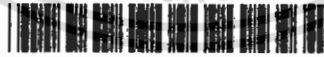


ห้องสมุดคณะเทคโนโลยีสารสนเทศ สจจ.

ระบบขายผ่านเว็บสำหรับบริษัทประกอบธุรกิจนำเที่ยว
A Web-Based Sales System for a Travel Agency



H002968

รายงานนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิชาโครงการศึกษากรณีพิเศษ
หลักสูตรวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาเทคโนโลยีสารสนเทศ
ภาคเรียนที่ 2 ปีการศึกษา 2545
คณะเทคโนโลยีสารสนเทศ
สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

วัน เดือน ปี.....	04 พ.ค. 2550
เลขทะเบียน.....	02968
เลขเรียกหนังสือ.....	จท. ๐๒๗๕๕ ๒๕๔๕
"ห้องสมุดคณะเทคโนโลยีสารสนเทศ สจจ."	

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์ไว้เพื่อใช้ในการศึกษาเท่านั้น ไม่ควรนำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามเผยแพร่ไปยังผู้อื่นโดยไม่ได้รับอนุญาตจากห้องสมุดทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ชื่อหัวข้อ	ระบบขายผ่านเว็บสำหรับบริษัทประกอบธุรกิจนำเที่ยว
นักศึกษา	นาย วรวุฒิ โทณรัตน์
อาจารย์ที่ปรึกษา	ดร. ภัทรชัย ลลิตโรจน์วงศ์
ระดับการศึกษา	วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาเทคโนโลยีสารสนเทศ
แขนงวิชา	การจัดการเทคโนโลยีสารสนเทศ
ปีการศึกษา	2545

บทคัดย่อ

ประเทศไทยมีบริษัทประกอบธุรกิจนำเที่ยวมากมาย และถือเป็นจักรกลสำคัญในอุตสาหกรรมท่องเที่ยวที่ช่วยทำรายได้เข้าสู่ประเทศ หลายๆ บริษัทท่องเที่ยวปรับปรุงตัวเองสู่ช่องทางการตลาดใหม่ คือ อินเทอร์เน็ต ในขณะที่หลายๆ บริษัทเพิ่งจะเริ่มต้นศึกษาระบบ อย่างไรก็ตามพบว่ามียุ่่น้อยรายที่นำศักยภาพจากอินเทอร์เน็ตมาใช้อย่างเต็มที่ โครงการศึกษานี้จะนำเสนอการพัฒนาเว็บไซต์ระบบการขายสำหรับบริษัทประกอบธุรกิจนำเที่ยวที่ดำเนินธุรกิจแบบออนไลน์โดยเน้นต้นทุนประกอบบริการที่ต่ำ ใช้คนดำเนินงานน้อย มุ่งหวังจะให้ป็นต้นแบบในการใช้งานจริงของบริษัทตัวแทนท่องเที่ยวขนาดเล็กที่คนทั่วไปสามารถจัดตั้งและดำเนินการได้

Title	A Web-Based Sales System for a Travel Agency
Student	Mr. Worrawut Thonuratana
Advisor	Dr. Pattarachai Lalitrojwong
Level of Study	Master of Science in Information Technology
Major	Information Technology Management
Academic year	2002

ABSTRACT

There are many travel agent companies in Thailand. They are all regarded as important mechanism to run the tourism industry, the industry that helps bring huge revenue into the country. Several companies move themselves toward the new marketing trend, i.e. the Internet, while some just start studying this technology. However, among those who have already jumped into the new technology, we have found that very few companies can maximize the usage of the Internet and gain its benefits at the optimum. This special study project is aimed to be the exemplar of a web-based sales system for someone who wants to do online travel agency business, which requires lower cost and fewer manpowers in doing the business.

กิตติกรรมประกาศ

โครงการพัฒนาระบบงานฉบับนี้ไม่สามารถสำเร็จได้ หากผู้ศึกษาไม่ได้รับความช่วยเหลือและความอนุเคราะห์ จากบุคคลหลายท่าน คือ อาจารย์ ดร. ภัทรชัย ลลิตโรจน์วงศ์ ที่ได้สละเวลาในการให้คำปรึกษาแนะนำ บริษัทเฟดเดอรัล อวิเอชัน จำกัด ผู้สนับสนุนเครื่องมือที่ใช้ในการพัฒนาระบบ คุณเมธี วิมลใย คุณปรีชา แสนพุง ที่ช่วยให้คำปรึกษาทางด้านเทคนิค ตลอดจนผู้เกี่ยวข้องอีกหลายท่านที่ไม่ได้กล่าวถึงในที่นี้ ข้าพเจ้าขอแสดงความขอบคุณที่มีส่วนร่วมให้งานครั้งนี้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดี



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย.....	I
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	II
กิตติกรรมประกาศ.....	III
สารบัญ.....	IV
สารบัญตาราง.....	VI
สารบัญรูป.....	VII
บทที่	
1. บทนำ.....	1
2. ธุรกิจท่องเที่ยว.....	2
2.1 ความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับงานด้านการท่องเที่ยว.....	2
2.2 บริษัทท่องเที่ยวขนาดเล็กในประเทศไทยในปัจจุบัน.....	5
3. แนวความคิดในการพัฒนาระบบใหม่.....	8
3.1 วัตถุประสงค์ของการพัฒนาระบบ.....	8
3.2 ขอบเขตการศึกษา.....	9
3.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	9
4. การวิเคราะห์และออกแบบระบบใหม่.....	11
4.1 ลักษณะการทำงานของระบบใหม่.....	11
4.2 การออกแบบระบบ.....	13
4.3 การออกแบบฐานข้อมูล.....	18
5. การพัฒนาระบบ.....	26
5.1 อุปกรณ์และเทคนิคที่ต้องใช้ในการพัฒนาระบบ.....	26
5.2 โครงสร้างเว็บไซต์และการเคลื่อนที่ภายในไซต์.....	29
5.3 โปรแกรมในระบบ.....	31
6. บทสรุปและข้อเสนอแนะ.....	67

บรรณานุกรม..... 69
ประวัติผู้เขียน..... 70



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญตาราง

	หน้า
ตารางที่	
4.1 เอนทิตีภายนอกของระบบ.....	13
4.2 พจนานุกรมข้อมูลของเอนทิตี : Member.....	19
4.3 พจนานุกรมข้อมูลของเอนทิตี : Tour.....	20
4.4 พจนานุกรมข้อมูลของเอนทิตี : Booking.....	21
4.5 พจนานุกรมข้อมูลของเอนทิตี : Visit.....	21
4.6 พจนานุกรมข้อมูลของเอนทิตี : City.....	22
4.7 พจนานุกรมข้อมูลของเอนทิตี : Lines.....	22
4.8 พจนานุกรมข้อมูลของเอนทิตี : Traveller.....	22
4.9 พจนานุกรมข้อมูลของเอนทิตี : Log.....	22
4.10 พจนานุกรมข้อมูลของเอนทิตี : Marketing material.....	23
4.11 พจนานุกรมข้อมูลของเอนทิตี : Custom Request.....	23
4.12 พจนานุกรมข้อมูลของเอนทิตี : Vendor.....	23

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญรูป

รูปที่	หน้า
2.1	3
2.2	6
4.1	14
4.2	15
4.3	18
4.4	25
5.1	28
5.2	30
5.3	34
5.4	34
5.5	35
5.6	36
5.7	37
5.8	37
5.9	38
5.10	39
5.11	40
5.12	41
5.13	42
5.14	43

เอกสารนี้เป็นเอกสารลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี หากมีข้อผิดพลาดประการใดขออภัยเป็นอย่างสูง
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

รหัสการจองไว้อ้างอิง.....	44
5.16 BookingAdv.htm แสดงสถานะของการจอง โดยให้รายละเอียดในเรื่อง การชำระเงินด้วย.....	45
5.17 CustomRQForm.htm แสดงแบบฟอร์มการร้องขอแพ็คเกจทัวร์เฉพาะ.....	47
5.18 CustomRQAck.htm แสดงหน้าจอต้อนรับการร้องขอแพ็คเกจทัวร์เฉพาะ.....	48
5.19 CustomRQAdv.htm แสดงสถานะการจัดการคำร้องขอแพ็คเกจทัวร์เฉพาะ.....	49
5.20 CustomRQAdv.htm ในกรณีการจัดการคำร้องขอยังไม่เสร็จเรียบร้อย.....	49
5.21 Promotion.htm แสดงรายการส่งเสริมการขาย.....	50
5.22 แพ็คเกจทัวร์ใดที่มีการส่งเสริมการขายจะมีจุดเชื่อมโยง See Promotion! ขึ้นด้วย	51
5.23 about.htm แสดงหน้าจอเริ่มแรกของโปรแกรม Admin ของโมดูลส่วนหลัง.....	52
5.24 booking_list.htm ใช้ในการดูรายการจอง.....	53
5.25 bookingDetail.htm ใช้ในการเปลี่ยนสถานะการจอง การชำระเงิน การลบรายการจอง.....	54
5.26 bookingDetail.htm แสดงรายละเอียดในเรื่องการชำระเงินด้วย.....	54
5.27 custom_list.htm สำหรับดูรายการคำร้องขอและสถานะของคำร้อง.....	55
5.28 customDetail.htm สำหรับปรับเปลี่ยนสถานะ หรือ ลบ รายการคำร้องขอ.....	56
5.29 overdue_list.htm แสดงรายการจองที่เลยกำหนดชำระเงินพร้อมฟังก์ชัน ในการยกเลิก.....	57
5.30 แสดงรายการเมลที่สมาชิกได้รับในวาระต่างๆ เมื่อได้สมัครสมาชิกและจองทัวร์	58
5.31 MailMemberAck.tpl เป็นเมลที่ส่งออกไปอัตโนมัติเมื่อมีการสมัครสมาชิก.....	59
5.32 MailBookingAck.tpl เป็นเมลที่ส่งออกไปอัตโนมัติเมื่อมีการจอง.....	60
5.33 MailBookingCfm.tpl เป็นเมลที่ส่งออกไปอัตโนมัติเพื่อยืนยันการจองสมบูรณ์	61
5.34 MailCustomRequestAck.tpl เมลที่ส่งออกไปอัตโนมัติตอบรับคำร้องขอ ทัวร์เฉพาะ.....	62
5.35 MailCustomRequestCfm.tpl เป็นเมลที่ส่งออกไปอัตโนมัติเพื่อยืนยัน คำร้องขอได้รับการดำเนินการ โดยสมบูรณ์.....	63
5.36 MailPaymentCfm.tpl เป็นเมลที่ส่งออกไปอัตโนมัติเพื่อยืนยันการชำระเงิน พร้อมแนบเอกสารสิทธิการใช้บริการ.....	65
5.37 Voucher.htm เอกสารสิทธิการใช้บริการแพ็คเกจทัวร์.....	66

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 1

บทนำ

ปัจจุบันธุรกิจบริษัทท่องเที่ยวมีการแข่งขันสูง ทั้งในเรื่องของราคาและการบริการ ลูกค้าส่วนใหญ่ต้องการการบริการที่รวดเร็วในราคาที่ยุติธรรม อินเทอร์เน็ตเป็นช่องทางการตลาดใหม่ที่สามารถตอบสนองความต้องการอันนี้ได้ กล่าวคือในด้านของผู้ประกอบการ สามารถช่วยลดต้นทุนประกอบการ ทำให้ราคาขายลดลง ช่วยให้การติดต่อประสานงานระหว่างหน่วยงานทำได้ง่าย สะดวกรวดเร็วขึ้น ทำให้หน่วยงานต่าง ๆ สามารถใช้ข้อมูลร่วมกันเพื่อวางแผนการตลาด การปรับปรุงบริการประกอบการขาย การสร้างสินค้าหรือบริการใหม่ ๆ รวมถึง การสร้างแหล่งข้อมูลกลาง เพื่อแบ่งปันข้อมูลที่เก็บรายละเอียดของลูกค้าเพื่อปรับปรุงการบริการให้ดีขึ้น ในด้านของลูกค้าสามารถเข้ามาค้นหาข้อมูล ซื้อสินค้าหรือบริการได้ด้วยตนเองตลอดทั้ง 24 ชั่วโมงทุกวันไม่ว่าจะอยู่ที่ไหนในโลก เป็นบริการแบบ Anytime Anywhere ซึ่งเหมาะกับลักษณะธุรกิจท่องเที่ยวมาก เพราะลูกค้าส่วนใหญ่มักจะมีการเปลี่ยนแปลงความต้องการในการเดินทางอยู่ตลอดเวลา ต้องการข้อมูลจำนวนมากในการตัดสินใจ และมักจะวางแผนการเดินทางเมื่อว่างจากการทำงาน ซึ่งหมายถึง หลังกจากเวลาทำการปกติของบริษัทท่องเที่ยวแบบเดิม (09:00-17:00) บริการทางอินเทอร์เน็ตเป็นการเพิ่มความพอใจแก่ลูกค้าโดยให้อิสระในการใช้บริการโดยไม่ต้องตกอยู่ภายใต้ข้อจำกัดดังกล่าว

การพัฒนาระบบสารสนเทศผ่านเว็บในบทความ โครงการศึกษากรณีพิเศษนี้เป็นการเสนออีกทางเลือกหนึ่งในการทำธุรกิจของบริษัทท่องเที่ยว เพราะนวัตกรรมใหม่ และลูกค้าที่เพิ่มขึ้นตลอดเวลาในโลกของอินเทอร์เน็ต ทางเลือกนี้ถือเป็น โอกาสใหม่ทางธุรกิจที่สำคัญในปัจจุบัน

บทที่ 2

ธุรกิจท่องเที่ยว

2.1 ความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับงานด้านการท่องเที่ยว

1. ส่วนประกอบของการท่องเที่ยว

การท่องเที่ยว ประกอบไปด้วยส่วนประกอบสำคัญ 4 ส่วนที่ให้บริการแก่นักท่องเที่ยว

- ส่วนขนส่ง (Transportation)
- ส่วนที่พักอาศัย (Accommodation)
- ส่วนบริการเสริม (Ancillary Services)
- ส่วนขาย (Sales)

ส่วนที่ 1 (ส่วนขนส่ง) และ ส่วนที่ 2 (ส่วนที่พักอาศัย) บอกความหมายในตัวของมันเองคืออยู่แล้ว

ส่วนที่ 3 (ส่วนบริการเสริม) จะหมายถึงสถานที่หรือสิ่งอำนวยความสะดวกที่เสริมเพิ่มเติม ในแง่ของความบันเทิงและกิจกรรม ที่เป็นที่ต้องการของนักท่องเที่ยวนอกเหนือจากปัจจัยพื้นฐาน (การขนส่ง ที่พัก) อันได้แก่ ข่าวสารข้อมูลต่างๆ เกี่ยวกับกิจกรรม หรือสถานที่ท่องเที่ยว ที่เป็นที่ต้องการของนักท่องเที่ยว ร้านค้าขายของ ร้านอาหาร ภัตตาคาร สำหรับบริการนักท่องเที่ยว หรือแม้แต่บริการแปล บริการเลขานุการ สำหรับนักเดินทางแบบธุรกิจ

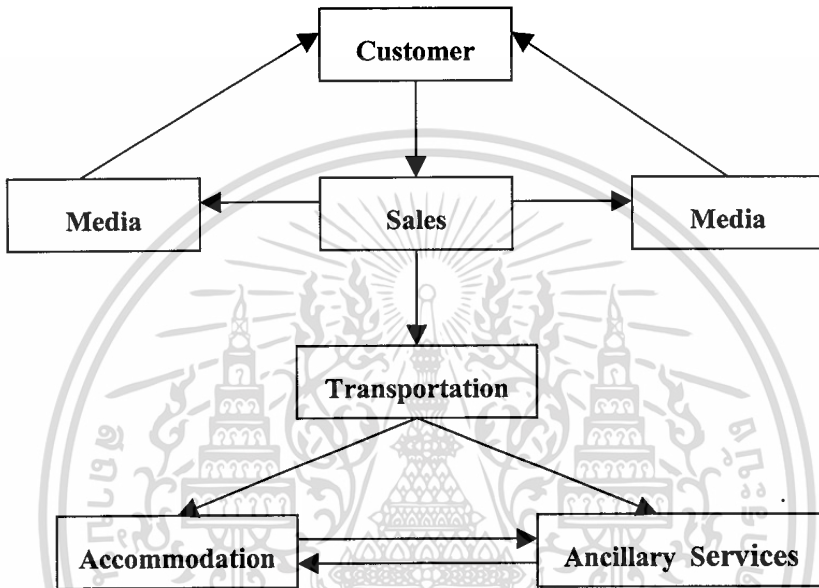
ส่วนที่ 4 (ส่วนขาย) หรือเรียกอีกอย่างว่า ส่วนตัวแทนท่องเที่ยว เป็นส่วนที่ช่วยกระจายสินค้าทางด้านการท่องเที่ยวไปสู่ผู้บริโภค

2 วงจรธุรกิจท่องเที่ยว

มนุษย์ทุกคนมีความต้องการในการเดินทางไปยังที่แปลกใหม่ หรือไปยังต่างถิ่น ด้วยหลายสาเหตุ เช่น เพื่อตอบสนองความอยากรู้อยากเห็นของตนเอง เพื่อพักผ่อน หลบจากภารกิจประจำ เพื่อเยี่ยมญาติมิตรที่อยู่ห่างไกล หรือ เพื่อธุรกิจ ฯลฯ ความต้องการนั้นอาจถูกกระตุ้นได้ด้วยสื่อ (media) ในรูปแบบต่าง ๆ เช่น การโฆษณาทางวิทยุ โทรทัศน์ หนังสือพิมพ์ นิตยสารต่าง ๆ การประชาสัมพันธ์ การบอกเล่าปากต่อปาก ความต้องการนั้นจะได้รับการตอบสนองด้วย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ส่วนประกอบ 4 ส่วนข้างบนที่จะให้บริการแก่นักท่องเที่ยว โดยเริ่มจากการที่นักท่องเที่ยวใช้บริการของบริษัทท่องเที่ยว (ส่วนขาย) ช่วยอำนวยความสะดวก ในการติดต่อ ดำเนินการจองห้องพัก กับโรงแรม (ส่วนที่พักอาศัย) จัดหาตั๋วเครื่องบินจากสายการบิน หรือรถจากบริษัทรถ (ส่วนขนส่ง) จัดหาอาหาร หรือตั๋วเข้าชมสถานที่เที่ยวต่างๆ จากผู้ให้บริการนั้นๆ (ส่วนบริการเสริม)



รูปที่ 2.1 วงจรธุรกิจท่องเที่ยว

3. ระบบการขายในธุรกิจท่องเที่ยว

ในเรื่องการท่องเที่ยว ลูกค้าจะเป็นผู้เดินเข้าไปหาสินค้า ซึ่งต่างจากธุรกิจหรือบริการในสาขาอื่น ๆ ที่สินค้า มักจะถูกส่งไปยังลูกค้า สินค้าทางด้านการท่องเที่ยว และลูกค้า โดยปกติจะอยู่ห่างไกลกัน ในทางภูมิศาสตร์ บางครั้งอาจจะอยู่คนละซีกโลก ดังนั้น ระบบการขายสินค้าทางด้านการท่องเที่ยว จะใช้ระบบการกระจายการขาย (Sales Distribution System) คล้ายคลึงกับการทำธุรกิจ ในอุตสาหกรรมอื่น ระบบการกระจายการขาย จะเกี่ยวข้องกับผู้ค้าส่ง และผู้ค้าปลีก ซึ่งทั้งคู่ถือเป็นคนกลาง ผู้ค้าส่งจะซื้อสินค้าหรือบริการจากผู้ผลิต แล้วขายต่อให้กับผู้ค้าปลีก ซึ่งจะขายสินค้านั้นต่อให้กับลูกค้าอีกทีหนึ่ง ในเรื่องของ การท่องเที่ยว ผู้ผลิตจะเปรียบได้กับ ผู้ดำเนินการของบริการนั้น ๆ เช่น สายการบิน เป็นผู้ดำเนินการในเรื่องของการขนส่งทางอากาศ โรงแรม เป็นผู้ดำเนินการในเรื่องของที่พักอาศัย บริษัทจัดทัวร์ในปลายทาง (Tour Operator) เป็นผู้ดำเนินการในเรื่องของการจัดการรถพาเที่ยวชมสถานที่ต่าง ๆ ฯลฯ ผู้ค้าส่งและผู้ค้าปลีกก็จะ

เปรียบได้กับ บริษัทตัวแทนท่องเที่ยว (Travel Agent) ซึ่งจะมีทั้งประเภท ค่าแต่กับบริษัทท่องเที่ยว

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ด้วยกัน ในลักษณะของการค้าส่ง หรือค้ากับนักท่องเที่ยว ในลักษณะค้าปลีก เราอาจสรุปผู้เกี่ยวข้องในระบบกระจายการขาย ได้ดังนี้

- ผู้ดำเนินการงานบริการ (Supplier) คือ ผู้ที่จัดให้กิจการบริการนั้น หรือ ผู้ให้บริการตัวจริงของบริการนั้น ๆ ได้แก่ โรงแรม สายการบิน บริษัทจัดทัวร์ในปลายทาง บริษัทรถ ร้านอาหารภัตตาคาร สถานบันเทิงต่าง ๆ ที่เปิดให้นักท่องเที่ยวเข้าชม ฯลฯ ในมุมมองของบริษัทท่องเที่ยวจะถือว่า ผู้ดำเนินการงานบริการเป็นผู้ขาย (Vendor) ดังนั้น ตั้งแต่ขึ้นไป ในโครงการศึกษากรณีพิเศษนี้จะเรียกผู้ดำเนินการงานบริการว่า ผู้ขาย ตามมุมมองของบริษัทตัวแทนท่องเที่ยว

- บริษัทตัวแทนท่องเที่ยว (Travel Agent) เป็นผู้ซื้อ หรือจองบริการนั้น ๆ ล่วงหน้า ในปริมาณมาก เช่น จองห้องพักไว้หลายห้อง จองที่นั่งเครื่องบินไว้หลายที่ ฯลฯ เหมือนกับมีสินค้าในสต็อก แล้วนำสินค้าหลากหลายชนิดมารวมขายเป็นแพ็คเกจ ที่เราเรียกว่า แพ็คเกจทัวร์ มีการกระจายสินค้า โดยทำเป็นโบรชัวร์เผยแพร่สู่สาธารณะ มีทั้งประเภทค้าส่งแต่กับบริษัทท่องเที่ยวด้วยกัน หรือ ค้าโดยตรงกับนักท่องเที่ยว การที่ลูกค้าซื้อสินค้าจากบริษัทท่องเที่ยว มักจะได้อัตราที่ต่ำกว่าซื้อจากผู้ขายโดยตรง เพราะบริษัทท่องเที่ยวได้รับส่วนลดจากผู้ขาย เนื่องจากซื้อสินค้าในปริมาณมาก ดังนั้น จะสามารถลดราคาบางส่วนให้กับลูกค้าได้

4. ประเภทของบริษัทท่องเที่ยว

ในลักษณะของการจัดการท่องเที่ยว บริษัทท่องเที่ยวอาจแบ่งได้เป็น 2 ประเภท

- บริษัทตัวแทนท่องเที่ยวอินบาว (Inbound Travel Agent) เป็นผู้จัดการทำ แพ็คเกจทัวร์สำหรับนักท่องเที่ยวจากประเทศอื่น ที่เดินทางมาท่องเที่ยวภายในประเทศของตน
- บริษัทตัวแทนท่องเที่ยวเอาท์บาว (Outbound Travel Agent) เป็นผู้จัดการทำ แพ็คเกจทัวร์สำหรับนักท่องเที่ยวของประเทศตนเอง ที่เดินทางไปท่องเที่ยวยังต่างประเทศ
- บริษัทตัวแทนท่องเที่ยวโดเมสติคส์ (Domestic Travel Agent) เป็นผู้จัดการทำ แพ็คเกจทัวร์สำหรับนักท่องเที่ยวเที่ยวภายในประเทศของตนเอง

5. หน้าที่ของบริษัทท่องเที่ยวในการบริการนักท่องเที่ยว

- เป็นผู้ให้คำปรึกษาในเรื่องสินค้าท่องเที่ยวต่าง ๆ (Travel Consultant) เช่น ข้อมูล หรือสถานที่ ที่นักท่องเที่ยวต้องการ

- ช่วยเหลือนักท่องเที่ยวในการจองสินค้าท่องเที่ยวต่าง ๆ เช่น ที่นั่งบนเครื่องบิน ที่นั่งบนรถไฟ ห้องพักในโรงแรม

- ให้คำแนะนำ และช่วยเหลือจัดหา ในเรื่องของการเอกสารการเดินทาง เช่น พาสปอร์ต วีซ่า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่นับญาติให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- เป็นผู้จัดหาตัวเครื่องบิน , เอกสารสิทธิการใช้บริการ (Voucher) ของโรงแรม หรือ เอกสารยืนยันการมีสิทธิใช้บริการอื่น ๆ

- ทำหน้าที่เหมือนเลขานุการ หรือเป็น ผู้ให้บริการครบวงจร (One Stop Service Provider) เป็นการอำนวยความสะดวก และประหยัดเวลาให้กับนักท่องเที่ยวในการติดต่อให้ได้มาซึ่งสินค้าท่องเที่ยวอื่น ๆ

6. รายได้ของบริษัทตัวแทนท่องเที่ยว

บริษัทท่องเที่ยวจะได้รับการแต่งตั้งอย่างเป็นทางการจากผู้ขาย ให้เป็นตัวแทนขาย โดยจะได้รับค่าคอมมิชชั่น จากสินค้าบริการที่ขายเป็นการตอบแทน ค่าคอมมิชชั่นส่วนใหญ่จะอยู่ในรูปของเปอร์เซ็นต์จากราคาขาย โดยจะได้รับหลังจากการขายสิ้นสุดลง โดยบริษัทท่องเที่ยวจะหักค่าคอมมิชชั่นจากราคาขาย ก่อนที่จะส่งเงินส่วนที่เหลือให้กับผู้ขาย

นอกเหนือจากค่าคอมมิชชั่นปกติแล้วบริษัทท่องเที่ยว อาจจะได้รับค่าคอมมิชชั่นพิเศษอื่น ๆ เมื่อสามารถทำยอดขายได้ถึงเป้าที่กำหนด ค่าคอมมิชชั่นพิเศษพวกนี้ บางครั้งก็เรียกว่า โอเวอร์ไรด์ (Overrides), อินเซ็นทิฟ (Incentive), โบนัส (Bonuses) หรือ ซุปเปอร์คอมมิชชั่น (Super commission) ชื่อเรียกจะแตกต่างกันไปในแต่ละประเทศ

รายได้อื่น ๆ ที่บริษัทท่องเที่ยวอาจจะได้มา เช่น บริษัทท่องเที่ยวอาจจะตัดสินใจที่จะจัดทำแพ็คเกจทัวร์โปรแกรมเฉพาะขึ้นมาเอง แทนที่จะขายจากที่ผู้ขายทำขึ้น ดังนั้น บริษัทท่องเที่ยวจะสามารถบวกผลกำไรจากแพ็คเกจทัวร์นั้น ได้ตามที่ตัวเองต้องการ หรือในบริการบางอย่างเช่น การจองโรงแรม การยืนยันการเดินทางกับสายการบิน การขอวีซ่า ฯลฯ บริษัทท่องเที่ยวอาจจะเก็บเงินค่าธรรมเนียมในการดำเนินการจากลูกค้าได้ เพราะบริการพวกนี้ บริษัทท่องเที่ยวจะไม่ได้รับค่าคอมมิชชั่นจากผู้ขาย

2.2 บริษัทท่องเที่ยวขนาดเล็กในประเทศไทยในปัจจุบัน

1. กิจการของบริษัท

ส่วนใหญ่บริษัทขนาดเล็ก จะมีพนักงานประมาณ 6 -10 คน ดำเนินธุรกิจให้บริการด้านการท่องเที่ยวทั้งในและ/หรือต่างประเทศ ซึ่งประกอบด้วยบริการที่ให้แก่ลูกค้าบางอย่างหรือทุกอย่างของบริการต่อไปนี้

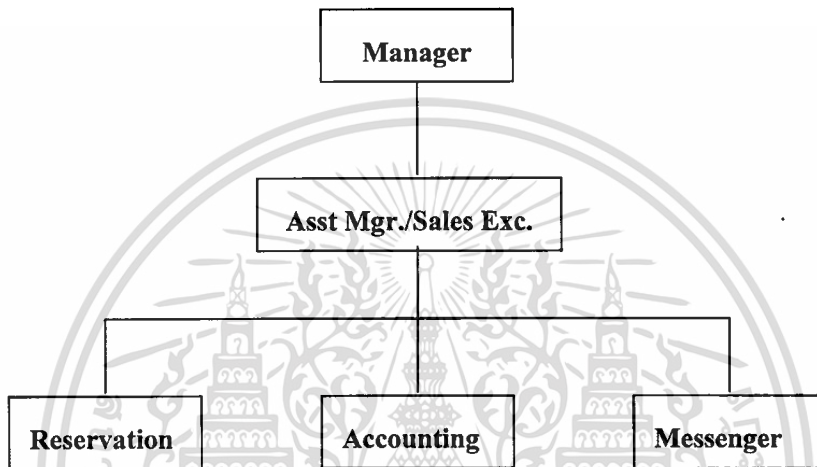
- บริการด้านนำเที่ยวตาม โปรแกรมทัวร์ที่จัดไว้ หรือตามความต้องการของลูกค้า
- จำหน่ายตัวโดยสารเครื่องบิน เรือสำราญ และ รถไฟ
- รับจองรถเช่า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- รับจองที่พัก
- รับทำวีซ่า

2. หน่วยงานภายในบริษัท

หน่วยงานต่าง ๆ ในบริษัท แสดงตามรูปที่ 2.2 แบ่งตามหน้าที่ได้ดังต่อไปนี้



รูปที่ 2.2 แผนผังองค์กรของบริษัทท่องเที่ยวขนาดเล็กทั่วไป

- Manager ส่วนใหญ่จะเป็นเจ้าของกิจการ ทำหน้าที่วางแผนการดำเนินธุรกิจ กำหนดนโยบายและกลยุทธ์ต่าง ๆ ในการทำงาน เจรจากับคู่ค้าทางธุรกิจ การพิจารณาให้เครดิตกับลูกค้ารายใหญ่ๆ หาสินค้าทางการท่องเที่ยวใหม่ พัฒนา โปรแกรมท่องเที่ยว ตลอดจนดูแลผลประกอบการของบริษัท

- Assistant Manager / Sales Executive เป็นผู้ช่วยผู้จัดการ ควบคุมดูแลการปฏิบัติงานของพนักงานในบริษัทในแต่ละวัน คอยแก้ปัญหาที่เกิดขึ้น หาลูกค้าใหม่ วิเคราะห์ลูกค้าแล้วส่งเรื่องเสนอผู้จัดการพิจารณาการให้เครดิต ตลอดจนทำรายงานวิเคราะห์ตลาดให้กับผู้จัดการ

- Reservation หน้าที่รับจองและจัดหาสินค้าท่องเที่ยวเช่น ตั๋วเครื่องบิน ห้องพักโรงแรม จัดโปรแกรมการท่องเที่ยว คำเนิการขอวีซ่า ให้กับลูกค้า รักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าเดิม และเป็นพนักงานขายภายใน (Indoor Sales) ในกรณีที่ลูกค้าใหม่ติดต่อเข้ามา

- Accounting/Administration หน้าที่จัดทำบัญชี รวมทั้งดูแลด้านการเงิน และงานเอกสาร จัดซื้อ บุคคลงานธุรการทั่วไปภายในสำนักงาน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมีให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- Messenger จำเป็นมากสำหรับบริษัทท่องเที่ยว มีหน้าที่สำหรับส่งเอกสารสำหรับการท่องเที่ยว เช่น ตั๋วเครื่องบิน หนังสือเดินทางที่นำไปทำวีซ่า ฯลฯ ให้กับลูกค้าพร้อมรับชำระเงินจากลูกค้า

3. ปัญหาและความต้องการ

เมื่อวิเคราะห์บริษัทท่องเที่ยวขนาดเล็กโดยทั่วไปจะพบว่ามีปัญหาและความต้องการต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

- ในเรื่องของระบบงานภายใน ส่วนใหญ่ยังใช้การติดต่อประสานงานด้วยกระดาษบันทึกข้อความ โทรศัพท์ภายใน มักจะมีคอมพิวเตอร์ส่วนบุคคลอยู่ 1-2 เครื่อง โดยแต่ละหน่วยงานก็จะใช้โปรแกรมสำเร็จรูปของตนเอง เช่น โปรแกรมระบบบัญชี โปรแกรมพวงศเปรดซีท สำหรับพิมพ์จดหมาย หรือ เอกสารส่งลูกค้า ข้อมูลเก็บแต่ละแผนกไม่มีการเชื่อมโยงกัน ทั้งที่บางครั้งเป็นข้อมูลเดียวกัน เป็นการทำงานซ้ำซ้อน ในเรื่องการขายใช้ระบบแมนนวล ทำให้การติดตามสถานะของงานลำบาก ถ้าเจ้าของเรื่องไม่อยู่ เช่น ขาดงานแล้วไม่ได้ส่งเรื่องไว้ ไม่สามารถติดต่อได้ และเนื่องจากบริษัทท่องเที่ยวจะใช้คนน้อย แต่ในแต่ละวันจะมีโทรศัพท์จากลูกค้าจำนวนมาก ในบางครั้งถ้าพนักงานเจ้าของเรื่องติดสอยอยู่ ลูกค้าก็ต้องรอนาน ทั้งที่มีพนักงานท่านอื่นว่างอยู่ แต่ไม่สามารถรับเรื่องได้ เนื่องจากไม่ทราบรายละเอียดของลูกค้าและความคืบหน้าของงานที่เจ้าของเรื่องทำเอาไว้ เหล่านี้ทำให้การบริการลูกค้าไม่รวดเร็วเท่าที่ควร หรือถ้าเป็นลูกค้าใหม่ก็อาจเปลี่ยนไปใช้บริการที่อื่นแทน

- เนื่องจากการแข่งขันอย่างรุนแรงในอุตสาหกรรมท่องเที่ยว ทำให้ลักษณะ ส่วนต่างกำไรของบริษัทท่องเที่ยวส่วนใหญ่ ไม่สูงมาก บริษัทต้องพยายามขายสินค้าให้ได้ในปริมาณมากเพื่อให้มีกำไรพอดำเนินธุรกิจต่อไปได้ ซึ่งทำให้บริษัทที่ดำเนินธุรกิจแบบเดิม ๆ ประสบปัญหาเนื่องจากต้องจ้างพนักงานมากขึ้น เพื่อทำงานจำนวนที่มากขึ้น หรือถ้าจะขยายเวลาการทำงานให้มากขึ้น ก็หมายถึงค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นเช่นกันสำหรับค่าแรงงานนอกเวลาทำการ

- ตลาดที่มีอยู่เดิม เช่น ตลาดในเมืองไทย และในภูมิภาค อาจจะไม่เพียงพอ ธุรกิจท่องเที่ยวปัจจุบัน ต้องการตลาดที่กว้างขึ้นกว่าเดิม เพื่อรองรับจำนวนบริษัทตัวแทนท่องเที่ยวที่เพิ่มมากขึ้น ปัจจุบัน พ.ศ.2545 มีบริษัทท่องเที่ยวรวมทุกประเภทอยู่ในประเทศไทยประมาณ 500 บริษัท

บทที่ 3

แนวความคิดในการพัฒนาระบบใหม่

3.1 วัตถุประสงค์ของการพัฒนาระบบ

เนื่องจากปัญหาและความต้องการต่าง ๆ ข้างต้น โครงการศึกษากรณีพิเศษนี้จะศึกษาถึงการพัฒนาเทคโนโลยีสารสนเทศผ่านเว็บสำหรับบริษัทประกอบธุรกิจนำเที่ยว โดยมีวัตถุประสงค์ในการเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจดังต่อไปนี้

1. ในส่วนของระบบสารสนเทศ จะช่วยให้บริษัทมีระบบงานภายในที่สอดคล้องกันในแต่ละแผนก เพราะข้อมูลจะเก็บไว้ในฐานข้อมูลเดียวกัน ลดเวลาในการค้น/เพิ่ม/ปรับปรุง ข้อมูล ลดเวลาในการจัดทำเอกสารหรือรายงานต่าง ๆ เพราะส่วนใหญ่ระบบจะทำให้โดยอัตโนมัติ ทำให้การบริการลูกค้ามีความรวดเร็วมากยิ่งขึ้น และยังสามารถพัฒนาต่อไปเพื่อทำระบบบริหารลูกค้าสัมพันธ์
2. สามารถใช้ระบบสารสนเทศวิเคราะห์ข้อมูลที่ผ่านมาของบริษัทสำหรับผู้บริหารใช้ในการตัดสินใจในเรื่องนโยบายหรือกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ
3. ในส่วนของอินเทอร์เน็ต ช่วยลดต้นทุนประกอบการ ทั้งในส่วนของค่าจ้างแรงงาน และค่าใช้จ่ายในเรื่องเอกสารพัสดุต่าง ๆ เพราะเป็นข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์แทน ยกเว้นการบริการเป็นแบบ 7 วัน 24 ชั่วโมง เพิ่มความสะดวกลูกค้าในการติดต่อ และยังเป็นการขายตลาดไปทั่วโลกด้วย
4. ธุรกิจตัวแทนท่องเที่ยว เป็นธุรกิจนายหน้าอย่างหนึ่ง ซึ่งคนทั่วไปใช้เวลาศึกษาไม่นาน น่าจะสามารถจัดตั้งได้ เพียงแต่ในปัจจุบัน ในการประกอบธุรกิจนี้ให้ประสบผลสำเร็จยังต้องใช้ทุนประกอบการค่อนข้างสูงเมื่อเทียบกับผลกำไร ถ้าสามารถลดต้นทุนประกอบการได้ น่าจะเป็นธุรกิจที่น่าสนใจอีกธุรกิจหนึ่งสำหรับบุคคลที่ยังว่างงาน หรือผู้ที่อยากจะออกมาประกอบอาชีพส่วนตัวที่ไม่ต้องใช้เงินลงทุนมาก ถือเป็นอุตสาหกรรม SME อย่างหนึ่งที่รัฐบาลกำลังส่งเสริมด้วย ระบบสารสนเทศในบทความนี้ทำขึ้นเพื่อเป็นระบบตัวอย่างให้กับบุคคลทั่วไปที่สนใจจะดำเนินธุรกิจประเภทนี้ สามารถนำไปใช้เพื่อเริ่มต้นธุรกิจด้วยทุนประกอบการที่ต่ำ หรือเป็นแนวทางในการพัฒนาระบบของตนเองเพื่อให้สมบูรณ์ยิ่งขึ้น

3.2 ขอบเขตการศึกษา

เนื่องจากบริษัทท่องเที่ยวและสินค้าท่องเที่ยวมีหลายประเภท เพื่อจำกัดขนาดของงาน การพัฒนาระบบสารสนเทศในเอกสารสัมมนาฉบับนี้จะมีขอบเขตการศึกษาดังต่อไปนี้

1. เป็นการพัฒนาระบบสำหรับบริษัทขนาดเล็ก ที่สามารถเริ่มต้นธุรกิจได้ด้วยพนักงานตั้งแต่ 2 คนขึ้นไป เป็นบริษัทตัวแทนท่องเที่ยวประเภท Non-Provider คือ เป็นเพียงนายหน้าจัดหาสินค้าหรือบริการมาให้ แต่ไม่ได้เป็นผู้ผลิตสินค้าท่องเที่ยวหรือบริการนั้นขึ้นมา
2. สินค้าท่องเที่ยวที่ขายคือ แพคเกจทัวร์ที่เริ่มต้นและสิ้นสุด ณ เมืองที่กำหนด (Excursion Package Tour) เท่านั้น คำว่า แพคเกจทัวร์ หมายถึง โปรแกรมท่องเที่ยวที่บริษัทตัวแทนท่องเที่ยวจัดให้เบ็ดเสร็จ โดยจะรวมสินค้าท่องเที่ยวหรือบริการต่าง ๆ เข้าด้วยกัน อาจจะเริ่มตั้งแต่เฉพาะที่พักและรถรับส่งระหว่างสนามบินกับโรงแรมเท่านั้น หรือจัดให้ทุกอย่าง ทั้งด้านที่พัก อาหาร จัดนำเที่ยวยังที่ต่าง ๆ รถรับส่งและตั๋วเรือ ตัวเครื่องบินจากจุดหนึ่งไปยังอีกจุดหนึ่งตามระบุในรายการ ฯลฯ แต่จะไม่แยกขายสินค้าแต่ละอย่าง เช่น ขายเฉพาะบัตรโดยสารเครื่องบิน โรงแรม รถเช่า ฯลฯ หนึ่ง เพราะเป็นธุรกิจที่ทำบนอินเทอร์เน็ตเท่านั้น สินค้าและข้อมูลทุกอย่างระหว่างบริษัทกับลูกค้าอยู่ในรูปแบบของอิเล็กทรอนิกส์ เช่นการที่ระบบแสดงผลทางหน้าจอคอมพิวเตอร์ของลูกค้า หรือเอกสารยืนยันการจอง การมีสิทธิใช้บริการข้อมูลที่ส่งไปในลักษณะของ จดหมายอิเล็กทรอนิกส์ บริษัทจึงไม่ได้ให้บริการในเรื่องการยื่นขอวีซ่า ซึ่งต้องมีเอกสารที่เป็นกระดาษเข้ามาเกี่ยวข้อง
3. ในส่วนของระบบการค้าอิเล็กทรอนิกส์ ระบบเริ่มต้นที่จะพัฒนาจะเป็นแบบ Business-to-Consumer (B2C) คือมุ่งหวังกลุ่มเป้าหมายลูกค้าบุคคล ไม่ใช่เป็นการค้าระหว่างบริษัทกับบริษัท (B2B: Business to Business) อย่างไรก็ตาม การค้าในรูปแบบ B2C มักจะทำให้เกิด B2B ไปโดยปริยาย

3.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้จากการพัฒนาระบบ

การพัฒนาระบบดังกล่าวข้างต้น เมื่อมีการนำไปใช้งานจริง จะก่อให้เกิดประโยชน์ดังนี้

1. ในเรื่องของข้อมูล จะถูกจัดเก็บไว้ในที่เดียวกัน ลดความผิดพลาดซ้ำซ้อนของข้อมูล เพิ่มความรวดเร็วในการแก้ไข และค้นคืนข้อมูล เพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน ช่วยลดขั้นตอน ทำให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว ทันทต่อการแข่งขันในธุรกิจ
2. คู่มือไฟล์ ที่สร้างโดยโปรแกรม เว็บไซต์ฟเวออร์ และ เว็บไซต์เบราว์เซอร์ ทำให้ง่ายในการวิเคราะห์พฤติกรรมลูกค้าเพื่อผลการดำเนินธุรกิจในคราวต่อไป
3. ช่วยลดต้นทุนประกอบการทั้งในเรื่องบุคคลากร ที่งานในระบบเดิมบางส่วนจะถูกทำแทนโดยคอมพิวเตอร์หรือแม้แต่ตัวลูกค้าเอง เช่น การหาข้อมูล กรอกรายละเอียด หรือดูแลตัวเอง

ในเรื่องต่างๆ สถานที่ประกอบการ ที่สามารถลดขนาดลงตามจำนวนคน และมีร้านค้าเสมือนบนอินเทอร์เน็ต ที่ค่าเช่าต่ำเมื่อเทียบกับการเปิดทำการได้ทุกวันตลอดเวลา ลดค่าโฆษณา ประชาสัมพันธ์ ตลอดจนค่ากระดาษเอกสารต่าง ๆ ค่าใช้จ่ายในการส่งสินค้า เพราะเป็นซอฟต์แวร์ (soft goods) จัดส่งในรูปแบบเอกสารอิเล็กทรอนิกส์แทน ง่ายในการเริ่มต้นธุรกิจด้วยจำนวนคนน้อยและทุนประกอบการต่ำ

4. ต้นทุนการประกอบการที่ต่ำลง หมายถึงราคาที่สามารถแข่งขันได้ ช่วยให้บริษัทสามารถเจาะตลาดได้เร็วขึ้น

5. นอกจากการทำธุรกิจกับกลุ่มลูกค้าเดิมสะดวกเร็วขึ้นแล้ว ยังเพิ่มโอกาสใหม่ทางธุรกิจ เข้าสู่กลุ่มลูกค้าใหม่ที่นับวันจะมีมากขึ้น

6. สามารถสร้างพันธมิตรทางธุรกิจได้ง่าย เพราะต่างฝ่ายต่างไม่ต้องลงทุนมาก การแลกเปลี่ยนเชื่อมโยงระหว่างเว็บไซต์ (link) แลกแบนเนอร์ (banner) สำหรับสินค้าที่แต่ละคนถนัด เป็นการเพิ่มทางเลือก เครือข่ายและเสริมประโยชน์ซึ่งกันและกัน

การแข่งขันในทางธุรกิจที่นับวันจะมีความรุนแรงขึ้น ธุรกิจจะอยู่ได้ขึ้นอยู่กับความพอใจของลูกค้า ความสะดวก ถูกต้องและรวดเร็วในการบริการเป็นหัวใจสำคัญในการสร้างความพอใจระบบสารสนเทศผ่านเว็บสามารถตอบสนองความต้องการเหล่านี้ได้ บางคนเข้าใจว่าการค้าทางอินเทอร์เน็ตจะทำให้ระบบคนกลางหมดไป แต่จริงๆ แล้วยังมีช่องว่างอีกมากบนอินเทอร์เน็ตสำหรับธุรกิจคนกลางอย่าง บริษัทตัวแทนท่องเที่ยว จะเป็นคนคอยรวบรวมสินค้าต่าง ๆ ที่น่าสนใจไว้ในเว็บไซต์เดียว และยังมีกรรวมสินค้าเหล่านั้นเข้าด้วยกันเป็นแพ็คเกจที่น่าสนใจยิ่งขึ้นอีก เมื่อเปรียบเทียบผลที่คาดว่าจะได้กับการลงทุนต่ำเมื่อเทียบกับการทำตลาดทางอื่น ตลอดจนพิจารณาความเป็นไปได้ในทางธุรกิจ เชื่อว่าเป็นระบบที่สมควรแก่การพัฒนา

บทที่ 4

การวิเคราะห์และออกแบบระบบใหม่

4.1 ลักษณะการทำงานของระบบใหม่

ระบบจะมีฐานข้อมูลของแพ็คเกจทัวร์ที่ขายในเว็บไซต์ แพ็คเกจทัวร์พวกนี้มีแหล่งข้อมูลมาจาก ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาผลิตภัณฑ์ ซึ่งจะเป็นคนคอยคิดโปรแกรมใหม่ อัปเดตข้อมูลและราคาโดยทำการติดต่อกับ Service Provider เพื่อหาสินค้าใหม่มาคิดทำแพ็คเกจขาย (Service Provider คือผู้ผลิตสินค้าท่องเที่ยวทั้งหลาย ทั้งในและต่างประเทศ ต่อไปจะเรียกว่า ผู้ขาย หรือ Vendor) นอกจากนี้ในระบบยังมี ฐานข้อมูลของสื่อการตลาดต่าง ๆ ด้วย เช่น แคมเปญโปรโมชั่นต่าง ๆ โยงไปยังเว็บไซต์ที่เกี่ยวข้อง ข้อมูลที่นำรู้เกี่ยวกับสถานที่เที่ยวต่าง ๆ เป็นต้น ซึ่งแหล่งข้อมูลนี้ จะมาจาก 2 ทาง คือ จาก ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาผลิตภัณฑ์ ที่ต้องพยายามทำให้เว็บไซต์น่าสนใจ และมาจาก ผู้ขายที่พยายามส่งเสริมการขายสินค้าของตนเอง

เมื่อลูกค้าเข้ามาในอินเทอร์เน็ตและพบเว็บไซต์ของบริษัท ลูกค้าสามารถค้นหาแพ็คเกจทัวร์ที่ต้องการ โดยดูจากประเภทของกิจกรรม เช่น ผจญภัย พักผ่อนชายทะเล ทัวร์อนุรักษ์ เพื่อสุขภาพ ศาสนา เดินป่า ความสนใจเฉพาะทาง เป็นต้น หรือจากลักษณะของสถานที่ท่องเที่ยว เช่น โบราณสถาน รีสอร์ทบนเขา สมรมุริบในอิตาลี สปา รีสอร์ทชายทะเล เป็นต้น หรือสามารถค้นหาข้อมูลทางการท่องเที่ยวอื่น ๆ ที่สนใจได้ แต่ในการเลือกแพ็คเกจที่ต้องการ ซึ่งอาจจำนวนมากกว่าหนึ่ง หรือทำการจองแพ็คเกจ ระบบจะถือว่าเป็นเขตพื้นที่เฉพาะของสมาชิก ลูกค้าจะต้องสมัครสมาชิกก่อน โดยกรอกเพียงชื่อ นามสกุล เมือง ประเทศ ที่อยู่อีเมล รหัสผ่านจากนั้นระบบจะตอบรับการเป็นสมาชิกทางหน้าจอ พร้อมทั้งส่งอีเมลยืนยัน ในการจองทุกครั้งสมาชิกต้องทำการล็อกอิน (log in) ก่อน ทันทีที่สมาชิกจองแพ็คเกจ ระบบจะทำการตอบรับการจอง โดยให้หมายเลขการจองกลับทางหน้าจอ อีเมลจะถูกส่งอัตโนมัติยืนยันหมายเลขการจองและรายละเอียดอีกที พร้อมระบุว่าผลการจองจะถูกส่งตามไปภายใน 24 ชั่วโมง ผู้ที่จะส่งอีเมลแจ้งผลการจองให้กับสมาชิก คือ เจ้าหน้าที่รับจอง (Reservation Agent) ซึ่งจะเป็นคนติดต่อกับลูกค้าอีกที ถ้าสถานะการจองในระบบถูกเปลี่ยนจาก ยังไม่ทราบผล (Pending) เป็น การจองสมบูรณ์ (Confirm) ระบบจะทำการส่งอีเมลโดยอัตโนมัติไปยังสมาชิก แจ้งสถานะการจองพร้อมกำหนดวันจ่ายเงินและให้จุดเชื่อม

โยง สำหรับเว็บไซต์ที่เป็น Payment Gateway ของระบบ อาจจะเป็นของธนาคารใดหรือบริษัทเอกชนใดที่ระบบไปทำการตกลงไว้ ในที่นี้สมมติระบบของบริษัทไปทำการตกลงไว้กับธนาคาร รายละเอียดการจองจะถูกส่งไปยังฐานข้อมูลของระบบของธนาคารเพื่อรอการชำระเงิน ถ้าผลการจองไม่สมบูรณ์ เช่น ที่นั่งเต็ม อากาศไม่ดี ไม่สามารถจัดทัวร์ ณ วันที่ต้องการได้ พนักงานรับจองจะส่งอีเมลไปยังสมาชิกเพื่อแจ้งสถานะและเสนอทัวร์อื่น ๆ รายละเอียดการจองจะไม่ถูกส่งไปที่ธนาคาร พร้อมทั้งถูกลบออกจากระบบโดยเจ้าหน้าที่รับจอง

บางครั้งสมาชิกอาจจะพบว่าไม่มีแพ็คเกจทัวร์ใดในเว็บไซต์ตรงตามต้องการและประสงค์จะให้ทางบริษัทจัดทำแพ็คเกจตามที่ตนเองกำหนด สมาชิกอาจจะคลิกที่ คำร้องขอ (Custom request) ทางระบบจะส่งแบบฟอร์มเป็นแบบสอบถามไปทางหน้าจอให้สมาชิกกรอก เพื่อรวบรวมข้อมูลความต้องการ ความยืดหยุ่นที่สามารถรับได้ หลังจากได้รับข้อมูลจากสมาชิกแล้ว ระบบจะทำการตอบรับให้หมายเลขอ้างอิงของคำร้องขอดังกล่าว ทั้งทางหน้าจอ และอีเมล พร้อมกับส่ง คำร้องขอไปยัง ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาผลิตภัณฑ์ เพื่อให้จัดรายการและเสนอราคา ซึ่งหลังจากผู้จัดการฝ่ายพัฒนาผลิตภัณฑ์ เตรียมรายละเอียดทั้งหมดเสร็จแล้ว จะปรับฐานข้อมูลในระบบ ให้แสดงแพ็คเกจทัวร์รายการใหม่นี้ด้วย พร้อมทั้งแจ้งเจ้าหน้าที่รับจอง ซึ่งจะไปเปลี่ยนสถานะคำร้องขอจากยังไม่ทราบผล เป็น สมบูรณ์ ระบบจะส่งอีเมลอัตโนมัติแจ้งกลับไปยังสมาชิก ให้เข้าเช็ครายละเอียด และสามารถจองได้ในเว็บไซต์เหมือนแพ็คเกจทัวร์อื่น ๆ

ในการติดตามเรื่องการชำระเงิน เมื่อหมายเลขการจองใดถึงกำหนดการชำระเงิน แต่ยังไม่ได้ชำระ เจ้าหน้าที่รับจองสามารถตรวจเช็ค และพิมพ์รายการจองดังกล่าวได้จากระบบฐานข้อมูล เจ้าหน้าที่รับจองอาจส่งอีเมลเตือนไปยังสมาชิก โดยสมาชิกสามารถชำระเงินโดยบัตรเครดิต หรือการโอนเงิน ผ่าน Payment Gateway ของธนาคารโดยการเข้ายังเว็บไซต์ที่ระบุอยู่ในอีเมลของบริษัท โดยระบุหมายเลขการจองเท่านั้น สมาชิกไม่จำเป็นต้องเปิดเผยข้อมูลส่วนบุคคลทางการเงินแก่บริษัท ข้อมูลจะเป็นความลับระหว่างธนาคารกับสมาชิก เมื่อธนาคารได้รับชำระเงินจะส่งข้อมูลพร้อมทั้งอีเมลมายังระบบ และไปยังสมาชิก เพื่อยืนยันการชำระเงิน เจ้าหน้าที่รับจองจะเปลี่ยนสถานการณ์ชำระเงินของรายการจอง จาก ยังไม่สมบูรณ์ เป็น สมบูรณ์ ระบบจะทำการส่งอีเมลโดยอัตโนมัติยืนยันการชำระเงินโดยจะแนบเอกสารสิทธิการใช้งานบริการ ในรูปแบบของไฟล์อิเล็กทรอนิกส์ไปยังสมาชิก เพื่อไว้ยืนยันแก่ผู้ขายเมื่อเริ่มต้นโปรแกรมทัวร์

ถ้าการจ่ายเงิน เช่น โดยบัตรเครดิต ไม่ได้รับอนุมัติจากธนาคาร ธนาคารจะส่งข้อมูลและอีเมลมายังระบบและสมาชิกเช่นกัน เพื่อขอการชำระเงินใหม่ ภายในเวลาที่กำหนด ถ้าไม่มีการดำเนินการจากสมาชิก เลขหมายการจองภายในระบบจะกลายเป็น การจองที่เลยกำหนดชำระเงิน

(Overdue Booking) ซึ่งจะถูกลบเลิกในระบบโดยเจ้าหน้าที่รับจอง เจ้าหน้าที่รับจองจะพิมพ์รายการดังกล่าวออกมาด้วย เพื่อนำไปยกเลิกนอกระบบกับ ผู้ขายอีกที

ในการชำระเงิน บางครั้ง ลูกค้าอาจมีความจำเป็นต้องจ่ายเป็นเงินสดหรือเงินโอนนอกระบบ ผู้ที่จะปรับข้อมูลในระบบก็คือ เจ้าหน้าที่รับจอง ซึ่งเมื่อระบบถูกยืนยันการจ่ายเงิน ก็จะส่งเอกสารสิทธิการให้บริการไปให้สมาชิกโดยอัตโนมัติเช่นกัน

4.2 การออกแบบระบบ

ระบบใหม่ที่จะออกแบบถูกเรียกว่า A Web-Based Sales System for a Travel Agency เพราะเป็นการที่บริษัทตัวแทนท่องเที่ยวนำเทคโนโลยีสารสนเทศมาช่วยในการขายแพ็คเกจทัวร์บนอินเทอร์เน็ต เมื่อดูจากลักษณะการทำงานของระบบใหม่ดังอธิบายในข้อที่ผ่านมา จะเห็นว่า มีเอนทิตีภายนอก ดังตารางที่ 4.1

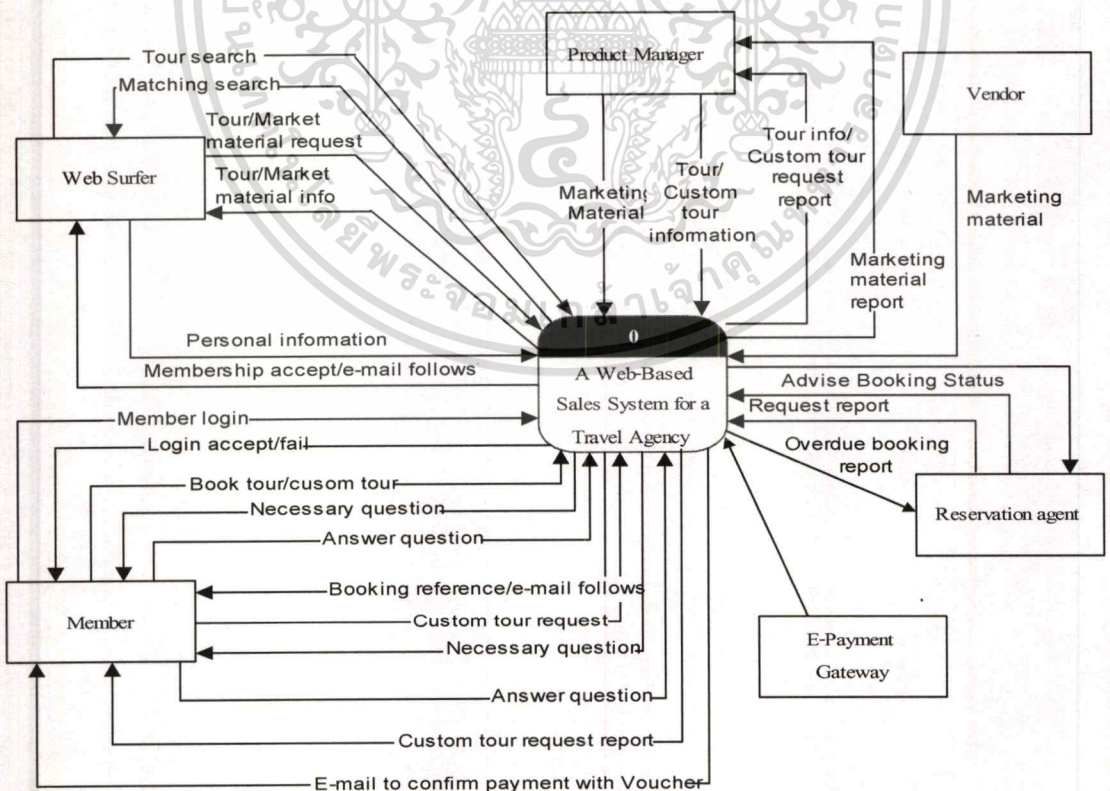
ตารางที่ 4.1 เอนทิตีภายนอก ของระบบ

Entity Name	Description
Web Surfer	ผู้ใช้บริการอินเทอร์เน็ตทั่วไป
Member	สมาชิกของบริษัท
Product Manager	ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาผลิตภัณฑ์ เป็นคนเพิ่มเติม เปลี่ยนแปลงข้อมูลแพ็คเกจ, สื่อการตลาดต่าง ๆ ในฐานข้อมูล
Reservation Agent	เจ้าหน้าที่รับจอง ประคองติดต่อกับ ผู้ขาย นอกระบบ และใช้ข้อมูลรายงานที่พิมพ์จากระบบ เจ้าหน้าที่รับจองสามารถเข้ามาเปลี่ยนแปลงข้อมูลในระบบได้
Vendor	ผู้ขาย หรือผู้ผลิตสินค้าท่องเที่ยว รับการจองจากเจ้าหน้าที่รับจองนอกระบบ ผู้ขายบางครั้งจะส่งสื่อการตลาดต่าง ๆ เข้าสู่ระบบ
E-Bank gateway	ธนาคารที่บริษัทใช้บริการในเรื่องระบบการชำระเงินสำหรับการค้าอิเล็กทรอนิกส์

เอนทิตีภายนอกเหล่านี้จะมีการติดต่อ แลกเปลี่ยนข้อมูลกับระบบ ดัง Context Diagram รูปที่ 4.1 ดังนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

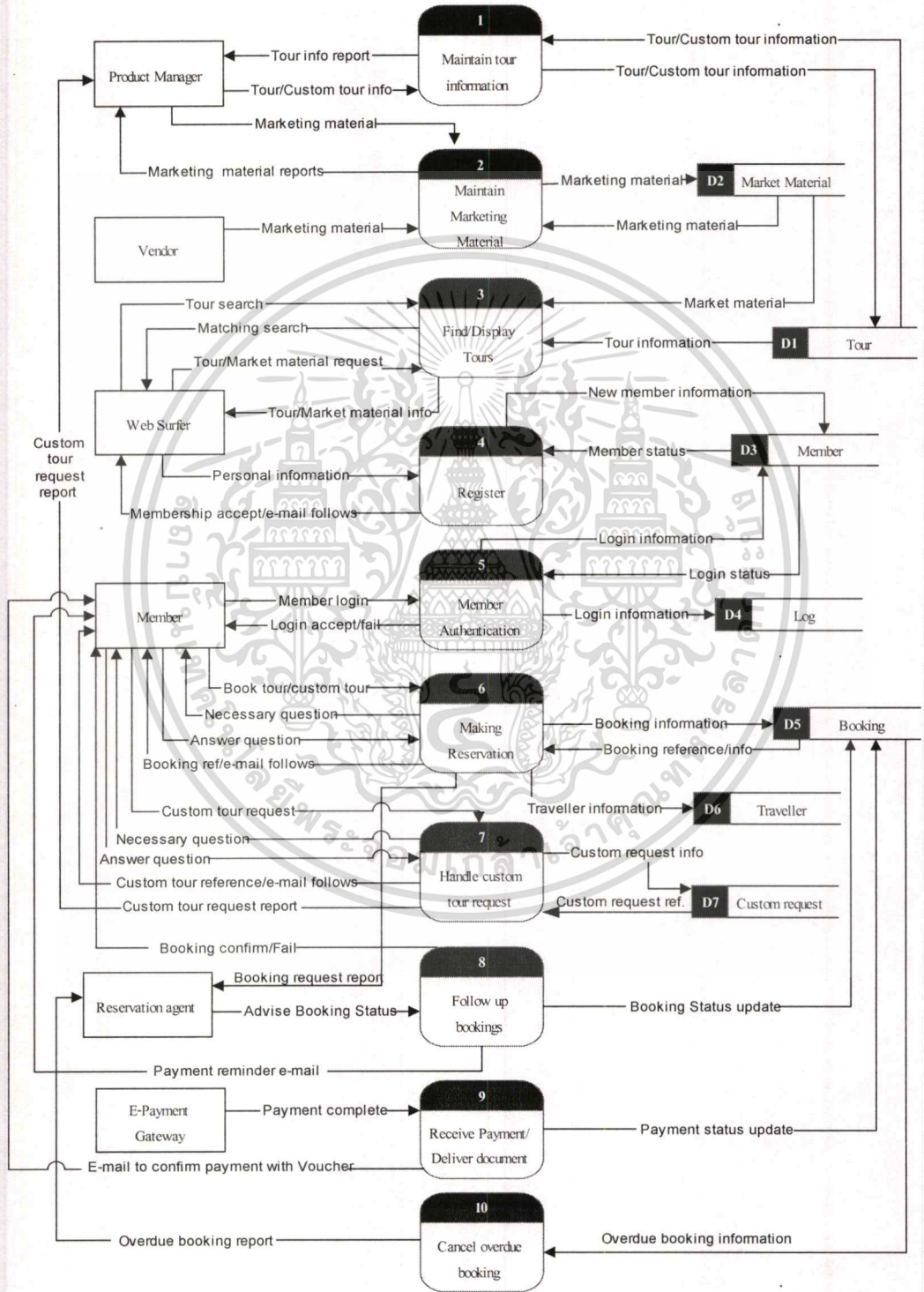
1. ผู้ท่องอินเทอร์เน็ต (Web Serfer) จะมีการสอบถามข้อมูลเกี่ยวกับแพ็คเกจทัวร์ รายการส่งเสริมการขายต่าง ๆ ตลอดจนเมื่อสนใจที่จะสมัครสมาชิก จะให้ข้อมูลส่วนบุคคล
2. สมาชิก (Member) นอกจากการค้นหาข้อมูลแพ็คเกจทัวร์ จะมีการจองทัวร์ มีการติดตามการจอง การยื่นคำร้องขอให้จัดทัวร์เฉพาะให้ ตลอดจนได้รับอีเมลจากระบบในวาระต่าง เช่น เมื่อการจองสมบูรณ์ การชำระเงินสมบูรณ์
3. ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาผลิตภัณฑ์ (Product Manager) จะมีการใส่ข้อมูลแพ็คเกจทัวร์ รายการส่งเสริมการขายเข้าไปในระบบ มีการเรียกดูรายงานแพ็คเกจทัวร์ รายงานคำร้องขอ หรือ สื่อการตลาดต่าง ๆ ที่อยู่ในระบบ
4. เจ้าหน้าที่รับจอง (Reservation Agent) จะมีการดูรายงานการจองใหม่ การจองที่เลยกำหนดชำระเงิน ตลอดจนเปลี่ยนสถานะการจอง คำร้องขอในระบบ หรือการชำระเงินในบางกรณี
5. ผู้ขาย (Vendor) บางครั้งจะใส่สื่อการตลาดเข้ามาในระบบ
6. ธนาคาร (E-Payment Gateway) จะใส่ข้อมูลเกี่ยวกับการชำระเงินเข้ามาในระบบ อย่างไรก็ตาม ขึ้นอยู่กับข้อตกลงระหว่างบริษัทกับธนาคาร บางครั้งอาจเป็นการติดต่อนอกระบบ



รูปที่ 4.1 Context Diagram ของระบบ A Web-Based Sales System for a Travel Agency

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์และสงวนสิทธิ์ในเนื้อหา และผู้จัดทำขอสงวนสิทธิ์ในการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดลอกเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ระบบมีขั้นตอนการทำงานแสดงในรูปแบบของ Data Flow Diagram ได้ดังรูปที่ 4.2 ซึ่งสามารถอธิบายรายละเอียดได้ดังต่อไปนี้



รูปที่ 4.2 Data Flow Diagram Level 0 ของระบบ A Web-Based Sales System for a Travel Agency

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ขั้นตอนการทำงานที่ 1 : Maintain Tour Information ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาผลิตภัณฑ์ (Product Manager) จะเป็นผู้ใส่ข้อมูลแพ็คเกจทัวร์ทั้งแบบมาตรฐานและแบบเฉพาะตามความต้องการของสมาชิกเข้าไปในระบบ ข้อมูลจะเก็บอยู่ในแฟ้มข้อมูลชื่อ Tour แต่ละแพ็คเกจทัวร์จะมีวันหมดอายุของตนเอง ซึ่งผู้จัดการฝ่ายพัฒนาผลิตภัณฑ์จะคอยลบข้อมูลออกเมื่อถึงกำหนด

ขั้นตอนการทำงานที่ 2 : Maintain Marketing Material ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาผลิตภัณฑ์ และ ผู้ขาย (Vendor) จะเป็นคนป้อนข้อมูลเกี่ยวกับรายการส่งเสริมการขายต่างๆ เข้ามาในระบบ ข้อมูลจะเก็บอยู่ในแฟ้มข้อมูลชื่อ Marketing Material แต่ละรายการส่งเสริมการขายจะมีวันหมดอายุของตนเอง ซึ่งผู้จัดการฝ่ายพัฒนาผลิตภัณฑ์จะคอยลบข้อมูลออกเมื่อถึงกำหนด

ขั้นตอนการทำงานที่ 3 : Find/Display Tours ผู้ท่องอินเทอร์เน็ต (Web Serfer) สามารถเข้ามาดูข้อมูลต่าง ๆ เกี่ยวกับแพ็คเกจทัวร์ และรายการส่งเสริมการขายได้ ข้อมูลจะถูกดึงมาจากแฟ้มข้อมูล Tour และ Marketing Material

ขั้นตอนการทำงานที่ 4 : Register ผู้ท่องอินเทอร์เน็ต สามารถทำการจองแพ็คเกจได้โดยการสมัครเป็นสมาชิกกับเว็บไซต์ฟรี ในการสมัคร ผู้ท่องอินเทอร์เน็ต จะต้องกรอกแบบฟอร์มโดยให้รายละเอียดส่วนบุคคล ชื่อ นามสกุล เมือง ประเทศ ที่อยู่อีเมล พร้อมทั้งกำหนดรหัสผ่านของตนเอง ข้อมูลจะถูกส่งไปยังระบบ เก็บอยู่ในแฟ้มข้อมูลชื่อ Member ระบบจะทำการตอบรับการสมัครทางหน้าจอพร้อมแจ้งเบอร์สมาชิกและยืนยันรหัสผ่านทางอีเมล

ขั้นตอนการทำงานที่ 5 : Member Authentication สมาชิก (Member) สามารถจะล็อกอินเข้ามาจองแพ็คเกจทัวร์ในเว็บไซต์ได้ ระบบจะตรวจสอบชื่อผู้ใช้กับรหัสผ่าน ในแฟ้ม member แล้วทำการตอบรับหรือปฏิเสธ การเข้าใช้บริการ พร้อมทั้งเก็บข้อมูลการ ล็อกอิน ล็อกเอาต์ ของสมาชิกไว้ในแฟ้มข้อมูลชื่อ Log

ขั้นตอนการทำงานที่ 6 : Making Reservation สมาชิกทำการจองแพ็คเกจทัวร์ที่สนใจ โดยให้รายละเอียดที่ระบบต้องการในฟอร์มการจอง ข้อมูลการจองจะถูกส่งไปยังระบบเก็บอยู่ในแฟ้มชื่อ Booking บางส่วนจะไปเก็บอยู่ในแฟ้มชื่อ Traveller ระบบจะตอบรับการจองกลับทางหน้าจอพร้อมแจ้งรหัสการจองแก่สมาชิกทางอีเมล สถานะการจองจะเป็น ยังไม่ทราบผล (pending) ในครั้งแรก และจะถูกแจ้งกลับเป็น สมบูรณ์ (confirm) หรือ ไม่สามารถจองได้ (fail) ทางอีเมล อีกทีภายใน 24 ชั่วโมง สมาชิกอาจตรวจสอบผลการจองก่อนได้ในเว็บไซต์โดยใช้รหัสการจอง ในกรณีที่ไม่สามารถจองได้ หลังการแจ้งทางอีเมล การจองนั้นจะถูกลบออกจากระบบ

ขั้นตอนการทำงานที่ 7 : Handle Custom Tour Request ในบางครั้ง สมาชิกอาจรู้สึกอยากเปลี่ยนแปลงรายการบางอย่างจากแพ็คเกจมาตรฐานที่มีให้ หรือต้องการให้ทางบริษัทจัดแพ็คเกจเฉพาะตามความต้องการ สมาชิกอาจกรอกฟอร์ม Custom Request รายละเอียดต่าง ๆ ในฟอร์มจะ

ห้องสมุดคณะเทคโนโลยีสารสนเทศ สจล.

ถูกส่งไปยังระบบเก็บอยู่ในแฟ้มชื่อ Custom request ระบบจะตอบรับการร้องขอกลับทางหน้าจอ พร้อมแจ้งรหัสการร้องขอแก่สมาชิกทางอีเมล ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาผลิตภัณฑ์ซึ่งมีหน้าที่ตรวจสอบคำร้องขอทั่วๆไปในแต่ละวัน จะนำรายละเอียดต่าง ๆ ที่ได้ไปดำเนินการ การร้องขอจะเป็น ยังไม่ทราบผล (pending) ในครั้งแรก และจะถูกแจ้งกลับสามารถให้บริการตามร้องขอได้ หรือปฏิเสธทางอีเมล อีกครั้งโดยเร็วเท่าที่เป็นไปได้ สมาชิกอาจตรวจสอบผลการร้องขอก่อนได้ในเว็บไซต์โดยใช้รหัสการร้องขอ หลังจากมีการยืนยันการให้บริการได้ตามการร้องขอ จะมีการให้หมายเลขของแฟ้มเรื่องที่จัดขึ้นใหม่ประกอบ และสมาชิกสามารถเข้าไปจองแฟ้มเรื่องดังกล่าวได้ตามปกติเพราะ ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาผลิตภัณฑ์ ได้ปรับฐานข้อมูลแฟ้มเรื่องที่เรียบร้อยแล้ว

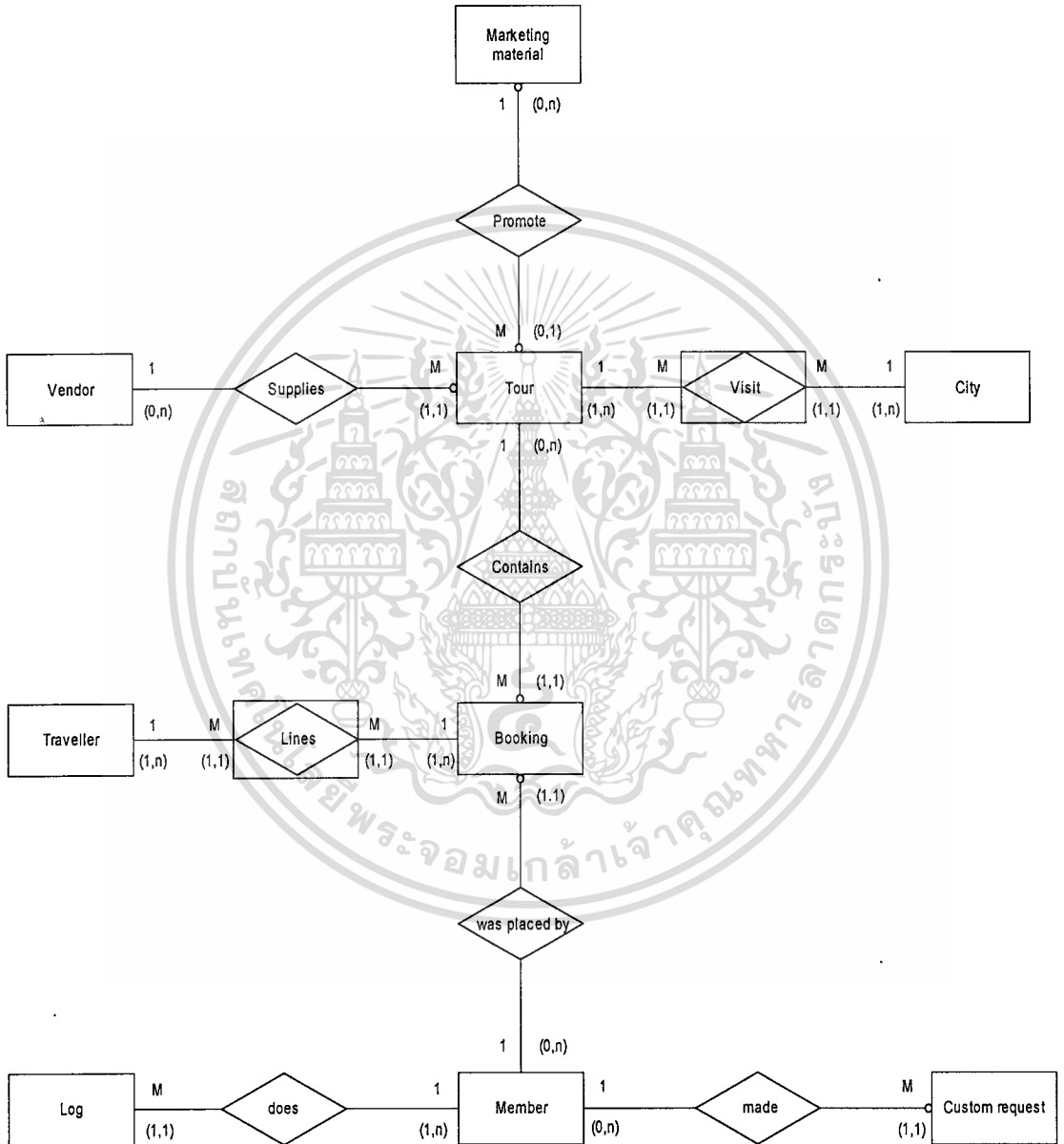
ขั้นตอนการทำงานที่ 8 : Follow up Booking เมื่อสมาชิกทำการจองแฟ้มเรื่อง เจ้าหน้าที่รับจอง (Reservation Agent) ซึ่งมีหน้าที่ตรวจสอบการจองใหม่ในแต่ละวัน จะนำรายละเอียดการจองตามที่สมาชิกกรอก ไปติดต่อกับผู้ขาย เพื่อจองนอกระบบอีกทีหนึ่ง ภายใน 24 ชั่วโมง เจ้าหน้าที่รับจอง จะทำการปรับเปลี่ยนสถานะการจอง จาก ยังไม่ทราบผล เป็น สมบูรณ์ ในระบบ ซึ่งระบบจะไปอัปเดต เพิ่ม Booking อีกที และส่งอีเมลโดยอัตโนมัติแจ้งสมาชิกยืนยันการจองพร้อมทั้งกำหนดวันชำระเงินและรายละเอียดของ Payment Gateway ของบริษัท แต่ในกรณีที่ไม่สามารถจองได้ เจ้าหน้าที่รับจองจะส่ง อีเมล นอกระบบ ไปยังสมาชิก อธิบายเหตุผล พร้อมทั้งแจ้งการลบการจองนั้น ออกจากระบบ

ขั้นตอนการทำงานที่ 9 : Receive Payment/Deliver Document สมาชิกทำการชำระเงินผ่านทาง E-Payment Gateway ของบริษัทภายในกำหนดเวลา ระบบจะได้รับข้อมูลการชำระเงินจากทาง E-Payment Gateway ขึ้นอยู่กับข้อตกลงระหว่างบริษัทกับธนาคาร หรือ Payment Gateway นั้น ๆ เช่น อาจตกลงเป็นการติดต่อทางอีเมล นอกระบบ ก็ได้ ในกรณีนี้ เจ้าหน้าที่รับจองจะเป็นคนปรับเปลี่ยนสถานะการชำระเงินของแต่ละรายการจอง ตามรายละเอียด ที่ได้จาก Payment Gateway แทน การปรับเปลี่ยนสถานะจาก ยังไม่สมบูรณ์ เป็น การชำระเงินสมบูรณ์ จะมีผลให้ระบบส่งอีเมลโดยอัตโนมัติยืนยันการชำระเงินให้กับทางสมาชิก พร้อมทั้งแนบ เอกสารสิทธิการใช้บริการแฟ้มเรื่องที่เรียบร้อย ซึ่งสมาชิกสามารถนำไปยื่นกับผู้ขาย ณ จุดเริ่มต้นทัวร์ เพื่อใช้บริการได้ Payment Gateway จะส่งข้อมูลให้ระบบเฉพาะในกรณีการชำระเงินเรียบร้อย ในกรณี Payment fail จะไม่มีข้อมูลใดเข้ามาที่ระบบ จะมีการติดต่อระหว่าง Payment Gateway กับ สมาชิก เท่านั้น ซึ่งจะมีผลให้การจองยังรอการชำระเงินอยู่

ขั้นตอนการทำงานที่ 10 : Cancel overdue Booking เจ้าหน้าที่รับจองสามารถเรียกดูรายงาน การจองที่เลยกำหนดเวลาชำระเงิน แล้วจะนำข้อมูลนี้ไปทำการยกเลิก นอกระบบ กับทาง ผู้ขาย และจะทำการลบรายการจองนั้น ๆ ในระบบ

4.3 การออกแบบฐานข้อมูล

จากขั้นตอนการทำงานของระบบที่กล่าวมา สามารถออกแบบฐานข้อมูลของระบบได้ดังรูปที่ 4.3



รูปที่ 4.3 E-R Diagram ของระบบ A Web-Based Sales System for a Travel Agency

E-R Diagram ของ ระบบจะประกอบด้วย 11 เอนทิตีดังต่อไปนี้

1. Member เป็นข้อมูลเกี่ยวกับสมาชิก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2. Tour เป็นข้อมูลเกี่ยวกับแพ็คเกจทัวร์
3. Booking เป็นข้อมูลเกี่ยวกับการจองแพ็คเกจของสมาชิก
4. Visit เป็นคอมโพสิทคีย์ ระหว่างเอนทิตี Tour กับ เอนทิตี City
5. City เป็นข้อมูลเกี่ยวกับเมืองที่เข้าเยี่ยมชมตามรายการเที่ยวของแพ็คเกจนั้น ๆ
6. Lines เป็นคอมโพสิทคีย์ ระหว่างเอนทิตี Traveller กับ เอนทิตี Booking
7. Traveller เป็นข้อมูลเกี่ยวกับนักท่องเที่ยวที่เดินทางตามแพ็คเกจ
8. Log เป็นข้อมูลวันเวลา ล็อกอิน ล็อกเอาท์ ของสมาชิก
9. Marketing material เป็นข้อมูลเกี่ยวกับสื่อการตลาด รายการส่งเสริมการขายต่าง ๆ
10. Custom request เป็นข้อมูลเกี่ยวกับคำร้องขอทัวร์เฉพาะที่สมาชิกยื่นเรื่องเข้ามา
11. Vendor เป็นข้อมูลเกี่ยวกับผู้ขาย

ซึ่งแต่ละตารางมีรายละเอียดต่าง ๆ แสดงด้วยพจนานุกรมข้อมูล ดังตารางที่ 4.2 – 4.12 และแบบจำลองความสัมพันธ์ รูปที่ 4.4

ตารางที่ 4.2 พจนานุกรมข้อมูลของเอนทิตี : Member

FIELD	DESCRIPTION	TYPE	LENGTH	KEY
MemberID	Member id	AutoNumber	Long	PK
UserName	User name	Text	10	
MemberFirstName	Member first name	Text	30	
MemberLastName	Member last name	Text	50	
MemberAddress	Member address	Text	255	
City	Member city	Text	50	
Country	Member country	Text	50	
PostalCode	Member postal code	Text	20	
PhoneNumber	Member phone	Text	30	
FaxNumber	Member fax	Text	30	
EmailAddress	Member email	Text	50	
Password	Member password	Text	10	

ตารางที่ 4.3 พจนานุกรมข้อมูลของ เอนทิตี : Tour

FIELD	DESCRIPTION	TYPE	LENGTH	KEY
TourID	Tour ID number	Text	50	PK
TourName	Tour name	Text	50	
TourCategory	Tour category	Text	30	
TourDescription	Tour description	Memo	Memo	
TourCountry	Country Destination	Text	30	
StartCity	Starting city	Text	30	
StopCity	Ending city	Text	30	
MinPax	Minimum traveller	Number	Byte	
TourExpiryDate	Tour expiry date	Date/time	Short date	
TourItin	Tour itinerary	Memo	Memo	
TourPriceSGL	Single room price	Currency	Currency	
TourPriceTWN	Twin room price	Currency	Currency	
TourPriceTRP	Triple room price	Currency	Currency	
TourPriceChild	Child price	Currency	Currency	
TourPriceInfant	Infant price	Currency	Currency	
PriceIncl	Price inclusion	Memo	Memo	
PriceExcl	Price exclusion	Memo	Memo	
Surcharge	Peak Surcharge	Currency	Currency	
PeakPeriod	Peak period	Text	50	
TourDepDay	Tour operate day	Text	30	
TourDuration	Tour duration	Text	20	
TourDeadline	Tour release period	Number	Byte	
TourCancelPolicy	Cancellation policy	Memo	Memo	
MarketingID	Marketing id	Number	Long	FK
VendorID	Vendor id	Number	Long	FK

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.4 พจนานุกรมข้อมูลของ เอนทิตี : Booking

FIELD	DESCRIPTION	TYPE	LENGTH	KEY
BookingID	Booking id	Text	10	PK
MemberID	Member id	Number	Long	FK
BookingDate	Booking date	Date/Time	Short date	
BookingDeadline	Booking deadline	Date/Time	Short date	
Adult	Number of adult traveller	Number	Byte	
Child	Number of child traveller	Number	Byte	
Infant	Number of infant traveller	Number	Byte	
Single	Number of single room needed	Number	Byte	
Double	Number of double room needed	Number	Byte	
Twin	Number of twin room needed	Number	Byte	
Triple	Number of triple room needed	Number	Byte	
BookingStatus	Booking status	Yes/No	Yes/No	
StartDate	Date to start travelling	Date/Time	Short date	
StopDate	Date to stop travelling	Date/Time	Short date	
TourID	Tour id	Text	50	FK
TotalPrice	Total price	Currency	Currency	
Payment	Payment	Yes/No	Yes/No	
PaymentCode	Payment Code	Text	30	
VoucherNumber	Voucher number	Number	Long	
VoucherDate	Voucher delivery date	Date/Time	Short date	

ตารางที่ 4.5 พจนานุกรมข้อมูลของ เอนทิตี : Visit

FIELD	DESCRIPTION	TYPE	LENGTH	KEY
VisitID	Visiting id	Auto Number	Long	PK
TourID	Tour id	Text	50	FK
CityID	City id	Number	Long	FK

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.6 พจนานุกรมข้อมูลของ เอนทิตี : City

FIELD	DESCRIPTION	TYPE	LENGTH	KEY
CityID	City id	Auto Number	Long	PK
CityName	City name	Text	50	

ตารางที่ 4.7 พจนานุกรมข้อมูลของ เอนทิตี : Lines

FIELD	DESCRIPTION	TYPE	LENGTH	KEY
LinesID	Booking line id	Auto Number	Long	PK
BookingID	Booking id	Text	10	FK
TravellerID	Traveller id	Number	Long	FK

ตารางที่ 4.8 พจนานุกรมข้อมูลของ เอนทิตี : Traveller

FIELD	DESCRIPTION	TYPE	LENGTH	KEY
TravellerID	Traveller id	Auto Number	Long	PK
TravellerFname	Traveller first name	Text	50	
TravellerLname	Traveller last name	Text	50	
TravellerDOB	Traveller's date of birth	Date/Time	Short Date	
TravellerPreference	Traveller's preference	Memo	Memo	
PickupHotel	Traveller's pre tour hotel	Text	50	
PickupFlight	Traveller's arrival flight	Text	10	
PickupTime	Traveller's arrival date/time	Date/Time	General Date	

ตารางที่ 4.9 พจนานุกรมข้อมูลของ เอนทิตี : Log

FIELD	DESCRIPTION	TYPE	LENGTH	KEY
LogID	Log id	Text	10	PK
LogInTime	Login date/time	Date/Time	General Date	
LogOutTime	Logout date/time	Date/Time	General Date	
MemberID	Member id	Number	Long	FK

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.10 พจนานุกรมข้อมูลของ เอนทิตี : Marketing_material

FIELD	DESCRIPTION	TYPE	LENGTH	KEY
MarketingID	Marketing id	Auto Number	Long	PK
MarketingType	Marketing type	Text	50	
MarketingDescription	Marketing description	Text	50	
MarketingContent	Marketing content	Memo	Memo	
MarketingEmail	Sender email	Text	30	
MarketingExpiryDate	Marketing expiry date	Date/Time	Short date	

ตารางที่ 4.11 พจนานุกรมข้อมูลของ เอนทิตี : Custom Request

FIELD	DESCRIPTION	TYPE	LENGTH	KEY
RequestID	Request id	Text	10	PK
RequestDate	Request date	Date/Time	Short date	
RequestInfo	Request information	Memo	Memo	
RequestStatus	Request status	Yes/No	Yes/No	
TourID	Tour id	Text	50	
MemberID	Member id	Number	Long	FK

ตารางที่ 4.12 พจนานุกรมข้อมูลของ เอนทิตี : Vendor

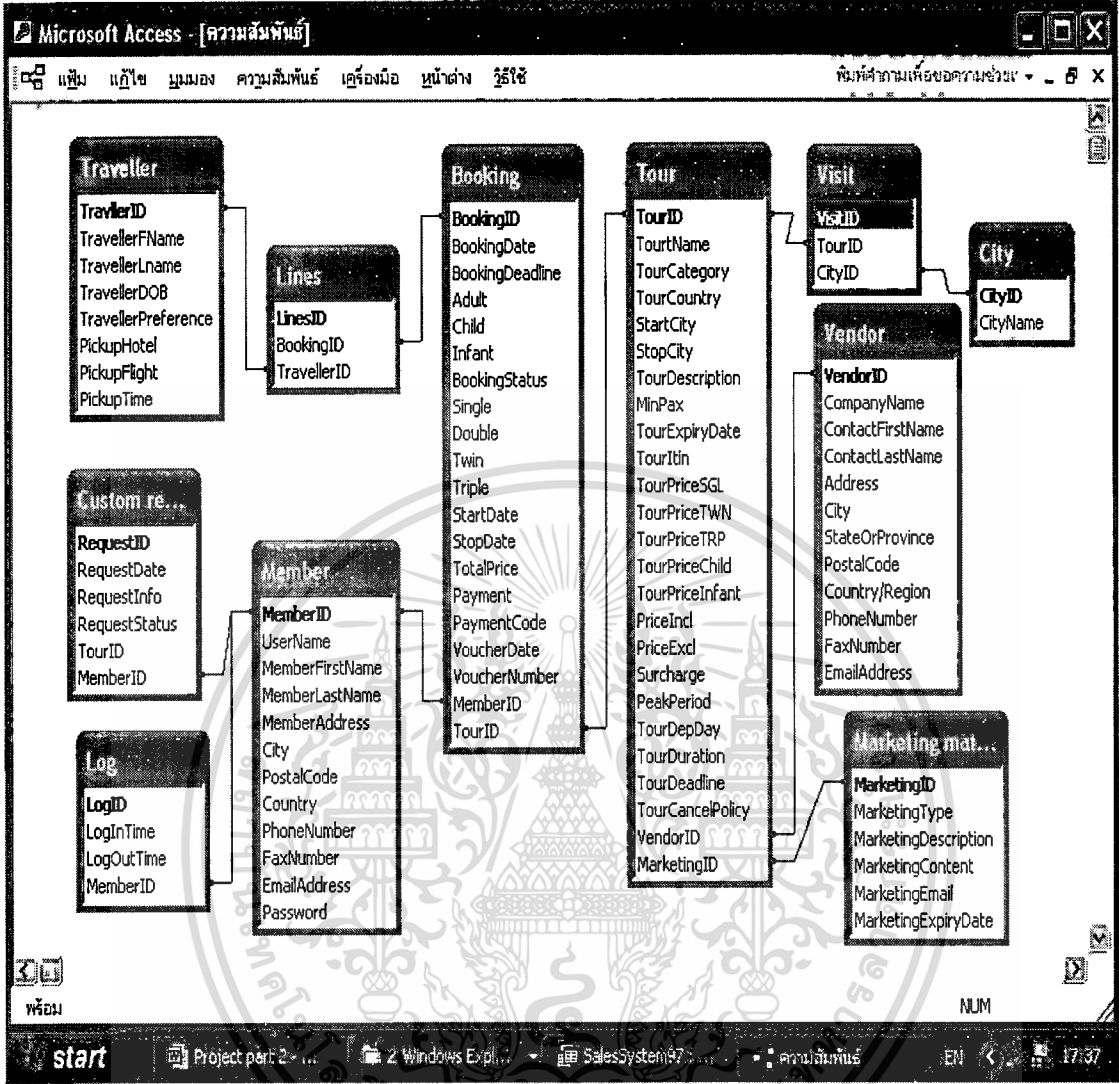
FIELD	DESCRIPTION	TYPE	LENGTH	KEY
VendorID	Vendor id	Auto Number	Long	PK
CompanyName	Vendor company	Text	50	
ContactFirstName	Contact first name	Text	30	
ContactLastName	Contact last name	Text	50	
VendorAddress	Vendor address	Text	255	
City	Vendor city	Text	50	
StateOrProvince	Vendor state	Text	20	
PostalCode	Vendor postal code	Text	20	
Country/Region	Vendor country	Text	50	

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

PhoneNumber	Vendor phone	Text	30	
FaxNumber	Vendor fax	Text	30	
EmailAddress	Vendor email	Text	50	



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



รูปที่ 4.4 แบบจำลองความสัมพันธ์ ของระบบ A Web-Based Sales System for a Travel Agency

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 5

การพัฒนาระบบ

5.1 อุปกรณ์และเทคนิคที่ใช้ในการพัฒนาระบบ

การพัฒนาระบบมุ่งหวังที่จะใช้ทุนประกอบการต่ำ ดังนั้น ในส่วนของอุปกรณ์ จะเป็นการใช้อุปกรณ์เดิมที่มีอยู่และลงทุนเพิ่มเติมในส่วนที่จำเป็นเท่านั้น พอสรุปได้ดังต่อไปนี้

1. ฮาร์ดแวร์

ในบริษัทสามารถใช้อุปกรณ์เดิมที่มีอยู่ได้ถ้าคุณสมบัติไม่ต่ำมาก เช่น

- คอมพิวเตอร์ส่วนบุคคล ที่เป็นเครื่องไคลเอ็นท์ CPU ควรจะอย่างน้อย Celeron 433 MHz, Ram 64 MB, Harddisk 10 GB แต่ควรมีเครื่องที่มีประสิทธิภาพสูงสัก 2 เครื่อง โดยเครื่องหนึ่งเป็น Internet Server สำหรับทำ internet sharing ความเร็วสูงในบริษัท อีกเครื่องหนึ่งเป็น database server สำหรับ Back office เอาไว้สำรองข้อมูลจากฐานข้อมูลของ ISP อื่นๆ เช่น ข้อมูลเกี่ยวกับการจองตั๋วของลูกค้าเพื่อทำ คาด้า ไมนิ่ง ในอนาคต

- โมเด็ม v.90 56K
- Ethernet network card แบบ 10/100 Mbps.
- จอ CRT 15 นิ้ว เป็นอย่างต่ำ
- คู่สายโทรศัพท์สำหรับการต่ออินเทอร์เน็ต

2. ซอฟต์แวร์ ประกอบด้วย

- ระบบปฏิบัติการ ใช้อย่างต่ำ Windows98

- โปรแกรมประยุกต์ ใช้อย่างต่ำ Microsoft Access 97 สำหรับ ระบบจัดการฐานข้อมูล และ Internet explorer สำหรับเว็บเบราว์เซอร์

- เครื่องมือในการพัฒนาเว็บไซต์ เช่น NotePad หรือ EditPlus ที่เป็น Text Editor หรือโปรแกรมสำเร็จรูปอย่าง FrontPage และ Macromedia Dreamweaver MX

3. เครือข่าย

ในการพัฒนาระบบสำหรับการค้าอิเล็กทรอนิกส์นั้น ถ้าไม่ใช่บริษัทขนาดใหญ่มาก ๆ มักจะไม่ลงทุนในเรื่องเครือข่ายเอง เพราะจะมีค่าใช้จ่ายสูงมากอาจถึงเดือนละแสนบาท (ปี พ.ศ. 2545) ส่วนใหญ่จะใช้บริการเรื่องเครือข่ายกับผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ต (ISP: Internet service

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

provider) หรือ ผ่านบริษัทที่รับบริหารจัดการเว็บไซต์โดยอาจแบ่งลักษณะการให้บริการได้ 2 ประเภทใหญ่ดังนี้

- Co-Location คือการที่บริษัทนำเครื่อง DNS เว็บไซต์เซิร์ฟเวอร์ (Domain name service web server) ของตนเองไปติดตั้งไว้ที่ ISP หรือบริษัทรับจัดการดังกล่าวทำให้ตัดค่าใช้จ่ายการเชื่อมต่อเครือข่ายช่วงจาก ISP มายังบริษัทออกได้ วิธีนี้ทำให้ไม่ต้องลงทุนในเรื่องเครือข่ายเอง เพียงเสียค่าบริการให้กับ ISP ส่วนใหญ่จะประมาณเดือนละสองหมื่นบาท (ปี พ.ศ. 2545) ข้อดีเราไม่ต้องใช้เซิร์ฟเวอร์ร่วมกับใคร สามารถ Customize ซอฟต์แวร์ และ ฮาร์ดแวร์ ต่าง ๆ ตามที่เราต้องการได้ ข้อเสีย แม้ว่าบาง ISP อาจให้เราสามารถจัดการเว็บไซต์จากระยะไกล (remote administration) ได้ แต่ในบางครั้งอาจมีปัญหาทางเทคนิคบางอย่างที่เราต้องเข้าไปดูแลตัวเซิร์ฟเวอร์เอง ณ สถานที่จริง ตัวอย่างเว็บไซต์ไทยที่มีการดำเนินงานในลักษณะนี้ เช่น pantip.com

- Web Hosting ส่วนใหญ่บริษัทขนาดเล็กและขนาดกลางโดยทั่วไปจะใช้บริการในลักษณะนี้ เป็นการขอใช้เซิร์ฟเวอร์ร่วมกัน ทั้งเว็บไซต์เซิร์ฟเวอร์ ค่าค่าเบสเซิร์ฟเวอร์ กับลูกค้ารายอื่น ๆ ของ ISP หรือบริษัทผู้ให้บริการ วิธีนี้ ดีตรงประหยัดค่าใช้จ่าย เฉลี่ยต่อเดือนเสียประมาณ 1,000 บาท สำหรับ พื้นที่ขนาด 100 MB มีผู้อีเมลให้ และมีระบบการจัดการต่าง ๆ ตามที่กำหนด ส่วนใหญ่ขายเป็นแพ็คเกจ ช่วยเราตัดปัญหาในเรื่องเสียเวลาในการพัฒนาและติดตั้งระบบการสื่อสารตัดเรื่อง ค่าใช้จ่ายอุปกรณ์เครือข่ายต่าง ๆ แต่ก็มีข้อเสียคือ บางครั้งเราอาจไม่ได้ ฮาร์ดแวร์ หรือ ซอฟต์แวร์ ตรงตามที่เราต้องการจะใช้ในระบบของเรา แล้วก็การ แบ่งทรัพยากร กับลูกค้ารายอื่น ๆ จะมีผลทำให้ความเร็วในการส่งรับข้อมูลช้ากว่าวิธีแรก

เนื่องจากเรามุ่งพัฒนาระบบสำหรับบริษัทขนาดเล็กที่เพิ่งเริ่มต้นธุรกิจเราจะเลือกใช้วิธีที่ 2 คือ Web hosting โดยเลือกใช้บริการจาก ISP หรือบริษัทผู้ให้บริการเว็บตามปัจจัยต่อไปนี้

- ดูในเรื่องความเร็วและเสถียรภาพในการเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตของ ISP (ISDN 128 Kbps, Ethernet 9 Mbps, Cable lines 10Mbps, T3 or DS 345Mbs หรือ 1-GB Ethernet เป็นต้น) และแผนในการเพิ่มความเร็ว

- การสนับสนุน ซอฟต์แวร์ ต่างๆ ที่เราจะนำมาใช้ในการพัฒนาเว็บไซต์ เช่น Internet Information Server สำหรับการจัดการเว็บไซต์จากระยะไกล Active Server Pages Technology และ Streaming Media เป็นต้น มีแนวโน้มจะอัปเดต ซอฟต์แวร์ เหล่านี้หรือไม่ สามารถขอความช่วยเหลือจากผู้ผลิต ซอฟต์แวร์ ในกรณีมีปัญหาได้เร็วแค่ไหน

- สามารถขอความช่วยเหลือเพิ่มเติมในสิ่งที่เราต้องการได้ เช่น ถ้าเราต้องการเชื่อมเว็บไซต์

เอกชนบ้างบางแอปพลิเคชัน สามารถทำได้หรือไม่ ศึกษาเท่านั้น ไม่นอนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

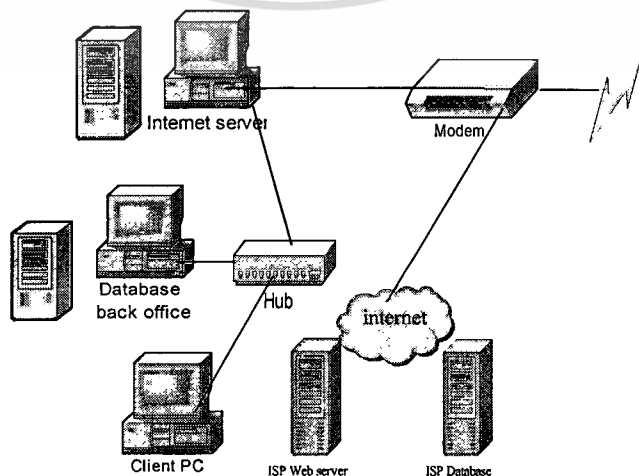
- ระบบรักษาความปลอดภัย ไม่ว่าจะในขั้นตอนการทำทรานแซกชัน รวมถึงการดูแลอุปกรณ์ ฮาร์ดแวร์

- แผนรองรับในกรณีข้อมูลเกิดล่ม มีระบบสำรองข้อมูลอย่างไร
- ราคาไม่จำเป็นต้องต่ำสุด แต่ขอให้สมเหตุผลเมื่อเทียบกับคุณภาพ
- คุณลักษณะ ไม่ควรต่ำกว่า 100 MB สำหรับหน่วยจัดเก็บข้อมูล 4 GB สำหรับ data

transfer quota ต่อเดือน ASP, MS Access, ODBC, อีเมล

ในการจดทะเบียน Domain name กับ Internic.net (สำหรับ .com .org .net) หรือกับ Thnic.net (สำหรับ .th) สามารถทำโดยตรง จดผ่านเว็บ หรือทำผ่านทาง ISP ได้ โดยให้พยายามตั้งชื่อโดเมนที่สั้น ๆ จำง่าย ได้ความหมายทางธุรกิจ อักษรตัวแรกของชื่อ ตลอดจน Meta Tags เป็นปัจจัยหนึ่งในการทำให้เว็บไซต์ถูกค้นพบเป็นลำดับแรก ๆ โดย โปรแกรมค้นหา (Search engine) และหลังจากจัดทำเว็บไซต์เรียบร้อย ต้องติดต่อธนาคารที่ให้บริการในเรื่องการค้าอิเล็กทรอนิกส์ เช่น ธนาคารไทยพาณิชย์ ธนาคารเอเซีย เพื่อจัดทำระบบชำระเงินผ่านอินเทอร์เน็ต หรือใช้บริการนี้ผ่านทางบริษัทที่เราใช้บริการเรื่อง Web Hosting ได้ซึ่งจะสะดวกกว่ามาก

ในส่วนของเทคนิค คอมพิวเตอร์ส่วนบุคคลภายในบริษัท เชื่อมต่อเป็นวงแลน ด้วย Ethernet Hub มีไคลเอนท์ ทำหน้าที่ในส่วนของการ Presentation logic มีเครื่องประสิทธิภาพสูงเครื่องหนึ่งทำหน้าที่เป็นอินเทอร์เน็ตเซิร์ฟเวอร์ ต่อกับโมเด็ม กับอีกเครื่องหนึ่งเป็น ฐานข้อมูล สำหรับ Back office ทำหน้าที่ในส่วน หน่วยเก็บข้อมูล เช่นเดียวกับ ดาต้าเบสเซิร์ฟเวอร์ ที่ ISP ส่วน เว็บเซิร์ฟเวอร์ที่ ISP ก็ทำหน้าที่ในส่วนของการ Application logic โดย สถาปัตยกรรมเครือข่ายเป็นแบบ Three-tiered client-server แบบผ่านเว็บ ดังรูปที่ 5.1



รูปที่ 5.1 สถาปัตยกรรมเครือข่าย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับ การใช้งานเพื่อการศึกษาด้านนี้ ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

5.2 โครงสร้างเว็บไซต์และการเคลื่อนที่ภายในไซต์

โครงสร้างเว็บไซต์ของระบบ มีการจัดเป็นหมวดหมู่ดังต่อไปนี้

โฮมเพจในส่วนของคุณคณทั่วไไปที่ไม่ได้เป็นสมาชิก จะประกอบด้วย 4 ฟังก์ชัน คือ

1. Tour Search สำหรับการค้นหาแพ็คเกจทัวร์ที่ต้องการ
 - By Country การค้นหาโดยกำหนดประเทศ
 - By City การค้นหาโดยกำหนดเมืองปลายทาง
 - By Category การค้นหาโดยกำหนดลักษณะกิจกรรมของทัวร์
 - By Duration การค้นหาโดยกำหนดระยะเวลาของทัวร์
2. Join/LogIn สำหรับการสมัครสมาชิก หรือการเข้าใช้ระบบของผู้เป็นสมาชิก
 - SignUp การสมัครสมาชิก
 - LogIn การเข้าใช้ระบบของสมาชิก
3. Promotion สำหรับรายการส่งเสริมการขายต่าง ๆ
4. Contact us สำหรับการติดต่อกับบริษัท

โฮมเพจในส่วนของผู้สมาชิก นอกจาก 4 ฟังก์ชันข้างบน จะมีฟังก์ชันเพิ่มอีก 3 คือ

5. Custom Request สำหรับให้สมาชิกแจ้งรายละเอียดทัวร์เฉพาะที่ตัวเองต้องการ
6. Follow up Booking สำหรับให้สมาชิกติดตามสถานะของการจองทัวร์
7. Follow up Custom request สำหรับให้สมาชิกติดตามสถานะของทัวร์เฉพาะที่ตัวเองร้อง

ขอ

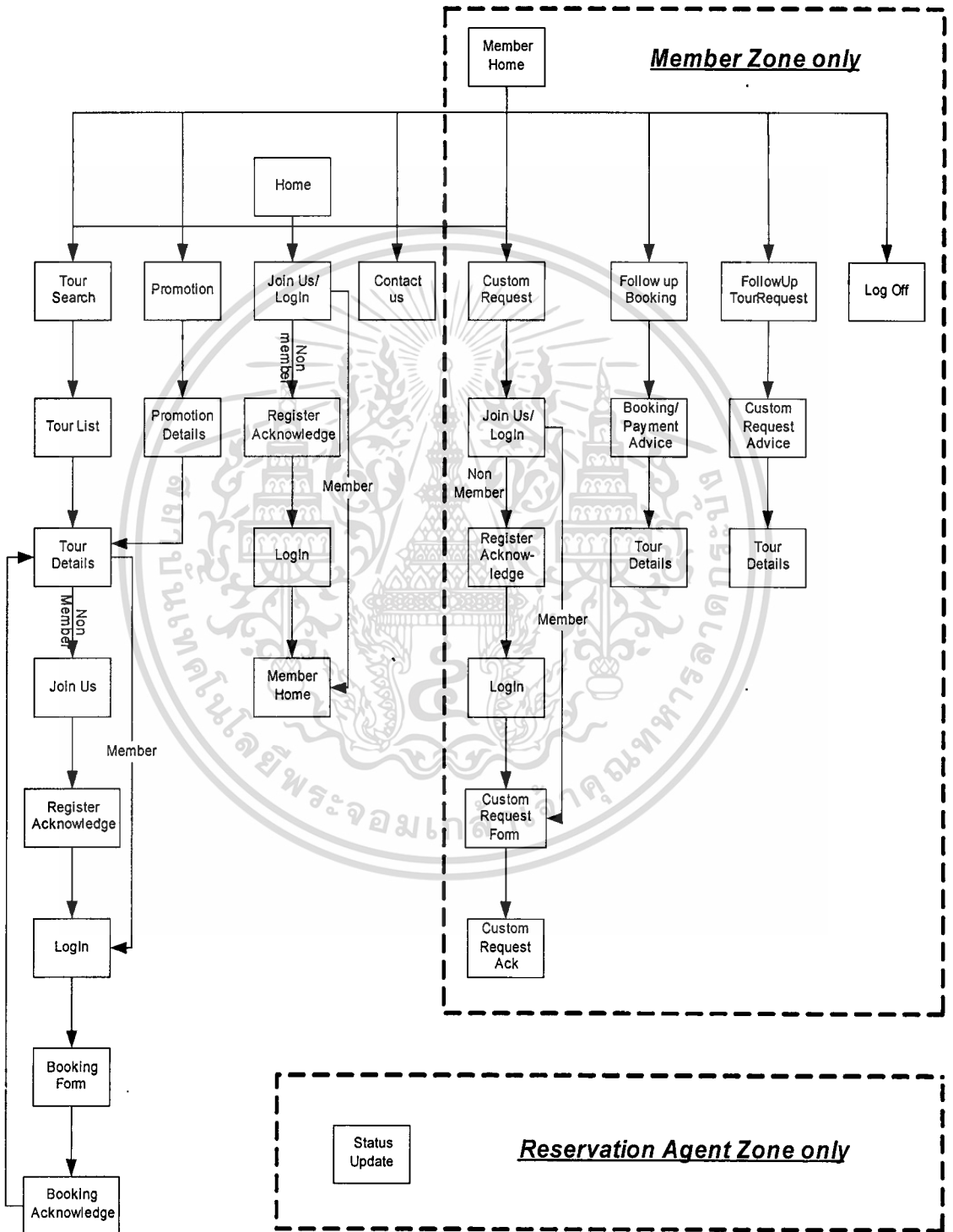
เว็บเพจในส่วนของผู้บริหารที่บริษัทที่ทำหน้าที่เกี่ยวกับการดูแลการจองแพ็คเกจทัวร์ จะมี 6 ฟังก์ชัน คือ

8. Booking list สำหรับการดู พิมพ์ รายการจองทัวร์
9. Confirm Booking, Delete Booking, Confirm Payment สำหรับเปลี่ยนสถานะต่างๆ ของรายการจอง เช่น สถานะการจอง การชำระเงิน หรือ การลบรายการจอง
10. Custom request list สำหรับการดู พิมพ์ รายการคำร้องขอทัวร์เฉพาะ
11. Confirm request, Delete request สำหรับเปลี่ยนสถานะคำร้องขอ หรือ ลบรายการคำร้องขอทัวร์เฉพาะ
12. Overdue list สำหรับการดู พิมพ์ รายการจองที่เลยกำหนดชำระเงิน
13. Delete overdue สำหรับการลบ รายการจองที่เลยกำหนดชำระเงิน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จากขั้นตอนการทำงานที่ออกแบบไว้ และ โครงสร้างเว็บไซต์ที่จัดตามหมวดหมู่ข้างต้น การเคลื่อนที่ภายในไซต์ของผู้ใช้เมื่อติดต่อกับระบบ สามารถเขียนเป็นแผนผังได้ตามรูปที่ 5.2



รูปที่ 5.2 การเคลื่อนที่ภายในไซต์ ของระบบ A Web-Based Sales System for a Travel Agency

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

5.3 โปรแกรมในระบบ

ระบบจะแบ่งออกเป็น 2 โปรแกรมใหญ่ คือ

1. โปรแกรม Tour Booking เป็น โมดูลส่วนหน้า ใช้สำหรับการติดต่อระหว่างสมาชิก หรือ ผู้ท่องเที่ยวอินเทอร์เน็ต กับ ระบบ ซึ่งจะมีการสื่อสารกัน 2 ทาง คือ

- ทางหน้าจอบริบท
- ทางอิเล็กทรอนิกส์เมล

2. โปรแกรม Admin เป็น โมดูลส่วนหลัง จะเป็นการติดต่อระหว่าง เจ้าหน้าที่รับจอง หรือ ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาผลิตภัณฑ์ กับระบบ จะมีการสื่อสารกัน 3 ทาง คือ

- ทางหน้าจอบริบท
- ทางฐานข้อมูล

ในส่วนของเว็บเพจ ระบบจะมีเพจที่ใช้ในการติดต่อสื่อสารทั้งหมด 28 หน้า แบ่งตามประเภทการติดต่อได้ดังต่อไปนี้

เพจหน้าจอบริบท มี 21 หน้า

1. ClubHome.htm โฮมเพจสำหรับบุคคลทั่วไป
2. LogIn.htm สำหรับการป้อน ชื่อผู้ใช้ และรหัสผ่าน เข้าสู่โฮมเพจของสมาชิก
3. JoinUs.htm สำหรับการสมัครสมาชิกใหม่
4. MemberHome.htm โฮมเพจสำหรับสมาชิก
5. LogOff.htm สำหรับการออกจากระบบ
6. TourList.htm แสดงรายการแพ็คเกจทัวร์ที่ค้นหา
7. TourDetails.htm แสดงรายละเอียดแพ็คเกจทัวร์ที่เลือก
8. BookingForm1.htm แบบฟอร์มการจองแพ็คเกจหน้าแรก
9. BookingForm2.htm แบบฟอร์มการจองแพ็คเกจหน้าสอง
10. BookingAck.htm แสดงการตอบรับการจองพร้อมทั้งให้รหัสอ้างอิง
11. BookingAdv.htm แสดงสถานะของการจอง
12. CustomRQForm.htm แบบฟอร์มการร้องขอการจัดทัวร์เฉพาะที่ต้องการ
13. CustomRQAck.htm แสดงการตอบรับฟอร์มการร้องขอนั้น
14. CustomRQAdv.htm แสดงสถานะของการร้องขอทัวร์เฉพาะที่ต้องการ
15. Promotion.htm แสดงรายการส่งเสริมการขาย
16. about.htm แสดงหน้าจอรุ่นแรกสำหรับส่วน โมดูล Admin

เอกสารนี้เป็นเอกสารทูลงานวิชาการเพื่อการศึกษาเท่านั้น เมื่อนำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

17. booking_list.htm สำหรับ เจ้าหน้าที่รับจองใช้ดู หรือ พิมพ์ รายการจอง
18. bookingDetail.htm สำหรับเจ้าหน้าที่รับจองใช้ปรับปรุง หรือ ลบ รายการจอง
19. custom_list.htm สำหรับ เจ้าหน้าที่รับจองใช้ดู หรือ พิมพ์ รายการคำร้องขอ
20. customDetail.htm สำหรับ เจ้าหน้าที่รับจองใช้ปรับปรุง หรือ ลบ รายการคำร้องขอ
21. overdue_list.htm สำหรับ เจ้าหน้าที่รับจองใช้แสดง และลบรายการจองที่เลยกำหนดชำระเงิน

เพจที่ส่งทางอิเล็กทรอนิกส์ตามเหตุการณ์ที่กำหนดมี 7 หน้า

1. MailMemberAck.htm เมลส่งตอบรับการเป็นสมาชิกเมื่อมีการสมัครทางเว็บไซต์
2. MailBookingAck.htm เมลส่งตอบรับการจองพร้อมรหัสจองเมื่อมีการทำจองทางเว็บไซต์
3. MailBookingCfm.htm เมลส่งยืนยันว่าสถานะการจองสมบูรณ์เมื่อสถานะการจองถูกเปลี่ยนแปลงจาก ยังไม่ทราบผล (Pending) เป็น สมบูรณ์ (Confirmed)
4. MailCustomRequestAck.htm เมลส่งตอบยืนยันการได้รับการร้องขอทัวร์เฉพาะพร้อมรหัสคำร้องขอเมื่อสมาชิกส่งฟอร์มร้องขอทางเว็บไซต์
5. MailCustomRequestCfm.htm เมลส่งยืนยันสถานะการร้องขอทัวร์เฉพาะได้รับการดำเนินการเสร็จแล้วพร้อมรหัสแฟ้มที่เกี่ยวข้อง เมื่อมีการเปลี่ยนสถานะคำร้องขอจาก ยังไม่เสร็จเรียบร้อย (Pending) เป็น เสร็จสมบูรณ์ (Confirmed)
6. MailPaymentAck.htm เมลส่งยืนยันการได้รับชำระเงินเมื่อมีการเปลี่ยนแปลงสถานะการชำระเงินจาก ไม่ชำระ (No) เป็นชำระแล้ว (Yes) ในเมลนี้จะแนบเอกสารสิทธิการให้บริการ (Voucher) ไปด้วย
7. Voucher.htm เอกสารสิทธิการเข้าใช้บริการแพ็คเกจทัวร์ปลายทางเมื่อมีการชำระเงินแล้ว นั่นคือ จะส่งแนบไปพร้อมกันกับเมล MailPaymentAck.htm

สำหรับเพจทางหน้าจอ 21 หน้า เพจที่ 1-15 จะเป็นเพจที่อยู่ในส่วนของ โปรแกรม Tour Booking หรือ โมดูลส่วนหน้า ใช้ในการติดต่อระหว่าง สมาชิก หรือ ผู้ท่องเที่ยวอินเทอร์เน็ต กับ ระบบ ส่วนเพจที่ 16-21 จะเป็นเพจที่อยู่ในส่วนของ โปรแกรม Admin หรือ โมดูลส่วนหลัง ใช้ในการติดต่อระหว่าง เจ้าหน้าที่บริษัท กับ ระบบ

5.3.1 เว็บเพจในโมดูลส่วนหน้า หรือ โปรแกรม Tour Booking

แต่ละเพจจะมีฟังก์ชันการใช้งานต่าง ๆ กัน แต่ทุก ๆ เพจจะมีฟังก์ชันและหรือจุดเชื่อมโยงพื้นฐานต่อไปนี้เป็นเว็เกชั่นในลักษณะคำ อยู่ด้านล่าง ในลักษณะปุ่ม อยู่ด้านข้างของเพจ

- Home ใช้ในการกลับคืนสู่หน้าโฮมเพจ

- JoinUs/LogIn ใช้ในการ ล็อกอิน เพื่อเข้าสู่พื้นที่ของสมาชิก หรือ

เลือก Sign up เพื่อสมัครสมาชิกใหม่ เมื่อมีการ ล็อกอินแล้วฟังก์ชันนี้จะเปลี่ยนไปเป็น Log off สำหรับการออกจากระบบของสมาชิก JoinUs/LogIn/LogOff จะทำให้โปรแกรมมีการติดต่อกับ เอนทิตี Member และ เอนทิตี Log ของฐานข้อมูล

- Promotion แสดงรายการส่งเสริมการขายต่าง ๆ เช่น ของขวัญ บัตรส่วนลด บัตร ใช้บริการฟรี ตลอดจนเกมต่าง ๆ

- Contact us ใช้เรียกโปรแกรมเมลเพื่อติดต่อกลับมายังบริษัท

- Custom request สำหรับสมาชิกเท่านั้น ใช้ในการร้องขอทัวร์เฉพาะที่ตนเองต้องการ บุคคลทั่วไปจะใช้ฟังก์ชันนี้ได้ต้องสมัครสมาชิกก่อน

ส่วนฟังก์ชันหรือจุดเชื่อมโยงอื่น ๆ อาจจะมีหรือไม่มีในแต่ละเพจแตกต่างกันไป ซึ่งการทำงานของโปรแกรมสามารถอธิบายตามรายละเอียดของเว็บเพจได้ ดังต่อไปนี้

1. ClubHome.htm เป็นโฮมเพจสำหรับบุคคลทั่วไปที่เข้ามายังเว็บไซต์นอกจากฟังก์ชันหรือจุดเชื่อมโยงพื้นฐาน 5 อย่างที่กล่าวไปแล้ว จะมีฟังก์ชันเพิ่มเติม 1 ฟังก์ชัน คือ

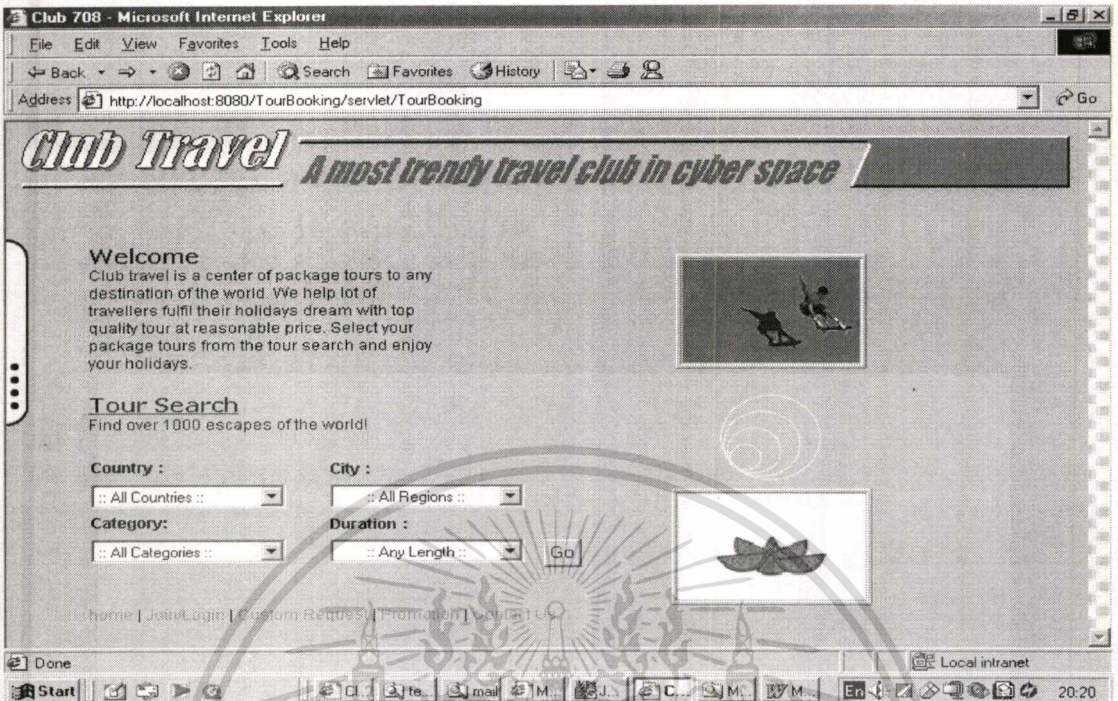
- Tour Search สำหรับ ผู้ท่องเที่ยว หรือสมาชิก ใช้ค้นหาแพ็คเกจทัวร์ที่ต้องการได้โดยเลือกจากประเทศ และ หรือ เมืองปลายทางที่ต้องการไป กิจกรรมที่อยากจะทำ จำนวนวันที่ใช้ท่องเที่ยว Tour Search จะทำให้โปรแกรมมีการติดต่อกับเอนทิตี Tour, Visit, City ของฐานข้อมูล

2. LogIn.htm สำหรับการป้อน User name และ Password เข้าสู่โฮมเพจของสมาชิก จะมีฟังก์ชันเพิ่มเติม 2 ฟังก์ชัน คือ

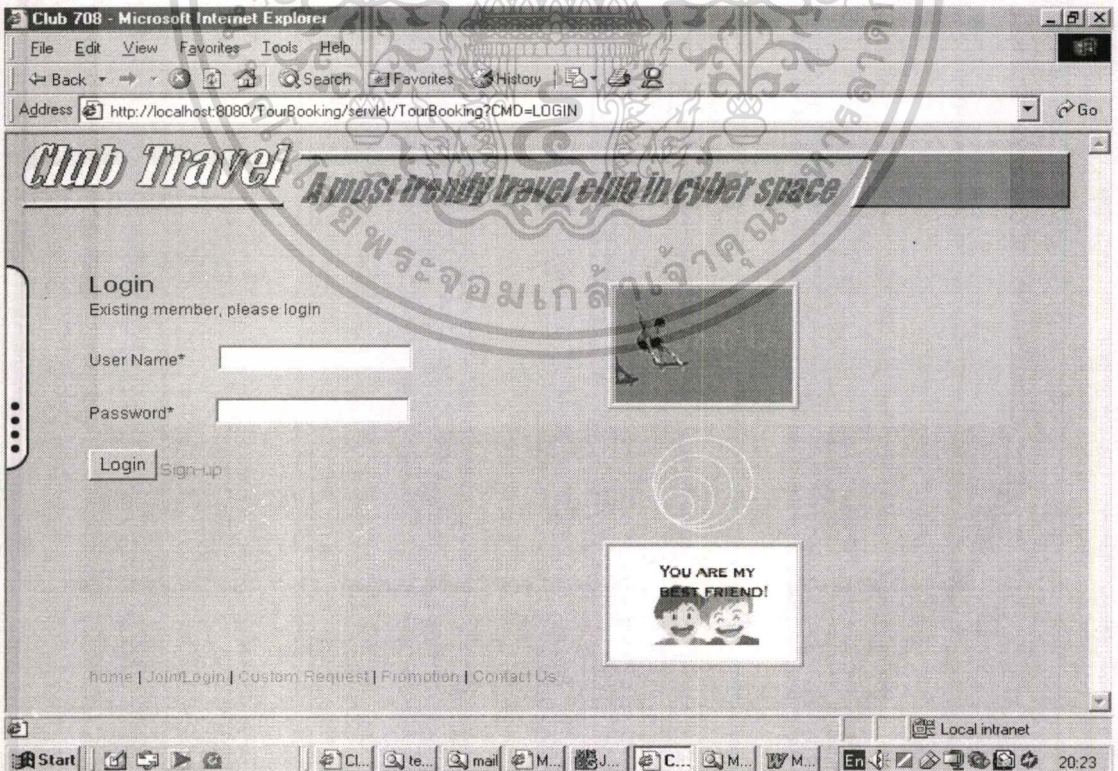
- Login สำหรับการเข้าสู่ระบบของสมาชิก

- Sign-up สำหรับการเข้าสู่หน้า JoinUs.htm เพื่อการสมัครสมาชิกใหม่

LogIn/Off/Signup จะทำให้โปรแกรมติดต่อกับเอนทิตีชื่อ Member กับ Log



รูปที่ 5.3 ClubHome.htm หน้าโฮมเพจของบุคคลทั่วไป



รูปที่ 5.4 LogIn.htm หน้าการล็อกอินเข้าสู่ระบบของสมาชิก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับใช้ภายในเพื่อการฝึกอบรมเท่านั้น มิได้อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3. JoinUs.htm สำหรับการป้อนข้อมูลในการสมัครสมาชิกใหม่ ข้อมูลบางอย่าง จำเป็นที่จะต้องกรอกเพื่อให้ระบบยอมรับ เช่น ข้อมูล ชื่อผู้ใช้ อิเล็กทรอนิกส์เมล รหัสผ่าน รหัสผ่านกรอกซ้ำอีกครั้ง เมือง ประเทศ รหัสไปรษณีย์ ในขณะที่ข้อมูลบางอย่าง เช่น ชื่อต้น ชื่อสกุล ที่อยู่ เบอร์โทรศัพท์ เบอร์โทรสาร ไม่จำเป็นต้องกรอกก็ได้ ในการ Submit ข้อมูลนั้น ถ้า ชื่อผู้ใช้ ใช้ซ้ำกับผู้อื่น ระบบจะตอบปฏิเสธการสมัคร จะต้องสมัครใหม่โดยใช้ ชื่อผู้ใช้ อื่นแทน

The screenshot shows a web browser window titled "Club 708 - Microsoft Internet Explorer". The page content includes a header for "Club Travel" with the tagline "A most trendy travel club in cyber space". Below the header is a registration form titled "Join us" with the instruction "New member, please register." The form contains the following fields:

- User Name* (text input)
- E-mail* (text input)
- Password* (text input)
- Re-password* (text input)
- First Name (text input)
- Last Name (text input)
- Address (text input)
- City* (text input)
- Country* (text input)
- Postal Code* (text input)
- Phone (text input)
- Fax (text input)

A "Submit" button is located at the bottom left of the form area. There are also two small images on the right side of the form: one showing a person climbing a mountain and another showing a globe with the text "Club Travel" and "Perform your trip."

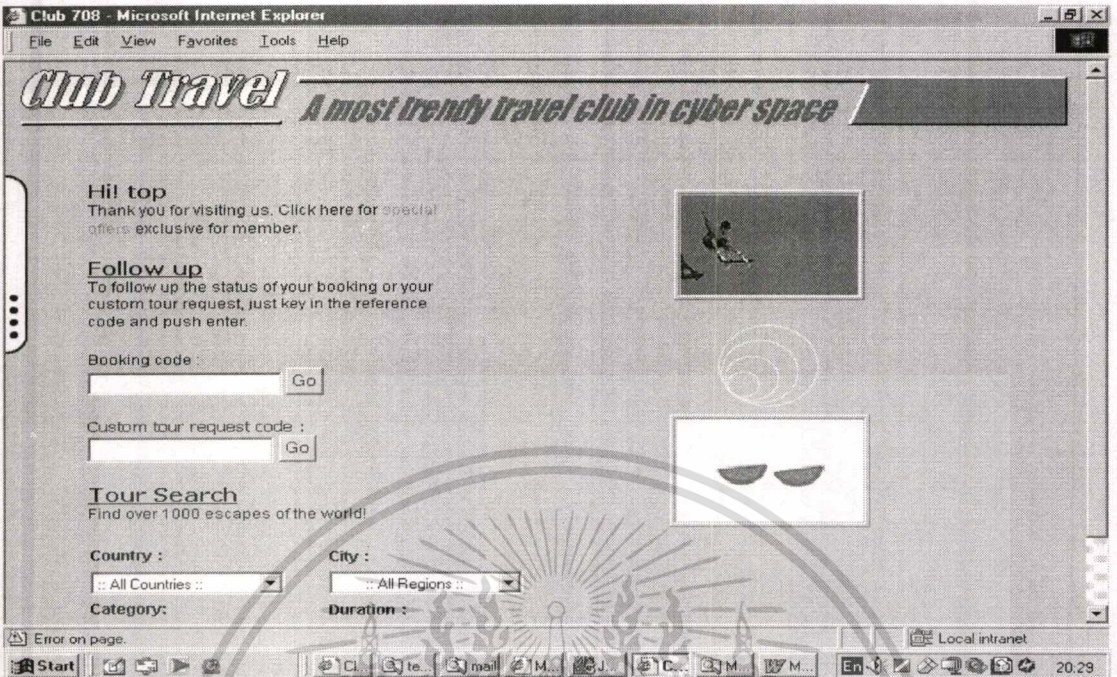
รูปที่ 5.5 JoinUs.htm หน้าการสมัครสมาชิกใหม่

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

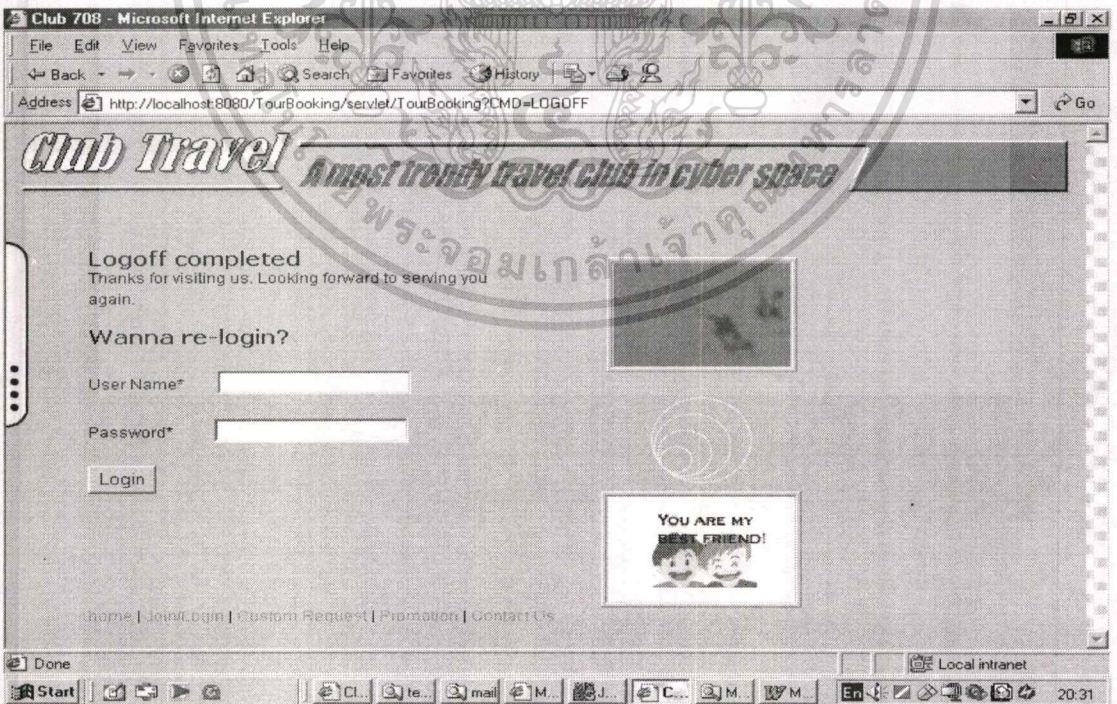
รูปที่ 5.6 ระบบปฏิสการสมัครสมาชิกเพราะใช้ ชื่อผู้ใช้ ซ้ำกับผู้อื่น

4. MemberHome.htm โอมเพจสำหรับสมาชิกจะแสดงเมื่อมีการ ล็อกอิน เข้าสู่ระบบด้วยชื่อผู้ใช้ และ รหัสผ่านที่ถูกต้อง จะมีฟังก์ชันหรือจุดเชื่อมโยงเพิ่มเติมอีก 4 ฟังก์ชัน คือ
- Tour Search การค้นหาทัวร์
 - Follow up Booking การติดตามสถานะของการจองโดยใช้รหัสอ้างอิงการจองโปรแกรมจะติดต่อกับเอนทิตี Booking ของฐานข้อมูล
 - Follow up Custom Request การติดตามสถานะของคำร้องขอทัวร์เฉพาะโดยใช้รหัสอ้างอิงคำร้องขอ โปรแกรมจะติดต่อกับเอนทิตี Custom_request ของฐานข้อมูล
 - Special Offers เป็นจุดเชื่อมโยงไปยังหน้า Promotion โปรแกรมจะติดต่อกับเอนทิตี Marketing_material ของฐานข้อมูล

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



รูปที่ 5.7 MemberHome.htm หน้าโฮมเพจของสมาชิก



รูปที่ 5.8 LogOff.htm สำหรับการออกจากระบบของสมาชิก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

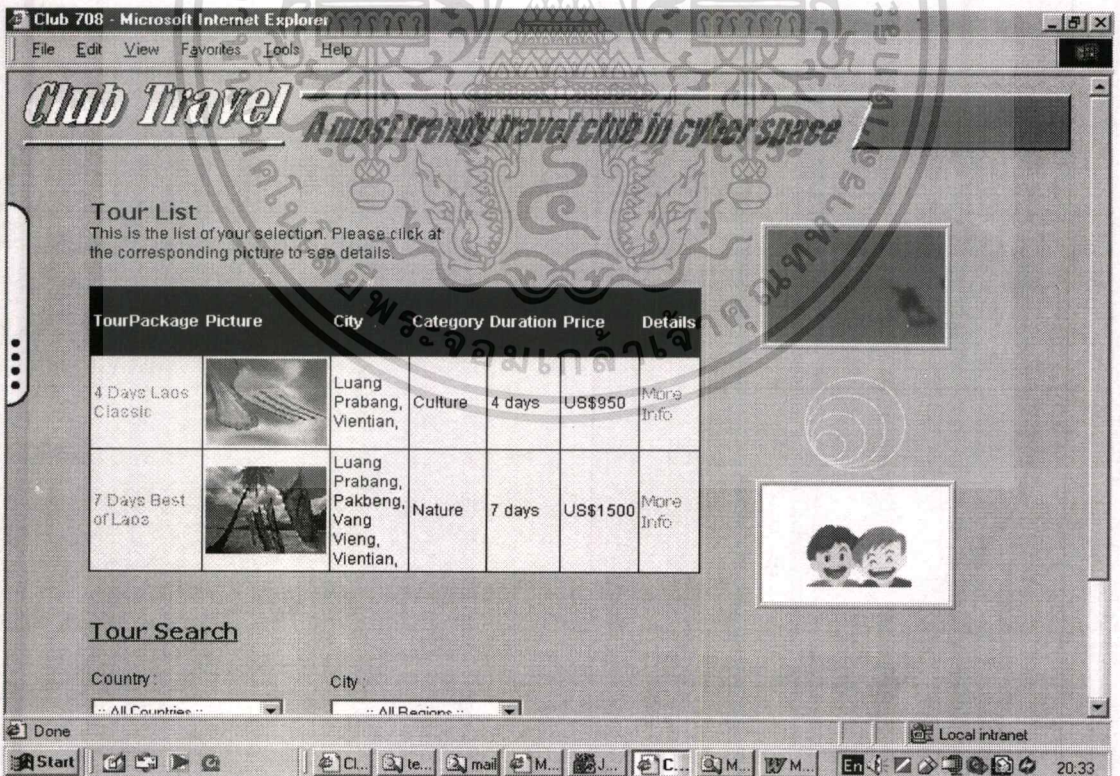
5. LogOff.htm สำหรับการออกจากระบบของสมาชิกจะมีฟังก์ชันให้สมาชิกสามารถ ล็อกอินกลับเข้าไปใหม่ได้

6. TourList.htm แสดงรายการแพ็คเกจทัวร์ที่ผู้ท่องเที่ยวหรือสมาชิกค้นหา โดยจะแสดงตามเงื่อนไขต่าง ๆ ที่กำหนดในฟังก์ชัน TourSearch หน้าจอจะแสดงข้อมูลเบื้องต้นของแพ็คเกจทัวร์ เช่น ชื่อแพ็คเกจทัวร์ ภาพประกอบ ประเภทของกิจกรรม ชื่อเมืองต่าง ๆ ที่ไปเยี่ยมชม จำนวนวันท่องเที่ยว ราคาเริ่มต้นของผู้ใหญ่ TourList จะมีฟังก์ชันหรือจุดเชื่อมโยงนอกเหนือจากฟังก์ชันพื้นฐาน 2 ฟังก์ชัน คือ

- Tour Search สำหรับการค้นหาทัวร์ใหม่ถ้ายังไม่พอใจ

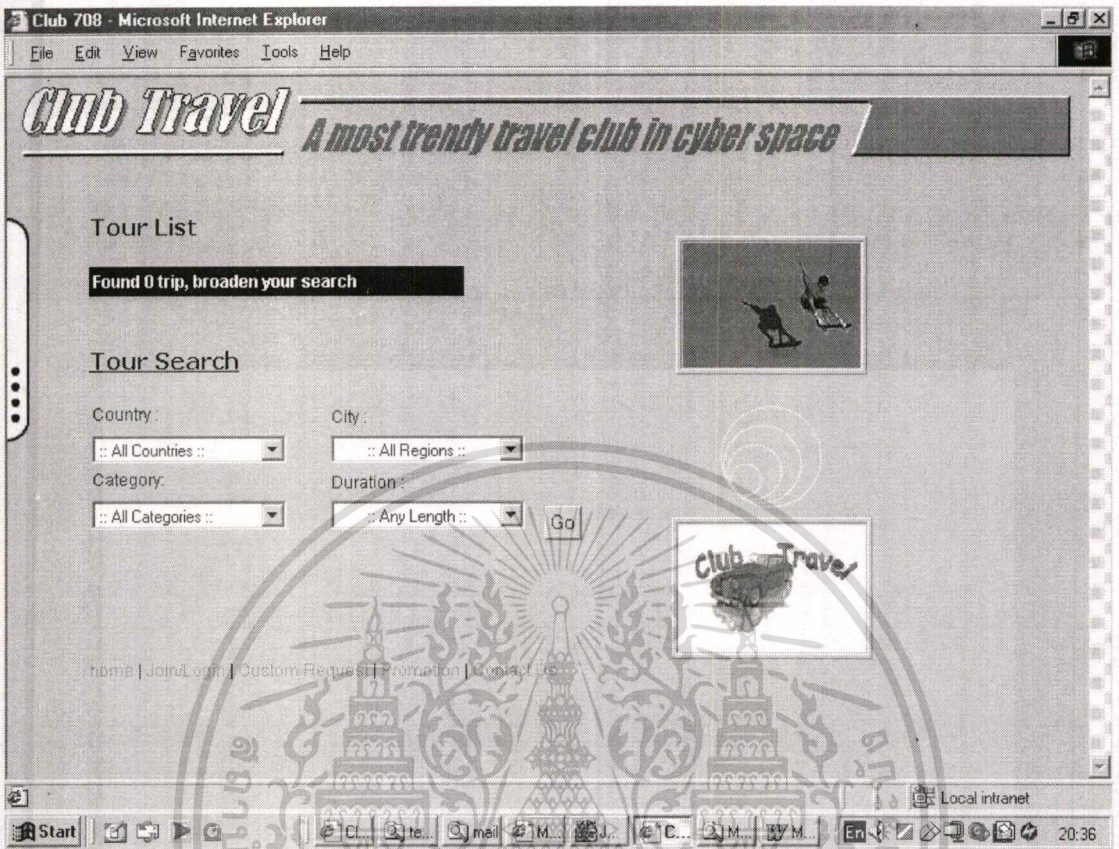
- More Info สำหรับดูรายละเอียดของแพ็คเกจทัวร์ที่สนใจ

ในบางครั้งเมื่อไม่มีแพ็คเกจทัวร์ใดตรงตามเงื่อนไขที่กำหนด ระบบจะให้ค้นหาใหม่โดยกำหนดเงื่อนไขให้น้อยลง



รูปที่ 5.9 TourList.htm แสดงรายการแพ็คเกจทัวร์ที่ค้นหา

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



รูปที่ 5.10 TourList.htm เมื่อไม่มีรายการแพ็คเกจทัวร์ใดตรงตามเงื่อนไขที่กำหนด

7. TourDetails.htm แสดงรายละเอียดของแพ็คเกจทัวร์ต่อจากหน้า Tourlist.htm จะแสดงทันทีที่ผู้ท่องเที่ยวหรือสมาชิกใช้ฟังก์ชัน More Info หรือ คลิกเลือกที่ชื่อแพ็คเกจทัวร์ที่ตนสนใจ โปรแกรมจะติดต่อกับเอนทิตี Tour ของฐานข้อมูล

หน้าจอจะแสดงรายละเอียดของแพ็คเกจดังต่อไปนี้

- ชื่อแพ็คเกจทัวร์
- เมืองปลายทางที่เยี่ยมชม
- ประเทศปลายทาง
- ประเภทของกิจกรรม
- ระยะเวลาท่องเที่ยว
- รหัสแพ็คเกจทัวร์
- คำอธิบายโดยสรุปเกี่ยวกับแพ็คเกจทัวร์นั้น
- รายละเอียดการเดินทางตั้งแต่วันแรกถึงวันสุดท้าย

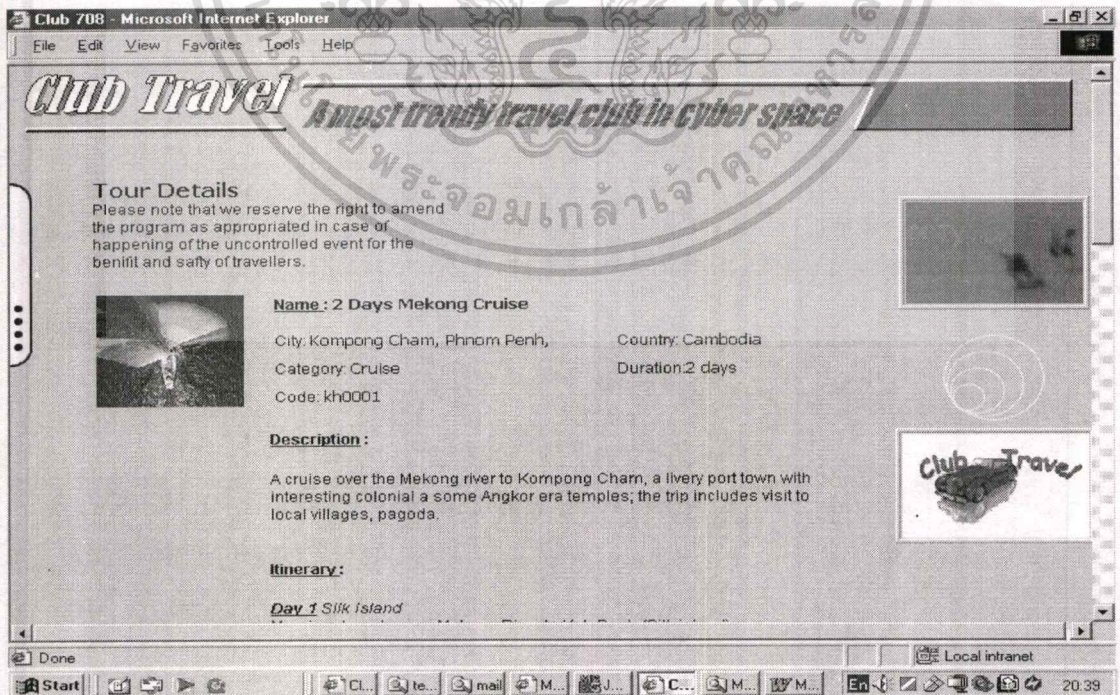
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- กำหนดการออกเดินทาง ทุกวัน หรือ ทุกวันใดของสัปดาห์
- ราคาต่อคนในเงินสกุลที่กำหนด แบ่งเป็นราคาผู้ใหญ่ในห้องเดี่ยว (Single) ห้องคู่เตียงเดี่ยว/สองเตียง (Double/Twin) ห้องสามคน (Triple) ราคาเด็กอายุ 2-11 ปี เป็นเตียงเสริมในห้องผู้ใหญ่ และราคาทารก โดยจะแสดงวันสุดท้ายที่ราคาใช้ได้กำกับไว้ด้วย
- บริการที่รวมและไม่รวมอยู่ในราคาข้างต้น

TourDetails จะมีฟังก์ชันหรือจุดเชื่อมโยงนอกจากฟังก์ชันพื้นฐาน 3 ฟังก์ชัน คือ

- Tour Search สำหรับค้นหาทัวร์ใหม่ถ้าไม่พอใจ
- Currency converter สำหรับการคำนวณอัตราแลกเปลี่ยนเป็นสกุลเงินของประเทศตน ในที่นี่ทำเป็น Link ไปยังเว็บไซต์อื่นที่ให้บริการในเรื่องนี้
- Make Booking สำหรับการการจองแพ็คเกจทัวร์ที่ต้องการ
ในการจองแพ็คเกจทัวร์จำเป็นจะต้องเป็นสมาชิกก่อน ถ้าบุคคลทั่วไปใช้ฟังก์ชันนี้ แทนที่จะตอบกลับเป็นหน้าการจองทัวร์ (BookingForm.htm) ในทันที ระบบจะขึ้นเป็นหน้าให้ ล็อกอินหรือ สมัครสมาชิกก่อน หลังจากทำขั้นตอนนี้เสร็จแล้ว ถึงจะเป็นหน้าการจอง MakeBooking จะทำให้โปรแกรมติดต่อกับอนิเมติ Member, Tour ของฐานข้อมูล



รูปที่ 5.11 TourDetails.htm แสดงรายละเอียดของแพ็คเกจที่ต้องการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Club 708 - Microsoft Internet Explorer

File Edit View Favorites Tools Help

-Cruise up the Mekong to the city of Kompong Cham
-Dinner at local restaurant, overnight in Santepheap Hotel.

Overnight: at the hotel

Day 2 Kompong Cham
Breakfast at the hotel.
-Cross the Mekong river by boat for a visit to the Chub rubber Plantation
- Lunch at the local restaurant
-Return to Phnom Penh by road.

Departure date :Every Monday

Prices:
Prices are per person in THB

Expiry Date	Single	Twin/Double	Triple	Child*	Infant*
2003-04-30	US\$500	US\$400	US\$300	US\$250	US\$100

*Child = 2-11 years / Infant = 0-1 years when commence journey

Currency converter

Club 708 - Microsoft Internet Explorer

File Edit View Favorites Tools Help

Surcharge :US\$0

Peak period :

Include :

- Accommodation in air-conditioned room with bath/shower.
- Meals as per mentioned in the program.
- Transfers, entrance fees, and tours by air-conditioned coach.
- English speaking guide.
- Tours as per mentioned in the program.
- Service charges, room tax and baggage handling.

Exclude :

- Optional tours
- Expenditure of a personal nature, such as drinks, souvenirs and laundry etc.
- Tours and meals other than those mentioned in the program.

Make booking

Tour Search
Find over 1000 escapes of the world

Country : City :

Done Local intranet

Start Cl... te... mail M... J... C... M... WM... En 20:40

รูปที่ 5.12 TourDetails.htm ในตอนท้ายจะมีฟังก์ชัน Makebooking สำหรับการจองทัวร์

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

8. BookingForm1.htm แสดงแบบฟอร์มให้สมาชิกกรอกรายละเอียดเพื่อการจองแพ็คเกจทัวร์ จะแสดงเมื่อสมาชิกใช้ฟังก์ชัน Make Booking ใน TourDetails.htm

ในแบบฟอร์มการจอง จะมีรายละเอียดที่ระบบใส่ให้โดยอัตโนมัติ ได้แก่

- ชื่อผู้ใช้ และ อิเล็กทรอนิกส์เมล
- ชื่อแพ็คเกจทัวร์

และมีรายละเอียดที่สมาชิกต้องกรอกเพิ่ม คือ

- วันเริ่มต้นการท่องเที่ยว
- จำนวนห้องที่ต้องการ เช่น

ห้องเดี่ยว เดียงเดียว (Single-bedded room) อยู่ได้ 1 คน

ห้องคู่ เดียงเดียว (Double-bedded room) อยู่ได้ 2 คน

ห้องคู่ สองเตียง (Twin-bedded room) อยู่ได้ 2 คน

ห้องสามคน สองเตียง เพิ่มเตียงเสริม (Tripple bedded Room)

The screenshot shows a web browser window titled "Club 708 - Microsoft Internet Explorer". The page content includes a header for "Club Travel" with the tagline "A most trendy travel club in cyber space". Below the header is a "Booking form" section with the instruction: "In order to help us make exact reservation as you wish, please fill out the form accurately". The form contains the following fields and options:

- > Your Name: Wuth Thonuratana
- > Your E-mail: everyyminuta@yahoo.com
- > Tour Name: 2 Days Mekong Cruise
- > Date to begin travel: 6 Date April Month 2003 Year
- > Number of room required:
 - Single = a room for 1 person (1 bed)
 - Twin = a room for 2 persons (2 beds)
 - Double = a room for 2 persons (1 King sized bed)
 - Tripple = a room for 3 persons (2 beds with 1 extra bed)

At the bottom of the form, there are radio buttons for "1" (selected), "0", "0", and "0" corresponding to Single, Twin, Double, and Tripple respectively. There are also "Reset" and "Next>>" buttons.

รูปที่ 5.13 BookingForm1.htm แสดงแบบฟอร์มการจองแพ็คเกจทัวร์ในหน้าแรก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Club 708 - Microsoft Internet Explorer

File Edit View Favorites Tools Help

Club Travel *A most trendy travel club in cyber space*

Booking form (Continue)
In order to help us make exact reservation as you wish, please fill out the form accurately.

Room >1 (Single)

1st Person

First name Last Name

1 Date January Month 1960 Year of Birth

Preference

Room >Room 2 (Twin)

1st Person

First name Last Name

1 Date January Month 1960 Year of Birth

Preference

Done Local intranet

Start [Icons] 20:47

รูปที่ 5.14 BookingForm2.htm แสดงแบบฟอร์มการจองแพ็คเกจทัวร์ในหน้าสอง

9. BookingForm2.htm แสดงแบบฟอร์มให้สมาชิกกรอกรายละเอียดเพื่อการจองแพ็คเกจทัวร์ต่อจากหน้าแรก (BookingForm1.htm) โดยจะนำข้อมูลจำนวนห้องที่ต้องการจากหน้าแรก ไปประมวลผลเพื่อความถูกต้องในการแสดงแบบฟอร์ม กล่าวคือ ถ้าสมาชิกกรอกจำนวนห้องในหน้าแรกเป็นห้องเดี่ยว 1 ห้อง และ ห้องคู่ 1 ห้อง แบบฟอร์มในหน้านี้ จะต้องมีห้องพัก 2 ห้องให้กรอกรายละเอียด โดยในห้องแรกเป็นห้องเดี่ยว จะมีช่อง สำหรับกรอกรายละเอียดของนักท่องเที่ยวเพียง 1 ท่าน ในขณะที่ห้องที่ 2 ที่เป็น ห้องคู่ จะมีช่องให้กรอก 2 ท่าน

- รายละเอียดที่สมาชิกต้องกรอก
- ชื่อและนามสกุลผู้เดินทางทุกท่าน
- วันเดือนปีเกิด
- ความต้องการพิเศษ ถ้ามี

สมาชิกต้องส่งข้อมูลการจอง หลังจากกรอกรายละเอียดเสร็จ ถ้าการกรอกไม่สมบูรณ์ ระบบจะปฏิเสธการรับข้อมูล และ ให้กรอกให้ครบถ้วนและ ส่งข้อมูลอีกครั้ง โปรแกรมจะมีการ

ติดต่อกับเอนทิตี Booking และ Traveller ของฐานข้อมูล เท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

10. BookingAck.htm แสดงการตอบรับการจองทางหน้าจอหลังจากสมาชิกส่งแบบฟอร์มการจอง การตอบรับจะให้รหัสอ้างอิงการจอง และมีข้อมูลสรุปการจองให้กับสมาชิกดังนี้

- รหัสการจอง
- ชื่อทัวร์
- จำนวนวันท่องเที่ยว
- วันเริ่มต้นเดินทาง
- จำนวนผู้ใหญ่ในคณะ
- จำนวนเด็กในคณะ
- จำนวนทารกในคณะ
- สถานะการจอง ซึ่งในขั้นแรกจะเป็นรอกอยคำตอบ (Pending)

หน้า BookingAck.htm จะมีฟังก์ชัน TourDetails เพิ่มขึ้นเพื่อให้สมาชิกอยากกลับไปดูรายละเอียดของทัวร์ที่จองใหม่อีกครั้ง

Club 708 - Microsoft Internet Explorer

File Edit View Favorites Tools Help

Club Travel *A most trendy travel club in cyber space*

Thank you top
Your booking is being processed. Please allow us 24 hours for all arrangement.
Kindly check the status of booking, all terms and conditions from our website by using the below booking code.

Booking Code	Tour	Duration	Start date	Adult	Child	Infant	STATUS
B0011		2 days	6/4/2003	3	0	0	PENDING

Tour details

home | Join/Login | Custom Request | Promotion | Contact Us

Local intranet

20:50

รูปที่ 5.15 BookingAck.htm แสดงการตอบรับการจองแพ็คเกจทัวร์โดยให้รหัสการจองไว้อ้างอิง เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Club 708 - Microsoft Internet Explorer

Address: http://localhost:8080/TourBooking/servlet/TourBooking

Hi! top
Your booking status is as follow. *To secure your reservation please settle payment as detailed below.*

Booking Code	Tour	Duration	Start date	Adult	Child	Infant	Total Price	STATUS
b0011		2 days	25/11/2044	3	0	0	US\$0	CONFIRMED

Tour details

Payment
Once the status is confirmed, payment should be made at [www.Paylink.com](#) within the below cut off date using the booking code as reference or the reservation will be automatically cancelled.

Cut off date :11/1/20440
Payment status : Not complete
Tour voucher delivery :Not complete
Cancellation Policy :

Local intranet 21:05

รูปที่ 5.16 BookingAdv.htm แสดงสถานะของการจอง โดยให้รายละเอียดในเรื่องการชำระเงินด้วย

11. BookingAdv.htm แสดงสถานะการจองทางหน้าจอ โดยสมาชิกสามารถติดตามผลการจองแพ็คเกจได้โดยเข้าไปยังหน้าโฮมเพจของสมาชิกก่อน (MemberHome.htm) ในหน้านั้นจะมีฟังก์ชันเรื่อง Follow up Booking (ดูหัวข้อ 5.5.4) ให้สมาชิกใช้รหัสอ้างอิงการจอง ที่ได้รับจากหน้าจอบอกกลับ (BookingAck.htm) เวลาจอง หรือ จากในเมลที่จัดส่งไปให้ กรอกลงไปในช่วงรหัสอ้างอิงการจอง แล้วกดปุ่ม Go ระบบจะตอบกลับมาเป็นหน้าจอ BookingAdv.htm นี้ ซึ่งจะแสดงข้อมูลสรุปการจองให้กับสมาชิกเหมือนในหน้า BookingAck.htm แต่จะมีข้อมูลเกี่ยวกับการชำระเงินเพิ่มเข้ามาคือ

- แจ้งชื่อเว็บไซต์ในการชำระค่าแพ็คเกจ (Payment Gateway) ในลักษณะจุดเชื่อมโยงที่สมาชิกต้องเข้าไปชำระเงิน

- Cut Off date วันสุดท้ายในการชำระเงิน เพื่อรักษาสถานะการจอง

- Payment Status สถานะของการชำระเงิน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- Tour voucher delivery สถานะของการส่งมอบเอกสารสิทธิการเข้าใช้บริการแพ็คเกจ และ วันที่ส่งมอบ

- Cancellation Policy ข้อกำหนดเกี่ยวกับการยกเลิกแพ็คเกจ

ในหน้า BookingAdv.htm นี้จะมีฟังก์ชันเพิ่มขึ้นมา คือ TourDetails เพื่อกลับไปดูรายละเอียดแพ็คเกจใหม่ได้เช่นกัน

BookingAdv.htm จะทำให้โปรแกรมติดต่อกับแอนทิตี Booking ของฐานข้อมูล

12. CustomRQForm.htm แสดงแบบฟอร์มสำหรับสมาชิกร้องขอให้ทางบริษัทจัดทัวร์เฉพาะตามที่ต้องการ ในกรณีไม่ถูกใจกับแพ็คเกจมาตรฐานที่มีอยู่ โดยมีรายละเอียดที่ระบบต้องการดังนี้ รายละเอียดที่ระบบใส่ให้โดยอัตโนมัติ

-ชื่อผู้ใช้

- อีเล็ททรอนิกส์เมล

รายละเอียดที่สมาชิกต้องกรอกเพิ่ม

- ชื่อของแพ็คเกจทัวร์ที่สมาชิกคิดไว้

- กิจกรรมที่ต้องการทำ

- ประเทศที่อยากไปมากที่สุด 3 ประเทศ

- จำนวนวันในการท่องเที่ยว

- จำนวนคนในคณะ ผู้ใหญ่ เด็ก ทารก

- งบประมาณในการเที่ยว (ต่อคน)

- ระดับของโรงแรมที่ต้องการ

- ประเภทของห้องพักที่ต้องการ

- ชอบประเภทบังกาโลหรือห้องพักในตึก

- ต้องการจะให้จัดอาหารกี่มื้อใน 1 วัน

สมาชิกต้องส่งข้อมูล หลังจากกรอกเสร็จ หรือ รีเซท ในกรณีต้องการกรอกใหม่ทั้งหมด

CustomRQForm.htm จะทำให้โปรแกรมติดต่อกับแอนทิตี Member และ Custom_request ของฐานข้อมูล

Club Travel *A most trendy travel club in cyber space*



Customize your Holiday!
Nothing interesting? Don't worry. Let's us arrange a tailor-made tour package for you. To help us as guideline, please fill out the below preference form and submit.

The Preference form

> Your Name: Wuth Thonuratana

> Your E-mail: everyyminute@yahoo.com

> Name your vacation

> What activity do you prefer? (eg. adventure, cultural, relax and peaceful etc.)



> How many people in your party?
Adult Child Infant

> How much is your budget per head?

> What level of hotel you prefer?
 2 stars 3 stars
 4 stars 5 stars

> What type of room you prefer?
 Suites Deluxe
 Standard

> Which one you choose?
 Villa/ Bungalow
 Room in Building

> What is your meal plan?
 Breakfast only
 Halboard
 Fulboard

รูปที่ 5.17 CustomRQForm.htm แสดงแบบฟอร์มการร้องขอแพ็คเกจทัวร์เฉพาะ

13. CustomRQAck.htm แสดงการตอบรับจากระบบหลังจากสมาชิกกรอกแบบฟอร์มร้องขอทัวร์เฉพาะและยื่นส่งข้อมูล ระบบจะตอบรับทางหน้าจอโดยจะสรุปคำร้องขอในเบื้องต้น พร้อมทั้งให้รหัสอ้างอิงคำร้องขอเพื่อใช้ในการติดตามสถานะ โดยจะมีการส่งเมลในเรื่องเดียวกันนี้ไปให้สมาชิกด้วย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Club Travel *A most trendy travel club in cyber space*

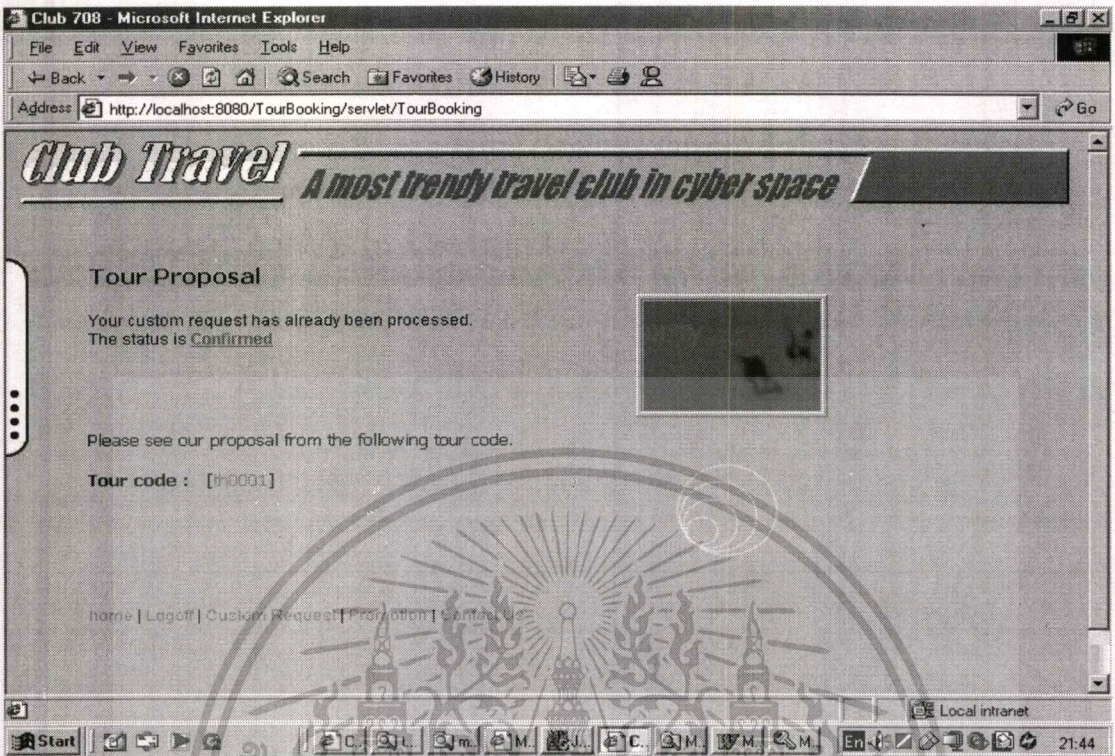
Thank you top
Your request is being processed. Please allow us 24 hours for all proposal preparation. Kindly check the status of the request and details of the proposal from our website by using the below request code.

Request Code	Name	Duration	Adult	Child per head	Budget	Hotel	Meal
R0014	Exciting Trekking	15 days	3	0	60000	3 stars, Standard, Villa/Bungalow	Halboard

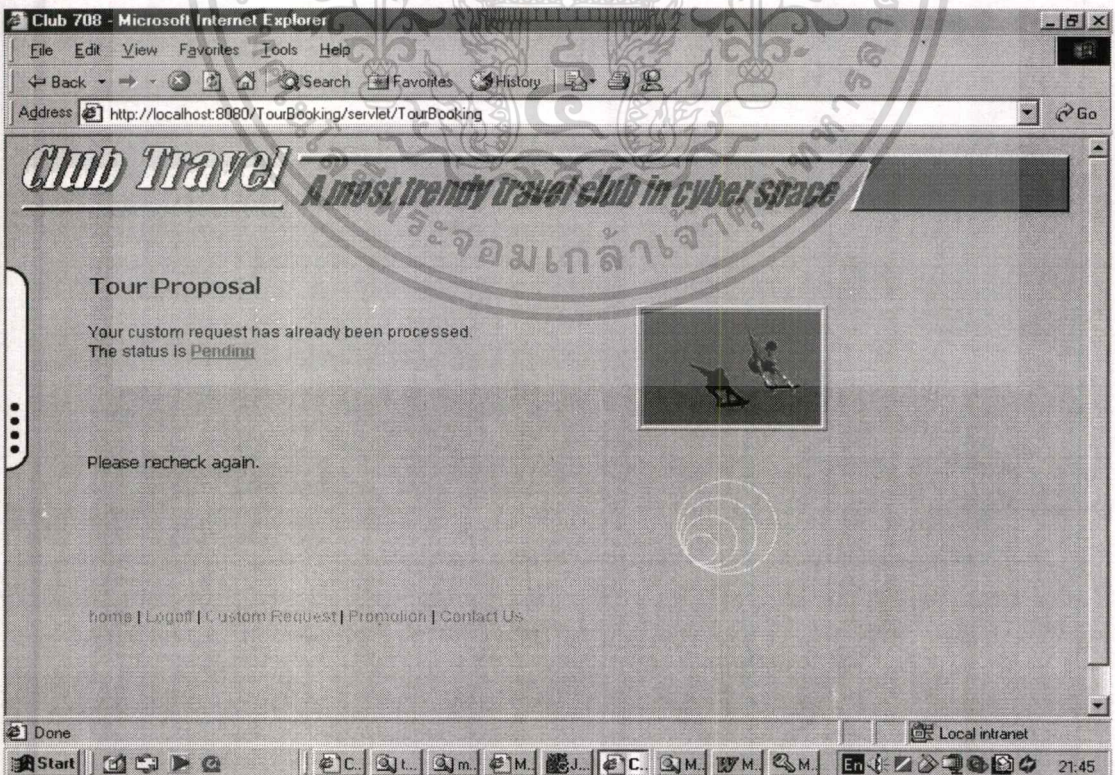
home | Join/Login | Custom Request | Promotion | Contact Us

รูปที่ 5.18 CustomRQAck.htm แสดงหน้าจอตอบรับการร้องขอแพ็คเกจทัวร์เฉพาะ

14. CustomRQAdv.htm แสดงสถานะของคำร้องขอทางหน้าจอ โดยสมาชิกสามารถติดตามผลการจัดการคำร้องขอแพ็คเกจเฉพาะ ได้โดยเข้าไปยังหน้าโฮมเพจของสมาชิกก่อน (MemberHome.htm) ในหน้านั้นจะมีฟังก์ชันเรื่อง Follow up Custom tour request ให้สมาชิกใช้รหัสอ้างอิงคำร้องขอที่ได้รับจากหน้าจอตอบกลับ (CustomRQAck.htm) เวลาขึ้นแบบฟอร์ม หรือจากในเมลที่จัดส่งไปให้ กรอกลงไป ในช่องรหัสอ้างอิงคำร้องขอ แล้วกดปุ่ม Go ระบบจะตอบกลับมาเป็นหน้าจอ CustomRQAdv.htm นี้ ซึ่งจะแสดงรหัสแพ็คเกจใหม่ (Tour Code) ที่จัดทำให้แก่สมาชิก เป็นลักษณะจุดเชื่อมโยง ไปยังรายละเอียดของทัวร์ ในทันทีที่คลิก หรือ ถ้ายังไม่เรียบร้อย จะแจ้งให้สมาชิกกลับเข้ามาตรวจสอบใหม่อีกครั้ง หน้าโปรแกรมจะมีการติดต่อกับเอนทิตี Tour, Custom Request



รูปที่ 5.19 CustomRQAdv.htm แสดงสถานะการจัดการคำร้องขอแพ็คเกจทัวร์เฉพาะ



เอกสารนี้เป็นรูปที่ 5.20 CustomRQAdv.htm ในกรณีการจัดการคำร้องขอยังไม่เสร็จเรียบร้อย

นอกจากนี้ในกรณีการดำเนินการจัดการคำร้องขอยังไม่เสร็จเรียบร้อย หน่วยงานการคำ

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

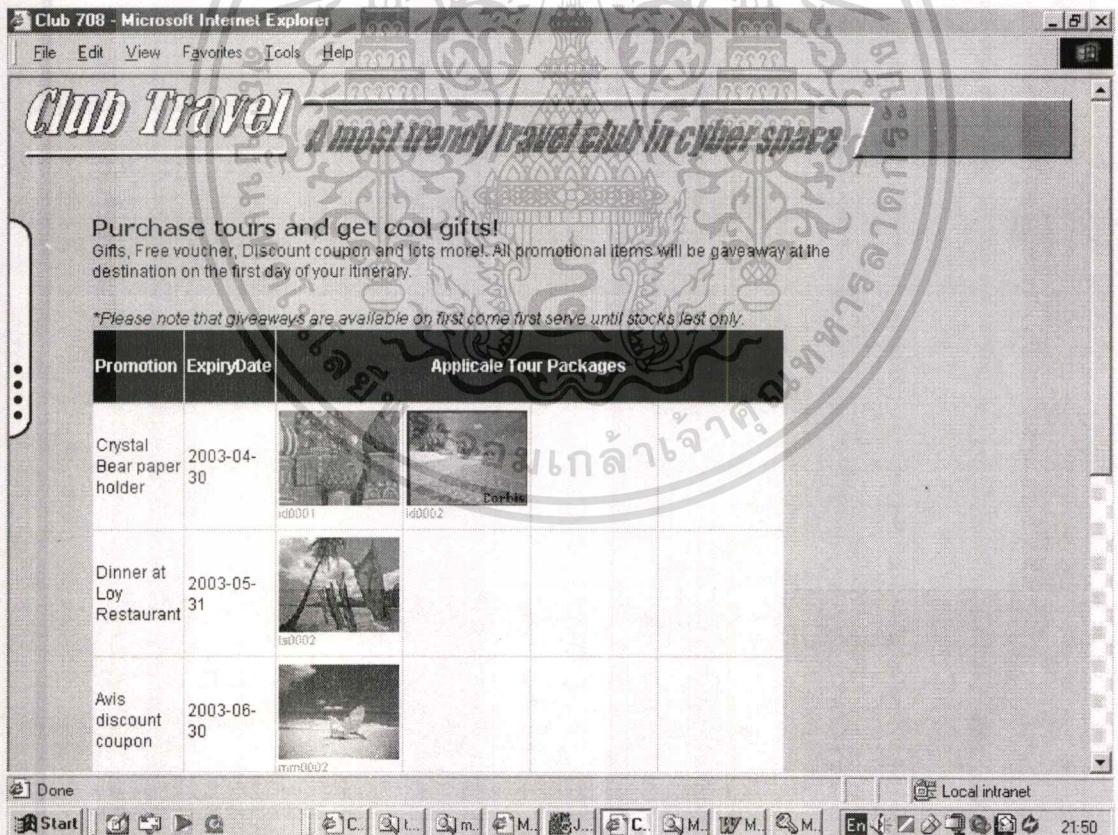
ดังนี้

15. Promotion.htm แสดงหน้าการส่งเสริมการขายแพ็คเกจทัวร์ต่าง ๆ จะแสดงรายละเอียด

- ข้อมูลโดยสังเขปของรายการส่งเสริมการขายนั้น
- วันหมดอายุของรายการส่งเสริมการขาย
- แพ็คเกจทัวร์ที่มีสิทธิตามรายการส่งเสริมการขาย

ในหน้านี้ จะมี ฟังก์ชันเพิ่มเติมจากฟังก์ชันพื้นฐานคือ Tour Search และจะมีจุดเชื่อมโยงไปยังรายละเอียดของแพ็คเกจทัวร์ด้วยเมื่อกดคลิกที่รูปแพ็คเกจ

โปรแกรมจะมีการติดต่อกับเอนทิตี Marketing material, Tour, City, Visit ของฐานข้อมูล สมาชิกสามารถเข้าดูหน้าจอนี้ได้จากการคำว่า Promotion ที่เนวิเกชันด้านล่างจอซึ่งมีอยู่เกือบทุกหน้า หรือ คำว่า Special Offer ในหน้า MemberHome.htm หรือ คำว่า See promotion ! ในหน้า TourDetails.htm ซึ่งจะมีขึ้นทุกครั้งที่แพ็คเกจทัวร์นั้นมีรายการส่งเสริมการขาย



รูปที่ 5.21 Promotion.htm แสดงรายการส่งเสริมการขาย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

รูปที่ 5.22 แพ็คเก็จทัวร์ใดที่มีการส่งเสริมการขายจะมีจุดเชื่อมโยง See Promotion! ขึ้นด้วย

5.3.2 เว็บเพจใน โมดูลส่วนหลัง หรือ โปรแกรม Admin

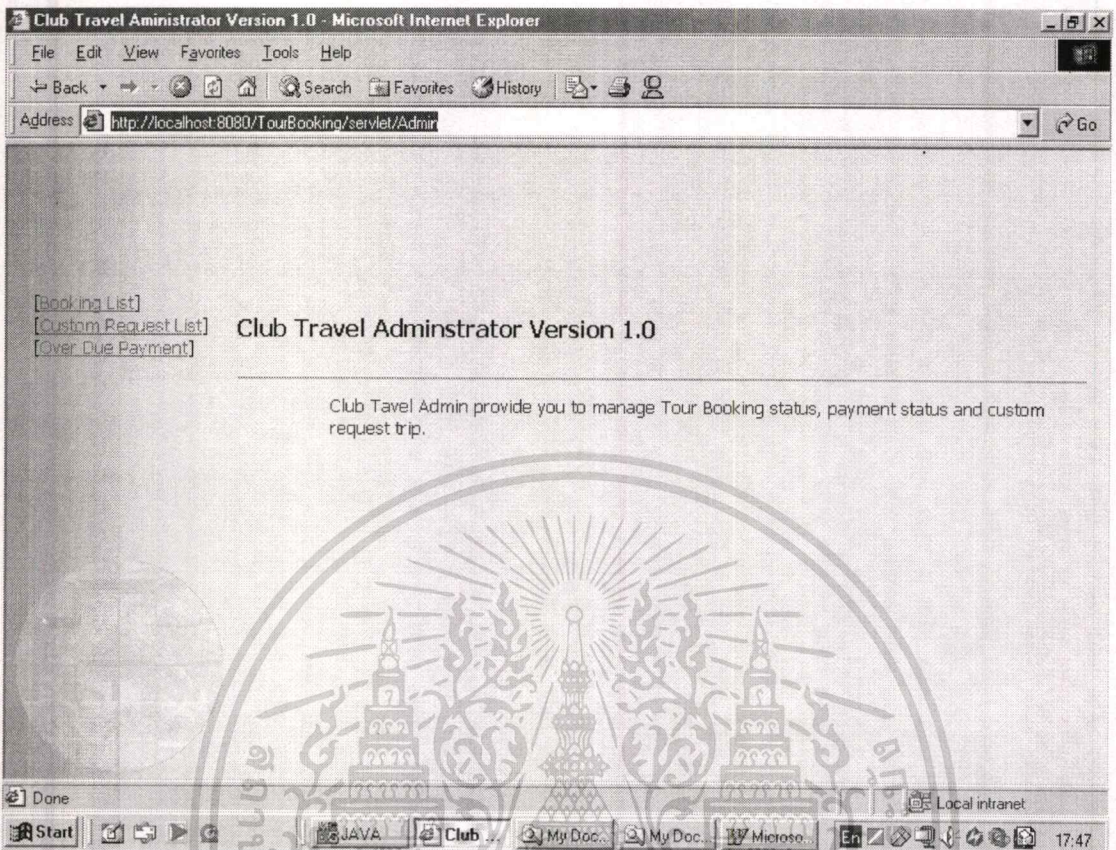
ตั้งแต่เพจที่ 16-21 จะเป็นเพจที่อยู่ในส่วนของ โปรแกรม Admin หรือ โมดูลส่วนหลัง แต่ละเพจจะมีฟังก์ชันการใช้งานต่าง ๆ กัน แต่ทุก ๆ เพจจะมีฟังก์ชันพื้นฐานต่อไปนี้ เป็นเว็เกชั่นในลักษณะคำ อยู่มุมบนซ้าย

- Booking List ใช้ในการแสดงรายการจองทั้งหมด
- Custom Request List ใช้ในการแสดงรายการคำร้องขอทั้งหมด
- Overdue Payment ใช้ในการแสดงรายการจองที่เลยกำหนดชำระเงินทั้งหมด

ส่วนฟังก์ชันหรือจุดเชื่อมโยงอื่น ๆ อาจจะมีหรือไม่มีในแต่ละเพจแตกต่างกันไป ซึ่งจะมีอยู่ในคำอธิบายในแต่ละเพจ ดังต่อไปนี้

16. about.htm เป็นหน้าจอเริ่มแรกของ โปรแกรม Admin โดยจะมีเพียงฟังก์ชันพื้นฐาน 3 ข้อข้างต้น ให้เจ้าหน้าที่รับจองเลือกทำงาน

โปรแกรมจะมีการติดต่อกับ เอนทิตี Booking, Custom request, Tour ของฐานข้อมูล เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



รูปที่ 5.23 about.htm แสดงหน้าจอเริ่มแรกของโปรแกรม Admin ของโมดูลส่วนหลัง

17. booking_list.htm จะแสดงข้อมูลสถานะต่าง ๆ ของรายการจอง เพื่อประโยชน์ในการติดตาม ดังต่อไปนี้

- รหัสอ้างอิงการจอง
- วันที่จอง
- สถานะการจอง
- สถานะการชำระเงิน
- รหัสแพ็คเกจทัวร์ที่จอง

นอกจากฟังก์ชันพื้นฐาน 3 ข้อ จะมีฟังก์ชันให้ดูรายการจองโดยละเอียดได้ โดยคลิกที่รหัสอ้างอิงการจอง

โปรแกรมจะมีการติดต่อกับเอนทิตี Booking, Tour ของฐานข้อมูล

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Booking ID	Booking Date	Booking Status	Payment	Tour ID
B0002	2003-02-16	PENDING	Not complete	kh0001
B0004	2003-02-16	CONFIRMED	Completed	kh0001
B0005	2003-02-16	CONFIRMED	Not complete	la0002

รูปที่ 5.24 booking_list.htm ใช้ในการดูรายการจอง

18. bookingDetail.htm จะแสดงรายละเอียดของรายการจองนั้น ๆ คล้าย หน้าจอที่แจ้งกลับไปยังสมาชิก แต่จะมีฟังก์ชันเพิ่มเติมอีก 4 ฟังก์ชัน คือ

- Confirm Booking สำหรับใช้ปรับเปลี่ยนสถานะ การจอง จาก ยังไม่ทราบผล เป็น สมบูรณ์ ระบบจะมีการเตือนด้วยว่าจะมีอิเล็กทรอนิกส์เมลส่งออกไปให้สมาชิก แจ้งการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวโดยอัตโนมัติ ให้ผู้ใช้ยืนยันอีกที

- Confirm Payment สำหรับใช้ปรับเปลี่ยนสถานะการชำระเงิน จากยังไม่สมบูรณ์ เป็น สมบูรณ์ ระบบจะมีการเตือนด้วยว่าจะมี อิเล็กทรอนิกส์เมลส่งออกไปให้สมาชิกโดยอัตโนมัติ แจ้งการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว พร้อมกับ แนบเอกสารสิทธิการใช้งานไปให้ โดยขอคำยืนยันจากผู้ใช้อีกที ฟังก์ชันนี้ ถ้ามีการทำไปแล้ว ผู้ใช้ไม่สามารถทำซ้ำได้ ระบบจะไม่ทำซ้ำ พร้อมระบบ ได้ส่งเอกสารสิทธิไปเรียบร้อยแล้ว

- Delete Booking สำหรับลบรายการจองที่ไม่ต้องการ เช่น ถูกค้ายกเลิก หรือ ทวีร์เต็ม

- Tour details ใช้ดูรายละเอียดของแพ็คเกจทัวร์ที่จอง

โปรแกรมจะมีการติดต่อกับเอ็นทิตี Booking, Tour ของฐานข้อมูล

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Club Travel Administrator Version 1.0 - Microsoft Internet Explorer

File Edit View Favorites Tools Help

Club Travel Administrator version1.0

[Booking List]
[Custom Request List]
[Overdue Payment]

Booking Detail by [top]

Booking Code	Tour	Duration	Start date	Adult	Child	Infant	Total Price	STATUS
B0006		2 days	3/3/2003	1	0	0	US\$3400	PENDING

Tour details

Confirm Booking Confirm Payment Delete Booking

Payment
Once the status is confirmed, payment should be made at www.Paylink.com within the below cut off date using the booking code as reference or the reservation will be automatically cancelled.

Done Local intranet

Start M... J... Te... M... Cl... D... M... 22:07

รูปที่ 5.25 bookingDetail.htm ใช้ในการเปลี่ยนสถานะการจอง การชำระเงิน การลบบางการจอง

Club Travel Administrator Version 1.0 - Microsoft Internet Explorer

File Edit View Favorites Tools Help

Club Travel Administrator version1.0

[Booking List]
[Custom Request List]
[Overdue Payment]

Tour details

Confirm Booking Confirm Payment Delete Booking

Payment
Once the status is confirmed, payment should be made at www.Paylink.com within the below cut off date using the booking code as reference or the reservation will be automatically cancelled.

Cut off date : 19/05/2003
Payment status : Not complete
Tour voucher delivery : Not complete
Cancellation Policy :

30-15 days : 10% charge
14-8 days : 30% charge
7-3 days : 75% charge
3-0 days : 100% charge

Done Local intranet

Start admin JAVA My D... Micro... Club... Clu... 21:12

เอกสารนี้เป็นเอกสารรูปที่ 5.26 bookingDetail.htm แสดงรายละเอียดในเรื่องการชำระเงินด้วยระบบออนไลน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

19. custom_list.htm จะแสดงข้อมูลต่าง ๆ ของคำร้องขอทัวร์เฉพาะ เพื่อประโยชน์ในการติดตาม ดังต่อไปนี้

- รหัสอ้างอิงคำร้องขอ
- วันที่ร้องขอ
- สถานะการร้องขอ
- สมาชิกที่ร้องขอ

นอกจากฟังก์ชันพื้นฐาน 3 ข้อ จะมีฟังก์ชันให้ดูรายการคำร้องโดยละเอียดได้ โดยคลิกที่รหัสอ้างอิงคำร้องขอ

โปรแกรมจะมีการติดต่อกับเอ็นทีดี Custom request ของฐานข้อมูล

The screenshot shows a web browser window titled "Club Travel Administrator Version 1.0 - Microsoft Internet Explorer". The page content includes a navigation menu with links for "[Booking List]", "[Custom Request List]", and "[Overdue Payment]". The main heading is "Club Travel Administrator version 1.0" followed by "Custom Request Trip Manager". Below this is a table with the following data:

Request ID	Request Date	Request Status	Request By
R0002	2003-02-16	CONFIRMED	supak
R0003	2003-02-16	CONFIRMED	supak
R0004	2003-02-16	PENDING	supak
R0005	2003-02-16	CONFIRMED	supak

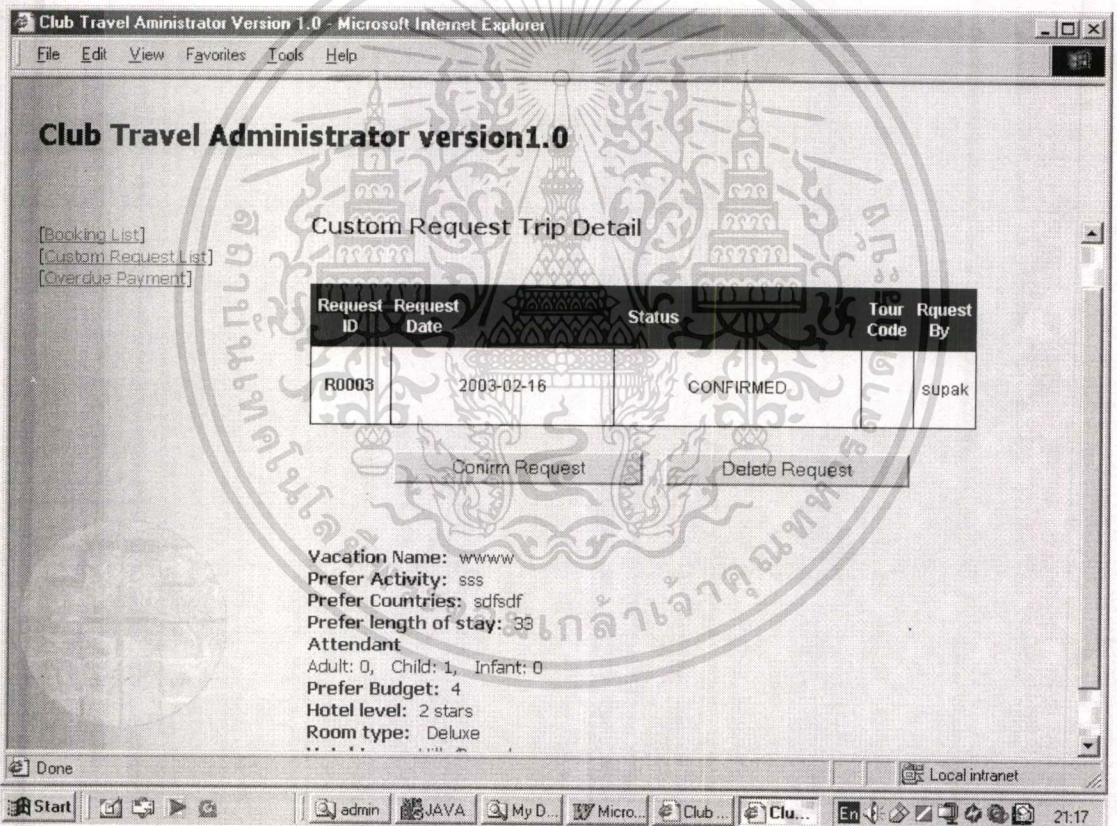
The browser's taskbar shows the Start button, several open applications (admin, JAVA, My D..., Micro..., Club..., Clu...), and the system clock at 21:14. The address bar indicates a "Local intranet" connection.

รูปที่ 5.27 custom_list.htm สำหรับดูรายการคำร้องขอและสถานะของคำร้อง

20. customDetail.htm จะแสดงรายละเอียดของคำร้องขอ ที่สมาชิกขอไป ในหน้านี้ จะมีฟังก์ชันในการทำงานเพิ่มเติมอีก 2 ฟังก์ชัน คือ

- Confirm Request สำหรับใช้ปรับเปลี่ยนสถานะ คำร้องขอ จาก ยังไม่ทราบผล เป็น สมบูรณ์ ระบบจะมีการเตือนด้วยว่าจะมีอิเล็กทรอนิกส์เมลส่งออกไปให้สมาชิก โดยอัตโนมัติ ให้ผู้ใช้ยืนยันอีกที โดยอิเล็กทรอนิกส์เมลจะแจ้งการเปลี่ยนแปลงสถานะดังกล่าว พร้อมให้รหัสแพ็คเกจที่จัดทำขึ้นตามคำร้องขอ

- Delete Request สำหรับลบรายการคำร้องขอที่ไม่สามารถดำเนินการให้สมาชิกได้ โปรแกรมจะมีการติดต่อกับเอ็นทิตี Custom request, Tour ของฐานข้อมูล



รูปที่ 5.28 customDetail.htm สำหรับปรับเปลี่ยนสถานะ หรือ ลบ รายการคำร้องขอ

21. overdue_list.htm จะแสดงข้อมูลต่าง ๆ ของรายการจองที่เลยกำหนดชำระเงินค่าร้องขอทัวร์เฉพาะ เพื่อประโยชน์ในการติดตาม ดังต่อไปนี้

- รหัสอ้างอิงการจอง
- วันที่จอง
- สถานะการจอง
- สถานะการชำระเงิน
- รหัสแพ็คเกจทัวร์ที่จอง
- วันเริ่มต้นเดินทาง
- กำหนดชำระเงิน

นอกจากฟังก์ชันพื้นฐาน 3 ข้อ จะมีฟังก์ชันให้ดูรายการจองโดยละเอียดได้ โดยคลิกที่รหัสอ้างอิงการจอง และ ฟังก์ชัน Delete all สำหรับ ยกเลิกรายการจองที่เลยกำหนดชำระเงินทั้งหมด โดยก่อนที่จะยกเลิกในระบบ เจ้าหน้าที่รับจองจะพิมพ์รายการออกมาก่อน สำหรับนำไปยกเลิกนอกระบบกับผู้ขาย แล้วจึงใช้ฟังก์ชัน Delete all ดังกล่าว

โปรแกรมจะมีการติดต่อกับเอ็นทีดี Booking, Tour ของฐานข้อมูล

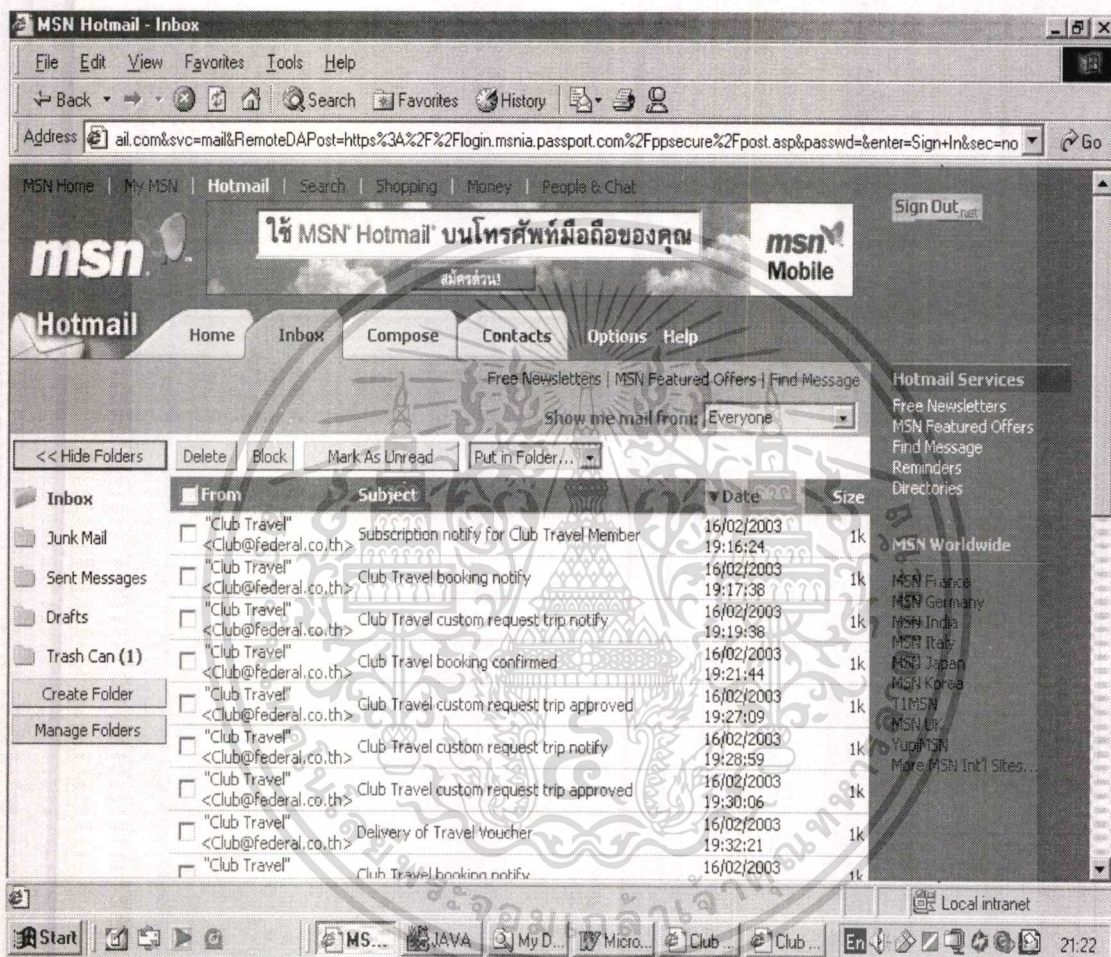
The screenshot shows a web browser window titled "Club Travel Administrator Version 1.0 - Microsoft Internet Explorer". The page content includes a navigation menu with links for [Booking List], [Custom Request List], and [Overdue Payment]. The main heading is "Booking overdue date list". Below this is a table with the following data:

Booking ID	Booking Date	Booking Status	Payment	Start Date	Cut off Date
B0005	16-02-2003	CONFIRMED	Not complete	27-02-2003	13-02-2003

Below the table is a "Delete All" button. The browser's taskbar at the bottom shows the Start button, several open applications (admin, JAVA, My D..., Micro..., Club...), and the system clock showing 21:20 on a local intranet.

รูปที่ 5.29 overdue_list.htm แสดงรายการจองที่เลยกำหนดชำระเงิน พร้อมฟังก์ชันในการยกเลิกการจอง
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

นอกจากระบบจะมีการติดต่อกับผู้ใช้งานหน้าจอแล้ว ยังมีการติดต่อกับผู้ใช้งานอิเล็กทรอนิกส์เมลด้วย โดยส่วนใหญ่จะเป็นการส่งออกไปโดยอัตโนมัติ เมื่อมีเหตุการณ์ต่าง ๆ ที่กำหนดไว้เกิดขึ้นดังแสดงในรูปที่ 5.30



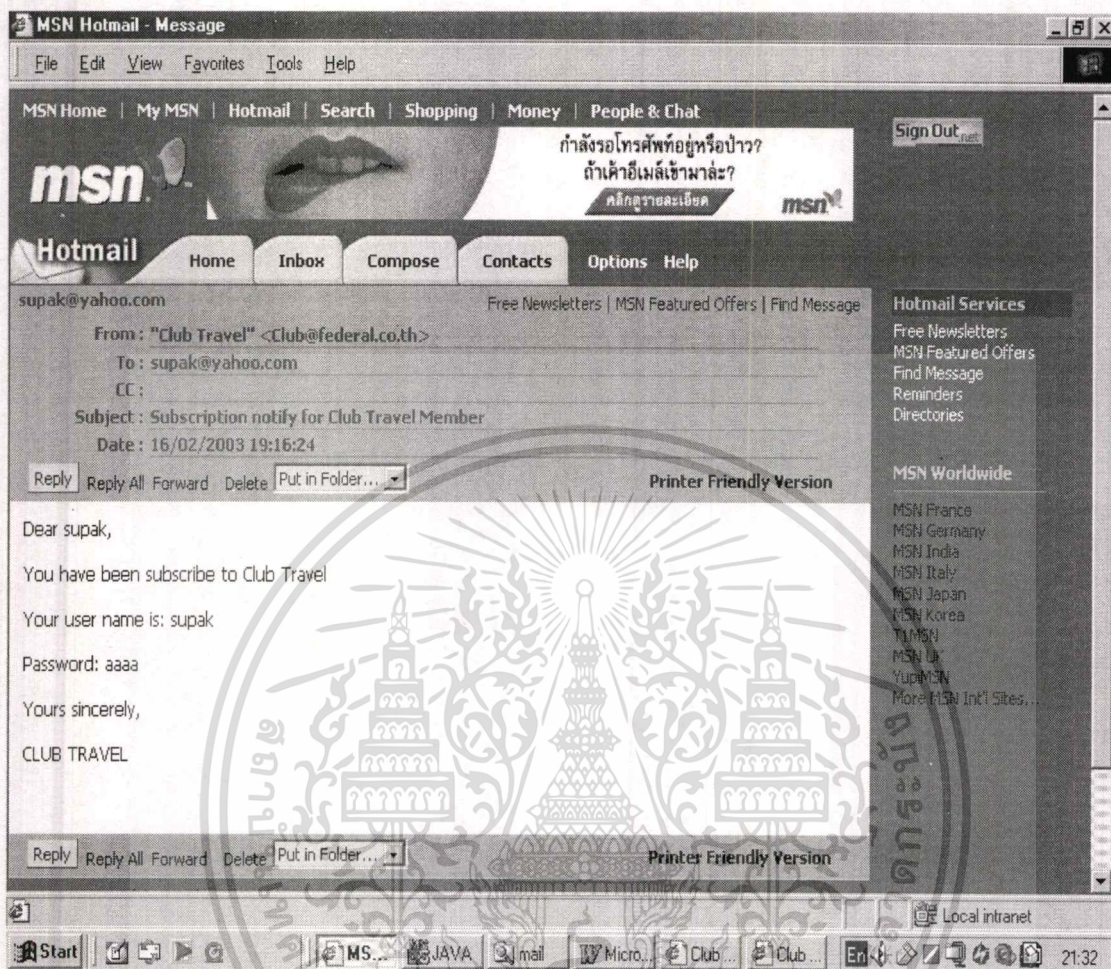
รูปที่ 5.30 แสดงรายการเมลที่สมาชิกได้รับในวาระต่างๆ เมื่อได้สมัครสมาชิกและจองทัวร์

เพจที่ส่งทางอิเล็กทรอนิกส์เมล ตามเหตุการณ์ต่าง ๆ ที่กำหนดนี้ จะเป็นเพจที่อยู่ในส่วนของ โปรแกรม Admin หรือ โมดูลส่วนหลัง เช่นกัน มีทั้งหมด 7 หน้า ตามรายละเอียดดังนี้

1. MailMemberAck.tmpl เมลที่จัดส่งตอบรับการเป็นสมาชิกโดยอัตโนมัติเมื่อมีการสมัครทางเว็บไซต์ ระบบจะนำข้อมูลที่สมาชิกกรอกตอนสมัคร เช่น ชื่อผู้ใช้งาน รหัสผ่านอิเล็กทรอนิกส์เมล เมือง ประเทศ รหัสไปรษณีย์ ฯลฯ ส่งเป็นเมลออกไป และอีกทางหนึ่งก็จะนำข้อมูลไปเก็บไว้ใน

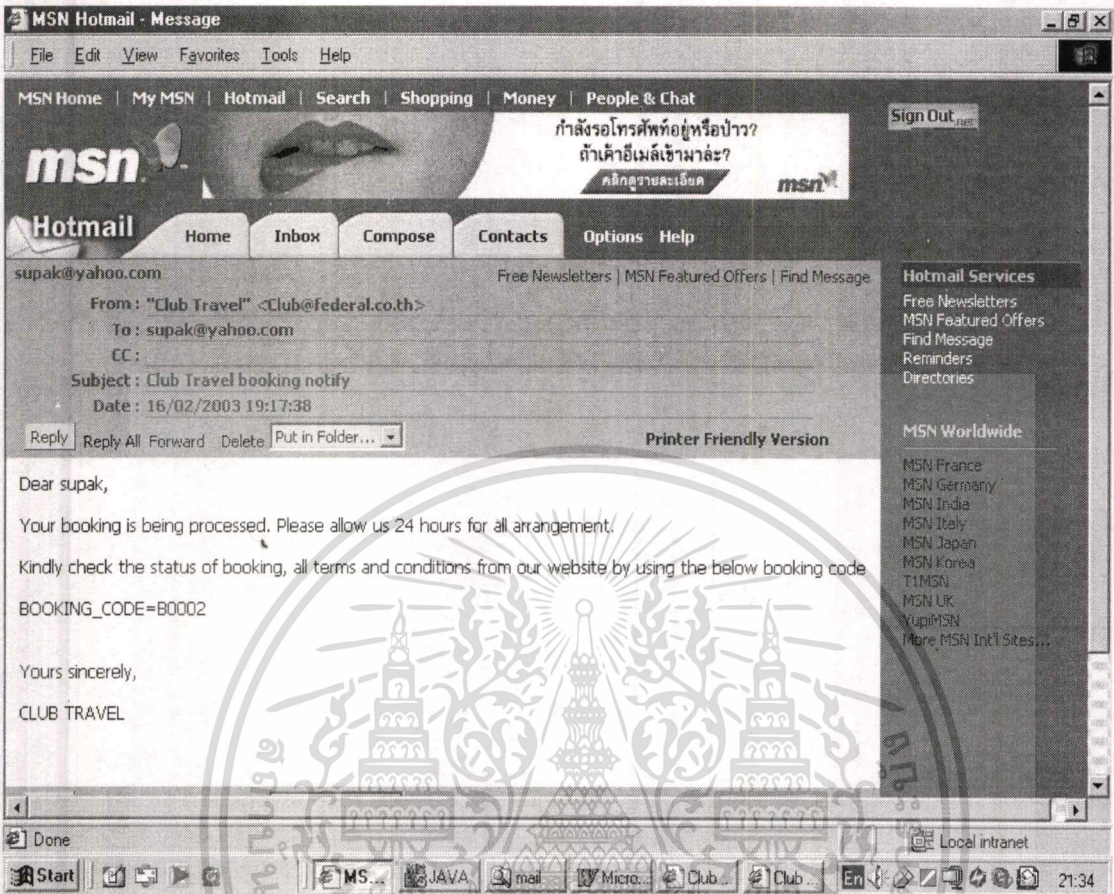
เอกสารที่ชื่อ Member ที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



รูปที่ 5.31 MailMemberAck.tpl เป็นเมลที่ส่งออกไปอัตโนมัติเมื่อมีการสมัครสมาชิก

2. MailBookingAck.tpl เมลที่จัดส่งตอบรับการจองโดยอัตโนมัติเมื่อมีการจองแพ็คเกจทางเว็บไซต์ ระบบจะนำข้อมูลที่สมัครกรอกตอนจองมาสรุปแล้ว ส่งเป็นเมลออกไป จะมีหน้าตาและรายละเอียดเหมือนกับที่ตอบกลับทางหน้าจอ (BookingAck.htm) และอีกทางหนึ่งก็จะนำข้อมูลไปเก็บไว้ในเอนทิตี Booking และ Traveller



รูปที่ 5.32 MailBookingAck.tpl เป็นเมลที่ส่งออกไปอัตโนมัติเมื่อมีการจอง

3. MailBookingCfm.tpl เมลที่จัดส่งยืนยันสถานะการจองสมบูรณ์ โดยเมื่อเจ้าหน้าที่รับจองได้ทำการติดต่อและได้รับการยืนยันจากผู้ขายแล้ว จะทำการเปลี่ยนสถานะของการจองในหน้า bookingDetail.htm จาก ยังไม่ทราบผล เป็น สมบูรณ์ ทันทีที่สถานะมีการเปลี่ยนแปลง ระบบจะนำข้อมูลการเปลี่ยนแปลง ส่งเป็นเมลออกไปโดยอัตโนมัติ จะมีหน้าตาหรือรายละเอียดเหมือนกับ BookingAdv.htm แจ้งให้ลูกค้าทราบผลการจอง และรายละเอียดเรื่องการชำระเงิน และอีกทางหนึ่งระบบจะไปอัปเดตข้อมูลในเอนทิตี Booking

MSN Hotmail - Message

File Edit View Favorites Tools Help

Hotmail Home Inbox Compose Contacts Options Help

top@xxx.com Free Newsletters | MSN Featured Offers | Find Message

From: "Club Travel" <Club@federal.co.th>
 To: top@xxx.com
 CC:
 Subject: Club Travel booking confirmed
 Date: 16/02/2003 22:22:05

Reply Reply All Forward Delete Put in Folder... Printer Friendly Version

Hil top
 Your booking status is as follow. *To secure your reservation please settle payment as detailed below.*

Booking Code	Tour	Duration	Start date	Adult	Child	Infant	Total Price	STATUS
B0007		2 days	4/4/2003	1	0	0	US\$2400	CONFIRMED

Tour details

Payment
 Once the status is confirmed, payment should be made at www.Paylink.com within the below cut off date using the booking code as reference or the reservation will be automatically cancelled.

Cut off date :21/03/2003
 Payment status : Not complete
 Tour voucher delivery :Not complete
 Cancellation Policy :

30-15 days : 10% charge
 14-8 days : 30% charge
 7-3 days : 75% charge
 3-0 days : 100% charge

Reply Reply All Forward Delete Put in Folder... Printer Friendly Version

MSN - More Useful Everyday
 MSN Home | My MSN | Hotmail | Search | Shopping | Money | People & Chat

© 2003 Microsoft Corporation. All rights reserved. TERMS OF USE Privacy Statement

Done Local intranet 22:24

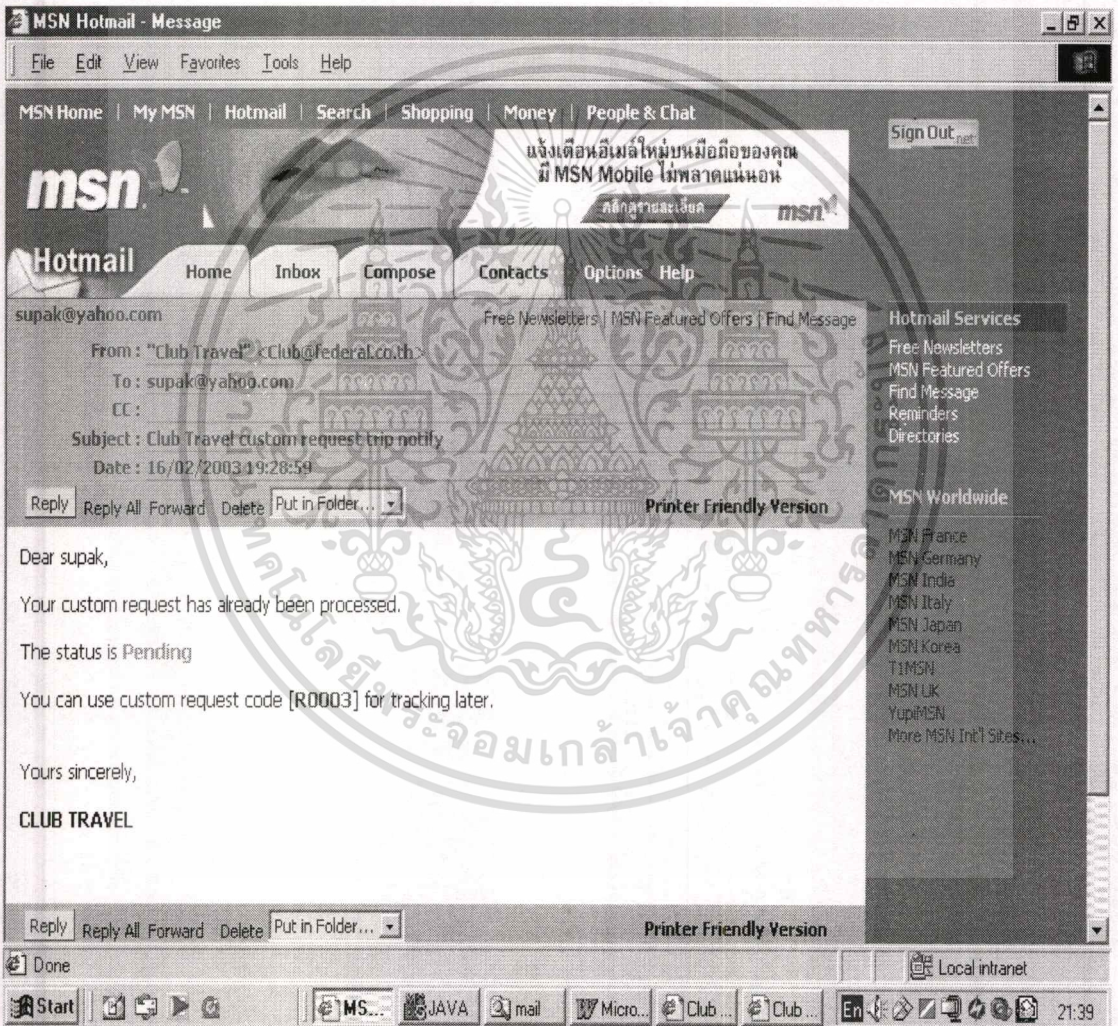
Done Local intranet 22:25

รูปที่ 5.33 MailBookingCfm.tpl เป็นเมลที่ส่งออกไปอัตโนมัติเพื่อยืนยันการจอง

สมุดรณีย์

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
 ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

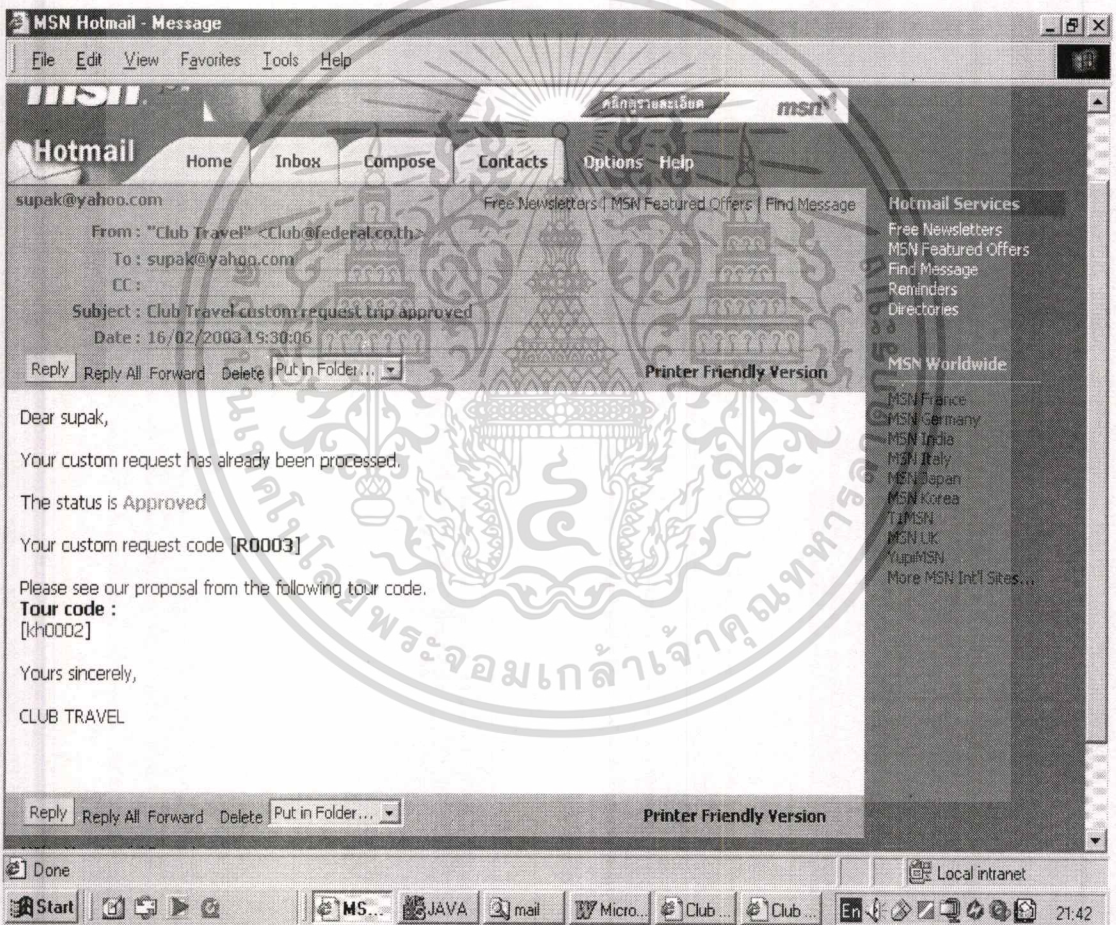
4. MailCustomRequestAck.tpl เมลที่จัดส่งตอบรับคำร้องขอทัวร์เฉพาะ ที่สมาชิกขอเข้ามา ทันทีที่สมาชิกกรอกคำร้องขอและ Submit ระบบนอกจากจะตอบกลับทางหน้าจอ จะส่งเป็นเมลออกไปโดยอัตโนมัติด้วย เมลจะมีหน้าตาหรือรายละเอียดเหมือนกับ CustomRQAck.htm แจ้งให้ลูกค้าทราบว่ารับเรื่องแล้ว กำลังดำเนินการ และสามารถติดตามผลได้จากระบบที่เราระบบจะนำข้อมูลไปเก็บไว้ในเอนทิตี Custom request แล้ว ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาผลิตภัณฑ์ จะเป็นคนดูแลต่อไป



รูปที่ 5.34 MailCustomRequestAck.tpl เมลที่ส่งออกไปอัตโนมัติตอบรับคำร้องขอทัวร์เฉพาะ

5. MailCustomRequestCfm.tpml เมลที่จัดส่งยืนยันว่าคำร้องขอทัวร์เฉพาะที่สมาชิกขอเข้ามา ได้รับการจัดการเรียบร้อยแล้ว สมาชิกสามารถรายละเอียดได้ที่รหัสอ้างอิงของแพ็คเกจทัวร์ที่ให้ เมลนี้จะถูกส่งออกไปอัตโนมัติเมื่อ ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาผลิตภัณฑ์ ดำเนินการตามคำขอเสร็จ ทำการปรับฐานข้อมูล โดยเพิ่มแพ็คเกจทัวร์ใหม่ในตาราง Tour รวมทั้งจับคู่ คำร้องขอ กับ แพ็คเกจทัวร์ที่จัดขึ้นมาใหม่ เจ้าหน้าที่รับจอง จะไปเปลี่ยนสถานะของคำร้องขอใน customDetail.tpml จาก ยังไม่ทราบผล เป็น สมบูรณ์ ทำให้ระบบส่งเมลออกไป

การเปลี่ยนสถานะนี้ระบบจะไปอัปเดตข้อมูลในเอ็นทิตี Custom request



รูปที่ 5.35 MailCustomRequestCfm.tpml

เป็นเมลที่ส่งออกไปอัตโนมัติเพื่อยืนยันคำร้องขอได้รับการดำเนินการ โดยสมบูรณ์

6. MailPaymentCfm.tpml เมลที่จัดส่งยืนยันว่ารายการจองได้รับการชำระเงินเรียบร้อยแล้วแล้วพร้อมทั้งแนบเอกสารสิทธิในการใช้บริการแพ็คเกจทัวร์ให้แก่สมาชิก เมื่อสมาชิกได้ชำระเงินผ่านทาง Payment Gateway ที่กำหนด บริษัทจะได้รับข้อมูลจาก ธนาคาร หรือ Payment Gateway นั้นว่าการชำระเงินสมบูรณ์ เจ้าหน้าที่รับจอง จะไปเปลี่ยนสถานะการชำระเงินใน bookingDetail.htm จาก ยังไม่สมบูรณ์ เป็น สมบูรณ์ ระบบจะ ส่งเมลนี้พร้อมกับไฟล์ Voucher.htm (คู่มือข้อต่อไป) ออกไปโดยอัตโนมัติ และไปอัปเดต ข้อมูลในเอนทิตี Booking

หนึ่ง สมาชิกอาจดูรายละเอียดเรื่องการชำระเงินได้ทางเว็บไซต์โดยใช้ฟังก์ชัน Followup Booking ซึ่งเว็บจะแสดงหน้า BookingAdv.htm ซึ่งถ้ามีการชำระเงินหรือส่งเอกสารสิทธิแล้ว จะมีรายละเอียดแจ้งในหน้านั้นเช่นเดียวกัน

ในหน้า MailPaymentCfm.tpml ที่จัดส่งให้ทางเมลนี้ จะมีการสอบถามสมาชิกถึง วันเวลา และเที่ยวบินที่สมาชิก จะไปถึงเมืองเริ่มต้นแพ็คเกจ หรือ โรงแรมที่สมาชิกเข้าพักในเมืองนั้นก่อนที่จะเริ่มต้นแพ็คเกจ (Pre tour hotel) ข้อมูลที่ได้จะนำไปใส่ในตาราง Booking เพื่อเป็นข้อมูล แก่ผู้ขาย ในการนัดรับสมาชิก ณ วันเริ่มต้นแพ็คเกจทัวร์

7. Voucher.htm เป็นเอกสารสิทธิในการใช้บริการแพ็คเกจทัวร์ (Tour Voucher) โดยสมาชิกจะต้องทำการพิมพ์ และติดตัวไปแสดงแก่ ผู้ขายในวันแรก ณ เมืองที่เริ่มต้นการเดินทางตามแพ็คเกจ เอกสารสิทธินี้จะส่งไปให้สมาชิกโดยอัตโนมัติพร้อมกับ MailPaymentCfm.tpml เมื่อการจองได้รับการชำระเงิน

ในเอกสารสิทธิ จะมีหมายเลขของเอกสาร และวันที่ออกเอกสาร กำกับ นอกจากนี้จะมีรายละเอียดของการจอง รายละเอียดของผู้ขายที่ให้บริการ ณ ปลายทาง ชื่อ ที่อยู่ เบอร์โทรศัพท์ ด้วย

ข้อดีของการส่งเป็นอิเล็กทรอนิกส์เมล คือ สมาชิกสามารถจะพิมพ์ เอกสารสิทธิการใช้บริการ ที่ไหนก็ได้ อาจจะเป็นที่เมืองที่เริ่มต้นแพ็คเกจ ขอให้เป็นที่ที่มีคอมพิวเตอร์และสามารถเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตได้ จะตัดปัญหาในเรื่องเอกสารหาย เพราะอยู่ในกล่องเมลของสมาชิกเอง

MSN Hotmail - Message

File Edit View Favorites Tools Help

MSN Home | My MSN | Hotmail | Search | Shopping | Money | People & Chat

msn

Hotmail Home Inbox Compose Contacts Options Help

supak@yahoo.com

From: "Club Travel" <Club@federal.co.th>
 To: supak@yahoo.com
 CC:
 Subject: Delivery of Travel Voucher
 Date: 16/02/2003 19:32:21

Reply Reply All Forward Delete Put in Folder... Printer Friendly Version

Dear supak,

Attached please find a travel voucher you need to present to our tour operator on Day 1 of the tour program. Kindly print it and bring along with you when you travel.

*The following information is urgently required :

- Your Arrival Flight/Date/Time
- Your Pre tour Hotel where we will pick you up on starting tour.

Please REFER YOUR BOOKING CODE and rush your reply to everyyminute@yahoo.com

MSN Hotmail - Message

File Edit View Favorites Tools Help

Dear supak,

Attached please find a travel voucher you need to present to our tour operator on Day 1 of the tour program. Kindly print it and bring along with you when you travel.

*The following information is urgently required :

- Your Arrival Flight/Date/Time
- Your Pre tour Hotel where we will pick you up on starting tour.

Please REFER YOUR BOOKING CODE and rush your reply to everyyminute@yahoo.com at the latest 48 hours before your arrival at the city where tour starts or we cannot provide the services to you.

Awaiting your soonest reply.

Yours sincerely,
 CLUB TRAVEL

Voucher.htm Name: Voucher.htm
 Type: Hypertext Markup Language (text/html)
 Encoding: quoted-printable

Reply Reply All Forward Delete Put in Folder... Printer Friendly Version

Start MS... JAVA temp... Micro... Club ... Club ... 21:47

รูปที่ 5.36 MailPaymentCfm.tpml

เป็นเมลที่ส่งออกไปอัตโนมัติเพื่อยืนยันการชำระเงินพร้อมแนบเอกสารสิทธิการให้บริการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Club 708 - Microsoft Internet Explorer

File Edit View Favorites Tools Help

← Back → Search Favorites History

Club Travel

A most trendy travel club in cyber space

Voucher No : 1 Date : 2003-02-16

Tour Operator :
 Khmer Tour Co.,Ltd.
 45 Lakam ngoc road
 Phnom Penh
 Tel. 74 22908

This voucher must be presented to the above tour operator in exchange for the following services.

Booking Code	Tour Name	Duration	Start date	Adult	Child	Infant	STATUS
B0002	2 Days Mekong Cruise	2 days	2/6/2003	1	0	0	CONFIRMED

Room 1:
Preecha Saenphayung

YOU ARE MY BEST FRIEND!

Done Local intranet 21:53

Club 708 - Microsoft Internet Explorer

File Edit View Favorites Tools Help

← Back → Search Favorites History

Room 1:
Preecha Saenphayung

Itinerary :

Day 1 Silk Island
 Morning departuer on Mekong River to Koh Dach (Silk Island)
 -Morning visit to local village, pagoda and the silk weaving centre
 -Cruise up the Mekong to the city of Kompong Cham
 -Dinner at local restaurant, overnight in Santepheap Hotel.

Overnight: at the hotel

Day 2 Kompong Cham
 Breakfast at the hotel.
 -Cross the Mekong river by boat for a visit to the Chub rubber Plantation
 -Lunch at the local restaurant
 -Return to Phnom Penh by road.

Thank you for choosing CLUB TRAVEL.

home | Logout | Custom Request | Promotion | Contact Us

Done Local intranet 21:55

รูปที่ 5.37 Voucher.htm เอกสารสิทธิการใช้งานแพ็คเกจทัวร์

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
 ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 6

บทสรุปและข้อเสนอแนะ

โครงการพัฒนาระบบขายผ่านเว็บสำหรับบริษัทประกอบธุรกิจนำเข้า เริ่มต้นจากศึกษา ลักษณะของธุรกิจท่องเที่ยว กำหนดวัตถุประสงค์ ขอบเขตของงาน ศึกษาความเป็นไปได้ในการ พัฒนาระบบ โดยพิจารณาทั้งในแง่ของธุรกิจ บุคคลากร และทางเทคนิค การพิจารณาเน้นในเรื่อง ทรัพยากรต่าง ๆ ที่ลงทุนไป และประโยชน์ที่คาดว่าจะได้มา เมื่อพบว่า มีความเป็นไปได้ ในการใช้งานจริง การพัฒนาระบบจึงเกิดขึ้น โดยการสำรวจหาความต้องการ (Requirement) ทั้งหมดของผู้ใช้ ทั้งโดยการสัมภาษณ์ และการสังเกต แล้วนำความต้องการนั้นมาออกแบบระบบ ในระหว่างการพัฒนาจะมีการติดต่อกับ ผู้ใช้ผู้ตลอดเพื่อความสมบูรณ์ และความคุ้นเคยของผู้ใช้ ที่มีต่อระบบใน ภายหลัง

ระบบที่ได้จะเป็นระบบที่ออกแบบตามจุดมุ่งหมาย สำหรับบริษัทท่องเที่ยวขนาดเล็กที่เป็น SME และขายเฉพาะแพ็คเกจทัวร์ ระบบสามารถพัฒนาต่อไปได้อีกมาก ทั้งในทางกว้าง และทาง ลึก กล่าวคือ ถ้าวิเคราะห์การพัฒนาในทางกว้าง จะเห็นได้ว่า ระบบขายเฉพาะแพ็คเกจทัวร์เท่านั้น แต่เนื่องจากสินค้าท่องเที่ยวมีหลายชนิด และแต่ละชนิดจะมีลักษณะแตกต่างกันออกไป เราสามารถ พัฒนาระบบให้ครอบคลุมสินค้าท่องเที่ยวชนิดอื่น ๆ ได้ ขึ้นอยู่กับขนาดในการลงทุนของกิจการนั้น ๆ เช่น ถ้าต้องการทำธุรกิจในเรื่องของบัตรโดยสารเครื่องบินด้วย การออกแบบฐานข้อมูล ต้องมี การออกแบบใหม่ เพราะธุรกิจของสินค้าชนิดนี้จะมีลักษณะจำเพาะ หรือ ถ้าต้องการพัฒนาในทาง ลึก จะเห็นได้ว่า เราอาจพัฒนาระบบงานอื่น ๆ ต่อจากระบบขายได้ เช่น ระบบการจัดการงานภายในบริษัท การติดต่อกันระหว่างเจ้าหน้าที่ในบริษัท ระบบการติดต่อกับบริษัทคู่ค้าในต่างประเทศ ตลอดจนพัฒนาระบบลูกค้าสัมพันธ์ ซึ่งสำคัญมากเช่นเดียวกัน เพราะหัวใจสำคัญของธุรกิจท่องเที่ยว อย่างหนึ่ง คือ การซื้อหรือมาใช้บริการซ้ำของลูกค้า

อย่างไรก็ตาม ไม่ว่าจะทำการพัฒนาต่อทั้งในทางกว้าง หรือ ทางลึก สิ่งที่เราควรให้ความสนใจมาก คือ ปัจจัยภายนอกที่อาจมีผลกระทบในการพัฒนาระบบ เช่น ระบบออนไลน์ที่ร้านแขกชั้น เกี่ยวกับการสำรองที่นั่ง ตลอดจนระบบการชำระเงินออนไลน์ ที่มีใช้อยู่แล้วระหว่างบริษัทท่องเที่ยวเกี่ยวกับสายการบิน ฯลฯ ซึ่งเราจำเป็นต้องเข้าไปศึกษาก่อน เพื่อให้ระบบของเราสามารถเชื่อมต่อ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

กับระบบพวกนี้ได้ หรือในบางครั้งเราอาจไม่ต้องออกแบบระบบครอบคลุมทั้งหมด เพราะระบบที่ใช้ในธุรกิจท่องเที่ยวในปัจจุบันมีระบบนี้ให้อยู่แล้ว เพียงแค่สร้างระบบเสริมสิ่งที่ยังไม่มี จะเป็นการคุ้มค่าต่อการลงทุนมากกว่า และลดความซ้ำซ้อนที่เสียเปล่าด้วย สำหรับระบบขายแพ็คเกจทัวร์ผ่านเว็บที่พัฒนาขึ้นนี้ ยังไม่มีระบบกลางที่ใช้เป็นมาตรฐานในธุรกิจ เหมือนระบบสำรองที่นั่ง และยังมีเพียงไม่กี่กลุ่มบริษัทในประเทศไทยที่จัดทำระบบนี้ขึ้น จึงคิดว่า น่าจะเป็นประโยชน์ต่ออุตสาหกรรมท่องเที่ยวในบ้านเรา โดยเฉพาะอย่างยิ่งบริษัทท่องเที่ยวขนาดเล็ก ซึ่งมีอยู่หลายร้อยบริษัทสามารถนำไปใช้ประโยชน์ ในธุรกิจตนเองได้ง่าย เพราะใช้เงินลงทุนไม่มาก ทำงานได้จริง และเนื่องจากเป็นธุรกิจบนอินเทอร์เน็ต ซึ่งมีลักษณะ Anywhere Anytime จึงเพิ่มความสะดวกมากขึ้นแก่ลูกค้า รวมทั้งการทำงานของเจ้าหน้าที่บริษัทด้วย



บรรณานุกรม

- ทัตดาว ศีลคุณ และ คณะ. 2544. **ระบบฐานข้อมูลเบื้องต้น**. กรุงเทพฯ: บริษัทเนติกัลการพิมพ์ (2541) จำกัด.
- รวิชัย ศรีสุเทพ. 2544. **คัมภีร์ Web Design**. กรุงเทพฯ: โปรวิชั่น.
- นันทน์ แวงโสภา. 2544. **อินไซท์ Access XP (2002)**. กรุงเทพฯ: โปรวิชั่น.
- บัณฑิต จามรภูติ. 2542. **การประยุกต์ใช้ระบบไคลเอนต์/เซิร์ฟเวอร์**. กรุงเทพฯ: ว. เพ็ชรสกุล.
- ประสิทธิ์ วรฉัตราวณิช. 2537. **Marketing dotcom**. กรุงเทพฯ: ด้านสุทธาการพิมพ์.
- พันจันทร์ ธนวัฒน์เสถียร และ คณะ. 2537. **macromedia Dreamweaver mx ฉบับเรียนลัด**. กรุงเทพฯ: ซัคเซสมิเดีย จำกัด
- รวีวรรณ เทนอิสสระ. 2543. **ฐานข้อมูลและการออกแบบ**. กรุงเทพฯ: เชิร์คเวฟ เอ็ดดูเคชั่น.
- สุปราณี ธีรไกรศรี. 2543. **HTML 4 Visual Guide**. กรุงเทพฯ: โปรวิชั่น.
- แฮกการ์ด, แมรี่. 2543. **Survival Guide to Web Site Development**. แปล โดย พันจันทร์ ธนวัฒน์เสถียร. กรุงเทพฯ: ซัคเซสมิเดีย จำกัด
- Carlos, Peter Rob. 2002. **Database Systems: Design, Implementation, and Management Fifth Edition**. Boston, MA: Course Technology.
- Dennis, Alan and Wixom, Barbara H. 2000. **Systems Analysis and Design**. New York, NY: Von Hoffman press.
- FitzGerald, Jerry and Dennis, Alan. 1999. **Business Data Communications and Networking 6th ed.** New York, NY: John Wiley & Sons, Inc.
- Orfali, Robert. et al. 1999. **Client/Server Survival Guide Third Edition**. New York, NY: John Wiley & Sons, Inc.

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ-สกุล	นายวรวิทย์ โทนุรัตน์
วันเดือนปีเกิด	9 กันยายน 2507
ประวัติการศึกษา	ปริญญาตรี ศิลปศาสตรบัณฑิต มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
ประวัติการทำงาน	2536 - 2539 บริษัท เกลต้าไทย (1989) จำกัด
	2539 - 2543 บริษัท ซีทัวร์ จำกัด
	2543 - ปัจจุบัน บริษัทเฟดเคอรัล อวีเอชั่น จำกัด

