

### บทที่ 3

## รายละเอียดการปฏิบัติงาน

### 3.1 ชื่อและที่ตั้งของสถานประกอบการ

บริษัท ไอดีโมเบล จำกัด

11 ซอยเพชรเกษม 48 แยก 47 ถนนเพชรเกษม แขวงบางด้วน เขตภาษีเจริญ กรุงเทพมหานคร 10160

### 3.2 ลักษณะการประกอบการ ผลิตภัณฑ์การให้บริการหลักขององค์กร

บริษัท ไอดีโมเบล จำกัด เป็นผู้ผลิตและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ขนาดเล็กที่มีคุณภาพสูง พร้อมตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์คนรุ่นใหม่ ตั้งแต่การออกแบบที่เรียบง่าย เหมาะกับการตกแต่งห้องในทุกรูปแบบ ไม่ว่าจะเป็นการตกแต่งห้องแนวลอฟท์ แต่งห้องแนวมินิมอล แต่งห้องแนวฮิปสเตอร์ หรือแม้กระทั่งยังสามารถพกพาไปใช้งานได้ทุกที่ๆคุณต้องการ ด้วยขนาดที่กระทัดรัดแต่มีฟังก์ชันการใช้งานที่ใหญ่เกินตัว เฟอร์นิเจอร์ทุกชิ้นของเราได้รับการตรวจสอบแบบชิ้นต่อชิ้นเหมือนกับงานเฟอร์นิเจอร์ไม้แฮนด์เมดแบบพรีเมียม คุณจึงมั่นใจได้ว่า สินค้าที่คุณได้รับจะแข็งแรง คงทน แดมด้วยงานไม้คุณภาพเยี่ยม ที่จะยิ่งสวยงามตามกาลเวลา ด้วยราคาที่ถูกคนเป็นเจ้าของได้

บริษัท ไอดีโมเบล จำกัด เริ่มก่อตั้งขึ้นในปี ค.ศ. 1985 โดยนายจิรยุทธ วิวัฒนานนท์ เริ่มดำเนินกิจการด้วยพนักงานเพียง 4 คน เพื่อผลิตกรอบรูปไม้สำเร็จ และขายส่งให้กับร้านอัดรูปจากฟิล์มทั่วกรุงเทพมหานคร ต่อมาในปี ค.ศ. 1985 – 1995 บริษัทฯ ได้ผลิตกรอบรูปลายกนก และขยายสู่ตลาดต่างจังหวัดจนครอบคลุมทั่วประเทศไทย ต่อมาในปี ค.ศ. 1995 – 2000 เมื่อกรอบรูปไม้ทำสีสไตล์ตะวันตกเป็นที่นิยม บริษัทฯ จึงเริ่มเปิดตลาดกับประเทศสหรัฐอเมริกา โดยให้บริษัท Milano Series เป็นผู้จัดจำหน่าย และในปี ค.ศ. 2010-2014 สินค้าตกแต่งบ้านชิ้นเล็กถูกผลิตและส่งขายที่ประเทศญี่ปุ่น โดยมี บริษัท ยามาเดะ เป็นผู้แทนจำหน่าย และในปัจจุบันบริษัท ไอดี โมเบล จำกัด มีการพัฒนาและขยายไลน์สินค้าครั้งใหญ่ ที่กลายมาเป็นจุดแข็งของบริษัทฯ คือ ผลิตภัณฑ์ Lifestyle Support ที่มีฟังก์ชัน และความสวยงาม เหมาะกับคนในยุคปัจจุบันภายใต้แบรนด์ mobel และยังมีบริการรับผลิตงานไม้ที่มีคุณภาพ และได้มาตรฐานสำหรับลูกค้าที่ต้องการสร้างแบรนด์เป็นของตัวเองอีกด้วย

บริษัท ไอดี โมเบล จำกัด เป็นผู้ผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าที่ผลิตจากไม้ เป็นเวลายาวนาน จากรุ่น...  
สู่.....รุ่น ด้วยประสบการณ์มากกว่า 20 ปี พร้อมทีมงานคุณภาพ และแนวคิดที่ทันสมัย mobel จะ  
เป็นแบรนด์ Lifestyle Support ที่อยู่ในใจของทุกคน

ผลิตภัณฑ์และการให้บริการหลักของบริษัท ไอดี โมเบล จำกัด

1. มินิเฟอร์นิเจอร์ เพราะที่พักอาศัยในปัจจุบันมีขนาดพื้นที่ค่อนข้างจำกัด การสร้างสรรค์  
เฟอร์นิเจอร์ขนาดเล็กแต่เต็มเปี่ยมด้วยประโยชน์ใช้สอยจึงเป็นเรื่องละเอียดอ่อนที่ไม่อาจมองข้าม  
เราจึงมุ่งมั่นที่จะผลิตเฟอร์นิเจอร์ที่ไม่ได้มีดีแค่ดีไซน์สวยงามไว้ประดับตกแต่ง แต่จะต้องช่วย  
ประหยัดพื้นที่อีกทั้งยังใช้งานได้จริงอย่างมีประสิทธิภาพ

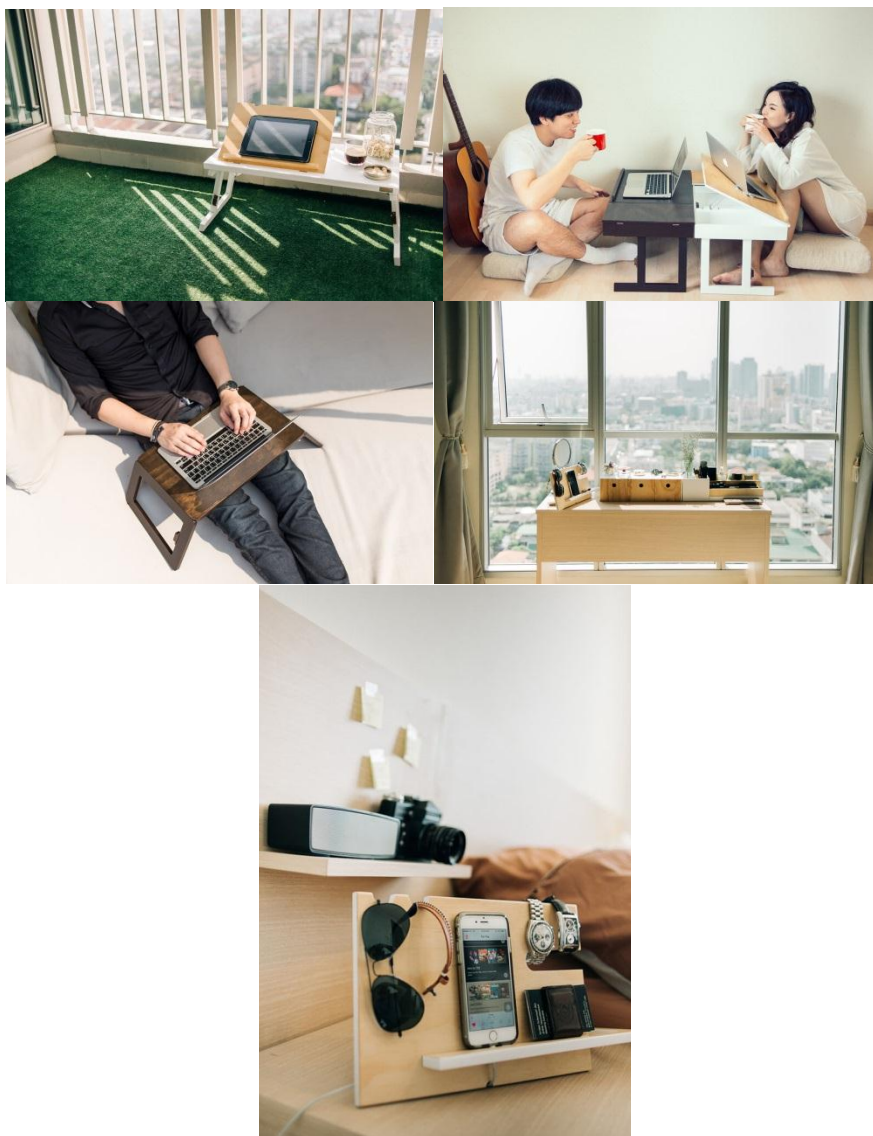
2. สินค้าไลฟ์สไตล์ ไม่ว่าจะคุณจะมีไลฟ์สไตล์แบบใด เฟอร์นิเจอร์ของเราถูกออกแบบมา  
เพื่อให้ลงตัวกับทุกไลฟ์สไตล์ของคุณอย่างมาก ด้วยการมีขนาดที่มีความกะทัดรัด พับเก็บง่าย พกพา  
ไปไหนง่าย และสะดวกไปได้ในทุกที่ที่คุณต้องการ เพื่อเป็นสินค้าไลฟ์สไตล์ที่ตอบโจทย์ทุก  
กิจกรรมในการดำเนินชีวิตของคนรุ่นใหม่อย่างแท้จริง

3. ของแต่งบ้านและคอนโด เฟอร์นิเจอร์ไม้ของเรามีการดีไซน์ที่เน้นความเรียบง่าย ด้วย  
เนื้อไม้ระดับคุณภาพหลากหลายแบบที่มีความสวยงามตามธรรมชาติ ทำให้เฟอร์นิเจอร์ของเราลง  
ตัวกับการตกแต่งห้องทุกรูปแบบ ไม่ว่าจะเป็แนวลอฟท์ แนวมินิมอล แนวฮิปสเตอร์ หรือจะใช้  
เฟอร์นิเจอร์เหล่านี้ในกิจกรรมนอกบ้านก็ยังได้

4. บริการรับผลิต นอกจากเฟอร์นิเจอร์ในแบรนด์ของ IdeeMobel แล้ว โรงงานของเรายัง  
รับผลิตงานไม้คุณภาพสูง ด้วยประสบการณ์ที่ยาวนานรุ่นต่อรุ่น ด้วยทีมงานที่เป็นมืออาชีพที่ใส่ใจ  
ในทุกชิ้นงานทุกชิ้นส่วน และรายละเอียดงานอย่างรอบคอบ ที่จะทำให้งานไม้ของคุณเป็นผลงาน  
ชิ้นพิเศษสุด สวยงาม คงทน และมีคุณค่า ต่อผู้ใช้



รูปที่ 3.1 ตัวอย่างสินค้าของบริษัท ไอดี โมเบล จำกัด



รูปที่ 3.1 ตัวอย่างสินค้าของบริษัท ไอดี โมเบล จำกัด (ต่อ)

### 3.3 รูปแบบการจัดองค์กร และการบริหารงานขององค์กร

บริษัท ไอดี โมเบล จำกัด ประกอบกิจการในรูปแบบธุรกิจครอบครัว เป็นบริษัทขนาดเล็กที่มุ่งเน้นการทำงาน และบริหารงานแบบญาติมิตร โดยมีคุณจิราทิพย์ วีรพัฒนานนท์ ดำรงตำแหน่งประธานกรรมการบริหาร และดูแลฝ่ายขายและการตลาด คุณจักรวรรธ วีรพัฒนานนท์ ดูแลฝ่ายการผลิต คุณสุชานันท์ วีรพัฒนานนท์ ดูแลฝ่ายการจัดซื้อ และคุณสมสุดา วีรพัฒนานนท์ ดูแลฝ่ายสต็อก และคลังสินค้า มีพนักงานรวมทั้งสิ้น 24 คน

### 3.4 ตำแหน่งและลักษณะงานที่นักศึกษาได้รับมอบหมาย

1. นางสาวสุภารัตน์ สวนเศรษฐ
2. นายพิตตินันท์ ม่วงปออินทร์

ตำแหน่งงานที่รับผิดชอบ : Sales and Marketing Executive

ตลอดระยะเวลาการปฏิบัติงาน คณะผู้จัดทำได้รับมอบหมายให้ปฏิบัติงานหลายตำแหน่ง โดยหลักๆ แล้วจะแบ่งออกเป็น

- ทำการตลาดออนไลน์: นำภาพสินค้า และคุณสมบัติสินค้า Post ตามเว็บไซต์ของบริษัท <https://mobelthailand.com> และเว็บไซต์ที่เปิดช่องทางการขายต่างๆ เช่น [www.Lazada.com](http://www.Lazada.com), <http://www.11street.co.th>, <https://shopee.co.th>, <https://www.wazzadu.com/> เป็นต้น

- List รายชื่อลูกค้า: ค้นหาชื่อกลุ่มลูกค้า B to B ทางช่องทางเว็บไซต์ต่างๆ กลุ่มลูกค้าที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ ให้ได้มากที่สุด เช่น โรงแรม บริษัทรับออกแบบ-ตกแต่งภายใน

- นัดวันเวลาที่จะนำสินค้าไปแนะนำ: หลังจากListรายชื่อลูกค้ากลุ่มเป้าหมายเรียบร้อยแล้ว เราจะทำการโทรศัพท์ เพื่อแนะนำสิ่ง ที่บริษัทเรา รับทำ และทำได้ ให้แก่ กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย หากคนที่เราโทรนั้น ต้องการสินค้าของเรา ก็จะนัดวันเวลาเข้าพบเพื่อนำเสนอสินค้ากัน

- เข้าพบลูกค้า: หลังจากที่เรานัดวันเวลา จะลูกค้าที่สนใจได้แล้ว เราทำการเข้าไปพบเพื่อนำเสนอสินค้าและบริการ และอธิบาย ถึงคุณสมบัติผลิตภัณฑ์ ให้ลูกค้าทราบ และสอบถามว่าลูกค้าต้องการอะไร เราสามารถทำอะไรได้ และรับคำสั่งลูกค้าต่อไป

- โบนัสราคา: หลังจากที่ตกลงราคา และขอบเขตสินค้า สิ่งที่ลูกค้าต้องการเรียบร้อยแล้ว เราจะทำใบเสนอราคาขึ้นมา ให้ลูกค้า เพื่อยืนยันความถูกต้อง และรายละเอียดทั้งหมดของสินค้าที่ลูกค้าต้องการ ให้ลูกค้าตรวจสอบ และเซ็นยืนยัน หากลูกค้ายืนยันและเซ็นรับรองในส่วนนี้แล้ว เราจะให้ลูกค้าทำการมัดจำการผลิต 50% แล้วจึงเริ่มผลิต

- ส่งผลิต : แจกรายละเอียดสินค้าทั้งหมดที่ลูกค้าต้องการ ให้แก่ฝ่ายผลิตรับทราบ และคอยตาม สินค้ากับฝ่ายผลิต เพื่อให้เสร็จตามวันเวลาที่ตกลงไว้กับลูกค้า

- โทรสอบถามลูกค้าหลังบริการ : หลังลูกค้าได้รับสินค้า หมั่นโทรตรวจสอบว่า สินค้าที่ลูกค้าได้รับพึงพอใจมากน้อยแค่ไหน มีคำหนิหรือไม่ และให้ลูกค้าทำแบบประเมินความพึงพอใจ เพื่อนำไปปรับปรุงองค์กร

- แนะนำสินค้า ฅ งานจัดแสดง: บริษัทเราออกงานจัดแสดงสินค้าบ่อยครั้ง หน้าที่เราก็คือ แนะนำสินค้าและบริการ แก่ ลูกค้าในงาน ทั้งกลุ่มลูกค้า B to B และ B to C

### 3.5 ชื่อและตำแหน่งของพนักงานที่ปรึกษา

ชื่อพนักงานที่ปรึกษา : คุณจิราทิพย์ วีรวัฒนานนท์  
ตำแหน่ง : ประธานกรรมการบริหาร

### 3.6 ระยะเวลาที่ปฏิบัติงาน

เริ่มปฏิบัติงาน : วันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2560  
สิ้นสุดการปฏิบัติงาน : วันที่ 28 เมษายน พ.ศ. 2560

### 3.7 ขั้นตอนและวิธีการดำเนินงาน

#### 3.7.1 คิดหัวข้อโครงการที่ต้องการศึกษา

ทำการศึกษา และกำหนดหัวข้อโครงการจากปัญหาที่พบเจอในขณะปฏิบัติงานจริง ซึ่งพบว่า สภาพตลาดของธุรกิจจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ในปัจจุบัน มีการแข่งขันที่สูงขึ้น และต้องเผชิญกับปัญหาสภาพเศรษฐกิจ และพฤติกรรมการณ์ของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป ดังนั้นเพื่อให้ทราบถึงความต้องการซื้อเฟอร์นิเจอร์ของผู้บริโภคในปัจจุบัน และช่องทางในการสื่อสารที่สามารถเข้าถึงผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ จึงมีความต้องการที่จะศึกษาความพึงพอใจต่อการรับซื้อของลูกค้าบริษัท ไอดีโมเบล จำกัด

#### 3.7.2 ศึกษาเอกสารและข้อมูลต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง

ทำการทบทวนเอกสารและวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับแนวคิดพฤติกรรมผู้บริโภค และทฤษฎีการเปิดรับสื่อ เพื่อนำมาจัดทำเป็นแบบสอบถามที่ใช้ในการสอบถามลูกค้าของบริษัท ไอดีโมเบล จำกัด ศึกษาพฤติกรรมการณ์ตัดสินใจซื้อ โดยใช้โมเดลการวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค 6W 1H (ฉัตรยาพร เสมอใจ, 2550) และศึกษาการรับซื้อของลูกค้าบริษัท ไอดีโมเบล จำกัด ผ่านช่องทางที่

บริษัทดำเนินการอยู่ ได้แก่ งานแสดงสินค้า ป้ายโฆษณาขนาดใหญ่ และสื่อโฆษณาออนไลน์ เช่น Line/ Facebook/ เว็บไซต์

### 3.7.3 รวบรวมข้อมูลที่ได้จากการศึกษา

ทำการรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามส่งไปยังลูกค้าของบริษัท ไอดีโมเบล จำกัด จำนวน 200 คน โดยใช้วิธีการส่งอีเมลล์ไปยังลูกค้าที่เคยซื้อสินค้า และเข้าชมสินค้าของบริษัท ไอดีโมเบล จำกัด เพื่อขอความอนุเคราะห์ในการตอบแบบสอบถามเพื่อใช้ในการศึกษาค้นคว้า โดยนำรายชื่อลูกค้า และอีเมลล์ในการติดต่อจากฝ่ายขายและการตลาดของบริษัท ไอดีโมเบล จำกัด

### 3.7.4 นำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์

เมื่อลูกค้าตอบแบบสอบถามกลับมา ผู้ศึกษานำข้อมูลที่ได้มาประมวลผลการวิเคราะห์โดยใช้โปรแกรม SPSS

### 3.7.5 สรุปผลและจัดทำรายงาน

เมื่อได้ผลการวิเคราะห์ข้อมูลจากโปรแกรม SPSS ผู้ศึกษานำผลที่ได้มาสรุปผลตารางการวิเคราะห์ผล สรุปผลการศึกษา และข้อข้อเสนอแนะที่ได้จากการศึกษา

### 3.7.6 ส่งโครงการสหกิจศึกษา

นำเสนอโครงการต่อผู้เกี่ยวข้อง ได้แก่ อาจารย์ที่ปรึกษา และพนักงานที่ปรึกษา เพื่อตรวจสอบความถูกต้องของการจัดทำโครงการ

### 3.7.7 ระยะเวลาในการดำเนินงาน

ขั้นตอนในการดำเนินงาน	ระยะเวลาในการดำเนินงาน				
	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.
1. คิดหัวข้อโครงการที่ต้องการศึกษา	←→				
2. ศึกษาเอกสารและข้อมูลต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง		←→			
3. รวบรวมข้อมูลที่ได้จากการศึกษา			←→		
4. นำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์				←→	
5. สรุปผลและจัดทำรายงาน				←→	
6. ส่งโครงการสหกิจศึกษา					←→

### 3.8 อุปกรณ์และเครื่องมือที่ใช้

อุปกรณ์และเครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาพฤติกรรมการตัดสินใจซื้อและการรับสื่อของลูกค้า บริษัท ไอดีโมเบล จำกัด ประกอบไปด้วยเครื่องมือฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ ดังนี้

#### 3.8.1 ฮาร์ดแวร์

- เครื่องคอมพิวเตอร์
- เครื่อง Printer
- เครื่อง Scanner
- เครื่องถ่ายเอกสาร

#### 3.8.2 ซอฟต์แวร์

- โปรแกรม Microsoft Word 2010
- โปรแกรม Microsoft Excel 2010
- โปรแกรม Microsoft Outlook 2010
- โปรแกรม SPSS