



## โครงการสหกิจศึกษา

นักศึกษาหลักสูตรบริหารธุรกิจ วิชาการจัดการ

โดย

นาย ัญฐนันท์ รัตน์ฉัตรโชติ รหัสนักศึกษา 5940502443

นาย ปฏิภาณ ช่างเหล็ก รหัสนักศึกษา 5940502640

เสนอ

ผศ.ดร.เอกราช หนูแก้ว

รายงานนี้เป็นส่วนหนึ่งของการฝึกประสบการณ์วิชาชีพ  
หลักสูตรบริหารธุรกิจ วิชาการจัดการ คณะวิทยาการจัดการ

มหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา

ภาคเรียนที่ 2 ปีการศึกษา 2562

## บทคัดย่อ

เนื่องจากในปัจจุบันความสะดวกสบายมีผลต่อการดำเนินชีวิตของผู้คนในเมืองใหญ่มากขึ้นกว่าในอดีต ความเร่งรีบการแข่งขันทำให้เราต้องเลือกจะใช้ชีวิตที่สะดวกสบายและสามารถตอบสนองความต้องการให้ได้มากที่สุด จากความต้องการปัจจัยทางด้านความสะดวกสบายจึงทำให้มีจำนวนร้านค้าสะดวกซื้อเกิดขึ้นเป็นจำนวนมากเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าซึ่งปัจจุบันมีอัตราการแข่งขันค่อนข้างสูงโดยเฉพาะด้านสินค้าและบริการเพื่อเป็นการดึงดูดของกลุ่มลูกค้าให้เข้ามาใช้บริการภายในร้านค้าของแต่ละสาขาให้ได้มากที่สุด ดังนั้นผู้ประกอบการจึงต้องมีการปรับตัวให้เข้ากับสภาพแวดล้อมของแต่ละสถานที่แต่ละกลุ่มของลูกค้าให้ได้มากที่สุดซึ่งให้ความสำคัญกับกลุ่มลูกค้าเป็นอันดับแรก โดยเน้นการสร้างความเข้าใจกับกลุ่มลูกค้า การตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการและนำเอาคำแนะนำของลูกค้าที่ได้รับมาปรับใช้เพื่อนำไปปรับปรุงให้ธุรกิจดียิ่งขึ้นอย่างต่อเนื่องแล้วยังสามารถสร้างผลประกอบการให้มีกำไรแลที่สำคัญสามารถสร้างความเป็นผู้นำทางการตลาดจากคู่แข่งในธุรกิจประเภทเดียวกันและร้านค้าปลีกนับได้ว่าเป็นวงจรขั้นสุดท้ายของการขายที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับผู้บริโภคโดยตรงสามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้อย่างมีประสิทธิภาพเพราะใกล้ชิดและสร้างความต้องการของผู้บริโภคเป็นอย่างดี

จากอัตราการเติบโตในปัจจุบันของธุรกิจร้านสะดวกซื้อทำให้เกิดการแข่งขันในการทำธุรกิจทั้งด้านรูปแบบการตกแต่งร้านที่มีความหลากหลายและมีเอกลักษณ์เฉพาะตัวที่มีความแตกต่างกันออกไป โดยมีจุดประสงค์ก็เพื่อสร้างแรงจูงใจช่วยให้สามารถดึงดูดความสนใจของลูกค้าหรือผู้บริโภคให้เกิดความสนใจในการซื้อสินค้าและการใช้บริการต่าง ๆ ทั้งนี้ การแข่งขันกันหลากหลายรูปแบบหรือการให้ความสำคัญต่อการมอบบริการที่มีคุณภาพและมีความแตกต่างที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวถือเป็นการสร้างจุดเด่นให้กับกิจการของตนให้เป็นที่รู้จักของผู้บริโภคมากที่สุด สำหรับร้านสะดวกซื้อเซเว่น-อีเลฟเว่น ถือเป็นหนึ่งในธุรกิจประเภทร้านสะดวกซื้อที่ได้มีการวางแผนตลอดจนได้กำหนดนโยบายรูปแบบการทำงานที่แตกต่างจากคู่แข่งเพื่อเป็นการสร้างเอกลักษณ์ให้แก่ธุรกิจสร้างแรงจูงใจและสามารถดึงดูดความสนใจจากลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการในร้านเป็นอย่างดี มีการเน้นการบริการแบบเฟรนด์ลี่เซอร์วิส อีกทั้งยังมีกระบวนการในการคัดเลือกสินค้าที่มีคุณภาพสูงและราคาที่เหมาะสมกับตัวสินค้า ซึ่งถือเป็นปัจจัยหนึ่งในการรักษามาตรฐานการให้บริการที่เป็นหนึ่งเดียวในทุก ๆ สาขาของธุรกิจ นอกจากนี้ ร้านสะดวกซื้อเซเว่น-อีเลฟเว่นยังสร้างภาพลักษณ์และจุดเด่นของกิจการที่สามารถสร้างความประทับใจให้เกิดขึ้นแก่ลูกค้าเป็นการดึงดูดความสนใจและยังสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ลูกค้าที่จะเข้ามาใช้บริการในร้านสะดวกซื้อจนเกิดการบอกปากต่อปากทำให้มีลูกค้ารายใหม่ๆ เข้ามาใช้บริการและยังรักษาลูกค้าเก่าให้กลับมาใช้บริการที่ร้านอยู่เสมอ

## กิตติกรรมประกาศ

กระผมได้มาปฏิบัติงานสหกิจศึกษา ณ บริษัทซีฟู้ด จำกัด มหาชน (7-Eleven สาขา เจริญสินธานี ห้วยปราบ 13845) วันที่ 3 พฤศจิกายน 2562 จนถึงวันที่ 28 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2563 ส่งผลให้นักศึกษาได้รับความรู้และประสบการณ์ต่างๆที่มีคุณค่าและประโยชน์มากมายโดยรายงานสหกิจศึกษานับนี้สำเร็จลงได้ด้วยดีเพราะได้รับความร่วมมือและแรงสนับสนุนจากฝ่ายดังนี้

1. คุณสุภาพร ศรีโยธี FC บริษัทซีฟู้ด จำกัด มหาชน
2. คุณปติญา ทองกระตัน ผู้จัดการร้าน สาขาเจริญสินธานี ห้วยปราบ

รวมถึงบุคคล ท่านอื่น ๆ ที่ไม่ได้กล่าวนามทุกท่านที่ให้ความรู้และคำแนะนำและให้ความช่วยเหลือในการจัดทำรายงานนักศึกษาขอขอบพระคุณผู้ที่มีส่วนร่วมและส่วนเกี่ยวข้องทุกท่านที่ให้ข้อมูลให้คำปรึกษาในการทำรายงานฉบับนี้จนเสร็จสมบูรณ์ตลอดจนให้การดูแลเอาใจใส่และสอนให้นักศึกษาเข้าใจถึง ชีวิตของการทำงานที่แท้จริง นักศึกษาขอขอบคุณไว้ ณ ที่นี้ด้วย

คณะผู้จัดทำ

28 / กุมภาพันธ์ / 2563

## สารบัญ

เรื่อง	หน้า
บทคัดย่อ	ก
กิตติกรรมประกาศ	ข
บทที่ 1 บทนำ	1
บทที่ 2 งานที่ได้รับมอบหมาย	7
บทที่ 3 วิเคราะห์สภาพการฝึกประสบการณ์สหกิจศึกษา	9
บทที่ 4 โครงการพัฒนาการบริหารจัดการสถานประกอบการ	11
อ้างอิง	13
ภาคผนวก	14

## สารบัญญรูปภาพ

เรื่อง	หน้า
แผนที่/ที่ตั้ง 7- Eleven สาขาเจริญสินธานี ห้วยปราบ	1
บริเวณหน้าร้าน 7- Eleven สาขาเจริญสินธานี ห้วยปราบ	2
แผนผังส่วนพื้นที่ขายในร้าน 7- Eleven สาขาเจริญสินธานี ห้วยปราบ	2
รูปแบบการจัดองค์กรและการบริหารงานขององค์กร	3
ตำแหน่งและลักษณะงานที่นักศึกษาได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบ	4
บุคลากรที่รับผิดชอบการฝึกประสบการณ์ของนักศึกษา	5
อาจารย์นิเทศ : ผศ.ดร.เอกราช หนูแก้ว	6
ภาคผนวก	14

# บทที่ 1

## บทนำ

### ข้อมูลพื้นฐานของสถานที่ฝึกงาน-ร้านสาขา

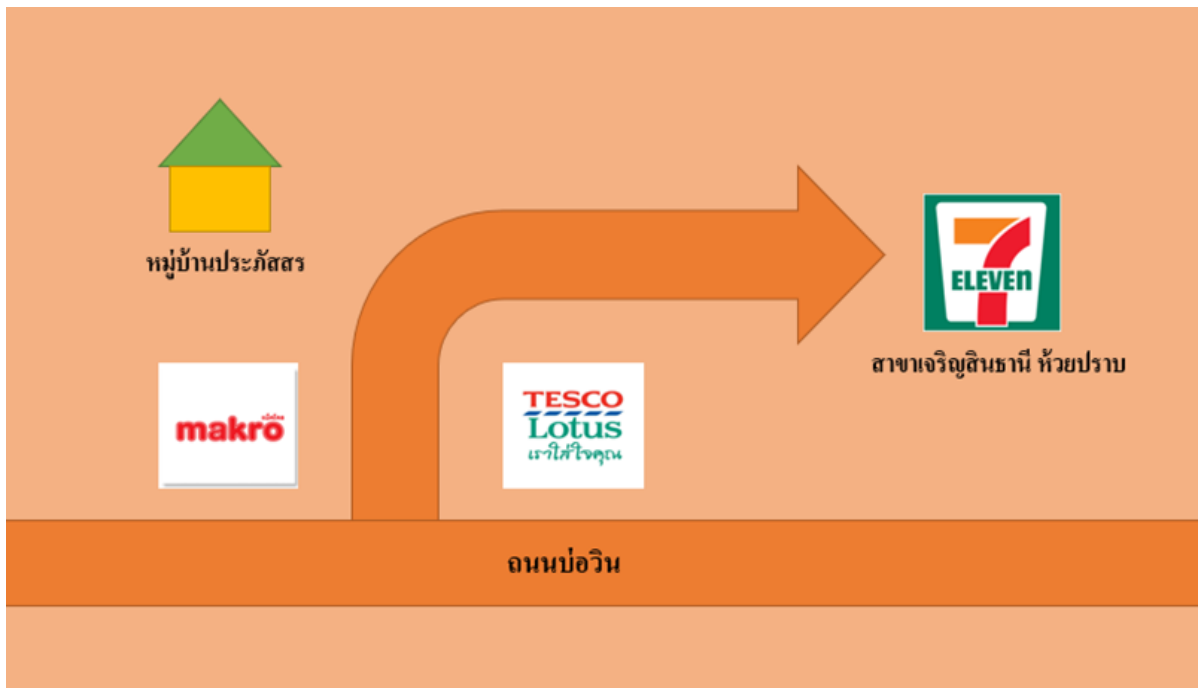
ร้าน 7-11 สาขาเจริญสินธานี ห้วยปราบ (13845)

เลขที่ 371/21-22 หมู่ที่ 3 ตำบลบ่อวิน

อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี 20230 โทรศัพท์ 091-0013845

### สภาพโดยทั่วไปของพื้นที่ ลูกค้าหลักหรือปัจจัยอื่น ๆ ที่สำคัญต่อการขายของร้านสาขา

ทำเลของร้านตั้งอยู่ใกล้บริเวณเขตชุมชน มีหมู่บ้านจำนวนมาก และใกล้เขตโรงงานอุตสาหกรรม กลุ่มลูกค้าหลักส่วนใหญ่เป็นกลุ่มพนักงาน โรงงาน รองลงมาคือนักเรียน และชาวต่างชาติ ตามลำดับ

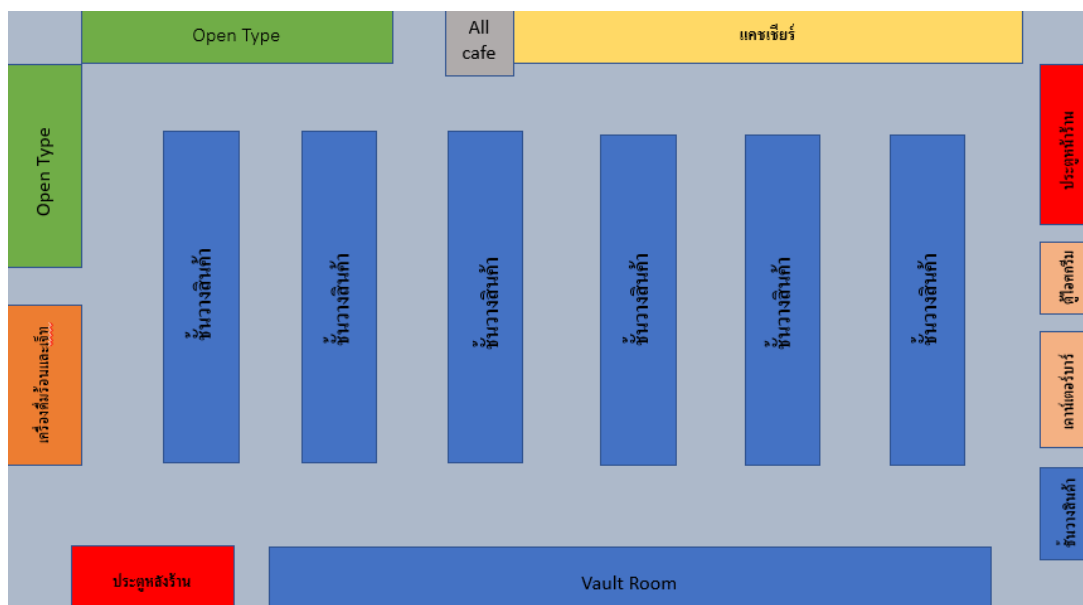


แผนที่ที่ตั้ง 7- Eleven สาขาเจริญสินธานี ห้วยปราบ

## ลักษณะการประกอบการ ผลิตภัณฑ์/ผลิตผล/ หรือการให้บริการหลักขององค์กร

เป็นกิจการในลักษณะร้านสะดวกซื้อ ซึ่งเปิดให้บริการตลอด 24 ชั่วโมง ดำเนินธุรกิจโดยจัดจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภค การรับชำระค่าบริการต่าง ๆ และสินค้าเบ็ดเตล็ดต่าง ๆ ที่ตอบสนองต่อความต้องการของกลุ่มลูกค้าได้เป็นอย่างดี อีกทั้งยังมีการจัดโปรโมชั่นส่วนลดต่าง ๆ เพื่อจูงใจให้ลูกค้ามาใช้บริการ

### บริเวณหน้าร้าน 7-Eleven สาขาเจริญสุรินทร์ ห้วยปราบ



แผนผังส่วนพื้นที่ภายในร้าน 7-Eleven สาขาเจริญสุรินทร์ ห้วยปราบ

## รูปแบบการจัดองค์กรและการบริหารงานขององค์กร

รูปแบบการจัดองค์กรของร้านสาขา การทำงานจะแบ่งออกเป็น 3 ผลัด ได้แก่

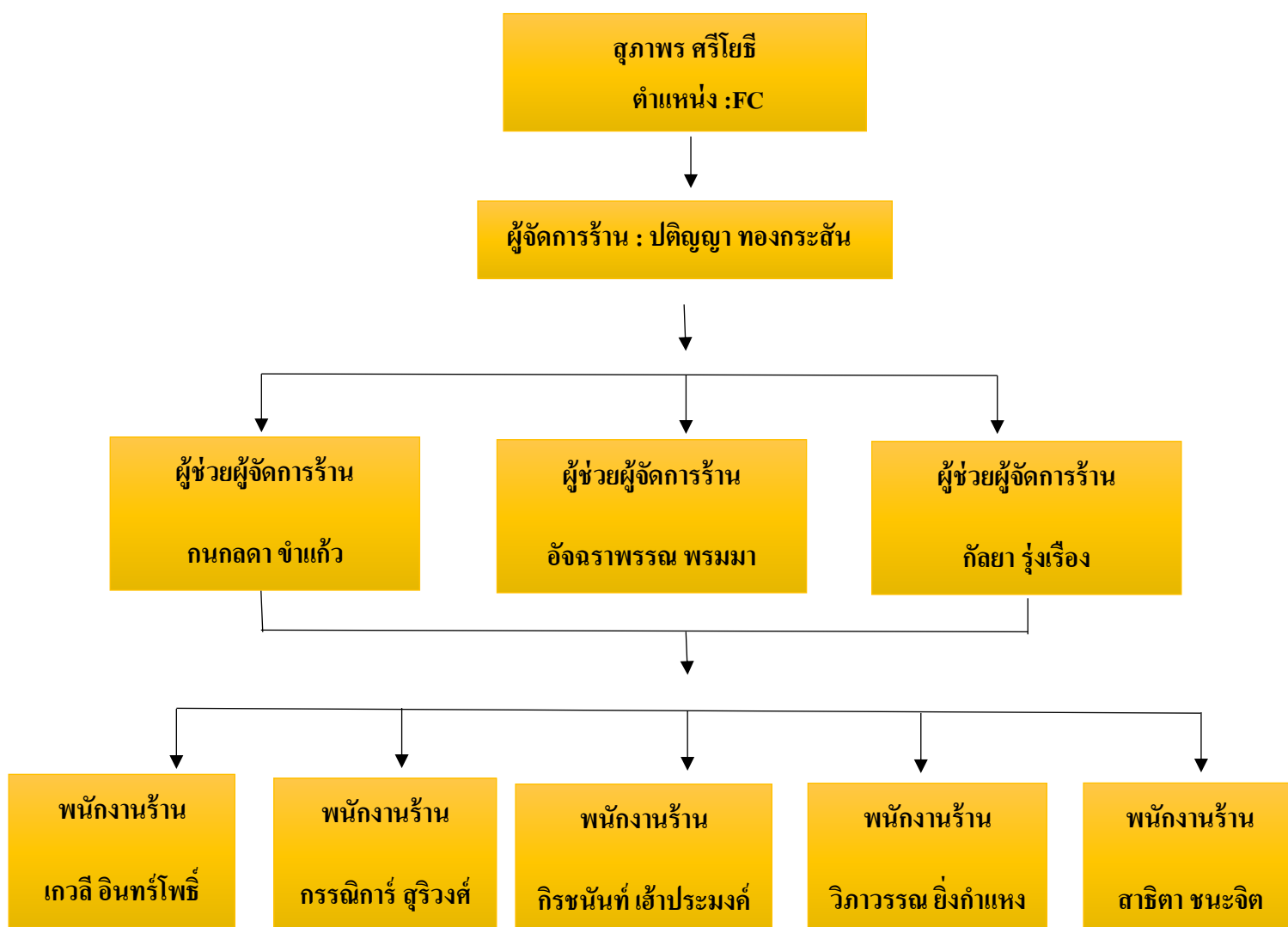
ผลัด 1 ระยะเวลาการทำงาน 06.30 น.-15.30 น.

ผลัด 2 ระยะเวลาการทำงาน 13.30 น.-22.30 น.

ผลัด 3 ระยะเวลาการทำงาน 22.00 น.-07.00 น.

ซึ่งผู้จัดการสาขาหรือผู้ช่วยผู้จัดการสาขา จะเป็นผู้กำหนดผลัดงานของพนักงานเอง โดยจะ  
เปลี่ยนผลัดหมุนเวียนกันไป และใน 1 สัปดาห์พนักงานจะมีวันหยุดทำงาน 1 วัน

โครงสร้างของการบริหารองค์กร





## ลักษณะเด่นของร้านสาขา ในแต่ละด้าน – ทำเล/สินค้าหรือบริการ/ลูกค้าหลักพนักงานหรือ ความสัมพันธ์กับชุมชนในพื้นที่

ทำเลที่ตั้งของร้านสาขาอยู่ใกล้บริเวณชุมชน และแหล่งโรงงานอุตสาหกรรม ด้านหลังของร้านสาขาเป็นหอพัก ซึ่งมีพนักงาน โรงงาน และชาวต่างชาติ เช่น ชาวจีน พักอาศัยอยู่จำนวนมาก อีกทั้งยังมีนักเรียนนักศึกษาส่วนหนึ่ง ส่งผลให้กลุ่มลูกค้าของร้านจะมีหลายประเภท หลายความต้องการแตกต่างกันไป

### ลักษณะเด่นของร้าน 7-Eleven

เป็นร้านสะดวกซื้อที่เปิดให้บริการ 24 ชั่วโมง มีสินค้าครบวงจรตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้า และมีโปรโมชั่นต่าง ๆ ที่น่าสนใจ อาทิเช่น สินค้าลดราคา การสะสมคะแนนเพื่อแลกรับสิทธิประโยชน์ การสะสมแต้มเพื่อใช้แทนเงินสด สิทธิแลกซื้อ เป็นต้น

ลักษณะเด่นอีกประการหนึ่งของร้านสาขา คือ บริการ All Café Delivery ทางร้านมีการจัดส่งเครื่องดื่มหลากหลายชนิดของ All Café ถึงที่ ให้กับลูกค้าที่ไม่สะดวกมาใช้บริการที่หน้าร้าน เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า และเป็นการเพิ่มยอดขายให้กับร้านสาขา

### ตำแหน่งและลักษณะงานที่นักศึกษาได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบ

ตำแหน่งงานที่ได้รับมอบหมาย ตั้งแต่วันที่ 3 พฤศจิกายน 2562 ถึง 26 กุมภาพันธ์ 2563 มีดังนี้

- เดิมสินค้า
- จัดสินค้าลงชั้นวาง
- จัดเรียงสินค้า
- ขายสินค้า/แคชเชียร์
- เดิมสินค้าในตู้ Vault
- จัดสต็อกสินค้าหลังร้าน
- กวาดพื้นทำความสะอาด



## บุคลากรที่รับผิดชอบการฝึกประสบการณ์ของนักศึกษา

1.นางสาว ปติญา ทองกระสัน : ตำแหน่ง ผู้จัดการร้าน

วิธีการสอนงาน : ให้ผู้เคยชินชวณลูกค้ากับโปโมชั้นต่าง ๆ ของสินค้าแนะนำคำพูดในการบอกลูกค้าที่ถูกต้องและเข้าใจเน้นความถูกต้องและต้องมีความรวดเร็ว สอนการชงกาแฟ รวมถึงวิธีการเช็ดสินค้า การFIFOสินค้าอย่างเป็นระบบ



2.นางสาว อัจฉราพรรณ พรหมมา ตำแหน่ง : ผู้ช่วยผู้จัดการร้าน

วิธีการสอนงาน : การคิดบ่งชี้ การขึ้นตู่ขนมจีบ,ชาลาเปา อธิบายลักษณะของงานในแต่ละประเภทว่าเป็นรูปแบบใด แล้วก็จะสอนให้ลงมือทำ ด้วยตนเอง โดยที่จะคอยบอกไปที่ละขั้นตอน



### 3. อาจารย์นิเทศ : ผศ.ดร.เอกราช หนูแก้ว

รูปแบบการนิเทศ : มีการให้คำแนะนำ ให้คำปรึกษาเกี่ยวกับที่ทำงาน ปัญหาจากการทำงาน ให้ความรู้เพิ่มเติม ในการปรับตัว ปรับทัศนคติ คอยให้กำลังใจและให้เก็บเกี่ยวประสบการณ์ นำความรู้ที่ได้เรียนมานำมาปรับใช้ในการทำงาน



## บทที่ 2

### งานที่ได้รับมอบหมายให้ปฏิบัติ

#### หน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย

##### 1. หน้าที่ แคชเชียร์

คิดราคาสินค้า Plus Sale สินค้าจัดโปรโมชั่น เวฟสินค้าให้กับลูกค้า

##### ขั้นตอนการปฏิบัติงาน

1. สแกนบาร์โค้ดสินค้า
2. บอกจำนวนสินค้าและราคาสินค้าทั้งหมด
3. สอบถามลูกค้าว่ามี All Member และ True Wallet
4. รับเงินจากลูกค้า สอบถามลูกค้าชำระด้วยเงินสดหรือบัตรเครดิต
5. ทอนเงินให้ลูกค้าพร้อมใบเสร็จ
6. ขอบคุณลูกค้าที่มาใช้บริการและเชิญชวนให้ลูกค้ากลับมาใช้บริการอีก

ประสบการณ์ที่ได้รับจากการปฏิบัติงานในหน้าที่ เจอลูกค้าหลากหลายรูปแบบ เจอปัญหาลูกค้าไม่ให้ความร่วมมือนำสินค้ามาเวฟสินค้าก่อนจ่ายเงิน จึงทำให้เกิดปัญหาลูกค้าลืมสินค้าที่เวฟไว้แล้วพนักงานต้องรับผิดชอบจ่ายสินค้านั้นแทน ลูกค้าเรียกร้องขอถุงพลาสติกซึ่งทางร้านได้งดใช้ไปแล้ว

##### 2. หน้าที่เติมสินค้าในพื้นที่ขาย

1. นำสินค้าในสต็อกมาใส่ในลังเบรก
2. ขึ้นรถลังเบรกแล้วนำมาเติมสินค้าในแต่ละเซลล์
3. ดูวัน เดือน ปี ที่ของสินค้าตามระบบ FIFO
4. จัดเรียงสินค้าให้สวยงาม

ประสบการณ์ที่ได้รับจากการปฏิบัติงานในหน้าที่ได้เรียนรู้การจัดเรียงสินค้าให้สวยงามเป็นระเบียบ การเติมสินค้าเป็นระบบและถูกต้อง

### 3. หน้าที่ ตรวจสอบบัญชี

1. นำเครื่อง EOB มาสแกนบัญชีแต่ละชนิด
2. หากนับครบแล้วให้ตรวจสอบดูอีกครั้งว่ามีสินค้าขาดเกิน หรือไม่
3. หากตรวจสอบแล้วไม่มีสินค้าขาดเกิน ให้กดยืนยันรับสินค้า

### กิจกรรมการเรียนรู้ในการฝึกประสบการณ์วิชาชีพ

การเริ่มฝึกงาน อันดับแรกคือการเลือกสถานที่ฝึกงาน เป็นการฝึกตัดสินใจด้วยตัวเองขั้นแรก เพราะการเลือกสถานที่ฝึกหาต้องดูปัจจัยหลายอย่าง ใกล้บ้าน ค่ากินอยู่ ค่าตอบแทน และเลิกลงงานกับกับบริษัท CP-All ที่ร้าน 7-Eleven ต้องเตรียมตัวก่อน มีพี่ค่อมและทีมงานคอยให้แนะนำอบรมในเรื่องต่าง ๆ ซึ่งสาขาที่ได้ คือ เจริญสินธานี 13845 ตำบลบ่อวิน อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ออกเดินทางไปใน วันที่ 1 พฤศจิกายน 2562 โดยทางบริษัทนั้นได้จัดเตรียมประสานงานทุกอย่างในหอพัก และทางร้านสาขาของบริษัทที่เราต้องเข้าทำงาน

**สรุป** ในการทำงาน 7-Eleven ถือว่าเป็นใบเบิกทางและประสบการณ์การทำงานที่ดีมาก ในการทำงานจะต้องมีความขยันและอดทนกับงาน ต้องมีการเรียนรู้อยู่ตลอดเวลา มีไหวพริบในการทำงาน การแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้า การทำงานจะต้องมีความรอบคอบอย่างมาก อีกทั้งยังได้รับประสบการณ์ ความรู้ในด้านต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นความรู้ด้านการบริหารเวลาถือเป็นการฝึกวินัยและสร้างความรับผิดชอบ ฝึกการทำงานร่วมกับผู้อื่นและการปรับตัวให้เข้ากับผู้อื่น

## บทที่ 3

### วิเคราะห์สภาพการฝึกประสบการณ์สหกิจศึกษา

#### ข้อมูลสรุปร้านสาขา

ร้าน 7-11 สาขาเจริญสินธานี ห้วยปราบ (13845)

เลขที่ 371/21-22 หมู่ที่ 3 ตำบลบ่อวิน

อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี 20230 โทรศัพท์ 092-8515658

เป็นกิจการร้านสะดวกซื้อ เปิดให้บริการตลอด 24 ชั่วโมง จัดจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภค การรับชำระค่าบริการต่าง ๆ และสินค้าเบ็ดเตล็ดต่าง ๆ

#### จุดเด่นของร้าน

- ด้านทำเล** ที่ตั้ง เพราะอยู่ใกล้กับบริเวณชุมชน และ โรงงานอุตสาหกรรม ด้านหลังร้านสาขามีหอพัก และมีพนักงานพักอาศัยจำนวนมาก สะดวกต่อการที่จะเข้ามาใช้บริการ ทั้งกลางวัน-กลางคืน ทำให้มีลูกค้าเข้าร้านอย่างสม่ำเสมอ
- ด้านคุณภาพ** เพราะสินค้ามีการตรวจสอบคุณภาพเป็นประจำอยู่เสมอของทุก ๆ เดือน จะเน้นตรวจสอบสินค้าห้ามดอายุ ส่งผลให้ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้า
- ด้านการบริการ** เพราะพนักงานได้รับการฝึกอบรมมาดี เป็นอย่างดี มีความเป็นมิตรกับลูกค้า ยิ้มแย้ม ทำให้น่าเข้าใช้บริการ

#### จุดด้อยของร้าน

- ด้านภาษา** เพราะมีลูกค้าชาวต่างชาติเข้ามาใช้บริการ โดยเฉพาะชาวจีนจะเข้ามาใช้บริการเป็นประจำ พนักงานยังสื่อสารกับลูกค้าและพูดภาษาอังกฤษเริ่มต้นยังไม่ได้ จึงเป็นจุดด้อยที่ทำให้การสื่อสารไม่ตรงกับความต้องการของลูกค้า
- ด้านการตลาด** เพราะสินค้าบางรายการที่ของร้านนำมาขายนั้นเป็นสินค้าชนิดเดียวกับร้านโชห่วยในชุมชน ซึ่งมีราคาถูกกว่าทางร้าน

## สรุปจุดเด่น-จุดด้อยที่สำคัญ

### จุดเด่น

จุดเด่นของร้านแตกต่างคือ มีการจัดส่ง All Café Delivery ที่ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าได้ดี และจุดเด่นหลักที่สำคัญคือ ในด้านของคุณภาพของร้าน ด้านการบริการ และด้านทำเลที่ตั้ง โดยเฉพาะในด้านคุณภาพของทางร้าน นั้นมีมาตรฐานและมีคุณภาพอย่างแน่นอน เพราะได้รับการตรวจสอบเป็นประจำทุก ๆ เดือน โดยจะมีฝ่ายตรวจประเมินคุณภาพทางร้าน หรือ Check List มาตรวจและประเมินร้านเป็นประจำทุก ๆ เดือน

### จุดด้อย

จุดด้อยสำคัญของทางร้านคือด้านภาษา เป็นเรื่องสำคัญกับการสื่อสารต่อลูกค้าชาวต่างชาติมาก เพราะชาวต่างชาติมาใช้บริการอยู่เป็นประจำ ซึ่งทางร้านพนักงานยังสื่อสารกับลูกค้าไม่ได้และยังฟังไม่เข้าใจ ถ้ามีการอบรมภาษาให้กับพนักงานได้ พูดและสื่อสารได้จะทำให้ลูกค้าตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้มากยิ่งขึ้น

## บทที่ 4

### โครงการพัฒนาการบริหารจัดการสถานประกอบการ

#### ชื่อโครงการ

เพิ่มยอดขาย All Café

#### ผู้รับผิดชอบ

1. นาย ธรรมนูญ รัตนธิดาร โขติ
2. นาย ปฏิภาณ ช่างเหล็ก

#### หลักการและเหตุผล

เนื่องจากร้านเซเว่นสาขาเจริญธานีห้วยปราบ13845เป็นสาขาที่มี All Café ซึ่งสินค้า All Café เป็นสินค้าหลักตัวหนึ่งที่สามารถสร้างกำไรได้เป็นอย่างดี และในปัจจุบันบริษัทกำลังให้ความสำคัญเกี่ยวกับสินค้า All Café ร้านเซเว่นเจริญธานีห้วยปราบอยากมียอดขาย All Café เพิ่มขึ้นอีก จึงหาแนวทางการเพิ่มยอดขายให้กับสินค้า All Café เพื่อเพิ่มยอดขายให้สาขามีกำไรในอนาคตต่อไป

#### วัตถุประสงค์

1. เพื่อเพิ่มยอดขายของร้านให้ขึ้นไปตามเป้าหมาย
2. เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่ไม่สะดวกมาใช้บริการที่ร้าน
3. เพื่อขยายฐานลูกค้าและทำให้ร้านเป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น

#### เป้าหมาย

1. ร้านสาขามียอดขายเพิ่มขึ้นตามเป้าหมายที่ต้องการ
2. ลูกค้าได้รับความสะดวกและพึงพอใจในการซื้อสินค้า
3. ลูกค้าสามารถทราบ New Product ของแต่ละเดือนได้ในกลุ่ม All Café 13845 Delivery สร้างความสนใจให้ลูกค้ากลับมาใช้บริการ
4. สามารถขยายผลนำไปใช้ได้กับสาขาที่จำหน่าย All Café ทุกสาขา



### ขั้นตอนการดำเนินงาน

1. สังเกตปัญหาที่เกิดขึ้นในการปฏิบัติงาน
2. ค้นพบปัญหาและนำเสนอข้อให้กับผู้จัดการร้าน
3. หาวิธีและการแก้ไขปัญหา
4. รวบรวมข้อมูล และเก็บสถิติก่อนเริ่มโครงการ
5. จัดตั้งกลุ่มจัดส่ง All Café delivery
6. จัดทำและมีการทดลองใช้งานภายในร้านสาขา

## อ้างอิง

บริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด.(ออนไลน์). แหล่งที่มา: <https://www.cpall.co.th>

ค้นหาเมื่อ 28 ธันวาคม 2562

### ภาคผนวก

