

ห้องสมุดคณะเทคโนโลยีสารสนเทศ พระจอมเกล้าลาดกระบัง

ระบบบริหารงานตัวแทน

AGENCY MANAGEMENT SYSTEM



H007089

โดย



ณ
ก 673 จ
2554

เลขหมู่.....
เลขทะเบียน.....7089
วัน,เดือน,ปี.....1.5.ค.ค.....2556

b.....12533245
i.....

รายงานนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิชาการศึกษาระดับ 2

หลักสูตรวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาเทคโนโลยีสารสนเทศ

คณะเทคโนโลยีสารสนเทศ

สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับภาคเรียนที่ 2 ปีการศึกษา 2554 ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

AGENCY MANAGEMENT SYSTEM



**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**

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อ **2/2011** เท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



COPYRIGHT 2012

FACULTY OF INFORMATION TECHNOLOGY

เอกสารนี้เป็นทรัพย์สินทางปัญญาของสถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง อนุญาตให้นำไปใช้

ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

หัวข้อ	ระบบบริหารงานตัวแทน
นักศึกษา	นางสาวกิตติญา พลอยสุวรรณ
รหัสนักศึกษา	53660775
ปริญญา	วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต
สาขาวิชา	เทคโนโลยีสารสนเทศ
แขนงวิชา	เทคโนโลยีสารสนเทศและการจัดการ
ปีการศึกษา	2554
อาจารย์ที่ปรึกษา	รศ.ดร.จันทร์บูรณ์ สถิตวิริยวงศ์

บทคัดย่อ

บริษัทประกอบธุรกิจเกี่ยวกับประกันชีวิตประกอบด้วยตัวแทนหลากหลายประเภทเป็นผู้ดำเนินการขายแผนประกันชีวิตให้แก่บริษัท ปัจจุบันบริษัทมีการเพิ่มพันธมิตรทางธุรกิจส่งผลกระทบกับการทำงานระบบงานเดิมซึ่งไม่รองรับการเพิ่มจำนวนช่องทางการขาย ทำให้เกิดปัญหาเกี่ยวกับการจัดการฐานข้อมูล จำนวนรายได้ อัตราค่าคอมมิชชั่นที่ให้แก่ตัวแทนจากปัญหาดังกล่าวทำให้การทำงานเกิดความล่าช้า ข้อมูลไม่ถูกต้องซ้ำซ้อน การดูแลจัดการยุ่งยากทำให้เกิดแนวคิดในการนำสารสนเทศเข้ามาใช้ในการวิเคราะห์พัฒนาระบบ ออกแบบระบบและการจัดการฐานข้อมูล พร้อมทั้งจัดทำรายงานให้แก่ตัวแทนและรายงานสรุบบอยคขาย คอมมิชชั่นเพื่อช่วยสนับสนุนการตัดสินใจของผู้บริหารในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน มีความรวดเร็วมีหลักฐานในการอ้างอิงเกิดเป็นมาตรฐานการทำงาน

Title	Agency Management System
Student	Ms. Kittiya Ploysuwan
Student ID.	53660775
Degree	Master of Science
Program	Information Technology
Major	Information Technology and Management
Academic Year	2011
Advisor	Assoc.Prof. Dr.Chanboon Sathitwiriya Wong

ABSTARCT

The life insurance company usually consists of the various types of representative which operate to sell the life insurance plan to the corporation. Nowadays, the company has increasing in the number of business partners that impact to the existing information system that do not support on the increasing of sale channels. These issues cause problems on the database management, the calculation of revenue and the amount of commission for the representatives. Regarding to the mentioned problems, they cause of the delay in operation, data accuracy and redundancy issue and management difficulty. Thus these problems inspire me to create the concept of bringing information into the analysis of system design and database management, also with the sale commission report for the representative and the various kinds of report for management.

Finally, I hope my project will be useful to support the management decision of product development to meet customer needs, improve the working performance and having the evidence for reference and overall will be develop the standardization of the company

กิตติกรรมประกาศ

การใช้ชีวิตเป็นนักศึกษาที่สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้า เจ้าคุณทหารลาดกระบัง ในฐานะ นักศึกษาปริญญาโท ITM24.2 มีเหตุการณ์เกิดขึ้นมากมายในการเรียนที่นี้ ขอขอบคุณทุกคน นื่อง ที่รักและพี่ทุกคนรวมทั้งรุ่นพี่ทุกคนที่ช่วยติวหนังสือ ช่วยพิมพ์เอกสารประกอบการเรียนพร้อมทั้ง การอัปโหลดข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการเรียนในแต่ละวิชา ทำให้ข้าพเจ้าสามารถสอบผ่านมาได้

ขอขอบคุณอาจารย์ทุกท่านที่ได้มอบความรู้ที่มีประโยชน์เพื่อนำมาใช้พัฒนาประยุกต์กับการ ทำงานในปัจจุบันทำให้เปิดโลกกว้างมากขึ้นทั้งนี้ขอกล่าวขอโทษอาจารย์ที่ทำอะไรไม่เหมาะสมทั้ง ที่ตั้งใจและไม่ตั้งใจมาไว้ ณ โอกาสนี้ด้วย

ขอขอบคุณอาจารย์ที่ปรึกษา รศ.ดร.จันทร์บูรณ์ สถิตวิริยวงศ์ ที่สละเวลามาช่วยให้คำแนะนำใน การทำรายงานการศึกษาอิสระ 1 และ 2 พร้อมทั้งคำแนะนำในการทำรายงานและการสอบโปรเจ็ค

สุดท้ายนี้ขอขอบคุณทุกคนในครอบครัวของข้าพเจ้าและบุคคลอันเป็นที่รักของข้าพเจ้าที่เป็น กำลังใจและคอยช่วยเหลือพร้อมทั้งสนับสนุนการศึกษาในครั้งนี้

กิตติญา พลอยสุวรรณ

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย.....	I
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	II
กิตติกรรมประกาศ.....	III
สารบัญ.....	IV
สารบัญตาราง.....	VI
สารบัญภาพ.....	VII
บทที่ 1 บทนำ	
1.1 ความเป็นมาของปัญหา.....	1
1.2 วัตถุประสงค์.....	1
1.3 ขอบเขตของการพัฒนาระบบ.....	2
1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	2
บทที่ 2 ทฤษฎีและเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้อง	
2.1 วงจรชีวิตของการพัฒนา Software (System Development Life Cycle).....	3
2.2 การจัดการฐานข้อมูล.....	4
2.3 ยูเอ็มแอล (UML – Unified Modeling Language).....	4
2.4 เอเอสพี (ASP).....	5
บทที่ 3 การวิเคราะห์ระบบงานปัจจุบัน	
3.1 การศึกษาระบบงานปัจจุบัน.....	7
3.2 ปัญหาที่พบในการทำงานปัจจุบัน.....	10
3.3 แนวทางในการแก้ปัญหา.....	11
3.4 การศึกษาความเป็นไปได้ของการพัฒนาระบบ (Feasibility Analysis).....	12
บทที่ 4 การวิเคราะห์และออกแบบระบบงาน	
4.1 ความต้องการของระบบใหม่.....	14
4.2 ข้อมูลความต้องการของผู้ใช้งานระบบ.....	15
4.3 การออกแบบระบบงาน.....	16
บทที่ 5 การออกแบบฐานข้อมูล	
5.1 แบบจำลองอ็อย์ (Entity Relationship Model).....	42
5.2 พจนานุกรมข้อมูล.....	43

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 6 การออกแบบแอปพลิเคชัน	
6.1 เครื่องมือที่ใช้ในการพัฒนาระบบ.....	52
6.2 การออกแบบหน้าจอของระบบ.....	52
6.3 แสดงรายละเอียดหน้าจอของระบบ.....	53
บทที่ 7 บทสรุป	
7.1 สรุปผลการวิเคราะห์และออกแบบ.....	73
7.2 ปัญหาและข้อจำกัดของระบบ.....	73
7.3 ประโยชน์ที่ได้รับจากการพัฒนาระบบ.....	73
7.4 ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม.....	74
บรรณานุกรม	
ประวัติผู้เขียน	



สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
4.1 อัตราค่าคอมมิชชั่น.....	15
4.2 เงินโบนัสพิเศษที่ได้รับ.....	15
4.3 รายละเอียดของยุทธศาสตร์ของการจัดการเกี่ยวกับตัวแทน.....	17
4.4 รายละเอียดของยุทธศาสตร์ของการจัดการเกี่ยวกับคอมมิชชั่น.....	18
4.5 รายละเอียดของยุทธศาสตร์ของการจัดการเกี่ยวกับ โปร โมชั่น.....	19
4.6 รายละเอียดของยุทธศาสตร์ของการจัดการเกี่ยวกับการอนุมัติคอมมิชชั่น.....	20
4.7 รายละเอียดของยุทธศาสตร์ของการจัดการเกี่ยวกับการอนุมัติโปร โมชั่น.....	21
4.8 รายละเอียดของยุทธศาสตร์ของกำหนดค่าคอมมิชชั่น.....	21
4.9 รายละเอียดของยุทธศาสตร์ของการสมัครสมาชิก.....	22
4.10 รายละเอียดของยุทธศาสตร์ของการใช้งานระบบ.....	23
4.11 รายละเอียดของยุทธศาสตร์ของการออกจากระบบ.....	24
4.12 รายละเอียดของยุทธศาสตร์ของการค้นหารายงานต่าง ๆ.....	24
4.13 รายละเอียดของยุทธศาสตร์ของการค้นหาโปร โมชั่นต่าง ๆ.....	25
4.14 รายละเอียดของยุทธศาสตร์ของรายงานใบอนุญาตตัวแทนใกล้เคียงอายุ.....	25
5.1 เอนทิตีของระบบบริหารงานตัวแทน.....	42
5.2 พจนานุกรมข้อมูลของตารางฐานข้อมูล Agent.....	44
5.3 พจนานุกรมข้อมูลของตารางฐานข้อมูล Position.....	45
5.4 พจนานุกรมข้อมูลของตารางฐานข้อมูล Policy_Movement.....	45
5.5 พจนานุกรมข้อมูลของตารางฐานข้อมูล Channel.....	46
5.6 พจนานุกรมข้อมูลของตารางฐานข้อมูล Policy.....	46
5.7 พจนานุกรมข้อมูลของตารางฐานข้อมูล Commission_Rate.....	47
5.8 พจนานุกรมข้อมูลของตารางฐานข้อมูล Receipt.....	49
5.9 พจนานุกรมข้อมูลของตารางฐานข้อมูล Promotion.....	49
5.10 พจนานุกรมข้อมูลของตารางฐานข้อมูล Movement_Description.....	50
5.11 พจนานุกรมข้อมูลของตารางฐานข้อมูล Special_Bonus.....	50
5.12 พจนานุกรมข้อมูลของตารางฐานข้อมูล Plan.....	51
5.13 พจนานุกรมข้อมูลของตารางฐานข้อมูล Package.....	51

สารบัญภาพ

ภาพที่	หน้า
2.1 วงจรการพัฒนาระบบ.....	3
4.1 ยูสเคสไดอะแกรมระบบบริหารงานตัวแทน.....	16
4.2 แอกทिवิตีไดอะแกรมจัดการข้อมูลตัวแทน.....	27
4.3 แอกทिवิตีไดอะแกรมค้นหาข้อมูลตัวแทน.....	27
4.4 แอกทिवิตีไดอะแกรมจัดการข้อมูลคอมมิชชั่น.....	28
4.5 แอกทिवิตีไดอะแกรมค้นหาข้อมูลคอมมิชชั่น.....	28
4.6 แอกทिवิตีไดอะแกรมจัดการข้อมูลโปรโมชัน.....	29
4.7 แอกทिवิตีไดอะแกรมอนุมัติโปรโมชัน.....	29
4.8 แอกทिवิตีไดอะแกรมค้นหาข้อมูลโปรโมชัน.....	30
4.9 แอกทिवิตีไดอะแกรมอนุมัติคอมมิชชั่น.....	30
4.10 แอกทिवิตีไดอะแกรมคำนวณค่าคอมมิชชั่น.....	31
4.11 แอกทिवิตีไดอะแกรมสมัครสมาชิก.....	32
4.12 แอกทिवิตีไดอะแกรมเข้าใช้งานระบบ.....	32
4.13 แอกทिवิตีไดอะแกรมออกจากระบบ.....	33
4.14 แอกทिवิตีไดอะแกรมรายงานใบอนุญาตตัวแทนใกล้หมดอายุ.....	33
4.15 แอกทिवิตีไดอะแกรมค้นหารายงาน.....	34
4.16 แอกทिवิตีไดอะแกรมค้นหาโปรโมชัน.....	34
4.17 คลาสไดอะแกรมระบบบริหารงานตัวแทน.....	35
4.18 ซีเควนซ์ไดอะแกรมจัดการข้อมูลตัวแทน.....	36
4.19 ซีเควนซ์ไดอะแกรมจัดการข้อมูลคอมมิชชั่น.....	36
4.20 ซีเควนซ์ไดอะแกรมจัดการข้อมูลโปรโมชัน.....	37
4.21 ซีเควนซ์ไดอะแกรมอนุมัติคอมมิชชั่น.....	37
4.22 ซีเควนซ์ไดอะแกรมอนุมัติโปรโมชัน.....	38
4.23 ซีเควนซ์ไดอะแกรมคำนวณค่าคอมมิชชั่น.....	38
4.24 ซีเควนซ์ไดอะแกรมสมัครสมาชิก.....	39
4.25 ซีเควนซ์ไดอะแกรมเข้าใช้งานระบบ.....	39
4.26 ซีเควนซ์ไดอะแกรมออกจากระบบ.....	39
4.27 ซีเควนซ์ไดอะแกรมค้นหารายงาน.....	40

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญภาพ (ต่อ)

ภาพที่	หน้า
4.28 ซีเควนซ์ไดอะแกรมค้นหาโปรแกรมชั้น.....	40
4.29 ซีเควนซ์ไดอะแกรมรายงานใบอนุญาตตัวแทนใกล้หมดอายุ.....	41
4.30 สเตทไดอะแกรมคำนวณคอมมิชชั่น.....	41
5.1 แบบจำลองอีอาร์.....	43
6.1 หน้าจอหลักการใช้งานระบบ.....	53
6.2 หน้าจอการสมัครสมาชิก.....	54
6.3 หน้าจอการล็อกอินเข้าสู่ระบบ.....	54
6.4 หน้าจอเมนูหลักการใช้งานของพนักงาน.....	55
6.5 หน้าจอจัดการข้อมูลตัวแทน.....	55
6.6 หน้าจอจัดการข้อมูลคอมมิชชั่นของตัวแทน.....	56
6.7 หน้าจอจัดการข้อมูลเงินโบนัสพิเศษของตัวแทน.....	56
6.8 หน้าจอจัดการข้อมูลโปรแกรมชั้นของตัวแทน.....	57
6.9 หน้าจอรายงานอัตราค่าคอมมิชชั่น.....	57
6.10 หน้าจอรายงานอัตราเงินโบนัสพิเศษ.....	58
6.11 หน้าจอรายงานข้อมูลโปรแกรมชั้น.....	58
6.12 หน้าจอแสดงรายละเอียดข้อมูลโปรแกรมชั้น.....	59
6.13 หน้าจอรายงานยอดขายแผนประกันชีวิตตามช่องทางขาย.....	59
6.14 หน้าจอรายงานยอดขายแผนประกันชีวิตตามวันที่.....	60
6.15 หน้าจอรายงานใบอนุญาตตัวแทนหมดอายุ.....	60
6.16 หน้าจอรายงานใบเสร็จรับเงินชั่วคราวค้างเกิน 120 วัน.....	61
6.17 หน้าจอรายงานคอมมิชชั่นของตัวแทน.....	61
6.18 หน้าจอรายงานคอมมิชชั่นของตัวแทนมีการเรียกคืนคอมมิชชั่น (Clawback).....	62
6.19 หน้าจอเมนูหลักการทำงานของผู้มีอำนาจลงนามอนุมัติ.....	62
6.20 หน้าจอลงนามอนุมัติค่าคอมมิชชั่น.....	63
6.21 หน้าจอลงนามอนุมัติอัตราเงินโบนัสพิเศษ.....	63
6.22 หน้าจอลงนามอนุมัติโปรแกรมชั้น.....	64
6.23 หน้าจอเมนูหลักการใช้งานของหัวหน้าตัวแทน.....	65
6.24 หน้าจอเมนูหลักการใช้งานแสดงรายงานของหัวหน้าตัวแทน.....	65

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

สารบัญภาพ (ต่อ)

ภาพที่	หน้า
6.25 หน้าจอรายงานรายละเอียดตัวแทนในทีม.....	66
6.26 หน้าจอรายงานใบอนุญาตตัวแทนหมคอายุของทีม.....	66
6.27 หน้าจอรายงานใบเสร็จรับเงินชั่วคราวคงค้างเกิน 120 วันของทีม.....	67
6.28 หน้าจอรายงานคอมมิชชั่นตัวแทนของทีม.....	67
6.29 หน้าจอรายงานยอดขายแผนประกันชีวิตของทีม (1.1).....	68
6.30 หน้าจอรายงานยอดขายแผนประกันชีวิตของทีม (1.2).....	68
6.31 หน้าจอรายงานยอดขายแผนประกันชีวิตของทีม (1.3).....	69
6.32 หน้าจอรายงานยอดขายแผนประกันชีวิตของทีม (2.1).....	69
6.33 หน้าจอรายงานยอดขายแผนประกันชีวิตของทีม (2.2).....	70
6.34 หน้าจอเมนูหลักการใช้งานของตัวแทน.....	70
6.35 หน้าจอรายงานคอมมิชชั่นของตัวแทน.....	71
6.36 หน้าจอรายงานยอดขายแผนประกันชีวิต.....	71
6.37 หน้าจอรายงานโปรโมชันของตัวแทน.....	72
6.38 หน้าจอรายละเอียดของโปรโมชัน.....	72

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความเป็นมาของปัญหา

ในช่วงปีที่ผ่านมาบริษัทติดต่อกับพันธมิตรทางธุรกิจกับองค์กรอื่นเพิ่มมากขึ้นทำให้ช่องทางการจัดจำหน่ายขยายเพิ่มเป็นเท่าตัวส่งผลกับยอดขายแผนประกันชีวิต ลูกค้ายินใจซื้อแผนประกันชีวิตมากขึ้นทำให้การดำเนินงานระบบเดิมเกิดปัญหาเนื่องจากช่องทางของตัวแทนเป็นระบบเล็กไม่สามารถรองรับข้อมูลที่เพิ่มเป็นเท่าตัว อัตราการคิดค่าคอมมิชชั่นที่ให้แก่ตัวแทนมีอัตราที่ไม่เท่ากันในแต่ละแผนประกันชีวิต การจัดเก็บข้อมูลอยู่เป็นลักษณะของเพิ่มข้อมูลการจัดเก็บแบบกระจายอยู่หลายแห่งทำให้เกิดความซ้ำซ้อนของข้อมูลพบข้อผิดพลาดจากการจัดการกับข้อมูลที่เข้ามาและต้องติดต่อประสานงานหลายฝ่ายเพื่อยืนยันความถูกต้องของข้อมูล ปัจจุบันนี้ระบบสารสนเทศเป็นที่นิยมอย่างแพร่หลายจึงเกิดแนวความคิดในการนำสารสนเทศเข้ามาพัฒนาระบบเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน ลดความผิดพลาด ประหยัดเวลาในการทำงาน

1.2 วัตถุประสงค์

1.2.1 เพื่อนำระบบสารสนเทศมาประยุกต์ใช้ในการทำงานและบริหารทรัพยากรได้อย่างมีประสิทธิภาพ

1.2.2 เพื่อลดปัญหาความซ้ำซ้อนของข้อมูล จัดเก็บข้อมูลเป็นฐานข้อมูลเก็บไว้ที่ส่วนกลางเพื่อการใช้งานร่วมกันและจัดทำารสำรองข้อมูล

1.2.3 เพื่อให้มีการเก็บรักษาข้อมูลอย่างเป็นระบบมีการดูแลด้านความปลอดภัยของข้อมูล กำหนดสิทธิในการเข้าถึงข้อมูลของแต่ละส่วนการทำงาน

1.2.4 เพื่อช่วยในการวิเคราะห์และสืบค้นข้อมูลมีความรวดเร็วและสะดวกมากขึ้น

1.2.5 เพื่อลดปัญหาและความผิดพลาดจากกระบวนการทำงานเดิม

1.2.6 เพื่อพนักงานสามารถเข้าถึงข้อมูลได้ตลอดเวลา ติดตามข่าวสารประชาสัมพันธ์ที่เป็นปัจจุบัน

1.2.7 เพื่อลดขั้นตอนการทำงานที่ซ้ำซ้อน ลดปริมาณกระดาษเพื่อเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน

1.2.8 เพื่อพัฒนาระบบการจัดทำเอกสารและการออกรายงานเป็นระบบมากยิ่งขึ้น

1.2.9 เพื่อช่วยให้มองภาพรวมของกระบวนการทำงานทั้งระบบและผลการดำเนินงาน นำเสนอต่อผู้บริหารเพื่อปรับปรุงพัฒนาสินค้าและผลิตภัณฑ์ให้ดียิ่งขึ้น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

1.3 ขอบเขตของการพัฒนาระบบ

การศึกษาถึงปัญหาของระบบงานวิเคราะห์ออกแบบและพัฒนาระบบสารสนเทศเพื่อสนับสนุนการทำงานของระบบประกอบด้วย

1.3.1 รวบรวมปัญหาและความต้องการของระบบเพื่อวิเคราะห์ปัญหาที่เกิดขึ้นจากระบบการทำงานเดิม

1.3.2 ออกแบบและพัฒนาระบบ โดยใช้การเก็บข้อมูลอยู่ในรูปแบบฐานข้อมูลเข้ามาช่วยในการจัดเก็บข้อมูลตัวแทน อัตราค่าคอมมิชชั่น ข่าวดสาร โปรมอชั่น

1.3.3 เมื่อระบบจัดเก็บอยู่ในรูปของฐานข้อมูลทำให้สามารถเพิ่มแก้ไขจัดการกับฐานข้อมูลได้ โดยช่วยลดความซ้ำซ้อนของข้อมูลและความผิดพลาดทำให้การทำงานมีประสิทธิภาพ

1.3.4 กำหนดสิทธิในการเข้าถึงข้อมูลของแต่ละบุคคลเพื่อความปลอดภัยของข้อมูลพร้อมทั้งสามารถเข้าถึงข้อมูลได้เมื่อต้องการ

1.3.5 ออกแบบและพัฒนาระบบการทำงานใหม่เพื่อรองรับกับการเติบโตขององค์กร

1.3.6 ออกแบบและพัฒนาระบบการจัดทำรายงานให้มีความทันสมัยเข้าใจง่ายเพื่อลดความผิดพลาดโดยมีรายงานที่เกี่ยวข้องเช่นรายงานยอดขายของตัวแทน รายงานข้อมูลของตัวแทน รายงานรายได้คอมมิชชั่นของตัวแทนในแต่ละเดือน

1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

การพัฒนาระบบบริหารจัดการตัวแทนเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานขององค์กรให้ป็นระบบมีการจัดเก็บข้อมูลอยู่ในรูปแบบของฐานข้อมูลกำหนดสิทธิการเข้าถึงข้อมูลเพิ่มความปลอดภัยของข้อมูล ลดความซ้ำซ้อน ข้อมูลผิดพลาด ลดขั้นตอนการทำงานเพื่อความรวดเร็วสะดวกในการทำงาน

1.4.1 การจัดเก็บข้อมูลอยู่ในรูปแบบของฐานข้อมูล กำหนดสิทธิการเข้าถึงข้อมูล เพิ่มความปลอดภัยของข้อมูล ลดความซ้ำซ้อนและข้อมูลมีความถูกต้องทันสมัยและง่ายต่อการบำรุงรักษา

1.4.2 การเข้าถึงข้อมูลสืบค้นข้อมูลสามารถทำได้สะดวกและรวดเร็วขึ้น

1.4.3 การจัดทำรายงานของระบบสามารถตรวจสอบหรือมีการเรียกดูข้อมูลย้อนหลัง ได้มีการจัดทำระบบสำรองข้อมูลเพื่อช่วยในการวางแผนงาน

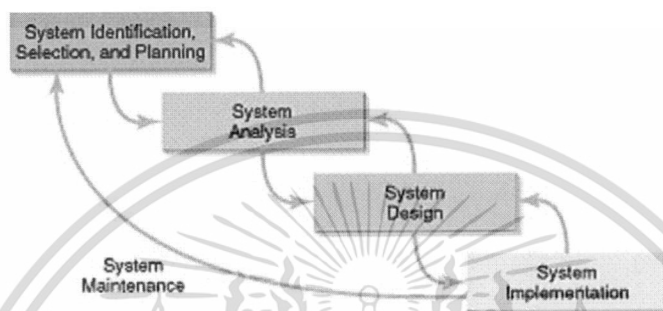
1.4.4 ลดข้อผิดพลาดในกระบวนการทำงานเนื่องจากนำเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาใช้งาน

1.4.5 ลดเวลาการทำงาน ลดปริมาณการจัดเก็บเอกสารในรูปแบบของกระดาษ

บทที่ 2

ทฤษฎีและเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้อง

2.1 วงจรชีวิตของการพัฒนา Software (System Development Life Cycle)



ภาพที่ 2.1 วงจรการพัฒนา ระบบ

การพัฒนา ระบบจะเกี่ยวข้องกับการทำงานหลักดังนี้

2.1.1 System identification, selection and planning วิเคราะห์ความต้องการ วางแผนงานและการเลือกระบบที่ต้องการจะพัฒนา การทำงานขั้นตอนนี้จะเป็นการตอบคำถามความต้องการในเรื่องของ what คือระบบต้องการอะไร

2.1.2 System analysis วิเคราะห์ระบบงานปัจจุบันว่าเป็นอย่างไร ศึกษาถึงความเป็นไปได้ของระบบหาปัญหาที่เกิดจากการทำงานในปัจจุบัน ขั้นตอนนี้ต้องอาศัยความร่วมมือจากแผนกงานหลายแผนกที่จะต้องให้ข้อมูลความต้องการของระบบเพื่อนำมาใช้ในการพัฒนาระบบอาจเกิดจากการสอบถามจากผู้ใช้งาน เอกสาร กลยุทธ์ทางด้านธุรกิจ หรือกฎระเบียบข้อบังคับขององค์กร

2.1.3 System design ออกแบบระบบเพื่อแก้ปัญหาระบบงานเดิม การออกแบบระบบเกิดขึ้นจากการเก็บข้อมูลในขั้นตอนที่ 2 เพื่อนำมาออกแบบฐานข้อมูล ออกแบบหน้าจอการทำงานให้กับผู้ใช้งาน ออกแบบไดอะแกรมเรียกว่าพิมพ์เขียวของระบบใช้ในการนำไปตรวจสอบความต้องการของผู้ใช้งานกับนักวิเคราะห์ระบบให้เกิดความสอดคล้องและดำเนินไปในทิศทางเดียวกัน

2.1.4 System implementation ขั้นตอนติดตั้งระบบและส่งมอบให้ผู้ใช้งานจากการออกแบบระบบในขั้นตอนที่ 3 นำมาให้โปรแกรมเมอร์สร้าง โปรแกรมขึ้นมาส่งมอบให้กับผู้ใช้งานทดสอบระบบที่พัฒนาขึ้น ขั้นตอนนี้อาจจะต้องใช้เวลาในการทดสอบระบบซึ่งผู้ใช้งานต้องให้ความสนใจในการทดสอบ เพื่อระบบจะได้มีประสิทธิภาพและตรงตามความต้องการของผู้ใช้งาน การติดตั้ง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ระบบควรศึกษาความเป็นไปได้ว่าจะเปลี่ยนระบบแบบทันทีคือการนำระบบงานใหม่แทนระบบงานเดิมหรือต้องการเปลี่ยนแบบขนานคือการนำระบบงานใหม่และระบบงานเก่าควบคู่กันไปจนกระทั่งระบบงานใหม่เสถียรดีแล้วจึงถอนระบบเก่าออก ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับความเหมาะสมและการวางแผนของแต่ละองค์กร

2.1.5 System maintenance การสนับสนุนและการบำรุงรักษาระบบคือการแก้ไขข้อผิดพลาดที่เกิดขึ้นหลังการติดตั้งระบบหรือผู้ใช้งานมีความต้องการฟังก์ชันงานใหม่เพื่อเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน การจัดทำเอกสารคู่มือการใช้งานและการบริการตอบคำถาม

2.2 การจัดการฐานข้อมูล

ระบบฐานข้อมูล (Database System) คือเป็นการรวมตัวกันของฐานข้อมูลตั้งแต่สองฐานข้อมูลเป็นต้นไปที่มีความสัมพันธ์กัน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อลดความซ้ำซ้อนของข้อมูลและทำให้การบำรุงรักษาโปรแกรมง่ายขึ้นโดยผ่านระบบการจัดการฐานข้อมูลหรือเรียกว่า DBMS

DBMS เป็นตัวกลางในการเชื่อมโยงระหว่างผู้ใช้งานระบบและ โปรแกรมที่เกี่ยวข้องกับระบบฐานข้อมูล ตัวอย่างระบบฐานข้อมูลในปัจจุบันได้แก่ Microsoft Access, SQL Server, Oracle และ MySQL หน้าที่ของระบบจัดการฐานข้อมูลประกอบด้วย การกำหนดมาตรฐานข้อมูล ควบคุมการเข้าถึงข้อมูล ดูแลและจัดเก็บข้อมูลให้มีความถูกต้องสมบูรณ์ จัดการเรื่องการสำรองและกู้คืนแฟ้มข้อมูล จัดระเบียบแฟ้มทางกายภาพ รักษาความปลอดภัยของข้อมูลภายในฐานข้อมูลและป้องกันไม่ให้ข้อมูลสูญหาย บำรุงรักษาฐานข้อมูลให้เป็นอิสระจากโปรแกรมแอปพลิเคชันอื่นและเชื่อมโยงข้อมูลที่มีความสัมพันธ์เข้าด้วยกัน เพื่อรองรับความต้องการของการใช้งานข้อมูล

2.3 ยูเอ็มแอล (UML - Unified Modeling Language)

ยูเอ็มแอล (UML - Unified Modeling Language) เป็นภาษาที่ใช้อธิบายแบบจำลองของระบบตามแนวคิดเชิงวัตถุ โดยการใช้สัญลักษณ์รูปภาพ เข้ามาช่วยอธิบายเพื่อให้เข้าใจการพัฒนาระบบได้ง่ายขึ้น โดยยูเอ็มแอลมีมาตรฐานสากลที่ทั่วโลกยอมรับ

2.3.1 คลาสไดอะแกรม (Class Diagram) คือแผนภาพที่ใช้แสดงความสัมพันธ์ของคลาสที่มีอยู่ในระบบ โดยแบ่งออกเป็นชื่อคลาส แอตทริบิวต์ โอเปอเรชันและเมธอดการทำงาน

2.3.2 ยูสเคสไดอะแกรม (Use Case Diagram) คือ ไดอะแกรมที่ใช้แสดงฟังก์ชันการทำงานหลักของระบบ โดยมีแอกเตอร์แสดงถึงบุคคลที่เกี่ยวข้องกับระบบ ส่วนของยูสเคสจะแสดงกิจกรรมหลักของระบบ

2.3.3 แอกทิวิตีไดอะแกรม (Activity Diagram) เป็นแผนภาพของเครื่องมือที่ใช้ในการจำลองพฤติกรรมของระบบแสดงลำดับขั้นการทำงานของระบบเน้นที่จะแสดงให้เห็นกระบวนการทาง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ธุรกิจเพื่อแสดงการทำงานให้เข้าใจง่ายโดยใช้ภาพในการสื่อสารสามารถบอกลำดับการทำงานก่อนหลังหรือทำงานพร้อมกันอาจมีบางการทำงานที่ต้องรอให้อีกงานหนึ่งเสร็จแล้วจึงสามารถเริ่มงานถัดไปได้จะแสดงขั้นตอนการทำงานในการปฏิบัติการโดยประกอบไปด้วยสถานะที่เกิดขึ้นระหว่างการทำงานและผลของการทำงาน

2.3.4 ซีควเอนซ์ไดอะแกรม (Sequence Diagram) คือการจำลองกระบวนการที่ทำให้เกิดกิจกรรมของระบบซึ่งกิจกรรมหนึ่งนั้นเกิดจากการที่วัตถุหนึ่งโต้ตอบกับอีกวัตถุหนึ่งประกอบด้วยคลาสหรือวัตถุ เส้นที่ใช้เพื่อแสดงลำดับเวลา กิจกรรมที่เกิดจากคลาสหรือวัตถุในไดอะแกรม

2.3.5 สเตทไดอะแกรม (State Diagram) คือไดอะแกรมที่ใช้เพื่อแสดงการเปลี่ยนแปลงสถานะของการทำงานที่สนใจเพื่อแสดงสถานะของวัตถุรวมไปถึงเหตุการณ์ที่สามารถทำให้สถานะของวัตถุนั้นเปลี่ยนแปลงไปและการกระทำที่เกิดขึ้นเมื่อสถานะของระบบเปลี่ยนไปสามารถบอกสถานะของวัตถุได้โดยใช้หลักการให้ความสนใจช่วงเวลาว่าแต่ละช่วงเวลาที่แตกต่างกันวัตถุจะมีสถานะเปลี่ยนแปลงเป็นแบบใดบ้าง

2.4 เอเอสพี (ASP)

ASP ย่อมาจาก “Active Server Page” มีหลักการทำงานโดยวิธีประมวลผลตามคำสั่งโปรแกรมทางฝั่งเซิร์ฟเวอร์ก่อน แล้วจึงส่งผลลัพธ์เป็น HTML ไปให้ผู้ใช้อินเทอร์เน็ตได้ใช้งานเพราะโปรแกรมจัดทำเว็บไซต์อาจไม่ใช่ HTML เสมอไป เช่นสร้างเว็บไซต์ด้วย Java, VBScript เป็นต้น แต่บราวเซอร์ของผู้ใช้จะรับรู้เฉพาะภาษา HTML เพียงอย่างเดียว

ข้อดีของการใช้ ASP พอสรุปได้ดังนี้

2.4.1 สามารถประมวลผลคำสั่งภาษาโปรแกรมที่ใช้สำหรับจัดทำเว็บไซต์ได้หลายภาษาเช่น ภาษา VBScript, JavaScript เป็นต้น

2.4.2 จัดทำเว็บไซต์ได้ทั้งแบบ Static และแบบ Dynamic ขึ้นอยู่กับภาษาที่ใช้เขียนโปรแกรม

2.4.3 ภาษาที่ใช้ในการทำเว็บไซต์จะมีหลักไวยากรณ์แบบเดียวกับภาษาระดับสูง (High Level Language) เช่นสามารถสั่งให้วนซ้ำการทำงานตามคำสั่งชุดเดิมได้หลายๆ รอบ (Loop) ตั้งเงื่อนไขให้คอมพิวเตอร์ตัดสินใจดำเนินการเอง (Condition) เป็นต้น

2.4.4 อาจเป็นการเขียนโปรแกรมโดยใช้ภาษา VBScript อย่างเดียวหรือเขียนร่วมกับภาษาอื่น (รวมทั้ง HTML) เซิร์ฟเวอร์จะทำหน้าที่แบ่งแยกเองว่า คำสั่งใดต้องประมวลผลที่เซิร์ฟเวอร์ก่อน และคำสั่งใดสามารถส่งไปประมวลผลที่บราวเซอร์โดยตรง

2.4.5 ติดต่อหรือควบคุมฐานข้อมูลได้หลายชนิด เช่น SQL Server, Oracle, Microsoft Access เป็นต้น ทำให้เกิดความคล่องตัวในการจัดทำเว็บไซต์ได้อย่างกว้างขวาง เช่นถ้ามีข้อมูลปริมาณไม่มากนักอาจใช้ Microsoft Access แต่ข้อมูลที่ต้องการระบบความปลอดภัยสูงอาจจำเป็นต้องใช้

เอกส SQL Server หรือ Oracle เป็นต้นการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2.4.6 ผู้ใช้จะมองไม่เห็นคำสั่งของโปรแกรมที่เขียนในระบบ ASP (ถ้าลองใช้คำสั่ง View Source ทางฝั่งบราวเซอร์จะเห็นเฉพาะ HTML เท่านั้น) จึงเป็นการช่วยปกป้องรายละเอียดโปรแกรมที่อยู่เบื้องหลังได้ ถือว่าเป็นความปลอดภัยอย่างหนึ่ง



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 3

การวิเคราะห์ระบบงานปัจจุบัน

3.1 การศึกษาระบบงานปัจจุบัน

การคำนวณค่าคอมมิชชั่นให้กับตัวแทนจะคำนวณทุกสิ้นเดือน ตัวแทนของบริษัทประกอบด้วยช่องทางตัวแทนที่เข้าพบลูกค้าโดยตรง ตัวแทนเสนอขายแผนประกันชีวิตที่ไปอยู่ตามพันธมิตรทางธุรกิจเช่นธนาคารหรือสำนักงานสาขาของบริษัทและตัวแทนเสนอขายทางโทรศัพท์ตามที่ได้กล่าวมาทั้งหมดคือช่องทางการเสนอขายแผนประกันชีวิตของบริษัทเป็นช่องทางในการสร้างรายได้ให้แก่บริษัท ปัจจุบันบริษัทขยายช่องทางการเสนอขายแผนประกันชีวิตไปตามกลุ่มพันธมิตรเพิ่มขึ้นและช่องทางการเสนอขายทางโทรศัพท์เป็นช่องทางใหม่ที่บริษัทได้ขยายการให้บริการแก่ลูกค้าทำให้ระบบการคำนวณค่าคอมมิชชั่นไม่รองรับการเพิ่มขึ้นของข้อมูลและช่องทางการขายดังกล่าวเกิดข้อผิดพลาดในการจัดการข้อมูลลักษณะการทำงานของระบบมีดังนี้

3.1.1 ตัวแทนเสนอขายแผนประกันชีวิตเข้าพบลูกค้าโดยตรง

เป็นช่องทางที่ตัวแทนเสนอขายแผนประกันชีวิตโดยพบลูกค้าซึ่งสามารถพูดคุยและสร้างความสัมพันธ์ที่ดีในการเสนอขายให้แก่ลูกค้าเพราะตัวแทนต้องดูแลลูกค้าต่อเนื่องไปจนถึงลูกค้ายกเลิกกรมธรรม์เป็นการเสนอขายที่มีมานานมากถือว่าการเสนอขายที่เก่าแก่ของบริษัท โดยโครงสร้างลำดับชั้นของตำแหน่งและคอมมิชชั่นจะแบ่งตามลักษณะตัวแทน ผู้จัดการเขตและผู้จัดการภาค อัตราการคิดคอมมิชชั่นจะเริ่มจากตัวแทนจะได้ประมาณสี่สิบเปอร์เซ็นต์ของยอดขายกรมธรรม์ที่ได้รับการอนุมัติ (ขึ้นอยู่กับแต่ละแผนประกันชีวิตและระยะเวลาในการกำหนดการให้คอมมิชชั่น) ระดับถัดไปผู้จัดการเขตและผู้จัดการภาคก็จะได้รับค่าคอมมิชชั่นในอัตราสิบเปอร์เซ็นต์ของยอดขายรวมของตัวแทนที่อยู่ในการดูแลโดยระบบการคำนวณค่าคอมมิชชั่นของบริษัทสนับสนุนการทำงานของช่องทางตัวแทนที่เข้าพบลูกค้า เนื่องจากเป็นระบบงานเก่าที่มีมาตั้งแต่เริ่มก่อตั้งบริษัท การคำนวณค่าคอมมิชชั่นสำหรับตัวแทนจะเกิดขึ้นเมื่อตัวแทนเสนอขายแผนประกันชีวิตพร้อมทั้งเก็บค่าเบี้ยประกันนำส่งบริษัททำการบันทึกข้อมูลใบสมัครของลูกค้าเข้าสู่ระบบอนุมัติใบสมัครออกเลขกรมธรรม์ให้กับลูกค้า ตัวแทนจะได้รับค่าคอมมิชชั่นสี่สิบเปอร์เซ็นต์ของเบี้ยประกันที่นำส่งบริษัท อัตราค่าคอมมิชชั่นนี้จะแปรผันตามแต่ละแผนประกันชีวิตรวมทั้งระยะเวลาในการจ่ายค่าคอมมิชชั่นให้ตัวแทนประกันชีวิตด้วย ส่วนผู้จัดการเขตและผู้จัดการภาคก็จะได้ค่าคอมมิชชั่นตามยอดขายที่กำหนดไว้ในบางครั้งการคำนวณค่าคอมมิชชั่นเมื่อคำนวณรายการไปแล้วเกิดปัญหาหรือตัวแทนมีการทวงตงเรื่องค่าคอมมิชชั่นที่ได้รับไม่ถูกต้องระบบต้องทำการตรวจสอบข้อมูลพร้อมทั้งค้นหาข้อมูลจากหลายแหล่งเพื่อตรวจสอบและแจ้งให้แก่ตัวแทน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ทราบ ทำให้เกิดข้อมูลผิดพลาดง่ายเสียเวลาในการทำงานเนื่องจากยังไม่มีการจัดเก็บข้อมูลในฐานข้อมูล การดำเนินงานของตัวแทนที่เข้าพบลูกค้าโดยตรงเริ่มจากเมื่อติดต่อลูกค้าเสนอขายแผนประกันชีวิตจากนั้นลูกค้าตกลงซื้อแผนประกันชีวิตตัวแทนต้องทำการกรอกข้อมูลของลูกค้าลงในใบสมัครประกันชีวิตของบริษัทบันทึกข้อมูลอย่างละเอียดและขอเอกสารสำคัญเพื่อใช้ในการสมัครและดำเนินการเก็บเงินค่าเบี้ยประกันชีวิตจากลูกค้าเพื่อนำส่งบริษัทพร้อมใบสมัครและต้องออกไปเสิร์ฟรับเงินชั่วคราวให้กับลูกค้าเพื่อรอรับใบเสิร์ฟรับเงินตัวจริงจากการบริษัทหลังจากนั้นตัวแทนก็นำส่งใบสมัครของลูกค้าเข้ามาที่บริษัทแผนกอนุมัติกรมธรรม์ทำการตรวจสอบรายละเอียดของลูกค้าว่ามีคุณสมบัติครบถ้วนหรือไม่ ถ้าลูกค้าไม่มีปัญหาจะได้รับการอนุมัติกรมธรรม์ตัวแทนได้รับค่าคอมมิชชั่นจากกรมธรรม์พร้อมทั้งต้องนำสัญญากรมธรรม์และใบเสิร์ฟรับเงินจัดส่งให้แก่ลูกค้าต่อไป แต่ถ้ามีปัญหาที่ต้องพิจารณาไปตามเหตุการณ์ที่เกิดขึ้น ถ้าไม่สามารถอนุมัติได้ตัวแทนจะไม่ได้รับค่าคอมมิชชั่นและต้องนำเงินคืนให้แก่ลูกค้า เมื่อผ่านไประยะเวลาหนึ่งกรมธรรม์ที่ลูกค้าซื้อไปแล้วมีเปลี่ยนแปลงสถานะกลายเป็นยกเลิกจากลูกค้าอาจมีการแจ้งการยกเลิกหรือกรมธรรม์หมดอายุคือการที่ถึงวันชำระเงินค่าเบี้ยประกันชีวิตแล้วไม่นำจ่ายปล่อยให้เกินสามสิบวันทำให้การคุ้มครองของกรมธรรม์สิ้นสุดลงการจ่ายค่าคอมมิชชั่นให้แก่ตัวแทนจะสิ้นสุดลงและไม่มีการเรียกเงินคอมมิชชั่นที่จ่ายไปแล้วคืนจากตัวแทนระยะเวลาการจ่ายค่าคอมมิชชั่นขึ้นอยู่กับแต่ละแผนประกันชีวิต ทั้งนี้ตัวแทนที่เข้าพบลูกค้าโดยตรงจะได้รับการอบรมแผนประกันชีวิตของบริษัท เพื่อสามารถดำเนินการขายให้แก่ลูกค้า

3.1.2 ตัวแทนเสนอขายแผนประกันชีวิตทางโทรศัพท์

เป็นช่องทางใหม่ที่เกิดขึ้นมาในระยะเวลาไม่กี่ปีที่ผ่านมาซึ่งการทำงานในระบบเก่าจะไม่รองรับการทำงานในช่องทางนี้ทำให้ผู้ใช้งานต้องการพัฒนาระบบขึ้นมาเพื่อรองรับการทำงานซึ่งปัจจุบันพนักงานต้องเก็บรวบรวมข้อมูลจากแผนกที่เกี่ยวข้องแล้วนำมาคำนวณค่าคอมมิชชั่นในโปรแกรม Microsoft Excel ซึ่งเป็นระบบงานแบบแมนมวอลอาจทำให้เกิดความผิดพลาดของข้อมูลเนื่องจากไม่ได้จัดเก็บข้อมูลอยู่ในรูปของฐานข้อมูล โครงสร้างหลักเกี่ยวกับลำดับชั้นของตำแหน่งและค่าคอมมิชชั่นจะแบ่งเป็นหัวหน้าทีมขายผ่านทางโทรศัพท์เรียกว่าทีแอล (TL) และพนักงานขายผ่านทางโทรศัพท์เรียกว่าทีอาร์ (TR) อัตราการคิดคอมมิชชั่นจะมีการกำหนดแต่ละแผนประกันชีวิตแตกต่างกันโดยแผนกจ่ายค่าคอมมิชชั่นเป็นผู้รับผิดชอบ การดำเนินงานของตัวแทนขายแผนประกันชีวิตทางโทรศัพท์เริ่มจากตัวแทนโทรศัพท์ไปเสนอขายแผนประกันชีวิตกับลูกค้าตามรายชื่อที่ได้รับมาในแต่ละวันเมื่อการเสนอขายทางโทรศัพท์ลูกค้าตอบรับซื้อแผนประกันชีวิตจะบันทึกการขายลงในระบบพอสิ้นวันก็จะนำรายการที่ขายได้ทั้งหมดส่งต่อไปให้ฝ่ายอนุมัติกรมธรรม์เพื่อจัดทำเอกสารจัดส่งให้กับลูกค้าต่อไปช่องทางนี้เมื่อลูกค้าตอบรับซื้อแผนประกันชีวิตจะถือว่ากรมธรรม์ได้รับการอนุมัติแล้วค่าเบี้ยประกันชีวิตที่จัดเก็บจากลูกค้าจะเก็บเข้ามาประมาณสามเดือนเพราะต้องใช้เวลาในการจัดทำเอกสารสัญญากรมธรรม์เพื่อจัดส่งเอกสารให้กับลูกค้า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่จัดทำขึ้นเพื่อใช้ในการเรียนการสอนเท่านั้น ไม่อนุญาตให้เผยแพร่โดยไม่ได้รับอนุญาต
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภายในสิบห้าวันนับจากวันที่ตกลงซื้อ โดยจะได้รับเอกสารเบื้องต้นก่อน หลังจากนั้นจึงจะได้รับกรรมสิทธิ์เล่มจริง ตัวแทนจะได้ค่าคอมมิชชั่นตามที่ตกลงไว้แต่ในช่องทางนี้จะมีการเรียกคืนเงินค่าคอมมิชชั่นกลับคืนมาให้บริษัทจะเรียกว่า Clawback ตามอัตราค่าคอมมิชชั่นที่ได้รับไปในกรณีที่ลูกค้ามีการยกเลิกหรือปล่อยให้กรรมสิทธิ์หมดอายุเมื่อไม่มีการชำระเบี้ยประกัน ทั้งนี้ตัวแทนต้องได้รับการอบรมแผนประกันชีวิตและมารยาทในการเสนอขายทางโทรศัพท์เป็นประจำ เพื่อประสิทธิภาพในการทำงาน

3.1.3 ตัวแทนเสนอขายแผนประกันชีวิตให้บริการตามสาขาของธนาคารต่างๆ ที่เป็นพันธมิตรทางธุรกิจ

เช่นเดียวกันกับช่องทางตัวแทนเสนอขายแผนประกันชีวิตทางโทรศัพท์ที่เปิดช่องทางนี้เมื่อประมาณต้นปีที่ผ่านมาทำให้เป็นระบบงานใหม่ หลักการทำงานจะเหมือนกับตัวแทนเสนอขายแผนประกันชีวิตทางโทรศัพท์ ซึ่งการคำนวณค่าคอมมิชชั่นจะใช้โปรแกรม Microsoft Excel เข้ามาช่วยในการทำงานเป็นหลักดังนั้นผู้ใช้งานต้องการให้พัฒนาระบบขึ้นมาเพื่อรองรับการทำงานโดยอัตราการคิดคอมมิชชั่นจะมีการกำหนดในแต่ละแผนประกันชีวิตแตกต่างกันไปโดยตัวแทนจะได้รับเงินเดือน ค่าคอมมิชชั่น เงินโบนัสพิเศษขึ้นอยู่กับความสามารถในการเสนอขายการดำเนินงานของตัวแทนเสนอขายแผนประกันชีวิตให้บริการตามสาขาของธนาคารที่เป็นพันธมิตรทางธุรกิจ โดยตัวแทนจะไปประจำที่ธนาคารสาขาของพันธมิตรเพื่อเสนอขายแผนประกันชีวิตให้ลูกค้าเมื่อลูกค้าเข้าไปทำธุรกรรมที่ธนาคารเรียบร้อยแล้วตัวแทนจะทำการเสนอขายแผนประกันชีวิตเมื่อลูกค้าตัดสินใจซื้อแผนประกันชีวิตตัวแทนทำการกรอกข้อมูลของลูกค้าลงในใบสมัครประกันชีวิตของบริษัทโดยบันทึกข้อมูลอย่างละเอียดและขอเอกสารสำคัญเพื่อใช้ในการสมัครและดำเนินการเก็บเงินค่าเบี้ยประกันชีวิตจากลูกค้าเพื่อนำส่งบริษัทพร้อมใบสมัครและต้องออกไปใบเสร็จรับเงินชั่วคราวให้กับลูกค้าเพื่อรอรับใบเสร็จรับเงินตัวจริงจากการบริษัทหลังจากนั้นตัวแทนก็นำส่งใบสมัครของลูกค้าเข้ามาที่บริษัท แผนกอนุมัติกรรมธรรม์ทำการตรวจสอบรายละเอียดของลูกค้าว่ามีคุณสมบัติครบถ้วนหรือไม่ ถ้าลูกค้าที่ไม่มีปัญหาที่ได้รับการอนุมัติกรรมธรรม์ตัวแทนจะได้รับค่าคอมมิชชั่นจากกรรมธรรม์นี้พร้อมทั้งต้องนำสัญญากรรมธรรม์และใบเสร็จรับเงินจัดส่งให้แก่ลูกค้าต่อไปแต่ถ้ามีปัญหาที่ต้องพิจารณาไปตามเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นถ้าไม่สามารถอนุมัติได้ตัวแทนจะไม่ได้รับค่าคอมมิชชั่นและต้องนำเงินคืนให้แก่ลูกค้า ระยะเวลาการจ่ายค่าคอมมิชชั่นขึ้นอยู่กับแต่ละแผนประกันชีวิตทั้งนี้ตัวแทนจะได้รับการอบรมแผนประกันชีวิตที่เกิดขึ้นใหม่ตลอดเพื่อสามารถดำเนินการขายให้แก่ลูกค้าได้

ช่องทางในการเสนอขายแผนประกันชีวิตทั้งสามช่องทางนี้มีข้อกำหนดเงื่อนไขบางอย่างที่ไม่เหมือนกันซึ่งแยกตามประเภทของแผนประกันชีวิตทำให้การเก็บข้อมูลในรูปแบบของแฟ้มข้อมูลอาจทำให้เกิดความผิดพลาดของข้อมูลการตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูลต้องใช้เวลาในการค้นหาข้อมูล รวบรวมเอกสารประกอบเนื่องจากแหล่งที่มาของข้อมูลมีหลายที่และบางช่องทางเป็น

ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ระบบงานใหม่ ถ้าไม่มีการพัฒนาระบบขึ้นมาสนับสนุนการทำงานอาจเกิดข้อผิดพลาดได้ในอนาคต เนื่องจากเป็นข้อมูลเกี่ยวกับผลประโยชน์ของตัวแทน

ตัวแทนเสนอขายแผนประกันชีวิตเข้าพบลูกค้าโดยตรงจะต้องมีการใช้ใบเสร็จรับเงินชั่วคราว ซึ่งมีข้อกำหนดว่าตัวแทนหนึ่งคนสามารถเบิกใบเสร็จรับเงินชั่วคราวได้ไม่เกินห้าเล่มต่อครั้งโดยมีอายุการใช้งานเก้าสิบวันและเมื่อครบกำหนดแล้วก็ต้องรับนำส่งคืนภายในสามสิบวันนับจากครบกำหนดเก้าสิบวันรวมเป็นหนึ่งร้อยยี่สิบวันถ้าตัวแทนไม่นำส่งภายในกำหนดระยะเวลาจะไม่ได้รับค่าคอมมิชชั่นจนกว่าจะได้นำส่งเรียบร้อยแล้วและถ้าสูญหายหรือฉีกขาดก็ต้องดำเนินการแจ้งความเพื่อนำหลักฐานมายืนยันให้กับทางบริษัททราบว่าใบเสร็จรับเงินชั่วคราวไม่ได้นำไปใช้ในทางที่ผิดหรือมีการทุจริตเพื่อป้องกันตัวแทนกระทำการทุจริต การดำเนินงานในส่วนนี้ระบบยังไม่ได้มีการพัฒนาขึ้นแต่เนื่องจากมีตัวแทนทำการทุจริตขึ้นทำให้คณะบริหารจึงคิดพัฒนาระบบขึ้นมารองรับ

ตัวแทนขายประกันชีวิตต้องมีใบอนุญาตตัวแทนจึงจะเสนอขายแผนประกันชีวิตได้ ถ้าเกิดใบอนุญาตหมดอายุทำให้ตัวแทนไม่มีสิทธิเสนอขายแผนประกันเนื่องจากเป็นข้อบังคับของกรมการประกันภัยหรือเรียกว่า คปภ. ถือว่าเป็นความผิดทางกฎหมาย ดังนั้นบริษัทจึงจัดทำระบบแจ้งเตือนเพื่อช่วยเตือนความจำให้กับตัวแทนก่อนล่วงหน้าประมาณหนึ่งเดือนก่อนใบอนุญาตหมดอายุ ทำให้ตัวแทนสามารถต่ออายุใบอนุญาตตัวแทนได้ตามกำหนด

3.2 ปัญหาที่พบในการทำงานปัจจุบัน

จากการศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูลสรุปได้ว่าปัญหาที่เกิดขึ้นกับระบบมีดังนี้

3.2.1 ระบบการทำงานปัจจุบันไม่รองรับการขยายตัวของช่องทางการเสนอขายแผนประกัน เนื่องจากไม่มีการจัดเก็บข้อมูลของตัวแทน อัตราค่าคอมมิชชั่น ข้อมูลตัวแทนใหม่จัดเก็บในเพิ่มข้อมูลไม่ได้จัดเก็บในฐานข้อมูลทำให้เสียเวลาในการสืบค้นหาหรือจัดการกับข้อมูลตัวแทน

3.2.2 กฎระเบียบของสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัยกำหนดให้ตัวแทนที่จะเสนอขายแผนประกันชีวิตได้ต้องมีใบอนุญาตตัวแทนถ้าตัวแทนลืมต่อใบอนุญาตตัวแทนทำให้ไม่สามารถเสนอขายแผนประกันชีวิตได้ระบบควรมีการแจ้งเตือนล่วงหน้าให้ตัวแทนทราบ

3.2.3 ตัวแทนบางท่านทำการเบิก-คืนใบเสร็จรับเงินชั่วคราวแล้วไม่นำส่งคืนภายในระยะเวลาที่กำหนดเนื่องจากไม่มีระบบเตือนความจำให้แก่ตัวแทนเนื่องจากใบเสร็จรับเงินชั่วคราวสามารถทำการทุจริตได้ดังนั้นระบบควรมีการแจ้งเตือนให้กับตัวแทนทราบเพื่อป้องกันการทุจริตของตัวแทน

3.2.4 เมื่อตัวแทนต้องการติดต่อสอบถามเกี่ยวกับปัญหาที่เกิดขึ้นเช่นค่าคอมมิชชั่นผิดพลาด การคืนใบเสร็จรับเงินชั่วคราวยังไม่จัดเก็บทำให้ไม่ได้รับค่าคอมมิชชั่นตัวแทนต้องติดต่อกับผู้ดูแลรับผิดชอบงานอาจเกิดความล่าช้าในการตอบคำถามเนื่องจากต้องติดต่อประสานงานกับฝ่ายงานที่เกี่ยวข้องเพราะข้อมูลจัดเก็บแบบกระจายงานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3.2.5 ตัวแทนไม่สามารถตรวจสอบรายการส่งเสริมได้ทันทีเนื่องจากต้องรอเอกสารกับฝ่ายที่รับผิดชอบส่งไปให้ตัวแทนทำให้เสียผลประโยชน์ในการเสนอขายแผนประกันชีวิตให้กับบริษัทคู่แข่งและตัวแทนเองก็ไม่สามารถทำยอดขายได้ตามที่ตั้งเป้าไว้

3.2.6 ข้อมูลข่าวสารประชาสัมพันธ์ทางบริษัทจะส่งถึงตัวแทนล่าช้าเนื่องจากต้องรอประกาศจากทางบริษัทส่งไปให้

3.2.7 ตัวแทนไม่สามารถตรวจสอบข้อมูลสิทธิประโยชน์ของตนเองได้แบบทันทีทันใดจะต้องติดต่อผู้ดูแลรับผิดชอบ ทำให้เกิดความล่าช้า

3.2.8 การตรวจสอบข้อมูลย้อนหลังหรือต้องการตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูลไม่สามารถดำเนินการได้ต้องใช้ระยะเวลาค้นหาข้อมูลเนื่องจากระบบไม่มีการจัดเก็บข้อมูลเฉพาะไว้

3.3 แนวทางการแก้ปัญหา

จากการศึกษาความต้องการระบบเบื้องต้น (System Request) และปัญหาที่เกิดขึ้นในระบบงานปัจจุบันเพื่อนำมาพัฒนาปรับปรุงกระบวนการทำงานให้สามารถสนับสนุนการทำงานของพนักงานในบริษัททำให้กระบวนการทำงานมีความสะดวก ถูกต้อง ลดเวลาในการทำงาน โดยมีแนวทางในการนำสารสนเทศและเทคโนโลยีเข้ามาพัฒนาระบบดังนี้

3.3.1 ข้อมูลที่จัดเก็บจะจัดเก็บลงฐานข้อมูลเพื่อความถูกต้องของข้อมูลและรวดเร็วการจัดการข้อมูลจะอยู่ที่ส่วนกลางสามารถกำหนดสิทธิในการเข้าถึงข้อมูลได้

3.3.2 การจัดเก็บข้อมูลและเรียกใช้ข้อมูลมีความสะดวกและง่ายต่อการใช้งานลดความซ้ำซ้อนและข้อผิดพลาดของข้อมูลได้

3.3.3 การค้นหาหรือการเรียกใช้ข้อมูลที่เกี่ยวข้องเพื่อการตรวจสอบข้อมูลทำได้ถูกต้องและมีความรวดเร็วเช่น รายงานรายได้ค่าคอมมิชชั่นของตัวแทน เป็นต้น

3.3.4 สามารถช่วยให้ผู้บริหารมีเอกสารข้อมูลการทำงานของบริษัทเช่นรายงานยอดขายและแผนโปรโมชันเพื่อสะดวกในการวางกลยุทธ์ของบริษัท

3.3.5 การทำงานมีความรวดเร็วขึ้น พนักงานสามารถดูแลรับผิดชอบงานของตนเองได้มากขึ้นเนื่องจากตัวแทนสามารถมีสิทธิในการเข้าถึงข้อมูลได้เมื่อต้องการตรวจสอบข้อมูล

3.3.6 ระบบที่พัฒนาขึ้นจะอำนวยความสะดวกให้แก่พนักงานเมื่อมีการเปลี่ยนแปลงพนักงานก็ไม่กระทบกับระบบ เนื่องจากแอปพลิเคชันที่พัฒนาขึ้นสามารถทำความเข้าใจในการใช้งานได้ง่าย เช่นเมื่อมีพนักงานลาออกก็สามารถสอนงานให้แก่พนักงานคนอื่นกระทำงานแทนใช้เวลาในการเรียนรู้ไม่นาน ง่ายต่อการเรียนรู้ เป็นต้น

3.3.7 สามารถสรุปและจัดทำรายงานได้อย่างถูกต้องและมีความรวดเร็ว

3.3.8 รูปแบบของรายงานมีมาตรฐานมากยิ่งขึ้น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3.4 การศึกษาความเป็นไปได้ของการพัฒนาระบบ (Feasibility Analysis)

การพัฒนาระบบต้องศึกษาวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการพัฒนา เพื่อศึกษาข้อมูลว่าคุ้มค่าในการลงทุนพัฒนาระบบหรือไม่ใช้ในการประกอบการตัดสินใจในการพัฒนาระบบโดยศึกษาความเป็นไปได้แบ่งออกเป็นดังนี้

3.4.1 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในเชิงเทคนิค (Technical Feasibility)

ความเป็นไปได้ในเชิงเทคนิคของการสร้างระบบใหม่มีความเป็นไปได้สูง มีการศึกษาประเมินทรัพยากรที่มีอยู่ในบริษัทจัดทำเป็นรายงานเพื่อแสดงทรัพยากรของบริษัททำให้สามารถประเมินว่าต้องจัดเตรียมจัดหาทรัพยากรอะไรบ้างในการพัฒนาระบบงานใหม่หรือสามารถใช้อุปกรณ์ที่มีอยู่ได้รวมทั้งด้านบุคลากรในการใช้งานระบบที่จะพัฒนาขึ้นด้วยเนื่องจากพื้นฐานในการทำงานเดิมนั้นใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการทำงานอยู่แล้วทำให้ในส่วนของฮาร์ดแวร์สามารถรองรับระบบใหม่ที่เกิดขึ้นได้แต่อาจจะต้องมีการจัดซื้อจัดหาในส่วนของซอฟต์แวร์และโปรแกรมประยุกต์เพื่อนำมาสนับสนุนการพัฒนาระบบการทำงาน ด้านบุคลากรจัดการฝึกอบรมให้กับพนักงานและตัวแทนพร้อมทั้งจัดทำเอกสารคู่มือการใช้งานระบบ ซึ่งจากการศึกษาความเป็นไปได้ในเชิงเทคนิคนั้นระบบมีจำเป็นต้องพัฒนาระบบใหม่ขึ้นมารองรับการขยายตัวของช่องทางการขายที่เพิ่มขึ้นและรองรับการขยายตัวในอนาคต

3.4.2 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในเชิงเศรษฐศาสตร์ (Economic Feasibility)

ความเป็นไปได้ในเชิงเศรษฐศาสตร์เป็นการคำนึงถึงต้นทุนค่าใช้จ่ายที่ใช้สำหรับการพัฒนาระบบงานใหม่ การติดตั้งและการบำรุงรักษา เนื่องจากการพัฒนาระบบงานต้องมีค่าใช้จ่ายเกิดขึ้นจึงต้องทำการประเมินค่าใช้จ่ายในการลงทุนซึ่งพื้นฐานของระบบเดิมใช้งานคอมพิวเตอร์อยู่แล้วและบริษัทมีทรัพยากรบุคคลทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศที่สามารถปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพทำให้ไม่ต้องไปจ้างบุคคลอื่นเข้ามาทำงาน การพัฒนาระบบของฐานข้อมูลใช้เป็น MySQL มีความปลอดภัยด้านการจัดการข้อมูลทำให้ประหยัดค่าใช้จ่ายในส่วนนี้ได้แต่ในส่วนของซอฟต์แวร์โปรแกรมประยุกต์และการเช่าเครือข่ายจะต้องมีค่าใช้จ่ายซึ่งประมาณการไว้ประมาณหนึ่งแสนบาทถ้วนเพื่อใช้ในการพัฒนาระบบบริหารจัดการตัวแทนผลที่คาดว่าจะได้รับจากการพัฒนาระบบคือตัวแทนสามารถเข้าระบบตรวจสอบข้อมูลรายได้จากการขายประกันชีวิตผลตอบแทนค่าคอมมิชชั่น โปรโมชันด้วยตนเองไม่ต้องผ่านพนักงานทำให้ลดความซ้ำซ้อนของงานลงพนักงานสามารถดูแลและพัฒนางานส่วนอื่นได้อย่างเต็มที่และลดรายจ่ายเกี่ยวกับการจัดการด้านเอกสารทั้งหมดไม่ว่าจะเป็นกระดาษ หมึกพิมพ์ หรือวัสดุที่จำเป็นรายงานที่จัดทำขึ้นสามารถเรียกดูได้ตลอดเวลาจัดทำอยู่ในรูปแบบออนไลน์ผู้บริหารสามารถที่จะเข้ามาตรวจสอบรายงานข้อมูลที่เกี่ยวข้องเพื่อนำไปปรับปรุงและพัฒนาผลิตภัณฑ์ของบริษัทให้ดียิ่งขึ้น พร้อมทั้งมีการพิจารณาข้อมูล รายงานที่เกิดขึ้นได้จากระบบออนไลน์ได้ตลอดเวลาเพิ่มความสะดวก รวดเร็วในการดำเนินงาน การปฏิบัติงานเป็นไปได้อย่างราบรื่น ข้อมูลมีความถูกต้องครบถ้วน นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่จำกัดวง ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3.4.3 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้เชิงปฏิบัติการ (Operational Feasibility)

ความเป็นไปได้ในการนำระบบมาใช้ในการปฏิบัติงานมีความเป็นไปได้สูง ศึกษาระบบงานเดิมวิเคราะห์ปัญหาจากการสอบถามข้อมูลจากผู้ที่เกี่ยวข้อง ศึกษาเอกสารระบบ สังเกตการณ์หรือคำแนะนำจากผู้ใช้งานเพื่อหาความต้องการของระบบ โดยนำสารสนเทศมาประยุกต์ใช้งานเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานและเพื่อรองรับกับการขยายตัวของช่องทางการจำหน่ายของบริษัท ช่วยทำให้เกิดความสะดวกในการใช้งานของผู้ที่เกี่ยวข้อง จัดการฝึกอบรมการใช้งานระบบที่พัฒนาให้แก่ผู้ที่เกี่ยวข้องเพื่อให้พนักงานในระดับปฏิบัติการมีความรู้ ทักษะในการทำงานเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานจากระบบงานเดิม ลดความผิดพลาด ขั้นตอนในการดำเนินงาน ส่งเสริมให้ภาพลักษณ์ขององค์กรเป็นไปในทางที่ดีขึ้นทำให้เกิดความน่าเชื่อถือ



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 4

การวิเคราะห์และออกแบบระบบงาน

4.1 ความต้องการของระบบใหม่

ในการหาความต้องการของระบบนั้นมีเทคนิคที่จะใช้เก็บรวบรวมข้อมูลอยู่หลายวิธีด้วยกัน เช่น สัมภาษณ์ ศึกษาจากเอกสาร สังเกตการณ์ ออกแบบสอบถาม สัมภาษณ์ สุ่มตัวอย่างและวิจัย เป็นต้น จากวิธีการที่กล่าวมาได้เลือกวิธีการสัมภาษณ์และการศึกษาจากเอกสารทำการปรึกษาหารือกับผู้ใช้งานถึงความต้องการพัฒนาระบบเก่าที่มีอยู่เดิมแล้วและพัฒนาระบบงานใหม่เพื่อรองรับช่องทางการจำหน่ายจากการศึกษาและวิเคราะห์ระบบได้ออกแบบระบบเพื่อให้ครอบคลุมการทำงานของระบบเก่าและระบบใหม่ที่กำลังจะพัฒนาขึ้นมาหลักการงานจะกำหนดเหมือนกันเพื่อให้การพัฒนาระบบกระทำได้ง่ายและมีมาตรฐานเดียวกันทำให้ง่ายต่อการปรับปรุงแก้ไขสามารถสรุปความต้องการพัฒนาระบบงานใหม่ ดังนี้

4.1.1 การพัฒนาระบบเพื่อให้มีฟังก์ชันการทำงานที่สามารถช่วยอำนวยความสะดวก รวดเร็ว ในการดำเนินงาน (Functional Requirements)

4.1.1.1 ใช้ระบบฐานข้อมูลเข้ามาช่วยในการจัดการข้อมูลเก็บข้อมูลไว้ที่ส่วนกลาง เพื่อที่จะไม่มีความซ้ำซ้อนของข้อมูล เพิ่มความถูกต้องของข้อมูล ความปลอดภัยมีการกำหนดสิทธิ ในการเข้าถึงข้อมูล

4.1.1.2 เก็บรายละเอียดตัวตนของบริษัทจัดเก็บลงฐานข้อมูลโดยแยกตามแต่ละช่องทาง

4.1.1.3 สำหรับอัตราค่าคอมมิชชั่น เงิน โบนัสพิเศษและ โพรโมชันของแบบประกันชีวิต จะจัดเก็บอยู่ในลักษณะของฐานข้อมูล โดยจะมีพนักงานที่รับผิดชอบในการบันทึกข้อมูลเข้าสู่ระบบ จากนั้นก็จะเป็นหน้าที่ของผู้มีอำนาจในการอนุมัติเข้ามาอนุมัติโดยจะทำการเปลี่ยนสถานะให้เป็นอนุมัติเพื่อที่จะได้นำไปใช้ในการคำนวณต่อไป

4.1.1.4 ระบบบริหารงานตัวตนมีการกำหนดสิทธิและหน้าที่ในการใช้งาน โปรแกรม และการเข้าถึงข้อมูล ผู้ใช้งานระบบต้องเป็นผู้ที่ได้รับอนุญาตเท่านั้น

4.1.1.5 สามารถแสดงรายละเอียดของตัวตน เช่น รายงานรายได้ค่าคอมมิชชั่น รายงาน แสดงรายละเอียดการเบิก-คืน โบนัสรับเงินชั่วคราว รายงานตัวตนที่ใบอนุญาตกำลังจะหมดอายุ

4.1.1.6 มีการปรับปรุงแก้ไข โพรโมชันแผนประกันชีวิตให้เป็นปัจจุบันอยู่เสมอ

4.1.2 การพัฒนาระบบเพื่อเพิ่มฟังก์ชันการทำงานบางอย่างให้ระบบสามารถทำงานได้ดีขึ้น และรองรับการเปลี่ยนแปลงได้ในอนาคต (Non-functional Requirements)

4.1.2.1 ระบบสามารถทำงานได้กับ Windows XP ขึ้นไป

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

4.1.2.2 ระบบตรวจสอบสิทธิการเข้าใช้งานระบบ กำหนดให้มีชื่อผู้ใช้งาน (Username) และรหัสผ่าน (Password) เพื่อใช้ในการยืนยันตัวตนกับระบบ

4.1.2.3 ระบบรองรับภาษาไทยและภาษาอังกฤษ

4.1.2.4 การค้นหาข้อมูลลูกค้าทำได้อย่างรวดเร็วและแม่นยำ

4.1.2.5 เมนูการใช้งานง่าย สามารถเรียนรู้ได้ด้วยตนเองไม่ซับซ้อน

4.1.2.6 จากการทำงานบางส่วนเป็นการพัฒนาระบบขึ้นมาใหม่เพื่อรองรับการทำงานที่มีเปลี่ยนแปลงและความต้องการของผู้ใช้งาน สอดคล้องกับระบบงานเดิมเช่นออกแบบการจัดการข้อมูลลงฐานข้อมูล ออกแบบหน้าจอการทำงานเพื่อให้ใช้งานได้ง่าย สะดวก

4.1.2.7 สามารถเพิ่มฟังก์ชันการทำงานได้ในอนาคตโดยไม่กระทบกับการทำงานหลัก

4.1.2.8 สามารถรองรับจำนวนข้อมูลที่มีการเปลี่ยนแปลงและเพิ่มขึ้นได้และการค้นหาข้อมูลทำได้อย่างรวดเร็วถูกต้อง

4.2 ข้อมูลความต้องการของผู้ใช้งานระบบ

การพัฒนาบบใหม่จัดทำขึ้นตามความต้องการของผู้ใช้งานเป็นหลักโดยจะมีการกำหนดรายละเอียดตามความต้องการของผู้ใช้งานจากการประชุมและสรุปรายงานร่วมกันโดยผู้ใช้งาน ต้องการจัดเก็บข้อมูลรายละเอียดเกี่ยวกับอัตราค่าคอมมิชชั่นและเงิน โบนัสพิเศษแบ่งแยกตามช่องทางการขายของแต่ละตัวแทน ดังตัวอย่างตารางที่ 4.1 อัตราค่าคอมมิชชั่นของแผนประกันแบบหนึ่งและตารางที่ 4.2 เงิน โบนัสพิเศษที่ได้รับ

ตารางที่ 4.1 อัตราค่าคอมมิชชั่น

ยอดขาย	% โบนัสที่ได้รับ
$x < 50,000$ Baht	0%
$50,001 \leq x < 70,000$	10%
$70,001 \leq x < 100,000$	20%
$x \geq 100,001$	30%

ตารางที่ 4.2 เงิน โบนัสพิเศษที่ได้รับ

ยอดขาย	โบนัสที่ได้รับ
1-50 policy	0
51-100 policy	2000
≥ 101 policy	4000

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

4.3 การออกแบบระบบงาน

การออกแบบระบบบริหารงานตัวแทนได้นำเอาไดอะแกรมเข้ามาช่วยเพื่อให้สามารถเข้าใจระบบได้ง่ายขึ้นซึ่งการออกแบบระบบงานมีขั้นตอนดังต่อไปนี้

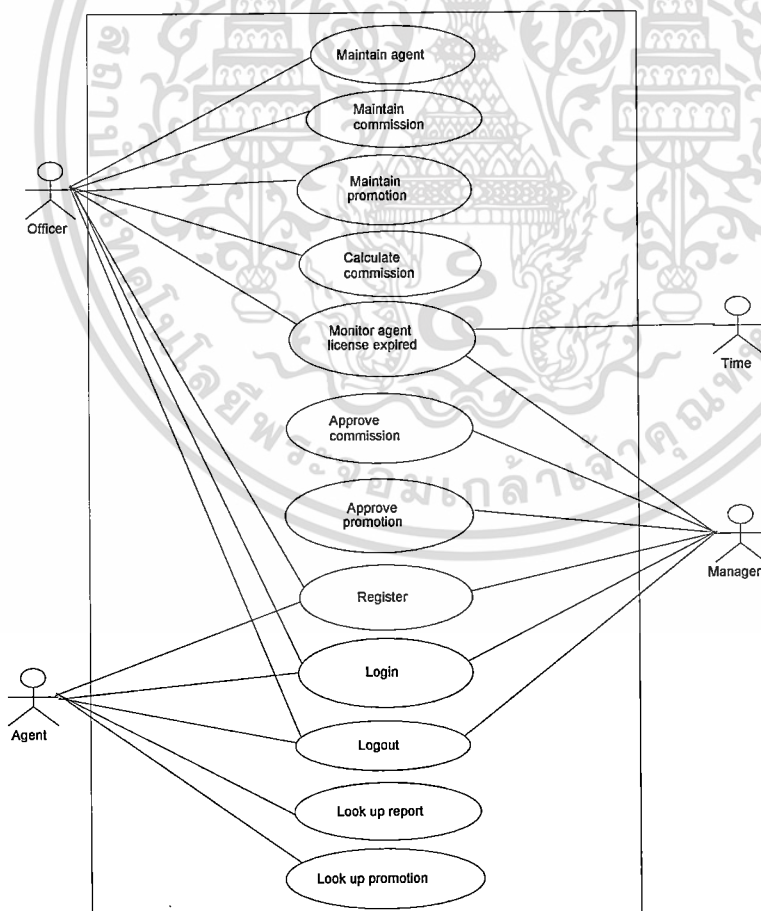
4.3.1 ยูสเคสไดอะแกรม (Use Case Diagram) คือไดอะแกรมที่แสดงฟังก์ชันการทำงานของระบบโดยรวมที่จะพัฒนาขึ้นมาเพื่อแสดงภาพรวมในการทำงานของระบบบริหารงานตัวแทนซึ่งจะประกอบไปด้วยแอกเตอร์ 4 แอกเตอร์ ดังนี้

4.3.1.1 แอกเตอร์ Officer คือพนักงานของบริษัทที่มีหน้าที่เก็บข้อมูลระบบ จัดทำรายงาน

4.3.1.2 แอกเตอร์ Manager คือผู้มีอำนาจในการลงนามอนุมัติตราคอมมิชชั่น เงิน โบนัสพิเศษ โปรโมชัน ตรวจสอบรายงานของระบบ

4.3.1.3 แอกเตอร์ Time คือกำหนดเวลารับข้อมูลรายงานใบอนุญาตตัวแทนใกล้หมดอายุ

4.3.1.4 แอกเตอร์ Agent คือตัวแทนและหัวหน้าของตัวแทนที่สามารถเข้ามาในระบบเพื่อตรวจสอบรายงานยอดขาย คอมมิชชั่น เงิน โบนัสพิเศษ โปรโมชัน ถ้าเป็นหัวหน้าตัวแทนจะสามารถดูรายงานของตัวแทนในทีมได้



ภาพที่ 4.1 ยูสเคสไดอะแกรมระบบบริหารงานตัวแทน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สามารถอธิบายรายละเอียดของขั้นตอนการทำงานแต่ละยูสเคสตามรายละเอียดในตารางที่ 4.3 ถึงตารางที่ 4.14 ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 4.3 รายละเอียดของยูสเคสของการจัดการเกี่ยวกับตัวแทน

Use-Case Name	Maintain agent
Use-Case ID	UC-01
Priority	High
Primary Actor	Officer
Other Actor	Manager
Description	เจ้าหน้าที่ทำการบันทึกข้อมูลของตัวแทนประกันชีวิตลงในฐานข้อมูล ซึ่งประกอบด้วยประวัติส่วนตัว, ที่อยู่, เบอร์โทรศัพท์, วุฒิการศึกษา, ประวัติการทำงาน และรายละเอียดใบอนุญาตตัวแทนประกันการทำงานจะประกอบด้วย การบันทึกข้อมูลตัวแทนใหม่เข้าระบบ, การแก้ไขข้อมูลตัวแทนและการเรียกดูข้อมูลตัวแทน
Precondition	ต้องการเพิ่ม แก้ไข เรียกดูข้อมูลของตัวแทน
Typical Course of events	Actor Action
	System Response
	<p>1.ใส่ข้อมูลตัวแทนเข้าสู่ระบบ</p> <p>2.ระบบค้นหาข้อมูลตัวแทน แสดงข้อมูลตัวแทนที่หน้าจอ</p> <p>3.บันทึกข้อมูลตัวแทนเข้าสู่ระบบ หรือปรับปรุงแก้ไขข้อมูลตัวแทน</p> <p>4.ระบบตรวจสอบความถูกต้องสมบูรณ์ของข้อมูล</p> <p>5.ออกรหัสตัวแทน</p> <p>6.ระบบตรวจสอบรหัสตัวแทน ฆ่าช้อนหรือไม่</p> <p>7.ยืนยันการบันทึกข้อมูล</p> <p>8.บันทึกข้อมูลเข้าฐานข้อมูลตัวแทน</p>
Alternate Course	2a ถ้าระบบค้นหาข้อมูลตัวแทนพบ แสดงข้อมูลตัวแทนเพื่อทำการปรับปรุงแก้ไขข้อมูลตัวแทนที่เลือกหรือต้องการเรียกดูรายละเอียดของตัวแทนแต่ละคน แต่ถ้าไม่พบข้อมูลตัวแทนแสดงว่าเป็นการเพิ่มตัวแทนเข้าสู่ระบบ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปเผยแพร่โดยไม่ได้รับอนุญาต

ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปะ 7089 และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.3 (ต่อ)

	<p>3a ถ้าต้องการลบข้อมูลตัวแทนจะทำการแก้ไขสถานะเป็นลบเท่านั้น ไม่ได้ทำการลบข้อมูลตัวแทนออกจากระบบ</p> <p>4a ระบบตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูล แสดงข้อความเตือนผู้ใช้งานที่หน้าจอหากมีข้อผิดพลาด</p> <p>6a รหัสตัวแทนไม่สามารถซ้ำกันได้ ระบบต้องแสดงข้อความเตือนที่หน้าจอ</p>
Post condition	บันทึกข้อมูลตัวแทนเข้าระบบ

ตารางที่ 4.4 รายละเอียดของยูสเคสของการจัดการเกี่ยวกับคอมมิชชั่น

Use-Case Name	Maintain commission								
Use-Case ID	UC-02								
Priority	High								
Primary Actor	Officer								
Other Actor	Manager								
Description	ตารางกำหนดอัตราระดับขั้นของการคิดค่าคอมมิชชั่นให้กับตัวแทน								
Precondition	การเพิ่ม แก้ไข เรียกดูข้อมูลอัตราระดับขั้นค่าคอมมิชชั่น								
Typical Course of events	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Actor Action</th> <th>System Response</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1.บันทึกการเพิ่มข้อมูลอัตราระดับขั้นของการคิดค่าคอมมิชชั่น</td> <td>2.ระบบค้นหาข้อมูล แสดงข้อมูลที่หน้าจอ</td> </tr> <tr> <td>3.บันทึกข้อมูลหรือแก้ไขข้อมูลอัตราระดับขั้นของการคิดค่าคอมมิชชั่น</td> <td>4.ระบบตรวจสอบข้อมูลซ้ำซ้อนหรือความถูกต้องสมบูรณ์ของข้อมูล</td> </tr> <tr> <td>5.ยืนยันการบันทึกข้อมูล</td> <td>6.บันทึกข้อมูล</td> </tr> </tbody> </table>	Actor Action	System Response	1.บันทึกการเพิ่มข้อมูลอัตราระดับขั้นของการคิดค่าคอมมิชชั่น	2.ระบบค้นหาข้อมูล แสดงข้อมูลที่หน้าจอ	3.บันทึกข้อมูลหรือแก้ไขข้อมูลอัตราระดับขั้นของการคิดค่าคอมมิชชั่น	4.ระบบตรวจสอบข้อมูลซ้ำซ้อนหรือความถูกต้องสมบูรณ์ของข้อมูล	5.ยืนยันการบันทึกข้อมูล	6.บันทึกข้อมูล
	Actor Action	System Response							
1.บันทึกการเพิ่มข้อมูลอัตราระดับขั้นของการคิดค่าคอมมิชชั่น	2.ระบบค้นหาข้อมูล แสดงข้อมูลที่หน้าจอ								
3.บันทึกข้อมูลหรือแก้ไขข้อมูลอัตราระดับขั้นของการคิดค่าคอมมิชชั่น	4.ระบบตรวจสอบข้อมูลซ้ำซ้อนหรือความถูกต้องสมบูรณ์ของข้อมูล								
5.ยืนยันการบันทึกข้อมูล	6.บันทึกข้อมูล								
Alternate Course	<p>2a ถ้าระบบค้นหาข้อมูลพบ แสดงข้อมูลเพื่อทำการปรับปรุงแก้ไขข้อมูลที่เลือกหรือต้องการเรียกดูอัตราระดับขั้นค่าคอมมิชชั่น แต่ถ้าไม่พบข้อมูลแสดงว่าเป็นการเพิ่มข้อมูลเข้าสู่ระบบ</p> <p>3a ถ้าต้องการลบข้อมูลจะกระทำได้ในกรณีที่ยังไม่ได้มีการอนุมัติอัตราระดับ</p>								

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์ไว้เพื่อใช้ในการเรียนการสอนเท่านั้น การนำเอกสารนี้ไปเผยแพร่โดยไม่ได้รับอนุญาตถือว่าผิดกฎหมาย

ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.4 (ต่อ)

	<p>ชั้นคอมมิชชั่นเท่านั้น ระบบต้องแสดงข้อความเตือนที่หน้าจอ กรณีที่ผู้ใช้งานทำงานผิดพลาด</p> <p>4a ระบบตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูล แสดงข้อความเตือนผู้ใช้งานที่หน้าจอหากมีข้อผิดพลาด</p>
Post condition	บันทึกข้อมูลอัตราระดับขั้นของการคิดค่าคอมมิชชั่นเข้าสู่ระบบ

ตารางที่ 4.5 รายละเอียดของยูสเคสของการจัดการเกี่ยวกับโปรโมชั่น

Use-Case Name	Maintain promotion								
Use-Case ID	UC-03								
Priority	High								
Primary Actor	Officer								
Other Actor	Manager								
Description	รายละเอียดโปรโมชั่นต่าง ๆ และแผนประกันชีวิตเพื่อนำเสนอขายให้แก่ลูกค้า								
Precondition	การเพิ่ม แก้ไข โปรโมชั่น								
Typical Course of events	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Actor Action</th> <th>System Response</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1.บันทึกข้อมูล โปรโมชั่น</td> <td>2.ระบบค้นหาข้อมูล แสดงข้อมูลที่หน้าจอ</td> </tr> <tr> <td>3.บันทึกข้อมูลหรือแก้ไขข้อมูล</td> <td>4.ระบบตรวจสอบข้อมูลซ้ำซ้อนหรือความถูกต้องสมบูรณ์ของข้อมูล</td> </tr> <tr> <td>5.ยืนยันการบันทึกข้อมูล</td> <td>6.บันทึกข้อมูล</td> </tr> </tbody> </table>	Actor Action	System Response	1.บันทึกข้อมูล โปรโมชั่น	2.ระบบค้นหาข้อมูล แสดงข้อมูลที่หน้าจอ	3.บันทึกข้อมูลหรือแก้ไขข้อมูล	4.ระบบตรวจสอบข้อมูลซ้ำซ้อนหรือความถูกต้องสมบูรณ์ของข้อมูล	5.ยืนยันการบันทึกข้อมูล	6.บันทึกข้อมูล
	Actor Action	System Response							
1.บันทึกข้อมูล โปรโมชั่น	2.ระบบค้นหาข้อมูล แสดงข้อมูลที่หน้าจอ								
3.บันทึกข้อมูลหรือแก้ไขข้อมูล	4.ระบบตรวจสอบข้อมูลซ้ำซ้อนหรือความถูกต้องสมบูรณ์ของข้อมูล								
5.ยืนยันการบันทึกข้อมูล	6.บันทึกข้อมูล								
Alternate Course	<p>2a ถ้าระบบค้นหาข้อมูลพบ แสดงข้อมูลเพื่อทำการปรับปรุงแก้ไขข้อมูลที่เลือกหรือต้องการเรียกดูข้อมูลโปรโมชั่น แต่ถ้าไม่พบข้อมูลแสดงว่าเป็นการเพิ่มข้อมูลเข้าสู่ระบบ</p> <p>3a ถ้าต้องการลบข้อมูลจะกระทำได้ในกรณีที่ยังไม่ได้มีการอนุมัติโปรโมชั่นเท่านั้น ระบบต้องแสดงข้อความเตือนที่หน้าจอ กรณีที่</p>								

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์และใช้เฉพาะโครงการเท่านั้น ไม่สามารถนำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.5 (ต่อ)

	ผู้ใช้งานทำงานผิดพลาด 4a ระบบตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูล แสดงข้อความเตือนผู้ใช้งาน ที่หน้าจอหากมีข้อผิดพลาด
Post condition	บันทึกข้อมูลโปรโมชันเข้าสู่ระบบ

ตารางที่ 4.6 รายละเอียดของยูสเคสของการจัดการเกี่ยวกับการอนุมัติคอมมิชชั่น

Use-Case Name	Approve commission	
Use-Case ID	UC-04	
Priority	High	
Primary Actor	Manager	
Other Actor	-	
Description	เมื่อเจ้าหน้าที่บันทึกอัตราระดับขึ้นค่าคอมมิชชั่นเข้าสู่ระบบ ผู้มีอำนาจ จะต้องอนุมัติจึงสามารถนำอัตราระดับขึ้นค่าคอมมิชชั่นไปใช้ได้	
Precondition	อนุมัติอัตราระดับขึ้นค่าคอมมิชชั่น	
Typical Course of events	Actor Action	System Response
	1.ค้นหาข้อมูลอัตราระดับขึ้นค่า คอมมิชชั่น 3.เลือกกลนามอนุมัติอัตราระดับ ขึ้นค่าคอมมิชชั่น 5.ยืนยันการบันทึกข้อมูล	2.ระบบแสดงข้อมูลอัตราระดับขึ้น ค่าคอมมิชชั่นที่ยังไม่ได้รับการ อนุมัติ 4.ตรวจสอบความถูกต้อง 6.บันทึกข้อมูล
Alternate Course	-	
Post condition	สถานะอัตราระดับขึ้นค่าคอมมิชชั่นเปลี่ยนเป็นอนุมัติ	

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.7 รายละเอียดของยูสเคสของการจัดการเกี่ยวกับการอนุมัติโปรโมชัน

Use-Case Name	Approve promotion	
Use-Case ID	UC-05	
Priority	High	
Primary Actor	Manager	
Other Actor	-	
Description	เมื่อเจ้าหน้าที่บันทึกข้อมูลโปรโมชันเข้าสู่ระบบ ผู้มีอำนาจจะต้องอนุมัติ จึงสามารถนำข้อมูลโปรโมชันไปเผยแพร่และใช้งานได้	
Precondition	อนุมัติโปรโมชัน	
Typical Course of events	Actor Action	System Response
	1. ค้นหาข้อมูลอัตราระดับขั้นค่าคอมมิชชั่น 3. เลือกลงนามอนุมัติอัตราระดับขั้นค่าคอมมิชชั่น 5. ยืนยันการบันทึกข้อมูล	2. ระบบแสดงข้อมูลอัตราระดับขั้นค่าคอมมิชชั่นที่ยังไม่ได้รับการอนุมัติ 4. ตรวจสอบความถูกต้อง 6. บันทึกข้อมูล
Alternate Course	-	
Post condition	สถานะข้อมูลโปรโมชันเปลี่ยนเป็นอนุมัติ	

ตารางที่ 4.8 รายละเอียดของยูสเคสของคำนวณค่าคอมมิชชั่น

Use-Case Name	Calculate commission
Use-Case ID	UC-06
Priority	High
Primary Actor	Officer
Other Actor	Manager

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.8 (ต่อ)

Description	เมื่อตัวแทนขายแผนประกันชีวิตได้และได้รับการอนุมัติออกเป็นกรรมธรรม์ประกันชีวิตพร้อมทั้งได้รับเบี้ยประกัน ระบบจะทำการคิดค่าคอมมิชชั่นให้กับตัวแทนตามเวลาที่กำหนด	
Precondition	เมื่อได้รับเงินเบี้ยประกันชีวิตจากลูกค้าที่ได้รับอนุมัติกรรมธรรม์	
Typical Course of events	Actor Action	System Response
	1.คำนวณค่าคอมมิชชั่น 4.ตรวจสอบรายงานเพื่อทำการบันทึกข้อมูลตัวแทนที่มีสถานะยังไม่จ่ายค่าคอมมิชชั่น 5.ยืนยันการบันทึกข้อมูล	2.อ่านข้อมูลการอนุมัติกรรมธรรม์และตรวจสอบการรับเบี้ยประกัน 3.ระบบคำนวณค่าคอมมิชชั่นตรวจสอบการคำนวณเงินโบนัสพิเศษ คำนวณการ clawback และทำการตรวจสอบการเบิก-คืน 6.บันทึกข้อมูล
Alternate Course	3a เมื่อคำนวณค่าคอมมิชชั่นเรียบร้อยแล้วต้องตรวจสอบการเบิก-คืน 6.บันทึกข้อมูล 7.ยื่นยันการบันทึกข้อมูล	
Post condition	บันทึกสถานะจ่ายหรือไม่จ่ายค่าคอมมิชชั่นของตัวแทน	

ตารางที่ 4.9 รายละเอียดของยูสเคสของการสมัครสมาชิก

Use-Case Name	Register
Use-Case ID	UC-7
Priority	High
Primary Actor	Agent, Officer and Manager
Other Actor	

ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.9 (ต่อ)

Description	การเข้าใช้งานในระบบจะต้องสมัครเป็นสมาชิกทำนั้นและต้องเป็นพนักงานบริษัท	
Precondition	เมื่อต้องการเข้าใช้งานระบบ	
Typical Course of events	Actor Action	System Response
	1.บันทึกชื่อผู้ใช้งาน และรหัสผ่าน 3.ยืนยันการบันทึก	2.ระบบตรวจสอบความสมบูรณ์ ถูกต้องของชื่อผู้ใช้งานและ รหัสผ่าน 4.บันทึกข้อมูล
Alternate Course	2a ระบบตรวจสอบสิทธิการใช้งาน ถ้าไม่ใช่พนักงานบริษัท ระบบจะแจ้งเตือน ระบบตรวจสอบความสมบูรณ์ถูกต้องของชื่อผู้ใช้งานและรหัสผ่าน ถ้าไม่ถูกต้องระบบจะแจ้งเตือน	
Post condition	พนักงานจะได้รับ ชื่อผู้ใช้งาน และรหัสผ่าน	

ตารางที่ 4.10 รายละเอียดของยูสเคสของการใช้งานระบบ

Use-Case Name	Login	
Use-Case ID	UC-8	
Priority	High	
Primary Actor	Agent, Officer and Manager	
Other Actor	-	
Description	การเข้าใช้งานในระบบต้องทำการยืนยันตัวตนและสิทธิ	
Precondition	เมื่อต้องการเข้าใช้งานระบบ	
Typical Course of events	Actor Action	System Response
	1.ใส่ชื่อผู้ใช้งาน และรหัสผ่าน 3.เข้าใช้งานระบบตามสิทธิที่ได้รับ	2.ระบบตรวจสอบความสมบูรณ์ ถูกต้องของชื่อผู้ใช้งานและ รหัสผ่าน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง ไม่อนุญาตให้ทำซ้ำโดยไม่ได้รับอนุญาตจากทางมหาวิทยาลัยฯ
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.10 (ต่อ)

Alternate Course	2a ระบบแจ้งเตือนเมื่อใส่ชื่อผู้ใช้งานและรหัสผ่านไม่ถูกต้อง
Post condition	เมื่อต้องการเข้าใช้งานระบบ

ตารางที่ 4.11 รายละเอียดของยูสเคสของการออกจากระบบ

Use-Case Name	Logout	
Use-Case ID	UC-9	
Priority	High	
Primary Actor	Agent, Officer and Manager	
Other Actor	-	
Description	ต้องการออกจากระบบ	
Precondition	เมื่อต้องการเข้าใช้งานระบบ	
Typical Course of events	Actor Action	System Response
	1. ต้องการออกจากระบบ	2. ปลดการเชื่อมต่อระบบ
Alternate Course	-	
Post condition	ออกจากระบบ	

ตารางที่ 4.12 รายละเอียดของยูสเคสของการค้นหารายงานต่าง ๆ

Use-Case Name	Look up report	
Use-Case ID	UC-10	
Priority	Medium	
Primary Actor	Agent	
Other Actor	-	
Description	รายงานต่าง ๆ ของตัวแทน	
Precondition	ตรวจสอบรายได้	
Typical Course of events	Actor Action	System Response
	1. เลือกรายงานที่ต้องการ	2. ระบบแสดงรายงานที่ต้องการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.12 (ต่อ)

	Actor Action	System Response
	3.จัดพิมพ์ข้อมูลหรือแสดงรายงาน	
Alternate Course	1a การเข้าใช้งานในระบบต้องเป็นผู้มีสิทธิในการเข้าใช้งานเท่านั้น โดยระบบจะมีการแจ้งเตือนให้ทราบ	
Post condition	-	

ตารางที่ 4.13 รายละเอียดของยูสเคสของการค้นหาโปรโมชั่นต่าง ๆ

Use-Case Name	Look up promotion	
Use-Case ID	UC-11	
Priority	Medium	
Primary Actor	Agent	
Other Actor	-	
Description	รายละเอียดของโปรโมชั่น และแผนประกันชีวิต	
Precondition	ตรวจสอบโปรโมชั่น	
Typical Course of events	Actor Action	System Response
	1.เลือกรายงานที่ต้องการ 3.จัดพิมพ์ข้อมูลหรือแสดงรายงาน	2.ระบบแสดงรายงานที่ต้องการ
Alternate Course	1a การเข้าใช้งานในระบบต้องเป็นผู้มีสิทธิในการเข้าใช้งานเท่านั้น โดยระบบจะมีการแจ้งเตือนให้ทราบ	

ตารางที่ 4.14 รายละเอียดของยูสเคสของรายงานใบอนุญาตตัวแทนใกล้หมดอายุ

Use-Case Name	Monitor agent license expired
Use-Case ID	UC-12
Priority	Medium
Primary Actor	Time
Other Actor	Officer, Manager
Description	รายงานแสดงรายชื่อตัวแทนที่ใบอนุญาตกำลังจะหมดอายุ เพื่อแจ้งให้ตัวแทนไปทำการต่อใบอนุญาตเป็นระบบเตือนความจำให้แก่ตัวแทน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์ของกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ หากมีการนำเอกสารนี้ไปใช้โดยไม่ได้รับอนุญาตจากกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ ถือว่าผิดกฎหมาย

ตารางที่ 4.14 (ต่อ)

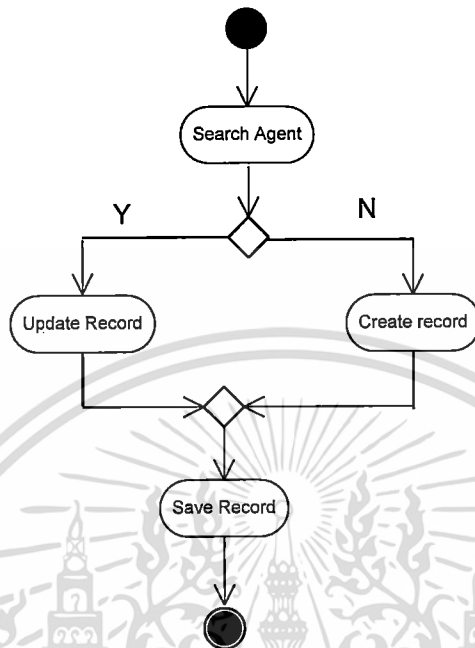
Precondition	สถานะใบอนุญาตตัวแทน	
Typical Course of events	Actor Action	System Response
	1.กำหนดเวลาในการแสดงรายงาน โดยตั้งเวลาทำงานแบบอัตโนมัติ 3.จัดพิมพ์ข้อมูลหรือแสดงรายงาน	2.ระบบจะทำการตรวจสอบวัน หมดอายุใบอนุญาตของตัวแทน โดยจะเลือกเฉพาะตัวแทนที่ ใบอนุญาตจะหมดอายุก่อนหนึ่ง เดือน
Alternate Course	-	
Post condition	-	

จากการจัดทำอธิบายรายละเอียดของยูสเคสในแต่ละยูสเคสที่สำคัญของระบบไปตามตารางข้างบนแล้วนั้นต่อไปได้จัดทำเป็นเอกทิวทัศน์ไดอะแกรมเพื่อนำมาช่วยอธิบายพฤติกรรมลำดับขั้นตอนการทำงานของระบบบริหารงานตัวแทน

4.3.2 เอกทิวทัศน์ไดอะแกรมเป็นเครื่องมืออย่างหนึ่งของการจำลองพฤติกรรมแสดงลำดับขั้นตอนการทำงานของระบบเน้นที่จะแสดงให้เห็นกระบวนการทางธุรกิจเพื่อแสดงการทำงานให้เข้าใจง่ายโดยใช้ภาพในการสื่อสารสามารถบอกลำดับการทำงานก่อนหลังหรือทำงานพร้อมกันอาจมีบางงานที่ต้องรอให้อีกงานหนึ่งเสร็จแล้วจึงสามารถเริ่มงานถัดไปได้จะแสดงขั้นตอนการทำงานในการปฏิบัติการประกอบไปด้วยสถานะที่เกิดขึ้นระหว่างการทำงานและผลจากการทำงานในขั้นตอนต่างๆ

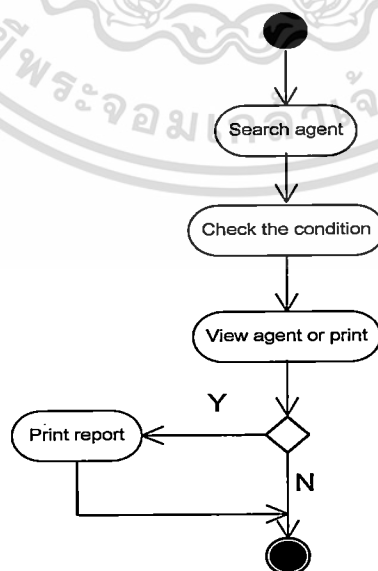
การออกแบบเอกทิวทัศน์ไดอะแกรมของระบบบริหารงานตัวแทนนั้นเป็นการนำเอาคำอธิบายของแต่ละยูสเคสในระบบมาจัดทำเป็นแต่ละเอกทิวทัศน์ไดอะแกรมเพื่อให้สามารถเข้าใจฟังก์ชันการทำงานของระบบบริหารงานตัวแทนได้ง่ายขึ้นซึ่งสามารถดูได้จากภาพที่ 4.2 ถึงภาพที่ 4.16

แอกทิวิตีไดอะแกรมจัดการข้อมูลตัวแทน จากภาพที่ 4.2 แสดงถึงการจัดการบันทึกข้อมูลตัวแทนสำหรับการเพิ่มข้อมูลตัวแทน ปรับปรุงแก้ไขข้อมูลตัวแทนและการลบข้อมูลตัวแทน



ภาพที่ 4.2 แอกทิวิตีไดอะแกรมจัดการข้อมูลตัวแทน

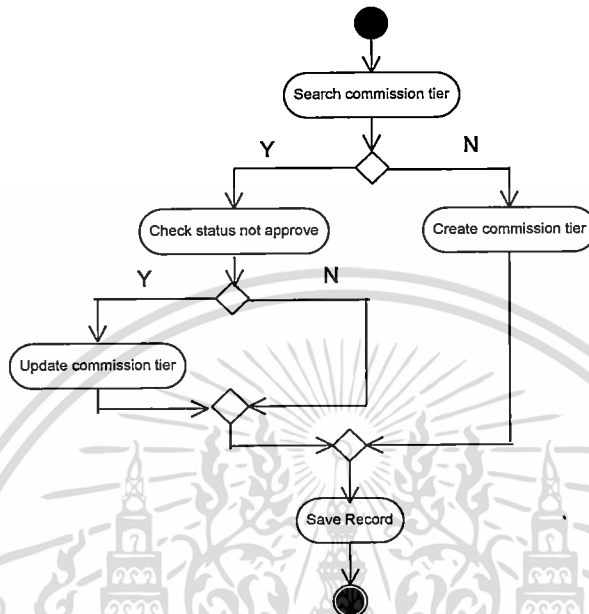
แอกทิวิตีไดอะแกรมค้นหาข้อมูลตัวแทน จากภาพที่ 4.3 แสดงถึงค้นหาข้อมูลตัวแทนที่อยู่ในระบบเพื่อนำไปจัดทำเป็นรายงานหรือตรวจสอบข้อมูลตัวแทน



ภาพที่ 4.3 แอกทิวิตีไดอะแกรมค้นหาข้อมูลตัวแทน

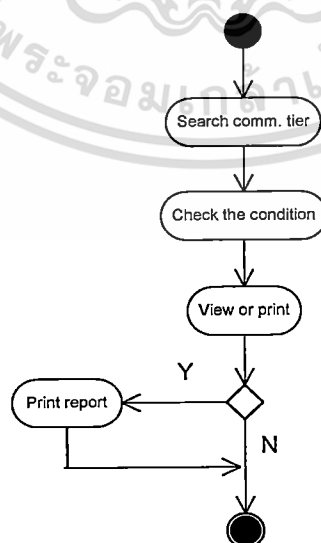
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี ห้ามนำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

แอกทิวิตีไดอะแกรมจัดการข้อมูลคอมมิชชั่น จากภาพที่ 4.4 แสดงถึงการจัดการบันทึกข้อมูลคอมมิชชั่นและเงิน โบนัสพิเศษของแต่ละแผนประกันชีวิต สำหรับการเพิ่มข้อมูล ปรับปรุงแก้ไขข้อมูล



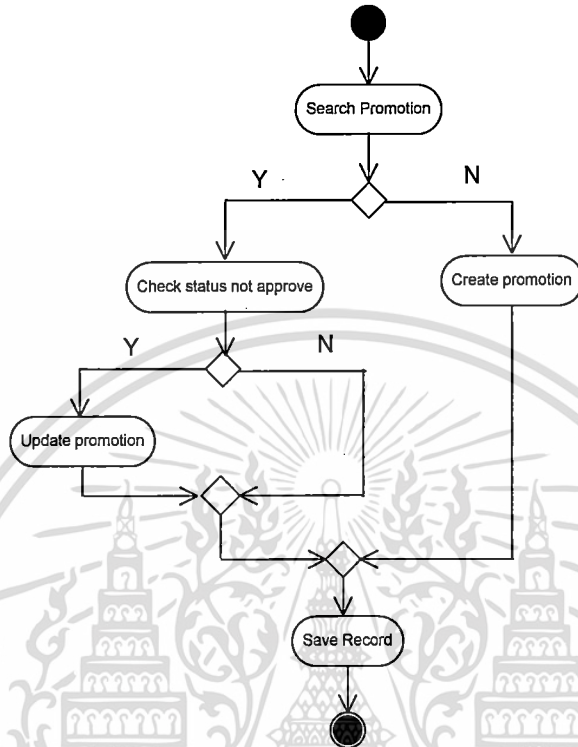
ภาพที่ 4.4 แอกทิวิตีไดอะแกรมจัดการข้อมูลคอมมิชชั่น

แอกทิวิตีไดอะแกรมค้นหาข้อมูลคอมมิชชั่น จากภาพที่ 4.5 แสดงถึงค้นหาข้อมูลคอมมิชชั่นที่อยู่ในระบบเพื่อนำไปจัดทำเป็นรายงานหรือตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูลคอมมิชชั่น



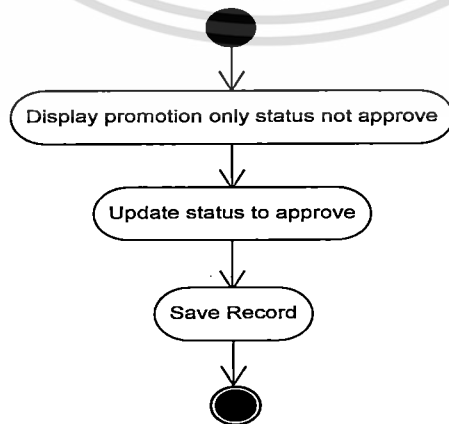
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยพระจอมเกล้าพระนครเหนือ ห้ามนำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เอกทวิตีไดอะแกรมจัดการข้อมูลโปรโมชั่น จากภาพที่ 4.6 แสดงถึงการจัดการบันทึกข้อมูลโปรโมชั่นของแต่ละแผนประกันชีวิต สำหรับการเพิ่มข้อมูล ปรับปรุงแก้ไขข้อมูลและลบข้อมูล



ภาพที่ 4.6 เอกทวิตีไดอะแกรมจัดการข้อมูลโปรโมชั่น

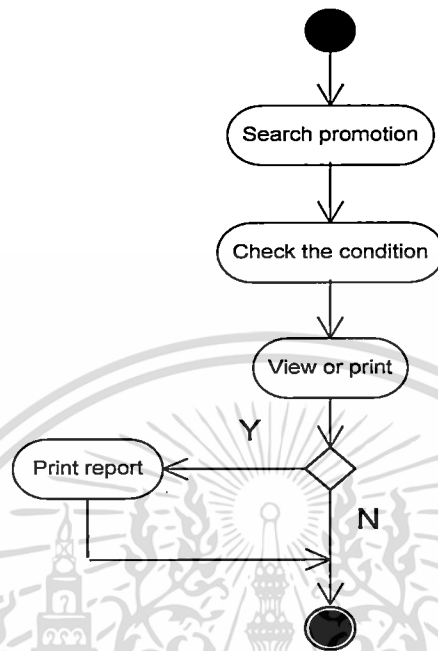
เอกทวิตีไดอะแกรมอนุมัติโปรโมชั่น จากภาพที่ 4.7 แสดงถึงข้อมูลโปรโมชั่นที่อยู่ในระบบที่ยังไม่ได้รับการอนุมัติแสดงให้ผู้มีอำนาจเข้ามาลงนามอนุมัติเพื่อนำไปประกาศให้แก่ตัวแทนทราบ



ภาพที่ 4.7 เอกทวิตีไดอะแกรมอนุมัติโปรโมชั่น

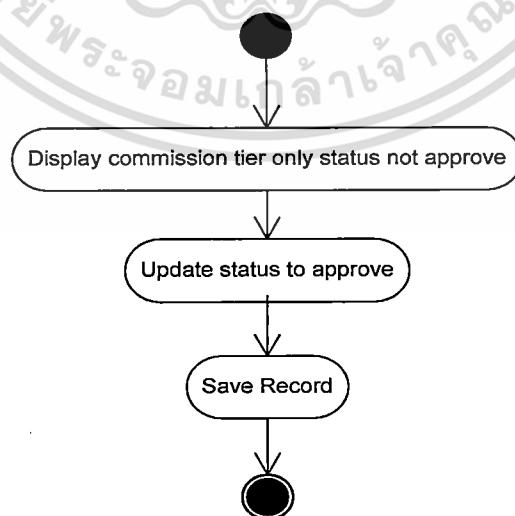
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์ไว้เพื่อการใช้งานภายในเท่านั้น เมื่ออนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

แอกทิวิตีไดอะแกรมค้นหาข้อมูลโปรโมชั่น จากภาพที่ 4.8 แสดงถึงค้นหาข้อมูล โปรโมชั่นที่อยู่ในระบบเพื่อนำไปจัดทำเป็นรายงานหรือตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูล โปรโมชั่น



ภาพที่ 4.8 แอกทิวิตีไดอะแกรมค้นหาข้อมูล โปรโมชั่น

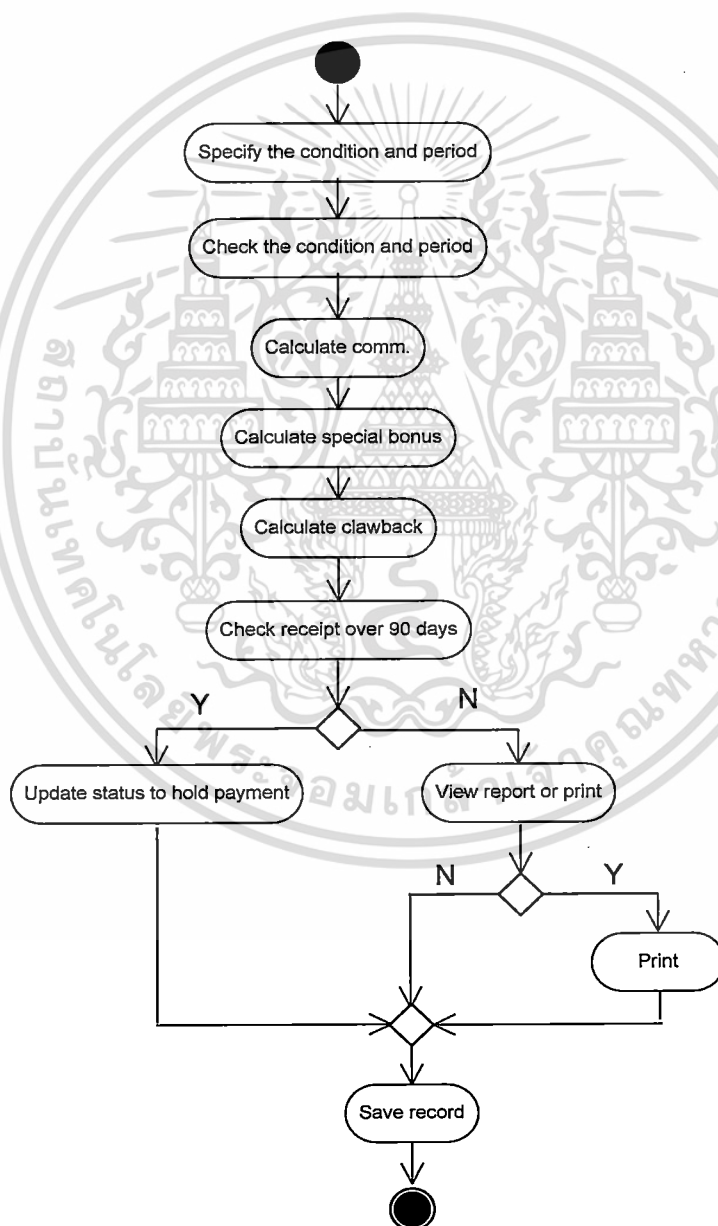
แอกทิวิตีไดอะแกรมอนุมัติคอมมิชชั่น จากภาพที่ 4.9 แสดงถึงข้อมูลคอมมิชชั่นที่อยู่ในระบบที่ยังไม่ได้รับการอนุมัติแสดงให้ผู้มีอำนาจเข้ามาลงนามอนุมัติเพื่อนำไปประกาศใช้งาน



ภาพที่ 4.9 แอกทิวิตีไดอะแกรมอนุมัติคอมมิชชั่น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

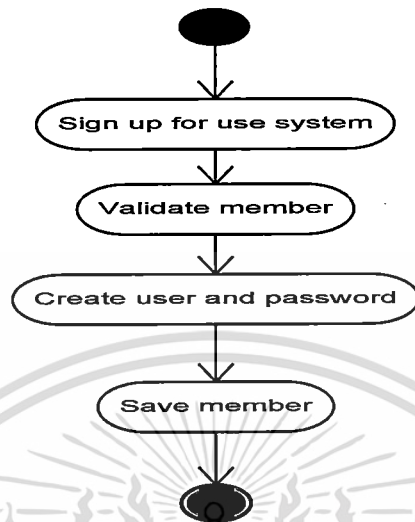
เอกทวิติไคอะแกรมคำนวณค่าคอมมิชชั่น จากภาพที่ 4.10 แสดงถึงการคำนวณค่าคอมมิชชั่นเงิน โบนัสพิเศษและการเรียกคืนคอมมิชชั่นของตัวแทนแต่ละคนที่ขายแผนประกันได้โดยการคำนวณค่าคอมมิชชั่นจะแตกต่างกันขึ้นอยู่กับแผนประกันชีวิตพร้อมทั้งการเรียกคืนค่าคอมมิชชั่นก็แตกต่างกันโดยขึ้นอยู่กับแผนประกันชีวิตเช่นกันเมื่อคำนวณค่าคอมมิชชั่นที่ตัวแทนได้รับเรียบร้อยแล้วต้องทำการตรวจสอบใบเสร็จรับเงินชั่วคราวของแต่ละตัวแทนถ้ามีการเบิก-คืนเกินกว่าหนึ่งร้อยยี่สิบวันตัวแทนก็จะไม่ได้รับค่าคอมมิชชั่นจนกระทั่งส่งคืนใบเสร็จรับเงินชั่วคราวที่เกินหนึ่งร้อยยี่สิบให้แก่บริษัทก่อนเมื่อดำเนินการเรียบร้อยแล้วตัวแทนจึงจะได้รับค่าคอมมิชชั่น



ภาพที่ 4.10 เอกทวิติไคอะแกรมคำนวณค่าคอมมิชชั่น

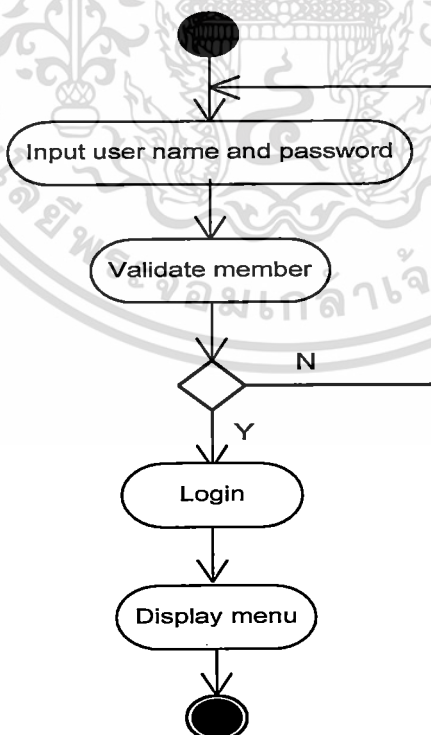
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เอกทวิตีไดอะแกรมสมัครสมาชิก จากภาพที่ 4.11 แสดงถึงการสมัครสมาชิกของพนักงานในบริษัทเพื่อที่จะได้ชื่อผู้ใช้งานและรหัสผ่านเข้ามาใช้งานระบบบริหารงานตัวแทน



ภาพที่ 4.11 เอกทวิตีไดอะแกรมสมัครสมาชิก

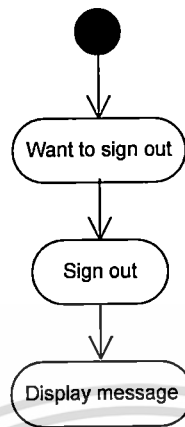
เอกทวิตีไดอะแกรมเข้าใช้งานระบบ จากภาพที่ 4.12 แสดงถึงการเข้าใช้งานระบบของสมาชิก



ภาพที่ 4.12 เอกทวิตีไดอะแกรมเข้าใช้งานระบบ

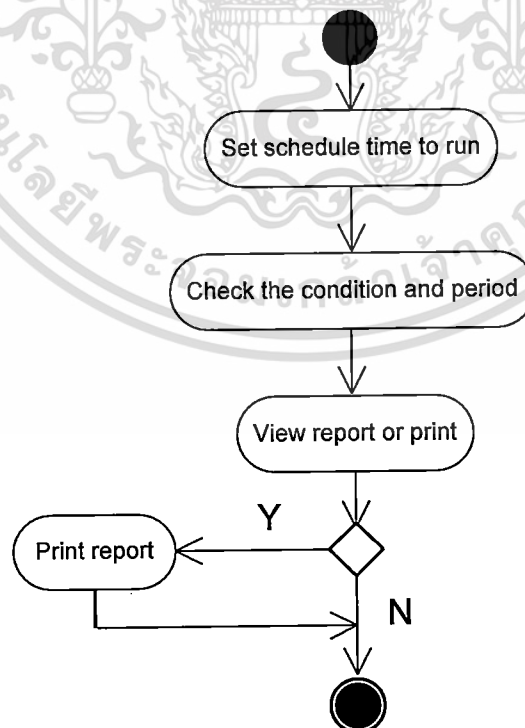
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับกรใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น เมื่ออนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

แอกทิวิตีไดอะแกรมออกจากระบบ จากภาพที่ 4.13 แสดงถึงออกจากระบบบริหารงานตัวแทน



ภาพที่ 4.13 แอกทิวิตีไดอะแกรมออกจากระบบ

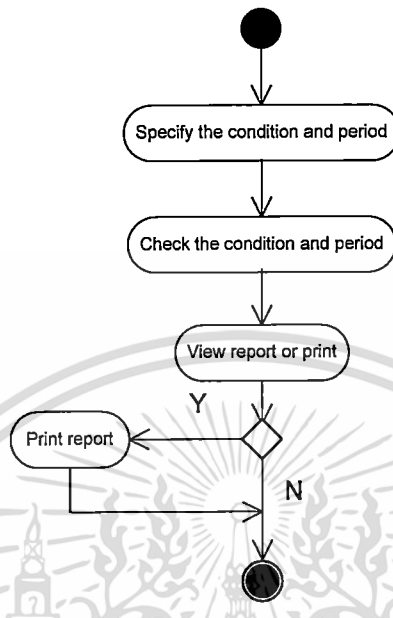
แอกทิวิตีไดอะแกรมรายงานใบอนุญาตตัวแทนใกล้หมดอายุ จากภาพที่ 4.14 แสดงถึงรายงานใบอนุญาตตัวแทนใกล้หมดอายุโดยได้ทำงานตั้งเวลาในการแสดงผลแบบอัตโนมัติ



ภาพที่ 4.14 แอกทิวิตีไดอะแกรมรายงานใบอนุญาตตัวแทนใกล้หมดอายุ

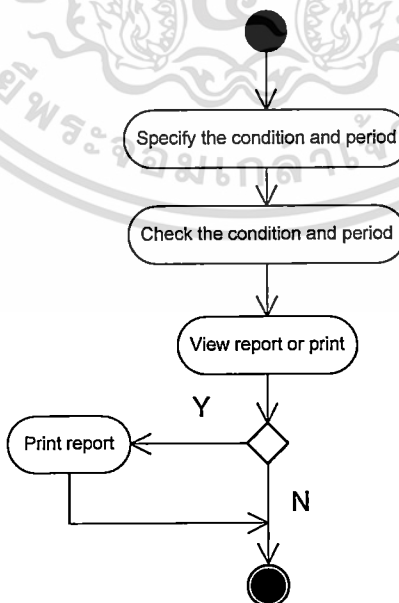
เอกสารนี้เป็นเอกสารของบริษัทฯ หรือของบุคคลอื่นที่ไม่ใช่บริษัทฯ ไม่อนุญาตให้เผยแพร่โดยไม่ได้รับอนุญาต
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

แอกทิวิตีไดอะแกรมค้นหาหารายงาน จากภาพที่ 4.15 แสดงถึงการค้นหาหารายงานที่มีอยู่ในระบบ โดยมีการเลือกช่วงเวลาหรือเงื่อนไขที่เกี่ยวข้องในการจัดทำรายงาน



ภาพที่ 4.15 แอกทิวิตีไดอะแกรมค้นหาหารายงาน

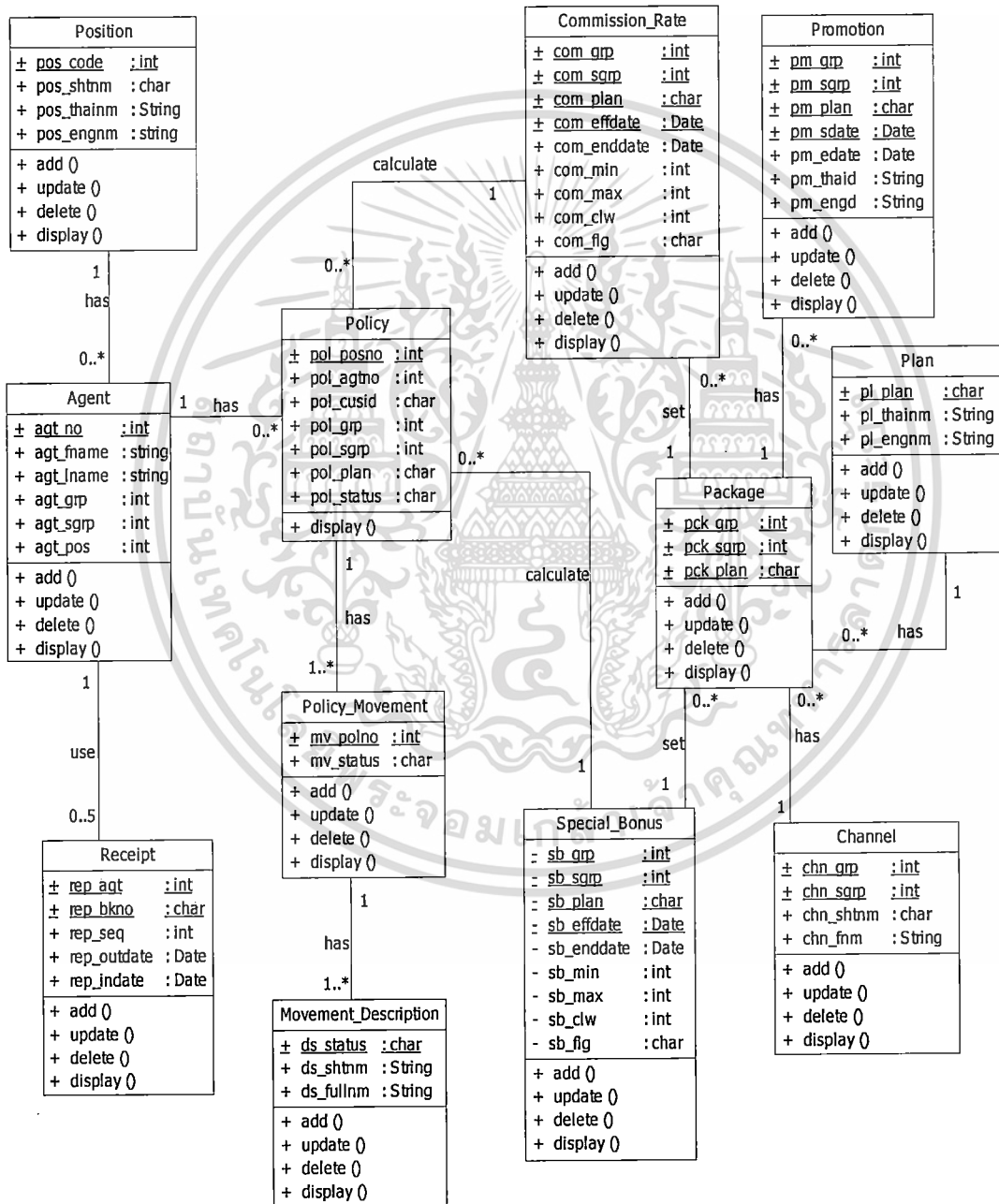
แอกทิวิตีไดอะแกรมค้นหาโปรแกรมค้นหาโปรแกรมค้นหา จากภาพที่ 4.16 แสดงถึงการค้นหาโปรแกรมค้นหาที่มีอยู่ในระบบ โดยมีการเลือกช่วงเวลาหรือเงื่อนไขที่เกี่ยวข้องในการจัดทำรายงาน



ภาพที่ 4.16 แอกทิวิตีไดอะแกรมค้นหาโปรแกรมค้นหา

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์หรือการเข้าถึงเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

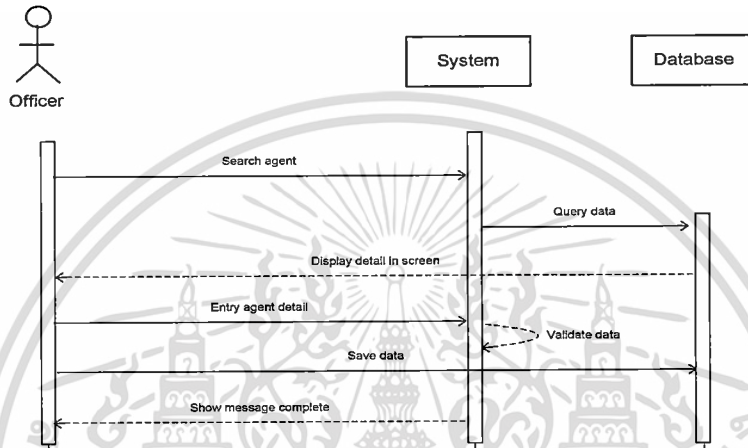
4.3.3 คลาสไดอะแกรม คือแผนภาพที่ใช้แสดงความสัมพันธ์ของคลาสแต่ละคลาสในระบบบริหารงานตัวแทนสามารถนำข้อมูลที่ได้จากการวิเคราะห์มาสร้างเป็นคลาสไดอะแกรมประกอบด้วยคลาสทั้งหมด 12 คลาสซึ่งแสดงโครงสร้างข้อมูลเชิงตรรกะเพื่อให้เห็นว่าระบบมีองค์ประกอบอะไรบ้างและมีความเชื่อมโยงเกี่ยวข้องกันอย่างไร โดยคลาสไดอะแกรมที่ได้จะนำไปขยายผลเพื่อสร้างเป็นพจนานุกรมข้อมูลและฐานข้อมูลต่อไปซึ่งคลาสไดอะแกรมของระบบบริหารงานตัวแทนแสดงตามภาพที่ 4.17



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้ภาพที่ 4.17 คลาสไดอะแกรมระบบบริหารงานตัวแทน ไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

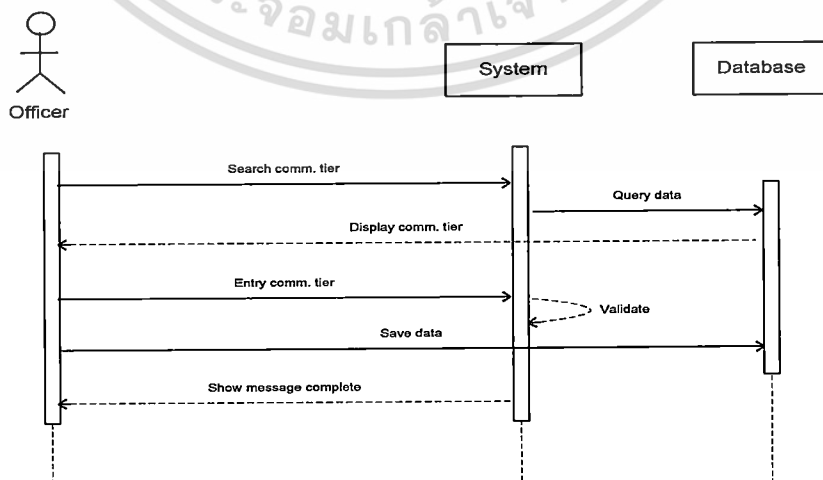
4.3.4 ซีเควนซ์ไดอะแกรม คือการจำลองกระบวนการที่ทำให้เกิดกิจกรรมของระบบเกิดจากชุดของกิจกรรมซึ่งกิจกรรมหนึ่งนั้นเกิดจากการที่วัตถุหนึ่งได้ตอบกับอีวัตถุหนึ่งประกอบด้วยคลาสหรือวัตถุ เส้นที่ใช้เพื่อแสดงลำดับเวลาและเส้นที่ใช้เพื่อแสดงกิจกรรมที่เกิดจากคลาสหรือวัตถุในไดอะแกรมได้ออกแบบซีเควนซ์ไดอะแกรมตามภาพที่ 4.18 ถึงภาพที่ 4.29

ซีเควนซ์ไดอะแกรมจัดการข้อมูลตัวแทน จากภาพที่ 4.18 เป็นการแสดงลำดับขั้นตอนการทำงานระหว่างพนักงานบันทึกข้อมูล ระบบและฐานข้อมูล



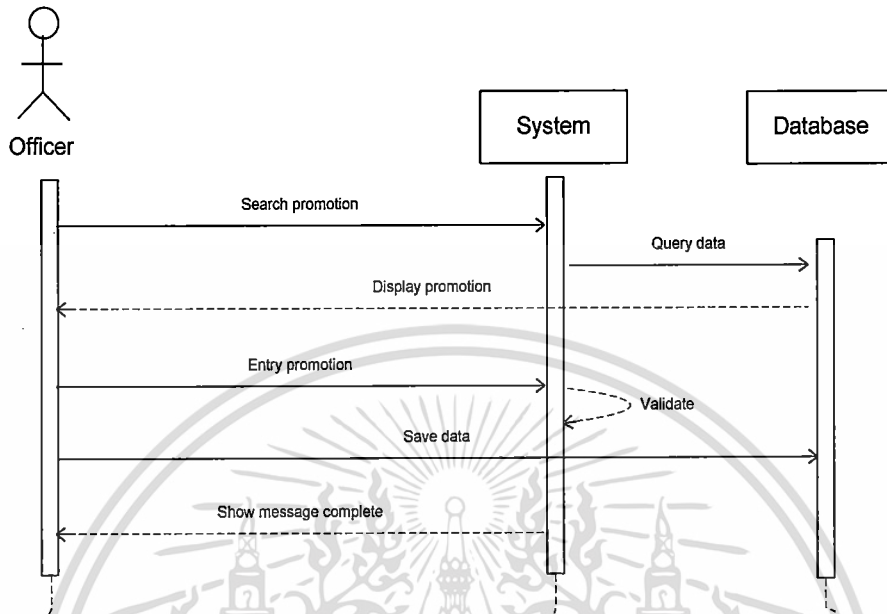
ภาพที่ 4.18 ซีเควนซ์ไดอะแกรมจัดการข้อมูลตัวแทน

ซีเควนซ์ไดอะแกรมจัดการข้อมูลคอมมิชชัน จากภาพที่ 4.19 เป็นการแสดงลำดับขั้นตอนการทำงานระหว่างพนักงานบันทึกข้อมูล ระบบและฐานข้อมูล



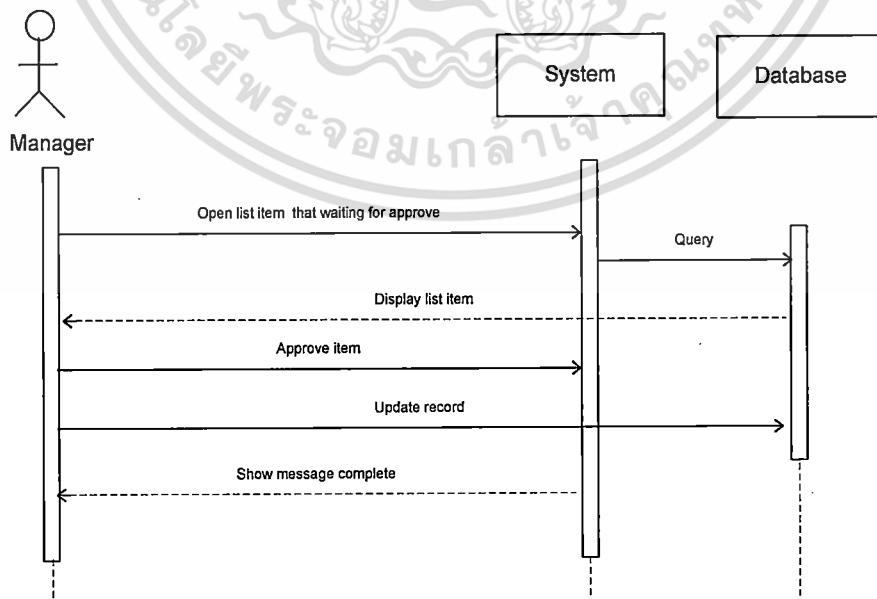
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่ส ภาพที่ 4.19 ซีเควนซ์ไดอะแกรมจัดการข้อมูลคอมมิชชัน นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ซีเควนซ์ไดอะแกรมจัดการข้อมูลโปรโมชั่น จากภาพที่ 4.20 เป็นการแสดงลำดับขั้นตอนการทำงานระหว่างพนักงานบันทึกข้อมูล ระบบและฐานข้อมูล



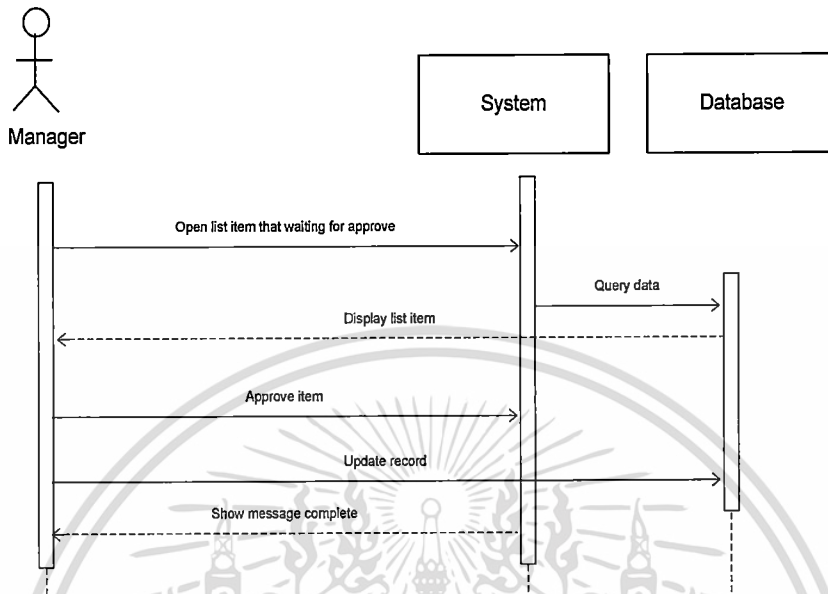
ภาพที่ 4.20 ซีเควนซ์ไดอะแกรมจัดการข้อมูลโปรโมชั่น

ซีเควนซ์ไดอะแกรมอนุมัติคอมมิชชั่น จากภาพที่ 4.21 เป็นการแสดงลำดับขั้นตอนการทำงานระหว่างผู้จัดการ ระบบและฐานข้อมูล



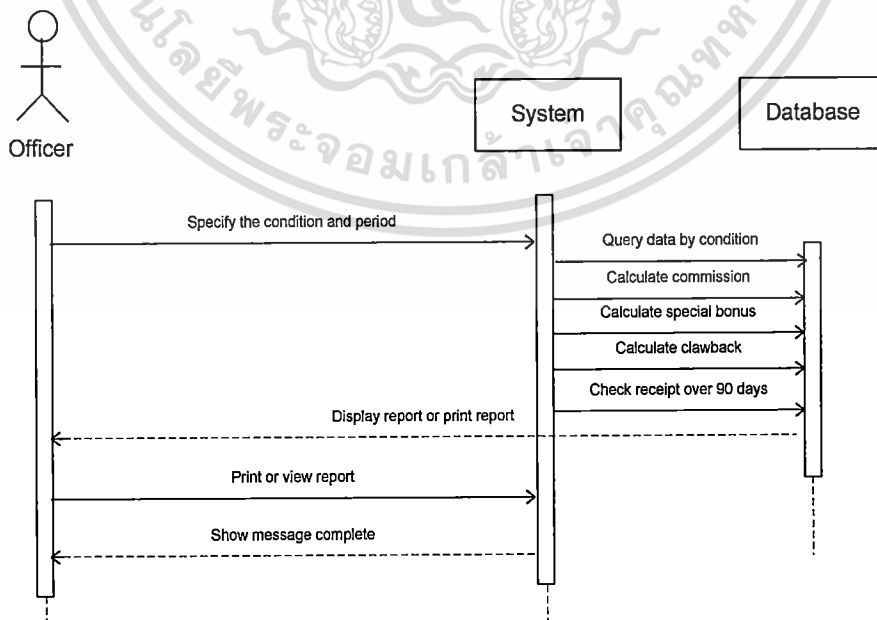
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์ ภาพที่ 4.21 ซีเควนซ์ไดอะแกรมอนุมัติคอมมิชชั่น ให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ซีเควนซ์ไดอะแกรมอนุมัติโปรโมชัน จากภาพที่ 4.22 เป็นการแสดงลำดับขั้นตอนการทำงานระหว่างผู้จัดการ ระบบและฐานข้อมูล



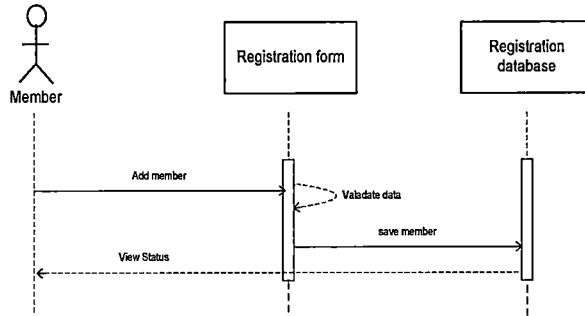
ภาพที่ 4.22 ซีเควนซ์ไดอะแกรมอนุมัติโปรโมชัน

ซีเควนซ์ไดอะแกรมคำนวณค่าคอมมิชชั่น จากภาพที่ 4.23 เป็นการแสดงลำดับขั้นตอนการทำงานระหว่างพนักงาน ระบบและฐานข้อมูล



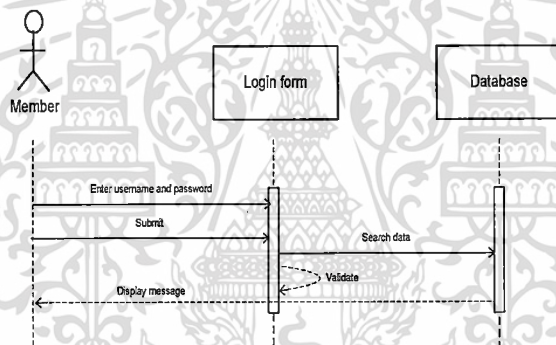
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์ ภาพที่ 4.23 ซีเควนซ์ไดอะแกรมคำนวณค่าคอมมิชชั่น ให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ซีเควNSSัไดอะแกรมสมัครสมาชิก จากภาพที่ 4.24 เป็นการแสดงลำดับขั้นตอนการสมัครสมาชิกของระบบ



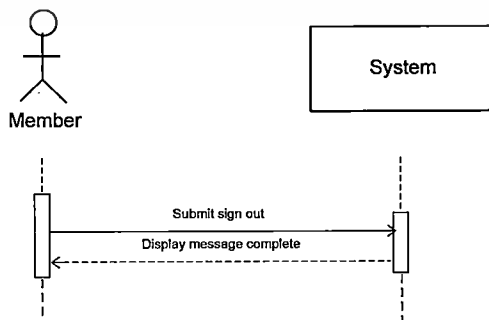
ภาพที่ 4.24 ซีเควNSSัไดอะแกรมสมัครสมาชิก

ซีเควNSSัไดอะแกรมสมัครสมาชิก จากภาพที่ 4.25 เป็นการแสดงลำดับขั้นตอนการเข้าใช้งาน



ภาพที่ 4.25 ซีเควNSSัไดอะแกรมเข้าใช้งานระบบ

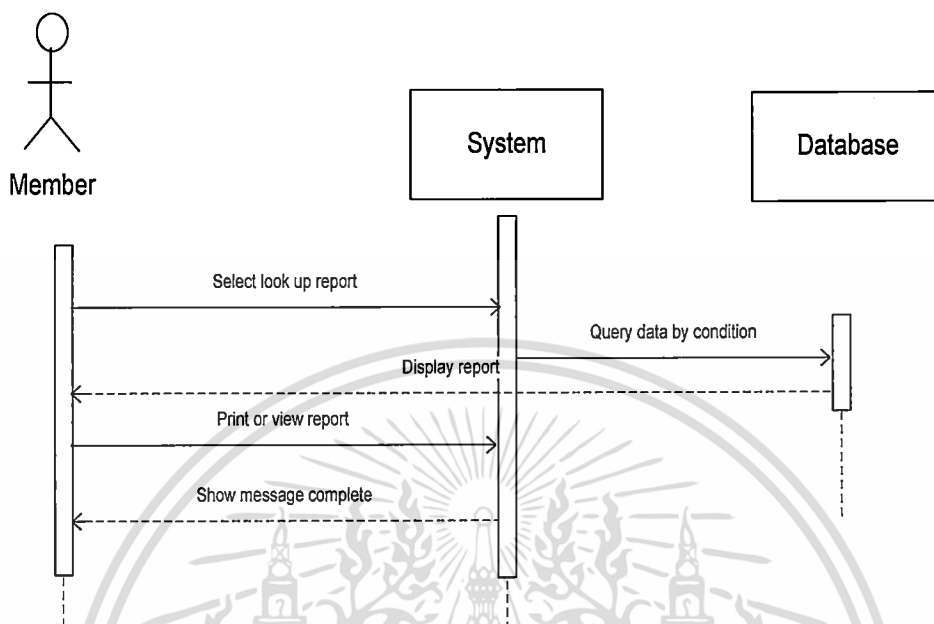
ซีเควNSSัไดอะแกรมออกจากระบบ จากภาพที่ 4.26 เป็นการแสดงการออกจากระบบ



ภาพที่ 4.26 ซีเควNSSัไดอะแกรมออกจากระบบ

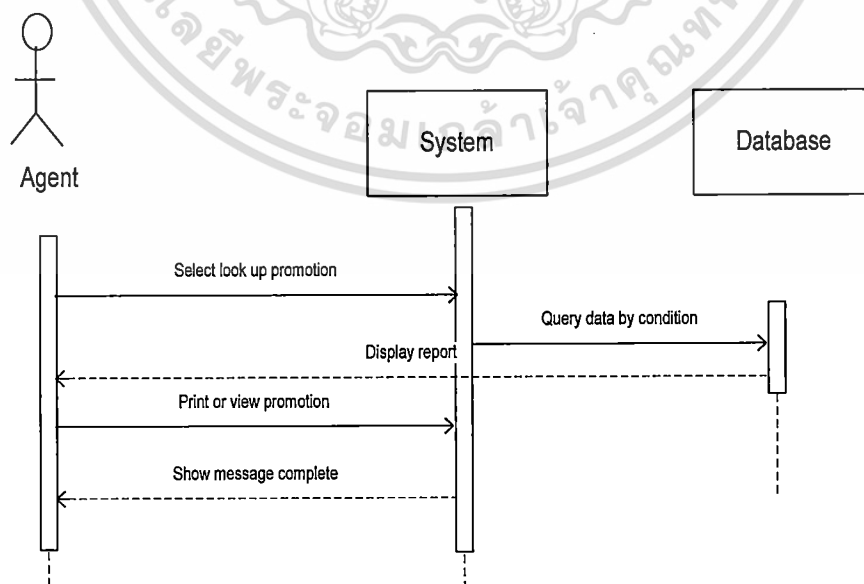
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์การใช้งานเพื่อการรศกษาเท่านั้น ไมออนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ซีเควนซ์ไดอะแกรมค้นหารายงาน จากภาพที่ 4.27 เป็นการแสดงลำดับขั้นตอนการสมัคร
ค้นหารายงานของสมาชิกของระบบ



ภาพที่ 4.27 ซีเควนซ์ไดอะแกรมค้นหารายงาน

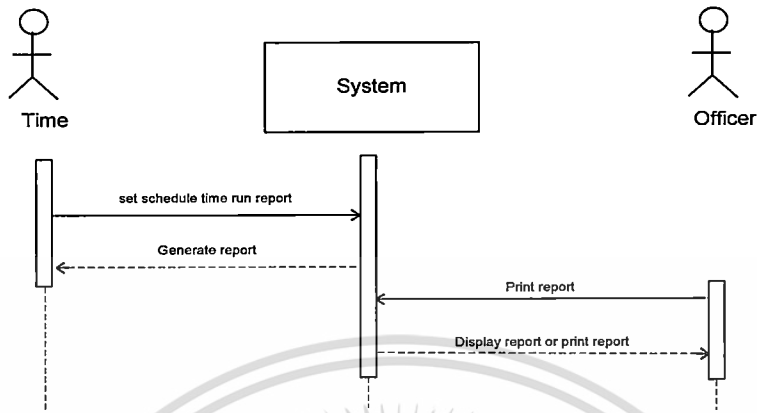
ซีเควนซ์ไดอะแกรมค้นหาโปรโมชั่น จากภาพที่ 4.28 เป็นการแสดงลำดับขั้นตอนการสมัคร
ค้นหาโปรโมชั่น



ภาพที่ 4.28 ซีเควนซ์ไดอะแกรมค้นหาโปรโมชั่น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับใช้เฉพาะในโครงการนี้เท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

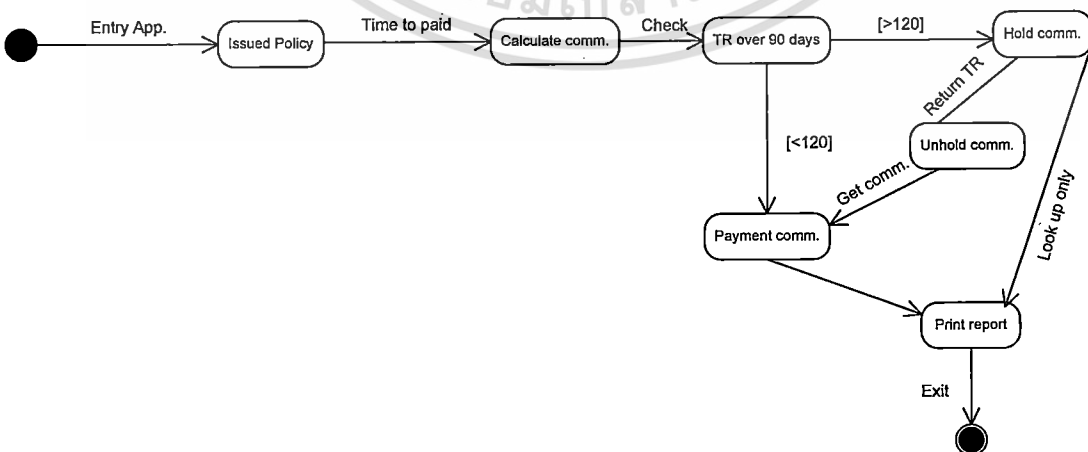
ซีเควunschี่โคะแกรมรายงานใบอนุญาตตัวแทนใกล้หมดอายุ จากภาพที่ 4.29 เป็นการแสดงลำดับขั้นตอนการสร้างรายงานใบอนุญาตตัวแทนใกล้หมดอายุ



ภาพที่ 4.29 ซีเควunschี่โคะแกรมรายงานใบอนุญาตตัวแทนใกล้หมดอายุ

4.3.5 สเตทโคะแกรม คือโคะแกรมแสดงการเปลี่ยนแปลงสถานะของการทำงานที่สนใจใช้เพื่อแสดงสถานะของวัตถุรวมไปถึงเหตุการณ์ที่สามารถทำให้สถานะของวัตถุนั้นเปลี่ยนแปลงไปและการกระทำที่เกิดขึ้นเมื่อสถานะของระบบเปลี่ยนไปสามารถบอกสถานะของวัตถุได้โดยใช้หลักการให้ความสนใจ ณ เวลาต่างกัันนั้นวัตถุจะมีสถานะเป็นแบบใดบ้าง

สเตทโคะแกรมคำนวณคอมมิชชันของระบบบริหารงานตัวแทนจะมีการคำนวณคอมมิชชันให้ตัวแทนทุกสิ้นเดือนหลังจากนั้นจะมีการตรวจสอบการเบิก-คืนใบเสร็จรับเงินชั่วคราวถ้าเกินหนึ่งร้อยยี่สิบวันจะไม่จ่ายค่าคอมมิชชันจนกระทั่งตัวแทนนำมาคืนก็จะได้รับค่าคอมมิชชัน แต่ถ้าไม่เกินหนึ่งร้อยยี่สิบวันตัวแทนก็จะได้รับค่าคอมมิชชันตามปกติ



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนภาพที่ 4.30 สเตทโคะแกรมคำนวณคอมมิชชัน ตัดหน้าไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 5

การออกแบบฐานข้อมูล

5.1 แบบจำลองอีอาร์ (Entity Relationship Model)

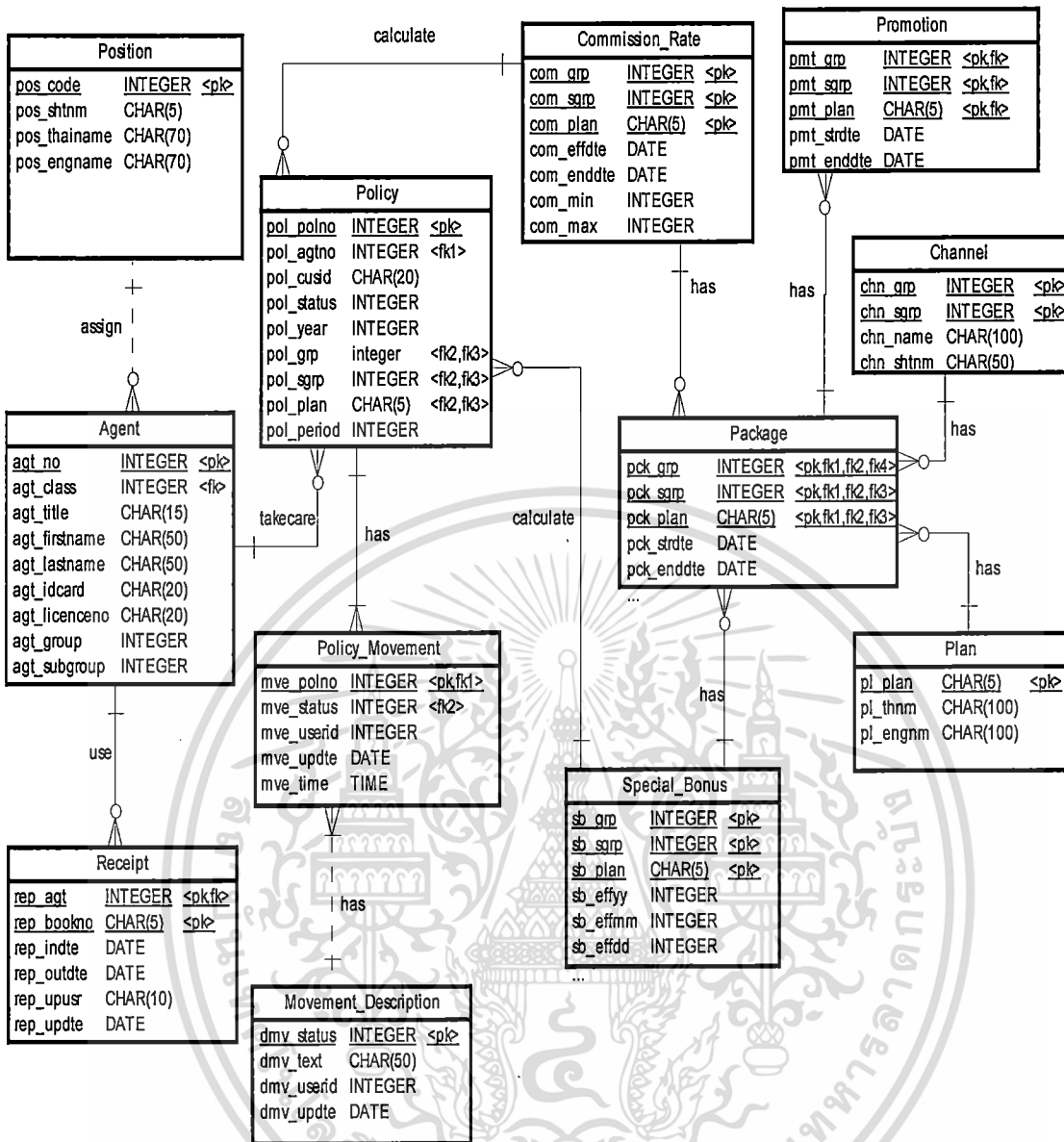
จากการวิเคราะห์และออกแบบระบบบริหารงานตัวแทนสามารถนำมาออกแบบฐานข้อมูล โดยการนำเอาคลาสไดอะแกรมมาเป็นต้นแบบเพื่อช่วยปรับเปลี่ยนการสร้างระบบฐานข้อมูลระบบฐานข้อมูลเป็นฐานข้อมูลเชิงสัมพันธ์เลือกใช้แบบจำลองอีอาร์ไดอะแกรมเพื่อนำมาช่วยแสดงให้เห็นถึงความสัมพันธ์ของข้อมูลของระบบซึ่งระบบบริหารงานตัวแทนประกอบไปด้วยเอนทิตีทั้งหมด 12 เอนทิตีดังตารางที่ 5.1

ตารางที่ 5.1 เอนทิตีของระบบบริหารงานตัวแทน

ลำดับที่	เอนทิตี	คำอธิบายเอนทิตี
1	Agent	เอนทิตีรายละเอียดของตัวแทน
2	Position	เอนทิตีตำแหน่งงาน
3	Policy_Movement	เอนทิตีสถานะของกรมธรรม์ปัจจุบัน
4	Channel	เอนทิตีช่องทางการขาย
5	Policy	เอนทิตีกรมธรรม์ประกันชีวิตของลูกค้า
6	Commission_Rate	เอนทิตีอัตราคอมมิชชั่นแต่ละแผนประกันชีวิต
7	Receipt	เอนทิตีแสดงรายการแสดงการเบิก-คืน ใบเสร็จรับเงินชั่วคราว
8	Promotion	เอนทิตีข้อมูล โปรโมชัน
9	Movement_Description	เอนทิตีคำอธิบายสถานะของกรมธรรม์
10	Special_Bonus	เอนทิตีอัตราเงิน โบนัสพิเศษ
11	Plan	เอนทิตีแผนประกันชีวิต
12	Package	เอนทิตีรายละเอียดแผนประกันที่ขายในแต่ละ ช่องทาง

จากเอนทิตีของระบบบริหารงานตัวแทน ตามที่ได้แสดงไว้ดังตารางข้างต้นนั้น สามารถนำมาแสดงความสัมพันธ์ระหว่างเอนทิตีผ่านแบบจำลองอีอาร์ไดอะแกรมของระบบได้ดังภาพที่ 5.1

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 5.1 แบบจำลองอีอาร์

5.2 พจนานุกรมข้อมูล

จากแบบจำลองอีอาร์ไดอะแกรมสามารถแปลงเอนทิตีให้เป็นฐานข้อมูลเชิงสัมพันธ์ได้โดยการนำเสนอผ่านพจนานุกรมข้อมูล

พจนานุกรมข้อมูล คือตารางที่ใช้เก็บรวบรวมรายละเอียดข้อมูลที่จัดเก็บในฐานข้อมูลระบบบริหารงานตัวแทน โดยรายละเอียดเหล่านี้จะถูกนำไปใช้ในการอ้างอิงในขั้นตอนของการพัฒนาโปรแกรมต่อไปซึ่งพจนานุกรมข้อมูลเหล่านี้มีรายละเอียดดังตารางที่ 5.2 ถึงตารางที่ 5.13 ดังนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 5.2 พจนานุกรมข้อมูลของตารางฐานข้อมูล Agent

Attribute Name	Description	Type	Format	Required	PK OR FK	FK Referenced Table
agt_no	รหัสตัวแทน	INT(5)	99999	Yes	PK, FK, FK	Policy, Receipt
agt_act	สถานะตัวแทน	INT(1)	9	Yes		
agt_class	สายการทำงาน	INT(5)	99999	Yes	FK	Position
agt_mng	หัวหน้างาน	INT(5)	99999	Yes		
agt_title	คำนำหน้าชื่อ	VARCHAR(15)	XXXXX	Yes		
agt_fname	ชื่อตัวแทน	VARCHAR(50)	XXXXX	Yes		
agt_lname	นามสกุล ตัวแทน	VARCHAR(50)	XXXXX	Yes		
agt_add1	ที่อยู่ 1	VARCHAR(30)	XXXXX	Yes		
agt_add2	ที่อยู่ 2	VARCHAR(30)	XXXXX	No		
agt_add3	ที่อยู่ 3	VARCHAR(30)	XXXXX	No		
agt_zipcde	รหัสไปรษณีย์	INT(5)	99999	Yes		
agt_brddt	วันเดือนปีเกิด	INT(8)	99999999	Yes		
agt_idcard	เลขที่บัตร ประชาชน	VARCHAR(20)	XXXXX	Yes		
agt_licence	ใบอนุญาตของ ตัวแทน	VARCHAR(20)	XXXXX	Yes		
agt_expdt	ใบอนุญาต หมดอายุ	INT(8)	99999999	Yes		
agt_grp	ช่องทาง	INT(5)	99999	Yes		
agt_sgrp	ช่องทางย่อย	INT(5)	99999	Yes		
agt_study	การศึกษา	VARCHAR(50)	XXXX	Yes		
agt_hiswrk	ประวัติการทำงาน	VARCHAR(50)	XXXX	Yes		

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปเผยแพร่หรือใช้
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 5.2 (ต่อ)

Attribute Name	Description	Type	Format	Required	PK OR FK	FK Referenced Table
agt_flg	การลบข้อมูล	CHAR(1)	X	Yes		
agt_userid	รหัสผู้ใช้งาน	CHAR(10)	XXXX	Yes		
agt_upddt	วันเดือนปีที่แก้ไข	INT(8)	999999	Yes		

ตารางที่ 5.3 พจนานุกรมข้อมูลของตารางฐานข้อมูล Position

Attribute Name	Description	Type	Format	Required	PK OR FK	FK Referenced Table
cls_code	รหัสตำแหน่ง	INT(3)	999	Yes	PK	
cls_shtnm	ชื่อย่อตำแหน่ง	CHAR(5)	XXXXX	Yes		
cls_thainm	ชื่อตำแหน่งไทย	VARCHAR(70)	XXXXXX	Yes		
cls_engnm	ชื่อตำแหน่งอังกฤษ	VARCHAR(70)	XXXXXX	Yes		

ตารางที่ 5.4 พจนานุกรมข้อมูลของตารางฐานข้อมูล Policy_Movement

Attribute Name	Description	Type	Format	Required	PK OR FK	FK Referenced Table
mv_polno	กรมธรรม์	INT(9)	9999999	Yes	PK	
mv_sts	รหัสสถานะ	CHAR(2)	XX	Yes	FK	Movement_Description
mv_userid	รหัสผู้ใช้งาน	CHAR(10)	XXXX	Yes		
mv_updt	วันเดือนปีที่แก้ไขสถานะ	INT(8)	99999999	Yes		
mv_time	เวลาแก้ไขสถานะ	INT(6)	999999	Yes		

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้เผยแพร่ไปใช้ประโยชน์ด้านกรค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 5.5 พจนานุกรมข้อมูลของตารางฐานข้อมูล Channel

Attribute Name	Description	Type	Format	Required	PK OR FK	FK Referenced Table
chn_grp	ช่องทาง	INT(5)	99999	Yes	PK	
chn_sgrp	ช่องทางย่อย	INT(5)	99999	Yes	PK	
chn_name	ชื่อช่องทาง	VARCHAR(100)	XXXXXX	Yes		
chn_shtnm	ชื่อย่อ	VARCHAR(50)	XXXXXX	Yes		

ตารางที่ 5.6 พจนานุกรมข้อมูลของตารางฐานข้อมูล Policy

Attribute Name	Description	Type	Format	Required	PK OR FK	FK Referenced Table
pol_polno	เลขที่กรมธรรม์	INT(9)	9999999	Yes	PK, FK	Policy_Movement
pol_cusid	เลขบัตรประชาชน	VARCHAR(20)	XXXXXX	Yes		
pol_appno	เลขแอปพลิเคชัน	INT(9)	9999999	Yes		
pol_appdt	วันเดือนปีที่สมัคร	INT(8)	99999999	Yes		
pol_issdt	วันเดือนปีที่อนุมัติ	INT(8)	99999999	Yes		
pol_title	คำนำหน้าชื่อ	VARCHAR(15)	XXXXXX	Yes		
pol_fname	ชื่อผู้เอาประกัน	VARCHAR(50)	XXXXXX	Yes		
pol_lname	นามสกุลผู้เอาประกัน	VARCHAR(50)	XXXXXX	Yes		
pol_brddt	วันเดือนปีที่เกิด	INT(8)	99999999	Yes		
pol_add1	ที่อยู่ 1	VARCHAR(30)	XXXXXX	Yes		
pol_add2	ที่อยู่ 2	VARCHAR(30)	XXXXXX	No		
pol_add3	ที่อยู่ 3	VARCHAR(30)	XXXXXX	No		
pol_zipcode	รหัสไปรษณีย์	INT(5)	99999	Yes		

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์ไว้ใช้เฉพาะในเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้拿去ใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 5.6 (ต่อ)

Attribute Name	Description	Type	Format	Required	PK OR FK	FK Referenced Table
pol_tel	เบอร์โทรศัพท์	VARCHAR(50)	XXXXXX	Yes		
pol_mobile	เบอร์มือถือ	VARCHAR(50)	XXXXXX	Yes		
pol_pos	ตำแหน่ง	VARCHAR(50)	XXXXXX	Yes		
pol_year	ปีกรมธรรม์	INT(2)	99	Yes		
pol_period	งวดกรมธรรม์	INT(2)	99	Yes		
pol_agtno	รหัสตัวแทน	INT(5)	99999	Yes		
pol_grp	ช่องทาง	INT(5)	99999	Yes		
pol_sgrp	ช่องทางย่อย	INT(5)	99999	Yes		
pol_plan	แผนประกัน	CHAR(5)	XXXXXX	Yes		
pol_sts	สถานะกรมธรรม์	INT(5)	99999	Yes		
pol_premium	เบี้ยประกัน	NUMBER(11,2)	999,999.99	Yes		
pol_mode	โหมดการจ่ายเงิน	INT(2)	99	Yes		
pol_lsi	ทุนประกัน	NUMBER(11,2)	999,999.99	Yes		
pol_comrate	อัตราคอมมิชชั่น	NUMBER(5,2)	999.99	Yes		
pol_clwrate	อัตราหักยกเล็ก	NUMBER(5,2)	999.99	Yes		
pol_userid	รหัสผู้ใช้งาน	CHAR(10)	XXXXXX	Yes		
pol_upddt	วันเดือนปีที่แก้ไข	INT(8)	99999999	Yes		

ตารางที่ 5.7 พจนานุกรมข้อมูลของตารางฐานข้อมูล Commission_Rate

Attribute Name	Description	Type	Format	Required	PK OR FK	FK Referenced Table
com_grp	ช่องทาง	INT(5)	99999	Yes	PK,FK	Package, Policy
com_sgrp	ช่องทางย่อย	INT(5)	99999	Yes	PK,FK	
com_plan	แผนประกัน	CHAR(5)	XXXXXX	Yes	PK,FK	
com_seq	อันดับที่	INT(2)	99	Yes		

เอกสารนี้เป็นเอกสารของบริษัทฯ ใช้สำหรับงานเพื่อการดำเนินงานเท่านั้น ไม่สามารถให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 5.7 (ต่อ)

Attribute Name	Description	Type	Format	Required	PK OR FK	FK Referenced Table
com_effdt	วันเดือนปีที่มีผลบังคับใช้	INT(8)	99999999	Yes		
com_enddt	วันเดือนปีที่สิ้นสุดการใช้	INT(8)	99999999	Yes		
com_min	จำนวนเงินเริ่มต้น	NUMBER(11,2)	999,999.99	Yes		
com_max	จำนวนเงินสิ้นสุด	NUMBER(11,2)	999,999.99	Yes		
com_rate	อัตราค่าคอมมิชชั่นที่ได้รับ	NUMBER(5,2)	999.99	Yes		
com_clwback	อัตราหักยกเลิก	NUMBER(5,2)	999.99	Yes		
Com_ratespr	อัตราค่าคอมมิชชั่นที่ได้รับของหัวหน้า	NUMBER(5,2)	999.99	Yes		
com_clwspr	อัตราหักการยกเลิกหรือกรรมธรรม์ขาดอายุของหัวหน้า	NUMBER(5,2)	999.99	Yes		
com_flg	สถานะอนุมัติ	CHAR(1)	X	Yes		
com_apid	รหัสผู้ใช้งานอนุมัติ	CHAR(10)	XXXXXX	Yes		
com_apddt	วันเดือนปีที่อนุมัติ	INT(8)	99999999	Yes		
com_userid	รหัสผู้ใช้งาน	CHAR(10)	XXXXXX	Yes		
com_upddt	วันเดือนปีที่แก้ไข	INT(8)	99999999	Yes		

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 5.8 พจนานุกรมข้อมูลของตารางฐานข้อมูล Receipt

Attribute Name	Description	Type	Format	Required	PK OR FK	FK Referenced Table
brw_agtno	รหัสตัวแทน	INT(5)	99999	Yes	PK	
brw_bookno	เล่มที่	CHAR(5)	XXXXX	Yes	PK	
brw_seq	ลำดับ	INT(2)	99	Yes	PK	
brw_outdt	วันเดือนปีที่เบิก	INT(8)	99999999	Yes		
brw_indt	วันเดือนปีที่คืน	INT(8)	99999999	Yes		
brw_userid	รหัสผู้ใช้งาน	CHAR(10)	XXXXX	Yes		
brw_upddt	วันเดือนปีที่แก้ไข	INT(8)	99999999	Yes		

ตารางที่ 5.9 พจนานุกรมข้อมูลของตารางฐานข้อมูล Promotion

Attribute Name	Description	Type	Format	Required	PK OR FK	FK Referenced Table
pm_grp	ช่องทาง	INT(5)	99999	Yes	PK,FK	Package
pm_sgrp	ช่องทางย่อย	INT(5)	99999	Yes	PK,FK	
pm_plan	แผนประกัน	CHAR(5)	XXXXX	Yes	PK,FK	
pm_strdt	วันเดือนปีที่เริ่ม	INT(8)	99999999	Yes		
pm_enddt	วันเดือนปีที่สิ้นสุด	INT(8)	99999999	Yes		
pm_thaides	คำอธิบาย ไทย	VARCHAR(100)	XXXX	Yes		
pm_engdes	คำอธิบาย อังกฤษ	VARCHAR(100)	XXXX	Yes		
pm_flag	สถานะอนุมัติ	CHAR(1)	X	Yes		
pm_apusrid	รหัสผู้ใช้งาน อนุมัติ	CHAR(10)	XXXX	Yes		
pm_apdt	วันเดือนปีที่อนุมัติ	INT(8)	99999999	Yes		
pm_userid	รหัสผู้ใช้งาน	CHAR(10)	XXXX	Yes		
pm_updt	วันเดือนปีที่แก้ไข	INT(8)	99999999	Yes		

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 5.10 พจนานุกรมข้อมูลของตารางฐานข้อมูล Movement_Description

Attribute Name	Description	Type	Format	Required	PK OR FK	FK Referenced Table
dmv_code	สถานะของ กรมธรรม์	CHAR(2)	XX	Yes	PK	
dmv_shtnm	คำอธิบายสถานะ ของกรมธรรม์ แบบย่อ	VARCHAR(50)	XXXXXX	Yes		
dmv_fullnm	คำอธิบายสถานะ ของกรมธรรม์ แบบเต็ม	VARCHAR(80)	XXXXXX	Yes		

ตารางที่ 5.11 พจนานุกรมข้อมูลของตารางฐานข้อมูล Special_Bonus

Attribute Name	Description	Type	Format	Required	PK OR FK	FK Referenced Table
sb_grp	ช่องทาง	INT(5)	99999	Yes	PK,FK	Package, Policy
sb_sgrp	ช่องทางย่อย	INT(5)	99999	Yes	PK,FK	
sb_plan	แผนประกัน	CHAR(5)	XXXXX	Yes	PK,FK	
sb_seq	อันดับที่	INT(2)	99	Yes		
sb_effyy	วันเดือนปีที่ใช่	INT(8)	99999999	Yes		
sb_endyy	วันเดือนปีสิ้นสุด	INT(8)	99999999	Yes		
sb_min	อัตราเริ่มต้น	NUMBER(5)	99999	Yes		
sb_max	อัตราสิ้นสุด	NUMBER(5)	99999	Yes		
sb_total	เงินได้พิเศษที่ ได้รับ	NUMBER(11,2)	9,999.99	Yes		
sb_flg	สถานะอนุมัติ หรือไม่	CHAR(1)	X	Yes		
sb_apusrid	รหัสผู้ใช้งาน อนุมัติ	CHAR(10)	XXXXXX	Yes		

เอกสารนี้เป็นเอกสารสงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านกรค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 5.11 (ต่อ)

Attribute Name	Description	Type	Format	Required	PK OR FK	FK Referenced Table
sb_apyy	วันเดือนปีอนุมัติ	INT(8)	99999999	Yes		
sb_userid	รหัสผู้ใช้งาน	CHAR(10)	XXXXXX	Yes		
sb_upyy	วันเดือนปีที่แก้ไข	INT(8)	99999999	Yes		

ตารางที่ 5.12 พจนานุกรมข้อมูลของตารางฐานข้อมูล Plan

Attribute Name	Description	Type	Format	Required	PK OR FK	FK Referenced Table
pl_plan	รหัสแผนประกัน	CHAR(5)	XXXXXX	Yes	PK	
pl_thnm	ชื่อไทยแผนประกัน	VARCHAR(100)	XXXXXX	Yes		
pl_engnm	ชื่ออังกฤษแผน	VARCHAR(100)	XXXXXX	Yes		

ตารางที่ 5.13 พจนานุกรมข้อมูลของตารางฐานข้อมูล Package

Attribute Name	Description	Type	Format	Required	PK OR FK	FK Referenced Table
pck_grp	ช่องทาง	INT(5)	99999	Yes	PK,FK	Channel, Plan
pck_sgrp	ช่องทางย่อย	INT(5)	99999	Yes	PK,FK	
pck_plan	แผนประกัน	CHAR(5)	XXXXXX	Yes	PK,FK	
pck_stryy	วันเดือนปีที่เริ่มขาย	INT(8)	99999999	Yes		
pck_endyy	วันเดือนปีที่สิ้นสุดการขาย	INT(8)	99999999	Yes		
pck_status	สถานะยกเลิกการขายแผนประกัน	CHAR(1)	X	Yes		

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 6

การออกแบบแอปพลิเคชัน

การพัฒนาการจัดการข้อมูลเพื่อสนับสนุนการบริหารงานตัวแทนโดยการจัดการฐานข้อมูลของระบบเลือกใช้งาน MySQL ส่วนของแอปพลิเคชันใช้โปรแกรม ASP.NET พัฒนาระบบเพื่อให้ตัวแทนสามารถตรวจสอบข้อมูลของตัวแทนได้ตลอดเวลาผ่านการใช้งานเว็บไซต์ตามที่ต้องการ การออกแบบหน้าจอโครงสร้างหลักของระบบพร้อมทั้งรายงานของระบบจัดทำขึ้นเพื่อให้สอดคล้องกับระบบงานทำให้ง่ายต่อการใช้งาน

6.1 เครื่องมือที่ใช้ในการพัฒนาระบบ

ระบบบริหารงานตัวแทน เครื่องมือและภาษาที่ใช้ในการพัฒนาระบบประกอบด้วย

6.1.1 ฮาร์ดแวร์ เครื่องคอมพิวเตอร์ที่ใช้ในการพัฒนาระบบและทดสอบระบบงานมีคุณสมบัติของ CPU คือ Intel Core i5 2.5GHz ขนาดของ RAM คือ 4 GB และ Harddisk คือ 500 GB

6.1.2 ซอฟต์แวร์ ซอฟต์แวร์ที่ใช้ในการพัฒนาระบบและทดสอบระบบประกอบด้วย

6.1.2.1 Operation System: Microsoft Windows XP Professional Service Pack 3

6.1.2.2 DBMS: MySQL Database

6.1.2.3 Web Browser: Internet Explorer version 8

6.1.2.4 Microsoft visual studio 2008 (ASP.NET)

6.1.2.5 Crystal Report

6.1.3 เครื่องมือที่ใช้ในการพัฒนาและทดสอบระบบ ประกอบด้วย

6.1.3.1 Program Power designer 15 เพื่อช่วยการออกแบบไดอะแกรมประกอบไปด้วยแบบจำลองอีอาร์ ยูสเคสไดอะแกรม คลาสไดอะแกรม สเตทไดอะแกรม ซีเควนซ์ไดอะแกรมและแผนภาพเอกทิวตีไดอะแกรม

6.1.3.2 Microsoft Visio 2003

6.2 การออกแบบหน้าจอของระบบ

การออกแบบระบบบริหารงานตัวแทนมีหน้าจอเมนูหลักและหน้าจอเมนูย่อยในการเข้าใช้งานระบบซึ่งจะแบ่งตามกลุ่มและสิทธิของผู้ใช้งานระบบ โดยระบบจะทำการตรวจสอบตัวตนของบุคคลและตรวจสอบสิทธิการใช้งานของผู้ใช้งานระบบตั้งแต่การล็อกอินเข้าสู่ระบบบริหารงานตัวแทน โดยแบ่งกลุ่มผู้ใช้งานประกอบด้วย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

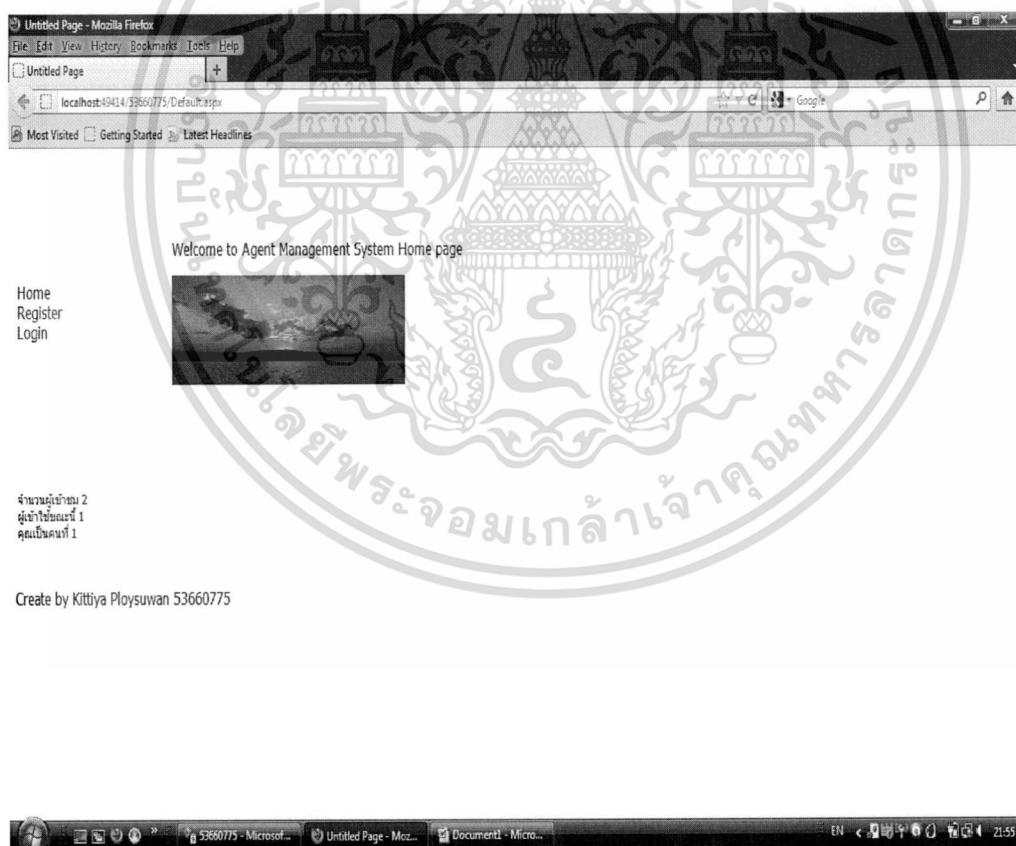
6.2.1 กลุ่มของพนักงานบันทึกข้อมูลเข้าระบบมีหน้าที่ในการบันทึกข้อมูลของตัวแทน ข้อมูล อัตราคอมมิชชั่น ข้อมูลเงินโบนัสพิเศษ ข้อมูลโปรโมชันพร้อมทั้งเรียกดูรายงานของระบบ

6.2.2 กลุ่มของผู้มีอำนาจลงนามอนุมัติทำหน้าที่ลงนามอนุมัติอัตราคอมมิชชั่น เงิน โบนัสพิเศษ และ โปรโมชันพร้อมทั้งตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูล เรียกดูรายงานของระบบเพื่อสามารถนำไปใช้ในการพัฒนาแผนประกันชีวิตของบริษัท

6.2.3 กลุ่มของผู้ใช้งานระบบแบ่งเป็นตัวแทนและหัวหน้าของตัวแทนซึ่งหัวหน้าตัวแทนจะสามารถดูรายงานของทีมงานเพิ่มเติมจากเมนูของตัวแทน

6.3 แสดงรายละเอียดหน้าจอของระบบ

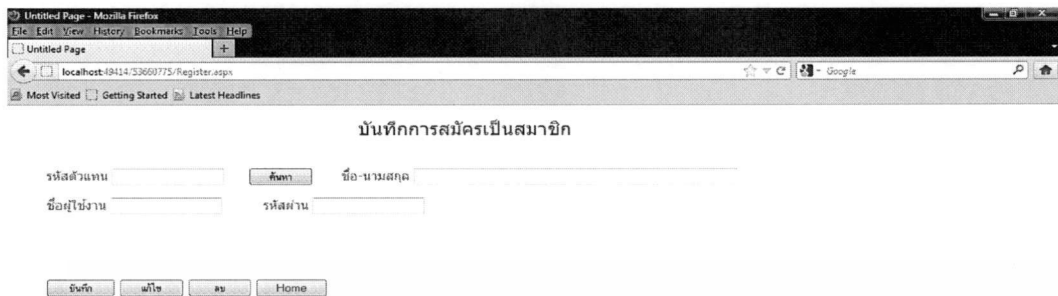
การออกแบบหน้าจอการใช้งานจัดทำเพื่อให้ผู้ใช้งานสามารถใช้งานได้ง่ายและเรียนรู้การทำงานในแต่ละหน้าจอได้อย่างรวดเร็วดังภาพที่ 6.1 หน้าจอหลักการใช้งานระบบผู้ใช้งานระบบสมาชิกทุกคนจะต้องเข้ามาที่หน้าจอหลักนี้เพื่อทำการเข้าใช้งานระบบบริหารงานตัวแทน



ภาพที่ 6.1 หน้าจอหลักการใช้งานระบบ

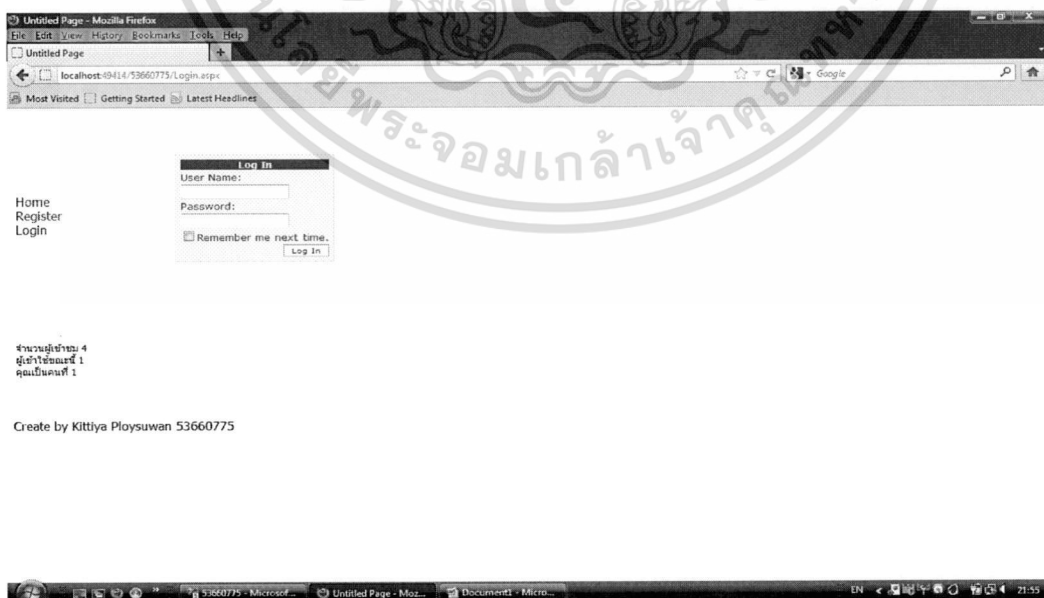
ต่อไปเป็นการแสดงรายละเอียดหน้าจอการใช้งานของแต่ละกลุ่มในระบบบริหารงานตัวแทน เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

6.3.1 การใช้งานระบบบริหารตัวแทนกลุ่มผู้ใช้งานระบบทุกกลุ่มต้องทำการสมัครสมาชิกเพื่อใช้ในการตรวจสอบสิทธิการใช้งานระบบดังภาพที่ 6.2



ภาพที่ 6.2 หน้าจอการสมัครสมาชิก

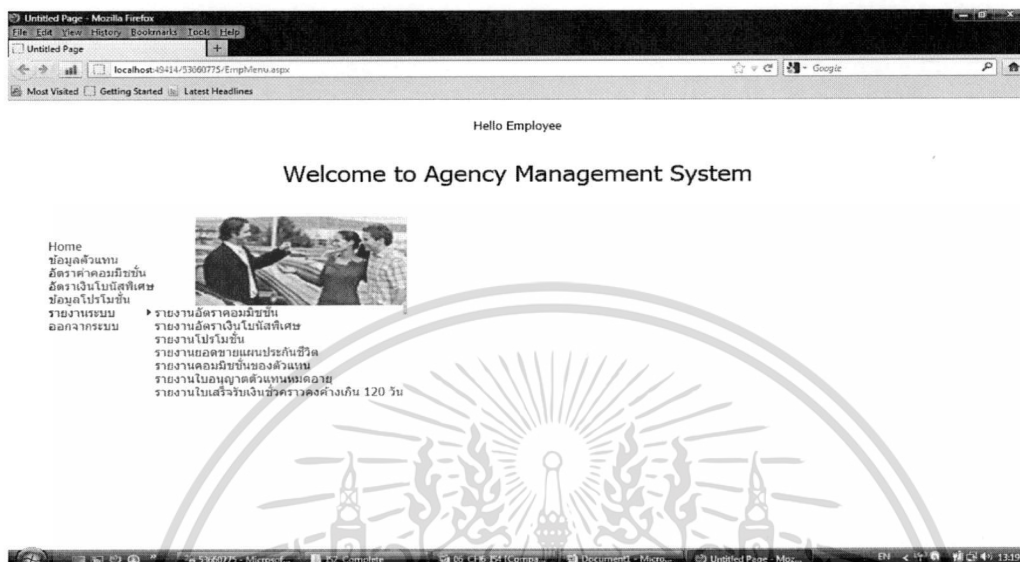
6.3.2 กลุ่มผู้ใช้งานระบบบริหารงานตัวแทนทุกกลุ่มเมื่อต้องการเข้าสู่ระบบต้องทำการล็อกอินดังภาพที่ 6.3



ภาพที่ 6.3 หน้าจอการล็อกอินเข้าสู่ระบบ

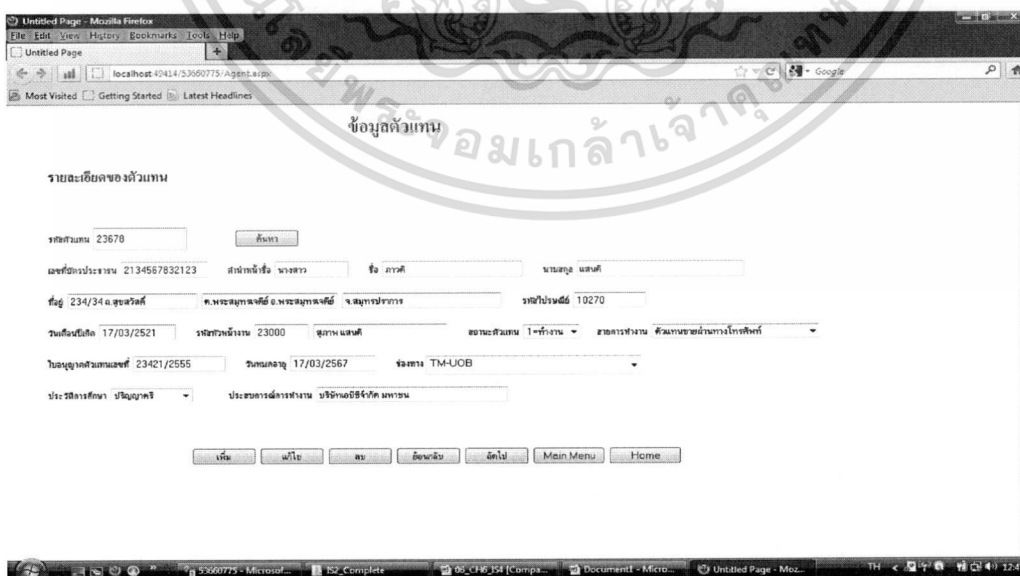
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

6.3.3 กลุ่มของพนักงานบันทึกข้อมูลเมื่อเข้าสู่ระบบ ระบบทำการตรวจสอบตัวตนของสมาชิก และตรวจสอบสิทธิการใช้งานระบบของสมาชิกเรียบร้อยแล้วก็จะแสดงหน้าจอเมนูหลักเพื่อให้สมาชิกเข้าใช้งานระบบดังภาพที่ 6.4



ภาพที่ 6.4 หน้าจอเมนูหลักการใช้งานของพนักงาน

6.3.4 จากหน้าจอเมนูหลักการใช้งานของพนักงานจะมีเมนูย่อยของการจัดการข้อมูลตัวตน เพื่อให้พนักงานทำการบันทึกข้อมูลตัวตนเข้าสู่ระบบดังภาพที่ 6.5



ภาพที่ 6.5 หน้าจอจัดการข้อมูลตัวตน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

6.3.5 จากหน้าจอเมนูหลักการใช้งานของพนักงานจะมีเมนูย่อยของการจัดการข้อมูลอัตราค่าคอมมิชชั่นเพื่อพนักงานบันทึกข้อมูลเข้าสู่ระบบดังภาพที่ 6.6

อัตราค่าคอมมิชชั่น

Group 700 Sub Group 702 Package ประเภทที่ 3 (20/20) ค้นหา

Start Date 01/01/2012 End Date 31/12/2012

Target (Min-Max) 1 To 50000

Agent
Commission Rate 5 Clawback Rate 0

Upline
Commission Rate 0 Clawback Rate 0

Approved Status P
Approved By Approved Date

Last Update

Remark : A=Approve N=Not approve P=Process

เพิ่ม แก้ไข ลบ ย้อนกลับ ถัดไป Main Menu Home

ภาพที่ 6.6 หน้าจอจัดการอัตราค่าคอมมิชชั่น

6.3.6 จากหน้าจอเมนูหลักการใช้งานของพนักงานจะมีเมนูย่อยของการจัดการข้อมูลอัตราเงินโบนัสพิเศษซึ่งมีการกำหนดขึ้นเป็นพิเศษให้แก่ตัวแทนในแต่ละแผนประกันชีวิตเพื่อพนักงานบันทึกข้อมูลเข้าสู่ระบบดังภาพที่ 6.7

อัตราเงินโบนัสพิเศษ

Group 100 Sub Group 100 Package ประเภทที่ 2 ค้นหา

Start Date 01/01/2012 End Date 31/12/2012

Target (Min-Max) 1 To 50000

Special Bonus 1000

Approved Status P
Approved By Approved Date

Last Update

Remark : A=Approve N=Not approve P=Process

เพิ่ม แก้ไข ลบ ย้อนกลับ ถัดไป Main Menu Home

ภาพที่ 6.7 หน้าจอจัดการอัตราเงินโบนัสพิเศษ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับกรณีการใช้งานเพื่อการศึกษาระบบเท่านั้น ไม่สามารถนำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

6.3.7 จากหน้าจอเมนูหลักการใช้งานของพนักงานจะมีเมนูย่อยของการจัดการข้อมูลโปรโมชั่น แต่ละแผนประกันชีวิตในแต่ละช่องทางจำหน่ายของตัวแทนเพื่อพนักงานบันทึกข้อมูลโปรโมชั่น เข้าสู่ระบบดังภาพที่ 6.8



ภาพที่ 6.8 หน้าจอจัดการข้อมูล โปรโมชั่น

6.3.8 จากหน้าจอเมนูหลักการใช้งานของพนักงานจะมีเมนูย่อยเกี่ยวกับเมนูรายงานระบบมีไว้ แสดงรายงานของระบบซึ่งเมนูรายงานนี้ในกลุ่มของผู้มีอำนาจลงนามอนุมัติสามารถเรียกดูรายงานของระบบได้เช่นกันดังนั้นจึงขออธิบายรวมในส่วนของเมนูรายงานระบบในกลุ่มผู้ใช้งานที่เป็นพนักงานและกลุ่มของผู้มีอำนาจลงนามอนุมัติไปพร้อมกันดังภาพที่ 6.9-6.18 เมนูรายงานระบบจะประกอบไปด้วยเมนูย่อยรายงานอัตราค่าคอมมิชชั่น โดยจะแสดงรายงานอัตราค่าคอมมิชชั่นของแต่ละแผนประกันชีวิตในระบบเพื่อให้บุคคลที่เกี่ยวข้องสามารถเรียกดูรายงานได้ดังภาพที่ 6.9

เลขกรม	ช่องทางการถือ	แผนประกันชีวิต	วันที่	วันที่ออกใบแจ้ง	วันที่สิ้นสุด	เงินต้น	เงินงวด	เบี้ยรวม	เบี้ยประกัน	เบี้ยประกันภัย	เบี้ยรวมทั้งหมด	เบี้ยประกันชีวิต
700	700	PCPLS	1	01/01/2011	31/12/2012	00	30,000.00	00	0.00	0.00	0	10
700	700	PCPLS	2	01/01/2011	31/12/2012	30,001.00	40,000.00	8.00	8.00	0.00	8	10
700	700	PCPLS	3	01/01/2011	31/12/2012	40,001.00	50,000.00	10.00	10.00	0.00	10	10
700	700	PCPLS	4	01/01/2011	31/12/2012	50,001.00	60,000.00	20.00	20.00	0.00	12	10
700	700	PCPLS	5	01/01/2011	31/12/2012	60,001.00	75,000.00	30.00	30.00	0.00	15	10
700	700	PCPLS	6	01/01/2011	31/12/2012	75,001.00	100,000.00	36.00	36.00	0.00	20	10
700	700	PCPLS	7	01/01/2011	31/12/2012	100,001.00	999,999.999.00	40.00	40.00	0.00	25	10

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับภาพที่ 6.9 หน้าจอรายงานอัตราค่าคอมมิชชั่น ญาติให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ควรกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

6.3.9 จากเมนูรายงานระบบจะมีเมนูย่อยรายงานอัตราเงิน โบนัสพิเศษแต่ละแผนประกันชีวิต แต่ละช่องทางการขายในระบบเพื่อให้บุคคลที่เกี่ยวข้องสามารถเรียกดูรายงานได้ดังภาพที่ 6.10

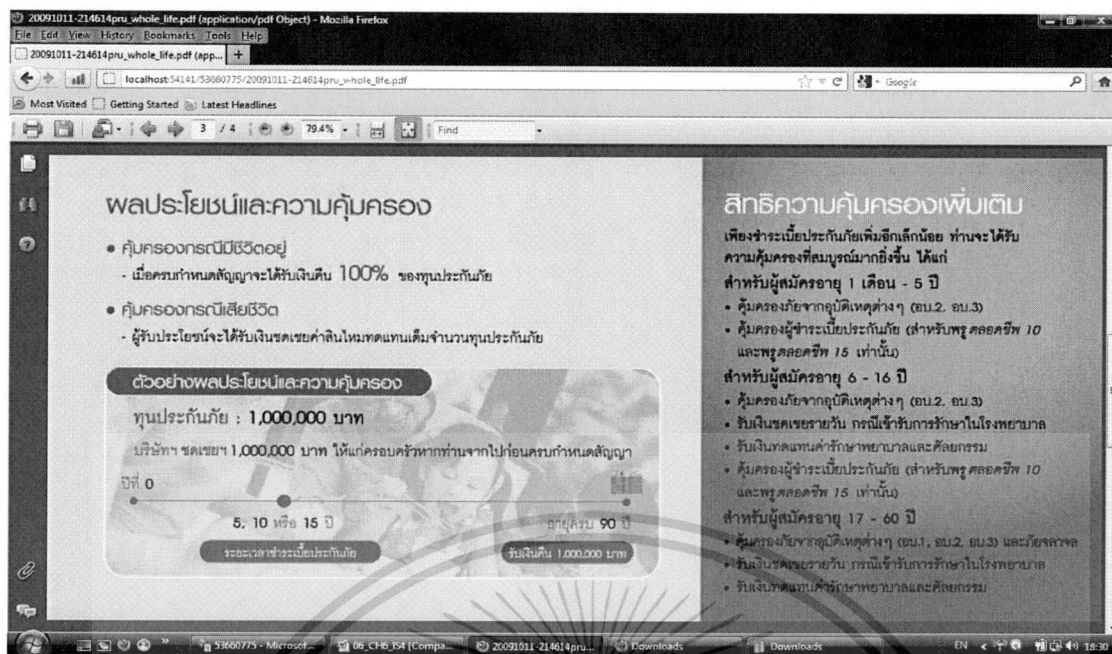
แผนงาน	ช่องทางการขาย	แผนประกันชีวิต	ลำดับที่	วันที่เริ่ม	วันที่สิ้นสุด	จำนวนเงิน	จำนวนเงินสะสม	จำนวนเงินปันผล
300	300	ENDOW1	1	01/01/2012	31/12/2012	30,000.00	80,000.00	1,500.00
300	300	ENDOW1	2	01/01/2012	31/12/2012	80,001.00	999,999.999	2,500.00

ภาพที่ 6.10 หน้าจอรายงานอัตราเงินโบนัสพิเศษ

6.3.10 จากเมนูรายงานระบบจะมีเมนูย่อยของรายงานข้อมูล โพร โมชั่นเป็นรายงาน โพร โมชั่นของแต่ละแผนประกันชีวิตแต่ละช่องทางการขายดังภาพที่ 6.11 และเมื่อคลิกตรงชื่อเพิ่มข้อมูลในแต่ละโปร โมชั่นจะสามารถแสดงรายละเอียดของแต่ละโปร โมชั่นดังภาพที่ 6.12

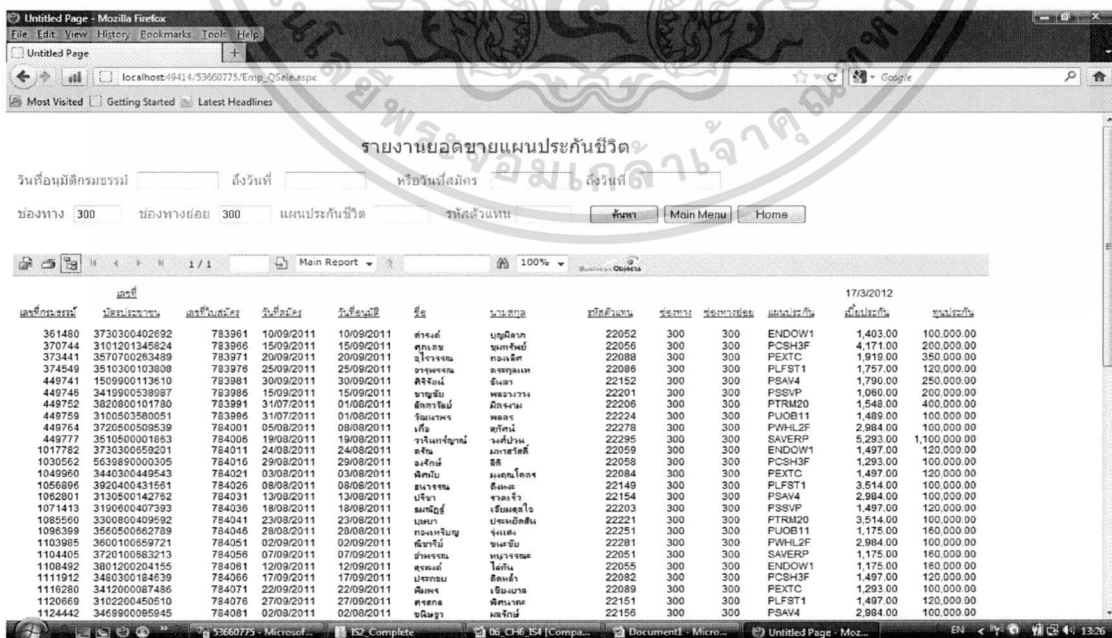
แผนงาน	ช่องทางการขาย	แผนประกันชีวิต	วันที่เริ่ม	วันที่สิ้นสุด	ชื่อโปรโมชันภาษาไทย	ชื่อโปรโมชันภาษาอังกฤษ	แฟ้มข้อมูล
100	100	CHILB1	01/01/2011	31/12/2012	สวัสดิการเด็ก 2	Child Welfare (Plan 2)	CHILB1.bt
300	306	PPLUSV	01/01/2011	31/12/2012	พลัส เซฟฟิงส์	Plus savings	PPLUSV.bt
300	302	PPRCL3	01/01/2011	31/12/2012	พรีซิเชียส โกลด์ 3	Precious life 3	PPRECIOUS.bt
700	700	FRAL	01/01/2011	31/12/2012	เกษียณอายุตลอดชีพ	Retirement all life	RETIRE.bt
100	100	PSAVE15	01/01/2011	31/12/2012	เซฟ 15	Psave 15	PSAVE15.bt
300	300	PSAV4	01/01/2011	31/12/2012	ริเชิ์ 2	Pwealth 2	PWEALTH2.bt
300	306	PSCHL	01/01/2011	31/12/2012	สจลาร์ชิพ	Scholar	SCHOLAR.bt
300	302	PWELA	01/01/2011	31/12/2012	ริเชิ์ เอเชีย	Pwealth asia	WEALTH.bt
700	700	PWHL1E	01/01/2011	31/12/2012	วโหล่ไลฟ์ 1-20	Whole Life Plan (Plan 1)	WLEPLN1.bt
100	100	PWHL10	01/01/2011	31/12/2012	วโหล่ไลฟ์ 10	Whole life 10	WHOLE10.bt
100	100	RETIRE	01/01/2011	31/12/2012	เกษียณ	Retirement	RETIREMENT.bt
300	300	SAVERP	01/01/2011	31/12/2012	เซฟเวอร์	Saver Plan	SAVEPLAN.bt
300	306	SMARTL	01/01/2011	31/12/2012	สจลาร์เลดี้	Smart Lady	SLADY.bt
300	302	SUPERP	01/01/2011	31/12/2012	ซูเปอร์โพลี	Super Protection	SPROTEC.bt
700	700	WLIFE1	01/01/2011	31/12/2012	วโหล่ไลฟ์ 1-20	Whole Life Plan	WHOLEPLN1.bt

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้ภาพที่ 6.11 หน้าจอรายงานข้อมูลโปร โมชั่นญาติให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าการณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 6.12 หน้าจอแสดงรายละเอียดข้อมูลโปรโมชั่น

6.3.11 จากเมนูรายงานระบบจะมีเมนูย่อยของรายงานยอดขายแผนประกันชีวิตซึ่งในรายงานยอดขายแผนประกันชีวิตนี้มีเงื่อนไขในการแสดงรายงานได้หลายเงื่อนไขเช่นสามารถเลือกให้แสดงตามช่องทางการขายดังภาพที่ 6.13 หรือแสดงตามวันที่เริ่มต้นและสิ้นสุดที่ทำการเลือกดังภาพที่ 6.14



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่ 6.13 หน้าจอรายงานยอดขายแผนประกันชีวิตตามช่องทางขาย ใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

รายงานยอดขายแผนประกันชีวิต

วันที่อนุมัติกรมธรรม์ 01/09/2554 ถึงวันที่ 30/09/2554 หรือวันที่สมัคร ถึงวันที่

ช่องทาง ช่องทางย่อย แผนประกันชีวิต รหัสตัวแทน ค้นหา Main Menu Home

7/3/2012

เลขที่กรมธรรม์	วันที่ใบรวม	เลขที่ใบสมัคร	วันที่สมัคร	วันที่อนุมัติ	ชื่อ	นามสกุล	รหัสสัญญา	จำนวน	จำนวนเงิน	แผนประกัน	เงินเบี้ย	เงินคงเหลือ
370744	3101201345824	783966	15/09/2011	15/09/2011	ศกข	ชกข	22056	300	300	PCS3F	4,111.00	200,000.00
371158	3809800231800	783967	16/09/2011	16/09/2011	คณ	คณ	22057	300	306	PEHD3	3,631.00	250,000.00
371804	3101701335160	783968	17/09/2011	17/09/2011	ประจวบ	ประจวบ	22058	300	302	PE3Y1	1,367.00	100,000.00
372886	3101400544436	783969	18/09/2011	18/09/2011	ไร่	ไร่	22061	700	700	PE3V4	1,783.00	100,000.00
373240	3101700634058	783970	19/09/2011	19/09/2011	ปทุมธานี	ปทุมธานี	22082	100	100	PEXCH5	1,505.00	100,000.00
373441	3570700253489	783971	20/09/2011	20/09/2011	สุราษฎร์	สุราษฎร์	22088	300	300	PEXTC	1,919.00	350,000.00
373641	3410100641106	783972	21/09/2011	21/09/2011	สมุทร	สมุทร	22083	300	306	PFLLP2	1,821.00	250,000.00
373842	3500400085461	783973	22/09/2011	22/09/2011	ระยอง	ระยอง	22084	300	302	PH4PC	1,271.00	100,000.00
374158	552990003790	783974	23/09/2011	23/09/2011	สุโขทัย	สุโขทัย	22085	700	700	PHCSH	1,512.00	100,000.00
374193	3360101475596	783975	24/09/2011	24/09/2011	สาทร	สาทร	22089	100	100	PHPLV	1,566.00	200,000.00
374549	3510300103808	783976	25/09/2011	25/09/2011	ราชบุรี	ราชบุรี	22086	300	300	PLFST1	1,757.00	120,000.00
374615	521039901481	783977	26/09/2011	26/09/2011	เชียงใหม่	เชียงใหม่	22087	300	306	PFLLSV	1,535.00	100,000.00
374617	3718900071377	783978	27/09/2011	27/09/2011	ชลบุรี	ชลบุรี	22149	300	302	PPRCL3	2,185.00	500,000.00
374619	3801600190615	783979	28/09/2011	28/09/2011	น่าน	น่าน	22150	700	700	PRTL	1,572.00	400,000.00
375797	3520200218580	783980	29/09/2011	29/09/2011	น่าน	น่าน	22151	100	100	PSAV15	1,412.00	100,000.00
448741	1509900113610	783981	30/09/2011	30/09/2011	สุโขทัย	สุโขทัย	22152	300	300	PSAV4	1,790.00	250,000.00
448742	5100900594427	783982	15/09/2011	15/09/2011	ระยอง	ระยอง	22153	306	306	PSCHL	14,543.00	300,000.00
448743	3160100987217	783983	15/09/2011	15/09/2011	ศรีสะเกษ	ศรีสะเกษ	22154	300	302	PSMTL	1,532.00	400,000.00
448744	3209700153684	783984	15/09/2011	15/09/2011	บุรีรัมย์	บุรีรัมย์	22155	700	700	PSPCC	1,642.00	100,000.00
448745	3550000134569	783985	15/09/2011	15/09/2011	สุโขทัย	สุโขทัย	22156	100	100	PSPR2	1,167.00	130,000.00
448746	3419900538987	783986	15/09/2011	15/09/2011	ราชบุรี	ราชบุรี	22201	300	300	PSSVP	1,640.00	200,000.00
448747	3710200287041	783987	15/09/2011	15/09/2011	สุโขทัย	สุโขทัย	22202	300	306	PSVPS	1,885.00	500,000.00
1102111	3830100001201	784050	01/09/2011	01/09/2011	พิจิตร	พิจิตร	22280	100	100	PWHL10	2,984.00	100,000.00
1103985	3600100659721	784051	02/09/2011	02/09/2011	พิจิตร	พิจิตร	22281	300	300	PWHL2F	2,984.00	100,000.00
1104024	3240100230833	784052	03/09/2011	03/09/2011	สุราษฎร์	สุราษฎร์	22282	300	306	PWHL20	2,984.00	100,000.00
1104032	344090084533	784053	04/09/2011	04/09/2011	สุราษฎร์	สุราษฎร์	22284	300	302	PWKP2	2,984.00	100,000.00
1104045	3710500029138	784054	05/09/2011	05/09/2011	สุราษฎร์	สุราษฎร์	22285	700	700	PWKP4	2,984.00	100,000.00

ภาพที่ 6.14 หน้าจอรายงานยอดขายแผนประกันชีวิตตามวันที่

6.3.12 จากเมนูรายงานระบบจะมีเมนูย่อยของรายงานใบอนุญาตนัดตัวแทนหมดอายุสามารถเลือกเงื่อนไขการแสดงรายงานได้เช่นสามารถเลือกแสดงตามวันที่เริ่มต้นและสิ้นสุดที่ทำการเลือกดังภาพที่ 6.15

รายงานใบอนุญาตนัดตัวแทนหมดอายุ

วันที่เริ่มต้น 01/03/2012 วันที่สิ้นสุด 31/03/2012 ค้นหา Main Menu Home

17/3/2012

รหัสสัญญา	จำนวน	เลขที่ใบอนุญาตนัด	วันหมดอายุ	เลขที่ใบรายงาน	ชื่อ-นามสกุล
22053	Agent	7073046	29-มีนาคม-2012	1160100176434	ภาวิณี เกิดวิบูลย์
22059	TM-FRLCaB	3016348	29-มีนาคม-2012	1179900042201	คนกกรรณ ชวตวิจิตร
22054	TM-FRLCaB	6839147	31-มีนาคม-2012	1240200001953	ฐิติ สันตุลา
22055	TM-FRLCaB	7533247	30-มีนาคม-2012	1301500009917	กฤษณลักษณ์ แก้วคำ
22056	TM-FRLCaB	1529440	27-มีนาคม-2012	1320890002164	ศิริภรณ์ จิตละ
22057	Agent	0331842	31-มีนาคม-2012	1340200001979	ศิริเชิดา เว็ชเชียน
22058	Agent	6559147	13-มีนาคม-2012	1349900197424	กัญญาณี สุอุเชน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่ส่งภาพที่ 6.15 หน้าจอรายงานใบอนุญาตนัดตัวแทนหมดอายุหน้าไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่วารณใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

6.3.13 จากเมนูรายงานระบบจะมีเมนูย่อยของรายงานใบเสร็จรับเงินชั่วคราวคงค้างเกิน 120 วันซึ่งสามารถเลือกแสดงแต่ละตัวแทนหรือแสดงตัวแทนทั้งระบบที่เข้าเงื่อนไขดังกล่าวที่ 6.16

รหัสตัวแทน	ชื่อ-นามสกุล	เลขที่ใบเสร็จรับเงิน	วันที่ออก	จำนวนเงิน
22,052	ชิตะวณิช	22052	30/6/2554	184
22,053	ชิตะวณิช	22052	30/6/2554	184
22,057	ชิตะวณิช	22052	30/6/2554	184
22,058	ชิตะวณิช	22052	30/6/2554	184
22,081	ชิตะวณิช	22052	30/6/2554	184
22,082	ชิตะวณิช	22052	30/6/2554	184
22,084	ชิตะวณิช	22052	30/6/2554	184
22053	กานทิ	22053	31/7/2554	153
22057	ศศิธร	22057	1/4/2554	275
22058	ศศิธร	22058	15/6/2554	199
22058	ศศิธร	22058	15/6/2554	199
22081	เวรธิดา	22081	17/4/2554	256
22082	นภาพร	22082	2/8/2554	153
22084	สุภาวดี	22084	10/5/2554	235

ภาพที่ 6.16 หน้าจอรายงานใบเสร็จรับเงินชั่วคราวคงค้างเกิน 120 วัน

6.3.14 จากเมนูรายงานระบบจะมีเมนูย่อยรายงานคอมมิชชั่นของตัวแทนสามารถเลือกเงื่อนไขแสดงรายงานได้หลายเงื่อนไขเช่นแสดงรายงานขายประกันแต่ละช่องทางหรือวันที่ขายหรือวันที่อนุมัติกรมธรรม์ภาพที่ 6.17 แสดงรายงานคอมมิชชั่นของตัวแทนและถ้าตัวแทนมีการเรียกคืนเงินคอมมิชชั่น (Clawback) ซึ่งในบางแผนประกันมีการกำหนดไว้ก็จะแสดงออกมาพร้อมรายงานสามารถตรวจสอบได้ดังภาพที่ 6.18

วันที่อนุมัติกรมธรรม์	ช่องทาง	จำนวนกรมธรรม์	แผนประกัน	วันที่เริ่ม	วันที่สิ้นสุด	กรมธรรม์	เบี้ยประกัน	ทุนประกัน
22051	100	100	CH.LB1	30/09/2011	29/09/2011	359700	2,076.00	100,000.00
22051	100	100	CH.LB1	30/09/2011	30/09/2011	449782	1,235.00	80,000.00
22051	100	100	CH.LB1	30/09/2011	30/09/2011	1104409	1,175.00	180,000.00
22051	100	100	CH.LB1	22/9/2011	22/9/2011	789346	3,545.00	100,000.00
22051	100	100	CH.LB1	22/9/2011	22/9/2011	789346	4,567.00	100,000.00
22051	100	100	CH.LB1	22/9/2011	22/9/2011	789347	2,076.00	100,000.00
22051	100	100	CH.LB1	22/9/2011	22/9/2011	789348	1,232.00	100,000.00
22051	100	100	CH.LB1	22/9/2011	22/9/2011	789348	2,333.00	100,000.00
22051	100	100	CH.LB1	22/9/2011	22/9/2011	789350	4,567.00	100,000.00
22051	100	100	CH.LB1	24/9/2011	25/9/2011	789376	1,789.00	100,000.00
22051	100	100	CH.LB1	24/9/2011	25/9/2011	789377	1,567.00	100,000.00
22051	100	100	CH.LB1	24/9/2011	25/9/2011	789378	1,908.00	120,000.00
22051	100	100	CH.LB1	24/9/2011	25/9/2011	789379	2,900.00	100,000.00
22051	100	100	CH.LB1	24/9/2011	25/9/2011	789380	1,789.00	100,000.00
22051	100	100	CH.LB1	26/9/2011	26/9/2011	789381	2,800.00	100,000.00
22051	100	100	CH.LB1	26/9/2011	26/9/2011	789382	2,345.00	250,000.00
22051	100	100	CH.LB1	26/9/2011	26/9/2011	789383	1,234.00	150,000.00
22051	100	100	CH.LB1	26/9/2011	26/9/2011	789384	3,578.00	500,000.00

รวมยอดเบี้ยประกัน : 4,271.70
 จำนวนกรมธรรม์ : 1,000.00
 รวมยอดทุนประกัน : 5,271.70

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับกรณีนางงามที่ออกสื่อมวลชนซึ่งนางงามเอกตให้หน้าไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
 ไม่ว่ากรรมใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

รายงานคอมมิชชั่นของตัวแทน

วันที่อนุมัติกรรมกรรม 01/09/2011 ถึงวันที่ 30/09/2011 หรือวันที่สมัคร ถึงวันที่
 ช่องทาง ช่องทางยอด แผนประกันชีวิต รหัสตัวแทน 22085 ค้นหา Main Menu Home

Main Report 100%

ชื่อบริษัท	สาขา	แผนประกัน	แผนประกัน	วันที่สมัคร	วันที่อนุมัติ	คอมมิชชั่น	เบี้ยประกัน	วงเงิน
22085	700	700	PTRM05	30/09/2011	30/09/2011	1080129	1,175.00	160,000.00
22085	700	700	PTRM05	30/09/2011	30/09/2011	1069265	11,199.00	100,000.00
22085	700	700	PTRM05	30/09/2011	30/09/2011	1124175	23,514.00	100,000.00
22085	700	700	PTRM05	30/09/2011	30/09/2011	1094108	22,984.00	100,000.00
22085	700	700	PTRM05	30/09/2011	30/09/2011	1102068	23,514.00	100,000.00
22085	700	700	PTRM05	30/09/2011	30/09/2011	1104045	22,984.00	100,000.00
22085	700	700	PTRM05	30/09/2011	30/09/2011	1108281	21,790.00	60,000.00
22085	700	700	PTRM05	30/09/2011	30/09/2011	1124171	21,497.00	120,000.00
22085	700	700	PTRM05	30/09/2011	30/09/2011	1064961	21,497.00	120,000.00
							170,154.00	
22085	700	700	PTRM05	31/08/2011	31/08/2011	1116240	22,984.00	100,000.00
22085	700	700	PTRM05	14/08/2011	14/08/2011	374156	1,512.00	100,000.00
22085	700	700	PTRM05	31/08/2011	31/08/2011	1050494	1,243.00	100,000.00
22085	700	700	PTRM05	01/08/2011	01/08/2011	374617	2,185.00	500,000.00
22085	700	700	PTRM05	22/08/2011	22/08/2011	374615	1,535.00	100,000.00
22085	700	700	PTRM05	23/08/2011	23/08/2011	374549	1,757.00	120,000.00
22085	700	700	PTRM05	15/08/2011	15/08/2011	374193	3,589.00	200,000.00
							34,808.00	
ยอดรวมยอดคิด : 170,154.00								
ค่าคอมมิชชั่น : 51,046.20								
เงินโอนคิดบัญชี : 0.00								
Cashback : 6,961.60								
ยอดรวมยอดคิด : 44,084.60								

ภาพที่ 6.18 หน้าจอรายงานคอมมิชชั่นของตัวแทนมีการเรียกคืนคอมมิชชั่น (Clawback)

6.3.15 กลุ่มของผู้มีอำนาจลงนามอนุมัติเมื่อล็อกอินเข้าสู่ระบบระบบทำการตรวจสอบตัวตนของสมาชิกและตรวจสอบสิทธิการใช้งานระบบของสมาชิกเรียบร้อยแล้วก็จะแสดงหน้าจอเมนูหลักเพื่อให้สมาชิกเข้าใช้งานระบบดังภาพที่ 6.19

Untitled Page - Mozilla Firefox

localhost:53660775/MenuManager.aspx

Hello Manager

Welcome to Agency Management System

Home

- อนุมัติค่าคอมมิชชั่น
- อนุมัติค่าเงินโบนัสพิเศษ
- อนุมัติไปรษณีย์
- รายงานระบบ
- ออกจากระบบ

▶ รายงานยอดค่าคอมมิชชั่น

รายงานอัตราเงินโบนัสพิเศษ

รายงานไปรษณีย์

รายงานยอดขายแผนประกันชีวิต

รายงานคอมมิชชั่นของตัวแทน

รายงานใบอนุญาตตัวแทนหมดอายุ

รายงานใบเสร็จรับเงินชั่วคราวคงค้างเกิน 120 วัน

javascript:doPostBack('Menu','1164111111')

ภาพที่ 6.19 หน้าจอเมนูหลักการทำงานของผู้มีอำนาจลงนามอนุมัติ เอกสารนี้เป็นเอกสารที่ส่งมอบไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

6.3.16 จากหน้าจอเมนูหลักการ ใช้งานของผู้มีอำนาจลงนามอนุมัติซึ่งทำหน้าที่ลงนามอนุมัติ อัตราคอมมิชชั่นดังภาพที่ 6.20 อัตราเงิน โบนัสพิเศษดังภาพที่ 6.21 และ โปรโมชันดังภาพที่ 6.22

อนุมัติอัตราค่าคอมมิชชั่น

Group 100 Sub Group 100 Package สายสินค้า 2 ค้นหา

กลุ่ม	กลุ่มย่อย	แผนประกัน	ลำดับ	วันที่เริ่มต้น	วันที่สิ้นสุด	ค่าเริ่มต้น	ค่าสิ้นสุด	อัตราค่าคอมมิชชั่น	อัตราเรียกคืน	อัตราคอมมิชชั่นรวม	อัตราเรียกคืนรวม	สถานะ
100	100	CHLB1	1	1/1/2012 0:00:00	31/12/2012 0:00:00	0	30000	0	0	0	0	P
100	100	CHLB1	2	1/1/2012 0:00:00	31/12/2012 0:00:00	30001	40000	5	0	5	5	P
100	100	CHLB1	3	1/1/2012 0:00:00	31/12/2012 0:00:00	40001	50000	10	0	10	5	P
100	100	CHLB1	4	1/1/2012 0:00:00	31/12/2012 0:00:00	50001	60000	20	0	15	5	P
100	100	CHLB1	5	1/1/2012 0:00:00	31/12/2012 0:00:00	60001	75000	30	0	20	5	P
100	100	CHLB1	6	1/1/2012 0:00:00	31/12/2012 0:00:00	75001	100000	35	0	25	5	P
100	100	CHLB1	7	1/1/2012 0:00:00	31/12/2012 0:00:00	100001	99999999	40	0	30	5	P

Approved Status: A
 Approved By: MAJN Approved Date: 17/03/2012
 Last Update: _____
 Remark: A=Approve N=Not approve P=Process

บันทึก Main Menu Home

ภาพที่ 6.20 หน้าจอลงนามอนุมัติค่าคอมมิชชั่น

อนุมัติอัตราเงินโบนัสพิเศษ

Group 100 Sub Group 100 Package สายสินค้า 2 ค้นหา

กลุ่ม	กลุ่มย่อย	แผนประกัน	ลำดับ	วันที่เริ่มต้น	วันที่สิ้นสุด	ค่าเริ่มต้น	ค่าสิ้นสุด	จำนวนเงิน	สถานะ
100	100	CHLB1	1	1/1/2012 0:00:00	31/12/2012 0:00:00	20000	50000	1000	P
100	100	CHLB1	2	1/1/2012 0:00:00	31/12/2012 0:00:00	50001	99999999	2000	P

Approved Status: A
 Approved By: MAJN Approved Date: 17/03/2012
 Last Update: _____
 Remark: A=Approve N=Not approve P=Process

บันทึก Main Menu Home

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนภาพที่ 6.21 หน้าจอลงนามอนุมัติอัตราเงิน โบนัสพิเศษ หน้าไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรรมใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

อนุมัติโปรโมชัน

Group 100 Sub Group 100 Package สาขาพิเศษ 2

กลุ่ม	กลุ่มย่อย	แอปพลิเคชัน	วันเริ่มต้น	วันสิ้นสุด	ชื่อภาษาไทย	ชื่อภาษาอังกฤษ	ชื่อไฟล์ข้อมูล	สถานะ
100	100	CHILB1	1/1/2012 0:00:00	31/12/2012 0:00:00	สาขาพิเศษ 2	Child Welfare (Plan 2)	CHILB1.bt	A

Approved Status

Approved By Approved Date

Last Update

Remark : A=Approve N=Not approve P=Process

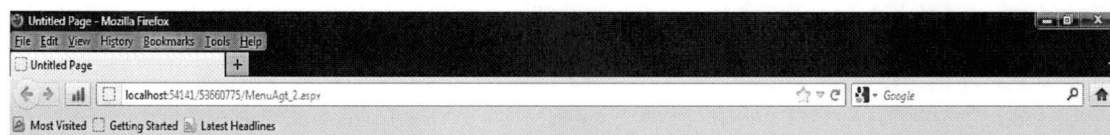
ภาพที่ 6.22 หน้าจอลงนามอนุมัติโปรโมชัน

ส่วนเมนูรายงานซึ่งประกอบด้วยเมนูย่อยของรายงานระบบได้นำเสนอไปพร้อมกับกลุ่มของพนักงานซึ่งในส่วนของผู้มีอำนาจลงนามหรือหัวหน้างานจะใช้เมนูรายงานในการตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูลของระบบและขอดำเนินการเพื่อนำไปใช้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์

6.3.17 กลุ่มของผู้ใช้งานระบบ

กลุ่มของผู้ใช้งานระบบสามารถแบ่งออกเป็นตัวแทนและหัวหน้าตัวแทนเมื่อล็อกอินเข้าสู่ระบบ ระบบทำการตรวจสอบตัวตนของสมาชิกและตรวจสอบสิทธิการใช้งานระบบของสมาชิกเรียบร้อยแล้วก็จะแสดงหน้าจอเมนูหลักการใช้งานระบบเพื่อสมาชิกเข้าใช้งานระบบซึ่งถ้าเป็นหัวหน้าตัวแทนจะแสดงเมนูการใช้งานหน้าจอหลักของหัวหน้าตัวแทน โดยเป็นการแสดงข้อมูลรายละเอียดรายงานของระบบของหัวหน้าตัวแทนดังภาพที่ 6.23 พร้อมทั้งนี้ในส่วนของหัวหน้าตัวแทนจะมีเมนูรายงานของตัวแทนในทีมเพิ่มเข้ามาทำให้สามารถเรียกดูรายงานของตัวแทนในทีมได้ดังภาพที่ 6.24

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



Welcome to Agency Management System

Home
 Report Agent ▶ รายงานโปรโมชันของตัวเองแทน
 Report Upline ▶ รายงานยอดขายแทนประกันของตัวเองแทน
 Logout
 รายงานคอมมิชชั่นของตัวเองแทน



ภาพที่ 6.23 หน้าจอเมนูหลักการใช้งานของหัวหน้าตัวแทน



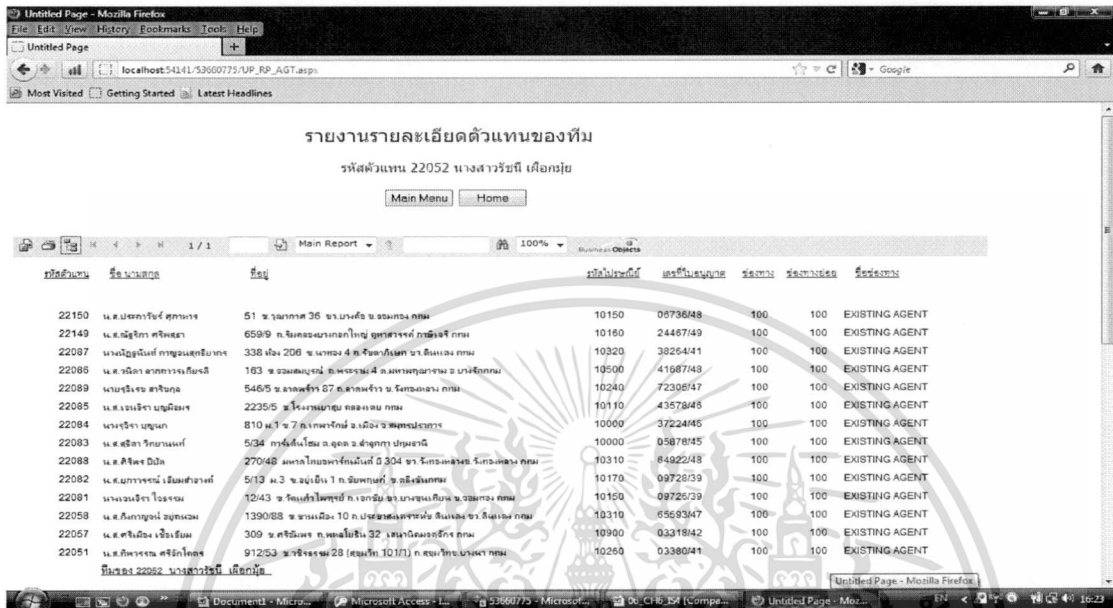
Welcome to Agency Management System

Home
 Report Agent ▶
 Report Upline ▶ รายงานยอดขายแทนประกันชีวิตของทีม
 รายงานคอมมิชชั่นของทีม
 รายงานใบอนุญาตตัวแทนหม้อของของทีม
 รายงานใบเสร็จรับเงินชั่วคราวคงค้าง 120 วันของทีม
 รายงานรายละเอียดตัวแทนของทีม
 Logout



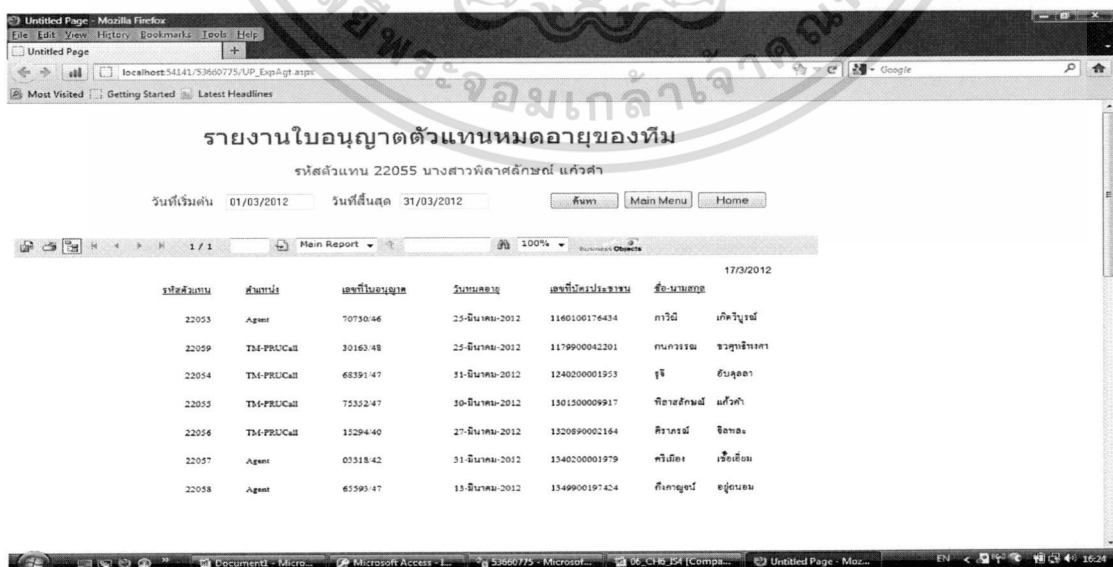
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่ 6.24 หน้าจอเมนูหลักการใช้งานแสดงรายงานของหัวหน้าตัวแทนประโยชน์ด้านการค้า
 ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

6.3.18 จากหน้าจอเมนูหลักของหัวหน้าตัวแทนจะมีเมนู Report Upline ซึ่งประกอบด้วยเมนูย่อยเพื่อให้หัวหน้าตัวแทนสามารถดูรายงานของตัวแทนในทีมได้เช่นรายงานรายละเอียดของตัวแทนของทีมดังภาพที่ 6.25



ภาพที่ 6.25 หน้าจอรายงานรายละเอียดตัวแทนของทีม

6.3.19 จากเมนู Report Upline ประกอบด้วยเมนูย่อยรายงานใบอนุญาตตัวแทนหมดอายุของทีมเพื่อให้หัวหน้าตัวแทนสามารถดูรายงานแล้วแจ้งเตือนแก่ตัวแทนในทีมได้ดังภาพที่ 6.26



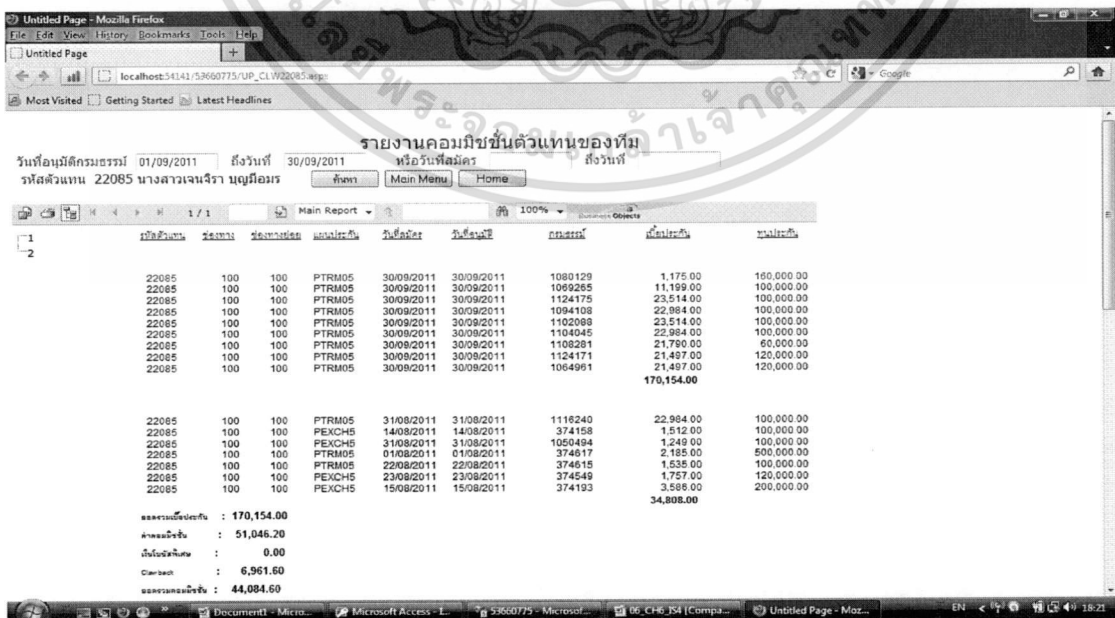
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่ภาพที่ 6.26 หน้าจอรายงานใบอนุญาตตัวแทนหมดอายุของทีม ไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าการณ์ใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

6.3.20 จากเมนู Report Upline ประกอบด้วยเมนูย่อยรายงาน ใบเสร็จรับเงินชั่วคราวคงค้างเกิน 120 วันของทีมเพื่อให้หัวหน้าตัวแทนดูรายงานแล้วแจ้งเดือนแก่ตัวแทนในทีมได้ดังภาพที่ 6.27



ภาพที่ 6.27 หน้าจอรายงาน ใบเสร็จรับเงินชั่วคราวคงค้างเกิน 120 วันของทีม

6.3.21 จากเมนู Report Upline ประกอบด้วยเมนูย่อยรายงานคอมมิชชั่นตัวแทนของทีมเพื่อให้หัวหน้าตัวแทนสามารถดูรายงานตรวจสอบยอดขายของตัวแทนของทีมดังภาพที่ 6.28



ภาพที่ 6.28 หน้าจอรายงานคอมมิชชั่นตัวแทนของทีม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับวงจำกัดวงเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่สามารถนำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่สามารถใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

6.3.22 จากเมนู Report Upline ประกอบด้วยเมนูย่อยรายงานยอดขายแผนประกันชีวิตของทีม สามารถเลือกเงื่อนไขในการแสดงรายงานได้ดังภาพที่ 6.29-6.31 ซึ่งเป็นรายงานหน้าแรก

รายงานยอดขายแผนประกันชีวิตของทีม

รหัสตัวแทน 22052 นางสาวรัชณี เฝือกมัย

วันอนุมัติกรมธรรม์ 30/09/2011 ถึงวันที่ 30/09/2011 หรือวันที่สมัคร ถึงวันที่

ช่องทาง 100 ช่องทางย่อย 100 แผนประกันชีวิต

ค้นหา Main Menu Home

ชื่อสัญญา	ช่องทาง	ช่องทางย่อย	วันที่สมัคร	วันที่อนุมัติ	คอมมิชชั่น	เงินประกัน	ขายประกัน
แผนประกัน PCSH3C 22057	100	100	30/09/2011	30/09/2011	371168	3,631.00	250,000.00
แผนประกัน PCSH3C 22058	100	100	30/09/2011	30/09/2011	371804	1,367.00	100,000.00
แผนประกัน PCSH3C 22081	100	100	30/09/2011	30/09/2011	372866	1,783.00	100,000.00

ภาพที่ 6.29 หน้าจอรายงานยอดขายแผนประกันชีวิตของทีม (1.1)

แผนประกัน PEXCHS 22082	100	100	30/09/2011	30/09/2011	373240	4,505.00	200,000.00
แผนประกัน PEXCHS 22083	100	100	30/09/2011	30/09/2011	373641	1,821.00	250,000.00
แผนประกัน PEXCHS 22084	100	100	30/09/2011	30/09/2011	373642	1,271.00	100,000.00
แผนประกัน PTRM05 22085	100	100	30/09/2011	30/09/2011	1054961	21,497.00	120,000.00
แผนประกัน PTRM05 22085	100	100	30/09/2011	30/09/2011	1059255	11,199.00	100,000.00
แผนประกัน PTRM05 22085	100	100	30/09/2011	30/09/2011	1080129	1,175.00	160,000.00
แผนประกัน PTRM05 22085	100	100	30/09/2011	30/09/2011	1094108	22,984.00	100,000.00
แผนประกัน PTRM05 22085	100	100	30/09/2011	30/09/2011	1102088	23,514.00	100,000.00
แผนประกัน PTRM05 22085	100	100	30/09/2011	30/09/2011	1104045	22,984.00	100,000.00
แผนประกัน PTRM05 22085	100	100	30/09/2011	30/09/2011	1108281	21,790.00	60,000.00
แผนประกัน PTRM05 22085	100	100	30/09/2011	30/09/2011	1124171	21,497.00	120,000.00
แผนประกัน PTRM05 22085	100	100	30/09/2011	30/09/2011	1124175	23,514.00	100,000.00
รวม						170,154.00	

เอกสารนี้เป็นเอกสารภาพที่ 6.30 หน้าจอรายงานยอดขายแผนประกันชีวิตของทีม (1.2) ใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรรมใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เลขที่บัญชี	PEXCH5			30/09/2011	30/09/2011			
22082	100	100			373240	4,505.00	200,000.00	4,505.00
22083	100	100			373641	1,821.00	250,000.00	1,821.00
22084	100	100			373642	1,271.00	100,000.00	1,271.00
เลขที่บัญชี	PTRM05			30/09/2011	30/09/2011			
22085	100	100			1064961	21,497.00	120,000.00	
22085	100	100			1082255	11,199.00	100,000.00	
22085	100	100			1080129	1,175.00	180,000.00	
22085	100	100			1094108	22,984.00	100,000.00	
22085	100	100			1102088	23,514.00	100,000.00	
22085	100	100			1104045	22,984.00	100,000.00	
22085	100	100			1109281	21,790.00	60,000.00	
22085	100	100			1124171	21,497.00	120,000.00	
22085	100	100			1124175	23,514.00	100,000.00	
								170,154.00

ภาพที่ 6.31 หน้าจอรายงานยอดขยายแผนประกันชีวิตของทีม (1.3)

รายงานยอดขยายแผนประกันชีวิตของทีมในหน้าที่สองของรายงานดังกล่าวที่ 6.32-6.33 ซึ่งเป็นรายงานหน้าสอง

รายงานยอดขยายแผนประกันชีวิตของทีม

รหัสตัวแทน 22052 นางสาวรัชต์ เเคอญุย

วันอนุมัติกรมธรรม์ 30/09/2011 ถึงวันที่ 30/09/2011 หรือวันที่สมัคร ถึงวันที่

ช่องทาง 100 ช่องทางย่อย 100 แผนประกันชีวิต

ค้นหา Main Menu Home

เลขที่บัญชี	PHPLV			30/09/2011	30/09/2011			
22087	100	100			1055015	3,590.00	120,000.00	3,590.00
22088	100	100			373441	9,919.00	350,000.00	9,919.00
22149	100	100			1058896	3,590.00	100,000.00	3,590.00

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่ภาพที่ 6.32 หน้าจอรายงานยอดขยายแผนประกันชีวิตของทีม (2.1) ใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Account No.	Description
22088	PHPLV	100	100	30/09/2011	30/09/2011	373441	9,819.00	350,000.00
					รวมเป็นเงิน		9,819.00	
22149	PHPLV	100	100	30/09/2011	30/09/2011	1056896	3,590.00	100,000.00
					รวมเป็นเงิน		3,590.00	
22150	PHPLV	100	100	30/09/2011	30/09/2011	374519	1,572.00	400,000.00
22150	PHPLV	100	100	30/08/2011	30/08/2011	1057079	3,580.00	100,000.00
					รวมเป็นเงิน		5,152.00	
					รวมเป็นเงินทั้งสิ้น		210,383.00	

ภาพที่ 6.33 หน้าจอรายงานยอดขายแผนประกันชีวิตของทีม (2.2)

6.3.23 ตัวแทนธรรมดาเมื่อล็อกอินเข้าสู่ระบบ ระบบทำการตรวจสอบตัวตนของสมาชิกและตรวจสอบสิทธิการใช้งานระบบของสมาชิกเรียบร้อยแล้วก็จะแสดงหน้าจอเมนูหลักเพื่อให้สมาชิกเข้าใช้งานระบบดังภาพที่ 6.34 หน้าจอแรกของตัวแทนจะมีส่วนของการแสดงข้อความแจ้งเตือนข้อมูลโปรโมชั่นของช่องทางตัวแทน ข้อความเตือนใบอนุญาตหมดอายุ ใบเสร็จรับเงินชั่วคราวค้างเกิน 120 วันหรือข้อความของระบบที่ต้องการแจ้งให้แต่ละตัวแทนทราบก็จะแสดงไว้ให้ที่หน้าจอหลักให้ตัวแทน

Welcome to Agency Management System

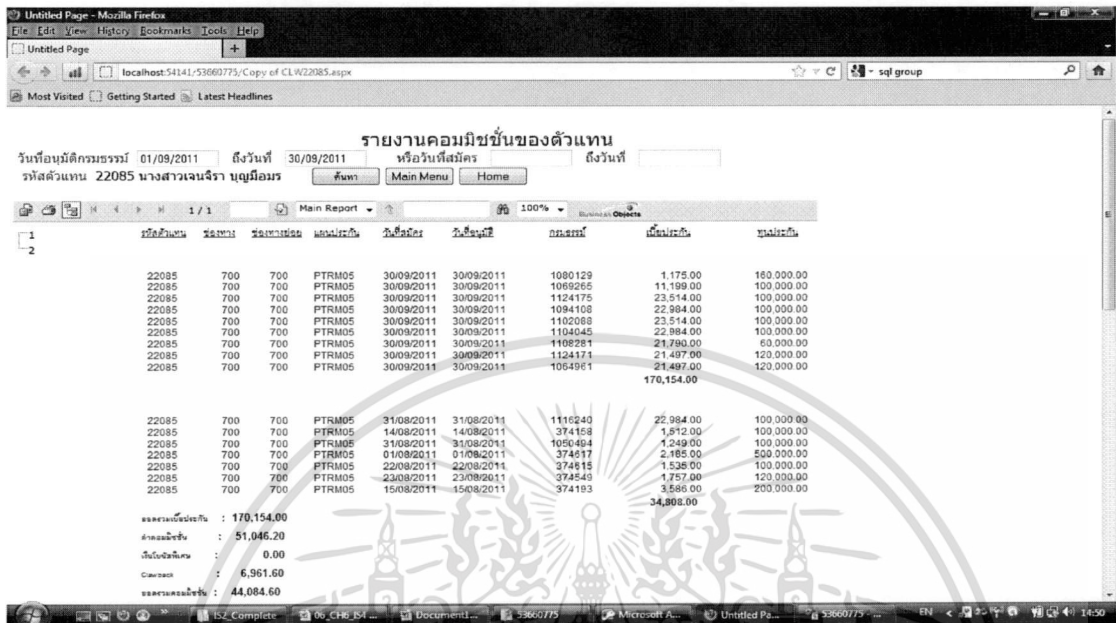
- Home
- Report Agent
- Logout

รายงานโปรโมชั่นของตัวแทน
รายงานยอดขายแผนประกันของตัวแทน
รายงานคอมมิชชั่นของตัวแทน

โปรดบันทึกเลขประจำเดือนส่วนหนึ่งของกรมการประกันภัย
ใบอนุญาตใกล้หมดอายุขอรีบดำเนินการ
ใบเสร็จรับเงินชั่วคราวที่ไปใบใกล้ครบกำหนดส่งคืนแล้วนะจ๊ะ

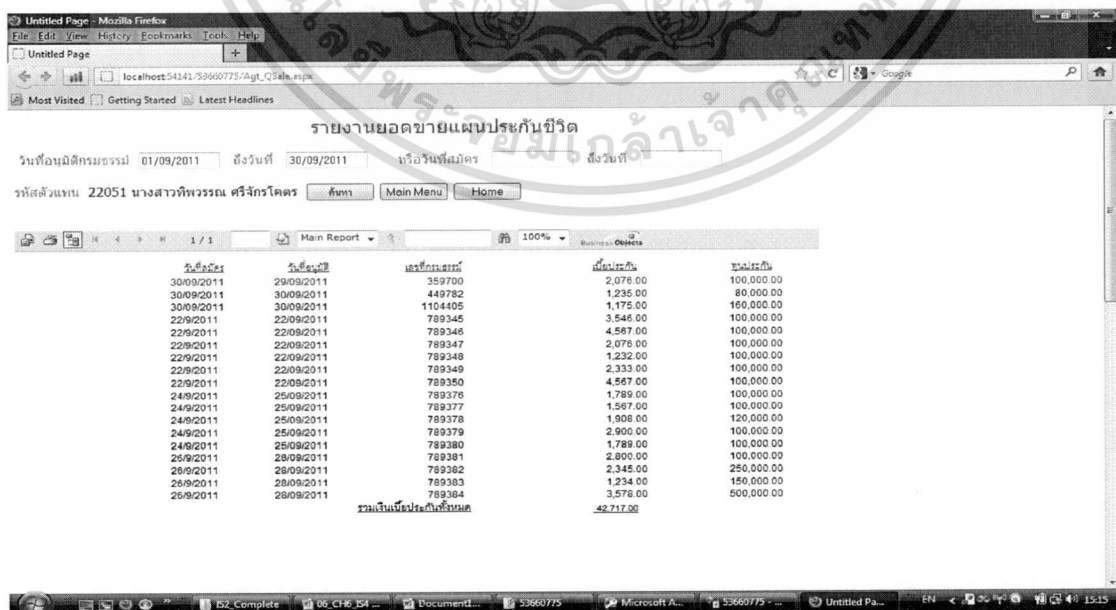
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนภาพที่ 6.34 หน้าจอเมนูหลักการใช้งานของตัวแทนให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่วารณใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

6.3.24 ส่วนเมนูย่อยเกี่ยวกับรายงานของตัวแทนสามารถเรียกดูรายงานของระบบเฉพาะเป็นข้อมูลของตัวแทนเท่านั้น โดยมีเมนูย่อยให้เลือกคือรายงานคอมมิชชั่นของตัวแทนดังภาพที่ 6.35



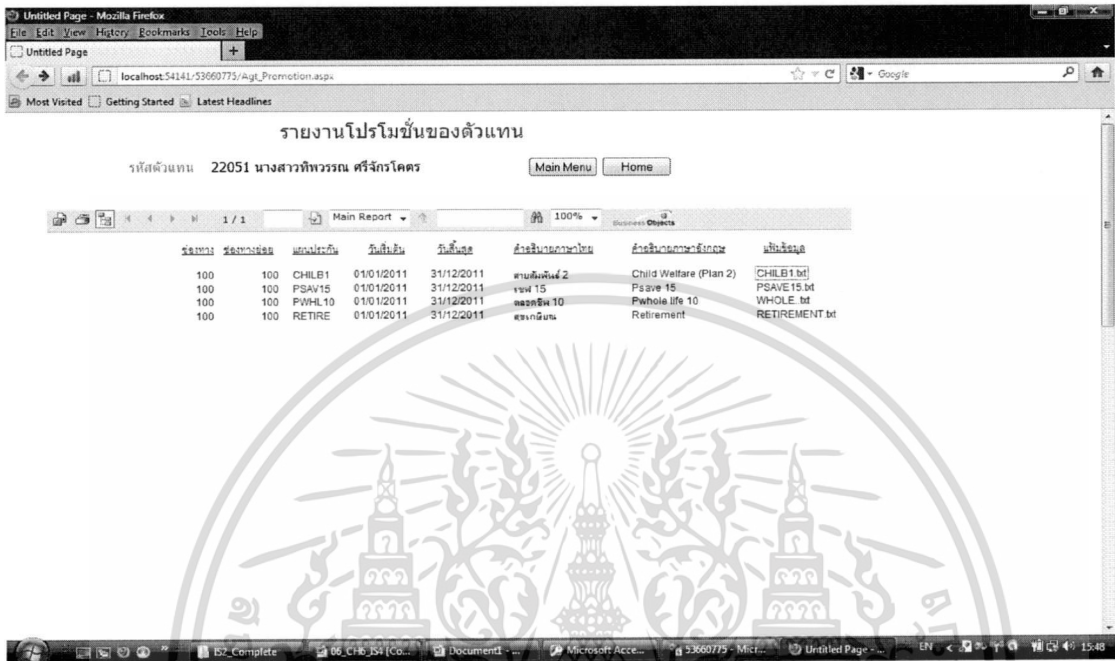
ภาพที่ 6.35 หน้าจอรายงานคอมมิชชั่นของตัวแทน

6.3.25 ส่วนเมนูย่อยเกี่ยวกับรายงานของตัวแทนสามารถเรียกดูรายงานของระบบเฉพาะเป็นข้อมูลของตัวแทนเท่านั้น โดยมีเมนูย่อยให้เลือกคือรายงานยอดขายแผนประกันชีวิตดังภาพที่ 6.36

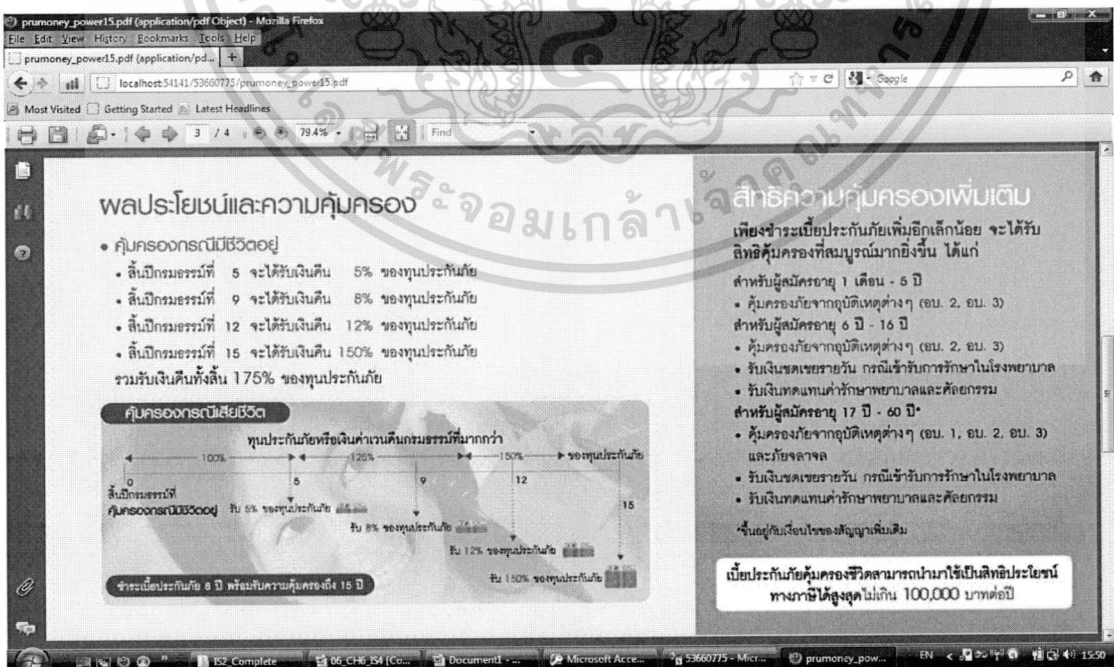


เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนภาพที่ 6.36 หน้าจอรายงานยอดขายแผนประกันชีวิตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
 ไม่สามารถแก้ไขได้ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

6.3.26 ส่วนเมนูย่อยรายงานของตัวแทนสามารถเรียกดูรายงานของระบบเฉพาะเป็นข้อมูลของตัวแทนเท่านั้น โดยมีเมนูย่อยให้เลือกคือรายงานโปรโมชันของตัวแทนดังภาพที่ 6.37 เมื่อไปคลิกข้อมูลตรงเพิ่มข้อมูลของแต่ละช่องทางจะปรากฏรายละเอียดข้อมูลของโปรโมชันดังภาพที่ 6.38



ภาพที่ 6.37 หน้าจอรายงาน โปรโมชันของตัวแทน



ภาพที่ 6.38 หน้าจอรายละเอียดของโปรโมชัน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับใช้ภายในเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไมอนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 7

บทสรุป

7.1 สรุปผลการวิเคราะห์และออกแบบ

โครงการศึกษากรณีพิเศษจัดทำขึ้นเพื่อวัตถุประสงค์ในการพัฒนาระบบสารสนเทศที่ใช้ในการจัดการระบบบริหารงานตัวแทนซึ่งในปัจจุบันมีการดำเนินงานโดยใช้วิธีการแบบเดิมที่ไม่มีการเก็บฐานข้อมูลทำให้เกิดปัญหาความล่าช้าในการให้บริการและการสูญหายของข้อมูลจึงได้นำความรู้เรื่องวงจรการพัฒนาระบบงานและแนวคิดเชิงวัตถุเข้ามาพัฒนาระบบเพิ่มการทำงานให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นและรองรับการทำงานที่หลากหลายรูปแบบ

เริ่มทำงานจากการสอบถามความต้องการและปัญหาที่พบในระบบงานเดิมจากผู้ใช้งานนำมาวิเคราะห์และออกแบบระบบมีการนำยูเอสบีไอและแอดแดทมาอธิบายเพื่อให้เกิดความเข้าใจในระบบมองเห็นภาพรวมของระบบงาน แอททิวทีวีไอแอดแดทแสดงให้เห็นถึงขั้นตอนการทำงาน สเตทโอบเจกต์แอดแดทแสดงให้เห็นถึงการเปลี่ยนแปลงสถานะการคำนวณค่าคอมมิชชั่นและคลาสโอบเจกต์ที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลทำให้เข้าใจในโครงสร้างระบบงานทั้งหมด

ส่วนการแสดงผลการทำงานของฐานข้อมูลใช้แบบจำลองอีอาร์โอบเจกต์แอดแดทและได้ทำการพัฒนาระบบตามที่ได้วิเคราะห์และออกแบบไว้ โดยได้มีการนำเอา MySQL มาเป็นเครื่องมือในการจัดเก็บข้อมูลในฐานข้อมูลซึ่งทำให้ผู้ใช้งานที่เกี่ยวข้องสามารถเข้าสู่ระบบเพื่อค้นหาแก้ไขและเพิ่มเติมข้อมูลได้ผ่านแอปพลิเคชันตามสิทธิ์การเข้าถึงข้อมูลที่ได้กำหนดไว้ส่งผลให้การปฏิบัติงานมีประสิทธิภาพมากขึ้นและมีความปลอดภัยของข้อมูล

7.2 ปัญหาและข้อจำกัดของระบบ

ในการพัฒนาระบบยังคงประสบปัญหาในเรื่องของฐานข้อมูลที่ได้ออกแบบไว้ซึ่งมีความซ้ำซ้อนของข้อมูลในบางส่วนของโปรแกรมยังคงทำงานได้ไม่ครอบคลุมระบบงานทั้งหมดดังนั้นจึงยังคงต้องมีการปรับปรุงแก้ไขต่อไปเพื่อใช้เป็นแนวทางในการวิเคราะห์ออกแบบฐานข้อมูลให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นและปรับปรุงระบบให้มีความสามารถที่ครอบคลุมระบบงานได้ทั้งหมด

7.3 ประโยชน์ที่ได้รับจากการพัฒนาระบบ

7.3.1 เพิ่มมาตรฐานในการเก็บข้อมูลที่มีประสิทธิภาพ และการสืบค้นข้อมูลได้อย่างรวดเร็ว

เอกสาร 7.3.2 ข้อมูลมีความปลอดภัยมากขึ้น เนื่องจากการกำหนดสิทธิ์ในการเข้าถึงข้อมูล
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

7.3.3 สามารถนำข้อมูลไปใช้ในการวางแผนกลยุทธ์ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อการบริหารที่ดี

7.3.4 เพิ่มความรวดเร็วในการออกรายงาน

7.3.5 เพิ่มประสิทธิภาพการทำงานและพึงพอใจให้แก่พนักงานและลูกค้า

7.4 ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม

7.4.1 ควรมีการสำรองข้อมูลอยู่เป็นประจำโดยการจัดทำกระบวนการสำรองข้อมูลเพื่อป้องกันความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นกับระบบ

7.4.2 ควรมีการจัดฝึกอบรมผู้ที่เกี่ยวข้องกับระบบ เพื่อให้เกิดความเข้าใจในการใช้งานระบบบริหารจัดการตัวแทน โดยการจำลองระบบในสภาพแวดล้อมการปฏิบัติงานจริงเพื่อให้ผู้ใช้เข้าใจการทำงานได้ง่ายขึ้นและอาจจะมีข้อเสนอแนะในการปรับปรุงระบบต่อไปในอนาคต

7.4.3 ควรมีการเพิ่มการส่งข้อความเอสเอ็มเอสแจ้งเตือนตัวแทน กรณีใบอนุญาตจะหมดอายุ และยังไม่นำส่งใบเสร็จรับเงินชั่วคราวที่เกินหนึ่งร้อยยี่สิบวัน



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บรรณานุกรม

กิตติ ภัคดีวัฒนะกุล และกิตติพงษ์ กลมกล่อม. 2548. **คัมภีร์การวิเคราะห์และออกแบบเชิงวัตถุด้วย**

UML. กรุงเทพฯ: เคทีพี คอมพ์ แอนด์ คอนซัลท์.

นิตรชัย กางกั้น. 2548. **จาก HTML สู่ ASP.NET.** กรุงเทพฯ: แคนเน็คบุ๊ก.



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ประวัติผู้เขียน

ชื่อผู้เขียน

นางสาวกิตติญา พลอยสุวรรณ

วันเกิด

4 สิงหาคม 2523

สถานที่เกิด

กรุงเทพ

ที่อยู่

67 ซ.12(เกษมสมุทร 2/1) ต.ปากน้ำ อ.เมือง

จ.สมุทรปราการ 10270

วุฒิการศึกษาระดับปริญญาตรี

วท.บ. (วิทยาการคอมพิวเตอร์)

คณะวิทยาศาสตร์ประยุกต์

สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้า พระนครเหนือ

ประวัติการทำงาน

Senior Supervisor of MIS

บริษัท อีออน ธนสินทรัพย์ (ไทยแลนด์) จำกัด (มหาชน)



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้