ชื่อหัวข้อ	การวิเคราะห์ข้อมูลการขายหลักสูตรการฝึกอบรม และบริการให้คำปรึกษา กรณีศึกษาบริษัท ตะวันออก เทรนนิ่ง แอนด์ คอลซัลแตนท์ จำกัด THE SALES ANALYSIS OF TRAINING COURSES AND CONSULTING SERVICES. A CASESTUDY OF EASTERN TRAINING AND CONSULTANT CO., LTD.
ชื่อนักศึกษา	นางสาวสิริยากร ทองทวี รหัสนักศึกษา 64703347
อาจารย์ที่ปรึกษา	นายนิคม หมูหล้า
สาขาวิชา	การบริหารและการจัดการสมัยใหม่
พ.ศ.	2565

บทคัดย่อ

โครงงาน การวิเคราะห์ข้อมูลการขายหลักสูตรการฝึกอบรม และบริการให้คำปรึกษา บริษัทตะวันออก เทรนนิ่ง แอนด์ คอลซัลแตนท์ จำกัด มีวัตถุประสงค์เพื่อสามารถช่วยจัดกลุ่มข้อมูลลูกค้าได้อย่างเป็นระบบและใช้เป็นฐานข้อมูลอ้างอิงกลุ่มลูกค้าในการประชาสัมพันธ์กับจัดโปรโมชั่นให้กับกลุ่มลูกค้าได้อย่างเหมาะสม เพื่อช่วยทำให้บริษัทเข้าถึงทั้งกลุ่มลูกค้าเก่าและลูกค้าใหม่ เพื่อช่วยจัดเรียงระเบียบข้อมูลสำหรับการทำตารางรายการ หลักสูตรการฝึกอบรมใหม่ เพิ่มความสะดวกรวดเร็วและความถูกต้องในการทำงานและการส่ง E-mail เสนองาน เพื่อช่วยทำให้หลักสูตรการฝึกอบรมของบริษัทเป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้นผ่านการทำ E-mail Marketing เพื่อศึกษาสาเหตุของการเปลี่ยนแปลงของยอดการเสนอขายสินค้าในแต่ละปี ตั้งแต่ปี 2563 ถึงปี 2565

ผลสรุปที่ได้การดำเนินการวิเคราะห์ในช่วงต้นปี 2563 มีการเสนอขายมากกว่าปีอื่นก่อนที่ยอดเสนอการขายจะลดลง เพราะการกลับมาแพร่ระบาดของโรค Covid-19 ที่ระบาดหนักอีกครั้งในช่วงท้ายปี มียอดเสนอขายงานจำนวน 227 ครั้งในปี 2563 ผลกระทบจากการกลับมาอีกครั้งของ Covid-19 ทำให้มาตรการ Lockdown ถูกนำกลับมาใช้อีกครั้งในปี 2564 และจำกัดการเดินทางทำให้บริษัทต้องหยุดให้บริการชั่วคราวในระหว่างเดือนกันยายนถึงเดือนตุลาคม ด้วยสาเหตุนี้จึงทำให้ปี 2654 นี้เป็นปีที่มียอดเสนอขายงานน้อยที่สุด มียอดเสนอขายงานจำนวน 76 ครั้ง

เป็นช่วงที่ผู้คนเริ่มปรับตัวและคุ้นเคยกับสถานการณ์ Covid-19 แล้ว และผ่อนปรนมาตรการต่าง ๆ ส่งผลทำให้กลับมาเสนอขายงานได้มากขึ้นถึงแม้จะยังไม่เท่ากับยอดเสนอขายของปี 2563 มียอดเสนอขายงานจำนวน 190 ครั้งในปี 2565

SPU CHONBURI