

1. ชื่อ-สกุล นางสาวจุฑามาศ กิจไพบี รหัสนี้ 633021073-5 เลขที่ คณะ CP
2. ชื่อ-สกุล นางสาวนิภาภัทร นระทัต รหัสนี้ 633021089-0 เลขที่ คณะ CP
3. ชื่อ-สกุล นางสาวรัตนจิตา นันทนัน รหัสนี้ 633021100-8 เลขที่ คณะ CP
4. ชื่อ-สกุล นางสาวสุธินันท์ พรหมศิริ รหัสนี้ 633021107-4 เลขที่ คณะ CP
5. ชื่อ-สกุล นายอภิภัทร คำพุทธ รหัสนี้ 633021110-5 เลขที่ คณะ CP
6. ชื่อ-สกุล นายกวินภพ กรมวดี รหัสนี้ 633021068-8 เลขที่ คณะ CP
7. ชื่อ-สกุล นายเจษฎา เสริมสูงเนิน รหัสนี้ 633021237-1 เลขที่ คณะ CP
8. ชื่อ-สกุล นางสาวกรรณิการ์ สมนงามน้อย รหัสนี้ 633021234-7 เลขที่ คณะ CP
9. ชื่อ-สกุล นางสาวรมณีย์ พุมสิทธิ์ รหัสนี้ 633021258-3 เลขที่ คณะ CP
10. ชื่อ-สกุล นายพีรพัฒน์ พานิช รหัสนี้ 633021253-3 เลขที่ คณะ CP

### ใบงานที่ 7

#### หน่วยที่ 5 การเลือกตลาดเป้าหมาย การวางตำแหน่งทางการตลาด และส่วนประสมทางการตลาด (กลุ่มใหญ่) (10 คะแนน)

เมื่อกลุ่มได้ตัดสินใจประกอบการธุรกิจและได้ผลิตภัณฑ์หรือบริการที่ชัดเจนแล้ว (ข้อมูลจากใบงานที่ 6) ให้ร่วมกันวิเคราะห์ประเด็นต่างๆ ดังนี้

1. การแบ่งส่วนตลาด (Segmentation) เพื่อแบ่งกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้ความต้องการของลูกค้าสอดคล้องกับคุณค่าของผลิตภัณฑ์หรือบริการที่กำหนดไว้
2. กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Targeting) เพื่อเจาะจงกลุ่มลูกค้าหลักที่ธุรกิจสามารถตอบสนองความต้องการได้ดีที่สุด
3. การวางตำแหน่งทางการตลาด (Positioning) เพื่อกำหนดจุดยืนของแบรนด์และเป็นการวางตำแหน่งของผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้ดีที่สุด

การแบ่งส่วนตลาด (Segmentation)	
ด้านภูมิศาสตร์ (Geographic)	การโปรโมทลงกลุ่มโซเชียลเป็นการแสดงสินค้าเพื่อให้คนสนใจหากทำให้มีความน่าเชื่อถือก็ตลาดของเราก็จะใหญ่มากยิ่งขึ้นโดยไม่จำเป็นต้องมีหน้าร้าน
ด้านประชากรศาสตร์ (Demographic)	กลุ่มลูกค้าทั่วไป

ด้านจิตวิทยา (Psychographic)	ปัจจุบันนี้คนส่วนมากจะต้องออกไปทำงานในช่วงเช้า เพื่อเลี้ยงรถติด หรือนักเรียนที่เลิกเรียนแล้วต้องไปเรียนพิเศษ จึงทำให้ไม่มีเวลามากนักที่จะรับประทานอาหาร ผู้บริโภคส่วนใหญ่จึงหันมารับประทานอาหารว่าง ที่กินแล้วอิ่มท้องหาซื้อได้สะดวกและง่ายต่อการรับประทาน
ด้านพฤติกรรม (Behavioral)	ผู้บริโภคส่วนใหญ่มีแนวโน้มในการรับประทานอาหารที่หาซื้อได้ในราคาย่อมเยา และหาซื้อสะดวกง่ายต่อการรับประทาน แชนวิชจึงเป็นอาหารที่หารับประทานง่าย ได้รับความนิยมจากคนไทยมานาน สามารถทานได้ทุกเพศทุกวัย และเรามีบริการส่งเดลิเวอรี่ที่จะทำให้สะดวกต่อผู้บริโภคมากยิ่งขึ้น
การเลือกตลาดเป้าหมาย (Market Targeting)	
เป้าหมายหลัก	บุคคลที่ใช้งานหรือเล่น Facebook และ Instagram
เป้าหมายรอง	กลุ่มบุคคลทั่วไป
การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (Market positioning)	
<p>ด้านราคา : อยู่ในราคาที่สามารถจับต้องได้สามารถซื้อได้ทุกเพศทุกวัย</p> <p>ด้านกลุ่มเป้าหมาย : รสชาติแปลกใหม่และมี Package ที่น่ารักเพื่อดึงดูดลูกค้า เพราะลูกค้าส่วนใหญ่จะสนใจที่ Package ก่อนสินค้าเสมอ</p>	
การกำหนดกลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix)	
Price	1 กล่อง 39 บาท
Product	สินค้าของเราเป็นสินค้า handmade Package มีความน่ารัก รวมไปถึงรสชาติของตัวสินค้าก็อร่อย
Place	ช่องทางออนไลน์ Facebook และ Instagram
Promotion	ส่งซื้อครั้งแรกส่งสินค้าฟรี

