



โครงการสหกิจศึกษา

เรื่อง

การโปรโมทไส้กรอกชีทไบท์

โดย

นางสาวศิริยาพร ปัจจัย 5940502524

นางสาวสุพัตรา อิมสมบูรณ์ 5940502527

ณ

บริษัทซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน)

โครงการนี้เป็นส่วนหนึ่งของการเรียนรายวิชาสหกิจศึกษา

หลักสูตรบริหารธุรกิจ วิชาการจัดการ คณะวิทยาการจัดการ

มหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา

ภาคเรียนที่ 2 ปีการศึกษา 2562

คำนำ

รายงานเล่มนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิชาการฝึกประสบการณ์วิชาชีพ โปรแกรมวิชาการจัดการประจำภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2562 จัดทำขึ้นเพื่อการนำเสนอผลการฝึกงาน ซึ่งประกอบด้วย ข้อมูลทั่วไปของสถานที่ฝึกงาน หน้าที่ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบ และประโยชน์ที่ได้รับจากการปฏิบัติงาน โดยข้าพเจ้าได้เริ่มฝึกประสบการณ์วิชาชีพตั้งแต่วันที่ 3 พฤศจิกายน 2562 ถึงวันที่ 29 กุมภาพันธ์ 2563 ในการจัดทำรายงานในครั้งนี้หากท่านใดสนใจศึกษาสามารถนำไปประกอบการศึกษาได้ และหากมีข้อผิดพลาดประการใดต้องขออภัย ณ ที่นี้ด้วย

ผู้จัดทำ

นางสาวศิริยาพร ปัจจัย

นางสาวสุพัตรา อัมสมบูรณ์

เรื่อง ขอส่งรายงานการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา

เรียน อาจารย์นิเทศสหกิจศึกษา

ตามที่ข้าพเจ้านางสาวศิริยาพร ปัจจัย และ นางสาวสุพัตรา อิ่มสมบุญ นักศึกษา โปรแกรมวิชาการจัดการ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏ นครราชสีมา ได้ไปปฏิบัติงานสหกิจศึกษา ระหว่างวันที่ 3 พฤศจิกายน 2562 ถึงวันที่ 29 กุมภาพันธ์ 2563 ตำแหน่งนักศึกษาฝึกงาน ณ บริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) 7-Eleven สาขาเนินพลับหวาน 31 และได้รับมอบหมายจากที่ปรึกษาให้นักศึกษาทำรายงาน เรื่อง การโปรโมทใส่กรอกซีทไบท์

บัดนี้ การปฏิบัติงานสหกิจศึกษาได้สิ้นสุดลงแล้ว ข้าพเจ้าจึงขอส่งรายงานดังกล่าวมาพร้อมนี้ จำนวน 1 เล่มและขอรับคำปรึกษาต่อไป

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา

ขอแสดงความนับถือ

นางสาวศิริยาพร ปัจจัย

นางสาวสุพัตรา อิ่มสมบุญ

กิตติกรรมประกาศ

การที่ข้าพเจ้าได้มาปฏิบัติงานสหกิจศึกษา ณ บริษัท ซีฟิวส์ จำกัด มหาชน (7-Eleven สาขาเนินพลับหวาน 31) ตั้งแต่วันที่ 3 พฤศจิกายน 2562 - 29 กุมภาพันธ์ 2563 ส่งผลให้ข้าพเจ้าได้รับความรู้และประสบการณ์ต่างๆ ที่มีคุณค่าและประโยชน์มากมาย รายงานสหกิจศึกษานี้สำเร็จลงได้ด้วยดีเพราะได้รับความร่วมมือและแรงสนับสนุนจากหลายฝ่ายดังนี้

คุณนิดา พาหุรัตน์ ผู้จัดการร้านสาขาเนินพลับหวาน 31 รวมถึงบุคลากรท่านอื่นๆที่ไม่ได้กล่าวนามทุกท่าน ที่ให้ความรู้ คำแนะนำและให้ความช่วยเหลือในการจัดทำรายงาน ข้าพเจ้าใคร่ขอขอบพระคุณผู้ที่มีส่วนร่วมและส่วนเกี่ยวข้องทุกท่านที่ให้ข้อมูล ให้คำปรึกษาในการทำรายงานฉบับนี้จนเสร็จสมบูรณ์ตลอดจนให้การดูแลเอาใจใส่ และสอนให้ข้าพเจ้าเข้าใจถึงชีวิตการทำงานที่แท้จริง ข้าพเจ้าขอขอบคุณไว้ ณ ที่นี้ด้วย

ขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูงไว้ ณ โอกาสนี้ด้วย

นางสาวศิริยาพร ปัจจัย

นางสาวสุพัตรา อิมสมบูรณ์

(ผู้จัดทำรายงาน)

บทคัดย่อ

บริษัท ซีพีออลล์ จำกัด (มหาชน) หนึ่งในกลุ่มธุรกิจของเครือเจริญโภคภัณฑ์ สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ที่ 293/24-25 หมู่ 10 ถ.พญากลาง ต.หนองปรือ อ.บางละมุง จ.ชลบุรี 20150 เป็นบริษัทที่ดำเนินธุรกิจค้าปลีก ประเภทร้านสะดวกซื้อ 7-Eleven โดยได้รับสิทธิแต่เพียงผู้เดียว (Exclusive Right) จาก 7-Eleven, Inc ให้ประกอบธุรกิจภายใต้เครื่องหมายการค้า 7-Eleven ในประเทศไทย ภายใต้สัญญา Area License Agreement ข้าพเจ้าได้เข้าไปเป็นนักศึกษาปฏิบัติงานสหกิจ เมื่อวันที่ 3 พฤศจิกายน 2562 ณ ร้านสะดวกซื้อ 7-Eleven สาขา และได้รับมอบหมายให้ทำโครงการเพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการส่งเสริมสร้างภาพลักษณ์ของร้านสะดวกซื้อ 7-Eleven สาขาเนินพลับหวาน 31 คือ โครงการการโปรโมทใส่กรอกซีทไบท์

เนื่องจาก 7-ELEVEN สาขา เนินพลับหวาน 31 ไม่มีเครื่องกริลล์เพื่อแสดงให้เห็นผลิตภัณฑ์ ใส่กรอกซีทไบท์

จึงทำให้ลูกค้าไม่ให้ความสนใจกับผลิตภัณฑ์ชนิดนี้เท่าที่ควรเหมือนกับสาขาอื่นๆ เพราะ ไม่มีบริการกริลล์ให้และที่สำคัญบริเวณสาขานี้มีลูกค้าที่เป็นอิสลามค่อนข้างเยอะจึงทำให้ขายใส่กรอกซีทไบท์ได้ยาก

ผู้จัดทำ ได้ดำเนินการศึกษาโดยสืบหาข้อมูลจาก Fc ที่ดูแลร้าน และ ผู้จัดการร้านสาขา และลงมือหาข้อมูล ศึกษาความเป็นมาและปัญหาและได้จัดทำโครงการเพื่อการพัฒนาและแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นในเรื่องการขายสินค้า 7 Deal

สารบัญเรื่อง

| เรื่อง | หน้า |
|--|-------|
| คำนำ | |
| ก | |
| จดหมายนำส่ง | |
| ข | |
| กิตติกรรมประกาศ | |
| ค | |
| บทคัดย่อ | |
| ง | |
| บทที่ 1 บทนำข้อมูลเกี่ยวกับสถานประกอบการ | 1-5 |
| บทที่ 2 วัตถุประสงค์ของการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา | 6-7 |
| บทที่ 3 งานที่ปฏิบัติหรือโครงการที่รับผิดชอบ | 8 |
| บทที่ 4 โครงการพัฒนาการบริหารจัดการสถานประกอบการ | 9 |
| บทที่ 5 สรุปผลการฝึกประสบการณ์วิชาชีพ | 10/13 |
| บรรณานุกรม | |
| ภาคผนวก | |

บทที่ 1 บทนำ



แสดงให้เห็นหน้าร้าน 7-Eleven สาขาเนินกัลป์หวาน 31

ชื่อสถานที่ประกอบการ 7-Eleven สาขาเนินพลับหวาน 31

ลักษณะการประกอบการ ธุรกิจร้านสะดวกซื้อให้ประชาชนผู้บริโภคในท้องถิ่นนั้นๆ ได้รับการอำนวยความสะดวกในการซื้อสินค้าอุปโภคบริโภค และทั้งนี้ยังขายสินค้าจำเป็นต่อการดำเนินชีวิตประจำวัน รวมทั้งขายขนมปังและเค้กสรรค์ และเครื่องดื่ม ปัจจุบันมีร้านสะดวกซื้อเปิดให้บริการ 24 ชั่วโมง เช่น เซเว่นอีเลฟเว่น ร้านเซเว่นอีเลฟเว่น ไม่ใช่แค่ร้านสะดวกซื้อที่ให้ความสะดวกในการอุปโภคบริโภค แต่ยังมีการให้บริการด้านการจ่ายเคาน์เตอร์เซอร์วิสการชำระค่าบริการต่างๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคและปัจจุบันเซเว่นอีเลฟเว่นได้เปลี่ยนจุดยืนจากร้านสะดวกซื้อเป็น “ร้านอิมสะดวก”

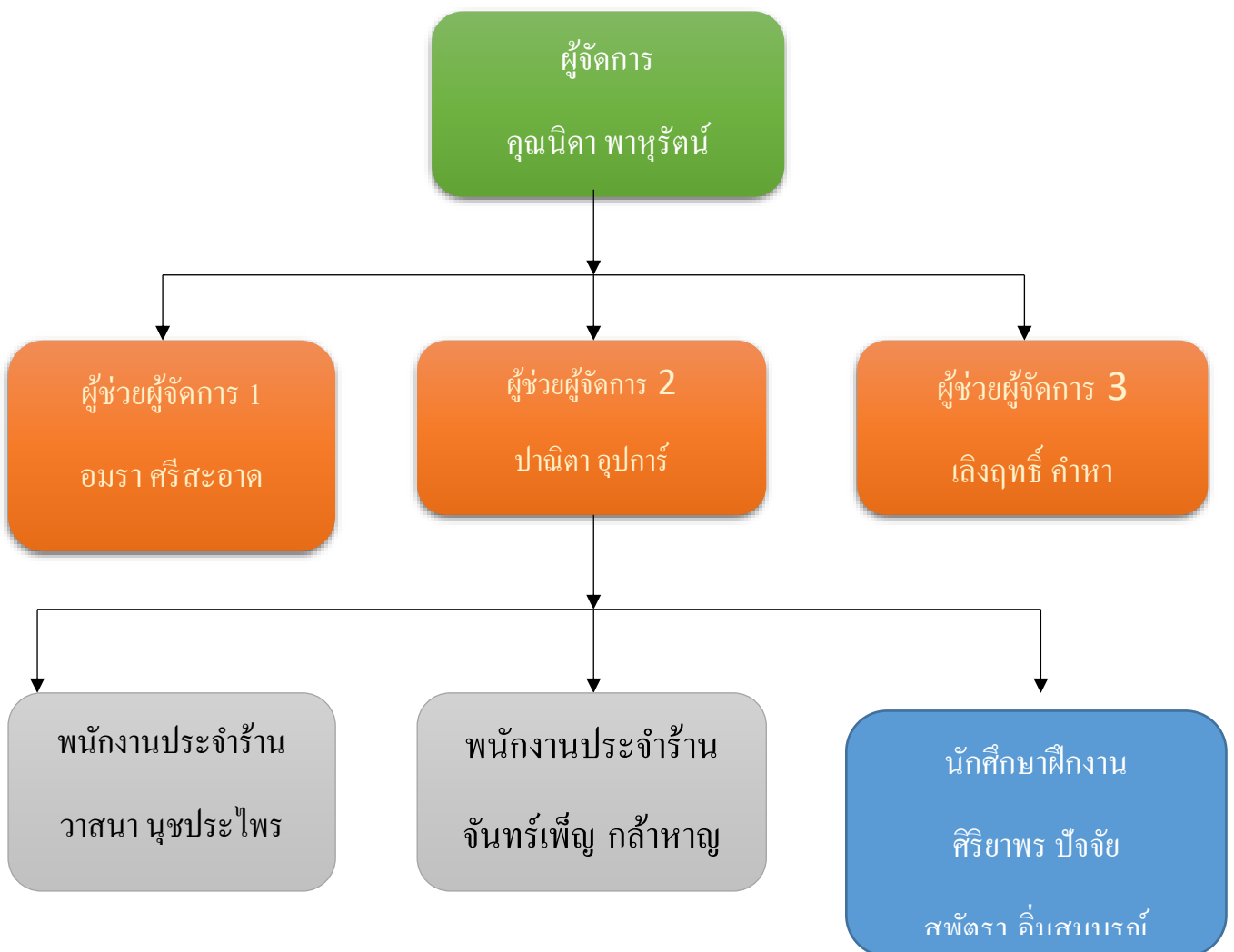


ปรัชญาองค์กร เราปรารถนารอยยิ้มจากลูกค้าด้วยทีมงานที่มีความสุข

วิสัยทัศน์ เราให้บริการความสะอาดกับทุกชุมชน

พันธกิจ มุ่งสร้างความผูกพันกับลูกค้า ด้วยสินค้าและบริการที่เปี่ยมด้วย
นวัตกรรม พร้อมทั้งสร้าง สัมพันธภาพที่ดีกับชุมชนและสังคม

รูปแบบโครงสร้างร้านเซเว่นอีเลฟเว่น สาขาเนินพลับหวาน 31



ตำแหน่งและลักษณะงานที่นักศึกษาได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบ

คือ ตำแหน่งนักศึกษาฝึกงาน โครงการ

ลักษณะงานที่ได้รับมอบหมาย ได้แก่

- การบริการ เปรียบลูกค้าเป็นเสมือนครอบครัวของเรา เพื่อก่อให้เกิดความสุขไม่ว่าจะเป็นในด้านความ สนุกสนาน ความบันเทิง ความสวยงาม สุขภาพแข็งแรง ธุรกิจการบริการจึงคิดต่อยอดจากความ ต้องการของมนุษย์ ซึ่งเป็นหัวใจหลักของพนักงานผู้ที่ชำระเงินให้กับลูกค้า พนักงานทุกคนต้องมีการทักทายลูกค้าเมื่อมีลูกค้า “เซเว่นสวัสดีค่ะ/ครับ เชิญค่ะ/ ครับ” พร้อมยิ้มทักทาย เมื่อลูกค้านำสินค้ามาชำระเงิน พนักงานต้องทวนจำนวนสินค้าทั้งหมดเพื่อจะได้ไม่ผิดพลาดในการชำระเงิน และเพื่อเพิ่มโอกาสในการขายสินค้าได้มากขึ้น พนักงานจะต้อง Past Sale สินค้าด้วยได้แก่

-Past Sale (NEW) สินค้าใหม่ เพื่อที่จะทำให้ร้านสาขาของเรามียอดขายและผลกำไร เราจึงต้องมีการแนะนำส่วนของสินค้าใหม่ให้กับลูกค้าได้ทราบถึงคุณสมบัติลักษณะที่ดีของสินค้า เพื่อให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อสินค้าใหม่ได้อย่างรวดเร็ว

-Past Sale สินค้ารายสัปดาห์แนะนำสินค้าที่เป็น โปร โมชันระยะสั้นนี้ก็คือ สินค้ารายสัปดาห์นั่นเอง ซึ่งจะมีอายุของโปร โมชันสั้นและทางเซเว่นสาขาต้องเก็บยอดขาย จึงมีความสำคัญเป็นอย่างมากที่จะต้องจดจำโปร โมชันเพื่อจะแนะนำลูกค้าได้อย่างถูกต้อง

-Past sale Combo คือ การจับคู่สินค้าที่ร่วมรายการ

- Past sale สิทธิแลกซื้อสุคคุ่ม เมื่อซื้อครบ 40 บาท หรือซื้อบัตรเติมเงินมือถือ 50 บาท ขึ้น ไป หรือจ่ายบิลทุก 1 บิล จะได้ 1 สิทธิแลกซื้อ เมื่อเรา P/S ก็จะทำให้ลูกค้ารู้โปร โมชันและตัดสินใจซื้อง่าย ก็จะส่งผลให้ยอดขายสิทธิของทางร้านเพิ่มมากขึ้น

แลกซื้อ สุดคุ้ม

สมาชิก **ALL member** **7-Eleven FUN เลนFIN**

- รับ 2 สิทธิ์แลกซื้อ
- ใช้บัตรแลกซื้อ 20 - 500 บาท
- รับ ALL 1 เหรียญ / ชุด (เฉพาะสินค้าที่ระบุรายการ)

ใช้บัตรแลกซื้อ 20 - 50 บาท รับสินค้าตามรายการแลกซื้อ 1 ชุด หรือ ใช้บัตรแลกซื้อ 50 - 100 บาท รับสินค้าตามรายการแลกซื้อ 1 ชุด หรือ ใช้บัตรแลกซื้อ 100 - 200 บาท รับสินค้าตามรายการแลกซื้อ 1 ชุด หรือ ใช้บัตรแลกซื้อ 200 - 300 บาท รับสินค้าตามรายการแลกซื้อ 1 ชุด หรือ ใช้บัตรแลกซื้อ 300 - 400 บาท รับสินค้าตามรายการแลกซื้อ 1 ชุด หรือ ใช้บัตรแลกซื้อ 400 - 500 บาท รับสินค้าตามรายการแลกซื้อ 1 ชุด

แลกซื้อ 25

| | | | | | |
|---|---|---|--|--|--|
| | | | | | |
| Instant Noodle 30 pack 1 ชุด 32.- (สามารถใช้บัตรแลกซื้อ 1 เหรียญ) | Instant Noodle 20 pack 1 ชุด 27.- (สามารถใช้บัตรแลกซื้อ 1 เหรียญ) | Instant Noodle 10 pack 1 ชุด 23.- (สามารถใช้บัตรแลกซื้อ 1 เหรียญ) | Instant Noodle 5 pack 1 ชุด 19.- (สามารถใช้บัตรแลกซื้อ 1 เหรียญ) | Instant Noodle 3 pack 1 ชุด 15.- (สามารถใช้บัตรแลกซื้อ 1 เหรียญ) | Instant Noodle 2 pack 1 ชุด 12.- (สามารถใช้บัตรแลกซื้อ 1 เหรียญ) |
| | | | | | |
| Instant Noodle 10 pack 1 ชุด 18.- (สามารถใช้บัตรแลกซื้อ 1 เหรียญ) | Instant Noodle 5 pack 1 ชุด 14.- (สามารถใช้บัตรแลกซื้อ 1 เหรียญ) | Instant Noodle 3 pack 1 ชุด 11.- (สามารถใช้บัตรแลกซื้อ 1 เหรียญ) | Instant Noodle 2 pack 1 ชุด 8.- (สามารถใช้บัตรแลกซื้อ 1 เหรียญ) | Instant Noodle 1 pack 1 ชุด 6.- (สามารถใช้บัตรแลกซื้อ 1 เหรียญ) | Instant Noodle 1 pack 1 ชุด 5.- (สามารถใช้บัตรแลกซื้อ 1 เหรียญ) |

แลกซื้อ 30

| | | | | | |
|---|---|---|--|--|--|
| | | | | | |
| Instant Noodle 30 pack 1 ชุด 32.- (สามารถใช้บัตรแลกซื้อ 1 เหรียญ) | Instant Noodle 20 pack 1 ชุด 27.- (สามารถใช้บัตรแลกซื้อ 1 เหรียญ) | Instant Noodle 10 pack 1 ชุด 23.- (สามารถใช้บัตรแลกซื้อ 1 เหรียญ) | Instant Noodle 5 pack 1 ชุด 19.- (สามารถใช้บัตรแลกซื้อ 1 เหรียญ) | Instant Noodle 3 pack 1 ชุด 15.- (สามารถใช้บัตรแลกซื้อ 1 เหรียญ) | Instant Noodle 2 pack 1 ชุด 12.- (สามารถใช้บัตรแลกซื้อ 1 เหรียญ) |

แลกซื้อ 35

| | | | | | |
|---|---|---|--|--|--|
| | | | | | |
| Instant Noodle 30 pack 1 ชุด 32.- (สามารถใช้บัตรแลกซื้อ 1 เหรียญ) | Instant Noodle 20 pack 1 ชุด 27.- (สามารถใช้บัตรแลกซื้อ 1 เหรียญ) | Instant Noodle 10 pack 1 ชุด 23.- (สามารถใช้บัตรแลกซื้อ 1 เหรียญ) | Instant Noodle 5 pack 1 ชุด 19.- (สามารถใช้บัตรแลกซื้อ 1 เหรียญ) | Instant Noodle 3 pack 1 ชุด 15.- (สามารถใช้บัตรแลกซื้อ 1 เหรียญ) | Instant Noodle 2 pack 1 ชุด 12.- (สามารถใช้บัตรแลกซื้อ 1 เหรียญ) |

สงวนลิขสิทธิ์ในภาพและข้อมูลสินค้า... รายละเอียดเพิ่มเติมโปรดดูที่หน้า 10 หรือที่เว็บไซต์ www.7eleven.co.th

ที่นี้มา <http://www.7eleven.co.th/promotion.php>

- FIFO สินค้า

สินค้าใดที่เข้าคลังสินค้าก่อนก็หมุนเวียนออกไปก่อน เพื่อลดความเสี่ยงจากการจัดเก็บเป็นเวลานาน การเข้าก่อนออกก่อน FIFO First in First out เป็นวิธีที่ใช้ในการวัดต้นทุนของสินค้าโดยตั้งอยู่ในสมมติฐานว่าสินค้าหรือวัตถุดิบที่ซื้อเข้ามาใช้ก่อนจะต้องถูกนำออกขายหรือนำมาใช้ก่อน

ผู้ให้คำปรึกษาและตำแหน่งของผู้ที่ปรึกษาโครงการ

คุณนิดา พาหุรัตน์ ตำแหน่งผู้จัดการร้านสาขาเนินพลับหวาน 31

บทที่ 2

วัตถุประสงค์ของการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา

วัตถุประสงค์ในการปฏิบัติงานสหกิจ

1. เพื่อให้เกิดความร่วมมือทางวิชาการระหว่างมหาวิทยาลัยฯ กับสถานประกอบการ ในการพัฒนาคุณภาพบัณฑิตและพัฒนาปรับปรุงหลักสูตร การวิจัยและนวัตกรรมในอนาคต
2. เพื่อเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้ปฏิบัติงานจริงในสถานประกอบการ บริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) โดยผ่านนักศึกษาผู้ไปปฏิบัติงาน ณ สถานประกอบการและนำหลักการที่ได้รับจากการเรียนไปประยุกต์ใช้ในการทำงาน
3. เพื่อให้นักศึกษาพัฒนาความสามารถ ทักษะในวิชาชีพและบุคลิกภาพที่เหมาะสม และเพียงพอที่จะเป็นพื้นฐานการประกอบการอาชีพ รวมทั้งปรับตัวเข้ากับสังคมในสถานประกอบการได้
4. เพื่อให้สถานประกอบการสามารถนำแนวคิดโครงการของนักศึกษาไปต่อยอดให้กับองค์กรและขยายไปยังสาขาอื่น

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

นักศึกษา ได้รับประสบการณ์ตรงจากการฝึกงาน-เกิดการเรียนรู้และพัฒนาตนเอง รู้จักทำงานร่วมกับผู้อื่น มีความรับผิดชอบต่อหน้าที่ มีความมั่นใจในตัวเองมากขึ้น-ได้พบปัญหาต่างๆที่แท้จริงในการทำงาน และสามารถหาวิธีแก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้

สถานประกอบการ

- มีภาพลักษณ์เรื่องบริการที่ดี
- สร้างฐานลูกค้าใหม่และรักษาฐานลูกค้าเก่าได้
- มียอดขายของสินค้าโปรโมชันเพิ่มขึ้น
- มีประสิทธิภาพในการดำเนินงานเพิ่มขึ้น
- มีกำไรเพิ่มมากขึ้น

บทที่ 3

งานที่ปฏิบัติหรือโครงการที่รับผิดชอบ

ชื่อโครงการ : การโปรโมทไส้กรอกซีทไบท์

หลักการและเหตุผล

เนื่องจาก 7-ELEVEN สาขา เนินพลับหวาน 31 ไม่มีเครื่องกริลล์เพื่อแสดงให้เห็นผลิตภัณฑ์ไส้กรอกซีทไบท์ จึงทำให้ลูกค้าไม่ให้ความสนใจกับผลิตภัณฑ์ชนิดนี้เท่าที่ควรเหมือนกับสาขาอื่นๆ เพราะ ไม่มีบริการกริลล์ให้และที่สำคัญบริเวณสาขานี้มีลูกค้าที่เป็นอิสลามค่อนข้างเยอะจึงทำให้ขายไส้กรอกซีทไบท์ได้ยาก

วัตถุประสงค์

1. เพื่อเป็นทางเลือกให้แก่ลูกค้าที่ต้องการอาหารจานด่วน ที่สามารถเพิ่มพลังงานได้
2. เพิ่มยอดขายให้แก่ร้าน
3. ทำให้ลูกค้ารู้จักสินค้าประเภทไส้กรอกมากขึ้น

บทที่ 4

โครงการพัฒนาการบริหารจัดการสถานประกอบการ

ชื่อโครงการ

การโปรโมทไส้กรอกชีทไบท์ (Cheese Sausage)

ผู้รับผิดชอบ

ผู้จัดการร้าน ผู้ช่วยผู้จัดการร้าน นางสาวนิตา พาหุรัตน์

หลักการและเหตุผล

เนื่องจาก 7-ELEVEN สาขา เนินพลับหวาน 31 ไม่มีเครื่องกริลล์เพื่อแสดงให้เห็นผลิตภัณฑ์ไส้กรอกชีทไบท์ จึงทำให้ลูกค้าไม่ให้ความสนใจกับผลิตภัณฑ์ชนิดนี้เท่าที่ควรเหมือนกับสาขาอื่นๆ เพราะ ไม่มีบริการกริลล์ให้และที่สำคัญบริเวณสาขานี้มีลูกค้าที่เป็นอิสลามค่อนข้างเยอะจึงทำให้ขายไส้กรอกชีทไบท์ได้ยาก

วัตถุประสงค์

1. เพื่อเป็นทางเลือกให้แก่ลูกค้าที่ต้องการอาหารจานด่วน ที่สามารถเพิ่มพลังงานได้
2. เพิ่มยอดขายให้แก่ร้าน
3. ทำให้ลูกค้ารู้จักสินค้าประเภทไส้กรอกมากขึ้น

ขั้นตอนการดำเนินงาน

- ทำการออกแบบป้ายโปรโมชัน
- นำเสนอรายละเอียดข้อมูลโปรโมชันด้วยการ Plus sale
- การจัดเตรียมสินค้าให้มีพร้อมขายทุกวัน

วิธีการดำเนินงาน

- ค้นหาปัญหาที่เกิดขึ้น
- วางแผนปรึกษาหารือ
- กำหนดวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้น
- กำหนดระยะเวลาในการปฏิบัติและปฏิบัติโครงการ
- เริ่มลงมือปฏิบัติจริง
- รวบรวมผลการปฏิบัติการโครงการ
- สรุปผลการปฏิบัติโครงการ
- ติดตามผลและประเมินผลการปฏิบัติ
- จัดทำรูปเล่มโครงการ

บทที่ 5

สรุปผลการฝึกประสบการณ์วิชาชีพ

นางสาวศิริยาพร ปัจจัย และ นางสาวสุพัตรา อิมสมบูรณ์ ฝึกงานที่ ร้าน 7- Eleven

สาขาเนินพลับหวาน 31

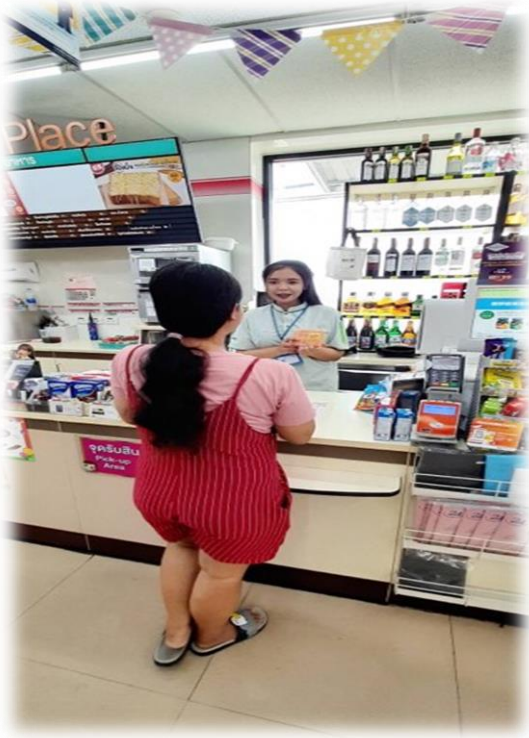
ตั้งอยู่เลขที่ เซเว่นสาขาเนินพลับหวาน 31 (03749)43/22 ม.5 ตำบลหนองปรือ อำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี 20150

บางละมุง จังหวัดชลบุรี 20150

หน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย ได้แก่

- FIFO สินค้า
- เช็คลังเบรก (DC)
- ทำความสะอาดเซลล์สินค้า
- บริการกับลูกค้า
- นำแนะสินค้าใหม่
- ขายสินค้าที่จัดโปรโมชันให้กับลูกค้า
- ครอปเงินลงตู้เซฟ
- Shiftรับเงิน
- เติมสินค้าDC
- เขียนบ่งชี้
- ทำความสะอาดภายในร้านเพื่อส่งผลัด กวาดพื้น ถูพื้น
- Frontสินค้า
- เติมสินค้าในห้อง VAULT ROOM
- คิวหาสินค้าหมดอายุทุกเดือน
- จัดStockสินค้า
- ตัดป้ายราคาสินค้า
- นับเหรียญ

ผลของการดำเนินงาน



มีการพาสเชลสินค้าให้กับลูกค้าที่มาซื้อสินค้าภายในร้าน จัดทำป้ายโปรโมทสินค้าขึ้น เพื่อให้เป็นที่ดึงดูดและน่าสนใจแก่ลูกค้าที่มาใช้บริการในร้านสะดวกซื้อของเรา

การสรุปผล/ประเมินผล

ผลที่ได้รับ คือ

1. ประเมินผลจากลูกค้าส่วนมากกลับมาถามหา ผลิตภัณฑ์จำนวนมากขึ้นกว่าเดิม
2. ยอดขายเพิ่มมากขึ้นจากเดิม
3. ทำให้ลูกค้าบริเวณสาขานี้รู้จักผลิตภัณฑ์มากยิ่งขึ้นจากที่ไม่ค่อยมีลูกค้าสอบถามสินค้าประเภทนี้

ประโยชน์ที่นำไปใช้ในอนาคต

1. ทำให้ยอดขายเติบโตขึ้นจากเดิม
2. เกิดความสามัคคีในทีมงาน
3. ลูกค้ามีความสุขที่มาใช้บริการ

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

1. เพื่อให้ลูกค้าตัดสินใจเลือกซื้อสินค้าได้ง่ายขึ้น
2. เป็นที่รู้จักแก่ลูกค้าที่มาซื้อสินค้าภายในร้าน
3. กระตุ้นยอดขายให้กับกลุ่มสินค้า 7 Deal
4. ทำให้ยอดขายได้ตามเป้าหมาย อยู่ในเกณฑ์ ดีขึ้น

ถอดบทเรียนจากการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา

เมื่อได้มีการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา ได้พบเห็นสถานการณ์จริงในการทำงานองค์กร นักศึกษาสหกิจศึกษา ได้นำความรู้หรือทฤษฎีในแต่ละรายวิชาที่เรียนมาใช้ในการทำงานและใช้ในการแก้ไขปัญหาในบางสถานการณ์ รายวิชาที่ได้นำมาใช้มีดังนี้ ภาษาไทยเพื่อการสื่อสาร ภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสาร การพัฒนาบุคลิกภาพสำหรับนักบริหาร การจัดการตนเองเพื่อพัฒนางาน ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ การจัดการทุนมนุษย์ สถิติเพื่อการบริหารธุรกิจ เทคโนโลยีสารสนเทศ องค์กรและการจัดการ หลักการตลาด หลักการบัญชี การเงินธุรกิจ การภาษีอากร เศรษฐศาสตร์ เพื่อการบริหารธุรกิจ วิถีแห่งชีวิต การเป็นพลเมือง การคิดเชิงระบบและการตัดสินใจ การเปลี่ยนแปลงและการพัฒนาองค์กร วัฒนธรรมองค์กรและภาวะผู้นำ เครื่องมือการจัดการสมัยใหม่ ระเบียบวิธีวิจัยทางธุรกิจ การเป็นผู้ประกอบการ การจัดการโครงการ การเจรจาต่อรองและการแก้ปัญหาคัดแย้งทางธุรกิจ การจัดการโลจิสติกและห่วงโซ่อุปทาน เกี่ยวกับการขนส่งDC การจัดการเชิงกลยุทธ์ การจัดการเชิงบูรณาการ ซึ่งในบางรายวิชาได้ให้ทั้งทฤษฎีและการปฏิบัติ บางรายวิชาตัวนักศึกษาเองอาจจะไม่เข้าใจกับทฤษฎีจริง แต่ในสถานการณ์จริงนั้นจะสอนให้ตัว นักศึกษานั้นเข้าใจเพิ่มมากขึ้น และสุดท้ายรายวิชาต่างๆที่ได้กล่าวมานั้นช่วยให้นักศึกษานำไปใช้ใน ชีวิตประจำวันได้อย่างถูกต้อง

บรรณานุกรม

บริษัท ซีพีออลล์ จำกัด (มหาชน). เกี่ยวกับ ซีพีออลล์. (ออนไลน์). แหล่งที่มา:

<https://www.cpall.co.th/Corporate/about-cp-all>.

Thai Franchise center. เซเว่น-อีเลฟเว่น. (ออนไลน์). แหล่งที่มา:

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

บริษัท ซีพีออลล์ จำกัด (มหาชน).2558.โปรโมชั่นของเซเว่น-อีเลฟเว่น.(ออนไลน์).

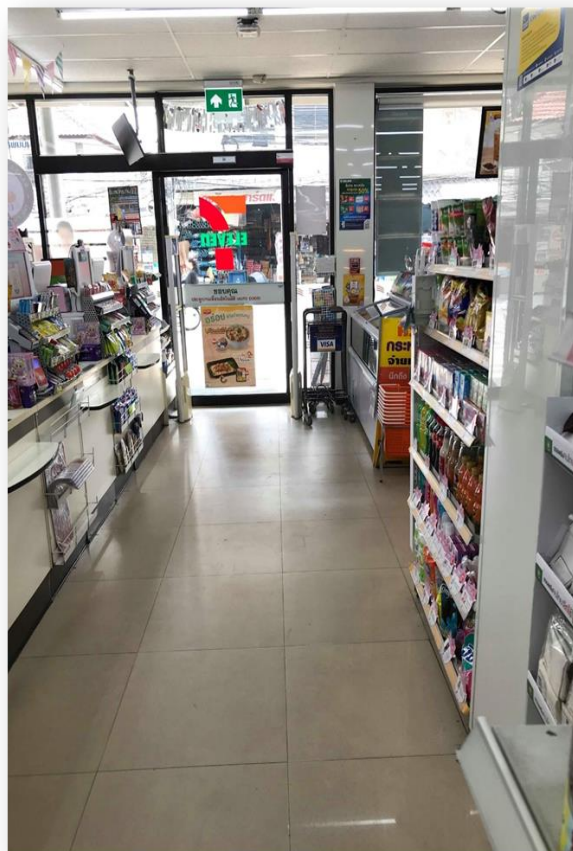
แหล่งที่มา : <http://www.7eleven.co.th/promotion.php>.

ภาคผนวก

ร้านเซเว่นอีเลฟเว่นสาขาเนินพลับหวาน 31



บริเวณภายในร้านเซเว่นอีเลฟเว่นสาขาเนินพลับหวาน 3



บริเวณภายในร้านเซเว่นอีเลฟเว่นสาขาเนินพลับหวาน 3



การปฏิบัติงานที่ร้านสาขาเนินพลับหวาน 31



การปฏิบัติงานที่ร้านสาขาเนินพลับหวาน 31





