



รายงานการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา

ซีพีออลล์ (7-11)

เรื่อง การเพิ่มยอดขาย 7- Deal

โดย

นางสาววราลี ถินจะบก รหัสนักศึกษา 5940502622

เสนอ

ดร.พวงพรภัสร์ วิริยะ

รายงานนี้เป็นส่วนหนึ่งของการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา

โปรแกรมวิชาการจัดการ คณะวิทยาการจัดการ

มหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา

ภาคเรียนที่ 2 ปีการศึกษา 2562

สารบัญ

เรื่อง	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	ฉ
บทคัดย่อ	ช
สารบัญ	ก
สารบัญตาราง	ข
สารบัญรูปภาพ	ค
คำนำ	ง
ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา	1
วัตถุประสงค์	2
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	2
ขั้นตอนการดำเนินงาน	3-4
การดำเนินโปรเจกในรูปแบบ FlowChart	5
ผลการดำเนินงาน	6
สรุปผลการดำเนินงานและสิ่งที่ได้รับจากการปฏิบัติงาน	7-8
อ้างอิง	9
ภาคผนวก	10

สารบัญตาราง

เรื่อง	หน้า
ตารางที่ 1 ตารางก่อนทำโปรเจค	6
ตารางที่ 2 ตารางสรุปหลังทำโปรเจค	6

สารบัญรูปภาพ

เรื่อง	หน้า
ภาพที่ 1 ภาพหน้าร้าน	1
ภาพที่ 2 ภาพการหายอดขาย	2
ภาพที่ 3 ภาพสังเกตการทำงาน	3
ภาพที่ 4 ภาพการนำเสนอปัญหา	3
ภาพที่ 5 ภาพการสำรวจและเก็บข้อมูล	4
ภาพที่ 6 ภาพการจัดทำสื่อ	4

คำนำ

รายงานเล่มนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิชาการฝึกประสบการณ์วิชาชีพ โปรแกรมวิชาการจัดการประจำภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2562 จัดทำขึ้นเพื่อการนำเสนอผลการฝึกงาน ซึ่งประกอบด้วย ข้อมูลทั่วไปของสถานที่ฝึกงาน หน้าที่ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบ และประโยชน์ที่ได้รับจากการปฏิบัติงาน โดยข้าพเจ้าได้เริ่มฝึกประสบการณ์วิชาชีพตั้งแต่วันที่ 3 พฤศจิกายน 2562 ถึงวันที่ 24 กุมภาพันธ์ 2563 ในการจัดทำรายงานในครั้งนี้หากท่านใดสนใจศึกษาสามารถนำไปประกอบการศึกษาได้ และหากมีข้อผิดพลาดประการใดต้องขออภัย ณ ที่นี้ด้วย

ผู้จัดทำ

นางสาวราลี ถินจะบก

กิตติกรรมประกาศ

โครงการเล่มนี้สำเร็จลุล่วงได้ด้วยความกรุณาจาก อาจารย์พวงพรภัสร์ วิริยะ ที่ปรึกษาโครงการที่ให้คำแนะนำ แนวคิด ตลอดจนการแก้ไขข้อบกพร่องต่างๆมาโดยตลอดจนทำให้โครงการเล่มนี้สำเร็จสมบูรณ์

ขอขอบคุณ นางสาวสุทาทิพย์ ฉิมจารย์ พี่เลี้ยงที่ปรึกษาที่ให้คำแนะนำในการทำโครงการ ตลอดจนการแก้ไขปัญหาของโครงการ จนทำให้สำเร็จลุล่วง

ขอขอบคุณ FC ประภากร วงศ์ใหญ่ ที่ให้คำปรึกษาในการทำโครงการ ให้คำแนะนำ และให้กำลังใจมาตลอดขอขอบคุณเป็นอย่างสูง

คณะผู้จัดทำ

นางสาววราลี ถินจะบก

บทคัดย่อ

เนื่องจากการผลิตสินค้าออกมาเป็นจำนวนมากทำให้สินค้าบางชนิดจำเป็นต้องมีการจัดทำโปรโมชั่น ทำให้สินค้าเป็นที่รู้จักและแพร่ออกไป เพื่อเพิ่มยอดในการขายสินค้าให้มากขึ้น ตามวัตถุประสงค์ของโครงการ 7 – Deal

ดังนั้น ผู้ศึกษาจึงได้กำหนดแนวทางในการเพิ่มยอดขายสินค้าให้กับทางร้านและป็นทางเลือกให้กับลูกค้ามากยิ่งขึ้นในการตัดสินใจเลือกซื้อสินค้า

สรุปการจัดทำโครงการครั้งนี้ เพื่อเป็นการเพิ่มสินค้าทางเลือกให้กับผู้บริโภคและเพิ่มยอดขายสินค้า 7 – Deal ให้กับทางร้านให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้

ที่มาและความสำคัญ

เนื่องจากทางร้านสาขาขาดโครงสร้างและเปิด RENOVATEร้านใหม่ ทำให้ยอดขายของทางร้านลดลง ทางเราจึงคิดทำโปรเจกต์นี้ขึ้น เพื่อให้ง่ายต่อการตัดสินใจซื้อของลูกค้า เนื่องจากสินค้าที่ร่วมรายการมีราคาที่สูง ทำให้ 7-deal

จากการที่ผู้ศึกษาได้เข้าไปสอบถามสถานประกอบการใกล้เคียงก็พบว่าเจอปัญหายอดขาย 7-Deal ลดลงเช่นกัน

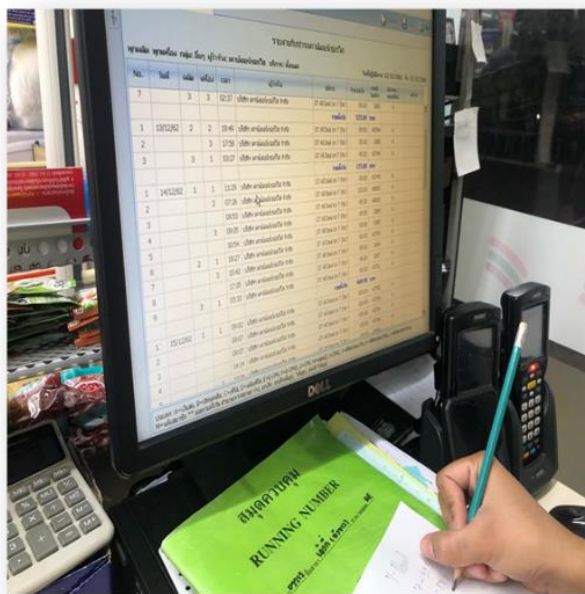
หากพนักงานสื่อสารกับลูกค้าเข้าใจก็จะทำให้สถานประกอบการนั้นเสียโอกาสในการขายสินค้า ผู้ศึกษาจึงมีแนวคิด ทำการสื่อเพื่อให้ลูกค้าเห็นได้ชัดเจนยิ่งขึ้น และทำการ plus sale ให้กับลูกค้า ทำให้ลูกค้าเห็นสินค้าและตัดสินใจซื้อได้ง่าย



ภาพที่ 1 ภาพหน้าร้าน

วัตถุประสงค์

1. เพื่อเพิ่มยอดขายให้กับสินค้า 7- Deal
2. เพื่อเพิ่มยอดขายให้กับทางร้าน
3. เป็นทางเลือกให้กับลูกค้า



ภาพที่ 2 ภาพขายยอดขาย

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ยอดขายสินค้า 7- Deal เพิ่มมากขึ้น
2. ลดเวลาการแนะนำสินค้าให้กับลูกค้า

ขั้นตอนการดำเนินงาน

1. สังเกตปัญหาจากการทำงาน



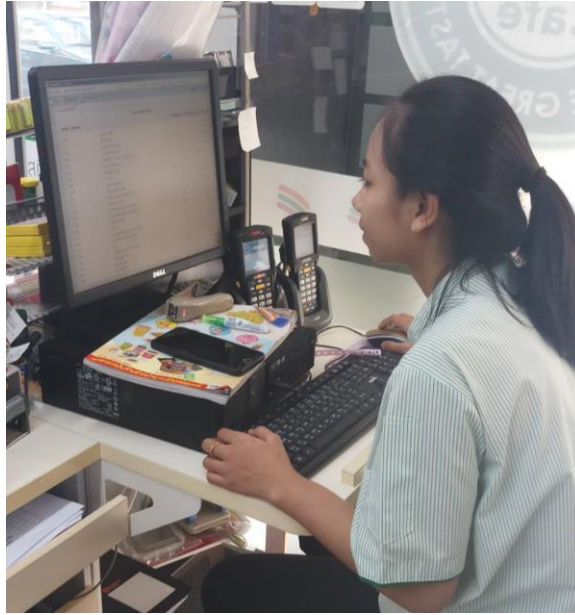
ภาพที่ 3 สังเกตการทำงาน

2. เสนอปัญหาและปรึกษาเรื่องการจัดทำป้ายสื่อ ให้ผู้จัดการร้านและ Fc



ภาพที่ 4 นำเสนอปัญหา

3. สํารวจและเก็บข้อมูลในแต่ละวัน



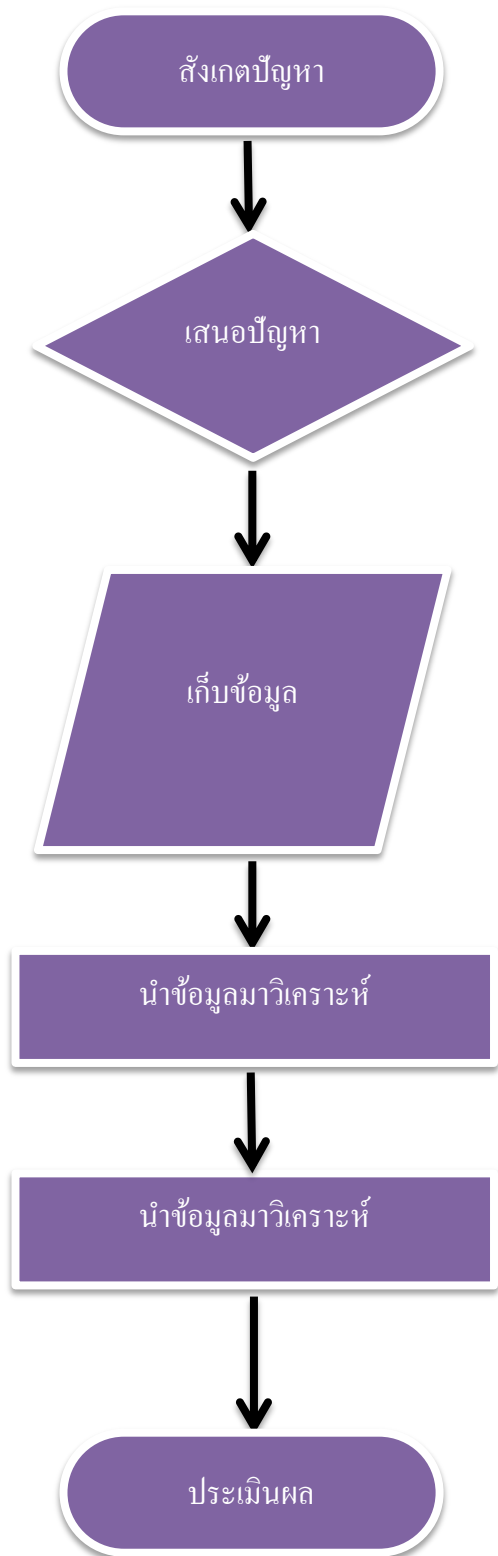
ภาพที่ 5 สํารวจและเก็บข้อมูล

4. นำข้อมูลทีเก็บมาวิเคราะห์เปรียบเทียบผลการดำเนินงาน
5. จัดทำป้ายสื่อเพื่อมาทดลองใช้ในร้าน



ภาพที่ 6 จัดทำป้าย

การดำเนินโปรเจกในรูปแบบ FlowChart



ตารางที่ 1 การดำเนินโปรเจกในรูปแบบ FlowChart

ผลการดำเนินงาน

จากการศึกษาพบปัญหาการเพิ่มยอดขายสินค้า 7- Deal คือจากเดิมจะไม่มีป้ายสื่อบอกรายละเอียดของสินค้าว่ามีโปรโมชันอะไร ราคาเท่าไร ลดเหลือเท่าไร ทำให้ลูกค้าไม่รู้ว่าสินค้ามีโปรโมชันอะไร แล้วจะมาทำให้พนักงานเสียเวลาแนะนำสินค้า 7- Deal ให้กับลูกค้า ดังนั้น ผู้ศึกษาได้หาแนวทางการเพิ่มยอดขายสินค้า 7- Deal เพื่อให้ยอดขายเพิ่มขึ้นจากเดิม

ตารางก่อนทำโปรเจก

ยอดขาย	ผลัดเช้า/ชุด	ผลัดบ่าย/ชุด	ผลัดดึก/ชุด	รวมเดือน
เดือนพฤศจิกายน	52	48	20	120 ชุด

ตารางที่ 1 ตารางก่อนทำโปรเจก

ตารางสรุปผลหลังทำโปรเจก

ยอดขาย	ผลัดเช้า/ชุด	ผลัดบ่าย/ชุด	ผลัดดึก/ชุด	รวมเดือน
เดือนธันวาคม	60	58	30	148 ชุด
เดือนมกราคม	53	48	32	120 ชุด

ตารางที่ 2 ตารางสรุปผลหลังทำโปรเจก

สรุปผลการดำเนินงานและสิ่งที่ได้รับจากการปฏิบัติงาน

นางสาวราลี ถินจะบก พนักงานที่ร้าน7-Eleven สาขาเล็งกี (บัวขาว) 312/76-77 หมู่ 9
ตำบลหนองปรือ อำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี รหัสไปรษณีย์ 20230

หน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย ได้แก่

- FIFO สินค้า
- เช็คลังเบรก (DC)
- ทำความสะอาดเซลล์สินค้า
- บริการกับลูกค้า
- นำแนะสินค้าใหม่
- ขายสินค้าที่จัดโปรโมชันให้กับลูกค้า
- ครอบเงินลงตู้เซฟ
- Shiftรับเงิน
- เติมสินค้าDC
- เขียนบ่งชี้
- ทำความสะอาดภายในร้านเพื่อส่งผลัด กวาดพื้น ถูพื้น
- Frontสินค้า
- เติมสินค้าในห้อง VAULT ROOM
- คิวหาสินค้าหมดอายุทุกเดือน
- จัดStockสินค้า
- ติดป้ายราคาสินค้า
- นับเหรียญ
- รีแพนป้ายราคาสินค้า
- ตักบ่อคัก (กะดึก)
- ขัดหน้าร้าน (กะดึก)
- ล้างอุปกรณ์ (กะดึก)
- เปลี่ยนสื่อ

รูปแบบการเรียนรู้จะมีพี่ช่วยสอนงานและเรียนรู้เองเห็นพี่ทำก็ทำตาม สิ่งไหนที่ไม่รู้ก็สอบถามพยายามจดจำรายละเอียดงานที่ได้รับมอบหมายให้แม่นยำหรือมีการจดบันทึกลงสมุด ไปถึงวันแรกผู้จัดการให้ทำความเข้าใจและทำความเข้าใจกับพื้นที่ขายในแต่ละส่วนก่อน โดยให้เริ่มจากการ Font สินค้า เดิมสินค้าพื้นที่ขายและเดิมVault ช่วงอาทิตย์แรกๆ ได้ทำงานนอกจนกระทั่งจำสินค้าได้ว่าสินค้าตัวไหนอยู่ที่ไหนลูกค้ามาถามหาสินค้าสามารถแนะนำได้ หลังจากนั้นผู้จัดการก็ให้เข้าแคชเชียร์โดยมีพี่ช่วยคอยให้คำแนะนำอย่างใกล้ชิด งานแคชเชียร์มองผ่านๆ เหมือนจะง่ายแต่ไม่ง่ายเลย เราต้องใช้ความพยายามทุกอย่าง ต้องใช้สมาธิ ต้องรอบคอบเพราะอยู่กับเงินหากเกิดความผิดพลาดขึ้นก็ไม่สามารถแก้ไขได้ เข้าแคชเชียร์ต้องใจเย็น คิดว่าเป็นงานที่เรารัก แรกๆก็จะซ้ำ ใสถุงพลาสติกให้ลูกค้าซ้ำ และเคยพลาดทอนเงินลูกค้าผิด และเริ่มจดจำเมนูเคาน์เตอร์เซอร์วิสต่างๆว่ามีรายการและบริษัทผู้ว่าจ้างใดๆบ้าง เพื่อที่จะสามารถให้บริการลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว งานในเคาน์เตอร์แคชเชียร์มี 3 เครื่องโดยแต่ละเครื่องก็จะมีงานที่แตกต่างกันเล็กน้อย โดยเคาน์เตอร์ 1 จะต้องนับเงินใส่เครื่องและเติมเหรียญ ส่วนเคาน์เตอร์ 2 จะต้องให้บริการลูกค้าอย่างเต็มที่เพราะเป็นเคาน์เตอร์ที่ลูกค้าใช้บริการมากที่สุด และเคาน์เตอร์ที่ 3 จะต้องคอยดูแลเรื่องสินค้าเวฟ และขนมปังปิ้ง หลังจากเริ่มคล่องงานเคาน์เตอร์

อ้างอิง

วิชา เทคโนโลยีสารสนเทศ

วิชา ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ

วิชา ภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสาร

วิชา หลักการตลาด

วิชา การจัดการโครงการ

วิชา การจัดการเชิงกลยุทธ์

วิชา การเตรียมฝึกประสบการณ์วิชาชีพการจัดการ

วิชา เจริญต่อรองและการแก้ปัญหาความขัดแย้ง

ภาคผนวก

