หัวข้อสารนิพนธ์	ศึกษาขั้นตอนการขายโฆษณาของบริษัท เคเบิล ชลบุรี เน็ทเวิร์ค จำกัด
ชื่อผู้ศึกษา	พิมพ์ชนก พิมพา
อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์	อาจารย์ณัฐกานต์ บุญอยู่
ระดับการศึกษา	นิเทศศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการประชาสัมพันธ์
คณะ	นิเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีปทุม วิทยาเขตชลบุรี
ปีการศึกษา	2557

บทคัดย่อ

จากการศึกษาขั้นตอนการขายโฆษณาของบริษัท เคเบิล ชลบุรี เน็ทเวิร์ค จำกัด มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาขั้นตอนการขายโฆษณาและศึกษาปัญหาและอุปสรรคในการขายโฆษณาของบริษัทเคเบิล ชลบุรี เน็ทเวิร์ค จำกัด ผลการศึกษาพบว่ากระบวนการขายของบริษัทเคเบิล ชลบุรี เน็ทเวิร์ค จำกัดเป็นการขายโดยบุคคลเน้นสร้างความสัมพันธ์ ได้แก่ มี 7 ขั้นตอน ขั้นตอนที่ 1 แสวงหาลูกค้าผู้คาดหวัง เป็นขั้นตอนแรกของกระบวนการขาย พนักงานขายจะได้รายชื่อลูกค้าจากสื่อโฆษณต่างๆเช่น สื่ออินเตอร์เน็ต ป้ายโฆษณากลางแจ้ง เป็นต้นขั้นตอนที่ 2 แสวงหาความต้องการของลูกค้า เมื่อได้รายชื่อลูกค้าจากสื่อต่างๆ ดำเนินการติดต่อสอบถามความสนใจของลูกค้าขั้นตอนที่ 3 เข้าพบและศึกษาความต้องการของลูกค้า ก่อนเข้าพบต้องศึกษาข้อมูลของสินค้าและองค์กรให้มากที่สุด ก่อนที่จะเข้าพบลูกค้า เมื่อเข้าพบจะต้องแนะนำตนเองแนะนำบริษัทและผลิตภัณฑ์ของบริษัทก่อนเพื่อให้ลูกค้ารู้สึกเป็นมิตรขั้นตอนที่ 4 การนำเสนอเมื่อทราบว่าลูกค้าต้องการอะไรจากนั้นคิดหาวิธีที่จะสามารถตอบสนองลูกค้าได้ทันที เพราะมีโอกาสนำเสนอเพียงครั้งเดียวต้องนำเสนอขายเต็มที่และทำให้ข้อเสนอการขายดูดีขั้นตอนที่ 5 การรับมือกับการคัดค้านโดยส่วนใหญ่ลูกค้าจะไม่ตกลงซื้อทันทีที่นำเสนอจบ จะมีคำถามข้อโต้แย้ง ไม่ควรแสดงอาการหงุดหงิดเมื่อลูกค้าคัดค้านในสิ่งที่เสนอขั้นตอนที่ 6 การปิดการขายเมื่อนำเสนอและตอบคำถามต่างๆแล้วให้คอยดูท่าทีของลูกค้า ถ้าลูกค้าสนใจให้ทำการปิดการขายและขั้นตอนที่ 7 การติดตามลูกค้าเป็นขั้นตอนสุดท้ายของการขาย เป็นบริการรวมถึงการสำรวจความพอใจของลูกค้าด้วย

ปัญหาและอุปสรรคในการขายโฆษณาพบว่า การนัดลูกค้ามีการคลาดเคลื่อนบ่อยครั้งต้องทำการเลื่อนนัดและลูกค้าบางรายยังไม่ตัดสินใจลงโฆษณาทันทีมีระยะเวลารอคอยต้องสอบถามติดตามบ่อยครั้ง

SPU CHONBURI