หัวข้อสหกิจศึกษา การเพิ่มยอดขายสินค้าในกลุ่มเบเกอรี่โดยการส่งเสริมการขาย กรณีศึกษาเซเว่นอีเลฟเว่นสาขาตลาดแม่ลออ (6910)

THE PROMOTION STRATEGY TO INCREASE THE SALES OF BAKERY PRODUCTS: A CASE STUDY OF SEVEN ELEVEN STORE IN MAE LA-OR MARKET

ชื่อนักศึกษา นายสาธิต งามแสงรุ่งโรจน์

อาจารย์ที่ปรึกษา อ.ปราณี เปียช้าง

ระดับการศึกษา บริหารธุรกิจบัณฑิต

สาขาวิชา สาขาการตลาด

ปีการศึกษา 2558

บทคัดย่อ

การจัดโครงการ การเพิ่มยอดขายสินค้าในกลุ่มเบเกอรี่โดยการส่งเสริมการขา ยกรณีศึกษาเซเว่นอีเลฟเว่น สาขาตลาดแม่ลออ (6910) โดยมีวัตถุประสงค์ 1. เพื่อเพิ่มยอดขายของบริษัท 2. เพื่อเพิ่มยอดขายสินค้ากลุ่มเบเกอรี่

โดยผู้ศึกษาได้มีการนำเทคนิคต่างๆ เกี่ยวกับการส่งเสริมการขาย มาเพื่อเป็นแนวทางในการปฏิบัติดังนี้ 1. การใช้พนักงานขาย (Personal Selling) 2. มีการส่งเสริมการขาย Promotion (Personal Selling) 3. มีการจัดว่างสินค้าให้เด่นชัดและใช้สื่อประชาสัมพันธ์ (Publicity andPublic Relation)

โดยมีแนวทางและขั้นตอนที่ใช้ดังนี้ ขั้นตอนที่ 1 มีการศึกษาข้อมูลยอดขายและแนวโน้มยอดขายสินค้ากลุ่มเบเกอรี่โดยดูข้อมูลจากโปรแกรมของเครื่องคอมพิวเตอร์ของร้านสาขาขั้นตอนที่ 2 มีการคัดเลือกสินค้าที่ติดสินค้าขายดีประจำสาขา มาจัดทำโปรโมชั่นหลักตามของส่วนกลาง จัดสินค้าที่ได้เลือกมาจากสินค้าขายดีประจำสาขา จัดเป็นชุดๆ ขั้นตอนที่ 3 นำสินค้าที่ชัดเป็นชุดๆหรือสินค้าที่ขายดี นำไปวางตามเคา น์เตอร์แคชเชียร์และชั้นวางสินค้า เพื่อสร้างความน่าสนใจและโดดเด่นให้สะดุดตาขั้นตอนที่4มีการนำพนักงานมาเชียร์สินค้าที่ได้ทำการจัดเตรียมไว้ เพื่อกระตุ้นยอดขายขั้นตอนที่ 5 ติดตามและสรุปผลการดำเนินงาน

จากการจัดทำโครงการเมื่อเปรียบเทียบยอดขายและผลตอบรับจากลูกค้าแล้วเห็นสมควรว่าการที่เราได้มีการจัดโปรโมชั่น มีการติดสื่อประชาสัมพันธ์ และช้พนักงานขาย ค่อยแนะนำหรือเชียร์สินค้า พบว่าสินค้ากลุ่มเบเกอรี่ มียอดขายที่เพิ่มขึ้นมาก ในทุกๆ เดือน

SPU CHONBURI