



โครงการสหกิจ  
เพิ่มยอดขาย All Cafe

โดย

นางสาวณานิกา วงแสนคำ รหัสนักศึกษา 5940502109

นางสาวบุปผา แสงคำ รหัสนักศึกษา 5940502119

การจัดการปี4 หมู่ 1

เสนอ

ดร.ยุทธกร ฤทธิไชยสง

รายงานนี้เป็นส่วนหนึ่งของการฝึกประสบการณ์วิชาชีพ  
หลักสูตรบริหารธุรกิจ วิชาการจัดการ คณะวิทยาการจัดการ

มหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา

ภาคเรียนที่ 2 ปีการศึกษา 2562

## กิตติกรรมประกาศ

ดิฉันได้มาปฏิบัติงานสหกิจศึกษา ณ บริษัท ซีพีออลล์ จำกัด มหาชน (เซเว่นอีเลเว่น สาขา พัทยาใต้ ซอย 9) ตั้งแต่วันที่ 3 พฤศจิกายน พ.ศ. 2562 จนถึงวันที่ 28 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2563 ส่งผลให้ดิฉันได้รับความรู้ และประสบการณ์ต่างๆ ที่มีคุณค่าและเป็นประโยชน์มากมาย

รายงานสหกิจศึกษานี้สำเร็จลงได้ด้วยดีเพราะได้รับความร่วมมือ และแรงสนับสนุนจากหลายฝ่าย

รวมถึงบุคลากรท่านอื่นๆทุกท่าน ที่ให้ความรู้และคำแนะนำและให้ความช่วยเหลือในการจัดทำ รายงาน ดิฉันขอขอบพระคุณผู้ที่มีส่วนร่วมและส่วนเกี่ยวข้อง

ทุกท่าน ที่ให้ข้อมูลให้คำปรึกษาในการทำรายงานฉบับนี้จนเสร็จสมบูรณ์ตลอดจนให้การดูแลเอาใจใส่ และ สอนให้ดิฉันเข้าใจถึงชีวิตของการทำงานที่แท้จริง

ขอขอบคุณไว้ ณ ที่นี้ด้วย

นางสาวณานิกา วงแสนคำ

นางสาวบุปผา แสงคำ

(นักศึกษาผู้เสนอโครงการ)

## บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อวิเคราะห์ปัญหาการเพิ่มยอดขาย All cafe และเพื่อเป็นแนวทางการพัฒนาการในการขงเครื่องดื่ม ให้มีประสิทธิภาพและเป็นระบบมากยิ่งขึ้นกลุ่มตัวอย่างคือพนักงานที่ปฏิบัติหน้าที่จัดเก็บสินค้าภายในคลังสินค้าสำเร็จรูป (Finished Goods) เครื่องมือในการวิจัยคือ การสัมภาษณ์เชิงลึก (Deep Interview) การสังเกต (Observation) หลักการ FIFO การจัดการพื้นที่คลังสินค้า (Layout Management) และคู่มือปฏิบัติงาน (Work Instruction) ผลการศึกษาพบว่า การนำเสนอสื่อโปรมอชั่น All Café มีความไม่ชัดเจนของโปรมอชั่น พื้นที่ขงเครื่องดื่มมีไม่เพียงพอต่อการจัดเก็บสินค้า มีความผิดพลาดในการหยิบชิ้นงานที่เกิดจากการจัดเก็บสินค้าไม่เป็นระเบียบ การไม่ปฏิบัติตามขั้นตอนการทำงาน มีการควบคุมการเพิ่มประสิทธิภาพของการจัดทำสื่อโปรมอชั่นในแต่ละรอบ ลดเวลาในการบอกโปรมอชั่นให้กับผู้บริโภครการดำเนินงาน และสามารถทำให้พนักงานทำงานอย่างมีประสิทธิภาพและ ประสิทธิผลต่อไป

## สารบัญ

เรื่อง	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	ก
บทคัดย่อ	จ
บทที่ 1 บทนำ	1
- ความเป็นมาและความสำคัญ	1
- วัตถุประสงค์	1
- ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	2
บทที่ 2 ขั้นตอนการดำเนินงาน	3-5
บทที่ 3 การดำเนินโปรเจกในรูปแบบ FlowChart	6
บทที่ 4 ผลการดำเนินงาน	7
บทที่ 5 สรุปผลการดำเนินงานและสิ่งที่ได้จากการปฏิบัติงาน	8
เอกสารอ้างอิง	9
ภาคผนวก	10-15

## บทที่ 1

### บทนำ

#### ความเป็นมาและความสำคัญ

การเพิ่มยอดขาย All café มีความสำคัญหรือจำเป็นอย่างยิ่งต่อองค์กรเป็นต้นทุนที่สำคัญขององค์กรขนาดใหญ่ ผู้ศึกษาจึงเล็งเห็นถึงความสำคัญของกระบวนการด้านการผลิตและการบริการ ได้แก่ การบริการที่ดีและการเพิ่มยอดขาย All café

โดยกระบวนการทำงานในด้านนี้จะส่งผลโดยตรงต่อต้นทุนการผลิตและประสิทธิภาพในการตอบสนองลูกค้าทั้งในด้านการดำเนินการคุณภาพมาตรฐานในการส่งมอบสินค้าให้ครบตามจำนวนให้เป็นที่พอใจตามที่ลูกค้าต้องการ

ดังนั้น เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการเพิ่มยอดขาย All café ผู้ศึกษาทำการศึกษา เกี่ยวกับการประชาสัมพันธ์และสื่อโฆษณา ทำการปรับปรุงเพื่อลดข้อผิดพลาดที่อาจเกิดขึ้นในการชงเครื่องดื่ม All café เพื่อประโยชน์ในการดำเนินงาน ลดเงินทุนที่จมและตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ทันที

#### วัตถุประสงค์

1. เพื่อวิเคราะห์ปัญหาการเพิ่มยอดขาย All café
2. เพื่อศึกษาวิธีการทำสื่อโปรโมชัน
3. เพื่อหาแนวทางในการปรับปรุงการชงเครื่องดื่มของพนักงาน
4. เพื่อศึกษาวิธีการปรับปรุงการปฏิบัติงานเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการเพิ่มยอดขาย

All café

## ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ลูกค้ามีความสนใจสื่อที่นำมาติดตั้ง และมีการสอบถามพนักงานเกี่ยวกับโปรโมชั่น
2. สามารถเพิ่มความสะดวกในการสั่งซื้อสินค้าเพิ่มมากขึ้น โดยมีบริการสั่งซื้อสินค้าผ่าน LINE
3. พนักงานมีความสะดวกมากยิ่งขึ้น

## บทที่ 2

### ขั้นตอนการดำเนินงาน

#### ขั้นตอนการดำเนินงาน

##### วิธีการดำเนินงาน

**ขั้นตอนที่ 1** เรียนรู้งานจากพนักงานที่ปฏิบัติหน้าที่เกี่ยวกับบาร์ิสต้า จำนวน 4 คน ตั้งแต่กระบวนการรับวัตถุดิบ การส่งวัตถุดิบให้แผนการผลิต การผลิตเป็นสินค้าสำเร็จรูป การรับสินค้า การตรวจสอบคุณภาพสินค้า การเก็บสินค้าสำเร็จรูป การจัดส่งสินค้าตามคำสั่งสินค้า

**ขั้นตอนที่ 2** เริ่มศึกษากระบวนการทำงานเก็บรวบรวมปัญหาที่เกิดขึ้นในแต่ละวันและสังเกตวิธีการแก้ปัญหาเมื่อกระบวนการทำงานติดขัด

**ขั้นตอนที่ 3** เริ่มศึกษากระบวนการการทำงานเพื่อเป็นแนวทางในการแก้ไขปัญหาปรับปรุงให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยการศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้อง โครงการต่างๆการสัมภาษณ์เชิงลึกกับพนักงานที่เป็นบาร์ิสต้า เพื่อหาเครื่องมือเข้ามาจัดการให้กระบวนการมีประสิทธิภาพเพิ่มมากขึ้น

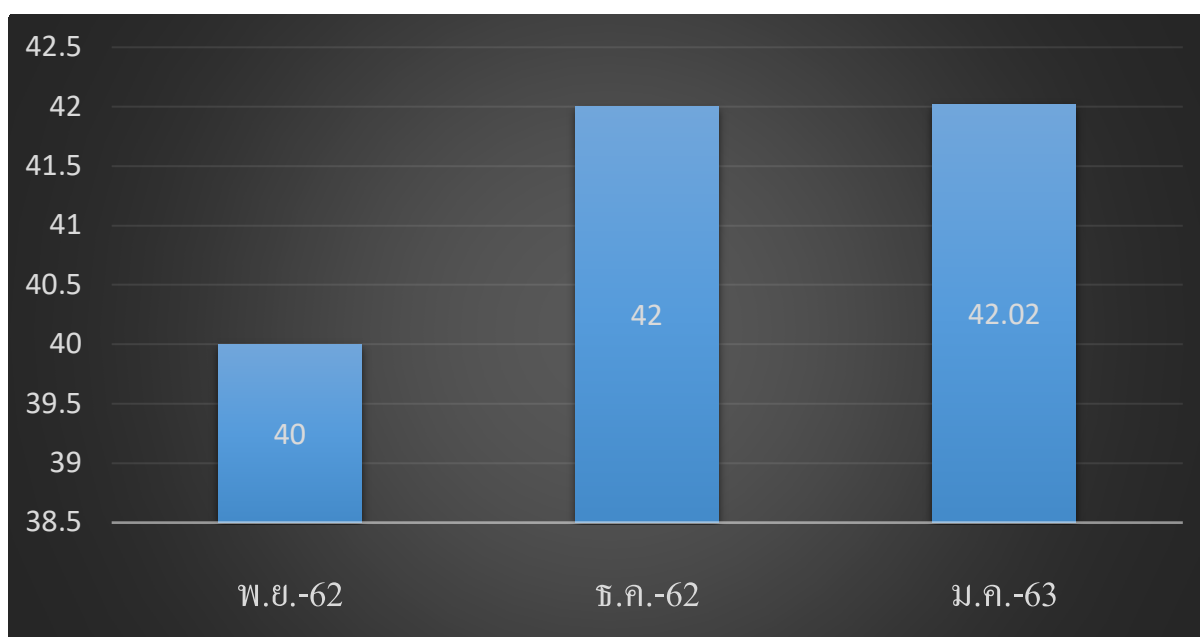
ขั้นตอนที่ 4 เพื่อศึกษาหาข้อมูลเพื่อนำมาเป็นเครื่องมือในการช่วยแล้วจากนั้นก็นำเสนอแนวทางให้กับบริษัทนำไปปรับปรุงแก้ไขให้มีประสิทธิภาพเพิ่มมากขึ้นและมีคุณภาพในการขงเครื่องดื่ม All café เพิ่มมากขึ้น



ขั้นตอนที่ 5 ดำเนินงานตามแผนที่กำหนด ติดตามและประเมินผล



1 มีการติดตามประเมินผลการดำเนินงานและวัดผลด้านต่างๆ ดังนี้



## สรุป

ก่อน กำไร All Cafe ในเดือนพฤศจิกายน 2562 อยู่ที่ 40% เฉลี่ย 84 แก้ว/วัน

กำไร All Cafe ในเดือนธันวาคม 2562 อยู่ที่ 42% เฉลี่ย 84 แก้ว/วัน

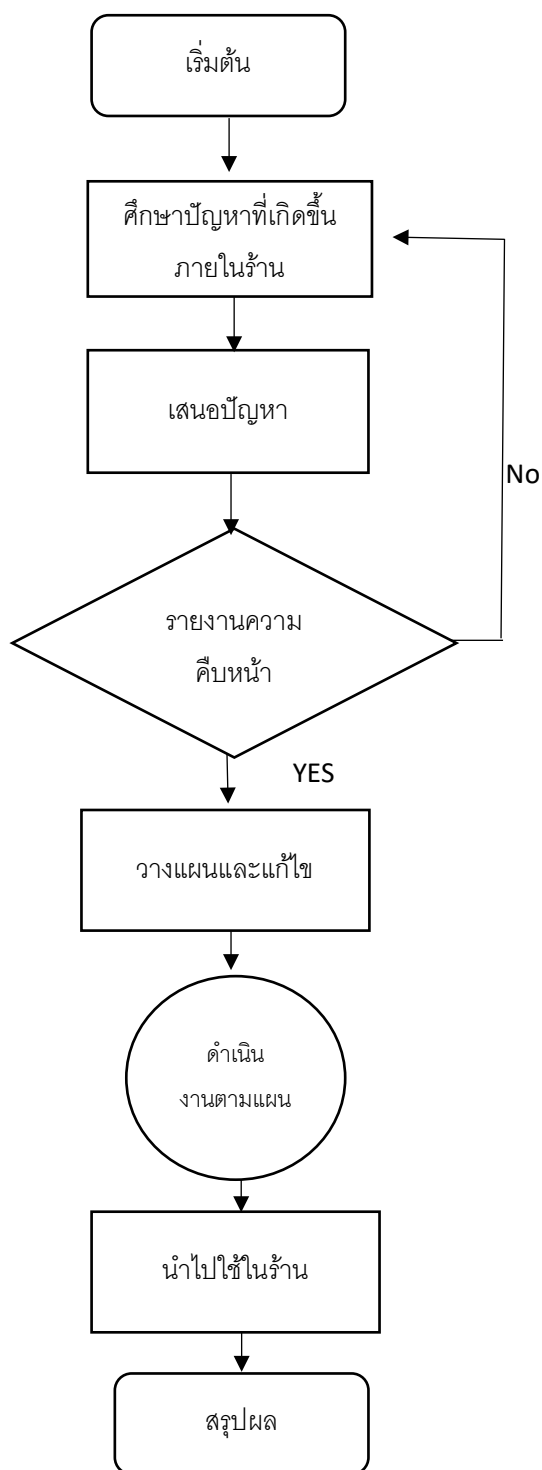
หลัง กำไร All Cafe ในเดือนมกราคม 2563 อยู่ที่ 42.02% เฉลี่ย 84 แก้ว/วัน

ดังนั้น GP All Cafe เพิ่มขึ้นมา 2.02% ในระยะเวลา 3 เดือน



### บทที่ 3

#### การดำเนินโครงการในรูปแบบ FlowChart



## บทที่ 4

### ผลการดำเนินงาน

1. ยอดขายเพิ่มขึ้นจากเดิม
2. พนักงานที่ปฏิบัติหน้าที่ได้มีการ Plus sale Promotion
3. สื่อโปรโมชันมีความกระชับและเข้าใจง่าย
4. ความสะดวกของลูกค้าในการสั่งซื้อสินค้าเพิ่มมากขึ้น ผ่าน LINE
5. ตอบสนองความต้องการของลูกค้าตามหลัก 7Rs การได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์ที่ใช่ (Right Product) เพื่อส่งให้ ลูกค้าอย่างถูกต้อง ( Right Consumer) ในปริมาณที่ถูกต้อง (Right Quantity) ในเงื่อนไข ที่ถูกต้อง (Right Condition) ส่งถูกสถานที่ (Right Place) ถูกเวลาที่ต้องการ (Right Time) และเป็นราคาที่ตกลงกันได้ หรือราคาที่ใช่ (Right Price)

## บทที่ 5

### สรุปผลการดำเนินงานและสิ่งที่ได้รับจากการปฏิบัติงาน

จากการศึกษาพบปัญหายอดขาย All café ไม่เป็นไปตามเป้าหมาย คือ พนักงานไม่ Plus sale Promotion ให้กับลูกค้า ทำให้ลูกค้าไม่ทราบถึงโปรโมชั่น กลุ่มลูกค้าส่วนมากเป็นแม่บ้านที่ไม่ได้ติดตามข่าวสารออนไลน์จึงทำให้ มีความผิดพลาดในการสื่อสารกับลูกค้า ดังนั้น ผู้ศึกษาได้หาแนวทางการลดความผิดพลาด ในการเพิ่มยอดขายและการ Plus sale และนำเทคนิคการจัดทำสื่อมาประยุกต์ใช้ ผลลัพธ์ที่ได้ คือ เมื่อลูกค้ามาใช้บริการ และเห็นสื่อ โปรโมชั่นที่ทางผู้ศึกษาได้จัดทำขึ้น มีการสอบถามโปรโมชั่นจากพนักงานมากยิ่งขึ้น และทางผู้ศึกษาได้ทำคิวอาร์ โฉดเพื่อให้ลูกค้าที่มีความเร่งรีบแต่ต้องการจะสั่งซื้อเครื่องดื่ม All café สามารถสั่งผ่านไลน์ล่วงหน้าได้ ช่วยลดปัญหาการรอสินค้านานและเพิ่มประสิทธิภาพของการทำงานของพนักงานและสามารถรักษาลูกค้าเอาไว้ได้

## เอกสารอ้างอิง

นักศึกษาศหกิจได้นำความรู้หรือทฤษฎีในแต่ละรายวิชาที่เรียนมาใช้ในการทำงานและใช้ในการแก้ไขปัญหาในบางสถานการณ์ รายวิชาที่ได้นำมาใช้มีดังนี้ ภาษาไทยเพื่อการสื่อสาร ภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสาร การพัฒนาบุคลิกภาพสำหรับนักบริหาร การจัดการตนเองเพื่อพัฒนางาน ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ การจัดการทุนมนุษย์ สถิติเพื่อการบริหารธุรกิจ เทคโนโลยีสารสนเทศ องค์กรและการจัดการ หลักการตลาด หลักการบัญชี การเงินธุรกิจ ระเบียบวิธีวิจัยทางธุรกิจ การเป็นผู้ประกอบการ การจัดการโครงการ การเจรจาต่อรองและการแก้ปัญหาค่าความขัดแย้งทางธุรกิจ การจัดการเชิงบูรณาการ ซึ่งในบางรายวิชาได้ให้ทั้งทฤษฎีและการปฏิบัติ บางรายวิชาตัวนักศึกษาเองอาจจะไม่เข้าใจกับทฤษฎีจริง แต่ในสถานการณ์จริงนั้นจะสอนให้ตัวนักศึกษานั้นเข้าใจเพิ่มมากขึ้น และสุดท้ายรายวิชาต่างๆที่ได้กล่าวมานั้นช่วยให้นักศึกษานำไปใช้ในชีวิตประจำวันได้อย่างถูกต้อง

ภาคผนวก





















# สื่อโปรโมชัน

