ชื่อหัวข้อ	การเพิ่มยอดขายนาฬิกาในกลุ่มลูกค้าวัยรุ่นโดยใช้เครื่องมือการสื่อสารการตลาด Increasing sales of watches in teenagers By using the tools of IMC
ชื่อนักศึกษา	นางสาวศิริพร จันทมาศ
อาจารย์ที่ปรึกษาสหกิจศึกษา	อาจารย์พลกฤษณ์ ไพรสานต์วณิชกุล
หลักสูตร	บริหารธุรกิจบัณฑิต
สาขาวิชา	การตลาด
ปีการศึกษา	2559

.....

บทคัดย่อ

ร้านแว่นประวิทย์นาฬิกา เป็นหนึ่งในกลุ่มที่มีประสบการณ์ในด้านการให้บริการ ด้านจำหน่ายนาฬิกาและแว่นตาให้แก่ลูกค้า การฝึกปฏิบัติสหกิจศึกษา ณ ร้านแว่นประวิทย์นาฬิกา ดิฉันได้ปฏิบัติระหว่างวันที่ 9 มกราคม 2560 ถึงวันที่ 12 พฤษภาคม 2560 ได้ทำโครงงานเรื่อง “การเพิ่มยอดขายนาฬิกาในกลุ่มลูกค้าวัยรุ่นโดยใช้เครื่องมือการสื่อสารการตลาด”

จากการที่ได้เข้าไปปฏิบัติงานข้าพเจ้าได้พบปัญหาจากการศึกษาปัญหาของร้านแว่นประวิทย์นาฬิกาผู้ปฏิบัติงาน พบว่า ประสบปัญหายอดขายลดน้อยลง เพราะภาวะเศรษฐกิจถดถอย เนื่องจากมีคู่แข่งทางการค้ามากมาย ดิฉันจึงจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายเพื่อส่งเสริมการตลาดยัง พบว่า จากการจัดการส่งเสริมการขายสามารถกระตุ้นยอดขายให้กับร้านแว่นประวิทย์นาฬิกาได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้ดิฉัน พบว่า ลูกค้ามีความสนใจในกิจกรรมส่งเสริมการขายที่ดีขึ้นจนเห็นได้ชัด ซึ่งดูจากจำนวนปริมาณการซื้อนาฬิกาที่เพิ่มขึ้นในแต่ละครั้ง

ผลการดำเนินงานพบจากที่มีการจัดทำโครงงานพบว่ายังมีสินค้ากลุ่มนาฬิกาที่เข้าร่วมรายการส่งเสริมการขายเยอะพอสมควร ซึ่งอาจจะเป็นทางเลือกที่ลูกค้าต้องการ เพราะในปัจจุบันมีร้านจำหน่ายนาฬิกาค่อนข้างมาก ดังนั้นการเพิ่มตัวนาฬิกาตัวใหม่เข้ามา ซึ่งจะถือว่าเป็นทางเลือกให้ลูกค้าได้เยอะกว่าเดิมและสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่ชื่นชอบนาฬิกา

SPU CHONBURI