ชื่อหัวข้อ	แนวทางเพื่อให้ลูกค้าตัดสินใจเลือกใช้บริการ กรณีศึกษา บริษัท ฮีดากา ซูซูโทกุ (ประเทศไทย) จำกัด GUIDELINES FOR CUSTOMERS USED SELECT SERVICE CASE STUDY OF HIDAKA SUZUTOKU (THAILAND) CO., LTD
ชื่อนักศึกษา	นางอนงค์ ขยายแสง
รหัสประจำตัว	57400622
อาจารย์ที่ปรึกษาสหกิจศึกษา	อาจารย์อมรรัตน์ หมื่นจิตน้อย
สาขาวิชา	การตลาด
คณะ	บริหารธุรกิจ

บทคัดย่อ

การศึกษาในครั้งนี้เป็นการศึกษาเกี่ยวกับการหาแนวทางเพื่อให้ลูกค้าตัดสินใจเลือกใช้บริการ กรณีศึกษา บริษัท ฮีดากา ซูซูโทกุ (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งจากการเข้าไปพบลูกค้าเพื่อสอบถามถึงปัญหาของลูกค้า พบว่าลูกค้ามีปัญหาเรื่องพื้นที่การจัดเก็บเศษเหล็กที่เกิดจากกระบวนการผลิต และต้องการขายเศษเหล็กที่ไม่ใช้แล้วออกจากโรงงาน

จากปัญหาที่ได้กล่าวมาขั้นต้นแสดงให้เห็นว่าหากผู้ศึกษาเสนอแนวทางเพื่อให้ลูกค้าตัดสินใจเลือกใช้บริการ บริษัท ฮีดากา ซูซูโทกุ (ประเทศไทย) จำกัด ได้สำเร็จจะทำให้เกิดประโยชน์กับบริษัท ฮีดากา ซูซูโทกุ (ประเทศไทย) จำกัด โดยเป็นการเพิ่มฐานลูกค้ามากขึ้นจากเดิม และรวมไปถึงผลกำไรจากการซื้อขายสินค้าเพิ่มขึ้น

SPU CHONBURI