



รายงานการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา  
ชื่อเรื่อง เพิ่มยอดขายด้วยเชลล์อินเดีย  
(Increase sale with Shelf India)

โดย

นางสาวจุฑามณี เนาว์กลาง รหัสนักศึกษา 5940502409

นักศึกษาโปรแกรมวิชาการจัดการปี 4 หมู่ 4

โครงการนี้เป็นส่วนหนึ่งของการเรียนรายวิชาสหกิจศึกษา  
สาขาการจัดการ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา  
ปีการศึกษา 2562

## สารบัญ

เรื่อง	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	
บทคัดย่อ	
<b>บทที่ 1</b>	
- บทนำ	1
- รูปแบบโครงสร้างร้านเซเว่นอีเลฟเว่น สาขาโรงแรมVC รหัส 02143	3
- ตำแหน่งและลักษณะงานที่นักศึกษาได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบ	4-7
- ผู้ที่ให้คำปรึกษาและตำแหน่งของผู้ที่ปรึกษาโครงการ	7
- ที่มาและความสำคัญของโครงการ	7
<b>บทที่ 2</b>	
- วัตถุประสงค์	8
- ผลคาดว่าจะได้รับ	8
<b>บทที่ 3</b>	
- หลักการและเหตุผล	9
- วัตถุประสงค์	9
- เป้าหมาย	9
- นิยามศัพท์เฉพาะที่เกี่ยวข้อง	10
- ขั้นตอนการดำเนินงาน	10-12
<b>บทที่ 4</b>	
- ผลการดำเนินงาน	15
<b>บทที่ 5</b>	
- สรุปผลการจัดทำโครงการ	21
- ปัญหาที่พบและแนวทางในการแก้ไขปัญหาจากดำเนินการทดลองโครงการ	22
- เอกสารอ้างอิง	23
- ภาคผนวก	24

## สารบัญรูปภาพ

	หน้า
ภาพที่ 1 เซเว่น – อีเลฟเว่น (7-11) สาขาโรงแรมVC รหัส(02143)	1
รูปภาพที่ 3 สื่อแลกเปลี่ยนสุดคุ้ม	5
รูปภาพที่ 4-6 สื่อลดอย่างแรง	6
รูปภาพที่ 7-8 ขั้นตอนที่ 1 ประชุมและวางแผน	10
รูปภาพที่ 9 ขั้นตอนที่ 2 เตรียมสินค้าที่ลูกค้าชาวอินเดียนิยม	11
รูปภาพที่ 10-11 ขั้นตอนที่ 3 จัดสินค้าประเภทแก้วให้อยู่ในระดับสายตา	12
รูปภาพที่ 12-13 ขั้นตอนที่ 4 ติดสื่อภาษาอินเดีย	12
รูปภาพที่ 14 ยอดขายร้านเดือนธันวาคม 2562	16
รูปภาพที่ 15 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

จุฑามณี เนาว์กลาง

## บทคัดย่อ

เนื่องจากได้ประฝีกประสบการณ์ที่ บริษัทซีฟู้ดอลมหาชน จำกัด 7-11สาขาโรงแรม VC จะเห็นได้ว่า ลูกค้าโดยส่วนใหญ่90% เป็นลูกค้าชาวอินเดีย ซึ่งความต้องการในการซื้อสินค้าประเภทถั่ว น้ำมันออยล์ ซ็อกโกแลต และชา มีความต้องการซื้อสูงมาก และในบางครั้งลูกค้าหาสินค้าไม่พบก็ทำให้สินค้าบางตัวไม่ถูกขายออกไป และบางครั้งลูกค้าบางท่านสื่อสารด้วยภาษาอังกฤษไม่เข้าใจ จึงทำให้ลูกค้าไม่ยอมที่จะสอบถาม และไม่เลือกซื้อสินค้าประเภทนั้น

คณะผู้จัดทำจึงสนใจศึกษาพฤติกรรมในการเลือกซื้อสินค้าของลูกค้าชาวอินเดีย เพื่อที่จะปรับปรุงให้ ยอดขายของร้านและช่วยเพิ่มยอดขายของสินค้าบางตัว จึงได้จัดทำเชลล์อินเดีย (Shelf India) เพื่อนำสินค้า ประเภทถั่ว ซ็อกโกแลต ชา น้ำมันออยล์ ให้มารวมอยู่ที่ Shelf เดียวกันเพื่อให้ลูกค้าสามารถเลือกซื้อที่ Shelf เดียวแต่ได้สินค้าครบตามต้องการและทำให้สินค้าบางตัวจากที่ไม่ถูกซื้อก็ถูกซื้อและได้รับความนิยมมากขึ้น