หัวข้อสหกิจศึกษา	การวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาดเพื่อเพิ่มยอดขาย กรณีศึกษา บริษัท ไฮทส์ โฮลดิ้งส์ จำกัด
ชื่อนักศึกษา	เจรจา ดวนจันทึก
อาจารย์ที่ปรึกษา	อาจารย์ธัญพิชญ์ชา พรมเสถียร
ระดับการศึกษา	บริหารธุรกิจบัณฑิต
สาขาวิชา	การตลาด
พ.ศ.	2559

บทคัดย่อ

ในโลกปัจจุบันการวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาดเพื่อเพิ่มยอดขายเป็นสิ่งจำเป็นและสำคัญมากต่อธุรกิจหนึ่งๆ ไม่ว่าจะเป็นธุรกิจขนาดเล็กหรือขนาดใหญ่ ล้วนแต่ต้องมีการวางแผนการขาย ทั้งนั้น นอกจากจะวางแผนการขายแล้วองค์กรยังต้องศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภค เพราะพฤติกรรมผู้บริโภคจะทำให้องค์กรสามารถทำการวางแผนการขายได้อย่างแม่นยำ อีกนัยหนึ่งยังต้องทบทวนระยะเวลาในการวางแผนการขายใช้ระยะเวลาเท่าไหร่จึงจะคุ้มทุน แต่ถ้าจะให้ดีต้องทำการทบทวนอยู่เรื่อยๆ เพื่อดูยอดขายและความสม่ำเสมอของธุรกิจ เพื่อจะได้วางเป้าหมายต่อไป โดยเล็งเห็นข้อเปรียบเทียบระหว่างปีปัจจุบันและปีที่ผ่านมา

การพัฒนาเทคนิคกลยุทธ์การขายของบริษัท ไฮทส์ โฮลดิ้งส์ จำกัด ให้ทันหรือล้ำหน้าคู่แข่งเป็นสิ่งที่ธุรกิจนั้นๆ พึงกระทำในโลกแห่งการแข่งขันที่สูงและรุนแรงจากฝ่ายของคู่แข่ง องค์กรจึงต้องเร่งพัฒนาแผนการขายให้มีความน่าสนใจและดึงดูดลูกค้าทั้งที่เป็นกลุ่มเป้าหมายเก่าและกลุ่มเป้าหมายใหม่ในอนาคต

ดังนั้น การสร้างความสัมพันธ์ระหว่างการวางแผนการขายกับการศึกษาการวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาดเพื่อเพิ่มยอดขาย จึงเป็นลักษณะในภาพรวมที่ทั้งสองฝ่ายจับมือกันเพื่อพัฒนาองค์กรให้มีความสอดคล้องไปในทิศทางเดียวกัน

กลยุทธ์ทางการตลาดที่เหมาะสมและควรนำไปใช้ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ตามปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดในแต่ละด้านดังนี้ ด้านผลิตภัณฑ์ ควรพัฒนาเรื่องความแข็งแรงคงทนของโครงสร้างอสังหาริมทรัพย์ คุณภาพของวัสดุที่ใช้ในการก่อสร้าง การออกแบบพื้นที่ใช้สอยให้เหมาะสม ด้านราคา ควรกำหนดราคาให้เหมาะสมกับขนาดของห้อง ให้ส่วนลดในวันโอนกรรมสิทธิ์ ระยะเวลาผ่อนชำระเงินนานขึ้น ด้านในช่องทางการจัดจำหน่าย ควรให้ใกล้กับระบบขนส่ง ความสะดวกในการเดินทาง และด้านการส่งเสริมการตลาด การจัดบูธ ตามสถานที่ต่าง ๆ เช่น ศูนย์การค้า พนักงานขายมีอัธยาศัยที่ดี มีคุณภาพในการนำเสนอ ควรมอบส่วนลดพิเศษ

SPU CHONBURI