หัวข้อสารนิพนธ์	ปรับปรุงหนังสือสัญญาจะซื้อจะขายฉบับบ้านมือสอง
ชื่อนักศึกษา	นายภาคิน บุญธนาเดชาโชติ
อาจารย์ที่ปรึกษา	อาจารย์พลกฤษณ์ ไพรสานต์วณิชกุล
ระดับการศึกษา	บริหารธุรกิจ
สาขา	การตลาด
คณะ	บริหารธุรกิจ
ปีการศึกษา	2558

บทคัดย่อ

ในโลกปัจจุบันการวางแผนการขายเป็นสิ่งจำเป็นและสำคัญมากต่อธุรกิจหนึ่งๆ ไม่ว่าจะเป็นธุรกิจขนาดเล็กหรือขนาดใหญ่ ล้วนแต่ต้องมีการวางแผนการขายทั้งนั้น นอกจากจะวางแผนการขายแล้วองค์กรยังต้องศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภค เพราะพฤติกรรมผู้บริโภคจะทำให้องค์กรสามารถทำการวางแผนการขายได้อย่างแม่นยำ อีกนัยหนึ่งยังต้องทบทวนระยะเวลาในการวางแผนการขายใช้ระยะเวลาเท่าไหร่จึงจะคุ้มทุน แต่ถ้าจะให้ดีต้องทำการทบทวนอยู่เรื่อยๆ เพื่อดูยอดขายและความสม่ำเสมอของธุรกิจ เพื่อจะได้วางเป้าหมายต่อไป โดยเล็งเห็นข้อเปรียบเทียบระหว่างปีปัจจุบันและปีที่ผ่านมา

การพัฒนาเทคนิคกลยุทธ์การขายของบริษัทฯ ให้ทันหรือล้ำหน้าคู่แข่งเป็นสิ่งที่ธุรกิจนั้นๆ พึ่งกระทำในโลกแห่งการแข่งขันที่สูงและรุนแรงจากฝ่ายของคู่แข่ง องค์กรจึงต้องเร่งพัฒนาแผนการขายให้มีความน่าสนใจและดึงดูดลูกค้าทั้งที่เป็นกลุ่มเป้าหมายเก่าและกลุ่มเป้าหมายใหม่ในอนาคต

ดังนั้น การสร้างความสัมพันธ์ระหว่างการวางแผนการขายกับการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคเพื่อเพิ่มยอดขาด จึงเป็นลักษณะในภาพรวมที่ทั้งสองฝ่ายจับมือกันเพื่อพัฒนาองค์กรให้มีความสอดคล้องไปในทิศทางเดียวกัน

SPU CHONBURI