



โครงการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา
เรื่อง การทำการตลาดผ่านสื่อออนไลน์ ของบริษัทวินONA เฟมินีน จำกัด

นางสาวพัชรีพรรณ วรรณวินัย
รหัสนิสิต 64101130015

โครงการสหกิจศึกษานี้เป็นส่วนหนึ่งของวิชาสหกิจศึกษา 019002
สาขาวิชาการตลาดดิจิทัล คณะบริหารธุรกิจภาคเรียนที่ 2 ปี การศึกษา 2567
มหาวิทยาลัยราชพฤกษ์



โครงการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา
เรื่อง การทำการตลาดผ่านสื่อออนไลน์ ของบริษัทวินONA เฟมินีน จำกัด

นางสาวพัชรีพรรณ วรรณวินัย
รหัสนิสิต 64101130015

โครงการสหกิจศึกษานี้เป็นส่วนหนึ่งของวิชาสหกิจศึกษา 019002
สาขาวิชาการตลาดดิจิทัล คณะบริหารธุรกิจภาคเรียนที่ 2 ปี การศึกษา 2567
มหาวิทยาลัยราชพฤกษ์

หนังสือส่งโครงการการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา

วันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2568

เรื่อง ขอส่งโครงการการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา

เรียน อาจารย์ที่ปรึกษาสหกิจศึกษา สาขาวิชาการตลาดดิจิทัล

ตามที่ข้าพเจ้า นางสาวพัชรีพรรณ วรรณวินัย นิสิตสาขาวิชาการตลาดดิจิทัล คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยราชพฤกษ์ ได้ปฏิบัติงานสหกิจศึกษาระหว่างวันที่ 1 เดือน พฤศจิกายน พ.ศ. 2567 ถึงวันที่ 28 เดือนกุมภาพันธ์ พ.ศ. 2568 ในตำแหน่ง Digital Marketing ณ บริษัท วิโนน่า เฟมินิน จำกัด และได้รับมอบหมายจากพนักงานที่ปรึกษา ให้ศึกษาและจัดทำรายงานเรื่องการทำตลาดผ่านสื่อออนไลน์ ของบริษัทวิโนน่า เฟมินิน จำกัด

บัดนี้ การปฏิบัติงานสหกิจศึกษาได้สิ้นสุดลงแล้ว จึงใคร่ขอส่งไฟล์รายงานการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา จำนวน 1 ไฟล์โดยแปลงไฟล์เป็นสกุล PDF เพื่อขอรับการประเมินผลการปฏิบัติงานต่อไป

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา

ขอแสดงความนับถือ

พัชรีพรรณ วรรณวินัย

(นางสาว พัชรีพรรณ วรรณวินัย)

อนุมัติโครงการ

ชื่อโครงการการปฏิบัติงานสหกิจ	การทำตลาดผ่านสื่อออนไลน์ของบริษัทวิโนนา เฟมินิน จำกัด
ผู้รายงาน	นางสาว พัชรพรรณ วรรณวินัย
คณะ	บริหารธุรกิจ
สาขา	การตลาดดิจิทัล

(ดร. เจณีภา คงอิม)
อาจารย์ที่ปรึกษาสหกิจศึกษา

(กัลยาณี บุตรพรหม)
(ตำแหน่งงาน Digital Marketing)

มหาวิทยาลัยราชพฤกษ์อนุมัติให้รับโครงการการปฏิบัติงานสหกิจศึกษานี้
เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา ตามหลักสูตรโครงการการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา
คณะบริหารธุรกิจ สาขาวิชาการตลาดดิจิทัล

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อาภรณ์ อินฟ้าแสง)
คณบดี คณะบริหารธุรกิจ

กิตติกรรมประกาศ (Acknowledgment)

ตามที่ข้าพเจ้านางสาว พัชรพรรณ วรรณวินัย ได้มาปฏิบัติงานสหกิจศึกษา ณ บริษัท วิโนน่า เฟอร์นิเจอร์ จำกัด ตั้งแต่วันที่ 1 พฤศจิกายน 2567 ถึงวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2568 ทำให้ข้าพเจ้าได้รับความรู้และประสบการณ์ต่าง ๆ ที่มีคุณค่ามากมายสำหรับโครงการสหกิจศึกษานับนี้สำเร็จลงได้ ด้วยดีจากความช่วยเหลือและร่วมมือสนับสนุนของหลายฝ่าย ดังนี้

1. นางสาว กัลยาณี บุตรพรหม ตำแหน่ง Digital Marketing
2. อาจารย์ วิภาดา ศรีเมือง อาจารย์ที่ปรึกษา
3. ดร. เจณิภา คงอิม อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการสหกิจศึกษา

ทั้งนี้ ขอขอบคุณดร. เจณิภา คงอิม อาจารย์ที่ปรึกษาวิชาสหกิจศึกษา ที่ให้คำแนะนำ คอยติดตามประเมินความก้าวหน้าของการปฏิบัติงาน และคอยตรวจแก้ไขเล่มโครงการสหกิจศึกษา จนสำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี นอกจากนี้ยังมีบุคคลท่านอื่นๆ ที่อีกที่ไม่ได้กล่าวไว้ ณ ที่นี้ ซึ่งให้ความกรุณาแนะนำการ จัดทำโครงการสหกิจศึกษานับนี้

ข้าพเจ้าขอขอบคุณทุกท่านที่ได้มีส่วนร่วมในการให้ข้อมูลและให้ความรู้เกี่ยวกับประสบการณ์การปฏิบัติงาน รวมถึงให้คำแนะนำและเป็นที่ปรึกษาในการจัดทำโครงการฉบับนี้จนเสร็จสมบูรณ์

นางสาว พัชรพรรณ วรรณวินัย
ผู้จัดทำรายงาน
วันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2568

ชื่อโครงการ การทำการตลาดผ่านสื่อออนไลน์ ของบริษัทวิโนน่า เฟมินิน จำกัด
ชื่อนิสิต นางสาว พัชรพรรณ วรรณวินัย
รหัสนิสิต 64101130015
สาขาวิชา การตลาดดิจิทัล
อาจารย์ที่ปรึกษา ดร. เจณิภา คงอิม
ปีการศึกษา 2567

บทคัดย่อ (Abstract)

ในปัจจุบันการศึกษาเป็นสิ่งสำคัญและสามารถเกิดขึ้นได้ทุกที่ สหกิจศึกษาจึงเป็นการศึกษาอีกรูปแบบหนึ่ง ที่เน้นการปฏิบัติงานจริงในสถานประกอบการอย่างเป็นระบบ เป็นการจัดให้สถานศึกษาร่วมกับสถานประกอบการ โดยมีความรู้ความเกี่ยวข้องกับสาขาวิชาที่เรียนของนิสิต เพื่อส่งเสริมให้นิสิตนำความรู้ที่ได้จากสถานประกอบการ นั้นไปประยุกต์ใช้ให้เกิดประโยชน์ในการปฏิบัติงานจริง เป็นการเน้นให้ระบบเรียนรู้ในการทำงานจริงเป็นหลัก

ซึ่งส่งผลให้นิสิตมีคุณภาพตรงตามที่สถานประกอบการต้องการมากที่สุด อีกทั้งยังเป็นการค้นพบศักยภาพของตนเอง ทางด้านอาชีพที่ชัดเจนมากขึ้น ด้วยการเรียนรู้จากในห้องเรียนทำให้ผู้จัดทำได้นำความรู้มาปรับใช้ในประสบการณ์การทำงานจริงซึ่งหน้าที่ที่ได้รับมอบหมายจากสถานประกอบการ คือ การดูข้อมูลเชิงลึกถึงข้อมูล Shopee Lazada TikTok Line OA Line Shop เพิ่มตะกร้าสินค้า โปสต์งานผ่านสื่อออนไลน์ Facebook Instagram Line Voom Line Broadcast ลง Video Shopee

ผลที่ได้รับจากการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา ณ บริษัท วิโนน่า เฟมินิน จำกัด ซึ่งการปฏิบัติงานทำให้เห็นถึงความแตกต่าง ระหว่างการเรียนและการทำงานจริง รวมทั้งการนำความรู้และความสามารถที่ได้ศึกษามาประยุกต์ใช้ในการทำงาน ให้เข้ากับองค์กรที่ปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งส่งผลให้นิสิตเป็นบัณฑิตที่มีคุณภาพสูงและเป็นที่ต้องการ ของตลาดแรงงานมากขึ้น ก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่ทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง

สารบัญ

	หน้า
หนังสือส่งโครงการงานการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา	ก
อนุมัติโครงการ	ข
กิตติกรรมประกาศ	ค
บทคัดย่อ	ง
สารบัญ	จ
สารบัญ (ต่อ)	ฉ
สารบัญตาราง	ช
สารบัญรูปภาพ	ซ
บทที่ 1 บทนำ	
1.1 หลักการและเหตุผล	1
1.2 วัตถุประสงค์การปฏิบัติงานสหกิจศึกษา	1
1.3 ประวัติและรายละเอียดบริษัท	2
1.4 ชื่อ-สกุล และตำแหน่งพนักงานที่ปรึกษา	4
1.5 ระยะเวลาที่ปฏิบัติงานสหกิจศึกษา	4
บทที่ 2 แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง	
2.1 นิยามและความหมายการตลาดออนไลน์	5
2.2 แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการตลาดออนไลน์	6
2.3 แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการตลาดดิจิทัล	7
2.4 เครื่องมือตลาดดิจิทัล	7
2.5 ประโยชน์ของเครื่องมือทางการตลาดออนไลน์	7
บทที่ 3 ภาระหน้าที่และปัญหาในการปฏิบัติงาน	
3.1 ลักษณะงานที่ได้รับมอบหมายระหว่างฝึกปฏิบัติงานสหกิจ	11
3.2 รายละเอียดและขั้นตอนในการปฏิบัติงาน	12
3.3 ปัญหาการปฏิบัติงานระหว่างฝึกสหกิจ	17
บทที่ 4 รายละเอียดของการปฏิบัติงาน	
4.1 รายละเอียดสรุปผลของการปฏิบัติงาน	18
4.2 แนวทางการแก้ไขปัญหาในการปฏิบัติงานที่ได้รับมอบหมาย	18

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 5 สรุปผลการปฏิบัติงาน	
5.1 สิ่งที่คาดหวัง	20
5.2 ประโยชน์ที่ได้รับต่อตนเอง ต่อสถานประกอบการและต่อมหาวิทยาลัย	20
5.3 วิเคราะห์ตนเอง (Swot Analysis)	21
5.4 ประสบการณ์ที่ประทับใจ	22
บรรณานุกรม	23
ประวัติส่วนตัวนิสิต	24
ภาคผนวก ก รูปภาพการฝึกปฏิบัติงานสหกิจศึกษา ณ สถานประกอบการ	25
ภาคผนวก ข ใบรายงานฝึกสหกิจศึกษาประจำสัปดาห์	27

สารบัญตาราง

หน้า

ตารางที่ 3.1 ปัญหาการปฏิบัติงานระหว่างฝึกสหกิจ

16

สารบัญภาพ

	หน้า
ภาพที่ 1.1 บริษัท	2
ภาพที่ 1.2 สัญญาลักษณ์ของแบรนด์	3
ภาพที่ 2.1 นิยามและความหมายการตลาดออนไลน์	5
ภาพที่ 3.1 ตัวอย่างการโพสต์งานผ่าน Facebook Instagram	11
ภาพที่ 3.2 ตัวอย่างการโพสต์งานผ่าน Line Voom	11
ภาพที่ 3.3 ตัวอย่างงานดึงข้อมูล Shopee Lazada TikTok Line OA Line Shop	12
ภาพที่ 3.4 ตั้งเวลาลงแชท Line Broadcast	12
ภาพที่ 3.5 อนุมัติส่งสินค้าให้ KOL	13
ภาพที่ 3.6 แพ็กสินค้าจัดส่งลูกค้า	13
ภาพที่ 3.7 เพิ่มตะกร้าสินค้า Shopee	14
ภาพที่ 3.8 เพิ่มตะกร้าสินค้า Lazada	14
ภาพที่ 3.9 เพิ่มตะกร้าสินค้า Line My Shop	15
ภาพที่ 3.10 คิวราคาโค้ดส่วนลด Shopee Mall	15
ภาพ ก.1 ร่วมกิจกรรมวันปีใหม่ของบริษัท	24
ภาพ ก.2 ร่วมกิจกรรมประชุมรวมรายเดือนของบริษัท	24

บทที่ 1

บทนำ

1.1 หลักการและเหตุผล

สหกิจศึกษา หรือ Cooperative Education เป็นรูปแบบการศึกษาที่ผสมผสานการเรียนรู้ในห้องเรียน เข้ากับการฝึกประสบการณ์การทำงานจริงในสถานประกอบการ โดยที่นักศึกษาจะได้เข้าไปฝึกปฏิบัติงานในสถานประกอบการที่มีความเกี่ยวข้องกับสาขาวิชาที่ตนศึกษาอยู่ โดยมีทั้งผู้เชี่ยวชาญในสถานประกอบการ และอาจารย์ที่ปรึกษาคอยดูแลและให้คำแนะนำ สหกิจศึกษามีเป้าหมายหลักเพื่อพัฒนาทักษะในการทำงานของนักศึกษา โดยให้นักศึกษาได้เรียนรู้และทำงานในสภาพแวดล้อมจริง ทำให้นักศึกษาสามารถนำความรู้ที่ได้เรียนมาไปปรับใช้กับงานจริง ฝึกการแก้ไขปัญหา การทำงานร่วมกับผู้อื่น รวมถึงการรับผิดชอบในหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย

ลักษณะงานสหกิจศึกษา คือ สถานประกอบการมอบหมายงานให้นักศึกษาเปรียบเสมือนเป็นพนักงาน ขององค์กร สถานประกอบการกำหนดภาระหน้าที่และตำแหน่งที่ต้องปฏิบัติงานอย่างชัดเจน ระยะเวลาปฏิบัติงาน ต่อเนื่อง (16 สัปดาห์) หรือ 1 ภาคการศึกษา นักศึกษาต้องปฏิบัติงานเต็มเวลา สถานประกอบการจัดให้มีระบบพี่เลี้ยงคอยให้คำแนะนำกับนักศึกษาในระหว่างการฝึกปฏิบัติงาน สหกิจศึกษา สถานประกอบการพิจารณามอบ ค่าตอบแทน หรือสวัสดิการตามความเหมาะสม

1.2 วัตถุประสงค์ของการฝึกสหกิจศึกษา

เพื่อให้นักศึกษาได้ฝึกทักษะและความรู้ในสภาพแวดล้อมจริง ตรงตามสายงานที่ศึกษา เพื่อให้เกิดทักษะที่พร้อมใช้ได้จริง

ช่วยให้นักศึกษาได้เรียนรู้จากสถานการณ์จริง ฝึกแก้ไขปัญหาและเพิ่มความเข้าใจในขั้นตอนการทำงานในองค์กร

เพื่อให้นักศึกษาได้เรียนรู้การสื่อสารที่มีประสิทธิภาพและการทำงานร่วมกับผู้อื่นในสภาพแวดล้อมการทำงานจริง

เปิดโอกาสให้นักศึกษาได้สร้างความสัมพันธ์และเครือข่ายกับบุคลากรในสายงาน ซึ่งอาจเป็นประโยชน์ต่อการประกอบอาชีพในอนาคต

1.3 ประวัติความเป็นมาขององค์กรบริษัท

1.3.1 ประวัติของบริษัท

บริษัท วิโนน่า เฟมินีน จำกัด (Winona Feminine Co., Ltd.) เป็นบริษัทสัญชาติไทยที่ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 22 กันยายน 2559 โดยมุ่งเน้นการผลิตและจำหน่ายเวชสำอางและเครื่องสำอางที่ใช้ส่วนผสมจากสมุนไพรธรรมชาติ หนึ่งในผลิตภัณฑ์ที่โดดเด่นของบริษัทคือ "Winona Probio" ซึ่งเป็นนวัตกรรมเสริมอาหารจากโพรไบโอติกส์สายพันธุ์ไทยที่ผ่านการวิจัยและพัฒนาโดยศูนย์เพื่อความ เป็นเลิศทางวิจัยด้านโพรไบโอติกส์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ และศูนย์พันธุวิศวกรรมและเทคโนโลยีชีวภาพแห่งชาติ (ไบโอเทค) สวทช.



ภาพที่ 1.1 บริษัท

(ที่มา: https://www.google.com/search?sca_esv=94d4f0c429d79829&q)

1.3.2 ที่ตั้งของบริษัท

88/65 ธาราดีบิซทาว์น หมู่ 5 ตำบลปากเกร็ด อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี 11120

1.3.3 ประเภทของธุรกิจ

จำหน่ายเวชสำอางและเครื่องสำอางที่ใช้ส่วนผสมจากสมุนไพรและเสริมอาหารจากโพรไบโอติกส์

1.3.4 โทรศัพท์ 02 108 8533

1.3.5 เว็บไซต์ <https://www.winonafeminine.com/th>

1.3.6 สัญลักษณ์



ภาพที่ 1.2 สัญลักษณ์ของแบรนด์

(ที่มา: https://web.facebook.com/WinonaCosmetic/?locale=th_TH&_rdc=1&_rdr#)

1.3.7 สิ่งอำนวยความสะดวก

- โรงอาหาร
- บริการนวด
- เครื่องปรับอากาศ
- ตู้เย็น
- ลานจอดรถ
- ที่ชาร์จอุปกรณ์
- อุปกรณ์ที่ใช้ในการทำงาน
- โน้ตบุ๊ก
- เม้าส์
- โทรศัพท์มือถือของแผนก

1.3.8 รายการสินค้า

- น้ำยาล้างจุดซ่อนเร้น

- สบู่หม่ารีแพร์ทำความสะอาดจุดซ่อนเร้น
- มูสโฟมทำความสะอาดจุดซ่อนเร้น
- สเปรย์ดูแลจุดซ่อนเร้น
- เจลหล่อลื่นสำหรับผู้หญิง
- โพรไบโอติกส์ สูตร 1 MSMC
- โพรไบโอติกส์ สูตร 2 MSMCTA
- โพรไบโอติกส์ สูตร 3 TA

1.4 ชื่อ-สกุล และตำแหน่งพนักงานที่ปรึกษา

นางสาว กัลยาณี บุตรพรหม ตำแหน่ง Digital Marketing Officer

1.5 ระยะเวลาที่ปฏิบัติงานสหกิจศึกษา

1 พฤศจิกายน 2567 ถึงวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2568

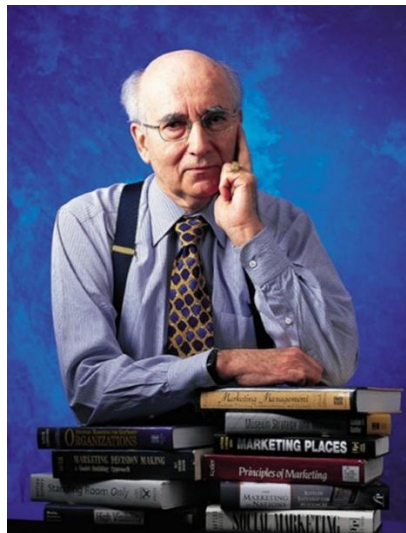
บทที่ 2

แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาเรื่อง การทำการตลาดผ่านสื่อออนไลน์ ของบริษัทวิโนนา เฟมินิน จำกัด มีการทบทวนเอกสารและวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

- 2.1 นิยามและความหมายการตลาดออนไลน์
- 2.2 แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการตลาดออนไลน์
- 2.3 แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการตลาดดิจิทัล
- 2.4 เครื่องมือตลาดดิจิทัล
- 2.5 ประโยชน์ของเครื่องมือทางการตลาดออนไลน์

2.1 นิยามและความหมายการตลาดออนไลน์



ภาพที่ 2.1 นิยามและความหมายการตลาดออนไลน์

(ที่มา: <https://www.thaifranchisecenter.com/document/show.php?docuID=4638>)

Philip Kotler ได้นำเสนอ Customer Path แบบ 5A ซึ่งเป็นโมเดลที่ช่วยให้นักการตลาดเข้าใจลำดับขั้นตอนที่ผู้บริโภคใช้ในการตัดสินใจซื้อสินค้าและบริการ โดยโมเดลนี้ประกอบไปด้วย 5 ขั้นตอนสำคัญ ได้แก่ Aware (การรับรู้), Appeal (ความสนใจ), Ask (การสอบถาม), Act (การซื้อ), และ Advocate (การบอกต่อ) ซึ่งแต่ละขั้นตอนสะท้อนถึงพฤติกรรมและกระบวนการตัดสินใจของผู้บริโภคในยุคดิจิทัล

Aware (การรับรู้) การรับรู้เป็นขั้นตอนแรกของ Customer Path ที่ผู้บริโภคเริ่มรู้จักสินค้าและแบรนด์ผ่านสื่อโฆษณาหรือการตลาดต่างๆ เช่น โฆษณานบนโซเซียลมีเดีย แคมเปญทางโทรทัศน์ หรือการเห็นสินค้าบนวิดีโอ YouTube นักการตลาดควรวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมายให้ชัดเจน และสร้างการรับรู้ให้ได้มาก

ที่สุด โดยการทำความเข้าใจพฤติกรรมของกลุ่มเป้าหมาย เช่น แพลตฟอร์มที่พวกเขาชอบใช้ ไลฟ์สไตล์ ความต้องการ และปัญหาของพวกเขา เพื่อออกแบบกลยุทธ์ที่ตรงใจและมีประสิทธิภาพ

Appeal (ความสนใจ) จากการรับรู้ ผู้บริโภคเกิดความสนใจและจดจำแบรนด์ได้ พวกเขาอาจรู้สึกว่าคุณค่าที่ตอบโจทย์ความต้องการของตน พฤติกรรมของผู้บริโภคในขั้นตอนนี้อาจเป็นการหาข้อมูลเพิ่มเติม และเปรียบเทียบสินค้าด้วยตัวเอง ดังนั้นหน้าที่ของนักการตลาดคือการเข้าใจเส้นทางที่ลูกค้าจะเข้ามาหาข้อมูล และนำเสนอข้อมูลในเชิงลึกมากขึ้น อาจเป็นการสร้างคอนเทนต์บนเว็บไซต์ที่ให้ข้อมูลสินค้าอย่างครบถ้วน พร้อมการรับรองจากสถาบันที่น่าเชื่อถือ การรีวิวจากลูกค้า หรือการนำเสนอข้อมูลในรูปแบบวิดีโอที่แสดงฟีเจอร์ต่าง ๆ ของสินค้า ทั้งนี้ควรปรับคอนเทนต์ให้เหมาะสมกับลักษณะและความสนใจของกลุ่มเป้าหมายในช่วงนี้เพื่อเพิ่มโอกาสในการเปลี่ยนความสนใจให้เป็นการตัดสินใจ

Ask (การสอบถาม) ผู้บริโภคเริ่มหาข้อมูลเพิ่มเติม เช่น อ่านรีวิว สอบถามเพื่อน หรือดูความคิดเห็นจากโซเชียลมีเดียเพื่อประเมินว่าสินค้าคุ้มค่าหรือไม่ นอกจากนี้เมื่อลูกค้าสนใจพวกเขาจะเข้าไปหาข้อมูลใน Google หรือพิมพ์ค้นหาชื่อแบรนด์ใน Facebook และ TikTok ซึ่งนักการตลาดที่เข้าใจพฤติกรรมของลูกค้าจะสร้างคอนเทนต์เพื่อให้ข้อมูลเชิงลึก และคอนเทนต์ที่กระตุ้นการตัดสินใจ เตรียมข้อมูลเหล่านี้เอาไว้บนหน้าเว็บไซต์ หรือ บนหน้าบัญชีโซเชียลของแบรนด์

Act (การซื้อ) ขั้นตอนนี้คือการตัดสินใจซื้อสินค้า ผู้บริโภคอาจซื้อผ่านช่องทางออนไลน์หรือออฟไลน์ ขึ้นอยู่กับความสะดวก โดยนักการตลาดได้นำเสนอคอนเทนต์ในรูปแบบต่าง ๆ ตลอดเส้นทาง โดยคอนเทนต์สุดท้ายจะเป็นการกระตุ้นให้ตัดสินใจซื้อ โดยอาจจะใช้เงื่อนไขของจำนวนที่จำกัด หรือเงื่อนไขของเวลา เข้ามาช่วยเพื่อเร่งการตัดสินใจ

Advocate (การบอกต่อ) หลังจากที่ผู้บริโภคพอใจกับสินค้า พวกเขามักจะแนะนำให้คนอื่นรู้จัก ไม่จะเป็นการโพสต์รีวิวบนโซเชียลมีเดีย หรือพูดคุยกับเพื่อนและครอบครัว การบอกต่อเป็นสิ่งที่สำคัญที่สุดในขั้นตอนทั้งหมด ผู้บริโภคในยุคดิจิทัลให้ความสำคัญกับข้อมูลหรือคำบอกเล่าของคนรอบข้าง คนที่เขารู้จัก มากกว่าการรับข้อมูลจากแบรนด์ ดังนั้นสิ่งสำคัญในการทำการตลาดคือ การทำให้ลูกค้าช่วยบอกต่อให้กับคนรอบข้างของเขา แนวทางนี้จะช่วยทำให้ธุรกิจเติบโตได้ในระยะยาว

2.2 แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการตลาดออนไลน์

Ryan & Jones (2016) ให้ความหมายว่า: การตลาดออนไลน์คือการใช้เครื่องมือดิจิทัลและแพลตฟอร์มออนไลน์เพื่อเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย ปรับแต่งเนื้อหา และเพิ่มอัตราการแปลง (conversion) ของลูกค้า

Philip Kotler (2017) ให้ความหมายว่า การตลาดออนไลน์คือกระบวนการสร้างคุณค่าและสื่อสารคุณค่าให้กับลูกค้าผ่านช่องทางดิจิทัล เช่น เว็บไซต์ โซเชียลมีเดีย และอีเมล เพื่อกระตุ้นให้เกิดการซื้อซ้ำ

Chaffey & Ellis-Chadwick (2019) ให้ความหมายว่า การตลาดออนไลน์เป็นการใช้เทคโนโลยีดิจิทัลเพื่อสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าในรูปแบบที่สามารถวัดผลได้ โดยเน้นที่การมีปฏิสัมพันธ์และการทำให้เกิดการซื้อซ้ำ

2.3 แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการตลาดดิจิทัล

Ryan (2016) – Understanding Digital Marketing อธิบายว่า การตลาดดิจิทัลคือกระบวนการใช้เครื่องมือออนไลน์ เช่น SEO, PPC, Social Media, และ Content Marketing เพื่อเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายและเพิ่มการมีส่วนร่วมของลูกค้า

Chaffey & Smith (2017) อธิบายว่าการตลาดดิจิทัลคือการใช้เทคโนโลยีดิจิทัล เช่น เว็บไซต์, โซเชียลมีเดีย, การตลาดผ่านอีเมล และเครื่องมือวิเคราะห์ข้อมูล เพื่อเข้าถึงลูกค้าและสร้างความสัมพันธ์ในระยะยาว

Kotler, Kartajaya & Setiawan (2017) อธิบายว่า การตลาด 4.0 คือการเปลี่ยนแปลงจากการตลาดแบบดั้งเดิมไปสู่การตลาดดิจิทัลที่เชื่อมโยงกันผ่านอุปกรณ์และแพลตฟอร์มต่างๆ โดยเน้นการมีส่วนร่วมของลูกค้าและการสร้างชุมชนออนไลน์

2.4 เครื่องมือตลาดดิจิทัล

โลกดิจิทัลกลายเป็นช่องทางสำคัญที่ทำให้เข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคหรือลูกค้ามากยิ่งขึ้น ทำให้องค์กรหรือกลุ่มนักธุรกิจขนาดย่อมหันมาให้ความสำคัญกับการทำ Digital Transformation เพื่อทำการตลาดให้ครอบคลุมและเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ วันนี้เราจะพาไปรู้จักกับ 7 เครื่องมือสำคัญ ที่นักธุรกิจไม่ควรพลาดในการทำ Online Marketing

ประเภทของเครื่องมือทางการตลาด

ถึงแม้ว่า เครื่องมือทางการตลาดแต่ละอย่างอาจครอบคลุมการตลาดด้านใดด้านหนึ่งหรือหลายด้าน อาจมีความทับซ้อนกันอยู่บ้าง แต่สามารถใช้ร่วมกันกับเครื่องมืออื่น ๆ เพื่อช่วยทำให้การทำการตลาดของคุณนั้นได้ประสิทธิภาพสูงที่สุด โดยหลัก ๆ แล้ว สามารถแบ่งเครื่องมือทางการตลาด ได้แก่

2.4.1 Website ถ้าพูดถึง Online Marketing ในปัจจุบันส่วนใหญ่แล้วคนอาจจะนึกถึง Social Media กันเป็นอันดับแรก โดยจริง ๆ แล้วอีกหนึ่งช่องทางที่สำคัญไม่แพ้กันในการทำการตลาดออนไลน์นั้นก็คือ เว็บไซต์ Website โดยการทำ Website นั้นมีรูปแบบที่ค่อนข้างหลากหลาย และเครื่องมือที่ใช้สร้าง Website นั้นก็มีให้เลือกอีกมาก อย่างที่นิยมใช้กันในปัจจุบัน ก็คือ WordPress และ Wix เป็นต้น โดยสิ่งสำคัญก่อนสร้าง Website ก็อย่าลืมวางกลยุทธ์ให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของแต่ละธุรกิจ เพื่อเพิ่มโอกาสการเข้าถึงและสร้างการเติบโตให้กับธุรกิจของเราได้ดีอีกด้วย

2.4.2 SEO (Search Engine Optimization) ทุกคนเคยเซอร์ชหาข้อมูลอะไรสักอย่าง หรือกำลังหาข้อมูลสินค้าที่เราสนใจ การค้นหาสิ่งที่เราอยากอยู่บนเว็บไซต์ก็คงจะเป็นอีกหนึ่งช่องทางที่เราเลือกใช้กันเป็นอันดับแรก โดยหลัก ๆ แล้วกระบวนการทำ SEO หรือ Search Engine Optimization ก็คือการทำให้เว็บไซต์ของธุรกิจเรานั้นขึ้นอยู่ในอันดับต้น ๆ ของ Google ด้วยการใช้ คำค้นหา คำสำคัญ หรือว่า Keyword ที่กำหนดเอาไว้ผ่านองค์ประกอบต่างๆ บนเว็บไซต์ อย่างเช่น การกำหนด Page Title การเขียน Blog เป็นต้น ซึ่งการทำ SEO ให้มีประสิทธิภาพก็จะสามารถสร้าง Organic Reach ได้โดยไม่ต้องเสียเงินค่าโฆษณาอีกด้วย

2.4.3 Content Marketing เมื่อพูดถึงการสื่อสารบนโลกออนไลน์ผ่านแพลตฟอร์มหรือช่องทางต่างๆ แล้วหลายๆคนคงคุ้นเคยกับ แคปชั่น บทความ ภาพนิ่ง วีดีโอ หรือ รายการเสียงบนออนไลน์อย่าง Podcast กันมาบ้างแล้ว ซึ่งทั้งหมดที่กล่าวมานั้นต่างเรียกได้ว่าเป็น Content Marketing บนโลกออนไลน์แทบทั้งสิ้น โดยหลักๆแล้วการสร้าง Content Marketing จะต้องผ่านกระบวนการคิด การวางแผน และการเลือกใช้ช่องทางให้เหมาะสมกับวัตถุประสงค์ที่ Content ต้องการจะสื่อ และยังคงคำนึงถึงภาพลักษณ์ของแบรนด์ และกลุ่มเป้าหมาย เพื่อให้ Content Marketing มีประสิทธิภาพและตรงกลุ่มมากที่สุดอีกด้วย

2.4.4 Social Media Marketing ในปัจจุบันการเข้าถึงโลกดิจิทัลของคนไทยส่วนใหญ่โดยหลักๆ แล้วจะเริ่มจากการใช้งาน Social Media จนเป็นที่นิยมกันอย่างแพร่หลาย ไม่ว่าจะเป็น Facebook,

You tube, Line, Instagram, Twitter และ ผู้ใช้คนหนึ่งจะนิยมใช้ Social Media มากกว่าหนึ่งช่องทาง อย่างไรก็ตาม Social Media ในแต่ละอันก็มีวัตถุประสงค์ และ กลุ่มเป้าหมายที่แตกต่างกัน เราจึงจำเป็นต้องศึกษาหาข้อมูลกลุ่มเป้าหมายเพื่อนำไปวิเคราะห์เพื่อการทำ Social Media Marketing ให้ตรงกับวัตถุประสงค์และกลุ่มเป้าหมายได้ชัดเจนมากที่สุด

2.4.5 Email Marketing หลายคนในปัจจุบันอาจจะเลือกมองข้าม Email Marketing ที่เป็นช่องทางนำเสนอหรือการส่งข้อมูลผ่านทาง Email เพื่อตอบสนองวัตถุประสงค์ของการตลาดออนไลน์ เพราะอาจจะมองว่าเป็นช่องทางที่ค่อนข้างเก่าหรือคิดว่ามันคือช่องทางสำหรับการติดต่อในการคุยงานเท่านั้น ข้อดีของ Email Marketing คือเราสามารถกำหนดวัตถุประสงค์กลุ่มเป้าหมายได้ตรงและชัดเจน เพราะเราสามารถส่งแบบรายบุคคลได้ ถ้าเราเลือกใช้อย่างถูกต้อง Email Marketing จะเป็นอีกเครื่องมือที่ทำให้ฐานลูกค้าเพิ่มมากขึ้นได้

2.4.6 Influencer ปัจจุบันนั้นการเลือกใช้ Influencer มาเป็นเครื่องมือในการทำการตลาดออนไลน์ กำลังเป็นที่นิยมอย่างมาก ไม่ว่าจะเป็นวงการ ความสวยความงาม เทคโนโลยี ท่องเที่ยว หรือด้านสุขภาพนั้นจะนิยมคำว่า Influencer คือการสร้างความน่าเชื่อถือ ความน่าสนใจของสินค้าและบริการผ่านการสื่อสารและคอนเทนต์ของ Influencer ให้กับตัวแบรนด์ เนื่องจากบางครั้งการสื่อสารจากตัวแบรนด์เองอาจจะไม่มีความน่าเชื่อถือและน่าสนใจพอ อย่างไรก็ตาม หาก Influencer ไม่มีความเชี่ยวชาญในด้านนั้นๆอาจจะทำให้เกิดผลเสียกับแบรนด์ได้ เราจึงควรศึกษาข้อมูลวิธีเลือก Influencer คือให้มีความเหมาะสมกับกลยุทธ์ในการทำการตลาดของเราให้มากที่สุด เพื่อประสิทธิภาพในการทำการตลาดของธุรกิจและแบรนด์ของเรานั้นเอง

2.4.7 PR Online หลายคนอาจจะสงสัยว่า PR Online คืออะไร PR Online คือการประชาสัมพันธ์ออนไลน์ผ่านการสร้างกระแสต่างๆ เช่น Campaign การรณรงค์ การบริจาค หรือ ติดแฮชแท็ก เป็นการสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับแบรนด์ด้วยวิธีต่างๆ แต่วิธีการนี้เป็นสื่อที่ค่อนข้างละเอียดอ่อนเพราะฉะนั้นเราควรศึกษาและวางแผนเกี่ยวกับ PR online ให้ดีก่อนลงมือทำไม่อย่างนั้นจะทำให้เกิดผลเสียมากกว่าผลดีได้ ประโยชน์ของเครื่องมือทางการตลาดนั้นขึ้นอยู่กับวัตถุประสงค์ที่จะนำไปใช้ แต่อย่างไรก็ตามการใช้

2.5 ประโยชน์ของเครื่องมือทางการตลาดออนไลน์

2.5.1 เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้กว้างขึ้น – เครื่องมือดิจิทัลช่วยให้ธุรกิจสามารถเข้าถึงลูกค้าทั่วโลกได้โดยไม่จำกัดพื้นที่ทางกายภาพ ทำให้สามารถขยายตลาดและเพิ่มโอกาสทางธุรกิจได้ง่ายขึ้น

2.5.2 ต้นทุนต่ำกว่าการตลาดแบบดั้งเดิม – แพลตฟอร์มออนไลน์ เช่น โซเชียลมีเดียและอีเมลมาร์เก็ตติ้ง มีค่าใช้จ่ายที่ต่ำกว่าการโฆษณาทางโทรทัศน์ วิทยุ หรือสิ่งพิมพ์ แต่ให้ผลลัพธ์ที่แม่นยำกว่า

2.5.3 สามารถวัดผลและปรับกลยุทธ์ได้ทันที – เครื่องมือดิจิทัล เช่น Google Analytics และ Facebook Insights ช่วยให้ธุรกิจติดตามผลลัพธ์ของแคมเปญการตลาดแบบเรียลไทม์ ทำให้สามารถปรับปรุงแผนการตลาดได้อย่างรวดเร็ว

2.5.4 เพิ่มการมีส่วนร่วมของลูกค้า – แพลตฟอร์มโซเชียลมีเดีย เช่น Facebook, Instagram และ TikTok ช่วยให้ธุรกิจสามารถสื่อสารและสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าได้โดยตรง

2.5.5 ช่วยเพิ่มอัตราการเปลี่ยนแปลง (Conversion Rate) – การตลาดออนไลน์สามารถใช้กลยุทธ์ เช่น SEO, Google Ads และการตลาดผ่านอีเมล เพื่อเพิ่มโอกาสในการเปลี่ยนผู้เข้าชมให้กลายเป็นลูกค้า

2.5.6 สามารถกำหนดเป้าหมายที่แม่นยำ (Targeting & Retargeting) – เครื่องมืออย่าง Facebook Ads และ Google Ads ช่วยให้ธุรกิจสามารถกำหนดเป้าหมายลูกค้าตามพฤติกรรม ความสนใจ และข้อมูลประชากร ทำให้โฆษณามีประสิทธิภาพมากขึ้น

2.5.7 รองรับการทำการตลาดแบบอัตโนมัติ (Marketing Automation) – เครื่องมือ เช่น HubSpot, Mailchimp และ ActiveCampaign ช่วยให้ธุรกิจสามารถส่งอีเมลอัตโนมัติ ทำแคมเปญโฆษณา และวิเคราะห์พฤติกรรมของลูกค้าได้โดยไม่ต้องใช้แรงงานจำนวนมาก

2.5.8 เพิ่มโอกาสในการสร้างแบรนด์ (Brand Awareness) – การใช้ Content Marketing ผ่านบล็อก วิดีโอ และโซเชียลมีเดีย ช่วยให้ลูกค้าจดจำแบรนด์และสร้างความไว้วางใจในระยะยาว

2.5.9 ช่วยปรับปรุง SEO และเพิ่มการเข้าชมเว็บไซต์ – เครื่องมือ SEO เช่น Google Search Console และ Ahrefs ช่วยให้ธุรกิจสามารถปรับปรุงเว็บไซต์ให้ติดอันดับบนเครื่องมือค้นหา เพิ่มการเข้าชมแบบออร์แกนิก

2.5.10 รองรับพฤติกรรมของลูกค้าในยุคดิจิทัล – ปัจจุบันผู้บริโภคมักค้นหาสินค้าและบริการทางออนไลน์ก่อนตัดสินใจซื้อ ดังนั้นการตลาดดิจิทัลจึงช่วยให้ธุรกิจสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดีขึ้น

2.5.11 ช่วยเพิ่มยอดขายและรายได้ – ด้วยการใช้อายุศาสตร์ เช่น Social Commerce, Influencer Marketing และการทำ Remarketing ธุรกิจสามารถกระตุ้นให้ลูกค้าซื้อซ้ำและเพิ่มรายได้ได้อย่างต่อเนื่อง

2.5.12 สร้างประสบการณ์ที่ดีให้กับลูกค้า (Customer Experience) – แชทบอท (Chatbots) และระบบตอบกลับอัตโนมัติช่วยให้ลูกค้าได้รับข้อมูลที่ต้องการอย่างรวดเร็ว และช่วยเพิ่มความพึงพอใจ

2.5.13 ช่วยสร้างความแตกต่างจากคู่แข่ง – ธุรกิจที่ใช้การตลาดออนไลน์อย่างมีประสิทธิภาพสามารถสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน และปรับตัวให้ทันกับแนวโน้มตลาดที่เปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา

2.5.14 ช่วยให้ธุรกิจขนาดเล็กสามารถแข่งขันกับแบรนด์ใหญ่ได้ – การตลาดดิจิทัลเปิดโอกาสให้ธุรกิจขนาดเล็กสามารถแข่งขันกับแบรนด์ใหญ่ได้ผ่านการใช้อายุศาสตร์ที่คุ้มค่าและวัดผลได้จริง

2.5.15 ช่วยลดข้อจำกัดด้านเวลาและสถานที่ – ธุรกิจสามารถทำการตลาดได้ตลอด 24 ชั่วโมง และลูกค้าสามารถเข้าถึงสินค้าและบริการได้จากทุกที่ผ่านสมาร์ตโฟนหรือคอมพิวเตอร์

บทที่ 3

ภาระหน้าที่และปัญหาในการปฏิบัติงาน

3.1 หน้าที่ที่ได้รับมอบหมายตลอดระยะเวลาการฝึกสหกิจศึกษา

3.1.1 งานหลัก

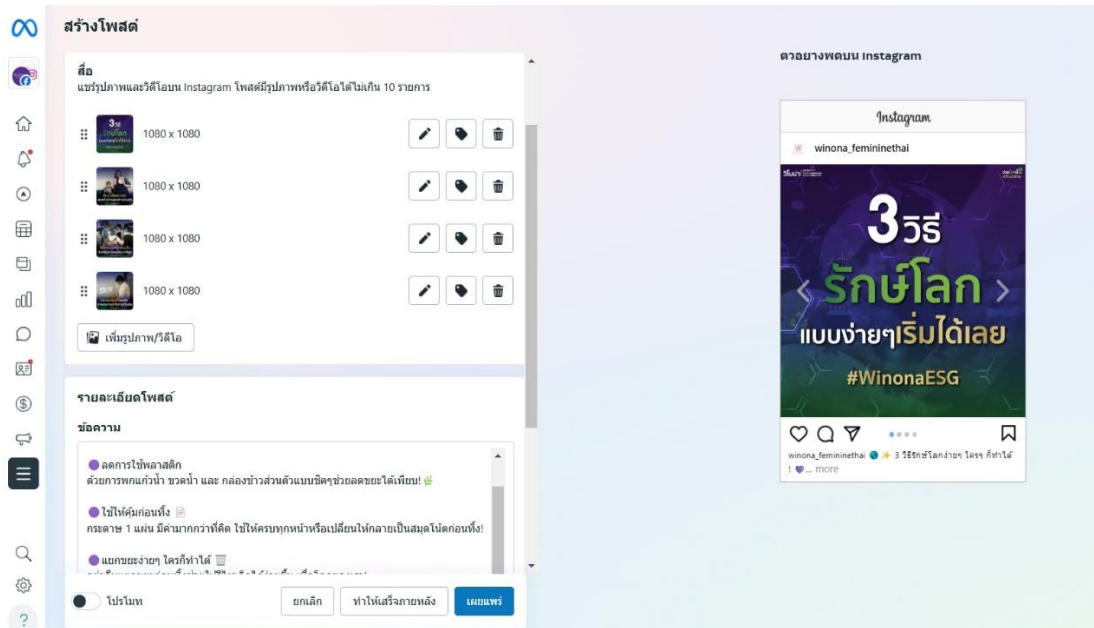
- 3.1.1.1 โปสต์งานผ่าน Facebook Instagram Line Voom
- 3.1.1.2 ตั้งเวลาลงแชต Line Broadcast
- 3.1.1.3 ลงคลิปวิดีโอ Shopee
- 3.1.1.4 ดูข้อมูลเชิงลึกดึงข้อมูล Shopee Lazada TikTok Line OA Line Shop

3.1.2 งานรอง

- 3.1.2.1 เพิ่มตะกร้าสินค้าใน Shopee Lazada และ Bento web
- 3.1.2.2 คัดเลือกอนุมัติส่งสินค้าให้ KOL
- 3.1.2.3 ตรวจสอบราคาสินค้า ราคาขาย กับ ราคาเต็ม
- 3.1.2.4 Marketplace คัดราคาโค้ดส่วนลด Shopee Mall
- 3.1.2.5 แก้ไขแคปชั่น ผ.อ
- 3.1.2.6 แก้ไขตะกร้า TikTok ที่ถูกระงับ
- 3.1.2.7 เชื่อมตะกร้า Bento web กับ Line shop
- 3.1.2.8 ช่วยแผนกคลังในการแพ็คสินค้า
- 3.1.2.9 ดึงข้อมูล Report สรุป Shopee Video
- 3.1.2.10 เพิ่มตะกร้าสินค้า Shopee Lazada Line My Shop
- 3.1.2.11 ตั้งแบรนเนอร์ Shopee

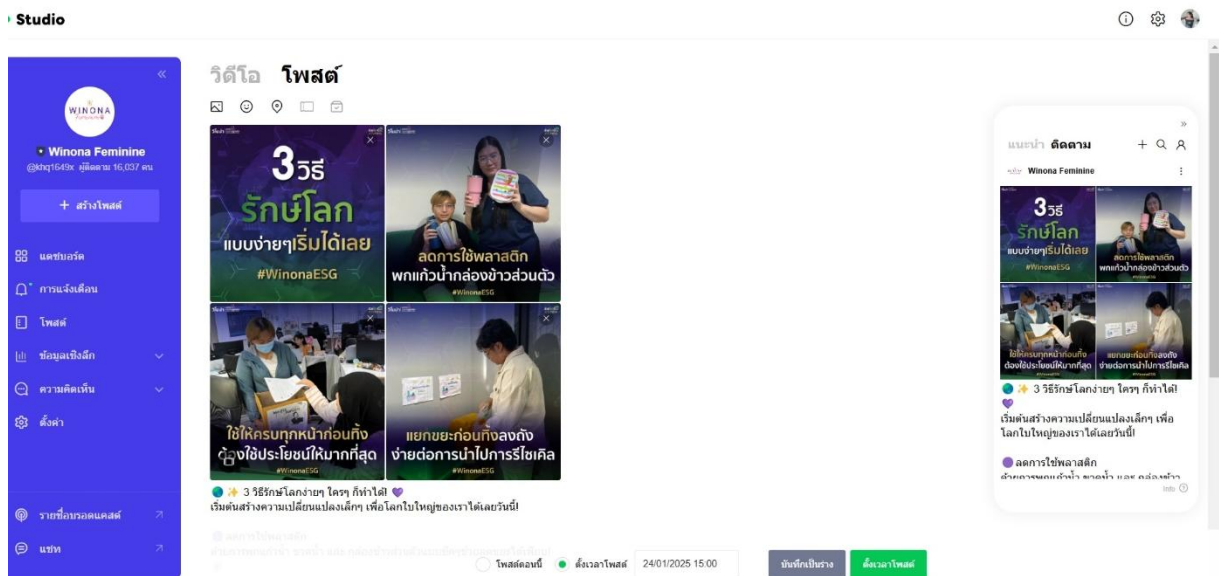
3.2 รายละเอียดและขั้นตอนในการปฏิบัติงาน

3.2.1 ตัวอย่างการโพสต์งานผ่าน Facebook Instagram



ภาพที่ 3.1 ตัวอย่างการโพสต์งานผ่าน Facebook Instagram

3.2.2 ตัวอย่างการโพสต์งานผ่าน Line Voom



ภาพที่ 3.2 ตัวอย่างการโพสต์งานผ่าน Line Voom

3.2.3 ตัวอย่างงานดึงข้อมูล Shopee Lazada TikTok Line OA Line Shop

Report Digital

ไฟล์ แก้ไข ดู แยก รูปแบบ ข้อมูล เครื่องมือ ส่วนขยาย ความช่วยเหลือ

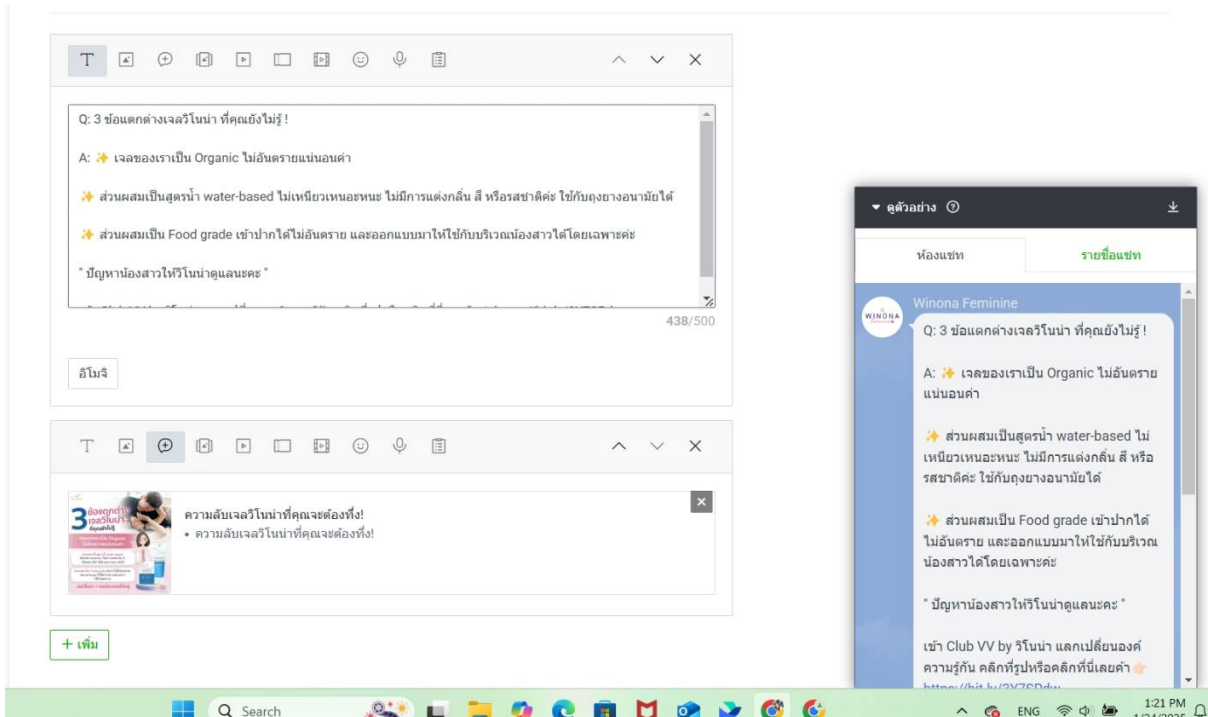
เมนู 100% B % 123 Arial 10 B I U

วันที่	SPP ยอดชมสินค้าทั้งหมด	SPP ยอดเข้าชมเฉลี่ย	SPP เวลาเฉลี่ยในการเข้าชม	SPP อัตราผู้เข้าชมที่ไม่ได้ซื้อสินค้า	SPP จำนวนผู้เยี่ยมชม	SPP ผู้เข้าชมใหม่	SPP ผู้เข้าชมที่เสีย	SPP ผู้ติดตามใหม่	SPF วันที่	SPP ยอดชมสินค้าทั้งหมด	SPP ยอดเข้าชมเฉลี่ย	SPP เวลาเฉลี่ยในการเข้าชม	SPP อัตราผู้เข้าชมที่ไม่ได้ซื้อสินค้า	SPP จำนวนผู้เยี่ยมชม	SPP ผู้
17-09-2024	1,012	3.47	0.01.13	31.16%	292	171	121	22	17-09-2024	1,605	3.84	0.01.18	34.69%	418	268
18-09-2024	1,107	3.25	0.01.18	40.47%	341	167	174	48	18-09-2024	1,158	3.4	0.01.18	43.11%	341	209
19-09-2024	1,011	3.52	0.01.19	35.19%	287	173	114	33	19-09-2024	1,336	3.42	0.01.12	38.11%	391	245
20-09-2024	1,409	3.69	0.01.20	32.20%	382	216	166	29	20-09-2024	1,474	2.77	0.01.08	40.79%	532	355
21-09-2024	1,345	3.46	0.01.15	32.13%	389	221	168	35	21-09-2024	1,576	3.09	0.01.09	41.37%	510	345
22-09-2024	1,714	3.78	0.01.23	27.53%	454	275	179	46	22-09-2024	1,680	2.93	0.01.11	38.15%	574	387
23-09-2024	1,163	3.03	0.01.09	33.33%	384	221	163	22	23-09-2024	1,239	2.85	0.01.06	37.01%	435	299
24-09-2024	1,717	3.44	0.01.15	30.86%	499	268	231	57	24-09-2024	1,436	2.88	0.01.07	41.08%	499	309
25-09-2024	2,745	4.16	0.01.30	26.62%	660	371	289	48	25-09-2024	2,038	3.36	0.01.12	31.96%	607	405
26-09-2024	1,499	3.16	0.01.08	31.22%	474	290	184	34	26-09-2024	1,255	3.05	0.01.15	34.06%	411	269
27-09-2024	1,282	3.19	0.01.14	33.58%	402	214	188	28	27-09-2024	1,233	3.17	0.01.18	37.53%	389	253
28-09-2024	1,354	2.86	0.01.10	34.60%	474	303	171	23	28-09-2024	1,406	3.2	0.01.17	37.13%	439	294
29-09-2024	1,732	3.44	0.01.20	31.35%	504	335	169	35	29-09-2024	1,517	3.23	0.01.13	34.04%	470	328
30-09-2024	1,419	3.31	0.01.18	35.60%	429	262	137	27	30-09-2024	1,325	3.03	0.01.13	36.53%	438	301
01-10-2024	1,812	3.39	0.01.20	32.96%	534	284	250	31	01-10-2024	1,653	3.33	0.01.15	39.31%	466	243
02-10-2024	1,265	3.15	0.01.09	36.32%	402	213	189	28	02-10-2024	1,433	2.82	0.01.08	40.55%	508	265
03-10-2024	1,293	3.04	0.01.06	33.65%	425	230	195	23	03-10-2024	1,138	2.83	0.01.09	38.81%	402	206
04-10-2024	1,543	3.67	0.01.23	31.36%	421	236	185	42	04-10-2024	1,504	3.28	0.01.10	32.75%	458	258
05-10-2024	1,742	3.74	0.01.25	27.68%	466	265	201	37	05-10-2024	1,419	3.28	0.01.20	35.19%	432	247
06-10-2024	1,619	3.83	0.01.31	30.73%	423	255	168	24	06-10-2024	1,512	3.21	0.01.17	33.76%	471	294
07-10-2024	1,509	3.64	0.01.11	24.40%	414	216	198	30	07-10-2024	1,793	2.99	0.01.09	33.83%	600	365

Data Shopee | จังหวัด | Lazada | Data Line OA | TikTok | Lemon8 | Line Shop

ภาพที่ 3.3 ตัวอย่างงานดึงข้อมูล Shopee Lazada TikTok Line OA Line Shop

3.2.4 ตั้งเวลาลงแชต Line Broadcast



ภาพที่ 3.4 ตั้งเวลาลงแชต Line Broadcast

3.2.5 อนุมัติส่งสินค้าให้ KOL

Marketing Center > โปรโมทผ่านพาร์ทเนอร์ > สินค้ารีวิฟรี่

winona_feminine_official
winonaTHpatchareepan...

ทั้งหมด **ที่ต้องอนุมัติ (4)** ที่ต้องจัดส่ง กำลังจัดส่ง ที่ต้องโพสต์ สำเร็จ ไม่ส่งลิงก์โพสต์ ปฏิเสธ ยกเลิก รอการยกเลิก

ชื่อสินค้า ระบุ

จำนวน Follower ทั้งหมด ทั้งหมด ช่วงอายุผู้ติดตาม ทั้งหมด เพศผู้ติดตาม ไม่ระบุ

ตัวกรองอื่นๆ พาร์ทเนอร์ที่เชิญ ครีเอเตอร์ Golden Tick มีอัตราค่าขอสินค้ารีวิฟรี่ที่สำเร็จสูง

รวม 4 แสดงค่าของทีโกล์หมดอายุ เรียงโดย

<input type="checkbox"/> ค่าขอ	ผู้ติดตาม	คำสั่งซื้อ	ยอดขาย(฿)	อัตราสินค้ารีวิฟรี่ที่สำเร็จ	ดำเนินการ
<input type="checkbox"/> Ladyfirst <small>ผลิตภัณฑ์บำรุงและเสริมความงาม +4</small>	6.5พัน	50 - 100	10พัน - 50พัน	100% (19 สำเร็จ)	
<input type="checkbox"/> Winona Probio โพรไบโอติค... <small>ตัวเล็ก: ธรรมชาติ</small>	ที่ต้องอนุมัติ	กรุณาอนุมัติหรือค่าขอจะถูกยกเลิกอัตโนมัติในวันที่ 18-01-2025			<input type="button" value="ปฏิเสธ"/> <input type="button" value="อนุมัติ"/>
<input type="checkbox"/> namhomtk <small>ผลิตภัณฑ์บำรุงและเสริมความงาม +4</small>	16.2พัน	10 - 50	5พัน - 10พัน	100% (93 สำเร็จ)	
<input type="checkbox"/> Winona Probio โพรไบโอติค...	ต้องอนุมัติ				<input type="button" value="ปฏิเสธ"/> <input type="button" value="อนุมัติ"/>

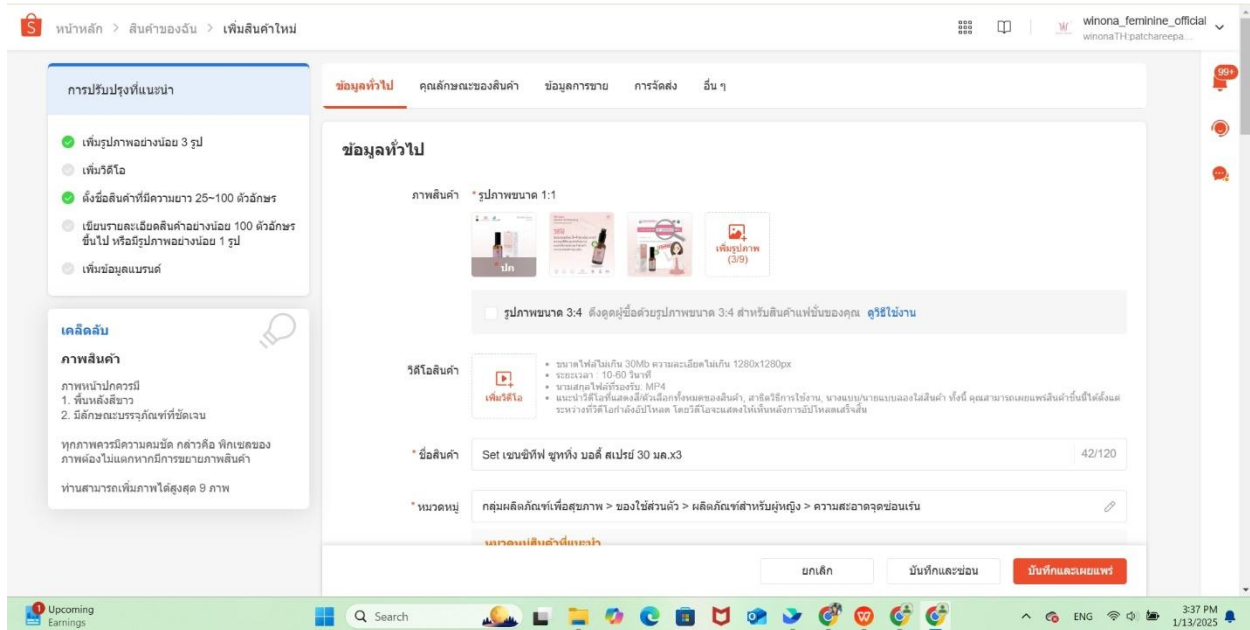
ภาพที่ 3.5 อนุมัติส่งสินค้าให้ KOL

3.2.6 แพ็กสินค้าจัดส่งลูกค้า



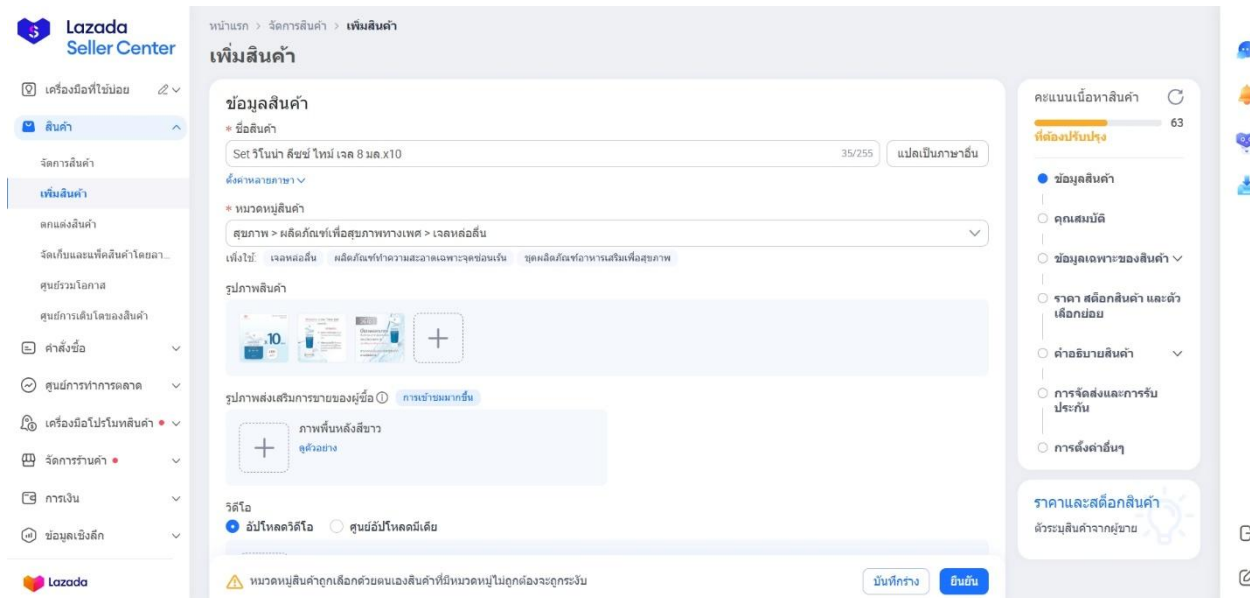
ภาพที่ 3.6 แพ็กสินค้าจัดส่งลูกค้า

3.2.7 เพิ่มตะกร้าสินค้า Shopee



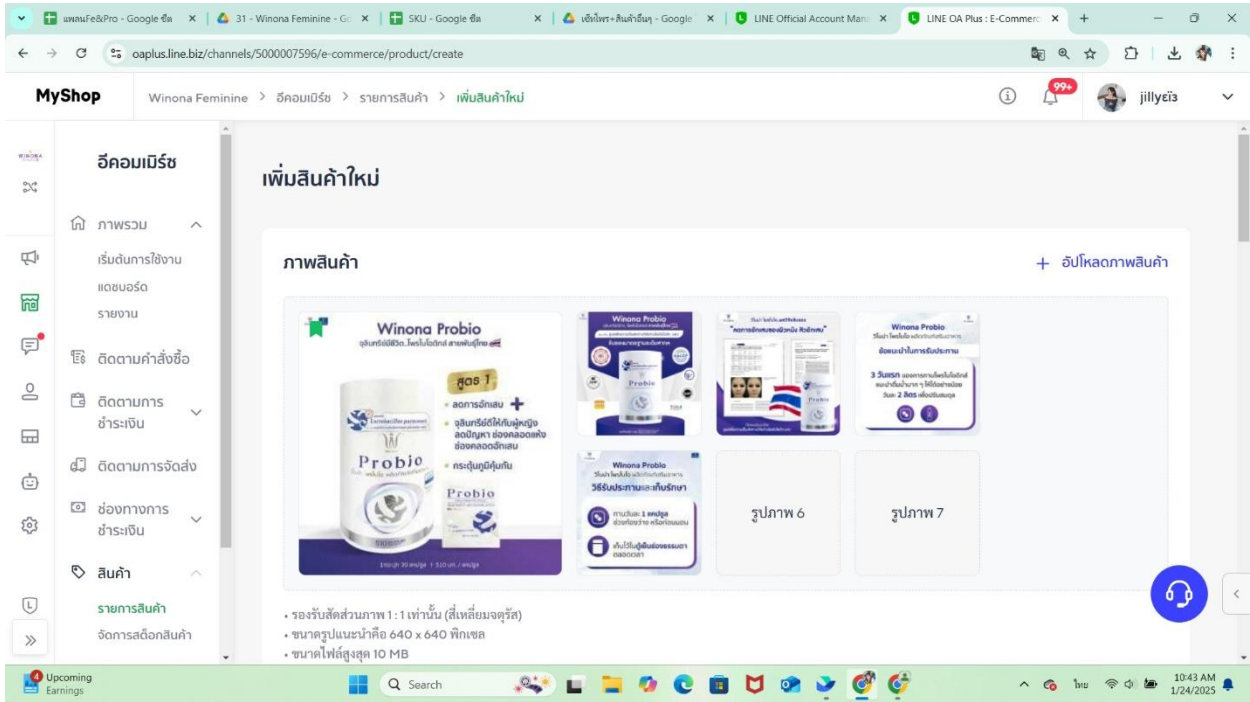
ภาพที่ 3.7 เพิ่มตะกร้าสินค้า Shopee

3.2.8 เพิ่มตะกร้าสินค้า Lazada



ภาพที่ 3.8 เพิ่มตะกร้าสินค้า Lazada

3.2.9 เพิ่มตะกร้าสินค้า Line My Shop



ภาพที่ 3.9 เพิ่มตะกร้าสินค้า Line My Shop

3.2.10 คำนวณโค้ดส่วนลด Shopee Mall

Winona International > Digital_OF_Cindy(Kalayanee) > MKP Famine External

1.15 1.16 +

Undo Redo Paint Format Clear Formatting Insert B I U Merge Cells \$ % Freeze Filter Sort More Find and Replace Comment

=IF((E6*15%) < 2000, E6-(E6*15%), E6 -2000)

ลำดับ	รูปถ่าย	โค้ดส่วนลด	ชื่อสินค้า	ราคาขาย	ราคาส่วนลด	หมายเหตุ	โค้ดส่วนลด	ราคาขาย
1		ส่วนลด 15% (ขั้นต่ำ 0, สูงสุด 2,000.)	15MALL2000	1000	918	ไม่มีค่าส่วนลดในการคำนวณ	ส่วนลด 15% (ขั้นต่ำ 0, สูงสุด 2,000.)	15MALL2000
2		ส่วนลด 15% (ขั้นต่ำ 0, สูงสุด 2,000.)	15MALL2000	1285	1092	มี ตรุษจีน ขอม้งกรด้วยนะคะ	ส่วนลด 1500 (ขั้นต่ำ 6,999.)	MALL1500
3		ส่วนลด 15% (ขั้นต่ำ 0, สูงสุด 2,000.)	15MALL2000	815	693			

ภาพที่ 3.10 คำนวณโค้ดส่วนลด Shopee Mall

3.3 ปัญหาการปฏิบัติงานระหว่างฝึกสหกิจ

3.3.1 ปัญหาและอุปสรรคในการฝึกงานและวิธีแก้ปัญหา

จากการปฏิบัติงานในบริษัทได้ความรู้ต่าง ๆ ที่จะเป็นประสบการณ์ต่อไปในอนาคตและความรู้ใหม่ๆ จากหน่วยงานที่ฝึกสหกิจกับพี่ๆที่เป็นพี่เลี้ยงหัวหน้าและพี่ๆที่ร่วมงาน โดยมีผู้ที่มีประสบการณ์คอยให้คำแนะนำ ถือว่าได้มีการนำมาประยุกต์ใช้ในสิ่งที่เคยเรียนรู้จากมหาวิทยาลัยมาปรับใช้ให้เข้ากับการทำงานในองค์กร ร่วมกับผู้อื่นได้มากพอสมควร ซึ่งในการปฏิบัติงานมีปัญหาเกิดขึ้นเพียงบางประการเท่านั้น

ดังตารางที่ 3.3

ลำดับ	ปัญหาในการปฏิบัติงาน	ขั้นตอนในการแก้ไขปัญหา
1	ในการโพสต์งานมีช่วงที่ Facebook และ Instagram หลุดการเชื่อมต่อกัน ทำให้ต้องทำการใส่โพสต์ย้อนหลังจนถึงปัจจุบัน เป็นงานที่แทรกมาจากงานประจำทำให้การทำงานล่าช้า	ทำการเช็คข้อมูลหลังบ้านบ่อยๆว่า Facebook และ Instagram เชื่อมต่อกันอยู่หรือหลุด ถ้าหลุดทำการแจ้งหัวหน้า เพื่อให้ทำงานรวดเร็วมากขึ้นและไม่เสียเวลางาน
2	ในการเพิ่มทะกร้าเลข SKU มีบางทะกร้าที่ราคาหรือรายละเอียดไม่ตรงกับรูปสินค้า ทำให้ต้องใส่รีเช็คทะกร้าใหม่ทั้งหมด เป็นการทำงานซ้ำ	ก่อนเพิ่มทะกร้าเช็ครายละเอียดในไฟล์ SKU ถ้าพบราคาหรือรายละเอียดผิดให้รีบแจ้งหัวหน้าเพื่อทำการตรวจสอบอย่างละเอียด ก่อนทำการเพิ่มทะกร้า
3	ในแพลตฟอร์ม TikTok มีกฎเยอะทำให้ทะกร้าสินค้า ถูกระงับอยู่บ่อยๆ ทำให้ต้องคอยแก้ไขทะกร้าอยู่เรื่อยๆ	แจ้งหัวหน้าว่าทะกร้าโดนระงับเพราะอะไร เพราะชื่อสินค้ารายละเอียดหรือใบรับรอง ทำการแก้ตามที่ทางTikTok แนะนำ

ตารางที่ 3.1 ปัญหาการปฏิบัติงานระหว่างฝึกสหกิจ

บทที่ 4

รายละเอียดของการปฏิบัติงาน

จากการปฏิบัติงาน ณ บริษัท วิโนน่า เฟมินินจำกัด ในตำแหน่ง Digital Marketing ซึ่งการปฏิบัติงานในแต่ละเดือนจะ มีความคล้ายคลึงกัน โดยได้รับมอบหมายงานจากพนักงานที่ปรึกษาและได้รับคำแนะนำปรึกษาปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นระหว่างการปฏิบัติงาน ซึ่งสามารถสรุปการปฏิบัติได้ดังนี้

4.1 รายละเอียดของการปฏิบัติงาน

4.1.1 งานหลัก

- 4.1.1.1 โปสต้งานผ่าน Facebook Instagram Line Voom
- 4.1.1.2 ตั้งเวลาลงแชท Line Broadcast
- 4.1.1.3 ลงคลิปวิดีโอ Shopee
- 4.1.1.4 ดูข้อมูลเชิงลึกตั้งข้อมูล Shopee Lazada TikTok Line OA Line Shop

4.1.2 งานรอง

- 4.1.2.1 เพิ่มตะกร้าสินค้าใน Shopee Lazada และ Bento web
- 4.1.2.2 คัดเลือกอนุมัติส่งสินค้าให้ KOL
- 4.1.2.3 ตรวจสอบราคาสินค้า ราคาขาย กับ ราคาเต็ม
- 4.1.2.4 Marketplace คัดราคาโค้ดส่วนลด Shopee Mall
- 4.1.2.5 แก้ไขแคปชั่น ชม.อ
- 4.1.2.6 แก้ไขตะกร้า TikTok ที่ถูกระงับ
- 4.1.2.7 เชื่อมตะกร้า Bento web กับ Line shop
- 4.1.2.8 ช่วยแผนกคลังในการแพ็คสินค้า
- 4.1.2.9 ดึงข้อมูล Report สรุป Shopee Video
- 4.1.2.10 เพิ่มตะกร้าสินค้า Shopee Lazada Line My Shop

4.2 แนวทางการแก้ไขปัญหาในการปฏิบัติงานที่ได้รับมอบหมาย

จากการปฏิบัติงานทำให้พบปัญหาต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติงานในระหว่างการทำงานศึกษา จึงเกิดความคิดที่จะหาวิธีปรับปรุงและแก้ไขปัญหาที่พบระหว่างการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา ปรับปรุงและแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้น ดังต่อไปนี้ โดยมีข้อเสนอแนะเพื่อ

4.2.1 ปัญหาในการสื่อสารกับบุคลากรภายในองค์กร และได้รับคำแนะนำจากพี่เลี้ยงและพนักงานท่านอื่น ๆ เพื่อการสื่อสารที่ชัดเจนและสื่อสารอย่างถูกต้อง เพื่อความเข้าใจในการสื่อสารที่ถูกต้องและตรงกัน จึงได้มี การฝึกพูดและหาข้อมูลการพูดการสื่อสารที่ดีในการนำเสนอความคิดเห็น ทำให้เป็นผู้ฟังที่ดีและผู้พูดที่ดีขึ้น จาก การฝึกสหกิจตลอด 4 เดือน ทำให้การสื่อสารกับบุคคลอื่นดียิ่งขึ้น

4.2.2 การทำงาน มีเรียงลำดับงาน งานไหนสำคัญมากกว่ากัน งานไหนต้องการเร่งด่วนมากกว่ากัน และการวางแผนการทำงาน เนื่องจากมีงานหลายส่วนที่มีความต่างกัน ในระบบการทำงาน จึงต้องทำการ

เรียงลำดับงานเช่น การโพสต์ Shopee VDO จะมีแผนงานมาให้วันละ 2 วิดีโอ แต่ทุกวันวิดีโอสินค้าที่โพสต์จะไม่เหมือนกันจะคละสินค้าไปเรื่อย ๆ ต้องมีการเช็คสต็อกสินค้าก่อน เมื่อเรามีโพสต์วิดีโอสบูทำความเข้าใจสะอาดจุดซ่อนเร้น แต่ในคลังสต็อกสินค้าใกล้หมด เราต้องทำการเปลี่ยนเป็นวิดีโอสินค้าตัวอื่นแทน และต้องทำการไล่ปิดทุกตะกร้าสบูใน Shopee

4.2.3 การใช้ภาษา ในการตรวจงานบางส่วน มีการใช้ภาษาอังกฤษ เช่น การตรวจงานรูปภาพที่โพสต์งานบางครั้งมีเนื้อหาบางส่วนเป็นภาษาอังกฤษอาจจะล่าช้า ซึ่งทำให้ต้องมีการเรียนรู้เพิ่มเติมค้นหา Google ChatGPT หรือคำทับศัพท์ราชบัณฑิต ค้นหาจากหลายแห่งเพื่อหาข้อมูลที่ถูกต้องที่สุดเพื่อให้เป็นความรู้กับตนเองในการทำงานและมีทักษะการใช้ภาษาอังกฤษที่ดียิ่งขึ้น

4.2.4 การใช้แพลตฟอร์มซื้อขายต่างๆ เช่น Shopee Lazada เมื่อก่อนเราเป็นแค่คนซื้อ แต่พอมาทำงานเราเหมือนต้องการมาเป็นคนขาย ต้องมีการเพิ่มตะกร้าสินค้า ทำโค้ดส่วนลดให้ลูกค้า ลง Shopee VDO เพื่อให้ความรู้เกี่ยวกับสินค้า รีวิวสรรพคุณวิธีใช้ แต่เนื่องจากไม่มีประสบการณ์ในการทำจริง จึงทำให้ไม่ค่อยรู้เรื่องจึงต้องเรียนรู้จากพนักงานที่แผนกและพี่เลี้ยงเพื่อให้เข้าใจและมีทักษะในการทำงานงานที่ดีขึ้น

บทที่ 5

สรุปผลการปฏิบัติงาน

จากการที่ข้าพเจ้าเข้าปฏิบัติงานโครงการสหกิจศึกษา ณ บริษัท วิโนนา เฟมินิน จำกัด ตั้งแต่วันที่ 1 พฤศจิกายน 2567 สิ้นสุดวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2568 โดยข้าพเจ้าได้รับมอบหมายให้ปฏิบัติหน้าที่ในตำแหน่ง Digital Marketing ในการทำการตลาด ทำให้ข้าพเจ้าได้เรียนรู้สิ่งต่าง ๆ มากมายจากสถานประกอบการ เช่น ทักษะการสื่อสารต่อเพื่อนร่วมงาน การแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้า เป็นต้น ตามลักษณะงานที่ได้รับมอบหมาย จากการนำทฤษฎีที่เรียน ในมหาวิทยาลัยนำมาใช้เป็นแนวทางสู่การปฏิบัติงานในโครงการสหกิจศึกษา ก่อให้เกิดประโยชน์ต่าง ๆ ดังนี้

5.1 สิ่งที่คาดหวัง

- 5.1 สิ่งที่คาดหวัง
- 5.2 ประโยชน์ที่ได้รับต่อตนเอง ต่อสถานประกอบการ และต่อมหาวิทยาลัย
- 5.3 วิเคราะห์ตนเอง (SWOT Analysis)
- 5.4 ประสบการณ์ที่ประทับใจ

5.1 สิ่งที่คาดหวัง

- 5.1.1. อยู่ร่วมกับผู้อื่นได้ดี มีความกล้าแสดงออก
- 5.1.2. ได้พัฒนาศักยภาพของตนเองมากขึ้น
- 5.1.3. มีวินัยในตนเอง มีความอดทนต่อหน้าที่การงานที่ได้รับมอบหมาย
- 5.1.4. เรียนรู้การใช้ชีวิตในการทำงานจากสถานที่จริง ๆ
- 5.1.5 สามารถทำงานได้อย่างสำเร็จลุล่วงภายในเวลาที่ได้รับมอบหมายตามกำหนด

5.2 ประโยชน์ที่ได้รับ

5.2.1. ประโยชน์ต่อตนเอง

- 5.2.1.1. มีทักษะในการสื่อสารมากขึ้น
- 5.2.1.2. กล้าพูด กล้าแสดงออกในที่สาธารณะ
- 5.2.1.3. มีโอกาสเรียนรู้ลักษณะการทำงานจริง ให้เข้าใจสายวิชาชีพการตลาดมากขึ้น
- 5.2.1.4. ได้พัฒนาตนเอง สามารถทำงานร่วมกับคนอื่นได้

5.2.2. ประโยชน์ต่อสถานประกอบการ

- 5.2.2.1. แบ่งเบาภาระของพนักงานประจำ ทำให้งานเสร็จไวขึ้น มีเวลาไปทำอย่างอื่นได้มากขึ้น
- 5.2.2.2. เป็นการสร้างภาพพจน์ที่ดีขององค์กร ในด้านการส่งเสริมสนับสนุนการศึกษา
- 5.2.2.3. ทำให้สถานประกอบการ สามารถมีพนักงานมากขึ้นได้ จากบัณฑิตที่เข้ามาฝึกสหกิจศึกษา

5.2.2.4. การฝึกงานเป็นโอกาสในการสังเกตนิสิตนักศึกษาว่ามีศักยภาพเหมาะสมหรือไม่ สามารถทำงานได้ตรงตามความต้องการจากการฝึกสหกิจศึกษานั้นเองหากเห็นว่าเหมาะสมก็สามารถพิจารณารับเข้าทำงานหลังจากสำเร็จการศึกษา ซึ่งช่วยลดขั้นตอนการสรรหาบุคลากร

5.2.3. ประโยชน์ต่อมหาวิทยาลัย

5.2.3.1 มหาวิทยาลัยได้สร้างเครือข่ายและความสัมพันธ์กับสถานประกอบการต่าง ๆ

5.2.3.2 มหาวิทยาลัยสามารถผลิตบัณฑิตที่มีทักษะและความรู้ตรงตามที่นายจ้างต้องการ

5.2.3.3 ส่งเสริมภาพลักษณ์ของมหาวิทยาลัย และยังสร้างความภาคภูมิใจให้กับศิษย์เก่าที่เห็นว่ามหาวิทยาลัยของตนเป็นที่ยอมรับในวงการงาน

5.2.3.4 ทำให้นักศึกษาที่จบออกมามีประสบการณ์การทำงานจริง มีประสิทธิภาพ ทำให้มหาวิทยาลัยมี ชื่อเสียงมากขึ้น และเป็นที่ยอมรับให้กับตลาดแรงงาน

5.3. วิเคราะห์ตนเอง (SWOT Analysis)

จุดแข็ง (strengths)

- มีความรับผิดชอบกับงานที่ได้รับมอบหมายอย่างเต็มที่
- มีระเบียบวินัยในตนเอง ตรงต่อเวลา
- ชอบช่วยเหลือผู้อื่น
- ไม่เกียจงาน ถึงแม้จะไม่ใช่งานที่ตนเองก็ทำตาม

จุดอ่อน (weakness)

- พูดน้อย ไม่ค่อยพูด ไม่กล้าสื่อสาร
- ไม่มีความชำนาญทางด้านภาษาอังกฤษ
- ไม่ชำนาญทางด้านการใช้โปรแกรมต่าง ๆ

โอกาส (opportunities)

- ได้ฝึกทักษะในการทำงานจริง ๆ
- ได้เรียนรู้วิถีการทำงานในบริษัทอย่างมืออาชีพ
- ได้ลองฝึกงานตรงสายที่เรียนเพื่อเป็นการตัดสินใจทำงานในอนาคต

อุปสรรค (Threats)

- พูดน้อยไม่กล้าแสดงออกทำให้ยากต่อการทำงานในอนาคต
- สภาพเศรษฐกิจที่ไม่มั่นคง ทำให้ได้กบใหม่หาที่ทำงานยากขึ้น

5.4. ประสบการณ์ที่ประทับใจ

ด้านความสัมพันธ์ พี่ๆ ที่ทำงานมีน้ำใจ ใจดี ดูแลกันแบบพี่น้อง คอยช่วยเหลือในด้านต่าง ๆ เช่น การทำงาน จะคอยสอนและแนะนำ ในสิ่งที่เราไม่รู้ หรือไม่เข้าใจ และแบ่งปันทั้งอาหาร เครื่องดื่ม มีความห่วงใย และไม่เอาเปรียบนักศึกษาฝึกงาน และมีความสัมพันธ์ที่ดีรู้สึกผูกพันกับเพื่อนร่วมงานทั้งทางฝ่ายการตลาดและฝ่ายอื่นๆที่ได้ทำงานร่วม

ด้านการทำงาน คือ ได้แลกเปลี่ยนความคิด และแสดงความคิดเห็น เช่น ปรับคอนเทนต์ Shopee Video โดยมีหัวหน้างานคอยให้คำปรึกษาต่าง ๆ รวมถึงการคิดกฎเกณฑ์ในการปรับคอนเทนต์ และได้เรียนรู้การทำงาน และการทำงานกับฝ่ายอื่น ๆ การใช้โปรแกรมของคอมพิวเตอร์ เช่น Word, Excel ในการทำงาน อย่างชำนาญมากขึ้น ทำให้มีความรู้และความเข้าใจอย่างแท้จริงมากยิ่งขึ้น ทำให้มีการพัฒนาตนเองในทางที่ดีขึ้นจากการเข้ามาฝึกสหกิจศึกษากับทางบริษัท

บรรณานุกรม

- บริษัท เอส เอ็ม อี จัมพ์ จำกัด. (2562). การตลาดดิจิทัล Philip Kotler: ปรับตัวตามพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลง จากหนังสือ Marketing 4.0. สืบค้นเมื่อ 16 กุมภาพันธ์ 2568.
จาก <https://www.smejump.co.th/blog/digital-marketing-philip-kotler/>
- สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ. (2566). 'Winona Probio' นวัตกรรมเสริมสุขภาพ จาก 'โพรไบโอติกสายพันธุ์ไทย' คุณภาพมาตรฐานสากล. สืบค้นเมื่อ 15 กุมภาพันธ์ 2568.
จาก https://www.nstda.or.th/home/news_post/tech-to-biz-winona-probio/
- Chaffey, D., & Smith, P. R. (2017). Digital Marketing Excellence: Planning, Optimizing and Integrating Online Marketing. Routledge.
- Chaffey, D., & Ellis-Chadwick, F. (2019). Digital Marketing: Strategy, Implementation and Practice (7th ed.). Pearson.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2017). Marketing Management (15th ed.). Pearson.
- Kotler, P., Kartajaya, H., & Setiawan, I. (2017). Marketing 4.0: Moving from Traditional to Digital. Wiley.
- Mandala Team. (2566). Digital Marketing Tools คืออะไร? เครื่องมือที่นักการตลาดห้ามพลาด !. สืบค้นเมื่อ 16 กุมภาพันธ์ 2568. จาก <https://www.mandalasystem.com/blog/th/134/what-is-digital-marketing-tools-need-to-know>
- Nnipa. (2566). การตลาดออนไลน์ (Online Marketing) คืออะไร?. สืบค้นเมื่อ 15 กุมภาพันธ์ 2568.
จาก <https://nipa.co.th/th/article/digital-marketing/%E0%B8%81%E0%B8%B2%E0%B8%A3%E0%B8%95%E0%B8%A5%E0%B8%B2%E0%B8%94%E0%B8%AD%E0%B8%AD%E0%B8%99%E0%B9%84%E0%B8%A5%E0%B8%99%E0%B9%8C-online-marketing-%E0%B8%84%E0%B8%B7%E0%B8%AD%E0%B8%AD%E0%B8%B0%E0%B9%84%E0%B8%A3>
- Ryan, D., & Jones, C. (2016). Understanding Digital Marketing: Marketing Strategies for Engaging the Digital Generation (4th ed.). Kogan Page.
- Ryan, D. (2016). Understanding Digital Marketing: Marketing Strategies for Engaging the Digital Generation. Kogan Page.

ประวัติ นิสิตสหกิจ



ชื่อ : นางสาว พัชรพรรณ วรรณวินัย

ชื่อเล่น : จิวลี่

รหัสนิสิต : 64101130015

วันเกิด : วันอังคาร ที่ 17 ธันวาคม พ.ศ. 2545

สัญชาติ : ไทย

ศาสนา : พุทธ

ที่อยู่ปัจจุบัน : 55/97 หมู่บ้านมสวดีเอ็กซ์คลูซีฟ อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี

โทรศัพท์ : 0991481445

Facebook : Jilly Jilly

Line : Jelly17.

งานอดิเรก : ฟังเพลง, เล่นโซเชียล

ภาคผนวก ก

รูปภาพการฝึกปฏิบัติงานสหกิจศึกษา ณ สถานประกอบการ



ภาพ ก.1 ร่วมกิจกรรมวันปีใหม่ของบริษัท



ภาพ ก.2 ร่วมกิจกรรมประชุมรวมรายเดือนของบริษัท

ภาคผนวก ข

ใบรายงานฝึกสหกิจศึกษาประจำสัปดาห์



ใบรายงานการฝึกปฏิบัติงานสหกิจศึกษาประจำสัปดาห์

สัปดาห์ที่ 1

สาขาวิชา การตลาดดิจิทัล

คณะ บริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยราชภัฏ



ชื่อนิสิต พัชรินทร์ วรรณวิทย์ รหัสนิสิต 64101130015

ชื่อองค์กร Winona Feminine

หน่วยงานที่ปฏิบัติงานสหกิจศึกษา Digital Marketing

ผู้ควบคุมการปฏิบัติงาน น.ส. กัญญาณี ขจรภรณ์ โทรศัพท์ 098-553 5978

วัน	วันที่/เดือน/ปี	รายงานการปฏิบัติงาน	จำนวนชั่วโมง	ผู้ดูแล การปฏิบัติงาน
จันทร์/...../.....
อังคาร/...../.....
พุธ/...../.....
พฤหัสบดี/...../.....
ศุกร์	<u>1 / 11 / 67</u>	<u>ศึกษาเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของบริษัท</u>	<u>8 ชม.</u>	<u>กัญญาณี</u>
เสาร์/...../.....
อาทิตย์/...../.....



ใบรายงานการฝึกปฏิบัติงานสหกิจศึกษาประจำสัปดาห์
สัปดาห์ที่ 2

สาขาวิชา การตลาดดิจิทัล

คณะ บัณฑิตศึกษา มหาวิทยาลัยราชพฤกษ์



ชื่อนิสิต พิชัยพรธิดา วรรณวิชัย รหัสนิสิต 64101130015

ชื่อองค์กร Winona Feminine

หน่วยงานที่ปฏิบัติงานสหกิจศึกษา Digital Marketing

ผู้ควบคุมการปฏิบัติงาน น.ส. กัดชาณี บุตรภพชม โทรศัพท์ 098-553 5924

วัน	วันที่/เดือน/ปี	รายงานการปฏิบัติงาน	จำนวนชั่วโมง	ผู้ดูแล การปฏิบัติงาน
จันทร์	4, 11, 67	ศึกษาเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของของบริษัท	8 ชม.	ศิวิวิท
อังคาร	5, 11, 67	เลืองลำดับสินค้าลงสินค้า Lazada	8 ชม.	ศิวิวิท
พุธ	6, 11, 67	เลืองลำดับสินค้าลงสินค้า Shoopee	8 ชม.	กัดชาณี
พฤหัสบดี	7, 11, 67	ดูแลเพจเพจ ไลน์ ไลน์	8 ชม.	กัดชาณี
ศุกร์	8, 11, 67	เพิ่มสินค้าลงตะกร้า Lazada โพสเพจ เฟส ไลน์	8 ชม.	กัดชาณี
เสาร์	/ /			
อาทิตย์	/ /			



ใบรายงานการฝึกปฏิบัติงานสหกิจศึกษาประจำสัปดาห์

สัปดาห์ที่ ๖

สาขาวิชา มนุษยศาสตร์

คณะ... ศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชพฤกษ์



ชื่อนิสิต... พิชัยพรหม วรณวิชัย รหัสนิสิต 64101130915

ชื่อองค์กร Winona Feminine

หน่วยงานที่ปฏิบัติงานสหกิจศึกษา Digital Marketing

ผู้ควบคุมการปฏิบัติงาน 4.5 ศษว.ก. ขต.ม.ร.จ. โทรศัพท์ 098-5535978

วัน	วันที่/เดือน/ปี	รายงานการปฏิบัติงาน	จำนวนชั่วโมง	ผู้ดูแล การปฏิบัติงาน
จันทร์	11, 11, 67	โพสต์ Facebook หรือ IG ลง Shopee VDO เพิ่มสินค้าใน Lazada	8 ชม.	กัลยาณี
อังคาร	12, 11, 67	โพสต์ Facebook, IG หรือ Line Voom ลง Shopee VDO	8 ชม.	กัลยาณี
พุธ	13, 11, 67	โพสต์ Facebook, IG หรือ Line Voom ลง Shopee VDO เพิ่มสินค้าใน Lazada	8 ชม.	กัลยาณี
พฤหัสบดี	14, 11, 67	โพสต์ Facebook, IG หรือ Line Voom ลง Shopee VDO แก้ไขคอนเทนต์ Facebook	8 ชม.	กัลยาณี
ศุกร์	15, 11, 67	โพสต์ Facebook, IG หรือ Line Voom ลง Shopee VDO แก้ไขคอนเทนต์ Facebook	8 ชม.	กัลยาณี
เสาร์				
อาทิตย์				



ใบรายงานการฝึกปฏิบัติงานสหกิจศึกษาประจำสัปดาห์

สัปดาห์ที่ 4

สาขาวิชา เทคโนโลยีดิจิทัล

คณะ วิทยาการคอมพิวเตอร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏ



ชื่อนิสิต... นิชิตพรพรก วรรณวิไล รหัสนิต 6410130015

ชื่อองค์กร... Winona Feminine

หน่วยงานที่ปฏิบัติงานสหกิจศึกษา... Digital Marketing

ผู้ควบคุมการปฏิบัติงาน... น.ส. กัญญาณี ขจรพรหม โทรศัพท์ 098-5535978

วัน	วันที่/เดือน/ปี	รายงานการปฏิบัติงาน	จำนวนชั่วโมง	ผู้ดูแล การปฏิบัติงาน
จันทร์	18, 11, 67	โพสต์ Facebook, IG และ Line Voom ลง shopee VDO ทำคอนเทนต์ Facebook	8 ชม.	กัญญาณี
อังคาร	19, 11, 67	โพสต์ Facebook, IG และ Line Voom ลง shopee VDO ทำคอนเทนต์ Facebook	8 ชม.	กัญญาณี
พุธ	20, 11, 67	โพสต์ Facebook, IG และ Line Voom ลง shopee VDO ทำคอนเทนต์ Facebook ดึงข้อมูล data shopee / Lazada	8 ชม.	กัญญาณี
พฤหัสบดี	21, 11, 67	โพสต์ Facebook, IG และ Line Voom ลง shopee VDO ดึงข้อมูล จาก shopee, Tik Tok ทำคอนเทนต์คอนเทนต์ ข้อมูล	8 ชม.	กัญญาณี
ศุกร์	22, 11, 67	โพสต์ Facebook, IG และ Line Voom ลง shopee VDO ดึงข้อมูล shopee, Lazada, Tik Tok ทำคอนเทนต์คอนเทนต์ kOL	8 ชม.	กัญญาณี
เสาร์	/ /			
อาทิตย์	/ /			



ใบรายงานการฝึกปฏิบัติงานสหกิจศึกษาประจำสัปดาห์

สัปดาห์ที่ 5

สาขาวิชา ทัศนศาสตร์ดิจิทัล

คณะ วิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชพฤกษ์



ชื่อนิสิต นัชรินทร์ วรรณวิเชียร รหัสนิสิต 64101130015

ชื่อองค์กร Winana Feminine

หน่วยงานที่ปฏิบัติงานสหกิจศึกษา Digital Marketing

ผู้ควบคุมการปฏิบัติงาน น.ส. ศศิมาณี บุตรพรหม โทรศัพท 008-5535078

วัน	วันที่/เดือน/ปี	รายงานการปฏิบัติงาน	จำนวนชั่วโมง	ผู้ดูแล การปฏิบัติงาน
จันทร์	25, 11, 67	โพสต์ Facebook, IG, Line Voom ลง Shopee VDO ตั้งข้อมูล Shopee, Lazada, tiktok	8 ชม.	กัญชาณี
อังคาร	26, 11, 67	โพสต์ Facebook, IG, Line Voom ลง Shopee VDO อพวัต KOL ตั้งเวลา Line Broadcasts	8 ชม.	กัญชาณี
พุธ	27, 11, 67	โพสต์ Facebook, IG, Line Voom, YouTube ลง Shopee VDO อพวัต KOL ทำตัวต่อตั้งข้อมูล สรุป Report ตั้งข้อมูล Shopee, Lazada, tiktok	8 ชม.	กัญชาณี
พฤหัสบดี	28, 11, 67	โพสต์ IG ลง Shopee VDO ตั้งข้อมูลสรุป Report แก้ไข 1 ครั้ง ขึ้น	8 ชม.	กัญชาณี
ศุกร์	29, 11, 67	โพสต์ Facebook, IG, Line Voom ลง Shopee VDO ตั้งเวลาโพสต์ Line Broadcasts ตั้งข้อมูล Shopee แก้ไข 1 ครั้ง ขึ้น	8 ชม.	กัญชาณี
เสาร์	/ /			
อาทิตย์	/ /			



ใบรายงานการฝึกปฏิบัติงานสหกิจศึกษาประจำสัปดาห์

สัปดาห์ที่ 6

สาขาวิชา การตลาดดิจิทัล

คณะ วิชา ปฎิบัติ มหาวิทยาลัยราชภัฏ




ชื่อนิสิต นิชวิพรรณ อรรถจันทร์ รหัสนิต 64101130015

ชื่อองค์กร Winona Feminine

หน่วยงานที่ปฏิบัติงานสหกิจศึกษา Digital Marketing

ผู้ควบคุมการปฏิบัติงาน น.ส. กัลยาณี อุดมพจน โทรศัพท 098-5535978

วัน	วันที่/เดือน/ปี	รายงานการปฏิบัติงาน	จำนวนชั่วโมง	ผู้ดูแล การปฏิบัติงาน
จันทร์	02, 12, 67	โพสต์ Facebook, IG, Line Voom ลง Shopee VDO อินฟลู KOL ตั้งข้อความ Shopee Lazada ส่งเวลา โฉน Broadcasts	8 ชม.	กัลยาณี
อังคาร	03, 12, 67	โพสต์ Facebook, IG, Line Voom ลง Shopee VDO อินฟลู KOL ตั้งข้อความ Lazada Shopee TikTok	8 ชม.	กัลยาณี
พุธ	04, 12, 67	โพสต์ Facebook IG Line Voom ลง Shopee VDO ตั้งข้อความ Report Digital Shopee Lazada	8 ชม.	กัลยาณี
พฤหัสบดี				
ศุกร์	06, 12, 67	โพสต์ Facebook IG Line Voom ลง Shopee VDO อินฟลู KOL ตั้งข้อความ Report อินฟลู ส่งเวลา โฉน Broadcasts	8 ชม.	กัลยาณี
เสาร์				
อาทิตย์				




ใบรายงานการฝึกปฏิบัติงานสหกิจศึกษาประจำสัปดาห์

สัปดาห์ที่ 7

สาขาวิชา การตลาด ดิจิทัล

คณะ บริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยราชพฤกษ์



ชื่อนิสิต พิจิณรรณ วรรณวิมล รหัสนิต 64101170015

ชื่อองค์กร Winonn Feminine

หน่วยงานที่ปฏิบัติงานสหกิจศึกษา Digital Marketing

ผู้ควบคุมการปฏิบัติงาน น.ส. กัญญาณี ขตพรพรม โทรศัพท์ 098-5535978

วัน	วันที่/เดือน/ปี	รายงานการปฏิบัติงาน	จำนวนชั่วโมง	ผู้ดูแล การปฏิบัติงาน
จันทร์	09, 12, 67	โพสต์ Facebook, IG, Line Voom ลง Shopee VDO อินฟลู KOL ดึงข้อมูลใส่ Report Digital ดึงเวลา Line Broadcasts	8 ชม.	กัญญาณี
อังคาร		พักผ่อน		
พุธ	11, 12, 67	โพสต์ Facebook, IG, Line Voom ลง Shopee VDO อินฟลู KOL ดึงข้อมูลใส่ Report Digital ดึงเวลา Line Broadcast	8 ชม.	กัญญาณี
พฤหัสบดี	12, 12, 67	โพสต์ Facebook, IG, Line Voom ลง คลิป Shopee อินฟลู KOL Report ดึงข้อมูลใส่ Report Digital ตรวจสอบยอดขาย Shopee Lazada	8 ชม.	กัญญาณี
ศุกร์	13, 12, 67	โพสต์ Facebook, IG, Line Voom ลง Shopee VDO ใส่ Report ดึงข้อมูลใส่ Report Digital ตรวจสอบยอดขาย Shopee Lazada	8 ชม.	กัญญาณี
เสาร์				
อาทิตย์				



ใบรายงานการฝึกปฏิบัติงานสหกิจศึกษาประจำสัปดาห์

สัปดาห์ที่ 8

สาขาวิชา ภาษาอังกฤษ

คณะ บริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยราชพฤกษ์



ชื่อนิสิต พิชัยพรภณ วรรณอินทร์ รหัสนิสิต 6410130015

ชื่อองค์กร Winann Feminine

หน่วยงานที่ปฏิบัติงานสหกิจศึกษา Digital Marketing

ผู้ควบคุมการปฏิบัติงาน ผ.ศ. กัญญาณี ชูธนาพร โทรศัพท 098-5535979

วัน	วันที่/เดือน/ปี	รายงานการปฏิบัติงาน	จำนวนชั่วโมง	ผู้ดูแล การปฏิบัติงาน
จันทร์	16, 12, 67	โพสต์ Facebook IG Line Voom ลง VDO shopee ดึงข้อมูล Report Digital / Report ฝรั่ง ต่อเวลา Line Broadcasts	8 ชม.	กัญญาณี
อังคาร	17, 12, 67	โพสต์ Facebook IG Line Voom ลง VDO shopee ดึงข้อมูล Report Digital / Report ฝรั่ง ต่อเวลา Line Broadcasts	8 ชม.	กัญญาณี
พุธ	18, 12, 67	โพสต์ Facebook IG Line Voom ลง shopee VDO ดึงข้อมูล Report Digital / Report ฝรั่ง	8 ชม.	กัญญาณี
พฤหัสบดี	19, 12, 67	โพสต์ Facebook IG Line Voom ลง shopee VDO ดึงข้อมูล Report Digital / Report ฝรั่ง	8 ชม.	กัญญาณี
ศุกร์	20, 12, 67	โพสต์ Facebook IG Line Voom ลง shopee VDO ดึงข้อมูล shopee Lazada tiktok Line OA Line My shop	8 ชม.	กัญญาณี
เสาร์/...../.....			
อาทิตย์/...../.....			



ใบรายงานการฝึกปฏิบัติงานสหกิจศึกษาประจำสัปดาห์

สัปดาห์ที่ 9

สาขาวิชา การตลาดดิจิทัล

คณะ บัญชีการบัญชี มหาวิทยาลัยราชพฤกษ์




ชื่อนิสิต นิชันธรณ์ วรรณวิจิตร รหัสนิสิต 6410130015

ชื่อองค์กร Wmana Feminine

หน่วยงานที่ปฏิบัติงานสหกิจศึกษา Digital Marketing

ผู้ควบคุมการปฏิบัติงาน น.ส. กัญญาณี ขอนพวง โทรศัพท์ 098-5535978

วัน	วันที่/เดือน/ปี	รายงานการปฏิบัติงาน	จำนวนชั่วโมง	ผู้ดูแล การปฏิบัติงาน
จันทร์	23, 12, 67	โพสต์ Facebook IG Line Voom ลงคลิป VDO Shopee ดึงข้อมูล Shopee Lazada Tik Tok Line Shop Line OA แอดตะกร้า Bento	8 ชม.	กัญญาณี
อังคาร	24, 12, 67	โพสต์ Facebook IG Line Voom ลงคลิป VDO Shopee ดึงข้อมูล Shopee Lazada Tik Tok Line Shop Line OA แอดตะกร้า Bento และเรียกตะกร้า	8 ชม.	กัญญาณี
พุธ	25, 12, 67	โพสต์ Facebook IG Line Voom ลงคลิป VDO Shopee ดึงข้อมูล Shopee Lazada Tik Tok Line Shop Line OA แอดตะกร้า Bento	8 ชม.	กัญญาณี
พฤหัสบดี	26, 12, 67	โพสต์ Facebook IG Line Voom ลงคลิป VDO Shopee ดึงข้อมูล Shopee Lazada Tik Tok Line Shop Line OA	8 ชม.	กัญญาณี
ศุกร์	27, 12, 67	โพสต์ Facebook IG Line Voom ลงคลิป VDO Shopee ดึงข้อมูล Shopee Lazada Tik Tok Line Shop Line OA	8 ชม.	กัญญาณี
เสาร์				
อาทิตย์				




ใบรายงานการฝึกปฏิบัติงานสหกิจศึกษาประจำสัปดาห์

สัปดาห์ที่ 10

สาขาวิชา เทคโนโลยีดิจิทัล

คณะ บริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยราชพฤกษ์



ชื่อนิสิต พริษฐ์พรพร อภิระพันธ์ รหัสนิต 64101130015

ชื่อองค์กร Winona Feminine

หน่วยงานที่ปฏิบัติงานสหกิจศึกษา Digital Marketing

ผู้ควบคุมการปฏิบัติงาน น.ส. กัญญาณี ขอมพรมณ โทรศัพท์ 098-5535978

วัน	วันที่/เดือน/ปี	รายงานการปฏิบัติงาน	จำนวนชั่วโมง	ผู้ดูแล การปฏิบัติงาน
จันทร์	/ /	วันหยุด		
อังคาร	/ /	วันหยุด		
พุธ	/ /	วันหยุด		
พฤหัสบดี	<u>2 / 1 / 68</u>	<u>โพสต์ Facebook IG Line Voom ตั้งชื่อสินค้า Shopee Line Shop Line OA ทั่วทั้งเขตชั้น ๒</u>	<u>8 ชม.</u>	<u>กัญญาณี</u>
ศุกร์	<u>3 / 1 / 68</u>	<u>โพสต์ facebook IG Line Voom ตั้งชื่อสินค้า Shopee Line Shop Line OA ทั่วทั้งเขตชั้น ๒-๓ เพิ่ม 6 คำนวณ SKU ในตะกร้า Shopee</u>	<u>8 ชม.</u>	<u>กัญญาณี</u>
เสาร์	/ /			
อาทิตย์	/ /			



ใบรายงานการฝึกปฏิบัติงานสหกิจศึกษาประจำสัปดาห์

สัปดาห์ที่ 11

สาขาวิชา เทคโนโลยีดิจิทัล

คณะ วิชาการธุรกิจ มหาวิทยาลัยราชพฤกษ์



ชื่อนิสิต น.ช. อัมพรชน วรรณวิเศษ รหัสนิสิต 6401130015

ชื่อองค์กร Winana Feminine

หน่วยงานที่ปฏิบัติงานสหกิจศึกษา Digital Marketing

ผู้ควบคุมการปฏิบัติงาน น.ส. กัญญาพัช ฐิตพรหม โทรศัพท์ 098-5535978

วัน	วันที่/เดือน/ปี	รายงานการปฏิบัติงาน	จำนวนชั่วโมง	ผู้ดูแล การปฏิบัติงาน
จันทร์	6 / 1 / 68	โพสต์ Facebook IG Line Voom ลง Shopee VDO จัดสินค้า SKU Lazada	8 ชม.	กัญญาพัช
อังคาร	7 / 1 / 68	โพสต์ Facebook IG Line Voom ลง Shopee VDO ตั้งข้อความ Shopee Lazada tiktok Line OA Line shop	8 ชม.	กัญญาพัช
พุธ	8 / 1 / 68	โพสต์ IG ลง Shopee VDO ตั้งข้อความ Shopee Lazada tiktok Line OA Line shop	8 ชม.	กัญญาพัช
พฤหัสบดี	9 / 1 / 68	โพสต์ Facebook IG Line Voom ลง Shopee VDO ตั้งข้อความ Shopee Lazada tiktok Line OA Line shop ตั้งเวลา Line Broadcast	8 ชม.	กัญญาพัช
ศุกร์	10 / 1 / 68	โพสต์ Facebook IG Line Voom ลง Shopee VDO ตั้งข้อความ Shopee Lazada tiktok Line OA Line shop	8 ชม.	กัญญาพัช
เสาร์	/ /			
อาทิตย์	/ /			



ใบรายงานการฝึกปฏิบัติงานสหกิจศึกษาประจำสัปดาห์

สัปดาห์ที่ 12

สาขาวิชา เทคโนโลยีดิจิทัล

คณะ บัญชีการคลัง มหาวิทยาลัยราชภัฏ



ชื่อนิสิต 96-5 พันธ์พรหม วรณรัชชีวิน รหัสนิต 64101130015

ชื่อองค์กร Winona Feminine

หน่วยงานที่ปฏิบัติงานสหกิจศึกษา Digital Marketing

ผู้ควบคุมการปฏิบัติงาน น.ส. กัญญาณี อุตพรพงษ์

โทรศัพท์ 094-5535078

วัน	วันที่/เดือน/ปี	รายงานการปฏิบัติงาน	จำนวนชั่วโมง	ผู้ดูแล การปฏิบัติงาน
จันทร์	13, 01, 68	โพสต์ Facebook IG Line Voom คอนติป Shopee VDO แก๊งตลก Tik Tok อีจ๋อ อู๋ ล Shopee Lazada tiktok Line	8 ชม.	กัญญาณี
อังคาร	14 01 / 68	โพสต์ Facebook IG Line Voom คอนติป Shopee VDO อีจ๋อ อู๋ ล Shopee Lazada tiktok Line OA Line My shop	8 ชม.	กัญญาณี
พุธ	15, 01, 68	โพสต์ Facebook IG Line Voom คอนติป Shopee VDO แก๊งตลก Tik Tok อีจ๋อ อู๋ ล Lazada Shopee Line OA My shop Tiktok	8 ชม.	กัญญาณี
พฤหัสบดี	16, 01, 68	โพสต์ Facebook IG Line Voom คอนติป Shopee VDO อีจ๋อ อู๋ ล Shopee Lazada Line OA tiktok อีจ๋อ อู๋ ล Line Broadcasts	8 ชม.	กัญญาณี
ศุกร์	17, 01, 68	คอนติป Shopee อีจ๋อ อู๋ ล Line Broadcasts แก๊งตลก Bento อีจ๋อ อู๋ ล Shopee Lazada tiktok Line OA Line shop	8 ชม.	กัญญาณี
เสาร์				
อาทิตย์				



ใบรายงานการฝึกปฏิบัติงานสหกิจศึกษาประจำสัปดาห์

สัปดาห์ที่ 13

สาขาวิชา การตลาดดิจิทัล

คณะ บัณฑิตศึกษา มหาวิทยาลัยราชภัฏ



ชื่อนิสิต มัชฌิมากรณ วรรณธิมา รหัสนิสิต 64101130015
 ชื่อองค์กร Winana Feminine
 หน่วยงานที่ปฏิบัติงานสหกิจศึกษา Digital Marketing
 ผู้ควบคุมการปฏิบัติงาน น.ส. กัลยาณี ขุนธพงษ์ โทรศัพท์ 098-5535478

วัน	วันที่/เดือน/ปี	รายงานการปฏิบัติงาน	จำนวนชั่วโมง	ผู้ดูแล การปฏิบัติงาน
จันทร์	20, 01, 68	โพสต์ Facebook IG Line Voom ลง shopee VDO ตั้งใจเวลา shopee Lazada tiktok Line OA My shop แอดเทก้า Bento คู่มือ Line Broadcast	8 ชม.	กัลยาณี
อังคาร	21, 01, 68	โพสต์ Facebook IG Line Voom ลง shopee VDO แอดเทก้า Shopee, Lazada คู่มือ Line Voom แอดเทก้า CON ตั้งใจเวลา shopee Lazada tiktok Line	8 ชม.	กัลยาณี
พุธ	22, 01, 68	แอดเทก้า Line FE แอดเทก้า Line Re คู่มือ Shopee ลง VDO shopee ลอดดี shopee VDO ตั้งใจเวลา shopee Lazada tiktok Line OA Line shop	8 ชม.	กัลยาณี
พฤหัสบดี	23, 01, 68	แอดเทก้า TikTok FE โพสต์ Facebook IG Line Voom ลง Shopee VDO ตั้งใจเวลา shopee Lazada tiktok Line OA Line shop	8 ชม.	กัลยาณี
ศุกร์	24, 01, 68	ลง Shopee VDO ตั้งใจเวลา shopee Lazada tiktok Line OA Line shop ตั้งใจเวลา Line broadcast	8 ชม.	กัลยาณี
เสาร์				
อาทิตย์				



ใบรายงานการฝึกปฏิบัติงานสหกิจศึกษาประจำสัปดาห์

สัปดาห์ที่ 14

สาขาวิชา การตลาดดิจิทัล

คณะ วิทยาธุรกิจ มหาวิทยาลัยราชพฤกษ์



ชื่อนิสิต พงษ์นภณ วรณวิชัย

รหัสนิสิต 6410130015

ชื่อองค์กร Winona Feminine

หน่วยงานที่ปฏิบัติงานสหกิจศึกษา Digital Marketing

ผู้ควบคุมการปฏิบัติงาน น.ส. กัญญาณี ขจรพรหม

โทรศัพท์ 098-5535478

วัน	วันที่/เดือน/ปี	รายงานการปฏิบัติงาน	จำนวนชั่วโมง	ผู้ดูแล การปฏิบัติงาน
จันทร์	27, 01, 68	โพสต์ Facebook IG LineVoom ดู shopee VDO ดูข้อมูล shopee Lazada tiktok lineOA Line My shop	8 ชม.	กัญญาณี
อังคาร	28, 01, 68	โพสต์ Facebook IG LineVoom ดู shopee VDO ดูข้อมูล shopee Lazada tiktok lineOA Line My shop	8 ชม.	กัญญาณี
พุธ	29, 01, 68	โพสต์ Facebook IG LineVoom ดู shopee VDO ดูข้อมูล shopee Lazada tiktok LineOA Line My shop ดูเวลา โดรน บรอดแคสต์	8 ชม.	กัญญาณี
พฤหัสบดี	30, 01, 68	โพสต์ Facebook IG LineVoom ดู shopee VDO ดูข้อมูล shopee Lazada tiktok LineOA Line My shop เชื่อมกับ Bento ไปดู Line My shop	8 ชม.	กัญญาณี
ศุกร์	31, 01, 68	โพสต์ Facebook IG LineVoom ดู shopee VDO เชื่อมกับ Bento ไปดู Line ดูข้อมูล shopee Lazada tiktok Line ดูเวลา Line Brandcants	8 ชม.	กัญญาณี
เสาร์				
อาทิตย์				



ใบรายงานการฝึกปฏิบัติงานสหกิจศึกษาประจำสัปดาห์

สัปดาห์ที่ 15

สาขาวิชา การตลาดดิจิทัล

คณะ บริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยราชพฤกษ์



ชื่อนิสิต พิชัยพรหม วรรณวิชัย รหัสนิสิต 64101130015

ชื่อองค์กร Winona Feminine

หน่วยงานที่ปฏิบัติงานสหกิจศึกษา Digital Marketing

ผู้ควบคุมการปฏิบัติงาน น.ส. กัญฉวีณี ขุนพรหม โทรศัพท์ 098-5535978

วัน	วันที่/เดือน/ปี	รายงานการปฏิบัติงาน	จำนวนชั่วโมง	ผู้ดูแล การปฏิบัติงาน
จันทร์	03/02/68	โพส Facebook IG Line Voom ลง Shopee VDO ตีวงจกร Shopee Lazada tiktok Line OA Line Myshop ตีวงจกร Line Broadcast	8 ชม.	กัญฉวีณี
อังคาร	04/02/68	โพส Facebook IG Line Voom ลง Shopee VDO ตีวงจกร Shopee Lazada tiktok Line OA Line Myshop ตีวงจกร Line Broadcast	8 ชม.	กัญฉวีณี
พุธ	05/02/68	โพส Facebook IG Line Voom ลง Shopee VDO ตีวงจกร Shopee Lazada tiktok Line OA Line Myshop	8 ชม.	กัญฉวีณี
พฤหัสบดี	06/02/68	โพส Facebook IG Line Voom ตีวงจกร Shopee Lazada tiktok Line OA Line Myshop แก้ไขว.อ ตีวงจกร Line Broadcast กดตะกร้า	8 ชม.	กัญฉวีณี
ศุกร์	07/02/68	ตีวงจกร Shopee Lazada tiktok Line OA Line Myshop แก้ไขว.อ ตีวงจกร Line Broadcast	8 ชม.	กัญฉวีณี
เสาร์				
อาทิตย์				



ใบรายงานการฝึกปฏิบัติงานสหกิจศึกษาประจำสัปดาห์

สัปดาห์ที่ 16

สาขาวิชา การตลาดดิจิทัล

คณะ ข้าราชการ มหาวิทยาลัยราชพฤกษ์



ชื่อนิสิต พิชัยพรธิดา วรณอินทร์ รหัสนิสิต 64101130015

ชื่อองค์กร Winona Feminine

หน่วยงานที่ปฏิบัติงานสหกิจศึกษา Digital Marketing

ผู้ควบคุมการปฏิบัติงาน ผ.ร. วัลลภาณี ขจรพรหม

โทรศัพท์ 098-553 5478

วัน	วันที่/เดือน/ปี	รายงานการปฏิบัติงาน	จำนวนชั่วโมง	ผู้ดูแล การปฏิบัติงาน
จันทร์	10, 02, 68	สอนงานตั้งข้อมูล ShopLine Line OA Lazada tiktok สอนโพสเรื่องราว Line Voom ตรวจสอบโพส Line Voom Facebook IG โพสเรื่องราว Line Voom	8 ชม.	กัญญาณี
อังคาร	11, 02, 68	ตรวจงานตั้งข้อมูล Lazada tiktok Line OA Line My shop ตรวจสอบ VDO Shopee ตรวจสอบ โพส Facebook IG โพสเรื่องราว Line Voom	8 ชม.	กัญญาณี
พุธ	12, 02, 68	วันหยุด	8 ชม.	กัญญาณี
พฤหัสบดี	13, 02, 68	ตรวจงานตั้งข้อมูล Lazada tiktok Line OA Line My shop ตรวจสอบ VDO Shopee ตรวจสอบ โพส Facebook IG โพสเรื่องราว Line Voom	8 ชม.	กัญญาณี
ศุกร์	14, 02, 68	ตรวจงานตั้งข้อมูล Lazada tiktok Line OA Line My shop ตรวจสอบ VDO Shopee ตรวจสอบโพส Facebook IG โพสเรื่องราว Line Voom ตั้งเวลา Line Broadcast	8 ชม.	กัญญาณี
เสาร์	/ /			
อาทิตย์	/ /			



ใบรายงานการฝึกปฏิบัติงานสหกิจศึกษาประจำสัปดาห์

สัปดาห์ที่ 17

สาขาวิชา ภาษาอังกฤษ

คณะ ศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชพฤกษ์



ชื่อนิสิต พงษ์พิณ วัฒนเจริญ รหัสนิสิต 6410130015

ชื่อองค์กร Winona Feminine

หน่วยงานที่ปฏิบัติงานสหกิจศึกษา Digital Marketing

ผู้ควบคุมการปฏิบัติงาน น.ส. กัญจมาณี ชูธรรมนวม โทรศัพท์ 098-553 5978

วัน	วันที่/เดือน/ปี	รายงานการปฏิบัติงาน	จำนวนชั่วโมง	ผู้ดูแล การปฏิบัติงาน
จันทร์	17, 02, 68	ตั้งเวลาโพสต์ Line Voom ตรวจ VDO shopee / Facebook / IG	8 ชม.	กัญจมาณี
อังคาร	18, 02, 68	ตั้งเวลา โพสต์ Line Voom ตรวจ VDO shopee / Facebook / IG	8 ชม.	กัญจมาณี
พุธ	19, 02, 68	ตั้งเวลา โพสต์ Line Voom ตรวจ VDO shopee / Facebook / IG ทบทวนคลิป tiktok โพสต์คลิป You Tube	8 ชม.	กัญจมาณี
พฤหัสบดี	20, 02, 68	ตั้งเวลา โพสต์ Line Voom ตรวจ VDO shopee / Facebook / IG ทบทวนคลิป tiktok เพิ่มคลิป tiktok	8 ชม.	กัญจมาณี
ศุกร์	21, 02, 68	ตั้งเวลา โพสต์ Line Voom ตรวจ VDO shopee / Facebook / IG ตั้งเวลา Line Broadcasts	8 ชม.	กัญจมาณี
เสาร์				
อาทิตย์				



ใบรายงานการฝึกปฏิบัติงานสหกิจศึกษาประจำสัปดาห์
สัปดาห์ที่ 18

สาขาวิชา การตลาดดิจิทัล

คณะ วิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชพฤกษ์



ชื่อนิสิต พิชัยพรณ วรรณจิ๋ว

รหัสนิสิต 64101130015

ชื่อองค์กร Winana Feminine

หน่วยงานที่ปฏิบัติงานสหกิจศึกษา Digital Marketing

ผู้ควบคุมการปฏิบัติงาน พ.ล. กิ่งนาคี ขจรพรณ

โทรศัพท์ 098-5535978

วัน	วันที่/เดือน/ปี	รายงานการปฏิบัติงาน	จำนวนชั่วโมง	ผู้ดูแล การปฏิบัติงาน
จันทร์	24, 02, 68	โพสต์ Facebook IG Line Voom ลง Shopee VDO ตั้งจ้อมูล Report Digital / Report ส่ง แก้ไขสถานะภาพแพลตฟอร์ม	8 ชม.	กิ่งนาคี
อังคาร	25, 02, 68	โพสต์ Facebook IG Line Voom ลง Shopee VDO ตั้งจ้อมูล Report Digital / Report ส่ง แก้ไขสถานะภาพแพลตฟอร์ม	8 ชม.	กิ่งนาคี
พุธ	26, 02, 68	โพสต์ Facebook IG Line Voom ลง Shopee VDO ตั้งจ้อมูล Report Digital / Report ส่ง แก้ไขสถานะภาพแพลตฟอร์ม	8 ชม.	กิ่งนาคี
พฤหัสบดี	27, 02, 68	โพสต์ Facebook IG Line Voom ลง Shopee VDO ตั้งจ้อมูล Report Digital / Report ส่ง แก้ไขสถานะภาพแพลตฟอร์ม	8 ชม.	กิ่งนาคี
ศุกร์	28, 02, 68	โพสต์ Facebook IG Line Voom ลง Shopee VDO ตั้งจ้อมูล Report Digital / Report ส่ง แก้ไขสถานะ ตั้งเวลา Line Broadcasts	8 ชม.	กิ่งนาคี
เสาร์/...../.....
อาทิตย์/...../.....