วันที่ 12 พฤษภาคม 2560

| | |
|---|---|
| ชื่อหัวข้อ | การวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาดเพื่อเพิ่มยอดขาย กรณีศึกษา รินรดา คลินิก<br>MARKETING STRATEGY TO INCREASE SALES RINRADA CLINIC CASE STUDY |
| ชื่อนักศึกษา | นางสาววิรัลพัชร อิ้วบาง |
| อาจารย์ที่ปรึกษาสหกิจศึกษา | อาจารย์ธัญพิชญ์ชา พรมเสถียร |
| หลักสูตร | บริหารธุรกิจบัณฑิต |
| สาขาวิชา | การตลาด |
| ปีการศึกษา | 2559 |

.....

## บทคัดย่อ

รินรดา คลินิก เป็นคลินิกศัลยกรรมความงามและดูแลผิวพรรณ เปิดให้บริการมานานกว่า 10 ปี การฝึกปฏิบัติสหกิจศึกษา ณ รินรดา คลินิก ดิฉันได้ปฏิบัติระหว่างวันที่ 9 มกราคม 2560 ถึงวันที่ 12 พฤษภาคม 2560 ได้ทำโครงงานเรื่อง “ การวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาดเพื่อเพิ่มยอดขาย กรณีศึกษา รินรดา คลินิก ”

จากการที่ข้าพเจ้าได้เข้าไปปฏิบัติงาน ณ รินรดา คลินิก สาขาพัทยา ข้าพเจ้าได้พบปัญหาจากการทำงานคือปัญหายอดขายไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่คลินิกกำหนด ซึ่งเป็นปัญหาที่ต้องลงมือแก้ทันที เพราะเป็นปัญหาหลักที่จะทำให้ธุรกิจคลินิกนี้ สามารถดำเนินต่อไปได้หรือไม่ หากปัญหาดังกล่าวไม่ได้ถูกนำไปแก้ไข จะส่งผลเสียให้ธุรกิจอาจปิดกิจการลงได้ เนื่องจากจะพบกับปัญหาขาดทุนเพราะการสูญเสียรายได้

ผลการดำเนินงานพบว่าหลังจากการทำโครงงานพัฒนาและปรับปรุงขั้นตอนการทำงานให้มีมาตรฐานมากขึ้นและสร้างแบบแผนปฏิบัติการดำเนินงานกิจกรรม ส่งผลให้ยอดขายเพิ่มขึ้นทำให้สามารถแก้ไขปัญหายอดขายไม่ได้ตามเป้าหมาย นอกจากนี้การที่ได้เข้าร่วมปฏิบัติงานสหกิจ ณ รินรดา คลินิก สาขาพัทยา ทำให้ได้ประสบการณ์ในการทำงานและความรู้ใหม่ๆเกิดขึ้นอย่างมากมาย ซึ่งสามารถนำความรู้และประสบการณ์เหล่านี้ มาประยุกต์ใช้ได้จริงในชีวิตประจำวันและปฏิบัติงานในอนาคตได้เป็นอย่างดี

SPU CHONBURI