

17360 //



สำนักหอสมุดกลาง พระจอมเกล้าลาดกระบัง

การจัดการระบบงานขายสำหรับธุรกิจขายส่งอาหารกุ้ง
Management of Sale System for Shrimp Feed Wholesale



T097256



ปพ.
ศ 134ก
๑๕๔๑

เลขหมู่.....
เลขทะเบียน.....97256
จำนวนปี.....๑๑

เสนอ

ภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตร

คณะเทคโนโลยีการเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

เพื่อความสมบูรณ์แห่งปริญญาวิทยาศาสตรบัณฑิต (เทคโนโลยีการจัดการ)

ปีการศึกษา 2543

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ใบรับรองปัญหาพิเศษ

สาขาเทคโนโลยีการจัดการ ภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตร
คณะเทคโนโลยีการเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

เรื่อง

การจัดการระบบงานขายสำหรับธุรกิจขายส่งอาหารกุ้ง
Management of Sale System for Shrimp Feed Wholesale

โดย

นายศรชัย ตติยโชคสกุล รหัส 40044340

รายงานฉบับนี้ได้รับการตรวจสอบและอนุมัติให้เป็นส่วนหนึ่งของ
การศึกษาวិชาปัญหาพิเศษ หลักสูตร วท.บ. (เทคโนโลยีการจัดการ)

เมื่อวันที่ 15 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2544

ประธานกรรมการปัญหาพิเศษ.....

(รองศาสตราจารย์อมรศรี ตันพิพัฒน์)

รักษาการในตำแหน่งหัวหน้าภาควิชา.....

(รองศาสตราจารย์ ดร.อำนาจ แสงโนรี)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

คำนิยม

ปัญหาพิเศษฉบับนี้จัดทำขึ้นจนสำเร็จเรียบร้อยได้ โดยได้รับความกรุณาจากคณะอาจารย์ในการให้คำแนะนำ คำปรึกษา การเสนอแนวทางแก้ไขปัญหา และข้อบกพร่องต่าง ๆ ของอาจารย์อมรรศรี ดันติพิพัฒน์ อาจารย์ที่ปรึกษาปัญหาพิเศษ คณะกรรมการสอบปัญหาพิเศษ อาจารย์ประจำหลักสูตรเทคโนโลยีการจัดการทุกท่าน ที่ให้ความช่วยเหลือตั้งแต่เริ่มทำศึกษา ขอรกราบขอบพระคุณอย่างสูงไว้ ณ ที่นี้

ขอขอบคุณ คุณโมกซ์ อรุณล้ำเลิศ ผู้บริหารงานห้างหุ้นส่วนลอนดอน เทรตคิง จำกัด ที่เอื้อเฟื้อข้อมูลรวมทั้งรายละเอียดอันเป็นประโยชน์ต่อการทำปัญหาพิเศษ ขอขอบคุณ คุณจิรวุฒิ เกียรติสถิตกุล และคุณปริญา จำเนียรพล ที่กรุณาให้คำปรึกษาในการเขียนโปรแกรม ขอขอบคุณพวกพี่ ๆ เจ้าหน้าที่ควบคุมห้องปฏิบัติการคอมพิวเตอร์ ที่ให้ความช่วยเหลือด้วยดีตลอดมา

นอกจากนี้ คณะผู้จัดทำขอขอบพระคุณ คุณแม่ ผู้เป็นที่รักและเคารพอย่างสูง พี่น้องทุกคนที่ให้ความช่วยเหลือและเป็นกำลังใจให้ตลอดมา รวมถึงขอขอบคุณเพื่อน ๆ ทุกคนที่ช่วยเป็นกำลังใจให้ พร้อมทั้งให้ข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์อย่างยิ่ง

สรชัย ตติยโชคสกุล

กุมภาพันธ์ 2544

บทคัดย่อ

ชื่อเรื่อง : การจัดการระบบงานขายสำหรับธุรกิจขายส่งอาหารกึ่ง

นักศึกษา : นายศรชัย ตติยโชคสกุล

ระดับการศึกษา : ปริญญาตรี

สาขาวิชา : เทคโนโลยีการจัดการ

ประธานกรรมการปัญหาพิเศษ : รองศาสตราจารย์อมรศรี ตันติพิพัฒน์

15 / กุมภาพันธ์ / 2544

ระบบการจัดการขายส่งอาหารกึ่ง ได้นำโปรแกรมคอมพิวเตอร์เข้ามาใช้งานเพื่อแก้ปัญหาการดำเนินงานปัจจุบันที่มีความล่าช้าและมีขั้นตอนการบันทึกข้อมูลที่ยุ่งยากและใช้เวลานาน โดยทำการจัดเก็บข้อมูลในรูปแบบแฟ้มข้อมูลการทำงานต่าง ๆ ด้วยโปรแกรมสำเร็จรูป ไมโครซอฟท์ แอ็กเซส เวอร์ชัน 97 และใช้โปรแกรมสำเร็จรูป ไมโครซอฟท์ วิซวล เบสิก เวอร์ชัน 6.0 ในส่วนการติดต่อกับผู้ใช้งาน ด้านการปฏิบัติงานต่าง ๆ เช่น การบันทึกการขาย การคำนวณส่วนลด การทำรายงานต่าง ๆ รวมทั้งการสืบค้นข้อมูล พบว่าระบบใหม่ที่ทำการพัฒนาขึ้นนี้สามารถเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานได้เป็นอย่างดี มีการทำงานเร็วขึ้น ลดการสูญหายของข้อมูลลงได้ สามารถออกรายงานในรูปแบบต่าง ๆ เช่น ใบส่งของ รายงานรายละเอียดลูกค้า รายงานยอดขายประจำวัน เป็นต้น ซึ่งรายงานดังกล่าวจะเป็นประโยชน์ต่อการสนับสนุนการตัดสินใจของผู้บริหาร นอกจากนี้โปรแกรมที่ได้พัฒนาขึ้นนี้ยังเป็นแนวทางในการพัฒนาระบบการทำงานอื่นในบริษัท ที่สามารถนำโปรแกรมที่สร้างขึ้น ไปประยุกต์ใช้ได้ เพียงแต่ต้องปรับปรุงบางอย่างให้เข้ากับระบบงานของบริษัทที่จะนำไปใช้ ก็จะทำให้การทำงานมีประสิทธิภาพมากขึ้น ข้อเสนอแนะคือ ควรจัดทำระบบสำรองข้อมูลที่เพิ่มมากขึ้นเพื่อป้องกันการสูญหายของข้อมูลและเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพในการประมวลผลของระบบในการพัฒนาระบบต่อไป รวมทั้งการออกแบบระบบต้องมีความยืดหยุ่นต่อการเปลี่ยนแปลงข้อมูลเพื่อให้ฐานข้อมูลมีความทันสมัยอยู่ตลอดเวลา

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญ

	หน้า
คำนิยาม	(1)
บทคัดย่อ	(2)
สารบัญตาราง	(5)
สารบัญภาพ	(6)
บทที่ 1 บทนำ	1
ความสำคัญและปัญหาของการศึกษา	1
วัตถุประสงค์ของการศึกษา	2
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	2
ขอบเขตการศึกษา	2
นิยามศัพท์	2
การตรวจเอกสาร	3
วิธีการศึกษา	4
บทที่ 2 วิธีการศึกษาและขั้นตอนการดำเนินงาน	6
ลักษณะกิจการและสถานที่ตั้ง	6
ประวัติความเป็นมา	6
โครงสร้างองค์การ	6
การดำเนินงานในปัจจุบัน	7
ขั้นตอนการดำเนินงานในปัจจุบัน	8
ปัญหาจากการดำเนินงาน	8
กระบวนการคิดคำนวณ	9
แนวทางการแก้ไขปัญหา	9
ศึกษาความเป็นไปได้ในการปรับปรุงระบบงานปัจจุบัน	10
แนวความคิดในการเปลี่ยนแปลงระบบเดิมเป็นระบบใหม่	10

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

	หน้า
บทที่ 3 การวิเคราะห์ระบบและออกแบบระบบ	11
แนวความคิดในการวิเคราะห์และออกแบบระบบ	11
การวิเคราะห์ระบบ	11
การออกแบบระบบ	15
ขั้นตอนการดำเนินงานใหม่	25
ผลการทดสอบและอภิปรายผล	25
บทที่ 4 สรุปและข้อเสนอแนะ	26
สรุป	26
ข้อเสนอแนะ	27
เอกสารอ้างอิง	28
ภาคผนวก	29
ภาคผนวก ก ตัวอย่างเอกสาร	30
ภาคผนวก ข พจนานุกรมข้อมูล	31
ภาคผนวก ค รายละเอียดข้อมูลที่ใช้	39
ภาคผนวก ง คู่มือการใช้งาน	42

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญตาราง

ตารางผนวกที่	หน้า
1 เพิ่มรายละเอียดของข้อมูลลูกค้า	39
2 เพิ่มรายละเอียดข้อมูลสินค้า	39
3 เพิ่มรายละเอียดข้อมูลการขายสินค้า	40
4 เพิ่มรายละเอียดของข้อมูลรายละเอียดการขาย	40
5 เพิ่มรายละเอียดของข้อมูลการขอซื้อ	41
6 เพิ่มรายละเอียดของข้อมูลการรับสินค้า	41



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญภาพ

ภาพที่	หน้า
1 โครงสร้างองค์การ	7
2 ผังรายละเอียดรวมของระบบ	12
3 ผังการไหลเวียนข้อมูลระดับที่ 0	13
4 ผังการไหลเวียนข้อมูลระดับที่ 1 (2.0 การจัดทำรายงานขายส่ง)	14
5 ผังการไหลเวียนข้อมูลระดับที่ 1 (4.0 การจัดทำรายการเสนอซื้อ)	14
6 ผังโมเดลเชิงสัมพันธ์	15
7 ความสัมพันธ์ของแฟ้มข้อมูล	16
8 การนำเข้าข้อมูล	20
9 ผลลัพธ์ทางหน้าจอ	21
10 ผังงานระบบขาย	23
11 ผังการดำเนินการ	24
ภาพผนวกที่	
1 ตัวอย่างใบส่งของ	30
2 โฟลต์เคอร์ Package	43
3 หน้าต่างในการติดตั้ง	43
4 เริ่มเข้าสู่การติดตั้งโปรแกรม	44
5 การเลือก Directory	44
6 การกำหนดชื่อ Short Cut	45
7 เริ่มติดตั้งโปรแกรม	45
8 หน้าจอการติดตั้งโปรแกรมเสร็จสิ้น	46
9 วิธีการเข้าสู่โปรแกรม	46
10 หน้าจอแรก	47
11 การใส่รหัสผ่าน	47
12 ใส่รหัสไม่ถูกต้อง	48
13 หน้าจอหลัก	48
14 เมนูย่อยการทำงานหลัก	49

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาพผนวกที่	หน้า
15 หน้าจอรระบบขาย	49
16 หน้าจอค้นหาชื่อลูกค้า	50
17 หน้าจอไม่พบข้อมูล	50
18 หน้าจอพิมพ์ใบส่งของ	51
19 หน้าจอเมนูย่อยเสนอชื่อ	51
20 เมนูย่อยรายละเอียดข้อมูล	52
21 หน้าจอรหัสผ่านเมนูย่อยลูกค้า	52
22 ข้อความเตือนใส่รหัสไม่ถูกต้อง	52
23 หน้าจอรายละเอียดลูกค้า	53
24 หน้าจอค้นหาชื่อลูกค้า	54
25 รายงานรายละเอียดลูกค้า	54
26 หน้าจอรายละเอียดสินค้า	55
27 หน้าจอค้นหาชื่อสินค้า	56
28 หน้าจอพิมพ์รายงานรายละเอียดสินค้า	56
29 หน้าจอรายละเอียดการขาย	57
30 หน้าจอพิมพ์รายงานรายละเอียดการขาย	58
31 เมนูย่อยรายงานการขายประจำวัน	58
32 หน้าจอรายงานการขายประจำวัน	59
33 หน้าจอพิมพ์รายงานการขายประจำวัน	60
34 ใบส่งสินค้า	61
35 รายงานสรุปรายละเอียดลูกค้า	62
36 รายงานสรุปรายละเอียดสินค้า	63
37 รายงานการขาย	64
38 รายงานการขายประจำวัน	65

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 1

บทนำ

ความสำคัญและปัญหาของการศึกษา

ปัจจุบันอาหารทะเลนั้นมีความสำคัญต่อการดำรงชีวิตของคนไทยเป็นอันมาก กุ้งทะเลก็เป็นอาหารชนิดหนึ่งที่ได้รับคามนิยมอย่างมากในประเทศไทย ดังนั้นจึงมีการเพาะเลี้ยงกุ้งทะเลเป็นอาชีพที่แพร่หลายในประเทศไทย โดยเฉพาะจังหวัดที่มีการทำนาเกลือ หรืออยู่ติดทะเล ซึ่งการเพาะเลี้ยงกุ้งทะเลนั้นค่อนข้างจะยุ่งยากในระยะของลูกกุ้ง เนื่องจากลูกกุ้งต้องกินแพลงตอนต่าง ๆ เป็นอาหาร ดังนั้นจึงได้มีการนำเข้าอาร์ทีเมียมาจากต่างประเทศเพื่อให้เลี้ยงลูกกุ้งวัยอ่อน เพื่อให้อัตราการรอดของลูกกุ้งสูง และมีการเจริญเติบโตที่ดี ห.จ.ก.ลอนดอนเทรดดิ้ง เป็นธุรกิจหนึ่งที่ขายส่งอาหารกุ้งและอาร์ทีเมีย โดยนำเข้าอาร์ทีเมียจากต่างประเทศมาจำหน่าย

ในการศึกษารุ่นนี้ได้ศึกษาถึงการดำเนินงานระบบงานขายของ ห.จ.ก.ลอนดอนเทรดดิ้ง จากการศึกษาพบว่าเมื่อลูกค้าติดต่อมาที่บริษัทเพื่อแจ้งความประสงค์ที่จะสั่งซื้อสินค้าโดยระบุ ชื่อสินค้า ปริมาณสินค้า และชื่อลูกค้า ฝ่ายขายก็จะจัดเก็บข้อมูลเกี่ยวกับรายละเอียดลูกค้าและบันทึกข้อมูลการขายด้วยการจดบันทึกในรูปแบบเอกสาร ซึ่งไม่มีความคงทนถาวรทำให้เกิดการสูญหาย เมื่อข้อมูลมีปริมาณมากขึ้นทำให้เกิดความยุ่งยากในการสืบค้นและเปลืองเนื้อที่ในการจัดเก็บข้อมูล สำหรับการคำนวณราคาขายนั้นจะมีส่วนลดทางการค้าด้วย ซึ่งทางบริษัทยังคงใช้เครื่องคำนวณสำหรับคำนวณราคาขาย นอกจากนี้สินค้าของทางร้านจะมีหลายชนิด เมื่อมีการซื้อสินค้าปริมาณมากขึ้นและหลายรายการย่อมทำให้การคำนวณยอดขายและส่วนลดมีความยุ่งยากมากขึ้น การคำนวณด้วยมือและการใช้เครื่องคำนวณจะก่อให้เกิดความผิดพลาดได้ง่าย ขาดความถูกต้องแม่นยำ และมีความล่าช้าในการคำนวณ ซึ่งจะส่งผลเสียต่อรายได้ของกิจการ

จากปัญหาดังกล่าวผู้ศึกษาได้เล็งเห็นว่าควรจะพัฒนาระบบงานขาย โดยการนำเครื่องคอมพิวเตอร์มาเป็นอุปกรณ์สำคัญในการดำเนินงาน ซึ่งเครื่องคอมพิวเตอร์นั้นมีประสิทธิภาพในการเก็บข้อมูลเป็นจำนวนมาก และประมวลผลข้อมูลได้อย่างถูกต้อง ในกรณีที่ต้องมีการออกรายงานเพื่อนำไปใช้ประโยชน์หรือมีส่วนช่วยในการตัดสินใจของผู้บริหาร สามารถจัดทำรายงานต่าง ๆ ออกมาได้อย่างรวดเร็ว ถูกต้อง เพื่อเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานและการบริหารงานให้มีความสะดวกรวดเร็วมากยิ่งขึ้น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อศึกษาการดำเนินงานของ ห.จ.ก. ลอนดอนเทรดดิ้ง ในส่วนของระบบงานขาย รวมทั้งการคำนวณราคาขาย
2. เพื่อวิเคราะห์และออกแบบระบบงานขาย ในส่วนของการจัดเก็บข้อมูล การคำนวณราคาขายและส่วนลดต่าง ๆ
3. เพื่อสร้างระบบการจัดการฐานข้อมูลลูกค้า โปรแกรมคำนวณราคาขาย และออกรายงานการขายสินค้า

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

จากการศึกษาในครั้งนี้ทำให้ทราบถึงลักษณะและขั้นตอนการดำเนินงานต่าง ๆ ภายใน ห.จ.ก. ลอนดอนเทรดดิ้ง เพื่อนำเอาข้อมูลจากการศึกษานั้นมาทำการออกแบบและเขียนโปรแกรมการจัดการระบบการขายของร้านขายส่งอาหารกึ่ง ซึ่งจะสามารถลดความเสี่ยงในการสูญหายของข้อมูล ลดระยะเวลาและเพิ่มความถูกต้องในการทำงาน นอกจากนี้ยังสามารถออกรายงานสรุปการทำงานประจำวันหรือรายงานสรุปรายละเอียดต่าง ๆ ที่เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินงานด้านการตรวจสอบหรือเรียกใช้ข้อมูล และเป็นประโยชน์ต่อการตัดสินใจของผู้บริหาร

ขอบเขตการศึกษา

การศึกษานี้ได้ใช้ข้อมูลของ ห.จ.ก. ลอนดอนเทรดดิ้ง โดยทำการศึกษารายละเอียดและวิธีการดำเนินงานของระบบงานการขายสินค้า ซึ่งจะศึกษาการดำเนินงานที่เกี่ยวกับการบันทึกข้อมูลของลูกค้า บันทึกการขายสินค้า การคำนวณราคาขายส่งสินค้า และส่วนลดให้กับลูกค้า

นิยามศัพท์

อาร์ทีเมีย หมายถึง ไข่ของไรสีน้ำตาล ซึ่งไข่ไรสีน้ำตาลนี้จะเป็นอาหารของลูกกึ่งแรกเกิดได้เป็นอย่างดี

การตรวจเอกสาร

ชุตินันท์และศิริวรรณ (2542) ได้ศึกษาระบบงานขายและคลังสินค้าสำหรับธุรกิจ อุปกรณ์ไฟฟ้าของบริษัท โทคชัย ชัพพลาย จำกัด ซึ่งจากการศึกษาระบบงานปัจจุบันทำให้ทราบถึง ปัญหาการดำเนินงานที่ไม่เป็นระบบ ขาดการบันทึกข้อมูลที่สม่ำเสมอและเป็นการบันทึกลงเอกสาร ต้องใช้เวลานานในการค้นหารายละเอียดลูกค้า สินค้า การขาย ไม่สามารถตรวจสอบข้อมูลย้อนหลัง ได้อย่างครบถ้วน การคำนวณราคาและส่วนลดที่ใช้เครื่องคำนวณซึ่งเกิดความผิดพลาดได้ง่าย จาก ปัญหาข้างต้นระบบงานใหม่ได้นำโปรแกรมคอมพิวเตอร์เข้ามาใช้ เพื่อการจัดเก็บข้อมูลต่าง ๆ ใน รูปแฟ้มข้อมูลด้วยโปรแกรมสำเร็จรูปไมโครซอฟท์เอกเซล เวอร์ชัน 7.0 และใช้โปรแกรม ไมโครซอฟท์ วิซวลเบสิก เวอร์ชัน 6.0 ในส่วนการติดต่อกับผู้ใช้งาน การประยุกต์ใช้งาน โปรแกรม สำเร็จรูปของระบบใหม่พบว่าช่วยให้การปฏิบัติงานของพนักงานมีความสะดวกรวดเร็ว และลด ความผิดพลาดต่าง ๆ ได้เป็นอย่างดี สามารถสืบค้นข้อมูลได้อย่างรวดเร็ว ปรับปรุงแก้ไขหรือเพิ่ม เติมข้อมูลให้ทันสมัยได้ตลอดเวลา รวมทั้งแก้ไขปัญหาการทำงานจากระบบเดิมได้เป็นอย่างดี การ ออกรายงาน เช่น รายงานการขายสรุปประจำเดือน รายงานสรุปปริมาณสินค้าคงคลัง ซึ่งเป็น ประโยชน์ในการสนับสนุนการตัดสินใจ หรือกำหนดนโยบายการดำเนินงานของผู้บริหาร ตลอดจน รายงานการขายประจำวันที่เสนอต่อฝ่ายบัญชีเพื่อจัดทำงบกำไรขาดทุน

สุชาติ สุวพร (2542) ได้ศึกษาถึงระบบการจัดการคลังและการขายสินค้าของร้านขายส่ง เครื่องดื่มประเภทแอลกอฮอล์ ได้นำโปรแกรมคอมพิวเตอร์เข้ามาใช้งานเพื่อแก้ปัญหาค่าเงิน งานปัจจุบันที่มีความล่าช้าและมีขั้นตอนการบันทึกข้อมูลที่ยุ่งยากและใช้เวลานาน โดยทำการจัดเก็บ ข้อมูลในรูปแฟ้มข้อมูลการทำงานต่าง ๆ ด้วยโปรแกรมสำเร็จรูปไมโครซอฟท์เอกเซล เวอร์ชัน 97 และใช้โปรแกรมสำเร็จรูปไมโครซอฟท์ วิซวล เบสิก เวอร์ชัน 5.0 ในส่วนการติดต่อกับผู้ใช้งาน ด้านการปฏิบัติงานต่าง ๆ เช่น การบันทึกการขาย การคำนวณส่วนลด การทำรายงานต่าง ๆ เช่น ใบเสร็จรับเงิน รวมทั้งการสืบค้นข้อมูล พบว่าระบบใหม่ที่ทำการพัฒนาขึ้นนี้สามารถช่วยเพิ่ม ประสิทธิภาพการทำงานได้เป็นอย่างดี มีการทำงานเร็วขึ้น ลดการสูญหายของข้อมูลลงได้ สามารถ ออกรายงานในรูปแบบต่าง ๆ เช่น รายงานสินค้าในคลังสินค้า เป็นต้น ซึ่งรายงานดังกล่าวจะเป็น ประโยชน์ต่อการสนับสนุนการตัดสินใจของผู้บริหาร นอกจากนี้โปรแกรมที่ได้พัฒนาขึ้นนี้ยังเป็น แนวทางในการพัฒนาระบบการทำงานในบริษัทอื่น ที่สามารถนำโปรแกรมที่สร้างขึ้นไปประยุกต์ ใช้ได้ เพียงแต่ต้องปรับปรุงบางอย่างให้เข้ากับระบบงานของบริษัทที่จะนำไปใช้ก็จะทำให้การ ทำงานมีประสิทธิภาพมากขึ้น ข้อเสนอแนะคือควรจัดทำระบบสำรองข้อมูลเพิ่มมากขึ้นเพื่อป้องกัน การสูญหายของข้อมูลและเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพในการประมวลผลของระบบในการพัฒนา

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ระบบต่อไป ควรมีการพยากรณ์การขายในแต่ละช่วงเวลาได้เพื่อเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานและเพิ่มความแม่นยำในการคาดคะเนการขายแก่ผู้บริหาร รวมทั้งการออกแบบระบบต้องมีความยืดหยุ่นต่อการเปลี่ยนแปลงข้อมูลเพื่อให้ฐานข้อมูลมีความทันสมัยอยู่ตลอดเวลา สามารถรองรับการขายตัวของระบบในอนาคต รวมถึงความสามารถในการสืบค้นข้อมูลย้อนหลังได้

วิธีการศึกษา

1. การเก็บรวบรวมข้อมูล แบ่งเป็น 2 ประเภท คือ

1.1 ข้อมูลแบบปฐมภูมิ เป็นข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์พนักงานที่เกี่ยวข้องของทางร้านซึ่งประกอบด้วยรายละเอียดเกี่ยวกับขั้นตอนและวิธีการขายสินค้า การคำนวณราคาขายและการให้ส่วนลด รายละเอียดของสินค้าที่ทางร้านจำหน่าย การสั่งซื้อสินค้าจากโรงงานผู้ผลิต และปัญหาต่าง ๆ จากการดำเนินงานของทางร้าน

1.2 ข้อมูลแบบทุติยภูมิ เป็นข้อมูลต่าง ๆ ที่มีการค้นคว้าและบันทึกเอาไว้ เช่น ข้อมูลจาก ใบส่งของ ใบเสร็จต่าง ๆ ข้อมูลจากปัญหาพิเศษและหนังสือที่มีเนื้อหาเกี่ยวข้องเพื่อนำมาประยุกต์ใช้กับระบบงานขายและคำนวณราคาขายของ ห.จ.ก. ลอนดอนเทรดดิ้ง

2. การวิเคราะห์ข้อมูล การวิเคราะห์ข้อมูลที่จะใช้มีขั้นตอนการดำเนินงานดังนี้

2.1 การศึกษาเบื้องต้น เป็นการศึกษาค้นคว้าข้อมูลและขั้นตอนการดำเนินงานของระบบงานขาย ปัญหาการดำเนินงานในปัจจุบันและการจัดเก็บข้อมูลของระบบงานขาย

2.2 การวิเคราะห์ระบบ โดยจะวิเคราะห์ถึงข้อมูลและโครงสร้างของระบบเกี่ยวกับปัญหาและความเป็นไปได้ในด้านต่าง ๆ เช่น ด้านเทคโนโลยี ด้านเศรษฐกิจ และด้านการดำเนินงาน เพื่อนำข้อมูลที่ได้มาเตรียมการวางแผนในการออกแบบระบบ

2.3 การประเมินผล โดยทำการประเมินความเหมาะสมของระบบใหม่เปรียบเทียบกับระบบการดำเนินงานเก่า รวมถึงข้อดีและข้อเสียของระบบ

2.4 การออกแบบระบบ เป็นการออกแบบระบบการดำเนินงานใหม่ที่จะนำมาใช้แทนระบบเดิม เพื่อให้ระบบใหม่ของงานขายมีประสิทธิภาพมากขึ้น เป็นการเพิ่มยอดขาย และสามารถควบคุมดูแลระบบงานขายให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริหาร

2.5 การศึกษาและเขียนโปรแกรม โดยศึกษาโปรแกรมสำเร็จรูปไมโครซอฟท์ แอคเซส เวอร์ชัน 97 และโปรแกรมสำเร็จรูปไมโครซอฟท์ วิซวล เบสิก เวอร์ชัน 6.0 เพื่อนำมาใช้ในการพัฒนาระบบ โดยการเขียนคำสั่งต่าง ๆ ให้กับระบบตามที่ได้ออกแบบไว้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2.6 การทดสอบระบบ ทำการทดสอบระบบใหม่ที่ได้ออกแบบว่ามีความเหมาะสมหรือไม่ ถ้าไม่มีความเหมาะสมหรือมีข้อผิดพลาดจะได้นำมาปรับปรุงแก้ไขระบบใหม่ให้มีการดำเนินงานที่สมบูรณ์มากขึ้น

2.7 สรุปผลการศึกษา เป็นการสรุปผลการศึกษาและจัดทำข้อเสนอแนะเพื่อปรับปรุงและพัฒนาระบบงานขายต่อไปในอนาคต



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 2

วิธีการศึกษาและขั้นตอนการดำเนินงาน

ลักษณะกิจการและสถานที่ตั้ง

ห.จ.ก. ลอนดอนเทรดดิ้ง มีลักษณะกิจการที่ดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวกับการจัดจำหน่ายอาหารกึ่งอาหารกึ่งที่จำหน่ายนั้นมีอยู่ด้วยกัน 3 ประเภท คือ 1.อาหารกึ่งร้อน 2.อาร์ทีเมีย 3.อาหารเสริม โดยมีบริการจัดส่งทั่วประเทศ ปัจจุบัน ห.จ.ก.ลอนดอนเทรดดิ้ง ตั้งอยู่ที่เลขที่ 96 ซอยพระเจน ถนนวิฑูยเขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330

ประวัติความเป็นมา

ห.จ.ก. ลอนดอนเทรดดิ้ง ได้ประกอบกิจการมาประมาณ 15 ปี โดยเริ่มมาจากการเลี้ยงฟาร์มกึ่ง เมื่อกิจการมีความเจริญขึ้นก็หันมานำเข้าอาร์ทีเมียจากต่างประเทศโดยแรกเริ่มนำเข้ามาจากประเทศจีนก่อน จากนั้นก็นำเข้ามาจากอเมริกาและจากทั่วโลก และดำเนินกิจการขายส่งอาหารกึ่งและอาร์ทีเมียให้แก่ร้านค้าขายปลีกมาจนถึงปัจจุบัน ซึ่ง ห.จ.ก. ลอนดอนเทรดดิ้งก็ได้ขยายบริษัทลูกอีก 1 บริษัท คือ ห.จ.ก. โอเวอร์ซี มารินา เทรด

โครงสร้างองค์การ

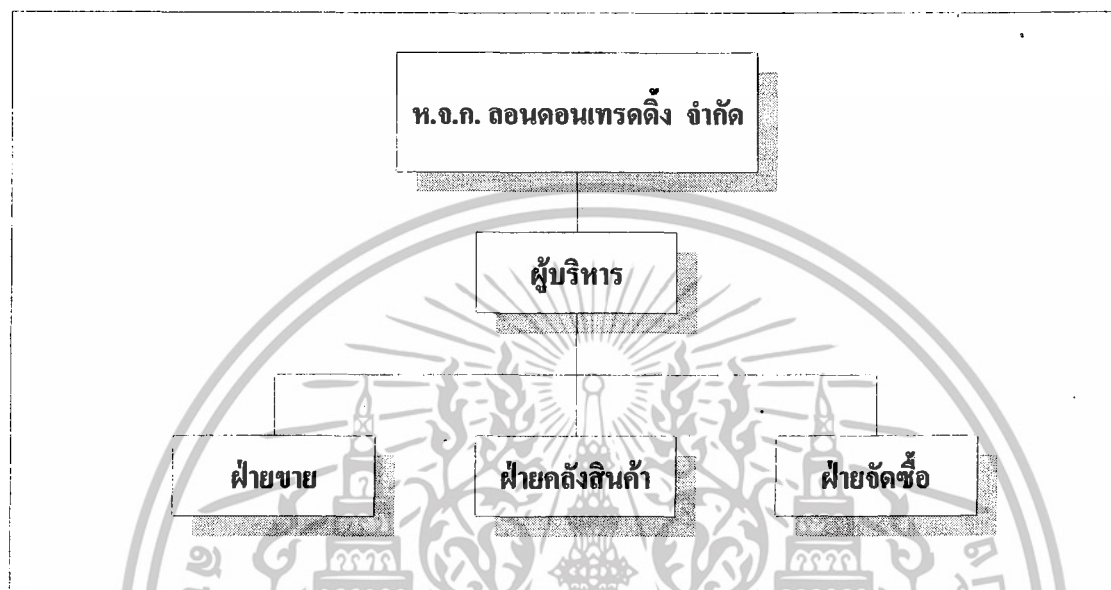
ห.จ.ก. ลอนดอนเทรดดิ้ง จำหน่ายอาหารกึ่งและอาร์ทีเมียโดยขายส่งสินค้าให้กับผู้จำหน่ายรายย่อยทั่วประเทศ ภายในบริษัทแบ่งการดำเนินงานออกเป็น 4 ฝ่ายคือ ผู้บริหาร ฝ่ายขาย ฝ่ายคลังสินค้า และฝ่ายจัดซื้อ (ภาพที่ 1) แต่ละฝ่ายมีหน้าที่รับผิดชอบดังนี้

ผู้บริหาร มีหน้าที่กำหนดนโยบายต่าง ๆ และควบคุมบัญชี ตรวจสอบความถูกต้องของเอกสารทางบัญชี จัดทำงบดุล งบกำไรขาดทุน และ การรับชำระเงิน

ฝ่ายขายสินค้า มีหน้าที่ติดต่อกับลูกค้าที่มาสั่งซื้อหรือโทรเข้ามาสั่งซื้อ คำนวณราคาและออกใบเสร็จให้กับลูกค้า มีการจัดทำรายงานการขายต่าง ๆ ให้กับผู้บริหาร และจัดทำรายการเสนอซื้อเพื่อส่งให้ฝ่ายจัดซื้อ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ฝ่ายคลังสินค้า มีหน้าที่ตรวจเช็ค ดูแลรักษา และขนส่งสินค้า บันทึกการรับสินค้าเพื่อ
 ปรึบยอดปริมาณสินค้า และจัดทำรายงานสินค้าคงคลังให้ผู้บริหาร
 ฝ่ายจัดซื้อ มีหน้าที่จัดซื้ออาหารกึ่งและอาร์ทีเมียที่มีความจำเป็นต้องใช้ในกิจการ



ภาพที่ 1 โครงสร้างองค์การ

การดำเนินงานในปัจจุบัน

ห.จ.ก. ธอนคอนเทรตดิง เป็นธุรกิจที่ขายส่งอาหารกึ่งทุกชนิด อาหารกึ่งที่จำหน่ายนั้นมีอยู่ด้วยกัน 3 ประเภทคือ 1.อาหารกึ่งร่วน 2.อาร์ทีเมีย 3.อาหารเสริม อาหารกึ่งร่วนนั้นสั่งซื้อจากผู้ผลิตภายในประเทศ ส่วนใหญ่มีอยู่ด้วยกัน 8 ขนาด และมีหลายตราสินค้าให้เลือกซื้อ อาร์ทีเมียนั้นจะส่งนำเข้าจากต่างประเทศมาจำหน่าย ซึ่งส่วนใหญ่มีอยู่ด้วยกัน 3 เกรดคือ เกรดA อัตราการเพาะฟักไม่ต่ำกว่า 80 % , เกรดB อัตราการเพาะฟักไม่ต่ำกว่า 70 % และเกรดC อัตราการเพาะฟักไม่ต่ำกว่า 60 % โดยสินค้าที่นำเข้ามีหลายตราสินค้าให้เลือกซื้อ อาหารเสริมนี้ส่วนใหญ่จะเป็นพวกวิตามินรวมชนิดต่าง ๆ ซึ่งห.จ.ก. ธอนคอนเทรตดิงจะขายส่งอาหารกึ่งให้กับร้านค้ารายย่อยทั่วประเทศ โดยมีส่วนลดทางการค้าให้กับลูกค้า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ขั้นตอนการดำเนินงานในปัจจุบัน

การดำเนินงานของระบบงานขายในปัจจุบันของ ห.จ.ก. ลอนคอนเทรคคิง มีดังนี้คือเริ่มต้นเมื่อลูกค้ามาติดต่อสั่งซื้อสินค้า ฝ่ายขายจะตรวจสอบว่าเป็นลูกค้าเก่าหรือลูกค้าใหม่ เพื่อที่จะได้รู้ที่อยู่ที่จะจัดส่งสินค้าและประวัติการซื้อขายของลูกค้าเก่า จากนั้นทำการตรวจสอบดูรายละเอียดสินค้าที่มีอยู่ในคลังสินค้าจากฝ่ายคลังสินค้า เพื่อจะนำมาพิจารณาประกอบการขายสินค้าโดยทางร้านจะใช้เครื่องคำนวณในการคำนวณราคาและส่วนลด หลังจากนั้นก็จะเสนอราคากลับไปให้ลูกค้าพิจารณา เมื่อลูกค้าตกลงจะซื้อสินค้าก็จะส่งใบสั่งซื้อสินค้ากลับมาฝ่ายขาย ต่อจากนั้นจึงส่งรายการสินค้าที่ขายให้ฝ่ายคลังสินค้าตรวจรายการสินค้าและนับปริมาณเพื่อส่งให้ลูกค้าตามที่ได้กำหนดไว้

ปัญหาจากการดำเนินงาน

จากการศึกษาการดำเนินงานในปัจจุบันพบว่า ฝ่ายขายมีปัญหาจากการไม่ทราบข้อมูลที่แท้จริงของสินค้าที่มีอยู่ในคลังสินค้า การตรวจสอบสินค้าคงเหลือล่าช้า เพราะการเก็บข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการขายสินค้ายังไม่ชัดเจน ข้อมูลที่เก็บไว้สูญหาย ขาดต่อการสืบค้นและหากต้องการเปลี่ยนแปลงข้อมูลก็ทำได้ยาก สำหรับการคิดคำนวณทางร้านใช้เครื่องคำนวณในการคำนวณราคาและส่วนลด การคำนวณราคาเมื่อสินค้ามีจำนวนมากหลายรายการ จะทำให้มีความยุ่งยากในการคำนวณและอาจทำให้เกิดข้อผิดพลาดได้ง่าย ซึ่งถ้าคำนวณยอดขายผิดพลาดจะส่งผลกระทบต่อรายได้ของกิจการ

ปัญหาที่จะศึกษา

ปัญหาที่จะศึกษาของฝ่ายขายสินค้า คือ การตั้งราคาขายและการคิดส่วนลดไม่มีกฎเกณฑ์ที่แน่นอน การเสนอข้อมูลสินค้าที่ไม่เป็นปัจจุบันแก่ลูกค้า การส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าที่ผิดพลาด การเก็บข้อมูลของลูกค้าที่เป็นเอกสาร ไม่มีระบบในการจัดเก็บ ทำให้ยากแก่การค้นหา

ข้อมูลที่เกี่ยวข้อง

ในระบบการขายสินค้านั้นประกอบด้วยข้อมูลดังต่อไปนี้

1. ข้อมูลลูกค้า ประกอบด้วย รหัสลูกค้า ชื่อลูกค้า ที่อยู่ หมายเลขโทรศัพท์ เกรดของลูกค้ ประเภทของลูกค้า และวันที่เข้าเป็นลูกค้า

2. ข้อมูลสินค้า ประกอบด้วย รหัสสินค้า ชื่อสินค้า ปริมาณสินค้าคงเหลือ ราคาขายสินค้า/หน่วย จุดสั่งซื้อ และรายละเอียดสินค้า

3. ข้อมูลการขาย ประกอบด้วย รหัสการขาย รหัสลูกค้า ชื่อลูกค้า วันที่ขายสินค้า จำนวนเงินสุทธิรวม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

4. ข้อมูลรายละเอียดการขาย ประกอบด้วย รหัสการขาย รหัสสินค้า ชื่อสินค้า ราคาขาย สินค้า/หน่วย ปริมาณการขายสินค้า จำนวนเงินไม่รวมส่วนลด จำนวนเงินส่วนลด จำนวนเงินสุทธิ
5. ข้อมูลขอซื้อสินค้า ประกอบด้วย รหัสการขอซื้อ รหัสสินค้า ปริมาณสินค้าที่ขอซื้อ วันที่ขอซื้อสินค้า
6. ข้อมูลการรับสินค้า ประกอบด้วย รหัสการรับสินค้า รหัสสินค้า ปริมาณสินค้าที่รับเข้ามา ราคาสินค้าที่ซื้อมา และวันที่รับสินค้ามา

กระบวนการคิดคำนวณ

การคำนวณราคาขายส่ง เมื่อฝ่ายขายได้รับใบสั่งซื้อสินค้าจากลูกค้า ฝ่ายขายจะขอเบิกสินค้าและนำข้อมูลรายการต่าง ๆ มาคำนวณราคาขายและส่วนลดดังนี้

$$\begin{aligned} \text{ราคาขายทั้งหมด} &= (\text{จำนวนหน่วย} \times \text{ราคาขายอาร์ทีเมีย}) + \\ & (\text{จำนวนหน่วย} \times \text{ราคาขายอาหารกุ้ง}) + \\ & (\text{จำนวนหน่วย} \times \text{ราคาขายอาหารเสริม}) \end{aligned}$$

ซึ่งจำนวนหน่วยของอาร์ทีเมียจะมี 2 ขนาด คือ 1. โทล 2. กระป๋อง จำนวนหน่วยของอาหารกุ้งจะเป็นถุง น้ำหนักถุงละ 10 กิโลกรัม และ 25 กิโลกรัม ส่วนจำนวนหน่วยของอาหารเสริมก็จะเป็นถุงบ้าง เป็นกระป๋องบ้าง

ราคาขายอาร์ทีเมีย ราคาขายอาหารกุ้งและอาหารเสริมนั้นจะมีส่วนลด 5% เมื่อลูกค้าสั่งซื้อในราคา 10,000 บาทขึ้นไป และส่วนลด 10% เมื่อสั่งซื้อในราคา 100,000 บาทขึ้นไป

แนวทางการแก้ไขปัญหา

จากแนวทางที่กล่าวมาข้างต้น สามารถแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นจากการดำเนินงานของฝ่ายขายได้โดยการจัดเก็บข้อมูลต่าง ๆ ด้วยเครื่องคอมพิวเตอร์ เพื่อให้เกิดความรวดเร็วในการปฏิบัติงาน เช่น การค้นหาข้อมูล การคำนวณยอดขาย การพิมพ์รายงาน การตั้งราคาขาย

ศึกษาความเป็นไปได้ในการปรับปรุงระบบงานปัจจุบัน

ความเป็นไปได้ทางเทคโนโลยี

ปัจจุบันทางร้านมีการใช้เครื่องคอมพิวเตอร์อยู่แล้ว ส่วนใหญ่เป็นการใช้งานด้านการพิมพ์รายงานต่าง ๆ เครื่องคอมพิวเตอร์ของทางร้านสามารถทำงานร่วมกับโปรแกรมที่จัดทำขึ้นและโปรแกรมสำเร็จรูปไมโครซอฟท์ได้เป็นอย่างดี โดยคอมพิวเตอร์มีรายละเอียดภายในดังนี้

หน่วยประมวลผลกลาง(CPU)	350 MHZ
หน่วยความจำหลัก (RAM)	64 MB
หน่วยความจำสำรอง(HARDDISK)	6.4 GB

ความเป็นไปได้ทางเศรษฐกิจ

ระบบที่จะพิจารณานี้สามารถเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานให้สูงขึ้น การทำงานมีความสะดวกรวดเร็วและลดค่าใช้จ่ายในบางส่วน ซึ่งทางร้านมีอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ที่มีความเหมาะสมอยู่แล้ว และพนักงานก็มีความรู้เรื่องการใช้คอมพิวเตอร์บ้าง จึงเพียงพอต่อการใช้โปรแกรมในระบบใหม่พร้อมทั้งแจกคู่มือการใช้โปรแกรมเพื่อให้เกิดความเข้าใจมากขึ้น ทำให้ไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการเชิญวิทยากรมาฝึกอบรมให้พนักงาน

ความเป็นไปได้ทางการดำเนินงาน

การดำเนินงานนั้นมีความเป็นไปได้ เนื่องจากระบบที่พัฒนาขึ้นมามีลักษณะขั้นตอนการดำเนินงานที่เหมือนเดิม เพียงแต่ปรับเปลี่ยนการปฏิบัติงานในด้านการจัดเก็บข้อมูล สืบค้นข้อมูล ออกแบบเอกสาร ทำให้การทำงานมีความรวดเร็วยิ่งขึ้น และง่ายต่อการใช้งาน โดยต้องฝึกบุคลากรให้มีความรู้ ความเข้าใจในระบบงานขายส่งเสียก่อน ต้องรู้ขั้นตอนการดำเนินงานของระบบใหม่ และเรียนรู้คู่มือการใช้โปรแกรมที่ได้พัฒนาขึ้นมา

แนวความคิดในการเปลี่ยนแปลงจากระบบเดิมเป็นระบบใหม่

จากปัญหาที่เกิดจากการดำเนินงานของฝ่ายขาย สามารถแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นโดยการนำคอมพิวเตอร์มาใช้ในการจัดเก็บข้อมูลต่าง ๆ ข้อมูลลูกค้า ข้อมูลการขาย กำหนดราคา ส่วนลด ซึ่งทำให้ข้อมูลต่าง ๆ เก็บไว้ได้นานไม่เกิดการสูญหายได้ง่าย สามารถเก็บข้อมูลได้เป็นจำนวนมาก การสืบค้นข้อมูลทำได้รวดเร็วและง่ายขึ้น ลดความผิดพลาดจากการคำนวณราคา และส่วนลดเมื่อมีสินค้าเป็นจำนวนมาก ฝ่ายต่าง ๆ สามารถแลกเปลี่ยนข้อมูลกันได้อย่างรวดเร็ว รวมทั้งลดความซ้ำซ้อนในการเก็บข้อมูล

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 3

การวิเคราะห์ระบบและออกแบบระบบ

แนวความคิดในการวิเคราะห์และออกแบบระบบ

แนวความคิดการวิเคราะห์และออกแบบระบบของระบบการจัดการการขายสินค้าสำหรับธุรกิจขายส่งอาหารกึ่งมุ่งเน้นให้ขั้นตอนการทำงานมีความสะดวก รวดเร็ว ลดระยะเวลาในการทำงานให้มีประสิทธิภาพสูงขึ้น โดยเฉพาะการคำนวณราคาขาย ส่วนลด การออกรายงานยอดขาย และการสืบค้นข้อมูลต่าง ๆ ที่จำเป็น เพื่อประโยชน์ต่อการดำเนินงาน ทำให้ทางร้านได้ทราบข้อมูลต่าง ๆ ที่จำเป็นสำหรับการกำหนดนโยบายในการดำเนินงานของฝ่ายต่าง ๆ ได้เป็นอย่างดี

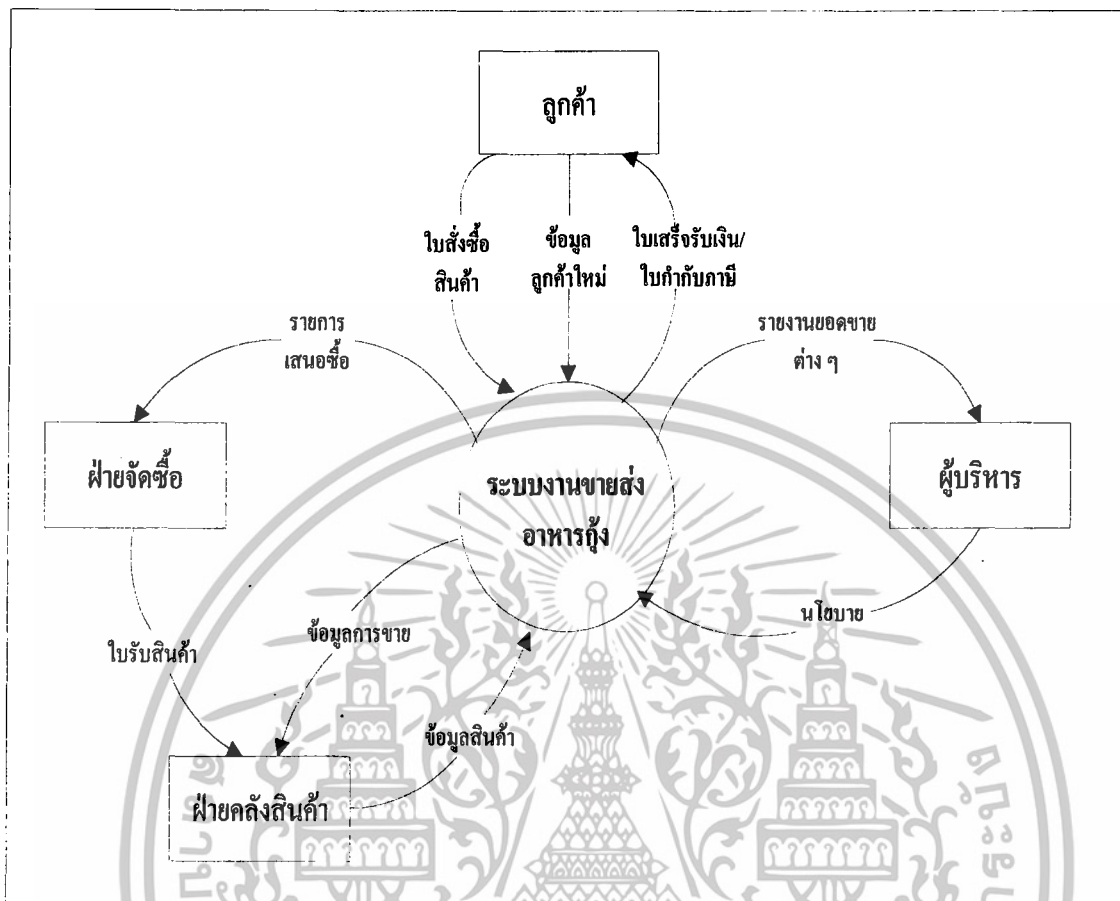
การวิเคราะห์ระบบ

การวิเคราะห์ระบบเริ่มต้นจากการศึกษาระบบงานเดิม ศึกษาปัญหา และความต้องการของผู้ใช้งาน รวมทั้งความเป็นไปได้ในการพัฒนาระบบ หลังจากนั้นนำข้อมูลที่ได้วิเคราะห์แล้วมาออกแบบผังรายละเอียดต่าง ๆ ของการดำเนินงาน ทำให้ทราบข้อมูลนำเข้า และข้อมูลที่ออกจากการประมวลผลของระบบซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

ผังรายละเอียดรวม (Context Diagram)

ระบบงานขายสำหรับธุรกิจขายส่งอาหารกึ่งของ ห.จ.ก.ลอนดอนเทรดดิ้ง มีความสัมพันธ์กับระบบภายนอก 4 ระบบ คือ ลูกค้า ฝ่ายจัดซื้อ ฝ่ายคลังสินค้า และผู้บริหาร ระบบงานจะรับรายการสั่งซื้อสินค้าและการสอบถามเกี่ยวกับประวัติลูกค้า จากนั้นระบบงานจะคิดคำนวณราคาขาย ส่วนลดสินค้า ออกใบเสร็จรับเงิน ใบส่งของ ตัดยอดสินค้าหลังจากขายสินค้าให้ลูกค้าแล้ว และจัดทำใบเสนอซื้อให้ฝ่ายจัดซื้อเมื่อถึงจุดสั่งซื้อ แล้วฝ่ายจัดซื้อจะนำสินค้ามาส่งมอบให้ฝ่ายคลังสินค้า ต่อจากนั้นจะทำรายการรับสินค้าเพื่อนำไปปรับเพิ่มยอดสินค้าคงเหลือ ระบบงานขายจะจัดทำรายงานการขายในแต่ละวันให้กับผู้บริหาร ซึ่งผู้บริหารจะเป็นผู้กำหนดนโยบายด้านปริมาณสินค้า ราคาสินค้า ส่วนลดสินค้า จุดสั่งซื้อ การพิจารณาสั่งซื้อสินค้าใหม่และนโยบายต่าง ๆ ในการดำเนินงาน นอกจากนี้ ระบบงานยังสามารถจัดเก็บข้อมูลต่าง ๆ ไว้ เพื่อเป็นสารสนเทศของทางร้าน เพื่อให้ผู้บริหารสามารถใช้ประกอบการตัดสินใจในการดำเนินธุรกิจได้ด้วย (ภาพที่ 2)

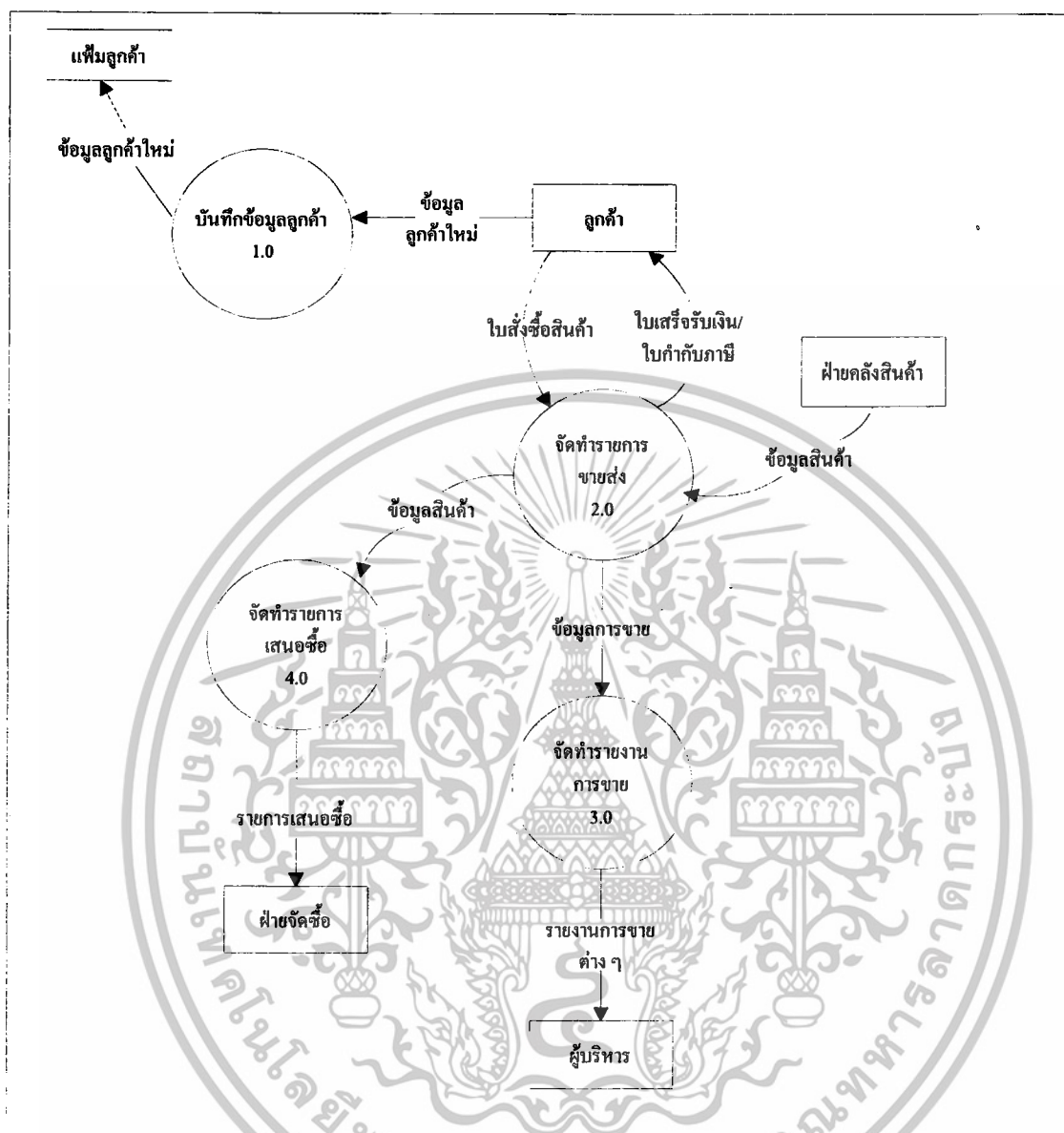
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 2 ผังรายละเอียดรวมของระบบ

การไหลเวียนข้อมูลของระดับที่ 0 (Data Flow Diagram)

การทำงานของระบบจะมีกระบวนการทำงานหลัก 4 กระบวนการ คือ 1.0 บันทึกข้อมูลลูกค้า 2.0 จัดทำรายการขายส่ง 3.0 จัดทำรายงานการขาย 4.0 จัดทำรายการเสนอซื้อ กระบวนการทำงานของระบบ เริ่มต้นจากการที่ลูกค้ามาติดต่อสั่งซื้อสินค้า ถ้าเป็นลูกค้าใหม่ระบบงานจะบันทึกข้อมูลลูกค้าใหม่ลงในแฟ้มข้อมูลลูกค้าซึ่งจะปรากฏในกระบวนการที่ 1.0 หลังจากนั้นทางร้านก็จะคำนวณราคาขายแล้วบันทึกการขายสินค้า และตัดยอดสินค้าหลังจากที่ขายสินค้าให้ลูกค้าแล้วในกระบวนการที่ 2.0 หลังจากนั้นก็จะจัดทำรายงานการขายให้ผู้บริหารในกระบวนการที่ 3.0 ต่อจากนั้นก็ทำการเสนอซื้อไปให้ฝ่ายจัดซื้อ (ภาพที่ 3)

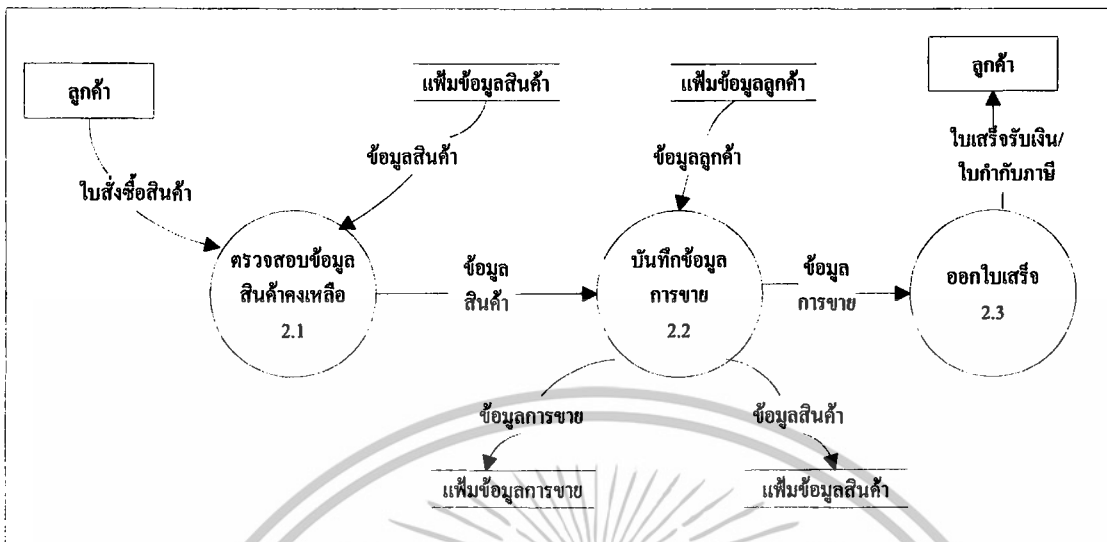


ภาพที่ 3 การไหลเวียนข้อมูลระดับที่ 0

การไหลเวียนข้อมูลระดับที่ 1 (2.0 การจัดทำรายการขายส่ง)

กระบวนการทำงานหลักแบ่งออกเป็น 3 ขั้นตอนคือ 2.1 ตรวจสอบข้อมูลสินค้าคงเหลือ 2.2 บันทึกข้อมูลการขาย 2.3 ออกใบเสร็จรับเงิน เมื่อลูกค้าสั่งซื้อสินค้าเข้ามาก็จะตรวจสอบสินค้าคงเหลือจากเพิ่มข้อมูลสินค้า โดยนำข้อมูลสินค้าจากเพิ่มข้อมูลสินค้ามาคำนวณราคาและบันทึกข้อมูลการขายไว้ในเพิ่มข้อมูลการขาย พร้อมทั้งออกใบเสร็จรับเงิน/ใบกำกับภาษีให้กับลูกค้าด้วย (ภาพที่ 4)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

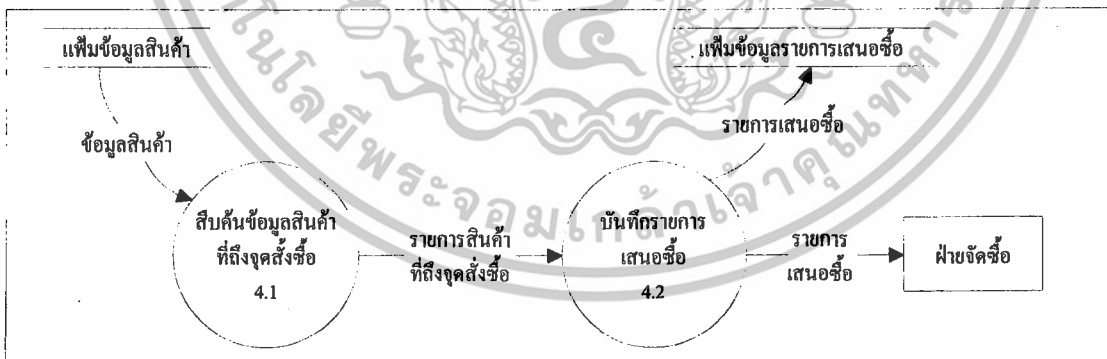


ภาพที่ 4 การไหลเวียนข้อมูลระดับที่ 1 (2.0 การจัดทำรายการขายส่ง)

การไหลเวียนข้อมูลระดับที่ 1 (4.0 การจัดทำรายการเสนอซื้อ)

กระบวนการทำงานหลักแบ่งออกเป็น 2 ขั้นตอน คือ 4.1 สืบค้นข้อมูลสินค้าที่ถึงจุดสั่งซื้อ

4.2 บันทึกรายการเสนอซื้อ ฝ่ายขายจะรวบรวมข้อมูลสินค้าที่ถึงจุดสั่งซื้อจากเพิ่มสินค้าและจัดทำใบเสนอซื้อให้ฝ่ายจัดซื้อ ซึ่งใบเสนอซื้อจะมีรายการของสินค้าที่ถึงจุดสั่งซื้อ (ภาพที่ 5)



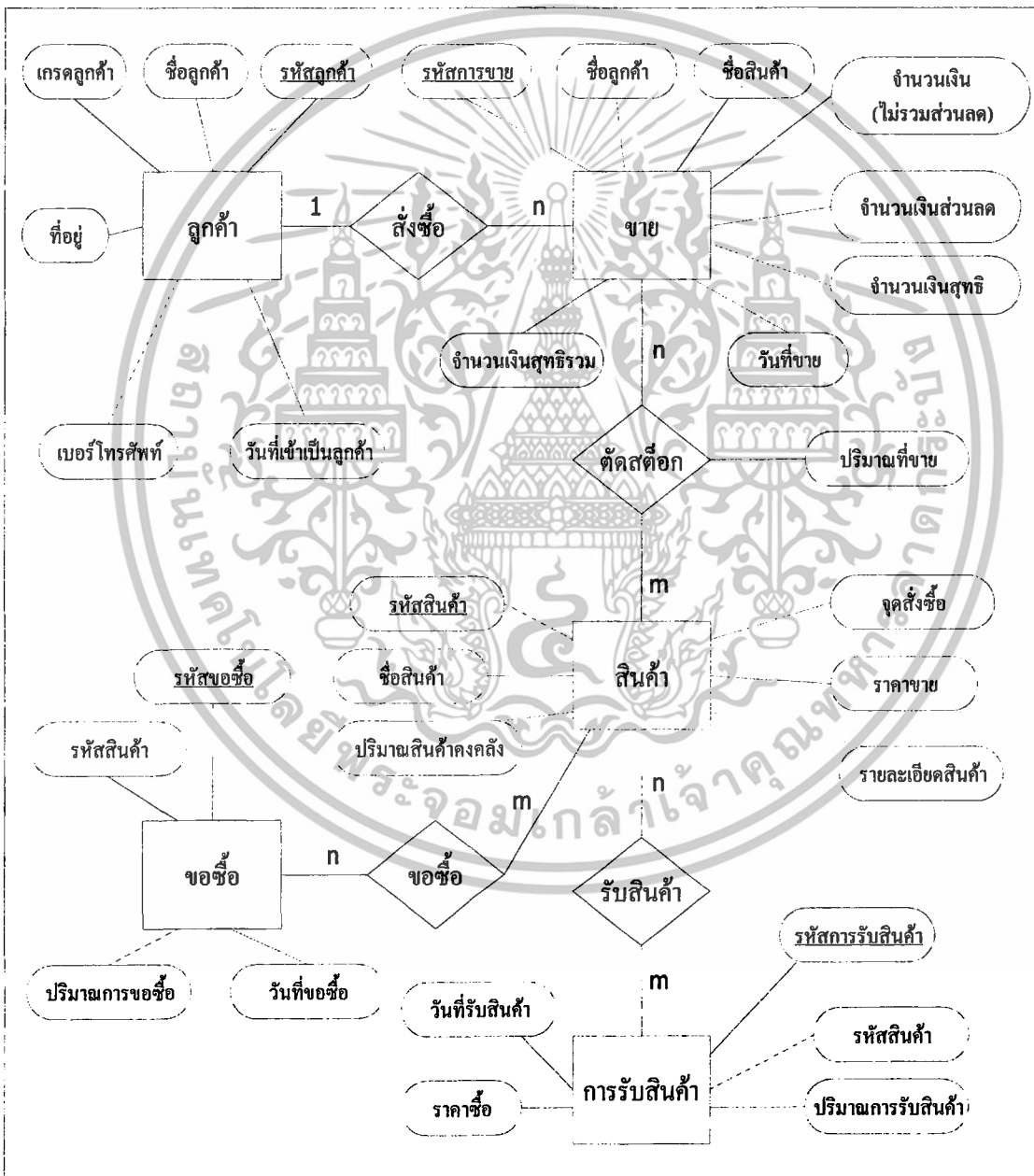
ภาพที่ 5 การไหลเวียนข้อมูลระดับที่ 1 (4.0 การจัดทำรายการเสนอซื้อ)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การออกแบบระบบ

การออกแบบฐานข้อมูล

สำหรับการออกแบบระบบการขายสินค้าของร้านขายส่งอาหารกึ่งๆ ได้รวบรวมข้อมูลที่ใช้ในการทำงาน ซึ่งข้อมูลที่ได้มาจะถูกจัดแบ่งออกเป็นกลุ่ม ๆ โดยใช้โมเดลเชิงสัมพันธ์เป็นเครื่องมือในการออกแบบฐานข้อมูล (ภาพที่ 6) ดังนี้

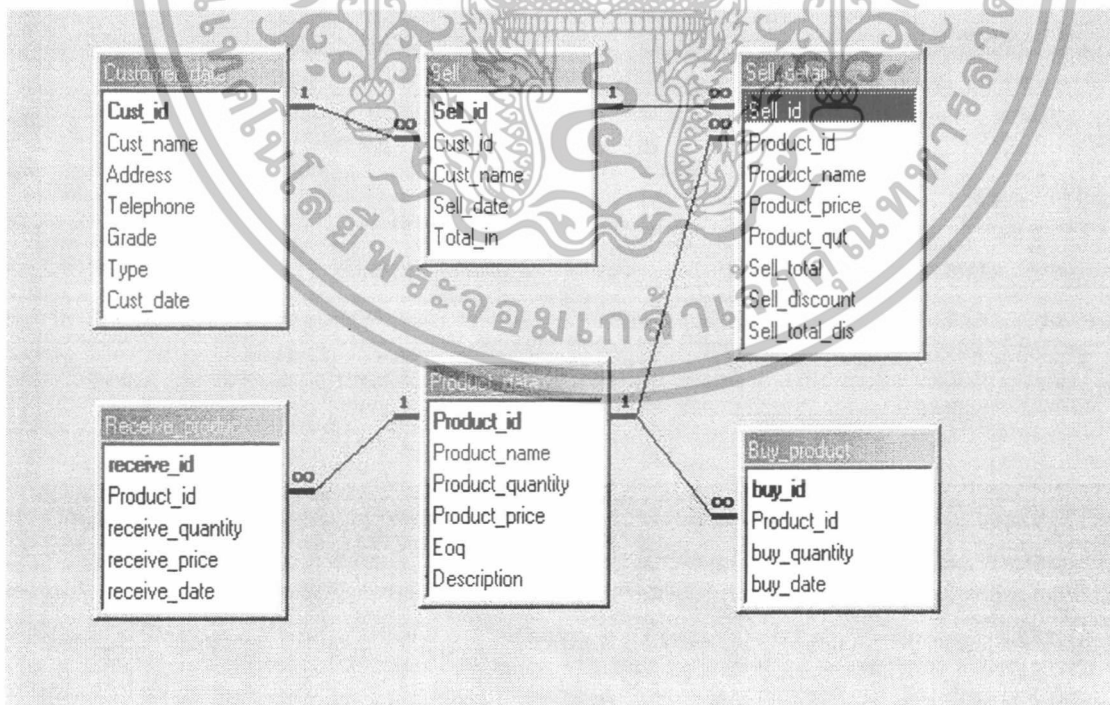


ภาพที่ 6 โมเดลเชิงสัมพันธ์

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภายในแฟ้มแต่ละแฟ้มจะประกอบไปด้วยรายละเอียดดังนี้

1. แฟ้มลูกค้า (Customer_data) ประกอบด้วย รหัสลูกค้า ชื่อลูกค้า ที่อยู่ หมายเลขโทรศัพท์ เกรดของลูกค้า ประเภทของลูกค้า และวันที่เข้าเป็นลูกค้า
 2. แฟ้มสินค้า (Product_data) ประกอบด้วย รหัสสินค้า ชื่อสินค้า ปริมาณสินค้าคงเหลือ ราคาขาย/หน่วย จุดตั้งซื้อ และคำอธิบายสินค้า
 3. แฟ้มการขาย (Sell) ประกอบด้วย รหัสการขาย รหัสลูกค้า ชื่อลูกค้า วันที่ขายสินค้า และจำนวนเงินสุทธิรวม
 4. แฟ้มรายละเอียดการขาย (Sell_detail) ประกอบด้วย รหัสการขาย รหัสสินค้า ชื่อสินค้า ราคาขาย/หน่วย ปริมาณสินค้าที่ขาย จำนวนเงิน(ไม่รวมส่วนลด) จำนวนเงินส่วนลด จำนวนเงินสุทธิ
 5. แฟ้มขอซื้อสินค้า (Buy_product) ประกอบด้วย รหัสการขอซื้อ รหัสสินค้า ปริมาณสินค้าที่ขอซื้อ วันที่ขอซื้อสินค้า
 6. แฟ้มการรับสินค้า (Receive_product) ประกอบด้วย รหัสการรับสินค้า รหัสสินค้า ปริมาณสินค้าที่รับเข้ามา ราคาสินค้าที่ซื้อมา และวันที่รับสินค้ามา
- โดยความสัมพันธ์ระหว่างแฟ้มข้อมูลต่างๆ สามารถแสดงได้ดังนี้ (ภาพที่ 7)



ภาพที่ 7 ความสัมพันธ์ของแฟ้มข้อมูล

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การออกแบบรหัส

ระบบที่พัฒนาจะมีกฎเกณฑ์ในการตั้งรหัสดังต่อไปนี้
 การตั้งรหัสสินค้า ระบบงานขายสินค้าของร้านขายส่งอาหารกึ่งได้กำหนดรูปแบบรหัส
 สินค้าตามประเภทสินค้าเป็นอักษร 6 หลัก

X X X X X X
 ↓ ↓

ตัวอักษรภาษาอังกฤษ

ตัวเลข

อักษรหลักแรก ซึ่งกำหนดให้ใช้ตัวอักษร 1 ตัว เพื่อสื่อความหมายว่าเป็นอาหารกึ่งประเภทใด ได้แก่

A หมายถึง อาร์ทีเมีย

F หมายถึง อาหารกึ่ง

N หมายถึง อาหารเสริม

อักษรหลักที่ 2 ถึง 4 ซึ่งกำหนดให้ใช้ตัวอักษร 3 ตัวแรกของชื่อสินค้า ได้แก่

pow หมายถึง ตราสินค้า Power

sta หมายถึง ตราสินค้า Star

dim หมายถึง ตราสินค้า Dimond

อักษรหลักที่ 5 และ 6 ซึ่งกำหนดให้ใช้ตัวเลข 2 ตัว เพื่อสื่อความหมายว่าเป็นขนาดสินค้า
 ได้แก่

01 หมายถึง ขนาดกล่อง (โหล)

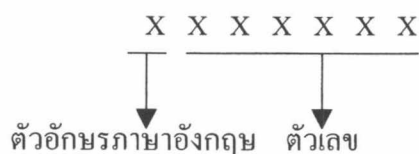
02 หมายถึง ขนาดกระป๋อง

03 หมายถึง ขนาดกระสอบ

ตัวอย่างรหัสสินค้า

ชื่อสินค้า	ชื่อภาษาอังกฤษ	ชนิดสินค้า	ลักษณะสินค้า	การตั้งรหัสสินค้า
เพาเวอร์	Power	อาร์ทีเมีย	ขนาดกล่อง	Apow01
เพาเวอร์	Power	อาร์ทีเมีย	ขนาดกระป๋อง	Apow02
ไดมอนด์	Dimond	อาหารกึ่ง	ขนาดกระสอบ	Fdim03

การตั้งรหัสการขาย ระบบงานขายสินค้าของร้านขายส่งอาหารกึ่ง ได้กำหนดรูปแบบ
 รหัสการขายตามลำดับการขายสินค้าเป็นอักษร 7 หลัก

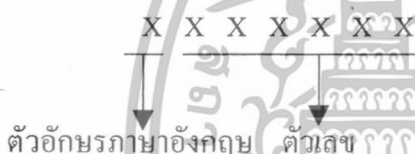


อักขระหลักแรก กำหนดให้เป็นตัวอักษรภาษาอังกฤษ 1 ตัว เพื่อสื่อความหมายว่าเป็นการขาย ได้แก่

S หมายถึง การขาย

อักขระ 6 หลักสุดท้าย กำหนดให้เป็นตัวเลข 6 หลัก แสดงลำดับการขายสินค้า ทั้งนี้เนื่องจากการศึกษาพบว่า บริษัทมีปริมาณการขาย 600 ครั้ง/เดือน ดังนั้นจึงประเมินได้ว่าอักขระที่แสดงลำดับที่ขาย 6 หลัก จะสามารถรองรับการทำงานของระบบได้เพียงพอ ดังตัวอย่าง หมายถึง S000001 เป็นการขายลำดับที่ 1

การตั้งรหัสการขอซื้อสินค้า ระบบงานขายสินค้าของร้านขายส่งอาหารกึ่ง ได้กำหนดรูปแบบรหัสการขอซื้อสินค้าตามลำดับการขอซื้อสินค้าเป็นอักขระ 7 หลัก

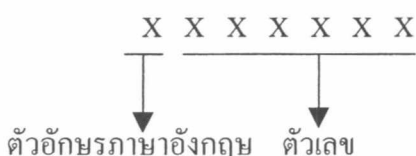


อักขระหลักแรก กำหนดให้เป็นตัวอักษรภาษาอังกฤษ 1 ตัว เพื่อสื่อความหมายว่าเป็นการขอซื้อสินค้า ได้แก่

B หมายถึง การขอซื้อสินค้า

อักขระ 6 หลักสุดท้าย กำหนดให้เป็นตัวเลข 6 หลัก แสดงลำดับการขอซื้อสินค้า ทั้งนี้เนื่องจากการศึกษาพบว่า บริษัทมีปริมาณการขอซื้อ 15 ครั้ง/เดือน ดังนั้นจึงประเมินได้ว่าอักขระที่แสดงลำดับที่ขาย 6 หลัก จะสามารถรองรับการทำงานของระบบได้เพียงพอ ดังตัวอย่าง หมายถึง B000001 เป็นการขอซื้อลำดับที่ 1

การตั้งรหัสการรับสินค้า ระบบงานขายสินค้าของร้านขายส่งอาหารกึ่ง ได้กำหนดรูปแบบรหัสการรับสินค้าตามลำดับการรับสินค้าเป็นอักขระ 7 หลัก



อักขระหลักแรก กำหนดให้เป็นตัวอักษรภาษาอังกฤษ 1 ตัว เพื่อสื่อความหมายว่าเป็นการขาย ได้แก่

R หมายถึง การรับสินค้า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตัวอย่างใน ภาพที่ 8

1. ส่วนที่ใช้ควบคุมการแสดงผลบนหน้าจอ โดยจะกำหนดส่วนนี้ไว้ด้านล่างของหน้าจอ ประกอบด้วยปุ่มคำสั่งที่ใช้ในการเปลี่ยนแปลงต่าง ๆ

รหัสลูกค้า	ชื่อลูกค้า	ประเภทลูกค้า	เกรด	วันที่เป็นลูกค้า	ที่อยู่
C36001	ธเนตรฟาร์ม	ฟาร์มกึ่ง	A	23/11/2536	1/12 ม.2 ต.วิเศษ ต.ราไวย์ อ.เมือง จ.ภูเก็ต 83130
C37001	บ.อินเว	ร้านค้าทั่วไป	B	24/10/2537	445 ต.สนามบิน ต.ไผ่เมือง อ.เมือง จ.พิษณุโลก 65
C37002	วิริยะฟาร์ม	ฟาร์มกึ่ง	C	23/04/2537	62/15-17 หมู่3 ต.เอกชัย ต.บางน้ำจืด อ.เมือง จ.สงข
C38001	บ.พรีเมียร์ ฟีดส์	สถานประกอบการ	G	08/05/2538	79 หมู่ 1 ต.บางนาตราด ต.ท่อม ต.อ.บางปะกง จ.ฉ
C38002	บ.ทองเกษมศร	หน่วยงานรัฐบาล	G	03/09/2538	4/13-14 ต.คลองประเวศ อ.บ้านโพธิ์ จ.ฉะเชิงเทรา
C39001	บ.โกรเนสท์	ร้านค้าทั่วไป	A	12/03/2539	199/12 ต.วิภาวดีรังสิต พญาไท กรุงเทพฯ 10400

ภาพที่ 8 การนำเข้าข้อมูล

การออกแบบผลลัพธ์

การออกแบบผลลัพธ์ของระบบการขายส่งของร้านขายส่งอาหารกึ่ง มีรูปการแสดงผล 2 รูปแบบคือ การแสดงผลทางหน้าจอ และการแสดงผลทางเครื่องพิมพ์

ผลลัพธ์ที่แสดงทางจอภาพ การออกแบบจะคำนึงถึงความสะดวกของผู้ใช้งาน โดยจะออกแบบหน้าจอแสดงผลเป็นส่วน ๆ ดังนี้ ภาพที่ 9

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

1. ส่วนแสดงข้อความบอกถึงชื่อบริษัท ที่อยู่ของบริษัท ชื่อรายงานที่ต้องการ วันที่ออกรายงาน และเลขหน้าของรายงาน

2. ส่วนที่ใช้แสดงผลลัพธ์ที่ต้องการ โดยจะกำหนดไว้กลางจอภาพ และการออกแบบเพื่อให้เป็นจุดรวมสายตาเพื่อให้ผู้ใช้เกิดความสนใจ

3. ส่วนที่ใช้ควบคุมการแสดงผลบนหน้าจอ โดยจะกำหนดส่วนนี้ไว้ด้านบนของหน้าจอ ประกอบด้วย ปุ่มคำสั่งที่ใช้ในการเปลี่ยนแปลงต่าง ๆ

ผลลัพธ์ที่แสดงทางเครื่องพิมพ์ ระบบออกแบบผลลัพธ์ในรูปแบบของรายงาน ซึ่งในแต่ละรายงานแบ่งเป็นส่วนดังนี้ ส่วนหัวของรายงาน ประกอบด้วย ชื่อรายงาน ชื่อบริษัท วันที่พิมพ์รายงาน เลขที่หน้า เป็นต้น ส่วนแสดงรายละเอียด ประกอบด้วยรายละเอียดของรายงานที่ต้องการแสดงและผลรวมย่อยแยกตามข้อมูลแต่ละกลุ่ม เป็นต้น

1 of 1 85% Total: 2 100% 2 of 2

ท.ส.ก. สยามอิเล็กทรอนิกส์
96 ซอยพระชน ถนนวิบูลย์ เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330
โทร 2510553, 2511056
ใบส่งสินค้า วันที่ออกของ : 22/2/44
รหัสการค้า S000011 หน้าที่ : 1
วันที่คลิกที่ 30/12/42

รหัสสินค้า C36001
ชื่อสินค้า ระเบิดพาวเวอร์

รหัสสินค้า	ชื่อสินค้า	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย	จำนวนเงิน	จำนวนเงินส่วนลด	จำนวนเงินสุทธิ
Apow01	Astema POWER	2	18,000	36,000.00	1,800.00	34,200.00
Fdim01	Diamond Feed1	12	366	4,392.00	220.00	4,172.00

รวมเงินสุทธิ 38,372.00

ได้รับสินค้าตามรายการข้างบนนี้ถูกต้องแล้ว

ผู้ส่งสินค้า _____ ผู้รับ สินค้า _____

ภาพที่ 9 ผลลัพธ์ทางหน้าจอ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การพัฒนาโปรแกรม

การพัฒนาโปรแกรมเป็นการนำเอากระบวนการต่าง ๆ ที่ออกแบบไว้ในขั้นตอนการวิเคราะห์และออกแบบระบบมาพัฒนา โดยสามารถแสดงรายละเอียดของแต่ละระบบจากผังงานระบบ

การออกแบบผังงานระบบ

ผังงานในระบบการจัดการงานขายของร้านขายส่งอาหารกึ่งจะแบ่งการทำงานออกเป็น 6 ระบบย่อย (ภาพที่ 10) คือ

1. ระบบย่อยการตรวจสอบและบันทึกลูกค้า เมื่อรับใบสั่งซื้อจากลูกค้า ระบบย่อยจะทำการตรวจสอบชื่อของลูกค้าจากใบสั่งซื้อสินค้าว่าเป็นลูกค้าเก่าหรือลูกค้าใหม่ ถ้าเป็นลูกค้าใหม่ก็ทำการบันทึกลงในแฟ้มข้อมูลลูกค้า เมื่อเสร็จระบบย่อยก็จะส่งข้อมูลลูกค้าที่ได้ทำการบันทึก ไปให้ระบบการขายต่อไป

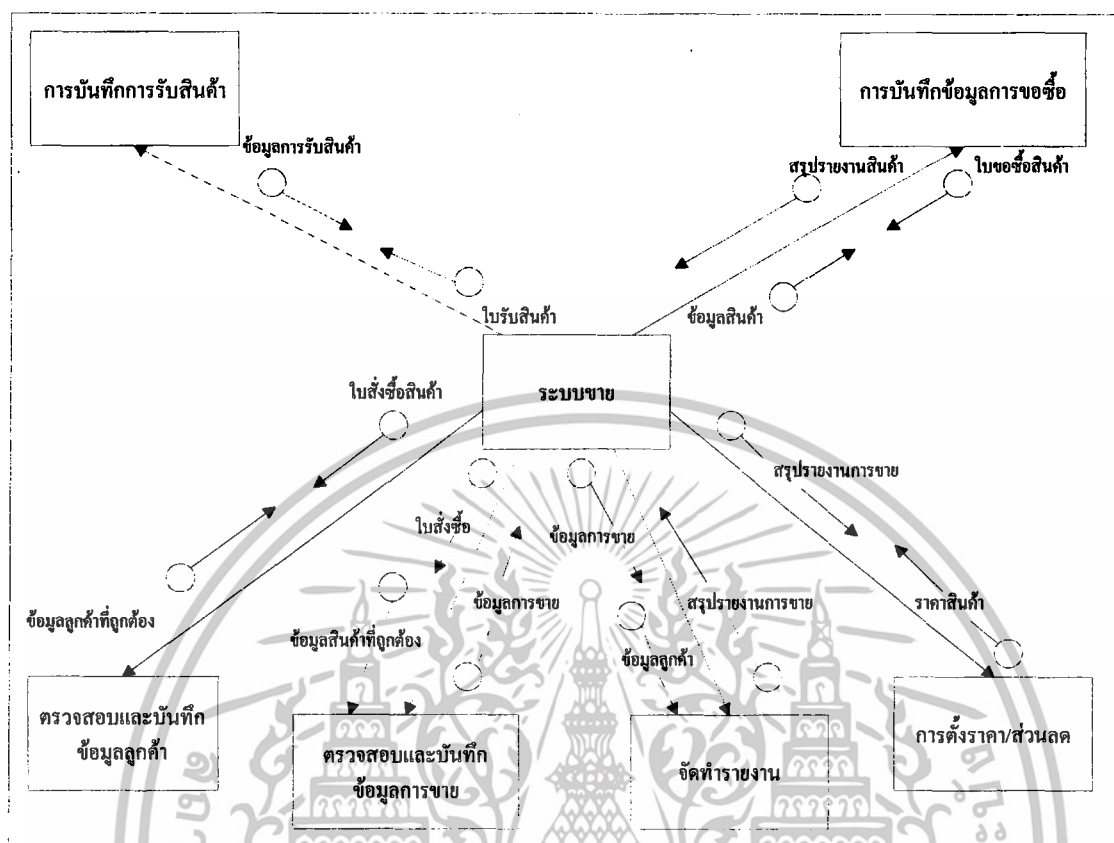
2. ระบบย่อยตรวจสอบและบันทึกข้อมูลการขาย เมื่อรับใบสั่งซื้อจากลูกค้า ระบบย่อยจะทำการตรวจสอบสินค้าจากคลังสินค้าว่าสินค้ามีเพียงพอในการทำการขายหรือไม่ ถ้ามีเพียงพอจึงทำการบันทึกลงในแฟ้มข้อมูลการขาย เมื่อเสร็จระบบย่อยก็จะส่งข้อมูลการขายที่ได้ทำการบันทึก ไปให้ระบบการขายต่อไป

3. ระบบย่อยจัดทำรายงาน เป็นระบบย่อยที่รับข้อมูลลูกค้าและข้อมูลการขายมาทำเป็นรายงานเพื่อสรุปรายงานการขายส่งมาที่ระบบงานขาย

4. ระบบย่อยการตั้งราคา เป็นระบบย่อยที่นำรายงานสรุปการขายมาให้ผู้บริหารเพื่อตัดสินใจในการตั้งราคาสินค้าและส่งมาให้ระบบงานขาย

5. ระบบย่อยบันทึกการรับสินค้า เมื่อฝ่ายขายได้รับใบรับสินค้ามา ระบบย่อยก็จะบันทึกการรับสินค้าแล้วส่งข้อมูลการรับสินค้ามาสู่ระบบขาย

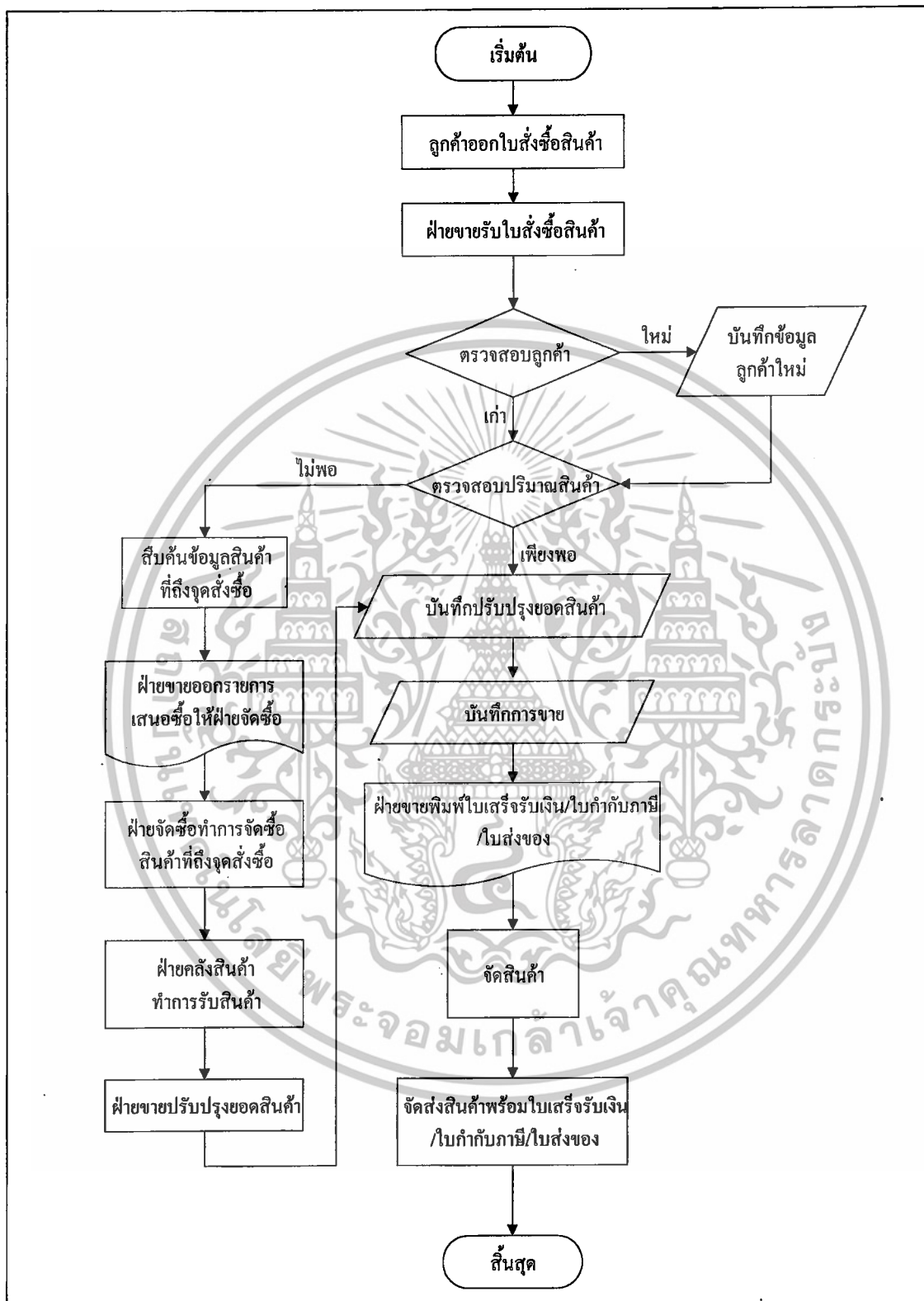
6. ระบบย่อยบันทึกการขอซื้อสินค้า เป็นระบบย่อยที่ระบบขายส่งข้อมูลสินค้าที่ถึงจุดสั่งซื้อ มาให้ระบบย่อยซึ่งจะบันทึกการขอซื้อสินค้าพร้อมทั้งพิมพ์ใบขอซื้อสินค้า แล้วส่งข้อมูลการขอซื้อสินค้าและใบขอซื้อสินค้ามาสู่ระบบคลัง



ภาพที่ 10 ฟังงานระบบขาย

การออกแบบผังการดำเนินการ (Flow Chart)

เป็นผังการดำเนินงานของของระบบการขายของร้านขายส่งอาหารกึ่ง โดยดำเนินการเริ่มจากลูกค้าส่งใบสั่งซื้อสินค้ามาที่ฝ่ายขาย ฝ่ายขายจะรับใบสั่งซื้อจากลูกค้าโดยตรวจสอบข้อมูลลูกค้าถ้าเป็นลูกค้าใหม่ก็จะบันทึกข้อมูลลูกค้า แล้วทำการตรวจสอบปริมาณสินค้าว่ามีอยู่เพียงพอหรือไม่ ถ้ามีพอก็ทำการตัดยอดสินค้า บันทึกการขาย พร้อมทั้งพิมพ์ใบเสร็จรับเงินใบกำกับภาษีและใบส่งสินค้าให้ฝ่ายคลังสินค้าทำการจัดสินค้าพร้อมกับส่งสินค้าไปให้ลูกค้า ถ้ามีสินค้าไม่เพียงพอฝ่ายขายจะทำการตรวจสอบสืบค้าข้อมูลสินค้าที่ถึงจุดสั่งซื้อ จากนั้นฝ่ายขายก็จะออกรายการเสนอซื้อไปให้ฝ่ายจัดซื้อเพื่อทำการจัดซื้อสินค้าที่ถึงจุดสั่งซื้อ เมื่อสินค้าที่สั่งซื้อได้รับมาแล้วฝ่ายขายก็จะทำการปรับปรุงยอดสินค้าให้เป็นปัจจุบัน (ภาพที่ 10)



ภาพที่ 11 ผังการดำเนินการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ขั้นตอนการดำเนินงานของระบบงานใหม่

สำหรับการดำเนินงานของระบบงานใหม่ได้มีการนำโปรแกรมคอมพิวเตอร์ที่พัฒนาขึ้นมาใช้กับการทำงานของฝ่ายขาย โดยมีขั้นตอนการทำงาน ดังนี้

การทำงานของระบบงานขาย เริ่มจากเมื่อลูกค้าออกใบสั่งซื้อสินค้าเข้ามา ฝ่ายขายก็จะตรวจสอบว่าลูกค้าคนนี้เป็นลูกค้าเก่าหรือลูกค้าใหม่ ถ้าเป็นลูกค้าใหม่ก็จะจัดเก็บรายละเอียดลูกค้าลงเพิ่มข้อมูลลูกค้าแล้วทำการขาย โดยการนำข้อมูลสินค้ามาตรวจสอบว่ามีสินค้าเพียงพอต่อการขายหรือไม่ ถ้ามีเพียงพอต่อการขายฝ่ายขายก็จะออกใบเสร็จรับเงิน/ใบกำกับภาษีและใบส่งสินค้าไปให้ฝ่ายคลังสินค้าจัดสินค้าและส่งสินค้าไปให้ลูกค้าตามคำสั่งซื้อ ถ้ามีไม่เพียงพอฝ่ายขายจะตรวจสอบยอดสินค้าว่ามีรายการใดที่ถึงจุดสั่งซื้อแล้วบ้าง จากนั้นจึงทำการรายการสินค้าที่ถึงจุดสั่งซื้อให้กับฝ่ายจัดซื้อ และจัดทำหน้าจอต่าง ๆ ให้ง่ายต่อการสืบค้น พร้อมทั้งนำเพิ่มข้อมูลต่าง ๆ ไปจัดทำรายงานเสนอต่อผู้บริหาร เพื่อเป็นประโยชน์ในการตัดสินใจกำหนดนโยบายต่อไป

ผลการทดสอบและอภิปรายผล

การแก้ปัญหาระบบการขายของร้านขายส่งอาหารกึ่ง โดยพัฒนาโปรแกรมขึ้นมาช่วยในการทำงานของฝ่ายขาย พบว่าสามารถแก้ไขปัญหาของระบบได้ ซึ่งโปรแกรมที่ถูกพัฒนาขึ้นมาสามารถที่จะบันทึกข้อมูลลูกค้า ข้อมูลการขาย ข้อมูลสินค้า ข้อมูลการรับสินค้า ข้อมูลการสั่งซื้อ และจัดเก็บข้อมูลสินค้าไว้ในเครื่องคอมพิวเตอร์ ซึ่งมีข้อดีคือจัดเก็บข้อมูลได้เป็นจำนวนมาก อัตราการสูญหายของข้อมูลต่ำ การค้นหาข้อมูลทำได้ง่ายและรวดเร็ว และสามารถเพิ่มหรือตัดยอดปริมาณสินค้าได้ทันที ระบบที่พัฒนาขึ้นจะสามารถกำหนดจำนวนสินค้าที่ต้องการขอซื้อที่เหมาะสมได้ และระบบได้สร้างฐานข้อมูลให้มีความเหมาะสมกับการทำงาน โดยจะแบ่งการเก็บข้อมูลออกเป็นเพิ่มต่าง ๆ คือ เพิ่มข้อมูลลูกค้า เพิ่มข้อมูลสินค้า เพิ่มข้อมูลการขาย เพิ่มขายสินค้า เพิ่มขอซื้อสินค้า เพิ่มการรับสินค้า

บทที่ 4

สรุปและข้อเสนอแนะ

สรุป

จากการศึกษา และการพัฒนาระบบการขายสินค้าของร้านขายส่งอาหารกึ่ง โดยการนำอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ และการพัฒนาโปรแกรมสำเร็จรูปมาประยุกต์ใช้ในการดำเนินงานเพื่อช่วยในการจัดเก็บเอกสาร การสืบค้นข้อมูลและสนับสนุนการตัดสินใจของผู้บริหาร ทำให้การทำงานภายในองค์กรมีประสิทธิภาพขึ้น

ในการพัฒนาระบบ ได้ทำการศึกษาขั้นตอน และวิธีการดำเนินงานของระบบเดิม รวมทั้งรายละเอียดข้อมูลต่าง ๆ ตลอดจนความต้องการของผู้ใช้ระบบ เพื่อทำการออกแบบ และพัฒนาตามลำดับขั้นตอน ในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ทำการพัฒนาระบบการขายสินค้า ซึ่งระบบปัจจุบันยังเป็นงานด้านเอกสารอยู่ การบันทึกข้อมูลการขาย ข้อมูลสินค้า ข้อมูลลูกค้า ข้อมูลการขอซื้อสินค้า และข้อมูลการรับสินค้ายังใช้ระบบการจดบันทึก ทำให้ระบบการทำงานมีความล่าช้า เพื่อแก้ไขและเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานต่าง ๆ จึงได้ออกแบบและจัดเก็บข้อมูลเป็นแฟ้ม ได้แก่ แฟ้มข้อมูลลูกค้า แฟ้มข้อมูลสินค้า แฟ้มข้อมูลการขาย แฟ้มรายละเอียดการขาย แฟ้มการซื้อสินค้า แฟ้มการรับสินค้า ที่ต้องใช้ในระบบการทำงาน หลังจากนั้นจึงออกแบบและพัฒนาโปรแกรมการดำเนินงานที่ช่วยสนับสนุนการปฏิบัติงานประจำวัน โดยใช้โปรแกรม ไมโครซอฟท์ แอคเซส เวอร์ชัน 97 ในการจัดการฐานข้อมูล และใช้โปรแกรมวิซวล เบสิก เวอร์ชัน 6.0 เพื่อใช้ออกแบบหน้าจอในการใช้งาน สำหรับการบันทึก แก้ไข เพิ่ม และลบข้อมูล สืบค้นข้อมูล คำนวณส่วนลด พร้อมทั้งออกใบเสร็จ ใบส่งของและจัดทำรายงานเสนอต่อผู้บริหารเพื่อความสะดวก เพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน พร้อมกันนี้ยังได้ออกแบบระบบการรักษาความปลอดภัยของข้อมูล สำหรับผู้ที่มีสิทธิดำเนินการกับระบบได้จะต้องมีรหัสผ่านเท่านั้นจึงจะอนุญาตให้เข้าใช้โปรแกรม เมื่อทำการทดสอบการใช้งานโปรแกรมที่ได้พัฒนาขึ้น พบว่าโปรแกรมสามารถแก้ไขจุดบกพร่องของระบบงานในปัจจุบันได้เป็นอย่างดี ช่วยลดขั้นตอนและเวลาในการทำงานของระบบ ลดอัตราการสูญหายของข้อมูลลงได้ สามารถช่วยเก็บข้อมูลได้อย่างเป็นระเบียบ รวมทั้งช่วยในการคำนวณยอดขายและจัดทำรายงานต่าง ๆ เพื่อให้ผู้บริหารตัดสินใจ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ข้อเสนอแนะ

จากการออกแบบและพัฒนาการขายสินค้าของร้านขายส่งอาหารกึ่ง โดยการนำคอมพิวเตอร์มาประยุกต์ใช้ สามารถช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน แต่ระบบที่พัฒนาขึ้น ยังมีข้อบกพร่องที่ควรเพิ่มเติมและปรับปรุงหลายประการดังนี้

1. ควรจัดทำระบบสำรองข้อมูลที่เพิ่มมากขึ้นเพื่อป้องกันการสูญหายของข้อมูลและเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพในการประมวลผลของระบบ

2. การออกแบบระบบต้องมีความยืดหยุ่น ต่อการเปลี่ยนแปลงข้อมูลเพื่อให้ฐานข้อมูลมีความทันสมัยอยู่ตลอดเวลา สามารถรองรับการขยายตัวของระบบในอนาคต รวมถึงความสามารถในการสืบค้นข้อมูลย้อนหลัง



เอกสารอ้างอิง

- กิตติ ภัคดีวัฒนะกุล และจำลอง ครูอุตสาหะ. **Visual Basic 6 ฉบับโปรแกรมเมอร์**. กรุงเทพมหานคร : บริษัท เคทีพี คอมพ์ แอนด์ คอนซัลท์ จำกัด
- ธาริน สิทธิธรรมชารี. 2541. **คู่มือการใช้ Microsoft Access 97**. กรุงเทพมหานคร : บริษัท ชัคเชส มีเดีย จำกัด
- ธาริน สิทธิธรรมชารี และสุรสิทธิ์ คิวประสพศักดิ์. 2541. **คู่มือการเขียนโปรแกรม Advanced Visual Basic 6.0**. กรุงเทพมหานคร : บริษัท ชัคเชส มีเดีย จำกัด
- ชุตินันท์ และ ศิริวรรณ. 2542. **ระบบการจัดการการขายและคลังสินค้าสำหรับธุรกิจอุปกรณ์ไฟฟ้า** วิทยาลัยบริษัท โชคชัย ชัพพลาย จำกัด. กรุงเทพมหานคร : ปัญหาพิเศษ. สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง
- สุชาติ สุวพร. 2542. **การจัดการระบบคลังและการขายสินค้าของร้านขายส่งเครื่องคัมประเภท แอลกอฮอล์** วิทยาลัยบริษัท ป้อมคลัง จำกัด. กรุงเทพมหานคร : ปัญหาพิเศษ. สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาคผนวก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาคผนวก ข
พจนานุกรมข้อมูล

Project : MSW

LABEL	:	บันทึกข้อมูลลูกค้า
ENTRY TYPE	:	PROCESS
PROCESS	:	1.0
DESCRIPTION	:	ตรวจสอบข้อมูลลูกค้าใหม่และทำการบันทึกข้อมูล
NOTES	:	
LOCATION	:	บันทึกข้อมูลลูกค้า (1.0)

Project : MSW

LABEL	:	จัดทำรายการขายส่ง
ENTRY TYPE	:	PROCESS
PROCESS	:	2.0
DESCRIPTION	:	รับใบสั่งซื้อสินค้า ตรวจสอบข้อมูลสินค้า คำนวณราคาขาย บันทึกข้อมูลการขาย และจัดทำใบเสร็จรับเงิน
NOTES	:	
LOCATION	:	จัดทำรายการขายส่ง (2.0)

Project : MSW

LABEL	:	จัดทำรายงานการขาย
ENTRY TYPE	:	PROCESS
PROCESS	:	3.0
DESCRIPTION	:	ทำการออกรายงานการขายต่าง ๆ เพื่อให้ผู้บริหารตัดสินใจ
NOTES	:	
LOCATION	:	จัดทำรายงานการขาย (3.0)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Project : MSW

LABEL	:	จัดทำรายการเสนอข้อ
ENTRY TYPE	:	PROCESS
PROCESS	:	4.0
DESCRIPTION	:	ทำการออกรายการเสนอข้อต่าง ๆ ให้ฝ่ายจัดข้อ
NOTES	:	
LOCATION	:	จัดทำรายการเสนอข้อ (4.0)

Project : MSW

LABEL	:	ตรวจสอบข้อมูลสินค้าคงเหลือ
ENTRY TYPE	:	PROCESS
PROCESS	:	2.1
DESCRIPTION	:	ทำการตรวจสอบข้อมูลสินค้าในคลังสินค้า
NOTES	:	
LOCATION	:	ตรวจสอบข้อมูลสินค้าคงเหลือ (2.1)

Project : MSW

LABEL	:	บันทึกข้อมูลการขาย
ENTRY TYPE	:	PROCESS
PROCESS	:	2.2
DESCRIPTION	:	บันทึกข้อมูลการขาย
NOTES	:	
LOCATION	:	บันทึกข้อมูลการขาย (2.2)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Project : MSW

LABEL	:	ออกใบเสร็จรับเงิน
ENTRY TYPE	:	PROCESS
PROCESS	:	2.3
DESCRIPTION	:	ออกใบเสร็จรับเงิน/ใบกำกับภาษี
NOTES	:	
LOCATION	:	ออกใบเสร็จรับเงิน (2.3)

Project : MSW

LABEL	:	สืบค้นข้อมูลสินค้าที่ถึงจุดสั่งซื้อ
ENTRY TYPE	:	PROCESS
PROCESS	:	4.1
DESCRIPTION	:	สืบค้นข้อมูลสินค้าที่ถึงจุดสั่งซื้อ
NOTES	:	
LOCATION	:	สืบค้นข้อมูลสินค้าที่ถึงจุดสั่งซื้อ (4.1)

Project : MSW

LABEL	:	บันทึกรายการเสนอซื้อ
ENTRY TYPE	:	PROCESS
PROCESS	:	4.2
DESCRIPTION	:	บันทึกรายการเสนอซื้อ
NOTES	:	
LOCATION	:	บันทึกรายการเสนอซื้อ (4.2)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Project : MSW

LABEL	:	ข้อมูลลูกค้าใหม่
ENTRY TYPE	:	DATA FLOW
DESCRIPTION	:	ข้อมูลลูกค้าใหม่
ALIAS	:	
COMPOSITION	:	ข้อมูลลูกค้าใหม่ = รหัสลูกค้า+ชื่อลูกค้า+ที่อยู่ +หมายเลขโทรศัพท์+เกรดลูกค้า+ประเภทลูกค้า +วันที่เข้าเป็นลูกค้า
NOTES	:	
LOCATION	:	ระดับที่ 0 (ระบบการขาย)

Project : MSW

LABEL	:	ใบสั่งซื้อสินค้า
ENTRY TYPE	:	DATA FLOW
DESCRIPTION	:	รายละเอียดข้อมูลลูกค้า รายละเอียดสินค้าที่ต้องการสั่งซื้อ
ALIAS	:	
COMPOSITION	:	ใบสั่งซื้อสินค้า= ชื่อลูกค้า+ชื่อสินค้า+ปริมาณการสั่งซื้อ
NOTES	:	
LOCATION	:	ระดับที่ 0 (ระบบการขาย)

Project : MSW

LABEL	:	ข้อมูลสินค้า
ENTRY TYPE	:	DATA FLOW
DESCRIPTION	:	รายละเอียดของข้อมูลสินค้า
ALIAS	:	
COMPOSITION	:	ข้อมูลสินค้า= รหัสสินค้า+ชื่อสินค้า+ปริมาณสินค้าคงคลัง +ราคาขาย/หน่วย+จุดสั่งซื้อ+รายละเอียดสินค้า
NOTES	:	
LOCATION	:	ระดับที่ 1 (การจัดทำรายการขายส่ง)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Project : MSW

LABEL	:	ข้อมูลลูกค้า
ENTRY TYPE	:	DATA FLOW
DESCRIPTION	:	รายละเอียดของข้อมูลลูกค้า
ALIAS	:	
COMPOSITION	:	ข้อมูลลูกค้า= รหัสลูกค้า+ชื่อลูกค้า+ที่อยู่+หมายเลขโทรศัพท์ +เกรดลูกค้า+ประเภทลูกค้า+วันที่เข้าเป็นลูกค้า
NOTES	:	
LOCATION	:	ระดับที่ 1 (การจัดทำรายการขายส่ง)

Project : MSW

LABEL	:	ข้อมูลการขาย
ENTRY TYPE	:	DATA FLOW
DESCRIPTION	:	รายละเอียดของข้อมูลการขายสินค้า
ALIAS	:	
COMPOSITION	:	ข้อมูลการขาย= รหัสการขาย+รหัสลูกค้า+ชื่อลูกค้า +รหัสสินค้า+ชื่อสินค้า+ปริมาณสินค้าที่ขาย +จำนวนเงิน(ไม่รวมส่วนลด)+จำนวนเงินส่วนลด +จำนวนเงินสุทธิรวม+วันที่ขายสินค้า
NOTES	:	
LOCATION	:	ระดับที่ 1 (การจัดทำรายการขายส่ง)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Project : MSW

LABEL	:	ใบเสร็จรับเงิน/ใบกำกับภาษี
ENTRY TYPE	:	DATA FLOW
DESCRIPTION	:	รายละเอียดข้อมูลสินค้าที่ถูกค้าซื้อ
ALIAS	:	
COMPOSITION	:	ใบเสร็จรับเงิน/ใบกำกับภาษี= รหัสการขาย+ชื่อลูกค้า +ชื่อสินค้า+ปริมาณสินค้าที่ขาย +จำนวนเงิน(ไม่รวมส่วนลด)+จำนวนเงินส่วนลด +จำนวนเงินสุทธิรวม+วันที่ขายสินค้า
NOTES	:	
LOCATION	:	ระดับที่ 1 (การจัดทำรายการขายส่ง)

Project : MSW

LABEL	:	รายการสินค้าที่ถึงจุดสั่งซื้อ
ENTRY TYPE	:	DATA FLOW
DESCRIPTION	:	รายละเอียดข้อมูลสินค้าที่ถึงจุดสั่งซื้อ
ALIAS	:	
COMPOSITION	:	ข้อมูลสินค้า= รหัสสินค้า+ชื่อสินค้า+ปริมาณสินค้าคงคลัง +ราคาขาย/หน่วย+จุดสั่งซื้อ+รายละเอียดสินค้า
NOTES	:	
LOCATION	:	ระดับที่ 1 (การจัดทำรายการเสนอซื้อ)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Project : MSW

LABEL	:	รายการเสนอซื้อ
ENTRY TYPE	:	DATA FLOW
DESCRIPTION	:	รายละเอียดข้อมูลสินค้าที่ถึงจุดสั่งซื้อ
ALIAS	:	
COMPOSITION	:	ข้อมูลสินค้า= รหัสสินค้า+ชื่อสินค้า+ปริมาณสินค้าคงคลัง +ราคาขาย/หน่วย+จุดสั่งซื้อ+รายละเอียดสินค้า
NOTES	:	
LOCATION	:	ระดับที่ 1 (การจัดทำรายการเสนอซื้อ)

Project : MSW

LABEL	:	เพิ่มข้อมูลลูกค้า
ENTRY TYPE	:	DATA FLOW
DESCRIPTION	:	ใช้จัดเก็บข้อมูลลูกค้า
ALIAS	:	
COMPOSITION	:	เพิ่มลูกค้า= รหัสลูกค้า+ชื่อลูกค้า+ที่อยู่+หมายเลขโทรศัพท์ +เกรดลูกค้า+ประเภทลูกค้า+วันที่เข้าเป็นลูกค้า
NOTES	:	
LOCATION	:	ระดับที่ 1 (การจัดทำรายการขายส่ง)

Project : MSW

LABEL	:	เพิ่มข้อมูลสินค้า
ENTRY TYPE	:	DATA FLOW
DESCRIPTION	:	ใช้จัดเก็บข้อมูลสินค้า
ALIAS	:	
COMPOSITION	:	เพิ่มสินค้า= รหัสสินค้า+ชื่อสินค้า+ปริมาณสินค้าคงคลัง +ราคาขาย/หน่วย+จุดสั่งซื้อ+รายละเอียดสินค้า
NOTES	:	
LOCATION	:	ระดับที่ 1 (การจัดทำรายการขายส่ง)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Project : MSW

LABEL	:	เพิ่มข้อมูลการขาย
ENTRY TYPE	:	DATA FLOW
DESCRIPTION	:	ใช้จัดเก็บข้อมูลการขายสินค้า
ALIAS	:	
COMPOSITION	:	เพิ่มการขาย= รหัสการขาย+รหัสลูกค้า+ชื่อลูกค้า +รหัสสินค้า+ชื่อสินค้า+ปริมาณสินค้าที่ขาย +จำนวนเงิน(ไม่รวมส่วนลด)+จำนวนเงินส่วนลด +จำนวนเงินสุทธิรวม+วันที่ขายสินค้า
NOTES	:	
LOCATION	:	ระดับที่ 1 (การจัดทำรายการขายส่ง)

Project : MSW

LABEL	:	เพิ่มข้อมูลรายการเสนอซื้อ
ENTRY TYPE	:	DATA FLOW
DESCRIPTION	:	ใช้จัดเก็บข้อมูลการขอซื้อสินค้า
ALIAS	:	
COMPOSITION	:	เพิ่มการขอซื้อสินค้า= รหัสขอซื้อสินค้า+รหัสสินค้า +ปริมาณสินค้าที่ขอซื้อ+วันที่ขอซื้อ
NOTES	:	
LOCATION	:	ระดับที่ 1 (การจัดทำรายการเสนอซื้อ)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาคผนวก ค
รายละเอียดของข้อมูลที่ใช้

ตารางผนวกที่ 1 รายละเอียดของข้อมูลลูกค้า

ชื่อตาราง	ชื่อฟิลด์	คำอธิบาย	รูปแบบ	ขนาด	หมายเหตุ
Customer_ data	Cust_id	รหัสลูกค้า	Text	6	Primary Key
	Cust_name	ชื่อลูกค้า	Text	30	
	Address	ที่อยู่	Text	200	
	Telephone	หมายเลขโทรศัพท์	Text	25	
	Grade	เกรดของลูกค้า	Text	1	
	Type	ประเภทลูกค้า	Text	30	
	Cust_date	วันที่เข้าเป็นลูกค้า	Date/Time	-	

ตารางผนวกที่ 2 รายละเอียดข้อมูลสินค้า

ชื่อตาราง	ชื่อฟิลด์	คำอธิบาย	รูปแบบ	ขนาด	หมายเหตุ
Product_ data	Product_id	รหัสสินค้า	Text	6	Primary Key
	Product_name	ชื่อสินค้า	Text	30	
	Product_quantity	ยอดสินค้าคงเหลือ	Number	Long Integer	
	Product_price	ราคาสินค้า/หน่วย	Number	Long Integer	
	Eoq	จุดสั่งซื้อ	Number	Long Integer	
	Description	รายละเอียดสินค้า	Text	50	

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางผนวกที่ 3 รายละเอียดข้อมูลการขายสินค้า

ชื่อตาราง	ชื่อฟิลด์	คำอธิบาย	รูปแบบ	ขนาด	หมายเหตุ
Sell	Sell_id	รหัสการขาย	Text	7	Primary
	Cust_id	รหัสลูกค้า	Text	6	Key
	Cust_name	ชื่อลูกค้า	Text	30	
	Sell_date	วันที่ขายสินค้า	Date/Time	-	
	Total_in	จำนวนเงินสุทธิรวม	Number	Long Integer	

ตารางผนวกที่ 4 รายละเอียดของข้อมูลรายละเอียดการขาย

ชื่อตาราง	ชื่อฟิลด์	คำอธิบาย	รูปแบบ	ขนาด	หมายเหตุ
Sell_detail	Sell_id	รหัสการขาย	Text	7	
	Product_id	รหัสลูกค้า	Text	6	
	Product_name	ชื่อลูกค้า	Text	30	
	Product_price	ราคาขายสินค้า/หน่วย	Number	Long Integer	
	Product_qut	ปริมาณที่ขาย	Number	Long Integer	
	Sell_total	จำนวนเงินไม่รวมส่วนลด	Number	Long Integer	
	Sell_discount	จำนวนเงินส่วนลด	Number	Long Integer	
	Sell_total_dis	จำนวนเงินสุทธิ	Number	Long Integer	

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางผนวกที่ 5 รายละเอียดของข้อมูลการขอซื้อ

ชื่อตาราง	ชื่อฟิลด์	คำอธิบาย	รูปแบบ	ขนาด	หมายเหตุ
Buy_ product	buy_id	รหัสการขอซื้อ	Text	7	Primary
	Product_id	รหัสสินค้า	Text	6	Key
	buy_quantity	ปริมาณสินค้าที่ขอซื้อ	Number	Long Integer	
	buy_date	วันที่ขอซื้อสินค้า	Date/Time	-	

ตารางผนวกที่ 6 รายละเอียดของข้อมูลการรับสินค้า

ชื่อตาราง	ชื่อฟิลด์	คำอธิบาย	รูปแบบ	ขนาด	หมายเหตุ
Receive_ product	receive_id	รหัสการรับสินค้า	Text	7	Primary
	Product_id	รหัสสินค้า	Text	6	Key
	receive_quantity	ปริมาณการรับสินค้า	Number	Long Integer	
	receive_price	ราคาซื้อ	Number	Long Integer	
	receive_date	วันที่ขอซื้อสินค้า	Date/Time	-	

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาคผนวก ง

คู่มือการใช้งาน

ลักษณะทั่วไปของโปรแกรม

โปรแกรมการจัดการระบบงานขายส่งอาหารกึ่ง ได้พัฒนาขึ้นจากโปรแกรมไมโครซอฟท์ วิวอลเบสิก เวอร์ชัน 6.0 ในส่วนการติดต่อระหว่างผู้ใช้และระบบฐานข้อมูลใช้โปรแกรมไมโครซอฟท์ แอคเซส เวอร์ชัน 97 ในการจัดการฐานข้อมูลของบริษัทซึ่งโปรแกรมที่พัฒนาขึ้นนี้เป็นโปรแกรมที่สามารถทำงานต่าง ๆ ได้ตรงตามความต้องการของผู้ใช้ดังนี้

- 1.ความสามารถในการสืบค้นข้อมูลที่สามารถทำได้อย่างรวดเร็ว
- 2.ความสามารถในการเพิ่มประสิทธิภาพในการจัดเก็บข้อมูล
- 3.ความสามารถในการประมวลผลต่าง ๆ และการจัดทำรายงานได้อย่างตรงความต้องการของผู้ใช้

อุปกรณ์ที่จำเป็นในการติดตั้งโปรแกรมการจัดการระบบงานขายส่งอาหารกึ่ง

เครื่องมือ (Hardware)

- 1.เครื่องคอมพิวเตอร์ CPU PENTIUM 133 MMX
- 2.ความจำ (RAM) 32 MB
- 3.ฮาร์ดดิสก์ 2.1 GB
- 4.ซีดีรอมความเร็ว 40 เท่า
- 5.เครื่องพิมพ์

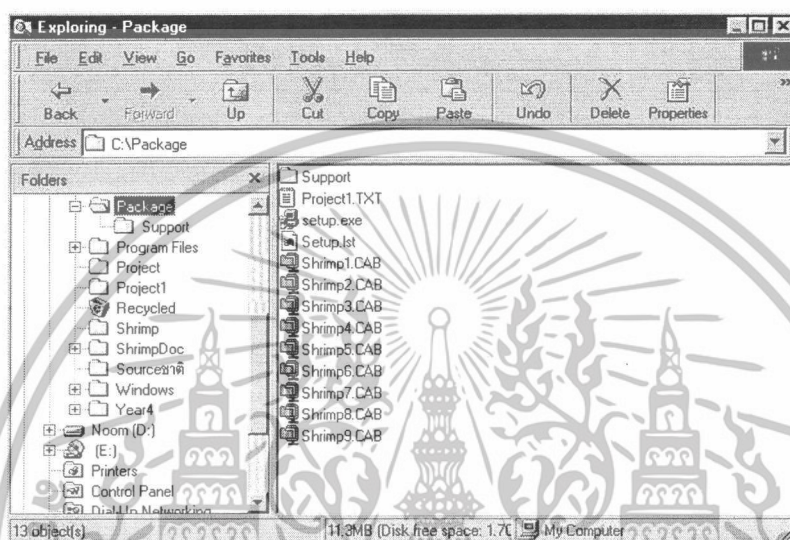
โปรแกรม (Software)

- 1.ไมโครซอฟท์ แอคเซส เวอร์ชัน 97
- 2.ไมโครซอฟท์ วิวอล เบสิก เวอร์ชัน 6.0
3. ซีเกรท คริสตัล รีพอร์ท เวอร์ชัน 7.0

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

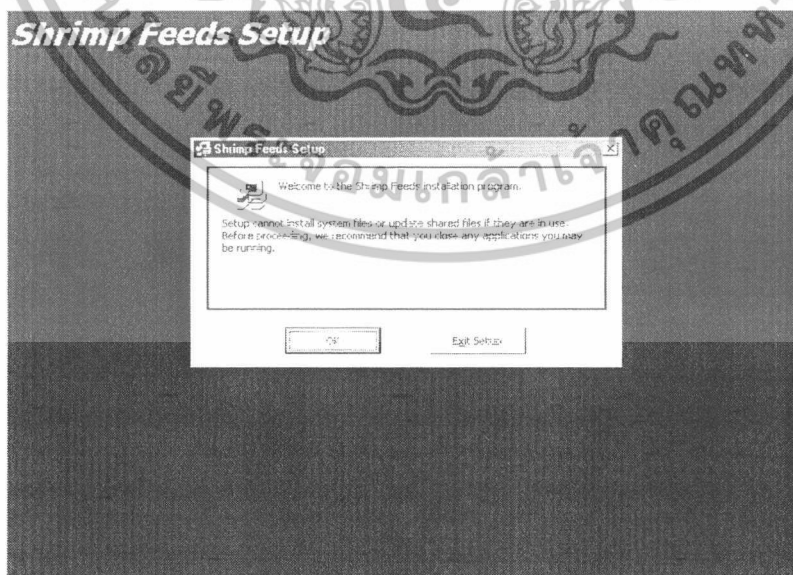
ขั้นตอนการติดตั้งโปรแกรมการจัดการระบบงานขายส่งอาหารกุ้ง

1. ถัดลอกโฟลด์เดอร์ชื่อ Package ลงในไดรฟ์ C:\ และดับเบิลคลิกที่โฟลด์เดอร์ Package
2. ให้เลือกไฟล์ชื่อ Setup.exe เพื่อเริ่มติดตั้งโปรแกรม (ภาพผนวกที่ 2)



ภาพผนวกที่ 2 โฟลด์เดอร์ Package

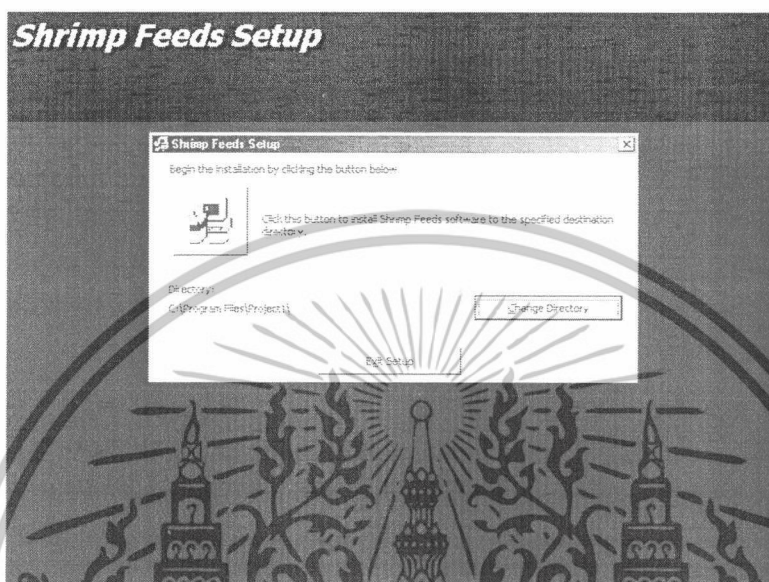
3. เมื่อเข้าสู่หน้าต่างการติดตั้งให้คลิกปุ่ม OK (ภาพผนวกที่ 3)



ภาพผนวกที่ 3 หน้าต่างในการติดตั้ง

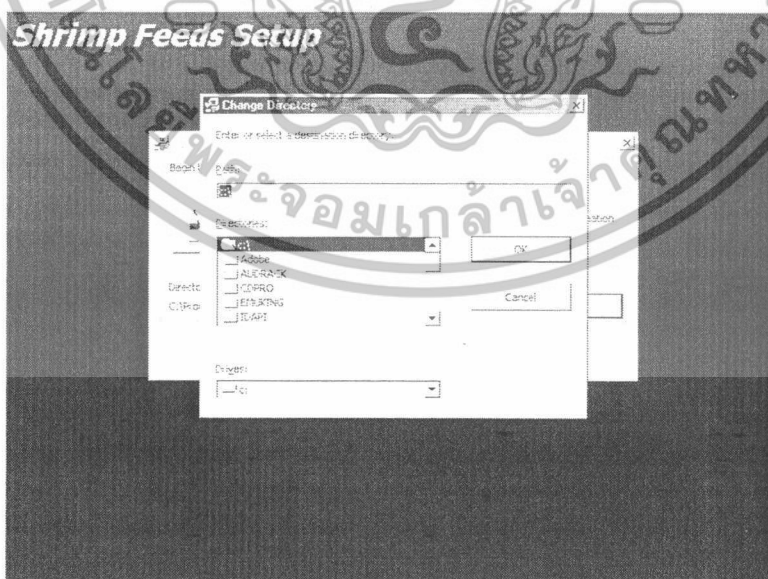
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

4. เมื่อเข้าสู่การติดตั้งโปรแกรมให้คลิกที่ปุ่ม Change Directory เพื่อเปลี่ยนโฟลด์เดอร์ในการติดตั้งโปรแกรม (ภาพผนวกที่ 4)



ภาพผนวกที่ 4 เริ่มเข้าสู่การติดตั้งโปรแกรม

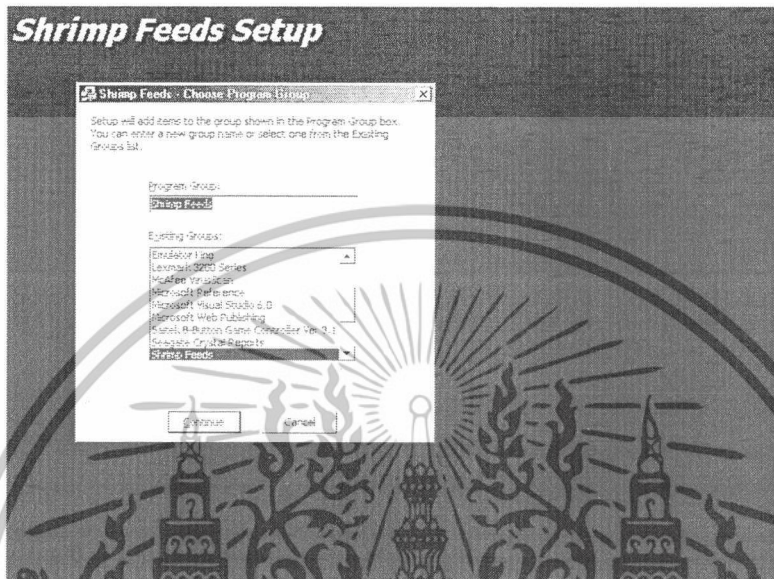
5. ติดตั้งโปรแกรมไปที่ Directory C:\Shrimp (ภาพผนวกที่ 5)



ภาพผนวกที่ 5 การเลือก Directory

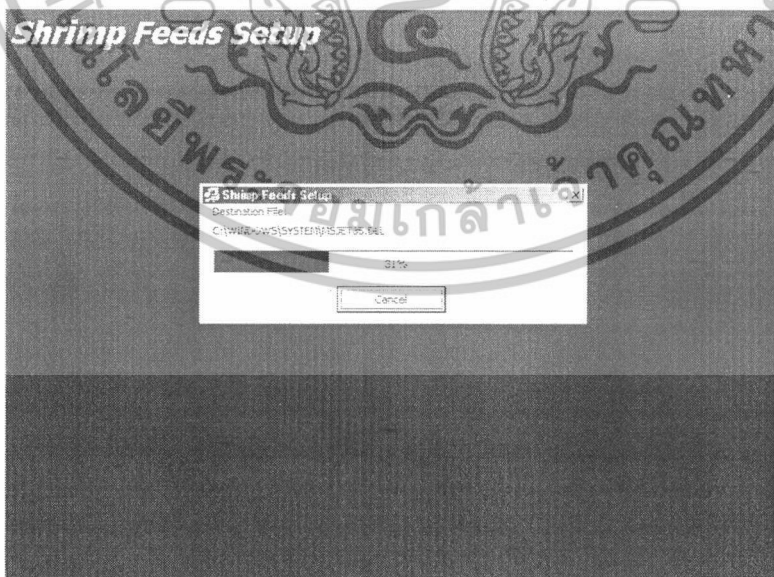
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

6. คลิกที่ปุ่มเครื่องคอมพิวเตอร์จะปรากฏหน้าจอสำหรับเลือก Short Cut จากนั้นคลิกที่ปุ่ม Continue (ภาพผนวกที่ 6)



ภาพผนวกที่ 6 การกำหนดชื่อ Short Cut

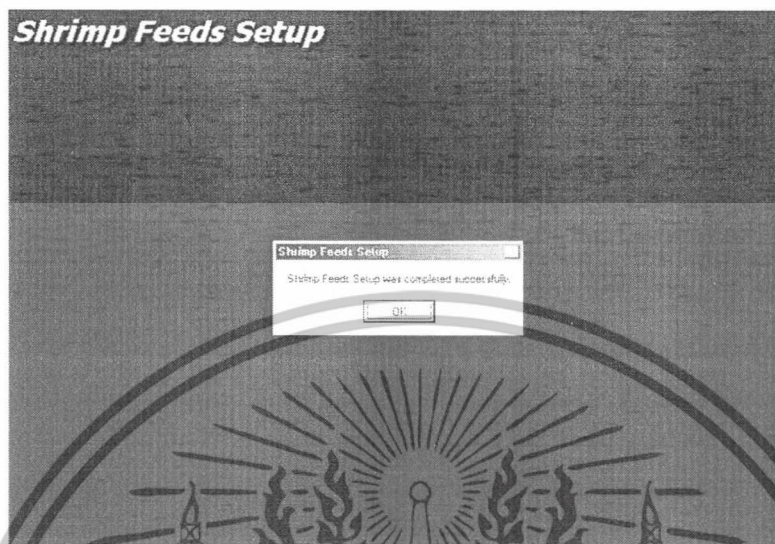
7. แสดงหน้าจอระหว่างการติดตั้งโปรแกรม (ภาพผนวกที่ 7)



ภาพผนวกที่ 7 เริ่มติดตั้งโปรแกรม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

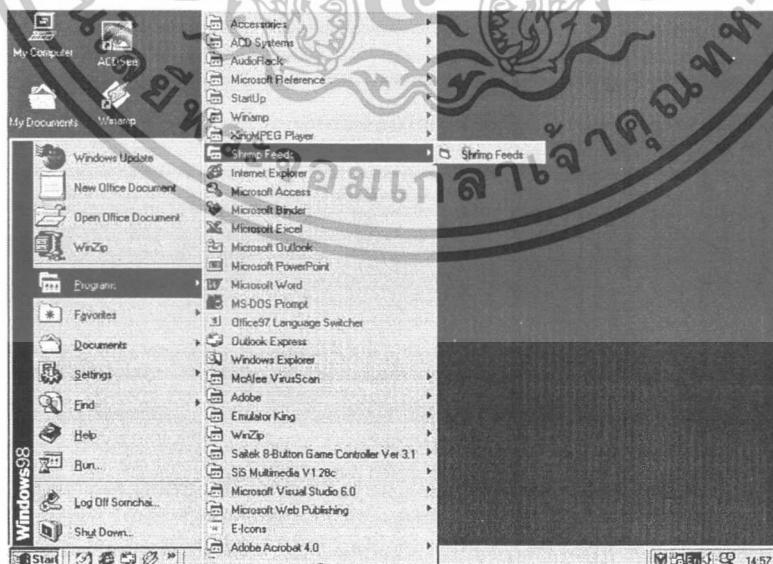
8. กดปุ่ม OK บนหน้าจอเมื่อมีการแจ้งว่าโปรแกรม Setup เสร็จเรียบร้อยแล้ว (ภาพผนวกที่ 8)



ภาพผนวกที่ 8 หน้าจอการติดตั้งโปรแกรมเสร็จสิ้น

วิธีการเข้าสู่โปรแกรม

เมื่ออยู่ใน Windows98 ให้เลือกไปที่ Programs แล้วเลือก ไปยัง Short Cut ที่เราได้ทำการติดตั้งโปรแกรมไว้แล้ว เพื่อเข้าสู่โปรแกรมการจัดการระบบงานขายส่งอาหารกุ้ง



ภาพผนวกที่ 9 วิธีการเข้าสู่โปรแกรม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การใช้งานของโปรแกรมการจัดการระบบงานขายส่งอาหารกุ้ง

เมื่อเข้าสู่โปรแกรมแล้วจะปรากฏหน้าจอแรกขึ้นมา (ภาพผนวกที่ 10) หลังจากนั้นคลิกที่ปุ่มเข้าสู่โปรแกรม จะปรากฏหน้าจอสำหรับใส่ชื่อผู้ใช้และรหัสผ่านก่อน (ภาพผนวกที่ 11) จึงจะสามารถเข้าสู่ระบบได้



ภาพผนวกที่ 10 หน้าจอแรก

ภาพผนวกที่ 11 การใส่รหัสผ่าน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ถ้าผู้ใช้ใส่รหัสผิดพลาด โปรแกรมจะแสดงกล่องใส่ข้อมูลไม่ถูกต้อง (ภาพผนวกที่ 12)



ภาพผนวกที่ 12 ใส่รหัสไม่ถูกต้อง

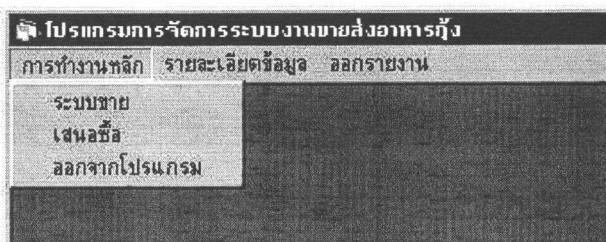
เมื่อใส่ชื่อผู้ใช้และรหัสผ่านถูกต้องแล้วคลิกที่ปุ่ม OK เพื่อเข้าสู่หน้าจอหลัก เมื่อเข้าสู่หน้าจอหลักจะมีเมนูบาร์ 3 เมนูคือ เมนูการทำงานหลัก เมนูรายละเอียดลูกค้า เมนูออกจากระบบ (ภาพผนวกที่ 13)



ภาพผนวกที่ 13 หน้าจอหลัก

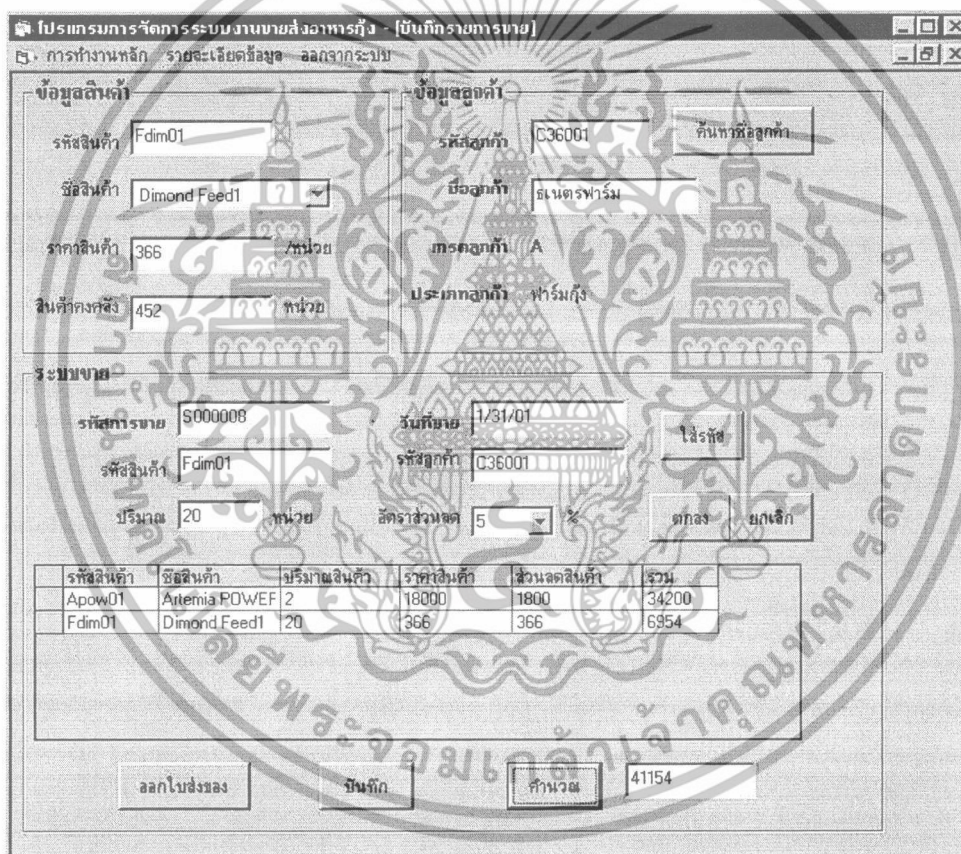
เมื่อเข้าสู่เมนูการทำงานหลักจะมีเมนูย่อยระบบขายซึ่งใช้ในการทำการขายส่ง และเมนูย่อยเสนอชื่อซึ่งใช้ในการสืบค้นสินค้าที่ถึงจุดสั่งซื้อ (ภาพผนวกที่ 14)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพผนวกที่ 14 เมนูย่อยการทำงานหลัก

เมื่อเข้าสู่เมนูย่อยระบบขายจะแสดงหน้าจอระบบขาย (ภาพผนวกที่ 15)

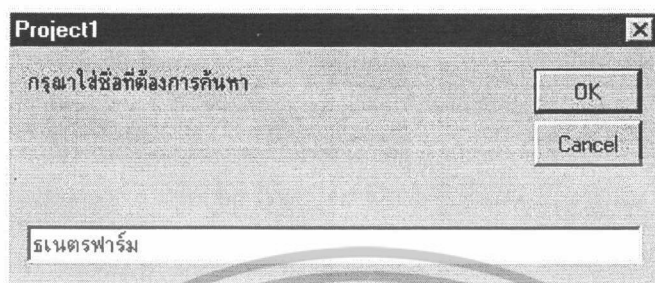


ภาพผนวกที่ 15 หน้าจอระบบขาย

การใช้งานหน้าจอระบบขายนั้น สามารถจะเลือกดูชื่อลูกค้าได้จากปุ่ม ค้นหาชื่อลูกค้า และสามารถเลือกดูชื่อสินค้าที่ขายได้จากปุ่ม ชื่อสินค้า Artemia Lucky

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เมื่อกดปุ่มค้นหาชื่อลูกค้าแล้วจะปรากฏหน้าจอค้นหาชื่อลูกค้าจากนั้นก็ใส่ชื่อลูกค้าแล้วคลิกที่ปุ่ม OK (ภาพผนวกที่ 16)



ภาพผนวกที่ 16 หน้าจอค้นหาชื่อลูกค้า

เมื่อไม่เจอรายชื่อลูกค้าที่ต้องการค้นหาจะปรากฏหน้าจอไม่พบข้อมูล (ภาพผนวกที่ 17)



ภาพผนวกที่ 17 หน้าจอไม่พบข้อมูล

ใส่รหัส

เมื่อเลือกได้ข้อมูลสินค้า, ข้อมูลลูกค้าที่จะทำการขายแล้วให้คลิกที่ปุ่มใส่รหัส เพื่อตั้งรหัสสินค้าและรหัสลูกค้ามาได้ในระบบขาย แล้วจึงป้อนรหัสการขาย, ปริมาณสินค้า, อัตราส่วนลด

ตกลง

จากนั้นคลิกที่ปุ่มตกลง ก็จะปรากฏข้อมูลการขายในตารางข้างล่าง

ยกเลิก

ถ้ากรอกข้อมูลผิดก็สามารถคลิกที่ปุ่มยกเลิกได้

จำนวน

เมื่อกรอกสินค้าได้ตามจำนวนแล้วคลิกที่ปุ่มจำนวน เพื่อรวมจำนวนเงินที่ขาย

บันทึก

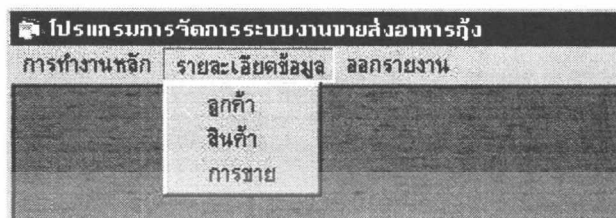
จากนั้นคลิกที่ปุ่มบันทึกเพื่อทำการบันทึกข้อมูลการขาย

ออกใบส่งของ

หลังจากนั้นให้คลิกที่ปุ่มออกใบส่งของ เพื่อพิมพ์ใบส่งของ (ภาพผนวกที่ 18)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เมื่อเข้าสู่เมนูรายละเอียดข้อมูลจะมีเมนูย่อยคือ ลูกค้า สินค้า การขาย (ภาพผนวกที่ 20)



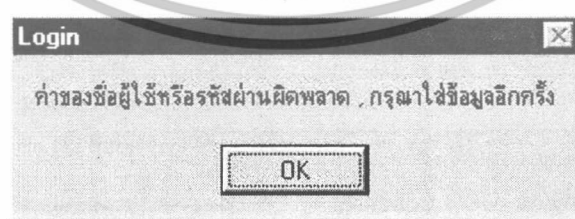
ภาพผนวกที่ 20 เมนูย่อยรายละเอียดข้อมูล

สำหรับหน้าจอลูกค้าจะมีหน้าจอสำหรับใส่ชื่อผู้ใช้และรหัสผ่านก่อน (ภาพผนวกที่ 21)



ภาพผนวกที่ 21 หน้าจอรหัสผ่านเมนูย่อยลูกค้า

ถ้าผู้ใช้ใส่รหัสผิดพลาด โปรแกรมจะแสดงกล่องใส่ข้อมูลไม่ถูกต้อง (ภาพผนวกที่ 22)



ภาพผนวกที่ 22 ข้อความเตือนใส่รหัสไม่ถูกต้อง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เมื่อเข้าสู่เมนูย่อยลูกค้าจะแสดงหน้าจอรายละเอียดลูกค้า (ภาพผนวกที่ 23)

โปรแกรมการจัดการระบบงานขายส่งอาหารกุ้ง - [ข้อมูลลูกค้า]

การทำงานหลัก รายละเอียดข้อมูล ลอกจากระบบ

รายละเอียดลูกค้า

รหัสลูกค้า: C36001 เบอร์โทรศัพท์: (01)978-3026

ชื่อลูกค้า: ธเนตรฟาร์ม วันที่เป็นลูกค้า: 11/23/93

ประเภทของลูกค้า: ฟาร์มกุ้ง

เกรดของลูกค้า: A

ที่อยู่: 1/12 ม.2 ถ.วิเศษ ต.ราไวย์ อ.เมือง จ.ภูเก็ต 83130

รายการลูกค้า

เพิ่ม บันทึก แก้ไข ลบ ยกเลิก ค้นหา ขอรายงาน

รหัสลูกค้า	ชื่อลูกค้า	ประเภทลูกค้า	เกรด	วันที่เป็นลูกค้า	ที่อยู่
C36001	ธเนตรฟาร์ม	ฟาร์มกุ้ง	A	11/23/93	1/12 ม.2 ถ.วิเศษ ต.ราไวย์ อ.เมือง จ.ภูเก็ต 83130
C37001	บ.อินเว	ร้านค้าทั่วไป	B	10/24/94	445 ถ.สนามบิน ต.ในเมือง อ.เมือง จ.พิษณุโลก 6500
C37002	ศิริยะฟาร์ม	ฟาร์มกุ้ง	D	4/23/94	62/15-17 หมู่3 ต.เกาะชัย ต.บางน้ำจืด อ.เมือง จ.สมุทร
C38001	บ.พรีเมียร์ ฟีดส์	สถานีประมง	จี	8/5/95	79 หมู่ 1 ต.บางหาดชาติ ต.ท่อมศิลป์ อ.บางปะกง จ.ฉะเชิง
C38002	บ.ทองเคมตร	หน่วยงานรัฐบาล	G	3/9/95	4/13-14 ต.คลองประเวศ อ.บ้านโพธิ์ จ.ฉะเชิงเทรา 24
C39001	บ.ไกรเบสท์	ร้านค้าทั่วไป	A	2/3/96	199/12 ถ.วิภาวดีรังสิต พญาไท/กรุงเทพฯ 10400

ภาพผนวกที่ 23 หน้าจอรายละเอียดลูกค้า

ผู้ใช้งานสามารถจะเลื่อนดูรายละเอียดลูกค้าได้จากปุ่ม

เพิ่ม

เมื่อต้องการเพิ่มข้อมูลลูกค้าให้คลิกที่ปุ่มเพิ่ม

บันทึก

เมื่อทำการเพิ่มข้อมูลหรือแก้ไขข้อมูลเสร็จแล้ว ให้คลิกที่ปุ่มบันทึก เพื่อทำการบันทึก

แก้ไข

เมื่อต้องการแก้ไขข้อมูลลูกค้า ให้คลิกที่ปุ่มแก้ไข

ลบ

เมื่อต้องการลบข้อมูลลูกค้า ให้คลิกที่ปุ่มลบ

ยกเลิก

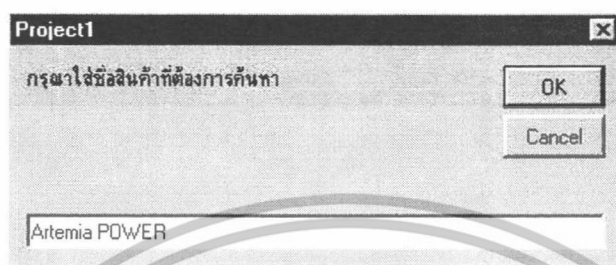
เมื่อทำการเพิ่มข้อมูลหรือแก้ไขข้อมูลผิดพลาด ให้คลิกที่ปุ่มยกเลิก เพื่อยกเลิกรายการนั้น

ค้นหา

เมื่อต้องการค้นหาข้อมูลลูกค้า ให้คลิกที่ปุ่มค้นหา

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เมื่อกดปุ่มค้นหาซื้อสินค้าแล้วจะปรากฏหน้าจอค้นหาซื้อสินค้าจากนั้นก็ใส่ซื้อสินค้าแล้วคลิกที่ปุ่ม OK (ภาพผนวกที่ 27)



ภาพผนวกที่ 27 หน้าจอค้นหาซื้อสินค้า

ออกรายงาน เมื่อต้องการออกรายงานรายละเอียดสินค้า ให้คลิกที่ปุ่มออกรายงานเพื่อพิมพ์รายงานรายละเอียดสินค้า (ภาพผนวกที่ 28)

รหัสสินค้า	ชื่อสินค้า	สินค้าคงเหลือ	ราคาสินค้า/หน่วย	ยอดสั่งซื้อ	รายละเอียดสินค้า
AJsn01	Artemia King	348	17,000	100	ไซโร สีน้ากาล King
ALur01	Artemia Lucky	385	18,000	100	ไซโร สีน้ากาล Lucky
Amag01	Artemia Magir	246	22,000	100	ไซโร สีน้ากาล Magir
Ansb01	Artemia Nobrand	125	11,000	80	ไซโร สีน้ากาล ไมสึกราสินค้า
Apwr01	Artemia POWER	267	18,000	100	ไซโร สีน้ากาล Power
Fdim00	Diamond Feed0	198	366	200	อาหารกุ้ง Diamond ฟอร์ 0
Fdim01	Diamond Feed1	283	366	300	อาหารกุ้ง Diamond ฟอร์ 1
Fdim02	Diamond Feed2	181	366	300	อาหารกุ้ง Diamond ฟอร์ 2
Ntms01	CMR	350	2,100	80	อาหารเสริม CMR
Noms02	Omax	175	900	80	อาหารเสริม Omax

ภาพผนวกที่ 28 รายงานรายละเอียดสินค้า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เมื่อเข้าสู่เมนูย่อยการขายจะแสดงหน้าจอรายละเอียดการขาย (ภาพผนวกที่ 29)

โปรแกรมการจัดการระบบงานขายส่งอาหารกุ้ง - [ข้อมูลการขาย]

การทำงานหลัก: รายละเอียดข้อมูล ลอกจากระบบ

รายละเอียดการขาย

รหัสการขาย: ๙000001

รหัสลูกค้า: C37002

ชื่อลูกค้า: วิริยะฟาร์ม

ลอกรายงาน

	รหัสสินค้า	ชื่อสินค้า	ราคาสินค้า/หน่วย	ปริมาณสินค้า	จำนวนเงิน	ส่วนลด	จำนวนเงินสุทธิ
▶	Anob01	Artemia Nobrar	11000	3	33000	1650	31350
	Amap01	Artemia Maple	22000	3	66000	3300	62700

ภาพผนวกที่ 29 หน้าจอรายละเอียดการขาย

ผู้ใช้งานสามารถดูรายละเอียดการขายได้โดยคลิกที่ปุ่ม

รหัสการขาย: ๙000001

ออกรายงาน

เมื่อต้องการออกรายงานรายละเอียดการขาย ให้คลิกที่ปุ่มออกรายงานเพื่อพิมพ์รายงานรายละเอียดการขาย (ภาพผนวกที่ 30)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

โปรแกรมการจัดการระบบงานขายสิ่งอาหารทั้ง - [รายการขายประจำวัน]

การทำงานหลัก รายละเอียดข้อมูล ออกรายงาน

รายการขายประจำวัน 12/2/2544

รายงานการขายประจำวัน			
รหัสการขาย	รหัสลูกค้า	ชื่อลูกค้า	จำนวนเงิน
s000008	C36001	ธเนตรฟาร์ม	56,516
s000009	C44001	ศรชัยฟาร์ม	52,554

ออกรายงาน คำนวณ 109070

ภาพผนวกที่ 32 หน้าจอรายงานการขายประจำวัน

คำนวณ

เมื่อต้องการรวมยอดขายประจำวันให้คลิกที่ปุ่มคำนวณ เพื่อรวมจำนวนเงินที่ขายได้ในวันนั้น

ออกรายงาน

เมื่อต้องการออกรายงานการขายประจำวัน ให้คลิกที่ปุ่มออกรายงานเพื่อพิมพ์รายงานการขายประจำวัน (ภาพผนวกที่ 33)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

รหัสการขาย	รหัสลูกค้า	ชื่อลูกค้า	จำนวนเงิน
๙000008	C36001	รณเดรฟาร์ม	56,516.00
๙000009	C44001	ศรชัยฟาร์ม	52,554.00
			109,070.00
จำนวนเงินรวม			109,070.00

ท.จ.ก. ตอนตอน เทวดิ่ง

96 ซอยพระเจดีย์ ถนนวิบูลย์ เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330

โทร.2510558,2511056

รายงานการขายประจำวันที่ 12/22/544

วันที่ออกรายงาน: 23/2/44

หน้าที่: 1

ภาพผนวกที่ 33 รายงานการขายประจำวัน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ห.จ.ก. ดอนดอน เทรดดิ้ง
96 ซอยพระเจอน ถนนวิฑูย เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330
โทร.2510558,2511056

ใบส่งสินค้า

วันที่ออกรายงาน 13/2/44

รหัสการขาย s000011

หน้าที่ : 1

รหัสลูกค้า C36001

วันที่ขายสินค้า 30/12/43

ชื่อลูกค้า ชเนครฟาร์ม

รหัสสินค้า	ชื่อสินค้า	ปริมาณการขาย	ราคาขาย/หน่วย	จำนวนเงิน	จำนวนเงินส่วนลด	จำนวนเงินสุทธิ
Apow01	Artemia POWER	3	18,000	54,000.00	2,700.00	51,300.00
Fdim02	Dimond Feed2	30	366	10,980.00	549.00	10,431.00
Fdim00	Dimond Feed0	10	366	3,660.00	183.00	3,477.00

รวมเงินสุทธิ 65,208.00

ได้รับสินค้าตามรายการข้างบนนี้ไว้ถูกต้องแล้ว

ผู้ส่งสินค้า

ผู้รับสินค้า

ภาพผนวกที่ 34 ใบส่งสินค้า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ห.จ.ก. ลอนดอน เทรคคิง
96 ซอยพระเจน ถนนวิฑูย เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330
โทร.2510558,2511056

รายงานสรุปรายละเอียดลูกค้า

วันที่ออกรายงาน 13/2/44

หน้าที่: 1

<u>รหัสลูกค้า</u>	<u>ชื่อลูกค้า</u>	<u>ประเภทลูกค้า</u>	<u>เกรดลูกค้า</u>	<u>ที่อยู่</u>	<u>เบอร์โทรศัพท์</u>	<u>วันที่เป็นลูกค้า</u>
C36001	ธนดรฟาร์ม	ฟาร์มกุ้ง	A	1/12 ม.2 อ.วิเศษ ต.ราไวย์ อ.เมือง จ.ภูเก็ต 83130	(01)978-3026	23/1/36
C37001	บ.อินเว	ร้านส่งทั่วไป	B	445 อ.สนามจันทร์ อ.เมือง อ.เมือง จ.พิษณุโลก 65000	2543678	24/10/37
C37002	วิริยะฟาร์ม	ฟาร์มกุ้ง	C	62/15-17 หมู่3 ต.เอกชัย อ.บางน้ำจืด อ.เมือง จ.สมุทรสาคร 74000	(662)892-4310	23/4/37
C38001	บ.พรีเมียร์ ฟีดส์	คลังป่นระนอง	G	79 หมู่ 1 ต.บางนาควัด ต.นอมสัด อ.บางปะกง จ.ฉะเชิงเทรา 24130	353-421	5/8/38 0
C38002	บ.ทองเกษียร	หน่วยงานรัฐบาล	G	4/13-14 ต.คลองประเวศ อ.บ้านโพธิ์ จ.ฉะเชิงเทรา 24140	825761	9/3/38 0
C39001	บ.เกรบสท์	ร้านส่งทั่วไป	A	199/12 อ.วิภาวดีรังสิต ทพญาไท กรุงเทพฯ 10400	2780563	3/2/39 0
C44001	ศรีชัยฟาร์ม	ฟาร์มกุ้ง	A	486/9 อ.บางนาควัด ต.นอมสัด อ.บางปะกง จ.ฉะเชิงเทรา 24130	4689300	4/2/01 0

ภาพผนวกที่ 35 รายงานสรุปรายละเอียดลูกค้า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ห.จ.ก. ลอนดอน เทรดดิ้ง
96 ซอยพระเจน ถนนวิฑู เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330
โทร.2510558,2511056

รายงานสรุปรายละเอียดสินค้า

วันที่ออกรายงาน 13/2/44

หน้าที่ : 1

รหัสสินค้า	ชื่อสินค้า	สินค้าคงเหลือ	ราคาสินค้าหน่วย	จุดสั่งซื้อ	รายละเอียดสินค้า
Akin01	Artemia King	348	17,000	100	ไขไรสีน้ำตาล King
ALuc01	Artemia Lucky	385	16,000	100	ไขไรสีน้ำตาล Lucky
Amap01	Artemia Maple	248	22,000	100	ไขไรสีน้ำตาล Maple
Anob01	Artemia Nobrand	185	11,000	80	ไขไรสีน้ำตาล ไม่มีตราสินค้า
Apow01	Artemia POWER	273	18,000	100	ไขไรสีน้ำตาล Power
Fdim00	Diamond Feed0	183	366	200	อาหารกุ้ง Diamond เบอร์ 0
Fdim01	Diamond Feed1	293	366	300	อาหารกุ้ง Diamond เบอร์ 1
Fdim02	Diamond Feed2	191	366	300	อาหารกุ้ง Diamond เบอร์ 2
Ncmr01	CMR	350	2,100	80	อาหารเสริม CMR
Noma02	Omax	175	900	80	อาหารเสริม Omax

ภาพผนวกที่ 36 รายงานสรุปรายละเอียดสินค้า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ห.จ.ก. ลอนดอน เทรดดิ้ง
96 ซอยพระเจดีย์ ถนนวิบูลย์ เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330
โทร.2510558,2511056

รายงานการขาย

วันที่ออกรายงาน 13/2/44

รหัสการขาย s000008

หน้าที่: 1

รหัสลูกค้า C36001

วันที่ขายสินค้า 30/12/43

ชื่อลูกค้า สเนตรฟาร์ม

รหัสสินค้า	ชื่อสินค้า	ปริมาณการขาย	ราคาขาย/หน่วย	จำนวนเงิน		จำนวนเงินส่วนลด	จำนวนเงินสุทธิ
				รวมส่วนลด			
Apow01	Artemia POWER	3	18,600	54,000.00		2,700.00	51,300.00
Fdim02	Diamond Feed2	15	366	5,490.00		274.00	5,216.00
รวมเงินสุทธิ							56,516.00



ภาพผนวกที่ 37 รายงานการขาย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

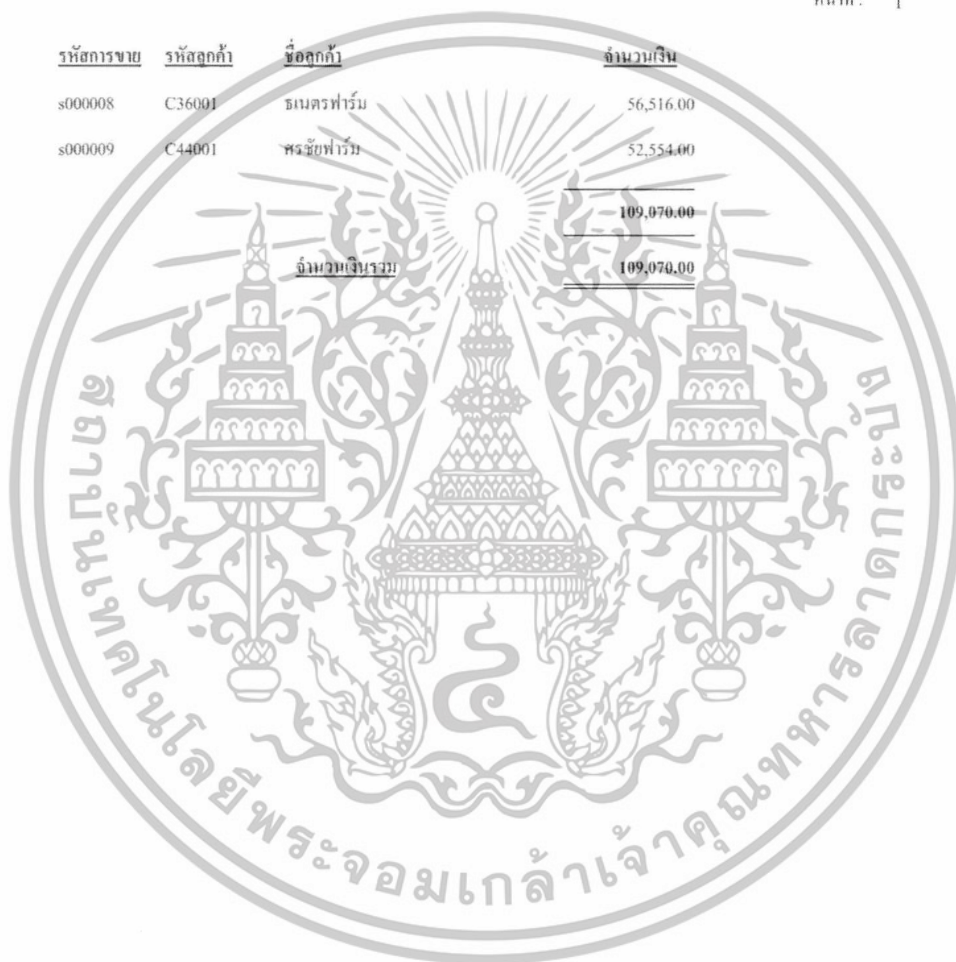
ห.จ.ก. ลอนดอน เทรดดิ้ง
96 ซอยพระเจน ถนนวิทย์ เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330
โทร.2510558,2511056

รายงานการขายประจำวัน ที่ 12/2/2544

วันที่ออกรายงาน 13/2/44

หน้าที่ 1

รหัสการขาย	รหัสลูกค้า	ชื่อลูกค้า	จำนวนเงิน
s000008	C36001	ธเนศพรฟาร์ม	56,516.00
s000009	C44001	พรชัยฟาร์ม	52,554.00
จำนวนเงินรวม			109,070.00
จำนวนเงินรวม			109,070.00



ภาพผนวกที่ 38 รายงานการขายประจำวัน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้