หัวข้อสหกิจศึกษา	การจัดกิจกรรมทางการตลาดเพื่อส่งเสริมการขาย
	THE MARKETING ACTIVITIES TO PROMOTE SALES
ชื่อนักศึกษา	นางสาวสุวันลักษณ์ เกตุแก้วมณี
อาจารย์ที่ปรึกษาสหกิจศึกษา	อาจารย์อชิระ ใจสุบรรณ
หลักสูตร	บริหารธุรกิจบัณฑิต
สาขาวิชา	การตลาด
พ.ศ.	2559

บทคัดย่อ

ดิฉันได้ทำโครงงานเรื่อง การจัดกิจกรรมทางการตลาดเพื่อส่งเสริมการขายโดยการจัดทำโครงงานในครั้งนี้มีวัตถุประสงค์คือ1) เพื่อกระตุ้นยอดขายด้วยการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายให้กับร้าน KFC สาขาตึกคอมชลบุรี2) เพื่อส่งเสริมภาพลักษณ์ให้แก่ร้าน KFC สาขาตึกคอม3) เพื่อเพิ่มกลุ่มลูกค้าเป้าหมายรายใหม่ให้กับร้าน KFC สาขาตึกคอมชลบุรี

จากการทำโครงงานทำให้สามารถสรุปผลการดำเนินงานตามวัตถุประสงค์ได้ดังนี้ โครงงานที่ได้ดำเนินการ เป็นเรื่อง การจัดกิจกรรมทางการตลาดเพื่อส่งเสริมการขายเนื่องจากร้าน KFC สาขาตึกคอมชลบุรี มีลูกค้าจำนวนน้อยยอดขายไม่ถึงเป้าหมายที่ทางบริษัทใหญ่กำหนดไว้และไม่มีการจัดกิจกรรมอื่นๆ ภายในร้าน จึงมีการจัดกิจกรรมเพื่อกระตุ้นยอดขายโดยการจัดกิจกรรมทางการตลาดเพื่อส่งเสริมการขายให้กับทางร้านKFCสาขาตึกคอมชลบุรี จึงได้ข้อสรุปตามวัตถุประสงค์ดังนี้

จากการจัดกิจกรรมทางการตลาดเพื่อส่งเสริมการขายภายใต้ชื่อว่า KFC SUPER คุ้ม ได้ข้อสรุปคือกิจกรรมที่จัดขึ้นทำให้ยอดขายของทางบริษัทเพิ่มขึ้นและทะลุเป้าหมายที่กำหนดไว้โดยวัดค่า จากยอดขายของปี2558 ที่มีจำนวนยอดขาย 32,750 บาท แต่ยอดขายที่จัดกิจกรรมในวันที่ 27 พฤศจิกายน 2559 ได้ยอดขาย 41,560 บาท เพิ่มจากปี 2558 ประมาณ 8,810 บาท ซึ่งยอดขายส่วน

SPU CHONBURI

หนึ่งที่ได้เกิดจากการใช้คูปองส่วนลดที่ได้จัดทำขึ้นมา โดยในคูปองส่วนลดนั้นจะระบุหมายเหตุในบัตรไว้ว่า ซื้อครบ 250 บาทขึ้นไป ได้รับส่วนลด 50 บาททันที ดังนั้นได้สรุปจากการนับคูปองส่วนลดที่ลูกค้านำมาใช้กับทางร้านเป็นจำนวน 15 ใบ คิดเป็นยอดที่ร้านได้รับ ประมาณ 3,750 บาท และได้ยอดขายจากลูกค้าที่มา เทรสเตอร์สินค้าตัวใหม่ๆ ที่ได้จัดเตรียมไว้ให้เทสเตอร์อีกจำนวนหนึ่งด้วย

จากการจัดกิจกรรมทางการตลาดเพื่อส่งเสริมการขายภายใต้ชื่อว่า KFC SUPER คุ้มมีการจัดกิจกรรมที่เป็นซุ้มเกมส์ต่างๆ เช่น ซุ้ม KFC คุ้มทานเพลิน ซุ้ม KFC คุ้มท้าเสี่ยง ซุ้ม KFC คุ้มสุดเหวี่ยง และ ซุ้ม KFC คุ้มเดาใจ กิจกรรมซุ้มเกมส์ต่างๆนี้ มีความสนใจจากลูกค้าจำนวนมาก เพราะในแต่ละกิจกรรมมีของรางวัลแจกมากมาย สร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าทำให้ลูกค้าเกิดความประทับใจที่มีการจัดกิจกรรมนี้ขึ้น ส่งเสริมภาพลักษณ์ให้แก่ร้าน KFC สาขาตึกคอมชลบุรี โดยมีกิจกรรมให้เด็กๆ ได้ร่วมสนุก มีการแจกคูปองส่วนลดให้แก่ลูกค้าที่มาร่วมกิจกรรม เหมือนคืนกำไรแก่ลูกค้า ทำให้กิจกรรมภายในงานเป็นที่น่าสนใจแก่ลูกค้าจำนวนมาก

จากการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายภายใต้ชื่อว่า KFC SUPER คุ้มได้ข้อสรุปดังนี้ การที่ได้นำสินค้าโปรโมชั่นใหม่มาให้ลูกค้าได้ลองเทรสเตอร์แล้ว ทำให้ลูกค้าเกิดความสนใจ กล้าที่เปิดใจลองของใหม่ๆมากยิ่งขึ้น โดยวัดจากยอดขายตัวสินค้าโปรโมชั่นใหม่ของทางร้าน KFCได้แก่ Spice Zeed Fries กับ KFC Chizacและน้ำครัชเชอร์ที่มียอดการขายเพิ่มมากขึ้น เมื่อเปรียบเทียบกับวันที่ได้จัดกิจกรรมก่อนและหลัง เพราะในวันที่จัดกิจกรรมนั้น จะมีการให้ MC มีการเชิญชวนลูกค้าดึงความสนใจจากลูกค้ากลุ่มเป้าหมายอื่นๆมาร่วมทำกิจกรรม และการแนะนำสินค้าตัวใหม่ๆ ของทางร้าน KFC สาขาตึกคอมชลบุรีได้รับรู้ เพื่อให้ลูกค้าเลือกซื้อสินค้าที่ได้แนะนำไปในข้างต้น จึงทำให้เกิดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายใหม่ๆ โดยกลุ่มลูกค้ากลุ่มเป้าหมายใหม่นั้นไม่ใช้กลุ่มลูกค้าของทางร้านแต่เป็นลูกค้าที่มาเลือกซื้อของจากห้างตึกคอมชลบุรี แต่เมื่อเห็นว่ามีการจัดกิจกรรมเลยเกิดความสนใจและเข้ามาร่วมกิจกรรมทางการตลาดของทางร้าน ทำให้เกิดลูกค้ารายใหม่เพิ่มขึ้น

SPUCHONBURI