



โครงการบริการ เก็บผู้สาว

(Lady shoes)

จัดทำโดย

นางสาว วิจิตรา สายัณห์ศิริ

นางสาว มาลินี ศุภสร

นาย ณัฐพงษ์ ลิ้มศิริพงษ์

โครงการนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิชาโครงการ หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ

สาขาวิชาการตลาด

วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนบริหาร

ปีการศึกษา 2562



ชื่อโครงการภาษาไทย	เก็บผู้สาว
ชื่อโครงการภาษาอังกฤษ	Lady shoes
โดย 1.นางสาว วิจิตรา	สายัณห์ศิริ
2.นางสาว มาลินี	ศุภสร
3.นาย ญัฐพงษ์	ลิมสิริพงษ์

คณะกรรมการอนุมัติให้เอกสารโครงการฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิชาโครงการตามหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) สาขาวิชาการตลาด วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนชยการ

(อาจารย์ ธนน ลาภธนวิรุฬห์)

อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ

(อาจารย์ ศักดิ์สยาม สุทัศน์)

อาจารย์ที่ปรึกษาร่วมโครงการ

(อาจารย์ วงเดือน ประไพวัชรพันธ์)

หัวหน้าสาขาวิชาการตลาด

กิตติกรรมประกาศ

โครงการเล่มนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิชาโครงการ ในหลักสูตรการเรียนการสอนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ซึ่งเนื้อหาโครงการเล่มนี้จะเริ่มตั้งแต่ หลักการและเหตุผล แนวคิดทฤษฎีวิธีการดำเนินงาน จนสรุปผลการดำเนินโครงการ

คณะผู้จัดทำโครงการรู้สึกยินดีหากท่านได้รับประโยชน์จากหนังสือโครงการเล่มนี้ เพราะจะทำให้ผู้อ่านรู้ขั้นตอน กระบวนการต่าง ๆ ในการทำโครงการ

คณะผู้จัดทำโครงการขอขอบพระคุณ อาจารย์ที่ปรึกษา อาจารย์ ธนน ลากชนวิรุฬห์ และอาจารย์ที่ปรึกษาร่วม อาจารย์ ศักดิ์สยาม สุทัศน์ เป็นอย่างยิ่งที่ได้แนะนำกระบวนการทำต่าง ๆ ของโครงการให้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี และผู้จัดทำโครงการหวังเป็นอย่างยิ่งว่าหนังสือโครงการเล่มนี้จะเป็นประโยชน์แก่ผู้ที่หาข้อมูลต่าง ๆ ของโครงการไม่มากนักน้อย หากผิดพลาดประการใด ผู้จัดทำขออภัยมา ณ ที่นี้ด้วย

ขอขอบพระคุณ

คณะผู้จัดทำ

โครงการบริการ เก็บผู้สาว Lady shoes

บทคัดย่อ

หัวข้อโครงการ ธุรกิจบริการ “ เกือบผู้สาว ”
Lady shoes

ผู้จัดทำโครงการ

1. นางสาว วิจิตรา สายัณห์ศิริ
2. นางสาว มานี สุกสร
3. นาย ญัฐพงษ์ ลิมศิริพงษ์

อาจารย์ที่ปรึกษา อาจารย์ ธน นลาทรวิรุฬ

อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม อาจารย์ ศักดิ์สยาม สุทัศน์

สาขางาน สาขาวิชาการตลาด

สถาบัน วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนศึกษา

บทคัดย่อ

ปัจจุบันมีสินค้าประเภทเทคโนโลยีและแฟชั่นเป็นจำนวนมากอย่างแพร่หลาย เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า ลูกค้ามีการพัฒนาเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา อินเทอร์เน็ตจึงมีบทบาทสำคัญต่อสังคมในยุคปัจจุบัน และมีความจำเป็นต่อชีวิตของคนในปัจจุบันเป็นอย่างมาก เพราะช่วยอำนวยความสะดวกแก่ผู้ซื้ออีกอย่างยังเป็นการเพิ่มช่องทางการทำการค้าให้มากยิ่งขึ้นอีกด้วย และเพรื่องเท้าเกือบผู้สาว Lady shoes สามารถทำการชำระเงินผ่านทางธนาคารได้อีกด้วย คณะผู้จัดทำโครงการจึงเล็งเห็นช่องทางในการตลาด

โดยคิดว่าจะเปิดร้านบริการซ่อมรองเท้า เพื่อให้สินค้าเหล่านี้มีความสวยงาม ตอบสนองค่านิยมไลฟ์สไตล์ของบุคคลที่ชื่นชอบเทคโนโลยีและแฟชั่น ทางร้านมีบริการเพื่อให้ลูกค้าที่สนใจในการบริการของทางร้านและก็หวังว่าร้านบริการซ่อมรองเท้าจะเป็นที่ต้องการของตลาดมากยิ่งขึ้น ที่ทำให้สามารถดึงดูดให้ลูกค้าสนใจในตัวสินค้าและบริการมากขึ้น

คงจะปฏิเสธไม่ได้ด้วยว่ารองเท้าไม่ได้มีบทบาทในชีวิตประจำวัน ซึ่งรองเท้าเป็นสิ่งที่สำคัญกับทุกคน ในปัจจุบันธุรกิจบริการมีการแข่งขันเพื่อการดึงดูดลูกค้า เพราะลูกค้าต้องการความสะดวกสบายและทันสมัย อินเทอร์เน็ตมีบทบาทในการบริการ ทั้งการโฆษณาสินค้า การประกาศ การสืบค้นข้อมูล การหาความรู้ และการติดต่อสื่อสาร โดยเล็งเห็นความสำคัญและให้ความสนใจที่จะนำเสนอเว็บไซต์เกี่ยวกับการทำระบบร้านบริการด้วยเว็บเซอร์วิส เพื่อสามารถให้ผู้ประกอบการลดต้นทุนในด้านต่าง ๆ

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อ	(ก)
กิตติกรรมประกาศ	(ข)
บทที่ 1 บทนำ	
หลักการและเหตุผล	1
วัตถุประสงค์ของโครงการ	2
เป้าหมายของโครงการ	2
การติดตามผลและการประเมินโครงการ	2
ผลที่จะได้รับ	2
บทที่ 2 แนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	
แนวคิดในการให้บริการ	3
แนวคิดเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภค	4
แนวคิดทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาด	5
แนวคิดทฤษฎีการเขียนแผนธุรกิจ	6
งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับโครงการ	7
บทที่ 3 วิธีการดำเนินโครงการ	
วิธีการดำเนินการ	10
ขั้นตอนการดำเนินงาน	11
สถานที่ดำเนินโครงการ	12
ขอบเขตด้านงบประมาณและวัสดุ	13
ความเป็นมาของธุรกิจ	13
สินค้าและบริการ	14
แผนบริหารจัดการ	15
แผนการตลาด	16
แผนการผลิต	19
แผนการเงิน	20
แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง	20

สารบัญ (ต่อ)

บทที่ 4 ผลการดำเนินโครงการ	หน้า
ผลการดำเนินโครงการ	21
รายงานผลการปฏิบัติงานรายบุคคล	22
บัญชีรายรับ – รายจ่าย	24
ผลการดำเนินงานด้านงบประมาณ	32
บทที่ 5 สรุปผลการดำเนินโครงการและข้อเสนอแนะ	
สรุปผลการดำเนินโครงการและข้อเสนอแนะ	33
สรุปตารางการปฏิบัติงาน	33
ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินโครงการ	34
ข้อเสนอแนะและแนวทางในการพัฒนาการ	34
บรรณานุกรม	35
ภาคผนวก	
ภาคผนวก ก โครงการ	36
ภาคผนวก ข แบบสอบถาม	46
ภาคผนวก ค ประมวลภาพผลิตภัณฑ์	51
ภาคผนวก ง ประวัติผู้ดำเนินโครงการ	59

บทที่ 1

บทนำ

หลักการและเหตุผล

ปัจจุบันมีสินค้าประเภทเทคโนโลยีและแฟชั่นเป็นจำนวนมากอย่างแพร่หลาย เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า ลูกค้ามีการพัฒนาเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา เช่น โทรศัพท์มือถือ กระเป๋า เสื้อผ้า รองเท้า เป็นต้น เทคโนโลยีมีความล้ำหน้าไปมาก อินเทอร์เน็ตจึงมีบทบาทสำคัญต่อสังคมในยุคปัจจุบัน และมีความจำเป็นต่อชีวิตของคนในปัจจุบันเป็นอย่างมาก เทคโนโลยีทำให้เกิดการพัฒนาให้ทันสมัย เพราะช่วยอำนวยความสะดวกแก่ผู้ซื้ออีกอย่างยังเป็นการเพิ่มช่องทางการทำการค้าให้มากยิ่งขึ้นอีกด้วย และเพจรองเท้า เกือบผู้หญิง (Lady shoes) ลูกค้ายังสามารถทำการชำระเงินผ่านทางธนาคารได้อีกด้วย คณะผู้จัดทำโครงการจึงเล็งเห็นช่องทางการตลาด โดยคิดว่าจะเปิดร้านบริการซ่อมรองเท้า เพื่อให้สินค้าเหล่านี้มีความสวยงามตอบสนองค่านิยมไลฟ์สไตล์ของบุคคลผู้ชื่นชอบเทคโนโลยีและแฟชั่นมากขึ้น การบริการของทางร้าน คือ มีการซ่อมรองเท้าฟรีภายใน 1 อาทิตย์นับตั้งแต่วันแรกที่ซื้อไป และมีบริการต่าง ๆ ให้กับลูกค้าที่สนใจในการบริการของทางร้านและก็หวังว่าร้านบริการซ่อมรองเท้าจะเป็นที่ต้องการของตลาดมากยิ่งขึ้น สามารถดึงดูดให้ลูกค้าสนใจในตัวสินค้าและบริการได้ คงจะปฏิเสธไม่ได้ด้วยว่ารองเท้าไม่ได้มีบทบาทในชีวิตประจำวัน ซึ่งรองเท้าเป็นสิ่งที่สำคัญกับทุกคน และก็ปฏิเสธไม่ได้ด้วยว่าจะไม่ใช่รองเท้า เพราะเป็นทั้งเครื่องป้องกันเท้าเราจากสิ่งต่าง ๆ ที่จะอันตรายกับเท้าของเรา ในปัจจุบันธุรกิจบริการมีการแข่งขันเพื่อการดึงดูดลูกค้า เพราะลูกค้าต้องการความสะดวกสบายและทันสมัย อินเทอร์เน็ตจึงมีบทบาทเข้ามาในการบริการ ซึ่งไม่ว่าจะเป็นการโฆษณาสินค้า ประกาศ การสืบค้นข้อมูล การหาความรู้ และการติดต่อสื่อสารเพราะอินเทอร์เน็ตเป็นของใกล้ตัวคนจำนวนมากและประหยัดค่าใช้จ่าย โดยเล็งเห็นความสำคัญและให้ความสนใจที่จะนำเสนอเว็บไซต์เกี่ยวกับการทำระบบร้านบริการด้วยเว็บเซิร์ฟเวอร์ เพื่อสามารถให้ผู้ประกอบการลดต้นทุนในด้านต่าง ๆ เช่น พนักงาน ค่าเช่าที่ ค่าตกแต่ง เป็นต้น ซึ่งในการจัดทำระบบร้านบริการรองเท้าด้วยเว็บเซิร์ฟเวอร์ในครั้งนี้เพื่อนำเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้ได้จริง และเป็นแนวทางในการพัฒนาระบบร้านค้าออนไลน์ให้เกิดประโยชน์ต่อการศึกษา

วัตถุประสงค์ของโครงการ

1. เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของวิชาโครงการ
2. เพื่อสร้างประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจการบริการและสร้างรายได้ระหว่างการศึกษา
3. เพื่อให้นักศึกษารู้จักปฏิบัติงานเป็นทีมและสามารถแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้

เป้าหมายของโครงการ

1. เสนอการบริการให้กับกลุ่มบุคคลที่มีความสนใจสินค้าประเภทรองเท้าหนังแฟชั่น
2. ทำให้นักศึกษามีประสบการณ์ในการลงมือทำงานจริง
3. มีบริการซ่อมรองเท้าให้กับลูกค้าที่มาใช้บริการ

การติดตามผล และประเมินโครงการ

1. นำเสนอผลงานเพื่อให้คณะกรรมการเป็นผู้ประเมิน
2. แบบสอบถามแสดงความพึงพอใจของลูกค้า
3. รายงานสรุปผลการดำเนินการ และงบประมาณ

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

1. การดำเนินงานบรรลุตามวัตถุประสงค์การเรียนรู้วิชาโครงการ
2. ได้มีธุรกิจส่วนตัวและรายได้เป็นของตนเอง
3. ทำให้สมาชิกในกลุ่มเกิดความสามัคคีมีความร่วมมือจากการทำงานเป็นทีม และสามารถแก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้

บทที่ 2

แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

แนวคิด ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับโครงการ

โครงการกลุ่มบริการ “ (Lady shoes)” จัดทำขึ้นโดยนำแนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับโครงการมาใช้ดังต่อไปนี้

- 1.แนวคิดในการให้บริการ
- 2.แนวคิดเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภค
- 3.แนวคิดทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาด
- 4.งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1.แนวคิดในการให้บริการ

การบริการ คือ กิจกรรมหรือกระบวนการในการดำเนินการอย่างใดอย่างหนึ่งของบุคคลหรือองค์กร เพื่อตอบสนองความต้องการของบุคคลอื่นให้ได้รับความสุข และความสะดวกสบาย หรือเกิดความพึงพอใจจากผลของการกระทำนั้น โดยมีลักษณะเฉพาะของตนเอง ไม่สามารถจับต้องได้ ไม่สามารถครอบครองเป็นเจ้าของในรูปธรรมและไม่จำเป็นต้องรวมอยู่กับสินค้าหรือผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ทั้งยังเกิดจากความเอื้ออาทร มีน้ำใจ ไม่ตรี เปี่ยมด้วยความปรารถนาดี ช่วยเหลือเกื้อกูลให้ความสะดวกรวดเร็ว ให้ความเป็นธรรมและความเสมอภาค ขณะที่ พงษ์เทพ (2546) รายงานว่า หลักของการให้บริการนั้นต้องสามารถตอบสนองความต้องการของบุคคลส่วนใหญ่ได้ แต่ขณะเดียวกันก็ต้องดำเนินการไปโดยอย่างต่อเนื่องสม่ำเสมอเท่าเทียมกันทุกคนทั้งยังให้ความสะดวกสบายไม่สิ้นเปลืองทรัพยากร และไม่สร้างความยุ่งยากให้แก่ผู้ใช้บริการมากเกินไป โดยการให้บริการที่มีประสิทธิภาพและเป็นประโยชน์ต่อผู้รับบริการมากที่สุด

การบริการ (Service) คือ การให้ความช่วยเหลือ หรือการดำเนินการเพื่อประโยชน์ของผู้อื่น การบริการที่ดี ผู้รับบริการก็จะได้รับความประทับใจ และชื่นชมองค์กร ซึ่งเป็นสิ่งดีสิ่งหนึ่งอันเป็นผลดีกับองค์กรของเรา เบื้องหลังความสำเร็จเกือบทุกงานมักพบว่าการบริการเป็นเครื่องมือสนับสนุนงานด้านต่าง ๆ เช่น งานประชาสัมพันธ์ งานบริการวิชาการ เป็นต้น ดังนั้น ถ้าบริการดีผู้รับบริการเกิดความประทับใจ ซึ่ง การบริการถือเป็นหน้าเป็นตาขององค์กรภาพลักษณ์ขององค์กรก็จะดีไปด้วย การบริการเป็นหัวใจหลักของหน่วยงานที่มีผลต่อการตอบสนองของผู้ใช้บริการให้เกิดความพึงพอใจเพื่อให้มาในสิ่งที่ต้องการไม่ว่าจะเป็นหน่วยงานภาครัฐที่ต้องการให้ประชาชนในประเทศเกิดความพึงพอใจในการบริการหรือภาคธุรกิจที่สามารถตอบสนองลูกค้าให้เกิดความพึงพอใจในการบริการนำสู่ผลประโยชน์ที่ดีสรุปได้ว่า การให้บริการ คือ การปฏิบัติ

รับใช้หรือการให้ความสะดวกต่าง ๆ ที่คนกลุ่มหนึ่งจะเสนอให้คนอื่นกลุ่มหนึ่งเพื่อตอบสนองความ
ตี่ อ ง ก า ร

2.แนวคิดเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภค

การศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภค จะทำให้สามารถสร้างกลยุทธ์ทางการตลาดที่สร้างความพึงพอใจให้แก่ผู้บริโภคและความสามารถในการค้นหาทางแก้ไข พฤติกรรมในการตัดสินใจซื้อสินค้าของผู้บริโภคในสังคมได้ถูกต้องและสอดคล้องกับความสามารถในการตอบสนองของธุรกิจมากยิ่งขึ้น ที่สำคัญจะช่วยให้การพัฒนาตลาดปัจจุบันถือว่าผู้บริโภคเป็นใหญ่ และมีความสำคัญที่สุดของนักธุรกิจ จึงจำเป็นอย่างยิ่งที่ผู้บริหารการตลาด จะต้องศึกษากลุ่มผู้บริโภคให้ละเอียดถึงสาเหตุของการซื้อ การเปลี่ยนแปลงการซื้อ การตัดสินใจซื้อ ฯลฯ จะช่วยให้ผู้บริหารทายใจหรือเดาใจกลุ่มผู้บริโภคของกิจการได้ถูกต้องว่ากลุ่มผู้บริโภคเหล่านั้นต้องการอะไร มีพฤติกรรมการซื้ออย่างไร แรงจูงใจในการซื้อเกิดจากอะไร แหล่งข้อมูลที่ผู้บริโภคนำมาตัดสินใจซื้อคืออะไร รวมทั้งกระบวนการตัดสินใจซื้อข้อมูลต่าง ๆ เหล่านี้เป็นประโยชน์ต่อการวางแผนทางการตลาด ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคแต่ละคนมีความแตกต่างกันในด้านต่าง ๆ ซึ่งมีผลมาจากความแตกต่างกันของลักษณะทางกายภาพและสภาพแวดล้อมของแต่ละบุคคลทำให้การตัดสินใจซื้อของแต่ละบุคคลมีความแตกต่างกันโดยปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอกที่มีอิทธิพลต่อการพฤติกรรมการซื้อของผู้บริโภค ประกอบด้วย 4 ปัจจัย ประกอบไปด้วย

4.1 ปัจจัยวัฒนธรรม (Cultural Factor) วัฒนธรรมเป็นวิธีการดำเนินชีวิตที่สังคมเชื่อถือเป็นสิ่งดีงามและยอมรับมาปฏิบัติ เพื่อให้สังคมดำเนินและมีการพัฒนาไปได้ด้วยดี บุคคลในสังคมเดียวกันจึงต้องยึดถือและปฏิบัติตามวัฒนธรรมเพื่อการอยู่เป็นส่วนหนึ่งของสังคม

4.2 ปัจจัยทางด้านสังคม (Social Factor) เป็นปัจจัยที่เกี่ยวข้องในชีวิตประจำวันและมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการซื้อ

4.3 ปัจจัยส่วนบุคคล (Personal Factor) การตัดสินใจซื้อของผู้ซื้อได้รับอิทธิพลจากลักษณะส่วนบุคคลของคนในด้านต่าง ๆ

4.4 ปัจจัยด้านจิตวิทยา (Psychological factor) หรือปัจจัยภายใน การเลือกซื้อของบุคคลได้รับอิทธิพลจากปัจจัยด้านจิตวิทยา ซึ่งถือว่าเป็นปัจจัยภายในตัวผู้บริโภคที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการซื้อและการใช้สินค้าปัจจัยภายใน

กระบวนการตัดสินใจซื้อ และพฤติกรรมการซื้อที่แสดงออกมาในรูปแบบต่าง ๆ ดังกล่าวมาแล้ว ไม่ได้เกิดขึ้นในสุญญากาศ หรือความว่างเปล่า แต่เกิดจากปัจจัยที่มีอิทธิพลทั้งภายในและภายนอกตัวบุคคล ปัจจัยภายในบุคคลอาจรวมเรียกได้ว่าเป็น ปัจจัยทางจิตวิทยา หรือ ปัจจัยส่วนบุคคล ส่วนปัจจัยภายนอกอาจรวมเรียกได้ว่าเป็น ปัจจัยทางสังคม ปัจจัยทั้ง 2 ส่วนนี้มีอิทธิพลต่อกระบวนการตัดสินใจซื้อทุกขั้นตอน นับตั้งแต่ผู้บริโภคเกิดการรับสิ่งเร้าจนกระทั่งในขั้นพฤติกรรมหลังการซื้อ

3.แนวคิดทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาด

คอตเลอร์, ฟิลลิปกล่าวว่า ส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix) หมายถึง เครื่องมือทางการตลาดที่สามารถควบคุมได้ เครื่องมือเหล่านี้สามารถตอบสนองความต้องการและสร้างความพึงพอใจให้แก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ส่วนประสมทางการตลาดแบ่งออกเป็น 4P's (Marketing Mix) ได้แก่

1. ผลิตภัณฑ์ (Product) คือ ตัวสินค้าหรือการบริการที่เราจะเสนอให้กับผู้บริโภคเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคโดยมีการอธิบายเกี่ยวกับข้อมูลของผลิตภัณฑ์ เช่น ตราสินค้า ขนาดของสินค้า เครื่องหมายการค้า บรรจุภัณฑ์ เพื่อให้ผู้บริโภคเข้าใจตัวผลิตภัณฑ์และสินค้าต้องมีคุณภาพที่ดีโดยกลุ่มผู้บริโภคส่วนใหญ่มักจะมองหาสินค้าและผลิตภัณฑ์ที่ดี จึงต้องมีความแข็งแรง ทนทาน ช่วยอำนวยความสะดวกสบายให้เป็นอย่างดีเพื่อที่จะดึงดูดความสนใจของผู้บริโภค

2.ราคา (Price) คือ ตัวกำหนดมูลค่าของสินค้าตัวบ่งบอกถึงคุณค่าของสินค้าและระดับของสินค้าทำให้ผู้บริโภครู้ราคาที่ต้องจ่ายในการซื้อสินค้าและราคายังเป็นตัวบ่งบอกถึงคุณภาพของสินค้าซึ่งผู้บริโภคส่วนใหญ่จะคิดว่าถ้าสินค้าหรือผลิตภัณฑ์มีราคาสูงก็ยิ่งมีความทนทานแข็งแรงและใช้งานได้ดีราคาก็จะเป็นส่วนช่วยให้ระบุคุณค่าของสินค้าได้อย่างชัดเจนเป็นอย่างดี

3.ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) คือ สถานที่หรือพื้นที่ที่ใช้เป็นช่องทางในการจำหน่ายสินค้าและบริการให้กับผู้บริโภคและแต่ละสถานที่ที่นำสินค้าไปจำหน่ายจะต้องมีสภาพแวดล้อมที่ดีอากาศถ่ายเทได้สะดวกและยังเหมาะสมกับตัวสินค้าและบริการซึ่งจุดจำหน่ายสินค้านั้นบ่งบอกถึงหน้าตาของสินค้าและบริการเพื่อให้เข้ากับแบรนด์

4.การส่งเสริมการตลาด (Promotion) คือ การโฆษณาเพื่อให้ผู้บริโภครู้จักตัวสินค้ามากขึ้น ประชาสัมพันธ์ขายตรง หรือจะเป็นการจัดให้มีส่วนลดในการซื้อสินค้าและบริการให้กับผู้บริโภคเพื่อเป็นการดึงดูดความสนใจของผู้บริโภคเหมือนเป็นการสร้างแรงกระตุ้น เชิงบวกให้กับผู้บริโภคที่เห็นสินค้า

5. ด้านบุคคล (People) หรือพนักงาน (Employee) ฝึกอบรมพนักงาน เพื่อให้พนักงานมีความชำนาญในการซ่อมรถเก่า เพื่อให้สามารถสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า พนักงานต้องมีความสามารถและทัศนคติที่ดีสามารถตอบสนองต่อผู้ใช้บริการได้ ควรมีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์และสามารถแก้ไขปัญหาได้

6. ด้านกายภาพและการนำเสนอ (Physical Evidence/Environment and Presentation) การแต่งกายของพนักงานต้องแต่งตัวให้เรียบร้อย เสื้อผ้าสะอาด โดยการใส่เสื้อกีฬา สี กางเกงสุภาพ เพื่อที่จะทำงานได้อย่างสะดวก จะได้มีทิศทางไปในทางเดียวกัน คำพูดต้องสุภาพ การให้บริการรวดเร็ว

7. ด้านกระบวนการ (Process) มีการวางแผนในการทำงานถ้าเกิดข้อผิดพลาดก็จะช่วยกันแก้ปัญหาทำงานด้วยกันเป็นทีมและการให้บริการอย่างเต็มใจและทำให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจแล้วกลับมาใช้บริการอีกครั้ง

4.งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับโครงการ

วรรณง ศรีศิริรุ่ง(2561)วารสารช่อพะยอม ปีที่ 29 ฉบับที่ 2 (มิถุนายน – ตุลาคม พ.ศ. 2561) การวิจัยเรื่องพฤติกรรม การซื้อสินค้าและการบริการของวัยรุ่นในเขตกรุงเทพมหานครมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาลักษณะทางประชากรศาสตร์ที่มีความสัมพันธ์กับประเภทสินค้าและการบริการ การศึกษาของปัจจัยในการซื้อสินค้าและการบริการของวัยรุ่นในเขตกรุงเทพมหานคร และศึกษาพฤติกรรม การซื้อสินค้าและการบริการของวัยรุ่น การวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงปริมาณเก็บข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามที่มีค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ 0.889กับกลุ่มวัยรุ่นในเขตกรุงเทพมหานครจำนวน 400 คน สถิติที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่ ความถี่ ร้อยละ ค่าคะแนนเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน และการวิเคราะห์องค์ประกอบของปัจจัย (Factor Analysis) สกัดปัจจัยด้วยวิธี Principal Component Analysis ใช้วิธีการหมุนแกนแบบ Varimax ผลการวิจัยแสดงให้เห็นว่า ลักษณะทางประชากรศาสตร์ที่มีความสัมพันธ์กับประเภทสินค้าและการบริการ จากกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง รายได้เฉลี่ยต่อเดือน 10,000 – 15,000 บาท และ จำนวนสมาชิกในครอบครัวมากกว่า 3 คน องค์ประกอบของปัจจัยในการซื้อสินค้าและการบริการของวัยรุ่นในเขตกรุงเทพมหานคร คือ 1.สินค้าที่เกี่ยวกับการท่องเที่ยวและบันเทิง 2.สินค้ากลุ่มความงามและเครื่องแต่งกาย 3.สินค้าอุปกรณ์กีฬาและอาหารเสริม 4.สินค้าอุปกรณ์เครื่องเขียน 5.อาหารและของใช้ภายในบ้าน สำหรับพฤติกรรม การซื้อสินค้าและการบริการของวัยรุ่น ส่วนใหญ่ไปซื้อสินค้าคนเดียว ตนเองเป็นผู้มีอิทธิพลในการซื้อสินค้า ชำระสินค้าเป็นเงินสด ได้รับข้อมูลข่าวสารจากสื่ออินเทอร์เน็ตและแอปพลิเคชันต่าง ๆ และซื้อสินค้าทางออนไลน์ มากที่สุดผลการวิจัยสรุปได้ดังนี้ จากกลุ่มตัวอย่าง 400 คน พบว่า จากการศึกษาลักษณะทางประชากรศาสตร์ที่มีความสัมพันธ์กับประเภทสินค้าและการบริการ ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง รายได้เฉลี่ยต่อเดือน 10,000 – 15,000 บาท และ จำนวนสมาชิกในครอบครัวมากกว่า 3 คน จากการศึกษากิจกรรมการซื้อสินค้าและการบริการที่มีความสัมพันธ์กับประเภทสินค้าและการบริการ ได้มีการวิเคราะห์องค์ประกอบพฤติกรรม การใช้จ่ายของวัยรุ่นในเขตกรุงเทพมหานคร ความถี่ในการซื้อสินค้าและบริการช่วง 1 ปีที่ผ่านมา พบว่า กลุ่มตัวอย่างซื้อ แอปพลิเคชัน เช่น แอปเกม จากการศึกษาคำประกอบของปัจจัยพฤติกรรม การซื้อในการซื้อสินค้าและการบริการของวัยรุ่นในเขตกรุงเทพมหานคร โดยการวิเคราะห์ปัจจัยใช้วิธี Varimax ซึ่งเป็นวิธีการหมุนแกนแบบมุมฉาก เพื่อให้ค่าน้ำหนักปัจจัย (Factor loading) ของตัวแปร มีค่ามากขึ้นหรือลดลง จนกระทั่งทำให้ทราบว่าตัวแปรนั้นควรอยู่ในปัจจัยใด โดยผลการวิเคราะห์องค์ประกอบพฤติกรรม การใช้จ่ายของวัยรุ่นในเขตกรุงเทพมหานคร

ชลธิศ บรรณจิตรธรรม(2559)มหาวิทยาลัยกรุงเทพสาขากการตลาดผ่านสื่อสังคมออนไลน์ การแสดงความรับผิดชอบต่องานขององค์กร และความเหมาะสมของตนเองส่งผลต่อความตั้งใจซื้อผลิตภัณฑ์เครื่องหนังของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร Social Media Marketing, Corporate Social Responsibility, and Self Congruity Affecting the Intention to Purchase Leather Products of Consumers in Bangkok การตลาดผ่านสื่อสังคมออนไลน์ การแสดงความรับผิดชอบต่องานขององค์กร และความเหมาะสมของตนเองส่งผล

ต่อความตั้งใจซื้อผลิตภัณฑ์เครื่องหนังของผู้บริโภคในกรุงเทพมหานคร โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้บริโภคที่เคยซื้อผลิตภัณฑ์เครื่องหนัง และพักอาศัยอยู่ในเขตกรุงเทพมหานคร จำนวน 270 ราย สถิติเชิงพรรณนาที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ได้แก่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และสถิติเชิงอนุมานที่ใช้ทดสอบสมมติฐานคือ การวิเคราะห์การถดถอยเชิงพหุ ผลการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีอายุ 41–45 ปี มีการศึกษาระดับปริญญาตรี เป็นพนักงานบริษัทเอกชน มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 15,001–25,000 บาท ใช้สมาร์ทโฟนหรือแท็บเล็ตเป็นเครื่องมือเข้าถึงอินเทอร์เน็ต ชุมชนออนไลน์ที่มีผลต่อความตั้งใจซื้อผลิตภัณฑ์เครื่องหนังมากที่สุดคือ Facebook ความถี่ในการใช้อินเทอร์เน็ตโดยเฉลี่ยสัปดาห์ละ 5–10 ชั่วโมง โดยราคาเฉลี่ยของผลิตภัณฑ์เครื่องหนังที่เคยซื้ออยู่ที่ 1,501–2,000 บาท และผลการทดสอบสมมติฐานพบว่า ความเหมาะสมของตนเองส่งผลต่อความตั้งใจซื้อผลิตภัณฑ์เครื่องหนังของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร มากที่สุด รองลงมาคือการแสดงความรับผิดชอบต่อสังคมขององค์กร ด้านเศรษฐกิจ โดยร่วมกันพยากรณ์ความตั้งใจซื้อผลิตภัณฑ์เครื่องหนังของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานครได้ร้อยละ 40.30 ในขณะที่ปัจจัยการตลาดผ่านสื่อสังคมออนไลน์ การแสดงความรับผิดชอบต่อสังคมขององค์กร ด้านกฎหมาย ด้านจริยธรรม และด้านมนุษยธรรม ไม่มีผลต่อความตั้งใจซื้อผลิตภัณฑ์เครื่องหนังของคนที่อาศัยในเขตกรุงเทพมหานคร

ธัญนันท์ บุญอยู่(2561)วารสารคุญภูมิต่างสังคมศาสตร์ ฉบับพิเศษ (ตุลาคม 2561) อิทธิพลของความสามารถทางนวัตกรรมในฐานะตัวแปรต้นกลางที่ถ่ายทอดอิทธิพลของวัฒนธรรมองค์การ การมุ่งเน้นการตลาด การจัดการความรู้ และการเป็นผู้ประกอบการสู่ความได้เปรียบในการแข่งขันอย่างยั่งยืนของอุตสาหกรรมรองเท้าและเครื่องหนังจากรายงานของ Office of Small and Medium Enterprise Promotion ที่ได้ทำการวิเคราะห์ข้อมูลจากผลประกอบการช่วงปี 2552-2554 ทั้ง 58 สาขา ในภาคการผลิต ภาคการค้า และภาคบริการ พบว่า อุตสาหกรรมรองเท้าและเครื่องหนังถูกจัดอันดับให้เป็นกลุ่มวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่ต้องเฝ้าระวัง เนื่องจากเป็นกลุ่มที่มีอัตราการเติบโตของผลผลิตต่ำ อุตสาหกรรมรองเท้าและเครื่องหนังไทยถือเป็นหนึ่งในอุตสาหกรรมแพชชั่นที่มีการเปลี่ยนแปลงความต้องการตามแนวโน้มการตลาดหรือตามกลุ่มนักออกแบบชั้นนำของโลก ซึ่งการศึกษาวิจัยครั้งนี้จะทำให้ทราบถึงปัจจัยที่แท้จริงที่จะทำให้อุตสาหกรรมรองเท้าและเครื่องหนังไทยเกิดความได้เปรียบในการแข่งขันอย่างยั่งยืน โดยการบูรณาการการบริหารของผู้ประกอบการที่สั่งสมความรู้ ประสบการณ์ต่าง ๆ สร้างให้เกิดเป็นนวัตกรรมที่ทำให้เกิดความได้เปรียบในด้านผลการดำเนินงานขององค์กรในระยะยาวต่อไป เนื่องจากอุตสาหกรรมรองเท้าและเครื่องหนังมุ่งเน้น กระบวนการผลิตมากกว่าการสร้างคุณค่าที่ดีให้แก่ลูกค้าอย่างต่อเนื่องจึงส่งผลให้อุตสาหกรรมรองเท้าและเครื่องหนังไทยสามารถสร้างสรรค์นวัตกรรมที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ เนื่องจากอุตสาหกรรมรองเท้าและเครื่องหนัง ผู้ประกอบการเปรียบเสมือนนวัตกรรม (Innovator) ที่ผสมผสานการเป็นผู้ประกอบการและการจัดการความรู้เพื่อใช้ทรัพยากรทางความคิดริเริ่มสร้างสรรค์สิ่งใหม่เชื่อมโยงไปให้เกิดเป็นนวัตกรรมผลิตภัณฑ์และบริการ โดยส่วนใหญ่เป็นอุตสาหกรรมที่ดำเนินการในลักษณะของธุรกิจครอบครัว โดยอาศัยความรู้ที่สืบทอดมาจากรุ่นสู่รุ่น

บทที่ 3

วิธีการดำเนินโครงการ

วิธีการดำเนินการ

ขั้นที่ 1 ขั้นเตรียมการ

1. เตรียมคิดรูปแบบธุรกิจบริการสินค้า
2. ประชุมวางแผน วางรูปแบบงาน และจัดสรรงบประมาณ
3. ร่างโครงการเสนออาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ
4. จัดเตรียมวัสดุอุปกรณ์ที่จะทำธุรกิจบริการ
5. จัดเตรียมสถานที่ในการลงมือปฏิบัติงาน
6. จัดทำแผนธุรกิจและแผนกลยุทธ์ และส่งเสริมการตลาด

ขั้นที่ 2 ขั้นดำเนินงาน

1. จัดซื้อวัตถุดิบ และตรวจสอบความพร้อมของอุปกรณ์และสถานที่ปฏิบัติงาน
2. ตรวจสอบเช็คความเสียหายของรองเท้า
3. เตรียมคิมและหุ้รองเท้าไว้เพื่อที่จะซ่อม
4. ดึงพื้นรองเท้าออกก่อน
5. ทาน้ำยาเคมีลงบนพื้นรองเท้าพักไว้ให้แห้ง
6. ทากาวตรงพื้นรองเท้า
7. นำพื้นและรองเท้ามาติดกัน

ขั้นที่ 3 ขั้นประเมินผล

1. สรุปผลการปฏิบัติงานบริการ และงบประมาณผลกำไร ขาดทุน
2. แบบสอบถามความพึงพอใจของลูกค้า
3. รายงานสรุปผลการดำเนินงาน

ขั้นตอนดำเนินงาน

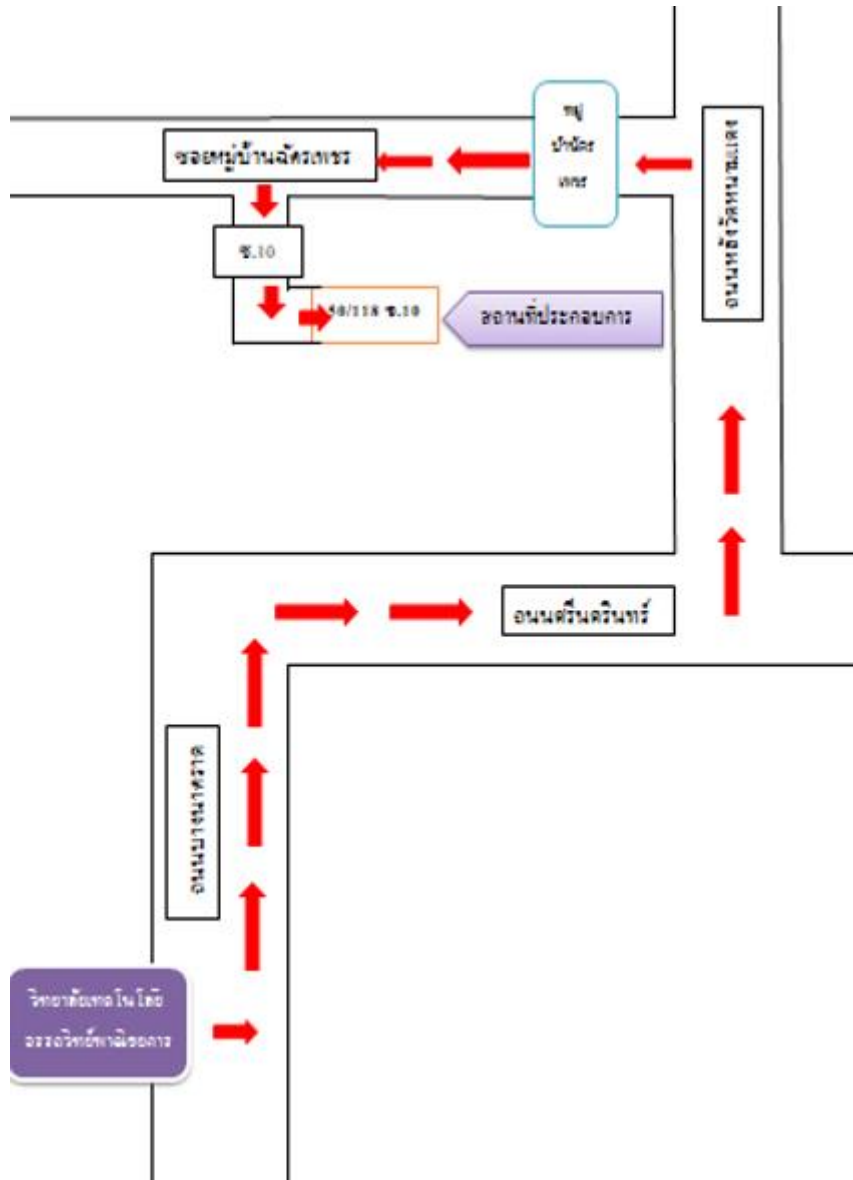
ขั้นตอนดำเนินการ	ปี 2562							ปี 2563	
	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.
1.เตรียมคิดรูปแบบธุรกิจบริการสินค้า	↔								
2.ประชุมวางแผนงาน วางรูปแบบงาน และจัดสรรงบประมาณ		↔							
3.ร่างโครงการเสนออาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ			↔						
4.จัดเตรียมวัสดุอุปกรณ์และสถานที่ที่จะทำธุรกิจบริการสินค้า				↔					
5.จัดทำแผนธุรกิจและแผนกลยุทธ์ และการส่งเสริมการตลาด					↔				
6. ลงมือปฏิบัติงานตามแผนงาน และขั้นตอนการดำเนินงานที่วางไว้						↔			
7. สรุปผลการปฏิบัติงาน								↔	
8. ส่งรายงานสรุปผลกาดำเนินงาน									↔

วัน เวลา สถานที่

เริ่มดำเนินงานตั้งแต่ มิถุนายน 2562 ถึง กุมภาพันธ์ 2563

สถานที่ปฏิบัติงาน 50/118 หมู่ 2 ซ.10 หมู่บ้านฉัตรเพชร ต. บางแก้ว อ. บางพลี จ. สมุทรปราการ 10540

สถานที่ดำเนินโครงการ



งบประมาณ และวัสดุอุปกรณ์

งบประมาณในการลงทุน เป็นเงิน 4,500 บาท

1.หนังสือ	300	บาท
2.กระดุมแป๊ก	50	บาท
3.ที่ตอกกระดุมแป๊ก	100	บาท
4.พื้นรองเท้า	200	บาท
5.ผ้าผิวเลื่อมมันเงา	250	บาท
6.กรรไกรตัดหนัง	120	บาท
7.กาวเหลือง	250	บาท
8.ค้อน	100	บาท
9.เชียง รองเจาะตัวตอกชำ	150	บาท
10.ค่าเช่าสถานที่	2,400	บาท
11.ค่าเครื่องแบบพนักงาน	300	บาท
รวม	4,220	บาท

การจัดทำแผนธุรกิจ

ความเป็นมาของธุรกิจ

เมื่อพูดถึงรองเท้าในปัจจุบันเราคงต้องยอมรับว่ามีความหลากหลายมากทั้งรูปแบบ ดีไซน์และความเหมาะสมในการใช้งานโดยส่วนใหญ่แล้วรูปแบบของรองเท้าจะออกแบบให้เหมาะสมกับการใช้งาน โดยเฉพาะ จึงไม่เน้นที่ความสวยงาม ซึ่งตอนนี้มีความทันสมัยมากขึ้นและมีรูปแบบที่หลากหลายในการใช้งาน ทำให้เราได้สวมใส่รองเท้าที่มีดีไซน์ทันสมัย มีตัวเลือกหลากหลายในสไตล์ที่เป็นตัวเรามากที่สุด เพราะการที่เราเลือกรองเท้าที่ใส่สบายเราก็จะเดินทางสะดวกสบาย การเลือกเลือกรองเท้าส่วนมากจะลองกันช่วงบ่ายเพราะว่าเป็นเวลาที่เท้าเราขยายเต็มที่ ควรเลือกรองเท้าที่ยาวกว่าประมาณ 1 เซนติเมตร และไม่บีบนิ้วจนเกินไป ควรเลือกรองเท้าที่มีพื้นสัณฐานนุ่มเพื่อช่วยลดแรงกระแทก เสริมแผ่นรองส้นหรือกันส้นเพื่อลดการเสียดสี คงจะปฏิเสธไม่ได้เลยว่ารองเท้าไม่ได้มีบทบาทในชีวิตประจำวัน ซึ่งรองเท้าเป็นสิ่งที่สำคัญกับทุกคน และก็ปฏิเสธไม่ได้ด้วยว่าจะไม่ใส่รองเท้า เพราะเป็นทั้งเครื่องป้องกันเท้าเราจากสิ่งต่าง ๆ ที่จะอันตรายกับเท้าของเรา

ผลิตภัณฑ์

รองเท้าเป็นรองเท้านักวิ่ง รองเท้านักเป็นรองเท้าที่มีเอกลักษณ์เฉพาะ เพราะว่ารองเท้านักเป็น
หนังแท้ที่มาจากสัตว์ ถ้าเป็นหนังแท้จะรู้สึกนุ่ม ลื่น มีความยืดหยุ่น ทำให้ไม่มีกลิ่นเท้าหรือกลิ่นอับเหม็นแน่
จะมีเหงื่อไหลมาน้อยแค่ไหนก็ตาม เก็บกักความร้อนและความเย็นได้ดี หนังแท้ดูแลรักษาง่ายกว่าหนัง
เทียมอายุการใช้งานแสนยาวนาน ทนทาน เสื่อสภาพซ้ำ ผิดกับหนังเทียมที่จะลอกเป็นขุยๆ ไม่สวยงาม



แผนบริหารจัดการ



ประธานโครงการ

นางสาว วิจิตรา สายัณห์ศิริ



รองประธานโครงการ

นางสาว มาลินี ศุภสร



ฝ่ายจัดซื้อ

นาย ณัฐพงษ์ ถัมศิริพงษ์

แผนการตลาด

1.กลยุทธ์ผลิตภัณฑ์ (Product)

ธุรกิจบริการซ่อมรองเท้า มีความประสงค์เพื่อซ่อมรองเท้าที่ชำรุดหรือรองเท้าที่มีความเสียหายให้กับลูกค้าที่เชื่อมั่นในการซ่อมแซมรองเท้า เช่น เปลี่ยนพื้นรองเท้า แตะ รองเท้าผ้าใบ ทากาว และ เปลี่ยนส้นรองเท้าคัทชู เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่มีการพัฒนาเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา



2.กลยุทธ์ราคา (Price)

วิเคราะห์ต้นทุนในการผลิตของโครงการให้มีการควบคุมค่าใช้จ่าย ตั้งงบประมาณในการลงทุน เป็นเงิน 4,500 บาท โดยมีค่าซ่อมรองเท้าราคาเริ่มต้นที่ 50-100 บาท โดยลูกค้าสามารถชำระเป็นเงินสดและสามารถชำระผ่านระบบแอปธนาคารไทยพาณิชย์ของทางร้าน

บัญชีโอนเงิน

ธนาคาร  : ไทยพาณิชย์

เลขที่บัญชี  : 275-224547-9

ชื่อบัญชี  : มาลินี ศุภสร



3.กลยุทธ์การจำหน่าย (Place)

- 1.เปิดหน้าร้านซ่อมรองเท้าที่บ้าน
- 2.บริการซ่อมรองเท้าทุกชนิด เช่น รองเท้าแตะ รองเท้าคัทชู เป็นต้น
- 3.ช่องทางออนไลน์มี Facebook



4.กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด (Promotion)

4.1 สื่อโฆษณาสำหรับ Promote page Facebook



FB:เก็บผู้สาว(Lady shoes)
Tel. 093 294 6149



FB:เก็บผู้สาว(Lady shoes)
Tel. 093 294 6149



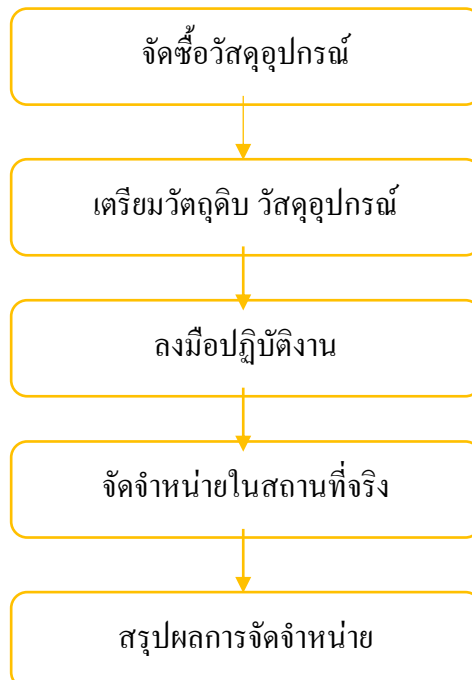
4.3 การส่งเสริมการขาย

- บริการซ่อมรองเท้าเปลี่ยนพื้นและทากาวรองเท้าแตะ รองเท้าคัทชู รองเท้าผ้าใบ เป็นต้น
- มีบริการซ่อมรองเท้าฟรีภายใน 1 อาทิตย์นับตั้งแต่วันแรกที่ซื้อไป
- มีบริการส่งสินค้าฟรีในระแวกใกล้เคียง



แผนการผลิต

ขั้นตอนการผลิต



แผนการเงิน

งบประมาณ 4,220 โดยเก็บสมาชิกในกลุ่มคนละ 1,407 บาท

แผนฉุกเฉิน หรือแผนประเมินความเสี่ยง

รายการ	ผลกระทบที่เกิดขึ้น	แนวทางการแก้ไข
.1มีบริการซ่อมที่ล่าช้าเพราะทำมือ	ทำให้ลูกค้าไม่นิยมในการใช้บริการ	จัดทำโปรโมชั่นส่งเสริมการขาย
.2วัสดุอุปกรณ์ที่จะซ่อมอาจเกิดความชำรุด	ทำให้เกิดงานล่าช้า	จัดเตรียมวัสดุอุปกรณ์สำรอง
.3ทำเลที่ตั้งคับแคบ	ทำให้ลูกค้าไม่สะดวกในการนั่งรอรองเท้าที่จะซ่อม	จัดพื้นที่หน้าร้านให้เป็นระเบียบ เพื่อให้ลูกค้าได้รับความสะดวกในการรอรับสินค้า

บทที่ 4

ผลการดำเนินโครงการ

การดำเนินโครงการเก็บผู้สาว(Lady shoes) มีวัตถุประสงค์เพื่อหารายได้ระหว่างเรียนจากยอดขายในการดำเนินโครงการและเพื่อให้ได้รับประสบการณ์จริงในการดำเนินงาน

รายงานผลปฏิบัติงานรายบุคคล

นางสาว วิจิตรา สายัณห์ศิริ		
วันปี/เดือน/	การปฏิบัติงาน	หมายเหตุ
25 มิ .ย.62	คิดริเริ่มทำโครงการบริการ	
28 มิ .ย.62	ประชุมวางแผนเสนออาจารย์ที่ปรึกษาเพื่อขออนุมัติ	
12 ก.ค .62	ส่งบทที่ 1	
30ก.ค .62	ส่งบทที่ 2	
15 ส.ค .62	ส่งบทที่ 3	
4 ก.ย6 .2	ส่ง PowerPoint (แผนการดำเนินงาน เพื่อนำเสนอ+โครงการ)	
5 ก .ย.62	เข้าพบอาจารย์ที่ปรึกษาก่อน Present งาน	
21 ก .ย.62	Present โครงการ ครั้งที่ 1	
27 ก .ย.62	จัดเตรียมอุปกรณ์	
1 ต .ค.– .ค.ธ 3162	ดำเนินการบริการที่ 50/118 หมู่ 2 ซ.10 หมู่บ้านฉัตรเพชร ต สมุทรปราการ.บางพลี จ.บางแก้ว อ.10540	
6 พ.ย. 62	ส่ง PowerPoint แผนการ+โครงการ)ตลาดและแผนการผลิต เพื่อนำเสนอ(	
7 พ .ย.62	เข้าพบอาจารย์ปรึกษาก่อน Present งาน	
16 พ .ย.62	Present โครงการ ครั้งที่ 2	
17 ธ.ค. 62	ส่งบทที่ 4	
22 ม .ค.63	ส่งบทที่ 5	
19 ก .พ.63	ตรวจรูปเล่มโครงการ	
26 ก .พ.63	ส่งรูปเล่ม แผ่นซีดี+เงินค่ารูปเล่ม+1 แผ่น	

รายงานผลปฏิบัติงานรายบุคคล

นางสาว มลีนี สุภสร		
วันปี/เดือน/	การปฏิบัติงาน	หมายเหตุ
25 มิ .ย.62	คิดริเริ่มทำโครงการบริการ	
28 มิ .ย.62	ประชุมวางแผนเสนออาจารย์ที่ปรึกษาเพื่อขออนุมัติ	
12 ก.ค .62	ส่งบทที่ 1	
30ก.ค .62	ส่งบทที่ 2	
15 ส.ค .62	ส่งบทที่ 3	
4 ก.ย6 .2	ส่ง PowerPoint (แผนการดำเนินงาน เพื่อนำเสนอ+โครงการ)	
5 ก .ย.62	เข้าพบอาจารย์ที่ปรึกษาก่อน Present งาน	
21 ก .ย.62	Present โครงการ ครั้งที่ 1	
27 ก .ย.62	จัดเตรียมอุปกรณ์	
1 ต .ค.– .ค.ธ 3162	ดำเนินการบริการที่ 50/118 หมู่ 2 ซ.10 หมู่บ้านฉัตรเพชร ต สมุทรปราการ.บางพลี จ.บางแก้ว อ.10540	
6 พ.ย. 62	ส่ง PowerPoint แผนการ+โครงการ)ตลาดและแผนการผลิต เพื่อนำเสนอ(	
7 พ .ย.62	เข้าพบอาจารย์ปรึกษาก่อน Present งาน	
16 พ .ย.62	Present โครงการ ครั้งที่ 2	
17 ธ.ค. 62	ส่งบทที่ 4	
22 ม .ค.63	ส่งบทที่ 5	
19 ก .พ.63	ตรวจรูปเล่มโครงการ	
26 ก .พ.63	ส่งรูปเล่ม แผ่นซีดี+เงินค่ารูปเล่ม+1 แผ่น	

รายงานผลปฏิบัติงานรายบุคคล

นาย ญัฐพงษ์ ลิมศิริพงษ์		
วันปี/เดือน/	การปฏิบัติงาน	หมายเหตุ
25 มิ .ย.62	คิดริเริ่มทำโครงการบริการ	
28 มิ .ย.62	ประชุมวางแผนเสนออาจารย์ที่ปรึกษาเพื่อขออนุมัติ	
12 ก.ค .62	ส่งบทที่ 1	
30ก.ค .62	ส่งบทที่ 2	
15 ส.ค .62	ส่งบทที่ 3	
4 ก.ย6 .2	ส่ง PowerPoint (แผนการดำเนินงาน เพื่อนำเสนอ+โครงการ)	
5 ก .ย.62	เข้าพบอาจารย์ที่ปรึกษาก่อน Present งาน	
21 ก .ย.62	Present โครงการ ครั้งที่ 1	
27 ก .ย.62	จัดเตรียมอุปกรณ์	
1 ต .ค.- .ค.ธ 3162	ดำเนินการบริการที่ 50/118 หมู่ 2 ซ.10 หมู่บ้านฉัตรเพชร ต สมุทรปราการ.บางพลี จ.บางแก้ว อ.10540	
6 พ.ย. 62	ส่ง PowerPoint แผนการ+โครงการ)ตลาดและแผนการผลิต เพื่อนำเสนอ(	
7 พ .ย.62	เข้าพบอาจารย์ปรึกษาก่อน Present งาน	
16 พ .ย.62	Present โครงการ ครั้งที่ 2	
17 ธ.ค. 62	ส่งบทที่ 4	
22 ม .ค.63	ส่งบทที่ 5	
19 ก .พ.63	ตรวจรูปเล่มโครงการ	
26 ก .พ.63	ส่งรูปเล่ม แผ่นซีดี+เงินค่ารูปเล่ม+1 แผ่น	

บัญชีรายรับ-รายจ่าย และใบเสร็จสินค้าในโครงการ

บัญชีรายรับ-รายจ่าย

โครงการ ธุรกิจบริการ เก็บผู้สาว(Lady shoes) (สัปดาห์ที่ 1)

ว/ด/ป	รายการ	รายรับ			รายจ่าย			คงเหลือ		
		จำนวน หน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน
12/10/62	เก็บเงินสมาชิก	3	1,407.00	4,220.00						4,220.00
	กาวยาว				3	300.00	300.00			3,920.00
	กาวยเหลี่ยม				3	150.00	150.00			3,770.00
	พื้นธรรมดาคู่				8	160.00	160.00			3,610.00
	พื้นเย็บขอบ				5	300.00	300.00			3,310.00
	เชือกคู่				6	30.00	30.00			3,280.00
	ส้นรองเท้าพลาสติก				8	320.00	320.00			2,960.00
	พื้นยางกันลื่น				8	640.00	640.00			2,320.00
	น้ำยากัดพื้น				3	450.00	450.00			1,870.00
	ป้ายไว้นิล				1	500.00	500.00			1,370.00
	รวม			4,220.00	รวม		2,850.00	รวม		1,370.00

บัญชีรายรับ-รายจ่าย และใบเสร็จสินค้าในโครงการ
 บัญชีรายรับ-รายจ่าย
 โครงการ ธุรกิจบริการ เกือบผู้สาว(Lady shoes) (สัปดาห์ที่ 2)

ว/ด/ป	รายการ	รายรับ			รายจ่าย			คงเหลือ		
		จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน
15/10/62	ยอดยกมา									1,370.00
	ซ่อมรองเท้าคัทชู	2	50.00	100.00						1,470.00
	ซ่อมรองเท้าแตะ	1	40.00	40.00						1,510.00
	รวม			140.00	รวม			รวม		1,510.00

บัญชีรายรับ-รายจ่าย และใบเสร็จสินค้าในโครงการ
 บัญชีรายรับ-รายจ่าย
 โครงการ ธุรกิจบริการ เกือบผู้สาว(Lady shoes) (สัปดาห์ที่ 3)

ว/ด/ป	รายการ	รายรับ			รายจ่าย			คงเหลือ		
		จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน
19/10/62	ยอดยกมา									1,510.00
	ซ่อมรองเท้าแตะหนัง	2	40.00	80.00						1,450.00
	ซ่อมรองเท้าผ้าใบชาย	1	50.00	50.00						1,500.00
	รวม			130.00	รวม			รวม		1,500.00

บัญชีรายรับ-รายจ่าย และใบเสร็จสินค้าในโครงการ
บัญชีรายรับ-รายจ่าย
โครงการ ธุรกิจบริการ เกือบผู้สาว(Lady shoes) (สัปดาห์ที่ 4)

ว/ด/ป	รายการ	รายรับ			รายจ่าย			คงเหลือ		
		จำนวน หน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน
21/10/62	ยอดยกมา									1,500.00
	ซ่อมรองเท้าผ้า	2	50.00	100.00						1,470.00
	ซ่อมรองเท้าผ้า	1	50.00	50.00						1,520.00
รวม				150.00	รวม			รวม		1,520.00

บัญชีรายรับ-รายจ่าย และใบเสร็จสินค้าในโครงการ

บัญชีรายรับ-รายจ่าย

โครงการ ธุรกิจบริการ เกือบผู้สาว(Lady shoes) (สัปดาห์ที่ 5)

ว/ด/ป	รายการ	รายรับ			รายจ่าย			คงเหลือ		
		จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน
23/10/62	ยอดยกมา									1,520.00
	ซ่อมรองเท้าคัทชู	3	50.00	150.00						1,670.00
	ซ่อมรองเท้าคัทชู	1	50.00	50.00						1,720.00
รวม				200.00	รวม			รวม		1,720.00

บัญชีรายรับ-รายจ่าย และใบเสร็จสินค้าในโครงการ
 บัญชีรายรับ-รายจ่าย
 โครงการ ธุรกิจบริการ เกือบผู้สาว(Lady shoes) (สัปดาห์ที่ 6)

ว/ด/ป	รายการ	รายรับ			รายจ่าย			คงเหลือ		
		จำนวน หน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน
26/10/62	ยอดยกมา									1,720.00
	ซ่อมรองเท้าผ้าใบชาย	2	50.00	100.00						1,820.00
	ซ่อมรองเท้าผ้าใบหญิง	2	50.00	100.00						1,920.00
รวม				200.00	รวม			รวม		1,920.00

บัญชีรายรับ-รายจ่าย และใบเสร็จสินค้าในโครงการ
 บัญชีรายรับ-รายจ่าย
 โครงการ ธุรกิจบริการ เก็บผู้สาว(Lady shoes) (สัปดาห์ที่ 7)

ว/ด/ป	รายการ	รายรับ			รายจ่าย			คงเหลือ		
		จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน
28/10/62	ยอดยกมา									1,920.00
	ซ่อมรองเท้าหนัง	2	40.00	80.00						2,000.00
	ซ่อมรองเท้าผ้าใบ	1	50.00	50.00						2,050.00
	ซ่อมเท้าคัทชู	2	50.00	100.00						2,150.00
รวม				230.00	รวม			รวม		2,150.00

บัญชีรายรับ-รายจ่าย และใบเสร็จสินค้าในโครงการ
 บัญชีรายรับ-รายจ่าย
 โครงการ ธุรกิจบริการ เกือบผู้สาว(Lady shoes) ริด (สัปดาห์ที่ 8)

ว/ด/ป	รายการ	รายรับ			รายจ่าย			คงเหลือ		
		จำนวน หน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน
31/10/62	ยอดยกมา									2,150.00
	ซ่อมรองเท้าคัทชู	3	50.00	150.00						2,300.00
	ซ่อมรองเท้าผ้าใบหญิง	2	50.00	100.00						2,400.00
รวม				350.00	รวม			รวม		2,400.00

ผลการดำเนินงานด้านงบประมาณ

โครงการ ธุรกิจบริการ เกือบผู้สาว (Lady shoes)

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของวิชาโครงการ
2. เพื่อสร้างประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจบริการและสร้างรายได้ระหว่างการศึกษา
3. เพื่อให้นักศึกษารู้จักปฏิบัติงานเป็นทีมและสามารถแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้

ยอดขายทั้งสิ้น	2,400.00	บาท
หักต้นทุนจากการดำเนินการ	2,000.00	บาท
กำไรสุทธิ	400.00	บาท
แบ่งทุนดำเนินงานให้สมาชิกในกลุ่ม 3 คน คนละ	133.33	บาท
ระยะเวลาในการดำเนินงาน : 8 ครั้ง		
แบ่งทุนดำเนินงานกำไรให้สมาชิกในกลุ่ม 3 คน คนละ	1,407.00	บาท

รายชื่อ

- | | | |
|-------------------------------|----------|-----|
| 1. นางสาว วิจิตรา สายัณห์ศิริ | 1,407.00 | บาท |
| 2. นางสาว มาลินี สุขศร | 1,407.00 | บาท |
| 3. นาย ณัฐพงษ์ ลิ้มศิริพงษ์ | 1,407.00 | บาท |

รวม	4,220.00	บาท
-----	----------	-----

ข้อเสนอแนะ

1. เตรียมความพร้อมของทีมงาน ฝึกปฏิบัติตนให้เกิดความชำนาญก่อนลงปฏิบัติงานจริง
2. ตรวจสอบวัสดุ อุปกรณ์ทุกครั้ง ก่อนปฏิบัติงาน

บทที่ 5

สรุปผลการดำเนินโครงการ และข้อเสนอแนะ

สรุปผลการดำเนินโครงการ

จากการดำเนินการบริการ เก็บผู้สาว(Lady shoes) ทางกลุ่มได้เริ่มดำเนินการบริการมาเป็นระยะเวลา 8 สัปดาห์ ผลการดำเนินการได้บรรลุวัตถุประสงค์ที่ทางกลุ่มได้ตั้งไว้โดยสามารถสร้างรายได้ระหว่างเรียนได้อีกด้วย ทำให้ทางกลุ่มมีทักษะในการปฏิบัติงานเป็นทีม รู้จักการแก้ไขปัญหาสามารถนำความรู้และประสบการณ์ใช้เป็นแนวทางในการดำเนินชีวิตในอนาคตได้

สรุปตารางการปฏิบัติงาน

ลำดับที่	วัน/เดือน/ปี	กิจกรรมที่ปฏิบัติ
1	24-28 มิ.ย. 62	คิดริเริ่มโครงการเพื่อขออนุมัติ
2	1-12 ก.ค. 62	ส่งบทที่ 1
3	15-31 ก.ค. 62	ส่งบทที่ 2
4	1-16 ส.ค. 62	ส่งบทที่ 3
5	2-6 ก.ย. 62	เข้าพบอาจารย์ที่ปรึกษาก่อน Present โครงการ ครั้งที่ 1
6	21 ก.ย. 62	นำเสนอโครงการ Present ครั้งที่ 1
7	1-31 ต.ค. 62	ปฏิบัติภาคสนาม และเข้ารับการนิเทศจากอาจารย์ที่ปรึกษา
8	1-8 พ.ย. 62	เข้าพบอาจารย์ที่ปรึกษาก่อน Present โครงการ ครั้งที่ 2
9	16 พ.ย. 62	นำเสนอโครงการ Present ครั้งที่ 2
10	16-20 ธ.ค. 62	ส่งบทที่ 4
11	20-24 ม.ค. 63	ส่งบทที่ 5
12	27-31 ม.ค. 63	ส่งบรรณานุกรม
13	3-7 ก.พ. 63	ส่งภาคผนวก ก-ง
14	10-14 ก.พ. 63	ส่งกิตติกรรมประกาศ
15	17-21 ก.พ. 63	ส่งตรวจรูปเล่มโครงการ
16	24-28 ก.พ. 63	ส่งรูปเล่ม+เงินค่ารูปเล่ม+แผ่นซีดี 1 แผ่น

ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินโครงการ

1. เพื่อนร่วมงานขาดความรู้เกี่ยวกับการทำงานและวิธีการใช้อุปกรณ์
2. สมาชิกในกลุ่มขาดความชำนาญในการปฏิบัติงานและขาดความกระตือรือร้น

การแก้ไขปัญหา

1. หาข้อมูลและวิธีทำในอินเทอร์เน็ตเพื่อเพิ่มทักษะและหาแหล่งข้อมูลเพื่อการฝึกฝน
2. ต้องเรียกสมาชิกภายในกลุ่มมาประชุมและปรึกษากันเพื่อไม่ให้เกิดข้อผิดพลาดในการทำงาน

ข้อเสนอแนะ แนวทางการพัฒนา

1. ต้องมีการหาความรู้ข้อมูลต่างๆเพื่อนำมาใช้ให้เกิดประโยชน์ในการดำเนินโครงการเพื่อให้โครงการสำเร็จไปได้ด้วยดี
2. ในการทำงานต้องมีการวางแผนความพยายามในการกระตือรือร้นเพื่อที่จะได้

บรรณานุกรม

ชลธิศ บรรเจิดธรรม (2559). การตลาดผ่านสื่อสังคมออนไลน์ การแสดงความรับผิดชอบต่อสังคมขององค์กร และความเหมาะสมของตนเองส่งผลต่อความตั้งใจซื้อผลิตภัณฑ์เครื่องหนังของผู้บริโภคในเขต กรุงเทพมหานคร. มหาวิทยาลัยกรุงเทพ. ค้นหาข้อมูลวันที่ 25 กรกฎาคม 2562.

จาก , <http://dspace.bu.ac.th/handle/123456789/1874>

ธัญนันท์ บุญอยู่. (2561). อิทธิพลของความสามารถทางนวัตกรรมในฐานะตัวแปรคั่นกลางที่ถ่ายทอดอิทธิพล ของวัฒนธรรมองค์การ การมุ่งเน้นการตลาด การจัดการความรู้และการเป็นผู้ประกอบการสู่ความ ได้เปรียบในการแข่งขันอย่างยั่งยืนของอุตสาหกรรมรองเท้าและเครื่องหนัง. ค้นหาข้อมูลวันที่ 25 กรกฎาคม 2562. จาก , [https://www.tci-](https://www.tci-thaijo.org/index.php/phdssj/article/view/136460/112599)

[thaijo.org/index.php/phdssj/article/view/136460/112599](https://www.tci-thaijo.org/index.php/phdssj/article/view/136460/112599)

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลกรุงเทพ. (2556). หลักการการให้บริการที่ดี. ค้นหาข้อมูลวันที่ 25

กรกฎาคม 2562. จาก , <http://wiki.rmuk.ac.th/index.php/>

วรรณรอง ศรีศิริรุ่ง. (2561). พฤติกรรมการซื้อขายสินค้าและการบริการของวัยรุ่นในเขต

กรุงเทพมหานคร. คณะ

บริหารธุรกิจ สาขาการจัดการธุรกิจการค้าสมัยใหม่ สถาบันการจัดการปัญญาภิวัฒน์.

ค้นหาข้อมูล

วันที่ 25 กรกฎาคม 2562. จาก , <https://www.tci-thaijo.org/index.php/ejChophayom/>

[article/ view/ 130344/111594](https://www.tci-thaijo.org/index.php/ejChophayom/article/view/130344/111594)

สโรชา บินสเล. (2559). พฤติกรรมผู้บริโภคการตลาดบนอินเทอร์เน็ต และการโฆษณา. ค้นหาข้อมูลวันที่ 7

กรกฎาคม 2562. จาก , [https://sites.google.com/site/karphanichyilekthrxniks/raywicha-](https://sites.google.com/site/karphanichyilekthrxniks/raywicha-thi-sxn/raywicha-khnitsastr/2-phvtikrrm-phu-briphokh-kar-tlad-bn-xintexrnet-laea-khos-a)

[thi-sxn/raywicha-khnitsastr/2-phvtikrrm-phu-briphokh-kar-tlad-bn-xintexrnet-laea-khos-a](https://sites.google.com/site/karphanichyilekthrxniks/raywicha-thi-sxn/raywicha-khnitsastr/2-phvtikrrm-phu-briphokh-kar-tlad-bn-xintexrnet-laea-khos-a)

ภาคผนวก ก โครงการ

- แบบนำเสนอขออนุมัติโครงการ
- บันทึกการเข้าพบอาจารย์ที่ปรึกษาและอาจารย์ที่ปรึกษาร่วมโครงการ



แบบนำเสนอขออนุมัติโครงการ
สาขาวิชาการตลาด วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนการ
ภาคเรียนที่ 1-2 ปีการศึกษา 2562

ชื่อโครงการ	เกิ๊บผู้สาว (Lady shoes)	
ระยะเวลาการดำเนินงาน	มิถุนายน 2562 - กุมภาพันธ์ 2563	
สถานที่การดำเนินงาน	หมู่บ้านจตุรเพชร	
ประมาณค่าใช้จ่าย	4,500 บาท	
ผู้รับผิดชอบโครงการ		
1. นางสาว มาลินี	ศุภสร	รหัสประจำตัว 39207 ปวช.3/3
2. นาย ณัฐพงษ์	ลิ้มสิริพงษ์	รหัสประจำตัว 39324 ปวช.3/3
3. นางสาว วิจิตรา	สายัณห์ศิริ	รหัสประจำตัว 39362 ปวช.3/3

ลงชื่อ.....ประธานโครงการ

(นางสาววิจิตรา สายัณห์ศิริ)/...../.....

ความเห็นของอาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ

.....
.....
.....

ความเห็นของอาจารย์ที่ปรึกษาร่วมโครงการ

.....
.....
.....

ลงชื่อ.....

(อาจารย์ธน นลาธนวิรุฬห์)/...../.....

ลงชื่อ.....

(อาจารย์ศักดิ์สยาม สุทัศน์)/...../.....

ลงชื่อ.....หัวหน้าสาขาวิชาการตลาด

(อาจารย์วงศ์เดือน ประไพวัชรพันธ์)/...../.....

ชื่อโครงการ เก็บผู้สาว (Lady shoes)
แผนงาน นักศึกษาสาขาวิชาการตลาด โครงการกลุ่มธุรกิจบริการ

อาจารย์ที่ปรึกษา อาจารย์ ชนน ลากชนวิรุพห์

อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม อาจารย์ศักดิ์สยาม สุทัศน์

ผู้รับผิดชอบโครงการ

- | | | |
|------------------|--------------|------------------|
| 1. นางสาวจิตรรา | สายัณห์ศิริ | ประธานโครงการ |
| 2. นางสาว มาลินี | ศุภสร | รองประธานโครงการ |
| 3. นาย ณัฐพงษ์ | ลิ้มสิริพงษ์ | สมาชิกกลุ่ม |

หลักการและเหตุผล

ปัจจุบันมีสินค้าประเภทเทคโนโลยีและแฟชั่นเป็นจำนวนมากอย่างแพร่หลายเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้ามีการพัฒนาเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา เช่น โทรศัพท์มือถือ กระเป๋า เสื้อผ้า รองเท้า เป็นต้น เทคโนโลยีมีความล้ำหน้าไปมาก อินเทอร์เน็ตจึงมีบทบาทสำคัญต่อสังคมในยุคปัจจุบัน และมีความจำเป็นต่อชีวิตของคนในปัจจุบันเป็นอย่างมาก เทคโนโลยีทำให้เกิดการพัฒนาให้ทันสมัย เพราะช่วยอำนวยความสะดวกแก่ผู้ซื้ออีกอย่างยังเป็นการเพิ่มช่องทางการทำการค้าให้มากยิ่งขึ้นอีกด้วย และเพจรองเท้า เก็บผู้สาว (Lady shoes) สามารถนำสินค้าได้ในสถานที่ต่าง ๆ ลูกค้าสามารถทำการชำระเงินผ่านทางธนาคารได้อีกด้วย คณะผู้จัดทำโครงการจึงเล็งเห็นช่องทางการตลาด โดยคิดจะทำการซ่อมรองเท้า เพื่อทำให้สินค้าเหล่านี้มีความสวยงามตอบสนองค่านิยมไลฟ์สไตล์ของบุคคลผู้ชื่นชอบเทคโนโลยีและแฟชั่นมากขึ้น

จุดเด่นของร้านเราคือการเพิ่มลูกเล่นใหม่ให้น่าสนใจยิ่งขึ้น โดยการใส่ลูกปัดและคล้อยคริสตัล เป็นต้น เพื่อเป็นการเพิ่มความเด่นให้กับรองเท้าหนัง ซึ่งทำให้รองเท้าหนังสวยและโดดเด่นยิ่งขึ้นและก็เป็นที่ต้องการของตลาดมากขึ้น จึงคิดให้ลูกค้าสนใจในตัวสินค้าและในระยะสั้นได้คาดหวังว่ารองเท้าหนังแฟชั่นจะเป็นที่ต้องการของตลาดมากยิ่งขึ้น

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของวิชาโครงการ
2. เพื่อสร้างประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจบริการ สร้างรายได้ระหว่างการศึกษา
3. เพื่อให้นักศึกษารู้จักปฏิบัติงานเป็นทีมและสามารถแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้

กลุ่มเป้าหมาย

1. เสนอการบริการสินค้าให้กับกลุ่มบุคคลที่มีความสนใจสินค้าประเภทรองเท้าหนังแฟชั่น
2. ซ่อมรองเท้าให้กับลูกค้า เช่น นักเรียน นักศึกษา

วิธีการดำเนินการ

ขั้นที่ 1 ขั้นเตรียมการ

1. เตรียมคิดรูปแบบธุรกิจบริการสินค้า
2. ประชุมวางแผนงาน วางรูปแบบงาน และจัดสรรงบประมาณ
3. ร่างโครงการเสนออาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ
4. จัดเตรียมวัสดุอุปกรณ์ที่จะทำธุรกิจบริการ
5. จัดเตรียมสถานที่ในการลงมือปฏิบัติงาน
6. จัดทำแผนธุรกิจและแผนกลยุทธ์ และการส่งเสริมการตลาด

ขั้นที่ 2 ขั้นดำเนินการ

1. จัดซื้อวัตถุดิบ และตรวจสอบความพร้อมของอุปกรณ์และสถานที่ปฏิบัติงาน
2. ทดลองปฏิบัติการบริการ ประเมินผลการปฏิบัติงาน
3. ปฏิบัติดำเนินงานธุรกิจตามขั้นตอนการบริการ ที่วางแผนไว้
4. จัดกิจกรรมทางการตลาด และการส่งเสริมการตลาด

ขั้นที่ 3 ขั้นประเมินผล

1. สรุปผลการปฏิบัติงานบริการ
2. แบบสอบถามความพึงพอใจของลูกค้า
3. รายงานสรุปผลการดำเนินงาน

ขั้นตอนดำเนินงาน

ขั้นตอนดำเนินการ	ปี 2561							ปี 2562	
	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.
1.เตรียมคิดรูปแบบธุรกิจบริการสินค้า	↔								
2.ประชุมวางแผนงาน วางรูปแบบงาน และจัดสรรงบประมาณ		↔							
3.ร่างโครงการเสนออาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ			↔						
4.จัดเตรียมวัสดุอุปกรณ์และสถานที่ที่จะทำธุรกิจบริการสินค้า				↔					
5.จัดทำแผนธุรกิจและแผนกลยุทธ์ และการส่งเสริมการตลาด					↔				
6. ลงมือปฏิบัติงานตามแผนงาน และขั้นตอนการดำเนินงานที่วางไว้						↔			
7. สรุปผลการปฏิบัติงาน								↔	
8. ส่งรายงานสรุปผลการดำเนินงาน									↔

วัน เวลา สถานที่

เริ่มดำเนินงานตั้งแต่ กรกฎาคม2562 ถึง กุมภาพันธ์ 2563

สถานที่ปฏิบัติงาน 50/118 ซ.10 หมู่ 2 ถ.หลังวัดหนามแดง ต.บางแก้ว อ.บางพลี

จ.สมุทรปราการ 10540

งบประมาณ และวัสดุอุปกรณ์

งบประมาณในการลงทุน เป็นเงิน 4,500 บาท

1. วัสดุดิบ

หนังวัว	300	บาท
กระดุมแป๊ก	50	บาท
ที่ตอกกระดุมแป๊ก	100	บาท
พื้นรองเท้า	200	บาท
ผ้าฝ้ายเลื่อมมันเงา	250	บาท
รวม	900	บาท

2. อุปกรณ์

กรรไกรตัดหนัง	120	บาท
กาวเหลื่อง	250	บาท
ค้อน	100	บาท
เบียง รองเจาะตัวดอกชำ	150	บาท
รวม	620	บาท

3. เบ็ดเตล็ด

ค่าไวนิล	500	บาท
ค่าเครื่องแบบพนักงาน 100 บาท ต่อคน 3 คน	300	บาท
รวมทั้งสิ้น	2,320	บาท

การติดตามผลและการประเมิน

1. นำเสนอผลงานเพื่อให้คณะกรรมการเป็นผู้ประเมิน
2. แบบสอบถามแสดงความพึงพอใจของลูกค้า
3. รายงานสรุปผลการดำเนินการ และงบประมาณ

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

1. การดำเนินงานบรรลุตามวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของวิชาโครงการ
2. สามารถสร้างประสบการณ์ในธุรกิจการบริการ เพิ่มรายได้ระหว่างการศึกษา
3. ทำให้สมาชิกในกลุ่มเกิดความสามัคคีมีความร่วมมือจากการทำงานเป็นทีม และสามารถแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้

ปัญหาและอุปสรรค

1. การปฏิบัติงานอาจล่าช้า หรือไม่เป็นไปตามแผนงาน
2. วัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการปฏิบัติงานอาจชำรุด เสียหาย

ข้อเสนอแนะ

1. เตรียมความพร้อมของทีมงาน ฝึกปฏิบัติคนให้เกิดความชำนาญก่อนลงปฏิบัติงานจริง
2. ตรวจสอบวัสดุ อุปกรณ์ทุกครั้ง ก่อนปฏิบัติงาน

ลงชื่อ.....

(อาจารย์ธน ลากธนวิรุฬห์)

อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ

ลงชื่อ.....

(อาจารย์ศักดิ์สยาม สุทัศน์)

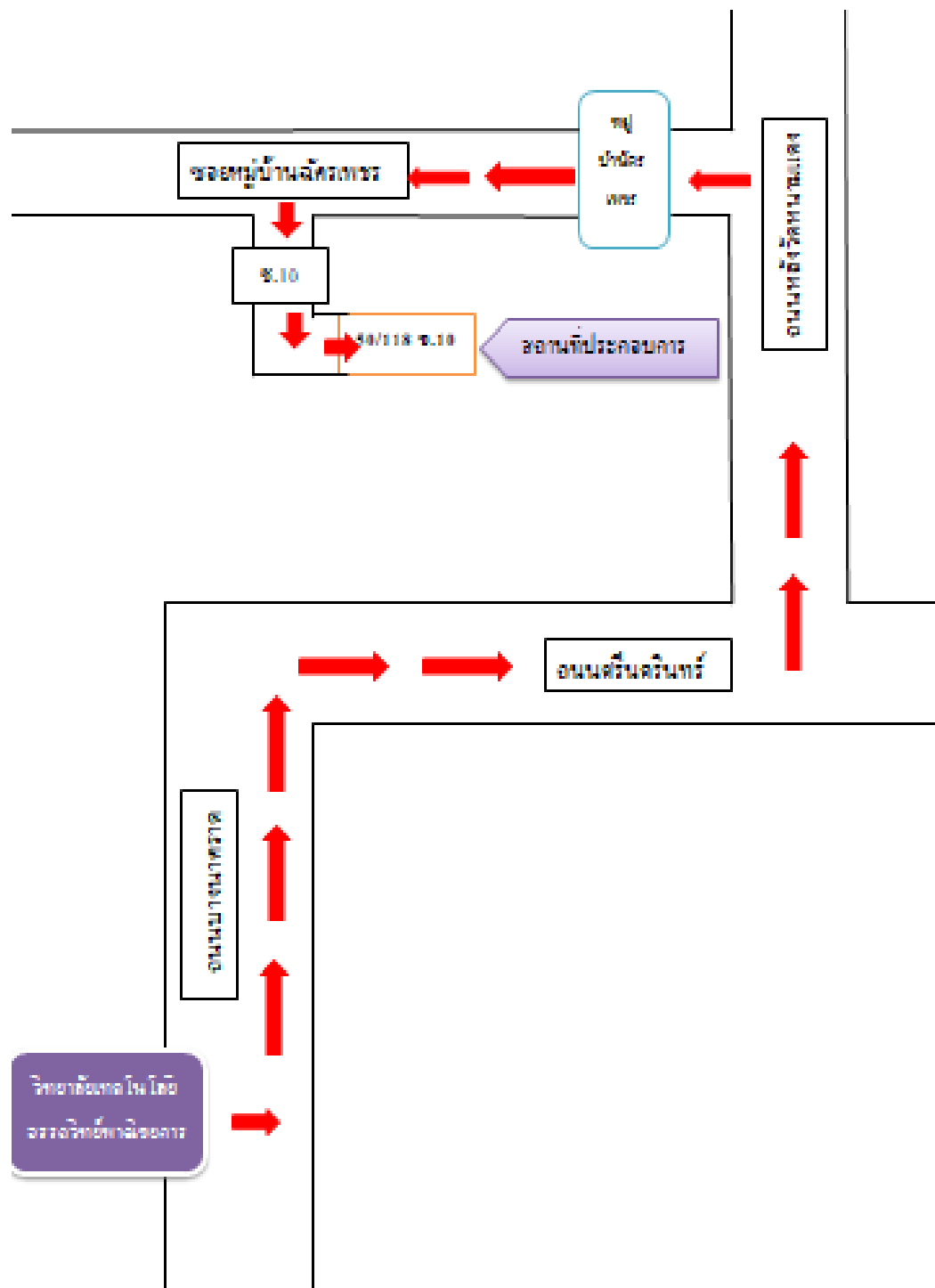
อาจารย์ที่ปรึกษาร่วมโครงการ

ลงชื่อ.....

(อาจารย์วงศ์เดือน ประไพวัชรพันธ์)

อาจารย์หัวหน้าสาขาวิชาการตลาด

สถานที่ดำเนินโครงการ



บันทึกการเข้าพบอาจารย์ที่ปรึกษา และอาจารย์ที่ปรึกษาร่วม

โครงการ ธุรกิจบริการ เก็บผู้สาว (Lady shoes)

ที่ปรึกษาโครงการ อาจารย์ชนน ลาภธนวิรุฬห์

ที่ปรึกษาร่วมโครงการ อาจารย์ศักดิสยาม สุทัศน์

ผู้รับผิดชอบโครงการ นางสาว มาลินี ศุภสร ระดับชั้น ปวช.3/3 เลขที่ 11

นาย ณัฐพงษ์ ลิ้มสิริพงษ์ ระดับชั้น ปวช.3/3 เลขที่ 25

นางสาว วิจิตรวาทย์ สหายพันธ์ศิริ ระดับชั้น ปวช.3/3 เลขที่ 28

ลำดับ ที่	รายการ	วันที่	ลงชื่อ ที่ปรึกษา	ลงชื่อ ที่ปรึกษาร่วม
1	กำหนดส่ง โครงการเพื่อขออนุมัติ	24-28 มี.ย.62		
2	กำหนดส่ง เนื้อหา บทที่ 1 (บทนำ)	1-12 ก.ค.62		
3	กำหนดส่ง เนื้อหา บทที่ 2 (แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง)	15-31 ก.ค.62		
4	กำหนดส่ง เนื้อหา บทที่ 3 (วิธีการดำเนินโครงการ)	1-16 ส.ค.62		
	แผนการดำเนินงาน			
	- ความเป็นมาของธุรกิจ			
	- ผลิตภัณฑ์			
	- แผนการบริหารจัดการ			
	- แผนการตลาด			
	- แผนการผลิต/ การขาย/ การบริการ			
	- แผนการเงิน			
	- แผนฉุกเฉิน หรือแผนประเมินความเสี่ยง			
5	กำหนดส่ง PowerPoint (โครงการ + บทที่ 1-3 แผนการดำเนินงาน กับอาจารย์ที่ปรึกษา เพื่อเตรียมนำเสนอโครงการ Present ครั้งที่ 1)	2-6 ก.ย.62		
6	นำเสนอโครงการ (Present)ครั้งที่ 1	21 ก.ย.62		
7	ปฏิบัติภาคสนาม ระยะเวลาไม่ต่ำกว่า 8 ครั้ง (ปฏิบัติการขาย/งานบริการ/งานประดิษฐ์) เข้ารับการนิเทศ จากอาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ	1-31 ต.ค.62		

ลำดับ ที่	รายการ	วันที่	ลงชื่อ ที่ปรึกษา	ลงชื่อ ที่ปรึกษาร่วม
8	กำหนดส่ง PowerPoint (โครงการ+ แผนการตลาด และ แผนการผลิต) กับอาจารย์ที่ปรึกษา เพื่อเตรียมนำเสนอโครงการ Present ครั้งที่ 2 รวมทั้งการออกร้านจัดแสดงสินค้า/ บริการ/ แสดงผลงานประดิษฐ์)	1-8 พ.ย.62		
9	นำเสนอโครงการ (Present)ครั้งที่ 2 (แผนการตลาด แผนการผลิต และการออกร้านจัดแสดงสินค้า/บริการ/แสดงผลงานประดิษฐ์)	16 พ.ย. 62		
10	กำหนดส่ง แบบสอบถามโครงการ	2-6 ธ.ค.62		
11	งาน ATCนิทรรศน์ (ออกร้าน และแจกแบบสอบถามโครงการ)	13 ธ.ค.62		
12	กำหนดส่ง เนื้อหา บทที่ 4 (ปฏิบัติงานรายบุคคล)	16-20 ธ.ค.62		
	(บัญชี+ ผลการดำเนินงานด้านงบประมาณ)	13-17 ม.ค.63		
13	กำหนดส่ง เนื้อหา บทที่ 5 (สรุปผลการดำเนินงานโครงการ ปัญหาอุปสรรค และข้อเสนอแนะแนวทางการพัฒนา)	20-24 ม.ค.63		
14	กำหนดส่ง บรรณานุกรม	27-31 ม.ค.63		
15	กำหนดส่ง ภาคผนวก ก – ง (แปรผลแบบสอบถาม ประมวลภาพ ประวัติผู้จัดทำโครงการ)	3-7 ก.พ.63		
16	กำหนดส่ง กิตติกรรมประกาศ บทคัดย่อ และสารบัญ	10-14 ก.พ.63		
17	กำหนดส่ง ตรวจรูปเล่มโครงการ	17-21 ก.พ.63		
18	ส่งรูปเล่ม+เงินค่ารูปเล่ม+แผ่นซีดี 1 แผ่น	24-28 ก.พ.63		

ภาคผนวก ข แบบสอบถาม

- รายงานผลการประเมินจากแบบสอบถาม
- ตัวอย่างแบบสอบถาม

รายงานผลการประเมินจากแบบสอบถาม

รายงานผลการประเมินโครงการบริการเก็บผู้สาว (Lady shoes) จากการสำรวจกลุ่มตัวอย่างทั้งสิ้น 100 ตัวอย่าง สรุปได้ดังนี้

ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม (แสดงค่าความถี่ และร้อยละ)

ส่วนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม
ตารางที่ 1 ลักษณะกลุ่มตัวอย่างผู้ตอบแบบสอบถาม

เพศ	ความถี่	ร้อยละ
ชาย	47	47
หญิง	53	53
รวม	100	100

จากตารางที่ 1 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง เพศ พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้ใช้บริการ เป็นเพศหญิง มีจำนวน 53 คน คิดเป็นร้อยละ 53 และเพศชายมีจำนวน 47 คน คิดเป็นร้อยละ 47 คน ตามลำดับ

ตารางที่ 2 ลักษณะกลุ่มตัวอย่างผู้ตอบแบบสอบถามระดับอาชีพ

อาชีพ	ความถี่	ร้อยละ
นักศึกษา	40	40
พนักงานบริษัท	50	50
อื่นๆ	10	10
รวม	100	100

จากตารางที่ 2 พบว่ากลุ่มตัวอย่างแบบสอบถามที่เป็นกลุ่มอาชีพ พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็น อาชีพพนักงานบริษัท จำนวน 50 คน คิดเป็นร้อยละ 50 อาชีพนักศึกษา จำนวน 40 คน คิดเป็น 40 และอาชีพ อื่นๆ จำนวน 10 คิดเป็นร้อยละ 10 ตามลำดับ

ตารางที่ 3 ลักษณะกลุ่มตัวอย่างของผู้ตอบแบบสอบถามระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา	ความถี่	ร้อยละ
ต่ำกว่าปริญญาตรี	50	50
ปริญญาตรี	30	30
สูงกว่าปริญญาตรี	20	20
รวม	100	100

ตารางที่ 3 พบว่า ระดับการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรี มีจำนวน 50 คน คิดเป็นร้อยละ 50 ระดับ ปริญญาตรีมีจำนวน 30 คน คิดเป็นร้อยละ 30 และสูงกว่าปริญญาตรี มีจำนวน 20 คน คิดเป็นร้อยละ 20

ความพึงพอใจของนักศึกษาที่มีต่อการบริการ เก็บผู้สาว (Lady shoes) ของวิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถ วิทยพัฒน์ชยการ (แสดงค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย มาตรฐาน) มีระดับการประเมินความพึงพอใจดังต่อไปนี้

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับความพึงพอใจในการให้บริการ กลุ่ม เก็บผู้สาว

ตารางที่ 4 ความพึงพอใจในการบริการ

ข้อพิจารณา	$\overline{(X)}$	SD	ระดับความคิดเห็น
1.รูปแบบของสินค้า	4.48	0.502116732	เห็นด้วยมากที่สุด
2.การให้บริการความรู้สึกล หลังจากที่ได้รับบริการ	3.8	1.302677895	เห็นด้วยมาก
3.ราคาของการบริการเหมาะสม กับการบริการ	4.32	0.468826172	เห็นด้วยมากที่สุด
4.พูดจาสุภาพกับลูกค้า และการ แต่งกายเรียบร้อยสุภาพ	4.13	0.46395315	เห็นด้วยมากที่สุด

จากตารางที่ 4

พบว่ารูปแบบของการบริการ ค่าเฉลี่ย $\overline{(X)} = 4.48$

การให้บริการความรู้สึกลังจากที่ได้รับบริการ ค่าเฉลี่ย $\overline{(X)} = 3.8$

ราคาของการบริการเหมาะสมกับการบริการ ค่าเฉลี่ย $\overline{(X)} = 4.32$

พุดจาสุภาพกับลูกค้าและการแต่งกายเรียบร้อยสุภาพ ค่าเฉลี่ย $\overline{(X)} = 4.13$

โดยภาพรวมของผู้ตอบแบบสอบถามผู้ใช้บริการมีความคิดเห็นค่าเฉลี่ย $\overline{(X)} = 4.18$ อยู่ในระดับ
เห็นด้วยมากที่สุด



แบบสอบถาม

ใบประเมินโครงการบริการเกิບผู้สาว (Lady shoes)

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนตัวของผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงใน () หน้าข้อที่ตรงกับความเป็นจริงมากที่สุด

1.เพศ

() ชาย

() หญิง

2.อาชีพ

() นักศึกษา

() พนักงานบริษัท

() อื่นๆ

3.ระดับการศึกษา

() ต่ำกว่าปริญญาตรี

() ปริญญาตรี

() สูงกว่าปริญญา

ตรี

ส่วนที่ 2 ความพึงพอใจต่อโครงการ

5 = มากที่สุด 4 = มาก 3 = ปานกลาง 2 = น้อย 1 = น้อยที่สุด

ที่	รายการ	ระดับความพึงพอใจ				
		5	4	3	2	1
1	รูปแบบของสินค้า					
2	การให้บริการความรู้สึกลังจากที่ได้รับบริการ					
3	ราคาของการบริการเหมาะสมกับการบริการ					
4	พุดจาสุภาพกับลูกค้า และการแต่งกายเรียบร้อยสุภาพ					

ข้อเสนอแนะ.....

.....

ขอขอบคุณสำหรับความร่วมมือ

ภาคผนวก ค

- ตราสินค้า รูปแบบผลิตภัณฑ์หรือบริการในโครงการ
- ป้ายร้าน
- รูปภาพวัสดุอุปกรณ์ของผลิตภัณฑ์หรือบริการในโครงการ
- รูปภาพขั้นตอนการให้บริการ

ตราสินค้า รูปแบบผลิตภัณฑ์หรือบริการในโครงการ



ป้ายร้าน

LADY SHOES  เก็บผู้สาว LADY SHOES

เก็บผู้สาว

ค่าบริการ 50-100 บ.

 50/118 หมู่ 2 ซอย 10 ต.บางนาแก้ว
อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ 10540

 093 2946 149

P รับซ่อมรองเท้าฟรีภายใน 1 ชั่วโมง นับถึงวันแรกที่ซื้อไป ถ้าพบข้อบกพร่อง
1 ชั่วโมงจะคิดค่าบริการซ่อมรองเท้าไม่เกิน 50-100 บาท



รูปภาพวัสดุ อุปกรณ์ของผลิตภัณฑ์หรือบริการในโครงการ



1.พื้นรองเท้า



2.ตัวดอกชำ



3.กรรไกรตัดหนัง



4.ค้อน



5.แผ่นหนังน้ำมัน PVC



6.โฟม PVC



7.น้ำยากัดพื้น



8.ขาเหล็ก 3 ขา



9. กาวเหลือง



10. เชือกไนลอน



11. ค้อนยาง



12. คีมและที่ขัดรองเท้า



13. ซ้ำเจาะหนัง

LADY SHOES

f เก็บผู้สาว LADY SHOES

เก็บผู้สาว

ค่าบริการ 50-100 บ.

50/118 หมู่ 2 เขต 10 อ.บางนา
อ.บางนา จ.สมุทรปราการ 10540

093 2946 149

P **โปรโมชั่น**
1. บริการทำรองเท้า 1 คู่ (ไม่รวมค่าวัสดุ) 50-100 บาท
2. บริการทำรองเท้า 1 คู่ (รวมค่าวัสดุ) 50-100 บาท

14. ไลน์

รูปภาพขั้นตอนการให้บริการ



1.รับสินค้าจากลูกค้า และเริ่มปฏิบัติงาน



2.ตรวจดูความชำรุดของสินค้า



3. คึงพื้นรองเท้าออก และทาน้ำยากัดพื้น



4. ทากาวและแปะพื้นรองเท้า



5. ทบพื้นรองเท้าและนำกระดาษดันทรงใส่ในรองเท้า

ภาคผนวก ง ประวัติผู้ดำเนินโครงการ

ประวัติผู้ดำเนินงาน



นางสาว วิจิตรา สายัณห์ศิริ

ที่อยู่ 31/44 หมู่ 9 ต.สำโรง อ.พระประแดง

จ.สมุทรปราการ 10130

เบอร์โทรศัพท์ 093-294-6149

ประวัติผู้ดำเนินงาน



นางสาว มาลินี ศุภสร

ที่อยู่ 50/118 ต.บางแก้ว อ.บางแก้ว

จ.สมุทรปราการ 10540

เบอร์โทรศัพท์ 063-050-5668

ประวัติผู้ดำเนินงาน



นาย ณัฐพงษ์ ลิ้มศิริพงษ์

ที่อยู่ 7/472 หมู่ 7 ต.เทพารักษ์ อ.เมือง

จ.สมุทรปราการ 10270

เบอร์โทรศัพท์ 088-671-2998