



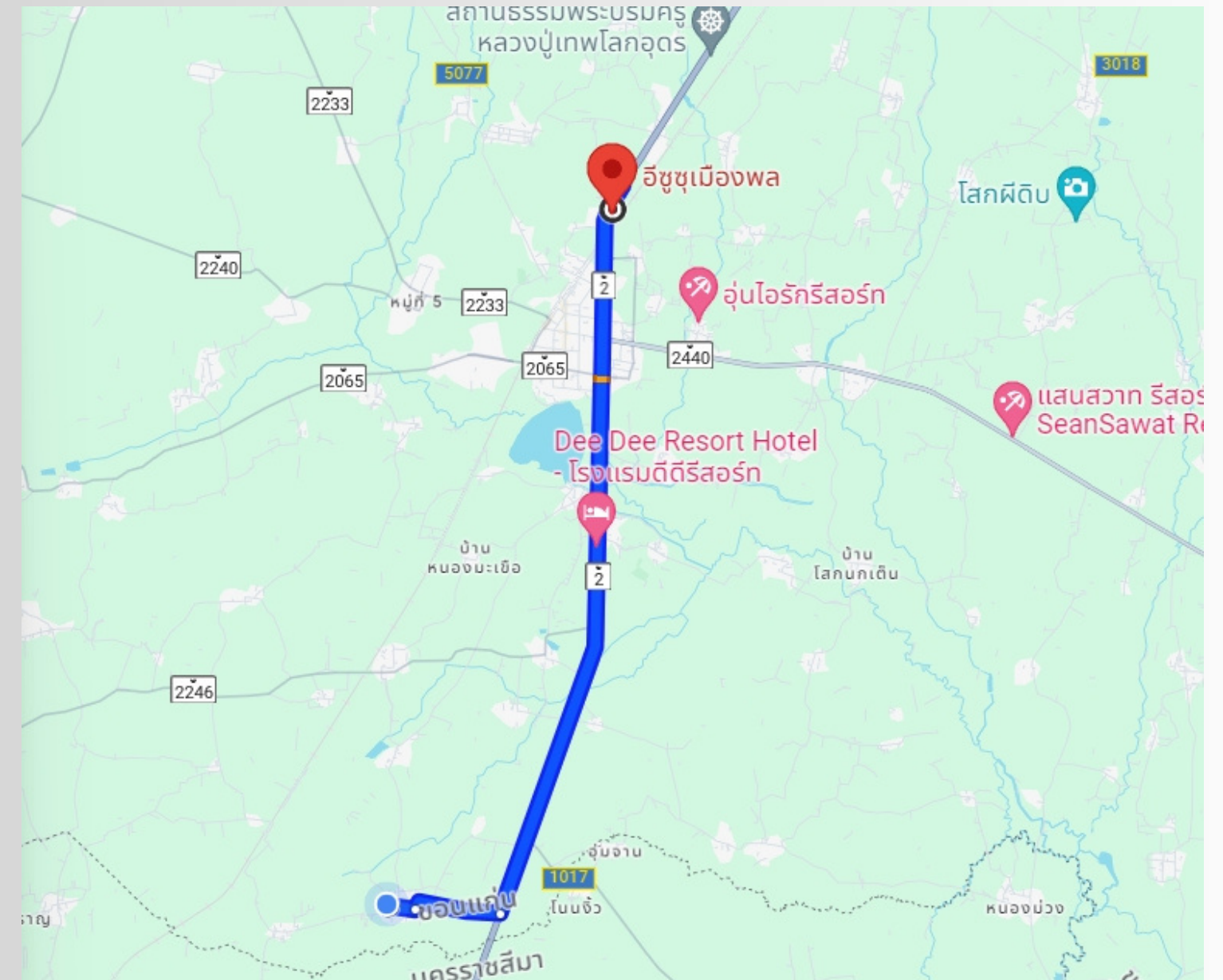
โครงการสหกิจศึกษา

เรื่อง การประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อออนไลน์



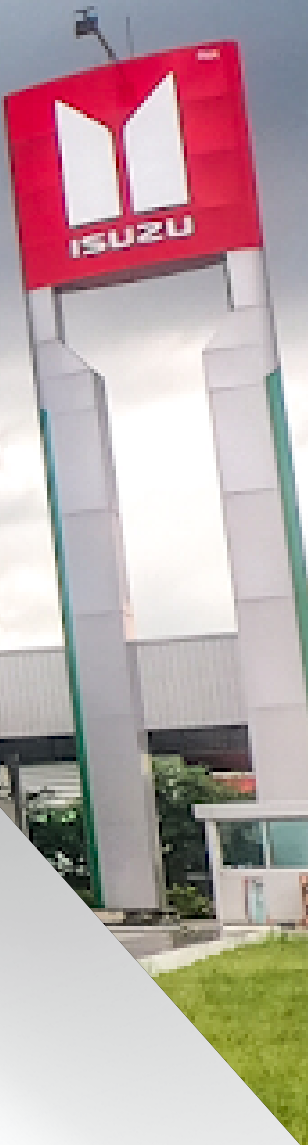
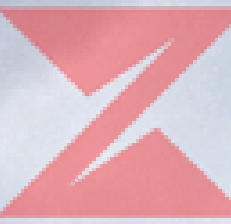
ชื่อสถานประกอบการ

บริษัท อีซูซุ คอนเน็ค ขอนแก่น จำกัด
สาขา ฝล ตั้งอยู่ บ้านเลขที่ 151 หมู่ 6 ตำบล เก่าจิว
อำเภอ ฝล จังหวัด ขอนแก่น 40120



หน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย

- ลง Q from จากที่ไปออกบูธมาหรือลูกค้ามาจากเพจ
- โทรติดตามลูกค้าที่ซื้อรถไปแล้ว 5 ปี ให้มาเปลี่ยนน้ำมันเครื่องและกรอง และบันทึกการติดตามในระบบ Big Data
- โทรติดตามลูกค้า ให้เข้ามาเปลี่ยนเซ็นเซอร์ความเร็ว
- บันทึกการโทรใน Excel
- บันทึกพฤติกรรมการนัดหมายลูกค้าเข้ามาใช้บริการ
- ทำจดหมายเวียน ส่งจดหมายหาลูกค้า ติดตามลูกค้าเก่า



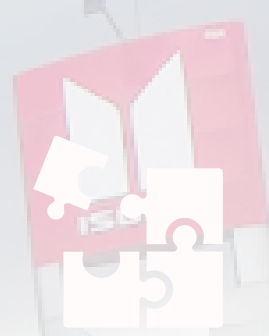
SWOT

จุดแข็ง

- จุดขายที่เหนือกว่าคู่แข่ง
- เป็นที่ต้องการของคนทุกรุ่น
- ได้เปรียบด้านการเป็นที่นิยม

จุดอ่อน

- การตลาดออนไลน์ยังไม่คล่องตัว
- เพลจทางสาขายังไม่โดดเด่น



SWOT

โอกาส

- ในช่วงที่ผ่านมามีโควิด 19ทำให้กระแสมาแรงคือ การทำการตลาดออนไลน์
- เราสร้างเพจขึ้นมาเพื่อเพิ่มโอกาสให้กับการขายให้กับทางบริษัทเรา

อุปสรรค

- มีคู่แข่งสร้างเพจมากขึ้นเหมือนกัน ทำให้กระแสตก
- ไม่มีคนประจำเพจทำให้ไม่ค่อยมีการอัปเดต
- เศรษฐกิจตกต่ำรายได้ไม่มากพอต่อการซื้อ

ជំងឺកាំងប្រា

เนื่องจากพนักงานในหน่วยงานมีน้อย ในการ
โพสต์ประชาสัมพันธ์จึงทำให้เพจไม่ค่อยได้
อิมเพคตบ่อย

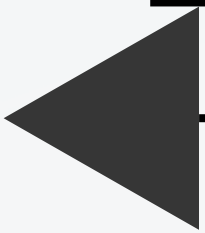
พนักงาน

ขาดพนักงานที่คอย
ดูแลเพจประจำ

สื่อโซเชียล

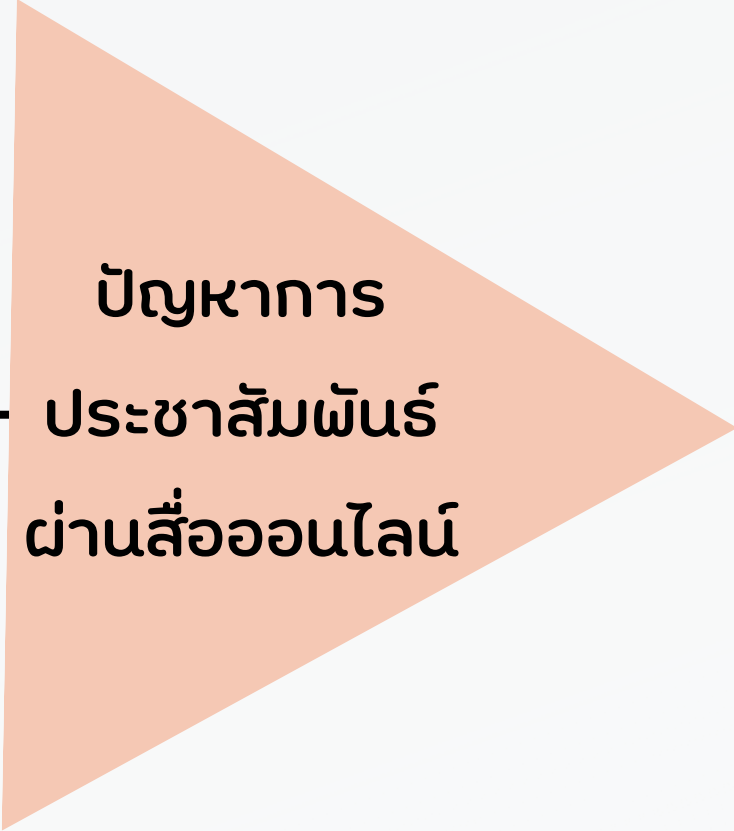
กลุ่มผู้สูงอายุที่เข้าไม่ถึงการ
ประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ เช่น
ไลน์ facebook

Fb มีการปิดกั้นการมองเห็น
ทำให้เห็นข้อมูลการ
ประชาสัมพันธ์ในเพจน้อยลง



เพจ

เพจมีแต่คนนิยมที่เข้ามาดูผ่านๆแต่ไม่
ได้กดถูกใจหรือกดติดตาม ทำให้พลาด
ข้อมูลข่าวสารในเพจที่ประชาสัมพันธ์



**ปัญหาการ
ประชาสัมพันธ์
ผ่านสื่อออนไลน์**

ที่มาของปัญหาและโอกาส

ระหว่างที่ปฏิบัติงานได้พบเห็นปัญหาการทำงานด้านการประชาสัมพันธ์
ข่าวสารต่างๆ โดยการออกแจกใบปลิวตามสถานที่ ทำให้ใช้ทรัพยากรไปจำนวน
มาก จึงหาแนวทางในการพัฒนาช่องทางการสื่อสาร และประชาสัมพันธ์ข้อมูลให้
แก่ลูกค้าทราบ เช่น การโปรโมทรถ หรือจะขอทราบรายละเอียดเพิ่มเติมเกี่ยวกับ
การขายรถ

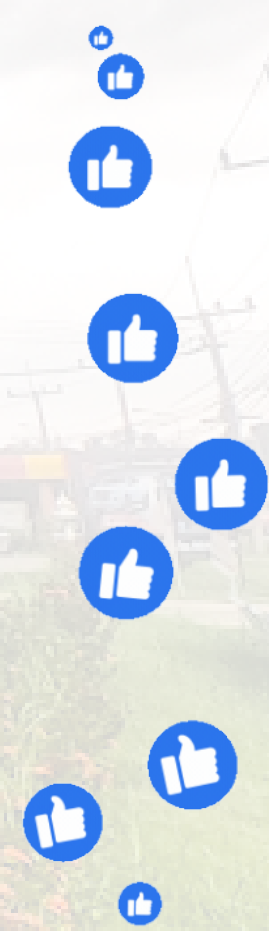
ตัวอย่างปัญหาที่พบก่อนทำ

-การออกแจกโปรชัวร์ ทำให้เปลืองทรัพยากรและน้ำมัน
เพิ่มขึ้น



วัตถุประสงค์โครงการ

1. เพื่อประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อออนไลน์ เพื่อให้ลูกค้าเข้าถึงได้มากขึ้น
ลูกค้าจะารู้จักมากกว่าเดิม
2. ลดค่าใช้จ่ายในการเดินทางมาที่ศูนย์บริการ ลูกค้าสามารถดูได้
ผ่านเพจ fb



เป้าหมายโครงการ

1. ลูกค้าติดต่อเข้ามาผ่านเพจ facebook เพิ่มขึ้น คิดเป็นร้อยละ 80%
2. ทำให้ลูกค้าติดตาม เพจfacebook เพิ่มขึ้นจากเดิม ผู้ติดตาม 1500 คน ปัจจุบันหลังทำเพจ มีผู้ติดตาม 3000 คน+

วิธีการดำเนินงาน

ที่	กิจกรรม	ระยะเวลา(เดือน)			
		กรกฎาคม	สิงหาคม	กันยายน	ตุลาคม
1	ค้นหาปัญหาที่เกิดขึ้น	✓	✓		
2	วางแผนปรึกษาหารือ		✓		
3	กำหนดวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้น		✓		
4	กำหนดระยะเวลาในการปฏิบัติและปฏิบัติโครงการ		✓		
5	สรุปผลการปฏิบัติโครงการ				✓

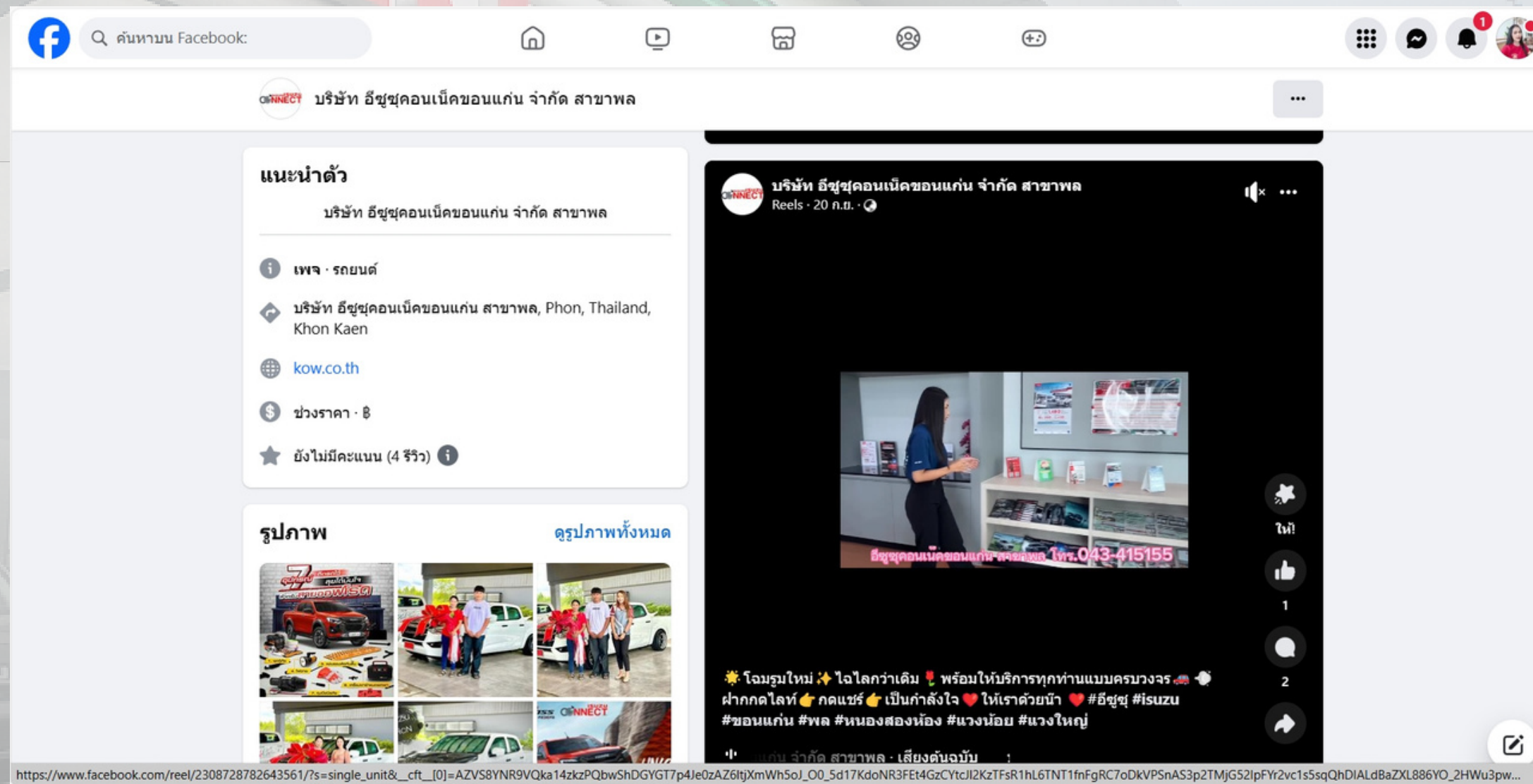
วิธีการดำเนินงาน

- เริ่มจากการเก็บข้อมูลลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการเพจ
- ปรึกษาพี่เลี้ยง แล้วเริ่มทำคลิปวิดีโอลงเพจ
- มีการยิงแอดเพื่อให้ไปยังกลุ่มเป้าหมายคือลูกค้าของเรา เพื่อสร้างยอดขาย



วิธีการดำเนินงาน

-ทำคลิปแนะนำศูนย์บริการของเราในโซนต่างๆ



วิธีการดำเนินงาน

-ทำคลิปประชาสัมพันธ์โปรโมชันเพื่อความสนใจกับลูกค้า

The screenshot shows a Facebook page for 'บริษัท อีซูซุกอนเน็คทอนแก่น จำกัด สาขาพล' (ISUZU CONNECT Khon Kaen Branch). The page includes a search bar, navigation icons, and a profile header with contact information. A post from 28 days ago promotes a 999 Baht promotion. Below the post is a gallery of photos showing car deliveries and a video post featuring a woman in a black ISUZU polo shirt speaking.

วิธีการดำเนินงาน

-ทำคลิปแนะนำการสังเกตป้ายแดงจริงหรือป้ายแดงปลอม

The screenshot shows a Facebook post from the page 'บริษัท อีซูซุกอนเน็คขอนแก่น จำกัด สาขาพล'. The post includes a video titled 'Ep2 ป้ายแดงจริงดูยังไง?' (Ep2 How to identify real red license plates?). The video content shows a woman in a black polo shirt with the ISUZU logo, speaking in front of a whiteboard. The video player interface shows a progress bar at 0:09 / 1:33 and a phone number 'โทร. 043-415155' at the bottom. The post also features a 'แนะนำตัว' (Introduction) section with contact information for the branch in Phonsavan, Thailand, and a 'รูปภาพ' (Photos) gallery showing various vehicles and dealership activities.

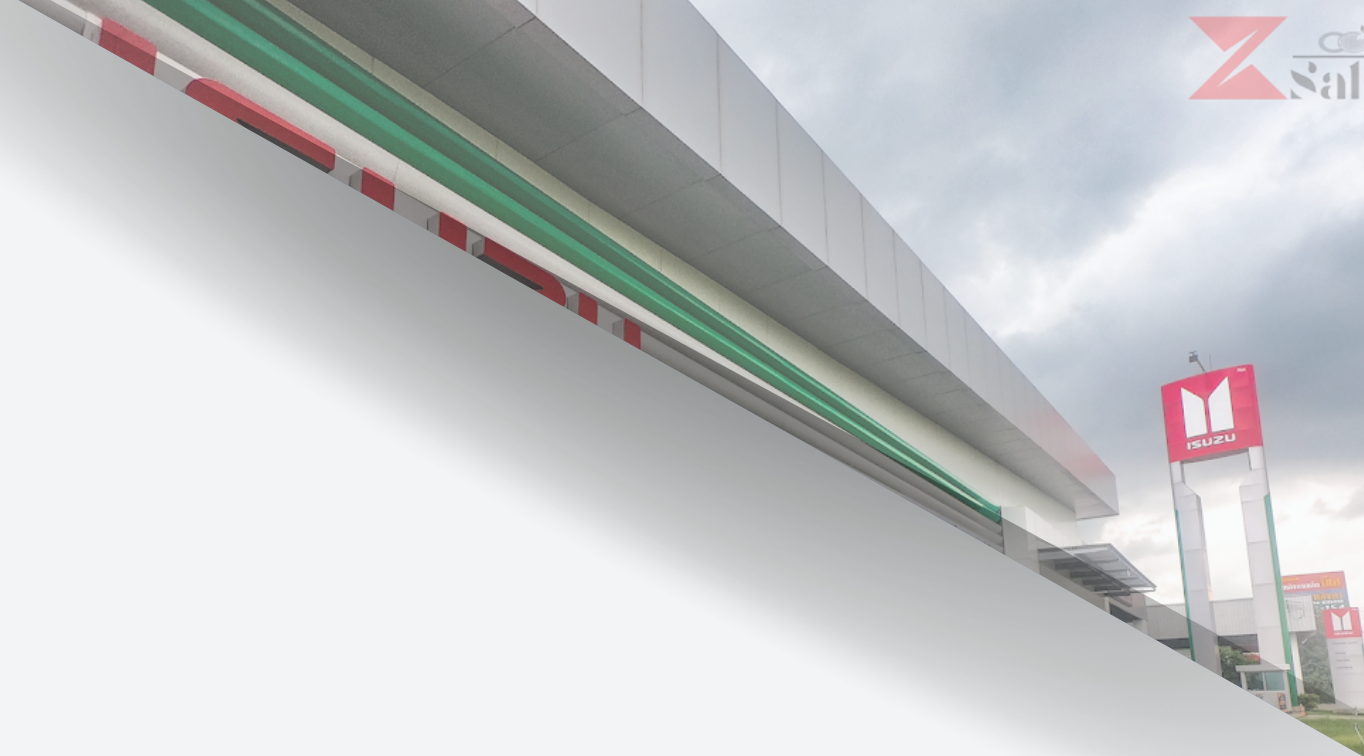
ผลการดำเนินการ

ก่อนทำเพจ

- 1.ทางจดหมาย ร้อยละ38%
- 2.โทรติดต่อ ร้อยละ30%
- 3.ไปรษณีย์ ร้อยละ23%
- 4.เพจ Fb 7%

หลังทำเพจ

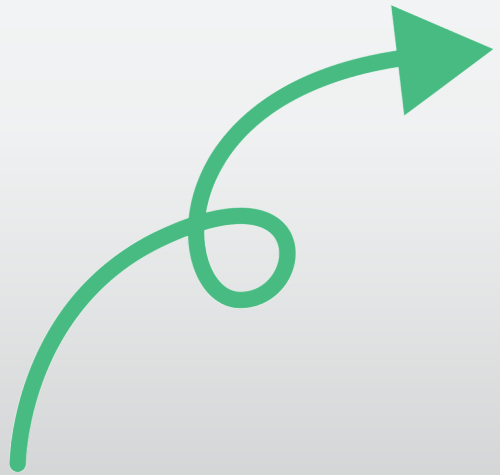
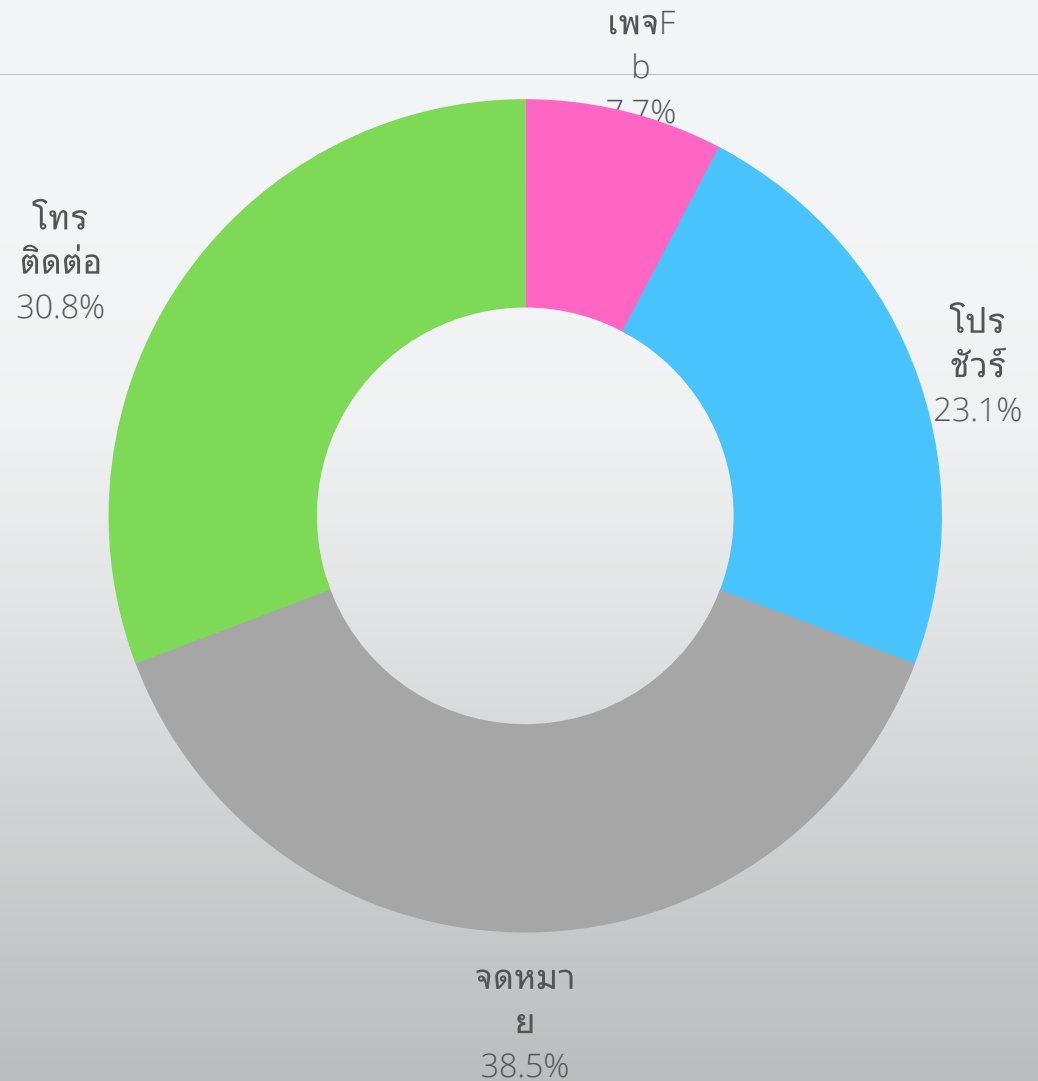
- 1.ทางจดหมาย ร้อยละ25%
- 2.โทรติดต่อ ร้อยละ12%
- 3.ไปรษณีย์ ร้อยละ12%
- 4.เพจ Fb 50%



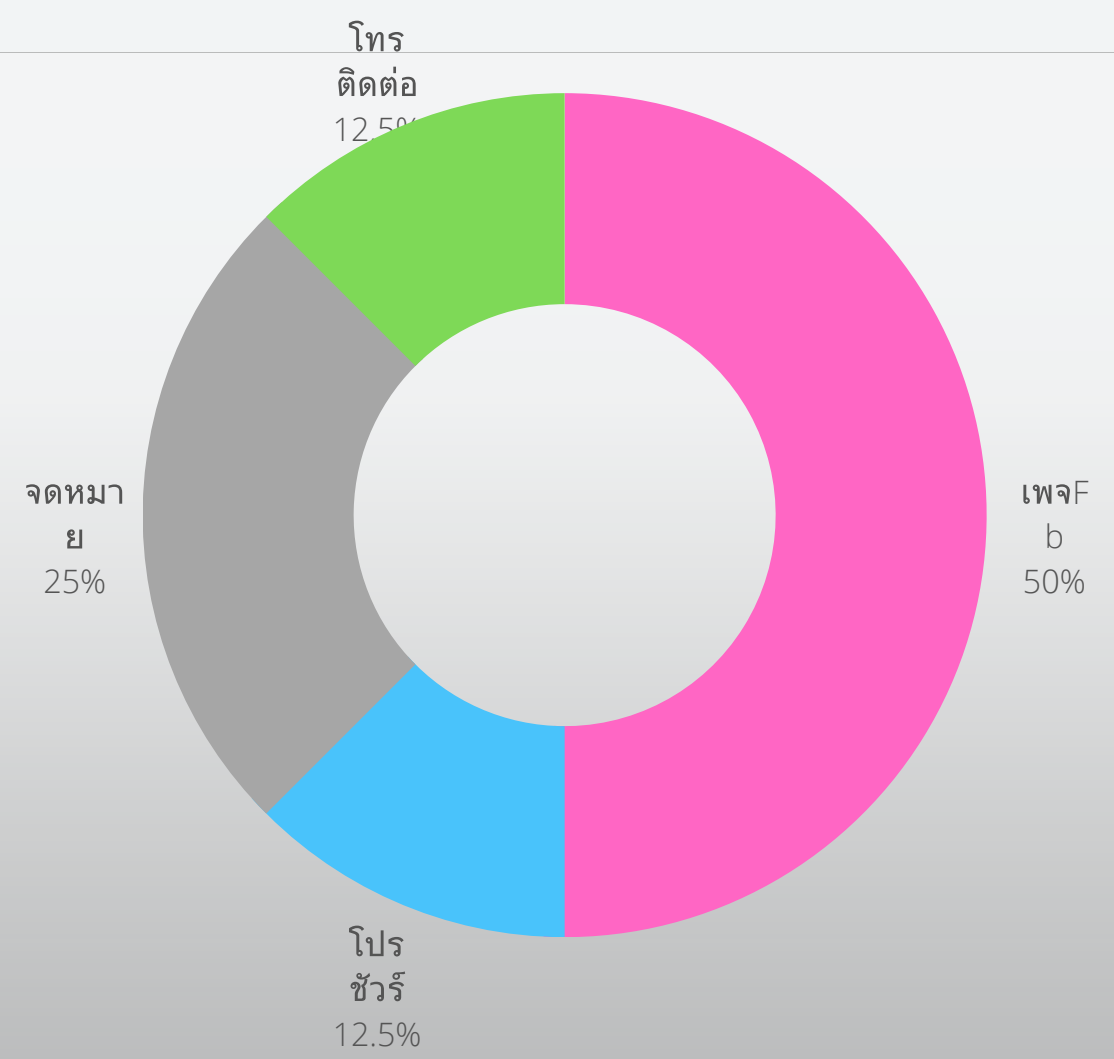
ผลการดำเนินการ

-ผลหลังจากที่ทำเพจ มีลูกค้าติดต่อเข้ามาเพิ่มขึ้นและประหยัดเวลา ลดค่าใช้จ่ายลง

Before



After



การประยุกต์ใช้รายวิชาในโครงการ

1. วิชาการจัดการโครงการ

-โครงการที่จัดขึ้นมาครั้งนี้ได้นำความรู้เกี่ยวกับวิชาการจัดการโครงการเข้ามาใช้เรื่องผังทางปลา นำมาวิเคราะห์สาเหตุที่เกิดขึ้น

2. วิชาการเป็นผู้ประกอบการ

-ได้นำ SWOT มาใช้ในการวิเคราะห์จุดแข็งจุดอ่อน ปัญหา และการวางแผนดำเนินงานและการดำเนินการ

ความพึงพอใจของสถานประกอบการต่อโครงการ



จากการประเมินวัดจากพนักงานขายในสาขามี 7 คน

	มาก	ปานกลาง	น้อย
ความพึงพอใจของโครงการ	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
ความสามารถการเพิ่มยอดขาย	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
ประสิทธิภาพในการใช้งานจริง	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

จากการประเมินจะเห็นได้ว่ามีพนักงาน 7 คน มีความพึงพอใจต่อโครงการเป็นไปทางที่ดี พบว่าเป็นที่พึงพอใจมากที่สุดจะเป็นพนักงานขาย Sale เพราะการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อออนไลน์ที่ทำขึ้นมา ทำให้มีประโยชน์มากขึ้น และสะดวกสบายในการประชาสัมพันธ์ โดยไม่ต้องไปแจกโปรชัวร์ให้ทำลายทรัพยากร





อาจารย์นิเทศ
อาจารย์ วิภาวี พูลทวิ

พนักงานที่ปรึกษา



นางสาว ณริศรา อังวัฒนาการ

ผู้จัดการสาขา



089-4229510



นางสาว จิราภา มณีแสง

รหัสนี้ 6460701109

นักศึกษาชั้นปีที่ 4 หมู่ 1(เทียบโอน)

หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต

สาขาวิทยาการจัดการ คณะวิทยาการจัดการ

มหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา



Q & A

ขอบคุณค่ะ

