



โครงการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา

เรื่อง การทำการตลาดเพื่อการโปรโมทผ่านสื่อออนไลน์ โดยใช้เครื่องมือ FACEBOOK
ของบริษัท Attack All Around

นายทรงพล รอดภัย
รหัสนิสิต 64101130006

โครงการสหกิจศึกษานี้เป็นส่วนหนึ่งของวิชา 019002 สหกิจศึกษา
สาขาวิชาการตลาดดิจิทัล คณะบริหารธุรกิจ
ภาคเรียนที่ 2 ปีการศึกษา 2567
มหาวิทยาลัยราชพฤกษ์

หนังสือส่งโครงการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา

เรื่อง ขอส่งโครงการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา

เรียน อาจารย์ที่ปรึกษาสหกิจศึกษา สาขาวิชาการตลาดดิจิทัล

ตามที่ข้าพเจ้านายทรงพล รอดภัย นิสิตสาขาวิชาการตลาดดิจิทัล คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยราชพฤกษ์ ได้ปฏิบัติงานสหกิจศึกษาระหว่างวันที่ 1 เดือน พฤศจิกายน พ.ศ. 2567 ถึงวันที่ 28 เดือนกุมภาพันธ์ พ.ศ. 2568 ในตำแหน่งนักรการตลาด ณ บริษัท Attack All Around และได้รับมอบหมายจากพนักงานที่ปรึกษา ให้ศึกษา และจัดทำรายงานเรื่องการการตลาดผ่านสื่อสังคมออนไลน์โดยใช้เครื่องมือ Facebook ของธุรกิจบริษัท Attack All Around

บัดนี้ การปฏิบัติงานสหกิจศึกษาได้สิ้นสุดลงแล้ว จึงใคร่ขอส่งไฟล์รายงานการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา จำนวน 1 ไฟล์โดยแปลงไฟล์เป็นสกุล PDF เพื่อขอรับการประเมินผลการปฏิบัติงานต่อไป

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา

ขอแสดงความนับถือ

nsjwa รอดภัย

(นายทรงพล รอดภัย)

อนุมัติโครงการ

ชื่อโครงการการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา	การตลาดเพื่อการโปรโมทผ่านสื่อออนไลน์ โดยใช้เครื่องมือ เครื่องมือ FACEBOOK ของบริษัท Attack All Around
ผู้รายงาน	นายทรงพล รอดภัย
คณะ	บริหารธุรกิจ
สาขาวิชา	การตลาดดิจิทัล

Twotown S.

.....
(อาจารย์สุนทรีย์ สองเมือง)
อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการสหกิจศึกษา

ชรินทร์ ปรีเปรม

.....
(นายชรินทร์ ปรีเปรม)
Chief Executive Officer

มหาวิทยาลัยราชพฤกษ์อนุมัติให้รับโครงการการปฏิบัติงานสหกิจศึกษานี้
เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรโครงการการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา คณะบริหารธุรกิจ
สาขาวิชาการตลาดดิจิทัล



.....
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. อภรณ์ อินฟ้าแสง)
คณบดี คณะบริหารธุรกิจ

กิตติกรรมประกาศ

ตามที่ข้าพเจ้านายทรงพล รอดภัย ได้มาปฏิบัติงานสหกิจศึกษา ณ Attack All Around ตั้งแต่วันที่ 1 พฤศจิกายน พ.ศ. 2567 ถึงวันที่ 28 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2568 ทำให้ข้าพเจ้าได้รับความรู้และประสบการณ์ต่าง ๆ ที่มีคุณค่ามากมาย สำหรับโครงการสหกิจศึกษาฉบับนี้สำเร็จลงได้ด้วยดีจากความช่วยเหลือและความร่วมมือสนับสนุนของหลายฝ่าย ดังนี้

1. นายชินนทร์ ปรีเปรม Chief Executive Officer
2. อาจารย์วิภาดา ศรีเมือง อาจารย์ที่ปรึกษา
3. อาจารย์สุนทรีย์ สองเมือง อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการสหกิจศึกษา

ทั้งนี้ขอขอบคุณอาจารย์ สุนทรีย์ สองเมือง อาจารย์ที่ปรึกษาสหกิจศึกษา ที่ให้คำแนะนำติดตามประเมินความก้าวหน้าของการปฏิบัติงานและตรวจแก้ไขเล่มโครงการการปฏิบัติงานสหกิจศึกษาจนสำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี นอกจากนี้ยังมีบุคคลท่านอื่น ๆ ที่ไม่ได้กล่าวไว้ ณ ที่นี้ ซึ่งให้ความกรุณาแนะนำในการจัดทำโครงการสหกิจศึกษาฉบับนี้

ข้าพเจ้าขอขอบคุณทุกท่านที่ได้มีส่วนร่วมในการให้ข้อมูลให้ความรู้เกี่ยวกับประสบการณ์การปฏิบัติงานรวมถึงให้คำแนะนำและเป็นที่ปรึกษาในการจัดทำโครงการฉบับนี้จนเสร็จสมบูรณ์

ผู้จัดทำ

ทรงพล รอดภัย

28 กุมภาพันธ์ 2568

ชื่อโครงการ	การทำการตลาดเพื่อการโปรโมทผ่านสื่อออนไลน์ โดยใช้เครื่องมือ FACEBOOK ของบริษัท Attack All Around
ชื่อนิสิต	ทรงพล รอดภัย
รหัสนิสิต	64101130006
สาขาวิชา	การตลาดดิจิทัล
อาจารย์ที่ปรึกษา	วิภาดา ศรีเมือง
อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ	สุนทรีย์ สองเมือง
ปีการศึกษา	2567

บทคัดย่อ (Abstract)

ในปัจจุบันการศึกษาเป็นสิ่งสำคัญและสามารถเกิดขึ้นได้ทุกที่ สหกิจศึกษา จึงเป็นการศึกษาอีกรูปแบบหนึ่งที่เน้นการปฏิบัติงานจริงในสถานประกอบการอย่างเป็นระบบ เป็นการจัดให้สถานศึกษาร่วมมือกับสถานประกอบการ โดยมีความรู้ที่เกี่ยวข้องกับสาขาวิชาที่เรียนของนิสิต เพื่อส่งเสริมนิสิตให้นำความรู้ที่ได้จากสถานประกอบการไปประยุกต์ใช้ให้เกิดประโยชน์ในการปฏิบัติงานจริง การเรียนรู้ในรูปแบบนี้จึงเน้นการทำงานจริงเป็นหลัก ซึ่งส่งผลให้นิสิตมีคุณภาพตรงตามที่ต้องการมากที่สุด นอกจากนี้ยังเป็นการค้นพบศักยภาพทางด้านอาชีพของตนเองอย่างชัดเจนมากขึ้น

การเรียนรู้จากในห้องเรียนทำให้ผู้จัดทำสามารถนำความรู้มาปรับใช้ในประสบการณ์การทำงานจริง ซึ่งหน้าที่ที่ได้รับมอบหมายจากสถานประกอบการ คือการทำการตลาดผ่านสื่อสังคมออนไลน์ โดยการคิดแคปชั่นเพื่อโปรโมท Facebook Page ของบริษัท Attack All Around และค้นหา อินฟลูเอนเซอร์ (Influencer) เพื่อมาโปรโมทบริการของทางบริษัท

ผลที่ได้รับจากการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา ณ บริษัท Attack All Around คือการปฏิบัติงานในลักษณะของการโปรโมทผ่านสื่อออนไลน์ โดยใช้ Facebook ของบริษัทและร่วมมือกับอินฟลูเอนเซอร์ในการทำการรีวิวสินค้าหรือการนำเสนอของบริษัท ทำให้เห็นถึงความแตกต่างระหว่างการเรียนและการทำงานจริง รวมทั้งการนำความรู้และความสามารถที่ได้ศึกษามาประยุกต์ใช้ในการทำงานให้เข้ากับองค์กรได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งส่งผลให้นิสิตเป็นบัณฑิตที่มีคุณภาพสูงและเป็นที่ต้องการของตลาดแรงงานมากขึ้น ก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่ทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง

สารบัญ

สารบัญ	หน้า
บทที่ 1	1
บทนำ	1
1.1 หลักการและเหตุผล	1
1.2 วัตถุประสงค์การปฏิบัติงานสหกิจศึกษา	1
1.3 ประวัติและความเป็นมาขององค์กร	1
1.4 ชื่อ-สกุลและตำแหน่งพนักงานที่ปรึกษา	4
1.5 ระยะเวลาที่ปฏิบัติงานสหกิจศึกษา	4
บทที่ 2	5
การทบทวนเอกสารและวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง	5
2.1 แนวคิดเกี่ยวกับดิจิทัล มาร์เก็ตติ้ง	5
2.1.1 แนวทางการปรับปรุงและพัฒนาดิจิทัล มาร์เก็ตติ้ง เช่น	5
2.2 แนวคิดวิธีการใช้โฆษณาบนเฟสบุ๊ก	6
2.2.1 วัตถุประสงค์ของการโฆษณาบน FACEBOOK	7
2.2.2 ประโยชน์ของการ โฆษณาบนเฟสบุ๊ก	8
2.3 แนวคิดและความหมายของ Facebook Ads	8
2.3.1 ประเภทของโพสต์โฆษณา มี 2 ประเภท ดังนี้	9
2.3.2 ความสำคัญของการทำโฆษณาบน Facebook	9

สารบัญ

สารบัญ	หน้า
บทที่ 3	10
ภาระหน้าที่และปัญหาในการปฏิบัติงาน	10
3.1 ลักษณะงานที่ได้รับมอบหมายระหว่างฝึกปฏิบัติงานสหกิจ	10
3.2 รายละเอียดและขั้นตอนในการปฏิบัติงาน	10
3.3 ปัญหาการปฏิบัติงานระหว่างฝึกสหกิจศึกษา	12
บทที่ 4	13
รายละเอียดของการปฏิบัติงาน	13
4.1 รายละเอียดสรุปผลการปฏิบัติงาน	13
4.2 ปัญหาและแนวทางการแก้ไขจากการฝึกสหกิจศึกษา	13
บทที่ 5	15
สรุปผลการปฏิบัติงาน	15
5.1 สิ่งที่คาดหวัง	15
5.2 ประโยชน์ที่ได้รับ	15
5.3 วิเคราะห์ตนเอง (SWOT Analysis)	16
5.4 ประสบการณ์ที่ประทับใจ	17
บรรณานุกรม	18
ภาคผนวก ก	20
ภาพขณะปฏิบัติงาน	20
ภาคผนวก ข	22
ใบรายงานฝึกสหกิจศึกษาประจำสัปดาห์	22

บทที่ 1

บทนำ

1.1 หลักการและเหตุผล

สหกิจศึกษา (Co-operative Education) คือ ระบบการศึกษาที่เน้นการปฏิบัติงานในหน่วยงานซึ่งเรียกว่า สถานประกอบการ หรือองค์กรผู้ใช้บัณฑิตอย่างเป็นระบบก่อนสำเร็จการศึกษา โดยที่นักศึกษาจะต้องปฏิบัติงานจริง ณ สถานประกอบการหรือองค์กรผู้ใช้บัณฑิตที่ให้ความร่วมมือแบบเต็มเวลา ไม่น้อยกว่า 16 สัปดาห์ (เรียนรู้การปฏิบัติงานจริงไม่น้อยกว่า 4 เดือนเต็ม : 1 ภาคการศึกษา) ทั้งนี้ นักศึกษาจะไม่อยู่ในสถานะ ของนักศึกษาฝึกงาน แต่นักศึกษาจะเป็นเสมือนเจ้าหน้าที่หรือพนักงานปฏิบัติงานชั่วคราวในสถานประกอบการ หรือ องค์กรผู้ใช้บัณฑิตและนักศึกษาสหกิจศึกษาอาจจะได้รับเงินเดือน ค่าจ้างสวัสดิการ หรือค่าตอบแทนอื่น ๆ ตาม ความเหมาะสมจากสถานประกอบการหรือองค์กรผู้ใช้บัณฑิต

ลักษณะงานสหกิจศึกษา คือ สถานประกอบการมอบหมายงานให้นักศึกษาเปรียบเสมือนเป็นพนักงาน ขององค์กรสถานประกอบการกำหนดภาระหน้าที่และตำแหน่งที่ต้องปฏิบัติงานอย่างชัดเจน ระยะเวลาปฏิบัติงาน ต่อเนื่อง (16 สัปดาห์) หรือ 1 ภาคการศึกษานักศึกษาต้องปฏิบัติงาน เต็มเวลาสถานประกอบการจัดให้มีระบบที่เลี้ยงคอยให้คำแนะนำกับนักศึกษาในระหว่างการฝึกปฏิบัติงาน สหกิจศึกษาสถานประกอบการพิจารณามอบค่าตอบแทน หรือสวัสดิการตามความเหมาะสม

1.2 วัตถุประสงค์การปฏิบัติงานสหกิจศึกษา

- 1) เพื่อเพิ่มพูนประสบการณ์ทางด้านสายอาชีพ เสริมสร้างทักษะ และพัฒนาศักยภาพของนักศึกษาใน รูปแบบที่มีคุณค่าเหนือกว่าการฝึกงานทั่วไป
- 2) เพื่อเปิดโอกาสให้สถานประกอบการทั้งภาคเอกชนและภาครัฐได้มีส่วนร่วมในการพัฒนาคุณภาพ บัณฑิต
- 3) เพื่อให้เกิดการพัฒนาหลักสูตรและการเรียนการสอนที่ทันสมัยได้มาตรฐานและตรงกับความต้องการ ของสถานประกอบการ
- 4) เพื่อสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างสถานประกอบการและสถาบันอุดมศึกษา

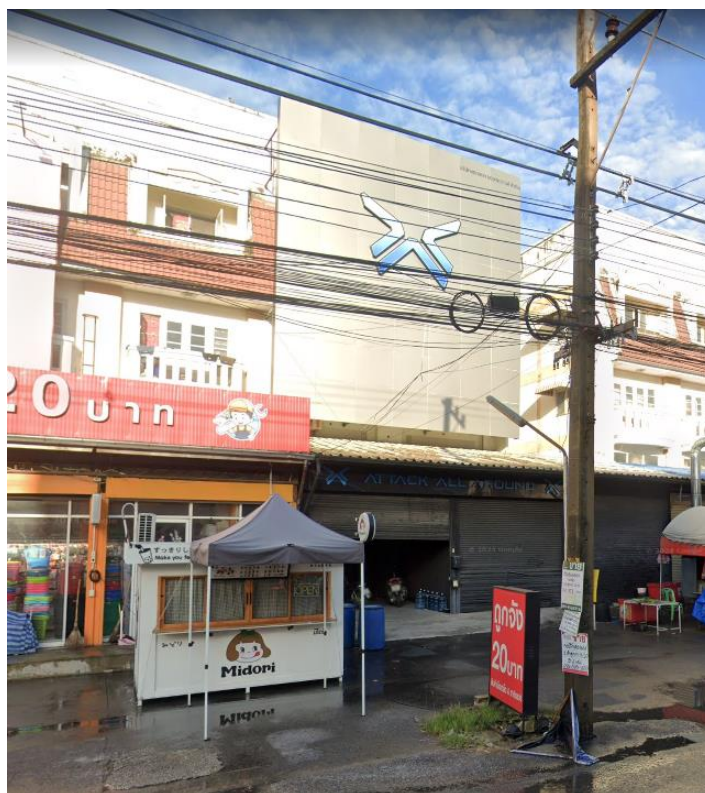
1.3 ประวัติและความเป็นมาขององค์กร

1.3.1 ประวัติของบริษัท Attack All Around

บริษัท แอทแทค ออล อะร라운드 จำกัด (Attack All Around) เป็นองค์กรอีสปอร์ตจากประเทศไทย ก่อตั้งขึ้นในปี พ.ศ. 2557 โดย วิสุทธิ "X-Cover" จันทรรักษ์ เริ่มต้นจากทีมเกม Point Blank ในนาม GC.AAA และได้ขยายสู่เกมอื่น ๆ เช่น Counter-Strike, PUBG, และ Apex Legends

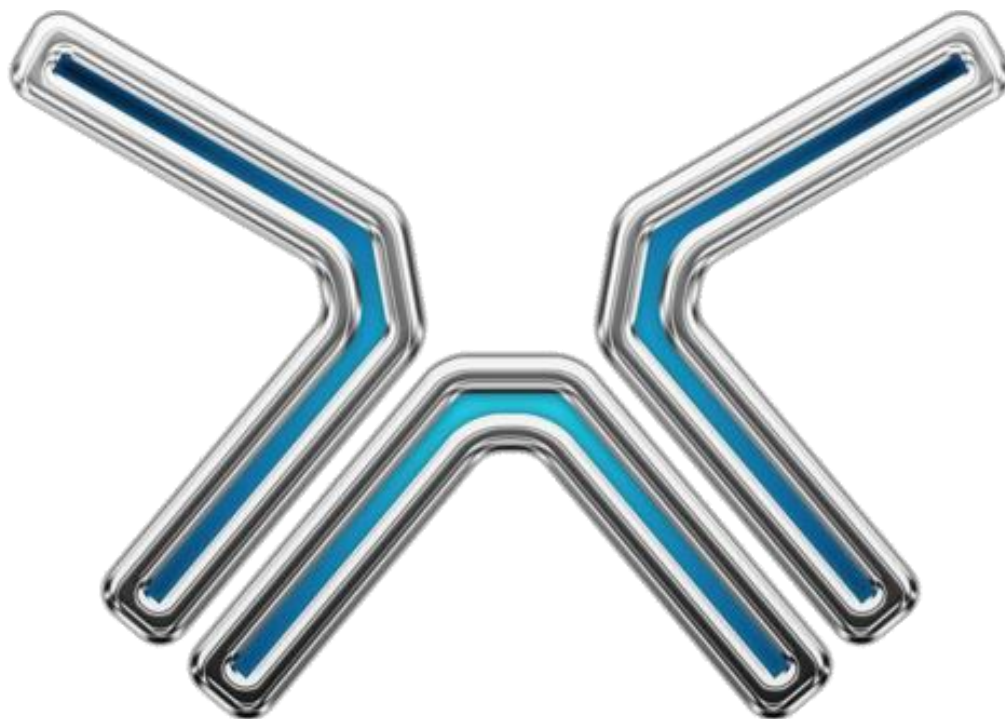
บริษัทจดทะเบียนเมื่อวันที่ 21 พฤษภาคม พ.ศ. 2563 ด้วยทุนจดทะเบียน 2,000,000 บาท

ปัจจุบัน บริษัท แอทแทค ออล อะร라운드 จำกัด ยังคงดำเนินกิจการอยู่ สำหรับข้อมูลเพิ่มเติม สามารถติดตามได้ที่เพจ Facebook ของบริษัท



- 1.3.2 ที่ตั้งบริษัท 40 หมู่ 5 ถนน เสม้าฟ้าคราม ตำบลคูคต อำเภอลำลูกกา ปทุมธานี 12130
- 1.3.3 ประเภทของธุรกิจธุรกิจเกี่ยวกับอีสปอร์ตในประเทศไทย
- 1.3.4 โทรศัพท์ 0988255304
- 1.3.5 เว็บไซต์ เพจ Attack All Around ตามsocial media ต่าง ๆ

1.3.6 สัญลักษณ์



1.3.7 สิ่งอำนวยความสะดวก

- ห้องอาหาร
- Wi-Fi (ฟรี)
- เครื่องปรับอากาศ
- ตู้เย็น
- ลานจอดรถ
- อาหาร

1.3.8 รายการทำงาน

การทำงานในการโปรโมท social media โฆษณา เอกสารภายในการจัด event ต่าง ๆ

1.4 ชื่อ-สกุลและตำแหน่งพนักงานที่ปรึกษา

คุณกัมปนาท ทองแจ้ ตำแหน่ง Consultant Manager

1.5 ระยะเวลาที่ปฏิบัติงานสหกิจศึกษา

วันที่ 1 พฤศจิกายน 2567 ถึงวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2568

บทที่ 2

การทบทวนเอกสารและวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาเรื่อง “การทำการตลาดเพื่อการโปรโมทผ่านสื่อออนไลน์ โดยใช้เครื่องมือ FACEBOOK ” มีการทบทวนเอกสารและวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

2.1 แนวคิดเกี่ยวกับการตลาดดิจิทัล (Digital Marketing)

2.2 แนวคิดวิธีการใช้โฆษณาบน Facebook

2.3 แนวคิดและความหมายของ Facebook Ads

2.1 แนวคิดเกี่ยวกับดิจิทัล มาร์เก็ตติ้ง

จากข้อมูลสถิติ มีผู้ใช้โซเชียลมีเดียในประเทศไทย 52.25 ล้านคน ในเดือนมกราคม 2567 โดย 52.3 เปอร์เซ็นต์ เป็นผู้หญิง และ 47.7 เปอร์เซ็นต์ เป็นผู้ชาย ซึ่งคนไทยใช้งานอินเทอร์เน็ตเฉลี่ย 8 ชั่วโมง 6 นาที ต่อวัน และเป็น 1 ในประเทศที่มีการเข้าถึงโซเชียลมากที่สุด นั้นชัดเจนแล้วว่าโซเชียลมีเดีย ยังคงเป็นแนวทางที่สดใสของดิจิทัล มาร์เก็ตติ้ง แต่เรื่องแพลตฟอร์มในการทำการตลาดดิจิทัลเป็นอีกด้านที่ต้องเรียนรู้ซึ่งแพลตฟอร์มที่มีการเข้าถึงมากที่สุดในปี 2566 คือ Facebook มีผู้ใช้ 48.10 ล้านคน YouTube มีผู้ใช้ 43.90 ล้านคน และ TikTok มีผู้ใช้ 40.28 ล้านคน 2023 (Droidsans,2566)

จุดประสงค์ของการทำการตลาดบนสื่อสังคมออนไลน์ ส่วนใหญ่หลายคนอาจมองว่าเพื่อเพิ่มยอดขายเพียงอย่างเดียว แต่นอกจากการทำการตลาดบนสื่อสังคมออนไลน์จะนำมาซึ่งรายได้และยอดขายที่เพิ่มขึ้นแล้ว ผลพลอยได้อีกอย่างในการทำการตลาดบนสื่อสังคมออนไลน์ที่จะได้รับคือการสื่อสารกับลูกค้าเพื่อให้ลูกค้ารู้จักและเข้าใจในแบรนด์ของเรามากยิ่งขึ้นการติดต่อลูกค้าได้โดยตรงจากช่องทางที่เข้าถึงง่ายจะทำให้ลูกค้าได้รับประสบการณ์ใหม่ที่ดีจากแบรนด์ควรจะทำให้การซื้อขายเป็นเรื่องที่ง่ายขึ้น สร้างความผูกพันระหว่างแบรนด์และลูกค้าให้มากขึ้นจากการบริการหลังการขาย

2.1.1 แนวทางการปรับปรุงและพัฒนาดิจิทัล มาร์เก็ตติ้ง เช่น

1) เทียบเว็บไซต์หรือหาข้อมูล ด้วยการหาว่า Traffic ของเว็บคู่แข่งเป็นอย่างไร หรือเว็บไซต์ที่เราสนใจนั้นมีลักษณะอย่างไร

2) เครื่องมือวิเคราะห์ SEO สามารถใช้เครื่องมือจาก Google ได้เช่นกันในการหาว่ากลุ่มเป้าหมายนั้นกำลัง หาคำว่าอะไร หรือมีความสนใจใน Keyword ไหนบ้าง

3) การเขียน Content vlog ถ้าจะทำเว็บไซต์และเขียน vlog การจัดการ vlog นั้นเป็นหนทางหนึ่งที่จะทำให้การทำงานต่าง ๆ ง่ายขึ้น

4) เครื่องมือจัดการ social media ในปัจจุบันการทำ social media นั้นเป็นเรื่องสำคัญอย่างมากในการทำตลาด ดังนั้น การมีเครื่องมือที่ช่วยจัดการและดูแลเนื้อหา พร้อมมีการวัดผลจึงมีความจำเป็นอย่างมาก

5) เครื่องมือทำ E-mail Marketing ในปัจจุบันระบบการทำ E-mail Marketing นั้นกลับมาได้รับความนิยมอีกครั้ง โดยสามารถสร้างการเชื่อมต่อและปฏิสัมพันธ์กับกลุ่มเป้าหมายหรือลูกค้าได้โดยตรงเลยทีเดียว

2.2 แนวคิดวิธีการใช้โฆษณาบนเฟสบุ๊ก

ปัจจุบันในประเทศไทยมีการใช้โฆษณาบนเฟสบุ๊กเป็นจำนวนมาก แต่ยังคงขาดบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญในการใช้เครื่องมือโฆษณาบนเฟสบุ๊ก จึงเป็นสาเหตุหลักที่ทำให้ในบางครั้งการยิงโฆษณาออกไปแล้วไม่ได้ผล ไม่ได้ยอดขายกลับมา หรือ ไม่ได้ยอดขายเท่าที่ควรจะได้ ดังนั้นการโฆษณาบนเฟสบุ๊ก 5 ขั้นตอนนี้จึงมีส่วนสำคัญเป็นอย่างมาก มีขั้นตอนดังต่อไปนี้ (สร้อยญา สายสีแก้ว, 2561)

ขั้นตอนที่ 1 มีความเข้าใจจุดประสงค์ในการยิงโฆษณา

ปัจจุบันประเทศไทยยังขาดบุคลากรที่เชี่ยวชาญในการทำโฆษณาอยู่ ส่วนใหญ่จะทำพอได้เป็นแค่ทักษะพื้น ๆ บางครั้งเจ้าของเพจก็อยากได้ไลค์เยอะ ๆ การมีส่วนร่วมเยอะ ๆ แต่ไม่สามารถเปลี่ยนยอดไลค์นี้เป็น ยอดขายได้ ซึ่งการที่จะทำโฆษณาให้ได้ผลนั้นต้องมีจุดประสงค์ว่าทำไปเพื่ออะไรเพื่อเพิ่มยอดขาย หรือ สร้างการ รับรู้แบรนด์ (Brand Awareness) อีกอย่างคือต้องมีผู้เชี่ยวชาญในการทำโฆษณาขั้นสูง หรือถ้าไม่มีเวลาหรือยังไม่มีทีมงานที่เชี่ยวชาญ ก็สามารถใช้บริการ Digital Agency ได้เช่นกันสามารถประหยัดทั้งเวลาประหยัดทั้งงบประมาณ

ขั้นตอนที่ 2 ตั้งกลุ่มเป้าหมาย

การตั้งกลุ่มเป้าหมายมีความสำคัญอย่างมากต่อการทำโฆษณาในเฟสบุ๊กซึ่งเป็นตัวชี้วัดได้เลยว่าโฆษณาจะมีประสิทธิภาพหรือไม่ การตั้งกลุ่มเป้าหมายไม่ตรงจุดนั้น ก็เหมือนกับไปเก็บมะม่วงในสวนทุเรียนโฆษณาอย่างไรก็ยังไม่เจอลูกค้าจริง ๆ ซักที วิธีแก้ไขปัญหานี้ไม่ใช่เรื่องยากเพียงแค่ต้องรู้จักและเข้าใจกลุ่มลูกค้า เป้าหมายอย่างดีเสียก่อน ต้องรู้ข้อมูลพื้นฐานด้วย สถานที่อยู่ที่พักเรียนรู้พฤติกรรม ความชอบ การติดตามเพจของกลุ่มเป้าหมาย ตัวอย่างเช่น รู้ว่าลูกค้าของเราส่วนใหญ่ชอบเล่น Facebook และเล่นบ่อยมากเพราะฉะนั้นจะพลาดไม่ได้ที่แบรนด์ของเราจะมี Facebook และเวลาทำโฆษณา ก็ให้ทำโฆษณาบน Facebook ด้วย สามารถดู วิธีการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้ใน Facebook เลย

ขั้นตอนที่ 3 จงทำตัวเป็นลูกค้า อย่าเอาตัวเองเป็นจุดศูนย์กลาง

หากเราลองมองตนเองในฐานะลูกค้าเมื่อพบโฆษณาประเภทนี้เราจะสนใจและคลิกเข้ามาดูหรือไม่? ภาพกราฟิกที่นำเสนอสามารถดึงดูดสายตาได้หรือไม่? หากเราสามารถวิเคราะห์ได้ในมุมมองนี้ได้ก็ไม่ใช่เรื่องยากที่จะสร้างโฆษณาที่ตรงใจกลุ่มเป้าหมาย

การเลือกใช้ภาพในโฆษณาเป็นองค์ประกอบสำคัญที่ช่วยดึงดูดความสนใจจากกลุ่มเป้าหมายควรเป็นภาพที่สะดุดตาและกระตุ้นให้ผู้ชมหยุดดูโฆษณา ทั้งนี้ หากเรามีความเข้าใจกลุ่มเป้าหมายอย่างลึกซึ้งเราจะสามารถเลือกใช้ภาพที่เหมาะสมและตรงกับความสนใจของพวกเขาได้

ตัวอย่างเช่น หากกลุ่มเป้าหมายของเราชื่นชอบสไตล์การถ่ายภาพแบบ Hipster ภาพที่นำมาใช้ในโฆษณาก็ควรมีลักษณะและองค์ประกอบที่สื่อถึงสไตล์ดังกล่าวเพื่อให้สอดคล้องกับความชื่นชอบและดึงดูดความสนใจของกลุ่มเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ขั้นตอนที่ 4 หัวข้อและข้อความต้องดึงดูดความสนใจ

แม้ว่ากลุ่มเป้าหมายจะหยุดดูโฆษณาของเราแต่หากข้อความที่นำเสนอไม่น่าสนใจขาดแรงดึงดูดหรือมีเนื้อหาที่ยืดยาวเกินไป อาจทำให้พวกเขาไม่ต้องการอ่านต่อและเลื่อนผ่านโฆษณาของเราไปในที่สุด

ดังนั้น การเขียนข้อความโฆษณาควรดึงดูดความสนใจตั้งแต่ 2-3 บรรทัดแรกโดยอาจเริ่มต้นด้วยการกล่าวถึงปัญหาที่กลุ่มเป้าหมายเผชิญอยู่หรือใช้ข้อความที่กระชับและโดนใจ เช่น คำคมหรือข้อความที่กระตุ้นให้เกิดความสนใจ

นอกจากนี้ ควรหลีกเลี่ยงการใช้ถ้อยคำที่เยิ่นเย้อหรือซับซ้อนเกินไปเนื่องจากในปัจจุบันผู้บริโภคมีสมาธิสั้นลง และใช้เวลาอยู่กับเนื้อหาไม่นานจากสถิติพบว่าคนไทยมักอ่านเนื้อหาไม่เกิน 7 บรรทัด ดังนั้น การสื่อสารจึงควรกระชับ ตรงประเด็น และสามารถสร้างแรงจูงใจให้กลุ่มเป้าหมายมีส่วนร่วมกับโฆษณาได้อย่างรวดเร็ว

2.2.1 วัตถุประสงค์ของการโฆษณาบน FACEBOOK

- 1) เพิ่มยอดกดไลค์หรือติดตามเพจบนเฟสบุ๊กมากขึ้น
- 2) เพื่อทำการตลาดบนสื่อโซเชียลมีเดีย เก็บข้อมูลเพื่อนำมาเป็นประโยชน์ทางการตลาด
- 3) สร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าว่าได้รับบริการหลังการขาย โดยการโปรโมทเว็บไซต์ให้กับลูกค้า

4) สร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า หรือ แฟนเพจ ในการตอบคำถาม ข้อสงสัยต่าง ๆ เกี่ยวกับตัวผลิตภัณฑ์ และเป็นตัวกลางที่นำ B to C หรือ Business to Consumer การขายสินค้าไปยังผู้บริโภคทั่วโลกโดยตรง บริษัทหรือองค์กรธุรกิจที่ขายด้วยวิธีการนี้จะตัดตัวกลางออกไป เช่น ผู้นำเข้า ผู้จัดจำหน่าย พ่อค้าส่ง และพ่อค้าปลีกทั้งหมด เพื่อทำกำไรที่เพิ่มขึ้นในขณะที่สามารถขายสินค้าได้ถูกลงเพราะไม่ต้องแบ่งกำไรให้พ่อค้าคนกลาง ในที่นี้กล่าวถึงโฆษณาบนเฟสบุ๊คที่นำผู้ขายและผู้ซื้อมาเจอกันบนสื่อโซเชียลมีเดีย ซึ่งอาจเกิดขึ้นได้ทั้งแบบมีคนกลางและไม่มีคนกลาง

5) สามารถวางแผนการนำเสนอ ข่าวสาร บันทึกลงต่าง ๆ ให้กับลูกค้าและแฟนเพจได้เหมาะสม และสามารถเก็บข้อมูลพฤติกรรมความชอบต่าง ๆ ที่จะเป็นประโยชน์ได้ในทางการตลาด

2.2.2 ประโยชน์ของการ โฆษณาบนเฟสบุ๊ค

1) แฟนเพจคือช่องทางโปรโมทธุรกิจที่ดีการสร้างแฟนเพจในเฟสบุ๊ค สามารถทำให้บุคคลทั่วไป นักธุรกิจหรือสื่อที่สนใจในธุรกิจมีโอกาสเข้าถึงธุรกิจได้ง่ายขึ้น และจะเป็นลูกค้าในอนาคต นักลงทุน

2) มีกลุ่มคนเข้ามาเยี่ยมชมเว็บไซต์มากขึ้น การใส่ลิงก์ที่สามารถเชื่อมต่อไปยังเว็บไซต์ทุกครั้งที่ได้ทำการโพสต์ จะทำให้เว็บไซต์มีผู้เข้ามาเยี่ยมชมเพิ่มมากขึ้น เพราะหากผู้อ่านเกิดความสนใจ หรือต้องการข้อมูลเกี่ยวกับธุรกิจมากขึ้น ลิงก์ที่ได้ใส่ไปสามารถตอบสนองความต้องการในการรับรู้ข้อมูลข่าวสารให้กับกลุ่มลูกค้าได้

3) เพิ่มความสามารถในการทำการตลาดแบบ SEO มีหลายความหมาย แต่การทำ SEO สำหรับแฟนเพจในเฟสบุ๊คนั้นก็เพื่อเพิ่มโอกาสในการค้นหาผ่าน Search Engine อย่าง Google ให้มีประสิทธิภาพเพิ่มมากขึ้น

4) พบเครื่องมือที่ดีได้ในเฟสบุ๊คเพราะในการสร้างแฟนเพจจะมีเครื่องมือรายงานผล สถิติต่าง ๆ ให้ได้เลือกดูใช้สำหรับการวางแผนในการทำการตลาดที่ดีในอนาคต

5) สร้างความได้เปรียบคู่แข่ง ลองคิดว่าคู่แข่งสามารถใช้แฟนเพจในการครองใจกลุ่มลูกค้าจำนวนมากโดยการให้ข้อมูล จัดกิจกรรม ประชาสัมพันธ์สิ่งต่าง ๆ

2.3 แนวคิดและความหมายของ Facebook Ads

Facebook Ads คือ การโฆษณาผ่านเครือข่ายสังคมออนไลน์ หรือการกำหนดเป้าหมายทางโซเชียลมีเดีย เพื่อช่วยให้แบรนด์สามารถเข้าถึงลูกค้าตามกลุ่มเป้าหมายที่ต้องการ ไม่ว่าจะเป็นการเพิ่มการมองเห็นของสินค้าและบริการ การสร้างความน่าเชื่อถือให้กับแบรนด์ หรือการเพิ่มช่องทางในการกระตุ้นยอดขาย

การทำโฆษณาผ่าน Facebook Ads ยังครอบคลุมถึงแพลตฟอร์มอื่น ๆ ที่อยู่ภายใต้บริษัทแม่ เช่น Instagram และ WhatsApp ซึ่งปัจจุบันได้กลายเป็นส่วนหนึ่งของเครือข่ายเดียวกันเรียบร้อยแล้ว

นอกจากนี้ Facebook ยังเป็นแพลตฟอร์มที่ได้รับความนิยมสูงสุดในโลกโดยเฉพาะในประเทศไทย ซึ่งมีผู้ใช้งานมากถึง 52 ล้านคน ติดอันดับที่ 8 ของโลกทำให้การทำโฆษณาผ่าน Facebook Ads ในประเทศไทยเป็นกลยุทธ์ที่มีศักยภาพสูงช่วยให้แบรนด์สามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้อย่างมีประสิทธิภาพ ด้วยเหตุนี้ หลายองค์กรจึงเลือกใช้ Facebook Ads เป็นหนึ่งในเครื่องมือหลักในการทำตลาดดิจิทัล (ANCA, 2567)

2.3.1 ประเภทของโพสต์โฆษณา มี 2 ประเภท ดังนี้

1. Published Post คือ การเลือกโพสต์ในแฟนเพจของคุณหนึ่งโพสต์ เพื่อใช้ในการโฆษณาผ่านการยิงแอดให้โดนกลุ่มเป้าหมาย โฆษณาประเภทนี้เป็นการดึงโพสต์ที่อยู่บนหน้าเพจอยู่แล้วมาทำการบูสต์ประสิทธิภาพเข้าไปตามจุดประสงค์ที่ต้องการ ซึ่งใครที่สงสัยว่ายิงแอด Facebook คืออะไร เราจะอธิบายในลำดับต่อไป

2. Unpublished Post คือ การสร้างโฆษณาขึ้นใหม่ โดยเลือกลูกเล่นจาก CTA Button, Visual Format, Photos, Videos และเมื่อทำเสร็จโพสต์จะขึ้นในแฟนเพจ ผ่านระบบโฆษณาหรือที่เรียกว่า Business Manager

โดยจะมีลูกเล่นมากกว่าแบบแรกและตอบโจทย์การโฆษณามากกว่า โดยเฉพาะแคมเปญโฆษณาที่ต้องการปรับแต่ง กลุ่มเป้าหมายให้ลึกขึ้นไปอีก (ANCA,2567)

2.3.2 ความสำคัญของการทำโฆษณาบน Facebook

ปัจจุบันการทำโฆษณา Facebook คือสิ่งที่จำเป็นมากต่อการทำธุรกิจ เพราะการซื้อโฆษณารูปแบบเก่าผ่านสื่อวิทยุ หรือโทรทัศน์ มีแนวโน้มที่จะได้รับความนิยมลดลง หรืออาจไม่เห็นผลสำหรับเรื่องยอดขาย แต่การที่ซื้อโฆษณาผ่านเฟสบุ๊กจะช่วยเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงและสามารถเจาะจงได้ว่าต้องการให้คนกลุ่มไหนเห็น แถมยังใช้งบประมาณที่ถูกกว่าแบบดั้งเดิมหลายเท่าตัว ช่วยให้จัดการงบประมาณ และแบ่งสัดส่วนในการโปรโมทได้อย่างเป็นระเบียบ

ขั้นตอนของการทำ Facebook Ads ให้ผลลัพธ์ออกมาดีมี 2 ขั้นตอน ดังนี้

- ขั้นตอนที่ 1** Content (เนื้อหาข้อความ) – ต้องทำคอนเทนต์ให้มีความน่าสนใจ และสามารถทำให้กลุ่มเป้าหมายอยากเข้ามาอ่านโพสต์ได้
- ขั้นตอนที่ 2** Targeting (กลุ่มเป้าหมาย) – ต้องเลือกกลุ่มเป้าหมายในการโปรโมทให้แม่นยำหากโปรโมทไม่ตรงเป้าหมาย แน่นอนว่าไม่ทำให้เกิดประสิทธิภาพแน่นอน

บทที่ 3

ภาระหน้าที่และปัญหาในการปฏิบัติงาน

3.1 ลักษณะงานที่ได้รับมอบหมายระหว่างฝึกปฏิบัติงานสหกิจ

3.1.1 งานหลัก

3.1.1.1 การเลือกอินฟลูเอนเซอร์ (Influencer)

3.1.1.2 การใช้ผ่านช่องทาง Facebook เพื่อโปรโมทสินค้าและบริการของทางบริษัท Attack All Around

3.1.2 งานรอง

3.1.2.1 หาข้อมูลกลุ่มลูกค้า หรือเป้าหมายของทางโรงแรม เพื่อมาทำการยิงแอดเฟสบุ๊ค

3.1.2.2 คิดแคปชั่นเพื่อเตรียมการโพสต์โปรโมทงานบน Facebook Page ของบริษัท Attack All Around

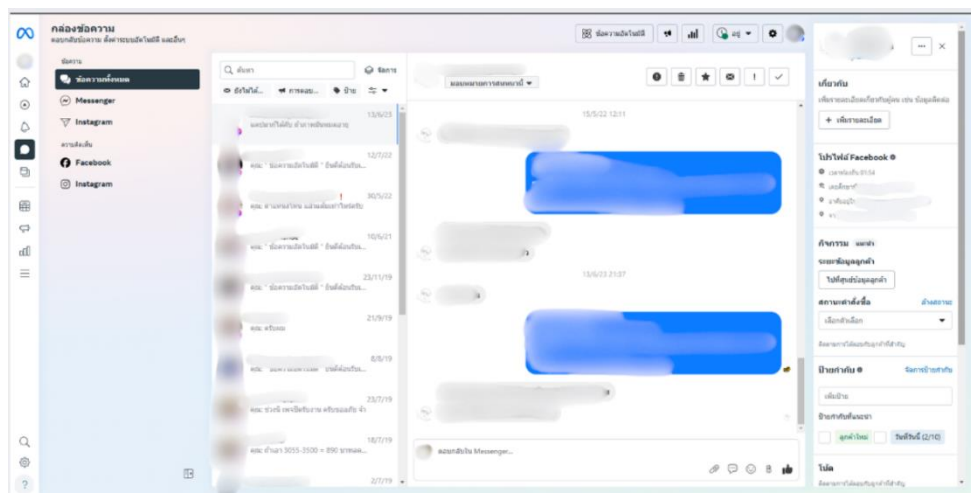
3.2 รายละเอียดและขั้นตอนในการปฏิบัติงาน

3.2.1 การหาอินฟลูเอนเซอร์ (Influencer) และคัดเลือกอินฟลูเอนเซอร์ (Influencer) ผ่านช่องทาง Facebook เพื่อมาโปรโมทสินค้าและบริการของทางบริษัท Attack All Around



ภาพที่ 3.1 การเลือกอินฟลูเอนเซอร์ (Influencer) บน Facebook

3.2.2 หาข้อมูลกลุ่มลูกค้าหรือเป้าหมายเพื่อมาทำการยิงแอดเฟสบุ๊ค



ภาพที่ 3.2 ข้อมูลกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเพื่อทำการยิงแอด บน Facebook



3.2.3 คิดแคปชั่นเพื่อเตรียมการโพสต์โปรโมทบน Facebook Page ของบริษัท Attack All Around การคิดแคปชั่นต่างๆคือการคิดให้มีความดึงดูดและน่าสนใจ เช่น ส่งท้ายปีกับ 107 เซ็ตสุดคุ้ม! สเปกครบ DDR4 พร้อมให้ทุกคนเลือกประกอบแล้วที่ iHAVECPU !!

3.3 ปัญหาการปฏิบัติงานระหว่างฝึกสหกิจศึกษา

3.3.1 ปัญหาในการปฏิบัติงานและขั้นตอนในการแก้ไขปัญหา

จากการปฏิบัติงานในบริษัท Attack All Around ได้รับความรู้ต่างๆ ที่เป็นประสบการณ์ต่อไปในอนาคต ถือว่าได้มีการประยุกต์ในสิ่งที่เคยเรียนรู้มาจากมหาวิทยาลัยมาปรับใช้ให้เข้ากับการทำงานในองค์กรได้มากพอสมควร ซึ่งในการปฏิบัติงานนั้นจะมีปัญหาเกิดขึ้นเพียงบางประการเท่านั้น ดังตารางที่ 3.1

ลำดับ	ปัญหาในการปฏิบัติงาน	ขั้นตอนในการแก้ปัญหา
1	การติดต่อประสานงาน ที่ค่อนข้างล่าช้า เนื่องจาก อินฟลูเอนเซอร์ (Influencer) บางท่านหรือบางช่อง มีการติดต่อประสานงานที่ยาก โดยการใช้เวลาในการตอบกลับค่อนข้างนาน และการนัดหมายมีความ คาดเคลื่อนบ่อย ทำให้อินฟลูเอนเซอร์ (Influencer) ที่จะต้องมา รีวิวบุฟเฟต์ของทางโรงแรม ในวันนั้นๆ ไม่เพียงพอต่อการจัดเตรียมเซ็ตอาหาร สำหรับอินฟลูเอนเซอร์ (Influencer) โดยเฉพาะ	การคัดเลือกอินฟลูเอนเซอร์ (Influencer) จะต้องคัดเลือกเพิ่ม 2-3 คน จากเดิมเนื่องจากมาสำรอง สำหรับอินฟลูเอนเซอร์ (Influencer) ไม่ได้มา ตามที่นัดหมายและยอมให้ไม่เกิดปัญหาอีก

ตารางที่ 3.1 ปัญหาการปฏิบัติงานระหว่างฝึกสหกิจศึกษา

บทที่ 4

รายละเอียดของการปฏิบัติงาน

จากการปฏิบัติงาน ณ บริษัท Attack All Around ในตำแหน่ง การตลาด พบว่าการปฏิบัติงานในแต่ละเดือนมีลักษณะที่คล้ายคลึงกัน โดยได้รับมอบหมายงานจากพนักงานที่ปรึกษา พร้อมทั้งได้รับคำแนะนำและปรึกษาเกี่ยวกับปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นระหว่างการปฏิบัติงาน ซึ่งสามารถสรุปการปฏิบัติงานได้ดังนี้

4.1 รายละเอียดสรุปผลการปฏิบัติงาน

4.1.1 งานหลัก

4.1.1.1 ค้นหาและคัดเลือก Influencer ที่เหมาะสมสำหรับการโปรโมทสินค้าและบริการของบริษัท

4.1.1.2 ใช้ช่องทาง Facebook เป็นสื่อหลักในการประชาสัมพันธ์และโปรโมทสินค้าของบริษัท Attack All Around

4.1.2 งานรอง

4.1.2.1 ศึกษาและรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของโรงแรม เพื่อนำมาใช้ในการทำ Facebook Ads

4.1.2.2 คิดและออกแบบ แคปชั่น สำหรับโพสต์โปรโมทห้องพักบน Facebook Page ของบริษัท Attack All Around

4.2 ปัญหาและแนวทางการแก้ไขจากการฝึกสหกิจศึกษา

จากการปฏิบัติงาน ทำให้พบปัญหาต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติงานระหว่างการออกฝึกสหกิจศึกษา จึงเกิดแนวคิดในการหาวิธีการปรับปรุงและแก้ไขปัญหาที่พบ โดยมีข้อเสนอแนะเพื่อปรับปรุงและแก้ไขปัญหาดังต่อไปนี้

4.2.1 ปัญหาการสื่อสารภายในและการสื่อสารภายนอกองค์กรได้ศึกษาแนวทางแก้ไขปัญหาจากคำแนะนำของที่ปรึกษาในการฝึกสหกิจศึกษา และนำมาปรับปรุงเพื่อให้การสื่อสารภายในองค์กรมีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยปรับรูปแบบการสื่อสารให้เข้าใจง่ายขึ้น และพัฒนาทักษะการประสานงานให้มีคุณภาพยิ่งขึ้น

4.2.2 ปัญหาการวางแผนไม่มีการวางแผนรองรับสำหรับการรับมือกับความล่าช้าในการประสานงาน ทำให้เกิดข้อผิดพลาดและความคลาดเคลื่อนในการนัดหมาย ซึ่งส่งผลกระทบต่อหลายฝ่าย จากปัญหาดังกล่าว ได้รับคำแนะนำจากที่ปรึกษาให้นำแนวทางการวางแผนงานที่เป็นระบบและเป็นขั้นตอนมาใช้ เพื่อลดผลกระทบต่อฝ่าย

อื่น ๆ อีกทั้งยังสามารถแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ และช่วยให้การบริหารจัดการเป็นไปอย่างรวดเร็ว

4.2.3 การเพิ่มพูนความรู้รอบตัวในการทำงานในบางกรณีไม่สามารถสอบถามที่ปรึกษาได้โดยตรง เนื่องจากแต่ละบุคคลมีภาระงานของตนเอง และบางสถานการณ์อาจไม่เหมาะสมที่จะสอบถามโดยตรง ดังนั้น ควรศึกษาหาความรู้เพิ่มเติมจากการสังเกตสิ่งรอบตัว เช่น การเรียนรู้จากคอมพิวเตอร์ การขอคำแนะนำจากเพื่อนร่วมงานที่ว่างจากงาน รวมถึงการจดบันทึกสิ่งที่ได้เรียนรู้ เพื่อนำมาทบทวนและใช้งานในอนาคต

4.2.4 ความชำนาญในการใช้คอมพิวเตอร์จากการปฏิบัติงาน พบว่าการทำงานบางส่วนจำเป็นต้องใช้คอมพิวเตอร์ เช่น การจัดเก็บข้อมูล การพิมพ์เอกสาร และการเข้าถึงแพลตฟอร์มออนไลน์อย่าง Facebook แต่เนื่องจากขาดความชำนาญในการใช้คอมพิวเตอร์ ทำให้งานที่ได้รับมอบหมายเกิดความล่าช้า จากปัญหาดังกล่าว จึงได้ขอคำแนะนำจากที่ปรึกษาและพยายามฝึกฝนตนเองให้มีความชำนาญในการใช้โปรแกรมต่าง ๆ เพื่อให้สามารถปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

บทที่ 5

สรุปผลการปฏิบัติงาน

จากการเข้าปฏิบัติงานโครงการสหกิจศึกษา ณ บริษัท Attack All Around ตั้งแต่วันที่ 1 พฤศจิกายน สิ้นสุดวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2568 โดยข้าพเจ้าได้รับมอบหมายให้ปฏิบัติหน้าที่ในตำแหน่งนักการตลาด ในการทำกิจกรรมส่งเสริมการขาย ทำให้ข้าพเจ้าได้เรียนรู้สิ่งต่าง ๆ มากมายจากสถานประกอบการ เช่น ทักษะการสื่อสาร ต่อเพื่อนร่วมงานการแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้า เป็นต้น ตามลักษณะงานที่ได้รับมอบหมายจากการนำทฤษฎีที่เรียนในมหาวิทยาลัยนำมาใช้เป็นแนวทางสู่การปฏิบัติงานในโครงการสหกิจศึกษาก่อให้เกิดประโยชน์ต่าง ๆ ดังนี้

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

5.1 สิ่งที่คาดหวัง

- 5.1.1 สามารถทำงานที่ได้รับมอบหมายสำเร็จตามที่กำหนด
- 5.1.2 สามารถทำงานเป็นทีมร่วมกับคนอื่นได้
- 5.1.3 สามารถสื่อสารได้ดียิ่งขึ้น
- 5.1.4 ได้มีทักษะในการใช้เครื่องมือคอมพิวเตอร์และโปรแกรมคอมพิวเตอร์ได้อย่างชำนาญ
- 5.1.5 ได้ความรู้เพิ่มเติมจากประสบการณ์ทำงานจริงที่แตกต่างจากบทเรียน หรือในห้องเรียน

5.2 ประโยชน์ที่ได้รับ

- 5.2.1 ประโยชน์ต่อตนเอง
 - 5.2.1.1 ได้รับประสบการณ์ชีวิตเพิ่มเติมนอกเหนือจากการเรียนในห้องเรียน
 - 5.2.1.2 ได้พัฒนาตนเองสามารถทำงานร่วมกับผู้อื่นได้มีความรับผิดชอบและมีความมั่นใจในตนเองมากขึ้น
 - 5.2.1.3 เกิดทักษะของการสื่อสารข้อมูลและมีทักษะด้านการนำเสนองานได้ดีขึ้น
 - 5.2.1.4 ลดระยะเวลาในการปรับตัวและการเรียนรู้งานเมื่อเข้าทำงาน
 - 5.2.1.5 ได้เลือกสายอาชีพได้ถูกต้องและเหมาะสมกับตนเองเนื่องจากได้ค้นพบความถนัดของตนเอง
 - 5.2.1.6 มีโอกาสได้รู้จักเพื่อนในสายงานเดียวกันเพิ่มขึ้น
 - 5.2.1.7 ได้พัฒนาเรื่องของการมีมนุษยสัมพันธ์ต่อการได้ร่วมงานกับคนอื่นได้ดีขึ้น
- 5.2.2 ประโยชน์ต่อสถานประกอบการ

- 5.2.2.1 เกิดความร่วมมือทางวิชาการ และความสัมพันธ์ที่ดีกับสถาบันการศึกษา
- 5.2.2.2 เป็นการสร้างภาพพจน์ที่ดีขององค์กร ในด้านการส่งเสริมสนับสนุนการศึกษาและยัง ช่วยพัฒนา
ของชาติ
- 5.2.2.3 มีนักศึกษาที่กระตือรือร้นในการทำงานแล้วมีความพร้อมทางวิชาการระดับหนึ่งเข้ามา ช่วย
ปฏิบัติงาน ที่มีประโยชน์กับสถานประกอบการตลอดทั้งปี
- 5.2.2.4 พนักงานประจำมีเวลามากขึ้นที่จะปฏิบัติหน้าที่อื่นที่สำคัญกว่า
- 5.2.2.5 เป็นวิธีการช่วยคัดเลือกนิสิตเข้าเป็นพนักงานประจำ ไม่จำเป็นต้องมีการทดลองงาน
- 5.2.2.6 สามารถไปลดหย่อนภาษีตามพระราชบัญญัติส่งเสริมการพัฒนาฝีมือแรงงานได้
- 5.2.3 ประโยชน์ต่อมหาวิทยาลัย
 - 5.2.3.1 เกิดความร่วมมือกับทางวิชาการและสัมพันธ์ที่ดีกับสถานประกอบการ
 - 5.2.3.2 ได้ข้อมูลย้อนกลับมาปรับปรุงหลักสูตรและการเรียนการสอน
 - 5.2.3.3 ช่วยให้สถาบันการศึกษาได้รับการยอมรับตลาดแรงงาน

5.3 วิเคราะห์ตนเอง (SWOT Analysis)

จุดแข็ง (Strengths)

1. มีความรับผิดชอบต่องานที่ได้รับมอบหมาย
2. ชอบช่วยเหลือผู้อื่น
3. มีความรอบคอบ
4. มีวินัยต่อการทำงาน

จุดอ่อน (Weaknesses)

1. พูดน้อย ไม่ชอบสื่อสาร
2. ไม่ชำนาญในการใช้คอมพิวเตอร์
3. ไม่ชำนาญด้านการสื่อสารภาษาอังกฤษ

โอกาส (Opportunities)

1. ได้ทดลองงานใหม่ ๆ ที่ไม่เคยปฏิบัติมาก่อน
2. การเดินทางมาทำงานที่สถานประกอบการที่สะดวก
3. ได้เรียนรู้การทำงานในบริษัทที่เป็นมืออาชีพ

อุปสรรค (Threats)

1. การแข่งขันตลาดแรงงานนักศึกษาจบใหม่ค่อนข้างสูง
2. การสื่อสารกับบุคคลภายนอกล่าช้า
3. การส่งงานบางอย่างไม่สามารถปฏิเสธได้

5.4 ประสบการณ์ที่ประทับใจ

ประสบการณ์ที่ประทับใจจากการฝึกสหกิจศึกษา ณ บริษัท Attack All Around ในด้านความสัมพันธ์ การได้มีส่วนร่วมในทุกบทบาทของการทำงานถือเป็นประสบการณ์ที่น่าประทับใจอย่างยิ่ง เพื่อนร่วมงานมีความเป็นกันเอง สามารถพูดคุยแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกันอย่างสนุกสนาน บรรยากาศการทำงานเป็นไปอย่างผ่อนคลาย ปราศจากความกดดัน อีกทั้งยังมีความสามัคคีภายในทีม ไม่ว่าจะเป็นช่วงเวลารับประทานอาหารกลางวัน หรือการทำกิจกรรมร่วมกัน ซึ่งช่วยเสริมสร้างความสัมพันธ์อันดีและความผูกพันระหว่างเพื่อนร่วมงาน นอกจากนี้หัวหน้างานยังให้การดูแลเป็นอย่างดี คอยให้คำแนะนำและให้คำปรึกษาในเรื่องต่าง ๆ อย่างต่อเนื่อง

ในด้านการทำงาน เพื่อนร่วมงานเปิดโอกาสให้มีการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นเกี่ยวกับการทำงานอยู่เสมอ รวมถึงให้คำแนะนำและความช่วยเหลือในเรื่องต่าง ๆ เช่น การใช้อุปกรณ์ภายในบริษัทและโปรแกรมคอมพิวเตอร์ที่เกี่ยวข้อง อาทิ Microsoft Excel, Word, PowerPoint และ Canva ทำให้สามารถพัฒนาทักษะและเพิ่มพูนความชำนาญในการใช้โปรแกรมเหล่านี้ได้มากขึ้น นอกจากนี้ ยังได้รับโอกาสในการเรียนรู้งานในด้านอื่น ๆ ซึ่งเป็นประสบการณ์ใหม่ที่ช่วยเสริมสร้างทักษะในหลาย ๆ ด้าน และสามารถนำไปประยุกต์ใช้ในการทำงานในอนาคตได้อย่างมีประสิทธิภาพ

บรรณานุกรม

บริษัท Attack All Around (2568) ประวัติของ Attack All Around สืบค้นเมื่อวันที่ 11 กุมภาพันธ์ 2568. จาก <https://www.facebook.com/attackallaround.eSports>

เว็บไซต์ ANGA (2564) ประเภทของโพสต์โฆษณา 2 ประเภท สืบค้นเมื่อวันที่ 11 กุมภาพันธ์ 2568. จาก <https://anga.co.th/advertising/what-is-facebook-ads/>

เว็บไซต์ บริษัท Droidsans (2566) แนวคิดเกี่ยวกับดิจิทัล มาร์เก็ตติ้ง สืบค้นเมื่อวันที่ 13 กุมภาพันธ์ 2568. จาก <https://droidsans.com/the-state-of-digital-in-thailand-in-2023/>

สร้อยญา สายสีแก้ว (2566) แนวคิดวิธีการใช้โฆษณาบนเฟสบุ๊ก สืบค้นเมื่อวันที่ 13 กุมภาพันธ์ 2568. จาก <https://e-research.siam.edu/wp-content/uploads/2020/08/marketing-2018-coop-Studying-of-Social-Media-Marketing-Strategies.pdf>



ชื่อ – นามสกุล : นายทรงพล รอดภัย (Songphon Rodpai)

ชื่อเล่น : มาร์ค

รหัสนสิต : 64101130006

วันเกิด : วันที่ 9 กันยายน 2545

อายุ : 23 ปี

สัญชาติ : ไทย

เชื้อชาติ : ไทย

ที่อยู่ : 528/1 วงศ์สว่าง 8 กรุงเทพมหานคร เขต บางซื่อ 10800

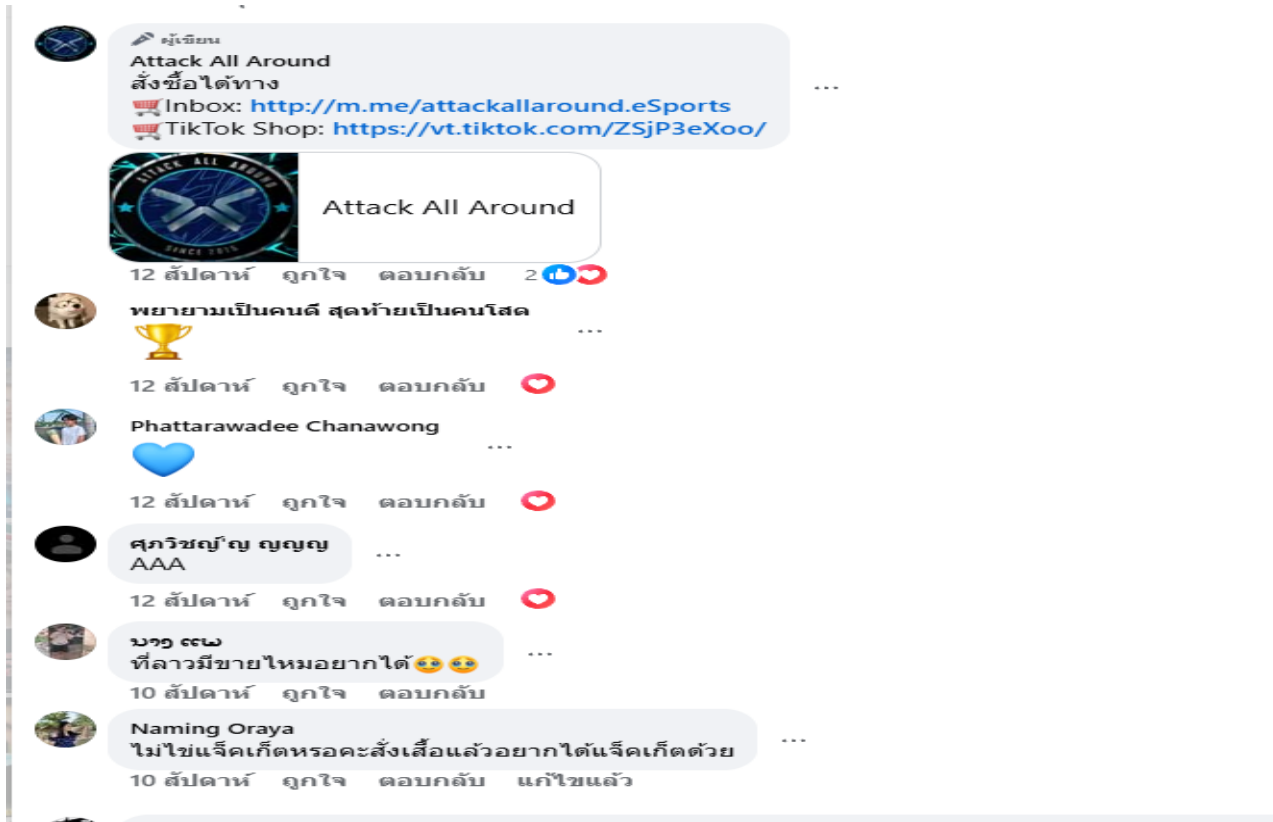
โทรศัพท์ : 0649850962

อีเมล : 64101130006@rpu.ac.th

Facebook : Songphon rodpai

Line : mark_sprp

ภาคผนวก ก
ภาพขณะปฏิบัติงาน



ภาพ ก.1 ผลตอบรับจากการ Comment ได้โพสต์



ภาพ ก.2 ตอนเข้าร่วมกิจการใหม่ของ Sponsor

ภาคผนวก ข
ใบรายงานฝึกสหกิจศึกษาประจำสัปดาห์

Գրականության օգնականություն թիվ 5 Երևանի մարզպետարան Երևանի մարզի կենտրոնական գրադարան Երևանի մարզի կենտրոնական գրադարան Երևանի մարզի կենտրոնական գրադարան Երևանի մարզի կենտրոնական գրադարան				
Գր.	Թվական	Հեղինակ	Գրքերի քանակ	Տեսակ
համ	21.11.67	Գրականության ՊՈԼ, Գրական	7	Քննարկ
համ	21.11.67	Քննարկ, Գրական Քննարկ	7	Քննարկ
քն	21.11.67	Գրական, Գրական	7	Քննարկ
քննարկ	21.11.67	Գրական, Գրական Քննարկ	7	Քննարկ
քն	15.11.67	Գրական, Գրական Քննարկ	7	Քննարկ
արհ	16.11.67	Գրական, Գրական Քննարկ	7	Քննարկ
արհ				

Գրականության օգնականություն թիվ 6 Երևանի մարզպետարան Երևանի մարզի կենտրոնական գրադարան Երևանի մարզի կենտրոնական գրադարան Երևանի մարզի կենտրոնական գրադարան Երևանի մարզի կենտրոնական գրադարան				
Գր.	Թվական	Հեղինակ	Գրքերի քանակ	Տեսակ
համ	21.11.67	Գրական, Գրական	7	Քննարկ
համ	21.11.67	Գրական, Գրական	7	Քննարկ
քն	21.11.67	Գրական, Գրական Գրական	7	Քննարկ
քննարկ	21.11.67	Գրական, Գրական Քննարկ	7	Քննարկ
քն	21.11.67	Գրական, Գրական	7	Քննարկ
արհ				

ปีงบประมาณ 7
 สาขาวิชา วิศวกรรมศาสตร์
 คณะ วิศวกรรมศาสตร์
 มหาวิทยาลัยราชภัฏภูเก็ต

ชื่อวิชา วิชาคอมพิวเตอร์
 ชื่อรายวิชา Attack All Around
 หน่วยกิต 3 หน่วยกิต
 ผู้ควบคุมการเรียนการสอน ชื่นนรินทร์ ชื่นนรินทร์

วัน	วันที่/เดือน/ปี	รายละเอียดการปฏิบัติงาน	จำนวนชั่วโมง	ผู้ควบคุมการปฏิบัติงาน
จันทร์	9/12/67	การโจมตีออนไลน์, xcel, การโจมตี	7	ชื่นนรินทร์
อังคาร	10/12/67	การโจมตีเว็บไซต์, เทคนิคการโจมตี	7	ชื่นนรินทร์
พุธ	11/12/67	การโจมตีทางกายภาพ, การโจมตีระบบเครือข่าย	7	ชื่นนรินทร์
พฤหัสบดี	12/12/67	การโจมตีทางกายภาพ, การโจมตีระบบเครือข่าย	7	ชื่นนรินทร์
ศุกร์	13/12/67	การโจมตีทางกายภาพ, การโจมตีระบบเครือข่าย	7	ชื่นนรินทร์
เสาร์	14/12/67	การโจมตีทางกายภาพ	7	ชื่นนรินทร์
อาทิตย์	/ /			

ปีงบประมาณ 7
 สาขาวิชา วิศวกรรมศาสตร์
 คณะ วิศวกรรมศาสตร์
 มหาวิทยาลัยราชภัฏภูเก็ต

ชื่อวิชา วิชาคอมพิวเตอร์
 ชื่อรายวิชา Attack All Around
 หน่วยกิต 3 หน่วยกิต
 ผู้ควบคุมการเรียนการสอน ชื่นนรินทร์ ชื่นนรินทร์

วัน	วันที่/เดือน/ปี	รายละเอียดการปฏิบัติงาน	จำนวนชั่วโมง	ผู้ควบคุมการปฏิบัติงาน
จันทร์	16/12/67	การโจมตีออนไลน์, xcel, การโจมตี	7	ชื่นนรินทร์
อังคาร	17/12/67	การโจมตีเว็บไซต์, การโจมตี	7	ชื่นนรินทร์
พุธ	18/12/67	การโจมตีทางกายภาพ, การโจมตีระบบเครือข่าย	7	ชื่นนรินทร์
พฤหัสบดี	19/12/67	การโจมตีทางกายภาพ, การโจมตีระบบเครือข่าย	7	ชื่นนรินทร์
ศุกร์	20/12/67	การโจมตีทางกายภาพ, การโจมตีระบบเครือข่าย	7	ชื่นนรินทร์
เสาร์	21/12/67	การโจมตีทางกายภาพ, การโจมตีระบบเครือข่าย	7	ชื่นนรินทร์
อาทิตย์	/ /			

Handwritten notes on two pages, possibly from a ledger or notebook. The text is mostly illegible due to blurriness and handwriting. There are some faint headers and what appears to be a table structure with columns.

Handwritten table with 4 columns: No., Date, Description, and Amount. The text is in Thai script.

ที่	วันที่	รายการบัญชี	จำนวนเงิน
ต้นปี	10/1/2554	รับโอนจาก 71000000	7
สิ้นปี	23/1/2554	รับโอนจาก 71000000	7
งบ	23/1/2554	รับโอนจาก 71000000 และ 71000000	7
ยกต้นปี	23/1/2554	รับโอนจาก 71000000	7
งบ	23/1/2554	รับโอนจาก 71000000	7
งบ	23/1/2554	รับโอนจาก 71000000	7
งบ	23/1/2554	รับโอนจาก 71000000	7
งบ	23/1/2554	รับโอนจาก 71000000	7

Handwritten table with 4 columns: No., Date, Description, and Amount. The text is in Thai script.

ที่	วันที่	รายการบัญชี	จำนวนเงิน
ต้นปี	23/1/2554	รับโอนจาก 71000000	7
สิ้นปี	23/1/2554	รับโอนจาก 71000000	7
งบ	23/1/2554	รับโอนจาก 71000000	7
ยกต้นปี	23/1/2554	รับโอนจาก 71000000	7
งบ	23/1/2554	รับโอนจาก 71000000	7
งบ	23/1/2554	รับโอนจาก 71000000	7
งบ	23/1/2554	รับโอนจาก 71000000	7
งบ	23/1/2554	รับโอนจาก 71000000	7