หัวข้อสหกิจศึกษา	กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด (Sales and Marketing Strategy)
อาจารย์ที่ปรึกษาสหกิจศึกษา	อาจารย์พลกฤษณ์ ไพรสานฑ์วณิชกุล
ระดับการศึกษา	บริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการตลาด
พ.ศ.	2554

บทคัดย่อ (Abstract)

โครงการสหกิจนี้ได้ทำการศึกษาถึงลักษณะการทำงานและปัญหาของบริษัท อุดรแสงเจริญ (2001) จำกัด จากการดำเนินธุรกิจด้านการเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าประเภทเครื่องดื่มให้กับบริษัทต่างๆแต่สินค้าหลักๆที่บริษัทเป็นตัวจำหน่ายเป็นสินค้าของ บริษัทษัท บุญรอดเบเวอรี่ จำกัด เนื่องจากบริษัทเป็นบริษัทที่มีชื่อเสียงและเป็นที่รู้จักอย่างดีในจังหวัดอุดรธานีและจังหวัดใกล้เคียง ซึ่ง ลูกค้าของบริษัทส่วนมากจะเป็นผู้ที่ทำธุรกิจร้านค้า ร้านค้าส่งที่อยู่ภายในพื้นที่ของจังหวัดอุดรธานี

จากการที่ข้าพเจ้าได้เข้าไปฝึกงานในโครงการสหกิจศึกษากับ บริษัท อุดรแสงเจริญ (2001) จำกัด ข้าพเจ้าได้รับมอบหมายให้ไปปฏิบัติหน้าที่ในแผนกเบียร์สด ตำแหนกพนักงานฝ่ายขาย ซึ่ง ในขณะปฏิบัติงานนั้น ข้าพเจ้าได้ทำการศึกษาในส่วนของการส่งเสริมการตลาดของบริษัทไปด้วยเนื่องจากในช่วงเวลาที่ข้าพเจ้าเข้าไปฝึกสหกิจนั้นเป็นช่วงเวลาที่ทางแผนกเบียร์สดมียอดขายลดลงอย่างต่อเนื่องซึ่งเกิดจากสาเหตุและปัจจัยต่างที่เกิดขึ้น เช่น ปัญหาเศรษฐกิจ ปัญหาสภาพแวดล้อมในขณะนั้นกำลังเข้าฤดูมลสุมพอดี เป็นต้น ดังนั้นทางบริษัทจึงมีนโยบายที่จะทำการส่งเสริมการตลาดเพื่อที่จะเพิ่มยอดขายและเป็นการเพิ่มฐานลูกค้าให้กับบริษัทมากยิ่งขึ้น

โครงการนี้เป็นการทำกลยุทธ์การส่งเสริมการขายให้กับแผนกเบียร์สดของ บริษัท อุดรแสงเจริญ (2001) จำกัด โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อต้องการเพิ่มต้องการยอดขายเบียร์สดให้กับบริษัท และเพื่อต้องการเพิ่มฐานลูกค้าให้กับบริษัท จึงได้มีการคิดกลยุทธ์การส่งเสริมการตลาดขึ้นโดยการเข้าไปทำการส่งเสริมการขายโดยใช้กิจกรรมบัตรสะสมแต้มเพื่อแลกของรางวัล ซึ่ง กิจกรรมบัตรสะสมแต้มนี้จะนำไปเล่นกับผู้บริโภคที่เข้ามาสั่งเบียร์สดกับร้านค้าหรือสถานบันเทิงงที่เป็นลูกค้าสั่งซื้อเบียร์สดกับบริษัทเพื่อไปจำหน่ายต่อกิจกรรมนี้จะทำให้คนกลางสามารถขายเบียร์ได้มากขึ้นและเมื่อคนกลางขายได้มากขึ้นก็จะมาสั่งซื้อเบียร์สดกับบริษัทเราเพื่อนำไปขายต่อมากขึ้นจึงส่งผลให้ยอดขายของบริษัทเพิ่มขึ้นและมีฐานลูกค้ามากขึ้นอีกด้วย

SPU CHONBURI