หัวข้อสหกิจศึกษา	การบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้าในกลุ่มสมาชิกและลูกค้าทั่วไป กรณีศึกษา:สนามกอล์ฟราชนาวีพลูตาหลวง
ชื่อนักศึกษา	นางสาวปิยะดา เชื้อพรหม
อาจารย์ที่ปรึกษา	อาลิสา วีระนพรัตน์
หลักสูตร	บริหารธุรกิจบัณฑิต
สาขา	การตลาด
ปีการศึกษา	2558

บทคัดย่อ

การศึกษาการบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้าในกลุ่มสมาชิกและลูกค้าทั่วไปกรณีศึกษา: สนามกอล์ฟราชนาวีพลูตาหลวงครั้งนี้มีวัตถุประสงค์หาแนวทางแก้ไขปรับปรุงทางด้านการส่งเสริมโปรโมชั่นเพื่อสร้างความพึงพอใจและความประทับใจให้กับลูกค้า อันส่งผลให้มีการเพิ่มยอดผู้มาใช้บริการให้สูงขึ้น โดยอาศัยกรอบแนวคิดทฤษฎีการจูงใจ เครื่องมือที่ใช้ในการแก้ไขปัญหา เพื่อกระตุ้นยอดผู้มาใช้บริการให้เพิ่มมากขึ้น

ผลการศึกษาพบว่าลูกค้าเกิดการประทับใจในผลิตภัณฑ์และบริการมากยิ่งขึ้นจนเกิดการบอกต่อ ซึ่งเป็นการสร้างการพัฒนาที่ดีขึ้นของสถานประกอบการ เพิ่มประสิทธิภาพของการบริการ เพิ่มโอกาสในการแข่งขันและก่อให้เกิดภาพพจน์ที่ดีต่อองค์กรหลังการจัดการส่งเสริมการขาย (Promotion) ส่งผลให้มียอดผู้มาใช้บริการมากขึ้น จึงสร้างความแตกต่างจากคู่แข่งขันได้อย่างชัดเจน สามารถสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า ซึ่งทำให้ลูกค้าเกิดความประทับใจในบริการของเราและเป็นลูกค้าที่มีความจงรักภักดีต่อไปในอนาคต

SPU CHONBURI