

# ห้องสมุดคณะเทคโนโลยีการเกษตร พระจอมเกล้าลาดกระบัง

## ปัญหาพิเศษ

### เรื่อง

ระบบการจัดการสาขาย่อยของธุรกิจขายตรง ผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต  
System of Sub Agency Management for Direct Sale on the Internet Network



T097646

โดย

นายชัชวัญ สมัยมงคล

รฟ.  
๒๕๓๖๑  
๒๕๔๙

เลขหมู่.....  
เลขทะเบียน..... 97646  
วัน,เดือน,ปี.....

b. 11๖๗ ๖๑๘๕  
i.....

ปัญหาพิเศษนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรเทคโนโลยีการจัดการ  
สาขาวิชาเทคโนโลยีการจัดการ  
ภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตร  
คณะเทคโนโลยีการเกษตร  
สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร  
ปีการศึกษา 2549

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



119

## ใบรับรองปัญหาพิเศษ

สาขาเทคโนโลยีการจัดการ ภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตร  
คณะเทคโนโลยีการเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

เรื่อง

ระบบการจัดการสาขาย่อยของรัฐกิจขายตรงผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต  
System of Sub Agency Management for Direct Sale on the Internet Network

โดย

นายชัชวัญ สมัยมงคล รหัสนักศึกษา 46041008

รายงานฉบับนี้ได้รับการตรวจสอบและอนุมัติให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาวิชาปัญหาพิเศษ หลักสูตร วท.บ. (เทคโนโลยีการจัดการ)

เมื่อวันที่ 24 พฤษภาคม พ.ศ.2550

ประธานกรรมการปัญหาพิเศษ.....

พินิต อักษรกิตติ

(อาจารย์ นันทิยา อักษรกิตติ)

หัวหน้าภาควิชา.....

Abx WZ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์อภิสิทธิ์ แก้วฉา)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## คำนิยม

ปัญหาพิเศษฉบับนี้จัดทำขึ้นจนสำเร็จเรียบร้อยได้ ทั้งนี้เนื่องด้วยความอนุเคราะห์ในการแนะนำ คำปรึกษา และข้อเสนอแนะแนวทางแก้ไขปัญหา ตลอดจนการตรวจแก้ไขข้อผิดพลาดจาก อาจารย์นันทิยา อักษรภักดิ์ ซึ่งเป็นประธานกรรมการปัญหาพิเศษ อาจารย์วอนชนก ไชยสุนทร คณะกรรมการสอบปัญหาพิเศษ ที่ให้ความช่วยเหลือตั้งแต่เริ่มศึกษา ที่คอยตรวจงานความคืบหน้า และชี้ข้อบกพร่องต่างๆ ให้ได้นำไปปรับปรุง จนทำให้ได้รายงานที่สมบูรณ์อย่างมีประสิทธิภาพ สร้างความภูมิใจแก่ผู้จัดทำเป็นอย่างมาก และอาจารย์อดิศักดิ์ พุ่มอิม ที่คอยให้ความช่วยเหลือด้วยดีตลอดมา ตลอดจนอาจารย์ประจำสาขาเทคโนโลยีการจัดการและอาจารย์สาขาวิชาบริหารธุรกิจเกษตรทุกท่านที่ได้ให้ความช่วยเหลือและ ประสิทธิภาพสาขาวิชาตลอดหลักสูตร การศึกษา ผู้จัดทำขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูงมา ณ ที่นี้

สุดท้ายนี้คณะผู้จัดทำขอกราบขอบพระคุณ คุณพ่อ คุณแม่ ผู้เป็นที่รักและเคารพอย่างสูง พี่น้องทุกคนที่ให้ความช่วยเหลือในด้านทุนทรัพย์และเป็นกำลังใจด้วยดี รวมถึงขอบคุณเพื่อน ๆ ทุกคนที่ช่วยให้คำปรึกษาและทดสอบโปรแกรม พร้อมทั้งให้ข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์อย่างยิ่ง

ชัชวัญ สมัยมงคล

พฤษภาคม 2550

## บทคัดย่อปัญหาพิเศษ

ปีการศึกษา 2549

ชื่อเรื่อง (ภาษาไทย) ระบบการจัดการสาขาย่อยของธุรกิจขายตรงผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต

ชื่อเรื่อง (ภาษาอังกฤษ) System of Sub Agency Management for Direct Sale on the Internet Network

ชื่อ-สกุล นายชัชวัญ สมัยมงคล

สาขาวิชา เทคโนโลยีการจัดการ

ภาควิชา บริหารธุรกิจเกษตร

คณะ เทคโนโลยีการเกษตร

ประธานกรรมการปัญหาพิเศษ อาจารย์นันทิยา อักษรกิตติ์

24 พฤษภาคม 2550

### บทคัดย่อ

จากการศึกษาธุรกิจขายตรง กรณีศึกษา ห้างหุ้นส่วนจำกัด ชูเทียน เมืองแกลง เอเยนซี ซึ่งดำเนินการเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้า ให้บริการ และอำนวยความสะดวกแก่สมาชิกของบริษัท ชูเทียน (ประเทศไทย) จำกัด พร้อมทั้งยังเป็นการเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าและการขยายตัวทางธุรกิจเพื่อการสรรหาสมาชิก พบว่าผู้ประกอบการของเอเยนซีประสบปัญหาจากการดำเนินงานในด้านการขายสินค้าในสาขาย่อยของเอเยนซี เพราะการดำเนินงานเกิดความล่าช้าในการคิดคำนวณยอดรวมค่าสินค้าที่ถูกค้าต้องชำระเงิน การสรุปยอดขายประจำวัน และการส่งข้อมูลในการขายสินค้าต่อเอเยนซี เนื่องจากยังทำงานโดยการบันทึกยอดขายด้วยมือ จึงทำให้เกิดปัญหาความผิดพลาด ความซ้ำซ้อน และการสูญหายของข้อมูลตลอดเวลา อีกทั้งยังเป็นการสิ้นเปลืองค่าใช้จ่ายในการส่งข้อมูล เนื่องจากใช้โทรสาร เพื่อให้เอเยนซีนำข้อมูลการขายสินค้าในสาขาย่อยมาบันทึกลงระบบตัวแทนจำหน่าย (ADS: Agency Distribution System)

จากการพัฒนาระบบใหม่นั้นสามารถใช้งานได้ตามวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ เว็บไซต์ประยุกต์ที่นำมาใช้ในระบบการขายสินค้าในสาขาย่อย ใช้โปรแกรมสำเร็จรูป เอเอสพี คอทเนท ในการออกแบบหน้าจอ และการทำงานสำหรับประมวลผลร่วมกับฐานข้อมูล โดยใช้โปรแกรม ไมโครซอฟต์ เอสคิวแอล เซิร์ฟเวอร์ 2000 ในการจัดการฐานข้อมูล สามารถทำให้ระบบการขายสินค้า มีความเป็นมาตรฐาน สะดวกรวดเร็ว และถูกต้องในการดำเนินงาน อีกทั้งยังลดความผิดพลาด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ของข้อมูลในการทำงาน ระบบสามารถออกไปเสร็จให้สมาชิกที่มาซื้อสินค้าได้ทันที และ  
ออกรายงานสรุปยอดขายประจำวันเพื่อการดำเนินงานของเอเยนซีในการบันทึกการขายสินค้า  
ลงระบบ ADS ได้อย่างถูกต้อง ซึ่งทั้งหมดนี้ส่งผลให้การเจริญเติบโตของธุรกิจนี้เป็นไปอย่างมี  
ประสิทธิภาพเพิ่มมากขึ้น อีกทั้งยังมีการเพิ่มระบบข้อมูลสมาชิก ทำให้สามารถค้นหาข้อมูลสมาชิกที่  
ต้องการทราบในกรณีที่สมาชิกจำรหัสไม่ได้ หรือไม่ได้นำบัตรสมาชิกมา เพียงระบุข้อมูลสมาชิก  
และสามารถออกรายงานแสดงข้อมูลสมาชิกตามสายงาน ทำให้เอเยนซีสามารถอำนวยความสะดวก  
ให้สมาชิกได้อย่างเต็มที่ และในอนาคต เอเยนซีสามารถเพิ่มส่วนกระจายสินค้าสำหรับสมาชิกใน  
พื้นที่อื่น ๆ อีกได้เนื่องจากมีความน่าเชื่อถือ สุดท้ายส่งผลให้สมาชิกเกิดการดำเนินงานที่ง่ายขึ้น ไม่ต้อง  
เสียเวลาในการเดินทางเพื่อมาซื้อสินค้าอีกต่อไป

อย่างไรก็ตาม ระบบที่พัฒนาขึ้นมาแล้วยังมีข้อจำกัดในการให้บริการสมาชิก เนื่องจากจะทำ  
รายการขายสินค้าได้เฉพาะสมาชิกที่สมัครสมาชิกที่ ชูเทียนเมืองแกลงเอเยนซี เพราะถ้าสมาชิก  
สมัครสมาชิกที่เอเยนซีอื่น ชูเทียนเมืองแกลงเอเยนซี จะไม่มีข้อมูลสมาชิกคนนั้น ทำให้ไม่สามารถ  
บันทึกข้อมูลลงฐานข้อมูลระบบการจัดการสาขาย่อยที่พัฒนาขึ้นมาได้ อีกทั้งในการ  
ออกรายงานสรุปยอดขายสินค้า สามารถออกรายงานสรุปยอดขายได้เพียงยอดขายประจำวัน  
ไม่สามารถทำรายการสรุปยอดขายประจำเดือน และไม่สามารถทราบยอดขายสินค้าของสาขาย่อย  
แต่ละแห่งได้ เอเยนซียังต้องทำการประมวลผลเอง ซึ่งก็อาจเกิดความผิดพลาดได้ จึงควรมี  
การพัฒนาอย่างต่อเนื่องให้สามารถตอบสนองการทำงานระหว่างเอเยนซี และสาขาย่อยทั้งระบบได้

## สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อปัญหาพิเศษ	ก
คำนิยม	ข
สารบัญ	ค
สารบัญตาราง	ง
สารบัญภาพ	จ
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ความสำคัญและปัญหาของการศึกษา	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา	2
1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	2
1.4 ขอบเขตการศึกษา	3
1.5 นิยามศัพท์	3
1.6 การตรวจเอกสาร	6
1.7 วิธีการศึกษา	8
บทที่ 2 วิธีการศึกษาและขั้นตอนการดำเนินงาน	10
2.1 ลักษณะกิจการและสถานที่ตั้ง	10
2.2 ประวัติความเป็นมา	10
2.3 โครงสร้างองค์การ และสภาพการบริหารงาน	11
2.4 การดำเนินงานในปัจจุบัน	11
2.5 ขั้นตอนการดำเนินงานในปัจจุบัน	12
2.6 ปัญหาจากการดำเนินงาน	14
2.7 ความเป็นไปได้ในการแก้ปัญหา	15
2.8 แนวความคิดในการแก้ไขปัญหา	17
บทที่ 3 การวิเคราะห์และออกแบบระบบ / ผลการศึกษา	18
3.1 แนวความคิดในการวิเคราะห์และออกแบบระบบ	18
3.2 การวิเคราะห์ระบบ	18

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
3.3 การออกแบบระบบ	27
3.3.1 การออกแบบฐานข้อมูล	27
3.3.2 การออกแบบรหัสข้อมูล	29
3.3.3 การออกแบบสิ่งนำเข้า	30
3.3.4 การออกแบบผลลัพธ์	32
3.4 ขั้นตอนการดำเนินงานใหม่	35
3.5 ผลการทดสอบการอภิปรายผลและประเมินผล	37
บทที่ 4 สรุปและข้อเสนอแนะ	39
4.1 สรุป	39
4.2 ข้อเสนอแนะ	40
เอกสารอ้างอิง	41
ภาคผนวก	42
ภาคผนวก ก ตัวอย่างเอกสารการดำเนินงานในปัจจุบัน	43
ภาคผนวก ข ตัวอย่างเอกสารของระบบใหม่	44
ภาคผนวก ค รายละเอียดข้อมูลที่ใช้	45
ภาคผนวก ง พจนานุกรมข้อมูล	48
ภาคผนวก จ คู่มือการใช้โปรแกรม	60

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า	
1	เพิ่มข้อมูลเอเยนซี	45
2	เพิ่มข้อมูลการสั่งซื้อ	45
3	เพิ่มข้อมูลสินค้า	46
4	เพิ่มข้อมูลสมาชิก	46
5	เพิ่มข้อมูลผู้ดูแล	47



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## สารบัญภาพ

ภาพที่	หน้า
1 การดำเนินงานในปัจจุบัน	13
2 ขั้นตอนการดำเนินงานในปัจจุบัน	14
3 ผังแสดงบริบทของระบบ (Context Diagram)	19
4 ผังแสดงการไหลเวียนข้อมูลระดับที่ 0	21
5 การไหลเวียนข้อมูลระดับที่ 1 (1.0 ระบบข้อมูลสมาชิก)	23
6 การไหลเวียนข้อมูลระดับที่ 1 (2.0 ระบบขาย)	24
7 การไหลเวียนข้อมูลระดับที่ 1 (3.0 ระบบแสดงยอดขาย)	26
8 แบบจำลองเชิงสัมพันธ์ (E-R Model)	27
9 หน้าจอการนำเข้า	31
10 ผลลัพธ์ที่แสดงออกทางจอภาพ	33
11 ผลลัพธ์ที่แสดงออกทางเครื่องพิมพ์	34
12 ขั้นตอนการดำเนินงานใหม่ ในส่วนของการขายสินค้าในสาขาย่อยของเอเยนซี	36
13 ขั้นตอนการดำเนินงานใหม่ ในส่วนงานข้อมูลเพื่อบันทึกลงระบบ ADS ของเอเยนซี	38
<b>ภาพผนวกที่</b>	<b>หน้า</b>
1 ใบเสร็จรับเงิน (ระบบเดิม)	43
2 ใบเสร็จรับเงิน (ระบบใหม่)	44
3 หน้าจอแสดงขั้นตอนการเข้าสู่หน้าจอ Control Panel	62
4 หน้าจอแสดงการเข้าสู่หน้าจอ Add or Remove Programs	62
5 หน้าจอแสดงการเข้าสู่หน้าจอ Windows Components	63
6 หน้าจอแสดงขั้นตอนการติดตั้ง (IIS)	63
7 หน้าจอแสดงขั้นตอนการติดตั้ง FrontPage 2000 Server Extensions	64
8 หน้าจอแสดงการติดตั้งโปรแกรม (IIS)	64
9 หน้าจอแสดงการติดตั้งโปรแกรมเสร็จสมบูรณ์	65
10 หน้าจอการคัดลอกไฟล์เครื่องลงเครื่องคอมพิวเตอร์	66

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## สารบัญภาพ (ต่อ)

ภาพผนวกที่	หน้า
11 หน้าจอการวางไฟล์เคอร์	66
12 ขั้นตอนการคัดลอกโปรแกรม	67
13 ขั้นตอนการเข้าสู่ Control Panel	67
14 ขั้นตอนการเลือกโปรแกรม Administrative	68
15 ขั้นตอนการเลือกเมนู Internet Information Services	68
16 หน้าจอการติดตั้ง Alias ใหม่	69
17 หน้าจอการเข้าสู่โปรแกรมการตั้งชื่อ Alias	70
18 หน้าจอการตั้งชื่อ Alias	70
19 หน้าจอการเลือกที่อยู่ของไฟล์เคอร์โปรแกรม	71
20 หน้าจอการอนุญาตเข้าสู่โปรแกรม	71
21 หน้าจอสิ้นสุดการติดตั้ง Alias	72
22 หน้าจอการแสดงไฟล์ที่อยู่ใน Alias ที่เราได้ทำการติดตั้ง	73
23 หน้าจอการเข้าสู่หน้าหลักของโปรแกรม	73
24 หน้าจอขั้นตอนการเข้าสู่การเปิดใช้ฐานข้อมูล	75
25 หน้าจอการเปิดใช้ฐานข้อมูล	75
26 หน้าจอการใช้เปิดฐานข้อมูลเรียบร้อยแล้ว	76
27 หน้าจอการเข้าสู่โปรแกรมการสร้างฐานข้อมูล	76
28 หน้าจอแสดงขั้นตอนการสร้างฐานข้อมูล	77
29 หน้าจอแสดงขั้นตอนการสร้างฐานข้อมูล	77
30 หน้าจอแสดงขั้นตอนการสร้างฐานข้อมูล	78
31 หน้าจอแสดงขั้นตอนการสร้างฐานข้อมูล	78
32 หน้าจอการเข้าสู่การลงฐานข้อมูล	79
33 หน้าจอขั้นตอนการตั้งชื่อฐานข้อมูล	79
34 หน้าจอขั้นตอนการเลือกแหล่งที่มาของฐานข้อมูล	80
35 หน้าจอขั้นตอนการเลือกแหล่งที่มาของฐานข้อมูล	80

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## สารบัญภาพ (ต่อ)

ภาพผนวกที่	หน้า
36 หน้าจอขั้นตอนการเลือกแหล่งที่มาของฐานข้อมูล	81
37 หน้าจอขั้นตอนการเลือกแหล่งที่มาของฐานข้อมูล	81
38 หน้าจอขั้นตอนการเลือกแหล่งที่มาของฐานข้อมูลเรียบร้อยแล้ว	82
39 หน้าจอขั้นตอนการลงฐานข้อมูล	82
40 หน้าจอการลงฐานข้อมูลเสร็จสิ้นแล้ว	83
41 หน้าจอการแสดงฐานข้อมูล	83
42 หน้าจอหน้าหลักโปรแกรม	84
43 หน้าจอการเข้าสู่ระบบศูนย์ย่อย	85
44 หน้าจอแสดงว่ากรอกข้อมูลไม่ครบถ้วน	86
45 หน้าจอแสดงเมื่อผู้ใช้ไม่ได้กรอกรหัสผ่าน	86
46 หน้าจอแสดงเมื่อกรอกรหัสสมาชิกไม่ถูกต้อง	86
47 หน้าจอแสดงเมื่อกรอกข้อมูลไม่ถูกต้อง	86
48 หน้าจอเมนูหลักของสาขาย่อย	87
49 หน้าจอระบบขายสินค้า	89
50 หน้าจอแสดงเมื่อรหัสสมาชิกไม่ถูกต้อง	89
51 หน้าจอแสดงเมื่อรหัสสมาชิกถูกต้อง	90
52 หน้าจอแสดงเมื่อทำรายการขายได้เพียงยอดเดียว	90
53 หน้าจอแสดงเมื่อผู้ใช้ไม่ได้กรอกข้อมูลรหัสสินค้า	90
54 หน้าจอแสดงเมื่อผู้ใช้กรอกรหัสสินค้าไม่ถูกต้อง	90
55 หน้าจอแสดงเมื่อผู้ใช้กรอกรหัสสินค้าถูกต้อง	91
56 หน้าจอแสดงเมื่อผู้ใช้เพิ่มรายการสินค้า	91
57 ภาพแสดงหน้าจอรอคำสั่งพิมพ์	92
58 หน้าจอแสดงการรับคำสั่งพิมพ์	93
59 หน้าจอแสดงการกลับสู่ระบบขายสินค้าในสาขาย่อย	93
60 หน้าจอระบบแสดงยอดขายประจำวัน	94

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## สารบัญภาพ (ต่อ)

ภาพผนวกที่	หน้า
61 หน้าจอระบบแสดงรายการขายสินค้า	95
62 หน้าจอแสดงรายงานการขายสินค้าในสาขาย่อย	96
63 หน้าจอแสดงการรับคำสั่งพิมพ์	97
64 หน้าจอแสดงการกลับสู่ระบบแสดงข้อมูลสมาชิกตามสาขางาน	97
65 หน้าจอระบบข้อมูลสมาชิก (เอเยนซี่)	99
66 หน้าจอระบบข้อมูลสมาชิก (สาขาย่อย)	100
67 หน้าจอแสดงเมื่อไม่พบข้อมูลสมาชิก	101
68 หน้าจอแสดงเมื่อผู้ใช้ไม่ได้กรอกรหัสสมาชิกในช่องค้นหา	101
69 หน้าจอแสดงเมื่อผู้ใช้ไม่ได้กรอกชื่อในช่องค้นหา	102
70 หน้าจอแสดงเมื่อผู้ใช้ไม่ได้กรอกหมายเลขบัตรประชาชนในช่องค้นหา	102
71 หน้าจอแสดงเมื่อไม่พบข้อมูลสมาชิก	102
72 หน้าจอแสดงเมื่อต้องการเปลี่ยนแปลงข้อมูลสมาชิก	103
73 หน้าจอแสดงเมื่อการแก้ไขข้อมูลถูกต้อง	103
74 หน้าจอระบบแสดงข้อมูลสมาชิกตามสาขางาน	104
75 หน้าจอแสดงเมื่อผู้ใช้ไม่ได้กรอกข้อมูลในช่องว่าง	104
76 หน้าจอแสดงเมื่อผู้ใช้ใส่ชื่ออีพีไลน์ไม่ถูกต้อง	104
77 หน้าจอแสดงข้อมูลสมาชิกตามสาขางาน	105
78 หน้าจอแสดงรายงานข้อมูลสมาชิกตามสาขางาน	106
79 หน้าจอแสดงการกลับสู่ระบบแสดงข้อมูลสมาชิกตามสาขางาน	107
80 หน้าจอการเข้าสู่ระบบผู้ดูแล	107
81 หน้าจอแสดงว่ากรอกข้อมูลไม่ครบถ้วน	108
82 หน้าจอแสดงเมื่อผู้ใช้ไม่ได้กรอกรหัสผ่าน	108
83 หน้าจอแสดงเมื่อกรอกรหัสสมาชิกไม่ถูกต้อง	108
84 หน้าจอแสดงเมื่อกรอกข้อมูลไม่ถูกต้อง	108

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

# บทที่ 1

## บทนำ

### 1.1 ความสำคัญและปัญหาของการศึกษา

ธุรกิจขายตรงหลายชั้น (MLM : Multi-Level Marketing) หรือการตลาดแบบเครือข่าย ปัจจุบันได้เข้ามามีบทบาทมากขึ้นในชีวิตประจำวัน มีคนมากมายที่หันมาประกอบอาชีพนี้ ผู้เข้าร่วมธุรกิจ ไม่จำเป็นต้องจบการศึกษาสูง เพียงแต่มีความมุ่งมั่น ความขยัน และแสวงหาโอกาส เนื่องจากเป็นธุรกิจที่เปิดโอกาสให้กับทุกเพศ ทุกวัย ทุกระดับการศึกษา ทุกฐานะ ทุกสังคม ได้เข้ามาร่วมธุรกิจ ผู้เข้าร่วมธุรกิจขายตรงจะมีอิสระทางด้านการเงินและเวลา โอกาสท่องเที่ยวหาประสบการณ์ ทั้งในและต่างประเทศทั่วโลก ได้รับการยกย่องเชิดชูเกียรติ ทั้งยังเป็นโอกาสที่เปิดกว้างสำหรับทุกคนทั่วไปที่ต้องการเป็นเจ้าของธุรกิจของตนเอง ด้วยการลงทุนต่ำและมีความเสี่ยงน้อยมาก ผลตอบแทนก็จะเกิดขึ้นมากขึ้นตามความมานะพยายาม และการทุ่มเทเวลาในการทำธุรกิจของแต่ละบุคคล

จากการศึกษาธุรกิจขายตรง กรณีศึกษา ห้างหุ้นส่วนจำกัด ซูเลียน เมืองแกลง เอเยนซี ซึ่งดำเนินการเป็นเอเยนซีของ บริษัท ซูเลียน (ประเทศไทย) จำกัด ดำเนินการเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้า ให้บริการ และอำนวยความสะดวกแก่สมาชิกของบริษัทฯ พร้อมทั้งยังเป็นการเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าและการขยายตัวทางธุรกิจเพื่อการสรรหาสมาชิก พบว่าผู้ประกอบการของ เอเยนซี ประสบปัญหาจากการดำเนินงานในด้านการขายสินค้าในสาขาย่อยของเอเยนซี เพราะการขายสินค้าเกิดความล่าช้าในการคิดคำนวณยอดรวมค่าสินค้าที่ลูกค้าต้องชำระเงิน การสรุปยอดขายประจำวัน และการส่งข้อมูลในการขายสินค้าต่อเอเยนซี เนื่องจากยังทำงานโดยการบันทึกยอดขายด้วยมือ และต้องใช้โทรสารส่งใบเสร็จต่อเอเยนซี ซึ่งทางเอเยนซีต้องบันทึกยอดขายลงระบบตัวแทนจำหน่าย (ADS: Agency Distribution System) ของเอเยนซีทุกวัน เนื่องจากเอเยนซีต้องนำยอดการขายสินค้าที่สาขาย่อย มาตัดสต็อกสินค้าเดียวกัน จึงทำให้เกิดปัญหาความผิดพลาด ความซ้ำซ้อน และการสูญหายของข้อมูลตลอดเวลา อีกทั้งยังเป็นการสิ้นเปลืองค่าใช้จ่ายในการส่งข้อมูล เนื่องจากใช้โทรสาร เพราะในการดำเนินการขายแต่ละวันจะมีรายการขายจำนวนมาก และต้องส่งใบเสร็จรับเงินที่ละใบ เพราะในใบเสร็จรับเงินที่สาขาย่อยใช้ดำเนินการนี้จะระบุถึงข้อมูลที่เป็นต่อการทำรายการขายสินค้า เพื่อส่งข้อมูลให้กับทางบริษัท ฯ หากเกิดการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ผิดพลาดของข้อมูลจะทำให้ไม่สามารถทำการแก้ไขข้อมูลที่บันทึกลงระบบไปแล้วได้ ผู้ประกอบการสาขาย่อยจึงต้องเป็นผู้รับผิดชอบในรายการขายที่ผิดพลาด

ทั้งนี้ เพื่อให้เอเยนซีบริหารสาขาย่อยอย่างมีประสิทธิภาพ ช่วยลดปัญหาในด้านต่าง ๆ ที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้น และเพื่อประโยชน์ในการประกอบธุรกิจ ผู้ศึกษามีแนวความคิดในการออกแบบระบบเพื่อลดปัญหาในการดำเนินงาน ด้วยการออกแบบระบบการขาย และการเก็บข้อมูลสมาชิก โดยจัดทำเว็บไซต์ คือ การขายหน้าร้าน การค้นหาข้อมูลสมาชิก การออกรายงานแสดงยอดขายประจำวัน โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป เอเอสพี ดอทเน็ต ในการออกแบบหน้าจอ และจัดสร้างฐานข้อมูลตามที่ได้มีการออกแบบโดยใช้โปรแกรม ไมโครซอฟต์ เอสคิวแอล เซิร์ฟเวอร์ 2000 เพื่อเก็บข้อมูลและจัดการงานต่าง ๆ ซึ่งประโยชน์ที่ได้รับ คือ เพิ่มความสะดวก รวดเร็ว และถูกต้องในการคิดคำนวณยอดรวมค่าสินค้าที่ถูกค้าต้องชำระเงิน ณ จุดขาย พร้อมทั้งสามารถพิมพ์ใบเสร็จรับเงินให้ลูกค้าได้ทันที และงานการเก็บข้อมูลลูกค้าไม่ว่าจะเป็นประวัติส่วนตัว และการอำนวยความสะดวกในการแก้ไขข้อมูลส่วนตัว ดังจะเห็นได้ว่า การนำเทคโนโลยีเข้ามาใช้จัดการระบบธุรกิจนั้น เป็นส่วนสำคัญอย่างยิ่งต่อการแข่งขันเพื่อความได้เปรียบในปัจจุบัน

## 1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อศึกษาระบบการขาย การสั่งซื้อสินค้า และการดำเนินงานของธุรกิจขายตรงกรณีศึกษา หจก. ชูเลี่ยน เมืองแกลง เอเยนซี
2. เพื่อวิเคราะห์และออกแบบระบบการขายสินค้าของสาขาย่อย และระบบข้อมูลสมาชิก
3. เพื่อจัดทำเว็บไซต์ประยุกต์สำหรับการทำรายขายสินค้าในสาขาย่อย และระบบข้อมูลสมาชิกบนเครือข่ายอินเทอร์เน็ต

## 1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

จากการศึกษาระบบการดำเนินงานธุรกิจขายตรงของ หจก. ชูเลี่ยน เมืองแกลง เอเยนซี ในส่วนของงานด้านการขายสินค้า หลังจากที่ได้ออกแบบ วิเคราะห์และจัดทำเว็บไซต์ขึ้น จะทำให้งานทางด้านการขายหน้าร้านของสาขาย่อย เกิดความสะดวก รวดเร็ว ลดความผิดพลาดของข้อมูลในการดำเนินงาน ถูกต้องแม่นยำ และรวดเร็วในการคิดคำนวณค่าสินค้า เอเยนซีสามารถออกรายงานสรุปรายละเอียดการขายสินค้าประจำวัน เพื่อนำมาบันทึกในระบบ ADS ได้ รวมทั้งสามารถคำนวณยอดขายได้ตามระยะเวลาที่ต้องการ เพื่อนำข้อมูลไปใช้ในการบริหาร และดำเนินงานต่อไป

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ทางการเก็บข้อมูลสมาชิก แม่ทีมสามารถเข้าระบบเพื่อทำการบันทึกคะแนน เพื่อให้ลูกทีมสามารถตรวจสอบยอดคะแนนสะสมแต่ละยอดการตรวจสอบคะแนนของตนเองได้

#### 1.4 ขอบเขตการศึกษา

การศึกษาครั้งนี้จะศึกษาการดำเนินงานของ ห้างหุ้นส่วนจำกัด ชูเลี่ยน เมืองแกลง เอเยนซี ซึ่งดำเนินการเป็นตัวแทนจำหน่ายโดยตรงของ บริษัท ชูเลี่ยน (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งดำเนินธุรกิจขายตรงหลายชั้น (MLM : Multi-Level Marketing) หรือการตลาดแบบเครือข่าย ผลิตภัณฑ์แบ่งเป็น 2 ประเภท คือ สินค้าอุปโภค และสินค้าบริโภค โดยจะศึกษาและพัฒนาการดำเนินงานในส่วนของระบบการทำรายขายสินค้าในสาขาย่อย และระบบข้อมูลสมาชิกเพื่อให้ผู้ใช้กินหารหัสสมาชิก และข้อมูลของสมาชิก รวมทั้งสามารถออกรายงานแสดงข้อมูลสมาชิกตามสายงานได้ ด้วยการจัดทำเว็บไซต์เพื่อให้สาขาย่อยดำเนินการทำการขายสินค้า พร้อมส่งพิมพ์ใบเสร็จรับเงินให้กับสมาชิกเพื่อเก็บไว้เป็นหลักฐาน และเอเยนซีสามารถสรุปยอดขายสินค้าของสาขาย่อยในแต่ละวันได้ เพื่อนำมาบันทึกลงในระบบตัวแทนจำหน่ายของเอเยนซี ทำให้ช่วยลดขั้นตอนการทำงาน ลดความผิดพลาด การสูญหายของข้อมูล และลดค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานในการส่งข้อมูลมายังเอเยนซี โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป เอเอสพี ดอทเน็ต ในการออกแบบหน้าจอ และการทำงานสำหรับประมวลผลร่วมกับฐานข้อมูล โดยใช้โปรแกรมไมโครซอฟต์ เอสคิวแอล เซิร์ฟเวอร์ 2000 ในการจัดการฐานข้อมูล สำหรับช่วงเวลาที่ศึกษาเริ่มตั้งแต่เดือนพฤศจิกายน 2549 ถึงเดือนมีนาคม 2550

#### 1.5 นิยามศัพท์

ระบบธุรกิจขายตรง จะมีคำศัพท์บางคำที่มีความหมายคล้ายคลึงกับคำศัพท์ที่เคยพบเห็นแล้ว แต่อาจจะมีการใช้ที่แตกต่างกัน ทั้งนี้เพื่อความเข้าใจอย่างถูกต้องตรงตามความเข้าใจของผู้ศึกษา และเพื่อประโยชน์ในการศึกษาเอกสารฉบับนี้ ผู้ศึกษาจึงได้อธิบายคำศัพท์ที่ควรทราบ และความเข้าใจที่ตรงกัน ดังนี้

##### 1.5.1 ธุรกิจขายตรงหลายชั้น (MLM: Multi – Level Marketing)

ธุรกิจขายตรงหลายชั้น (Multi-Level Marketing หรือ MLM) ตามพระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545 หมายถึง การขายสินค้าหรือบริการ ซึ่งผู้ประกอบการผู้ผลิต หรือผู้นำเข้า จำหน่ายสินค้าหรือบริการ โดยผู้จำหน่ายอิสระ หรือตัวแทนขายตรง ที่ไม่ใช่

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ลูกจ้างนำสินค้าหรือบริการไปขายแก่ผู้บริโภค ตามภูมิลำเนาของผู้บริโภค หรือสถานที่ทำงาน ที่มีให้ห้างร้านหรือตลาด การขายด้วยวิธีเช่นนี้จะต้องมีข้อตกลงที่ชัดเจนว่า ผู้ประกอบการธุรกิจจะจ่ายผลตอบแทน เป็นจำนวนที่แน่นอนให้แก่ผู้จำหน่ายอิสระหรือตัวแทนจำหน่ายโดยตรง

โดยสามารถสร้างรายได้จากการทำงาน 2 วิธี คือ

- ผลกำไรจากการขายปลีก ซึ่งเป็นผลต่างระหว่างต้นทุนสินค้าที่ซื้อมาจากบริษัท กับราคาขายปลีกที่ได้ขายสินค้าหรือบริการให้กับผู้บริโภค

- คอมมิชชั่น หรือส่วนลดตามระดับยอดขายของสินค้าหรือบริการที่มีการสั่งซื้อ (เพื่อผู้บริโภคหรือเพื่อขายให้กับผู้ขายคนอื่นต่อ ๆ ไป) จากผู้ขายที่ได้ชักชวนเข้ามาสมัครร่วมธุรกิจในทีมขาย หรือที่เรียกว่า "สปอนเซอร์" ในระดับเป็นขั้นต่อ ๆ ไป

จะเห็นได้ว่า หลักการของระบบการตลาดหลายชั้นคือ การที่นักขายได้รับผลตอบแทนทั้งจากที่ตนเองขายปลีก และผลตอบแทนจากการขายซึ่งเกิดขึ้นเมื่อนักขายในกลุ่มของตนชวนมาร่วมกันขาย จนมียอดขายรวมเป็นก้อนใหญ่ จากปัจจัยดังกล่าวทำให้เกิดโอกาสในการสร้างรายได้อย่างต่อเนื่องและไม่มีขีดจำกัด ซึ่งเกิดจากการสปอนเซอร์หรือชักชวนผู้อื่นมาเข้าร่วมธุรกิจอันทำให้ระบบการตลาดหลายชั้นเป็นระบบที่มีศักยภาพสูงสุดในธุรกิจขายตรงปัจจุบัน

### 1.5.2 เอเจนซี (Agency)

เอเจนซี หมายถึง ตัวแทนจำหน่ายของธุรกิจขายตรง ที่ได้รับสิทธิจากบริษัทให้ดำเนินการเป็นตัวแทน ซึ่งทำหน้าที่ในการบริการสมาชิก และเป็นสถานที่ในการขยายธุรกิจ โดยจะต้องมีห้องประชุมที่จุคนได้อย่างน้อย 30 คน ผู้ดูแลเอเจนซีต้องทำหน้าที่ ดังนี้

- ทำหน้าที่ในการรับคำสั่งซื้อ การจ่ายสินค้า
- ขยายธุรกิจ โดยการรับสมัครสมาชิกใหม่
- ให้ข้อมูลความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ การสาธิตสินค้า แผนรายได้หรือแผนการตลาด การจัดประชุม และบริการอื่น ๆ เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่สมาชิก

### 1.5.3 สมาชิก หรือตัวแทนขายตรง

สมาชิก หรือตัวแทนขายตรง หมายถึง บุคคลที่ได้รับ โอนกรรมสิทธิ์ในสินค้าหรือบริการจากผู้ประกอบการธุรกิจขายตรง และนำสินค้าหรือบริการดังกล่าวไปเสนอขายตรงต่อผู้บริโภค สมาชิกจะทำหน้าที่เป็นทั้ง แม่ทีม (Up line) และ ลูกทีม (Down line)

- แม่ทีม (Up line) หรือผู้สปอนเซอร์ หมายถึง ผู้ที่เป็นผู้แนะนำธุรกิจในการขยายธุรกิจให้กับสมาชิกใหม่ ซึ่งเป็นผู้มีประสบการณ์ที่จะคอยช่วยให้คำแนะนำ ให้เกิดการพัฒนาที่รวดเร็ว

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ยิ่งขึ้น และยังช่วยให้ลูกทีมเกิดความกระตือรือร้น เป็นผู้ที่อยู่ส่วนบนของสายงาน ซึ่งสมาชิกที่เป็นแม่ทีมของสายงานหนึ่ง จะเป็นลูกทีมของอีกสายงานหนึ่ง ได้เช่นกัน

แม่ทีมต้องคอยเป็นที่เลี้ยง วางแผน ให้คำแนะนำ และสอนงานพื้นฐาน เช่น ความรู้เรื่องบริษัท ผลิตภัณฑ์ แผนการตลาด การเข้าร่วมฟังประชุมอบรมความรู้ควรทำอย่างไร ตลอดจนร่วมวางแผนเป้าหมายของผลงานคือ ยอดรวมของธุรกิจที่ควรจะได้ในแต่ละเดือน ตามความสามารถที่เขาควรจะได้ แล้วคอยติดตามดูแลเรื่องรายได้หรือโบนัส

- ลูกทีม (Down line) หมายถึง สมาชิกใหม่ที่เข้ามาสู่ธุรกิจ ที่ยังขาดประสบการณ์ในการทำงาน เป็นผู้ที่อยู่ส่วนล่างของสายงาน ซึ่งสมาชิกที่เป็นลูกทีมของสายงานหนึ่ง จะเป็นแม่ทีมของอีกสายงานหนึ่ง ได้

#### 1.5.4 Point Value หรือ PV

คะแนนที่ใช้แทนสินค้าที่ถูกลบไปเพื่อเป็นตัวกำหนดผลตอบแทนที่สมาชิกพึงได้รับ

#### 1.5.5 Business Value หรือ BV

มูลค่าของจำนวนเงิน จะเป็นตัวคำนวณเพื่อจ่ายผลตอบแทน ซึ่งบริษัทเป็นผู้กำหนด

#### 1.5.6 ระบบตัวแทนจำหน่าย (ADS: Agency Distribution System)

ระบบการจำหน่ายของเอเจนซี ทำหน้าที่ในการขายสินค้า และดูแลระบบเอเจนซีทั้งหมด ระบบจะเชื่อมโยงโดยใช้ระบบออนไลน์ ติดต่อกับบริษัท ซูเลียน (ประเทศไทย) จำกัด โดยใช้สมาร์ทการ์ด (Smart card) เป็นตัวเชื่อมโยงในการเข้าสู่ระบบ และข้อมูลต่าง ๆ จะถูกเก็บรวบรวมไว้ที่ฐานข้อมูลของ บริษัท ฯ เท่านั้น โดยระบบ ADS จะมีใช้ในเอเจนซีของบริษัท ฯ เท่านั้น

#### 1.5.7 ยอดขาย ZT2

ยอดขาย ZT2 หมายถึง ยอดขายเดือนปัจจุบัน ยึดเวลายอดขายตามเดือนปัจจุบัน เช่น หากทำการขาย ZT2 ในวันที่ 12 มีนาคม จะเป็นยอดการสะสมคะแนนของเดือนมีนาคม เป็นต้น

#### 1.5.8 ยอดขาย ZT24

ยอดขาย ZT24 หมายถึง ยอดขายเดือนเก่า ระยะเวลาการทำรายการยอดขาย ZT24 คือ วันที่ 1 – 15 ของแต่ละเดือน เช่น หากทำการขาย ZT24 ในวันที่ 12 มีนาคม จะเป็นยอดการสะสมคะแนนของเดือนกุมภาพันธ์ เป็นต้น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## 1.6 การตรวจเอกสาร

ฐานันท์ และวีรนุช (2544) ได้ศึกษาเกี่ยวกับ ระบบการจัดการงานขายตรง การคำนวณ ส่วนลดและคำนวณค่าคอมมิชชั่นของธุรกิจเครื่องสำอางและผลิตภัณฑ์บำรุงผิว บริษัท จาฟรา อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล (ประเทศไทย) จำกัด ดำเนินธุรกิจด้านการขายตรงแบบตลาดหลายชั้น (MLM) มีการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางและผลิตภัณฑ์บำรุงผิว สำหรับการดำเนินงานในส่วนการ ให้บริการสมาชิก ส่วนใหญ่ต้องอาศัยพนักงานขาย ซึ่งทำหน้าที่ด้านการให้บริการส่วนหน้าเกี่ยวกับ งานขาย การคำนวณส่วนลด การคำนวณค่าคอมมิชชั่น การออกรายงานต่าง ๆ จากการศึกษพบว่า การดำเนินงานด้านการขายในปัจจุบันยังขาดความเหมาะสมในบางส่วน การให้บริการสมาชิก ทั้ง ในด้านการให้ข้อมูลสินค้า การรับสมัครสมาชิก การรับคำสั่งซื้อ การจัดการภายในสำนักงาน เกี่ยวกับการกำหนดจุดชำระเงินและการส่งมอบสินค้าให้กับสมาชิก การคำนวณส่วนลด การ คำนวณค่าคอมมิชชั่น และการออกรายงานต่าง ๆ ซึ่งทำให้การดำเนินงานขาดความต่อเนื่อง ไม่ สามารถหาพนักงานที่รับผิดชอบได้ เพื่อแก้ปัญหาดังกล่าวจึงเริ่มจากการศึกษาระบบการดำเนินงาน ของระบบงานเดิม และ ออกแบบระบบการดำเนินงานใหม่ ตลอดจนการพัฒนากระบวนการเพื่อให้ระบบ การดำเนินงานต่าง ๆ มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น เพื่อให้สามารถบริการสมาชิกได้ทันกับความต้องการ จึงมีการจัดระบบการทำงานและเก็บรวบรวมข้อมูลในส่วนต่างๆ ให้เป็นระบบมากยิ่งขึ้น เพื่อ นำไปใช้ดำเนินงานให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด โดยการนำโปรแกรมการจัดการฐานข้อมูล ไมโครซอฟต์แอคเซสเวอร์ชัน 97 มาใช้ในการจัดการฐานข้อมูล และนำมาใช้งานร่วมกับการ เชื่อมโยงข้อมูลผ่านฟอร์มต่าง ๆ ที่ออกแบบไว้ และใช้โปรแกรมวิซิวเบสิก เวอร์ชัน 6.0 ออก แบบฟอร์มหน้าจอในการทำงาน ซึ่งช่วยสืบค้นและบันทึกข้อมูลต่าง ๆ ของระบบการคำนวณ ส่วนลดและการคำนวณค่าคอมมิชชั่น รวมทั้งการแก้ปัญหาโดยการจัดรูปแบบกระบวนการขาย ให้ เป็นระบบที่อำนวยความสะดวกแก่สมาชิกและพนักงานขาย ซึ่งเป็นผลดีกับสมาชิกและบริษัท พร้อมทั้งลดความสับสนในขั้นตอนการดำเนินงาน การทำงานและการจัดเก็บข้อมูลที่ซ้ำซ้อน ตลอดจน การดำเนินงานในส่วนต่าง ๆ ได้รวดเร็ว มีความถูกต้อง และมีประสิทธิภาพในการ ทำงานมากยิ่งขึ้น นอกจากนี้ถ้าต้องการให้ระบบการดำเนินงานมีประสิทธิภาพ และตอบสนองการ ใช้งานในอนาคต บริษัทควรจัดให้การดำเนินงานเป็นระบบเครือข่าย ซึ่งจะทำการดำเนินงานมี ความคล่องตัวและสามารถวางแผนการดำเนินงานให้ทันกับเหตุการณ์ที่จะเกิดขึ้นในอนาคตได้

ธนัชพร และคณะ (2547) จากกรณีศึกษาธุรกิจขนาดย่อมร้าน บลูม (Bloom) ซึ่งเป็น ร้านค้าปลีกเสื้อผ้าสำเร็จรูปตั้งอยู่บนอาคาร ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัลซิตี้ บางนา ชั้น 5 โซนอีไลฟ์

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

(E-Life) ผู้ประกอบการได้ประสบปัญหาจากการดำเนินงาน 3 ด้าน ได้แก่ งานด้านการขายหน้าร้าน งานด้านการตรวจรับสินค้าคงคลัง และงานสุดท้าย คือ งานด้านสิทธิพิเศษ ซึ่งปัญหาที่เกิดขึ้นใหญ่ มาจากความผิดพลาดในการเก็บข้อมูลและไม่สามารถจัดเก็บข้อมูลได้ ในการศึกษาครั้งนี้ ได้ศึกษา การดำเนินงานทุกด้าน ทำการออกแบบฐานข้อมูล เขียนโปรแกรม และพัฒนาจัดทำเว็บไซต์ ประยุกต์ ขึ้น โดยใช้โปรแกรมฐานข้อมูลไมโครซอฟท์ แอคเซส เวอร์ชัน 7.0 บนวินโดวส์ เอ็กซ์พี และโปรแกรมมาโครมีเดีย คริมเวฟเวอร์ เอ็มเอ็กซ์ ควบคู่กับภาษาเอสพี (ASP) มาแก้ไขปัญหาดังกล่าว ตลอดจนการใช้แผนภาพแสดงการไหลของข้อมูล ผังโครงสร้าง และผังงานมาเป็น เครื่องมือในการวิเคราะห์และออกแบบระบบ โดยในส่วนของ การออกแบบนั้นจะต้องทำให้มีความ ยืดหยุ่นในการดำเนินงาน รวมทั้งมีความเป็นไปได้และเหมาะสมกับขนาดธุรกิจ ซึ่งหลังจาก ทดสอบระบบงานทั้งหมด พบว่า ช่วยให้การคำนวณราคาสินค้าและการสืบค้นมีความรวดเร็ว ประหยัดเวลา ระบบงานโดยรวมของธุรกิจมีประสิทธิภาพมากขึ้น ข้อมูลถูกต้อง รวดเร็ว และถี่ถ้วน มากยิ่งขึ้น ทำให้ได้ข้อมูลต่าง ๆ ตามที่ต้องการ สะดวกต่อการสืบค้น แต่ทั้งนี้ควรทำให้ระบบ สามารถรองรับฐานข้อมูลขนาดใหญ่โดยนำโปรแกรมไมโครซอฟท์ เอสคิวแอล เซิร์ฟเวอร์ มาใช้ เพื่อรองรับการขยายงานที่อาจเกิดขึ้น และเพื่อให้เหมาะสมต่อการขยายงานในอนาคต ระบบงาน ขายหน้าร้านควรมีการนำรหัสแท่ง (Bar code) มาใช้ในส่วนของการรหัสสินค้าซึ่งจะทำให้ระบบงาน โดยรวมมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น การตรวจรับสินค้า และจัดการสิทธิพิเศษให้กับลูกค้าที่ได้มีการ พัฒนาขึ้นมา นี้ ควรมีการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงหรือเพิ่มเติมให้รองรับกับการเติบโตของธุรกิจ ใน อนาคต

ธีรรัตน์ และคณะ (2547) จากการศึกษาธุรกิจสปา ของบริษัท วาย ดับบลิว ซี บิวตี้แคร์ จำกัด ในส่วนระบบการจองวัน เวลา และโปรแกรมการนวดของฝ่ายรับจอง ระบบการขายสินค้า และฝ่ายคลังสินค้าทำให้ทราบถึงปัญหาการดำเนินงานในปัจจุบันที่เกิดขึ้น คือ ทั้ง 3 ระบบมีความ ยุ่งยากซับซ้อน และมีความผิดพลาดเกิดขึ้นบ่อย การออกเอกสารสำคัญรวมทั้งการออกรายงานมี ความล่าช้า ทำให้ระบบการดำเนินงานไม่มีความเป็นระเบียบ และขาดประสิทธิภาพในการทำงาน รวมทั้งปัญหาจำนวนสินค้าคงคลังที่ไม่ถูกต้อง ไม่มีจุดสั่งผลิตที่แน่นอน ทำให้เกิดการขาดแคลน สินค้า จากปัญหาดังกล่าว ผู้ศึกษาจึงได้ปรับปรุงระบบการดำเนินงานให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น โดย มีการพัฒนาเว็บพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปมาโครมีเดียคริมเวฟเวอร์ เอ็ม เอ็กซ์ 2004 ในการออกแบบเว็บไซต์ ในลักษณะของแอปพลิเคชันบนเว็บ โดยใช้ภาษา เอสพี (ASP) ในโครงสร้างและใช้ ภาษ เอสคิวแอล (My SQL) เป็นฐานข้อมูล และตัวจัดการ เพื่อแสดง ข้อมูลสินค้า พร้อมรับคำสั่งซื้อและรับชำระเงิน การจัดการสต็อก ตลอดจนออกแบบรายงาน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดลอกเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สรุปผลการดำเนินงานของฝ่ายขาย และฝ่ายคลังสินค้าเพื่อประกอบการตัดสินใจในการบริหารงาน ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ระบบที่พัฒนาขึ้นทำให้ช่วยอำนวยความสะดวก และประหยัดเวลาและค่าใช้จ่าย แต่ทั้งนี้ควรมีการพัฒนาต่อ เพราะเนื่องจากสามารถตอบสนองการทำงานได้หลายด้าน แต่ยังมีข้อบกพร่องควรปรับปรุง เช่น ควรมีการแบ่งฐานข้อมูลออกเป็นฝ่ายเพื่อความสะดวกในการเรียกดูฐานข้อมูล ทำให้ไม่ยุ่งยากในการดึงฐานข้อมูลจากเครื่องเซิร์ฟเวอร์ และควรระบุระยะเวลาที่ลูกค้าจะได้รับสินค้าในกรณีที่ลูกค้าสั่งซื้อสินค้า รวมทั้งวิธีในการชำระเงินควรเพิ่มระบบซื้อขายโดยบัตรเครดิต เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าที่มีบัตรเครดิต แต่ก็ควรมีมาตรการในการห้้องกันการขโมยข้อมูลของลูกค้าเพื่อสร้างความมั่นใจ และในระบบการจองยังไม่สามารถตัดยอดวงเงินของลูกค้าได้

## 1.7 วิธีการศึกษา

การศึกษาระบบการขายสินค้า และระบบสมาชิก ครั้งนี้มีวิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลที่เกี่ยวข้อง และการวิเคราะห์ข้อมูลดังนี้

### 1.7.1 การเก็บรวบรวมข้อมูล

โดยแบ่งวิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลออกเป็น 2 วิธีตามแหล่งข้อมูล คือ

1.7.1.1 การเก็บรวบรวมข้อมูลด้านปฐมภูมิ เป็นข้อมูลที่ได้จากการสังเกตการปฏิบัติงานเกี่ยวกับระบบงานเดิมที่เป็นอยู่ และข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์สมาชิก พนักงานขาย ในเอเยนซี และสาขาย่อย โดยศึกษาเกี่ยวกับรายละเอียดและขั้นตอนการดำเนินงานต่าง ๆ เพื่อให้ทราบถึงระบบการทำงาน ปัญหาจากการดำเนินงาน และความต้องการของธุรกิจในปัจจุบัน

1.7.1.2 การเก็บรวบรวมข้อมูลด้านทุติยภูมิ คือ ข้อมูลที่ได้จากการรวบรวมเอกสารต่าง ๆ ของธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติงานในปัจจุบันและที่เกี่ยวข้องกับการศึกษา เพื่อนำข้อมูลเหล่านั้นมาประยุกต์ใช้ในการออกแบบระบบการขายสินค้าของสาขาย่อย และระบบสมาชิกของเอเยนซี เช่น ใบเสร็จรับเงิน ZT2 และ ZT24 เป็นต้น

### 1.7.2 การวิเคราะห์ข้อมูล

กำหนดวิธีการวิเคราะห์ข้อมูลของระบบงานขายและการคิดคำนวณยอดคะแนนสะสม และโบนัส ดังนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

1.7.2.1 ศึกษาเบื้องต้น เป็นการศึกษาค้นคว้าข้อมูลและขั้นตอนการดำเนินงานในส่วนของ การขายสินค้าของสาขาย่อย ความเป็นไปได้ในการแก้ไขปรับปรุงระบบ วิเคราะห์ระบบการ ดำเนินงาน และการจัดเก็บข้อมูลของระบบปัจจุบัน เกี่ยวกับการดำเนินงานของความเป็นไปได้ใน ด้านต่าง ๆ เช่น ด้านเศรษฐกิจ เทคโนโลยี และการดำเนินงาน

1.7.2.2 ออกแบบระบบการดำเนินงานใหม่ ในส่วนของขั้นตอนการดำเนินงาน หน้าจอ การทำงานภายในระบบการจัดทำรายงานและการออกเอกสารสำคัญต่าง ๆ ตลอดจนการรักษา ความปลอดภัยของระบบ

1.7.2.3 จัดทำโปรแกรมการขายสินค้าของสาขาย่อย และสนับสนุนการดำเนินงานของ เอเจนซี่ โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป เอเอสพี คอท เนท ในการออกแบบหน้าจอ และการทำงาน สำหรับประมวลผลร่วมกับฐานข้อมูล โดยใช้โปรแกรมไมโครซอฟต์ เอสคิวแอล เซิร์ฟเวอร์ 2000 ในการจัดการฐานข้อมูล

1.7.2.4 การทดสอบระบบงานใหม่ที่พัฒนาขึ้นและตรวจสอบข้อผิดพลาดต่าง ๆ ที่ เกิดขึ้นจากการทดลองใช้ระบบ เพื่อนำข้อผิดพลาดมาแก้ไขและปรับปรุงให้ทำงานได้สมบูรณ์ขึ้น

1.7.2.5 สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะที่ควรปรับปรุงเพื่อพัฒนาต่อไป พร้อมทั้ง จัดทำคู่มือการใช้งาน เพื่อให้บุคลากรสามารถทำการศึกษากาการใช้ระบบใหม่ได้ด้วยตนเอง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## บทที่ 2

### วิธีการศึกษาและขั้นตอนการดำเนินงาน

#### 2.1 ลักษณะของกิจการและผลิตภัณฑ์

ห้างหุ้นส่วนจำกัด ชูเทียน เมืองแกลง เอเยนซี่ ดำเนินการเป็นตัวแทนจำหน่ายขายตรงของ บริษัท ชูเทียน (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งมีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ ณ อาคารจิรณา เลขที่ 88 หมู่ 9 ถนนบางบัวทอง-สุพรรณบุรี ตำบลละหาร อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี ดำเนินธุรกิจขายตรงหลายชั้น (MLM: Multi-Level Marketing) ร่วมลงทุน (JOINT-VENTURE COMPANY) กับ บริษัท ชูเทียน มาร์เก็ตติ้ง ประเทศมาเลเซีย สำนักงานใหญ่ ณ รัฐปีนัง ประเทศมาเลเซีย ปัจจุบันมีสมาชิกกว่าล้านรหัส และตัวแทนจำหน่ายหรือเอเยนซี่กว่า 100 รายทั่วประเทศ

ผลิตภัณฑ์ของบริษัท แยกประเภทสินค้าเป็นหมวดหมู่ อาทิ เครื่องประดับ สินค้าอุปโภคบริโภค สินค้าบริโภค เช่น กาแฟปรุงสำเร็จชนิดผงผสมโสม ผงซักฟอก ยาตีฟันผสมวานหางจระเข้และฟลูออไรด์ เครื่องดื่มเพื่อสุขภาพ เครื่องประดับทองคำเคลือบ และสินค้าเพื่อสุขภาพอีกกว่า 100 รายการ นอกจากนี้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทยังได้รับการพิจารณาอนุมัติตราสัญลักษณ์ จากสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค สำนักนายกรัฐมนตรี (สคบ.) เพื่อเป็นการสร้างความมั่นใจต่อผู้บริโภคในการตัดสินใจ เลือกรซื้อสินค้าที่มีคุณภาพและปลอดภัย

ห้างหุ้นส่วนจำกัด ชูเทียน เมืองแกลง เอเยนซี่ ทำหน้าที่ในการบริการสมาชิก และเป็นสถานที่ในการขยายธุรกิจ มีห้องประชุมที่จุคนได้ 80 คน ผู้ดูแลเอเยนซี่ทำหน้าที่ในการรับคำสั่งซื้อ การจ่ายสินค้า การขยายธุรกิจ โดยการรับสมัครสมาชิกใหม่ และให้ข้อมูลความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ การสาธิตสินค้า แผนรายได้หรือแผนการตลาด การจัดประชุม และบริการอื่น ๆ เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่สมาชิก ซึ่งตั้งอยู่ ณ อาคารพาณิชย์ 2 คูหา เลขที่ 122/1 ถ.สุขุมวิท ต.ทางเกวียน อ.แกลง จ.ระยอง 21110

#### 2.2 ประวัติความเป็นมา

ห้างหุ้นส่วนจำกัด ชูเทียน เมืองแกลง เอเยนซี่ ดำเนินการเป็นเอเยนซี่ หรือบริษัทตัวแทนจำหน่ายให้กับ บริษัท ชูเทียน (ประเทศไทย) จำกัด ดำเนินธุรกิจประเภทขายตรงแบบตลาดหลายชั้น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดลอกเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

(MLM) มีผลิตภัณฑ์กว่า 100 รายการ สินค้าทุกรายการควบคุมและดูแลการผลิตโดย สำนักงานใหญ่ (ประเทศมาเลเซีย) นำเข้าโดย บริษัท ซูเลียน (ประเทศไทย) จำกัด ตั้งอยู่ที่ อาคารจิรณา เลขที่ 88 หมู่ที่ 9 ถนนบางบัวทอง-สุพรรณบุรี ตำบลละหาร อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี

ปัจจุบันเอเยนซีมีสาขาย่อย 3 แห่ง คือ สาขาย่อยเขาชะเมา สาขาย่อยเพ และสาขาย่อยวังจันทร์ ซึ่งแต่ละแห่งนี้จะอยู่ภายใต้การบริหารของ หจก. ซูเลียนเมืองแกลงเอเยนซี เท่านั้น

### 2.3 โครงสร้างองค์กรและสภาพการบริหารงาน

การบริหารงานของห้างหุ้นส่วนจำกัด ซูเลียน เมืองแกลง เอเยนซี ได้รับสิทธิจากบริษัท ฯ ให้ดำเนินการเป็นตัวแทนจำหน่ายหรือเอเยนซี การดำเนินงานเป็นไปตามกฎการบริหารงานแบบระบบขายตรงหลายชั้นของบริษัท ฯ ทำหน้าที่ในการบริการสมาชิก และเป็นสถานที่ในการขยายธุรกิจ โดยในแต่ละเอเยนซีจะมีโครงสร้างการบริหารงานแยกเป็นอิสระภายใต้ข้อกำหนด และเงื่อนไขของบริษัท เช่น ฝ่ายการตลาดห้ามโฆษณาสินค้าหรืออวดอ้างสรรพคุณของสินค้าภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัท ฯ เกินจริง โดยเฉพาะสินค้าประเภทเครื่องสำอางค์เพื่อสุขภาพ แต่ในเรื่องของการแบ่งฝ่ายต่าง ๆ เป็นอิสระของเจ้าของเอเยนซี มีการแบ่งฝ่ายงานต่าง ๆ ไม่ชัดเจน ซึ่งพนักงานบางคนจะมีหลายหน้าที่ หรือดำเนินการแทนกันได้ คล้ายธุรกิจเจ้าของคนเดียว เจ้าของเอเยนซี อาจจะเป็นพนักงานขายก็ได้ แล้วแต่ความเหมาะสม และการทำงาน รวมทั้งบุคลากรภายในก็เป็นสิทธิในการจัดหาของเจ้าของเอเยนซีเอง โดยในสภาพการบริหารงานโดยรวม ๆ ทางฝ่ายการตลาดของบริษัท ฯ จะส่งผู้มีประสบการณ์ มีความรู้ มาเป็นผู้ให้คำแนะนำ และสอนงานในระยะแรกของการเปิดเอเยนซี รวมทั้งทำหน้าที่เป็นที่ปรึกษาของเอเยนซี

### 2.4 การดำเนินงานในปัจจุบัน

ห้างหุ้นส่วนจำกัด ซูเลียน เมืองแกลง เอเยนซี ดำเนินการเป็นเอเยนซี หรือตัวแทนจำหน่ายของ บริษัท ซูเลียน (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งดำเนินธุรกิจขายตรงหลายชั้น (MLM: Multi-Level Marketing) ทำหน้าที่ในการให้บริการสมาชิก และเป็นสถานที่ในการขยายธุรกิจ มีห้องประชุมที่จุคนได้ 80 คน ผู้ดูแลเอเยนซีทำหน้าที่ในการรับคำสั่งซื้อ การจ่ายสินค้า การขยายธุรกิจ โดยการรับสมัครสมาชิกใหม่ และให้ข้อมูลความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ การสาธิตสินค้า แผนรายได้ หรือแผนการตลาด การจัดประชุม และบริการอื่น ๆ เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่สมาชิก ซึ่งตั้งอยู่ ณ อาคารพาณิชย์ 2 คูหา เลขที่ 122/1 ถ.สุขุมวิท ต.ทางเกวียน อ.แกลง จ.ระยอง 21110 มีสาขาย่อย เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3 แห่ง คือ สาขาย่อยเขาชะเมา สาขาย่อยเพ และสาขาย่อยวังจันทร์ ซึ่งแต่ละแห่งนี้จะอยู่ภายใต้การบริหารของ หจก. ชูเลี่ยนเมืองแกลง เอเยนซี ซึ่งในส่วนของการขายสินค้าในสาขาย่อย ทำงานโดยการบันทึกยอดขายด้วยมือ และใช้โทรสารส่งใบเสร็จรับเงิน(ชั่วคราว) ให้เอเยนซี เพราะทางเอเยนซีต้องบันทึกยอดขายลงระบบ ADS ของเอเยนซีทุกวัน เนื่องจากเอเยนซีต้องนำยอดการขายสินค้าที่สาขาย่อยมาตัดสต็อกสินค้าเดียวกับเอเยนซี

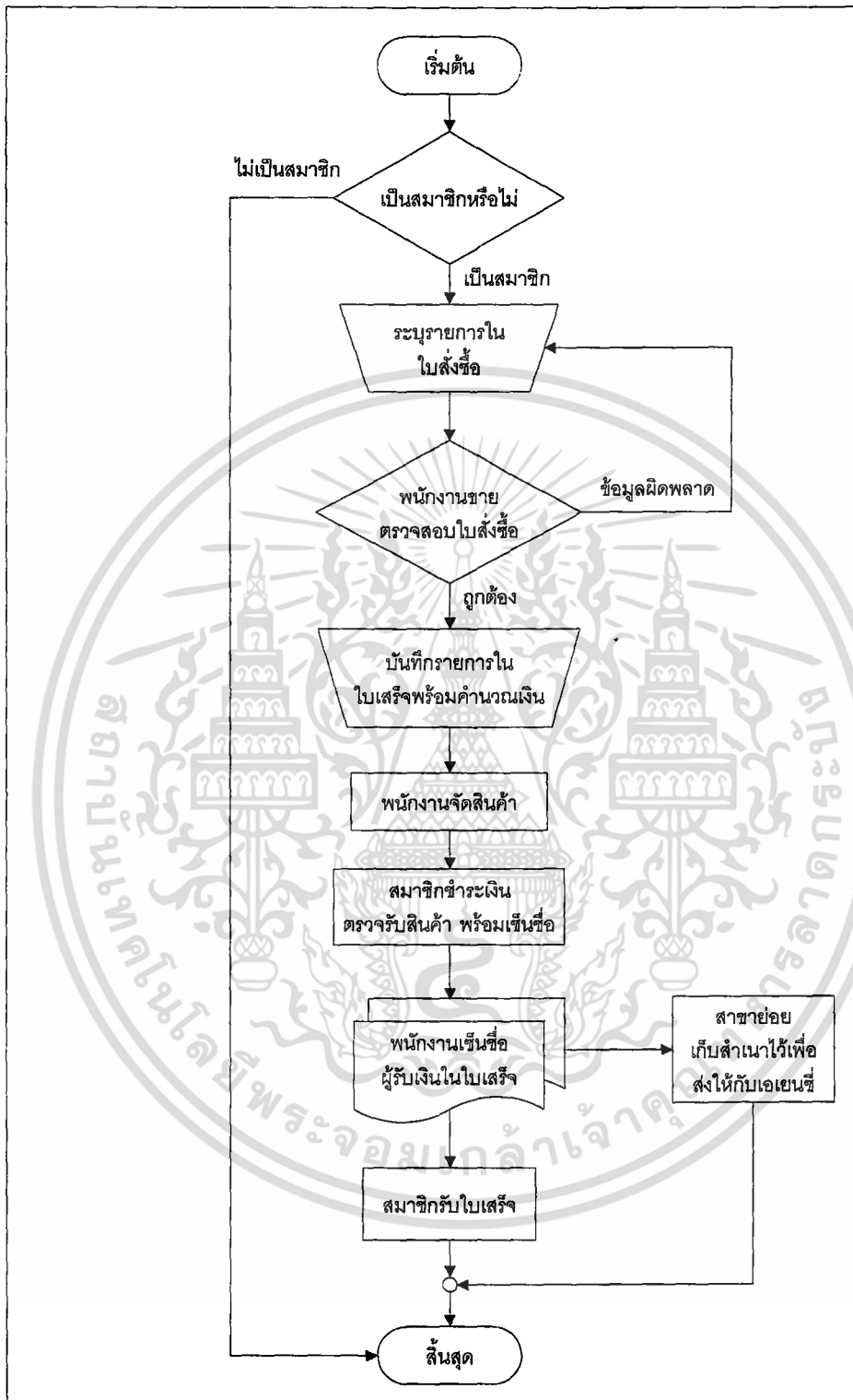
การดำเนินงานเริ่มแรกพนักงานในสาขาย่อยจะทำการตรวจสอบสมาชิกที่ต้องการซื้อสินค้าก่อนว่าเป็นสมาชิกหรือไม่ โดยการสอบถามสมาชิกที่มาซื้อสินค้า หากไม่เป็นสมาชิกจะไม่สามารถทำรายการขายสินค้าได้ หากสมาชิกมีสิทธิในการดำเนินงานต่อพนักงานจะให้สมาชิกกรอกใบสั่งซื้อ เพื่อส่งให้กับพนักงานทำรายการขายและตรวจสอบข้อมูล เมื่อไม่พบข้อผิดพลาดพนักงานจะออกใบเสร็จรับเงินให้กับสมาชิก พร้อมทั้งจัดสินค้าตามรายการสั่งซื้อของสมาชิก และแจ้งมูลค่าสินค้าเพื่อให้สมาชิกชำระเงินพร้อมตรวจสอบสินค้าที่ได้รับว่าถูกต้องตรงตามใบเสร็จหรือไม่ หากถูกต้องสมาชิกต้องลงชื่อในใบเสร็จเพื่อเป็นการยืนยัน พนักงานจะให้ต้นฉบับใบเสร็จรับเงินให้สมาชิกเก็บไว้ ส่วนสำเนาเก็บไว้เพื่อนำส่งต่อเอเยนซีในการทำรายการขายในระบบตัวแทนจำหน่ายในเอเยนซีต่อไป (ภาพที่ 1)

## 2.5 ขั้นตอนการดำเนินงานในปัจจุบัน

จากการศึกษาครั้งนี้ เน้นการศึกษางานในส่วนของการขายสินค้าในสาขาย่อยของเอเยนซีเพื่อออกแบบระบบการขายสินค้า เพื่อพัฒนาการทำงานให้ดีขึ้นลดปัญหาความผิดพลาด และความล่าช้าต่าง ๆ ที่ได้กล่าวมาแล้ว เพื่อให้การทำงานเกิดประสิทธิภาพสูงสุด เป็นที่น่าเชื่อถือ

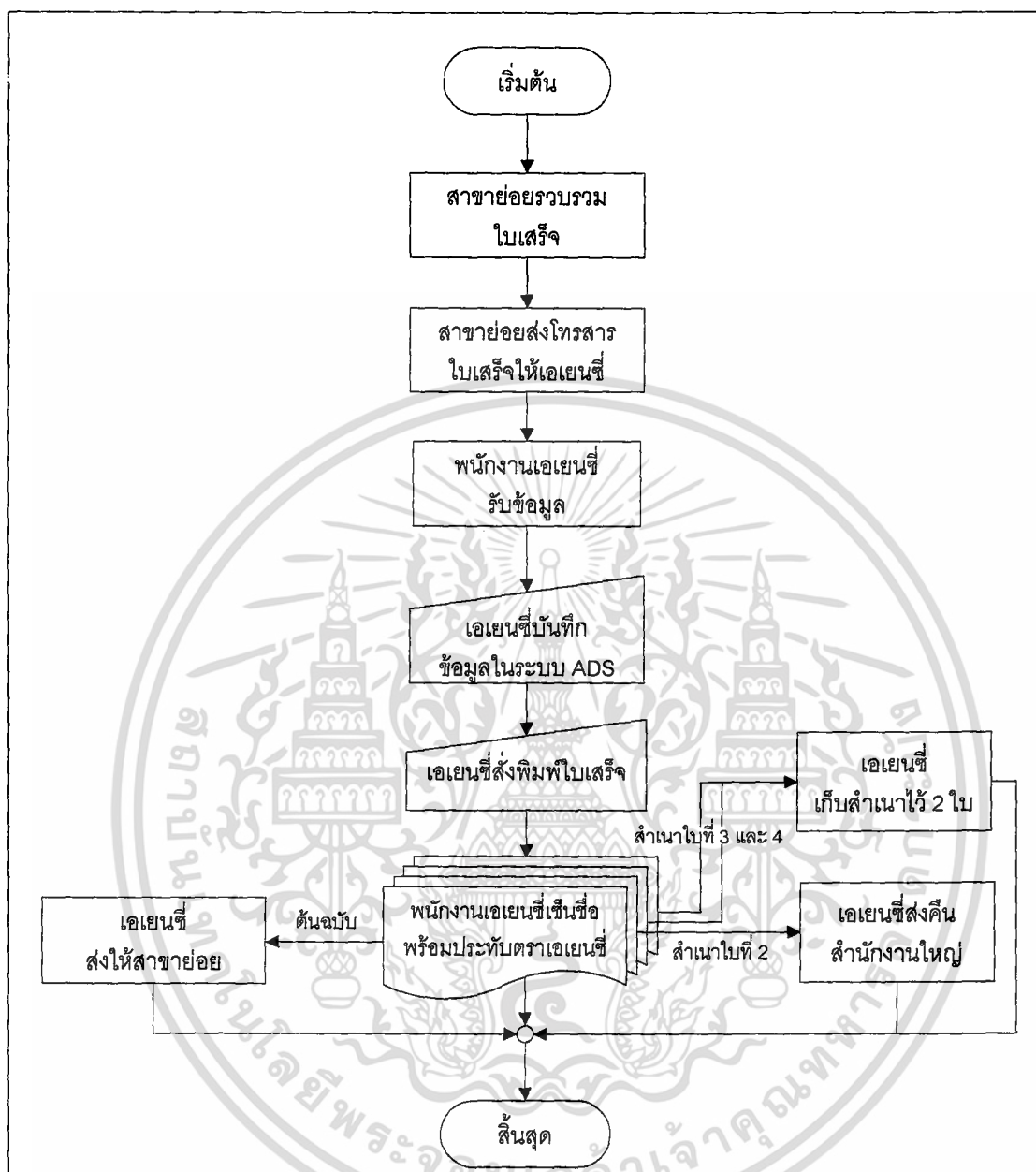
ในการดำเนินการขายในสาขาย่อยของเอเยนซีในปัจจุบันนั้น พนักงานจะทำการบันทึกการขายสินค้าในใบเสร็จด้วยมือ เพื่อให้สมาชิกเก็บไว้เป็นหลักฐานในการซื้อสินค้า เพื่อประโยชน์ในการตรวจสอบยอดคะแนนสะสมในภายหลัง และเก็บสำเนาไว้เพื่อส่งโทรสารให้กับทางเอเยนซี เพื่อให้ทางเอเยนซีนำข้อมูลเหล่านี้มาบันทึกลงระบบ ADS ของเอเยนซี เพราะเนื่องจากข้อมูลในการขายสินค้าที่สาขาย่อยนั้น จะต้องนำมาตัดสต็อกในการขายสินค้าในระบบ ADS ด้วยเหมือนกับเอเยนซี เพราะในระบบ ADS จะมีระบบควบคุมคลังสินค้าของเอเยนซีโดยสำนักงานใหญ่ ข้อมูลสินค้าเมื่อถูกขายออกไปจะออนไลน์ตัดยอดสินค้าทันทีในฐานข้อมูลที่สำนักงานใหญ่ จากนั้นพนักงานเอเยนซีจะส่งพิมพ์ใบกำกับภาษี/ใบเสร็จรับเงิน เพื่อส่งให้สาขาย่อยมอบให้กับสมาชิกต่อไป (ภาพที่ 2)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 1 การดำเนินงานในปัจจุบัน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 2 ขั้นตอนการดำเนินงานในปัจจุบัน

## 2.6 ปัญหาจากการดำเนินงาน

จากการดำเนินการขายในปัจจุบัน เกิดปัญหาหลายด้าน คือ ความผิดพลาดในการคิดคำนวณเงินในการขายสินค้า เกิดความล่าช้า เขียนข้อมูลผิดพลาดทำให้เมื่อส่งข้อมูลให้ทางเอเยนซีแล้วทำให้เกิดความสับสน ในด้านการส่งข้อมูลให้กับเอเยนซี เนื่องจากใช้โทรสารในการส่งข้อมูล

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ทำให้ปัญหาต่าง ๆ เกิดขึ้นตามมา คือ ความไม่ชัดเจนของเอกสาร เพราะเนื่องจากส่งจากสำเนาของใบเสร็จ การส่งข้อมูลซ้ำ การส่งข้อมูลไม่ครบถ้วน ส่งผลทำให้บางครั้งสมาชิกจะต้องสูญเสียคะแนนในการซื้อสินค้าจากสาขาย่อย ทำให้สมาชิกเกิดความไม่เชื่อถือ ไม่กล้าซื้อสินค้าที่สาขาย่อย เพราะกลัวไม่ได้คะแนนจากการซื้อสินค้า หรือมีการบันทึกยอดขายไม่ตรงตามความต้องการของสมาชิก ทำให้มีสมาชิกบางส่วนเลิกทำธุรกิจไปเนื่องจากสาเหตุดังกล่าว บางครั้งพนักงานทำใบเสร็จสูญหายทำให้ไม่ได้บันทึกข้อมูลจึงไม่ได้คะแนนสะสม และในการส่งข้อมูลแต่ละครั้งต้องใช้เวลามาก เนื่องจากต้องส่งใบเสร็จทีละใบ เพราะเอเจนซี่ต้องการข้อมูลให้ครบถ้วน มีข้อมูลหลายส่วนที่สำคัญต่อการบันทึกลงระบบตัวแทนจำหน่ายในเอเจนซี่ คือ รหัสสมาชิก ยอดขายที่ต้องการทำรายการ รหัสสินค้าที่สั่งซื้อ จำนวนสั่งซื้อ และคะแนนสะสม อีกทั้งโทรสารที่เอเจนซี่ได้รับขาดความชัดเจน ทำให้บางครั้งต้องเสียเวลาในการโทรศัพท์ติดต่อกับสาขาย่อยอีกครั้งเพื่อสอบถามข้อมูลที่ถูกต้อง

## 2.7 ความเป็นไปได้ในการแก้ไขปัญหา

จากการศึกษาการดำเนินงานของธุรกิจ เพื่อหาแนวทางปรับปรุงและพัฒนางานให้มีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น จึงต้องมีการออกแบบและพัฒนาระบบคอมพิวเตอร์ใหม่เข้ามาใช้ในการแก้ไขปัญหาให้สอดคล้องต่อการดำเนินงานในปัจจุบัน ซึ่งควรจะประเมินความเป็นไปได้ในด้านต่าง ๆ ดังนี้

### 2.7.1 ความเป็นไปได้ทางเทคโนโลยี

การดำเนินงานของเอเจนซี่ในปัจจุบัน มีเครื่องคอมพิวเตอร์ที่มีความพร้อมในการรองรับระบบแล้ว จึงไม่มีความต้องการเครื่องคอมพิวเตอร์เพิ่มเติม แต่ในสาขาย่อยยังมีความต้องการเครื่องคอมพิวเตอร์เพื่อมาสนับสนุนการทำงาน โดยใช้อุปกรณ์ทางด้านฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ที่จะนำมาใช้เพื่อรองรับกับระบบงานดังนี้

ความต้องการทางด้านฮาร์ดแวร์ (อุปกรณ์คอมพิวเตอร์) คือ

2.7.1.1 เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์ 1 เครื่องต่อ 1 สาขาย่อย ซึ่งควรมีคุณสมบัติขั้นต่ำ ดังนี้

- หน่วยประมวลผลกลาง (CPU) CELERON 2.0 GHz
- หน่วยความจำหลัก (RAM) 256 MB
- ความจุของฮาร์ดดิสก์ มีที่ว่างมากกว่า 2 GB

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### 2.7.1.2 เครื่องพิมพ์ Inkjet 1 เครื่อง

### 2.7.1.3 โมเด็ม 56 Kbps

ความต้องการทางด้านซอฟต์แวร์ (โปรแกรมคอมพิวเตอร์) แบ่งเป็น 2 ส่วน

ในส่วนของเอเจนซี มีความต้องการดังนี้

- ระบบปฏิบัติการ Window XP Professional Service Pack 2
- โปรแกรม Microsoft Visual Studio.NET 2003
- โปรแกรม SQL Database Server 2000

ในส่วนของสาขาย่อย มีความต้องการเพียงระบบปฏิบัติการ Window XP Professional เท่านั้นเนื่องจากระบบทำงานบนเครือข่ายอินเทอร์เน็ต ในรูปแบบของเว็บไซต์ฐานข้อมูลจึงถูกบันทึกและเก็บไว้ที่เอเจนซี

## 2.7.2 ความเป็นไปได้ทางเศรษฐกิจ

สามารถแบ่งส่วนของค่าใช้จ่ายในการดำเนินการออกเป็น 2 ส่วน

2.7.2.1 ส่วนของเอเจนซี ปัจจุบันจะมีเครื่องคอมพิวเตอร์ และเครื่องพิมพ์สำหรับใช้งานแล้ว แต่ยังขาดซอฟต์แวร์ที่จะนำมาใช้เพื่อรองรับกับระบบงาน ซึ่งมีค่าใช้จ่ายดังนี้

- ระบบปฏิบัติการ Window XP Professional ราคาประมาณ 6,000 – 7,000 บาท
- โปรแกรม Microsoft Visual Studio.NET 2003 ราคาประมาณ 5,500 บาท
- โปรแกรม SQL Database Server 2000 ราคาประมาณ 100,000 บาท
- ค่าเช่าพื้นที่บนเครือข่ายอินเทอร์เน็ต ราคาประมาณ 1,500 บาท/ปี

ดังนั้น ค่าใช้จ่ายโดยรวมของเอเจนซี เพื่อการดำเนินงานในระบบใหม่ รวมทั้งสิ้นเป็นจำนวนเงินประมาณ 122,500 - 124,000 บาท

2.7.2.2 ส่วนของสาขาย่อย มีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานเพื่อรองรับกับระบบงานดังนี้

- เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์ จำนวน 1 เครื่อง (พร้อมเครื่องสำรองไฟ) ราคาประมาณ 17,000 – 20,000 บาท
- เครื่องพิมพ์แบบอิงค์เจ็ท จำนวน 1 เครื่อง ราคาประมาณ 2,000 – 4,000 บาท
- โมเด็ม 56 Kbps แบบ Internal ราคาประมาณ 400 – 500 บาท
- ระบบปฏิบัติการ Window XP Professional ราคาประมาณ 6,000 – 7,000 บาท

ค่าใช้จ่ายโดยรวมในการจัดหาอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ และซอฟต์แวร์ เพื่อการดำเนินงานในระบบงานใหม่ รวมทั้งสิ้นเป็นจำนวนเงินประมาณ 25,400 – 31,500 บาท

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เมื่อได้ศึกษาความเป็นไปได้ทางเทคโนโลยี และเมื่อได้พิจารณาค่าใช้จ่ายที่ต้องลงทุนเพื่อการดำเนินงานในระบบใหม่ พบว่า ทั้งทางเอเยนซี และสาขาย่อยสามารถจัดหาเงินลงทุนในส่วนนี้ แต่เพื่อประสิทธิภาพในการทำงาน จึงต้องมีการอบรมพนักงานเพื่อให้เกิดการเรียนรู้ที่จะใช้งานในระบบใหม่ เพื่อความรวดเร็ว และความคล่องตัวในการดำเนินธุรกิจ ดังนั้น จึงมีความเป็นไปได้ว่าการนำระบบใหม่เข้ามาช่วยในการบริหารงานนั้น จะทำให้สามารถลดค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานระยะยาวได้

### 2.7.3 ความเป็นไปได้ในการดำเนินงาน

ระบบงานใหม่ที่มีการออกแบบและพัฒนา รวมทั้งเว็บไซต์ที่นำมาใช้ในการดำเนินงาน ระบบงานใหม่ของกิจการ ทำให้การดำเนินงานเกิดความสะดวก รวดเร็ว และถูกต้องมากขึ้น สามารถตอบสนองความต้องการของผู้ใช้ระบบได้ดี ทั้งนี้เพื่อให้พนักงานสาขาย่อยสามารถเรียนรู้ และใช้งานระบบการทำงานใหม่ได้รวดเร็วและถูกต้อง จึงควรมีการฝึกอบรมเพื่อให้ผู้จัดการสาขาย่อย และพนักงานได้เรียนรู้ระบบงานใหม่ได้รวดเร็วยิ่งขึ้น พร้อมทั้งจัดทำคู่มือการใช้โปรแกรมให้แก่พนักงาน และเนื่องจากระบบที่พัฒนาขึ้นมีรูปแบบที่ง่ายต่อการใช้งานไม่มีความซับซ้อน มีการประมวลผลที่รวดเร็ว มีหน้าจอการใช้งานที่ใช้โต้ตอบระหว่างระบบกับผู้ใช้ที่สวยงาม และเข้าใจง่าย

### 2.8 แนวความคิดในการแก้ไขปัญหา

จากการศึกษาระบบการทำงานของธุรกิจ ทำให้ทราบถึงปัญหาที่ต้องดำเนินการแก้ไขให้ระบบการดำเนินงานเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น ได้แก่ ปัญหาด้านการขายสินค้าในสาขาย่อยของเอเยนซี จึงมีแนวความคิดที่จะออกแบบระบบเพื่อใช้ในการขายสินค้า และการสนับสนุนการดำเนินงานด้านอื่น ๆ บนเครือข่ายอินเทอร์เน็ต ในรูปแบบของเว็บไซต์ประยุกต์ เพื่อตอบสนองความต้องการใช้งาน คือ เพื่อให้การขายเกิดความผิดพลาดน้อยที่สุด ลดปัญหาในการส่งข้อมูลให้กับทางเอเยนซี สมาชิกมีความเชื่อมั่นเมื่อซื้อสินค้าที่สาขาย่อย และเพิ่มความสะดวกในการดำเนินการขายลดขั้นตอนความยุ่งยาก โดยการจัดทำโปรแกรมระบบการขายสินค้าของสาขาย่อย และระบบสมาชิกเพื่อสนับสนุนการตรวจสอบยอดคะแนนสะสมของสมาชิก ในกรณีที่สมาชิกจํารหัสสมาชิกไม่ได้ และเพื่อให้สมาชิกได้ติดตามการทำงานของสาขางานได้ โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป เอเอสพี คอตเน็ต ในการออกแบบหน้าจอ และโปรแกรมไมโครซอฟต์ เอสคิวแอล เซิร์ฟเวอร์ 2000 ในการจัดการฐานข้อมูล

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องแจ้งที่มาของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## บทที่ 3

### การวิเคราะห์และออกแบบระบบ

#### 3.1 แนวความคิดในการวิเคราะห์และออกแบบระบบ

จากการศึกษาขั้นตอนการดำเนินงานในปัจจุบันของบริษัท ในด้านการขายสินค้าในสาขาย่อยของเอเยนซี ทำให้ทราบถึงปัญหาที่ส่งผลให้การดำเนินงานของธุรกิจขาดประสิทธิภาพ จึงได้วิเคราะห์และปรับปรุงขั้นตอนการดำเนินงานของระบบใหม่ พร้อมทั้งอำนวยความสะดวกและความรวดเร็วของระบบให้ดีขึ้น โดยเฉพาะการขายสินค้าในสาขาย่อย เพื่อประโยชน์ในการบันทึกการขายสินค้าในระบบ ADS ได้อย่างถูกต้อง และเป็นระบบมากขึ้น รวมทั้งมีการออกรายงานสรุปที่จะเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินงานของฝ่ายขายและผู้บริหารต่อไป

#### 3.2 การวิเคราะห์ระบบ

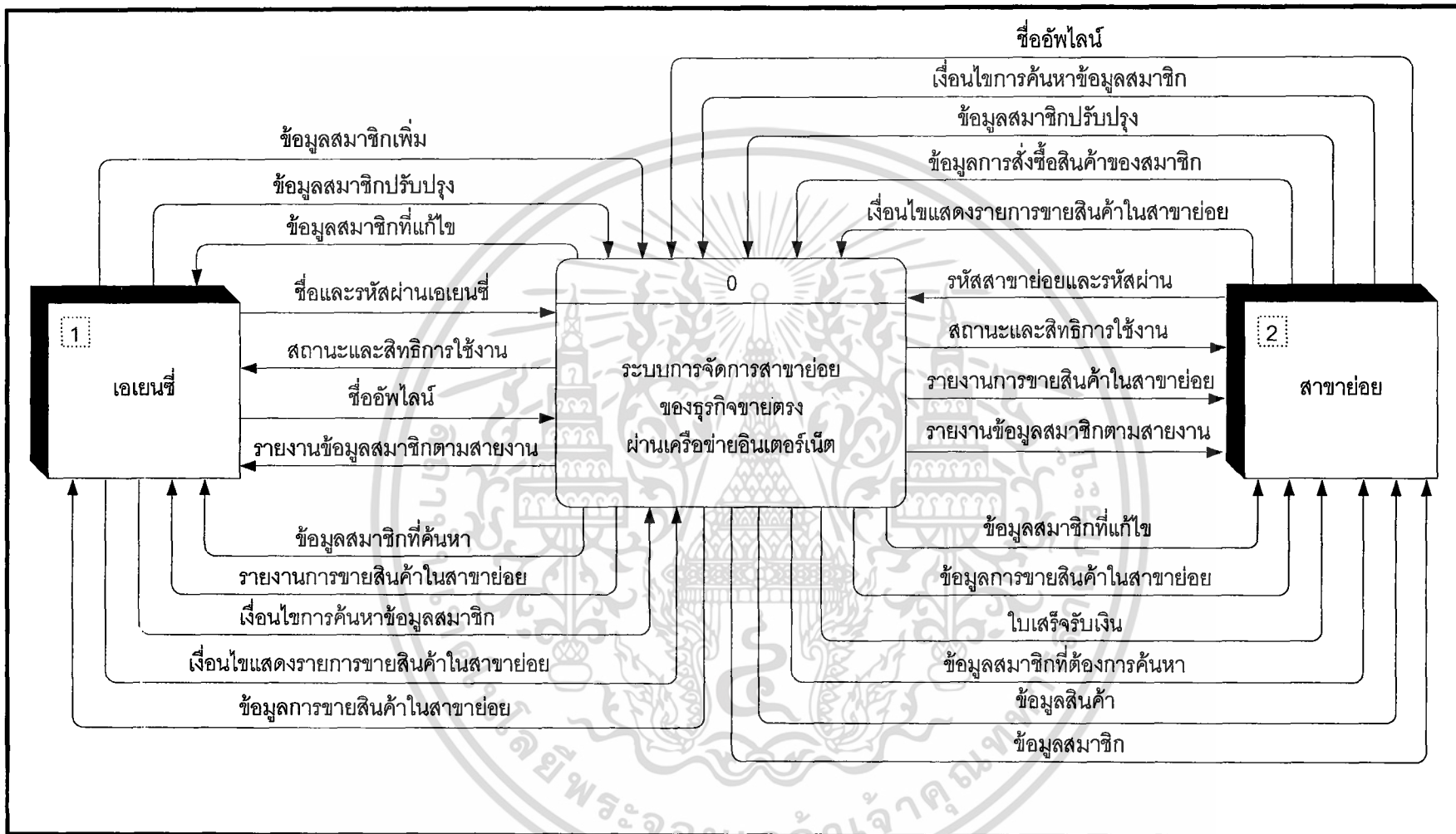
การวิเคราะห์ระบบใช้วิธีการวิเคราะห์แบบโครงสร้าง โดยเริ่มต้นจากการศึกษาระบบงานเดิมและนำข้อมูลที่ได้จากการศึกษามาหาความต้องการของระบบ จากนั้นนำไปพัฒนาระบบใหม่ให้สามารถดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพ และตรงกับความต้องการของผู้ใช้ มีการใช้ผังรายละเอียดรวมของระบบ (Context Diagram) และผังแสดงการไหลเวียนของข้อมูล (Data Flow Diagram: DFD) ซึ่งเป็นเครื่องมือช่วยอธิบายรายละเอียดของแต่ละกระบวนการ การพิจารณานี้จะช่วยให้การศึกษารายละเอียดการทำงานทำให้มีความชัดเจน และเข้าใจง่าย การส่งผ่านข้อมูลเป็นระบบมากขึ้น โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

##### 3.2.1 ผังรายละเอียดรวมของระบบ (Context Diagram)

ผังรายละเอียดรวมของระบบ แสดงถึง ความสัมพันธ์ในการทำงานของ ระบบการทำรายการขายสินค้าในสาขาย่อย ระบบข้อมูลสมาชิก และระบบแสดงยอดขายสินค้าในสาขาย่อยของธุรกิจขายตรง โดยมีการติดต่อกับระบบภายนอก 2 ฝ่าย (ภาพที่ 3)

ฝ่ายที่ 1 คือ เอเยนซี ดำเนินงานด้านระบบข้อมูลสมาชิก สามารถออกรายงานแสดงข้อมูลสมาชิกตามสายงาน และการออกรายงานแสดงการขายสินค้าในสาขาย่อย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 3 ฟังแสดงบริบทของระบบ (Context Diagram)

ฝ่ายที่ 2 คือสาขาย่อย ซึ่งเป็นผู้ดำเนินงานเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงและการค้นหาข้อมูลสมาชิก ระบบการขายสินค้า รวมทั้งแสดงข้อมูลการขายสินค้าในสาขาย่อย

### 3.2.2 ผังแสดงการไหลเวียนข้อมูลระดับที่ 0

ผังแสดงการไหลเวียนข้อมูลระดับที่ 0 ประกอบด้วยกระบวนการหลัก 3 กระบวนการ (ภาพที่ 4) ดังนี้ คือ

กระบวนการที่ 1.0 คือ ระบบข้อมูลสมาชิก

กระบวนการนี้ เอเจนซีเท่านั้นที่สามารถเพิ่มสมาชิกใหม่เข้าสู่ฐานข้อมูลได้ การเพิ่มข้อมูลสมาชิกใหม่จะเกิดขึ้นเมื่อมีสมาชิกใหม่ดำเนินการสมัครสมาชิกที่เอเจนซี โดยกรอกข้อมูลทั่วไป คือ รหัสสมาชิก และข้อมูลส่วนตัวต่าง ๆ ตามแบบฟอร์ม หากบันทึกข้อมูลสมาชิกเข้าสู่ระบบ จะแสดงข้อมูลของสมาชิกคนนั้นให้ทราบ ส่วนในการทำงานอื่น ๆ คือ การแก้ไขข้อมูลสมาชิก และการค้นหาข้อมูลสมาชิก สามารถดำเนินการได้ทั้งเอเจนซี และสาขาย่อย โดยการระบุข้อมูลของสมาชิกที่ต้องการค้นหา ได้แก่ รหัสสมาชิก ชื่อ-สกุล หรือหมายเลขบัตรประชาชน จึงจะสามารถแก้ไขข้อมูลสมาชิกได้

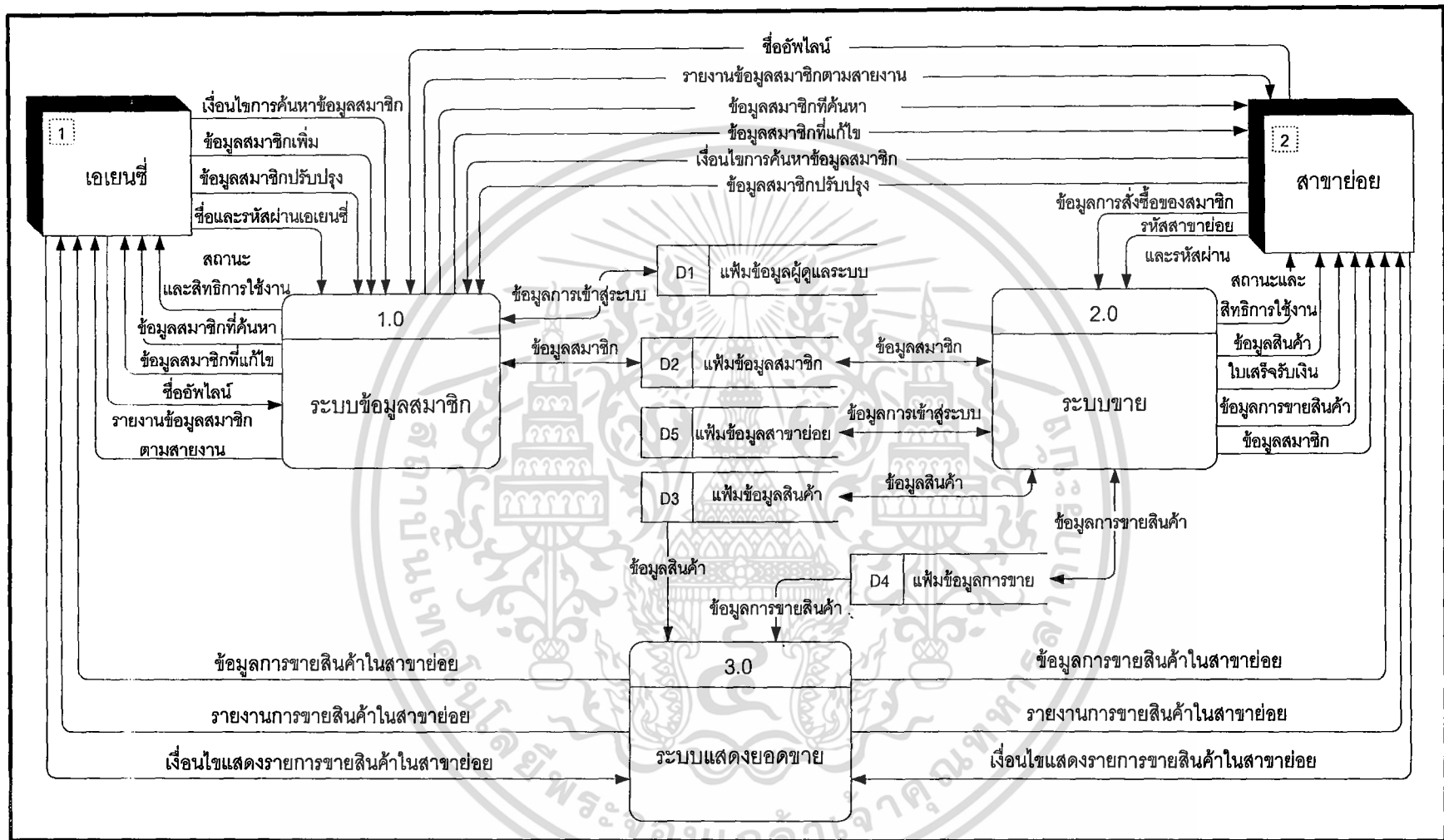
กระบวนการที่ 2.0 คือ ระบบขาย

กระบวนการนี้ สามารถให้สาขาย่อยดำเนินการขายสินค้าบนเว็บไซต์ได้ โดยพนักงานของสาขาย่อยเป็นผู้ดำเนินการเอง เมื่อเข้าสู่ระบบ ระบบจะแจ้งข้อมูลสาขาย่อยที่เข้าสู่ระบบ จากนั้นพนักงานจะต้องระบุรหัสสมาชิกที่ต้องการทำรายการ เพื่อตรวจสอบก่อนว่าเป็นสมาชิกจริงหรือไม่ หากรหัสสมาชิกไม่ถูกต้องจะไม่สามารถทำรายการได้ โดยสมาชิกที่ทำการซื้อสินค้าที่สาขาย่อยนี้ จะต้องดำเนินการสมัครสมาชิกที่ ซูเลียเมืองแกลง เอเจนซีเท่านั้น หากสมัครที่เอเจนซีอื่น จะไม่สามารถทำการซื้อสินค้าที่สาขาย่อยนี้ได้ เมื่อรหัสสมาชิกถูกต้อง พนักงานงานต้องระบุ รหัสสินค้า และจำนวนที่สมาชิกต้องการสั่งซื้อ ในขั้นตอนสุดท้ายระบบจะให้พนักงานสั่งพิมพ์ใบเสร็จรับเงิน ส่วนที่ 1 ให้ลูกค้าเก็บไว้เป็นหลักฐาน และส่วนที่ 2 สาขาย่อยเก็บไว้เพื่อยืนยันการขาย

กระบวนการที่ 3.0 คือ ระบบแสดงยอดขาย

กระบวนการนี้ เพื่อให้เอเจนซี หรือสาขาย่อย สามารถเรียกดูข้อมูล และออกรายงานการขายสินค้าประจำวันในสาขาย่อยได้ ในส่วนของเอเจนซี เพื่อนำข้อมูลการขายในสาขาย่อย มาบันทึกลงในระบบ ADS ของเอเจนซี เพื่อส่งยอดขาย และรับคะแนนสะสมต่อสำนักงานใหญ่ และออกใบเสร็จรับเงิน/ใบกำกับภาษี เพื่อให้กับสมาชิกที่ซื้อสินค้าที่สาขาย่อยเพื่อเป็นการยืนยันว่า ได้รับคะแนนสะสมแน่นอน และสาขาย่อยออกรายงานเพื่อเป็นการตรวจสอบข้อมูลการขายสินค้าประจำวัน และสินค้าที่จำหน่ายไปว่าตรงกับรายงานที่ระบบแจ้งหรือไม่

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดลอกเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 4 ฟังแสดงการไหลเวียนข้อมูลระดับที่ 0

### 3.2.3 การไหลเวียนข้อมูลระดับที่ 1 (1.0 ระบบข้อมูลสมาชิก)

ในระบบข้อมูลสมาชิก มี 3 กระบวนการ โดยสัมพันธ์กับระบบภายนอก 2 ฝ่าย (ภาพที่ 5) ได้แก่ เอเจนซี่ และสาขาย่อย โดยที่เอเจนซี่สามารถดำเนินการได้ทั้ง 3 กระบวนการคือ การบันทึกสมาชิกใหม่ การค้นหาข้อมูลสมาชิก และการเปลี่ยนแปลงข้อมูลสมาชิก แต่สาขาย่อยสามารถดำเนินการได้เฉพาะ การค้นหา และการเปลี่ยนแปลงข้อมูลสมาชิกเท่านั้น

#### กระบวนการที่ 1.1 กระบวนการเข้าสู่ระบบ

สาขาย่อย และเอเจนซี่ ซึ่งเป็นผู้ใช้ระบบ จะต้องกรอกข้อมูลเพื่อเข้าสู่ระบบก่อนที่จะทำงานในระบบนี้ได้

#### กระบวนการที่ 1.2 กระบวนการบันทึกข้อมูลสมาชิกใหม่

กระบวนการนี้ เอเจนซี่จะเป็นผู้บันทึกเมื่อมีผู้สมัครสมาชิกใหม่ที่เอเจนซี่ โดยพนักงานเอเจนซี่จะต้องกรอก รหัสสมาชิกที่ได้จากการสมัคร และข้อมูลรายละเอียดส่วนตัวต่าง ๆ ของผู้สมัครเรียบร้อยแล้ว ระบบจะบันทึกข้อมูลสมาชิกดังกล่าว เพื่อเก็บลงแฟ้มข้อมูลสมาชิก หากรายละเอียดของสมาชิกคนนั้น เคยมีการบันทึกลงระบบแล้ว ระบบจะดึงข้อมูลจากแฟ้มข้อมูลสมาชิกมาแสดงให้ทราบทางหน้าจอแสดงผล

#### กระบวนการที่ 1.3 กระบวนการค้นหาข้อมูลสมาชิก

กระบวนการนี้ สำหรับเอเจนซี่ และสาขาย่อยเมื่อต้องการทราบข้อมูลรายละเอียดของสมาชิก หรือในกรณีที่ต้องการหารหัสสมาชิกเมื่อไม่ทราบได้ โดยมีเงื่อนไขการค้นหา 3 แบบคือ ค้นหาจากรหัสสมาชิก เพื่อแสดงรายละเอียดสมาชิกคนนั้นๆ ค้นหาจากชื่อ-สกุลสมาชิก หรือหมายเลขบัตรประชาชน เมื่อไม่ทราบรหัสสมาชิก ระบบจะดึงข้อมูลจากแฟ้มข้อมูลสมาชิกมาแสดงให้ผู้ใช้ทราบผ่านทางหน้าจอแสดงผล

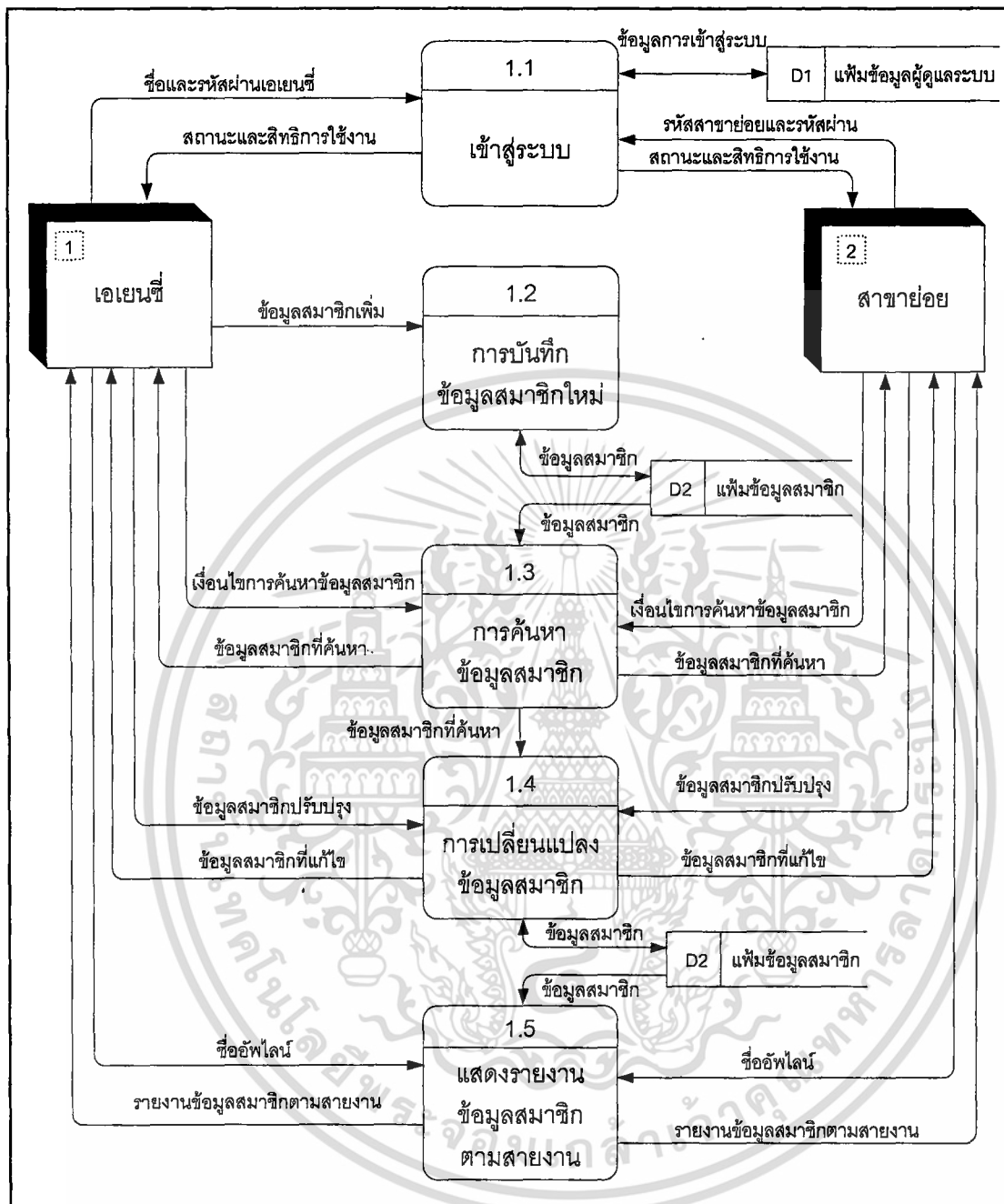
#### กระบวนการที่ 1.4 กระบวนการเปลี่ยนแปลงข้อมูล

กระบวนการนี้ เมื่อระบบแสดงข้อมูลจากการค้นหาข้อมูลสมาชิกแล้ว ผู้ใช้สามารถแก้ไขรายละเอียดของสมาชิกได้ ยกเว้นรหัสสมาชิกโดยผ่านทางหน้าจอนี้ โดยการเลือกคำสั่งแก้ไข เมื่อผู้ใช้นั้นการแก้ไขข้อมูล ระบบจะบันทึกข้อมูลที่เปลี่ยนแปลงลงในแฟ้มข้อมูลสมาชิกทันที

#### กระบวนการที่ 1.5 กระบวนการแสดงข้อมูลสมาชิกตามสาขางาน

กระบวนการนี้ ผู้ใช้ต้องกรอกชื่อออฟไลน์ หรือหัวหน้าทีมของสาขางานให้กับระบบ เพื่อแสดงข้อมูลรายชื่อสมาชิกทั้งหมดที่เป็นคาวีไลน์ หรือลูกทีมในสาขางาน และในระบบนี้สามารถออกรายงานเพื่อให้ออฟไลน์เก็บไว้เพื่อเป็นข้อมูลในการบริหารสาขางานได้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดลอกเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

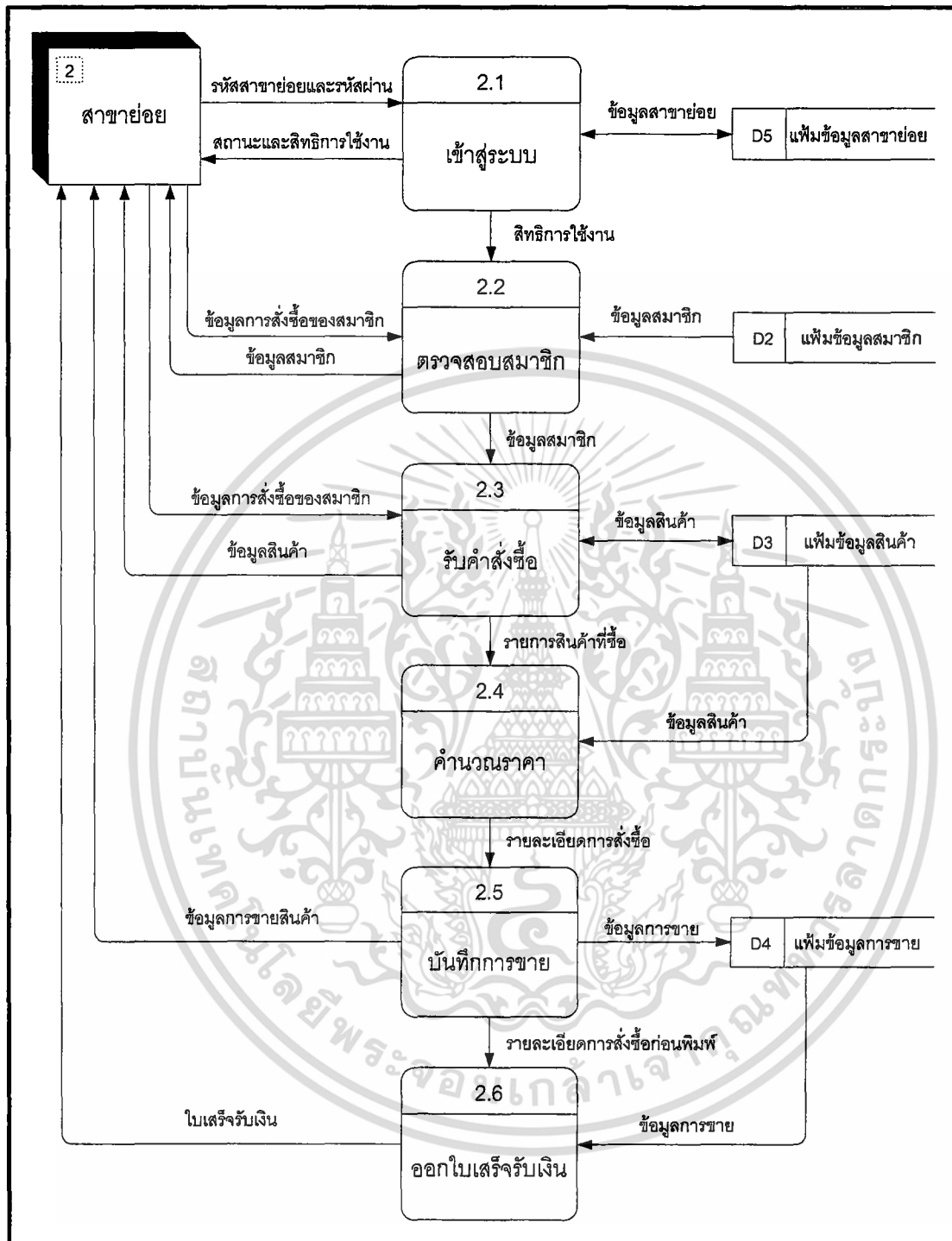


ภาพที่ 5 การไหลเวียนข้อมูลระดับที่ 1 (1.0 ระบบข้อมูลสมาชิก)

### 3.2.4 การไหลเวียนข้อมูลระดับที่ 1 (2.0 ระบบขาย)

ในระบบขาย มี 6 กระบวนการ โดยสัมพันธ์กับระบบภายนอก ได้แก่ สาขาย่อย ดำเนินการขายสินค้าที่สาขาย่อย โดยผ่านทางเว็บไซต์ และสามารถออกใบเสร็จรับเงินให้ลูกค้าได้ ระบบจะสามารถทำงานได้เมื่อผู้ใช้เข้าสู่ระบบแล้ว (ภาพที่ 6)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 6 ผังแสดงการไหลเวียนข้อมูลระดับที่ 1 (2.0 ระบบขาย)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### กระบวนการที่ 2.1 กระบวนการเข้าสู่ระบบ

กระบวนการนี้ สาขาย่อยต้องระบุข้อมูลเพื่อเข้าสู่ระบบ โดยใช้ รหัสสาขาย่อย และ รหัสผ่านที่ได้รับจากเอเยนซี ให้ถูกต้อง เมื่อเข้าสู่ระบบได้แล้ว ระบบจะแจ้งสถานะผู้ใช้งานให้ทราบ

### กระบวนการที่ 2.2 กระบวนการตรวจสอบสมาชิก

กระบวนการนี้ สาขาย่อยต้องระบุรหัสสมาชิกของสมาชิกที่ต้องการซื้อสินค้า ถ้าถูกต้อง ระบบจะแจ้งข้อมูลสมาชิกให้ทราบ เพื่อตรวจสอบว่าถูกต้องหรือไม่ เพราะสาขาย่อยจะจำหน่ายสินค้าในราคาสมาชิกให้กับ สมาชิกที่สมัครที่ ชูเทียนเมืองแกลงเอเยนซี เท่านั้น หากสมัครจากเอเยนซีอื่น จะไม่สามารถทำรายการขายได้

### กระบวนการที่ 2.3 กระบวนการรับคำสั่งซื้อ

กระบวนการนี้เมื่อระบุรหัสสมาชิกในการซื้อสินค้าที่ถูกต้องแล้ว พนักงานสาขาย่อยต้องระบุรหัสสินค้าที่สมาชิกต้องการซื้อสินค้าลงในระบบ ระบบจะตรวจสอบรหัสสินค้าที่ระบุลงในกล่องข้อความ ว่าถูกต้องหรือไม่ หากถูกต้องจะแจ้งรายละเอียดสินค้าให้ทราบ เพื่อเป็นการยืนยันอีกครั้ง จากนั้นระบุจำนวนสินค้าที่สมาชิกต้องการซื้อ หากรหัสที่กรอกไม่ตรงกับที่ต้องการสั่งซื้อ สามารถแก้ไขก่อนที่จะระบุจำนวนสินค้าได้

### กระบวนการที่ 2.4 กระบวนการคำนวณราคา

เมื่อยืนยันจำนวนสินค้า ระบบจะคำนวณราคาสินค้า และคะแนนสินค้า และแสดงรายการสินค้าที่สั่งซื้อให้ผู้ให้ทราบ เพื่อยืนยันในกระบวนการถัดไป

### กระบวนการที่ 2.5 กระบวนการบันทึกการขาย

กระบวนการนี้เป็นกระบวนการให้ผู้ให้ยืนยันการสั่งซื้อ เมื่อระบุรายการสั่งซื้อครบตามรายการสั่งซื้อแล้ว ระบบจะบันทึกข้อมูลการขายลงในเพิ่มข้อมูลการขาย หากเกิดข้อผิดพลาดจะไม่สามารถแก้ไขได้แล้ว กรณีผิดพลาดพนักงานสาขาย่อยจะต้องเป็นผู้รับผิดชอบรายการผิดพลาดที่เกิดขึ้นเอง

### กระบวนการที่ 2.6 กระบวนการออกใบเสร็จรับเงิน

กระบวนการนี้ ก่อนรับคำสั่งพิมพ์ ระบบจะแสดงรายการสั่งซื้อทั้งหมดให้ทราบอีกครั้ง ในรูปแบบของใบเสร็จ ซึ่งใบเสร็จรับเงินจะแบ่งเป็น 2 ส่วน ในส่วนที่ 1 สำหรับสมาชิก เพื่อเก็บไว้เป็นหลักฐานยืนยันการสั่งซื้อสินค้า และส่วนที่ 2 สำหรับสาขาย่อย เพื่อเก็บไว้เป็นหลักฐานในรายการที่ขายสินค้าเช่นกัน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### 3.2.5 การไหลเวียนข้อมูลระดับที่ 1 (3.0 ระบบแสดงยอดขาย)

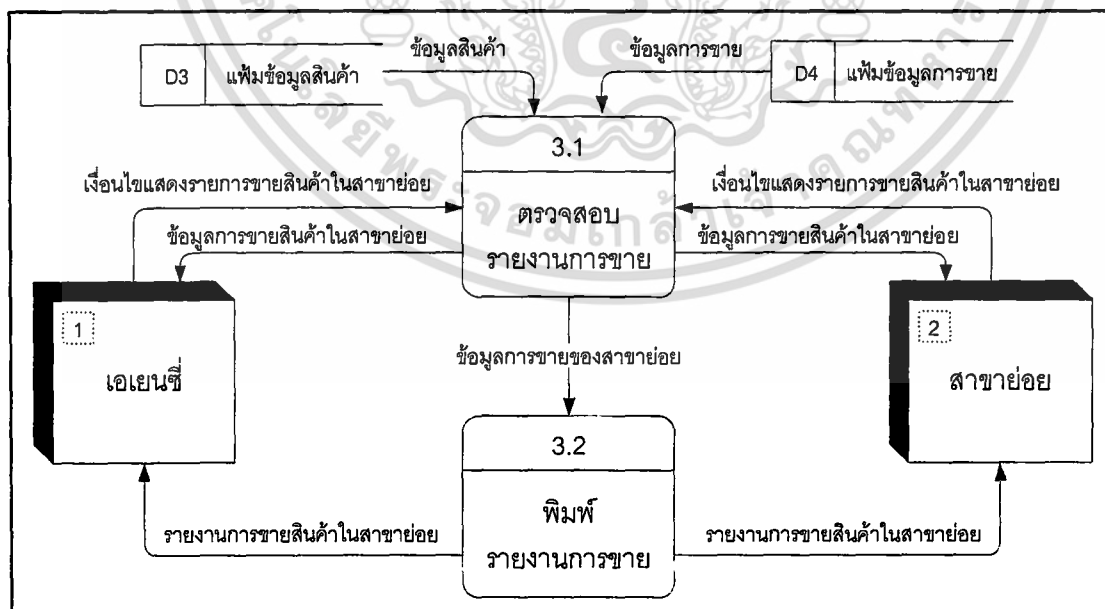
ในระบบขาย มี 2 กระบวนการ โดยสัมพันธ์กับระบบภายนอก 2 ฝ่าย ได้แก่ เอเจนซี่ และ สาขาย่อย ซึ่งดำเนินการออกรายงานการขายสินค้าประจำวันในสาขาย่อย เพื่อลงบันทึกในระบบ ADS ของเอเจนซี่ และเพื่อสรุปยอดขายสินค้าประจำวัน (ภาพที่ 7)

#### กระบวนการที่ 3.1 กระบวนการตรวจสอบรายงานการขาย

กระบวนการนี้ เอเจนซี่ หรือสาขาย่อย ต้องระบุเงื่อนไขในการแสดงรายการแสดงยอดขาย โดยระบุวันที่ต้องการให้ระบบแสดงผล และเลือกยอดขายที่ต้องการตรวจสอบ ซึ่งมี 2 ยอดขาย คือ ยอดขาย ZT2 และ ยอดขาย ZT24 ซึ่งระบบจะสามารถเลือกตรวจสอบได้คราวละ 1 ยอดขายเท่านั้น

#### กระบวนการที่ 3.2 กระบวนการพิมพ์รายงานการขาย

กระบวนการนี้ ระบบจะแสดงรายการขายสินค้าตามวันที่ผู้ใช้ระบุ ทางหน้าจอแสดงผล เพื่อให้ผู้ใช้ตรวจสอบ และยืนยันการออกรายงาน ทั้งนี้เพื่อให้เอเจนซี่ หรือสาขาย่อย สามารถเรียกดูข้อมูล และออกรายงานการขายสินค้าประจำวันในสาขาย่อยได้ ในส่วนของเอเจนซี่ เพื่อนำข้อมูลการขายในสาขาย่อย มาบันทึกลงในระบบตัวแทนจำหน่าย (ADS) ของเอเจนซี่เพื่อส่งยอดขายสินค้าต่อสำนักงานใหญ่ และออกใบเสร็จรับเงิน/ใบกำกับภาษี ให้กับสมาชิกที่ซื้อสินค้าที่สาขาย่อย และสาขาย่อยออกรายงานเพื่อเป็นการตรวจสอบข้อมูลการขายสินค้าประจำวัน เพื่อตรวจสอบสินค้าคงเหลือ และสินค้าที่จำหน่ายไปแล้วตรงกับรายงานที่ระบบแจ้งยอดขายหรือไม่



ภาพที่ 7 การไหลเวียนข้อมูลระดับที่ 1 (3.0 ระบบแสดงยอดขาย)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### 3.3 การออกแบบระบบ

การออกแบบระบบ ประกอบด้วย การออกแบบขั้นตอนการดำเนินงานใหม่ การออกแบบฐานข้อมูล การออกแบบรหัสข้อมูล การออกแบบสิ่งนำเข้า และการออกแบบผลลัพธ์ ซึ่งสามารถแสดงรายละเอียดได้ ดังนี้

#### 3.3.1 การออกแบบฐานข้อมูล

จากการวิเคราะห์ระบบ และการออกแบบขั้นตอนการดำเนินงานใหม่ ทำให้ได้ข้อมูลเกี่ยวกับลักษณะการดำเนินงานใหม่ เอกสารที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงาน ตลอดจนผู้ที่เกี่ยวข้องกับระบบ ซึ่งสามารถนำข้อมูลที่ได้มาออกแบบฐานข้อมูลในระบบ ในการออกแบบฐานข้อมูลจะแสดงในรูปแบบของแผนภาพที่แสดงความสัมพันธ์ และประเภทของความสัมพันธ์ระหว่างเพิ่มข้อมูล โดยใช้ฐานข้อมูลเชิงสัมพันธ์ (E-R Model) แสดงความสัมพันธ์ของเพิ่มข้อมูลจำนวน 4 เพิ่มข้อมูล (ภาพที่ 8) ดังนี้

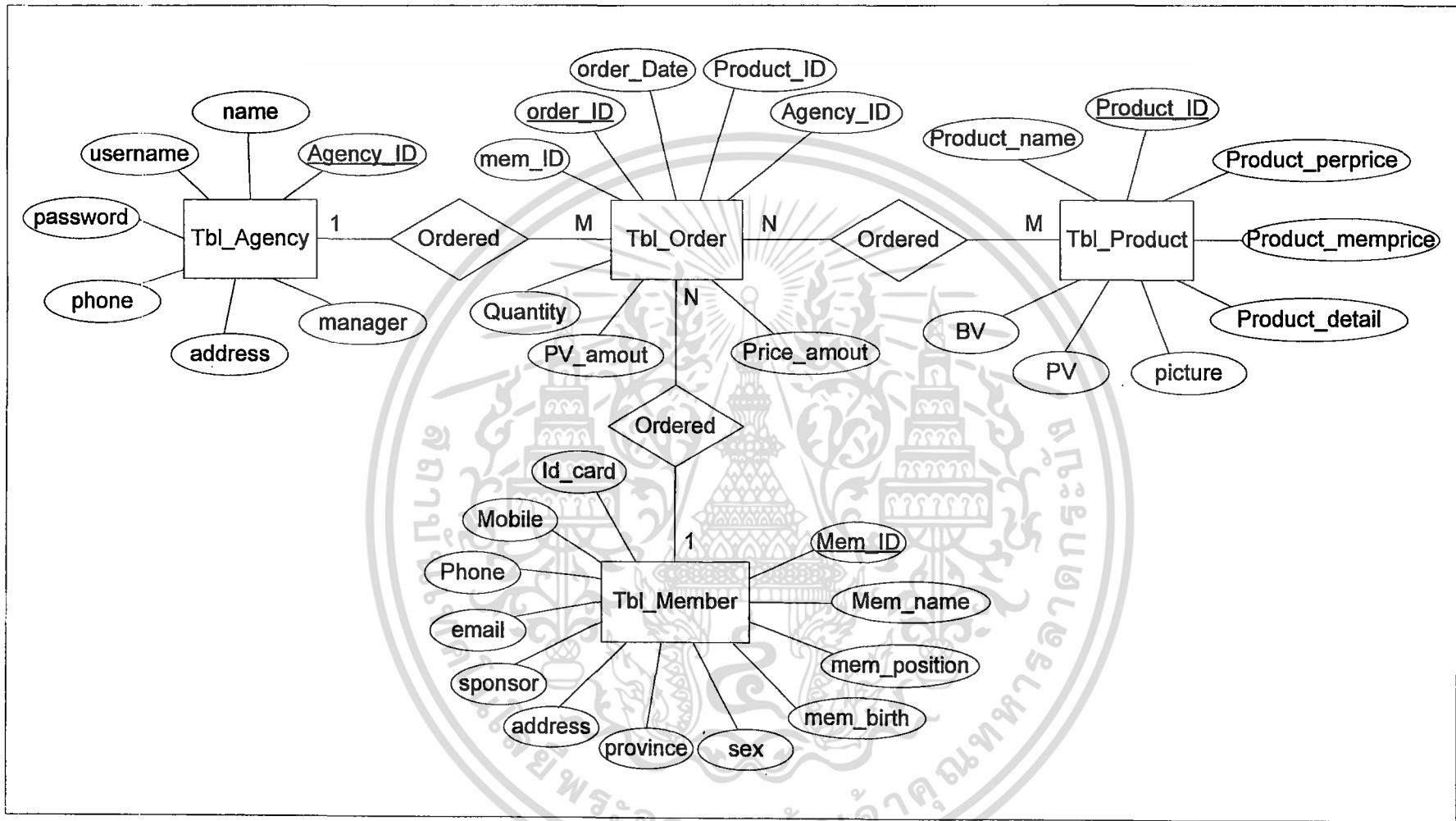
1. เพิ่มข้อมูลสาขาย่อย (Tbl\_Agency) เก็บข้อมูลรายละเอียดสาขาย่อย ได้แก่ รหัสสาขาย่อย (agency\_id) ชื่อเอเจนซี (name) รหัสเอเจนซี (username) รหัสผ่าน (password) เบอร์โทรศัพท์ (phone) ที่อยู่ (address) และชื่อผู้จัดการสาขาย่อย (manager) โดยมีรหัสเอเจนซี (agency\_id) เป็นคีย์หลัก (Primary Key)

2. เพิ่มข้อมูลการสั่งซื้อ (Tbl\_Order) เก็บข้อมูลการสั่งซื้อของสมาชิก ได้แก่ รหัสสั่งซื้อ (order\_id) รหัสสาขาย่อย (agency\_id) รหัสสมาชิก (mem\_id) วันที่สั่งซื้อ (order\_date) รหัสสินค้า (product\_id) จำนวนสั่งซื้อ (quantity) คะแนนรวม (pv\_amount) และราคารวมสุทธิ (price\_amount)

3. เพิ่มข้อมูลสินค้า (Tbl\_Product) เก็บข้อมูลรายละเอียดสินค้าที่บริษัท ฯ จัดจำหน่าย ได้แก่ รหัสสินค้า (product\_id) ชื่อสินค้า (product\_name) ราคาสินค้าทั่วไป (product\_perprice) ราคาสมาชิก (product\_memprice) คะแนนพีวี (PV) มูลค่าบีวี (BV) รูปสินค้า (picture) และรายละเอียดสินค้า (product\_detail) โดยมีรหัสสินค้า (product\_id) เป็นคีย์หลัก (Primary Key)

4. เพิ่มข้อมูลสมาชิก (Tbl\_Member) เก็บข้อมูลรายละเอียดสมาชิก ได้แก่ รหัสสมาชิก (mem\_id) ชื่อ-สกุล (mem\_name) เพศ (sex) วันเกิด (mem\_birth) หมายเลขบัตรประชาชน (id\_card) ที่อยู่ (address) จังหวัด (province) มือถือ (mobile) เบอร์โทรศัพท์ (phone) ตำแหน่ง (mem\_position) อีเมลล์ (email) และผู้สปอนเซอร์ (sponsor) โดยมีรหัสสมาชิก (mem\_id) เป็นคีย์หลัก (Primary Key)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 8 แบบจำลองเชิงสัมพันธ์ ระบบการจัดการสาขาย่อย ของธุรกิจขายตรงผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต

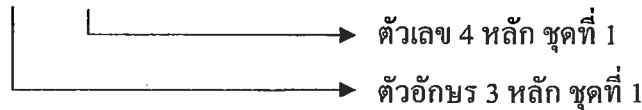


## - สิ้นค้าอุปโภค

TU2315 หมายถึง ยาตีฟันผสมวานหางจระเข้

การตั้งรหัสสมาชิก (mem\_id) จากเพิ่มข้อมูลสมาชิก มีส่วนประกอบดังนี้

R Y D x x x x



ตัวอักษร 3 หลัก ชุดที่ 1 คือ รหัสเอเยนซี ซึ่งถูกกำหนดโดยสำนักงานใหญ่ เพื่อระบุในรหัสสมาชิกว่าเป็นสมาชิกชั่วคราวของเอเยนซีใดมีจำนวน 3 หลัก เพื่อแสดงว่าสมัครสมาชิกที่ หจก. ชูเลี่ยนเมืองแกลงเอเยนซี

ตัวเลข 4 หลัก ชุดที่ 1 คือ ลำดับรายการการสมัครสมาชิก มีจำนวน 4 หลัก

ตัวอย่างเช่น RYD0001 หมายถึง สมาชิกลำดับรายการที่ 1 ที่ทำการสมัครสมาชิกที่ ชูเลี่ยนเมืองแกลง เอเยนซี

### 3.3.3 การออกแบบสิ่งนำเข้า

การออกแบบสิ่งนำเข้าของ การจัดการระบบรับคำสั่งซื้อของสมาชิกในสาขาย่อยจะมีการออกแบบให้ผู้ใช้ป้อนข้อมูลที่จำเป็นผ่านทางคีย์บอร์ด จากนั้นระบบจะแจ้งข้อมูลสมาชิก และข้อมูลสินค้าให้พนักงานทราบ เพื่อเป็นการตรวจสอบได้ทันทีว่าข้อมูลมีความถูกต้องหรือไม่ ทำให้ช่วยลดความผิดพลาดของข้อมูล ซึ่งเป็นปัญหาในระบบงานเดิม มีการกำหนดรูปแบบให้เป็นมาตรฐานเดียวกัน ซึ่งสามารถแบ่งออกได้ 3 ส่วน (ภาพที่ 9) มีรายละเอียด ดังนี้

3.3.3.1 ส่วนบน (Heading) เป็นส่วนที่แสดงชื่อระบบ และเมนูหลักเพื่อการเข้าใช้งานในส่วนต่างๆ ของระบบ

3.3.3.2 ส่วนรายละเอียด (Details) เป็นส่วนที่ใช้สำหรับกรอกรายละเอียดหรือป้อนรายละเอียดเข้าสู่ระบบ

3.3.3.3 ส่วนท้าย (Footer) เป็นส่วนกำหนดการกระทำหรือสถานภาพของตัวโปรแกรม ซึ่งจะแสดงเมื่อผู้ใช้ดำเนินการถึงการระบรหัสสินค้า เพื่อให้ผู้ใช้ยืนยันการทำงาน เช่น การบันทึกข้อมูล การยกเลิกการทำรายการ เป็นต้น ซึ่งการออกแบบในส่วนท้ายของหน้าจอ จะมีปุ่ม ตามหน้าที่หลัก คือ

บันทึก หมายถึง การเก็บบันทึกข้อมูลที่ป้อนลงเพิ่มข้อมูลในฐานข้อมูล

ยกเลิก หมายถึง การยกเลิกรายละเอียดข้อมูลที่นำเข้า โดยไม่มีการบันทึกข้อมูล

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

และงานในส่วนการนำเข้าข้อมูลของข้อมูลสินค้า ใช้วิธีการนำเข้าจากโปรแกรมการจัดการฐานข้อมูล โดยใช้โปรแกรมไมโครซอฟต์ เอสคิวเอล เซิร์ฟเวอร์ 2000 ซึ่งดำเนินงานโดยเอเยนซี เนื่องจากข้อมูลมีการเคลื่อนไหวน้อย ผู้พัฒนาจึงไม่มีการออกแบบหน้าจอในการนำเข้าข้อมูลในส่วนนี้

**ส่วนหัว**

ระบบขายสินค้า  
ระบบนี้สำหรับ ตัวแทนจำหน่ายของ ซูเลียน เมืองแกง เอนเนซี เท่านั้น

หน้าจอหลัก

ศูนย์บริการซื้อ : เมืองแกง วันที่ : 5/23/2007  
ผู้ดูแล : น.ส. อัญจนา แซ่เต๋อ เวลา : 04:19

รหัสสมาชิก  ตรวจสอบสมาชิก

ชื่อสมาชิก

ที่อยู่

จังหวัด

อีพไลน์

**ส่วนรายละเอียด**

กรอกรหัสสินค้าที่ต้องการทำรายการในช่องด้านล่าง

ออกขาย  ZT2  ZT23 \*ทำรายการออกขายได้เฉพาะ ZT2 เท่านั้น\*

กรอกรหัสสินค้า  ตรวจสอบรหัสสินค้า

ชื่อสินค้า

จำนวนPV  คะแนน ราคาสมาชิก  บาท

จำนวนBV  คะแนน

ระบุจำนวนสินค้า

**ส่วนท้าย**

ภาพที่ 9 หน้าจอการนำเข้า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### 3.3.4 การออกแบบผลลัพธ์

ผลลัพธ์ของระบบการจัดการสาขาย่อย ของ หจก. ชูเทียนเมืองแกลง เอเยนซี ได้ทำการออกแบบให้แสดงผลลัพธ์ 2 รูปแบบ คือ การแสดงผลลัพธ์ทางจอภาพ (ภาพที่ 10) และการแสดงผลลัพธ์ทางเครื่องพิมพ์ (ภาพที่ 11)

#### 3.3.4.1 ผลลัพธ์ที่แสดงออกทางจอภาพ

ส่วนหัว ในส่วนนี้จะแสดงข้อมูลสาขาย่อยที่เข้าสู่ระบบ ซึ่งระบบจะแจ้ง ชื่อสาขาย่อย ชื่อผู้ดูแล พร้อมวันที่ในการทำรายการ



ส่วนรายละเอียด เป็นส่วนที่ใช้แสดงรายละเอียดต่างๆ คือ รายละเอียดของสมาชิกที่ทำรายการซื้อ และข้อมูลสินค้าที่สมาชิกต้องการสั่งซื้อ

ส่วนท้าย ในส่วนนี้เป็นส่วนกำหนดการกระทำ โดยมีปุ่มคำสั่งบันทึกข้อมูล และ ยกเลิก

#### 3.3.4.2 ผลลัพธ์ที่แสดงออกทางเครื่องพิมพ์

ใบเสร็จรับเงินจะแบ่งออกเป็น 2 ส่วนหลักคือ ส่วนที่ 1 สำหรับสมาชิกที่ซื้อสินค้า และ ส่วนที่ 2 สำหรับสาขาย่อย ในแต่ละส่วนจะมีส่วนประกอบหลัก 2 ส่วนคือ ส่วนที่ 1 หรือส่วนหัว จะแสดงข้อมูลสาขาย่อยที่สมาชิกซื้อสินค้า และส่วนที่ 2 หรือส่วนท้าย จะแสดงรายการสินค้าที่สมาชิกสั่งซื้อ และจำนวนเงินรวมทั้งสิ้นในการสั่งซื้อของสมาชิก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**ระบบขายสินค้า**

ระบบนี้สำหรับ คิวแทนจำหน่ายของ ของ ศูนย์ เมืองแกลง เลขจันท์ เท่านั้น

ศูนย์บริการชื่อ : เมืองแกลง

วันที่ : 8/5/2550

ผู้ดูแล : น.ส.ศุภวรัตน์ แซ่ฉั่ว

เวลา : 08:03

รหัสสมาชิก RYD1008      ตรวจสอบสมาชิก    แก้ไข    ยกเลิก

ชื่อสมาชิก    ธวัชวิทย์    สวิญมงคล      ตำแหน่ง    SE

ที่อยู่    122/1 อ.สุขุมวิท ต.ทรงศิรินทร์ อ.แกลง

จังหวัด    ระยอง

อีเมล    ศุภวรัตน์.แซ่ฉั่ว

การออกรหัสสินค้าที่ต้องการทำรายการในช่องด้านล่าง

ชนิดของ     ZT2     ZT24

กรอกรหัสสินค้า    TW3003      ตรวจสอบรหัสสินค้า    แก้ไข

ชื่อสินค้า    นีเกิ้ลคาร์โบไซด์

จำนวนPV    10      คะแนน      ราคาสมาชิก    121      บาท

จำนวนBV    57      คะแนน

ระบุจำนวนสินค้า         เพิ่มรายการสินค้า

รายการสินค้าที่ส่งชื่อ

ลำดับที่	รหัสสินค้า	ชื่อสินค้า	คะแนนพีวี	ราคา(บาท)	จำนวน	พีวีรวม	รวมรวม(บาท)
1	TF2500	คอฟฟี่พัส (ซองใหญ่)	27	301	2	54	762
2	TU2315	ฮาล์ฟปีน ไม่นอน	9	100	1	9	100
3	TF2504	นพรีพัส	10	139	1	10	139

บันทึกข้อมูล    ยกเลิก

} ส่วนหัว

} ส่วนรายละเอียด

} ส่วนท้าย

ภาพที่ 10 ผลลัพธ์ที่แสดงออกทางจอภาพ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

<b>ใบเสร็จรับเงิน</b>						
ศูนย์บริการช้อย : เมืองแกลง			ที่อยู่ : 122/1 ด.สุขุมวิท ต.ทางเกวียน อ.แกลง จ.ระยอง 21110		โทร : 038672628	
รหัสสมาชิก : RYD1008			เลขที่ 020			
ชื่อ	ชัชวัญ	นามสกุล	สมัยมงคล	วัน/เดือน/ปี :		8/5/2550
ที่อยู่	122/1 ด.สุขุมวิท ต.ทางเกวียน อ.แกลง			เวลา :		8:05:43
ยอดคะแนน : ZT2						
รหัสสินค้า	ชื่อสินค้า	จำนวน	จำนวนพัรี	ราคาสมาชิก	คะแนนพัรีรวม	รวมเงิน(บาท)
TF2580	คอฟฟีนลิส (ซองใหญ่)	2	27	381	54	762
TU2315	ยาลิสีน สไมล้อน	1	9	100	9	100
TF2504	นุทริลลิส	1	10	139	10	139
ราคารวมทั้งสิ้น					1001	บาท
ผู้รับสินค้า		เอกสารจะสมบูรณ์เมื่อมีลายเซ็นผู้รับเงิน			ผู้รับเงิน	
จุดที่นี้						
ศูนย์บริการช้อย : เมืองแกลง			ที่อยู่ : 122/1 ด.สุขุมวิท ต.ทางเกวียน อ.แกลง จ.ระยอง 21110		ส่วนที่ 2 (สำหรับสาขา)	
รหัสสมาชิก : RYD1008			เลขที่ 020			
ชื่อ	ชัชวัญ	นามสกุล	สมัยมงคล	วัน/เดือน/ปี :		8/5/2550
ที่อยู่	122/1 ด.สุขุมวิท ต.ทางเกวียน อ.แกลง			เวลา :		8:05:43
ยอดคะแนน : ZT2						
รหัสสินค้า	ชื่อสินค้า	จำนวน	จำนวนพัรี	ราคาสมาชิก	คะแนนพัรีรวม	รวมเงิน(บาท)
TF2580	คอฟฟีนลิส (ซองใหญ่)	2	27	381	54	762
TU2315	ยาลิสีน สไมล้อน	1	9	100	9	100
TF2504	นุทริลลิส	1	10	139	10	139
ราคารวมทั้งสิ้น					1001	บาท

ภาพที่ 11 ผลลัพธ์ที่แสดงออกทางเครื่องพิมพ์

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### 3.4 ขั้นตอนการดำเนินงานใหม่

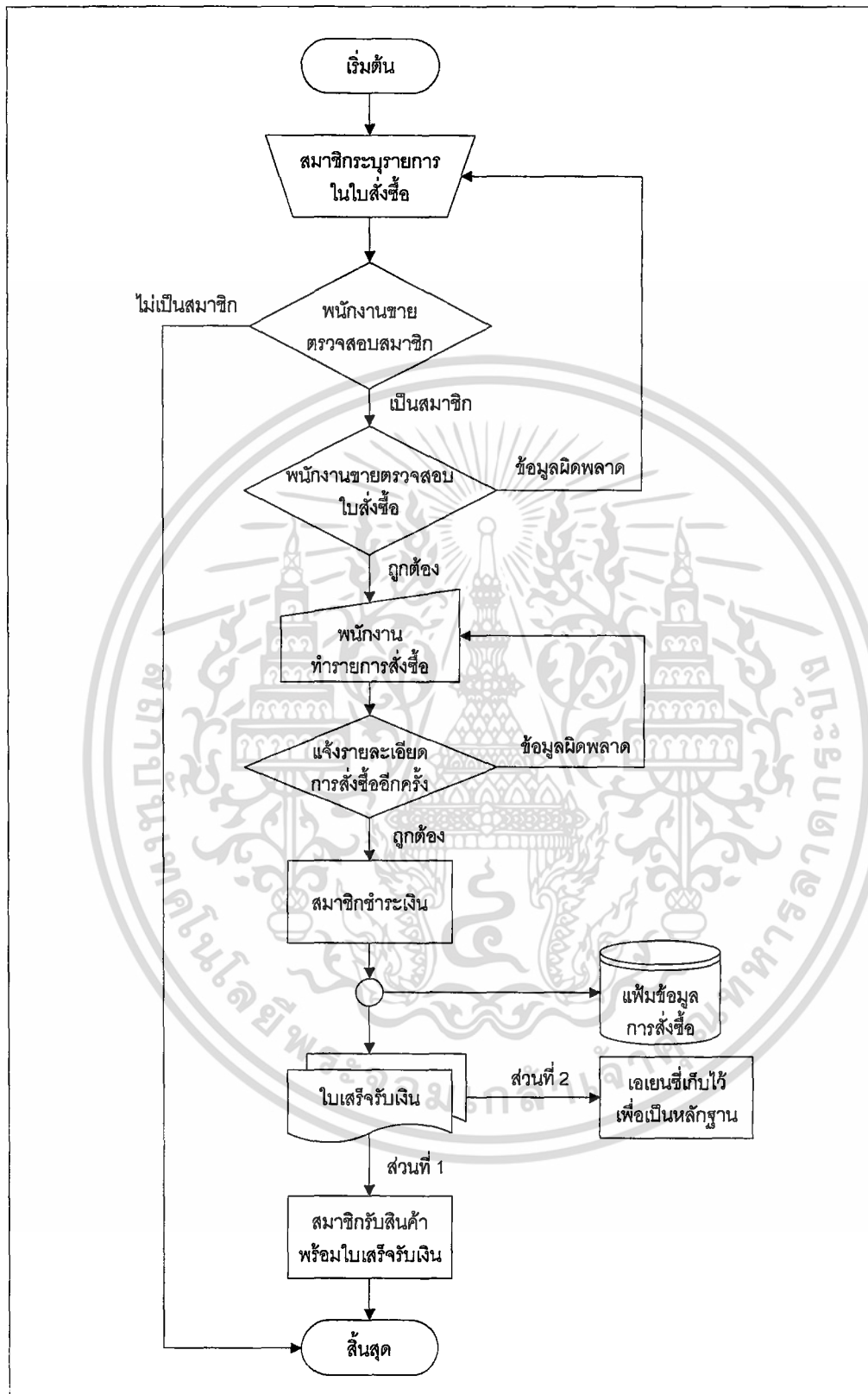
ในการดำเนินงานใหม่ เมื่อนำโปรแกรมที่พัฒนาขึ้นมาใช้งานนั้น ในบางขั้นตอน ยังต้องใช้รูปแบบการดำเนินงานของระบบงานเดิมอยู่เช่น ลูกค้าใหม่ต้องทำการสมัครสมาชิกที่เอเจนซี่ก่อน ถึงจะมีสิทธิซื้อสินค้าในราคาสมาชิก และรับคะแนนสะสมได้ และในระบบนี้สามารถให้บริการเฉพาะสมาชิกที่สมัครสมาชิกที่ ซูเลียนเมืองแกลง เอเจนซี่เท่านั้น หากสมัครสมาชิกที่เอเจนซี่อื่นจะไม่สามารถทำรายการซื้อสินค้าที่สาขาย่อยได้

ในระบบการดำเนินงานใหม่ ได้มีการจัดทำเว็บไซต์เพื่อให้บริการสมาชิก ไม่เสียสิทธิในการสั่งซื้อสินค้าในสาขาย่อย อีกทั้งยังเป็นการช่วยอำนวยความสะดวกในการทำงานอีกทางหนึ่ง เพื่อความสำเร็จขององค์กร ซึ่งสามารถทำความเข้าใจในส่วนต่าง ๆ ให้ชัดเจนยิ่งขึ้นจากผังระบบโครงสร้าง ซึ่งมีขั้นตอนการดำเนินงานใหม่ ในส่วนของกรขายสินค้าในสาขาย่อย ดังนี้ (ภาพที่ 12)

สมาชิกที่ต้องการทำรายการสั่งซื้อในสาขาย่อย ต้องระบุรายการในใบสั่งซื้อ ซึ่งจะมีรายละเอียด คือ รหัสสมาชิก ชื่อสมาชิก ยอดขายที่ต้องการสั่งซื้อ และกรอกจำนวนการสั่งซื้อตามรายการสินค้าที่ต้องการสั่งซื้อ เพื่อให้กับพนักงานในสาขาย่อยเพื่อทำการตรวจสอบ การตรวจสอบขั้นตอนแรกคือการตรวจสอบว่าสมาชิกที่ต้องการทำรายการสามารถดำเนินการต่อได้หรือไม่ โดยการกรอกรหัสสมาชิกเข้าสู่ระบบ หากถูกต้องระบบจะแสดงข้อมูลสมาชิกให้ทราบ หากไม่ถูกต้องจะไม่สามารถดำเนินการต่อไปได้ การตรวจสอบขั้นที่ 2 คือ การตรวจสอบว่าข้อมูลในใบสั่งซื้อถูกต้องหรือไม่กับทางสมาชิก เช่น ยอดขายที่ทำการสั่งซื้อ หากไม่มีข้อผิดพลาดใด ๆ พนักงานสาขาย่อยจะทำรายการขายสินค้าเข้าสู่ระบบ โดยการกรอกรหัสสินค้า และจำนวนการสั่งซื้อ เมื่อพนักงานเพิ่มรายการสั่งซื้อ ระบบจะแสดงข้อมูลสินค้าให้พนักงานทราบในส่วนท้ายหน้าจอระบบในรูปแบบของตาราง เมื่อระบุสินค้าที่ต้องการสั่งซื้อครบถ้วนแล้ว พนักงานจะแจ้งรายละเอียดการสั่งซื้อทั้งหมดให้สมาชิกทราบอีกครั้ง เพื่อรับคำสั่งยืนยันครั้งสุดท้ายพร้อมกับการชำระเงิน เมื่อได้รับคำสั่งยืนยันจากสมาชิกและการชำระเงินเรียบร้อยแล้ว พนักงานจะบันทึกข้อมูลลงเพิ่มข้อมูลการสั่งซื้อ ระบบจะนำไปสู่หน้าจอแสดงใบเสร็จรับเงินก่อนพิมพ์ เพื่อรอรับคำสั่งพิมพ์จากพนักงาน ใบเสร็จที่ได้จากระบบจะมี 2 ส่วน คือ ส่วนที่ 1 สำหรับสมาชิก และส่วนที่ 2 สำหรับสาขาย่อย พนักงานจะมอบสินค้าพร้อมใบเสร็จรับเงินให้สมาชิก

โดยเว็บไซต์ถูกออกแบบ และพัฒนาสำหรับการดำเนินงานของเอเจนซี่ และสาขาย่อย ซึ่งจะมีส่วนการทำงาน และรายละเอียดในการเข้าถึงข้อมูลต่างกัน ในส่วนของเอเจนซี่ มีระบบการทำงานหลัก คือระบบข้อมูลสมาชิก ซึ่งเอเจนซี่มีหน้าที่ในการเพิ่มข้อมูลสมาชิกใหม่ในกรณีที่มิใช่สมาชิกเป็นสมาชิกที่เอเจนซี่ ระบบประกอบด้วย การเพิ่ม การแก้ไข และการค้นหาข้อมูลสมาชิก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 12 ขั้นตอนการดำเนินงานใหม่ ในส่วนของการขายสินค้าในสาขาย่อยของเอเยนซี

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

แต่สามารถเรียกดูรายการได้เฉพาะสมาชิกที่สมัครที่ซูเลียเมืองแกลง เอเยนซี เท่านั้น ในการค้นหาข้อมูลสมาชิกสามารถเรียกดูรายการได้จาก รหัสสมาชิก ชื่อ-สกุล หรือหมายเลขบัตรประชาชน ใดอย่างหนึ่งได้ หากมีข้อมูลอยู่ในฐานข้อมูล ระบบจะแจ้งข้อมูลรายละเอียดของสมาชิกคนนั้น ให้ผู้ใช้ทราบ หากต้องการแก้ไข สามารถดำเนินการได้หลังจากการเรียกดูข้อมูลสมาชิกขึ้นมา ข้อมูลรายละเอียดเหล่านี้สามารถเปลี่ยนแปลงได้ ยกเว้นหมายเลขสมาชิกเท่านั้นที่ไม่สามารถเปลี่ยนได้ หากมีสมาชิกใหม่เพิ่มขึ้น ระบบจะให้ผู้ใช้กรอกข้อมูลลงในกล่องข้อความ รหัสสมาชิก และรายละเอียดสมาชิก รวมทั้งชื่อผู้สponseอร์ จากนั้นระบบจะบันทึกข้อความดังกล่าวลงในแฟ้มข้อมูลสมาชิก หากรหัสสมาชิก หรือรหัสหมายเลขบัตรประชาชนซ้ำ ระบบจะแจ้งข้อมูลที่มีอยู่ในฐานข้อมูลให้ทราบทันที

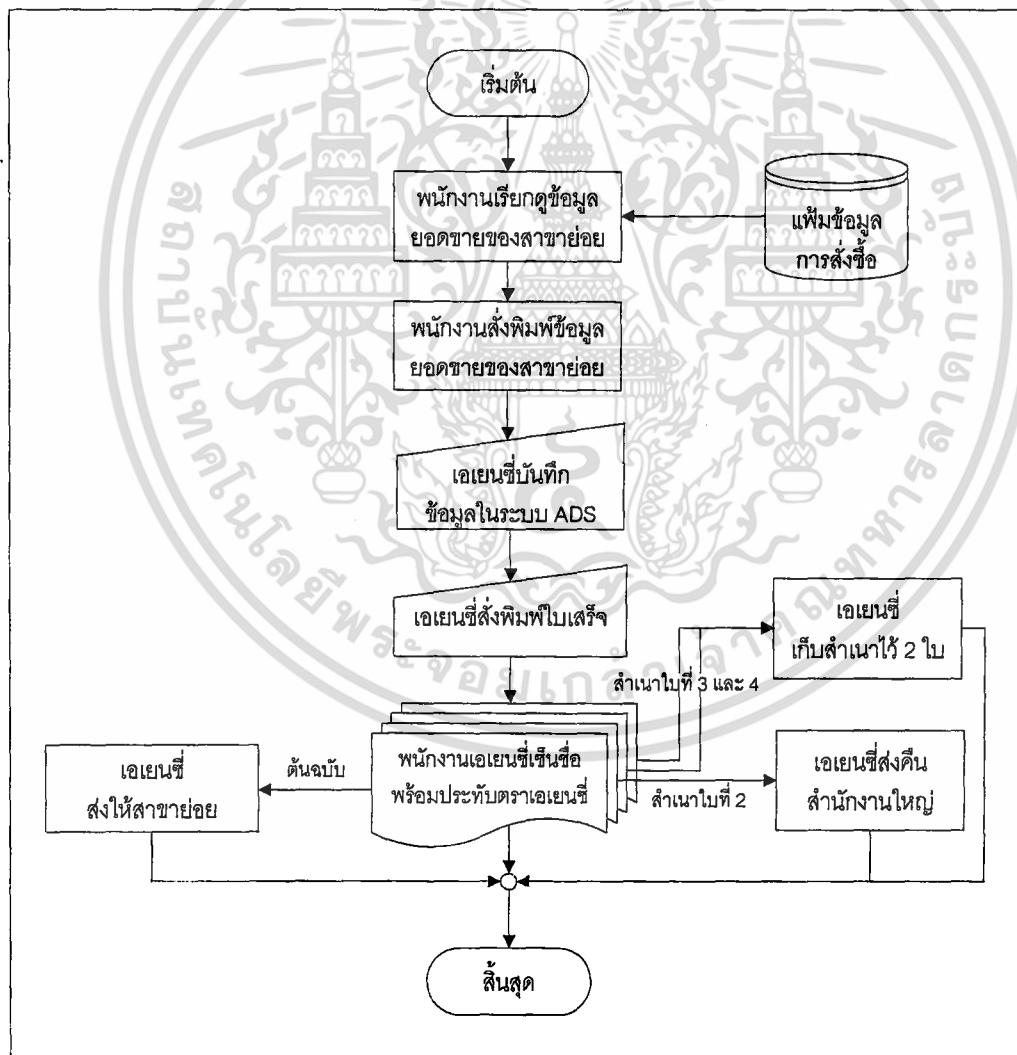
ในส่วนงานข้อมูลเพื่อบันทึกลงระบบ ADS ของเอเยนซี ทางเอเยนซีสามารถเรียกดูยอดขายได้ตลอดทั้งวัน เมื่อสาขาย่อยทำรายการขายสินค้า ข้อมูลก็จะถูกบันทึกลงระบบทันที ทำให้เอเยนซีทราบการเคลื่อนไหวได้ตลอดทั้งวัน แต่เอเยนซีจะทำการตกลงกับสาขาย่อยว่าจะทำการตัดยอดขายสินค้าของแต่ละวันในเวลา 20.00 น. เมื่อถึงเวลาพนักงานเอเยนซีจะเรียกดูข้อมูลยอดขายของเอเยนซีเพื่อสั่งพิมพ์ โดยแยกตามยอดขายที่สั่งซื้อ และนำมาบันทึกลงระบบตัวแทนจำหน่าย (ADS) ของเอเยนซี เพื่อออกใบเสร็จรับเงิน/ใบกำกับภาษี ตามยอดขายที่สั่งซื้อ โดยจะเก็บต้นฉบับไว้ให้กับสมาชิกที่ซื้อสินค้าในสาขาย่อย สำเนาใบที่ 2 ส่งคืนให้กับสำนักงานใหญ่ ส่วนสำเนาใบที่ 3 และสำเนาใบที่ 4 เอเยนซีเก็บไว้เพื่อเป็นหลักฐาน 1 ใบ และเพื่อดำเนินงานด้านภาษี 1 ใบ (ภาพที่ 13)

### 3.5 ผลการทดสอบการอภิปรายผลและประเมินผล

การศึกษาปัญหาที่เกิดขึ้นของ หจก. ซูเลียเมืองแกลง เอเยนซี ได้พบปัญหาเกิดขึ้นใน 3 ส่วนด้วยกัน คือ ส่วนของการขายสินค้าในสาขาย่อย การค้นหาข้อมูลสมาชิก และการส่งข้อมูลยอดขายให้กับเอเยนซี จากปัญหาที่เกิดขึ้นในแต่ละส่วนงาน ได้ทำการวิเคราะห์และออกแบบระบบมาทดสอบการปฏิบัติงาน ทำให้ได้นำการจัดการระบบสาขาย่อย ซึ่งเป็นการทำงานแบบเว็บแอปพลิเคชัน หลังจากการติดตั้งระบบและทดลองใช้งานแล้ว พบว่าประสิทธิภาพในการดำเนินงานดีขึ้น ความผิดพลาดในการส่งข้อมูลการขายสินค้าในสาขาย่อยลดลง ระบบสามารถจัดทำเอกสารการขายสินค้าได้ สะดวก รวดเร็ว และการดำเนินที่มีประสิทธิภาพ การบันทึกข้อมูล การจัดเก็บข้อมูล และการค้นหาข้อมูลต่าง ๆ ทำได้รวดเร็ว เป็นมาตรฐานและเรียกใช้งานได้ง่าย ช่วยอำนวยความสะดวกได้เป็นอย่างมาก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดลอกเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

นอกจากนี้ยังมีในส่วนของการค้นหาข้อมูล เพิ่ม ลบ หรือปรับปรุงข้อมูลสมาชิก และสามารถออกรายงานยอดขายประจำวันในสาขาย่อยได้ เพื่อให้เอเยนซีนำข้อมูลยอดขายมาบันทึกลงในระบบตัวแทนจำหน่าย (ADS) ของเอเยนซี ในการดำเนินงานทุกกิจกรรมจะมีความเกี่ยวเนื่องกัน ในส่วนของฐานข้อมูล เนื่องจากการทำงานทั้งหมดจะใช้ฐานข้อมูลรวม ดังนั้นระบบการทำงานจึงมีลักษณะเป็นแบบเรียลไทม์ ข้อมูลในงานทุกส่วนจึงมีความทันสมัยอยู่ตลอดเวลา เอเยนซีสามารถเรียกดูรายการขายสินค้าในสาขาย่อยได้ตลอดทั้งวัน ส่งผลให้การทำงานของระบบการจัดการมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นและสามารถสร้างความพึงพอใจในการใช้งานของผู้ใช้ ช่วยลดระยะเวลาในการรอคอยของสมาชิก อีกทั้งสมาชิกยังมั่นใจได้ว่าเมื่อซื้อสินค้าไปแล้วจะได้รับคะแนนสะสมจากการซื้อสินค้าแน่นอน



ภาพที่ 13 ขั้นตอนการดำเนินงานใหม่ในส่วนงานข้อมูลเพื่อบันทึกลงระบบ ADS ของเอเยนซี

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## บทที่ 4

### สรุปและข้อเสนอแนะ

#### 4.1 สรุป

การศึกษาการดำเนินงานของ หจก.ซูเลียนเมืองแกลง เอเยนซี่ เพื่อให้ผู้ศึกษาเข้าใจถึงขั้นตอนการดำเนินงานของธุรกิจขายตรง ในส่วนของการดำเนินงานขายในสาขาย่อย เริ่มจากการวิเคราะห์ระบบงานเดิมเกี่ยวกับขั้นตอนการดำเนินงาน ทั้งในเอเยนซี่ และในสาขาย่อย รวมทั้งปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงานทั้งระบบ เพื่อให้ทราบถึงปัญหา ความต้องการของระบบ และข้อมูลต่าง ๆ ที่จำเป็นต่อการวิเคราะห์และออกแบบระบบงานใหม่

ทั้งนี้พบว่าปัญหาที่เกิดขึ้นจากการดำเนินงานในปัจจุบัน คือ การขายสินค้าในสาขาย่อยเกิดความผิดพลาดบ่อยครั้ง เอกสารในการดำเนินงานสูญหาย การส่งข้อมูลยอดขายในแต่ละวันเกิดความผิดพลาดเนื่องจากข้อมูลไม่สมบูรณ์และล่าช้า สมาชิกไม่ได้รับคะแนนสะสมจากการซื้อสินค้าในสาขาย่อย หรือได้รับคะแนนแต่ไม่ตรงตามยอดขายที่สมาชิกต้องการสะสม ปัญหาเหล่านี้ส่งผลให้ยอดขายในสาขาย่อยลดลงอย่างมาก สมาชิกในสาขาย่อยเลิกทำธุรกิจ เอเยนซี่ขาดความน่าเชื่อถือคิดว่าที่ไม่ได้คะแนนเพราะถูกเอาเปรียบ ซึ่งอาจจะมีผลกระทบอย่างมากต่อการแข่งขันกับคู่แข่งในระยะยาว

จากปัญหาดังกล่าวจึงได้มีความคิดในการพัฒนาระบบใหม่ โดยจัดทำเป็นเว็บไซต์ประยุกต์ ซึ่งได้จัดทำการวิเคราะห์ระบบ โดยใช้แผนภาพรวมของระบบและแผนภาพการไหลเวียนข้อมูลเป็นเครื่องมือในการวิเคราะห์ ส่วนการออกแบบระบบมีการออกแบบฐานข้อมูลโดยใช้แบบจำลองเชิงสัมพันธ์ ซึ่งเป็นแผนภาพแสดงความสัมพันธ์ของข้อมูล การออกแบบรหัส การออกแบบสิ่งนำเข้า และการออกแบบผลลัพธ์ จากนั้นจึงได้ทำเป็นเว็บไซต์โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป เอเอสพี คอทเนท ในการออกแบบหน้าจอ และจัดสร้างฐานข้อมูลตามที่ได้มีการออกแบบโดยใช้โปรแกรมไมโครซอฟต์ เอสคิวแอล เซิร์ฟเวอร์ 2000

ภายหลังจากการพัฒนาระบบใหม่นั้นสามารถใช้งานได้ตามวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ เมื่อนำเว็บไซต์ประยุกต์มาใช้ในระบบการขายสินค้าในสาขาย่อย สามารถทำให้ระบบการขายสินค้ามีความเป็นมาตรฐาน สะดวกรวดเร็ว และถูกต้องในการดำเนินงาน อีกทั้งยังลดความผิดพลาดของข้อมูลในการทำงาน สามารถออกรายงานสรุปยอดขายประจำวันเพื่อบันทึกงบระบบ ADS ของ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เอเยนซีได้รวดเร็ว และถูกต้อง ซึ่งทั้งหมดนี้ส่งผลให้การเจริญเติบโตของธุรกิจนี้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพเพิ่มมากขึ้น อีกทั้งยังมีการเพิ่มระบบข้อมูลสมาชิก ทำให้สามารถค้นหาข้อมูลสมาชิกที่ต้องการทราบได้ ในกรณีที่สมาชิกจำรหัสไม่ได้ หรือไม่ได้นำบัตรสมาชิกมา เพียงระบุข้อมูลสมาชิกเท่านั้น ทำให้เอเยนซีสามารถอำนวยความสะดวกให้สมาชิกได้อย่างเต็มที่ และในอนาคตเอเยนซีสามารถเพิ่มส่วนกระจายสินค้าสำหรับสมาชิก ในพื้นที่อีกได้เนื่องจากมีความน่าเชื่อถือที่สุดท้ายส่งผลให้สมาชิกเกิดการงานที่ง่ายขึ้น ไม่ต้องเสียเวลาในการเดินทางเพื่อมาซื้อสินค้าอีกต่อไป

## 4.2 ข้อเสนอแนะ

จากการดำเนินงานของระบบงานใหม่ของ หจก. ชูเลี่ยนเมืองแกลง เอเยนซี ช่วยให้การดำเนินงานมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น แต่ยังมีข้อที่ควรได้รับการพัฒนาเพิ่มเติม และมีการปรับปรุงแก้ไขบางประการ เพื่อให้ระบบสามารถตอบสนองการทำงานระหว่างเอเยนซีและสาขาย่อยได้ทั้งระบบ ได้แก่

4.2.1 ข้อจำกัดในการให้บริการสมาชิก ในระบบที่พัฒนาขึ้นสามารถให้บริการสมาชิกเฉพาะสมาชิกที่สมัครที่ ชูเลี่ยนเมืองแกลง เอเยนซี เท่านั้น เนื่องจากหากสมาชิกสมัครสมาชิกที่เอเยนซีอื่นจะไม่สามารถทำรายการได้เพราะไม่มีข้อมูลในระบบ ส่งผลให้การค้นหาข้อมูลสมาชิกสามารถค้นหาข้อมูลได้เฉพาะสมาชิกที่สมัครที่ หจก. ชูเลี่ยนเมืองแกลง เอเยนซี เท่านั้นทำให้ในการบริการสมาชิกที่สมัครจากเอเยนซีอื่นยังต้องใช้ระบบเดิม ซึ่งก็จะทำให้เกิดปัญหาเดิมที่กล่าวไว้ข้างต้น และระบบยังไม่สามารถแก้ไขรายการสั่งซื้อของสมาชิกได้หากเกิดความผิดพลาด

4.2.2 การออกรายงานยอดขาย สามารถออกรายงานสรุปยอดขายประจำวันได้เท่านั้น ยังไม่สามารถออกรายงานสรุปประจำเดือนได้ อีกทั้งควรมีการรวบรวมการรายงานผลที่ดีและเข้าใจง่าย เพื่อให้ผู้บริหารสามารถนำไปสรุปผลการดำเนินงานของสาขาย่อยแต่ละแห่ง เช่น ควรมีการสรุปยอดขายสินค้าแต่ละชนิดในแต่ละสาขาย่อยว่าสินค้าชนิดใดขายดี เพื่อประโยชน์ในการสั่งซื้อสินค้าของสาขาย่อย และยังเป็นประโยชน์ในการเช็คคลังสินค้าของสาขาย่อยได้อีกทางหนึ่ง

## เอกสารอ้างอิง

นายฐาปน์ จิรจิต และนางสาววีรณัฐ ปฐมพงศ์ภัทร. 2544. ระบบการจัดการงานขายตรงการ  
คำนวณส่วนลดและคำนวณค่าคอมมิชชั่นของธุรกิจเครื่องสำอางและผลิตภัณฑ์บำรุงผิว.  
กรุงเทพมหานคร : ปัญหาพิเศษ. สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหาร  
ลาดกระบัง

นางสาวชนันพร แสงศิริ และคณะ. 2547. การจัดการงานขายหน้าร้าน ตรวจรับสินค้า และสิทธิ  
พิเศษแก่ลูกค้าของร้านค้าปลีกเสื้อผ้าสำเร็จรูป. กรุงเทพมหานคร : ปัญหาพิเศษ. สถาบัน  
เทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

นายธีรรัตน์ ชาญกุลสัจจา และคณะ. 2547. ระบบรับจอง และการรับคำสั่งซื้อผ่านเครือข่าย  
อินเทอร์เน็ตของธุรกิจสปา. กรุงเทพมหานคร : ปัญหาพิเศษ. สถาบันเทคโนโลยีพระจอม  
เกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



## ภาคผนวก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาคผนวก ก

ตัวอย่างเอกสารการดำเนินงานในปัจจุบัน



ภาพผนวกที่ 1 ใบเสร็จรับเงิน (ระบบเดิม)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่ส่งมอบไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**ภาคผนวก ข**  
**ตัวอย่างเอกสารของระบบใหม่**

<b>ใบเสร็จรับเงิน</b>		ส่วนที่ 1 (สำหรับสมาชิก)																													
ศูนย์บริการช้อย : เขาชะเมา	ที่อยู่ : 87/5 ม.5 กิ่ง อ.เขาชะเมา จ.ระยอง 21110	โทร : 038675250																													
รหัสสมาชิก : RYD1008		เลขที่ 022																													
ชื่อ	ธัชวิฎ	นามสกุล	สมัยมงคล																												
ที่อยู่	122/1 ถ.สุขุมวิท ต.ทางเกวียน อ.แก่ง		วัน/เดือน/ปี : 11/5/2550																												
ชอคคะแนน :	ZT2																														
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th>รหัสสินค้า</th> <th>ชื่อสินค้า</th> <th>จำนวน</th> <th>จำนวนพั่ว</th> <th>ราคาสมาชิก</th> <th>คะแนนพั่วรวม</th> <th>รวมเงิน(บาท)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>TF2580</td> <td>คอฟฟี่หีส (ซองใหญ่)</td> <td>2</td> <td>27</td> <td>381</td> <td>54</td> <td>762</td> </tr> <tr> <td>TU2315</td> <td>ยาสีฟัน สไมล์ออน</td> <td>1</td> <td>9</td> <td>100</td> <td>9</td> <td>100</td> </tr> <tr> <td>TF2504</td> <td>นุทริเนล</td> <td>1</td> <td>10</td> <td>139</td> <td>10</td> <td>139</td> </tr> </tbody> </table>		รหัสสินค้า	ชื่อสินค้า	จำนวน	จำนวนพั่ว	ราคาสมาชิก	คะแนนพั่วรวม	รวมเงิน(บาท)	TF2580	คอฟฟี่หีส (ซองใหญ่)	2	27	381	54	762	TU2315	ยาสีฟัน สไมล์ออน	1	9	100	9	100	TF2504	นุทริเนล	1	10	139	10	139		
รหัสสินค้า	ชื่อสินค้า	จำนวน	จำนวนพั่ว	ราคาสมาชิก	คะแนนพั่วรวม	รวมเงิน(บาท)																									
TF2580	คอฟฟี่หีส (ซองใหญ่)	2	27	381	54	762																									
TU2315	ยาสีฟัน สไมล์ออน	1	9	100	9	100																									
TF2504	นุทริเนล	1	10	139	10	139																									
<hr style="border-top: 1px dashed black;"/> <b>ราคารวมทั้งสิ้น</b>		<b>1001</b>	<b>บาท</b>																												
ผู้รับสินค้า		เอกสารจะสมบูรณ์เมื่อมีลายเซ็นผู้รับเงิน																													
.....		ผู้รับเงิน																													
.....		.....																													
ศูนย์บริการช้อย : เขาชะเมา		ส่วนที่ 2 (สำหรับสาขาช้อย)																													
ที่อยู่ : 87/5 ม.5 กิ่ง อ.เขาชะเมา จ.ระยอง 21110																															
รหัสสมาชิก : RYD1008		เลขที่ 022																													
ชื่อ	ธัชวิฎ	นามสกุล	สมัยมงคล																												
ที่อยู่	122/1 ถ.สุขุมวิท ต.ทางเกวียน อ.แก่ง		วัน/เดือน/ปี : 11/5/2550																												
ชอคคะแนน :	ZT2																														
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th>รหัสสินค้า</th> <th>ชื่อสินค้า</th> <th>จำนวน</th> <th>จำนวนพั่ว</th> <th>ราคาสมาชิก</th> <th>คะแนนพั่วรวม</th> <th>รวมเงิน(บาท)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>TF2580</td> <td>คอฟฟี่หีส (ซองใหญ่)</td> <td>2</td> <td>27</td> <td>381</td> <td>54</td> <td>762</td> </tr> <tr> <td>TU2315</td> <td>ยาสีฟัน สไมล์ออน</td> <td>1</td> <td>9</td> <td>100</td> <td>9</td> <td>100</td> </tr> <tr> <td>TF2504</td> <td>นุทริเนล</td> <td>1</td> <td>10</td> <td>139</td> <td>10</td> <td>139</td> </tr> </tbody> </table>		รหัสสินค้า	ชื่อสินค้า	จำนวน	จำนวนพั่ว	ราคาสมาชิก	คะแนนพั่วรวม	รวมเงิน(บาท)	TF2580	คอฟฟี่หีส (ซองใหญ่)	2	27	381	54	762	TU2315	ยาสีฟัน สไมล์ออน	1	9	100	9	100	TF2504	นุทริเนล	1	10	139	10	139		
รหัสสินค้า	ชื่อสินค้า	จำนวน	จำนวนพั่ว	ราคาสมาชิก	คะแนนพั่วรวม	รวมเงิน(บาท)																									
TF2580	คอฟฟี่หีส (ซองใหญ่)	2	27	381	54	762																									
TU2315	ยาสีฟัน สไมล์ออน	1	9	100	9	100																									
TF2504	นุทริเนล	1	10	139	10	139																									
<hr style="border-top: 1px dashed black;"/> <b>ราคารวมทั้งสิ้น</b>		<b>1001</b>	<b>บาท</b>																												

**ภาพผนวกที่ 2 ใบเสร็จรับเงิน (ระบบใหม่)**

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่ส่งมอบไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**ภาคผนวก ก**  
**รายละเอียดของข้อมูลที่ใช้**

**ตารางภาคผนวกที่ 1 เพิ่มข้อมูลเอเจนซี**

ชื่อตาราง	ชื่อ Field	รายละเอียด	ประเภทข้อมูล	ขนาด
Tbl_agency	agency_id*	รหัสสาขาย่อย	varchar	10
	name	ชื่อสาขาย่อย	varchar	15
	username	ชื่อผู้ใช้	varchar	8
	password	รหัสผ่าน	varchar	8
	phone	เบอร์โทรศัพท์	varchar	10
	address	ที่อยู่	varchar	50
	manager	ผู้จัดการสาขา	varchar	20

**ตารางภาคผนวกที่ 2 เพิ่มข้อมูลการสั่งซื้อ**

ชื่อตาราง	ชื่อ Field	รายละเอียด	ประเภทข้อมูล	ขนาด
Tbl_Order	order_id	รหัสสั่งซื้อ	varchar	4
	agency_id	รหัสสาขาย่อย	varchar	10
	mem_id	รหัสสมาชิก	varchar	7
	order_date	วันที่สั่งซื้อ	date	10
	product_id	รหัสสินค้า	varchar	7
	quantity	จำนวนการสั่งซื้อ	varchar	5
	pv_amout	คะแนนรวม	varchar	10
	price_amout	ราคารวม	varchar	10

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### ตารางภาคผนวกที่ 3 เพิ่มข้อมูลสินค้า

ชื่อตาราง	ชื่อ Field	รายละเอียด	ประเภทข้อมูล	ขนาด
Tbl_Product	product_id*	รหัสสินค้า	varchar	7
	product_name	ชื่อสินค้า	varchar	20
	product_memprice	ราคาสมาชิก	varchar	10
	PV	คะแนนพีวี	varchar	10
	BV	มูลค่าบีวี	varchar	10
	picture	รูปสินค้า	varchar	50
	product_detail	รายละเอียด	varchar	200

### ตารางภาคผนวกที่ 4 เพิ่มข้อมูลสมาชิก

ชื่อตาราง	ชื่อ Field	รายละเอียด	ประเภทข้อมูล	ขนาด
Tbl_member	mem_id*	รหัสสมาชิก	varchar	7
	mem_name	ชื่อ-สกุล	varchar	15
	sex	เพศ	varchar	5
	mem_birth	วันเกิด	varchar	10
	id_card	หมายเลขบัตรประชาชน	varchar	13
	address	ที่อยู่	varchar	50
	province	จังหวัด	varchar	15
	mobile	เบอร์มือถือ	varchar	10
	phone	เบอร์โทรศัพท์	varchar	9
	mem_position	ตำแหน่ง	varchar	10
	sponsor	ผู้สปอนเซอร์	varchar	50

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### ตารางภาคผนวกที่ 5 เพิ่มข้อมูลเอเจนซี

ชื่อตาราง	ชื่อ Field	รายละเอียด	ประเภทข้อมูล	ขนาด
Tbl_admin	admin_id*	รหัสสาขาย่อย	varchar	8
	username	ชื่อผู้ใช้	varchar	8
	password	รหัสผ่าน	varchar	8

หมายเหตุ เครื่องหมาย \* หมายถึงคีย์หลักของตาราง



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**ภาคผนวก ง**  
**พจนานุกรมข้อมูล**

Project : RYD

LABEL	:	ระบบข้อมูลสมาชิก
ENTRY TYPE	:	PROCESS
PROCESS	:	1.0
DESCRIPTION	:	ทำการเพิ่ม ค้นหา และแก้ไขข้อมูลสมาชิก
NOTE	:	-
LOCATION	:	ระดับที่ 0

Project : RYD

LABEL	:	ระบบขาย
ENTRY TYPE	:	PROCESS
PROCESS	:	2.0
DESCRIPTION	:	ทำการขายสินค้าให้กับสมาชิกซื้อสินค้าที่สาขาย่อย
NOTE	:	-
LOCATION	:	ระดับที่ 0

Project : RYD

LABEL	:	ระบบแสดงรายการขาย
ENTRY TYPE	:	PROCESS
PROCESS	:	3.0
DESCRIPTION	:	ทำการแสดงรายการขายสินค้าประจำวัน
NOTE	:	-
LOCATION	:	ระดับที่ 0

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Project : RYD

LABEL	:	การบันทึกข้อมูลสมาชิกใหม่
ENTRY TYPE	:	PROCESS
PROCESS	:	1.1
DESCRIPTION	:	การบันทึกข้อมูลสมาชิกใหม่
NOTE	:	-
LOCATION	:	ระบบข้อมูลสมาชิก (1.0)

Project : RYD

LABEL	:	การค้นหาข้อมูลสมาชิก
ENTRY TYPE	:	PROCESS
PROCESS	:	1.2
DESCRIPTION	:	การค้นหาข้อมูลของสมาชิก
NOTE	:	-
LOCATION	:	ระบบข้อมูลสมาชิก (1.0)

Project : RYD

LABEL	:	การเปลี่ยนแปลงข้อมูลสมาชิก
ENTRY TYPE	:	PROCESS
PROCESS	:	1.3
DESCRIPTION	:	การเปลี่ยนแปลงข้อมูลรายละเอียดของสมาชิก
NOTE	:	-
LOCATION	:	ระบบข้อมูลสมาชิก (1.0)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Project : RYD

LABEL	:	การเข้าสู่ระบบ
ENTRY TYPE	:	PROCESS
PROCESS	:	2.1
DESCRIPTION	:	ทำการเข้าสู่ระบบ
NOTE	:	-
LOCATION	:	ระบบขาย (2.0)

Project : RYD

LABEL	:	การตรวจสอบสมาชิก
ENTRY TYPE	:	PROCESS
PROCESS	:	2.2
DESCRIPTION	:	การตรวจสอบว่าสมาชิกสิทธิในการซื้อสินค้าที่สาขาย่อยหรือไม่ และแสดงข้อมูลสมาชิก
NOTE	:	-
LOCATION	:	ระบบขาย (2.0)

Project : RYD

LABEL	:	การรับคำสั่งซื้อ
ENTRY TYPE	:	PROCESS
PROCESS	:	2.3
DESCRIPTION	:	ทำการระบุรหัสสินค้าที่สมาชิกต้องการสั่งซื้อ
NOTE	:	-
LOCATION	:	ระบบขาย (2.0)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Project : RYD

LABEL	:	การคำนวณราคา
ENTRY TYPE	:	PROCESS
PROCESS	:	2.4
DESCRIPTION	:	การคำนวณราคาสินค้าทั้งหมด
NOTE	:	-
LOCATION	:	ระบบขาย (2.0)

Project : RYD

LABEL	:	การบันทึกการขาย
ENTRY TYPE	:	PROCESS
PROCESS	:	2.5
DESCRIPTION	:	การบันทึก และยืนยันการขายสินค้า
NOTE	:	-
LOCATION	:	ระบบขาย (2.0)

Project : RYD

LABEL	:	การออกใบเสร็จรับเงิน
ENTRY TYPE	:	PROCESS
PROCESS	:	2.6
DESCRIPTION	:	การพิมพ์ใบเสร็จรับเงิน ให้กับสมาชิก
NOTE	:	-
LOCATION	:	ระบบขาย (2.0)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Project : RYD

LABEL	:	การตรวจสอบรายงานการขาย
ENTRY TYPE	:	PROCESS
PROCESS	:	3.1
DESCRIPTION	:	การตรวจสอบรายงานการขาย โดยระบุวันที่ และยอดขาย
NOTE	:	-
LOCATION	:	ระบบแสดงยอดขาย (3.0)

Project : RYD

LABEL	:	พิมพ์รายงานการขาย
ENTRY TYPE	:	PROCESS
PROCESS	:	3.2
DESCRIPTION	:	การออกรายงานการขาย
NOTE	:	-
LOCATION	:	ระบบแสดงยอดขาย (3.0)

Project : RYD

LABEL	:	ข้อมูลสมาชิกเพิ่ม
ENTRY TYPE	:	DATA FLOW
DESCRIPTION	:	การเพิ่มข้อมูลรายละเอียดสมาชิกใหม่
ALIAS	:	-
COMPOSITION	:	ข้อมูลสมาชิก = รหัสสมาชิก + ชื่อ + นามสกุล + เพศ + วันเกิด + หมายเลขบัตรประชาชน + ที่อยู่ + จังหวัด + เบอร์มือถือ + โทรศัพท์ + อีเมล + ตำแหน่ง + ผู้สปอนเซอร์
NOTE	:	-
LOCATION	:	ระดับที่ 1 ระบบข้อมูลสมาชิก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Project : RYD

LABEL	:	ข้อมูลสมาชิกที่ค้นหา
ENTRY TYPE	:	DATA FLOW
DESCRIPTION	:	เป็นการค้นหาข้อมูลสมาชิก
ALIAS	:	-
COMPOSITION	:	ข้อมูลสมาชิก = รหัสสมาชิก + ชื่อ + นามสกุล + เพศ + วันเกิด + หมายเลขบัตรประชาชน + ที่อยู่ + จังหวัด + เบอร์มือถือ + โทรศัพท์ + อีเมล + ตำแหน่ง + ผู้สポンเซอร์
NOTE	:	-
LOCATION	:	ระดับที่ 1 ระบบข้อมูลสมาชิก

Project : RYD

LABEL	:	ข้อมูลสมาชิกเปลี่ยนแปลง
ENTRY TYPE	:	DATA FLOW
DESCRIPTION	:	เป็นการเปลี่ยนแปลงข้อมูลสมาชิก
ALIAS	:	-
COMPOSITION	:	ข้อมูลสมาชิก = รหัสสมาชิก + ชื่อ + นามสกุล + เพศ + วันเกิด + หมายเลขบัตรประชาชน + ที่อยู่ + จังหวัด + เบอร์มือถือ + โทรศัพท์ + อีเมล + ตำแหน่ง + ผู้สポンเซอร์
NOTE	:	-
LOCATION	:	ระดับที่ 1 ระบบข้อมูลสมาชิก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Project : RYD

LABEL	:	ชื่อและรหัสผ่านสาขาย่อย
ENTRY TYPE	:	DATA FLOW
DESCRIPTION	:	แสดงการเข้าสู่ระบบ เป็นการตรวจสอบสถานะ ผู้ใช้
ALIAS	:	-
COMPOSITION	:	ชื่อและรหัสผ่าน = ชื่อสาขาย่อย + รหัสผ่าน
NOTE	:	-
LOCATION	:	ระดับที่ 1 ระบบขาย

Project : RYD

LABEL	:	ข้อมูลสมาชิกที่ต้องการซื้อสินค้า
ENTRY TYPE	:	DATA FLOW
DESCRIPTION	:	แสดงการเข้าสู่ระบบขาย เป็นการตรวจสอบสถานะ ของสมาชิกที่ต้องการซื้อสินค้า
ALIAS	:	-
COMPOSITION	:	ข้อมูลสมาชิก = รหัสสมาชิก + ชื่อสมาชิก + นามสกุล + ที่อยู่ + จังหวัด + ตำแหน่ง + ผู้ สปอนเซอร์
NOTE	:	-
LOCATION	:	ระดับที่ 1 ระบบขาย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Project : RYD

LABEL	:	ข้อมูลสินค้าที่ต้องการสั่งซื้อ
ENTRY TYPE	:	DATA FLOW
DESCRIPTION	:	แสดงรายละเอียดสินค้าที่ระบุ
ALIAS	:	-
COMPOSITION	:	ข้อมูลสินค้า = รหัสสินค้า + ชื่อสินค้า + คะแนนพีวี + จำนวนบีวี + ราคาสมาชิก
NOTE	:	-
LOCATION	:	ระดับที่ 1 ระบบขาย

Project : RYD

LABEL	:	รายการสินค้าที่สั่งซื้อ
ENTRY TYPE	:	DATA FLOW
DESCRIPTION	:	แสดงรายการสินค้าที่สมาชิกสั่งซื้อ
ALIAS	:	-
COMPOSITION	:	รายการสั่งซื้อ = รหัสสินค้า + ชื่อสินค้า + คะแนนพีวี + ราคา (บาท) + จำนวน + คะแนนพีวีรวม + ราคารวม (บาท)
NOTE	:	-
LOCATION	:	ระดับที่ 1 ระบบขาย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Project : RYD

LABEL	:	รายละเอียดการสั่งซื้อ
ENTRY TYPE	:	DATA FLOW
DESCRIPTION	:	แสดงรายละเอียดต่าง ๆ ของการสั่งซื้อในรูปแบบของใบเสร็จรับเงิน
ALIAS	:	-
COMPOSITION	:	รายละเอียดการสั่งซื้อ = ข้อมูลสาขาย่อยที่ทำรายการ+ ข้อมูลสมาชิกที่สั่งซื้อสินค้า + ข้อมูลสินค้าที่สั่งซื้อ + รวมมูลค่าการสั่งซื้อ
NOTE	:	-
LOCATION	:	ระดับที่ 1 ขยาย

Project : RYD

LABEL	:	ข้อมูลการขายของสาขาย่อย
ENTRY TYPE	:	DATA FLOW
DESCRIPTION	:	แสดงรายละเอียดต่างๆ ของการสั่งซื้อสินค้าของสมาชิกในสาขาย่อย ประจำวันตามเงื่อนไขที่ผู้ใช้ระบุ
ALIAS	:	-
COMPOSITION	:	ข้อมูลการขาย = รหัสสั่งซื้อ + รหัสสมาชิก + รหัสสินค้า + ชื่อสินค้า + จำนวน + พิวี + ราคา + พิวีรวม + ราคารวม + ราคารวมทั้งสิ้น + ชื่อสาขา
NOTE	:	-
LOCATION	:	ระดับที่ 1 ระบบแสดงยอดขาย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Project : RYD

LABEL	:	ข้อมูลรายงานการขายสินค้าในสาขาย่อย
ENTRY TYPE	:	DATA FLOW
DESCRIPTION	:	แสดงรายละเอียดต่างๆ ของการยื่นขออนุมัติการสำรองที่นั่ง
ALIAS	:	-
COMPOSITION	:	ข้อมูลการขาย = รหัสสั่งซื้อ + รหัสสมาชิก + รหัสสินค้า + ชื่อสินค้า + จำนวน + พีวี + ราคา + พีวีรวม + ราคารวม + ชื่อสาขาย่อย
NOTE	:	-
LOCATION	:	ระดับที่ 1 ระบบแสดงยอดขาย

Project : RYD

LABEL	:	เพิ่มข้อมูลสาขาย่อย
ENTRY TYPE	:	DATA STORE
DESCRIPTION	:	เก็บรายละเอียดข้อมูลของสาขาย่อย
ALIAS	:	-
COMPOSITION	:	เพิ่มข้อมูลสาขาย่อย = รหัสสาขาย่อย + ชื่อเอเจนซี่ + รหัสเอเจนซี่ + รหัสผ่าน + เบอร์โทรศัพท์ + ที่อยู่ + ชื่อผู้ดูแลสาขาย่อย
LOCATION	:	ระดับที่ 0 ของระบบการจัดการสาขาย่อยของธุรกิจขายตรง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Project : RYD

LABEL	:	เพิ่มข้อมูลการสั่งซื้อ
ENTRY TYPE	:	DATA STORE
DESCRIPTION	:	เก็บรายละเอียดข้อมูลการสั่งซื้อของสมาชิก
ALIAS	:	-
COMPOSITION	:	เพิ่มข้อมูลการสั่งซื้อ = รหัสสั่งซื้อ + รหัสนักเรียน + รหัสสาขาย่อย + รหัสสมาชิก + วันที่สั่งซื้อ + รหัสสินค้า + จำนวนสั่งซื้อ + คะแนนรวม + ราคา รวม
LOCATION	:	ระดับที่ 0 ของระบบการจัดการสาขาย่อย ของธุรกิจขายตรง

Project : RYD

LABEL	:	เพิ่มข้อมูลสินค้า
ENTRY TYPE	:	DATA STORE
DESCRIPTION	:	เก็บรายละเอียดข้อมูลสินค้า
ALIAS	:	-
COMPOSITION	:	เพิ่มข้อมูลสินค้า = รหัสสินค้า + ชื่อสินค้า + ราคา สินค้า + ราคาสมาชิก + คะแนนพีวี + มูลค่าบีวี + รูป สินค้า + รายละเอียดสินค้า
LOCATION	:	ระดับที่ 0 ของระบบการจัดการสาขาย่อย ของธุรกิจขายตรง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Project : RYD

LABEL	:	เพิ่มข้อมูลสมาชิก
ENTRY TYPE	:	DATA STORE
DESCRIPTION	:	เก็บรายละเอียดข้อมูลสมาชิก
ALIAS	:	-
COMPOSITION	:	เพิ่มข้อมูลสมาชิก = รหัสสมาชิก + รหัสสมาชิก ชั่วคราว + ชื่อ + นามสกุล + เพศ + วันเกิด + หมายเลขบัตรประชาชน + ที่อยู่ + จังหวัด + มือถือ + เบอร์โทรศัพท์ + ตำแหน่ง + ผู้สポンเซอร์
LOCATION	:	ระดับที่ 0 ของระบบการจัดการสาขาย่อย ของธุรกิจขายตรง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## ภาคผนวก จ

### คู่มือการใช้งาน

#### ลักษณะทั่วไป

โปรแกรมระบบการจัดการตัวแทนจำหน่ายย่อยของธุรกิจขายตรง ผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต กรณีศึกษา ห้างหุ้นส่วนจำกัด ชูเลี่ยน เมืองแกลง เอเยนซี ได้มีการพัฒนาขึ้นเพื่อช่วยในเรื่องของการบริหารสาขาย่อย ในส่วนของการขายสินค้าให้กับสมาชิก ช่วยอำนวยความสะดวกแก่สมาชิก และยังประหยัดค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานของตัวแทนย่อย โปรแกรมที่พัฒนาขึ้น จะช่วยให้การดำเนินการขายเป็นลักษณะเรียลไทม์ ทางเอเยนซีสามารถที่จะเรียกดูข้อมูลการขายสินค้าในแต่ละรายการเพื่อบันทึกลงระบบ ADS ของบริษัทเพื่อส่งข้อมูลไปยังระบบของสำนักงานใหญ่ได้จากเดิมตัวแทนย่อยจะใช้วิธี โทรศัพท์เพื่อส่งสินค้าตามรายการรหัสสมาชิก พร้อมทั้งยังเป็นการเพิ่มช่องทางการจำหน่ายที่ไม่ต้องลงทุนมาก เพียงตัวแทนย่อยติดตั้งอินเทอร์เน็ตเท่านั้น เพราะฐานข้อมูลของสมาชิก และการขายสินค้าจะทำการเก็บไว้ที่เอเยนซี แล้วทำการเชื่อมต่อผ่านโปรแกรมที่พัฒนาขึ้น ทางตัวแทนย่อยสามารถออกใบเสร็จรับเงินแบบชั่วคราวให้กับทางสมาชิกที่มาซื้อสินค้า เพื่อเก็บไว้เป็นหลักฐาน

#### คุณสมบัติของอุปกรณ์สำหรับใช้งานโปรแกรม

คุณสมบัติที่สำคัญของระบบการจัดการตัวแทนย่อยของธุรกิจขายตรง ผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต จำเป็นต้องมีอุปกรณ์หรือเครื่องมือสำหรับการทำงาน ดังนี้

ฮาร์ดแวร์ (เครื่องและอุปกรณ์คอมพิวเตอร์) ได้แก่

1. เครื่อง ไมโครคอมพิวเตอร์

1.1 หน่วยประมวลผลกลาง (CPU) Pentium 4 1.4 GHz ขึ้นไป

1.2 หน่วยความจำหลัก (RAM) 256 MB ขึ้นไป

1.3 ความจุของฮาร์ดดิสก์ 20 GB ขึ้นไป

2. เครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ท

3. โมเด็ม 56 Kbps

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ซอฟต์แวร์ (โปรแกรมคอมพิวเตอร์) ได้แก่

1. ระบบปฏิบัติการ ไมโครซอฟท์ วินโดวส์ เอ็กซ์พี โปรเฟสชันนอล
2. โปรแกรม อินเทอร์เน็ต อินฟอร์มเมชัน เซิร์ฟเวอร์ (IIS)
3. โปรแกรม ไมโครซอฟท์ เอสคิวแอล เซิร์ฟเวอร์ 2000
4. โปรแกรม ไมโครซอฟท์ เอ เอส พี คอท เน็ต
5. โปรแกรม ไมโครซอฟท์ อินเทอร์เน็ต เอ็กซ์พลอเรอร์ 6.0

### วิธีการติดตั้ง Internet Information Server (IIS)

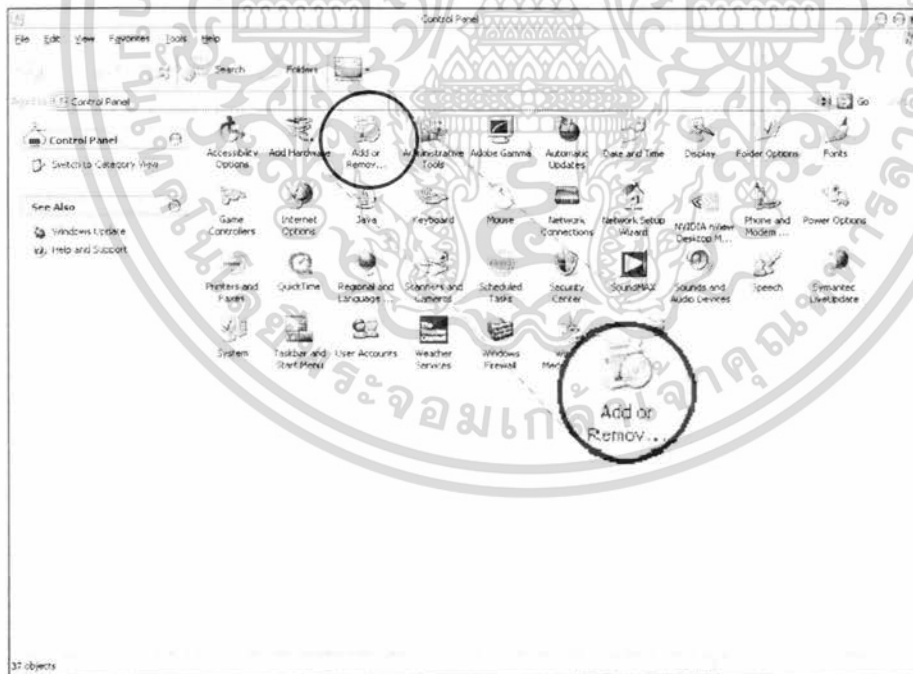
เซิร์ฟเวอร์ชนิดนี้ สามารถติดตั้งได้เฉพาะใน Windows NT / 2000 / XP Professional และสิ่งหนึ่งที่สำคัญก็คือแผ่น Windows ที่จะนำมาใช้นั้นต้องเป็นแผ่นที่เราเรียกว่าเป็นแผ่นเต็มเท่านั้น แผ่นประเภทที่รวมหลายๆ โปรแกรมนั้นมักจะตัดส่วนที่เป็นไฟล์ที่ใช้ set up โปรแกรม (IIS) นี้ออกไป ซึ่งหลังจากที่เราได้แผ่นที่สมบูรณ์มาแล้วก็สามารถติดตั้งโปรแกรมได้ดังนี้

1. นำแผ่น Windows XP Professional Service Pack 2 ใส่เครื่องอ่านแผ่นซีดีรอม แล้วคลิกปุ่ม start > setting > control panel (ภาพผนวกที่ 3)
2. จะปรากฏหน้าจอ Control Panel (ภาพผนวกที่ 4) ให้ดับเบิลคลิกที่ไอคอน Add or Remove Programs
3. คลิกปุ่ม Add/Remove Windows Components (ภาพผนวกที่ 5)
4. เลือกที่ Internet Information Server (IIS) คลิกที่ปุ่ม Detail เพื่อติดตั้ง Component (ภาพผนวกที่ 6)
5. เลือกติดตั้ง FrontPage 2000 Server Extensions โดยคลิกที่เครื่องหมาย ✓ ด้านหน้า จากนั้นคลิกที่ปุ่ม OK แล้วคลิกที่ปุ่ม Next (ภาพผนวกที่ 7)
6. รอสักครู่ เพื่อให้โปรแกรมติดตั้งเสร็จสมบูรณ์ (ภาพผนวกที่ 8)
7. หลังจากโปรแกรมติดตั้งเสร็จสมบูรณ์แล้ว ให้คลิกปุ่ม Finish เพื่อสิ้นสุดการติดตั้งโปรแกรม (ภาพผนวกที่ 9)
8. จากนั้นทดสอบว่าการติดตั้งโปรแกรม (IIS) นั้น สามารถใช้งานได้จริงหรือไม่ โดยการเปิดบราวเซอร์ขึ้นมาพร้อมกับพิมพ์ว่า <http://127.0.0.1> ที่ช่อง Address จะปรากฏหน้าจอแสดงการติดตั้งโปรแกรม IIS เสร็จสมบูรณ์แล้ว

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

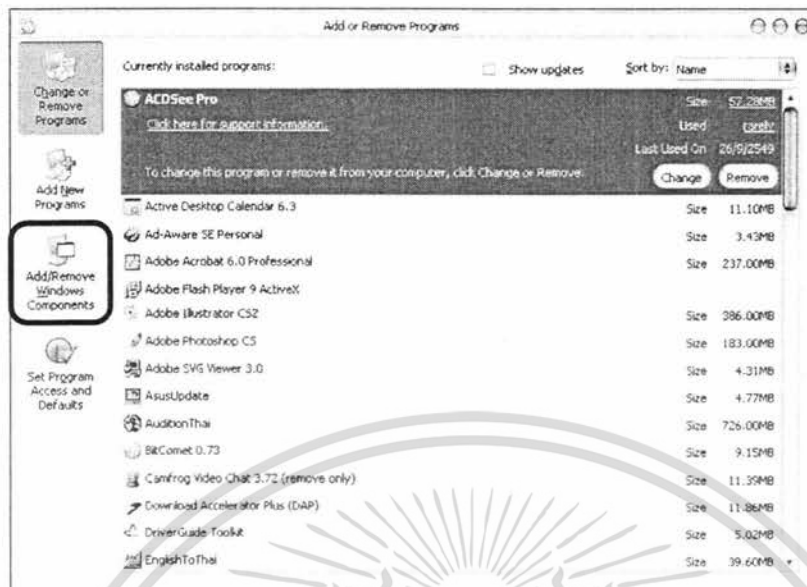


ภาพผนวกที่ 3 หน้าจอแสดงขั้นตอนการเข้าสู่หน้าจอ Control Panel

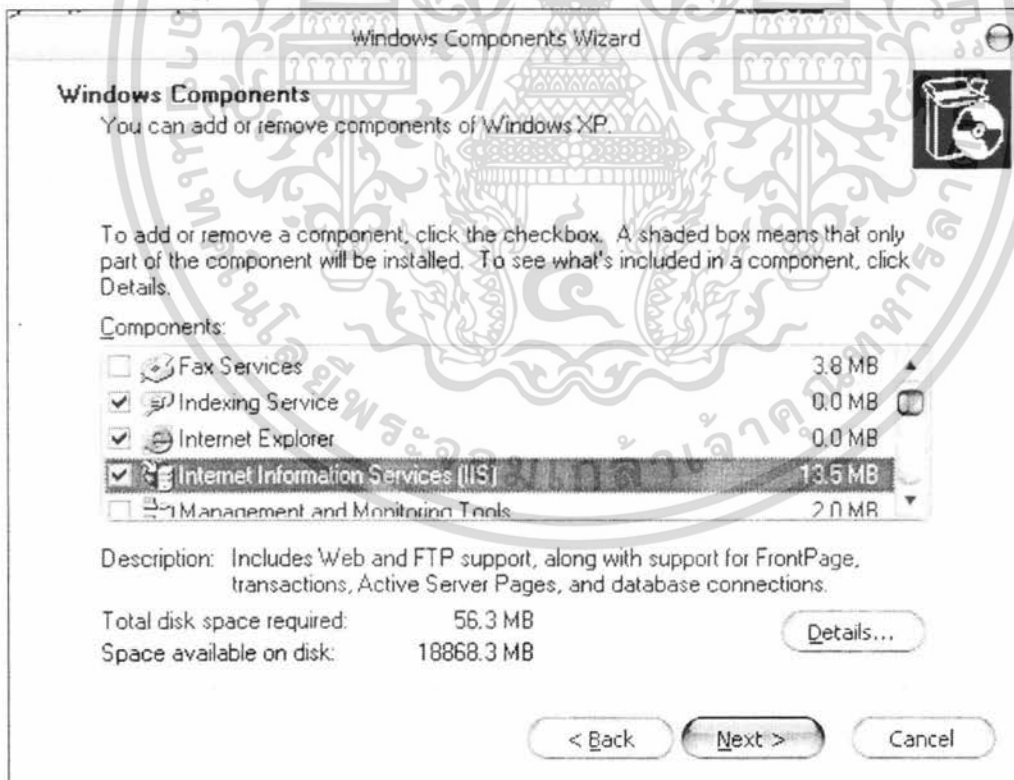


ภาพผนวกที่ 4 หน้าจอแสดงการเข้าสู่หน้าจอ Add or Remove Programs

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

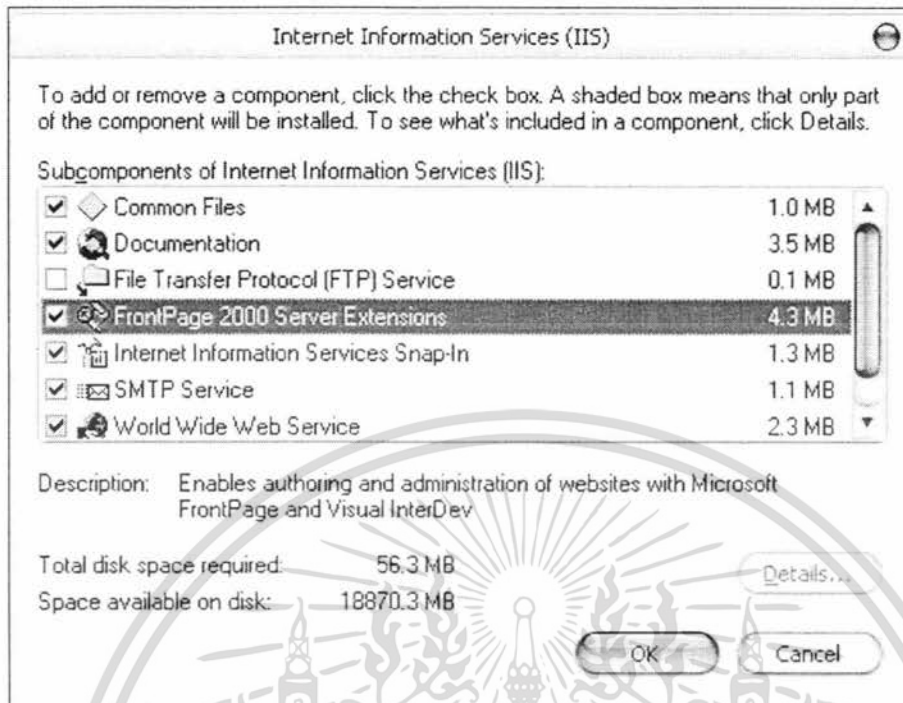


ภาพผนวกที่ 5 หน้าจอแสดงการเข้าสู่หน้าจอ Windows Components

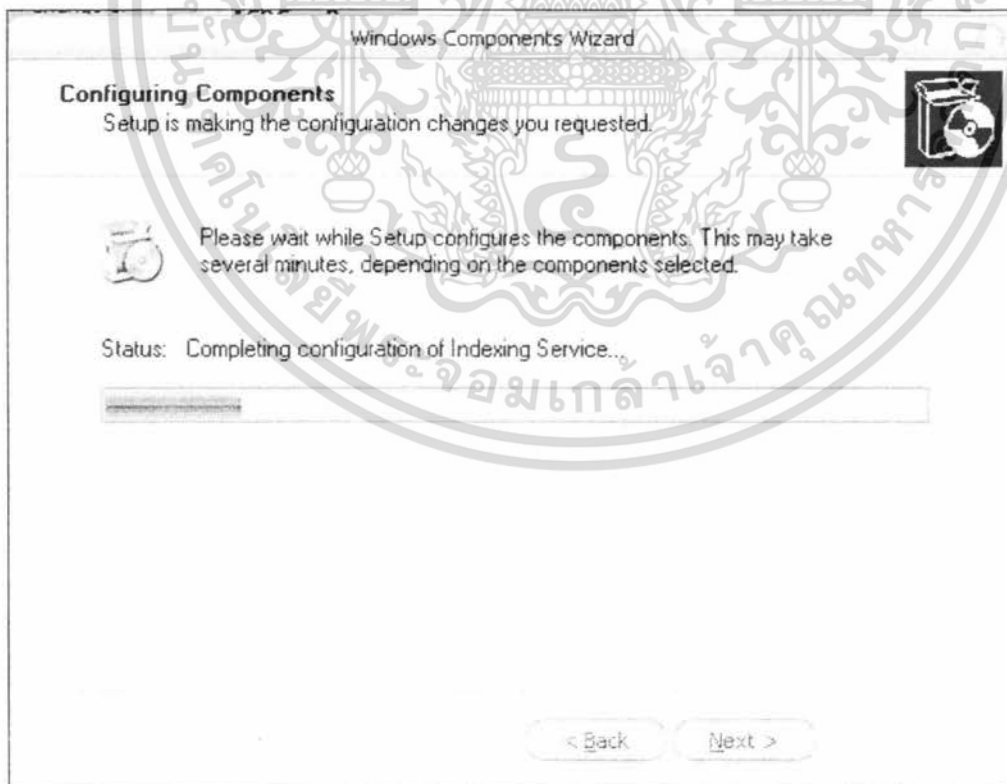


ภาพผนวกที่ 6 หน้าจอแสดงขั้นตอนการติดตั้ง (IIS)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

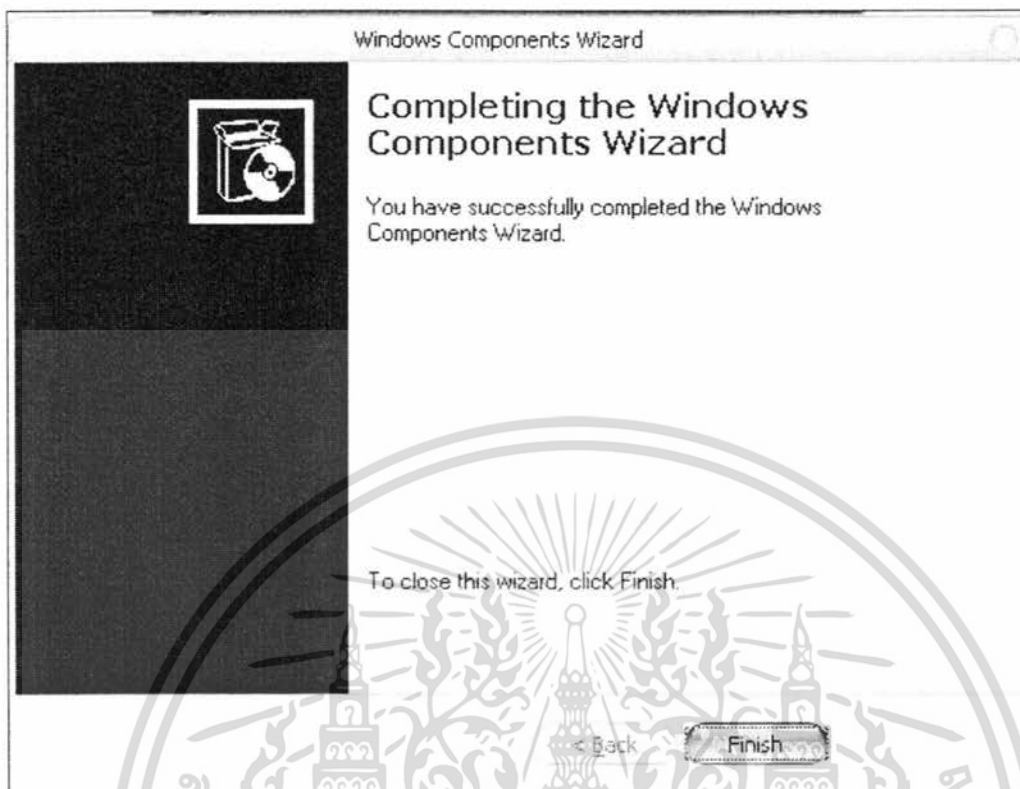


ภาพผนวกที่ 7 หน้าจอแสดงขั้นตอนการติดตั้ง FrontPage 2000 Server Extensions



ภาพผนวกที่ 8 หน้าจอแสดงการติดตั้งโปรแกรม (IIS)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



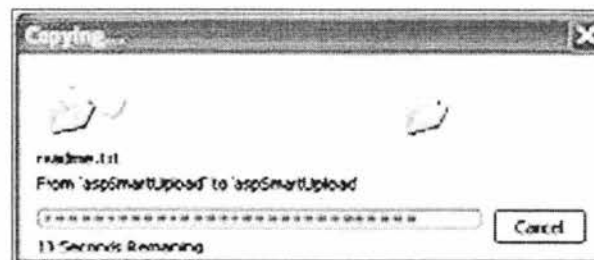
ภาพผนวกที่ 9 หน้าจอแสดงการติดตั้งโปรแกรมเสร็จสมบูรณ์

#### ขั้นตอนการติดตั้งระบบ

1. นำแผ่นซีดีใส่ในเครื่องอ่านแผ่นซีดี และคัดลอกไฟล์เดอ์ลงในเครื่องคอมพิวเตอร์ (ภาพผนวกที่ 10)
2. คลิกขวาที่หน้าจอคอมพิวเตอร์ เลือกวางไฟล์เดอ์ลงบนหน้าจอ (ภาพผนวกที่ 11)
3. ทำการโหลดโปรแกรมลงเครื่องคอมพิวเตอร์ (ภาพผนวกที่ 12)
4. กดปุ่ม Start > All Programs > Control Panel (ภาพผนวกที่ 13)
5. เลือกโปรแกรมที่ไอคอน Administrative (ภาพผนวกที่ 14)
6. เลือกโปรแกรมที่ไอคอน Internet Information Services (ภาพผนวกที่ 15)
7. คลิกขวาที่ชื่อเครื่องคอมพิวเตอร์ที่เป็นเมนูย่อยของ Internet Information Services ในช่องทางด้านซ้ายของหน้าจอ จากนั้นดับเบิลคลิกที่ไฟล์เดอ์ Web Site แล้วคลิกขวาที่ Default Web Site > New > Virtual Directory... (ภาพผนวกที่ 16)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้





ภาพผนวกที่ 12 ขั้นตอนการคัดลอกโปรแกรม

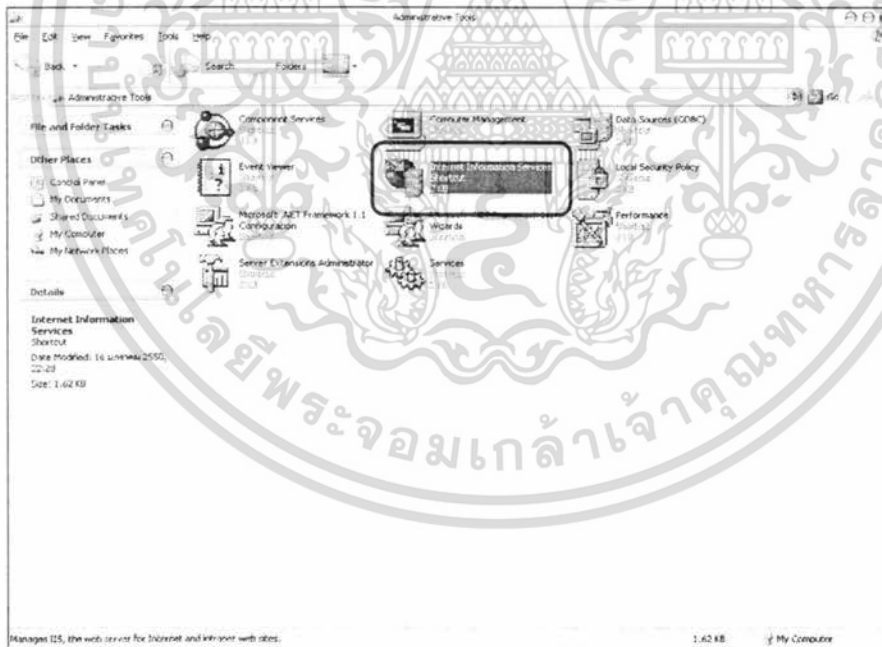


ภาพผนวกที่ 13 ขั้นตอนการเข้าสู่ Control Panel

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพผนวกที่ 14 ขั้นตอนการเลือกโปรแกรม Administrative



ภาพผนวกที่ 15 ขั้นตอนการเลือกเมนู Internet Information Services

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



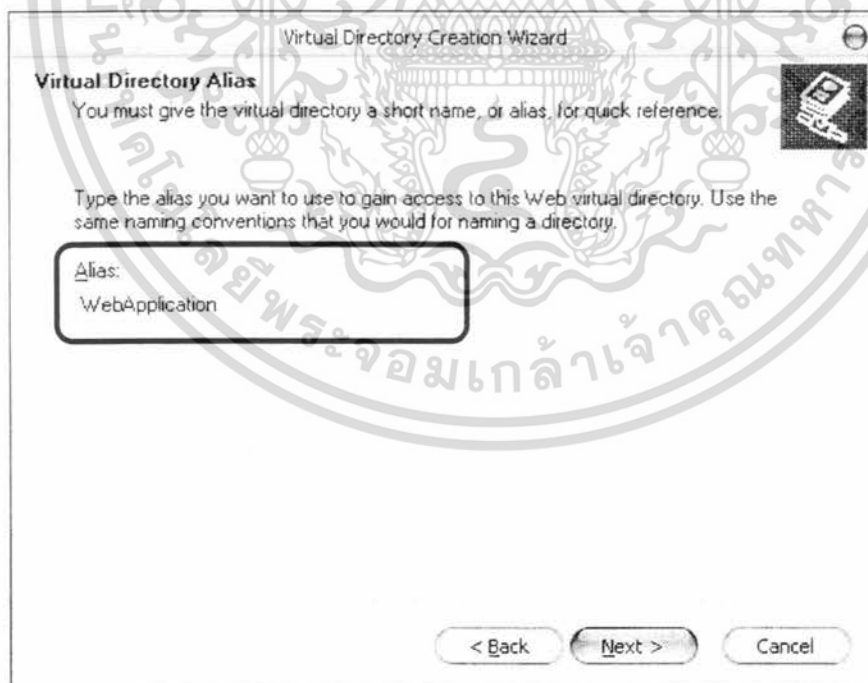
ภาพผนวกที่ 16 หน้าจอการติดตั้ง Alias ใหม่

8. กด Next เพื่อเข้าสู่หน้าจอถัดไป (ภาพผนวกที่ 17)
9. การตั้งชื่อ Alias (ภาพผนวกที่ 18)
10. เลือกที่อยู่ของโฟลเดอร์ที่ต้องการใช้รัน โปรแกรมที่ปุ่ม Browse (ภาพผนวกที่ 19)
11. คลิกเลือก Read และ Run scripts (such as ASP) เพื่อทำการขออนุญาตในการเข้าถึงโปรแกรม แล้วกดปุ่ม Next เพื่อจบการติดตั้ง Alias (ภาพผนวกที่ 20)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

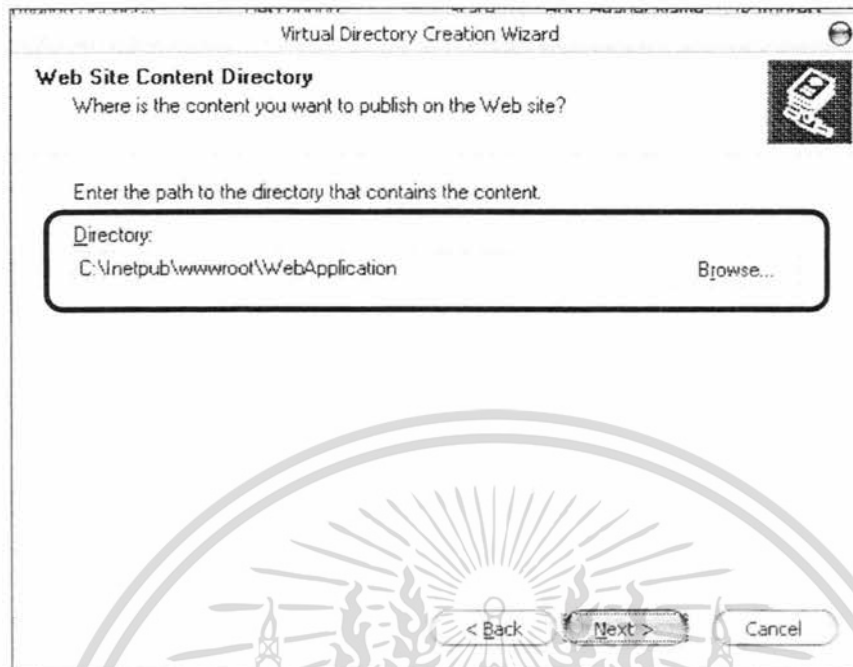


ภาพผนวกที่ 17 หน้าจอการเข้าสู่โปรแกรมการตั้งชื่อ Alias



ภาพผนวกที่ 18 หน้าจอการตั้งชื่อ Alias

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

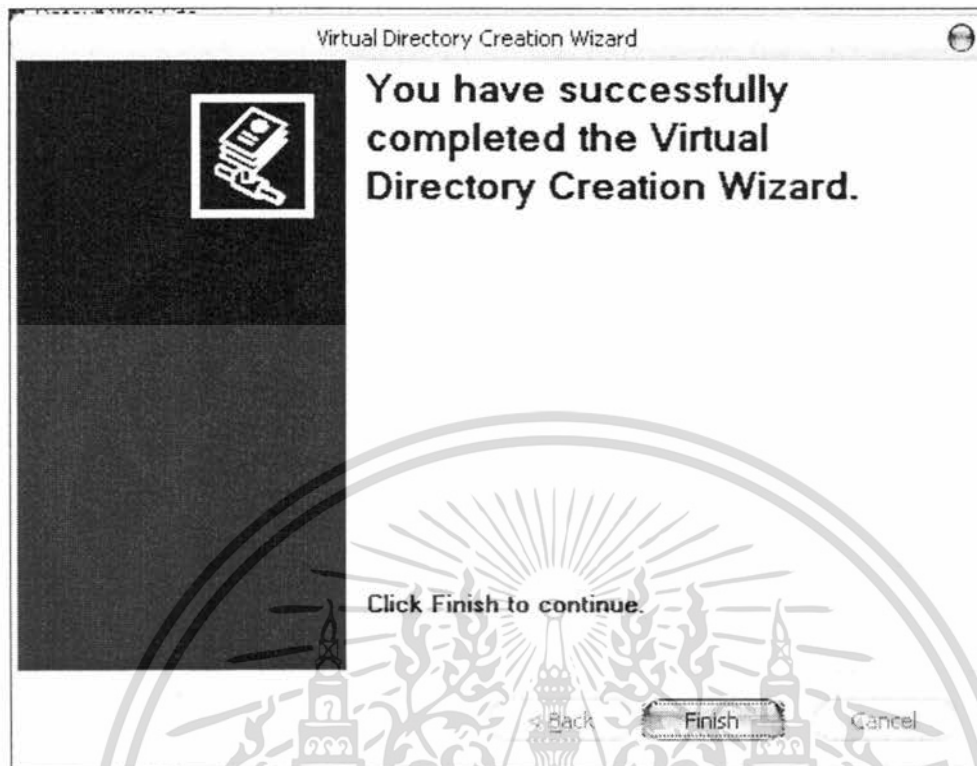


ภาพผนวกที่ 19 หน้าจอการเลือกที่อยู่ของไฟล์เตอร์โปรแกรม



ภาพผนวกที่ 20 หน้าจอการอนุญาตเข้าสู่โปรแกรม

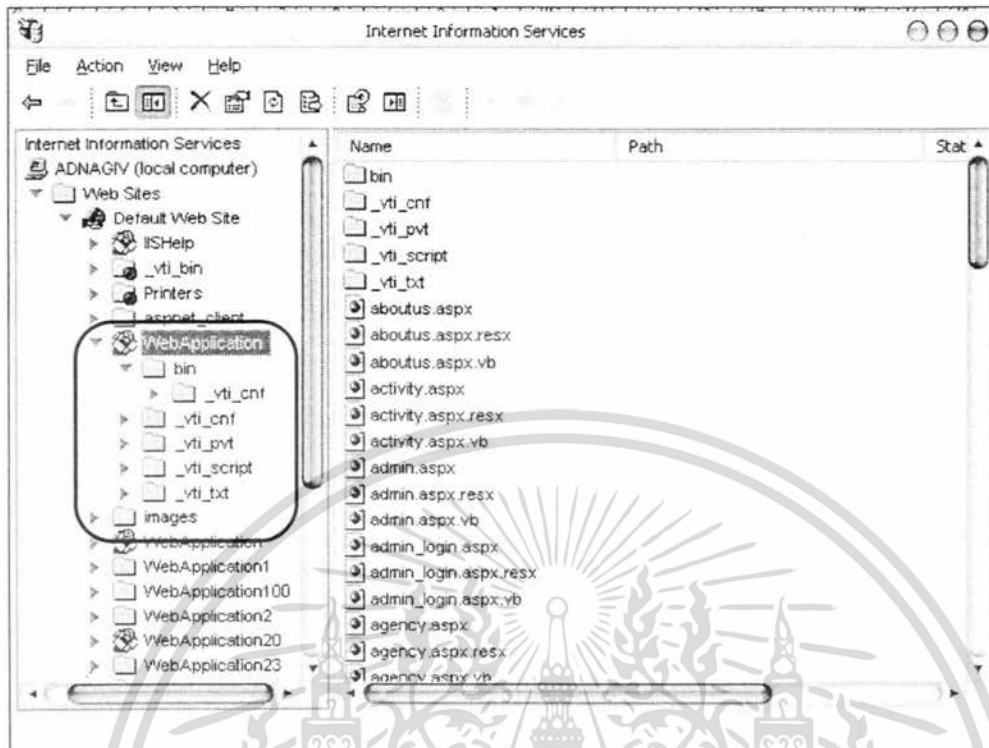
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



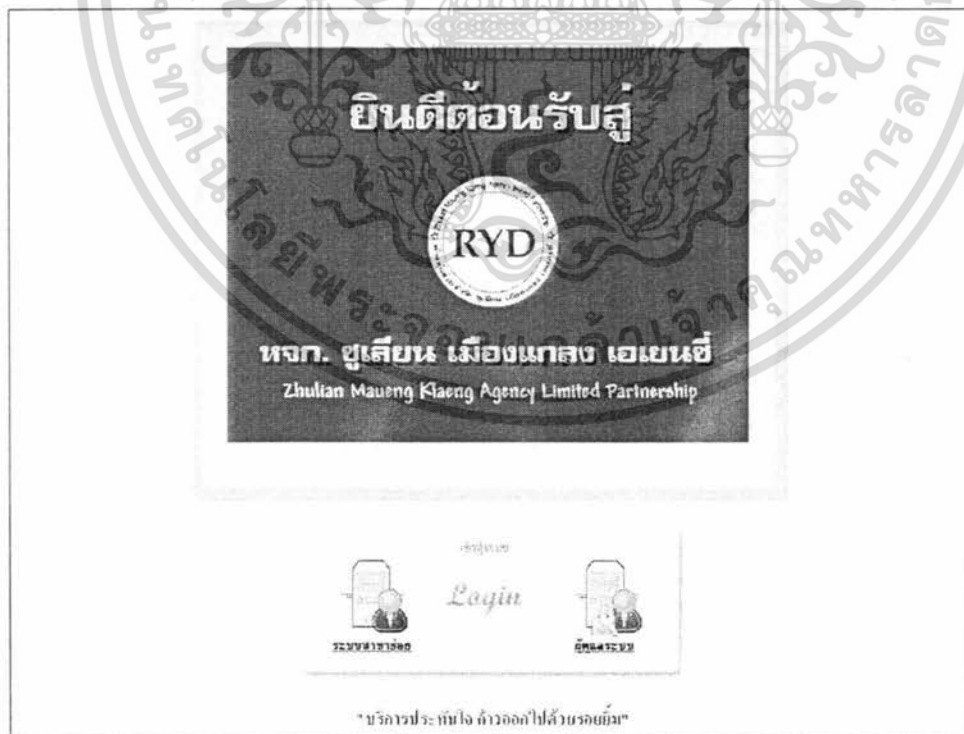
ภาพผนวกที่ 21 หน้าจอสิ้นสุดการติดตั้ง Alias

12. กดปุ่ม Finish เพื่อจบการติดตั้ง Alias ก่อนการใช้งาน โปรแกรม (ภาพผนวกที่ 21)
13. เมื่อทำการตั้ง Alias ของโปรแกรมเรียบร้อยแล้ว จะมีไฟล์งานย่อยของโปรแกรมที่ระบบแสดงขึ้นมาให้ทราบว่า ไฟล์งานมีหน้าใดบ้าง สามารถคลิกเลือกได้ที่ไฟล์นั้น โดยการคลิกขวาแล้วกด Browse เพื่อทำการรัน โปรแกรม (ภาพผนวกที่ 22)
14. การเข้าสู่โปรแกรมทาง Web Browser โดยการเลือกใช้โปรแกรม Internet Explorer โดยการพิมพ์ <http://localhost/WebApplication/index.aspx> ลงในช่อง Address (ภาพผนวกที่ 23)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพผนวกที่ 22 หน้าจอการแสดงผลไฟล์ที่อยู่ใน Alias ที่เราได้ทำการติดตั้ง





ภาพผนวกที่ 23 หน้าจอการเข้าสู่หน้าหลักของโปรแกรม

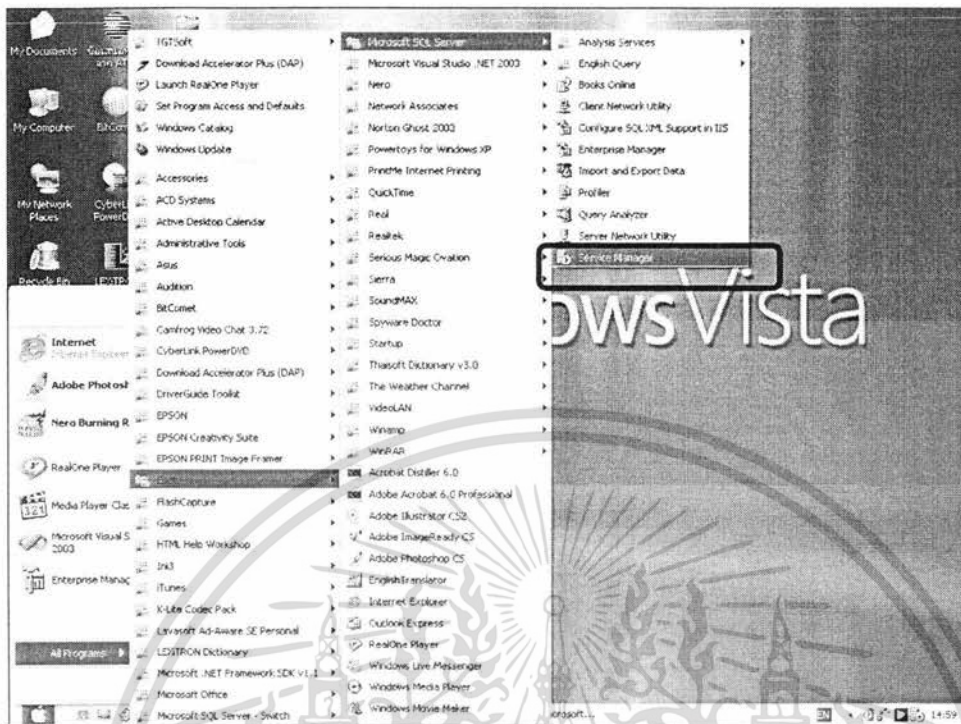
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## ขั้นตอนการเตรียมความพร้อมของ Database

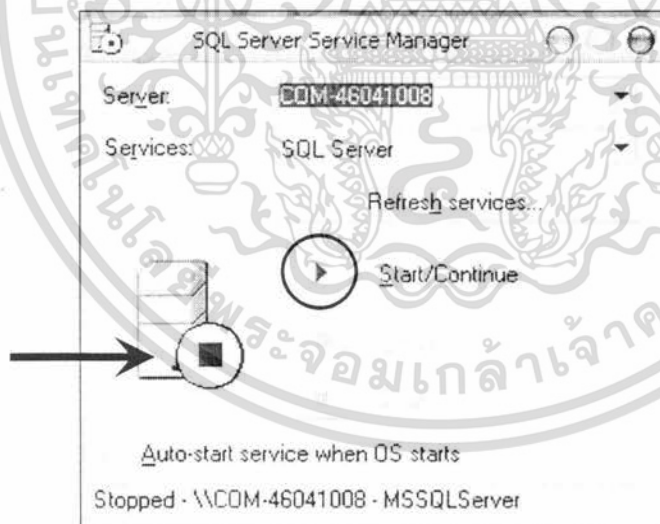
ก่อนเริ่มใช้งานระบบใหม่จำเป็นต้องมีการตั้งค่าให้กับฐานข้อมูล เพื่อให้รองรับกับระบบการทำงาน โดยขั้นตอนการตั้งค่าต่าง ๆ มีดังต่อไปนี้

1. เปิดโปรแกรม Start > All Programs > Microsoft SQL Server > Service Manager (ภาพผนวกที่ 24)
2. เลือก Start / Continue เพื่อเปิดการใช้ฐานข้อมูล (ภาพผนวกที่ 25)
3. รูปบนวงกลมจะเปลี่ยนจากสี่เหลี่ยมสีแดง เป็นสามเหลี่ยมสีเขียว เมื่อเรียบร้อยแล้ว ทำการปิดหน้าจอ (ภาพผนวกที่ 26)
4. เปิดโปรแกรม Start > All Programs > Microsoft SQL Server > Enterprise Manager (ภาพผนวกที่ 27)
5. แล้วเลือกจากเมนูซ้ายของหน้าต่าง โปรแกรม SQL Server Group > Local Window NT > Databases เพื่อสร้างฐานข้อมูล (ภาพผนวกที่ 28 – ภาพผนวกที่ 31)
6. จากนั้น คลิกขวาวบริเวณที่ว่าง เลือก All Task > Restore database (ภาพผนวกที่ 32)
7. เปลี่ยนชื่อในช่อง Restore as database เป็น Zhulian (ภาพผนวกที่ 33)
8. เลือก From device หาแหล่งที่มาของฐานข้อมูลเพื่อลงฐานข้อมูล (ภาพผนวกที่ 34)
9. เลือก Select Devices > Add (ภาพผนวกที่ 35)
10. เลือกแหล่งที่มาของข้อมูล ซึ่งในที่นี้ก็คือ C:\zhulian โดยเลือกจากการกดปุ่ม  เพื่อทำการค้นหา (ภาพผนวกที่ 36) เมื่อเลือกได้แล้วให้กดปุ่ม OK (ภาพผนวกที่ 37)
11. เมื่อเลือกแหล่งที่มาของฐานข้อมูลเรียบร้อยแล้ว กดปุ่ม OK เพื่อทำการลงฐานข้อมูล (ภาพผนวกที่ 38)
12. โปรแกรมกำลังลงฐานข้อมูลเข้าสู่คอมพิวเตอร์ (ภาพผนวกที่ 39)
13. เมื่อลงฐานข้อมูลเรียบร้อยแล้ว จะปรากฏกล่องข้อความ ให้กดปุ่ม OK (ภาพผนวกที่ 40)
14. เมื่อลงฐานข้อมูลเรียบร้อยแล้ว จะปรากฏไอคอน  zhulian ขึ้นมา (ภาพผนวกที่ 41)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพผนวกที่ 24 หน้าจอขั้นตอนการเข้าสู่การเปิดใช้งานข้อมูล

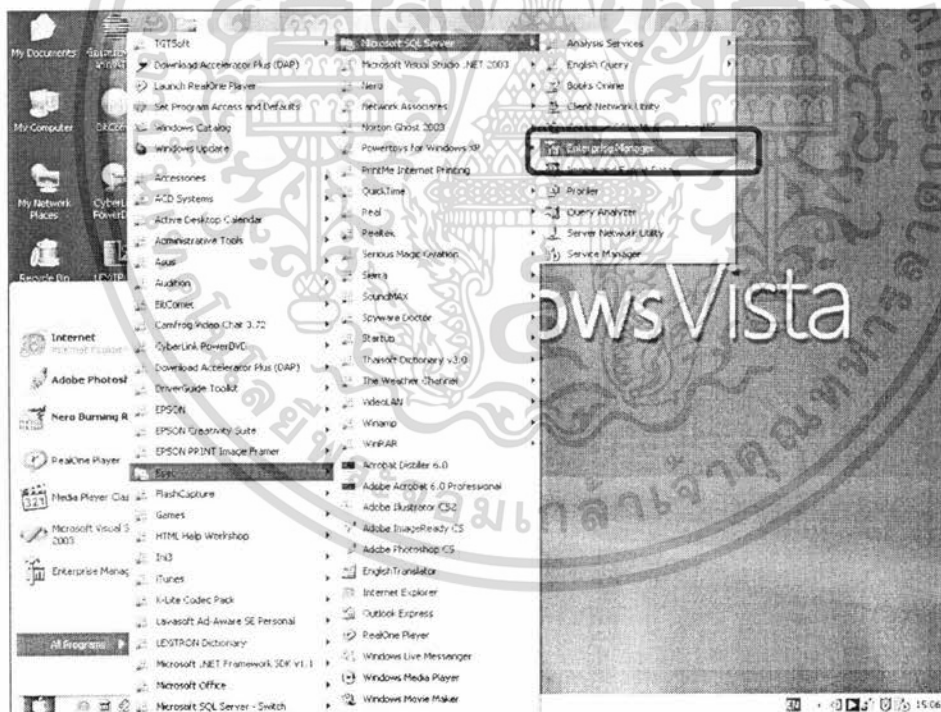


ภาพผนวกที่ 25 หน้าจอการเปิดใช้งานข้อมูล

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

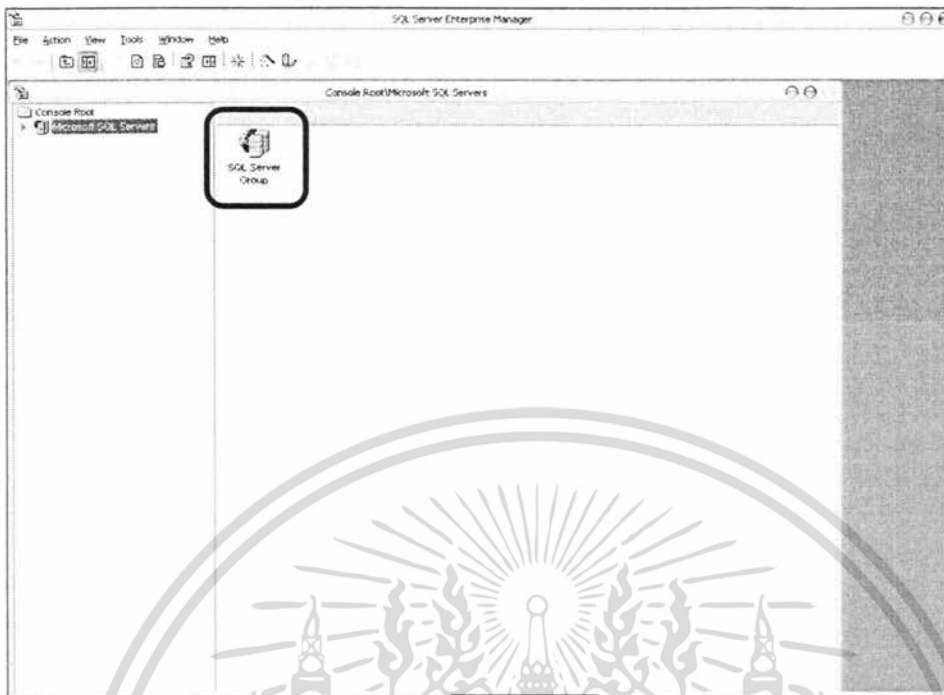


ภาพผนวกที่ 26 หน้าจอการใช้เปิดฐานข้อมูลเรียบร้อยแล้ว



ภาพผนวกที่ 27 หน้าจอการเข้าสู่โปรแกรมการสร้างฐานข้อมูล

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพผนวกที่ 28 หน้าจอแสดงขั้นตอนการสร้างฐานข้อมูล



ภาพผนวกที่ 29 หน้าจอแสดงขั้นตอนการสร้างฐานข้อมูล

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

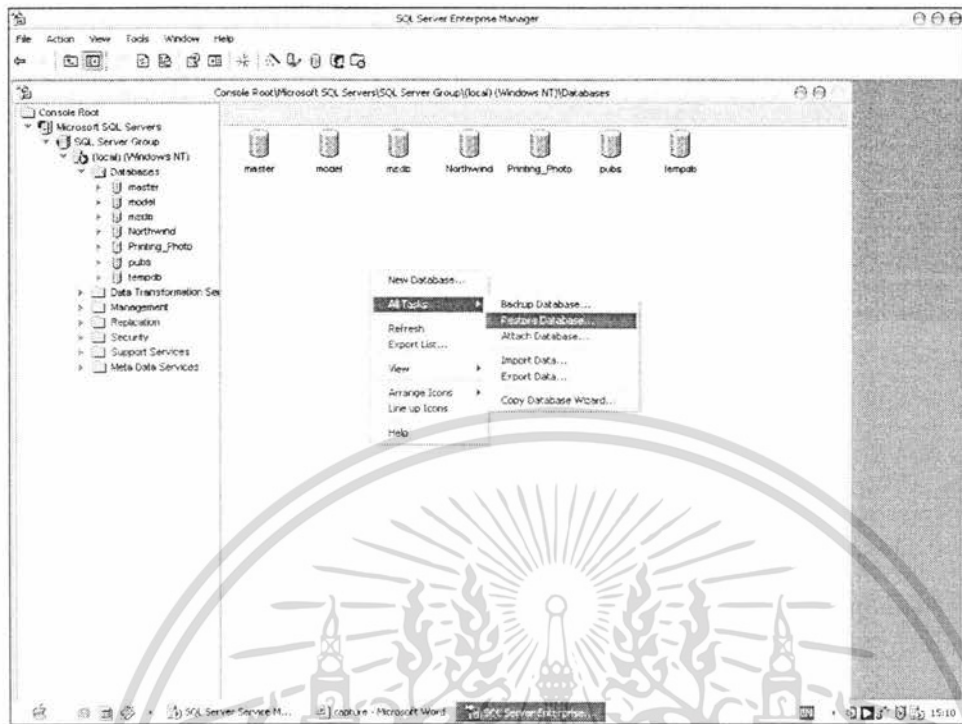


ภาพผนวกที่ 30 หน้าจอแสดงขั้นตอนการสร้างฐานข้อมูล

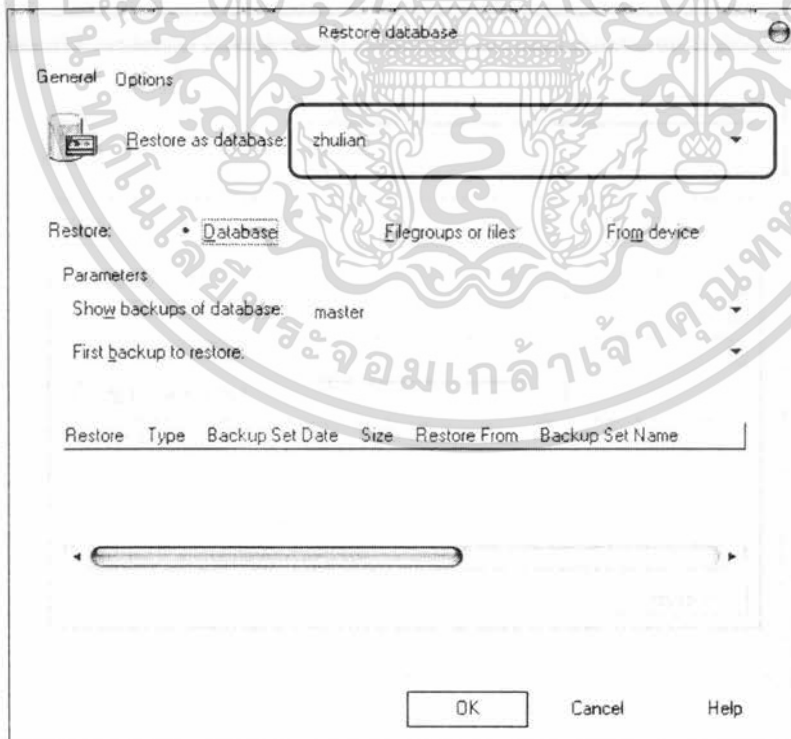


ภาพผนวกที่ 31 หน้าจอแสดงขั้นตอนการสร้างฐานข้อมูล

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

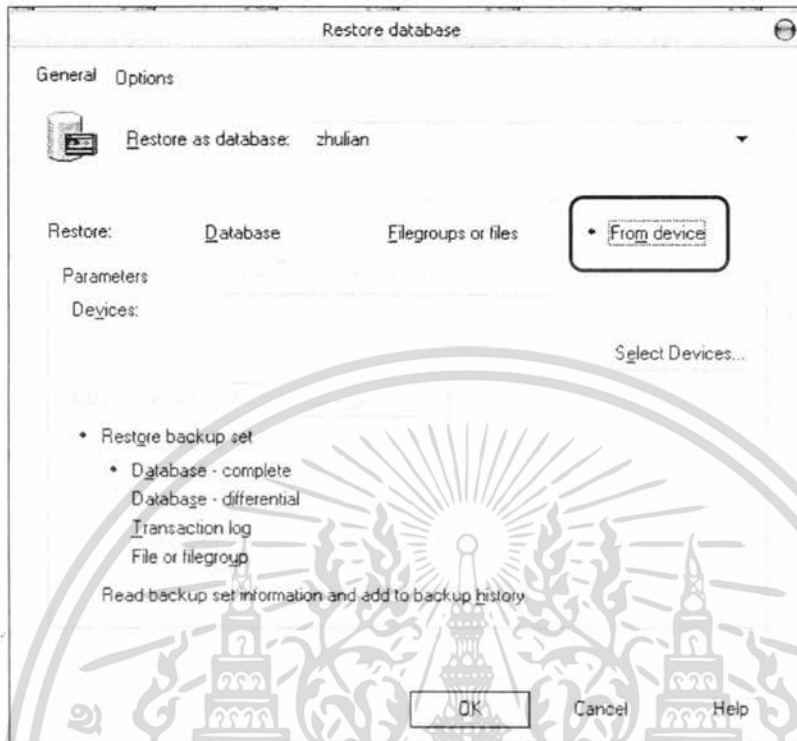


ภาพผนวกที่ 32 หน้าจอการเข้าสู่การลงฐานข้อมูล

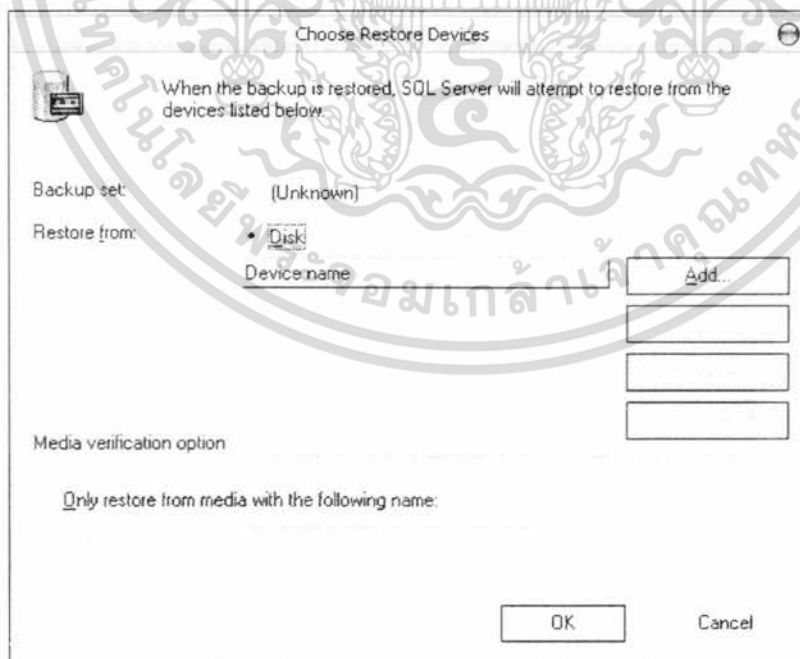


ภาพผนวกที่ 33 หน้าจอขั้นตอนการตั้งชื่อฐานข้อมูล

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

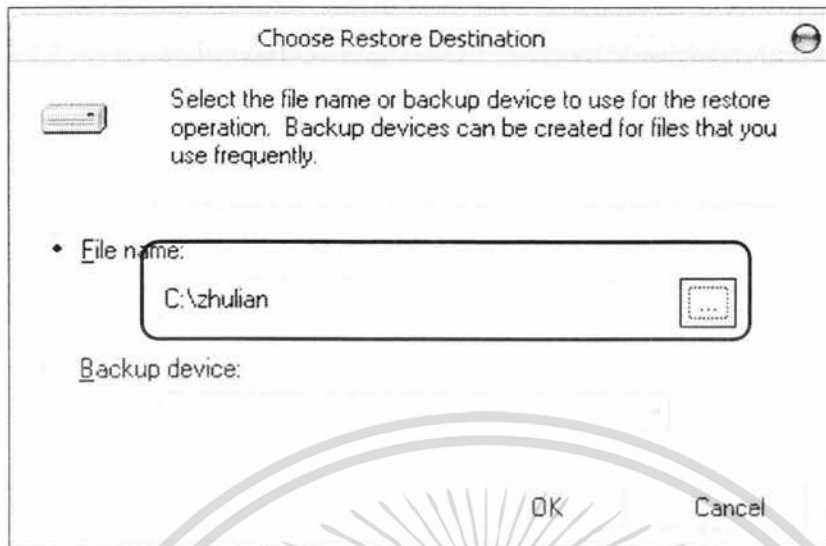


ภาพผนวกที่ 34 หน้าจอขั้นตอนการเลือกแหล่งที่มาของฐานข้อมูล

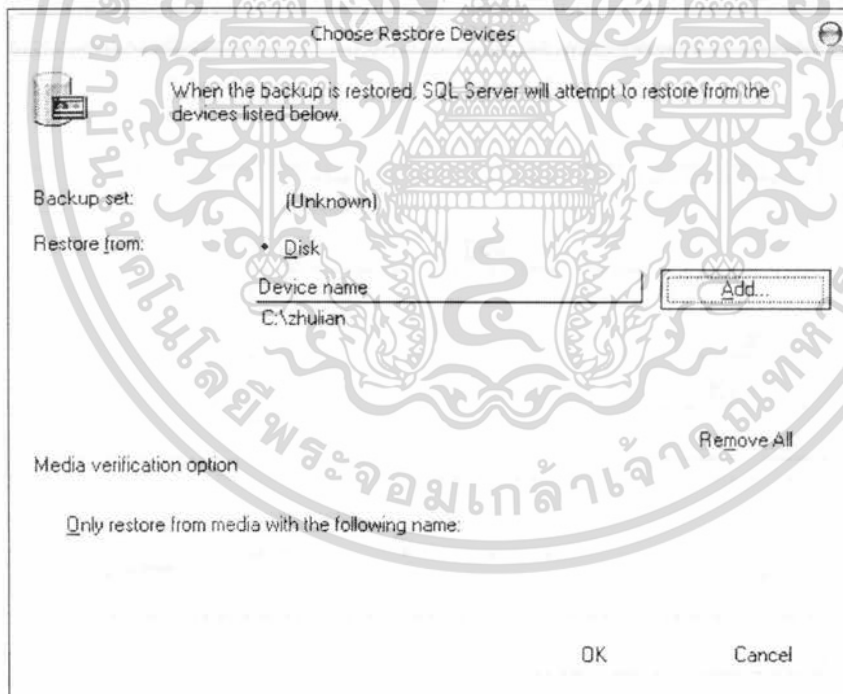


ภาพผนวกที่ 35 หน้าจอขั้นตอนการเลือกแหล่งที่มาของฐานข้อมูล

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

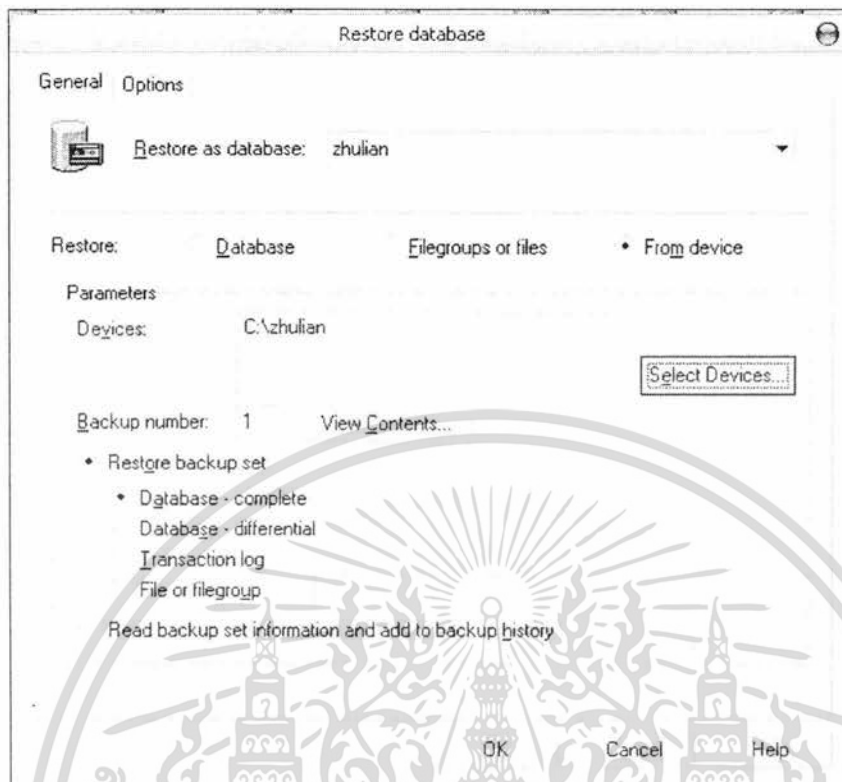


ภาพผนวกที่ 36 หน้าจอขั้นตอนการเลือกแหล่งที่มาของฐานข้อมูล



ภาพผนวกที่ 37 หน้าจอขั้นตอนการเลือกแหล่งที่มาของฐานข้อมูล

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพผนวกที่ 38 หน้าจอขั้นตอนการเลือกแหล่งที่มาของฐานข้อมูลเรียบร้อยแล้ว

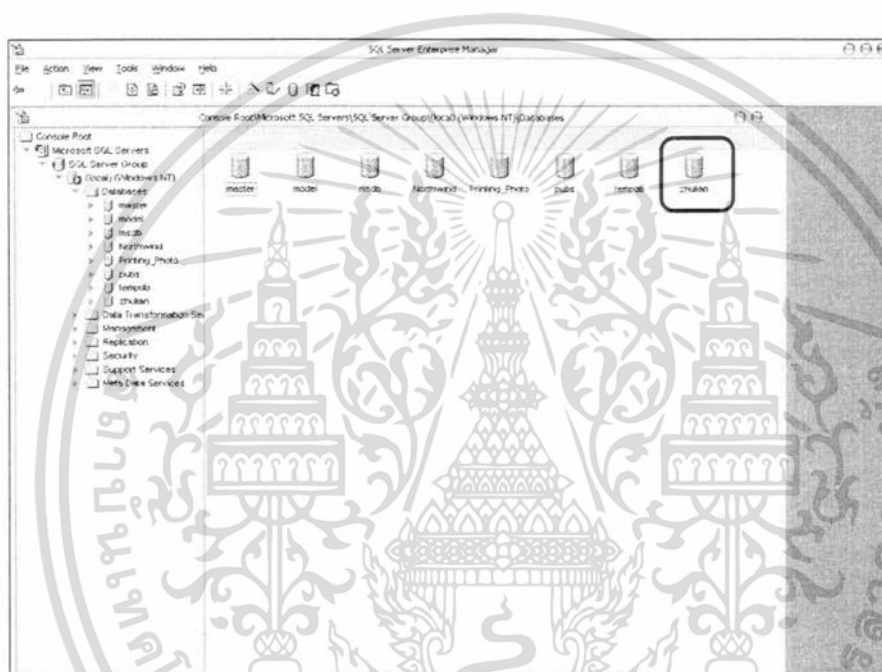


ภาพผนวกที่ 39 หน้าจอขั้นตอนการลงฐานข้อมูล

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพผนวกที่ 40 หน้าจอการลงฐานข้อมูลเสร็จสิ้นแล้ว



ภาพผนวกที่ 41 หน้าจอการแสดงฐานข้อมูล

## ขั้นตอนการใช้โปรแกรม

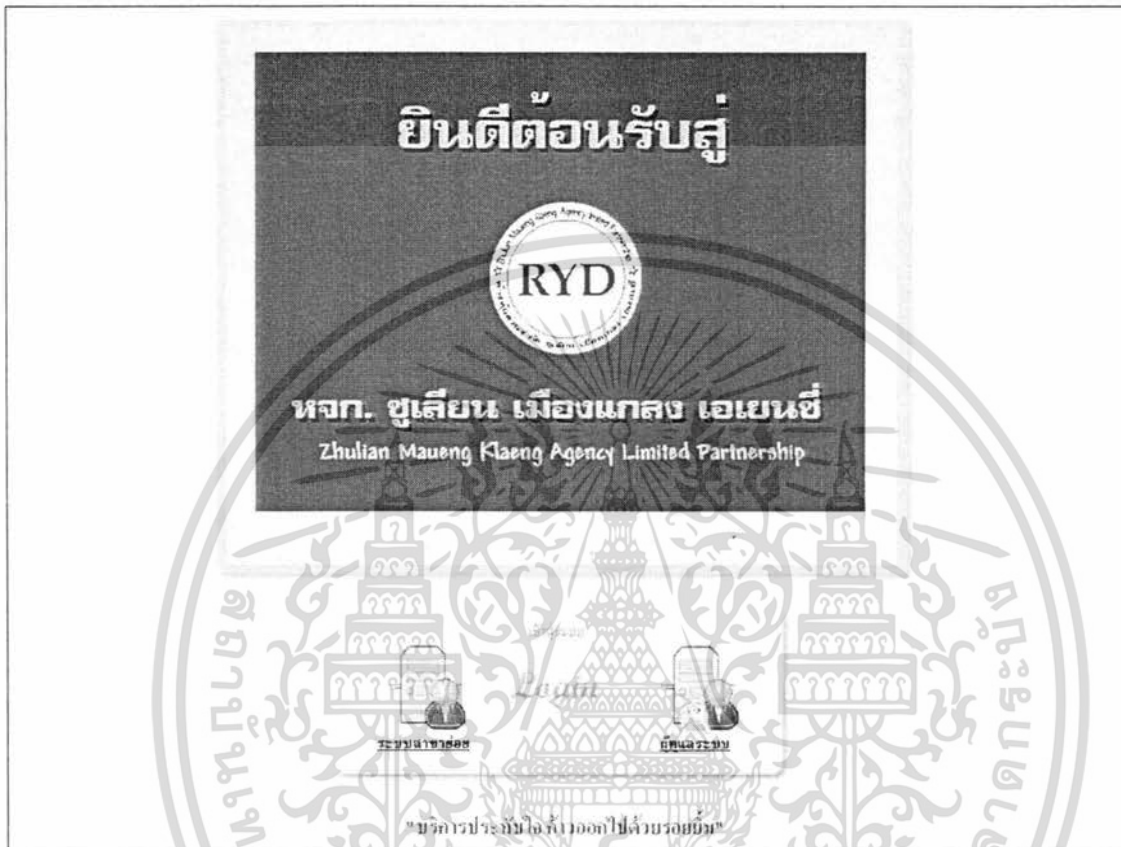
โปรแกรมการใช้งานในระบบการจัดการสำรองที่นิ่งและคำนวณค่าเล่าเรียนของสถาบัน กวดวิชาผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต มีกระบวนการทำงานดังต่อไปนี้ คือ

### 1. การเรียกใช้งาน

การเรียกโปรแกรมใช้งานจะทำการเรียกใช้งานบน โปรแกรมเว็บเบราว์เซอร์ ในที่นี้จะใช้ โปรแกรมที่คนส่วนใหญ่ใช้งาน และสนับสนุนการทำงานของเทคโนโลยี เอเอสพีคอตเน็ต คือ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

โปรแกรมอินเทอร์เน็ตเอ็กซ์พลอเรอร์ จากนั้นก็จะเข้าสู่หน้าจอหลักของเว็บไซต์ (ภาพผนวกที่ 42) โดยมีเมนูหลักดังนี้



ภาพผนวกที่ 42 หน้าจอหน้าหลักโปรแกรม

index.aspx คือ หน้าแรกของเว็บไซต์ ผู้ที่มีสิทธิใช้งานต้องเป็นสมาชิกของบริษัท ชูเลียน (ประเทศไทย) จำกัด เท่านั้น ซึ่งจะมีการกำหนดผู้ใช้ 2 ส่วนคือ

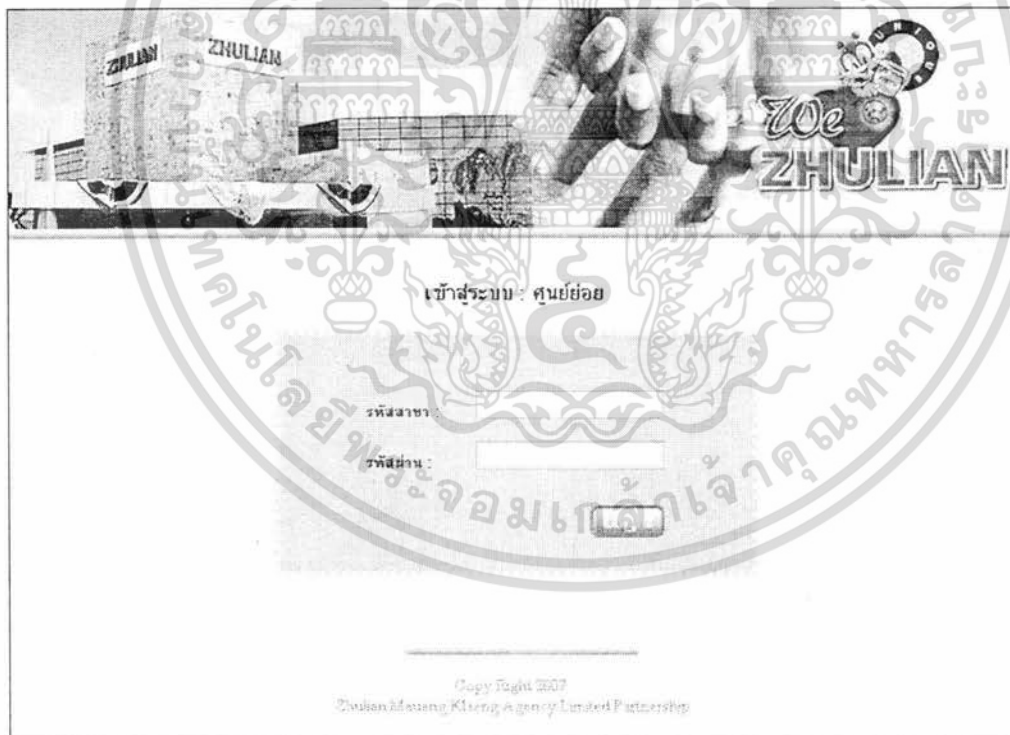
- ระบบศูนย์ย่อย คือ ส่วนนี้สำหรับผู้ใช้งานที่เป็นตัวแทนย่อยของ ทาง ชูเลียน เมืองแก่ง เอเยนซี เท่านั้น มีการดำเนินงานหลักในระบบคือ การบริการขายสินค้าให้กับสมาชิก
- ผู้ดูแลระบบ คือ สำหรับผู้ที่มีสิทธิใช้งานส่วนนี้คือผู้ดูแลระบบเท่านั้น ในที่นี้ คือ เอเยนซี ที่จะคอยนำข้อมูลการขายของตัวแทนย่อย มาบันทึกการขายในระบบออนไลน์ของสำนักงานใหญ่ และหน้าที่ในการเพิ่มจำนวนสมาชิกใหม่

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## 2. การเข้าสู่ระบบสาขาย่อย

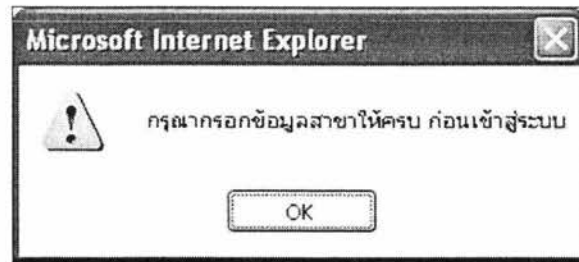
ผู้ใช้งานสามารถเข้าสู่ระบบสมาชิกได้โดยคลิกที่เมนู ระบบสาขาย่อย จากนั้น ผู้ใช้จะเข้าสู่ระบบโดยการกรอก รหัสสาขาย่อย และรหัสผ่านสาขาย่อย ในที่นี้ จะเข้าสู่ระบบโดยใช้ รหัสสาขา คือ khm และรหัสผ่านคือ khmkhm ซึ่งหมายถึงสาขาย่อยเขาชะเมา (ภาพผนวกที่ 43)

- หากผู้ใช้งานกรอกข้อมูลไม่ครบระบบจะแจ้งเตือนขึ้นมาว่า “กรุณากรอกข้อมูลให้ครบก่อนเข้าสู่ระบบ” (ภาพผนวกที่ 44)
- หากผู้ใช้งานไม่ได้กรอกรหัสผ่าน ระบบจะแจ้งเตือนขึ้นมาว่า “กรุณากรอกรหัสผ่าน ก่อนเข้าสู่ระบบ” (ภาพผนวกที่ 45)
- หากผู้ใช้งานกรอกรหัสสมาชิกไม่ถูกต้อง ระบบจะแจ้งเตือนขึ้นมาว่า “ไม่พบข้อมูลผู้ใช้งาน กรุณากรอกชื่อผู้ใช้ และรหัสผ่านใหม่” (ภาพผนวกที่ 46)
- หากผู้ใช้งานกรอกข้อมูลไม่ถูกต้อง ระบบจะแจ้งเตือนขึ้นมาว่า “กรุณาระบุข้อมูลให้ถูกต้อง” (ภาพผนวกที่ 47)



ภาพผนวกที่ 43 หน้าจอการเข้าสู่ระบบสาขาย่อย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



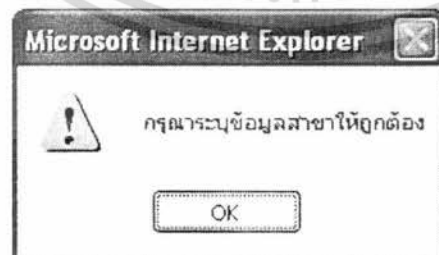
ภาพผนวกที่ 44 หน้าจอแสดงว่ากรอกข้อมูลไม่ครบถ้วน



ภาพผนวกที่ 45 หน้าจอแสดงเมื่อผู้ใช้ไม่ได้กรอกรหัสผ่าน



ภาพผนวกที่ 46 หน้าจอแสดงเมื่อกรอกรหัสสมาชิกไม่ถูกต้อง



ภาพผนวกที่ 47 หน้าจอแสดงเมื่อกรอกข้อมูลไม่ถูกต้อง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### 3. หน้าจอเมนูของสาขาย่อย

เมื่อผู้ใช้ที่มีสถานะเป็นสาขาย่อย ได้รับสิทธิในการเข้าสู่ระบบแล้ว ระบบจะเรียกหน้าจอ sub\_agency.aspx (ภาพผนวกที่ 48) ขึ้นมาแสดง ซึ่งในหน้าจอนี้เป็นหน้าจอที่แสดงเมนูแสดงการทำงานหลักของตัวแทนย่อย ซึ่งจะมีเมนูการทำงานหลักในส่วนนี้ คือ

- ระบบขาย คือ ตัวเชื่อมโยงไปยังระบบขายสินค้าของสาขาย่อย
- ยอดขายประจำวัน คือ ตัวเชื่อมโยงไปยังหน้าจอแสดงการสรุปยอดขายประจำวัน ของสาขาย่อยเพื่อนำไปใช้ในการสรุปยอดขายในแต่ละวัน โดยสามารถเรียกให้ระบบแสดงรายการตามเงื่อนไข วัน/เดือน/ปี พ.ศ. พร้อมระบุยอดขายที่ต้องการ
- ข้อมูลสมาชิก คือ ตัวเชื่อมโยงไปยังหน้าจอ ข้อมูลสมาชิก ผู้ใช้สามารถค้นหาและแก้ไขข้อมูลรายละเอียดสมาชิกที่สมัครที่ หจก. ซุเลี่ยนเมืองแกลง เอเจนซี่ ได้



ภาพผนวกที่ 48 หน้าจอเมนูหลักของสาขาย่อย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

#### 4. หน้าจอระบบขายสินค้า

ผู้ใช้งานในส่วนนี้ คือ พนักงานขายของสาขาย่อย จะเป็นหน้าจอในการขายสินค้าให้กับสมาชิกในสาขาย่อย พร้อมด้วยกันนี้ยังเป็นการบันทึกข้อมูลเพื่อให้ทางเอเยนซีสามารถดึงรายการขายเพื่อนำรายการขาย มาบันทึกในระบบ ADS ของสำนักงานใหญ่ โดยผู้ใช้งานต้องระบุข้อมูลให้ถูกต้อง ซึ่งเมื่อผู้ใช้งานเข้ามาสู่หน้าจอระบบขาย จะมีหน้าจอการทำงาน 3 ส่วน (ภาพผนวกที่ 49) คือ

ส่วนที่ 1 เป็นส่วนด้านบนระบบจะแจ้งสถานะข้อมูลผู้ใช้งานระบบ ซึ่งอ้างอิงตั้งแต่การเข้าสู่ระบบในหน้าจอเข้าสู่ระบบสาขาย่อย (ภาพผนวกที่ 49)

ส่วนที่ 2 ส่วนกลางของหน้าจอระบบขายสินค้า ส่วนนี้จะเป็นส่วนการทำงานส่วนแรก คือ การตรวจสอบการเป็นสมาชิก ว่าเป็นสมาชิกที่สมัครที่ ซูเลียเมืองแกลง เอเยนซี หรือไม่ หากข้อมูลสมาชิกไม่ถูกต้อง ระบบจะแสดงหน้าจอแจ้งให้ผู้ใช้ทราบว่า “รหัสสมาชิกไม่ถูกต้อง กรุณากรอกรหัสสมาชิกใหม่” (ภาพผนวกที่ 50) หากข้อมูลรหัสสมาชิกถูกต้องระบบจะแสดงข้อมูลรายละเอียดสมาชิกให้ทราบ ในที่นี้ ใช้รหัสสมาชิก cyd1008 ในการซื้อสินค้า ระบบจะแสดงข้อมูลดังรูป (ภาพผนวกที่ 51)

ส่วนที่ 3 เป็นส่วนการดำเนินงานที่ให้ผู้ใช้งานรายละเอียดการซื้อสินค้าของสมาชิก โดยการระบุยอดขายที่ต้องการ จากนั้นกรอกรหัสสินค้าและจำนวนการสั่งซื้อที่ต้องการ หากวันที่ทำรายการไม่สามารถทำการขายสินค้าได้เพียง ยอดขาย ZT2 ได้เพียงยอดเดียว ระบบจะปิดการทำงานการเลือก ZT24 ไว้ พร้อมแสดงข้อความแจ้งว่า “ทำรายการขายได้เฉพาะ ZT2 เท่านั้น” (ภาพผนวกที่ 52)

- เมื่อผู้ใช้งานไม่ได้กรอกรหัสสินค้า ระบบจะแจ้งแสดงหน้าจอว่า “กรุณากรอกรหัสสินค้า” (ภาพผนวกที่ 53) หรือเมื่อผู้ใช้งานกรอกรหัสสินค้าและคลิกปุ่ม “ตรวจสอบรหัสสินค้า” เมื่อผู้ใช้งานกรอกรหัสสินค้าไม่ถูกต้อง ระบบจะแจ้งแสดงหน้าจอว่า “ไม่พบรหัสสินค้า” (ภาพผนวกที่ 54) หากข้อมูลถูกต้อง ระบบจะแสดงข้อมูลรายละเอียดสินค้าให้ผู้ใช้งานทราบ (ภาพผนวกที่ 55)

- หากข้อมูลถูกต้อง ผู้ใช้งานต้องระบุจำนวนสินค้าที่ต้องการขายสินค้า จากนั้นคลิกที่ปุ่ม “เพิ่มรายการสินค้า” ระบบจะแสดงข้อมูลรายละเอียดสินค้าให้ผู้ใช้งานทราบ เพื่อแสดงให้ผู้ใช้งานทราบอีกครั้ง (ภาพผนวกที่ 56) หรือเมื่อต้องการออกจากระบบ หรือยกเลิกการขาย คลิกที่ปุ่ม “ยกเลิก” ระบบจะกลับสู่ หน้าจอระบบสาขาย่อย

- เมื่อตรวจสอบข้อมูลแล้วถูกต้อง ครบถ้วน ผู้ใช้งานต้องคลิกที่ปุ่ม “บันทึกข้อมูล” เพื่อให้ระบบบันทึกข้อมูลการสั่งซื้อของสมาชิกในเพิ่มข้อมูลการสั่งซื้อ จากนั้นระบบจะเชื่อมโยงไปยังหน้าจอแสดงรายการที่สั่งซื้ออีกครั้ง เพื่อรอคำสั่งพิมพ์จากผู้ใช้งาน (ภาพผนวกที่ 57) เมื่อผู้ใช้งานคลิกที่ปุ่ม “พิมพ์” ระบบจะแสดงหน้าจอการสั่งพิมพ์ให้ผู้ใช้งานดำเนินการ (ภาพผนวกที่ 58)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- ผู้ใช้สามารถกลับสู่หน้าจอระบบขายสินค้า ได้จากหน้าจอแสดงการกลับสู่ระบบขายสินค้าในสาขาย่อย (ภาพผนวกที่ 59)

**ระบบขายสินค้า**  
ระบบนี้สำหรับ ตัวแทนจำหน่ายย่อย ของ ซูลิอัน เมืองแกลง เอเซนท์ เท่านั้น

ศูนย์บริการย่อย : เซาเซเมา วันที่ : 11/5/2550  
 ผู้ดูแล : นายพรชัย โชคมิ่งขวัญ เวลา : 01:36

รหัสสมาชิก  ตรวจสอบสมาชิก  แก็โซ  ยุกเด็ก

ชื่อสมาชิก  ตำแหน่ง

ที่อยู่

จังหวัด

อีเมล

**กรอกรหัสสินค้าที่ต้องการทำรายการในช่องด้านล่าง**

ขอคชช  ZT2  ZT24

กรอกรหัสสินค้า  ตรวจสอบรหัสสินค้า  แก็โซ

ชื่อสินค้า

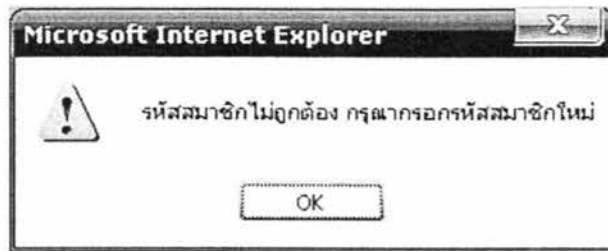
จำนวนPV  คะแนน  ราคาสมาชิก  บาท

จำนวนBV  คะแนน

ระบุจำนวนสินค้า

ภาพผนวกที่ 49 หน้าจอระบบขายสินค้า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพผนวกที่ 50 หน้าจอแสดงเมื่อรหัสสมาชิกไม่ถูกต้อง

ศูนย์บริการย่อย : เขาชะเมา		วันที่ : 11/5/2550	
ผู้ดูแล : นายพรชัย ไชคณิงขวัญ		เวลา : 02:28	
รหัสสมาชิก	RYD1008	ตรวจสอบสมาชิก	แก้ไข
ชื่อสมาชิก	ชัชวัญ สมิขมงคล	ตำแหน่ง	SE
ที่อยู่	122/1 ด.สุขุมวิท ต.ทางเกวียน อ.แม่สอด		
จังหวัด	ระยอง		
อีเมล	ธัญวรัตน์ แซ่ฉั่ว		

ภาพผนวกที่ 51 หน้าจอแสดงเมื่อรหัสสมาชิกถูกต้อง

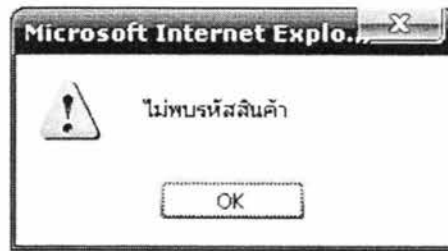
ยอดขาย	ZT2	"ทำรายการยอดขายได้เฉพาะ ZT2 เท่านั้น"
--------	-----	---------------------------------------

ภาพผนวกที่ 52 หน้าจอแสดงเมื่อทำรายการขายได้เพียงยอดเดียว



ภาพผนวกที่ 53 หน้าจอแสดงเมื่อผู้ใช้ไม่ได้กรอกข้อมูลรหัสสินค้า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพผนวกที่ 54 หน้าจอแสดงเมื่อผู้ใช้กรอกรหัสสินค้าไม่ถูกต้อง

กรอกรหัสสินค้าที่ต้องการทำรายการในช่องด้านล่าง

ยอชชาย  ZT2  ZT24

กรอกรหัสสินค้า TF2580  แก้ไข

ชื่อสินค้า คอฟฟี่พลัส (ซองใหญ่)

จำนวนPV 27  ราคาสมาชิก 381 บาท

จำนวนBV 177

ระบุจำนวนสินค้า

ภาพผนวกที่ 55 หน้าจอแสดงเมื่อผู้ใช้กรอกรหัสสินค้าถูกต้อง

รายการสินค้าที่สั่งซื้อ

ลำดับที่	รหัสสินค้า	ชื่อสินค้า	คะแนนฟรี	ราคา(บาท)	จำนวน	ฟรีรวม	ราคารวม(บาท)
1	TF2580	คอฟฟี่พลัส (ซองใหญ่)	27	381	2	54	762
2	TU2315	ชาสปีน สไมล์ออน	9	100	1	9	100
3	TF2504	นุทพรพลัส	10	139	1	10	139

บันทึกข้อมูล

ภาพผนวกที่ 56 หน้าจอแสดงเมื่อผู้ใช้เพิ่มรายการสินค้า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

<b>ใบเสร็จรับเงิน</b>				ส่วนที่ 1 (สำหรับสมาชิก)		
ศูนย์บริการย่อย : เขาชะเมา		ที่อยู่ : 87/5 ม.5 ถึง อ.เขาชะเมา จ.ระยอง 21110		โทร : 038675250		
รหัสสมาชิก : RYD1008				เลขที่ 022		
ชื่อ ชัชวัญ นามสกุล สมัยมงคล				วัน/เดือน/ปี : 11/5/2550		
ที่อยู่ 122/1 ถ.สุขุมวิท ต.ทางเกวียน อ.แกลง				เวลา : 2:36:08		
ยอดคะแนน : ZT2						
ผู้รับสินค้า	เอกสารจะสมบูรณ์เมื่อมีลายเซ็นที่ผู้รับเงิน				ผู้รับเงิน	
ศูนย์บริการย่อย : เขาชะเมา		ที่อยู่ : 87/5 ม.5 ถึง อ.เขาชะเมา จ.ระยอง 21110		ส่วนที่ 2 (สำหรับสาขาย่อย)		
รหัสสมาชิก : RYD1008				เลขที่ 022		
ชื่อ ชัชวัญ นามสกุล สมัยมงคล				วัน/เดือน/ปี : 11/5/2550		
ที่อยู่ 122/1 ถ.สุขุมวิท ต.ทางเกวียน อ.แกลง				เวลา : 2:36:08		
ยอดคะแนน : ZT2						
ผู้รับสินค้า	เอกสารจะสมบูรณ์เมื่อมีลายเซ็นที่ผู้รับเงิน				ผู้รับเงิน	
ศูนย์บริการย่อย : เขาชะเมา		ที่อยู่ : 87/5 ม.5 ถึง อ.เขาชะเมา จ.ระยอง 21110		ส่วนที่ 2 (สำหรับสาขาย่อย)		
รหัสสมาชิก : RYD1008				เลขที่ 022		
ชื่อ ชัชวัญ นามสกุล สมัยมงคล				วัน/เดือน/ปี : 11/5/2550		
ที่อยู่ 122/1 ถ.สุขุมวิท ต.ทางเกวียน อ.แกลง				เวลา : 2:36:08		
ยอดคะแนน : ZT2						
ผู้รับสินค้า	เอกสารจะสมบูรณ์เมื่อมีลายเซ็นที่ผู้รับเงิน				ผู้รับเงิน	

รหัสสินค้า	ชื่อสินค้า	จำนวน	จำนวนพัว	ราคาสมาชิก	คะแนนพัวรวม	รวมเงิน(บาท)
TF2580	คอฟฟี่พลัส (ซองใหญ่)	2	27	381	54	762
TU2315	ยาสีฟัน สไมล์ออน	1	9	100	9	100
TF2504	บุทรีพลัส	1	10	139	10	139
<b>ราคารวมทั้งสิ้น</b>					<b>1001</b>	<b>บาท</b>

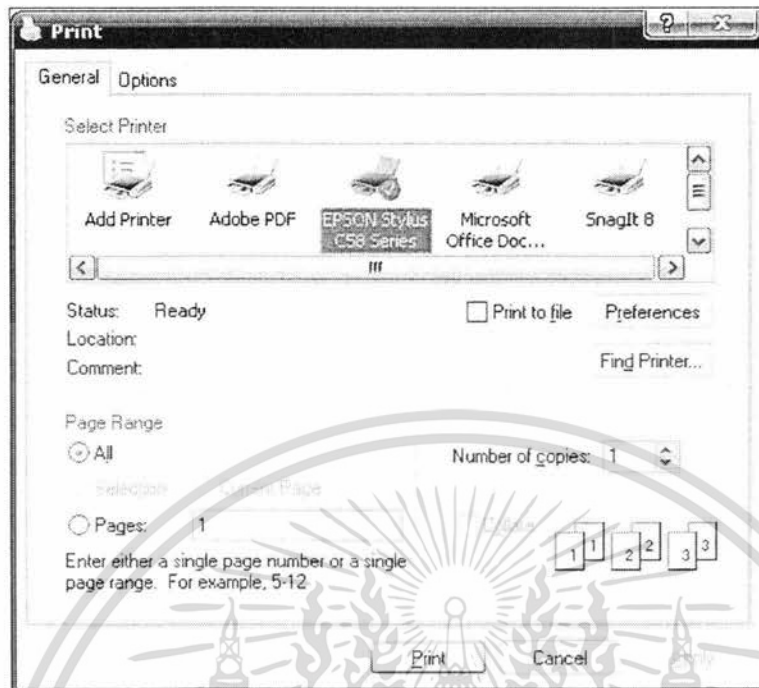
  

รหัสสินค้า	ชื่อสินค้า	จำนวน	จำนวนพัว	ราคาสมาชิก	คะแนนพัวรวม	รวมเงิน(บาท)
TF2580	คอฟฟี่พลัส (ซองใหญ่)	2	27	381	54	762
TU2315	ยาสีฟัน สไมล์ออน	1	9	100	9	100
TF2504	บุทรีพลัส	1	10	139	10	139
<b>ราคารวมทั้งสิ้น</b>					<b>1001</b>	<b>บาท</b>

พิมพ์

ภาพผนวกที่ 57 ภาพแสดงหน้าจอรอคำสั่งพิมพ์

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่ส่งมอบไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพผนวกที่ 58 หน้าจอแสดงการรับคำสั่งพิมพ์



ภาพผนวกที่ 59 หน้าจอแสดงการกลับสู่ระบบขายสินค้าในสาขาย่อย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

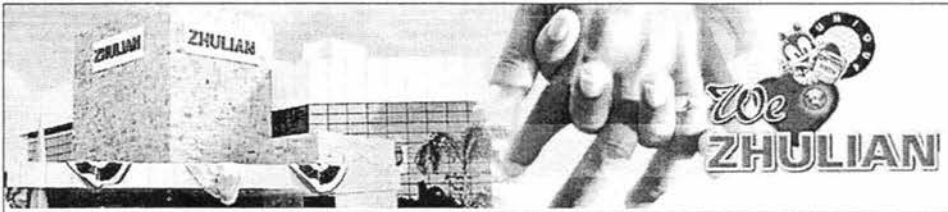
## 5. หน้าจอระบบแสดงยอดขายประจำวัน

ผู้ใช้งานในระบบแสดงยอดขายประจำวัน (ภาพผนวกที่ 60) คือ เอเจนซีและสาขาย่อย ผู้ใช้ต้องระบุ วัน/เดือน/ปี พ.ศ. พร้อมระบุยอดขายที่ต้องการให้ระบบแสดงรายการยอดขาย เมื่อระบุเงื่อนไขเรียบร้อยแล้ว จากนั้นคลิกที่ปุ่ม “แสดงยอดขาย” ระบบจะแสดงรายการขายสินค้าประจำวัน (ภาพผนวกที่ 61) โดยระบบจะดึงข้อมูลจากเพิ่มข้อมูลการสั่งซื้อ เมื่อต้องการออกรายงาน คลิกที่ปุ่ม “พิมพ์ยอดขาย” ด้านขวามือซึ่งจะแสดงขึ้นมาเมื่อผู้ใช้ให้ระบบแสดงยอดขายแล้ว ระบบจะเชื่อมโยงไปยังหน้าจอรายงานการขายสินค้าในสาขาย่อย (ภาพผนวกที่ 62) จากนั้นสามารถสั่งพิมพ์ยอดขายได้จากปุ่ม “พิมพ์” ด้านล่าง ระบบจะแสดงหน้าจอการรับคำสั่งพิมพ์ เพื่อให้ผู้ใช้กำหนดรายละเอียดในการพิมพ์ (ภาพผนวกที่ 63) และสามารถกดปุ่มหน้าจอระบบแสดงรายงานการขายสินค้าในสาขาย่อย ได้จากหน้าจอแสดงการกลับสู่ระบบแสดงรายงานการขายสินค้าในสาขาย่อย (ภาพผนวกที่ 64)



ภาพผนวกที่ 60 หน้าจอระบบแสดงยอดขายประจำวัน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



**ระบบแสดงรายการขายสินค้าในสาขาย่อย**  
ระบบนี้ใช้สำหรับ ควบคุมจัดการของคง ทุนเดือน เปิดและปิดระบบขายสินค้า

วันที่ : 20/5/2550  
เวลา : 9:34:14

หน้าหลัก

ระบบ วัน/เดือน/ปีพ.ศ. ที่ต้องการแสดงรายการ  
04/05/2550

ZT2 ZT24

แสดงยอดขาย

พิมพ์ออกราย

รหัสสั่งซื้อ	รหัสสมาชิก	รหัสสินค้า	ชื่อสินค้า	จำนวน	หน่วย	ราคาสมาชิก	หน่วยรวม	รวมเงิน (บาท)	รวมสุทธิ (บาท)	สาขาอื่น
001	ryd1008	TU2315	ยาสีฟัน	1	9	100	9	100	100	
006	ryd1008	TU2315	ยาสีฟัน สไมล์ออน	1	9	100	9	100	100	
007	ryd1008	TU2315	ยาสีฟัน สไมล์ออน	1	9	100	9	100	100	
010	ryd1008	TF2504	บรุจิสลิล	2	10	139	20	278	556	
011	ryd1008	TF2504	บรุจิสลิล	2	10	139	20	278	556	
008	ryd4453	TW3003	ผงซักฟอก	2	10	121	20	242	242	
012	ryd4453	TF2504	บรุจิสลิล	2	10	139	20	278	659	
012	ryd4453	TF2508	ยาสีฟัน (สองใหญ่)	1	27	381	27	381	659	
004	ryd5933	RC3053	น้ำยาล้างจาน	2	26	237	52	474	474	

### ภาพผนวกที่ 61 หน้าจอระบบแสดงรายการขายสินค้า

#### 6. หน้าจอระบบข้อมูลสมาชิก

ระบบข้อมูลสมาชิก แบ่งการดำเนินงานของระบบตามผู้ใช้งาน คือ เอเจนซี่ (ภาพผนวกที่ 65) และสาขาย่อย (ภาพผนวกที่ 66) เพื่อให้ผู้ใช้ดำเนินการด้านข้อมูลสมาชิก ในการเพิ่มข้อมูลสมาชิกใหม่ การค้นหา และการเปลี่ยนแปลงข้อมูลสมาชิก สำหรับกรณีที่ถูกคัดค้านการเปลี่ยนแปลงข้อมูลที่อยู่ เบอร์โทรศัพท์ หรือข้อมูลอื่น ๆ หรือสำหรับสมาชิกที่ชำระสมาชิกไม่ได้ หรือไม่ได้นำบัตรสมาชิกมาด้วย และการแสดงรายงานข้อมูลสมาชิกตามรายงาน

ในการค้นหาข้อมูลสมาชิก และเปลี่ยนแปลงข้อมูล ต้องให้เอเจนซี่ดำเนินการเพิ่มจำนวนสมาชิกก่อน โดยเอเจนซี่จะเพิ่มสมาชิกใหม่เมื่อดำเนินการสมัครที่เอเจนซี่เรียบร้อยแล้วเท่านั้น สาขาย่อยจะไม่สามารถดำเนินการเพิ่มสมาชิกได้ ระบบจะบันทึกข้อมูลสมาชิกในแฟ้มข้อมูลสมาชิก ในการเพิ่มสมาชิกใหม่ หากเป็นข้อมูลที่เคยมีการบันทึกแล้ว ระบบจะแสดงหน้าจอแจ้งว่า “มีข้อมูลอยู่ในระบบแล้ว” จากนั้นระบบจะดึงข้อมูลจากแฟ้มข้อมูลขึ้นมาแสดง (ภาพผนวกที่ 67)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดลอกเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## รายงานการขายสินค้าในสาขาย่อย

ยอดขาย ZT 2 ประจำวันที่: 04/05/2550

วันที่ส่งพิมพ์ 20/5/2550

(หน่วย : บาท)

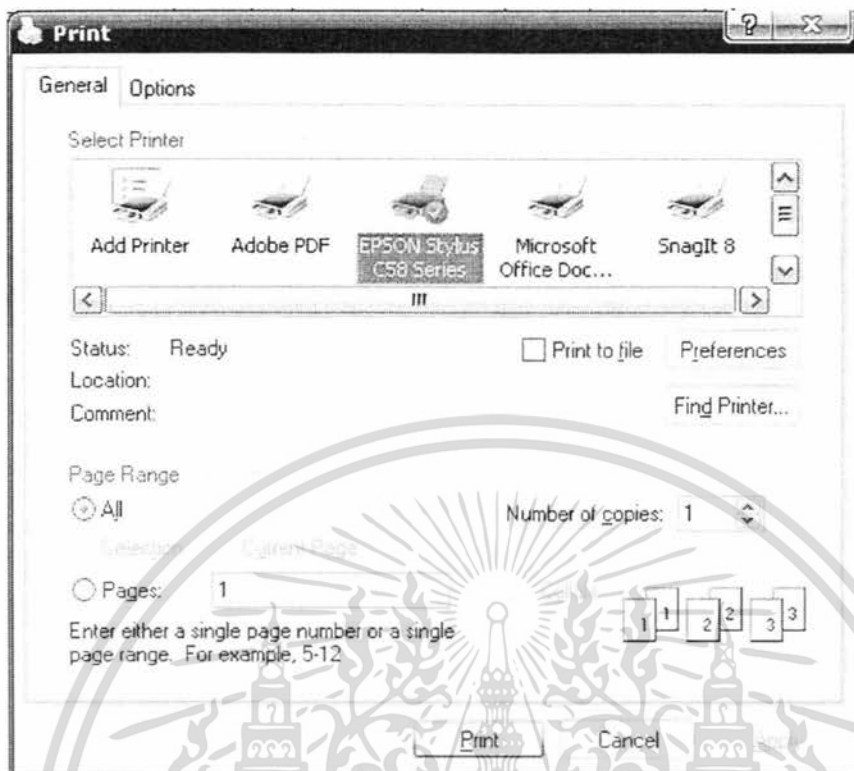
รหัสสั่งซื้อ	รหัสสาขา	รหัสสินค้า	ชื่อสินค้า	จำนวน	วันที่	ราคาสมาชิก	ที่รวม	รวมเงิน	สาขาย่อย
003	ryd0947	TW3003	เอ็กซ์ตราโกล์ว	2	10	121	20	242	เขาชะเมา
003	ryd0947	TW3004	เอ็กซ์ตราไลท์	3	11	131	33	393	เขาชะเมา
009	ryd0947	TW3004	เอ็กซ์ตราไลท์	1	11	131	11	131	เขาชะเมา
009	ryd0947	TU2315	ชาลีฟิน สไมล์ออน	1	9	100	9	100	เขาชะเมา
001	ryd1003	TU2315	ชาลีฟิน	1	9	100	9	100	เขาชะเมา
002	ryd1003	TF2580	คอฟฟี่พลัส (ซองใหญ่)	2	27	381	54	762	เมืองแกลง
002	ryd1003	TU2315	ชาลีฟิน สไมล์ออน	1	9	100	9	100	เมืองแกลง
006	ryd1003	TU2315	ชาลีฟิน สไมล์ออน	1	9	100	9	100	เมืองแกลง
007	ryd1003	TU2315	ชาลีฟิน สไมล์ออน	1	9	100	9	100	เมืองแกลง
010	ryd1003	TF2504	นุทรีพลัส	2	10	139	20	278	เมืองแกลง
011	ryd1003	TF2504	นุทรีพลัส	2	10	139	20	278	เมืองแกลง
013	RYD1003	TF2581	คอฟฟี่พลัส (ซูเปอร์บิก)	5	54	762	270	3810	เมืองแกลง
005	ryd1174	TF2504	นุทรีพลัส	1	10	139	10	139	เมืองแกลง
005	ryd1174	TW2001	เอ็กซ์ตราวอช ผงซักฟอก	1	12	129	12	129	เมืองแกลง
005	ryd1174	TU2315	ชาลีฟิน สไมล์ออน	1	9	100	9	100	เมืองแกลง
005	ryd1174	TF2580	คอฟฟี่พลัส (ซองใหญ่)	1	27	381	27	381	เมืองแกลง
008	ryd443	TW3003	เอ็กซ์ตราโกล์ว	2	10	121	20	242	เมืองแกลง
012	ryd443	TF2580	คอฟฟี่พลัส (ซองใหญ่)	1	27	381	27	381	แพ
012	ryd443	TF2504	นุทรีพลัส	2	10	139	20	278	แพ
004	ryd5933	RC3053	น้ำยาเคลือบกระจก	2	26	237	52	474	แพ

หมายเหตุ :

พิมพ์

ภาพผนวกที่ 62 หน้าจอแสดงรายงานการขายสินค้าในสาขาย่อย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพผนวกที่ 63 หน้าจอแสดงการรับคำสั่งพิมพ์



ภาพผนวกที่ 64 หน้าจอแสดงการกลับสู่ระบบแสดงข้อมูลสมาชิกตามสาขา

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ในกรณีที่ผู้ใช้ไม่ได้กรอกข้อมูลในช่องกรอกข้อมูลสมาชิก ซึ่งมีเงื่อนไขการค้นหา 3 รูปแบบคือ ค้นหาจากรหัสสมาชิก ค้นหาจากชื่อ-สกุล หรือค้นหาจากหมายเลขบัตรประชาชน ระบบจะแสดงหน้าจอแจ้งเตือนว่า “กรุณาระบุรหัสสมาชิกที่ท่านต้องการค้นหา” (ภาพผนวกที่ 68)

“กรุณาระบุชื่อสมาชิกที่ท่านต้องการค้นหา” (ภาพผนวกที่ 69) หรือ “กรุณาระบุหมายเลขบัตรประชาชนที่ท่านต้องการค้นหา” (ภาพผนวกที่ 70) ตามเงื่อนไขที่สมาชิกเรียกค้นหา หากไม่มีข้อมูลในระบบ จะแสดงหน้าจอแจ้งเตือนว่า “ไม่พบข้อมูลสมาชิก” (ภาพผนวกที่ 71) หากระบบพบข้อมูลที่ตรงกับเงื่อนไขที่สมาชิกระบุ ระบบจะแสดงข้อมูลในช่องกรอกข้อมูลด้านล่าง

เมื่อผู้ใช้ต้องการเปลี่ยนแปลงข้อมูลสมาชิก ต้องคลิกที่ปุ่ม “แก้ไข” ก่อนเพราะระบบจะแสดงข้อมูลในลักษณะที่ไม่สามารถแก้ไขได้ จึงจะสามารถทำการแก้ไขข้อมูลได้ (ภาพผนวกที่ 72) เมื่อแก้ไขข้อมูลเรียบร้อยแล้วคลิกที่ปุ่ม “ยืนยันการแก้ไขข้อมูล” ระบบจะแจ้งหน้าจอเตือนว่า “ปรับปรุงข้อมูลเรียบร้อยแล้ว” (ภาพผนวกที่ 73)

ในส่วนของระบบแสดงข้อมูลสมาชิกตามสายงาน (ภาพผนวกที่ 74) ผู้ใช้สามารถเข้าสู่งานในส่วนนี้ โดยการเลือกเมนู “แสดงข้อมูลตามสายงาน” ในหน้าจอ “ระบบข้อมูลสมาชิก” ผู้ที่ใช้งานในส่วนนี้คือเอเยนซีและสาขาย่อย

ขั้นตอนที่ 1 ระบบจะให้ผู้ใช้กรอกชื่อ-สกุลของออฟไลน์ หรือหัวหน้าทีมที่ต้องการให้ระบบแสดงข้อมูล เมื่อผู้ใช้ไม่ได้กรอกข้อมูล ระบบจะแสดงหน้าจอข้อความว่า “กรุณาระบุข้อมูลในการแสดงรายการ” (ภาพผนวกที่ 75) หรือเมื่อชื่อออฟไลน์ไม่ถูกต้องระบบจะแสดงหน้าจอข้อความว่า “กรุณากรอกชื่อออฟไลน์ใหม่” (ภาพผนวกที่ 76)

ขั้นตอนที่ 2 เลือกตำแหน่งของสมาชิกที่ต้องการให้ระบบแสดงข้อมูล หากต้องการให้แสดงทั้งหมด เลือกที่ “แสดงทั้งหมด” ในกรอบดาวน์โหลด

ขั้นตอนที่ 3 คลิกที่ปุ่ม “ค้นหา” เพื่อให้ระบบแสดงข้อมูล เมื่อคลิกปุ่ม “ค้นหา” ระบบจะแสดงข้อมูลลงมาด้านล่าง (ภาพผนวกที่ 77)

หากต้องการออกรายงาน คลิกที่ปุ่ม “พิมพ์ข้อมูลสายงาน” ระบบจะแสดงหน้าจอรายงานข้อมูลสมาชิกตามสายงาน (ภาพผนวกที่ 78) เพื่อรอรับคำสั่งพิมพ์รายงาน และสามารถกลับสู่หน้าจอหลักจากเมนูที่แสดงขึ้นมาหลังจากคำสั่งพิมพ์รายงาน (ภาพผนวกที่ 79) โดยข้อมูลในส่วนนี้ เอเยนซี หรือสาขาย่อย จะออกรายงานให้กับออฟไลน์ที่ต้องการข้อมูลสมาชิกในสายงาน เพื่อการดำเนินงานของทีมงาน ทำให้การดำเนินงานสะดวกมากขึ้น สามารถติดตามสายงานได้อย่างใกล้ชิด ส่งผลให้ทีมงานมีประสิทธิภาพ สุดท้ายนำมาซึ่งผลกำไรทางธุรกิจที่ดี

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

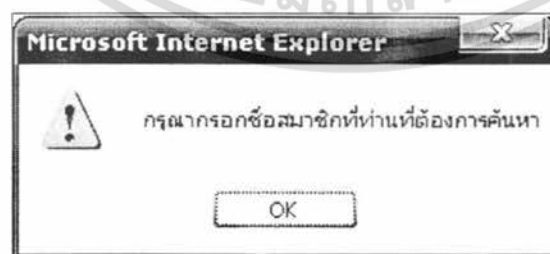




รหัสสมาชิก	RVD1308
ชื่อ	สงชัย
สกุล	สมิทธิวงศ
อายุ	๒๓
เพศ	ชาย
วัน/เดือน/ปีเกิด	28/10/2527
หมายเลขบัตรประชาชน	1-200900000-876
ที่อยู่	152/11 ถนนพหลโยธิน แขวงสามยุค เมืองนนทบุรี จังหวัดนนทบุรี
จังหวัด	นนทบุรี
เขต/เทศบาล	เมืองนนทบุรี
มือถือ	09-0000-0000
อีเมล	สงชัย.สมิทธิวงศ@gmail.com
ตำแหน่ง	ช่างเทคนิค
สลิปบนเซอร์	สงชัย สมิทธิวงศ

แก้ไข clear

ภาพผนวกที่ 67 หน้าจอแสดงเมื่อไม่พบข้อมูลสมาชิก



ภาพผนวกที่ 68 หน้าจอแสดงเมื่อผู้ใช้ไม่ได้กรอกรหัสสมาชิกในช่องค้นหา

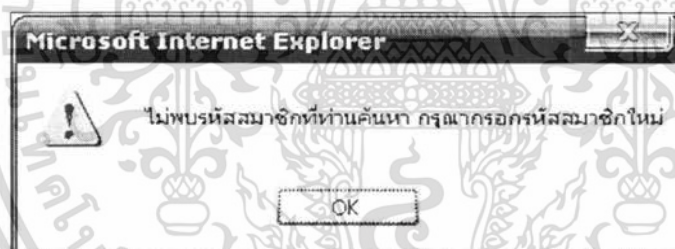
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพผนวกที่ 69 หน้าจอแสดงเมื่อผู้ใช้ไม่ได้กรอกชื่อในช่องค้นหา



ภาพผนวกที่ 70 หน้าจอแสดงเมื่อผู้ใช้ไม่ได้กรอกหมายเลขบัตรประชาชนในช่องค้นหา

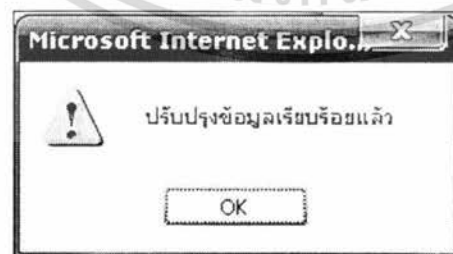


ภาพผนวกที่ 71 หน้าจอแสดงเมื่อไม่พบข้อมูลสมาชิก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

รหัสสมาชิก	FRYD1000
ชื่อ	รัชวัฏ
สกุล	สมัยมงคล
อายุ	23
เพศ	ชาย
วัน/เดือน/ปีเกิด	28/10/2527
หมายเลขบัตรประชาชน	1200900009876
ที่อยู่	122/1 ถ.สุขุมวิท ต.บาง เกรียน อ.แก่ง
จังหวัด	ระยอง
เบอร์โทรศัพท์	0865224476
มือถือ	027777777
อีเมล	s6041008@kmitl.ac.th
ตำแหน่ง	SE
ผู้ลงนาม	ธัญวรัตน์ แซ่เล่า
	<input type="button" value="ยืนยันการแก้ไขข้อมูล"/> <input type="button" value="clear"/>

ภาพผนวกที่ 72 หน้าจอแสดงเมื่อต้องการเปลี่ยนแปลงข้อมูลสมาชิก



ภาพผนวกที่ 73 หน้าจอแสดงเมื่อการแก้ไขข้อมูลถูกต้อง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ระบบแสดงข้อมูลสมาชิก ตามสายงาน  
วันที่: 5/23/2007  
เวลา: 1:12:15 PM

หน้าจอหลัก

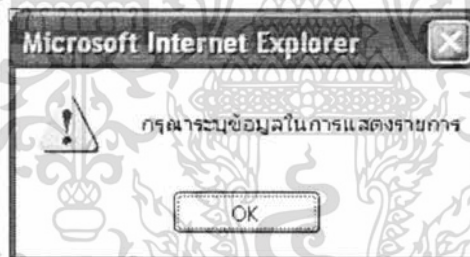
กรณารระบบ ชื่อ-นามสกุล อีเมล โบบชองค้ำม่วง

ชื่อ-นามสกุล :  1

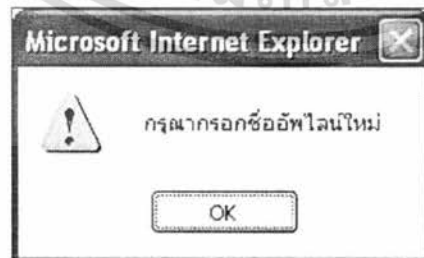
ตำแหน่ง :  2

ค้นหา :  3

ภาพผนวกที่ 74 หน้าจอระบบแสดงข้อมูลสมาชิกตามสายงาน

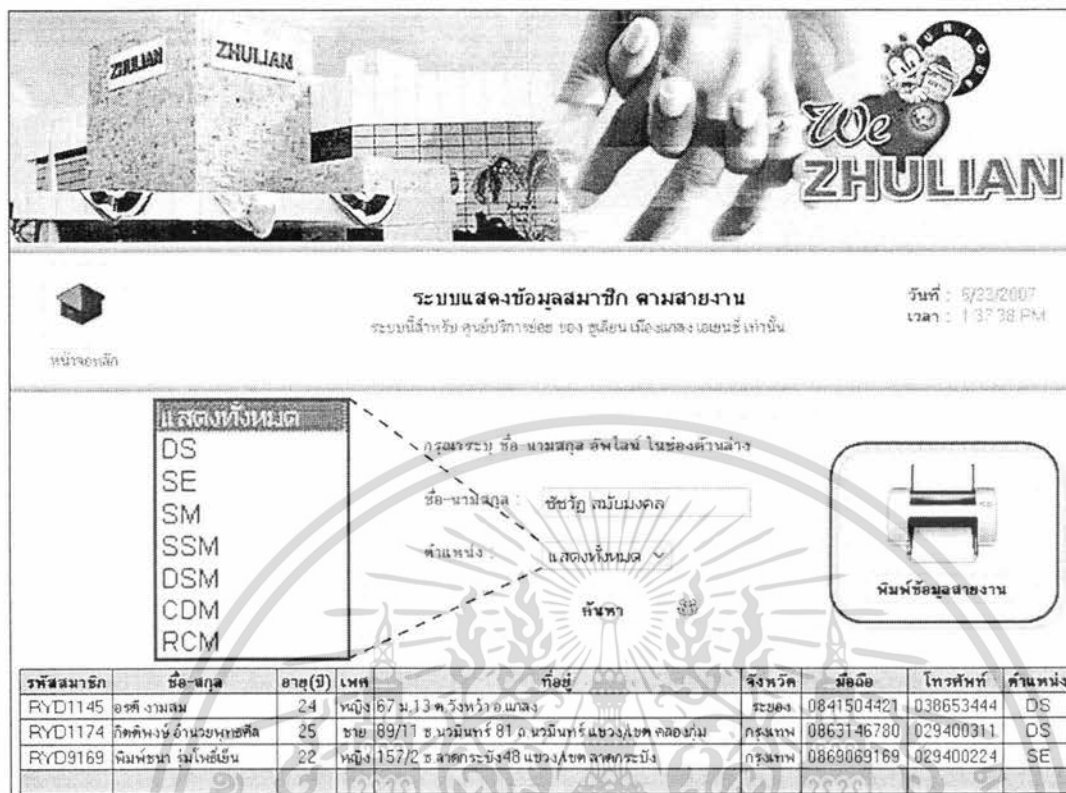


ภาพผนวกที่ 75 หน้าจอแสดงเมื่อผู้ใช้ไม่ได้กรอกข้อมูลในช่องว่าง



ภาพผนวกที่ 76 หน้าจอแสดงเมื่อผู้ใช้ใส่ชื่ออีเมลไม่ถูกต้อง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



**ระบบแสดงข้อมูลสมาชิก ตามสายงาน**  
ระบบนี้จัดทำขึ้น สำหรับใช้งานของ ศูนย์บริการช่าง ของ ศูนย์ เมืองแกลง เขตธนบุรี เท่านั้น

วันที่ : 5/23/2007  
เวลา : 1:37:38 PM

หน้าจอหลัก

**แสดงทั้งหมด**

กรุณากรอก ชื่อ-นามสกุล อีเมล ในช่องด้านล่าง

ชื่อ-นามสกุล :

ตำแหน่ง :

ค้นหา

พิมพ์ข้อมูลสายงาน

รหัสสมาชิก	ชื่อ-สกุล	อายุ(ปี)	เพศ	ที่อยู่	จังหวัด	มือถือ	โทรศัพท์	ตำแหน่ง
RYD1145	อชดี งามสม	24	หญิง	67 ม.13 ต.วังหว้า อ.แกลง	ระยอง	0841504421	038653444	DS
RYD1174	กิตติพงษ์ อำนวยพาศศิลป์	25	ชาย	89/11 ซ.วรมินทร์ 81 อ.วรมินทร์ แขวง/เขต คลองสาม	กรุงเทพฯ	0863146780	029400311	DS
RYD9169	พิมพ์ชนา วัฒนชัย	22	หญิง	157/2 ซ.สาครระวี 48 แขวง/เขต สาครระวี	กรุงเทพฯ	0869069189	029400224	SE

### ภาพผนวกที่ 77 หน้าจอแสดงข้อมูลสมาชิกตามสายงาน

#### 7. การเข้าสู่ระบบผู้ดูแล

ผู้ดูแลระบบสามารถทำการแก้ไขข้อมูล เพิ่ม หรือลบข้อมูลได้โดยคลิกที่เมนู ผู้ดูแลระบบ จากนั้น ผู้ใช้จะเข้าสู่ระบบโดยการกรอก ชื่อผู้ดูแลระบบและรหัสผ่าน ในที่นี้ ชื่อผู้ดูแลคือ ryd และรหัสผ่านคือ rydryd (ภาพผนวกที่ 77)


- หากผู้ใช้กรอกข้อมูล ไม่ครบระบบจะแจ้งเตือนขึ้นมาว่า “กรุณากรอกข้อมูลผู้ดูแลระบบให้ครบ ก่อนเข้าสู่ระบบ” (ภาพผนวกที่ 78)

- หากผู้ใช้ไม่ได้กรอกรหัสผ่าน ระบบจะแจ้งเตือนขึ้นมาว่า “กรุณากรอกรหัสผ่าน ก่อนเข้าสู่ระบบ” (ภาพผนวกที่ 79)

- หากผู้ใช้กรอกรหัสสมาชิก ไม่ถูกต้อง ระบบจะแจ้งเตือนขึ้นมาว่า “ไม่พบข้อมูลผู้ดูแล กรุณากรอกชื่อผู้ดูแล และรหัสผ่านใหม่” (ภาพผนวกที่ 80)

- หากผู้ใช้กรอกข้อมูล ไม่ถูกต้อง ระบบจะแจ้งเตือนขึ้นมาว่า “กรุณาระบุข้อมูลผู้ดูแลให้ถูกต้อง” (ภาพผนวกที่ 81)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

<b>รายงานข้อมูลสมาชิกตามรายงาน</b>							
<b>ข้อมูลส่วนตัว</b>							
รหัสสมาชิก : RYD1008		ชื่อ-นามสกุล : ชัชวัญ สมัยมงคล			ตำแหน่ง : SE		
<b>ข้อมูลอีเมล</b>							
ชื่อ-นามสกุล : ธัญวรัตน์ แซ่เล่า							
<b>ข้อมูลดาวน์โหลด</b>							
ส่งพิมพ์เมื่อ : 5/23/2007 1:39:24 PM				<b>พิมพ์รายงาน</b>			
รหัสสมาชิก	ชื่อ - สกุล	อายุ(ปี)	ที่อยู่	จังหวัด	มือถือ	โทรศัพท์	ตำแหน่ง
RYD1145	อรรถ งามสม	24	67 ม.13 ต.วังหริ อ.เขาสง	ระยอง	0841504421	038653444	DS
RYD1174	กิตติพงษ์ อานามพุทธศิลป์	25	89/11 ซ.นวมินทร์ 81 ก.นวมินทร์ แขวง/เขต คลองกุ่ม	กรุงเทพ	0863146780	029400311	DS
RYD9169	พิมพ์ชนา รุ่งโพธิ์แมน	22	157/2 ซ.ลาดกระบัง48 แขวง/เขต ลาดกระบัง	กรุงเทพ	0869069169	029400224	SE
							
<b>หมายเหตุ :</b>							

ภาพผนวกที่ 78 หน้าจอแสดงรายงานข้อมูลสมาชิกตามรายงาน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพผนวกที่ 79 หน้าจอแสดงการกลับสู่ระบบแสดงข้อมูลสมาชิกตามสาขางาน



ภาพผนวกที่ 80 หน้าจอการเข้าสู่ระบบผู้ดูแล

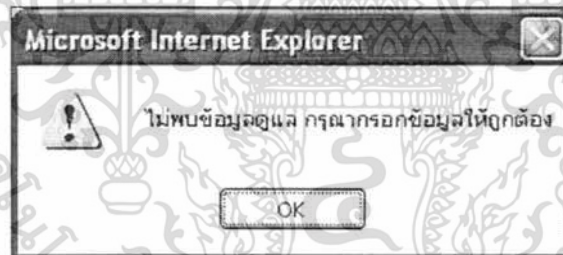
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพผนวกที่ 81 หน้าจอแสดงว่ากรอกข้อมูลไม่ครบถ้วน



ภาพผนวกที่ 82 หน้าจอแสดงเมื่อผู้ใช้ไม่ได้กรอกรหัสผ่าน



ภาพผนวกที่ 83 หน้าจอแสดงเมื่อกรอกรหัสสมาชิกไม่ถูกต้อง



ภาพผนวกที่ 84 หน้าจอแสดงเมื่อกรอกข้อมูลไม่ถูกต้อง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้