หัวข้อสหกิจศึกษา	การพัฒนารูปแบบการส่งเสริมการตลาดโดยพนักงานขายสำหรับธุรกิจค้าวัสดุก่อสร้าง กรณีศึกษาบริษัท ก.ภัทร จำกัด
ชื่อนักศึกษา	นางสาวศุภาวดี ใจรักษ์
อาจารย์ที่ปรึกษา	ดร.วีรวิชญ์ เลิศไทยตระกูล
ระดับการศึกษา	บริหารธุรกิจบัณฑิต
สาขาวิชา	สาขาการตลาด
ปีการศึกษา	2558

บทคัดย่อ

โครงการสหกิจนี้ได้ทำการศึกษาถึงลักษณะการทำงานและปัญหาของบริษัท ก. ภัทร จำกัด จากการดำเนินธุรกิจด้านการเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าประเภทอุปกรณ์วัสดุก่อสร้างให้กับบริษัทชั้นนำต่างๆ แต่สินค้าหลักๆ ที่บริษัทเป็นตัวจำหน่ายเป็นสินค้าของ บริษัท ปูนซิเมนต์ไทย จำกัด (มหาชน) หรือที่รู้จักในนาม SCG ซึ่งลูกค้าของบริษัทส่วนมากจะเป็นผู้ที่ทำธุรกิจรับเหมาก่อสร้างอาคาร หมู่บ้าน คอนโดมิเนียม

จากการที่ข้าพเจ้าได้เข้าไปฝึกงานในโครงการสหกิจศึกษากับ บริษัท ก.ภัทร จำกัดข้าพเจ้าได้รับมอบหมายให้ไปปฏิบัติหน้าที่ในตำแหน่งพนักงานฝ่ายขาย ซึ่ง ในขณะปฏิบัติงานนั้น ข้าพเจ้าได้ทำการศึกษาในส่วนของการส่งเสริมการตลาดของบริษัทไปด้วยเนื่องจากในช่วงเวลาที่ข้าพเจ้าเข้าไปฝึกสหกิจนั้นเป็นช่วงเวลาที่ทางบริษัทมียอดขายลดลงอย่างต่อเนื่องซึ่งเกิดจากสาเหตุและปัจจัยต่างที่เกิดขึ้น เช่น ปัญหาทางการเสนอขายสินค้า ปัญหาการเสนอราคา ดังนั้นทางบริษัทจึงมีนโยบายที่จะทำการส่งเสริมการตลาดเพื่อที่จะเพิ่มยอดขายและเป็นการสร้างสัมพันธ์ไมตรีต่อลูกค้ามากยิ่งขึ้นและรักษาความเป็นลูกค้าประจำให้คงอยู่ต่อไป

โครงการนี้เป็นการพัฒนารูปแบบการส่งเสริมการขายให้กับ บริษัท ก.ภัทร จำกัด โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อต้องการเพิ่มยอดขายสินค้าให้กับบริษัท และเพื่อต้องการสร้างสัมพันธ์ไมตรีต่อลูกค้าและรักษาความเป็นลูกค้าประจำให้คงอยู่ต่อไป บริษัท จึงได้มีการคิดพัฒนาการส่งเสริมการตลาดขึ้นโดยการเข้าไปทำการส่งเสริมการขายโดยใช้พนักงานเป็นตัวหลังในการเสนอขายสินค้าและจัดทำโปรโมชั่น ซื้อครบ 1 ล้านบาทภายใน 1 เดือนรับส่วนลด 5,000 บาท และยังขายเครดิตจาก 15 วันเป็น 30 วัน

SPU CHONBURI