

บทที่ 4

ผลการปฏิบัติงาน

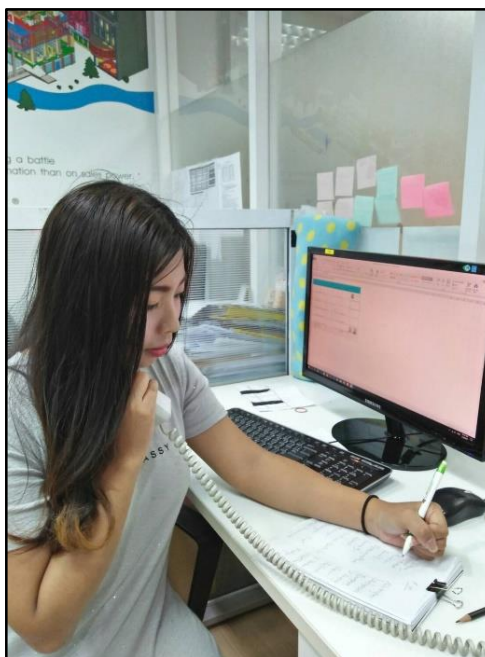
การขายโฆษณาบนสื่อออนไลน์ เป็นกลยุทธ์ในการตลาดที่ประสิทธิภาพสูง สามารถวัดผลได้ และราคาถูก ทำให้อัตราการเจริญเติบโตของเม็ดเงินด้านการโฆษณาออนไลน์สูงขึ้น จึงทำให้มีกลุ่มเป้าหมายสนใจในตัวสินค้ามากขึ้น ซึ่งกระบวนการการขายโฆษณานั้น จะต้องมีการติดต่อกับลูกค้า มีการพูดคุยเด่นชัดของตัวสินค้าว่าสินค้าผลงานของเรามีได้อย่างไร ให้ประสิทธิภาพในการบริการอย่างไร มีการพูดโน้มน้าวใจ เพื่อให้ลูกค้ารับรู้และเข้าใจถึงตัวสินค้าและโอเคเดียวในการทำสติกเกอร์ไลน์มากขึ้น และข้อได้เปรียบของบริษัทกับคู่แข่งว่ามีอะไรบ้าง รวมถึงผลประโยชน์ที่ลูกค้าจะได้รับ บริษัท ไอคิจิ จำกัด โดยบริษัททำเกี่ยวกับการผลิตสื่อทางด้านดิจิทัลและเป็นผู้สร้างนักร้องแบบดิจิทัล หรือ การทำ LINE STICKER โดยที่จะคิดและออกแบบเสนอโอเคเดียวต่างๆ โดยการตั้งราคาจะต้องเป็นข้อตกลงที่ทั้งสองฝ่ายพึงพอใจ อยู่บนมาตรฐานราคากลางที่ทางบริษัทกำหนดไว้เป็นตัวตั้ง ซึ่งการจ่ายราคานั้นจะอยู่ในรูปแบบของการจ่ายเงินเต็มราคา

ในกระบวนการทำงานทุกขั้นตอน จะมีอาศัยในการทำงานเป็นทีม มีการประสานงานอย่างสอดคล้อง ให้ความช่วยเหลือซึ่งกันและกันในทุกฝ่าย การตลาดสามารถขายโฆษณาได้ประสบความสำเร็จ ทีมงานจะต้องแบ่งหน้าที่แต่ละตำแหน่งกันไปและทำในส่วนของตนเอง เมื่องานเสร็จสมบูรณ์แบบเรียบร้อยแล้ว ทุกฝ่ายจะนำข้อมูลที่ได้มาทั้งหมดมาประชุมเพื่อจัดองค์ประกอบของงานให้มีความน่าสนใจให้มากที่สุด โดยจะต้องตรงอยู่บนพื้นฐานพฤติกรรมของลูกค้าและกลุ่มเป้าหมายที่ต้องการ และเงื่อนไขของลูกค้า เพื่อให้ได้ชิ้นงานที่ทั้งสองฝ่ายพึงพอใจ โดยผลการปฏิบัติงานทำให้ทราบถึงกระบวนการทำงานด้านขายโฆษณาและติดต่อในการประสานงานบนในตำแหน่งบริหารงานลูกค้าสัมพันธ์แบ่งได้ในขั้นตอนการทำงาน

4.1 ขั้นตอนการดำเนินงานเพื่อการผลิต LINE STICKER

4.1.1 การติดต่อประสานงานกับลูกค้า Hafele

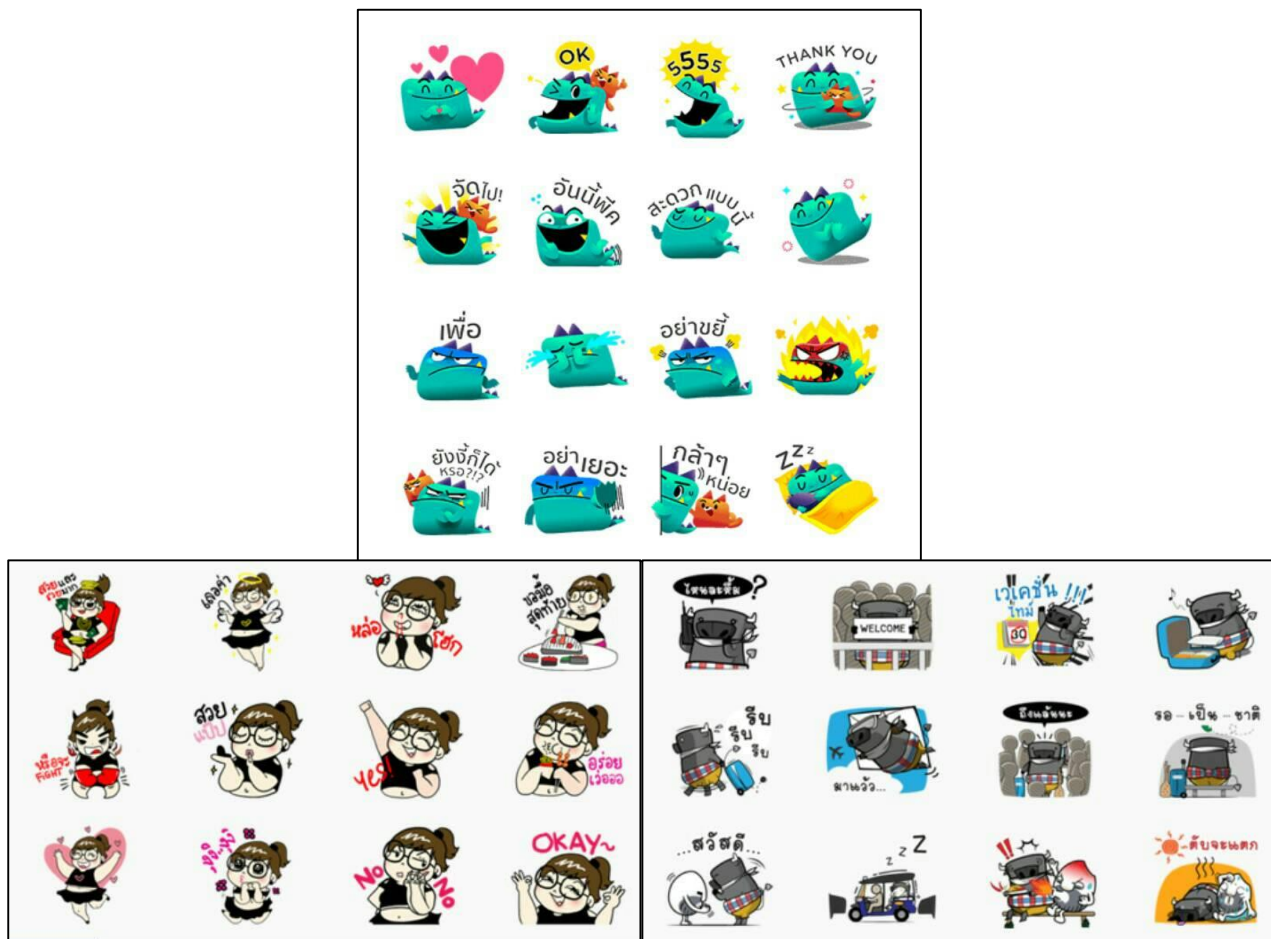
ทางทีมฝ่ายบริหารงานลูกค้าจะได้รับการติดต่อจากลูกค้า Hafele เพื่อที่จะต้องการนัดพบกับเจ้าหน้าที่การตลาด เพื่อพูดคุยเกี่ยวกับรายละเอียดความต้องการของลูกค้าทาง Hafele จึงได้นัดเวลา สถานที่กับทาง Hafele ในการติดต่อกับลูกค้าเพื่อที่ยังเดินทางไปติดต่อประสานงานกับลูกค้า และการยื่นข้อเสนอจากทางบริษัทในการบริการต่างๆ กับทางบริษัท ไอดีจี จำกัด โดยทางฝ่ายบริหารงานจะต้องคู่มือก่อนจะนัดลูกค้าซึ่งจะต้องเลือกวันและช่วงเวลาและสามารถนัดลูกค้าได้ 3 วัน เพื่อให้ลูกค้า Hafele โทรยืนยัน เวลานั้นกับเจ้าหน้าที่ฝ่ายการตลาด และยืนยันนัดลูกค้าอีกครั้งหนึ่ง โดยที่ก่อนถึงวันนัดอีก 1 วัน จะต้องมีการประสานไปทางลูกค้า Hafele เพื่อคอนเฟิร์มนัดในวันเวลาที่มีการกำหนดไว้แล้ว



รูปภาพที่ 4.1 การติดต่อประสานงานกับลูกค้า Hafele ทางโทรศัพท์

4.1.2 การติดต่อประสานงานเพื่อเสนอโปรไฟล์ผลงานในบริษัท ไอติจี้ ให้กับทางลูกค้า Hafele

ฝ่ายบริหารงานลูกค้าก่อนที่จะรู้ความต้องการของลูกค้า ทางบริษัท ไอติจี้ จำกัด ต้องมีการเสนอโปรไฟล์บริษัท ไอติจี้ จำกัด ให้ทาง Hafele ได้รู้จักผลงานของทางเราก่อนอันดับแรก ว่าแต่ละผลงานให้ดู ลายเส้น ไอเดียในการออกแบบแต่ละบริษัทที่แตกต่างกันไป และแนะนำศิลปินที่ออกแบบสตีกเกอร์ไลน์ เพื่อดึงดูดและจูงใจให้กับทางลูกค้า Hafele ให้เกิดความสนใจในหลายๆด้านในการตอบโจทย์



รูปภาพตัวอย่าง 4.1.2 ผลงานโปรไฟล์บริษัท ไอติจี้ จำกัด

4.1.3 การติดต่อประสานงานเพื่อวางแผนการดำเนินงาน

ฝ่ายบริหารงานลูกค้าจะต้องมีการประชุมคุยงานกับทาง Hafele เพื่อรู้ถึงความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย ว่าและเจือใจของลูกค้า ว่าความต้องการที่ลูกค้าเสนอมาทาง Hafele ต้องการ”ไอเดีย” แบบไหนในการออกแบบ LINE STICKER แบบไหน เพื่อให้ตรงกับโจทย์และความต้องการของลูกค้ามากที่สุด โดยทางลูกค้าอยากได้สติ๊กเกอร์และกำหนด โจทย์มา ซึ่งอยากให้สติ๊กเกอร์ของ Hafele มีความแว้ว ด้วยท่าทางร่าเริงสดใส และแววดาเด่นเป็นประกาย เน้นแม่สีเป็นหลัก คือ สีแดง เส้นมินิมอล ในทางฝ่ายบริหารลูกค้าดำเนินงานเรียบร้อยแล้ว โดยที่จะต้องสรุปประชุม ว่าจุดสนใจหลักของโจทย์ที่ทาง Hafele หลักๆมีอะไรบ้างแล้วแตกแขนงมาอีกที เพื่อที่จะดำเนินงาน เลือกศิลปินที่เหมาะสมในการวาดตัวอย่างงานให้ทาง Hafele



รูปภาพตัวอย่าง 4.1.3 รูปการประชุมเพื่อวางแผนการดำเนินงาน

4.1.4 การเสนองานตัวอย่างการวาด LINE STICKER ให้กับทางลูกค้า

ในทางบริษัท ไอดิจิ จำกัด ก็มีการเสนองานตัวอย่างในการออกแบบมาก่อน เพื่อเสนอให้ทางลูกค้า Hafele ให้เลือกว่าควรที่จะปรับและแก้ไขส่วนตรงไหนเพิ่มเติม ทางลูกค้า Hafele อยากให้ทางบริษัท ไอดิจิ จำกัด แก้ไขส่วนหน้าตาสติ๊กเกอร์อยากให้มีสีสันมากกว่านี้ น่ารักกว่านี้ และรูปร่างแป้นกว่านี้ จึงอยากให้ทางบริษัท ไอดิจิ จำกัด ดำเนินการและแก้ไขงานตรงตามที่ทางลูกค้ากำหนดไว้ให้



รูปภาพตัวอย่าง 4.1.3 การเสนองานตัวอย่างการวาด LINE STICKER

4.1.4 การเสนองานแก้ไขแบบ LINE STICKER

ในทางบริษัท ไอดิจิจ จำกัด ก็มีการเสนองานแก้ไขแบบ Line Sticker ให้ตรงตามที่ลูกค้า Hafele ได้กำหนดปรับปรุงและแก้ไขงานให้ตรงตามที่ต้องการ ในทางบริษัท ไอดิจิจ จำกัด ก็มีการเสนอ "ไอเดีย" และในการออกแบบ Line Sticker ในความต้องการของกลุ่มเป้าหมายและลูกค้า ให้ตรงตาม Koncept เป็นไปตามเงื่อนไขของลูกค้าต้องการทั้งหมด เพื่อให้มีจุดสนใจหลักในตัว Line Sticker ที่ออกแบบมามีความแตกต่างจากคู่แข่งอื่น ๆ ที่สามารถเปรียบเทียบความต่างของคู่แข่งอื่นได้



รูปภาพตัวอย่าง 4.1.4 การเสนองานแก้ไขแบบ LINE STICKER

4.1.5 การทำใบเสนอราคา

ทีมฝ่ายการตลาดจะมีการประชุมกันเพื่อทำใบเสนอราคาอัตราค่าใช่จ่ายที่ลูกค้าจะต้องจ่ายและสิ่งที่ลูกค้าจะได้รับจากทางบริษัทหากตัดสินใจซื้อ “ไอเดีย” ในการออกแบบ ของบริษัทฯ การออกแบบลายเส้น ออกแบบตัวกาดุนษ์ และแคปชั่นใหม่ โดยการกำหนดราคาจะขึ้นอยู่กับเงื่อนไขและข้อตกลงของหน้าที่ฝ่ายการตลาดกับลูกค้าที่ได้ตกลงกันไว้

idigi

QUOTATION

145/3 Moo 14, Suksawad Rd, Bangpueng, Phraapradaeng, Samutprakarn 10130

Client:

Address:

Contact:

Tel.:

Fax:

Project:

Quotation No.: QT201701001

Job No.: LP1704004

Date: 1-a.n-17

No of pages: 1/1

Item	Code	Description	Qty.	Unit price	Amount	Discount	Total Price (Bht)
1	CS xxxxx		1	xxx		x%	xxx

Total

Vat (7%)

Grand total

ใช้เพื่อประกอบรายงานเท่านั้น

Idigi co.,ltd.

Remark:

Payment Terms:

This Quotation is valid for 15 days after quoted date:

We trust that you will find our quotation satisfied and look forward to serving you.
Please contact email: _____ call: _____
should you have any questions at all

Yours sincerely,

Name:
Position
For Idigi Co.,Ltd.

To Accept and confirm the above quotation,
please sign and stamp.

Name:
Date:

รูปภาพตัวอย่าง 4.1.5 การทำใบเสนอราคา

4.1.5 การประสานงานตกลงในการซื้อขาย “ไอเดีย” ในการออกแบบ LINE STICKER

ฝ่ายบริหารงานลูกค้าจะมีการตกลงคอนเฟิร์มส์ในการซื้อขายกับทาง ไอเดีย ในการออกแบบสินค้าของเรา เพื่อยืนยันในการซื้อขายและคอนเฟิร์มส์เรียบร้อย เพื่อดำเนินงานต่อไปให้เสร็จสิ้น ใ้งานเรียบร้อย และทีมงานแต่ละฝ่ายของเราจะแบ่งหน้าที่ได้แต่ละหน้าที่เพื่อดำเนินงานให้เรียบร้อย

4.1.6 การอัปเดตข้อมูลลงขายงาน LINE STICKER

เมื่อทางศิลปิน ได้ออกแบบตัว LINE STICKER ตามที่ต้องการของลูกค้ามาเสร็จสมบูรณ์เรียบร้อยแล้ว โดยที่เสนองานให้ลูกค้าเรียบร้อยแล้ว โดยตามเงื่อนไขของความต้องการของลูกค้า และมีจุดน่าสนใจ ซึ่งฝ่ายบริหารลูกค้าจะต้องทำหน้าที่ตรวจสอบความถูกต้องเรียบร้อยก่อนลงขายงาน แต่เมื่องานเสร็จเรียบร้อยสมบูรณ์แบบแล้ว ก็ลงขายงานได้อย่างเสร็จสมบูรณ์



รูปภาพตัวอย่าง 4.1.6 ดำเนินการขายงานเรียบร้อยเสร็จสมบูรณ์

