ข้อสหกิจศึกษา	การพัฒนาการจัดการขายที่ส่งผลต่อการเพิ่มยอดขายของบริษัท ทีคอนสทรัคชัน จำกัด
ชื่อนักศึกษา	นาย ธนิศร์ แซ่จึง
อาจารย์ที่ปรึกษาสหกิจ	ธีรุตย์ กนกธร
หลักสูตร	บริหารธุรกิจบัณฑิต
สาขาวิชา	การตลาด
ปีการศึกษา	2563

บทคัดย่อ

การทำโครงงานในครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาพัฒนาการจัดการขายที่ส่งผลต่อเป้าหมายของบริษัท เพื่อปรับปรุงพัฒนาระบบการขายของบริษัท เพิ่มรายได้กับบริษัทที่ประกอบกิจการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในจังหวัดระยอง จากการศึกษาครั้งนี้พบว่า การที่นำเทคโนโลยีเข้ามาเกี่ยวข้องกับการขายสามารถสร้างผลงาน เพื่อช่วยในการนำเสนองานบริการก่อสร้างต่าง ๆได้อย่างมีประสิทธิ์ภาพและมีรายได้เข้ามาในบริษัทจริงและบริษัทมีกำไรเกิดขึ้นจากการใช้งานของระบบ โดยการทำงานของระบบนั้นจำเป็นที่ต้องผู้ปฏิบัติต้องมีความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับงานก่อสร้าง สามารถเข้าใจ และ ให้คำแนะนำ ในการออกแบบพื้นฐานได้ โดยจะใช้โปรแกรม Sketch Up เป็นโปรแกรมที่สร้างแบบจำลองภาพ 3มิติ เพื่อนำเสนอ งานบริการก่อสร้าง ตามความต้องการของลูกค้า เมื่อลูกค้าสนใจก็เริ่มทำการ เขียนแบบก่อสร้าง และ ถอดรายการก่อสร้าง เพื่อนำเสนอราคา ในกระบวนการต่อไป

SPU CHONBURI