หัวข้อสหกิจศึกษา	การจัดโปรโมชั่นเพื่อกระตุ้นยอดขาย : กรณีศึกษา ร้านอาหารฟู้ดแฟร์ซีฟู้ด
ชื่อนักศึกษา	นางสาวอนงค์ลักษณ์ วิชัยคำ
อาจารย์ที่ปรึกษาสหกิจศึกษา	ผศ.ประภัสสร คำสวัสดิ์
หลักสูตร	บริหารธุรกิจบัณฑิต
สาขา	การตลาด
พ.ศ.	2558

บทคัดย่อ

การทำโครงงานในครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อให้สถานประกอบการมียอดขายที่เพิ่มขึ้น จากการที่ได้เข้าไปปฏิบัติงานพบว่าสถานประกอบการมียอดขายที่ลดลง เนื่องด้วยสถานการณ์ทางการเมืองทำให้กระทบต่อการท่องเที่ยว และเริ่มเข้าสู่ฤดูโลซีซั่นกลุ่มลูกค้าเดิมที่เป็นชาวรัสเซียได้มีจำนวนที่ลดลงอย่างมากส่งผลให้ยอดขายที่มีจำนวนลดลงอย่างต่อเนื่องและปัจจุบันกลุ่มชาวจีนนิยมมาท่องเที่ยวในขณะนี้ โดยการซื้อแพ็กเกจทัวร์

จากปัญหาดังกล่าวจึงได้จัดทำโปรโมชั่นเพื่อกระตุ้นยอดขาย โดยจัดโปรโมชั่นเป็นเซ็ตเครื่องดื่ม “รัสเซียคาเฟ่โปรโมชั่นสงกรานต์” มุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าหลักที่เป็นชาวรัสเซีย และโปรโมชั่นที่2 จัดโปรโมชั่นเป็นเซ็ตเมนูอาหารจีน สำหรับนักที่องเที่ยวชาวจีนเพื่อหาลูกค้ากลุ่มใหม่

ผลจากการจัดโปรโมชั่นพบว่า โปรโมชั่นรัสเซียคาเฟ่โปรโมชั่นสงกรานต์ ไม่สามารถกระตุ้นยอดขายได้ เพราะเริ่มเข้าสู่หน้าโลซีซั่น ประกอบจำนวนลูกค้าเดิมที่เป็นชาวรัสเซียได้ลดลงมากและการจัดทำโปรโมชั่นนี้ทางสถานประกอบการไม่มีงบประมาณสนับสนุนที่เพียงพอจึงทำให้การจัดทำโปรโมชั่นในครั้งนี้ไม่ประสบผลสำเร็จตามวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ อีกทั้งตัวแปรมีการเปลี่ยนแปลงกล่าวคือ วงดนตรีสดถูกยกเลิก จึงได้ทำโปรโมชั่นใหม่เป็นเซ็ตเมนูอาหารสำหรับกรุ๊ปทัวร์ชาวจีนผลที่ได้คือ มีบริษัททัวร์ให้ความสนใจเป็นและนำลูกทัวร์เข้ามาใช้บริการอย่างต่อเนื่องส่งผลพลอยได้ทำให้ดึงดุดกลุ่มลูกค้าชาวจีนที่ไม่ได้มาจากกรุ๊ปทัวร์ เข้ามาใช้บริการมากขึ้นจึงทำให้รายได้รวมของเดือน พฤษภาคมสูงกว่าเดือนเมษายน คิดเป็น 27.35% และสถานประกอบการมีชื่อเสียงจากการบอกต่อของนักท่องเที่ยวชาวจีนที่เคยมาใช้บริการ

SPU CHONBURI