

ระบบจัดการตัวแทนฝ่ายขายประกันชีวิต

A Sales Agent System for an Assurance Company

โดย

นาย ณัฐวัฒน์ อุดมรัตน์ชัย

รหัส 44067463



H002166

อาจารย์ที่ปรึกษา

ดร. กัทธชัย สถิตโรจน์วงศ์

รายงานนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิชาโครงการพัฒนาระบบงาน
หลักสูตรวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาเทคโนโลยีสารสนเทศ

ภาคเรียนที่ 2 ปีการศึกษา 2546

คณะเทคโนโลยีสารสนเทศ

สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

วัน เดือน ปี.....	03 ก.พ. 2546
เลขทะเบียน.....	02166
เลขเรียกหนังสือ.....	ฉพ. 663015 2546
"ห้องสมุดคณะเทคโนโลยีสารสนเทศ สจล."	

ชื่อหัวข้อ	ระบบจัดการพนักงานฝ่ายขายของบริษัทประกันชีวิต
นักศึกษา	นาย ฉัฐวัฒน์ อุดมรัตน์ชัย
อาจารย์ที่ปรึกษา	ดร. กัทธชัย ลลิตโรจน์วงศ์
ระดับการศึกษา	วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาเทคโนโลยีสารสนเทศ
แขนงวิชา	วิทยาการสารสนเทศ
ปีการศึกษา	2546

บทคัดย่อ

ทรัพยากรบุคคลถือเป็นสิ่งสำคัญที่สุดของธุรกิจประกันชีวิต พนักงานฝ่ายขายของบริษัทเปรียบเสมือนหัวใจของธุรกิจ ดังนั้น ได้พัฒนาระบบจัดการบุคคลเข้ามาช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน “ระบบจัดการพนักงานฝ่ายขายของบริษัทประกันชีวิต” เป็นระบบที่เกี่ยวกับการช่วยบริหารงานขาย โครงสร้างทีมงาน สรุปรายงานขายทั้งของทีมงานและส่วนตัว รางวัลต่างๆ รายได้ รวมถึงการวางแผนงาน

การพัฒนาระบบใช้ภาษาเอเอสพี (ASP : Active Server Page) เป็นภาษาในการพัฒนาโปรแกรม โดยระบบงานพัฒนาในลักษณะเว็บแอปพลิเคชัน สามารถทำงานได้ทั้งในลักษณะของอินเทอร์เน็ตและอินเทอร์เนต โดยมีขั้นตอนการพัฒนา ได้แก่ การออกแบบฐานข้อมูล การวิเคราะห์และออกแบบระบบ รวมถึงการทดสอบและจัดทำเอกสารประกอบการพัฒนา เพื่อสามารถนำไปประยุกต์ใช้สำหรับการทำงานจริง

Title	A Sales Agent System for an Assurance Company
Student	Mr. Nattawath Udomrattanachai
Advisor	Dr. Pattarachai Lalitrojwong
Level of Study	Master of Science in Information Technology
Major	Information Science
Academic Year	2003

Abstract

Human resource is the most important factor for insurance business. Certainly, the sales representatives are the most crucial one. Therefore, the personnel management system has been developed to enhance working efficiency. The “Insurance Representative Management System” can facilitate sales management, team structure, team & personal sales summary, awards giving, income (sale commission) summary and sales planning.

The development of ASP (Active Server Page) Language Application, which is a Program Development Language, is in the form of Web Application. Therefore, it can proceed by using both Intranet and Internet. Its process starts from information base design, information analysis and system design. In addition, system testing and documentation are also included to ensure effective development process and effective program application.

กิตติกรรมประกาศ

ขอขอบคุณ

มารดา น.ส.อภิรามที่ให้อำลิ่งใจในการศึกษา และน.ส.วชิ เทศวานิช ที่ให้อำลิ่งใจและเป็นทีปรักษา
คร. ภัทรชัย สถิตโรจนวงศ์ ผู้ให้คำปรักษา ข้อเสนอแนะต่างๆ สำหรับการทำงาน โครงการพัฒนาระบบ
นี้ และ อาจารย์ทุกท่านที่ให้ความรู้แก่ข้าพเจ้า
เพื่อนๆ IS 12.2 ที่ให้อำลิ่งใจ โดยเฉพาะ น.ส.วรรณสมวันดี น.ส.จุฑารัตน์ เป็นแก้ว
น.ส. แสงนภา หิรัญมูทราภรณ์ นายธนาสิน ชิงบูรณะกิจ นาย วรวิทย์ พิศาลจันทคุณ
น.ส. เสาวลักษณ์ศุภปีดิพร และ นาย จตุรงค์ ขจรกลิ่นและคำปรักษาทลอกระยะเวลาการศึกษา

ณัฐวัฒน์ อุดมรัตน์ชัย
กุมภาพันธ์ 2547

สารบัญ

หน้า

บทคัดย่อภาษาไทย	I
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	II
กิตติกรรมประกาศ.....	III
สารบัญ	IV
สารบัญตาราง	VI
สารบัญภาพ	VII
บทที่	
1. บทนำ	1
1.1 ความเป็นมา.....	1
1.2 วัตถุประสงค์.....	2
1.3 ขอบเขตการดำเนินการ	2
1.4 ขั้นตอนและแผนงานในการพัฒนา.....	3
1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	4
2. การบริหาร โครงการ.....	5
2.1 การบริหารโครงการ	5
2.2 วงจรการพัฒนาระบบ	6
2.3 ค่าตัวโพลีไดอะแกรม.....	7
2.4 เทคโนโลยีในการพัฒนาระบบงานบนอินเทอร์เน็ต.....	8
2.5 ภาษาเอชทีเอ็มแอล	8
2.6 หลักการของซีจีไอ.....	9
2.7 เอเอสพี	9
3. การวิเคราะห์ระบบงานปัจจุบัน	12
3.1 โครงสร้างองค์กรฝ่ายขาย	12
3.2 ปัญหาที่เกิดขึ้นของการทำงาน.....	13

สารบัญ (ต่อ)

หน้า

4. การวิเคราะห์และออกแบบระบบ.....	15
4.1 ขอบเขตของระบบงานใหม่.....	15
4.2 การออกแบบระบบงาน	16
5. การพัฒนาระบบจัดการตัวแทนฝ่ายขายประกันชีวิต	30
5.1 โครงสร้างของระบบที่พัฒนา.....	30
5.2 เครื่องมือที่ใช้งานการพัฒนา.....	30
5.3 ภาษาที่ใช้ในการพัฒนา.....	31
5.4 ผลการพัฒนาระบบ.....	31
6. บทสรุปและข้อเสนอแนะ	38
6.1 สรุปผลการพัฒนา.....	38
6.2 ประโยชน์ที่ได้รับ	38
6.3 ข้อเสนอแนะ.....	38
บรรณานุกรม.....	39
ประวัติผู้เขียน	40

สารบัญตาราง

หน้า

ตารางที่

2.1	สัญลักษณ์ในแผนภาพกระแสข้อมูล	7
4.1	รายละเอียดของตารางฐานข้อมูล Users.....	24
4.2	รายละเอียดของตารางฐานข้อมูล Transaction.....	25
4.3	รายละเอียดของตารางฐานข้อมูล Customers.....	25
4.4	รายละเอียดของตารางฐานข้อมูล Assurance Commission Policy.....	26
4.5	รายละเอียดของตารางฐานข้อมูล Assurance Premium Policy	26
4.6	รายละเอียดของตารางฐานข้อมูล Secondary Premium Policy.....	27
4.7	รายละเอียดของตารางฐานข้อมูล Secondary Commission Policy	27
4.8	รายละเอียดของตารางฐานข้อมูล Position Policy	28
4.9	รายละเอียดของตารางฐานข้อมูล Overriding Policy.....	28
4.10	รายละเอียดของตารางฐานข้อมูล Step Overriding.....	28
4.11	รายละเอียดของตารางฐานข้อมูล Month Summary	29
4.12	รายละเอียดของตารางฐานข้อมูล Reposition	29

สารบัญรูป

หน้า

รูปที่

2.1	แบบจำลองการทำงานระหว่างไคลเอนท์กับเว็บเซิร์ฟเวอร์.....	8
2.2	การทำงานของเอเอสพี.....	10
3.1	โครงสร้างขององค์กรฝ่ายขาย.....	12
4.1	คอนเท็กซ์ไดอะแกรมของระบบจัดการตัวแทนฝ่ายขายประกันชีวิต	16
4.2	ลำดับโฟลว์ไดอะแกรมระดับ 1 ของระบบจัดการตัวแทนฝ่ายขายประกันชีวิต	17
4.3	ลำดับโฟลว์ไดอะแกรมระดับ 2 ของระบบย่อย Profile.....	19
4.4	ลำดับโฟลว์ไดอะแกรมระดับ 2 ของระบบย่อย Structure.....	20
4.5	ลำดับโฟลว์ไดอะแกรมระดับ 2 ของระบบย่อย Commission	21
4.6	ลำดับโฟลว์ไดอะแกรมระดับ 2 ของระบบย่อย Overriding.....	22
4.7	ลำดับโฟลว์ไดอะแกรมระดับ 2 ของระบบย่อย Planning	23
4.8	แผนภาพความสัมพันธ์ระหว่างเอนทิตีของระบบจัดการตัวแทนฝ่ายขายประกันชีวิต ..	32
5.1	เข้าสู่ระบบ.....	31
5.2	เมนูและส่วนแสดงผล	31
5.3	ประวัติของตัวแทน	32
5.4	โครงสร้างทีมงาน.....	32
5.5	การเพิ่มลูกค้าใหม่	33
5.6	สรุปยอดขาย.....	33
5.7	การบริหารทีมงาน.....	33
5.8	เบ็ยปีต่อไป.....	34
5.9	วางแผนงาน	34
5.10	เลื่อนตำแหน่ง.....	34

สารบัญญรูป (ต่อ)

หน้า

รูปที่

5.11	ลคสภาพ.....	35
5.12	ลบคัวแทน.....	35
5.13	เป้าหมายที่ไ้.....	35
5.14	แบบประกัน.....	36
5.15	เพิ่มแบบประกัน.....	36
5.16	กำหนดค่าบริหารทีม.....	37



บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความเป็นมา

บริษัทต่างๆ ในปัจจุบันให้ความสำคัญกับสารสนเทศมากขึ้น เพื่อประโยชน์ในด้านต่างๆ โดยส่วนใหญ่มุ่งเน้นการเพิ่มประสิทธิภาพระดับบุคคล ระบบการจัดการบุคคลเป็นระบบหนึ่ง ซึ่งในแต่ละธุรกิจมีลักษณะเฉพาะ ทำให้บางส่วนของธุรกิจนั้นๆ ยังไม่มีระบบจัดการบุคคลที่ดี อาจเนื่องมาจากไม่สามารถสรุปผลตอบแทนที่ได้จากการพัฒนาได้ชัดเจน หรือ ผู้ใช้ยังไม่เห็นความสำคัญของการระบบสารสนเทศ

ระบบจัดการพนักงานฝ่ายขายของบริษัทประกันชีวิต ก็เป็นระบบหนึ่งที่มีความเฉพาะตัว และซับซ้อน ซึ่งแต่ละทีมงานฝ่ายขายมีวิธีการจัดการที่แตกต่างกัน เช่น

- จัดเก็บเป็นเอกสาร ทำให้ยากต่อการแก้ไข ไม่สะดวกเรียกดูข้อมูล สิ้นเปลืองกระดาษ และการคำนวณต่างๆ ต้องใช้ระบบ manual
- จัดเก็บเป็นไฟล์ excel มีความสะดวกกว่าแบบเอกสาร แต่พบปัญหารูปแบบของการจัดเก็บซึ่งไม่เป็นมาตรฐานขึ้นกับผู้สร้าง ทำให้ข้อมูลแต่ละรายงานไม่สามารถเชื่อมโยงกันได้
- จัดเก็บเป็นโปรแกรมที่พัฒนาขึ้นเอง โดยจ้างโปรแกรมเมอร์มาพัฒนา ระบบเป็นแบบ Stand alone เก็บข้อมูลของพนักงานขายเพียงคนเดียว

ดังนั้นจึงได้ออกแบบพัฒนาระบบให้เป็นมาตรฐานเดียวกัน โดยเป็นการเรียกข้อมูลจากศูนย์กลาง (centralize) เพื่อง่ายต่อการแก้ไขข้อมูล และข้อมูลของพนักงานแต่ละตำแหน่งมีความสัมพันธ์กัน อีกทั้งยังไม่มีระบบที่จัดการพนักงานฝ่ายขายบริษัทประกันชีวิตของบริษัทโดยตรง ซึ่งปัจจุบันทางบริษัทมีเฉพาะระบบการเก็บข้อมูลลูกค้าเท่านั้น

1.2 วัตถุประสงค์

1. ส่งเสริมและช่วยให้การทำงานร่วมกัน เป็นไปในทิศทางเดียวกันและมีประสิทธิภาพ
2. เพื่อให้สามารถปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพตรงตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ ถูกต้อง และไม่มี ความซ้ำซ้อน
3. สามารถจัดทำรายงานและเอกสารต่างๆ สำหรับผู้จัดการฝ่ายขายได้อย่างถูกต้องและรวดเร็ว เพื่อใช้ในการประเมินผลงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ
4. สนับสนุนการทำงานของพนักงานให้เป็นระเบียบและมีประสิทธิภาพมากขึ้น

1.3 ขอบเขตการดำเนินการ

ระบบจัดการตัวแทนฝ่ายขายประกันชีวิตเป็นระบบที่ใช้บริหารการทำงานของพนักงาน มีหน้าที่ให้ข้อมูลที่ถูกต้องเกี่ยวกับข้อมูลผลงานส่วนตัวและทีมงาน รวมไปถึงการดูแลเกี่ยวกับการทำงานต่างๆ ของทีมงานให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด นอกจากนี้ยังมีส่วนที่ช่วยสนับสนุนการทำงานของพนักงานให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งระบบนี้พัฒนาขึ้นมาในลักษณะแบบเว็บแอปพลิเคชัน ภาษาโปรแกรมที่ใช้พัฒนาระบบได้แก่ ภาษาเอเอสพี (ASP:Active Server Page) โดยใช้ระบบฐานข้อมูล เป็น MS Access (Microsoft Access)

ระบบจัดการตัวแทนฝ่ายขายประกันชีวิต ประกอบไปด้วยระบบย่อย ดังนี้

1. โครงสร้างพนักงานฝ่ายขายและการเลื่อนตำแหน่งพนักงานฝ่ายขาย เป็นระบบช่วยในการวางแผนภาพรวมของทีมงานและควบคุมการเพิ่มและลดตำแหน่งพนักงาน
2. สรุปยอดขายและรางวัลต่างๆ โดยระบบจัดเก็บยอดขายแต่ละเดือน เพื่อนำสรุปเป็นรายงานต่างๆ เช่น รายงานประจำเดือน ประจำไตรมาส และประจำปี และนำยอดขายมาคำนวณการแข่งขันรางวัลในแต่ละตำแหน่ง
3. ระบบคำนวณค่าบำเหน็จ (Commission) และคำนวณรายได้ของพนักงานแต่ละคนในตำแหน่งต่างๆ และระดับขั้นของรายได้
4. ระบบการตั้งเป้าหมาย เป็นการคำนวณผลงานที่ต้องทำในแต่ละเดือนของแต่ละตำแหน่ง เพื่อให้ได้ผลตอบแทนตามเป้าหมายที่วางไว้

1.4 ขั้นตอนและแผนงานในการพัฒนา

ในการพัฒนาระบบจัดการตัวแทนฝ่ายขายประกันชีวิตนี้ เป็นการพัฒนาแอปพลิเคชันในลักษณะของเว็บแอปพลิเคชัน โดยมีขั้นตอนและแผนงานในการพัฒนาดังนี้

1. การวิเคราะห์ระบบ (Analysis Phase)

- ศึกษาเกี่ยวกับการบริหาร โครงการ
- สังเกตและศึกษาการทำงานต่างๆ ในบริษัท โดยศึกษาเกี่ยวกับรายละเอียดของการบริหารจัดการทีมงานขาย และข้อมูลสรรคต่างๆ
- ศึกษาการทำงานของผู้ใช้ภายในองค์กรในลักษณะที่มีการนำคอมพิวเตอร์เข้ามาเกี่ยวข้อง ทั้งด้านฮาร์ดแวร์ และซอฟต์แวร์
- ค้นหาข้อมูลของการนำเอาระบบคอมพิวเตอร์เข้ามาช่วยในการแก้ปัญหา โดยหาจากแอปพลิเคชันที่ในบริษัท
- กำหนดขอบเขตของระบบที่จะทำโดยอาศัยข้อมูลที่ศึกษามา

2. การออกแบบระบบ (Design Phase)

- วิเคราะห์และออกแบบระบบงาน
- กำหนดเครื่องมือและอุปกรณ์ที่ใช้ในการพัฒนาระบบ
- ออกแบบฐานข้อมูล
- ออกแบบโครงสร้างของโปรแกรม ทั้งส่วนอินพุต เอาต์พุต และส่วนต่อประสาน ให้ตรงกับความต้องการของผู้ใช้และให้อยู่ภายในขอบเขตที่ตั้งไว้ โดยออกแบบฟังก์ชันการทำงานของโปรแกรมให้เหมาะสมและสอดคล้องกับการทำงาน

3. การพัฒนาและติดตั้งระบบ (Development and Implementation Phase)

พัฒนาระบบและโปรแกรมตามที่ได้วิเคราะห์และออกแบบไว้

4. การทดสอบระบบ (Testing Phase)

ทดสอบระบบว่าสามารถใช้งานได้ตามที่วิเคราะห์และออกแบบไว้หรือไม่ และจัดทำเอกสารคู่มือประกอบการใช้งาน

5. การบำรุงรักษาระบบ (Maintenance Phase)

ติดตามและประเมินผลการทำงานของระบบ ว่ามีจุดบกพร่องในส่วนใดบ้าง เพื่อแก้ไขและปรับปรุงเพิ่มเติม

1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากโครงการพัฒนาระบบงานนี้ มีดังนี้

1. การทำงานร่วมกันของทีมงานขายจะมีระเบียบและมีประสิทธิภาพมากขึ้น
2. สามารถวางแผนการทำงานในแต่ละช่วงเวลาได้อย่างสอดคล้องและถูกต้อง อีกทั้งสามารถทำงานให้เป็นตามที่วางแผนอย่างมีประสิทธิภาพ
3. สะดวกต่อการจัดทำเอกสารและรายงานต่างๆ เกี่ยวกับโครงการ เพื่อใช้ในการประเมินผลการทำงาน
4. พนักงานสามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพและเห็นเป้าหมายชัดเจนขึ้น



บทที่ 2

ทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

2.1 การบริหารโครงการ

การบริหารโครงการ (สุพจน์ โกสฤษดิ์จินดา. 2541) เป็นกระบวนการสำคัญในการพัฒนาระบบงาน หรือการทำงานต่างๆ อันเป็นแนวทางที่จำเป็นให้ผู้ที่เกี่ยวข้องกับโครงการ ได้รับทราบว่า จะต้องปฏิบัติงานอะไรบ้าง และมีเวลาเริ่มต้นและส่งมอบหมายงานเมื่อไร ซึ่งการวางแผนงานจะทำให้เราทราบถึงกระบวนการของเรื่องหรืองานที่เกิดขึ้น รวมถึงปัญหาต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นได้ ทำให้สามารถปฏิบัติงานนั้นได้อย่างมีประสิทธิภาพ

การวางแผนงาน ก็คือ การเขียนให้มีลำดับงานที่จะเกิดขึ้นในอนาคต เพื่อให้ได้งานตามที่ต้องการตามวัตถุประสงค์ หรือแนวทางปฏิบัติที่วางไว้ การวางแผนงานเป็นการลดความซ้ำซ้อนของการใช้ทรัพยากร และก่อให้เกิดการประสานงานที่ดีในกลุ่มของการทำงาน

วัตถุประสงค์ของการวางแผนโครงการ มีดังนี้

1. กำหนดเป้าหมายของโครงการ
2. เห็นภาพของโครงการ โดยชัดเจน
3. แปลงความต้องการให้ปรากฏในแผนงาน
4. กำหนดงานต่างๆ ที่ต้องทำ รวมถึงลำดับของแต่ละงาน ให้ชัดเจน
5. กำหนดวันเริ่มต้น และวันที่สิ้นสุดของแต่ละงาน ให้ชัดเจน
6. กำหนดทรัพยากรที่ต้องการใช้เพื่อให้สามารถปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ
7. เป็นสื่อให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับโครงการ รวมทั้งหน่วยงานภายนอกโครงการด้วย
8. เป็นแนวทางและพื้นฐานในการประมาณการ ติดตาม และควบคุมโครงการ

2.2 วงจรการพัฒนาาระบบ

วงจรการพัฒนาาระบบ (SDLC : System Development Life Cycle) (สุพจน์ โกสิทธิ์จินดา. 2541) เป็นวงจรที่แสดงถึงกิจกรรมต่างๆ ในแต่ละขั้นตอน ตั้งแต่ริเริ่มจนกระทั่งสำเร็จ วงจรการพัฒนาาระบบนี้จะทำให้เข้าใจถึงกิจกรรมพื้นฐานและรายละเอียดต่างๆ ในการพัฒนาาระบบ โดยมีอยู่ 7 ขั้นตอนด้วยกัน คือ

1. กำหนดปัญหา (Problem Definition) เป็นขั้นตอนของการกำหนดขอบเขตของปัญหา สาเหตุของปัญหาจากการดำเนินงานในปัจจุบัน ความเป็นไปได้กับการสร้างระบบใหม่ การกำหนดความต้องการของผู้ใช้งาน ทั้งนี้เป็นการทำเพื่อให้ได้ข้อกำหนดของระบบที่ชัดเจนขึ้นมา
2. วิเคราะห์ (Analysis) เป็นการวิเคราะห์ระบบการทำงานเดิม โดยอาศัยข้อกำหนดของระบบ ที่ได้จากขั้นตอนที่ 1 เพื่อสำหรับสร้างเป็นแบบจำลองเชิงแนวคิดขึ้นมา ได้แก่ คำคำโพลว์ไดอะแกรม (Data Flow Diagram) คำอธิบายการประมวลผลข้อมูล (Process Description) และคำคำโมเดล (Data Model) ทำให้ทราบถึงรายละเอียดขั้นตอนการดำเนินงาน ในระบบว่าประกอบด้วยอะไรบ้าง มีความเกี่ยวข้องและสัมพันธ์กับสิ่งใด
3. ออกแบบ (Design) เป็นขั้นตอนของการนำผลลัพธ์ที่ได้จากการวิเคราะห์ในขั้นตอนที่ 2 มาพัฒนาเป็นแบบจำลองเชิงกายภาพให้สอดคล้องกัน โดยการออกแบบจะเริ่มจากส่วนของอุปกรณ์และเทคโนโลยีต่างๆ และ โปรแกรมคอมพิวเตอร์ที่นำมาพัฒนา การออกแบบจำลองข้อมูล การออกแบบรายงาน และการออกแบบจอภาพในการติดต่อกับผู้ใช้งาน การจัดทำพจนานุกรมข้อมูล รวมไปถึงการต้นแบบของระบบด้วย
4. การพัฒนา (Development) เป็นขั้นตอนของการพัฒนาโปรแกรมจากที่ได้ทำการวิเคราะห์และออกแบบไว้ โดยต้องพิจารณาถึงความเหมาะสมกับเทคโนโลยีที่ใช้งานในปัจจุบัน
5. ทดสอบ (Testing) เป็นขั้นตอนของการทดสอบระบบก่อนที่จะนำระบบที่ได้ไปใช้งานจริง ประกอบไปด้วยการตรวจสอบ 2 ส่วน ได้แก่ การตรวจสอบไวยากรณ์ของโปรแกรม และการตรวจสอบว่าระบบงานที่พัฒนามานั้นเป็นไปตามข้อกำหนดที่ได้ตั้งไว้หรือไม่
6. ติดตั้ง (Implement) เป็นขั้นตอนหลังจากที่ได้ทำการทดสอบระบบว่าสามารถทำงานได้จริงและตรงกับความต้องการของผู้ใช้ระบบ แล้วจึงดำเนินการติดตั้งระบบเพื่อใช้งานจริงต่อไป และรวมไปถึงการจัดทำคู่มือใช้งานระบบอีกด้วย
7. บำรุงรักษา (Maintenance) เป็นขั้นตอนของการปรับปรุงแก้ไขระบบหลังจากที่ได้มีการติดตั้งและใช้งานแล้ว

2.3 คาด้าโฟลว์โตะแกรม



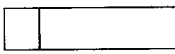
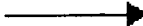
คาด้าโฟลว์โตะแกรม (Data Flow Diagram) (สุพจน์ โก่อธยะจันดา, 2541) เป็นเครื่องมือที่ใช้ในการเขียนภาพที่ได้จากการวิเคราะห์ระบบ โดยใช้เป็นสื่อสำหรับช่วยในการวิเคราะห์และออกแบบระบบ อีกทั้งยังเป็นสิ่งที่จะช่วยในเกิดความเข้าใจตรงกันเกี่ยวกับการทำงานของระบบ ระหว่างผู้วิเคราะห์ออกแบบระบบ ผู้พัฒนาระบบ และผู้ใช้งานระบบ

แผนภาพกระแสข้อมูล แสดงถึงการไหลของข้อมูลเข้าและข้อมูลออก ขั้นตอนการทำงานต่างๆ ของระบบ โดยข้อมูลในแผนภาพนั้นจะแสดงให้เห็นถึง

- ข้อมูลมาจากไหน
- ข้อมูลไปที่ไหน
- ข้อมูลเก็บที่ใด
- เกิดเหตุการณ์ใดกับข้อมูลในระหว่างทาง

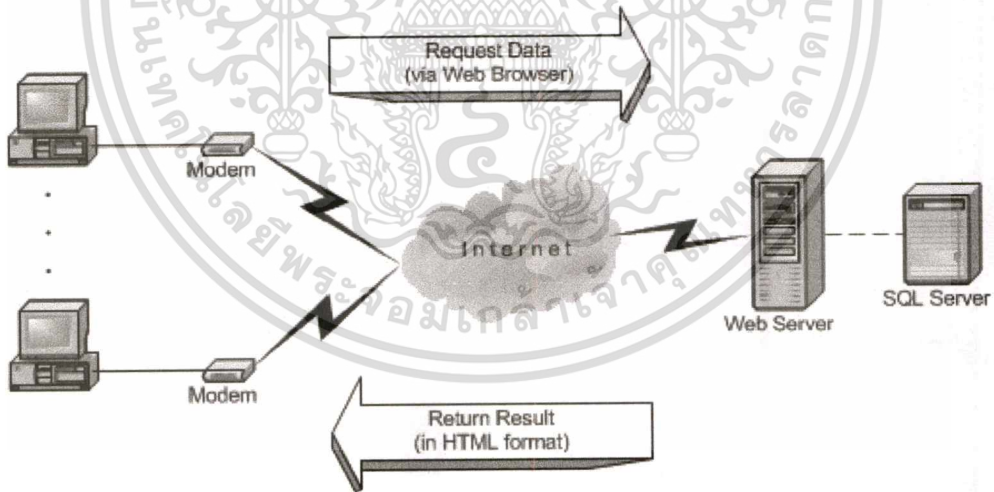
และสัญลักษณ์ในแผนภาพกระแสข้อมูล จะแสดงอยู่ในตารางที่ 2.1

ตารางที่ 2.1 สัญลักษณ์ในแผนภาพกระแสข้อมูล

	สัญลักษณ์ของบุคคล องค์กร หรือระบบงาน
	สัญลักษณ์ของการประมวลผล
	สัญลักษณ์การเก็บข้อมูล
	สัญลักษณ์เส้นทางการไหลของข้อมูล

2.4 เทคโนโลยีในการพัฒนาระบบงานบนอินเทอร์เน็ต

การทำงานบนอินเทอร์เน็ตจะประกอบไปด้วยการทำงานของเซิร์ฟเวอร์ที่มีหน้าที่ในการจัดเก็บเอกสารหรือ โปรแกรมที่อยู่ในลักษณะของเว็บเพจ และในส่วนของไคลเอนท์จะใช้โปรแกรมเว็บเบราว์เซอร์ เช่น Internet Explorer หรือ Netscape เป็นต้น ทำการร้องขอข้อมูลหรือบริการต่างๆ จากเซิร์ฟเวอร์ โดยมีการส่งข้อมูลกันผ่าน โพรโทคอลเอชทีทีพี (HTTP : Hypertext Transfer Protocol) ซึ่งโพรโทคอลเอชทีทีพีจะสร้างช่องทางการติดต่อการสื่อสารระหว่างเซิร์ฟเวอร์กับไคลเอนท์ให้ และอาศัยกลไกระบุตำแหน่งเซิร์ฟเวอร์ที่จะใช้บริการจากโพรโทคอลยูอาร์แอล (URL : Unified Resolved Language) โดยในการทำงานระหว่างเซิร์ฟเวอร์กับไคลเอนท์จะเป็นการทำงานโดยใช้หลักการของ Remote Procedure Call (RPC) กล่าวคือ เมื่อทางไคลเอนท์ต้องการใช้บริการหรือข้อมูลที่อยู่บนเซิร์ฟเวอร์ ไคลเอนท์จะทำการร้องขอบริการจากเซิร์ฟเวอร์โดยจะจัดส่งพารามิเตอร์ต่างๆ ที่จำเป็นไปให้ เมื่อทางเซิร์ฟเวอร์ได้รับทำการร้องขอบริการ ก็จะทำงานตามที่ได้ร้องขอมา แล้วส่งผลลัพธ์กลับไปยังไคลเอนท์โดยมีแบบจำลองการทำงานดังรูปที่ 2.1 (สุพจน์ โกสิทธิ์จินดา. 2541)



รูปที่ 2.1 แบบจำลองการทำงานระหว่างไคลเอนท์กับเว็บเซิร์ฟเวอร์

2.5 ภาษาเอชทีเอ็มแอล

ภาษาเอชทีเอ็มแอล (HTML : Hypertext Markup Language) เป็นภาษาที่ใช้เขียนเว็บเพจที่ใช้ในบริการเว็ลด์ไวด์เว็บบนอินเทอร์เน็ต โดยเอชทีเอ็มแอลจะใช้แท็ก (Tag) ในการบอกถึงเอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตำแหน่งของส่วนต่างๆ ที่จะปรากฏบนเว็บ เช่น ผู้ใช้สามารถกำหนดว่าบรรทัดใดจะเป็นข้อความ ส่วนหัว วางรูปบนตำแหน่งที่ต้องการบนเว็บ สร้างตารางและฟอร์ม เป็นต้น

จุดเด่นของภาษาเอชทีเอ็มแอล คือ การเรียนรู้ และใช้งานได้ง่าย รวมทั้งมีความยืดหยุ่นสูง เนื่องจากภาษาเอชทีเอ็มแอลถูกออกแบบมาสำหรับเครื่องหลายๆ แบบ ไม่ว่าจะเป็นเทอร์มินอล (Terminal) แบบยูนิคซ์ที่เป็นแบบแสดงข้อความอย่างเดียว หรือเป็นเวิร์กสเตชัน (Workstation) ที่มีการแสดงผลแบบกราฟิก

2.6 หลักการของซีจีไอ

ซีจีไอ (CGI : Common Gateway Interface) เป็นเสมือนตัวกลางในการเชื่อมต่อระหว่าง ผู้ใช้ และเซิร์ฟเวอร์ โดยทั่วไปแล้วการเชื่อมต่อแอปพลิเคชัน กับข้อมูลที่เซิร์ฟเวอร์เอชทีทีพี (HTTP Server) มีอยู่ 2 ลักษณะ

- แบบสแตติก (Static) เป็นการอ้างถึงเว็บธรรมดา จะได้ข้อมูลที่คงที่ไม่เปลี่ยนแปลง
- แบบไดนามิก (Dynamic) เป็นการอ้างถึง โปรแกรมซีจีไอ ซึ่งต้องการเอ็กซีคิวต์ (Execute) แบบเรียลไทม์ (Real-Time) ซึ่งจะทำได้ผลลัพธ์ที่เปลี่ยนแปลงไปตามสถานะปัจจุบัน เช่น การเรียกดูข้อมูลจากฐานข้อมูล

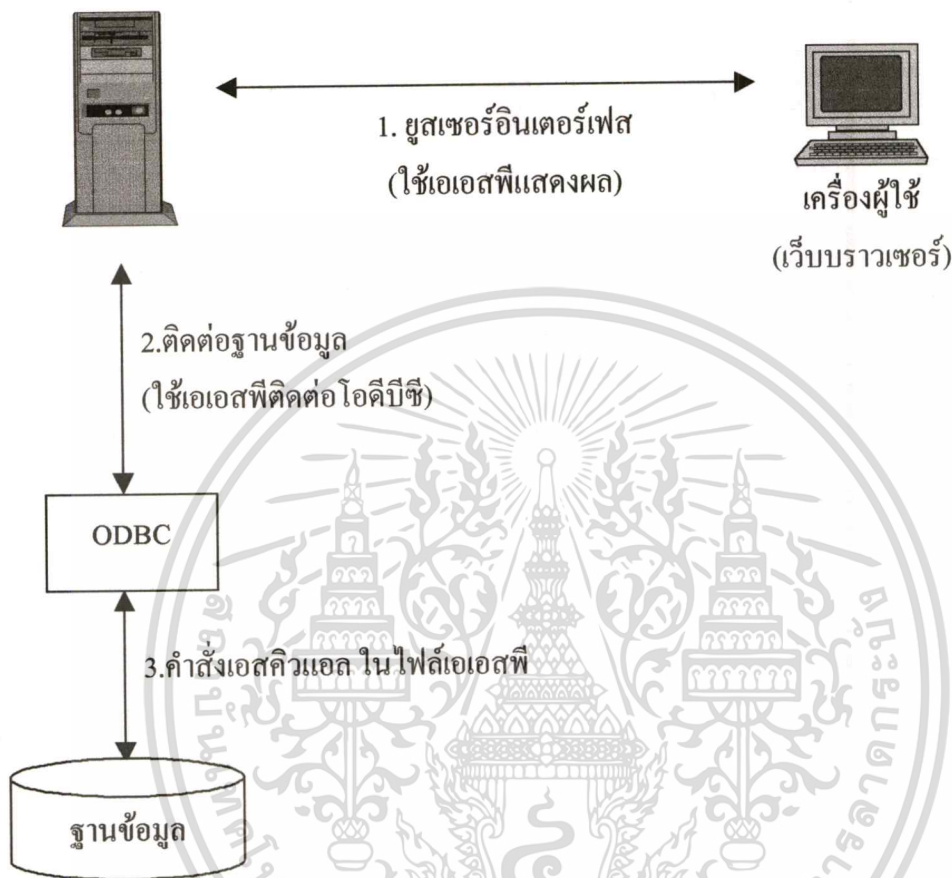
โดยทั่วไปแล้ว โปรแกรมซีจีไอที่สร้างไว้จะถูกเก็บในไดเรกทอรีพิเศษ ซึ่งอยู่ภายใต้การดูแลของเว็บมาสเตอร์ การเขียนโปรแกรมซีจีไอสามารถเขียนได้เป็น 2 ลักษณะ คือ

- เขียนโดยภาษาที่ใช้เขียนสคริปต์ (Scripting Language) เช่น ASP, PERL, Vbscript ซึ่งสามารถนำไปใช้ได้เลยโดยไม่ต้องทำการคอมไพล์ (Compile) ก่อน จึงไม่จำเป็นต้องมีซอสโค้ดเก็บแยกต่างหาก ทำให้ง่ายและสะดวกต่อการแก้ไขในภายหลัง
- เขียนโดยภาษาโปรแกรม (Programming Language) เช่น ภาษา VB, JAVA, C ซึ่งการเขียนด้วยภาษาเหล่านี้ เราต้องทำการคอมไพล์ซอสโค้ด ก่อนจึงจะสามารถนำไปใช้งานได้

2.7 เอเอสพี

เอเอสพี (ASP : Active Server Page) เป็นซีจีไอชนิดหนึ่ง ซึ่งเป็นเทคโนโลยีในการพัฒนาแอปพลิเคชันสำหรับอินเทอร์เน็ตที่ไม่โครซอฟต์คิดขึ้นมา โดยเน้นไปที่การพัฒนาและจัดการแอปพลิเคชันที่เว็บเซิร์ฟเวอร์

2.7.1 การทำงานของ เอเอสพี



รูปที่ 2.2 การทำงานของเอเอสพี

จากรูปที่ 2.2 มีการใช้ เอเอสพี อยู่ 2 ส่วนคือ

1. ยูสเซอร์อินเทอร์เน็ตเฟส เมื่อผู้ใช้ทำการร้องขอไฟล์เอเอสพี ฟังเซิร์ฟเวอร์ทำการประมวลผลและแปลงโค้ดเอเอสพี ให้เป็นเอชทีเอ็มแอล แล้วจึงส่งไปยังฝั่งเครื่องผู้ใช้ ฉะนั้นผู้ใช้ไม่สามารถเห็น โค้ดของเอเอสพีได้เลย จึงเป็นข้อดีเป็นในแง่ของความปลอดภัย
2. ติดต่อฐานข้อมูล ผ่านอินเทอร์เน็ต โดยใช้อบเจกต์ที่เรียกว่า เอดีโอ (ADO : Active Data Object) โดยฐานข้อมูลที่ติดต่อจะสนับสนุนวิธีการเชื่อมต่อชนิดโอดีบีซี (ODBC : Open Database Connectivity)
3. การจัดการข้อมูลในฐานข้อมูล จะใช้คำสั่งเอสคิวแอล ซึ่งแนบอยู่ในไฟล์ เอเอสพี

2.7.2 ข้อดีของเอเอสพี

เอเอสพีมีข้อดีหลายประการ (กิตติภูมิ วรรณิตร. 2537) ได้แก่

- ให้บริการได้ทุกเบราว์เซอร์ เพราะผลที่ส่งมาให้เบราว์เซอร์จะอยู่ในรูปของภาษาเอชทีเอ็มแอล ทำให้ทุกเบราว์เซอร์เข้าใจ แม้กระทั่งเบราว์เซอร์ในรุ่นก่อนๆ ที่อาจจะไม่เข้าใจสคริปต์ได้
- ใช้สคริปต์ได้หลายภาษา สำหรับสคริปต์ที่ใช้เขียน เอเอสพี สามารถใช้ได้ 2 ภาษา ได้แก่ VBScript และ JScript (เป็น Java Script ในเวอร์ชันของไมโครซอฟต์)
- แทรก (ActiveX Control) ลงในไฟล์เอเอสพี ได้ทันที เพราะมาจากไมโครซอฟต์จึงต้องใช้งานได้กับแอกทีฟทีเอ็กซ์ คอนโทรล ได้เป็นอย่างดี

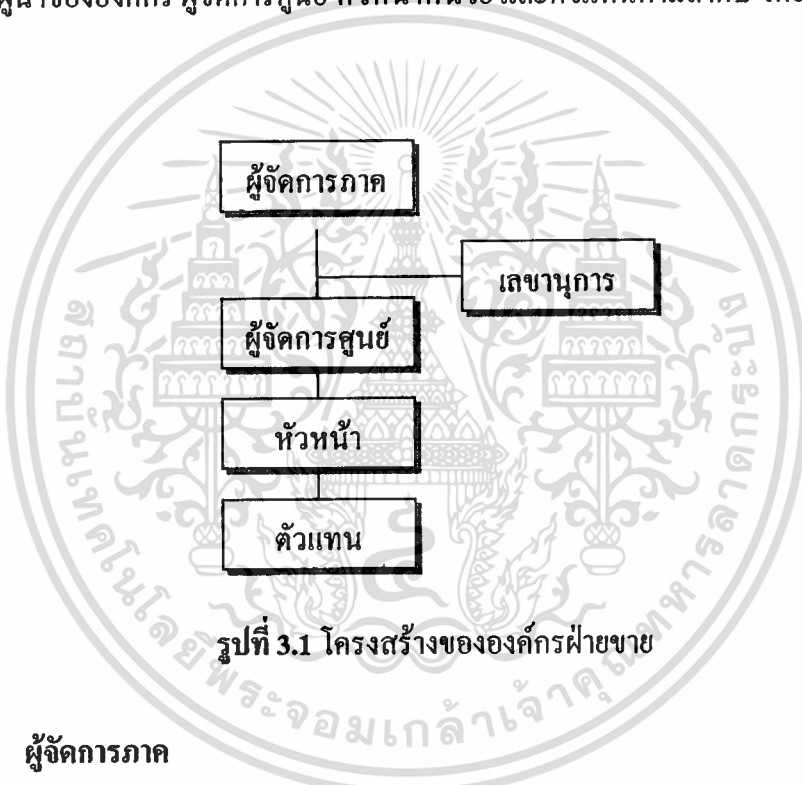
ติดต่อฐานข้อมูลได้สะดวก เอเอสพี สามารถติดต่อฐานข้อมูลผ่านอินเทอร์เน็ตโดยใช้ ออบเจกต์ เอดีไอ ซึ่งสนับสนุนวิธีการเชื่อมต่อชนิด โอดีบีซี จึงง่ายต่องานด้านฐานข้อมูล เพราะโอดีบีซีใช้ เอสคิวเอล เป็นภาษากลาง

บทที่ 3

การวิเคราะห์ระบบงานปัจจุบัน

3.1 โครงสร้างองค์กรฝ่ายขาย

รูปที่ 3.1 โครงสร้างขององค์กรฝ่ายขาย แสดงโครงสร้างขององค์กรฝ่ายขาย โดยมีผู้จัดการภาคเป็นผู้นำขององค์กร ผู้จัดการศูนย์ หัวหน้าหน่วย และตัวแทนตามลำดับ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้



รูปที่ 3.1 โครงสร้างขององค์กรฝ่ายขาย

3.1.1 ผู้จัดการภาค

เป็นผู้บริหารระดับสูง ทำหน้าที่สนับสนุนทีมงานขาย จัดกิจกรรมต่างๆ เพื่อส่งเสริมงานขายโดยบริหารทีมงานผู้จัดการศูนย์ อย่างน้อย 5 ศูนย์

3.1.2 ผู้จัดการศูนย์

เป็นผู้บริหารระดับกลาง ทำหน้าที่บริหารหน่วย และตัวแทนในทีมงาน และรับนโยบายจากผู้จัดการภาค

3.1.3 หัวหน้าหน่วย

เป็นผู้บริหารระดับล่าง ทำหน้าที่อยู่ในระดับปฏิบัติงาน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3.1.4 ตัวแทน

เป็นผู้ปฏิบัติงาน ทำหน้าที่ขายประกันชีวิต

3.1.5 เลขานุการ

เป็นผู้ปฏิบัติงาน ทำหน้าที่เป็นผู้ช่วยผู้บริหารระดับต่างๆ

จากที่กล่าวมาข้างต้น ผู้บริหารในระดับต่างๆ ต้องมีตำแหน่งในระดับล่างลงมาด้วย เช่น ผู้บริหารระดับผู้จัดการศูนย์ ขณะเดียวกันก็มีตำแหน่ง หัวหน้าหน่วย และ ตัวแทนด้วย ยกเว้น ตำแหน่งเลขานุการ ซึ่งไม่ได้เป็นตำแหน่งที่เกี่ยวกับสายงานการขายโดยตรง

3.2 ปัญหาที่เกิดขึ้นของการทำงาน

จากการศึกษาระบบงานในปัจจุบัน สามารถอธิบายรายละเอียดของขั้นตอนการทำงานได้ดังต่อไปนี้

3.2.1 ปัญหาการทำงานแบบดั้งเดิม เช่น

- รายงานเอกสารจำนวนมาก ทำให้การจัดเก็บค่อนข้างยุ่งยาก และการนำไปใช้ต้องเสียเวลามาก
- การทำงานที่ซ้ำซ้อน เช่น รายงานบางอย่างอาจนำมาจากกรสรุปของรายงานอื่นได้ แต่กลับทำใหม่ทั้งหมด เช่น นับผลงานสรุปรางวัล เป็นต้น
- ไม่มีรายงานเพื่อช่วยในการตัดสินใจสำหรับผู้บริหาร

3.2.2 ปัญหาทางด้านคอมพิวเตอร์ เช่น

- การใช้คอมพิวเตอร์ไม่เต็มที่ เช่น การใช้ฟังก์ชันผลรวม (Summary) ใน Excel ไม่เป็น
- ยังไม่มีการใช้ระบบเครือข่ายในการทำงาน
- การใช้งานแอปพลิเคชันส่วนใหญ่ยังยุ่งยาก และซับซ้อน

3.2.3 ปัญหาทางด้านบุคลากร เช่น

- บุคลากรขาดความชำนาญ ในการใช้งานคอมพิวเตอร์
- การให้ความรู้เรื่องการใช้งานคอมพิวเตอร์ ยังไม่เพียงพอ

จากปัญหาทั้งหมดนี้ จึงทำให้ต้องมีการพัฒนาระบบที่จัดการพนักงานฝ่ายขายบริษัทประกันชีวิต เพื่อใช้ในการเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานที่เกี่ยวข้องกับการพนักงานฝ่ายขาย โดยเอกสารเป็นเอกสารที่ส่งงานไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น เมื่อนุญาติให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เป็นการทำเอาทรัพยากรที่มีอยู่ในองค์กรมาใช้ เพื่อการพัฒนาองค์กรให้มีประสิทธิภาพสูงที่สุด ซึ่งการออกแบบระบบจะได้กล่าวถึงในบทถัดไป



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 4

การวิเคราะห์และออกแบบระบบ

จากการศึกษาระบบงานที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน การรวบรวมปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้งานระบบ และการวิเคราะห์ระบบงาน ออกแบบระบบ โดยเน้นที่ความต้องการของผู้ใช้เป็นหลัก เริ่มต้นจากการศึกษาความต้องการและขอบเขตของระบบงานใหม่ คุณสมบัติของระบบงาน ส่วนประกอบของระบบงาน จะแสดงรายละเอียดของขั้นตอนการทำงานจากการหาความสัมพันธ์กันระหว่างสิ่งต่างๆ ในระบบ โดยแสดงออกมาเป็นภาพด้วยคอนเท็กซ์ไดอะแกรม (Context Diagram) และแสดงขั้นตอนการทำงานและการไหลเวียนของข้อมูลภายในระบบด้วยค้ำาไฟฟ้าไดอะแกรม สุดท้ายเป็นการออกแบบในส่วนของฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ที่ใช้กับระบบงานตามลำดับต่อไป

4.1 ขอบเขตของระบบงานใหม่

ส่วนของผู้ใช้ ประกอบด้วย 3 ส่วนหลัก (3P) ได้แก่

- ประวัติตัวแทน (Profile) คือ ข้อมูลส่วนบุคคล เช่น ชื่อ ที่อยู่ ประวัติการทำงานเดิม เป็นต้น และ โครงสร้างสายงานที่ทีมงานที่ตนเองดูแล ตลอดจนการสมัครตัวแทนใหม่ การขึ้นตำแหน่ง และการทดสอบ
- ผลประโยชน์ (Profit) คือ ผลประโยชน์ที่ตัวแทนจะได้รับ ประกอบด้วย
 - รายได้จากการขายประกันชีวิต (Commission) ในปีแรก ทั้งสัญญาหลักและอนุสัญญา
 - รายได้ประจำเดือนของการเก็บเบี้ยประกันปีถัดไป
 - ค่าบริหารทีมงาน แต่ละตำแหน่ง คำนวณจากรายได้การขายประกันชีวิตทั้งทีมงานตนเอง
- การวางแผนงานกำหนดเป้าหมาย (Planning) เป็นการคาดการณ์ยอดขายใน 1 ปี โดยคิดตามสัดส่วนของการขายประกันชีวิต จำนวนตัวแทน และแบบประกัน

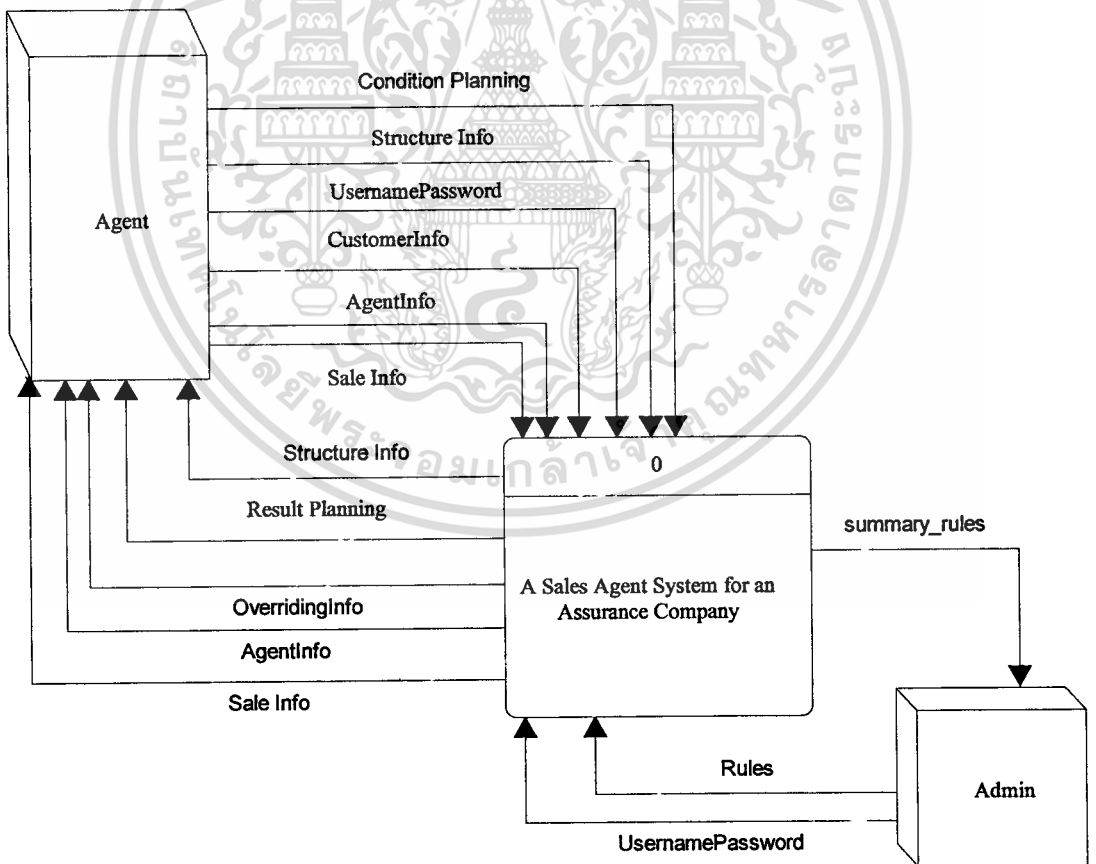
ส่วนของดูแลข้อมูลหลักประกอบด้วยข้อกำหนดและเงื่อนไขต่างๆ

- การสร้างแบบประกัน กำหนด อายุ เบี้ยประกัน และ Commission ของแต่ละปี รวมถึงอนุสัญญาต่างๆ
- กำหนดรายได้ ค่าบริหารทีมงาน ในตำแหน่งต่างๆ
- กำหนดรางวัลต่างๆ

4.2 การออกแบบระบบงาน

การออกแบบระบบงานในที่นี้เป็นการสร้างแบบจำลองของวิธีการทำงาน (Process Modeling) เป็นการออกแบบระบบงานใหม่ โดยการพิจารณาจากส่วนประกอบของงานทั้งหมดแล้วนำมาสรุปรวมเข้าด้วยกันในรูปแบบของคอนเท็กซ์ไดอะแกรม และคาด้าโฟลว์ไดอะแกรม

4.2.1 คอนเท็กซ์ไดอะแกรม



รูปที่ 4.1 คอนเท็กซ์ไดอะแกรมของระบบจัดการตัวแทนฝ่ายขายประกันชีวิต

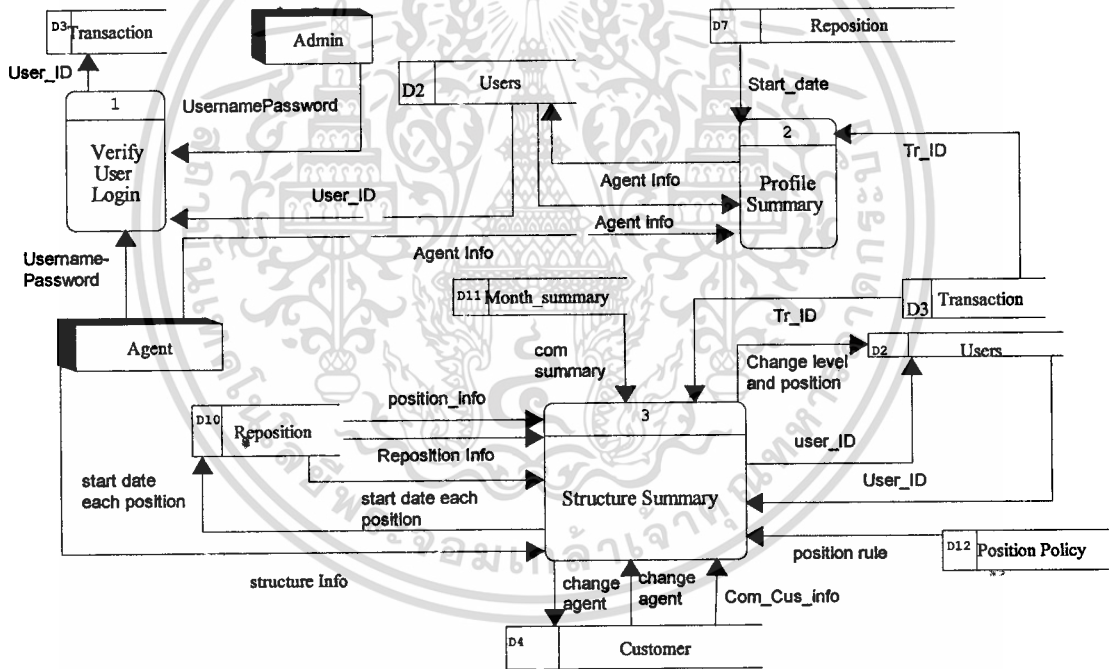
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดก็ตาม ห้ามนำไปใช้เด็ดขาด และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

คอนเท็กซ์ไดอะแกรมของระบบควบคุมการไหลของงาน แสดงได้ดังรูปที่ 4.1 ซึ่งแสดงให้เห็นถึงข้อมูลที่เข้าและออกจากระบบ โดยจำแนกตามผู้ที่มีหน้าที่และเกี่ยวข้องกับระบบดังต่อไปนี้

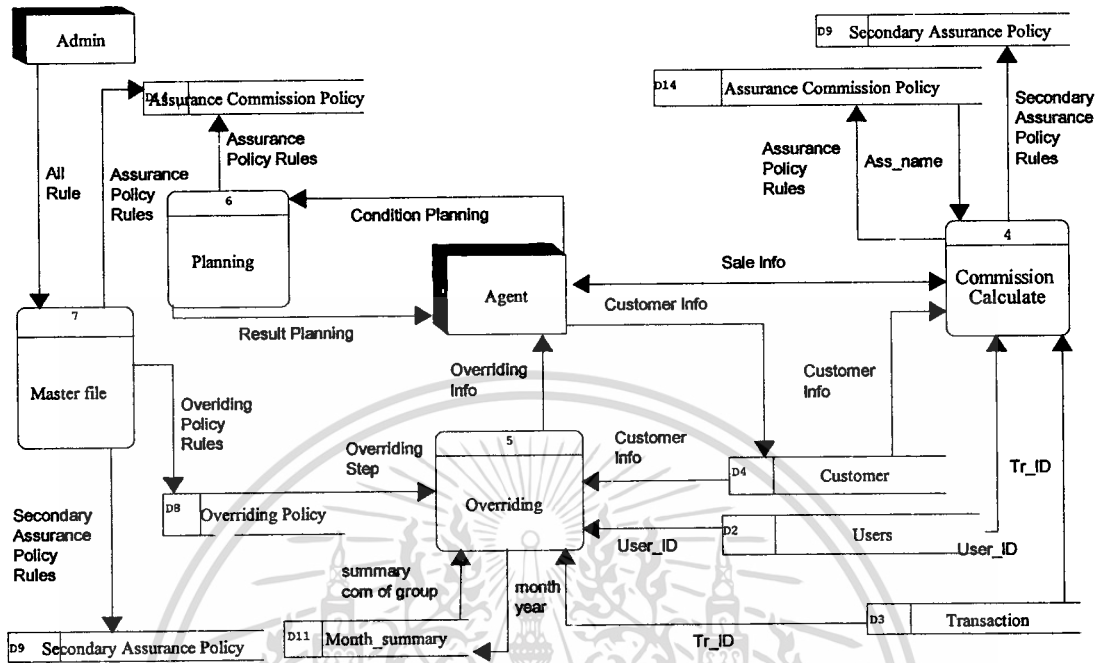
- **Agent** เป็นผู้ใช้ระบบในทุกตำแหน่งของฝ่ายขาย ตั้งแต่ตัวแทน หน่วย ศูนย์ และภาค โดยทำหน้าที่ใส่ข้อมูลส่วนตนเอง ทีมงาน และข้อมูลการขาย เพื่อให้ได้ข้อมูลสรุปต่างๆ ที่ต้องการ
- **Admin** เป็นผู้กำหนดข้อมูลหลักต่างๆ เช่น แบบประกัน commission รางวัล เป็นต้น

4.2.2 คาต้าโฟลว์ไดอะแกรม

ในคอนเท็กซ์ไดอะแกรมแสดงให้เห็นถึงภาพรวมของระบบ และแสดงขั้นตอนการทำงานของระบบด้วยคาต้าโฟลว์ไดอะแกรมดังรูปที่ 4.2



รูปที่ 4.2 คาต้าโฟลว์ไดอะแกรมระดับ 1 ของระบบจัดการตัวแทนฝ่ายขายประกันชีวิต



รูปที่ 4.2 (ต่อ) คำคำโปรแกรมโคอะแกรมระดับ 1 ของระบบจัดการตัวแทนฝ่ายขายประกันชีวิต

จากคอนเท็กซ์โคอะแกรมสามารถเขียนเป็นคำคำโปรแกรมโคอะแกรมระดับ 1 ได้ดังรูปที่ 4.2 ซึ่งอธิบายระบบงานย่อย ดังต่อไปนี้

- Verify User login โปรแกรมสำหรับตรวจสอบการลงทะเบียนเพื่อเข้าใช้งานระบบ รับชื่อผู้ใช้งานและรหัสผ่านของพนักงานผู้ใช้งาน และตรวจสอบผู้ใช้งานว่ามีสิทธิในการเข้าใช้ระบบหรือไม่ โดยเปรียบเทียบจากข้อมูลในระบบฐานข้อมูล (ตาราง USERS) ถ้าผู้ใช้งานมีสิทธิในการเข้าใช้งานระบบ โปรแกรมนี้จัดเก็บรหัสผู้ใช้ของพนักงาน เพื่อใช้งานในโปรแกรมอื่นต่อไป และหากผู้ใช้งานไม่มีสิทธิใช้งานระบบจะแจ้งกลับไปยังพนักงานทันที เพื่อความปลอดภัยโดยการใส่ค่าที่สุ่ม (Random) ในที่นี้เรียกว่า Transaction ID เป็นตัวอ้างอิงในการทำงานทั้งหมดของระบบแทน User ID ซึ่งจะกล่าวต่อไป
- Profile โปรแกรม แก้ไขเปลี่ยนแปลง ประวัติส่วนตัวของตัวแทนประกันชีวิต เช่น ชื่อ ที่อยู่ เบอร์โทรศัพท์ รหัสผ่าน
- Structure โปรแกรมที่จัดการโครงสร้างทีมงานในตำแหน่งต่างๆ ในส่วนที่ตนเองดูแล โดยแสดงตำแหน่งที่ตนอยู่ และทีมงานในแต่ละระดับ เปรียบเทียบจากข้อมูลในระบบ

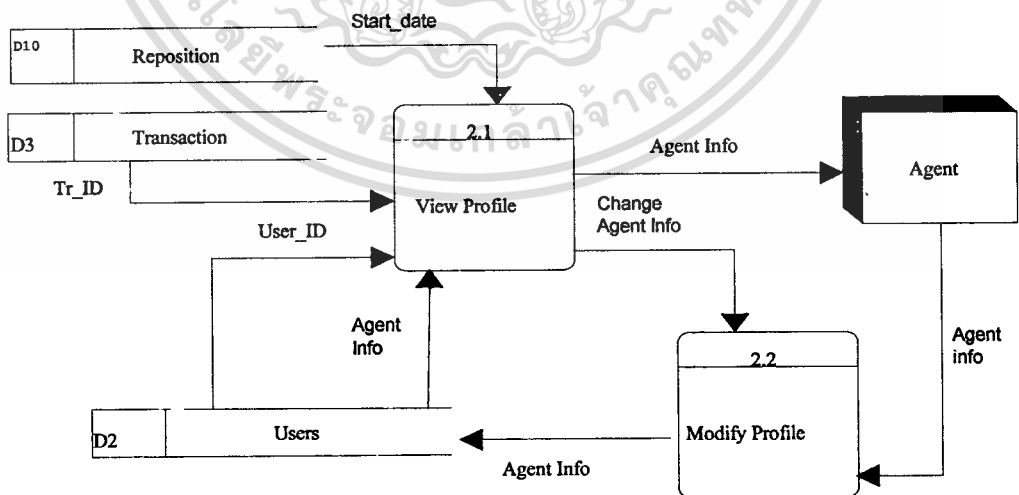
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ฐานข้อมูล (ตาราง Users) และระบบจัดการ โครงสร้าง ได้แก่ การเพิ่มตัวแทน การลดสภาพ การเลื่อนตำแหน่ง

- Commission โพรเซสรายได้จากการขายประกันชีวิต รวมถึงอนุสัญญาในปีแรก และปีต่อไปจนครบสัญญา ซึ่งค่า Commission ในแต่ละปีไม่เท่ากัน โดยแสดงเป็นรายได้ประจำเดือน
- Overriding โพรเซสคำนวณ ค่าบริหารทีมงาน โดยคำนวณตั้งแต่ตำแหน่งที่ตนเองอยู่ จนถึงหน่วย โดยแยกค่าบริหารแต่ละตำแหน่งเป็นรายเดือนอย่างชัดเจน
- Planning โพรเซสกำหนดเป้าหมาย ค่า Commission จำนวนตัวแทน และแบบประกัน ผลลัพธ์ที่ได้เป็นยอดขายต่อเดือน ต่อจำนวนตัวแทน ต่อแบบประกันที่กำหนดไว้
- Master file โพรเซสกำหนดข้อมูลหลักต่างๆ ได้แก่ แบบประกัน ค่า Commission ค่าบริหารทีมงาน

จากระบบงานย่อยข้างต้นนี้ แสดงให้เห็นถึงด้วยคำคำโพลีโคอะแกรมของแต่ละระบบงานย่อยได้ดังต่อไปนี้

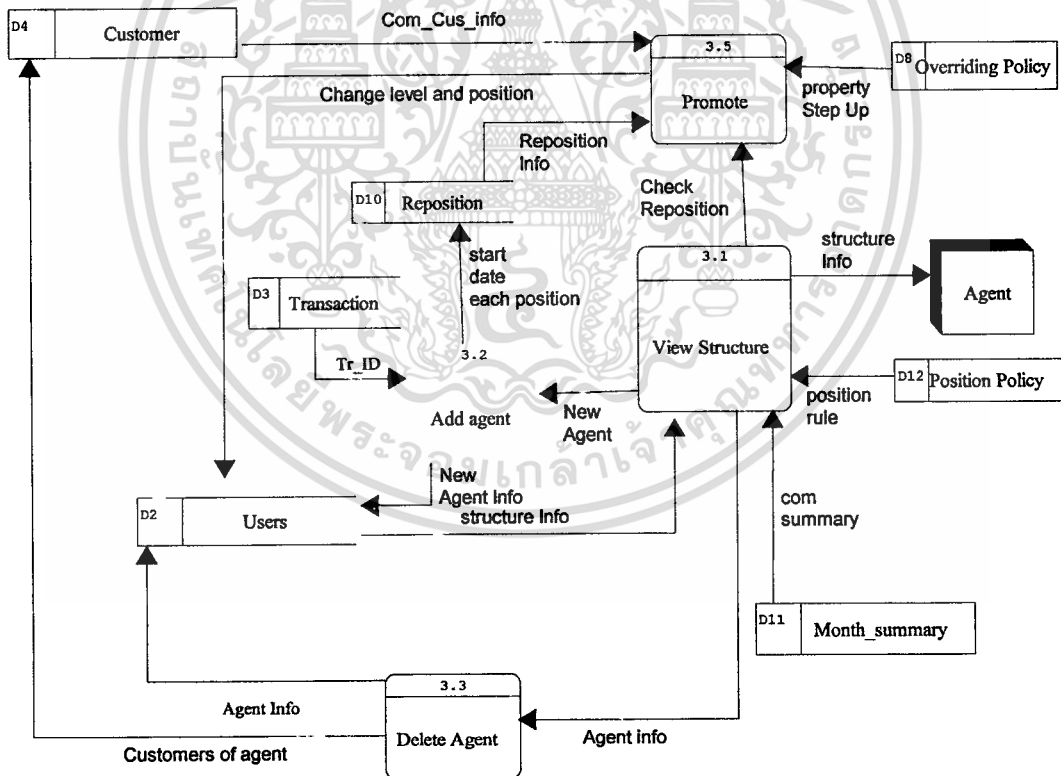
รูปที่ 4.3 เป็นคำคำโพลีโคอะแกรมระดับ 2 ที่แสดงขั้นตอนของระบบย่อย Profile ซึ่งเป็นขั้นตอนในการแสดงและแก้ไขประวัติข้อมูลส่วนตัว โดยก่อนที่จะบันทึกนั้น ต้องดึงข้อมูลเกี่ยวกับผู้ใช้ เช่น User ID มาจากฐานข้อมูล User ก่อน โดยดึงมาจาก Tr_ID เพื่อนำ User ID มาบันทึกลงในฐานข้อมูลด้วย จากนั้นเป็นการบันทึกข้อมูลลงในฐานข้อมูล



รูปที่ 4.3 คำคำโพลีโคอะแกรมระดับ 2 ของระบบย่อย Profile

รูปที่ 4.4 เป็นเค้าโครงโพลีโคอะแกรมระดับ 2 ที่แสดงขั้นตอนของระบบย่อย Structure ซึ่งเป็นขั้นตอนของโครงสร้างทีมงาน โดยมีขั้นตอนในการทำงานดังต่อไปนี้

1. View Structure เป็นการดูโครงสร้างทีมงานปัจจุบัน และแสดงตำแหน่งปัจจุบันของผู้ใช้นั้น
2. Add Agent เป็นการเพิ่มตัวแทน ใหม่ในทีมงาน
3. Step Up Agent เป็นการเลื่อนตำแหน่งขึ้น เช่น จากตัวแทนเลื่อนตำแหน่งเป็นหน่วย โดยพิจารณาจาก เอกสาร และ Commission
4. Step Down Agent ลดสภาพ เป็นการลดตำแหน่ง โดยพิจารณาจาก Commission และ วินัยต่างๆ
5. Delete Agent ลบตัวแทน โดยเมื่อลบแล้วตัวแทนได้สังกัด จะมาอยู่ในสายงานของพี่เลี้ยงแทน

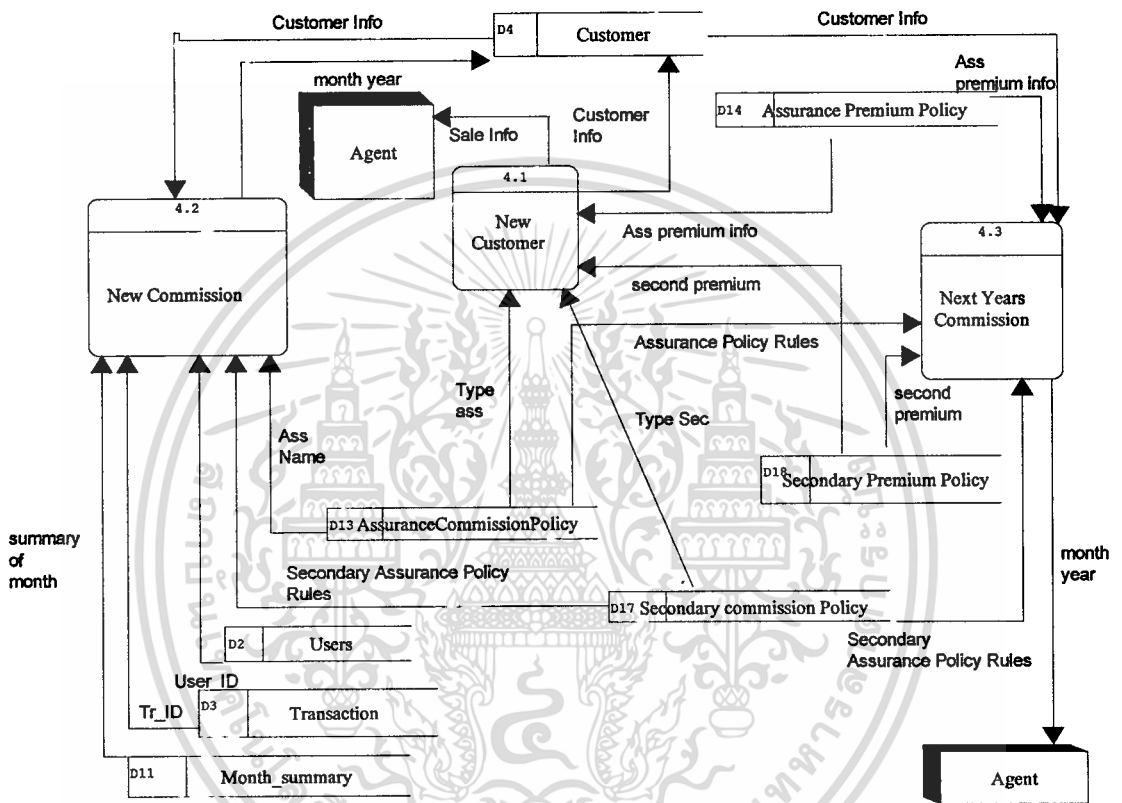


รูปที่ 4.4 เค้าโครงโพลีโคอะแกรมระดับ 2 ของระบบย่อย Structure

รูปที่ 4.5 เป็นเค้าโครงโฟลว์ไดอะแกรมระดับ 2 ที่แสดงขั้นตอนของระบบย่อย Commission ซึ่งเป็นขั้นตอนของโครงสร้างทีมงาน โดยมีขั้นตอนในการทำงานดังต่อไปนี้

1. New Customer ใส่ข้อมูลลูกค้าเคลใหม่ เพื่อใช้คำนวณ Commission ต่อไป
2. New Commission แสดงค่า Commission ที่ได้เป็นรายเดือน

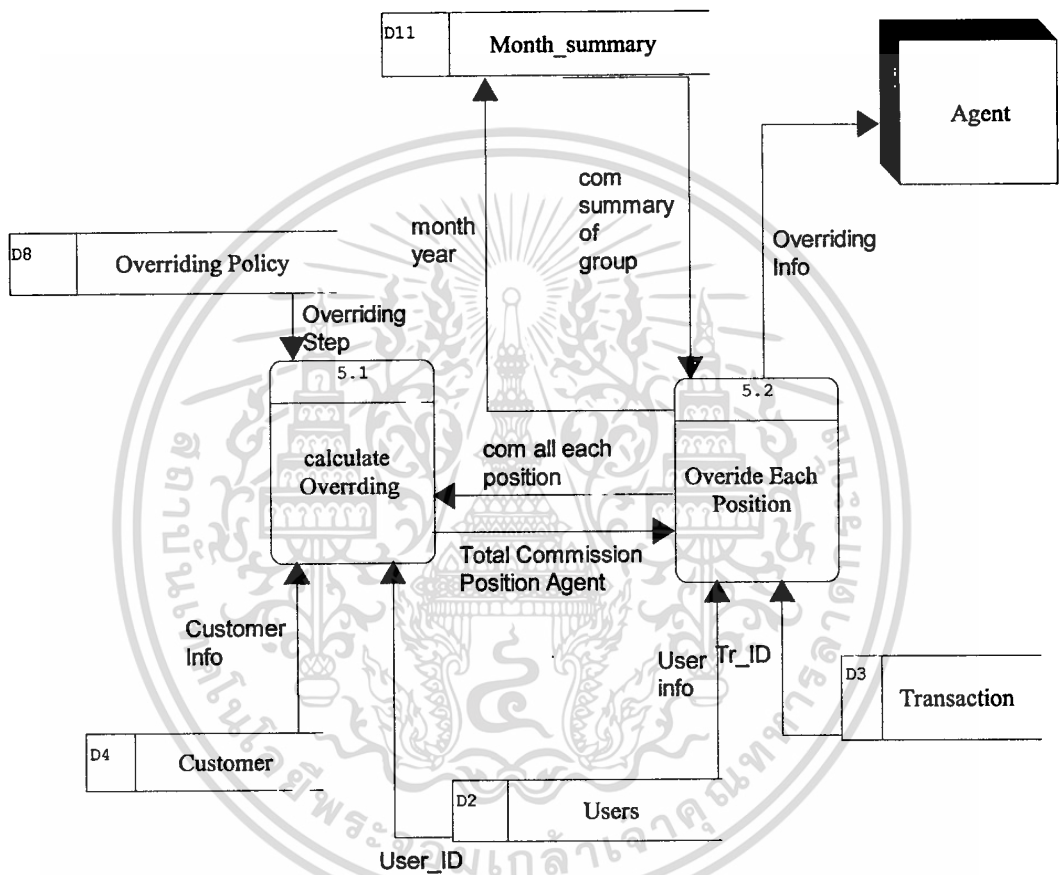
Next Years Commission แสดงรายได้จากการเบี้ยประกันปีต่อไป ณ เดือนปัจจุบัน



รูปที่ 4.5 เค้าโครงโฟลว์ไดอะแกรมระดับ 2 ของระบบย่อย Commission

รูปที่ 4.6 เป็นคำอธิบายโพลีโคออร์ดิเนชันระดับ 2 ที่แสดงขั้นตอนของระบบย่อย Overriding ซึ่งเป็นขั้นตอนของโครงสร้างทีมงาน โดยมีขั้นตอนในการทำงานดังต่อไปนี้

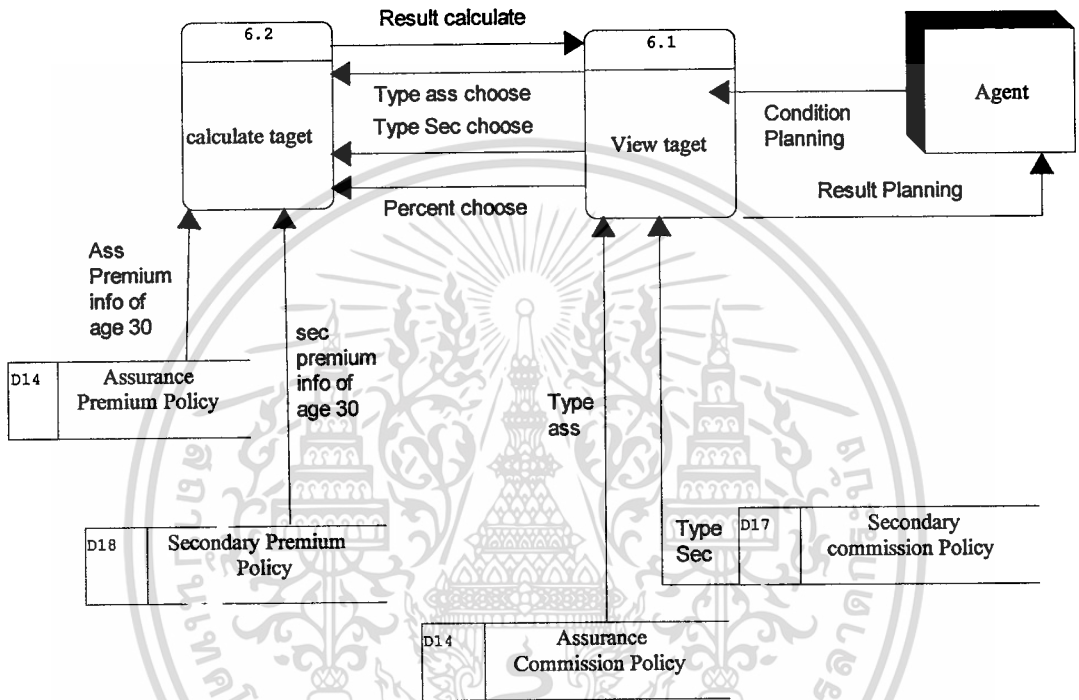
1. Total Commission การคำนวณ Commission รวม ของตัวแทนในสังกัด ของตำแหน่งบริหารแต่ละตำแหน่ง
2. Overriding Each Position คิดรายได้ค่าบริหารงานของแต่ละตำแหน่ง ตามขั้นรายได้



รูปที่ 4.6 คำอธิบายโพลีโคออร์ดิเนชันระดับ 2 ของระบบย่อย Overriding

รูปที่ 4.7 เป็นเค้าโครงโปรแกรมระดับ 2 ที่แสดงขั้นตอนของระบบย่อย Planning ซึ่งเป็นขั้นตอนของการกำหนดเป้าหมาย โดยมีขั้นตอนในการทำงานดังต่อไปนี้

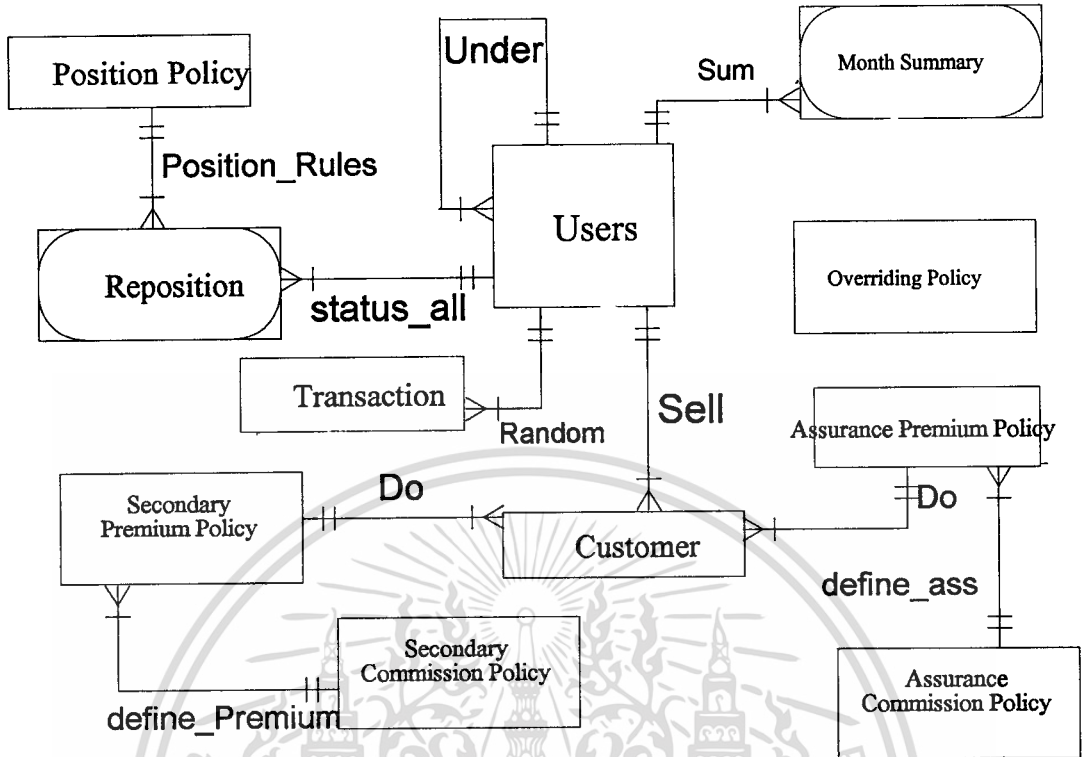
1. View Target ทำหน้าที่รับข้อมูลเป้าหมายที่กำหนดมา
2. Calculate Target ทำหน้าที่คำนวณเป้าหมายจาก View Target



รูปที่ 4.7 เค้าโครงโปรแกรมระดับ 2 ของระบบย่อย Planning

4.2.3 การออกแบบแบบจำลองข้อมูล

การออกแบบระบบงาน โดยแบบจำลองข้อมูล (Data Modeling) นั้นเป็นการออกแบบระบบงานในลักษณะที่แสดงถึงความสัมพันธ์ระหว่างข้อมูลที่มีอยู่ภายในระบบ โดยจะยึดถือเอาหลักการของแบบจำลองข้อมูลเป็นหลัก สำหรับเครื่องมือที่จะนำมาใช้ออกแบบ คือ แผนภาพความสัมพันธ์ระหว่างเอนทิตี (Entity Relationship Diagram) เป็นการออกแบบ โดยแสดงถึงความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มของข้อมูลโดยรวม



รูปที่ 4.8 แผนภาพความสัมพันธ์ระหว่างเอนทิตีของระบบจัดการตัวแทนฝ่ายขายประกันชีวิต

4.2.4 พจนานุกรมข้อมูล

เมื่อวิเคราะห์และออกแบบฐานข้อมูลโดยวิธี Process Modeling และ Data Modeling แล้ว สามารถกำหนดคุณลักษณะของแอตทริบิวต์ในแต่ละเอนทิตี ได้ในรูปแบบของพจนานุกรมข้อมูล (Data Dictionary) ซึ่งสำหรับพจนานุกรมข้อมูลของระบบควบคุมการไหลของงาน มีรายละเอียดดังตารางที่ 4.1 ถึง

ตารางที่ 4.12

ตารางที่ 4.1 รายละเอียดของตารางฐานข้อมูล Users

FIELD NAME	DESCRIPTION	TYPE	KEY	Reference
User_ID	หมายเลขประจำตัว	Number	PK	
Username	ชื่อที่ใช้เข้าระบบ	Text		
Password	รหัสผ่าน	Text		
FirstName	ชื่อผู้ใช้งาน	Text		

ตารางที่ 4.1 (ต่อ) รายละเอียดของตารางฐานข้อมูล Users

FIELD NAME	DESCRIPTION	TYPE	KEY	Reference
LastName	นามสกุลผู้ใช้งาน	Text		
Tel	เบอร์โทรศัพท์	Text		
Address	ที่อยู่	Text		
Code_agent	รหัสตัวแทน	Text		
Level	ตำแหน่งปัจจุบัน	Number		
Parent_ID	รหัสหัวหน้างาน	Number	FK	Users
Type_user	ประเภทผู้ใช้	Text		
Position_ID	หมายเลขการเลื่อนตำแหน่ง	Number	FK	Position Policy

ตารางที่ 4.2 รายละเอียดของตารางฐานข้อมูล Transaction

FIELD NAME	DESCRIPTION	TYPE	KEY	Reference
Tr_ID	หมายเลข Transaction	Float	PK	
User_ID	หมายเลขประจำตัว	Number	FK	Users
Login_Time	เวลาเริ่มใช้งาน	Date		
Status	สถานะการใช้งาน	Text		

ตารางที่ 4.3 รายละเอียดของตารางฐานข้อมูล Customers

FIELD NAME	DESCRIPTION	TYPE	KEY	Reference
Cus_ID	หมายเลขประจำตัวลูกค้า	Number	PK	
Cus_name	ชื่อลูกค้า	Text		
Cus_age	อายุ	Number		
Sign_Date	วันเวลาที่เข้าระบบ	Date		
Master_Capital	ทุนประกันชีวิต	Number		
Premium_total	เบี้ยประกันรวม	Number		

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.3 (ต่อ) รายละเอียดของตารางฐานข้อมูล Customers

FIELD NAME	DESCRIPTION	TYPE	KEY	Reference
Commission_total	Commission รวม	Number		
Pre_Ass_ID	ID แบบประกันชีวิต	Number	FK	Assurance_ Premium_ Policy
User_ID	หมายเลขประจำตัว	Number	FK	Users
Second_Pre_ID	ID แบบประกัน อนุสัญญา	Number	FK	Secondary_ Premium_P olicy

ตารางที่ 4.4 รายละเอียดของตารางฐานข้อมูล Assurance Commission Policy

FIELD NAME	DESCRIPTION	TYPE	KEY	Reference
Com_Ass_ID	รหัสแบบประกัน	Number	PK	
Ass_name	ชื่อแบบประกัน	Text		
Ass_Com_Year_1	ค่า Commission ปีที่ 1	Number		
Ass_Com_Year_2	ค่า Commission ปีที่ 2	Number		
Ass_Com_Year_3	ค่า Commission ปีที่ 3	Number		
Ass_Com_Year_4_t o_end	Commission ปีที่ 4 ถึง สิ้น สัญญา	Number		
Ass_years	จำนวนปีทำสัญญา	Number		

ตารางที่ 4.5 รายละเอียดของตารางฐานข้อมูล Assurance Premium Policy

FIELD NAME	DESCRIPTION	TYPE	KEY	Reference
Pre_Ass_ID	รหัสแบบประกัน	Number	PK	
Ass_age	อายุ	Number		
Ass_Premium	เบี้ยประกัน	Number		
Com_Ass_ID	ID commission สัญญาชีวิต	Number	FK	Assurance_ Premium_ Policy

ตารางที่ 4.6 รายละเอียดของตารางฐานข้อมูล Secondary Premium Policy

FIELD NAME	DESCRIPTION	TYPE	KEY	Reference
Second_Pre_ID	ID เบี้ยประกัน อนุสัญญา	Number	PK	
Second_age	อายุ	Number		
Second_Premium	เบี้ยประกันอนุสัญญา	Number		
Second_Com_ID	รหัส อนุสัญญา	Number	FK	Secondary_ Commissio n_Policy

ตารางที่ 4.7 รายละเอียดของตารางฐานข้อมูล Secondary Commission Policy

FIELD NAME	DESCRIPTION	TYPE	KEY	Reference
Second_Com_ID	รหัส อนุสัญญา	Number	PK	
Second_Name	ชื่ออนุสัญญา	Number		
Second_Com	Commission ต ล อ ค สัญญา	Number		

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดก็ตาม ห้ามนำไปใช้เพื่อการค้า และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.8 รายละเอียดของตารางฐานข้อมูล Position Policy

FIELD NAME	DESCRIPTION	TYPE	KEY	Reference
Position_ID	ลำดับของกฎการเลื่อน ตำแหน่ง	Number	PK	
Com_all	คอมมิชชั่นที่กำหนด	Number		
amount_month	จำนวนเดือนที่กำหนด	Number		
level	ตำแหน่งที่ก่อนเลื่อน	Number		

ตารางที่ 4.9 รายละเอียดของตารางฐานข้อมูล Overriding Policy

FIELD NAME	DESCRIPTION	TYPE	KEY	Reference
Overriding_ID	หมายเลขค่าบริหารทีม	Number	PK	
Level	ตำแหน่งบริหารทีม	Number		
Start_Overriding	ค่าเริ่มต้นของช่วง	Number		
Finish_Overriding	ค่าสุดท้ายของช่วง	Number		
Percent_Overriding	เปอร์เซ็นต์ค่าบริหารทีม	Number		

ตารางฐานข้อมูล Overriding Policy ทำหน้าที่แสดงลำดับขั้นของค่าบริหารงานเท่านั้น จึง
ไม่มีความสัมพันธ์กับตารางอื่น

ตารางที่ 4.10 รายละเอียดของตารางฐานข้อมูล Step Overriding

FIELD NAME	DESCRIPTION	TYPE	KEY	Reference
Step_ID	ช่วงที่ได้ค่าบริหาร	Number	PK	
Overriding_ID	หมายเลขค่าบริหารทีม	Number	FK	Overriding Policy
User_ID	หมายเลขประจำตัว	Number	FK	Users
Cost_Overriding	รายได้ค่าบริหารทีม	Number		
years_Overriding	ปีที่ได้รับค่าบริหาร	Number		
months_Overriding	เดือนที่ได้รับค่าบริหาร	Number		

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.11 รายละเอียดของตารางฐานข้อมูล Month Summary

FIELD NAME	DESCRIPTION	TYPE	KEY	Reference
Years_summary	ปี	Number	PK	
months_summary	เดือน	Number	PK	
Premium_all	เบี้ยรวม	Number		
Com_all	คอมมิชชันรวม	Number		
User_ID	รหัสผู้ใช้งาน	Number	FK	Users

ตารางที่ 4.12 รายละเอียดของตารางฐานข้อมูล Reposition

FIELD NAME	DESCRIPTION	TYPE	KEY	Reference
User_id	รหัสผู้ใช้งาน	Number	PK	Users
Position_id	รหัสตำแหน่ง	Number	PK	Reposition
start_date	วันที่เริ่มตำแหน่ง	Number		
status	สถานะภาพ	text		

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 5

การพัฒนากระบวนการตัวแทนฝ่ายขายประกันชีวิต

เมื่อได้ทำการวิเคราะห์และออกแบบระบบ รายละเอียดของ ข้อกำหนดในการพัฒนาระบบ เครื่องมือที่ใช้ในการพัฒนาระบบ ฐานข้อมูลของระบบ และการออกแบบหน้าจอในการรับข้อมูล เข้าและแสดงผลออก

5.1 โครงสร้างของระบบที่พัฒนา

โครงสร้างของระบบควบคุมการไหลของงานที่ทำการพัฒนาขึ้นนี้ เป็นโครงสร้างแบบ Three-Tier Architecture ในลักษณะการทำงานบนเว็บ แบ่งออกเป็น 3 ระดับ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

- ระดับ 1 จะเป็นส่วนที่ทำหน้าที่ติดต่อกับผู้ใช้ระบบ (Client)
- ระดับ 2 จะเป็นส่วนของเว็บเซิร์ฟเวอร์ (Web Server) ซึ่งเป็นส่วนที่คอยรับข้อมูลจากผู้ใช้งานจากเว็บเพจ เข้าสู่ระบบ หรือ ฐานข้อมูล ทำงานผ่านทาง โอคิปีซี ซึ่งเว็บเซิร์ฟเวอร์ นั้นจะใช้ IIS (Internet Information Server) หรือ PWS (Personal Web Server)
- ระดับ 3 จะเป็นส่วนของดาตาเบส ซึ่งทำหน้าที่ในการให้บริการเกี่ยวกับการจัดการ ฐานข้อมูล โดยดาตาเบสจะถูกเรียกใช้จากเว็บเซิร์ฟเวอร์อีกทอดหนึ่ง MS Access

5.2 เครื่องมือที่ใช้ในการพัฒนา

ใช้โปรแกรม Edit Plus เป็นเครื่องมือในการเขียน โปรแกรม เนื่องจากเป็นเครื่องมือที่มีคุณสมบัติเหมาะสมในรูปแบบของไฟล์ .asp ตามรายละเอียดที่กล่าวไว้แล้วในบทที่ 2

ในส่วนของการออกแบบหน้าเว็บเพจของใช้โปรแกรม Macromedia Dreamweaver เวอร์ชัน 4.0 เป็นเครื่องมือ เนื่องจากเป็นเครื่องมือที่ใช้งานได้ง่ายดาย สะดวกและมีประสิทธิภาพมากในการใช้งาน

การจัดทำรูปภาพเพื่อใช้ประกอบระบบควบคุมการไหลของงานนั้น ได้ใช้โปรแกรม Adobe Photoshop เวอร์ชัน 7.0 ซึ่งเป็นเครื่องมือที่ใช้ในการจัดการรูปภาพได้ดีที่สุด โปรแกรมหนึ่ง

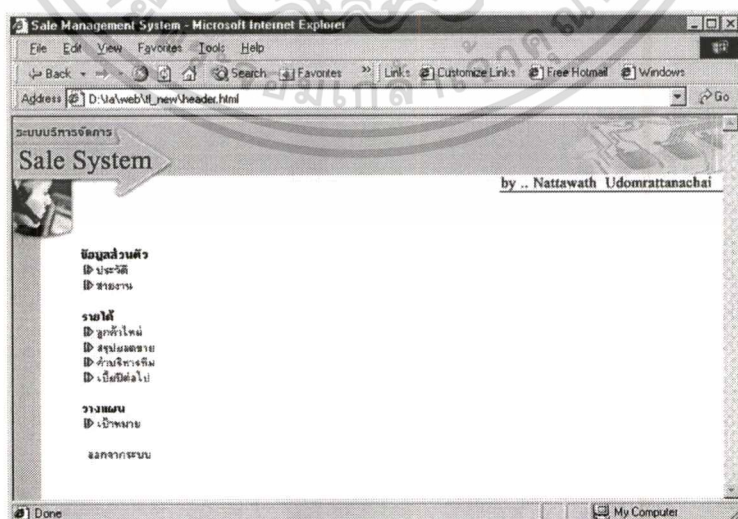
5.3 ภาษาที่ใช้ในการพัฒนา

ใช้ภาษา HTML และ ASP ในการเขียนโปรแกรมเพื่อพัฒนาแอปพลิเคชันเป็นหลัก เนื่องจากภาษาทั้ง 2 ภาษานี้ สามารถใช้งานและเข้ากันได้ดีสำหรับการพัฒนาแอปพลิเคชันประเภท Web-Based และใช้ SQL Statement เป็นภาษาที่ใช้ในการดึงข้อมูลจากฐานข้อมูลมายังเว็บเพจ และบันทึกหรือแก้ไขข้อมูลจากเว็บเพจลงยังฐานข้อมูล

5.4 ผลการพัฒนาระบบ



รูปที่ 5.1 เข้าสู่ระบบ



รูปที่ 5.2 เมนูและส่วนแสดงผล

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ข้อมูลส่วนตัว

ชื่อ	ณัฐวัฒน์
สกุล	อุดมรัตนะชัย
โทรศัพท์	01 852 3333
ที่อยู่	314 ถ.ราชปรารภ
รหัสตัวแทน	111
ชื่อใช้เข้าระบบ (Username)	ta
รหัสผ่าน (Password)	123456
ยืนยันรหัสผ่าน	123456

Submit

Reset

รูปที่ 5.3 ประวัติของตัวแทน

โครงสร้างทีมงาน

ตำแหน่งปัจจุบัน

ศูนย์

หน่วยงานหนวช

อภิราม อุดมรัตนะชัย

รุ่งนภา ไหมมิตจินดา

ตัวแทน

หนิตา อยู่เจริญ

สุภาพ ชื่อดตรงธรรม

ปริญญา อบอ่อน

วรรณ สมวันดี

จกาทัน เป้าแก้ว

เพิ่มตัวแทน /ลบ /ลดสภาพ / เลื่อนตำแหน่ง

รูปที่ 5.4 โครงสร้างทีมงาน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ลูกค้ารายใหม่

ชื่อ

แบบประกัน

ทุนประกัน บาท

สวัสดิการข้าราชการพยาบาล

ส่งงานวันที่

รูปที่ 5.5 การเพิ่มลูกค้าใหม่

สรุปยอดขายประจำเดือน : กุมภาพันธ์

บิลลูกค้า	แบบประกัน	ทุนประกัน	เบี้ยประกัน	commission
สมชาย ใจดี	ออมทรัพย์	300,000	25,100	7,525
สมศักดิ์ ส่งเสริม	คุ้มครอง	1,000,000	12,000	4,800
รวม			37,100	12,325

ยอดประจำเดือน

รูปที่ 5.6 สรุปยอดขาย

ค่าบริหารทีมงานเดือน : กุมภาพันธ์ 2547

ระดับ	commission ที่ได้	คิดค่าบริหารในช่วง	คิดค่าบริหาร [%]	ค่าบริหาร
หน่วย	13,000	7,000 - 14,999	30	3,900
ศูนย์	20,000	13,000 - 29,999	15	3,000
รวม				6,900

รูปที่ 5.7 ค่าบริหารทีมงาน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ยอดการเบี้ยปีต่อไป

ชื่อลูกค้า	แบบประกัน	ทุนประกัน	เบี้ยประกัน	ปีที่	commission
สอง ใจดี	ลอมทราฟฟ์	300,000	25,000	2	4,000
สนลง ส่งเสริม	คุ้มครอง	1,000,000	12,000	2	4,800
สาม มีทรัพย์	คุ้มครอง	300,000	25,000	3	1,000
ปราณี สุขใจ	ลอมทราฟฟ์	250,000	20,000	4	800
รวม			37,100		6,600

ยอดประจำเดือน มกราคม 47 ตกลง

รูปที่ 5.8 เบี้ยปีต่อไป



เลื่อนตำแหน่ง

- เอกสาร ขึ้นตำแหน่ง
- สัมมนาขึ้นตำแหน่ง
- commission มากกว่า 20,000 (ปัจจุบัน 15,000)

ตกลงเลื่อนตำแหน่ง

รูปที่ 5.10 เลื่อนตำแหน่ง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ลคสภาพ

ตัวแทน

รูปที่ 5.11 ลคสภาพ

ลคสตัวแทน

ตัวแทน

รูปที่ 5.12 ลคสตัวแทน

เป้าหมายที่ได้

ตัวแทน 1 คน / เดือน

แบบประกัน	ทุนประกัน	เบี้ยประกัน
ออมทรัพย์	550,000	25,630
คุ้มครอง	810,000	45,600
ประกันอุบัติเหตุ	900,000	5,000
รวม	2,260,000	76,230

รูปที่ 5.13 เป้าหมายที่ได้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

แบบประกันชีวิต

ชื่อแบบประกัน	Commission ปีที่ 1	Commission ปีที่ 2	Commission ปีที่ 3	Commission ปีต่อไปจนครบสัญญา	ต้องการ
ลอมทาร์พีย์	30	15	10		4 แก้วไข / ลม
คุ้มครอง	40	16	10		4 แก้วไข / ลม
ประกันอุบัติเหตุ	10	0	0		0 แก้วไข / ลม

เพิ่มแบบประกัน

รูปที่ 5.14 แบบประกัน

เพิ่มแบบประกันชีวิต

ชื่อแบบประกัน	Commission ปีที่ 1	Commission ปีที่ 2	Commission ปีที่ 3	Commission ปีต่อไปจนครบสัญญา
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

ตกลง

อายุ	เบี้ยประกันต่อทุนประกัน 10,000 บาท
1	<input type="text"/>
2	<input type="text"/>
3	<input type="text"/>
4	<input type="text"/>
5	<input type="text"/>

รูปที่ 5.15 เพิ่มแบบประกัน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ค่าบริหาร ศูนย์

Commission ต่อเดือน		อัตรากับริกร %
13000	. 29999	5
30000	. 59999	10
60000	. 99999	15
100000	ขึ้นไป	20



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 6

บทสรุปและข้อเสนอแนะ

6.1 สรุปผลการพัฒนา

จากการพัฒนาระบบระบบจัดการตัวแทนฝ่ายขายประกันชีวิต ระบบสามารถทำงานได้ตามวัตถุประสงค์คือ

1. ระบบช่วยให้การทำงานขององค์กรมีประสิทธิภาพมากขึ้น ให้มองภาพการโครงสร้างทีมงาน การคำนวณรายได้ต่างๆ ได้แก่ รายได้จากการขาย บริหารทีมงาน และการเก็บเบี้ยประกันในปีต่อไป ได้สะดวกรวดเร็ว
2. ระบบช่วยให้สร้างแรงจูงใจในการทำงาน เช่น สร้างแรงจูงใจของค่าบริหารในระดับต่างๆ
3. ระบบเป้าหมาย ทำให้ตัวแทนแต่ละคนรู้เป้าหมายในแต่ละเดือนได้อย่างชัดเจน นอกจากนี้ยังทราบถึงโครงสร้างการทำงาน และคำนวณหาค่าต่างๆ ลักษณะแบบก้าวหน้า ซึ่งสามารถนำไปประยุกต์ใช้กับการทำงานอื่นๆ ได้

6.2 ประโยชน์ที่ได้รับ

จากการระบบระบบจัดการตัวแทนฝ่ายขายประกันชีวิต โดยใช้ภาษา ASP ทำให้ทราบถึงวิธีการทำงาน ทำให้สามารถนำไปประยุกต์ใช้ในการทำงานได้เป็นอย่างดี

นอกจากนี้ระบบที่ได้พัฒนาเสร็จสิ้นแล้ว สามารถนำไปใช้กับองค์กรอื่นที่มีลักษณะ คล้ายกัน เช่น งาน โครงสร้างทีมงานสามารถนำไปใช้กับธุรกิจ MLM งานคำนวณเบี้ยประกันปีต่อไป สามารถนำไปใช้กับธุรกิจส่งเสริมการขาย เช่น ถ้าสัญญามากกว่า 1 ปี จะมีส่วนลดให้ เป็นต้น

6.3 ข้อเสนอแนะ

1. ข้อมูลบางอย่างในระบบควรมีเข้ารหัสเพื่อความปลอดภัย อาทิเช่น ข้อมูลรหัสผ่านของพนักงาน เป็นต้น
2. ควรมีการพัฒนาระบบให้สามารถทำงานผ่านระบบมือถือ เพื่อความสะดวกรวดเร็ว และข้อมูลทันสมัยตลอดเวลา

บรรณานุกรม

กิตติภูมิ วรรณิตร. 2537. เพิ่มพลังอินเทอร์เน็ตแอสคทีฟให้เว็บเพจ ด้วย ASP. กรุงเทพฯ: วิตดี กรุ๊ป.

สุพจน์ โกสียะจินดา. 2541. การบริหารโครงการในระบบงานคอมพิวเตอร์. กรุงเทพฯ: ซีเอ็ดยูเคชั่น.



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ-นามสกุล

นายณัฐวัฒน์ อุดมรัตน์นะชัย

วัน-เดือน-ปี เกิด

29 สิงหาคม 2520

สถานที่เกิด

กรุงเทพมหานคร

ประวัติการศึกษา

อนุปริญญา

ปวส. สาขาอิเล็กทรอนิกส์

สถาบันเทคโนโลยีราชมงคลวิทยาเขต พระนครเหนือ

ปริญญาตรี

วิศวกรรมศาสตรบัณฑิต สาขา วิศวกรรมคอมพิวเตอร์

สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

ประวัติการทำงาน

2546 – ปัจจุบัน

บริษัท ไทยประกันชีวิต จำกัด

ตำแหน่ง ผู้จัดการศูนย์การขาย

2544 – 2546

บริษัท Smart office

ตำแหน่ง Support Engineer

2543 – 2544

บริษัทชินนี่ดอทคอม จำกัด

ตำแหน่ง โปรแกรมเมอร์

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้