หัวข้อสหกิจศึกษา	การสร้างตารางนัดหมายลูกค้า กรณีศึกษา โรงแรม ฮิลตัน พัทยา
ชื่อนักศึกษา	นายวงศวัฒน์ เจริญยศวัฒนโชค
อาจารย์ที่ปรึกษา	อาจารย์อชิระ ใจสุบรรณ
หลักสูตร	บริการธุรกิจบัณฑิต
สาขาวิชา	การตลาด
พ.ศ.	2558

บทคัดย่อ

ปัจจุบันในประเทศไทยธุรกิจมีการแข่งขันสูงขึ้นทุกปี ซึ่งธุรกิจเกี่ยวการท่องเที่ยวเป็นอีกหนึ่งธุรกิจที่มีการแข่งขันอยู่ตลอดเวลา จึงต้องมีการปรับตัวและพัฒนาองค์กรอยู่เสมอ ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี นั้นเป็นศูนย์กลางและเป็นสถานที่ท่องเที่ยวที่มีชื่อเสียงของประเทศ ทั้งชาวต่างชาติและคนในประเทศ ดังนั้นการเข้าถึงนักท่องเที่ยวหรือผู้บริโภคถือเป็นเรื่องสำคัญ เพราะเมืองพัทยาจะมีประชากรหมุนเวียนอยู่เสมอ เราจึงต้องมีการปรับตัวที่ดีเพื่อเข้าหากลุ่มเป้าหมาย

การศึกษาครั้งนี้มีการตั้งวัตถุประสงค์เพื่อใช้ในการพัฒนาดังนี้ 1.เพื่อให้บุคลากรอื่นสามารถทำการนัดหมายแทนพนักงานขายได้ 2.เพื่อง่ายต่อการจดบันทึก 3.เพื่อสามารถทำให้เตือนความจำได้ 4.เพื่อสามารถควบคุมและจัดการเวลานัดหมายให้เหมาะสม

เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาในโครงงาน เป็นตารางนัดหมายลูกค้า เพื่อสามารถนัดหมายลูกค้าได้มีประสิทธิภาพมากขึ้น และช่วยให้บุคลากรอื่นสามารถนัดหมายแทนได้ โดยจะบันทึกลงตารางนัดหมายที่สร้างขึ้นให้เกิดความเป็นระเบียบเรียบร้อย และง่ายต่อการใช้งานสำหรับบุคลากร

จากการทำโครงงานในนี้โดยการสร้างตารางนัดหมายลูกค้าได้ผลสรุปจากการใช้แบบสอบถาม จากพนักงานฝ่ายขาย ของโรงแรมฮิลตัน พัทยา คือ การให้เกณฑ์คะแนนในแบบสอบถามที่สูงขึ้นหลังจากการใช้งานตารางนัดหมายลูกค้า ซึ่งตารางนัดหมายลูกค้านั้นสามารถทำให้การเข้าพบลูกค้าได้ตามอัตราที่ต้องการของพนักงานฝ่ายขาย และสามารถเพิ่มโอกาสในเข้าถึงลูกค้าได้ดีมากขึ้น

SPU CHONBURI