หัวข้อสหกิจศึกษา	กลยุทธ์การเพิ่มยอดขายกรณีศึกษา เพจ Army hero east zone
ชื่อนักศึกษา	นางสาววิภาวี สุวรรณหงษ์
อาจารย์ที่ปรึกษาสหกิจศึกษา	อาจารย์สุทธิดา นาคเจริญ
หลักสูตร	บริหารธุรกิจบัณฑิต
สาขาวิชา	การจัดการ
พ.ศ.	2562

บทคัดย่อ

การทำกลยุทธ์การเพิ่มยอดขายกรณีศึกษา เพจ Army hero east zone ในครั้งนี้เป็นการนำกลยุทธ์ต่างๆมาวิเคราะห์ในเพจ Army hero east zone โดยวัตถุประสงค์ให้เพิ่มยอดขายและให้เป็นที่คนรู้จักและสนใจมากเพิ่มขึ้นจากการศึกษาและปฏิบัติงาน ณ ค่ายนวมินทราชินี (สนามยิงปืน)ในร้านขายอุปกรณ์ต่างๆพบว่า ในเพจ ร้าน Army hero east zone ไม่ค่อยได้มีการโพสต์สินค้าในร้านและความล่าช้าในการตอบลูกค้าทำให้ไม่ค่อยได้รับความสนใจ จึงได้เสนอและขออนุมัติจัดทำโครงการจากคณะกรรมการและผู้บริหาร จัดทำโครงการกลยุทธ์การเพิ่มยอดขายกรณีศึกษา เพจ Army hero east zone นี้ขึ้นมา

ผลการศึกษาพบว่า จากการได้นำกลยุทธ์ การตลาด 4P, แนวคิดเรื่อง PDCAและเทคนิคการโพสต์บน Social Media มาประยุกต์ใช้ ในเพจ Army hero east zone ทำให้มียอดขายเพิ่มขึ้นมีผู้คนรู้จักร้านและมาซื้อสินค้าได้จากที่มีการโพสต์ข่าวสารสินค้าที่น่าสนใจและปรับปรุงเพจให้ประสิทธิภาพมากขึ้น

ปัญหาและข้อเสนอแนะ พบว่าในการจัดทำโครงการเวลาค่อนข้างมีจำกัด จึงทำให้แก้ไขปัญหาได้ไม่ค่อยดีนักและอาจจะทำให้ไม่ได้ข้อมูลที่ชัดเจนมากนัก ปัญหาที่พบในการที่ลูกค้าโทรมาสอบถามที่ตั้งของร้านส่วนมากถ้าคนนอกที่ไม่ได้อาศัยอยู่ในบริเวรค่ายทหารหรือผู้ที่มาใช้บริการสนามเป็นประจำในการเดินทางที่จะเข้ามาไม่ค่อยถูกนักควรจัดทำป้ายบอกทางอย่างชัดเจนแต่เดิมแล้วทางสนามจะมีป้ายบอกทางของสนามอยู่แล้วแต่บางคนไม่ทราบว่าร้านตั้งอยู่ที่เดียวกัน

SPU CHONBURI