



รายงานการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา

เรื่อง การผลิตสื่อเพื่อโปรโมทสินค้า แท็บคอลลาเจน ผ่านแอปพลิเคชันไลน์

ออฟฟิเชียลแอคเคานต์

Production of media for Daebak collagen product Through the
application Line Official Account

โดย

นาย สุทธิรักษ์ เอกพัชรพันธ์ 6004600072

รายงานนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิชา 146-468 สหกิจศึกษา

ภาควิชา สื่อดิจิทัล

คณะนิเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยสยาม

ภาคการเรียนที่ 3 ปีการศึกษา 2562

ชื่อโครงการ

เรื่อง การผลิตสื่อเพื่อโปรโมทสินค้า แทบคอลลาเจน

ผ่านแอปพลิเคชันไลน์ออฟฟิเชียลแอดเคานต์

Production of media for Daebak collagen product

Through the application Line Official Account

รายชื่อผู้จัดทำ

นาย สุทธิรักษ์ เอกพัชรพันธุ์ รหัสนักศึกษา 6004600072

ภาควิชา

สื่อดิจิทัล

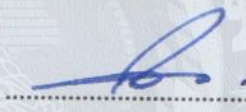
อาจารย์ที่ปรึกษา

อาจารย์สมเกียรติ ศรีเพชร

อนุมัติให้โครงการเป็นส่วนหนึ่งของการปฏิบัติงานสหกิจศึกษาภาควิชาสื่อดิจิทัล

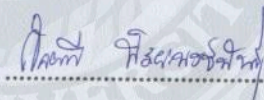
ระดับภาคการศึกษาที่ 3 ปีการศึกษา 2562

คณะกรรมการโครงการ



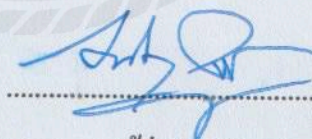
.....อาจารย์ที่ปรึกษา

(อาจารย์สมเกียรติ ศรีเพชร)



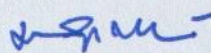
.....พนักงานที่ปรึกษา

(คุณกัลยาณี พิริยะพงษ์พันธุ์)



.....ประธานกรรมการ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ เวทิต ทองจันทร์)



.....ผู้ช่วยอธิการบดี

และผู้อำนวยการสำนักสหกิจศึกษา

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.มารุจ ลิ้มปะวัฒนะ)

จดหมายนำส่งรายงาน

วันที่ 8 เดือน กันยายน พ.ศ. 2563

เรื่อง ขอส่งรายงานการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา

เรียน อาจารย์ที่ปรึกษาสหกิจศึกษาภาควิชาสื่อดิจิทัล

อาจารย์สมเกียรติ ศรีเพชร

ตามที่ได้จัดทำนายสุทธิรักษ์ เอกพัชรพันธุ์ นักศึกษาภาควิชาสื่อดิจิทัล คณะนิเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยสยาม ได้ไปปฏิบัติงานสหกิจศึกษาระหว่างวันจันทร์ที่ 18 พฤษภาคม 2563 ถึงวันจันทร์ที่ 29 สิงหาคม 2563 ในตำแหน่งออกแบบและโปรโมทสินค้าแท็บคอลลายเงินและได้รับมอบหมายจากพนักงานที่ปรึกษาและทำรายงานเรื่อง

การผลิตสื่อเพื่อโปรโมทสินค้า แท็บคอลลายเงิน ผ่านแอปพลิเคชันไลน์ออฟฟิเชียลแอดเดส

บัดนี้การปฏิบัติงานสหกิจศึกษาได้สิ้นสุดแล้ว ผู้จัดทำจึงขอส่งรายงานดังกล่าวมาพร้อมกันนี้จำนวน 1 เล่มเพื่อขอรับคำปรึกษาต่อไป

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา

ขอแสดงความนับถือ

นายสุทธิรักษ์ เอกพัชรพันธุ์

นักศึกษาสหกิจศึกษาภาควิชาสื่อดิจิทัล

ชื่อโครงการ : การผลิตสื่อเพื่อโปรโมทสินค้า แทบคอลลาดเจน ผ่านแอปพลิเคชันไลน์
ออฟฟิเชียลแอดเคานต์
ชื่อนักศึกษา : นายสุทธิรักษ์ เอกพัชรพันธุ์
อาจารย์ที่ปรึกษา : อาจารย์สมเกียรติ ศรีเพ็ชร
ระดับการศึกษา : ปริญญาตรี
ภาควิชา : สื่อดิจิทัล
คณะ : นิเทศศาสตร์
ภาคการศึกษา / ปีการศึกษา : 3/2562

บทคัดย่อ

รายงานการปฏิบัติงานสหกิจศึกษาเรื่อง การผลิตสื่อ เพื่อโปรโมทสินค้า แทบคอลลาดเจน ผ่านแอปพลิเคชันไลน์ออฟฟิเชียลแอดเคานต์ มีวัตถุประสงค์ เพื่อเข้าใจการผลิตสื่อเพื่อโปรโมทสินค้าบนแอปพลิเคชันไลน์ออฟฟิเชียลแอดเคานต์

บริษัท นิลคอน (ประเทศไทย) จำกัด ได้ผลิตสินค้าแทบคอลลาดเจนและมอบหมายงานให้ผู้จัดทำรายงาน ออกแบบสื่อดิจิทัลเพื่อโปรโมทสินค้าผ่านแอปพลิเคชันไลน์ออฟฟิเชียลแอดเคานต์ ซึ่งในแอปพลิเคชันมีฟังก์ชันต่าง ๆ ที่เหมาะกับการจำหน่ายสินค้า ฟังก์ชันข้อความทักทายเพื่อนใหม่ ที่สามารถทักทายผู้ที่เพิ่มเข้ามาใช้งาน ฟังก์ชันช่วยตอบกลับอัตโนมัติแทนผู้ค้าขายในเวลารวดเร็ว ฟังก์ชันแถบเมนูหลักที่จะแสดงอยู่หน้าแชทเวลาลูกค้าเข้าใช้งานแอป ฟังก์ชันที่ใช้ส่งข้อมูลต่าง ๆ ตามที่ผู้ค้าระบุ และต้องการส่งให้ลูกค้า

การโปรโมทสินค้าแทบคอลลาดเจนผ่านแอปพลิเคชันตามขั้นตอนของฟังก์ชันการทำงานของแอปพลิเคชันไลน์ออฟฟิเชียลแอดเคานต์ต้องทำเนื้อหาและออกแบบฟังก์ชันในบางส่วนของแอปพลิเคชันให้น่าสนใจ และมีข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อผู้ที่เข้ามาใช้งาน ซึ่งแอปพลิเคชันไลน์ออฟฟิเชียลแอดเคานต์มีประโยชน์ต่อทางบริษัทเป็นอย่างมาก

คำสำคัญ : แทบคอลลาดเจน ไลน์ออฟฟิเชียลแอดเคานต์ การผลิตสื่อ

Project Title : Promotional Media for Daebak Collagen Product
Through the Official LINE Account

By : Mr. Suttirak Aekpatcharapan

Advisor : Mr. Somkiat Sriphech

Degree : Bachelor of Arts

Major : Digital Media

Faculty : Communication Arts

Semester / Academic year : 3/2019

Abstract

This co-operative study report was on the promotion of Daebak Collagen through their Official LINE Account to understand the production of media to promote products on LINE.

Nilecon (Thailand) Co., Ltd. produces Daebak Collagen products and assigned work to the intern. The design of digital media was created to promote products through their Official LINE account. The application has functions that are suitable for selling products and has a Greeting Message that can greet newly added friends with an Auto-Response Message on behalf of the company quickly. LINE has a rich menu that is displayed in front of the chat window when a customer accesses the app, and they can transmit various information as specified by the merchant.

To promote Daebak Collagen products through the application according to the steps of the functionality of LINE Official Account, designers must make content and friendly design to make it appear interesting. The content should contain useful information for those who come to use the Official LINE Account, which is beneficial to the company.

Keywords: Daebak Collagen, Official LINE Account, Media Production


Approved

กิตติกรรมประกาศ

(Acknowledgement)

การที่ผู้จัดทำได้มาปฏิบัติงานในโครงการสหกิจ ฅ บริษัท นิลคอน (ประเทศไทย) จำกัด ตั้งแต่วันที่ 18 พฤษภาคม 2563 – 29 สิงหาคม 2563 ส่งผลให้ผู้จัดทำได้รับความรู้และประสบการณ์ต่างๆที่มีค่ามากมาย สำหรับรายงานสหกิจศึกษานี้ สำเร็จลงได้ด้วยดีจากความร่วมมือและสนับสนุนจากหลายฝ่ายดังนี้

- 1.นายณัชพิสิทธิ์ เอกพัชรพันธ์ เจ้าของกิจการ
- 2.นางสาวกัลยาณี พริยะพงษ์พันธ์ ตำแหน่งบริการลูกค้า
- 3.อาจารย์สมเกียรติ ศรีเพชร อาจารย์ที่ปรึกษา

และบุคคลท่านอื่นๆที่ไม่ได้กล่าวนามทุกท่านที่ได้ให้คำแนะนำช่วยเหลือในการจัดทำรายงาน ผู้จัดทำขอขอบพระคุณผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องทุกท่านที่มีส่วนร่วมในการให้ข้อมูลและเป็นที่ปรึกษาในการทำรายงานฉบับนี้จนเสร็จสมบูรณ์ตลอดจนให้การดูแลและให้ความเข้าใจกับชีวิตของการทำงานจริงซึ่งผู้จัดทำขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูงไว้ ณ ที่นี้ด้วย

ผู้จัดทำ

นายสุทธธีรักษ์ เอกพัชรพันธ์

สารบัญ

หน้า

ใบรับรองสารนิพนธ์	ก
จดหมายนำส่งรายงาน	ข
บทคัดย่อ	ค
กิตติกรรมประกาศ	จ
บทที่ 1 บทนำ	
1.1 ที่มาและความสำคัญของปัญหา.....	1
1.2 วัตถุประสงค์ของโครงการ.....	1
1.3 ขอบเขตของโครงการ.....	2
1.4 ประโยชน์ที่ได้รับ.....	2
บทที่ 2 การทบทวนเอกสารและวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง	
2.1 ความหมายของสื่อออนไลน์.....	3
2.2 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการสื่อสารผ่านสื่อออนไลน์.....	4
2.3 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการตลาดออนไลน์.....	4
2.4 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	6
บทที่ 3 รายละเอียดการปฏิบัติงาน	
3.1 สถานที่ตั้ง.....	8
3.2 ลักษณะการประกอบการ ผลิตภัณฑ์การให้บริการหลักขององค์กร.....	11
3.3 ทศณวิสัยของบริษัท นิลคอน (ประเทศไทย) จำกัด.....	14
3.4 ตำแหน่งงานและลักษณะงานที่นักศึกษาได้รับมอบหมาย.....	14
3.5 ชื่อและตำแหน่งงานของพนักงานที่ปรึกษา.....	15
3.6 ระยะเวลาที่ฝึกปฏิบัติงาน.....	15
3.7 ขั้นตอนและวิธีการดำเนินงาน.....	15
3.8 อุปกรณ์และเครื่องมือที่ใช้.....	18

สารบัญ (ต่อ)

หน้า

บทที่ 4 ผลการปฏิบัติการตามโครงการ

4.1 ผลการปฏิบัติงานและรายละเอียดของงาน.....	19
4.2 ขั้นตอนการปฏิบัติงาน.....	19

บทที่ 5 สรุปผลและข้อเสนอแนะ

5.1 สรุปผลการปฏิบัติงาน.....	32
5.2 ข้อเสนอแนะการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา.....	33
บรรณานุกรม.....	35
ภาคผนวก ก.....	36
ภาคผนวก ข.....	41
ภาคผนวก ค.....	45
ประวัติผู้จัดทำ.....	48

สารบัญตาราง

หน้า

ตารางที่ 3.1 ขั้นตอนและวิธีการดำเนินงานสำหรับรายงานการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา.....	16
---	----



สารบัญรูปภาพ

หน้า

รูปที่ 3.1 ตราสัญลักษณ์บริษัท บริษัท นิลคอน (ประเทศไทย) จำกัด.....	8
รูปที่ 3.2 แผนที่รูปภาพที่ บริษัท นิลคอน (ประเทศไทย) จำกัด.....	9
รูปที่ 3.3 ภาพประธานบริษัท นิลคอน (ประเทศไทย) จำกัด.....	9
รูปที่ 3.4 รูปถ่ายหน้าบริษัท นิลคอน (ประเทศไทย) จำกัด.....	10
รูปที่ 3.5 ช่องทางการติดต่อกับบริษัทผ่านเว็บไซต์ www.nilecon.com	10
รูปที่ 3.6 ช่องทางการติดต่อผ่าน Facebook page Nilecon – Thailand CO.,LTD.....	11
รูปที่ 3.7 แอปพลิเคชัน เวอร์คพ้อย.....	12
รูปที่ 3.8 แอปพลิเคชัน บีทีเอส.....	12
รูปที่ 3.9 เว็บไซต์ของธนาคารยูโอบี.....	13
รูปที่ 4.1 แอปพลิเคชัน Line Official Account.....	19
รูปที่ 4.2 สมัครใช้งาน Line Official Account.....	20
รูปที่ 4.3 เข้าสู่ระบบ Line Official Account.....	20
รูปที่ 4.4 หน้าหลัก Setting Line Official Account.....	21
รูปที่ 4.5 แถบเมนูด้านซ้าย Setting Line Official Account.....	21
รูปที่ 4.6 แถบเมนูด้านบน Setting Line Official Account.....	22
รูปที่ 4.7 หน้าต่างของฟังก์ชัน Greeting Message.....	23
รูปที่ 4.8 การเพิ่มข้อความทักทายเพื่อนใหม่.....	23
รูปที่ 4.9 ข้อความทักทายเพื่อนใหม่อัตโนมัติ.....	24
รูปที่ 4.10 หน้าต่างของฟังก์ชัน Auto-Response Message.....	25
รูปที่ 4.11 ข้อความตอบกลับอัตโนมัติ.....	26
รูปที่ 4.12 หน้าต่างของฟังก์ชัน Rich menu.....	27
รูปที่ 4.13 ริชเมนูในหน้าต่างแชท.....	28
รูปที่ 4.14 หน้าต่างของฟังก์ชัน Broadcast Message.....	29
รูปที่ 4.15 ตัวอย่างรูปแบบบรอดแคสต์.....	29

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

บริษัท นิลคอน (ประเทศไทย) จำกัด ในปัจจุบันประกอบธุรกิจรับทำแอปพลิเคชัน เว็บไซต์ พัฒนาโมบายแอปพลิเคชัน สำหรับธุรกิจออนไลน์ (E-Commerce) และเนื่องจากในยุคปัจจุบันผู้คนจำนวนมากติดต่อสื่อสารกันผ่านทางแอปพลิเคชันออนไลน์ เช่น อินสตาแกรม (Instagram) เฟสบุ๊ก (Facebook) แอปพลิเคชันไลน์ (Line) ออฟฟิเชียลแอคเคานต์ (Line Official Account) ซึ่งทาง บริษัท นิลคอน (ประเทศไทย) จำกัด เล็งเห็นว่าการทำธุรกิจออนไลน์นั้น มีโอกาสที่จะสร้างรายได้ให้กับ บริษัทในรูปแบบใหม่ คือผลิตภัณฑ์แท็บคอลลานเจน และบริษัทเองได้ประกอบธุรกิจทำ แอปพลิเคชัน สื่อออนไลน์เป็นทุนเดิมอยู่แล้ว จึงได้มีความสนใจสร้างแบรนด์ของบริษัทขึ้นมา เพื่อ ค้าขาย และได้ผลิตแบรนด์สินค้าแท็บคอลลานเจนเพื่อจำหน่าย ผ่านสื่อออนไลน์ทุกช่องทาง และให้ ผู้ทำรายการที่มีความสามารถในการผลิตสื่อ โดยการสร้างฟังก์ชันต่างๆผ่านทางไลน์ออฟฟิเชียล แอคเคานต์ ที่มีทั้งข้อความทักทายเพื่อนใหม่ ข้อความตอบกลับอัตโนมัติ ริชเมนู บรอดแคสต์ และ นำความรู้ที่ได้ศึกษาจากการเรียนรู้มาใช้ในการผลิตสื่อออนไลน์ และมีส่วนร่วมช่วยในการ ออกแบบ และทำการตลาด สื่อดิจิทัล การประชาสัมพันธ์ การแนะนำโปรโมชั่น ให้ข้อมูลกับลูกค้า ผ่านฟังก์ชันของแอปพลิเคชันไลน์ออฟฟิเชียลแอคเคานต์ จากการปฏิบัติงานที่บริษัท นิลคอน (ประเทศไทย) จำกัด การทำแอปพลิเคชัน เว็บไซต์ ออกแบบตราสินค้า จะสามารถทำรายได้ให้กับ บริษัทในรูปแบบการค้าขายออนไลน์ได้ด้วย

1.2 วัตถุประสงค์ของโครงการ

- เพื่อเข้าใจขั้นตอนการผลิตสื่อเพื่อโปรโมทสินค้าแท็บคอลลานเจนบนไลน์ออฟฟิเชียลแอคเคานต์

1.3 ขอบเขตของรายงาน

ศึกษาเฉพาะการโปรโมทสินค้า Daebak Collagen ของบริษัท นิลคอน (ประเทศไทย) จำกัด ระหว่างวันที่ 18 พฤษภาคม 2563 – 29 สิงหาคม 2563 เท่านั้น

1.4 ประโยชน์ที่ได้รับ

- ได้ทราบถึงขั้นตอนการผลิตสื่อเพื่อโปรโมทสินค้าเทבקคอลลาเจนบนไลน์ออฟฟิเชียลแอดเคานต์
- ได้ทราบถึงเทคนิคการโปรโมทแบบสื่อดิจิทัล
- ได้ทราบถึงการผลิตสื่อเพื่อโปรโมทสินค้าผ่านสื่อออนไลน์ในรูปแบบต่างๆ
- ได้ทราบถึงการออกแบบรูปภาพ ตราสินค้าบนสื่อออนไลน์
- ได้ทราบถึงวิธีการใช้ฟังก์ชันต่างๆในไลน์ออฟฟิเชียลแอดเคานต์

บทที่ 2

ทบทวนเอกสารและวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษาขั้นตอนการผลิตสื่อเพื่อโปรโมทสินค้าผ่านไลน์ออฟฟิเชียลแอดเดสชันเน้นการนำเสนอในรูปแบบของโปรโมชัน การให้ข้อความระบุประโยชน์ของผลิตภัณฑ์สินค้าให้มีความน่าสนใจ สามารถดึงดูดลูกค้า ที่ใช้งานสื่อออนไลน์ต่างๆ เพื่อนำไปสู่การแอดร้านค้าผ่านไลน์ออฟฟิเชียลแอดเดสชันซึ่งทั้งหมดนี้ผู้จัดทำได้ศึกษาเอกสารและวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องมานำเสนอในหัวข้อต่างๆ ดังนี้

2.1 ความหมายของสื่อออนไลน์

2.2 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการสื่อสารผ่านสื่อออนไลน์

2.3 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการตลาดออนไลน์

2.4 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2.1 ความหมายของสื่อออนไลน์

สื่อออนไลน์ หมายถึง สื่ออิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งเป็นสื่อกลางที่ให้คุณค่าทั่วไปมีส่วนร่วมสร้างและแลกเปลี่ยนความคิดเห็นต่าง ๆ ผ่านอินเทอร์เน็ตได้ สื่อเหล่านี้เป็นของบริษัทต่าง ๆ ที่ให้บริการผ่านเว็บไซต์ของตน เช่น เฟซบุ๊ก ทวิตเตอร์ ใช้เพื่อการส่งหรือแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารกันแล้วเทคโนโลยีสื่อสังคมยังช่วยให้เหล่าผู้ใช้สามารถทำกิจกรรมที่สนใจร่วมกันด้วย. กลุ่มบุคคลที่ติดต่อสื่อสารกันโดยผ่านสื่อสังคมดังกล่าว เรียกว่า เครือข่ายสังคม (social network) ในเครือข่ายสังคม กลุ่ม เพื่อน หรือ ผู้ติดต่อกัน มักจะแลกเปลี่ยนบทสนทนากันอย่างสั้น ๆ และเป็นกันเอง (อ้างอิงจาก อารี พลดี,2556)

ผู้ทำรายงานจึงได้ใช้สื่อออนไลน์ในรูปแบบไลน์ออฟฟิเชียลแอดเดสชันเพื่อการค้าขายสินค้า Daebak Collagen สามารถติดต่อสื่อสารกัน รูปแบบรูปภาพ ในฟังก์ชันริชเมนู ข้อความ

หักทลายลูกค้าที่เพิ่มเพื่อนเข้ามาได้และเนื่องจากแอปพลิเคชันได้ถูกพัฒนาเพื่อการค้าขายโดยเฉพาะ จึงสามารถทำธุรกิจได้ง่าย สะดวกต่อผู้ผลิตและผู้บริโภค

4

2.2 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการสื่อสารผ่านสื่อออนไลน์

การสื่อสาร หมายถึง กระบวนการถ่ายทอดข้อมูล ข่าวสาร ประสบการณ์ ความรู้สึก ความคิด จากผู้ส่งสารโดยผ่านสื่อต่างๆ ไปยังผู้รับสาร เครือข่ายสังคมออนไลน์ หมายถึง เว็บไซต์ที่เชื่อมโยงผู้ใช้บริการเข้าด้วยกันเป็นสังคมอีกสังคมหนึ่ง ผ่านการเชื่อมต่อระบบอินเทอร์เน็ต เพื่ออำนวยความสะดวกในการเผยแพร่ข้อมูล หรือแลกเปลี่ยนประสบการณ์ความสนใจร่วมกัน เครือข่ายสังคมออนไลน์ เป็นแหล่งข้อมูลขนาดใหญ่ที่ผู้ใช้สามารถช่วยกันสร้างเนื้อหาได้ตามความสนใจของแต่ละบุคคลถือเป็นเครือข่ายระบบคอมพิวเตอร์สากลที่เชื่อมต่อเข้าด้วยกัน โดยใช้มาตรฐานสื่อสารเดียวกันเพื่อใช้เป็นเครื่องมือสื่อสารและสืบค้นข้อมูลจากเครือข่ายต่างๆ ดังนั้น อินเทอร์เน็ตจึงเป็นแหล่งรวมสารสนเทศจากมุมโลกมาไว้ด้วยกัน กล่าวคือ การสื่อสารผ่านสื่อออนไลน์เป็นการสื่อสารผ่านสื่อออนไลน์ที่เชื่อมต่อกันโดยระบบอินเทอร์เน็ตโดยการสื่อสารนั้นเป็นได้ทั้งภาพ เสียง ภาพเคลื่อนไหว ตัวอักษรต่างๆ (อ้างอิงจาก Duhe, 2007)

ทั้งนี้ผู้ทำรายงานได้นำแนวคิดการสื่อสารผ่านสื่อออนไลน์มาใช้ในการอธิบายการปฏิบัติงานสหกิจศึกษาเรื่องการผลิตสื่อเพื่อโปรโมทสินค้าแทบคอลลาดเจน โดยการใส่ข้อมูลเนื้อหาของผลิตภัณฑ์ ลักษณะของผลิตภัณฑ์ โดยส่งผ่านไลน์ออฟฟิเชียลแอดเดสกันต์ เพื่อให้ผู้รับสารรับรู้ข้อมูลของผลิตภัณฑ์แทบคอลลาดเจน

2.3 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการตลาดออนไลน์

ความหมายของการตลาดออนไลน์ เป็นการสื่อสารการตลาดที่นำเอาเทคโนโลยีต่างๆ ที่ทันสมัยเข้ามาเป็นสื่อกลาง ไม่ว่าจะเป็นคอมพิวเตอร์ โทรศัพท์ ที่เชื่อมโยงด้วยระบบอินเทอร์เน็ต ใช้กระบวนการถ่ายทอดข้อความจากองค์กรไปสู่ผู้บริโภคได้อย่างรวดเร็ว (อ้างอิงจาก สุวิมล แม้นจริง, 2546)

ทั้งนี้ผู้ทำรายงานได้นำแนวคิดการตลาดออนไลน์มาใช้ในการอธิบายการปฏิบัติงานสหกิจศึกษาเรื่องการโปรโมทสินค้าแทบคอลลาดเจน โดยใช้แอปพลิเคชันไลน์ออฟฟิเชียลแอดเดสกันต์เป็นสื่อกลางในการจำหน่ายสินค้า ซึ่งสามารถใช้งานแอปพลิเคชันผ่านทางคอมพิวเตอร์หรือโทรศัพท์ได้อย่างสะดวกและรวดเร็ว

2.3.1 รูปแบบของการตลาดออนไลน์

การตลาดออนไลน์ (Online Marketing) คือ การทำการตลาดในสื่อออนไลน์ เช่น โฆษณา Facebook, โฆษณา Google, โฆษณา YouTube, โฆษณา Instagram มีวัตถุประสงค์หลักเพื่อให้สินค้าของเราเป็นที่รู้จักเพิ่มมากขึ้น โดยใช้วิธีต่างๆ ในการโฆษณาเว็บไซต์หรือ โฆษณาขายสินค้าที่จะนำสินค้าของเราไปเผยแพร่ตามสื่อออนไลน์ เพื่อให้ผู้อื่นได้รับรู้และเกิดความสนใจ จนกระทั่งเข้ามาใช้บริการหรือซื้อสินค้าของเราในที่สุด โดยการตลาดออนไลน์ (Online Marketing) สามารถทำได้หลายช่องทาง ดังนี้

- Search Engine Marketing คือการตลาดบน Search Engine เป็นการทำให้สินค้าของเราติดอันดับการค้นหาในลำดับแรกๆ ซึ่งจะทำให้เราถูกค้นพบได้ง่ายและถูกคลิกได้บ่อยกว่าเว็บไซต์ที่อยู่ด้านล่างหรืออยู่ในหน้าถัดไป แบ่งออกเป็น SEO (การทำเว็บไซต์ของเราให้ติดอันดับของ (Google) กับ PPC (การซื้อ Ads บน Google)
- Email Marketing คือ การตลาดที่ทำผ่านอีเมล เพื่อส่งข่าวสาร โปรโมชั่นต่าง ๆ ถึงลูกค้าที่เป็นกลุ่มเป้าหมาย เป็นการตลาดที่ต้นทุนต่ำที่สุดเมื่อเทียบกับการตลาดในรูปแบบอื่น ๆ อีกทั้งยังเป็นการทำ การตลาดที่ตรงกลุ่ม และสามารถเข้าถึงผู้รับภายในเวลาอันรวดเร็ว
- Social Marketing คือ การตลาดที่ทำผ่าน Social Network ต่าง ๆ เช่น Facebook, Twitter, Instagram, Pinterest ฯลฯ ซึ่ง Social Marketing กำลังได้รับความนิยมอย่างมาก เพราะมีสถิติการใช้งานสูงกว่าแหล่งออนไลน์ประเภทอื่น

กล่าวคือ การตลาดออนไลน์เป็นการมุ่งหวังสร้างผลิตภัณฑ์สินค้าของภายในองค์กรให้เป็นที่รู้จัก โดยใช้เทคนิคการตลาดออนไลน์ในรูปแบบต่างๆ เพื่อจูงใจให้ผู้ที่ใช้บริการสื่อสังคมออนไลน์เกิดความสนใจ โดยใช้เว็บไซต์เครื่องมือช่วยค้นหา (Google.com) (อ้างอิงจาก การตลาดออนไลน์ (Online Marketing) คืออะไร? (ออนไลน์) 24 กรกฎาคม 2560)

ทั้งนี้ผู้ทำรายงานได้นำแนวคิดการตลาดออนไลน์มาใช้ ในการอธิบายการปฏิบัติงานสหกิจศึกษาเรื่องการผลิตสื่อเพื่อโปรโมทสินค้าแท็บเล็ตคอลลาเจนผ่าน Social Marketing โดยเน้นที่สื่อออนไลน์ แอปพลิเคชันไลน์ออฟฟิเชียลแอดเดสส์โดยการนำเสนอสินค้าผ่านแอปพลิเคชันในรูปแบบสื่อดิจิทัล ออกแบบรูปภาพสินค้าให้สวยงามและใส่ข้อมูลเนื้อหาในฟังก์ชันให้น่าสนใจ

2.4 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

จากการสำรวจงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการผลิตสื่อเพื่อโปรโมทสินค้า แทบทุกผลงาน ผ่านไลน์ออฟฟิเชียลแอคเคานต์ยังไม่มียานวิจัยที่เกี่ยวข้องโดยตรงกัน ผู้เขียนจึงได้รวบรวมงานวิจัยที่มีแนวคิดใกล้เคียงหรือเกี่ยวข้องกับการใช้อินเทอร์เน็ตไว้ ดังนี้

การศึกษาระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์และเครื่องมือทางการตลาดออนไลน์ของเว็บไซต์ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมไทย เพื่อศึกษาระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์และเครื่องมือทางการตลาดออนไลน์ของเว็บไซต์ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมไทย โดยเฉพาะระบบร้านค้าเสมือน และได้กำหนดองค์ประกอบในการทำธุรกิจเชิงพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ออกเป็น 4 ด้านได้แก่

1) องค์ประกอบด้านการวางแผนธุรกิจ 2) องค์ประกอบด้านความน่าเชื่อถือของผู้ประกอบการและประสิทธิภาพในการดำเนินงาน 3) องค์ประกอบด้านเนื้อหาการออกแบบเว็บไซต์ 4) องค์ประกอบด้านการประชาสัมพันธ์เว็บไซต์และการบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า เพื่อการจัดการระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์และเครื่องมือทางการตลาดออนไลน์ให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า (อ้างอิงจาก พรศิริ สุทธิรัตน์ชัยชาญ, 2551)

งานวิจัยที่เกี่ยวข้องได้มีแนวคิดเกี่ยวกับเครื่องมือทางการตลาดออนไลน์ ที่เป็นประโยชน์ต่อการผลิตสื่อเพื่อโปรโมทสินค้า แทบทุกผลงาน ผ่านแอปพลิเคชันไลน์ออฟฟิเชียลแอคเคานต์ซึ่งทางบริษัทได้นำเครื่องมือไลน์ออฟฟิเชียลแอคเคานต์ มาใช้เป็นสื่อออนไลน์ในการประกอบธุรกิจค้าขาย

ปัจจุบันทุกธุรกิจมีความเกี่ยวพันกับเครือข่ายสังคมออนไลน์อย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ เพราะลูกค้า คู่ค้า แม้แต่เพื่อนฝูงหรือคนในองค์กรได้เข้าไปมีบทบาทหรือเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่มสังคมออนไลน์ ดังนั้นจึงมีความเป็นไปได้สูงที่การสนทนาในบางครั้งอาจจะเชื่อมโยงเข้ามาถึงธุรกิจได้นั้นหมายความว่า บริษัทที่ไม่ได้พิจารณา หรือ ผนวก Social Media ไว้เป็นส่วนหนึ่งในกลยุทธ์การตลาดออนไลน์ หรือ แผนการตลาดรวมนั้นกำลังเสียโอกาสในการเข้าถึงลูกค้าไปอย่างน่าเสียดายผู้บริโภคส่วนใหญ่จะค้นหาข้อมูลผลิตภัณฑ์หรือสินค้ายี่ห้อต่าง ๆ จากเว็บไซต์ Social Media ไปพร้อม ๆ กับหาข้อมูลโดยตรงจากเว็บไซต์ของบริษัทผู้ผลิต โดยผู้บริโภค 7 ใน 10 ราย จะเข้าไปหาข้อมูลในเว็บไซต์ Social Media ต่าง ๆ อาทิ เว็บไซต์ บอร์ด กลุ่มชุมชนออนไลน์ หรือบล็อกต่าง

ๆ เพื่อหาข้อมูล นอกจากนี้เกือบครึ่ง (49%) ของผู้บริโภคจะตัดสินใจซื้อจากข้อมูลที่ได้จาก Social Media เหล่านี้

7

ความนิยมของ Social Media ไม่เพียงแต่ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงด้านความสัมพันธ์ระหว่างแบรนด์และผู้บริโภคเท่านั้น แต่ยังมีผลต่อมาตรการวัดความสำเร็จด้านการตลาดและการประชาสัมพันธ์ของภาคธุรกิจอีกด้วย ดังนั้นจึงไม่ใช่เป็นเรื่องน่าแปลกใจที่องค์กรธุรกิจต่างๆ จะหันมาให้ความสนใจกับ Social Media Marketing มากขึ้น (อ้างอิงจาก พศิน ปิติชนฤทธิ์ (2552: ออนไลน์)

งานวิจัยที่เกี่ยวข้องได้มีแนวคิดเกี่ยวกับเครือข่ายสังคมออนไลน์ ซึ่งกลุ่มสังคมปัจจุบันจะหาข้อมูลผลิตภัณฑ์ หรือ สินค้าที่ต้องการผ่านทาง Social Media ต่าง ๆ ซึ่งเป็นประโยชน์ต่อการผลิตสื่อเพื่อโปรโมทสินค้า แทบทุกตลาดผ่านแอปพลิเคชันไลน์ออฟฟิเชียลแอดเดสส์ ในการทำธุรกิจค้าขาย

หลักการง่ายๆ ของการตลาดผ่าน Social Network คือ "ให้คนอื่นพูดถึงสินค้าหรือบริการของคุณแทนคุณบอกเอง" โดยวิธีการง่ายๆ ที่ทำให้องค์กรเป็นองค์กร Social Network ได้แก่ 1. สร้างตัวตนขององค์กรใน Social Network ซึ่งวิธีการนี้ง่ายมาก เพียงแค่เข้าไปสมัครใน Social Network แต่ละแห่งแล้วเริ่มนำข้อมูลสินค้า หรือบริการบอกให้ข้อมูลผ่านทางช่องทางนี้ 2. หากคนรับผิดชอบให้ชัดเจน โดยการระบุคนหรือทีมที่ชัดเจนในการดูแล Social Network ขององค์กรก็จะเป็นสิ่งที่ดี เพราะจะทำให้สิ่งที่ทำมีความชัดเจนมากขึ้น 3. ให้คนในองค์กรมีส่วนร่วมในการสร้าง Social Network เพราะในองค์กรย่อมจะมีคนอยู่หลายคนเลยทีเดียวที่ใช้ Social Network แต่ส่วนใหญ่จะใช้ในเรื่องส่วนตัว แต่หากเราสามารถปรับและกระตุ้นให้คนในองค์กร มาร่วมเป็นส่วนหนึ่งของการใช้ Social Network ในการส่งผ่านข้อมูลสินค้าหรือบริการออกไป และที่สำคัญ ข้อความเหล่านี้ จะน่าเชื่อถือมากกว่าข้อความปกติ เพราะถูกส่งผ่านไปยังในรูปแบบเพื่อนบอกเพื่อน (อ้างอิงจาก ภาวธ พงษ์วิทย์ภานุ (2553: ออนไลน์)

งานวิจัยที่เกี่ยวข้องได้มีแนวคิดเกี่ยวกับการตลาดผ่าน Social Network คือการสร้างตัวตนในโลกออนไลน์ และทำให้เป็นที่รู้จักผ่าน Social Network แบบให้คนอื่นพูดถึงแทนการบอกเอง ซึ่ง

ทางบริษัทได้นำ ไลน์ออฟฟิเชี่ยลแอดเดสกันต์มาเป็นสื่อออนไลน์ ในการผลิตสื่อและโปรโมทสินค้า
แท็บคอลลานเจนเพื่อให้เป็นที่รู้จักใน Social Network



บทที่ 3

รายละเอียดสถานประกอบการ

3.1 สถานที่ตั้ง

ชื่อสถานประกอบการ บริษัท นิลิคอน (ประเทศไทย) จำกัด

เลขที่ 202 อาคารเลอคอนคอร์ด ชั้น 20 ห้อง 2001 ถนนรัชดาภิเษก

ห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310

Tel: 02-694-1984 หรือ 090-985-3484

Email: support@nilecon.com

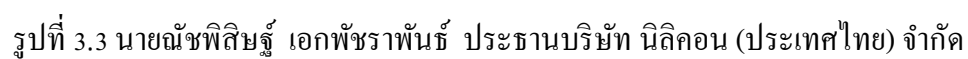
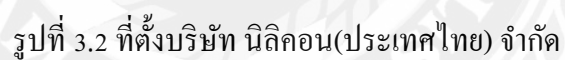


NILECON

รูปที่ 3.1 ตราสัญลักษณ์บริษัท นิลิคอน (ประเทศไทย) จำกัด

ประวัติของบริษัท นิลิคอน (ประเทศไทย) จำกัด

นิลิกอน ประเทศไทย (Nilecon Thailand) พัฒนาโมบายแอปพลิเคชัน เว็บไซต์ ขายของออนไลน์ รวมไปถึง Solution ต่างๆ ครอบคลุมทุกความต้องการของคุณ มากกว่า 50 บริษัทชั้นนำให้การยอมรับ ตอบโจทย์ทุกความต้องการด้วยประสบการณ์กว่า 7 ปี ในการให้บริการพัฒนาซอฟต์แวร์ทุกแพลตฟอร์ม ทำให้รู้ทุกความต้องการของลูกค้าและเข้าถึงเป้าหมายของลูกค้ามากที่สุด มีประสบการณ์การ Creative งานบน Mobile Platform มากมาย ทางเราพัฒนางานที่แตกต่างจากที่อื่นๆ ตรงที่ UI/UX เพื่อให้ตอบสนองความต้องการเข้าถึงงานของลูกค้าได้ดีที่สุด





รูปที่ 3.4 รูปถ่ายหน้าบริษัท นิลคอน (ประเทศไทย) จำกัด

NILECON เกี่ยวกับเรา บริการของเรา แพลตฟอร์ม ร่วมงานกับเรา Premium Partners ติดต่อสอบถาม

EXPERIENCES | SUCCESSFULLY | SPECIALISTS | WORLDWIDE

We enables you to rapidly develop and deliver applications that drive customer success.

ติดต่อสอบถามได้ที่ 02-694-1984 , 090-985-3484
นอกช่วงเวลาทำการ วันเสาร์-อาทิตย์ โทร. 090-985-3484 หรือ ส่งความต้องการของท่านมาได้ที่ info@nilecon.com

บริษัท นิลคอน (ประเทศไทย) จำกัด
พัฒนา โบบายแอปพลิเคชัน เว็บไซต์ ขายของออนไลน์ รวมไปถึง Solution ต่างๆ ครอบคลุมทุกความต้องการของคุณ
ติดต่อสอบถามได้ที่ 02-694-1984 , 090-985-3484 หรือ info@nilecon.com

มากกว่า 50+ บริษัทชั้นนำให้การยอมรับ ตอบโจทย์ทุกความต้องการ
ด้วยประสบการณ์กว่า 7 ปี ในการให้บริการพัฒนาซอฟต์แวร์แพลตฟอร์ม ทำให้รู้ทุกความต้องการของลูกค้าและเข้าถึงเป้าหมายของลูกค้ามากที่สุด

รูปที่ 3.5 ช่องทางการติดต่อกับบริษัทผ่านเว็บไซต์ www.nilecon.com



รูปที่ 3.6 ช่องทางการติดต่อผ่าน Facebook page Nilecon - Thailand CO.,LTD

3.2 ลักษณะการประกอบการผลิตภัณฑการให้บริการหลักขององค์กร

บริษัท นิลิคอน (ประเทศไทย) จำกัด เป็นธุรกิจซอฟต์แวร์ที่มีภารกิจในการลดความซับซ้อนของการพัฒนาการจัดการและการปรับใช้แอปพลิเคชันทางธุรกิจในสถานที่ในระบบ Cloud บนแพลตฟอร์มและบนอุปกรณ์เคลื่อนที่ เปิดรับทำแอปพลิเคชัน สำหรับ Mobile ทุก Platform ไม่ว่าจะเป็น iOS, Android, React Native , Ionic รวมถึง Hybrid Apps ทั้ง Mobile Native และ Mobile Coss-Platform บริการให้ทุกขั้นตอนตั้งแต่ออกแบบ Design ตลอดจน จนถึง Market รวมถึงการทำ MobileSEOผ่านเครือข่ายของ นิลิคอน ที่รองรับมากกว่า 50 องค์กร ขึ้น

3.2.1 ตัวอย่างกลุ่มธุรกิจแอปพลิเคชันบนมือถือที่บริษัททำ



รูปที่ 3.7 แอปพลิเคชันเวิร์คพอยท์

รูปที่ 3.8 แอปพลิเคชันบีทีเอส

3.2.2 ตัวอย่างกลุ่มธุรกิจบนเว็บไซต์ที่บริษัททำ



รูปที่ 3.9 เว็บไซต์ของธนาคารยูโอบี

3.3 ทักษะวิสัยของบริษัท นิลคอน (ประเทศไทย) จำกัด

รับทำ App for Mobile Platform (iOS, Android, Hybrids ตลอดจน HTML5) โดยทางเรา จะพัฒนาให้ทุกขั้นตอนตั้งแต่ออกแบบ Design ตลอดจน จนขึ้น Market โดยออกแบบการทำงาน เพื่อตอบสนองความต้องการลูกค้าให้มากที่สุด ซึ่งจะต้องยึดถือค่านิยมหลักในการปฏิบัติงาน ร่วมกัน อันได้แก่

- ความคิดสร้างสรรค์ (Creativity) มีความคิดสร้างสรรค์ที่ทันสมัย (Modern) อาจจะเป็น ความคิดใหม่หรืออาจเกิดจากการปรับปรุงต่อยอดสิ่งที่มีอยู่เดิมให้ดียิ่งขึ้น ต้องเป็นความคิดที่เป็นผลดี (Positive) ต่องาน และต่อบริษัท และสามารถนำมาปรับใช้ (Practical) หรือต่อยอดให้ งานมีคุณค่าสูงสุด ทั้งต่อองค์กร และต่อลูกค้า
- การทำงานเป็นทีม (Teamwork) ทำงานร่วมกันเป็นทีมได้อย่างแข็งแกร่ง ทั้งในสายงาน เดียวกัน และข้ามสายงาน มีน้ำใจ (Spirit) ที่จะช่วยเหลือผู้อื่น อีกทั้งยินดีที่จะรวมพลัง (Synergy) ของตนเข้ากับทีม เพื่อที่จะทำงานให้สำเร็จ (Success) ตามเป้าหมาย
- การใฝ่เรียนรู้ (Learning) กระตือรือร้น (Energetic) ที่จะเรียนรู้ในสิ่งต่าง ๆ รอบตัว มุ่งมั่นที่จะเรียนรู้ และพัฒนาตนเองอย่างต่อเนื่อง (Continuous) รวมไปถึง มีใจรักที่จะแบ่งปัน (Sharing) ความรู้ให้กับคนอื่น และให้กับองค์กร

3.4 ตำแหน่งงานและลักษณะงานที่นักศึกษาได้รับมอบหมาย

นักศึกษาสหกิจปฏิบัติงานเป็นฝ่ายออกแบบและการโปรโมทสินค้า

ชื่อ : นายสุทธิรักษ์ เอกพัชรพันธ์

รหัสนักศึกษา : 6004600072

คณะ : นิเทศศาสตร์ ภาควิชาสื่อดิจิทัล

ลักษณะงานที่ได้รับมอบหมาย

ดูแลเกี่ยวกับ Social Media ให้กับสินค้าแท็บคอลลาดเจน และโปรโมทสินค้าผลิตภัณฑ์ผ่านแอปพลิเคชันไลน์ออฟฟิเชียลแอดเคานต์

3.5 ชื่อและตำแหน่งของพนักงานที่ปรึกษา

นางสาวกัลยาณี พิริยะพงษ์พันธุ์ ตำแหน่งบริการลูกค้า

3.6 ระยะเวลาที่ปฏิบัติงาน

- ระยะเวลาในการดำเนินงาน 18 พฤษภาคม – 31 สิงหาคม 2563 (รวม 15 สัปดาห์)
- วันเวลาในการปฏิบัติสหกิจศึกษา วันจันทร์ – วันศุกร์ เวลา 09:00 น. – 18:00 น.

3.7 ขั้นตอนและวิธีการดำเนินงาน

- ขั้นตอนและวิธีการดำเนินงานสำหรับรายงานการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา

ระยะเวลา	รายละเอียดการปฏิบัติงานสหกิจ work from home
สัปดาห์ที่ 1	- ฟังคำอธิบายแผนการทำงานของทีมงาน บริษัท นิลคอน (ประเทศไทย) จำกัด จากพนักงานที่ปรึกษา ว่ามีหน้าที่การทำงานอะไรบ้างในตลอดการฝึกสหกิจนี้ - ดูวิธีการโปรโมทสินค้า จากแหล่งต่างๆ ในสื่อออนไลน์
สัปดาห์ที่ 2	- ศึกษาผลิตภัณฑ์สินค้าและกลุ่มเป้าหมายเพื่อการจำหน่าย
สัปดาห์ที่ 3	- ศึกษาข้อมูลประโยชน์ของแอปพลิเคชันไลน์ออฟฟิเชียลแอดแกลนด - แจ้งรายละเอียดและนำเสนอพี่ๆในทีมงาน
สัปดาห์ที่ 4	- หาข้อมูลและศึกษาวิธีการใช้งานแอปพลิเคชันไลน์ออฟฟิเชียลแอดแกลนด - สร้าง official account สำหรับผลิตภัณฑ์สินค้าตัวใหม่
สัปดาห์ที่ 5	- ศึกษาฟังก์ชันภายในไลน์ออฟฟิเชียลแอดแกลนดว่าสามารถใช้งานในรูปแบบใดได้บ้าง ที่เป็นประโยชน์ต่อสินค้าผลิตภัณฑ์แทบคอลลาดเจน
สัปดาห์ที่ 6	- ศึกษาการใช้งานฟังก์ชัน Rich Menu จะแสดงขึ้นตอนที่มิคนคลิกเข้ามาที่บัญชี ลูกค้าสามารถคลิกที่ภาพจะเชื่อมลิงค์ไปยังที่กำหนดไว้
สัปดาห์ที่ 7	- ศึกษาการใช้งานฟังก์ชัน Greeting Message ข้อความทักทายเพื่อนใหม่เป็นข้อความอัตโนมัติที่จะแสดงต่อลูกค้าในทันทีที่กดเพิ่มเพื่อน
สัปดาห์ที่ 8	- ศึกษาการใช้งานฟังก์ชัน Auto-Response Message ช่วยตอบกลับลูกค้าได้อย่างรวดเร็วในเวลาที่ใช้ไม่สามารถพิมพ์ตอบด้วย chat 1-1 ได้

ระยะเวลา	รายละเอียดการปฏิบัติงานสหกิจ
สัปดาห์ที่ 9	- รายงานเรื่องการทำงานของแอปพลิเคชันไลน์ออฟฟิเชียลแอดเดสและ ส่งต่อพนักงานที่ปรึกษา
สัปดาห์ที่ 10	- ศึกษาการใช้งานฟังก์ชัน Broadcast Message ข้อความที่ผู้ใช้สามารถส่ง ข้อมูลไปหา Followers ทุกคน สามารถส่งได้ทั้งภาพ ข้อความ Coupon เพื่อ ช่วยกระตุ้นยอดขายสินค้า
สัปดาห์ที่ 11	- สร้างข้อมูลของผลิตภัณฑ์สินค้าแท้จากฟังก์ชันต่างๆ
สัปดาห์ที่ 12	- นำเสนอการโปรโมทสินค้าให้กับพี่ๆทีมงานในรูปแบบข้อความอัตโนมัติ
สัปดาห์ที่ 13	- นำเสนอและช่วยออกแบบบรรจุภัณฑ์สินค้าแท้คอลลาเจน
สัปดาห์ที่ 14	- ศึกษาข้อมูลการทำการตลาดเพิ่มเติมจากไลน์ออฟฟิเชียลแอดเดสเพื่อ เป็นแนวทางในการโปรโมทสินค้าหลายช่องทางมากยิ่งขึ้น
สัปดาห์ที่ 15	- ทดลองการใช้งานแอปพลิเคชันไลน์ออฟฟิเชียลแอดเดสและปรับปรุง แก้ไขข้อมูลของฟังก์ชันต่างๆ
สัปดาห์ที่ 16	- สรุปการทำงานในบริษัทนิลคอนและประเมินการทำงานของไลน์ ออฟฟิเชียลแอดเดส

ตารางที่ 3.1 ขั้นตอนและวิธีการดำเนินงานสำหรับรายงานการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา

3.8 อุปกรณ์และเครื่องมือที่ใช้

- อุปกรณ์ด้านฮาร์ดแวร์

1. เครื่อง Notebook

- อุปกรณ์ด้านซอฟต์แวร์

1. Photoshop
2. Microsoft Word
3. Line Official Account

- เครื่องมืออื่นๆ

1. สมุดจด 1 เล่ม
2. ปากกา 1 ด้าม



บทที่ 4

ผลการปฏิบัติงาน

4.1 ผลการปฏิบัติงานและรายละเอียดของงาน

จากการที่ผู้จัดทำได้เข้าฝึกปฏิบัติงานสหกิจศึกษา กับ บริษัท นิลคอน (ประเทศไทย) จำกัด ที่เป็นบริษัทด้านการทำแอปพลิเคชัน เว็บไซต์ และดูแลและพัฒนาซอฟต์แวร์ต่างๆ โดยใช้พื้นฐานด้านการทำแอปพลิเคชัน และพัฒนาซอฟต์แวร์ต่างๆ ของบริษัทมาใช้ประโยชน์ในรูปแบบของการค้าขาย โดยหน้าที่ความรับผิดชอบที่ได้รับมอบหมาย คือการผลิตสื่อเพื่อโปรโมทสินค้าผ่านแอปพลิเคชันไลน์ออฟฟิเชียลแอคเคานต์

4.2 ขั้นตอนการปฏิบัติงาน

การทำเนื้อหาและข้อมูลเพื่อโปรโมทสินค้าผ่านไลน์ออฟฟิเชียลแอคเคานต์

- ดาวน์โหลดแอปพลิเคชัน Line Official Account เพื่อใช้ในการโปรโมทสินค้าแท็บ

คอลลาเจน ผ่าน desktop โดยเข้าที่ลิงค์ <https://account.line.biz/login>



รูปที่ 4.1 แอปพลิเคชัน Line Official Account

- สมัครใช้งาน Line Official Account โดยเชื่อมต่อผ่าน Line หรือ สมัครบัญชีไลน์ใหม่

LINE Business ID

เข้าสู่ระบบด้วยบัญชี LINE

หรือ

เข้าสู่ระบบด้วยบัญชีธุรกิจ

สร้างบัญชี

การใช้ LINE Business ID จะเป็นไปตามที่กำหนดไว้ในข้อตกลงการใช้งาน
บริการ เมื่อคุณเข้าสู่ระบบหมายความว่าตกลงยอมรับข้อกำหนดดังกล่าว
แล้ว

② เกี่ยวกับ LINE Business ID

ภาษาไทย ▼

สงวนลิขสิทธิ์ ไม่สามารถดัดแปลง © LINE Corporation

รูปที่ 4.2 สมัครใช้งาน Line Official Account

เข้าสู่ระบบโดยใช้ E-mail และ Password

อีเมล

รหัสผ่าน

เข้าสู่ระบบ

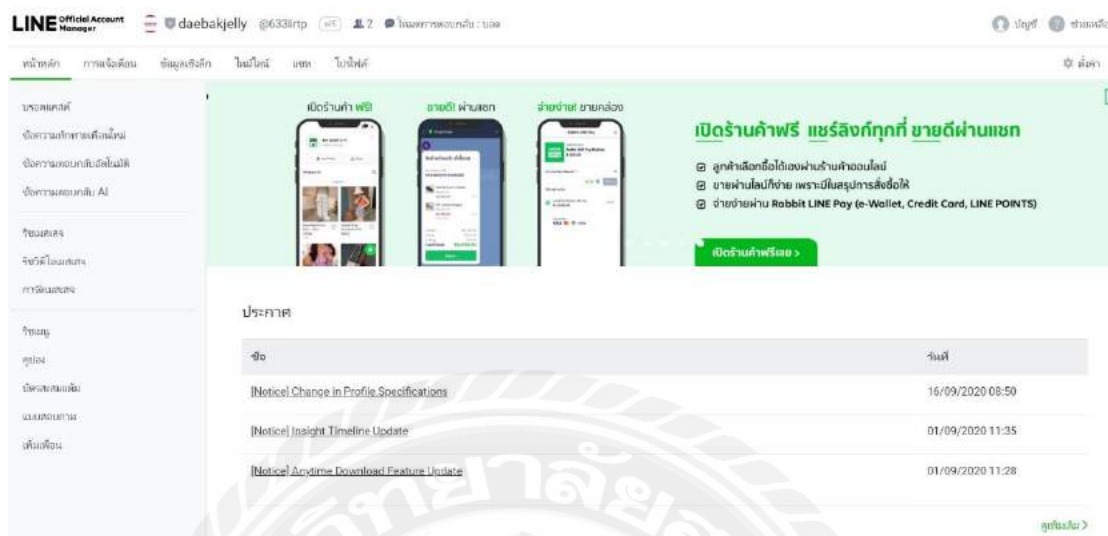
เข้าสู่ระบบด้วย QR Code

ใหม่ เข้าสู่ระบบด้วยคิวอาร์โค้ด

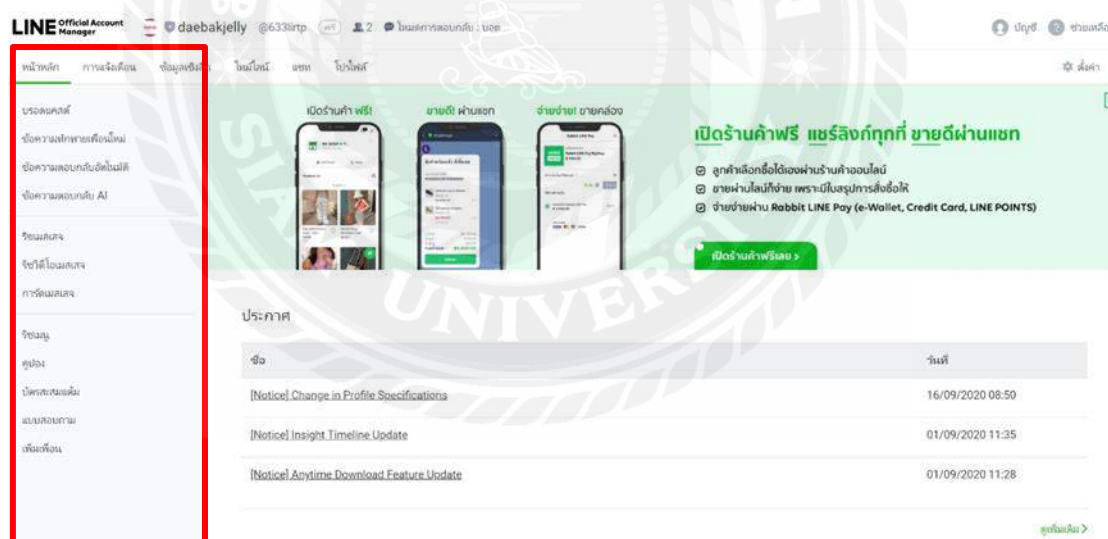
ลืมรหัสผ่านหรือชื่อไลน์?

รูปที่ 4.3 เข้าสู่ระบบ Line Official Account

- หลังจากเข้าสู่ระบบแล้วก็พบหน้าหลักของ Line Official Account

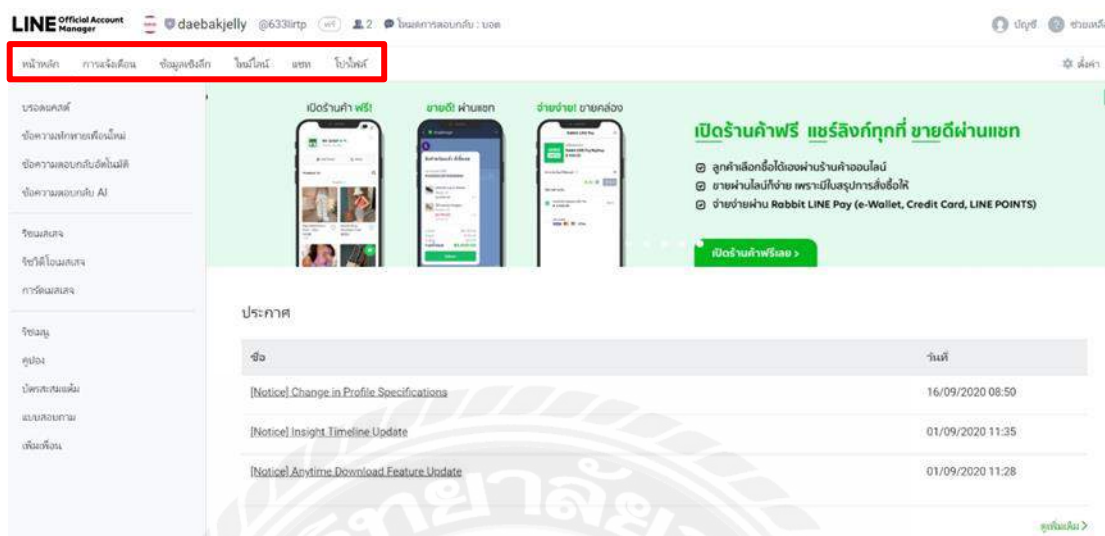


รูปที่ 4.4 หน้าหลัก setting Line Official Account



รูปที่ 4.5 แถบเมนูด้านซ้าย setting Line Official Account

แถบเมนูแสดงฟังก์ชันต่างๆสำหรับเลือกใช้งานใน Line Official Account โดยสามารถเลือกใช้งานได้ตามที่ผู้ใช้งานต้องการเลือกใช้ให้ตรงกับผลิตภัณฑ์สินค้า เช่น เมนู บรอดแคสต์ ข้อความทักทายเพื่อนใหม่ ข้อความตอบกลับอัตโนมัติ ริชเมนู



รูปที่ 4.6 แถบเมนูด้านบน setting Line Official Account

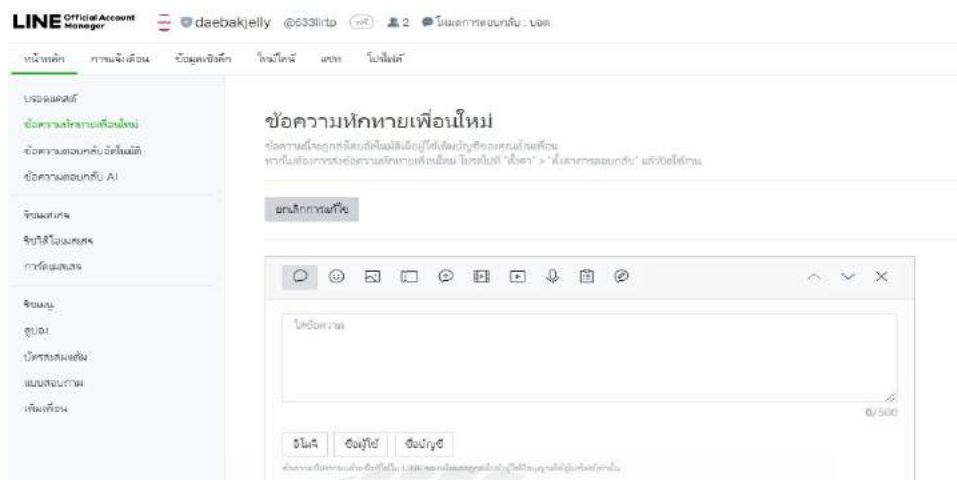
แถบเมนูแสดงฟังก์ชันต่างๆสำหรับหน้าต่างโปรไฟล์ใน Line Official Account โดยสามารถเลือกใช้งานอำนวยความสะดวกในการดูการแจ้งเตือนไทม์ไลน์ของสินค้า และ หน้าต่างแชทสำหรับตอบกลับข้อความลูกค้า เป็นต้น

เมื่อเข้ามาในแอปพลิเคชันแล้วจะมีฟังก์ชันต่าง ๆ สามารถสร้างเอกลักษณ์ให้กับแบรนด์ได้ โดยผู้จัดทำรายงานใช้ฟังก์ชันในการผลิตสื่อเพื่อโปรโมทสินค้าแท็บคอลลาดเจนดังนี้

- ฟังก์ชัน Greeting Message

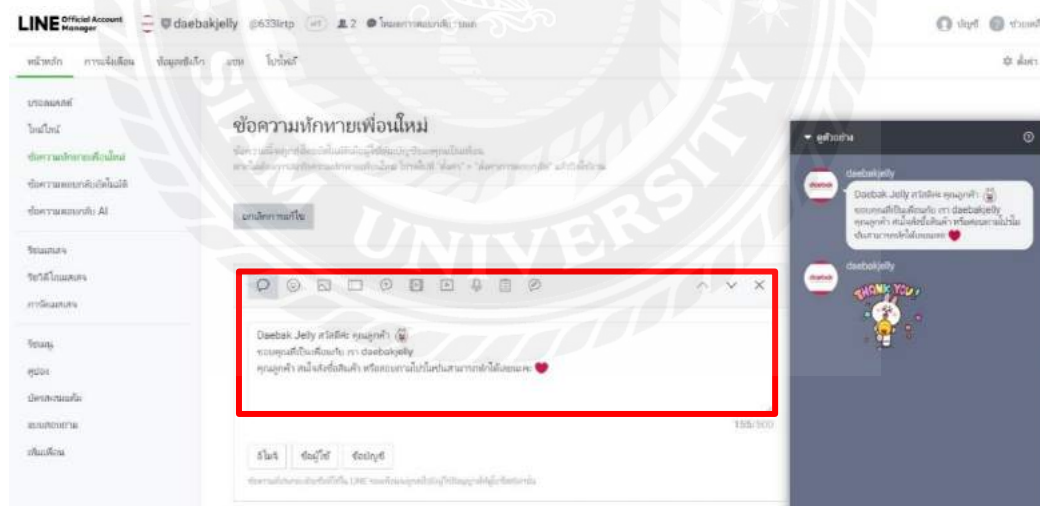
เป็นข้อความทักทายเพื่อนใหม่อัตโนมัติที่จะแสดงต่อลูกค้าในทันทีที่กดเพิ่มเพื่อน (Add Friend) เข้ามาเป็นครั้งแรก ผู้ติดตามจะได้รับข้อความนี้แค่ครั้งเดียว

การทำฟังก์ชัน สามารถเลือกใส่ข้อมูลที่ต้องการ เช่น ข้อความ รูปภาพ สติกเกอร์ เพื่อให้ลูกค้าที่เพิ่มเพื่อนเข้ามา ได้เห็นข้อความทักทายจากทางร้านค้า ซึ่งทางผู้จัดทำรายงานได้มีการคิดคำพูดข้อมูลเนื้อหาเพื่อใส่ในฟังก์ชันข้อความทักทายเพื่อนใหม่และได้ให้ทางพนักงานที่ปรึกษาตรวจสอบข้อมูล และอนุมัติ



รูปที่ 4.7 หน้าต่างของฟังก์ชัน Greeting Message

เป็นหน้า setting ในฟังก์ชันข้อความทักทายเพื่อนใหม่ คลิกเลือกรูปแบบข้อความทักทายเพื่อนใหม่ที่ต้องการ เช่น ข้อความ สติกเกอร์ รูปภาพ คุปอง ริชเมสเสจ ริชวีดีโอ ข้อความเสียง แบบสอบถาม และการ์ดเมสเสจ



รูปที่ 4.8 การเพิ่มข้อความทักทายเพื่อนใหม่

พิมพ์ข้อความที่ต้องการในช่องข้อความ (กรอบสีแดง) โดยสามารถดูตัวอย่างเพื่อไปแสดงผลบนหน้าจออุปกรณ์จากภาพด้านขวา



รูปที่ 4.9 ข้อความทักทายเพื่อนใหม่อัตโนมัติ

หน้าต่างแชท Line Official Account เป็นข้อมูลที่ทางลูกค้าเพิ่มเพื่อนเข้ามาจะเห็นครั้งแรกครั้งเดียว

- ฟังก์ชัน Auto-Response Message

ช่วยตอบกลับลูกค้าในเวลารวดเร็วในเวลาที่ใช้ไม่สามารถพิมพ์ตอบด้วยตัวเองได้ ข้อดีของข้อความอัตโนมัติจะช่วยลดการทำงานโดยใช้ระบบอัตโนมัติช่วยตอบแทนผู้ค้าขายจะไม่ทิ้งลูกค้าซึ่งมันสามารถพลาดโอกาสในการขายได้

การทำฟังก์ชันตอบกลับลูกค้าอัตโนมัติ เป็นฟังก์ชันที่ให้ข้อมูลเบื้องต้นของผลิตภัณฑ์ แท็บคอลลลาเจน เช่น ราคาสินค้า โปรโมชั่นของเดือน และสามารถตั้งเวลาเพื่อแจ้งข้อมูลให้กับลูกค้าตามที่กำหนด ซึ่งทางผู้จัดทำรายงาน ได้ใส่ข้อมูลของผลิตภัณฑ์สินค้าที่ได้รับมาจากทางพนักงานที่ปรึกษาและได้ให้ทางพนักงานที่ปรึกษาตรวจสอบข้อมูลอีกครั้งเรียบร้อยแล้ว

LINE Official Account Manager

daebakjelly @633ltp 2 โหมดการตอบกลับอัตโนมัติ

หน้าหลัก การตั้งค่าเบื้องต้น การตั้งค่าขั้นสูง โหมดใหม่ แชท โน้ต

การตอบกลับอัตโนมัติ

ข้อความที่ประกอบด้วยชื่อที่ใช้ใน LINE ของเพื่อนจะถูกส่งไปยังผู้ใช้ที่อนุญาตให้ดูโปรไฟล์เท่านั้น

1

ชื่อ ชื่อกลุ่มในแชท 12/20

สถานะ เปิด 2

ตั้งวัน/เวลาที่ต้องการให้ข้อความอัตโนมัติทำงาน

ช่วงเวลา

ตั้งวัน/เวลาที่ต้องการให้ข้อความอัตโนมัติทำงาน

3

4

1 กลอง มี 10 ซอง ราคา 350 บาท

โปรโมชั่นเดือนกันยายน

114/500

โอโมจิ ชื่อผู้ใช้ ชื่อบัญชี

ข้อความที่ประกอบด้วยชื่อที่ใช้ใน LINE ของเพื่อนจะถูกส่งไปยังผู้ใช้ที่อนุญาตให้ดูโปรไฟล์เท่านั้น

รูปที่ 4.10 หน้าต่างของฟังก์ชัน Auto-Response Message

- ตั้งชื่อข้อความตอบกลับอัตโนมัติ ในภาพที่ 4.10 หมายเลข 1
- กำหนดสถานะเป็นเปิด เพื่ออนุญาตให้ข้อความอัตโนมัติทำงาน ในภาพที่ 4.10 หมายเลข 2
- ตั้งช่วงวัน/เวลาที่ต้องการให้ข้อความอัตโนมัติทำงาน ในภาพที่ 4.10 หมายเลข 3
- ข้อความตอบกลับอัตโนมัติที่ต้องการ ในภาพที่ 4.10 หมายเลข 4

เป็นหน้า setting ฟังก์ชันข้อความตอบกลับอัตโนมัติ สามารถตั้งเวลาในการส่งข้อความหาลูกค้าในเวลาที่ยูสเซอร์ไม่สะดวกในการให้ข้อมูล และสามารถดูตัวอย่างเพื่อไปแสดงผลบนหน้าจออุปกรณ์จากภาพด้านขวา



รูปที่ 4.11 ข้อความตอบกลับอัตโนมัติ

เป็นหน้าต่างแชทที่ทางลูกค้าจะเห็นเนื้อหาจากการตั้งค่าข้อมูล เวลาส่งข้อมูลของทางผู้ขาย

- ฟังก์ชัน Rich Menu

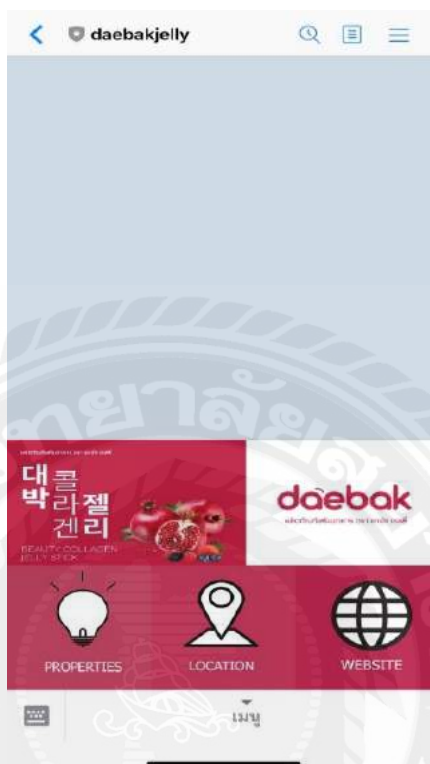
คือภาพขนาดใหญ่ด้านล่างของจอแชทจะแสดงขึ้นตอนที่มีคนคลิกเข้ามาที่บัญชีถ้าลูกค้าคลิกที่ภาพจะสามารถเชื่อมโยงไปยังที่กำหนดไว้ได้หรือจะเป็นแอ็กชันอื่นๆสามารถนำเสนอสินค้าแพ็คเกจคอลลาเจนให้ผู้ใช้งานเข้าถึงบริการได้แบบง่ายๆ ไม่ต้องจดจำคำสั่งที่สำคัญมันช่วยให้หน้าต่างแชทมีคุณภาพได้อีกด้วย

การทำฟังก์ชันริชเมนู จะช่วยเพิ่มความน่าสนใจในแบรนด์ผลิตภัณฑ์ และดูมีความน่าเชื่อถือ สามารถกำหนดข้อมูลได้หลายอย่างซึ่งผู้จัดทำรายงาน ได้ใส่ข้อมูล สรรพคุณ โลโก้เว็บไซต์ และออกแบบริชเมนูในหน้าต่างแชท ซึ่งทางพนักงานที่ปรึกษาได้มีการแจ้งรูปแบบที่อยากได้ ให้เหมาะสมกับผลิตภัณฑ์แพ็คเกจคอลลาเจน จึงได้มีการประชุมร่วมกับทางหัวหน้างาน และได้รับคำแนะนำจากพี่ ๆ ทีมดีไซน์คนอื่น จึงได้งานที่สมบูรณ์

รูปที่ 4.12 หน้าต่างของฟังก์ชัน Rich Menu

- ตั้งชื่อ Rich Menu (ชื่อที่ตั้งนี้ สามารถเห็นได้เฉพาะแอดมินเท่านั้น) ในภาพที่ 4.12 หมายเลข 1
- กำหนดข้อความในเมนูบาร์ ซึ่งจะแสดงในริชเมนู ในภาพที่ 4.12 หมายเลข 2
- ตั้งค่า เปิด-ปิด การใช้งานริชเมนู ในภาพที่ 4.12 หมายเลข 3
- เลือกรูปแบบของเทมเพลตที่เหมาะสมกับธุรกิจ ในภาพที่ 4.12 หมายเลข 4
- กำหนดแอ็กชัน โดยเลือกว่าต้องการให้ผู้ติดตามคลิกแล้วเกิดแอ็กชันแบบใด เลือกได้ 5 แบบ คือ ลิงก์ ข้อความ บัตรสะสมแต้ม คุกกี้หรือไม่กำหนด (หากไม่กำหนดเมื่อคลิกจะไม่มีอะไรเกิดขึ้น) ในภาพที่ 4.12 หมายเลข 5

เป็นหน้า setting ฟังก์ชันริชเมนูที่สามารถออกแบบและเพิ่มข้อมูลได้ทั้งรูปภาพ ลิงค์ ข้อความ ข้อมูลให้ลูกค้าสามารถกดเข้าไปดูได้เลย โดยไม่ต้องรอคำตอบจากทางผู้ขาย

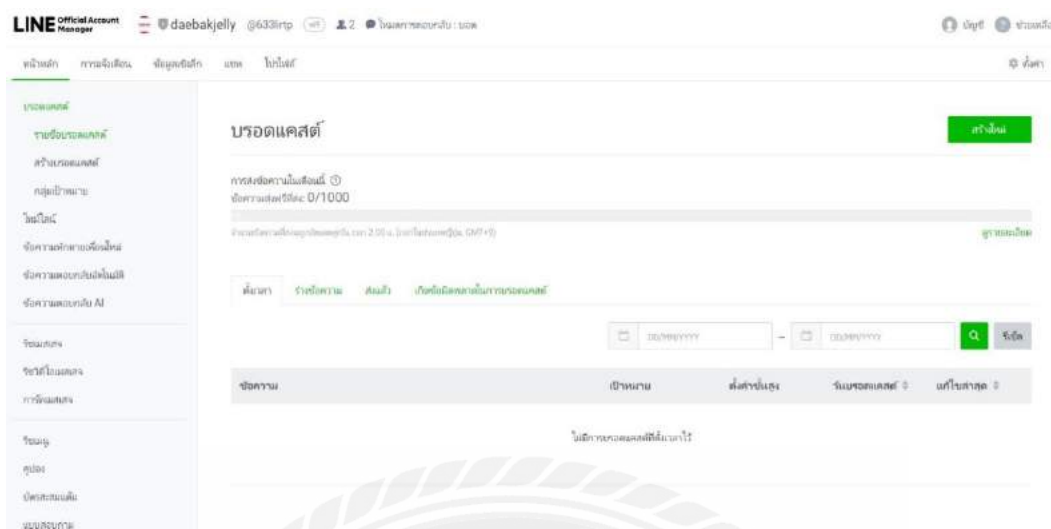


รูปที่ 4.13 ริชเมนูในหน้าต่างแชท

หน้าต่างแชทที่ทางลูกค้าจะเห็นผ่าน Line Official Account และสามารถกดเชื่อมโยงไปยังข้อมูลต่างๆ

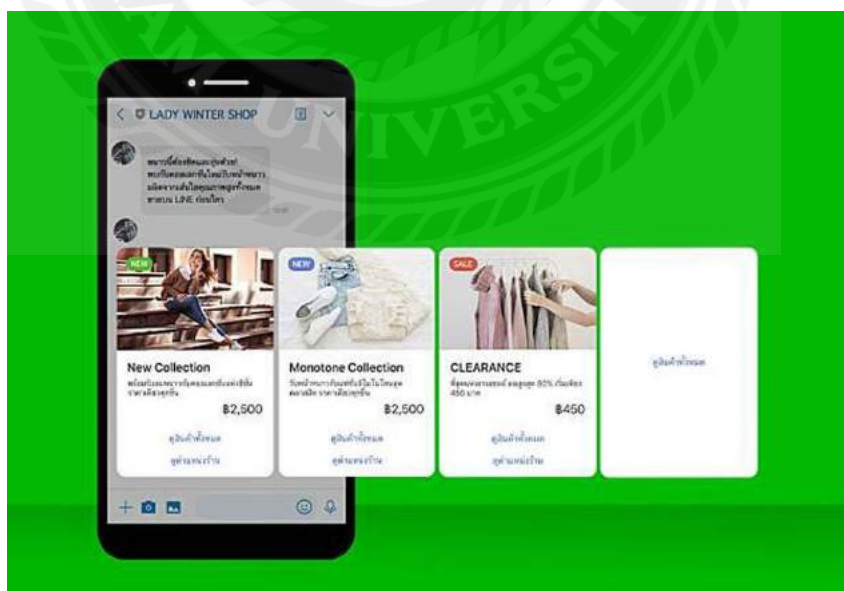
- ฟังก์ชัน Broadcast Message

ฟังก์ชันบน Line Official Account สำหรับให้ผู้ใช้สามารถส่งข้อมูลไปหา Follower หรือลูกค้าที่เป็นเพื่อนกับ Line Official Account ทั้งหมดได้อัตโนมัติในไม่กี่ขั้นตอน สามารถส่งได้ทั้งภาพ ข้อความ คู่มือ และ Rich Messages ทำให้พ่อค้าแม่ค้าออนไลน์สามารถกระจายข่าวสารเกี่ยวกับสินค้า โปรโมชั่น และความเคลื่อนไหวต่างๆ ให้แก่ลูกค้าได้อย่างรวดเร็วเป็นการเพิ่มข้อมูลของผลิตภัณฑ์สินค้าแพ็คเกจคอลลาเจน ในรูปแบบต่าง ๆ ที่สามารถกำหนดและออกแบบได้ เช่น รูปภาพ ข้อความ วิดีโอ และยังสามารถสร้างคู่มือเพื่อให้ทางลูกค้าสะสมแต้ม และได้ร่วมสนุก แข่งโปรโมชั่นต่าง ๆ ในแต่ละเดือน



รูปที่ 4.14 หน้าต่างของฟังก์ชัน Broadcast Message

เป็นหน้า setting ฟังก์ชันบรอดแคสต์ ที่ทางผู้ขายสามารถสร้างเนื้อหา ข้อมูลของทางร้านค้า เพื่อส่งให้ทางลูกค้า ไม่ว่าจะเป็น โปรโมชันร้านค้า สินค้าตัวใหม่หรือข้อมูลผลิตภัณฑ์อื่นๆ โดยตั้งเวลาและวันที่ได้ สามารถส่งข้อมูลได้เลยในทีเดียวให้กับลูกค้าที่เพิ่มเพื่อนเข้ามาทั้งหมด สามารถโพสบนไทม์ไลน์ได้หากข้อความนั้น เป็นการส่งสติ๊กเกอร์ รูป วิดีโอ หรือรูปโปสเตอร์เพียง 1 บอลดุนเท่านั้น



รูปที่ 4.15 ตัวอย่างรูปแบบบรอดแคสต์

การวางแผนหน้าที่การทำงาน ผลิตภัณฑ์ daebak jelly ผ่าน LINE Official Account

Rich Menu ทำ Infographic ภาพนิ่งสินค้าและบอกรายละเอียดผ่านทางภาพ Infographic เพื่อจัดองค์ประกอบสินค้า เพื่อนำเสนอสินค้า daebak jelly ให้ผู้ใช้งานเข้าถึงบริการได้สะดวกและทำการเชื่อมลิงก์ไปในข้อมูลที่กำหนด

Greeting Message คิดคำพูดเมื่อสร้างช่องทางเพื่อให้เกิดผู้ติดตามแล้วก็ถึงเวลาที่ต้องเตรียมการทักทายเพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่ดีไปยังกลุ่มลูกค้า โดยข้อความทักทายนี้จะเป็นข้อความในรูปแบบอัตโนมัติเมื่อมีการกดปุ่มเพิ่มเพื่อน

Auto-Response Message จะสร้างข้อความไว้ 3 หัวข้อ 1 โปรโมทสินค้า แทบักคอลลาเจน 2 ช่วงเวลานอกทำการ 3 ช่วงเวลาหยุดหรือเทศกาลต่างๆ สามารถตอบกลับได้ทันทีที่กำหนดไว้ เข้ามาในหน้าต่างแชท ลดการทำงานซ้ำซ้อน สามารถทำงานได้ตลอด 24 ชม. ไม่ว่าลูกค้าจะพิมพ์จะทักอะไรมาตอนที่ Line Official Account อยู่ในโหมดตอบกลับอัตโนมัติ ลูกค้าทุกคนจะได้รับข้อความตัวที่ตั้งค่าไว้ตอบกลับไป และยังสามารถกำหนดเวลาล่วงหน้าได้ว่าจะเปลี่ยนข้อความตอนไหน

Broadcast Message โปรโมทสินค้า สัปดาห์ละ 1 ครั้ง ทำเป็นภาพสไลด์หรือรูปภาพ โปรโมชั่น ซึ่งเมื่อลูกค้าได้รับข้อความจะสามารถเลื่อนดูไปด้านข้างทั้งหมดได้

จากการสร้างฟังก์ชันต่างๆในแอปพลิเคชันไลน์ออฟฟิเชียลแอคเคานต์ผู้รายงานต้องใส่ข้อมูลเนื้อหาของผลิตภัณฑ์ให้ครบถ้วนเพื่อประโยชน์ต่อลูกค้า ในฟังก์ชันข้อความทักทายเพื่อนใหม่เป็นฟังก์ชันที่ต้องใส่เนื้อหาที่น่าสนใจ ใส่ข้อความทักทาย รูปภาพของสินค้าออกแบบให้สวยงามเพื่อดึงดูดลูกค้า ฟังก์ชันข้อความตอบกลับอัตโนมัติ ควรใส่ข้อความที่ส่วนใหญ่ทางลูกค้าจะถามมากที่สุดเบื้องต้น เพื่อเวลาที่ไม่สะดวกตอบหรือให้ข้อมูลลูกค้าได้ไม่รอนานและไม่ทำให้เสียลูกค้า อีกทั้งยังสามารถตั้งเวลาได้อีกด้วย ฟังก์ชันริชเมนูเป็นฟังก์ชันที่ลูกค้าสามารถกดลิงค์เพื่อเชื่อมไปยังข้อมูลต่างๆได้เลย เช่น เบอร์โทรศัพท์ เพจ เฟสบุ๊ก เว็บไซต์ แผนที่ หรือข้อมูลที่ต้องการให้ทางลูกค้ารู้ ฟังก์ชันบรอดแคสต์เป็นฟังก์ชันที่สามารถออกแบบรูปภาพสินค้าให้สวยงามน่าซื้อ น่าสนใจ ใส่ข้อมูลโปรโมชั่นของสินค้าในแต่ละเดือน แต่ไม่ควรส่งมากเกินไป ทำให้ลูกค้าเกิดความเบื่อ สามารถตั้งเวลาได้ในการส่งข้อมูล ในแต่ละฟังก์ชันควรใส่ข้อมูลที่ถูกต้องและไม่หลอกลวงผู้บริโภค เพื่อความมั่นคงและน่าเชื่อถือของผลิตภัณฑ์สินค้าตัวนั้น

สิ่งที่ผู้จัดทำรายงานได้รับคือ ได้เรียนรู้การทำงานร่วมกับผู้อื่น วัฒนธรรมขององค์กรในที่ทำงานเข้าใจหลักการการทำงานมากขึ้น ได้เรียนรู้สิ่งใหม่ๆ จากการฝึกสหกิจมากมาย ได้ฝึกเรื่องความรับผิดชอบต่อหน้าที่ ต่องานที่ได้รับมอบหมาย การฝึกสหกิจในครั้งนี้ให้ประโยชน์กับผู้รายงานมาก ทำให้ผู้รายงานมีทักษะการทำงานเพิ่มมากขึ้น ได้นำประโยชน์จากการเรียนมาใช้จริง รู้จักตรงต่อเวลา มีระเบียบวินัย และสามารถนำประสบการณ์นี้ไปใช้ได้กับทุกสถานที่ทำงาน เพื่อเป็นแบบอย่างในการทำงานที่ดีอีกด้วย



บทที่ 5

สรุปผลและข้อเสนอแนะ

5.1 สรุปผลการปฏิบัติงาน

หลังจากที่ได้ปฏิบัติงานในบริษัท นิลคอน (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งเป็นบริษัท พัฒนาซอฟต์แวร์และทำแอปพลิเคชัน และได้ทำผลิตภัณฑ์แท็บคอลลาดเงินขึ้นมาจำหน่าย โดยผู้รายงานได้รับมอบหมายให้ทำงานการผลิตสื่อเพื่อโปรโมทสินค้าผ่านแอปพลิเคชัน ไลน์ออฟฟิเชียล แอเคานต์ ทำให้ได้เรียนรู้เทคนิคต่างๆ ขั้นตอนการทำงานจริง ซึ่งความรู้ที่ได้ศึกษาในสถานประกอบการและในมหาวิทยาลัยนั้นแตกต่างกันเป็นอย่างมาก ในสถานประกอบการจะได้รับคำติชม และปรับปรุงแก้ไข ซึ่งสามารถนำเอาประสบการณ์การฝึกปฏิบัติงานสหกิจจากสถานประกอบการไปใช้ในการประกอบอาชีพในภาคหน้าและสามารถทำประโยชน์ สร้างรายได้ให้กับตัวเองได้ด้วย ระยะเวลา 4 เดือนที่เข้ารับการฝึกปฏิบัติสหกิจ ได้เก็บเกี่ยวความรู้และประสบการณ์อย่างเต็มที่ เป็นการพิสูจน์ความสามารถจากการที่ได้ศึกษาในชั้นเรียน สามารถดึงความรู้นั้นมาใช้ในการทำงานและแลกเปลี่ยนความรู้กับเพื่อนร่วมงานในสถานประกอบการมากมาย การปฏิบัติงานในครั้งนี้ได้ทั้งความรู้ เทคนิค การผลิตสื่อ การโปรโมทสินค้า และทำผลงานที่ออกมาให้มีคุณภาพ

สรุปผลตามวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ในบทที่ 1 เพื่อเข้าใจขั้นตอนการผลิตสื่อเพื่อโปรโมทสินค้าแท็บคอลลาดเงินบนไลน์ออฟฟิเชียลแอเคานต์หลังจากที่ดำเนินงานเสร็จสิ้นลงแล้ว ได้ทราบถึงขั้นตอนการผลิตสื่อเพื่อโปรโมทสินค้าแท็บคอลลาดเงินผ่านแอปพลิเคชัน ไลน์ออฟฟิเชียลแอเคานต์และบริษัทสามารถนำไปใช้ประโยชน์เพื่อทำรายได้ให้กับบริษัท

ต้อนรับลูกค้ารายใหม่ สามารถตั้งข้อความตอบรับลูกค้าที่ติดตามครั้งแรก แม้ในช่วงที่ผู้รายงานไม่สะดวกไม่มีเวลา ก็มีระบบช่วยเราทำงานอัตโนมัติ กล่าวต้อนรับลูกค้าแทน ทำให้ลูกค้ารู้สึกประทับใจ ไม่เกิดอาการรอนาน

ตั้งค่าตอบกลับอัตโนมัติทำให้เราตั้งค่าตอบกลับลูกค้าอัตโนมัติ ทำให้ลูกค้าได้คำตอบทันที ไม่ปล่อยให้ลูกค้ารอนานทำให้มีผลต่อยอดขายที่เพิ่มขึ้น ไลน์ออฟฟิเชียลแอดเดสจึงช่วยรักษาลูกค้า เพิ่มโอกาสในการสร้างยอดขายได้เป็นอย่างดี

ริชเมนู เพิ่มโอกาสการขายเมนูที่เป็นแถบรูปภาพที่สามารถปรับแต่งได้ด้านล่างที่อยู่ในห้องแชทเพื่อเพิ่มช่องทางการปฏิสัมพันธ์ ระหว่างเรากับลูกค้า ให้มีความหลากหลายมากขึ้น คลิกเข้าดูบริการต่าง ๆ คลิกเข้าดูรายละเอียดของสินค้า หรือคลิกเพื่อดูโปรโมชั่น ณ ตอนนั้นก็สามารถทำได้

บรอดแคสต์ ส่งข้อความถึงทุกคนเรียกว่าเป็นไฮไลต์ของแอปไลน์ออฟฟิเชียลแอดเดสเลยทีเดียว สามารถส่งข้อความ รูปภาพ คู่มือ และโปรโมชั่น ผ่านแอปไลน์ออฟฟิเชียลแอดเดสไปยังคนที่ติดตามบัญชีของแท็บคอลล่าเจนและยังสามารถตั้งเวลาส่งข้อความล่วงหน้าได้ด้วย

ตลอดระยะเวลาที่ดูแลเรื่องการโปรโมทสินค้าแท็บคอลล่าเจนผ่านแอปพลิเคชันไลน์ออฟฟิเชียลแอดเดสคิดว่าตรงตามวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ตั้งแต่แรก ในการคิดค่าโปรโมทสินค้า ใช้ประโยชน์จากแอปพลิเคชันสร้างข้อความ รูปภาพเทคนิคต่างๆ ให้ดึงดูดผู้บริโภค

5.2 ข้อเสนอแนะการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา

- นักศึกษาสหกิจควรมีการศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับบริษัทหรือหน่วยงานที่อยากเข้าไปฝึกสหกิจให้ดีขึ้นเพื่อช่วยตัดสินใจและลดปัญหาที่อาจเกิดขึ้นได้ในภายหลัง
- ศัพท์ทางด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์ดิจิทัล บางคำที่ยังไม่ทราบทำให้การทำงานเกิดความคลาดเคลื่อนในบางครั้ง เช่น คำทับศัพท์ภาษาอังกฤษ และยังไม่เข้าใจการออกแบบที่แท้จริง ข้อเสนอแนะคือควรเตรียมความพร้อมทางด้านการสื่อสารและการทำความเข้าใจ
- การทำงานอาจมีการจำกัดเวลาในบางครั้งอาจเกิดความผิดพลาดของการทำงาน ข้อเสนอแนะควรบริหารเวลาให้ถูกต้อง เพื่อประสิทธิภาพของการทำงาน
- ความลำบากในการเดินทาง ข้อเสนอแนะคือ ดั้นให้เข้ากว่าเดิมคำนวณเวลาให้ชัดเจน เพื่อไปถึงที่ทำงานโดยไม่สาย

- งานที่ไม่ตรงกับความถนัดของผู้รายงานและก็จะประโยชน์ในการปรับตัวให้เข้ากับลักษณะการทำงานและผู้ร่วมงานคนอื่น ๆ อีกด้วย
- ในการปฏิบัติงานหากมีปัญหาหรือข้อสงสัย ควรสอบถามจากพี่เลี้ยงหรือผู้มอบหมายงานจะทำให้ มีความเข้าใจที่ตรงกันสามารถปฏิบัติงานอย่างถูกต้อง และเป็นการพัฒนาทักษะมนุษยสัมพันธ์ เรียนรู้เพื่อที่จะสามารถสื่อสารกับผู้อื่นได้อย่างมีประสิทธิภาพ



บรรณานุกรม

พรศิริ สุทธิรัตน์ชัยชาญ. (2551). *การศึกษาเครื่องมือทางการตลาดออนไลน์*. เข้าถึงได้จาก

<http://cmuir.cmu.ac.th/handle/6653943832/9363>

พสิน ปิธิธนฤทธิ์. (2552). *เครือข่ายสังคมออนไลน์*. เข้าถึงได้จาก

<https://www.marketingoops.com/advertise-with-us/>

ภาวูธ พงษ์วิทยพานุ. (2553). *Social Network*. เข้าถึงได้จาก

https://pawoot.wordpress.com/who_is_pawoot/

สุวิมล แม้นจริง. (2546). *การตลาดออนไลน์*. เข้าถึงได้จาก

<https://medium.com/@isarafff-social-network-a26cd5a4bece>

อารี พลดี. (2556). *สื่อออนไลน์*. เข้าถึงได้จาก <http://www.royin.go.th>

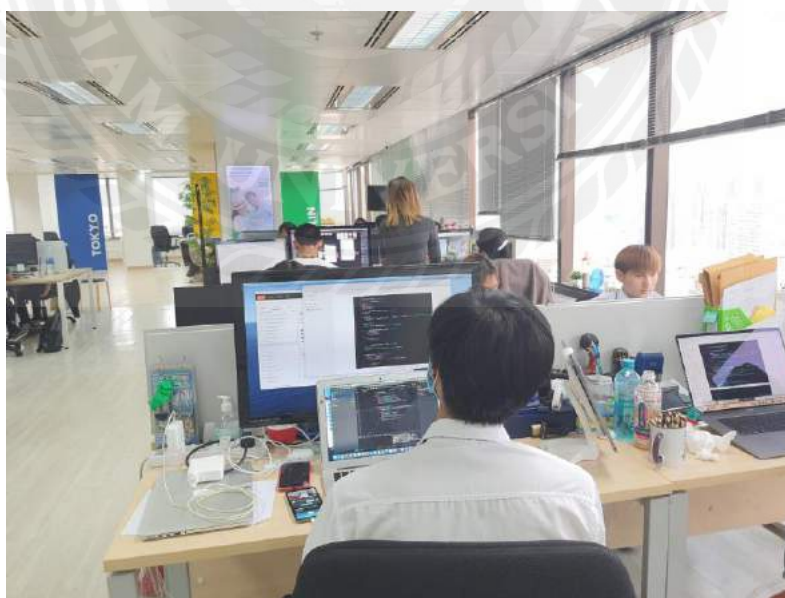




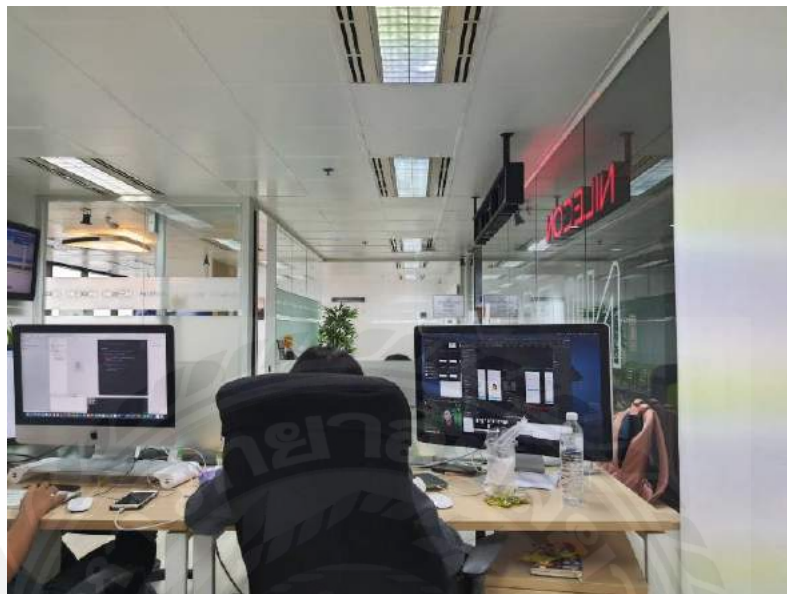
ภาคผนวก ก



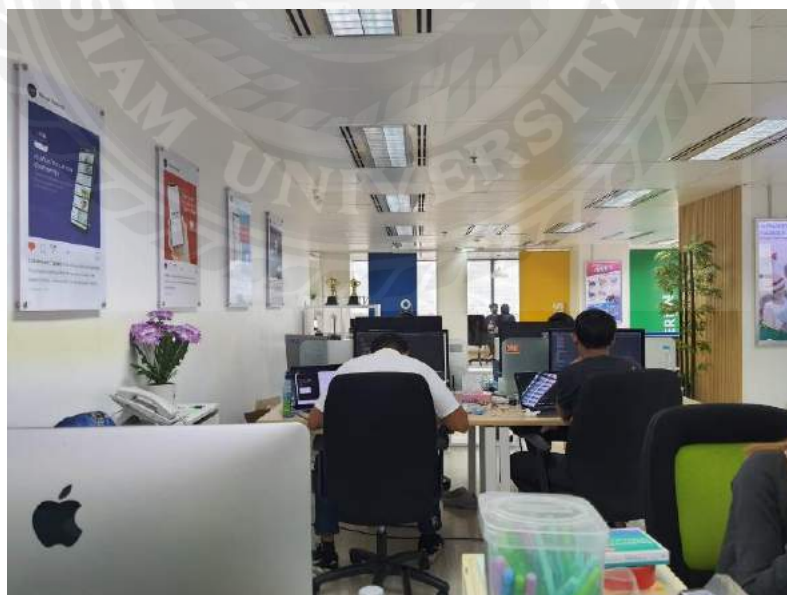
รูปที่ 1 หน้าบริษัท นิลิคอน (ประเทศไทย) จำกัด



รูปที่ 2 บรรยากาศในการทำงาน



รูปที่ 3 บรรยากาศในการทำงาน



รูปที่ 4 บรรยากาศในการทำงาน



รูปที่ 5 บรรยากาศในการทำงาน



รูปที่ 6 บรรยากาศในการทำงาน



รูปที่ 7 ห้องครัวของบริษัท นิลคอน (ประเทศไทย) จำกัด



รูปที่ 8 ทางเข้าของบริษัท นิลคอน (ประเทศไทย) จำกัด

ภาคผนวก ข



ภาคผนวก ค



ประวัติส่วนตัว



ชื่อ-นามสกุล	นายสุทธิรักษ์ เอกพัชรพันธ์
รหัสนักศึกษา	6004600072
เบอร์ติดต่อ	0854047210
E-Mail	fongfirst123@gmail.com
ที่อยู่ปัจจุบัน	325 เพชรเกษม 79 แยก 29 แขวงหนองค้างพลู เขตหนองแขม กทม. 10160
ประวัติการศึกษา	อนุบาล 1 - ม.3 ศึกษาที่โรงเรียนวัดอุดมรังสี มัธยม 4 – 6 ศึกษาที่โรงเรียนมัธยมวัดหนองแขม
การศึกษาปัจจุบัน	กำลังศึกษาที่ มหาวิทยาลัยสยามปีที่ 4 คณะนิเทศศาสตร์ สาขา สื่อดิจิทัล
ความสนใจทางด้านวิชาการ	การถ่ายภาพ , การออกแบบ ดีไซน์ แอปพลิเคชัน
ประสบการณ์ด้านสหกิจศึกษา	ตำแหน่งออกแบบและการโปรโมทสินค้า