ชื่อหัวข้อ	การเพิ่มยอดขายของร้านแว่นตาโดยใช้เครื่องมือการสื่อสารการตลาด Increasing Sales of eyeglass stores By using the tools of IMC
ชื่อนักศึกษา	นางสาวปติมาภรณ์ เฉลิมผา
อาจารย์ที่ปรึกษาสหกิจศึกษา	อาจารย์พลกฤษณ์ ไพรสานต์วณิช
หลักสูตร	บริหารธุรกิจบัณฑิต
สาขาวิชา	การตลาด
ปีการศึกษา	2559

.....

บทคัดย่อ

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

จากการที่ได้เข้าไปปฏิบัติงานข้าพเจ้าได้พบปัญหาจากการศึกษาปัญหาของร้านแว่นประวิทย์นาฬิกาผู้ปฏิบัติงาน พบว่า ประสบปัญหายอดขายลดน้อยลง เพราะภาวะเศรษฐกิจถดถอย เนื่องจากมีคู่แข่งทางการค้ามากมาย ดิฉันจึงจัดกิจกรรมจัดโปรโมชั่นเพื่อส่งเสริมการตลาดยังพบว่าจากการจัดการโปรโมชั่นสามารถกระตุ้นยอดขายให้กับร้านแว่นประวิทย์นาฬิกาได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้ดิฉัน พบว่า ลูกค้ามีความสนใจในกิจกรรมส่งเสริมโปรโมชั่นที่ดีขึ้นจนเห็นได้ชัด ซึ่งดูจากจำนวนปริมาณการซื้อนาฬิกาที่เพิ่มขึ้นในแต่ละครั้ง

ผลการดำเนินงานพบจากที่มีการจัดทำโครงงานพบว่ายังมีสินค้ากลุ่มแว่นตาที่เข้าร่วมรายการโปรโมชั่นเยอะพอสมควร ซึ่งอาจจะเป็นทางเลือกที่ลูกค้าต้องการ เพราะในปัจจุบันมีร้านจำหน่ายแว่นตาค่อนข้างมาก ดังนั้นการเพิ่มตัวแว่นตาตัวใหม่เข้ามา ซึ่งจะถือว่าเป็นทางเลือกให้ลูกค้าได้เยอะกว่าเดิมและสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่ชื่นชอบแว่นตา

SPU CHONBURI