

ปัญหาพิเศษ

เรื่อง

การประเมินผลการใช้งานและผลกระทบในการนำระบบขายหน้าร้าน AdaPos
มาใช้ในธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่าย

Evaluating and Impact on the Using AdaPos in Import and distributor



ปัญหาพิเศษนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรเทคโนโลยีการจัดการ

สาขาวิชา เทคโนโลยีการจัดการ

ภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตร

คณะเทคโนโลยีการเกษตร

สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร

ปีการศึกษา 2551

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ใบรับรองปัญหาพิเศษ

สาขาเทคโนโลยีการจัดการ ภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตร
คณะเทคโนโลยีการเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

เรื่อง

การประเมินผลการใช้งานและผลกระทบในการนำระบบขายหน้าร้าน AdaPos
มาใช้ในธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่าย

Evaluating and Impact on the Using of AdaPos in Import and Distribution

โดย

นางสาววิลาวัลย์ เฟิงคิด รหัส 48040740

นางสาววิไลรัตน์ เอี่ยมสูงค์ รหัส 48040741

รายงานฉบับนี้ได้รับการตรวจสอบและอนุมัติให้เป็นส่วนหนึ่งของ
การศึกษาวิชาปัญหาพิเศษ หลักสูตร วท.บ. (เทคโนโลยีการจัดการ)

เมื่อวันที่ 18 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2552

ประธานกรรมการปัญหาพิเศษ

(รองศาสตราจารย์ ดร.กุลกัญญา ณ ป้อมเพ็ชร)

หัวหน้าภาควิชา

(รองศาสตราจารย์เสาวรีย์ ตะโพนทอง)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

คำนิยม

ปัญหาพิเศษฉบับนี้จัดทำขึ้นเสร็จสมบูรณ์ได้ เนื่องจากความอนุเคราะห์ในการให้คำปรึกษาของรองศาสตราจารย์ ดร.กฤตัญญา ณ ป้อมเพ็ชร อาจารย์ที่ปรึกษาปัญหาพิเศษที่ให้คำแนะนำ ตรวจสอบความผิดพลาดต่าง ๆ ของเอกสารและผู้ช่วยศาสตราจารย์นิตยา สิทธิโชค กรรมการสอบปัญหาพิเศษ ตลอดจนอาจารย์ประจำสาขาเทคโนโลยีการจัดการทุกท่านที่ให้ความช่วยเหลือและประสิทธิ์ประสาทวิชาความรู้ตลอดหลักสูตรการศึกษา ผู้ศึกษาขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงไว้ ณ ที่นี้

นอกจากนี้ผู้ศึกษาขอขอบคุณ พนักงานและผู้จัดการฝ่ายบริหารและผู้จัดการฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศของบริษัท ศรีสุทธา สเตชันเนอรี อิมพอร์ต จำกัด ที่มีส่วนช่วยในการเอื้อเฟื้อข้อมูลและรายละเอียดอันเป็นประโยชน์ต่อการทำปัญหาพิเศษครั้งนี้ รวมทั้งขอขอบคุณ คุณธีรวัต ทองอินทร์ และ คุณ สมศักดิ์ เกตุณี เจ้าหน้าที่ห้องคอมพิวเตอร์ที่ให้ความช่วยเหลือด้วยดีตลอดมา

สุดท้ายนี้ผู้ศึกษาขอกราบขอบพระคุณ คุณพ่อคุณแม่ที่รักและเคารพอย่างสูง รวมไปถึงเพื่อน ๆ ทุกคนที่คอยให้กำลังใจ คำปรึกษาพร้อมทั้งข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์อย่างยิ่ง

วิลาวัลย์ เเพ็งคิด

วิไลรัตน์ เอี่ยมสูงค์

18 กุมภาพันธ์ 2552

บทคัดย่อปัญหาพิเศษ

ปีการศึกษา 2551

ชื่อเรื่อง (ภาษาไทย) การประเมินผลการใช้งานและผลกระทบในการนำระบบขายหน้าร้าน
AdaPos มาใช้ในธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่าย

ชื่อเรื่อง (ภาษาอังกฤษ) Evaluating and Impact on the Using of AdaPos in Import and Distribution

ชื่อ-สกุล นางสาววิลาวัลย์ เพ็งคิด , นางสาววิไลรัตน์ เอี่ยมสูงค์

สาขาวิชา เทคโนโลยีการจัดการ

ภาควิชา บริหารธุรกิจเกษตร

คณะ เทคโนโลยีการเกษตร

ประธานกรรมการปัญหาพิเศษ รองศาสตราจารย์ ดร.กมลัญญา ณ ป้อมเพ็ชร

ในการทำธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่ายสินค้าการจัดการด้านการขายและสินค้าคงคลังถือว่าเป็นสิ่งสำคัญอย่างมากในการดำเนินธุรกิจ ดังนั้นความถูกต้องและความแม่นยำในการตรวจสอบสินค้าคงคลัง การตรวจสอบราคาและการให้บริการที่รวดเร็วกับลูกค้าจึงเป็นสิ่งสำคัญที่จะทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จได้ จึงทำให้องค์กรธุรกิจในปัจจุบันนี้ได้มีการนำเอาโปรแกรมสำเร็จรูปที่สามารถนำมาจัดการงานในด้านการขายและสินค้าคงคลังเข้ามาใช้ ซึ่งระบบขายหน้าร้าน AdaPos เป็นระบบขายที่สามารถตอบสนองต่อความต้องการขององค์กรได้เป็นอย่างดีในส่วนของการขายและการจัดการสินค้าคงคลัง ดังนั้นผู้ศึกษาจึงสนใจศึกษาการประเมินผลการใช้งานและผลกระทบในการนำระบบขายหน้าร้าน AdaPos มาใช้ในธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่าย ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาขั้นตอนในการดำเนินงาน การประเมินผลการใช้งานระบบและการศึกษาผลกระทบจากการนำระบบขายหน้าร้าน AdaPos มาใช้ในองค์กร โดยเก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้ใช้งานระบบและผู้จัดการฝ่ายบริหารและผู้จัดการฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศของบริษัทบริษัทศรีสุทธา สเตชันเนอร์ อิมพอร์ต จำกัด

ผลจากการศึกษาในการประเมินผลการใช้งานระบบขายหน้าร้าน AdaPos มาใช้ในธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่ายพบว่า พนักงานผู้ใช้งานระบบขายหน้าร้านส่วนใหญ่เป็นพนักงานแผนกขาย จบการศึกษาในระดับปริญญาตรี มีระยะเวลาในการการทำงานน้อยกว่า 1 ปีและพนักงานทุกคนได้รับการฝึกอบรมการใช้งานระบบก่อนการปฏิบัติงานจริง การประเมินผลแบ่งออกเป็น 4 ด้านคือ ด้านการติดตั้งและการใช้งานพบว่าระบบมีความง่ายและสะดวกในการติดตั้งและมีระบบการจำกัด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สิทธิการใช้งานที่มีประสิทธิภาพ ด้านระบบหน้าร้านพบว่า ผู้ใช้งานมีความเห็นว่า ระบบการขาย ระบบฐานข้อมูลและระบบการจัดเก็บข้อมูลของ โปรแกรมเป็นระบบที่มีประสิทธิภาพอยู่ในระดับ มากด้านระบบหลังร้านพบว่าในส่วนของการบริหารสินค้าคงคลังประกอบด้วย การเก็บรวบรวม ข้อมูลของสินค้า การปรับราคาค้นทุนและราคาขายสินค้า และการเบิกออกสินค้ามีประสิทธิภาพที่ดี ทำให้เกิดการควบคุมสต็อกสินค้าได้ดีและระบบการทำงานมีความเสถียรและระบบมีการจัดการ เกี่ยวกับผู้จัดจำหน่ายในสาขาย่อยของบริษัทที่มีประสิทธิภาพ และในด้านข้อจำกัดพบว่า ระบบมี ข้อจำกัดในการเชื่อมต่อของข้อมูลกับระบบที่มีมาตรฐานที่ต่างกันทำให้เมื่อผู้ใช้งานได้เชื่อมโยง ข้อมูลกับระบบที่ต่างมาตรฐานกันระบบจะเกิดความล่าช้าและมีความยุ่งยากในการเชื่อมต่อเข้ากับ อุปกรณ์ต่างๆ

ผลการศึกษาผลกระทบที่เกิดจากการนำระบบขายหน้าร้าน AdaPos มาใช้ในธุรกิจนำเข้า และจัดจำหน่ายพบว่าพนักงานพบปัญหาในการใช้งาน 1-2 ครั้งต่อเดือนในระบบการค้นหาสินค้าที่ เปลี่ยนรหัสและการเปลี่ยนแปลงโปรโมชันสินค้าและเมื่อเกิดปัญหาในการใช้ระบบพนักงานมี วิธีแก้ไขคือติดต่อสอบถามไปที่บริษัทที่ดูแลการวางระบบและการขอคำแนะนำจากผู้ใช้งานคน อื่นๆ ด้านการปฏิบัติงานและประสิทธิภาพในการปฏิบัติงานพบว่าเมื่อมีการนำระบบเข้ามาใช้ทำให้ ทางบริษัทลดต้นทุนในด้านเอกสารและลดต้นทุนในการจ้างงานลง การปฏิบัติงานมีความรวดเร็ว สามารถให้บริการลูกค้าได้ดีกว่าเดิม ด้านของการถ่ายทอดความรู้และเทคโนโลยีพบว่าพนักงานมี ความมั่นใจในการทำงานมากขึ้นและมีการปฏิบัติงานอย่างมีประสิทธิภาพ

จากการศึกษาในครั้งนี้มีข้อเสนอแนะคือ ควรมีการพัฒนาให้ระบบสามารถประมวลผลได้ อย่างรวดเร็วเมื่อการใช้หลายคำสั่งและควรมีการพัฒนาให้ระบบสามารถเชื่อมโยงข้อมูลกับระบบที่ มีมาตรฐานที่แตกต่างกันเพื่อความสะดวกและรวดเร็วในการใช้งาน

สารบัญ

	หน้า
คำนิยม	ก
บทคัดย่อ	ข
สารบัญตาราง	ค
สารบัญภาพ	ง
บทที่ 1 บทนำ	1
ความสำคัญและที่มาของปัญหาที่ทำการศึกษา	1
วัตถุประสงค์ของการศึกษา	2
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	2
ขอบเขตของการศึกษา	2
การตรวจเอกสาร	3
วิธีการศึกษา	4
บทที่ 2 ระบบขายหน้าร้าน AdaPos	7
ลักษณะการทำงานของโปรแกรม AdaPos	7
ระบบขายหน้าร้าน AdaPos ส่วนของหน้าร้าน (Front Office)	7
ระบบขายหน้าร้าน AdaPos ส่วนของหลังร้าน (Back Office)	11
การจัดการข้อมูลของ โปรแกรม AdaPos	11
ระบบรับส่งข้อมูล	23
ความหมายและแนวคิดเกี่ยวกับการประเมินผล	24
การศึกษาผลกระทบ (Impact Assessment)	26
กรอบแนวความคิด	28
บทที่ 3 ผลการศึกษา	30
ส่วนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง ผู้ใช้ระบบขายหน้าร้าน AdaPos	30
ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ข้อมูลการประเมินการใช้งานระบบขายหน้าร้าน AdaPos	34
ส่วนที่ 3 การวิเคราะห์ข้อมูลผลกระทบที่เกิดจากการนำระบบขายหน้าร้าน AdaPos มาใช้ในธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่าย	40

สารบัญ(ต่อ)

	หน้า
บทที่ 4 สรุปและข้อเสนอแนะ	44
สรุป	44
ข้อเสนอแนะ	46
เอกสารอ้างอิง	47
ภาคผนวก	48
ภาคผนวก ก แบบสอบถามผู้ใช้งานระบบขายหน้าร้าน AdaPos	49
ภาคผนวก ข แบบสัมภาษณ์	55
ภาคผนวก ค คู่มือการลงรหัสแบบสอบถามสำหรับผู้ใส่โปรแกรม	56



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
1	จำนวนและร้อยละของผู้ใช้ระบบขายหน้าร้าน จำแนกตามเพศ อายุและระดับการศึกษา	31
2	จำนวนและร้อยละของผู้ใช้ระบบขายหน้าร้านจำแนกตาม ระยะเวลาการทำงานและแผนก	32
3	จำนวนและร้อยละของข้อมูลการใช้งานระบบขายหน้าร้าน AdaPos	33
4	ระดับความคิดเห็นต่อการใช้งานระบบขายหน้าร้านด้านการติดตั้ง และการใช้งาน	34
5	ระดับความคิดเห็นความคิดเห็นต่อการใช้งานระบบขายหน้าร้านส่วนหน้าร้าน	36
6	ระดับความคิดเห็นความคิดเห็นต่อการใช้งานระบบขายหน้าร้านส่วนหลังร้าน	37
7	ระดับความคิดเห็นของการใช้งานระบบขายหน้าร้านด้านข้อจำกัดของ ระบบขายหน้าร้าน AdaPos	39
8	จำนวนและร้อยละของข้อมูลการพบปัญหา จำนวนครั้งที่พบจากการใช้งาน ระบบขายหน้าร้าน AdaPos	40
9	ค่าร้อยละของลักษณะและแนวทางแก้ไขปัญหาจากการใช้งาน ระบบขายหน้าร้าน AdaPos	41
10	ระดับความคิดเห็นของการใช้งานระบบขายหน้าร้าน AdaPos ด้านการปฏิบัติงานและ ประสิทธิภาพในการปฏิบัติงาน	42
11	ระดับความคิดเห็นของการใช้งานระบบขายหน้าร้าน AdaPos ด้านการถ่ายทอดความรู้และเทคโนโลยีใหม่	43

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญภาพ

ภาพที่		หน้า
1	หน้าจอสำหรับใส่รหัสผู้ใช้งานและหมายเลขเครื่องจุดขาย	8
2	แถบรายละเอียดการใช้งาน	8
3	แถบราคาของสินค้าสุดท้ายที่ทำการขาย	9
4	หน้าจอรายละเอียดต่างๆ ของสินค้า	9
5	หน้าจอการบันทึกข้อมูลพนักงานขาย	9
6	หน้าจอการบันทึกข้อมูลลูกค้า	10
7	หน้าจอรายงานสรุปยอดขาย	10
8	หน้าจอข้อมูลรายละเอียดบริษัท	12
9	หน้าจอข้อมูลรายละเอียดผู้ใช้งาน	13
10	หน้าจอข้อมูลรายละเอียดผู้จำหน่ายสินค้า	14
11	หน้าจอข้อมูลรายละเอียดของลูกค้า	15
12	หน้าจอข้อมูลรายละเอียดการจัด Promotion	16
13	หน้าจอข้อมูลรายละเอียดสินค้า	18
14	หน้าจอข้อมูลรายละเอียดการปรับค่าสะสมลูกค้า	21
15	หน้าจอข้อมูลรายละเอียดการเช็คยอดขายหน้าร้าน	22
16	การรับส่งข้อมูลของโปรแกรม AdaPos ผ่าน Remote Access และ VPN	23

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 1

บทนำ

ความสำคัญและที่มาของปัญหาที่ทำการศึกษา

ในปัจจุบันการประกอบธุรกิจนั้นจะมีคู่แข่งทางการค้าเป็นจำนวนมากและการที่ธุรกิจจะสามารถดำเนินการทำงานให้ยั่งยืนอยู่บนความสำเร็จได้นั้นก็มีไม่มากนัก แต่ก็มีธุรกิจบางส่วนที่ประสบความสำเร็จและสามารถยืนหยัดอยู่ได้จากการวางแผน การปรับตัวและเปลี่ยนแปลงลักษณะการดำเนินงานให้ทันต่อโลกธุรกิจปัจจุบันที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว จากผลกระทบที่เป็นปัจจัยภายนอก ทั้งด้านเศรษฐกิจและสังคมที่เกิดขึ้นได้ตลอดเวลา โดยมีผลกระทบรุนแรงมากบ้าง น้อยบ้างแล้วแต่การปรับตัวของแต่ละองค์กร เพื่อสร้างความเข้มแข็งและเพิ่มประสิทธิภาพให้การดำเนินงานอย่างมีระบบ โดยทุกหน่วยที่เกี่ยวข้องจะต้องดำเนินการให้สอดคล้องกันอย่างเป็นระบบและมีประสิทธิภาพ ซึ่งจะเป็นการช่วยเพิ่มขีดความสามารถในการดำเนินงาน โดยเฉพาะธุรกิจที่เป็นการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ซึ่งงานระบบขายหน้าร้านและการจัดการสินค้าคงคลังนั้นเป็นสิ่งที่สำคัญอย่างยิ่ง เนื่องจากเป็นการบริหารจัดการเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของธุรกิจ ทั้งในส่วนของ การขายและสินค้าคงคลังที่ต้องมีความสอดคล้องกัน ดังนั้นการทำงานจะต้องทำงานอย่างเป็นระบบ และมีประสิทธิภาพเพื่อเป็นการลดต้นทุนในการดูแลสินค้าคงคลังและเป็นการเพิ่มขีดความสามารถในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่ต้องการความรวดเร็ว ดังนั้นการนำเอาเทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการจัดการด้านการขายและสินค้าคงคลังจะทำให้ธุรกิจมีความได้เปรียบในการแข่งขันการค้า

บริษัท ศรีสุทธา สเตชันเนอรี อิมพอร์ต จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่เป็นตัวแทนนำเข้าจัดจำหน่ายอุปกรณ์เกี่ยวกับงานศิลปะได้สังเกตเห็นถึงความสำคัญของการจัดการเกี่ยวกับคลังสินค้าและการดูแลงานด้านการขายจึงได้มีการนำระบบขายหน้าร้าน AdaPos เข้ามาใช้ ซึ่งระบบนี้เป็นระบบที่เกี่ยวกับการจัดการระบบขายหน้าร้านและสินค้าคงคลัง ส่วนแรกเป็นงานระบบขายหน้าร้าน ซึ่งเกี่ยวข้องกับการชำระเงิน การกำหนด โปรโมชันตามช่วงเวลาการบันทึกการขายย้อนหลัง ส่วนที่สองเป็นงานส่วนของหลังร้าน ซึ่งเกี่ยวข้องกับการบริหารสินค้าคงคลัง เนื่องจากการจัดเก็บฐานข้อมูลของสินค้าและการตรวจสอบ สินค้า ซึ่งเมื่อทาง บริษัท ศรีสุทธา สเตชันเนอรี อิมพอร์ต จำกัดได้มีการนำระบบขายหน้าร้าน AdaPos เข้าใช้ในการดำเนินงานและระบบสามารถที่จะตอบสนองต่อความต้องการใช้ให้แก่บริษัทได้ทำให้บริษัทมีการดำเนินงานที่รวดเร็วและทำให้บริษัทได้เปรียบคู่แข่งใน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การขายสินค้าเพราะบริษัทมีการทำงานงานที่รวดเร็วและการประสานงานที่ดีระหว่างการขายและการจัดการสินค้าคงคลัง

จากความสำคัญและปัญหาดังกล่าว ทำให้ผู้วิจัยมีความสนใจในการประเมินผลการใช้งานระบบขายหน้าร้านและการศึกษาผลกระทบจากการนำระบบขายหน้าร้าน AdaPos มาใช้ว่าระบบมีประสิทธิภาพในการช่วยดำเนินงานและธุรกิจมีผลกระทบจากการนำมาใช้อย่างไรกับธุรกิจ เพื่อการดำเนินงานและการจัดการที่ดีของธุรกิจต่อไป

วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อศึกษาขั้นตอนการทำงานและกระบวนการใช้งานระบบขายหน้าร้าน AdaPos ในธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่าย
2. เพื่อศึกษาข้อดี ข้อจำกัด ในการใช้งาน และความคิดเห็นที่มีต่อระบบการขายหน้าร้าน AdaPos ในธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่าย
3. เพื่อศึกษาผลกระทบจากการนำระบบขายหน้าร้าน AdaPos ในธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่าย

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ทำให้ทราบถึงขั้นตอนการทำงานและกระบวนการใช้งานระบบขายหน้าร้าน AdaPos ในธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่าย
2. ทำให้ทราบถึงข้อดี ข้อจำกัด ในการใช้งาน และความคิดเห็นที่มีต่อระบบการขายหน้าร้าน AdaPos ในธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่าย
3. ทำให้ทราบถึงผลกระทบจากการนำระบบขายหน้าร้าน AdaPos ในธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่าย

ขอบเขตของการศึกษา

การประเมินผลการใช้งานและผลกระทบจากการนำระบบขายหน้าร้าน AdaPos ในธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่าย ของบริษัท ศรีสุทธา สตชันเนอร์ อิมพอร์ต จำกัด โดยศึกษาข้อมูลโดยทั่วไป กระบวนการทำงานและการใช้งานระบบขายหน้าร้าน รวมถึงข้อดี ข้อจำกัด และความคิดเห็นที่มีต่อระบบขายหน้าร้าน AdaPos และผลกระทบที่เกิดขึ้นทั้งด้านบวกและด้านลบของพนักงานผู้ใช้งาน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ระบบขายหน้าร้านของ บริษัท ศรีสุทธา สเตชันเนอรี อิมพอร์ต จำกัด ระยะเวลาในการเก็บรวบรวมข้อมูลในภาคสนามและวิเคราะห์ข้อมูล เริ่มตั้งแต่ เดือนตุลาคม พ.ศ. 2551 ถึง เดือนมกราคม พ.ศ. 2552

การตรวจเอกสาร

สรเสรีญู (2545) ได้ ศึกษาเรื่องการประเมินผลการใช้โปรแกรมระบบสารสนเทศเพื่อการบริหารของโรงเรียนสังกัดกรมสามัญศึกษา จังหวัดนครราชสีมา การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อประเมินความพึงพอใจในการใช้โปรแกรมระบบ สารสนเทศเพื่อการบริหาร ด้านรายงานข้อมูลและการนำไปใช้ประโยชน์จากฝ่ายบริหารโรงเรียนสังกัดกรมสามัญศึกษา จังหวัดนครราชสีมาและด้านการติดตั้งโปรแกรม การจัดการฐานข้อมูล การปฏิบัติการรายงานและความสะดวกในการจัดการข้อมูลในด้านอื่นๆจากผู้รับผิดชอบงานข้อมูลสารสนเทศระดับ โรงเรียนและระดับวิทยาเขตและเพื่อประเมินประสิทธิภาพการทำงานของโปรแกรมตามความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญการใช้และพัฒนาโปรแกรมกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้มีจำนวนทั้งสิ้น 177 คน ประกอบด้วยฝ่ายบริหารโรงเรียนและผู้รับผิดชอบงานข้อมูลสารสนเทศโรงเรียนสังกัดกรมสามัญศึกษา จังหวัดนครราชสีมา ปีการศึกษา 2543 จาก 50 โรงเรียน โรงเรียนละ 3 คน จำนวน 150 คน ผู้รับผิดชอบงานข้อมูลสารสนเทศสหวิทยาเขต ๆ ละ 1 คน จำนวน 18 คนและผู้เชี่ยวชาญการใช้และพัฒนาโปรแกรมจากสถาบันการศึกษาต่าง ๆ จำนวน 9 คนการเก็บรวบรวมข้อมูลดำเนินการโดยใช้แบบสอบถามจำนวน 3 ฉบับ ที่ผู้วิจัยเป็นผู้สร้างขึ้นซึ่งมีลักษณะเป็น เป็นแบบมาตราส่วนประมาณค่า 5 ระดับและการวิเคราะห์ ข้อมูลใช้โปรแกรมสำเร็จรูป SPSS/PC+ for Windows โดยให้การแจกแจงความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ผลการวิจัยสรุปได้ดังนี้ ด้านความพึงพอใจในการใช้โปรแกรมระบบสารสนเทศเพื่อการบริหารผู้บริหารมีความพึงพอใจในรายงานข้อมูลในระดับมากและเห็นว่าสามารถนำไปใช้ประโยชน์ได้จริงทางการบริหารอยู่ในระดับปานกลางและในด้านประสิทธิภาพการทำงานของโปรแกรมระบบสารสนเทศ เพื่อการบริหารตาม ความคิดของผู้เชี่ยวชาญการใช้และพัฒนาโปรแกรมอยู่ในระดับมาก

ชุตติพร(2549) ได้ศึกษาเรื่อง การประเมินผลการใช้งานระบบข้อมูลและการจัดทำรายงานผ่านระบบเครือข่าย โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้ศึกษาถึงข้อดี ข้อจำกัด ปัญหาในการใช้งาน และความคิดเห็นที่มีต่อระบบข้อมูลและการจัดทำรายงานผ่านระบบเครือข่ายของการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทยประชากรที่ทำการศึกษาคือ พนักงานที่ดูแลระบบและพนักงานผู้ใช้ระบบ ผลการศึกษาพบว่า พนักงานผู้ดูแลระบบซึ่งมีหน้าที่ดูแลระบบให้ดำเนินการได้ตามปกติมีความ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

คิดเห็นว่าระบบข้อมูลและการจัดทำรายงานผ่านเครือข่าย สามารถช่วยให้การปฏิบัติงานของพนักงานผู้ใช้ระบบเป็นไปอย่างรวดเร็วและสะดวกสบายมากยิ่งขึ้น อีกทั้งระบบยังมีรูปแบบของรายงานต่างๆ ทำให้พนักงานผู้ใช้ระบบจะต้องใส่รายการข้อมูลได้อย่างครบถ้วน แต่เนื่องจากข้อมูลและระบบการจัดทำรายงานผ่านระบบเครือข่ายเป็นระบบนำร่องของการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย จึงยังพบปัญหาในบางส่วน โดยพนักงานผู้ใช้งานระบบได้พบปัญหาจากการใช้งานระบบคือ การใช้งานระบบไม่ได้และการส่งข้อมูลและรายงานผ่านระบบแล้วไม่ปรากฏในฐานข้อมูลระบบ ด้านข้อดีที่ผู้ใช้งานระบบได้รับคือ ช่วยให้การดำเนินงานสามารถเป็นไปอย่างรวดเร็วได้มากขึ้น ซึ่งส่งผลให้การทำงานในส่วนต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับข้อมูลและรายงานเหล่านั้นสามารถดำเนินการได้อย่างรวดเร็วมากยิ่งขึ้น พนักงานผู้ใช้งานระบบมีความพึงพอใจระบบในความสามารถของระบบในส่วนของการยื่นเรื่องมากที่สุด

พีรยา (2550) ได้ศึกษาเรื่อง ผลกระทบของการใช้งานเครื่องออกใบกำกับภาษีอัตโนมัติแบบคว้นในสถานีบริการน้ำมัน ประชากรที่ทำการศึกษาคือผู้ให้บริการและรับบริการสถานีบริการน้ำมันบางจาก ผลการศึกษาพบว่า ในส่วนของผู้ให้บริการ ปัญหาที่พบคือ กล้องไม่สามารถจับภาพนามบัตรได้และข้อมูลในใบกำกับภาษีไม่ชัดเจน ผลกระทบทางด้านบวก คือ ผู้ให้บริการมีความมั่นใจในการทำงานด้วยเครื่องออกใบกำกับภาษีอัตโนมัติแบบคว้น ส่งผลให้การทำงานของผู้ให้บริการในกระบวนการออกแบบใบกำกับภาษีเป็นระเบียบเรียบร้อยมากขึ้นช่วยลดความผิดพลาดของข้อมูล และลดระยะเวลาในการให้บริการขอใบกำกับภาษี ผลกระทบทางด้านลบต่อผู้ให้บริการคือ เสียค่าใช้จ่ายในการลงทุนเริ่มแรกและเสียค่าใช้จ่ายรายเดือนมากกว่าการออกใบกำกับภาษีแบบเขียนมือ สำหรับของส่วนผู้รับบริการ ปัญหาที่พบคือ เครื่องประมวลผลช้า และข้อมูลที่อยู่ผิดพลาด ผลกระทบด้านบวก คือลูกค้ามีความพึงพอใจและสนใจเข้ามาเป็นลูกค้าประจำของสถานีบริการน้ำมัน ผลกระทบทางด้านลบ คือ ผู้รับบริการมีความคิดในทางลบต่อการเข้ามาใช้บริการจากเครื่องออกใบกำกับภาษีอัตโนมัติแบบคว้นเมื่อเครื่องเกิดปัญหาไม่สามารถให้บริการได้ ข้อมูลในใบกำกับภาษีไม่ถูกต้องและไม่ชัดเจน ทำให้ลูกค้าไม่สามารถจะใช้ประโยชน์จากใบกำกับภาษีนั้นได้

วิธีการศึกษา

แหล่งข้อมูลและวิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลจาก 2 แหล่ง คือ

1. ข้อมูลปฐมภูมิ(PrimaryData)เป็นข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์และแบบสอบถามจากผู้ใช้งานระบบขายหน้าร้าน AdaPos จาก บริษัท ศรีสุทธา สเตชั่นเนอร์รี่ อิมพอร์ต จำกัด ถึงลักษณะ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การดำเนินงานของระบบขายหน้าร้าน AdaPos เพื่อทราบถึงข้อดี ข้อจำกัดที่เกิดขึ้น และความคิดเห็นของผู้ใช้งาน และผลกระทบจากการนำระบบขายหน้าร้าน AdaPos มาใช้ในองค์กร

2. ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) เป็นข้อมูลจากทางบริษัทศรีสุทธา สเตชันเนอรี อิมพอร์ต จำกัด เอกสารรายงานงานวิจัยและบทความจากทางเว็บไซต์ รวมถึงเอกสารทางวิชาการต่างๆที่เกี่ยวข้อง

เครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล

รูปแบบของเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล แบ่งออกเป็น 2 ชุด ดังนี้

ชุดที่ 1 ผู้ใช้งานระบบขายหน้าร้าน AdaPos ใช้แบบสอบถามที่ประกอบด้วยคำถามที่มีหลายคำตอบให้เลือก (Multiple Choice Questions) และคำถามที่ให้แสดงความคิดเห็น (Scale Questions) เป็นเครื่องมือสำหรับเก็บรวบรวมข้อมูลจากพนักงานผู้ใช้โปรแกรม โดยเป็นคำถามที่เกี่ยวข้องกับข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามและข้อมูลเกี่ยวกับการใช้งานระบบขายหน้าร้าน รวมทั้งข้อจำกัดจากการใช้งานระบบขายหน้าร้าน AdaPos และข้อมูลเกี่ยวกับผลกระทบด้านการปฏิบัติงานและประสิทธิภาพในการปฏิบัติงาน และด้านการถ่ายทอดความรู้และเทคโนโลยีใหม่ของการนำระบบขายหน้าร้าน AdaPos มาใช้ในองค์กร

ชุดที่ 2 ผู้จัดการฝ่ายบริหารและผู้จัดการฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศ ใช้แบบสัมภาษณ์ที่มีการเตรียมคำถามไว้ล่วงหน้า (Structure Interview Schedule) เป็นเครื่องมือสำหรับเก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้จัดการฝ่ายบริหารและผู้จัดการฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศ โดยจะถามเกี่ยวกับจุดประสงค์ในการนำระบบขายหน้าร้าน AdaPos เข้ามาใช้ในองค์กร ปัญหาในการใช้งาน และแนวทางในการแก้ไขปัญหา

ประชากรที่ศึกษา

ประชากรที่ศึกษา ในการศึกษาครั้งนี้ได้แบ่งประชากรออกเป็น 2 กลุ่มคือ

1. ผู้จัดการฝ่ายบริหารและผู้จัดการฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศ
2. ผู้ใช้งานระบบขายหน้าร้าน AdaPos ที่ได้นำโปรแกรม AdaPos มาติดตั้งและใช้งานทั้ง

องค์กร การเก็บรวบรวมข้อมูลจะเก็บจากพนักงานในแผนกและสาขาต่างๆของบริษัท ศรีสุทธา สเตชันเนอรี อิมพอร์ต จำกัด รวมทั้งสิ้นจำนวน 48 คน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การวิเคราะห์ข้อมูล

ข้อมูลที่ได้รวบรวมได้จะวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติ คือ การใช้วิเคราะห์เชิงปริมาณ และ การวิเคราะห์เชิงพรรณนา วิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้โปรแกรม SPSS for Windows มีรายละเอียดดังนี้

1. การวิเคราะห์เชิงปริมาณ(Quantitative Analysis) นำข้อมูลที่ได้จากการรวบรวมมา วิเคราะห์ด้วยวิธีการทางสถิติอย่างง่ายได้แก่การแจกแจงความถี่หาค่าร้อยละและวิเคราะห์ข้อมูลโดย พิจารณาองค์ประกอบต่างๆที่สอดคล้องกันและอยู่ในขอบเขตของวัตถุประสงค์

2. การวิเคราะห์เชิงพรรณนา (Descriptive Analysis) เป็นการอธิบายรายละเอียดของ ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามและที่ได้จากข้อมูลทุติยภูมิ ในรูปแบบการแสดงความคิดเห็นจะแบ่ง ความคิดเห็นเป็น 5 ระดับ คือ

ระดับ 5 หมายความว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเห็นด้วยในระดับมากที่สุด

ระดับ 4 หมายความว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเห็นด้วยในระดับมาก

ระดับ 3 หมายความว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเห็นด้วยในระดับปานกลาง

ระดับ 2 หมายความว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเห็นด้วยในระดับน้อย

ระดับ 1 หมายความว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเห็นด้วยในระดับน้อยที่สุด

การวิเคราะห์ข้อมูลเป็นการวัดข้อมูลอันตรภาคชั้น ใช้สูตรการคำนวณหาความกว้าง ของชั้น โดยการกำหนดการคิดระดับความคิดเห็นจากเกณฑ์การแบ่งช่วงคะแนนดังนี้

$$\begin{aligned} \text{ความกว้างอันตรภาคชั้น} &= \frac{\text{ค่าสูงสุด} - \text{ค่าต่ำสุด}}{\text{จำนวนชั้น}} \\ &= \frac{5 - 1}{5} \\ &= 0.8 \end{aligned}$$

คะแนนเฉลี่ย	ความเชื่อมั่น	ระดับความสำคัญ
4.21 – 5.00	ความคิดเห็นมากที่สุด	มากที่สุด
3.41 – 4.20	ความคิดเห็นมาก	มาก
2.61 – 3.40	ความคิดเห็นปานกลาง	ปานกลาง
1.81 – 2.60	ความคิดเห็นน้อย	น้อย
1.00 – 1.80	ความคิดเห็นน้อยที่สุด	น้อยที่สุด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 2

ระบบขายหน้าร้าน AdaPos

ลักษณะการทำงานของโปรแกรม AdaPos

ระบบโปรแกรม AdaPos ทำงานภายใต้ระบบปฏิบัติการวินโดวส์ ทั้งในส่วนขายหน้าร้าน (Front Office) และส่วนจัดการข้อมูลหลังร้าน (Back Office) ทั้งนี้ โดยความสามารถต่างๆ ของระบบวินโดวส์จะทำให้ผู้ใช้สามารถที่จะใช้โปรแกรม AdaPos สลับการทำงานกับโปรแกรมต่างๆ ได้ การทำงานแบบเครือข่ายที่สามารถเชื่อมต่อกับระบบของสำนักงานใหญ่เพื่อการปรับปรุงแก้ไขข้อมูลเพื่อความสะดวกในการใช้งาน เช่น การส่งข้อมูลสินค้าใหม่ๆ ให้สาขาแต่ละสาขา การส่งข้อมูลยอดขายกลับมาที่สำนักงานใหญ่เพื่อวิเคราะห์การขายของแต่ละสาขา การโอนสินค้าระหว่างสาขา โดยที่สาขาปลายทางไม่จำเป็นต้องบันทึกสินค้ารับเข้าอีกครั้ง เป็นต้น

ฐานข้อมูลของโปรแกรมรองรับด้วยระบบ Access SQL Server โดยภายในระบบจะมีการจัดการฐานข้อมูลออกเป็นระบบต่างดังนี้ คือ ระบบพนักงานขาย (Salesman) ระบบสต็อกสินค้า (Inventory) ระบบลูกค้าส่วนลด (ที่ไม่ใช่สมาชิก) ระบบการจัดรายการสินค้า (โปร โมชั่น) ระบบการจัดรายการสินค้าตามกลุ่ม (โปร โมชั่น) ระบบสาขา ระบบสมาชิก ระบบจัดการสินค้าชุด (Kit Set) และระบบจัดการสินค้าแบบมี Serial Number เพื่อใช้เป็นฐานข้อมูลในการปฏิบัติงานทั้งในสำนักงานใหญ่และสาขา

อุปกรณ์ที่ใช้ในการติดตั้งโปรแกรม โปรแกรมรองรับคอมพิวเตอร์กับเครื่องพิมพ์ตระกูล EPSON-TMU ชุดระบบ POS เช่น Epson IR-Series, IBM SureOne, Fujitsu ลิ้นชักเก็บเงิน (Cash Drawer) ป้ายแสดงราคา (Customer Display) เครื่องอ่านบาร์โค้ด (Barcode Scanner) แป้นพิมพ์พิเศษ (Keyboard) หรือมีการติดตั้งอุปกรณ์อื่นที่เกี่ยวข้อง เช่น กระจายพิมพ์บาร์โค้ดกระจายสติ๊กเกอร์ ไบเสอร์จ ตัวจ่ายไฟสำรอง (UPS)

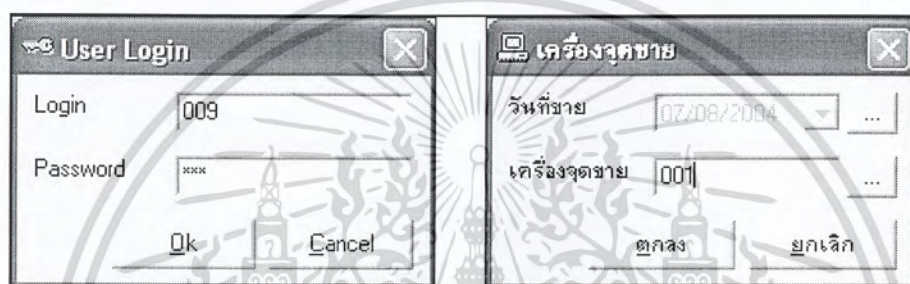
ระบบขายหน้าร้าน AdaPos ส่วนของหน้าร้าน (Front Office)

ระบบในส่วนหน้าร้านจะเกี่ยวข้องกับการชำระเงิน การกำหนดโปร โมชั่นตามช่วงเวลาการบันทึกการขายย้อนหลัง เช่น กรณียขายด้วยระบบมือล่วงหน้าก่อนการใช้โปรแกรม การบันทึกข้อมูล

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

พนักงานขาย (Salesman) เพื่อเก็บยอดสะสมของการขายได้ การบันทึกข้อมูลกลุ่มลูกค้าส่วนลด (ไม่ใช่สมาชิก) ทำการพักบิลการขายชั่วคราวของลูกค้าปัจจุบัน เพื่อเปิดขายให้กับลูกค้ารายอื่นได้ และ คำนวณรายการที่พักไว้มาขายต่อได้เพื่อให้สามารถทำการขายได้อย่างต่อเนื่อง ลักษณะการทำงานของโปรแกรมในระบบหน้าร้าน (Front Office) มีรายละเอียดดังนี้

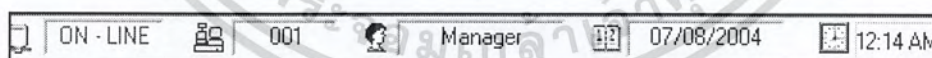
ก่อนที่พนักงานจะใช้ระบบต้องใส่รหัสผู้ใช้ และรหัสผ่าน หลังจากนั้นใส่หมายเลขเครื่องจุดขาย ซึ่งจะประกอบด้วย วันที่ขายและเครื่องจุดขายในส่วนนี้จะเป็นส่วนที่บอกวันที่ที่ทำการขาย จะแสดงเมื่อมีการ Login เข้าสู่ระบบการขายหน้าร้าน (ภาพที่ 1)



ภาพที่ 1 หน้าจอสำหรับใส่รหัสผู้ใช้งานและหมายเลขเครื่องจุดขาย

ที่มา : www.lannapos.com/pdf/AdaPosFront.pdf

โดยส่วนประกอบต่างๆของหน้าจอการขายประกอบด้วยส่วนต่างดังนี้
ส่วนที่ 1 เป็นส่วนที่บอกวันและเวลาที่ทำการขายจะแสดงเมื่อมีการ Login เข้าสู่ระบบการขายหน้าร้าน(ภาพที่ 2)



ภาพที่ 2 แถบรายละเอียดการใช้งาน

ที่มา : www.lannapos.com/pdf/AdaPosFront.pdf

ส่วนที่ 2 ส่วนนี้จะแสดงถึงราคาของสินค้าตัวสุดท้ายที่ทำการขาย เมื่อทำการเลือกสินค้าแล้วราคาของสินค้าตัวนั้นจะปรากฏให้เห็นในหน้าจอนี้(ภาพที่ 3)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

24,000.00

ภาพที่ 3 แถบราคาของสินค้าสุดท้ายที่ทำการขาย

ที่มา : www.lannapos.com/pdf/AdaPosFront.pdf

ส่วนที่ 3 ในส่วนนี้จะแสดงถึง รายละเอียดต่างๆของสินค้า อันได้แก่ รหัสบาร์โค้ด ชื่อสินค้า จำนวนชิ้นของสินค้า ราคาขายต่อชิ้นราคารวมของสินค้าตัวนั้น ซึ่งรวมถึงการลด/หารักราคาต่างๆตามสินค้าแต่ละตัว(ภาพที่ 4)

ลำดับ	รหัสบาร์โค้ด	ชื่อสินค้า	จำนวน	หน่วย	ราคา	ลด/หารักร	รวมราคา
1	011-12409	LASER EXPRESS 600E	1.00	ชุด	39,900.00		39,900.00
2	011-12478	LASER ELITE S1700P	1.00	ชุด	24,000.00		24,000.00

ภาพที่ 4 หน้าจอรายละเอียดต่างๆ ของสินค้า

ที่มา : www.lannapos.com/pdf/AdaPosFront.pdf

ส่วนที่ 4 จะอยู่ด้านล่างของหน้าจอกำการขาย ประกอบด้วย 3 ส่วน คือ

1. ส่วนเลขที่บิล

ในส่วนนี้จะบอกว่า ในขณะที่เลขที่บิลถึงเลขที่เท่าไร ในส่วนนี้โปรแกรมจะรันเลขที่บิลให้เองโดยอัตโนมัติจากตัวอย่าง เช่น เลขที่บิลที่ S0408001001-0000001

2. ส่วนของพนักงานขาย

ในส่วนนี้จะสามารถบันทึกได้ว่าพนักงานขายคนใดเป็นผู้ขายสินค้าตัวนี้ ตัวอย่างเช่น พนักงานขายที่มีรหัส S002 เป็นผู้ขายสินค้าในบิลนี้ในส่วนนี้ ถ้าเลขเซียร์ต้องการจะใส่รหัสพนักงานขายหรือสแกนบาร์โค้ดของรหัสพนักงาน (ภาพที่ 5)

ภาพที่ 5 หน้าจอการบันทึกข้อมูลพนักงานขาย

ที่มา : www.lannapos.com/pdf/AdaPosFront.pdf

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3. ส่วนของสมาชิก ลูกค้า : 0000001/บริษัท คอมแพค คอมฯ

ในส่วนนี้จะใช้ในกรณีที่ลูกค้าที่เป็นสมาชิกมาซื้อของแล้วเราต้องการให้ส่วนลด หรือมีการสะสมแต้มให้แก่สมาชิก ตัวอย่างเช่น มีลูกค้ารหัส 0000001 บริษัท คอมแพค คอมพิวเตอร์ มาทำการซื้อ ให้คีย์รหัสสมาชิกหรือสแกนบาร์โค้ดจากบัตรสมาชิก จากนั้นระบบจะแสดงถึงจำนวนเต็มสะสมของสมาชิกที่มีอยู่แล้ว (ภาพที่ 6)

ภาพที่ 6 หน้าจอการบันทึกข้อมูลลูกค้า

ที่มา : www.lannapos.com/pdf/AdaPosFront.pdf

แคชเชียร์จบการทำงาน คือ เป็นการปิดการขายโดยจะออกจากหน้าจอการขายกลับสู่หน้าจอ Windows ระบบจะถามเพื่อยืนยันการปิดการขายและใส่รหัสผ่านเพื่อยืนยันการปิดการขายอีกครั้ง จากนั้นระบบจะแสดงข้อมูลสรุปสำหรับการขายของพนักงานขาย (ภาพที่ 7)

รายการ	ความถี่	จำนวน
เปิดสิทธิ์ไม่ขาย	0	
ยกเลิกบิล	5	
พักบิล	3	
นำเงินเข้า	1	5,000.00
ยอดขาย	7	172,884.00
นำเงินออก	0	0.00
ยอดคืนเงินค้ำ	1	-16,850.00
รวมเงิน:		161,034.00
ยอดขาย เงินสด		90,700.00
ยอดคืน เงินสด		-16,850.00
ยอดรวม เงินสด		73,850.00
ยอดขาย บัตรเครดิต		63,000.00
ยอดขาย คุปลอง		19,184.00
Print-Date: 07/08/2004	Time: 14:50:16	

ภาพที่ 7 หน้าจอรายงานสรุปยอดขาย

ที่มา : www.lannapos.com/pdf/AdaPosFront.pdf

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ในส่วนของการออกใบบิลหรือใบเสร็จนั้นจะต้องมีการกำหนดรายละเอียดของบิลหรือใบเสร็จนั้นว่าต้องการออกบิลในรูปแบบใด ซึ่งระบบขายหน้าร้าน AdaPos นั้นสามารถพิมพ์บิลหรือใบเสร็จได้ 3 รูปแบบด้วยกัน คือ บิลเงินสด ใบเสร็จอย่างย่อและใบเสร็จเต็มรูป โดยก่อนพิมพ์บิลหรือใบเสร็จทุกประเภทนั้น ผู้ใช้ต้องใส่เลขที่บิลเพื่อเป็นการกำหนดเลขที่บิลหรือใบเสร็จในการขายครั้งนั้นและต้องกำหนดรายละเอียดเกี่ยวกับลูกค้าในด้านต่าง ๆ เพื่อที่ใช้แสดงในบิลหรือใบเสร็จที่มีการพิมพ์ออกมา

ระบบขายหน้าร้าน AdaPos ส่วนของหลังร้าน (Back Office)

ระบบหลังร้านเป็นงานในส่วนของการบริหารสินค้าคงคลังและการบัญชี เนื่องจากมีการจัดเก็บฐานข้อมูลของสินค้าทำให้สะดวกในการเรียกค้นข้อมูลลดต้นทุนสำเนาใบกำกับภาษีอย่างย่อ ลดภาระการจัดเก็บสำเนาของแผนกบัญชี สามารถดูรายงานสินค้าคงเหลือ ตามประเภทของสินค้า ในรูปแบบต่างๆที่เหมาะสมกับธุรกิจ เช่น รายงานสินค้าคงเหลือ ตามประเภทสินค้า โดยสามารถส่งข้อมูลต่างๆระหว่างสาขา เพื่อความสะดวกในการใช้งาน เช่น การส่งข้อมูลสินค้าใหม่ๆ ให้แต่ละสาขาและการส่งข้อมูลยอดขายของแต่ละสาขากลับมาที่สำนักงานใหญ่ เพื่อวิเคราะห์การขายของแต่ละสาขา การโอนสินค้าระหว่างสาขาโดยที่สาขาปลายทางไม่จำเป็นต้องบันทึกสินค้ารับเข้าอีก ครั้งเป็นต้น นอกจากนี้ยังเพิ่มประสิทธิภาพในด้านการค้นหาข้อมูลและการประมวลผล ให้เร็วมากยิ่งขึ้น ลักษณะการทำงานของโปรแกรมในระบบหลังร้านมีรายละเอียดดังนี้

การจัดการข้อมูลของโปรแกรม AdaPos

1. ข้อมูลของบริษัท

เป็นการใช้บันทึกรายละเอียดต่างๆของบริษัท เช่น ชื่อบริษัท ที่อยู่ เบอร์โทรศัพท์ เป็นต้น โดยรายละเอียดข้อมูลต่างๆ ของบริษัทเหล่านี้จะถูกนำไปแสดง 2 ส่วนด้วยกัน ส่วนแรกได้แก่ ส่วนของหัวรายงานต่างๆ เช่นรายงานยอดขาย รายงานสินค้าคงเหลือ เป็นต้น และส่วนที่สองถูกนำไปใช้ในการ ออกใบกำกับภาษีเต็มรูป กรณีที่พิมพ์ใบกำกับภาษีโดยใช้แบบฟอร์มของโปรแกรม (ภาพที่ 8)

บริษัท

รายละเอียดบริษัท | แผนที่

ชื่อบริษัท: บริษัท แอดาพอส จำกัด

ชื่อผู้ประกอบการ:

ที่ตั้งร้าน:

ที่อยู่: 99 ลาดพร้าว 94 (ปทุมธานี) แขวงวังทองหลาง เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310

โทรศัพท์: (02) 5301691-3

โทรสาร: (02) 5301694

เลขผู้เสียภาษี: 3030146809

รหัสสาขา: 001 สาขา ลาดพร้าว

อัตราภาษี [%]: 7

ภาษีขายส่ง: ภาษียกเว้น

ภาษีขายปลีก: ภาษีรวม

ปุ่ม: ตัดทอน, ยกเลิก

ภาพที่ 8 หน้าจอข้อมูลรายละเอียดบริษัท

ที่มา : www.lannapos.com/pdf/AdaPosBack.pdf

2. การจัดการข้อมูลเกี่ยวกับผู้ใช้

เป็นการกำหนดสิทธิการทำงานต่างๆของผู้ใช้ โดยผู้ใช้งานแบ่งเป็น 2 ส่วน คือ แผนกต่างๆ ในองค์กรและ รหัส ชื่อของผู้ที่อยู่ในแต่ละแผนก (ภาพที่ 9)

โดยสามารถกำหนดสิทธิของผู้ใช้แต่ละคนว่าสามารถทำอะไรได้บ้าง ซึ่งสิทธิในการใช้จะประกอบด้วย

1. การอ่านข้อมูล หมายถึง ผู้ใช้สามารถดูได้อย่างเดียวไม่มีสิทธิในการเพิ่ม แก้ไข ยกเลิก หรือ อนุมัติ เอกสารได้
2. การเพิ่ม หมายถึง ผู้ใช้สามารถเพิ่มข้อมูลได้
3. การแก้ไข หมายถึง ผู้ใช้สามารถแก้ไขข้อมูลได้
4. การยกเลิก หมายถึง ผู้ใช้สามารถทำการยกเลิกเอกสารได้
5. การอนุมัติ หมายถึง ผู้ใช้สามารถ อนุมัติเอกสาร ซึ่งในการอนุมัติมีผลต่อเอกสารคือไม่สามารถแก้ไขเอกสารภายหลังอนุมัติได้และจะมีการปรับปรุงยอดเคลื่อนไหวทันทีซึ่งเป็นการกำหนดสิทธิของผู้ใช้แต่ละคนเพื่อความปลอดภัยของข้อมูล

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

รหัส	แผนก	รหัส	ชื่อ	แสดงไทย	รหัสผ่าน	ระดับ(Pos)
001	Administrator	009	Manager	<input checked="" type="checkbox"/>	*****	8
ALL	ทุกแผนก	Kwan	Kwanrudee	<input checked="" type="checkbox"/>	*****	8
		oun	Suleeporn	<input checked="" type="checkbox"/>	*****	8

ภาพที่ 9 หน้าจอข้อมูลรายละเอียดผู้ใช้งาน

ที่มา : www.lannapos.com/pdf/AdaPosBack.pdf

3.การจัดการข้อมูลเกี่ยวกับผู้จำหน่าย

เป็นการกำหนดข้อมูลหรือรายละเอียดต่างๆของผู้จำหน่าย ก่อนจะเข้าสู่การซื้อ หรือการชำระเงินให้กับผู้จำหน่าย โดยโปรแกรมจะทำการบันทึกข้อมูลเบื้องต้นที่จำเป็นต่อการใช้งาน ได้แก่ รหัสผู้จำหน่าย ชื่อผู้จำหน่าย และที่อยู่ ซึ่งทั้ง 3 ส่วนนี้เป็นส่วนที่จะต้องบันทึกทุกครั้ง ซึ่งรายละเอียดเกี่ยวกับผู้จำหน่ายจะสามารถบันทึกแบ่งกลุ่มผู้จำหน่ายตาม ประเภทระดับ เขตการซื้อ เขตที่อยู่ จังหวัด และผังบัญชี ซึ่งรายละเอียด ภาษีมูลค่าเพิ่ม เป็นแบบแยกนอกหรือรวมใน ซึ่งข้อมูลในส่วนนี้จะถูกนำไปใช้ในการรับเข้าสินค้าต่อไปและในส่วนของข้อมูลการขาย ซึ่งเป็นการบันทึกข้อมูลเกี่ยวกับวงเงินเครดิต และจำนวนวันที่ได้เครดิต ซึ่งข้อมูลส่วนนี้ จะได้นำไปใช้ในการรับเข้าและเบิกออกสินค้าต่อไป และเงื่อนไขทางการค้าว่ามีการวางบิล หรือการชำระเงินอย่างไร นอกจากนี้ยังสามารถบันทึกรายละเอียดเกี่ยวกับผู้ติดต่อได้ตามความต้องการและในส่วนประวัติการซื้อของผู้จะมีการเก็บข้อมูลของเอกสารการซื้อที่ผ่านมา ว่าเคยมีประวัติการซื้ออะไรมาแล้วบ้าง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เป็นเลขที่เอกสารอะไร สถานะของเอกสารเป็นอย่างไรบ้าง เป็นต้น ซึ่งข้อมูลของผู้จำหน่ายจะนำไปใช้ในการทำเอกสารรับสินค้า และเบิกออกสินค้า (ภาพที่ 10)

เอ็ดคิวโพส-ห้างร้าน 2.0 Hypermart - [ผู้จำหน่าย]

เมนู สินค้าคงคลัง ประมวลผล รายงาน จัดการข้อมูล เครื่องมือ หน้าต่าง วิธีใช้

เพิ่ม บันทึก ค้นหา ลบ วิธีใช้ ปิดล็อก ปิด

บันทึกข้อมูล

รหัส: [] โทรศัพท์: []
 ชื่อ: [] โทรสาร: []
 ชื่ออื่น: [] E-Mail: []
 ที่อยู่: [] วันเกิด: 08/08/2004 [] ชาย (M)
 หมายเลข: [] เลือกไฟล์ภาพ

ข้อมูลทั่วไป | ข้อมูลอื่นๆ | ผู้ติดต่อ | ประวัติการซื้อ | โบนัส/แต้ม/เงินงู

กลุ่ม: [] วันที่ติดต่อล่าสุด: 08/08/2004 []
 ประเภท: [] วันติดต่อประจำ: []
 ระดับ: [] ประเภทกิจการ: []
 เขตการซื้อ: [] เศรษฐกิจ: []
 เขตกลุ่ม: [] ภาษีมูลค่าเพิ่ม: []
 จังหวัด: [] สถานประกอบการเดิม: []
 รหัสกรมบัญชี: []
 ระยะเวลาชำระหนี้สมาชิกเมื่อ: 08/08/2004 [] วัน

ผู้จำหน่าย : ทรูคอมใช้งาน !!! SQL: DUN/adaacc User: 009 / Manager 08/08/2004 0:59 AM

ภาพที่ 10 หน้าจอข้อมูลรายละเอียดผู้จำหน่ายสินค้า
 ที่มา : www.lannapos.com/pdf/AdaPosBack.pdf

4.การจัดการข้อมูลเกี่ยวกับลูกค้า

เป็นการบันทึกรายละเอียดของลูกค้า ประกอบไปด้วยรหัสลูกค้า ชื่อลูกค้า ที่อยู่ และรายละเอียดอื่นการบันทึกข้อมูลจะเหมือนกับการบันทึกข้อมูลของผู้จำหน่าย แต่จะมีรายละเอียดที่จำเป็นเกี่ยวกับการขายเข้ามาเพิ่มเติมเช่น วันที่ออกบัตร และวันที่หมดอายุการเป็นสมาชิก หรือรายละเอียดข้อมูลการขายจะมีการเพิ่มเติมในเรื่องระดับราคาที่ต้องการกำหนดให้ลูกค้าว่าต้องการให้เป็นราคาขายปลีกที่ระดับใดหรือราคาขายส่งระดับใด ซึ่งจะเป็นส่วนที่เพิ่มเติมเข้ามาในการจัดการลูกค้า (ภาพที่ 11)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาพที่ 11 หน้าจอข้อมูลรายละเอียดของลูกค้า

ที่มา : www.lannapos.com/pdf/AdaPosBack.pdf

5. การจัดการข้อมูลเกี่ยวกับพนักงานขาย

เป็นการบันทึกข้อมูลและรายละเอียดต่างๆเกี่ยวกับพนักงานขายประกอบด้วย ชื่อ ที่อยู่ หมายเลขโทรศัพท์ รวมถึงการสะสมยอดของพนักงานขาย ในการขายแต่ละครั้ง
6. การจัดการข้อมูลเกี่ยวกับธนาคารและบัตรเครดิต

มีการบันทึกข้อมูลธนาคารและบัตรเครดิต เพื่อใช้ในการอ้างอิงกับการรับชำระเงินจากลูกค้าเป็นการบันทึกข้อมูลของธนาคารที่จำเป็นจะต้องเชื่อมโยงกับเมนูทางการเงิน เช่น การกำหนดเลขที่เช็คว่าเป็นของธนาคารใด เป็นต้น
7. เครื่องจุดขาย

เป็นการกำหนดข้อมูลเครื่องจุดขาย ว่าเครื่องจุดขายแต่ละเครื่องมีต่ออุปกรณ์อะไรบ้างหรือมีรายละเอียดอื่นๆอะไรบ้าง โดยก่อนที่จะทำการขายนั้นจะต้องมีข้อมูลหลักที่สำคัญ และ เครื่องจุดขายถือเป็นข้อมูลที่สำคัญมากอย่างหนึ่ง โดยในส่วนนี้ จะมีการบันทึกรหัสใช้เป็นข้อมูลเฉพาะในการเรียกดูข้อมูลหรือค้นหา เลขที่จดทะเบียนเป็นเลขจดทะเบียนเครื่องจุดขายที่ได้มาจากรกรมสรรพากร เครื่องพิมพ์เป็นรหัสประเภทของเครื่องพิมพ์สามารถดึงมาจากรฐานข้อมูลได้ การ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

กำหนดลำดับเลขที่ใบเสร็จใบสุดท้ายเพื่อนำมาใช้ในการรันเลขที่ใบเสร็จในวันต่อไปซึ่งจะแสดงจำนวนเลขที่บิลที่เกิดขึ้น โดยจะแบ่งเป็นบิลการขายและบิลการคืน

8. การควบคุมเป็นพิมพ์จูดขาย

เพื่อเป็นการกำหนดสิทธิการใช้งานหน้าร้าน ว่าแต่ละฟังก์ชันเราจะให้สิทธิแก่ระดับไหนบ้าง เช่น การลดราคาสินค้าเราอาจกำหนดให้แคชเชียร์ไม่มีสิทธิลดราคา แต่ผู้จัดการร้านมีสิทธิในการลดราคา เป็นต้น

9. การทำโปรโมชัน (Promotion)

ใช้สำหรับกำหนดโปรโมชันต่างๆ ที่จะมียกขึ้นในร้านหรือบริษัท ซึ่งโปรแกรมสามารถที่จะกำหนดและเลือกประเภทโปรโมชันต่างๆ ได้ (ภาพที่ 12)

ลำดับ	รหัสสินค้า	ชื่อสินค้า	ราคาปรกติ	ราคาใหม่	ลด %	ลด จำนวน
1	01-1-01-0026	COMPAQ PRESARIO 5346(117743-374)4	38,413.00	35,000.00	0.00	0.00
2	01-1-01-0061	COMPAQ PRESARIO 6000	43,100.00	0.00	20.00	0.00
3	01-1-01-0066	LASER EXPRESS 667	35,500.00	0.00	0.00	500.00
4	01-1-01-0094	LASER EXPRESS 600E	39,900.00	0.00	10.00	0.00

ภาพที่ 12 หน้าจอข้อมูลรายละเอียดการจัด Promotion

ที่มา : www.lannapos.com/pdf/AdaPosBack.pdf

9.1 ปรับราคาใหม่ หมายถึง การกำหนดสินค้าจากราคาปกติ ให้เป็นราคาใหม่ โดยกำหนดเป็นราคาใหม่เลยหรือกำหนดว่าต้องการให้ลดราคาลงที่ % หรือลดลง กี่บาท

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

9.2 ชื่อสินค้า X จำนวน n ชิ้น แกรม สินค้า Y จำนวน m ชิ้น หมายถึง สินค้าที่ซื้อ และสินค้าที่แกรม เป็นสินค้าคนละชนิดกัน และมีการกำหนดจำนวนการซื้อว่า ต้องซื้อจำนวนเท่าไร ถึงแกรมให้

9.3 ชื่อสินค้า X จำนวน xxx บาท แกรมสินค้า Y จำนวน m ชิ้น โปรโมชันประเภทนี้ มีมูลค่าเงินมาเกี่ยวข้องจะต้องซื้อสินค้า ให้ครบมูลค่า ถึงจะแกรมสินค้าที่กำหนดให้

9.4 ชื่อสินค้า ในกลุ่ม ครบ n ชิ้น แกรมสินค้า Y จำนวน m ชิ้น หมายถึงซื้อสินค้าในกลุ่มที่เป็นโปรโมชัน ครบ จำนวนชิ้นที่กำหนด จะต้องให้สินค้าแกรมตามจำนวนที่กำหนดไว้

9.5 ชื่อสินค้า ในกลุ่ม ครบ xxx บาท แกรมสินค้า Y จำนวน m ชิ้น หมายถึงซื้อสินค้า ในกลุ่มครบตามมูลค่าที่กำหนด จะต้องแกรมสินค้าให้สินค้าแกรมตามจำนวนที่กำหนดไว้

9.6 ชื่อสินค้า ในกลุ่ม ครบ n ชิ้น แกรมสินค้าในกลุ่ม จำนวน m ชิ้น หมายถึงซื้อสินค้าในกลุ่มที่เป็นโปรโมชัน ครบ จำนวนชิ้นที่กำหนด จะต้องให้สินค้าใดก็ได้ในกลุ่มของแกรมตามจำนวนที่กำหนด

9.7 ชื่อสินค้า ในกลุ่ม ครบ xxx บาท แกรมสินค้าในกลุ่ม จำนวน m ชิ้น หมายถึงซื้อสินค้า ในกลุ่มครบตามมูลค่าที่กำหนด จะต้องให้สินค้าใดก็ได้ในกลุ่มของแกรมตามจำนวนที่กำหนด

9.8 ชื่อสินค้า ในกลุ่ม ครบ n ชิ้น จะปรับเป็นราคาใหม่ หมายถึง ซื้อสินค้าในกลุ่มที่เป็นโปรโมชันครบจำนวนชิ้นที่กำหนดจะปรับราคาใหม่ เช่น สินค้าปกติ 1 ชิ้น ราคา 39 ชื่อ 3 ชิ้น ราคา 100 บาท

ในกรณีที่ทางบริษัท ได้มีการจัดทำโปรโมชันไปแล้วนั้น แต่จำนวนของสินค้าที่จัดเป็นสินค้าโปรโมชันนั้นหมดก่อนเวลาที่ได้กำหนดระยะเวลาไว้ ระบบก็สามารถหยุดการทำโปรโมชันนั้นได้ชั่วคราวโดยการกำหนดค่าคำสั่งให้โปรโมชันหยุดรายการและสามารถกลับมาใช้โปรโมชันเดิมได้อีกครั้งโดยไม่ต้องทำโปรโมชันขึ้นใหม่

10.การจัดการเกี่ยวกับสินค้า

10.1 ข้อมูลของสินค้า

มีการบันทึกข้อมูลและรายละเอียดต่างๆของสินค้า ได้แก่ รหัสสินค้า รหัสบาร์โค้ด ชื่อสินค้า หน่วยสินค้า กลุ่มของสินค้า ราคาขายปลีก ราคาขายส่ง นอกจากการบันทึกข้อมูลเหล่านี้แล้ว ยังสามารถตรวจสอบคลังสินค้าคงคลังของคลังสินค้าปลีกและคลังสินค้าส่งได้ว่ามีจำนวนเท่าไรและมีการคำนวณต้นทุนเฉลี่ยของสินค้าให้โดยอัตโนมัติ (ภาพที่ 13)

หน้า | สินค้าคงคลัง | ประมวลผล | รายงาน | จัดการข้อมูล | เครื่องมือ | หน้าต่าง | วิดีโอ

เพิ่ม | ลบ | ค้นหา | คำนวณ | ลบ | รีเฟรช | วิดีโอ | คัดลอก | ปิด

บันทึก 1 | บันทึก 2

* รหัส	01-1010101	คลังปลีก	0.00	จำนวนต่ำสุด	0.00	<input checked="" type="checkbox"/> มีภาษี
* ชื่อ	PACKARD BELL PLATINUM 6601XE	คลังส่ง	0.00	จำนวนสูงสุด	0.00	<input checked="" type="checkbox"/> ติดสติ๊กเกอร์
ชื่อรุ่น	PACKARD BELL PLATINUM 6601XE	ต้นทุน เฉลี่ย [EX]	45,280.57	ใช้ราคาแบบ	มีรค้นใช้	<input type="checkbox"/> ผ่ากราย
* หน่วยเงิน	ชุด	ต้นทุน สุดท้าย	0.00	คลังปลายทาง	คลังปลายทาง	<input checked="" type="checkbox"/> เครื่องมือ
		ต้นทุน มาตรฐาน	0.00	หมวด	สินค้าทั่วไป	<input checked="" type="checkbox"/> ใช้แต้ม
		ต้นทุนอื่น	0.00	มูลค่ารวม	0.00	

ราคาสินค้า | ปล่อยตัวไป | ที่เก็บ/ราคาหลังเงิน | สินค้าขาด | ประวัติการซื้อ | ประวัติการขาย | ดูสินค้าจริง | ผู้จำหน่ายค้างส่ง | ประวัติเบิกสินค้า

รหัสบาร์โค้ด	หน่วย	ราคา	ราคาขายตั้ง [แยกหน่วย]	ราคาขายมีด [รวมใน]	ระดับ 4	ระดับ 5
รหัสบาร์โค้ด 1	ชุด	57,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
รหัสบาร์โค้ด 2		17.85	-100.00	-100.00	-100.00	-100.00
รหัสบาร์โค้ด 3		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

สินค้า : พร้อมใช้งาน !!! SQL: QUN/adaacc User: 009 / Manager 07/08/2004 3:54 AM

ภาพที่ 13 หน้าจอข้อมูลรายละเอียดสินค้า

ที่มา : www.lannapos.com/pdf/AdaPosBack.pdf

โดยข้อมูลต่าง ๆ ของสินค้าที่จะมีการบันทึก คือ

10.1.1. คลังปลีก และ คลังส่ง หมายถึง จำนวนสินค้าที่คงเหลืออยู่ในแต่ละคลัง ซึ่งจำนวนสินค้าจะเกิดขึ้นได้เนื่องจากการซื้อ ขาย คืน รับเข้า และเบิกออกของสินค้า

10.1.2. ต้นทุน หมายถึง ต้นทุนของสินค้าซึ่งจะเป็นในลักษณะของต้นทุนเฉลี่ย ต้นทุนสุดท้ายหมายถึงต้นทุนที่ซื้อหรือรับเข้าครั้งล่าสุด ต้นทุนมาตรฐานหมายถึง ต้นทุนมาตรฐานทั่วไป ต้นทุนอื่นๆเช่น ต้นทุนเนื่องจากขนส่ง

10.1.3. จำนวนสูงสุด และ จำนวนต่ำสุด หมายถึง การบันทึกจำนวนต่ำสุดและสูงสุดของสินค้า ซึ่งจำนวนต่ำสุดจะมีประโยชน์ในกรณีที่ต้องการดูรายงานสินค้าที่ถึงจุดสั่งซื้อ ว่ามีอะไรบ้าง และจำนวนสูงสุด จะบ่งบอกถึงว่า สินค้ามีจำนวนมากเกินไปไม่จำเป็นต้องสั่งซื้อเพิ่ม

10.1.4. ราคาแบบ หมายถึง การระบุรูปแบบของราคาขายของสินค้า เช่น บังคับใช้ ในกรณีที่ต้องการระบุราคาขายตายตัว ที่หน้าบันทึกสินค้า ซึ่งเมื่อนำไปใช้ที่หน้าขายจะไม่สามารถแก้ไขราคา ณ หน้าขายสินค้าได้ ในกรณีแบบแก้ไขได้ สามารถแก้ไขราคาขายได้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

10.1.5. เครื่องชั่ง หมายถึงสินค้า ที่ต้องทำการชั่งเพื่อพิมพ์บาร์โค้ดที่ตัวสินค้า กรณีน้ำหนัก เป็นสินค้าที่ต้องการชั่งน้ำหนัก และคิดราคา โดยไม่จำเป็นต้องพิมพ์บาร์โค้ดมาติดที่ตัวสินค้านั้นๆ สามารถกำหนดราคาสินค้าได้ ทั้งราคาขายส่ง และขายปลีก ซึ่ง ราคาขายส่ง กำหนดได้ทั้งสิ้น 5 ระดับ และราคาขายปลีก 3 ระดับ ซึ่งระดับราคาจะนำไปใช้กับระดับราคาของลูกค้า

10.1.6. ข้อมูลทั่วไป เป็นการเก็บข้อมูลทั่วไปของสินค้าประเภทนี้ ซึ่งจะประกอบไปด้วยวันหมดอายุ น้ำหนัก เกรด กลุ่มสินค้า รายละเอียดด้านซ้ายมือ จะต้องทำการบันทึกข้อมูลที่เมนูข้อมูลทั่วไป ให้เรียบร้อยก่อนจึงจะสามารถใส่ข้อมูลลงไปได้

10.1.7. ประวัติการซื้อ จะช่วยให้ทราบว่าเคยทำการซื้อสินค้า จากผู้จำหน่ายใดบ้าง เลขที่เอกสารเท่าใดและด้วยราคาเท่าไร

10.2 กลุ่มสินค้า

มีการบันทึกข้อมูลกลุ่มสินค้าเพื่อนำไปเชื่อมโยงกับสินค้า โดยสามารถนำข้อมูลต่าง ๆ ของสินค้ามาจัดทำเอกสารและรายงานต่างๆ

10.3 การเบิกสินค้า

10.3.1 ใบขอเบิก เป็นการออกเอกสารการขอเบิกสินค้า เพื่อให้ผู้มีอำนาจทำการตรวจสอบเอกสารก่อนที่จะมีการรับเข้าเอกสารเปลี่ยนเสมือนเป็นใบขอซื้อ คั้นสินค้า หรือขอโอนสินค้าจะต้องได้รับอนุมัติจากผู้บริหารก่อนจึงจะสามารถสั่งซื้อสินค้าได้ หรือคั้นสินค้า และโอนสินค้าไปยังแหล่งใดๆ ก็ตามจะเป็นการบันทึกข้อมูลเพื่อขอรับสินค้า ซึ่งจะต้องมีการบันทึกข้อมูลเอกสารเพื่อให้ผู้มีอำนาจทำการอนุมัติ การขอเบิกเพื่อรับเข้า

10.3.2 ใบเบิกออก เป็นการบันทึกข้อมูลเพื่อขอเบิกออกสินค้า ซึ่งจะต้องมีการบันทึกข้อมูลเอกสารเพื่อให้ผู้มี อำนาจทำการอนุมัติการขอเบิกเพื่อจะได้ทำการเบิกสินค้าออกไป

10.3.3 การขอเบิก เพื่อโอนสินค้าเป็นการบันทึกข้อมูลเพื่อขอเบิกออกสินค้า เพื่อโอนไปยังคลังอื่นๆซึ่งจะต้องมีการบันทึกข้อมูลเอกสารเพื่อให้ผู้มีอำนาจทำการอนุมัติการขอเบิกเพื่อจะได้ทำการโอนสินค้าต่อไป

10.4 การรับเข้าสินค้า

มีการบันทึกประวัติการรับเข้าสินค้า จากแหล่งต่างๆ เช่น จากผู้จำหน่ายโดยตรง หรือ จากสาขาและเพื่อปรับยอดสินค้าคงคลัง โดยการบันทึกข้อมูลที่เมนูนี้จะมีผลกับจำนวนสินค้าคงคลัง และต้นทุนเฉลี่ยของสินค้า ในกรณีที่ต้องการออกเอกสารการรับเข้า โดยอ้างอิงเอกสารการขอเบิกสำหรับรับเข้านั้นสามารถทำได้โดยการอ้างอิงเอกสารที่ผ่านการอนุมัติแล้วมาใช้งาน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

10.5 การเบิกออกสินค้า

จะทำการบันทึกการเบิกออกสินค้า ไปยังแหล่งต่างๆ เช่น คือนผู้จำหน่ายโดยตรงหรือจากแหล่งอื่น เพื่อปรับยอดสินค้าคงคลังโดยการบันทึกข้อมูลที่เมนูนี้จะมีผลกับจำนวนสินค้าคงคลังและต้นทุนเฉลี่ยของสินค้า

10.6 การโอนสินค้าระหว่างคลัง

จะทำการบันทึกประวัติการโอนสินค้า ระหว่างคลัง เช่น จากสินค้าคลังปลีกไปยังคลังเสียหรือจากคลังส่งไปยังคลังปลีก เป็นต้น

10.7 การปรับราคาต้นทุนสินค้า

โปรแกรมจะมีการบันทึกการปรับราคาต้นทุนของสินค้า ซึ่งสามารถปรับได้หลายแบบเช่น ปรับเป็นเปอร์เซ็นต์ปรับเป็นจำนวน ซึ่งสามารถปรับราคาต้นทุนของสินค้า ได้ที่หลายๆ ตัว หรือสามารถเลือกจากกลุ่มสินค้าหรือจากใบสั่งซื้อก็ได้ เมื่อ ได้ราคาต้นทุนใหม่แล้วและได้ทำการอนุมัติต่อไปเพื่อปรับปรุงราคาต้นทุนใหม่ ซึ่งก็จะสามารถตรวจสอบได้จากเมนูสินค้าว่าสินค้าที่ผ่านการอนุมัติแล้ว ราคาต้นทุนได้ปรับถูกต้องเรียบร้อยแล้วหรือไม่

10.8 การปรับราคาขายสินค้า

การปรับราคาขายของสินค้า ซึ่งสามารถปรับได้หลายแบบเช่น ปรับเป็นเปอร์เซ็นต์ ปรับเป็นจำนวน ซึ่งสามารถปรับราคาขายของสินค้า ได้ที่หลายๆ ตัว หรือสามารถเลือกจากกลุ่มสินค้าก็ได้

10.9 การตรวจนับสินค้า

ใช้เพื่อปรับยอดสินค้าคงคลังใน โปรแกรมจากการตรวจนับสินค้าที่มีอยู่จริง โดยเมื่อมีการตรวจนับขึ้นก็จะมีการทำการบันทึกจำนวนสินค้าที่นับได้ในแต่ละครั้งเพื่อใช้ในการปรับสต็อกจากการนับ

11. การประมวลผล

11.1 ขายสิ้นวันเป็นการประมวลผลยอดขายของแต่ละวัน ซึ่งการประมวลผลตัวนี้จะยังไม่มี การปรับปรุง สต็อกสินค้าจนกว่าจะทำการประมวลผลปรับสต็อกต่อไป โปรแกรมจะมีการทำการประมวลผลเนื่องจากการขายโดย

การโอนข้อมูลระหว่าง Server จะใช้ในกรณีที่มี Server มากกว่า 1 เครื่องจะต้องทำการโอน ข้อมูลจาก Server 1 ไปยัง Server อีกตัว สามารถใช้ความสามารถ Replicated ของ SQL Server แทน ได้การปรับสต็อกจากการขายและรับคืน เป็นการประมวลผลเพื่อทำการปรับสต็อก ซึ่งจะสามารถ ทำงานได้ก็ต่อเมื่อมีการประมวลผลการขายสิ้นวันในเมนู การสิ้นวันก่อน

11.2 ปรับยอดสะสม ลูกค้า เป็นการประมวลผลเพื่อทำการปรับปรุงเรื่องยอดและเต็มสะสมของลูกค้าที่มาใช้บริการหรือซื้อสินค้า (ภาพที่ 14)

ลำดับ	รหัส	ชื่อ	ค่าเดิม	ค่าใหม่
1	0000001	บริษัท คอมแพค คอมพิวเตอร์ (ประเทศไทย) จำกัด	0.00	20.00
2	0000002	บริษัท คอมแพค คอมพิวเตอร์ คอร์ปอเรชั่น (ประเทศไทย)	0.00	20.00
3	0000003	บริษัท เจเนซิส เน็ตเวิร์ค จำกัด	0.00	20.00
4	0000004	บริษัท เดิมเซ่น แอนด์ เอ็ดจิสชั่น มาร์เก็ตติ้ง จำกัด	0.00	20.00
5	0000005	บริษัท ซัคเซส มีเดีย จำกัด	0.00	20.00
6	0000006	บริษัท อินโอม อิเล็กทรอนิกส์ อินดัสตรี จำกัด	0.00	20.00
7	0000007	บริษัท อินเท็ค (ประเทศไทย) จำกัด	0.00	20.00

ภาพที่ 14 หน้าจอข้อมูลรายละเอียดการปรับค่าสะสมลูกค้า
ที่มา : www.lannapos.com/pdf/AdaPosBack.pdf

11.3 การพิมพ์ใบกำกับภาษี เต็มรูปแบบ เมื่อลูกค้าต้องการใบกำกับภาษีเต็มรูปแบบ

12. การจัดทำรายงาน

12.1 รายงานรวม

รายงานรวมจะเป็นการรวมรวมข้อมูลทั้งหมด มาแสดงในรูปแบบ รายงาน ซึ่งจะมีให้เลือกหลายรูปแบบ ซึ่งรายงานรวมจะแบ่งออกเป็นหมวดหลักๆ คือ

12.1.1 รายงานการขาย

12.1.2 รายงานสินค้า

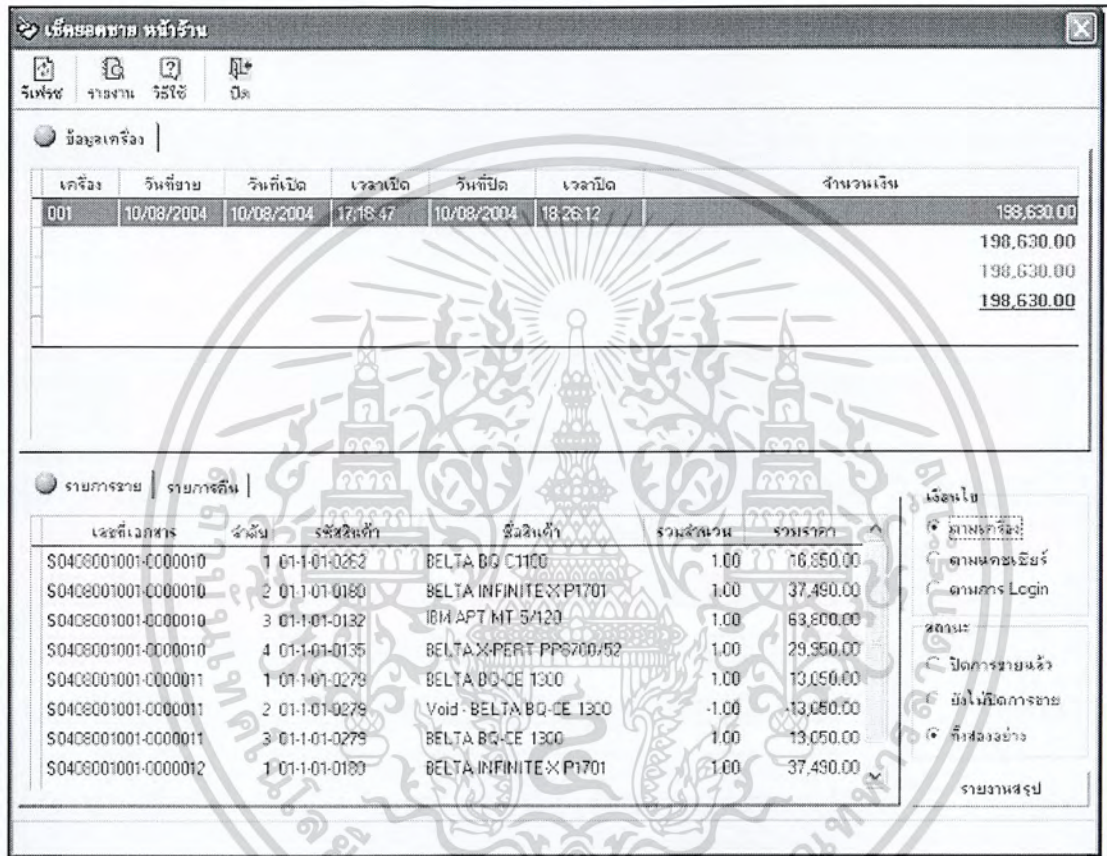
12.1.3 รายงานลูกหนี้

12.1.4 รายงานการจัดการข้อมูล

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

12.2 การเช็คยอดขายหน้าร้าน

การเช็คยอดขายหน้าร้าน ใช้เมื่อต้องเช็คข้อมูลการขายของหน้าร้าน โดยไม่จำเป็นต้องเข้าโปรแกรม หน้าร้านสามารถเช็คยอดขายจากรายงานตัวนี้ได้เลยจะแสดงทั้ง รายละเอียดของแต่ละบิลว่าขายอะไรไปบ้างและเป็นยอดเงินทั้งสิ้น (ภาพที่ 15)



เคดิต	วันที่ขาย	วันที่เปิด	เวลาเปิด	วันที่ปิด	เวลาปิด	จำนวนเงิน
001	10/08/2004	10/08/2004	17:18:47	10/08/2004	18:26:12	198,630.00
						198,630.00
						198,630.00
						198,630.00

เลขที่เอกสาร	จำนวน	รหัสสินค้า	ชื่อสินค้า	รวมจำนวน	รวมราคา
S0408001001-0000010	1	01-1-01-0262	BELTA BQ C1100	1.00	16,850.00
S0408001001-0000010	2	01-1-01-0180	BELTA INFINITE X P1701	1.00	37,490.00
S0408001001-0000010	3	01-1-01-0132	IDM APT MT 5/120	1.00	63,800.00
S0408001001-0000010	4	01-1-01-0135	BELTA XPERT PP8700/52	1.00	29,950.00
S0408001001-0000011	1	01-1-01-0279	BELTA BQ-CE 1300	1.00	13,050.00
S0408001001-0000011	2	01-1-01-0279	Void - BELTA BQ-CE 1300	-1.00	-13,050.00
S0408001001-0000011	3	01-1-01-0279	BELTA BQ-CE 1300	1.00	13,050.00
S0408001001-0000012	1	01-1-01-0180	BELTA INFINITE X P1701	1.00	37,490.00

ภาพที่ 15 หน้าจอข้อมูลรายละเอียดการเช็คยอดขายหน้าร้าน

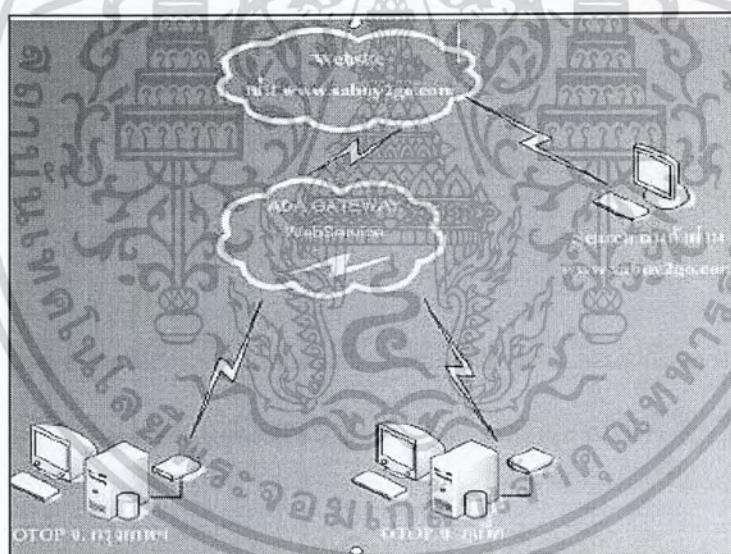
ที่มา : www.lannapos.com/pdf/AdaPosBack.pdf

12.3 ปิดรอบการขาย เป็นการปิดการขายของพนักงานขายประจำเครื่องออกจากระบบ อาจจะเนื่องมาจากมีการค้างของผู้ใช้เนื่องจาก ไฟฟ้าดับ เป็นต้น และผู้ใช้สามารถเริ่มการทำงานใหม่ได้ทันที

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ระบบรับส่งข้อมูล

การรับส่งข้อมูลของโปรแกรม AdaPos มีระบบโอนข้อมูลผ่าน Remote Access และ VPN การโอนข้อมูลผ่าน Remote Access คือ การเชื่อมต่อสัญญาณคอมพิวเตอร์ผ่านทางสายโทรศัพท์ หรือที่เรียกกันว่า Remote Access Server สามารถรับส่งข้อมูลระหว่างสำนักงานใหญ่และสาขา เพื่อความสะดวกในการปรับปรุงแก้ไขข้อมูล และระบบ VPN จะทำการเชื่อมต่อองค์ประกอบข้อมูล และทรัพยากรต่างๆ ของระบบเครือข่ายหนึ่ง ให้เข้ากับระบบเครือข่ายหนึ่ง โดยยอมให้ผู้ใช้งานสร้างท่ออุโมงค์เสมือน เพื่อใช้ในการรับส่งข้อมูลผ่านระบบเครือข่ายอินเทอร์เน็ตและ มีการนำระบบ Security Service มาใช้เพื่อความปลอดภัยที่เป็นการยืนยันผู้ใช้งานหรือยืนยันข้อมูลที่มีการรับส่งว่ามาจากด้านที่ได้รับอนุญาตอย่างแท้จริง เช่น ต้องให้ผู้ใช้งานจำเป็นต้องใส่ชื่อและรหัสผ่านก่อนการใช้งานต่อไปและมีการตั้งเวลารับส่งข้อมูลอัตโนมัติ (ภาพที่ 13)



ภาพที่ 16 การรับส่งข้อมูลของโปรแกรม AdaPos ผ่าน Remote Access และ VPN

ที่มา : www.lannapos.com

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ความหมายและแนวคิดเกี่ยวกับการประเมินผล

“ การประเมิน ” (Evaluation) หมายถึงกระบวนการรวบรวมวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อตัดสินใจ การวิจัยการตรวจสอบรายงาน การควบคุมและการตัดสินใจ โดยวิเคราะห์และตัดสินคุณค่าซึ่ง นักการประเมินได้ให้ความหมายการประเมินไว้หลายท่าน ดังนี้

ความหมายการประเมินผล คือ “ กระบวนการที่พิจารณาว่าได้มีการทำอะไรสำเร็จไปบ้างใน สิ่งที่กำหนดไว้ว่าจะทำให้เสร็จ ผลที่ได้รับดีหรือไม่อย่างไร ”

Rossi,P.H.และFreeman,H.E.(1982) สรุปความหมายการประเมินผลว่า “เป็น การประยุกต์ใช้ระเบียบวิธีการวิจัย เพื่อตัดสินและพัฒนาโครงการในด้านการวางแผนและติดตาม ประสิทธิภาพและประสิทธิผลของงาน”โดยมีการออกแบบการวิจัย สร้างเครื่องมือรวบรวมข้อมูล และวิเคราะห์ข้อมูลอย่างเป็นระบบงาน โครงการหรือสิ่งที่จะประเมินนั้นเป็นไปตามวัตถุประสงค์ หรือเป็นไปตามที่คาดหวังหรือไม่

บุญธรรม จิตต์อนันต์ (2527) ให้ความหมายการประเมินผล คือ “กระบวนการที่มีระเบียบ แบบแผนเพื่อพิจารณาว่าผู้เรียนได้บรรลุถึงวัตถุประสงค์ของการศึกษาเพียงใดเป็นการพิจารณาด้าน คุณภาพและด้านปริมาณของพฤติกรรมในตัวผู้เรียน รวมทั้งการพิจารณาคัดสินใจเมื่อไป เปรียบเทียบกับพฤติกรรมอันพึงประสงค์”

ประชัย เปี่ยมสมบูรณ์ (2529) สรุปความหมายของการประเมินไว้ว่า “เป็นการวิจัยประยุกต์ ซึ่งได้นำเอาระเบียบวิธีการวิจัยทางสังคมศาสตร์และพฤติกรรมศาสตร์มาประยุกต์ใช้”โดยมี จุดประสงค์ ดังต่อไปนี้

1. ศึกษาความสัมพันธ์เชิงสาเหตุ และผลระหว่างนโยบายและแผนงาน โครงการ (ตัวแปร อิสระ) กับผลลัพธ์หรือผลกระทบ (หรือตัวแปรตาม) ทั้งที่พึงปรารถนาและไม่พึงปรารถนา
2. ศึกษาเปรียบเทียบระหว่างผลลัพธ์และผลกระทบที่พึงปรารถนา กับวัตถุประสงค์
3. เพื่อสังเกต รวบรวมเกี่ยวกับผลลัพธ์และผลกระทบข้างเคียงที่อาจไม่เคยคาดคิดไว้

เยาวดี ราชชัยกุล วิบูลย์ศรี(2538) ได้ให้ความหมายของการประเมินว่า “การประเมิน (Evaluation) หมายถึง กระบวนการตัดสินคุณค่าสิ่งใดสิ่งหนึ่งอย่างมีหลักเกณฑ์”และกระบวนการ ประเมินผลประกอบด้วย 3 ขั้นตอน คือ

1. การเลือกสิ่งที่ประเมิน
2. การพัฒนาและกระบวนการเพื่ออธิบายสิ่งที่ต้องการประเมิน
3. การสังเคราะห์หลักฐาน (เป็นกระบวนการหนึ่งของการประเมินด้วย)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การประเมินผล (Evaluation) หมายถึง กระบวนการตัดสินคุณค่าสิ่งใดสิ่งหนึ่งอย่างมีหลักเกณฑ์ ซึ่งประกอบด้วยกระบวนการตีความหมาย และตัดสินคุณค่าจากสิ่งที่วัดได้ โดยประยุกต์ใช้ระเบียบวิธีการวิจัยในด้านการวางแผน และติดตามประสิทธิภาพและประสิทธิผลของงานเพื่อตรวจสอบว่าการดำเนินงานมีความก้าวหน้ามากน้อยเพียงใดมีปัญหาในการปฏิบัติหรือไม่ และสำเร็จตามวัตถุประสงค์หรือไม่อย่างไร โดยประเมินสรุปรวมให้ผู้มีอำนาจตัดสินใจได้พิจารณาและวินิจฉัยเลือกทางเลือกที่ดีและมีประสิทธิภาพสูงสุคในการที่จะปรับปรุงให้การดำเนินการต่อไปอย่างมีประสิทธิภาพหรือยกเลิก

จุดมุ่งหมายของการประเมิน

สมบุรณ์ ดันยะ (2541 : 13 - 14) สรุปจุดมุ่งหมายการประเมินไว้ 3 ประการ คือ

1. การประเมินเพื่อวินิจฉัย เป็นการประเมินเพื่อหาข้อบกพร่องหรือเป็นปัญหาอุปสรรคในการดำเนินการ ซึ่งอาจมาจากสภาพแวดล้อม ตัวบุคคล ทรัพยากร งบประมาณ เป็นต้น
2. การประเมินเพื่อปรับปรุงเป็นการประเมินในระหว่างการดำเนินการโดยพิจารณาว่าจุดมุ่งหมายที่ตั้งไว้ตรงกับความต้องการประโยชน์และยอมรับได้หรือไม่และใช้ผลการประเมินมาปรับปรุงการดำเนินการให้เหมาะสมและเกิดประสิทธิภาพต่อไป
3. การประเมินเพื่อตัดสินเป็นการประเมินผลเพื่อพิจารณาว่าการดำเนินการที่ผ่านมา มีประสิทธิภาพและมีประสิทธิผลหรือไม่ปกติการประเมินนี้จะประเมินเมื่อสิ้นสุดการดำเนินการแล้ว โดยให้ความหมายการประเมินประสิทธิภาพของงานว่า การประเมินเป็นการตรวจสอบว่า ผู้ปฏิบัติงาน ได้ปฏิบัติตามขั้นตอน โดยเคร่งครัดหรือไม่และได้ผลตามที่ได้กำหนดไว้หรือไม่มีความสูญเปล่ามากน้อยเพียงใดถ้ามีความสูญเปล่ามากแสดงถึง มีประสิทธิภาพต่ำใน ส่วนความหมายของการประเมินประสิทธิผลของงาน หมายถึง การตรวจสอบดูว่าผลของการดำเนินงานนั้นเหมาะสมมากน้อยเพียงใด ถ้าผลที่ได้ไม่สอดคล้องกับความต้องการ ถือว่ามีประสิทธิผลต่ำ

สรุปแล้ว จุดมุ่งหมายของการประเมินผล คือ การพิจารณาถึงผลของ การดำเนินงานว่ามีคุณค่าหรือประโยชน์ มีประสิทธิผลและประสิทธิภาพมากน้อยเพียงใดเพื่อพิจารณาถึงผลว่าควรตัดสินใจ ยกเลิก ปรับปรุง พัฒนา หรือการดำเนินการต่าง ๆ และเป็นเครื่องมือในการตรวจสอบความบกพร่อง ความสำเร็จหรือ ความล้มเหลวของการดำเนินงาน ทั้งด้านของกระบวนการ ขั้นตอนการดำเนินงาน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การศึกษาผลกระทบ (Impact Assessment)

ผลกระทบเริ่มมาจากความต้องการที่จะเปลี่ยนแปลงหลักการ และกระบวนการของการจัดการทรัพยากร ซึ่งการประเมินผลกระทบรูปแบบต่างๆ นั้นเป็นการสร้างสมมติฐานอย่างมีระบบ มีจุดหมาย และเกี่ยวข้องกับการใช้วิทยาศาสตร์อาจช่วยพัฒนาคุณภาพของการวางแผนและการตัดสินใจ

ประเภทของผลกระทบ

ผลกระทบนั้นเริ่มมาจากเรื่องสิ่งแวดล้อม ในรูปแบบของการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม และผลกระทบสิ่งแวดล้อมแต่ผลกระทบนั้นยังสามารถมองในรูปแบบอื่นๆ ได้อีกมาก เช่น การประเมินประสิทธิภาพ การประเมินผลกระทบสังคมทั้งนี้ขึ้นอยู่กับสิ่งที่จะเน้นในการประเมิน อย่างไรก็ตามการประเมินรูปแบบต่างๆ มีคุณลักษณะหลักๆ ที่เหมือนกัน (Rossini and Porter, 1983) ดังนี้

1. Effect-focused
2. Future oriented
3. Centred around technological development
4. Systematic, comprehensive and interdisciplinary in approach
5. Comparative and policy-oriented

จากลักษณะที่เหมือนกันดังกล่าว ทำให้สามารถแบ่งการศึกษาผลกระทบได้เป็น 3 ประเภทหลักๆ ได้แก่

1. การประเมินผลกระทบด้านเทคโนโลยี (Technology Assessment :TA)
2. การประเมินผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อม (Environmental Impact Assessment :EIA)
3. การประเมินผลกระทบด้านสังคม (Social Impact Assessment :SIA)

การศึกษาผลกระทบทางด้านเทคโนโลยี เป็นการวิเคราะห์นโยบายโดยเน้นถึงผลที่จะเกิดขึ้นของการเปลี่ยนแปลงจากเทคโนโลยีโดยทั่วไป จะเป็นในรูปแบบของการศึกษาวิธีทางโดยศึกษาถึงผลกระทบที่สำคัญของการใช้เทคโนโลยีใหม่

ผลกระทบเริ่มมาจากเป็นวิธีทางหนึ่งของการวิเคราะห์ผลตอบแทนต่อต้นทุน โดยการศึกษาผลกระทบนั้นเป็นเทคนิคในการปรับปรุงการเตรียมข้อมูลเพื่อการตัดสินใจโดยอาศัย

กระบวนการของการจัดการข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการแจกแจง การคาดการณ์ และการประเมินของผลกระทบจากการทำโครงการ

หลักเกณฑ์ในการประเมินผลกระทบ (Assessment Methodology)

การประเมินผลกระทบได้ถูกพัฒนาขึ้นเพื่อที่จะสร้างความมั่นใจว่าการคำนึงถึงผลกระทบนั้นประกอบด้วยข้อมูลที่มีระบบ มีหลักการและมีประโยชน์ต่อการตัดสินใจ (Bisset, 1983) ดังนั้นการประเมินผลกระทบจึงเกี่ยวข้องกับ 4 ประการหลัก ดังนี้

1. การกำหนดประเภทของสิ่งที่ได้รับผลกระทบ (Identification)

เป็นการศึกษาลักษณะของสิ่งที่ได้รับผลกระทบ และทำการวิเคราะห์ผลกระทบที่เกิดขึ้นว่ามีผลในด้านบวกหรือด้านลบ

เป็นการแจกแจงผลกระทบและพิจารณาระดับความเข้าใจและระบุรายละเอียดที่จะถูกใช้ในการแยกผลกระทบของโครงการในแง่ของระยะเวลาและกำหนดการ

2. การคาดการณ์และการวัดผล (Prediction and Measurement)

การคาดการณ์ผลกระทบที่จะเกิดขึ้น โดยการวัดผลกระทบซึ่งแบ่งได้เป็น 2 ลักษณะใหญ่ๆ คือการวัดผลเชิงคุณภาพ (Qualitative) และ การวัดผลเชิงปริมาณ (Quantitative) โดยมีวิธีการวัดผลที่นิยมใช้ดังนี้

2.1 วิธีบรรยาย (Descriptive Method) เป็นการบรรยายคาดการณ์ว่าผลกระทบต่อสิ่งหนึ่งๆ จะเป็นอย่างไร โดยอาจจะมีการหรือไม่มีการหาค่าผลกระทบนั้นออกมาเป็นตัวเลข

2.2 วิธีการตรวจสอบ (Checklist Method) เป็นวิธีการตรวจสอบปัจจัยต่างๆ ที่จะแสดงถึงผลกระทบที่เกิดขึ้น โดยยึดหลักที่จะกำหนดไว้ถึงความรุนแรงที่จะเกิดขึ้นจากการดำเนินงานตามโครงการนั้น มีการบ่งชี้ถึงตัววัดของผลกระทบอย่างชัดเจน โดยคำนึงถึงความไม่แน่นอน สิ่งก่อนให้เกิดผลและสิ่งที่ได้รับผลที่เกี่ยวข้อง

3. การตีความและการประเมินค่า (Interpretation and Evaluation)

ใช้กฎเกณฑ์ที่ชัดเจนในการพิจารณาความสำคัญของผลกระทบเพื่อที่จะระบุถึงระดับของความไม่แน่นอนและความเสี่ยงที่เกี่ยวข้อง และใช้ในการเปรียบเทียบทางเลือก

4. การจัดการและการควบคุมผลกระทบที่เกิดขึ้น (Impact Management)

เป็นการหามาตรการลดผลกระทบที่เกิดขึ้นหรืออาจเกิดขึ้นในอนาคต

5. การสื่อสาร (Communication)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ผลจากการประเมินจะต้องถูกส่งออกไปยังส่วนที่เกี่ยวข้องอย่างมีประสิทธิภาพ ในรูปแบบของการอธิบายและการสรุป

ขั้นตอนและวิธีของการประเมินผลกระทบ

การประเมินผลกระทบจะประกอบด้วยขั้นตอนการประเมิน 3 ขั้นตอน ดังนี้

1. สร้างข้อมูลที่อยู่อาศัยถึงสถานการณ์ปัจจุบัน
2. อธิบายการเปลี่ยนแปลงที่เกี่ยวข้องกับ โครงการ
3. คาดการณ์การเปลี่ยนแปลงทั้งในเชิงปริมาณและคุณภาพ

วิธีการที่เป็นที่ยอมรับและนิยมใช้ในการวิเคราะห์ผลกระทบ ทั้งทางด้านการคาดการณ์และประเมินผลสามารถจำแนกได้ 8 วิธี ดังนี้

1. แบบเช็ครายการ (Checklists)
2. ระบบประเมินค่าสิ่งแวดล้อม (Environmental Evaluation)
3. เมตริกซ์ (Matrices)
4. การวิเคราะห์แบบสายใยเชื่อมโยงความสัมพันธ์ (Network)
5. แผนภาพเชิงซ้อน (Overlays)
6. ดัชนีสิ่งแวดล้อม (Environmental Indices)
7. การวิเคราะห์ต้นทุนและกำไร (Cost-Benefit Analysis)
8. การวิเคราะห์แบบจำลองเปรียบเทียบ (Simulation Modeling Workshop)

กรอบแนวความคิด

การประเมินผลการใช้งานระบบขายหน้าร้าน AdaPos ของบริษัท ศรีสุทธา สเตชันเนอร์ อิมพอร์ต จำกัด จะประกอบด้วยปัจจัยที่มีผลต่อการประเมินการใช้งานระบบขายหน้าร้าน AdaPos เพื่อใช้เป็นตัวชี้วัดในการประเมินผลการใช้งานระบบขายหน้าร้าน

1. ปัจจัยเกี่ยวกับผู้ใช้งานระบบขายหน้าร้าน AdaPos
 - 1.1 เพศ
 - 1.2 อายุ
 - 1.3 ระดับการศึกษา

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- 1.4 ตำแหน่ง
- 1.5 ระยะเวลาในการทำงาน
2. ปัจจัยด้านการใช้งานระบบขายหน้าร้าน AdaPos
 - 2.1 ระยะเวลาในการใช้โปรแกรม
 - 2.2 การดำเนินงานโดยระบบบันทึกข้อมูล
 - 2.3 การฝึกอบรมก่อนใช้อบรม
 - 2.4 ความรู้ความชำนาญในการใช้โปรแกรม
3. ปัจจัยด้านประสิทธิภาพการทำงานของระบบขายหน้าร้าน AdaPos
 - 3.1 การติดตั้งและการใช้งาน
 - 3.1.1 ความสะดวกในการใช้งาน
 - 3.1.2 การเชื่อมโยงข้อมูลของระบบ
 - 3.1.3 ความปลอดภัยในการเข้าถึง
 - 3.2 ระบบขายหน้าร้าน
 - 3.2.1 การมีระบบขายหน้าร้านที่มีประสิทธิภาพ
 - 3.2.2 ลดขั้นตอนในการดำเนินงานและมีความถูกต้อง
 - 3.2.3 การบริการลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพและรวดเร็ว
 - 3.3 ระบบหลังร้าน
 - 3.3.1 การมีระบบสินค้าคงคลังที่มีประสิทธิภาพ
 - 3.3.2 การมีระบบบัญชีในการจัดการที่มีประสิทธิภาพ
4. ข้อจำกัดในการใช้งานระบบขายหน้าร้าน

การศึกษาผลกระทบการนำระบบขายหน้าร้าน AdaPos มาใช้ในธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่าย จะทำการประเมินผลกระทบจากข้อมูลดังนี้

- 1 ผลกระทบด้านบุคลากร/ผู้ปฏิบัติงาน
 - 1.1 จำนวนผู้ปฏิบัติงาน
 - 1.2 ระดับความมั่นใจในการทำงาน
 - 1.3 ความรู้ความสามารถของผู้ปฏิบัติงาน
 - 1.4 การได้รับการถ่ายทอดความรู้และเทคโนโลยี
2. ผลกระทบด้านค่าใช้จ่ายในการปฏิบัติงาน
3. ผลกระทบด้านนโยบายขององค์กร

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 3

ผลการศึกษา

ผลจากการศึกษาเรื่อง การประเมินผลการใช้งานและผลกระทบในการนำระบบขายหน้าร้าน AdaPos มาใช้ในธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่าย เป็นการศึกษาถึงลักษณะขั้นตอนการดำเนินงาน การประเมินผลการใช้งานและศึกษาผลกระทบในการนำระบบขายหน้าร้าน AdaPos มาใช้ในธุรกิจ โดยผู้ศึกษาได้นำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสัมภาษณ์และแบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยทำการเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มประชากรคือ เจ้าหน้าที่ฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศและผู้ใช้งานระบบขายหน้าร้าน AdaPos จำนวน 48 คน และนำข้อมูลที่ได้นำมาวิเคราะห์ผลเพื่อให้ทราบถึงข้อดี ข้อจำกัดและผลกระทบที่เกิดจากการนำระบบขายหน้าร้าน AdaPos มาใช้ในการปฏิบัติงาน แบ่งการศึกษาออกเป็น 3 ส่วน คือ

ส่วนที่ 1 เป็นการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง ผู้ใช้ระบบขายหน้าร้าน AdaPos

ส่วนที่ 2 เป็นการวิเคราะห์ข้อมูลการประเมินการใช้งานระบบขายหน้าร้าน AdaPos

ส่วนที่ 3 เป็นการวิเคราะห์ข้อมูลผลกระทบที่เกิดจากการนำระบบขายหน้าร้าน AdaPos

มาใช้ในธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่าย

ส่วนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง ผู้ใช้ระบบขายหน้าร้าน AdaPos

ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามเกี่ยวกับเพศ อายุ และระดับการศึกษา

จากกลุ่มประชากรที่ทำการศึกษาพบว่า ผู้ใช้งานเป็นเพศหญิง จำนวน 40 คน คิดเป็นร้อยละ 83.3 และเพศชาย จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 16.7 ซึ่งกว่าร้อยละ 50 ของกลุ่มประชากรมีอายุน้อยกว่า 24 ปี รองลงมาคืออายุระหว่าง 25 - 29 ปี และน้อยที่สุดคือช่วงอายุมากกว่า 35 ปี กลุ่มประชากรส่วนใหญ่ได้รับการศึกษาในระดับปริญญาตรี จำนวน 27 คน คิดเป็นร้อยละ 56.3 และรองลงมาคือต่ำกว่าปริญญาตรี จำนวน 15 คน คิดเป็นร้อยละ 31.3 (ตารางที่ 1)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 1 จำนวนและร้อยละของผู้ใช้ระบบขายหน้าร้าน จำแนกตามเพศ อายุและระดับการศึกษา

คุณสมบัติ	จำนวน(คน)	ร้อยละ
เพศ		
ชาย	40	83.3
หญิง	8	16.7
รวม	48	100.0
อายุ		
ต่ำกว่า 24 ปี	24	50.0
25 – 29 ปี	13	27.1
30 – 34 ปี	6	12.5
ตั้งแต่ 35 ปีขึ้นไป	5	10.4
รวม	48	100.0
ระดับการศึกษาสูงสุด		
ต่ำกว่าปริญญาตรี	15	31.3
ปริญญาตรี	27	56.3
ปริญญาโท	6	12.5
รวม	48	100.0

ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามเกี่ยวกับระยะเวลาการทำงานและแผนก

จากการศึกษาพบว่าพนักงานผู้ใช้งานระบบขายหน้าร้าน AdaPos ส่วนใหญ่มีอายุในการทำงานกับองค์กรเป็นระยะเวลาน้อยกว่า 1 ปี จำนวน 23 คน คิดเป็นร้อยละ 47.9 รองลงมาคือ มีอายุงานเป็นระยะเวลาระหว่าง 1-2 ปี จำนวน 18 คน คิดเป็นร้อยละ 37.5 และกลุ่มประชากรที่ทำการศึกษาส่วนใหญ่ทำงานอยู่ในแผนกการขาย จำนวน 22 คน คิดเป็นร้อยละ 45.8 รองลงมาคือ แผนกการตลาด จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 12.5 (ตารางที่ 2)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 2 จำนวนและร้อยละของผู้ใช้ระบบขายหน้าร้านจำแนกตามระยะเวลาการทำงานและแผนก

คุณสมบัติ	จำนวน(คน)	ร้อยละ
ระยะเวลาการทำงาน		
น้อยกว่า 1 ปี	23	47.9
1 – 2 ปี	18	37.5
3 – 5 ปี	5	10.4
มากกว่า 5 ปี	2	4.2
รวม	48	100.0
แผนก		
แผนกการขาย	22	45.8
แผนกการตลาด	6	12.5
แผนกบัญชี	5	10.4
แผนกเทคโนโลยี	4	10.4
สารสนเทศ	3	8.3
แผนกทรัพยากรมนุษย์	3	6.3
แผนกจัดซื้อ	3	6.3
แผนกบริหารทั่วไป	3	6.3
รวม	48	100.0

ข้อมูลการใช้งานระบบขายหน้าร้าน AdaPos

จากกลุ่มประชากรที่ทำการศึกษาพบว่า ระยะเวลาในการใช้งานระบบขายหน้าร้านAdaPos ในหน่วยงานที่รับผิดชอบน้อยกว่า 1 เดือน จำนวน 15 คน คิดเป็นร้อยละ 31.3 รองลงมาคือ 1 – 2 เดือน จำนวน 14 คน คิดเป็นร้อยละ 29.2 ครั้งหนึ่งของประชากรเคยทำงานด้วยระบบบันทึกด้วยมือ และทั้งหมดได้รับการฝึกอบรมด้านการดำเนินงานระบบขายหน้าร้าน AdaPos ก่อนการปฏิบัติงาน และกว่าครึ่งหนึ่งของกลุ่มประชากรใช้งานระบบด้วย Work Station จำนวน 23 คน คิดเป็นร้อยละ 47.9 รองลงมาคือ PC จำนวน 15 คน คิดเป็นร้อยละ 31.3 (ตารางที่ 3)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 3 จำนวนและร้อยละของข้อมูลการใช้งานระบบขายหน้าร้าน AdaPos

คุณสมบัติ	จำนวน(คน)	ร้อยละ
ระยะเวลาในการใช้งาน		
ระบบขายหน้าร้านAdaPos		
น้อยกว่า 1 เดือน	15	31.3
1 – 2 เดือน	14	29.2
3 – 5 เดือน	9	18.8
มากกว่า 5 เดือน	10	20.8
รวม	48	100.0
ดำเนินงานโดยระบบบันทึกด้วยมือ		
(Manual)		
เคย	24	50.0
ไม่เคย	24	50.0
รวม	48	100.0
การฝึกอบรมด้านการดำเนินงานโดย		
ระบบขายหน้าร้าน AdaPos		
เคย	48	100.0
ไม่เคย	-	-
รวม	48	100.0
เครื่องมือหรืออุปกรณ์ในใช้งาน		
ระบบขายหน้าร้าน AdaPos		
Work Station	23	47.9
PC	15	31.3
Note Book	10	20.8
รวม	48	100.0

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ข้อมูลการประเมินการใช้งานระบบขายหน้าร้าน AdaPos

ความคิดเห็นต่อการใช้งานระบบขายหน้าร้านด้านการติดตั้งและการใช้งาน

จากการศึกษากลุ่มประชากรพบว่า ระดับความคิดเห็นของการใช้งานระบบขายหน้าร้าน AdaPos ด้านการติดตั้งและการใช้งาน เรื่องการกำหนดสิทธิและความปลอดภัยต่อระบบของผู้ใช้งานอยู่ในระดับมากที่สุด ความง่ายและสะดวกในการติดตั้งระบบ สามารถลดขั้นตอนและปริมาณงานด้านเอกสาร การเชื่อมโยงข้อมูลของระบบงานมีประสิทธิภาพ สามารถเชื่อมต่อระบบได้หลายรูปแบบ ลดข้อผิดพลาดในการบันทึกและจัดเก็บข้อมูล รองรับได้หลายระบบปฏิบัติการ ส่วนช่วยเหลือต่อระบบ และมีความเที่ยงตรงทางปริมาณอยู่ในระดับมาก (ตารางที่ 4)

ตารางที่ 4 ระดับความคิดเห็นต่อการใช้งานระบบขายหน้าร้านด้านการติดตั้งและการใช้งาน

ความสำคัญ	ระดับความคิดเห็น					ค่าเฉลี่ย	ระดับความคิดเห็น
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
การกำหนดสิทธิและความปลอดภัยต่อระบบของผู้ใช้งาน	29 (60.4)	19 (39.6)	- (0.0)	- (0.0)	- (0.0)	4.60	มากที่สุด
ความง่ายและสะดวกในการติดตั้งระบบ	9 (18.8)	39 (81.3)	- (0.0)	- (0.0)	- (0.0)	4.19	มาก
สามารถลดขั้นตอนและปริมาณงานด้านเอกสาร	4 (8.3)	38 (79.2)	6 (12.5)	- (0.0)	- (0.0)	3.96	มาก
การเชื่อมโยงข้อมูลของระบบงานมีประสิทธิภาพ	7 (14.6)	31 (64.6)	9 (18.8)	1 (2.1)	- (0.0)	3.92	มาก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4 (ต่อ)

ความสำคัญ	ระดับความคิดเห็น					ค่าเฉลี่ย	ระดับความเห็น
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
สามารถเชื่อมต่อได้หลายรูปแบบ	12 (25.0)	19 (39.6)	17 (35.4)	- (0.0)	- (0.0)	3.90	มาก
ลดข้อผิดพลาดในการบันทึกและจัดเก็บข้อมูล	5 (10.4)	33 (68.8)	10 (20.8)	- (0.0)	- (0.0)	3.90	มาก
สามารถรองรับได้หลายระบบปฏิบัติการ	7 (14.6)	22 (45.8)	19 (39.6)	- (0.0)	- (0.0)	3.75	มาก
ส่วนช่วยเหลือต่อระบบ	5 (10.4)	26 (54.2)	17 (35.4)	- (0.0)	- (0.0)	3.75	มาก
มีความเที่ยงตรงทางการคำนวณ	4 (8.3)	26 (54.2)	18 (37.5)	- (0.0)	- (0.0)	3.71	มาก

ความคิดเห็นต่อการใช้งานระบบขายหน้าร้านส่วนหน้าร้าน

จากการศึกษากลุ่มประชากรพบว่า ระดับความคิดเห็นของการใช้งานระบบขายหน้าร้าน AdaPos ด้านระบบขายหน้าร้านเกี่ยวกับระบบการทำงานมีประสิทธิภาพอยู่ในระดับมากที่สุด คือ ระบบการขาย และระบบการทำงานมีประสิทธิภาพอยู่ในระดับมาก คือ ระบบการเก็บของข้อมูลพนักงานขาย ระบบการชำระเงิน ระบบการจัดการฐานข้อมูลของลูกค้า ระบบการกำหนดโปรโมชั่น และระบบรายงานการขาย (ตารางที่ 5)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 5 ระดับความคิดเห็นความคิดเห็นต่อการใช้งานระบบขายหน้าร้านส่วนหน้าร้าน

ความสำคัญ	ระดับความคิดเห็น					ค่าเฉลี่ย	ระดับความคิดเห็น
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
มีระบบการขายที่มีประสิทธิภาพ	16 (33.3)	27 (56.3)	5 (10.4)	- (0.0)	- (0.0)	4.23	มากที่สุด
มีระบบการเก็บของข้อมูลพนักงานขายที่มีประสิทธิภาพ	6 (12.5)	33 (68.8)	9 (18.8)	- (0.0)	- (0.0)	3.94	มาก
มีระบบการชำระเงินที่มีประสิทธิภาพ	9 (18.8)	25 (52.1)	14 (29.2)	- (0.0)	- (0.0)	3.90	มาก
มีระบบการจัดการฐานข้อมูลของลูกค้าที่มีประสิทธิภาพ	6 (12.5)	29 (60.4)	13 (27.1)	- (0.0)	- (0.0)	3.85	มาก
มีระบบการกำหนดโปรโมชั่นที่มีประสิทธิภาพ	7 (14.6)	25 (52.1)	16 (33.3)	- (0.0)	- (0.0)	3.81	มาก
มีระบบรายงานการขายที่มีประสิทธิภาพ	6 (12.5)	24 (50.0)	17 (35.4)	1 (2.1)	- (0.0)	3.73	มาก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ความคิดเห็นต่อการใช้งานระบบขายหน้าร้านส่วนหลังร้าน

จากการศึกษากลุ่มประชากรพบว่า ระดับความคิดเห็นของการใช้งานระบบขายหน้าร้าน AdaPos ด้านระบบหลังร้าน ในส่วนของระบบการบริหารสินค้าคงคลัง การเก็บรวบรวมข้อมูลของสินค้า การปรับราคาต้นทุนและราคาขายสินค้า การโอนสินค้าระหว่างคลัง การเบิกออกสินค้า และการตรวจนับสินค้าอยู่ในระดับมาก ระบบงานที่เกี่ยวข้องกับระบบหลังร้านมีประสิทธิภาพในการทำงานอยู่ระดับมาก คือ ระบบการจัดการฐานข้อมูลผู้จัดจำหน่าย ระบบสาขา ระบบการจัดซื้อระบบบัญชี ระบบควบคุมเช็คและเงินฝากธนาคาร (ตารางที่ 6)

ตารางที่ 6 ระดับความคิดเห็นความคิดเห็นต่อการใช้งานระบบขายหน้าร้านส่วนหลังร้าน

ความสำคัญ	ระดับความคิดเห็น					ค่าเฉลี่ย	ระดับความคิดเห็น
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
มีระบบการบริหารสินค้าคงคลังที่มีประสิทธิภาพ							
-การเก็บรวบรวมข้อมูลของสินค้า	6 (12.5)	38 (79.2)	4 (8.3)	- (0.0)	- (0.0)	4.04	มาก
-การเบิกออกสินค้า	3 (6.3)	23 (47.9)	22 (45.8)	- (0.0)	- (0.0)	3.60	มาก
-การปรับราคาต้นทุนและราคาขายสินค้า	2 (4.2)	24 (50.0)	20 (41.7)	2 (4.2)	- (0.0)	3.54	มาก
- การโอนสินค้าระหว่างคลัง	5 (10.4)	18 (37.5)	23 (47.9)	2 (4.2)	- (0.0)	3.54	มาก
- การรับเข้าสินค้า	1 (2.1)	21 (43.8)	26 (54.2)	- (0.0)	- (0.0)	3.48	มาก
- การตรวจนับสินค้า	2 (4.2)	16 (33.3)	30 (62.5)	- (0.0)	- (0.0)	3.42	มาก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 6 (ต่อ)

ความสำคัญ	ระดับความคิดเห็น					ค่าเฉลี่ย	ระดับความคิดเห็น
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
มีระบบการจัดการ	5	42	1	-	-	4.08	มาก
ฐานข้อมูลผู้จัดจำหน่ายที่มี	(10.4)	(87.5)	(2.1)	(0.0)	(0.0)		
ประสิทธิภาพ							
มีระบบสาขาที่มี	10	26	12	-	-	3.96	มาก
ประสิทธิภาพ	(20.8)	(54.2)	(25.0)	(0.0)	(0.0)		
มีระบบการจัดซื้อที่มี	5	34	9	-	-	3.92	มาก
ประสิทธิภาพ	(10.4)	(70.8)	(18.8)	(0.0)	(0.0)		
มีระบบบัญชีที่มี	11	22	15	-	-	3.92	มาก
ประสิทธิภาพ	(22.9)	(45.8)	(31.3)	(0.0)	(0.0)		
มีระบบควบคุมเช็คและเงิน	4	30	14	-	-	3.79	มาก
ฝากธนาคารที่มี	(8.3)	(62.5)	(29.2)	(0.0)	(0.0)		
ประสิทธิภาพ							

ความคิดเห็นในด้านข้อจำกัดของระบบขายหน้าร้าน AdaPos

จากการศึกษากลุ่มประชากรพบว่า ระดับความคิดเห็นของการใช้งานระบบขายหน้าร้าน AdaPos ด้านข้อจำกัดของระบบขายหน้าร้าน AdaPos เรื่องระบบมีความซับซ้อนยากต่อการเรียกใช้งาน ระบบที่เชื่อมต่อข้อมูลต้องมีมาตรฐานเดียวกัน ระบบมีความยุ่งยากในการเชื่อมต่อเข้ากับอุปกรณ์ต่าง ๆ ที่ใช้ร่วมกับระบบ เช่น เครื่องพิมพ์ เครื่องอ่านบาร์โค้ด เป็นต้นระบบมีความล่าช้า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ในการประมวลผลเมื่อมีการใช้หลายคำสั่งพร้อมกัน เมื่อระบบเกิดปัญหาจะต้องแจ้งบริษัทผู้รับผิดชอบเท่านั้นซึ่งทำให้เกิดความล่าช้าในการทำงาน อยู่ในระดับปานกลาง (ตารางที่ 7)

ตารางที่ 7 ระดับความคิดเห็นของการใช้งานระบบขายหน้าร้านด้านข้อจำกัดของระบบขายหน้าร้าน AdaPos

ความสำคัญ	ระดับความคิดเห็น					ค่าเฉลี่ย	ระดับความคิดเห็น
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
ระบบมีความซับซ้อนยากต่อการเรียกใช้งาน	1 (2.1)	16 (33.3)	31 (64.6)	- (0.0)	- (0.0)	3.38	ปานกลาง
ระบบที่เชื่อมต่อข้อมูลต้องมีมาตรฐานเดียวกัน	21 (43.8)	24 (50.0)	3 (6.3)	- (0.0)	- (0.0)	3.38	ปานกลาง
ระบบมีความยุ่งยากในการเชื่อมต่อเข้ากับอุปกรณ์ต่างๆ ที่ใช้ร่วม เช่น เครื่องพิมพ์ เครื่องอ่านบาร์โค้ด	1 (2.1)	17 (35.4)	27 (56.3)	3 (6.3)	- (0.0)	3.33	ปานกลาง
ระบบมีความล่าช้าในการประมวลผลเมื่อมีการใช้หลายคำสั่งพร้อมกัน	1 (2.1)	14 (29.2)	33 (68.8)	- (0.0)	- (0.0)	3.33	ปานกลาง
เมื่อระบบเกิดปัญหาจะต้องแจ้งบริษัทผู้รับผิดชอบเท่านั้น ซึ่งทำให้เกิดความล่าช้าในการทำงาน	1 (2.1)	12 (25.0)	33 (68.8)	2 (4.2)	- (0.0)	3.25	ปานกลาง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ส่วนที่ 3 การวิเคราะห์ข้อมูลผลกระทบที่เกิดจากการนำระบบขายหน้าร้าน AdaPos มาใช้ในธุรกิจ นำเข้าและจัดจำหน่าย

การพบปัญหา จำนวนครั้งที่พบจากการใช้งานระบบขายหน้าร้าน AdaPos

จากกลุ่มประชากรที่ทำการศึกษาพบว่า กลุ่มผู้ใช้งานระบบขายหน้าร้าน AdaPos ส่วนใหญ่พบปัญหาจากการใช้งาน คิดเป็นร้อยละ 91.7 และไม่พบปัญหาจากการใช้งาน คิดเป็นร้อยละ 8.3 กว่าครึ่งหนึ่งพบปัญหาในการใช้งาน 1-2 ครั้งต่อเดือน จำนวน ร้อยละ 91.7 รองลงมาคือ 3 – 4 ครั้ง ร้อยละ 29.6 และ ตั้งแต่ 5 ครั้งขึ้นไป ร้อยละ 6.8 (ตารางที่ 8)

ตารางที่ 8 จำนวนและร้อยละของข้อมูลการพบปัญหา จำนวนครั้งที่พบจากการใช้งานระบบขายหน้าร้าน AdaPos

คุณสมบัติ	จำนวน(คน)	ร้อยละ
การพบปัญหาในการใช้งาน		
พบ	44	91.7
ไม่พบ	4	8.3
รวม	48	100.0
จำนวนครั้งที่พบ		
1 – 2 ครั้ง	28	63.6
3 – 4 ครั้ง	13	29.6
ตั้งแต่ 5 ครั้งขึ้นไป	3	6.8
รวม	44	100.0

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ลักษณะและแนวทางแก้ไขปัญหาจากการใช้งานระบบขายหน้าร้าน AdaPos

จากกลุ่มประชากรที่ทำการศึกษาพบว่า ปัญหาที่ผู้ใช้งานระบบขายหน้าร้าน AdaPos พบมากที่สุด คือ การค้นหาสินค้าที่เปลี่ยนแปลงรหัส จำนวน 40 คำตอบ คิดเป็นร้อยละ 67.8 รองลงมาคือ การเปลี่ยนแปลงโปรโมชันของสินค้าเดิม จำนวน 10 คำตอบ คิดเป็นร้อยละ 16.9 การนำรหัสของสินค้าเดิมมาเปลี่ยนคู่เป็นสินค้าใหม่และการลงรหัสของสินค้าใหม่ที่เข้ามาในคลังสินค้า จำนวน 6 คำตอบและ 3 คำตอบ คิดเป็นร้อยละ 10.2 และ 5.1 ตามลำดับ เมื่อเกิดปัญหาจากการใช้งานระบบจะแก้ไขปัญหาโดยการขอคำแนะนำการใช้งานจากผู้ใช้งานคนอื่นๆจำนวน 41 คำตอบ คิดเป็นร้อยละ 48.2 รองลงมาคือ การสอบถามจากบริษัทที่ดูแลการวางระบบขายหน้าร้าน จำนวน 29 คำตอบ คิดเป็นร้อยละ 34.1 หนังสือคู่มือการใช้งานและอินเทอร์เน็ต จำนวน 9 คำตอบและ 6 คำตอบ คิดเป็นร้อยละ 10.6 และ 7.1 ตามลำดับ (ตารางที่ 9)

ตารางที่ 9 จำนวนและร้อยละของลักษณะและแนวทางแก้ไขปัญหาจากการใช้งานระบบขายหน้าร้าน AdaPos

คุณสมบัติ	จำนวน (คำตอบ)	ร้อยละ
ลักษณะปัญหาที่พบ		
การค้นหาสินค้าที่เปลี่ยนแปลงรหัส	40	67.8
การเปลี่ยนแปลงโปรโมชันของสินค้าเดิม	10	16.9
การนำรหัสของสินค้าเดิมมาเปลี่ยนคู่เป็นสินค้าใหม่	6	10.2
การลงรหัสของสินค้าใหม่ที่เข้ามาในคลังสินค้า	3	5.1
รวม	59	100.0
แนวทางแก้ไขปัญหา		
การแนะนำการใช้งานจากผู้ใช้งานคนอื่นๆ	41	48.2
การสอบถามจากบริษัทที่ดูแลการวางระบบ	29	34.1
หนังสือคู่มือการใช้งาน	9	10.6
อินเทอร์เน็ต	6	7.1
รวม	85	100.0

หมายเหตุ สามารถเลือกได้มากกว่า 1 คำตอบ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ความคิดเห็นด้านการปฏิบัติงานและประสิทธิภาพในการปฏิบัติงาน

จากการศึกษากลุ่มประชากรพบว่า ระดับความคิดเห็นของการใช้งานระบบขายหน้าร้าน AdaPos ด้านการปฏิบัติงานและประสิทธิภาพในการปฏิบัติงานอยู่ในระดับมากที่สุด คือ ช่วยลดความผิดพลาดจากการปฏิบัติงานและอยู่ในระดับมาก คือ การช่วยลดต้นทุนด้านเอกสาร ระยะเวลาในการปฏิบัติงาน จำนวนผู้ปฏิบัติงานและ รวมทั้งการให้บริการลูกค้ารวดเร็วขึ้น (ตารางที่ 10)

ตารางที่ 10 ระดับความคิดเห็นของการใช้งานระบบขายหน้าร้าน AdaPosด้านการปฏิบัติงานและประสิทธิภาพในการปฏิบัติงาน

ความสำคัญ	ระดับความคิดเห็น					ค่าเฉลี่ย	ระดับความคิดเห็น
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
ลดความผิดพลาดจากการปฏิบัติงาน	20 (41.7)	27 (56.3)	1 (2.1)	- (0.0)	- (0.0)	4.40	มากที่สุด
ต้นทุนด้านเอกสารที่ลดลง	11 (22.9)	30 (62.5)	7 (14.6)	- (0.0)	- (0.0)	4.08	มาก
การให้บริการลูกค้ารวดเร็วขึ้น	12 (25.0)	24 (50.0)	12 (25.0)	- (0.0)	- (0.0)	4.00	มาก
ระยะเวลาในการปฏิบัติงานลดลง	9 (18.8)	29 (60.4)	10 (20.8)	- (0.0)	- (0.0)	3.98	มาก
ต้นทุนในการจ้างงานที่ลดลง	11 (25.0)	30 (47.9)	7 (27.1)	- (0.0)	- (0.0)	3.98	มาก
จำนวนผู้ปฏิบัติงานที่ลดลง	9 (18.8)	25 (52.1)	14 (29.2)	- (0.0)	- (0.0)	3.90	มาก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ความคิดเห็นด้านการถ่ายทอดความรู้และเทคโนโลยีใหม่

จากการศึกษากลุ่มประชากรพบว่า ระดับความคิดเห็นของการใช้งานระบบขายหน้าร้าน AdaPos ด้านการถ่ายทอดความรู้และเทคโนโลยีใหม่ส่วนใหญ่อยู่ในระดับมากที่สุด คือ การทำงานของระบบมีความเข้าใจง่าย และอยู่ในระดับมาก คือ ผู้ปฏิบัติงานมีความรู้และความเข้าใจในระบบงาน การเพิ่มระดับความมั่นใจของผู้ปฏิบัติงาน ผู้ปฏิบัติงานสามารถนำไปปฏิบัติงานอย่างมีประสิทธิภาพ ผู้ปฏิบัติงานได้รับการฝึกอบรมอย่างดี (ตารางที่ 11)

ตารางที่ 11 ระดับความคิดเห็นของการใช้งานระบบขายหน้าร้าน AdaPos ด้านการถ่ายทอดความรู้และเทคโนโลยีใหม่

ความสำคัญ	ระดับความคิดเห็น					ค่าเฉลี่ย	ระดับความคิดเห็น
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
การทำงานของระบบมีความเข้าใจง่าย	21 (43.8)	26 (54.2)	1 (2.1)	- (0.0)	- (0.0)	4.42	มากที่สุด
ผู้ปฏิบัติงานมีความรู้และความเข้าใจในระบบงาน	8 (16.7)	30 (62.5)	10 (20.8)	- (0.0)	- (0.0)	3.96	มาก
ระดับความมั่นใจของผู้ปฏิบัติงานเพิ่มขึ้น	9 (18.8)	27 (56.3)	12 (25.0)	- (0.0)	- (0.0)	3.94	มาก
ผู้ปฏิบัติงานสามารถนำไปปฏิบัติงานอย่างมีประสิทธิภาพ	8 (16.7)	25 (52.1)	15 (16.7)	- (0.0)	- (0.0)	3.85	มาก
ผู้ปฏิบัติงานได้รับการฝึกอบรมอย่างดี	5 (10.4)	28 (58.3)	12 (25.0)	3 (6.3)	- (0.0)	3.73	มาก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 4

สรุป และข้อเสนอแนะ

สรุป

การศึกษาเรื่อง การประเมินผลการใช้งานและผลกระทบจากการนำระบบขายหน้าร้าน AdaPos ในธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่าย เพื่อศึกษาถึงลักษณะการทำงานและการใช้งานระบบขายหน้าร้าน AdaPos ข้อดี ข้อจำกัด ในการใช้งาน และความคิดเห็นที่มีต่อระบบการขายหน้าร้าน AdaPos และศึกษาผลกระทบทั้งทางด้านบวกและด้านลบที่เกิดจากระบบขายหน้าร้าน AdaPos ศึกษาโดยการออกแบบสอบถามจำนวน 1 ชุด สำหรับผู้ที่ใช้งานระบบขายหน้าร้าน AdaPos จำนวน 48 คน และแบบสัมภาษณ์ผู้จัดการฝ่ายบริหารและผู้จัดการฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศเกี่ยวกับจุดประสงค์ในการนำระบบขายหน้าร้าน AdaPos เข้ามาใช้ในองค์กร ปัญหาในการใช้งาน และแนวทางแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้น เพื่อเป็นแนวทางและข้อเสนอแนะให้สอดคล้องกับปัญหาที่พบ ซึ่งสรุปผลการศึกษาได้ดังนี้ จากผลการศึกษาที่ทำการเก็บข้อมูลจากผู้ที่ใช้งานระบบขายหน้าร้าน AdaPos จำนวน 48 คน มีส่วนใหญ่มากเป็นเพศหญิงอายุน้อยกว่า 24 ปีมีการศึกษาระดับปริญญาตรี ส่วนใหญ่อยู่ในแผนกการขาย เนื่องจาก เป็นพนักงานที่ไม่ได้เป็นพนักงานประจำ ระยะเวลาในการทำงานในหน่วยงานจึงน้อยกว่า 1 ปี ระยะเวลาในการใช้งานระบบน้อยกว่า 1 เดือน โดยพนักงานจะได้รับการฝึกอบรมการใช้งานระบบและใช้งานระบบขายหน้าร้าน โดยผ่านเครื่อง Work Station

สรุปผลประเมินผลการใช้งานระบบขายหน้าร้าน AdaPos ในธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่าย แบ่งการศึกษาออกเป็น 4 ด้าน คือ ด้านการติดตั้งและการใช้งาน ด้านระบบขายหน้าร้าน ด้านระบบหลังร้าน ด้านข้อจำกัดของระบบขายหน้าร้าน AdaPos สามารถสรุปได้ดังนี้ ด้านการติดตั้งและการใช้งาน พบว่าผู้ใช้งานระบบส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับระบบที่มีความง่ายและสะดวกในการติดตั้ง และการกำหนดสิทธิและความปลอดภัยต่อระบบของผู้ใช้งานในระดับมากที่สุด เนื่องจากสามารถกำหนดสิทธิการใช้งานฟังก์ชันของเครื่องจุดขายว่าอนุญาตให้ใช้ได้หรือไม่ และถ้าอนุญาตให้ใช้ยังสามารถกำหนดระดับการใช้งานแต่ละเมนูได้อีก สามารถลดขั้นตอนและปริมาณงานด้านเอกสาร การเชื่อมโยงข้อมูลของระบบงานมีประสิทธิภาพ ส่วนช่วยเหลือต่อระบบ สามารถรองรับได้หลายระบบปฏิบัติการ และยังสามารถเชื่อมต่อข้อมูลได้หลายรูปแบบ ด้านระบบขายหน้าร้านพบว่า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ระบบขายหน้าร้านเกี่ยวกับระบบการทำงานมีประสิทธิภาพอยู่ในระดับมาก มากที่สุด คือ ระบบการขาย และระบบการทำงานมีประสิทธิภาพอยู่ในระดับมาก คือ ระบบการเก็บของข้อมูลพนักงานขาย ระบบการชำระเงิน ระบบการจัดการฐานข้อมูลของลูกค้า ระบบการกำหนดโปรโมชั่น และระบบรายงานการขาย ด้านระบบหลังร้าน ในส่วนของการบริหารสินค้าคงคลัง การเก็บรวบรวมข้อมูลของสินค้า การปรับราคาต้นทุนและราคาขายสินค้า การโอนสินค้าระหว่างคลัง การเบิกออกสินค้า และการตรวจนับสินค้าอยู่ในระดับมาก เพื่อคำนวณจำนวนสินค้าคงเหลือเมื่อมีการขายสินค้า รวมทั้งคำนวณหาต้นทุนสินค้า ระบบงานที่เกี่ยวข้องกับระบบหลังร้านมีประสิทธิภาพการทำงานอยู่ในระดับมาก คือ ระบบการจัดการฐานข้อมูลผู้จัดจำหน่าย ระบบสาขา ระบบการจัดซื้อ ระบบบัญชี ระบบควบคุมเช็คและเงินฝากธนาคาร นอกจากนี้ก็จะมีรายละเอียดของรอบบัญชีธนาคารต่างๆ กรณีที่มีการจ่ายเงินแบบบัตรเครดิตหรือเช็คจะสามารถอ้างอิงข้อมูลจากนี้ได้ ด้านข้อจำกัดของระบบขายหน้าร้าน AdaPos เรื่องระบบมีความซับซ้อนยากต่อการเรียกใช้งานระบบที่เชื่อมต่อข้อมูลต้องมีมาตรฐานเดียวกัน ระบบมีความยุ่งยากในการเชื่อมต่อเข้ากับอุปกรณ์ต่างๆ ที่ใช้ร่วม เช่น เครื่องพิมพ์ เครื่องอ่านบาร์โค้ด ระบบมีความล่าช้าในการประมวลผลเมื่อมีการใช้หลายคำสั่งพร้อมกัน เมื่อระบบเกิดปัญหาจะต้องแจ้งบริษัทผู้รับผิดชอบเท่านั้นซึ่งทำให้เกิดความล่าช้าในการทำงาน อยู่ในระดับปานกลาง

สรุปผลการศึกษาผลกระทบที่เกิดจากการนำระบบขายหน้าร้าน AdaPos ในธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่าย พบว่า ผู้ใช้ระบบพบปัญหาประมาณ 1-2 ครั้งต่อเดือน ปัญหาที่พบมากที่สุดคือการค้นหาสินค้าที่เปลี่ยนแปลงรหัสและการเปลี่ยนแปลงโปรโมชั่นของสินค้าเดิม ซึ่งผู้ใช้งานระบบมีวิธีแก้ปัญหาโดยการสอบถามจากบริษัทที่ดูแลการวางระบบขายหน้าร้านและการขอคำแนะนำจากผู้ใช้งานคนอื่นๆ ด้านการปฏิบัติงานและประสิทธิภาพในการปฏิบัติงาน การนำระบบขายหน้าร้าน AdaPos มาใช้ในธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่ายนั้นส่งผลกระทบต่อการทำงานและประสิทธิภาพในการทำงานโดยตรง คือ ต้นทุนด้านเอกสารที่ลดลง เนื่องจากข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ประเภทต่างๆจะมีการบันทึกไว้ในระบบแทนการจดบันทึกด้วยมือทำให้ต้นทุนในการซื้อกระดาษในการจัดทำเอกสารนั้นลดลงและการนำระบบขายหน้าร้าน AdaPos เข้ามาใช้นั้นได้ทำให้ง่ายต่อการเก็บรักษาและเรียกใช้ข้อมูล ซึ่งทำให้มีการปฏิบัติที่สะดวกและรวดเร็วขึ้นและยังสามารถให้บริการแก่ลูกค้าได้รวดเร็วกว่าเดิมที่ไม่ได้มีการนำระบบขายหน้าร้านเข้ามาใช้ จากการที่ได้มีการนำระบบขายหน้าร้านเข้ามาใช้บริษัทลดต้นทุนในการจ้างงานลดลงเนื่องจากการทำงานผ่านระบบนั้นสะดวกรวดเร็วและสามารถบันทึกข้อมูลการขายผลิตภัณฑ์ได้ด้วยเครื่องคอมพิวเตอร์จึงทำให้บริษัทลดปริมาณงานด้านเอกสารลง ส่วนในด้านของการถ่ายทอดความรู้และเทคโนโลยี หลังจากมีการนำระบบเข้ามาใช้ทำให้ระยะเวลาในการปฏิบัติงานและความคิดพลาดจากการปฏิบัติงาน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ลดลง เนื่องจากการเก็บข้อมูลของสินค้าด้วยรหัสของสินค้าตามประเภท และเป็นการทำงานที่ง่ายต่อการตรวจนับสินค้าที่มีอยู่และช่วยให้การบริการลูกค้ารวดเร็วขึ้น ซึ่งผู้ใช้งานระบบมีความเห็นว่า การใช้งานระบบขายหน้าร้าน AdaPos มีความเข้าใจง่าย ผู้ปฏิบัติงานสามารถนำไปปฏิบัติงานอย่างมีประสิทธิภาพ เนื่องจากได้รับการฝึกอบรมในการใช้ระบบขายหน้าร้าน AdaPos ทำให้ผู้ปฏิบัติงานมีความรู้และความเข้าใจในระบบงานและเกิดความมั่นใจในการปฏิบัติงานเพิ่มขึ้น

ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษามีข้อเสนอแนะดังนี้

1. ควรมีการพัฒนาในระบบในส่วนของการค้นหาสินค้าที่เปลี่ยนแปลงรหัสและการเปลี่ยนแปลงโปรโมชันของสินค้าเดิม เนื่องจากการศึกษาพบว่าพนักงานผู้ใช้งานพบปัญหาเกี่ยวกับการค้นหาสินค้าและการเปลี่ยนแปลงโปรโมชันบ่อยครั้ง
2. ควรมีการพัฒนาในระบบเชื่อมต่อข้อมูลให้สามารถเชื่อมต่อข้อมูลกับระบบที่มีมาตรฐานที่แตกต่างกันเพื่อให้ต่อการเชื่อมโยงข้อมูลของผู้ใช้งาน
3. ควรมีการพัฒนาให้ระบบสามารถประมวลผลได้อย่างรวดเร็วเมื่อระบบต้องรองรับคำสั่งหลายคำสั่งพร้อมกัน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เอกสารอ้างอิง

ชุตติพร สกุลบุญมา.(2549).การประเมินผลการใช้งานระบบข้อมูลและการจัดทำรายงานผ่านระบบ
เครือข่าย. กรุงเทพฯ : ปัญหาพิเศษ, สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหาร
ลาดกระบัง

บุญธรรม จิตตอนันต์.(2527). การวางแผนและประเมินผลงานส่งเสริมการเกษตร. กรุงเทพฯ :
สำนักส่งเสริมและฝึกอบรม มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

ประชัย เปี่ยมสมบูรณ์.(2529). การวิจัยและการประเมินผล : หลักการและกระบวนการ.
กรุงเทพฯ : การพิมพ์พระนคร.

พิรยา โสติดิยานนท์.(2550).ผลกระทบของการใช้งานเครื่องออกไปก้ากับภาษีอัตโนมัติแบบด่วน
ในสถานีบริการน้ำมัน. กรุงเทพฯ : ปัญหาพิเศษ, สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณ
ทหารลาดกระบัง.

เยาวดี ราชชัยกุล วิบูลย์ศรี.(2538). การประเมินโครงการ แนวคิดและแนวปฏิบัติ. กรุงเทพฯ :
สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย .

สมบูรณ์ ดันยะ.(2541). การประเมินทางการศึกษา. นครราชสีมา : ภาควิชาทดสอบและวิจัย
การศึกษา คณะครุศาสตร์ สถาบันราชภัฏนครราชสีมา.

สรรเสริญ สาริบุตร.(2545).การประเมินผลการใช้โปรแกรมระบบสารสนเทศเพื่อการบริหารของ
โรงเรียนสังกัดกรมสามัญศึกษา จังหวัดนครราชสีมา.วิทยานิพนธ์:สาขาการบริหาร
การศึกษา คณะครุศาสตร์ สถาบันราชภัฏนครราชสีมา.

Bisset, R.(1983).Environmental Impact Assessment. UK:Journal of Environmental Management.

Caldwell, L.K. (1988). Impact Assessment Bulletin. Environmental Management USA : Springer
New York Publications.

Finsterbusch, K. (1980). Understanding Social Impact. USA: Bevery Hills, Calif, Sage
Publications.

Rossini, F.A. and A.L. Porter.(1983). Integrated Impact Assessment ,New York :Elsevier North
Holland, Inc.

Rossi, P. H., and Freeman., H. E. 1982. Evaluation : A Systematic Approach. California: Sage.

www.lannapos.com/pdf/AdaPosFront.pdf เข้าดูเมื่อวันที่ 1 สิงหาคม พ.ศ.2551

www.lannapos.com/pdf/AdaPosBack.pdf เข้าดูเมื่อวันที่ 1 สิงหาคม พ.ศ.2551

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาคผนวก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาคผนวก ก

แบบสอบถาม

สำหรับผู้ใช้งานระบบขายหน้าร้าน Adapos

เลขที่แบบสอบถาม.....



แบบสอบถามเพื่อการศึกษาวิชาปัญหาพิเศษ
เรื่อง การประเมินผลการใช้งานและผลกระทบในการนำ
ระบบขายหน้าร้าน Adapos มาใช้ในธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่าย

คำชี้แจง : แบบสอบถามเรื่องนี้จัดทำเพื่อใช้ประกอบการศึกษาวิชาปัญหาพิเศษ จัดทำโดย
นางสาววิลาวัลย์ เเพ็งกิด และนางสาววิไลรัตน์ เอี่ยมสูงค์ นักศึกษาระดับปริญญาตรี สาขา
เทคโนโลยีการจัดการ สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง โดยมีวัตถุประสงค์
เพื่อประเมินผลการใช้งานและผลกระทบในการนำระบบขายหน้าร้าน Adapos มาใช้ในธุรกิจนำเข้า
และจัดจำหน่าย

ผู้ศึกษาใคร่ขอความอนุเคราะห์จากท่านในการตอบแบบสอบถามเพื่อเป็นประโยชน์ ใน
การพัฒนางานด้านวิชาการ และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับความร่วมมือจากท่านเป็นอย่างดี และ
ขอขอบพระคุณท่านเป็นอย่างสูงที่ท่านได้กรุณาเสียสละเวลาอันมีค่าของท่านในการตอบ
แบบสอบถามครั้งนี้

ผู้ศึกษา

คำชี้แจง : ทำเครื่องหมาย ✓ ลงหน้าข้อความที่ท่านต้องการเลือกหรือเติมข้อความในช่องว่างให้
สมบูรณ์

ส่วนที่ 1: ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

1. เพศ

1. ชาย

2. หญิง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2. อายุ

1. 20 – 24 ปี 2. 25 – 29 ปี
3. 30 – 34 ปี 4. 35 – 39 ปี
5. ตั้งแต่ 40 ปีขึ้นไป

3. ระดับการศึกษาสูงสุด

1. ต่ำกว่าปริญญาตรี 2. ปริญญาตรี
3. ปริญญาโท 4. สูงกว่าปริญญาโท

4. ท่านทำงานในองค์กรนี้เป็นระยะเวลา

1. น้อยกว่า 1 ปี 2. 1 – 2 ปี
3. 3 – 5 ปี 4. มากกว่า 5 ปี

5. ปัจจุบันท่านทำงานในแผนก

1. แผนกการตลาด 2. แผนกการขาย
3. แผนกบัญชี 4. แผนกจัดซื้อ
5. แผนกเทคโนโลยีสารสนเทศ 6. แผนกทรัพยากรมนุษย์
7. แผนกบริหารทั่วไป

ส่วนที่ 2 : ข้อมูลเกี่ยวกับการใช้งานระบบขายหน้าร้าน AdaPos

1. ท่านใช้งานระบบขายหน้าร้าน AdaPos มาเป็นระยะเวลานานเท่าใดในส่วนงานที่รับผิดชอบ

1. น้อยกว่า 1 เดือน 2. 1 – 2 เดือน
3. 3 – 5 เดือน 4. มากกว่า 5 เดือน

2. ท่านเคยดำเนินงาน โดยระบบบันทึกด้วยมือ (Manual) หรือไม่

1. เคย 2. ไม่เคย

3. ท่านเคยได้รับการฝึกอบรมด้านการดำเนินงาน โดยระบบขายหน้าร้าน AdaPos หรือไม่

1. เคย 2. ไม่เคย

4. ท่านมีเครื่องมือหรืออุปกรณ์ใดเพื่อใช้ในการดำเนินงาน โดยระบบขายหน้าร้าน AdaPos

1. Work Station 2. PC
3. Note Book 4. อื่นๆ (โปรดระบุ).....

5. ท่านพบปัญหาจากการใช้งานระบบขายหน้าร้าน AdaPos หรือไม่

1. พบ 2. ไม่พบ(ข้ามไปตอบ ส่วนที่ 3)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

6. ท่านพบปัญหาจากการใช้งานระบบขายหน้าร้าน AdaPos กี่ครั้งต่อเดือน

1. 1 – 2 ครั้ง 2. 3 – 4 ครั้ง
 3. ตั้งแต่ 5 ครั้งขึ้นไป

7. ปัญหาที่เกิดจากการใช้งานระบบขายหน้าร้าน AdaPos (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

1. การลรห้สของสินค้าใหม่ที่เข้ามาในคลังสินค้า
 2. การเปลี่ยนแปลงโปร โมชันของสินค้าเดิม
 3. การนำรหัสของสินค้าเดิมมาเปลี่ยนคู่เป็นสินค้าใหม่
 4. การค้นหาสินค้าที่เปลี่ยนแปลงรหัส
 5. อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

8. เมื่อท่านพบปัญหาจากการใช้ระบบขายหน้าร้าน AdaPos มีรีแก้ไขอย่างไร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

1. อินเทอร์เน็ต
 2. หนังสือคู่มือการใช้งาน
 3. การสอบถามจากบริษัทที่ดูแลการวางระบบขายหน้าร้าน AdaPos
 4. การแนะนำการใช้งานจากผู้ใช้งานคนอื่นๆ
 5. อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

ส่วนที่ 3 : ข้อมูลเกี่ยวกับการใช้งานระบบขายหน้าร้าน AdaPos

คำชี้แจง : กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ตามระดับความคิดเห็นของท่านที่มีต่อการใช้งานระบบขายหน้าร้าน AdaPos

(5)=มากที่สุด (4)=มาก (3)=ปานกลาง (2)=น้อย (1)=น้อยที่สุด

รายการ	ระดับความคิดเห็น				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
	5	4	3	2	1
1. ด้านการปฏิบัติงานและประสิทธิภาพในการปฏิบัติงาน					
1.1 ลดความผิดพลาดจากการปฏิบัติงาน					
1.2 จำนวนผู้ปฏิบัติงานที่ลดลง					
1.3 ระยะเวลาในการปฏิบัติงานลดลง					
1.4 ต้นทุนด้านเอกสารที่ลดลง					

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

รายการ	ระดับความคิดเห็น				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
	5	4	3	2	1
1.5 ต้นทุนในการจ้างงานที่ลดลง					
1.6 การให้บริการลูกค้ารวดเร็วขึ้น					
2. ด้านการถ่ายทอดความรู้และเทคโนโลยีใหม่					
2.1 การทำงานของระบบมีความเข้าใจง่าย					
2.2 ระดับความมั่นใจของผู้ปฏิบัติงานเพิ่มขึ้น					
2.3 ผู้ปฏิบัติงานมีโอกาสได้รับการฝึกอบรมจนมีความเข้าใจเพิ่มขึ้น					
2.4 ผู้ปฏิบัติงานมีความรู้และความชำนาญในการใช้ระบบงานเพิ่มขึ้น					
2.5 ผู้ปฏิบัติงานสามารถนำไปปฏิบัติงานอย่างมีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น					

ส่วนที่ 4 : ความคิดเห็นต่อการใช้งานระบบขายหน้าร้าน AdaPos

คำชี้แจง : กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ตามระดับความคิดเห็นของท่านที่มีต่อการใช้งานระบบขายหน้าร้าน AdaPos (5)=มากที่สุด (4)=มาก (3)=ปานกลาง (2)=น้อย (1)=น้อยที่สุด

รายการ	ระดับความคิดเห็น				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
	5	4	3	2	1
1. การติดตั้งและการใช้งาน					
1.1 ความง่ายและสะดวกในการติดตั้งระบบ					
1.2 สามารถรองรับได้หลายระบบปฏิบัติการ					

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

รายการ	ระดับความคิดเห็น				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
	5	4	3	2	1
1.3 ส่วนช่วยเหลือต่อระบบ					
1.4 การเชื่อมโยงข้อมูลของระบบงานมี ประสิทธิภาพ					
1.5 สามารถเชื่อมต่อได้หลายรูปแบบ					
1.6 การกำหนดสิทธิและความปลอดภัยต่อระบบ ของผู้ใช้งาน					
1.7 สามารถลดขั้นตอนและปริมาณงานด้านเอกสาร					
1.8 มีความเที่ยงตรงทางการคำนวณ					
1.9 ลดข้อผิดพลาดในการบันทึกและจัดเก็บข้อมูล					
2. ระบบขายหน้าร้าน					
2.1 มีระบบการขายที่มีประสิทธิภาพ					
2.2 มีระบบการชำระเงินที่มีประสิทธิภาพ					
2.3 มีระบบการกำหนดโปรโมชั่นที่มีประสิทธิภาพ					
2.4 มีระบบการเก็บของข้อมูลพนักงานขายที่มี ประสิทธิภาพ					
2.5 มีระบบการจัดการฐานข้อมูลของลูกค้าที่มี ประสิทธิภาพ					
2.6 มีระบบรายงานการขายที่มีประสิทธิภาพ					
3. ระบบหลังร้าน					
3.1 มีระบบการบริหารสินค้าคงคลังที่มีประสิทธิภาพ					
3.1.1 การเก็บรวบรวมข้อมูลของสินค้า					
3.1.2 การรับเข้าสินค้า					
3.1.3 การเบิกออกสินค้า					
3.1.4 การโอนสินค้าระหว่างคลัง					
3.1.5 การปรับราคาค้นทุนและราคาขายสินค้า					
3.1.6 การ ตรวจสอบสินค้า					

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

รายการ	ระดับความคิดเห็น				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
	5	4	3	2	1
3.2 มีระบบการจัดซื้อที่มีประสิทธิภาพ					
3.3 มีระบบบัญชีที่มีประสิทธิภาพ					
3.4 มีระบบสาขาที่มีประสิทธิภาพ					
3.5 มีระบบการจัดการฐานข้อมูลผู้จัดจำหน่ายที่มีประสิทธิภาพ					
3.6 มีระบบควบคุมเช็คและเงินฝากธนาคารที่มีประสิทธิภาพ					
4. ข้อจำกัดของระบบขายหน้าร้าน AdaPos					
4.1 ระบบมีความซับซ้อนยากต่อการเรียกใช้งาน					
4.2 ระบบมีความยุ่งยากในการเชื่อมต่อเข้ากับอุปกรณ์ต่างๆที่ใช้ร่วม เช่น เครื่องพิมพ์ เครื่องอ่านบาร์โค้ด					
4.3 ระบบที่เชื่อมต่อข้อมูลต้องมีมาตรฐานเดียวกัน					
4.4 ระบบมีความล่าช้าในการประมวลผลเมื่อมีการใช้หลายคำสั่งพร้อมกัน					
4.5 เมื่อระบบเกิดปัญหาจะต้องแจ้งบริษัทผู้รับผิดชอบเท่านั้น ซึ่งทำให้เกิดความล่าช้าในการทำงาน					

ส่วนที่ 5: ข้อคิดเห็นและเสนอแนะเพิ่มเติม

.....

.....

.....

.....

.....

ขอขอบพระคุณที่ท่านให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถาม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาคผนวก ข

แบบสัมภาษณ์

สำหรับผู้จัดการฝ่ายบริหารและผู้จัดการฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศ

บริษัท ศรีสุทธา สเตชันเนอร์ อิมพอร์ต จำกัด

1. จุดประสงค์ในการนำระบบขายหน้าร้าน AdaPos มาใช้ในการจัดการสินค้าคงคลังและระบบการขายหน้าร้าน
2. เป้าหมายที่ตั้งไว้ใน การนำระบบขายหน้าร้าน AdaPos มาใช้ในการจัดการสินค้าคงคลังและระบบการขายหน้าร้าน
3. การปฏิบัติงานของพนักงานหลังจากมีการนำระบบขายหน้าร้าน AdaPos มาใช้
4. ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้งานระบบขายหน้าร้าน AdaPos
5. แนวทางปฏิบัติในการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้งานระบบขายหน้าร้าน AdaPos

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาคผนวก ข

คู่มือการลงรหัสแบบสอบถามสำหรับผู้ใช้งานระบบขายหน้าร้าน AdaPos

เรื่อง การประเมินผลการใช้งานและผลกระทบในการนำ
ระบบขายหน้าร้าน AdaPos มาใช้ในธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่าย

ข้อถาม (Ques.No)	ตัวแปร (Variable Name)	มาตรวัด ข้อมูล (Data Scale)	รายการของ ข้อมูล (Items)	ค่าหรือรหัสที่ เป็นไปได้ (Possible Code)	ข้อสังเกต (Comment)
-	No	Nominal	ลำดับที่ แบบสอบถาม	001-100	1-48 บุคคล

ส่วนที่ 1 ส่วนของข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ข้อถาม (Ques. NO)	ตัวแปร (Variable Name)	มาตรวัด ข้อมูล (Data Scale)	รายการของ ข้อมูล (Items)	ค่าหรือรหัสที่ เป็นไปได้ (Possible Code)	ข้อสังเกต (Comment)
1.	sex	Nominal	เพศ	1. ชาย 2. หญิง	เลือกได้เพียง 1 ข้อ
2.	age	Ordinal	อายุ	1. 20 – 24 ปี 2. 25 – 29 ปี 3. 30 – 34 ปี 4. 35 – 39 ปี 5. ตั้งแต่ 40 ปี ขึ้นไป	เลือกได้เพียง 1 ข้อ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ข้อถาม (Ques. NO)	ตัวแปร (Variable Name)	มาตรวัด ข้อมูล (Data Scale)	รายการของ ข้อมูล (Items)	ค่าหรือรหัสที่ เป็นไปได้ (Possible Code)	ข้อสังเกต (Comment)
3.	edu	Ordinal	ระดับ การศึกษา	1. ต่ำกว่า ปริญญาตรี 2.ปริญญาตรี 3.ปริญญาโท 4.สูงกว่า ปริญญาโท	เลือกได้เพียง 1 ข้อ
4.	time	Ordinal	ระยะเวลาการ ทำงาน	1. น้อยกว่าปี 2. 1 – 2 ปี 3. 3 – 5 ปี 4. มากกว่า 5 ปี	เลือกได้เพียง 1 ข้อ
5.	dep	Ordinal	แผนก	1. แผนก การตลาด 2.แผนก การขาย 3.แผนกบัญชี 4.แผนกจัดซื้อ 5.แผนก เทคโนโลยี สารสนเทศ 6. แผนก ทรัพยากร มนุษย์ 7. แผนก บริหารทั่วไป	เลือกได้เพียง 1 ข้อ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ส่วนที่ 2 ส่วนของข้อมูลเกี่ยวกับการใช้งานระบบขายหน้าร้าน AdaPos

ข้อถาม (Ques. NO)	ตัวแปร (Variable Name)	มาตรวัดข้อมูล (Data Scale)	รายการของข้อมูล (Items)	ค่าหรือรหัสที่เป็นไปได้ (Possible Code)	ข้อสังเกต (Comment)
1.	a2.1	Ordinal	ระยะเวลาในการใช้งานระบบ	1. น้อยกว่า 1 เดือน 2. 1 – 2 เดือน 3. 3 – 5 เดือน 4. มากกว่า 5 เดือน	เลือกได้เพียง 1 ข้อ
2.	a2.2	Ordinal	ระบบบันทึกด้วยมือ	1. เคย 2. ไม่เคย	เลือกได้เพียง 1 ข้อ
3.	a2.3	Ordinal	การให้บริการฝีกอบรมระบบ	1. เคย 2. ไม่เคย	เลือกได้เพียง 1 ข้อ
4.	a2.4	Ordinal	เครื่องมือหรืออุปกรณ์ในการใช้งานระบบ	1. Work Station 2. PC 3. Note Book 4. อื่นๆ	เลือกได้เพียง 1 ข้อ
5.	a2.5	Ordinal	การพบปัญหา	1. พบ 2. ไม่พบ	เลือกได้เพียง 1 ข้อ
6.	a2.6	Ordinal	จำนวนครั้งที่พบปัญหา	1. 1 – 2 ครั้ง 2. 3 – 4 ครั้ง 3. ตั้งแต่ 5 ครั้งขึ้นไป 9. เนื่องจากไม่พบปัญหา	เลือกได้เพียง 1 ข้อ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ข้อถาม (Ques. NO)	ตัวแปร (Variable Name)	มาตรวัดข้อมูล (Data Scale)	รายการของข้อมูล (Items)	ค่าหรือรหัสที่ เป็นไปได้ (Possible Code)	ข้อสังเกต (Comment)
7.	a2.7.1	Ordinal	1.การลกรหัสของ สินค้าใหม่ที่เข้ามา ในคลังสินค้า	0 : ไม่เลือก 1 : เลือก	เลือกได้ มากกว่า 1 ข้อ
	a2.7.2	Ordinal	2.การเปลี่ยนแปลง โปรโมชั่นของ สินค้าเดิม		
	a2.7.3	Ordinal	3.การนำรหัสของ สินค้าเดิมมา เปลี่ยนคู่เป็นสินค้า		
	a2.7.4	Ordinal	ใหม่		
	a2.7.5	Ordinal	4.การค้นหาสินค้า ที่เปลี่ยนแปลง รหัส 5. อื่น ๆ		
8.	a2.8.1	Ordinal	1.อินเตอร์เน็ต	0 : ไม่เลือก	เลือกได้ มากกว่า 1 ข้อ
	a2.8.2	Ordinal	2. หนังสือคู่มือ การใช้งาน	1 : เลือก	
	a2.8.3	Ordinal	3. การสอบถาม จากบริษัทที่ดูแล การวางระบบขาย หน้าร้านAdaPos		
	a2.8.4	Ordinal	4. การแนะนำการ ใช้งานจาก ผู้ใช้งานคนอื่นๆ		
	a2.8.5	Ordinal	5. อื่น ๆ		

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ส่วนที่ 3 ส่วนของข้อมูลเกี่ยวกับการใช้งานระบบขายหน้าร้าน AdaPos

ข้อถาม (Ques. NO)	ตัวแปร (Variable Name)	มาตรวัดข้อมูล (Data Scale)	รายการของข้อมูล (Items)	ค่าหรือรหัสที่เป็นไปได้ (Possible Code)	ข้อสังเกต (Comment)
1.			- ด้านการ ปฏิบัติงานและ ประสิทธิภาพใน การปฏิบัติงาน		
	b3.1.1	Ordinal	1.1 ลดความ ผิดพลาดจาก การปฏิบัติงาน	1.น้อยที่สุด 2.น้อย 3.ปานกลาง	เลือกได้ เพียง 1 ข้อ
	b3.1.2	Ordinal	1.2 จำนวน ผู้ปฏิบัติงานที่ ลดลง	4.มาก 5.มากที่สุด	
	b3.1.3	Ordinal	1.3 ระยะเวลาใน การปฏิบัติงาน ลดลง		
	b3.1.4	Ordinal	1.4 ต้นทุนด้าน เอกสารที่ลดลง		
	b3.1.5	Ordinal	1.5 ต้นทุนในการ จ้างงานที่ลดลง		
	b3.1.6	Ordinal	1.6 การให้บริการ ลูกค้ารวดเร็วขึ้น		

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ข้อถาม (Ques. NO)	ตัวแปร (Variable Name)	มาตรวัดข้อมูล (Data Scale)	รายการของข้อมูล (Items)	ค่าหรือรหัสที่ เป็นไปได้ (Possible Code)	ข้อสังเกต (Comment)
2.			- ด้านการถ่ายทอด ความรู้และ เทคโนโลยีใหม่		
	b3.2.1	Ordinal	2.1 การทำงานของ ระบบมีความ เข้าใจง่าย	1.น้อยที่สุด 2.น้อย 3.ปานกลาง	เลือกได้ เพียง 1 ข้อ
	b3.2.2	Ordinal	2.2 ระดับความ มั่นใจของ ผู้ปฏิบัติงาน เพิ่มขึ้น	4.มาก 5.มากที่สุด	
	b3.2.3	Ordinal	2.3 ผู้ปฏิบัติงานมี โอกาสได้รับการ ฝึกอบรมจนมี ความเข้าใจเพิ่มขึ้น		
	b3.2.4	Ordinal	2.4 ผู้ปฏิบัติงานมี ความรู้และความ ชำนาญในการใช้ ระบบงานเพิ่มขึ้น		
	b3.2.5	Ordinal	2.5 ผู้ปฏิบัติงาน สามารถนำไป ปฏิบัติงานอย่างมี ประสิทธิภาพ เพิ่มขึ้น		

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ส่วนที่ 4 ส่วนของความคิดเห็นต่อการใช้งานระบบขายหน้าร้าน AdaPos

ข้อถาม (Ques. NO)	ตัวแปร (Variable Name)	มาตรวัดข้อมูล (Data Scale)	รายการของข้อมูล (Items)	ค่าหรือรหัสที่เป็นไปได้ (Possible Code)	ข้อสังเกต (Comment)
1.			1. การติดตั้งและ การใช้งาน		
	c4.1.1	Ordinal	1.1 ความง่ายและ สะดวกในการ ติดตั้งระบบ	1.น้อยที่สุด 2.น้อย 3.ปานกลาง	เลือกได้ เพียง 1 ข้อ
	c4.1.2	Ordinal	1.2 สามารถรองรับ ได้หลาย ระบบปฏิบัติการ	4.มาก 5.มากที่สุด	
	c4.1.3	Ordinal	1.3 ส่วนช่วยเหลือ ต่อระบบ		
	c4.1.4	Ordinal	1.4 การเชื่อมโยง ข้อมูลของ ระบบงานมี ประสิทธิภาพ		
	c4.1.5	Ordinal	1.5 สามารถ เชื่อมต่อได้หลาย รูปแบบ		
	c4.1.6	Ordinal	1.6 การกำหนด สิทธิและความ ปลอดภัยต่อระบบ ของผู้ใช้งาน		
	c4.1.7	Ordinal	1.7 สามารถลด ขั้นตอนและ ปริมาณงานด้าน เอกสาร		

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ข้อถาม (Ques. NO)	ตัวแปร (Variable Name)	มาตรวัดข้อมูล (Data Scale)	รายการของข้อมูล (Items)	ค่าหรือรหัสที่ เป็นไปได้ (Possible Code)	ข้อสังเกต (Comment)
	c4.1.8	Ordinal	1.8 มีความ เที่ยงตรงทางการ คำนวณ	1.น้อยที่สุด 2.น้อย 3.ปานกลาง	เลือกได้ เพียง 1 ข้อ
	c4.1.9	Ordinal	1.9 ลดข้อผิดพลาด ในการบันทึกและ จัดเก็บข้อมูล	4.มาก 5.มากที่สุด	
2.	d4.2.1	Ordinal	2. ระบบขาย หน้าร้าน 2.1 มีระบบการ ขายที่มี ประสิทธิภาพ	1.น้อยที่สุด 2.น้อย 3.ปานกลาง	เลือกได้ เพียง 1 ข้อ
	d4.2.2	Ordinal	2.2 มีระบบการ ชำระเงินที่มี ประสิทธิภาพ	4.มาก 5.มากที่สุด	
	d4.2.3	Ordinal	2.3 มีระบบการ กำหนดโปรโมชั่น ที่มีประสิทธิภาพ		
	d4.2.4	Ordinal	2.4 มีระบบการ เก็บของข้อมูล พนักงานขายที่มี ประสิทธิภาพ		
	d4.2.5	Ordinal	2.5 มีระบบการ จัดการฐานข้อมูล ของลูกค้าที่มี ประสิทธิภาพ		

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ข้อถาม (Ques. NO)	ตัวแปร (Variable Name)	มาตรวัดข้อมูล (Data Scale)	รายการของข้อมูล (Items)	ค่าหรือรหัสที่ เป็นไปได้ (Possible Code)	ข้อสังเกต (Comment)
	d4.2.6	Ordinal	2.6 มีระบบ รายงานการขายที่มี ประสิทธิภาพ	1.น้อยที่สุด 2.น้อย 3.ปานกลาง 4.มาก 5.มากที่สุด	เลือกได้ เพียง 1 ข้อ
3.	e4.3.1.1 e4.3.1.2 e4.3.1.3 e4.3.1.4 e4.3.1.5 e4.3.1.6 e4.3.2	Ordinal Ordinal Ordinal Ordinal Ordinal Ordinal Ordinal	3. ระบบหลังร้าน 3.1 มีระบบการ บริหารสินค้าคง คลังที่มี ประสิทธิภาพ 3.1.1 การเก็บ รวบรวมข้อมูล ของสินค้า 3.1.2 การรับเข้า สินค้า 3.1.3 การเบิกออก สินค้า 3.1.4 การโอน สินค้าระหว่างคลัง 3.1.5 การปรับ ราคาต้นทุนและ ราคาขายสินค้า 3.1.6 การ ตรวจ นับสินค้า 3.2 มีระบบการ จัดซื้อที่มี ประสิทธิภาพ	1.น้อยที่สุด 2.น้อย 3.ปานกลาง 4.มาก 5.มากที่สุด	เลือกได้ เพียง 1 ข้อ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ข้อถาม (Ques. NO)	ตัวแปร (Variable Name)	มาตรวัดข้อมูล (Data Scale)	รายการของข้อมูล (Items)	ค่าหรือรหัสที่เป็นไปได้ (Possible Code)	ข้อสังเกต (Comment)
	e4.3.3	Ordinal	3.3 มีระบบบัญชีที่มีประสิทธิภาพ	1.น้อยที่สุด 2.น้อย	เลือกได้ เพียง 1 ข้อ
	e4.3.4	Ordinal	3.4 มีระบบสาขาที่มีประสิทธิภาพ	3.ปานกลาง 4.มาก	
	e4.3.5	Ordinal	3.5 มีระบบการจัดการฐานข้อมูลผู้จัดจำหน่ายที่มีประสิทธิภาพ	5.มากที่สุด	
	e4.3.6	Ordinal	3.6 มีระบบควบคุมเช็คและเงินฝากธนาคารที่มีประสิทธิภาพ		
4.			4. ข้อจำกัดของระบบขายหน้าร้าน AdaPos		
	v4.4.1	Ordinal	4.1 ระบบมีความซับซ้อนยากต่อการเรียกใช้งาน	1.น้อยที่สุด 2.น้อย 3.ปานกลาง	เลือกได้ เพียง 1 ข้อ
	v4.4.2	Ordinal	4.2 ระบบมีความยุ่งยากในการเชื่อมต่อเข้ากับอุปกรณ์ต่างๆที่ใช้ร่วม เช่น เครื่องพิมพ์ เครื่องอ่านบาร์โค้ด	4.มาก 5.มากที่สุด	

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ข้อถาม (Ques. NO)	ตัวแปร (Variable Name)	มาตรวัดข้อมูล (Data Scale)	รายการของข้อมูล (Items)	ค่าหรือรหัสที่ เป็นไปได้ (Possible Code)	ข้อสังเกต (Comment)
	v4.4.3	Ordinal	4.3 ระบบที่ เชื่อมต่อข้อมูลต้อง มีมาตรฐาน เดียวกัน	1.น้อยที่สุด 2.น้อย 3.ปานกลาง 4.มาก	เลือกได้ เพียง 1 ข้อ
	v4.4.4	Ordinal	4.4 ระบบมีความ ล่าช้าในการ ประมวลผลเมื่อมี การใช้หลายคำสั่ง พร้อมกัน	5.มากที่สุด	
	v4.4.5	Ordinal	4.5เมื่อระบบเกิด ปัญหาจะต้องแจ้ง บริษัทผู้รับผิดชอบ เท่านั้น ซึ่งทำให้ เกิดความล่าช้าใน การทำงาน		

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้