



รายงานปฏิบัติงานสหกิจ
กลยุทธ์การตลาดดิจิทัลบนแพลตฟอร์มออนไลน์
Digital marketing strategies on platforms online

โดย

นางสาว สรารัตน์ โชคไพรวรรณ 5604400156

นางสาว ยอดกมล ทรัพย์ศรี 5604400316

โครงการนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิชา สหกิจศึกษา
ภาควิชาการโรงแรมและการท่องเที่ยว
คณะ ศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยสยาม
ภาคการศึกษาที่ 1 ปีการศึกษา 2561

ชื่อโครงการ:	กลยุทธ์การตลาดดิจิทัลบนแพลตฟอร์มออนไลน์
ชื่อนักศึกษา:	นางสาว สรารัตน์ โชคไพรวิน นางสาว ยอดกมล ทรัพย์ศรี
อาจารย์ที่ปรึกษา:	อาจารย์ศุภัตรา ฮวบเจริญ
ระดับการศึกษา:	ปริญญาตรี
ภาควิชา:	การโรงแรมและการท่องเที่ยว
คณะ:	คณะ ศิลปศาสตร์
ภาคการศึกษา/ ปีการศึกษา:	1/2561

บทคัดย่อ

การศึกษาโครงการเรื่องกลยุทธ์การตลาดดิจิทัลบนแพลตฟอร์มออนไลน์ มีวัตถุประสงค์ 1. เพื่อศึกษาแพลตฟอร์มออนไลน์ destinationandtravel ของบริษัทสวัสดีไทยแลนด์ ทราเวล 2. เพื่อทำการโปรโมทเผยแพร่แพลตฟอร์มออนไลน์ให้โดยการแชร์เนื้อหาของแพลตฟอร์มออนไลน์ destinationandtravel ผ่านทาง Line Facebook Instagram และ marketplace Thailand ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากโครงการนี้คือสร้างความน่าเชื่อถือให้แก่บริษัท สร้างผลประโยชน์ด้านรายได้ลูกค้ามีช่องทางในการเลือกซื้อสินค้าและบริการมากขึ้น และได้รับการบริการที่สะดวกสบายตลอด 24 ชั่วโมง ผู้ร่วมสนับสนุนหรือคู่ค้า (partner) ได้ช่องทางการกระจายสินค้าและบริการที่เพิ่มขึ้น ทำให้การันตีถึงความเป็นแบรนด์หรือตราสินค้าที่มีมาตรฐาน คณะผู้จัดทำจึงได้เล็งเห็นถึงความสำคัญของการโปรโมทเผยแพร่แพลตฟอร์มออนไลน์ destinationandtravel

ผลจากการปฏิบัติงานด้านโปรโมทเผยแพร่แพลตฟอร์มออนไลน์destinationandtravel ที่ทำการโปรโมทผ่าน Facebook และโปรโมทบนเว็บไซต์ marketplace Thailand โดยเผยแพร่ตั้งแต่วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ถึงวันที่ 11 มกราคม 2562 มีการเข้าชมเพจบน facebook จำนวน 6,147 คน มีจำนวนคนที่เข้าถึงจำนวน 5,700 คน การคลิกลิงก์ ทั้งหมด 77 ครั้ง การมีส่วนร่วมเป็น 83 คน มีการแชร์เพจออกไปจำนวนทั้ง 4 ครั้งและผลการโปรโมทบนเว็บไซต์ marketplace Thailand ผู้เข้าชมจำนวน 58 ครั้ง ผลสรุปการทำโปรโมทเผยแพร่แพลตฟอร์มออนไลน์ destinationandtravel ให้กับบริษัทสวัสดีไทยแลนด์ ทราเวล เป็นไปตามวัตถุประสงค์ที่วางไว้

คำสำคัญ : แพลตฟอร์มออนไลน์/การตลาดดิจิทัล/บริษัทสวัสดีไทยแลนด์ ทราเวล

Project Title: Digital Marketing Strategies on Online Platforms

Credits: 5

By: Sararat Chokpriwan
Yodkamon Subsri

Advisor: Ms.Supattra Huabcharoen.

Degree: Bachelor of Arts

Major: Hotel and Tourism Studies

Faculty: Liberal Arts

Semester / Academic Year: 1/2018

Abstract

This study of the project 'Digital Marketing Strategies on Online Platforms' has the following objectives: 1) To study the online platform called 'Destinationandtravel' of Sawasdee Thailand Travel Company Limited. 2) To promote and publicize the online platform by sharing contents of the 'Destinationandtravel' online platform through Line, Facebook, Instagram and Marketplace Thailand. The benefits was expected to bring higher credibility for the company, and provide more channels to customers to buy products and services. Therefore, the organizers realized the importance of promoting and publicizing the Destinationandtravel online platform.

The operation results of promoting and publicizing the Destinationandtravel online platform through Facebook and Marketplace Thailand is set from December 31, 2018 to January 11, 2019. The findings indicated that the Promotion on ther Facebook account for a total of 6,147 views, 5,700 reaches, 77 link clicks, 83 participants, and 4 page shares. The results of promoting on Marketplace Thailand had 58 views. The summary results of promoting and publicizing the 'Destinationandtravel' online platform for Sawasdee Thailand Travel Company Limited were in line with the objectives.

Keywords: Online Platform / Digital marketing / Sawasdee Thailand Travel Company

Approved by
.....

กิตติกรรมประกาศ

การที่คณะผู้จัดทำได้มาปฏิบัติงานในโครงการสหกิจศึกษา ณ บริษัทสวัสดิ์ไทยแลนด์ ทราเวล ตั้งแต่วันที่ 20 สิงหาคม ถึง วันที่ 7 ธันวาคม พ.ศ.2561 ส่งผลให้คณะผู้จัดทำได้รับความรู้และประสบการณ์ต่างๆที่มีค่ามากมายสำหรับรายงานสหกิจศึกษานับนี้สำเร็จลงได้ด้วยดีจากความร่วมมือและสนับสนุนจากหลายฝ่ายดังนี้

1. อาจารย์ศุภัตรา ฮวบเจริญ อาจารย์ที่ปรึกษา
2. นายชุมพล สิงห์เมืองพล พนักงานที่ปรึกษา

และบุคคลท่านอื่นๆที่ไม่ได้กล่าวนามทุกท่านที่ได้ให้คำแนะนำช่วยเหลือในการจัดทำรายงาน

คณะผู้จัดทำขอขอบพระคุณผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องทุกท่านที่มีส่วนร่วมในการให้ข้อมูลและเป็นที่ปรึกษาในการทำรายงานฉบับนี้จนเสร็จสมบูรณ์ตลอดจนให้การดูแลและให้ความเข้าใจกับชีวิตของการทำงานจริงซึ่งคณะผู้จัดทำขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูงไว้ ณ ที่นี้ด้วย

คณะผู้จัดทำ

นางสาว สรารัตน์ ไชคไพรวรรณ

นางสาว ยอดกมล ทรัพย์ศรี

วันที่ 18 พฤษภาคม พ.ศ.2562

สารบัญ

	หน้า
จดหมายนำส่งรายงาน	ก
กิตติกรรมประกาศ	ข
บทคัดย่อ	ค
Abstract	ง

บทที่ 1 บทนำ

1.1 ความสำคัญและที่มาของปัญหา.....	1
1.2 วัตถุประสงค์ของโครงการ.....	2
1.3 ขอบเขตของโครงการ.....	3
1.4 ประโยชน์ที่ได้รับ.....	3
1.5 นิยามคำศัพท์เฉพาะ.....	3

บทที่ 2 การทบทวนเอกสารและวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

2.1 ข้อมูลเกี่ยวกับเว็บไซต์แพลตฟอร์มออนไลน์.....	5
2.2 แนวคิดและทฤษฎีกลยุทธ์ทางการตลาดผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์: (Digital Marketing Strategy Online platform)	27
2.3 แนวคิดเกี่ยวกับแพลตฟอร์มออนไลน์.....	32
2.4 destinationsandtravel Platforms Online.....	35
2.5 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	36

บทที่ 3 รายละเอียดการปฏิบัติงาน

3.1 ชื่อและที่ตั้งของสถานประกอบการ.....	38
3.2 ลักษณะการประกอบการ ผลิตภัณฑ์การให้บริการหลักขององค์กร.....	39
3.3 เอกสารที่เกี่ยวข้องกับบริษัท.....	39
3.4 ตำแหน่งงานที่นักศึกษาได้รับมอบหมาย.....	39
3.5 ชื่อและตำแหน่งของพนักงานที่ปรึกษา.....	40
3.6 ระยะเวลาในการปฏิบัติงาน.....	40

สารบัญ (ต่อ)

หน้า

3.7 ขั้นตอนและวิธีการดำเนินงาน.....	41
 บทที่ 4 ผลการดำเนินงานตามโครงการ	
4.1 กลยุทธ์การตลาดผ่านช่องทางแพลตฟอร์มออนไลน์ ของบริษัท สวัสดีไทยแลนด์ ทราเวล.....	42
4.2 การแชร์แพลตฟอร์มจากหน้าเพจโดยตรง.....	50
4.3 การแชร์แพลตฟอร์มออนไลน์ผ่านไปยัง Facebook Line Instagram.....	52
4.4 การสร้างเพจใน Facebook และ Web site marketplacethailand.com เพื่อทำการ โปรโมทเพื่อเป็นการตลาดในการนำเสนอข้อมูลของเว็บไซต์แพลตฟอร์มออนไลน์.....	55
 บทที่ 5 สรุปผลและข้อเสนอแนะ	
5.1 สรุปผลโครงการ.....	62
5.2 สรุปผลการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา.....	63
บรรณานุกรม.....	65
ภาคผนวก	
ภาคผนวก ก ภาพการฝึกปฏิบัติงาน.....	69
ภาคผนวก ข บทความวิชาการ.....	80
ภาคผนวก ค ไปสเตอร์.....	86
ประวัติผู้จัดทำ.....	88

สารบัญตาราง

	หน้า
ตารางที่ 2.1 ตารางเปรียบเทียบข้อดีและข้อเสียของ Partners Platform.....	22
ตารางที่ 2.2 ตารางสรุปแพลตฟอร์มออนไลน์.....	23
ตารางที่ 3.1 ตารางแสดงระยะเวลาในการดำเนินงาน.....	41



สารบัญรูปภาพ

หน้า

รูปภาพที่ 1.1 สัดส่วนการใช้โซเชียลมีเดียของคนไทย.....	2
รูปภาพที่ 2.1 แพลตฟอร์ม Line Mam.....	6
รูปภาพที่ 2.2 App Stoe ของ Apple ios.....	7
รูปภาพที่ 2.3 แอปจองรถยนต์ Grab.....	8
รูปภาพที่ 2.4 การพิมพ์เว็บไซต์แพลตฟอร์มออนไลน์เข้าสู่ระบบหน้าเว็บไซต์.....	9
รูปภาพที่ 2.5 รูปการจองโรงแรมบนแพลตฟอร์มออนไลน์.....	10
รูปภาพที่ 2.6 หน้าแสดงที่พักต่าง ๆ ในแพลตฟอร์มพร้อมบอกราคาที่ชัดเจน.....	10
รูปภาพที่ 2.7 การใช้แพลตฟอร์มการจองบริการสายการบิน.....	11
รูปภาพที่ 2.8 หน้าทีแสดงเที่ยวบินสายการบินต่าง ๆ.....	11
รูปภาพที่ 2.9 รายละเอียดทางจองสายการบินในแพลตฟอร์มออนไลน์พร้อมราคาที่ต้องจ่าย.....	12
รูปภาพที่ 2.10 รูปภาพขั้นตอนการใช้งานบริการเช่ารถยนต์ ท่องเที่ยวครบวงจร.....	12
รูปภาพที่ 2.11 หน้าทีแสดงรายละเอียดรถยนต์พร้อมบอกราคาที่ชัดเจน.....	13
รูปภาพที่ 2.12 ตราสัญลักษณ์พันธมิตรทางบริษัทรถยนต์ของแพลตฟอร์ม.....	13
รูปภาพที่ 2.13 หน้าทีแสดงทัวร์ที่เป็นที่นิยมบนแพลตฟอร์มท่องเที่ยวครบวงจร.....	14
รูปภาพที่ 2.14 การตารางแสดงแพ็คเกจทัวร์บนแพลตฟอร์มท่องเที่ยวครบวงจร.....	14
รูปภาพที่ 2.15 ช่องทางแอปพลิเคชันของแพ็คเกจทัวร์.....	15
รูปภาพที่ 2.16 ขั้นตอนการกรอกข้อมูลเดินทาง.....	15
รูปภาพที่ 2.17 แสดงเที่ยวรถโดยสารเที่ยวไป.....	16
รูปภาพที่ 2.18 แสดงเที่ยวรถโดยสารเที่ยวกลับ.....	16
รูปภาพที่ 2.19 หน้าทีแสดงราคาตั๋วรถทัวร์ที่ต้องชำระค่าบริการ.....	17
รูปภาพที่ 2.20 การกรอกข้อมูลผู้โดยสารที่เดินทาง.....	17
รูปภาพที่ 2.21 ตัวเลือกการชำระเงินการจองบริการต่าง ๆ.....	18
รูปภาพที่ 2.22 สกุลเงินตรา.....	18
รูปภาพที่ 2.23 เพจ Marketplacethailand.....	19
รูปภาพที่ 2.24 5 แอปฯ ยอดนิยมจากทั่วโลกในปี 2015.....	28
รูปภาพที่ 2.25 ช่องทางการแชร์เว็บไซต์แพลตฟอร์ม destinationsandtravel.....	30
รูปภาพที่ 2.26 สถิติการใช้อินเทอร์เน็ตในโลก.....	31

สารบัญรูปภาพ(ต่อ)

หน้า

รูปภาพที่ 2.27 สถิติแพลตฟอร์มที่คนทั่วโลกใช้มากที่สุดปี2016.....	34
รูปภาพที่ 3.1 แผนที่ตั้งบริษัท สวัสดิ์ ไทยแลนด์ ทราเวล.....	38
รูปภาพที่ 3.2 ตราสัญลักษณ์ โลโก้บริษัท สวัสดิ์ไทยแลนด์ ทราเวล.....	38
รูปภาพที่ 3.3 ใบอนุญาตประกอบธุรกิจนำเที่ยว.....	39
รูปภาพที่ 3.4 พนักงานที่ปรึกษา.....	40
รูปภาพที่ 4.1 หน้าเว็บไซต์แพลตฟอร์มออนไลน์.....	43
รูปภาพที่ 4.2 หมวดการบริการ.....	43
รูปภาพที่ 4.3 หน้าเว็บไซต์บริการด้านโรงแรมและที่พักของแพลตฟอร์ม destinationandtravel....	44
รูปภาพที่ 4.4 หน้าเว็บไซต์ บริการจองตั๋วเครื่องบินของแพลตฟอร์ม destinationandtravel.....	45
รูปภาพที่ 4.5 หน้าเว็บไซต์ บริการเช่ารถยนต์รอบโลกของแพลตฟอร์ม destinationandtravel.....	46
รูปภาพที่ 4.6 หน้าเว็บไซต์ บริการจองแพคเกจทัวร์รอบโลกของแพลตฟอร์ม destinationandtravel.....	47
รูปภาพที่ 4.7 หน้าเว็บไซต์ บริการจองตั๋วเครื่องบินทั่วประเทศไทยของแพลตฟอร์ม destinationandtravel.....	48
รูปภาพที่ 4.8 หน้าเว็บไซต์ บริการของแพลตฟอร์มออนไลน์ destinationandtravel คืออย่างไร.....	49
รูปภาพที่ 4.9 ช่องทางการแชร์แพลตฟอร์มจากหน้าแพลตฟอร์ม.....	50
รูปภาพที่ 4.10 หน้าต่างแสดงช่องทางการเผยแพร่แพลตฟอร์มเพิ่มเติม.....	51
รูปภาพที่ 4.11 ขั้นตอนการแชร์เผยแพร่เว็บไซต์แพลตฟอร์มออนไลน์.....	52
รูปภาพที่ 4.12 หน้าทีแสดงขั้นตอนการแชร์แพลตฟอร์ม ไปยัง Line.....	53
รูปภาพที่ 4.13 หน้าแสดงแพลตฟอร์ม Line เลือกช่องทางการแชร์.....	53
รูปภาพที่ 4.14 หน้าต่างแสดงการแชร์เว็บไซต์แพลตฟอร์มไปยัง Instagram.....	54
รูปภาพที่ 4.15 ขั้นตอนการสร้างเพจ.....	55
รูปภาพที่ 4.16 หน้าทีแสดงการกรอกรายละเอียด.....	55
รูปภาพที่ 4.17 ขั้นตอนการเลือกกลุ่มเป้าหมายในการโปรโมท.....	56
รูปภาพที่ 4.18 เพจท่องเที่ยวครบวงจร.....	57
รูปภาพที่ 4.19 หน้าทีแสดงการเชิญเพื่อนในเฟซบุ๊ก.....	57
รูปภาพที่ 4.20 หน้าต่างการแสดงแพลตฟอร์มที่บน marketplacethailand.....	58

สารบัญรูปภาพ(ต่อ)

	หน้า
รูปภาพที่ 4.21 หน้าต่างการสร้างโพสต์โฆษณา บน marketplacethailand.....	59
รูปภาพที่ 4.22 หน้าทีแสดงขั้นตอนการกรอกรายละเอียด.....	59
รูปภาพที่ 4.23 สรุปการโปรโมทเพจการท่องเที่ยวบน Facebook.....	60
รูปภาพที่ 4.24 สรุปการโปรโมทแพลตฟอร์มการท่องเที่ยวบนWeb site marketplacethailan.....	61



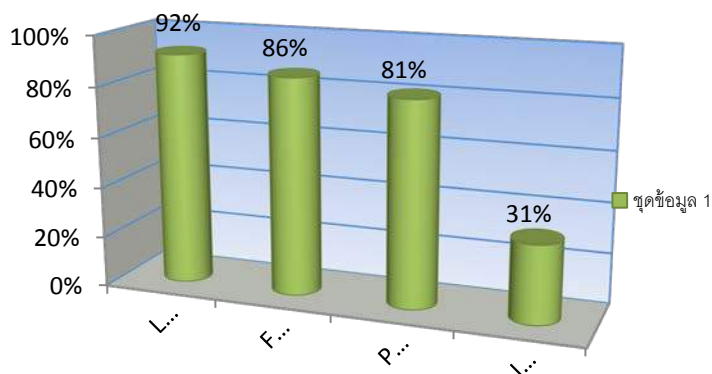
บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความสำคัญและที่มาของปัญหา

เนื่องจากปัจจุบันการท่องเที่ยวถือเป็นปัจจัยหลักในการกระตุ้นเศรษฐกิจอันดับต้นๆ ของประเทศ การท่องเที่ยวจึงต้องมีกลไกในการปรับปรุงแบบในการเสนอท่องเที่ยวที่หลากหลาย เพื่อให้นักท่องเที่ยวนั้นได้เข้าถึงและเข้ามาท่องเที่ยวได้ง่าย John Lee Dumas (2555) นักการตลาดผู้มีชื่อเสียงในยุค Digital Marketing ได้ระบุว่า ก่อนที่คุณจะนำเสนอสินค้า สิ่งที่คุณจะต้องสร้างเป็นอันดับแรกก็คือตัวละครในอุดมคติซึ่งเป็นลูกค้าในอุดมคติของคุณ ว่าเขามีจุดประสงค์ในการซื้อสินค้าเพื่ออะไรเพื่อเปลี่ยนลูกค้าที่ไม่เคยรู้ว่าเป็นใคร ให้กลายเป็นบุคคลที่รู้จักตัวตนชัดเจน เพื่อความสามารถในการพัฒนาความสัมพันธ์และการสร้างความภักดีให้มากขึ้น สุทธิชัย ทักษนันต์ (2560) กล่าวว่า การที่เราเสนอโปรแกรมท่องเที่ยวหรือบริการของห้องพัก สถานที่โรงแรมต่าง ๆ หรือแม้กระทั่งจองทัวร์ในการท่องเที่ยว เราสามารถทำการซื้อขายได้ง่ายเพียงแค่เรานำเทคโนโลยีเข้ามาใช้ ปัจจุบันมีสื่อออนไลน์มากที่เข้าถึงง่ายเช่น Facebook Intragam Line หรือแพลตฟอร์มออนไลน์ทั่วโลกซึ่งเปรียบเสมือนเว็บไซต์ที่มีบริการครบวงจรลูกค้าสามารถมีช่องทางเลือกซื้อสินค้าและบริการได้มากขึ้น ณัฐนิ คงห้วยรอบ (2559) ว่าการตลาดดิจิทัลที่มีผลต่อพฤติกรรมในการซื้อสินค้า และเป็นสื่อกลางท่องเที่ยวขนาดใหญ่ที่ผู้คนสามารถเข้าถึงได้ การประชาสัมพันธ์ผ่านเครือข่ายแพลตฟอร์มออนไลน์ถือเป็นช่องทางการตลาดที่น่าสนใจเพราะถือเป็นช่องทางการทำการตลาดที่เข้าถึงผู้คนได้ง่ายอีกช่องทางหนึ่ง คนทั่วโลกเข้าสามารถใช้บริการผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ของบริษัท สวัสดิ์ไทยแลนด์ทราเวลได้เพียงแค่เข้าเว็บไซต์ดังกล่าวซึ่งมีบริการที่ครบวงจรสะดวกรวดเร็วในการที่จะท่องเที่ยว ดังนั้นกลยุทธ์ทางการตลาดผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ถือเป็นช่องทางการตลาดอีกช่องทางหนึ่งซึ่งมีรูปแบบที่เป็นประโยชน์ต่อบริษัทในการซื้อขายสินค้าที่สะดวกสบายรวดเร็วได้อย่างไม่จำกัด ชัยสิทธิ์ เจริญวงศ์วิวัฒน์ (2560) บริษัท สยามแม็คโคร จำกัด (มหาชน) ได้ใช้พลังของการเป็นผู้นำตลาดด้านค้าส่งบุกเข้าสู่ธุรกิจที่มุ่งเน้นทำการตลาดผ่านทางสื่อดิจิทัล คณะผู้จัดจึงมีความสนใจที่จะเข้ามามีส่วนร่วมในการนำเสนอกลยุทธ์การทำการตลาดและการขายโดยใช้นวัตกรรมช่องทางผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ ของบริษัทสวัสดิ์ ไทยแลนด์ ทราเวล เพื่อให้เป็นที่รู้จักและได้ทำความเข้าใจกับการตลาดการท่องเที่ยวอีกรูปแบบหนึ่งที่มีความน่าสนใจ

สัดส่วนการใช้โซเชียลมีเดียของคนไทย



รูปภาพที่ 1.1 สัดส่วนการใช้โซเชียลมีเดียของคนไทย

ที่มาแหล่งข้อมูล: [www. Google.com](http://www.Google.com)

คณะผู้จัดทำจึงมีความสนใจที่จะเข้ามาประชาสัมพันธ์เว็บไซต์แพลตฟอร์มออนไลน์ destinationsandtravel ดังนั้นแผนการประชาสัมพันธ์เผยแพร่การท่องเที่ยวในอนาคตจึงเลือกการประชาสัมพันธ์ผ่าน Line Facebook Instagram ซึ่งเป็นสื่อที่นิยมทั่วโลกและเข้าถึงได้ง่ายทำให้เราค้นหาข้อมูลได้อย่างรวดเร็ว และยังมีช่องทางการประชาสัมพันธ์โดยการเจาะกลุ่มนักท่องเที่ยวโดยเฉพาะได้อีกด้วย

1.2 วัตถุประสงค์ของโครงการ

1.2.1 เพื่อศึกษาแพลตฟอร์มออนไลน์ destinationandtravel ของบริษัทสวัสดิ์ไทยแลนด์ ทราเวล

1.2.2 เพื่อทำการโปรโมทเผยแพร่แพลตฟอร์มออนไลน์ให้โดยการแชร์เนื้อหาของแพลตฟอร์มออนไลน์ destinationandtravel ผ่านทาง Line Facebook Instagramc และ Marketplace-thailand

1.3 ขอบเขตของโครงการ

1.3.1 ขอบเขตด้านเว็บไซต์การทำโครงการนี้เพื่อเป็นการศึกษาเว็บไซต์แพลตฟอร์มออนไลน์ www.destinationsandtravel.com

1.3.2 ขอบเขตด้านการศึกษาและเผยแพร่ข้อมูลเราทำการศึกษาแพลตฟอร์มเว็บไซต์ท่องเที่ยวครบวงจรซึ่งมีการบริการที่หลากหลายและเรานำเว็บไซต์การท่องเที่ยวเพื่อไปโปรโมทเผยแพร่ตามสื่อโซเชียลมีเดียต่าง ๆ

1.3.3 ขอบเขตด้านสถานที่ บริษัท สวัสดิ์ไทยแลนด์ ทราเวล

1.3.4 ขอบเขตด้านเวลา ที่มีการโปรโมททำการเผยแพร่ที่มีระยะเวลาที่น้อยในการทำการเริ่มทำการโปรโมทเผยแพร่วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ถึง 11 มกราคม 2562

1.4 ประโยชน์ที่ได้รับ

1.4.1 สร้างความน่าเชื่อถือให้แก่บริษัทและผลประโยชน์ด้านรายได้และลูกค้าที่มากขึ้น

1.4.2 ลูกค้ามีช่องทางในการเลือกซื้อสินค้าและบริการได้มากขึ้นได้รู้จักผลิตภัณฑ์ Product และการบริการได้อย่างง่ายดาย

1.4.3 ผู้ร่วมสนับสนุนในช่องทางการกระจายสินค้าบริการที่เพิ่มขึ้น ทำให้การันตีความเป็นแบรนด์หรือตราสินค้า

1.4.4 นักศึกษาได้รับข้อมูลการทำการตลาดออนไลน์ได้จากการทำโครงการเพิ่มมากขึ้นเพื่อต่อยอดให้ผู้อื่นที่สนใจได้อีกด้วย

1.5 นิยามคำศัพท์เฉพาะ

1.5.1 แพลตฟอร์มออนไลน์ คือแพลตฟอร์มในการทำธุรกิจที่สามารถเข้าถึงคนกลุ่มใหญ่ที่ใช้เทคโนโลยีในชีวิตประจำวัน แพลตฟอร์มออนไลน์ คือการนำลูกค้าที่เป็นคนต่างกลุ่มกันมาพบปะกัน การที่กลุ่มคนของแต่ละกลุ่มสามารถเข้าถึงกันและกัน จึงคล้ายๆแพลตฟอร์มออนไลน์กับตลาดสดออนไลน์ ที่คนซื้อขายได้มาพบกันและการบริการท่องเที่ยวครบวงจรการทำการตลาดและการขายโดยใช้นวัตกรรมช่องทางผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์

กลยุทธ์การตลาดดิจิทัล คือ การวางแผนเนื้อหาการบริการต่าง ๆ ทางด้านการตลาดไปยังกลุ่มผู้บริโภคโดยใช้สื่อดิจิทัลเป็นตัวดำเนินการ

แพลตฟอร์มไลน์(Line) คือ แพลตฟอร์มสำหรับการสื่อสารยอดนิยม เนื่องจากมีความสามารถที่หลากหลาย และทำงานได้บนหลากหลายอุปกรณ์ ไม่ว่าจะเป็นสมาร์ทโฟนแท็บเล็ต หรือแม้กระทั่งบนเครื่องคอมพิวเตอร์ สื่อสารอื่น ๆ ก็คือรูปภาพตัวการ์ตูนสื่ออารมณ์ที่เรียกว่า

สตีกเกอร์ ประโยชน์ของมันคือช่วยให้ลดปริมาณการพิมพ์ข้อความ และช่วยสร้างความแปลกใหม่ในการสนทนาได้เป็นอย่างดี

Destinationsandtravel คือ คือแพลตฟอร์มออนไลน์บริการท่องเที่ยวครบวงจรของบริษัท สวิสดีไทยแลนด์ ทราเวล ผู้ให้บริการจองโรงแรม จองตั๋วเครื่องบิน เช่ารถยนต์ แพคเกจทัวร์ ทั่วโลก และขายตั๋วรถทัวร์ทั่วไทยเป็นพันธมิตรกับบริษัทที่ให้บริการท่องเที่ยวชั้นนำต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นการท่องเที่ยวในประเทศ หรือต่างประเทศ

พาทเนอร์(partner) destinationandtravel คือ สมาชิกในห้างหุ้นส่วนหรือเกี่ยวข้องกับบุคคล ตั้งแต่สองคนขึ้นไป ที่มีกิจกรรมที่ต้องทำร่วมกัน ซึ่งหากมีเพียงคนเดียวกิจกรรมนั้นอาจไม่สามารถเกิดขึ้นได้



บทที่ 2

การทบทวนเอกสารและวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

การจัดทำโครงงานนี้กลยุทธ์การทำการตลาดและการขายโดยใช้นวัตกรรมช่องทางผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ การศึกษาครั้งนี้เป็นการศึกษาเกี่ยวกับกลยุทธ์การตลาดผ่านช่องทางแพลตฟอร์มออนไลน์ที่มีผลสัมพันธ์กับพฤติกรรมในการเลือกซื้อสินค้าการบริการด้านการท่องเที่ยวแบบออนไลน์ ผู้จัดทำได้นำแนวคิด ทฤษฎี บทความ ประโยชน์ต่อการบริการมาเพื่อเป็นแนวทางในการศึกษาครั้งนี้ ดังนี้

2.1 ข้อมูลเกี่ยวกับเว็บไซต์แพลตฟอร์มออนไลน์

2.2 แนวคิดและทฤษฎีกลยุทธ์ทางการตลาดผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์: (Digital Marketing Strategy Online platform)

2.3 แนวคิดเกี่ยวกับแพลตฟอร์มออนไลน์

2.4 destinationsandtravel Platforms Online

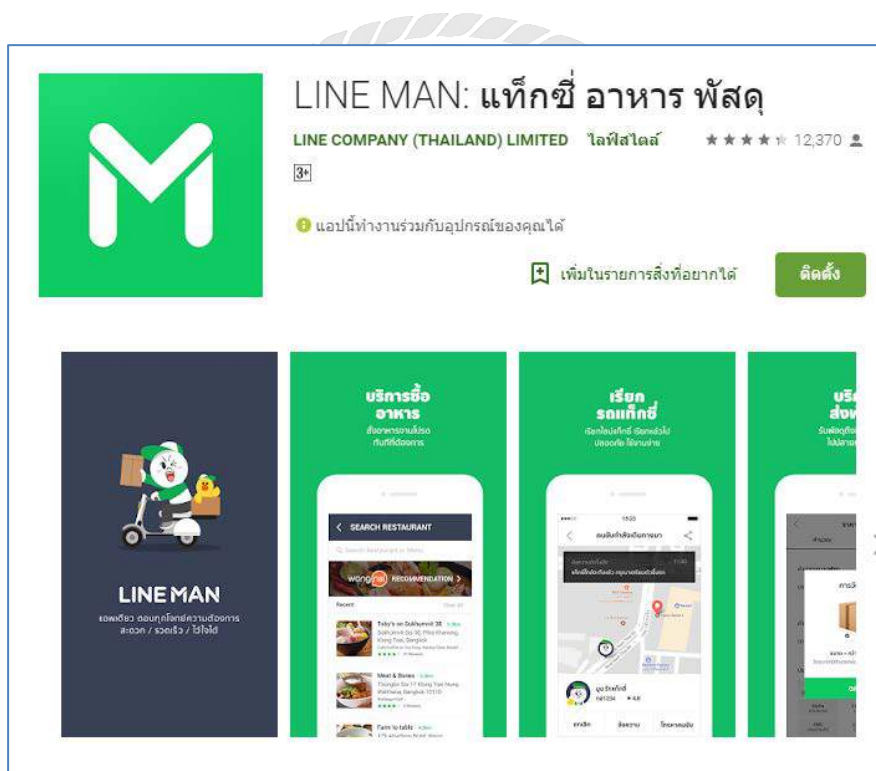
2.5 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2.1 ข้อมูลเกี่ยวกับเว็บไซต์แพลตฟอร์มออนไลน์

รูปแบบลักษณะเว็บไซต์แพลตฟอร์มออนไลน์ ถูกสร้างมาเพื่อช่วยอำนวยความสะดวกของลูกค้าที่ต้องการเลือกซื้อการบริการด้านการท่องเที่ยว www.destinationsandtravel.com เป็นเว็บไซต์แพลตฟอร์มออนไลน์มีการบริการด้านการท่องเที่ยวแบบครบวงจรที่หลากหลายเปรียบเสมือนจุดรวบรวมการบริการด้านการท่องเที่ยวทุกมุม โลกมาไว้ให้บริการแก่ลูกค้าอีกทั้งยังเป็นแบบตลาดออนไลน์ทำให้ลูกค้าสามารถใช้บริการของเราได้อย่างสะดวกสบายรวดเร็วและ 24 ชั่วโมง เว็บไซต์แพลตฟอร์มออนไลน์นี้เป็นตลาดออนไลน์ด้านการท่องเที่ยวขนาดใหญ่ อีกทั้งยังมีการบริการที่ครอบคลุมทุกแขนงของการท่องเที่ยวทั้งในและต่างประเทศจุดมุ่งเน้นของเราคือทำให้เว็บไซต์แพลตฟอร์มออนไลน์นี้เป็นรู้จักของลูกค้าในวงที่กว้างขวางขึ้นเพื่อที่เราจะได้ลูกค้าในอีกหลากหลายประเทศในยุคปัจจุบันเราต้องพึงความไวและรวดเร็วของอินเทอร์เน็ตในการทำให้เว็บไซต์แพลตฟอร์มออนไลน์ของเราเป็นที่ต้องการใช้บริการของลูกค้าที่มีการเพิ่มขึ้นของเว็บไซต์ทางธุรกิจด้านการท่องเที่ยวที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องช่องทางการตลาดขนาดใหญ่ที่ไร้พรมแดนทำให้เว็บไซต์ [destinationsandtravel](http://destinationsandtravel.com) ที่สามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้อย่างรวดเร็วไร้ขีดจำกัดเวลาและสถานที่เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าทั้งนี้การนำเสนอสินค้าผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์กำลังได้รับความนิยมเพิ่มมากขึ้น

2.1.1 ความหมายของแพลตฟอร์มออนไลน์

ในยุคที่ทุกสิ่งทุกอย่างถูกขับเคลื่อนด้วยเทคโนโลยีและเป็นยุคของข้อมูลข่าวสารที่คุณสามารถเข้าถึงทุกสิ่งบนอินเทอร์เน็ตได้ด้วยปลายนิ้ว เดียวนี้ไม่ต้องรอคิวที่ธนาคารอีกต่อไป เพราะสามารถทำธุรกรรมบนคอมพิวเตอร์ที่มีสัญญาณอินเทอร์เน็ตหรือทำผ่านมือถือสมาร์ทโฟนที่ทั้งความสะดวกสบายและมีความปลอดภัยสูง แม้แต่การรอคิวรับประทานอาหารเช้าที่ห้างสรรพสินค้ายังสามารถใช้แอปพลิเคชันเพื่อเช็คคิวของตนเองได้โดยรู้หรือไม่ว่าสิ่งที่คุณใช้งานอยู่คือแพลตฟอร์มนั่นเอง หากเอ่ยคำว่า “Platform” อาจไม่คุ้นหูเท่าใดนักแต่ถ้าหากเอ่ยคำว่า Facebook, Line, Grab, Grab และอีกมากมายซึ่งล้วนเป็นแอปพลิเคชันที่เราเข้าไปใช้งานแทบทุกวัน มีบริษัทชั้นนำหลายแห่งที่ใช้แพลตฟอร์มเหล่านี้ในการทำธุรกิจและได้รับผลกำไรอย่างท่วมท้น



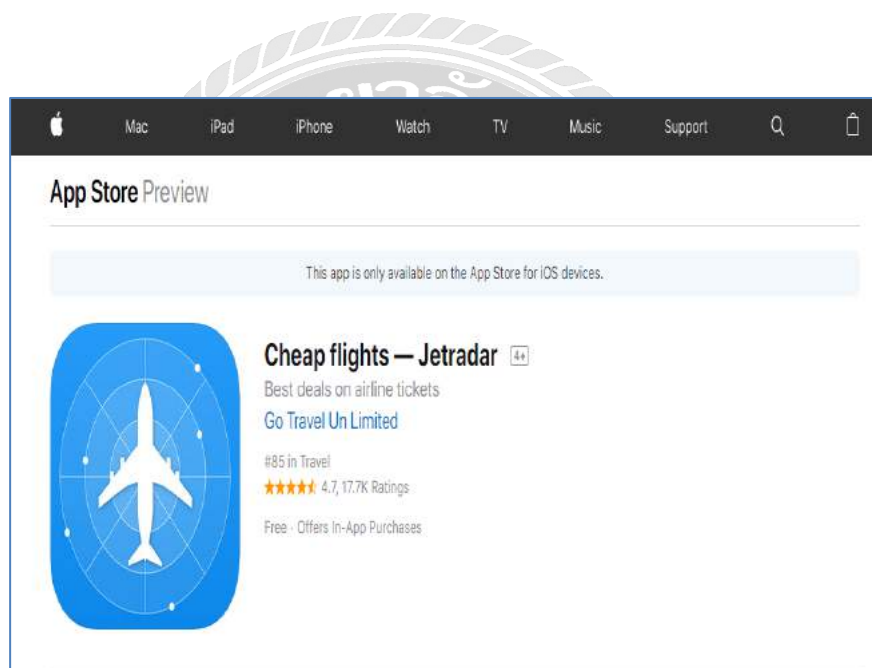
รูปภาพที่ 2.1 แพลตฟอร์ม Line Mam

ที่มา: <https://play.google.com>

Platform ถูกแบ่งออกเป็น 4 ประเภท

ภายใต้การศึกษาชื่อ The Rise of the Platform Enterprise: A Global Survey ได้ศึกษาแพลตฟอร์มของ 176 บริษัททั่วโลกและแบ่งประเภทแพลตฟอร์มออกตามลักษณะการให้บริการดังนี้

Innovation Platform เป็นแพลตฟอร์มที่เป็นระบบซึ่งวางขอบเขตไว้อย่างกว้าง ๆ และเปิดให้ผู้อื่นสามารถเข้ามาพัฒนาต่อยอดงานหรือธุรกิจของตนเองได้ ทั้งยังสามารถนำมาวางบนแพลตฟอร์มตั้งต้นที่ Innovation Platform ให้บริการได้ด้วย ยกตัวอย่างเช่น Apple iOS หรือ Google Android ที่พัฒนาระบบขึ้นและยินยอมให้ผู้พัฒนาแอปพลิเคชัน IOS และ Android สามารถนำแอปพลิเคชันมาวางเพื่อให้บริการผู้ใช้งานรวมถึงจำหน่ายแอปพลิเคชันผ่านแพลตฟอร์มของตนเองได้



รูปภาพที่ 2.2 App Store ของ Apple ios
ที่มา: Apple store

Transaction Platform แพลตฟอร์มนี้ทำหน้าที่เป็นตัวกลางระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายโดยทำตัวเหมือนเป็นตลาดที่ให้ผู้ค้าเข้ามาวางสินค้าของตนเองและเปิดให้ผู้ซื้อสามารถเลือกผลิตภัณฑ์ที่แต่ละคนสนใจได้ด้วยตนเอง ยกตัวอย่างเช่น Grab ที่ทำหน้าที่เป็นตัวกลางในการจับคู่ผู้ขับรถแท็กซี่กับผู้โดยสาร โดยผู้โดยสารสามารถกำหนดเส้นทางที่ต้องการไปและรับข้อมูลค่าโดยสารโดยประมาณซึ่งทางฝั่งผู้ขับรถแท็กซี่เองก็จะรับทราบจุดหมายรวมถึงค่าโดยสารโดยประมาณที่จะได้และมีสิทธิ์เลือกว่าจะรับผู้โดยสารที่กำลังเรียกผ่านแอปพลิเคชันหรือไม่รับได้ด้วย



รูปภาพที่ 2.3 แอปจองรถยนต์ Grab

ที่มา : Google play

Integration Platform ให้บริการคล้ายกับ Innovation platform และ Transaction Platform ผสมผสานกัน โดยมีลักษณะเป็นตลาดกลางให้ผู้พัฒนาผลิตภัณฑ์ที่เป็นนวัตกรรมซึ่งเป็นบริษัทที่มีสเกลการทำงานใหญ่ขึ้นได้มีโอกาสมาพบกันและร่วมมือกันทำงาน

Investment Platform เน้นให้บริการกับเหล่านักลงทุน โดยผู้ใช้งานสามารถเข้าไปศึกษาข้อมูลและเลือกลงทุนผ่านแพลตฟอร์มที่สร้างขึ้นซึ่งรวดเร็วและอำนวยความสะดวกให้แก่ทั้งสองฝ่าย

ถึงแม้การมาของบริษัทที่ใช้แพลตฟอร์มในการทำธุรกิจที่สามารถเข้าถึงคนกลุ่มใหญ่ที่ใช้เทคโนโลยีในชีวิตประจำวันได้ดีกว่าจะทำให้บริษัทที่ยังคงใช้กลยุทธ์แบบเก่าในการดำเนินธุรกิจ

ต้องรู้ลึก รื้อกัน ๆ หนาว ๆ กันอยู่บ้าง แต่มีหลายบริษัทที่เดียวที่สามารถจับเทรนด์ได้ทันและทำการ
ดำเนินการพัฒนาแพลตฟอร์มของตนเองขึ้นมาเพื่อตอบสนองไลฟ์สไตล์ของกลุ่มลูกค้าอย่าง
ทันทั่วทั้งที่ เพราะช่วงนี้บอกเลยว่าหากช้าอาจไม่ทันคู่แข่งที่มาแรงแข่งทางโค้งก็ได้

(<https://arthomeonline.org/categoryA-platform.html>)

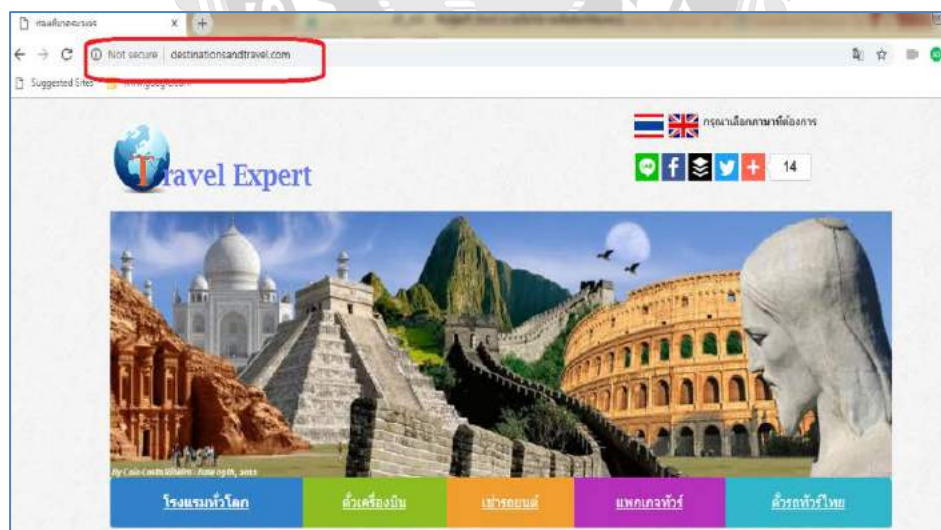
การใช้งานของแพลตฟอร์มออนไลน์รับรองการใช้ภาษาอะไรบ้าง

แพลตฟอร์มออนไลน์การท่องเที่ยวครบวงจรหรือ destinationsandtravel รับรองการใช้งาน
ภาษาไทย ,ภาษาอังกฤษ ส่วนในบริการเลือกต่าง ๆ นั้นช่องทางภาษา อาจมีภาษาให้เลือกมากกว่า
หนึ่งภาษา

ข้อมูลเกี่ยวกับแต่ละการให้บริการจะมี พาทเนอร์ (Partner) มาอยู่บนแพลตฟอร์มของเรา

การบริการหลักของ destinationsandtravel ประกอบไปด้วยการค้นหาและการจองโรงแรม
ที่พัก, การบริการซื้อตั๋วเครื่องบิน บริการเช่ารถยนต์รอบโลก บริการจองแพคเกจทัวร์รอบโลก
บริการจองตั๋วเครื่องบินทั่วประเทศไทย www.destinationandtravel.com

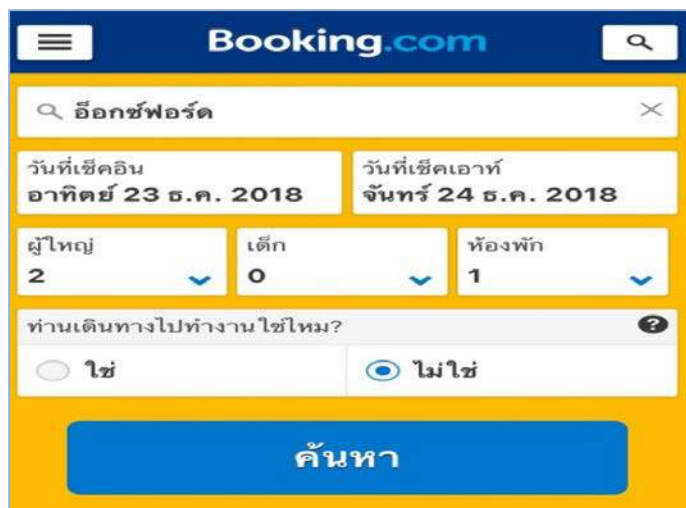
การเข้าสู่หน้าเว็บแพลตฟอร์มออนไลน์เพื่อการใช้งานนั้นเข้าสู่เว็บไซต์แพลตฟอร์ม
ออนไลน์ได้โดยแค่พิมพ์ชื่อเว็บไซต์แพลตฟอร์มออนไลน์



รูปภาพที่ 2.4 การพิมพ์เว็บไซต์แพลตฟอร์มออนไลน์เข้าสู่ระบบหน้าเว็บไซต์

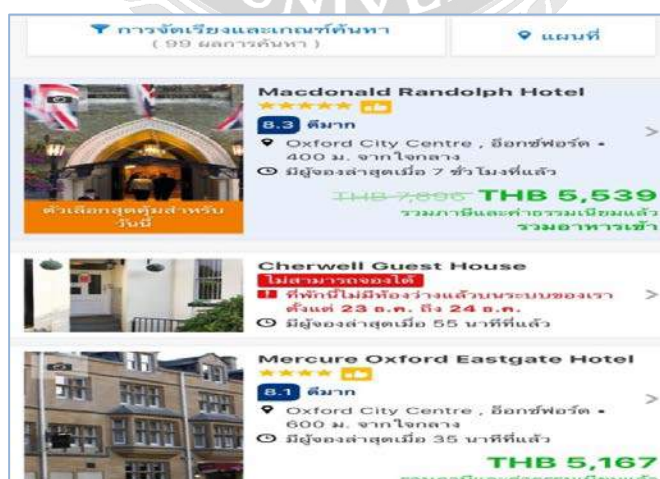
ที่มา : <http://www.destinationsandtravel.com/>

ส่วนของขั้นตอนการบริการค้นหาและการจองห้องพักของโรงแรมโดยเลือกผ่าน 3 ขั้นตอน ได้แก่ เลือกต้นทาง ปลายทาง วันเดินทางและวันกลับจำนวนคนที่จะเดินทาง



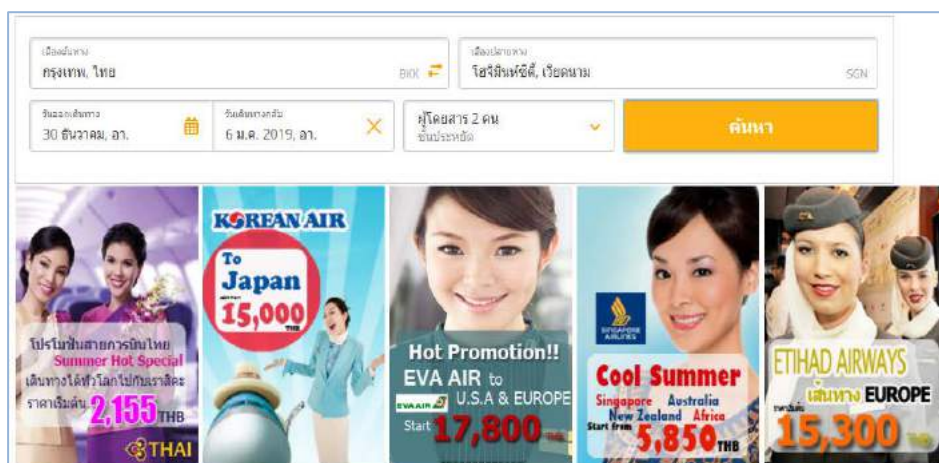
รูปภาพที่ 2.5 รูปการจองโรงแรมบนแพลตฟอร์มออนไลน์
ที่มา: <http://www.destinationsandtravel.com/index.php/hotel/asia>

1. บริการจองโรงแรมที่พักทั่วโลกเราเป็นผู้ให้บริการจองห้องพักซึ่งมีประสบการณ์มาหลายปี มีให้บริการครอบคลุมทั้งใน และต่างประเทศกว่า 270,000 โรงแรม แหล่งที่มาของราคาที่ทางแพลตฟอร์มใช้แสดงผลมาจากเว็บไซต์หน้าหลักของการจองที่พักโรงแรม ทำให้สามารถตรวจสอบได้ง่ายและมีความถูกต้องสูง



รูปภาพที่ 2.6 หน้าแสดงที่พักต่าง ๆ ในแพลตฟอร์มพร้อมบอกราคาที่ชัดเจน
ที่มา: <http://www.destinationsandtravel.com/index.php/hotel/asia>

2. บริการจองตั๋วเครื่องบินทั่วโลกบริการรับจองตั๋วเครื่องบินทั่วโลก กว่า 500 สายการบินเราพร้อมให้บริการการจองตั๋วเครื่องบินทุกเส้นทาง และทุกสายการบินทั่วโลก เพียงแค่คุณจองตั๋วเครื่องบินผ่านระบบออนไลน์กับเรา คุณจะเลือกซื้อตั๋วเครื่องบินจากหลายสายการบินในราคาประหยัด พร้อมทั้งสะดวก รวดเร็ว และปลอดภัย



รูปภาพที่ 2.7 การใช้แพลตฟอร์มการจองบริการสายการบิน
ที่มา: <https://search.jetradar.com/flights/BKK3012MAN06011>

จอง ฿ 10 705 Kiwi.com Bravofly ฿ 12 106	NOK AIR 07:35 30 นาที กรุงเทพฯ DMK 1 ชั่วโมง 30 นาที SGN 09:05 โตเกียว 17:35 6 นาที โตเกียว SGN 1 ชั่วโมง 30 นาที BKK 19:05 กรุงเทพฯ
จอง ฿ 10 814 Trip.com Tiket.com ฿ 11 007 Bravofly ฿ 11 109 ดูโปรโมชั่นต่อ -	Air-Asia 19:25 30 นาที กรุงเทพฯ DMK 1 ชั่วโมง 40 นาที SGN 21:05 โตเกียว 21:35 6 นาที โตเกียว SGN 1 ชั่วโมง 30 นาที DMK 23:05 กรุงเทพฯ

รูปภาพที่ 2.8 หน้าที่แสดงเที่ยวบินสายการบินต่าง ๆ
ที่มา: <https://search.jetradar.com/flights/BKK3012SGN06012>

กรุงเทพฯ - โฮจิมินห์
30 ธ.ค. 2018 | 2 ผู้ใหญ่

ขาไป: กรุงเทพฯ - โฮจิมินห์

30 ธ.ค.	19:25	ท่าอากาศยานนานาชาติดอนเมือง T1	ไทยแอร์เอเชีย	1h10m	ถึงโฮจิมินห์
30 ธ.ค.	21:05	ท่าอากาศยานนานาชาติเกิ่นซันฮุ่ย T2	FD658 Airbus A320		

ขากลับ: โฮจิมินห์ - กรุงเทพฯ

31 ธ.ค.	21:35	ท่าอากาศยานนานาชาติเกิ่นซันฮุ่ย T2	ไทยแอร์เอเชีย	1h30m	ถึงกรุงเทพฯ
31 ธ.ค. <td>23:05 <th>ท่าอากาศยานนานาชาติดอนเมือง T1</th> <td>FD658 Airbus A320</td> <td></td> <td></td> </td>	23:05 <th>ท่าอากาศยานนานาชาติดอนเมือง T1</th> <td>FD658 Airbus A320</td> <td></td> <td></td>	ท่าอากาศยานนานาชาติดอนเมือง T1	FD658 Airbus A320		

ยอดรวม 10,812.86 บาท

ชำระ >>

เพื่อดูรายละเอียดการจอง โปรดคลิกเพื่อดูรายละเอียดการจองตั๋วเครื่องบิน และเงื่อนไขการจองตั๋วเครื่องบินของ Trip.com แล้ว

300,000,000+ บาท | 100.00% | รับประกันโดยบัตรเครดิต

รูปภาพที่ 2.9 รายละเอียดการจองสายการบินในแพลตฟอร์มออนไลน์พร้อมราคาที่ต้องจ่าย

ที่มา: <https://th.trip.com/Flights/Booking/>

3. บริการเช่ารถยนต์ทุกประเภททั่วโลกและบริการรถเช่า ให้เช่ารถ ในราคาพิเศษสุด จัดหารถเช่าเมื่อคุณต้องการเช่ารถในวันหยุดพักผ่อน ติดต่อธุรกิจ ในหลากหลายระดับราคา ตั้งแต่รถแบบมาตรฐาน จนถึงรถซีดานแบบหรูหรามาก คุณจะได้ใช้บริษัทรถเช่ากับบริษัทชั้นนำหลากหลาย มีเครือข่ายการให้บริการครอบคลุมทั่วประเทศไทย และทั่วโลก

SEARCH FOR CAR HIRE

Pickup Location
Los Angeles Airport [LAX]

Different Drop-off Location?
NO YES

Rental Dates and Times
2018-12-27 10:00 2019-01-07 10:00

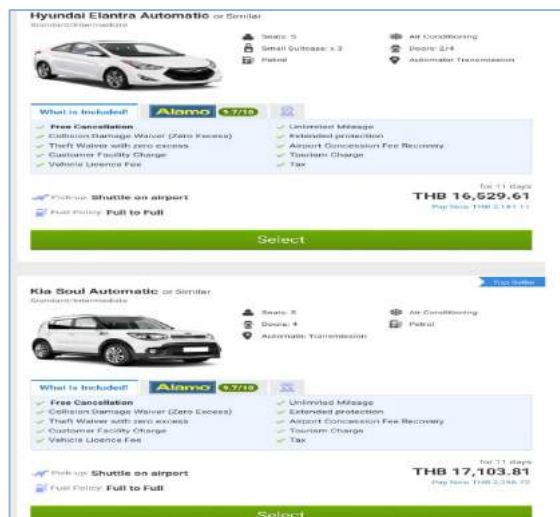
I Live in: Thailand **Currency:** THB (Thai Baht) **Driver Age:** 27

English **SEARCH CAR**

รูปภาพที่ 2.10 ภาพขั้นตอนการใช้งานบริการเช่ารถยนต์ ท่องเที่ยวครบวงจร

ที่มา: <http://www.destinationsandtravel.com/index.php/car>

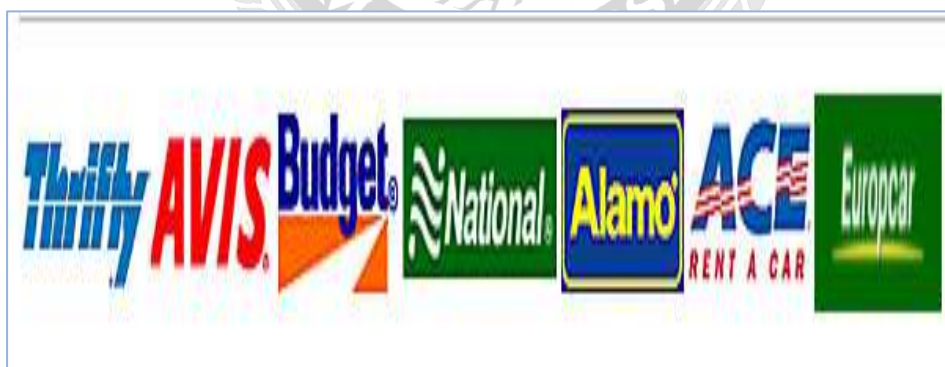
ในขั้นตอนการเลือกรถยนต์นั้นอุปกรณ์เสริมต่าง ๆ พร้อมให้บริการเรามีรถยนต์หลายยี่ห้อ แหล่งราคาที่คัดสรรมาให้พร้อมบริการสามารถตรวจสอบง่ายและมีความปลอดภัยสูง



รูปภาพที่ 2.11 หน้าที่แสดงรายละเอียดรถยนต์พร้อมบอกราคาที่ชัดเจน

ที่มา: <http://www.thaitraveltrust.com/index.php/result?n>

ในส่วนของพันธมิตรทางรถยนต์ที่ร่วมให้บริการกับเรานั้นมั่นใจว่าได้รับรถยนต์จากบริษัทชั้นนำรับประกันราคาถูกผ่านระบบออนไลน์ได้อย่างสะดวกรวดเร็ว our technological partners



รูปภาพที่ 2.12 ตราสัญลักษณ์พันธมิตรทางบริษัทรถยนต์ของแพลตฟอร์ม

ที่มา : <http://www.destinationsandtravel.com/index.php/car>



รูปภาพที่ 2.13 หน้า ที่แสดงทัวร์ที่เป็นที่นิยมบนแพลตฟอร์มท่องเที่ยวครบวงจร

ที่มา: <https://www.taketours.com/>

4. บริการจัดท่องเที่ยว สัมมนาทั่วโลกมีทัวร์ต่างประเทศ ที่เลือกสรรแล้วว่าเป็น โปรแกรมทัวร์คุณภาพมุ่งเน้นความสำคัญของลูกค้าเป็นอันดับหนึ่งในทุก ๆ เรื่องเช่นความปลอดภัยในการเดินทาง ความคุ้มค่า ความพึงพอใจและความประทับใจของลูกค้า

USA Vacation Packages			
West Coast Vacation Packages - from LA, SF, Vegas and More	Los Angeles	4-16 days	\$126+
East Coast Vacation Packages - from New York, Boston, Was...	New York	4-17 days	\$135+
Florida Vacation Packages - Orlando, Maimi, Keywest	Miami	4-13 days	\$180+
Hawaii Vacation Packages - Honolulu, Oahu, Hilo, Big Island	Honolulu	4-9 days	\$65+
See More USA Tours »			
USA Local Tours			
Grand Canyon Local Tours - South, West, East Rim	Las Vegas	2-4 days	\$90+
San Francisco Local Tours - Yosemite, Monterey	San Francisco	2-4 days	\$65+
Washington DC Local Tours - from New York, New Jersey, Bos...	New York	2-4 days	\$65+
Niagara Falls Local Tours - from New York, Boston, Washingto...	New York	2-4 days	\$92+

รูปภาพที่ 2.14 การตารางแสดงแพ็คเกจทัวร์บนแพลตฟอร์มท่องเที่ยวครบวงจร

ที่มา: <https://www.taketours.com>

โปรแกรมเที่ยวแบบแพ็คเกจทัวร์ทำให้บริการจองแพ็คเกจทัวร์ และการท่องเที่ยวทั่วโลกผ่านระบบออนไลน์ คุณสามารถค้นหาแพ็คเกจทัวร์ที่คุณชื่นชอบ เรามีเส้นทางท่องเที่ยวที่น่าสนใจกว่า 500 เส้นทางรอบโลก



รูปภาพที่ 2.15 ช่องทางแอปพลิเคชันของแพคเกจทัวร์

ที่มา: <https://www.taketours.com>

แอปพลิเคชันมีทั้งบน ios และ Android ในยุคที่แอปพลิเคชันเป็นส่วนหนึ่งของชีวิตเพราะช่วยอำนวยความสะดวกในการเดินทาง แอปพลิเคชัน TakeTours บนโมบายก็มีให้ใช้เช่นเดียวกัน

5. บริการจองตั๋วรถทัวร์ทั่วไทย การจองตั๋วรถทัวร์ทั่วไทยในรูปแบบของ E-ticket ผู้โดยสารไม่จำเป็นต้องพกพาตั๋วโดยสาร ไม่ต้องกลัวทำตั๋วหาย และคุณยังสามารถเปลี่ยนแปลงข้อมูลการเดินทางได้ง่ายๆผ่านระบบออนไลน์ได้ด้วยตัวของคุณเอง

รูปภาพที่ 2.16 ขั้นตอนการกรอกข้อมูลเดินทาง

ที่มา: <http://www.destinationsandtravel.com/index.php/busbooking>

เที่ยวไป:
จาก กรุงเทพมหานคร [สถานีขนส่งผู้โดยสารกรุงเทพ (หมอชิต 2)] ถึง เชียงใหม่ [สถานีขนส่งผู้โดยสาร จ.เชียงใหม่ (อาเขต)]
วันรถออก สุภ., 28 ธันวาคม 2561

เลือก	เส้นทาง	ผู้ให้บริการ	มาตรฐานรถ	จำนวนที่นั่ง	ราคา	เวลาออกเดินทาง	รถออกจากจุดขึ้นรถ	ถึงปลายทางโดยประมาณ	
เริ่ม	กรุงเทพฯ - เชียงใหม่ 06:00 (HV)	บางกอกบัสไลน์ Bangkok Bus Line	ป.1	44	488	06:00	06:00 น.	16:00 น.	✓เลือก ✓คืนตั๋ว
เริ่ม	กรุงเทพฯ - เชียงใหม่	สยามเฟล็กซ์	วีไอพี 32	42	569	20:02	20:02 น.	06:02 น. (29 น.ค.)	✓เลือก ✓คืนตั๋ว
เริ่ม	กรุงเทพฯ - เชียงใหม่	ลิกไนท์ทัวร์	วีไอพี 32	32	569	20:15	20:15 น.	05:45 น. (29 น.ค.)	✓เลือก ✓คืนตั๋ว
เริ่ม	กรุงเทพฯ - เชียงใหม่	ลิกไนท์ทัวร์	วีไอพี 24	6	759	20:15	20:15 น.	05:45 น. (29 น.ค.)	✓เลือก ✓คืนตั๋ว
เริ่ม	กทม-เชียงใหม่(ท)	BUDSARAKAM	ป.1	50	630	21:00	21:00 น.	07:15 น. (29 น.ค.)	✓เลือก ✓คืนตั๋ว
เริ่ม	กทม-เชียงใหม่(ท)	BUDSARAKAM	ป.1	46	630	21:10	21:10 น.	07:25 น. (29 น.ค.)	✓เลือก ✓คืนตั๋ว
เริ่ม	กรุงเทพฯ - เชียงใหม่ (รถเสริม)	เพชรสุริยทัวร์ PHETSURIYON TOUR	ป.1	36	569	21:15	21:15 น.	07:45 น. (29 น.ค.)	✓เลือก ✓คืนตั๋ว

รูปภาพที่ 2.17 แสดงเที่ยวรถโดยสารเที่ยวไป

ที่มา : <http://www.destinationsandtravel.com/index.php/busbooking>

เที่ยวกลับ:
จาก เชียงใหม่ [สถานีขนส่งผู้โดยสาร จ.เชียงใหม่ (อาเขต)] ถึง กรุงเทพมหานคร [สถานีขนส่งผู้โดยสารกรุงเทพ (หมอชิต 2)]
วันรถออก จันทร์, 07 มกราคม 2562

เลือก	เส้นทาง	ผู้ให้บริการ	มาตรฐานรถ	จำนวนที่นั่ง	ราคา	เวลาออกเดินทาง	รถออกจากจุดขึ้นรถ	ถึงปลายทางโดยประมาณ	
เริ่ม	เชียงใหม่-กรุงเทพฯ Star-C	บางกอกบัสไลน์ Bangkok Bus Line	ป.1	44	488	10:00	10:00 น.	20:30 น.	✓เลือก ✓คืนตั๋ว
เริ่ม	เชียงใหม่ - กรุงเทพฯ	บางกอกบัสไลน์ Bangkok Bus Line	ป.1	44	488	18:35	18:35 น.	04:05 น. (8 น.ค.)	✓เลือก ✓คืนตั๋ว
เริ่ม	เชียงใหม่ - กรุงเทพฯ	บางกอกบัสไลน์ Bangkok Bus Line	วีไอพี 32	40	569	19:15	19:15 น.	04:45 น. (8 น.ค.)	✓เลือก ✓คืนตั๋ว
เริ่ม	เชียงใหม่-กรุงเทพฯ	ลิกไนท์ทัวร์	วีไอพี 32	38	569	19:30	19:30 น.	05:00 น. (8 น.ค.)	✓เลือก ✓คืนตั๋ว
เริ่ม	เชียงใหม่ - กรุงเทพฯ	บางกอกบัสไลน์ Bangkok Bus Line	วีไอพี 24	31	759	20:00	20:00 น.	05:30 น. (8 น.ค.)	✓เลือก ✓คืนตั๋ว
เริ่ม	เชียงใหม่-กรุงเทพฯ Star-C	บางกอกบัสไลน์ Bangkok Bus Line	ป.1	44	488	20:00	20:00 น.	06:30 น. (8 น.ค.)	✓เลือก ✓คืนตั๋ว
เริ่ม	เชียงใหม่-กทม	BUDSARAKAM	วีไอพี 32	46	569	20:00	20:00 น.	06:00 น. (8 น.ค.)	✓เลือก ✓คืนตั๋ว

<< 05 มกราคม 2562 08 มกราคม 2562 >>

รูปภาพที่ 2.18 แสดงเที่ยวรถโดยสารเที่ยวกลับ

ที่มา : <http://www.destinationsandtravel.com/index.php/busbooking>

การจองตั๋ว ข้อมูลจะถูกเก็บไว้ที่ระบบ คอมพิวเตอร์ของผู้ให้บริการเดินรถ ซึ่งผู้โดยสารไม่จำเป็นต้องพกพาตั๋วโดยสาร ไม่ต้องกลัวทำตั๋วหาย และเปลี่ยนแปลงข้อมูลการเดินทางได้ง่ายๆ ตลอด 24 ชั่วโมง

ข้อมูลผู้โดยสารและการชำระเงิน			
ยอดเงินรวมต้องชำระ			
เดินทางไป	2 ที่นั่ง	ราคา	1,260 บาท
เดินทางกลับ	2 ที่นั่ง	ราคา	976 บาท
รวม	4 ที่นั่ง	ราคา	2,236 บาท
ส่วนลด (รับส่วนลด 5 %)			0 บาท
ค่าประกันภัยรวมค่าธรรมเนียม (20 บาท x 4ที่นั่ง)			80 บาท
ค่าดำเนินการจัดการ (40 บาท x 4 ที่นั่ง)			160 บาท
ยอดเงินรวมต้องชำระ			2,476 บาท

รูปภาพที่ 2.19 หน้าที่แสดงราคาตั๋วรถทัวร์ที่ต้องชำระค่าบริการ
ที่มา: <http://www.destinationsandtravel.com/index.php/busbooking>

ข้อมูลผู้โดยสาร	
เลือกเพศ*:	☒ ชาย ☐ หญิง
ชื่อ ผู้โดยสาร*:	(ต้องเป็นชื่อผู้เดินทาง เท่านั้น)
นามสกุล ผู้โดยสาร*:	
โทรศัพท์/โทรศัพท์มือถือ	(กรณกรอกเฉพาะตัวเลข)
อีเมล*:	
ข้อมูลผู้โดยสารที่เดินทาง	
☐ ใช้ชื่อผู้โดยสารรับตัวเป็นชื่อผู้เดินทาง	
เที่ยวไป	ชื่อ (กรณาระบุชื่อจริง)
ที่นั่ง 7C :	
ที่นั่ง 7D :	
เที่ยวกลับ	ชื่อ*
ที่นั่ง 9C :	
ที่นั่ง 9D :	

รูปภาพที่ 2.20 การกรอกข้อมูลผู้โดยสารที่เดินทาง
ที่มา: <http://www.destinationsandtravel.com/index.php/busbooking>

เริ่มการค้นหาโดยระบุรายละเอียด

- 1.เลือกและจองรถทัวร์ รายละเอียดเที่ยวรถทัวร์ (ผู้ให้บริการรถทัวร์, ตารางรถทัวร์, ค่าโดยสาร) จะปรากฏอยู่บนหน้าผลลัพธ์การค้นหา
- 2.กรอกข้อมูลติดต่อและข้อมูลผู้โดยสาร หลังจากที่คุณเลือกเที่ยวรถทัวร์ที่ต้องการแล้วคุณจำเป็นต้องกรอกข้อมูลติดต่อและข้อมูลผู้โดยสาร
- 3.ดำเนินการชำระเงิน ผ่านบัตรเครดิต, โอนเงินผ่านธนาคาร, เคาน์เตอร์เซอร์วิสในร้าน 7-Eleven ความปลอดภัยในการชำระเงิน

แม้การชำระเงินบนออนไลน์จะเป็นสิ่งที่ทุกคนกังวลน้อยกว่าเมื่อก่อน แต่เมื่อใช้ในการชำระเงินที่เป็นหลักพันหลักหมื่นก็ยังเป็นที่กังวลอยู่ แต่ destinationsandtravel มีการรับรองความปลอดภัยสูงมากและเป็นมาตรฐานในการชำระเงินทำให้เรื่องนี้ไม่ต้องเป็นห่วงว่าเมื่อจ่ายเงินไปแล้วจะมีความเสี่ยง

รูปภาพที่ 2.21 ตัวเลือกการชำระเงินการจองบริการต่าง ๆ

ที่มา: <http://www.destinationsandtravel.com>

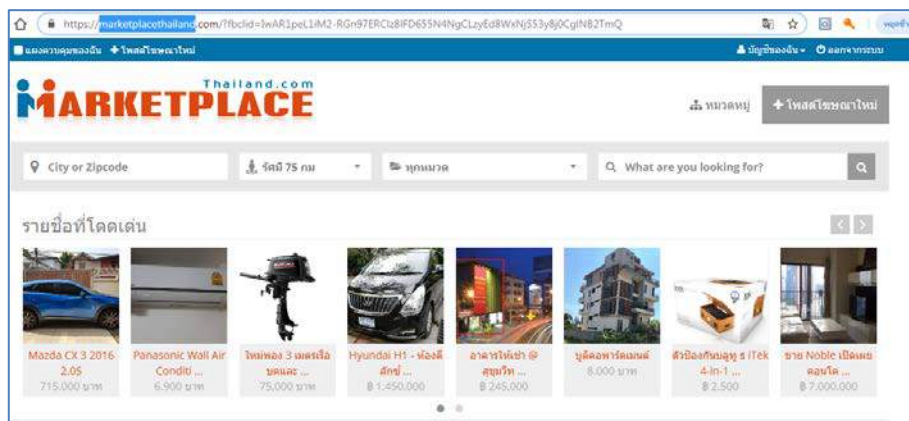
อีกหนึ่งการบริการ Commerce ก็คือการชำระเงินช่องทางที่มีให้สำหรับ destinationsandtravel มีให้ความสะดวก ทั้งบัตรเครดิต, เดบิต, Counter Service, Internet banking เรามีการดูแลระบบรักษาความปลอดภัยเซิร์ฟเวอร์ของ destinationsandtravel โกสัซิดเพื่อป้องกันไม่ให้มีการเปิดเผยหรือใช้งานข้อมูลบัตรเครดิตโดยไม่ได้รับอนุญาต และเพื่อปกป้องข้อมูลส่วนบุคคลของคุณให้เป็นความลับ ทาง destinationsandtravel ใช้มาตรฐาน SSL (Secure Socket Layer) ซึ่งเป็นมาตรฐาน แอปพลิเคชันการรักษาความปลอดภัยบนเว็บระดับสูงสุดที่มีในปัจจุบัน

สกุลเงินยอดนิยม			
THB บาท	€ ยูโร	£ ปอนด์สเตอร์ลิง	¥ เยนญี่ปุ่น
US\$ ดอลลาร์สิงคโปร์	US\$ ดอลลาร์สหรัฐอเมริกา	€ ยูโร	
สกุลเงินโรงแรม			
฿ บาท	BHD ดอลลาร์บาห์เรน	OMR ริยัลโอมาน	ARS เปโซอาร์เจนตินา
₹ รูปีอินเดีย	AZN ดิรฮัมอาเซอร์ไบจาน	R\$ รูบิลบราซิล	MXN เปโซเม็กซิโก
NAD ดอลลาร์นามิเบีย	THB บาท	RUB รูเบิลรัสเซีย	COP เปโซโคลอมเบีย
NZD ดอลลาร์นิวซีแลนด์	£ ปอนด์สเตอร์ลิง	Rp รูเปียห์อินโดนีเซีย	¥ เยนญี่ปุ่น
FJD ดอลลาร์ฟีจี	EGP ปอนด์อียิปต์	GEL ลารีจอร์เจีย	₹ รูปีอินเดีย
US\$ ดอลลาร์สหรัฐอเมริกา	XOF ฟรังก์ซีเอฟเอ CFA	MDL เลวูมอลโดวา	BGN เลฟบัลแกเรีย
US\$ ดอลลาร์สิงคโปร์	CHF ฟรังก์สวิส	₪ ลีราอิสราเอล	ZAR แรนด์แอฟริกาใต้
AUD ดอลลาร์ออสเตรเลีย	HUF ฟรังก์ฮังการี	TL ลีราตุรกี	NOK โครนนอร์เวย์
HK\$ ดอลลาร์ฮ่องกง	€ ยูโร	KRW วอนเกาหลี	SEK โครนาสวีเดน
CAD ดอลลาร์แคนาดา	MYR ริงกิตมาเลเซีย	CNY หยวน	DKK โครนาเดนมาร์ก
TWD ดอลลาร์ไต้หวันใหม่	SAR ริงกิตซาอุดีอาระเบีย	AED ดอลลาร์สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์	KZT เทงเกตาซิกสถาน
KWD ดินาร์คูเวต	QAR ริงกิตกาตาร์	KZT เทงเกตาซิกสถาน	CL\$ เปโซชิลี
JOD ดินาร์จอร์แดน	UAH กริฟเนียยูเครน		

รูปภาพที่ 2.22 สกุลเงินตรา

ที่มา: <https://www.booking.com>

เว็บไซต์แพลตฟอร์ม destinationsandtravel มีตัวเลือก สกุลเงินของประเทศต่างๆทั่วโลก เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า คอยอำนวยความสะดวกความสบายให้แก่ลูกค้าเลือกสกุลเงินได้



รูปภาพที่ 2.23 เพจ Marketplacethailand
ที่มา : <https://marketplacethailand.com>

Marketplacethailand คือการใช้ HIGH เทคโนโลยี บริหารจัดการด้วยระบบนวัตกรรม ยุค 6.0 ระบบที่สมบูรณ์แบบเพื่อสร้างรายได้ให้กับคนไทย SHARING ECONOMIC SYSTEM หนึ่งเดียวในโลกที่จะทำให้ทุกคนมีรายได้แบบง่ายๆ ทำเกี่ยวกับ marketplacethailand คือ เป็นสื่อกลางการติดต่อซื้อ – ขาย แหล่งข้อมูลขนาดใหญ่ในการรวบรวมข้อมูลผู้ซื้อ – ผู้ขาย สินค้าและบริการ ธุรกิจ ร้านค้า จำนวนมาก ดำเนินธุรกิจแบบ MLC หรือ MULTILEVEL CONSUMER คือ การรวมเครือข่ายผู้บริโภค มีการใช้และซื้อตรงโดยแชร์ส่วนแบ่งค่าสร้างระบบแบบเครือข่ายแล้วเกิดรายได้ (<https://marketplacethailand.com>)

2.1.2 ตารางเปรียบเทียบข้อดีและข้อเสียของ Partners Platform

Partners	ข้อดี	ข้อเสีย
Booking 	ภายในเว็บไซต์ booking มีรายละเอียดของที่ครอบคลุมทุกพื้นที่ ตัวเลือกของเราไม่ได้จำกัดแค่เพียงโรงแรมเท่านั้น... ค้นพบความสะดวกสบายอย่างแท้จริงเมื่อเข้าพักในบ้านพักหรือ อพาร์ทเมนต์และที่พักแปลกใหม่ไม่เหมือนใคร 5,776,740 ตัวเลือก ซึ่งตั้งอยู่ใน 145,044 จุดหมาย ใน 228 ประเทศ และดินแดน Booking.com B.V. มีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ในกรุงอัมสเตอร์ดัม ประเทศเนเธอร์แลนด์ และมีสำนักงานสนับสนุนอีก 198 แห่ง 70 ประเทศราคาการจ่ายเงิน มีความน่าเชื่อถือ (https://www.productreview.com.au/p/booking-com.html)	เงื่อนไขการยกเลิกการจองมีมากซึ่งต้องระวังดี ๆ เวลาจองไม่งั้นอาจโดนค่ายกเลิกไปไม่น้อยครับ ผิดชอบค่าใช้จ่ายไม่เกินตามจำนวนทั้งหมดของการจองของท่านตามที่ระบุในอีเมลล์ยืนยันการจองทริป (ไม่ว่าจะสำหรับกรณีเดี่ยวหรือหลาย ๆ กรณี ที่เกี่ยวข้องกัน) (https://www.productreview.com.au/p/booking-com.html)

Partners	ข้อดี	ข้อเสีย
jrtradar 	ภาษาให้เลือกมากกว่า 2 ภาษาขึ้นไป และปรับค่าเงินได้ตามภาษาหรือประเทศที่เลือกเป็นแหล่งรวบรวมสายการบินไว้ปีนจำนวนมากเรามีสิทธิ์เข้าถึงฐานข้อมูลเที่ยวบินทั่วโลกถึง 728 สายการบิน (รวมถึง การบินไทย, บางกอกแอร์เวย์ส, แอร์เอเชีย) และบริษัทตัวแทนจองตั๋วเครื่องบินกว่า 200 แห่ง ซึ่งอนุญาตให้เราเปรียบเทียบราคาและค้นหาตั๋วเครื่องบินแบบเรียลไทม์ (https://www.faunglada.com/jetrada)	โปรโมชั่นมีให้มากหลากหลายไม่รับผิดชอบกับความถูกต้องของข้อมูลที่อยู่นอกการควบคุมของเรา ซึ่งเกี่ยวข้องกับอัตราแลกเปลี่ยนสกุล ข้อมูลที่เผยแพร่ในข้อมูลท่องเที่ยวอาจไม่ถูกต้อง (https://www.faunglada.com/jetradar)
     	เป็นแบรนด์ระดับพรีเมียมที่ได้รับการยอมรับในระดับสากลพร้อมให้บริการทุกวันสำหรับความต้องการของนักเดินทางเงื่อนไขการเช่ารถ ราคารวม VAT 7% และประกันชั้นภัย หนึ่งบริการฉุกเฉิน 24 ชั่วโมงเวลารอขึ้นตำระบบนำทาง (GPS) (https://pantip.com/topic)	เงื่อนไขประกันภัยมีซับซ้อนแต่ละประเทศที่ทำการออกเงื่อนไขต้องทำศึกษาก่อนจะทำการจองไม่เงินอาจทำให้เราจ่ายใช้จ่ายเพิ่มเติมเองได้ (https://pantip.com/topic)

Partners	ข้อดี	ข้อเสีย
TakeTours 	เชื่อถือได้แพ็คเกจทัวร์ที่เลือกสรรมากกว่า 7,000 รายการจากจุดหมายปลายทางกว่า 2,000 แห่งทั่วโลก ระบบการจองออนไลน์ของ TakeTours สะดวกสบายรวดเร็วสามารถกำบังกัชั้นเลือกราคาหรือระยะเวลาเดินทางออก เวลาเดินทางถึงในระยะเวลาการเดินทางได้ (https://www.trustpilot.com/review/taketours.com)	ไกด์จะอธิบายจีนกลาง จีน กวางตุ้งแล้วอังกฤษ บางคนพูดอังกฤษน้อย ทัวร์พวกนี้จะมีการ join กับกรุ๊ปอื่นๆ อีก เพราะฉะนั้นเวลาไปกันแต่ละทีจะมีครั้งละหลายคันรถ (https://www.trustpilot.com/review/taketours.com)
ศูนย์จองตั๋วทั่วไทย e-ticket 	การจองตั๋วด้วยการให้บริการแบบ e-Ticket บริการเป็นการให้บริการจากผู้ให้บริการเดินรถโดยตรง ซึ่งเพียบพร้อม ด้วยการบริการผ่าน Call Center ตลอด 24 ชั่วโมง, บริการผ่านอินเทอร์เน็ต, บริการผ่านร้านค้า 7-Eleven, ตู้ ATM และบริการจากตัวแทนจำหน่ายตั๋วโดยสารทั่วประเทศ (https://pantip.com/topic)	ต้องออนไลน์เท่านั้น! จะต้องเชื่อมต่อระบบออนไลน์เท่านั้น เพื่อให้การจองตั๋วสามารถยืนยันได้ทันทีทันใดด้วยระบบคอมพิวเตอร์อัตโนมัติ (https://pantip.com/topic)

ตารางที่ 2.1 ตารางเปรียบเทียบข้อดีและข้อเสียของ Partners Platform

สรุปตารางเปรียบเทียบข้อดีและข้อเสียของแต่ละ Partners Platform

Partners Platform	ข้อมูลพื้นฐาน	ราคาถูก	ที่พัก	ภาษา	ช่องทาง การชำระ หลากหลาย	โปรโมชั่น
Booking	●	●	●	●	●	
Jetradar		●		●		●
แบรนช์บริษัทเช่า รถยนต์	●	●		●		
Take Tours	●	●	●	●		●
ศูนย์จองรถทัวร์ ทั่วประเทศ	●	●			●	

ตารางที่ 2.2 ตารางสรุปแพลตฟอร์มออนไลน์

2.1.3 องค์ประกอบ รูปแบบและลักษณะเว็บไซต์แพลตฟอร์มออนไลน์

รูปแบบลักษณะ www.destinationsandtravel.com เป็นรูปแบบลักษณะเว็บไซต์แพลตฟอร์มออนไลน์ที่ดำเนินการในลักษณะของการทำธุรกิจออนไลน์หรือเว็บไซต์พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์อย่างเต็มรูปแบบนั้น เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้ามาเพื่อช่วยอำนวยความสะดวกของลูกค้า โดยหลัก ในการออกแบบเว็บไซต์ของ www.destinationsandtravel.com ได้แก่

1. การออกแบบเว็บไซต์แพลตฟอร์มออนไลน์แบบเน้นแนวคิดแบบ การเน้นให้ความสำคัญกับความต้องการและความสะดวกสบายของลูกค้าเป็นหลัก ที่สามารถเข้ามาในเว็บไซต์ได้อย่างง่ายดาย

2. ส่วนของเนื้อหาที่จะใช้สื่อกับกลุ่มเป้าหมายของเว็บไซต์แพลตฟอร์มออนไลน์ การแจ้งข้อมูลข่าวสาร รายละเอียดต่าง ๆ ได้อย่างครอบคลุม โดยให้ความสำคัญในเรื่องของข้อมูล เป็นอย่างมาก เพราะคือจุดสำคัญที่จะสามารถดึงดูดความสนใจของลูกค้าให้คลิกเข้ามาดูการบริการในเว็บไซต์แพลตฟอร์มออนไลน์ ได้

3. การนำเสนอเพื่อให้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้าแต่ละคนแต่ละกลุ่ม ก็จะมีโฆษณาการบริการนี้ลิงค์ตามไปในเว็บไซต์ที่เราเข้าไปชม จึงทำให้ลูกค้าที่สนใจในและการบริการประเภทนี้อยู่แล้ว ได้รับรู้ข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับโปรโมชั่น

4. ลูกค้าสามารถติดต่อสื่อสารกับ www.destinationsandtravel.com ได้ตลอดเวลา 24 ชั่วโมง และผ่านทาง Email: sawasdeethailandtravel@gmail.com

2.1.4 การจัดการงานการตลาดออนไลน์ของแพลตฟอร์มออนไลน์

วิธีการจัดการทางการตลาดผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์นั้น มีความแตกต่างจากการตลาดแบบออฟไลน์อยู่ค่อนข้างมาก วิธีการที่ผู้จัดการการตลาดต้องเลือกใช้เพื่อให้เหมาะสมกับการบริหารการตลาดออนไลน์ของแพลตฟอร์มออนไลน์ก็จะต้องมีการดำเนินงานแบบสังเกตสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไปตามสภาพแวดล้อม เศรษฐกิจ และสังคม ก่อนที่จะวางแผนกลยุทธ์ในขั้นต่อไปสำหรับโครงสร้างองค์ประกอบและกระบวนการทำงานหลักๆ ของแพลตฟอร์มออนไลน์ แบ่งออกเป็น 2 ส่วนด้วยกัน

1. แพลตฟอร์มออนไลน์จะเป็นผู้จัดการและหาสินค้าการบริการมาจำหน่ายเอง

2. แพลตฟอร์มออนไลน์ จะให้ผู้ประกอบการต่างๆ นำสินค้ามาวางขายในเว็บไซต์แพลตฟอร์ม

ลักษณะองค์ประกอบที่เกี่ยวข้องคืออะไร

1. ผลิตภัณฑ์ (Product) ผลิตภัณฑ์ในที่นี้หมายถึงเว็บไซต์แพลตฟอร์มออนไลน์ของบริษัท ทัวร์ สวิสดี ไทยแลนด์ ทราเวล โดยมีสินค้าเป็นกิจกรรมการบริการออนไลน์ทั่วโลกมีทั้งการบริการท่องเที่ยวทั้งในประเทศและต่างประเทศอีกทั้งมีบริการเช่าตัวโรงแรมบริการรับจองตั๋วเครื่องบินทั่วโลก กว่า 500 สายการบินและการเช่ารถยนต์พาหนะในการใช้การเดินทางท่องเที่ยวต่างๆ ภายในประเทศนั้นๆ บริการแพคเกจทัวร์รอบโลกเรายังมีการบริการไกด์สำหรับการท่องเที่ยวภายในประเทศสำหรับนักท่องเที่ยวที่อยากได้ให้ทางเราได้จัดเส้นทางท่องเที่ยวสำหรับทริปนั้นๆ โดยเฉพาะเพื่อความพึงพอใจสำหรับลูกค้าที่เลือกใช้บริการกับ บริษัท สวิสดี ไทยแลนด์ ทราเวล

2. ราคา (Price) ทางแพลตฟอร์มออนไลน์ destinationsandtravel นั้นครอบคลุมทุกพื้นที่ของการบริการทำให้ราคามีมากให้ลูกค้าได้เลือก ตัวเลือกของเราไม่จำกัดมีความหลากหลายของราคาสินค้าให้บริการตั้งแต่ราคาหลักพันต้นๆ ไปยังหลักหมื่น

3. ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) เว็บไซต์แพลตฟอร์มออนไลน์ www.destination-sandtravel.com

4. กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด (Promotion strategy)

เนื่องจากการแข่งขันทางการตลาดที่สูงขึ้น ทำให้บริษัทต่างๆ ต้องมีการวางแผนการตลาดอยู่ตลอดเวลาเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้พึงพอใจสูงสุด จึงทำให้ต้องมีการเพิ่มเติมและปรับปรุง เพื่อให้สอดคล้องกับยุคดิจิทัล

- การทำการโฆษณา
- การทำการประชาสัมพันธ์
- การทำการขายโดยพนักงานขาย
- การทำการส่งเสริมการขาย
- การทำการตลาดทางตรง

2.1.5 ความหมายและความสำคัญของเว็บไซต์แพลตฟอร์มออนไลน์

เว็บไซต์แพลตฟอร์ม เป็นสิ่งที่สังคมยุคใหม่ต่างก็รู้จักกันดี เพราะเป็นสื่อในการนำเสนอข้อมูลหรือเรื่องราวต่างๆ ผ่านทางอินเทอร์เน็ต ซึ่งเว็บไซต์ก็มีองค์ประกอบหลายอย่าง และมีประโยชน์ต่อผู้ใช้งานเป็นอย่างมากเว็บไซต์แพลตฟอร์มมีความสำคัญอย่างไร ในยุคนี้ที่โลกขับเคลื่อนด้วยข้อมูลดิจิทัลผ่านทางเครือข่ายเน็ตเวิร์ค และมีแนวโน้มที่ข้อมูลเหล่านั้นจะกระจายสู่สังคมอย่างแพร่หลายมากยิ่งขึ้นเมื่อมีผู้ใช้งานอินเทอร์เน็ตเพิ่มขึ้นทุกวัน มีหน้าข่าวเรื่องความครอบคลุมของเครือข่ายอินเทอร์เน็ตนี้ยังถูกรับรู้ไว้เป็นหนึ่งในวาระแห่งชาติอีกด้วย เนื่องจากแนวโน้มของระบบอินเทอร์เน็ตซึ่งเติบโตอย่างต่อเนื่อง ประชากรจำนวนมากรับฟังข่าวสารจากระบบอินเทอร์เน็ตกันมากขึ้น

เว็บไซต์แพลตฟอร์มเพื่อธุรกิจการท่องเที่ยว (Travel business website) เว็บไซต์นี้มีจุดประสงค์ เพื่อการค้าขายสินค้า การโฆษณาสินค้า การส่งเสริมการขาย ด้านการท่องเที่ยวในเว็บไซต์จะมีข้อมูลของสินค้า ราคาและการบริการต่างๆ ซึ่งในปัจจุบันตลาดประเภทนี้กำลังใช้กันมากขึ้นดังนั้นอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวจึงเป็นอุตสาหกรรมที่หลายคนอยากเข้าไปจับจองพื้นที่ด้วยเหตุดังกล่าว ทำให้เกิดการแข่งขันในอุตสาหกรรมนี้ตามไปด้วย โดยผู้ประกอบการต้องเผชิญกับความท้าทาย อาทิ ทำอย่างไรให้เข้าถึงฐานนักท่องเที่ยวได้อย่างสูงสุดและสามารถดึงดูดนักท่องเที่ยวกลับมาเที่ยวซ้ำได้อีกระบบการบริหารจัดการเพื่อเพิ่มช่องทางการตลาดด้านท่องเที่ยวในรูปแบบธุรกิจกับธุรกิจ การท่องเที่ยวบนแพลตฟอร์มออนไลน์ Tourism Open Platform โดยให้ผู้ประกอบการด้านการท่องเที่ยวได้เสนอขายสินค้าประเภท ที่พัก, บริการ, รถรับส่ง, ทัวร์ ดังนั้นการมีแพลตฟอร์มที่รวบรวมสินค้าและบริการของผู้ประกอบการการท่องเที่ยวขึ้นมา จึงเป็นทางเลือกให้เอเจนต์ต่าง ๆ ทั่วโลก

2.1.6 กระบวนการขั้นตอนการใช้บริการ

1.การค้นหาข้อมูลของผู้บริโภคต้องการคือขั้นตอนแรกในการเลือกซื้อสินค้า กรอกข้อมูลที่ต้องการค้นหาต้องการ ข้อมูลที่แสดงเป็นข้อมูลที่มีการเปรียบลักษณะที่ใกล้เคียงกัน

2.การสั่งซื้อสินค้าเมื่อเลือกสินค้าการบริการที่ต้องการแล้วทางระบบจะแจ้งรายการคำนวณค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่ลูกค้าได้เลือกเพื่อไปสู่ขั้นตอนการชำระค่าบริการต่าง ๆ

3.การชำระเงินเมื่อลูกค้าตัดสินใจที่จะเลือกซื้อการบริการแล้ว ขั้นตอนต่อมาคือการชำระเงิน เพื่อความสะดวกในการชำระเงินจากทางเว็บไซต์แพลตฟอร์มออนไลน์โดยเลือกใช้บริการหักค่าชำระผ่านทางบัตรเครดิต

4.การให้บริการหลังการขายหลังเสร็จสิ้นทุกกระบวนการ จนถึงขั้นการที่ลูกค้าได้เดินทางตามที่ได้เลือกซื้อสินค้าและการบริการไว้ ทางเรามีการบริการหลังการขายเพื่อติดตามความพึงพอใจของลูกค้าโดยฝ่ายเครือข่ายอินเทอร์เน็ต อีเมล

2.1.7 ประโยชน์จากการทำตลาดผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์

การใช้แนวคิดการประกอบธุรกิจในรูปแบบการทำตลาดผ่านแพลตฟอร์มนั้น จะส่งผลดีต่อบริษัทในการจำแนก การบริการต่างๆให้ผู้บริโภคหรือผู้ใช้บริการได้อย่างชัดเจนว่าลูกค้าต้องการอะไร จดหมายอิเล็กทรอนิกส์ การสนทนาจึงสามารถเก็บบันทึกข้อมูลของผู้บริโภค ส่งผลให้เราสามารถรับรู้ได้ว่าลูกค้าหรือผู้บริโภคความต้องการของผู้บริโภคความพึงพอใจของลูกค้าได้ เพื่อเกิดประโยชน์สูงสุด

- 1.ลูกค้าอยู่ทั่วโลก การทำการตลาดออนไลน์ทำให้เราเข้าถึงลูกค้าได้อย่างทั่วถึง
- 2.ช่องทางการขายที่หลากหลายที่เพิ่มมากขึ้น ส่งผลให้การรับลูกค้าได้ทั้งภายในประเทศและนอกประเทศ
- 3.เพิ่มความสะดวกให้กับกลุ่มผู้บริโภค โดยสามารถซื้อสินค้าหรือบริการผ่านทางเว็บไซต์ได้ตลอดเวลาผู้บริโภคสามารถเข้าถึงได้ตลอดเวลา 24 ชั่วโมง และทุกพื้นที่ของโลก
- 4.ช่วยให้การพูดคุยเป็นเรื่องที่ง่ายแม้จะอยู่ต่างที่กัน ลดช่องว่างในการสื่อสารที่ผ่านตัวกลางแพลตฟอร์ม การเข้าถึงที่ง่ายขึ้น ผู้บริโภคจึงมีช่องทางสำหรับการพูดคุยสื่อสารมากยิ่งขึ้น
- 5.ช่วยประหยัดค่าบริการส่วนต่างในการสื่อสารไม่ว่าจะเป็น ระยะเวลา ช่วยลดค่าใช้จ่ายหรือทดแทนค่าใช้จ่ายจากการดำเนินงานต่าง ๆ ตัวอย่างเช่น การติดต่อจาก เว็บไซต์ จากอีเมล
- 6.ช่วยโฆษณาบริษัท องค์กรและสินค้าให้เป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลาย ทั้งในประเทศและต่างประเทศสร้างแพลตฟอร์ม การบริการ สินค้าต่างๆหรือตราสัญลักษณ์บริษัทให้เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น
- 7.การประชาสัมพันธ์สามารถถูกส่งออกได้อย่างรวดเร็ว ไม่ว่าจะด้านอักษร หรือรูปภาพ

2.2 แนวคิดและทฤษฎีกลยุทธ์ทางการตลาดผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์: (Digital Marketing Strategy Online platform)

2.2.1 ความหมายถึงกลยุทธ์ทางการตลาดบนสื่อโซเชียล

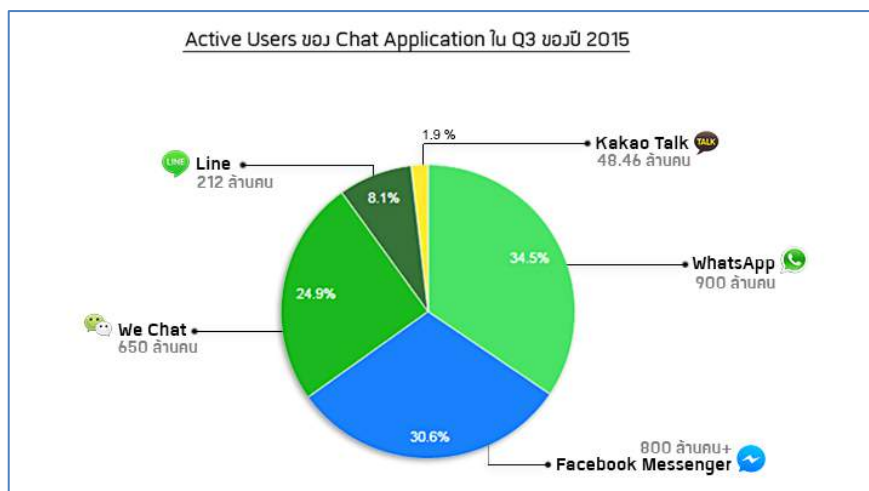
สำหรับการเล่นเกมสื่อกลยุทธ์บนโลกดิจิทัลในปี2018เป็นเรื่องที่ดูน่าจะมีความยากและซับซ้อนขึ้นเห็นได้ชัดจากการเปลี่ยนแปลงของ SocialMediaสิ่งที่จะต้องคำนึงและบริษัทในปี 2018 เกี่ยวกับ Digital Marketing คือ ความตระหนักถึงความสำคัญของ Digital Marketing และการผนวกกลยุทธ์ของ Digital Marketing ให้เป็นหนึ่งในกลยุทธ์ทางการตลาดของบริษัท เนื่องมาจากการเปลี่ยนแปลงหลายอย่างในช่วงปีที่ผ่านมาที่มีความเข้มข้นและซับซ้อนขึ้นอย่างเห็นได้ชัดโดยเฉพาะ Social Media ที่เหล่านักการตลาดนำมาใช้เป็นหลักในการทำการตลาดในช่วง2-3ปีที่ผ่านมา

(<http://dspace.bu.ac.th/bitstream>)

2.2.2 กลุ่มสังคมออนไลน์ (Social Media) เป็นเครื่องมือที่ทรงพลังมากที่สุดในปัจจุบัน ซึ่งมีหลายแพลตฟอร์มที่เป็นที่นิยมอย่างมากมายแพร่หลาย อาทิเช่น Facebook (ได้รับความนิยมที่สุดในประเทศไทย) Online Platform หรือ Line โดยในแต่ละช่องทางก็จะมีวัตถุประสงค์ที่แตกต่างกันไป เนื่องจาก Social Media เป็นช่องทางหลักแรกเสมอที่ผู้บริโภคหรือผู้ใช้บริการกลุ่มเป้าหมายและลูกค้า เข้าถึงได้อย่างง่ายและสะดวกรวดเร็ว ดังนั้นจึงมีเครื่องมือในการบริหารจัดการช่องทางเหล่านี้ที่เกิดขึ้นมากมายในตลาดออนไลน์ ไม่ว่าจะเป็นการช่วยบริหารเนื้อหาให้เหมาะสมและมีเนื้อหาที่หลากหลายของ Facebook ก็เริ่มจากการสร้าง Platform Facebook จากนั้นก็แตกแอปพลิเคชัน อีกรันออกมาเป็น Line ที่ยังสามารถสื่อสารสนทนา การส่งสารรูปภาพ วิดีโอ ชื่อของเล่นเกม และทำอย่างอื่นได้อีกหลายอย่างมากมาย

ทางเราบริษัท สวัสดิ์ไทยแลนด์ ทราเวล กรุ๊ป แอนด์ ทรานสปอร์ต จึงได้สร้างแนวคิดทางการทำ Tourism Online Platform ขึ้นมาเพื่อตอบสนองการทำการตลาดและช่องทางการขายได้อย่างรวดเร็ว (ที่มา: <http://dspace.bu.ac.th/bitstream>)

สถิติผู้ใช้งาน 5 แอปแชทยอดนิยมจากทั่วโลกในปี 2015



รูปภาพที่ 2.24 5 แอปแชทยอดนิยมจากทั่วโลกในปี 2015

ที่มา : <https://droidsans.com>

WhatsApp แอปแชทที่มีมานานและยอดนิยมที่สุดในปีที่แล้วมี Active Users ถึง 900 ล้านคน และอันดับสองรองลงมาคือ Facebook Messenger มีผู้ใช้งานมากกว่า 800 ล้านคน ถ้าเปิดแชทในแอป Facebook ก็ต้องโดนบังคับให้โหลดกันทุกราย ดังที่คุณใช้น่าดู แต่ทั้งนี้ทั้งนั้น WhatsApp นั้นอยู่ภายใต้ร่มเงาของ Facebook อย่างนี้คงเรียกได้ว่า สองอันดับแรกนั้นถูกครองด้วย Facebook ไปซะแล้ว ส่วนสามแอปสุดท้ายจากสามประเทศคือ WeChat, 650 ล้านคน LINE 212 ล้านคน และ Kakao Talk 48.46 ล้านคน ซึ่งจะเรียกว่าเป็นแอปชาตินิยมก็ได้ เพราะทั้งสามแอปนั้นเป็นที่นิยมกันมากในบ้านเกิดตัวเอง รวมไปถึงประเทศอื่น ๆ ในฝั่งเอเชียอีกด้วย

2.2.3 การวางแผนงานและการปฏิบัติด้านการตลาด

การวิเคราะห์และเลือกกลุ่มสำหรับผู้ให้บริการหรือลูกค้า การที่เราจะทำการวางแผนทางการตลาดเพื่อให้เข้าถึงตัวผู้บริโภคนั้นเราวิเคราะห์เป้าหมายที่เราจะทำการตลาดในการเข้าถึงลูกค้าได้โดยที่เราต้องคัดกรองฐานข้อมูลลูกค้าเพื่อคัดสรรกลุ่มเป้าหมาย กลุ่มเป้าหมายนี้รู้จักแหล่งที่สินค้าได้อย่างไร เพื่อเราจะได้ส่งสารไปยังกลุ่มเป้าหมายได้ถูกต้องการที่จะทำให้ลูกค้าสนใจนั้นควรทำสารที่สื่อออกมา ใช้อย่างที่เข้าใจง่าย สร้างกลุ่มการบริการที่ชัดเจนยกหมวดหมู่การบริการที่ใช้ภาษาทางของสากลเป็นสื่อกลางเพื่ออำนวยความสะดวกการบริการสร้างรูปแบบแพลตฟอร์มที่มาตฐานและมีรูปแบบบริการที่หลากหลายสร้างความสนใจที่แปลกใหม่มีความน่าสนใจที่ได้รับจะเป็นการกระตุ้นการซื้อบริการหรือสินค้าต่อไป

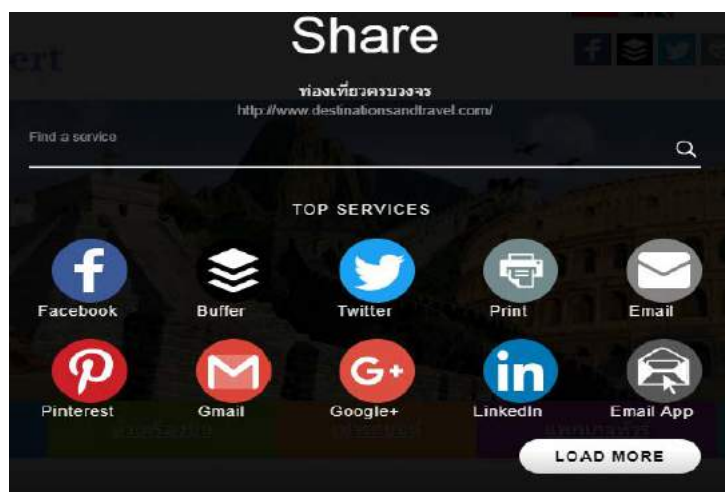
กลุ่มเป้าหมาย เนื่องจากกลุ่มบุคคลมีความหลากหลายทางสถานะ บางคนชอบสิ่งนี้ บางคนไม่ชอบสิ่งนี้ บางคนไม่ชอบทั้งสองสิ่ง ทางแพลตฟอร์มออนไลน์ต้องปรับเปลี่ยนวิธีการต่าง ๆ ที่ทำให้กลุ่มเป้าหมายชอบในสิ่งฟอร์มออนไลน์เรานำเสนอ

2.2.4 การเลือกช่องทางสำหรับใช้ในนำเสนอหรือเผยแพร่แพลตฟอร์มออนไลน์

ผ่านสื่อออนไลน์หลากหลายช่องทางทั้งในประเทศและต่างประเทศ เพื่อนำเสนอรูปแบบการให้บริการการนำเสนอช่องทางของแพลตฟอร์มออนไลน์ รูปแบบการนำเสนอ ช่องทางสำหรับบุคคล โดยการใช้บุคคล เช่น การเลือกใช้เจ้าหน้าที่ขององค์กร หรือผู้ที่มีความสนใจในการทำธุรกิจร่วมกันกับเราเพื่อนำแพลตฟอร์มออนไลน์ไปโปรโมทหรือกระจายการตลาดสู่อีกที่หนึ่ง การเลือกใช้ผู้ที่ให้ความสนใจที่เกี่ยวข้องทางด้านนั้น ๆ รวมถึงการเลือกใช้สื่อโซเชียลมีเดียในการกระจายแพลตฟอร์มออนไลน์ในยุคที่ทุกคนใช้เทคโนโลยีเป็นส่วนใหญ่การใช้สื่อโซเชียลถือเป็นอีกช่องทางหนึ่งในกระจายข่าวสารหรือทำธุรกิจออนไลน์ได้อีกเช่นกันแหล่งที่นำเสนอหรือเผยแพร่แพลตฟอร์มออนไลน์

ช่องทาง Offline ผ่านสมาคมฯ – บริษัทในด้านการท่องเที่ยวต่างๆ เพื่อนำเสนอรูปแบบการให้บริการ
ช่องทาง Online ผ่านสื่อออนไลน์หลากหลายช่องทางทั้งในประเทศและต่างประเทศ เพื่อนำเสนอรูปแบบการให้บริการ

การสื่อสารประเภทปากต่อปาก หมายถึงการที่เราสามารถนำเสนอได้โดยตรงอาศัยปากบอกลูกค้าที่เคยมาใช้บริการของเรา เกี่ยวเนื่องกับเว็บไซต์สินค้าโดยการสื่อสารระหว่างบุคคลที่หนึ่งไปยังบุคคลสื่อสารที่สอง ด้านการสื่อสารเป็นการสื่อสารเฉพาะเจาะจงในเรื่องของผลิตภัณฑ์บริการ หรือองค์กรหนึ่ง องค์กรใดเท่านั้นเพราะฉะนั้นการสื่อสารประเภทนี้จะเข้าถึงคนกลุ่มหนึ่งได้ง่าย เนื่องจากการคุยแบบปากต่อปากนั้น ต้องมีความสนิทสนมกัน แนะนำ บอกต่อ ในสิ่งที่ตนเองพบเจอมาบอกต่อให้เพื่อน ญาติ และคนรู้จักได้รับรู้ถึงแง่ดีของการบริการ คุณภาพของผลิตภัณฑ์ แต่ถ้าเกิดผลลัพธ์ในแง่ไม่ดี การสื่อสารชนิดนี้จะค่อนข้างไปเร็ว ซึ่งจะเป็นภัยร้ายต่อบริษัทเช่นกัน



รูปภาพที่ 2.25 ช่องทางการแชร์เว็บไซต์แพลตฟอร์ม destinationsandtravel

ที่มา: <http://www.destinationsandtravel.com>

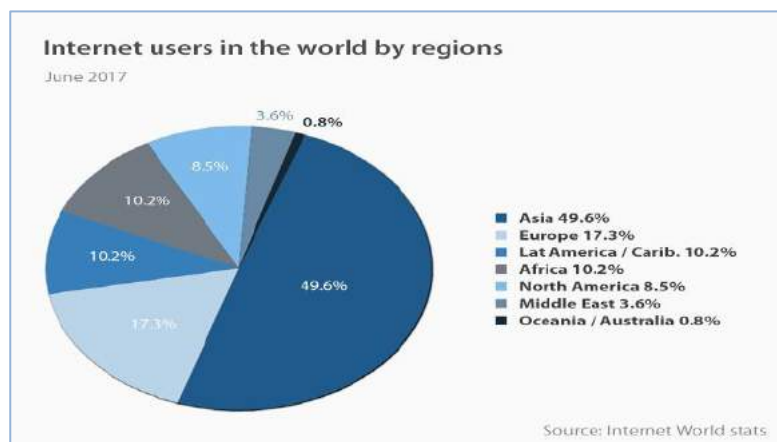
จากภาพช่องทางการเผยแพร่หรือแชร์แพลตฟอร์มออนไลน์มีให้เลือกมากมาย แอปพลิเคชันอีกทั้งเป็นสื่อด้านหนึ่งที่ทำหน้าที่กระจายข่าวสารได้ดีในยุคปัจจุบัน

2.2.5 การโฆษณาและรูปแบบการนำเสนอสื่อแพลตฟอร์มออนไลน์

ความสำคัญที่เพิ่มขึ้นของโซเชียลมีเดีย ในฐานะของการเป็นแพลตฟอร์มสำหรับธุรกิจ ที่ตอนนี้มีผู้ดำเนินธุรกิจใช้โซเชียลมีเดียแพลตฟอร์มสูงถึง 89% และใช้เป็นประจำวัน ถึง 71% ทำให้บทบาทของโซเชียลมีเดียในวันนี้ มีมากกว่าแค่การแชร์รูปอาหารและเซลฟี่ ดังนั้น บริษัท สวัสดิ์ ทราเวล กรุ๊ป แอนด์ ทรานสปอร์ต จึงได้ใช้ช่องทางสื่อออนไลน์ ต่างๆ เพื่อทำโฆษณา ให้ทุกคนที่มาเป็น พาร์ทเนอร์กับเรา สามารถขยายธุรกิจออกไปได้ไกล และมีฐานลูกค้าที่กว้างขึ้น และเราเองก็จะมีพันธมิตรอื่นๆ เข้ามาร่วมในแพลตฟอร์มของเรา เพื่อตอบสนองความต้องการของ ลูกค้าให้ครอบคลุมการบริการในทุกๆรูปแบบ

(<http://dspace.bu.ac.th/bitstream>)

สถิติการใช้อินเทอร์เน็ตของกลุ่มทวีปต่างๆ



รูปภาพที่ 2.26 สถิติการใช้อินเทอร์เน็ตในโลก

ที่มา: <https://th.vpnmentor.com>

จากรูปภาพที่ 4.0 แสดงให้เห็นว่าในเดือนธันวาคม 2017 มีกลุ่มผู้ใช้งานอินเทอร์เน็ต 4,156,932,140 รายทั่วโลกโดยผู้ใช้งานอินเทอร์เน็ตเกือบครึ่งหนึ่งอยู่ในทวีปเอเชียมากที่สุดถึง 49.6% ในขณะที่กลุ่มประชากรในแถบทวีปยุโรปมีสถิติที่รองลงมาคือ 17.3% กลุ่มกลุ่มประชากรละตินอเมริกา/แคริบเบียน 10.2% กลุ่มประชากรทวีปแอฟริกา 10.2% ทวีปอเมริกาเหนือ 8.5% แถบตะวันออกกลาง 3.6% และกลุ่มประชากรแอฟริกาใต้และออสเตรเลีย มีสถิติการใช้อินเทอร์เน็ตน้อยที่สุด 0.8%

2.2.6 การตลาดของแพลตฟอร์มออนไลน์

โดยมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อให้สามารถแข่งขันกับคู่แข่งได้ และเพื่อให้สามารถเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคได้มากที่สุด ซึ่งการวางแผนกลยุทธ์การตลาดออนไลน์ของแพลตฟอร์มออนไลน์ในปัจจุบันมีแนวทางและวิธีการในการเลือกใช้โดยเน้นไปที่สื่อใหม่หรือสื่อประเภทออนไลน์เป็นหลักการกำหนดกลุ่มเป้าหมายหลัก ([http:// ejournal/wp-content/uploads](http://ejournal/wp-content/uploads))

1.การกำหนดกลุ่มเป้าหมายกลุ่มลูกค้าทั่วไป ครอบคลุม ทุกเพศ ทุกวัย ทุกประเทศ กลุ่มเป้าหมายรองก็คือ กลุ่มวัยรุ่นไปจนถึงผู้สูงอายุ ซึ่งอายุตั้งแต่ 18 ปีขึ้นไป

2.การกำหนดวัตถุประสงค์ในการเผยแพร่แพลตฟอร์มออนไลน์ เพื่อขยายช่องทางในเข้าถึงลูกค้าและทางการขายให้กับธุรกิจโดยเฉพาะการนำเสนอข่าวสารด้านโปรโมชันต่างๆ และเพื่อเป็นช่องทางที่สามารถใช้ในการติดต่อสื่อสารกับลูกค้าและกลุ่มเป้าหมายได้อย่างรวดเร็ว

3.เนื้อหาบนเว็บไซต์แพลตฟอร์มออนไลน์ทางข้อมูลและปรับเปลี่ยนให้ทันสมัยโดยเนื้อหาของการบริการนั้นจะต้องสร้างแรงจูงใจในการซื้อ ทำให้เกิดความสนใจกระตุ้นความปรารถนาและทำให้เกิดการซื้อในที่สุด

4.การเลือกช่องทางการบริการของเว็บไซต์แพลตฟอร์มออนไลน์จะใช้การสื่อสารทั้งสอง ประเภท ทั้งช่องทางที่ใช้ผ่านช่องทางของจดหมายอิเล็กทรอนิกส์หรืออีเมล Facebook รวมถึงแอปพลิเคชัน Line ซึ่งมีข้อดีคือสามารถสื่อสารกับลูกค้าได้โดยตรง และไม่เสียค่าใช้จ่าย กลุ่มเป้าหมายที่มีความสนใจตรงกับสินค้าและบริการนั้น ๆ จึงทำให้การสื่อสารการตลาดเกิดประโยชน์และมีประสิทธิภาพสูงสุด

5.การประเมินผล เว็บไซต์แพลตฟอร์มออนไลน์ www.destinationsandtravel.com มีการประเมินจำนวนผู้เข้าชมเว็บไซต์แพลตฟอร์มออนไลน์สามารถเช็คจำนวนผู้เข้าชมได้โดยใช้เทคโนโลยีที่เกิดขึ้นในปัจจุบัน ปัจจุบันเริ่มมีการประเมินผลจากความถี่และจำนวนผู้เข้าชมเว็บไซต์ ซึ่งในปัจจุบันมีจำนวนเพิ่มมากขึ้นเรื่อย ๆ โดยมีคนให้ความสนใจเข้าชม

2.3 แนวคิดเกี่ยวกับแพลตฟอร์มออนไลน์

ในส่วนบริษัท สวัสดิ์ ทราเวล กรุ๊ป แอนด์ ทรานสปอร์ต นายชุมพล สิงห์เมืองพล ได้กล่าวเชิงเปรียบเทียบไว้ว่า การที่ได้มองเห็นชานชาลาไฟฟ้าผู้คนก็จะคิดถึงหัวลำโพง มีคนเข้ามาใช้บริการจะไปนั่งมานี้ทั่วทิศลองคิดภาพตามเมื่อบริการมีผู้ใช้ประจำก็เหมือน รถไฟ ที่มีคนมารอขึ้นทุกวันเมื่อแบรนด์ขยายและพัฒนาบริการออกไป ก็เหมือนชานชาลาที่มีรถไฟไปหลายสถานที่มากขึ้นผู้ใช้ก็อยู่กับชานชาลานั้นนานขึ้นเช่นกัน

2.3.1 ความพึงพอใจและความเชื่อมั่นต่อเว็บไซต์แพลตฟอร์มออนไลน์

ในการทำธุรกิจออนไลน์จำเป็นต้องสร้างความพึงพอใจให้แก่ผู้ซื้อบริการหรือผู้บริโภคเพื่อรักษาลูกค้าไว้ปัจจัยที่สร้างความพึงพอใจ คือ

1. เนื้อหา คือข้อมูลที่เว็บไซต์แพลตฟอร์มนั้นจัดทำขึ้นเพื่อเผยแพร่ข้อมูลออกไป
2. เว็บไซต์ เครื่องมือเบื้องต้นสำหรับผู้ประกอบการที่ต้องการทำ Online Marketing platform เพราะการมีเว็บไซต์ก็เปรียบเหมือนมีหน้าร้านค้าที่จะได้แนะนำเสนอบริการและสินค้าเพื่อทำการขายผ่านหน้าเว็บไซต์ได้เป็นจุดศูนย์กลางของบริการหรือสื่ออื่น ๆ ที่เชื่อมโยงกันอยู่ภายใน

3. ความถูกต้องของข้อมูลของเว็บไซต์แพลตฟอร์มออนไลน์มีข้อมูลที่ถูกต้องเชื่อถือได้ และมีการบริการต่างๆที่รับรองความน่าเชื่อถือของการบริการ

4. การจัดรูปแบบและตกแต่งเว็บไซต์ (Desing and format Website) คือการปรับแต่งและจัดรูปแบบเว็บไซต์ให้เป็นการรวบรวมข้อมูลไปยังถึงการปรับปรุงเนื้อหาและการเพิ่มลิงค์ที่มีคุณภาพและเชื่อมโยงกันมาถึงเว็บไซต์ เพื่อให้เว็บไซต์เป็นที่รู้จัก เป็นต้น ซึ่งเป็นเครื่องมือที่โฆษณาที่ทรงประสิทธิภาพ เพราะสามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย ช่วยให้บริการและสินค้าต่าง ๆ สามารถใช้งานง่ายไม่ซับซ้อนเกินไปได้สะดวกรวดเร็วและง่ายยิ่งขึ้น

การทำเว็บไซต์แพลตฟอร์มออนไลน์จำเป็นต้องให้ลูกค้าเชื่อมั่นในการทำธุรกรรมการเงินผ่านเว็บไซต์หากข้อมูลในเว็บไซต์แพลตฟอร์มออนไลน์น่าเชื่อถือถูกต้องก็จะทำให้ลูกค้าเข้ามาใช้บริการมากขึ้น ความพึงพอใจของลูกค้าที่ใช้บริการเว็บไซต์แพลตฟอร์มออนไลน์ส่งผลต่อการซื้อในครั้งแรกและกลับมาซื้อสินค้าการบริการซ้ำอีก

(<http://ejournal/wp-content/uploads>)

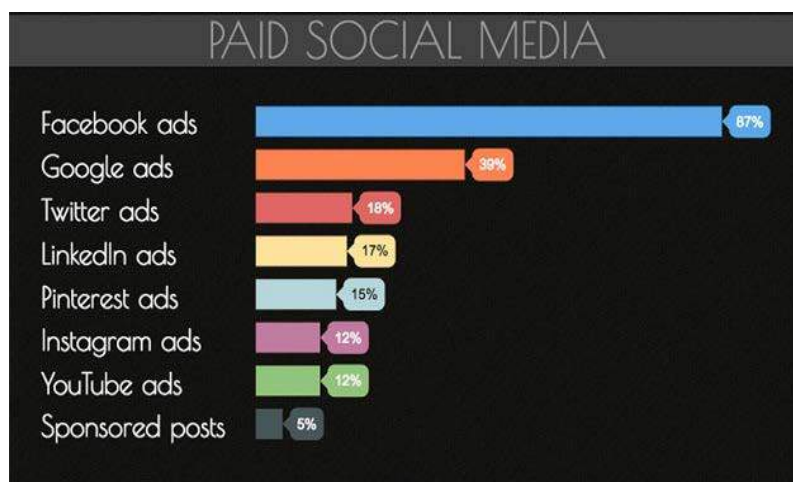
2.3.2 การทำการตลาดแพลตฟอร์มออนไลน์โดยสร้างคอนเทนต์ Content Platform Marketin

การทำการตลาดแพลตฟอร์มออนไลน์โดยสร้างคอนเทนต์ ในรูปแบบต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นคลิปวิดีโอ รูปภาพ เนื้อหา เพื่อสร้างปฏิสัมพันธ์กับกลุ่มเป้าหมาย และกระตุ้นให้เกิดการซื้อขายและการบอกต่อของลูกค้า เมื่อคอนเทนต์มีประโยชน์กับผู้บริโภคไม่ว่าทางใดก็ทางหนึ่ง เช่น ให้ความน่าสนใจ เนื้อหาของรูปภาพคลิปวิดีโอมีรูปแบบที่แปลกใหม่น่าสนใจ

วัตถุประสงค์ของการทำ คอนเทนต์แพลตฟอร์มออนไลน์ Content Platform Marketing หนีไม่พ้นการทำให้เกิดการจำสินค้าหรือรูปแบบการบริการต่างๆ ให้เป็นที่จดจำเพื่อลูกค้าจะได้กลับมาซื้อหรือใช้บริการของเราอีกในครั้งต่อไป

(<http://ejournal/wp-content/uploads>)

สถิติที่น่าสนใจเกี่ยวกับการใช้ Social Media ทำตลาดออนไลน์ปี 2016



รูปภาพที่ 2.27 สถิติแพลตฟอร์มที่คนทั่วโลกใช้มากที่สุดปี 2016

ที่มา: www.marketingoops.com/reports/infographic-reports/social-media-marketing

จากรูปภาพที่ 2.21 แสดงให้เห็นว่าแพลตฟอร์มที่ได้รับความนิยมมากที่สุดคือ Facebook 87% ตามมาด้วย Google 39% Twitter 18% LinkedIn 17% Pinterest 15% Instagram 12% YouTube 12% และ Sponsored posts 5% โดยเฉลี่ยแล้วผู้ใช้ Social Media จะมีแอคเคาท์ประมาณ 5 แพลตฟอร์ม แต่ Active เพียง 3 แพลตฟอร์มเท่านั้น ในกลุ่มที่มีอายุระหว่าง 16-24 ปี จะมีแอคเคาท์ Social Media ประมาณ 6-7 แพลตฟอร์ม และมีการใช้งานจริง 4 แพลตฟอร์ม นอกจากนี้ Facebook ยังถูกใช้โดยนักการตลาดแบบ B2C มากถึง 96% และ B2B 88% ระยะเวลาที่นักการตลาดใช้ Social Media ทำตลาด ส่วนใหญ่จะใช้ 1-5 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ แพลตฟอร์มที่ได้รับความนิยมในการซื้อโฆษณา คือ Facebook Ads (87%) ตามมาด้วย Google Ads และ Twitter Ads ประโยชน์ที่ได้รับจากการใช้ Social Media ทำตลาด อาทิ เพิ่มผลกำไร เพิ่มทราฟฟิกเข้าเว็บ ขยายฐานลูกค้าใหม่ รักษาฐานลูกค้าเก่า ได้รับรู้ Insight ของผู้บริโภค เป็นต้น

2.3.3 รูปแบบเว็บไซต์แพลตฟอร์มออนไลน์ที่สามารถสร้างความได้เปรียบในเชิงการแข่งขัน

1. สินค้าและบริการของแพลตฟอร์มออนไลน์ ให้ความสำคัญกับสินค้าและบริการทุกประเภท มีการบริการให้เลือกมากมายหลากหลาย

2. ราคา เป็นปัจจัยสำคัญในการสร้างคุณค่าให้สามารถแข่งขันกับคู่แข่งได้ ซึ่งเรื่องราคาของเป็นที่ทราบกันดีอยู่แล้วว่า www.destinationsandtravel.com จะการบริการที่มีราคาที่ต่ำกว่าราคาประหยัด พร้อมส่วนลด และข้อเสนอพิเศษเพื่อลูกค้าตลอดทั้งปี

3. บริการ ถือเป็นองค์ประกอบหนึ่งที่สำคัญของคุณค่า นั้นมีการบริการระบบมีความน่าเชื่อถือ ปลอดภัย และเป็นส่วนตัวสูงการบริการ www.destinationsandtravel.com เป็นเว็บไซต์แพลตฟอร์มที่เราเป็นพันธมิตรกับบริษัทที่ให้บริการท่องเที่ยวชั้นนำต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นการท่องเที่ยวในประเทศหรือต่างประเทศ ซึ่งเรามั่นใจว่าเราจะช่วยทำให้การเดินทางของคุณเป็นการพักผ่อนที่พิเศษสุด เพียงแค่คุณใช้บริการกับเรา

4. มีความแข็งแกร่งของการบริการของชั้นนำต่าง ๆ เข้ามาร่วมด้วย ส่งผลให้ผู้บริโภคมีความมั่นใจเพิ่มมากขึ้นในการสั่งซื้อสินค้าและการบริการต่าง ๆ บนแพลตฟอร์มออนไลน์กับ www.destinationsandtravel.com ความรวดเร็ว โดยการันตีการบริการออนไลน์คุณสามารถใช้บริการผ่านออนไลน์ได้ตลอด 24 ชั่วโมง ความสะดวก เว็บไซต์แพลตฟอร์มออนไลน์ มีความสะดวกสบายเป็นอย่างมาก หน้าเว็บไซต์แพลตฟอร์มออนไลน์มีการวางไว้เป็นหมวดหมู่ เข้าใจง่าย เลือกสินค้าได้ง่าย เป็นระบบและมีตัวช่วยในการเลือกซื้อสินค้าและการบริการให้หาได้อย่างง่ายดายมากยิ่งขึ้นความสบายใจความปลอดภัยและความวางใจต่อเว็บไซต์แพลตฟอร์มออนไลน์ถือเป็นปัจจัยที่ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและความน่าเชื่อถือ (<http://ejournal/wpcontent/uploads>)

2.4 destinationsandtravel Platforms Online

จากวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องจากการใช้และตัวอย่างการใช้ Platforms Online ในข้างต้นจะเห็นได้ว่าในปัจจุบันประชากรโลกไม่ว่าจะอยู่ในแถบทวีปใดประเทศไหนก็ต่างมีความสนใจและนิยมใช้ Platforms Online เป็นอย่างมากสัณฐานอินเทอร์เน็ตจึงมีความสำคัญเป็นอย่างมากในยุคนี้เป็นสิ่งที่ขาดไม่ได้ การทำธุรกิจในยุคที่ต้องใช้สื่อเป็นตัวนำเพื่อการเข้ามาช่วยอำนวยความสะดวกสบายในการประกอบกิจกรรมต่างๆบ้างก็ใช้เพื่อการติดต่อสื่อสารและส่วนมากโดยเสนอให้ทำการโปรโมทเว็บไซต์แพลตฟอร์มออนไลน์ www.destinationsandtravel.com ที่เป็นของบริษัทเสนอให้ทำการศึกษากลยุทธ์ทางการตลาดเพื่อเผยแพร่เว็บไซต์แพลตฟอร์มออนไลน์โดยใช้ช่องทางการโปรโมทเผยแพร่บริการผ่านทางสื่อ Social Media คณะผู้จัดทำได้สังเกตเห็นช่องทางการจัดการเผยแพร่เหล่านี้เป็นประโยชน์อย่างมากในการกระจายเว็บไซต์แพลตฟอร์มออนไลน์ โดยนำเว็บไซต์แพลตฟอร์มออนไลน์ www.destinationsandtravel.com ของบริษัท สวิสดีไทยแลนด์ ทราเวล ในข้างต้น ภายในแพลตฟอร์มจะมีข้อมูลรายละเอียดทุกอย่างที่ลูกค้าต้องรู้เกี่ยวกับการใช้บริการและบริการที่ลูกค้าจะเลือกซื้อ บริการจองที่พักโรงแรม โปรแกรมแพ็คเกจทัวร์ทั่วโลก รายละเอียด

ทุกอย่างที่ลูกค้าควรรู้ก่อนตัดสินใจซื้อสินค้าและบริการด้านการท่องเที่ยวจะอยู่รวมในแพลตฟอร์มออนไลน์นี้ทั้งหมด ช่วยอำนวยความสะดวกสบายให้แก่ผู้เข้ามาใช้แพลตฟอร์มออนไลน์นี้ก็ยังช่วยลดปัญหาในการให้บริการแก่บริษัทด้วย

2.5 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

John Lee Dumas (2555) นักการตลาดผู้มีชื่อเสียงในยุค Digital Marketing ได้ระบุว่า ก่อนที่คุณจะนำเสนอสินค้า สิ่งที่คุณจะต้องสร้างเป็นอันดับแรกก็คือตัวละครในอุดมคติซึ่งเป็นผู้ลูกค้าในอุดมคติของคุณ ว่าเขามีจุดประสงค์ในการซื้อสินค้าเพื่ออะไร มีครอบครัวหรือไม่ มีลูกกี่คน จนกระทั่งเขาชอบทำอะไรในวันหยุดสุดสัปดาห์ เพราะยังลงข้อมูลลึกเข้าไปมากเท่าไร ภาพลูกค้าของคุณก็จะเด่นชัดมากยิ่งขึ้นเท่านั้น และนั่นจะทำให้คุณสามารถค้นหาลูกค้าในสื่อสังคมออนไลน์ที่มีลักษณะคล้ายกันได้ง่ายขึ้นเท่านั้น

คุณสุทธิชัย ทักษนันต์ (2560) Reuters Institute for the Study of Journalism (RISJ) ซึ่งเป็นสำนักวิจัยของ University of Oxford ในสหราชอาณาจักร ได้ทำการวิจัยเรื่อง “วารสารศาสตร์ สื่อ และแนวโน้มเทคโนโลยี และการคาดการณ์ สำหรับปี 2018” เป็นข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ผู้นำในแวดวงดิจิทัลจาก 29 ประเทศ รวม 194 คน เหล่าบรรดาบริษัทสื่อจะเริ่มจริงจัง เพื่อเปลี่ยนลูกค้าที่ไม่เคยรู้ว่าเป็นใคร ให้กลายเป็นบุคคลที่รู้จักตัวตนชัดเจน ทั้งนี้เพื่อความสามารถในการพัฒนาความสัมพันธ์และการสร้างความภักดีให้มากยิ่งขึ้น เป็นการเตรียมพร้อมสำหรับยุคของการบริการส่วนบุคคลที่มากขึ้นเกือบครึ่งหนึ่งของพับลิชเซอร์ หรือเท่ากับ 44% บอกว่ากำลังกังวลเกี่ยวกับอำนาจและอิทธิพลที่เกิดจากแพลตฟอร์มต่าง ๆ

ณัฐนิ คงหัวรอบ(2559)การสื่อสารการตลาดดิจิทัลที่มีผลต่อพฤติกรรมในการซื้อสินค้าออนไลน์บนเว็บไซต์ Lasada ในกรุงเทพมหานคร ผลการศึกษาพบว่า เพศหญิงอายุ 20-30 ปี อาชีพพนักงานบริษัทรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 20,001-30,000 บาทมีความถี่ในการซื้อสินค้าเป็นส่วนใหญ่ โดย 1-2 ครั้ง หรือ 3 ครั้งต่อเดือน เหตุผลที่ตัดสินใจซื้อสินค้า สินค้าหลากหลาย สะดวกต่อการซื้อสินค้า ทราบข่าวสินค้าจากอินเทอร์เน็ตสื่อโซเชียล พฤติกรรมการซื้อสินค้าออนไลน์เว็บไซต์ Lazada มีความสัมพันธ์กัน ได้แก่ ความถี่ในการซื้อสินค้า ค่าใช้จ่ายในการซื้อสินค้า และการกลับมาซื้อซ้ำโดยใช้วิธีการทดสอบสัมผัสประสิทธิภาพแบบสปีร์แมนมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

นายอริยะ พนมยงค์(2561) กรรมการผู้จัดการ บริษัทไลน์ (ประเทศไทย) กล่าวว่า ผู้ประกอบการยุคดิจิทัลแบ่งได้เป็น 3 กลุ่ม คือ 1.กลุ่มสตาร์ทอัพคนรุ่นใหม่ที่มีไอเดียมีความคิดสร้างสรรค์ แต่ไม่มีทุน 2.กลุ่มธุรกิจเดิม (traditional) มีเงินทุนแต่ไม่มีไอเดีย และ 3.กลุ่มเทคโนโลยีแพลตฟอร์ม เป็นกลุ่มที่น่ากลัวสุด มีทั้งไอเดีย เงิน มีฐานลูกค้า มีตลาด และพร้อมนำเทคโนโลยีมา

ใช้ประโยชน์กลุ่มสามพร้อมทั้งเงินและไอเดีย มีมากในจีนจากเดิมแพลตฟอร์มขนาดใหญ่มาจากฝั่งตะวันตก ตลาดจีนจึงน่าสนใจ พัฒนารูทธุรกิจดิจิทัลให้เติบโตได้รวดเร็ว ใช้เวลาไม่กี่ปีเข้าสู่สังคมไร้เงินสดทั้งแพลตฟอร์มส่วนใหญ่ยังแตกไลน์ธุรกิจได้อีกมาก เช่น อีคอมเมิร์ซขยับมาทำเรื่องการเงิน ดังนั้นโลกปัจจุบันอยู่ในยุคของ “แพลตฟอร์ม” ไม่ใช่แค่ “เทกแพลตฟอร์ม” แต่กำลังเข้าไปอยู่ในอุตสาหกรรมต่าง ๆ ขณะที่ในประเทศไทยมีผู้ใช้อินเทอร์เน็ต 45 ล้านคน ใช้เวลากับอินเทอร์เน็ตสูงถึง 234 นาที/วัน แต่ 76% ของการใช้งานอยู่ใน 3 แพลตฟอร์ม คือเฟซบุ๊ก ยูทูบและไลน์ ไม่ได้ใช้ประโยชน์จากอินเทอร์เน็ตในการสร้างธุรกิจนี้สิ่งที่ต้องปรับ เพราะอินเทอร์เน็ตไม่ได้มีแค่เรื่องบันเทิง แต่มีพลังกว่านั้น

ชัยสิทธิ์ เจริญวงศ์วิวัฒน์(2560)ผลการวิจัยพบว่า บริษัท สยามแม็คโคร จำกัด (มหาชน) ได้ใช้พลังของการเป็นผู้นำตลาดด้านค้าส่งบุกเข้าสู่ธุรกิจที่มุ่งเน้นทำการสื่อสารการตลาดผ่านทางสื่อดิจิทัลอย่างเข้มข้นด้วยการดำเนินงานด้านกลยุทธ์การสื่อสารการตลาดดิจิทัลอยู่ 2 ส่วนหลัก ๆ คือ การสื่อสารการตลาดด้วยระบบการขายออนไลน์ผ่านทาง E-commerce และการสื่อสารการตลาดด้วยระบบโมบายแอปพลิเคชัน ภายใต้แนวคิด User-centered Design ด้วยวิธีการทำให้ติดอันดับการค้นหาในตำแหน่งที่ดีที่สุด (SEO) การทำการตลาดผ่านเครื่องมือค้นหาบนอินเทอร์เน็ต (SEM) การผสานธุรกิจจากออนไลน์ไปออฟไลน์ O2O (Online to Offline) การวิเคราะห์ข้อมูลขนาดใหญ่เพื่อค้นหารูปแบบความสัมพันธ์ของข้อมูล(Big Data Analytics) และการสร้างแพลตฟอร์มสำหรับธุรกิจดิจิทัล (Business to Business Platform - B2B)

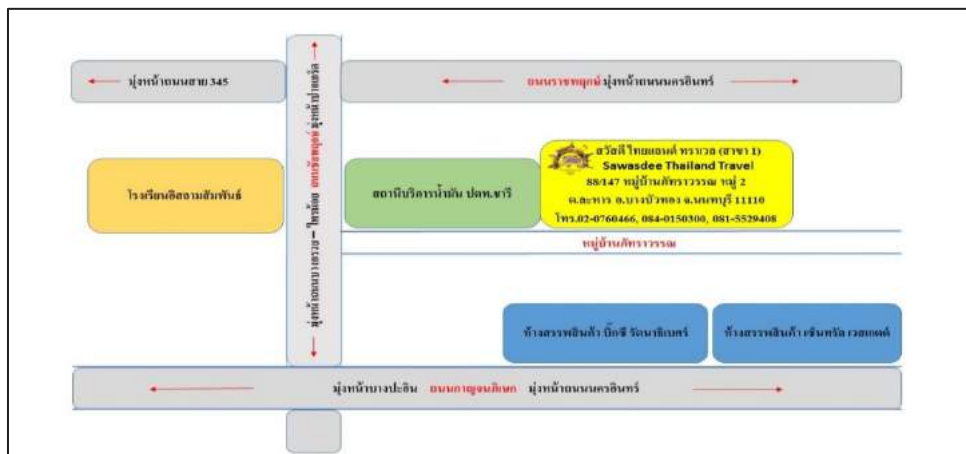
วศิน อู่เต็กเค่ง(2558)การศึกษากลยุทธ์การสื่อสารทางการตลาดออนไลน์ของธุรกิจภาพยนตร์ออนไลน์รูปแบบสตรีมมิ่งในประเทศไทยงานวิจัยจะแสดงให้เห็นถึงการเปลี่ยนแปลงของการทำการตลาดยุคใหม่ ที่เน้นใช้ทฤษฎีแนวคิดจากออนไลน์รวมถึงข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการกับตลาดมาประกอบกับเหตุผลเชิงพฤติกรรมการตอบรับของผู้บริโภคเพื่อให้เห็นถึงโอกาสของการเติบโตทางด้านอุตสาหกรรม วิเคราะห์การเปลี่ยนแปลงปรับโครงสร้างของผู้ให้บริการด้านภาพยนตร์รวมถึงแนวทางการเติบโตของธุรกิจ และการการตลาดปรับเปลี่ยนตาม Consumer Behavior ที่ส่งผลสัมพันธ์ซึ่งกันและกัน งานวิจัยจะช่วยให้ผู้ที่ศึกษาได้เห็นภาพรวมและองค์ประกอบที่เกี่ยวข้องระหว่างธุรกิจภาพยนตร์และการเปลี่ยนการใช้กลยุทธ์ทางการตลาดที่มุ่งเน้นออนไลน์หลัก

บทที่ 3

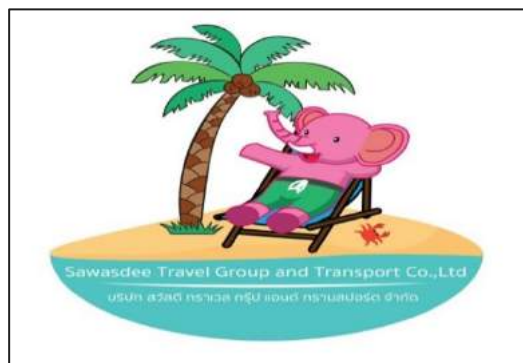
รายละเอียดการปฏิบัติงาน

3.1 ชื่อและที่ตั้งของสถานประกอบการ

ชื่อสถานประกอบการ บริษัท สวัสดิ์ไทยแลนด์ ทราเวล
สำนักงานสาขา 88/147 หมู่บ้านภัทราวรรณ หมู่ 2 ต.ละหาร อ.บางบัวทอง
จ.นนทบุรี 11110
โทร 02-0760466, 097-1050466, 097-1617366
E-mail: sawasdeethailandtravel@gmail.com



รูปภาพที่ 3.1 แผนที่ตั้งบริษัท สวัสดิ์ ไทยแลนด์ ทราเวล
ที่มา: บริษัทสวัสดิ์ไทยแลนด์ ทราเวล



รูปภาพที่ 3.2 ตราสัญลักษณ์ โลโก้บริษัท สวัสดิ์ไทยแลนด์ ทราเวล
ที่มา: บริษัทสวัสดิ์ไทยแลนด์ ทราเวล

3.2 ลักษณะการประกอบการ ผลิตภัณฑ์การให้บริการหลักขององค์กร

การให้บริการของบริษัท สวัสดิ์ ไทยแลนด์ ทราเวล เป็นผู้ให้บริการในด้านการท่องเที่ยวทั้งภายในประเทศและต่างประเทศรูปแบบการบริการที่ครบวงจร โดยมุ่งเน้นการบริการลูกค้าเป็นอันดับหนึ่งที่ตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้า เช่น รับผิดชอบเที่ยว อบรม สัมมนา กิจกรรม, walk rally, CSR, Party บริการจองตั๋วเครื่องบิน บริการรับจองที่พัก บริการรถโดยสารต่างๆ

3.3 เอกสารที่เกี่ยวข้องกับบริษัท



รูปภาพที่ 3.3 ใบอนุญาตประกอบธุรกิจนำเที่ยว
ที่มา: บริษัทสวัสดิ์ไทยแลนด์ ทราเวล

3.4 ตำแหน่งงานที่นักศึกษาได้รับมอบหมาย

นักศึกษาฝึกงาน : ติดต่อประสานงาน ,Staff

งานด้านประสานงาน

- ติดต่อประสานงานกับลูกค้า
- ติดต่อประสานงานด้านสถานที่พัก โรงแรม ร้านอาหาร

งานด้านเอกสาร

- ลิสรายชื่อลูกค้า
- ลิสรายชื่อฐานประกอบการโรงงาน
- จัดวางโปรแกรมท่องเที่ยว

งานด้านบริการ

-Staff Tour

-ดูแลลูกค้า

งานด้านข้อมูล

-ติดต่อสอบถามที่พักท่องเที่ยว

-ติดต่อสอบถามข้อมูลกับฝ่ายลูกค้า

-ค้นหาข้อมูลแหล่งท่องเที่ยวในการจัดทำโปรแกรมท่องเที่ยว

-ติดต่อการบริการต่างที่ใช้ในการประกอบท่องเที่ยว

3.5 ชื่อและตำแหน่งของพนักงานที่ปรึกษา

ชื่อ-นามสกุล : นายชุมพล สิงห์เมืองพล - แอ๊ดดี้

ตำแหน่ง : Director of sale & Trip specialistipt



รูปภาพที่ 3.4 พนักงานที่ปรึกษา
ที่มา: บริษัทสวัสดิ์ไทยแลนด์ ทราเวล

3.6 ระยะเวลาในการปฏิบัติงาน

วันที่ 20 สิงหาคม พ.ศ 2561 ถึง วันที่ 7 ธันวาคม พ.ศ 2561

3.7 ขั้นตอนและวิธีการดำเนินงาน

3.7.1 รวบรวมข้อมูลและศึกษาลักษณะของโครงการ

3.7.2 วิเคราะห์ระบบการทำงาน

3.7.3 กำหนดหัวข้อเรื่องโครงการ

3.7.4 ดำเนินการปฏิบัติ

3.7.5 สรุปผล

ตารางที่ 3.1 ตารางแสดงระยะเวลาในการดำเนินงาน

ขั้นตอนและวิธีการดำเนินงาน	วันที่ 20-31 ส.ค 61	ที่ 1-30 ก.ย 61	วันที่ 1-31 ต.ค 61	วันที่ 1-30 พ.ย 61	วันที่ 1-7 ธ.ค 61
รวบรวมข้อมูลและศึกษา ลักษณะของโครงการ	←→				
วิเคราะห์ระบบการทำงาน		←→			
กำหนดหัวข้อเรื่องโครงการ			←→		
ดำเนินการปฏิบัติ				←→	
สรุปผล				←→	

บทที่ 4

ผลการดำเนินงานตามโครงการ

ผลการดำเนินงานหัวข้อกลยุทธ์การทำการตลาดและการขายโดยใช้นวัตกรรมช่องทางผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ ของบริษัท สวัสดิ์ไทยแลนด์ ทราเวลของ บริษัท สวัสดิ์ ไทยแลนด์ ทราเวล โดยวัตถุประสงค์เพื่อเรียนรู้และประชาสัมพันธ์เผยแพร่โปรโมทเว็บไซต์แพลตฟอร์มออนไลน์เพื่อให้เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้นมีรายละเอียดดังนี้

4.1 รูปแบบแพลตฟอร์มออนไลน์และการบริการต่าง ๆ ของ destinationandtravel

4.2 การแชร์แพลตฟอร์มจากหน้าเพจ destinationandtravel โดยตรง

4.3 การแชร์แพลตฟอร์มออนไลน์ destinationandtravel ผ่าน ไปยัง Facebook Line Instagram

4.4 การสร้างเพจใน Facebook และwww. marketplacethailand.com เพื่อทำการโปรโมทแพลตฟอร์มออนไลน์ destinationandtravel เพื่อเป็นการตลาดในการนำเสนอข้อมูลของเว็บไซต์แพลตฟอร์มออนไลน์

4.1 รูปแบบแพลตฟอร์มออนไลน์ destinationandtravel ของบริษัท สวัสดิ์ไทยแลนด์ ทราเวล

เว็บไซต์แพลตฟอร์มออนไลน์ destinationandtravel เป็นแพลตฟอร์มออนไลน์ที่มีการบริการด้านการท่องเที่ยวครบวงจร อาทิเช่น บริการจองโรงแรม จองตั๋วเครื่องบิน เช่ารถยนต์ แพคเกจทัวร์ และขายตั๋วรถทัวร์ทั่วไทย ในราคาสุดประหยัด รวดเร็ว ปลอดภัย ตลอด 24 ชั่วโมง เป็นพันธมิตรกับบริษัทที่ให้บริการท่องเที่ยวชั้นนำต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นการท่องเที่ยวในประเทศหรือต่างประเทศระบบมีความน่าเชื่อถือ ปลอดภัย และเป็นส่วนตัวสูง

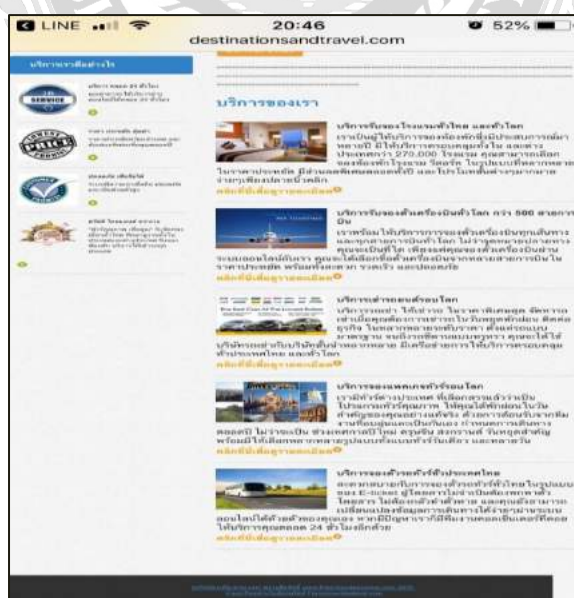


รูปภาพที่ 4.1 หน้าเว็บไซต์แพลตฟอร์มออนไลน์

ที่มา: www.destinationsandtravel.com

เมื่อเข้าสู่หน้าต่างนี้ซึ่งเป็นหน้าต่างหลักแพลตฟอร์มออนไลน์เป็นรูปแบบที่เป็นเว็บไซต์สำเร็จรูปด้านการท่องเที่ยวครบวงจรทุกรูปแบบสินค้าและการบริการสร้างมาเพื่อบริการกลุ่มคนทั้งในประเทศและต่างประเทศ เป็นพันธมิตรกับบริษัทที่ให้บริการท่องเที่ยวชั้นนำต่าง

บริการหมวดหมู่ของแพลตฟอร์มออนไลน์ของแพลตฟอร์ม destinationandtravel



รูปภาพที่ 4.2 หมวดการบริการ

ที่มา: www.destinationsandtravel.com

หน้าจอแสดงตัวเลือกการบริการของแพลตฟอร์มมีให้เลือกใช้งานตามความต้องการ ดังต่อไปนี้ในส่วนบริการจองโรงแรม จองตั๋วเครื่องบิน เช่ารถยนต์ แพคเกจทัวร์ และขายตั๋วรถทัวร์ ทั่วไทย ในราคาสุดประหยัด รวดเร็ว ปลอดภัย ตลอด 24 ชั่วโมงในขั้นตอนการใช้งานเว็บไซต์ แพลตฟอร์มที่งานสะดวกสบายอีกทั้งภาษาที่ใช้งานในแพลตฟอร์มออนไลน์ยังมีให้เลือกใช้มากกว่า หนึ่งภาษาตอบสนองความต้องการของผู้ใช้บริการได้อย่างตามความต้องการ

บริการด้านโรงแรมและที่พักของแพลตฟอร์ม destinationandtravel



รูปภาพที่ 4.3 หน้าเว็บไซต์บริการด้านโรงแรมและที่พักของแพลตฟอร์ม destinationandtravel

ที่มา: www.destinationsandtravel.com

โรงแรมและที่พักในแพลตฟอร์มออนไลน์ destinationandtravel เป็นบริการที่ครอบคลุมทุกพื้นที่ของโรงแรมและที่พักทั่วโลกมีโรงแรมกว่า 265,000 โรงแรมทั่วโลกและมีห้องพักให้เลือกกว่า 37,000 เมือง ในส่วนของผู้เป็นร่วมหุ้นส่วนในแพลตฟอร์มออนไลน์ของบริษัทสวัสดิไทยแลนด์ ทราเวล เป็นเครือข่ายของธุรกิจแฟรนไชส์ของ Booking มีลูกค้ากว่า 7,000,000 คนทั่วโลก มีรีวิวกว่า 4 ล้านบทให้อ่านก่อนตัดสินใจ

บริการจองตั๋วเครื่องบินของแพลตฟอร์ม destinationandtravel



รูปภาพที่ 4.4 หน้าเว็บไซต์ บริการจองตั๋วเครื่องบินของแพลตฟอร์ม destinationandtravel

ที่มา: www.destinationsandtravel.com

เป็นบริการจองตั๋วเครื่องบินออนไลน์ของแพลตฟอร์ม destinationandtravel ที่รวบรวมการจองตั๋วเครื่องของทุกสายการบินไว้ในที่เดียวของแพลตฟอร์มออนไลน์มีรูปแบบการให้บริการที่สะดวกรวดเร็วให้คุณไม่พลาดการเดินทาง สุดประหยัด กับ ตั๋วเครื่องบิน โปรโมชั่น หลากหลายสายการบิน รู้ก่อนใครพร้อม จองออนไลน์ได้ 24 ชั่วโมง ง่าย ๆ จะโปรโมชั่นไหน สายการบินไหน ก็อัปเดตได้ทุกวันตัว ในประเทศ ต่างประเทศ ราคาพิเศษ สำหรับ เดินทาง ท่องเที่ยว ประชุม สัมมนา ทำธุรกิจ ครอบคลุมหลากหลายสายการบิน และ สนามบินทั่วโลก ประหยัดทุกวัน แบบวันสต็อป เซอร์วิส มาทีเดียว ซื้อได้ทุกสายการบิน

บริการเช่ารถยนต์รอบโลกของแพลตฟอร์ม destinationandtravel



รูปภาพที่ 4.5 หน้าเว็บไซต์ บริการเช่ารถยนต์รอบโลกของแพลตฟอร์ม destinationandtravel
ที่มา: www.destinationsandtravel.com

เป็นบริการเช่ารถยนต์ทั่วโลกไม่ว่าคุณจะอยู่ประเทศไหนสามารถใช้บริการของเราได้เป็นบริการที่ตอบโจทย์ของนักท่องเที่ยวในการเดินทางให้สะดวกสบาย รับประกันคุณภาพที่ใช้บริการมั่นใจได้ว่าได้รับเช่ารถยนต์จากบริษัทชั้นนำ การันตีด้วยจำนวนลูกค้าที่ใช้บริการมากกว่า 1 ล้านคนที่ใช้บริการและมีความพึงพอใจต่อบริการเช่ารถยนต์ออนไลน์ของแพลตฟอร์ม destinationandtravel

บริการจองแพคเกจทัวร์รอบโลกของแพลตฟอร์ม destinationandtravel



รูปภาพที่ 4.6 หน้าเว็บไซต์ บริการจองแพคเกจทัวร์รอบโลกของแพลตฟอร์ม destinationandtravel
ที่มา: www.destinationsandtravel.com

เป็นบริการจองแพคเกจทัวร์ที่รวมแหล่งท่องเที่ยวไว้ทั่วโลกให้บริการจองแพคเกจทัวร์ และการท่องเที่ยวรอบโลกผ่านระบบออนไลน์มีเส้นทางท่องเที่ยวที่น่าสนใจกว่า 500 เส้นทางรอบโลกให้ลูกค้าใช้บริการได้อย่างง่ายดายในแพลตฟอร์มเดียวของ destinationandtravel

บริการจองตั๋วรถทัวร์ทั่วประเทศไทยของแพลตฟอร์ม destinationandtravel



รูปภาพที่ 4.7 หน้าเว็บไซต์ บริการจองตั๋วรถทัวร์ทั่วประเทศไทยของแพลตฟอร์ม

destinationandtravel

ที่มา: www.destinationsandtravel.com

เป็นบริการจองตั๋วรถทัวร์ของประเทศไทยในระบบออนไลน์ให้บริการแบบ e-Ticket สมบูรณ์แบบ ทันทีที่ผู้โดยสารทำการจองตั๋ว ข้อมูลจะถูกเก็บไว้ในระบบ คอมพิวเตอร์ของผู้ให้บริการเดินรถ ซึ่งผู้โดยสารไม่จำเป็นต้องพกพาตั๋วโดยสาร ไม่ต้องกลัวทำตัวหาย และเปลี่ยนแปลงข้อมูลการเดินทาง ได้ง่ายๆ ตลอด 24 ชั่วโมง เป็นบริการที่แพลตฟอร์มออนไลน์ destinationandtravel นำมาเป็นหุ้นส่วนผู้ให้บริการแก่ลูกค้าในแพลตฟอร์มออนไลน์เพื่อตอบสนองนักท่องเที่ยวที่อยากเดินทางท่องเที่ยวทั่วประเทศไทยได้ใช้บริการที่สะดวกรวดเร็ว

บริการของแพลตฟอร์มออนไลน์ destinationandtravel คืออย่างไร



รูปภาพที่ 4.8 หน้าเว็บไซต์ บริการของแพลตฟอร์มออนไลน์ destinationandtravel คืออย่างไร
ที่มา: www.destinationsandtravel.com

มั่นใจได้ว่าการใช้บริการของแพลตฟอร์มออนไลน์ destinationandtravel ผู้ใช้บริการจะได้รับการบริการที่มีคุณภาพ ปลอดภัย เชื่อถือได้ และราคาที่ให้ผู้การนั้นประหยัด คุ่มค่าแก่ใช้บริการเพื่อตอบสนองการท่องเที่ยวของลูกค้าให้มีความสุขในและยังเป็นแพลตฟอร์มออนไลน์ 24 ชั่วโมงทำให้มั่นใจได้ว่าผู้บริการจะได้รับความสะดวกสบายและรวดเร็วในการการให้บริการแพลตฟอร์มออนไลน์ destinationandtravel ของบริษัท สวัสดิ์ไทยแลนด์ ทราเวล

4.2 การแชร์แพลตฟอร์มจากหน้าเพจโดยตรง



รูปภาพที่ 4.9 ช่องทางการแชร์แพลตฟอร์มจากหน้าแพลตฟอร์ม

ที่มา: <http://www.destinationsandtravel.com/>

ช่องทางการแชร์หรือเผยแพร่แพลตฟอร์มสามารถแชร์ได้จากโดยตรงจากเว็บไซต์แพลตฟอร์มโดยตรงได้จากการเลือกช่องทางการแชร์ได้จากมุมมองบนแพลตฟอร์มออนไลน์ ตัวเว็บไซต์แพลตฟอร์มมีการมุ่งเน้นการโปรโมทเผยแพร่อยู่แล้วเพราะต้องการให้เว็บไซต์แพลตฟอร์มเป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น



รูปภาพที่ 4.10 หน้าต่างแสดงช่องทางการเผยแพร่แพลตฟอร์มเพิ่มเติม

ที่มา: <http://www.destinationsandtravel.com/>

นอกเหนือแพลตฟอร์มการแชร์ต่างๆจากหน้าแพลตฟอร์มแล้วส่วนที่ต้องการแชร์เผยแพร่เว็บไซต์แพลตฟอร์มนั้นมีให้เลือกอีกมากมายหลายแพลตฟอร์มหรือสามารถพิมพ์ช่องทางเพิ่มเติม นอกเหนือจากที่มีให้ไว้เพียงแค่นั้นก็สามารถเผยแพร่เว็บไซต์แพลตฟอร์มได้แล้วเพื่อตอบสนองลูกค้าหลากหลายประเทศที่อาจมีแพลตฟอร์มต่างๆที่ใช้งาน ใน Top services

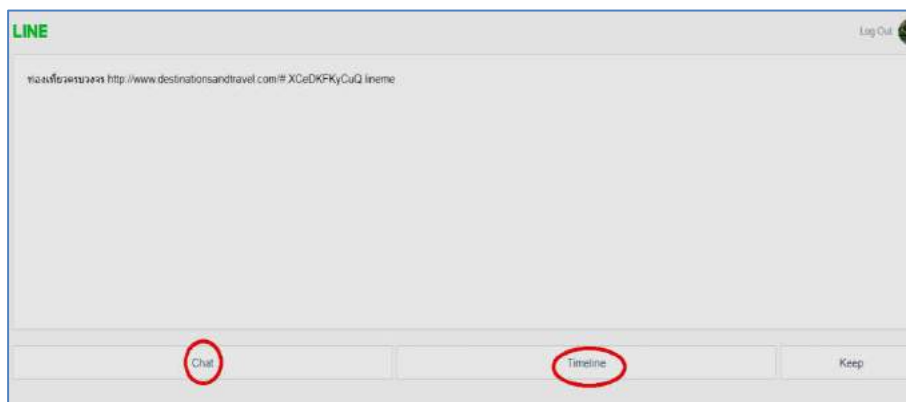
4.3 การแชร์แพลตฟอร์มออนไลน์ผ่านไปยัง Facebook Line Instagram



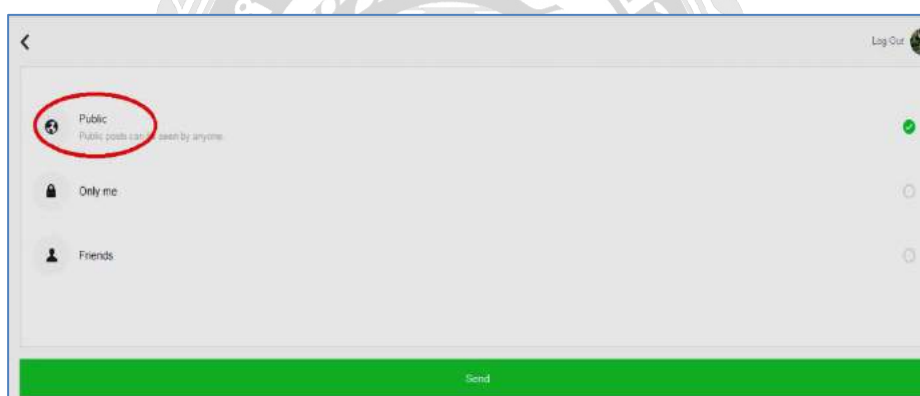
รูปภาพที่ 4.11 ขั้นตอนการแชร์เผยแพร่เว็บไซต์แพลตฟอร์มออนไลน์
ที่มา: www.destinationsandtravel.com

เราเลือกแพลตฟอร์ม Facebook ที่ทำการเผยแพร่เว็บไซต์แพลตฟอร์มออนไลน์ www.destinationsandtravel.com ในการตลาด Facebook เป็นแหล่งการทำธุรกิจและการกระจายสินค้าและบริการรูปแบบด้านการท่องเที่ยวที่สำคัญเมื่อ Facebook เข้าสู่จุดสูงสุดของตลาด โดยการครองผู้ใช้งานด้าน Social Media มากที่สุดในโลกขึ้นมา และทำให้เกิดการเชื่อมต่ออย่างมากมายกับผู้คนต่าง ๆ ทั่วโลกและมีผู้ใช้งานสูงดังนั้นการใช้แพลตฟอร์ม Facebook เป็นตัวช่วยให้ผู้คนเห็นแพลตฟอร์ม www.destinationsandtravel.com จึงเป็นแนวคิดการเผยแพร่ที่ดีอีกหนึ่งช่องทางหนึ่ง

การแชร์แพลตฟอร์มออนไลน์ไปยัง Line



รูปภาพที่ 4.12 หน้าที่แสดงขั้นตอนการแชร์แพลตฟอร์ม ไปยัง Line
ที่มา: www.destinationsandtravel.com



รูปภาพที่ 4.13 หน้าแสดงแพลตฟอร์ม Line เลือกช่องทางการแชร์
ที่มา: www.destinationsandtravel.com

เมื่อเลือกช่องทางการแชร์เป็น Line หนึ่งช่องทางการติดต่อที่สามารถตอบโต้พูดคุยได้อย่างรวดเร็วสามารถแชร์ข้อมูลออกไปได้ทั้งสมาชิกเพื่อนของตนเองหรือสาธารณะเป็นระบบที่สามารถทำการบันทึกข้อความการสนทนาได้เมื่อเข้าสู่ระบบลูกค้าสามารถกลับมาใช้งานได้อีกครั้งข้อมูลการทำรายการเหล่านั้นก็จะยังคงอยู่

การแชร์แพลตฟอร์มออนไลน์ไปยัง Instagram



รูปภาพที่ 4.14 หน้าต่างแสดงการแชร์เว็บไซต์แพลตฟอร์มไปยัง Instagram
ที่มา: instagram/pop_yodkamon

เลือกช่องทางการแชร์แพลตฟอร์มออนไลน์สู่ Instagrams แพลตฟอร์มอีกหนึ่งตัวเลือกที่เรา นำมาใช้ในการแชร์ข้อมูลเพราะ Instagram กำลังกลายเป็นพื้นที่ที่กำลังมีความสำคัญอย่างมากเป็น แพลตฟอร์มที่มีผู้คนใช้ทั่วโลกโลกเป็นตัวนำเสนอกระจายสินค้าและบริการที่ทำให้ผู้คนพบเห็นได้ อย่างมากมายเป็นช่องที่สามารถตอบโต้พูดคุยได้อย่างรวดเร็ว เราจึงนำมาใช้ในการแชร์เว็บไซต์ แพลตฟอร์มออนไลน์ Instagram สำหรับธุรกิจด้านการท่องเที่ยวนั้นสามารถให้ผลข้อมูล Insight ต่าง ๆ สำหรับกลยุทธ์ทางการการตลาดได้

4.4 การสร้างเพจใน Facebook และ Web site marketplacethailand.com เพื่อทำการโปรโมทเพื่อเป็นการตลาดในการนำเสนอข้อมูลของเว็บไซต์แพลตฟอร์มออนไลน์

ขั้นตอนที่ 1 การสร้างเพจเพื่อทำการโปรโมท

รูปภาพที่ 4.15 ขั้นตอนการสร้างเพจ

ที่มา : [https:// www.facebook.com/ท่องเที่ยวครบวงจร](https://www.facebook.com/ท่องเที่ยวครบวงจร)

ในขั้นตอนแรกเราทำการสร้างเพจเพื่อทำการโปรโมทเว็บไซต์แพลตฟอร์มของเราเพื่อทำการตลาดบน Facebook เพื่อให้ผู้ที่ใช้ Facebook เป็นฐานลูกค้าของเราในการเข้าใช้เว็บไซต์แพลตฟอร์มออนไลน์ www.destinationsandtravel.com/

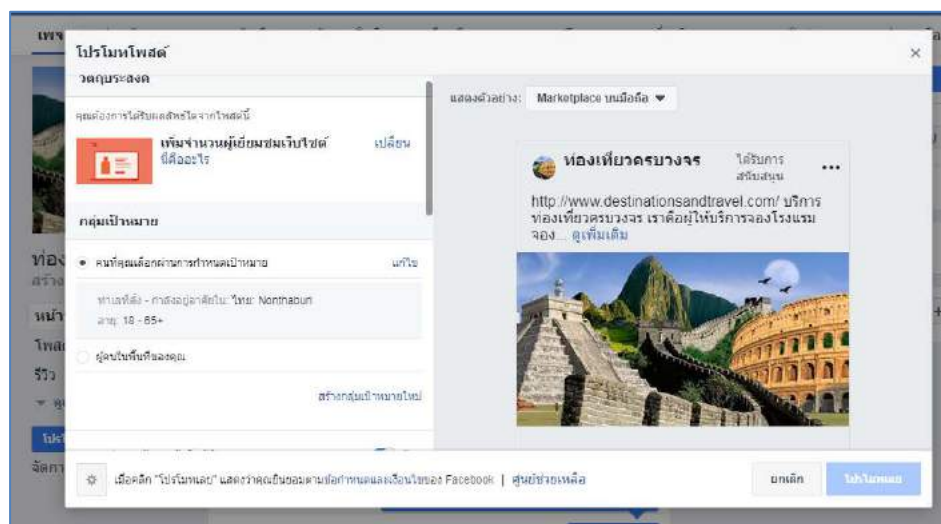
ขั้นตอนที่ 2 ขั้นตอนการกรอกรายละเอียดการสร้างเพจ

รูปภาพที่ 4.16 หน้าที่แสดงการกรอกรายละเอียด

ที่มา : ที่มา : [https:// www.facebook.com/ท่องเที่ยวครบวงจร](https://www.facebook.com/ท่องเที่ยวครบวงจร)

ในขั้นตอนต่อมาเราทำการกรอกรายละเอียดการสร้างเพจ เลือกหมวดหมู่การที่เพจจะทำการโปรโมทให้อยู่หมวดหมู่ที่เราต้องการแสดงต่อบุคคลสาธารณะ

- กรอกรายละเอียดเกี่ยวกับข้อมูลธุรกิจหรือบริการที่ในท้องถิ่น
- ชื่อเพจ
- ที่อยู่ เบอร์โทรศัพท์ติดต่อ

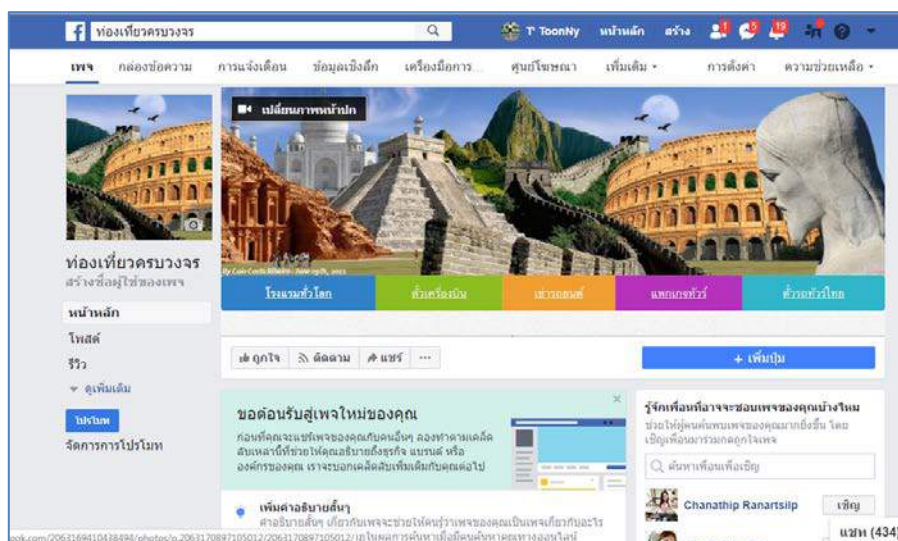


รูปภาพที่ 4.17 ขั้นตอนการเลือกกลุ่มเป้าหมายในการโปรโมท

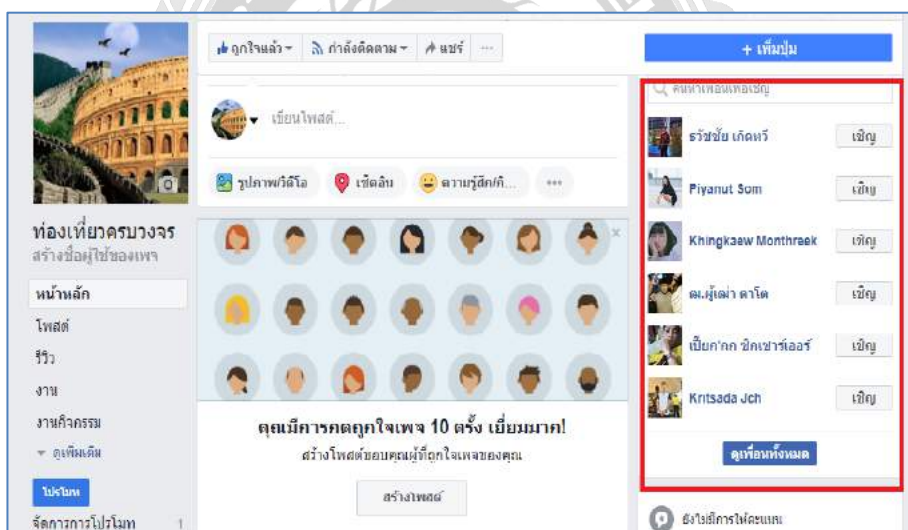
ที่มา : [https:// www.facebook.com/ท่องเที่ยวครบวงจร](https://www.facebook.com/ท่องเที่ยวครบวงจร)

ในขั้นตอนเลือกกลุ่มเป้าหมายเพื่อทำการโปรโมทให้ผู้คนได้รับรู้เข้ามามากดไลค์เพจเป็นการเจาะกลุ่มบุคคลที่จะได้เห็นโพสต์ของเพจเรา

- เลือกกลุ่มเป้าหมายเพจที่ต้องการ
- ตำแหน่งที่ตั้ง: ไทย
- อายุ: เลือกช่วงอายุของกลุ่มเป้าหมายหลักของคุณ
- เพศ: เลือกเพศที่เป็นกลุ่มเป้าหมายหลักของสินค้าคุณ
- ความสนใจ: ในส่วนนี้พยายามเลือกให้ตรงกับคนที่สนใจแหล่งท่องเที่ยว

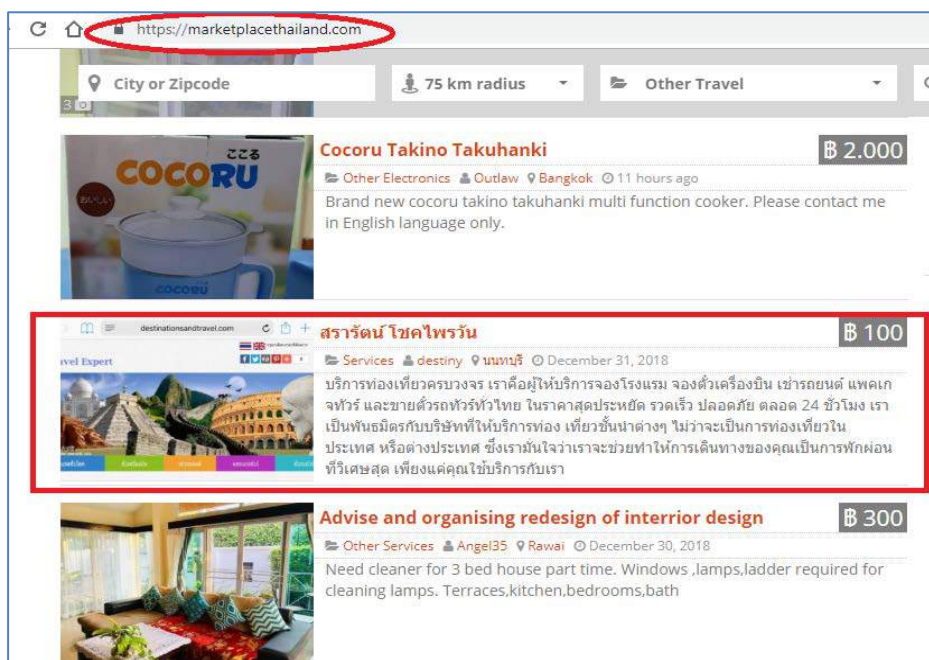


รูปภาพที่ 4.18 เพจท่องเที่ยวครบวงจร
ที่มา : <https://www.facebook.com/ห้องเที่ยวครบวงจร>



รูปภาพที่ 4.19 หน้าที่แสดงการเชิญเพื่อนในเฟซบุ๊ก
ที่มา : <https://www.facebook.com/ห้องเที่ยวครบวงจร>

การทำการโปรโมทแพลตฟอร์มไปยัง [www. marketplacethailand.com](http://www.marketplacethailand.com)



รูปภาพที่ 4.20 หน้าด้านการแสดงแพลตฟอร์มที่บน marketplacethailand
ที่มา : <https://marketplacethailand.com/>

การทำการตลาดอีกช่องทางหนึ่งที่เรทำการ โปรโมทแพลตฟอร์มออนไลน์ท่องเที่ยวครบวงจร www. marketplacethailand.com เป็นเปรียบเสมือนตลาดออนไลน์ที่เปิดให้ผู้คนทำการโฆษณาฟรีโดยการโพสต์โฆษณาตามสินค้าบริการที่เราต้องการจะโฆษณา ดังนั้นการที่เรานำแพลตฟอร์มไปลงโฆษณาบนเว็บไซต์เพื่อทำให้เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น โดยสร้างบัญชีเป็นของตัวเองในการโฆษณาและยังมีข้อมูลเพื่อให้ผู้ที่สนใจบริการของเราได้ติดต่อได้

ขั้นตอนในการสร้างโพสต์เพื่อทำโฆษณาแพลตฟอร์ม

รูปภาพที่ 4.21 หน้าต่างการสร้างโพสต์โฆษณา บน marketplacethailand

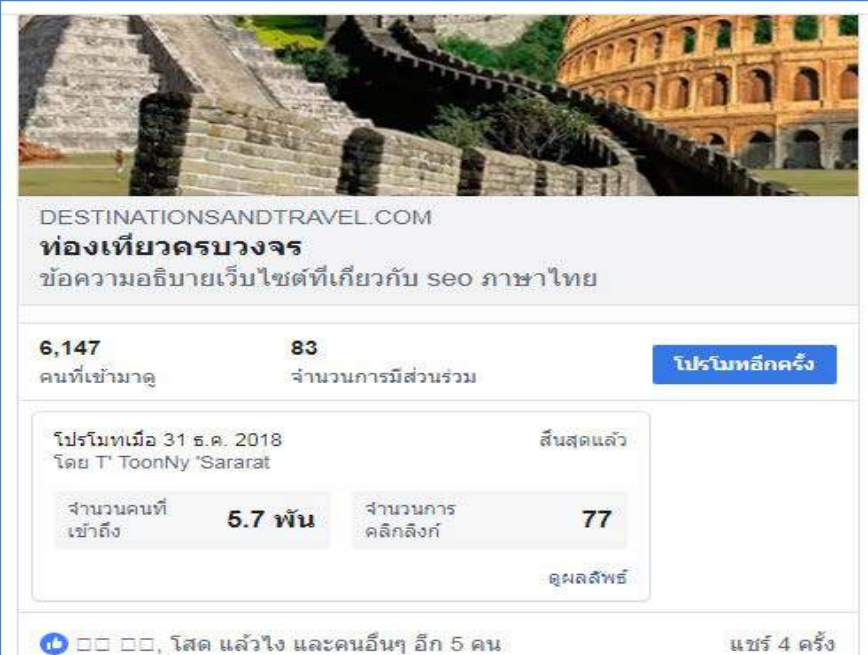
ที่มา : <https://marketplacethailand.com/>

จากรูปภาพที่ 4.16 การสร้างโพสต์เพื่อทำการโฆษณาบนเว็บไซต์ marketplacethailand กดตรงมุมขวามือเพื่อทำการสร้างโพสต์โฆษณาใหม่ แล้วทำการเลือกประเภทหมวดหมู่ที่เราต้องการให้โฆษณาเราอยู่ในประเภทการท่องเที่ยว

รูปภาพที่ 4.22 หน้าทีแสดงขั้นตอนการกรอกรายละเอียด

ที่มา : <https://marketplacethailand.com/create-listing>

สรุปการทำการโปรโมตการตลาดบน Facebookc และเว็บไซต์ marketplacethailand



DESTINATIONSANDTRAVEL.COM

ท่องเที่ยวครบวงจร
ข้อความอธิบายเว็บไซต์ที่เกี่ยวกับ seo ภาษาไทย

6,147 คนที่เข้ามาดู **83** จำนวนการมีส่วนร่วม [โปรโมทอีกครั้ง](#)

โปรโมทเมื่อ 31 ธ.ค. 2018 สิ้นสุดแล้ว
โดย T' ToonNy 'Sarat

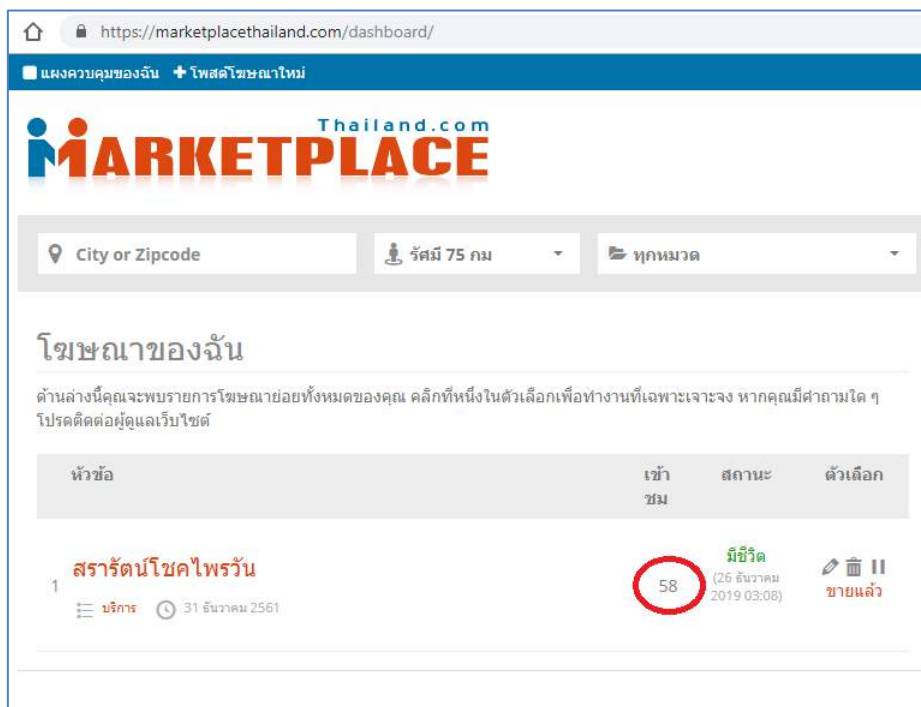
จำนวนคนที่เข้าถึง	5.7 พัน	จำนวนการคลิกลิงก์	77
-------------------	----------------	-------------------	-----------

ดูผลลัพธ์

👍 🗨️ 📌, โสัด แล้วใจ และคนอื่นๆ อีก 5 คน แชร์ 4 ครั้ง

รูปภาพที่ 4.23 สรุปการ โปรโมทเพจการท่องเที่ยวบน Facebook
ที่มา : เพจ facebook การท่องเที่ยวครบวงจร

สรุปเพจการท่องเที่ยวครบวงจรที่ทำการ โปรโมทบน Facebook มาการเข้าชมเพจ 6,147 คน ที่เข้ามาชมเพจการท่องเที่ยวครบวงจรของ บริษัท สวัสดิ์ไทยแลนด์ ทราเวลและมีจำนวนคนที่เข้าถึง 5,700 คน จำนวนการคลิกลิงก์ ทั้งหมด 77 ครั้งและ จำนวนการมีส่วนร่วม 83 คน และมีการแชร์เพจ ต่อออกไปจำนวนทั้ง 4 ครั้ง ระยะเวลาที่ทำการโปรโมตการท่องเที่ยวครบวงจร เริ่มตั้งวันที่ 31 ธันวาคม 2561 และสิ้นสุดการโปรโมตเพจท่องเที่ยวครบวงจร วันที่ 11 มกราคม 2562



รูปภาพที่ 4.24 สรุปรูปการโปรโมทแพลตฟอร์มการท่องเที่ยวนบน Web site marketplacethailand
ที่มา : <https://marketplacethailand.com>

สรุปการทำกรโปรโมทบนเว็บไซต์ marketplacethailand มีจำนวนการเข้าชมเพจการท่องเที่ยวยกยวกรว่ามีผู้เข้าชม จำนวน 58 ครั้งได้ทำการเผยแพร่โปรโมทเพจตั้งแต่วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ถึงวันที่ 11 มกราคม 2562

บทที่ 5

สรุปผลและข้อเสนอแนะ

5.1 สรุปผลโครงการ

5.1.1 สรุปผลโครงการ

การที่คณะผู้จัดได้เข้าการฝึกปฏิบัติสหกิจศึกษาที่ บริษัท สวัสดิ์ ไทยแลนด์ ทราเวล มาตั้งแต่วันที่ 20 สิงหาคม 2561 ถึงวันที่ 7 ธันวาคม 2561 ระยะเวลาการฝึกงาน ทั้งหมด 4 เดือน ครั้งนี้ได้ฝึกงานกับฝ่าย Director of sale & Trip ทำให้ทราบถึงรายละเอียดขั้นตอนและวิธีการต่างๆทำให้ทราบถึงการปฏิบัติงานจริงของบริษัททัวร์และเว็บไซต์แพลตฟอร์ม destinationandtravelของบริษัททัวร์ที่ทางบริษัทให้ความสำคัญอีกอย่างหนึ่งได้เรียนรู้การปฏิบัติงานด้านการขาย หาฐานข้อมูลลูกค้าเพื่อทำการติดต่อได้เกิดความเข้าใจกันการประชาสัมพันธ์เว็บไซต์แพลตฟอร์มออนไลน์ ของการทำงานด้านการท่องเที่ยวของบริษัท ทั้งนี้คณะผู้จัดทำได้โครงการนี้มีวัตถุประสงค์ 1.เพื่อศึกษาแพลตฟอร์มออนไลน์ destinationandtravel ของบริษัทสวัสดิ์ไทยแลนด์ ทราเวล 2.ทำการโปรโมทเผยแพร่แพลตฟอร์มออนไลน์ให้โดยการแชร์เนื้อหาของแพลตฟอร์มออนไลน์ destinationandtravel ผ่านทาง Line Facebook Instagram และ marketplacethailand เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือให้แก่บริษัทและผลประโยชน์ด้านรายได้และลูกค้าที่มากขึ้นผู้ร่วมสนับสนุนในช่องทางการกระจายสินค้าบริการที่เพิ่มขึ้น ทำให้การันตีความเป็นแบรนด์หรือตราสินค้า โครงการเล่มนี้จึงนำเสนอการโปรโมทเผยแพร่แพลตฟอร์มออนไลน์ destinationandtravel การทำการโมทเพจการท่องเที่ยวครบวงจร Facebook และ www. Marketplacethailand.com ได้ทำการเผยแพร่โปรโมทเพจตั้งแต่วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ถึงวันที่ 11 มกราคม 2562 มีการเข้าชมเพจบน facebook 6,147 คนมีจำนวนคนที่เข้าถึง 5,700 คน จำนวนการคลิกลิงก์ ทั้งหมด 77 ครั้ง จำนวนการมีส่วนร่วม 83 คน มีการแชร์เพจต่อออกไปจำนวนทั้ง 4 ครั้งและผลที่ได้การโปรโมทบนเว็บไซต์ marketplacethailand ผู้เข้าชมจำนวน 58 ครั้งเป็นผลสรุปการทำโปรโมทเผยแพร่แพลตฟอร์มออนไลน์ให้กับบริษัทสวัสดิ์ไทยแลนด์ ทราเวล ผลการดำเนินการเป็นไปตามวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้

5.1.2 ข้อจำกัดหรือปัญหาของโครงการ

- 1) เวลาทำโครงการค่อนข้างน้อย เวลาในการทำโครงการไม่ตรงกัน
- 2) นักศึกษาไม่มีความรู้ด้านการตลาดบนดิจิทัลมากต่อการที่จะทำโครงการ
- 3) นักศึกษาผิดพลาดในการลำดับขั้นตอน วิธีการและการโปรโมทเผยแพร่บนสื่อ

ดิจิทัล

5.1.3 การแก้ไขปัญหา

- 1) ใช้เว็บไซต์บนอินเทอร์เน็ตที่มีเวลาน้อยแต่ได้ผลตอบรับมากเพื่อตอบโจทยความต้องการระยะเวลาของการทำโครงการ
- 2) หาตัวอย่างและสอบถามเพื่อนหรือรุ่นพี่ในขั้นตอนการทำโครงการที่คล้ายคลึงกันเพื่อมาเป็นแนวทางการทำโครงการสอบถามอาจารย์และพี่เลี้ยงเกี่ยวกับข้อมูลและขั้นตอนการปฏิบัติงานและต้องทำด้วยความเข้าใจเพื่อการทำงานถูกต้องและผิดพลาดน้อยที่สุด
- 3) ศึกษาขั้นตอนข้อมูลที่เกี่ยวข้องและจัดการวางลำดับวิธีการเพื่อให้โครงการออกมาผิดพลาดน้อยที่สุด

5.1.4 ข้อเสนอแนะของโครงการ

- 1) นักศึกษาที่สนใจสามารถนำไปต่อยอดการศึกษาหรือทำการสร้างเพจเผยแพร่ไปยังช่องทางอื่นได้อีกหรือการนำไปโปรโมทเผยแพร่ที่ทำให้มีผู้คนที่สนใจได้เห็นแพลตฟอร์มของบริษัทได้จริง
- 2) การทำการโฆษณาเพื่อให้แพลตฟอร์มให้เป็นที่รู้จักต้องการวางแผนให้รอบคอบและใช้อินเทอร์เน็ตที่ใช้ทั่วโลกให้เกิดประโยชน์ในการโฆษณามากที่สุด
- 3) แพลตฟอร์มสามารถทำให้ผู้สนใจที่จะร่วมบริการสินค้าต่างๆเข้าทำธุรกิจต่อยอดการบริการและทำให้เกิดการสร้างผลรายได้ให้แก่บริษัทได้อีก

5.2 สรุปผลการปฏิบัติงานสหกิจ

การปฏิบัติสหกิจศึกษาระยะเวลา 4 เดือน ได้ฝึกงานกับฝ่าย Director of sale & Trip ของบริษัทสวัสดิไทยแลนด์ ทราเวล เรียนรู้ถึงระบบและขั้นตอนต่าง ๆ ขั้นตอนการติดต่อลูกค้า ดำเนินการด้านเอกสารบริษัททำเที่ยวที่เป็นประสบการณ์ใหม่นอกเหนือจากบทเรียนในห้องเรียน ได้ฝึกทักษะในการปฏิบัติงานจริงและการทำงานตามที่ได้รับมอบหมายในระยะเวลาที่มีขอบจำกัด รวมถึงการออกปฏิบัติงานจริงโดยการพาลูกค้าท่องเที่ยวตามโปรแกรมการออกทัวร์ภาคสนามของบริษัทให้ได้เรียนรู้ความอดทนและการบริการกับขั้นตอนบริการลูกค้า การศึกษาความต้องการของลูกค้า และแนวทางในการป้องกันความผิดพลาด และการแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าเพื่อให้การบริการนำเที่ยวเป็นไปอย่างราบรื่น

5.2.1 ข้อดีของการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา

- 1) ผู้จัดทำได้ทราบถึงการท่องเที่ยวที่มีการนำเสนอการทำการตลาดที่หลากหลายช่องทาง เรียนรู้เคล็ดลับต่าง ๆ และประสบการณ์ในการหาข้อมูลลูกค้าที่จะมาใช้บริการ
- 2) ได้เรียนรู้การทำงานเป็นทีมจึงทำให้เราเกิดการรู้จักปรับตัวกับคนหมู่มากฟังความคิดเห็นของผู้อื่นเพื่อให้ทำงานผ่านไปได้อย่างราบรื่นด้วยดี
- 3) การทำงานกับข้อมูลที่มาก ๆ เราต้องตรวจสอบรายละเอียดให้ดีใช้สมาธิจดจ่อกับงานเป็นอย่างมากฝึกการเป็นคนที่มีความละเอียดรอบคอบมาก

5.2.2 ปัญหาที่พบของการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา

- 1) ความคล่องแคล่วในการปฏิบัติการทำงานออกทัวร์ยังไม่ชำนาญในการพบเจอกับลูกค้า
- 2) เวลาและการเดินทางระยะทางในการไปสถานที่ฝึกงานเดินทางรถโดยสารหลายต่อและการจราจรติดขัดบ้างเป็นบางวัน
- 3) เนื่องจากภาระหน้าที่มากของบริษัททัวร์ทำให้การสอบถามข้อมูลต้องใช้เวลาบางครั้งไม่สามารถสอบถามข้อมูลได้อย่างละเอียด

5.2.3 ข้อเสนอแนะของการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา

- 1) งานบริษัทนำเที่ยว การติดต่อประสานงานเป็นขั้นตอนที่มีความสำคัญมาก เพราะ หากผิดพลาดจะทำให้เกิดปัญหาตามมาได้ต้องศึกษาและปฏิบัติไปตามขั้นตอนเพื่อลดข้อผิดพลาดที่จะเกิดขึ้น รวมถึงตรวจสอบความถูกต้องก่อนเสมอ
- 2) บริการด้านการเที่ยวเป็นสายงานที่พบผู้คนส่วนมาก การบริการจึงต้องใช้ความอดทนเป็นอย่างมากเพื่อให้การบริการลูกค้านั้นพึงพอใจที่สุด

บรรณานุกรม

กลุ่มสังคมออนไลน์ (Social Media).[ออนไลน์].

เข้าถึงได้จาก : <http://dspace.bu.ac.th/bitstream/> สืบค้นเมื่อวันที่ 9 พฤศจิกายน 2561

การโฆษณาและรูปแบบการนำเสนอสื่อแพลตฟอร์มออนไลน์. [ออนไลน์]. เข้าถึงได้จาก :

<http://dspace.bu.ac.th/bitstream> สืบค้นเมื่อวันที่ 9 พฤศจิกายน 2561

การตลาดของแพลตฟอร์มออนไลน์. [ออนไลน์]. เข้าถึงได้จาก :

<http://ejournal/wp-content/uploads> สืบค้นเมื่อวันที่ 15 พฤศจิกายน 2561

การสร้างเพจเพื่อการโปรโมทเฟสบุ๊ค. [ออนไลน์]. เข้าถึงได้จาก :

<https://www.facebook.com/ท่องเที่ยวครบวงจร> สืบค้นเมื่อวันที่ 31 ธันวาคม 2561

ข้อดีข้อเสียบุ๊กกิง. [ออนไลน์]. เข้าถึงได้จาก :

<https://www.productreview.com.au/p/booking-com.html> สืบค้นเมื่อวันที่ 7 ธันวาคม 2561

ข้อดีข้อเสียเจสทาต้า. [ออนไลน์]. เข้าถึงได้จาก : <https://www.fauglada.com/jetradar>

สืบค้นเมื่อวันที่ 7 ธันวาคม 2561

ข้อดีข้อเสียการเช่ารถยนต์รอบโลก. [ออนไลน์]. เข้าถึงได้จาก : <https://pantip.com/topic>

สืบค้นเมื่อวันที่ 7 ธันวาคม 2561

ข้อดีข้อเสียททท. [ออนไลน์]. เข้าถึงได้จาก : <https://www.trustpilot.com/review/taketours.com>

สืบค้นเมื่อวันที่ 7 ธันวาคม 2561

ข้อดีข้อเสียศูนย์จองตั๋วรถทัวร์ไทย. [ออนไลน์]. เข้าถึงได้จาก : <https://pantip.com/topic>

สืบค้นเมื่อวันที่ 7 ธันวาคม 2561

ความพึงพอใจและความเชื่อมั่นต่อเว็บไซต์แพลตฟอร์มออนไลน์. [ออนไลน์]. เข้าถึงได้จาก :

<http://ejournal/wp-content/uploads> สืบค้นเมื่อวันที่ 15 พฤศจิกายน 2561

ความหมายถึงกลยุทธ์ทางการตลาดบนสื่อโซเชียล. [ออนไลน์]. เข้าถึงได้จาก :

<http://dspace.bu.ac.th/bitstream> สืบค้นเมื่อวันที่ 9 พฤศจิกายน 2561

ความหมายของแพลตฟอร์มออนไลน์. [ออนไลน์]. เข้าถึงได้จาก :

<https://arhomeonline.org/categoryA-platform.html> สืบค้นเมื่อวันที่ 23 ธันวาคม 2561

ชัยสิทธิ์ เจริญวงศ์วัฒน์(2560)กลยุทธ์การสื่อสารการตลาดดิจิทัล กรณีศึกษา บริษัท สยามแม็คโคร

จำกัด (มหาชน). [ออนไลน์]. เข้าถึงได้จาก : <http://dspace.bu.ac.th/bitstream>

สืบค้นเมื่อวันที่ 10 พฤศจิกายน 2561

ณัฐนิ คงห้วยรอบ. (2559). การสื่อสารการตลาดดิจิทัลที่มีผลต่อพฤติกรรมการซื้อสินค้าออนไลน์บนเว็บไซต์ Lasada. [ออนไลน์]. เข้าถึงได้จาก :

www.repository.rmutt.ac.th/bitstream/handle/123456789/3081/RMUTT

สืบค้นเมื่อวันที่ 11 ธันวาคม 2561

เพจ Marketplacethailand. [ออนไลน์]. เข้าถึงได้จาก : <https://marketplacethailand.com>

สืบค้นเมื่อวันที่ 31 ธันวาคม 2561

แพลตฟอร์มไลน์แมน. [ออนไลน์]. เข้าถึงได้จาก : <https://play.google.com>

สืบค้นเมื่อวันที่ 11 ธันวาคม 2561

วสิน อู่เต็กเค่ง(2558) การทำการตลาดแพลตฟอร์ม[ออนไลน์]โดยสร้างคอนเทนต์. [ออนไลน์].

เข้าถึงได้จาก : <http://ejournal/wp-content/uploads> สืบค้นเมื่อวันที่ 15 พฤศจิกายน 2561

เว็บไซต์บู๊คกิ้ง. [ออนไลน์]. เข้าถึงได้จาก : <https://hotels.ebooking.com>

สืบค้นเมื่อวันที่ 9 พฤศจิกายน 2561

เว็บไซต์เจตราดาร์. [ออนไลน์]. เข้าถึงได้จาก : <https://www.jetradar.com>

สืบค้นเมื่อวันที่ 9 พฤศจิกายน 2561

เว็บไซต์เทคทัวร์. [ออนไลน์]. เข้าถึงได้จาก : <https://www.taketours.com/>

สืบค้นเมื่อวันที่ 9 พฤศจิกายน 2561

สถิติผู้ใช้งาน 5 แอปฯหายอดฮิตจากทั่วโลกในปี 2015. [ออนไลน์]. เข้าถึงได้จาก :

<https://droidsans.com> สืบค้นเมื่อวันที่ 2 มกราคม 2562

สถิติการใช้อินเทอร์เน็ตของกลุ่มทวีปต่างๆ. [ออนไลน์]. เข้าถึงได้จาก : <https://th.vpnmentor.com>

สืบค้นเมื่อวันที่ 11 พฤศจิกายน 2561

สถิติที่น่าสนใจเกี่ยวกับการใช้ Social Media ทำตลาดออนไลน์ปี 2016. [ออนไลน์]. เข้าถึงได้จาก :

<http://marketingoops.com/reports/infographic-reports/social-media-marketing>

สืบค้นเมื่อวันที่ 21 พฤศจิกายน 2561

สุทธิชัย ทักษนันต์. (2560). เกี่ยวกับอำนาจและอิทธิพลที่เกิดจากแพลตฟอร์มต่าง ๆ. [ออนไลน์].

เข้าถึงได้จาก : <http://www.remax.co.th/th/real-estate/real-estate-vision>

สืบค้นเมื่อวันที่ 11 พฤษภาคม 2561

หุ้นส่วนผู้ร่วมบริการเช่ารถยนต์. [ออนไลน์]. เข้าถึงได้จาก :

<http://www.thaitraveltrust.com/index.php/result?n> สืบค้นเมื่อวันที่ 7 ธันวาคม 2561

แอปฯหายอดฮิตจากทั่วโลกในปี 2015. [ออนไลน์]. เข้าถึงได้จาก : <https://droidsans.com>

สืบค้นเมื่อวันที่ 5 ธันวาคม 2516

John Lee Dumas. (2555). นักการตลาดผู้มีชื่อเสียงในยุค *Digital Marketing*. [ออนไลน์].
https://en.wikipedia.org/wiki/John_Lee_Dumas สืบค้นเมื่อวันที่ 11 ธันวาคม 2561





ภาคผนวก ก
ภาพการฝึกปฏิบัติงาน



คำถามในการสัมภาษณ์พนักงานบริษัท สวัสดิ์ไทยแลนด์ ทราเวล มี 10 ข้อดังนี้

- 1.ให้แนะนำบริษัทสวัสดิ์ไทยแลนด์ ทราเวล
- 2.คิดว่าช่องทางการทำการตลาดที่บริษัททำอยู่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าดีแค่ไหน
- 3.ปัญหาที่พบเกี่ยวกับการทำการตลาดของบริษัท
- 4.คิดปรับปรุงแก้ไขหรือเพื่อเติมช่องทางการทำการตลาดเพื่อให้ฐานลูกค้าเพิ่มขึ้นอีกของบริษัทอย่างไรบ้าง
- 5.บริษัทมีช่องทางการตลาดทางใดบ้าง
- 6.คิดอย่างไรกับคำว่าแพลตฟอร์มออนไลน์ในปัจจุบัน
- 7.อยากให้มีข้อมูลใดบ้างหรือเพิ่มเติมอีกลงในแพลตฟอร์มออนไลน์ destination and travel
- 8.คิดว่า แพลตฟอร์ม destination and travel จะตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างไรบ้าง
- 9.ถ้าทางนักศึกษาจะเสนอการ โปรโมทเผยแพร่แพลตฟอร์มออนไลน์ขึ้น ทางพนักงานมีความคิดเห็นอย่างไร
- 10.ทางบริษัทคิดว่าแพลตฟอร์มออนไลน์มีข้อดี-ข้อเสียอย่างไรบ้าง

หมายเหตุ : การสัมภาษณ์พนักงานของบริษัท สวัสดิ์ไทยแลนด์ ทราเวล คณะผู้จัดทำได้ทำการสอบถามเพื่อเก็บข้อมูลผ่านการส่งข้อความทางอีเมลล์ของสถานที่ประกอบการเท่านั้นตามโอกาสและช่วงเวลาที่ได้รับมอบหมายเนื่องจากพนักงานไม่ว่างรับสายหรือติดธุระในการนำตัว

สรุปจากการสัมภาษณ์พนักงานบริษัทสวัสดิ์ไทยแลนด์ ทราเวล

บริษัทสวัสดิ์ไทยแลนด์ ทราเวล เป็นบริษัทที่ทำการด้านการท่องเที่ยวทั้งภายในประเทศและต่างประเทศมีช่องทางการบริการที่มีทั้งทั้งเว็บบริษัทเองเพจสวัสดิ์ไทยแลนด์ทราเวลบน facebook และแพลตฟอร์มออนไลน์ destination and travel บริษัทนำสื่อออนไลน์มาใช้ประโยชน์ในการทำการตลาดเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานที่รวดเร็วและสามารถได้ลูกค้าเพิ่มขึ้นแพลตฟอร์มออนไลน์ destination and travel มีบริการด้านการท่องเที่ยวที่ครบวงจรเพื่อตอบสนองความต้องการของนักท่องเที่ยวเป็นอีกช่องทางหนึ่งที่ทำรายได้ให้กับบริษัทเข้าถึงง่ายเพียงใช้แค่อินเทอร์เน็ตคิดว่าคนที่นักศึกษามหาวิทยาลัยสยามนำไปเผยแพร่แพลตฟอร์มออนไลน์ถือว่าเป็นเรื่องที่ดีเป็นผลดีแก่บริษัทและบริษัทเองกำลังขยายบริการในแพลตฟอร์ม destination and travel ให้มีการนำสินค้าออนไลน์ประเภทเครื่องใช้สินค้าต่างๆของเว็บไซต์เข้ามาเป็นส่วนหนึ่งส่วนดึงดูดลูกค้าประเทศจีนเข้ามาได้อีกและขยายแพลตฟอร์มออนไลน์ไปยังประเทศจีน


.....พนักงานที่ปรึกษา
(นายชุมพล สิงห์เมืองพล)

1) งานด้านเอกสารของบริษัท

เอกสารสำคัญของบริษัทคัดแบ่งตามแฟ้มงาน เรียนรู้เอกสารทั้งหมด ทำความเข้าใจและสามารถแบ่งประเภทของเอกสารได้ โดยแต่ละแฟ้มจะถูกจำกัดชนิดของเนื้อหาในเอกสาร และแบ่งแยกตามความสำคัญและจำพวกของเอกสาร ข้อมูลลูกค้า โรงแรมที่พัก ร้านอาหาร ยานพาหนะ ใบกำกับภาษี รายรับ – รายจ่าย ข้อมูลแหล่งท่องเที่ยว ฯลฯ จัดเก็บเข้าแฟ้มงาน



1.1 ตัวอย่างรูปภาพการจัดทำโปรแกรมการท่องเที่ยวหาข้อมูลแล

กำหนดการเอกสารการออกทัวร์

ที่มา : บริษัทสวัสดิ์ไทยแลนด์ ทราเวล

2) งานด้านการติดต่อประสานงาน

เมื่อได้โปรแกรมนำเที่ยวที่วางแผนไว้ข้างต้นแล้ว ขั้นตอนต่อไป คือ การติดต่อขอข้อมูลกับสถานที่เที่ยว โรงแรมที่พัก ร้านอาหาร รถที่จะใช้ในการเดินทาง รวมถึงการติดต่อกับลูกค้า เพื่อไม่ให้เกิดข้อผิดพลาดขึ้นตอนนี้จึงสำคัญมากและต้องปฏิบัติตามลำดับเพื่อระงับข้อผิดพลาดที่อาจจะเกิดขึ้น โดยข้อมูลที่มีสื่อสารนั้นต้องถูกต้อง ทั้งในเรื่องพยัญชนะ และตัวเลขและข้อมูลสำคัญต่างๆตามที่อีกฝ่ายสื่อสารมา



2.1 ตัวอย่างรูปภาพ การวางแผนและสานงานภายในบริษัท
ที่มา : บริษัทสวัสดิ์ไทยแลนด์ ทราเวล

3) งานด้านเอกสารการออกทัวร์

1.เมื่อได้ข้อมูลจากสถานที่ท่องเที่ยว โรงแรมที่พัก ร้านอาหาร และรถที่จะใช้ในการเดินทางแล้ว ขั้นตอนต่อไปคือการทำเอกสารเพื่อจองที่พัก ร้านอาหาร รถ และใบขอเข้าสถานที่ท่องเที่ยวที่อาจต้องใช้ เอกสารชุดนี้มีความสำคัญมากและจะผิดพลาดไม่ได้เนื่องจากจะเกิดความเสียหายตามมา



3.1 ตัวอย่างรูปภาพการประชุมก่อนออกทัวร์

ที่มา : บริษัทสวัสดิ์ไทยแลนด์ ทราเวล

2.การเรียบเรียงโปรแกรมนำเที่ยว วัน เวลา และสถานที่ ให้ออกมาเป็นกำหนดการเดินทาง

3.การคำนวณค่าใช้จ่ายจากทั้งหมดเพื่อให้ได้ราคาขายเสนอให้ลูกค้า

4) งานด้านการบริการ

1.การต้องรับลูกค้า ลงทะเบียน เก็บสัณหาระ และบริการอื่นๆที่เกี่ยวข้อง ก่อนการเดินทาง และ ส่งลูกค้าภายหลังจากการเดินทางเสร็จสิ้นลง



4.1 ตัวอย่างรูปภาพเตรียมอุปกรณ์ต่างขึ้นรถ
ที่มา : บริษัทสวัสดิ์ไทยแลนด์ ทราเวล



4.2 ตัวอย่างรูปภาพเตรียมอุปกรณ์ต่างขึ้นรถ
ที่มา : บริษัทสวัสดิ์ไทยแลนด์ ทราเวล



4.2 ตัวอย่างรูปภาพการดูแลลูกค้าก่อนขึ้นรถ
ที่มา : บริษัทสวัสดิ์ไทยแลนด์ ทราเวล



4.3 ตัวอย่างรูปภาพการบริการลูกค้าแนะนำสินค้าระหว่างพาท่องเที่ยว
ที่มา : บริษัทสวัสดิ์ไทยแลนด์ ทราเวล

2.ดำเนินงานกิจกรรมมอบความสนุกสนานให้กับลูกค้าและทำกิจกรรม CSR เพื่อชุมชนเพื่อมอบสิ่งของที่เป็นประโยชน์และทุนการศึกษาให้แก่โรงเรียนผู้ยากไร้



4.3 ตัวอย่างรูปภาพกิจกรรมการCSRที่เขาใหญ่
ที่มา : บริษัทสวัสดิ์ไทยแลนด์ ทราเวล



4.4 ตัวอย่างรูปภาพกิจกรรมพาลูกค้าทัวร์ที่เขาใหญ่
ที่มา : บริษัทสวัสดิ์ไทยแลนด์ ทราเวล

3. กิจกรรมปาร์ตี้ยามค่ำคืน คือ การร่วมรับประทานอาหารมื้อค่ำ และมีกิจกรรมร้องรำ และ
ร่วมเล่นเกม



4.4 ตัวอย่างรูปภาพ กิจกรรมยามค่ำคืน
ที่มา : บริษัทสวัสดิ์ไทยแลนด์ ทราเวล



4.5 ตัวอย่างรูปภาพกิจกรรมนั่งรถชมสถานที่ท่องเที่ยวเขาใหญ่
ที่มา : บริษัทสวัสดิ์ไทยแลนด์ ทราเวล

5) งานประชุมสัมมนา

1.รับลงทะเบียนหน้างาน และนำลูกค้าเข้าสู่งาน



5.1 ตัวอย่างรูปภาพการดูแลงานสัมมนา
ที่มา : บริษัทสวัสดิ์ไทยแลนด์ ทราเวล

2.คอยเป็นสตาฟฟ์ช่วยเหลือภายในงาน



5.2 ตัวอย่างรูปภาพเป็นสตาฟฟ์ช่วยงานในกีฬาสีเกมส์ของบริษัท
ที่มา : บริษัทสวัสดิ์ไทยแลนด์ ทราเวล

6) กลุ่มตัวอย่างลูกค้า



6.1 ตัวอย่างรูปภาพ บริษัท SKB TECN จำกัด
ที่มา : บริษัทสวัสดิ์ไทยแลนด์ ทรายเวล

ภาคผนวก ข

บทความวิชาการ



ภาคผนวก ค

โปสเตอร์



ประวัติผู้จัดทำ



ชื่อ-นามสกุล นางสาว สรรัตน์ ไชยไพรวณ
รหัสนักศึกษา 5604400156
ที่อยู่ บ้านเลขที่ 258/54, ต.ตลาด อ.กระทุ่มแบน จ.เทศบาล 1
จ.สมุทรสาคร 74110
เบอร์โทร 091-0076802



ชื่อ-นามสกุล นางสาว ยอดกมล ทรัพย์ศรี
รหัสนักศึกษา 5604400316
ที่อยู่ บ้านเลขที่ 47/1 ม.5 ต.ดอนไก่ดี อ.กระทุ่มแบน
จ.สมุทรสาคร 74110
เบอร์โทร 083-4161922

