

หัวข้อการค้นคว้าแบบอิสระ แนวทางการพัฒนาการประกอบอาชีพขายสินค้าบนอินเทอร์เน็ต

ผู้เขียน นางสาวพิมพ์พิชชา คุณพระศิลา

ปริญญา ศึกษาศาสตรมหาบัณฑิต (อาชีวศึกษา)

อาจารย์ที่ปรึกษา รองศาสตราจารย์มานูญย์ สุติลา

บทคัดย่อ

การศึกษาค้นคว้าแบบอิสระเรื่องแนวทางการพัฒนาการประกอบอาชีพขายสินค้าบนอินเทอร์เน็ต มีวัตถุประสงค์ดังนี้ 1) เพื่อศึกษาการประกอบอาชีพขายสินค้าบนอินเทอร์เน็ต 2) เพื่อศึกษาแนวทางการพัฒนาอาชีพขายสินค้าบนอินเทอร์เน็ต กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ศึกษาเป็นกลุ่มตัวอย่างประชากรทั้งสิ้น 10 ราย เครื่องมือในการศึกษา แบบสัมภาษณ์ แบบสอบถาม และแบบสังเกต วิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สถิติเชิงพรรณนา ค่าความถี่ ค่าเฉลี่ย ค่าร้อยละ และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน

ผลการศึกษา พบว่า การประกอบธุรกิจขายสินค้าบนสื่ออินเทอร์เน็ต ทำธุรกิจได้รวดเร็ว ง่ายต่อการเข้าถึง ค่าใช้จ่ายต่ำ ไม่ต้องเช่าพื้นที่ ทำธุรกิจได้ตลอดเวลา มีความเสี่ยงต่ำ เข้าถึงลูกค้า กลุ่มเป้าหมายได้กว้างขวาง ไม่จำกัด เป็นธุรกิจที่เติบโตได้อย่างรวดเร็ว โดยใช้สื่อออนไลน์ เช่น facebook, Line, Instagram ในชีวิตประจำวัน และได้มีการเพิ่มเพื่อนมีเครือข่ายสมาชิกในโลกโซเชียล มาก ยังมีลูกค้ามาก

ส่วนแนวทางการพัฒนาการประกอบธุรกิจขายสินค้าบนสื่ออินเทอร์เน็ต เริ่มจากการเรียนรู้ อินเทอร์เน็ตพื้นฐาน และศึกษาจากผู้ที่ทำธุรกิจบนสื่ออินเทอร์เน็ต ทำการเพิ่มจำนวนลูกค้ามากขึ้น การใช้สื่อออนไลน์ขายสินค้าต้องอาศัยภาพถ่ายที่มีความชัดเจนให้เห็นหลายๆ ด้าน และอาจเพิ่มวิดีโอ แนะนำสินค้า เพื่อสร้างความน่าสนใจพยายามอัปเดตสินค้าใหม่ๆ หรืออัปเดตหน้าเพจบ่อย ๆ ควรพัฒนาตามความต้องการของตลาดสมัยใหม่ มีการซื้อโฆษณาบนสื่ออินเทอร์เน็ต และมีการจัด โปรโมชันส่งเสริมยอดขาย รักษาความน่าเชื่อถือ บริการหลังการขาย

Independent Study Title Guidelines for Internet Trade Development

Author Miss Phimpitcha Khunphrasila

Degree Master of Education (Vocational Education)

Advisor Assoc. Prof. Manoon Sutika

ABSTRACT

Independent study of the career development of products for sale on the Internet had the following objectives: 1) To study occupational selling products on the internet. 2) To study the development of products for sale on the Internet. The sample of the study was the sample population of 10 sellers. It was collected data by interview, observation and questionnaire. The data was analyzed by descriptive statistics, frequency, percentage, mean and standard deviation.

The study found that selling products on the internet businesses are done quickly, easily, low cost, no rental, runs business at any time, low risk and unlimited access to a wide range of target customers as the business grows quickly. By using online media like facebook, Line, Instagram, every day. By adding a social network friends helps more customers adding.

Guidelines for the development of the business in selling products on the internet It should start by learning the basics the Internet. And to learn from those who do business on the Internet and to add more customers. The use of online media products requires clear photos with the many aspects and can add a video to introduce the product. Extensive efforts to create interesting new product updates or regularly updated page. It should be developed to meet the needs of the modern market. It has to purchase advertising on the Internet and the promotion of sales. It should maintain credibility Service and Support.