ข้อสหกิจศึกษา	การวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาดเพื่อเพิ่มยอดขาย กรณีศึกษาบริษัทเจแอนด์พี ซิตี้กรุ๊ป จำกัด
ชื่อนักศึกษา	นางสาว นิศา จันทร์ฉาย
อาจารย์ที่ปรึกษาสหกิจ	รุ่งทิวา สุดา
หลักสูตร	บริหารธุรกิจบัณฑิต
สาขาวิชา	การตลาด
ปีการศึกษา	2562

บทคัดย่อ

จากการศึกษาและปฏิบัติงานที่ บริษัท เจแอนด์พี ซิตี้กรุ๊ป ได้ปฏิบัติระหว่างวันที่ 13 มกราคม 256 3 ถึง วันที่ 8 พฤษภาคม 256 3การทำโครงงานในครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อเพิ่มยอดขาย กรณีศึกษา บริษัทเจแอนด์พี ซิตี้กรุ๊ป จำกัด
ได้พบปัญหาจากการทำงานคือปัญหายอดขายไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่ บริษัทกำหนด ซึ่งเป็นปัญหาที่ต้องแก้ทันที เพราะเป็นปัญหาหลักที่จะทำให้ธุรกิจนี้ สามารถดำเนินต่อไปได้หรือไม่ หากปัญหาดังกล่าวไม่ได้ถูกนำไปแก้ไขจะส่งผลเสียให้ธุรกิจอาจปิดกิจการลงได้ เนื่องจากจะพบกับปัญหา ขาดทุนเพราะการสูญเสียรายได้

หลังจากการดำเนินงาน พบว่าหลังจากการทำโครงงานพัฒนาและปรับปรุงขั้นตอนการทำงานให้มีมาตรฐานมากขึ้นและสร้างแบบแผนปฏิบัติการดำเนินงานกิจกรรม ส่งผลให้ยอดขายเพิ่มขึ้นทำให้สามารถแก้ไขปัญหายอดขายได้ตามเป้าหมาย นอกจากนี้การที่ได้เข้าร่วมปฏิบัติงานสหกิจ ณบริษัทเจแอนด์พี ซิตี้กรุ๊ป จำกัด ทำให้ได้ประสบการณ์ในการทำงานและความรู้ใหม่ๆ เกิดขึ้นอย่างมากมาย ซึ่งสามารถนำความรู้และประสบการณ์เหล่านี้ มาประยุกต์ใช้ได้จริงในชีวิตประจำวันและปฏิบัติงานในอนาคตได้เป็นอย่างดี

SPU CHONBURI