หัวข้อสหกิจศึกษา การเพิ่มยอดขายอุปกรณ์เครื่องเขียนด้วยเครื่องมือการสื่อสารทางการตลาด

ชื่อนักศึกษา นางสาวชลธิชา แสนรัง

อาจารย์ที่ปรึกษา อาจารย์ธัญพิชญ์ชา พรมเสถียร

หลักสูตร บริหารธุรกิจบัณฑิต

สาขาวิชา การตลาด

ปีการศึกษา 2559

บทคัดย่อ

โครงงานกลยุทธ์การตลาดเพิ่มยอดขายมีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างกลยุทธ์โดยการทำโปรโมชั่นสำหรับลูกค้าของทางร้านที่มาซื้อสินค้า จากเดิมยังไม่มีการทำโปรโมชั่นจึงทำให้ยอดขายยังไม่มากขึ้น จึงได้ดำเนินการแก้ปัญหาดังกล่าวโดยการคิดค้นโปรโมชั่น มีการนำเสนอสินค้าให้กับลูกค้าโดยมีการให้พนักงานไปเสนอแก่ลูกค้ารายใหม่ตามยอดที่ทางร้านได้กำหนด โดยมีการบริการลูกค้าหลังการขายให้อีกด้วย

จากการศึกษาและปฏิบัติงาน จากที่ข้าพเจ้าได้เข้าไปเรียนรู้และเก็บข้อมูลระบบการทำงานของร้านได้รับรู้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการดำเนินธุรกิจของร้านซึ่งปัญหาที่เกิดขึ้นเป็นปัญหาเกี่ยวกับยอดขายสินค้าที่ลดลงเนื่องจากธุรกิจขายอุปกรณ์เครื่องเขียนและชุดนักเรียน นักศึกษา มีเพิ่มมากขึ้น ทำให้ยอดขายลดลงเมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันกับปีที่ผ่านๆมา เนื่องด้วยเกิดจากปัจจัยทั้งหลายด้านที่มีผลทำให้ยอดขายลดลง เช่น ปัญหาทางเศรษฐกิจที่มีผลกระทบทั้งภาคธุรกิจและภาคประชาชน อีกทั้งปัจจุบันมีคู่แข่งทางการค้าเพิ่มมากขึ้นและแข่งขันกันอย่างรุนแรง ทำให้ต้องมีการคิดค้นกลยุทธ์ทางการตลาด เพื่อกระตุ้นยอดขาย ไม่ว่าจะเป็นด้านคุณภาพของสินค้า

SPU CHONBURI

นวัตกรรมใหม่ๆที่สามารถเข้าถึงตัวผู้บริโภคได้มากยิ่งขึ้น หรือโปรโมชั่นพิเศษต่างๆ เป็นเครื่องมือกระตุ้นความต้องการของลูกค้า ทางร้านจึงเน้นวางกลยุทธ์ทางการตลาดโดยเน้นจัดการส่งเสริมการขาย เพื่อเป็นตัวกระตุ้นยอดขายจากลูกค้า และยังมีการใช้เครื่องมือสื่อสารทางการตลาดเพื่อเพิ่มยอดขาย คือ การใช้พนักงานร่วมกับการโฆษณาและการขายตรงทางโทรศัพท์ เพื่อเป็นการกระตุ้นยอดขายเพิ่มมากยิ่งขึ้น

ธุรกิจที่ประสบความสำเร็จส่วนใหญ่มีปัจจัยหลักมาจากแผนการตลาดที่ดี นั้นก็คือการนำกลยุทธ์ต่างๆเข้ามาใช้ในการวางแผนเพื่อกระตุ้นยอดขาย การส่งเสริมการขาย มีบทบาทสำคัญมากในภาวะที่ตลาดมีการแข่งขันกันสูงเพราะเป็นสิ่งที่ช่วยชี้นำให้ลูกค้าเห็นถึงความแตกต่างและสามารถเอาชนะคู่แข่งขันหรือแบ่งพื้นที่การตลาดมาได้บ้างไม่มากก็น้อย ทำให้รักษาฐานลูกค้าเก่าและเพิ่มลูกค้าใหม่ได้อีกด้วย

SPU CHONBURI