

ชื่อวิชา : การศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง
ชื่อหัวเรื่อง : การศึกษาการดำเนินงานด้านการตลาดของบริษัท โรห์น - ปูแลงค์ โรเรอร์ จำกัด
ผู้จัดทำ : นางสาว สุทิศา แสงสมส่วน รหัส 9062 99 38
อาจารย์ที่ปรึกษา : อาจารย์ จุติกุล ไชยวรรณ
ปีการศึกษา : 2540

บทคัดย่อ

การศึกษาค้นคว้าด้วยตนเองเรื่อง การศึกษาการดำเนินงานด้านการตลาดของบริษัท โรห์น - ปูแลงค์ โรเรอร์ จำกัด วัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการบริหารการจัดการองค์การ การจัดการด้านการตลาด และการจัดการการขาย ศึกษาปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงาน เพื่อหาวิธีการในการพัฒนาการจัดการให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นสามารถแข่งขันกับคู่แข่งอื่นได้ตลอดจนหาข้อเสนอแนะ และ แนวทางแก้ไขปัญหาในการดำเนินงาน

การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้เป็นการศึกษาจากแหล่งปฐมภูมิโดยศึกษาจากการสัมภาษณ์ผู้จัดการ และศึกษาจากแหล่งทุติยภูมิ จากหนังสือเอกสาร วิดิทัศน์ของบริษัท โรห์น - ปูแลงค์ โรเรอร์ จำกัด และหนังสือ ตำราวารสารต่างๆ โดยศึกษาข้อเท็จจริงจากเอกสารที่เกี่ยวข้อง

บริษัท โรห์น - ปูแลงค์ โรเรอร์ จำกัด ดำเนินกิจการด้านการขายผลิตภัณฑ์ยาโดยการนำเข้า และ ผลิตขึ้นเองในประเทศไทย โครงสร้างองค์กร จัดแบ่งตามหน้าที่ โดยแบ่งเป็น 4 ฝ่าย คือ ฝ่ายการตลาด ฝ่ายการขาย ฝ่ายควบคุมการเงิน และฝ่ายควบคุมและจดทะเบียนโดยฝ่ายการตลาดมีหน้าที่สนับสนุนฝ่ายขาย วางแผนก่อนการตลาด ศึกษากลยุทธ์ทางการตลาดของบริษัทคู่แข่งอื่น เป็นต้น นอกจากนี้ ฝ่ายการขายยังมีหน้าที่วางแผนงานขาย , แบ่งเขตการขาย , ดูแลยอดขาย , คัดเลือกพนักงานขาย และ จัดกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับงานขาย

จากการศึกษาพบว่าบริษัท โรห์น - ปูแลงค์ โรเรอร์ จำกัด มีจุดแข็งในการดำเนินกลยุทธ์ทางการตลาดในประเทศไทย แต่ก็ยังพบปัญหาหลัก คือบริษัท โรห์น - ปูแลงค์ โรเรอร์ จำกัด มีพนักงานขายที่สำเร็จการศึกษาด้านเภสัชศาสตร์ และ พื้นฐานทางวิทยาศาสตร์ เพียงครึ่งหนึ่งของพนักงานขายทั้งหมด ซึ่งมีผลทำให้การบริการข้อมูลทางวิชาการแก่แพทย์ หรือ เภสัชกร ยังไม่สามารถทำได้ดีเท่าที่ควร ปัญหารอง คือ การส่งเสริมตลาดของบริษัทยังไม่มี ความแตกต่างจากคู่แข่งอื่นจึงทำให้การสนับสนุนยอดขาย ยังไม่มีประสิทธิภาพอย่างเพียงพอ.