หัวข้อสหกิจศึกษา	การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพ
ชื่อนักศึกษา	นางสาวพุทธพร จิตสม
อาจารย์ที่ปรึกษา	อาจารย์ธีรุตย์ กนกธร
หลักสูตร	บริหารธุรกิจบัณฑิต
สาขาวิชา	การตลาด
ปีการศึกษา	2558

บทคัดย่อ

การศึกษาครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพของ คอนโดมีเนียม AURORA PRATUMNAK เพื่อต้องการทราบถึงแนวทางข้อเสนอแนะเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพขององค์กรและศึกษาความพึงพอใจของลูกค้าที่มีต่อบริษัท คอนโดมีเนียม AURORA PRATUMNAK โดยใช้เวลาในการเก็บรวบรวมข้อมูลตั้งแต่วันที่ 1 มีนาคม ถึงวันที่ 31 พฤษภาคม 2559 กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษา เป็นลูกค้าทั้งชาวไทยและต่างประเทศที่มาติดต่อกับบริษัทคอนโดมีเนียม AURORA PRATUMNAK จำนวน 20 คนเครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ คือ แบบสอบถาม (Questionnaire) ความพึงพอใจของลูกค้าที่มีต่อบริษัท คอนโดมีเนียม AURORA PARTUMNAKสถิติที่ใช้คือ ค่าเฉลี่ย ผลการศึกษาพบว่า

1. การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพ คอนโดมีเนียม AURORA PRATUMNAK เป็นไปตามการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ ซึ่งเป็นกลยุทธ์การบริหารจัดการอย่างหนึ่งซึ่งถูกออกแบบมาเพื่อช่วยธุรกิจให้สามารถจัดการกระบวนการต่างๆ ภายในให้ดำเนินการได้อย่างสอดคล้องและตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพ

2. ลูกค้ามีความพึงพอใจต่อบริษัทคอนโดมีเนียม AURORA PRATUMNAKอยู่ในระดับมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.71 และเมื่อพิจารณารายข้อพบว่า บริษัทมีโปรโมชั่น นำเสนอ จูงใจให้ลูกค้าต้องการซื้อ คอนโดมิเนียมได้ดี น่าสนใจมีค่าเฉลี่ยมากที่สุด รองลงมาคือ พนักงานมีปฏิสัมพันธ์ที่ดีต่อลูกค้าส่วนมีการใช้เทคโนโลยีในการให้บริการมีค่าเฉลี่ยน้อยที่ 4.47

SPU CHONBURI