หัวข้อสหกิจ	การจัดทำโปรแกรมการส่งเสริมการตลาดเพื่อเพิ่มยอดการเข้ารับบริการตรวจสภาพรถยนต์ของลูกค้า กรณีศึกษาบริษัท ชุนหลีปราจีนบุรี จำกัด
ชื่อนักศึกษา	นายปราชญ์ วรรณลักษณ์
อาจารย์ที่ปรึกษาสหกิจ	อาจารย์ธีรุตย์ กนกธร
หลักสูตร	บริหารธุรกิจบัณฑิต
สาขาวิชา	การตลาด
พ.ศ.	2563

บทคัดย่อ

โครงงานสหกิจศึกษาเรื่อง การจัดทำโปรแกรมการส่งเสริมการตลาดเพื่อเพิ่มยอดการเข้ารับบริการตรวจสภาพรถยนต์ของลูกค้า โดยการดำเนินโครงการมีวัตถุประสงค์ 1). เพื่อแก้ไขปัญหายอดขายที่ลดน้อยลงอย่างต่อเนื่อง 2).เพื่อนำหลักการบริหาร 7 P มาใช้ในศูนย์บริการ Ford 3).เพื่อนำผลลัพธ์ที่ได้มาต่อยอดธุรกิจและพัฒนาปรับใช้ในอนาคต

สรุปผลการดำเนินงานได้เสนอแนวทางการเพิ่มยอดรถเข้าใช้ศูนย์บริการโดยการจัดโปรโมชั่นเพื่อกระตุ้นยอดรถ ได้จัดทำแคมเปญหรือโปรโมชั่นค่าแรงและค่าอะไหล่สำหรับกลุ่มลูกค้ารายเก่าที่ไม่ได้เข้ามาใช้บริการที่ศูนย์บริการเป็นเวลานาน ผลสืบเนื่องมาจากกลุ่มลูกค้าเดิมที่เป็นกลุ่มลูกค้ารถใหม่ได้มีจำนวนลดลงส่งผลให้ยอดรถเข้าศูนย์บริการน้อยลงอย่างต่อเนื่อง จากการได้จัดทำโครงการการจัดแคมเปญหรือโปรโมชั่นเพื่อกระตุ้นยอดรถ

แคมเปญหรือโปรโมชั่นเปลี่ยนน้ำมันเครื่องสุดคุ้ม , หนีร้อนเข้าศูนย์บริการ เดือนมีนาคม และเดือนเมษายนผลที่ได้คือยอดรถเข้ามาใช้ศูนย์บริการมีจำนวนลดลงเนื่องจากเกิดสถานการณ์โรคระบาดไวรัสโควิด-19 ประกอบกับทางรัฐบาล รัฐวิสาหกิจ เอกชน ได้รับผลกระทบอย่างรุนแรงทำให้เกิดการประกาศปิดสถานที่ต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นสถานที่ทำงานหรือสถานที่ท่องเที่ยว ทำให้ผู้คนต้องกักตัวอยู่ที่บ้านเพื่อลดการติดเชื้อโรคระบาดไวรัสโควิด-19 ส่งผลให้กลุ่มลูกค้าเข้ามาใช้ที่ศูนย์บริการลดน้อยลง

SPU CHONBURI