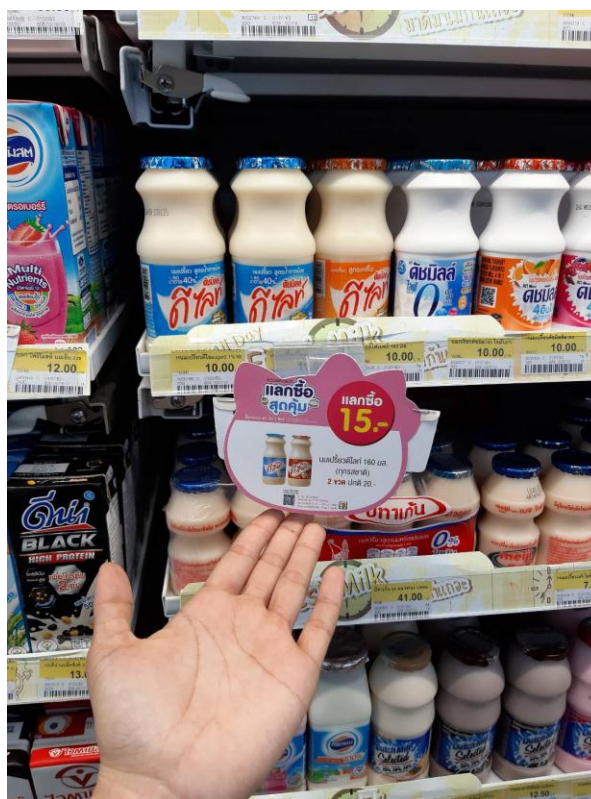
สถานที่ตั้ง 199/38 หมู่6 ตำบล พุงสุขลา อำเภอกอศรีราชา จังหวัดชลบุรีรหัสไปรษณีย์ 2023

บทที่ 4

สรุปผลโครงการ

ผลของการดำเนินงาน

หลังจากที่ได้นำสื่อมาใช้จริงกับเซเว่น-อีเลฟเว่น สาขาที่ผู้จัดทำได้ปฏิบัติงานอยู่ ซึ่งได้ผลตอบรับเป็นอย่างดี ได้ประโยชน์ในการขายสินค้าสามารถทำให้การเข้าถึงของลูกค้าเป็นไปได้ง่ายขึ้นเพิ่มยอดขายให้กับทางร้าน พนักงานทุกคนให้ความร่วมมือเป็นอย่างดี



ภาพที่5 การนำสื่อแต่งตั้งเพื่อเพิ่มยอดขายมาใช้จริง

สรุปผลตามวัตถุประสงค์



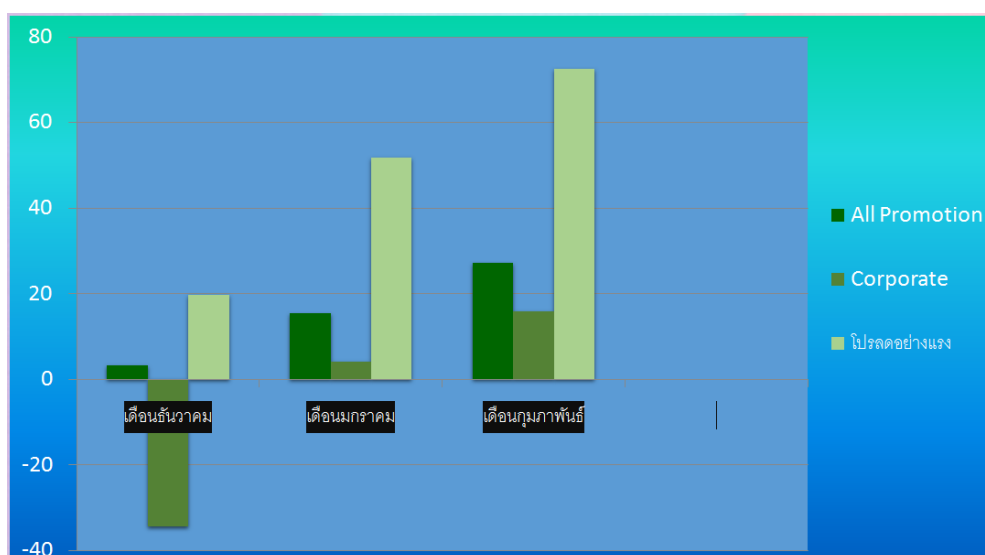
ภาพที่ 6 ลูกค้าให้ความสำคัญและรับรู้สื่อและตัดสินใจซื้อสินค้า



ภาพที่ 7 เป็นไปตามวัตถุประสงค์



ภาพที่ 8 จัดทำกล่องจัดเก็บอุปกรณ์ติดสื่อ



ตารางแสดงยอดขายโปรโมชั่น

จากตาราง มีการเก็บรวบรวมข้อมูล ของในแต่ละเดือนจะเห็นได้ว่ายอดเดือนธันวาคมโปรโมชั่นจะติดลบ จากที่เริ่มทำสื่อโปรโมชั่นขึ้นมาทดลองก็เห็นได้ว่ายอดขายเพิ่มขึ้นมาอย่างเห็นได้ชัด ต่อมาเดือนกุมภาพันธ์ ยอดขายโปรโมชั่นเพิ่มขึ้นกว่าเดิมซึ่งเป็นไปตามวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้ในข้อที่ 2 คือการเพิ่มยอดขาย

ประโยชน์ของการดำเนินงาน

1. ลูกค้าทราบถึงโปรโมชั่นได้อย่างชัดเจน
2. เพิ่มยอดขาย ให้กับทางร้าน
3. ประหยัดเวลาในการเลือกซื้อสินค้าในกรณีที่ลูกค้าเร่งรีบ

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

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

ถอดบทเรียนจากการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา

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

บรรณานุกรม

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

<http://www.logisticafe.com/2010/06/fifo-fefo-lifo/>.ค้นหาเมื่อ10เมษายน 2562

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

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

ค้นหาเมื่อ 3 เมษายน 2562

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

<https://www.cpall.co.th/Corporate/about-cp-all>.ค้นหาเมื่อ 3 เมษายน 2562

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

<http://www.7eleven.co.th/promotion.php>.ค้นหาเมื่อ 8 เมษายน 2562

ภาคผนวก

ภาพประกอบการปฏิบัติงานสหกิจและโครงการที่ได้รับมอบหมาย







สถานประกอบการ 7-11 พิมพากรณ์ อ่าวอุดม 11866



