

คำถามค้นคว้า/ ทบทวนวิชาหลักการตลาด (ชุดที่ 2)

ลำดับ ที่	เนื้อหา	คำถามค้นคว้า/ ทบทวน	แนะนำการค้นคว้า/ แหล่งค้นคว้า	กำหนดส่ง
8	ส่วนประสมการตลาด: ราคา	<ol style="list-style-type: none"> การตั้งราคาหรือกำหนดราคาผลิตภัณฑ์มีความสำคัญต่อผู้บริโภค และระบบเศรษฐกิจอย่างไร การตั้งราคาผลิตภัณฑ์ต้องคำนึงถึงปัจจัยอะไรบ้าง จงอธิบายพร้อมทั้งยกตัวอย่างประกอบ ร้านสร้อยนวดและสปา จำหน่ายน้ำมันหอมระเหยขวดละ 390 บาท โดยมีต้นทุนซื้อมาขวดละ 265 บาท <ol style="list-style-type: none"> ร้านสร้อยนวดและสปาบวกกำไรเพิ่มจากต้นทุนร้อยละเท่าไร ร้านบวกกำไรเพิ่มจากราคาขายร้อยละเท่าไร หากมีลูกค้าขอส่วนลดร้อยละ 25 ทางร้านควรขายโดยให้ส่วนลดตามที่ลูกค้าต่อรองหรือไม่ เพราะเหตุใด โรงแรมสบายสบาย มีต้นทุนคงที่รวม 20 ล้านบาท มีต้นทุนผันแปรต่อห้อง/คืน 650 บาท หากกำหนดราคาห้องพักต่อห้อง/คืน 1,200 บาท <ol style="list-style-type: none"> โรงแรมต้องขายบริการห้องพักของโรงแรมให้ได้กี่ห้องหรือกี่คืนจึงจะคุ้มทุน หากโรงแรมต้องการกำไรจำนวน 15 ล้านบาท จะต้องขายบริการห้องพักให้ได้กี่ห้องหรือกี่คืน ผู้ประกอบการสามารถเปลี่ยนแปลงราคาขายผลิตภัณฑ์ได้หรือไม่ เพราะเหตุใด 	-ค้นคว้าจากหนังสือ หลักการตลาด -ความรู้จากเอกสารและ การบรรยาย -ค้นคว้าจากอินเทอร์เน็ต	3-4 มี.ค. 65
9	ส่วนประสมการตลาด: ช่องทาง การตลาด ทัศนศึกษาซารา	<ol style="list-style-type: none"> การบริหารช่องทางการตลาดนักการตลาดต้องตัดสินใจในเรื่องอะไรบ้าง โครงสร้างช่องทางการตลาดสินค้าอุปโภคบริโภคแตกต่างจากโครงสร้างช่องทางการตลาดสินค้าอุตสาหกรรมอย่างไร ผู้ค้าคนกลางมีความสำคัญต่อการกระจายสินค้าในช่องทางการตลาดอย่างไร 	-ค้นคว้าจากหนังสือ หลักการตลาด -ความรู้จากเอกสารและ การบรรยาย -ค้นคว้าจากอินเทอร์เน็ต	8-9 มี.ค. 65

คำถามค้นคว้า/ ทบทวนวิชาหลักการตลาด (ชุดที่ 2)

ลำดับ ที่	เนื้อหา	คำถามค้นคว้า/ ทบทวน	แนะนำการค้นคว้า/ แหล่งค้นคว้า	กำหนดส่ง
		<p>4. ผู้ให้บริการสอนการทำอาหารไทย และผู้ให้บริการสอนเทคนิคการค้าออนไลน์ ควรใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายบริการที่ระดับ ประกอบด้วยสมาชิกในช่องทางการจัดจำหน่ายใครบ้าง และเพราะเหตุใด</p> <p>5. การจัดส่งกำลังบำรุงทางตลาด (marketing logistic) มีความหมายว่าอย่างไร การจัดส่งกำลังบำรุงทางตลาดประกอบด้วยกิจกรรมอะไรบ้าง จงอธิบาย</p> <p>6. ผู้ผลิตสินค้าเซรามิกจำพวกแก้ว ถ้วย จาน และสินค้าตกแต่งบ้าน ซึ่งมีโรงงานผลิตตั้งอยู่ ณ จังหวัดลำปาง หากต้องการจัดส่งสินค้าให้ลูกค้าในจังหวัดชลบุรี ควรใช้การขนส่งประเภทใด เพราะเหตุใด</p> <p>7. จากกรณีศึกษาซาร่า บริษัทซาร่าใช้กลยุทธ์การจัดการโซ่อุปทาน (supply chain management) และการจัดส่งกำลังบำรุงทางตลาด (marketing logistic) อย่างไร</p>		
10	<p>ส่วนประสมการตลาด: การสื่อสารการตลาดเชิงบูรณาการ และเครื่องมือการตลาดอื่น ๆ</p> <p>กรณีศึกษาแหลมเกต</p>	<p>1. การสื่อสารการตลาดเชิงบูรณาการเป็นการสื่อสารอย่างไร</p> <p>2. กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (target group) และกลุ่มผู้รับสารเป้าหมาย (target audience) มีความเหมือนหรือแตกต่างกันอย่างไร</p> <p>3. การโฆษณาแตกต่างจากการประชาสัมพันธ์อย่างไร และการโฆษณาแตกต่างจากการตลาดทางตรงอย่างไร</p> <p>4. ผู้ให้บริการสอนทำอาหารไทย และผู้ให้บริการสอนเทคนิคการค้าออนไลน์ ควรสื่อสารการตลาดด้วยกิจกรรมอะไรบ้าง จงอธิบาย</p>	<p>-ค้นคว้าจากหนังสือ หลักการตลาด</p> <p>-ความรู้จากเอกสารและการบรรยาย</p> <p>-ค้นคว้าจากอินเทอร์เน็ต</p>	13-14 มี.ค. 65

คำถามคั่นคว่ำ/ ทบทวนวิชาหลักการตลาด (ชุดที่ 2)

ลำดับ ที่	เนื้อหา	คำถามคั่นคว่ำ/ ทบทวน	แนะนำการคั่นคว่ำ/ แหล่งคั่นคว่ำ	กำหนดส่ง
		5. การกำหนดงบประมาณการสื่อสารการตลาดที่สมเหตุสมผลที่สุด ควรเป็นกำหนด งบประมาณด้วยวิธีอะไร จงอธิบายพร้อมให้เหตุผลประกอบ 6. ปัจจุบันเหตุใดผู้ประกอบการธุรกิจจำนวนมากนิยมสื่อสารการตลาดผ่านสื่อสังคม (social media) เช่น facebook twitter instagram และ tiktok มากขึ้น 7. จากกรณีศึกษาแหลมเกต ให้วิเคราะห์ว่า 7.1 ธุรกิจใช้การสื่อสารการตลาดอย่างไร 7.2 ธุรกิจประสบปัญหาด้านการสื่อสารการตลาดอะไรบ้าง และควรแก้ไขอย่างไร		
11	จริยธรรมทางการตลาด และ จรรยาบรรณนักการตลาด กรณีศึกษาซารา กรณีศึกษาแหลมเกต	1. นักการตลาดควรมีจริยธรรมทางการตลาด หรือจรรยาบรรณนักการตลาด เพราะเหตุใด 2. จากกรณีศึกษาซารา ตามนโยบายของบริษัทที่นำผลิตภัณฑ์เข้าสู่ตลาดอย่าง รวดเร็ว เพื่อกระตุ้นการซื้อของใหม่อย่างต่อเนื่อง ทำให้เกิดมุมมองของผู้คนใน หลายประเทศว่า บริษัทซาราส่งเสริมให้ผู้บริโภคฟุ่มเฟือย เปลี่ยนเสื้อผ้าใหม่ ตลอดเวลา ทั้งเสื้อผ้าเก่าเพื่อใช้เสื้อผ้าใหม่ ทั้งที่เสื้อผ้านั้นยังมีสภาพสมบูรณ์ เป็นการใช้เสื้อผ้าไม่คุ้มค่า แต่ต้องไล่ทิ้งเพื่อตามแฟชั่นใหม่ให้ทัน จึงจัดว่าบริษัท ใช้ทรัพยากรของโลกสิ้นเปลืองมาก ให้วิเคราะห์ว่าบริษัทซาราดำเนินธุรกิจผิดจริยธรรมทางการตลาด หรือจรรยาบรรณทางการตลาดหรือไม่ เพราะเหตุใด	-คั่นคว่ำจากหนังสือ หลักการตลาด -ความรู้จากเอกสารและ การบรรยาย -คั่นคว่ำจากอินเทอร์เน็ต	18-19 มี.ค. 65

คำถามค้นคว้า/ ทบทวนวิชาหลักการตลาด (ชุดที่ 2)

ลำดับ ที่	เนื้อหา	คำถามค้นคว้า/ ทบทวน	แนะนำการค้นคว้า/ แหล่งค้นคว้า	กำหนดส่ง
		<p>3. จากกรณีศึกษาแหลมเกต ผู้ประกอบธุรกิจแหลมเกตมีจริยธรรมทางการตลาดหรือจรรยาบรรณนักการตลาดหรือไม่ เพราะเหตุใด</p> <p>4. จากข้อ 2 และ 3 ให้เสนอแนะแนวการจัดการตลาดที่เกี่ยวข้องกับจริยธรรมทางการตลาด หรือจรรยาบรรณนักการตลาดตามความคิดของท่าน</p>		