

บทคัดย่อ

บริษัท พิศาลโฮม จำกัด เป็นบริษัท เป็นบริษัทที่ก่อสร้างและพัฒนาที่อยู่อาศัยมากกว่า 35 โครงการ ในหลายทำเล โดยคัดสรรทำเลที่มีสิ่งอำนวยความสะดวก และสาธารณูปโภคครบครันในราคาที่เหมาะสม เพิ่มมูลค่าให้กับผู้บริโภคอย่างต่อเนื่อง ปัจจุบัน บ้านพิศาล ก้าวเข้าสู่ปีที่ 30 ของการดำเนินงานพัฒนาที่อยู่อาศัย บ้านพิศาลได้พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์มากกว่า 8,600 ยูนิต โดยได้รับความไว้วางใจจากผู้อยู่อาศัยย่านพระราม 2 เป็นแห่งแรก

ปัจจุบันในย่านพระราม 2 มีโครงการบ้านจัดสรรเกิดขึ้นมากมายมีทั้งผู้ประกอบการรายเล็กและรายใหญ่และในช่วง 4 ปีที่ผ่านมาตลาดอสังหาริมทรัพย์ก็เข้าสู่ภาวะการแข่งขันที่รุนแรง ทำให้ผู้ประกอบการต่างๆ มีการแข่งขันกันทั้งตัวสินค้าและราคา ในภาวะการแข่งขันที่รุนแรงอย่างนี้ บริษัท พิศาลโฮม จำกัด จำเป็นเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องเพิ่มประสิทธิภาพของการส่งเสริมการตลาดให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น เพื่อให้โครงการบ้านพิศาลสามารถอยู่รอดในภาวะการแข่งขันที่สูงได้ และ ทำให้โครงการบ้านพิศาลเป็นที่รู้จักมากขึ้น โดยคณะผู้จัดทำได้เข้ามามีส่วนร่วมทั้งในด้านงานขายและการตลาด โดยงานหลักๆ ที่คณะผู้จัดทำได้รับมอบหมายคือ ต้องรับลูกค้าที่เข้ามาชมโครงการ การขายผ่านโทรศัพท์ และการออกบูธ คณะผู้จัดทำได้ตั้งใจปฏิบัติหน้าที่ที่ได้รับมอบหมายอย่างเต็มที่เพื่อให้การส่งเสริมการตลาดของโครงการบ้านพิศาลมีประสิทธิภาพสูงขึ้นจนทำให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ กล่าวคือลูกค้ากลุ่มเป้าหมายรู้จักโครงการบ้านพิศาลเพิ่มมากขึ้นจากเดิม และ ยอดจองบ้านโครงการบ้านพิศาลเพิ่มขึ้น 77.78% ซึ่งเป็นผลจากการส่งเสริมการตลาดที่มีประสิทธิภาพสูงขึ้น ดังนั้นสรุปได้ว่าการส่งเสริมการตลาดมีส่วนสำคัญเป็นอย่างมากต่อการดำเนินกิจการ ถ้าทางบริษัทได้มีการวางแผนการตลาดที่ดี ก็จะทำให้การกิจการนั้นดำเนินการต่อไปได้อย่างราบรื่นและสามารถอยู่ได้ภายใต้การแข่งขันที่รุนแรงได้ในปัจจุบัน

คำสำคัญ: การส่งเสริมการตลาด/บ้านพิศาล

Abstract

Pisan Home Co., Ltd. is a company that has built and developed more than 35 housing projects in many locations. The location selection is done based on that facilities and public utilities at a reasonable price to continuously add value to consumers. Pisan Home is currently stepping into 30 year of housing development operations. Pisan Home has developed more than 8,600 real estate projects. The first was done by being trusted by Rama II residents.

There currently have been many housing estate projects at Rama II with both small and large operators in the last four years. The real estate market competition is intense. This results in operators are offering competitive products and prices. In this intense competition situation, it is essential for Pisan Home to increase the efficiency of marketing promotion to survive in the high competition and for Pisan Home project to be more known. The Production Team have been involved in sales and marketing. The main duties assigned to the Production Team are: getting customers to visit the project, phone sales, and booth organizations. The Production Team intend to fully perform the assigned duties in order to promote the Pisan Home project marketing to achieve the intended objectives: getting the target customers to know more about marketing promotion projects and home sales increasing by 77.78% due to the promotion of more efficient marketing. Therefore, it can be concluded that marketing promotion plays an important role in business operation. If the company has a good marketing plan, the business will keep going smoothly and able to survive under the current intense competition.

Keywords: Marketing promotion / Pisan Home