

ห้องสมุดคณะเทคโนโลยีสารสนเทศ พระจอมเกล้าลาดกระบัง

ระบบจัดการการจองโรงแรมสำหรับบริษัทตัวแทนนำเที่ยว

HOTEL RESERVATION SYSTEM FOR A TRAVEL AGENT



H006701

โดย



อก.
ก 3879
2553
ท.1

ผศ.ดร.ภัทรชัย สถิติโรจน์วงศ์

เลขหมู่.....
เลขทะเบียน..... 6701
วัน,เดือน,ปี... 1.1 ต.ค. 2555

b. 12475302
i.....

รายงานนี้เป็นส่วนหนึ่งของรายวิชาการศึกษาอิสระ 2
หลักสูตรวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาเทคโนโลยีสารสนเทศ
คณะเทคโนโลยีสารสนเทศ
สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง
ภาคเรียนที่ 2 ปีการศึกษา 2553

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

HOTEL RESERVATION SYSTEM FOR A TRAVEL AGENT



**A REPORT SUBMITTED IN PARTIAL FULFILLMENT OF THE
REQUIREMENTS OF THE COURSE**

INDEPENDENT STUDY 2

**MASTER OF SCIENCE PROGRAM IN INFORMATION TECHNOLOGY
FACULTY OF INFORMATION TECHNOLOGY**

KING MONGKUT'S INSTITUTE OF TECHNOLOGY LADKRABANG

2/2010

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



COPYRIGHT 2011

FACULTY OF INFORMATION TECHNOLOGY

KING MONGKUT'S INSTITUTE OF TECHNOLOGY LADKRABANG

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ใบรับรองการศึกษาอิสระ 2 (Independent Study 2)

เรื่อง

ระบบจัดการการจองโรงแรมสำหรับบริษัทตัวแทนนำเที่ยว HOTEL RESERVATION SYSTEM FOR A TRAVEL AGENT

นางสาววัชรีย์ ทองบ้านไทร

รหัสประจำตัว 52660758

ขอรับรองว่ารายงานฉบับนี้ ข้าพเจ้าไม่ได้คัดลอกมาจากที่ใด
รายงานฉบับนี้ได้รับการตรวจสอบและอนุมัติให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาวิชาการศึกษาอิสระ 2 หลักสูตรวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (เทคโนโลยีสารสนเทศ) ภาคเรียนที่ 2 ปีการศึกษา 2553

.....อาจารย์ที่ปรึกษา

(ผศ.ดร. ภัทรชัย ทลิตโรจน์วงศ์)

.....กรรมการสอบ

(ผศ.ดร. พรฤดี เนติโสภาค)

.....กรรมการสอบ

(ดร. สุภวรรณ อ้นนันทน์)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

หัวข้อ	ระบบจัดการการจองโรงแรมสำหรับบริษัทตัวแทนนำเที่ยว
นักศึกษา	นางสาววัชรีย์ ทองบ้านไทร
รหัสนักศึกษา	52660758
ปริญญา	วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต
สาขาวิชา	เทคโนโลยีสารสนเทศ
แขนงวิชา	เทคโนโลยีสารสนเทศและการจัดการ
ปีการศึกษา	2553
อาจารย์ที่ปรึกษา	ผศ.ดร.ภัทรชัย ลลิตโรจน์วงศ์

บทคัดย่อ

ระบบจัดการการจองโรงแรมสำหรับบริษัทตัวแทนนำเที่ยว เป็นระบบจองโรงแรมออนไลน์ที่สามารถยื่นขงการจองได้ในทันที พร้อมกับการชำระเงินผ่านระบบออนไลน์ ซึ่งเป็นรูปแบบหนึ่งของการทำธุรกรรมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์หรืออีคอมเมิร์ซ โดยการดำเนินโครงการนี้ได้ศึกษาความต้องการของระบบ แล้วนำเสนอการวิเคราะห์และออกแบบระบบผ่านแบบจำลองต่างๆ เพื่ออธิบายถึงการทำงานของระบบ อีกทั้งดำเนินการออกแบบหน้าจอแสดงผลและพัฒนาโปรแกรมในรูปแบบของเว็บแอปพลิเคชัน โดยใช้ภาษาพีเอชพี ซึ่งช่วยสนับสนุนการทำงานอีคอมเมิร์ซให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด โดยลูกค้าสามารถทำการค้นหาห้องพักของโรงแรมต่างๆตามสถานที่ และช่วงเวลาที่ต้องการได้ ระบบสามารถทำการค้นหาโรงแรมได้อย่างถูกต้อง และทำการจอง รวมถึงชำระเงินได้ในทันที ซึ่งระบบสามารถทำการขายบริการหรือรับจองโรงแรมได้ตลอด 24 ชั่วโมง ใน 7 วัน และรองรับกลุ่มลูกค้าได้ทั่วโลก นอกจากนี้ ระบบมีการจัดเก็บข้อมูลต่างๆไว้ในฐานข้อมูล ซึ่งสามารถนำข้อมูลเหล่านั้นมาใช้ประโยชน์ในด้านต่างๆ ต่อไปได้ เช่น การเก็บข้อมูลการขาย สามารถนำมาทำเป็นรายงานแสดงยอดขายรายเดือนให้แก่ผู้บริหารได้ เป็นต้น ทั้งนี้ ยังช่วยลดค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานทางธุรกิจ ลดการใช้เอกสารได้ นอกจากระบบจะเข้ามาช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน ยังสามารถช่วยเพิ่มรายได้ สร้างรายได้ให้ต่อเนื่อง และเร็วขึ้นอีกด้วย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Title	Hotel Reservation System for a Travel Agent
Student	Miss Watcharee Thongbansai
Student ID.	52660758
Degree	Master of Science
Program	Information Technology
Major	Information Technology and Management
Academic Year	2010
Advisor	Asst. Prof. Dr. Pattarachai Lalitrojwong

ABSTRACT

The Hotel Reservation System for a Travel Agent is an online hotel reservation system that can make an instant confirmation and payment. This can be considered as transaction processing through electronic media or known as E-Commerce. This project starts with the study of the existing system, and then proceeds to system analysis and design using UML diagrams model. The web application program is coded in PHP language. Customers can find rooms by place and date efficiently from the system. Furthermore, they can reserve and make a payment in 24 hours and 7 days from anywhere in the world. All data and information is stored in a database system and can be retrieved to generate various reports such as summarized monthly sales. As a result, the system helps to reduce the cost of business operations, enhance performance and increase the revenue.

กิตติกรรมประกาศ

โครงการพัฒนาระบบงานนี้สำเร็จลุล่วงด้วยดีจากความช่วยเหลือและคำแนะนำจากบุคคลต่าง ๆ หลายท่าน ขอขอบพระคุณ อาจารย์ที่ปรึกษา ผศ.ดร.ภัทรชัย ลลิตโรจน์วงศ์ ที่ให้คำปรึกษาโครงการ แนะนำ สั่งสอนด้วยความปรารถนาดี เป็นสิ่งที่มีคุณค่า สามารถนำไปใช้ในการพัฒนาระบบและประยุกต์ใช้ในงานการทำงานในชีวิตจริงได้ อีกทั้งยังให้ความกรุณาคอยติดตามงาน ตรวจสอบ และแก้ไขจนทำให้โครงการนี้เสร็จสมบูรณ์

ขอขอบพระคุณ คณาจารย์คณะเทคโนโลยีสารสนเทศ สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบังทุกท่านที่ประสิทธิ์ประสาทวิชาให้แก่ข้าพเจ้า จนสามารถนำเอามาประยุกต์ใช้ในการพัฒนาระบบนี้

ขอขอบคุณการให้ความสนับสนุน การช่วยเหลือ ย้ำเตือนกำหนดการต่างๆ รวมถึงช่วยกันกระตุ้นการทำงานของเพื่อนร่วมรุ่นนักศึกษาปริญญาโท สาขาเทคโนโลยีสารสนเทศและการจัดการ ITM 23.2 อีกทั้งรุ่นพี่และรุ่นน้องที่มีส่วนในการทำงานให้ทันตามกำหนดอย่างสมบูรณ์ ทั้งการสอบถามความก้าวหน้าของระบบงานนี้ รวมถึงการให้กำลังใจ และความห่วงใยในสุขภาพ

ขอขอบพระคุณพ่อแม่ พี่ น้องและญาติที่เป็นกำลังใจ ห่วงใย และสนับสนุนการทำงาน ไม่ทำให้เครียดหรือกดดันในการทำงานรวมถึงการเรียน จนทำให้มีกำลังใจ และมีความสุขใจที่จะทำงาน

ขอขอบคุณพี่ๆ ในบริษัทที่ให้คำแนะนำ ให้คำปรึกษา ให้ความร่วมมือและให้การสนับสนุน จนทำให้งานสำเร็จลุล่วง

สุดท้ายขอขอบพระคุณทุกท่านที่ไม่ได้กล่าวนามไว้ ณ ที่นี้ที่ให้ความช่วยเหลือจนโครงการสำเร็จลุล่วงด้วยดี

วัชรีย์ ทองบ้านไทร

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อ	I
ABSTRACT	II
กิตติกรรมประกาศ	III
สารบัญ	IV
สารบัญตาราง	VI
สารบัญรูป	VIII
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ความเป็นมา	2
1.2 วัตถุประสงค์ของการพัฒนาระบบ	2
1.3 ขอบเขตของการพัฒนาระบบ	2
1.4 ขั้นตอนการพัฒนาระบบ	3
1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	4
บทที่ 2 ทฤษฎีและเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องในการพัฒนาระบบ	5
2.1 อีคอมเมิร์ซ	5
2.2 การชำระเงินผ่านระบบออนไลน์	8
2.3 ความปลอดภัยในการทำอีคอมเมิร์ซ	10
2.4 ภาษาพีเอชพี	11
บทที่ 3 การศึกษาระบบงานปัจจุบัน	13
3.1 สภาพแวดล้อมการทำงานปัจจุบัน	13
3.2 ปัญหาของระบบงานที่ใช้ในปัจจุบัน	19
บทที่ 4 การวิเคราะห์และออกแบบระบบใหม่	21
4.1 การวิเคราะห์ความต้องการของผู้ใช้	21
4.2 การวิเคราะห์และออกแบบระบบงานใหม่	22
4.3 การวิเคราะห์ระบบงานใหม่ด้วยชุดเคสโคอะแกรม	27

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา IV และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
4.4 การออกแบบคลาสไดอะแกรม	53
4.5 การออกแบบซีควেনซ์ไดอะแกรม	55
4.6 การออกแบบสเตทชาร์ตไดอะแกรม	61
บทที่ 5 การออกแบบฐานข้อมูล	63
บทที่ 6 การออกแบบส่วนต่อประสานกับผู้ใช้	77
6.1 โครงสร้างหลักของระบบงาน	77
6.2 การออกแบบหน้าจอ	79
บทที่ 7 บทสรุป	108
7.1 สรุปโครงการ	108
7.2 ข้อเสนอแนะ	109
บรรณานุกรม	110
ประวัติผู้เขียน	111

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา **V** และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
4.1 รายละเอียดยูสเคส Search Hotels.....	29
4.2 รายละเอียดยูสเคส Reserve Hotel	31
4.3 รายละเอียดยูสเคส Apply for a New Membership.....	34
4.4 รายละเอียดยูสเคส Payment for Reservation	35
4.5 รายละเอียดยูสเคส Check Approval.....	39
4.6 รายละเอียดยูสเคส Create Voucher.....	41
4.7 รายละเอียดยูสเคส Manage Hotel Data จากเหตุการณ์การเพิ่มข้อมูล.....	42
4.8 รายละเอียดยูสเคส Manage Hotel Data จากเหตุการณ์การแก้ไขข้อมูล.....	46
4.9 รายละเอียดยูสเคส Manage Hotel Data จากเหตุการณ์การลบข้อมูล.....	48
4.10 รายละเอียดยูสเคส View Repor.....	50
4.12 รายละเอียดยูสเคส Login for Member	50
4.12 รายละเอียดยูสเคส Edit Member Data	51
4.13 รายละเอียดยูสเคส Cancel Reservation.....	52
5.1 พจนานุกรมข้อมูลของตาราง NATIONALITY	66
5.2 พจนานุกรมข้อมูลของตาราง RATE_OF_PERIOD.....	67
5.3 พจนานุกรมข้อมูลของตาราง ROOM AVAILABILITY	67
5.4 พจนานุกรมข้อมูลของตาราง CUSTOMER.....	68
5.5 พจนานุกรมข้อมูลของตาราง RESERVATION_DETAIL	69
5.6 พจนานุกรมข้อมูลของตาราง HOTEL_ROOM_TYPE	69
5.7 พจนานุกรมข้อมูลของตาราง RESERVATION.....	69
5.8 พจนานุกรมข้อมูลของตาราง ROOM_TYPE.....	70
5.9 พจนานุกรมข้อมูลของตาราง PRO_ROOMTYPE.....	70
5.10 พจนานุกรมข้อมูลของตาราง HOTEL	71
5.11 พจนานุกรมข้อมูลของตาราง CURRENCY	72
5.12 พจนานุกรมข้อมูลของตาราง PROMOTION_FREENIGHT.....	72
5.13 พจนานุกรมข้อมูลของตาราง PAYMENT	72
5.14 พจนานุกรมข้อมูลของตาราง CONDATION_PROMOTION.....	73
5.15 พจนานุกรมข้อมูลของตาราง GALA_DINNER	73

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา VI และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่	หน้า
5.16 พจนานุกรมข้อมูลของตาราง EMPLOYEE	74
5.17 พจนานุกรมข้อมูลของตาราง HOTEL_CONTACT.....	74
5.18 พจนานุกรมข้อมูลของตาราง RESULT_AUTHORITY	75
5.19 พจนานุกรมข้อมูลของตาราง AREA.....	75
5.20 พจนานุกรมข้อมูลของตาราง TITLE	76
5.21 พจนานุกรมข้อมูลของตาราง COUNTRY	76



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา **VII** และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญรูป

รูปที่	หน้า
3.1 ตัวอย่างสัญญาของโรงแรมที่มีรายละเอียดราคาห้องพัก	13
3.2 ตัวอย่างเงื่อนไขค่าบริการจัดงานเลี้ยงในคืนพิเศษ	14
3.3 ตัวอย่างเอกสารแบบฟอร์มใบจองโรงแรม	15
3.4 ตัวอย่างเอกสารใบยืนยันการชำระเงิน	16
3.5 แยกทิวทัศน์ไออะแกรมของระบบปัจจุบัน	18
3.6 ตัวอย่างหน้าเว็บของระบบเก่าที่ไม่สามารถบอกสถานะห้องว่างของโรงแรมได้	20
4.1 ตัวอย่างสัญญาที่ให้ข้อมูลในลักษณะ โควตา	24
4.2 ตัวอย่างข้อมูลโปรโมชัน	25
4.3 แยกทิวทัศน์ไออะแกรมของระบบจัดการการจองโรงแรม	26
4.4 ยูสเคส ไออะแกรมของระบบจัดการการจองโรงแรม	27
4.5 แยกทิวทัศน์ไออะแกรมของยูสเคส Search	31
4.6 แยกทิวทัศน์ไออะแกรมของยูสเคส Reserve Hotel	33
4.7 แยกทิวทัศน์ไออะแกรมของยูสเคส Apply for a New Membership	35
4.8 แยกทิวทัศน์ไออะแกรมของยูสเคส Payment	38
4.9 แยกทิวทัศน์ไออะแกรมของยูสเคส Check Approval	40
4.10 แยกทิวทัศน์ไออะแกรมของยูสเคส Manage Hotel Data ฉากเหตุการณ์การเพิ่มข้อมูล	45
4.11 แยกทิวทัศน์ไออะแกรมของยูสเคส Manage Hotel Data ฉากเหตุการณ์การแก้ไขข้อมูล	47
4.12 แยกทิวทัศน์ไออะแกรมของยูสเคส Manage Hotel Data ฉากเหตุการณ์การลบข้อมูล	49
4.13 คลาส ไออะแกรมของระบบจัดการจองโรงแรมสำหรับตัวแทนนำเที่ยว	54
4.14 ซีเควนซ์ไออะแกรมการค้นหาโรงแรม	56
4.15 ซีเควนซ์ไออะแกรมการจองโรงแรม	57
4.16 ซีเควนซ์ไออะแกรมการชำระเงิน	59
4.17 ซีเควนซ์ไออะแกรมสมัครสมาชิก	60
4.18 ซีเควนซ์ไออะแกรมการตรวจสอบผลการอนุมัติบัตรเครดิต	60
4.19 สเตทชาร์ต ไออะแกรมของอ็อบเจกต์ RESERVATION	61
5.1 อีอาร์ไออะแกรมของระบบจัดการจองโรงแรมสำหรับบริษัทตัวแทนนำเที่ยว	63
6.1 ผังโครงสร้างระบบส่วนของ Front Office	77
6.2 ผังโครงสร้างระบบส่วนของ Back Office	78

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อ VIII และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญรูป (ต่อ)

รูปที่	หน้า
6.3 หน้าแรกของเว็บเพจและส่วนของการค้นหา	80
6.4 หน้าแสดงผลการค้นหาของโรงแรม	81
6.5 หน้าจอแสดงรายละเอียดข้อมูลโรงแรม	81
6.6 หน้าแสดงประเภทห้องพักของโรงแรม	82
6.7 หน้าแสดงสรุปผลการจอง และสอบถามการเป็นสมาชิก	83
6.8 หน้ากรอกข้อมูลรายละเอียดของผู้ถือบัตรเครดิตเพื่อการชำระเงิน	84
6.9 หน้าสรุปรายละเอียดการจองห้องพัก	85
6.10 หน้าจอแสดงคำขอขอบคุณที่ทำการจองกับบริษัท	86
6.11 หน้าจอการสมัครสมาชิกของลูกค้า	87
6.12 หน้าจอข้อมูลรายละเอียดลูกค้า	88
6.13 หน้าจอแก้ไขรายละเอียดข้อมูลลูกค้า	88
6.14 หน้าจอเปลี่ยนรหัสผ่าน	89
6.15 หน้าจอล็อกอินเข้าระบบหลังร้าน	89
6.16 หน้าจอการค้นหาข้อมูล โรงแรม	89
6.17 หน้าจอแสดงรายการข้อมูลโรงแรมพร้อมเมนูการใช้งานสำหรับเจ้าหน้าที่	90
6.18 หน้าจอแสดงรายการข้อมูลโรงแรมพร้อมเมนูการใช้งานสำหรับฝ่ายขายและผู้จัดการ	90
6.19 หน้าจอแสดงข้อมูลรายละเอียดของ โรงแรม	91
6.20 หน้าจอแสดงข้อมูลรายละเอียดของห้องพักของ โรงแรมสำหรับฝ่ายขายและผู้บริหาร	92
6.21 หน้าจอแสดงข้อมูลรายละเอียดของห้องพักของ โรงแรมสำหรับเจ้าหน้าที่	93
6.22 หน้าจอแก้ไขข้อมูลรายละเอียดของ โรงแรม	94
6.23 หน้าจอแก้ไขข้อมูลรายละเอียดราคาห้องพัก	95
6.24 หน้าจอแก้ไขข้อมูลรายละเอียด โปร โมชัน	96
6.25 หน้าจอแก้ไขข้อมูลรายละเอียดค่าบริการจัดงานเลี้ยงในคำคืนพิเศษ	96
6.26 หน้าจอแก้ไขข้อมูลรายละเอียดข้อตกลง เงื่อนไขการเข้าพักและเงื่อนไขการยกเลิกการจอง ..	96
6.27 หน้าจอการเพิ่ม โรงแรมใหม่	97
6.28 หน้าจอการเพิ่มข้อมูลรายละเอียด โรงแรมใหม่	98
6.29 หน้าจอการเลือกประเภทห้องพักของ โรงแรม	98
6.30 หน้าจอการเพิ่มข้อมูลรายละเอียดราคาของห้องพัก	99

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา IX และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญรูป (ต่อ)

รูปที่	หน้า
6.31 หน้าจอการเพิ่มรายละเอียดข้อตกลง เงื่อนไขการเข้าพัก และเงื่อนไขการยกเลิกการจอง.....	99
6.32 หน้าจอการเพิ่มรายละเอียดข้อมูลโปร โมชัน	100
6.33 หน้าจอการเพิ่มรายละเอียดข้อมูลและราคาค่าบริการจัดงานเลี้ยงในคืนพิเศษ.....	100
6.34 หน้าจอการจัดการรายการประเภทห้องพักของโรงแรม	101
6.35 หน้าจอการจัดการข้อมูลประเภทห้องพัก	101
6.36 หน้าจอการจัดการข้อมูลประเทศ	102
6.37 หน้าจอการจัดการข้อมูลพื้นที่	102
6.38 หน้าจอการจัดการข้อมูลสกุลเงิน	102
6.39 หน้าจอการจัดการข้อมูลลูกค้า.....	103
6.40 หน้าจอการจัดการข้อมูลผู้ใช้.....	103
6.41 หน้าจอการเพิ่มข้อมูลผู้ใช้ใหม่ในระบบ.....	104
6.42 หน้าจอการแก้ไขข้อมูลผู้ใช้ระบบ.....	104
6.43 หน้าจอรายงานการชำระเงิน.....	105
6.44 หน้าจอรายละเอียดการจอง	105
6.45 หน้าจอรายละเอียดการชำระเงินของลูกค้า.....	106
6.46 ตัวอย่างใบเสร็จชำระเงิน	106
6.47 หน้าจอแสดงรายงานยอดขาย.....	107
6.48 หน้าจอยกเลิกการจอง	107

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา **X** และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

การซื้อขายสินค้าหรือบริการในปัจจุบัน มีความแตกต่างไปจากเดิมและหลากหลายมากขึ้น ในอดีตการขายของจำเป็นต้องมีร้านค้าเพื่อแสดงสินค้านำร้าน มีพนักงานขายที่ต้องคอยกระตุ้นความอยากซื้อสินค้าหรือบริการ การชำระเงินจะต้องใช้เงินสด และในแง่ของการดำเนินธุรกิจ จำเป็นจะต้องทำเอกสารต่างๆมากมาย ตัวอย่างเช่น การทำใบเสร็จรับเงินที่ต้องมีสำเนาหลายชุด เพื่อเก็บเป็นหลักฐานสำหรับฝ่ายต่างๆที่เกี่ยวข้อง ไม่ว่าจะเป็น ลูกค้า ฝ่ายขาย ฝ่ายบัญชี หรือแม้แต่ฝ่ายคลังสินค้า ซึ่งล้วนเป็นค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานทั้งสิ้น

แต่ในปัจจุบันการซื้อขายไม่จำเป็นต้องเป็นสินค้าหรือบริการ ได้ต่างไปจากเดิม เนื่องจากการใช้เทคโนโลยีใหม่ๆเข้ามาใช้ในดำเนินธุรกิจ ในแง่ของการซื้อขายสินค้าหรือบริการสามารถใช้เทคโนโลยีในการพัฒนาเว็บไซต์เข้ามาช่วยในการดำเนินงานได้ โดยนำมาช่วยเพิ่มประสิทธิภาพของการดำเนินธุรกิจซึ่งเราไม่จำเป็นต้องมีหน้าร้าน ไม่ต้องมีพนักงานขาย สามารถสร้างแคตตาล็อกสินค้าให้ลูกค้าเลือกซื้อสินค้าได้ นอกจากนี้ ลูกค้าสามารถเข้ามายังเว็บไซต์ของเราซึ่งเปรียบเสมือนเป็นหน้าร้านได้ตลอด 24 ชั่วโมง และมีลูกค้าจากทั่วโลกที่สามารถใช้อินเทอร์เน็ตได้ โดยเราสามารถใช้อินเทอร์เน็ตเป็นช่องทางในการประชาสัมพันธ์หรือติดต่อสื่อสารกับกลุ่มลูกค้าได้ นอกจากนี้ในการซื้อขายสินค้าหรือบริการผ่านเว็บไซต์มีระบบการชำระเงินที่เอื้ออำนวยต่อการดำเนินธุรกิจผ่านเว็บไซต์ ไม่ว่าจะเป็นการชำระเงินโดยโอนเงินผ่านตู้บัตรเอทีเอ็ม การชำระเงินผ่านเคาน์เตอร์เซอร์วิส หรือการชำระเงินผ่านการตัดบัตรเครดิต ซึ่งสร้างความสะดวกสบายแก่ลูกค้าและผู้ประกอบการเป็นอย่างมาก

ทั้งนี้บริษัท รอยัล เอ็กซ์คลูซีฟ แทรเวล จำกัดซึ่งเป็นบริษัทตัวแทนนำเที่ยวที่รับจองโรงแรมผ่านเว็บไซต์ ได้เล็งเห็นถึงประโยชน์ในการให้บริการรับจองโรงแรมผ่านเว็บไซต์โดยใช้เป็นช่องทางทางการตลาดที่ช่วยในการประชาสัมพันธ์ส่งเสริมการขาย แต่เนื่องจากบริษัทประสบปัญหาในด้านการแข่งขันทางการตลาดสูง ซึ่งเว็บไซต์ปัจจุบันของบริษัทไม่สามารถค้นหาข้อมูลโรงแรมตามเงื่อนไขที่ลูกค้ากำหนดได้ รวมถึงไม่สามารถแจ้งสถานะว่างของห้องพักหรือความพร้อมในการให้บริการได้ โดยลูกค้าจะต้องค้นหาข้อมูลรายละเอียดต่างๆ ที่โรงแรม รวมถึงยังไม่มีระบบในการคำนวณราคาห้องพัก ลูกค้าจะต้องทำการแจ้งความประสงค์ที่จะสอบถามราคาห้องพักของโรงแรมที่ต้องการผ่านทางอีเมล จากที่กล่าวมาข้างต้น เว็บไซต์ยังไม่สามารถอำนวยความสะดวกให้ลูกค้าได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ ยังต้องพึ่งพากำลังคนที่จะต้องทำการติดต่อสอบถามไปมาระหว่างลูกค้า ฝ่ายขายของบริษัท และ โรงแรม ซึ่งในการสอบถามรายละเอียดราคา

ไม่ทราบว่ามีใครบ้างที่สนใจในการแข่งขันเพื่อเพิ่มยอดขาย เมื่อผู้ซื้อสินค้าและบริการต้องการค้นหาข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าและบริการที่สนใจ

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ห้องพักและเงื่อนไขต่างๆจะต้องใช้เวลาและค่าใช้จ่าย กล่าวคือ ลูกค้าของบริษัทเป็นลูกค้าชาวต่างชาติ ส่วนใหญ่เป็นลูกค้าแถบทวีปอเมริกา ยุโรป และสแกนดิเนเวีย ซึ่งมีความห่างทางด้านของเวลามาก และมีค่าใช้จ่ายในการโทรศัพท์ไปสอบถามกับทางโรงแรม ซึ่งมีอยู่ทั่วประเทศ หรือค่าใช้จ่ายในการส่งโทรสารเพื่อยืนยันการจองห้องพักกับโรงแรมต่างๆ นอกจากนี้ ทางบริษัทไม่เคยมีการเก็บฐานข้อมูลลูกค้าจึงไม่สามารถทำการประเมินแนวโน้มการมาใช้บริการของลูกค้าได้ ซึ่งจะส่งผลต่อการคิดแผนส่งเสริมการขายต่างๆ หรือกำหนดนโยบายและแผนธุรกิจของบริษัท

ดังนั้น บริษัทจึงต้องการพัฒนาเว็บไซต์ให้สามารถทำการแข่งขันในการขายได้ โดยอำนวยความสะดวกสบายในการมาใช้บริการของลูกค้า สร้างความประทับใจแก่ลูกค้าทำให้เกิดการกลับมาใช้บริการซ้ำ ลดค่าใช้จ่ายในการดำเนินธุรกิจด้านต่างๆ สนับสนุนการดำเนินงานการขายบริการจองโรงแรม และสร้างรายงานให้กับผู้บริหารได้

1.2 วัตถุประสงค์ของการพัฒนาระบบ

โครงการพัฒนาระบบจัดการการจองโรงแรม มีวัตถุประสงค์ ดังนี้

1. เพื่อพัฒนาการทำงานในปัจจุบันให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น สามารถค้นหาข้อมูลได้ถูกต้องตรงตามความต้องการมากขึ้น
2. เพื่อพัฒนาระบบให้สามารถจองห้องพักได้ในทันที
3. เพื่อปรับปรุงระบบการจัดการข้อมูลให้มีความถูกต้อง สอดคล้องและลดความซ้ำซ้อนของข้อมูลมากขึ้น
4. เพื่อให้ผู้บริหารสามารถดูรายงานต่างๆ อันเกี่ยวข้องกับการขาย ได้อย่างรวดเร็วและถูกต้อง

1.3 ขอบเขตของการพัฒนาระบบ

ระบบจัดการการจองโรงแรมครอบคลุมการทำงานดังต่อไปนี้

1. ระบบสามารถค้นหาข้อมูลโรงแรมที่พักที่สนใจตามเงื่อนไขที่ลูกค้ากำหนดได้ โดยสามารถกำหนดจาก ประเทศ จังหวัด ชื่อโรงแรม วันที่เข้าพัก และประเภทเตียงนอน
2. ระบบสามารถแสดงผลข้อมูลห้องว่างของโรงแรมที่พักที่สนใจตามเงื่อนไขที่ลูกค้ากำหนดได้
3. ระบบสามารถจองห้องพักที่พร้อมให้บริการจากโรงแรมที่พักที่สนใจได้
4. ระบบสามารถคำนวณราคาห้องพักที่จองได้ถูกต้อง
5. ระบบสามารถรับชำระเงินค่าจองห้องพักโดยวิธีการตัดบัตรเครดิตของลูกค้าผ่านระบบออนไลน์ได้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

6. ระบบสามารถออกรายงานแสดงผลการขายได้
7. ระบบมีการจัดการข้อมูลลูกค้า เพื่อใช้ในการศึกษาพฤติกรรมลูกค้า

1.4 ขั้นตอนในการศึกษา

ในการศึกษาและพัฒนาระบบได้มีการใช้หลักการการพัฒนาระบบที่มีระเบียบแบบแผนเป็นขั้นตอนชัดเจน เพื่อให้การพัฒนาเป็นไปอย่างมีระบบ และดำเนินงานภายใต้แผนที่วางไว้ ซึ่งการพัฒนาระบบจัดการการจองโรงแรมสำหรับบริษัทตัวแทนนำเที่ยวได้ใช้หลักการพัฒนาระบบโดยจะมีขั้นตอนดังต่อไปนี้

1. การวางแผนโครงการ

ขั้นเริ่มต้น โครงการมีการศึกษาถึงความสำคัญและความเป็นมาในการพัฒนา วัตถุประสงค์ ขอบเขตและประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากการพัฒนาระบบ

2. การวิเคราะห์ระบบ

ศึกษาทำความเข้าใจระบบปัจจุบัน โดยเริ่มตั้งแต่ศึกษาดูงาน สอบถาม สัมภาษณ์ผู้ที่เกี่ยวข้องกับระบบ การสังเกตการทำงาน รวมถึงเอกสารต่างๆที่เกี่ยวข้องกับระบบ เพื่อทำความเข้าใจในกระบวนการทำงาน ทราบถึงปัญหา และความต้องการของระบบใหม่ นอกจากนี้ยังศึกษาความเป็นไปได้ของการพัฒนาระบบ รวมถึงทฤษฎี เครื่องมือและเทคโนโลยีต่างๆที่จะนำมาพัฒนาระบบ

3. การออกแบบระบบ

หลังจากที่เราทราบถึงความต้องการของระบบ ทำขั้นตอนต่อไปคือการออกแบบระบบใหม่ให้ตรงกับความต้องการของผู้ใช้ระบบใหม่ได้ โดยใช้หลักการวิเคราะห์และออกแบบด้วยยูเอ็มแอลเพื่ออธิบายหน้าที่ กระบวนการทำงาน รวมถึงส่วนที่เกี่ยวข้องกับระบบ และออกแบบฐานข้อมูลระหว่างเอนทิตี นอกจากนี้ยังทำการออกแบบหน้าจอส่วนต่อประสานกับผู้ใช้ ภายใต้หลักการที่ทำให้เกิดความน่าใช้งาน และง่ายต่อการใช้งาน

4. การพัฒนาและทดสอบระบบ

มีการเขียน โปรแกรมให้ระบบทำงานตรงกับที่ได้วิเคราะห์และออกแบบไว้ รวมถึงการทดสอบระบบเพื่อหาข้อผิดพลาดต่างๆ ที่จะสามารถเกิดขึ้นกับระบบและทำการแก้ไขระบบให้มีความถูกต้อง ครบถ้วน สมบูรณ์ตรงกับความต้องการใช้งานของผู้ใช้

5. การติดตั้งระบบ

ทำการติดตั้งระบบ นำระบบที่ได้ทำการพัฒนาไปใช้งานจริง รวมถึงการจัดทำคู่มือการใช้งาน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สำหรับการศึกษาอิสระนี้จะดำเนินการจนถึงขั้นตอนการออกแบบหน้าจอส่วนต่อประสานกับผู้ใช้ โดยทำการสร้างโปรแกรมต้นแบบ (Prototype) เท่านั้น ไม่ได้รวมถึงการพัฒนาโปรแกรม ทดสอบโปรแกรม การติดตั้งและบำรุงรักษาโปรแกรม

1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

จากการพัฒนาระบบจัดการจองโรงแรมสำหรับบริษัทตัวแทนนำเที่ยว เมื่อนำไปใช้ในการดำเนินงานแล้ว ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับคือ

1. ลูกค้าสามารถค้นหาโรงแรมที่พิกัดตามความต้องการของลูกค้าได้อย่างถูกต้องและรวดเร็วตลอดเวลา ทำให้สร้างความน่าสนใจต่อการใช้บริการของบริษัท
2. ลูกค้าสามารถจองห้องพักได้ในทันที และสามารถชำระเงินผ่านบัตรเครดิตได้ ซึ่งจะเป็นการเร่งให้รับรายได้ได้เร็วขึ้น และสามารถให้บริการได้ตลอด 24 ชั่วโมง
3. ผู้บริหารสามารถใช้ประโยชน์จากรายงานยอดขายประจำเดือนได้
4. สามารถช่วยลดค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานต่างๆ ได้ เช่น กระดาษ ค่าโทรศัพท์ เป็นต้น รวมถึงลดค่าใช้จ่ายในการจ่ายค่าส่งเสริมการขายแก่พนักงานได้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 2

ทฤษฎีและเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องในการพัฒนาระบบ

ระบบจัดการการจองโรงแรมสำหรับบริษัทตัวแทนนำเที่ยวนี้ เป็นระบบที่เกี่ยวกับการซื้อขายบริการผ่านเว็บ โดยให้รายละเอียดข้อมูล โรงแรมและห้องพักสำหรับการจองโรงแรมตามสถานที่ต่างๆ สามารถสำรองห้องพัก และชำระเงินผ่านระบบออนไลน์ ซึ่งทำให้เกิดการส่งเอกสารทางอิเล็กทรอนิกส์ นอกจากนี้มีระบบหลังร้าน (Back Office) ที่ใช้ในการจัดการข้อมูลต่างๆ ที่จะนำเสนอผ่านเว็บไซต์ ซึ่งได้ใช้ทฤษฎีและเทคโนโลยีทางด้านต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องมาใช้ ดังต่อไปนี้

2.1 อีคอมเมิร์ซ

พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์หรืออีคอมเมิร์ซ (Electronic Commerce หรือ E-Commerce) คือการทำธุรกรรมหรือธุรกิจที่ผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ในทุกๆช่องทาง เช่น อินเทอร์เน็ต โทรศัพท์ วิทยุ โทรทัศน์ โทรสาร เป็นต้น ทั้งในรูปแบบ ข้อความ เสียง และภาพ รวมถึงการขายสินค้าและบริการด้วยสื่ออิเล็กทรอนิกส์ การขนส่งผลิตภัณฑ์ที่เป็นเนื้อหาข้อมูลแบบดิจิทัล หรือแม้แต่การโฆษณาผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์

พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ในปัจจุบันเป็นการผสมผสานระหว่างเทคโนโลยีอินเทอร์เน็ต กับการจำหน่ายสินค้าและบริการ โดยสามารถนำเสนอข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับตัวสินค้าหรือบริการผ่านทางอินเทอร์เน็ตสู่คนทั่วโลกภายในระยะเวลาอันรวดเร็ว ทำให้การดำเนินการซื้อขายมีประสิทธิภาพ และก่อให้เกิดรายได้ในระยะเวลาอันสั้น โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อลดค่าใช้จ่าย และเพิ่มประสิทธิภาพขององค์กร โดยการลดบทบาทองค์ประกอบทางธุรกิจลง เช่น ท่าเลที่ตั้ง อาคาร ประกอบการ โกดังเก็บสินค้า ห้องแสดงสินค้า รวมถึงพนักงานขาย พนักงานแนะนำสินค้า พนักงานต้อนรับลูกค้า เป็นต้น โดยทำให้ข้อจำกัดของระยะทาง และเวลาลดลงได้

2.1.1 ลักษณะพิเศษของการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

การพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์มีลักษณะพิเศษบางประการที่มีเป็นลักษณะเฉพาะหรือมีความแตกต่างจากการค้าทั่วไป ซึ่งสามารถสรุปออกมาได้ดังต่อไปนี้

1. **สามารถทำการซื้อขายได้ทุกที่ตลอดเวลา** กล่าวคือ หากมีร้านค้าออนไลน์ตัวอย่างเช่นร้านขายหนังสือออนไลน์ เราสามารถซื้อหนังสือได้ไม่ว่าจะอยู่ที่ไหน หรือแม้แต่การซื้อผ่านโทรศัพท์มือถือ โดยสามารถสั่งซื้อได้ตลอดเวลา 24 ชั่วโมง ซึ่งการทำพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์จะเข้ามาช่วยในการลดต้นทุนของการทำธุรกรรม อาทิ ต้นทุนด้านค่า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

น้ำมันรด ค่าที่จ่อครด เพื่อไปหาซื้อหนังสือที่ร้านปกติ นอกจากนี้ ยังเสียเวลาในการหา
ร้าน แต่เมื่อเราซื้อหนังสือออนไลน์จะ ไม่มีค่าใช้จ่ายต่างๆที่กล่าวมา ทั้งยังสามารถทำ
การค้นหาหนังสือได้รวดเร็ว และสามารถเปรียบเทียบราคาจากเว็บไซต์หนึ่งไปยังอีก
เว็บไซต์หนึ่งได้

2. **สามารถเข้าถึงได้ทั่วโลก** เมื่อเราทำร้านค้าออนไลน์ทำให้ขนาดของตลาดกลุ่มลูกค้า
ใหญ่ขึ้นเรียกว่าเทียบเท่ากับจำนวนประชากรที่ใช้อินเทอร์เน็ตทั่วโลก เนื่องจากทุกคน
ที่ใช้อินเทอร์เน็ตสามารถเข้ามาเยี่ยมชมร้านค้าได้จากทุกที่ทุกเวลาที่สามารถใช้
อินเทอร์เน็ตได้ ทั้งนี้เป็นการลดต้นทุนในการให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงร้านค้าได้อย่าง
มาก
3. **มีความเป็นมาตรฐานในระดับสากล** เทคโนโลยีอินเทอร์เน็ตมีวิธีการสื่อสารกันที่
เป็นมาตรฐานเดียวกันทั่วโลก (ใช้วิธีการสื่อสารในแบบ Transmission Control
Protocol/Internet Protocol หรือ TCP/IP) ทำให้ไม่ว่าจะเป็นคอมพิวเตอร์เครื่องใดที่
สามารถต่ออินเทอร์เน็ตได้ ก็จะสามารถใช้งาน ได้เหมือนกัน ทำให้ต้นทุนของเจ้าของ
ร้านค้าต่ำ เพราะไม่ต้องกังวลว่าเว็บไซต์ที่สร้างขึ้นจะสามารถเข้าถึงได้ทุกคนหรือไม่ และ
ในส่วนของลูกค้าก็มีต้นทุนในการค้นหาสินค้าที่ต่ำลงเช่นกัน
4. **สามารถให้ข้อมูลที่ซับซ้อนและมีรายละเอียด** เว็บไซต์เป็นสื่อที่สามารถให้ข้อมูล
รายละเอียดได้จำนวนมากๆ โดยที่ใช้ต้นทุนไม่สูงมากนัก เมื่อเทียบกับการโฆษณา
ทางด้านอื่น เช่น โทรทัศน์ หรือวิทยุ เป็นต้น เนื่องจากมีต้นทุนที่สูงมาก ทำให้สามารถ
สื่อได้เพียงแบรนด์ของสินค้าและคุณสมบัติเด่นเท่านั้น ไม่สามารถให้ข้อมูลในเชิงลึก
ได้ กล่าวคือเว็บไซต์สามารถเขียนข้อมูลอธิบายรายละเอียดสินค้าได้มาก
5. **ความสามารถในการสื่อสารโต้ตอบสองทาง** การทำเว็บไซต์พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ผู้รับ
สื่อหรือลูกค้าสามารถโต้ตอบกลับมาได้ทันที โดยลูกค้าสามารถสอบถามข้อมูล
เพิ่มเติมได้ รวมถึงการเสนอแนะและแสดงความคิดเห็นต่างๆ ได้ ซึ่งต่างจากสื่อวิทยุ
โทรทัศน์ หรือหนังสือที่ผู้รับสื่อไม่สามารถโต้ตอบกลับมาได้ทันที จากความสามารถ
ดังกล่าวได้ถูกนำไปพัฒนาในการให้บริการลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพและบริหาร
ลูกค้าสัมพันธ์
6. **ทำให้ข้อมูลมีจำนวนมากขึ้นและคุณภาพสูงขึ้น** จากการทำเว็บไซต์เป็นสื่อที่มีต้นทุนที่
ต่ำ ข้อมูลสามารถทำให้เกิดความทันสมัย และมีความถูกต้อง ซึ่งเว็บไซต์ที่ให้ข้อมูล
ต่างๆ มีอยู่มากมายแต่ก็มีเครื่องมือที่ช่วยในการค้นหา และเข้าถึงได้สะดวกยิ่งขึ้น เช่น
www.google.com เป็นต้น สามารถใช้ค้นหาร้านค้าออนไลน์ได้สะดวก สามารถทำการ
เปรียบเทียบราคาสินค้าจากเว็บไซต์ของร้านค้าต่างๆได้ ทำให้ลูกค้าสามารถตัดสินใจ
เลือกซื้อสินค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษานี้เท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

7. สามารถสื่อสารหรือเสนอสินค้าและบริการแบบรายบุคคล ในการสื่อสารเป็นรายบุคคล ได้นั้นมีการเก็บข้อมูลส่วนตัว ความสนใจ พฤติกรรมในการเลือกซื้อสินค้า พฤติกรรม ในการเข้าชมเว็บไซต์ซึ่งจะมีการเก็บข้อมูลเหล่านั้นของลูกค้าไว้ในฐานข้อมูล โดยมิ การสังเกต และวิเคราะห์พฤติกรรมลูกค้า แล้วทำการผลิตสินค้าตามพฤติกรรมของ กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย หรือแม้แต่การทำการเสนอขายตามพฤติกรรมของลูกค้ารายนั้นๆ ได้ ทำให้เกิดประสิทธิภาพในการเสนอขายมากขึ้น (ภิเชก ชัยนิรันดร์. 2551; Laudon et al. 2008)

2.1.2 ผลประโยชน์และอุปสรรคของพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

2.1.2.1 ประโยชน์ต่อผู้ประกอบการหรือผู้ขาย

การนำพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์มาใช้ทำให้เกิดประโยชน์และการเปลี่ยนแปลงของโลกธุรกิจ อย่างมาก ช่วยลดช่องว่างและการแข่งขันระหว่างองค์กรธุรกิจขนาดใหญ่ กับขนาดเล็กได้ เพราะทุก ธุรกิจไม่ว่าจะเล็กหรือใหญ่ จะมีโอกาสเท่าเทียมกันเมื่อเข้าสู่โลกของการค้าขายผ่านอินเทอร์เน็ต

1. เป็นการสร้างและเพิ่มช่องทางการขายและจัดจำหน่ายมากขึ้น สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้า ทั่วโลก
2. เปิดบริการให้บริการตลอด 24 ชั่วโมง
3. การติดต่องานด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพของการทำงาน ลดงาน เอกสารและลดค่าใช้จ่ายลง
4. ลดค่าใช้จ่ายและต้นทุนในการบริหารและจัดการได้อย่างมากมาย เช่น ไม่ต้องเสียค่าเช่าพื้นที่ให้การจัดตั้งร้าน เป็นต้น ทำให้สามารถลดราคาสินค้า เพื่อทำการแข่งขัน ได้ดี ขึ้น
5. สามารถเสนอสินค้าให้ถูกต้องตรงความต้องการ ได้ดียิ่งขึ้น โดยอาศัยฐานข้อมูลที่เก็บ พฤติกรรมการซื้อสินค้าในอดีต รวมถึงพฤติกรรมกรเข้าชมเว็บไซต์
6. เพิ่มความสัมพันธ์กับลูกค้าให้ดีขึ้น โดยสร้างเว็บไซต์ที่ทำให้ลูกค้าเกิดความผูกพัน หรือการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ (CRM) เช่น การจัดทำโปร โมชันต่างๆ การสร้าง กระดานสนทนา เป็นต้น
7. การให้บริการหลังการขายให้คำปรึกษาเรื่องผลิตภัณฑ์ หรือการแก้ไขเบื่องต้นอย่าง รวดเร็ว
8. ช่วยทำการวิจัยการตลาดและการพัฒนาสินค้าได้อย่างรวดเร็วและประหยัด

2.1.2.2 ประโยชน์ต่อผู้บริโภคหรือผู้ซื้อ

1. เลือกซื้อสินค้าและบริการได้จากร้านค้าต่างๆ จากทั่วทุกมุมโลก ตลอด 24 ชั่วโมง
- เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น เมื่ออนุญาตให้เผยแพร่ไปยังประชาชนด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2. มีโอกาสเลือกและเปรียบเทียบราคาสินค้าได้มากขึ้น เลือกซื้อสินค้าได้ในราคาถูกกว่าทั่วไป
3. สามารถดูข้อมูลสินค้าได้ละเอียดมากขึ้น
4. ประหยัดเวลาไม่ต้องเดินทางไปซื้อสินค้าถึงร้านค้า
5. รับสินค้าได้ทันที (หากเป็นสินค้าประเภทสื่อดิจิทัล เช่น เพลง โปรแกรม และไม่มีค่าขนส่ง)
6. ได้รับความสะดวกในการจัดส่ง เพราะสินค้าส่วนใหญ่จัดส่งถึงบ้าน

2.1.2.3 อุปสรรคของการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

ประเด็นสำคัญประการแรกที่เป็นอุปสรรคต่อการพัฒนาพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์คือ การขาดความเข้าใจ ที่ผู้ซื้อและผู้ขายต่อการค้าแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการขาดความรู้ความเข้าใจในเรื่องของความปลอดภัยในการซื้อ เนื่องจากร้านค้าออนไลน์จะมีระบบการชำระเงินแบบออนไลน์ เช่น การชำระเงินผ่านบัตรเครดิต เป็นต้น ซึ่งจะต้องมีการกรอกข้อมูลรายละเอียดต่างๆ ของบัตรเครดิต จึงทำให้ผู้ซื้อผู้ขายการนำข้อมูลที่ใช้ไปใช้ในทางไม่ชอบ และกลัวข้อมูลส่วนตัวจะถูกเปิดเผย

นอกจากนี้ ปัญหาอีกประการคือ การขายสินค้าออนไลน์ไม่สามารถจับต้องได้ จึงไม่รู้ถึงคุณภาพของสินค้า โดยเว็บไซต์แต่ละแห่งก็จะใช้กลยุทธ์ที่แตกต่างกันไป เช่น การขายสินค้าแบรนด์เนมเพื่อเป็นการรับประกันคุณภาพ การพยายามเสนอใบรับรองคุณภาพ รวมถึงการแสดงความมีตัวตนอยู่จริงของร้านค้า เป็นต้น (ภิเชก ชัยนิรันดร์. 2551)

2.2 การชำระเงินผ่านระบบออนไลน์

ปัจจุบันเทคโนโลยีอินเทอร์เน็ตและความแพร่หลายของอินเทอร์เน็ตทำให้ผู้ประกอบการธุรกิจเริ่มเห็นแนวทางที่จะสร้างระบบการชำระเงินร่วมกับระบบการค้าอิเล็กทรอนิกส์ และนำอินเทอร์เน็ตมาใช้ในธุรกิจอย่างจริงจังมากขึ้น โดยการชำระเงินผ่านระบบออนไลน์มีมากมายหลายวิธี เช่น ระบบชำระเงินผ่านที่ทำการไปรษณีย์โดยใช้ธนาคัติ การชำระเงินผ่านการโอนผ่านบัญชีธนาคาร การชำระเงินผ่านบัตรเครดิต ระบบชำระเงินผ่านเว็บไซต์ตัวกลาง ตัวอย่างเช่น เว็บไซต์ของ paysbuy เป็นต้น

โดยเนื้อหาภายในรายงานเล่มนี้จะกล่าวถึงการชำระเงินออนไลน์ผ่านบัตรเครดิตเท่านั้น พร้อมทั้งอธิบายถึงพื้นฐานการทำงานของระบบการแลกเปลี่ยนเอกสารทางอิเล็กทรอนิกส์

2.2.1 ระบบการแลกเปลี่ยนข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์

ระบบการแลกเปลี่ยนข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์ หรือ Electronic Data Interchange (EDI) เป็นระบบการส่งเอกสารธุรกรรมระหว่างบริษัทโดยใช้เครือข่ายคอมพิวเตอร์ โดยในแต่ละกลุ่มธุรกิจได้ทำการกำหนดมาตรฐานแบบฟอร์มข้อมูลสำหรับกลุ่มธุรกิจของตัวเองขึ้นมา เพื่อให้เกิดมาตรฐานในการติดต่อระหว่างคู่ค้าในกลุ่มธุรกิจเดียวกัน

การใช้ EDI จะช่วยให้การส่งผ่านข้อมูลระหว่างบริษัทให้เป็นไปอย่างอัตโนมัติ เช่น ร้านค้ารับรายการสั่งซื้อจากลูกค้าที่กรอกเข้ามาผ่านทางโปรแกรมเว็บเบราว์เซอร์ พร้อมทั้งระบุรูปแบบของการชำระเงิน ซึ่งอาจเป็นบัตรเครดิต ซอฟต์แวร์ที่อยู่บนเครื่องเซิร์ฟเวอร์ของร้านค้าจะตรวจสอบความถูกต้องของรายการสั่งซื้อ และขออนุมัติการโอนเงินจากธนาคารหรือบริษัทบัตรเครดิตที่เป็นเจ้าของบัญชีของลูกค้า จากนั้นคอมพิวเตอร์จะทำการแปลงข้อมูลระหว่างเครื่องเซิร์ฟเวอร์ของร้านค้าให้สามารถคุยกับระบบเครือข่ายของทางธนาคารหรือสถาบันการเงินได้ ซึ่งจะทำให้กระบวนการสั่งซื้อสินค้าและการชำระเงินเป็นไปโดยอัตโนมัติ ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพ ลดค่าใช้จ่ายด้านเอกสารและบุคลากร หรือการโอนชำระหนี้ของลูกค้าหรือระหว่างบริษัทคู่ค้าได้

โดยระบบ EDI ที่เกี่ยวกับการชำระเงิน โดยตรงนั้นเราเรียกว่า FEDI (Financial EDI) ซึ่งจะมุ่งเน้นการใช้งานในรายการทางการเงินระหว่างบริษัทคู่ค้าที่ทำธุรกิจระหว่างกัน โดยทั่วไประบบ FEDI มักจะติดตั้งระหว่างธนาคารกับองค์กรธุรกิจ เพื่อที่ทางธนาคารจะสามารถรับรายการขออนุมัติการโอนชำระหนี้และรายการทางการเงินต่างๆ ได้ สำหรับในระบบการโอนชำระหนี้ธนาคารทั่วไปจะมีเครือข่ายระหว่างธนาคารที่คอยทำหน้าที่เป็นศูนย์กลางการแลกเปลี่ยนเช็ค หรือธุรกรรมทางการเงินต่างๆ โดยเฉพาะอยู่แล้ว (ฉันทวุฒิ พิษผล. 2551)

2.2.2 การชำระเงินทางอิเล็กทรอนิกส์ผ่านบัตรเครดิต

ปัจจุบัน เมื่อลูกค้าใช้บัตรเครดิต ร้านค้าจะตรวจสอบกับธนาคารผู้ออกบัตรว่า ลูกค้ามีความสามารถในการชำระเงินหรือไม่ หากอนุมัติบัตรสามารถใช้ได้ ร้านค้าจึงออกสลิปให้ลูกค้าเซ็นชื่อเป็นหลักฐานว่าได้ชำระเงินจริง จากนั้นร้านค้าจะนำใบสลิปที่ลูกค้าเซ็นชื่อไปเรียกเก็บเงินกับทางธนาคาร และในวันครบกำหนดของเดือนถัดไปลูกค้าจะได้รับใบแสดงรายการใช้จ่าย ซึ่งลูกค้าจะต้องนำเงินไปชำระหรือแจ้งทางธนาคารให้ตัดเงินจากบัญชีของตน โดยในส่วนของการใช้บัตรเครดิตบนอินเทอร์เน็ตจะเพิ่มขึ้นขั้นตอนของการรักษาความปลอดภัยของการส่งข้อมูลการทำรายการระหว่างลูกค้ากับร้านค้า รวมถึงเพิ่มระบบที่ใช้ตรวจสอบว่าผู้ทำรายการซื้อขายเป็นบุคคลที่มีสิทธิ์จริง

บัตรเครดิตที่นำมาใช้ซื้อสินค้าหรือบริการบนอินเทอร์เน็ตจะมีการเข้ารหัสลับก่อนแล้วจึงส่งข้อมูลไปให้ร้านค้า โดยลูกค้าจะเข้ารหัสลับข้อมูลทั้งหมด ในส่วนของร้านค้าจะสามารถถอดรหัสลับส่วนที่เป็นรายละเอียดของสินค้าที่สั่งซื้อเท่านั้น เพื่อป้องกันร้านค้าหรือผู้อื่นที่ไม่เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เกี่ยวข้องกับเอาข้อมูลหรือหมายเลขบัตรเครดิตของถูกนำไปใช้ ข้อมูลส่วนที่เหลือคือ รายละเอียดของบัตรเครดิตนั้น (ซึ่งยังเข้ารหัสลับอยู่) จะถูกส่งต่อไปยังธนาคารหรือบริษัทบัตรเครดิตเพื่อถอดรหัสลับและตรวจสอบความถูกต้อง แล้วจึงตัดชำระทางการเงินต่อไป (จิริธี คำไร. 2547; จัณฑวูฒิ พิษผล. 2551)

2.3 ความปลอดภัยในการทำอีคอมเมิร์ซ

ระบบการรักษาความปลอดภัยเป็นเรื่องสำคัญมากสำหรับงานทางด้านการเงิน โดยเฉพาะอย่างยิ่งระบบการค้าอิเล็กทรอนิกส์ยังจำเป็นต้องพึ่งวิธีการทางอิเล็กทรอนิกส์ เพื่อดูแลความปลอดภัยของระบบเป็นอย่างมาก เนื่องจากภายในระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์นั้นเต็มไปด้วยภัยคุกคามต่างๆมากมาย ไม่ว่าจะเป็นการลักลอบเข้ามาขโมยข้อมูลภายในระบบ นำไปใช้ในทางไม่ชอบ และแก้ไขข้อมูลภายในระบบอันจะเป็นการสร้างความเสียหายได้ ความปลอดภัยที่ตั้งอยู่บนพื้นฐานของการทำการค้าอิเล็กทรอนิกส์ ประกอบด้วยส่วนสำคัญต่างๆ ดังนี้

1. ความลับของการทำรายการ
2. ความเชื่อถือของผู้ให้และผู้รับข้อมูล
3. ระบบพิสูจน์ตัวตนว่าเป็นเอกสารจริง
4. อำนาจการอนุมัติ
5. การรับประกันความปลอดภัย
6. สิทธิของข้อมูลส่วนตัว

ทั้งนี้ในด้านการรักษาความปลอดภัยของข้อมูล ร้านค้าจะต้องใช้เว็บเซิร์ฟเวอร์ที่สนับสนุนโปรโตคอล SSL (Secured Socket Layer) เพื่อใช้สำหรับป้องกันและเก็บรักษาความลับของข้อมูล มีการตรวจสอบ และยืนยันว่ามีตัวตนจริง โดยในการทำงานของ SSL ดังนั้นไม่ว่าใครที่สามารถลักลอบข้อมูลออกไปได้ จะไม่สามารถอ่านเนื้อหาที่อยู่ภายในได้ นอกจากนี้ยังมีการใช้ระบบ SET (Secure Electronic Transactions) ซึ่งเป็นระบบที่ถูกคิดค้น และร่วมกันพัฒนาขึ้นมาระหว่างผู้ให้บริการบัตรเครดิต วิชา อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล (VISA) และมาสเตอร์การ์ด อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล (MASTER CARD) โดยได้ทำการคิดค้นระบบ Verified by VISA และ MasterCard SecureCode โดยออกแบบขึ้นเพื่อเพิ่มความมั่นใจ ความสะดวกสบาย ความปลอดภัยให้กับผู้บริโภค ในการนำบัตรวีซ่าและมาสเตอร์ไปใช้สำหรับการชำระเงินทางอินเทอร์เน็ตเช่นเดียวกับการใช้บัตรวีซ่าซื้อสินค้าตามร้านค้าปกติ ด้วยระบบสอบถามรหัสผ่านส่วนตัว และระบบการแสดงข้อความยืนยันส่วนตัว ในทุกครั้งที่มีการชำระเงินทางอินเทอร์เน็ต เพียงใส่หมายเลขบัตรเครดิต ควบคู่ไปกับรหัสผ่านส่วนตัว ทางร้านค้าจะส่งข้อความยืนยันส่วนตัว ที่ถูกต้องมาให้ผ่านหน้าเว็บไซต์ หากไม่มี

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ข้อความส่งมา หรือข้อความที่ส่งมาไม่ถูกต้อง ควรยกเลิกการส่งซื้อสินค้าทันที (จิริณี กำไร. 2547; ฉันทวุฒิ พิษผล. 2551)

2.4 ภาษาพีเอชพี

พีเอชพี (PHP) ย่อมาจาก Hypertext Preprocessor เป็นภาษาสคริปต์ที่นิยมใช้พัฒนาเว็บแอปพลิเคชัน โดยสคริปต์ที่เขียนทำงานทางฝั่งเซิร์ฟเวอร์ ซึ่งมีลักษณะฝั่งคำสั่ง PHP ไว้ในเว็บเพจร่วมกับคำสั่ง (แท็ก) ของ HTML ได้

2.4.1 โครงสร้างการทำงานของพีเอชพี

เว็บไซต์โดยทั่วไปสามารถแบ่งออกเป็น 2 ประเภทตามลักษณะการประมวลผลข้อมูลคือ เว็บไซต์แบบสถิต ที่เป็นเว็บไซต์ที่มีข้อมูลที่เป็นเอกสาร HTML เพียงอย่างเดียว ไม่สามารถโต้ตอบกับผู้ใช้ได้ และเว็บไซต์อีกประเภทคือ แบบพลวัต ที่ภายในเว็บไซต์มีข้อมูลทั้งที่เป็นเอกสาร HTML และยังมีโค้ดของสคริปต์ฝั่งเซิร์ฟเวอร์ เช่น PHP, JSP หรือ ASP.NET ซึ่งเพิ่มความสามารถในการทำงานให้เว็บไซต์โต้ตอบกับผู้ใช้ได้ เช่น การรับส่งข้อมูลจากผู้ใช้หรือการติดต่อกับฐานข้อมูล สามารถค้นหาเรียกค้นข้อมูลได้ เป็นต้น โดยเว็บไซต์แบบพลวัตจะมีลำดับขั้นตอนการทำงานดังนี้

1. เบราวเซอร์ขึ้นมา เช่น Internet Explorer หรือ Mozilla Firefox เป็นต้น เพื่อทำการเปิดดูเว็บที่ต้องการ โดยพิมพ์ URL ของเว็บไซต์ที่ต้องการลงไป เช่น www.forexample.com/book.php เป็นต้น
2. เบราวเซอร์จะส่งข้อมูลไปยังเว็บไซต์ www.forexample.com เพื่อขอข้อมูล คือไฟล์ `book.php`
3. เว็บเซิร์ฟเวอร์ที่ทำงานอยู่บนเว็บไซต์ปลายทางได้รับข้อมูลจะทำการตรวจสอบหาไฟล์พีเอชพีที่ร้องขอ จากนั้นจึงส่งให้เครื่องประมวลผลพีเอชพีทำการแปลและประมวลผลเฉพาะคำสั่งที่อยู่ภายในแท็กของพีเอชพีเท่านั้น
4. เครื่องประมวลผลพีเอชพีอ่านข้อมูลในไฟล์ `book.php` ทำการแปลและประมวลผลข้อมูลตามซอร์สโค้ดที่เขียนไว้ในไฟล์ (ในขั้นนี้อาจมีการประมวลผลและติดต่อกับบริการอื่นๆ เช่น ติดต่อกับฐานข้อมูลหรือติดต่อกับโคเรกทอรีเซิร์ฟเวอร์ เป็นต้น) หลังจากเครื่องประมวลผลพีเอชพีถูกเว็บเซิร์ฟเวอร์เรียกขึ้นมาประมวลผลไฟล์พีเอชพีแล้ว มันจะส่งผ่านเนื้อหาของไฟล์ที่อยู่ในรูป HTML กลับไปให้เว็บเซิร์ฟเวอร์
5. เว็บเซิร์ฟเวอร์จะส่งผลลัพธ์ที่ได้กลับไปให้เบราวเซอร์ที่ฝั่งไคลเอนต์
6. เมื่อเบราวเซอร์ได้รับข้อมูลที่เป็นเอกสาร HTML ก็จะแสดงผลทางหน้าจอผ่านหน้าเว็บให้ผู้ใช้ชม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จากการทำงานดังกล่าวจะเห็นได้ว่าพีเอชพีทำงานในฝั่งเซิร์ฟเวอร์ ที่ได้มีการประมวลผลข้อมูลจนได้ผลลัพธ์เป็นเอกสาร HTML แล้วจึงส่งผลกลับไปโดยเบราว์เซอร์จะทำหน้าที่ประมวลผลอีกทีหนึ่งเพื่อแสดงผลที่ออกทางหน้าเว็บ ทั้งนี้ในส่วนของการทำงานของจาวาสคริปต์หรือแฟลชนั้นจะถูกประมวลผลในฝั่งไคลเอนต์โดยเบราว์เซอร์ ดังนั้น จึงเรียกสคริปต์เหล่านั้นว่า สคริปต์ฝั่งไคลเอนต์ (สาริต ชัยวัฒน์ตระกูล. 2550)



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 3

การศึกษาระบบงานปัจจุบัน

3.1 สภาพแวดล้อมการทำงานปัจจุบัน

ระบบการจองโรงแรมปัจจุบันของบริษัท รอยด์ เอ็กซ์คลูซีฟ แทรเวล จำกัด เป็นระบบที่ทางบริษัทได้พัฒนาขึ้นมาเอง โดยใช้ภาษา PHP ในการพัฒนาระบบ และใช้ PHP MySQL ในการจัดการฐานข้อมูล ซึ่งเป็นระบบที่ใช้แสดงข้อมูลและราคาของโรงแรมผ่านเว็บไซต์ โดยการทำงานของระบบมีดังนี้

1. ค้นหาข้อมูลโรงแรมและห้องพัก

ลูกค้าเข้ามายังหน้าเว็บไซต์ของบริษัท เพื่อทำการค้นหาข้อมูลรายละเอียดโรงแรมที่สนใจเข้าพัก โดยคลิกลิงค์ตามประเทศ และเมืองที่ต้องการ แล้วเลือกโรงแรมที่สนใจ จากนั้นจึงเข้าไปอ่านรายละเอียดต่างๆ ของโรงแรม เช่น ประวัติข้อมูลโรงแรม ลักษณะเด่นของโรงแรม สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ที่ทางโรงแรมมีให้ สถานที่ตั้งและสถานที่ที่น่าสนใจรอบๆ โรงแรม และรายละเอียดแผนที่ของ โรงแรม เป็นต้น ส่วนสำคัญคือ รายละเอียดราคาห้องพักของแต่ละห้องที่โรงแรมมี โดยจะมีรายละเอียดราคา เงื่อนไข รวมถึงข้อเสนอพิเศษของแต่ละโรงแรม ซึ่งจะมีราคาที่แตกต่างกันไปตามช่วงเวลาที่ต้องการเข้าพัก เนื่องจากบางช่วงเวลาที่ไม่ใช่ช่วงเทศกาล อาจมีนักท่องเที่ยวมาใช้บริการน้อย จึงอาจมีข้อเสนอพิเศษเพื่อกระตุ้นยอดขาย โดยราคาห้องพักของแต่ละโรงแรมจะมีราคาที่แตกต่างกันไปตามช่วงเทศกาล ประเภทห้องพัก ประเภทเตียงนอน ดังในรูปที่ 3.1 นอกจากนี้จะต้องอ่านทำความเข้าใจในเงื่อนไข รายละเอียดการเข้าพัก ซึ่งจะมีเงื่อนไขจำนวนวันที่ต้องพักขั้นต่ำ เช่น ช่วงวันที่ 25 ธันวาคม ถึง 5 มกราคม จะต้องจองห้องพักไม่ต่ำกว่า 5 คืน เป็นต้น เงื่อนไขค่าบริการจัดงานเลี้ยงในคืนพิเศษ เช่น วันที่ 31 ธันวาคม มีการงานจัดเลี้ยงปีใหม่ซึ่งทางโรงแรมได้คิดค่าบริการจัดเลี้ยงเพิ่มเติม ซึ่งเป็นเงื่อนไขบังคับที่จะต้องชำระค่าจัดงานเลี้ยงนั้น เป็นต้น ดังในรูปที่ 3.2

ROOM RATES	Rates are applicable for Worldwide Market				
	Superior		Deluxe		Extra person
	Single	Twin	Single	Twin	
23 June 2010 - 31 October 2010	2,700	2,700	3,700	3,700	1,000
01 November 2010 - 31 March 2011	4,200	4,200	5,200	5,200	1,000
01 April 2011 - 31 October 2011	3,600	3,600	4,600	4,600	1,000

รูปที่ 3.1 ตัวอย่างสัญญาของ โรงแรมที่มีรายละเอียดราคาห้องพัก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

MEAL RATES	ABF.	LUNCH	DINNER	COMPULSORY New Year Eve Dinner	COMPULSORY Chinese New Year Dinner	COMPULSORY Phuket Vegetarian Festival Dinner
				31 Dec'10	03-07 Feb'11	2-5 Oct'11
Adult	200.00	350.00	450.00	1,400.00	1,200.00	400.00
Child (02-12 Years)	100.00	175.00	225.00	700.00	600.00	200.00
Daily Buffet Promotion		180.00	150.00			

รูปที่ 3.2 ตัวอย่างเงื่อนไขค่าบริการจัดงานเลี้ยงในคืนพิเศษ

2. สอบถามและจองห้องพัก

เมื่อลูกค้ามีข้อสงสัยต้องการสอบถาม หรือสนใจทำการจองโรงแรมนั้นแล้ว จะทำการส่งรายละเอียดต่างๆ เช่น ชื่อโรงแรม เมือง วันที่เข้าพัก จำนวนวันที่เข้าพัก จำนวนคน ประเภทของห้อง เป็นต้น รวมถึงข้อสงสัยอื่นๆ ที่ต้องการสอบถาม มายังอีเมลของบริษัท หรือกรอกรายละเอียดเพื่อสอบถามหรือจองผ่านทางเว็บฟอร์ม โดยลูกค้าคลิกลิงค์ที่คำว่า “Online Reservation” จากนั้นจะเข้าสู่หน้าจอให้ใส่รายละเอียดการจอง โดยมีข้อมูลที่ต้องกรอกคือ ชื่อ ที่อยู่ สัญชาติ หมายเลขโทรศัพท์ อีเมลของผู้จอง และกรอกข้อมูลรายละเอียดของ โรงแรมที่ต้องการจอง คือ ประเทศและเมืองที่โรงแรมตั้งอยู่ ชื่อโรงแรม จำนวนห้อง ประเภทเตียงนอน ประเภทห้องพัก จำนวนผู้ใหญ่และเด็กที่จะมาเข้าพัก วันที่เข้าพัก และวันที่ออก จากนั้นกรอกข้อมูลรายละเอียดอื่นๆเพิ่มเติม เช่น หมายเลขเที่ยวบินที่มาถึง วันและเวลา ความต้องการในการให้จัดรถบริการรับส่งระหว่างสนามบินกับโรงแรม หมายเลขเที่ยวบิน วัน เวลาในการเดินทางกลับ และข้อมูลความต้องการอื่นๆที่ต้องการแจ้ง นอกจากนี้จะต้องระบุประเภทของบัตรเครดิตที่จะใช้ในการชำระเงิน

3. ตรวจสอบห้องพัก

เมื่อฝ่ายขายของทางบริษัทได้รับอีเมลดังกล่าว จะทำการโทรศัพท์ไปสอบถามรายละเอียดของห้องพักโรงแรมที่ลูกค้าสนใจว่า ห้องพักรว่าง หรือพร้อมให้บริการตามช่วงเวลาที่ต้องการหรือไม่ ทั้งนี้ทางบริษัทจะทราบถึงความพร้อมของโรงแรม และห้องพักว่างของโรงแรมผ่านทางโทรศัพท์ โทรสาร และส่งอีเมลโดยตรงถึงโรงแรมเท่านั้น จากในรูปที่ 3.3 เป็นตัวอย่างเอกสารที่ใช้สำหรับการส่งโทรสารไปเพื่อทำการจองห้องพักกับโรงแรมต่างๆ โดยหากใช้การโทรศัพท์ไปสอบถามจะทราบผลห้องพักว่างได้ในทันที หากใช้โทรสารหรืออีเมลจะทราบผลภายใน 1-2 วัน เมื่อทราบผลจากทางโรงแรม จึงทำการตอบกลับลูกค้าผ่านทางอีเมล ซึ่งหากผลคือ ไม่พร้อมสำหรับให้บริการจอง หรือไม่สามารถเข้าพักในช่วงเวลาที่ต้องการได้ จะทำการแจ้งกลับยังลูกค้าว่า ห้องจากสถานที่และเวลาที่ต้องการไม่ว่าง ไม่พร้อมสำหรับการจองในครั้งนี้ และรอการตอบกลับจากลูกค้าหากยังต้องการให้สอบถามรายละเอียดของโรงแรมอื่นต่อไป โดยระยะเวลาในการส่งอีเมลแจ้งลูกค้าและรอการตอบกลับจะใช้เวลามากกว่า 1 วันเนื่องจากเวลาที่ประเทศไทย และเวลาของทวีปยุโรปหรืออเมริกาซึ่งเป็นลูกค้าโดยส่วนใหญ่ของบริษัทห่างกันมาก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

LOGO

OFFICE ADDRESS :
 TEL : FAX:
 RESERVATION FORM

TO: PHI PHI HOTEL	PLEASE REPLY BY RETURN FAX (<input checked="" type="checkbox"/>) RESERVE () AMEND () CANCEL
FAX: 075 601 268	
GUEST NAME (S): SHAW/TIMOOTHY MR.	
1 ST PERIOD/CHECK IN: 10 JUNE 2010	CHECK OUT: 12 JUNE 2010
2 ND PERIOD/CHECK IN:	CHECK OUT:
ROOM TYPE: 1 SINGLE SEA VIEW ROOM	NO. OF NIGHT 2
AGENT RATE: 1,390 BAHT/R/N	MEAL: BREAKFAST
REMARKS:	
ON REQUESTED: <input type="checkbox"/> KING SIZED BED <input type="checkbox"/> NON SMOKING <input type="checkbox"/> HIGH FLOOR <input type="checkbox"/> CONNECTING/ADJOINING ROOMS	
RESERVE BY: NAR	DATE: 18 APR 2010
CONFIRM BY:	DATE:

รูปที่ 3.3 ตัวอย่างเอกสารแบบฟอร์มใบจองโรงแรม

4. การยืนยันการจองและชำระเงิน

หากผลจากโรงแรมคือ พร้อมสำหรับการให้เข้าพัก จะแจ้งผลกลับไปยังลูกค้าว่า ห้องพักของโรงแรมที่ต้องการพร้อมสำหรับการให้บริการ และแจ้งให้ลูกค้าทำการยืนยันการจองโดยการชำระเงินออนไลน์ พร้อมทั้งบริษัทจะแจ้งโรงแรมเพื่อทำการสำรองห้องพักตามที่ลูกค้าต้องการผ่านทางโทรสารและรอโทรสารตอบยืนยันดำเนินการสำรองห้องพักตามรายการจอง ทั้งนี้ใช้เป็นหลักฐานในการทำการจองด้วย ในส่วนของการยืนยันการจองจะให้ลูกค้าเข้ามากรอกรายละเอียดต่างๆของการจอง ข้อมูลผู้ติดต่อ รวมถึงทำการชำระเงินผ่านบัตรเครดิตออนไลน์ ซึ่งแน่นอนว่าลูกค้าจะต้องมีบัตรเครดิต และต้องทำธุรกรรมทางการเงินผ่านระบบออนไลน์ โดยคลิกลิงค์ที่คำว่า "Payment Form" ซึ่งมีรายละเอียดที่จะต้องกรอกดังนี้ ชื่อผู้จอง รายละเอียดการจอง พนักงานที่ติดต่อ (ชื่อพนักงานขาย ซึ่งจะใช้ในการอ้างอิงการจัดทำคำสั่งเสริมการขายให้กับพนักงานขายที่สามารถขายห้องพักได้) ชื่อผู้ถือบัตรเครดิต ที่อยู่ที่ใช้แจ้งการทำรายการของบัตรเครดิต ประเทศโทรศัพท์ อีเมลของผู้ถือบัตร ประเภทของบัตรเครดิต และจะต้องกรอกจำนวนที่จะชำระเงินให้ถูกต้อง เมื่อลูกค้ากรอกรายละเอียดที่จำเป็นในการชำระเงิน ระบบจะทำการส่งข้อมูลรายละเอียดการจองต่างๆ ไปยังหน้าเว็บของธนาคารเพื่อทำการกรอกรายละเอียดการชำระเงิน รวมถึงข้อมูลบัตรเครดิต โดยทางระบบของบริษัทจะไม่มีการทำการเก็บข้อมูลบัตรเครดิตไว้ ซึ่งเป็นการสร้างความปลอดภัยแก่ลูกค้าได้ว่า ข้อมูลของลูกค้าจะถูกเก็บอย่างปลอดภัยผ่านระบบของธนาคารซึ่งมีความน่าเชื่อถือสูง โดยระบบธนาคารจะนำข้อมูลบัตรเครดิตมาทำการตรวจสอบในด้านต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นการตรวจสอบความถูกต้องของบัตร ผู้ถือบัตรเป็นเจ้าของตัวจริงกับบัตรเครดิต การมีตัวตนของ

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ผู้ถือบัตร ความเชื่อถือได้ รวมถึงวงเงินในบัญชีของลูกค้า ซึ่งภายหลังจากตรวจสอบ ระบบจะทำการแจ้งผลการอนุมัติการชำระเงินกับลูกค้าในทันที และส่งข้อมูลของการตัดเงินในบัญชีลูกค้ากลับมายังบริษัท โดยข้อมูลดังกล่าวจะส่งเข้ามายังเซิร์ฟเวอร์ของบริษัท และประมวลผลเพื่อแสดงข้อมูลผลการอนุมัติของแต่ละรายการสั่งซื้อ (รายการจอง โรงแรม) ซึ่งทางฝ่ายขายจะต้องคอยเข้ามาติดตามดูผลการอนุมัติที่ธนาคารส่งมา จากนั้นฝ่ายขายจะต้องเข้าไปยังระบบของธนาคาร เพื่อยืนยันการตัดเงินในบัญชีของลูกค้าเพื่อชำระเงินสำหรับการสำรองห้องพัก

5. การยืนยันการชำระเงิน

เมื่อฝ่ายขายทราบผลการอนุมัติเงินของลูกค้าเรียบร้อยแล้ว จะทำการออกใบเสร็จรับเงิน โดยฝ่ายขายจะเข้าไปในระบบเพื่อดูข้อมูลการจองในระบบ และเขียนข้อมูลรายละเอียดต่างๆผ่านรูปแบบของเอกสารใบเสร็จรับเงิน ซึ่งใบเสร็จรับเงินตัวจริงจะถูกเก็บไว้ที่ฝ่ายขาย และส่งสำเนา 1 ชุดให้แก่ฝ่ายบัญชีและการเงิน จากนั้นทำการสแกนเพื่อส่งเมล โดยแนบไฟล์ใบเสร็จไปยังลูกค้า ถือเป็นการสิ้นสุดกระบวนการในการสั่งซื้อ ในรูปที่ 3.4 เป็นรูปแสดงตัวอย่างใบยืนยันการชำระเงินที่ทางบริษัทจัดทำแล้วสแกนส่งโทรสารหรืออีเมลให้กับลูกค้า เพื่อเป็นหลักฐานยืนยันการชำระเงิน และใช้ยืนยันสิทธิการเข้าพักห้องพักที่ได้สำรองไว้ล่วงหน้ากับทางโรงแรม

LOGO		VOUCHER NO. 4290	
TO: PHI PHI HOTEL TEL, 081 894 0624		DATE OF ISSUE 17.07.10	
FOR: SHAW/TIMOTHY MR. & PARTY		NO. OF PAX 2 PAX	
PRGVIDE		MEALS: BREAKFAST	
ROOM 01 DOUBLE SEA VIEW ROOM	DATE IN 19 JULY 2010	DATE OUT 20 JULY 2010	NIGHTS (1)
TRANSFER (Y/N) -		REMARKS: KING SIZE BED - ON REQUEST	
AGENT'S ACCOUNT ()		NON REFUNDABLE	
		Authorized Signature PANG	

รูปที่ 3.4 ตัวอย่างเอกสารใบยืนยันการชำระเงิน

ในสุดท้ายนี้ เมื่อลูกค้าได้รับอีเมลพร้อมเอกสารใบเสร็จรับเงินที่แนบไป ลูกค้าจะต้องทำการพิมพ์ใบเสร็จรับเงินเพื่อใช้เป็นหลักฐานยืนยันกับโรงแรมที่จะใช้เข้าพักว่าได้ทำการจองห้องพักพร้อมชำระเงินแล้วจริง และในส่วนของบริษัทจะต้องทำการยืนยันและส่งรายละเอียดการจองไปยังโรงแรม โดยอีเมล โทรศัพท หรือ โทรสาร

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

6. ด้านการยกเลิกการจอง

เนื่องจากการจองออนไลน์จะชำระเงิน โดยหักเงินในบัญชีเรียบร้อยแล้วถึงแม้จะยังไม่มีการเข้าพักก็ตาม ฉะนั้นในการยกเลิกจึงเป็นเรื่องที่ซับซ้อน และมีเงื่อนไขมาก ลูกค้ายิ่งต้องการแจ้งยกเลิกการจองผ่านทางโทรศัพท์ โทรสารหรืออีเมล เนื่องจากบริษัทจะต้องตรวจสอบเงื่อนไขในการยกเลิกและการคืนเงินกับ โรงแรมและธนาคาร โดยมีเงื่อนไขที่แตกต่างกันตามระยะเวลา ซึ่งแต่ละโรงแรมกำหนดรายละเอียดที่แตกต่างกัน เช่น แจ้งยกเลิกก่อนวันมาเข้าพักล่วงหน้า 1 เดือน โรงแรมจะคืนเงินให้เต็มจำนวน แจ้งยกเลิกก่อนวันมาเข้าพักล่วงหน้า 15 วัน โรงแรมจะคืนเงินให้ครึ่งหนึ่งจากราคาจอง และหากแจ้งยกเลิกก่อนวันมาเข้าพักล่วงหน้า 7 วัน โรงแรมจะไม่คืนเงินให้เป็นต้น นอกจากนี้ในส่วนของธนาคารจะมีค่าธรรมเนียมต่างๆอีกด้วย ดังนั้นเมื่อตรวจสอบและคำนวณราคาเรียบร้อยแล้ว ฝ่ายขายจะแจ้งแจ้งยกเลิกการจองกับโรงแรม และแจ้งรายละเอียดต่างๆกลับลูกค้า รวมถึงติดต่อธนาคารหากสามารถคืนเงินได้ และธนาคารจะทำการเพิ่มเงินในบัญชีคืนให้กับลูกค้าต่อไป

7. ระบบหลังร้าน

ทั้งนี้ในส่วนของระบบหลังร้านคือ การใส่รายละเอียดข้อมูลของ โรงแรม และราคาห้องพัก ซึ่งจะเป็นการนำเข้าข้อมูลที่อยู่ในรูปของเอกสารที่เป็นสัญญาข้อตกลงระหว่างบริษัทกับ โรงแรม ต่างๆ โดยจะมีข้อมูลนำเข้านี้คือ รายละเอียดข้อมูลราคาห้องพักของแต่ละช่วงเวลา และประเภทเตียงนอน รวมถึงเงื่อนไขการเข้าพัก และข้อมูลส่งเสริมการขายต่างๆ ในรายละเอียดของราคาห้องพักจะมีการแยกราคาต้นทุนและราคาขายเอาไว้เพื่อใช้คำนวณยอดขายหรือรายได้ที่จะได้รับของบริษัท โดยการกำหนดราคาขายโรงแรมจะทำการกำหนดราคาต้นทุน หรือราคาที่ทางโรงแรม จะเรียกเก็บกับบริษัท และราคาขายหรือราคาที่ทางบริษัทจะใช้ขายให้กับลูกค้า แต่บางโรงแรม อาจจะกำหนดเพียงราคาต้นทุนมาให้ ซึ่งในส่วนของราคาขายบริษัทสามารถกำหนดราคาเองได้ โดยอัตราหรือวิธีการในการคิดราคาขายเป็นความลับของทางบริษัท ในส่วนของการกำหนดรูปแบบของโปรโมชันและราคาขาย โรงแรมจะเป็นผู้กำหนดรายละเอียดมาให้ นอกจากนี้ ยังมีข้อมูลในส่วนของรายละเอียดเงื่อนไขการเข้าพักต่างๆของ โรงแรม ไม่ว่าจะเป็น เงื่อนไขจำนวนวันที่ต้องเข้าพักขั้นต่ำ เงื่อนไขค่าบริการการจัดงานเลี้ยงในคืนพิเศษ

รายละเอียดกระบวนการทำงานของระบบการจองโรงแรมในปัจจุบันสามารถแสดงให้เห็นในรูปแบบที่ 3.5 แยกทิวทัศน์ไอคอนแกรมของระบบปัจจุบัน ดังนี้

6701

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปัจจุบันเอกสารสัญญาจะไม่มีรายละเอียดการให้ห้องพักในลักษณะ โควตา ทั้งนี้หากบริษัทต้องการห้องพักในลักษณะ โควตาจะต้องทำเอกสารสัญญากับโรงแรมในรูปแบบดังกล่าว โดยจะเป็นระบบที่สามารถแจ้งสถานะห้องพักว่างพร้อมให้บริการได้ และทำการสำรองห้องพักพร้อมทั้งชำระเงินผ่านระบบออนไลน์ได้ทันที

3.2 ปัญหาของระบบงานที่ใช้ในปัจจุบัน

เนื่องจากระบบงานปัจจุบัน จำเป็นต้องใช้คนเข้ามาช่วยในการดำเนินการอยู่มาก มีการใช้เทคโนโลยีต่างๆเข้ามาช่วยงานน้อย จึงทำให้ระบบปัจจุบันยังทำงานไม่มีประสิทธิภาพเท่าที่ควร ซึ่งจะกล่าวดังต่อไปนี้

1. มีความล่าช้าในการทำงาน

ทั้งในขั้นตอนของการสอบถามรายละเอียดของโรงแรม สถานะห้องพักว่างพร้อมให้บริการ รวมถึงสถานะความพร้อมให้บริการของโรงแรม จึงทำให้เกิดความล่าช้าในการขาย หรือทำการจองโรงแรม เนื่องจากต้องใช้เวลาสอบถามไปมาระหว่างบริษัทกับโรงแรม ทั้งยังเสียเวลาในการรออีเมลตอบกลับ ไปมาระหว่างลูกค้ากับบริษัท เพราะลูกค้าส่วนใหญ่อยู่ในเขตพื้นที่ของทวีปอเมริกา ยุโรป และสแกนดิเนเวีย ซึ่งมีความห่างของเวลาที่ค่อนข้างมาก บางกรณีอาจต้องรอการตอบกลับข้ามวัน

2. มีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน

มีค่าใช้จ่ายในการ โทรศัพท์หรือส่งโทรสาร ไปสอบถามและจองห้องพักระหว่างบริษัทกับโรงแรม

3. ไม่สามารถแจ้งสถานะห้องพักได้ในทันที

จากการทำงานของระบบปัจจุบัน ที่ไม่สามารถแจ้งสถานะห้องพักว่างของโรงแรมได้ในทันที ทำให้ลูกค้าจะต้องเลือกเข้าดูรายละเอียดข้อมูลของ โรงแรมต่างๆที่ละ โรงแรม รวมถึงอาจต้องส่งอีเมลสอบถามรายละเอียดต่างๆหลาย โรงแรม ทำให้เกิดความล่าช้าและสร้างความน่าเบื่อหน่ายในการเข้ามาใช้ระบบของลูกค้าได้ ดังจะเห็นในรูปที่ 3.6 ที่จะแสดงให้เห็นเพียงราคา แต่ไม่ทราบว่าห้องพักว่างหรือไม่ ต้องใช้การ โทรศัพท์ ส่งโทรสารหรือส่งอีเมลสอบถามห้องพักที่ละ โรงแรมเพื่อตรวจสอบในการเข้าพัก

4. มีค่าส่งเสริมการขายให้พนักงานขาย

ค่าส่งเสริมการขาย คือค่าใช้จ่ายที่จะจ่ายให้กับพนักงานขายที่สามารถขายห้องพักหรือทำให้ลูกค้าจองโรงแรมกับทางบริษัทได้อีกด้วย

Recommended Hotels in Hua Hin, Thailand

**Anantara Resort and Spa**

Located on the Gulf of Siam, Anantara Resort and Spa, Hua Hin feels reminiscent of an ancient Thai village. The surrounding tropical gardens make this resort and spa one of the most romantic and luxurious hideaways in Southeast Asia.

Rates from : **Hot Deals!!!**

**Baan Duangkaew Resort**

Baan Duangkaew Resort - A village of 12 pleasant Thai houses amidst the trees and gardens, adjacent to a sparkling blue swimming pool within your reach and the smooth sandy beach along the peaceful emerald sea only a few leisurely steps away.

Rates from : **Hot Deals!!!**

**Baan Laksasubha Resort**

Baan Laksasubha shares its heritage with Hua Hin's history as a royal seaside residence. Created by its owner, M.L. Laksasubha Kndakon, this unique resort is perfect for families to relax in private surroundings reminiscent of the past with its colonial-style architecture.

Rates from : 3,900 - 10,900 Baht

**Baan Talay Dao Resort**

Baan Talay Dao Resort is newly built around an authentic Thai 90 year old Teak Wood house on stilts which now houses the club house. Our rustic hideaway is the perfect place to escape the hustle and bustle of the city.

Rates from : 2,700 - 6,900 Baht

**Chiva-Som International Health Resort**

Chiva-Som International Health Resort is delighted to have been recognized as the Best Destination Spa in the World 2002 by readers of Conde Nast UK. This is the third time the award has been won by Chiva-Som and the second time we have come first.

Rates from : **Contact Us**

**Dune Hua Hin**

Dune Hua Hin, a small exclusive beach boutique hotel features five modern stylish rooms with personalized services. Dune enjoys a

รูปที่ 3.6 ตัวอย่างหน้าเว็บของระบบเก่าที่ไม่สามารถบอกสถานะห้องว่างของโรงแรมได้

5. ไม่มีการเก็บฐานข้อมูลลูกค้า

ในส่วนของรายละเอียดลูกค้า เนื่องจากทางบริษัท ไม่เคยทำการเก็บฐานข้อมูลลูกค้า ซึ่งลูกค้าบางรายเป็นลูกค้าเก่าที่มีความไว้วางใจในงานบริการของบริษัท บางครั้งอาจมีสิทธิ์ได้รับส่วนลดพิเศษมากกว่าลูกค้าทั่วไป ซึ่งฝ่ายขายอาจจะต้องใช้ประสบการณ์หรือมีอายุการทำงานมานานที่จะทำให้สามารถทราบและจดจำได้ว่าเป็นลูกค้าเก่าของบริษัท ทำให้บางครั้งลูกค้าบางรายอาจเสียประโยชน์ในส่วนนั้นๆไป โดยหากมีการเก็บประวัติข้อมูลการมาใช้บริการของลูกค้าเอาไว้เพื่อรองรับการใช้งานในอนาคต เช่น จัด โปร โมชัน ส่วนลดพิเศษจากทางบริษัท เป็นต้น อาจช่วยสร้างความประทับใจแก่ลูกค้า และเกิดความรู้สึกลูกค้าอยากกลับมาใช้บริการอย่างต่อเนื่อง รวมถึงช่วยบอกต่อแก่คนรู้จัก ซึ่งเป็นการช่วยประชาสัมพันธ์ที่ดีอย่างหนึ่ง

6. ขาดรายงานสำหรับผู้บริหาร

ทั้งนี้ในส่วนของรายงานที่นำออกจากระบบปัจจุบัน มีเพียงรายละเอียดการขายของลูกค้าแต่ละราย โดยยังไม่มีการทำยอดขายรวมของแต่ละวันหรือเดือน รวมถึงรายงานยอดขายในมิติอื่นๆ อีก เช่น ยอดขายในแต่ละพื้นที่จังหวัด เป็นต้น ซึ่งคาดว่าหากสามารถพัฒนาระบบที่รองรับความต้องการรายงานของผู้บริหารในส่วนนี้จะสามารถช่วยอำนวยความสะดวกและสร้างรายงานอันเป็นประโยชน์ต่อผู้บริหารระดับสูง เพื่อนำไปวิเคราะห์และกำหนดนโยบายต่างๆแก่บริษัทต่อไปได้

จากปัญหาต่างๆที่กล่าวมาข้างต้น ซึ่งเป็นปัญหาที่ทางฝ่ายขายประสบอยู่ รวมถึงได้รับข้อเสนอแนะมาจากลูกค้า จึงทำให้ทางผู้บริหารมีความต้องการที่จะพัฒนาระบบขึ้นมาใหม่ เพื่อเสนองานขายและจองโรงแรมได้ทันต่อความต้องการของลูกค้า อันจะนำมาซึ่งการแข่งขันได้กับบริษัทอื่นๆ เพื่อเพิ่มรายได้ให้กับทางบริษัท และยังสามารถลดค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานได้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่นิยมนำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 4

การวิเคราะห์และออกแบบระบบใหม่

จากการศึกษาและวิเคราะห์ระบบงานปัจจุบัน ทำให้เข้าใจถึงขั้นตอนกระบวนการทำงานของระบบ ฝ่ายหรือบุคคลที่มีส่วนเกี่ยวข้อง รวมถึงทราบความต้องการระบบใหม่ของผู้ใช้และผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับระบบ โดยได้นำมาใช้ในการวิเคราะห์และออกแบบระบบใหม่ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน ลดข้อผิดพลาด เพิ่มความถูกต้องแม่นยำและความสอดคล้องของระบบ โดยในการวิเคราะห์และออกแบบระบบใหม่ได้ใช้หลักการวิเคราะห์และออกแบบเชิงวัตถุโดยใช้ยูเอ็มแอล ซึ่งเป็นการใช้แผนภาพต่าง ๆ มาช่วยอธิบายการทำงาน และกิจกรรมต่างๆ ที่มีอยู่ภายในระบบให้เข้าใจได้ดียิ่งขึ้น

4.1 การวิเคราะห์ความต้องการของผู้ใช้

จากการศึกษาระบบ โดยได้รวบรวมข้อมูลจากเอกสารรายงานต่างๆ ของบริษัท จากคำสั่งเขต และการสอบถามผู้ใช้งานระบบ รวมถึงผู้มีส่วนเกี่ยวข้องต่างๆ ทำให้ทราบความต้องการของระบบใหม่ รวมถึงฟังก์ชันการทำงานเพิ่มเติมที่ช่วยเพิ่มให้ระบบมีประสิทธิภาพดียิ่งขึ้น ดังนี้

1. ระบบสามารถทำการค้นหาข้อมูลโรงแรม โดยใส่ประเทศ จังหวัด วันที่เข้าพัก วันที่ออก และประเภทเตียงได้
2. ระบบสามารถแสดงสถานะความพร้อมในการให้บริการของโรงแรมตามเงื่อนไขประเทศ จังหวัด วันที่เข้าพัก วันที่ออก และประเภทเตียงที่ลูกค้าต้องการได้
3. ระบบสามารถแสดงข้อมูล โปร โมชันของโรงแรมต่างๆ ที่มีอยู่ในขณะนั้นได้
4. ระบบสามารถทำการจองห้องพักได้
5. ระบบสามารถคำนวณราคาห้องพักได้อย่างถูกต้อง และสามารถชำระเงินผ่านบัตรเครดิตได้
6. ระบบสามารถทำการสมัครสมาชิก แก้ไข และเรียกคืนคู่มือสมาชิก (ลูกค้า) ได้
7. ระบบสามารถทำการเพิ่ม และปรับปรุงแก้ไขข้อมูลรายละเอียดและเงื่อนไขต่างๆ ของโรงแรมและห้องพักได้
8. ระบบสามารถจำกัดสิทธิ์ในการใช้งานระบบในส่วนต่างๆ ได้ เช่น สิทธิ์ของผู้บริหารและฝ่ายขายเท่านั้นที่จะสามารถเข้าดูรายงานยอดขายได้ สิทธิ์ของเจ้าหน้าที่เท่านั้นที่สามารถเข้าแก้ไขข้อมูลรายละเอียดของห้องพักได้ สิทธิ์ของสมาชิกในการเข้าไปดูและแก้ไขประวัติของตนเองได้ เป็นต้น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

9. ระบบสามารถออกรายงานสรุปยอดขายรายเดือน โดยสามารถแสดงรายงานยอดขายตามเขตที่อยู่ของโรงแรมได้

4.2 การวิเคราะห์และออกแบบระบบงานใหม่

จากการศึกษาถึงกระบวนการทำงานของระบบเดิม ทำให้ทราบปัญหาที่เกิดขึ้น รวมถึงการวิเคราะห์ความต้องการของผู้ใช้ระบบ ทำให้ได้มีการวิเคราะห์และออกแบบระบบงานใหม่ขึ้น เพื่อเป็นการแก้ปัญหาจากระบบงานเดิมเพื่อให้ระบบใหม่มีประสิทธิภาพมากขึ้น สามารถแข่งขันกับคู่แข่งได้ โดยได้มีการออกแบบกระบวนการทำงานใหม่ดังนี้

1. ลูกค้าทำการค้นหาข้อมูล โรงแรม และห้องพักจากสถานที่ที่สนใจได้ เช่น ประเทศ จังหวัด เป็นต้น โดยสามารถเลือกวันในการเข้าพัก วันออก และประเภทเตียงนอนได้ เช่น Single Room (เตียงเดี่ยว) และ Double Room (เตียงคู่) เป็นต้น
2. ระบบทำการสืบค้นข้อมูลในระบบ และแสดงผลพร้อมกับการแจ้งสถานะความพร้อมในการให้บริการของโรงแรมนั้นๆ ดังนี้ ชื่อโรงแรม ระดับของโรงแรม ที่ตั้ง ราคา ค่าสุดที่โรงแรมมี และ โปร โมชัน(ถ้ามี) โดยสถานะความพร้อมในการให้บริการของโรงแรมที่แจ้งมี สถานะ Available คือ โรงแรมมีห้องว่างตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ และ สถานะ On Request คือ โรงแรมไม่พร้อมให้บริการตามเงื่อนไข
3. ลูกค้าเลือกโรงแรมที่สนใจ เพื่ออ่านข้อมูลรายละเอียดของโรงแรม เช่น ข้อมูลจำเพาะของโรงแรม ถึงอำนวยความสะดวก แผนที่ตั้ง และรายละเอียดห้องพักที่มี เป็นต้น
4. จากนั้นเลือกประเภทห้องพักที่สนใจ เช่น แบบ Deluxe Room แบบ Suite เป็นต้น ซึ่งจะมีรายละเอียดราคาแตกต่างกันไปแต่ละประเภทห้องของโรงแรมนั้นๆ
5. ระบบคำนวณราคา และแจ้งรายละเอียดการจอง พร้อมเงื่อนไขการเข้าพักกับลูกค้า
6. จากนั้นทำการกรอกรายละเอียดของห้องพักเพิ่มเติม (ถ้ามี) เช่น ต้องการให้ห้องอยู่ในเขตที่สามารถสูบบุหรี่ได้ ต้องการห้องชั้นสูงๆ ต้องการห้องติดประตูหนีไฟ เป็นต้น
7. ลูกค้ายืนยันการจอง จะต้องทำการกรอกรายละเอียดผู้เข้าพัก ซึ่งระบบจะทำการสอบถามก่อนว่าเป็นสมาชิกกับระบบแล้วหรือไม่ โดยหากเป็นสมาชิกอยู่แล้วให้ทำการล็อกอินเข้าระบบสมาชิก โดยข้อมูลของสมาชิก (ลูกค้า) จะถูกนำมาใช้เป็นข้อมูลผู้เข้าพักเพื่อใช้ในการจองห้องพัก
8. หากยังไม่ได้เป็นสมาชิก จะต้องทำการสมัครสมาชิก โดยกรอกรายละเอียดข้อมูลลูกค้า ซึ่งจะใช้เป็นรายละเอียดของผู้เข้าพัก เพื่อใช้ในการจองห้องพักด้วย เช่น ชื่อผู้ที่จอง สัญชาติ ที่อยู่ อีเมล หมายเลขโทรศัพท์ที่สามารถติดต่อได้ เป็นต้น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

9. จากนั้นกรอกข้อมูลการชำระเงินซึ่งจะเป็นรายละเอียดของผู้ที่จะชำระเงิน เช่น ชื่อเจ้าของบัตรเครดิต ที่อยู่ หมายเลขโทรศัพท์ อีเมล ประเภทของบัตรเครดิต เป็นต้น เพื่อให้เก็บเป็นหลักฐานอ้างอิงในฐานข้อมูลของบริษัท
10. ระบบแสดงรายละเอียดข้อมูลการจอง และข้อมูลการชำระเงิน เพื่อให้ลูกค้าตรวจสอบว่าเป็นข้อมูลที่ต้องก่อนที่จะยืนยันการจอง และระบบจะบันทึกข้อมูลการจองดังกล่าว
11. จากนั้นข้อมูลรายละเอียดการจองจะถูกส่งไปยังระบบของธนาคาร เช่น เลขที่ใบสั่งซื้อของลูกค้า จำนวนเงินที่ต้องชำระ เป็นต้น และเข้าสู่หน้าจอการกรอกรายละเอียดข้อมูลบัตรเครดิตของธนาคาร ในที่นี้บริษัทได้ใช้ระบบของธนาคารกสิกรไทย (K-Payment Gateway) ลูกค้าจะต้องทำการกรอกรายละเอียดบัตรเครดิตต่างๆ เพื่อใช้ในการชำระเงิน เช่น เลขที่บัตรเครดิต ธนาคารผู้ออกบัตร เป็นต้น ซึ่งจะเป็นการรักษาความปลอดภัยข้อมูลบัตรเครดิตของลูกค้า และสร้างความมั่นใจในการชำระเงินออนไลน์ได้ เนื่องจากใช้ระบบการรักษาความปลอดภัยของธนาคาร จากนั้นธนาคารจะทำการตรวจสอบความน่าเชื่อถือของบัตร ความมีตัวตนอยู่จริงของผู้ถือบัตร รวมถึงการตรวจสอบยอดเงินในบัญชีของผู้ที่จะทำการชำระเงินซึ่งจะต้องเพียงพอต่อการชำระเงินค่าห้องพักตามที่ทำการจอง
12. โดยผลในการตรวจสอบทางธนาคารจะแจ้งผลการอนุมัติกลับไปยังลูกค้าทางหน้าจอ หากผ่านการอนุมัติ สำหรับลูกค้าถือว่าเป็นการเสร็จสิ้นกระบวนการการสำรองห้องพักเรียบร้อยแล้ว และหากไม่ผ่าน หน้าจอจะย้อนกลับมาที่หน้าเว็บไซต์ของบริษัท ในส่วนของการแจ้งกับบริษัท ระบบของธนาคารจะส่งข้อมูลมายังเซิร์ฟเวอร์ของบริษัทซึ่งเป็นข้อมูลรหัสพิเศษ ทั้งนี้ทางบริษัทจะต้องมีการเขียน โปรแกรมรองรับเพื่อแปลงรหัสและอ่านค่าข้อความที่ส่งมา โดยข้อมูลที่ส่งมานั้นจะมีเลขที่ใบสั่งซื้อ (Invoice No.) และสถานะผลการตรวจสอบ โดย Approve คือผ่านอนุมัติ และ Decline คือไม่ผ่านการอนุมัติ
13. เมื่อผลการตรวจสอบบัตรเครดิตของลูกค้าเข้ามาในระบบของบริษัทแล้ว ฝ่ายขายจะเข้ามาตรวจทานรายการชำระเงินดังกล่าวเพื่อพิจารณาให้ธนาคารตัดเงินจากบัญชีลูกค้าจริง โดยฝ่ายขายจะต้องล็อกอินเข้าไปยังระบบของธนาคารเพื่อแจ้งยืนยันการชำระเงิน ตัดเงินในบัญชีของลูกค้าตามรายการสั่งซื้อ ซึ่งกระบวนการนี้เป็นขั้นตอนที่ธนาคารกำหนดเพื่อให้บริษัทได้ตรวจสอบให้แน่ใจก่อนที่จะทำการส่งมอบสินค้าหรือให้บริการแก่ลูกค้า โดยทั้งหมดในกระบวนการนี้จะใช้เวลาในการดำเนินงานไม่เกิน 24 ชม. และหากปฏิเสธการชำระเงินของลูกค้า ฝ่ายขายจะต้องแจ้งกลับไปยังลูกค้าว่า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ไม่สามารถทำรายการดังกล่าวได้พร้อมกับชี้แจงว่า เงินในบัญชีของลูกค้ายังไม่ถูกทำรายการชำระเงินไป

ทั้งนี้ในระบบการจองโรงแรมออนไลน์จะเสมือนเป็นการจ่ายเงินล่วงหน้าเพื่อการันตีห้องพักให้โรงแรมสำรองไว้ให้ เพราะฉะนั้นการจองโรงแรมออนไลน์จึงจะทำการชำระการจอง(ค่าเข้าพัก)ในทันที

14. จากนั้นฝ่ายขายจะเข้ามาดูรายละเอียดและทำการสร้างใบเสร็จรับเงินเป็นอิเล็กทรอนิกส์ ส่งไปให้ลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าพิมพ์ใบเสร็จรับเงิน ซึ่งจะใช้ในการยืนยันสิทธิ์ในการเข้าพักกับทางโรงแรม ในขณะที่เดียวกันฝ่ายขายก็จะทำการยืนยันแจ้งการเข้าพักของลูกค้ากับโรงแรมตามที่ลูกค้ากำหนดมา โดยการอีเมลไปแจ้ง
15. ด้านการจัดการข้อมูลราคาห้องพักของโรงแรมในรูปแบบของโควตา (Allotment) เมื่อได้ทำสัญญากับโรงแรมในรูปแบบโควตาแล้ว จะทำการจัดเก็บ แปลงข้อมูลที่อยู่ในกระดาษลงระบบฐานข้อมูล ซึ่งจะมีรายละเอียดสำคัญที่ใช้ในการจัดการจองโรงแรมแบบโควตา คือ ช่วงวันที่ จำนวนห้องพักที่จะสำรองหรือโควตาที่กันไว้ให้สำหรับบริษัทมีกี่ห้อง วันที่จะต้องจองล่วงหน้าก่อนเข้าพักที่วัน เพื่อใช้การันตีห้องพักว่างแน่นอนสำหรับลูกค้าของบริษัท ดังตัวอย่างในรูปที่ 4.1 นอกจากนี้ในการจัดการข้อมูลยังรวมถึงการทำข้อมูลโปรโมชัน ดังในรูปที่ 4.2 และเงื่อนไขต่างๆของโรงแรมด้วย

Type of room	Period	SGL per room per night	TWN/DBL room per night	EXTRA BED		ALLOTMENT	
				Adult	Child 5-12 yrs	Room	Cut off Date
Sea View Superior (Villa)		All rates are room + ABF				Room	Cut off Date
High Season	1 Nov, 10 - 20 Dec, 10	3,600	3,600	N/A	N/A	4	7 days prior to arrival
	11 Jan, 11 - 30 Apr, 11	3,600	3,600	N/A	N/A	4	7 days prior to arrival
Peak Season	21 Dec, 10 - 10 Jan, 11	4,300	4,300	N/A	N/A	4	30 days prior to arrival
Green Season	1 May, 11 - 31 Oct, 11	2,400	2,400	N/A	N/A	4	3 days prior to arrival
Garden View Deluxe (Villa)		All rates are room + ABF				Room	Cut off Date
High Season	1 Nov, 10 - 20 Dec, 10	4,200	4,200	1,000	750	5	7 days prior to arrival
	11 Jan, 11 - 30 Apr, 11	4,200	4,200	1,000	750	5	7 days prior to arrival
Peak Season	21 Dec, 10 - 10 Jan, 11	5,200	5,200	1,000	750	5	30 days prior to arrival
Green Season	1 May, 11 - 31 Oct, 11	2,700	2,700	1,000	750	5	3 days prior to arrival
Beach Front Deluxe (Villa)		All rates are room + ABF				Room	Cut off Date
High Season	1 Nov, 10 - 20 Dec, 10	6,000	6,000	1,000	750	3	7 days prior to arrival
	11 Jan, 11 - 30 Apr, 11	6,000	6,000	1,000	750	3	7 days prior to arrival
Peak Season	21 Dec, 10 - 10 Jan, 11	7,200	7,200	1,000	750	3	30 days prior to arrival
Green Season	1 May, 11 - 31 Oct, 11	3,600	3,600	1,000	750	3	3 days prior to arrival

รูปที่ 4.1 ตัวอย่างสัญญาที่ให้ข้อมูลในลักษณะโควตา

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Bonus Night Offer:

- ❖ Stays 3 consecutive nights; pay 2 nights and received 1 night free with breakfast.

Stay	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Pay	2	3	4	4	5	6	6	7	8	8	9	10	10	11	12	13	14
Free	1	1	1	2	2	2	3	3	3	4	4	4	5	5	5	5	5

- ❖ Maximum 5 bonus nights for each booking.
- ❖ Not applicable for Srivijaya Pool Villa and Srivijaya Beachfront Pool Villa

Value Added:

- ❖ 20% discount on F&B at Hotel Restaurant except room service, mini bar and can not be used in conjunction with other hotel promotions.
- ❖ 20% discount at Sukkho Spa exclude a la carte menu

Remark:

- ❖ Unable to be applied for forward booking which had done.
- ❖ These offers cannot be used in conjunction with other offers
- ❖ Any booking must be notify "Hot Deal Promotion" on each booking or Vouchers.
- ❖ Must be strictly as period mentioned only.
- ❖ The other conditions still remain the same as shown in Main contract rates.

รูปที่ 4.2 ตัวอย่างข้อมูลโปรโมชั่น

16. ด้านการยกเลิกการจอง เมื่อเสร็จสิ้นกระบวนการแล้วระบบไม่สามารถทำการยกเลิกการจองได้ เนื่องจากการจองออนไลน์จะชำระเงินโดยหักเงินในบัญชีเรียบร้อยแล้วถึงแม้จะยังไม่มีการเข้าพักก็ตาม ฉะนั้นหากลูกค้าต้องการยกเลิกการจองและขอเงินคืนในส่วนที่ชำระล่วงหน้าไปแล้ว ทางบริษัทจะต้องพิจารณาเป็นกรณีๆ ไป ทั้งนี้เงื่อนไขต่างๆของการเข้าพัก รวมถึงการยกเลิกการจองจะเขียนแจ้งให้ลูกค้ารับทราบ และยินยอมก่อนชำระเงินแล้ว ดังนั้นการยกเลิกการจองและการขอเงินคืนบริษัทจะต้องตรวจสอบเงื่อนไขในการยกเลิกและการคืนเงินกับโรงแรมและธนาคาร ซึ่งจะมีเงื่อนไขที่แตกต่างกันตามระยะเวลา โดยแต่ละโรงแรมกำหนดรายละเอียดที่แตกต่างกัน เช่น แจ้งยกเลิกก่อนวันมาเข้าพักล่วงหน้า 1 เดือน โรงแรมจะคืนเงินให้เต็มจำนวน แจ้งยกเลิกก่อนวันมาเข้าพักล่วงหน้า 15 วัน โรงแรมจะคืนเงินให้ครึ่งนึงจากราคาจอง และหากแจ้งยกเลิกก่อนวันมาเข้าพักล่วงหน้า 7 วัน โรงแรมจะไม่คืนเงินให้ เป็นต้น นอกจากนี้ในส่วนของธนาคารจะมีค่าธรรมเนียมต่างๆอีกด้วย ดังนั้นโดยระบบแล้วไม่สามารถทำการยกเลิกการจองได้ แต่สามารถติดต่อขอร้องขอเงินคืนกับบริษัทโดยตรงได้ ซึ่งจะพิจารณาเป็นกรณีๆ ไป หากสามารถคืนเงินได้ฝ่ายบัญชีและการเงินจะเป็นผู้ดำเนินการต่อไป และในส่วนของฝ่ายขายจะติดต่อกับโรงแรมเพื่อแจ้งการยกเลิกการจอง และเข้ามาในระบบเพื่อปรับปรุงสถานะรายการชำระเงินเป็น โฆษ (Void)

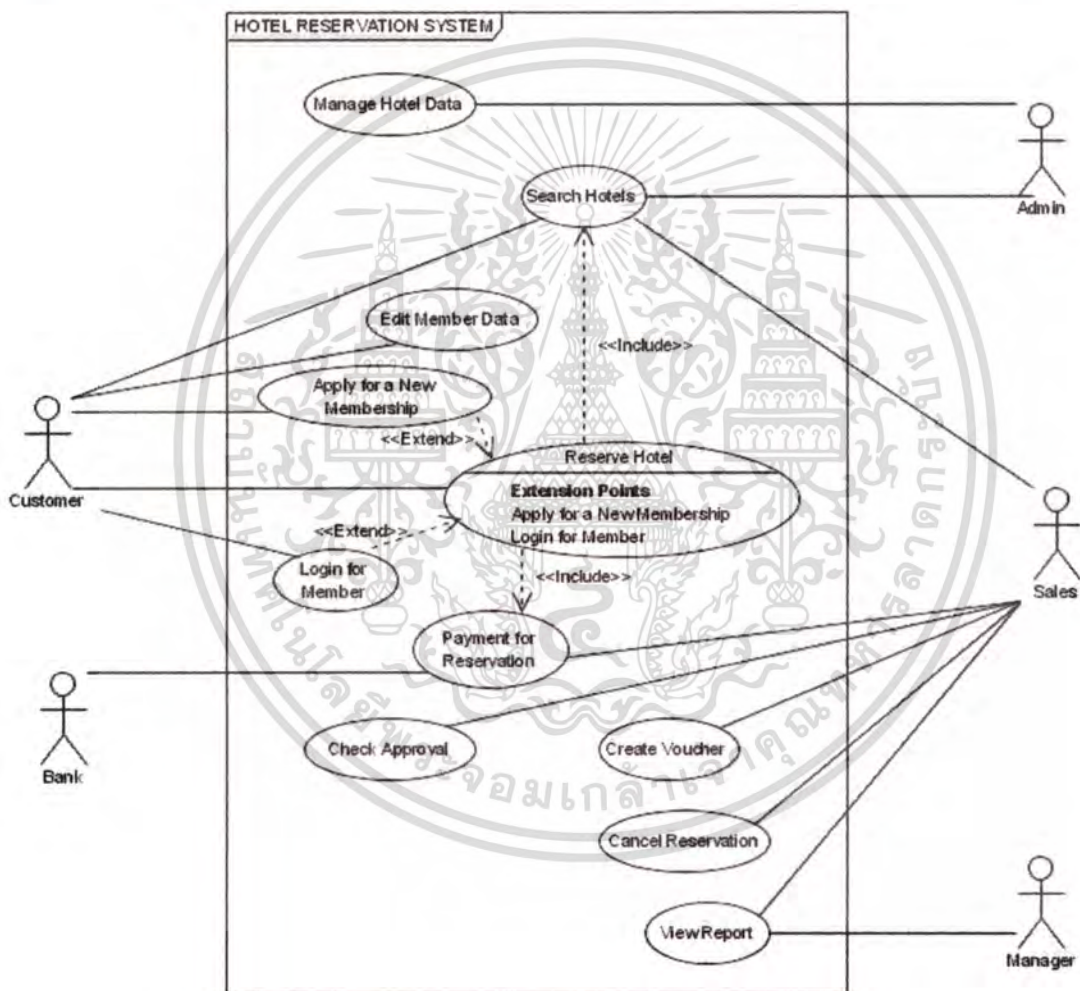
ดังนั้นเพื่อให้เห็นกระบวนการทำงานที่ชัดเจนมากขึ้น และให้ทราบการติดต่อระหว่างกัน

ภายในระบบ จึงนำเสนอรูปที่ 4.3 ซึ่งเป็นรูปภาพใช้ในการอธิบายระบบ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

4.3 การวิเคราะห์ระบบงานใหม่ด้วยยูสเคสไดอะแกรม

ยูสเคสไดอะแกรมเป็นแผนภาพแสดงฟังก์ชันการทำงานของระบบหลักและแสดงความสัมพันธ์ระหว่างแอกเตอร์ และยูสเคส โดยที่แอกเตอร์ คือผู้กระทำที่มีส่วนติดต่อปฏิสัมพันธ์กับระบบ ซึ่งใช้สัญลักษณ์รูปตัวคน และยูสเคส คือ หน้าที่การทำงานหลักของระบบ โดยใช้สัญลักษณ์รูปวงรี ทั้งนี้ ระหว่างยูสเคสสามารถมีความสัมพันธ์ระหว่างกันได้ กล่าวคือ มีการเรียกใช้งานไปมาระหว่างฟังก์ชันการทำงานภายในระบบ โดยจะมีเส้นความสัมพันธ์ ที่จะบอกถึงลักษณะความสัมพันธ์ระหว่างยูสเคส ดังรูปที่ 4.4 โดยภายในระบบจะประกอบแอกเตอร์ ดังต่อไปนี้



รูปที่ 4.4 ยูสเคสไดอะแกรมของระบบจัดการการจองโรงแรม

1. **Customer** คือ ลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการภายในระบบค้นหาข้อมูลโรงแรมห้องพัก จะสามารถทำการจองโรงแรมห้องพักได้จะต้องเป็นสมาชิกของระบบก่อน และยืนยันการจอง โดยการชำระเงินทันทีผ่านบัตรเครดิตเพื่อสำรองห้องพักไว้ โดยลูกค้าจะต้องกรอก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

รายละเอียดต่างๆเข้ามาในระบบไม่ว่าจะเป็นข้อมูลลูกค้า และรายละเอียดบัตรเครดิต เพื่อใช้ในการชำระเงิน

2. **Admin** คือพนักงานของบริษัทที่เข้ามาภายในระบบเพื่อทำการเพิ่ม ปรับปรุง แก้ไข ลบ ข้อมูลในด้านต่างๆที่เกี่ยวข้องตามสิทธิ์ที่ได้รับ (พนักงานใส่ข้อมูล) เช่น การเข้ามาเพิ่ม ลบ แก้ไขข้อมูลรายละเอียดโรงแรม ราคาห้อง โปรโมชั่น และเงื่อนไขต่างๆ เป็นต้น
3. **Sales** คือ พนักงานขายของบริษัท ซึ่งจะเข้ามาในระบบเพื่อตรวจสอบข้อมูลด้านต่างๆอันจะนำไปใช้ประโยชน์ในการตรวจสอบความถูกต้อง ความเป็นปัจจุบันของข้อมูล เนื่องจากฝ่ายขายมีหน้าที่ในการตรวจสอบความถูกต้องในการกำหนดราคาขายของบริษัท (ผู้ใส่ราคาห้องพัก รายละเอียดโรงแรมคือ Admin) โดยทำการสร้างเอกสารยืนยันการชำระเงินให้กับลูกค้า ซึ่งจะใช้ในการยืนยันสิทธิ์ในการเข้าพักกับโรงแรม นอกจากนี้ยังเข้ามาดูรายงานการขายและข้อมูลลูกค้าเพื่อสังเกตพฤติกรรมลูกค้าอันจะนำไปใช้ในการจัดรายการส่งเสริมการขายต่อไปได้
4. **Manager** คือผู้บริหารซึ่งจะเป็นผู้ที่จ้ะดูรายงานการขาย เพื่อนำไปใช้ในการประกอบการตัดสินใจด้านต่างๆ รวมถึงกำหนดกลยุทธ์ วางแผน จัดทำรายการส่งเสริมการขายต่อไป

ในส่วนของการทำงานภายในระบบการจัดการจองโรงแรมมีดังต่อไปนี้

1. **ยูสเคส Search Hotel** คือ การค้นหาโรงแรม และห้องพักที่ต้องการ
2. **ยูสเคส Reserve Hotel** คือ การจองห้องพัก ภายใต้อีเมล ในการใช้บริการต่างๆ เช่น วันที่เข้าพัก จำนวนคืนที่พัก จำนวนคน และประเภทห้องที่ต้องการ เป็นต้น ซึ่งจะสามารถทำการจองได้ทันทีที่ห้องพักว่าง หรือพร้อมให้บริการ
3. **ยูสเคส Apply for a New Membership** คือ การสมัครสมาชิกใหม่ โดยเมื่อจะทำการจองห้องพักได้จะต้องเป็นสมาชิกของระบบก่อน เพื่อเป็นการเก็บฐานข้อมูลลูกค้า ซึ่งสามารถนำข้อมูลลูกค้าไปใช้ประโยชน์ในด้านต่างๆต่อไป
4. **ยูสเคส Payment for Reservation** คือ การชำระเงิน ซึ่งจะชำระเงินโดยการตัดเงินผ่านบัตรเครดิตที่เชื่อมกับบัญชีเงินฝากของลูกค้า
5. **ยูสเคส Check Approval** คือ ตรวจสอบผลการอนุมัติบัตรเครดิต และการปรับปรุงสถานะการยืนยันหรือปฏิเสธการชำระเงินของลูกค้า
6. **ยูสเคส Create Voucher** คือ การสร้างใบยืนยันการชำระเงิน เพื่อใช้ในการยืนยันสิทธิ์ในการเข้าพักกับทางโรงแรม
7. **ยูสเคส Manage Hotel Data** คือ การจัดการข้อมูล โรงแรม ห้องพัก ราคา และเงื่อนไขต่างๆ โดยทำการเพิ่ม ลบ แก้ไข ปรับปรุงข้อมูล

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่นิยมนำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

8. ยูสเคส **View Report** คือ ดูรายงานต่างๆ ซึ่งจะสามารถเข้ามาดูได้ตามสิทธิ์ในการเข้าใช้งานภายในระบบ ได้แก่ ฝ่ายขาย และ ผู้บริหาร
9. ยูสเคส **Login for Member** คือ การเข้ามาในระบบของสมาชิกเพื่อที่จะสามารถทำการจองห้องพักได้
10. ยูสเคส **Edit Member Data** คือ การแก้ไขข้อมูลสมาชิก เป็นหน้าที่ของระบบที่จะต้องสามารถทำการแก้ไขข้อมูลต่างๆ ของลูกค้าได้ เพื่อเป็นการปรับปรุงข้อมูลของตัวสมาชิกเอง
11. ยูสเคส **Cancel Reservation** คือ การยกเลิกการจอง โดยฝ่ายขายจะเข้ามาปรับปรุงยกเลิกการจอง รวมถึงการปรับปรุงสถานะการชำระเงิน เมื่อลูกค้ามีความต้องการที่จะยกเลิกการจองห้องพัก ไม่ใช้บริการ รวมถึงต้องการขอคืนเงินที่ชำระล่วงหน้า

จากการแสดงส่วนประกอบของยูสเคส โคอะแกรมตามข้างต้นแล้ว จึงได้มีการอธิบายขั้นตอนการทำงานของแต่ละยูสเคส โดยมีรายละเอียดต่างๆ เช่น ชื่อ เหตุการณ์กระตุ้นให้เกิดการทำงานนั้นๆ เงื่อนไขเหตุการณ์ก่อนหน้าและหลังทำ เป็นต้น โดยจะทำงานอธิบายรายละเอียดของแต่ละยูสเคส ดังนี้

ตารางที่ 4.1 รายละเอียดยูสเคส Search Hotels

Use Case Name	Search Hotels (ค้นหาโรงแรม)
Scenario	-
Triggering Event	ลูกค้าเข้าใช้งานภายในเว็บไซต์ และค้นหาโรงแรมที่สนใจ
Brief Description	ลูกค้าทำการค้นหาโรงแรม ซึ่งอาจจะค้นหาโดยมีเงื่อนไขในการหา โดยเริ่มจากเลือกประเทศ และจังหวัดที่ต้องการไปพัก เลือกวันที่ต้องการเข้าพัก และวันที่ออก เลือกจำนวนห้องและประเภทของเตียงนอน ระบุผลของการค้นหา คือ ต้องการให้แสดงทุกรายการโรงแรมที่มีในประเทศ และจังหวัดนั้นๆ หรือแสดงเฉพาะโรงแรมที่พร้อมให้บริการ มีห้องว่างตามเงื่อนไขที่กำหนด
Actors	ลูกค้า, พนักงานใส่ข้อมูล และฝ่ายขาย
Related Use Cases	-
Stakeholders	-
Preconditions	-
Postconditions	-

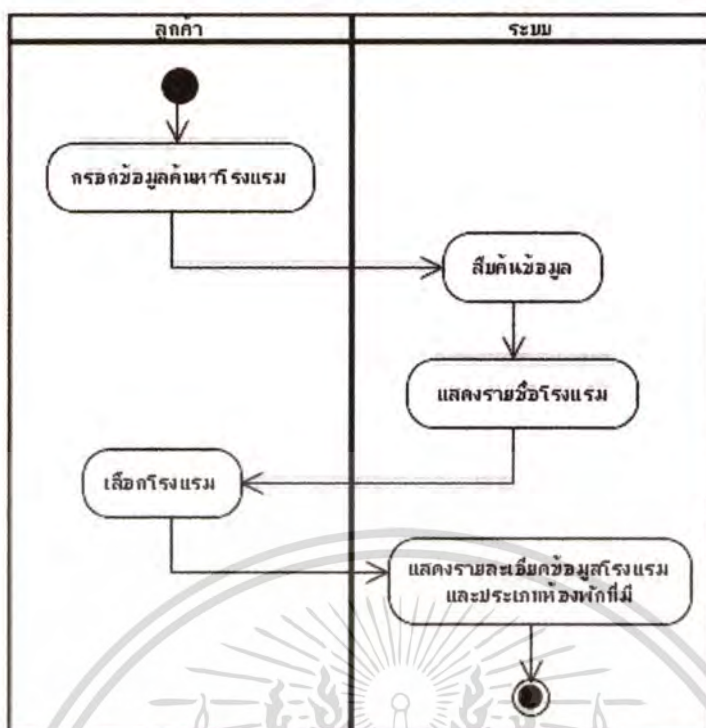
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.1 (ต่อ)

Flow of Activities	Actor	System
	<p>1. ถูกคำค้นหาข้อมูลของโรงแรม รวมถึงการค้นหาข้อมูลโรงแรมที่มีสถานะห้องว่างพร้อมให้บริการ ตามเงื่อนไขต่างๆที่กำหนด เช่น เลือกประเทศไทย จังหวัดกระบี่ วันที่เข้าพัก 4/11/10 วันที่ออก 5/11/10 จำนวน 1 ห้อง ประเภทเตียงแบบ Double Room (2persons) และเลือกเงื่อนไขให้แสดงผลการค้นหาเฉพาะ โรงแรม ที่มีห้องว่างตามเงื่อนไข เป็นต้น</p> <p>2. ถูกคำเลือกโรงแรมที่สนใจ เพื่ออ่านรายละเอียดโรงแรมและราคา และเงื่อนไขของห้องพัก</p>	<p>1.1 สืบค้นข้อมูลตามเงื่อนไขที่ถูกคำ กำหนดในฐานข้อมูลราคาห้องพัก โดยจะกำหนดค่าเงื่อนไขในการค้นหา คือ ชื่อประเทศ เมือง วันที่เข้าพัก วันที่ออก และประเภทของเตียงนอน</p> <p>1.2 แสดงผลข้อมูลรายชื่อของ โรงแรม ตรงตามเงื่อนไขที่ถูกคำกำหนด โดยมี ข้อมูลที่แสดงคือ ชื่อโรงแรม ระดับของโรงแรม ที่อยู่ ราคาห้องพักที่ต่ำที่สุดของโรงแรม และสถานะห้องว่างพร้อมสำหรับการให้บริการตามเงื่อนไขที่ระบุไว้เบื้องต้น</p> <p>2.1 แสดงรายละเอียดข้อมูล โรงแรม เช่น ลักษณะของโรงแรม สิ่งอำนวยความสะดวกที่มี ลักษณะของห้องพักที่มี รายละเอียดสถานที่ตั้งของ โรงแรม เป็นต้น</p> <p>2.2 แสดงประเภทของห้องพักที่มีของ โรงแรม พร้อมราคาของประเภทห้อง และประเภทเตียงนอน ณ ช่วงเวลาที่ ต้องการเข้าพัก</p> <p>2.3 แสดงเงื่อนไขของข้อมูลการเข้าพักของ โรงแรม</p>
Exception Condition	-	

เพื่อให้เข้าใจการทำงานของยูสเคส Search Hotel มากขึ้น จึงได้ทำการเขียนอธิบายออกมา ในรูปของเอกทวิตีไดอะแกรม ดังในรูปที่ 4.5

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



รูปที่ 4.5 แยกทิวทัศน์โคอะแกรมของยูสเคส Search Hotel

ตารางที่ 4.2 รายละเอียดยูสเคส Reserve Hotel

Use Case Name	Reserve Hotel (จองโรงแรม)
Scenario	-
Triggering Event	ลูกค้าสนใจจะใช้บริการโรงแรม
Brief Description	ลูกค้าหลังจากทำการค้นหาข้อมูลโรงแรมและห้องพักได้ตามต้องการห้องพักของ โรงแรมนั้นๆ วางพร้อมสำหรับการให้บริการ ลูกค้าทำการจองห้องพักของ โรงแรมดังกล่าว โดยลูกค้าทำการเลือกห้องพักที่สนใจ จากนั้นระบบจะคำนวณราคาห้องพักและแสดงเงื่อนไขการยกเลิกการจองลูกค้าเขียนแจ้งความต้องการอื่นๆเพิ่มเติม(ถ้ามี) เช่น ต้องการห้องที่สามารถสูบบุหรี่ได้ ต้องการเตียงแบบคู่ (Twin Bed) เป็นต้น ทั้งนี้สิ่งที่ลูกค้าต้องการเพิ่มเติมจะไม่ได้รับการการันตีว่าจะสามารถดำเนินการให้ได้ เนื่องจากขึ้นอยู่กับความสามารถของแต่ละ โรงแรม จากนั้นยืนยันการจองห้องพักของ โรงแรมดังกล่าว โดยการล็อกอินเข้าสู่ระบบ หรือสมัครสมาชิกใหม่ เพื่อนำข้อมูลสมาชิคนั้นมาใช้เป็นข้อมูลในการติดต่อสำหรับผู้จองห้องพักเพื่อสำรองห้องพักและชำระเงินต่อไป
Actors	ลูกค้า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.2 (ต่อ)

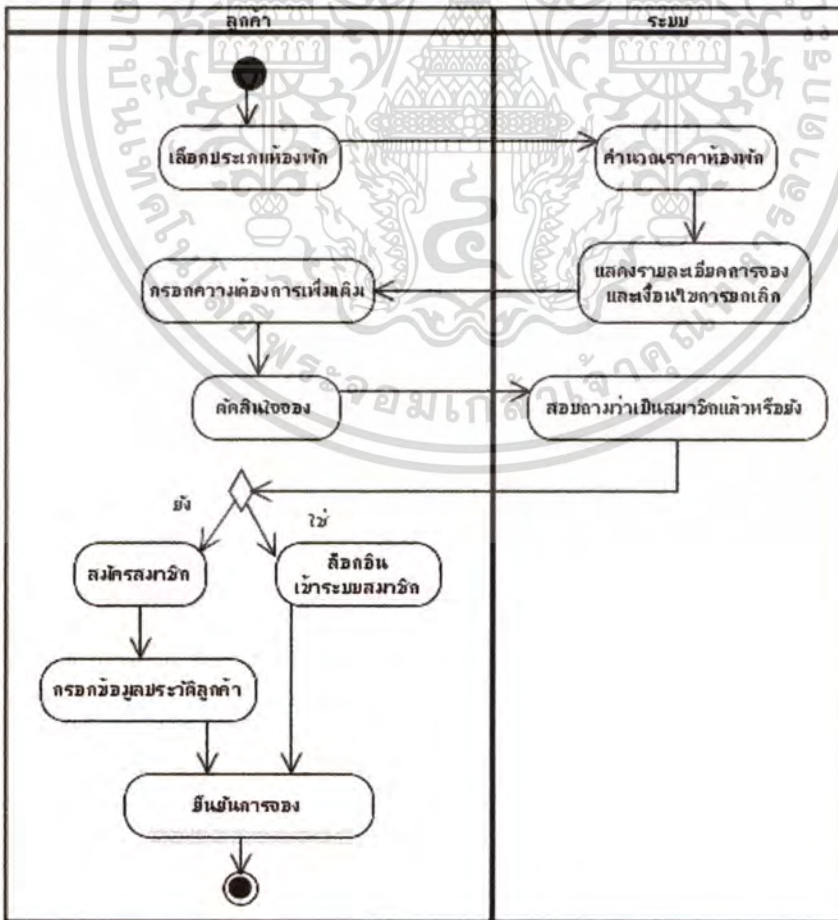
Related Use Cases	Include : Search Hotels (ค้นหาข้อมูลโรงแรม) และ Payment for Reservation (ชำระเงิน) Extend : Apply for a New Membership (สมัครสมาชิกใหม่) และ Login for Member (การล็อกอินสำหรับสมาชิก)	
Stakeholders	-	
Preconditions	ลูกค้าจะต้องค้นหาโรงแรม และเลือกโรงแรมที่พอใจ และว่างพร้อมสำหรับการให้บริการ	
Postconditions	ลูกค้าทำการชำระเงินเสร็จสมบูรณ์	
Flow of Activities	Actor	System
	1. หลังจากค้นหาข้อมูลโรงแรม 2. ลูกค้าเลือกห้องพักที่สนใจเพื่อทำการคำนวณราคาห้องพัก เช่น ต้องการพักห้อง Deluxe Room เป็นต้น 3. ลูกค้ากรอกความต้องการอื่นๆ เพิ่มเติม(ถ้ามี) 4. ลูกค้ายืนยันการจองโรงแรม โดย a) กรณีที่เป็นสมาชิกแล้วให้ทำการล็อกอินเข้าระบบสมาชิก b) กรณีถ้ายังไม่เป็นสมาชิกให้ทำการสมัครสมาชิกใหม่	1.1 ระบบเรียกใช้ยูสเคส Search Hotel แสดงผลรายละเอียดข้อมูลโรงแรม ประเภทห้องพักที่มี และเงื่อนไขต่างๆ ของโรงแรม 2.1 คำนวณราคาของห้องพัก ซึ่งจะคำนวณจากที่ระบุไว้ตั้งแต่เริ่มการค้นหา เช่น เลือกห้องพักแบบ Deluxe Room เดียงแบบ Double Room พัก 2 คืน 1 ห้อง เป็นต้น 2.2 แสดงผลรายละเอียดการจองห้องพัก และเงื่อนไขในการยกเลิกการจองห้องพัก และแสดงแบบฟอร์มการใส่รายละเอียดความต้องการเพิ่มเติม 4.1 a) ระบบเรียกใช้ยูสเคส Login for Member 4.1 b) ระบบเปิดหน้าจอใหม่แสดงแบบฟอร์มสมัครสมาชิก โดยเรียกใช้ยูสเคส Apply for a New Membership

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.2 (ต่อ)

	<p>5. กดปุ่ม “Continue” เพื่อทำการชำระเงิน ซึ่งเป็นการยืนยันการจอง</p>	<p>5.1 ระบบเรียกใช้ยูสเคส Payment for Reservation โดยแสดงหน้าจอการชำระเงิน</p> <p>5.2 หากผลการพิจารณาการอนุมัติการชำระเงินเป็น “อนุมัติ” (Settlement) ระบบจะกำหนดค่าสถานะการจองเป็น “ถูกจอง” (Reserved) และบันทึกรายการจองลงฐานข้อมูล</p>
<p>Exception Condition</p>	<p>5.2 หากผลการอนุมัติมีค่าเป็น ค่าว่าง (Null) หรือ “ถูกปฏิเสธ” (decline) สถานะการจองจะถูกยกเลิก ไม่บันทึกลงฐานข้อมูล</p>	

เพื่อให้เข้าใจการทำงานของยูสเคส Reserve Hotel มากขึ้น จึงได้ทำการเขียนอธิบายออกมาในรูปของแอกทิวิตีไดอะแกรม ดังในรูปที่ 4.6



รูปที่ 4.6 แอกทิวิตีไดอะแกรมของยูสเคส Reserve Hotel

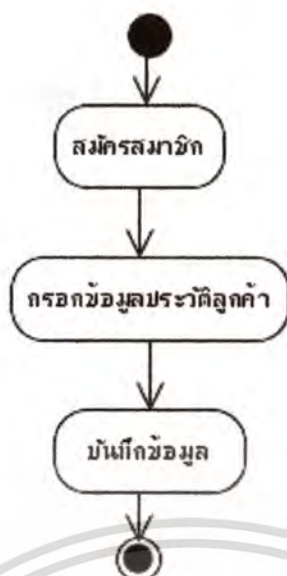
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับใช้ภายในเท่านั้นเพื่อการศึกษาเท่านั้น มิให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.3 รายละเอียดยูสเคส Apply for a New Membership

Use Case Name	Apply for a New Membership (สมัครสมาชิกใหม่)	
Scenario	-	
Triggering Event	เป็นลูกค้าใหม่ต้องการลงทะเบียนเป็นสมาชิกของระบบ	
Brief Description	ลูกค้าที่จะทำการจองห้องพักผ่านระบบจะต้องเป็นสมาชิกก่อนจึงจะทำรายการจองได้ โดยเมื่อทำการจอง กรอกข้อมูลรายละเอียดต่างๆ ถึงขั้นที่จะต้องกรอกรายละเอียดลูกค้าจะมีการสอบถามว่าเป็นสมาชิกแล้วหรือไม่ ถ้าไม่จะต้องทำการสมัครสมาชิกโดยกรอกข้อมูลประวัติลูกค้า รวมถึงช่องทางในการติดต่อ หรืออาจเลือกสมัครสมาชิกจากเมนูหลักได้เลย	
Actors	ลูกค้า	
Related Use Cases	-	
Stakeholders	-	
Preconditions	-	
Postconditions	-	
Flow of Activities	Actor	System
	<ol style="list-style-type: none"> จากยูสเคส Reserve Hotel ลูกค้า กด "Continue" เพื่อทำการสมัครสมาชิก หรือเข้าเมนู "Sign Up" ลูกค้ากรอกรายละเอียดข้อมูลสมาชิกต่างๆ เช่น ชื่อ ที่อยู่ สัญชาติ วันเกิด หมายเลข โทรศัพท์ อีเมล เป็นต้น กด submit 	3.1 บันทึกข้อมูลลูกค้าลงฐานข้อมูล
Exception Condition	-	

เพื่อให้เข้าใจการทำงานของยูสเคส Apply for a New Membership มากขึ้น จึงได้ทำการเขียนอธิบายออกมาในรูปของเอกทวิติโคอะแกรม ดังในรูปที่ 4.7

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



รูปที่ 4.7 แยกทิวทัศน์โคดโปรแกรมของยูสเคส Apply for a New Membership

ตารางที่ 4.4 รายละเอียดยูสเคส Payment for Reservation

Use Case Name	Payment for Reservtion (การชำระเงิน)
Scenario	-
Triggering Event	เมื่อลูกค้าของโรงแรมแล้วต้องการชำระเงินทันที
Brief Description	หลังจากลูกค้าทำการจองห้องพักตามที่ต้องการแล้ว จะต้องชำระเงินค่าห้องพักทันทีเพื่อเป็นการสำรองห้องพัก โดยทำผ่านระบบการชำระเงินผ่านบัตรเครดิต ซึ่งต้องมีการกรอกข้อมูลเจ้าของบัตรเครดิต(ผู้ชำระเงิน) และข้อมูลบัตรเครดิตเบื้องต้นแก่ระบบ เพื่อส่งข้อมูลการสั่งซื้อให้ระบบการชำระเงินของธนาคาร จากนั้นจะเข้าสู่ระบบหน้าจอรระบบการชำระเงินของธนาคาร และทำการกรอกรายละเอียดบัตรเครดิตเพื่อชำระเงิน โดยธนาคารจะตรวจสอบความน่าเชื่อถือของบัตร และวงเงินในบัญชีที่ต้องเพียงพอต่อการชำระเงิน
Actors	ลูกค้า, ฝ่ายขาย และธนาคาร
Related Use Cases	-
Stakeholders	-
Preconditions	จะต้องมีการจองห้องพักที่ต้องการ โดยกรอกรายละเอียดการจองห้องพัก ราคา รายละเอียดการเข้าพักเพิ่มเติม และรายละเอียดลูกค้าอย่างถูกต้องครบถ้วน รวมถึงข้อมูลบัตรเครดิต และผู้ถือบัตรเครดิต
Postconditions	ชำระเงินผ่านบัตรเครดิต ตัดเงินจากในบัญชีของลูกค้าได้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.4 (ต่อ)

Flow of Activities	Actor	System
	<p>1. จากการทำตามในยูสเคส Reserve Hotel แล้ว ถูกคัดกรอก “Continue” เพื่อทำการชำระเงิน</p> <p>2. ถูกคัดกรอกข้อมูลรายละเอียดผู้ชำระเงิน มีดังนี้ ชื่อผู้ถือบัตร อีเมล ประเทศที่ออกบัตรเครดิต ที่อยู่ที่ใช้ส่งใบแจ้งชำระเงิน หมายเลขโทรศัพท์ หมายเลขโทรสาร และประเภทของบัตร เพื่อใช้เก็บเป็นฐานข้อมูลสำหรับติดต่อผู้ชำระเงิน และกดปุ่ม “Continue”</p> <p>3. เมื่อตรวจทานข้อมูลถูกต้อง เรียบร้อย กด “Submit” เพื่อไปยังหน้าชำระเงินออนไลน์ของ ธนาคารกสิกรไทย</p> <p>4. ถูกคัดกรอกข้อมูลรายละเอียดที่ใช้ในการชำระเงิน มีดังนี้ ประเภทบัตรเครดิต หมายเลขบัตรเครดิต รหัสป้องกัน วันหมดอายุ ชื่อผู้ถือบัตรเครดิต ประเทศที่ออกบัตรเครดิต ธนาคารที่ออกบัตรเครดิต และกด “Pay Now”</p>	<p>2.1 ตรวจสอบความถูกต้องครบถ้วนในการกรอกข้อมูล</p> <p>2.2 แสดงผลสรุปรายละเอียดข้อมูลการจอง ผู้ที่ทำการจอง และผู้ที่ชำระเงิน</p> <p>3.1 บันทึกข้อมูลการจอง และข้อมูลการชำระเงิน โดยมีสถานะของการชำระเงินอยู่ที่ “Pending”</p> <p>3.2 ระบบส่งข้อมูลรายการสั่งซื้อไปให้ธนาคาร เช่น เลขที่ใบสั่งซื้อ จำนวนเงิน เป็นต้น</p> <p>3.2 แสดงหน้าจอ K-Payment ของธนาคารกสิกรไทย</p>

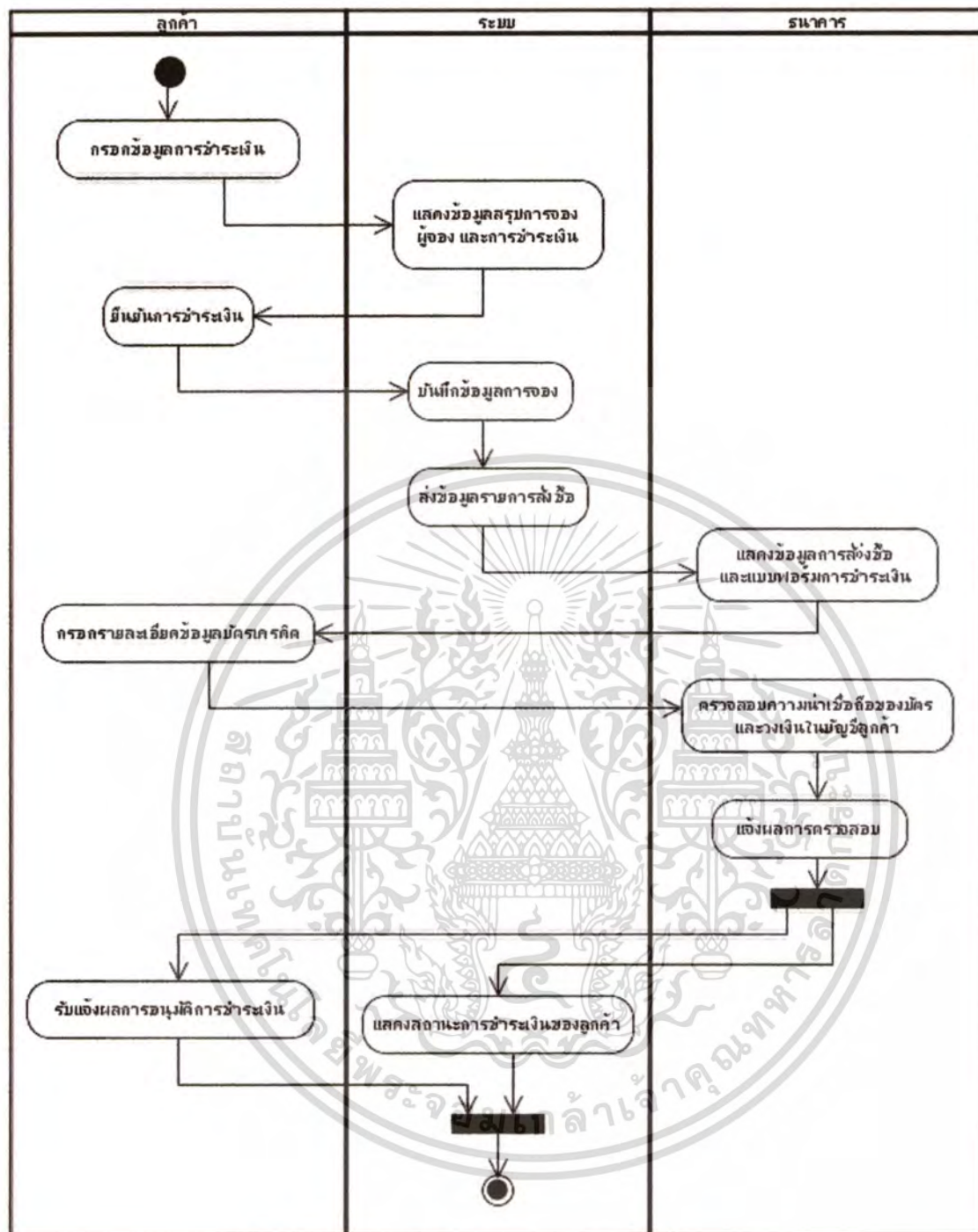
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.4 (ต่อ)

	<p>5. ธนาคารตรวจสอบการอนุมัติบัตรเครดิตของลูกค้า โดยตรวจสอบทั้งความน่าเชื่อถือและวงเงินภายในบัญชีของลูกค้า และแจ้งผลการตรวจสอบ โดย</p> <ul style="list-style-type: none"> - แจ้งลูกค้าผ่านทางหน้าจอ - แจ้งกลับบริษัทผ่านระบบเซิร์ฟเวอร์ที่เชื่อมโยงกัน <p>6. ลูกค้าทราบผลการตรวจสอบบัตรเครดิต โดยหากผลคือ</p> <ul style="list-style-type: none"> - อนุมัติ รับแจ้งการชำระเงินตามรายการ และถือว่าเสร็จสิ้นกระบวนการจองโรงแรม - ไม่อนุมัติ จากนั้นจะย้อนกลับมาที่หน้าเว็บของบริษัท 	<p>6.1 ระบบรับแจ้งผลการตรวจสอบบัตรเครดิตของลูกค้าจากธนาคาร ทำการแปลงค่าข้อมูลที่ได้รับมา จับเก็บและตรวจสอบรายการการสั่งซื้อข้างต้น โดยค่าที่ส่งมาจากธนาคารคือ</p> <ul style="list-style-type: none"> - “Approve” คืออนุมัติบัตรเครดิตลูกค้า หรือ - “Decline” คือธนาคารไม่อนุมัติบัตรเครดิตลูกค้า <p>6.2 ระบบแสดงสถานะการชำระเงินของลูกค้า โดย</p> <ul style="list-style-type: none"> - “Authorized” คือธนาคารอนุมัติบัตรเครดิตลูกค้า ซึ่งค่าที่รับมาคือ Approve - “Decline” คือธนาคารไม่อนุมัติบัตรเครดิตลูกค้า ซึ่งค่าที่รับมาคือ Decline - “Null” คือลูกค้าไม่ได้ทำการกรอกรายละเอียดเพื่อชำระเงินกับธนาคาร
--	--	---

เพื่อให้เข้าใจการทำงานของยูสเคส Payment มากขึ้น จึงได้ทำการเขียนอธิบายออกมาในรูปแบบของเอกวิทัศน์ไออะแกรม ดังในรูปที่ 4.8

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



รูปที่ 4.8 แยกทิวทัศน์ไดอะแกรมของยูสเคส Payment

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.5 รายละเอียดยูสเคส Check Approval

Use Case Name	Check Approval (ตรวจสอบการอนุมัติ)	
Scenario	-	
Triggering Event	ธนาคารส่งผลการตรวจสอบการอนุมัติบัตรเครดิตมาให้ระบบของร้าน	
Brief Description	เมื่อธนาคารส่งข้อมูลผลการตรวจสอบการอนุมัติบัตรเครดิตของลูกค้ากลับมาให้กับระบบของร้าน ระบบจะทำการแปลงข้อมูลทำให้ทราบผลการตรวจสอบการอนุมัติและอัปเดตสถานะการชำระเงินของลูกค้า โดยฝ่ายขายเข้ามาในระบบเลือกเมนู "Payment Status" เพื่อติดตามรายการที่จอง เมื่อเห็นรายการใดมีสถานะเป็น "Authorized" ซึ่งหากผลการตรวจสอบเป็นการอนุมัติการชำระเงิน ทางฝ่ายขายจะต้องเข้าไปยังระบบของธนาคารเพื่อพิจารณาและตรวจสอบความน่าเชื่อถือของลูกค้า แล้วทำการยืนยันการชำระเงินเพื่อตัดเงินในบัญชีของลูกค้าหรือปฏิเสธการชำระเงินของลูกค้า โดยเกณฑ์ในการพิจารณานั้นฝ่ายขายจะเข้าไปอ่านข้อมูลภายในระบบของธนาคารที่จัดเตรียมไว้ให้ ซึ่งจะแสดงในรูปแบบของสถานะเขียว เหลือง แดง ที่ไล่ความน่าเชื่อถือจากน้อยไปหามาก โดยอาจจะดูจาก เช่น ลูกค้ากรอกชื่อธนาคารที่ออกบัตรเครดิตได้ถูกต้อง ผลจากการตรวจสอบของระบบVISA/MASTER CARD เป็นต้น ฝ่ายขายจะต้องกลับเข้ามายังระบบของร้านเพื่อทำการเปลี่ยนสถานะการชำระเงินให้ตรงกับความเป็นจริง	
Actors	ฝ่ายขาย	
Related Use Cases	-	
Stakeholders	-	
Preconditions	สถานะของการชำระเงินเป็นได้รับการอนุมัติ (Authorized) ซึ่งได้รับการตรวจสอบจากระบบของธนาคารแล้ว	
Postconditions	สถานะจะถูกเปลี่ยนเป็นยืนยันการชำระเงิน (Settlement) หรือ ปฏิเสธการชำระเงิน (Void)	
Flow of Activities	Actor	System
	1. หลังจาก ฝ่ายขายได้ทำการพิจารณาตรวจสอบการชำระเงิน และทำการยืนยันหรือปฏิเสธการชำระเงินของลูกค้าในระบบของธนาคารแล้ว	

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.5 (ต่อ)

	<p>ฝ่ายขายกลับเข้ามาในระบบของร้านเพื่อเปลี่ยนสถานะการชำระเงินของลูกค้า จากสถานะเดิมคือ “Authorized” เป็น</p> <ul style="list-style-type: none"> - “Settlement” คือลูกค้าชำระเงินเรียบร้อยแล้ว - “Void” คือปฏิเสธการรับชำระเงินจากลูกค้า <p>จากนั้นทำการแจ้งลูกค้าถึงการปฏิเสธการชำระเงิน</p> <p>2. กดปุ่ม “Update” เพื่อปรับปรุงข้อมูลในฐานข้อมูล</p>	<p>2.1 บันทึกผลปรับปรุงสถานะการชำระเงินของลูกค้าในฐานข้อมูล</p>
Exception Condition	-	

เพื่อให้เข้าใจการทำงานของยูสเคส Check Approval มากขึ้น จึงได้ทำการเขียนอธิบายออกมาในรูปของเอกวิทัศน์โคอะแกรม ดังในรูปที่ 4.9



รูปที่ 4.9 เอกวิทัศน์โคอะแกรมของยูสเคส Check Approval

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.6 รายละเอียดคุณสเคต Create Voucher

Use Case Name	Create Voucher (สร้างใบเสร็จรับเงิน)	
Scenario	-	
Triggering Event	ลูกค้าทำการจองโรงแรม และธนาคารยืนยันการทำรายการชำระเงินของลูกค้า	
Brief Description	ฝ่ายขายสร้างใบเสร็จรับเงินให้กับลูกค้า เพื่อเป็นการยืนยันการชำระเงิน ซึ่งจะนำไปใช้เป็นหลักฐานในการยืนยันการเข้าพักกับทางโรงแรม พร้อมทั้งส่งอีเมลแจ้งยืนยันการสำรองห้องพักตามรายการและแนบไฟล์ใบเสร็จรับเงินให้กับโรงแรมเป็นหลักฐานอีกด้วย	
Actors	ฝ่ายขาย	
Related Use Cases	-	
Stakeholders	ลูกค้า : ใช้เป็นหลักฐานการจองเพื่อสำรองห้องพัก และหลักฐานการชำระเงิน ซึ่งจะนำไปใช้เป็นหลักฐานในการเข้าพักกับโรงแรม โรงแรม : ใช้เป็นหลักฐานในการตรวจสอบแสดงตัวตนของลูกค้าที่ทำการจองและชำระเงินค่าพัก	
Preconditions	มีการจองห้องพักและทำการชำระเงินแล้วจริง	
Postconditions	สร้างเป็นเอกสารใบเสร็จรับเงิน ซึ่งเป็นลักษณะอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Voucher) เพื่อใช้ส่งให้ลูกค้าทางอีเมล	
Flow of Activities	Actor	System
	1. ฝ่ายขายติดตามผลการชำระเงินของลูกค้า โดยเลือกรายการชำระเงินของลูกค้ามีสถานะเป็น "Settlement" เพื่อทำการสร้างใบเสร็จรับเงิน 2. กดปุ่ม "Create Voucher"	1.1 ระบบแจ้งรายงานสถานะการชำระเงินของลูกค้า 2.1 สร้างใบเสร็จรับเงินเป็นลักษณะอิเล็กทรอนิกส์ 2.2 เปลี่ยนสถานะเป็น "Printed" 2.3 ส่งอีเมลพร้อมแนบใบเสร็จรับเงินให้ลูกค้า และ โรงแรมเพื่อแจ้งการจองห้องพัก
Exception Condition	-	

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.7 รายละเอียดยูสเคส Manage Hotel Data จากเหตุการณ์การเพิ่มข้อมูล

Use Case Name	Manage Hotel Data (จัดการข้อมูลโรงแรม)	
Scenario	การเพิ่มข้อมูล	
Triggering Event	เจ้าหน้าที่ต้องการเพิ่มข้อมูล โรงแรมใหม่เข้ามาในระบบ เมื่อมีสัญญาหรือเอกสารมาจากโรงแรม ซึ่งเป็นโรงแรมใหม่ หรือมีข้อมูลส่วนประกอบของระบบเข้ามาใหม่ เช่น เพิ่มรายชื่อจังหวัด เพิ่มหน่วยสกุลเงิน เป็นต้น	
Brief Description	<p>การเพิ่มข้อมูลจะมีลักษณะการทำงานและขั้นตอนที่คล้ายกันในแต่ละเมนู จะแตกต่างเพียงข้อมูลที่กรอกเข้าไป โดยจะขอกล่าวถึงขั้นตอนการทำงานของการเพิ่มข้อมูลโรงแรมใหม่ ซึ่งจะเกี่ยวข้องกับเมนูอื่นๆหลายส่วน</p> <p>เนื่องจากข้อมูลของโรงแรมประกอบด้วยข้อมูลหลายด้าน ดังนี้ เจ้าหน้าที่เข้าระบบมาเพื่อทำการเพิ่มข้อมูลรายละเอียดโรงแรมใหม่เข้ามาในระบบ ซึ่งจะต้องใส่รายละเอียดต่างๆ คือ ข้อมูลจำเพาะของโรงแรม ข้อมูลสำหรับใช้ในการติดต่อ (ข้อมูลฝ่ายขายและการตลาดของโรงแรม) ราคาห้องพักของแต่ละประเภทห้องพัก ราคาโปร โมชัน(ถ้ามี) ค่าจัดเลี้ยงในคืนพิเศษ(ถ้ามี) เงื่อนไขในการเข้าพักต่างๆ เงื่อนไขในการยกเลิกการจองห้องพัก</p> <p>นอกจากนี้ในเมนูการเพิ่มข้อมูลจะมีเมนูที่เกี่ยวข้องอื่นๆภายในระบบหลังร้านอีก เช่น เพิ่มประเภทห้องพัก เพิ่มชื่อประเทศ เพิ่มชื่อเขตพื้นที่หรือจังหวัด เพิ่มหน่วยของสกุลเงิน เป็นต้น โดยมีลักษณะการทำงานจะคล้ายกันคือ เลือกเมนูที่ต้องการ กรอกข้อมูลรายละเอียดใหม่เข้าไปตามแบบฟอร์ม และกดบันทึกเพื่อทำการบันทึกลงฐานข้อมูล</p>	
Actors	เจ้าหน้าที่ และฝ่ายขาย	
Related Use Cases	-	
Stakeholders	ฝ่ายขาย : คู่ข้อมูลรายละเอียดต่างๆ ของโรงแรม และห้องพัก รวมถึงตรวจสอบในความถูกต้องตรงกันกับสัญญาของโรงแรม และมีความทันสมัยทันต่อการใช้งาน	
Preconditions	-	
Postconditions	-	
Flow of Activities	Actor	System
	1. เลือกเมนูเพิ่มข้อมูล โรงแรม	

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.7 (ต่อ)

	<p>2. เลือกประเทศและเขตพื้นที่ซึ่งเป็นสถานที่ตั้งของโรงแรม เช่น ประเทศไทย เขตพื้นที่กรุงเทพฯ เป็นต้น และใส่ชื่อโรงแรมใหม่จากนั้นกดปุ่ม “Add New Hotel”</p> <p>3. ใส่รายละเอียดข้อมูลจำเพาะของโรงแรม และข้อมูลที่ใช้ในการติดต่อกับโรงแรม (ฝ่ายขายของโรงแรม) มีดังนี้ ชื่อ โรงแรม ระดับของโรงแรม ที่อยู่ของ โรงแรม หมายเลขโทรศัพท์ หมายเลขโทรสาร อีเมล วันหมดสัญญา ชื่อผู้ติดต่อฝ่ายขายของ โรงแรม ที่ตั้งของสำนักงาน หมายเลขโทรศัพท์ และหมายเลขโทรสารของฝ่ายขายของ โรงแรม จากนั้นกดปุ่ม “Save” เพื่อบันทึกข้อมูล</p> <p>4. เลือกเมนูข้อมูลห้องพัก และใส่รายละเอียดของห้องพักมีดังนี้ เลือกเพิ่มประเภทของห้องพักที่จะมีในโรงแรม ใส่ข้อมูลช่วงเวลา จำนวนห้องที่โรงแรมจะให้ โควตา กำหนดวันที่จะต้องจองล่วงหน้าก่อนกี่วัน จากนั้นใส่ราคาของห้องพักทั้งราคาต้นทุน และราคาขายตามแต่ละประเภทห้อง คือ ห้องเตียงเดี่ยว ห้องเตียงคู่ ห้องสำหรับ 3 คน และเตียงเสริม จากนั้นกดปุ่ม “Save & Next” เพื่อบันทึกข้อมูล</p>	<p>2.1 บันทึกข้อมูล เพิ่มชื่อ โรงแรมใหม่ ในเขตพื้นที่นั้นๆ</p> <p>3.1 แสดงหน้าจอการกรอกข้อมูล รายละเอียด โรงแรม</p> <p>3.2 บันทึกข้อมูล</p> <p>3.2 แสดงหน้าจอรายละเอียดราคาห้องพักของ โรงแรม</p> <p>4.1 แสดงหน้าจอใส่ข้อมูลราคาห้องพัก</p> <p>4.2 บันทึกข้อมูล</p>
--	--	--

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับใช้ในการเรียนการสอนเท่านั้น ไม่อนุญาตให้วางใจใช้ประโยชน์กับกรค้า

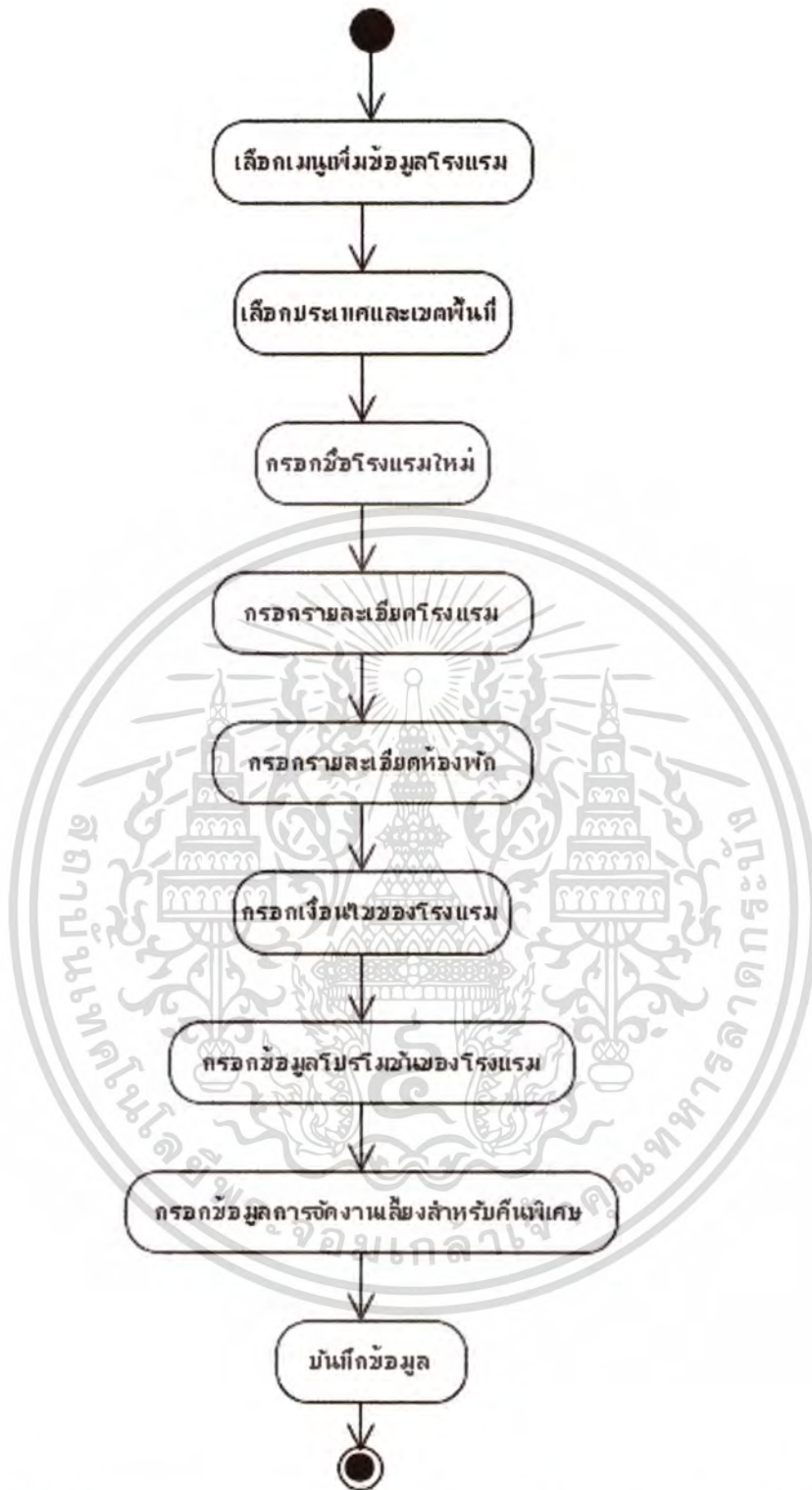
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.7 (ต่อ)

	<p>5. เลือกเมนูเงื่อนไขของ โรงแรม และใส่รายละเอียดข้อมูลเงื่อนไข การเข้าพัก เงื่อนไขการยกเลิกการจอง และข้อห้ามข้อตกลงต่างๆ จากนั้นกดปุ่ม “Save” เพื่อบันทึกข้อมูล</p> <p>6. เลือกเมนู “Add New Promotion” เพื่อใส่ข้อมูล รายละเอียดโปรโมชั่นของ โรงแรม(ถ้ามี) ดังนี้ เลือกประเภท ห้องพักที่จะร่วมรายการ ช่วงเวลาที่จัดรายการ จำนวนคืนที่ต้องเข้าพัก และจำนวนคืนที่ต้องชำระเงิน จากนั้นกดปุ่ม “Save” เพื่อบันทึกข้อมูล</p> <p>7. เลือกเมนู “New Gala Dinner Info” เพื่อใส่รายละเอียดค่าจัดเลี้ยงสำหรับคืนพิเศษ(ถ้ามี) ดังนี้ เลือกวันที่ที่มีการจัดเลี้ยง เช่น วันที่ 25 พฤศจิกายน เป็นต้น และใส่ราคาจัดงานเลี้ยงในคืนพิเศษ ทั้งราคาต้นทุน และราคาขาย โดยจะใส่เป็นราคาสำหรับผู้ใหญ่ และราคาสำหรับเด็ก จากนั้นกดปุ่ม “Save” เพื่อบันทึกข้อมูล</p>	<p>5.1 แสดงหน้าจอใส่ข้อมูลเงื่อนไขของ โรงแรม</p> <p>5.2 บันทึกข้อมูล</p> <p>6.1 แสดงหน้าจอการใส่ข้อมูล รายละเอียด โปร โมชัน</p> <p>6.2 บันทึกข้อมูล</p> <p>7.1 แสดงหน้าจอใส่ข้อมูลรายละเอียด ค่าจัดงานเลี้ยงในคืนพิเศษ</p> <p>7.2 บันทึกข้อมูล</p>
Exception Condition	1. จะต้องไม่ใช่โรงแรมที่มีอยู่ในระบบอยู่แล้ว ทั้งนี้ชื่อ โรงแรมสามารถซ้ำได้	

เพื่อให้เข้าใจการทำงานของยูสเคส Manage Hotel Data จากเหตุการณ์การเพิ่มข้อมูลมากขึ้น จึงได้ทำการเขียนอธิบายออกมาในรูปของเอกทิวทัศน์ไออะแกรม ดังในรูปที่ 4.10

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



รูปที่ 4.10 แอกทิวิตี ไคอะแกรมของยูสเคส Manage Hotel Data จากเหตุการณ์การเพิ่มข้อมูล

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.8 รายละเอียดคุณสมบัติ Manage Hotel Data จากเหตุการณ์การแก้ไขข้อมูล

Use Case Name	Manage Hotel Data (จัดการข้อมูลโรงแรม)	
Scenario	การแก้ไขข้อมูล	
Triggering Event	เจ้าหน้าที่ต้องการแก้ไขข้อมูลโรงแรมในระบบ เมื่อมีสัญญาหรือเอกสารใหม่มาจากโรงแรม เพื่อเป็นการปรับปรุงข้อมูลให้เป็นปัจจุบัน หรือแก้ไขข้อมูลให้ถูกต้องตามเอกสารสัญญา	
Brief Description	เจ้าหน้าที่เข้าระบบมาเพื่อทำการข้อมูลโรงแรมแก้ไขข้อมูลโรงแรม รวมถึงปรับปรุงข้อมูลรายละเอียดเงื่อนไขของโรงแรม ราคาห้องพักหรืออื่นๆ เพื่อเป็นการปรับปรุงข้อมูลให้เป็นปัจจุบัน ถูกต้องตรงตามเอกสารสัญญาและเป็นความจริง	
Actors	เจ้าหน้าที่	
Related Use Cases	-	
Stakeholders	ฝ่ายขาย : คู่ข้อมูลรายละเอียดต่างๆ ของโรงแรม และห้องพัก รวมถึงตรวจสอบในความถูกต้องตรงกันกับสัญญาของ โรงแรม และมีความทันสมัยทันต่อการใช้งาน	
Preconditions	จะต้องมีข้อมูลของ โรงแรมนั้นๆ ในระบบแล้ว	
Postconditions	-	
Flow of Activities	Actor	System
	<ol style="list-style-type: none"> 1. เจ้าหน้าที่ค้นหาข้อมูลโรงแรมที่ต้องการภายในระบบ โดยกรอกชื่อโรงแรม และกดปุ่ม "Search" 2. เลือกโรงแรมที่ต้องการ และเลือกเมนูแก้ไขในส่วนต่างๆ ที่ต้องการปรับปรุงข้อมูล เช่น แก้ไขรายละเอียดโรงแรม หรือแก้ไขราคาห้องพัก เป็นต้น 3. กรอกข้อมูลที่ต้องการแก้ไขปรับปรุง 4. กดปุ่ม "Update" เพื่อบันทึกข้อมูล 	<ol style="list-style-type: none"> 1.1 ระบบค้นหาโรงแรม ตามชื่อโรงแรม 1.2 แสดงผลของการค้นหาโรงแรม 4.1 บันทึกข้อมูล
Exception Condition	-	

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เพื่อให้เข้าใจการทำงานของยูสเคส Manage Hotel Data จากเหตุการณ์การแก้ไขข้อมูลมากขึ้น จึงได้ทำการเขียนอธิบายออกมาในรูปแบบของแอกทิวิตีไดอะแกรม ดังในรูปที่ 4.11



รูปที่ 4.11 แอกทิวิตีไดอะแกรมของยูสเคส Manage Hotel Data จากเหตุการณ์การแก้ไขข้อมูล

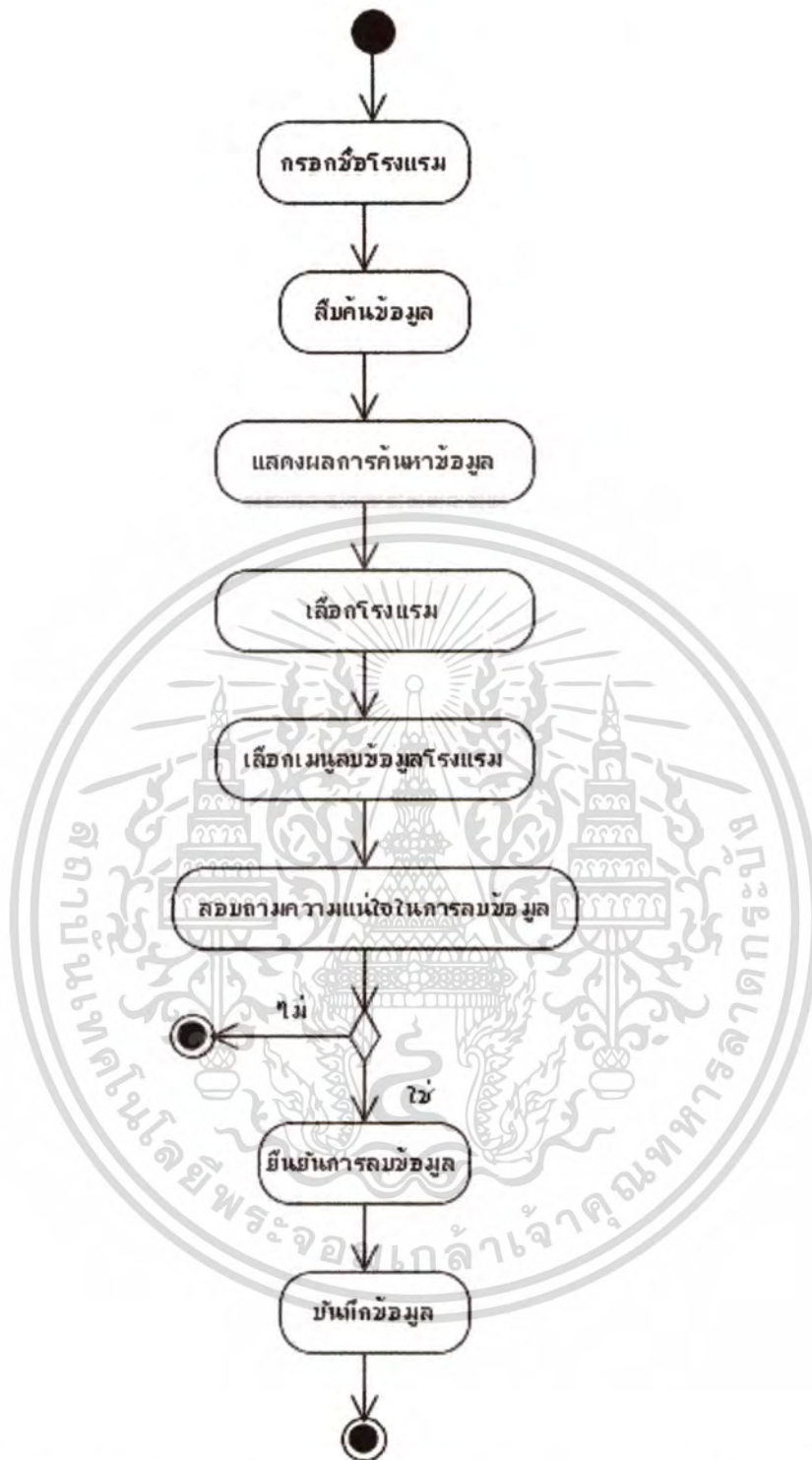
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.9 รายละเอียดยูสเคส Manage Hotel Data จากเหตุการณ์การลบข้อมูล

Use Case Name	Manage Hotel Data (จัดการข้อมูลโรงแรม)	
Scenario	การลบข้อมูล	
Triggering Event	เจ้าหน้าที่ต้องการลบข้อมูลโรงแรมที่มีในระบบ เมื่อทราบว่าโรงแรมได้ปิดทำการแล้ว	
Brief Description	เจ้าหน้าที่เข้าระบบมาเพื่อทำการลบข้อมูลโรงแรมที่ต้องการออกจากระบบ ซึ่งอาจมีสาเหตุมาจากโรงแรมได้ปิดทำการแล้ว	
Actors	เจ้าหน้าที่	
Related Use Cases	-	
Stakeholders	-	
Preconditions	จะต้องมีข้อมูลของโรงแรมนั้นๆอยู่ในระบบ	
Postconditions	-	
Flow of Activities	Actor	System
	<ol style="list-style-type: none"> 1. เจ้าหน้าที่ค้นหาข้อมูลโรงแรมที่ต้องการภายในระบบ โดยกรอกชื่อโรงแรมที่ต้องการ และกดปุ่ม "Search" 2. เลือกโรงแรมที่ต้องการลบ และเลือกเมนูลบข้อมูลโรงแรม 3. ยืนยันการลบข้อมูลโรงแรม 	<ol style="list-style-type: none"> 1.1 ระบบทำการค้นหาโรงแรมและแสดงผลของการค้นหาโรงแรม 2.1 สอบถามความแน่ใจที่ต้องการลบข้อมูล 3.1 ทำการลบโรงแรมดังกล่าวออกจากฐานข้อมูล
Exception Condition	-	

เพื่อให้เข้าใจการทำงานของยูสเคส Manage Hotel Data จากเหตุการณ์การแก้ไขข้อมูลมากขึ้น จึงได้ทำการเขียนอธิบายออกมาในรูปของเอกทวิตีไดอะแกรม ดังในรูปที่ 4.12

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



รูปที่ 4.12 แยกทิวทัศน์ไดอะแกรมของยูสเคส Manage Hotel Data จากเหตุการณ์การลบข้อมูล

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.10 รายละเอียดคุณสเคส View Report

Use Case Name	View Report (ดูรายงาน)	
Scenario	-	
Triggering Event	ผู้บริหารหรือฝ่ายขายต้องการดูรายงานต่างๆ	
Brief Description	ผู้บริหารหรือฝ่ายขายเข้ามาดูรายงานการขายรายเดือนของแต่ละจังหวัด โดยสามารถพิมพ์เป็นเอกสารรายงานได้	
Actors	ผู้จัดการ และฝ่ายขาย	
Related Use Cases	-	
Stakeholders	-	
Preconditions	-	
Postconditions	-	
Flow of Activities	Actor	System
	<p>1. ผู้บริหารและฝ่ายขายเลือกเมนูแสดงรายงาน และเลือกรูปแบบของรายงานที่ต้องการ โดยกำหนดเงื่อนไขเป็นช่วงวันที่ที่ต้องการ เช่น รายงานยอดขายรายเดือนของเดือนธันวาคม 2010 เป็นต้น และกดปุ่ม "View Report"</p> <p>2. ถ้าต้องการสั่งพิมพ์ออกมาเป็นเอกสาร สามารถกดปุ่ม "พิมพ์" ได้</p>	<p>1.1 แสดงรายงาน ได้ถูกต้องตามเงื่อนไขดูรายงานต่างๆ ได้ ตามที่ต้องการผ่านระบบได้</p> <p>2.1 พิมพ์รายงานออกได้</p>
Exception Condition	-	

ตารางที่ 4.11 รายละเอียดคุณสเคส Login for Member

Use Case Name	Login for Member (ล็อกอินเข้าสู่ระบบ)
Scenario	-
Triggering Event	ลูกค้าต้องการล็อกอินเข้าสู่ระบบ
Brief Description	ลูกค้าทำการล็อกอินเข้าสู่ระบบเพื่อที่จะสามารถทำการจองห้องพัก หรือแก้ไขข้อมูลส่วนตัวได้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.11 (ต่อ)

Actors	ลูกค้า	
Related Use Cases	-	
Stakeholders	-	
Preconditions	-	
Postconditions	-	
Flow of Activities	Actor	System
	1. ลูกค้าเลือกเมนู Sign In เพื่อ ล็อกอินเข้าระบบ 2. ลูกค้าใส่อีเมล(ชื่อผู้เข้าใช้) และ รหัสลับ จากนั้นกดปุ่ม “Login” เพื่อ เข้าใช้ระบบ	2.1 แจ้งลูกค้าเมื่ออยู่ในระบบ และ แสดงข้อมูลลูกค้า
Exception Condition	-	

ตารางที่ 4.12 รายละเอียดขุสเทศ Edit Member Data

Use Case Name	Edit Member Data (แก้ไขข้อมูลสมาชิก)	
Scenario	-	
Triggering Event	ลูกค้าต้องการแก้ไขข้อมูลของตนเอง	
Brief Description	ลูกค้ามีความต้องการเปลี่ยนแปลงแก้ไขข้อมูลของตนเอง เพื่อความถูกต้อง ของข้อมูล เช่น ต้องการเปลี่ยนแก้ไขที่อยู่ หมายเลขโทรศัพท์ หรืออีเมล เป็นต้น เพื่อใช้ในการติดต่อ รับข้อมูลข่าวสารจากทางบริษัท	
Actors	ลูกค้า	
Related Use Cases	-	
Stakeholders	-	
Preconditions	-	
Postconditions	-	
Flow of Activities	Actor	System
	1. ลูกค้าล็อกอินตามขุสเทศ Login และเลือกเมนู “My Profile” เพื่อดู ข้อมูลและแก้ไขข้อมูลส่วนตัว	1.1 ระบบแสดงผลข้อมูลลูกค้าที่ ล็อกอินเข้ามา

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
 ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.12 (ต่อ)

	2. ลูกค้าแก้ไขข้อมูลส่วนตัว และ กลุ่ม “Update” เพื่อบันทึกข้อมูล	2.1 ระบบบันทึกข้อมูล
Exception Condition	-	

ตารางที่ 4.13 รายละเอียดยูสเคส Cancel Reservation

Use Case Name	Cancel Reservation (ยกเลิกการจอง)	
Scenario	-	
Triggering Event	ลูกค้าส่งอีเมลหรือโทรศัพท์มาแจ้งยกเลิกการจองห้องพัก	
Brief Description	ลูกค้าแจ้งความต้องการยกเลิกการจองห้องพัก หลังจากที่ได้มีการชำระเงิน ไปแล้ว ซึ่งในการยกเลิกจะต้องมาตรวจสอบเงื่อนไขการยกเลิกและการคืน เงินกับสัญญาที่ทำไว้กับ โรงแรม โดยฝ่ายขายจะเข้าระบบมาปรับปรุง สถานะการชำระเงินเป็น “Void” เพื่อเป็นการยกเลิกการจองห้องพักและคืน ค่าจำนวนห้องพักคงเหลือในระบบฐานข้อมูล	
Actors	ฝ่ายขาย	
Related Use Cases	Include : Reserve Hotel (จอง โรงแรม)	
Stakeholders	ลูกค้า : แจ้งยกเลิกการจองทางอีเมล หรือ โทรศัพท์ ธนาคาร : เพื่อทำการคืนเงินให้ลูกค้า โรงแรม : เพื่อแจ้งยกเลิกการจองห้องพัก	
Preconditions	-	
Postconditions	ยกเลิกการจองรายการดังกล่าว	
Flow of Activities	Actor	System
	1. ลูกค้าส่งอีเมลหรือโทรศัพท์มาเพื่อ แจ้งการยกเลิกการจอง 2. ฝ่ายขายเข้าระบบมาอ่าน รายละเอียดการจองและข้อมูล โรงแรมดังกล่าว รวมถึงตรวจสอบ เงื่อนไขการยกเลิกการจองของ โรงแรม และคำนวณเงินที่จะคืน	2.1 ตรวจสอบเลขที่การจองเพื่อดู ข้อมูลการจอง 2.2 ตรวจสอบเงื่อนไขการยกเลิก การจองและการคืนเงินกับสัญญา ของ โรงแรม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.13 (ต่อ)

	<p>3. กรณีที่สามารถคืนห้องได้ และคืนเงินได้ จะต้องทำการแจ้งยกเลิกการจองห้องพักกับ โรงแรมและธนาคาร เพื่อโอนเงินคืนแก่ลูกค้า</p> <p>4. ฝ่ายขายเข้าระบบเพื่อทำการเปลี่ยนสถานะการจองในระบบเป็น “Void” และกดปุ่ม “Update”</p>	<p>4.1 ระบบทำการเปลี่ยนสถานะการจองห้องพักตามรายการที่แจ้ง จากสถานะ Authorized เป็น “Void”</p> <p>4.2 บันทึกข้อมูล</p>
Exception Condition	2. ในการตรวจสอบเงื่อนไขการคืนเงิน หากลูกค้าไม่แจ้งยกเลิกการจองภายในระยะเวลาที่กำหนด ทาง โรงแรมจะไม่คืนเงินให้	

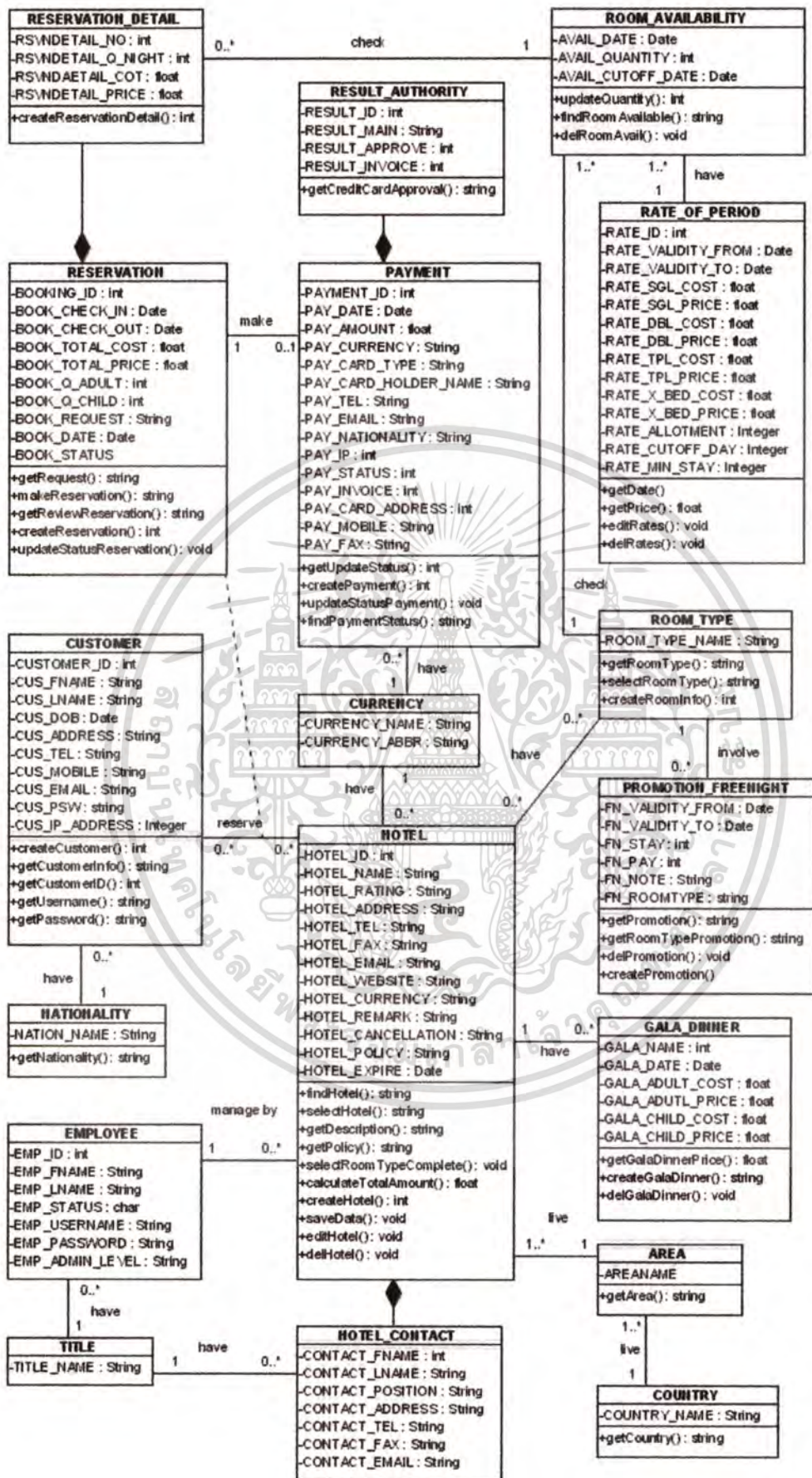
4.4 การออกแบบคลาสไดอะแกรม

จากการวิเคราะห์และออกแบบระบบจัดการจองโรงแรมสำหรับตัวแทนนำเที่ยวสามารถออกแบบคลาสไดอะแกรม ซึ่งประกอบด้วยคลาสดังในรูปที่ 4.13

โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. คลาส HOTEL คือคลาสโรงแรม
2. คลาส ROOM_TYPE คือคลาสประเภทของห้องพัก
3. คลาส RATE_OF_PERIOD คือคลาสรายละเอียดราคาห้องพักแต่ละประเภทของโรงแรมต่างๆ
4. คลาส ROOM_AVAILABILITY คือคลาสจำนวนห้องว่างของแต่ละประเภทห้องในแต่ละวันของโรงแรม
5. คลาส HOTEL_CONTACT คือคลาสข้อมูลรายละเอียดของสถานที่ติดต่อของโรงแรม
6. คลาส PROMOTION_FREENIGHT คือคลาสโปรโมชั่นการพักฟรีของโรงแรม เมื่อลูกค้าเข้ามาพักตามจำนวนที่โรงแรมกำหนด โรงแรมจะเสมือนให้ส่วนลดกับลูกค้า
7. คลาส GALA_DINNER คือคลาสราคาอาหารค่ำสำหรับคืนพิเศษของโรงแรม เป็นราคาที่โรงแรมจะบวกเพิ่มเมื่อมีการงานจัดเลี้ยงในวันพิเศษ เช่น วันคริสต์มาส วันขึ้นปีใหม่ เป็นต้น
8. คลาส CUSTOMER คือคลาสลูกค้า
9. คลาส NATIONALITY คือคลาสสัญชาติ
10. คลาส RESERVATION คือคลาสการจองโรงแรม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



รูปที่ 4.13 คลาสไดอะแกรมของระบบจัดการการจองโรงแรมสำหรับตัวแทนนำเที่ยว

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น เมื่ออยู่ภายใต้เงื่อนไขข้อยกเว้นด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

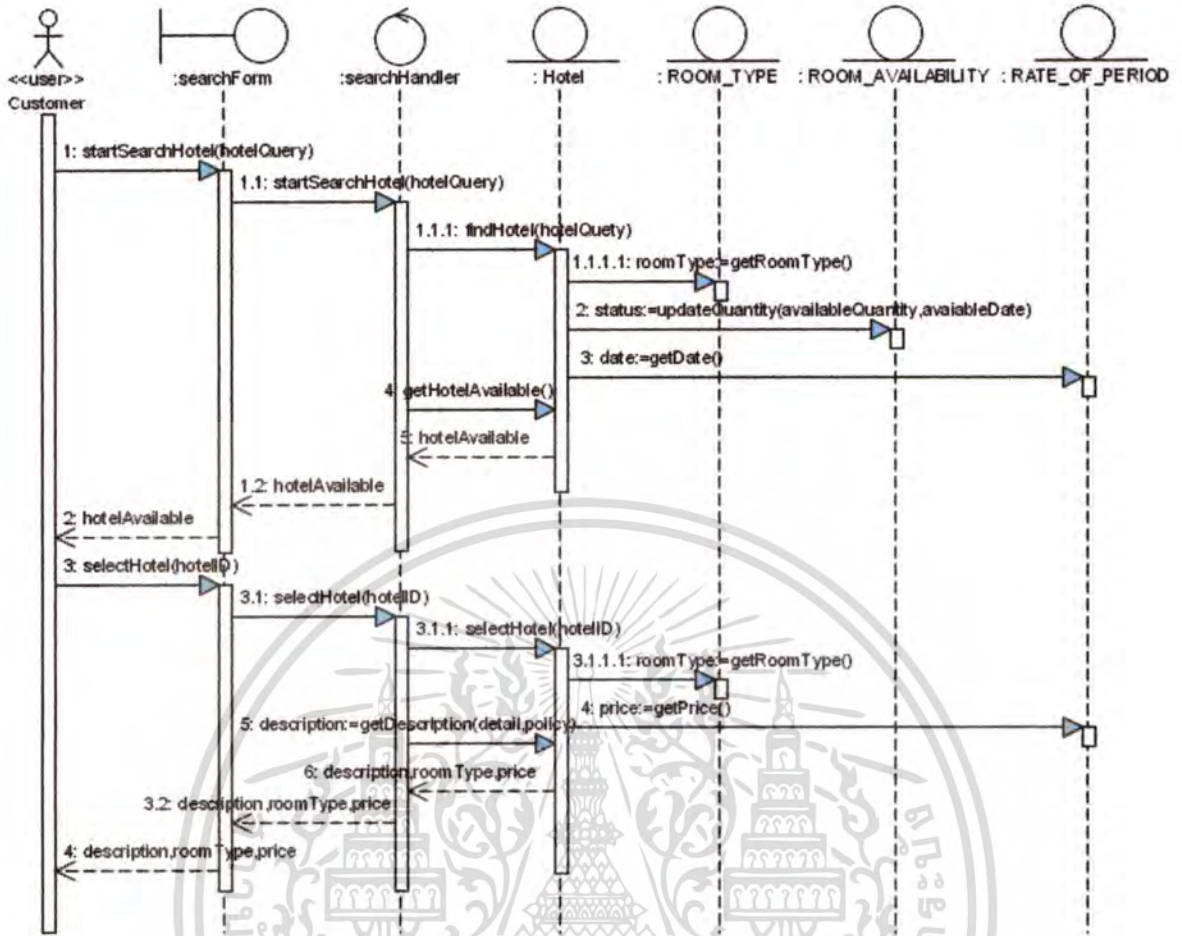
11. คลาส RESERVATION_DETAIL คือคลาสรายละเอียดการจองโรงแรม รายการห้องพัก
12. คลาส PAYMENT คือคลาสการชำระเงินสำหรับการจองโรงแรม
13. คลาส RESULT_AUTHORITY คือคลาสผลของการตรวจสอบอนุมัติการใช้บัตรเครดิต
14. คลาส AREA คือคลาสเขตพื้นที่หรือจังหวัดของที่ตั้งโรงแรม เช่น กระบี่ หมู่เกาะพีพี เกาะลันตา เป็นต้น
15. คลาส COUNTRY คือคลาสประเทศของที่ตั้งโรงแรม
16. คลาส EMPLOYEE คือคลาสผู้เข้าใช้ระบบ
17. คลาส CURRENCY คือคลาสสกุลเงิน
18. คลาส TITLE คือคลาสคำนำหน้าชื่อ

4.5 การออกแบบซีเควนซ์ไคอะแกรม

จากการออกแบบยูสเคสไคอะแกรมและคลาสไคอะแกรมข้างต้น สามารถนำมาสร้างซีเควนซ์ไคอะแกรมเพื่ออธิบายการสื่อสารระหว่างอ็อบเจกต์ตามลำดับเหตุการณ์ที่เกิดขึ้น โดยจะนำเสนอเฉพาะซีเควนซ์ไคอะแกรมที่สำคัญ ดังต่อไปนี้

4.5.1 ซีเควนซ์ไคอะแกรมการค้นหาโรงแรม (Search Hotel)

เมื่อลูกค้าต้องการค้นหาโรงแรม ลูกค้าจะต้องกรอกข้อมูลเริ่มต้นเพื่อใช้ในการค้นหา คือ ประเทศ เขตพื้นที่ที่สนใจ วันที่เข้าพัก วันที่ออก ประเภทเตียง และจำนวนห้อง โดยอ็อบเจกต์ SearchForm จะส่งข้อความไปยังอ็อบเจกต์ SearchHandler เพื่อทำการส่งต่อข้อมูลร้องขอไปยังอ็อบเจกต์ Hotel ให้ทำการค้นหาโรงแรมตามเงื่อนไข โดยจะต้องส่งค่าเข้าไปเช็คข้อมูลกับอ็อบเจกต์ต่างๆที่เกี่ยวข้องคือ อ็อบเจกต์ RoomType, RoomAvailability และ RateOfPeriod เพื่อทำการส่งค่ากลับโดยจะมีการแสดงข้อมูลโรงแรมที่ว่างพร้อมให้บริการตามเงื่อนไขที่กำหนด จากนั้นเมื่อลูกค้าทำการเลือกโรงแรมที่ต้องการแล้ว ซึ่งได้ส่งค่า HotelID มาอ็อบเจกต์ SearchForm จึงได้ส่งข้อความไปยังอ็อบเจกต์ SearchHandler เพื่อทำการร้องขอไปยังอ็อบเจกต์ Hotel ให้ส่งข้อมูลรายละเอียดโรงแรม ประเภทห้องที่มี พร้อมราคากลับมายังอ็อบเจกต์ SearchHandler เพื่อแสดงข้อมูลให้ลูกค้าดูผ่าน อ็อบเจกต์ SearchForm ต่อไป ดังในรูปที่ 4.14



รูปที่ 4.14 ซีควেনซ์ไดอะแกรมการค้นหาโรงแรม

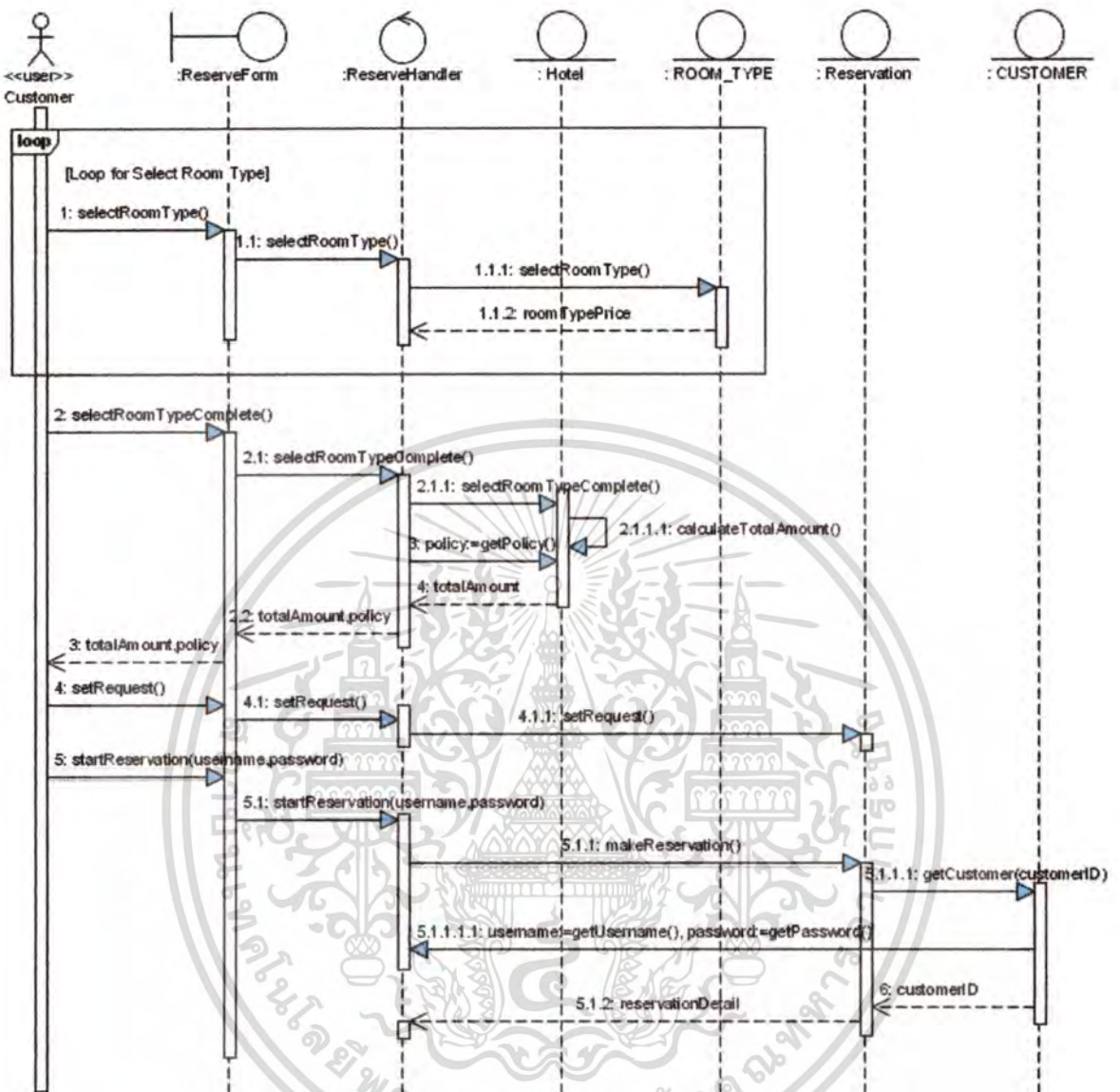
4.5.2 ซีควেনซ์ไดอะแกรมการจองโรงแรม (Reservation Hotel)

สำหรับการจองโรงแรม ลูกค้าทำการเลือกประเภทห้องตามที่ต้องการ อีอบเจกต์ SearchForm ส่งข้อความไปยังอีอบเจกต์ SeachHandler เพื่อทำการส่งข้อมูลห้องที่ถูกเลือกต่อไปยังอีอบเจกต์ RoomType จากนั้นเมื่อเลือกห้องได้ตามที่ต้องการแล้ว อีอบเจกต์ SeachForm จะส่งข้อความไปยังอีอบเจกต์ SearchHandler ให้ทำการร้องขอเงื่อนไขต่างๆของโรงแรมพร้อมราคาไปยังอีอบเจกต์ Hotel ซึ่งได้มีการคำนวณราคารวมทั้งหมดไว้ และส่งข้อมูลเงื่อนไขของโรงแรมและราคากลับมา นอกจากนี้ลูกค้าสามารถกรอกรายละเอียดความต้องการอื่นๆเพิ่มเติมได้ และหากต้องการยืนยันการจองจะต้องเป็นสมาชิกกับระบบแล้วเท่านั้นจึงจะสามารถจองโรงแรมได้ ดังนั้นลูกค้าจึงต้องกรอกข้อมูล Username และ Password เพื่อทำการล็อกอินเข้าระบบ ให้ทราบถึงข้อมูลรายละเอียดลูกค้าที่ทำการจอง โดยหลังจากที่ลูกค้ากรอกข้อมูลต่างๆเรียบร้อยแล้ว อีอบเจกต์ ReserveForm จะทำการส่งข้อความมายังอีอบเจกต์ ReserveHandler เพื่อให้ทำการส่งค่าไปให้กับอีอบเจกต์ Reservation และทำการติดต่อไปยังอีอบเจกต์ Customer โดยส่งข้อมูลในส่วนของ Username และ Password ไปให้ เพื่อร้องขอข้อมูลลูกค้ากลับมา ซึ่งจะนำไปใช้ในการจองต่อไป ดัง

จะเห็นในรูปที่ 4.15

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



รูปที่ 4.15 ซีควเอนซ์โคแอมการจองโรงแรม

4.5.3 ซีควเอนซ์โคแอมการชำระเงิน (Payment)

หลังจากค้นหาข้อมูลห้องพักของ โรงแรมที่ต้องการ ได้แล้ว และต้องการสำรองห้องพักล่วงหน้าจะต้องทำการชำระเงินทันทีผ่านระบบออนไลน์โดยใช้บัตรเครดิต ดังนั้นลูกค้าจะต้องกรอกข้อมูลรายละเอียดบัตรเครดิตเบื้องต้น อีอบเจกต์ PaymentForm จะส่งข้อความไปยังอีอบเจกต์ PaymentHandler ให้ติดต่อไปยังอีอบเจกต์ Reservation เพื่อทำการเก็บข้อมูล และร้องขอให้ส่งข้อมูลรายละเอียดการจองต่างๆกลับมาเพื่อตรวจทานความถูกต้อง จากนั้นหากข้อมูลถูกต้องลูกค้ายืนยันที่จะชำระเงินอีอบเจกต์ PaymentForm จะส่งข้อความยืนยันการจ่ายเงินมายังอีอบเจกต์ PaymentHandler เพื่อที่จะส่งข้อความไปยังอีอบเจกต์ Reservation ให้บันทึกข้อมูลรายละเอียดการจอง พร้อมทั้งปรับปรุงสถานะการจองเป็น รอการชำระเงิน และส่งต่อข้อความเพื่อทำการบันทึกการชำระเงิน ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ข้อมูลรายละเอียดการชำระเงิน ไปยังอ็อบเจกต์ ReservationDetail และจากนั้นทำการส่งข้อความ ไปยังอ็อบเจกต์ RoomAvailability ให้ปรับปรุงจำนวนคงเหลือของห้องพักด้วย นอกจากนี้อ็อบเจกต์ PaymentHandler ส่งข้อความถึงอ็อบเจกต์ Payment เพื่อให้ส่งรายละเอียดการชำระเงิน พร้อมทั้งปรับปรุงสถานะการชำระเงินของอ็อบเจกต์ Payment ด้วย ทั้งนี้ได้มีการส่งข้อมูลรายละเอียดการชำระเงินของลูกค้าไปยังธนาคาร โดยได้มีการร้องขอให้ลูกค้ากรอกข้อมูลรายละเอียดบัตรเครดิต ทั้งนี้ลูกค้าจะต้องกรอกข้อมูลเลขที่บัตรเครดิต รหัสตรวจสอบและวันหมดอายุของบัตร อ็อบเจกต์ PaymentForm จะส่งข้อความไปยังอ็อบเจกต์ PaymentHandler เพื่อติดต่อส่งข้อมูลไปให้ธนาคาร พร้อมทั้งร้องขอให้ตรวจสอบการอนุมัติการชำระเงิน จากนั้นธนาคารจะส่งผลการตรวจสอบกลับมา โดยติดต่อกลับมายังอ็อบเจกต์ PaymentForm เพื่อแจ้งให้ลูกค้า และขณะเดียวกันก็ติดต่อไปยังอ็อบเจกต์ ResultAuthorize เพื่อส่งข้อความกลับตามที่ได้ทำการร้องขอไว้ จากนั้นอ็อบเจกต์ PaymentHandler ได้ส่งข้อความ ไปยังอ็อบเจกต์ Payment และอ็อบเจกต์ Reservation เพื่อส่งข้อมูล ให้ทำการไปปรับปรุงสถานะของชำระเงินและการจองตามลำดับ ดังเห็นในรูปที่ 4.16

4.5.4 ซึเควนซ์โคอะแกรมสมัครสมาชิก (Apply for a New Customer)

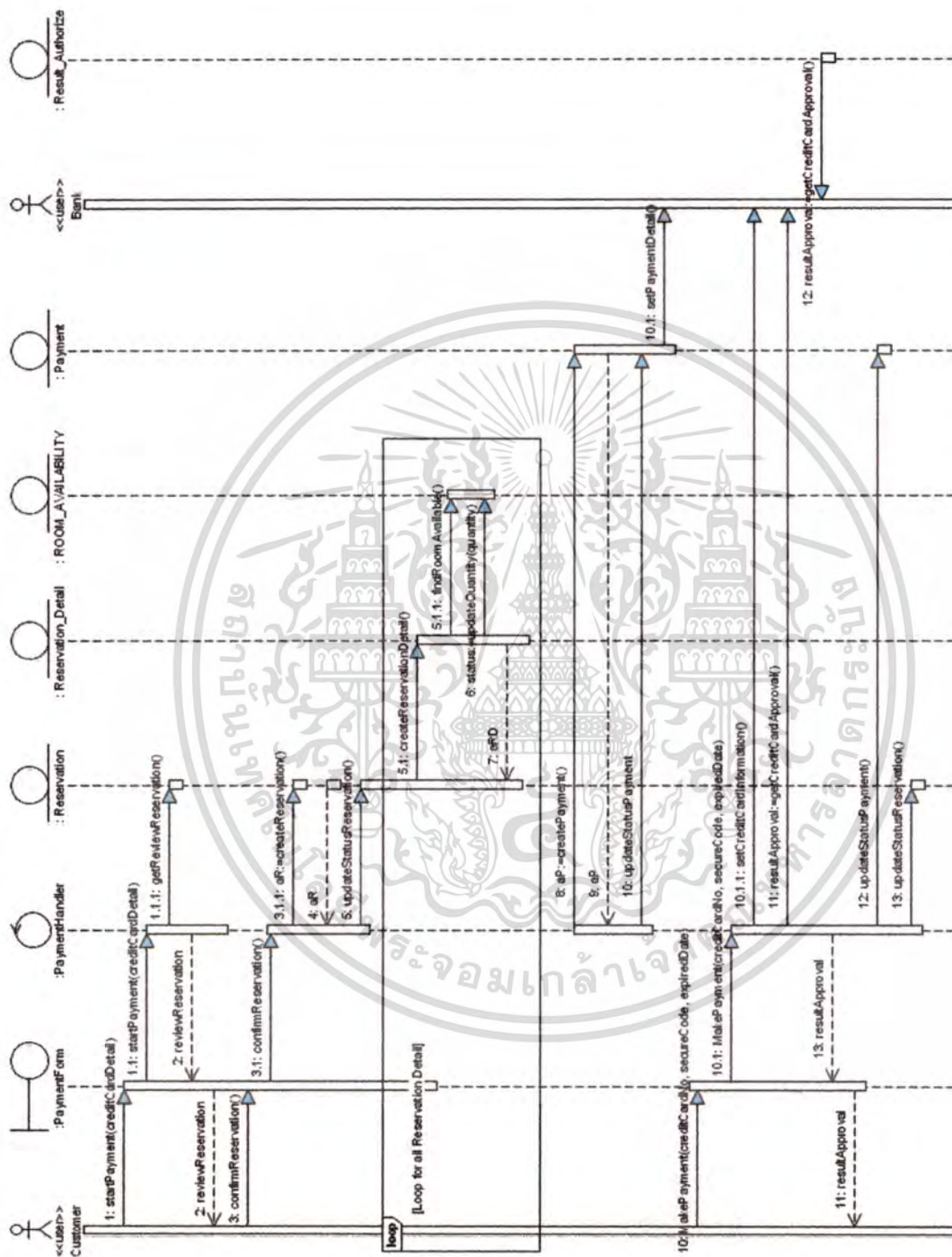
เมื่อลูกค้าต้องการสมัครเป็นสมาชิกของระบบ ลูกค้าจะต้องกรอกข้อมูลรายละเอียดส่วนตัวของลูกค้า โดยที่อ็อบเจกต์ CustomerForm จะทำการส่งข้อความ ไปยังอ็อบเจกต์ CustomerHandler เพื่อส่งข้อความติดต่อไปยังอ็อบเจกต์ Customer ให้ทำการสร้างสมาชิกใหม่ ทั้งนี้จะมีการร้องขอข้อมูลสมาชิก และตอบกลับ ไปยังอ็อบเจกต์ CustomerHandler เพื่อส่งรายละเอียดข้อมูลลูกค้า และส่งข้อความให้กับอ็อบเจกต์ CustomerForm เพื่อแสดงผลให้กับลูกค้าที่ทำการสมัครสมาชิก ดังในรูปที่ 4.17

4.5.5 ซึเควนซ์โคอะแกรมตรวจสอบผลการอนุมัติบัตรเครดิต (Check Approval)

ในการชำระเงินของลูกค้าที่กระทำผ่านระบบของธนาคาร ซึ่งจะมีการแจ้งผลการชำระเงินมายังระบบจัดการการจองโรงแรม เพื่อให้บริษัทสามารถติดตาม ตรวจสอบสถานะการจ่ายเงินของลูกค้า ทั้งนี้ฝ่ายขายจะต้องเข้ามาในระบบเพื่อเรียกดูรายการที่ทางธนาคารส่งมา โดยอ็อบเจกต์ CheckApprovalForm จะส่งข้อความเพื่อไปเรียกอ็อบเจกต์ PaymentHandler ให้ทำการส่งข้อความร้องขอ ไปยังอ็อบเจกต์ Payment เพื่อเรียกขอข้อมูลผลการตรวจสอบหรือสถานะการจ่ายเงิน ซึ่งอ็อบเจกต์ Payment จะส่งค่าข้อมูลกลับไปให้ยังอ็อบเจกต์ PaymentHandler เพื่อส่งค่าผลที่ขอเรียกดูให้กับอ็อบเจกต์ CheckApprovalForm แสดงให้ฝ่ายขายดู จากนั้นหากฝ่ายขายมีการปรับปรุงสถานะการจ่ายเงิน อ็อบเจกต์ CheckApprovalForm จะส่งข้อความ ไปยังอ็อบเจกต์ PaymentHandler เพื่อทำการส่งค่า ไปปรับปรุงสถานะของอ็อบเจกต์ Payment และทำการติดต่อไปยังอ็อบเจกต์ Reservation เพื่อปรับปรุงสถานะการจองของอ็อบเจกต์ Reservation ด้วย ดังในรูปที่ 4.18

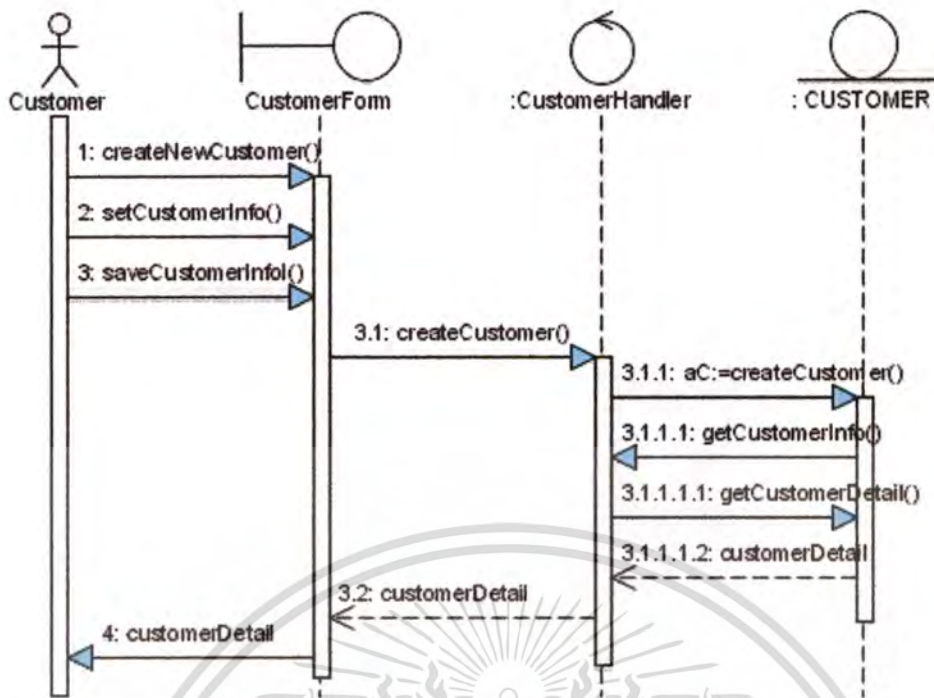
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษายเท่านั้น เมื่ออนุญาตให้เผยแพร่โดยไม่เสียค่าใช้จ่าย

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

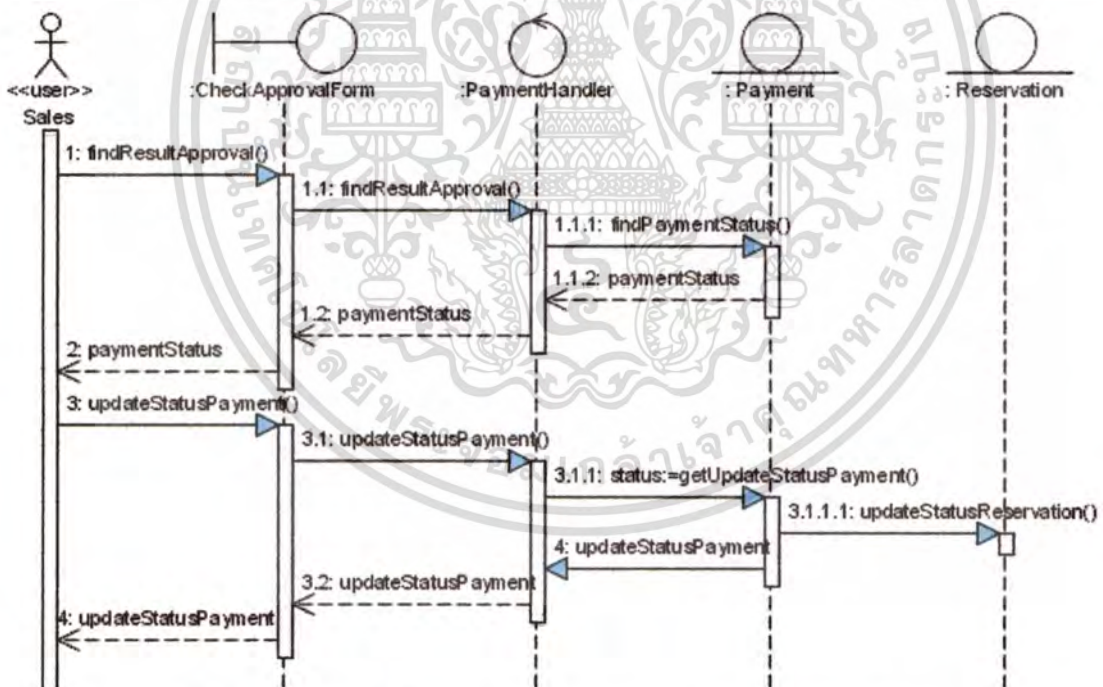


รูปที่ 4.16 ซีควเอนซ์ไดอะแกรมการชำระเงิน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



รูปที่ 4.17 ซีควেনซ์ไดอะแกรมสมัครสมาชิก

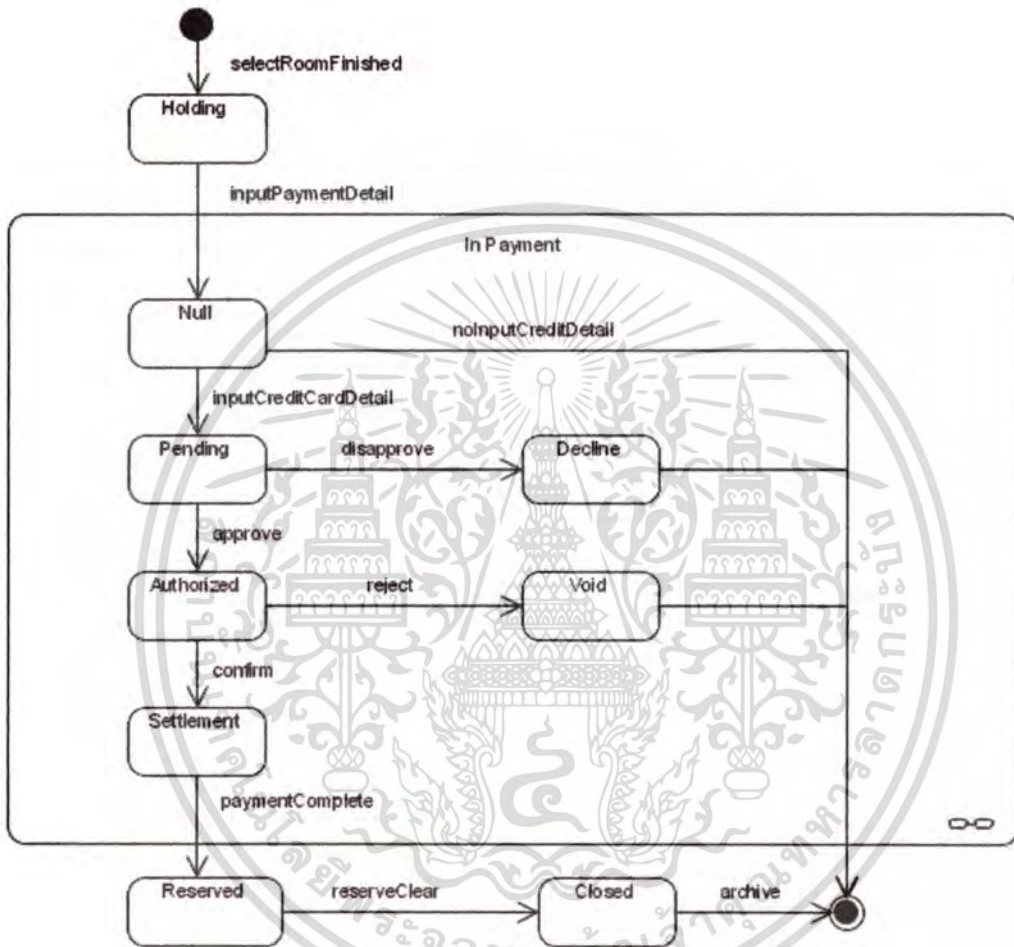


รูปที่ 4.18 ซีควেনซ์ไดอะแกรมตรวจสอบผลการอนุมัติบัตรเครดิต

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

4.6 การออกแบบสแตทชาร์ตโคอะแกรม

จากการออกแบบคลาสโคอะแกรมจะเห็นว่ามีย่อเบจด์ RESERVATION จะมีสถานะของยี่ห้อเบจด์ที่เปลี่ยนแปลงไปตามเหตุการณ์ที่เกิดขึ้น โดยจะสามารถใช้สแตทชาร์ตโคอะแกรมอธิบายการเปลี่ยนแปลงไปของสถานะเมื่อมีเหตุการณ์ใดเข้ามากระทำต่อยี่ห้อเบจด์นั้นๆ



รูปที่ 4.19 สแตทชาร์ตโคอะแกรมของยี่ห้อเบจด์ RESERVATION

จากรูปที่ 4.19 สแตทชาร์ตโคอะแกรมของยี่ห้อเบจด์ RESERVATION เป็นขั้นตอนแสดงสถานะการจองห้องพัก สามารถอธิบายสถานะต่างๆ ได้ดังนี้ ยี่ห้อเบจด์ RESERVATION ถูกสร้างขึ้นมาจากยูสเคส Reservation โดยหลังจากที่ถูกคัดเลือกห้องพักเสร็จแล้วต้องการที่จะจองห้องพัก สถานะการจองจึงเปลี่ยนเป็น จองรอการชำระเงิน (Holding) เข้าสู่กระบวนการชำระเงิน สถานะเป็นค่าว่าง (Null) เพื่อรอการมากรอกข้อมูลของบัตรเครดิต โดยต่อมาได้ทำการกรอกรายละเอียดการชำระเงิน เช่น เลขที่บัตรเครดิต เป็นต้น เมื่อมีการกรอกรายละเอียดบัตรเครดิต สถานะจึงเปลี่ยนเป็น สถานะรอการอนุมัติ (Pending) คือการรอการอนุมัติบัตรเครดิตเพื่อชำระเงิน ซึ่งหากผลคืออนุมัติ สถานะจะเปลี่ยนเป็น สถานะผ่านการตรวจสอบ (Authorized) แต่หากผลคือ ไม่อนุมัติ เอกสารนี้เป็นเอกสารที่ส่งงานไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น เมื่ออนุญาตให้เผยแพร่ขึ้นด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สถานะจะถูกเปลี่ยนเป็น สถานะถูกปฏิเสธ (Decline) จากนั้นในกรณีที่ผ่านการอนุมัติจากธนาคาร ฝ่ายขายจะต้องเข้ามายืนยันการตัดเงินในบัญชีของลูกค้ากับระบบของธนาคาร เมื่อยืนยันการตัดเงินเรียบร้อยแล้ว สถานะจะเปลี่ยนเป็น สถานะยืนยันการชำระเงิน (Settlement) แต่หากปฏิเสธหรือยกเลิกรายการชำระเงินของลูกค้า สถานะกลายเป็น ถูกยกเลิก (Void) จากนั้นเมื่อทำการรับชำระเงินเรียบร้อยแล้วถือว่าชำระเงินเสร็จสมบูรณ์ สถานะการจองจึงเป็น ถูกจอง (Reserved) และทำให้การทำรายการจองเสร็จสิ้น โดยมีสถานะสุดท้ายคือ ดำเนินการสำเร็จ (Closed)



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ซึ่งสามารถอธิบายความสัมพันธ์ของตารางข้อมูลภายในฐานข้อมูลของระบบจัดการการจองโรงแรมได้ดังนี้

- ความสัมพันธ์ระหว่าง CUSTOMER กับ RESERVATION คือ ลูกค้าแต่ละคนสามารถทำการจองห้องพักได้มากกว่า 1 ครั้ง โดยในการจองแต่ละครั้งจะมีลูกค้าซึ่งเป็นผู้จองทำการจองเพียงคนเดียว
- ความสัมพันธ์ระหว่าง RESERVATION กับ RESERVATION_DETAIL คือ ในการจองแต่ละครั้งสามารถจองได้หลายรายการ ซึ่งในแต่ละรายการของรายละเอียดการจองจะต้องอยู่ใน 1 การจอง
- ความสัมพันธ์ระหว่าง RESERVATION_DETAIL กับ ROOM_AVAILABILITY คือ ใน 1 รายการคงเหลือของห้องพักสามารถถูกอ้างอิงถึงในรายละเอียดการจองได้หลายๆรายการ
- ความสัมพันธ์ระหว่าง ROOM_AVAILABLE กับ RATE_OF_PERIOD คือ รายการจำนวนห้องพักคงเหลือแต่ละรายการจะต้องอ้างอิงกับราคาห้องพักของแต่ละช่วงเวลา 1 รายการเท่านั้น แต่ใน 1 รายการของราคาห้องพักของแต่ละช่วงเวลาจะถูกอ้างอิงกับจำนวนห้องพักคงเหลือหลายรายการ
- ความสัมพันธ์ระหว่าง HOTEL_ROOM_TYPE กับ HOTEL คือ ในแต่ละโรงแรมสามารถมีได้หลายประเภทห้องพัก โดยแต่ละโรงแรมอาจมีชื่อประเภทห้องพักซ้ำกันได้
- ความสัมพันธ์ระหว่าง ROOM_TYPE กับ HOTEL_ROOM_TYPE คือ ในแต่ละประเภทของห้องพัก อาจจะถูกอยู่ในรายการประเภทห้องพักของโรงแรมต่างๆได้หลายโรงแรม
- ความสัมพันธ์ระหว่าง HOTEL_ROOM_TYPE กับ ROOM_AVAILABILITY คือ ประเภทห้องพักของโรงแรม จะมีจำนวนห้องว่างของแต่ละวันได้หลายรายการแตกต่างกันไปตามวันที่ โดยในแต่ละวันจะบอกจำนวนคงเหลือของแต่ละประเภทห้องพักของโรงแรมเพียง 1 รายการ
- ความสัมพันธ์ระหว่าง HOTEL กับ AREA คือ ในแต่ละโรงแรมจะตั้งอยู่บนพื้นที่เดียว (หรืออยู่ใน 1 จังหวัด) ซึ่งในแต่ละพื้นที่สามารถมีโรงแรมที่อยู่ได้หลายโรงแรม
- ความสัมพันธ์ระหว่าง AREA กับ COUNTRY คือ ทุกเขตพื้นที่จะต้องตั้งอยู่ในประเทศใดประเทศหนึ่ง โดยที่แต่ละประเทศสามารถมีเขตพื้นที่ได้หลายเขต
- ความสัมพันธ์ระหว่าง HOTEL กับ HOTEL_CONTACT คือ ในแต่ละโรงแรมจะต้องมีข้อมูลรายละเอียดที่ไว้ใช้ในการติดต่อ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- ความสัมพันธ์ระหว่าง HOTEL กับ RESERVATION คือ แต่ละโรงแรมจะถูกจองกี่ครั้งก็ได้ แต่ในการจองแต่ละครั้งจะต้องติดต่ोजองเพียง 1 โรงแรมเท่านั้น
- ความสัมพันธ์ระหว่าง RESERVATION กับ PAYMENT คือ ในการจองแต่ละครั้งจะต้องชำระเงินทั้งหมดทันทีในครั้งเดียว ทำให้การจ่ายเงินแต่ละครั้ง จะมาจากการจองเพียงครั้งเดียวเท่านั้น กล่าวคือ ในการจองแต่ละครั้งจะไม่สามารถแบ่งจ่ายได้
- ความสัมพันธ์ระหว่าง PAYMENT กับ RESULT_AUTHORITY คือ ในการชำระเงินที่ทำผ่านบัตรเครดิต เมื่อลูกค้ากรอกข้อมูลรายละเอียดเพื่อใช้ในการชำระเงินไปแล้ว จะต้องมีการตรวจสอบและแจ้งผลนั้นกลับมา โดยระบบธนาคารในทุกๆครั้งที่ชำระเงิน
- ความสัมพันธ์ระหว่าง HOTEL กับ EMPLOYEE คือ ข้อมูลของโรงแรมต่างๆจะมีพนักงานที่มีสิทธิ์จัดการข้อมูลของโรงแรมในแต่ละครั้งจากพนักงานเพียงคนเดียว
- ความสัมพันธ์ระหว่าง CUSTOMER กับ NATIONALITY คือ ลูกค้าแต่ละคนจะถือสัญชาติได้เพียงสัญชาติเดียว
- ความสัมพันธ์ระหว่าง RATE_OF_PERIOD กับ PRO_ROOMTYPE คือ บางประเภทห้องพักของบางช่วงเวลาจะเกี่ยวข้องกับประเภทห้องพักที่ถูกจัดอยู่ในโปร โมชันหลายรายการ ในแต่ละรายการประเภทห้องพักที่ถูกจัด โปร โมชันจะเกี่ยวข้องกับบางประเภทห้องพัก
- ความสัมพันธ์ PROMOTION_FREENIGHT กับ CONDITION_FREENIGHT คือ ในแต่ละโปร โมชันของ โรงแรมอาจมีเงื่อนไขที่ใช้เป็นจำนวนการเข้าพัก จำนวนคืนที่ต้องจ่ายหลายรายการ
- ความสัมพันธ์ระหว่าง PROMOTION_FREENIGHT กับ PRO_ROOMTYPE คือ ในแต่ละโปร โมชันที่ โรงแรมส่งมาอาจจะมีห้องพักที่เข้าร่วม โปร โมชันนั้นหลายประเภทห้องพัก
- ความสัมพันธ์ระหว่าง HOTEL กับ GALA_DINNER คือ บางโรงแรมมีการจัดกิจกรรมพิเศษเป็นงานเลี้ยงสำหรับวันสำคัญ เช่น งานเลี้ยงวันขึ้นปีใหม่ เป็นต้น ซึ่งบางโรงแรมอาจมีการจัดงานหลายครั้ง

โดยในแต่ละเอนทิตีสามารถแสดงรายละเอียดข้อมูลภายในเอนทิตีได้ตามตารางดังต่อไปนี้

ตารางที่ 5.1 พจนานุกรมข้อมูลของตาราง NATIONALITY

Name	Data Type	Constraints	Nullable	Documentation
NATION_ID	integer(3)	PK	No	รหัสสัญชาติ
NATION_NAME	varchar(50)		No	ชื่อสัญชาติ

เอกสารนี้เป็นเอกสารทศงานไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 5.2 พจนานุกรมข้อมูลของตาราง RATE_OF_PERIOD

Name	DataType	Constraints	Nullable	Documentation
RATE_ID	integer(10)	PK	No	รหัสราคาห้องพัก
RATE_VALIDITY_FROM	date		No	วันเริ่มต้น
RATE_VALIDITY_TO	date		No	วันสิ้นสุด
RATE_SGL_COST	float(10)		Yes	ราคาค้นทุนของเตียงเดี่ยว
RATE_SGL_PRICE	float(10)		Yes	ราคาขายของเตียงเดี่ยว
RATE_DBL_COST	float(10)		Yes	ราคาค้นทุนของเตียงคู่
RATE_DBL_PRICE	float(10)		Yes	ราคาค้นทุนของเตียงคู่
RATE_TPL_COST	float(10)		Yes	ราคาค้นทุนของเตียง3คน
RATE_TPL_PRICE	float(10)		Yes	ราคาขายของเตียง3คน
RATE_X_BED_COST	float(10)		Yes	ราคาค้นทุนของเตียงเสริม
RATE_X_BED_PRICE	float(10)		Yes	ราคาขายของเตียงเสริม
RATE_ALLOTMENT	integer(2)		Yes	จำนวนห้องพัก
RATE_MINSTAY	integer(2)		Yes	จำนวนวันที่ต้องเข้าพักขั้นต่ำ
RATE_CUTOFF_DAY	integer(2)		Yes	จำนวนวันที่ต้องจองล่วงหน้าก่อนเข้าพัก

ตารางที่ 5.3 พจนานุกรมข้อมูลของตาราง ROOM_AVIALABILITY

Name	DataType	Constraints	Nullable	Documentation
AVAIL_ID	integer(10)	PK	No	ลำดับจำนวนห้องคงเหลือแต่ละประเภทห้องของแต่ละโรงแรม
AVAIL_RATE_ID	integer(10)	FK(RATE_OF_PERIOD)	No	รหัสราคาห้องพัก
AVAIL_DATE	date		No	วันทีนั้นๆ
AVAIL_QUANTITY	integer(2)		No	จำนวนห้องพักคงเหลือ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 5.3 (ต่อ)

Name	DataType	Constraints	Nullable	Documentation
AVAIL_CUTOFF_DATE	date		No	วันที่ต้องจองล่วงหน้าเพื่อ การันตีห้องพักว่าง
AVAIL_HRT_ID	integer(7)	FK(HOTEL_ ROOM_TYPE)	No	รหัสราคาห้องพัก

ตารางที่ 5.4 พจนานุกรมข้อมูลของตาราง CUSTOMER

Name	DataType	Constraints	Nullable	Documentation
CUSTOMER_ID	integer(10)	PK	No	รหัสลูกค้า
CUS_TITLE_ID	integer(2)	FK (TITLE)	No	รหัสคำนำหน้าชื่อ
CUS_FNAME	varchar(30)		No	ชื่อลูกค้า
CUS_LNAME	varchar(30)		No	นามสกุลลูกค้า
CUSR_DOB	date		No	วันเกิดของลูกค้า
CUS_ADDRESS	varchar(255)		No	ที่อยู่ของลูกค้า
CUS_TEL	varchar(30)		No	หมายเลขโทรศัพท์
CUS_MOBILE	varchar(30)		Yes	หมายเลข โทรศัพท์มือถือ
CUS_EMAIL	varchar(30)		No	อีเมล
CUS_PSW	varchar(10)		No	รหัสผ่าน
CUS_APPLY_DATE	date		No	วันที่ลูกค้าสมัครสมาชิก
CUS_CONTACT	integer(1)		Yes	ต้องการรับข่าวสาร หรือไม่
CUS_NATION_ID	integer(3)	FK(NATIONALITY)	No	รหัสประเทศ(สัญชาติ)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 5.5 พจนานุกรมข้อมูลของตาราง RESERVATION_DETAIL

Name	Data Type	Constraints	Nullable	Documentation
RSVNDetail_NO	integer(10)	PK	No	เลขที่รายละเอียดการจอง
RSVNDetail_BOOKING_ID	integer(7)	FK (RESERVATION)	No	รหัสการจอง
RSVNDetail_Q_NIGHT	integer(2)		Yes	จำนวนวันที่จะจอง (เข้าพัก)
RSVNDetail_COST	float(10)		No	ราคาต้นทุนของรายการนั้นๆ
RSVNDetail_PRICE	float(10)		No	ราคาขายของรายการนั้นๆ
RSVNDetail_AVAIL_ID	integer(10)	FK (ROOM_AVAILABLE)	No	ลำดับจำนวนห้องคงเหลือแต่ละประเภทห้องของแต่ละโรงแรม

ตารางที่ 5.6 พจนานุกรมข้อมูลของตาราง HOTEL_ROOM_TYPE

Name	Data Type	Constraints	Nullable	Documentation
HRT_ID	integer(7)	PK	No	รหัสประเภทห้องพักของแต่ละโรงแรม
HRT_ROOM_TYPE_ID	integer(5)	FK (ROOM_TYPE)	No	รหัสประเภทห้องพัก
HRT_ALTNAME	varchar(50)		Yes	คำอธิบายชื่อห้องพัก
HRT_HOTEL_ID	integer(5)	FK (HOTEL)	No	รหัสโรงแรม

ตารางที่ 5.7 พจนานุกรมข้อมูลของตาราง RESERVATION

Name	Data Type	Constraints	Nullable	Documentation
BOOKING_ID	integer(7)	PK	No	รหัสการจอง
BOOK_HOTEL_ID	integer(5)	FK (HOTEL)	No	รหัสโรงแรม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์การใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้ทำซ้ำโดยไม่ขออนุญาตในการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 5.7 (ต่อ)

Name	Data Type	Constraints	Nullable	Documentation
BOOK_CHECK_IN	date		No	วันที่เข้าพัก
BOOK_CHECK_OUT	date		No	วันที่ออก
BOOK_TOTAL_COST	float(10)		Yes	ราคาต้นทุนรวม
BOOK_TOTAL_PRICE	float(10)		No	ราคารวมในการจอง
BOOK_Q_ADULT	integer(2)		No	จำนวนผู้ใหญ่ที่เข้าพัก
BOOK_Q_CHILD	integer(2)		No	จำนวนเด็กที่เข้าพัก
BOOK_CUS_ID	integer(10)	FK (CUSTOMER)	No	รหัสลูกค้าที่จอง
BOOK_STATUS	integer(1)		No	สถานะการจอง
BOOK_DATE	date		No	วันที่จอง
BOOK_REQUEST	varchar(255)		Yes	รายละเอียดความต้องการเพิ่มเติม

ตารางที่ 5.8 พจนานุกรมข้อมูลของตาราง ROOM_TYPE

Name	Data Type	Constraints	Nullable	Documentation
ROOM_TYPE_ID	integer(5)	PK	No	รหัสประเภทห้องพัก
ROOM_TYPE_NAME	varchar(50)		No	ชื่อประเภทห้องพัก

ตารางที่ 5.9 พจนานุกรมข้อมูลของตาราง PRO_ROOMTYPE

Name	Data Type	Constraints	Nullable	Documentation
PRO_RT_ID	integer(5)	PK	No	เลขที่ของประเภทห้องพักที่มีในแต่โปร โมชัน
PRORT_FN_ID	integer(5)	FK (PROMOTION_ FREENIGHT)	No	รหัสโปร โมชัน
PRORT_RATE_ID	integer(10)	FK (RATE_OF_PERIOD)	No	รหัสประเภทห้องพักที่ร่วม โปร โมชัน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 5.10 พจนานุกรมข้อมูลของตาราง HOTEL

Name	Data Type	Constraints	Nullable	Documentation
HOTEL_ID	integer(5)	PK	No	รหัสโรงแรม
HOTEL_NAME	varchar(50)		No	ชื่อโรงแรม
HOTEL_RATING	varchar(20)		No	ระดับของโรงแรม เช่น ระดับ 5 ดาว เป็นต้น
HOTEL_ADDRESS	varchar(255)		No	ที่อยู่ของโรงแรม
HOTEL_TEL	varchar(30)		No	หมายเลขโทรศัพท์ของ โรงแรม
HOTEL_FAX	varchar(30)		No	หมายเลขโทรสารของ โรงแรม
HOTEL_EMAIL	varchar(30)		No	อีเมลของโรงแรม
HOTEL_WEBSITE	varchar(50)		No	เว็บไซต์ของโรงแรม
HOTEL_CURRENCY_ID	integer(2)	FK (CURRENCY)	No	สกุลเงิน
HOTEL_REMARK	varchar(500)		No	คำอธิบายเพิ่มเติมของ โรงแรม
HOTEL_CANCELLATION	varchar(500)		No	เงื่อนไขการยกเลิกการ จอง
HOTEL_POLICY	varchar(500)		No	เงื่อนไขการเข้าพักของ โรงแรม
HOTEL_PROMOTION	integer(1)		No	โปรโมชั่นของโรงแรมมี หรือไม่มี
HOTEL_GALADINNER	integer(1)		No	ค่าบริการจัดงานเลี้ยงใน คืนพิเศษมีหรือไม่มี
HOTEL_EXPIRE	date		No	วันหมดสัญญา
AREA_ID	integer(3)	FK (AREA)	No	เขตที่พำนักของโรงแรม
MANAGE_BY	integer(4)	FK (EMPLOYEE)	No	ผู้ทำการจัดการแก้ไข โรงแรม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 5.11 พจนานุกรมข้อมูลของตาราง CURRENCY

Name	DataType	Constraints	Nullable	Documentation
CURRENCY_ID	integer(2)	PK	No	รหัสสกุลเงิน
CURRENCY_NAME	varchar(50)		No	ชื่อสกุลเงิน
CURRENCY_ABBR	varchar(3)		No	ตัวย่อของสกุลเงิน

ตารางที่ 5.12 พจนานุกรมข้อมูลของตาราง PROMOTION_FREENIGHT

Name	DataType	Constraints	Nullable	Documentation
FREENIGHT_ID	integer(5)	PK	No	รหัสโปรโมชัน
FN_NAME	varchar(50)		No	ชื่อโปรโมชัน
FN_VALIDITY_FROM	date		No	วันที่เริ่มต้น
FN_VALIDITY_TO	date		No	วันที่สิ้นสุด
FN_NOTE	varchar(500)		Yes	รายละเอียดของโปรโมชัน

ตารางที่ 5.13 พจนานุกรมข้อมูลของตาราง PAYMENT

Name	DataType	Constraints	Nullable	Documentation
PAYMENT_ID	integer(10)	PK	No	เลขที่การชำระเงิน
PAY_BOOKING_ID	integer(7)	FK (RESERVATION)	No	รหัสการจอง
PAY_DATE	date		No	วันที่ชำระเงิน
PAY_AMOUNT	float(10)		No	จำนวนเงินที่ชำระ
PAY_CURRENCY_ID	integer(2)	FK (CURRENCY)	No	สกุลเงิน
PAY_CARD_TYPE	varchar(20)		No	ประเภทของบัตรเครดิต
PAY_CARD_HOLDER_NAME	varchar(100)		No	ชื่อผู้ถือบัตรเครดิต(ผู้ที่ชำระเงิน)
PAY_CARD_ADDRESS	varchar(255)		No	ที่อยู่ผู้ถือบัตรเครดิต(ผู้ที่ชำระเงิน)
PAY_TEL	varchar(30)		No	หมายเลขโทรศัพท์ผู้ชำระเงิน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 5.13 (ต่อ)

Name	Data Type	Constraints	Nullable	Documentation
PAY_MOBILE	varchar(30)		Yes	หมายเลขโทรศัพท์มือถือของผู้ที่ชำระเงิน
PAY_EMAIL	varchar(30)		No	อีเมลผู้ชำระเงิน
PAY_COUNTRY_ID	integer(3)		No	สัญชาติของผู้ถือบัตร (ผู้ชำระเงิน)
PAY_STATUS	integer(1)		No	สถานะการชำระเงิน
PAY_INVOICE	integer(12)		No	เลขที่ใบสั่งซื้อสินค้า
PAY_IP	char(15)		No	เลขที่ไอพีแอดเดรสของเครื่องที่ทำการชำระเงิน

ตารางที่ 5.14 พจนานุกรมข้อมูลของตาราง CONDITION_PROMOTION

Name	Data Type	Constraints	Nullable	Documentation
CONDITION_ID	integer(5)	PK	No	รหัสของรายละเอียดโปรโมชันของแต่ละโรงแรม
CON_STAY	integer(2)		No	จำนวนวันที่เข้าพัก
CON_PAY	integer(2)		No	จำนวนวันที่ต้องชำระเงิน
CON_PROFN_ID	integer(5)	FK (PROMOTION_FREENIGHT)	No	รหัสโปรโมชัน

ตารางที่ 5.15 พจนานุกรมข้อมูลของตาราง GALA_DINNER

Name	Data Type	Constraints	Nullable	Documentation
GALA_DINNER_ID	integer(5)	PK	No	รหัสของรายการค่าจัดเงินเลี้ยงในคืนพิเศษ
GALA_DATE	date		No	วันที่การจัดเงินเลี้ยงในคืนพิเศษ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 5.15 (ต่อ)

Name	DataType	Constraints	Nullable	Documentation
GALA_NAME	varchar(50)		No	ชื่องานการค่าจัดเงินเลี้ยงในคืนพิเศษ
GALA_ADULT_COST	float(10)		No	ราคาต้นทุนสำหรับผู้ใหญ่
GALA_ADUTL_PRICE	float(10)		No	ราคาขายสำหรับผู้ใหญ่
GALA_CHILD_COST	float(10)		No	ราคาต้นทุนสำหรับเด็ก
GALA_CHILD_PRICE	float(10)		No	ราคาขายสำหรับเด็ก
GALA_HOTEL_ID	integer(5)	FK (HOTEL)	No	รหัสโรงแรม

ตารางที่ 5.16 พจนานุกรมข้อมูลของตาราง EMPLOYEE

Name	DataType	Constraints	Nullable	Documentation
EMP_ID	integer(4)	PK	No	รหัสพนักงาน
EMP_TITLE_ID	integer(2)	FK (TITLE)	No	รหัสคำนำหน้าชื่อพนักงาน
EMP_FNAME	varchar(30)		No	ชื่อพนักงาน
EMP_LNAME	varchar(30)		No	นามสกุลพนักงาน
EMP_STATUS	integer(1)		No	สถานะความมีตัวตน
EMP_USERNAME	varchar(10)		No	ชื่อผู้เข้าใช้ระบบ
EMP_PASSWORD	varchar(10)		No	รหัสผ่าน
EMP_ADMIN_LEVEL	integer(1)		No	ระดับของสิทธิ์ผู้เข้าใช้ระบบ

ตารางที่ 5.17 พจนานุกรมข้อมูลของตาราง HOTEL_CONTACT

Name	DataType	Constraints	Nullable	Documentation
HOTEL_ID	integer(5)	PK/FK (HOTEL)	No	รหัสโรงแรม
CONTACT_TITLE_ID	integer(2)	FK (TITLE)	No	รหัสคำนำหน้าชื่อ
CONTACT_FNAME	integer(30)		No	ชื่อผู้ติดต่อของ โรงแรม
CONTACT_LNAME	varchar(30)		No	นามสกุลผู้ติดต่อของ โรงแรม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 5.17 (ต่อ)

Name	Data Type	Constraints	Nullable	Documentation
CONTACT_POSITION	varchar(50)		No	ตำแหน่งของผู้ติดต่อของ โรงแรม
CONTACT_ADDRESS	varchar(255)		Yes	ที่อยู่ของฝ่ายขาย
CONTACT_TEL	varchar(30)		Yes	หมายเลขโทรศัพท์ของฝ่าย ขาย
CONTACT_FAX	varchar(30)		Yes	หมายเลขโทรสารของฝ่าย ขาย
CONTACT_EMAIL	varchar(50)		Yes	อีเมลของฝ่ายขาย

ตารางที่ 5.18 พจนานุกรมข้อมูลของตาราง RESULT_AUTHORITY

Name	Data Type	Constraints	Nullable	Documentation
RESULT_ID	integer(10)	PK	No	รหัสผลการอนุมัติจาก ธนาคาร
RESULT_MAIN	varchar(255)		No	ข้อมูลผลการอนุมัติ จากธนาคาร
RESULT_APPROVE	integer(2)		No	ผลการอนุมัติ
RESULT_INVOICE	integer(12)		No	เลขที่ใบสั่งซื้อ
RESULT_PAYMENT_ID	integer(10)	FK (PAYMENT)	No	รหัสการชำระเงิน

ตารางที่ 5.19 พจนานุกรมข้อมูลของตาราง AREA

Name	Data Type	Constraints	Nullable	Documentation
AREA_ID	integer(3)	PK	No	รหัสพื้นที่
AREA_NAME	varchar(50)		No	ชื่อพื้นที่(หรือจังหวัด)
COUNTRY_ID	integer(3)	FK (COUNTRY)	No	รหัสประเทศที่ตั้งของพื้นที่

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 5.20 พจนานุกรมข้อมูลของตาราง TITLE

Name	DataType	Constraints	Nullable	Documentation
TITLE_ID	integer(2)	PK	No	รหัสคำนำหน้าชื่อ
TITLE_NAME	varchar(20)		No	คำนำหน้าชื่อ

ตารางที่ 5.21 พจนานุกรมข้อมูลของตาราง COUNTRY

Name	DataType	Constraints	Nullable	Documentation
COUNTRY_ID	integer(3)	PK	No	รหัสประเทศ
COUNTRY_NAME	varchar(50)		No	ชื่อประเทศ



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

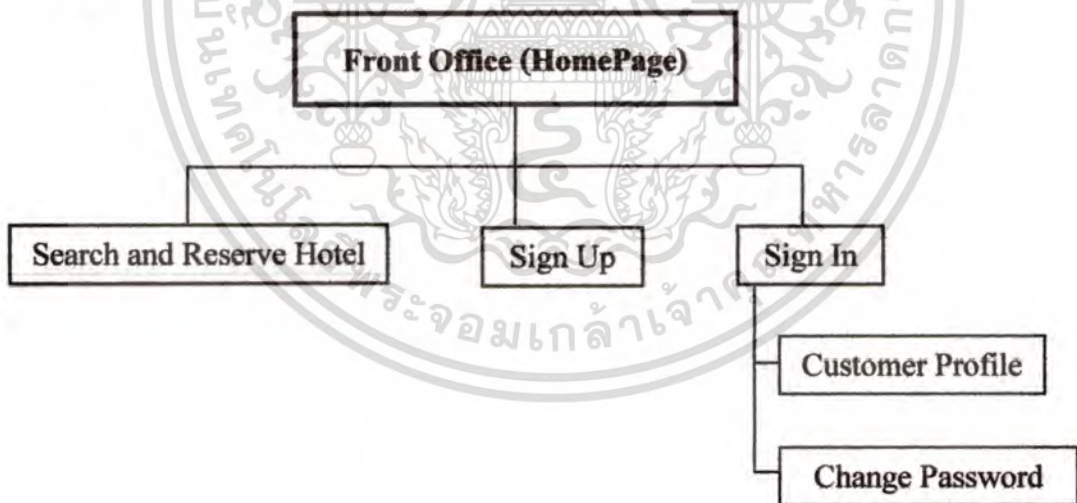
บทที่ 6

การออกแบบส่วนต่อประสานกับผู้ใช้

จากการวิเคราะห์และออกแบบที่ผ่านมาสามารถนำมาพัฒนาระบบในลักษณะของเว็บแอปพลิเคชัน โดยผู้ใช้งานสามารถใช้งานผ่านทางเว็บเบราว์เซอร์ได้ โดยในบทนี้จะแสดงถึงหน้าจอและวิธีการใช้งานในภาพรวมของระบบ ซึ่งจะทำให้ผู้ใช้งานเข้าใจถึงขั้นตอนการทำงานของระบบมากยิ่งขึ้น

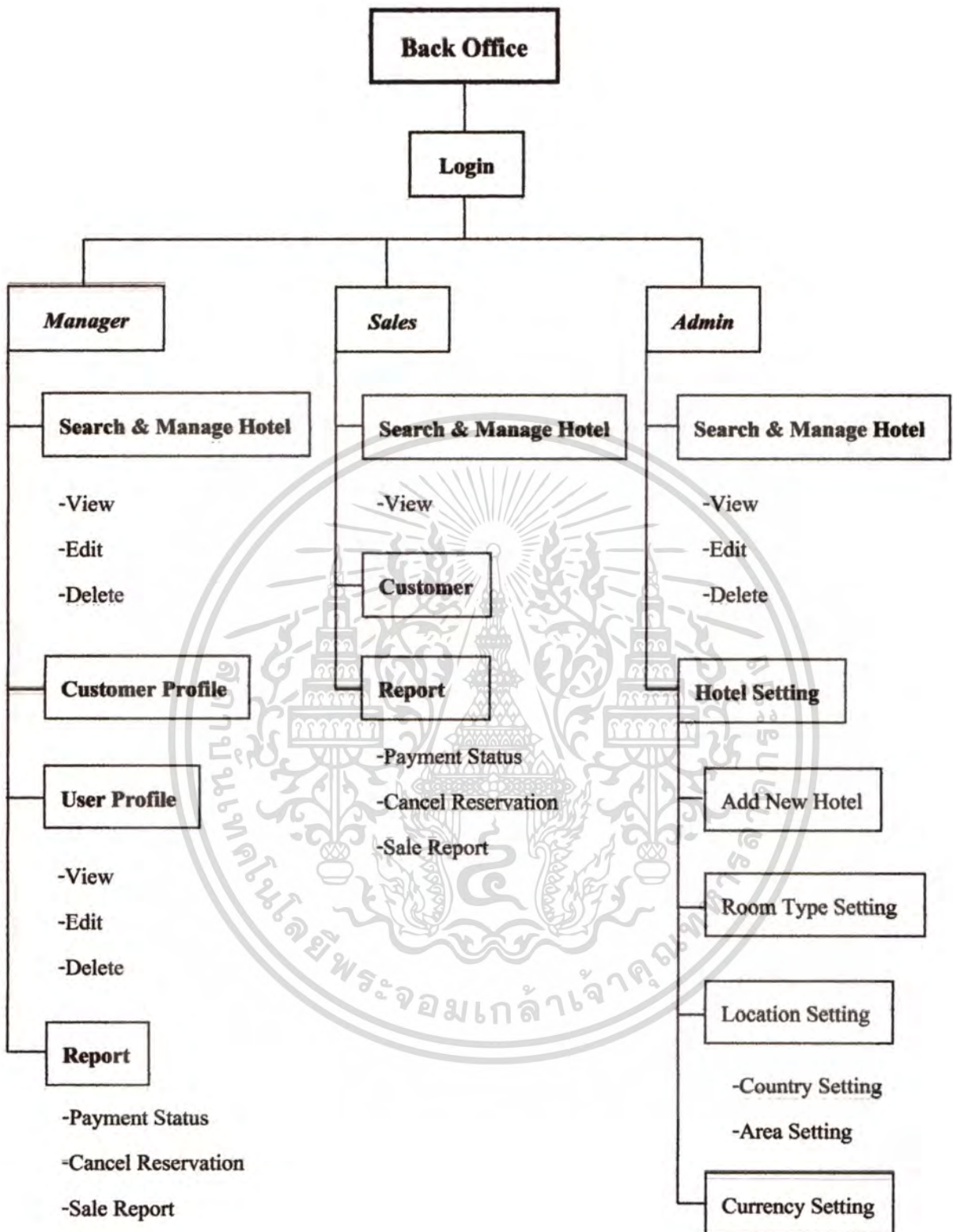
6.1 โครงสร้างหลักของระบบงาน

ระบบจัดการการจองโรงแรมสำหรับบริษัทตัวแทนนำเที่ยว มีส่วนประกอบภายในระบบ 2 ส่วนหลัก คือ ส่วนของหน้าเว็บที่ใช้ในการค้นหาและจองโรงแรมสำหรับลูกค้าเข้ามาใช้งาน (Front Office) ดังในรูปที่ 6.1 และส่วนการจัดการหลังร้าน (Back Office) ได้แบ่งกลุ่มผู้ใช้งานออกเป็น 3 กลุ่มตามความต้องการที่ได้รวบรวมมา ได้แก่ เจ้าหน้าที่ที่ใส่ข้อมูล ฝ่ายขายและผู้จัดการ ซึ่งแต่ละกลุ่มมีหน้าที่และความรับผิดชอบที่แตกต่างกันทำให้ มีการแบ่งฟังก์ชันการทำงานให้สอดคล้องสำหรับกลุ่มผู้ใช้งานแต่ละกลุ่ม ดังในรูปที่ 6.2 ซึ่งจะอธิบายรายละเอียดได้ดังต่อไปนี้



รูปที่ 6.1 ผังโครงสร้างระบบส่วนของ Front Office

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



รูปที่ 6.2 ผังโครงสร้างระบบส่วนของ Back Office

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

6.2 การออกแบบหน้าจอ

ในการออกแบบหน้าจอได้คำนึงถึงการใช้งานหลักของผู้ใช้งานดังที่ได้กล่าวไว้ในยูสเคส โดยให้สามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ ถูกต้องตามกระบวนการ ง่ายต่อการใช้งาน และเข้าใจง่าย ซึ่งภายในระบบจัดการการจองโรงแรมสำหรับตัวแทนนำเที่ยวมีหน้าจอต่างๆ ดังต่อไปนี้

6.2.1 เมนูค้นหาและจองโรงแรม

สำหรับเมนูการค้นหาโรงแรมและจองโรงแรมนี้ประกอบไปด้วยหลายหน้าจอ เนื่องจากมีกระบวนการทำงานหลายส่วนต่อเนื่องกัน ดังนี้

1. หน้าจอการค้นหาโรงแรม

เมนูในส่วนของการค้นหาโรงแรมจะอยู่ที่หน้าแรกของหน้าเว็บไซต์ คือ หน้าโฮมเพจ โดยในหน้านี้จะมีส่วนการทำงานสำคัญคือ การค้นหาโรงแรม ซึ่งได้ออกแบบให้ส่วนของการค้นหาอยู่ในจุดที่เด่นสะดุดตา และใช้งานง่าย เนื่องจากเป็นเมนูแรกที่ลูกค้าจะเข้ามาใช้งาน และใช้งานบ่อยที่สุด โดยในส่วนของการค้นหาสามารถใส่รายละเอียดการค้นหาต่างๆ ได้ ดังนี้ ประเทศ จังหวัด วันที่เข้าพัก วันที่ออก จำนวนห้อง และประเภทเตียง และสามารถเลือกรูปแบบผลการค้นหาได้เป็นให้แสดงผลการค้นหาเฉพาะ โรงแรมที่มีห้องว่างตามเงื่อนไข หรือทุกโรงแรม ดังในรูปที่ 6.3

2. หน้าจอการแสดงผลการค้นหาโรงแรม

ภายในหน้านี้จะแสดงรายชื่อโรงแรม ซึ่งเป็นผลจากการค้นหาโรงแรมตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ โดยจะแสดงรายชื่อที่พัก ระดับของโรงแรม ที่อยู่ โปรโมชัน(ถ้ามี) ราคาต่ำสุดที่โรงแรมนั้นๆ นำเสนอ และสถานะห้องว่างหรือความพร้อมในการให้บริการของ โรงแรมนั้นๆ ตามเงื่อนไขตามที่กำหนดในการค้นหาข้อมูล ดังในรูปที่ 6.4

นอกจากนี้ยังมีส่วนของการแสดงข้อมูลที่ลูกค้าได้ทำการค้นหาไว้ ซึ่งสามารถแก้ไขเปลี่ยนแปลงการค้นหาใหม่ได้

3. หน้าจอการแสดงรายละเอียดข้อมูลของโรงแรม

หลังจากที่ลูกค้าเลือกโรงแรมที่สนใจได้แล้ว ต้องการที่จะเข้ามาอ่านรายละเอียดเพิ่มเติมในส่วนของคุณลักษณะของ โรงแรม ดังในรูปที่ 6.5 โดยมีข้อมูลที่จะแสดงคือ ข้อมูลจำเพาะของ โรงแรม สิ่งอำนวยความสะดวกที่มีบริการ ร้านอาหาร แผนที่ตั้งของ โรงแรม และรายละเอียดของแต่ละประเภทห้องพักที่ทางโรงแรมมีไว้ให้บริการ

4. หน้าจอการแสดงประเภทห้องพักของโรงแรม

หลังจากการที่ลูกค้าทำการเลือกโรงแรมที่สนใจได้แล้ว ระบบจะทำการแสดงข้อมูลประเภทห้องพักที่มีอยู่ของ โรงแรมที่ว่างพร้อมสำหรับการให้บริการตามเงื่อนไขที่ระบุเอาไว้ในตอนต้น พร้อมแสดงราคาของห้องพักแต่ละห้องเอาไว้ นอกจากนี้ยังได้แสดงข้อมูลเงื่อนไขการเข้าพักต่างๆของ โรงแรมนั้นๆด้วย ดังในรูปที่ 6.6

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์ไว้เพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Travel Agent

- » Home
- » Promotion
- » About Us
- » Contact Us

Search Hotel

Country :
Thailand

City :
- Select a City -

Check In Date :

Check Out Date :

Room :
1

Person(s) per Room :
Single

Room Availability :
 Available Now
 Show All

Customer Centre

- » [Payment Process](#)
- » [Cancellation Policy](#)
- » [Terms & Conditions](#)
- » [FAQs](#)
- » [Privacy Policy](#)
- » [Site Security](#)
- » [Copyrights](#)

Updated, Information-pack on travel to Thailand, Cambodia (Angkor Wat), Vietnam, Laos, Myanmar, Malaysia, Singapore, China, India, Nepal, Sri Lanka & Maldives with interesting tour and sightseeing. Our extensive hotel lists in each destination range from budget to luxury accommodation with online reservation. Comprehensive tour packages and travel guide are available for your selection and study.

Get Best Hotel Deals

Instant Confirmation!!

Sign In...

Username :

Password :


New here?

Recommended Destination...

- Phuket
- Koh Samui
- Chiang Mai
- Pattaya
- Phi Phi Island
- Krabi
- Khao Lak
- Koh Lanta
- Bangkok
- Hua Hin


Top 5 Hot Hotels

1. Mandarin Oriental Hotel (Formerly Oriental Bangkok)

Bangkok - Thailand
Star Rating: 
Address: 48 Oriental Avenue, Chao Phraya Rd, Bangkok, 10600, Thailand



2. Six Senses Erawan - A Destination Spa At Phuket

Phuket - Thailand
Star Rating: 
Address: 100 Viset Road, Mae 2 Tambon Rawai, Nung District, Phuket, 83100, Thailand




3. Zeavilla

Laem Tong Beach, Phi Phi Islands - Thailand
Star Rating: 
Address: 11,109 6 Laem Tong, Koh Phi Phi, An Nang, Mueang, Krabi 81000, Thailand



4. X2 Samui Villas by Destinia, Centara Boutique Collection (Formerly X2 Samui)

Laemong Beach - Samui, Thailand
Star Rating: 
Address: 442 Moo, 1 Krui Thanon, Maret, Koh Samui, Suratthani 84310, Thailand



5. Holiday Inn - Chiangmai

Riverside - Chiang Mai - Thailand
Star Rating: 
Address: 318/1 Tambon Wat Ket, (Chiangmai-Lamphoon Road), Amphur Muang, Chiang Mai 50000



Site Security by



We Accept Major Credit Cards



[Home](#) | [Hotels & Resorts](#) | [Promotion](#) | [About Us](#) | [Contact Us](#)

© Copyright. All rights reserved.



PATA(Pacific Asia Travel Association) | TAT(Tourism Authority of Thailand)
ATA(Association of Thai Travel Agents) | ASTA(American Society of Travel Agents)

รูปที่ 6.3 หน้าแรกของเว็บเพจและส่วนของการค้นหา

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Travel Agent

Home : Promotion : About Us : Contact Us

Search Hotel

Country :
 Thailand

City :
 Phi Phi Island

Check In Date :
 30/04/2011

Check Out Date :
 01/05/2011

Room :
 1

Person(s) per Room :
 Double/Twin

Room Availability :
 Available Now
 Show All

Custom Centre

Search Hotels

Hotel in Thailand > Phi Phi Island

Sort by : Name Price Star Category

Result : 15 Hotels Found: 1-10 | [11-15](#) »

Andaman Beach Resort



Star Rating :

Address: 65 Moo 7, T. Ao-nang, Muang Krabi Phi Phi Island Thailand 81000

[Read Detail](#)



Available

Minimum Price: **THB 1,750 Baht**

Arayaburi Resort



Star Rating :

Address: 59/1 Moo 7 Laem Hin Beach, T. Ao-Nang, Phi Phi Island, Krabi 81000 Thailand

[Read Detail](#)

Promotion Bonus Night : Stay 3 nights Pay 2 nights Free.1 night

Minimum Price : **2,500 Baht**



On Request

รูปที่ 6.4 หน้าจอแสดงผลการค้นหาของโรงแรม

Travel Agent

Home : Promotion : About Us : Contact Us

Search Hotel

Country :
 Thailand

City :
 Phi Phi Island

Check In Date :

Check Out Date :

Room :
 1

Person(s) per Room :
 Single

Room Availability :
 Available Now
 Show All

Custom Centre

Select Room

Phi Phi Palmtree Resort

Phi Phi Island, Thailand

Rating Star :

Address : 65 Moo 7, T. Ao-nang, Muang Krabi Phi Phi Island Thailand 81000

[Read Detail](#)

Minimum Price
**1,750
 Baht**

Photo Gallery



Overview

Andaman Beach Resort Phi Phi Islands is a 3.5-star hotel in Ton Sai Bay Phi Phi Islands. Andaman Beach Resort aims to provide a comfortable stay by offering spacious guestrooms with standard facilities. Guests can enjoy hotel facilities such as Massage, Outdoor Swimming Pool (s). Andaman Beach Resort is a great choice for leisure travelers.

Accommodation

Andaman Beach Resort has standard rooms to welcome all visitors who wish to make a business trip or leisure travel in Phi Phi Islands. Guests can spend a relaxing vacation at Andaman Beach Resort with well equipped room amenities .

รูปที่ 6.5 หน้าจอแสดงรายละเอียดข้อมูลของโรงแรม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Travel Agent

Home Promotion About Us Contact Us

Search Hotel

Country
Thailand

City
Phi Phi Island

Check In Date
30/04/2011

Check Out Date
01/05/2011

Room
1

Person(s) per Room
Double/Twin

Room Availability
 Available Now
 Show All

Search

Select Room

Phi Phi Palmtree Resort

Phi Phi Island, Thailand

Rating Star: 

Address :65 Moo 7, T. Ao-nang, Muang Krabi Phi Phi Island Thailand 81000

[Read Detail](#)



Select ROOM 1 : Double/Twin (2 persons)

Room Type	Price (THB)
<input type="radio"/> Standard Bungalow	1,750
<input type="radio"/> Deluxe Bungalow	2,750
<input type="radio"/> Family Bungalow	5,450
<input type="radio"/> Family Bungalow Luxuriously	7,250

* Prices Include Government Taxes and Service Charge

Remark & Policies

Continue

รูปที่ 6.6 หน้าแสดงประเภทห้องพักของโรงแรม

5. หน้าจอสรุปผลการเลือกโรงแรมและยืนยันการจอง

หลังจากที่ลูกค้าทำการเลือก โรงแรมและห้องพักเรียบร้อยแล้ว ระบบได้ทำการคำนวณราคา สำหรับการเข้าพักดังกล่าว และสรุปผลการเลือก โรงแรม ห้องพัก พร้อมราคาตามที่ได้กำหนดไว้ ตั้งแต่ตอนต้น โดยหากลูกค้าต้องการที่จองห้องพักของ โรงแรมดังกล่าว ลูกค้าจะต้องทำการกรอกรายละเอียดความต้องการเพิ่มเติม(ถ้ามี) เช่น ระบุลักษณะของเตียงนอนเป็น King Size Bed หรือ ระบุโซนที่พักรที่ต้องการให้อยู่ในโซนปลอดคนหูรูด เป็นต้น ทั้งนี้ความต้องการเพิ่มเติมนี้ทางบริษัท (เว็บไซต์) จะไม่รับรองว่าจะสามารถดำเนินการได้ตามที่ระบุไว้ เนื่องจากขึ้นอยู่กับความพร้อมของ โรงแรม ดังในรูปที่ 6.7

จากนั้นในการจะดำเนินการจอง โรงแรมได้ ลูกค้าจะต้องเป็นสมาชิกของระบบเสียก่อน เนื่องจากข้อมูลสมาชิกจะใช้อ้างอิงเป็นข้อมูลสำหรับผู้ที่เข้าพัก ดังนั้นระบบจะทำการสอบถามว่า เป็นสมาชิกของเว็บไซต์แล้วหรือไม่ ซึ่งได้ออกแบบโดยแยกทั้ง 2 ทางเลือกให้กับลูกค้า หากเป็นสมาชิกอยู่แล้วให้ทำการล็อกอินเข้าสู่ระบบ เพื่อดำเนินการจองห้องพักต่อไป แต่หากยังไม่ได้เป็นสมาชิกลูกค้าจะต้องทำการสมัครสมาชิก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่นิยมนำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Review Your Selected Hotel & Booking

Your Reservation

Hotel Name : Phi Phi Palmtree Resort

Location : Phi Phi Island, Thailand

Rating Star : 

Address : 65 Moo 7, T. Ao-nang, Muang Krabi Phi Phi Island Thailand 81000

Check in : 30 Apr 2011 Check out : 01 May 2011

No. of Night : 2 Night(s)

Room	Room Type	Night(s)	Price	Total Price
1.	Deluxe Bangalow	2	2,750	5,500
Total Amount				5,500

* Price(s) inclusive of all taxes and service charge.

[Review the Hotel Policy](#)

[Cancellation Policy](#)

[Special Requests](#)

Please note that Special Request are requests which are subjected to each individual hotel's availability, and cannot be guaranteed. (e.g. non-smoking room, twin bed and etc.)

[Continue with your reservation](#)

Already a Member? Please, Login

Not a member.

Login

Continue with the booking and you will be automatic signed tip.

Password

[Continue](#)

[Login & Continue](#)

[Forgot Password](#)

รูปที่ 6.7 หน้าแสดงสรุปผลการจอง และสอบถามการเป็นสมาชิก

6. หน้าจอกรอรายละเอียดการชำระเงิน

เมื่อลูกค้ายืนยันการจองห้องพักของโรงแรมดังกล่าว ต่อไปจะชำระเงินเพื่อเป็นการยืนยันในการสำรองห้องพักที่ต้องการ ซึ่งภายในหน้าจอได้ออกแบบไว้ให้มีส่วนของการสรุปข้อมูลรายการที่สั่งจองเอาไว้ โดยมีรายละเอียดของโรงแรม ที่ตั้งของโรงแรม วันที่เข้าพัก วันที่ออก ประเภทเตียง ประเภทห้อง พร้อมราคา และลูกค้าจะต้องทำการชำระเงินทันทีผ่านระบบออนไลน์ ด้วยการบัตรเครดิตที่ลูกค้ามีบัญชีเงินฝากไว้ ดังนั้นลูกค้าจะต้องทำการกรอกรายละเอียดข้อมูลบัตรเครดิต (เบื้องต้น) ดังนี้ ชื่อเจ้าของบัตรเครดิต(ผู้ที่ชำระเงิน) ที่อยู่ อีเมล ประเทศที่ออกบัตรเครดิต หมายเลขโทรศัพท์ และประเภทของบัตรเครดิต ดังในรูปที่ 6.8 ซึ่งจะใช้เป็นข้อมูลรายละเอียดการชำระเงินของระบบต่อไป

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Payment

Your Reservation

Hotel Name : Phi Phi Palmtree Resort

Location : Phi Phi Island, Thailand

Rating Star : ★★★★★

Address : 65 Moo 7, T. Ao-nang, Muang Krabi Phi Phi Island Thailand 81000

Check in : 30 Apr 2011 Check out : 01 May 2011

No. of Night : 2 Night(s)

Room	Room Type	Night(s)	Price	Total Price
1.	Deluxe Bangalow	2	2,750	5,500
Total Amount				5,500

* Price(s) inclusive of all taxes and service charge.

Credit Card Detail

Card Holder Name : Mr. Steve Brown *

Mailing Address : Sound 25 Cromwell St, Glen Iris, Victoria, 3145

The email address that you gave to your credit card company

Country : Australia ▼ *

Telephone :

Mobile Phone :

Email : steve@hotmail.com *

Card Type : Master Card ▼ *

Fields marked by * are required.

Continue Clear

รูปที่ 6.8 หน้ากรอกข้อมูลรายละเอียดของผู้ถือบัตรเครดิตเพื่อการชำระเงิน

7. หน้าจอสรุปรายละเอียดการจองห้องพัก และยืนยันการชำระเงิน

หลังจากที่ลูกค้ากรอกข้อมูลรายละเอียดการจองชำระเงินแล้ว ก่อนที่ระบบจะทำการส่งข้อมูลต่างๆ ไปยังระบบของธนาคารเพื่อกรอกข้อมูลบัตรเครดิต ระบบได้ทำการสรุปข้อมูลการจองทั้งหมด เช่น ชื่อโรงแรม ประเภทห้องพัก วันที่เข้าพัก วันที่ออก จำนวนห้อง ราคาที่ต้องชำระ เป็นต้น ข้อมูลผู้เข้าพัก และข้อมูลการชำระเงิน พร้อมทั้งเงื่อนไขการใช้ระบบและข้อตกลงต่างๆ ดังแสดงให้เห็นในรูปที่ 6.9 โดยลูกค้าจะต้องทำการตรวจสอบ ตรวจสอบ อ่านข้อมูลรายละเอียดทั้งหมดครั้งที่กล่าวมาข้างต้น ก่อนที่จะทำการยืนยันการชำระเงิน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Review Reservation Detail & Confirmation

Your Reservation

Hotel Name : Phi Phi Palmtree Resort

Location : Phi Phi Island, Thailand

Rating Star : ★★★★★

Address : 65 Moo 7, T. Ao-nang, Muang Krabi Phi Phi Island Thailand 81000

Check in : 30 Apr 2011 Check out : 01 May 2011

No. of Night : 2 Night(s)

Room	Room Type	Night(s)	Price	Total Price
1.	Deluxe Bangalow	2	2,750	5,500
Total Amount				5,500

* Price(s) inclusive of all taxes and service charge.

Special Request

Contact Detail

Name : Mr. Steve
 Last Name : Brown
 Nationality : Australian
 Address : 620 George Street, Sydney, New South Wales, 2000, Australia
 Telephone : +61 148999999
 Mobile Phone : +61 0811234567
 Email : steve@hotmail.com

Credit Card Detail

Card Holder Name : Steve Brown
 Email Address : steve@hotmail.com
 Country : Australia
 Telephone : +61 148999999
 Mobile Phone : +61 0811234567
 Card Type : Master Card

Please click here to agree to all [Terms and Conditions](#) / [Cancellation policy](#). If the above information is correct, please press **SUBMIT** button to send your reservation details. OR press **BACK** to make the change.

รูปที่ 6.9 หน้าสรุปรายละเอียดการจองห้องพัก

8. หน้าจอแสดงคำขอข้อมูลที่ทำการจองกับบริษัท

เมื่อลูกค้ากรอกข้อมูลลูกค้าต้องครบถ้วน ระบบของธนาคารจะทำการตรวจสอบความน่าเชื่อถือของบัญชีลูกค้า และวงเงินของลูกค้า หากผลคืออนุมัติการชำระเงินจะถือว่าการชำระเงินเสร็จเรียบร้อยหน้าจอจะกลับเข้าสู่หน้าเว็บของร้านค้า ดังในรูป 6.10 โดยบริษัทจะทำการส่งใบเอกสารการชำระเงิน ไปให้กับลูกค้าผ่านทางอีเมลต่อไป เป็นอันเสร็จสิ้นกระบวนการสำรองห้องพัก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Travel Agent

- » Home
- » Promotion
- » About Us
- » Contact Us



Updated, Information-pack on travel to Thailand, Cambodia (Angkor Wat), Vietnam, Laos, Myanmar, Malaysia, Singapore, China, India, Nepal, Sri Lanka & Maldives with interesting tour and sightseeing. Our extensive hotel lists in each destination range from budget to luxury accommodation with online reservation. Comprehensive tour packages and travel guide are available for your selection and study.

Search Hotel

Country
 - Select a Country - ▾

City
 - Select a City - ▾

Check In Date

Check Out Date

Room

Person(s) per Room
 Single ▾

Room Availability
 Available Now
 Show All

Thank you for your booking.

The system will send an e-mail reply to confirm your reservation within 24 hours, with an attached the receipt document. The receipt will be used as evidence to confirm the payment on booking with the hotel.

In case you have not received an e-mail from us. Please contact us again.

รูปที่ 6.10 หน้าจอแสดงค่าของคุณที่ทำการจองกับบริษัท

6.2.2 เมนูการสมัครสมาชิกของลูกค้า

หน้าจอสมัครสมาชิกของลูกค้าเป็นหน้าจอที่เมื่อลูกค้าต้องการสมัครสมาชิกเพื่อทำการจองโรงแรมต่อไป โดยลูกค้าจะต้องกรอกรายละเอียดข้อมูลลูกค้าต่างๆคือ ชื่อ นามสกุล อีเมลซึ่งจะใช้เป็นชื่อผู้เข้าใช้ระบบ รหัสผ่าน สัญชาติ วันเกิด ที่อยู่ หมายเลขโทรศัพท์ โดยข้อมูลในส่วนนี้จะใช้เป็นข้อมูลผู้เข้าพักในการจองด้วย เพื่อใช้ในการติดต่อและยืนยันกับ โรงแรมเมื่อเข้าพัก ทั้งนี้ระบบจะใช้อีเมลของลูกค้าเป็นชื่อผู้เข้าใช้ในระบบ ดังในรูปที่ 6.11

6.2.3 เมนูล็อกอินของลูกค้า

หน้าจอการล็อกอินของลูกค้า เป็นหน้าจอสำหรับการเข้าใช้ระบบ เพื่อทำการจองห้องพักหรือเพื่อเข้าไปแก้ไขข้อมูลส่วนตัวของลูกค้าได้ ทั้งนี้หน้าจอการล็อกอินจะปรากฏอยู่ 2 ที่ ได้แก่ หน้าแรกของเว็บไซต์ ดังในรูปที่ 6.3 และในหน้าสรุปผลการเลือกโรงแรมและยืนยันการจอง ดังในรูปที่ 6.7

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Sign Up

Fields marked by * are required.

First Name: Mr. *

Last Name: *

Email Address: *

Confirm Email: *

Your email address will used for your username when you login.

Password: *

Nationality: Afghanistan *

The reservation's name and nationality MUST always match the hotel's check-in name and nationality. Otherwise, the hotel reserves all rights to refuse your stay at its property.

Date of Birth:

Address:

City:

Zipcode:

State:

Country: Afghanistan *

Telephone Number:

Mobile Phone:

I would like to receive promotion and special offers.

รูปที่ 6.11 หน้าจอการสมัครสมาชิกของลูกค้า

6.2.4 เมนูข้อมูลรายละเอียดลูกค้า

หน้าจอข้อมูลลูกค้า เป็นหน้าจอสำหรับให้ลูกค้าเข้ามาดูรายละเอียดข้อมูลส่วนตัวของตนเอง ซึ่งลูกค้าสามารถแก้ไขรายละเอียดในส่วนต่างๆ ได้ ดังในรูป 6.12 เพื่อให้ได้ข้อมูลที่ถูกต้อง มีความเป็นจริงและเป็นปัจจุบัน เนื่องจากข้อมูลในส่วนนี้จะนำไปใช้เป็นข้อมูลการจองในรายละเอียดส่วนของผู้เข้าพัก โดยจะสามารถแก้ไขข้อมูลต่างๆ ได้ โดยคลิกปุ่ม Edit เพื่อเข้าสู่หน้าจอสำหรับการแก้ไขรายละเอียดข้อมูลลูกค้า ดังในรูป 6.13

6.2.5 เมนูเปลี่ยนรหัสผ่าน

หน้าจอเปลี่ยนรหัสผ่าน เป็นหน้าจอสำหรับให้ลูกค้าสามารถเปลี่ยนรหัสผ่านที่ใช้เข้าระบบได้ โดยลูกค้าจะต้องล็อกอินเข้ามาในระบบก่อน จึงจะปรากฏเมนูส่วนนี้ให้ลูกค้าเลือก ดังในรูปที่

6.14

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

My Profile

First Name : Miss Malee
 Last Name : Thongbansai
 Email Address : pang_w_t@hotmail.com
 Nationality : Thai
 Date of Birth : 28 July 1984
 Address : 1/9 Rama 2 rd., Bangmod, Chomthong
 City : Bangkok
 Zipcode : 10150
 State :
 Country : Thailand
 Telephone Number : 028770682
 Mobile Phone : 0805501880

Edit

รูปที่ 6.12 หน้าจอข้อมูลรายละเอียดลูกค้า

Update My Profile

Fields marked by * are required.

First Name: *
 Last Name: *
 Email Address: *
 Your email address will be used for your username when you login.
 Nationality: *
 Date of Birth: *
 Address:
 City:
 Zipcode:
 State:
 Country: *
 Telephone Number:
 Mobile Phone:

Update

รูปที่ 6.13 หน้าจอแก้ไขรายละเอียดข้อมูลลูกค้า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Change Password

Your new password must be 5-10 characters in length.

Current Password:

New Password:

Confirm New Password:

รูปที่ 6.14 หน้าจอเปลี่ยนรหัสผ่าน

6.2.6 เมนูล็อกอินเข้าระบบหลังร้าน

หน้าจอล็อกอินเข้าระบบหลังร้าน คือ หน้าจอของผู้ใช้ระบบภายในของบริษัท เพื่อเข้าไปจัดการ ดูแล แก้ไขข้อมูลในส่วนต่างๆตามสิทธิ์ที่ได้รับ โดยผู้ใช้เข้าสู่ระบบจะป้อนข้อมูล ชื่อผู้ใช้ และรหัสผ่าน เพื่อล็อกอินเข้าสู่ระบบดังรูปที่ 6.15 ซึ่งรหัสผ่านจะถูกตรวจสอบสิทธิ์ในการใช้งานของระบบในส่วนต่างๆที่มีไม่เท่ากันดังที่ได้กล่าวไว้แล้วข้างต้น

รูปที่ 6.15 หน้าจอล็อกอินเข้าระบบหลังร้าน

6.2.7 เมนูค้นหาโรงแรม

เมนูการค้นหาโรงแรมนี้ เป็น เมนูหลักที่ทุกคนมีสิทธิ์สามารถใช้ได้ ซึ่งเป็นเมนูหลักมีการใช้งานที่บ่อยที่สุด เนื่องจากใช้ดูรายละเอียด โรงแรมและห้องพัก รวมถึงการปรับปรุงแก้ไขข้อมูล จึงได้มีการออกแบบเมนูส่วนนี้ให้สามารถเรียกใช้งานได้ตลอดเวลา โดยได้ทำเมนูส่วนนี้ไว้บนสุดของทุกหน้าจอในระบบหลังร้าน ทั้งนี้ในการค้นหาโรงแรมสามารถค้นหาได้จากการเลือกประเทศ เลือกเมือง แล้วเลือกโรงแรมที่ต้องการ หรือ ใส่รหัสโรงแรม หรือคำค้นหา เช่น ชื่อโรงแรม เป็นต้น แล้วค้นหาก็ได้ ดังในรูปที่ 6.16

รูปที่ 6.16 หน้าจอการค้นหาข้อมูล โรงแรม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ทั้งนี้หลังจากที่ค้นหาโรงแรมที่ต้องการได้แล้ว จะแสดงหน้าจอรายการข้อมูลโรงแรมเบื้องต้น พร้อมกับมีเมนูให้เลือกใช้งานด้านต่างๆ ซึ่งจะแตกต่างกันไปตามสิทธิ์ของผู้ใช้งาน คือ

1. เจ้าหน้าที่ จะสามารถใช้งานได้เมนู ดังต่อไปนี้ ดังในรูปที่ 6.17
 - เมนูการดูข้อมูลรายละเอียดโรงแรม และข้อมูลรายละเอียดห้องพัก
 - เมนูการแก้ไขข้อมูลรายละเอียดโรงแรม และข้อมูลรายละเอียดห้องพัก
 - เมนูการลบรายการ โรงแรม

List of Hotels

Result: Holiday Heart Resort 1 Record(s)

ID	Hotel Name	Country	Area	Profile	Rates	Room Types	Reservations	Gold Dinner	Expire Date	Last Update	Delete
2900	Holiday Heart Resort	Thailand	Pathum	Profile	Rates	Setting	*		31 Oct 2011	05 Jan 2011	Del

รูปที่ 6.17 หน้าจอแสดงรายการข้อมูลโรงแรมพร้อมเมนูการใช้งานสำหรับเจ้าหน้าที่

2. ฝ่ายขาย จะสามารถใช้งานได้เมนู ดังนี้
 - เมนูการดูข้อมูลรายละเอียดโรงแรม และข้อมูลรายละเอียดห้องพัก ดังในรูปที่ 6.18
3. ผู้จัดการ จะสามารถใช้งานได้เมนู ดังนี้
 - เมนูการดูข้อมูลรายละเอียดโรงแรม และข้อมูลรายละเอียดห้องพัก ดังในรูปที่ 6.18

List of Hotels

Result: Holiday Heart Resort 1 Record(s)

ID	Hotel Name	Country	Area	Profile	Rates	Room Types	Reservations	Gold Dinner	Expire Date	Last Update
2900	Holiday Heart Resort	Thailand	Pathum	Profile	Rates				31 Oct 2011	05 Jan 2011

รูปที่ 6.18 หน้าจอแสดงรายการข้อมูลโรงแรมพร้อมเมนูการใช้งานสำหรับฝ่ายขายและผู้จัดการ

6.2.8 เมนูรายละเอียดโรงแรมและห้องพัก

เมนูการดูรายละเอียดโรงแรมและห้องพัก เป็นเมนูที่ทุกคนมีสิทธิ์ในการใช้งาน เนื่องจากเป็นเมนูหลักในการทำงานของทุกฝ่าย ไม่ว่าจะเป็นการดูรายละเอียดข้อมูลโรงแรมและห้องพักของผู้จัดการ การดูเพื่อตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูลโดยฝ่ายขาย หรือการดูเพื่อตรวจสอบความถูกต้องของเจ้าหน้าที่ที่ใส่ข้อมูล ทั้งนี้หลังจากที่ค้นหาโรงแรมที่ต้องการได้แล้ว จะแสดงหน้าจอรายการข้อมูลโรงแรมเบื้องต้นที่ค้นหา ซึ่งจะสามารถเลือกดูข้อมูลที่ต้องการได้ ดังนี้

1. หน้าจอข้อมูลรายละเอียดของโรงแรม

หน้าจอข้อมูลรายละเอียดของโรงแรม คือ หน้าจอเพื่อขอข้อมูลรายละเอียดของโรงแรม ได้แก่ ชื่อโรงแรม ระดับของ โรงแรม ที่อยู่ หมายเลขโทรศัพท์ อีเมล เว็บไซต์ สตูดิโอ และข้อมูลเอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น เมื่อนุญาดเห็นไปไซ้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

รายละเอียดผู้ติดต่อของโรงแรม ได้แก่ ชื่อ นามสกุล ตำแหน่งของผู้ติดต่อจากฝ่ายของโรงแรม(ฝ่ายขาย) ที่อยู่สำนักงานขายของ โรงแรม หมายเลขโทรศัพท์ และ อีเมล โดยเมนูในส่วนนี้ทุกคนสามารถเข้ามาใช้งานได้ แต่จะมีเพียงเจ้าหน้าที่เท่านั้นที่มีสิทธิ์ในการแก้ไขข้อมูลต่อไปได้ ซึ่งจะปรากฏปุ่ม Edit เพื่อแก้ไข ดังในรูปที่ 6.19

2. หน้าจอข้อมูลรายละเอียดห้องพักของโรงแรม

หน้าจอข้อมูลรายละเอียดห้องพักของโรงแรม เป็นหน้าจอที่รวมรายละเอียดในส่วนต่างๆ ของห้องพัก และ โรงแรม โดยประกอบไปด้วยข้อมูลราคาห้องพัก รายละเอียดและราคาของโปรโมชั่นของ โรงแรม เงื่อนไขการเข้าพัก รายละเอียดและราคาของการจัดงานเลี้ยงในคืนพิเศษ และ เงื่อนไขการยกเลิกการจอง ซึ่งได้รวมไว้อยู่ในหน้าเดียวกันทั้งหมด เพื่อให้ง่ายต่อการใช้งาน สำหรับการเรียกดูข้อมูลส่วนต่างๆ ดังในรูปที่ 6.20 ทั้งนี้หากเป็นเจ้าหน้าที่เข้ามาใช้ระบบ หน้าจอในส่วนนี้จะมีเมนูสำหรับการแก้ไขในรายละเอียดต่างๆของโรงแรมเพิ่มเข้ามา ดังรูปที่ 6.21

Hotel Profile

Hotel Profile

Hotel ID : 2900

Hotel Name : Holiday Heart Resort

Hotel Rating : 5 Star Category

Address : 119/9 Moo 9, North Pattaya Beach Rd., Pattaya Thailand, 20260

Telephone Number : +66 2417 2490

Fax Number : +66 2417 2491

E-mail Address : tsun@holidayheart.com

Website Official : www.holidayheart.com

Currency : THB

Area Location : Pattaya

Country Location : Thailand

Expire Date : 31 Oct 2011

Hotel Contact Profile

Title : Miss

First Name : Somsri

Last Name : Meedee

Job Title : Assistant Sales Manager

Mailing Address :

Telephone Number : +66 80 890 9876

Fax Number :

E-Mail : sales@holidayheart.com

รูปที่ 6.19 หน้าจอแสดงข้อมูลรายละเอียดของโรงแรม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Back Office

-Select Country- [v] -Select City- [v] Home Hotel Setting Customer User Profile Report Help
 -Select Hotel- [v] OR [] Search

Holiday Heart Resort

Address : 119/9 Moo.9, North Pattaya Beach Rd., Pattaya Thailand, 20260
 Area : Pattaya
 Country : Thailand
 Rates Per Night in : THB (Thai Baht)

Room Rates :

Validity : 5 Jan 2011 - 9 Apr 2011

Room Type	Single		Double/Twin		Tripple		Extra Bed Child		Allotment	Pre-Book	Min Stay
	Cost	Price	Cost	Price	Cost	Price	Cost	Price			
Studio	1550	1750	1550	1750	1750	2150	200	300	5	14	
Sea View	2000	2200	2000	2200			200	300	3	14	
Deluxe Sea View	2450	2800	2450	2800			200	300	3	14	

Validity : 10 Apr 2011 - 15 Apr 2011

Room Type	Single		Double/Twin		Tripple		Extra Bed Child		Allotment	Pre-Book	Min Stay
	Cost	Price	Cost	Price	Cost	Price	Cost	Price			
Studio	1800	2150	1800	2150	2000	2200	300	450	5	30	3
Sea View	2450	2800	2450	2800			300	450	3	30	3
Deluxe Sea View	2900	3300	2900	3300			300	450	3	30	3

Validity : 16 Apr 2011 - 31 Oct 2011

Room Type	Single		Double/Twin		Tripple		Extra Bed Child		Allotment	Pre-Book	Min Stay
	Cost	Price	Cost	Price	Cost	Price	Cost	Price			
Studio	1270	1400	1270	1400	1350	1550	200	300	5	7	
Sea View	1540	1800	1540	1800			200	300	3	7	
Deluxe Sea View	2000	2200	2000	2200			200	300		7	

Promotion :

Validity : 1 May 2011 - 31 Oct 2011

Room Type : Deluxe Room

Step	Star	Pay	Free
1.	3	2	2
2.	4	2	2
3.	5	2	2

Note :

Remark :

- All above rates include 10% service charge, VAT and provincial tax and are quoted in Thai Baht
- Room rates are include breakfast for 2 person per a room night

Gala Dinner :

Validity	Description	Adult		Child	
		Cost	Price	Cost	Price
25 Nov 2011	Christmas Eve	500	600	300	350
31 Dec 2011	New Year	900	1000	450	500

Policy :

CHILDREN POLICY

- Children 4-12 years old staying with their parents without additional bed will be free of charge.
- Meal rate will be 50% discount
- Maximum 2 child allowed per room and maximum one extra bed allowed per room.

Cancellation :

Peak Period

- No penalty will be incurred if cancellation is received by the hotel up to 30 days prior to each arrival
- The entire booking of stay will be charged if no cancellation received within 30 days of each period

High Season

- No penalty will be incurred if cancellation is received by the hotel up to 7 days prior to each arrival
- Two nights penalty will be charged if no cancellation received within 7 days of each period.

Green Season

- No penalty will be incurred if cancellation is received by the hotel up to 3 days prior to each arrival.
- One night penalty will be charged if no cancellation received within 3 days of each period.
- No-show - 1 Night automatically charge for low and high season & full period charge for peak season.
- "Non Refundable" for Gala Dinner.

< Back

รูปที่ 6.20 หน้าจอแสดงข้อมูลรายละเอียดของห้องพักของโรงแรมสำหรับฝ่ายขายและผู้จัดการ
 เอกสารนี้เป็นเอกสารสงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาดูเท่านั้น เมื่ออนุญาตให้นำไปใช้
 ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Holiday Heart Resort

Address : 119/9 Moo.9, North Pattaya Beach Rd., Pattaya Thailand, 20260
 Area : Pattaya
 Country : Thailand
 Rates Per Night in : THB (Thai Baht)

Room Rates :

Validity : 5 Jan 2011 - 9 Apr 2011 [Add New Validity](#)

Room Type	Single		Double/Twin		Tripple		Extra Bed Child		Allotment	Cut off Days	Min Stay	Edit Delete
	Cost	Price	Cost	Price	Cost	Price	Cost	Price				
Studio	1,550	1,750	1,550	1,750	1,750	2,150	200	300	5	14	Add Room Type	
Sea View	2,000	2,200	2,000	2,200			200	300	3	14		
Deluxe Sea View	2,450	2,800	2,450	2,800			200	300	3	14		

Validity : 10 Apr 2011 - 15 Apr 2011 [Add New Validity](#)

Room Type	Single		Double/Twin		Tripple		Extra Bed Child		Allotment	Cut off Days	Min Stay	Edit Delete
	Cost	Price	Cost	Price	Cost	Price	Cost	Price				
Studio	1,800	2,150	1,800	2,150	2,000	2,200	300	450	5	30	3	Add Room Type
Sea View	2,450	2,800	2,450	2,800			300	450	3	30	3	
Deluxe Sea View	2,900	3,300	2,900	3,300			300	450	3	30	3	

Validity : 16 Apr 2011 - 31 Oct 2011 [Add New Validity](#)

Room Type	Single		Double/Twin		Tripple		Extra Bed Child		Allotment	Cut off Days	Min Stay	Edit Delete
	Cost	Price	Cost	Price	Cost	Price	Cost	Price				
Studio	1,270	1,400	1,270	1,400	1,350	1,550	200	300	5	7	Add Room Type	
Sea View	1,640	1,800	1,640	1,800			200	300	3	7		
Deluxe Sea View	2,000	2,200	2,000	2,200			200	300	3	7		

Promotion :

Validity : 1 May, 2011 - 31 Oct 2011 [Add New](#) [Edit](#) [Delete](#)

Room Type : Studio, Seaview

Step	Star	Pay	Free
1.	3	1	1
2.			2
3.			2

Note:

Remark :

- All above rates include 10% service charge, VAT and provincial tax and are quoted in Thai Baht
 - Room rates are include breakfast for 2 person per a room night [Edit](#) [Delete](#)

Gala Dinner :

Validity	Description	Adult		Child		Edit Delete
		Cost	Price	Cost	Price	
25 Nov 2011	Christmas Eve	500	800	300	350	Add New Validity
31 Dec 2011	New Year	900	1000	450	500	Edit Delete

Policy :

CHILDREN POLICY [Edit](#) [Delete](#)
 -Children 4-12 years old staying with their parents without additional bed will be free of charge.
 -Meal rate will be 50% discount
 -Maximum 2 child allowed per room and maximum one extra bed allowed per room.

Cancellation :

Peak Period [Edit](#) [Delete](#)
 - No penalty will be incurred if cancellation is received by the hotel up to 30 days prior to each arrival.
 - The entire booking of stay will be charged if no cancellation received within 30 days of each period.
High Season
 - No penalty will be incurred if cancellation is received by the hotel up to 7 days prior to each arrival.
 - Two nights penalty will be charged if no cancellation received within 7 days of each period.
Green Season
 - No penalty will be incurred if cancellation is received by the hotel up to 3 days prior to each arrival.
 - One night penalty will be charged if no cancellation received within 3 days of each period.
 - No-show - 1 Night automatically charge for low and high season & full period charge for peak season.
 - "Non Refundable" for Gala Dinner.

รูปที่ 6.21 หน้าจอแสดงข้อมูลรายละเอียดของห้องพักของโรงแรมสำหรับเจ้าหน้าที่

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
 ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

6.2.9 เมนูแก้ไขข้อมูลโรงแรมและห้องพัก

เมนูการแก้ไขข้อมูลโรงแรมและห้องพักเป็นเมนูที่ให้เจ้าหน้าที่ที่ใส่ข้อมูลเท่านั้นที่จะสามารถใช้งานได้ โดยหลังจากค้นหาได้โรงแรมที่ต้องการแล้ว จึงทำการเลือกข้อมูลส่วนที่ต้องการแก้ไข ซึ่งจะมีดังนี้

1. หน้าจอแก้ไขข้อมูลรายละเอียดของโรงแรม

เมื่อเจ้าหน้าที่มีความต้องการแก้ไขข้อมูลรายละเอียดของโรงแรม และข้อมูลผู้ติดต่อของโรงแรม จึงใช้เมนูแก้ไขข้อมูลโรงแรมและห้องพัก ซึ่งมีหน้าจอลักษณะเดียวกับหน้าจอข้อมูลรายละเอียดของโรงแรม แต่ช่องที่ให้ใส่ข้อความความสามารถที่จะแก้ไขข้อมูลได้ โดยจะมีรายละเอียดข้อมูลดังในรูปที่ 6.22

Edit Hotel Profile

Hotel Profile

Hotel ID:

Hotel Name:

Hotel Rating: ▼

Address:

Telephone Number:

Fax Number:

E-mail Address:

Website Official:

Currency: ▼

Area Location: ▼

Country Location: ▼

Expire Date:

Hotel Contact Profile

Title: ▼

First Name:

Last Name:

Job Title:

Mailing Address:

Telephone Number:

Fax Number:

E-Mail:

รูปที่ 6.22 หน้าจอแก้ไขข้อมูลรายละเอียดของโรงแรม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2. หน้าจอแก้ไขข้อมูลรายละเอียดห้องพัก

ภายในข้อมูลรายละเอียดห้องพักนี้ ประกอบด้วยข้อมูลส่วนต่างๆ ซึ่งจะแสดงให้ตามเห็นในรูปที่ 6.23 ถึงรูปที่ 6.26 โดยมีรายละเอียดดังนี้

- ราคาและเงื่อนไขของแต่ละประเภทห้องพักที่แตกต่างกันไปตามช่วงเวลา และประเภทของเตียงนอน
- ข้อมูลรายละเอียดของโปร โมชันที่มีเงื่อนไขที่แตกต่างกันไปตามช่วงเวลาที่จัด โปร โมชัน
- ข้อมูลค่าบริการและรายละเอียดเงื่อนไขการจัดงานเลี้ยงในคำคืนพิเศษ
- เงื่อนไขและข้อตกลงในการเข้าพัก
- เงื่อนไขการยกเลิกการจอง โรงแรม

Edit Room Rates

Validity : from 16 Apr 2011 to 21 Oct 2011

Room Type : Studio

Superior Room : Cost 1270 Price 1400

Double/Twin Room : Cost 1270 Price 1400

Tripple Room : Cost 1350 Price 1550

Extra Bed for Child : Cost 200 Price 300

Allotment : 5

Cut off Days : 14

Minimum Stay :

Room Type : Seaview

Superior Room : Cost 1640 Price 1800

Double/Twin Room : Cost 1640 Price 1800

Tripple Room : Cost Price

Extra Bed for Child : Cost 200 Price 300

Allotment : 3

Cut off Days : 14

Minimum Stay :

Room Type : Deluxe Seaview

Superior Room : Cost 2000 Price 2200

Double/Twin Room : Cost 2000 Price 2200

Tripple Room : Cost Price

Extra Bed for Child : Cost 200 Price 300

Allotment : 3

Cut off Days : 14

Minimum Stay :

รูปที่ 6.23 หน้าจอแก้ไขข้อมูลรายละเอียดราคาห้องพัก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับบริการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Edit Promotion Free Nights

Name :

Validity : from to

Studio
Room Type: Seaview
 Deluxe Seaview

Step 1 : Stay Pay

Step 2 : Stay Pay

Step 3 : Stay Pay

Note :

รูปที่ 6.24 หน้าจอแก้ไขข้อมูลรายละเอียด โปร โมชัน

Edit Gala Dinner

Validity	Description	Cost	Price	Child	Price
25 Nov 2011	Christmas Eve	500	500	300	350
31 Dec 2011	New Year	900	1000	450	500

รูปที่ 6.25 หน้าจอแก้ไขข้อมูลรายละเอียดค่าบริการจัดงานเลี้ยงในคำคืนพิเศษ

Edit Remark & Policy

Remark :

- All above rates include 10% service charge, VAT and provincial tax and are quoted in Thai Baht!
- Room rates are include breakfast for 2 person per a room night.

Policy :

CHILDREN POLICY

- Children 4-12 years old staying with their parents without additional bed will be free of charge.
- Meal rate will be 50% discount
- Maximum 2 child allowed per room and maximum one extra bed allowed per room.

Cancellation :

Peak Period

- No penalty will be incurred if cancellation is received by the hotel up to 30 days prior to each arrival.
- The entire booking of stay will be charged if no cancellation received within 30 days of each period.

High Season

- No penalty will be incurred if cancellation is received by the hotel up to 7 days prior to each arrival.

รูปที่ 6.26 หน้าจอแก้ไขข้อมูลรายละเอียดข้อตกลง เงื่อนไขการเข้าพักและเงื่อนไขการยกเลิกการ

จอง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่นิยมนำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

6.2.10 เมนูการเพิ่มโรงแรมใหม่

เมนูการเพิ่มข้อมูลโรงแรมเป็น เมนูสำหรับเจ้าหน้าที่เท่านั้นที่จะสามารถใช้งานได้ เมื่อมีสัญญาของโรงแรมใหม่มาต้องการที่จะเพิ่มข้อมูลโรงแรมใหม่เข้ามาในฐานข้อมูล โดยหน้าจอการเพิ่มข้อมูลโรงแรม คือการเพิ่มรายชื่อโรงแรมใหม่เข้ามาในประเทศ และจังหวัดนั้นๆที่เป็นที่ตั้งของโรงแรม โดยการเลือกประเทศ และจังหวัดที่เป็นที่ตั้งของโรงแรม และกรอกชื่อ โรงแรมที่ต้องการเพิ่มเข้าไป ดังในรูปที่ 6.27

Add New Hotel

รูปที่ 6.27 หน้าจอการเพิ่ม โรงแรมใหม่

ทั้งนี้ในการเพิ่ม โรงแรมใหม่เข้ามาในฐานข้อมูลจำเป็นต้องกรอกข้อมูลรายละเอียดของโรงแรมให้ถูกต้องครบถ้วน โดยจะต้องมีการเพิ่มข้อมูลในส่วนต่างๆอันเป็นส่วนประกอบของโรงแรม ซึ่งจะมีหน้าจอการเพิ่มข้อมูลในส่วนต่างๆดังนี้

1. หน้าจอการเพิ่มข้อมูลรายละเอียดโรงแรมใหม่

หน้าจอการเพิ่มข้อมูลรายละเอียดโรงแรมใหม่ เป็นการเพิ่มข้อมูลในส่วนของรายละเอียดของโรงแรม คือ ระดับของโรงแรมที่อยู่ หมายเลขโทรศัพท์ หมายเลขโทรสาร อีเมล เว็บไซต์ สกूलเงินที่ใช้ในการชำระเงิน และวันที่หมดอายุของสัญญา และข้อมูลในส่วนของผู้ติดต่อของโรงแรม ซึ่งอาจเป็นรายละเอียดของฝ่ายขายของโรงแรม โดยมีข้อมูลรายละเอียดดังนี้ ชื่อ นามสกุลผู้ติดต่อ สำนักงานสถานที่ตั้งของฝ่ายขาย หมายเลขโทรศัพท์ หมายเลขโทรสาร และอีเมล ดังในรูป 6.28

2. หน้าจอการจัดการเลือกประเภทห้องพักของ โรงแรม

หน้าจอการตั้งค่าเลือกประเภทห้องพักของ โรงแรม คือ การใส่รายชื่อประเภทห้องพักที่จะมีในโรงแรมนั้นๆ ดังในรูปที่ 6.29

3. หน้าจอการเพิ่มรายละเอียดราคาห้องพัก

หน้าจอการเพิ่มรายละเอียดราคาห้องพัก คือ การใส่รายละเอียดของราคาห้องพักที่แตกต่างไปตามช่วงเวลา ประเภทของห้องพัก เตียงนอน โดยข้อมูลราคาจะมีทั้งราคาต้นทุนที่โรงแรมแข่งมา และราคาขายซึ่งจะโชว์แสดงในหน้าเว็บ นอกจากนี้ยังมีเงื่อนไขในการเข้าพัก ได้แก่ เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จำนวนวันที่ต้องเข้าพักขั้นต่ำ จำนวนโควตาของห้องพัก และกำหนดวันที่ต้องแจ้งล่วงหน้าก่อน
ถูกค้าเข้าพักกี่วัน ซึ่งจะใช้เป็นเงื่อนไขในการค้นหาข้อมูล และจองห้องพักต่อไป ดังในรูปที่ 6.30

Add Hotel Profile

Hotel Profile

Hotel ID:

Hotel Name:

Hotel Rating:

Address:

Telephone Number:

Fax Number:

E-mail Address:

Website Official:

Currency:

Area Location:

Country Location:

Expire Date:

Hotel Contact Profile

Title:

First Name:

Last Name:

Job Title:

Mailing Address:

Telephone Number:

Fax Number:

E-Mail:

รูปที่ 6.28 หน้าจอการเพิ่มข้อมูลรายละเอียดโรงแรมใหม่

Hotel Room Type Setting

Room Type	Hotel Room Type
Select Room : <input type="text" value="Bungalow"/> <input type="button" value="Add >>"/> Alternate Name : <input type="text"/>	<input type="button" value="Delete"/>

รูปที่ 6.29 หน้าจอการจัดการเลือกประเภทห้องพักของโรงแรม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Add Room Rates

Validity :	from 16/04/2011	to 31/10/2011	Add New Validity
Room Type :	Seaview		Add Room Type Delete
Superior Room :	Cost 1600	Price 1800	
Double/Twin Room :	Cost 1600	Price 1800	
Tripple Room :	Cost	Price	
Extra Bed for Child :	Cost 200	Price 300	
Allotment :	3		
Cut Off Days :	7		
Minimum Stay :			
Save			

รูปที่ 6.30 หน้าจอการเพิ่มข้อมูลรายละเอียดราคาของห้องพัก

4. หน้าจอการเพิ่มรายละเอียดข้อตกลง เงื่อนไขการเข้าพัก และเงื่อนไขการยกเลิกการจอง หน้าจอการเพิ่มรายละเอียดข้อตกลง เงื่อนไขการเข้าพัก และเงื่อนไขการยกเลิกการจอง ซึ่งข้อมูลในส่วนของหน้าจอนี้ เป็นข้อมูลรายละเอียดต่างๆที่ลูกค้าควรรับทราบ ซึ่งอาจใช้เป็นเงื่อนไขข้อตกลงที่ลูกค้าต้องยอมรับและรับทราบการทำสัญญาจอง หรือการสั่งซื้อ โดยมีรูปแบบดังในรูปที่ 6.31

[Add Remark & Policy](#)

Remark :	<ul style="list-style-type: none"> - All above rates include 10% service charge, VAT and provincial tax and are quoted in Thai Baht - Room rates are include breakfast for 2 person per a room night
Policy :	<p>CHILDREN POLICY</p> <ul style="list-style-type: none"> -Children 4-12 years old staying with their parents without additional bed will be free of charge Meal rate will be 50% discount -Maximum 2 child allowed per room and maximum one extra bed allowed per room.
Cancellation :	<p>Green Season</p> <ul style="list-style-type: none"> - No penalty will be incurred if cancellation is received by the hotel up to 3 days prior to each arrival. - One night penalty will be charged if no cancellation received within 3 days of each period. - No-show – 1 Night automatically charge for low and high season & full period charge for peak season. - "Non Refundable" for Gala Dinner.
Save	

รูปที่ 6.31 หน้าจอการเพิ่มรายละเอียดข้อตกลง เงื่อนไขการเข้าพัก และเงื่อนไขการยกเลิกการจอง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

5. หน้าจอการเพิ่มรายละเอียดข้อมูลโปรโมชัน

หน้าจอการเพิ่มรายละเอียดข้อมูลโปรโมชัน เป็นข้อมูลเงื่อนไขหรือรายละเอียดที่โรงแรมทำเป็นข้อเสนอพิเศษสำหรับลูกค้า เพื่อกระตุ้นยอดขายของ โรงแรม ซึ่งจะมีเงื่อนไข หรือรายละเอียดโปรโมชันที่แตกต่างกันไปตามช่วงเวลาข้อเสนอโปรโมชัน และประเภทของห้องพักที่เข้าร่วมอยู่ในรายการโปรโมชัน ทั้งนี้โปรโมชันดังกล่าวคือ โปรโมชันการพักรีส ซึ่งจะมีรายละเอียดเงื่อนไขต่างๆ เช่น พัก 5 คืน จ่าย 4 คืน ฟรี 1 คืน เป็นต้น โดยมีหน้าจอดังรูปที่ 6.32

Add New Promotion

The screenshot shows a web form titled "Add New Promotion". The form contains the following elements:

- Name:** Special Bonus
- Validity:** from 01/05/2011 to 30/09/2011
- Room Types:** Three checkboxes are checked: Studio, Seaview, and Deluxe Seaview.
- Step 1:** Stay 5, Pay 4
- Buttons:** Add Step, Note, Save, and Delete.

รูปที่ 6.32 หน้าจอการเพิ่มรายละเอียดข้อมูลโปรโมชัน

6. หน้าจอการเพิ่มรายละเอียดข้อมูลและราคาค่าบริการจัดงานเลี้ยงในคืนพิเศษ

หน้าจอการเพิ่มรายละเอียดข้อมูลและราคาค่าบริการจัดงานเลี้ยงในคืนพิเศษ เป็นข้อมูลราคาค่าบริการการจัดงานเลี้ยงในคืนพิเศษซึ่งจะถูกบวกเงินเพิ่มเติมหากพักในช่วงเวลาดังกล่าว เช่น ค่าจัดงานเลี้ยงในคืนวันปีใหม่ เป็นต้น ทั้งนี้เป็นเงื่อนไขจากทางโรงแรมที่คิดค่าบริการเพิ่ม โดยหากลูกค้าไม่ต้องการเข้าร่วมงานเลี้ยงก็ไม่สามารถหักลดจำนวนเงินในส่วนนี้ได้ รายละเอียดสำหรับหน้าจอนี้มีวันที่ คำอธิบายรายละเอียด ราคาต้นทุนสำหรับผู้และเด็ก ราคาขายสำหรับผู้ใหญ่และเด็ก ดังในรูปที่ 6.33

Add Gala Dinner

Validity	Description	Adult	Child	Add Date
	Cost	Price	Cost	Price
31/12/2011	New Year Eve	1000	500	
		1200	600	

Buttons: Save, Delete

รูปที่ 6.33 หน้าจอการเพิ่มรายละเอียดข้อมูลและราคาค่าบริการจัดงานเลี้ยงในคืนพิเศษ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

6.2.11 เมนูการจัดการการเลือกประเภทห้องพักของโรงแรม

การจัดการการเลือกประเภทห้องพักของโรงแรม เป็นเมนูของเจ้าหน้าที่เท่านั้นที่จะสามารถใช้งานได้ โดยเมื่อเจ้าหน้าที่ได้เลือกโรงแรมที่ต้องการเปลี่ยนแปลงข้อมูลแล้ว เลือกเมนูการจัดการประเภทห้องพักเพื่อเพิ่มหรือลบรายการประเภทห้องพักของโรงแรมนั้นๆ ดังในรูปที่ 6.34

Hotel Room Type Setting

รูปที่ 6.34 หน้าจอการจัดการรายการประเภทห้องพักของโรงแรม

6.2.12 เมนูการจัดการข้อมูลประเภทห้องพัก

ในการจัดการข้อมูลประเภทห้องพัก มีเพียงเจ้าหน้าที่เท่านั้นที่สามารถเข้ามาใช้งานได้ โดยสามารถทำการเพิ่มข้อมูลประเภทของห้องพักใหม่เข้ามาในฐานข้อมูล แก้ไขชื่อของห้องพัก หรือลบข้อมูลได้ ดังในรูปที่ 6.35

รูปที่ 6.35 หน้าจอการจัดการข้อมูลประเภทห้องพัก

6.2.13 เมนูการจัดการจัดการสถานที่

เมนูการจัดการสถานที่ เป็นเมนูที่เจ้าหน้าที่เท่านั้นที่มีสิทธิ์ในการเข้ามาใช้งานได้ โดยการจัดการสถานที่เป็นการจัดการข้อมูลของประเทศ และพื้นที่ หรือจังหวัด ที่มีภายในระบบ ซึ่งจะสามารถจัดการได้ทั้งการเพิ่มข้อมูลใหม่เข้ามาในฐานข้อมูล แก้ไข และลบออกไปจากฐานข้อมูลของระบบ โดยมีการจัดการข้อมูลประเทศดังหน้าจอในรูปที่ 6.36 และการจัดการข้อมูลข้อมูลพื้นที่ดังในรูปที่ 6.37

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Country Setting

Country Name : Thailand

รูปที่ 6.36 หน้าจอการจัดการข้อมูลประเทศ

Area Setting

Area Name : Pattaya

รูปที่ 6.37 หน้าจอการจัดการข้อมูลพื้นที่

6.2.14 เมนูการจัดการข้อมูลสกุลเงิน

เมนูการจัดการสถานที่ เป็นเมนูที่เจ้าหน้าที่ท่านนั้นที่มีสิทธิ์ในการเข้ามาใช้งานได้ ซึ่งจะสามารถเข้ามาทำการเพิ่ม และแก้ไขข้อมูลประเภทของสกุลเงินที่มีในฐานข้อมูล ข้อมูลรายละเอียดภายในเมนูส่วนนี้ มีเพียงชื่อของสกุลเงิน และตัวอย่างของสกุลเงินที่ใช้โดยสากลเท่านั้น ดังในหน้าจอรูปที่ 6.38

Currency Setting

Currency Code	Currency Name	Abbreviation	<input type="button" value="Add New Currency"/>
1	<input type="text" value="Thai Baht"/>	<input type="text" value="THB"/>	
2	<input type="text" value="US Dollar"/>	<input type="text" value="USD"/>	
3	<input type="text"/>	<input type="text"/>	

รูปที่ 6.38 หน้าจอการจัดการข้อมูลสกุลเงิน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

6.2.15 เมนูการจัดการข้อมูลลูกค้า

เมนูการจัดการข้อมูลลูกค้า เป็นเมนูในส่วนของ การดูประวัติของลูกค้าและประวัติการเคยเข้ามาใช้บริการกับบริษัท โดยไม่สามารถทำการแก้ไข เปลี่ยนแปลงหรือลบข้อมูลได้เนื่องจากเป็นข้อมูลส่วนตัวของลูกค้า เมนูในส่วนนี้จะมีเพียงฝ่ายขายและผู้จัดการที่มีสิทธิ์เข้ามาใช้งานได้ ดังในรูปที่ 6.39 ทั้งนี้เมนูการทำงานในส่วนนี้ได้ออกแบบมาเพื่อรองรับการใช้งานในอนาคต กล่าวคือ อาจเพื่อนำข้อมูลลูกค้ามาใช้ประโยชน์ในการประกอบการตัดสินใจ การจัดทำโปรโมชั่นเสนอขายของทางบริษัท หรืออื่นใดในอนาคต

Customer List

No.	Customer ID	Customer Name	Country	Booking ID	Desitation
1	0000000100	Miss Malee Sitronghong	Thailand	1001897	Phuket, Thailand
2	0000000100	Miss Malee Sitronghong	Thailand	1102344	Angkor, Cambodia

รูปที่ 6.39 หน้าจอการจัดการข้อมูลลูกค้า

6.2.16 เมนูการจัดการข้อมูลผู้ใช้

เมนูการจัดการข้อมูลผู้ใช้ระบบ เป็นเมนูสำหรับในการจำกัดสิทธิ์ผู้ใช้ โดยที่ผู้ที่มีสิทธิ์ในการใช้งานระบบในส่วนนี้คือ ผู้จัดการเท่านั้น โดยภายในเมนูการจัดการผู้ใช้นี้จะประกอบไปด้วยอีก 3 ฟังก์ชันการทำงาน คือ สามารถเพิ่ม ลบ และแก้ไขข้อมูลได้ โดยข้อมูลผู้ใช้นี้จะมีเพียง ชื่อ นามสกุล ชื่อผู้เข้าใช้ระบบ รหัสผ่าน และระดับสิทธิ์ของคนนั้นๆ ดังจะแสดงให้เห็นในรูปที่ 6.40 ถึง 6.42

Employee Profile

Employee ID	Title	First Name	Last Name	User Mode	Status	Edit	Delete
1	Miss	Watcharee	Thongbansai	Admin	Valid	Edit	Delete
2	Miss	Sumon	Daeng	Admin	Valid	Edit	Delete
3	Mr.	Tamiat	Thongdee	Manager	Valid	Edit	Delete
4	Miss	Nadee	Sitsai	Sales	Valid	Edit	Delete

[Add](#)

รูปที่ 6.40 หน้าจอการจัดการข้อมูลผู้ใช้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Add New Employee

Title : Mr. ▼

First Name : _____

Last Name : _____

User Mode : Admin ▼

Username : _____

Password : _____

Status : Valid ▼

Add

รูปที่ 6.41 หน้าจอการเพิ่มข้อมูลผู้ใช้ใหม่ในระบบ

Edit Employee Profile

Title : Mr. ▼

First Name : Watcharee

Last Name : Thongbansai

User Mode : Admin ▼

Username : pang_w_1

Password : gond1234

Status : Valid ▼

Save

รูปที่ 6.42 หน้าจอการแก้ไขข้อมูลผู้ใช้ระบบ

6.2.17 เมนูติดตามดูสถานะการชำระเงิน

เมนูติดตามดูสถานะการชำระเงิน เป็นเมนูเพื่อติดตามดูผลการชำระเงินของลูกค้า ดังนั้นจึงมีข้อมูลที่แสดงให้เห็นในหน้าจอนี้คือ รหัสการชำระเงิน วันที่ทำรายการ ชื่อลูกค้า สัญชาติ จำนวนเงิน สกุดเงิน เลขที่การจอง และสถานะของการชำระเงิน ซึ่งเป็นส่วนสำคัญในการใช้ตรวจสอบการชำระเงิน และใช้ในการสร้างใบเสร็จรับเงินส่งให้ลูกค้า เนื่องจากสถานะการชำระเงินจะต้องเป็น "Settlement" ก่อนจึงจะส่งใบเสร็จรับเงินให้ลูกค้าได้ ทั้งนี้จะมีส่วนให้ปรับปรุงสถานะการชำระเงินของลูกค้าได้ ดังในรูปที่ 6.43 นอกจากนี้ ยังมีส่วนของการดูรายละเอียดของการจองดังรูปที่ 6.44 และรายละเอียดของการชำระเงิน ดังในรูปที่ 6.45

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Payment Status

Payment ID	Pay Date/Time	Customer Name	Nationality	Amount	Currency	Booking Detail	Status	Check Approval	Voucher
1101000001	10 Feb 2011 / 08:30	Mr. John Duncan	United State	4,800	THB	Detail	Settlement		Create
1101000002	10 Feb 2011 / 09:15	Mrs. Janet Keys	Australia	250	USD	Detail	Authorize	<input type="radio"/> Settlement <input type="radio"/> Void	
1101000003	10 Feb 2011 / 10:51	Mrs. Lola Browns	Canada	339	USD	Detail	Authorize	<input type="radio"/> Settlement <input type="radio"/> Void	
1101000004	10 Feb 2011 / 14:32	Mr. Mark Slovekis	Denmark	50	USD	Detail	Null		
1101000005	10 Feb 2011 / 14:50	Mr. Boniel Duke	Sweden	5,900	THB	Detail	Pending		

[Update](#)

รูปที่ 6.43 หน้าจอรายงานการชำระเงิน

Booking Detail

Booking ID : 1101001
 Customer ID : 00101
 Custome Name : Mr. John Duncan
 Nationality : The United State
 Hotel ID : 01359
 Hotel Name : All Season Bangkok Hotel
 Area : Bangkok
 Country : Thailand
 Check In Date : 10/04/11
 Check Out Date : 15/04/11
 Quantity Adult : 2 person(s)
 Quantity Child : 1 person(s)
 Quantity Night : 5 nights
 Total Price : 25,000
 Currency : THB
 IP Address : 66.58.0.1
 Date/Time : 10 Feb 2011 / 08:13

Detail :	Room Type	Room (Bed Type)	Unit(Night)	Cost	Price	Total Cost	Total Price
	Family Suite	Double Room	5	2,500	4,000	12,500	20,000
	Family Suite	Extra Bed for Child	5	800	1,000	4,000	5,000

รูปที่ 6.44 หน้าจอรายละเอียดการจอง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Payment Detail

Payment ID : 1101000001
 Booking ID : 1101001
 Card Holder Name : Mr. John Duncan
 Card Holder Telephone : +1805 1234 12345
 Card Holder Mobile : +1805 4321 12345
 Card Holder Fax : +1805 2222 12345
 Card Holder E-mail : j.duncan@xx.com
 Card Holder Nationality : The United State
 Card Type : VISA
 Amount : 4,800
 Currency : THB
 IP Address : 66.58.0.1
 Pay Date : 10 Feb 2011 / 08.30
 Status : Settlement

รูปที่ 6.45 หน้าจอรายละเอียดการชำระเงินของลูกค้า

6.2.18 เมนูออกใบเสร็จการชำระเงิน

การออกใบเสร็จการชำระเงินของลูกค้า จะจัดทำได้ก็ต่อเมื่อรายงานการชำระเงินของลูกค้าเสร็จสมบูรณ์แล้ว กล่าวคือ ลูกค้าทำการชำระเงินเรียบร้อยแล้ว สถานะการชำระเงินเป็น Settlement แล้ว โดยการจัดทำใบเสร็จนี้ฝ่ายขายจะต้องเข้ามาจัดสร้างซึ่งระบบจะจัดทำออกมาเป็นรูปแบบของไฟล์ PDF เพื่อใช้ในการแนบไฟล์ส่งอีเมลแจ้งกลับไปยังลูกค้า รวมถึงใช้เป็นหลักฐานการจองของลูกค้า ซึ่งจะแนบไฟล์นี้ไปพร้อมกับการส่งอีเมลแจ้งการสำรองห้องพักกับโรงแรม ดังในรูปที่ 6.46 โดยเมนูนี้จะอยู่ในเมนูการแสดงรายงานการชำระเงินดังในรูปที่ 6.43



	OFFICE ADDRESS : 191 Silom Complex 21st Floor Silom Road, Bangkok 10500, Thailand TEL : (66)-0-22662685 up to 88 FAX : (66)-0-22313675 E-MAIL : services@royal-exclusiv.com	PAYMENT NO. : 11020000078 DATE : 10/02/11
BOOKING ID : 1102078 HOTEL NAME : Phi Phi Palmtree Resort ADDRESS : 65 Moo 7, T. Ao-nang, Muang Krabi Phi Phi Island Thailand 81000 TEL : 081 8940624 CHECK IN : 30 Apr 2011 CHECK OUT : 01 May 2011 NIGHT(S) : 2 NO. OF GUEST : 2 PAX ROOM TYPE : Deluxe Bangalow, Double/Twin Bed incl. ABF SPECIAL REQUEST : Non-Smoking Room - On Request		

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับใช้เฉพาะในห้องพักที่จองเท่านั้น เมื่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

6.2.19 เมนูรายงานยอดขาย

เมนูรายงานยอดขาย เป็นเมนูในส่วนของผู้บริหาร และฝ่ายขายเท่านั้นที่จะมีสิทธิ์ในการเข้ามาใช้งาน เนื่องจากเป็นข้อมูลทางการเงิน ที่แสดงถึงยอดขาย และกำไรที่ได้รับ โดยภายในรายงานสามารถเลือกการแสดงผลได้โดยใส่เดือนและปีพ.ศ.ที่ต้องการ และเขตพื้นที่ที่ต้องการทราบข้อมูล นอกจากนี้ยังมีการแสดงรายละเอียดจำนวนของลูกค้ำที่มาใช้บริการในแต่ละเดือน ไข่นั้นๆด้วย ดังในรูปที่ 6.47

Sales Report

Validity: 2011 Jan Location: Thailand Bangkok Search

Date: from 01 Jan 2011 to 31 Jan 2011
Country: Thailand / City: Phi Phi Island

No.	Payment ID	Hotel	Location	Nationality	(Cost)	Amount	Currency	
1	1101000001	Arayaburi Resort	Phi Phi Island	United State	(4,320)	4,800	THB	
2	1101000002	Bay View Resort	Phi Phi Island	Australia	(225)	250	USD	
3	1101000003	Holiday Inn Resort Phi Phi Island	Phi Phi Island	Canada	(305)	339	USD	
4	1101000004	Phi Phi Legacy Resod	Phi Phi Island	Denmark	(45)	50	USD	
5	1101000005	Bay View Resort	Phi Phi Island	Sweden	(5,310)	5,900	THB	
					Total Thai Baht	9,630	10,700	THB
					Profit in Thai Baht		1,070	THB
					Total US Dollar	550	649	USD
					Profit in US Dollar		119	USD

Customer from :
United State 1 person(s)
Australia 1 person(s)
Canada 1 person(s)
Denmark 1 person(s)
Sweden 1 person(s)

[Print Report](#)

รูปที่ 6.47 หน้าจอแสดงรายงานยอดขาย

6.2.20 เมนูการยกเลิกการจอง

เมนูการยกเลิกการจอง เป็นเมนูสำหรับฝ่ายขายเท่านั้นที่จะสามารถเข้าใช้งานได้ โดยเมื่อฝ่ายขายได้รับแจ้งจากลูกค้ำที่มีความประสงค์จะยกเลิกการจองโรงแรม ฝ่ายขายเข้ามาในระบบเพื่อเปลี่ยนสถานะการชำระเงินเป็น “Void” คือการทำรายการเป็นโมฆะ ปรับปรุงข้อมูลในระบบว่าได้มีการยกเลิกการจอง และทำใบยกเลิกการจองส่งยืนยันแจ้ง ไปให้โรงแรม ดังในรูปที่ 6.48

Cancel Reservation

Search Customer Name Search

Booking ID	Pay Date/Time	Customer Name	Nationality	Amount	Currency	Hotel Detail	Status	Cancel
1102021	10 Feb 2011 / 08:30	Mr. John Duncan	United State	4,800	THB	Detail	Settlement	<input type="button" value="Void"/>

รูปที่ 6.48 หน้าจอการยกเลิกการจอง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 7

บทสรุป

7.1 สรุปโครงการ

โครงการพัฒนาระบบของโรงแรมสำหรับตัวแทนนำเที่ยว มีวัตถุประสงค์ในการจัดทำเพื่อสนับสนุนงานขายบริการหรือของโรงแรมได้ตลอด 24 ชั่วโมง จากกลุ่มลูกค้าทั่วโลก ซึ่งเป็นการทำการค้าอิเล็กทรอนิกส์ กล่าวคือ เป็นการซื้อขายออนไลน์ผ่านเว็บไซต์ รวมทั้งการทำธุรกรรมทางการเงินแบบออนไลน์ ทั้งนี้เป็นการเพิ่มรายได้ให้กับบริษัท เพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน ลดค่าใช้จ่ายในการดำเนินการได้

โดยโครงการพัฒนาระบบดังกล่าวได้ใช้หลักการพัฒนาระบบ SDLC กรอบแนวคิดในการพัฒนาระบบ โดยเริ่มจากศึกษากระบวนการทำงานในปัจจุบัน ซึ่งมีข้อดีของการทำงานและปัญหาต่างๆ ที่เกิดขึ้นในการทำงาน จึงทำให้ผู้บริหารมีความต้องการที่จะปรับปรุงกระบวนการทำงาน เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานให้กับบริษัท จึงได้มีการนำเอาความต้องการ และปัญหาที่มี มาทำการวิเคราะห์หาความเป็นไปได้ของระบบใหม่ จากนั้นจึงได้มีการวิเคราะห์และออกแบบระบบใหม่โดยใช้แบบจำลองต่างๆ เข้ามาช่วยในการสื่อสารผลของการวิเคราะห์และออกแบบระบบเพื่อให้ผู้ใช้งานและผู้พัฒนาได้มีความเข้าใจที่ครบถ้วน ถูกต้อง ตรงกัน รวมถึงการออกแบบฐานข้อมูลเชิงสัมพันธ์ซึ่งเป็นแหล่งเก็บข้อมูลของระบบ ทั้งนี้ได้ใช้เครื่องมือที่ช่วยในการสร้างแบบจำลองดังกล่าวโดยใช้โปรแกรม Visual Paradigm นอกจากนี้ ได้ทำการออกแบบหน้าจอส่วนต่อประสานกับผู้ใช้ โดยสร้างต้นแบบขึ้นเพื่อให้เห็นภาพของระบบมากยิ่งขึ้น ใช้โปรแกรม Photoshop ในการออกแบบหน้าจอ และใช้โปรแกรม MacroMedia DreamWeaver ในการสร้างต้นแบบของระบบขึ้นมา

ทั้งนี้ ระบบจัดการการจองโรงแรมสำหรับบริษัทตัวแทนนำเที่ยว มีการทำงานที่ครอบคลุมทั้งในส่วนจองหน้าร้าน ที่ให้บริการค้นหาและจองโรงแรมผ่านทางเว็บไซต์ โดยที่ลูกค้าสามารถสั่งจองห้องพัก และชำระเงินผ่านระบบออนไลน์ในทันที เพื่อเป็นการสำรองห้องพักไว้ล่วงหน้า ในส่วนของระบบหลังร้าน ระบบรับผิดชอบดูแลจัดการครอบคลุมทั้งในด้านการใช้ข้อมูล โรงแรม รายละเอียดราคาห้องพัก รายการ โปรโมชั่น เงื่อนไขการเข้าพักต่างๆ นอกจากนี้ยังมีในส่วนของการทำงานที่เชื่อมต่อกับระบบของธนาคารที่ต้องเก็บค่าผลการขออนุมัติชำระเงินของลูกค้าอีกด้วย ไม่เพียงแต่การทำงานที่ครอบคลุมการดำเนินงานจัดการจองโรงแรมเท่านั้น ยังมีเมนูการทำงานในด้านการออกเอกสารรายงานยอดขายที่ผู้บริหารสามารถนำไปใช้ในการวิเคราะห์ และประกอบการตัดสินใจได้อีกด้วย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

7.2 ข้อเสนอแนะ

จากการวิเคราะห์และออกแบบระบบดังกล่าว ยังขาดบางฟังก์ชันการทำงานที่ผู้วิเคราะห์มีความคิดเห็นว่าน่าจะมีประโยชน์ต่อระบบและช่วยส่งเสริมการทำงานด้านการจัดการการของ โรงแรมให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้นได้ ดังต่อไปนี้

1. ระบบในการวิเคราะห์พฤติกรรมลูกค้า กล่าวคือ ระบบใหม่ที่ได้ออกแบบขึ้นมา ได้รองรับด้านการเก็บฐานข้อมูลลูกค้า ซึ่งผู้วิเคราะห์เห็นประโยชน์ในด้านการวิเคราะห์พฤติกรรมการมาใช้บริการของลูกค้า เช่น ลักษณะพฤติกรรมการมาเที่ยวหรือใช้บริการของกลุ่มคนอายุ 35-50 ปี ซึ่งเป็นกลุ่มที่กำลังทรัพย์ในการจับจ่ายใช้สอยสูง เป็นต้น เพื่อนำผลกรวิเคราะห์มาทำการปรับปรุงรูปแบบการนำเสนอข้อมูลภายในเว็บไซต์ หรือเพิ่มเติมส่วนกระตุ้นการขายกับลูกค้า เช่น จัดทำโปรโมชั่นพิเศษที่ตรงกับพฤติกรรมการมาใช้บริการของลูกค้า หรือกระตุ้นให้เกิดความอยากเที่ยว หรืออยากกลับมาใช้บริการกับบริษัทซ้ำ หรือเพิ่มเติมรูปแบบการนำเสนอโดยการเพิ่มส่วนสถานที่แหล่งท่องเที่ยวใกล้เคียงหรือแหล่งที่นิยมของกณูพฤติกรรมลูกค้านั้นๆ เป็นต้น
2. โปรโมชั่นพิเศษจากทางร้านค้า นอกจากจะมีโปรโมชั่นจากทางโรงแรมต่างๆที่มีแล้ว น่าจะมีข้อเสนอพิเศษจากทางเว็บไซต์ของบริษัทเอง เพื่อสร้างความประทับใจ สร้างความแตกต่างจากเว็บไซต์อื่น โดยมอบข้อเสนอพิเศษแก่ลูกค้า ทั้งนี้ในส่วนของข้อเสนอแนะข้อนี้ อาจจะต้องพิจารณาในแง่ของการผลประกอบการของบริษัท รวมถึงนโยบายการดำเนินธุรกิจของผู้บริหารด้วย

บรรณานุกรม

- จิรธิ กำไร. 2547. **ก้าวแรกสู่ E-Commerce เพื่อธุรกิจทางเว็บไซต์**. กรุงเทพฯ: เอส.พี.ซี.บู๊คส์.
- ฉันทวุฒิ พีชผล. 2551. **เปิดโลกการค้าอิเล็กทรอนิกส์**. กรุงเทพฯ: โปรวิชั่น.
- ธนาคารกสิกรไทย. 2547. **Payment Gateway Interface Installation Manual for Merchant**. ม.ป.ท.. เอกสารอัดสำเนา.
- ภิเชก ชัยนรินทร์. 2551. **บันทึกความสำเร็จธุรกิจคอตคอม E-commerce Success Case Study มุมมองการตลาดและกรณีศึกษาเว็บไซต์ไทย**. กรุงเทพฯ : ตลาด คอท คอม.
- สาธิต ชัยวิวัฒน์ตระกูล. 2550. **แต่ง PHP5 ให้ครบสูตร**. กรุงเทพฯ: วิตดีกรุ๊ป.
- สุพิน วรรณา. 2544. **PHP Web Application Development**. กรุงเทพฯ : เบนมาร์ค วิชั่น.
- Laudon, Kenneth C and Trave, Guercio C. 2008. **E-Commerce: Business, Technology, Society**. 4th ed. New York: Prentice Hall.
- Satzinger, John, Jackson, Robert and Burd, Stephen. 2008. **Systems Analysis and Design in a Changing World**. 5th ed. Boston: Course Technology.
- Schneider, Gary P. 2010. **E-Business**. 9th ed. Boston: Course Technology.
- Vaswani, Vikram.2008. **PHP: A Beginner's Guide**. New York: MC Graw Hill.

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ประวัติผู้เขียน

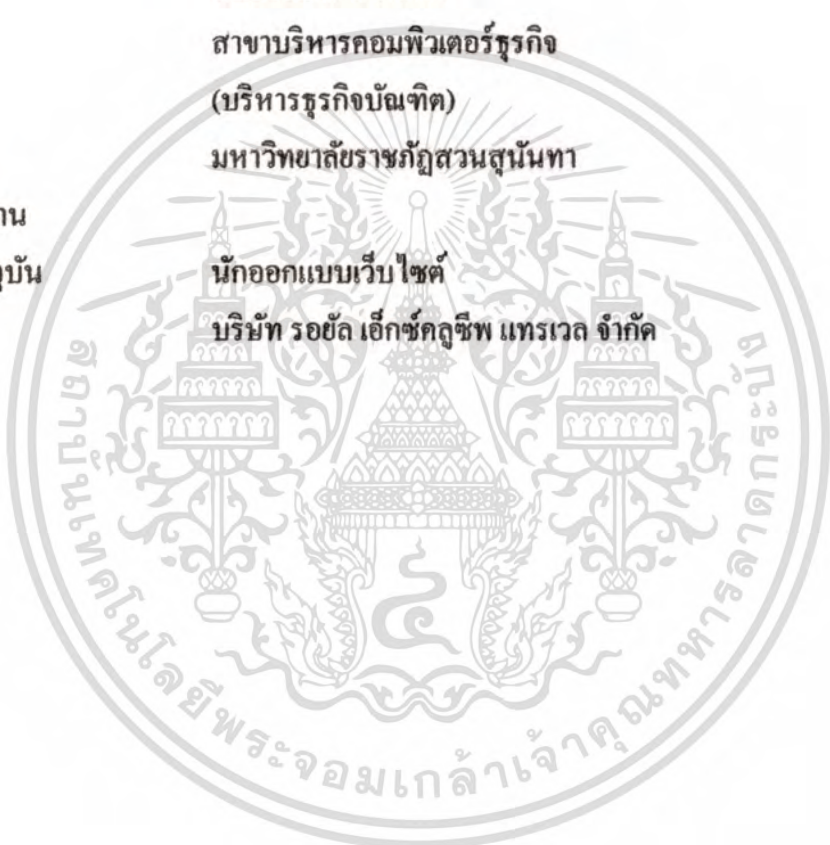
ชื่อผู้เขียน นางสาววัชรีย์ ทองบ้านไทร
วัน เดือน ปีเกิด 28 กรกฎาคม 2527
สถานที่เกิด จังหวัดกรุงเทพมหานคร
ประวัติการศึกษา
พ.ศ. 2549

สถานศึกษา
ประวัติการทำงาน
มี.ค 2549 - ปัจจุบัน

ปริญญาตรี
คณะวิทยาการจัดการ
สาขาบริหารคอมพิวเตอร์ธุรกิจ
(บริหารธุรกิจบัณฑิต)

มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

นักออกแบบเว็บไซต์
บริษัท รอยัล เอ็กซ์คูลูซิฟ แทรเวล จำกัด



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้