



## รายงานการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา

ชื่อเรื่อง สื่อโปรโมชันแต่งตั้ง เพื่อเพิ่มยอดขาย

(Promotion media for Increase sales)

โดย

นางสาวรัตนภรณ์ พรขุนทด

หลักสูตรการจัดการ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา

รหัสนักศึกษา 5940502617



## รายงานการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา

ชื่อเรื่อง สื่อโปรโมชันแต่งตั้ง เพื่อเพิ่มยอดขาย

(Promotion media for Increase sales)

โดย

นางสาวรัตนภรณ์ พรขุนทด

หลักสูตรการจัดการ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา

รหัสนักศึกษา 5940502617

**เรื่อง** ขอส่งรายงานการปฏิบัติงานสหกิจ

เรียน อาจารย์นิเทศสหกิจศึกษา (ผศ.ดร. ศิริพร เลิศยิ่งยศ)

ตามที่ข้าพเจ้า นางสาวรัตนภรณ์ พรขุนทด นักศึกษาโปรแกรมวิชาการจัดการ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา ได้ไปปฏิบัติงานสหกิจศึกษา ระหว่างวันที่ 3 พฤศจิกายน 2562 ถึงวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2563 ตำแหน่งนักศึกษาฝึกงานแผนก P/ทณ บริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) 7-Eleven สาขา 11866 พิมพากรณ์ (อ่าวอุดม) และได้รับการมอบหมายจากพนักงานที่ปรึกษา (job supervisor) ให้ นักศึกษาทำรายงาน เรื่อง สื่อโปรโมชันแต่งตั้งเพื่อเพิ่มยอดขาย

บัดนี้ การปฏิบัติงานสหกิจศึกษาได้สิ้นสุดลงแล้ว ข้าพเจ้าจึงขอส่งรายงานดังกล่าวมาพร้อมนี้จำนวน 1 เล่ม เพื่อขอรับคำปรึกษาต่อไป จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา

## กิตติกรรมประกาศ

การฝึกปฏิบัติสหกิจศึกษา ณ บริษัท ซีพีออลล์ จำกัด มหาชน 7-ELEVEN สาขา 11866 พิมพารณ์ (อ่าวอุดม) ตั้งแต่วันที่ 3 พฤศจิกายน 2562 ถึงวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2563 ในครั้งนี้ประสบความสำเร็จได้ด้วยความกรุณาและการอนุเคราะห์อย่างยิ่งจาก ผศ.ดร. ศิริพร เลิศยิ่งยศ อาจารย์ที่ปรึกษา ที่ได้เสียสละเวลาอันมีค่าในการให้คำปรึกษา ให้ข้อคิดเห็น ความรู้และคำแนะนำต่างๆ ตลอดจนการตรวจแก้ไขรายงานให้ถูกต้อง ขอกราบขอบพระคุณอาจารย์เป็นอย่างสูงไว้ ณ ที่นี้ด้วย

การจัดทำรายงานฉบับนี้ได้สำเร็จลุล่วงตามวัตถุประสงค์ได้ด้วยดีข้าพเจ้าต้องขอขอบคุณ 7-11 สาขา 11866 พิมพารณ์ (อ่าวอุดม) ที่ได้ให้โอกาสข้าพเจ้าได้เข้ามาฝึกประสบการณ์ปฏิบัติการสหกิจศึกษา ต้องขอขอบคุณ คุณสุภาลัย ชัยมงคล ผู้จัดการร้านและ คุณชนิกานต์ เทียบมาก FC ผู้ช่วยผู้จัดการเขต รวมถึงผู้ช่วยผู้จัดการร้านและพนักงานทุกคน ที่คอยอบรมและสอนงานตลอดระยะเวลาในการฝึกปฏิบัติสหกิจศึกษาในครั้งนี้ นอกจากนี้ต้องขอขอบคุณทุกๆ คนที่คอยช่วยเหลือและให้คำปรึกษาให้คำแนะนำในการเขียนรายงานสหกิจศึกษาฉบับนี้ด้วย

ข้าพเจ้าหวังเป็นอย่างยิ่งว่ารายงานเล่มนี้จะเป็นประโยชน์ต่อผู้ที่มีความสนใจในการฝึกปฏิบัติงาน ณ 7-11 สาขา 11866 พิมพารณ์ (อ่าวอุดม) เพื่อเป็นการทราบถึงลักษณะงานเบื้องต้นของการทำงาน หากรายงานฉบับนี้มีข้อผิดพลาดประการใด ข้าพเจ้าก็ขออภัยมา ณ ที่นี้ด้วย

รัตนาภรณ์ พรขุนทด

## บทคัดย่อ

บริษัทซีฟู้ดอลล์ จำกัด (มหาชน) หนึ่งในกลุ่มธุรกิจของเครือเจริญโภคภัณฑ์ สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ที่ 111/19-20 ถ.พัทธยากลาง ต.หนองปรือ อ.บางละมุง จ.ชลบุรี 20150 เป็นบริษัทที่ดำเนินธุรกิจค้าปลีกประเภทร้านสะดวกซื้อ 7-Eleven โดยได้รับสิทธิแต่เพียงผู้เดียว (Exclusive Right) จาก 7-Eleven, Inc. ให้ประกอบธุรกิจภายใต้เครื่องหมายการค้า “7-Eleven” ในประเทศไทย ภายใต้สัญญา Area License Agreement ตั้งแต่วันที่ 7 พฤศจิกายน 2531 และข้าพเจ้าได้เข้าไปเป็นนักศึกษาปฏิบัติงานสหกิจ เมื่อวันที่ 3 พฤศจิกายน พ.ศ. 2562 จนถึงวันที่ 28 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2562 ณ ร้านสะดวกซื้อ 7-Eleven สาขา 11866 พิมพากรณ์ (อ่าวอุดม) และได้รับมอบหมายให้ทำโครงการเพื่อเป็นส่วนหนึ่งในการช่วยเสริมสร้างภาพลักษณ์ของร้านสะดวกซื้อ 7-Eleven สาขา 11866 พิมพากรณ์ (อ่าวอุดม) คือโครงการสื่อโปรโมชันแต่งตั้ง เพื่อเพิ่มยอดขาย (Promotion media for Increase sales) ในการทำโครงการ เนื่องจากเป็นเรื่องที่มีความสำคัญในการทำงานให้กับองค์กร และเกี่ยวข้องกับทุกคนเพราะลูกค้าไม่ทราบถึงสื่อโปรโมชันต่างๆ จึงเป็นจุดที่ทำให้ผู้จัดทำสนใจที่จะศึกษาและจัดทำโครงการนี้ขึ้นมาเพื่อตอบสนองกับปัญหาที่เกิดขึ้นนั่นเอง

จากการศึกษาในโครงการสื่อโปรโมชันแต่งตั้ง เพื่อเพิ่มยอดขาย (Promotion media for Increase sales) ทำให้คณะผู้จัดทำได้มีความรู้ในเรื่องต่าง ๆ ได้เป็นอย่างมาก ได้ประสบการณ์จากการทำงานเป็นหมู่คณะ และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าโครงการฉบับนี้จะมีประโยชน์แก่ผู้พบเห็นเป็นอย่างมาก

คณะผู้จัดทำได้ดำเนินการศึกษาโดยสืบหาข้อมูลจากผู้จัดการร้านสาขาและลงมือหาข้อมูลด้วยตนเอง ศึกษาความเป็นมาของปัญหาและได้จัดทำโครงการเพื่อการพัฒนาและแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นในด้านการขายสินค้าที่ดีต่อลูกค้าเพื่อให้เกิดยอดขายที่เพิ่มขึ้น

## สารบัญ

เรื่อง	หน้า
เรื่อง ขอส่งรายงานการปฏิบัติงานสหกิจ	ก
กิตติกรรมประกาศ	ข
บทคัดย่อ	ค
สารบัญ	ง
สารบัญรูปภาพ	ฉ
สารบัญตาราง	ช
บทที่ 1 บทนำ	1
ข้อมูลเกี่ยวกับสถานประกอบการ	1
ลักษณะการประกอบการ	2
รูปแบบโครงสร้างร้านเซเว่นอีเลฟเว่นสาขา พิมพากรณ์ อ่าวอุดม ( 11866 )	3
ตำแหน่งและลักษณะงานที่นักศึกษาได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบ	4
ผู้ที่ให้คำปรึกษาและตำแหน่งของผู้ที่ปรึกษาโครงการ	5
ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา	6
บทที่ 2 วัตถุประสงค์ของการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา	7
วัตถุประสงค์	7
ผลคาดว่าจะได้รับ	7
บทที่ 3 งานที่ปฏิบัติหรือโครงการที่ได้รับมอบหมาย	8
หลักการและเหตุผล	8
วัตถุประสงค์	8
เป้าหมาย	8
ขั้นตอนการดำเนินงาน	9-12
การดำเนินโปรเจคในรูปแบบFlowChart	13
ระยะเวลาดำเนินโครงการ	14
การปฏิบัติโครงการ	14-15

บทที่ 4 สรุปผลการศึกษาหรือผลการปฏิบัติงาน	16
ผลการดำเนินการ	16
สรุปผลตามวัตถุประสงค์	17-18
ตารางแสดงยอดขายโปรโมชั่น	18
ประโยชน์ของการดำเนินงาน	18
ผลที่คาดว่าจะได้รับ	19
หลักการที่นำมาใช้	19
ถอดบทเรียนจากการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา	19
บรรณานุกรม	20
ภาคผนวก	21-25

## สารบัญรูปภาพ

เรื่อง	หน้า
ภาพที่ 1 (7- ELEVEN) สาขา 11866 พิมพาภรณ์ (อ่าวอุดม)	1
ภาพที่ 2 แสดงโครงสร้างบุคลากรภายในร้าน	3
ภาพที่ 3 สื่อแลกเปลี่ยนสุดคุ้ม	5
ภาพที่ 4 สังเกตปัญหาจากการปฏิบัติงาน	9
ภาพที่ 5 ค้นพบปัญหาและนำเสนอปัญหา	9
ภาพที่ 6 สำรวจและเก็บข้อมูลการหลุดของสื่อโปรโมชั่น	9
ภาพที่ 7 เตรียมอุปกรณ์ประดิษฐ์ที่ติดสื่อ	10
ภาพที่ 8 นำแผ่นใสรายงานมาตัด	10
ภาพที่ 9 นำแผ่นใสที่ตัดตามขนาดที่ต้องการแล้ว มาเจาะรู	10
ภาพที่ 10 นำอุปกรณ์ที่ประดิษฐ์ขึ้น ไปติดกับตัวสื่อ	11
ภาพที่ 11 นำอุปกรณ์ที่ประดิษฐ์เสร็จแล้วไปใช้งานจริง	11
ภาพที่ 12 การจัดเก็บอุปกรณ์ติดสื่อ	11
ภาพที่ 13 ดำเนินการนำสื่อมาใช้ในร้าน	12
ภาพที่ 14 รูปก่อนจัดทำอุปกรณ์ติดสื่อ	12
ภาพที่ 15 รูปหลังจัดทำอุปกรณ์ติดสื่อ	12
ภาพที่ 16 การดำเนินโปรเจกในรูปแบบ FlowChart	13
ภาพที่ 17 การนำสื่อโปรโมชั่นเค็งตั้งไปใช้ในร้านสาขา	15
ภาพที่ 18 การนำสื่อเค็งตั้งเพื่อเพิ่มยอดขายมาใช้จริง	16
ภาพที่ 19 ลูกค้าให้ความสำคัญและรับรู้สื่อและตัดสินใจซื้อสินค้า	17
ภาพที่ 20 เป็นไปตามวัตถุประสงค์	17
ภาพที่ 21 จัดทำกล่องจัดเก็บอุปกรณ์ติดสื่อ	18



## สารบัญตาราง

เรื่อง	หน้า
ตารางที่ 1 ระยะเวลาการดำเนินโครงการ	14
ตารางที่ 2 ตารางแสดงยอดขายไปรษณีย์	18

บทที่ 1

บทนำ

ข้อมูลเกี่ยวกับสถานประกอบการ



ภาพที่ 1 7-ELEVEN สาขา 11866 พิมพากรณ์ (อ่าวอุดม)

ชื่อสถานที่ประกอบการ 7- ELEVEN สาขา 11866 พิมพากรณ์ (อ่าวอุดม)

สถานที่ตั้ง 199/38 หมู่ 6 ตำบลทุ่งสุขลา อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี รหัสไปรษณีย์ 20230

## ลักษณะการประกอบการ

ธุรกิจร้านสะดวกซื้อให้ประชาชนผู้บริโภคในท้องถิ่นนั้นๆ ได้รับการอำนวยความสะดวกในการซื้อสินค้าอุปโภคบริโภค และทั้งนี้ยังขายสินค้าจำเป็นต่อการดำเนินชีวิตประจำวัน รวมทั้งขายอาหารพาสต์ฟู้ดและเครื่องดื่มปัจจุบันมีร้านสะดวกซื้อเปิดให้บริการ 24 ชั่วโมง เช่น 7-ELEVEN ร้าน 7-ELEVEN ไม่ใช่แค่ร้านสะดวกซื้อ ที่ให้ความสะดวกในการอุปโภคบริโภค แต่ยังมีการให้บริการด้านการจ่ายเคาน์เตอร์เซอร์วิส การชำระค่าบริการต่างๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค และปัจจุบัน 7-ELEVEN ได้เปลี่ยนจุดยืนจากร้านสะดวกซื้อ เป็น “ร้านอิมสะดวก”



### ปรัชญาองค์กร

เราปรารถนารอยยิ้มจากลูกค้าด้วยทีมงานที่มีความสุข

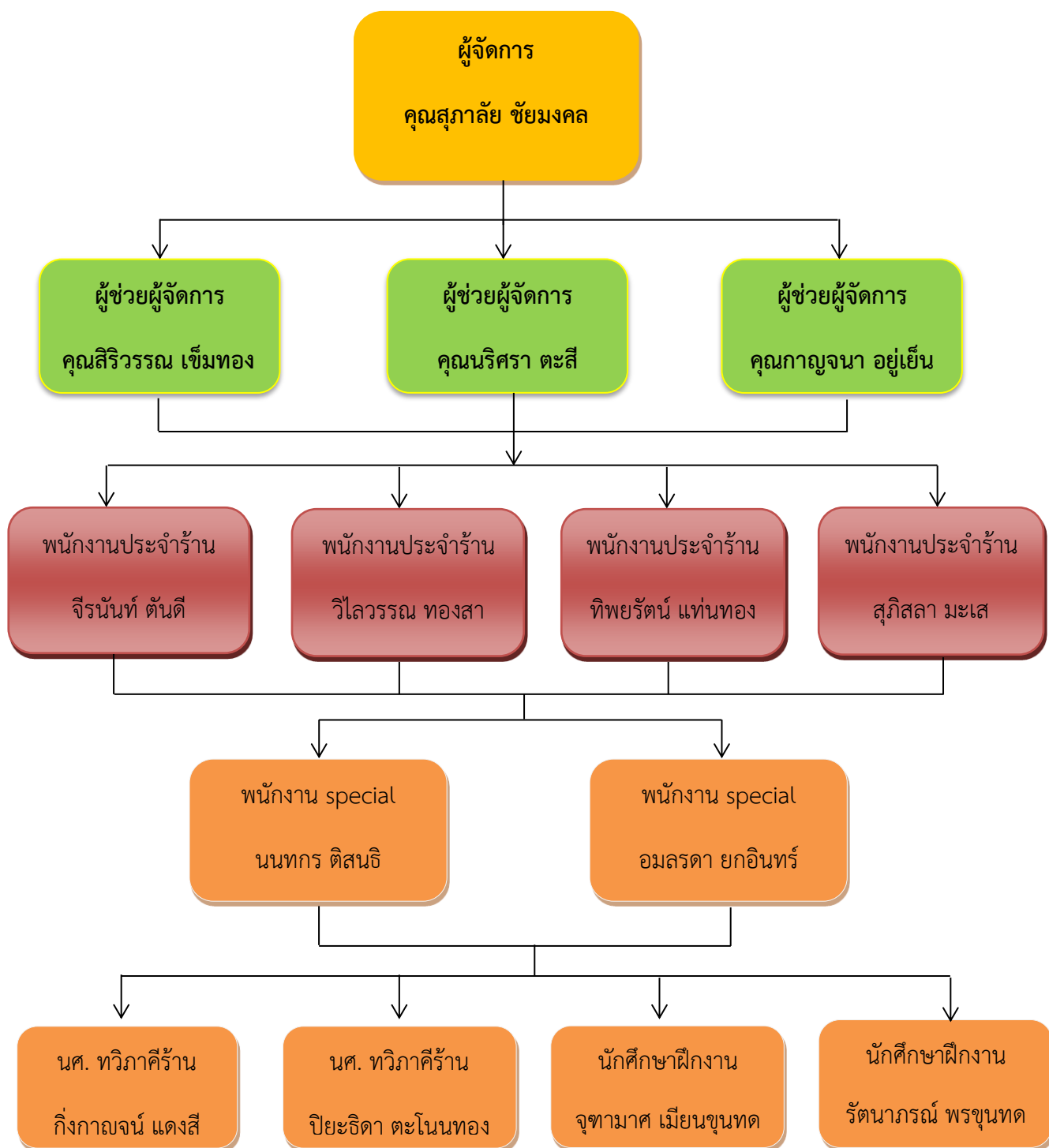
### วิสัยทัศน์

เราให้บริการความสะดวกกับทุกชุมชน

### พันธกิจ

มุ่งสร้างความผูกพันกับลูกค้า ด้วยสินค้าและบริการที่เปี่ยมด้วยนวัตกรรม พร้อมทั้งสร้างสัมพันธภาพที่ดีกับชุมชนและ สังคม

รูปแบบโครงสร้างร้านเซเว่นอีเลฟเว่นสาขา พิมพากรณ์ อ่าวอุดม ( 11866 )



ภาพที่2 แสดงโครงสร้างบุคลากรภายในร้าน

## ตำแหน่งและลักษณะงานที่นักศึกษาได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบ

คือ

- แคชเชียร์
- บาร์ิสต้า
- เติมนินค้ำ
- จัดเรียงสินค้า
- ทำความสะอาดร้าน 7-ELEVEN

## ลักษณะงานที่ได้รับมอบหมาย ได้แก่

### - การบริการ

เปรียบลูกค้าเป็นเสมือน ครอบครัวของเรา เพื่อก่อให้เกิดความสุขไม่ว่าจะเป็นในด้านความ สนุกสนาน ความบันเทิง ความสวยงาม สุขภาพแข็งแรง ธุรกิจการบริการจึงคิดต่อยอดจากความต้องการของมนุษย์ ซึ่งเป็นหัวใจหลักของพนักงานผู้ที่ชำระเงินให้กับลูกค้า พนักงานทุกคนต้องมีการ ทักทายลูกค้าเมื่อมีลูกค้า “เซเว่นสวัสดีค่ะ/ครับ เชิญค่ะ/ ครับ”พร้อมยิ้มทักทาย เมื่อลูกค้านำสินค้า มาชำระเงิน พนักงานต้องทวนจำนวนสินค้าทั้งหมดเพื่อจะได้ไม่ผิดพลาดในการชำระเงิน และเพื่อเพิ่ม โอกาสในการขายสินค้าได้มากขึ้น พนักงานจะต้อง Past sale สินค้าด้วยได้แก่

- **Past sale(NEW)** สินค้าใหม่ เพื่อที่จะทำให้ร้านสาขาของเรามียอดขายและผลกำไร เราจึงต้อง มีการแนะนำส่วนของสินค้าใหม่ให้กับลูกค้าได้ทราบถึงคุณสมบัติ ลักษณะที่ดีของสินค้าเพื่อให้ลูกค้า ตัดสินใจซื้อสินค้าใหม่ได้อย่างรวดเร็ว

- **Past sale** สินค้ารายสัปดาห์แนะนำสินค้าที่เป็นโปรโมชั่นระยะสั้นนี้ก็คือ สินค้ารายสัปดาห์ นั้นเอง ซึ่งจะมีอายุของโปรโมชั่นสั้นและทางเซเว่นสาขาต้องเก็บยอดขาย จึงมีความสำคัญเป็นอย่าง มากที่จะต้องจดจำโปรโมชั่นเพื่อจะแนะนำลูกค้าได้อย่างถูกต้อง

- **Past sale สิทธิแลกซื้อสุดคุ้ม** เมื่อซื้อครบ40 บาท หรือซื้อบัตรเติมเงินมือถือ 50 บาทขึ้นไป หรือจ่ายบิลทุก 1 บิล จะได้ 1 สิทธิแลกซื้อ เมื่อเรา P/S ก็จะทำให้ลูกค้ารู้โปรโมชั่นและตัดสินใจซื้อ ง่าย ก็จะส่งผลให้ยอดขายสิทธิของทางร้านเพิ่มมากขึ้น



ที่มา <https://www.7eleven.co.th/>

### ภาพที่3 สื่อกแลกซื้อสุดคุ้ม

#### FIFO สินค้า

สินค้าใดที่เข้าคลังสินค้าก่อนก็หมุนเวียนออกไปก่อน เพื่อลดความเสี่ยงจากการจัดเก็บเป็นเวลานาน การเข้าก่อนออกก่อน FIFO First in First out เป็นวิธีที่ใช้ในการวัดต้นทุนของสินค้าโดยตั้งอยู่ในสมมุติฐานว่าสินค้าหรือวัตถุดิบที่ซื้อเข้ามาใช้ก่อนจะต้องถูกนำออกขายหรือนำมาใช้ก่อน

#### ทำความสะอาด

ร้าน 7-ELEVEN นั้นเปิด 24 ชั่วโมง ลูกค้าเข้าร้านตลอดเวลาจึงทำให้เกิดฝุ่นและความสกปรกขึ้นทั้งหน้าร้าน พื้นที่ภายในร้านและหลังร้าน เราจึงต้องช่วยกันดูแล ทำความสะอาดอยู่เสมอ เพื่อให้เกิดความสะอาดและความสะอาดของลูกค้า

#### ผู้ที่ให้คำปรึกษาและตำแหน่งของผู้ที่ปรึกษาโครงการ

1. คุณชนนิกานต์ ตำแหน่ง FC
2. คุณสุภาลัย ชัยมงคล ผู้จัดการร้านสาขา

## ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

จากที่ได้ลงฝึกปฏิบัติการสหกิจศึกษาในร้านสะดวกซื้อร้าน 7 - ELEVEN สาขา 11866 พิมพากรณ์ (อ่าวอุดม) ภาค RE ได้พบปัญหาหลายประการ คือ สื่อโปรโมชันมีสภาพที่ไม่แน่นอนหาสามารถฉีกขาดได้และอาจมีการหลุดบ่อย บางครั้งอาจหลุดหายไป จึงทำให้ลูกค้าไม่ทราบถึงโปรโมชัน บางครั้งพนักงานไม่มีเวลา Plus sale ในช่วงที่ลูกค้าเร่งรีบจึงทำให้ลูกค้าพลาดในโปรโมชันต่างๆไป และทำให้ยอดขายสินค้าโปรโมชันลดน้อยลง การที่สื่อโปรโมชันเกิดการหลุดออก ทำให้สินค้าที่สั่งมาเกิดการค้างสต็อกเป็นจำนวนมาก

จากปัญหาดังกล่าวทำให้ข้าพเจ้าคิดวิธีการแก้ปัญหา เรื่อง สื่อโปรโมชันแต่งตั้ง เพื่อเพิ่มยอดขาย ขึ้นมาเพื่อนำไปใช้แก้ปัญหา สื่อโปรโมชัน สิทธิแลกซื้อและลดอย่างแรง 7 วัน หลุดบ่อย ทำให้ลูกค้าไม่ทราบเกี่ยวกับสินค้าโปรโมชันที่ร่วมรายการ ส่งผลให้เกิดปัญหาสินค้าค้างสต็อกหมดอายุของสินค้าตามมาและยอดขายสินค้าโปรโมชันไม่ได้ตามเป้าหมายที่กำหนด อุปกรณ์ติดสื่อแต่งตั้ง เป็นอุปกรณ์ช่วยติดสื่อโปรโมชันสินค้าได้ดีกว่าการติดสื่อแบบเดิม สื่อจะมีความคงทน ความสวยงาม ทำให้ลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการร้าน 7 - ELEVEN ทราบเกี่ยวกับโปรโมชันของสินค้า เป็นการเพิ่มยอดขายให้กับสินค้าสิทธิแลกซื้อและลดอย่าง 7 วัน และเพิ่มความสะดวกรวดเร็วในการซื้อขายสินค้าโปรโมชันได้เป็นอย่างดี

## บทที่ 2

### วัตถุประสงค์ของการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา

#### วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้เกิดความร่วมมือทางวิชาการระหว่างมหาวิทยาลัยฯกับสถานประกอบการในการพัฒนาคุณภาพบัณฑิตและพัฒนาปรับปรุงหลักสูตร การวิจัยและนวัตกรรมในอนาคต
2. เพื่อเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้ปฏิบัติงานจริงในสถานประกอบการบริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) โดยผ่านนักศึกษาผู้ไปปฏิบัติงาน ณ สถานประกอบการและนำหลักการที่ได้รับจากการเรียนไปประยุกต์ใช้ในการทำงาน
3. เพื่อให้นักศึกษาพัฒนาความสามารถ ทักษะในวิชาชีพ และบุคลิกภาพที่เหมาะสมและเพียงพอที่จะเป็นพื้นฐานการประกอบการอาชีพ รวมทั้งปรับตัวเข้ากับสังคมในสถานประกอบการได้
4. เพื่อให้สถานประกอบการสามารถนำแนวคิดโครงการของนักศึกษาไปต่อยอดให้กับองค์กรและขยายไปยังสาขาอื่น

#### ผลคาดว่าจะได้รับ

##### นักศึกษา

- ได้รับประสบการณ์ตรงจากการฝึกงานไม่ว่าจะเป็นทั้งทางด้านปฏิบัติและทางทฤษฎีและสามารถนำกลับมาใช้ในการทำงานในชีวิตได้จริง
- เกิดการเรียนรู้และพัฒนาตนเอง รู้จักทำงานร่วมกับผู้อื่น มีความรับผิดชอบต่อหน้าที่ มีความมั่นใจในตัวเองมากขึ้น
- ได้พบปัญหาต่างๆ ที่แท้จริงในการทำงาน และสามารถหาวิธีแก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้เมื่อเจอปัญหาระหว่างทำงาน รู้จักแก้ปัญหาที่ถูกต้องตรงจุดทั้งทางตรงและทางอ้อมได้

##### สถานประกอบการ

- มีภาพลักษณ์เรื่องบริการที่ดี แต่งกายสะอาดและเป็นระเบียบเรียบร้อยใช้คำพูดสุภาพในการบริการให้กับลูกค้าทำให้ลูกค้าประทับใจ
- สร้างฐานลูกค้าใหม่และรักษาฐานลูกค้าเก่าได้ เป็นวิธีการที่จะทำให้ธุรกิจเกิดความมั่นคงมากยิ่งขึ้นและยังสามารถรักษาฐานลูกค้าเก่าไว้ได้
- มีประสิทธิภาพในการดำเนินงาน และกระบวนการในการทำงานให้ดีขึ้นหรือเปลี่ยนแปลงให้ดีขึ้นกว่าเดิม
- มีกำไรเพิ่มมากขึ้น คือการที่เราสามารถขายสินค้าโปรโมชันและสิทธิ์แลกซื้อให้ได้มากกว่าเดิมมี ยอดขายเพิ่มขึ้นก็จะทำให้สถานประกอบการมีกำไรเพิ่มขึ้นไปด้วย



### บทที่ 3

#### งานที่ปฏิบัติหรือโครงการที่ได้รับมอบหมาย

ชื่อโครงการ: สื่อโปรโมชันแต่งตั้งเพื่อเพิ่มยอดขาย (Promotion media for Increase sales)

#### หลักการและเหตุผล

จากที่ได้ลงฝึกปฏิบัติการสหกิจศึกษาในร้านสะดวกซื้อร้าน 7 - ELEVEN สาขา 11866 พิมพากรณ์ (อ่าวอุดม) ภาค RE ได้พบปัญหาหลายประการ คือ สื่อโปรโมชันมีสภาพที่ไม่แน่นอนหาสามารถฉีกขาดได้และอาจมีการหลุดบ่อย บางครั้งอาจหลุดหายไป จึงทำให้ลูกค้าไม่ทราบถึงโปรโมชัน บางครั้งพนักงานไม่มีเวลา Plus sale ในช่วงที่ลูกค้าเร่งรีบจึงทำให้ลูกค้าพลาดในโปรโมชันต่างๆไป และทำให้ยอดขายสินค้าโปรโมชันลดน้อยลง การที่สื่อโปรโมชันเกิดการหลุดออก ทำให้สินค้าที่มากเกิดการค้างสต็อกเป็นจำนวนมาก

จากปัญหาดังกล่าวทำให้ข้าพเจ้าคิดวิธีการแก้ปัญหา เรื่อง สื่อโปรโมชันแต่งตั้ง เพื่อเพิ่มยอดขาย ขึ้นมาเพื่อนำไปใช้แก้ปัญหา สื่อโปรโมชัน สิทธิแลงซื้อและลดอย่างแรง 7 วัน หลุดบ่อย ทำให้ลูกค้าไม่ทราบเกี่ยวกับสินค้าโปรโมชันที่ร่วมรายการ ส่งผลให้เกิดปัญหาสินค้าค้างสต็อกหมดอายุของสินค้าตามมาและยอดขายสินค้าโปรโมชันไม่ได้ตามเป้าหมายที่กำหนด อุปกรณ์ติดสื่อแต่งตั้ง เป็นอุปกรณ์ช่วยติดสื่อโปรโมชันสินค้าได้ดีกว่าการติดสื่อแบบเดิม สื่อจะมีความคงทน ความสวยงาม ทำให้ลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการร้าน 7 - ELEVEN ทราบเกี่ยวกับโปรโมชันของสินค้า เป็นการเพิ่มยอดขายให้กับสินค้าสิทธิแลงซื้อและลดอย่าง 7 วัน และเพิ่มความสะดวกรวดเร็วในการซื้อขายสินค้าโปรโมชันได้เป็นอย่างดี

#### วัตถุประสงค์

- เพื่อให้ลูกค้าทราบถึงโปรโมชันต่างๆ
- เพื่อเพิ่มยอดขายของสินค้าโปรโมชัน และสิทธิแลงซื้อ
- เพื่อเพิ่มความสะดวกรวดเร็วในการซื้อขายสินค้าโปรโมชัน

#### เป้าหมาย

- ได้ความคงทนยืดหยุ่นและความสวยงามของสื่อโปรโมชัน
- เพิ่มยอดขายของโปรโมชันและสิทธิแลงซื้อ
- ได้ต้นแบบอุปกรณ์ติดสื่อให้กับแต่ละสาขา

## ขั้นตอนการดำเนินงาน

### ขั้นตอนที่ 1 สังเกตปัญหาจากการปฏิบัติงาน



ภาพที่ 4 สังเกตปัญหาจากการปฏิบัติงาน

### ขั้นตอนที่ 2 ค้นพบปัญหาและเสนอปัญหาเรื่องการจัดทำอุปกรณ์ติดสื่อโปรโมชันแต่งตั้ง ให้ผู้จัดการร้านและผู้ช่วยผู้จัดการเขต



ภาพที่ 5 ค้นพบปัญหาและนำเสนอปัญหา

### ขั้นตอนที่ 3 สํารวจและเก็บข้อมูลการหลุดของสื่อโปรโมชัน คือ ได้มีการสำรวจในแต่ละวันว่าสื่อมีการหลุดและฉีกขาดจริงตามภาพ ในภาพก็เห็นว่าสื่อหลุดลงมากองอยู่ข้างล่าง และไม่ได้อยู่ตรงกับสินค้าชนิดนั้น



ภาพที่ 6 สํารวจและเก็บข้อมูลการหลุดของสื่อโปรโมชัน

#### ขั้นตอนที่ 4 จัดทำอุปกรณ์ติดสื่อ

##### ขั้นตอนการจัดทำอุปกรณ์ติดสื่อ

- ขั้นตอนทำที่ 1 เตรียมอุปกรณ์ประดิษฐ์ที่ติดสื่อ



ภาพที่ 7 เตรียมอุปกรณ์ประดิษฐ์ที่ติดสื่อ

- ขั้นตอนทำที่ 2 นำแผ่นใสรายงานมาตัด ความกว้าง 2 ซม. ความยาว 11.5 ซม.



ภาพที่ 8 นำแผ่นใสรายงานมาตัด

- ขั้นตอนทำที่ 3 นำแผ่นใสที่ตัดตามขนาดที่ต้องการแล้ว มาเจาะรู เพื่อนำไปใส่กับตัวหนีบบัตร หรือ ตัวใส่ป้ายราคาสินค้า



ภาพที่ 9 นำแผ่นใสที่ตัดตามขนาดที่ต้องการแล้ว มาเจาะรู

- ขั้นตอนทำที่ 4 นำอุปกรณ์ที่ประดิษฐ์ขึ้น ไปติดกับตัวสื่อ



ภาพที่ 10 นำอุปกรณ์ที่ประดิษฐ์ขึ้น ไปติดกับตัวสื่อ

- ขั้นตอนทำที่ 5 นำอุปกรณ์ที่ประดิษฐ์เสร็จแล้วไปติดตาม ชั้นโปรโมชัน เซลล์วางสินค้า และopen type



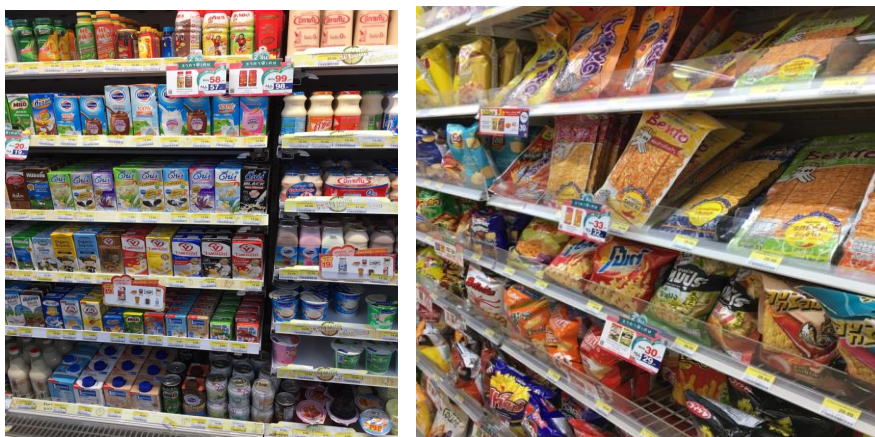
ภาพที่ 11 นำอุปกรณ์ที่ประดิษฐ์เสร็จแล้วไปใช้งานจริง

- ขั้นตอนทำที่ 6 การจัดเก็บอุปกรณ์ติดสื่อ



ภาพที่ 12 การจัดเก็บอุปกรณ์ติดสื่อ

ขั้นตอนที่ 5 ดำเนินการนำสื่อมาใช้ในร้าน



ภาพที่ 13 ดำเนินการนำสื่อมาใช้ในร้าน

ขั้นตอนที่ 6 เปรียบเทียบผลการดำเนินงานก่อนทำและหลังทำ

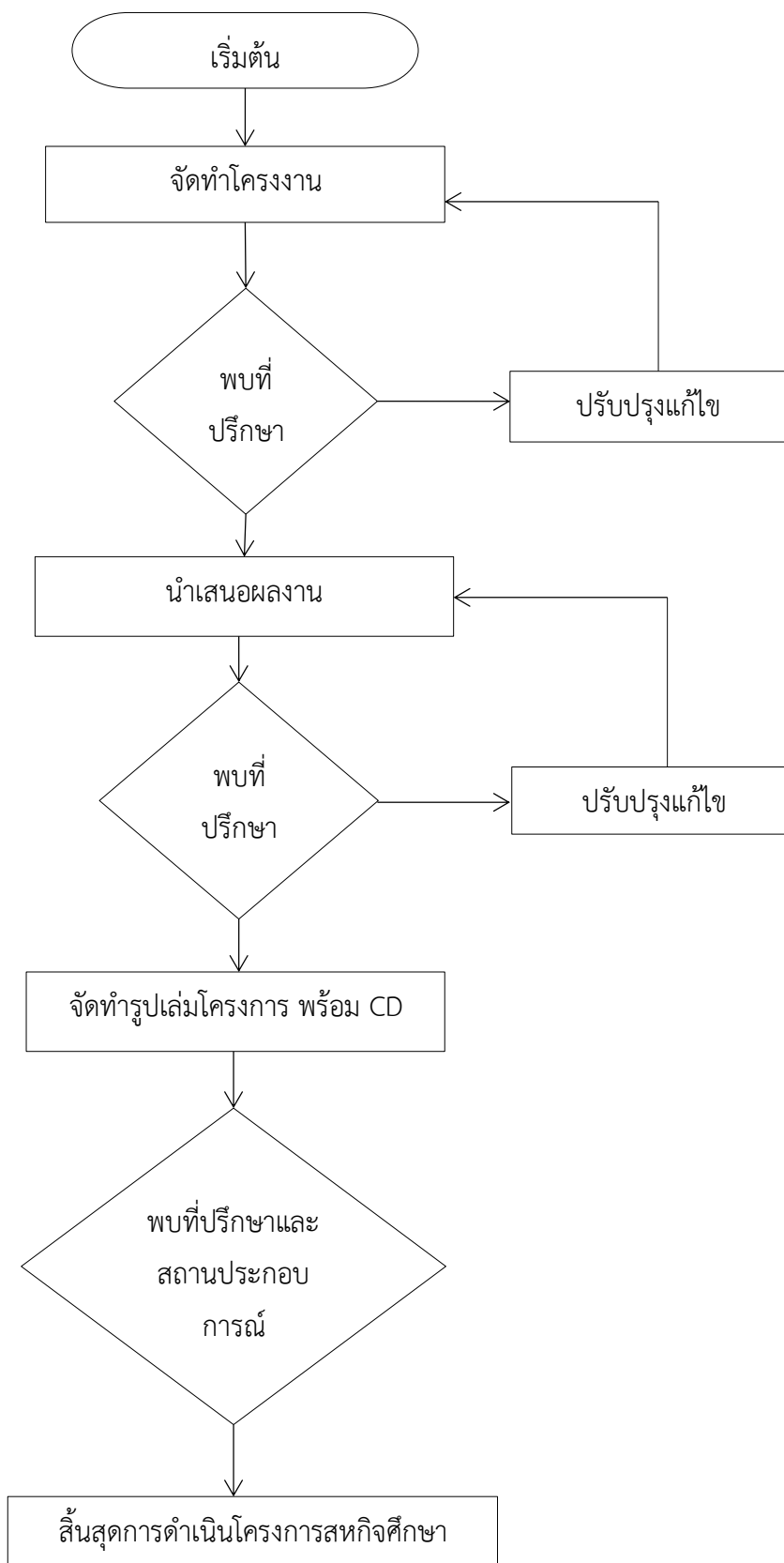


ภาพที่ 14 รูปก่อนจัดทำอุปกรณ์ติดสื่อ



ภาพที่ 15 รูปหลังจัดทำอุปกรณ์ติดสื่อ

## การดำเนินโปรเจกต์ในรูปแบบ FlowChart



ภาพที่ 16 การดำเนินโปรเจกต์ในรูปแบบ FlowChart

## ระยะเวลาการดำเนินโครงการ

ตั้งแต่วันที่ 3 พฤศจิกายน 2562 – 23 กุมภาพันธ์ 2563

หัวข้องาน		เดือน พฤศจิกายน	เดือนธันวาคม	เดือนมกราคม	เดือนกุมภาพันธ์
1	สังเกตปัญหาของทาง ร้าน	←→			
2	วิเคราะห์ปัญหาของ ร้าน		←→		
3	วางแผนปรึกษากับ ผู้จัดการถึงวิธีการ แก้ไขปัญหา		←→		
4	เริ่มดำเนินโครงการ แก้ไขปัญหา			←→	
5	ตรวจสอบความถูก ต้องและบันทึกอยู่ เสมอ				←→
6	สรุปผลการปฏิบัติงาน				←→

ตารางที่ 1 ระยะเวลาการดำเนินโครงการ

## การปฏิบัติโครงการ

เริ่มวางแผนในการประดิษฐ์สื่อโปรมโซชั่นเพื่อไปติดตามเซลล์วางสินค้า และ open type รวมไปถึงการจัดเก็บอุปกรณ์ติดสื่อ โดยนำมาทดลองใช้งานจริงกับร้าน 7-11 สาขา 11866 พิมพารณ์ (อ่าวอุดม) ซึ่งได้รับผลที่ดีและได้รับความพึงพอใจกับลูกค้าและพนักงาน



ภาพที่ 17 การนำสื่อโปรโมชั่นตั้งตงไปใช้ในร้านสาขา

ผู้รับผิดชอบโครงการ

นางสาวรัตนภรณ์ พรขุนทด

บุคคลที่ให้การสนับสนุน

คุณ ชนิกานต์ เทียบมาก ตำแหน่ง FC ร้าน

คุณ สุภาลัย ชัยมงคล ผู้จัดการร้าน

สถานที่ตั้ง 199/38 หมู่6 ตำบล ทุ่งสุขลา อำเภอ ศรีราชา จังหวัด ชลบุรีรหัสไปรษณีย์ 20230



## บทที่ 4

### สรุปผลการศึกษาหรือผลการปฏิบัติงาน

#### ผลการดำเนินการ

หลังจากที่ได้นำสื่อมาใช้จริงกับ 7-ELEVEN สาขาที่ผู้จัดทำได้ปฏิบัติงานอยู่ ซึ่งได้ผลตอบรับเป็นอย่างดี ได้ประโยชน์ในการขายสินค้าสามารถทำให้การเข้าถึงของลูกค้าเป็นไปได้ง่ายขึ้นเพิ่มยอดขายให้กับทางร้าน พนักงานทุกคนให้ความร่วมมือเป็นอย่างดี

- สื่อโปรโมชันคงทน และถาวรไม่หลุดบอยเท่าที่ควร
- ยอดขายสินค้าโปรโมชันเติบโตขึ้นจากเดิม



ภาพที่ 18 การนำสื่อแต่งตั้งเพื่อเพิ่มยอดขายมาใช้จริง

สรุปผลตามวัตถุประสงค์



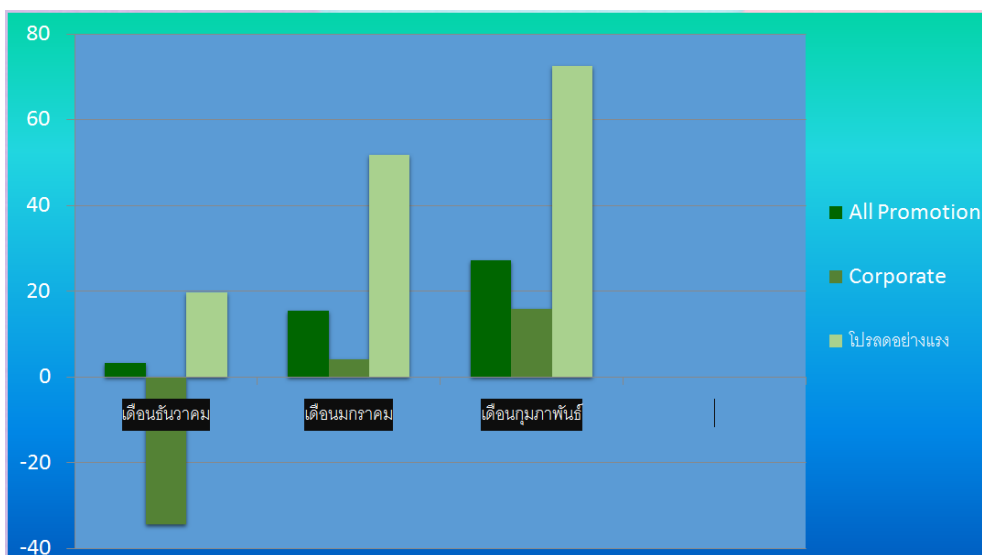
ภาพที่19 ลูกค้าให้ความสำคัญและรับรู้สื่อและตัดสินใจซื้อสินค้า



ภาพที่ 20 เป็นไปตามวัตถุประสงค์



ภาพที่ 21 จัดทำกล่องจัดเก็บอุปกรณ์ติดมือ



ตารางที่ 2 ตารางแสดงยอดขายโปรโมชั่น

ตารางแสดงยอดขายโปรโมชั่น

จากตาราง มีการเก็บรวบรวมข้อมูล ของในแต่ละเดือนจะเห็นได้ว่ายอดเดือนธันวาคมโปรโมชั่นจะติดลบ จากที่เริ่มทำสื่อโปรโมชั่นขึ้นมาทดลองก็จะได้เห็นว่ายอดขายเพิ่มขึ้นมาอย่างเห็นได้ชัด ต่อมาเดือนกุมภาพันธ์ ยอดขายโปรโมชั่นเพิ่มขึ้นกว่าเดิมซึ่งเป็นไป ตามวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้ในข้อที่ 2 คือการเพิ่มยอดขาย

ประโยชน์ของการดำเนินงาน

1. ลูกค้าทราบถึงโปรโมชั่นได้อย่างชัดเจน
2. เพิ่มยอดขาย ให้กับทางร้าน
3. ประหยัดเวลาในการเลือกซื้อสินค้าในกรณีที่ลูกค้าเร่งรีบ

## ผลที่คาดว่าจะได้รับ

1. ลูกค้านำทราบถึงโปรโมชั่นได้อย่างทั่วถึง
2. ยอดขายทางร้านเพิ่มขึ้น
3. ตัวนักศึกษาได้ประสบการณ์ในการเรียนรู้งานและคิดหาวิธีแก้ไขปัญหาโดยการนำเอาทฤษฎีจากที่ได้เรียนมานั้นมาประยุกต์ใช้ให้เข้ากับปัญหาของร้านนั้นอย่างแท้จริง
4. เรียนรู้การใส่ใจในการบริการและฝึกทักษะการพูดสื่อสารทั้งภาษาอังกฤษและภาษาไทย

## หลักการที่นำมาใช้

### 5 ส

- **สะสาง** คือ การแยกแยะหว่างอุปกรณ์จำเป็นที่ต้องใช้กับอุปกรณ์ที่ไม่จำเป็นให้อยู่เป็นระเบียบหรือจัดทิ้งไป
- **สะดวก** คือ การจัดเก็บจัดวางกล่องเก็บอุปกรณ์ที่จำเป็นต้องให้เป็นระเบียบเรียบร้อยสามารถหยิบมาใช้งานได้ทันที
- **สะอาด** คือ สิ่งประดิษฐ์ที่เราได้ประดิษฐ์ขึ้นมาเพื่อลดคาบเทปใสและคาบกาบสองหน้า ทำให้ร้านสะอาด และมีการปิด กวาดเช็ดถูสถานที่บริการ สิ่งของ อุปกรณ์ เครื่องมือ ให้สะอาดอยู่ตลอดเวลา
- **สุขลักษณะ** คือ การรักษา และปฏิบัติ 3 ส ได้แก่ สะสาง สะดวก และสะอาดให้ดีตลอดไป
- **สร้างนิสัย** คือ การรักษาและปฏิบัติ 4 ส หรือสิ่งที่ กำหนดไว้แล้วอย่างถูกต้องจนติดเป็นนิสัย

## ถอดบทเรียนจากการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา

เมื่อได้มีการปฏิบัติงานสหกิจศึกษาได้พบเห็นสถานการณ์จริงในการทำงานองค์กร นักศึกษาสหกิจศึกษาได้นำความรู้หรือทฤษฎีในแต่ละรายวิชาที่เรียนมาใช้ในการทำงานและใช้ในการแก้ไขปัญหาในบางสถานการณ์ รายวิชาที่ได้นำมาใช้มีดังนี้ ภาษาไทยเพื่อการสื่อสาร ภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสาร การพัฒนาบุคลิกภาพสำหรับนักบริหาร การจัดการตนเองเพื่อพัฒนางาน ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ การจัดการทุนมนุษย์ สถิติเพื่อการบริหารธุรกิจ เทคโนโลยีสารสนเทศ องค์กรและการจัดการ หลักการตลาด หลักการบัญชี การเงินธุรกิจ การภาษีอากร เศรษฐศาสตร์เพื่อการบริหารธุรกิจ วิถีแห่งชีวิต การเป็นพลเมือง การคิดเชิงระบบและการตัดสินใจ การเปลี่ยนแปลงและการพัฒนาองค์กร วัฒนธรรมองค์กรและภาวะผู้นำ เครื่องมือการจัดการสมัยใหม่ ระเบียบวิธีวิจัยทางธุรกิจ การเป็นผู้ประกอบการ การจัดการโครงการ การเจรจาต่อรองและการแก้ปัญหาความขัดแย้งทางธุรกิจ การจัดการโลจิสติกส์และห่วงโซ่อุปทานเกี่ยวกับการขนส่งDC การจัดการเชิงกลยุทธ์ การจัดการเชิงบูรณาการ ซึ่งในบางรายวิชาได้ให้ทั้งทฤษฎีและการปฏิบัติ บางรายวิชาตัวนักศึกษาเองอาจจะไม่เข้าใจกับทฤษฎีจริง แต่ในสถานการณ์จริงนั้นจะสอนให้ตัวนักศึกษานั้นเข้าใจเพิ่มมากขึ้น และสุดท้ายรายวิชาต่างๆที่ได้กล่าวมานั้นช่วยให้นักศึกษานำไปใช้ในชีวิตประจำวันได้อย่างถูกต้อง

## บรรณานุกรม

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

<http://www.logisticafe.com/2010/06/fifo-fefo-lifo/>.ค้นหาเมื่อ 3 กุมภาพันธ์ 2563

Thai Franchise center.2560. เซเว่น-อีเลเว่น. (ออนไลน์). แหล่งที่มา:

<http://www.thaifranchisecenter.com/directory/detail.php?fcID=f0000000160>.

ค้นหาเมื่อ 4 กุมภาพันธ์ 2563

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

<https://www.cpall.co.th/Corporate/about-cp-all>.ค้นหาเมื่อ 4 กุมภาพันธ์ 2563

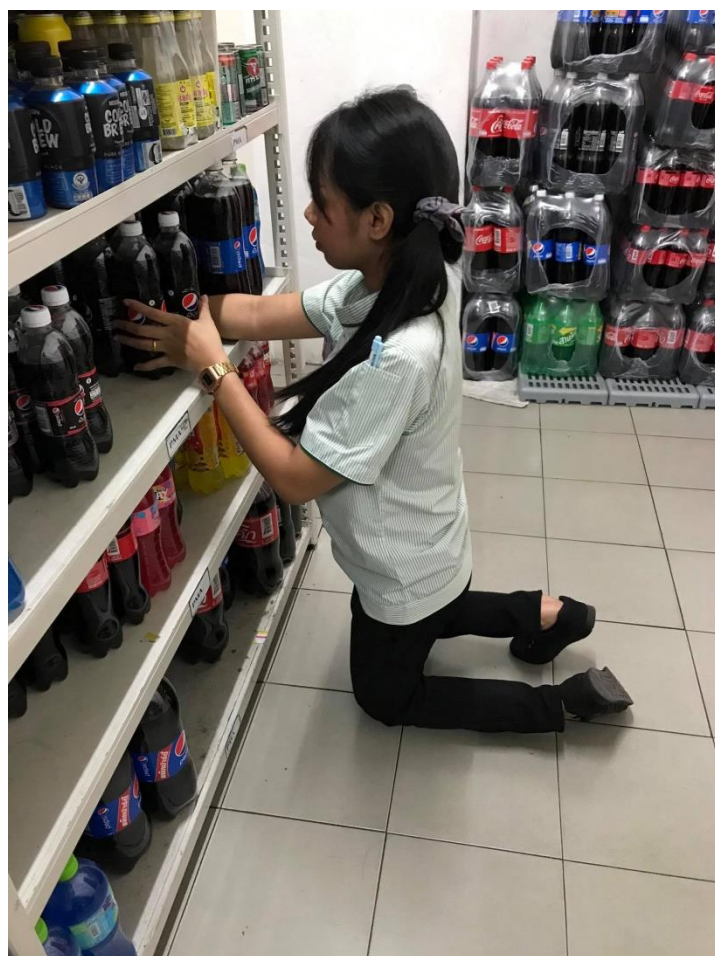
บริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน).2558.โปรโมชั่นของเซเว่น-อีเลเว่น.(ออนไลน์).แหล่งที่มา:

<http://www.7eleven.co.th/promotion.php>.ค้นหาเมื่อ 5 กุมภาพันธ์ 2563

# ภาคผนวก

ภาพประกอบการปฏิบัติงานสหกิจและโครงการที่ได้รับมอบหมาย







สถานประกอบการ 7-11 สาขา 11866 พิมพากรณ์ (อ่าวอุดม)



