ชื่อหัวข้อ	การเพิ่มยอดขายโดยพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่าย กรณีศึกษา บริษัท ดิ ออสซี่ เอสอีโอ จำกัด
ชื่อนักศึกษา	นางสาวอัฐภิญญา นิลชัชวาลย์วงษ์
อาจารย์ที่ปรึกษาสหกิจศึกษา	อาจารย์ จีรวรรณ ลอออรรถพงศ์
หลักสูตร	บริหารธุรกิจบัณฑิต
สาขาวิชา	การตลาด
ปีการศึกษา	2559

.....

บทคัดย่อ

จากการศึกษาในครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์หลักและหน้าที่ คือ เพื่อศึกษาถึง การเพิ่มยอดขายโดยการพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่าย กรณีศึกษา บริษัท ดิ ออสซี่ เอสอีโอ จำกัด และเพิ่มฐานลูกค้าอีกทั้งสร้างแรงจูงใจให้ลูกค้าเลือกใช้บริการของบริษัท และผลที่ได้คือลูกค้ามีการตอบรับเป็นอย่างดีโดยสรุปดังนี้

1. การปรับแพคเกจให้เหมาะสมกับ พื้นที่ธุรกิจ ขนาดธุรกิจ ทำให้ลูกค้ามีความสนใจเลือกใช้บริการมากขึ้น ฐานลูกค้าใหม่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

2. ลูกค้าสามารถเลือกดูราคาแพคเกจที่เหมาะสมกับตัวเองผ่านหน้าจอเว็บไซต์ได้เลย

3. จากเพคเกจเดิมที่มี 4 ระดับ ซึ่งในแต่ละระดับไม่มีตัวเลือกราคา ขนาดธุรกิจ เป็นแพคเกจตายตัว มีราคาเดียว ไม่ว่าจะเป็นธุรกิจเล็กหรือใหญ่ เพิ่งเริ่มหรือเป็นมืออาชีพก็ราคาเดียว เพื่อสร้างแรงจูงใจในการเลือกใช้บริการเราจึงปรับแพคเกจให้มีแพคเกจย่อยเพิ่มขึ้นในแต่ละระดับ เพื่อความเหมาะสมกับขาดธุรกิจและเพิ่มตัวเลือกให้ลูกค้า สามารถช่วยกระตุ้นการตัดสินใจ สร้างแรงจูงใจให้ผู้บริโภค

4. ยอดขายของบริษัทเพิ่มขึ้น สามารถวัดได้จากจำนวนลูกค้าที่เซ็นสัญญาเพิ่มขึ้น 30% จากยอดขายเดิมเดือนมกราคม 2560

SPUCHONBURI