



รายงานการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา

ชื่อเรื่อง เพิ่มยอดขายด้วยเชลล์อินเดีย

(Increase sale with Shelf India)

โดย

นางสาวอังคินันต์ ขอเอื้องกลาง รหัสนักศึกษา 5940502436

นักศึกษาโปรแกรมวิชาการจัดการปี 4 หมู่ 4

โครงการนี้เป็นส่วนหนึ่งของการเรียนรายวิชาสหกิจศึกษา

สาขาการจัดการ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา

ปีการศึกษา 2562

สารบัญ

เรื่อง	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	
บทคัดย่อ	
บทที่ 1	
- บทนำ	1
- รูปแบบโครงสร้างร้านเซเว่นอีเลฟเว่น สาขาโรงแรมVC รหัส 02143	3
- ตำแหน่งและลักษณะงานที่นักศึกษาได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบ	4-7
- ผู้ที่ให้คำปรึกษาและตำแหน่งของผู้ที่ปรึกษาโครงการ	7
- ที่มาและความสำคัญของโครงการ	7
บทที่ 2	
- วัตถุประสงค์	8
- ผลคาดว่าจะได้รับ	8
บทที่ 3	
- หลักการและเหตุผล	9
- วัตถุประสงค์	9
- เป้าหมาย	9
- นิยามศัพท์เฉพาะที่เกี่ยวข้อง	10
- ขั้นตอนการดำเนินงาน	10-12
บทที่ 4	
- ผลการดำเนินงาน	15
บทที่ 5	
- สรุปผลการจัดทำโครงการ	21
- ปัญหาที่พบและแนวทางในการแก้ไขปัญหาจากดำเนินการทดลองโครงการ	22
- เอกสารอ้างอิง	23
- ภาคผนวก	2

สารบัญรูปภาพ

	หน้า
ภาพที่ 1 เซเว่น – อีเลฟเว่น (7-11) สาขาโรงแรมVC รหัส(02143)	1
รูปภาพที่ 3 สื่อแลกเปลี่ยนสุดคุ้ม	5
รูปภาพที่ 4-6 สื่อลดอย่างแรง	6
รูปภาพที่7-8 ขั้นตอนที่ 1 ประชุมและวางแผน	10
รูปภาพที่9 ขั้นตอนที่ 2 เตรียมสินค้าที่ลูกค้าชาวอินเดียนิยม	11
รูปภาพที่10-11 ขั้นตอนที่3 จัดสินค้าประเภททั่วไปอยู่ในระดับสายตา	12
รูปภาพที่12-13 ขั้นตอนที่4 ติดสื่อภาษาอินเดีย	12
รูปภาพที่ 14 ยอดขายร้านเดือนธันวาคม 2562	16
รูปภาพที่15 ยอดขายร้านเดือนมกราคม 2563	17
รูปภาพที่ 16 ยอดขายเซลล์อินเดีย	18
รูปภาพที่ 17 ยอดขายเซลล์อินเดีย	19
ภาพประกอบสถานประกอบการภายในและภายนอกร้าน	25
ภาพประกอบการปฏิบัติงานสหกิจและโครงการที่ได้รับมอบหมาย	26

สารบัญตาราง

	หน้า
ตารางที่ 1 งบประมาณในการจัดทำ Shelf India	13
ตารางที่ 2 แผนงานตามแนวคิด (PDCA)	14
ตารางที่ 3 ยอดขายสินค้าเซลล์อินเดียที่มีจำนวนเพิ่มขึ้น	20

กิตติกรรมประกาศ

โครงการนี้สำเร็จสมบูรณ์ตามเป้าหมายเพราะได้รับความสนับสนุนจากคณาจารย์หลายท่าน และพี่เลี้ยงที่ปรึกษา 7-11 สาขาโรงแรมVC ตลอดจนบุคลากรในสาขาทุกท่าน ที่ให้คำปรึกษาตรวจแก้ไขและช่วยให้อำนาจคำแนะนำตลอดมา

ขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูงไว้ ณ โอกาสนี้ด้วย

อังคินันต์ ขอเอื้องกลาง

บทคัดย่อ

เนื่องจากได้ประฝึกประสบการณ์ที่ บริษัทซีพีออลล์มหาชน จำกัด 7-11สาขาโรงแรม VC จะเห็นได้ว่าลูกค้าโดยส่วนใหญ่90% เป็นลูกค้าชาวอินเดีย ซึ่งความต้องการในการซื้อสินค้าประเภทถั่ว น้ำมันออยล์ ซีอกโกแลต และชา มีความต้องการซื้อสูงมาก และในบางครั้งลูกค้าหาสินค้าไม่พบก็ทำให้สินค้าบางตัวไม่ถูกขายออกไป และบางครั้งลูกค้าบางท่านสื่อสารด้วยภาษาอังกฤษไม่เข้าใจ จึงทำให้ลูกค้าไม่ยอมที่จะสอบถามและไม่เลือกซื้อสินค้าประเภทนั้น

คณะผู้จัดทำจึงสนใจศึกษาพฤติกรรมการเลือกซื้อสินค้าของลูกค้าชาวอินเดีย เพื่อที่จะปรับปรุงให้ยอดขายของร้านและช่วยเพิ่มยอดขายของสินค้าบางตัว จึงได้จัดทำเชลล์อินเดีย (Shelf India) เพื่อนำสินค้าประเภทถั่ว ซีอกโกแลต ชา น้ำมันออยล์ ให้มารวมอยู่ที่ Shelf เดียวกันเพื่อให้ลูกค้าสามารถเลือกซื้อที่ Shelf เดียวแต่ได้สินค้าครบตามต้องการและทำให้สินค้าบางตัวจากที่ไม่ถูกซื้อก็ถูกซื้อและได้รับความนิยมมากขึ้น