ชื่อหัวข้อ	การเพิ่มช่องทางการขายโดยใช้สื่อโซเชียลมีเดียผ่านทางเฟสบุ๊คแฟนเพจ กรณีศึกษา ร้านน่านั่ง
ชื่อนักศึกษา	นางสาวเพ็ญพัฒน์ทิพา ผ่องใส
อาจารย์ที่ปรึกษา	อาจารย์ธันยนันท์ สมบรูณ์รัตนโชค
หลักสูตร	บริหารธุรกิจบัณฑิต
สาขาวิชา	การจัดการ
พ.ศ.	2559

.....

บทคัดย่อ

จากการศึกษาและปฏิบัติงานสหกิจศึกษาในร้านน่านั่ง งานที่ได้รับมอบหมายเป็นลักษณะใน ส่วนของการบริการลูกค้า และร้านน่านั่ง ได้มอบหมายให้หา ช่องทางจัดจำหน่าย เพิ่มขึ้น จากเดิมโดย ใช้สื่อโซเชียลมีเดียผ่านทางเฟสบุ๊คแฟนเพจ มีวัตถุประสงค์ เพื่อเพิ่มช่องทางการขาย ของร้านน่านั่ง โดยสอดคล้องกับปัจจุบันบุคคลทั่วไปส่วนใหญ่มีพฤติกรรมในการใช้สื่อโซเชียลเพิ่มขึ้น เรื่อยๆ และสื่อโซเชียลที่ได้รับความนิยมมากที่สุดคือ เฟสบุ๊ค ร้านน่านั่งจึงได้ทำโครงการที่จะเพิ่ม ช่องทางการจำหน่ายจากเดิมที่ใช้วิธีการแค่บอกต่อปากต่อปากมาเพิ่มช่องทางการขายโดยใช้สื่อ โซเชียลมีเดีย ประเภทของเฟสบุ๊คแฟนเพจ เข้ามาช่วยในการประชาสัมพันธ์ร้านน่านั่งอีกหนึ่งช่องทาง

ผลจากการที่ร้านน่านั่งได้เพิ่มช่องทางการขายโดยใช้สื่อโซเชียลมีเดียผ่านทางเฟสบุ๊คแฟนเพจ เพื่อทำการประสัมพันธ์ข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับร้าน ให้ลูกค้าได้ทราบถึง ทำเล ที่ตั้ง และลักษณะทางธุรกิจ เป็นเวลารวมทั้งสิ้น 16 สัปดาห์ ทางร้านได้ทำการโปรโมทเพจ (โดยไม่เสียค่า ใช้จ่าย)ได้เก็บข้อมูลผู้ที่ให้ความสนใจกับเพจร้านน่านั่งโดยรวมจากการเข้ามา กดถูกใจแฟนเพจ 198 ติดตาม 205 คน และมี 52 คนที่ได้เช็คอินที่ร้าน จากการที่ได้สอบถามลูกค้าใหม่ ที่เข้ามาใช้บริการที่ร้านสามารถเก็บข้อมูลและวัดผลได้ว่า มีผู้ที่ได้รับรู้ข่าวสารขายโดยใช้สื่อโซเชียลมีเดียผ่านทางเฟสบุ๊คแฟนเพจ มีผลให้ลูกค้ารู้จักร้านน่านั่งเพิ่มขึ้น

SPU CHONBURI