

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ปัจจุบันธุรกิจสื่อออนไลน์มีจำนวนมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง จึงส่งผลให้การตลาดมีการขยายตัวมากขึ้นและเศรษฐกิจ ในสังคมมีการเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็วตามสภาวะของกาลเวลา สื่อออนไลน์จึงมีจำนวนมากขึ้นตามสถานการณ์และมีการเผยแพร่ข่าวสารต่างๆมากกว่าหนึ่งช่องทาง

ในปัจจุบันสามารถแบ่งประเภทของสื่อออนไลน์ได้มากมายหลายประเภท โดยทั้งในการอัปเดตข่าวสารในFacebookเพื่อให้ผู้รับข่าวสารได้รับรู้ว่าช่วงเทศกาลไหนมีโปรโมชั่นน่าสนใจบ้าง และสตี้กเกอร์ไลน์เป็นการโฆษณาอีกหนึ่งช่องทางประเภทสื่อออนไลน์ เพื่อความบันเทิงในการส่งข้อมูลข่าวสาร ในปัจจุบันสามารถตอบสนองความต้องการที่หลากหลาย ทั้งการซื้อไอเดียความคิดสร้างสรรค์ ในการออกแบบสตี้กเกอร์ไลน์ และในการทำ Line@, Facebook Page เพื่อการการทำซื้อขายออนไลน์

การทำสื่อออนไลน์ในหลายช่องทางเป็นการนำสื่อชนิดหนึ่งมาใช้ในงานธุรกิจ การทำภาพกราฟิกเพื่อการโฆษณาสร้างชิ้นเพื่อถ่ายทอดเรื่องราวของสินค้าหรือแจ้งให้บุคคลต่างๆ ได้รับรู้ข่าวสาร ความเคลื่อนไหวในเรื่องที่สนใจ โดยการบริการแนวคิดหรือภาพลักษณ์ออกไปสู่สายตาผู้บริโภคถือว่าเป็นกระบวนการสื่อสารรูปแบบหนึ่งโดยมีบริษัทหรือเจ้าของสินค้าเป็นผู้ส่งสาร โดยใช้สิ่งพิมพ์เป็นตัวกลางนำสารไปสู่ผู้บริโภค

ดังนั้นการทำสื่อออนไลน์หลายประเภทให้กับลูกค้าทุกองค์กรต้องอาศัยการทำงานเป็นทีมซึ่งเป็นการติดต่อประสานงานที่ต้องมีความชัดเจน การเอาใจใส่ และความถูกต้องให้มากที่สุดไม่ว่าจะเป็นฝ่ายบริหารงานลูกค้า(Account Executive) ฝ่ายการตลาด(Marketing Director) และทุกฝ่ายต่างมีความสำคัญเพราะต้องทำงานร่วมกันเป็นทีมเพื่อให้งานที่ได้รับมอบหมายสำเร็จลุล่วงด้วยดี

1.2 วัตถุประสงค์ของโครงการ

1. เพื่อศึกษาขั้นตอนการติดต่อประสานงานการซื้อขายของออนไลน์ในสื่อต่างๆที่เข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย
2. เพื่อศึกษาขั้นตอนการขายโฆษณาในการซื้อขายของออนไลน์ เพื่อให้ทราบถึงปัญหาและอุปสรรคในการปฏิบัติงานจริงและสามารถแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้
3. เพื่อเรียนรู้ขั้นตอนในการทำงานอย่างเป็นระบบในระบบขององค์กร

1.3 ขอบเขตของโครงการ

เพื่อศึกษาขั้นตอนในการติดต่อประสานงานในการซื้อขายของออนไลน์ในสื่อที่เผยแพร่ต่างๆที่สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายหรือกลุ่มลูกค้า และศึกษาเกี่ยวกับขั้นตอนในการขายโฆษณาสื่อออนไลน์ในช่วงระยะเวลาการฝึกงานตั้งแต่วันที่ 16 พฤษภาคม 2559 ถึง วันที่ 18 สิงหาคม 2559

1.4 ประโยชน์ที่ได้รับ

1. ได้ทราบถึงขั้นตอนการติดต่อประสานงานการซื้อขายของออนไลน์ในสื่อต่างๆที่เข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย
2. ได้ทราบถึงขั้นตอนการขายโฆษณาในการซื้อขายของออนไลน์ เพื่อให้ทราบถึงปัญหาและอุปสรรคในการปฏิบัติงานจริงและสามารถแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้
3. ได้เรียนรู้ขั้นตอนในการทำงานอย่างเป็นระบบในระบบขององค์กร