หัวข้อสารนิพนธ์	การพยากรณ์ยอดขายประมาณการเพื่อนำเสนอการส่งเสริมการขาย
ชื่อนักศึกษา	นางสาวประภาพร ปิติสุนทร
อาจารย์ที่ปรึกษา	อาจารย์พลกฤษณ์ ไพสานฑ์วณิชกุล
ระดับการศึกษา	บริหารธุรกิจ
	สาขาการตลาด
คณะ	บริหารธุรกิจ
พ.ศ.	2555

บทคัดย่อ

ในโลกปัจจุบันการวางแผนการขายเป็นสิ่งจำเป็นและสำคัญมากต่อธุรกิจหนึ่งๆ ไม่ว่าจะเป็นธุรกิจขนาดเล็กหรือขนาดใหญ่ ล้วนแต่ต้องมีการวางแผนการขายทั้งนั้น นอกจากจะวางแผนการขายแล้วองค์กรยังต้องศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภค เพราะพฤติกรรมผู้บริโภคจะทำให้องค์กรสามารถทำการวางแผนการขายได้อย่างแม่นยำ อีกนัยหนึ่งยังต้องทบทวนระยะเวลาในการวางแผนการขายใช้ระยะเวลาเท่าไหร่จึงจะคุ้มทุน แต่ถ้าจะให้ดีต้องทำการทบทวนอยู่เรื่อยๆเพื่อดูยอกขายและความสม่ำเสมอของธุรกิจ เพื่อจะได้วางเป้าหมายต่อไป โดยเล็งเห็นข้อเปรียบเทียบระหว่างปีปัจจุบันและปีที่ผ่านมา

การพัฒนาเทคนิคกลยุทธ์การขายของบริษัทให้ทันหรือล้ำหน้าคู่แข่งเป็นสิ่งที่ธุระกิจนั้นๆ พึ่งกระทำในโลกแห่งการแข่งขันที่สูงและรุนแรงจากฝ่ายของคู่แข่ง องค์กรจึงต้องเร่งพัฒนาแผนการขายให้มีความน่าสนใจและดึงดูดลูกค้าทั้งที่เป็นกลุ่มเป้าหมายเก่าและกลุ่มเป้าหมายใหม่ในอนาคต

ดังนั้นการสร้างความสัมพันธ์ระหว่างการวางแผนการขายกับการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคจึงเป็นลักษณะในภาพรวมที่ทั้งสองฝ่ายจับมือกันเพื่อพัฒนาองค์กรให้มีความสอดคล้องไปในทิศทางเดียวกัน

SPU CHONBURI