



การศึกษาการตลาดของการสร้างแอปพลิเคชัน
เพื่อโฆษณาสินค้าและบริการบนระบบแอนดรอยด์และระบบไอโอเอส
: บริษัทวิชวัน ซิสเต็ม จำกัด

THE STUDY OF MARKETING AND APPLICATION CREATION
FOR ADVERTISING ON ANDROID SYSTEM AND IOS SYSTEM
: WISH WON SYSTEM COMPANY LIMITED

นางสาวอังกวรา นนท์พละ

รายงานฝึกงานนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
ปริญญาบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจญี่ปุ่น
คณะบริหารธุรกิจ สถาบันเทคโนโลยีไทย – ญี่ปุ่น
ปีการศึกษา 2556

การศึกษาการตลาดของการสร้างแอปพลิเคชัน
เพื่อโฆษณาสินค้าและบริการบนระบบแอนดรอยด์และระบบไอโอเอส
: บริษัทวิชั่น ซิสเต็ม จำกัด

THE STUDY OF MARKETING AND APPLICATION CREATION
FOR ADVERTISING ON ANDROID SYSTEM AND IOS SYSTEM
: WISH WON SYSTEM COMPANY LIMITED

นางสาวอังกิรา นนท์พละ

รายงานฝึกงานนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
ปริญญาบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจญี่ปุ่น
คณะบริหารธุรกิจ สถาบันเทคโนโลยีไทย – ญี่ปุ่น
ปีการศึกษา 2556

คณะกรรมการสอบ

.....ประธานกรรมการสอบ

(อาจารย์รังสรรค์ เลิศในสัตย์)

.....กรรมการและอาจารย์ที่ปรึกษา

(อาจารย์น้ำพร สติรกุล)

.....กรรมการสอบ

(อาจารย์อารีรัตน์ ลิ้มพะพันธุ์)

ลิขสิทธิ์สถาบันเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น

หัวข้อ

การศึกษาการตลาดของการสร้างแอปพลิเคชัน

เพื่อโฆษณาสินค้าและบริการบนระบบแอนดรอยด์และระบบไอโอเอส

: บริษัทวิชนัน ซิสเต็ม จำกัด

THE STUDY OF MARKETING AND APPLICATION CREATION
FOR ADVERTISING ON ANDROID SYSTEM AND IOS SYSTEM

: WISH WON SYSTEM COMPANY LIMITED

หน่วยกิต

1

ผู้เขียน

นางสาวอังกวรา นนทพัล

อาจารย์ที่ปรึกษา

อาจารย์น้ำพร สติกรกุล

หลักสูตร

บริหารธุรกิจบัณฑิต

สาขาวิชา

บริหารธุรกิจญี่ปุ่น

คณะ

บริหารธุรกิจ

ปีการศึกษา

2556

บทคัดย่อ

รายงานฉบับนี้เป็นการศึกษาการตลาดของการสร้างแอปพลิเคชัน เพื่อโฆษณาสินค้าและบริการบนโทรศัพท์มือถือสมาร์ทโฟน บริษัทวิชนัน ซิสเต็ม จำกัด

ในการปฏิบัติงานฝ่ายการตลาดและการขาย ได้ต่อยอดการตลาด ของโปรเจกต์แอปพลิเคชัน เพื่อโฆษณาสินค้าและบริการบนระบบแอนดรอยด์และระบบไอโอเอส หรือ MomentSX Application ของบริษัท ให้เห็นภาพชัดเจนมากขึ้น

จากการศึกษาการตลาดและความเป็นมาของแอปพลิเคชัน พบว่าการสร้างแอปพลิเคชันของบริษัทต้องมีเป้าหมายที่ชัดเจนและจุดเด่นที่ไม่เหมือนใคร เน้นใช้งานได้ง่ายและเกิดประโยชน์สูงสุดต่อผู้ใช้งาน

คำสำคัญ : การตลาด , แอปพลิเคชัน

Subject	The Study of Marketing and Application Creation for Advertising on Android System and Ios System :Wish Won System Company Limited
Credit	1
Author	ANGWARA NONPALA
Course	Bachelor of Business Administration
Major	Bachelor of Business Japanese
Faculty	Bachelor of Business Administration
Adviser	NAMPORN SATHIRAKUL
Adviser(Office)	MR.AKKARAWAT THITISUD
Company	Wish Won System Company Limited
Year	2013

Abstract

During my internship in Marketing & Sales section in Wish Won System Company Limited. I've got a chance to take part in developing the Application celled MomesntSX.

MomentSX Application is a creative tool for advertising on android system and ios system. I realized from study that the clear target, differentiation, practical, and user's behavior optimization are keywords for the success in marketing the Application.

Keyword : Marketing / Application

กิตติกรรมประกาศ (Acknowledgment)

การที่ข้าพเจ้าได้เข้ารับการฝึกปฏิบัติงาน ณ บริษัทวิชวัน ซิสเท็ม จำกัด ฝ่ายการตลาดและการขาย ตั้งแต่วันที่ 5 มีนาคม พ.ศ.2557 จนถึงวันที่ 16 พฤษภาคม พ.ศ.2557 ส่งผลให้ข้าพเจ้าได้รับประสบการณ์ต่าง ๆ มากมายที่สามารถนำไปใช้ได้จริง การที่รายงานฉบับนี้สำเร็จลงด้วยดีเพราะได้รับความอนุเคราะห์ความร่วมมือและการสนับสนุนจากหลายฝ่าย ดังต่อไปนี้

- | | |
|------------------------------------|-------------------------------|
| 1. นายอัครวัฒน์ ฐิติสุทธิ์ | President / Marketing Manager |
| 2. นายกฤษณะ จงปริบูรณ์ | Programmer Internship |
| 3. นายพรเทพ แดงเสมอ | Programmer Internship |
| 4. นางสาวกุลนิษฐ์ กอสัมพันธ์ | Programmer Internship |
| 5. Mr.Ramarolahy Tovoherly Olivier | Programmer Manager |
| 6. Mr.Joserh Lukas M.Rodriguez | Programmer |
| 7. Mr.Jerome Pham | Marketing Internship |
| 8. Miss Demetia Greau | Marketing Internship |

ข้าพเจ้าใคร่ขอขอบพระคุณผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องทุกท่าน ที่ให้การดูแลพร้อมให้คำแนะนำในการฝึกปฏิบัติงานรวมถึงอาจารย์ที่ปรึกษา อาจารย์น้ำพร สติรกุล ที่มีส่วนร่วมในการให้ข้อมูล คำแนะนำ และเป็นที่ปรึกษาในการจัดทำรายงานฉบับนี้จนเสร็จสมบูรณ์ ข้าพเจ้าขอใคร่ขอบคุณเป็นอย่างสูงไว้ ณ ที่นี้ด้วย

(นางสาวอังกวรา นนท์พละ)

ผู้จัดทำรายงาน

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อ.....	(2)
Abstract.....	(3)
กิตติกรรมประกาศ.....	(4)
สารบัญ.....	(5)
สารบัญตาราง.....	(7)
สารบัญภาพ.....	(8)
บทที่ 1 บทนำ.....	1
1.1 ชื่อและที่ตั้งขององค์กร.....	1
1.2 ลักษณะธุรกิจขององค์กร.....	2
1.3 รูปแบบการจัดองค์กรและการบริหารองค์กร.....	4
1.4 ตำแหน่งและหน้าที่งานที่นักศึกษาที่ได้รับมอบหมาย.....	4
1.5 พนักงานที่ปรึกษาและตำแหน่งของพนักงานที่ปรึกษา.....	4
1.6 ระยะเวลาที่ปฏิบัติงาน.....	5
1.7 วัตถุประสงค์ของการปฏิบัติงาน.....	5
1.8 ผลที่คาดว่าจะได้รับการฝึกงาน.....	5
บทที่ 2 แนวคิดและทฤษฎีที่ใช้ในการปฏิบัติงาน.....	6
2.1 การตลาดออนไลน์ (E-Commerce).....	6
2.2 การตลาดเป้าหมาย (Target Marketing).....	10
2.3 กลยุทธ์การสร้างความแตกต่าง (Differentiation)	12
2.4 กลยุทธ์ทางการตลาด(4Ps).....	13
บทที่ 3 แผนการปฏิบัติและขั้นตอนการดำเนินงาน.....	16
3.1 แผนการปฏิบัติงาน.....	16

สารบัญ(ต่อ)

	หน้า
3.2 รายละเอียดงานที่ปฏิบัติในการฝึกงาน.....	17
3.3 ขั้นตอนการดำเนินงาน.....	17
บทที่ 4 ผลการดำเนินงาน และการสรุปผลดำเนินงานต่างๆ.....	21
4.1 ขั้นตอนการดำเนินงาน.....	21
4.2 ผลการดำเนินงาน.....	22
4.3 วิเคราะห์และวิจารณ์ข้อมูลโดยเปรียบเทียบกับผลที่ได้รับกับวัตถุประสงค์และ จุดมุ่งหมายในการดำเนินงาน	22
บทที่ 5 บทสรุปและข้อเสนอแนะ.....	25
5.1 สรุปผลการดำเนินงาน.....	25
5.2 ปัญหาและอุปสรรคที่พบในการฝึกงาน.....	25
5.3 แนวทางแก้ไขและข้อเสนอแนะ.....	26
บรรณานุกรม.....	27
ภาคผนวก.....	28
ก. การเขียนไฟล์แอปพลิเคชัน และการออกแบบ.....	29
ข. รายงานประจำสัปดาห์.....	35
ประวัติผู้จัดทำ.....	47

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
3.1 แผนการปฏิบัติงาน.....	16
4.1 ขั้นตอนการดำเนินงาน.....	21
4.2 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน.....	23
4.3 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก.....	24

สารบัญภาพ

ภาพที่	หน้า
1.1 ตราสัญลักษณ์ บริษัทวิชวัน ซิสเต็ม จำกัด.....	1
1.2 แผนที่ตั้งของ บริษัทวิชวัน ซิสเต็ม จำกัด.....	1
1.3 Augmented Reality Technology (AR).....	3
1.4 โครงสร้างองค์กรของ บริษัทวิชวัน ซิสเต็ม จำกัด.....	4
2.1 ประโยชน์ของพาดิซซ์อิเล็กทรอนิกส์.....	9
3.2 Application Flow 1.....	18
3.3 Application Flow 2.....	18
3.4 Application Flow 3.....	19
3.5 Design Page Application.....	20

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ชื่อและที่ตั้งของสถานประกอบการ

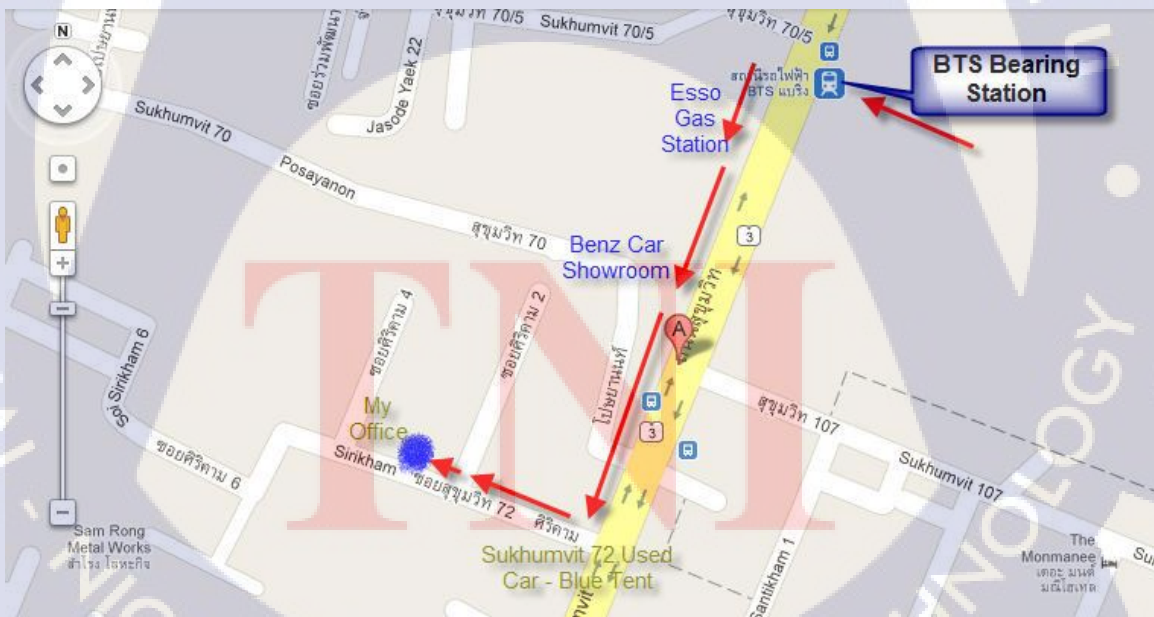
ชื่อสถานประกอบการ บริษัทวิชวัน ซิสเต็ม จำกัด



Wish Won System Co., Ltd
Impossible Business To Possible Benefits

ภาพที่ 1.1 ตราสัญลักษณ์ บริษัทวิชวัน ซิสเต็ม จำกัด

ที่ตั้งสถานประกอบการ : เลขที่ 2046 5/6 ซอยสุขุมวิท 72 ถนนสุขุมวิท ตำบลสำโรงเหนือ
อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ รหัสไปรษณีย์ 10270



ภาพที่ 1.2 ภาพแสดงแผนที่ที่ตั้งของ บริษัทวิชวัน ซิสเต็ม จำกัด

1.2 ลักษณะธุรกิจของสถานประกอบการหรือการให้บริการหลักขององค์กร

1.2.1 ประวัติความเป็นมาของบริษัท

เนื่องจากผู้บริหารมีความรู้ความสามารถด้านเทคโนโลยีเทียบเท่าประเทศต่างประเทศ และมีวิสัยทัศน์ที่กว้างไกล ได้เล็งเห็นว่า เทคโนโลยีในประเทศไทยยังไม่ก้าวหน้ามากนัก และยังไม่มีเทคโนโลยีที่ล้ำสมัยมากพอ จึงมีความคิดที่จะนำเทคโนโลยีใหม่ๆ ที่ก้าวหน้าและล้ำสมัย เข้ามาใช้ให้เป็นที่ยอมรับและแพร่หลายในประเทศไทย ดังนั้น จึงจัดตั้ง บริษัทวิชวัน ซิสเต็ม จำกัด ขึ้นเพื่อเป็นผู้นำด้านเทคโนโลยี

Who we are

About Wish Won System, the company!

Wish Won System Co.,Ltd is a Thai business founded four years ago, based in Bangkok, and specialized in advances technologies, especially in Augmented Reality.

We plan and aim to make Augmented Reality known around Thailand but also in countries abroad.

บริษัทวิชวัน ซิสเต็ม จำกัด

เป็นธุรกิจด้านเทคโนโลยีของไทย ก่อตั้งขึ้นเมื่อสี่ปีที่ผ่านมามีอยู่ในกรุงเทพมหานคร และมีความเชี่ยวชาญในเทคโนโลยีที่ก้าวหน้าโดยเฉพาะอย่างยิ่ง Augmented Reality (AR) บริษัทวางแผน และจุดมุ่งหมายที่จะทำให้ Augmented Reality (AR) เป็นที่รู้จักกันทั่วประเทศไทย

1.2.2 การให้บริการหลักขององค์กร

1. AR IOS&Android

Augmented reality (AR) is a term for a live direct or an indirect view of a physical, real-world environment whose elements are augmented by computer-generated sensory input such as sound, video, graphics or GPS data. It is related to a more general concept called mediated reality, in which a view of reality is modified (possibly even diminished rather than augmented) by a computer. As a result, the technology functions by enhancing one's current perception of reality. By contrast, virtual reality replaces the real world with a simulated one.

เออาร์ คือ การจดจำภาพถ่ายหรือภาพวาดด้วยเทคโนโลยี เพื่อสร้างอนิเมชั่น เช่น เสียง วิดีโอ กราฟิก หรือข้อมูลจีพีเอส ด้วยระบบคอมพิวเตอร์ ให้เกิดภาพสามมิติ หรืออนิเมชั่นขึ้น เพื่อความเพลิดเพลิน หรือนั่นประโยชน์ทางการค้า เพื่อให้เป็นที่รับรู้มากขึ้นในปัจจุบัน ด้วยการจดจำภาพของอย่างใดอย่างหนึ่ง

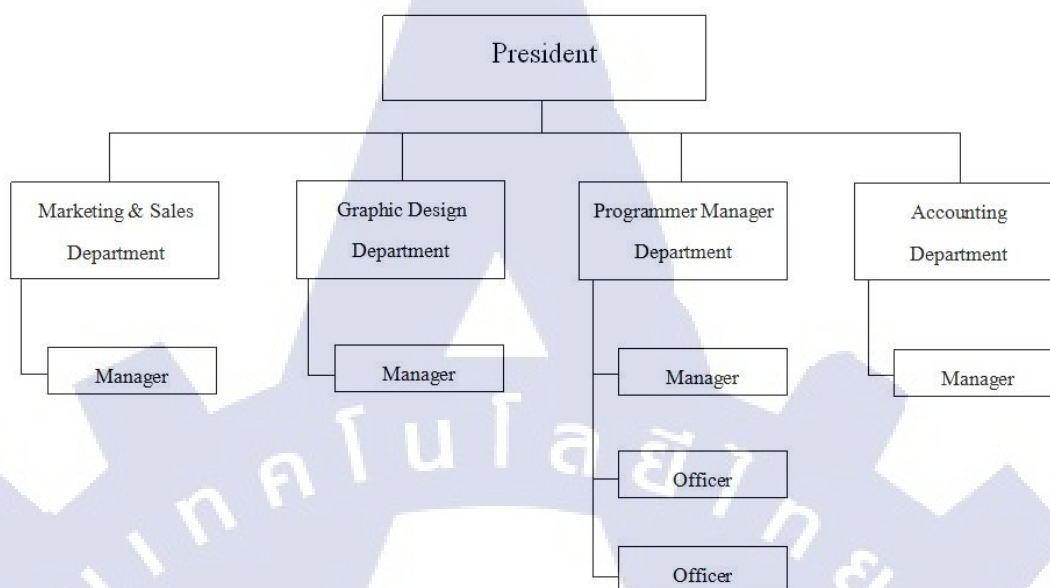


ภาพที่ 1.3 Augmented Reality Technology (AR)

2. APPLICATION

นอกจากเออาร์แล้ว บริษัทวิวัน ชีสเต็ม จำกัด ยังผลิตแอปพลิเคชันที่มีประโยชน์และแตกต่างจากแอปพลิเคชันที่มีอยู่ในประเทศไทยอีกด้วย

1.3 รูปแบบการจัดองค์กรและการบริหารองค์กร



ภาพที่ 1.4 โครงสร้างองค์กรของ บริษัทวิชนัน ซิสเท็ม จำกัด

1.4 ตำแหน่งและหน้าที่งานที่นักศึกษาได้รับมอบหมาย

ตำแหน่งงานที่ได้รับมอบหมาย : Marketing and sales

งานที่ได้รับมอบหมาย :

1. ศึกษาพฤติกรรมความต้องการของผู้บริโภค
2. เขียนร่างไฟล์แอปพลิเคชัน
3. การโฆษณาประชาสัมพันธ์แอปพลิเคชัน

1.5 พนักงานที่ปรึกษาและตำแหน่งของพนักงานที่ปรึกษา

ชื่อ-นามสกุล : คุณอัครวัฒน์ ฐิติสุทธร

ตำแหน่งงาน : ผู้จัดการฝ่ายการตลาด

1.6 ระยะเวลาที่ปฏิบัติงาน

ตั้งแต่ วันพุธ ที่ 5 มีนาคม 2557 ถึง วันศุกร์ที่ 16 พฤษภาคม 2557 รวมระยะเวลา 2 เดือนครึ่ง
ปฏิบัติงาน วันจันทร์ ถึง วันศุกร์ ตั้งแต่เวลา 9.00 น. ถึง 18:00น.

1.7 วัตถุประสงค์ของการปฏิบัติงาน

4. เพื่อเรียนรู้การตลาดและเทคโนโลยีและแอปพลิเคชัน
5. เพื่อเรียนรู้การปรับตัวให้เข้ากับผู้อื่นในการทำงาน และเรียนรู้การแก้ไขปัญหา อุปสรรคที่เกิดขึ้นในระหว่างการทำงาน

1.8 ผลที่คาดว่าจะได้รับจากการฝึกงาน

1. ได้เรียนรู้การวางแผนการตลาดและการดำเนินงานของธุรกิจด้านเทคโนโลยี
2. ได้ทราบถึงความสามารถและข้อบกพร่องในการทำงานของตนเอง สามารถปรับปรุงแก้ไข และการพัฒนาตนเองให้ดียิ่งขึ้น

บทที่ 2

แนวคิด และทฤษฎี ที่ใช้ในการปฏิบัติงาน

การศึกษาการทำงานจากกรณีศึกษา บริษัทวิชั่น ซีสเต็ม จำกัด ผู้จัดทำได้รวบรวมแนวคิด และทฤษฎี ที่เกี่ยวข้องเพื่อนำมาเป็นกรอบแนวคิดในการศึกษา ดังนี้

- 2.1 การตลาดออนไลน์ (E-Commerce)
- 2.2 การตลาดเป้าหมาย (Target Marketing)
- 2.3 กลยุทธ์การสร้างความแตกต่าง (Differentiation)
- 2.4 กลยุทธ์ทางการตลาด (4Ps)

2.1 การตลาดออนไลน์

2.1.1 E-business

E-business คือ การดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจต่างๆ ผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์การใช้คอมพิวเตอร์ เทคโนโลยีสารสนเทศการสื่อสารและอินเทอร์เน็ตเพื่อให้กระบวนการทางธุรกิจมีประสิทธิภาพตอบสนองความต้องการของลูกค้า ลูกค้าให้ตรงใจ รวดเร็ว เพื่อลดต้นทุน ขยายโอกาสทางการค้า และการบริการ เมื่อเข้าสู่ยุคดิจิทัลจะมีคำศัพท์ที่ได้ยินบ่อยๆ ได้แก่

BI = Business Intelligence :

การรวบรวมข้อมูลข่าวสารด้านตลาด ข้อมูลลูกค้า และ คู่แข่งขัน

EC = E-commerce :

เทคโนโลยีที่ช่วยทำให้เกิดการสั่งซื้อ การขาย การโอนเงินผ่านอินเทอร์เน็ต

CRM = Customer Relationship Management :

การบริหารจัดการ การบริการ และการสร้างความสัมพันธ์ที่ทำให้ลูกค้าพึงพอใจกับทั้งสินค้า บริการ และ บริษัท – ระบบ CRM จะใช้ไอทีช่วยดำเนินงาน และ จัดเตรียมข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อการบริการลูกค้า

SCM = Supply Chain Management :

การประสาน ห่วงโซ่ทางธุรกิจ ตั้งแต่แหล่งวัตถุดิบ ผู้ผลิต ผู้จัดส่ง ผู้ค้าส่ง ผู้ค้าปลีก จนถึงมือผู้บริโภค

ERP=Enterprise Resource Planning:

กระบวนการของสำนักงานส่วนหลัง และการผลิต เช่น การรับใบสั่งซื้อการจัดซื้อ การจัดการใบส่งของ การจัดสินค้าคงคลัง แผนและการจัดการการผลิต- ระบบ ERP จะช่วยให้กระบวนการดังกล่าวมีประสิทธิภาพและลดต้นทุน

2.1.2 E-Commerce

E-Commerce มีชื่อที่แปลเป็นภาษาไทยว่า “พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์” โดยความหมายของคำว่าพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ มีผู้ให้คำนิยามไว้เป็นจำนวนมาก แต่ไม่มีคำจำกัดความใดที่ใช้เป็นคำอธิบายไว้อย่างเป็นทางการ ซึ่งมีดังนี้

“พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ คือ การดำเนินธุรกิจโดยใช้สื่ออิเล็กทรอนิกส์” (ศูนย์พัฒนาพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์, 2542)”

“พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ คือ การผลิต การกระจาย การตลาด การขาย หรือการขนส่งผลิตภัณฑ์และบริการโดยใช้สื่ออิเล็กทรอนิกส์” (WTO, 1998)

“พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ คือ ธุรกิจทุกประเภทที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมเชิงพาณิชย์ ทั้งในระดับองค์กรและส่วนบุคคล บนพื้นฐานของ การประมวลผลและการส่งข้อมูลดิจิทัลที่มีทั้งข้อความ เสียง และภาพ” (OECD, 1997)

จากความหมายของ e-business กับ e-commerce จะเห็นว่าสองคำนี้มีความหมายที่ใกล้เคียงกัน แต่อันที่จริงแล้วมีความหมายต่างกัน

โดย e-business สรุปความหมายได้ว่าเป็นการทำกิจกรรมทุกอย่าง ทุกขั้นตอนผ่านทางสื่ออิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งมีขอบเขตกว้างกว่า แต่ e-commerce จะเน้นที่การซื้อขายสินค้าและบริการผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ตเท่านั้น จึงสรุปได้ว่า e-commerce เป็นส่วนหนึ่งของ e-business

2.1.3 ประเภทของ E-Commerce

ผู้ประกอบการ กับ ผู้บริโภค (Business to Consumer - B2C)

คือการค้าระหว่างผู้ค้าโดยตรงถึงลูกค้าซึ่งก็คือผู้บริโภค เช่น การขายหนังสือ ขายวิดีโอ ขายซีดี เพลง เป็นต้น

ผู้ประกอบการ กับ ผู้ประกอบการ (Business to Business – B2B) คือการค้าระหว่างผู้ค้ากับผู้ค้าเช่นกัน แต่ในที่นี้ผู้ค้าจะเป็นในรูปแบบของผู้ประกอบการ ในที่นี้จะครอบคลุมถึงเรื่อง การขายส่ง การทำการสั่งซื้อสินค้าผ่านทางระบบอิเล็กทรอนิกส์ ระบบห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain Management) เป็นต้น ซึ่งจะมีความซับซ้อนในระดับต่างๆกันไป

ผู้บริโภค กับ ผู้บริโภค (Consumer to Consumer - C2C) คือการติดต่อระหว่างผู้บริโภคกับผู้บริโภค นั่น มีหลายรูปแบบและวัตถุประสงค์ เช่น เพื่อการติดต่อแลกเปลี่ยนข้อมูล ข่าวสารในกลุ่มคนที่มีการบริโภคเหมือนกัน หรืออาจจะทำการแลกเปลี่ยนสินค้ากันเอง ขายของมือสอง เป็นต้น

ผู้ประกอบการ กับ ภาครัฐ (Business to Government – B2G) คือการประกอบธุรกิจระหว่างภาคเอกชนกับภาครัฐที่ใช้กันมากก็คือเรื่องการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐหรือที่เรียกว่า e-Government Procurement ในประเทศที่มีความก้าวหน้าด้านพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์แล้ว รัฐบาลจะทำการซื้อ/จัดจ้างผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์เป็นส่วนใหญ่เพื่อประหยัดค่าใช้จ่าย เช่นการประกาศจัดจ้างของภาครัฐในเว็บไซต์ www.mahadthai.com

ภาครัฐ กับ ประชาชน (Government to Consumer -G2C) ในที่นี้คงไม่ใช่วัตถุประสงค์เพื่อการค้า แต่จะเป็นเรื่องของการบริการของภาครัฐผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งปัจจุบันในประเทศไทยเองก็มีให้บริการแล้วหลายหน่วยงาน เช่น การคำนวณ และ เสียภาษีผ่านอินเทอร์เน็ต, การให้บริการข้อมูล ประชาชนผ่านอินเทอร์เน็ต เป็นต้น เช่น ข้อมูลการติดต่อการทำทะเบียนต่างๆ ของกระทรวงมหาดไทย ประชาชนสามารถเข้าไปตรวจสอบว่าต้อง ใช้หลักฐานอะไรบ้างในการทำเรื่องนั้นๆ และสามารถดาวน์โหลดแบบฟอร์มบางอย่างจากบน เว็บไซต์ได้ด้วย



ภาพที่ 2.1 ประโยชน์ของพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

2.2 การตลาดเป้าหมาย (Target Marketing)

การตลาดเป้าหมาย (Target Marketing) เป็นการกำหนดกลยุทธ์การตลาด เพื่อคัดเลือกกลุ่มลูกค้าที่เป็นเป้าหมาย โดยต้องคำนึงถึงปัจจัยสำคัญ คือ ส่วนประสมทางการตลาดที่ผู้คาดหวังว่าจะเป็นลูกค้าในอนาคต

2.2.1 การแบ่งส่วนตลาด (Segmentation)

การแบ่งตลาดใหญ่เป็นตลาดส่วนย่อยตามคุณลักษณะบางประการของกลุ่มผู้ซื้อ โดยยึดถือหลักเกณฑ์ว่าผู้บริโภคหรือผู้ซื้อแต่ละคนไม่เหมือนกัน แต่จะมีผู้ซื้อที่มีความต้องการชอบพอกล้ายคลึงกัน โดยพิจารณาได้ดังนี้

1. ระดับการแบ่งส่วนตลาด (Levels of market segmentation)

สินค้า : แอปพลิเคชัน เพื่อการโฆษณาสินค้าบนโทรศัพท์มือถือสมาร์ทโฟน

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก : ผู้ประกอบการร้านค้าทั่วไปที่มีหน้าร้านค้า และมีสถานที่ประกอบการประจำ

2. หลักเกณฑ์ในการแบ่งตลาดผู้บริโภค (Bases for Segmenting Consumer)

2.1 ตามหลักประชากรศาสตร์

- มีการแบ่งส่วนตลาดของผลิตภัณฑ์ กลุ่มเพศชาย หรือเพศหญิง ที่มีอายุ 15 ปีขึ้นไป ระดับชั้นของสังคมอยู่ในระดับปานกลางถึงสูง

2.2 การแบ่งส่วนตลาดตามหลักจิตวิทยา คือ มีการแบ่งส่วนตลาด ตามลักษณะนิสัย

- มีความต้องการช่องทางการกระจายสินค้าที่มากขึ้น เพื่อผลกำไรที่มากขึ้นตามไปด้วย

2.3 การแบ่งส่วนตลาดตามพฤติกรรมทัศนคติและความต้องการ

- สถานการณ์ในการซื้อ คือต้องการช่องทางการโฆษณาเพิ่มขึ้น เพื่อเพิ่มการโฆษณาประชาสัมพันธ์ ลูกค้า และผลกำไรที่เพิ่มขึ้น

- ประโยชน์ที่ได้รับจากสินค้า คือ ช่วยโฆษณาประชาสัมพันธ์สินค้าของร้านค้า ให้ตรงตามความต้องการกับลูกค้า

- ลักษณะการซื้อการใช้ คือ ซื้อและใช้บริการเมื่อเห็นความสามารถและประโยชน์ ของแอปพลิเคชัน รวมทั้งผลลัพธ์ที่ได้

- ทัศนคติต่อผลิตภัณฑ์ คือ ผู้บริโภคจะมีทัศนคติที่ดีต่อผลิตภัณฑ์ โดยมีการ บอกต่อให้เพื่อน ๆ รู้ถึงความสามารถของแอปพลิเคชัน

2.2.2 การกำหนดเป้าหมาย (Market Targeting)

หมายถึง การประเมินและเลือกส่วนหนึ่งส่วนใดหรือเลือกสองสามส่วน ของตลาดเป้าหมาย ซึ่งสามารถทำได้โดยการแบ่งส่วนตลาดก่อนและทำการกำหนดตลาดเป้าหมาย ดังนี้

1. การประเมินส่วนตลาด (Evaluating the Market Segment)

1.1 ขนาดและความเจริญเติบโตของตลาดเป้าหมาย – ทางบริษัทได้มีการคาดคะเนว่า แอปพลิเคชันเพื่อการโฆษณาสินค้าและบริการบนระบบแอนดรอยด์และระบบไอโอเอส จะสามารถสร้างยอดขายและทำกำไรให้กับบริษัทได้มากและยังเป็นที่ยอมรับของตลาดอีกด้วย

1.2 ความสามารถของบริษัทในการชักจูง - ให้กลุ่มเป้าหมายในตลาดส่วนนี้ยอมรับสินค้าใหม่คือ แอปพลิเคชันเพื่อการโฆษณาสินค้าและบริการบนโทรศัพท์มือถือ สมาร์ทโฟน เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีความแตกต่างจากแอปพลิเคชันอื่นๆ จึงสามารถชักจูงให้กลุ่มเป้าหมายหรือผู้บริโภคด้วยฟังก์ชันและความสามารถของแอปพลิเคชัน

1.3 ความสามารถทรัพยากร กำลังเงินและบุคลากรของบริษัท - ในการผลิตแอปพลิเคชัน ทางบริษัท ได้มีผู้เชี่ยวชาญและความชำนาญเป็นอย่างดีในการผลิต

2. การเลือกส่วนตลาด (Selecting the Market Segment)

มีการกำหนดส่วนประสมทางการตลาดที่เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย

2.2.3 การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์(Product Positioning)

มีหลักเกณฑ์ในการกำหนดผลิตภัณฑ์ดังนี้

1. การวิเคราะห์ถึงคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ - แอปพลิเคชันเพื่อการโฆษณาสินค้าและบริการบนระบบแอนดรอยด์และระบบไอโอเอส มีจุดเด่นที่ฟังก์ชันการค้นหาสามารถระบุลักษณะเฉพาะหรือรายละเอียดของสินค้าที่ต้องการค้นหาได้อย่างละเอียดกว่าคู่แข่ง ร้านค้าสามารถลงสินค้าที่ค้างสต็อกไว้นาน เพื่อประกาศโฆษณาลงบนแอปพลิเคชัน ร้านค้าก็สามารถขายสินค้าที่ค้างสต็อกมาเป็นเวลานานได้โดยไม่ขาดทุน

2.การวิเคราะห์ลักษณะตลาดเป้าหมายและการเลือกตลาดเป้าหมาย - กลุ่มเป้าหมายจะเป็น ผู้ประกอบการร้านค้าทั่วไปที่มีหน้าร้านค้า และมีสถานที่ประกอบการประจำ

3. วิธีการกำหนดตำแหน่งแอปพลิเคชัน ซึ่งใช้ความแตกต่างเป็นตัวกำหนด

4. การกำหนดผังแสดงตำแหน่งแอปพลิเคชันของบริษัทและคู่แข่งในตลาด

2.3 กลยุทธ์การสร้างความแตกต่าง (Differentiation)

การสร้างคุณค่าให้เกิดขึ้นในตัวสินค้าและบริการที่นำมาซึ่งความแตกต่างจากคู่แข่งรายอื่น เป็นกลยุทธ์ที่ควรส่งเสริมให้มีการพัฒนาตลอดเวลา เพราะคุณค่าที่เคยมีในอดีตอาจไม่ได้รับการยอมรับจากผู้บริโภคเมื่อเวลาเปลี่ยนไปอีกเหตุผลหนึ่งที่ต้องพัฒนาตลอดเวลา เพราะการแข่งขันในตลาดมีสูงมาก และสินค้าและบริการที่มีอยู่ในตลาดปัจจุบันมีความคล้ายคลึงกันมาก ธุรกิจจึงต้องสร้างสินค้าและบริการให้แตกต่างจากคู่แข่ง เพื่อตอบสนองความต้องการนั้นโดยมีวัตถุประสงค์ชัดเจนในการสร้างให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจสูงสุด

2.3.1 การสร้างความแตกต่างในตลาด

เมื่อมีการเลือกลูกค้าเป้าหมายแล้ว กลยุทธ์ที่ต้องดำเนินการต่อคือ การสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันสำหรับลูกค้าแต่ละกลุ่มด้วยความแตกต่าง เพื่อให้สามารถครองตลาดได้ในกลุ่มลูกค้าอื่นๆ เป้าหมายของกลยุทธ์สร้างความแตกต่างก็คือ Competitive Advantage ซึ่งอาจมีวิธีการในองค์ประกอบต่างๆ ดังนี้

1. **Product differentiation** เป็นการสร้างความแตกต่างที่ผลิตภัณฑ์ โดยการนำฟังก์ชันที่มีประโยชน์และเป็นที่ต้องการของผู้บริโภคมารวมไว้ในแอปพลิเคชันเดียว
2. **Services differentiation** เป็นการสร้างความแตกต่างที่บริการเลือกเสนอบริการที่มีคุณค่าต่อลูกค้า เช่น ระบบค้นหาเชิงลึก ที่สามารถค้นหาสินค้า ร้านค้า หรือสถานที่ ได้โดยการพิมพ์ 키워ด์บนฟังก์ชันค้นหา พร้อมด้วยระบบนำทาง GPS เป็นต้น
3. **Channel differentiation** เป็นการสร้างความแตกต่างที่ช่องทางบริการ เลือกกลยุทธ์จัดช่องทางจัดจำหน่ายให้ลูกค้าเข้าถึงบริการได้ง่าย สะดวก และครอบคลุมกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เช่น จัดพนักงานขายลงแต่ละพื้นที่ โฆษณาประชาสัมพันธ์ให้แอปพลิเคชันเป็นที่รู้จักด้วยช่องทางทางอินเทอร์เน็ตและโซเชียลเน็ตเวิร์ค เป็นต้น
4. **People differentiation** เป็นการสร้างความแตกต่างที่บุคลากรที่มีความรู้ความสามารถที่เชี่ยวชาญ ทั้งด้านเทคโนโลยี โปรแกรมเมอร์ กราฟฟิคดีไซน์ และการตลาด
5. **Image differentiation** เป็นการสร้างความแตกต่างที่ภาพลักษณ์ โดยการใช้แบรนด์ของบริษัท คือ เป็นบริษัทแรกในประเทศไทยที่สามารถนำเทคโนโลยี AR เข้ามาใช้ โดยมุ่งเน้นไปที่ความเชื่อมั่นในความสามารถของโปรแกรมเมอร์และบุคลากรในบริษัท

บริษัทต้องเลือกใช้กลยุทธ์สร้างความแตกต่างเหล่านี้อย่างเหมาะสม ซึ่งอาจจะเลือกใช้เพียงด้านเดียวหรือหลายด้านประกอบกัน โดยคำนึงถึงประโยชน์ที่จะได้รับ โดยมีเกณฑ์การพิจารณาคือ

Important : เป็นความแตกต่างที่สร้างประโยชน์สูงสุดแก่ลูกค้า

Distinctive : เป็นความแตกต่างที่โดดเด่นที่คู่แข่งไม่สามารถทำได้

Superior : เป็นความแตกต่างที่เหนือกว่าทางเลือกอื่นที่ลูกค้าจะหาได้

Communicable : สามารถสื่อสารถึงลูกค้าและมองเห็น ได้ชัดเจน

Preemptive : มีความเฉพาะตัว คู่แข่งไม่สามารถลอกเลียนแบบได้

Affordable : ลูกค้าสามารถจ่ายส่วนเพิ่มสำหรับความแตกต่างนั้นได้

Profitable : การนำเสนอความแตกต่างนั้นเพิ่มผลกำไรให้แกบริษัท

2.4 กลยุทธ์ทางการตลาด (4Ps)

กลยุทธ์พื้นฐานของการทำการตลาด (4Ps) หรือที่เราเรียกกันว่า ส่วนผสมทางการตลาด (Marketing Mix) ซึ่งย่อมาจาก

- Product (ผลิตภัณฑ์)
- Price (ราคา)
- Place (สถานที่ / ช่องทางจัดจำหน่าย)
- Promotion (การส่งเสริมการตลาด)

2.4.1 กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ (Product)

MomentSX Application (โมเมนต์เอสเอ็กซ์ แอปพลิเคชัน) เป็นแอปพลิเคชันเพื่อการโฆษณาสินค้าบนระบบแอนดรอยด์และระบบไอโอเอส

1.ระบบค้นหา - เป็นระบบค้นหาเชิงลึก สามารถค้นหาโดยการพิมพ์คีย์เวิร์ดเพื่อเจาะจงสิ่งที่ต้องการค้นหา

2.เพื่อโฆษณาสินค้าที่ค้างสต็อกหรือสินค้าที่กองทับถมหรือบังกันอยู่ ลูกค้าจึงไม่สามารถมองเห็นสินค้าได้ แต่ลูกค้าสามารถดูสินค้าได้ผ่านทางแอปพลิเคชัน

3.ร้านค้ามีสินค้าที่ต้องการขาย ลูกค้ามีสินค้าที่ต้องการซื้อ การค้นหาสินค้าด้วยคีย์เวิร์ดที่ลูกค้าต้องการ ดังนั้น จึงเป็นการเพิ่มช่องทางการโฆษณาสินค้าให้แก่ร้านค้าอีกช่องทางหนึ่ง

2.4.2 กลยุทธ์ด้านราคา (Price)

การตั้งราคา อ้างอิงจากการตัดสินใจซื้อแอปพลิเคชันของร้านค้า โดยตั้งราคาดังนี้
ค่าบริการในการโฆษณาสินค้าบนระบบแอนดรอยด์และระบบไอโอเอส
- ทำสัญญาปีต่อปี โดยค่าบริการ ปีละ 2,400 บาท เฉลี่ย เดือนละ 200 บาท ต่อหนึ่งที่ตั้งร้านค้า
ร้านค้าจ่ายในราคา 200 บาทต่อเดือน เพื่อแลกกับผลลัพธ์ที่ได้จากการใช้แอปพลิเคชัน

2.4.3 กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

ช่องทางการจัดจำหน่ายในช่วงแรกจัดจำหน่าย โดยใช้พนักงานขายลงพื้นที่เมื่อแอปพลิเคชัน
เริ่มเป็นที่รู้จักมากขึ้น จะมีการใช้ระบบ E-Commerce เป็นช่องทางหลักในการขาย
แหล่งของกลุ่มเป้าหมาย ดังนี้

- ระยะแรก - เมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ซึ่งเป็นแหล่งท่องเที่ยวอันดับต้นๆ ของชาวไทย
และชาวต่างชาติ
- ระยะกลาง - จังหวัดกรุงเทพมหานคร และจังหวัดต่างๆ ที่มีสถานที่ท่องเที่ยวที่ชาว
ไทยและชาวต่างชาติสนใจ เช่น บริเวณแหล่งช้อปปิ้งและสถานที่ท่องเที่ยวต่างๆ
- เป้าหมาย - ครอบคลุมทั้งประเทศไทย และขยายไปยังต่างประเทศในอนาคต

2.4.4 กลยุทธ์ด้านส่งเสริมการตลาด (Promotion)

ราคาขาย

- ปกติราคา 4,200 บาทต่อปี หรือ 350 บาท/เดือน

โปรโมชั่น

- ลดเหลือ 2,400 บาทต่อปี หรือ 200 บาท/เดือน (ลดค่าใช้จ่ายไป 1,800บาท/ปี)

เงื่อนไข

6. สิ้นสุดภายใน 31 กรกฎาคม 2557
7. ร้านค้าต้องมอบสิทธิพิเศษ เช่น ส่วนลดหรือสินค้าสมนาคุณ สำหรับลูกค้าที่เดินเข้ามา
ใช้บริการถึงหน้าร้านโดยการใช้แอปพลิเคชัน

หมายเหตุ : เงื่อนไขอาจมีการเปลี่ยนแปลงได้โดยไม่ต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้า

บทที่ 3

แผนงานการปฏิบัติและขั้นตอนการดำเนินงาน

3.1 แผนการปฏิบัติงาน

เริ่มปฏิบัติงาน ตั้งแต่ 5 มีนาคม 2557 ถึง 16 พฤษภาคม 2557 ระยะเวลาในการปฏิบัติงาน
ทั้งหมด 11 สัปดาห์ ซึ่งมีแผนงานการปฏิบัติงานดังต่อไปนี้

แผนการปฏิบัติงาน											
สัปดาห์ที่ งานที่ปฏิบัติ	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1. ศึกษาแผนงานของบริษัท และงานที่ได้รับมอบหมาย											
2. แยกประเภทของสินค้าทั้งหมด											
3. ศึกษาพฤติกรรมของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย											
4. ศึกษาการเขียนโฆษณาเพื่อประชาสัมพันธ์สินค้าบนอินเทอร์เน็ตหรือโซเชียลเน็ตเวิร์ค											
5. ลงพื้นที่เพื่อสำรวจตลาดกลุ่มเป้าหมายพร้อมทั้งรวบรวม และเรียบเรียงข้อมูล ที่ได้จากการสำรวจลงบนฐานข้อมูล											
6. วางแผน และร่างไฟล์แอปพลิเคชัน											
7. แกะไขและออกแบบแอปพลิเคชัน											
8. ศึกษาการวางแผนการกระจายแอปพลิเคชันสู่ตลาด											

ตารางที่ 3.1 แผนการปฏิบัติงาน

3.2 รายละเอียดงานที่ปฏิบัติในการฝึกงาน

หลังจากที่ได้ศึกษาแผนงานและงานที่ได้รับมอบหมายเรียบร้อยแล้ว หน้าที่ได้รับมอบหมายคือ ด้านการตลาดและการขายเกี่ยวกับแอปพลิเคชัน เพื่อการโฆษณาสินค้าและบริการบนระบบแอนดรอยด์ และระบบไอโอเอส ซึ่งเป็นแอปพลิเคชันที่เป็นตัวกลางระหว่างร้านค้ากับลูกค้า ร้านค้าสามารถอัพเดท สินค้าที่ค้างสต็อกมาเป็นเวลานาน หรือสินค้าที่ไม่ลูกค้าอาจจะมองไม่เห็น ให้กระจายไปยังลูกค้าได้ง่ายขึ้น และตรงตามความต้องการของลูกค้าได้มากที่สุดตามที่ลูกค้าต้องการ เมื่อร้านค้ามีสินค้าที่ลูกค้า ต้องการแต่ไม่ทราบว่าจำหน่ายที่ใดบ้าง ลูกค้าเพียงแค่ใช้แอปพลิเคชันนี้ในการค้นหา ก็สามารถทำให้ ร้านค้ามีช่องทางการจัดส่งจำหน่ายเพิ่มมากขึ้น

3.3 ขั้นตอนการดำเนินงาน

3.3.1 แยกประเภทของสินค้า ที่ลูกค้าสนใจและค้นหามากที่สุดในชีวิตประจำวัน

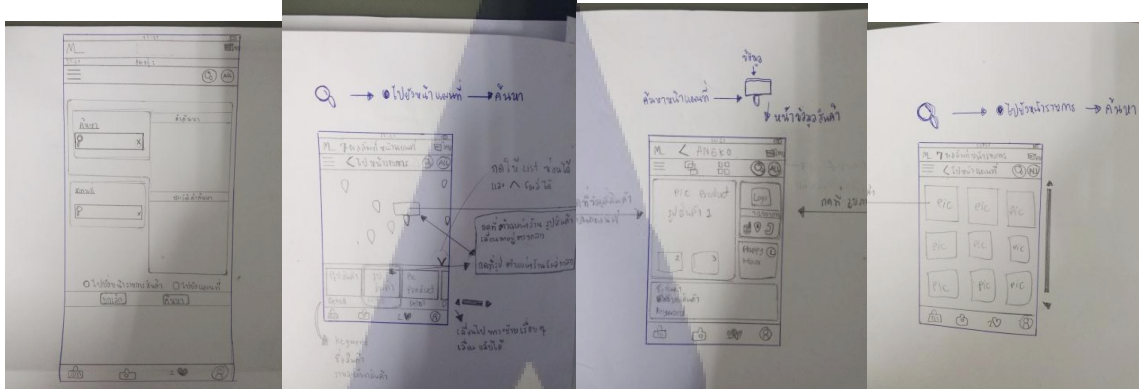
ค้นหาพฤติกรรมของผู้บริโภคจากการค้นหาสินค้าหรือบริการในปัจจุบัน ความต้องการสินค้า หรือบริการในชีวิตประจำวันของกลุ่มนักศึกษาถึงกลุ่มวัยทำงาน รวมถึงนักท่องเที่ยวต่างชาติ จากนั้นแยกแต่ละประเภทเพื่อตกแต่งนำเสนอให้ดึงดูดอีก

3.3.2 หาร้านค้ากลุ่มเป้าหมาย ที่มีสถานที่ และข้อมูลครบถ้วนชัดเจน จากอินเทอร์เน็ต และการสำรวจพื้นที่จริง

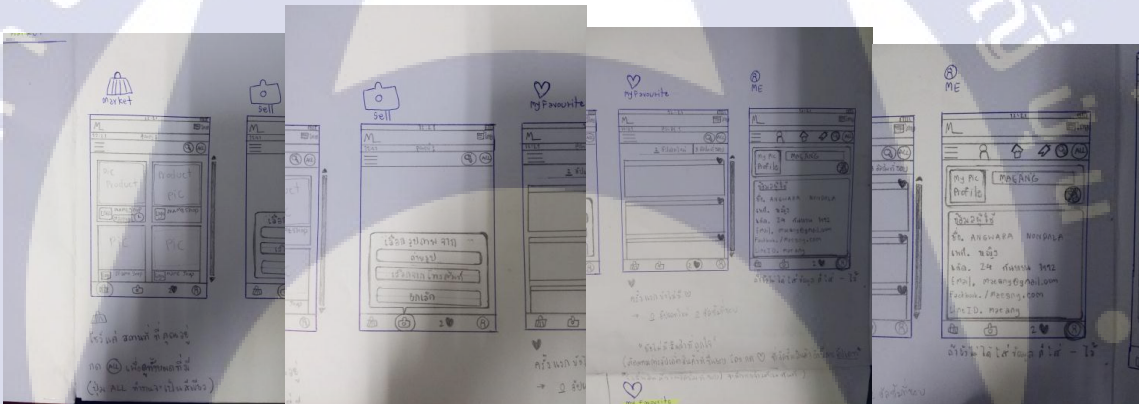
ค้นหาข้อมูลร้านค้ากลุ่มเป้าหมาย จากอินเทอร์เน็ตและโซเชียลเน็ตเวิร์ค จากนั้นจำข้อมูล ทั้งหมดมาเรียบเรียงและเพิ่มลงบนฐานข้อมูลของแอปพลิเคชัน เพื่อเป็นตัวอย่างให้กับร้านค้าอื่นๆ

3.3.3 ร่างไฟล์แอปพลิเคชัน

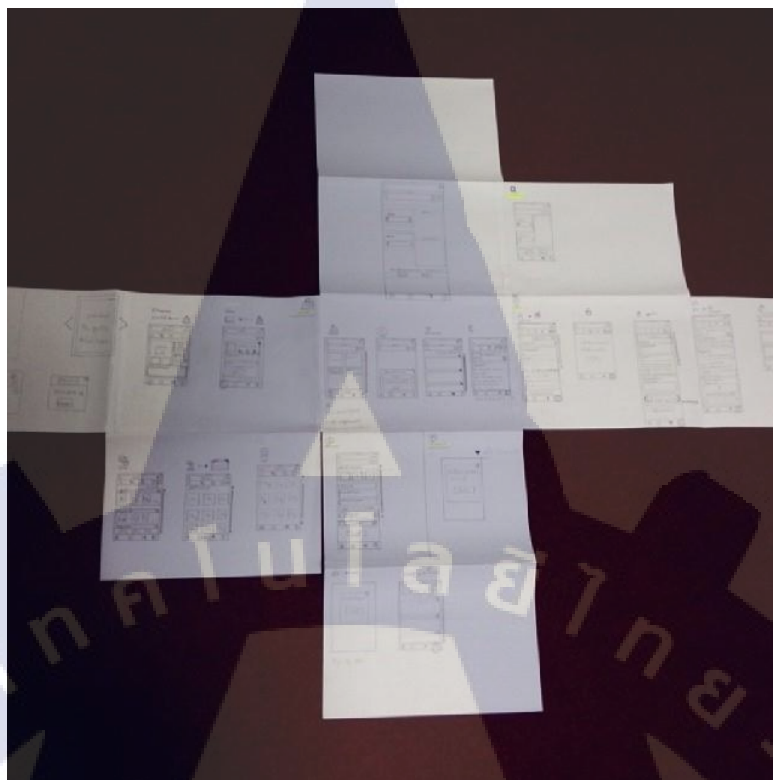
ร่างแอปพลิเคชันแต่ละหน้าต่าง ตั้งแต่หน้าล็อกอิน หน้าแรก que เข้าถึงแอปพลิเคชัน และทุก หน้าฟังก์ชันของแอปพลิเคชัน รวมถึงการวางลิงค์แต่ละฟังก์ชัน



ภาพที่ 3.2 Application Flow 1



ภาพที่ 3.3 Application Flow 2



ภาพที่ 3.4 Application Flow 3

3.2.4 ออกแบบแอปพลิเคชัน

หลังจากที่ร่างโฟลว์ของแอปพลิเคชันเสร็จเรียบร้อยแล้ว จากนั้นถึงขั้นตอนในการออกแบบแอปพลิเคชัน เป็นหน้าที่ของดีไซน์เนอร์ ซึ่งต้องมีการควบคุมและอธิบายแต่ละหน้าฟังก์ชันอย่างชัดเจน เพื่อให้ออกแบบได้ตามความต้องการ



ภาพที่ 3.5 Design Page Application

3.3.5 ร่างแผนประชาสัมพันธ์หรือแผนการกระจายแอปพลิเคชันสู่ตลาด

เขียนร่างการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ เพื่อโปรโมทแอปพลิเคชัน ด้วยการคิดคำพูดที่น่าสนใจ และ จูงใจกลุ่มเป้าหมายให้มากที่สุด โดยใช้คำพูดและรูปภาพหน้าแอปพลิเคชันในการนำเสนอ

บทที่ 4

ผลการดำเนินงาน และการสรุปผลการดำเนินต่างๆ

การศึกษการตลาดของการสร้างแอปพลิเคชันเพื่อโฆษณาสินค้าและบริการบนโทรศัพท์มือถือ
สมาร์ตโฟน ของ บริษัทวิชาวอน ชิสเต็ม จำกัด ซึ่งมีจุดประสงค์เพื่อเรียนรู้การวางแผนการตลาดและการ
ดำเนินงานของธุรกิจด้านเทคโนโลยี สรุปผลดำเนินงานดังนี้

4.1 ขั้นตอนการดำเนินงาน

สัปดาห์ที่	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
รายการ											
1. ศึกษาและทำความเข้าใจเกี่ยวกับ ธุรกิจขององค์กร และหน้าที่ที่ได้รับ มอบหมาย	→										
2. ศึกษาความสามารถและฟังก์ชันของ แอปพลิเคชัน	→										
3. ศึกษาตลาดกลุ่มเป้าหมาย		→	→	→							
4. ศึกษาจุดเด่น และความแตกต่างของ แอปพลิเคชัน เพื่อเขียนร่างการโฆษณา ประชาสัมพันธ์			→	→							
5. ศึกษาการร่างไฟล์แอปพลิเคชัน				→	→	→	→				
6. ศึกษาแผนการนำแอปพลิเคชันสู่ ตลาด								→	→		
7. ส่งให้พี่เลี้ยงตรวจสอบ							→	→	→		
8. แก้ไขปรับปรุง										→	→

ตารางที่ 4.1 ขั้นตอนการดำเนินงาน

4.2 ผลการดำเนินงาน

บริษัทวิวัน ชิตเท็ม จำกัด เป็นบริษัทด้านเทคโนโลยีและแอปพลิเคชัน เป็นบริษัทคนไทยรายแรกที่ได้นำเทคโนโลยีAR เข้ามาเผยแพร่ในประเทศไทยให้คนไทยได้รู้จัก ในปัจจุบันได้สร้างแอปพลิเคชันที่มีคุณค่ามีประโยชน์และตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคให้ได้มากที่สุด เพื่อความแตกต่างและเป็นผู้นำทางด้านเทคโนโลยี

การตลาดของแอปพลิเคชัน มุ่งเน้นไปที่ความแตกต่างและการใช้งานที่มีคุณภาพ การตลาดกลุ่มเป้าหมายหลักของแอปพลิเคชันนี้ คือ ผู้ประกอบการร้านค้าหรือบริการที่มีสถานที่ที่แน่นอน เป้าหมายรองของแอปพลิเคชันนี้ คือ ลูกค้าของร้านค้าหรือบริการ เช่น บุคคลทั่วไปที่ใช้โทรศัพท์มือถือสมาร์ทโฟนหรือแท็บเล็ต ทั้งระบบแอนดรอยด์และไอโอเอส ที่มีความต้องการไฮเทค อินเทอร์เน็ต นำเทรนเป็นต้น เป้าหมายรองยังเป็นสิ่งจูงใจที่อิทธิพลมากที่สุด ในการเจาะกลุ่มเป้าหมายหลักอีกด้วย

4.3 วิเคราะห์ และวิจารณ์ข้อมูลโดยเปรียบเทียบกับผลที่ได้รับกับวัตถุประสงค์ และจุดมุ่งหมาย ในการดำเนินงาน

การศึกษาการตลาดของการสร้างแอปพลิเคชัน เพื่อการโฆษณาสินค้าและบริการบนระบบแอนดรอยด์และระบบไอโอเอสนี้ ทำให้เกิดมุมมองแนวคิดใหม่ๆ และสามารถวิเคราะห์ถึงข้อดีข้อเสีย จุดแข็งและจุดอ่อนได้ดังนี้

4.3.1 การวิเคราะห์ปัจจัยของธุรกิจ (SWOT ANALYSIS)

การวิเคราะห์ปัจจัยของธุรกิจ ทั้งปัจจัยภายในองค์กร และปัจจัยภายนอกองค์กร

การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน

ปัจจัยการพิจารณา	จุดแข็ง (Strengths)	จุดอ่อน (Weaknesses)
ด้านการบริหารจัดการ	บุคลากรมีความรู้ ความสามารถ และมีความเชี่ยวชาญในการทำงานเฉพาะทาง	บุคลากรประจำองค์กร มีจำนวนน้อย
ด้านการตลาด	มีบุคลากรที่มีประสบการณ์ด้านการตลาดและการขาย	ขาดการดำเนินงานที่ต่อเนื่อง
ด้านการบริการ	บริการลูกค้าอย่างตรงไปตรงมา มีความซื่อสัตย์ต่อลูกค้า แจ้งจุดอ่อนหรือข้อบกพร่องของเทคโนโลยีให้ลูกค้าทราบก่อนเกิดปัญหา	เนื่องจากบุคลากรมีจำนวนน้อย และการดำเนินงานด้านเทคโนโลยี ต้องใช้เวลา การทำงานจึงมีการล่าช้า ไม่ทันใจลูกค้าที่ต้องการงานเร่งด่วน
ด้านการเงิน	เนื่องจากบริษัท รับนักศึกษาฝึกงานที่มีความรู้ความสามารถ โดยตรงจากต่างประเทศ จึงทำให้ประหยัดค่าใช้จ่ายในการจ้างพนักงานประจำ	เนื่องจากเป็นธุรกิจเจ้าของคนเดียว เงินทุนมาจากทางเดียว

ตารางที่ 4.2 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน

การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

ปัจจัยการพิจารณา	โอกาส (Opportunities)	อุปสรรค (Threats)
ตลาดและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มลูกค้าเป้าหมายมีความต้องการกระจายสินค้าและหาทางเพิ่มยอดขายเพื่อผลกำไร	กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย มีโซเชี่ยลหรือช่องทางการจัดจำหน่ายให้เลือกหลากหลายช่องทาง
สถานการณ์การแข่งขัน	ยังไม่มีผู้ผลิตรายใดในประเทศไทยที่สามารถสร้างผลิตภัณฑ์ให้เทียบเท่าต่างประเทศ	การแข่งขันที่สูงทำให้มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์และการบริการเพิ่มขึ้น
เทคโนโลยี	สามารถแพร่กระจายข่าวสารให้รับรู้ผลิตภัณฑ์ได้เร็วและง่ายขึ้น	เทคโนโลยีมีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา
สภาพเศรษฐกิจ	การเปิดประชาคมอาเซียนทำให้มีการขยายตัวทางธุรกิจ	สภาพเศรษฐกิจที่ไม่ดีทำให้มีการจับจ่ายใช้สอยน้อยลง

ตารางที่ 4.3 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

4.3.2 สรุปผลการดำเนินงาน

เนื่องจากในช่วงได้รับการฝึกปฏิบัติงาน โปรแกรม MomentSX Application ยังอยู่ในระหว่างการพัฒนาและยังไม่เสร็จสมบูรณ์ จึงยังไม่สามารถดำเนินการและวัดผลทางการตลาดตามแบบแผนที่วางไว้


 The logo of TNI (Thai-Nichi Institute of Technology) is displayed in a large, stylized, red font. It is centered within a circular gear-like border that contains the text 'THAI-NICHI INSTITUTE OF TECHNOLOGY' in a smaller, blue font.

บทที่ 5

บทสรุปและข้อเสนอแนะ

5.1 สรุปผลการดำเนินงาน

จากการได้ปฏิบัติงานและได้ศึกษางานในฝ่าย Marketing & Sales ของบริษัทวิวัน ชิตเต็มจำกัด ซึ่งทำให้เกิดความรู้และความเข้าใจ ในการตลาดของการสร้างแอปพลิเคชันเพื่อการโฆษณาสินค้าหรือบริการบนระบบแอนดรอยด์และระบบไอโอเอส การสร้างแอปพลิเคชันใดแอปพลิเคชันหนึ่งนั้น จำต้องมีที่ไปที่ไป มีเป้าหมายหรือจุดประสงค์ที่ชัดเจน เพื่อเป็นประโยชน์แก่ผู้ใช้ และมีความแตกต่างที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัวไม่เหมือนใคร

ในการกระบวนการผลิตหรือกระบวนการสร้างนั้น เริ่มจากการกำหนดกลุ่มเป้าหมายและศึกษาพฤติกรรมของผู้ใช้งาน เพื่อหา 키워ด์หรือคำสำคัญที่ผู้บริโภคใช้มากที่สุด สำหรับนำมาเป็นข้อมูล จากนั้นจึงร่างหน้าโฟลว์แอปพลิเคชัน แต่ละหน้าฟังก์ชัน เมื่อเรียบร้อยแล้วจึงนำไปออกแบบ และเขียนโปรแกรมออกมาในที่สุด ในระหว่างกระบวนการผลิตในขั้นตอนเขียนโปรแกรมนั้นต้องใช้เวลาาน จึงใช้ช่วงเวลาระหว่างการพัฒนาแอปพลิเคชันวางแผนเพื่อทำการโฆษณาประชาสัมพันธ์ไปพร้อมกัน

5.2 ปัญหาและอุปสรรคที่พบในการฝึกงาน

จากการศึกษาการตลาดของการสร้างแอปพลิเคชันเพื่อการโฆษณาสินค้าหรือบริการบนโทรศัพท์มือถือสมาร์ทโฟน ได้เกิดปัญหาดังนี้

4 การทำงานไม่เป็นขั้นตอน มีการวางแผนแต่ยังไม่ดีพอ ทำให้การทำงานในขั้นตอนการผลิตหรือการสร้างแอปพลิเคชันล่าช้า

5 มีอุปสรรคในการสื่อสารโครงการในแต่ละฝ่ายที่เกี่ยวข้อง จึงทำให้เกิดปัญหาในการประสานงานในระหว่างหน่วยงาน ทำให้ผลงานที่ออกมาโดยรวมไม่เป็นไปตามที่คาดหวัง

5.3 แนวทางแก้ไขและข้อเสนอแนะ

1. ควรมีการวางแผนที่ดี เป็นขั้นเป็นตอน และดำเนินตามขั้นตอนที่ถูกต้อง เพื่อความง่ายและเร็วในการกระบวนการการผลิต
2. ควรมีการเรียกประชุมพนักงานในทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องเป็นประจำ เพื่อรายงานความคืบหน้าของโครงการและแสดงความคิดเห็น เพิ่มเติมงานในส่วนใดส่วนหนึ่ง เพื่อให้พนักงานทุกคนเข้าใจตรงกัน และดำเนินงานไปในทิศทางเดียวกัน



TNII

บรรณานุกรม

นายอัศววัฒน์ ฐิติสุทษ์ (พ.ศ.2553). บริษัทวิชั่น ชิตเพิ่มจำกัด.(ออนไลน์).

สืบค้นเมื่อ 17 มีนาคม พ.ศ.2557. แหล่งที่มา <http://www.wishwon.com>

นันทิดา แสนทอง (15 กันยายน พ.ศ.2553). การตลาดเป้าหมาย(Target Marketing).(ออนไลน์).

สืบค้นเมื่อ 22 เมษายน พ.ศ.2557. แหล่งที่มา http://mbamini.blogspot.com/2010/09/target-marketing.html?_m=1

อมรรัตน์ จีรังกุลฤทธิ์(31 ก.ค. พ.ศ.2555). กลยุทธ์การสร้างแตกต่างในตลาด (Differentiation).(ออนไลน์).

สืบค้นเมื่อ 25 เมษายน พ.ศ.2557. แหล่งที่มา http://ihotelmarketer.com/index.php?option=com_k2&view=item&id=225:market-differentiation&Itemid=359

ชนกร ชาลี (พ.ศ.2555). การตลาดออนไลน์ (E-Commerce). (ออนไลน์)

สืบค้นเมื่อ 5 พฤษภาคม พ.ศ.2557. แหล่งที่มา <http://www.thaimlmceneter.com/blog.com>

TNI

THAI - NICHI INSTITUTE OF TECHNOLOGY



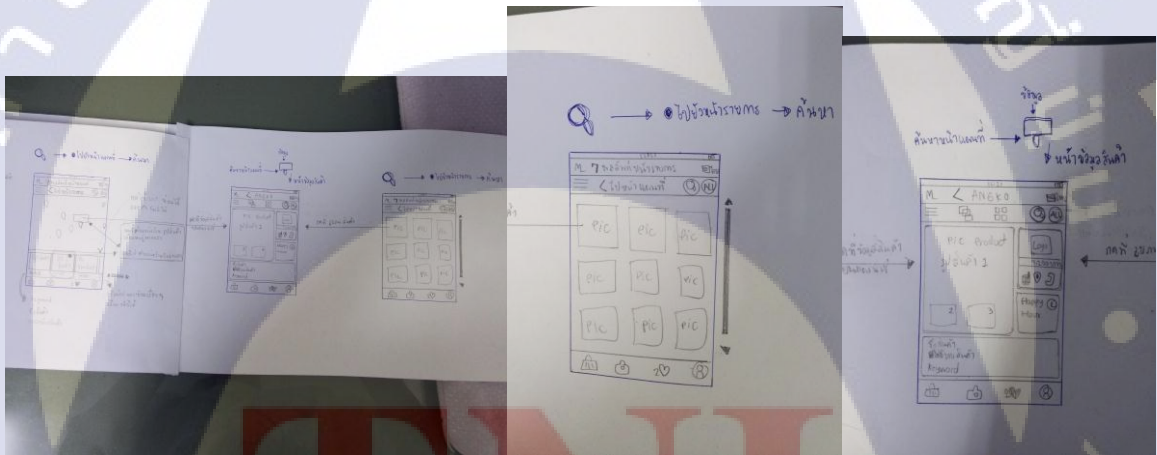
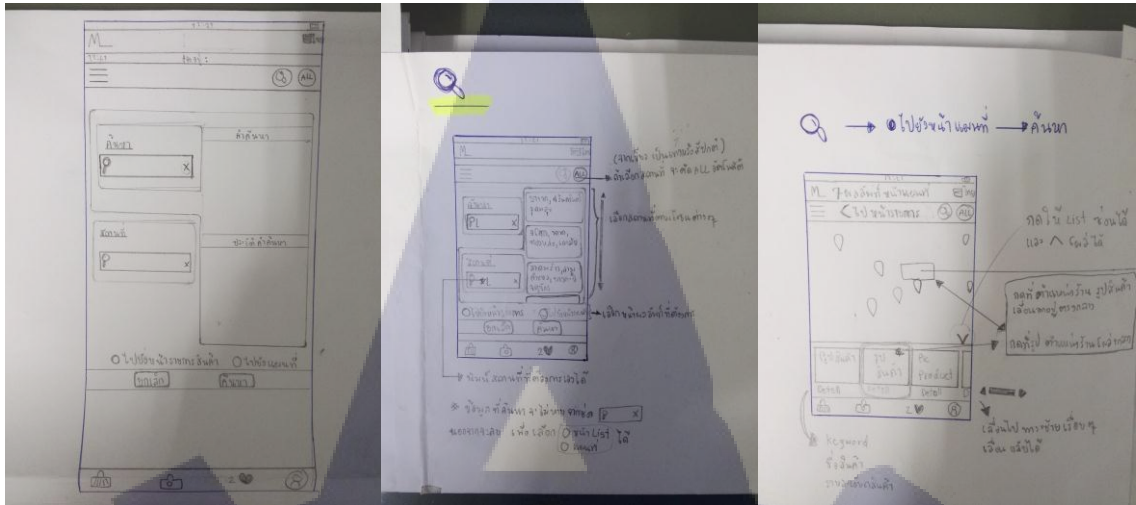
ภาคนวค

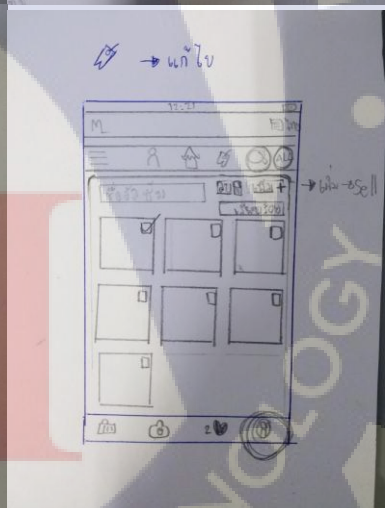
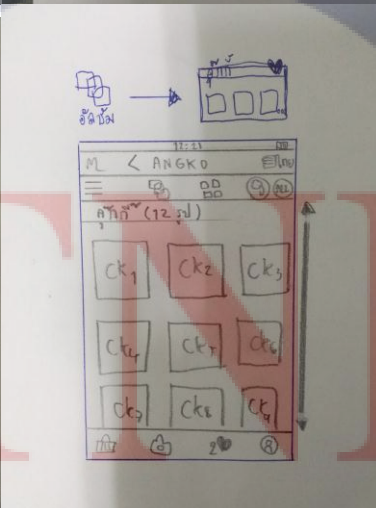
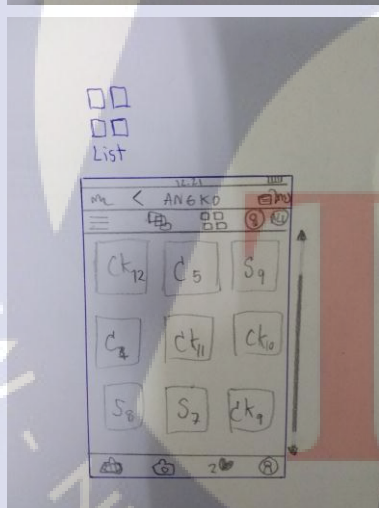
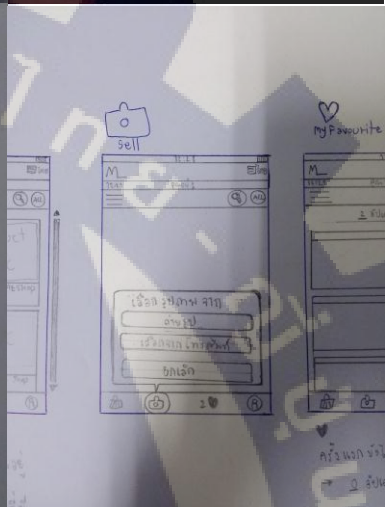
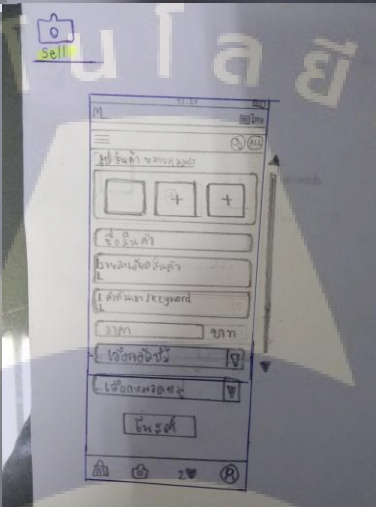
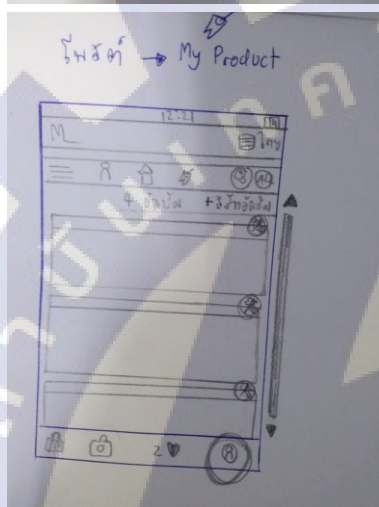
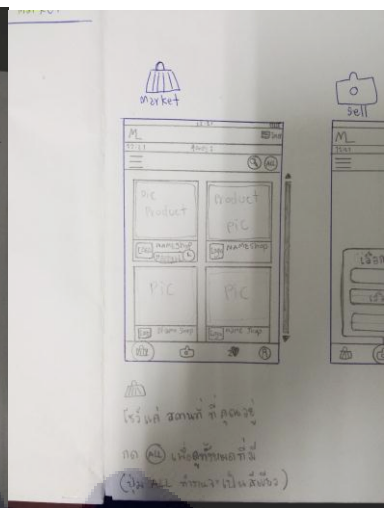
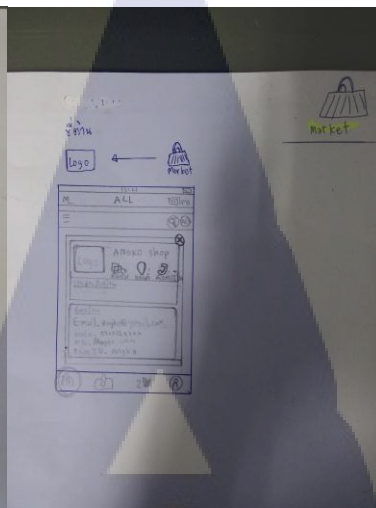
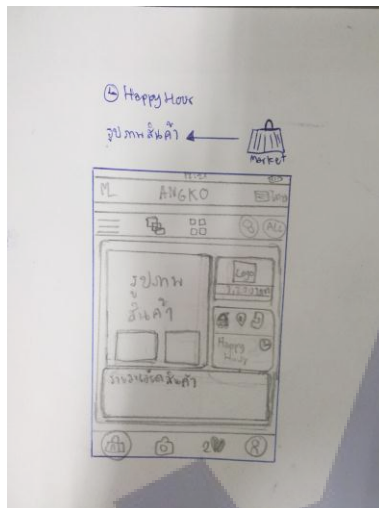
TNI

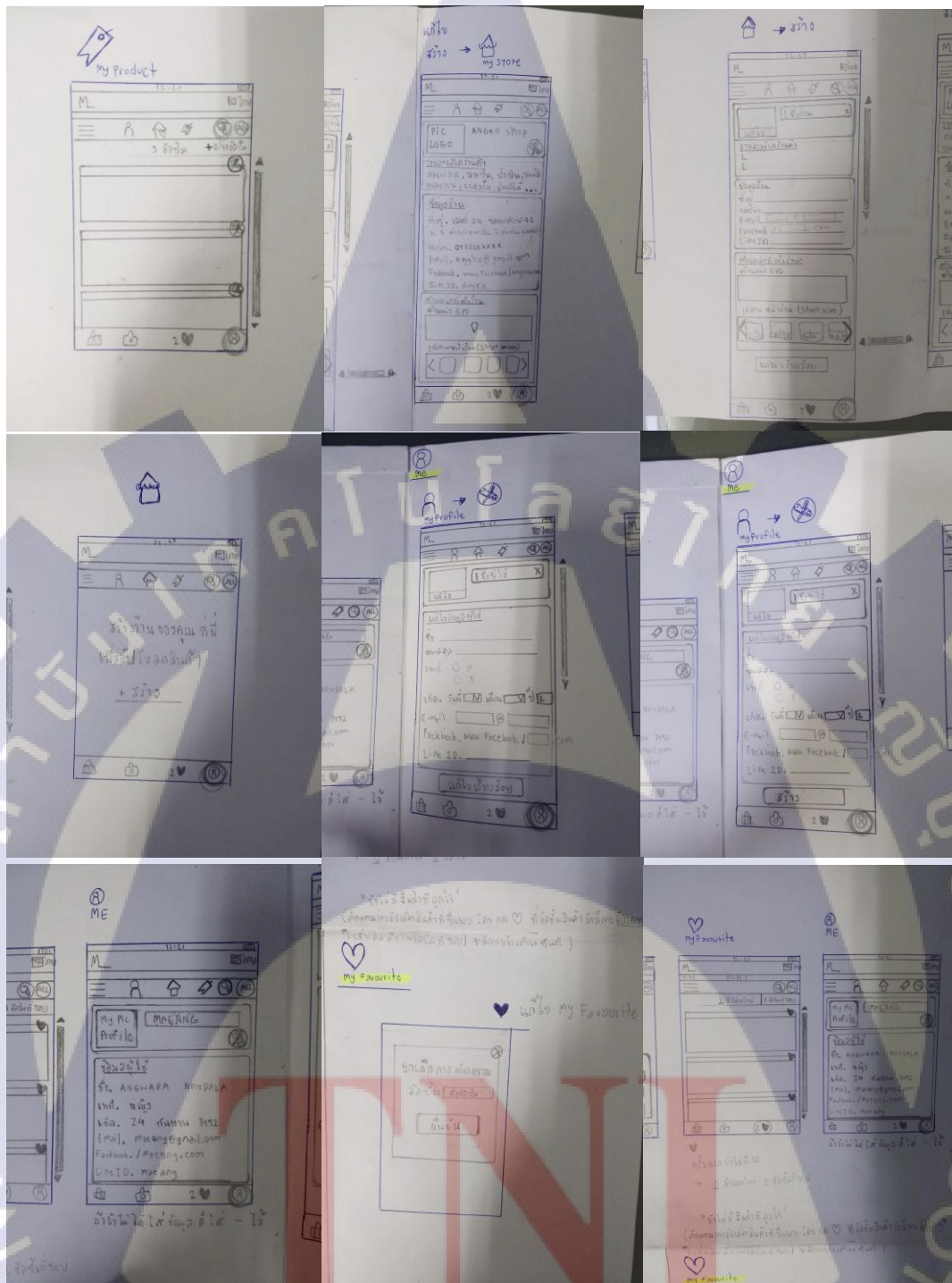
ภาคผนวก ก.

**การเขียนโฟลว์แอปพลิเคชัน
และการออกแบบ**

TNI







1



เป็นสมาชิกแล้ว



เป็นการซื้อ จะเป็นการซื้อสินค้าของคุณ



เป็นการซื้อของ

1.1



ดูทั้งหมด

กดไปที่ Map ด้านบน ไม่สามารถ
แสดง info GPS



กดไปที่ปุ่ม Share ด้านบนเป็นการ
แชร์ข้อมูลไปยังเพื่อนของคุณ หรือจะกดปุ่ม
หัวใจ ด้านบนเพื่อเพิ่มสินค้าของคุณ



เป็นการดูสินค้าของคุณ



1.1

2 Sell

เป็นการ



ป้อนข้อมูลถึง ข้อมูล



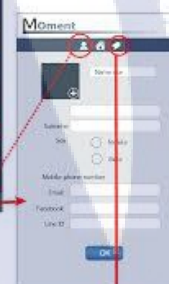
ข้อมูล จะถูกส่งกลับไปที่
My product



เลือกเสร็จแล้วไปทำการกรอกข้อมูล

My profile My store My product

3 My favourite / Me



ภาคผนวก ข.

รายงานประจำสัปดาห์

TNI



CCC-Co 04

ศูนย์สหกิจศึกษาและจัดการงาน สถาบันเทคโนโลยีไทย - ญี่ปุ่น

Co-operative Education and Career Center

1771/1 ถนนพัฒนาการ แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กรุงเทพฯ 10250 โทรศัพท์: 0-2763-2700 ต่อ 2750, 2762 โทรสาร: 0-2763-2754

แบบฟอร์มรายงานการปฏิบัติงานประจำสัปดาห์

สัปดาห์ที่ 1

ชื่อ-สกุลนักศึกษา นางสาวอังคณา นนทพละ

รหัสนักศึกษา 53132100-8

คณะบริหารธุรกิจ

สาขาบริหารธุรกิจ-ญี่ปุ่น

วัน/เดือน/ปี	จำนวนชั่วโมง	งานที่ปฏิบัติโดยย่อ	ความรู้ทักษะที่ได้รับ	ปัญหา/อุปสรรค
จันทร์ 3/3/2557	-	-	-	-
อังคาร 4/3/2557	-	-	-	-
พุธ 5/3/2557	8	เรียนรู้งานของบริษัท และหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย	ได้รู้จักเทคโนโลยีใหม่ๆ ที่ไม่เคยรู้จักมาก่อน	ข้อมูลค่อนข้างซับซ้อน
พฤหัสบดี 6/3/2557	8	ค้นหาและรวบรวมข้อมูลพฤติกรรมของกลุ่มเป้าหมาย เพื่อวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมาย	ได้เรียนรู้พฤติกรรมของกลุ่มลูกค้า	มีข้อจำกัดในการค้นหาข้อมูลทางอินเทอร์เน็ต
ศุกร์ 7/3/2557	-	*เข้าร่วมการปฐมนิเทศที่สถาบันเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น	-	-
เสาร์ 8/3/2557	-	-	-	-
อาทิตย์ 9/3/2557	-	-	-	-
จำนวนชั่วโมงรวม ในรายงานฉบับนี้	16	ขอรับรองว่ารายงานฉบับนี้เป็นความจริงทุกประการ	ขอรับรองว่ารายงานฉบับนี้เป็นความจริงทุกประการ	
จำนวนชั่วโมง ในรายงานฉบับก่อน	-	ลงชื่อ..... (นางสาวอังคณา นนทพละ) วัน/เดือน/ปี: 7/3/2557	ลงชื่อ..... (นางสาวอังคณา นนทพละ) ตำแหน่ง: ผู้จัดการ วัน/เดือน/ปี: 7/3/2557	
จำนวนชั่วโมง รวมทั้งหมด	16	นักศึกษา	ผู้ควบคุมการปฏิบัติงาน	

หมายเหตุ นักศึกษาต้องส่งรายงานฉบับนี้ถึงอาจารย์ที่ปรึกษาสหกิจศึกษา / ฝึกงานทุกคนทุกวัน ทุกสัปดาห์อย่างเคร่งครัด อย่าลืมถ่ายสำเนาเก็บไว้ เพื่อทำรายงานฉบับสมบูรณ์



CCC-Co 04

ศูนย์สหกิจศึกษาและจัดหางาน สถาบันเทคโนโลยีไทย - ญี่ปุ่น

Co-operative Education and Career Center

1771/1 ถนนพัฒนาการ แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กรุงเทพฯ 10250 โทรศัพท์: 0-2763-2700 ต่อ 2750, 2762 โทรสาร: 0-2763-2754

แบบฟอร์มรายงานการปฏิบัติงานประจำสัปดาห์

สัปดาห์ที่ 2

ชื่อ-สกุลนักศึกษา นางสาวอังคณา นนท์พละ
คณะบริหารธุรกิจรหัสนักศึกษา 53132100-8
สาขาบริหารธุรกิจ-ญี่ปุ่น

วัน/เดือน/ปี	จำนวนชั่วโมง	งานที่ปฏิบัติโดยย่อ	ความรู้/ทักษะที่ได้รับ	ปัญหา/อุปสรรค
จันทร์ 10/3/2557	8	ค้นหาและรวบรวมข้อมูลพฤติกรรมของกลุ่มเป้าหมายเพื่อวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมาย	ได้เรียนรู้พฤติกรรมของกลุ่มลูกค้า	มีข้อจำกัดในการค้นหาข้อมูลทางอินเทอร์เน็ต
อังคาร 11/3/2557	8	สรุปข้อมูลที่ได้	ฝึกวิเคราะห์ข้อมูล	การวิเคราะห์ข้อมูลอาจมีการผิดพลาดได้
พุธ 12/3/2557	8	สรุปข้อมูลที่ได้	ฝึกวิเคราะห์ข้อมูล	การวิเคราะห์ข้อมูลอาจมีการผิดพลาดได้
พฤหัสบดี 13/3/2557	8	รวบรวมข้อมูลเพื่อเขียนบทความ PR	ได้ความรู้เกี่ยวกับบทความที่ใช้โฆษณาทางอินเทอร์เน็ต	
ศุกร์ 14/3/2557	8	ปรับปรุงรูปแบบหน้าแอปพลิเคชัน	เรียนรู้การเขียนไฟล์แอปพลิเคชัน	การใช้คำศัพท์ภาษาไทยให้กระชับและเข้าใจทันที
เสาร์ 15/3/2557	-			
อาทิตย์ 16/3/2557	-			
จำนวนชั่วโมงรวมในรายงานฉบับนี้	40	ขอรับรองว่ารายงานฉบับนี้เป็นความจริงทุกประการ	ขอรับรองว่ารายงานฉบับนี้เป็นความจริงทุกประการ	
จำนวนชั่วโมงในรายงานฉบับก่อน	16	ลงชื่อ..... (นางสาวอังคณา นนท์พละ)	ลงชื่อ..... (นางสาวอังคณา นนท์พละ)	
จำนวนชั่วโมงรวมทั้งหมด	56	วัน/เดือน/ปี 14/3/2557 นักศึกษา	ตำแหน่ง..... วัน/เดือน/ปี 22/03/2014 ผู้ควบคุมการปฏิบัติงาน	

หมายเหตุ นักศึกษาต้องส่งรายงานฉบับนี้ถึงอาจารย์ที่ปรึกษาสหกิจศึกษา / ฝึกงานทุกคณะวิชา ทุกสัปดาห์อย่างเคร่งครัด อย่าลืมถ่ายสำเนาเก็บไว้เพื่อทำรายงานฉบับสมบูรณ์



ศูนย์สหกิจศึกษาและจัดการงาน สถาบันเทคโนโลยีไทย - ญี่ปุ่น

Co-operative Education and Career Center

1771/1 ถนนพัฒนาการ แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กรุงเทพฯ 10250 โทรศัพท์: 0-2763-2700 ต่อ 2750, 2762 โทรสาร: 0-2763-2754

CCC-Co 04

แบบฟอร์มรายงานการปฏิบัติงานประจำสัปดาห์

สัปดาห์ที่ 3

ชื่อ-สกุลนักศึกษา นางสาวอังศวรา นนท์พละ
คณะบริหารธุรกิจ

รหัสนักศึกษา 53132100-8
สาขาบริหารธุรกิจ-ญี่ปุ่น

วัน/เดือน/ปี	จำนวนชั่วโมง	งานที่ปฏิบัติโดยย่อ	ความรู้ทักษะที่ได้รับ	ปัญหา/อุปสรรค
จันทร์ 17/3/2557	8	ปรับปรุงรูปแบบหน้าแอปพลิเคชัน	เรียนรู้การเขียนไฟล์ว แอปพลิเคชัน	การใช้คำศัพท์ภาษาไทย ให้กระชับและเข้าใจทันที
อังคาร 18/3/2557	8	เขียนไฟล์วการใช้งานของแอปพลิเคชัน	เรียนรู้การเขียนไฟล์ว แอปพลิเคชัน	การใช้คำศัพท์ภาษาไทย ให้กระชับและเข้าใจทันที
พุธ 19/3/2557	หยุด			
พฤหัสบดี 20/3/2557	8	คิด How to use ให้ Application	เข้าใจ Application มาก ขึ้น	ปัญหาเกี่ยวกับภาษาไทย ต้องเข้าใจและกระชับ
ศุกร์ 21/3/2557	8	อัปเดตฐานข้อมูลโปรแกรมที่กำลังพัฒนา	ได้เรียนรู้การใช้ระบบ คอมพิวเตอร์	
เสาร์ 22/3/2557	-			
อาทิตย์ 23/3/2557	-			
จำนวนชั่วโมงรวม ในรายงานฉบับนี้	32	ขอรับรองว่ารายงานฉบับนี้เป็นความจริงทุกประการ	ขอรับรองว่ารายงานฉบับนี้เป็นความจริงทุกประการ	
จำนวนชั่วโมง ในรายงานฉบับก่อน	56	ลงชื่อ...นางสาวอังศวรา นนท์พละ (นางสาวอังศวรา นนท์พละ)	ลงชื่อ... (นางสาวอังศวรา นนท์พละ)	
จำนวนชั่วโมง รวมทั้งหมด	88	วัน/เดือน/ปี 21/3/2557 นักศึกษา	ตำแหน่ง ผู้จัดการ วัน/เดือน/ปี 22/05/2014 ผู้ควบคุมการปฏิบัติงาน	

หมายเหตุ นักศึกษาต้องส่งรายงานฉบับนี้ถึงอาจารย์ที่ปรึกษาสหกิจศึกษา / ฝึกงานทุกคณะวิชา ทุกสัปดาห์อย่างเคร่งครัด อย่าลืมถ่ายสำเนาเก็บไว้เพื่อทำรายงานฉบับสมบูรณ์



CCC-Co 04

ศูนย์สหกิจศึกษาและจัดหางาน สถาบันเทคโนโลยีไทย - ญี่ปุ่น

Co-operative Education and Career Center

1771/1 ถนนพัฒนาการ แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กรุงเทพฯ 10250 โทรศัพท์: 0-2763-2700 ต่อ 2750, 2762 โทรสาร: 0-2763-2754

แบบฟอร์มรายงานการปฏิบัติงานประจำสัปดาห์

สัปดาห์ที่ 4

ชื่อ-สกุลนักศึกษา นางสาวอังคณา นนท์พละ
คณะบริหารธุรกิจรหัสนักศึกษา 53132100-8
สาขาบริหารธุรกิจ-ญี่ปุ่น

วัน/เดือน/ปี	จำนวนชั่วโมง	งานที่ปฏิบัติโดยย่อ	ความรู้ทักษะที่ได้รับ	ปัญหา/อุปสรรค
จันทร์ 24/3/2557	8	คิดประโยชน์ประชาชนสัมพันธ์ และร่างแอปพลิเคชันหน้าค้นหา	เรียนรู้การใช้คำเพื่อโฆษณา ประชาสัมพันธ์	คำที่กระชับและเข้าใจง่าย
อังคาร 25/3/2557	8	เขียนคำอธิบายแอปพลิเคชัน	เรียนรู้เทคนิคการอธิบายเพื่อนำสนใจและให้เข้าใจง่าย	
พุธ 26/3/2557	8	ร่างไฟล์ How to use Application		ไฟล์ที่ออกแบบอาจจะยากในทางโปรแกรมเมอร์
พฤหัสบดี 27/3/2557	8	ร่างไฟล์ฟังก์ชัน อัปเดตสินค้าลงบนแอปพลิเคชัน		
ศุกร์ 28/3/2557	8	ดีไซน์แอปพลิเคชัน ฟังก์ชันอัปเดตสินค้า		
เสาร์ 29/3/2557				
อาทิตย์ 30/3/2557				
จำนวนชั่วโมงรวม ในรายงานฉบับนี้	40	ขอรับรองว่ารายงานฉบับนี้เป็นความจริงทุกประการ	ขอรับรองว่ารายงานฉบับนี้เป็นความจริงทุกประการ	
จำนวนชั่วโมง ในรายงานฉบับก่อน	88	ลงชื่อ... (...) วันที่... 26/3/2557	ลงชื่อ... (...) ตำแหน่ง... วันที่... 22/05/2014	
จำนวนชั่วโมง รวมทั้งหมด	128	นักศึกษา	ผู้ควบคุมการปฏิบัติงาน	

หมายเหตุ นักศึกษาต้องส่งรายงานฉบับนี้ถึงอาจารย์ที่ปรึกษาสหกิจศึกษา / ฝึกงานทุกคณะวิชา ทุกสัปดาห์อย่างเคร่งครัด อย่าลืมถ่ายสำเนาเก็บไว้เพื่อทวงถามรายงานฉบับสมบูรณ์



CCC-Co 04

ศูนย์สหกิจศึกษาและจัดหางาน สถาบันเทคโนโลยีไทย - ญี่ปุ่น

Co-operative Education and Career Center

1771/1 ถนนพัฒนาการ แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กรุงเทพฯ 10250 โทรศัพท์: 0-2763-2700 ต่อ 2750, 2762 โทรสาร: 0-2763-2754

แบบฟอร์มรายงานการปฏิบัติงานประจำสัปดาห์

สัปดาห์ที่ 5

ชื่อ-สกุลนักศึกษา นางสาวอังศุรา นนท์พละ
คณะบริหารธุรกิจ

รหัสนักศึกษา 53132100-8

สาขาบริหารธุรกิจ-ญี่ปุ่น

วัน/เดือน/ปี	จำนวนชั่วโมง	งานที่ปฏิบัติโดยย่อ	ความรู้/ทักษะที่ได้รับ	ปัญหา/อุปสรรค
จันทร์ 31/3/2557	8	กำหนดสถานที่เพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และวางแผนเพื่อเตรียมตัวสำรวจพื้นที่จริง	-	-
อังคาร 1/4/2557	8	สำรวจพื้นที่จริง	ได้รับประสบการณ์ใหม่ๆ	ร้านค้าที่เป็นกลุ่มเป้าหมายมีเยอะมากเกินไป
พุธ 2/4/2557	8	เรียบเรียงข้อมูลที่ได้มาทั้งหมด และอัปเดตข้อมูลทั้งหมดลงในฐานข้อมูล	-	ข้อมูลที่ได้มามีน้อยเกินไป ต้องหาข้อมูลจากอินเทอร์เน็ตเพิ่มเติม
พฤหัสบดี 3/4/2557	8	เรียบเรียงข้อมูลที่ได้มาทั้งหมด และอัปเดตข้อมูลทั้งหมดลงในฐานข้อมูล	-	ข้อมูลที่ได้มามีน้อยเกินไป ต้องหาข้อมูลจากอินเทอร์เน็ตเพิ่มเติม
ศุกร์ 4/4/2557	8	เรียบเรียงข้อมูลที่ได้มาทั้งหมด และอัปเดตข้อมูลทั้งหมดลงในฐานข้อมูล	-	ข้อมูลที่ได้มามีน้อยเกินไป ต้องหาข้อมูลจากอินเทอร์เน็ตเพิ่มเติม
เสาร์ 5/4/2557	-	-	-	-
อาทิตย์ 6/4/2557	-	-	-	-
จำนวนชั่วโมงรวมในรายงานฉบับนี้	40	ขอรับรองว่ารายงานฉบับนี้เป็นความจริงทุกประการ	ขอรับรองว่ารายงานฉบับนี้เป็นความจริงทุกประการ	
จำนวนชั่วโมงในรายงานฉบับก่อน	128	ลงชื่อ..... (นางสาวอังศุรา นนท์พละ)	ลงชื่อ..... (อ.กรรณ จิตต์นิล)	
จำนวนชั่วโมงรวมทั้งรวม	168	วัน/เดือน/ปี..... 4/4/2557 นักศึกษา	ตำแหน่ง..... อาจารย์ วัน/เดือน/ปี..... 22/05/2014 ผู้ควบคุมการปฏิบัติงาน	

หมายเหตุ นักศึกษาต้องส่งรายงานฉบับนี้ถึงอาจารย์ที่ปรึกษาสหกิจศึกษา / ฝึกงานทุกคณะวิชา ทุกสัปดาห์อย่างเคร่งครัด อย่าลืมถ่ายสำเนาเก็บไว้ เพื่อทำรายงานฉบับสมบูรณ์



CCC-Co 04

ศูนย์สหกิจศึกษาและจัดหางาน สถาบันเทคโนโลยีไทย - ญี่ปุ่น

Co-operative Education and Career Center

1771/1 ถนนพัฒนาการ แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กรุงเทพฯ 10250 โทรศัพท์: 0-2763-2700 ต่อ 2750, 2762 โทรสาร : 0-2763-2754

แบบฟอร์มรายงานการปฏิบัติงานประจำสัปดาห์

สัปดาห์ที่ 6

ชื่อ-สกุลนักศึกษา นางสาวอังศุรา นนท์พละ
คณะวิชาบริหารธุรกิจรหัสนักศึกษา 53132100-8
สาขาวิชาบริหารธุรกิจ-ญี่ปุ่น

วัน/เดือน/ปี	จำนวนชั่วโมง	งานที่ปฏิบัติโดยย่อ	ความรู้ทักษะที่ได้รับ	ปัญหา/อุปสรรค
จันทร์ 7/4/2557	8	เรียบเรียงข้อมูลที่ได้มาทั้งหมด และอัปเดตข้อมูลทั้งหมดลงในฐานข้อมูล	-	ข้อมูลที่ได้นั้นมีน้อยเกินไป ต้องหาข้อมูลจากอินเทอร์เน็ตเพิ่มเติม
อังคาร 8/4/2557	8	วางแผนเขียนไฟล์ของอีกโปรเจกต์หนึ่ง	-	ยังไม่ค่อยเข้าใจที่มาที่ไปของโปรเจกต์นี้
พุธ 9/4/2557	8	สร้างไฟล์วิธีการใช้โปรแกรมเป็นภาษาไทย	-	
พฤหัสบดี 10/4/2557	8	สร้างไฟล์วิธีการใช้โปรแกรมเป็นภาษาไทย	-	
ศุกร์ 11/4/2557	-	*บริษัทหยุด	-	
เสาร์ 12/4/2557	-	-	-	
อาทิตย์ 13/4/2557	-	-	-	
จำนวนชั่วโมงรวม ในรายงานฉบับนี้	32	ขอรับรองว่ารายงานฉบับนี้เป็นความจริงทุกประการ	ขอรับรองว่ารายงานฉบับนี้เป็นความจริงทุกประการ	
จำนวนชั่วโมง ในรายงานฉบับก่อน	168	ลงชื่อ... <u>นางสาวอังศุรา นนท์พละ</u> (<u>นางสาวอังศุรา นนท์พละ</u>)	ลงชื่อ... <u>อ.วิชาญ รัตตะ</u> (<u>อ.วิชาญ รัตตะ</u>)	
จำนวนชั่วโมง รวมทั้งหมด	200	วัน/เดือน/ปี <u>11/4/2557</u> นักศึกษา	ตำแหน่ง <u>ผู้ควบคุม</u> วัน/เดือน/ปี <u>22/5/2557</u> ผู้ควบคุมการปฏิบัติงาน	

หมายเหตุ นักศึกษาคงส่งรายงานฉบับนี้ถึงอาจารย์ที่ปรึกษาสหกิจศึกษา / ฝึกงานทุกคณะวิชา ทุกสัปดาห์อย่างเคร่งครัด อย่าลืมถ่ายสำเนาเก็บไว้ เพื่อทำรายงานฉบับสมบูรณ์



ศูนย์สหกิจศึกษาและจัดหางาน สถาบันเทคโนโลยีไทย - ญี่ปุ่น

Co-operative Education and Career Center

1771/1 ถนนพัฒนาการ แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กรุงเทพฯ 10250 โทรศัพท์: 0-2763-2700 ต่อ 2750, 2762 โทรสาร : 0-2763-2754

CCC-Co 04

แบบฟอร์มรายงานการปฏิบัติงานประจำสัปดาห์
สัปดาห์ที่ 7

ชื่อ-สกุลนักศึกษา นางสาวอังคณา นนทพะ
คณะวิชาบริหารธุรกิจ

รหัสนักศึกษา 53132100-8
สาขาวิชาบริหารธุรกิจ-ญี่ปุ่น

วัน/เดือน/ปี	จำนวนชั่วโมง	งานที่ปฏิบัติโดยย่อ	ความรู้/ทักษะที่ได้รับ	ปัญหา/อุปสรรค
จันทร์ 14/4/2557		*หยุดสงกรานต์		
อังคาร 15/4/2557		*หยุดสงกรานต์		
พุธ 16/4/2557	8	เขียนไฟล์ ฟังก์ชันออฟเทคสินค้า		
พฤหัสบดี 17/4/2557		*หยุด ไปโรงพยาบาล		
ศุกร์ 18/4/2557	8	แก้ไขแบบไฟล์ คิดฟังก์ชันค้นหา		
เสาร์ 19/4/2557				
อาทิตย์ 20/4/2557				
จำนวนชั่วโมงรวม ในรายงานฉบับนี้	16	ขอรับรองว่ารายงานฉบับนี้เป็นความจริงทุกประการ	ขอรับรองว่ารายงานฉบับนี้เป็นความจริงทุกประการ	
จำนวนชั่วโมง ในรายงานฉบับก่อน	200	ลงชื่อ..... (..... วัน/เดือน/ปี 16/4/2557	ลงชื่อ..... (..... ตำแหน่ง..... วัน/เดือน/ปี 22/05/2014	
จำนวนชั่วโมง รวมทั้งหมด	216	นักศึกษา	ผู้ควบคุมการปฏิบัติงาน	

หมายเหตุ นักศึกษาต้องส่งรายงานฉบับนี้ถึงอาจารย์ที่ปรึกษาสหกิจศึกษา/ฝึกงานทุกคณะวิชา ทุกสัปดาห์อย่างเคร่งครัด อย่าลืมถ่ายสำเนาเก็บไว้ เพื่อทำรายงานฉบับสมบูรณ์



CCC-Co 04

ศูนย์สหกิจศึกษาและจัดการงาน สถาบันเทคโนโลยีไทย - ญี่ปุ่น

Co-operative Education and Career Center

1771/1 ถนนพัฒนาการ แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กรุงเทพฯ 10250 โทรศัพท์: 0-2763-2700 ต่อ 2750, 2762 โทรสาร : 0-2763-2754

แบบฟอร์มรายงานการปฏิบัติงานประจำสัปดาห์

สัปดาห์ที่ 8

ชื่อ-สกุลนักศึกษา นางสาวอังคณา นนท์พละ

รหัสนักศึกษา 53132100-8

คณะวิชาบริหารธุรกิจ

สาขาวิชาบริหารธุรกิจ-ญี่ปุ่น

วัน/เดือน/ปี	จำนวนชั่วโมง	งานที่ปฏิบัติโดยย่อ	ความรู้/ทักษะที่ได้รับ	ปัญหา/อุปสรรค
จันทร์ 21/4/2557	8	แก้ไขและสรุปแบบไฟลว์	-	-
อังคาร 22/4/2557	8	นำแบบไฟลว์ที่สรุป ให้ฝ่ายดีไซน์ออกแบบ	-	ดีไซน์เนอร์อาจไม่เข้าใจ บางฟังก์ชัน ต้องคอย อธิบายแต่ละฟังก์ชัน
พุธ 23/4/2557	8	แก้ไขไฟลว์บางฟังก์ชัน	-	มีการแก้ไขเปลี่ยนแปลง เพิ่มเติมตลอดเวลา
พฤหัสบดี 24/4/2557	8	แก้ไขไฟลว์บางฟังก์ชัน	-	บางไฟลว์ที่ดีไซน์ โปรแกรมนี้ไม่สามารถ ทำได้
ศุกร์ 25/4/2557	8	สรุปแบบไฟลว์ทั้งหมดรวมกัน	-	-
เสาร์ 26/4/2557	-	-	-	-
อาทิตย์ 27/4/2557	-	-	-	-
จำนวนชั่วโมงรวม ในรายงานฉบับนี้	40	ขอรับรองว่ารายงานฉบับนี้เป็นความจริงทุกประการ	ขอรับรองว่ารายงานฉบับนี้เป็นความจริงทุกประการ	
จำนวนชั่วโมง ในรายงานฉบับก่อน	216	ลงชื่อ... <u>นางสาวอังคณา นนท์พละ</u> (<u>นางสาวอังคณา นนท์พละ</u>) 25/4/2557	ลงชื่อ... <u>อัครวิทย์ รัตนกุล</u> (<u>อัครวิทย์ รัตนกุล</u>)	
จำนวนชั่วโมง รวมทั้งหมด	256	นักศึกษา	ตำแหน่ง... <u>ผู้ควบคุมการปฏิบัติงาน</u> วัน/เดือน/ปี... <u>26/05/2557</u>	

หมายเหตุ นักศึกษาต้องส่งรายงานฉบับนี้ถึงอาจารย์ที่ปรึกษาสหกิจศึกษา/ฝึกงานทุกคณะวิชา ทุกสัปดาห์อย่างเคร่งครัด อย่าลืมลงนามเก็บไว้ เพื่อทำรายงานฉบับสมบูรณ์



CCC-Co 04

ศูนย์สหกิจศึกษาและจัดหางาน สถาบันเทคโนโลยีไทย - ญี่ปุ่น

Co-operative Education and Career Center

1771/1 ถนนพัฒนาการ แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กรุงเทพฯ 10250 โทรศัพท์: 0-2763-2700 ต่อ 2750, 2762 โทรสาร: 0-2763-2754

แบบฟอร์มรายงานการปฏิบัติงานประจำสัปดาห์
สัปดาห์ที่ 9ชื่อ-สกุลนักศึกษา นางสาวอังคณา นนท์พละ
คณะวิชาบริหารธุรกิจรหัสนักศึกษา 53132100-8
สาขาวิชาบริหารธุรกิจ-ญี่ปุ่น

วัน/เดือน/ปี	จำนวนชั่วโมง	งานที่ปฏิบัติโดยย่อ	ความรู้/ทักษะที่ได้รับ	ปัญหา/อุปสรรค
จันทร์ 28/4/2557	8	สรุปแบบไฟล์ทั้งหมดรวมกัน		
อังคาร 29/4/2557	8	สรุปแบบไฟล์ทั้งหมดรวมกัน (ต่อ)		
พุธ 30/4/2557	8	สร้าง ออกแบบการประชาสัมพันธ์แอปพลิเคชันสู่ตลาด	ได้รู้เทคนิควิธีการโฆษณาบนโลกออนไลน์	
พฤหัสบดี 1/5/2557	8	พบที่ปรึกษาของบริษัท	เทคนิคการคิดกลยุทธ์ทางการตลาด	มีเวลาจำกัดในการพูดคุย
ศุกร์ 2/5/2557	-	*หยุดวันแรงงาน ปลดเปลี่ยนวันหยุด		
เสาร์ 3/5/2557	-			
อาทิตย์ 4/5/2557	-			
จำนวนชั่วโมงรวม ในรายงานฉบับนี้	32	ขอรับรองว่ารายงานฉบับนี้เป็นความจริงทุกประการ	ขอรับรองว่ารายงานฉบับนี้เป็นความจริงทุกประการ	
จำนวนชั่วโมง ในรายงานฉบับก่อน	256	ลงชื่อ..... (นางสาวอังคณา นนท์พละ) วัน/เดือน/ปี 2/5/2557	ลงชื่อ..... (อ.วิเศษ จงสิทธิ์) ตำแหน่ง อาจารย์ วัน/เดือน/ปี 22/05/2014	
จำนวนชั่วโมง รวมทั้งหมด	288	นักศึกษา	ผู้ควบคุมการปฏิบัติงาน	

หมายเหตุ นักศึกษาต้องส่งรายงานฉบับนี้ถึงอาจารย์ที่ปรึกษาสหกิจศึกษา / ฝึกงานทุกคณะวิชา ทุกสัปดาห์อย่างเคร่งครัด อย่าลืมถ่ายสำเนาเก็บไว้ เพื่อทำรายงานฉบับสมบูรณ์



CCC-Co 04

ศูนย์สหกิจศึกษาและจัดการงาน สถาบันเทคโนโลยีไทย - ญี่ปุ่น

Co-operative Education and Career Center

1771/1 ถนนพัฒนาการ แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กรุงเทพฯ 10250 โทรศัพท์: 0-2763-2700 ต่อ 2750, 2762 โทรสาร: 0-2763-2754

แบบฟอร์มรายงานการปฏิบัติงานประจำสัปดาห์

สัปดาห์ที่ 10

ชื่อ-สกุลนักศึกษา นางสาวอังศวรา นนท์พละ
คณะบริหารธุรกิจรหัสนักศึกษา 53132100-8
สาขาวิชาบริหารธุรกิจ-ญี่ปุ่น

วัน/เดือน/ปี	จำนวนชั่วโมง	งานที่ปฏิบัติโดยย่อ	ความรู้/ทักษะที่ได้รับ	ปัญหา/อุปสรรค
จันทร์ 5/5/2557	8	หาซื้อเวิร์ค กลุ่มลูกค้าไทยที่ไปท่องเที่ยวที่พหยา	-	คือเวิร์คมีเยอะมากแต่มี ลูกค้า อยู่ไม่กี่ค่า
อังคาร 6/5/2557	8	สรุปคดีเวิร์คที่ได้เป็นภาษาอังกฤษ และเปรียบเทียบ คดีเวิร์คของชาวฝรั่งเศสที่ไปเที่ยวพหยา	ภาษาอังกฤษ	การสื่อสารภาษาอังกฤษ กับชาวฝรั่งเศส
พุธ 7/5/2557	8	ร่างประโยคเพื่อโฆษณาประชาสัมพันธ์ไปยังกลุ่ม ร้านค้าที่เป็นกลุ่มเป้าหมาย (พหยา)	-	-
พฤหัสบดี 8/5/2557	8	ร่างประโยคเพื่อโฆษณาประชาสัมพันธ์ไปยังกลุ่ม ร้านค้าที่เป็นกลุ่มเป้าหมาย (พหยา)	-	-
ศุกร์ 9/5/2557	8	แก้ไข เรียงเรียงข้อความและเปรียบเทียบภาษาอังกฤษ กับนักศึกษาฝึกงานชาวฝรั่งเศส	ภาษาอังกฤษ	การสื่อสารภาษาอังกฤษ กับชาวฝรั่งเศส
เสาร์ 10/5/2557	-	-	-	-
อาทิตย์ 11/5/2557	-	-	-	-
จำนวนชั่วโมงรวม ในรายงานฉบับนี้	40	ขอรับรองว่ารายงานฉบับนี้เป็นความจริงทุกประการ	ขอรับรองว่ารายงานฉบับนี้เป็นความจริงทุกประการ	
จำนวนชั่วโมง ในรายงานฉบับก่อน	288	ลงชื่อ... <u>นางสาวอังศวรา นนท์พละ</u> (นางสาวอังศวรา นนท์พละ)	ลงชื่อ... <u>อ.ดร.สมชาย จิตะทอง</u> (อ.ดร.สมชาย จิตะทอง)	
จำนวนชั่วโมง รวมทั้งหมด	328	วัน/เดือน/ปี <u>9/5/2557</u> นักศึกษา	ตำแหน่ง <u>อ.ดร.สมชาย</u> วัน/เดือน/ปี <u>22/05/2014</u> ผู้ควบคุมการปฏิบัติงาน	

หมายเหตุ นักศึกษาต้องส่งรายงานฉบับนี้ถึงอาจารย์ที่ปรึกษาสหกิจศึกษา / ฝึกงานทุกคณะวิชา ทุกสัปดาห์อย่างเคร่งครัด อย่าลืมนำส่งมาด้วย ไร่ เพื่อทำรายงานฉบับสมบูรณ์



ศูนย์สหกิจศึกษาและจัดหางาน สถาบันเทคโนโลยีไทย - ญี่ปุ่น

Co-operative Education and Career Center

1771/1 ถนนพัฒนาการ แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กรุงเทพฯ 10250 โทรศัพท์: 0-2763-2700 ต่อ 2750, 2762 โทรสาร: 0-2763-2754

CCC-Co 04

แบบฟอร์มรายงานการปฏิบัติงานประจำสัปดาห์

สัปดาห์ที่ 11

ชื่อ-สกุลนักศึกษา นางสาวอริศรา นนท์ทะเล

รหัสนักศึกษา 53132100-8

คณะวิชาบริหารธุรกิจ

สาขาวิชาบริหารธุรกิจ-ญี่ปุ่น

วัน/เดือน/ปี	จำนวนชั่วโมง	งานที่ปฏิบัติโดยย่อ	ความรู้/ทักษะที่ได้รับ	ปัญหา/อุปสรรค
จันทร์ 12/5/2557	8	แก้ไข เรียงเรียงข้อความและเปรียบเทียบภาษาอังกฤษกับนักศึกษาฝึกงานชาวฝรั่งเศส	ภาษาอังกฤษ	การสื่อสารภาษาอังกฤษกับชาวฝรั่งเศส
อังคาร 13/5/2557	8	ตรวจสอบความคืบหน้าของแอปพลิเคชัน	ติดต่อกับโปรแกรมเมอร์เพื่อรับปัญหาในการสร้างแอปพลิเคชัน	โปรแกรมเมอร์ที่มีหน้าที่รับผิดชอบ มีเพียงคนเดียวและเป็นนักศึกษาฝึกงาน
พุธ 14/5/2557	8	ตรวจสอบความคืบหน้าของแอปพลิเคชัน	ติดต่อกับโปรแกรมเมอร์เพื่อรับปัญหาในการสร้างแอปพลิเคชัน	โปรแกรมเมอร์ที่มีหน้าที่รับผิดชอบ มีเพียงคนเดียวและเป็นนักศึกษาฝึกงาน
พฤหัสบดี 15/5/2557	8	รวบรวมข้อมูลเพื่อเพิ่มลงบนฐานข้อมูลของแอปพลิเคชัน	-	โจทย์ค่อนข้างกว้าง การเก็บข้อมูลให้ครบถ้วนค่อนข้างยาก
ศุกร์ 16/5/2557	8	รวบรวมข้อมูลเพื่อเพิ่มลงบนฐานข้อมูลของแอปพลิเคชัน	-	โจทย์ค่อนข้างกว้าง การเก็บข้อมูลให้ครบถ้วนค่อนข้างยาก
เสาร์ 17/5/2557	-	-	-	-
อาทิตย์ 18/5/2557	-	-	-	-
จำนวนชั่วโมงรวมในรายงานฉบับนี้	40	ขอรับรองว่ารายงานฉบับนี้เป็นความจริงทุกประการ	ขอรับรองว่ารายงานฉบับนี้เป็นความจริงทุกประการ	
จำนวนชั่วโมงในรายงานฉบับก่อน	328	ลงชื่อ..... (.....) วัน/เดือน/ปี.....	ลงชื่อ..... (.....) ตำแหน่ง..... วัน/เดือน/ปี.....	
จำนวนชั่วโมงรวมทั้งหมด	368	นักศึกษา	ผู้ควบคุมการปฏิบัติงาน	

หมายเหตุ นักศึกษาต้องส่งรายงานฉบับนี้ถึงอาจารย์ที่ปรึกษาสหกิจศึกษา/ฝึกงานทุกคณะวิชา ทุกสัปดาห์อย่างเคร่งครัด อย่าลืมอ่านสำเนาเก็บไว้ เพื่อทำรายงานฉบับสมบูรณ์

ประวัติผู้จัดทำ



ชื่อ-สกุล	นางสาวอัครวรา นนท์พละ
วัน เดือน ปีเกิด	24 กันยายน 2535
ประวัติการศึกษา	
ระดับประถมศึกษา	ประถมศึกษาตอนต้น (พ.ศ. 2544) - ตอนปลาย (พ.ศ. 2547) โรงเรียนสหวิทยศึกษา อำเภอนองไผ่ ตำบลหนองไผ่ จังหวัดเพชรบูรณ์
ระดับมัธยมศึกษา	มัธยมศึกษาตอนต้น (พ.ศ. 2550) - ตอนปลาย (พ.ศ. 2553) โรงเรียนนวมินทราชูทิศ กรุงเทพมหานคร ศิลป์ภาษาอังกฤษ-ภาษาญี่ปุ่น
ระดับอุดมศึกษา	ระดับปริญญาตรี คณะบริหารธุรกิจ สาขาบริหารธุรกิจญี่ปุ่น สถาบันเทคโนโลยีไทย - ญี่ปุ่น (พ.ศ. 2553)
ทุนการศึกษา	ไม่มี
ประวัติการฝึกอบรม	2. อบรมหัวข้อ “การวางแผนกำลังคน” ณ. สถาบันเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น 3. อบรมหัวข้อ “เก่งคน เก่งงาน มีจริยธรรม” ณ. สถาบันเทคโนโลยีไทย – ญี่ปุ่น
ประวัติการฝึกงาน	1. Wish Won System company Limited
ผลงานที่ได้รับการตีพิมพ์	ไม่มี -

