

บทนำ

ในปัจจุบันมีร้านสะดวกซื้อเกิดขึ้นมากมาย เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ลูกค้าไม่ว่าจะเป็น เทสโก้ โลตัส เอ็กซ์เพรส แฟมิลี่ มาร์ท เซเว่น อีเลฟเว่น แน่นอนว่าก็จะต้องมีการแข่งขันทางด้านราคา ของสินค้า เพื่อให้ลูกค้าได้ซื้ออย่างคุ้มค่าที่สุด รวมไปถึงโปรโมชั่น ตลอดอย่างแรง 7 วัน ของเซเว่น ที่นำสินค้าต่าง ๆ มาจัดรายการพิเศษ ซึ่งจะเปลี่ยนรายการสินค้าที่นำมาจัดทุกสัปดาห์เพื่อหมุนเวียนสินค้าให้ลูกค้าได้เลือก ซื้ออย่างหลากหลายและคุ้มค่าที่สุด

ข้อมูลสถานประกอบการ



ภาพที่ 1 7-11 สาขานาจอมเทียน ซอย 7 (แอมบาสเตอร์)

ชื่อสถานประกอบการ : 7-11 สาขานาจอมเทียน ซอย 7 (แอมบาสเตอร์)

ที่ตั้ง : 28 / 14-16 หมู่ 2 ตำบลนาจอมเทียน อำเภอสัตหีบ จังหวัดชลบุรี 20250

หัวข้อรายงาน / Report Title

โปรโมชั่น 7 วัน

Promotion Seven Day

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

โปรโมชั่นลดอย่างแรง 7 วันเป็นโปรโมชั่นสุดพิเศษจาก 7-11 ที่นำสินค้า ต่าง ๆ มาจัดรายการพิเศษทุกสัปดาห์ เมื่อเปลี่ยนโปรโมชั่นแต่ละครั้งก็จะมี การติดต่อเพื่อแจ้งให้ลูกค้าทราบสื่อที่สำนักงานให้มากจะมีขนาดเล็ก เป็นภาษาไทย ลูกค้าส่วนใหญ่เป็น ชาวต่างชาติ จึงจัดทำเซลล์สินค้าโดยการเพิ่มภาษารัสเซีย จีน เพื่อให้ลูกค้าชาวต่างชาติ เห็นได้ชัดเจนแล้วเข้าใจง่ายขึ้น

วัตถุประสงค์

1. เพื่อเพิ่มยอดขายสินค้าโปรโมชั่น 7 วัน
2. เพื่อพัฒนาสื่อการขาย
3. เพื่อง่ายต่อการแนะนำสินค้าโปรโมชั่น 7 วัน ให้กับลูกค้า

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. สามารถเพิ่มยอดขายสินค้าโปรโมชั่น 7 วันให้ร้านได้
2. ลูกค้าชาวต่างชาติสามารถรับรู้สินค้าโปรโมชั่นจากสื่อที่ผู้ศึกษาได้จัดทำขึ้น
3. ลูกค้าสามารถหาสินค้าโปรโมชั่นได้ง่ายขึ้น

ขั้นตอนการดำเนินงาน



ภาพที่ 2

1. หาโครงเหล็กเซลล์สินค้าเก่า



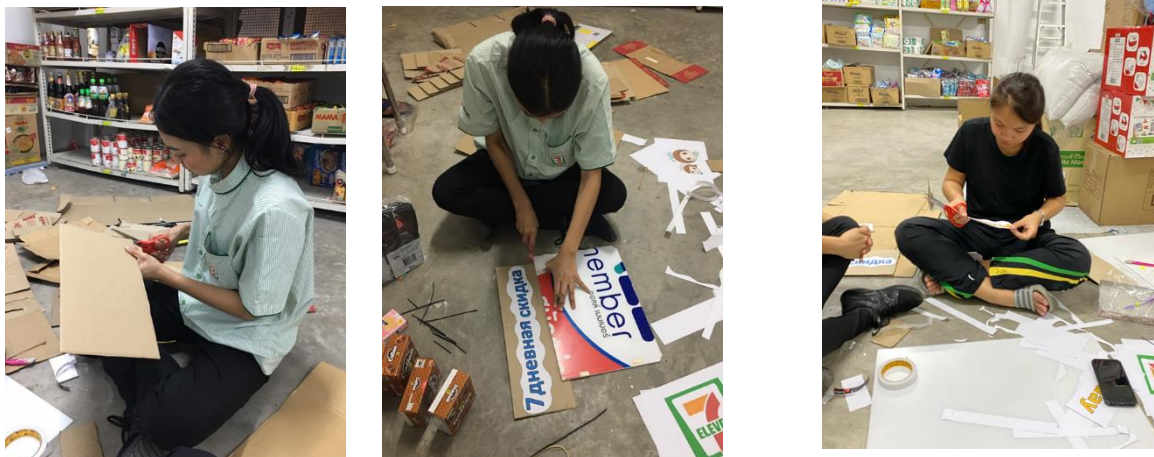
ภาพที่ 3

2. วัดขนาดเพื่อทำการติดชั้นวาง



ภาพที่ 4

3. ติดชั้นวางเข้ากับโครงเหล็ก โดยใช้สายรัดพลาสติกเป็นตัวยึด



ภาพที่ 5

4. วัดและตัดสื่อที่จะมานำมาติด โดยมีทั้งหมด 3 ภาษา ได้แก่ อังกฤษ จีน รัสเซีย



ภาพที่ 6

5. จะได้เซลล์สินค้าที่มีทั้งหมด 3 ภาษา อังกฤษ รัสเซีย จีน



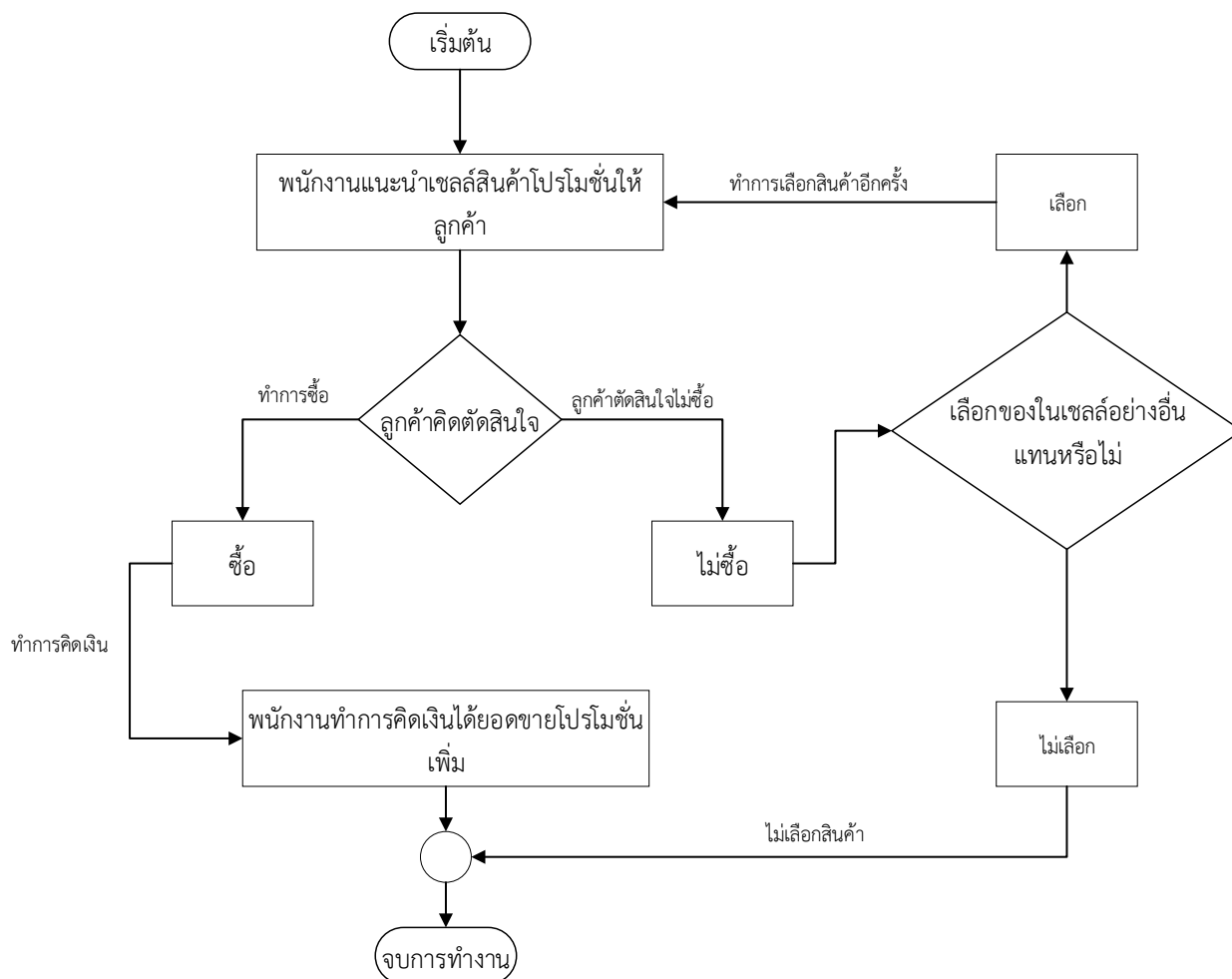
ภาพที่ 7

งบประมาณ

รายละเอียด	จำนวน	หน่วย	ราคา/หน่วย	รวม
1. ฟิวเจอบอร์ด	2	แผ่น	25	50
2. กาว 2 หน้า	1	ม้วน	30	30
3. เชือก	5	เส้น	7	35
4. ตะกร้า	2	อัน	35	70
5. สายรัด	2	ถุง	20	40
6. ของตกแต่ง	-	-	-	30
Total				255

ตารางที่ 1

การดำเนินโครงการในรูปแบบ FlowChart

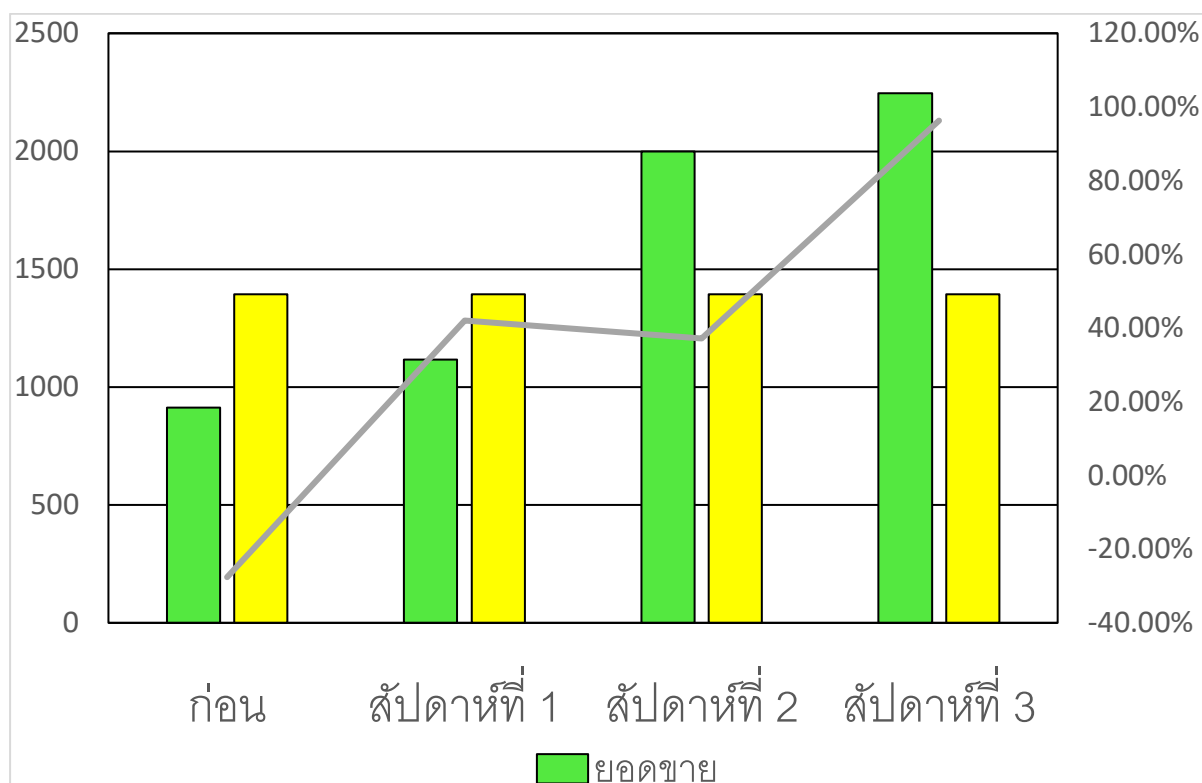


ระยะเวลาในการดำเนินการ

การดำเนินงาน	พฤศจิกายน				ธันวาคม				มกราคม			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1. สังเกตปัญหาที่เกิดขึ้นภายในร้าน	■	■	■	■								
2. เลือกหัวข้อโครงการ				■	■							
3. เริ่มดำเนินโครงการ					■	■						
4. นำมาทดลองภายในร้าน							■	■	■	■	■	■
5. ปรับปรุงตามข้อเสนอแนะของสมาชิก										■	■	

ตารางที่ 2

ผลการดำเนินงาน



ตารางที่ 3

1. ลูกค้าสามารถหาสินค้าโปรโมชันได้ง่ายขึ้น
2. ลดการทำงานของพนักงานในการแนะนำสินค้า
3. ทางร้านสาขา มียอดขายเพิ่มขึ้น

สรุปผลการดำเนินงานและสิ่งที่ได้รับจากการปฏิบัติงาน

จากการศึกษาพบว่าการขายสินค้าแบบเดิมจะมีสื่อจากทางบริษัทมาให้ แต่สื่อนั้นมีขนาดเล็กและมีแค่ภาษาไทย ทำให้ยากต่อการขายสินค้าแนะนำสินค้าให้ลูกค้าชาวต่างชาติเพราะลูกค้า 90% ของทางร้านเป็นชาวรัสเซีย จีน จึงทำให้ยอดขายสินค้าโปรโมชันไม่เติบโตไปอย่างที่ควร ดังนั้นผู้ศึกษาจึงได้คิดหาแนวทางในการแก้ไขปัญห โดยขั้นแรกผู้ศึกษาทำการศึกษายอดขายของสินค้าโปรโมชัน 7 วัน โดยเป็นส่วนใหญ่มาจากลูกค้าที่เป็นคนไทยยอดขายจึงไม่เป็นไปตามเป้าที่ตั้งไว้ ผู้ศึกษาจึงทำการประยุกต์ด้วยวิธีการนำเซลล์เก่าภายในร้านที่ไม่ได้ใช้แล้วมาจัดการเป็นเซลล์โปรโมชันและจัดการทำสื่อที่ประกอบไปด้วยภาษาทั้งหมด 3 ภาษา คือ รัสเซีย จีน อังกฤษ โดยในเซลล์จะมีการนำสินค้าโปรโมชันที่เปลี่ยนไปในแต่ละสัปดาห์มาวาง เพื่อให้ลูกค้าหาสินค้าโปรโมชันได้ง่ายขึ้น ดังนั้นในการปรับปรุงนี้นอกจากจะช่วยเพิ่มยอดขายสินค้าโปรโมชันให้ได้ยอดที่ไว้แล้ว ยังตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดีมากขึ้นแล้วยังสามารถลดการทำงานของพนักงานได้อีกด้วย

ข้อเสนอแนะ

ควรเพิ่มภาษาให้มีความหลากหลายขึ้นเพื่อรองรับนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติที่หมุนเวียนเข้ามาอย่างต่อเนื่อง

เอกสารอ้างอิง

บริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด มหาชน

สถานประกอบการ 7-11 สาขานาจอมเทียน ซอย 7 (แอมบาสเตอร์)

ภาคผนวก

หน้าที่ที่ได้รับมอบหมายขณะปฏิบัติงานโครงการสหกิจศึกษา



แคชเชียร์

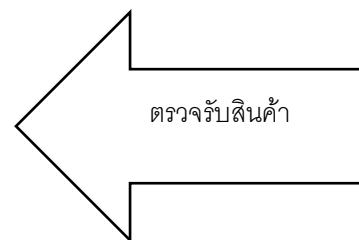
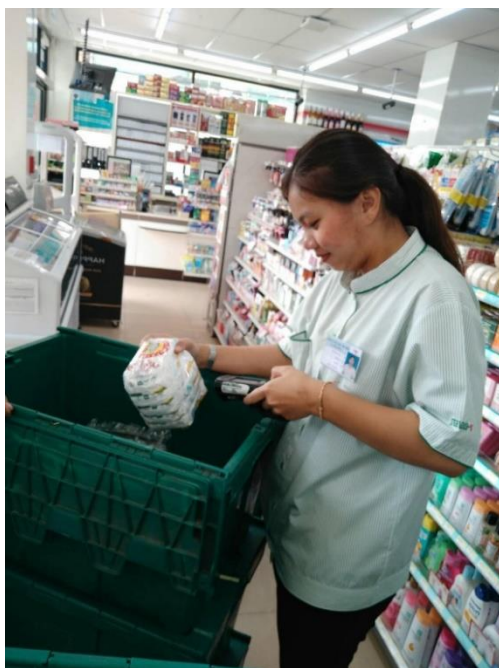
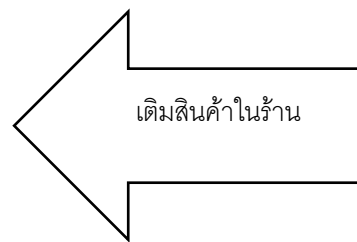




← ทำความสะอาดร้าน



← ชงเครื่องดื่มเจ๊ทสเปร์รี่



กิจกรรมพบอาจารย์นิเทศน์ วันที่ 21 พฤศจิกายน 2562



กิจกรรมอบรม วันที่ 12 ธันวาคม 2562



กิจกรรมมอบใบประกาศ วันที่ 28 กุมภาพันธ์

