

เรื่อง ขอส่งรายงานการปฏิบัติงานสหกิจ

เรียน อาจารย์นิเทศสหกิจศึกษา

ตามที่ข้าพเจ้าคณะผู้จัดทำนักศึกษาโปรแกรมวิชาการจัดการ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา ได้ไปปฏิบัติงานสหกิจศึกษา ระหว่างวันที่ 03 พฤศจิกายน 2562 ถึงวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2563 ตำแหน่ง นักศึกษาฝึกงานสหกิจศึกษา แผนก P/T ณ บริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) 7-Eleven สาขา บ้านฉาง 2 รหัสร้าน 00643 และได้รับการมอบหมายจาก พนักงานที่ปรึกษา (job supervisor) ให้นักศึกษาทำรายงาน เรื่อง การเพิ่มยอดขายโปรโมชันลดอย่างแรง 7 วัน

บัดนี้ การปฏิบัติงานสหกิจศึกษาได้สิ้นสุดลงแล้ว ข้าพเจ้าจึงขอส่งรายงานดังกล่าวมาพร้อมนี้จำนวน 1 เล่ม และขอรับคำปรึกษาต่อไป

จึงเรียนมาเพื่อ โปรดพิจารณา

ขอแสดงความนับถือ

(คณะผู้จัดทำ)

กิตติกรรมประกาศ

การที่ข้าพเจ้าได้มาปฏิบัติงานสหกิจศึกษา ณ บริษัท ซีพีออลล์ จำกัด มหาชน (เซเว่นอีเลเว่น สาขา บ้านฉาง 2) ตั้งแต่วันที่ 3 พฤศจิกายน พ.ศ. 2562 จนถึงวันที่ 28 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2563 ส่งผลให้ข้าพเจ้าได้รับความรู้และประสบการณ์ต่างๆ ที่มีคุณค่าและเป็นประโยชน์มากมาย รายงานสหกิจศึกษานี้สำเร็จลงได้ด้วยดีเพราะได้รับความร่วมมือ และแรงสนับสนุนจากหลายฝ่ายดังนี้

1. คุณอุบล นนยะโส FC บริษัท ซีพีออลล์ จำกัด มหาชน
2. คุณสมร บุญทรัพย์ ผู้จัดการร้าน 7-Eleven สาขา บ้านฉาง 2

รวมถึงบุคลากรท่านอื่นๆ ที่ไม่ได้กล่าวชื่อนามทุกท่าน ที่ให้ความรู้และคำแนะนำและให้ความช่วยเหลือในการจัดทำรายงาน ข้าพเจ้าใคร่ขอขอบพระคุณผู้ที่มีส่วนร่วมและส่วนเกี่ยวข้องทุกท่าน ที่ให้ข้อมูลให้คำปรึกษาในการทำรายงานฉบับนี้จนเสร็จสมบูรณ์ตลอดจนให้การดูแลเอาใจใส่ และสอนให้ข้าพเจ้าเข้าใจถึงชีวิตของการทำงานที่แท้จริง ข้าพเจ้าขอขอบคุณไว้ ณ ที่นี้ด้วย

ผู้จัดทำรายงาน

วันที่ 24 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2563

บทคัดย่อ

บริษัทซีฟู้ดอลล์ จำกัด (มหาชน) หนึ่งในกลุ่มธุรกิจของเครือเจริญโภคภัณฑ์ สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ที่ 90/18 ถ.สุขุมวิท ต.พลา อ.บ้านฉาง จ.ระยอง 21130 เป็นบริษัทที่ดำเนินธุรกิจค้าปลีกประเภทร้านสะดวกซื้อ 7-Eleven โดยได้รับสิทธิแต่เพียงผู้เดียว (Exclusive Right) จาก 7-Eleven, Inc. ให้ประกอบธุรกิจภายใต้เครื่องหมายการค้า “7-Eleven” ในประเทศไทย ภายใต้สัญญา Area License Agreement ตั้งแต่วันที่ 7 พฤศจิกายน 2531 และข้าพเจ้าได้เข้าไปเป็นนักศึกษาปฏิบัติงานสหกิจ เมื่อวันที่ 03 พฤศจิกายน พ.ศ. 2562 จนถึงวันที่ 28 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2563 ณ ร้านสะดวกซื้อ 7-Eleven สาขา บ้านฉาง 2 0643 และได้รับมอบหมายให้ทำโครงการเพื่อเป็นส่วนหนึ่งในการช่วยเสริมสร้างภาพลักษณ์ของร้านสะดวกซื้อ 7-Eleven สาขาบ้านฉาง 2 คือ โครงการ การเพิ่มยอดขายโปรโมชันลดอย่างแรง 7 วัน เนื่องจากเซเว่นสาขาบ้านฉาง 2 0643 ทำเลที่ตั้งบริเวณโดยรอบเป็นชุมชนที่พักอาศัย กลุ่มพ่อบ้านแม่บ้านและนักเรียนจำนวนมาก เนื่องจากกลุ่มพ่อบ้านแม่บ้านไม่ทราบถึงโปรโมชันลดอย่างแรงจึงได้มีการจัดทำชั้นสินค้าและป้ายเพื่อให้สะดวกต่อการเลือกซื้อและตัดสินใจ ทาง 7-11 ของเรานั้นจึงมีการจัดทำชั้นวางสินค้าและป้ายโปรโมชันลดอย่างแรงขึ้นมา

จากการศึกษาในโครงการ เพิ่มยอดขายโปรโมชันลดอย่างแรง 7 วัน ทำให้ผู้จัดทำมีความรู้ในเรื่องต่าง ๆ ได้เป็นอย่างมาก ได้ประสบการณ์จากการทำงานเป็นหมู่คณะ และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าโครงการฉบับนี้จะมีประโยชน์แก่ผู้พบเห็นเป็นอย่างมาก

ผู้จัดทำได้ดำเนินการศึกษาโดยสืบหาข้อมูลจากผู้จัดการร้านสาขาและลงมือหาข้อมูลด้วยตนเองศึกษาความเป็นมาของปัญหาและได้จัดทำโครงการเพื่อการพัฒนาและแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นในเรื่องของยอดขาย เพื่อที่จะทำให้ทางร้านนั้นมีสินค้าที่คุณภาพ เพิ่มยอดขายจากโปรโมชันลดอย่างแรง 7 วัน ให้กับทางร้านได้มากขึ้น

สารบัญ

เรื่อง	หน้าที่
จดหมายนำส่ง	1
กิตติกรรมประกาศ	2
บทคัดย่อ	3
บทที่ 1	7
บทนำ	
ข้อมูลเกี่ยวกับสถานประกอบการ	7
ภาพที่ 1 แสดงให้เห็นหน้าร้านเซเว่น - อีเลฟเว่น สาขา บ้านฉาง 2 0643	7
ความเป็นมาของสถานประกอบการ	8
ลักษณะการประกอบการ	8
รูปแบบโครงสร้างร้านเซเว่นอีเลเว่น สาขาบ้านฉาง 2 00643	10
ภาพที่ 3 แสดงโครงสร้างบุคลากรภายในร้าน	10
ตำแหน่งและลักษณะงานที่นักศึกษาได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบ	10
ภาพที่ 4 โพรโมชันลดอย่างแรง 7 วัน	11
ผู้ที่ให้คำปรึกษาและตำแหน่งของผู้ที่ปรึกษาโครงการ	12
บทที่ 2	13
วัตถุประสงค์ของการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา	13
วัตถุประสงค์ในการปฏิบัติงานสหกิจ	13
ผลคาดว่าจะได้รับ	13

สถานประกอบการ	13
บทที่ 3	14
งานที่ปฏิบัติหรือโครงการที่รับผิดชอบ	14
ชื่อโครงการ : การเพิ่มยอดขายโปรโมชันลดอย่างแรง 7 วัน	14
วัตถุประสงค์	14
เป้าหมาย	14
วิธีการดำเนินงาน	15
การดำเนินโปรเจกในรูปแบบ FlowChart	16
การปฏิบัติโครงการ	17
ผลของการดำเนินงาน	18
การขยายโครงการหรือการพัฒนา	19
ระยะเวลาดำเนินงาน	20
ตารางที่ 1 แสดงช่วงระยะการทำโครงการ	20
งบประมาณและทรัพยากรอื่นๆ	21
ตารางที่ 2 แสดงงบประมาณและทรัพยากรที่ใช้ในการดำเนินโครงการ	21
ผู้รับผิดชอบโครงการ	21
บุคคลที่ให้การสนับสนุน	21
บทที่ 4	22
สรุปผลโครงการ	22
ภาพที่ 8 แสดงยอดขายโปรโมชันลดอย่างแรง ในเดือนมกราคม-กุมภาพันธ์ 2563	22

วิเคราะห์ข้อมูล	23
จาก ภาพข้อมูลที่ 8 ยอดขาย จำนวนยอดขายโปรโมชันลดอย่างแรง ในเดือนมกราคม- กุมภาพันธ์เปรียบเทียบกับเป้ายอดที่ทางร้านกำหนด เพิ่มมากขึ้นในแต่ละเดือน	23
ประโยชน์ที่นำไปใช้ในอนาคต	23
ผลที่คาดว่าจะได้รับ	23
ถอดบทเรียนจากการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา	24
บรรณานุกรม	25
ภาคผนวก	26

บทที่ 1

บทนำ

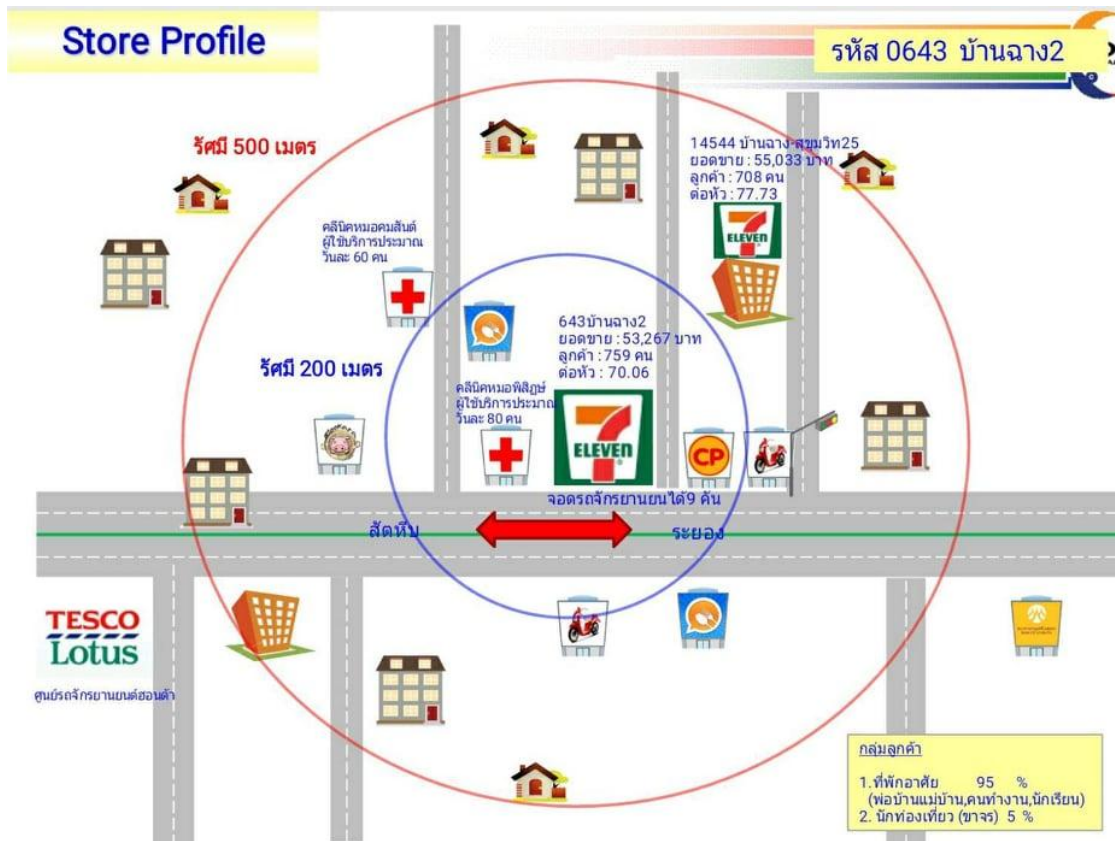
ข้อมูลเกี่ยวกับสถานประกอบการ



ภาพที่ 1 แสดงให้เห็นหน้าร้านเซเว่น - อีเลฟเว่น สาขา บ้านฉาง 2 0643

ชื่อสถานที่ประกอบการ เซเว่น - อีเลฟเว่น สาขา บ้านฉาง 2 0643

สถานที่ตั้งที่ 90/18 ถ.สุขุมวิท ตำบล พลา อำเภอบ้านฉาง จังหวัด ระยอง รหัสไปรษณีย์ 21130



ภาพที่ 2 แสดงให้เห็นที่ตั้งเซเว่น – อีเลฟเว่นสาขา บ้านฉาง 2 00643

ความเป็นมาของสถานประกอบการ

เซเว่น-อีเลเว่น สาขา บ้านฉาง 2 00643 นั้นเป็นสาขาที่เพิ่งก่อตั้งมานาน ตั้งอยู่ติดกับถนน สุขุมวิท บริเวณนั้นก็จะจะมีร้านอาหารร้านขายของชำและเป็นทางผ่านของลูกค้าชาว ซึ่งแน่นอนว่า ลูกค้าส่วนใหญ่ของเราจะเป็นกลุ่มลูกค้าคนไทย และกลุ่มลูกค้าชาวต่างชาติที่เป็นชาวกรเป็นจำนวนมากและเป็นลูกค้าประจำจำนวนหนึ่ง สาขาของเรา มียอดขายที่ปานกลาง ยอดขายร้านต่อวันเฉลี่ย ตกอยู่ที่ 50,000-60,000 บาท

ลักษณะการประกอบการ

ธุรกิจร้านสะดวกซื้อให้ประชาชนผู้บริโภคในท้องถิ่นนั้นๆ ได้รับการอำนวยความสะดวก ในการซื้อสินค้าอุปโภคบริโภค และทั้งนี้ยังขายสินค้าจำเป็นต่อการดำเนินชีวิตประจำวัน รวมทั้ง

ขายอาหารฟาสต์ฟู้ดและเครื่องดื่มปัจจุบันมีร้านสะดวกซื้อเปิดให้บริการ 24 ชั่วโมง เช่น เซเว่น อีเลฟเว่น ร้านเซเว่นอีเลฟเว่นไมซ์แค่ร้านสะดวกซื้อ ที่ให้ความสะดวกในการอุปโภคบริโภค แต่ยังมีบริการด้านการจ่ายเคาเตอร์เซอร์วิส การชำระค่าบริการต่างๆเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค และปัจจุบัน เซเว่นอีเลฟเว่น ได้เปลี่ยนจุดยืนจากร้านสะดวกซื้อ เป็น “ร้านอิมสะดวก”



ปรัชญาองค์กร

เราปรารถนารอยยิ้มจากลูกค้าด้วยทีมงานที่มีความสุข

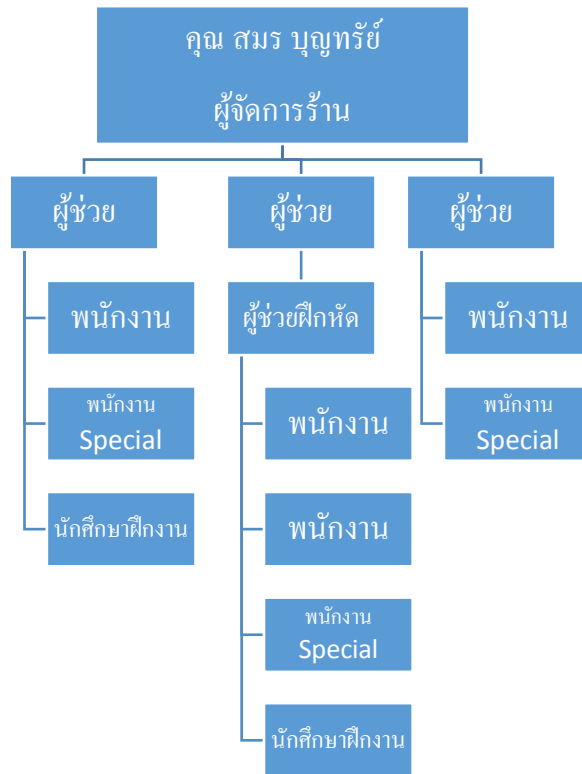
วิสัยทัศน์

เราให้บริการความสะดวกกับทุกชุมชน

พันธกิจ

มุ่งสร้างความผูกพันกับลูกค้า ด้วยสินค้าและบริการที่เปี่ยมด้วยนวัตกรรม พร้อมทั้งสร้างสัมพันธภาพที่ดีกับชุมชนและ สังคม

รูปแบบโครงสร้างร้านเซเว่นอีเลเว่น สาขาบ้านฉาง 2 00643



ภาพที่ 3 แสดง โครงสร้างบุคลากรภายในร้าน

ตำแหน่งและลักษณะงานที่นักศึกษาได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบ

คือ ตำแหน่งนักศึกษาฝึกงาน โครงการ ลักษณะงานที่ได้รับมอบหมาย ได้แก่

- การบริการ

เปรียบลูกค้าเป็นเสมือน ครอบครัวของเรา ซึ่งอาชีพธรรมชาติของมนุษย์นั่นเองที่อยากได้รับการดูแลเอาใจใส่จากผู้อื่น เพื่อก่อให้เกิดความสุขไม่ว่าจะเป็นในด้านความสนุกสนาน ความบันเทิง ความสวยงาม สุขภาพแข็งแรง ธุรกิจการบริการจึงคิดต่อยอดจากความต้องการของมนุษย์ ซึ่งเป็นหัวใจหลักของพนักงานผู้ที่ชำระเงินให้กับลูกค้า พนักงาน

ทุกคนต้องมีการทักทายลูกค้าเมื่อมีลูกค้ามาร้าน “เซเว่นสวัสดิ์ค่ะ/ครับ เชิญค่ะ/ ครับ”
พร้อมยิ้มทักทาย เมื่อลูกค้านำสินค้ามาชำระเงิน พนักงานต้องทวนจำนวนสินค้าทั้งหมด
เพื่อจะได้

ไม่ผิดพลาดในการชำระเงิน และเพื่อเพิ่มโอกาสในการขายสินค้าได้มากขึ้น พนักงานจะต้อง Past
sale สินค้าด้วยได้แก่

Past sale สินค้าใหม่ เพื่อที่จะทำให้ร้านสาขาของเรามียอดขายและผลกำไร เราจึง
ต้องมีการแนะนำส่วนของสินค้าใหม่ให้กับลูกค้าได้ทราบถึงคุณสมบัติ ลักษณะที่ดีของ
สินค้าเพื่อให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อสินค้าใหม่ได้อย่างรวดเร็ว

Past sale สินค้ารายสัปดาห์แนะนำสินค้าที่เป็นโปร โมชั่นระยะสั้นนี้ก็คือ สินค้า
รายสัปดาห์นั่นเอง ซึ่งจะมีอายุของ โปร โมชั่นสั้นและทางเซเว่นสาขาต้องเก็บยอดขาย จึงมี
ความสำคัญเป็นอย่างมากที่จะต้องจดจำโปร โมชั่นเพื่อจะแนะนำลูกค้าได้อย่างถูกต้อง

Past sale สินค้าโปร โมชั่นลดอย่างแรง 7 วัน เมื่อเรา P/S ก็จะทำให้ลูกค้ารู้
โปร โมชั่นและตัดสินใจซื้อง่าย ก็จะส่งผลให้ยอดขายโปร โมชั่นลดอย่างแรง 7 วันของทาง
ร้านเพิ่มมากขึ้น



ภาพที่ 4 โปร โมชั่นลดอย่างแรง 7 วัน

- FIFO สินค้า

สินค้าใดที่เข้าคลังสินค้าก่อนก็หมุนเวียนออกไปก่อน เพื่อลดความเสี่ยงจากการจัดเก็บเป็นเวลานาน การเข้าก่อนออกก่อน FIFO First in First out เป็นวิธีที่ใช้ในการวัดต้นทุนของสินค้าโดยตั้งอยู่ในสมมติฐานว่าสินค้าหรือวัตถุดิบที่ซื้อเข้ามาใช้ก่อนจะต้องถูกนำออกขายหรือนำมาใช้ก่อน

- ทำความสะอาด

ร้านเซเว่นอีเลฟเว่นนั้นเปิด 24 ชั่วโมง ลูกค้าเข้าร้านตลอดเวลาจึงทำให้เกิดฝุ่นและความสกปรกขึ้นทั้งหน้าร้าน พื้นที่ภายในร้านและหลังร้าน เราจึงต้องช่วยกันดูแลทำความสะอาดอยู่เสมอ เพื่อให้เกิดความสะอาดและความสะดวกของลูกค้า

ผู้ที่ให้คำปรึกษาและตำแหน่งของผู้ที่ปรึกษาโครงการ

1. คุณอุบล นนยะโส ตำแหน่ง FC
2. คุณสมร บุญทรัพย์ ตำแหน่ง ผู้จัดการร้านสาขา

บทที่ 2

วัตถุประสงค์ของการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา

วัตถุประสงค์ในการปฏิบัติงานสหกิจ

1. เพื่อให้เกิดความร่วมมือทางวิชาการระหว่างมหาวิทยาลัยฯ กับสถานประกอบการในการพัฒนาคุณภาพบัณฑิตและพัฒนาปรับปรุงหลักสูตร การวิจัยและนวัตกรรมในอนาคต
2. เพื่อเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้ปฏิบัติงานจริงในสถานประกอบการ บริษัท มหาชน.ซีพี ออลล์ จำกัด โดยผ่านนักศึกษาผู้ไปปฏิบัติงาน ณ สถานประกอบการและนำหลักการที่ได้รับจากการเรียนไปประยุกต์ใช้ในการทำงาน
3. เพื่อให้นักศึกษาพัฒนาความสามารถ ทักษะในวิชาชีพ และบุคลิกภาพที่เหมาะสมและเพียงพอที่จะเป็นพื้นฐานการประกอบการอาชีพ รวมทั้งปรับตัวเข้ากับสังคมในสถานประกอบการได้
4. เพื่อให้สถานประกอบการสามารถนำแนวคิด โครงการของนักศึกษาไปต่อยอดให้กับองค์กรและขยายไปยังสาขาอื่น

ผลคาดว่าจะได้รับ

นักศึกษา

- ได้รับประสบการณ์ตรงจากการฝึกงาน
- เกิดการเรียนรู้และพัฒนาตนเอง รู้จักทำงานร่วมกับผู้อื่น มีความรับผิดชอบต่อนหน้าที่ มีความมั่นใจในตัวเองมากขึ้น
- ได้พบปัญหาต่างๆ ที่แท้จริงในการทำงาน และสามารถหาวิธีแก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้

สถานประกอบการ

- มีภาพลักษณ์เรื่องบริการที่ดี
- สร้างฐานลูกค้าใหม่และรักษาฐานลูกค้าเก่าได้
- มียอดของสินค้าโปรโมชันเพิ่มขึ้น

บทที่ 3

งานที่ปฏิบัติหรือโครงการที่รับผิดชอบ

ชื่อโครงการ : การเพิ่มยอดขายโปรโมชันลดอย่างแรง 7 วัน

หลักกาเนื่องจาก 7-11 สาขาบ้านฉาง 2 0643 ทำเลที่ตั้งบริเวณนั้นก็จะมีร้านอาหารร้านขายของชำ และเป็นทางผ่านของลูกค้าขาจร ซึ่งแน่นอนว่าลูกค้าส่วนใหญ่ของเราจะเป็นกลุ่มลูกค้าคนไทย และกลุ่มลูกค้าชาวต่างชาติที่เป็นขาจรเป็นจำนวนมาก เพื่อเพิ่มยอดขายให้กับทางร้านและให้ความสะดวกกับลูกค้าอีกด้วยและเหตุผล

วัตถุประสงค์

- ▶ เพื่อเพิ่มยอดขายโปรโมชันลดอย่างแรง 7 วัน ให้กับทางร้าน
- ▶ เพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า
- ▶ เพื่อช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการจดจำสินค้าโปรโมชันและการผลักดันยอดขายสินค้าโปรโมชัน
- ▶ เพื่อสร้างการรับรู้ให้กับกลุ่มลูกค้าถึงสินค้าโปรโมชันลดราคาอย่างแรง

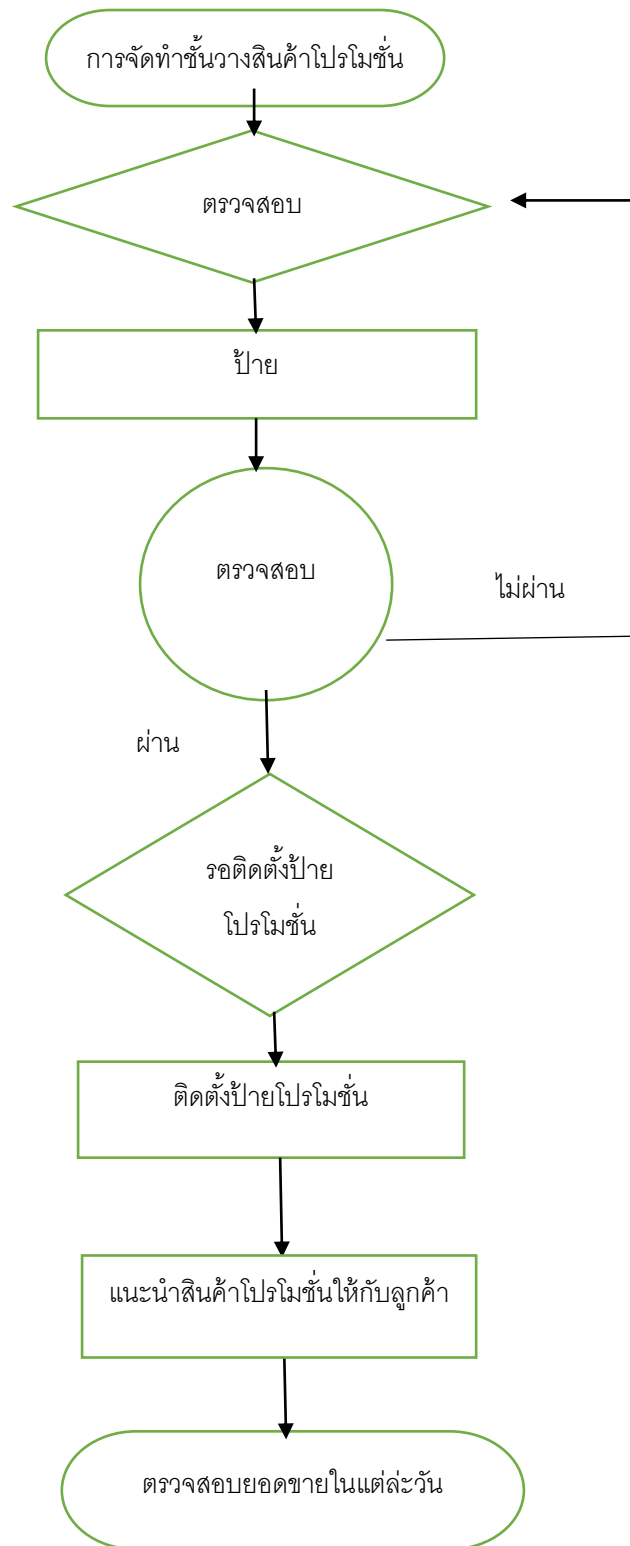
เป้าหมาย

ยอดขายโปรโมชันลดอย่างแรง 7 วัน เพิ่มขึ้น

วิธีการดำเนินงาน

1. สังเกตปัญหาที่ร้านประชุมปรึกษากับทางผู้จัดการร้านถึงปัญหาในการปฏิบัติ และประโยชน์จากการดำเนินโครงการ โดยการวางแผนจัดชั้นวางสินค้าเพื่อผลักดันยอดขายโปรโมชันลดราคาอย่างแรง 7 วัน
2. ปรึกษากับทางผู้จัดการและ FC ถึงโอกาสในการเพิ่มยอดขายโดยการจัดชั้นสินค้าเพิ่มการทำป้ายไฟเพื่อเป็นจุดสนใจในการดึงดูดลูกค้า และให้พนักงานในร้านช่วย plus sale
3. เริ่มดำเนินการโครงการ ประชุมกับผู้จัดการและทีมงานคัดเลือกสินค้าเตรียมสต็อกสินค้าล่วงหน้า
4. ติดตามการจัดเรียงสินค้าโปรโมชันตามรอบและตรวจสอบความเรียบร้อยทุกวัน
5. ตรวจสอบยอดขายสินค้าโปรโมชันลดราคาอย่างแรง 7 วัน ของแต่ละวัน
6. สรุปผลการดำเนินงานยอดขายสินค้าโปรโมชันลดอย่างแรง 7 วัน เทียบยอดขายก่อนหลัง

การดำเนินโปรเจกในรูปแบบ FlowChart



การปฏิบัติโครงการ

1. จัดทำชั้นวางสินค้าโปรโมชันลดอย่างแรง 7 วัน



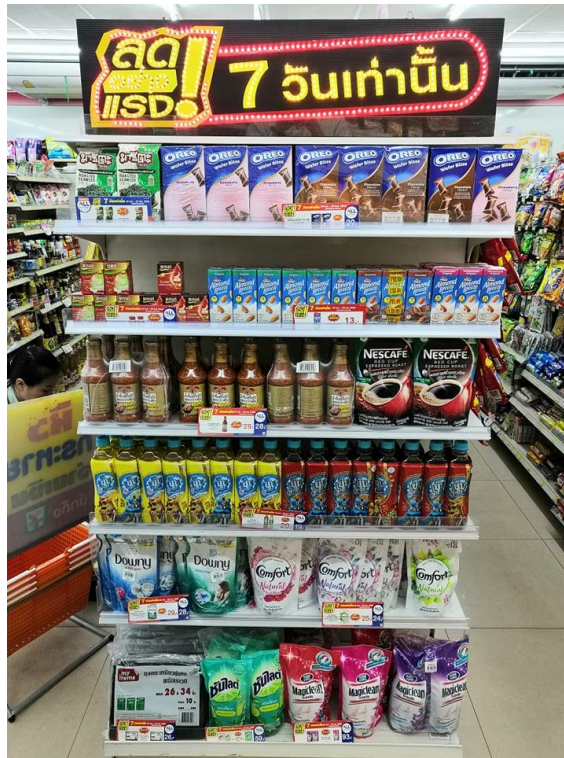
ภาพที่ 5 การจัดทำชั้นวางสินค้า

2. นำสื่อป้ายไฟโปรโมชันลดอย่างแรง



ภาพที่ 6 ป้ายสื่อโปรโมชันลดอย่างแรง

3.ติดตั้งสื่อป้ายไฟโปรโมชั่นชั้นลดอย่างแรง ที่ชั้นวางสินค้า



ภาพที่ 7 ชั้นสินค้าโปรโมชันลดอย่างแรง

ผลของการดำเนินงาน

ลูกค้าสนใจสินค้าโปรโมชันลดอย่างแรงมากขึ้น และทำให้ยอดขายเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง สามารถสร้างรอยยิ้ม และสัมพันธ์ที่ดีต่อลูกค้าเปรียบเสมือนพี่ น้อง ครอบครัวเดียวกันที่ต้องการบอกโปรโมชันที่ดีและคุ้มต่อลูกค้าที่เป็นคนสำคัญ



การขายโครงการหรือการพัฒนา

จากผลสรุปของโครงการของเรา มีการพัฒนาต่อแต่ยังไม่มีการขายไปยังสาขาอื่น



ภาพที่ 7 แสดงการพัฒนาของโครงการ ณ ร้านเซเว่น-อีเลเว่น สาขาบ้านฉาง 2 00643

ระยะเวลาดำเนินงาน

วันที่ 14 พฤษภาคม 2562 ถึง วันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2563

หัวข้องาน		เดือนที่ 1				เดือนที่ 2				เดือนที่ 3			
1	ตรวจสอบปัญหาของร้าน	←→											
2	วิเคราะห์ปัญหาของร้าน			←→									
3	หาแนวทางในการแก้ไข ปัญหา					←→							
4	เริ่มดำเนินโครงการแก้ไข ปัญหา							←→					
5	สรุปผลการปฏิบัติงาน									←→			
6	ขยายโครงการ											←→	

ตารางที่ 1 แสดงช่วงระยะเวลาการทำโครงการ

งบประมาณและทรัพยากรอื่นๆ

รายการ	จำนวน	ราคา
ค่าอุปกรณ์และค่าแรงงาน	1	500
ค่าขนส่ง	1	120
รวม		620

ตารางที่ 2 แสดงงบประมาณและทรัพยากรที่ใช้ในการดำเนินโครงการ

ผู้รับผิดชอบโครงการ

นางสาวณัฐริกา กลางหมื่นไวย

นางสาวสุกัญญา ส่งเสริม

บุคคลที่ให้การสนับสนุน

คุณสมร บุญทรัพย์ ตำแหน่ง ผู้จัดการร้าน

ชื่อสถานที่ประกอบการ เซเว่น - อีเลฟเว่น สาขา บ้านฉาง 2 00643

สถานที่ตั้งที่ 90/18 ถ.สุขุมวิท ตำบล พลา อำเภอบ้านฉาง จังหวัด ระยอง รหัสไปรษณีย์

21130

บทที่ 4

สรุปผลโครงการ

Promotion Group	All Promotion		Corporate		ลดราคาสูง		Combo		Save More	
Store	มูลค่า This Year (24 Jan - 23 Feb)	%Growth	มูลค่า This Year (24 Jan - 23 Feb)	%Growth	มูลค่า This Year (24 Jan - 23 Feb)	%Growth	มูลค่า This Year (24 Jan - 23 Feb)	%Growth	มูลค่า This Year (24 Jan - 23 Feb)	%Growth
All Total	9,896	12.0%	6,096	5.8%	1,560	39.4%	946	25.6%	272	207.3%
8603-ตลาดสามกวาง	5,031	-13.4%	3,072	-17.5%	982	18.8%	285	-31.2%	68	-5.1%
5268-ชุมชนตลาดสามกวาง	7,045	-10.4%	4,505	-11.0%	1,093	-4.6%	490	-20.2%	235	-423.7%
14191-PTTOR ไรตั้น (ระยอง)	9,665	-7.8%	6,306	-10.7%	1,280	6.2%	932	-11.1%	184	60.1%
2291-สามกวางโลก	5,611	-6.8%	4,071	-10.5%	802	8.3%	345	-41.2%	158	157.2%
3832-ปตท.บ้านฉาง	5,907	-4.9%	3,953	-4.6%	785	-2.3%	495	23.7%	98	33.7%
9436-หมู่บ้านสีดา 15	8,366	-3.5%	5,103	2.1%	1,692	-5.8%	676	-22.2%	153	246.8%
9257-ไรตั้นระยอง	7,926	-3.2%	4,971	-3.9%	1,094	0.9%	504	-37.6%	270	198.5%
178-บ้านฉาง	7,868	-2.1%	4,351	-10.5%	1,281	-13.1%	909	21.9%	106	54.1%
7652-สวตชนวิเศษ (บ้านฉาง)	10,937	0.1%	7,244	-4.0%	1,345	25.8%	1,047	17.2%	178	100.7%
643-บ้านฉาง 2	7,755	0.2%	4,458	-1.4%	1,707	3.9%	770	27.8%	131	210.6%
9244-ชุมชนระยอง	11,128	0.4%	6,902	-4.1%	1,283	4.8%	1,082	21.2%	679	389.0%
6733-ตลาดสหภาพสามกวาง	17,651	1.2%	11,113	-0.7%	1,888	10.7%	2,036	48.1%	580	90.8%
10310-ชุมชนบ้านบึง (บ้านฉาง)	10,815	1.4%	6,904	-5.3%	1,434	-43.5%	1,352	21.1%	413	388.1%
10861-ปตท.แยกถนนพหล (ถ.สาย 331)	10,471	6.3%	7,302	0.5%	988	8.8%	1,026	42.9%	135	19.2%
4751-เนปโถงพหลโยธิน (บ้านฉาง)	7,906	7.4%	5,318	7.0%	1,053	34.0%	634	8.3%	193	96.5%
8058-ถนนสามกวาง	14,691	9.7%	9,255	6.8%	2,494	60.4%	1,038	-20.1%	326	137.9%
9884-บ้านบึงระยอง	11,420	13.7%	7,177	10.9%	1,521	29.4%	894	8.0%	529	715.4%
4928-ปตท.ทางหลวง 3191 ระยอง	4,750	15.3%	3,082	9.2%	835	82.0%	371	-2.4%	61	10.1%
5890-พ.ภ.ระยอง	12,600	17.1%	7,513	14.2%	1,686	33.3%	2,227	36.5%	197	62.2%
6001-ชุมชนบ้านบึง	15,897	24.2%	9,383	9.6%	2,871	78.8%	1,855	49.3%	290	256.8%
11314-ชุมชนบ้านบึง (บ้านฉาง)	10,254	28.0%	6,301	20.9%	1,636	62.8%	710	64.7%	275	182.8%
13520-โศภิตินแคว้น (บ้านฉาง)	11,492	28.3%	7,366	24.7%	1,459	52.4%	1,200	82.9%	229	175.3%
8015-ชุมชนไรตั้นระยอง	14,840	29.3%	7,444	3.3%	3,803	144.0%	1,129	39.3%	660	493.7%
14258-PTTOR หนองยายศรี (ระยอง) (Compact)	5,148	30.6%	3,484	25.3%	693	68.5%	433	19.9%	89	152.2%
6237-บ้านบึง ช.12	12,923	33.0%	7,327	10.4%	2,641	96.5%	1,346	101.4%	589	731.1%
13637-ตลาดพหลโยธิน (บ้านฉาง)	7,626	36.0%	3,190	-3.0%	2,176	101.5%	846	87.2%	139	194.7%
13517-บ้านฉางบ้านบึง (ระยอง)	10,866	37.2%	6,836	36.3%	1,416	30.6%	837	67.9%	569	816.7%
9241-ตลาดแม่โสร	11,168	44.7%	7,028	38.6%	1,711	96.3%	794	37.2%	337	237.1%
14544-บ้านฉาง-ชุมชน 25	8,206	58.4%	4,714	45.0%	1,153	73.3%	1,475	114.3%	231	266.6%
14854-ตลาดบ้านฉาง	10,966	-	6,377	-	2,242	-	1,097	-	241	-
15009-ตลาดทุ่งเจริญ (บ้านฉาง)	9,331	-	6,751	-	1,233	-	421	-	97	-

ภาพที่ 8 แสดงยอดขายโปรโมชั่นลดลงอย่างแรง ในเดือนมกราคม-กุมภาพันธ์ 2563

วิเคราะห์ข้อมูล

จากข้อมูลของยอดขายโปรโมชันลดอย่างแรง หลังจากปฏิบัติโครงการของร้าน 7-11 สาขาบ้านฉาง 2 00643 ช่วงในเดือนมกราคม-กุมภาพันธ์ ได้มีการเพิ่มขึ้นอย่างเห็นได้ชัด ดังนั้นร้านสาขาได้ตั้งเป้าที่จะทำให้ร้านมียอดเพิ่มมากขึ้นจากการทำชั้นวางสินค้าโปรโมชันลดอย่างแรง 7 วัน

จาก ภาพข้อมูลที่ 8 ยอดขาย จำนวนยอดขายโปรโมชันลดอย่างแรง ในเดือนมกราคม-กุมภาพันธ์ เปรียบเทียบกับเป้าหมายที่ทางร้านกำหนด เพิ่มขึ้นในแต่ละเดือน

ประโยชน์ที่นำไปใช้ในอนาคต

1. เป็นภาพลักษณ์ที่ดีขององค์กร
2. เกิดความสามัคคีในทีมงาน
3. ลูกค้ามีความสุขที่มาใช้บริการ
4. สามารถขยายต่อไปสาขาอื่นได้

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

1. ยอดขายโปรโมชันลดอย่างแรง 7 วัน เพิ่มขึ้น
2. สร้างความพึงพอใจของลูกค้าในการแนะนำสินค้า
3. ทราบถึงความต้องการของลูกค้า (รู้ใจลูกค้า)

ถอดบทเรียนจากการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา

เมื่อได้มีการปฏิบัติงานสหกิจศึกษาได้พบเห็นสถานการณ์จริงในการทำงานองค์กร นักศึกษา สหกิจศึกษาได้นำความรู้หรือทฤษฎีในแต่ละรายวิชาที่เรียนมาใช้ในการทำงานและใช้ในการแก้ไขปัญหาในบางสถานการณ์ รายวิชาที่ได้นำมาใช้มีดังนี้ ภาษาไทยเพื่อการสื่อสาร ภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสาร การพัฒนาบุคลิกภาพสำหรับนักบริหาร การจัดการตนเองเพื่อพัฒนา งาน ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ การจัดการทุนมนุษย์ สถิติเพื่อการบริหารธุรกิจ เทคโนโลยีสารสนเทศ องค์กรและการจัดการ หลักการตลาด หลักการบัญชี การเงินธุรกิจ การภาษีอากร เศรษฐศาสตร์เพื่อการบริหารธุรกิจ วิถีแห่งชีวิต การเป็นพลเมือง การคิดเชิงระบบและการตัดสินใจ การเปลี่ยนแปลงและการพัฒนาองค์กร วัฒนธรรมองค์กรและภาวะผู้นำ เครื่องมือการจัดการสมัยใหม่ ระเบียบวิธีวิจัยทางธุรกิจ การเป็นผู้ประกอบการ การจัดการโครงการ การเจรจาต่อรองและการแก้ปัญหาคความขัดแย้งทางธุรกิจ การจัดการโลจิสติกและห่วงโซ่อุปทานเกี่ยวกับการขนส่งDC การจัดการเชิงกลยุทธ์ การจัดการเชิงบูรณาการ ซึ่งในบางรายวิชาได้ให้ทั้งทฤษฎีและการปฏิบัติ บางรายวิชาตัวนักศึกษาเองอาจจะไม่เข้าใจกับทฤษฎีจริง แต่ในสถานการณ์จริงนั้นจะสอนให้ตัวนักศึกษานั้นเข้าใจเพิ่มมากขึ้น และสุดท้ายรายวิชาต่างๆที่ได้กล่าวมานั้นช่วยให้นักศึกษานำไปใช้ในชีวิตประจำวันได้อย่างถูกต้อง

บรรณานุกรม

บริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน). 2560. เกี่ยวกับ ซีพี ออลล์. (ออนไลน์). แหล่งที่มา:

http://job.cpall.co.th/v2/RC_Job.aspx?¢er=bZuSif4Ocx4=&fbclid=IwAR0vr31

[7J_CEA6pax3_J53AwbWU0fsahMSTGAQPyXEKFGhGJ2DTWtU2C1QA](http://www.cpall.co.th/7J_CEA6pax3_J53AwbWU0fsahMSTGAQPyXEKFGhGJ2DTWtU2C1QA) ค้นหา

เมื่อ 4 กุมภาพันธ์ 2563

บริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน). 2563. โปรโมชั่นของเซเว่น-อีเลเว่น. (ออนไลน์). แหล่งที่มา:

<https://www.7eleven.co.th/promotion/sale/269->

[%E0%B8%A5%E0%B8%94%E0%B8%AD%E0%B8%A2%E0%B9%88%E0%](https://www.7eleven.co.th/promotion/sale/269-%E0%B8%A5%E0%B8%94%E0%B8%AD%E0%B8%A2%E0%B9%88%E0%)

[B8%B2%E0%B8%87%E0%B9%81%E0%B8%A3%E0%B8%87-7-](https://www.7eleven.co.th/promotion/sale/269-B8%B2%E0%B8%87%E0%B9%81%E0%B8%A3%E0%B8%87-7-)

[%E0%B8%A7%E0%B8%B1%E0%B8%99%E0%B9%80%E0%B8%97%E0%B](https://www.7eleven.co.th/promotion/sale/269-%E0%B8%A7%E0%B8%B1%E0%B8%99%E0%B9%80%E0%B8%97%E0%B)

[9%88%E0%B8%B2%E0%B8%99%E0%B8%B1%E0%B9%89%E0%B8%99?fb](https://www.7eleven.co.th/promotion/sale/269-9%88%E0%B8%B2%E0%B8%99%E0%B8%B1%E0%B9%89%E0%B8%99?fb)

[clid=IwAR1cG8pVzI7UZM-bJ3Dr32QQ5sdYrR-](https://www.7eleven.co.th/promotion/sale/269-clid=IwAR1cG8pVzI7UZM-bJ3Dr32QQ5sdYrR-)

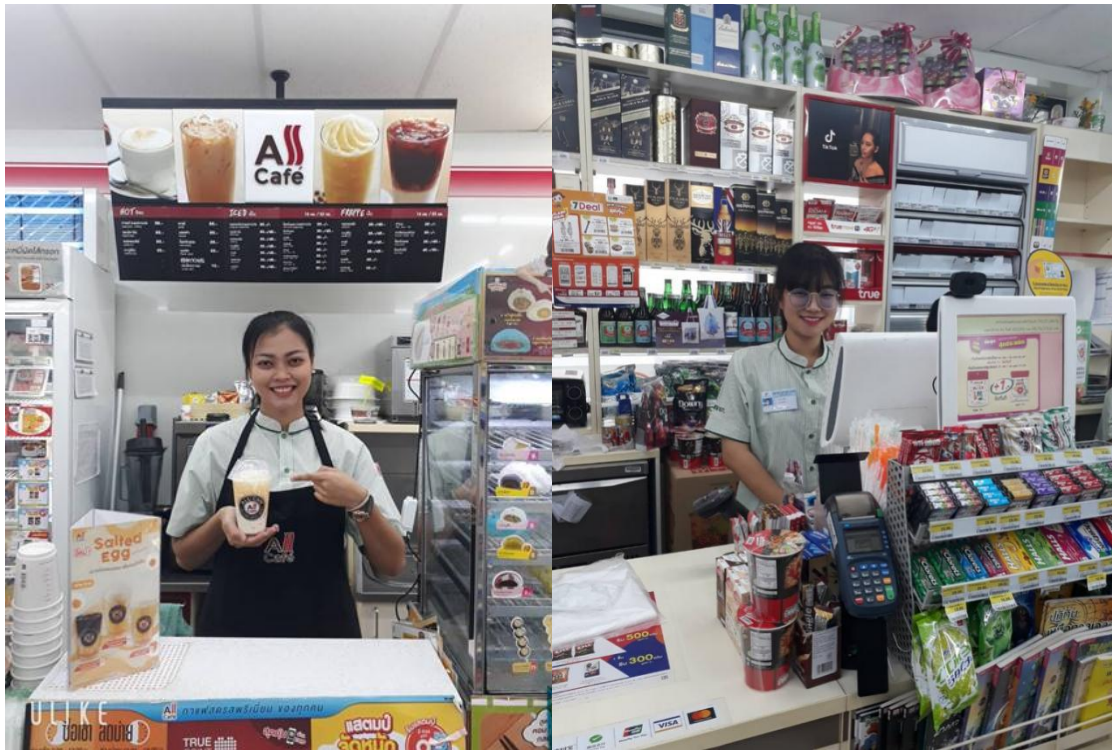
[4kLCRxdN_7c97jFFojAFqwePg1Ro](https://www.7eleven.co.th/promotion/sale/269-4kLCRxdN_7c97jFFojAFqwePg1Ro) ค้นหาเมื่อ 4 กุมภาพันธ์ 2563

Logisticafe'. 2554. ความหมายของ FIFO FEFO LIFO คืออะไร. (ออนไลน์). แหล่งที่มา:

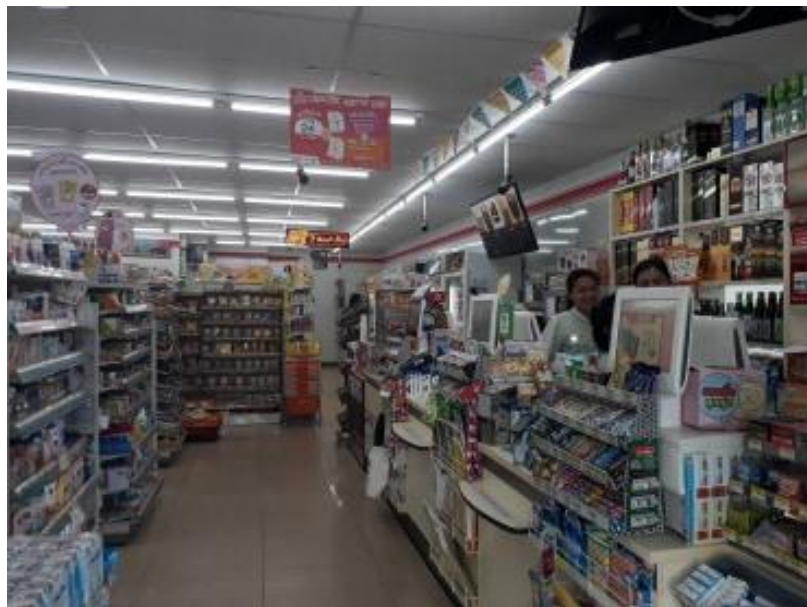
<https://www.logisticafe.com/2010/06/fifo-fefo-lifo/> ค้นหาเมื่อ 4 กุมภาพันธ์ 2563

ภาคผนวก

ภาพประกอบการปฏิบัติงานสหกิจและโครงการที่ได้รับมอบหมาย



สถานประกอบการ 7-11 สาขาบ้านฉาง 2 00643



CPALL มทจ. ซิว ออล

00643

บ้านทอง 2



