| | |
|---|---|
| หัวข้อสหกิจศึกษา | การจัดโปรโมชั่นร้านสหกรณ์<br>ร้านสหกรณ์โรงไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย สาขาบางปะกง |
| ชื่อนักศึกษา | นางสาวกนกทอง รอดแจ่ม |
| อาจารย์ที่ปรึกษาสหกิจศึกษา | อาจารย์ปณิตา ตั้งชัยชนะ |
| หลักสูตร | บริหารธุรกิจบัณฑิต |
| สาขาวิชา | การตลาด |
| ปีการศึกษา | 2556 |

# บทคัดย่อ


ร้านสหกรณ์ผู้ปฏิบัติงานการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย จำกัด สาขาบางปะกง มีสำนักงานอยู่ 10 แห่ง 1) สำนักงานใหญ่ 2) สาขาแม่เมาะ 3) สาขาบางปะกง 4) สาขาเขื่อนภูมิพล 5) สาขาเขื่อนศรีนครินทร์ 6) สาขาเขื่อนวชิราลงกรณ์ 7) สาขากระบี่ 8) สาขาเขื่อนรัชชประภา 9) สาขาเขื่อนอุบลรัตน์ และ 10) สาขาเขื่อนสิริกิติ์

จากการที่ได้ศึกษารายละเอียดข้อมูลของร้านสหกรณ์ สาขาบางปะกง ดิฉันได้พบกับปัญหาภาวะเศรษกิจถอดถอย ร้านสหกรณ์เป็นสถานที่ปิด เปิดให้บริการแก่สมาชิก และมีคู่แข่งทางการค้า เช่น Big C, Tesco Lotus, 7-Eleven โดยทางร้านสหกรณ์ สาขา บางปะกง มีแนวคิดแก้ไขปัญหา จึงใช้วิธีการจัดโปรโมชั่น สมาชิกซื้อสินค้า ครบ 300 บาทต่อ 1 ใบเสร็จ (ไม่รวมรายการบัตรเติมเงิน) เพื่อดึงดูดสมาชิกให้เกิดความอยากได้ อยากใช้ อยากซื้อสินค้าทางร้าน และสามารถลดอัตราสินค้าที่ค้างสต๊อกได้ ทำให้อัตราการซื้อสินค้าสูงขึ้น โดยการจัดโปรโมชั่น ในครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) เพื่อกระตุ้นยอดขายให้เพิ่มขึ้น 2) เพื่อลดประมาณการเปลี่ยน – คืนสินค้า 3) เพื่อการแนะนำสินค้าใหม่ ๆ ให้กับลูกค้า 4) เพื่อลดอัตราสินค้าที่ค้างสต๊อกนาน

ปัญหาของร้านสหกรณ์ผู้ปฏิบัติงานการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทยจำกัด สาขาบางปะกง พบว่า ประสบปัญหายอดขายลดน้อยลง เพราะภาวะเศรษฐกิจถอดถอย เนื่องจากร้านสหกรณ์เป็นสถานที่ปิด ซึ่งเปิดให้บริการแก่สมาชิกที่เป็นผู้ปฏิบัติงานการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทยเท่านั้น อีกทั้งยังมีคู่แข่งทางการค้ามากมาย ดิฉันจึงจัดกิจกรรมจัดโปรโมชั่นเพื่อส่งเสริมการตลาด และยังพบว่า จากการจัดการโปรโมชั่นสามารถกระตุ้นยอดขายให้กับสหกรณ์ได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้ดิฉัน พบว่า สมาชิกสหกรณ์มีความสนใจในกิจกรรมส่งเสริมโปรโมชั่นที่ดีขึ้นจนเห็นได้ชัด ซึ่งดูจากจำนวนปริมาณการซื้อที่เพิ่มขึ้นในแต่ละครั้ง


SPU CHONBURI