หัวข้อสารนิพนธ์	เทคนิคการเพิ่มยอดขายผนังเกาหลี กรณีศึกษา ห้างหุ้นส่วนจำกัดอัพเพอร์กรุ๊ป
ชื่อนักศึกษา	นางสาวญาทิชาณัช ศรีสว่าง รหัสนักศึกษา 58420019
อาจารย์ที่ปรึกษา	อาจารย์ธัญพิชญ์ชา พรมเสถียร
ระดับการศึกษา	บริหารธุรกิจ
สาขาวิชา	การตลาด
ปีการศึกษา	2559

บทคัดย่อ

ผู้ศึกษาโครงการได้จัดทำ"เทคนิคการเพิ่มยอดขายผนังเกาหลี”ห้างหุ้นส่วนจำกัดอัพเพอร์กรุ๊ปวัตถุประสงค์เพื่อเทคนิคการเพิ่มยอดขายผนังเกาหลี มีความสำคัญอย่างยิ่งต่อเศรษฐกิจปัจจุบัน เนื่องจากมีการแข่งขันที่รุนแรงประกอบกับสภาพเศรษฐกิจที่ถดถอย การขายยิ่งเพิ่มมากขึ้น ดังนั้นทีมขายต้องมีการพัฒนาเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าและผู้บริหารทีมขายจึงต้องให้ความสำคัญในการสร้างและพัฒนาทีมขายให้มีศักยภาพสูงสุด

ปัญหาที่พบ คือ ไม่มีเครื่องมือสำหรับช่วยงานทางด้านการขายไม่รู้ว่าลูกค้าที่ติดต่อเข้ามามีพนักงานขายท่านใดเป็นผู้รับผิดชอบ เสียเวลาในการค้นหาข้อมูลเดิมของลูกค้าไม่รู้ราคาสินค้าและส่วนลดที่จะขายให้กับลูกค้าแต่ละราย ไม่มีข้อมูลการติดต่อครั้งล่าสุดของลูกค้าแต่ละรายลืมนัดลูกค้า ไม่ว่าจะเป็นการเข้าพบการส่งเอกสาร หรือการติดต่อต่างๆ

SPU CHONBURI