

ห้องสมุดคณะเทคโนโลยีสารสนเทศ สจล.

การพัฒนาระบบงานพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์  
E-Business System Development



วัน เดือน ปี..... 09 มี.ค. 2550  
เลขทะเบียน..... 01784  
เลขเรียกหนังสือ... ๑๗ ๙๙๓๓ ๕๕๔๓  
"ห้องสมุดคณะเทคโนโลยีสารสนเทศ สจล."

รายงานนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิชาโครงการพัฒนาระบบงาน  
หลักสูตรวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาเทคโนโลยีสารสนเทศ  
ภาคเรียนที่ 2 ปีการศึกษา 2543  
คณะเทคโนโลยีสารสนเทศ  
สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

<b>ชื่อหัวข้อ</b>	การพัฒนาระบบงานพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์
<b>นักศึกษา</b>	นายโสพล แสงสุริย์วัชรรา
<b>อาจารย์ที่ปรึกษา</b>	รศ. นุชรี เปรมชัยสวัสดิ์
<b>ระดับการศึกษา</b>	วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาเทคโนโลยีสารสนเทศ
<b>แขนงวิชา</b>	วิทยาการสารสนเทศ
<b>ปีการศึกษา</b>	2543

### บทคัดย่อ

ปัจจุบันการทำธุรกิจบนอินเทอร์เน็ตมิได้เข้ามามีบทบาทเป็นอย่างมากในการดำเนินธุรกิจ องค์กรธุรกิจต่างๆ จึงเริ่มศึกษาเพื่อนำธุรกิจของตัวเองเข้าสู่ระบบ E-commerce ดังนั้นในการทำโครงการพัฒนาระบบขึ้นนี้ เราจะศึกษาเกี่ยวกับการพัฒนาระบบแอปพลิเคชัน และการดำเนินธุรกิจบนอินเทอร์เน็ต โดยใช้กรณีศึกษาของโครงการ Gem Stone Directory ซึ่งเป็นโครงการที่ช่วยอำนวยความสะดวกให้กับร้านค้าพลอยที่ต้องการส่งสินค้าขายในระบบอินเทอร์เน็ต แต่ขาดความชำนาญทางเทคโนโลยี ทางโครงการ Gem Stone Directory จะมาช่วยในการดูแลจัดการและสร้างเว็บไซต์ให้กับร้านค้าพลอยที่สนใจเข้าร่วมโครงการ โดยคาดว่าเมื่อโครงการนี้เกิดขึ้นแล้วจะอำนวยความสะดวก และเป็นการเพิ่มช่องทางในการจำหน่ายให้กับร้านค้าพลอย

**Title** E-Business System Development  
**Student** Mr. Soros Sangsureewatchara  
**Advisor** Assoc. Prof. Dr. Nucharee Premchaiswadi  
**Level of Study** Master of Science in Information Technology  
**Major** Information Science  
**Academic Year** 2000

### ASSTRACT

Now a days , an activity on e-business is increasing role and taking advantages of business running. Thus, most of organizations has realized and begun bringing their business to E-commerce system. According to the growth of e-business, this system development project will focus on the development of application system and E-business running by using the role of business study of Gem Stone Directory. This project is useful for gem store that wants to run it business on Internet but has no IT knowledge. The project participated gem store will get full services and high facilities of web development which will increase distribution channel for its business.

## กิตติกรรมประกาศ

โครงการได้รับการส่งเสริมและสนับสนุนให้สำเร็จไปด้วยดีจากบุคคลหลายฝ่ายดังนี้  
จึงใคร่ขอขอบพระคุณ บุคคลต่อไปนี้

1. คณะจารย์ เป็นกลุ่มบุคคลที่มีพระคุณมาก ได้ให้วิชาความรู้แก่ศิษย์โดยไม่เห็นแก่ความเหน็ดเหนื่อย
2. อาจารย์นุชรี เปรมชัยสวัสดิ์ เป็นอาจารย์ที่ปรึกษาโครงการที่กรุณาให้คำปรึกษาแนะนำการทำโครงการ และให้แนวทางในแก้ไขปัญหาต่างๆ ที่เกิดขึ้นในการปฏิบัติโครงการ
3. เพื่อนๆ ทุกคนที่ช่วยเหลือสนับสนุนเป็นกำลังใจในด้านต่างๆ ทำให้การเรียนในหลักสูตรนี้เป็นไปอย่างดี
4. บริษัท สยามจิวเวลรี่ จำกัด เจ้าของเว็บไซต์ Siamgems.com ที่เอื้อเพื่อข้อมูลในการใช้ศึกษาและพัฒนาระบบงาน

โสพล แสงสุรีย์วัชรรา

## สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย .....	I
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	II
กิตติกรรมประกาศ.....	III
สารบัญ.....	IV
สารบัญภาพ.....	VI
สารบัญตาราง.....	VIII
บทที่	
1. บทนำ	
1.1 บทนำ.....	1
1.2 วัตถุประสงค์.....	1
1.3 ทฤษฎีและหลักการที่เกี่ยวข้อง.....	1
1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	1
1.5 รายละเอียดของแต่ละบท.....	2
2. การดำเนินงานของโครงการ	
2.1 ข้อมูลบริษัท.....	3
2.2 ลักษณะการดำเนินงานของโครงการ.....	3
2.3 การนำเสนอขายสินค้า.....	4
2.4 กลุ่มเป้าหมายและการกำหนดตำแหน่งของบริษัท.....	5
2.5 การแข่งขัน.....	5
2.6 แนวโน้มความเป็นไปได้และปัจจัยที่ส่งเสริมในการประกอบกิจการ.....	6
3. การวิจัยและวิเคราะห์ตลาด	
3.1 การวิเคราะห์ SWOT (Swot Analysis) .....	10
3.2 การวิเคราะห์ตลาด .....	14
4. แผนการเงินและแผนการตลาด	
4.1 แผนการเงิน .....	16
4.2 การวิเคราะห์แนวโน้ม.....	25
4.3 การวิเคราะห์อัตราส่วน.....	27

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์ไว้เพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้าน  
การค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## สารบัญ(ต่อ)

บทที่	หน้า
4.4 การคำนวณหาจุดคุ้มทุน.....	31
4.5 กลยุทธ์การตลาดโดยรวม.....	33
5. ลักษณะของเว็บไซต์	
5.1 Context Diagram.....	34
5.2 Data Flow Diagram.....	37
5.3 System Work Flow.....	41
5.4 เครื่องมือที่ใช้ในการพัฒนาเว็บไซต์.....	43
5.5 ชีตความสามารถและข้อจำกัดของแอปพลิเคชัน.....	46
5.6 ระบบความปลอดภัยของเว็บไซต์.....	49
5.7 เว็บไซต์ Gem Stone Directory.....	50
6. สรุปและข้อเสนอแนะ	
6.1 สรุปผลจากการศึกษาและพัฒนา.....	62
6.2 ปัญหาที่พบ.....	62
6.3 ข้อเสนอแนะที่ควรดำเนินการต่อไป.....	63

## สารบัญภาพ

หน้า

ภาพที่

3.1 แสดงยอดการส่งออกสินค้าประเภทอัญมณีและเครื่องประดับ .....	12
3.2 แสดงยอดการจำหน่ายสินค้าประเภทอัญมณีและเครื่องประดับของ Siamgems.com.....	13
3.3 แสดงยอดการจำหน่ายสินค้าของ www.Siamgems.com .....	13
5.1 แสดง Context Diagram ของระบบ Gem Stone Directory .....	34
5.2 แสดง Data Flow Diagram Level 1 ของระบบ Gem Stone Directory.....	37
5.3 แสดง Data Flow Diagram Level 2 ของระบบ Shopping Cart .....	40
5.4 แสดง Data Flow Diagram Level 2 ของระบบ IS .....	40
5.5 แสดง Work Flow ส่วนของ Seller Support .....	41
5.6 แสดง Work Flow ส่วนของ Customer Support.....	42
5.7 แสดง Work Flow ส่วนของ Back End.....	43
5.8 แสดง Table ใน Database ที่ได้จากการออกแบบ.....	44
5.9 โสมเพจแสดงรายการ Catalog สินค้าของเว็บไซต์สมาชิก .....	47
5.10 โสมเพจแสดงสรุปรายการสินค้าที่อยู่ในตะกร้าสินค้า.....	47
5.11 โสมเพจแสดงหน้ารับข้อมูลเข้าที่มีการตรวจสอบชนิดข้อมูลที่กรอก.....	47
5.12 โสมเพจแสดงหน้ารับข้อมูลเข้าที่มีการตรวจสอบจำนวนตัวอักษรข้อมูลที่กรอก	49
5.13 แสดงโสมเพจหน้าลงทะเบียนร้านค้า.....	50
5.14 แสดงโสมเพจหน้ากรอกรายละเอียดข้อมูลในการลงทะเบียนร้านค้า.....	51
5.15 แสดงโสมเพจหน้ายืนยันความถูกต้องของข้อมูลในการลงทะเบียนร้านค้า .....	52
5.16 แสดงหน้าโสมเพจเมื่อลงทะเบียนร้านค้าเสร็จแล้ว .....	53
5.17 แสดงตัวอย่างโสมเพจหน้าแรกของร้านค้าที่ลงทะเบียนเสร็จแล้ว .....	53
5.18 แสดงโสมเพจหน้า Login เข้าไปในโปรแกรม Site Manager.....	54
5.19 แสดงโสมเพจหน้าเมนูของโปรแกรม Site Manager .....	55
5.20 แสดงฟอร์มในการกรอกรายละเอียดการเพิ่มสินค้าเข้าสู่ระบบ.....	56
5.21 แสดงการระบุเลือกสินค้าที่ต้องการแก้ไขชื่อ .....	57
5.22 แสดงรายละเอียดข้อมูลเดิมของสินค้าที่ต้องการแก้ไขข้อมูลใหม่ .....	57
5.23 แสดงโสมเพจหน้า Menu Bar Manager .....	58

เอกสารนี้เป็นเอกสารลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี ไม่อนุญาตให้ผู้ใช้ระบบของมหาวิทยาลัย

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## สารบัญภาพ(ต่อ)

ภาพที่	หน้า
5.24 แสดงโฮมเพจหน้า Menu Change vendor information .....	58
5.25 แสดงโฮมเพจหน้าระบุวันที่ต้องการรายการ Transaction .....	59
5.26 แสดงโฮมเพจหน้าแสดงรายการ Transaction ทั้งตามช่วงระยะเวลาที่ระบุ .....	59
5.27 แสดงโฮมเพจหน้าแสดงรายละเอียดของรายการ Transaction .....	60
5.28 แสดงโฮมเพจหน้าปรับปรุงสถานะสินค้าที่ถูกส่งคืน.....	60



## สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
2.1 แสดงเว็บไซต์ในตลาดต่างประเทศที่เป็นคู่แข่ง ..... 8	8
2.2 แสดงเว็บไซต์ในประเทศที่เป็นคู่แข่ง ..... 9	9
3.1 แสดงรายละเอียดข้อมูลลูกค้าของเว็บไซต์ Siamgems.com ..... 15	15
4.1 แสดงสมมติฐานเกี่ยวกับรายได้ที่คาดว่าจะเพิ่มขึ้นในแต่ละปี ..... 16	16
4.2 แสดงรายละเอียดรายได้จากค่าโฆษณาป้าย Banner ..... 16	16
4.3 แสดงรายละเอียดรายได้จากค่าโฆษณาป้าย Banner ..... 17	17
4.4 แสดงจำนวนลูกค้าที่ และส่วนแบ่งการตลาดที่ตั้งเป้าไว้ ..... 17	17
4.5 แสดงยอดรายรับสำหรับรายได้ค่าเปอร์เซ็นต์จากการขายสินค้าได้ของร้านค้า.... 18	18
4.6 แสดงยอดรายรับค่าเปอร์เซ็นต์จากการขายสินค้าได้ของร้านค้าปีต่อไป..... 18	18
4.7 แสดงยอดรายได้จากค่าโฆษณาป้าย Banner บนอินเทอร์เน็ต ..... 19	19
4.8 แสดงยอดรายรับสำหรับรายได้ค่า Banner ของปีต่อไป ..... 19	19
4.9 แสดงยอดค่าใช้จ่ายในการขาย ..... 20	20
4.10 แสดงยอดค่าใช้จ่ายในการบริหาร..... 20	20
4.11 แสดงยอดค่าใช้จ่ายในการบริหาร..... 23	23
4.12 แสดงยอดประมาณการรายได้ค่า Banner ของปีต่อไป ในกรณีต่ำกว่าเป้า ..... 23	23
4.13 แสดงรายงานอัตราส่วนทางการเงิน ..... 30	30
4.14 แสดงค่า Break Even Point ..... 32	32

# บทที่ 1

## บทนำ

### 1.1 บทนำ

ในปัจจุบันความเจริญก้าวหน้าทางเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์และอัตราการใช้อินเทอร์เน็ตของประชากรโลกเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว องค์กร บริษัทฯ ต่างๆ หันมาให้ความสนใจในการนำธุรกิจของตนเองเข้าสู่ระบบ E-Commerce บางองค์กรก็ประสบความสำเร็จ บางองค์กรก็ไม่ประสบความสำเร็จในการทำธุรกิจ E-Commerce ด้วยเหตุนี้เองเราจึงจะมาศึกษาเกี่ยวกับการพัฒนาระบบแอปพลิเคชันและการดำเนินธุรกิจบนอินเทอร์เน็ต ในกรณีของ Gem Stone Directory ซึ่งเป็นการโครงการดำเนินงานธุรกิจทางด้าน E-Commerce

### 1.2 วัตถุประสงค์

วัตถุประสงค์การพัฒนาระบบงานชิ้นนี้สามารถแยกออกได้เป็นข้อๆ ดังนี้

1. เพื่อทำการศึกษาและพัฒนาแอปพลิเคชันที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจด้าน E-Commerce
2. การดำเนิน โครงการ Gem Stone Directory เมื่อพัฒนาเสร็จแล้วจะช่วยอำนวยความสะดวกในเรื่องการจัดการเกี่ยวกับการขายและรับฝากขายสินค้าประเภทอัญมณี
3. เพื่อทำการศึกษาและวิเคราะห์เกี่ยวกับการทำธุรกิจบนอินเทอร์เน็ต โดยใช้หลักการคำนวณทางด้านธุรกิจเข้าช่วยในการศึกษาและวิเคราะห์

### 1.3 ทฤษฎีและหลักการที่เกี่ยวข้อง

1. ศึกษาเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจ การวิเคราะห์ตลาด การคำนวณเกี่ยวกับการหาจุดคุ้มทุน การวิเคราะห์ SWOT (SWOT Analysis) เกี่ยวกับการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส อุปสรรค และลูกค้า ในการทำธุรกิจ นอกจากนี้ยังมีหลักการเกี่ยวกับการวิเคราะห์งบการเงิน เช่น การวิเคราะห์แนวดิ่ง (Vertical Analysis) การวิเคราะห์อัตราส่วน (Ratios Analysis)
2. หลักในการพัฒนาแอปพลิเคชันที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจบนอินเทอร์เน็ต เกี่ยวกับระบบ Shopping Cart การชำระเงิน การจัดส่งสินค้า การจัดสร้างโฮมเพจที่ดี

### 1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เมื่อพัฒนาโครงการ Gem Stone Directory เสร็จแล้วคาดว่าจะช่วยอำนวยความสะดวกในเรื่องการจัดการเกี่ยวกับการขายและรับฝากขายสินค้าประเภทอัญมณี
2. ช่วยเพิ่มช่องทางในการจำหน่ายให้กับร้านค้าอัญมณีรายย่อย

เอกสารนี้เป็นเอกสารลิขสิทธิ์สงวนไว้เพื่อใช้ในการศึกษาเท่านั้น เมื่อผู้ผู้ใดนำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3. ใช้เป็นแนวทางในการศึกษาและพิจารณาในการทำธุรกิจทางด้านอีคอมเมิร์ซในโครงการต่อไป

#### 1.5 รายละเอียดของแต่ละบท

บทที่ 2 กล่าวถึงลักษณะการดำเนินงานของโครงการ การนำเสนอขายสินค้า กลุ่มเป้าหมาย และการกำหนดตำแหน่งของบริษัท ภาวะการแข่งขันทางการตลาด และแนวโน้มความเป็นไปได้และปัจจัยที่ส่งเสริมในการประกอบกิจการ

บทที่ 3 กล่าวถึงการวิเคราะห์ SWOT (SWOT Analysis) เกี่ยวกับจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส อุปสรรค ลูกค้า การวิเคราะห์ตลาด จุดขาย ในการดำเนินโครงการ

บทที่ 4 กล่าวถึงแผนการเงินและแผนการตลาดเกี่ยวกับการวิเคราะห์งบการเงิน เพื่อใช้ในการวิเคราะห์พิจารณาการทำธุรกิจทางด้านอีคอมเมิร์ซ

บทที่ 5 กล่าวถึงลักษณะของ Data Flow Diagram ของโครงการ ลักษณะการทำเว็บไซต์ที่ดี และลักษณะเว็บไซต์ของโครงการ

## บทที่ 2

### การดำเนินงานของโครงการ

#### 2.1 ข้อมูลบริษัท (Company Profile)

บริษัท สยามจิวเวลรี จำกัด ตั้งอยู่ที่ อำเภอเมือง จังหวัดจันทบุรี ประเทศไทย ก่อตั้งขึ้นเมื่อ พ.ศ. 2540 เพื่อจำหน่ายสินค้าประเภทอัญมณีบนอินเทอร์เน็ต มีเป้าหมายที่เติบโตอย่างรวดเร็วและผลักดันให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางการค้า e-commerce ที่ใหญ่ที่สุดแห่งหนึ่งในย่านอาเซียน

สินค้าของสยาม จิวเวลรี มีทั้งที่จำหน่ายบนเว็บไซต์ของบริษัทฯ เอง คือ Siamgems.com และเว็บไซต์พันธมิตรระดับโลกหลายแห่ง เช่น Yahoo.com, Amazon.com และ Ebay.com เป็นต้น โดยมีสินค้าอัญมณีของ Siamgems กว่า 75% ปรากฏอยู่บนเว็บไซต์ดังกล่าว และครองส่วนแบ่งทางการตลาดประมาณ 92% ของทั้งหมด อัตราการเติบโตของสยาม จิวเวลรี มีลักษณะก้าวกระโดด ซึ่งเป็นไปตามแนวโน้มของการทำธุรกิจที่ประสบความสำเร็จบนอินเทอร์เน็ต ทั้งในแง่ของบุคลากรจากที่เริ่มต้นเพียง 10 คน ปัจจุบันเพิ่มเป็นกว่า 300 คน รายการสินค้าที่ลงจำหน่ายบนอินเทอร์เน็ตเริ่มต้นมีเพียง 15 รายการ ปัจจุบันมีมากกว่า 1,000,000 รายการ และจากการที่มีผู้เข้าชมกว่าเดือนละ 1,000,000 ราย ลงทะเบียนสมาชิกไว้กว่า 1,200,000 ราย และมีผู้ซื้อสินค้าไปแล้วกว่า 60,000 ราย ทำให้มียอดจำหน่ายเฉลี่ยกว่าวันละ 1 ล้านบาท หรือกว่า 30 ล้านบาทต่อเดือน และคาดว่าจะเพิ่มเป็นกว่า 100 ล้านบาทต่อเดือนภายในไม่เกินสิ้นปี 2544 จากการเพิ่มการขายส่ง (Wholesale) ซึ่งเป็นการค้าแบบ Business to Business หรือ B2B เพิ่มขึ้นจากเดิมที่เป็นการจำหน่ายสินค้าถึงผู้บริโภคโดยตรง (B2C) และจากการเริ่มโครงการ Gem Stone Directory ซึ่งเป็นการเปิดเว็บไซต์ให้กับร้านค้าพลอยต่าง ๆ ที่สนใจนำอัญมณีมาขายบนอินเทอร์เน็ต

#### 2.2 ลักษณะการดำเนินงานของโครงการ

เมื่อนึกถึงเว็บไซต์ที่ประสบความสำเร็จหรือเป็นที่รู้จักกันดีในประเทศ คนไทยเรามักจะนึกถึงเว็บไซต์อย่าง Sanook.com หรือ Thaiamazon.com โดยที่อาจจะไม่รู้ว่ามีเมืองไทยของเรามีบริษัทที่ดำเนินธุรกิจทางด้าน E-commerce โดยจำหน่ายสินค้าทางด้านอัญมณีที่ประสบความสำเร็จติดอันดับชั้นนำของโลกตั้งอยู่ที่จังหวัดจันทบุรี ซึ่งเป็นแหล่งพลอยที่สำคัญแห่งหนึ่งของประเทศ มีอัญมณีกว่า 140 ชนิด มีจำนวนสินค้าให้ลูกค้าเลือกสรรมากกว่า 1 ล้านชิ้นประกอบด้วยยอดขายเฉลี่ยกว่า 30 ล้านบาทต่อเดือน จนบริษัทได้รับฉายาจากชาวต่างประเทศว่า “แปดร้อย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปอนด์กอริลลา” (Eight-Hundred-Pound Gorilla) ซึ่งแสดงให้เห็นว่าชาวต่างประเทศมองบริษัท อัญมณีแห่งนี้ว่ามีบทบาทสำคัญในตลาด อัญมณีโลกอย่างแท้จริง

จากความสำเร็จดังกล่าวทางกลุ่มผู้บริหารจึงได้ทำการวางแผนโครงการใหม่ เพื่อเป็นการเพิ่มช่องทางในการจำหน่ายให้กับผู้ค้าพลอยรายย่อยในจังหวัดจันทบุรีและจังหวัดอื่น และเป็น การสนับสนุนการส่งสินค้าออกไปจำหน่ายยังต่างประเทศโดยผ่านระบบ E-commerce ดังนั้น จึง เกิดโครงการ Gem stone directory โดยมีลักษณะการดำเนินงานดังนี้

1. ให้ผู้ค้าอัญมณีสามารถนำสินค้ามาฝากขายกับทางบริษัทได้
2. เมื่อมาทำการลงทะเบียน เพื่อนำสินค้ามาฝากขายกับทางบริษัทฯ ทางบริษัทฯ จะทำการเปิด เว็บไซต์ให้กับผู้ค้าอัญมณีที่ผ่านการลงทะเบียนแล้วหนึ่งเว็บไซต์
3. เมื่อมาทำการลงทะเบียน เพื่อนำสินค้ามาฝากขายกับทางบริษัทฯ ทางบริษัทฯ จะทำการเปิด เว็บไซต์ให้กับผู้ค้าอัญมณีที่ผ่านการลงทะเบียนแล้วหนึ่งเว็บไซต์
4. ในเว็บไซต์ของผู้ผ่านการลงทะเบียนจะมีรายการสินค้าของผู้ลงทะเบียนที่ต้องการนำมาฝากขาย นอกจากนี้ยังมีโฆษณารายละเอียดเกี่ยวกับข้อมูลร้านค้าของผู้ลงทะเบียนด้วย
5. สินค้าของผู้ค้าอัญมณีที่นำมาฝากขาย ไม่ได้นำเสนอขายเฉพาะภายในเว็บไซต์ของตนเองเท่านั้น แต่จะถูกส่งไปขายภายในเว็บไซต์พันธมิตรของบริษัทอีกด้วย

ทางผู้บริหารของบริษัทฯ มีความเชื่อมั่นในการประกอบธุรกิจนี้ อันเนื่องมาจากการรวมตัวของทีมบริหารที่มีประสบการณ์มานานในด้านการค้าอัญมณี และมีทีมบริหารทางด้านการตลาดที่มีประสิทธิภาพและมีประสบการณ์เกี่ยวกับการตลาดในต่างประเทศ โดยในช่วงแรกของการดำเนินงานโครงการทางกลุ่มผู้บริหาร ได้วางแผนไว้ว่าจะทำการเปิดสัมมนาเชิญร้านค้าพลอยในจังหวัดจันทบุรี และร้านค้าพลอยในจังหวัดอื่นๆ เข้าร่วมฟังการสัมมนาเพื่อรับทราบเกี่ยวกับโครงการของบริษัท ในเรื่องของ Gem stone directory และชี้แจงรายละเอียดเกี่ยวกับการทำดำเนินธุรกิจทางด้าน E-commerce กับเว็บไซต์ของบริษัท เพื่อเชิญชวนให้ร้านค้าพลอยที่สนใจร่วมงานกับโครงการของบริษัท และทำการลงทะเบียนเพื่อทำดำเนินธุรกิจร่วมกัน

### 2.3 การนำเสนอขายสินค้า

การดำเนินธุรกิจของเราจะทำการเสนอขายสินค้าประเภทอัญมณี โดยเฉพาะพลอยผ่านทางอินเทอร์เน็ต โดยลูกค้าสามารถเข้ามาที่เว็บไซต์ของเราและสามารถเลือกซื้อพลอยชนิดต่างๆ โดยมีรายการสินค้าให้เลือกมากมาย ลูกค้าสามารถดูรายละเอียดต่างๆ เกี่ยวกับพลอยที่นำเสนอขายได้ เช่น รูปภาพของพลอยซึ่งมีทั้งรูปเล็ก และรูปขยายใหญ่ ลักษณะรูปทรงของพลอยน้ำหนัก ความละเอียดของเนื้อพลอย สีของพลอย เป็นต้น โดยสินค้าที่นำเสนอขายนั้น ไม่ได้จำหน่ายอยู่แต่เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่นุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เฉพาะในเว็บไซต์ Gem stone directory หรือ Siamgems.com เท่านั้น แต่สินค้าเหล่านี้ยังถูกส่งไปจำหน่ายในเว็บไซต์พันธมิตร เช่น Yahoo, eBay, Amazon จึงเป็นการเพิ่มช่องทางในการจำหน่ายให้กับสินค้าชิ้นนั้นๆ เมื่อลูกค้าตัดสินใจซื้อสินค้าของเว็บไซต์เราในเรื่องของการชำระเงินและการจัดส่งสินค้า เราก็เพิ่มความมั่นใจในเรื่องดังกล่าวให้กับลูกค้า โดยเราจะใช้บริการการเงินค้ำสินค้าจากเว็บไซต์ Escrow.com ซึ่งเป็นเว็บไซต์ที่ให้บริการในการรับเก็บชำระเงินค้ำสินค้าให้กับทางเว็บไซต์ของเรา ส่วนในเรื่องเกี่ยวกับการจัดส่งสินค้าทางบริษัทใช้บริการของ Fedex ซึ่งเป็นบริษัทที่รับจัดส่งสินค้าที่น่าเชื่อถือได้ในการให้บริการ

#### 2.4 กลุ่มเป้าหมายและการกำหนดตำแหน่งของบริษัท

เนื่องจากจังหวัดจันทบุรี เป็นแหล่งอัญมณี โดยเฉพาะอัญมณีประเภทพลอย ที่มีชื่อเสียงของประเทศ และเป็นที่ยอมรับของผู้ค้าอัญมณีทั่วโลก ทางบริษัทฯ จึงมีแนวคิดที่จะทำการรวบรวมสินค้าประเภทอัญมณีจากผู้ค้ารายย่อยต่างๆ มาจำหน่ายผ่านทางเว็บไซต์ โดยมีเป้าหมายที่จะเป็นเว็บไซต์ที่เป็นแหล่งรวบรวมสินค้าประเภทอัญมณี ที่ใหญ่ที่สุดในเอเชียอาคเนย์

##### - กลุ่มเป้าหมายภายในประเทศ

สำหรับกลุ่มเป้าหมายภายในประเทศ ทางบริษัทฯ จะเน้นไปที่ผู้ค้าพลอยรายย่อยโดยเชิญชวนให้ลงทะเบียนเข้าร่วมโครงการกับเว็บไซต์ของบริษัทฯ เพื่อทำการรวบรวมสินค้าจากผู้ค้าพลอยรายย่อย มานำเสนอสินค้าจำหน่ายผ่านเว็บไซต์

##### - กลุ่มเป้าหมายในต่างประเทศ

สินค้าที่นำเสนอขายผ่านเว็บไซต์ของบริษัทฯ เราจะเน้นกลุ่มลูกค้าในต่างประเทศเป็นหลัก โดยคาดว่าจะ被客户ในต่างประเทศถึง 95%

#### 2.5 การแข่งขัน

ปัจจุบันในประเทศไทยมีเว็บไซต์ที่จำหน่ายสินค้าประเภทอัญมณี อยู่ไม่กี่รายซึ่งส่วนใหญ่เป็นรายย่อยยังไม่ได้ดำเนินการผ่านระบบอินเทอร์เน็ตจริงจึงเหมือนกับ Siamgems.com คู่แข่งส่วนใหญ่จึงเป็นเว็บไซต์ของบริษัทที่ค้าอัญมณีในต่างประเทศ แต่ในปัจจุบัน Siamgems.com ก็ยังเป็นเว็บไซต์ที่ยอดจำหน่ายสินค้าประเภทอัญมณีสูงสุดในการส่งเข้าไปจำหน่ายในเว็บไซต์ Yahoo, Ebay, Amazon

## 2.6 แนวโน้มความเป็นไปได้และปัจจัยที่ส่งเสริมในการประกอบกิจการ

ตามที่ได้อ้างไว้ไปแล้วว่าจันทบุรีเป็นจังหวัดที่เป็นศูนย์รวมการซื้อขายของอัญมณี โดยเฉพาะอัญมณีประเภทพลอย ซึ่งเป็นที่รู้จักกันดีทั่วโลกว่าพลอยของจังหวัดจันทบุรีเป็นพลอยที่มีคุณภาพ และสวยงาม มีพลอยชนิดต่างๆ มากมาย ดังนั้นจึงเป็นปัจจัยอย่างหนึ่งที่เกื้อหนุนในการดำเนินธุรกิจของบริษัท นอกเหนือจากนี้แล้วยังมีปัจจัยอื่นที่ช่วยส่งเสริมให้การดำเนินงานประสบความสำเร็จหลายประการ ดังนี้

- **เป็นศูนย์รวมของผู้ค้าพลอยรายย่อย**

ในจังหวัดจันทบุรีมีร้านค้าพลอยรายย่อยมากมายหลายร้าน ดังนั้นจึงสะดวกในการที่จะเชิญชวนให้ร้านค้าพลอยรายย่อยเข้าร่วม โครงการเพื่อนำเสนอขายพลอยผ่านเว็บไซต์ของบริษัทฯ เพื่อเป็นการเพิ่มช่องทางการจำหน่ายให้กับร้านค้ารายย่อย

- **ความต้องการพลอยในตลาดในต่างประเทศ**

อัญมณีประเภทพลอย ยังเป็นที่ต้องการในตลาดต่างประเทศอีกเป็นจำนวนมากเพราะสินค้าประเภทเครื่องประดับผู้ซื้อสามารถนำไปใช้สอยได้ในหลายลักษณะ เช่น ให้เป็นของขวัญ ให้เนื่องในวันเทศกาลต่างๆ ใช้เป็นเครื่องประดับ และอื่นๆ

- **มีทีมงานทางด้านการตลาดที่มีประสบการณ์**

ทีมงานทางด้านการตลาดของบริษัทฯ เป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่ทำให้การดำเนินธุรกิจทางด้าน E-commerce ของบริษัท ประสบความสำเร็จ เพราะทีมงานทางด้านการตลาดของบริษัทฯ ล้วนแต่เป็นบุคคลที่เคยมีประสบการณ์ทางด้านการตลาดต่างประเทศที่เกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจในด้าน E-commerce เกือบทุกคน

- **มีตัวอย่างการดำเนินงานที่ประสบความสำเร็จภายใต้การบริหารของบริษัทฯ**

เว็บไซต์ Siamgems.com เป็นเว็บไซต์ที่อยู่ภายใต้การบริหารงานของบริษัทฯ เป็นเว็บไซต์ที่จำหน่ายอัญมณีประเภทพลอย รายใหญ่เว็บไซต์หนึ่ง นอกเหนือจากจำหน่ายพลอยผ่านเว็บไซต์ Siamgems.com แล้ว ยังส่งสินค้าไปจำหน่ายผ่าน Amazon, Yahoo, Ebay เป็นต้น จนปัจจุบันเป็นผู้ค้าที่มียอดการจำหน่ายสินค้าประเภทอัญมณีสูงสุดในเว็บไซต์ Amazon.com จากตัวอย่างการประสบความสำเร็จของเว็บไซต์ Siamgems.com จึงเป็นปัจจัยหนึ่งที่ทำให้เกิดความเชื่อมั่นในการดำเนินโครงการใหม่ของบริษัทฯ

- **มีต้นทุนต่ำทั้งในส่วนของการดำเนินโครงการและผู้เข้าร่วมโครงการ**

การดำเนินการเปิดโครงการเว็บไซต์ Gem Stone Directory มีต้นทุนในส่วนของการดำเนินโครงการต่ำมากเนื่องจากเครื่องมือและอุปกรณ์ต่าง ๆ เช่น เครื่อง Server และระบบอินเทอร์เน็ต ภายในองค์กรมีอุปกรณ์พวกนี้อยู่แล้วจึงลดค่าใช้จ่ายในการลงทุนไปได้เป็นอย่างมาก ในส่วนของ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ผู้เข้าร่วม โครงการก็เสียค่าใช้จ่ายในการลงทุนน้อยมากเพียงแค่มียกจ่ายเกี่ยวกับเครื่องคอมพิวเตอร์ที่สามารถเล่นอินเทอร์เน็ตเพื่อใช้ในการตรวจสอบและส่งสินค้าเข้ามาจำหน่ายในเว็บไซต์

- **ทำการประชาสัมพันธ์เปิดตัวเว็บไซต์ได้ง่าย**

เนื่องจากเว็บไซต์ Siamgems.com เป็นเว็บไซต์ของบริษัทที่ประสบความสำเร็จในการดำเนินงานปัจจุบันมีผู้เขาเยี่ยมชมเว็บไซต์มากกว่า 1 ล้านคน มียอดขายต่อเดือนประมาณ 30 ล้านบาท มีอีเมลล์ของลูกค้าที่เคยสั่งซื้อสินค้าจากเว็บไซต์ Siamgems.com มากกว่า 1 ล้านอีเมลล์ จากสิ่งต่างๆ ที่กล่าวมานี้จึงเป็นการง่ายที่เราจะทำการประชาสัมพันธ์ในการเปิดตัวเว็บไซต์ใหม่ โดยอาศัยปัจจัยพื้นฐานของเว็บไซต์ Siamgems.com เช่น อาจทำการโฆษณาผ่านเว็บไซต์ Siamgems.com ทำการประชาสัมพันธ์เปิดตัวเว็บไซต์ใหม่โดยส่งไปตามเมลล์ของลูกค้าที่เคยสั่งซื้อสินค้าจาก Siamgems.com เป็นต้น



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- ปัจจัยข้อมูลและตัวเลขทางสถิติ ส่งเสริมในการประกอบกิจการ
  1. จากตารางที่ 2.1 แสดงเว็บไซต์ในตลาดต่างประเทศที่เป็นคู่แข่งกัน

### Foreign Competitor on the Internet

No.	Name	URL
1	Gem Faceting	<a href="http://www.mysticrystals.com/faceting.htm">http://www.mysticrystals.com/faceting.htm</a>
2	Gem Stone Fantasy	<a href="http://www.gsf.net/">http://www.gsf.net/</a>
3	Gem Stone And Jewelry Store	<a href="http://www.azgem.com/">http://www.azgem.com/</a>
4	Masseys	<a href="http://www.masseysjewelers.com/">http://www.masseysjewelers.com/</a>
5	Crownjewels	<a href="http://www.crownjewels.com/">http://www.crownjewels.com/</a>
6	Jewelerssupply	<a href="http://www.jewelerssupply.com/">http://www.jewelerssupply.com/</a>
7	Jewelrynet	<a href="http://www.jewelrynet.com/">http://www.jewelrynet.com/</a>
8	Gemstoneauction	<a href="http://gemstoneauction.com/">http://gemstoneauction.com/</a>
9	Jewelrystyles	<a href="http://www.jewelrystyles.com/">http://www.jewelrystyles.com/</a>
10	Cwjewelers	<a href="http://cwjewelers.com/">http://cwjewelers.com/</a>
11	Kekgems	<a href="http://www.kekgems.com/">http://www.kekgems.com/</a>
12	Gemfix	<a href="http://www.gemfix.com/">http://www.gemfix.com/</a>
13	Russian Colored Stone Company	<a href="http://www.rcgems.com/">http://www.rcgems.com/</a>
14	Gemworld	<a href="http://www.gemworld.com/">http://www.gemworld.com/</a>
15	Gemhut	<a href="http://www.gemhut.com/">http://www.gemhut.com/</a>
16	Bovagems	<a href="http://www.bovagems.com/">http://www.bovagems.com/</a>

ตารางที่ 2.1 แสดงเว็บไซต์ในตลาดต่างประเทศที่เป็นคู่แข่งกัน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2. จากตารางที่ 2.1 แสดงเว็บไซต์ในประเทศที่เป็นคู่แข่งกัน

**Thai Competitor on the Internet**

No.	Name	URL
1	เชนสตาร์	<a href="http://www.shenstar.com/">http://www.shenstar.com/</a>
2	เจแอนคีย์	<a href="http://thcity.com/j&amp;u">http://thcity.com/j&amp;u</a>
3	ไทยจิวเวอรี่	<a href="http://skybusiness.com/thaijewery">http://skybusiness.com/thaijewery</a>
4	เมเคอติง จิวเวอรี่	<a href="http://www.medelinjewelry.com">http://www.medelinjewelry.com</a>
5	เจมคาเฟ่.คอม	<a href="http://www.gemcafe.com">http://www.gemcafe.com</a>
6	VPS silver	<a href="http://www.vpssilver.com/">http://www.vpssilver.com/</a>
7	Royal lapidary	<a href="http://www.royallap.com">http://www.royallap.com</a>
8	Topaz Group	<a href="http://www.topazgroup.com/">http://www.topazgroup.com/</a>
9	Jewelrystyles	<a href="http://www.jewelrystyles.com/">http://www.jewelrystyles.com/</a>
10	DD Jewel Design	<a href="http://www.dd-jeweldesign.com/">http://www.dd-jeweldesign.com/</a>
11	Rocks Hut	<a href="http://thai.to/rockshut">http://thai.to/rockshut</a>
12	ไทยแฮนด์คิฟท์	<a href="http://www.geocities.com/thaihandigift">http://www.geocities.com/thaihandigift</a>
13	จิวเวลมาร์ท2000	<a href="http://www.jewelmart2000.com">http://www.jewelmart2000.com</a>

ตารางที่ 2.2 แสดงเว็บไซต์ในประเทศที่เป็นคู่แข่งกัน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## บทที่ 3

### การวิจัยและวิเคราะห์ตลาด

#### 3.1 การวิเคราะห์ SWOT (Swot Analysis)

##### 3.11 จุดแข็ง (Strength)

- เป็นศูนย์รวมสินค้าอัญมณีโดยมีสินค้าให้เลือกมากมายโดยเฉพาะอัญมณีประเภทพลอย
- เป็นเว็บไซต์ที่เป็นศูนย์รวมของอัญมณีมีคุณภาพและราคาถูกมีข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าอย่างละเอียด เนื่องจากทำเลที่ตั้งของบริษัทอยู่ในแหล่งที่มีวัตถุดิบอยู่แล้วและมีฝ่ายจัดซื้อที่มีประสบการณ์ในด้านการคัดพลอย การตีราคาพลอย จึงทำให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพมาจำหน่ายได้ในราคาถูก
- ลดการสต็อกสินค้าเพราะเป็นการเชิญชวนให้ผู้ค้าพลอยนำสินค้ามาฝากจำหน่ายผ่านอินเทอร์เน็ต ช่วยลดค่าใช้จ่ายในเรื่องของการสต็อกสินค้า
- เป็นเว็บไซต์ที่ให้ความเชื่อมั่นกับลูกค้าในด้านการชำระเงินค่าสินค้าและการส่งสินค้า รวมถึงการรับประกันสินค้าในกรณีที่ลูกค้าซื้อสินค้าไปแล้วไม่พอใจในตัวสินค้าก็สามารถส่งคืนสินค้าได้
- มีทีมงานทางด้านการตลาดต่างประเทศที่มีประสบการณ์ในการทำธุรกิจอีคอมเมิร์ซทำให้บริษัทฯ ทราบถึงแนวทางในการวางแผนเพื่อรับมือกับการแข่งขันของคู่แข่ง
- เนื่องจากความสำเร็จของเว็บไซต์ Siamgems.com ทำให้ Brand ของ Siamgems.com ได้รับการยอมรับและติดตลาดการค้าอัญมณีแล้ว จึงทำให้ง่ายในการเปิดตัว Gem stone directory ซึ่งเป็นเว็บไซต์ในเครือของ Siamgems.com

##### 3.12 จุดอ่อน (Weakness)

- การไม่ได้รับความไว้วางใจ ความเชื่อมั่น จากลูกค้า ในระยะเริ่มต้นการดำเนินธุรกิจ
- ต้องพยายามหาสินค้ารูปแบบใหม่มานำเสนอขาย เพื่อดึงดูดความสนใจของลูกค้า
- ถูกกีดกันทางการค้าในการส่งสินค้าเข้าไปจำหน่ายในบางประเทศ
- อัญมณีที่ลูกค้าต้องการบางชนิด เมื่อดูรายละเอียดของอัญมณีผ่านรูปภาพอาจจะเห็นไม่เห็นรายละเอียดของอัญมณีชัดเจน เช่น การดูเนื้อพลอย

##### 3.13 โอกาส (Opportunity)

- ในตลาดต่างประเทศอัญมณีและสินค้าพวกเครื่องประดับยังมีความต้องการอย่างต่อเนื่อง จากข้อมูลการสำรวจของกรมส่งเสริมการส่งออก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- ในตลาดต่างประเทศอัญมณีและสินค้าพวกเครื่องประดับยังมีความต้องการอย่างต่อเนื่อง จากข้อมูลการสำรวจของกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ
- ประเทศไทยมีทรัพยากรทางด้านอัญมณีที่ตลาดต่างประเทศมีความต้องการอยู่มากมาย หลายชนิด
- ผลจากการระบบอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา ทำให้ลูกค้ามีกำลังซื้อสูงขึ้น
- นวัตกรรมใหม่ๆ ทางด้าน Computer Hardware โดยเฉพาะ Pentium III Processor สามารถสนับสนุนฮาร์ดแวร์ และการเล่นอินเทอร์เน็ตให้สมบูรณ์และปลอดภัยมากขึ้น
- ธนาคารต่างๆ ในประเทศเปิดให้บริการ Internet Banking เป็นการชำระเงินผ่านค่าสินค้าผ่านอินเทอร์เน็ต
- รัฐบาลและสถาบันการเงินมีนโยบายส่งเสริมและสนับสนุนการค้าแบบอิเล็กทรอนิกส์
- การใช้อินเทอร์เน็ตในต่างประเทศมีมาก ทำให้มีโอกาสในการซื้อสินค้าของลูกค้าชาวต่างประเทศมีมากขึ้น

### 3.14 อุปสรรค (Threat)

- โครงสร้างพื้นฐาน (Infrastructure) เช่น ผู้ประกอบการร้านค้าพลอยต่างๆ ยังไม่ค่อยมีความรู้เกี่ยวกับอิเล็กทรอนิกส์ จึงเป็นเรื่องยากในการชี้แจงเพื่อชักชวนให้เข้ามาร่วมดำเนินธุรกิจ ในโครงการ Gem Stone Directory
- ในปัจจุบันระบบการชำระเงินผ่านอินเทอร์เน็ต ยังไม่ปลอดภัยถึงที่สุด ทำให้การซื้อขายสินค้าและบริการผ่านอินเทอร์เน็ตยังไม่สมบูรณ์แบบที่สุด
- ยังไม่มีกฎหมายที่แน่ชัดในการรองรับการค้าดำเนินธุรกิจแบบอิเล็กทรอนิกส์

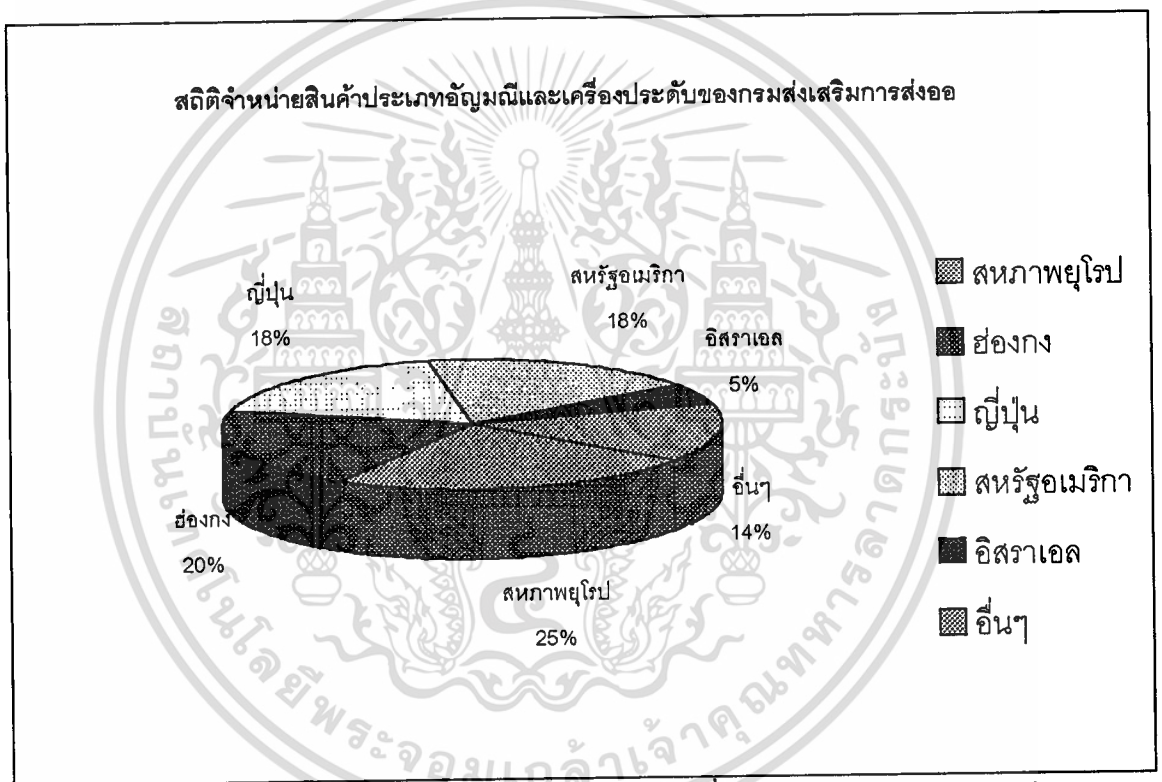
### 3.15 ลูกค้า (Customer)

จากสถิติของกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศอัญมณีและเครื่องประดับ ในภาพรวมระดับประเทศการค้าส่งออกได้ขยายตัวเพิ่มขึ้นทุกปี ในระยะ 5 ปีที่ผ่านมา (2537-2542) ขยายตัวเฉลี่ยร้อยละ 9.7 และในปี 2543 กำหนดเป้าหมายส่งออกมูลค่าถึง 63,000 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2542 ร้อยละ 11.6 สินค้าส่งออกที่สำคัญ ได้แก่ เครื่องประดับแท้ เพชร พลอย และไข่มุก คิดเป็นมูลค่าร้อยละ 94.9 ของมูลค่าส่งออกอัญมณีและเครื่องประดับทั้งหมด รองลงมา ได้แก่ เครื่องประดับ อัญมณีเทียม และอัญมณีสังเคราะห์ โดยตลาดส่งออกอัญมณีและเครื่องประดับที่สำคัญประกอบด้วย สหภาพยุโรป ร้อยละ 23.8, ฮองกง ร้อยละ 20.4, ญี่ปุ่น ร้อยละ 18.1, สหรัฐอเมริกา ร้อยละ 18.0, อิสราเอล ร้อยละ 5.4 และอื่นๆ ร้อยละ 14.4 (รูปที่ 3.1) และจากสถิติการเก็บข้อมูลสถิติการซื้อสินค้าของลูกค้าผ่านเว็บไซต์ Siamgems.com และเว็บไซต์พันธมิตร ในระยะ 3 ปีที่ผ่านมา (2539-2542) ตลาดที่มีผู้ซื้อสินค้ามากที่สุดเรียงมา คือ สหรัฐอเมริกา ร้อยละ 52, สหภาพ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

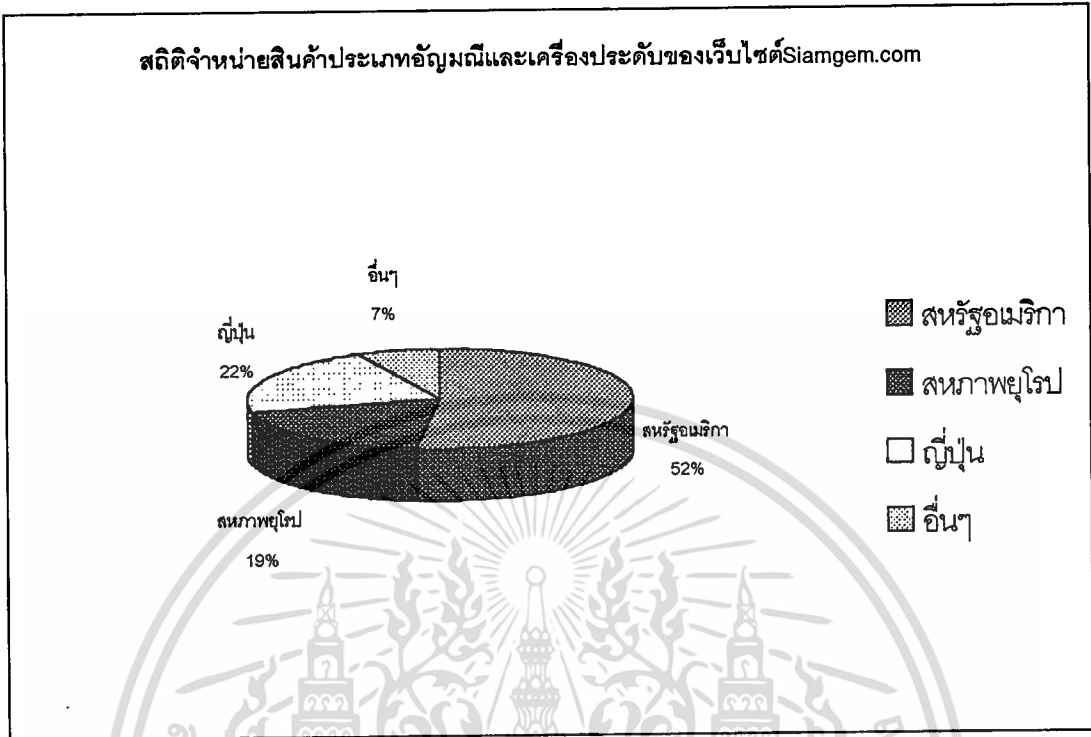
โรปร้อยละ 19, ญี่ปุ่นร้อยละ 22 และอยู่ในภูมิภาคอื่นๆ อีก ร้อยละ 7 (รูปที่ 3.2) ส่วนรูปที่ 3.3 แสดงยอดการจำหน่ายสินค้าของ [www.Siamgems.com](http://www.Siamgems.com)

จากข้อมูลดังกล่าว แสดงให้เห็นว่าสินค้าประเภทอัญมณีและเครื่องประดับในภาพรวมตลาดโลก ยังมีความต้องการสินค้าประเภทนี้อยู่อีกมาก จึงเป็นโอกาสที่ดีในการที่เราจะนำสินค้าประเภทนี้ออกจำหน่ายเพื่อสนองความต้องการของตลาด

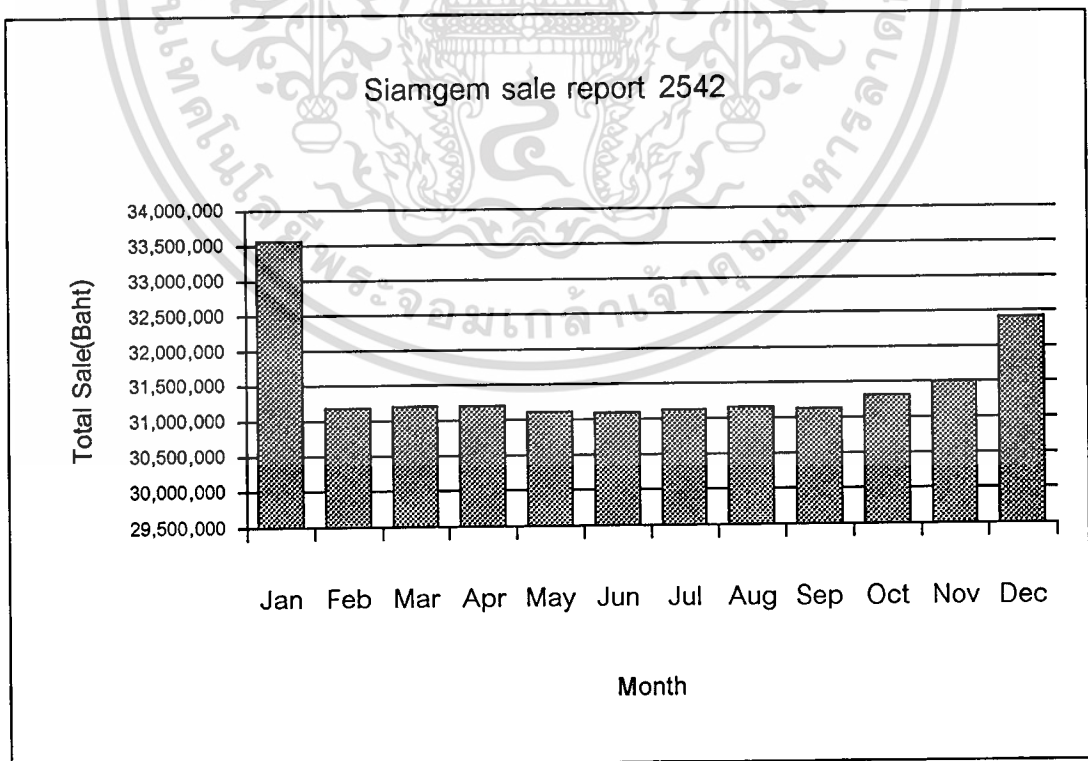


รูปที่ 3.1 แสดงยอดการส่งออกสินค้าประเภทอัญมณีและเครื่องประดับของกรมส่งเสริมการส่งออก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



รูปที่ 3.2 แสดงยอดการจำหน่ายสินค้าประเภทอัญมณีและเครื่องประดับของ Siamgems.com



รูปที่ 3.3 แสดงยอดการจำหน่ายสินค้าของ www.Siamgems.com

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### 3.2 การวิเคราะห์ตลาด Gem Stone Directory

สถานะเศรษฐกิจของประเทศไทยในปัจจุบันแม้การส่งออกของไทยต้องเผชิญภาวะการส่งออกถดถอยแต่ สินค้าประเภทอัญมณีและเครื่องประดับของไทยยังคงสามารถฝ่าฟันสถานะเศรษฐกิจตกต่ำและการแข่งขันในรูปแบบต่าง ๆ โดยคิด 1 ใน 10 อันดับสินค้าส่งออกของไทยมาโดยตลาด และในปี 2544 การส่งออกอัญมณีและเครื่องประดับคาดว่าจะสามารถส่งออกได้ตามประมาณการที่ตั้งไว้ หรือสูงกว่าเล็กน้อย และในส่วนของกาจำหน่ายสินค้าประเภทอัญมณีและเครื่องประดับผ่านอินเทอร์เน็ต ก็ยังคาดว่าจะมียอดการจำหน่ายตามที่ตั้งเป้าไว้ โดยดูจากสถิติการจำหน่ายจากเว็บไซต์ Siamgems.com และเว็บไซต์พันธมิตร ความต้องการสินค้าประเภทอัญมณีและเครื่องประดับในตลาดต่างประเทศยังมีอีกเป็นจำนวนมาก

**จุดขาย :** แนวทางที่สำคัญของบริษัทฯ ได้แก่

1. เป็นเว็บไซต์ที่รวบรวมอัญมณีจากร้านค้าต่าง ๆ ภายในจังหวัดจันทบุรี และร้านค้าอัญมณีในจังหวัดอื่นๆ เพื่อให้ร้านค้าเหล่านี้นำเสนอขายสินค้า
2. มีสินค้าประเภทอัญมณีและเครื่องประดับให้ลูกค้าเลือกมากมาย เพราะมีสินค้าจากร้านค้าหลาย ๆ ร้าน
3. เป็นเว็บไซต์ที่จำหน่ายสินค้าในราคาถูกเพราะผ่านคนกลางน้อย
4. เนื่องจากให้บริการผ่านอินเทอร์เน็ต จึงสามารถจำหน่ายสินค้าให้กับลูกค้าทั่วโลกได้ตลอด 24 ชั่วโมงไม่มีข้อจำกัดด้านเวลาขายสินค้า
5. การให้บริการแบบ E-Commerce ทำให้ลูกค้าต่างประเทศสามารถชำระค่าสินค้าได้สะดวกโดยผ่านบัตรเครดิต

### Customer Profile of Siamgems.com

January 1997 – November 2000

Profile	Total
<b>Sex :-</b>	
Male	564,207
Female	695,432
<b>Frequency of Visit :-</b>	
First order	1,182,103
Reorder	77,536
<b>Age :-</b>	
Under 25	92,125
25 - 34	419,254
35 - 44	325,431
45 - 54	214,621
55 - 64	120,125
65 and over	88,083
<b>Occupation :-</b>	
Professionals	110,364
Administrative and managerial	121,239
Commercial Personnel	312,120
Labours Production	123,036
Agricultural Workers	110,321
Government	136,421
Housewife of unpaid family	102,130
Retired and unemployed	101,013
Other	142,995

ตารางที่ 3.1 แสดงรายละเอียดข้อมูลลูกค้าของเว็บไซต์ Siamgems.com

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## บทที่ 4

### แผนการเงินและแผนการตลาด

#### 4.1 แผนการเงิน

สมมติฐานทางแผนการเงิน มีดังนี้

โครงการ Gem Stone Directory เกิดขึ้นในเดือนมกราคม 2543 สมมติฐานเกี่ยวกับรายได้ของโครงการ Gem Stone Directory โดยสามารถดูตัวเลขค่าประมาณการได้จากตารางที่ 4.1 โดยเป็นได้หลัก ๆ จากสองกลุ่มใหญ่ คือ

- ค่าโฆษณาจากป้าย Banner
- และค่าเปอร์เซ็นต์ที่ได้จากการขาย

รายได้ต่างๆ	เปอร์เซ็นต์ที่คาดว่าจะเพิ่มขึ้น				
	ค่าเริ่มต้นปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
1. ค่าโฆษณาจากป้าย Banner	750,000	40%	30%	10%	10%
2. ค่าเปอร์เซ็นต์ที่ได้จากการขาย	7,200,000	40%	20%	15%	15%

ตารางที่ 4.1 แสดงสมมติฐานเกี่ยวกับรายได้ที่คาดว่าจะเพิ่มขึ้นในแต่ละปี

##### 1.1 ค่าโฆษณาจากป้าย Banner

รายละเอียดในส่วนของรายได้จากค่าโฆษณาป้าย Banner สามารถแจกแจงรายละเอียดได้ตามตารางที่ 4.2 โดยในแต่ละปีจะมีป้าย Banner มาฝากโฆษณากับเว็บไซต์ของ Siamgems.com ประมาณ 10 ป้ายต่อปี

มีป้าย Banner ทั้งหมด	10	ป้าย
ค่าโฆษณาป้ายละ	50,000	บาทต่อปี

ตารางที่ 4.2 แสดงรายละเอียดรายได้จากค่าโฆษณาป้าย Banner

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

1.2 ค่าเปอร์เซ็นต์ที่ได้จากการขาย

รายละเอียดในส่วนของเปอร์เซ็นต์ที่ได้จากการขายสินค้าของเว็บไซต์สมาชิก สามารถแจกแจงรายละเอียดได้ตามตารางที่ 4.2

เปอร์เซ็นต์ที่ได้จากการขาย	2%	ต่อสินค้า1 ชิ้นเมื่อขายได้
เริ่มต้นมีร้านค้าใน Gem Stone Directory	100	ร้านค้า
รวมรายการสินค้าทั้งหมดทุกร้านค้าประมาณ	1,000,000	รายการ

ตารางที่ 4.3 แสดงรายละเอียดรายได้จากค่าโฆษณาป้าย Banner

1.3 จำนวนลูกค้าที่ซื้อสินค้าจาก Gem Stone Directory และส่วนแบ่งการตลาดที่ตั้งเป้าไว้  
จากตารางที่ 4.4 เป็นตัวเลขประมาณการส่วนแบ่งการตลาดที่ตั้งเป้าไว้ และจำนวนลูกค้าที่คาดว่าจะเข้ามาซื้อสินค้าจากเว็บไซต์ในโครงการ Gem Stone Directory

	ค่าเริ่มต้นปีที่1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
จำนวนลูกค้าในตลาดอัญมณีทั้งหมดโดยประมาณ	850,000	892,500	937,125	983,981	1,033,180
อัตราเพิ่ม %		5	5	5	5
ส่วนแบ่งการตลาด %	1	2	2.5	3	3.5
จำนวนลูกค้า	8,500	13,388	23,428	29,519	36,161
จำนวนสินค้าที่คาดว่าจะขายได้ (ชิ้น)	3,500	4,025	5,031	7,044	10,213
อัตราเพิ่ม %		15	25	40	45
รายได้จากเปอร์เซ็นต์การขายสินค้าได้ของร้านค้า	7,200,000	10,08,000	12,096,000	13,910,400	15,996,960

ตารางที่ 4.4 แสดงจำนวนลูกค้าที่ซื้อสินค้าจาก Gem Stone Directory และส่วนแบ่งการตลาดที่ตั้งเป้าไว้

ยอดรายรับสำหรับรายได้ค่าเปอร์เซ็นต์จากการขายสินค้าได้ของร้านค้า

จากตารางที่ 4.5 เป็นตัวเลขประมาณการแสดงจำนวนลูกค้า และจำนวนสินค้าที่คาดว่าจะขายได้ในแต่ละเดือนในปี 2543

ส่วนตารางที่ 4.6 เป็นตัวเลขประมาณการรายได้ค่าเปอร์เซ็นต์จากการขายสินค้าของเว็บไซต์สมาชิกในโครงการ Gem Stone Directory

เดือน	จำนวนลูกค้า	จำนวนสินค้าที่คาดว่าจะขายได้ (ชิ้น)	รายได้จากเปอร์เซ็นต์การขยสินค้าได้ของร้านค้า
ม.ค. 2543	450	250	621,000
ก.พ. 2543	500	270	595,000
มี.ค. 2543	550	250	597,000
เม.ย. 2543	600	280	596,000
พ.ค. 2543	650	290	598,000
มิ.ย. 2543	700	280	595,700
ก.ค. 2543	750	260	595,000
ส.ค. 2543	800	270	590,300
ก.ย. 2543	850	300	598,900
ต.ค. 2543	850	310	593,500
พ.ย. 2543	850	340	599,600
ธ.ค. 2543	950	400	620,000
รวม	8,500	3,500	7,200,000

ตารางที่ 4.5 แสดงยอดรายรับสำหรับรายได้ค่าเปอร์เซ็นต์จากการขายสินค้าได้ของร้านค้า

ยอดรายรับสำหรับรายได้ค่าเปอร์เซ็นต์จากการขายสินค้าได้ของร้านค้าปีต่อๆ ไป

เดือน	ไตรมาส	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ม.ค. - มี.ค.	1	2,540,000	3,628,000	5,395,000	7,998,000
เม.ย. - มิ.ย.	2	2,510,000	3,460,000	5,221,000	7,885,000
ก.ค. - ก.ย.	3	2,500,000	3,454,000	5,197,000	7,884,000
ต.ค. - ธ.ค.	4	2,530,000	3,570,000	5,355,000	7,985,000
	รวม	10,080,000	14,112,000	21,168,000	31,752,000

ตารางที่ 4.6 แสดงยอดรายรับสำหรับรายได้ค่าเปอร์เซ็นต์จากการขายสินค้าได้ของร้านค้าปีต่อๆ ไป

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### ยอดรายได้จากค่าโฆษณาป้าย Banner บนอินเทอร์เน็ต

จากตารางที่ 4.7 เป็นตัวเลขประมาณการรายได้จากค่าโฆษณาป้าย Banner จำแนกตามรายเดือนในปี 2543 ส่วนตารางที่ 4.8 เป็นตัวเลขประมาณการยอดรายรับจากรายได้ค่าโฆษณาป้าย Banner ของปีต่อไป โดยจำแนกเป็นไตรมาส

เดือน	จำนวนป้าย Banner	ค่าโฆษณา (5,000 ต่อ 1 ป้าย ต่อ เดือน)
ม.ค. 2543	10	50,000
ก.พ. 2543	10	50,000
มี.ค. 2543	10	50,000
เม.ย. 2543	10	50,000
พ.ค. 2543	10	50,000
มิ.ย. 2543	10	50,000
ก.ค. 2543	12	60,000
ส.ค. 2543	12	60,000
ก.ย. 2543	12	60,000
ต.ค. 2543	15	75,000
พ.ย. 2543	15	75,000
ธ.ค. 2543	15	75,000
รวม	15	705,000

ตารางที่ 4.7 แสดงยอดรายได้จากค่าโฆษณาป้าย Banner บนอินเทอร์เน็ต

### ยอดรายรับสำหรับรายได้ค่า Banner ของปีต่อไป

เดือน	ไตรมาส	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ม.ค. - มี.ค.	1	246,750	320,775	5,210,000	7,850,500
เม.ย. - มิ.ย.	2	246,750	320,775	5,150,000	7,715,000
ก.ค. - ก.ย.	3	246,000	320,775	5,160,000	7,710,000
ต.ค. - ธ.ค.	4	247,500	320,775	5,207,000	7,815,000
		987,000	1,283,100	20,727,000	31,090,500

ตารางที่ 4.8 แสดงยอดรายรับสำหรับรายได้ค่า Banner ของปีต่อไป

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### ค่าใช้จ่ายในการขาย

จากตารางที่ 4.9 และ 4.10 เป็นตัวเลขประมาณการค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นในโครงการเพื่อนำมาใช้ในการคำนวณงบการเงิน

	ปีแรก	ปีที่ 2	เพิ่ม/ลดลง จากปีที่ 1 (%)	ปีที่ 3	เพิ่ม/ลดลง จากปีที่ 2 (%)
<b>ค่าใช้จ่ายในการขาย :-</b>					
เงินเดือนฝ่ายขายและการตลาด	60,000	75,000	25	80,000	6.67
ค่าบริการอินเทอร์เน็ตของ Loxinfo	120,000	120,000	-	120,000	-
ค่าใช้จ่ายในการจัดซื้อเครื่องคอมพิวเตอร์	80,000	40,000	(50)	42,000	5
ค่าโฆษณา	100,000	100,000	-	120,000	20
ค่าเดินทางติดต่อกาน	200,000	250,000	25	300,000	20
<b>รวม</b>	<b>560,000</b>	<b>585,000</b>	<b>-</b>	<b>662,000</b>	<b>-</b>

ตารางที่ 4.9 แสดงยอดค่าใช้จ่ายในการขาย

### ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร :-	ปีแรก	ปีที่ 2	เพิ่ม/ลดลงจาก ปีที่ 1 (%)	ปีที่ 3	เพิ่ม/ลดลงจากปี ที่ 2 (%)
เงินเดือน	950,000	1,250,000	32	1,500,000	20
ค่าเช่าสำนักงาน	50,000	50,000	-	50,000	-
ค่าประกัน	40,000	45,000	13	50,000	11
ค่าน้ำค่าไฟ	10,000	12,000	20	15,000	25
ค่าโทรศัพท์	20,000	25,000	25	30,000	20
ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์	60,000	40,000	(33.33)	45,000	13
ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ	50,000	55,000	10	60,000	9
ค่าเสื่อมราคาต่าง ๆ	55,000	55,000	-	55,000	-
ดอกเบี้ยจ่าย	25,000	-	-	-	-
<b>รวม</b>	<b>1,260,000</b>	<b>1,532,000</b>	<b>-</b>	<b>1,805,000</b>	<b>-</b>

ตารางที่ 4.10 แสดงยอดค่าใช้จ่ายในการบริหาร

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**บริษัท สยาม จิวเวลรี่ จำกัด**  
งบกำไรขาดทุน  
สำหรับงวด 1 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2543

รายได้จากการขายสินค้าและโฆษณาบนอินเทอร์เน็ต	
รายได้ค่าเปอร์เซ็นต์จากการขายสินค้าได้ของร้านค้า	7,200,000.00
รายได้ค่าโฆษณาบนอินเทอร์เน็ต	705,000.00
รวมรายได้	7,905,000.00
<b>หัก</b> ต้นทุนสินค้าขาย (40% ของยอดขาย)	<u>2,880,000.00</u>
กำไรขั้นต้น	<u>5,025,000.00</u>
<b>หัก</b> ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	
ค่าใช้จ่ายในการขาย :-	
เงินเดือนฝ่ายขายและการตลาด	60,000.00
ค่าบริการอินเทอร์เน็ตของ Loxinfo	120,000.00
ค่าใช้จ่ายในการจัดซื้อเครื่องคอมพิวเตอร์	80,000.00
ค่าโฆษณา	100,000.00
ค่าเดินทางติดต่อกัน	<u>200,000.00</u>
รวมค่าใช้จ่ายในการขาย	560,000.00
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร :-	
เงินเดือน	950,000.00
ค่าเช่าสำนักงาน	50,000.00
ค่าประกัน	40,000.00
ค่าน้ำค่าไฟ	10,000.00
ค่าโทรศัพท์	20,000.00
ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์	60,000.00
ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ	50,000.00
ค่าเสื่อมราคาต่าง ๆ	55,000.00
ดอกเบี้ยจ่าย	<u>25,000.00</u>
รวมค่าใช้จ่ายในการบริหาร	<u>1,260,000.00</u>
รวมค่าใช้จ่าย	1,820,000.00
กำไรก่อนหักภาษี	3,205,000.00
<b>หัก</b> ภาษีเงินได้ 30%	<u>961,500.00</u>
กำไรสุทธิ	<u>2,243,500.00</u>

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## บริษัท สยาม จิวเวลรี่ จำกัด

งบดุล

วันที่ 31 ธันวาคม 2543

## สินทรัพย์

สินทรัพย์หมุนเวียน	35,200,000.00
เงินลงทุน	1,500,000.00
สินทรัพย์ถาวร	<u>41,210,000.00</u>
รวมสินทรัพย์	<u>77,910,000.00</u>

## หนี้สินและทุน

หนี้สินหมุนเวียน	8,515,000.00
หนี้สินระยะยาว	21,500,000.00
ส่วนของผู้ถือหุ้น	<u>47,895,000.00</u>
รวมหนี้สินและทุน	<u>77,910,000.00</u>

จากงบกำไรขาดทุนและงบดุล แสดงผลกำไรที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจากการดำเนินโครงการ  
Gem Stone Directory และแสดงถึงฐานะทางการเงินของบริษัท

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ประมาณการรายได้ค่าเปอร์เซ็นต์จากการขายสินค้าของร้านค้า ในกรณียอดขายต่ำกว่าเป้าที่ตั้ง  
จากตารางที่ 4.11 และตารางที่ 4.12 เป็นตัวเลขค่าประมาณในกรณีที่ยอดขายต่ำกว่าเป้าที่ตั้ง  
ไว้มีรายละเอียดตามตารางที่ 4.11 และ 4.12

เดือน	ไตรมาส	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ม.ค. - มี.ค.	1	350,000	428,000	595,000	798,000
เม.ย. - มิ.ย.	2	340,000	460,000	521,000	785,000
ก.ค. - ก.ย.	3	341,000	454,000	597,000	784,000
ต.ค. - ธ.ค.	4	320,000	570,000	555,000	795,000
รวม		1,351,000	1,912,000	2,268,000	3,162,000

ตารางที่ 4.11 แสดงยอดค่าใช้จ่ายในการบริหาร

ประมาณการรายได้ค่า Banner ของปีต่อไป ในกรณีต่ำกว่าเป้าที่ตั้งไว้

เดือน	ไตรมาส	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ม.ค. - มี.ค.	1	200,000	250,000	300,000	350,000
เม.ย. - มิ.ย.	2	200,000	250,000	300,000	350,000
ก.ค. - ก.ย.	3	200,000	250,000	300,000	350,000
ต.ค. - ธ.ค.	4	200,000	250,000	300,000	350,000
รวม		800,000	1,000,000	1,200,000	1,400,000

ตารางที่ 4.12 แสดงยอดประมาณการรายได้ค่า Banner ของปีต่อไป ในกรณีต่ำกว่าเป้าที่ตั้งไว้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บริษัท สยาม จิวเวลรี่ จำกัด  
งบกำไรขาดทุน  
สำหรับงวด 1 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2544  
(ในกรณีขอลดรายได้น้อยกว่าปีที่ตั้งไว้)

รายได้จากการขายสินค้าและโฆษณาบนอินเทอร์เน็ต	
รายได้ค่าเปอร์เซ็นต์จากการขายสินค้าได้ของร้านค้า	1,351,000.00
รายได้ค่าโฆษณาบนอินเทอร์เน็ต	800,000.00
รวมรายได้	2,151,000.00
<b>หัก</b> ต้นทุนสินค้าขาย (70% ของยอดขาย)	<u>945,700.00</u>
กำไรขั้นต้น	<u>1,205,300.00</u>
<b>หัก</b> ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	
ค่าใช้จ่ายในการขาย :-	
เงินเดือนฝ่ายขายและการตลาด	75,000.00
ค่าบริการอินเทอร์เน็ตของ Loxinfo	120,000.00
ค่าใช้จ่ายในการจัดซื้อเครื่องคอมพิวเตอร์	40,000.00
ค่าโฆษณา	100,000.00
ค่าเดินทางติดต่อกับงาน	<u>250,000.00</u>
รวมค่าใช้จ่ายในการขาย	585,000.00
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร :-	
เงินเดือน	125,000.00
ค่าเช่าสำนักงาน	50,000.00
ค่าประกัน	45,000.00
ค่าน้ำค่าไฟ	12,000.00
ค่าโทรศัพท์	25,000.00
ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์	40,000.00
ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ	55,000.00
ค่าเสื่อมราคาต่าง ๆ	55,000.00
รวมค่าใช้จ่ายในการบริหาร	<u>407,000.00</u>
รวมค่าใช้จ่าย	992,000.00
กำไรก่อนหักภาษี	213,300.00
<b>หัก</b> ภาษีเงินได้ 30%	<u>63,990.00</u>
กำไรสุทธิ	<u>149,310.00</u>

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

#### 4.2 การวิเคราะห์แนวดิ่ง (Vertical Analysis)

การวิเคราะห์แนวดิ่ง (Vertical Analysis) หรือ การวิเคราะห์งบขนาดร่วม (Common Size Statement) เป็นการวิเคราะห์หาความสัมพันธ์ของรายการต่างๆ ในงบการเงินเดียวในรูปร้อยละ คือ รายการต่างๆ ของงบดุลด้านสินทรัพย์ จะแสดงความสัมพันธ์เป็นร้อยละของยอดรวมสินทรัพย์และรายการต่างๆ ทางด้านหนี้สินและส่วนของผู้ลงทุน จะแสดงความสัมพันธ์เป็นร้อยละของยอดรวมหนี้สินและส่วนของผู้ลงทุน

สำหรับงบกำไรขาดทุน รายการต่างๆ จะแสดงความสัมพันธ์เป็นร้อยละของยอดขายสุทธิ ส่วนรายการต่างๆ ในงบกำไรสะสมจะแสดงความสัมพันธ์เป็นร้อยละของยอดกำไรสะสมต้นงวด การแสดงความสัมพันธ์ของรายการต่างๆ ในรูปร้อยละจะช่วยให้เห็นความสัมพันธ์ของรายการชัดเจนยิ่งขึ้นและเหมาะสมกว่าการแสดงด้วยจำนวนเงิน

การวิเคราะห์ด้วยวิธีแนวนอนจะเป็นเครื่องมือให้เห็นความเจริญเติบโตหรือการขยายตัวของธุรกิจ การดำเนินงานในด้านต่างๆ รวมทั้งการขยายตัวทางด้านหนี้สิน และส่วนของผู้ลงทุน และยังเป็นแนวทางที่จะพยากรณ์แนวโน้มในอนาคตด้วย

บริษัท สยาม จิวเวลรี่ จำกัด

งบดุล

วันที่ 31 ธันวาคม 2543

สินทรัพย์	จำนวนเงิน	ร้อยละ
สินทรัพย์หมุนเวียน	35,200,000.00	45.18
เงินลงทุน	1,500,000.00	1.93
สินทรัพย์ถาวร	<u>41,210,000.00</u>	52.89
รวมสินทรัพย์	<u>77,910,000.00</u>	100
หนี้สินและทุน		
หนี้สินหมุนเวียน	8,515,000.00	10.93
หนี้สินระยะยาว	21,500,000.00	27.60
ส่วนของผู้ถือหุ้น	<u>47,895,000.00</u>	61.47
รวมหนี้สินและทุน	<u>77,910,000.00</u>	100

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บริษัท สยาม จิวเวลรี่ จำกัด  
งบกำไรขาดทุน  
สำหรับงวด 1 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2543

รายได้จากการขายสินค้าและโฆษณาบนอินเทอร์เน็ต	จำนวนเงิน	ร้อยละ
รายได้ค่าเปอร์เซ็นต์จากการขายสินค้าได้ของร้านค้า	7,200,000.00	
รายได้ค่าโฆษณาบนอินเทอร์เน็ต	705,000.00	
รวมรายได้	7,905,000.00	100
<b>หัก</b> ต้นทุนสินค้าขาย (40% ของยอดขาย)	<u>2,880,000.00</u>	36.43
กำไรขั้นต้น	<u>5,025,000.00</u>	63.57
<b>หัก</b> ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน		
ค่าใช้จ่ายในการขาย :-		
เงินเดือนฝ่ายขายและการตลาด	60,000.00	0.76
ค่าบริการอินเทอร์เน็ตของ Loxinfo	120,000.00	1.52
ค่าใช้จ่ายในการจัดซื้อเครื่องคอมพิวเตอร์	80,000.00	1.01
ค่าโฆษณา	100,000.00	1.27
ค่าเดินทางติดต่อกับงาน	<u>200,000.00</u>	2.53
รวมค่าใช้จ่ายในการขาย	560,000.00	7.08
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร :-		
เงินเดือน	950,000.00	12.02
ค่าเช่าสำนักงาน	50,000.00	0.63
ค่าประกัน	40,000.00	0.51
ค่าน้ำค่าไฟ	10,000.00	0.13
ค่าโทรศัพท์	20,000.00	0.25
ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์	60,000.00	0.76
ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ	50,000.00	0.63
ค่าเสื่อมราคาต่าง ๆ	55,000.00	0.70
ดอกเบี้ยจ่าย	<u>25,000.00</u>	0.32
รวมค่าใช้จ่ายในการบริหาร	<u>1,260,000.00</u>	15.94
รวมค่าใช้จ่าย	1,820,000.00	23.02
กำไรก่อนหักภาษี	3,205,000.00	40.54
<b>หัก</b> ภาษีเงินได้ 30%	<u>961,500.00</u>	12.16
กำไรสุทธิ	<u>2,243,500.00</u>	28.38

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จากโครงสร้างทางด้านสินทรัพย์ย่อมเป็นเครื่องชี้ให้เห็นถึงการดำเนินงานเกี่ยวกับการใช้เงินทุนของกิจการในสินทรัพย์ประเภทต่างๆ ซึ่งปรากฏว่าการลงทุนในสินทรัพย์หมุนเวียนมีสัดส่วนที่ไม่ต่างจากสินทรัพย์ถาวรมากนัก ส่วนทางด้านโครงสร้างหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น ย่อมชี้ให้เห็นว่านโยบายการดำเนินงานหาแหล่งเงินทุนหรือการจัดโครงสร้างเงินทุนของกิจการนี้มาจากการลงทุนของ เจ้าของทุน ร้อยละ 61.47 และมาจากบุคคลภายนอกประเภทหนี้สินระยะยาว ร้อยละ 27.6 และหนี้สินหมุนเวียน ร้อยละ 10.93

จากลักษณะโครงสร้างของเงินทุนได้มาจากส่วนของเจ้าของทุนถึงร้อยละ 61.47 ของเงินทุนทั้งหมดแสดงให้เห็นถึงฐานะของกิจการมีความมั่นคง และมีความสามารถในการกู้ยืมสูง

#### 4.3 การวิเคราะห์อัตราส่วน (Ratios Analysis)

นอกจากการวิเคราะห์ทางการเงินโดยใช้การวิเคราะห์ในแนวดิ่ง การวิเคราะห์อัตราส่วนก็เป็นเครื่องมืออีกอย่างหนึ่งที่ใช้ในการวิเคราะห์ทางการเงิน โดยการวิเคราะห์อัตราส่วนเป็นการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของสองรายการของงบการเงินที่สนใจเพื่อค้นหาข้อเท็จจริงต่างๆ ของรายการว่าความสัมพันธ์มีความเหมาะสมหรือไม่ การวิเคราะห์อัตราส่วนแบ่งได้เป็น

- อัตราส่วนแสดงถึงสภาพคล่อง (*Liquidity Ratios*)  
เป็นอัตราส่วนที่ใช้ในการวัดความสามารถในการชำระหนี้สินระยะสั้นของธุรกิจ
- อัตราส่วนแสดงถึงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (*Activity Ratios*)  
เป็นอัตราส่วนที่แสดงถึงประสิทธิภาพในการบริหารสินทรัพย์ของธุรกิจ เช่น การจัดการเกี่ยวกับสินทรัพย์ถาวรว่ามีการหมุนเวียนมากน้อยเพียงใด
- อัตราส่วนแสดงถึงความสามารถในการก่อหนี้ (*Leverage Ratios*)  
เป็นอัตราส่วนแสดงถึงความสามารถในการก่อหนี้ระยะยาวของธุรกิจ และพิจารณาจากสัดส่วนหนี้สินต่อโครงสร้างของเงินทุนว่า ธุรกิจมีความสามารถในการจ่ายชำระดอกเบี้ยและเงินกู้ยืมในระยะยาวหรือไม่
- อัตราส่วนแสดงถึงความสามารถในการหากำไร (*Profitability Ratios*)  
เป็นอัตราส่วนที่ใช้วัดความสามารถในการหารายได้จากการดำเนินงาน และจากการลงทุนในสินทรัพย์

##### 4.3.1 รายงานทางการเงินที่ใช้ในการวิเคราะห์งบการเงิน

- งบฐานะการเงินเปรียบเทียบ (งบดุล)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- งบกำไรขาดทุน

#### 4.3.2 อัตราส่วนในการวิเคราะห์งบการเงิน

##### 4.3.2.1 อัตราส่วนแสดงถึงสภาพคล่อง (Liquidity Ratios)

- อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน (Current Ratio) เป็นอัตราส่วนสินทรัพย์หมุนเวียนต่อหนี้สินหมุนเวียน

##### 4.3.2.2 อัตราส่วนแสดงถึงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity Ratios)

- อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (Fixed asset turnover) เป็นอัตราส่วนของยอดขายสุทธิต่อสินทรัพย์ถาวรสุทธิ
- อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์รวม (Total assets turnover) เป็นอัตราส่วนของยอดขายสุทธิต่อสินทรัพย์รวม

##### 4.3.2.3 อัตราส่วนแสดงถึงความสามารถในการก่อหนี้ (Leverage Ratios)

- อัตราส่วนหนี้สินต่อสินทรัพย์ (Debt-to-assets ratio)
- อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Debt-to-equity ratio)

##### 4.3.2.4 อัตราส่วนแสดงถึงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratios)

- อัตราส่วนกำไรสุทธิ (Net profit margin) เป็นอัตราส่วนของกำไรสุทธิหลังหักภาษีต่อยอดขายสุทธิ

บริษัท สยาม จิวเวลรี่ จำกัด  
งบฐานะการเงินเปรียบเทียบ (งบดุลเปรียบเทียบ)

	2543	2542
<b>สินทรัพย์</b>		
สินทรัพย์หมุนเวียน	35,200,000.00	31,500,000.00
เงินลงทุน	1,500,000.00	1,500,000.00
สินทรัพย์ถาวร	<u>41,210,000.00</u>	<u>37,500,000.00</u>
รวมสินทรัพย์	<u>77,910,000.00</u>	<u>70,500,000.00</u>
<b>หนี้สินและทุน</b>		
หนี้สินหมุนเวียน	8,515,000.00	7,585,000.00
หนี้สินระยะยาว	21,500,000.00	18,200,000.00
ส่วนของผู้ถือหุ้น	<u>47,895,000.00</u>	<u>44,715,000.00</u>
รวมหนี้สินและทุน	<u>77,910,000.00</u>	<u>70,500,000.00</u>

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บริษัท สยาม จิวเวลรี่ จำกัด  
งบกำไรขาดทุน  
สำหรับงวด 1 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2542 และ 2543

	ปี 2543	ปี 2542
รายได้จากการขายสินค้าและโฆษณาบนอินเทอร์เน็ต		
รายได้ค่าเปอร์เซ็นต์จากการขายสินค้าได้ของร้านค้า	7,200,000.00	5,040,000.00
รายได้ค่าโฆษณาบนอินเทอร์เน็ต	705,000.00	493,500.00
รวมรายได้	7,905,000.00	5,533,500.00
หัก ต้นทุนสินค้าขาย (40% ของยอดขาย)	<u>2,880,000.00</u>	<u>2,213,400.00</u>
กำไรขั้นต้น	<u>5,025,000.00</u>	<u>3,320,100.00</u>
หัก ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน		
ค่าใช้จ่ายในการขาย :-		
เงินเดือนฝ่ายขายและการตลาด	60,000.00	42,000.00
ค่าบริการอินเทอร์เน็ตของ Loxinfo	120,000.00	84,000.00
ค่าใช้จ่ายในการจัดซื้อเครื่องคอมพิวเตอร์	80,000.00	56,000.00
ค่าโฆษณา	100,000.00	70,000.00
ค่าเดินทางติดต่อกาน	<u>200,000.00</u>	<u>140,000.00</u>
รวมค่าใช้จ่ายในการขาย	560,000.00	392,000.00
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร :-		
เงินเดือน	950,000.00	665,000.00
ค่าเช่าสำนักงาน	50,000.00	35,000.00
ค่าประกัน	40,000.00	28,000.00
ค่าน้ำค่าไฟ	10,000.00	7,000.00
ค่าโทรศัพท์	20,000.00	14,000.00
ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์	60,000.00	42,000.00
ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ	50,000.00	35,000.00
ค่าเสื่อมราคาต่าง ๆ	55,000.00	55,000.00
ดอกเบี้ยจ่าย	<u>25,000.00</u>	<u>25,000.00</u>
รวมค่าใช้จ่ายในการบริหาร	<u>1,260,000.00</u>	<u>906,000.00</u>
รวมค่าใช้จ่าย	1,820,000.00	1,298,000.00
กำไรก่อนหักภาษี	3,205,000.00	2,022,100.00
หัก ภาษีเงินได้ 30%	<u>961,500.00</u>	<u>606,630.00</u>
กำไรสุทธิ	<u>2,243,500.00</u>	<u>1,415,470.00</u>

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### รายงานแสดงอัตราส่วนทางการเงิน

ประเภท	วิธีคำนวณ	แทนค่า	ผลที่ได้
Current Ratio	สินทรัพย์หมุนเวียน / หนี้สินหมุนเวียน	35,200,000 / 8,515,000	4.13
Fixed asset turnover	ยอดขายสุทธิ / สินทรัพย์ถาวรสุทธิ	7,905,000 / 41,210,000	0.19
Total assets turnover	ยอดขายสุทธิ / สินทรัพย์รวม	7,905,000 / 77,910,000	0.10
Debt-to-assets ratio	หนี้สินรวม / สินทรัพย์รวม	(8,515,000 + 21,500,000) / 77,910,000	0.38
Debt-to-equity ratio	หนี้สินรวม / ส่วนของผู้ถือหุ้น	(8,515,000 + 21,500,000) / 47,895,000	0.62
Net profit margin	กำไรสุทธิหลังหักภาษี / ขายสุทธิ	2,243,500 / 7,905,000	0.28

#### ตารางที่ 4.13 แสดงรายงานอัตราส่วนทางการเงิน

- Current Ratio ค่าอัตราส่วนที่ได้จากการคำนวณสูงกว่าคือ 4.13 เท่า สูงกว่าค่ามาตรฐานของบริษัท คือ 3 เท่า แสดงให้เห็นถึงสภาพคล่องในการเปลี่ยนสินทรัพย์เป็นเงินสดเพื่อจ่ายชำระหนี้สินหมุนเวียน
- Fixed asset turnover ค่าอัตราส่วนที่ได้จากการคำนวณ ต่ำกว่าค่ามาตรฐานของบริษัท คือ 0.3 เท่า แสดงว่าการใช้สินทรัพย์ถาวรของบริษัทยังมีประสิทธิภาพน้อยอยู่ ควรพยายามใช้สินทรัพย์ถาวรให้เกิดประโยชน์เต็มที่ และพิจารณาว่า สินทรัพย์ถาวรใดที่ไม่สามารถใช้งานได้แล้วอยู่ในบัญชีหรือไม่ โดยควรจะจำหน่ายสินทรัพย์ถาวรมันออกไป
- Total assets turnover ค่าอัตราส่วนที่ได้จากการคำนวณ ต่ำกว่าค่ามาตรฐานของบริษัท คือ 0.35 เท่า แสดงว่าการใช้สินทรัพย์ถาวรของบริษัทยังมีประสิทธิภาพน้อยอยู่ บริษัทควรพิจารณาสินทรัพย์ที่ไม่ก่อให้เกิดประโยชน์หรือเกิดประโยชน์น้อยและหาทางแก้ไข
- Debt-to assets ratio ค่าอัตราส่วนที่ได้จากการคำนวณ สูงกว่าค่ามาตรฐานของบริษัท คือ 0.25 แสดงว่าความสามารถในการก่อหนี้เพิ่มของบริษัทยังสามารถกู้เพิ่มได้อีก
- Debt-to-equity ratio ค่าอัตราส่วนที่ได้จากการคำนวณ สูงกว่าค่ามาตรฐานของบริษัท คือ 0.5 แสดงว่าความสามารถในการจ่ายชำระหนี้สูง
- Net profit margin ค่าอัตราส่วนที่ได้จากการคำนวณ ต่ำกว่าค่ามาตรฐานของบริษัท คือ 0.35 แสดงว่าความสามารถในการทำกำไรของบริษัทยังต่ำอยู่ อาจเนื่องมาจากเพิ่งเริ่มโครงการยอดขายยังต่ำอยู่ บริษัทอาจเพิ่มอัตราส่วน Net profit margin ได้ โดยการลดค่าใช้จ่ายและเพิ่มยอดขายให้สูงขึ้น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

#### 4.4 การคำนวณหาจุดคุ้มทุน (Break Even Point)

1. เงินลงทุนทั้งสิ้นโดยประมาณ 1,500,000 บาท
  2. สัดส่วนรายได้
 

ค่าโฆษณาจาก Banner	10% ของยอดขายทั้งหมด
เปอร์เซ็นต์ได้จากการขาย	90% ของยอดขายทั้งหมด
  3. ส่วนแบ่งทางการตลาดของรายได้จากการขาย
 

ปีที่ 1	3%
ปีที่ 2	5%
ปีที่ 3	6.5%
ปีที่ 4	8%
ปีที่ 5	10%
  4. รายได้ค่าเปอร์เซ็นต์ที่ได้จากการฝากขายเป็น 2% ของราคาขาย
  5. เงินกู้ระยะสั้น 300,000 บาท ใช้อัตราเงินกู้ 12%
  6. DEBT TO EQUITY (อัตราส่วนของหนี้สินต่อทุน) =  $300,000 : 1,500,000 = 1 : 5$  โดยสามารถ  
ใช้คืนเงินกู้ได้ครบในเดือนที่ 10
- Break Even Point = 
$$\frac{\text{Total Fix Cost}}{\text{Price per Unit} - \text{Variable Cost per Unit}}$$

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3
<b>Fix cost :-</b>	<b>Total</b>	<b>Total</b>	<b>Total</b>
ค่าใช้จ่ายในการขาย :-			
เงินเดือนฝ่ายขายและการตลาด	60,000	75,000	80,000
ค่าบริการอินเทอร์เน็ตของ Loxinfo	120,000	120,000	120,000
ค่าใช้จ่ายในการจัดซื้อเครื่องคอมพิวเตอร์	80,000	40,000	42,000
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร :-			
เงินเดือน	950,000	1,250,000	1,500,000
ค่าเช่าสำนักงาน	50,000	50,000	50,000
ค่าประกัน	40,000	45,000	50,000
ค่าน้ำค่าไฟ	10,000	12,000	15,000
ค่าโทรศัพท์	20,000	25,000	30,000
ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์	60,000	40,000	45,000
ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ	50,000	55,000	60,000
ค่าเสื่อมราคาต่าง ๆ	55,000	55,000	55,000
<b>Total Fix Cost</b>	<b>1,495,000</b>	<b>1,767,000</b>	<b>2,047,000</b>
<b>Variable Cost :-</b>			
ค่าโฆษณา	100,000	100,000	120,000
ค่าเดินทางติดต่อกัน	200,000	250,000	300,000
คอกเบี้ยจ่าย	25,000	-	-
<b>Total Variable Cost</b>	<b>325,000</b>	<b>350,000</b>	<b>420,000</b>
<b>Variable Cost per Unit</b>	<b>500</b>	<b>500</b>	<b>500</b>
<b>Price Per Unit (Base on Commission)</b>	<b>2,000</b>	<b>2,000</b>	<b>2,000</b>
<b>Break Even Point (Karat)</b>	<b>996.67</b>	<b>1,178.00</b>	<b>1,364.67</b>

ตารางที่ 4.14 แสดงค่า Break Even Point

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## แผนการตลาด

### 4.5 กลยุทธ์การตลาดโดยรวม

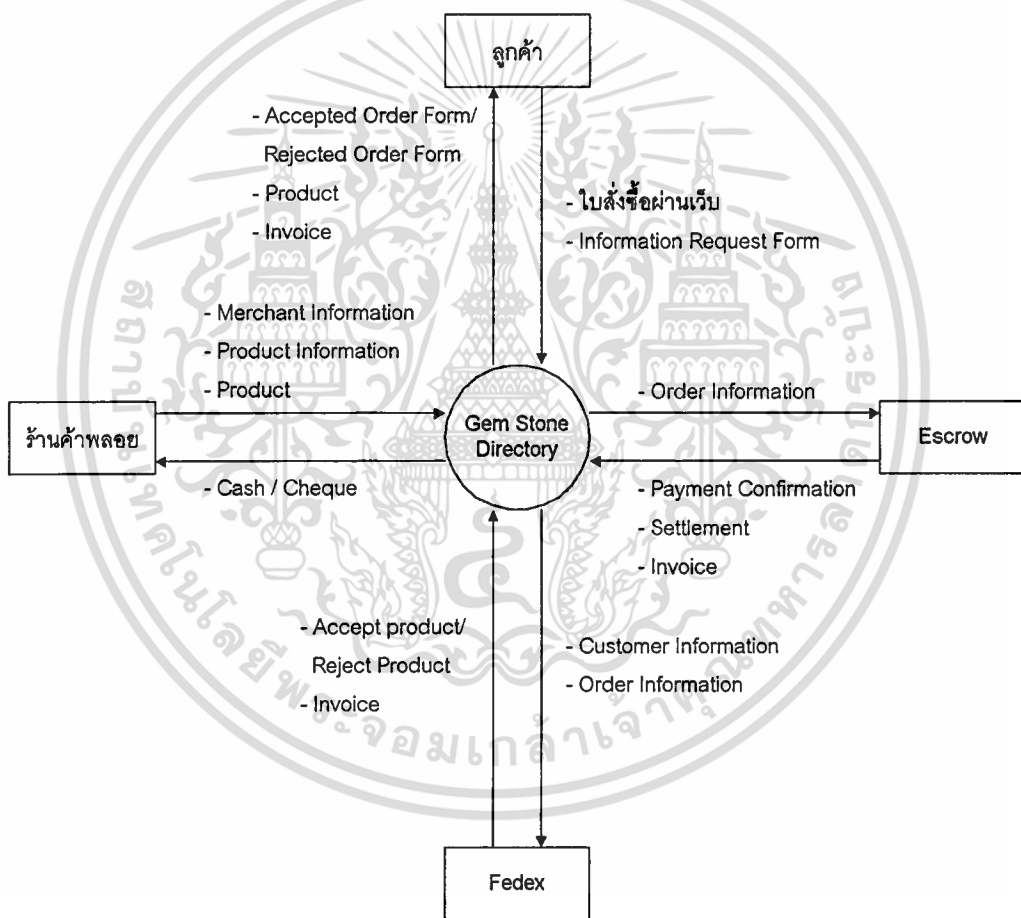
หลังจากกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คู่แข่งและสภาพตลาดในปัจจุบัน กลยุทธ์ที่สำคัญที่จะนำมาใช้ ประกอบด้วย

1. กลยุทธ์ด้านราคา : สินค้าที่จำหน่ายในเว็บไซต์จะเป็นสินค้าที่มีราคาถูกและมีคุณภาพดี เนื่องจากอัญมณีที่ขายอยู่ภายใต้โครงการ Gem Stone Directory เป็นสินค้าที่มาจากร้านค้าอัญมณีโดยตรง ผ่านพ่อค้าคนกลางน้อยมากจึงทำให้ต้นทุนของสินค้าต่ำ นอกจากนี้บริษัทฯ ตั้งอยู่ที่ใกล้กับแหล่งสินค้าจึงทำให้มีค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการจัดหาสินค้าน้อยมาก ทำให้สินค้าที่เสนอขายอยู่ในเว็บไซต์มีราคาถูกมากเมื่อเทียบกับราคาสินค้าในเว็บไซต์อื่นๆ ที่จำหน่ายสินค้าประเภทเดียวกัน
2. ความหลากหลายของสินค้า : ภายในโครงการ Gem Stone Directory จะมีร้านค้าสมาชิกหลายๆ ร้านซึ่งร้านค้าแต่ละร้านก็อัญมณีที่น่าสนใจขายมากมาย ซึ่งอาจจะอยู่ในรูปของเครื่องประดับ หรือเป็นเม็ดๆ และมีรูปแบบให้เลือกหลายๆ แบบ เพราะอัญมณีที่แต่ละร้านนำมาจำหน่ายก็มีรูปแบบเป็นเอกลักษณ์เฉพาะของแต่ละร้าน
3. การรวมกลุ่มของผู้ค้าอัญมณีรายย่อย : ในโครงการ Gem Stone Directory จะมีร้านค้าสมาชิกหลายๆ ซึ่งเป็นร้านค้าอัญมณีรายย่อยที่อยู่ในจังหวัดจันทบุรีและจังหวัดอื่น การรวมกลุ่มกันเพื่อนำสินค้ามาจำหน่ายร่วมกันผ่านเว็บไซต์จึงเป็นอีกวิธีหนึ่งที่จะช่วยเพิ่มทางในการจำหน่ายให้กับร้านค้าอัญมณีรายย่อย
4. การให้บริการที่รวดเร็วและประทับใจ : สินค้าที่จำหน่ายผ่านเว็บไซต์ของโครงการ Gem Stone Directory เราจะเน้นการให้บริการที่รวดเร็วและเป็นທີ່ประทับใจของลูกค้า โดยจะรับประกันในเรื่องการจัดส่งสินค้า และมีระบบการรับชำระเงินค่าสินค้าที่ปลอดภัยและสะดวกสำหรับลูกค้า นอกจากนี้ยังรับคืนสินค้าในกรณีที่ถูกค้าซื้อสินค้าไปแล้วไม่พอใจในสินค้าก็สามารถส่งคืนสินค้าได้

## บทที่ 5 การพัฒนาเว็บไซต์

### 5.1 Context Diagram

จากการวิเคราะห์และออกแบบระบบการทำงานของเว็บไซต์ Gem Stone Directory สามารถอธิบายระบบด้วย Data Flow Diagram ดังต่อไปนี้



รูปที่ 5.1 แสดง Context Diagram ของระบบ Gem Stone Directory

จาก Context Diagram จะเห็นว่า Entity ภายนอกที่เกี่ยวข้องกับระบบอยู่ 4 Entities ด้วยกัน คือ

#### 1. ลูกค้า (Customer)

เมื่อลูกค้าเข้ามาเยี่ยมชมเว็บไซต์ของร้านค้าพลอยต่างๆ ที่อยู่ในโครงการ Gem Stone Directory และตัดสินใจซื้อสินค้าจากร้านค้านั้นๆ แล้ว ก็จะดำเนินไปสู่ขั้นตอนในส่วนของ

Shopping Cart คือ ในกรณีของลูกค้าใหม่ก็จะมีแบบฟอร์มให้ลูกค้าลงทะเบียน เมื่อลูกค้าทำการลง

ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Shopping Cart คือ ในกรณีของลูกค้าใหม่ก็จะมีแบบฟอร์มให้ลูกค้าลงทะเบียน เมื่อลูกค้าทำการลงทะเบียนเสร็จเรียบร้อยแล้ว ก็เข้าไปสู่ขั้นตอนในการชำระเงินค่าสินค้า ซึ่งในเรื่องของการชำระเงินค่าสินค้านั้นทางเว็บไซต์ของเราใช้บริการของเว็บไซต์ Escrow.com ซึ่งเป็นบริษัท ที่ให้บริการในเรื่องของการติดตามเก็บชำระเงินค่าสินค้าจากลูกค้าให้กับร้านค้า ซึ่งลูกค้าสามารถเลือกรูปในการชำระเงินค่าสินค้าได้ 3 รูปแบบคือ บัตรเครดิต, เช็ค, การโอนเงิน เมื่อลูกค้าทำการ Confirm และผ่านขั้นตอนในการชำระเงินค่าสินค้าแล้ว (Escrow Process) และทาง Escrow.com ทำการยืนยันว่าลูกค้าผ่านขั้นตอนการอนุมัติการชำระเงินค่าสินค้าแล้วทางบริษัทฯ จะทำการจัดส่งสินค้าให้กับลูกค้าซึ่งจะถึงมือลูกค้าประมาณ 3 วันหลังจากได้รับการยืนยันการชำระค่าสินค้าจาก Escrow.com ในกรณีที่ลูกค้าชำระเงินค่าสินค้าแล้วแต่ยังไม่ได้รับสินค้าภายในเวลาที่ตกลงกันไว้ ทาง Escrow.com จะทำการคืนเงินค่าสินค้าให้กับลูกค้าตามมูลค่าของสินค้า

## 2. Escrow (www.escrow.com)

Escrow เป็นบริษัทฯ ให้บริการในเรื่องของการติดตามเก็บชำระเงินค่าสินค้าจากลูกค้าให้กับร้านค้า ตามที่กล่าวมาแล้ว ซึ่งขั้นตอนในส่วนของการทำงานของ Escrow จะแบ่งเป็น 4 ขั้นตอนคือ

### - Agreement

เมื่อผู้ซื้อยอมรับเงื่อนไขและวิธีปฏิบัติในการซื้อสินค้าตามที่ผู้กำหนดไว้และตัดสินใจซื้อสินค้าจากผู้ขาย ขั้นตอนการทำงานก็จะดำเนินไป ขั้นตอนต่อไป คือ Payment

### - Payment

ขั้นตอนในส่วนของการ Payment ผู้ซื้อสินค้าต้องเลือกรูปแบบในการชำระเงินค่าสินค้า ซึ่งมีอยู่ 3 รูปแบบคือ บัตรเครดิต, เช็ค, การโอนเงิน เมื่อผู้ซื้อเลือกรูปแบบในการชำระเงินค่าสินค้าแล้วต้องกรอกข้อมูลในการชำระเงิน เพื่อให้ทาง Escrow ตรวจสอบ ถ้าข้อมูลในการชำระเงินของผู้ซื้อไม่ผ่านการตรวจสอบ รายการซื้อสินค้านั้นก็จะถูกยกเลิก (Reject Order) แต่ถ้าผ่านขั้นตอนการตรวจสอบการชำระเงินแล้ว ก็จะไปทำขั้นตอนต่อไป

### - Delivery

เมื่อผู้ขายได้รับการยืนยันจาก Escrow แล้วว่าการชำระเงินค่าสินค้าของลูกค้าผ่านการตรวจสอบแล้ว ผู้ขายก็จะดำเนินการจัดส่งสินค้าให้กับลูกค้าต่อไป

### - Inspection

เมื่อผู้ซื้อได้รับสินค้าแล้วต้องตรวจรับสินค้าภายในเวลาที่กำหนดโดยปกติจะมีระยะเวลา 2

เอกสารวันในการตรวจรับสินค้า ว่าพอใจสินค้าหรือไม่ ถ้าพอใจในสินค้าก็รับสินค้าไว้ (Accept) จากนั้นไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีกรนำไปใช้

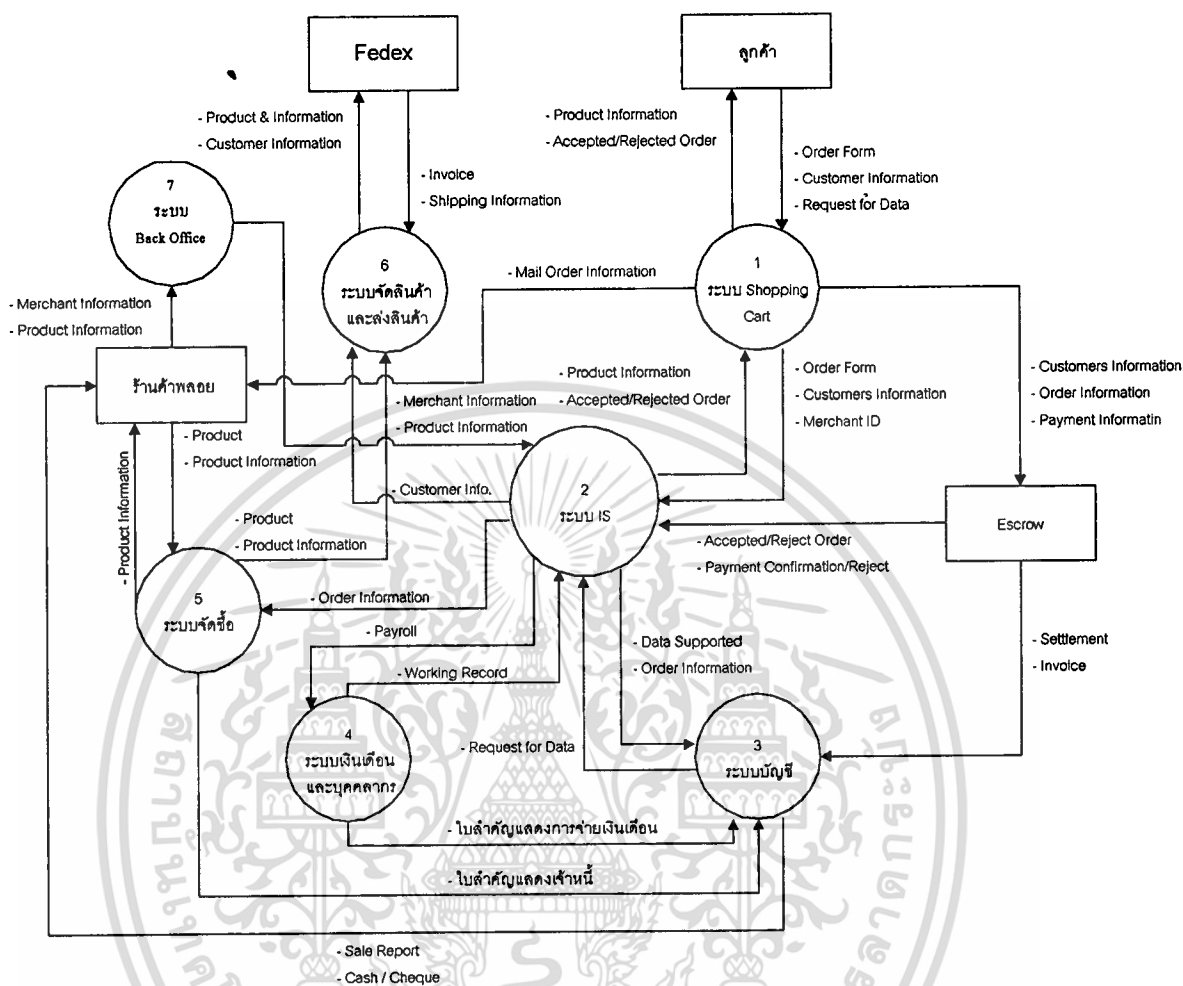
ทาง Escrow ก็จะทำการจ่ายเงินให้กับผู้ขายต่อไป แต่ถ้าลูกค้าไม่พอใจในสินค้าก็สามารถส่งคืนสินค้าได้ (Reject) โดยผู้ซื้อต้องรับผิดชอบในส่วนของการใช้จ่ายที่เกิดขึ้นในการส่งคืนสินค้าด้วย และต้องส่งกับบริษัทรับส่งสินค้าที่สามารถ Tracking ได้ (เช่น FedEx, UPS) เมื่อทางร้านค้าได้รับสินค้าคืนแล้วทาง Escrow จึงคืนให้ลูกค้าต่อไป

### 3. ร้านค้าพลอย

ร้านค้าพลอยตาม Context Diagram จะหมายถึงร้านค้าพลอยต่างๆ ที่สนใจเข้าร่วมโครงการ Gem Stone Directory แล้วทำการลงทะเบียนสมัครเข้าร่วมโครงการ โดยร้านค้าพลอยที่ผ่านการลงทะเบียนแล้ว จะมีเว็บไซต์ของตัวเอง 1 เว็บไซต์ โดยอยู่ภายใต้การดูแลของ Gem Stone Directory โดยร้านค้าสามารถทำการส่งสินค้าขึ้นไปขายในอินเทอร์เน็ตได้ โดยรายการสินค้าต่างๆ ที่ร้านทำการส่งเข้าไปจำหน่ายในอินเทอร์เน็ตจะปรากฏอยู่ในเว็บไซต์ของร้านค้านั้นแล้ว รายการสินค้ายังถูกส่งเข้าไปขายในเว็บไซต์พันธมิตรของ Siamgems.com อีกด้วย โดยร้านค้าที่ผ่านการลงทะเบียนจะมี Merchant ID ประจำร้านค้า และมี Username กับ Password เพื่อใช้ในการ login เข้าไปจัดเกี่ยวกับข้อมูลสินค้าและข้อมูลของร้านค้าที่จะแสดงในเว็บไซต์ ส่วน Merchant ID จะใช้ในการระบุว่าสินค้านั้นๆ เป็นของร้านค้าใดเวลาถูกส่งเข้าไปจำหน่ายในเว็บไซต์พันธมิตร

### 4. FedEx

FedEx เป็นบริษัท ที่ให้บริการในด้านการขนส่งสินค้า เมื่อลูกค้าที่ซื้อสินค้าจากเว็บไซต์ของร้านค้าที่อยู่ในโครงการ Gem Stone Directory และทำการชำระเงินค่าสินค้าเสร็จเรียบร้อยแล้วและผ่านการยืนยันจากทาง Escrow ในเรื่องการชำระเงินแล้ว บริษัทฯ จะทำการจัดส่งสินค้าให้กับลูกค้าโดยทางบริษัทจะใช้บริการของ FedEx ในเรื่องการจัดส่งสินค้าให้กับลูกค้า



รูปที่ 5.2 แสดง Data Flow Diagram Level 1 ของระบบ Gem Stone Directory

### 5.2 Data Flow Diagram

จาก Data Flow Diagram จะเห็นได้ว่า Gem Stone Directory ประกอบไปด้วย 7 ระบบ และแบ่งเป็น 2 ส่วนได้ดังนี้

**Front End :-**

1. ระบบ Shopping Cart

**Back End :-**

2. ระบบ IS
3. ระบบบัญชี
4. ระบบเงินเดือนและบุคลากร
5. ระบบจัดซื้อ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## 6. ระบบจัดสินค้าและส่งสินค้า

### 7. ระบบ Back Office

หน้าที่การทำงานของระบบทั้ง 6 มีความสัมพันธ์กันและเกี่ยวข้องกับ Entity ทั้ง 4 ดังนี้

#### 1. ระบบ Shopping Cart

เป็นระบบที่เกี่ยวข้องกับลูกค้า (Entity ลูกค้า) โดยจัดการในเรื่องการจำหน่ายสินค้าให้กับร้านค้า โดยในระบบ Shopping Cart จะนำข้อมูลรายการสินค้าต่างๆ ที่ร้านค้าต้องการนำเสนอขาย และได้ทำการเพิ่มข้อมูล (Add Data) ลงฐานข้อมูลของระบบ โดยข้อมูลที่รับมาจากลูกค้า (Entity ลูกค้า) จะเป็น รายการสั่งซื้อสินค้า (Order Form) ข้อมูลลูกค้า (Customer Information)

เมื่อลูกค้าทำการสั่งซื้อสินค้าข้อมูลการสั่งซื้อจะถูกส่งมาที่ระบบ IS และจะมีเมต (Order Information) แจ้งให้ร้านค้า (Entity ร้านค้าพลอย) ทราบว่าสินค้ารายการนั้นๆ ของร้านค้า ในขณะนี้ค้าทำการสั่งซื้อแล้ว ส่วนข้อมูลการชำระเงินค่าสินค้าจะถูกส่งไปที่ Escrow (Entity Escrow) เพื่อทำการตรวจสอบการชำระเงินของลูกค้าว่าผ่านการอนุมัติหรือไม่ ถ้า Escrow ยืนยันกลับมาแล้วว่าข้อมูลการชำระเงินของลูกค้าผ่านการอนุมัติ ข้อมูล Payment Confirmation จาก Escrow จะส่งกลับมายืนยันกับระบบ IS

จากนั้นระบบ IS จะทำการส่งข้อมูลเกี่ยวกับรายการสั่งซื้อสินค้าของลูกค้า (Order Information) ไปให้กับระบบจัดซื้อ

#### 2. ระบบ IS

เป็นระบบที่สนับสนุนการทำงานของระบบอื่นๆ ทุกระบบ เป็นตัวเชื่อมโยงให้ระบบทั้ง 7 สามารถทำงานร่วมกันได้ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับ สินค้า ลูกค้า รายการขายสินค้า และข้อมูลอื่นๆ จะถูกเก็บอยู่ที่ระบบนี้ ระบบ IS จึงเป็นระบบที่สนับสนุนการทำงานในเรื่องการให้บริการข้อมูลกับระบบอื่นๆ ทำให้การเรียกใช้ข้อมูล และการ Update ข้อมูล ได้ข้อมูลที่ถูกต้อง

#### 3. ระบบบัญชี

ระบบบัญชีมีหน้าที่จัดการเรื่องการรับชำระเงินค่าสินค้า โดยระบบบัญชีจะได้ข้อมูลเกี่ยวกับรายการขายสินค้าจากระบบ IS เมื่อทาง Escrow Escrow (Entity Escrow) ได้ทำการตรวจสอบและเรียกเก็บชำระเงินค่าสินค้าจากลูกค้าได้ ก็จะส่งข้อมูลเกี่ยวกับการชำระเงินค่าสินค้าให้กับระบบบัญชี

หลังจากนั้นระบบบัญชี จะทำการตรวจสอบว่ายอดเงินค่าสินค้าที่ได้รับจากทาง Escrow (Entity Escrow) เป็นของร้านค้าพลอยรายใด เพื่อทำการจัดส่งเงินค่าสินค้าให้กับร้านค้าต่อไป (Entity ร้านค้าพลอย)

ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับระบบจัดซื้อ เมื่อสินค้าในเว็บไซต์ขายได้ ระบบ IS จะส่งข้อมูลให้กับระบบจัดซื้อ เพื่อให้ระบบจัดซื้อติดต่อกับร้านค้าพลอยให้นำของมาส่งให้กับบริษัท เมื่อร้านค้าพลอยนำของมาส่งให้แล้วระบบจัดซื้อจะส่งข้อมูลใบสำคัญแสดงเจ้าหนี้ให้กับระบบบัญชี เพื่อให้ระบบบัญชีจ่ายเงินค่าสินค้าให้กับร้านค้าพลอยต่อไป

ส่วนที่เกี่ยวข้องกับระบบเงินเดือนและบุคลากร จะเป็นการบันทึกรายการจ่ายเงินเดือนให้กับพนักงาน คือจะรับใบสำคัญแสดงการจ่ายเงินเดือน เพื่อทำการบันทึกการจ่ายเงินเดือน

#### 4. ระบบเงินเดือนและบุคลากร

มีหน้าที่ในการจัดเก็บประวัติบุคลากร และประวัติการทำงาน การลา การรักษาพยาบาลต่างๆ จากนั้นก็คิดคำนวณออกมาเป็นเงินเดือนที่จะจ่ายให้กับพนักงานแต่ละราย และส่งใบสำคัญแสดงการจ่ายเงินเดือนให้กับระบบบัญชีเพื่อให้ระบบบัญชีทำการบันทึกการ

#### 5. ระบบจัดซื้อ

เมื่อสินค้าในเว็บไซต์ขายได้ ระบบ IS จะส่งข้อมูลให้กับระบบจัดซื้อ เพื่อให้ระบบจัดซื้อติดต่อกับร้านค้าพลอย (Entity ร้านค้าพลอย) นำของมาส่งให้กับบริษัท เมื่อร้านค้าพลอยนำของมาส่งให้แล้วระบบจัดซื้อจะส่งข้อมูลใบสำคัญแสดงเจ้าหนี้ให้กับระบบบัญชี เพื่อให้ระบบบัญชีจ่ายเงินค่าสินค้าให้กับร้านค้าพลอย

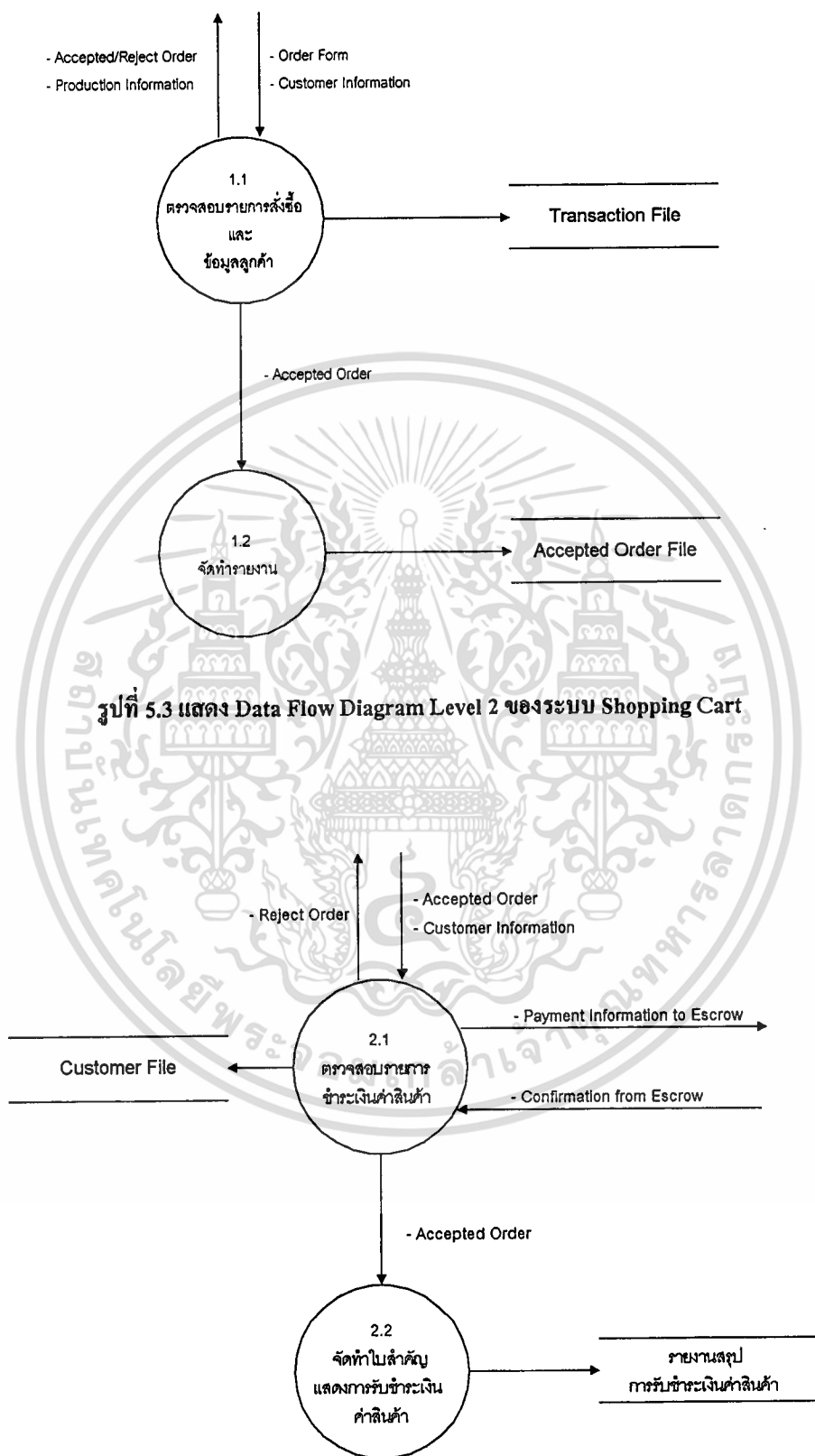
เมื่อระบบจัดซื้อได้สินค้ามาแล้วก็จะทำการตรวจรับสินค้า ดูว่าตรงตามรายการที่ลูกค้าสั่งซื้อหรือไม่ เมื่อตรวจรับเสร็จเรียบร้อยแล้วก็จะส่งสินค้าให้กับระบบจัดสินค้าและส่งสินค้า

#### 6. ระบบจัดสินค้าและส่งสินค้า

มีหน้าที่ในการจัดสินค้าที่ลูกค้าสั่งซื้อลงบรรจุภัณฑ์ เพื่อส่งให้กับลูกค้า โดยจะใช้บริการ FedEx ซึ่งเป็นบริษัท ที่ให้บริการในด้านการขนส่ง

#### 7. ระบบ Back Office

มีหน้าที่ในการจัดการเกี่ยวกับการเพิ่มรายการสินค้า และ Update ข้อมูลสินค้าของร้านค้าพลอย (Entity ร้านค้าพลอย) ที่ต้องการนำขึ้นไปจำหน่ายในเว็บไซต์ นอกจากจัดการเกี่ยวกับข้อมูลสินค้าแล้ว ยังมีหน้าที่ในการ Update เกี่ยวกับข้อมูลร้านค้า (Profile) และใช้ในการดูแลรายการขายสินค้า ของแต่ละร้านค้า



รูปที่ 5.3 แสดง Data Flow Diagram Level 2 ของระบบ Shopping Cart

รูปที่ 5.4 แสดง Data Flow Diagram Level 2 ของระบบ IS

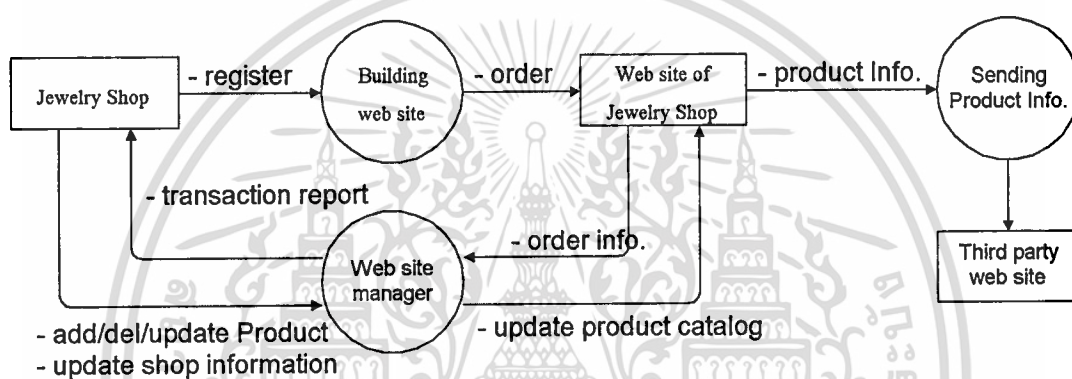
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### 5.3 System Work Flow

การทำงานของระบบที่ทำการศึกษาจะแบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือ

#### ● Front End

ในส่วน Front end ยังแบ่งการทำงานได้เป็นอีก 2 ส่วน คือ ส่วนที่ต้องดูแลและจัดการให้บริการให้ร้านค้าที่ลงทะเบียนสมัครเป็นสมาชิก (Seller Support) และส่วนที่ให้บริการกับลูกค้าที่เข้าเลือกซื้อสินค้าภายในเว็บไซต์ (Customer Support) ตามรูปที่ 5.5



รูปที่ 5.5 แสดง Work Flow ส่วนของ Seller Support

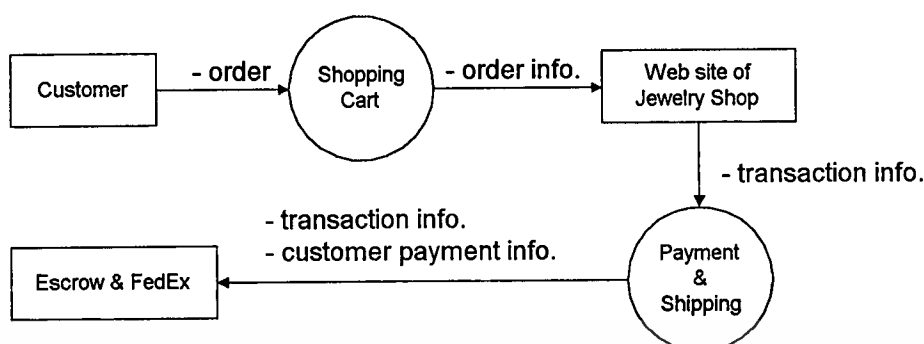
#### ○ Seller Support

กระบวนการงานที่เกิดขึ้นในส่วนนี้ จะมีการสร้าง (Building) และการจัดการเว็บไซต์ (Manage) โดยร้านค้าที่ต้องการสมัครเป็นสมาชิกต้องทำการลงทะเบียนเพื่อสมัครเป็นสมาชิก เมื่อผ่านการลงทะเบียนแล้ว โปรแกรมของระบบจะทำการสร้างเว็บไซต์ของร้านค้าให้ทันที โดยในเว็บไซต์ของร้านค้าจะมีระบบ Shopping Cart ที่ระบบทำการสร้างให้ มีโปรแกรมในส่วนของ Web site manager ที่ร้านค้าสามารถเข้าไปจัดการบริหารเว็บไซต์ของตัวเองได้ โดย Function ที่อยู่ในส่วนของ Web site manager จะประกอบด้วย

- Add/Del/Update Product Item การเพิ่ม ลบ แก้ไขข้อมูลสินค้า
- Update shop information การปรับปรุงข้อมูลร้านค้า
- การปรับปรุงตกแต่งเว็บไซต์ เช่น เปลี่ยนโลโก้ร้านค้า
- รายงานยอดขายของร้านค้า

ส่วนอีกกระบวนการคือการส่งสินค้าเข้าไปขายเว็บไซต์อื่นๆ เช่น Yahoo, Amazon ซึ่งกระบวนการนี้จะอยู่ในส่วนของ Back End แต่เพื่อความต่อเนื่องจึงนำมากล่าวในส่วน

เอกสารนี้เป็นเอกสารของ Front End สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



รูปที่ 5.6 แสดง Work Flow ส่วนของ Customer Support

### ○ Customer Support

กระบวนการงานในส่วนนี้จะเป็นการจัดการระบบ Shopping Cart ให้กับเว็บไซต์สมาชิก ในการแสดงรายการสินค้า เพื่อให้ลูกค้าได้เลือกซื้อสินค้า และกระบวนการงาน Payment & Shipping เป็นงานเกี่ยวกับรับชำระค่าสินค้าและจัดส่งสินค้า โดยในส่วนของ การรับชำระค่าสินค้าและจัดส่งสินค้าเราจะใช้บริการของเว็บไซต์ Escrow.com ซึ่งเป็นบริษัท ที่ให้บริการในเรื่องการติดตามเก็บชำระเงินค่าสินค้าและจัดส่งสินค้าให้กับลูกค้า โดยในเรื่องการจัดส่งสินค้า ทาง Escrow จะจัดส่งสินค้าโดยใช้บริการของ FedEx ซึ่งสินค้าจะส่งถึงลูกค้าภายในเวลาประมาณ 3 วัน และลูกค้ามีเวลา 2 วันในการตรวจสอบความพอใจในสินค้า ถ้าลูกค้ายอมรับสินค้า Status ของ Transaction คือ Complete ทาง Escrow จะหักเงินค่าสินค้านำมาส่งให้กับผู้ขาย แต่ถ้าไม่พอใจในสินค้าสามารถส่งคืนสินค้าได้แต่ลูกค้าต้องเสียค่าใช้จ่ายในการส่งของคืนด้วย โดยต้องส่งกับบริษัทรับส่งสินค้าที่สามารถ Tracking ได้ (เช่น FedEx, UPS) เมื่อทางร้านค้าได้รับสินค้าคืนแล้วทาง Escrow จึงคืนให้ลูกค้า การใช้บริการของ Escrow และ FedEx ทำให้ลดปัญหาในเรื่องความยุ่งยากเก็บเงินและจัดส่งสินค้า และเพิ่มความปลอดภัยให้กับลูกค้าเกี่ยวกับการทำ Transaction ในการชำระเงิน เนื่องจาก Escrow มีระบบรักษาความปลอดภัยในการรับและส่งข้อมูล

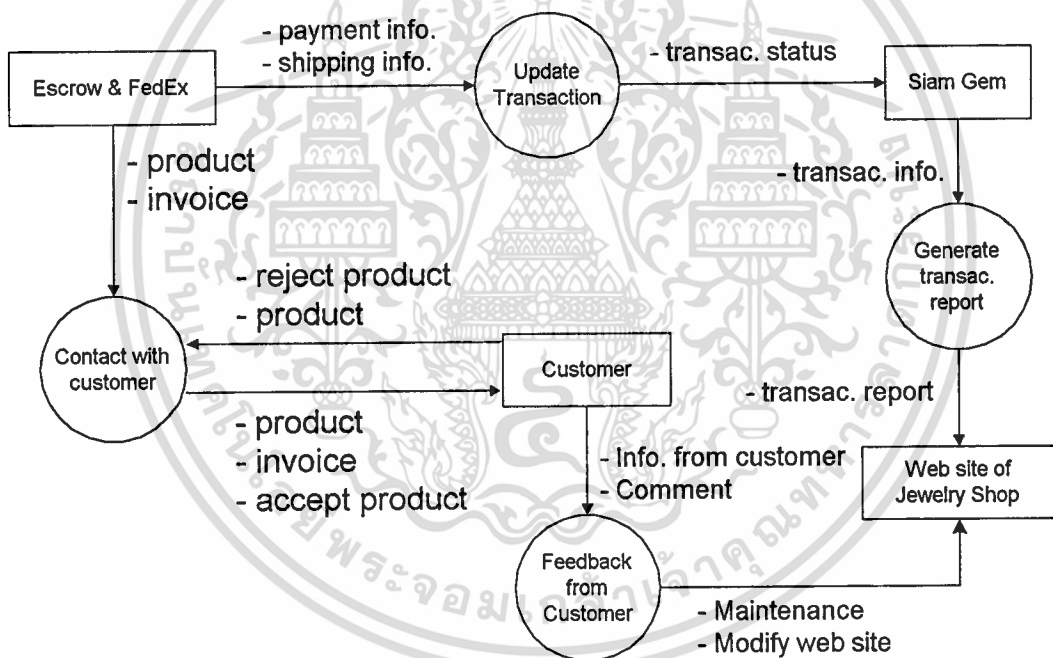
### ● Back End

กระบวนการงานที่เกิดขึ้นในส่วนของ Back end จะเกี่ยวข้องกับการ Update Status ของ Transaction การซื้อสินค้าของลูกค้าว่าการทำ Transaction นั้นสำเร็จหรือไม่ โดยเมื่อทาง Escrow ทำการจัดส่งและเรียกเก็บค่าสินค้าเรียบร้อยแล้วจะทำการส่งข้อมูลให้กับทางเว็บไซต์ Siam Gem เพื่อทำการ Update ข้อมูล Transaction ถูก Update แล้วโปรแกรมของระบบจะทำ

เอกสารนี้เป็นเอกสารทบทวนวิชาหรือการเชิงงานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่นิยามให้ไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การสร้าง Report แสดงสถานะของ Transaction ให้กับทางร้านค้าสมาชิกได้ทราบ โดย Report นี้สามารถเรียกดูได้ผ่านทางเว็บไซต์ ส่วนกระบวนการงานที่เกี่ยวกับการจัดส่งและเรียกเก็บค่าสินค้า จะเป็นหน้าที่ของทาง Escrow

ในส่วนของลูกค้าที่ซื้อสินค้าจากเว็บไซต์ภายใต้โครงการ Gem Stone Directory สามารถส่งคำแนะนำติชม หรือข้อเสนอแนะต่างๆ เกี่ยวกับสินค้า หรือบริการที่ต้องการให้ปรับปรุงได้ โดยผ่านทางเว็บบอร์ดของเว็บไซต์ โดยทางบริษัทฯ จะนำข้อเสนอแนะต่างๆ ของลูกค้ามาใช้ประกอบในการพิจารณาปรับปรุงเว็บไซต์ และบริการ ให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า นอกจากส่งข้อเสนอแนะผ่านทางเว็บบอร์ดลูกค้าสามารถส่งข้อเสนอแนะได้ทางเมลล์ โดยส่งเมลล์ที่ [support@siamgemscom](mailto:support@siamgemscom)



รูปที่ 5.7 แสดง Work Flow ส่วนของ Back End

#### 5.4 เครื่องมือที่ใช้ในการพัฒนาเว็บไซต์

##### ● ขั้นตอนในการพัฒนา

##### การออกแบบ Table ใน Database

หลังจากจากการศึกษาความเป็นไปได้ของการเกิดโครงการ Gem Stone Directory และทำการศึกษาวิเคราะห์ เกี่ยวกับแนวโน้มโอกาสทางธุรกิจและผลตอบแทนในการลงทุนแล้ว ขั้นตอน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ต่อมาคือ การวิเคราะห์และออกแบบระบบ หลังจากการวิเคราะห์แล้ว สามารถออกแบบ Table ใน Database ที่ใช้ในพัฒนาเว็บไซต์ได้ตามรูปที่ 5.8 โดยมี Table หลัก ๆ ดังนี้

Table : K_Products	เก็บรายการสินค้า
Table : K_Seller	เก็บรายละเอียดข้อมูลของสมาชิกร้านค้า
Table : K_Seller	เก็บรายละเอียดข้อมูลของสมาชิกร้านค้า
Table : K_Shop	เก็บรายละเอียดของร้านค้าสมาชิก
Table : K_Transac	เก็บรายละเอียดของรายการซื้อขายสินค้าที่เกิดขึ้น
Table : K_Customers	เก็บรายละเอียดข้อมูลของลูกค้า
Table : K_Tmpcart	ใช้ในการเก็บข้อมูลชั่วคราวของโปรแกรม Shopping Cart

CategoryID Category	GemTypeID GemType	inv_no transac_no ProductID cusid inv_date inv_status	SellerID Shopname ShopDetail address City Province
ClarityID Clarity	IntensityID Intensity	TransID ProductID Quantity Unitprice	CartID CustomerID ProductID Quantity UnitPrice TimeStamp
ColorID Color	OriginID Origin	seller_ID TitleName FirstName LastName Gender Username Password Company Address City	TransID CusID DateBuy Total bankpay FedEx shipcost sellerid
ShapeID Shape	ProductID GemTypeID Title CategoryID SellerID UnitsInStock UnitsOnOrder Price Code Status Weight Size		
cusid title name lastname sex password custype address			

รูปที่ 5.8 แสดง Table ใน Database ที่ได้จากการออกแบบ

### การเขียนโปรแกรม

ในการพัฒนาโปรแกรมจะแบ่งส่วนของโปรแกรมที่ต้องพัฒนาได้ดังนี้

- โปรแกรมการลงทะเบียนร้านค้าที่สมัครเข้าร่วมโครงการ
- โปรแกรมการลงทะเบียนบันทึกข้อมูลลูกค้า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- โปรแกรมระบบ Shopping Cart แสดงรายการสินค้าให้ลูกค้าเลือกซื้อและคำนวณยอดค่าสินค้าที่ลูกค้าเลือกซื้อ และส่งข้อมูลรายการซื้อขายไปเปิด Transaction กับ Escrow.com (Escrow.com ให้บริการในเรื่องระบบ Payment Gateway)
- โปรแกรมในส่วนของ Site Manager เกี่ยวกับการแก้ไขข้อมูลร้านค้า การเพิ่มรายการสินค้า การแก้ไขข้อมูลสินค้า รายงานแสดงยอดรายการซื้อขายสินค้า การปรับสถานะของรายการซื้อขายสินค้า

### เครื่องมือและอุปกรณ์ที่ใช้ในการพัฒนา

เครื่องมือและอุปกรณ์ที่ใช้ในการพัฒนาโปรแกรม สามารถแยกได้ดังนี้

#### ● Software

ในส่วนของ Software ที่ใช้ในการพัฒนาและออกแบบระบบ Software ที่มีดังนี้

- Ms. Windows 98 เป็น Operating System ที่ใช้ในระบบงานจำลอง แต่ในการใช้งานจริงจะใช้ Ms. Windows 2000 Server เป็น Operating System
  - โปรแกรม Ms. SQL Server 7.0 ใช้ในการบริการจัดการข้อมูลของระบบงาน
  - โปรแกรม Personal Web Server ใช้ในการจำลองเครื่องที่ใช้ Ms. Windows 98 เป็น Operating System ให้เป็นเครื่อง Web Server
  - โปรแกรม Asp Upload เป็น Component ที่ใช้ในการจัดการเกี่ยวกับการ Upload ในการพัฒนาเว็บเพจที่เขียนด้วย Active Server Page (ASP)
  - โปรแกรม Asp Image เป็น Component ที่ใช้ในการจัดการเกี่ยวกับการสร้างไฟล์รูปภาพและกำหนดขนาดรูปภาพ ที่ใช้ในการพัฒนาเว็บเพจที่เขียนด้วย Active Server Page (ASP)
- #### ● Hardware
- เครื่อง Web Server ที่ให้บริการรับ Request จาก Web Browser โดยเครื่อง Web Server ที่ใช้ในการพัฒนา ใช้ CPU Pentium 200 MMX Memory 64 Mb
  - แผ่น CD-ROM ที่ใช้ในการเก็บไฟล์รูปภาพสินค้าเพื่อแจกให้ร้านค้าสมาชิก เพื่อใช้ในการเลือกรูปภาพสินค้าที่ต้องการนำเสนอขาย
  - เครื่อง Scanner และ Digital Camera ใช้ในการถ่ายและบันทึกภาพของสินค้า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## 5.5 ขีดความสามารถและข้อจำกัดของแอปพลิเคชัน

### ● Front End

แอปพลิเคชันที่อยู่ในส่วนของ Front End จะมีอยู่ 2 แอปพลิเคชัน คือ Shopping Cart และ Site Manager

#### ○ Shopping Cart Application

ในเว็บไซต์ของร้านค้าสมาชิกแต่ละร้านจะมี Shopping Cart ที่ระบบจัดสร้างให้ตอนร้านค้าลงทะเบียนสมัครสมาชิก โดยตัวการทำงาน Shopping Cart Application จะเริ่มจากการแสดงรายการสินค้าของร้านค้านั้นๆ ให้ลูกค้าดู โดยลูกค้าสามารถคลิกวีสินค้าได้ตาม ชนิดสินค้า และน้ำหนัก ตามรูปที่ 5.8 เมื่อลูกค้าซื้อสินค้าจะคลิกที่ปุ่ม add to cart รายการสินค้าที่ลูกค้าเลือกซื้อจะถูกใส่ลงในตะกร้าสินค้า โดยในโฮมเพจหน้านี้จะสรุปสินค้าทุกชิ้นที่ลูกค้าได้เลือกซื้อแสดงให้ดูมีการคิดจำนวนเงินรวมค่าสินค้าโดยยังไม่ได้รวมค่าขนส่งให้ลูกค้าดู ลูกค้าสามารถยกเลิกนำสินค้าออกจากตะกร้าได้โดยกปุ่ม Remove ที่รายการสินค้าที่ไม่ต้องการตามรูปที่ 5.9

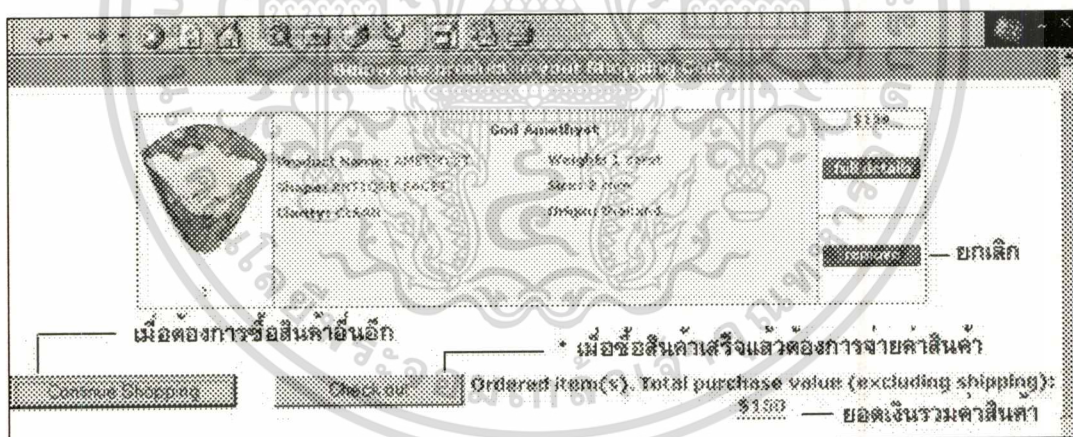
โดยใน Shopping Cart Application ลูกค้าที่เข้ามาซื้อสินค้าจากเว็บไซต์ร้านค้า A สามารถที่จะเข้าไปซื้อสินค้าที่ร้านค้า B ได้ โดยสินค้าของทั้งสองร้านจะถูกนำลงใน Shopping Cart เดียวกัน ทำให้ลูกค้าเกิดความสับสนในการเลือกซื้อสินค้า

#### ข้อจำกัด

จากการทำงานของแอปพลิเคชันตามที่กล่าวมาจะเห็นว่าในการสั่งซื้อสินค้าจะมีไม่มีการระบุจำนวนสินค้าที่จึงกำหนดให้ค่า Default ของจำนวนในการสั่งซื้อเป็น 1 (ชุด) เนื่องจากอณุมัติที่นำมาจำหน่ายจะมีจำนวนแต่ละชนิดไม่เกิน 1 ชิ้นในการนำขายบนเว็บไซต์



รูปที่ 5.9 โคมเพจแสดงรายการ Catalog สินค้าของเว็บไซต์สมาชิก



รูปที่ 5.10 โคมเพจแสดงสรุปรายการสินค้าที่อยู่ในตะกร้าสินค้า

○ Site Manager

โดย Application ใน Site manager จะเป็นโปรแกรมที่ช่วยในการจัดการเว็บไซต์ ในเรื่องดังนี้

- Add/Del/Update Product Item การเพิ่ม ลบ แก้ไขข้อมูลสินค้า
- Update shop information การปรับปรุงข้อมูลร้านค้า
- การปรับปรุงตกแต่งเว็บไซต์ เช่น เปลี่ยนโลโก้ร้านค้า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้งานของคณาจารย์ของร้านค้าศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Application ในส่วนของ Site Manager ในการรับข้อมูลเข้าจาก user จะมีการกรอง (Filter) ข้อมูลตรวจสอบชนิดของข้อมูล และขนาดของจำนวนตัวอักษรว่าถูกต้องตามที่กำหนดไว้หรือไม่ ตามรูปที่ 5.10 และรูปที่ 5.11 โดยในรูปที่ 5.10 จะมีตรวจสอบชนิดของข้อมูลที่กรอกในการ Add Product ว่า weight, size, price, num of gem ข้อมูลที่กรอกเป็นชนิดตัวเลขหรือไม่ ส่วนในรูปที่ 5.11 ในช่อง Password จะมีตรวจสอบขนาดของจำนวนตัวอักษรของข้อมูลที่กรอกว่าอยู่ในช่วงที่กำหนดไว้หรือไม่

### ข้อจำกัด

ในส่วนของ Application ใน Site Manager จะมีข้อจำกัดในเรื่องการเปลี่ยนโลโก้ของร้านค้าที่แสดงในเว็บไซต์ซึ่งรูปภาพที่จะ Upload เข้าไปจำเป็นต้องมี ขนาด 735x68 Pixel และขนาดของไฟล์ต้องไม่เกิน 64 Kb. และฟอร์แมตต้องเป็นแบบ JPEG

นอกจากนี้ในส่วนของการเลือกรูปแบบ Shopping Cart ที่ใช้เว็บไซต์ของร้านค้าก็มีการกำหนดรูปแบบตายตัวไม่สามารถเปลี่ยนรูปแบบได้เช่น การเปลี่ยนการโชว์สินค้าจากซ้ายมือมาอยู่ทางขวามือ ซึ่งโปรแกรมจัดการในส่วนนี้อยู่ในขั้นตอนทดสอบการใช้งานอยู่

The screenshot shows a web form with the following fields and options:

- Product ID:
- Category:  (Required)
- Color:  (Required)
- Weight:  (Required) ← มีการตรวจสอบชนิดของข้อมูล (eg. Text, Number)
- Size:  (Required)
- Shape:  (Required)
- Price:  (Required) ← มีการตรวจสอบชนิดของข้อมูล (eg. Text, Number)
- Description:
- Intensity:  (Required)
- Color:  (Required)
- Origin:  (Required)
- Number of gemstone:  (Required) ← มีการตรวจสอบชนิดของข้อมูล (eg. Text, Number)
- Clear:  (Required)
- Thumbnail (Gather ID):  (Optional)  (Optional)

At the bottom, there are  and  buttons.

รูปที่ 5.11 โสมเพจแสดงหน้ารับข้อมูลเข้าที่มีการตรวจสอบชนิดข้อมูลที่กรอก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**Registration Form**

Seller Information

Username (Shop name)	HappyGem
Title	Mr <input checked="" type="radio"/> (Require)
Name	<input type="text"/> (Require)
Gender	Male <input checked="" type="radio"/> Female <input type="radio"/> (Require)
Lastname	<input type="text"/> (Require)
Password	<input type="password"/> (Require) [5-10 Character]
Retype Password	<input type="password"/> (Require) [5-10 Character]

มีการตรวจสอบขนาดของจำนวนตัวอักษรที่กรอกเข้ามาต้องมีความยาว 5-10 ตัว

รูปที่ 5.12 โสมเพจแสดงหน้ารับข้อมูลเข้าที่มีการตรวจสอบจำนวนตัวอักษรข้อมูลที่กรอก

#### ● Back End

Application ในส่วนของ Back End จะเกี่ยวข้องกับการ Update ข้อมูลให้กับ Transaction Record ของแต่ละร้านค้าสมาชิกเมื่อมีการซื้อขายเกิดการทำให้ Transaction นั้นสำเร็จหรือไม่ และ Application อีกตัวที่อยู่ในส่วนของ Back End คือ Application ที่ใช้ในการส่งข้อมูลสินค้าของแต่ละร้านค้าเข้าไปจำหน่ายในเว็บไซต์อื่นๆ นอกจากเว็บไซต์ของตัวเอง เช่น การส่งสินค้าเข้าไปขายใน Yahoo.com, Amazon.com, eBay.com

#### ข้อจำกัด

ในส่วนของ Back End ข้อจำกัดที่เกิดขึ้นในการทำงานของ Application คือ ในการส่งข้อมูลสินค้าเพื่อนำสินค้าไปจำหน่ายในเว็บไซต์อื่นๆ การกำหนดรูปแบบในการรับข้อมูลของแต่ละเว็บไซต์มีรูปแบบต่างกัน เช่น บางเว็บไซต์ให้ส่งข้อมูลในรูปแบบเท็กซ์ไฟล์ บางเว็บไซต์ให้ส่งข้อมูลในรูปแบบของเอกสาร HTML ทำให้ต้องแก้ไขและพัฒนาแอปพลิเคชันเพิ่มเติมสำหรับส่งข้อมูลสินค้าเข้าไปขายในแต่ละเว็บไซต์

#### 5.6 ระบบความปลอดภัยของเว็บไซต์

จากการศึกษาและพัฒนาระบบในเรื่องของความปลอดภัยของเว็บไซต์ Siamgems ยังไม่เข้มงวดเท่าที่ควรยังไม่การนำระบบ SSL มาใช้ ระบบรักษาความปลอดภัยจะมีอยู่ในส่วนของการรับชำระเงินเท่านั้นซึ่งในส่วนนี้ก็ไม่ได้อยู่ในเว็บไซต์ของ Siamgems แต่เป็นระบบของ Third party ที่บริษัทให้บริการของเขาในการจัดส่งและติดตามการเก็บเงินค่าสินค้าให้กับบริษัท คือ Escrow.com

ภายใน Application ของ Siamgesms เมื่อลูกค้ามีการกรอก username กับ password ตัวเอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

โปรแกรมจะมีการเข้ารหัสและถอดรหัสให้กับข้อมูลลูกค้าเพื่อเพิ่มความปลอดภัยในการส่งข้อมูล

- **Recovery System**

ในกรณีที่เว็บเซิร์ฟเวอร์มีปัญหา ทางเว็บไซต์ของ Siamgems จะมี Start up เว็บเซิร์ฟเวอร์สำรองขึ้นมาแทนตัวเว็บเซิร์ฟเวอร์ที่มีปัญหาทันที ส่วนกรณีที่เว็บเซิร์ฟเวอร์ Down เนื่องจากปัญหาของ Network ตรงจุดนี้ก็จะติดต่อ ISP เพื่อประสานงานในการแก้ปัญหาให้เร็วที่สุด

- **Data Backup**

ในส่วนของการจัดการ Backup data ทางเว็บไซต์ของ Siamgems ใช้การ Backup data แบบ Normal with Incremental คือจะมีการ Backup แบบ Full ทุกๆ วันศุกร์ ในขณะที่วันจันทร์จะทำการ Backup เฉพาะข้อมูลที่ได้เปลี่ยนไปนับจากวันศุกร์ เช่นเดียวกับในวันต่อๆ มาที่ การ Backup จะทำเฉพาะกับส่วนที่เปลี่ยนไปจากวันก่อนหน้า

## 5.7 เว็บไซต์ Gem stone directory

โปรแกรมในส่วนของการลงทะเบียนร้านค้าใหม่

### 1. ขั้นตอนแรกของการลงทะเบียนร้านค้า

รูปที่ 5.13 แสดงโคมเพจหน้าลงทะเบียนร้านค้า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตามรูปที่ 5.12 เป็นส่วนของโปรแกรมลงทะเบียนร้านค้าใหม่ สำหรับร้านค้าที่ต้องการนำสินค้ามาจำหน่ายใน Gem Stone Directory ต้องทำการลงทะเบียนร้านค้าก่อน โดยกรอกชื่อร้านลงในช่อง username เพื่อตรวจสอบว่าชื่อร้านค้าที่ต้องการลงทะเบียน มีร้านค้าอื่นใช้ชื่อนี้ไปหรือยัง ถ้ามีร้านค้าอื่นใช้ชื่อนี้ต้องเปลี่ยนไปใช้ชื่ออื่นแทน แต่ยังไม่มียี่ห้ออื่น ใช้ชื่อนี้ ก็จะเข้าสู่หน้ากรอกรายละเอียดในการลงทะเบียน

## 2. กรอกรายละเอียดข้อมูลร้านค้า และเจ้าของร้านค้า

ตามรูปเป็นส่วนหนึ่งของโปรแกรมการกรอกรายละเอียดข้อมูลเจ้าของร้านค้า และข้อมูลร้านค้า โดยผู้ลงทะเบียนต้องกรอก ชื่อเจ้าของร้านค้า ที่อยู่ของเจ้าของร้านค้า ที่อยู่ร้านค้า อีเมล เบอร์โทรศัพท์และคำแนะนำตัวอธิบายเกี่ยวกับร้านค้า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่รูปที่ 5.14 แสดงหน้าจอกรอกรายละเอียดข้อมูลในการลงทะเบียนร้านค้า โพรเซสด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### 3. การยืนยันความถูกต้องของข้อมูล

เมื่อผู้ลงทะเบียนกรอกรายละเอียดข้อมูลเกี่ยวกับร้านค้าครบถ้วนถูกต้องแล้วโปรแกรมจะแสดงรายละเอียดข้อมูลให้ผู้ลงทะเบียนกรอก ให้ผู้ลงทะเบียนตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูล หากข้อมูลไม่ถูกต้องกดปุ่ม Back เพื่อกลับไปแก้ไขข้อมูล ถ้าข้อมูลถูกต้องแล้วก็คลิกปุ่ม continue เพื่อทำการลงทะเบียน

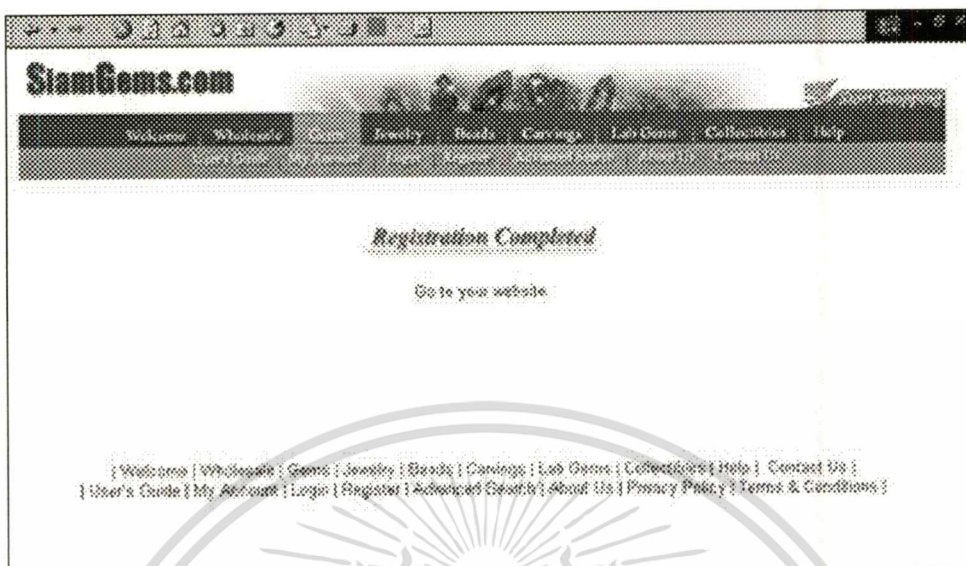
**SiamGems.com**

Please Confirm Your Information

Name	Suda Shop
E-mail Address	gudong@pico.co.th
Title	Mr
Name	Suda
Surname	Suda
Company Name	PICO COMPANY
Address	123 210
City	Bangkok
Province/State	Bangkok
Zip Code	10330
Primary Phone Number	0112136
Secondary Phone Number	0112132
Fax Number	0112132
Company Information	SiamGems.com quality gem for you

รูปที่ 5.15 แสดงโฮมเพจหน้ายืนยันความถูกต้องของข้อมูลในการลงทะเบียนร้านค้า

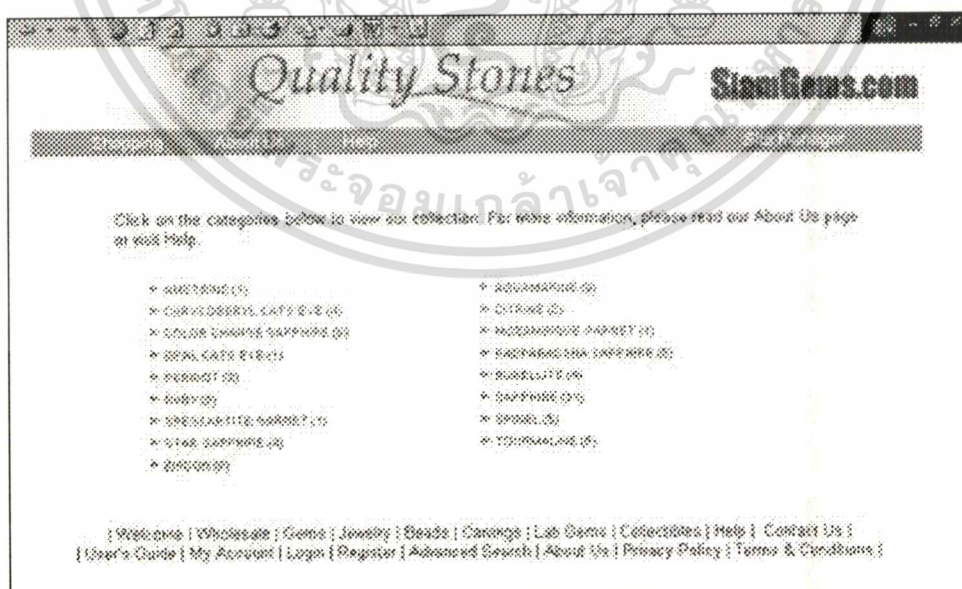
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



รูปที่ 5.16 แสดงหน้าโฮมเพจเมื่อลงทะเบียนร้านค้าเสร็จแล้ว

เมื่อผู้ลงทะเบียนทำการลงทะเบียนเสร็จเรียบร้อยแล้วสามารถเข้าไปภายในเว็บไซต์ของผู้ลงทะเบียนได้ตาม URL ที่โปรแกรม link ไว้ให้

โดย URL ของร้านค้าจะเป็น <http://cgi.thaigem.com/shop/> ชื่อร้านที่ลงทะเบียนไว้/ ตามรูปเป็นตัวอย่างของเว็บไซต์ของสมาชิกที่ลงทะเบียนไว้กับ โครงการ Gem Stone Directory



รูปที่ 5.17 แสดงตัวอย่างโฮมเพจหน้าแรกของร้านค้าที่ลงทะเบียนเสร็จแล้ว

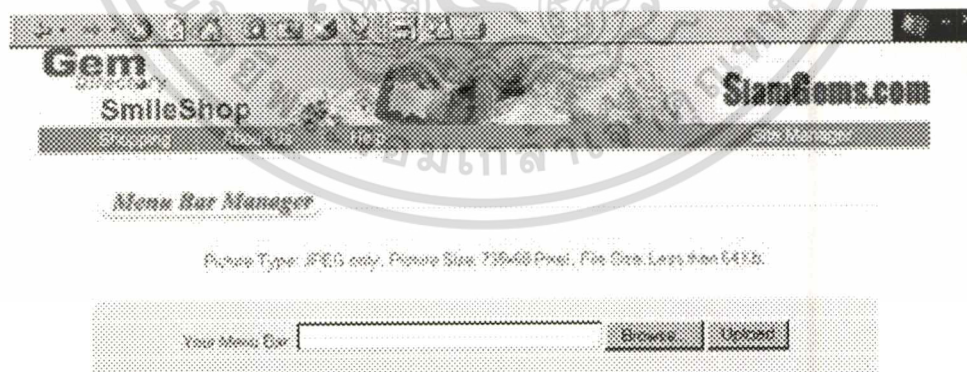
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## โปรแกรมในส่วนของการจัดการเว็บไซต์ (Site Manager)

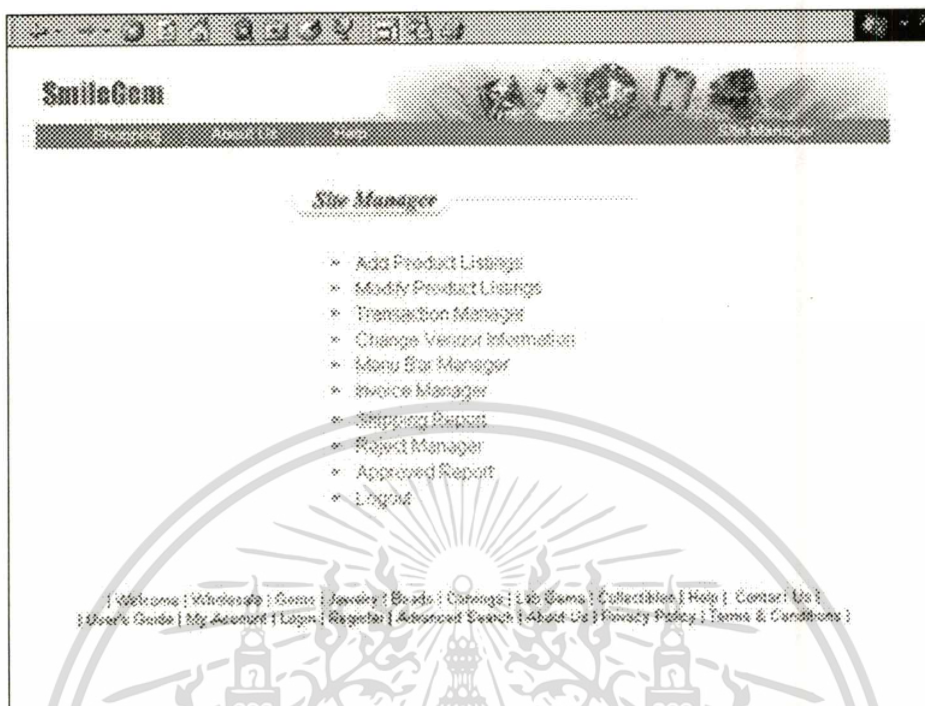
ในส่วนของการจัดการเว็บไซต์ ร้านค้าที่ลงทะเบียนไว้แล้วสามารถ login เข้ามาในโปรแกรม Site manager ได้ เพื่อจัดการบริหารเว็บไซต์ของร้านค้า โดย Function ที่อยู่ในโปรแกรม Site manager ประกอบด้วย

- Add Product Listings (เพิ่มสินค้า)
- Modify Product Listings (แก้ไขข้อมูลสินค้า)
- Transaction Report (รายงานรายการขายสินค้า)
- Change Vendor Information (แก้ไขข้อมูลผู้ขาย)
- Menu Bar Manager (จัดการรูปเมนู)
- Shipping Report (รายงานการขนส่งสินค้า)
- Invoice Manager (พิมพ์ใบกำกับสินค้า)
- Reject Manager (จัดการสินค้าที่ถูกส่งคืน)
- Approved Report (รายการสินค้าที่ซื้อขายเสร็จสิ้น)
- Logout (ออกจากระบบ)

โดยก่อนเข้าไปในโปรแกรม Site manager ต้องทำการ login เพื่อตรวจสอบสิทธิ์ก่อน โดยกรอกชื่อร้านค้า และรหัสผ่านของร้านค้า หลังจากตรวจสอบสิทธิ์ผ่านแล้ว จะเข้าสู่หน้าเมนู เพื่อเลือกหัวข้อที่ต้องการทำงานตามรูปที่ 5.18



รูปที่ 5.18 แสดงโฮมเพจหน้า Login เข้าไปในโปรแกรม Site Manager



รูปที่ 5.19 แสดงโฮมเพจหน้าเมนูของโปรแกรม Site Manager

โดยการทำงานของแต่ละ Function เป็นดังนี้

- **เพิ่มข้อมูลสินค้า**

เมื่อร้านค้าต้องการเพิ่มรายการสินค้าเข้าสู่ระบบ สามารถทำได้โดยเข้าไปที่ Site Manager แล้วเลือกเมนู Add Product Listing เพื่อเพิ่มรายการสินค้า เมื่อคลิกที่เมนูนี้แล้วจะปรากฏเพจตามรูปที่ 5.12 เมื่อร้านค้าทำการกรอกรายละเอียดข้อมูลสินค้าครบถ้วนแล้วจนถึงการ Upload รูปภาพของสินค้า ซึ่งร้านค้าสามารถใช้รูปภาพสินค้าของร้านค้าที่มีอยู่แล้ว โดยรูปภาพต้องเป็นไฟล์ฟอร์แมต jpg มีขนาดไฟล์ width : 250 hight : 200 หรืออาจใช้ไฟล์รูปภาพของทางบริษัทที่จัดเตรียมไว้ให้ในแผ่นซีดี ถ้าร้านค้าต้องการใช้ไฟล์รูปภาพของตัวเอง ในช่อง Thaigem.com Galley CD ให้เว้นว่างไว้ แล้วกดปุ่ม submit เมื่อกด submit แล้วจะปรากฏตามรูปที่ 5.13 ซึ่งโปรแกรมจะให้ร้านค้าเลือกรูปจากดิสก์เพื่อ upload เข้าสู่ระบบ แต่ถ้าต้องการใช้ไฟล์รูปภาพของทางบริษัทให้กดปุ่ม Browse เพื่อเลือกไฟล์รูปภาพแล้วกด submit

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

The screenshot shows a web browser window with the title 'Gem SmileShop' and the URL 'SiamGems.com'. The main content is a form for adding a new product. The form fields are as follows:

- Product ID: 20
- Product Title: [Text input field]
- Category: -- Please Select -- (Please select the list)
- Code: [Text input field] (Required)
- Gem type: -- Please Select -- (Required)
- Weight: [Text input field] (Required)
- Size: [Text input field] (Required)
- Shape: -- Please Select -- (Required)
- Facets: [Text input field] (Required)
- Inventory: -- Please Select -- (Required)
- Color: -- Please Select -- (Required)
- Clarity: -- Please Select -- (Required)
- Quantity of goods: [Text input field] (Required)
- Price: [Text input field] (Required)
- Thumbnail: [Image upload field] (Required)
- Thumbnail ID: [Text input field]

At the bottom of the form, there are two buttons: 'Add' and 'Cancel'.

รูปที่ 5.20 แสดงฟอร์มในการกรอกรายละเอียดการเพิ่มสินค้าเข้าสู่ระบบ

- การแก้ไขสินค้า  
เมื่อร้านค้าต้องการแก้ไขข้อมูลสินค้าที่ได้ทำการเพิ่มสินค้าเข้าสู่ระบบไว้แล้ว สามารถทำได้โดยเลือกที่เมนู “แก้ไขข้อมูลสินค้า” เมื่อคลิกที่เมนูนี้แล้วจะเข้าสู่โฮมเพจให้ร้านค้าเลือกว่าจะให้โปรแกรมแสดงรายการสินค้าทั้งหมดขึ้นมาเพื่อให้เลือกทำการแก้ไข หรือระบุเลือกสินค้าที่ต้องการแก้ไขข้อมูล โดยระบุตามรหัสสินค้าของร้านค้า หรือระบุตามรหัสสินค้าตามที่เว็บไซต์ออกให้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

รูปที่ 5.21 แสดงการระบุเลือกสินค้าที่ต้องการแก้ไขข้อมูลในโฮมเพจหน้าแก้ไขข้อมูลสินค้า

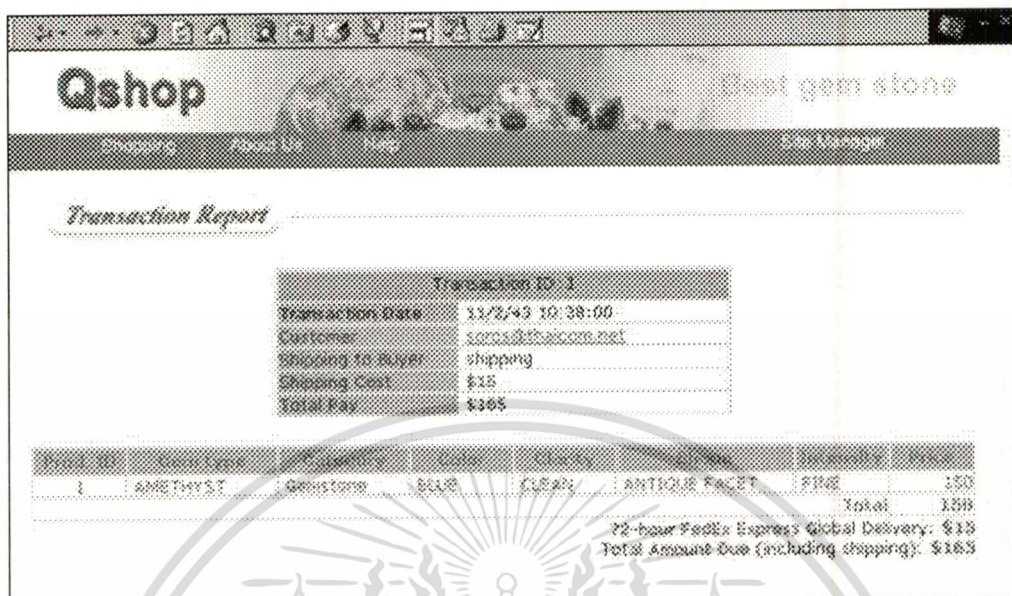
เมื่อเลือกสินค้าที่ต้องการแก้ไขข้อมูลได้แล้วจะปรากฏโฮมเพจตามรูปที่ 5.20 แสดงรายละเอียดข้อมูลเดิมของสินค้าที่ร้านค้าเลือกเพื่อทำการแก้ไข เมื่อต้องการแก้ไขข้อมูลใหม่ให้คลิกที่รหัสสินค้าเพื่อทำการแก้ไขข้อมูลสินค้า

ProductID	Category	GemType	Code	Weight	Status	Price
1	Garnetstone	AME (M/S)	1	1	NEW	150
2	Garnetstone	BUY	2	1	NEW	200

รูปที่ 5.22 แสดงรายละเอียดข้อมูลเดิมของสินค้าที่ต้องการแก้ไขข้อมูลใหม่

- จัดการรูปเมนู

เมื่อร้านค้าต้องการเปลี่ยนรูปโลโก้ตรงเมนูบาร์ของเว็บไซต์ร้านค้าสามารถทำได้โดยใช้โปรแกรม Menu Bar Manager ในการ upload รูปจากเครื่องเข้าไปในระบบ โดยเพจของโปรแกรม Menu Bar Manager แสดงตามรูปที่ 5.21 รูปที่นำมาใช้ต้องอยู่ในฟอร์แมต JPEG มีขนาด 735x68 Pixel และขนาดของไฟล์ต้องไม่เกิน 64 Kb



Qshop Best gem stone

Shipping About Us Help Contact Us

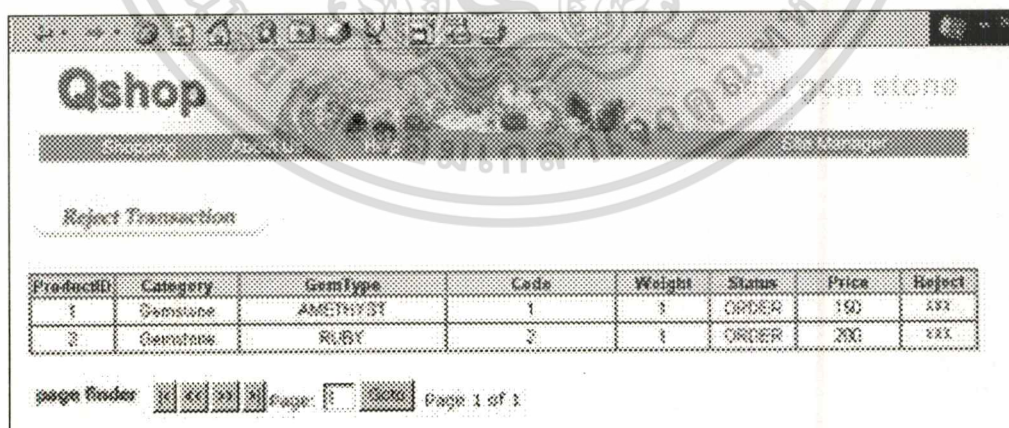
**Transaction Report**

Transaction ID: 1	
Transaction Date	11/2/43 10:38:00
Customer	สมานวิไลคอมเมท
Shipping to Buyer	เชียงใหม่
Shipping Cost	\$15
Total Pay	\$305

Product ID	Category	Gemstone	Color	Clarity	Cut	Weight	Price	
1	Gemstone	AMETHYST	BLEU	CLEAR	ANTIQUE FACET	1.50	199	
							Total	199
							72-hour FedEx Express Global Delivery:	\$15
							Total Amount Due (including shipping):	\$163

รูปที่ 5.27 แสดงโฮมเพจหน้าแสดงรายละเอียดของรายการ Transaction

- การจัดสินค้าที่ถูกส่งคืน  
ในกรณีที่มีการรับคืนสินค้าจากลูกค้าต้องทำการปรับปรุงสถานะของสินค้า และยกเลิกการขาย โดยสามารถทำได้โดยใช้โปรแกรม Reject Transaction โดยเลือกรายการสินค้าที่ต้องการยกเลิกตามรูปที่ 5.25



Qshop Best gem stone

Shipping About Us Help Contact Us

**Reject Transaction**

ProductID	Category	GemType	Code	Weight	Status	Price	Reject
1	Gemstone	AMETHYST	1	1	ORDER	199	xxx
2	Gemstone	RUBY	2	1	ORDER	200	xxx

page finder:  Page:  Page 1 of 1

รูปที่ 5.28 แสดงโฮมเพจหน้าปรับปรุงสถานะสินค้าที่ถูกส่งคืน

- ใบก่ากับสินค้า

เป็นโฮมเพจที่แสดงแบบฟอร์มใบก่ากับสินค้าที่แสดงรายละเอียดในการซื้อขาย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- รายงานการส่งสินค้า

เป็นโฮมเพจที่สามารถเข้าตรวจสอบสถานะของการส่งสินค้าของร้านค้าที่ทำการส่งสินค้าแล้ว และมีรหัสการส่งออกหมายเลขใด รวมทั้งยังสามารถตรวจสอบได้ว่าสินค้าที่ส่งออกตอนนี้อยู่ที่จุดใดในเส้นทางการขนส่ง เมื่อกดที่หมายเลขในช่อง Tracking No. ก็จะมี link ไปที่เว็บไซต์ของ FedEx ซึ่งสามารถเช็คข้อมูลต่างๆ ของการขนส่งได้

- รายการสินค้าที่ซื้อขายเสร็จสิ้น

ในเมนูนี้จะเป็นโฮมเพจรายงานรายการซื้อขายสินค้าที่เสร็จสิ้นแล้ว คือ ส่งสินค้าถึงมือลูกค้าแล้วทางลูกค้ารับสินค้าเรียบร้อยแล้ว และทาง Escrow ทำการโอนเงินให้กับร้านค้าแล้ว



## บทที่ 6

### สรุปและข้อเสนอแนะ

#### 6.1 สรุปผลจากการศึกษาและพัฒนา

จากการศึกษาและพัฒนาระบบจำลอง Gem Stone Directory เพื่อช่วยอำนวยความสะดวกให้กับร้านค้าอัญมณีที่มีความต้องการมีเว็บไซต์ของตนเองเพื่อนำสินค้าจำหน่ายผ่านอินเทอร์เน็ต แต่ยังไม่มีความพร้อมในเรื่องเทคโนโลยี โครงการ Gem Stone Directory จึงเป็นแนวคิดในการดำเนินงานทางอีคอมเมิร์ซที่ดีแนวทางหนึ่ง ที่ช่วยอำนวยความสะดวกให้กับร้านค้าที่มีความพร้อมในการจำหน่ายสินค้าแต่ขาดความรู้ความชำนาญทางด้านเทคโนโลยี

#### 6.2 ปัญหาที่พบ

จากการศึกษาและพัฒนาระบบจำลองปัญหาที่พบ สามารถแบ่งได้ดังนี้

- ปัญหาในเรื่องของการ Upload ไฟล์รูปภาพสินค้า  
ในการการพัฒนาแอปพลิเคชันในส่วนของระบบ Shopping Cart จะมีการเพิ่มข้อมูลสินค้าและต้องมีการ Upload รูปภาพสินค้า ในตัวแอปพลิเคชันจะมีการเรียกใช้ Component ที่ช่วยในเรื่องการ Upload ซึ่ง Component ตัวนี้เป็น Share ware จึงเจอกับปัญหา Expire date ของซอฟต์แวร์ แต่สามารถแก้ปัญหาลักษณะนี้ได้โดยเมื่อหมดอายุแล้วต้องไป Download มาใหม่ก็สามารถใช้งานได้
- ปัญหาในเรื่องของรูปภาพสินค้าไม่ค่อยเหมือนกับตัวสินค้าจริง  
ในการขายสินค้าประเภทอัญมณีพวกเพชรและพลอย จะยุ่งยากกว่าสินค้าประเภทอื่นๆ ตรงรูปภาพของสินค้าที่แสดงบนเว็บไซต์อาจจะไม่ค่อยเหมือนกับตัวสินค้าจริงเพราะบางครั้งผู้ซื้อต้องพิจารณาถึงน้ำของอัญมณีด้วยซึ่งถ้าดูจากรูปอาจจะไม่ชัดเจน ดังนั้นไฟล์ภาพที่แสดงจะค่อนข้างละเอียดพอสมควร
- ปัญหาเกี่ยวกับเรื่องชื่อสินค้า  
ปัญหานี้มักพบกับเว็บไซต์สมาชิกที่เป็นร้านอัญมณีเล็กๆ ที่มาลงทะเบียนขอเปิดเว็บไซต์ ซึ่งบางครั้งร้านเหล่านี้ยังไม่ค่อยชำนาญเกี่ยวกับชื่อสากลของพลอยแบบต่างๆ ที่ในตลาดการซื้อขายใช้กัน จึงทำให้ตอนการเพิ่มข้อมูลสินค้าลงระบบเกิดความคลาดเคลื่อนในเรื่องของชื่อชนิดสินค้า
- ปัญหาเกี่ยวกับระบบรักษาความปลอดภัย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์หรือมีการขังลิขสิทธิ์การศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ในระบบที่ทำการศึกษาและพัฒนาซึ่งไม่มีการนำระบบรักษาความปลอดภัยมาใช้ (SSL) ซึ่งตามความเป็นจริงแล้วเว็บไซต์ที่ทำ Transaction ในด้านการซื้อขายควรต้องมีนำระบบรักษาความปลอดภัยมาใช้ เพื่อเพิ่มความมั่นใจให้กับผู้ซื้อและขายในการติดต่อซื้อขายสินค้ากัน

○ ปัญหาในการจัดการเว็บไซต์ของสมาชิก

ร้านค้าสมาชิกบางร้าน เมื่อมาลงทะเบียนสมัครเป็นสมาชิกแล้ว ในบางรายสมัครเป็นเวลานานแล้วแต่ยังไม่มีการเพิ่มข้อมูลสินค้าที่จะนำหน้าเข้าสู่ระบบ ทำให้เว็บไซต์ของสมาชิกเหล่านี้ เมื่อเข้าไปในเว็บไซต์แล้วดูโล่ง ไม่มีรายการสินค้าให้ลูกค้าเลือกซื้อซึ่งอาจทำให้ลูกค้าที่เข้ามาดูแล้ว อาจจะไม่กลับเข้ามาดูอีกเพราะไม่มีรายการสินค้าให้เลือกซื้อ

### 6.3 ข้อเสนอแนะที่ควรดำเนินการต่อไป

วัตถุประสงค์ของการศึกษาและพัฒนาระบบ Gem Stone Directory เพื่ออำนวยความสะดวกให้ร้านค้าอัญมณีที่ลงทะเบียนสมัครเป็นสมาชิกตั้งนั้นเพื่ออำนวยความสะดวก และให้การเข้าไปงานภายในเว็บไซต์ง่าย ควรจะทำการปรับปรุงและพัฒนาในเรื่องต่างๆ เหล่านี้

- พัฒนาแอปพลิเคชันในส่วนของการจัดการเว็บไซต์ (Site Manager) ให้ใช้งานได้ง่ายขึ้น ลดขั้นตอนที่ซ้ำซ้อนต่างๆ ออกไป และรูปแบบโครงสร้างเว็บไซต์ของสมาชิก สมาชิกควรสามารถเลือกรูปที่เขาต้องการได้แต่อยู่ภายใต้รูปแบบที่เราจัดไว้ให้ การเลือกรูปแบบในการแสดงรายการสินค้า เช่น แบบที่ 1 รูปภาพสินค้าไว้ด้านซ้ายมือ แบบที่ 2 รูปภาพสินค้าไว้ด้านขวามือ มีรูปแบบให้สมาชิกได้เลือก การกำหนดโทนสีของเว็บไซต์
- ลดขั้นตอนบางอย่างที่ไม่จำเป็นออกไปในการเข้ามาซื้อสินค้าภายในเว็บไซต์ของลูกค้า ทั่วๆ ไป เช่น ในการลงทะเบียนข้อมูลบางอย่างที่ไม่จำเป็นไม่เกี่ยวข้องต้องเก็บก็ควรตัดออกไปเพื่อการทำงานที่รวดเร็วของผู้ลงทะเบียนและช่วยเพิ่มเนื้อที่ในการเก็บข้อมูล
- ควรมีการนำระบบรักษาความปลอดภัยเข้ามาใช้กับเว็บไซต์ เช่น ระบบ SSL เพื่อเพิ่มความมั่นใจให้กับผู้ซื้อและผู้ขายในการติดต่อซื้อขายสินค้า และควรมีการเข้าและถอดรหัสเมื่อมีการการตรวจสอบ Username และ Password

## บรรณานุกรม

- ประสิทธิ์ วรรณตราวิช. 2543. Internet today. ฉบับที่ 60. กรุงเทพฯ: เออาร์ อินฟอร์เมชัน
- ประสิทธิ์ วรรณตราวิช. 2543. Internet today. ฉบับที่ 61. กรุงเทพฯ: เออาร์ อินฟอร์เมชัน
- พนรังสี ตู่ควมดี. 2543. Active Server Page. กรุงเทพฯ: ชัคเซตมีเดีย
- วิจิต อุ่อัน. 2542. การจัดการเชิงกลยุทธ์. กรุงเทพฯ: ศูนย์เทคโนโลยีทางการศึกษา ฝ่ายเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยศรีปทุม
- วัชรพงศ์ ชะไวท์. 2542. E-commerce และกลยุทธ์ทำเงินบนอินเทอร์เน็ต. กรุงเทพฯ: ซีเอ็ดดูเคชั่น





เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## ข้อมูลเกี่ยวกับระบบ Payment Gateway ในประเทศไทย

### 1. ระบบ Payment Gateway ของธนาคารไทยพาณิชย์

การสมัครเป็นร้านค้าสมาชิกประเภทรับบัตรเครดิตผ่าน Internet ของธนาคารไทยพาณิชย์

ร้านค้าที่ต้องการรับชำระเงินด้วยบัตรเครดิต จะต้องติดต่อธนาคารเพื่อสมัครเป็นร้านค้าสมาชิก โดยร้านค้าต้องมีเว็บไซต์ ซึ่งอาจจะเป็นเว็บไซต์ของตนเอง หรือเป็นร้านค้าใน shopping mall ต่าง ๆ ที่ใช้ระบบชำระเงินของศูนย์ ๆ ทั้งนี้ร้านค้าต้องจัดทำเว็บไซต์ให้เสร็จถึงระบบ shopping cart ในส่วนระบบของการชำระเงิน ทางศูนย์ ๆ จะมีบริการให้ร้านค้า โดยร้านค้าจะต้องเขียนโปรแกรมเชื่อมต่อกับระบบการชำระเงินของธนาคาร ซึ่งรายละเอียดเกี่ยวกับวิธีการเขียนโปรแกรม ทางศูนย์ ๆ จะแจ้งให้ร้านค้าทราบหลังจากที่ร้านค้าได้รับการอนุมัติให้เป็นร้านค้าสมาชิกของศูนย์ ๆ แล้ว

#### 1. เอกสารใช้ประกอบการสมัคร

- 1.1 สำเนาบัตรประชาชนของผู้มีอำนาจลงนาม
- 1.2 สำเนาทะเบียนบ้านของผู้มีอำนาจลงนาม
- 1.3 สำเนาหนังสือรับรองการจดทะเบียนบริษัท
- 1.4 สำเนาทะเบียนการค้า
- 1.5 สำเนาทะเบียนภาษี
- 1.6 แผนที่บริษัท
- 1.7 เอกสารแสดงสถานะการครอบครองสถานที่ประกอบการ- กรณีเช่า แสดงสัญญาเช่า - เป็นเจ้าของ หนังสือแสดงกรรมสิทธิ์
- 1.8 อื่น ๆ ซึ่งทางศูนย์จะแจ้งขอเพิ่มเติมเป็นกรณี ๆ เช่น Statement

#### 2. เงื่อนไขต่าง ๆ

- 2.1 ต้องมีบัญชีกับธนาคาร เป็นบัญชีออมทรัพย์ หรือกระแสรายวัน
- 2.2 ต้องมีเงินฝากค้ำประกัน สำหรับร้านค้าที่ไม่เคยมีการติดต่อกับธนาคารมาก่อน สำหรับจำนวนจะพิจารณาจากองค์ประกอบ ดังต่อไปนี้ เช่น ประเภทของธุรกิจ ราคาสินค้า ระยะเวลาของการประกอบการ การติดต่อกับธนาคาร สถานที่ตั้งบริษัท เป็นต้น
- 2.3 บนเว็บไซต์ ต้องแจ้งข้อมูลที่สำคัญ ให้ครบถ้วน
- 2.4 ร้านค้าเป็นผู้รับผิดชอบ สำหรับรายการที่ไม่สามารถเรียกเก็บเงินจากผู้ถือบัตรได้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### 3. ค่าใช้จ่าย

- 3.1 อัตราค่าธรรมเนียม 3 - 5 % โดยคิดจากจำนวนเงินที่ส่งให้ธนาคารเรียกเก็บ
- 3.2 ค่าติดตั้งระบบชำระเงิน ไม่คิดค่าใช้จ่าย

### 4. ข้อมูลที่ต้องแจ้งบน web site

- 4.1 อธิบายลักษณะสินค้าและบริการให้สมบูรณ์
- 4.2 นโยบายการคืนสินค้า และการคืนเงิน หากร้านมีนโยบายดังกล่าวควรแจ้งให้ลูกค้าทราบว่าจะทำได้อย่างไร มีเงื่อนไขอะไร ถ้าไม่มีนโยบายการคืนสินค้าร้านค้าต้องแจ้งลูกค้าทราบ
- 4.3 ชื่อบุคคล ที่อยู่ เบอร์โทรศัพท์ โทรสาร และอีเมลล์ของร้านค้าที่ลูกค้าจะติดต่อได้
- 4.4 ระบุสกุลเงินของราคาสินค้า (ใช้ได้ 2 สกุล คือ บาท และดอลลาร์สหรัฐ)
- 4.5 วิธีการส่งสินค้า
- 4.6 ประเทศที่ร้านค้าตั้งอยู่
- 4.7 ข้อจำกัดในการส่งออก ( ถ้ามี)
- 4.8 ใบสั่งซื้อ (ORDER FORM)

### 5. ประเภทบัตรที่รับ

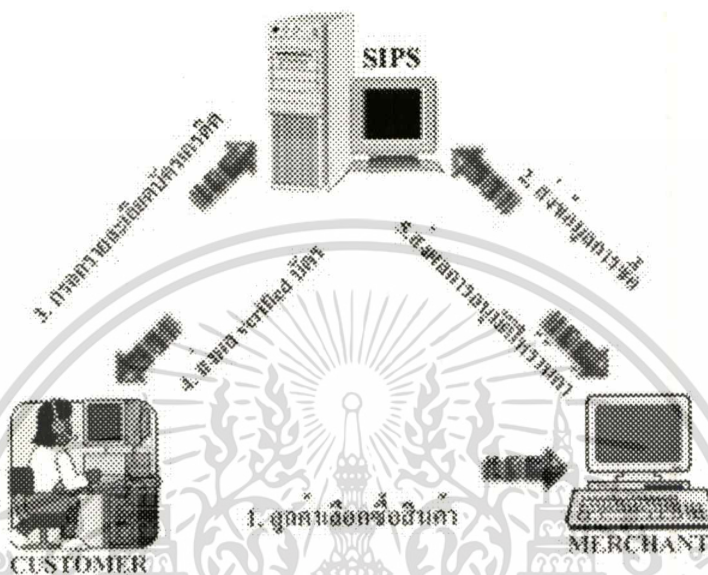
- 5.1 บัตรเครดิตไทยพาณิชย์
- 5.2 VISA
- 5.3 MasterCard
- 5.4 JCB



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## 6. Payment Gateway

## SCB Internet Payment Systems ( SIPS )



6.1 ลูกค้าเลือกซื้อสินค้าผ่านหน้าเว็บไซต์ของร้านค้า พร้อมทั้งกรอกรายละเอียดการสั่งซื้อ

6.2 ร้านค้าทำการส่งข้อมูลการสั่งซื้อสินค้ามาที่ระบบ SIPS เพื่อให้ลูกค้าชำระเงินผ่านบัตรเครดิต ( ร้านค้าเขียนโปรแกรมเชื่อมต่อกับกับระบบการชำระเงินของธนาคาร )

6.3 ลูกค้าทำการชำระเงินผ่านหน้าเว็บไซต์ของระบบ SIPS โดยกรอกรายละเอียดบัตรเครดิต เพื่อขออนุมัติวงเงินจากธนาคาร

6.4 SIPS แสดงผลการอนุมัติบัตรเครดิตผ่านหน้าเว็บไซต์ให้ลูกค้าทราบทันที พร้อมทั้งได้รับ E-Mail ตอบกลับเพื่อยืนยันรายละเอียดของรายการที่เกิดขึ้นจากระบบ SIPS

6.5 ส่วนทางร้านค้าจะได้รับข้อมูลตอบกลับทางโปรแกรมจากระบบ SIPS พร้อมทั้งได้รับ E-Mail ที่แจ้งรายละเอียดของรายการที่เกิดขึ้นจากระบบ SIPS นอกจากนี้ร้านค้าสามารถตรวจสอบรายการที่เกิดขึ้นได้โดยผ่านเว็บไซต์ของระบบ SIPS

## 7. ข้อมูลติดต่อ

โทรศัพท์ : 256-2982-3 โทรสาร : 256-2888 E-mail : wanpen@scbs.co.th

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



### ประโยชน์ที่ทางผู้ให้บริการระบบ Virtual Mall จะได้รับ

1. เพิ่มความสะดวก รวดเร็วในการจัดเก็บค่า Commission จากร้านค้าในการทำ รายการขาย ผ่านบริการกรุงไทย Payment Gateway
2. ผู้ให้บริการระบบ Virtual Mall จะได้รับค่าบริการต่าง ๆ ในการสร้างและพัฒนา home page รวมถึงค่าบริการใช้ชั่วโมงอินเทอร์เน็ตเพิ่มขึ้น
3. ผู้ให้บริการระบบ Virtual Mall จะได้รับฐานลูกค้าที่ใช้บริการระบบ Virtual Mall เพิ่มขึ้น
4. ด้วยระบบเทคโนโลยีที่ปลอดภัย ก้าวล้ำนำสมัย ทำให้เกิดภาพลักษณ์ที่ผู้ใช้เกิดความเชื่อมั่นในผู้ให้บริการ Virtual Mall

### สำหรับร้านค้าย่อยที่ต้องการใช้บริการกรุงไทย Payment Gateway มีขั้นตอนการสมัคร ใช้บริการดังนี้

1. เป็นกิจการที่จดทะเบียนถูกต้องตามกฎหมายไทย และเปิดดำเนินกิจการมาแล้วไม่ต่ำกว่า 6 เดือน
2. เจ้าของกิจการ หรือหุ้นส่วนจะต้องมีสัญชาติไทยอย่างน้อย 2 คน
3. สมัครเป็นสมาชิกของผู้ให้บริการระบบ Virtual Mall ที่ใช้บริการระบบกรุงไทย Payment Gateway อยู่แล้ว
4. เปิดบัญชีเงินฝากกับธนาคาร โดยมีการฝากเงินค้ำประกันร้านค้าตามวงเงินที่ธนาคาร กำหนด
5. สมัครเป็นร้านค้าสมาชิกที่สาขาของธนาคารที่เปิดบัญชีโดยใช้เอกสารประกอบ ดังนี้
  1. สำเนาบัตรประจำตัวประชาชนของผู้มีอำนาจลงนาม
  2. สำเนา Passport
  3. สำเนาทะเบียนบ้าน
  4. สำเนาทะเบียนการค้า
  5. สำเนาหนังสือบริษัทสนธิ
  6. สำเนาหนังสือรับรอง
  7. สำเนา Bank Statement ของกิจการ ย้อนหลัง 6 เดือน
  8. รายงานการประชุมของบริษัท
  9. เอกสารทางกฎหมายอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับกิจการ (ถ้ามี)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### สิทธิประโยชน์ที่ร้านค้าจะได้รับ

1. ระบบการอนุมัติวงเงินบัตรเครดิต แบบ Online (Real Time) ทำให้ร้านค้าจะได้รับเงินจากการขายสินค้าหรือบริการภายในสิ้นวันทันที
2. ทำการตรวจสอบวงเงินและหักวงเงินของลูกค้าทันทีที่ลูกค้าทำการซื้อสินค้า และบริการ
3. ร้านค้าสามารถตรวจสอบบัญชีของร้านค้าที่เปิดไว้กับธนาคารได้ตลอด 24 ชั่วโมง ว่ามีรายการชำระค่าสินค้าหรือบริการถูกต้องหรือไม่ โดยผ่านระบบ Corporate Banking
4. มีระบบการรักษาความปลอดภัยรองรับ เช่น Firewall, SSL, Digital Signature, Triple-DES
5. ร้านค้าสามารถทำการขายสินค้าได้ตลอด 24 ชั่วโมงสามารถขายสินค้าได้ทั่วโลก
6. ลดต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานทำให้สามารถขายสินค้าได้ในราคาถูกกว่าท้องตลาด
7. มีการติดต่อกับบริษัทขนส่งต่าง ๆ เพื่ออำนวยความสะดวกในการขนส่งสินค้า ให้กับร้านค้า เช่น DHL, UPS, FedEx ร้านค้าสามารถเลือกที่จะใช้บริการกับ บริษัทขนส่งเหล่านี้ได้
8. เหมาะสำหรับผู้ประกอบการธุรกิจ SME เพราะค่าใช้จ่ายต่ำ สามารถพัฒนา หรือเปลี่ยนแปลงหน้าตาของร้านค้าได้ด้วยตัวเอง หรือจะให้บริษัทที่มีความชำนาญ มาพัฒนาหรือเปลี่ยนแปลง โดยตรงก็ได้ ซึ่งสามารถจะทำได้ทันที
9. มีการประกันความเสียหายในการจัดส่งสินค้านำมาเพื่อลดภาระให้กับร้านค้า ซึ่งร้านค้าสามารถเลือกที่จะใช้บริการได้จากผู้ให้บริการระบบต่าง ๆ

### สิทธิประโยชน์ที่ลูกค้าสมาชิกจะได้รับ

1. สะดวกและรวดเร็ว เมื่อลูกค้าเข้ามาซื้อสินค้าหรือบริการผ่านระบบ Internet ผ่าน Web Site กับ Partner ที่ให้บริการร่วมกับธนาคาร ระบบจะทำการตัดวงเงินลูกค้า ในทันที โดยจะมี e-mail ตอบกลับ เพื่อยืนยันการสั่งซื้อสินค้าของลูกค้าทันที
2. ปลอดภัยเมื่อลูกค้าเข้ามาสู่หน้าจอในการสั่งซื้อสินค้าหรือบริการ จะใช้ระบบ SSL เป็นระบบป้องกันข้อมูลต่าง ๆ ซึ่งเป็นมาตรฐานในการป้องกันการซื้อสินค้าทั่วโลก เช่น หมายเลขบัตรเครดิต วันหมดอายุ ซึ่งจะมีระบบต่าง ๆ ป้องกันระหว่างร้านค้าและธนาคาร ซึ่งธนาคารจะเป็นผู้ทราบข้อมูลของลูกค้าเพียงผู้เดียว
3. สะดวกในการซื้อสินค้าหรือบริการ โดยจะมีการจัดกลุ่มร้านค้าเป็นหมวดหมู่ เพื่อความสะดวกของลูกค้าในการซื้อสินค้าหรือบริการ
4. สินค้าที่จำหน่ายมีราคาถูกกว่าท้องตลาดทั่วไป เพราะมีค่าใช้จ่ายที่ต่ำกว่า

5. จัดส่งรวดเร็วและปลอดภัยโดยมีการติดต่อกับบริษัทขนส่ง เช่น DHL, FedEx, UPS เพื่อความสะดวกและรวดเร็วในการส่งสินค้า และสามารถติดตามการส่งสินค้าจาก บริษัทผู้ขนส่งได้
6. ผู้ซื้อสามารถเลือกวิธีการชำระเงินได้หลายทาง เช่น บัตรเครดิตกรุงไทยทุกประเภท, บัตรเครดิตวีซ่าและมาสเตอร์การ์ดทั่วโลก โดยผู้ซื้อจะต้องมีบัญชีกับธนาคารกรุงไทย และมีการลงทะเบียนเพื่อสมัครเป็นลูกค้า Corporate Banking เป็นกรณีพิเศษที่สาขาของธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน) ทุกสาขา

#### ธนาคารคิดค่าธรรมเนียม ดังนี้

- บัตรเครดิตกรุงไทย ทุกประเภท 4% (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)
- บัตรเครดิตวีซ่าและมาสเตอร์การ์ดทั่วโลก 4% (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

ในส่วนของค่าธรรมเนียมการบริการของ ISP หรือ TSP (Transaction Service Provider ขึ้นอยู่กับการตกลงของร้านค้ากับผู้ให้บริการ

### 3. ระบบ Payment Gateway ของธนาคารเอเชีย

# e-Commerce

## Merchant Membership Information

ธนาคารเอเชีย จำกัด (มหาชน) เปิดรับสมาชิกร้านค้าการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce) สำหรับร้านค้าที่สนใจเสนอขายสินค้าหรือบริการทางอินเทอร์เน็ต ทางธนาคารเอเชีย จำกัด (มหาชน) ได้เปิดตัวร่วมกับ กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ กระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 9 กันยายน 2542 ที่ผ่านมา พร้อมรับสมาชิกร้านค้าที่เป็นสมาชิกในโครงการพาณิชย์ อิเล็กทรอนิกส์ เพื่อสนับสนุนการส่งออกของกรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ กระทรวงพาณิชย์ ที่สนใจ

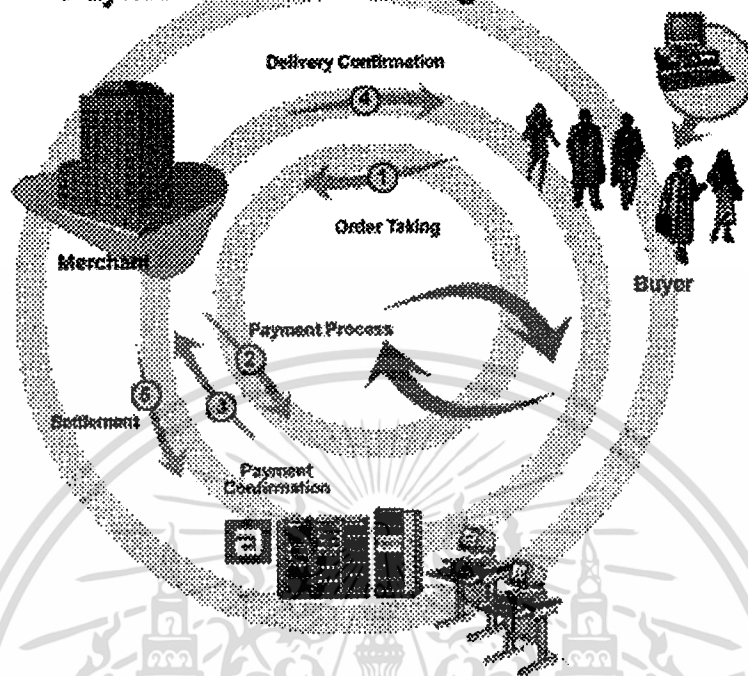
\*\*\*ร้านค้าสามารถศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมได้จาก <http://www.thaicommerce.net> หรือโทร. 282-6171-9

### สิทธิประโยชน์ในการเป็นร้านค้าสมาชิกของธนาคารเอเชีย จำกัด (มหาชน)

- ร้านค้าสามารถจำหน่ายสินค้าหรือบริการได้ทั่วโลก ตลอด 24 ชั่วโมง
- สามารถเพิ่มยอดขาย โดยไม่ต้องลงทุนมากและไม่เสียค่าโฆษณา
- ร้านค้าสามารถเลือกสกุลเงินได้ถึง 6 สกุล : USD, EUR, YEN, HKD, SGD, BAHT
- มีระบบความปลอดภัยรองรับ อาทิเช่น Firewall, SSL, Authentication
- มีระบบการอนุมัติวงเงินบัตรเครดิตแบบออนไลน์ (real-time authorization)
- มีระบบการจ่ายเงินร้านค้าด้วย Electronic Settlement
- ร้านค้าได้รับใบแจ้งยอดบัญชีร้านค้า ( Merchant Statement ) เพื่อการตรวจสอบบัญชีแต่ละเดือนโดยแยกตามสกุลเงิน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## Payment Process Through Internet



### ขั้นตอนการซื้อขายผ่านอินเทอร์เน็ต

- ลูกค้าสั่งซื้อสินค้าที่ต้องการทาง Internet ด้วยบัตรเครดิต
- รายการสั่งซื้อของลูกค้าทาง Internet เข้าสู่ระบบของธนาคารเพื่อการพิจารณาอนุมัติวงเงินบัตรเครดิตนั้นๆ
- ธนาคารดำเนินการตรวจเช็คยอดเงินด้วยระบบออนไลน์ -> อนุมัติ -> แจ้งร้านค้า -> แจ้งลูกค้า
- ร้านค้ายืนยันการจัดส่งสินค้ากับลูกค้าที่สั่งซื้อ
- ธนาคารดำเนินการจ่ายเงินให้ร้านค้า

### คุณสมบัติร้านค้าสมาชิก

- ผู้ประกอบธุรกิจที่จดทะเบียนนิติบุคคลมาแล้ว 2 ปี และมีทุนจดทะเบียนชำระแล้วไม่ต่ำกว่า 200,000 บาท
- ผู้ประกอบธุรกิจที่จดทะเบียนผู้ชำระภาษีมูลค่าเพิ่ม
- มีสำนักงานที่แน่นอนที่ตั้งอยู่ในประเทศไทยและมีความเหมาะสมแก่การเชื่อถือ
- ทำการค้าขายสินค้าและบริการที่ไม่ผิดกฎหมายและศีลธรรม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## ขั้นตอนการสมัคร

- ❶ บริษัทกรอกแบบฟอร์มใบสมัครของธนาคารฯ
- ❷ แนบเอกสารประกอบการสมัคร
- ❸ ธนาคารอนุมัติ Merchant ID ให้บริษัท
- ❹ บริษัทลงนามทำสัญญากับธนาคาร
- ❺ บริษัทเปิดบัญชีกับธนาคารเอเซียฯ เพื่อให้ธนาคาร โอนเงินเข้าบัญชีนั้นๆ
- ❻ บริษัทรับหมายเลขร้านค้าสมาชิกที่พร้อมใช้ดำเนินการได้ทันที

## เอกสารที่ใช้ประกอบการสมัครสมาชิก

- ❶ สำเนาหนังสือรับรองจากจดทะเบียนบริษัท
- ❷ สำเนาหนังสือบริษัทสนธิ
- ❸ สำเนาบัตรประชาชนและสำเนาทะเบียนบ้านของผู้มีอำนาจลงนาม
- ❹ รายงานการประชุมของบริษัท
- ❺ สำเนาทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม (VAT ID)
- ❻ สำเนา Statement ย้อนหลัง 6 เดือน

## เงื่อนไขต่างๆ

- ❶ ร้านค้าต้องเป็นร้านค้าสมาชิกที่อยู่ในโครงการนำร่อง ของการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ กระทรวงพาณิชย์ หรือเป็นร้านค้าสมาชิก ของ Mall ที่ธนาคารฯ กำหนด
- ❷ ร้านค้าต้องเปิดบัญชีกับธนาคารเอเซียฯ เป็นเงินประกันขั้นต่ำไม่น้อยกว่า 50,000 บาทไว้กับธนาคาร

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

#### 4. ระบบ Payment Gateway เว็บไซต์ Escrow.com

ESCROW.COM

Sign In / Register   Home   Company Info   Privacy   Contact Us

**Recent News**

Online B2B Transaction Settlement Leaders Partner to Offer First Credit Package Providing Complete Coverage for All B2B Transactions. Dec. 5, 2009

Escrow.com Announces Integration of Fully Functional Transaction Settlement Engine by B2B Exchanges. Dec. 5, 2009

**Featured Partner**

Escrow.com teams with one of the world's leading B2B e-commerce platform providers, Ariba. [Read more](#)

**THE TRUSTED SOLUTION THAT DRIVES, MANAGES, and SETTLES ONLINE TRANSACTIONS**

Escrow.com delivers the most comprehensive transaction management technologies and escrow services over the internet

- Escrow.com provides transaction settlement solutions and escrow services that facilitate and accelerate B2B, B2C and P2P e-commerce.
- Escrow.com's secure settlement engine automates everything needed to complete successful online transactions, including management of all terms and conditions.
- By utilizing Escrow.com's services, Buyers and Sellers experience more effective, efficient and secure transactions.

Copyright © 2004 Escrow.com. All rights reserved.

- **Escrow.com's easy 4-step process**

##### Online Marketplace

Purchase data input starts the settlement engine that automatically and electronically manages all aspects of the transaction.

##### Step 1: Agreement

Terms and conditions are presented to all participants, negotiated and agreed upon to create an online contract.

##### Step 2: Fulfillment

Participants are then prompted to complete transaction steps on time until all terms and conditions have been met and the goods has been delivered.

##### Step 3: Inspection

Upon receipt, the Buyer(s) inspects the merchandise within the agreed upon time frame. If rejected, it's returned to the Seller(s) per contract specifications.

## Step 4: Payment

With the goods accepted by the Buyer(s), the agreed upon payment terms are triggered.

### Horizontal Services

TransactionPoint integrates seamlessly with third party horizontal services including escrow, appraisals, inspections, credit insurance, finance, logistics, photography, videography and title transfer to speed your transactions along.

### Escrow.com helps protect your online investment

Whether it's a consumer-to-consumer, business-to-consumer or consumer-to-business transaction, Escrow.com services reduce the risk of fraud and deception. In addition, Escrow.com's 4-step process provides these benefits for Buyer and Seller.

#### Buyer Benefits

Inspect merchandise before payment is released to Seller

Faster processing of orders

Customer service available 7 days a week

Check order status anytime online

Merchandise released for shipment earlier

Transaction detail maintained for 7 years

Access to new suppliers

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### Seller Benefits

Buyer's payment is verified and held before merchandise is shipped

Reduce bad debt

Access to new customers

Faster processing of orders

Customer service available 7 days a week

Check order status anytime online

Transaction detail maintained for 7 years

Streamline shipments

Secure your transactions for as low as 1%

Escrow.com's escrow fees are as low as 1% of the purchase price of the merchandise. Either Buyer or Seller may pay this fee, or it may be split between the two.

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## 5. ลักษณะการจัดทำเว็บไซต์ที่ดี

ในการจัดทำเว็บไซต์ที่ดีที่น่าสนใจสำหรับผู้เข้ามาเว็บไซต์ควรจะมียอดประกอบที่ดีดังต่อไปนี้คือ

### 5.1 อ่านง่าย สบายตา (Read Ability)

ตัวหนังสือไม่ควรเล็กเกินไป บางเว็บไซต์อาจจะให้เห็นเนื้อหาเยอะๆ เลยกำหนดฟอนต์ไว้เล็กมาก หากผู้ใช้ไม่รู้วิธีเซตฟอนต์ใหญ่ขึ้น รับรองได้ว่าผู้เข้าชมเว็บไซต์คงไม่เข้ามาเว็บไซต์นี้อีกแน่นอน และควรให้อ่านสบายตาไม่ควรใส่แบ็กกราวนด์ที่มีลวดลายมากและสีที่ดูฉูดฉาดจนเกินไป เพราะมันจะรบกวนสายตาผู้อ่าน

### 5.2 โหลดโฮมเพจได้เร็ว ไม่ช้า หน้าไม่ยาว (Fast Load)

อันนี้มักจะพบเห็นอยู่ในบรรดาเว็บไซต์พวกพอร์ทัลที่แต่ละหน้ายาวมากๆ บางทีเลื่อนไปจนถึงหน้าสุดท้ายแล้วให้ความรู้สึกเหมือนดูไปหลายหน้าแล้ว ไม่ควรใส่ภาพกราฟฟิกมากจนเกินไป และไฟล์ภาพไม่ควรมีขนาดใหญ่จนเกินไป เพราะจะทำให้โหลดเว็บเพจช้า หากใช้โมเด็มที่ความเร็ว 14.4 Kbps เว็บเพจควรจะโหลดเสร็จภายในเวลาไม่เกิน 30 วินาที ส่วนหน้าไม่ยาวนั้น ดีที่สุดคือจบในหน้าจอเดียว แต่โดยทั่วไปก็ควรจะอยู่ที่ไม่เกิน 3 หน้าจอ

### 5.3 ข่าวสารต้องสดใหม่ (OTD : Of The Day/OTW : Of The Week)

เว็บไซต์ที่ไม่มีกระแสข้อมูลเลย ถูกค่าจะไม่เข้ามาดูซ้ำอีกที่ร้ายไปกว่านั้น ถูกค่าก็อาจจะมองเลยไปถึงธุรกิจของคุณว่า มีปัญหาหรือไม่ ปิดกิจการไปแล้วหรือเปล่า ซึ่งคงไม่ดีต่อภาพพจน์ธุรกิจของเราแน่นอน โดยส่วนใหญ่แล้ว การอัปเดตเว็บไซต์หนึ่งๆ จะมีความเวลาที่เหมาะสมและตามกำลังที่เราจะทำได้

### 5.4 ข้อความไม่ควรสะกดผิด (Good Spelling)

สุภาษิตที่ว่า “สำเนียงส่อภาษา กิริยาส่อสกุล” สามารถนำมาใช้กับเว็บไซต์ได้เหมือนกัน หมายถึง ถ้าเว็บไซต์ของเรามีคำผิดเต็มไปหมด เรียกได้ว่า “ผิดทุกจุด หลุดทุกเพง” มันก็คงจะทำให้ถูกค่าที่เป็นผู้อ่านรู้สึกรำคาญ และเลยเถิดไปถึงการแสดงออกซึ่งความไม่น่าเชื่อถือของเว็บไซต์ได้ ไม่ควรให้เว็บไซต์ของเรามีคำผิดมากจนเกินไป

### 5.5 นำทางอย่างง่าย (Navigation Bar)

การเชื่อมโยงไปยังหน้าเว็บเพจต่างๆ ควรเข้าใจง่ายไม่วกวนเกินไป เพราะถูกค่าอาจหลงในเว็บไซด์ได้ ซึ่งอาจทำให้ถูกค่าจะหงุดหงิดกว่าและพาลหนีไปจากเว็บไซด์ การที่เรามีแถบเมนูนำทางให้ถูกค่าได้เห็นในทุกๆ หน้า จะทำให้ถูกค่าไม่หลงทาง ไปไหนมาไหนในเว็บไซด์ได้ด้วยตัวเอง เป็นเรื่องสำคัญยิ่ง โดยเฉพาะหมวดสินค้าอยู่ที่ใดในร้าน ถูกค่าควรจะให้เห็นตลอดเวลาที่อยู่ในเว็บไซด์

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### 5.6 ชื่อไซต์ให้เด่นโต เบอร์โทรศัพท์ไม่ชัดเจน (Logo, Brand Name & Tel No.)

การทำให้ลูกค้าได้มีโอกาสเห็น โลโก้ หรือแบรนด์เนมของเราชัดเจน หรือบ่อยๆ จะช่วยให้ลูกค้าจดจำคุณได้เร็วขึ้น และไม่ควรจะให้เห็นที่เดียว คำว่า เคนโต ในที่นี้ ผมไม่ได้หมายถึงว่า มันต้องใหญ่โต แต่ควรจะได้ขนาดที่ไม่เล็กเกินไป ส่วนการทำให้เด่นขึ้นก็คือ การให้ที่ว่างรอบข้างกับโลโก้ของคุณบ้างอย่าแน่นไปวางอยู่ในตำแหน่งที่มีองค์ประกอบอื่นๆ อยู่ด้วยมากมายเพราะมันจะกวนสายตา และผู้ใช้จะไม่สนใจได้

### 5.7 ซื่อได้ซัวร์ อย่างมั่นใจ (Availability & SSL)

โดยทั่วไปเมื่อลูกค้าสั่งซื้อสินค้าจากทางร้านค้าออนไลน์มักจะไม่แน่ใจว่า การสั่งซื้อนั้นสำเร็จหรือไม่ และจะได้สินค้าเมื่อไร ทางแก้ก็คือ การทำให้ลูกค้ามั่นใจว่าสินค้าที่สั่งนั้นมีอยู่ในร้านแน่นอน ตัวอย่างเช่น การใช้ข้อความว่า “จัดส่งสินค้าได้ทันที” ซึ่งหมายถึง การมีสินค้าอยู่ร้านแล้ว อย่างไรก็ตาม ระยะเวลาที่ใช้ในการจัดส่งเป็นตัวแปรที่สำคัญอีกตัวแปรหนึ่งที่ลูกค้าให้ความสำคัญ ในส่วนของความปลอดภัย ระบบหน้าร้านที่ทำธุรกิจทุกวันนี้ ล้วนได้รับการติดตั้ง โพรโตคอลรักษาความปลอดภัยที่เรียกว่า SSL กันทุกเว็บไซต์ เพราะฉะนั้นเพื่อเพิ่มความมั่นใจในการสั่งซื้อให้เกิดขึ้นกับลูกค้าของคุณ การใช้ โพรโตคอลนี้ก็สมควรเลย

### 5.8 สั่งแล้วตอบฉันทันใจ (Order Summary email)

หมายถึงการทำระบบยืนยันการสั่งซื้อ เพื่อแจ้งกลับไปยังลูกค้าทางอีเมลทันที หลังจากที่ลูกค้าตัดสินใจสั่งซื้อสินค้าแล้ว การที่ระบบสามารถส่งอีเมลยืนยันการสั่งซื้อที่เกิดขึ้นให้กับลูกค้าได้ภายหลังจากการสั่งซื้อเสร็จสิ้นลง จะสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าได้เป็นอย่างดีเพราะลูกค้าแน่ใจว่า ทางร้านค้าได้รับออเดอร์ของตนเรียบร้อยแล้ว

### 5.9 แคมเปญต้องโดดเด่น (Campaign)

ในส่วนองงานหน้าร้านบนอินเทอร์เน็ต หลักๆ แล้วจะทำอยู่ 2P ด้วยกันคือ Publish กับ Promotion แปลงง่าย ๆ ก็คือ ในแต่ละวันเราควรจะนำเสนอสินค้า หรือบริการอะไรขึ้นไปทำหน้าที่หน้าร้านและโปรโมชัน หรือแคมเปญอะไรที่สามารถดึงดูดความสนใจ และทำให้เกิดการซื้อได้ การทำข้อความหรือกราฟิกของโปรโมชัน หรือแคมเปญที่โดดเด่นเป็นพิเศษเป็นเรื่องที่ควรทำอย่างยิ่งไม่ต้องไปกลัวว่า มันจะแตกต่างจากภาพรวมของส่วนอื่นในร้านเกินไป แล้วเลยไปทำแค่ลึกลับๆ ให้ลึกลับ มันเท่ากับว่าเรากำลังพยายามลดโอกาสธุรกิจของตัวเอง

### 5.10 ข้อความต้องแถมสั่ง (Call to Action)

เทคนิคการเขียนเพื่อขายสินค้า หรือบริการบนเว็บไซต์ที่น่าสนใจ และนิยมใช้กันมากที่สุดก็คือ การใช้ข้อความแถมสั่งอย่างเช่น Visit Now! ที่เรามักจะพบเห็นในแบนเนอร์หรือ หาก

ต้องการตั้งซื้อสินค้าขึ้นนี้ กรุณา “คลิกที่นี่” เป็นต้น ข้อความเหล่านี้จะเป็นการบอกให้ลูกค้าทำตาม หน้าร้านออนไลน์ส่วนใหญ่จะใส่ชุดบริการที่ต้องการให้ลูกค้าใช้ไว้ที่มุมบนขวา

#### 5.11 จุดขายต้องเห็นชัด (Selling Point)

เทคนิคการออกแบบหน้าร้านที่จะช่วยให้มีโอกาสขายสินค้าได้นั้น จุดขายของสินค้า หรือบริการต้องพบเห็นได้ชัดเจนและบ่อยๆ หากต้องการให้ลูกค้าใช้บริการ หรือซื้อสินค้าพิเศษบางอย่างในเว็บไซต์ การกำหนดพื้นที่ประจำของการวางสินค้า หรือแจ้งบริการ จะทำให้ลูกค้าพบเห็นและจดจำได้ง่ายขึ้น ส่วนการทำให้เห็นจุดขายสินค้านี้มากกว่าหนึ่งแห่งในเว็บไซต์ก็จะช่วยให้โอกาสขายสินค้า หรือบริการนั้นสูงขึ้นเป็นเงาตามตัว

#### 5.12 ขวนให้ซื้ออีกที (Repurchasing Dialog)

การทำการค้าปลีกบนเว็บ สิ่งที่ทุกคนคาดหวังคือกำไร การซื้อครั้งแรกของลูกค้า โดยสถิติที่ทำได้ มักจะเป็นการลองซื้อแทบทั้งสิ้น (ซื้อในวงเงินที่ต่ำมาก) แต่การซื้อครั้งหลังๆ ที่ตามมาจะซื้อในวงเงินที่สูงขึ้นซึ่งเป็นเหตุผลที่มาจากความมั่นใจที่มากขึ้นนั่นเอง อย่างไรก็ตาม การสร้างโปรโมชั่น หรือแคมเปญใดๆ ที่หน้าร้าน อย่างมองแค่ให้เกิดการซื้อครั้งเดียว แต่ควรจะมีมองไปถึงการสร้างโอกาสในการซื้อสินค้าครั้งที่ 2-3 ไปด้วยเลยเพราะนั่นหมายถึง กำไรที่จะเกิดขึ้นจริงในอนาคต

## ประวัติผู้เขียน

ชื่อผู้เขียน	นายโสพล แสงสุรีย์วัชรรา
วันเดือนปีเกิด	4 กรกฎาคม 2517
สถานที่เกิด	กรุงเทพมหานคร
วุฒิการศึกษาระดับปริญญาตรี	วท.บ.(เทคโนโลยีสารสนเทศ)
สถานที่สำเร็จการศึกษา	คณะเทคโนโลยีสารสนเทศ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี
ปีที่สำเร็จการศึกษา	ปีการศึกษา 2542



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้