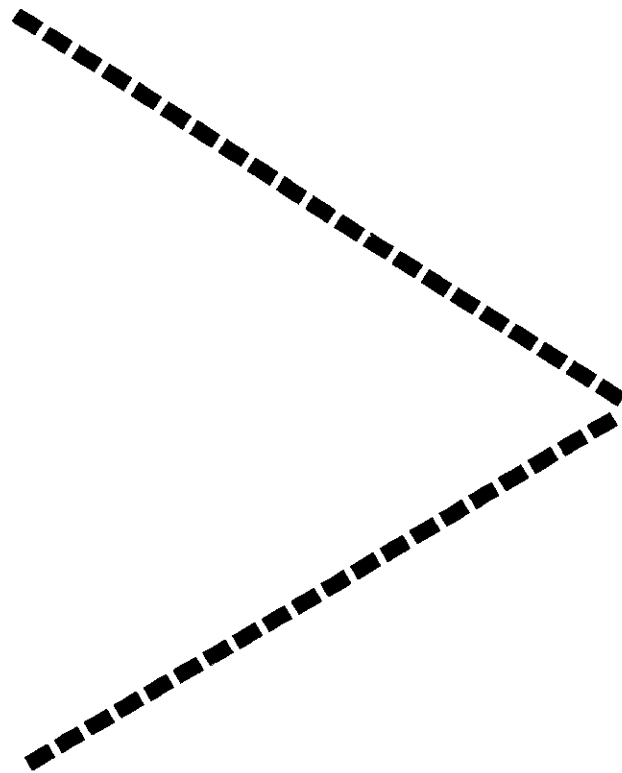
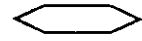
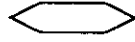
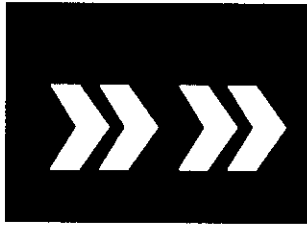


ภาคผนวก

- * ตัวอย่างการจัดแสดงสินค้า
- * เว็บไซต์ที่เกี่ยวข้อง
- * โครงการและกิจกรรมเสริม
- * การประเมินความเข้าใจในวิชา





ตัวอย่างการจัดแสดง



รองเท้าหนังผูกเชือก (ใช้เชือกเส้นใหญ่เป็น theme)



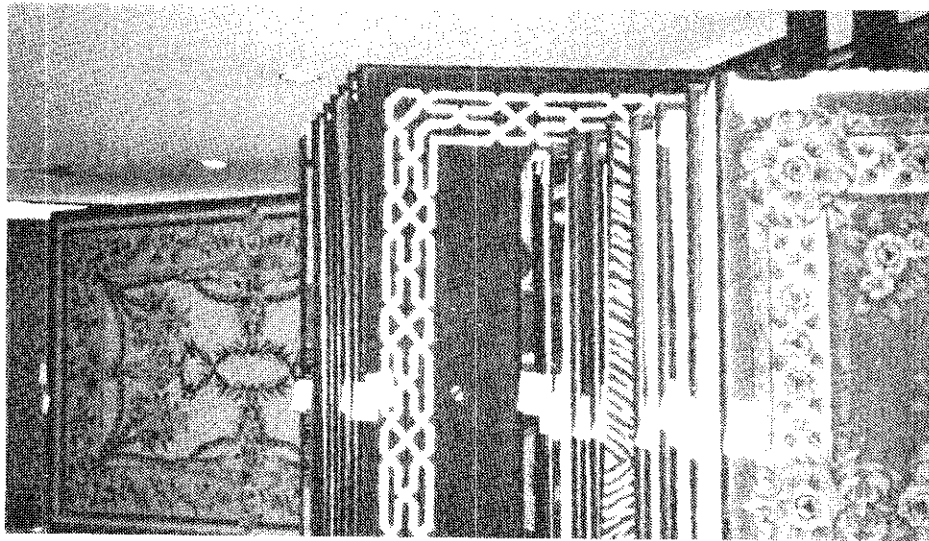
แก้วประทีป



แก้วประทีป



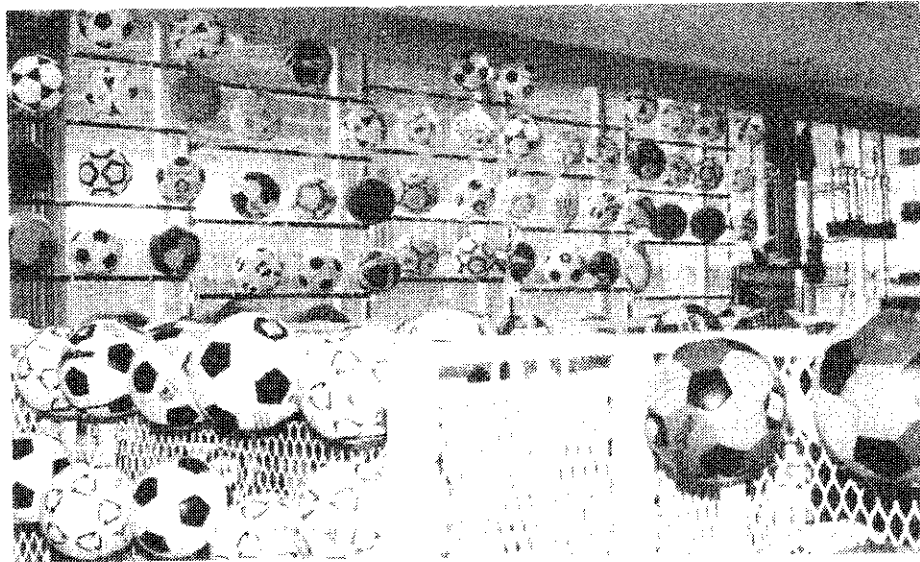
นาฬิกาโบราณ



พรมตีนใหญ่



เครื่องเบญจรงค์



ลูกบอลสตรีฟ้านวม



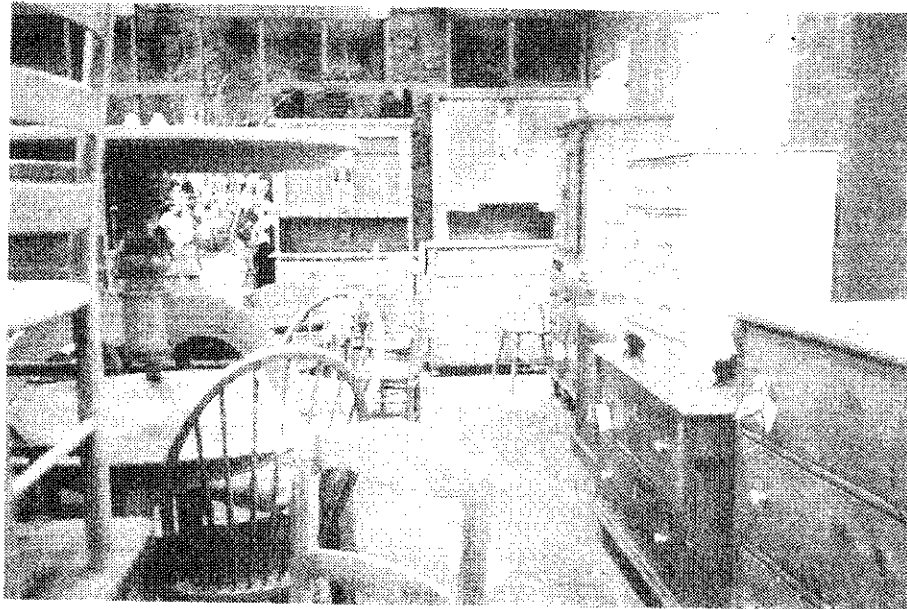
ของขบเคี้ยว



กรอบรูป



เครื่องใช้บนโต๊ะอาหาร

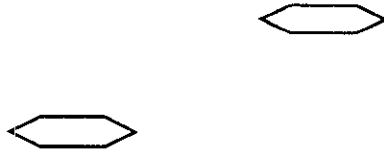


เฟอร์นิเจอร์ไม้



...

ชุดชั้นในสตรี จัดอย่างง่ายตามตลาดนัด



เว็บไซต์ที่เกี่ยวข้อง

แนวคิดในการออกแบบการจัดแสดง

<http://209.11.43.202/displayanddesignideas/index.jsp> นำเสนอข้อมูลและข่าวคราวใหม่
ในแวดวงการจัดแสดงสินค้า

<http://www.fashionwindows.com/visual/> นำเสนอเทคนิคและความคิดใหม่ในแวดวงแฟชั่น
และการออกแบบการจัดแสดงสินค้า เช่น การแต่งหุ่นโชว์ การจัดแสงหน้าร้าน เทคนิค
การผูกเบ็ดโทโก้หน้าซื้อ การจัดแสดงสินค้ารองเท้า พร้อมพจนานุกรมศัพท์การจัดแสดง
สินค้า แนวโน้มตลาด เป็นเว็บไซต์ที่น่าสนใจมาก

<http://www.stylereiteinc.com/gridin.htm> นวัตกรรมใหม่ของการจัดแสดงสินค้า

ชั้นวางและอุปกรณ์ตกแต่ง

<http://www.modernstorefixtures.com/> ชั้นวางและอุปกรณ์ตกแต่งที่น่าสนใจ

<http://www.storefixtures-online.com/> จำหน่ายชั้นวางและอุปกรณ์ตกแต่ง online

<http://www.display-world.com/> สารพันรูปแบบอุปกรณ์จัดแสดง

<http://www.ajbenterprises.com/> ชั้นวางทำด้วยไม้รูปทรงแปลก

<http://www.allendisplay.com/> สารพันชั้นวาง

<http://www.displayracks.com/> ชั้นวางแบบตะแกรง

<http://www.displaysonline.com> จำหน่ายชั้นวางทางอินเทอร์เน็ต

<http://www.robelan.com> จำหน่ายอุปกรณ์ติดยึดสินค้า และอุปกรณ์ตกแต่ง

<http://www.trophycentral.com/trophycases.html> ชั้นวางของรางวัล

<http://www.potomacdisplay.com> ชั้นวางของอคริลิก

<http://www.roosdisplay.com/> ชั้นวางรูปทรงใหม่ หุ่นโชว์

<http://www.floralinedisplay.com/> อุปกรณ์จัดแสดงสินค้าประเภทดอกไม้โดยเฉพาะ
<http://www.4displays.co.nz> อุปกรณ์จัดแสดงจากนิวซีแลนด์
<http://www.kellyarc.com> ชั้นวางสินค้าพร้อมการจัดวางไฟภายใน
<http://www.smartfurniture.com/> ชั้นวางประกอบอย่างง่าย

การจัดแสดง ณ.จุดซื้อ

<http://www.displays2go.com> นำเสนอตัวอย่างการแสดงผลสินค้า ณ.จุดซื้อ
<http://www.detectabledisplay.com> นำเสนอตัวอย่างการแสดงผลสินค้า ณ.จุดซื้อ

ส่วนประกอบอื่นของการจัดแสดง

<http://www.lightspc.com/alkco.html> ผู้เชี่ยวชาญอุปกรณ์แสงสำหรับการจัดแสดงสินค้า
<http://www.custom-creations.com/> ผู้ให้บริการออกแบบการจัดแสดงสินค้าและฉาก
<http://www.datalinesign.com> ป้ายแบบดิจิทัล
<http://www.se-kure.com/> ระบบกันขโมยภายในร้าน
<http://www.lasertechnics.co.uk> การใช้เทคนิคแสงเลเซอร์

แหล่งข้อมูล

<http://www.retailreporting.com/spdr.htm> แนะนำนิตยสาร Store Planning & Design Review
<http://www.displayindex.com> แนะนำหนังสือเกี่ยวกับการจัดแสดง งานแสดงสินค้า

นิทรรศการ+งานแสดงสินค้า

<http://www.edpa.com/> เว็บไซต์ที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมการจัดนิทรรศการ
<http://www.monsterdisplays.com/> อุปกรณ์การจัดนิทรรศการ บริการออกแบบ
<http://www.tradeshowadvisor.com/> วางแผนการจัดนิทรรศการและงานแสดงสินค้า
<http://www.exhibitbuilder.net/> แหล่งข้อมูลเกี่ยวกับนิทรรศการและงานจัดแสดงสินค้า
<http://www.innov-8.com> ผู้ให้บริการจัดนิทรรศการทั่วโลก

แฟชั่นโชว์

<http://www.fashionlive.com>
<http://www.ftv.com>
<http://www.anatomique.com/>

สถาบันการศึกษาเฉพาะด้าน

<http://www.fidm.com/> แนะนำ The Fashion Institute of Design and Merchandising

<http://www.senecac.on.ca> หลักสูตร 2 ปีในแคนาดา

<http://web.jccc.net/academic/fashion/certificate.htm>

แหล่งค้นข้อมูลเพิ่มเติม เช่น

<http://Yahoo.com> <http://Goto.com> <http://infoseek.com>

โดยค้นคำว่า “merchandise display” “point of purchase display” “lighting and display”
“displays and exhibits” “Conventions and trade shows” “visual merchandising”

DISPLAY & DESIGN Ideas **POLY Polyplastic Form**

Sunday, July 15th, 2001 ADVERTISING OPPORTUNITIES | ABOUT US | CONTACT

SEARCH / ADVANCED / HELP

BREAKING HEADLINES

Cingular unveils new store design in Atlanta
JULY 13, 2001 -- Cingular Wireless, the second largest wireless carrier in the nation, unveiled its new interactive store design in Norcross, Ga. *

HomeLife may not be resuscitated
JULY 13, 2001 -- The furniture chain HomeLife Furniture Corp. closed 133 stores on Wednesday while it investigated possible financing options. *

Bloomingdale's celebrates Christmas in July
JULY 12, 2001 -- Bloomingdale's gets a jump start on the holiday season with its exclusive sneak preview of their holiday Web site. *

Wal-Mart offers to cash refund checks
JULY 12, 2001 -- Wal-Mart, Bentonville, Ark., will now cash customer's tax refund checks in both of its Wal-Mart and Sam's Club stores. *

Zany Brains finds investment firm to buy assets
JULY 12, 2001 -- Waterton Management, a Los Angeles-based investment firm, has agreed to purchase the assets of the bankrupt specialty toy retailer Zany Brains. *

FREE EMAIL NEWSLETTER

BUSINESS RESOURCES

ONLINE BUYERS GUIDE

Help Wanted: Fun, Safe, Stress-free and More... Search our database for the latest industry listings. * \$100

Keywords & searches by category

INDUSTRY ORGANIZATIONS

REPORTS & ANALYSIS

DEEPER MAGAZINE

In-depth Features

The lucrative plus-size market
JULY 01, 2001 -- "The plus-size market is growing three times faster than other women's apparel categories," says Elaine Berkman, plus-size market

Special Reports

Top 100 Design Firms 2001
Our editorial staff ranks this year's best and brightest design firms.

The Fixture

<http://209.11.43.202/displayanddesignideas/index.jsp>

นำเสนอข้อมูลและข่าวคราวใหม่ในแวดวงการจัดแสดงสินค้า

store fixtures online store - shopping for store fixture products and display showcases

**StoreFixtures
online.com**
Your Online Display Source

Store Fixtures Online Magazine
Advertise here click for details

Shop Online or call Toll Free 1-877-904-7752

Home | Site Map | FAQs | Order Tracking | 100% Guaranteed Safe Shopping

Product Search

Go!

A PARTNER IN YOUR STORE SUCCESS!

lowest online price guarantee on the best selection of store fixture goods

Shop by category

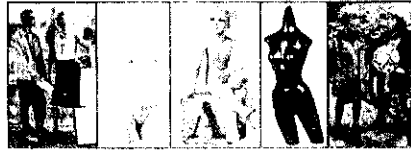
- Aaron Raw Steel
- Cigar Humidors
- Clothing Forms
- Coat Hangers
- Display Showcases
- Food Equipment
- Garment Bags
- Gridwall & Access.
- Ladder Systems
- Lighting Fixtures
- Mannequins & Torsoes
- Memorabilia Displays
- Merchand. & Tables
- Metal Gondolas
- Metal Racks
- Perimeters
- Security Products
- Sign & Card Holders
- Steamers
- Slatwall Accessories
- Table Top Displays
- Tradeshow Displays
- Vending Machines



Customize
your showcases
online

Slatwall Online Design: The best way to store display merchandise. No more slatwall holes and no more time at your store. No more waiting.

MANNEQUINS & TORSOS FOR YOUR STORE DISPLAYS



Mannequins and torsos are essential for any retail store. They help you showcase your merchandise in the most effective way possible.

CALL TOLL FREE : 1-877-904DISPLAYS

SLATWALL ACCESSORIES PRODUCTS FOR YOUR STORE DISPLAYS



Our slatwall accessories are designed to help you maximize your store's display space. They are easy to install and use, and they provide a professional look for your store.

Other features

- Contact Us
- Become an Affiliate
- Join our Mailing List
- Newsletter Members
- Store Fixtures e-zine
- Online Financing
- Awards
- Satisfied Customers
- Investors Welcome
- ShopZone

For personalized customer assistance call us toll free at:

1-877-904DISPLAYS
1-877-934-7752



StoreFix.com

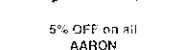
Featured products



SPOMANNE
Shop!

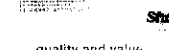
Great selection of ELEGANT DISPLAYS

Shop!



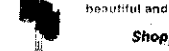
5% OFF on all AARON CONTEMPORARY

Shop!



quality and value METAL GONDOLAS

Shop!



CLOTHING beautiful and

Shop!



SIMULATED SURVEILLANCE CAMERAS

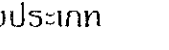
Shop!



and many more!



Leave a message



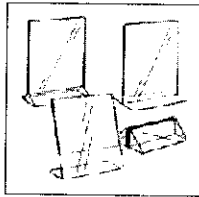
http://www.storefixtures-online.com

เป็นเว็บไซต์ที่ผลิตอุปกรณ์จัดแสดงสินค้ามากมายหลายประเภท

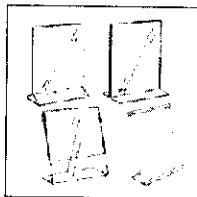
DISPLAYS2GO.com

The on-line catalog of Plasticrafters, a division of George Patton Associates, Inc.
Phone 1-800-572-2194 - Fax 1-401-247-0392

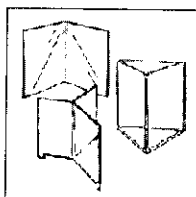
Select a picture below to view products!



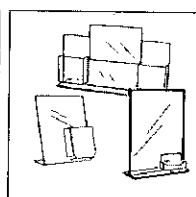
Smaller Acrylic Frames - Acrylic Sign Frames - Acrylic Vertical Sign Frames - Plexiglas Angled Sign Frames - Table Tents - Menu Holders



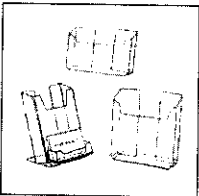
Larger Acrylic Frames - Acrylic Sign Frames - Plexiglas Photo Frames - Acrylic Vertical Sign Holders - Plexiglas Angled Sign Holders



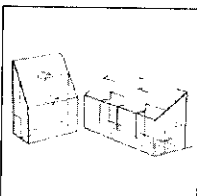
Smaller Multi-panel Acrylic Sign holders - Place Card Holders - Sign & Menu Holders - Table Tent Sign Holders



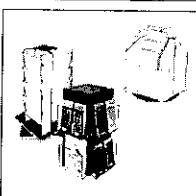
Combination Acrylic Sign Frames with Brochure Pockets - Plexiglas Sign & Brochure Holder - Sign Frame with Literature Dispenser



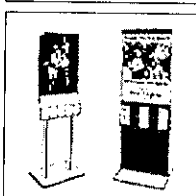
Countertop Acrylic Single Pocket Brochure Holders - Single Pocket Countertop Literature & Magazine Holders



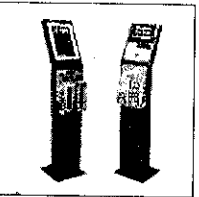
Countertop Multi-Pocket Brochure Holders - Acrylic Countertop Multi-pocket Literature & Magazine Holders



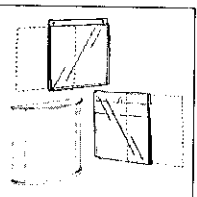
Rotating Magazine Racks - Multi-Pocket Rotating Brochure Holders - Turntable Literature Racks



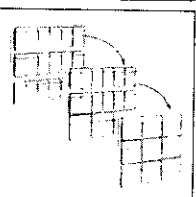
Floor Standing Lobby & Retail Poster Frames and Holders with Brochure Pockets in acrylic, wood and metal



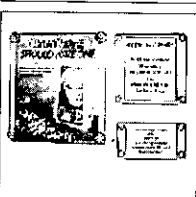
Floor Standing Literature/Magazine Displays - Displays with Signs - Information Displays



Wallmounting Acrylic Sign Frames - Poster Frames - Wall Hung Poster Frame Hanging System



Wallmounting Brochure & Magazine Holders in acrylic and wood



Glass Mounting Suction Cup Sign Frames - Suction Cup Sign Holders - Window Poster Frames

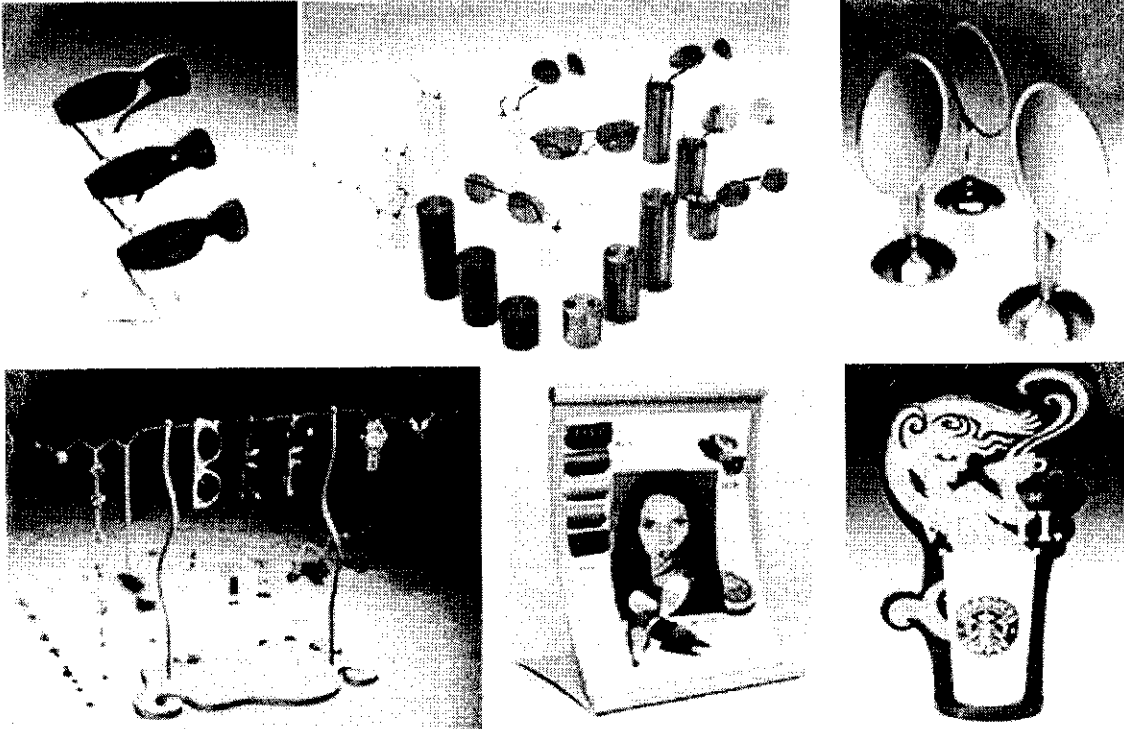
<http://www.displays2go.com>

นำเสนอแนวคิดใหม่ ๆ ในการออกแบบอุปกรณ์จัดแสดง

DETECTABLE DISPLAY

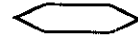
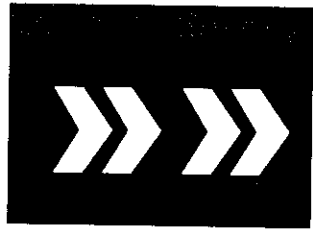
VISUAL MERCHANDISING EXPERTS

(888) 499-4206 (760) 438-3280



use our {imagination}

<http://www.detectabledisplay.com>

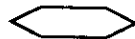


โครงการและกิจกรรมพิเศษ

โครงการและกิจกรรมพิเศษ เป็นส่วนที่นักศึกษาสามารถฝึกฝน
วิชาในเชิงปฏิบัติ โดยแบ่งเป็น 2 ส่วน ได้แก่

* *กิจกรรมพิเศษ* มีกิจกรรมย่อยหลายกิจกรรม ที่นักศึกษา
เลือกฝึกได้ เพื่อให้เกิดความเข้าใจในบทเรียนมากยิ่งขึ้น

* *โครงการพิเศษ* เป็นกิจกรรมฝึกการออกแบบการจัดวาง
การเลือกองค์ประกอบ การทำงานเป็นทีม เหมือนการจัดแสดงสินค้า
จริง



>>> กิจกรรมที่ 1 - วัตถุประสงค์ของการจัดแสดง

เพื่อทำความเข้าใจในวัตถุประสงค์ของการจัดแสดงสินค้า ให้นักศึกษาเลือกการจัดหน้าร้านของกิจการ 2 แห่ง ที่มีลักษณะการดำเนินงาน หรือจำหน่ายสินค้าต่างกัน โดยใช้แบบฟอร์มต่อไปนี้ตอบคำถาม หลังจากกรอกแบบฟอร์มแล้ว ให้เปรียบเทียบการจัดแสดงของทั้งสองกิจการว่าแตกต่างกันอย่างไร

การจัดแสดงสินค้าของกิจการที่ 1

ชื่อกิจการ.....ที่ตั้ง.....

สินค้าที่จัดแสดง.....

อธิบายลักษณะของการจัดแสดง.....

การดึงดูดความสนใจ คุณคิดว่าการจัดแสดงนี้สามารถดึงดูดความสนใจของลูกค้าได้หรือไม่ () ได้ () ไม่ได้

เพราะอะไร.....

การสร้างความต้องการในสินค้า คุณคิดว่าการจัดแสดงนี้สามารถสร้างความต้องการในตัวสินค้าหรือไม่ () ได้ () ไม่ได้

เพราะอะไร.....

การสร้างเชื่อมั่นในสินค้า คุณคิดว่าการจัดแสดงนี้สามารถทำให้ลูกค้าเชื่อมั่นในตัวสินค้าได้หรือไม่ () ได้ () ไม่ได้

เพราะอะไร.....

การจัดแสดงสินค้าของกิจการที่ 2

ชื่อกิจการ.....ที่ตั้ง.....

สินค้าที่จัดแสดง.....

อธิบายลักษณะของการจัดแสดง.....

การดึงดูดความสนใจ คุณคิดว่าการจัดแสดงนี้สามารถดึงดูดความสนใจของลูกค้าได้หรือไม่ () ได้ () ไม่ได้

เพราะอะไร.....

การสร้างความต้องการในสินค้า คุณคิดว่าการจัดแสดงนี้สามารถสร้างความต้องการในตัวสินค้าหรือไม่ () ได้ () ไม่ได้

เพราะอะไร.....

การสร้างความเชื่อมั่นในสินค้า คุณคิดว่าการจัดแสดงนี้สามารถทำให้ลูกค้าเชื่อมั่นในตัวสินค้าได้หรือไม่ () ได้ () ไม่ได้

เพราะอะไร.....

เปรียบเทียบการจัดแสดงสินค้าที่ 1 และ 2 ควรปรับปรุงส่วนใดบ้าง

การจัดแสดงสินค้าของกิจการที่ 1.....

.....

.....

การจัดแสดงสินค้าของกิจการที่ 2.....

.....

.....

>>> กิจกรรมที่ 2 - สินค้าที่นำมาจัดแสดง

เพื่อให้นักศึกษาทำความเข้าใจในตัวสินค้าที่จัดแสดง ว่ามีผลต่อความสำเร็จของการจัดแสดงหรือไม่ ให้นักศึกษาสังเกตตัวสินค้าที่นำมาจัดแสดงของกิจการ 2 แห่ง พร้อมกับการวิเคราะห์คุณสมบัติของตัวสินค้า และเปรียบเทียบสินค้าทั้งสอง

การจัดแสดงสินค้าของกิจการที่ 1

ชื่อกิจการ.....ที่ตั้ง.....

สินค้าที่จัดแสดง.....

กลุ่มเป้าหมายของสินค้า ท่านคิดว่า กลุ่มเป้าหมายที่สนใจจะซื้อสินค้านี้มีลักษณะอย่างไร

.....

ความน่าซื้อ ท่านคิดว่า สินค้าที่นำมาจัดแสดงเป็นที่ต้องการของกลุ่มเป้าหมายหรือไม่

() ต้องการมาก () ต้องการ () ไม่ต้องการ

เหตุผล.....

ความน่ามอง ท่านคิดว่า สินค้าที่นำมาจัดแสดงมีลักษณะภายนอกที่ดึงดูดความสนใจหรือไม่

() น่ามองมาก () น่ามอง () ไม่น่ามอง

เหตุผล.....

ความเหมาะสมกับช่วงเวลา ท่านคิดว่า สินค้าที่นำมาจัดแสดงมีความเหมาะสมกับช่วงเวลาขณะนี้หรือไม่

() เหมาะสมมาก () เหมาะสม () ไม่เหมาะสม

เหตุผล.....

ตราและยี่ห้อ ท่านคิดว่า ตราห้อยของสินค้านี้ มีผลต่อการจัดแสดงสินค้าหรือไม่

() มีผลมาก () มีผลพอควร () ไม่มีผล

เหตุผล.....

ส่วนประกอบอื่นของสินค้า ท่านคิดว่า สินค้าที่นำมาจัดแสดงมีส่วนประกอบอื่นใดที่ส่งผล

ต่อการจัดแสดงสินค้า

.....

.....

.....

การจัดแสดงสินค้าของกิจการที่ 1

ชื่อกิจการ.....ที่ตั้ง.....

สินค้าที่จัดแสดง.....

กลุ่มเป้าหมายของสินค้า ท่านคิดว่า กลุ่มเป้าหมายที่สนใจจะซื้อสินค้านี้มีลักษณะอย่างไร

.....

ความน่าซื้อ ท่านคิดว่า สินค้าที่นำมาจัดแสดงเป็นที่ต้องการของกลุ่มเป้าหมายหรือไม่

() ต้องการมาก () ต้องการ () ไม่ต้องการ

เหตุผล.....

ความน่ามอง ท่านคิดว่า สินค้าที่นำมาจัดแสดงมีลักษณะภายนอกที่ดึงดูดความสนใจหรือไม่

() น่ามองมาก () น่ามอง () ไม่น่ามอง

เหตุผล.....

ความเหมาะสมกับช่วงเวลา ท่านคิดว่า สินค้าที่นำมาจัดแสดงมีความเหมาะสมกับช่วงเวลาขณะนี้หรือไม่

() เหมาะสมมาก () เหมาะสม () ไม่เหมาะสม

เหตุผล.....

ตราและยี่ห้อ ท่านคิดว่า ตราหรือยี่ห้อของสินค้านี้ มีผลต่อการจัดแสดงสินค้าหรือไม่

() มีผลมาก () มีผลพอควร () ไม่มีผล

เหตุผล.....

ส่วนประกอบอื่นของสินค้า ท่านคิดว่า สินค้าที่นำมาจัดแสดงมีส่วนประกอบอื่นใดที่ส่งผลต่อการจัดแสดงสินค้า

.....

.....

.....

.....

.....

เปรียบเทียบ ท่านคิดว่า สินค้าของกิจการ 1 หรือ 2 ที่ประสบความสำเร็จมากกว่ากัน

() กิจการที่ 1 () กิจการที่ 2

เพราะเหตุใด.....

.....

.....

.....

>>> กิจกรรมที่ 3 - แนวคิดฉากในการจัดแสดง

เพื่อทำความเข้าใจเกี่ยวกับแนวคิดฉากในการจัดแสดง ให้นักศึกษาสังเกตการจัดแสดงสินค้า 5 ประเภท วิเคราะห์ถึงแนวคิดฉากที่ใช้ในการจัดแสดงของแต่ละสินค้า

การจัดแสดงสินค้าของสินค้าที่ 1

ชื่อกิจการ.....แผนก.....

สินค้าที่จัดแสดง.....

แนวคิดฉากในการจัดแสดง ท่านคิดว่า การจัดแสดงสินค้านี้มีแนวคิดฉากในการจัดแสดงแบบใด.....

ท่านคิดว่า การใช้แนวคิดเช่นนี้ มีความเหมาะสมกับตัวสินค้าหรือไม่.....

เหตุผล.....

.....

การจัดแสดงสินค้าของสินค้าที่ 2

ชื่อกิจการ.....แผนก.....

สินค้าที่จัดแสดง.....

แนวคิดฉากในการจัดแสดง ท่านคิดว่า การจัดแสดงสินค้านี้มีแนวคิดฉากในการจัดแสดงแบบใด.....

ท่านคิดว่า การใช้แนวคิดเช่นนี้ มีความเหมาะสมกับตัวสินค้าหรือไม่.....

เหตุผล.....

.....

การจัดแสดงสินค้าของสินค้าที่ 3

ชื่อกิจการ.....แผนก.....

สินค้าที่จัดแสดง.....

แนวคิดฉากในการจัดแสดง ท่านคิดว่า การจัดแสดงสินค้านี้มีแนวคิดฉากในการจัดแสดงแบบใด.....

ท่านคิดว่า การใช้แนวคิดเช่นนี้ มีความเหมาะสมกับตัวสินค้าหรือไม่.....

เหตุผล.....
.....

การจัดแสดงสินค้าของสินค้าที่ 4

ชื่อกิจการ.....แผนก.....

สินค้าที่จัดแสดง.....

แนวคิดจากในการจัดแสดง ท่านคิดว่า การจัดแสดงสินค้านี้มีแนวคิดจากในการจัดแสดง
แบบใด.....

ท่านคิดว่า การใช้แนวคิดเช่นนี้ มีความเหมาะสมกับตัวสินค้าหรือไม่.....

เหตุผล.....
.....

การจัดแสดงสินค้าของสินค้าที่ 5

ชื่อกิจการ.....แผนก.....

สินค้าที่จัดแสดง.....

แนวคิดจากในการจัดแสดง ท่านคิดว่า การจัดแสดงสินค้านี้มีแนวคิดจากในการจัดแสดง
แบบใด.....

ท่านคิดว่า การใช้แนวคิดเช่นนี้ มีความเหมาะสมกับตัวสินค้าหรือไม่.....

เหตุผล.....
.....

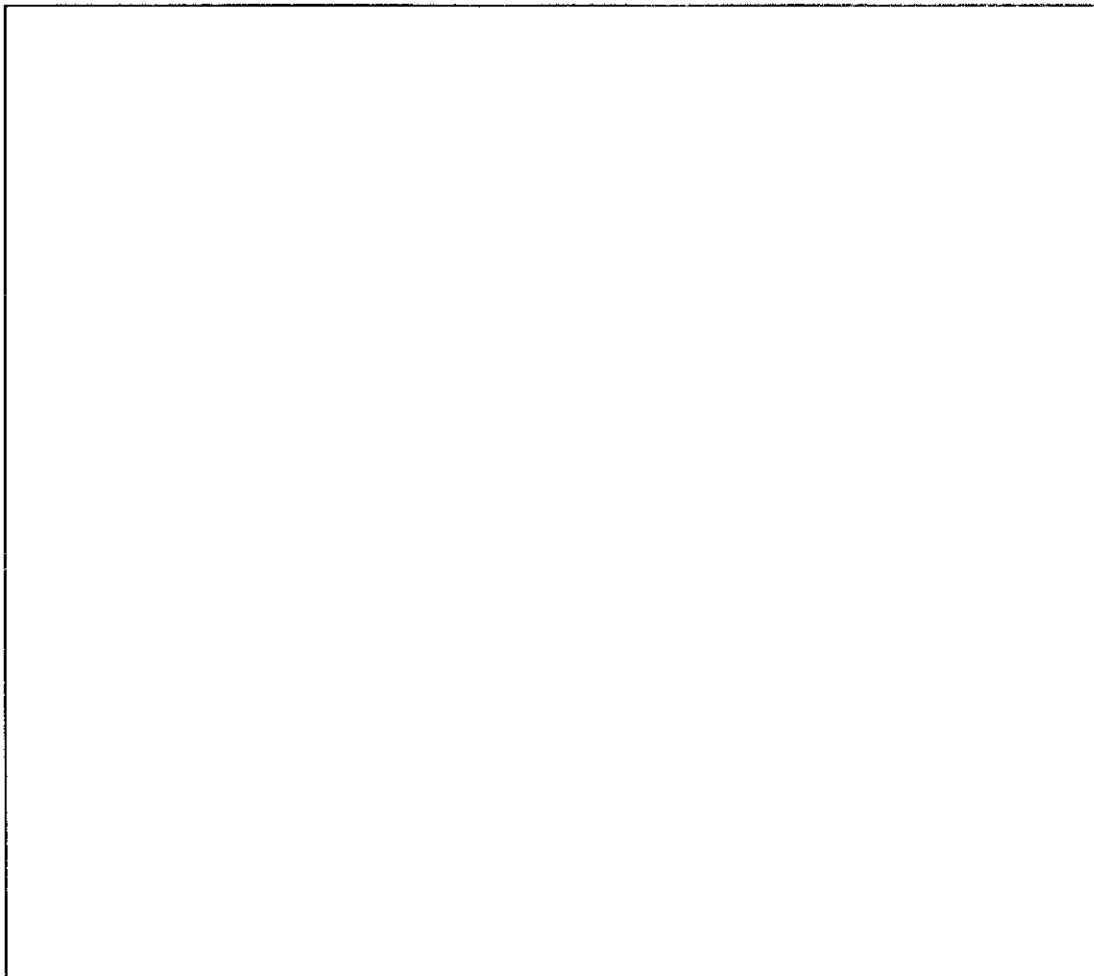
>>> กิจกรรมที่ 4 - แปลนการใช้พื้นที่

เพื่อให้เกิดความเข้าใจในการวางแผนการใช้พื้นที่ในการจัดแสดงสินค้า นักศึกษาดูรสังเกตรวการวางแผนของกิจการในแผนกใดแผนกหนึ่ง 2 แผนก เปรียบเทียบกับ

การวางแผนของร้านค้าหรือแผนกที่ 1

ชื่อกิจการ.....แผนก.....

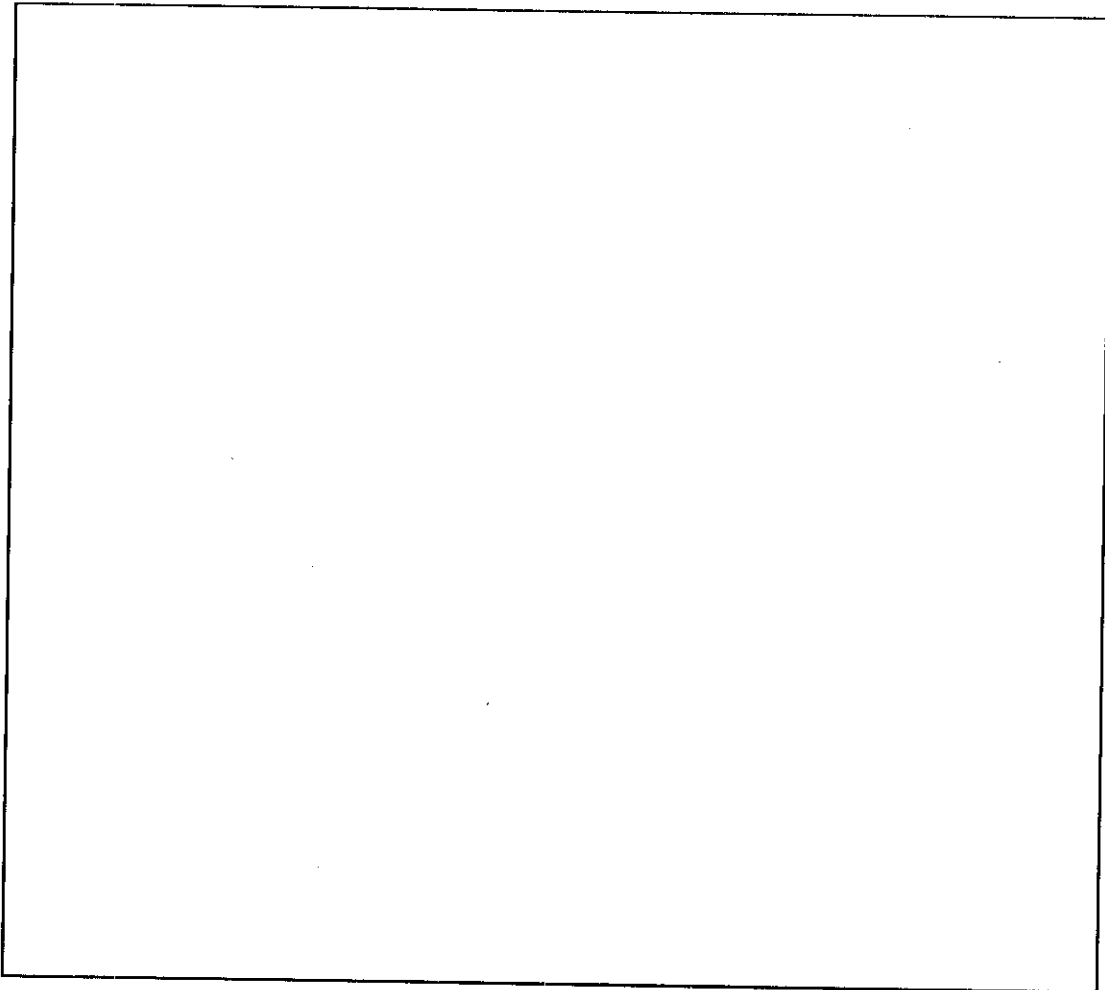
จากการสังเกตการจัดพื้นที่ของกิจการหรือแผนกนี้ ให้ท่านเขียนการวางแผนของพื้นที่โดยใช้สัญลักษณ์ตามตัวอย่างในหน้า 60-65 ลงในกรอบต่อไปนี้



การวางแผนของร้านค้าหรือแผนกที่ 2

ชื่อกิจการ.....แผนก.....

จากการสังเกตการจัดพื้นที่ของกิจการหรือแผนกนี้ ให้ท่านเขียนการวางแผนของพื้นที่ ใน
กรอบต่อไปนี้



ท่านคิดว่า แผนแบบที่ 1 กับ 2 เมื่อเปรียบเทียบกับแล้ว แผนไหนดีกว่ากัน

เพราะเหตุใด.....

.....

.....

>>> กิจกรรมที่ 5 - ระบบชั้นวางสินค้า

เพื่อให้นักศึกษาได้ศึกษาถึงระบบชั้นวางสินค้าที่มีจำหน่าย และใช้กันอยู่ในปัจจุบัน โดยติดต่อขอแคตตาล็อก จากผู้จำหน่ายชั้นวางสินค้า (หารายชื่อได้จากโฆษณา สมุดโทรศัพท์หน้าเหลือง เป็นต้น) และสำรวจระบบชั้นวางที่ใช้ในร้านค้าต่างๆ

1) ศึกษาข้อมูลจากผู้จำหน่ายระบบ

ระบบชั้นวางสินค้าจากผู้จำหน่ายที่ 1

ชื่อผู้จำหน่ายชั้นวาง.....

อธิบายลักษณะของระบบที่จำหน่าย.....

.....

.....

ราคาของระบบ (โดยประมาณ)

ข้อดีของระบบ.....

ข้อเสียของระบบ.....

ระบบชั้นวางสินค้าจากผู้จำหน่ายที่ 2

ชื่อผู้จำหน่ายชั้นวาง.....

อธิบายลักษณะของระบบที่จำหน่าย.....

.....

.....

ราคาของระบบ (โดยประมาณ)

ข้อดีของระบบ.....

ข้อเสียของระบบ.....

2) ศึกษาข้อมูลจากผู้ใช้ระบบ

ระบบชั้นวางสินค้าที่ใช้ในร้านค้าที่ 1

ชื่อกิจการ.....

สินค้าที่จำหน่าย.....

ลักษณะของระบบชั้นวางที่ใช้ในกิจการ.....

.....

.....

.....

ข้อดีของระบบ.....

ข้อเสียของระบบ.....

ระบบชั้นวางสินค้าที่ใช้ในร้านค้าที่ 2

ชื่อกิจการ.....

สินค้าที่จำหน่าย.....

ลักษณะของระบบชั้นวางที่ใช้ในกิจการ.....

.....

.....

.....

ข้อดีของระบบ.....

ข้อเสียของระบบ.....

>>> กิจกรรมที่ 6 - อุปกรณ์และวัสดุตกแต่ง

เพื่อให้นักศึกษาได้ศึกษาถึงการใช้อุปกรณ์และวัสดุตกแต่งการจัดแสดงสินค้าในปัจจุบัน โดยสำรวจจากกิจการจริง พร้อมทำการแยกแยะส่วนตกแต่งเชิงหน้าที่ และเชิงตกแต่งวิจารณ์ถึงความสามารถในการสร้างความน่าสนใจให้กับตัวสินค้า

การตกแต่งการจัดแสดงสินค้านำเข้าที่ 1

ชื่อกิจการ.....

จากการสำรวจ ได้พบอุปกรณ์และวัสดุตกแต่งที่ใช้ในร้าน ได้แก่

1) ชื่ออุปกรณ์หรือวัสดุตกแต่ง.....

ใช้กับสินค้าใด.....

ทำให้สินค้าน่าซื้ออย่างน้อยเพียงใด.....

2) ชื่ออุปกรณ์หรือวัสดุตกแต่ง.....

ใช้กับสินค้าใด.....

ทำให้สินค้าน่าซื้ออย่างน้อยเพียงใด.....

3) ชื่ออุปกรณ์หรือวัสดุตกแต่ง.....

ใช้กับสินค้าใด.....

ทำให้สินค้าน่าซื้ออย่างน้อยเพียงใด.....

4) ชื่ออุปกรณ์หรือวัสดุตกแต่ง.....

ใช้กับสินค้าใด.....

ทำให้สินค้าน่าซื้ออย่างน้อยเพียงใด.....

5) ชื่ออุปกรณ์หรือวัสดุตกแต่ง.....

ใช้กับสินค้าใด.....

ทำให้สินค้าน่าซื้ออย่างน้อยเพียงใด.....

การตกแต่งการจัดแสดงสินค้าร้านค้าที่ 2

ชื่อกิจการ.....

จากการสำรวจ ได้พบอุปกรณ์และวัสดุตกแต่งที่ใช้ในร้าน ได้แก่

1) ชื่ออุปกรณ์หรือวัสดุตกแต่ง.....
ใช้กับสินค้าใด.....
ทำให้สินค้าน่าซื้ออย่างน้อยเพียงใด.....

2) ชื่ออุปกรณ์หรือวัสดุตกแต่ง.....
ใช้กับสินค้าใด.....
ทำให้สินค้าน่าซื้ออย่างน้อยเพียงใด.....

3) ชื่ออุปกรณ์หรือวัสดุตกแต่ง.....
ใช้กับสินค้าใด.....
ทำให้สินค้าน่าซื้ออย่างน้อยเพียงใด.....

4) ชื่ออุปกรณ์หรือวัสดุตกแต่ง.....
ใช้กับสินค้าใด.....
ทำให้สินค้าน่าซื้ออย่างน้อยเพียงใด.....

5) ชื่ออุปกรณ์หรือวัสดุตกแต่ง.....
ใช้กับสินค้าใด.....
ทำให้สินค้าน่าซื้ออย่างน้อยเพียงใด.....

>>> กิจกรรมที่ 7 - แสง

เพื่อให้นักศึกษาได้ศึกษาการใช้แสงในการจัดแสดงสินค้าตามร้านค้าต่างๆ พร้อม
วิจารณ์การใช้แสง และแสดงความคิดเห็นปรับปรุงแก้ไข

การจัดแสงของการจัดแสดงสินค้านำร้านค้าที่ 1

ชื่อกิจการ.....

1) สินค้าที่จัดแสดง.....

หลอดไฟที่ใช้.....จำนวนหลอด.....

สีของแสง.....ตำแหน่งติดตั้งหลอด.....

เป็นแสงประเภทใด () แสงหลัก () แสงรอง () แสงสร้างบรรยากาศ

ผลที่ได้รับ.....

2) สินค้าที่จัดแสดง.....

หลอดไฟที่ใช้.....จำนวนหลอด.....

สีของแสง.....ตำแหน่งติดตั้งหลอด.....

เป็นแสงประเภทใด () แสงหลัก () แสงรอง () แสงสร้างบรรยากาศ

ผลที่ได้รับ.....

การจัดแสงของการจัดแสดงสินค้านำร้านค้าที่ 1

ชื่อกิจการ.....

1) สินค้าที่จัดแสดง.....

หลอดไฟที่ใช้.....จำนวนหลอด.....

สีของแสง.....ตำแหน่งติดตั้งหลอด.....

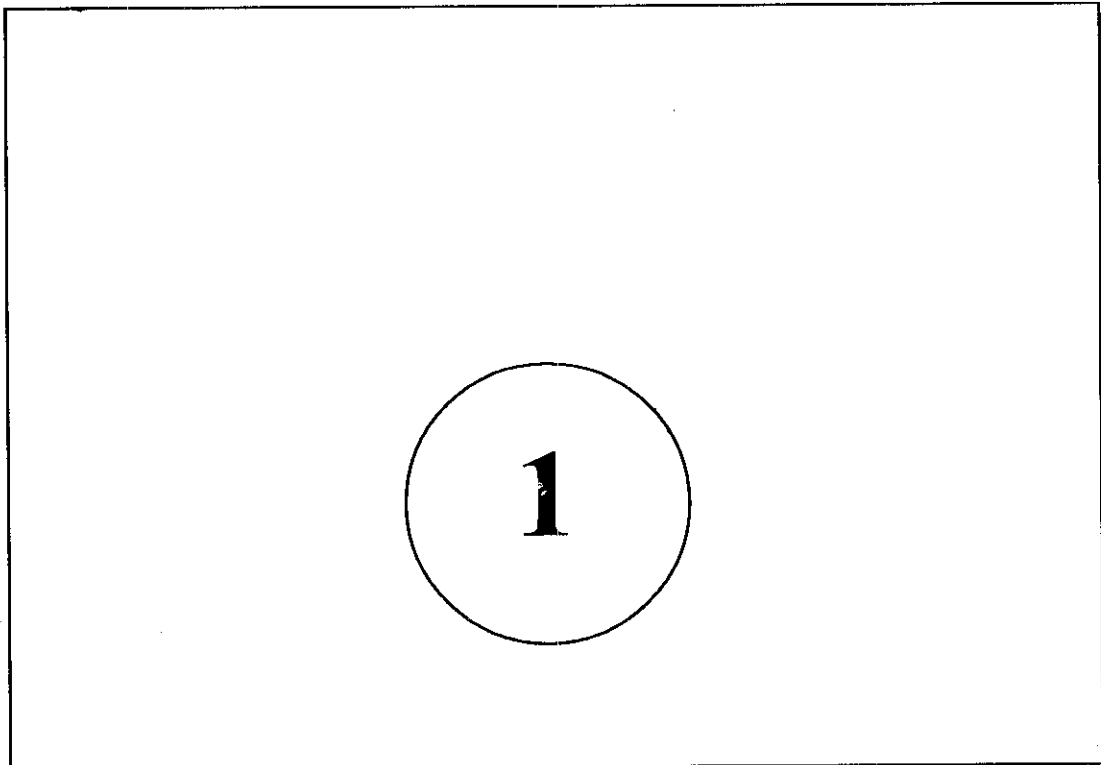
เป็นแสงประเภทใด () แสงหลัก () แสงรอง () แสงสร้างบรรยากาศ

ผลที่ได้รับ.....

2) สีน้ดำที่จัดแสดง.....
หลอดไฟที่ใช้.....จำนวนหลอด.....
สีของแสง.....ตำแหน่งติดตั้งหลอด.....
เป็นแสงประเภทใด () แสงหลัก () แสงรอง () แสงสร้างบรรยากาศ
ผลที่ได้รับ.....
.....

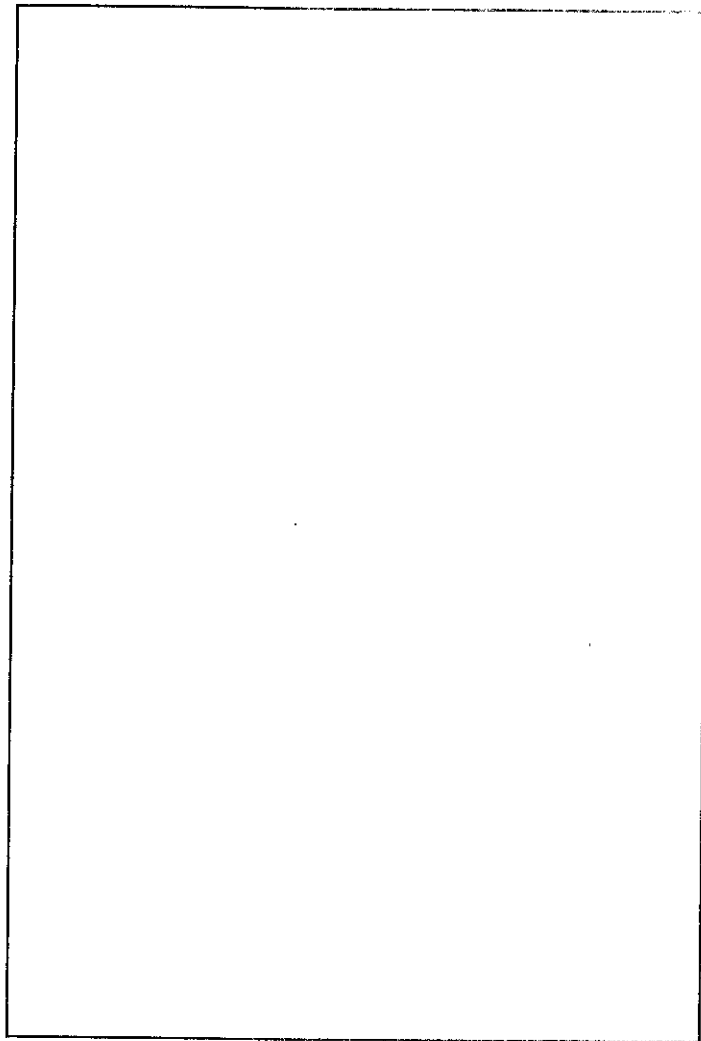
>>> กิจกรรมที่ 8 - การตกแต่งและจัดแสง

เพื่อให้นักศึกษาฝึกการร่างแบบและจัดแสง โดยกำหนดสีน้ดำให้ 1 ชนิด คือ วงกลม หมายเลข 1 ให้นักศึกษาร่างวัสดุตกแต่ง โดยเลือกใช้วัสดุตกแต่งได้ตามชอบใจ และร่างตำแหน่งที่จะวางหลอดไฟ พร้อมทั้งทิศทางของแสง ลงในแผนที่จัดแสดงกรอบสี่เหลี่ยมด้านล่าง

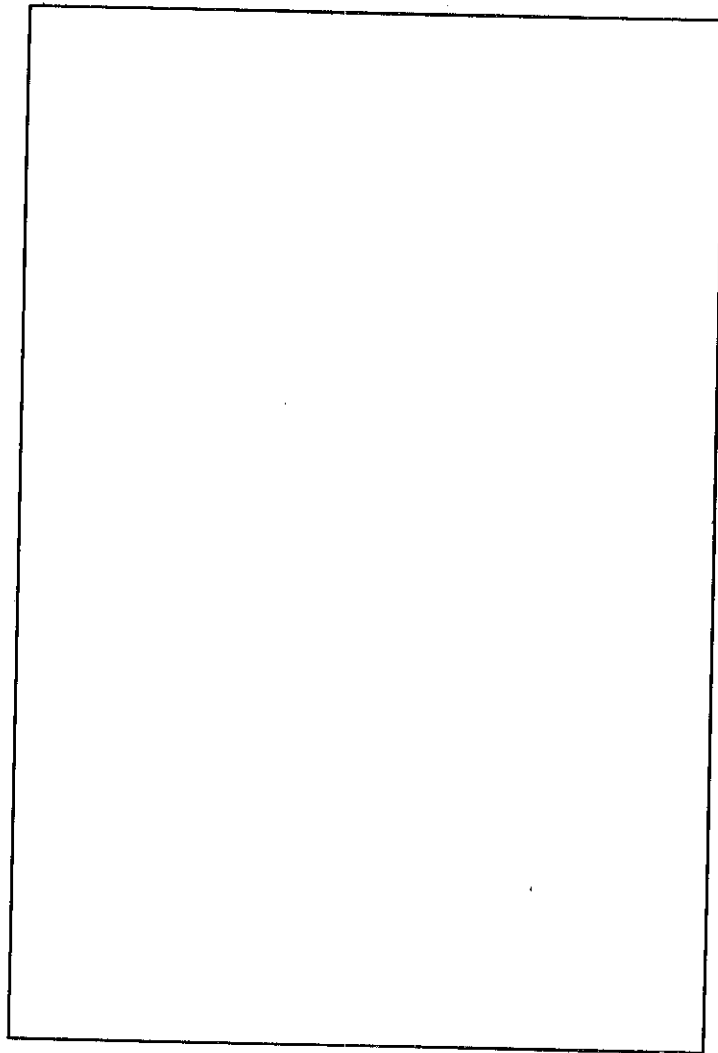


>>> กิจกรรมที่ 9 - ป้าย

เพื่อให้นักศึกษาเข้าใจถึงการออกแบบป้าย จากกิจกรรมที่ 8 ให้นักศึกษาออกแบบป้ายด้วยข้อความ “วงกลมหมายเลข 1” เพื่อนำไปติดตั้งบริเวณจัดแสดงสินค้า โดยเป็นป้ายแบบสมดุลง่ายเป็นทางการ 1 ป้าย และแบบสมดุลง่ายไม่เป็นทางการอีก 1 ป้าย กำหนดพื้นที่ของป้ายเท่ากับกรอบสี่เหลี่ยมด้านล่าง นักศึกษาสามารถเพิ่มเติมข้อความหรือรูปอื่น ๆ ได้ตามต้องการ



ป้ายสมดุลง่ายเป็นทางการ



ป้ายสมุดอย่างไม่เป็นทางการ

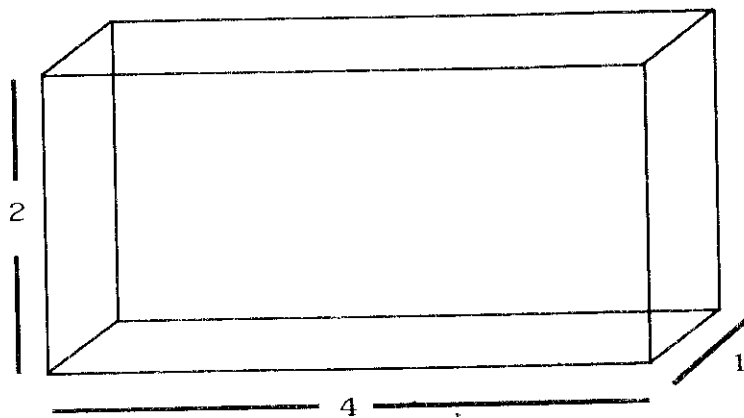
โครงการจัดแสดงสินค้า

แบ่งเป็น 2 ส่วน ได้แก่ กิจกรรมเดี่ยว และกิจกรรมกลุ่ม

1. กิจกรรมเดี่ยว

1.1 นักศึกษาจับกลุ่ม 6 คน เพื่อจัดแสดงสินค้าตามกำหนด

1.2 กำหนดพื้นที่ทรงสี่เหลี่ยมผืนผ้า สูง 2 ส่วน กว้าง 4 ส่วน ลึก 1 ส่วน สำหรับการ
จัดแสดงสินค้า



- 1.3 สมาชิกกลุ่มแต่ละคน ออกแบบงานตามสินค้าที่กลุ่มตนเองได้รับจากผู้สอน โดย
แข่งขันกับเพื่อนในกลุ่มเดียวกัน ให้ออกแบบงานบนกระดาษเปล่าไม่มีเส้น •
ลงสีคร่าว ๆ พร้อมกำหนดวัสดุที่ใช้อย่างชัดเจน
- 1.4 กำหนดส่งแบบภายในวันที่ผู้สอนกำหนด

2. กิจกรรมกลุ่ม

2.1 ตัดเลือกงานเดี่ยวจากแต่ละกลุ่ม ๗ละ 1 ชิ้น

วิธีการคัดเลือก

- * นักศึกษากลุ่มอื่นให้คะแนนงานแต่ละชิ้นจากอีกกลุ่ม โดยสมาชิกในกลุ่มนั้น ๆ ร่วมแสดงความคิดเห็นต่องานแต่ละชิ้น จากนั้น ภายในกลุ่มนั้นต้องลงมติว่าจะให้คะแนนงานชิ้นนั้น ๆ เท่าใด
- * จากงานทุกชิ้นที่แต่ละกลุ่มพิจารณาให้คะแนน ให้ตัดสินเลือกแบบ 1 แบบจากชิ้นงานที่ได้รับคะแนนสูงสุด

2.2 แต่ละกลุ่มรับแบบงานกลับคืน

2.3 จัดประชุมกลุ่ม เลือกหัวหน้ากลุ่ม

2.4 กำหนดตำแหน่งภายในกลุ่ม โดยจะต้องประกอบด้วยตำแหน่งต่อไปนี้

- * เลขานุการ มีหน้าที่นัดหมายสมาชิกในกลุ่ม
- * ฝ่ายการเงินและบัญชี ทำหน้าที่รวบรวมเงินสมาชิกและทำบัญชีรายรับรายจ่ายส่งอาจารย์ เมื่อส่งมอบงาน
- * ฝ่ายจัดซื้ออย่างน้อย ทำหน้าที่จัดซื้อวัสดุ
- * ฝ่ายบุคคล ทำหน้าที่บันทึกวันเวลาเข้าปฏิบัติงานและสิ่งที่สมาชิกแต่ละคนช่วยเหลือกลุ่ม โดยส่งรายงานการบันทึกพร้อมกับบัญชีรายรับรายจ่ายจากฝ่ายการเงินและบัญชี ในวันส่งมอบงาน
- * ฝ่ายเทศบาล ทำหน้าที่ดูแลความสะอาดของพื้นที่ตลอดเวลาปฏิบัติงาน นอกจากนี้ ให้สมาชิกทุกคนมีส่วนร่วมช่วยในการผลิต เพื่อให้งานดีเด่นกว่ากลุ่มอื่น

2.5 แต่ละกลุ่มพิจารณาเรื่องต่อไปนี้

- 2.5.1 งานที่อาจารย์คัดเลือกให้ชิ้น ทางกลุ่มต้องการปรับแบบให้ดีขึ้นอย่างไร
- 2.5.2 ต้องใช้วัสดุอะไรบ้าง ใช้มากน้อยเพียงใด มีข้อดีข้อเสียอย่างไร
- 2.5.3 จะใช้เทคนิคอะไรเพิ่มเติมไหม
- 2.5.4 จะมีปัญหาในการผลิตอะไรบ้าง และจะแก้ปัญหานั้นอย่างไร
- 2.5.5 งบประมาณที่จะใช้

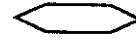
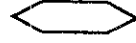
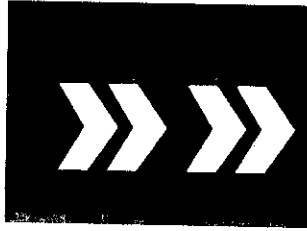
2.6 สถานที่และระยะเวลาปฏิบัติงาน

* ผู้สอนกำหนดสถานที่ทำงาน

* ผู้สอนกำหนดวันตรวจงานครั้งที่ 1 หากมีแก้ไข ให้กำหนดเวลาเสร็จสิ้นการแก้ไขงาน

2.7 การส่งมอบงาน

* ผู้สอบตรวจรับงาน กลุ่มจะต้องส่งมอบงานพร้อมรายงานค่าใช้จ่าย และผลการปฏิบัติงาน



การประเมินความเข้าใจ

แนวทางการตอบคำถามท้ายบทที่ 1

ข้อ 1 จะเหมาะสมหรือไม่ นักศึกษาดورมีคุณสมบัติต่อไปนี้

- * รักการชาย
- * ชอบการสร้างสรรค
- * รักงานศิลปะ
- * เป็นงานช่าง
- * มีระเบียบวินัยในการทำงาน
- * สามารถประสานงานกับผู้อื่น

ข้อ 2 ทำหน้าที่ดึงดูดผู้ผ่านไปมาให้สนใจตัวสินค้า ทำหน้าที่เหมือนพนักงานขายในการจูงใจสร้างความมั่นใจ และกระตุ้นการตัดสินใจซื้อ ทั้งหมดนี้ มีเป้าหมายอยู่ที่การเพิ่มยอดขายนำไปสู่ความสำเร็จของกิจการ

ข้อ 3 ลักษณะร่วมของการจัดแสดงสินค้า ได้แก่ 1) ดึงดูดความสนใจทางสายตา 2) ทำหน้าที่เหมือนพนักงานขาย 3) ใช้ศิลปะในการตกแต่ง 4) ความสำเร็จของการจัดขึ้นอยู่กับตัวสินค้า 5) ต้องเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ

ข้อ 4 การใช้ศิลปะในการจัดวางสินค้า เพื่อให้สินค้าขายได้ดี

ข้อ 5 มีความสัมพันธ์กับหน้าที่อื่น ได้แก่

- * การผลิต ในส่วนที่ต้องผลิตสินค้ามีคุณภาพ จึงจะทำให้การจัดแสดงสำเร็จ
- * การโฆษณา ทำหน้าที่เชิญชวนผู้คนมายังสถานที่จัดแสดงสินค้า
- * การตั้งราคา ราคาที่เหมาะสมมีส่วนต่อการตัดสินใจซื้อ
- * การส่งเสริมการขาย จะกระตุ้นให้เกิดการซื้อง่ายขึ้น
- * ดึงสินค้า ต้องจัดเตรียมสินค้าให้เพียงพอต่อการขาย



แนวทางการตอบคำถามท้ายบทที่ 2

ข้อ 1 การแบ่งประเภทของการจัดแสดงสินค้าไว้หลายวิธี ทำให้ผู้จัดเกิดความคิดในการจัดแสดงสินค้าให้เหมาะกับแต่ละสภาพการณ์ ทำให้เข้าใจข้อดีข้อเสียของการจัดแต่ละประเภทสามารถเลือกใช้ได้อย่างเหมาะสม

ข้อ 2 การจัดแสดงสินค้าอย่างเดี่ยวแตกต่างจากการจัดแสดงสินค้าหลากหลายชนิดในแนวเดียวกัน ในแง่ของจำนวนตราหือ หรือรุ่นที่นำมาจัดแสดง เช่น การแสดงรถยนต์ยี่ห้อใดยี่ห้อหนึ่ง รุ่นใดรุ่นหนึ่ง ก็เป็นการจัดแสดงสินค้าอย่างเดี่ยว ในขณะที่การจัดแสดงรถยนต์หลากหลายยี่ห้อ หลากหลายรุ่น ในสถานที่เดียวกัน ก็เป็นการจัดแสดงสินค้าหลากหลายชนิดในแนวเดียวกัน

ข้อ 3 ร้านค้าของชำควรเลือกจัดสินค้าในร้านอย่างเป็นหมวดหมู่ เนื่องจากทำให้ง่ายต่อการค้นหาสินค้าของลูกค้า แลดูเป็นระเบียบน่าซื้อ และจากผลการวิจัยพบว่า การจัดแบบนี้ทำให้มียอดขายที่ดีกว่า

ข้อ 4 Window display เป็นการจัดแสดงสินค้าในตู้โชว์หน้าร้าน ใช้ในการดึงดูดความสนใจของผู้เดินผ่านไปมา ให้แวะเข้าไปชมสินค้าในร้าน อีกทั้งใช้เป็นที่แนะนำสินค้ารุ่นใหม่ หรือสินค้าที่กำลังอยู่ในความต้องการ

ข้อ 5 การจัดแสดงสินค้าภายในร้าน หมายถึงถึง กิจกรรมทุกอย่างที่เกี่ยวข้องกับการจัดภายในร้าน ได้แก่ การจัดแสดงสินค้าต่าง ๆ ภายในร้าน การออกแบบและวางผังการใช้พื้นที่ การสร้างบรรยากาศ การสร้างจุดเด่นแต่ละแผนก และการตกแต่งทุกส่วนของร้าน

ข้อ 6 การจัดแสดงสินค้าแบบเปิดกับแบบปิด ต่างกันตรงที่ความสามารถในการเข้าถึงสินค้าของลูกค้า ในการจัดแสดงสินค้าแบบเปิด ลูกค้าสามารถหยิบสินค้าได้ด้วยตนเอง ไม่มีกระจกั้น ส่วนการจัดแสดงสินค้าแบบปิด สินค้าจะเก็บไว้ในตู้กระจก หากลูกค้าจะพิจารณาสินค้า จะต้องบอกกับพนักงานขายให้หยิบสินค้า

ข้อ 7 การมีส่วนร่วมของลูกค้า ทำให้เกิดลักษณะการจัดแสดงประเภทต่างๆ เช่น การจัดแสดงสินค้าแบบสาริต การจัดสินค้าแบบลูกค้าบริการตนเอง การจัดแสดงสินค้าโดยเน้นพนักงานขาย การจัดแสดง ณ จุดซื้อ และเครื่องจำหน่ายสินค้าอัตโนมัติ

ข้อ 8 การจัดแสดงสินค้าตามเทศกาลและในวาระพิเศษ คล้ายกันตรงที่ใช้เป็นเหตุผลในการจัดแสดงสินค้า เพื่อกระตุ้นให้คบบมายังสถานที่จำหน่าย แต่อาจต่างกันบ้างในแง่ผลที่ได้รับ กล่าวคือ การจัดแสดงสินค้าตามเทศกาล มักเวียนมาทุกปี แต่การจัดแสดงในวาระพิเศษจะมีไม่บ่อยครั้งนัก หรืออาจมีเพียงครั้งเดียว



แนวทางการตอบคำถามท้ายบทที่ 3

ข้อ 1 กรอบความคิดในการจัดแสดงสินค้ามี 3 ระดับ ได้แก่ ระดับนโยบายและกลยุทธ์ ระดับการออกแบบ และระดับปฏิบัติการ ทุกระดับมีความสำคัญต่อความสำเร็จในการจัดแสดงสินค้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งระดับนโยบายและกลยุทธ์ ซึ่งเป็นกรอบกำหนดภาพรวมทั้งหมดของการจัดแสดงสินค้า

ข้อ 2 แนวโน้มความนิยมในศิลปะ เป็นตัวกำหนดกรอบของความสวยงามในการจัดการแสดงสินค้าให้เป็นไปตามสมัยนิยม เป็นที่ยอมรับในสังคมนั้น ๆ ในช่วงเวลาหนึ่ง เป็นตัวชักนำให้สินค้าที่จัดแสดงแลดูน่าสนใจ

ข้อ 3 แผนการโฆษณาและส่งเสริมการขาย เป็นตัวกำหนดกรอบความคิดเชิงนโยบายและกลยุทธ์ตัวหนึ่ง ซึ่งกำหนดทิศทางในการสร้างภาพพจน์ของสินค้าและการขาย จำเป็นต้องจัดแสดงสินค้าให้สอดคล้องกัน เพื่อให้การโฆษณา การส่งเสริมการขาย และการจัดแสดงสินค้า เป็นไปในทิศทางเดียวกัน

ข้อ 4 กรอบความคิดในการออกแบบ ได้แก่ พื้นที่หรือบริเวณการจัดแสดง แหล่งที่มาของความคิดในการสร้างสรรค์งาน เช่น ตัวสินค้า กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และปฏิทิน รวมถึงแนวคิดจากในการจัดแสดงด้วย

ข้อ 5 ปฏิทินแสดงถึงวันสำคัญ เทศกาลสำคัญ และฤดูกาล ซึ่งเป็นแหล่งความคิดในการสร้างสรรค์งานได้ โดยสามารถนำมาเชื่อมโยงกับตัวสินค้า เป็นแนวทางในการออกแบบการจัดแสดงสินค้า เช่น การนำตัวสินค้ามาจัดในเทศกาลปีใหม่ ในรูปแบบของขวัญ เป็นต้น

ข้อ 6 แนวคิดการจัดจากแบบสมจริง ต่างจากแนวคิดการจัดจากแบบสร้างบรรยากาศในการขาย ตรงที่เครื่องประกอบจาก การจัดแบบสมจริงอาจใช้เครื่องประกอบจากที่จัดหามาจากแหล่งอื่น และเครื่องประกอบจากอาจไม่มีจำหน่ายภายในร้านนั้น แต่การจัดแบบสร้างบรรยากาศในการขาย จะใช้เฉพาะสินค้าที่มีจำหน่ายภายในร้านมาจัดไว้ด้วยกัน โดยไม่มีเครื่องตกแต่งจากใด ๆ ที่ไม่ได้มีจำหน่ายภายในร้าน

ข้อ 7 สิ่งสำคัญที่สุดในการปฏิบัติงานจัดแสดงสินค้า คือ ดันแบบหรือแบบร่างที่ได้จากการออกแบบ เนื่องจากเป็นตัวกำกับภาพรวมของการจัดวางภายในพื้นที่หนึ่ง ๆ เป็นเสมือนแผนที่ในการทำงานที่ใช้ร่วมกันในระหว่างผู้ปฏิบัติงาน

ข้อ 8 ข้อจำกัดในการปฏิบัติงานจัดแสดงสินค้า ได้แก่ ความสามารถงานช่าง และเรื่องของงบประมาณ



แนวทางการตอบคำถามท้ายบทที่ 4

ข้อ 1 คุณสมบัติของสินค้าที่นำมาจัดแสดงมี 3 ประการ ได้แก่ สินค้าชวนซื้อ สินค้าชวนมอง และสินค้าเหมาะสมกับช่วงเวลา

ข้อ 2 ตัวสินค้าในส่วนที่จับต้องได้ ประกอบด้วยเนื้อใบของสินค้า หีบห่อ สไตล์ และตราห้อย

ข้อ 3 สินค้าพิเศษและสินค้าไม่แสวงซื้อ แตกต่างกันในแง่ของความปรารถนาของผู้ซื้อที่มีต่อตัวสินค้า สินค้าพิเศษ เป็นสินค้าที่ผู้ซื้อยินดีตระเวน หรือเสาะแสวงหาแหล่ง ที่จะซื้อสินค้านี้

กล่าว ในขณะที่ผู้ซื้อไม่มีความสนใจที่จะซื้อสินค้าไม่แสวงซื้อ เนื่องจากยังไม่เห็นความจำเป็น หรือยังไม่มีความต้องการ

ข้อ 4 สินค้าบริโภค เป็นสินค้าที่ผู้ซื้อซื้อไปใช้ส่วนตัว หรือภายในครัวเรือน แต่สินค้าอุตสาหกรรม เป็นสินค้าที่กิจการซื้อไปใช้ภายในกิจการ ซึ่งไม่ได้หมายถึงโรงงานอุตสาหกรรมแต่เพียงอย่างเดียว แต่หมายรวมถึงกิจการในลักษณะอื่นด้วย เช่น ธนาคาร โรงพยาบาล เป็นต้น

ข้อ 5 ดูแนวทางการตอบจากตัวอย่างหน้า 53-54

ข้อ 6 ตำแหน่งทางการตลาด คือ ตำแหน่งของสินค้าในใจของผู้บริโภค หรือความรู้สึกของผู้บริโภคที่มีต่อตัวสินค้าในแง่บุคลิกภาพหนึ่ง หรือหลายแง่มุมประกอบกัน เมื่อเปรียบเทียบกับสินค้าอื่นในประเภทเดียวกัน

ข้อ 7 วงจรอายุสินค้านี้มี 4 ชั้น ได้แก่ ช่วงคิดค้นและแนะนำเข้าสู่ตลาด ช่วงเจริญเติบโต ช่วงอยู่ตัว และช่วงถดถอย ช่วงแรกเป็นช่วงที่ต้องใช้การแนะนำมากที่สุด เพื่อให้ลูกค้าได้รู้จักและกระจายข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าไปยังผู้สนใจรายอื่น



แนวทางการตอบคำถามท้ายบทที่ 5

ข้อ 1 การเขียนแปลนในการใช้พื้นที่จัดแสดงสินค้า ทำให้ผู้ออกแบบมองเห็นภาพการจัดวางก่อนที่จะทำการใช้พื้นที่จริง การแก้ไขบนแบบแปลนจะง่ายกว่าการแก้ไขในพื้นที่จริง นอกจากนี้ แปลนยังช่วยในการสื่อสารความเข้าใจให้กับผู้ปฏิบัติงานและผู้เกี่ยวข้องในการใช้พื้นที่อีกด้วย

ข้อ 2 ดูหน้า 60 -65

ข้อ 3 การทำให้พื้นที่ภายนอกร้านแลดูน่าสนใจ มีหลายวิธี เช่น การทำป้ายร้านให้ดึงดูด

การใช้หุ่นหรือสัญลักษณ์ การจัดแสง การจัดต้นไม้ การรักษาความสะอาดของสถานที่ เป็นต้น

ข้อ 4 ตู้วางสินค้าแบบเปิด เป็นตู้วางสินค้าที่ไม่มีกระจกชั้น ลูกค้าสามารถหยิบสินค้าได้เอง ต่างจากตู้วางสินค้าแบบปิด ที่มีกระจกชั้นไว้ ลูกค้าไม่สามารถหยิบสินค้าได้เอง ต้องบอกกับพนักงานขาย ส่วนตู้วางสินค้ากึ่งเปิดกึ่งปิด เป็นตู้สินค้าที่มีกระจกชั้นแต่ลูกค้าสามารถหยิบสินค้าได้เอง เช่น ตู้แช่

ข้อ 5 กอนโดล่า คือ ชั้นวางสินค้าปรับระดับได้ เป็นชั้นวางสินค้าแบบเปิดปรับระดับสูงต่ำได้ เพื่อวางสินค้าที่มีความสูงต่างกัน ด้านข้างหัวท้ายของชั้นวาง ยังเป็นพื้นที่วางสินค้าได้ โดยทั่วไปจะวางสินค้าไปรโมชั่น

ข้อ 6 ระบบอุปกรณ์การจัดวางสินค้ามีหลายระบบ เช่น ระบบตัวเสียบ-ช่องเสียบ ระบบตัวหนีบ ระบบหลายช่องเสียบ ระบบตัวน็อค เป็นต้น

ข้อ 7 ในการเลือกระบบอุปกรณ์การจัดวางสินค้า จะพิจารณาจากภาพที่ต้องการให้ปรากฏออกมา ลักษณะการใช้งาน โครงสร้างของอุปกรณ์ การดูแลรักษา และราคา



แนวทางการตอบคำถามท้ายบทที่ 6

ข้อ 1 สาเหตุที่ต้องตกแต่งการจัดแสดงสินค้า เพื่อเสริมให้ตัวสินค้าโดดเด่นขึ้น และน่าซื้อ

ข้อ 2 อุปกรณ์และวัสดุตกแต่ง มีหน้าที่เสริมตัวสินค้าให้เด่นขึ้น สร้างบรรยากาศให้กับตัวสินค้า และนำสายตาไปยังตัวสินค้า

ข้อ 3 อุปกรณ์และวัสดุตกแต่งเชิงหน้าที่ ได้แก่ อุปกรณ์และวัสดุที่เน้นการเสริมสินค้าให้เด่นขึ้น เช่น หุ่นโชว์ที่แขวน เกี้ยว และยึดสินค้า

ข้อ 4 อุปกรณ์และวัสดุตกแต่งเชิงตกแต่ง ได้แก่ อุปกรณ์และวัสดุที่นำมาใช้สร้างบรรยากาศ

ให้กับตัวสินค้า เช่น สินค้าอื่นที่เกี่ยวข้อง การจัดดอกไม้ การประดิษฐ์สิ่งตกแต่งด้วยวัสดุ โฟม เป็นต้น

ข้อ 5 หุ่นโชว์เหมือนจริงที่ดี ควรมีสีผิวตามความนิยมของคนในสังคม มีความยืดหยุ่น สามารถปรับแต่งได้ เช่น วิกผม ทำท่าง เป็นต้น

ข้อ 6 หุ่นเฉพาะส่วน เป็นหุ่นที่จัดทำเฉพาะส่วนที่ต้องการใช้งาน เช่น หุ่นไม่มีศีรษะ หุ่นมีแต่ เต้านม เป็นต้น

ข้อ 7 Round rack คือ ที่แขวนสินค้าหมุนได้ มีข้อดีตรงที่ลูกค้าสามารถหมุน เพื่อชมสินค้าที่แขวนได้โดยรอบ แต่มีข้อเสียในกรณีที่วางสินค้าไม่เต็มพื้นที่ จะให้ความรู้สึกเหมือนกับวางสินค้าที่เหลือขาย

ข้อ 8 การนำสินค้าอื่นมาวางประกอบจาก จะต้องไม่เด่นกว่าตัวสินค้าหลัก เพียงนำมาเพื่อสร้างบรรยากาศให้สินค้าหลักน่าซื้อเท่านั้น

ข้อ 9 สิ่งที่น่ามาพิจารณาในการทำฉากหลังพื้นเรียบ ได้แก่ วัสดุที่ใช้ทำ และการเลือกสี

ข้อ 10 กระจก ช่วยให้สถานที่ดูสะอาดความอึดอัด แลดูกว้างขึ้น โอ่โก่ง และเป็นสิ่งจำเป็นในการจำหน่ายสินค้าหลายชนิด เช่น แว่นตา เครื่องสำอาง เป็นต้น



แนวทางการตอบคำถามท้ายบทที่ 7

ข้อ 1 สิ่งของต่างๆ ที่เรามองเห็นมีสีนั้น เกิดจากความสามารถในการสะท้อน หรือซึมซับสีได้ สีหนึ่ง เช่น วัตถุที่มีเรามองเห็นเป็นสีฟ้าสด เกิดจากวัตถุนั้นได้ซึมซับแสงสีอื่น ๆ ไว้หมด และสะท้อนแสงสีฟ้าออกมา ทำให้เรามองเห็นวัตถุนั้นเป็นสีฟ้า

ข้อ 2 การใช้แสงในการจัดแสดงสินค้า มี 3 ลักษณะ ได้แก่ แสงหลัก แสงรอง และแสงสร้างบรรยากาศ

ข้อ 3 หลอดฟลูออเรสเซนต์มีค่าใช้จ่ายต่ำในการติดตั้งและกินไฟน้อย แต่แสงจะแบน มีเจามือย ส่วนหลอด incandescent จะมีค่าใช้จ่ายมากกว่า กินไฟมากกว่า แต่ให้แสงที่มีเจาพอดีร นำไปใช้เป็นแสงหลัก แสงรอง และแสงสร้างบรรยากาศ

ข้อ 4 หลอด incandescent นำไปใช้ในหลายรูปแบบ เช่น Spotlight Floodlight เป็นต้น

ข้อ 5 อุปกรณ์เสริมของการจัดแสง เช่น ทัศนากาสี (filter) หลอดไฟกะพริบ อุปกรณ์หรือไฟ Barn door เป็นต้น

ข้อ 6 การให้แสงแนวตั้ง เป็นการส่องแสงไปยังตัวสินค้าจากทิศทางใดทิศทางหนึ่ง มักวางเฉียงกับวัตถุ จะทำให้ดูน่าสบใจกว่า ส่วนการให้แสงแนวราบ เป็นการให้แสงจากด้านบนของวัตถุลงมา ให้แสงสว่างแบบกระจายครอบคลุมพื้นที่

ข้อ 7 เทคนิค oblique lighting เป็นการใช้สปอตไลท์ส่องไปที่จากหลังหรือตัวสินค้า โดยวางตัวหลอดในระยะห่างแนวเฉียงจากตัวสินค้าพอดี ทั้งนี้ เนื่องจากการวางสปอตไลท์ใกล้ตัวสินค้าเกินไป จะทำให้เกิดเงามาก บดบังสีที่แท้จริงของตัวสินค้า และความร้อนของหลอดไฟอาจทำความเสียหายให้กับตัวสินค้าได้ การวางหลอดต้องเป็นในแนวเฉียง ไม่ส่องตรงๆ ไปบนตัวสินค้า เพื่อหลีกเลี่ยงการเกิดเงาในลักษณะไม่พึงประสงค์ เช่น เงาบนแก้วและคอของหุ่นโชว์

ข้อ 8 Roller Coaster effect เป็นผลจากการจัดหลอดต่าง ๆ กัน ทำให้แสงที่ตกลงไปไม่อาจครอบคลุมพื้นที่บางส่วน เกิดการทิ้งช่วงของแสง หรือเงาเป็นช่วง ๆ

ข้อ 9 การแต่งสีของแสง จะต้องพยายามรักษาสีเดิมของตัวสินค้าไว้ หากต้องการทำให้สินค้าน่าซื้อ อาจแต่งสีด้วยแสงสีอ่อน สำหรับคน หลีกเลี่ยงการใช้แสงสีเขียว หรือ cyan

แนวทางการตอบคำถามท้ายบทที่ 3

ข้อ 1 สิ่งสำคัญที่ต้องพิจารณาให้มีความสำคัญในการทำป้าย ได้แก่ ความอ่านง่าย และความ

และความเข้าใจได้ ความอ่านง่าย หมายความว่า ผู้ชมสามารถเห็นตัวข้อความได้อย่างชัดเจนง่ายตา ส่วนความเข้าใจในข้อความ หมายถึง ป้ายที่ใช้ข้อความที่อ่านแล้วเข้าใจได้ง่าย และเข้าใจตรงกับที่ต้องการสื่อ

ข้อ 2 ป้ายที่ใช้ในการจัดแสดงสินค้า มี 4 ประเภท ได้แก่ ป้ายขาย ป้ายบอกประเภทสินค้า ป้ายร้าน และป้ายราคา

ข้อ 3 แนวทางในการออกแบบป้าย ต้องคำนึงถึงความสมดุลของป้าย ได้แก่ ความสมดุลของข้อความ รูป โลโก้ บนป้าย และพิจารณาถึงการจัดวางเลย์เอาต์ ได้แก่ ขอบสายตา ที่ต้องเว้นการวางข้อความบริเวณขอบบน ขอบข้าง และขอบล่างของป้าย วางข้อความสำคัญบริเวณจุดศูนย์กลางสายตา หรือจุดที่สายตาปะทะเป็นจุดแรก และคำนึงถึงอารมณ์ของป้าย



แนวทางการตอบคำถามท้ายบทที่ 9

ข้อ 1 ประสบการณ์มีความสำคัญต่อการออกแบบ เนื่องจากเป็นผลของการเรียนรู้ ทดลอง การแก้ปัญหา เป็นผลลัพธ์จากการรับทราบความรู้สึก ความคิดเห็นของผู้อื่น ที่มีต่อการเลือกสิ่งต่างๆที่ปรากฏในการออกแบบ เมื่อสะสมประสบการณ์มากขึ้น ทำให้สามารถออกแบบให้เหมาะกับสถานการณ์ที่แตกต่างกันไปได้ดีขึ้น

ข้อ 2 ความรู้สึกมีผลต่อการออกแบบ ในแง่ที่ใช้เป็นเครื่องวัดความพอเหมาะพอดีต่อการออกแบบในแต่ละครั้ง ซึ่งจะมีความแตกต่างกันออกไป แล้วแต่สถานการณ์ ไม่สามารถใช้หลักเกณฑ์เคร่งครัดได้

ข้อ 3 การออกแบบเป็นเรื่องของการวิเคราะห์ ทุกสิ่งที่จะปรากฏในการออกแบบจะต้องเข้ากันได้ดี ออกมาสวยงาม ผู้ออกแบบจะต้องวิเคราะห์ลักษณะพื้นที่ สิ่งที่จะนำมาจัดวาง โดยวิเคราะห์ในทุกแง่มุมที่เกี่ยวข้อง เช่น รูปร่าง สี แสงเงา ความต้องการของลูกค้า จุดเด่นจุดด้อยของแต่ละองค์ประกอบ

ข้อ 4 กระบวนการทางความคิดในการออกแบบมี 4 ขั้นตอน ได้แก่ ขั้นตอนการทำความเข้าใจ

ขั้นตอนการวิเคราะห์ (ข้อดีข้อเสีย ลักษณะเด่น ฯลฯ) ขั้นตอนการสังเคราะห์ (การสร้างทางเลือกหลายๆทางเลือก) และขั้นตอนการประเมิน (พิจารณาความเป็นไปได้)

แนวทางการตอบคำถามท้ายบทที่ 10

ข้อ 1 องค์ประกอบในการออกแบบ คือ ลักษณะภายนอกของวัตถุต่างๆที่นำมาจัดวางในการจัดแสดงสินค้า เช่น ลักษณะของเส้น รูปร่าง สี ขนาด พื้นผิว เป็นต้น

ข้อ 2 เส้นตรงแนวตั้ง ให้ความรู้สึกแข็งแรง สูง ภูมิใจ สง่างาม ความเป็นชาย เส้นตรงแนวนอน ให้ความรู้สึกผ่อนคลาย ง่าย ๆสบายๆ เรียบสงบ เส้นโค้ง ให้ความรู้สึกถึงความเป็นหญิง สบายไหล ไหวพริ้ว

ข้อ 3 โดยทั่วไป ขนาดของเครื่องประกอบจากไม้ควรใหญ่กว่าตัวสินค้า แต่ก็ไม่เสมอไป ควรพิจารณาให้ขนาดของเครื่องประกอบเหมาะสมที่จะทำให้สินค้าดูเด่น

ข้อ 4 การเว้นช่องว่างมากหรือน้อย ส่งผลต่อความรู้สึกอิสระของผู้ชม หมายถึง ความสบายตา นอกจากนี้ ยังสื่อความหมายในเรื่องของการเป็นเจ้าของ ความมั่นคง หรือการถักบริเวณ อีกทั้งชี้บ่งสายตาไปยังทิศทางที่ต้องการได้

ข้อ 5 ตัวอย่างของการใช้วัตถุเพื่อทำให้เกิดความรู้สึก “หนัก” เช่น การนำวัตถุรูปทรงโปร่งวางไว้ด้านบนของพื้นที่ จะแลดูเบากว่าการใช้วัตถุทรงทึบ อีกตัวอย่างหนึ่ง ได้แก่ การนำวัตถุขนาดใหญ่วางไว้ด้านบนวัตถุขนาดเล็ก จะทำให้แลดูหนักกว่าการนำวัตถุขนาดเล็กวางบนวัตถุขนาดใหญ่ แต่น้ำหนักรวมของวัตถุทั้งสองจะเท่ากันก็ตาม เป็นต้น

ข้อ 6 พื้นผิวถูกนำมาใช้ในการจัดแสดงสินค้า เพื่อสนับสนุนตัวสินค้า เช่น ใช้วัสดุพื้นผิวหยาบ ในการจัดแสดงกับสินค้าพื้นผิวหยาบ เพื่อเน้นความรู้สึกหยาบ หรือใช้วัสดุพื้นผิวละเอียดมาจัดวางประกอบ เพื่อลดความหยาบของตัวสินค้า ทั้งนี้ แล้วแต่วัตถุประสงค์ในการใช้

ข้อ 7 สีที่มีค่าสว่าง ได้แก่ สีใดสีหนึ่งที่เติมสีขาวลงไป ยิ่งเติมมากยิ่งสว่างมาก ส่วนสีที่มีค่ามืด ได้แก่ สีที่เติมสีดำลงไป ยิ่งเติมมากยิ่งมืดมาก สีสว่างทำให้พื้นที่จัดแสดงแลดูลึก และมีขนาดกว้างขึ้น ส่วนสีมืด ทำให้รู้สึกอยู่ใกล้ และพื้นที่จัดแสดงแลดูแคบลง

ข้อ 8 ตัวอย่างการใช้สีจากวงล้อสี เช่น Complementary colors ได้แก่ การใช้สีตรงข้ามกัน บนวงล้อของสี ทำให้แลดูสะอาด ตระการตา Tradic colors ได้แก่ การจับสีสามสีเป็นชุดกัน Analogous colors เป็นการใช้อยู่เรียงกันบนวงล้อสี ทำให้แลดูกลมกลืน เป็นต้น

ข้อ 9 สีกลมกลืนกัน เป็นการจับคู่สีที่ทำให้แลดูสบายตา สดุดกัน เป็นการจับคู่สีที่ทำให้แลดูตื่นเต้นเร้าใจ ส่วนสีขัดกัน เป็นการจับคู่สีที่ดูแล้วขัดความรู้สึก เข้ากันไม่ได้

ข้อ 10 การใช้สีตัดกันอย่างแท้จริง ทำได้ 3 ลักษณะ ได้แก่ การใช้สีตัดกันในสัดส่วน 80:20 50:50 โดยมีสีอื่นแทรกเพื่อลดความอึดอัด และ 50:50 แบบกระจาย เพื่อให้สีกระจุกตัว

ข้อ 11 บุคลิกของแสงมี 4 แบบ คือ แสงอุ่น แสงเย็น แสงแข็ง และแสงนุ่ม



แนวทางการตอบคำถามท้ายบทที่ 11

ข้อ 1 หลักการในการออกแบบ หรือการจัดวางองค์ประกอบ หมายถึง การนำองค์ประกอบต่าง ๆ เช่น เส้น รูปร่าง รูปทรง พื้นผิว สี ขนาด มาจัดวางเพื่อให้ได้ภาพโดยรวมที่ดี มีเอกภาพ สร้างความสนใจ และสื่อความหมายต่อผู้ชมตามต้องการ

ข้อ 2 การใช้หลักของการตัดกัน เป็นการนำสิ่งที่ตรงข้ามกันมาจัดวาง เพื่อให้สะอาดตาผู้ชม แต่ต้องระวังเรื่องของความกลมกลืนอย่างเคร่งครัด ผู้ชมจะต้องไม่รู้สึกว่สิ่งที่ตัดกันนั้นขัดแย้งกัน

ข้อ 3 การดึงดูตสายตาทำได้ 2 วิธี คือ การสร้างจุดเน้น และการใช้จุดปะทะของสายตา

ข้อ 4 ความสมดุลอย่างเป็นทางการ เป็นการจัดวางด้านซ้ายกับด้านขวาอย่างเท่าเทียมกัน

ส่วนความสมดุลอย่างไม่เป็นทางการ ด้านซ้ายกับด้านขวาจะ “แลดู” เท่ากัน แต่โดยความเป็นจริงนั้นไม่เท่ากัน เพียงแต่จัดไม่ให้หนักไปทางซ้ายหรือทางขวา อย่างไรก็ตาม ข้อดีของความสมดุลอย่างไม่เป็นทางการ จะแลดูน่าสนใจกว่า ความสมดุลอย่างเป็นทางการ

ข้อ 5 ดูหน้า 171

ข้อ 6 การจัดแบบซ้ำกันแบ่งได้ 2 ลักษณะ ได้แก่ การซ้ำกันอย่างแท้จริง และการซ้ำกันแบบสลับ

ข้อ 7 รูปแบบการจัดแบบพีรามิด ให้ความรู้สึกเป็นทางการ

ข้อ 8 การจัดวางแบบเส้น นอกจากจะสร้างผลทางจิตวิทยาต่อผู้ชมแล้ว ยังสามารถนำสายตาของผู้ชมไปยังตัวสินค้า ทำให้สินค้าได้รับความสนใจ ทำให้สินค้าแลดูไม่ “ลอย”



แนวทางการตอบคำถามท้ายบทที่ 12

ข้อ 1 ผู้ออกแบบการจัดแสดงสินค้าใช้ภาพลวงตาในการออกแบบ เพื่อให้เกิดผลทางจิตวิทยาสูงสุดต่อผู้ชม โดยใช้เทคนิคการมองภาพ การลวงตา และการสร้างความขัดลึก

ข้อ 2 แนวทางในการสร้างความขัดลึก จะเริ่มจากการกำหนดจุดที่จะมองก่อน แล้วจึงลากเส้นสายตาตั้งแต่ 2 เส้นไปยังจุดศูนย์กลางที่กำหนด เพื่อให้เกิดมุมมองที่ต้องการ เช่น การมองจากมุมบน การมองแบบเงยขึ้น เป็นต้น



แนวทางการตอบคำถามท้ายบทที่ 13

ข้อ 1 การร่างแบบ จะทำให้ผู้ออกแบบมองเห็นภาพของการจัดวาง การเลือกองค์ประกอบก่อนที่จะลงมือจัดจริง ตำแหน่งของแสง ความเข้ากันของสี การเปลี่ยนแปลงการจัดวางบนแบบ จะง่ายกว่าการเปลี่ยนแปลงในพื้นที่จริง

ข้อ 2 การบริหารทีมงาน ผู้จัดการเป็นผู้วิเคราะห์เนื้องานที่จะต้องทำทั้งหมด แบ่งงาน พร้อมกำหนดตัวผู้รับผิดชอบ เรียกประชุมทีมงาน เพื่อบอกนโยบาย มอบหมายงาน ทำความเข้าใจให้ตรงกัน เปิดให้มีการแสดงความเห็นในการทำงาน หลังจากนั้น ผู้จัดการจะต้องตรวจตราความคืบหน้าของงานเป็นระยะๆ

ข้อ 3 ขั้นตอนการลงมือตกแต่งจัดสินค้า เริ่มจากการนำผ้ามาบนหรือจากกันมาบังไว้ด้านหน้าพื้นที่ จากนั้นจึงรื้อสินค้าและอุปกรณ์ที่ติดอยู่กับการจัดแสดงเดิม นำส่งคืนแผนกที่ยืมมา ทำความสะอาดพื้นที่ กระจก เก็บเศษวัสดุที่ตกหล่น เป็นการเตรียมพื้นที่ให้พร้อมต่อการลงมือตกแต่ง ตรวจสอบหลอดไฟทั้งหมด หลอดไหนเสียให้เปลี่ยน ถ้าจะย้ายตำแหน่งวางหลอดไฟ ให้กระทำก่อนเริ่มตกแต่งสถานที่ จากนั้น นำสิ่งของที่จะจัดแสดงไปวางตามตำแหน่งที่วาดบนแบบร่าง ควรจัดวางสิ่งของที่มีขนาดใหญ่ก่อน จัดตกแต่งสินค้าหลักให้เสร็จเสียก่อน จากนั้นจึงนำวัสดุตกแต่ง และส่วนประกอบอื่นมาจัดวาง ตามด้วยป้ายสินค้า ป้ายราคา เสร็จแล้วตรวจสอบเป็นครั้งสุดท้าย ก่อนเก็บเศษวัสดุและอุปกรณ์การทำงานที่ไม่ใช้แล้วออกมา เช็ดกระจก ทดสอบด้วยการเปิดไฟ สุดท้าย จึงดึงม่านหรือจากกันออก

ข้อ 4 เวิร์ดชอปที่ดี ควรไม่เครื่องมือที่จำเป็นต่อการทำงาน จัดเก็บวัสดุใช้งานเป็นหมวดหมู่ เพื่ออำนวยความสะดวก มีพื้นที่พอควรในการเตรียมงาน โดยแบ่งแยกพื้นที่ตามลักษณะงาน อาจแบ่งเป็นพื้นที่งานหนักกับพื้นที่งานเบา มีระเบียบในการใช้เวิร์ดชอป เพื่อความเป็นระเบียบและปลอดภัยของทุกคน



แนวทางการตอบคำถามท้ายบทที่ 18

ข้อ 1 ในการเข้าร่วมงานแสดงสินค้าในต่างประเทศนั้น จะต้องเตรียมรับมือกับความแตกต่าง 3 ลักษณะ ได้แก่ ความแตกต่างทางวัฒนธรรม ความแตกต่างในการจัดงาน และความแตกต่างที่เกี่ยวกับตัวสินค้า โดยความแตกต่างทางวัฒนธรรม เกี่ยวข้องกับเรื่องของภาษา การแต่งกาย ธรรมเนียมปฏิบัติ ค่านิยม ความแตกต่างในการจัดงาน เกี่ยวข้องกับพื้นที่จัดแสดง ระยะเวลาและหัวข้อในการจัด การอำนวยความสะดวก ค่าใช้จ่าย และความแตกต่างที่เกี่ยวกับตัวสินค้า ได้แก่ เรื่องของการผลิต ราคา ภาษี และการให้ข้อมูลสินค้า

ข้อ 2 ก่อนการตัดสินใจเข้าร่วมงานแสดงสินค้าระดับนานาชาติ ควรตอบคำถามสำคัญให้ได้ก่อน ได้แก่ 1) กิจกรรมของเรามีความสามารถในการผลิตเพียงพอ หากมีการสั่งสินค้าจำนวนมาก จะมีกำลังการผลิตที่ตอบสนองได้หรือไม่ 2) สินค้าของเรามีความเหมาะสมกับประเทศนั้นหรือไม่ ต้องดัดแปลงสินค้าหรือไม่ 3) ใครเป็นกลุ่มลูกค้าที่จะสนใจสินค้า มีจำนวนมากน้อยเพียงใด 4) ใครเป็นผู้จัดงาน มีประสบการณ์ในการจัดอย่างไร รูปแบบของการจัดงานเป็นเช่นไร คาดหวังผู้เข้าชมงานในลักษณะไหน

ข้อ 3 การเตรียมตัวเข้าร่วมงานแสดงสินค้าในต่างประเทศ จะต้องจัดเตรียมในเรื่องแนวคิดในการจัด อุปกรณ์การจัดแสดง เอกสาร โบรชัวร์ การนำเสนอข้อมูล ตัวอย่างสินค้า การขนส่ง พิธีการทางศุลกากร งบประมาณ เวลาและผู้ช่วยเตรียมงาน

แบบประเมินความเข้าใจหลังเรียน

ข้อความต่อไปนี้ แต่ละข้อกล่าวถูกต้องหรือไม่

1. การจัดแสดงสินค้ามีเป้าหมายสำคัญ คือการจัดให้สวยงาม แข่งขันได้
2. การจัดแสดงสินค้า ทำหน้าที่เหมือนพนักงานขาย
3. ศิลปินนำมาใช้จัดแสดงสินค้า มีทั้งศิลปะแบบสองมิติ และสามมิติ
4. ร้านค้าของชำ หากจัดสินค้าเป็นหมวดหมู่ จะทำให้ขายสินค้าได้น้อยกว่าการจัดแบบปะปนกัน
5. การปฏิบัติงานจัดแสดงสินค้า เป็นงานสารพัดช่าง
6. การสร้างบรรยากาศภายในร้าน เป็นส่วนหนึ่งของการจัดแสดงสินค้าภายในร้าน
7. การจัดแสดงสินค้าเป็นส่วนหนึ่งที่เกี่ยวข้องกับกลยุทธ์การตลาด
8. ประสบการณ์ในการจัดบ้าน นำไปใช้ในการจัดแสดงสินค้าได้
9. ตู้วางสินค้าแบบเปิด มีข้อดีคือ ป้องกันสินค้าจากการเกาะของฝุ่นได้ดี
10. การจัดแสดงสินค้าที่ดีต้องมีการออกแบบบนกระดาษร่างก่อน
11. ในการจัดแสดงสินค้าหนึ่ง ๆ นั้น สามารถนำสินค้าอื่นมาจัดตกแต่งประกอบจากได้
12. การจัดดอกไม้ เป็นการตกแต่งการจัดแสดงสินค้าอย่างหนึ่ง
13. การจัดแสง (lighting) มีความสำคัญน้อยกว่าการตกแต่งสถานที่
14. หลอดฟลูออเรสเซนต์มีข้อดี คือ ทำให้เกิดเงาอ่อน เหมาะกับการจัดแสดงสินค้า
15. ป้ายเป็นส่วนประกอบหนึ่งของการจัดแสดงสินค้า
16. การออกแบบเป็นเรื่องของความรู้สึกและประสบการณ์
17. องค์ประกอบที่สำคัญมากของการออกแบบ ได้แก่ การเลือกใช้สี
18. การจัดแสดงสินค้าที่น่าสนใจ ควรเลือกใช้สีให้มาก หลาย ๆ สี
19. การปฏิบัติการจัดแสดงสินค้าต้องกระทำอย่างรวดเร็ว
20. สินค้าที่นำมาจัดแสดง จะต้องเป็นสินค้าที่เราอยากขายเป็นสำคัญ

(เฉลยหน้าถัดไป)

1. การจัดแสดงสินค้ามีเป้าหมายสำคัญ คือการจัดให้สวยงาม แข่งขันได้
ผิด เป้าหมายสำคัญของการจัดแสดงสินค้า คือ การทำให้สินค้าขายได้ และทำให้สถานที่เป็นที่ต้องการมาเยือนของลูกค้า
2. การจัดแสดงสินค้า ทำหน้าที่เหมือนพนักงานขาย
ถูก
3. ศิลปินนำมาใช้จัดแสดงสินค้า มีทั้งศิลปินแบบสองมิติ และสามมิติ
ถูก
4. ร้านค้าของชำ หากจัดสินค้าเป็นหมวดหมู่ จะทำให้ขายสินค้าได้น้อยกว่าการจัดแบบปะปนกัน
ผิด การจัดสินค้าในร้านค้าของชำอย่างเป็นหมวดหมู่ จะทำให้ง่ายต่อการค้นสินค้า และทำให้สินค้าขายได้มากกว่าการจัดปะปนกัน
5. การปฏิบัติงานจัดแสดงสินค้า เป็นงานสารพัดช่าง
ถูก
6. การสร้างบรรยากาศภายในร้าน เป็นส่วนหนึ่งของการจัดแสดงสินค้าภายในร้าน
ถูก
7. การจัดแสดงสินค้าเป็นส่วนหนึ่งที่เกี่ยวข้องกับกลยุทธ์การตลาด
ถูก
8. ประสบการณ์ในการจัดบ้าน นำไปใช้ในการจัดแสดงสินค้าได้
ถูก
9. ตู้วางสินค้าแบบเปิด มีข้อดีคือ ป้องกันสินค้าจากการเกาะของฝุ่นได้ดี
ผิด ข้อดีของตู้วางสินค้าแบบเปิด คือ ทำให้ลูกค้าสามารถหยิบสินค้าได้เองทันที ไม่ต้องอาศัยพนักงานขาย

10. การจัดแสดงสินค้าที่ดีต้องมีการออกแบบบนกระดาษร่างก่อน
ถูก
11. ในการจัดแสดงสินค้าหนึ่ง ๆ นั้น สามารถนำสินค้าอื่นมาจัดตกแต่งประกอบจากได้
ถูก
12. การจัดดอกไม้ เป็นการตกแต่งการจัดแสดงสินค้าอย่างหนึ่ง
ถูก
13. การจัดแสง (lighting) มีความสำคัญน้อยกว่าการตกแต่งสถานที่
ผิด การจัดแสงมีความสำคัญในการสร้างความน่าสนใจให้กับตัวสินค้า ทำให้มองเห็นตัวสินค้า จึงมีความสำคัญไม่น้อยไปกว่าการตกแต่งสถานที่
14. หลอดฟลูออเรสเซนต์มีข้อดี คือ ทำให้เกิดเงาอ่อน เหมาะกับการจัดแสดงสินค้า
ผิด การมีเงาอ่อน เป็นข้อเสียของการใช้หลอดฟลูออเรสเซนต์ ทำให้ตัวสินค้าดูแบน แต่มีข้อดีตรงที่มีค่าใช้จ่าน้อย และสามารถใช้อย่างเหมาะสมในหลายสถานการณ์
15. ป้ายเป็นส่วนประกอบหนึ่งของการจัดแสดงสินค้า
ถูก
16. การออกแบบเป็นเรื่องของความรู้สึกและประสบการณ์
ถูก
17. องค์ประกอบที่สำคัญมากของการออกแบบ ได้แก่ การเลือกใช้สี
ถูก
18. การจัดแสดงสินค้าที่น่าสนใจ ควรเลือกใช้สีให้มาก หลาก ๆ สี
ผิด การใช้สีมาก หลาก ๆ สี จะทำให้ผู้ชมเกิดความสับสน การจัดแสดงสินค้าที่ดีควรใช้จำนวนสีให้น้อยจะดีกว่า

19. การปฏิบัติการจัดแสดงสินค้าต้องกระทำอย่างรวดเร็ว

กฎ

20. สินค้าที่นำมาจัดแสดง จะต้องเป็นสินค้าที่เราอยากขายเป็นสิ่งสำคัญ

ผิด ต้องเป็นสินค้าที่อยู่ในความต้องการของลูกค้าเป็นสิ่งสำคัญ

แบบประเมินตำรา

1. ท่านคิดว่า ตำราเล่มนี้ ควรปรับปรุงด้านรูปแบบอย่างไรบ้าง

* ปก.....
.....

* ภาพประกอบ.....
.....

* การจัดหน้า.....
.....

* อื่นๆ.....
.....
.....
.....

2. ท่านคิดว่า ตำราเล่มนี้ ควรปรับปรุงด้านเนื้อหาอย่างไรบ้าง

* บทที่ 1
.....
.....

* บทที่ 2
.....
.....

* บทที่ 3
.....
.....

* บทที่ 4

* บทที่ 5

* บทที่ 6

* บทที่ 7

* บทที่ 8

* บทที่ 9

* บทที่ 10

* บทที่ 11

* บทที่ 12

* บทที่ 13

* บทที่ 14

* บทที่ 15

* บทที่ 16

* บทที่ 17

* บทที่ 18

คำแนะนำอื่นๆ.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

ส่งแบบประเมินไปที่-

อาจารย์บุญเด่นศรี อีชโรจน์
ภาควิชาการ โฆษณาและการประชาสัมพันธ์
คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยรามคำแหง
กรุงเทพฯ 10240

ขอขอบคุณสำหรับคำแนะนำ เพื่อการปรับปรุงการพิมพ์ครั้งถัดไป