

เอกสารนำเสนอโครงการนวัตกรรมการฉบับเต็ม
“โครงการประกวดนวัตกรรมเครือข่ายพัฒนา 2561” (ครั้งที่ 14)

ประเภทนวัตกรรม Marketing Wacoal Way : Travel Bra

บริษัทเจ้าของนวัตกรรม คือ Sales and Marketing

ผู้สร้างนวัตกรรม คือ ดร.สุคนธ์รัชต์ นิตสิริสกุล

মনবি বুৰণেথংজেরিণ

অরুমা স্রীকঙ্কজেরিণ

ชมพูนุช อายุวัฒนากุล

โทรศัพท์ 02-293-9000 # 411 มือถือ (ต้องระบุ) 085-099-9245

โทรสาร 02-295-0684 E-mail netty1737@gmail.com

ลงชื่อ



ผู้อนุมัติ

(ธรรมรัตน์ โชควัฒนา)

กรรมการผู้จัดการ หรือ ผู้รับมอบอำนาจ

1. ประเภทของนวัตกรรมที่ท่านส่งเข้าประกวด

กรุณาใส่เครื่องหมาย ✓ ลงใน ☐ หน้าประเภทนวัตกรรมของท่าน

- ☐ Product: ผลิตภัณฑ์
- ☐ Production: กระบวนการผลิต
- ☐ System & Process: ระบบและกระบวนการที่เกี่ยวข้องกับวิธีการทำงาน ไม่เกี่ยวกับเครื่องจักรหรือการผลิตโดยตรง
- ☒ Sales & Marketing: วิธีการขาย หรือ กิจกรรมการตลาดที่สร้างสรรค์ขึ้นทั้งระบบ
- ☐ Services & Personality: กระบวนการให้บริการหรือความสามารถส่วนบุคคลที่สร้างสรรค์ขึ้น
- ☐ Energy Saving & Global Warming & Environment: สิ่งที่มีประโยชน์ต่อองค์กรในด้านการประหยัดพลังงาน การลดภาวะโลกร้อน และการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมอย่างเห็นได้ชัดเจน
- ☐ Corporate Social Responsibility (CSR): โครงการที่มีวัตถุประสงค์ให้เกิดประโยชน์ต่อชุมชน สังคม สิ่งแวดล้อม และประเทศชาติ โดยดำเนินการหรือมีแผนดำเนินการอย่างต่อเนื่อง และมีการวัดผลสำเร็จของโครงการอย่างชัดเจน
- ☐ Petty Award: นวัตกรรมที่ไม่ได้ส่งผลทางธุรกิจโดยตรง หรือ ไม่มีผลที่ชัดเจนในการเกิดประโยชน์ทางธุรกิจ และไม่อาจวัดผลชัดเจน แต่ก่อให้เกิดประโยชน์ต่อ การทำงาน สะดวก รวดเร็วขึ้น ได้แก่ การปรับปรุงหน่วยงาน การปรับปรุงสายงาน ขวัญกำลังใจ เป็นต้น

2. บทคัดย่อ

• ที่มา/ปัญหา

กระบวนการทำการตลาดถือเป็นกระบวนการที่สำคัญอย่างหนึ่งซึ่งช่วยให้การขายสินค้าประสบความสำเร็จ โดยทางวาโก้ได้ตั้งคำถามและหาคำตอบกับการตลาดที่ผ่านมาของวาโก้ว่าจะพัฒนาอย่างไรให้ดีขึ้น เมื่อเราประเมินผลลัพธ์จากกิจกรรมทางการตลาดที่ผ่านมา เราจึงพบว่ากระบวนการของการทำงานด้านการตลาดของเรายังไม่ครบถ้วน แต่ละส่วนงานทำงานไม่ประสานกันได้ดีพอ จุดเด่นของสินค้าไม่ได้สื่อให้ลูกค้าเห็นและรับรู้ได้เพียงพอ การวัดผลของการทำการตลาดไม่ชัดเจนและไม่เป็นรูปธรรม การประสานงานกันระหว่างทีม Merchandise ทีมการตลาด ทีมขายและโรงงานผู้ผลิตมีน้อย ซึ่งส่งผลกระทบต่อยอดขายในที่สุด เราจึงเห็นถึงความสำคัญในการปรับปรุงกระบวนการในการทำการตลาดให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

• รายละเอียด (วิธีการพัฒนา / ปรับปรุง)

วาโก้ได้ทำการวิเคราะห์ปัญหาที่พบมาจากการทำงานด้านการตลาดในอดีต และนำมาออกแบบกระบวนการทำงานแบบใหม่เพื่อแก้ไขสาเหตุของปัญหาในแต่ละจุด โดยได้เสนอแนวทางการปรับปรุงขั้นตอนการทำงานของกระบวนการต่างๆของการทำงานทางด้านการตลาด หน้าที่และความรับผิดชอบของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งหมด โดยเริ่มตั้งแต่ การวิจัย การพัฒนาสินค้า การวาง Concept ของสินค้า การวางแผนการผลิตสินค้าในปริมาณที่เพียงพอ การกระจายสินค้าสู่หน้าร้าน การทำการตลาด การทำสื่อโฆษณาเพื่อสื่อสารให้ลูกค้ารับทราบถึงจุดเด่นของสินค้า ไม่ว่าจะเป็นสื่อ online และ offline ที่ส่งเสริมซึ่งกันและกัน รวมถึงสื่อ ณ พื้นที่ขาย วิธีการวัดผลของสื่ออย่างเป็นรูปธรรม การเตรียมความพร้อมของพนักงานขายโดยวิธีการต่างๆเพื่อให้เข้าใจในสินค้าและมั่นใจในจุดเด่นของสินค้า การประเมินและติดตามการขายอย่างต่อเนื่องพร้อมวิธีการในการจัดการในแต่ละปัญหาที่เกิดขึ้นอย่างเป็นระบบ

• บทสรุป (ผลที่ได้)

การปรับปรุงกระบวนการทำงานดังกล่าว ได้มีการนำมาใช้จริงตั้งแต่เดือนมิถุนายน 2559 และวางสินค้าสู่ตลาดในวันที่ 3 มีนาคม 2560 โดยการปรับปรุงนี้ส่งผลให้กระบวนการในการทำการตลาดของวาโก้มีประสิทธิภาพสูงขึ้น ยอดขายเติบโต Brand awareness มีการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ใช้ Marketing budget น้อยลง แต่ได้ผลลัพธ์และประสิทธิภาพที่ดีขึ้น สร้างขวัญและกำลังใจให้กับพนักงานขาย และส่งผลให้ยอดขายและกำไรมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง

คำสำคัญ Marketing Process, Travel Bra บราม่วงนได้