16874

ห้องสมุดคณะเทคโนโลยีการเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าลาดกระบัง

สำนักหอสมุดกลาง พระจอมเกล้าลาดกระบัง

การจัดการระบบการขาย สินค้าคงคลังและการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

Management of Sale, Inventory and E-Business

T097474

โดย

นายจรัลพัฒน์	ธรรมนนท์กุล	รหัส	39044376
นายณัฐพงษ์	นาคเสพ	รหัส	39044379
นายธเรศ	ทองขาว	รหัส	39044381

ปพ.
จ157ก
2542
เลขหมู่.....ฉ.1
เลขทะเบียน.....
วัน,เดือน,ปี.....

เสนอ

ภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตร

คณะเทคโนโลยีการเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

เพื่อความสมบูรณ์แห่งปริญญาวิทยาศาสตรบัณฑิต (เทคโนโลยีการจัดการ)

พ.ศ. 2542

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ใบรับรองปัญหาพิเศษ

สาขาเทคโนโลยีการจัดการ ภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตร

คณะเทคโนโลยีการเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

เรื่อง

การจัดการระบบขาย สินค้าคงคลังและการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

Management of Sale, Inventory and E-Business

โดย

นายจรัลพัฒน์ ธรรมนนท์กุล 39044376

นายณัฐพงษ์ นาคเสพ 39044379

นายธเรศ ทองขาว 39044381

รายงานฉบับนี้ได้รับการตรวจสอบและอนุมัติให้เป็นส่วนหนึ่งของ

การศึกษาวิชาปัญหาพิเศษ หลักสูตร วท.บ. (เทคโนโลยีการจัดการ)

เมื่อวันที่ 24 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2543

อาจารย์ที่ปรึกษา .....

(อาจารย์นันทิยา อักษรกิตติ์)

คณะกรรมการสอบปัญหาพิเศษ .....

(รองศาสตราจารย์ ดร. อำนวย แสงโนรี)

หัวหน้าภาควิชา .....

(อาจารย์เสาวคนธ์ เลิศกาญจนะ)

16874

10 ส.ค. 2543

ปพ

จ157ก

2542

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

คำนิยม

ปัญหาพิเศษนี้สำเร็จลงได้เป็นอย่างดี โดยได้รับความกรุณาจากคณะอาจารย์ในการให้คำแนะนำแนวทางในการทำปัญหาพิเศษ ตลอดจนได้รับการตรวจแก้ไขข้อผิดพลาดต่าง ๆ ให้มีความถูกต้องโดยเฉพาะอย่างยิ่ง อาจารย์นันทิยา อักษรกิตติ์ อาจารย์ที่ปรึกษาที่คอยชี้แนะการทำงานและติดตามการทำงานอย่างสม่ำเสมอ ขอขอบคุณอาจารย์ไพโรจน์ เอี่ยมชัยมงคล และอาจารย์ปราโมทย์ ภู่สาย ในการแนะนำการเขียนผังการไหลของข้อมูลและผังงานโปรแกรม และขอขอบคุณคณะกรรมการสอบปัญหาพิเศษที่ได้กรุณาสละเวลาอันมีค่าช่วยตรวจสอบปัญหาพิเศษ

ขอขอบคุณ คุณอินจันทร์และคุณไพบูรณ์ หอมหวาน เจ้าของบริษัท ไพบูรณ์ ค้าไม้ จำกัด ในความเอื้อเฟื้อรายละเอียดข้อมูลอันเป็นประโยชน์ต่อการทำปัญหาพิเศษในครั้งนี้ และขอขอบคุณ คุณสมศักดิ์ เกตุนที เจ้าหน้าที่ควบคุมห้องปฏิบัติการคอมพิวเตอร์ ที่ได้ให้ความช่วยเหลือด้านอุปกรณ์การทำปัญหาพิเศษด้วยดีตลอดมา

นอกจากนี้คณะผู้จัดทำขอกราบขอบพระคุณ คุณพ่อ คุณแม่ ที่ได้ให้ความช่วยเหลือในด้านทุนทรัพย์และเป็นกำลังใจให้อยู่เสมอ รวมทั้งขอบคุณเพื่อน ๆ ที่ร่วมทดสอบโปรแกรมและให้ข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์ต่อการทำปัญหาพิเศษ และขอบคุณพี่ ๆ น้อง ๆ ทุกคนที่คอยเป็นกำลังใจและถามถึงความก้าวหน้าของปัญหาพิเศษมาโดยตลอด

คณะผู้จัดทำ

กุมภาพันธ์ 2543

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทคัดย่อ

ชื่อเรื่อง : การจัดการระบบการขาย สินค้าคงคลังและการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

นักศึกษา : (1) นายจรัลพัฒน์ ธรรมนนท์กุล

(2) นายณัฐพงษ์ นาคเสพ

(3) นายธเรศ ทองขาว

ระดับการศึกษา : ปริญญาตรี

สาขาวิชา : เทคโนโลยีการจัดการ

อาจารย์ที่ปรึกษาปัญหาพิเศษ : อาจารย์นันทิยา อักษรกิตติ์ 24/ กุมภาพันธ์ / 2543

การจัดการงานขาย สินค้าคงคลังและการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ของบริษัทค้าไม้ เป็นการศึกษาระบบการทำงานด้านการขายและสินค้าคงคลัง ซึ่งใช้กรณีศึกษาของบริษัท ไพบูรณ์ ค้าไม้ จำกัด จากการศึกษาทำให้ทราบปัญหาการดำเนินงานในปัจจุบันเกี่ยวกับจำนวนยอดสินค้าคงคลังที่ไม่สามารถทราบได้ทันที การให้บริการการขายจะต้องเข้าไปค้นหาสินค้าโดยตรงจากคลังสินค้าทั้งที่ไม่ทราบว่ามีสินค้าเหลือหรือไม่ และการคำนวณราคาต่าง ๆ การรับชำระเงินมีความล่าช้าเพราะงานต่าง ๆ ต้องจดบันทึกลงในเอกสารหลายฉบับ ซึ่งเอกสารเหล่านั้นไม่มีการเก็บรวบรวมอย่างเป็นระเบียบ ทำให้เกิดความยุ่งยากแก่การค้นหาและสรุปข้อมูล การทดลองสร้างโฮมเพจเพื่อจำหน่ายสินค้าทางอินเทอร์เน็ต จากปัญหาดังกล่าวจึงได้ออกแบบฐานข้อมูลและเขียนโปรแกรมเพื่อจัดการระบบงาน โดยใช้โปรแกรมไมโครซอฟท์แอกเซสเวอร์ชัน 97 โปรแกรมไมโครซอฟท์วิชวล เบสิก เวอร์ชัน 5.0 และโปรแกรมไมโครซอฟท์ฟร้อนท์เพจ เวอร์ชั่น 98 บนระบบปฏิบัติการวินโดวส์ 95 ตลอดจนการวิเคราะห์และออกแบบฐานข้อมูล โดยใช้ผังแสดงการไหลของข้อมูลมาเป็นเครื่องมือในการวิเคราะห์และออกแบบระบบ สำหรับระบบการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เป็นการเพิ่มช่องทางการขายและวางรากฐานการขายเพื่อรองรับปริมาณการขายที่เพิ่มขึ้นในอนาคต

การพัฒนาระบบงานใหม่ส่งผลให้การดำเนินงานด้านการขายและสินค้าคงคลังมีระเบียบมากขึ้น การสืบค้นข้อมูลสินค้าทำได้รวดเร็ว สามารถเพิ่มและตัดยอดจำนวนสินค้าได้ทันที ทำให้ทราบจำนวนยอดสินค้าคงคลังในปัจจุบัน ทั้งยังช่วยให้การออกรายงานสรุปยอดสินค้าคงคลังและสรุปการขายประจำวันกระทำได้อย่างถูกต้อง ระบบงานด้านการขายและสินค้าคงคลังมีประสิทธิภาพ ส่วนระบบการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เป็นการสร้างโฮมเพจของกิจการและการจำหน่ายไม้แปรรูปผ่านทางเครือข่ายอินเทอร์เน็ต

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

	หน้า
บทที่ 3 การวิเคราะห์และออกแบบระบบ	**15**
แนวความคิดในการวิเคราะห์และออกแบบระบบ	15
การวิเคราะห์ระบบ	15
การออกแบบระบบ	20
การพัฒนาระบบ	27
ขั้นตอนการดำเนินงานใหม่	32
ผลการทดสอบและการอภิปรายผล	33
บทที่ 4 สรุปและข้อเสนอแนะ	**35**
สรุป	35
ข้อเสนอแนะ	36
เอกสารอ้างอิง	**38**
ภาคผนวก	**39**
ภาคผนวก ก ตัวอย่างเอกสาร	40
ภาคผนวก ข พจนานุกรมข้อมูล	42
ภาคผนวก ค รายละเอียดของข้อมูลที่ใช้	61
ภาคผนวก ง คู่มือการใช้งาน	64
ภาคผนวก จ เอกสารที่ออกแบบในระบบใหม่	100

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญตาราง

ตารางผนวกที่	หน้า
1 แฟ้มลูกค้า	61
2 แฟ้มสินค้า	61
3 แฟ้มชนิดไม้	62
4 แฟ้มการขายสินค้า	62
5 แฟ้มรายละเอียดการขายสินค้า	62
6 แฟ้มการรับสินค้า	63
7 แฟ้มรายละเอียดการรับสินค้า	63

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญภาพ

ภาพที่		หน้า
1	โครงสร้างองค์การ	9
2	ผังแสดงปริบทของระบบ	16
3	ผังการไหลเวียนข้อมูล ระดับที่ 0	17
4	ผังการไหลเวียนข้อมูล ระดับที่ 1 (กระบวนการ 1.0 ระบบการขาย)	18
5	ผังการไหลเวียนข้อมูล ระดับที่ 1 (กระบวนการ 2.0 ระบบสินค้าคงคลัง)	19
6	ผังการไหลเวียนข้อมูล ระดับที่ 2 (กระบวนการ 1.3 การคิดคำนวณราคาและส่วนลด)	20
7	โมเดลเชิงสัมพันธ์ของระบบการขายและสินค้าคงคลัง	21
8	ความสัมพันธ์ระหว่างแฟ้มข้อมูล	22
9	รูปแบบหน้าจอ	25
10	รูปแบบผลลัพธ์	26
11	ผังโครงสร้างของระบบงานขาย	27
12	ผังโครงสร้างของกระบวนการคำนวณราคาและส่วนลด	28
13	ผังโครงสร้างของระบบสินค้าคงคลัง	29
14	ผังงานระบบการขาย	30
15	ผังงานระบบสินค้าคงคลัง	31

ภาพผนวกที่		หน้า
1	ตัวอย่างใบคุมของ	40
2	ตัวอย่างใบส่งของ	41
3	การติดตั้งโปรแกรมระบบการขายและสินค้าคงคลัง	66
4	การเรียกใช้งานโปรแกรม	66
5	หน้าจอแรก	67
6	สอบถามรหัสผ่าน	67
7	หน้าจอเมนูหลัก	68
8	แฟ้มข้อมูลการขายประจำวัน	69
9	บันทึกการขายประจำวัน	70

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาพผนวกที่	หน้า
10 บันทึกข้อมูลลูกค้าใหม่	70
11 ตัวอย่างเอกสารใบส่งของ	71
12 แฟ้มการรับสินค้า	72
13 ตัวอย่างเอกสารใบรับสินค้า	73
14 บันทึกการรับสินค้า	74
15 บันทึกรายละเอียดสินค้าใหม่	75
16 บันทึกราบละเอียดชนิดไม้ใหม่	76
17 เปลี่ยนแปลงรหัสผ่าน	77
18 เพิ่ม / ลบผู้ใช้	78
19 เมนูสืบค้น	78
20 สืบค้นข้อมูลลูกค้า	79
21 สืบค้นข้อมูลสินค้า	80
22 แก้ไขข้อมูลลูกค้า	81
23 แก้ไขข้อมูลสินค้า	82
24 สินค้าที่ถึงจุดสั่งซื้อ	82
25 ออกรายงาน	83
26 เริ่มป้อนวันที่หรือเดือน	84
27 ตัวอย่างรายงานสรุปการขายประจำวัน	84
28 ตัวอย่างรายงานสรุปการขายประจำเดือน	85
29 ตัวอย่างรายงานสรุปการรับสินค้าประจำเดือน	85
30 ตัวอย่างรายงานสินค้าที่ถึงจุดสั่งซื้อ	86
31 นโยบายกำหนดส่วนลดการขาย	87
32 นโยบายกำหนดส่วนลดยอดซื้อสะสม	87
33 การติดตั้งโปรแกรมโดยการ Double Click ที่โปรแกรมไฟล์ Setup.exe	89
34 เลือก Setup Programs ตามความเหมาะสม	89
35 การเคลื่อนย้ายไฟล์ข้อมูลลงบนเครื่องเซอร์เวอร์โดยใช้โปรแกรม Wsftp32	90
36 เริ่มย้ายไฟล์ลงบนเครื่องเซอร์เวอร์	90
37 หน้าจอเรียกใช้งานผ่านทางอินเทอร์เน็ต	91
38 หน้าจอเริ่มต้นการทำงาน	91

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาพผนวกที่	หน้า
39 หน้าจอการสั่งซื้อไม้ผ่านทางอินเทอร์เน็ต	92
40 หน้าจอการสั่งซื้อไม้ผ่านทางอินเทอร์เน็ต	92
41 หน้าจอรายละเอียดของไม้สัก	93
42 หน้าจอรายละเอียดของไม้เต็ง	93
43 หน้าจอรายละเอียดของไม้รัง	94
44 หน้าจอรายละเอียดของไม้ประดู่	94
45 หน้าจอรายละเอียดของไม้ฉำฉา	95
46 หน้าจอรายละเอียดของไม้มะค่า	95
47 หน้าจอการตอบรับเมื่อทำการสั่งสินค้าครบแล้ว	96
48 หน้าจอรายละเอียดเกี่ยวกับสินค้าที่สั่งซื้อและราคาสินค้ารวม	96
49 หน้าจอการใส่ข้อมูลต่าง ๆ เกี่ยวกับผู้สั่งซื้อและวิธีชำระเงิน	97
50 หน้าจอการตอบตงลงสั่งซื้อสินค้าผ่านทางอินเทอร์เน็ต	97
51 หน้าจอการจบขั้นตอนการสั่งซื้อ	98
52 หน้าจอรายละเอียดของการสั่งซื้อสินค้าทางอินเทอร์เน็ต	98
53 ใบส่งของ	100
54 ใบรับสินค้า	101
55 รายงานสรุปการขายประจำวัน	102
56 รายงานสรุปการขายประจำเดือน	103
57 รายงานสรุปการรับสินค้าประจำเดือน	104
58 รายละเอียดสินค้าที่ถึงจุดสั่งซื้อ	105

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญ

	หน้า
คำนิยม	(1)
บทคัดย่อ	(2)
สารบัญตาราง	(7)
สารบัญภาพ	(8)
บทที่ 1 บทนำ	**1**
ความสำคัญและปัญหาของการศึกษา	1
วัตถุประสงค์ของการศึกษา	3
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	3
ขอบเขตของการศึกษา	4
การตรวจเอกสาร	4
วิธีการศึกษา	6
บทที่ 2 การจัดการระบบการขาย สินค้าคงคลังและการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์	**8**
ลักษณะกิจการและสถานที่ตั้ง	8
ประวัติความเป็นมา	8
สภาพการบริหาร	8
การดำเนินงานในปัจจุบัน	9
ปัญหาการดำเนินงาน	10
แนวทางแก้ไขปัญหา	11
ศึกษาความเป็นไปได้ในการปรับปรุงปัญหา	12
แนวความคิดในการเปลี่ยนแปลงระบบเดิมเป็นระบบใหม่	14

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 1
บทนำ

ความสำคัญและปัญหาของการศึกษา

โลกของธุรกิจในปัจจุบันมีการแข่งขันกันสูง ธุรกิจใดธุรกิจหนึ่งจะประสบความสำเร็จได้นั้นต้องมีการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพ เช่นมีการจัดการระบบต่าง ๆ ภายในองค์การหรือบริษัทที่ดี การบริหาร การประสานงาน และการตัดสินใจที่รวดเร็ว ซึ่งสิ่งเหล่านี้ล้วนแล้วแต่มีความสำคัญ การที่บริษัทจะดำเนินการได้อย่างมีประสิทธิภาพ จะต้องมีสิ่งมาช่วยสนับสนุนซึ่งก็คือเทคโนโลยีสมัยใหม่เพื่อนำมาปรับใช้กับธุรกิจของตัวเอง เนื่องจากในปัจจุบันการดำเนินงานของบริษัท ไพบูรณ์ ค้าไม้ จำกัด ยังไม่มีประสิทธิภาพเพียงพอต่อการแข่งขัน จึงต้องมีการพัฒนาและทำการปรับปรุงวิธีการทำงาน เพื่อลดค่าใช้จ่ายในส่วนที่ไม่จำเป็น

กรณีตัวอย่างของบริษัท ไพบูรณ์ ค้าไม้ จำกัด ในส่วนของฝ่ายสินค้าคงคลังที่มักจะประสบปัญหาการประมาณสินค้าไม่เพียงพอต่อการจำหน่าย เนื่องจากทางบริษัทไม่มีวิธีการควบคุมสินค้าคงคลังที่ดี ปัจจุบันทางบริษัทใช้วิธีการเช็คสินค้าโดยการเดินไปตรวจดู และไม่มีการบันทึกข้อมูลไว้ทำให้ไม่ทราบปริมาณสินค้าที่อยู่ในคลังอย่างแท้จริง เมื่อสินค้าใกล้หมดก็จะทำการสั่งซื้อเข้ามาเก็บไว้ ซึ่งเมื่อลูกค้าสั่งซื้อเข้ามาจำนวนมาก ทำให้สินค้ามีไม่เพียงพอต่อการจำหน่าย เป็นเหตุให้เสียโอกาสที่จะได้ขายสินค้านั้นไป รูปแบบการเก็บข้อมูลของฝ่ายสินค้าคงคลังยังทำการจัดเก็บไว้ในรูปของกระดาษและเอกสารต่าง ๆ เมื่อข้อมูลมีปริมาณมากขึ้น การเก็บการดูแลรักษาจึงทำได้ยาก และมีข้อเสียมากไม่ว่าจะเป็นการค้นหาข้อมูลที่ยุ่งยากและเสียเวลามาก การสูญหายของข้อมูลเอกสารจากความไม่คงทนของกระดาษ รวมทั้งสิ้นเปลืองพื้นที่ในการเก็บข้อมูล สำหรับการตรวจสอบข้อมูลสินค้าที่เข้าและออกจากคลังสินค้านั้นยังมีความผิดพลาด เนื่องจากข้อมูลรายละเอียดของสินค้ามีหลากหลายชนิดและมีจำนวนมาก ปัจจุบันบริษัทแห่งนี้ยังตรวจสอบด้วยเอกสารซึ่งอาจมีความผิดพลาด ส่งผลให้ยอดสินค้าที่มีอยู่ไม่ตรงตามความเป็นจริง และทำให้ฝ่ายอื่น ๆ ได้รับข้อมูลของจำนวนสินค้าไม่ตรงตามความเป็นจริง สำหรับฝ่ายขาย มักจะประสบปัญหาคือ การเชื่อมโยงหรือตีความหมายของข้อมูลกันระหว่างฝ่ายอื่น ๆ โดยเฉพาะฝ่ายขายกับฝ่ายสินค้าคงคลัง ไม่มีความเป็นรูปแบบและมาตรฐานที่แน่นอน เกิดความผิดพลาดในการแปลหรือตีความของข้อมูลเอกสารที่ส่งมา และบางทีข้อมูลที่ส่งมาให้แก่ฝ่ายสินค้าคงคลังมีจำนวนมาก การตรวจสอบ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สินค้าอาจตกหล่นหรือถูกละเลยไปได้ ข้อมูลรายละเอียดของสินค้าระหว่างฝ่ายขายและฝ่ายสินค้าคงคลังมีความล่าช้า คือการที่ฝ่ายขายต้องการรู้รายละเอียดหรือจำนวนของสินค้าต้องทำการติดต่อกับฝ่ายสินค้าคงคลัง เพราะฝ่ายสินค้าคงคลังมีหน้าที่จัดเก็บรายละเอียดข้อมูลของสินค้า ซึ่งถ้ามีลูกค้าบางรายต้องการข้อมูลที่รวดเร็วทันที อาจตัดสินใจที่จะไม่เลือกที่จะซื้อสินค้ากับบริษัท เนื่องจากบริษัทไม่มีรายละเอียดข้อมูลให้กับลูกค้า รูปแบบเอกสารหรือรายงานที่ออกจากฝ่ายขายยังใช้วิธีการเขียนลงในกระดาษ ทำให้ไม่มีรูปแบบมาตรฐานที่แน่นอน เช่น รายงานการขายประจำวันหรือรายงานการขายในแต่ละเดือนที่ต้องจัดทำให้แก่ผู้บริหาร ซึ่งไม่สามารถจะจัดทำเอกสารได้อย่างรวดเร็วและขาดความถูกต้องของข้อมูลด้านการคิดคำนวณราคาของฝ่ายขายยังไม่มีรูปแบบหรือกฎเกณฑ์ที่แน่นอน การคิดคำนวณราคาขายจะประกอบด้วย 2 ส่วนหลักคือ ราคาของสินค้าที่ซื้อและส่วนลดการขาย ในการคิดคำนวณราคาสินค้าที่ลูกค้าซื้อนั้น ปัจจุบันยังใช้เครื่องคิดเลขและจดลงบนกระดาษ ถ้ามีจำนวนและรายละเอียดของข้อมูลมาก อาจทำให้เกิดข้อผิดพลาดในการคิดคำนวณ ในด้านการคิดส่วนลด ไม่มีการตั้งกฎเกณฑ์ที่แน่นอน ว่าควรให้ส่วนลดเท่าใดเมื่อลูกค้าซื้อสินค้าเป็นจำนวนเงินต่าง ๆ หรือการให้ส่วนลดกับลูกค้าพิเศษ คือลูกค้าที่มียอดการซื้อกับบริษัทในจำนวนมาก ปัจจุบันฝ่ายขายจะใช้การตัดสินใจว่าควรให้ส่วนลดกับลูกค้าแต่ละคนอย่างไร ทำให้ในบางครั้งอาจให้ส่วนลดแก่ลูกค้าสูงหรือต่ำเกินไป ซึ่งลูกค้าจะเกิดความไม่เชื่อถือในการขายสินค้าของบริษัท เช่นในกรณีที่ลูกค้าสั่งสินค้าชนิดนี้หลาย ๆ ครั้ง แต่ได้ราคารวมที่ได้จากฝ่ายขายในแต่ละครั้งแตกต่างกัน หรือลูกค้าบางคนซื้อกับบริษัทเป็นประจำและมีมูลค่าการซื้อสินค้าที่สูง แต่ไม่ได้รับส่วนลดที่พิเศษจากฝ่ายขายหรือทางบริษัท

ปัจจุบันการทำธุรกิจเกือบทุกประเภทได้มีการนำเอาเทคโนโลยีและวิทยาการทางด้านคอมพิวเตอร์เข้ามามีส่วนช่วยในการจัดการระบบต่าง ๆ ที่มีความยุ่งยากซับซ้อนในการทำงานและสามารถประมวลผลข้อมูลได้อย่างรวดเร็ว ถูกต้อง และมีการพัฒนาโปรแกรมขึ้นใช้งานกับเครื่องคอมพิวเตอร์โดยเฉพาะ เช่น งานด้านควบคุมสินค้า งานขาย งานบัญชี เป็นต้น จะเห็นได้ว่าธุรกิจต่าง ๆ สามารถนำเอาความสามารถของเครื่องคอมพิวเตอร์มาช่วยลดภาระหรือช่วยลดข้อผิดพลาดในการทำงานปัจจุบันได้เป็นอย่างดี จากความสามารถนี้ ส่งผลให้การพัฒนาระบบของบริษัทค้าไม้ สามารถนำเอาเครื่องคอมพิวเตอร์เข้ามาช่วยในระบบสินค้าคงคลังและการขายได้ง่ายและมีประสิทธิภาพ

ได้มีนักวิเคราะห์ทางวิชาการเขียนบทความทางหนังสือพิมพ์ไทยรัฐฉบับหนึ่งว่า ปัจจุบันสื่ออินเทอร์เน็ตได้ก้าวเข้ามามีบทบาทในชีวิตประจำวันของคนเรามากยิ่งขึ้น และเริ่มมีการทำการค้าผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งนิยมเรียกในนาม “การพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์” เพิ่มมากขึ้นในประเทศไทย โดยได้มีการประมาณตัวเลขผู้ใช้บริการอินเทอร์เน็ตพบว่าในปี พ.ศ. 2542มีคนไทยใช้อินเทอร์เน็ตอยู่ประมาณ 7-8 แสนคน และมีการคาดการณ์ว่าในปี พ.ศ. 2543 นี้ ยอดผู้ใช้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

อินเทอร์เน็ตในประเทศไทยน่าจะเพิ่มขึ้นอีกเท่าตัวหรือประมาณ 1.5 ล้านคน จากการวิเคราะห์ของผู้เชี่ยวชาญได้วิเคราะห์ว่า ในอนาคตการซื้อสินค้าหรือบริการทางอินเทอร์เน็ตจะเป็นเรื่องปกติ ดังนั้นธุรกิจเกือบทุกประเภทจึงเริ่มมีการนำเอาเทคโนโลยี และวิทยาการทางด้านอินเทอร์เน็ตมาใช้ในกิจการเพื่อรองรับปริมาณการซื้อในอนาคต และจากการสืบค้นข้อมูลขณะนี้ ยังไม่มีบริษัทหรือ กิจการใดทำธุรกิจค้าไม้ทางอินเทอร์เน็ตแบบมาตรฐาน การศึกษาในครั้งนี้จึงมีการนำเอาการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ มาใช้เพื่อเพิ่มรูปแบบการขายให้มากขึ้นและวางรากฐานในอนาคตเพื่อให้กิจการประสบความสำเร็จ ด้วยการจัดทำโฮมเพจของกิจการรายละเอียดต่าง ๆ ของสินค้าและการขายทางอินเทอร์เน็ต ดังนั้นผลที่ตามมาก็คือปริมาณลูกค้า ปริมาณการขายจะเพิ่มมากขึ้น ส่งผลให้บริษัทมีกำไรจากส่วนดังกล่าวเพิ่มขึ้นตามลำดับด้วย

วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อทำการศึกษาข้อมูลการดำเนินงานของฝ่ายสินค้าคงคลัง และฝ่ายขายของบริษัท ไพบูรณ์ ค้าไม้ จำกัด
2. เพื่อวิเคราะห์ ออกแบบ และพัฒนาระบบการจัดการสินค้าคงคลัง และการขายให้ถูกต้องสอดคล้องกัน และมีความรวดเร็วในการสื่อสารแลกเปลี่ยนข้อมูลกันในการทำงานของบริษัท ไพบูรณ์ ค้าไม้ จำกัด
3. เพื่อออกแบบและจัดทำโฮมเพจการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ตของบริษัท ไพบูรณ์ ค้าไม้ จำกัด

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

จากการศึกษาระบบการดำเนินงานของฝ่ายสินค้าคงคลังและฝ่ายขาย ของบริษัท ไพบูรณ์ ค้าไม้ จำกัด ทำให้ทราบระบบการดำเนินงานของบริษัท เพื่อนำมาพัฒนาระบบขึ้นใหม่ ซึ่งจะได้ประโยชน์ดังนี้

1. ช่วยลดภาระและข้อผิดพลาดบางอย่างในการทำงานของบริษัท เช่นฝ่ายสินค้าคงคลังสามารถตรวจสอบจำนวนข้อมูลของสินค้าได้อย่างถูกต้องและรวดเร็ว เพื่อสามารถที่จะรู้ว่าจำนวนปริมาณของสินค้าถึงจุดที่ควรจะสั่งซื้อเมื่อใด ในด้านของฝ่ายขายสามารถคิดคำนวณราคาขายและกฎเกณฑ์ในการให้ส่วนลดการขายให้แก่ลูกค้าอย่างถูกต้อง ทำให้ลูกค้าเกิดความเชื่อถือในการคิดราคาและให้ส่วนลดในการขายสินค้า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2. ข้อมูลรายละเอียดของสินค้าหรือข้อมูลอื่น ๆ มีการปรับปรุงเปลี่ยนแปลง แก้ไขได้อย่างถูกต้องและรวดเร็ว การดึงหรือการนำเอาข้อมูลมาใช้ของฝ่ายต่าง ๆ ภายในบริษัทมีความรวดเร็ว และเกิดความมีประสิทธิภาพ

3. ข้อมูลและเอกสารรายงานต่าง ๆ สามารถเรียกดู ค้นหา หรือจัดพิมพ์ออกทางเครื่องพิมพ์ได้อย่างรวดเร็ว และถูกต้องมีรูปแบบของเอกสารที่เป็นมาตรฐาน ซึ่งทำให้ช่วยลดการสูญหายของข้อมูล และเป็นสิ่งแสดงประสิทธิภาพและศักยภาพของบริษัท

4. การจัดทำโฮมเพจแสดงรายละเอียดของสินค้าและการขายทางอินเทอร์เน็ตของกิจการก็เพื่อที่จะใช้สร้างระบบและวางรูปแบบการขายเพื่อให้บริษัทใช้พัฒนาการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ในอนาคต ซึ่งจะส่งผลให้ลูกค้าไม่ต้องเสียเวลารอคอยเป็นเวลานานในการเข้ามาซื้อสินค้าพร้อมทั้งเป็นการเพิ่มการบริการให้กับลูกค้าอีกทางหนึ่งด้วย

ขอบเขตการศึกษา

การศึกษาครั้งนี้เลือกกรณีศึกษาบริษัท ไพบูรณ์ ค้าไม้ จำกัด ซึ่งตั้งอยู่ เลขที่ 428/3 ตำบลปากจั่น อำเภอนครหลวง จังหวัดพระนครศรีอยุธยา 13260 จำหน่ายไม้แปรรูปทุกชนิด โดยจะเป็นการศึกษาเฉพาะการดำเนินงานของฝ่ายสินค้าคงคลังและฝ่ายขายของบริษัท ซึ่งในการดำเนินการครั้งนี้จะประยุกต์ใช้โปรแกรมสำเร็จรูป ไมโครซอฟต์แอกเซส เวอร์ชั่น 97 เพื่อจัดเก็บฐานข้อมูล โปรแกรมสำเร็จรูป ไมโครซอฟต์วิชวลเบสิก เวอร์ชั่น 5.0 เพื่อใช้ในการออกแบบหน้าจอในการใช้งาน การบันทึกข้อมูล แก้ไข เพิ่ม การคิดคำนวณราคา ส่วนลด และลบข้อมูล รวมทั้งโปรแกรมไมโครซอฟต์ฟร้อนท์เพจ เวอร์ชั่น 98 เพื่อสร้างโฮมเพจแสดงรายละเอียดของสินค้าและการขายของบริษัท

การตรวจเอกสาร

ทรงกรดและคณะ (2540) เป็นการศึกษาการจัดการระบบสถานีบริการน้ำมันในการพัฒนาระบบนี้ได้ศึกษาความต้องการของผู้ใช้ขั้นตอนและวิธีการดำเนินงาน จากนั้นจึงได้มีการออกแบบและพัฒนาระบบ การออกแบบและสร้างระบบโปรแกรมคอมพิวเตอร์สำหรับระบบการขาย ลูกหนี้ และสินค้าคงคลัง โดยทำการพัฒนาโปรแกรมคอมพิวเตอร์ด้วยโปรแกรมสำเร็จรูปไมโครซอฟต์วิชวลเบสิก เวอร์ชั่น 4.0 และไมโครซอฟต์แอกเซส เวอร์ชั่น 7.0 พร้อมทั้งทำการทดสอบการใช้งานโปรแกรม ซึ่งระบบงานนี้สามารถใช้งานได้ในระบบงานขาย ระบบลูกหนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

และสินค้าคงคลัง ในการนำระบบนี้มาใช้จะช่วยลดเวลาและขั้นตอนในการทำงานบางประการของระบบเก่าที่ทำด้วยมือลงได้ นอกจากนี้ยังช่วยในการจัดเก็บข้อมูลในเอกสารได้อย่างเป็นระเบียบ และมีการออกรายงานเพื่อสนับสนุนการตัดสินใจในการบริหารงาน เนื่องจากระบบนี้จะเก็บข้อมูลในเอกสารไว้ ดังนั้นเมื่อต้องการทราบข้อมูลก็สามารถสืบค้นได้อย่างเร็ว และมีความถูกต้องอีกด้วย โดยระบบงานนี้จะช่วยในการจัดการด้านการขาย ลูกหนี้ และสามารถตรวจสอบปริมาณคงเหลือของสินค้าได้ แต่จะต้องตรวจสอบน้ำมันทีละชนิดจึงจะทำการสั่งซื้อได้ ทำให้เสียเวลาในการทำงาน หากมีการพัฒนาระบบต่อ ควรจะมีการตรวจสอบครั้งเดียวได้หลายชนิด ในด้านการระบุผลิตภัณฑ์สินค้าแต่ละชนิดใช้ตั้งรหัสสินค้าเป็นตัวเลข หากเป็นสถานีบริการน้ำมันขนาดใหญ่ หรือมีผลิตภัณฑ์หล่อลื่นจำนวนมาก อาจทำให้เกิดการสับสนได้ ดังนั้นอาจนำบาร์โคดมาใช้ในการระบุผลิตภัณฑ์สินค้าแต่ละชนิดจะสามารถทำงานได้สะดวกกว่า

ศรายุทธ(2540) ในการศึกษาระบบการจัดการเอกสารอิเล็คทรอนิกส์ด้วยอินเตอร์เน็ต ภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตร คณะเทคโนโลยีการเกษตร ได้มีการนำคอมพิวเตอร์มาประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติงาน เพื่อช่วยในการจัดเก็บข้อมูลที่จำเป็นในการดำเนินการต่าง ๆ แทนที่จะใช้กระดาษในการดำเนินการ สามารถที่จะลดพื้นที่ในการจัดเก็บเอกสารได้ และช่วยสนับสนุนการดำเนินการด้านการเรียน การสอนให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น ในการพัฒนาระบบนี้ได้ศึกษาข้อมูลความต้องการของผู้ใช้ขั้นตอน และวิธีการดำเนินงานของระบบการเรียนการสอนของภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตร คณะเทคโนโลยีการเกษตร จากนั้นจึงได้ทำการออกแบบ และพัฒนาโปรแกรมจัดการเอกสารอิเล็คทรอนิกส์ด้วย อินเตอร์เน็ต โดยได้ทำการออกแบบผลลัพธ์ต่าง ๆ ที่ใช้ในระบบการทำงาน และได้ศึกษาข้อมูลที่ใช้ในการจัดการเอกสารอิเล็คทรอนิกส์ เพื่อที่จะนำไปใช้ในระบบ จากนั้นได้ทำการออกแบบหัวข้อของข้อมูลไว้สำหรับแบ่งหมวดหมู่ของเอกสารอิเล็คทรอนิกส์มีทั้งหมด 5 หัวข้อได้แก่ องค์กร ข่าวสาร หลักสูตร ข่าว และติดต่อ โดยแต่ละหัวข้อยังมีรายละเอียดแยกกันไปอีก หลังจากการศึกษาและออกแบบหัวข้อของข้อมูล จึงได้ทำการออกแบบและสร้างระบบโปรแกรมคอมพิวเตอร์สำหรับระบบการจัดการเอกสารอิเล็คทรอนิกส์ โดยพัฒนาโปรแกรมคอมพิวเตอร์ด้วยภาษา HTML และใช้โปรแกรมโฮมไซต์ในการพัฒนาโปรแกรม ในการนำระบบนี้มาใช้จะช่วยลดขั้นตอนในการทำงานได้แก่ลดเวลาในการจัดพิมพ์เอกสาร ลดค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานด้านจัดเตรียมเอกสารในการเรียนการสอน นอกจากนี้ยังสามารถช่วยจัดเก็บข้อมูลได้อย่างมีระเบียบอีกด้วย มีความสามารถที่จะใช้กับคอมพิวเตอร์ได้หลายรุ่นไม่ว่าจะเป็น เครื่องแมคอินทอช เครื่องซันที่ใช้ระบบยูนิกซ์หรือเครื่องคอมพิวเตอร์ทั่ว ๆ ไป เพราะเอกสารอิเล็คทรอนิกส์สามารถที่จะทำงานได้ทุก ๆ ระบบ โดยไม่ต้องเขียนโปรแกรมใหม่ เพียงใช้โปรแกรมเว็บเบราเซอร์ในการทำงาน ก็สามารถที่จะใช้เอกสารได้ สำหรับโปรแกรมเว็บเบราเซอร์ในการแสดงผลเอกสารโปรแกรมเว็บเบราเซอร์ที่นิยมอยู่ในปัจจุบันคือ ไมโครซอฟต์เอกซ์โพลเรอร์ กับเน็สเคปเนวิเกเตอร์

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ซึ่งอาจจะแสดงผลลัพธ์ของเอกสารแตกต่างกันทางด้านรูปแบบตัวอักษร ขนาดของตัวอักษร รูปแบบเอกสารที่เราใช้เครื่องสแกนเนอร์ เราควรจะมีโปรแกรมที่คอยจะเช็คดูว่าเป็นโปรแกรมเว็บเบราเซอร์ใด โดยใช้ภาษาจาวาเป็นตัวที่จะคอยตรวจเช็ควิธีการศึกษาและการดำเนินการ

ประทีปและคณะ (2541) ศึกษาการนำเครื่องคอมพิวเตอร์และระบบการจัดการฐานข้อมูล มาช่วยในการจัดการข้อมูลของบริษัทซึ่งทำให้สามารถจัดเก็บข้อมูลได้เป็นจำนวนมาก ช่วยลดความซ้ำซ้อนของข้อมูล การคิดคำนวณต่าง ๆ มีความแม่นยำ ลดความผิดพลาดในการทำงาน เช่น ความผิดพลาดในการตรวจสอบ และการควบคุมการเข้าออกของฝ่ายสินค้าคงคลัง ทั้งนี้ยังได้นำระบบเครือข่ายท้องถิ่นมาเชื่อมโยงคอมพิวเตอร์ระหว่างฝ่ายต่าง ๆ เข้าด้วยกันเพื่อลดปัญหาของฝ่ายที่ต้องการข้อมูลจากฝ่ายอื่นมาช่วยงาน เช่น ฝ่ายขายต้องการข้อมูลจากฝ่ายสินค้าคงคลัง เพื่อการพิจารณาการขายสินค้าให้แก่ลูกค้าและรายละเอียดข้อมูลลูกหนี้ เพื่อจะได้นำไปประกอบการตัดสินใจในการให้สินเชื่อและส่วนลด การตัดยอดสินค้าคงคลังสามารถทำได้ทันทีเมื่อมีการขายหรือส่งสินค้าออกจากคลัง ทำให้สามารถทราบปริมาณสินค้าที่เป็นปัจจุบันที่สุด การตรวจสอบปริมาณสินค้าเพื่อจะสั่งซื้อทำได้ง่ายขึ้น การค้นหารายการสินค้าทำได้ง่ายและมีความรวดเร็ว ซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อฝ่ายขายในการนำเอารายละเอียดของสินค้าในคลังไปจัดทำใบเสนอราคา นอกจากนี้ฝ่ายขายสามารถกำหนดราคาสินค้า การให้ส่วนลด การให้สินเชื่ออย่างมีระบบกฎเกณฑ์ และความแม่นยำยิ่งขึ้นจากการเก็บทะเบียนประวัติลูกหนี้ของฝ่ายลูกหนี้ที่มีการเก็บเป็นระบบขึ้น และเมื่อใดที่มีความต้องการข้อมูลของสินค้าจากฝ่ายคลังของสินค้าก็สามารถที่จะเรียกดูได้ทันที การออกใบสั่งสินค้าของฝ่ายขายให้ฝ่ายสินค้าคงคลังจัดส่งสินค้าให้ลูกค้า และการออกใบแจ้งหนี้เพื่อแนบไปยังกับสินค้าของฝ่ายลูกหนี้รวมทั้งการออกใบเสร็จเมื่อมีการชำระหนี้ก็สามารถทำได้อย่างรวดเร็วยิ่งขึ้น โดยโปรแกรมที่ใช้คือ โปรแกรมสำเร็จรูปไมโครซอฟต์แอกเซสเวอร์ชั่น 7.0 ในการจัดเก็บข้อมูล และใช้โปรแกรมไมโครซอฟต์วิชวลเบสิก เวอร์ชั่น 5.0 เพื่อใช้ออกแบบหน้าจอการใช้งาน สำหรับการบันทึก แก้ไข เพิ่ม สืบค้นข้อมูล ลบข้อมูล คิดคำนวณส่วนลด พร้อมทั้งทำการออกใบเสร็จ ใบเสนอราคา ใบแจ้งหนี้ รายงานเสนอต่อผู้บริหารเพื่อความสะดวก เพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานในการจัดการฐานข้อมูลและพัฒนาโปรแกรม

วิธีการศึกษา

การเก็บรวบรวมข้อมูล

ข้อมูลแบบปฐมภูมิ

เป็นข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์เจ้าของบริษัทและพนักงานฝ่ายสินค้าคงคลังและฝ่ายขายโดยตรง ของบริษัทไพบูรณ์ ค้าไม้ จำกัด ประกอบด้วยรายละเอียดขั้นตอนวิธีการดำเนินงาน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

รายละเอียดของสินค้าที่บริษัทจำหน่าย การออกใบส่งของ (ใบส่งของ ในที่นี้หมายถึง ใบเสร็จรับเงิน หรือใบจัดสินค้า) การสั่งซื้อสินค้า การคิดคำนวณให้ส่วนลด รวมทั้งปัญหาต่าง ๆ ในการดำเนินกิจการ

ข้อมูลแบบทุติยภูมิ

เป็นข้อมูลที่ได้จากแหล่งข้อมูลต่าง ๆ ที่ได้มีการค้นคว้าหรือบันทึกเอาไว้ของบริษัท เช่น ข้อมูลที่ได้จากใบส่งของ ใบรับของ และใบเสร็จต่างๆ วิทยานิพนธ์ รวมทั้งที่ได้มาจากปัญหาพิเศษ ตลอดทั้งหนังสือที่มีเนื้อหาเกี่ยวข้อง เพื่อนำมาประยุกต์ใช้กับระบบงานของฝ่ายสินค้าคงคลัง ฝ่ายขาย และการทำโฮมเพจ รวมทั้งการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ของบริษัท ไพบูรณ์ ค้าไม้ จำกัด

ขั้นตอนการดำเนินงาน

ในการวิเคราะห์ข้อมูลจะใช้วิธีการพัฒนาระบบแบบวัฏจักรการพัฒนาระบบ โดยมีขั้นตอนการดำเนินงานดังนี้

1. ศึกษาการค้นคว้าข้อมูลและขั้นตอนการดำเนินงานของบริษัท ไพบูรณ์ ค้าไม้ จำกัด ในปัจจุบันว่ามีลักษณะการดำเนินงานอย่างไร
2. วิเคราะห์ข้อมูลและโครงสร้างที่ได้ทำการศึกษามา เพื่อทำการเตรียมวางแผนในการออกแบบระบบ
3. ออกแบบระบบและขั้นตอนต่าง ๆ ในการดำเนินงานของฝ่ายสินค้าคงคลังและฝ่ายขาย
4. สร้างโปรแกรมคอมพิวเตอร์และโฮมเพจรวมทั้งการขายทางอินเทอร์เน็ต ตามระบบที่ออกแบบไว้ โดยโปรแกรมที่ใช้คือโปรแกรมไมโครซอฟต์แอกเซส เวอร์ชั่น 7.0 โปรแกรมไมโครซอฟต์วิชวลเบสิก เวอร์ชั่น 5.0 และโปรแกรมไมโครซอฟต์ฟร้อนท์เพจ เวอร์ชั่น 98
5. ทดสอบโปรแกรมที่สร้างขึ้น ว่ามีความเหมาะสมในการใช้งานหรือไม่อย่างไร
6. ปรับปรุงโปรแกรมที่สร้างขึ้นเพื่อให้สามารถใช้ได้กับงานจริงและจัดทำคู่มือในการใช้โปรแกรมเพื่อให้ง่ายต่อการใช้ รวมทั้งการเข้าใจระบบของเจ้าของกิจการและผู้ที่สนใจ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 2

การจัดการระบบการขาย สินค้าคงคลังและการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

ลักษณะกิจการและสถานที่ตั้ง

การจัดการระบบการขาย สินค้าคงคลังและการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ได้ใช้กรณีศึกษา คือ บริษัท ไพบูรณ์ ค้าไม้ จำกัด ตั้งอยู่เลขที่ 428/3 ตำบลปากจั่น อำเภอนครหลวง จังหวัดพระนครศรีอยุธยา รหัสไปรษณีย์ 13260 ซึ่งมีลักษณะกิจการเป็นการจำหน่ายไม้แปรรูปชนิดต่าง ๆ

ประวัติความเป็นมา

บริษัท ไพบูรณ์ ค้าไม้ จำกัด เริ่มก่อตั้งเมื่อปี พ.ศ. 2535 มีพนักงานในบริษัท 5 คน เดิมทีก่อนที่จะก่อตั้งบริษัททางร้านได้ทำการรับซื้อไม้เก่ามาจำหน่ายซึ่งต่อมากิจการได้เริ่มขยายตัว และลูกค้ามีความต้องการไม้แปรรูปเพิ่มขึ้นซึ่งทางร้านก็เห็นว่าเมื่อดำเนินการไปแล้วจะทำให้เกิดผลตอบแทนที่คุ้มค่ากับการลงทุนไปจึงได้เริ่มนำไม้ใหม่แปรรูปเข้ามาจำหน่ายควบคู่ไปกับไม้เก่าและได้จดทะเบียนเป็นทะเบียนเป็นบริษัทเมื่อปีพ.ศ.2539 ซึ่งในปัจจุบันบริษัทได้เพิ่มจำนวนพนักงานเป็น 8 คน เพื่อรองรับการดำเนินงานที่เพิ่มมากขึ้นและตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว

สภาพการบริหารงาน

บริษัท ไพบูรณ์ ค้าไม้ จำกัด มีระบบการบริหารโดยมีเจ้าของบริษัทเป็นผู้บริหารงานแต่เพียงผู้เดียวและมีการแบ่งออกเป็นฝ่ายงานต่าง ๆ (ภาพที่ 1) ดังนี้

1. ฝ่ายบริหาร คือเจ้าของบริษัทมีหน้าที่เกี่ยวกับการกำหนดนโยบายจุดสั่งซื้อ นโยบายส่วนลดต่าง ๆ การตั้งราคาของสินค้า การรับสมัครคนเพื่อรับเข้าการทำงาน และนโยบายเงินเดือนพนักงาน

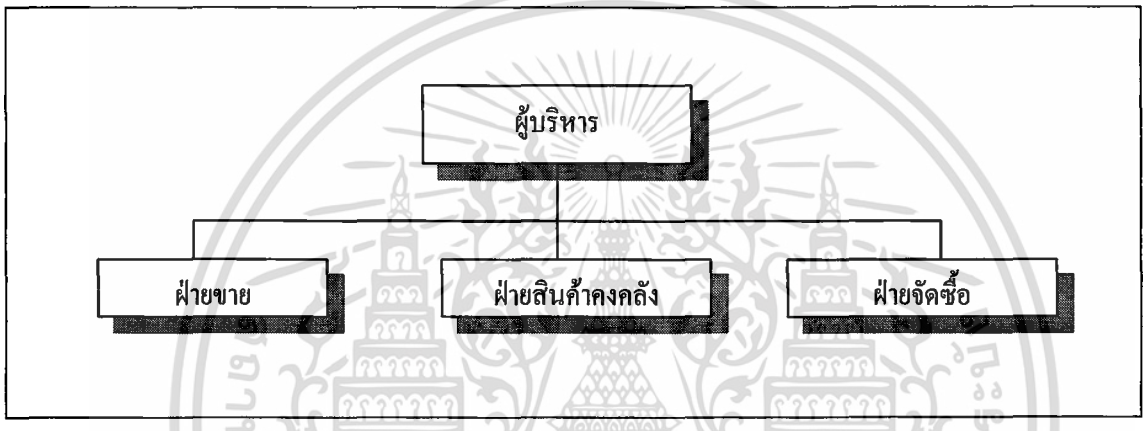
2. ฝ่ายขาย ทำหน้าที่ในการรับคำสั่งซื้อ เก็บข้อมูลลูกค้า การตรวจดูหรือค้นหาสินค้าและการรับชำระเงิน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3. ฝ่ายสินค้าคงคลัง ทำหน้าที่เกี่ยวกับการควบคุมสินค้าเข้าและออก การจัดส่งสินค้า ตรวจสอบคุณภาพและปริมาณสินค้า ตรวจสอบปริมาณสินค้าที่มีอยู่ในคลัง และจัดทำรายงานสรุปปริมาณสินค้าที่ถึงจุดสั่งซื้อให้แก่ผู้บริหาร

4. ฝ่ายจัดซื้อ ทำหน้าที่เกี่ยวกับการจัดหาแหล่งจัดซื้อสินค้าเพื่อนำมาจำหน่ายตามนโยบายของผู้บริหาร

สำหรับการจัดการระบบการขาย สินค้าคงคลัง และการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ได้ศึกษาและจัดการระบบใน 2 ฝ่ายคือ ฝ่ายขายและฝ่ายสินค้าคงคลัง



ภาพที่ 1 โครงสร้างองค์การของบริษัท ไพบูรณ์ค้าไม้ จำกัด

การดำเนินงานในปัจจุบัน

การดำเนินงานในปัจจุบันของบริษัท ไพบูรณ์ ค้าไม้ มีลักษณะเป็นการขายสินค้าประเภทไม้แปรรูป เช่น ไม้แปร ไม้กระดาน ไม้เสา เป็นต้น โดยบริษัทจะทำการหาซื้อไม้จากแหล่งใหญ่ที่ทำการแปรรูปไม้ชนิดต่าง ๆ หลายแหล่ง แล้วนำมาเก็บไว้ในคลังสินค้าของบริษัท เพื่อที่จะนำมาจำหน่ายให้แก่ลูกค้าต่อไป

ขั้นตอนการดำเนินการในปัจจุบัน

การดำเนินงานของระบบงานขาย และสินค้าคงคลังของบริษัท ไพบูรณ์ ค้าไม้ จำกัด มีขั้นตอนของการดำเนินงานดังนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

1. ฝ่ายขาย มีขั้นตอนการดำเนินงาน คือ เมื่อลูกค้ามีการติดต่อหรือมีความต้องการสั่งซื้อสินค้า จะเป็นหน้าที่ของฝ่ายขายที่ทำการติดต่อหรือรับคำสั่งซื้อนี้ จากนั้นจะตรวจสอบดูรายละเอียดจำนวนของสินค้าที่สั่งซื้อว่ามีอยู่ในคลังตามความต้องการของลูกค้าหรือไม่จากคลังสินค้า เพื่อรับคำสั่งซื้อของลูกค้า เมื่อลูกค้าตกลงใจที่จะซื้อสินค้า ฝ่ายขายจะเป็นผู้ทำการบันทึกข้อมูลการขาย ซึ่งจะประกอบด้วย ชื่อสินค้า ขนาดสินค้าจำนวนสินค้าที่ขาย ราคาสินค้า วันที่เวลาที่ทำการขาย รวมทั้งจำนวนเงินสุทธิ ลงในเอกสารบันทึกการขายประจำวัน และจะทำการออกใบส่งของให้แก่ฝ่ายสินค้าคงคลัง เมื่อเสร็จสิ้นการขายในแต่ละวันฝ่ายขายจะจัดทำรายงานสรุปยอดขายประจำวันในทุกวันที่ทำการขาย จากนั้นในทุกสิ้นเดือนฝ่ายขายจะจัดทำรายงานสรุปยอดขายประจำเดือน พร้อมส่งเอกสารต่าง ๆ ให้แก่ฝ่ายบริหาร

2. ฝ่ายสินค้าคงคลัง มีขั้นตอนการดำเนินงาน คือ เมื่อฝ่ายขายทำการจัดส่งใบส่งของมาให้ ฝ่ายสินค้าคงคลังจะทำการตัดจำนวนสินค้าตามใบส่งของ โดยจะตรวจสอบดูว่าสินค้าใดหมดหรือมีจำนวนน้อยลง ฝ่ายสินค้าคงคลังจะทำการจัดทำรายงานแจ้งเสนอแก่ฝ่ายบริหาร เพื่อตัดสินใจในการสั่งซื้อสินค้าเข้ามา และเมื่อมีการรับสินค้าชนิดใหม่เข้ามาฝ่ายสินค้าคงคลังจะทำการเก็บข้อมูลรายละเอียดหรือปรับปรุงจำนวนสินค้าในคลัง โดยแต่ละเดือนฝ่ายสินค้าคงคลังจะทำการตรวจสอบจำนวนสินค้าที่มีการเข้าออก เพื่อจัดทำรายงานสรุปยอดสินค้าคงคลัง และจัดส่งให้แก่ฝ่ายบริหารต่อไป

ปัญหาจากการดำเนินงาน

เนื่องจากแต่ละฝ่ายงานมีการทำงานที่เกี่ยวข้องกัน แต่เมื่อมีฝ่ายใดที่มีการดำเนินงานที่ล่าช้า จึงส่งผลทำให้ฝ่ายอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องทำงานล่าช้าไปด้วย ดังปัญหาที่เกิดในแต่ละฝ่ายดังต่อไปนี้

1. ฝ่ายขาย คือ การกำหนดส่วนลดที่ไม่มีมาตรฐานที่แน่นอน เพราะใช้วิจารณญาณของเจ้าของบริษัทแต่เพียงผู้เดียว การตั้งราคาสินค้าและคิดคำนวณราคาขายยังใช้เพียงประสบการณ์ที่มี และเก็บข้อมูลของลูกค้ายังใช้เป็นเอกสาร รวมทั้งการค้นหาข้อมูลของจำนวนสินค้าที่ความล่าช้า

2. ฝ่ายสินค้าคงคลัง คือ การตรวจเช็คจำนวนของสินค้ามีความผิดพลาด การตรวจรับและจัดส่งสินค้าให้กับลูกค้ามีความล่าช้า และการตรวจสอบปริมาณสินค้าเพื่อหาจุดสั่งซื้อสินค้ามีความล่าช้ามากในการนำเสนอต่อผู้บริหาร

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปัญหาที่จะศึกษา

ปัญหาที่จะทำการศึกษาในระบบการขาย สินค้าคงคลัง และการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ แบ่งออกเป็นฝ่ายต่าง ๆ ดังนี้

ฝ่ายขาย ปัญหาที่จะศึกษา คือ การตั้งราคา การคิดส่วนลด การตัดสินใจในการให้ส่วนลดแก่ลูกค้าประจำ และวางแผนการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

ฝ่ายสินค้าคงคลัง ปัญหาที่จะศึกษา คือ การให้ข้อมูลที่ไม่ถูกต้องแก่ฝ่ายขาย ซึ่งเกิดจากการปรับยอดสินค้าในคลังที่ผิดพลาด และการตรวจสอบปริมาณสินค้าเพื่อหาจุดสั่งซื้อมีความล่าช้า

ข้อมูลที่เกี่ยวข้อง

ข้อมูลสินค้าที่บริษัท ไพบูรณ์ ค้าไม้ จำกัด ขายออกไปแต่ละครั้งนั้น จะถูกนำมาเก็บบันทึกไว้ในเอกสารต่าง ๆ (ภาคผนวก ก) ซึ่งเอกสารที่ใช้ในการบันทึกข้อมูลประกอบด้วย ใบส่งของ และใบคุมของ

แนวทางแก้ไขปัญหา

จากแนวทางที่กล่าวมาข้างต้น สามารถแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการดำเนินงานของแต่ละฝ่ายได้ โดยการเก็บข้อมูลของแต่ละฝ่ายด้วยเครื่องคอมพิวเตอร์เพื่อความรวดเร็วในการปฏิบัติงาน เช่น การเก็บข้อมูล การค้นหาข้อมูล การคำนวณราคาขาย คำนวณส่วนลด ส่วนลดสะสม กำหนดจุดสั่งซื้อ และเพื่อให้การแลกเปลี่ยนข้อมูลของแต่ละฝ่ายเป็นไปอย่างรวดเร็วทำได้ รวมถึงเพื่อความคงทนในการเก็บรักษาข้อมูลเอกสารที่สำคัญ

ปัจจัยที่ผู้บริหารใช้ในการพิจารณากำหนดจุดสั่งซื้อประกอบด้วย

ระดับของยอดขาย โดยผู้บริหารจะคิดเป็นเปอร์เซ็นต์ของระดับยอดขายของไม้แต่ละชนิด เช่น ไม้สักจะคิดเป็น 40 เปอร์เซ็นต์ของยอดขาย ไม้เต็งจะคิดเป็น 40 เปอร์เซ็นต์ของยอดขาย ไม้ประดู่จะคิดเป็น 30 เปอร์เซ็นต์ของยอดขาย ไม้ชิงชังจะคิดเป็น 25 เปอร์เซ็นต์ของยอดขาย ไม้ลังจะคิดเป็น 40 เปอร์เซ็นต์ของยอดขาย และไม้จันทร์จะคิดเป็น 30 เปอร์เซ็นต์ของยอดขาย เป็นต้น

ระดับราคาของสินค้า โดยผู้บริหารจะคาดการณ์ระดับราคาของสินค้าในปัจจุบันกับระดับราคาสินค้าในอนาคต เช่นถ้าพบว่าในอนาคตระดับราคาสินค้ามีแนวโน้มที่จะเพิ่มสูงขึ้นผู้บริหารก็จะสั่งซื้อสินค้าเข้ามาเก็บไว้ในคลังสินค้ามากและถ้าพบว่าในอนาคตระดับราคาสินค้ามีแนวโน้มที่จะคงที่หรือเพิ่มขึ้นเล็กน้อยผู้บริหารก็จะสั่งซื้อสินค้าเข้ามาเก็บไว้ในคลังสินค้าตามปกติ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อ โดยผู้บริหารจะดูค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นในการสั่งซื้อแต่ละครั้ง เช่น ต้นทุนการออกใบสั่งซื้อ ค่าโทรศัพท์ในการติดตามคำสั่งซื้อ การรับสินค้า ตลอดจนเงินเดือนพนักงานที่เกี่ยวข้องกับการสั่งซื้อ เป็นต้น โดยถ้าค่าใช้ในการสั่งซื้อแต่ละครั้งสูงก็จะสั่งสินค้าเข้ามาเก็บไว้ในคลังสินค้ามาก

ฤดูกาล โดยผู้บริหารจะทราบว่าช่วงฤดูกาลไหนที่ควรจะสั่งซื้อสินค้าเข้ามาเก็บไว้ในคลังสินค้าในปริมาณที่มาก ช่วงฤดูกาลไหนที่ควรจะสั่งซื้อสินค้าเข้ามาเก็บไว้ในคลังสินค้าในปริมาณที่น้อย เช่น ในช่วงฤดูฝนจะมีการใช้ไม้ในปริมาณน้อยผู้บริหารก็จะกำหนดจุดสั่งซื้อในระดับที่ต่ำ หรือในช่วงฤดูหนาวและฤดูร้อนจะมีการใช้ไม้ในปริมาณมากผู้บริหารก็จะกำหนดจุดสั่งซื้อในระดับที่สูง เป็นต้น

ช่วงวิกฤตเศรษฐกิจ โดยผู้บริหารจะดูช่วงวัฏจักรของเศรษฐกิจ เช่น ถ้าในยุคเศรษฐกิจตกต่ำจะมีการใช้ไม้ในปริมาณที่น้อย ผู้บริหารจะกำหนดจุดสั่งซื้อในระดับที่ต่ำ แต่ถ้าในยุคเศรษฐกิจรุ่งเรืองก็จะมีการใช้ไม้ในปริมาณที่มาก ผู้บริหารจะกำหนดจุดสั่งซื้อในระดับที่สูง เป็นต้น

ในด้านการกำหนดส่วนลดของทางบริษัท โดยผู้บริหารเป็นผู้ทำการกำหนด มี 2 ข้อ ได้แก่ ส่วนลดการขาย และส่วนลดยอดซื้อสะสม

ส่วนลดการขาย กำหนดขึ้นมาเพื่อเป็นส่วนลดให้แก่ลูกค้าที่มีจำนวนเงินที่สั่งซื้อทั้งหมดตามที่ได้กำหนดไว้ โดยจำนวนเงินที่สั่งซื้อทั้งหมด มากกว่า 20,000 บาท ให้ส่วนลด 3 % มากกว่า 50,000 บาท ให้ส่วนลด 5 % และ มากกว่า 100,000 บาท ให้ส่วนลด 7 %

ส่วนลดยอดซื้อสะสม กำหนดขึ้นมาเพื่อเป็นส่วนลดให้แก่ลูกค้าที่มียอดซื้อสะสมกับทางบริษัทตามที่ได้กำหนดไว้ โดยยอดซื้อสะสม มากกว่า 50,000 บาท ให้ส่วนลด 3 % มากกว่า 70,000 บาท ให้ส่วนลด 5 % และ มากกว่า 100,000 บาท ให้ส่วนลด 7 % โดยจะทำการคิดคำนวณจากจำนวนเงินที่สั่งซื้อทั้งหมดที่ได้ทำการหักส่วนลดการขายแล้ว

ศึกษาความเป็นไปได้ในการปรับปรุงปัญหา

ความเป็นไปได้ด้านเทคโนโลยี

ปัจจุบันองค์การธุรกิจต่าง ๆ ได้นำเอาระบบคอมพิวเตอร์มาใช้เพื่อพัฒนาระบบการทำงานมากขึ้น เนื่องจากเทคโนโลยีด้านคอมพิวเตอร์สามารถประมวลผลการทำงานได้อย่างถูกต้อง รวดเร็ว เกิดข้อผิดพลาดในการทำงานน้อย และช่วยลดภาระในการทำงานของผู้ใช้ได้เป็นอย่างดี ทำให้ความต้องการในการใช้ระบบคอมพิวเตอร์เพิ่มมากขึ้นเรื่อย ๆ ซึ่งบริษัท ไพบูรณ์ ค้าไม้ จำกัด นับเป็นหนึ่งในผู้ที่ต้องการนำระบบคอมพิวเตอร์มาใช้ในการปฏิบัติงานเพื่อช่วยประหยัดเวลา และก่อให้เกิดความคล่องตัวในการดำเนินงานทั้งในระบบงานขาย ระบบสินค้าคงคลัง และ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ แต่ระบบการทำงานในปัจจุบันของทางบริษัทยังไม่มีอุปกรณ์หรือเครื่องคอมพิวเตอร์ และบุคลากรเพื่อรองรับการทำงานของระบบการทำงานดังกล่าว ฉะนั้นจำเป็นต้องจัดหาอุปกรณ์เบื้องต้นเพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับการดำเนินงานใหม่ โดยเครื่องคอมพิวเตอร์ที่จัดซื้อจะสามารถใช้กับโปรแกรมไมโครซอฟท์แอคเซส เวอร์ชั่น 97 โปรแกรม วิชวล เบสิก เวอร์ชั่น 5.0 และโปรแกรมไมโครซอฟท์ฟร้อนท์เพจ เวอร์ชั่น 98

ความเป็นไปได้ด้านเศรษฐกิจ

เนื่องจากในปัจจุบัน บริษัทได้มีการขยายตัว มีลูกค้ามากขึ้น ทำให้การขายสินค้าก็เพิ่มมากขึ้นตามไปด้วย จึงต้องมีการเก็บสินค้าในคลังสินค้าเพิ่มมากขึ้น ดังนั้นบริษัทต้องจัดหาอุปกรณ์หรือเทคโนโลยีที่มาช่วยในการจัดเก็บเอกสาร จัดการกับสินค้า จัดการกับการขาย ให้มีประสิทธิภาพและกำไรมากที่สุด เพื่อทำให้เกิดความเชื่อถือและเชื่อมั่นระหว่างบริษัทกับลูกค้า ซึ่งทางบริษัทมีค่าใช้จ่ายที่ต้องลงทุนในการดำเนินงานการจัดการระบบขาย สินค้าคงคลัง และการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ดังนี้

ฮาร์ดแวร์ (เครื่องและอุปกรณ์คอมพิวเตอร์) :

1. เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์ รุ่น Amd K6-2 450 Mhz หรือสูงกว่า
   โดยมีส่วนประกอบหลัก
   หน่วยความจำหลักอย่างน้อย (Ram) 32 เมกะไบต์
   หน่วยความจำสำรอง (Harddisk) 6.4 จิกะไบต์
   รวมทั้งสิ้นประมาณ 25,000 บาท
2. เครื่องพิมพ์แบบ Dot Matrix ราคาประมาณ 6,000 บาท
3. เครื่องสำรองไฟ ราคาประมาณ 4,000 บาท
4. โมเด็ม 56.6 Kpbs ราคาประมาณ 2,500 บาท

ซอฟต์แวร์ (โปรแกรมและระบบปฏิบัติการ) :

โปรแกรมปฏิบัติการวินโดว์ส 98	ราคาประมาณ	5,000 บาท
โปรแกรมวิชวล เบสิก 5.0	ราคาประมาณ	7,000 บาท
โปรแกรมไมโครซอฟท์แอคเซส 97	ราคาประมาณ	6,500 บาท
โปรแกรมฟร้อนท์เพจ เวอร์ชั่น 98	ราคาประมาณ	7,000 บาท
	รวมค่าใช้จ่ายทั้งสิ้น	63,000 บาท

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เมื่อพิจารณาทางด้านเศรษฐกิจแล้วเห็นได้ว่าการลงทุนนำระบบใหม่เข้าไปใช้งานมีความคุ้มค่ากับเงินที่จ่ายไป รวมทั้งเจ้าของกิจการก็มีนโยบายในการจัดซื้ออุปกรณ์ฮาร์ดแวร์และซอฟท์แวร์อยู่แล้ว เมื่อเทียบกับประสิทธิภาพของการทำงานที่เพิ่มขึ้น จึงมีความเป็นไปได้

ความเป็นไปได้ด้านการดำเนินงาน

ในการนำระบบคอมพิวเตอร์มาใช้ในการดำเนินงานนั้น พนักงานจะต้องใช้เวลาในการเรียนรู้และทำความเข้าใจ ซึ่งจากการที่ผู้จัดการหรือเจ้าของบริษัทมีพื้นฐานความรู้ด้านคอมพิวเตอร์อยู่แล้ว และจัดให้มีการฝึกอบรมการใช้งานโปรแกรมให้แก่พนักงาน ทำให้สามารถเรียนรู้และใช้ระบบการทำงานใหม่ได้รวดเร็วขึ้น เกิดการยอมรับจากกลุ่มพนักงานผู้ใช้ระบบ ประกอบกับมีการจัดทำคู่มือระเบียบการใช้โปรแกรมเพื่อทำให้เกิดความเข้าใจมากขึ้น

แนวความคิดในการเปลี่ยนแปลงระบบเดิมเป็นระบบใหม่

การพัฒนาระบบการจัดการระบบการขาย สินค้าคงคลัง และการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์จะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการจัดการข้อมูลของบริษัท ทำให้กิจการสามารถทำการจัดเก็บข้อมูลได้เป็นจำนวนมาก ลดความซ้ำซ้อนของข้อมูล รวมทั้งการคิดคำนวณต่าง ๆ มีความถูกต้อง ลดความผิดพลาดในการทำงาน เช่น ฝ่ายขายสามารถรู้ข้อมูลของสินค้าจากฝ่ายสินค้าคงคลังเพื่อพิจารณาการขายสินค้าให้ลูกค้า การคำนวณส่วนลดต่าง ๆ และการตัดยอดสินค้าคงคลังสามารถทำได้ทันทีเมื่อมีการขายหรือส่งสินค้าออกจากคลังสินค้า ทำให้สามารถทราบปริมาณสินค้าที่เป็นปัจจุบันที่สุด การตรวจสอบปริมาณสินค้าเพื่อจะสั่งซื้อ รวมทั้งการค้นหารายการสินค้าทำได้ง่าย และมีความรวดเร็ว ซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อฝ่ายขายในการนำรายละเอียดของสินค้าในคลังสินค้าเพื่อไปจัดทำใบเสนอราคา นอกจากนี้ฝ่ายขายสามารถกำหนดราคาสินค้า การให้ส่วนลดต่าง ๆ กฎเกณฑ์และความแม่นยำมากยิ่งขึ้น การเก็บทะเบียนประวัติลูกค้าของฝ่ายขายที่มีการเก็บเป็นระบบมากขึ้น และเมื่อใดที่ต้องการข้อมูลสินค้าจากฝ่ายสินค้าคงคลังก็สามารถเรียกดูได้ทันที การออกใบสั่งสินค้าของฝ่ายขายเพื่อให้ฝ่ายสินค้าคงคลังจัดส่งสินค้าให้ลูกค้า รวมทั้งการออกใบส่งของเมื่อมีการชำระเงินก็สามารถทำได้อย่างรวดเร็วยิ่งขึ้น สำหรับการทำโฮมเพจและการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ เป็นการวางรากฐานเพื่อเพิ่มช่องการขายในอนาคต ทำให้บริษัทมีปริมาณการขายเพิ่มขึ้น และทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จมากขึ้นด้วย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 3
การวิเคราะห์และออกแบบระบบ

แนวความคิดในการวิเคราะห์และออกแบบระบบ

การศึกษาถึงขั้นตอนการดำเนินงานในปัจจุบันของระบบการขาย สินค้าคงคลัง และการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ของบริษัท ไพบูรณ์ ค้าไม้ จำกัด ทำให้ทราบถึงปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นอันส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพในการดำเนินงาน ดังนั้นจึงได้พัฒนาระบบการทำงานทั้งสองด้าน โดยมีแนวคิดในการวิเคราะห์และออกแบบระบบเพื่อให้บริษัทมีระบบการขาย สินค้าคงคลัง และการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ที่มีประสิทธิภาพ คือ สามารถทราบปริมาณสินค้าคงคลังได้ทันที เกิดการหมุนเวียนสินค้าที่เร็วขึ้น ก่อให้เกิดความสะดวก รวดเร็ว ถูกต้อง และยังเป็นการสนับสนุนระบบการขายด้วย โดยผู้ใช้สามารถตอบคำถามและนำเสนอสินค้าให้แก่ลูกค้า ทั้งยังช่วยให้เกิดความสะดวกในการคิดคำนวณราคา คิดคำนวณส่วนลดต่าง ๆ การรับชำระเงินจากลูกค้าและการสืบค้นสินค้า ซึ่งส่งผลให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจในด้านการบริการ และทำให้ทางบริษัททราบรายรับจากการขายสินค้าและออกเอกสารต่าง ๆ ได้อย่างรวดเร็ว ทำให้ระบบมีความน่าเชื่อถือมีความคล่องตัวมากขึ้นและรองรับการขยายการดำเนินงานของร้านต่อไป ส่วนการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เป็นการจำหน่ายสินค้าโดยที่ผู้ที่ต้องการซื้อสินค้าสามารถซื้อสินค้าผ่านทางเครือข่ายอินเทอร์เน็ต ยังสามารถที่จะทราบราคาสินค้าที่จะต้องชำระและชำระผ่านบัตรเครดิตได้ทันที อีกทั้งยังแสดงศักยภาพของกิจการผ่านทางอินเทอร์เน็ต และประโยชน์ที่เพิ่มเติมคือสามารถติดต่อกับทางบริษัทเพื่อติดต่อสื่อสารได้อีกด้วย

การวิเคราะห์ระบบ

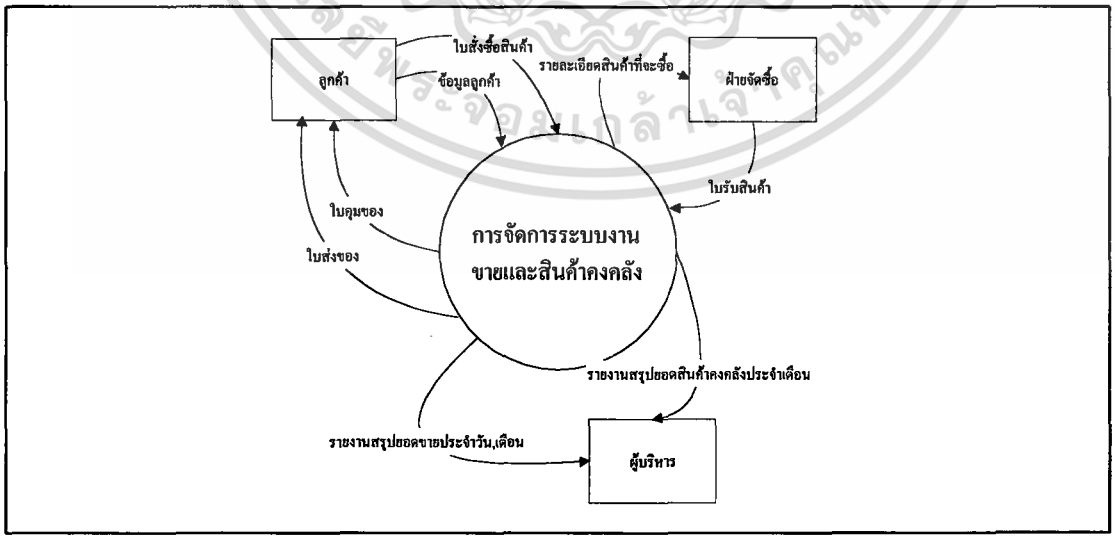
การศึกษาระบบการทำงานปัจจุบัน ทำให้เข้าใจเกี่ยวกับขั้นตอนการทำงานและทราบถึงข้อมูลต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง หลังจากนั้นจึงนำข้อมูลที่ได้จากการศึกษามาหาความต้องการ ซึ่งเป็นสิ่งที่ต้องปรับปรุงในระบบการทำงานหรือการหาวิธีการแก้ไขปัญหาในระบบการทำงาน โดยการวิเคราะห์ระบบจะเริ่มต้นหลังจากที่ได้ทราบถึงปัญหาของระบบ และผ่านขั้นตอนการศึกษา ความเป็นไปได้เรียบร้อยแล้ว สำหรับการอธิบายรายละเอียดวิธีการวิเคราะห์ต่าง ๆ ที่ใช้ในระบบแสดงโดยการใช้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ผังการไหลของข้อมูลพร้อมคำอธิบายมาเป็นเครื่องมือช่วยในการแสดงรายละเอียดโดยรวมของกิจกรรมต่าง ๆ ภายในระบบ แหล่งกำเนิดข้อมูล การเก็บข้อมูลในระบบ ตลอดจนการกำหนดความต้องการที่มีต่อระบบที่จะพัฒนา ทั้งนี้เพื่อให้เกิดความชัดเจนและเข้าใจระบบการทำงานปัจจุบันได้ง่ายขึ้น ส่วนการวิเคราะห์ระบบการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ เป็นการวิเคราะห์ว่าในปัจจุบันการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์มีขั้นตอนในการปฏิบัติการอย่างไรเพื่อนำมาพัฒนาในระบบของบริษัทต่อไป

ผังแสดงปริบท (Context Diagram)

ระบบสินค้าคงคลังและการขายนั้น การทำงานเริ่มจากเมื่อฝ่ายจัดซื้อส่งใบรายละเอียดสินค้าที่ทางบริษัทจัดซื้อมาให้ ระบบสินค้าคงคลังจะบันทึกข้อมูลสินค้าเหล่านั้นไว้ในฐานข้อมูล โดยเมื่อลูกค้าสอบถามถึงสินค้าที่ต้องการ ระบบการขายจะนำข้อมูลสินค้าจากระบบสินค้าคงคลังเพื่อมาตอบคำถามเกี่ยวกับสินค้าให้แก่ลูกค้า เมื่อลูกค้าตกลงใจซื้อสินค้าจะมีการชำระเงิน และระบบขายจะส่งรายละเอียดสินค้าให้เพื่อจัดสินค้าให้แก่ลูกค้า ขณะเดียวกันระบบการขายจะมีการบันทึกข้อมูลการขายโดยมีการตัดยอดระหว่างจำนวนสินค้าที่ขายกับจำนวนสินค้าที่มีอยู่เดิมในคลังสินค้า เพื่อให้ทราบยอดสินค้าปัจจุบัน โดยส่งข้อมูลการขายไปยังระบบสินค้าคงคลัง ผู้บริหารเป็นผู้กำหนดนโยบายส่วนลด และได้รับรายงานเอกสารสรุปยอดสินค้าคงคลังประจำเดือน รายงานสรุปยอดขายประจำวัน ประจำเดือน และใบรับสินค้า เพื่อนำไปพิจารณาในการหมุนเวียนสินค้าและการเปลี่ยนราคาสินค้าต่อไป (ภาพที่ 2)

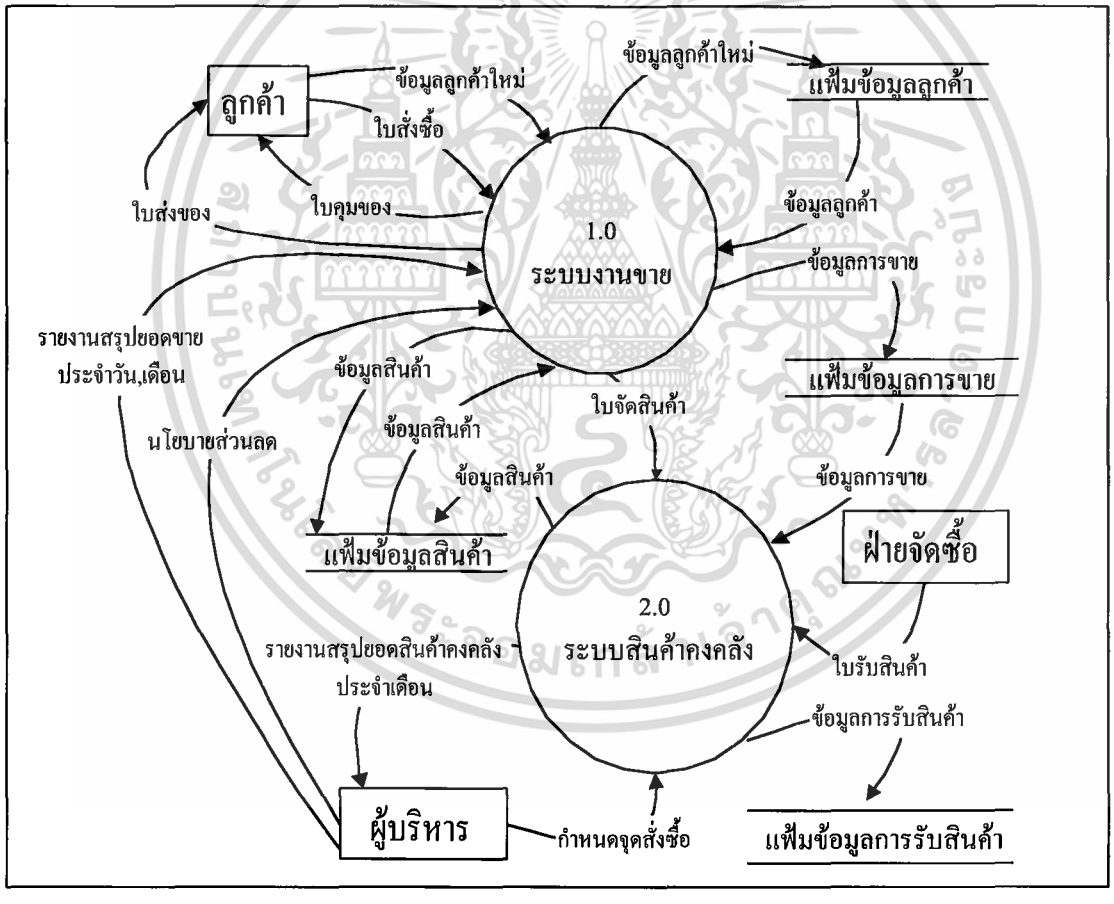


ภาพที่ 2 ผังแสดงปริบทของระบบ (Context Diagram)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การไหลเวียนข้อมูล (Data Flow Diagram : DFD)

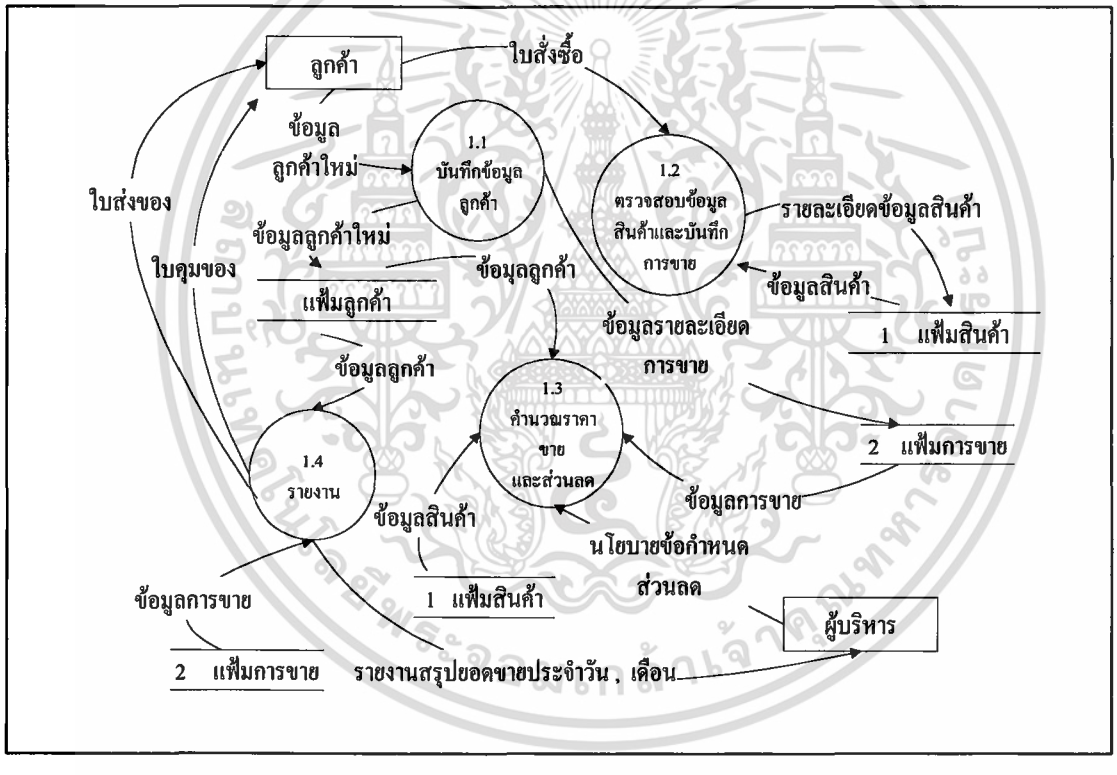
กระบวนการทำงานระดับ 0 ประกอบไปด้วยสองกระบวนการ โดยกระบวนการแรกเป็นระบบงานขาย เริ่มทำงานเมื่อลูกค้าแจ้งรายละเอียดสินค้าที่ต้องการจะซื้อมายังระบบทำการบันทึกข้อมูลการขายลงในแฟ้มข้อมูลการขาย ออกใบส่งของไปให้ระบบสินค้าคงคลัง และออกรายงานต่าง ๆ ไปให้ผู้บริหาร ส่วนผู้บริหารจะเป็นผู้กำหนดส่วนลด กระบวนการที่สองคือระบบสินค้าคงคลังเริ่มจากฝ่ายจัดซื้อส่งใบรับสินค้าและสินค้ามาให้ ระบบก็จะทำการบันทึกรับและเก็บลงในแฟ้มข้อมูลสินค้า และแฟ้มข้อมูลการรับสินค้า เมื่อระบบงานขายส่งใบคุมของและใบส่งของมาให้ระบบก็จะทำการจัดสินค้าและออกรายงานต่าง ๆ ให้กับผู้บริหารในส่วนของผู้บริหารก็จะเป็นคนกำหนดจุดสั่งซื้อ (ภาพที่ 3)



ภาพที่ 3 ผังการไหลเวียนข้อมูล ระดับที่ 0

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้
97474

กระบวนการขายระดับ 1 เริ่มต้นเมื่อลูกค้ามีความสนใจในลักษณะตัวสินค้า และมีความต้องการที่จะทราบรายละเอียดของสินค้าที่สนใจ เช่น ขนาด ราคาของสินค้า เป็นต้น ทางบริษัทสามารถจะสืบค้นข้อมูลเหล่านี้ เพื่อนำเสนอผลการสืบค้นแก่ลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว เมื่อลูกค้าตกลงใจซื้อสินค้าระบบจะดำเนินการขายทำการบันทึกข้อมูลมูลลูกค้าใหม่ คำนวณราคาส่วนลดต่าง ๆ มีการรับชำระเงินและการบันทึกการขายลงในแฟ้มการขาย เพื่อตัดยอดสินค้าระหว่างจำนวนสินค้าที่ขายได้กับจำนวนสินค้าที่มีอยู่เดิม ระบบงานขายจะออกใบคุมของและใบส่งของให้กับลูกค้า ในส่วนของรายงานสรุปยอดขายประจำวัน ประจำเดือน และประจำปีจะส่งให้แก่ผู้บริหาร ในการเก็บข้อมูลลูกค้าจะทำการเก็บต่อเมื่อลูกค้ามีการซื้อสินค้ารวมถึงเกณฑ์ที่ตั้งไว้ (ภาพที่ 4)

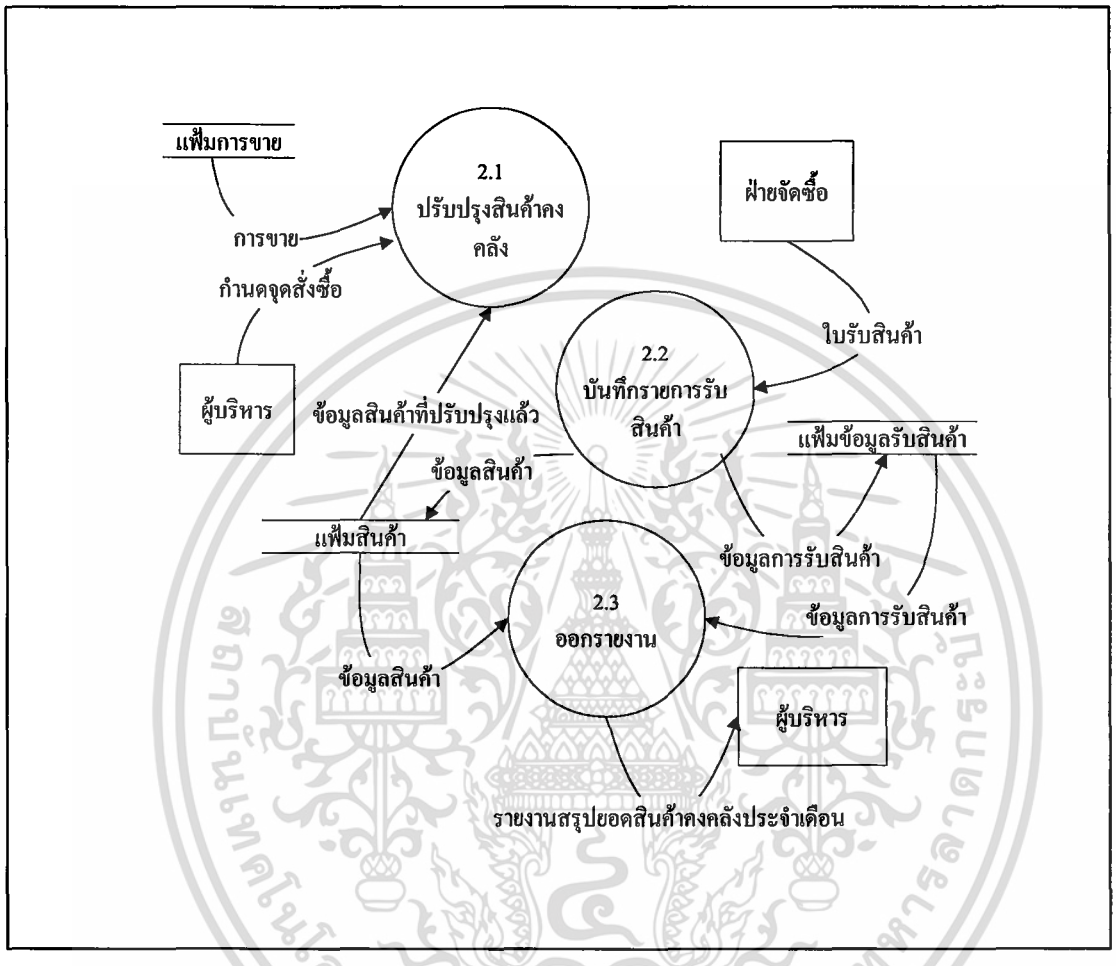


ภาพที่ 4 ผังการไหลเวียนข้อมูล ระดับที่ 1 (กระบวนการ 1.0 ระบบการขาย)

กระบวนการระบบสินค้าคงคลังระดับ 1 เริ่มต้นการทำงานเมื่อฝ่ายขายได้ทำการส่งรายละเอียดเกี่ยวกับการขายมายังระบบและฝ่ายจัดซื้อส่งใบรายละเอียดสินค้าและสินค้าให้แก่ระบบสินค้าคงคลัง หลังจากนั้นระบบสินค้าคงคลังจะทำบันทึกข้อมูลสินค้า ระบบจะนำยอดสินค้าเดิมบวกเพิ่ม หักลด กับยอดสินค้าที่ได้รับหรือขายออกไปเพื่อปรับให้เป็นยอดสินค้าปัจจุบันก่อน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

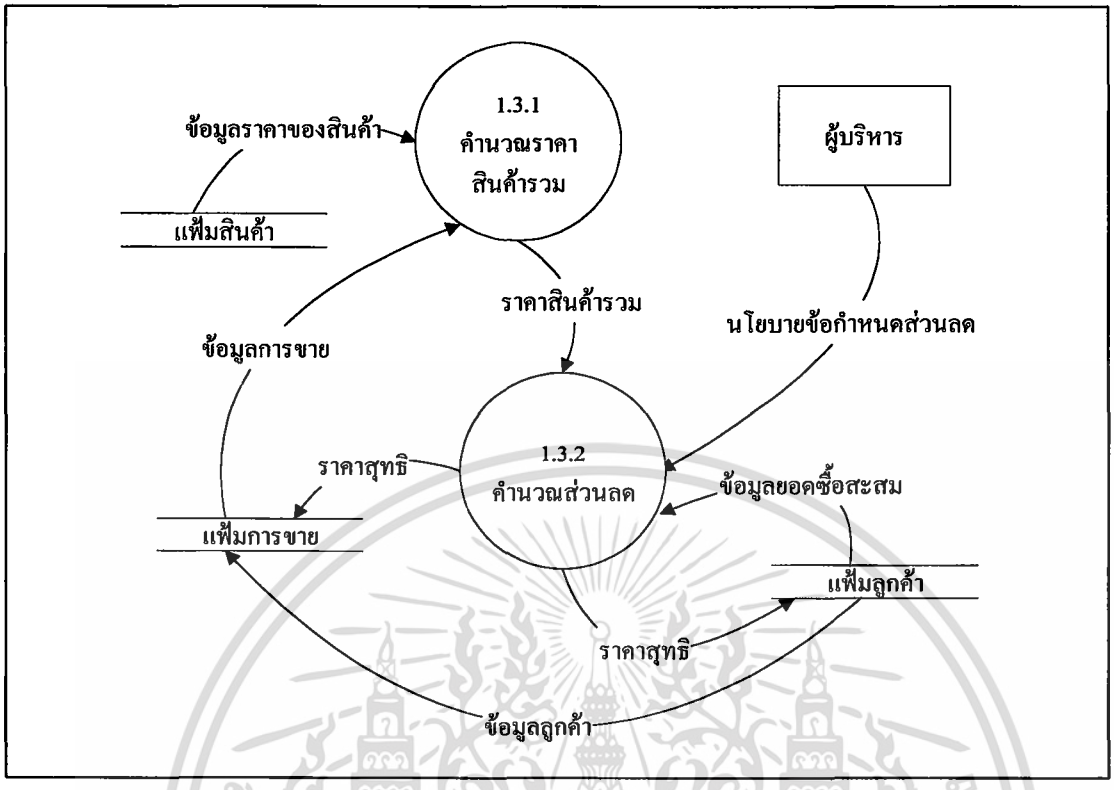
ระบบสามารถดึงข้อมูลจากแฟ้มสินค้าเพื่อออกรายงานต่าง ๆ นั่นคือรายงานสรุปยอดสินค้าคงคลังประจำเดือนให้แก่ผู้บริหาร และผู้บริหารจะเป็นผู้กำหนดจุดสั่งซื้อต่อไป (ภาพที่ 5)



ภาพที่ 5 ผังการไหลเวียนข้อมูล ระดับที่ 1 (กระบวนการ 2.0 ระบบสินค้าคงคลัง)

กระบวนการคำนวณราคาและส่วนลดระดับที่ 2 ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งในระบบการขาย โดยจะเริ่มจากการนำรายละเอียดสินค้าที่ได้ทำการขาย และนำราคาสินค้าที่ทำการขายจากแฟ้มสินค้ามาทำการอ้างอิงถึงเพื่อคิดคำนวณราคาสินค้ารวม เมื่อได้ราคาสินค้ารวมแล้วจากนั้นก็จะทำการส่งมาคิดคำนวณส่วนลด โดยหลักเกณฑ์การให้ส่วนลดจะได้มาจากนโยบายข้อกำหนดส่วนลดของผู้บริหาร เมื่อได้ราคาสุทธิคือราคาสินค้ารวมที่ได้ทำการหักส่วนลดเป็นที่เรียบร้อยแล้วจะส่งราคารวมสุทธิไปเก็บไว้ยังแฟ้มข้อมูลการขายและส่งไปเก็บไว้ยังแฟ้มข้อมูลลูกค้า ในส่วนของส่วนลดนั้นจะมีการคิดคำนวณได้สองรูปแบบซึ่งในแต่ละแบบผู้บริหารจะเป็นผู้กำหนด (ภาพที่ 6)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 6 ผังการไหลเวียนข้อมูลระดับที่ 2 (กระบวนการ 1.3 การคิดคำนวณราคาและส่วนลด)

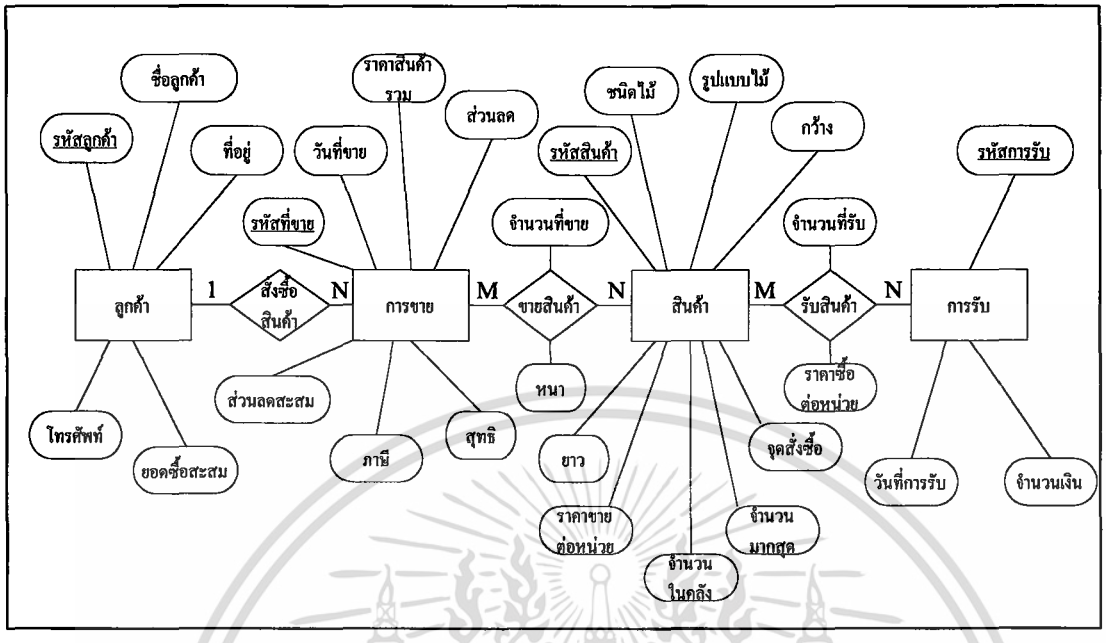
การออกแบบระบบ

การออกแบบระบบเป็นขั้นตอนที่ต่อเนื่องจากการวิเคราะห์ระบบ ในขั้นตอนนี้เป็นการออกแบบรายละเอียด คุณลักษณะที่แสดงให้เห็นรูปร่างของระบบใหม่ที่จะพัฒนานั้น ทั้งในรูปแบบของฐานข้อมูล รูปของสิ่งนำเข้า ผลลัพธ์ของระบบ หน้าจอการทำงาน และกระบวนการต่าง ๆ ของระบบ โดยการใช้เครื่องมือออกแบบต่าง ๆ ดังนี้ การออกแบบฐานข้อมูล การออกแบบสิ่งนำเข้า การออกแบบผลลัพธ์ ผังแสดงลำดับขั้น ผังงานระบบ มาเป็นเครื่องมือช่วยในการออกแบบระบบ เพื่อให้ง่ายต่อการพัฒนาโปรแกรมในขั้นตอนต่อไป

การออกแบบฐานข้อมูล

โดยมีเครื่องมือที่ใช้ในการแสดงความสัมพันธ์ คือ แบบจำลองเชิงสัมพันธ์ (ภาพที่ 7) และสามารถอธิบายรายละเอียดดังนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 7 แบบจำลองเชิงสัมพันธ์ ของระบบการขายและสินค้าคงคลัง

ความสัมพันธ์ระหว่างเอนติตี้ลูกค้ากับเอนติตี้การขาย มีความสัมพันธ์แบบ หนึ่งต่อกลุ่ม เนื่องจาก ลูกค้า 1 คน สามารถสั่งซื้อสินค้าได้มากกว่า 1 ชนิด และในการขายแต่ละครั้ง สามารถมีลูกค้าได้เพียง 1 คน

ความสัมพันธ์ระหว่างเอนติตี้การขายกับเอนติตี้สินค้า มีความสัมพันธ์แบบ กลุ่มต่อกลุ่ม เนื่องจาก 1 การขาย สามารถขายสินค้าได้หลายชนิด และสินค้า 1 ชนิด สามารถอยู่ในการขายได้หลายครั้ง

ความสัมพันธ์ระหว่างเอนติตี้สินค้ากับเอนติตี้รับสินค้า มีความสัมพันธ์แบบ กลุ่มต่อกลุ่ม เนื่องจากสินค้า 1 ชนิด สามารถปรากฏในการรับสินค้าได้มากกว่า 1 ครั้ง และการรับสินค้า 1 ครั้ง สามารถมีจำนวนสินค้าได้มากกว่า 1 ชนิด

รายละเอียดแฟ้มข้อมูลที่ได้จากการออกแบบฐานข้อมูล

การออกแบบฐานข้อมูลในระบบการจัดการด้านการขายและสินค้าคงคลังของบริษัทไพบูรณ์ ค้าไม้ จำกัด ประกอบด้วยแฟ้มดังนี้ (ภาคผนวก ค)

1. แฟ้มสินค้า เก็บข้อมูลรายละเอียดไม้ในบริษัท ประกอบด้วย รหัสไม้ รหัสชนิดไม้ ขนาดหน้าของไม้ ขนาดหนาของไม้ ขนาดยาวของไม้ จำนวนรายการไม้ที่เหลืออยู่ในคลัง ระดับยอดสินค้ามาตรฐาน ระดับยอดสินค้ามากสุดและราคาต่อหน่วย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ห้องสมุดคณะเทคโนโลยีการเกษตร
สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าฯ ลาดกระบัง

2. แฟ้มชนิดไม้ เก็บข้อมูลรายละเอียดชนิดของไม้ในบริษัท ประกอบด้วย รหัสชนิดไม้ ชื่อชนิดไม้ (เช่น สัก ประดู่ เต็ง เป็นต้น) และประเภทเนื้อไม้

3. แฟ้มการรับสินค้า เก็บข้อมูลการรับสินค้า ประกอบด้วย เลขที่การรับสินค้า วันที่ และจำนวนเงิน

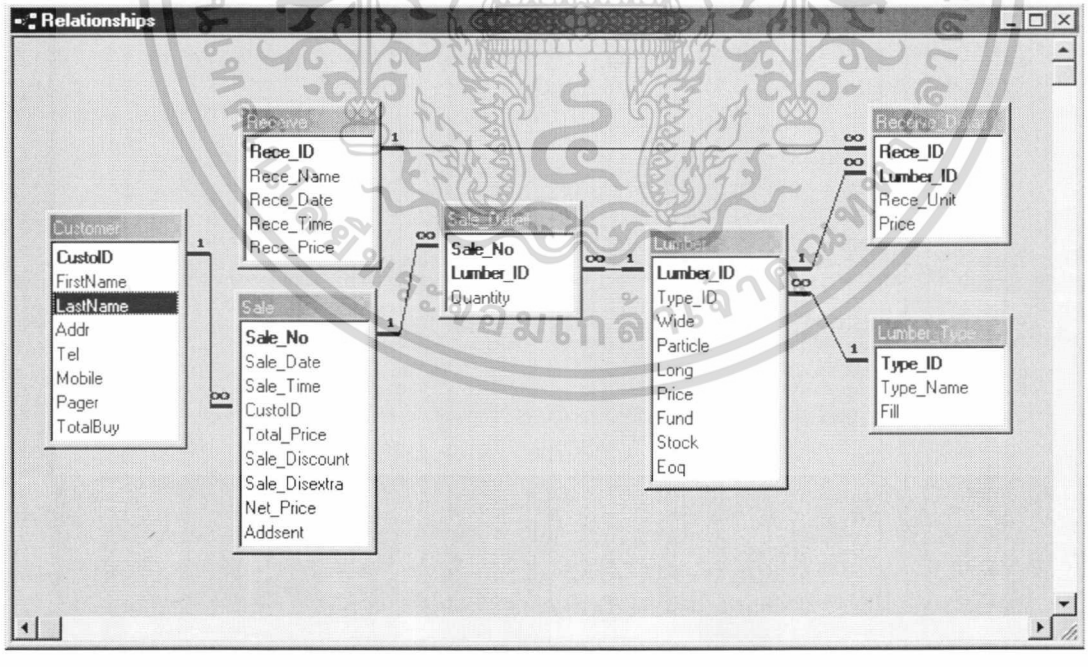
4. แฟ้มรายละเอียดการรับสินค้า เก็บข้อมูลรายละเอียดของการรับสินค้า ประกอบด้วย เลขที่การรับสินค้า รหัสไม้ จำนวนที่รับและราคาที่รับ

5. แฟ้มการขายสินค้า เก็บบันทึกข้อมูลการขายสินค้า ประกอบด้วย เลขที่รหัสการขาย วันที่การขาย รหัสลูกค้า ราคารวมสินค้า ส่วนลด ส่วนลดพิเศษ ชื่อผู้ขับรถ ป้ายทะเบียน และสถานที่จัดส่ง

6. แฟ้มรายละเอียดการขายสินค้า เก็บข้อมูลรายละเอียดการขายประกอบด้วย เลขที่รหัสการขาย รหัสไม้ และจำนวนที่ขาย

7. แฟ้มลูกค้า เก็บข้อมูลลูกค้าประจำ ประกอบด้วย เลขที่รหัสลูกค้า ชื่อลูกค้า สกุลลูกค้า ที่อยู่ลูกค้า โทรศัพท์ โทรศัพท์มือถือ เพจเจอร์ และยอดซื้อสะสม

ในการออกแบบฐานข้อมูลของการจัดการระบบการขาย และสินค้าคงคลังนี้ สามารถแสดงความสัมพันธ์ของแฟ้มข้อมูลต่าง ๆ ในระบบ (ภาพที่ 8) ดังนี้



ภาพที่ 8 ความสัมพันธ์ระหว่างแฟ้มข้อมูล

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การออกแบบรหัสข้อมูล

ในการพัฒนาระบบของบริษัทไพบูรณ์ ค้าไม้ จำกัด ได้มีการตั้งรหัสขึ้นมา เพื่อช่วยให้การทำงานและเป็นการสื่อความหมายกับผู้ใช้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยมีกฎเกณฑ์ในการตั้งรหัสดังนี้

การตั้งรหัสชนิดไม้

การจัดการระบบการขายและสินค้าคงคลังได้กำหนดรูปแบบรหัสชนิดไม้เป็นอักขระจำนวน 2 หลักดังนี้

XX
└── อักษรภาษาอังกฤษ

โดยอักขระทั้ง 2 หลัก กำหนดให้เป็นอักษรภาษาอังกฤษ โดยผู้ใช้เป็นผู้กำหนด ตัวอย่างรหัสชนิดไม้ SK หมายถึง ไม้สัก หรือ PD หมายถึง ไม้ประดู่ เป็นต้น

การตั้งรหัสสินค้า

การจัดการระบบการขายและสินค้าคงคลัง ได้กำหนดรูปแบบรหัสสินค้า เป็นอักขระ 5 หลักดังนี้

XX XXX
└── ตัวเลข
└── อักษรภาษาอังกฤษ

อักขระ 2 หลักแรก กำหนดให้เป็นตัวอักษรภาษาอังกฤษ หมายถึง รหัสชนิดไม้

อักขระ 3 หลักสุดท้าย กำหนดให้เป็นตัวเลขแสดงลำดับของสินค้าที่จะเข้าสู่ระบบ ตัวอย่างรหัสสินค้า SK001 หมายถึง สินค้าไม้ชนิดไม้สักแบบที่ 1 เป็นต้น

การตั้งรหัสเลขที่การขายหรือใบส่งของ

การจัดการระบบการขายและสินค้าคงคลัง ได้กำหนดรูปแบบรหัสเลขที่การขายหรือใบส่งของ เป็นอักขระจำนวน 7 หลักดังนี้

X XXXXXX
└── ตัวเลข
└── อักษรภาษาอังกฤษ

หลักแรก กำหนดให้เป็นตัวอักษรภาษาอังกฤษ เป็นตัวอักษร **S** มาจากคำว่า Sell

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

อักขระ 6 หลักสุดท้าย กำหนดให้เป็นตัวเลขแสดงลำดับของเลขที่การขายที่เข้าสู่ระบบหรือทำการบันทึกการขาย ตัวอย่างรหัสเลขที่การขาย S000001 หมายถึง เลขที่การขายลำดับที่ 1

การตั้งรหัสเลขที่การรับสินค้า

การจัดการระบบการขายและสินค้าคงคลัง ได้กำหนดรูปแบบรหัสเลขที่การรับสินค้าเป็นอักขระ 7 หลักดังนี้

X XXXXXX
ตัวเลข
อักษรภาษาอังกฤษ

หลักแรก กำหนดให้เป็นตัวอักษรภาษาอังกฤษ เป็นตัวอักษร **R** มาจากคำว่า Receive

อักขระ 6 หลักสุดท้าย กำหนดให้เป็นตัวเลขแสดงลำดับของเลขที่การรับสินค้าที่เข้าสู่ระบบหรือทำการบันทึกการรับสินค้า ตัวอย่างรหัสเลขที่การรับสินค้า R000001 หมายถึง เลขที่การรับสินค้าลำดับที่ 1

การตั้งรหัสลูกค้า

การจัดการระบบการขายและสินค้าคงคลังได้กำหนดรูปแบบรหัสลูกค้าเป็นอักขระจำนวน 7 หลักดังนี้

X XXXXXX
ตัวเลข
อักษรภาษาอังกฤษ

หลักแรก กำหนดให้เป็นตัวอักษรภาษาอังกฤษ เป็นตัวอักษร **C** มาจากคำว่า Customer

อักขระ 6 หลักสุดท้าย กำหนดให้เป็นตัวเลขแสดงลำดับของการบันทึกลูกค้า ตัวอย่างรหัสลูกค้า R000001 หมายถึง ลูกค้าที่ทำการบันทึกลำดับที่ 1

การออกแบบสิ่งนำเข้า

การออกแบบสิ่งนำเข้าของการจัดการระบบการขายและสินค้าคงคลัง จะเป็นการป้อนข้อมูลผ่านทางคีย์บอร์ดเป็นส่วนน้อย แต่จะใช้การกดปุ่มคำสั่งในการใช้งานแทนการป้อนข้อมูลเข้าเพื่อคำนึงถึงความสะดวกในการใช้งาน ลดข้อผิดพลาดจากการพิมพ์หรือการทำงาน ลดระยะเวลา

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ในการค้นหาและป้อนข้อมูล ซึ่งการออกแบบสิ่งนำเข้า ได้ออกแบบให้สามารถเพิ่ม บันทึก ยกเลิก และพิมพ์ ได้ในหน้าจอเดียวกัน โดยที่ส่วนด้านล่างของจอจะมีปุ่มตามหน้าที่หลัก ๆ ดังนี้

เพิ่ม หมายถึง เมื่อทำการคลิกปุ่มนี้จะเป็นการเพิ่มข้อมูลเข้า

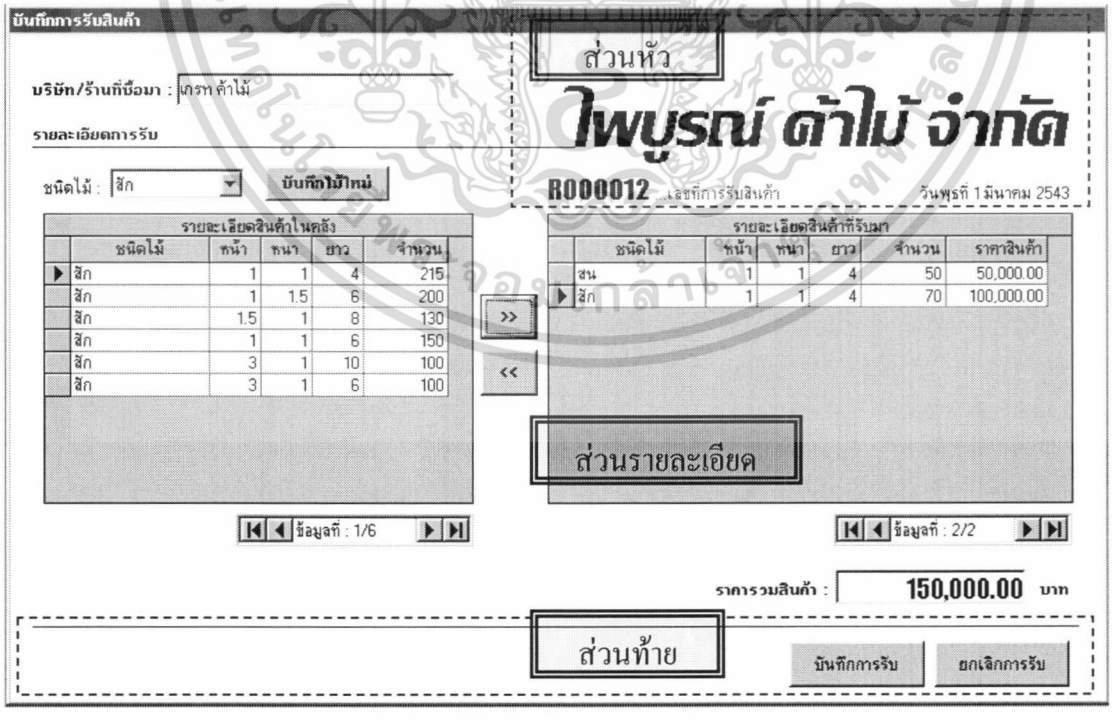
พิมพ์ หมายถึง เมื่อทำการคลิกปุ่มนี้จะเป็นการพิมพ์ข้อมูลที่บันทึกหรือรายงานต่าง ๆ ออกทางเครื่องพิมพ์

บันทึก หมายถึง เมื่อทำการคลิกปุ่มนี้จะเป็นการเก็บบันทึกข้อมูลที่ป้อนเข้าใส่ลงฐานข้อมูล

ยกเลิก หมายถึง เมื่อทำการคลิกปุ่มนี้จะเป็นการยกเลิกรายละเอียดข้อมูลที่ป้อนเข้าไป โดยระบบจะไม่ทำการบันทึกข้อมูลที่ทำการยกเลิกนั้น

การกำหนดรูปแบบหน้าจอ (ภาพที่ 9) กำหนดให้แบ่งได้ 3 ส่วน

1. **ส่วนหัว** เป็นส่วนที่แสดงชื่อร้านค้า หน้าที่การทำงาน เลขที่รหัส และวันที่ จะเป็นส่วนที่คงตัว
2. **ส่วนรายละเอียด** เป็นส่วนที่ใช้สำหรับ ใส่รายละเอียดหรือป้อนรายละเอียด ไม่ว่าจะเป็นการป้อนผ่านทางคีย์บอร์ดหรือใช้เมาส์คลิก
3. **ส่วนท้าย** เป็นส่วนกำหนดหน้าที่การกระทำหรือสถานภาพของตัวโปรแกรม เช่น การบันทึกการรับสินค้า การยกเลิกการรับสินค้า เป็นต้น



ภาพที่ 9 รูปแบบหน้าจอ

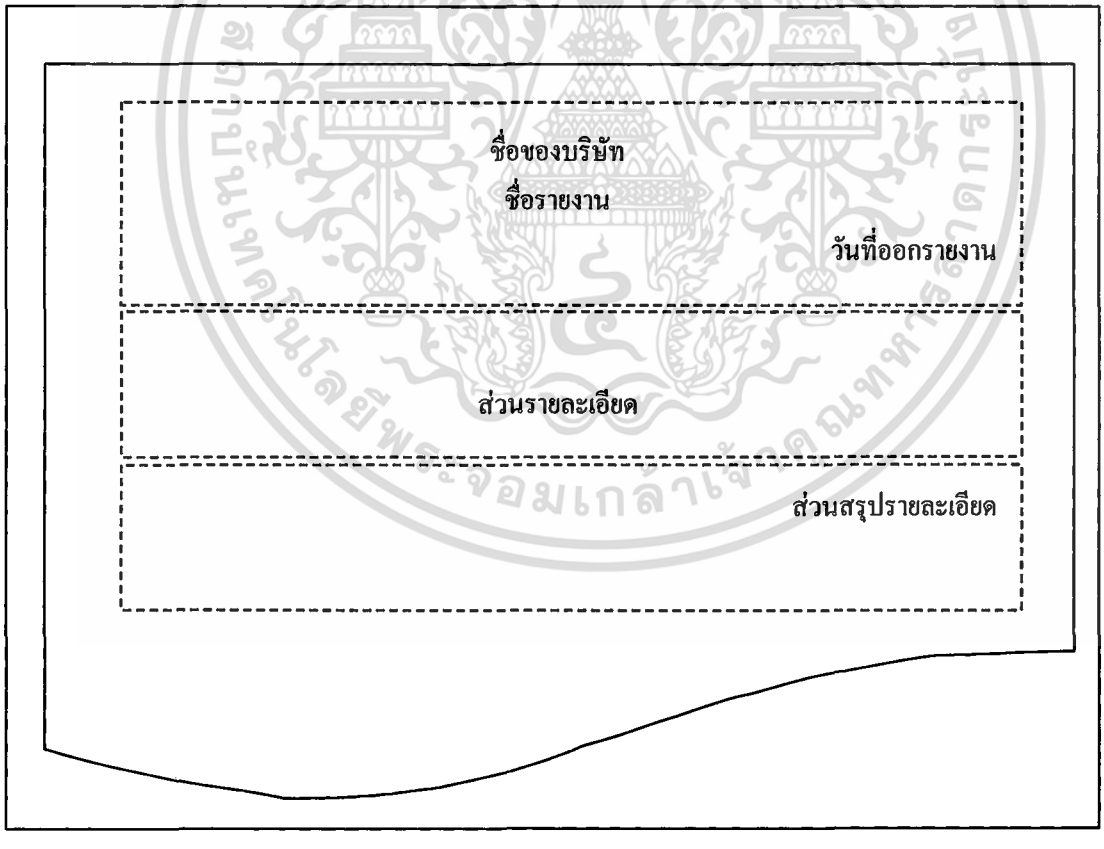
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การออกแบบผลลัพธ์

การออกแบบผลลัพธ์ของระบบงานขายและระบบสินค้าคงคลังของ บริษัท ไพบูรณ์ ค้าไม้ จำกัด มีการแสดงผลลัพธ์ 2 ลักษณะ คือ การแสดงผลลัพธ์ทางหน้าจอ และการแสดงผลลัพธ์ทางเครื่องพิมพ์

การแสดงผลลัพธ์ทางหน้าจอ เป็นการออกโดยคำนึงถึงลักษณะของหน้าจอและความสะดวกในการใช้งานและง่ายต่อการทำความเข้าใจของผู้ใช้ระบบ ซึ่งหน้าจอประกอบด้วย 3 ส่วน คือ ส่วนของการแสดงชื่อของหน้าจอ ส่วนที่ใช้แสดงผลลัพธ์และส่วนที่ใช้ควบคุมการแสดงผลบนหน้าจอ

การแสดงผลลัพธ์ทางเครื่องพิมพ์ จะแสดงในรูปของเอกสาร และรายงานต่าง ๆ โดยการออกแบบจะคำนึงถึงความเหมาะสมในการใช้งานและง่ายต่อการทำความเข้าใจ ซึ่งในแต่ละรายงานจะประกอบด้วย ชื่อของบริษัท ชื่อรายงาน วันที่ออกรายงาน หมายเลขกำกับหน้า ส่วนแสดงรายละเอียดของข้อมูล และส่วนสรุปรายละเอียด (ภาพที่ 10)



ภาพที่ 10 รูปแบบผลลัพธ์

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การพัฒนาระบบ

ระบบการขายและสินค้าคงคลัง

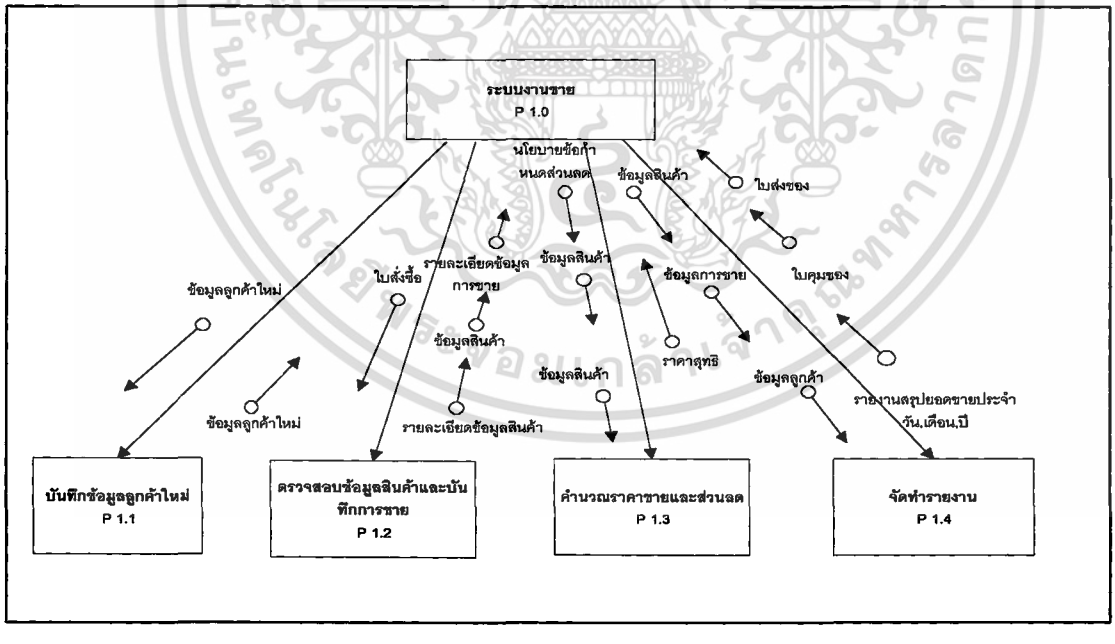
โครงสร้างของระบบงานขาย (1.0) ประกอบด้วยกระบวนการต่าง ๆ ดังนี้ (ภาพที่ 11)

กระบวนการบันทึกข้อมูลลูกค้าใหม่ กระบวนการนี้จะรับข้อมูลลูกค้าใหม่จากระบบงานขายเพื่อทำการบันทึก และกระบวนการจะส่งข้อมูลลูกค้าไปยังระบบเมื่อเรียกใช้

กระบวนการตรวจสอบข้อมูลสินค้าและบันทึกการขาย กระบวนการนี้จะรับใบสั่งซื้อจากระบบและจะส่งรายละเอียดข้อมูลสินค้า ข้อมูลสินค้าและรายละเอียดข้อมูลการขายกลับไปสู่ระบบการขาย

กระบวนการคำนวณราคาขายและส่วนลด กระบวนการนี้จะรับนโยบายข้อกำหนดส่วนลด ข้อมูลสินค้า ข้อมูลลูกค้า เพื่อทำการประมวลผล และระบบจะส่งรายละเอียดเกี่ยวกับราคาไปยังระบบงานขาย

กระบวนการจัดทำรายงาน กระบวนการนี้จะรับข้อมูลสินค้า ข้อมูลการขาย และข้อมูลลูกค้าจากระบบงานขาย เพื่อจัดพิมพ์รายงานและส่งรายงานที่ได้กลับไปยังระบบงานขาย



ภาพที่ 11 โครงสร้างของระบบงานขาย

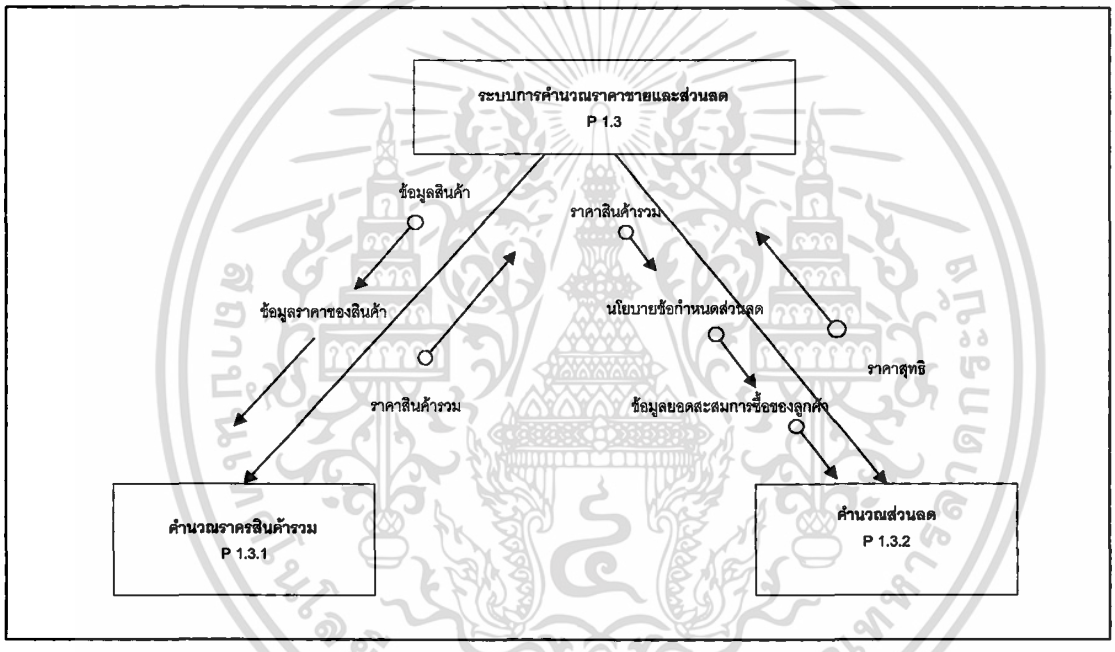
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ส่วนย่อยหลักที่ P 1.0

ระบบการคำนวณราคาขายและส่วนลด (ภาพที่ 12)

กระบวนการคำนวณราคารวม กระบวนการนี้จะรับข้อมูลสินค้า ข้อมูลราคาสินค้ามาจากระบบแล้วทำการคำนวณจากนั้นจะส่งราคาสินค้ารวมกลับไปยังระบบการคำนวณราคาขายและส่วนลด

กระบวนการคำนวณส่วนลด กระบวนการนี้จะรับข้อมูลราคาสินค้ารวม นโยบายข้อกำหนดส่วนลด และข้อมูลยอดสะสมการซื้อของลูกค้าจากระบบมาแล้วทำการ ประมวลผลจากนั้นก็จะส่งกลับไปยังระบบการคำนวณราคาขายและส่วนลด



ภาพที่ 12 โครงสร้างของกระบวนการคำนวณราคาขายและส่วนลด

ส่วนย่อยหลักที่ P 2.0

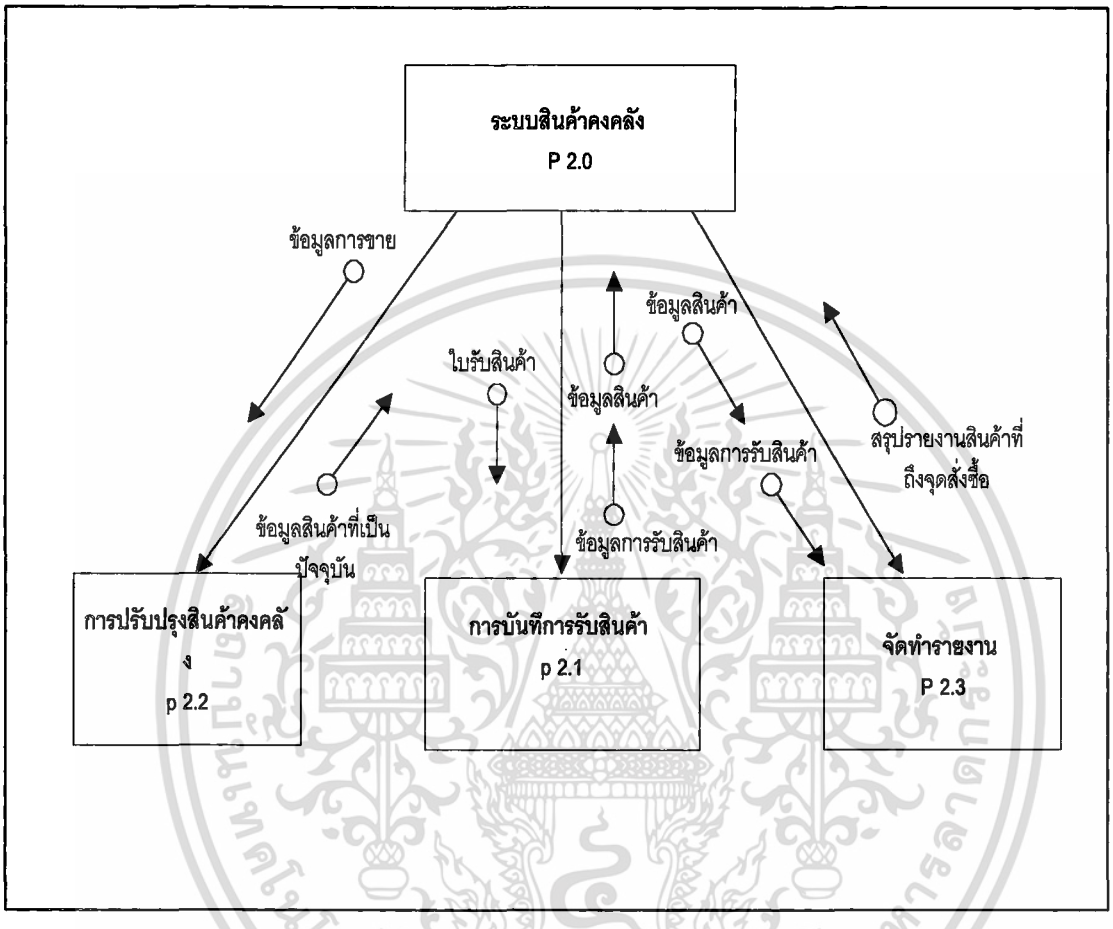
ระบบสินค้าคงคลัง (2.0) ประกอบด้วยกระบวนการต่าง ๆ ดังนี้ (ภาพที่ 13)

กระบวนการปรับปรุงสินค้าคงคลัง กระบวนการนี้จะรับข้อมูลการขายจากระบบ งานขายเพื่อปรับปรุงยอดและกระบวนการจะส่งข้อมูลสินค้าที่เป็นปัจจุบันไปเมื่อระบบเรียกใช้

กระบวนการบันทึกการรับสินค้า กระบวนการนี้จะรับใบรับสินค้าจากระบบและจะส่งรายละเอียดข้อมูลสินค้าและข้อมูลการรับสินค้ากลับไปสู่ระบบ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

กระบวนการจัดทำรายงาน กระบวนการนี้จะรับข้อมูลสินค้าและข้อมูลการรับสินค้าเพื่อจัดพิมพ์รายงาน และระบบจะส่งรายงานต่าง ๆ กลับไปยังระบบ



ภาพที่ 13 โครงสร้างของระบบสินค้าคงคลัง

ผังงานระบบ (Flow Chart)

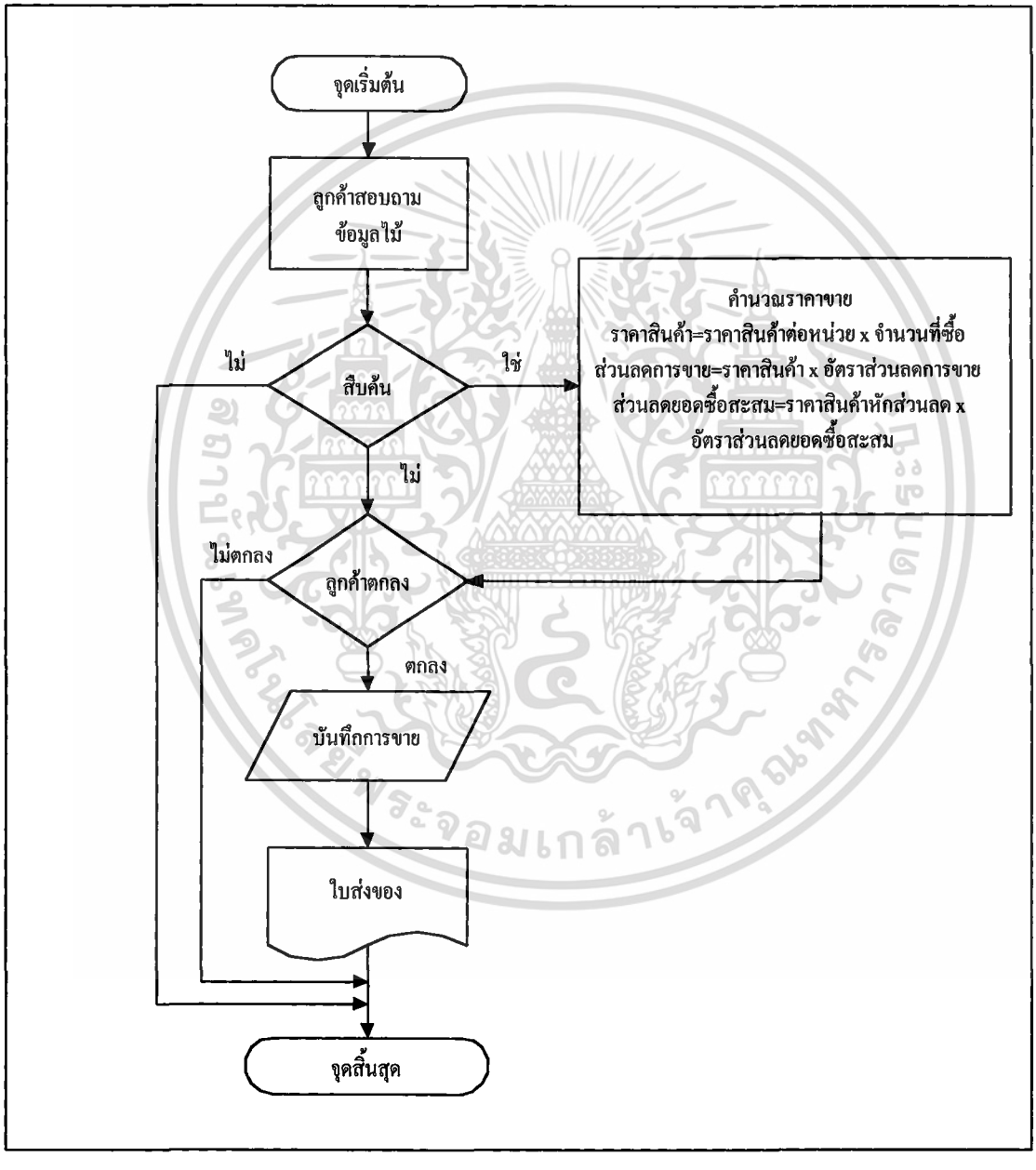
ผังงานระบบ ใช้ในการออกแบบระบบการทำงานของระบบการขายและสินค้าคงคลังในบริษัทไพบูรณ์ ค้าไม้ จำกัด ประกอบด้วย

ผังงานระบบการขาย

เมื่อลูกค้าต้องการทราบข้อมูลที่เกี่ยวกับสินค้าสามารถสอบถามข้อมูลสินค้าโดยพนักงานจะให้บริการในการสืบค้น ซึ่งในการสืบค้นข้อมูลสินค้านี้จะสามารถสืบค้นได้จากชื่อชนิดไม้ และขนาดของไม้ เมื่อได้ผลการสืบค้นตามที่ลูกค้าต้องการแล้วและตกลงใจจะซื้อ จะมี

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การคิดคำนวณราคาสินค้า พร้อมทั้งมีการให้ส่วนลดซึ่งถ้าลูกค้าคนนั้นเป็นลูกค้าเก่าจะได้ส่วนลดพิเศษเพิ่มขึ้นอีกโดยคิดจากยอดซื้อสะสมของลูกค้าเก่าคนนั้น เมื่อคิดคำนวณราคาสินค้าแล้ว จะทำการใส่ข้อมูลสถานที่ เมื่อเสร็จสิ้นจะทำการรับชำระเงินจากลูกค้าและบันทึกการขายพร้อมกับตัดยอดสินค้าที่ขายออกไปจากคลังสินค้า แล้วบันทึกข้อมูลการขายลงในแฟ้มการขายและออกใบส่งของเพื่อจัดส่งให้ฝ่ายสินค้าคงคลังทำการจัดสินค้าส่งให้แก่ลูกค้า (ภาพที่ 14)

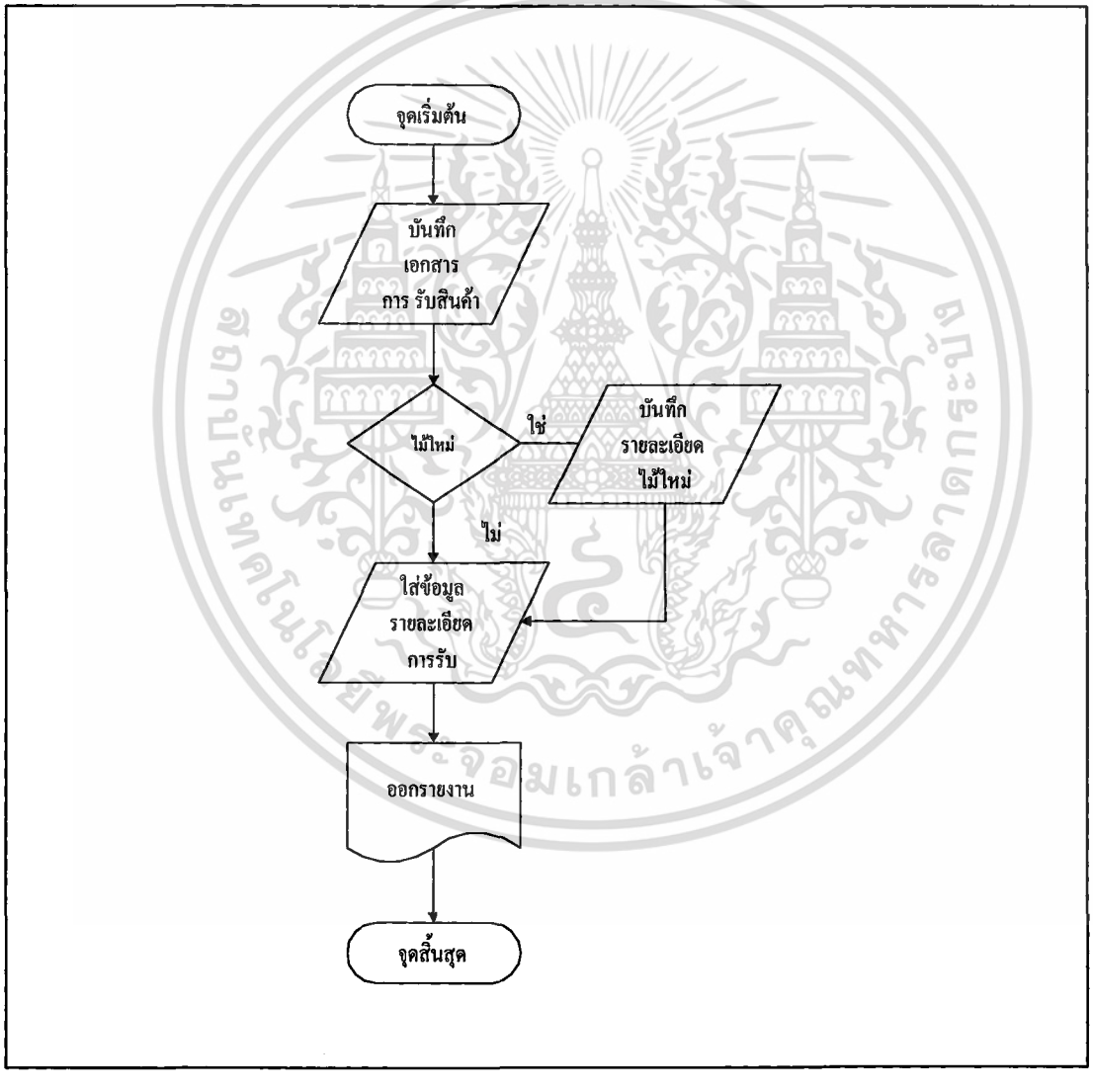


ภาพที่ 14 ผังงานระบบการขาย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ผังงานระบบสินค้าคงคลัง

เมื่อฝ่ายจัดซื้อส่งใบส่งสินค้าพร้อมสินค้ามอบให้แก่ระบบสินค้าคงคลัง ระบบสินค้าคงคลังจะตรวจสอบว่ารายการสินค้าที่ได้รับนั้นเป็นรายการสินค้าใหม่หรือไม่ ถ้าใช่จะบันทึกรายการและรายละเอียดสินค้าใหม่ลงไป ถ้าเป็นสินค้าเก่าที่มีข้อมูลสินค้าอยู่แล้วก็สามารถเพิ่มจำนวนสินค้าที่ได้รับมาใหม่ และเปลี่ยนแปลงจำนวนสินค้ารวมทั้งรายละเอียดของสินค้าเข้าสู่แฟ้มสินค้าได้ทันที จากนั้นจะทำการออกใบรายการรับสินค้าออกมา โดยในทุกเดือนจะมีการออกรายงานสรุปยอดสินค้าคงคลัง (ภาพที่ 15)



ภาพที่ 15 ผังงานระบบสินค้าคงคลัง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ขั้นตอนการดำเนินงานใหม่

การทำงานของระบบการขาย

ระบบการทำงานเริ่มต้นเมื่อลูกค้าได้ทำการติดต่อเพื่อจะซื้อสินค้ากับทางบริษัท โดยทางระบบจะตรวจสอบดูว่าลูกค้าที่มาติดต่อนั้นเป็นลูกค้าเก่าหรือไม่ เพื่อถ้าเป็นลูกค้าเก่าจะสามารถอ้างอิงถึงการให้ส่วนลดยอดซื้อสะสมได้ ระบบจะทำการใส่ข้อมูลรายละเอียดสินค้าที่ลูกค้าต้องการ โดยที่ระบบจะทำการตรวจสอบว่าสินค้าที่ลูกค้าต้องการนั้นมีอยู่ในคลังหรือมีจำนวนเพียงพอต่อความต้องการหรือไม่ เมื่อได้ทำการใส่ข้อมูลรายละเอียดสินค้าเป็นที่เรียบร้อย ระบบจะคิดคำนวณราคาสินค้ารวม พร้อมทั้งคิดส่วนลด และราคาสุทธิ อาจมีการใส่ข้อมูลรายละเอียดสถานที่จัดส่งซึ่งจะขึ้นอยู่กับลูกค้า เมื่อทำการบันทึกข้อมูลการขาย ถ้าเป็นลูกค้าใหม่ระบบจะทำการตรวจสอบดูว่าราคาสุทธิถึงเกณฑ์ที่กำหนดไว้ตามที่ผู้บริหารได้กำหนดไว้หรือไม่ ถ้าถึงเกณฑ์ที่กำหนดจะทำการเก็บข้อมูลรายละเอียดของลูกค้ารายนั้น เมื่อได้บันทึกข้อมูลการขาย ระบบจะทำการตัดยอดสินค้าในคลังโดยทันที พร้อมทั้งจัดพิมพ์ใบส่งของออกมา และจัดส่งให้แก่ระบบสินค้าคงคลัง เพื่อจัดสินค้าตามใบส่งของแล้วจึงทำการจัดส่งให้แก่ลูกค้าต่อไป เมื่อเสร็จสิ้นการดำเนินงานในแต่ละวันทางระบบจะจัดพิมพ์เอกสารรายงานสรุปการขายประจำวันออกมาเพื่อจัดส่งให้แก่ผู้บริหาร และในทุกสิ้นเดือนจะมีการจัดทำรายงานสรุปการขายประจำเดือนส่งให้แก่ผู้บริหาร

การทำงานของระบบสินค้าคงคลัง

ระบบการทำงานเริ่มต้นเมื่อทางฝ่ายจัดซื้อได้ทำการส่งข้อมูลรายละเอียดการรับสินค้าหรือใบส่งสินค้าที่ทางผู้ขายส่งมา ระบบจะทำการตรวจนับและตรวจสอบสินค้าว่ามีจำนวนหรือรายละเอียดต่าง ๆ ตรงตามที่ระบุหรือไม่ หรือถ้าเป็นสินค้าใหม่จะทำการบันทึกข้อมูลรายละเอียดของสินค้าใหม่ หลังจากนั้นจะทำการบันทึกข้อมูลสินค้าลงในแฟ้มข้อมูลการรับสินค้า เมื่อทำการบันทึกข้อมูลสินค้าเรียบร้อย ระบบจะทำการปรับปรุงยอดสินค้าในคลังโดยทันที และทำการจัดพิมพ์เอกสารการรับสินค้าออกมาเพื่อเป็นการยืนยันว่าได้ทำการรับสินค้าและปรับปรุงข้อมูลสินค้าเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ในทุกเดือนระบบจะจัดทำรายงานสรุปการรับสินค้าประจำเดือนเพื่อจัดส่งให้แก่ผู้บริหาร ในระบบการทำงานเมื่อจำนวนสินค้าในคลังถึงจุดสั่งซื้อ ระบบจะทำการออกรายงานหรือเอกสารเพื่อทำการแจ้งให้แก่ผู้บริหารว่ามีสินค้าใดบ้างที่ถึงจุดสั่งซื้อ และมีเหลืออยู่ภายในคลังจำนวนเท่าใด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การทำงานของระบบการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

ระบบการทำงานเริ่มต้นด้วยการที่ลูกค้าใช้บริการทางอินเทอร์เน็ตโดยได้สั่งซื้อสินค้าผ่านทางโฮมเพจ โดยลูกค้าจะทำการเลือกและใส่จำนวนที่ต้องการ เมื่อลูกค้าสั่งสินค้าครบแล้ว ระบบจะทำการแสดงรายละเอียดสินค้าที่สั่งซื้อและคำนวณราคาสินค้ารวมพร้อมทั้งส่วนลด หลังจากนั้นก็จะให้ลูกค้ากรอกรายละเอียดต่าง ๆ และวิธีการชำระเงิน เมื่อใส่รายละเอียดครบถ้วนและลูกค้าทำการตอบตกลง รายละเอียดทั้งหมดจะถูกส่งผ่านมาทางอีเมล์ เมื่อผู้บริหารทำการเช็คอีเมล์ดูก็จะส่งรายละเอียดทั้งหมดไปให้แก่ระบบการขาย และสินค้าคงคลัง เพื่อทำการออกใบส่งของและทำการปรับปรุงยอดสินค้าต่อไป

ผลการทดสอบและการอภิปรายผล

ผลการทดสอบ

ระบบการจัดการสินค้าคงคลัง ระบบการขายและระบบการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ของบริษัทไพบูรณ์ ค้าไม้ จำกัด ที่พัฒนาขึ้นมานั้นได้ดำเนินการออกแบบโดยนำระบบคอมพิวเตอร์และระบบเครือข่ายอินเทอร์เน็ตมาใช้ ภายหลังที่ได้ทำการทดสอบประสิทธิภาพของระบบงานในห้องปฏิบัติการคอมพิวเตอร์ พบว่างานทางด้านสินค้าคงคลังเกิดความสะดวกยิ่งขึ้น สามารถทราบถึงจำนวนสินค้าคงคลังได้อย่างรวดเร็ว ประหยัดเวลา และช่วยลดความผิดพลาดในการตรวจนับและตรวจเช็คสินค้า รวมทั้งยังสามารถนำจำนวนยอดสินค้าคงคลังมาออกรายงานสรุปผลได้ทันที ซึ่งจะได้รายงานที่มีความถูกต้อง ทันเวลาและมีความชัดเจนมากยิ่งขึ้น สำหรับการจัดการด้านการขาย มีความรวดเร็วในการตรวจรับชำระเงิน สามารถสืบค้นข้อมูลสินค้าและทราบข้อมูลต่าง ๆ ของสินค้าที่ต้องการ ก่อให้เกิดความสะดวก ประหยัดเวลาและลดการเสียโอกาสในการขายลงได้ นั่นคือสามารถนำเสนอสินค้าที่มีรูปแบบที่มีลักษณะใกล้เคียงกันแนะนำหรือกระตุ้นลูกค้าให้เกิดความสนใจในสินค้านั้น ในการคำนวณราคาสินค้าและการบันทึกข้อมูลการขายสามารถกระทำได้อย่างรวดเร็วและถูกต้องมากยิ่งขึ้น อีกทั้งยังสามารถตรวจสอบและออกรายงานสรุปได้ หรือเพื่อนำมาเปรียบเทียบยอดขายว่าสูงขึ้นหรือลดลงเพียงใดในระยะเวลาที่ใกล้เคียงกัน ซึ่งในการดำเนินงานของระบบใหม่ทั้งสองนี้จะมีความเกี่ยวเนื่องกัน นั่นคือในการทำการขายในแต่ละครั้งจำนวนสินค้าที่ขายได้หรือที่จำหน่ายออกไปจากร้านจะถูกตัดยอดออกไปจากระบบสินค้าคงคลังโดยอัตโนมัติทันที ด้วยเหตุนี้จึงทำให้จำนวนสินค้าคงคลังภายในบริษัทมีค่าเป็นปัจจุบันอยู่เสมอ ซึ่งเป็นผลให้การตรวจสอบปริมาณสินค้าคงคลังมีความถูกต้องและลดความผิดพลาดในการทำงาน ส่วนระบบการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์จากการทดสอบการปฏิบัติงานสามารถเพิ่มช่องทาง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การขายได้อีกทางหนึ่งและรองรับปริมาณความต้องการซื้อที่จะเพิ่มขึ้นในอนาคตได้ อีกทั้งยังสามารถจำหน่ายสินค้าให้แก่ผู้ที่ต้องการซื้อสินค้าแต่ไม่สามารถมาสั่งสินค้าที่บริษัทได้ ทำให้กิจการมีรายได้และกำไรเพิ่มขึ้นด้วย

อภิปรายผล

การสร้างระบบการจัดการสินค้าคงคลัง ระบบการขาย และการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ของบริษัท ไพบูรณ์ ค้าไม้ จำกัด ที่ได้ทำการออกแบบและพัฒนาขึ้นมาใหม่ สามารถทำให้การจัดการข้อมูลสินค้าคงคลังในเรื่องของการจัดเก็บข้อมูลสินค้ามีความเป็นระเบียบมากยิ่งขึ้น สามารถทราบค่ายอดสินค้าในขณะนั้น ๆ ได้ แม้ว่าสินค้าภายในร้านจะมีรายการรับสินค้าเข้ามาเพิ่มหรือมีการเปลี่ยนแปลงข้อมูลสินค้าไม่ว่าจะเป็นรหัส ขนาด ราคา หรือรายละเอียดอื่น ๆ ของสินค้าก็ตาม ส่วนการทำงานในระบบการขายในด้านการสืบค้นสินค้า จะช่วยให้การสืบค้นข้อมูลสินค้าที่มีอยู่เป็นจำนวนมากสามารถกระทำได้ภายในระยะเวลาอันรวดเร็ว การคำนวณราคา การรับชำระเงินจากลูกค้า และการบันทึกข้อมูลการขายลงในแฟ้มการขาย ตลอดจนการออกใบส่งของให้แก่ลูกค้า เกิดความสะดวกและรวดเร็วขึ้น และมีความถูกต้องสำหรับการออกรายงานที่มีความจำเป็นสำหรับบริษัท ไม่ว่าจะเป็นรายงานสรุปยอดสินค้าคงคลังประจำเดือน รวมถึงรายงานสรุปยอดขายประจำวันหรือประจำเดือน ซึ่งทางระบบสินค้าคงคลังและการขายสามารถออกรายงานดังกล่าวได้ทันต่อความต้องการหรือสามารถออกรายงานได้ทันทีที่ทางผู้บริหารต้องการ และยังเป็นการช่วยประหยัดทรัพยากรต่าง ๆ ด้วย เช่น กระดาษ บุคลากร เป็นต้น การสร้างระบบการทำงานขึ้นมาใหม่นี้จึงนับว่าเป็นการสร้างความสะดวกในการทำงานของพนักงานในบริษัททั้งในฝ่ายสินค้าคงคลังและการขาย อันก่อให้เกิดการประหยัดเวลา แรงงาน และเป็นการเสริมสร้างสมรรถภาพการทำงานให้มีประสิทธิภาพเพิ่มมากยิ่งขึ้นด้วย ส่วนระบบการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์นั้นสามารถรับคำสั่งซื้อผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต คำนวณราคาสินค้ารวม และสามารถชำระเงินผ่านบัตรเครดิตได้ทันที

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 4
สรุปและข้อเสนอแนะ

สรุป

การศึกษาระบบการทำงานในบริษัท ไพบูรณ์ ค้าไม้ จำกัด ได้พบปัญหาหลัก 2 ประเด็นใหญ่ ๆ ประเด็นแรก คือ ปัญหาในระบบขาย ซึ่งเกี่ยวกับการคิดคำนวณราคา ส่วนลดต่าง ๆ การรับชำระเงิน และการค้นหาสินค้าเพื่อเสนอขายให้แก่ลูกค้าที่มีลักษณะการดำเนินงานที่ล่าช้าและขาดประสิทธิภาพเนื่องจากไม่มีระบบการสืบค้นสินค้า รวมทั้งการนำเสนอสินค้าภายในร้านและการแนะนำสินค้าทดแทนในกรณีที่ทางร้านไม่มีสินค้าที่ลูกค้าต้องการ ประเด็นที่สอง คือปัญหาในระบบสินค้าคงคลังซึ่งเกี่ยวกับการจัดการด้านเอกสารและยอดสินค้าในคลังสินค้า รวมทั้งการใช้พนักงานในการตรวจนับและจัดเก็บสินค้าโดยต้องทำงานด้านเอกสารควบคู่ไปด้วย อันก่อให้เกิดความผิดพลาดของข้อมูลสินค้า เกิดการเสียเวลาและมีการปฏิบัติงานที่ซ้ำซ้อน เนื่องจากรายละเอียดต่าง ๆ ของเอกสารต้องผ่านการตรวจสอบหลายครั้ง ส่วนในการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ของบริษัทเป็นแนวคิดในการทำธุรกิจผ่านทางสื่ออินเทอร์เน็ตเพื่อเพิ่มช่องทางการขายที่จะเพิ่มขึ้นในอนาคตเพราะผู้ที่ใช้อินเทอร์เน็ตมีจำนวนมากขึ้น และการซื้อสินค้าก็จะผ่านสื่ออินเทอร์เน็ตเป็นจำนวนมาก

จากปัญหาและแนวคิดดังกล่าว จึงทำให้เกิดความคิดในการพัฒนาระบบใหม่เพื่อแก้ไขปัญหาดังนี้ คือปัญหาในระบบขายระบบที่พัฒนาขึ้นมานั้นได้ช่วยให้การคำนวณราคาส่วนลดต่าง ๆ มีความรวดเร็ว และลดขั้นตอนในการรับชำระเงินที่ก่อให้เกิดความล่าช้าลงได้ และมีระบบการสืบค้นข้อมูลสินค้าเพื่อการเสนอขายให้รวดเร็วยิ่งขึ้น เป็นการเพิ่มประสิทธิภาพให้กับงานด้านการขายได้อีกทางหนึ่ง ปัญหาในระบบสินค้าคงคลัง ระบบใหม่ที่พัฒนาขึ้นมานั้นได้มีการปรับปรุงงานการจัดการสินค้าคงคลังให้เกิดความถูกต้องและรวดเร็วยิ่งขึ้น รวมทั้งเป็นการใช้ทรัพยากรกระดาษ และทรัพยากรบุคคลอย่างมีประสิทธิภาพด้วย ส่วนการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ของบริษัทเป็นแนวคิดในการสร้างโฮมเพจของกิจการและการทำธุรกิจผ่านทางสื่ออินเทอร์เน็ต เพื่อเพิ่มช่องทางการขายที่จะเพิ่มขึ้นในอนาคต

ในการพัฒนาระบบขาย ระบบสินค้าคงคลัง และการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ขึ้นมานั้นเป็นการศึกษาการทำงานของ ระบบขายและระบบสินค้าคงคลัง เพื่อการวิเคราะห์และออกแบบระบบ ตลอดจนเป็นการประยุกต์ระบบคอมพิวเตอร์ขึ้นมาเพื่อจัดทำเป็นโปรแกรมสำเร็จรูปด้านการขายและด้านสินค้าคงคลัง สำหรับการวิเคราะห์ระบบได้ใช้ผังรายละเอียดรวมของระบบ และ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

แผนภาพแสดงการไหลของข้อมูลมาเป็นเครื่องมือในการวิเคราะห์ ส่วนการออกแบบระบบได้ใช้การออกแบบฐานข้อมูล โดยการใช้โมเดลเชิงสัมพันธ์ การสร้างแฟ้มข้อมูลการออกแบบสิ่งนำเข้า การออกแบบผลลัพธ์ และผังแสดงลำดับขั้น แล้วจึงเขียนโปรแกรมตามที่ได้ออกแบบไว้ซึ่งระบบที่ได้พัฒนาขึ้นมานั้น ช่วยทำให้ระบบการทำงานทั้งในด้านการขายและสินค้าคงคลังมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น มีการสร้างระบบรักษาความปลอดภัยของข้อมูลจากผู้ใช้ภายนอกโดยการสร้างรหัสผ่านสำหรับการเข้าไปใช้งาน นอกจากนี้ระบบยังสามารถตรวจสอบยอดสินค้าคงคลังและยอดขายในแต่ละครั้งได้ ส่วนในด้านการสืบค้นสินค้าระบบจะสามารถสืบค้นได้รวดเร็ว และมีความสะดวกในการใช้งาน เนื่องจากผู้ใช้สามารถกำหนดได้ว่าจะสืบค้นสินค้าจากรหัสสินค้า ชนิดสินค้าหรือราคาสินค้า เป็นการลดการเสียโอกาสในการขายลงได้ อีกทั้งระบบยังสามารถช่วยให้การออกรายงานสรุปยอดสินค้าคงคลังประจำเดือนและประจำปี รายงานสรุปยอดขายประจำวัน ประจำเดือน และประจำปี กระทำได้อย่างถูกต้อง สะดวกและรวดเร็วยิ่งขึ้น ส่วนการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์จะเพิ่มช่องการขายเพื่อรองรับปริมาณความซื้อที่จะเพิ่มขึ้นในอนาคต และยังเป็นแสดงศักยภาพของบริษัทผ่านทางโฮมเพจของกิจการอีกด้วย

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะของการจัดการระบบการขาย สินค้าคงคลัง และการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ในบริษัทค้าไม้ของกรณีศึกษานี้คือ

1. ควรมีการจัดทำระบบเครือข่ายให้เชื่อมโยงข้อมูลระหว่างระบบงานอื่น ๆ ภายในบริษัท เช่น ฝ่ายจัดซื้อ ทั้งนี้เพื่อช่วยในการทำการจัดซื้อสินค้าเข้ามาได้รวดเร็วขึ้น เป็นต้น ในระบบการขายควรจะทำการออกใบเสนอราคาออกมา เพื่อนำเสนอแก่ลูกค้าที่ไม่สามารถติดต่อกับทางร้านได้โดยตรง

2. ระบบสินค้าคงคลังควรจะมีการคิดคำนวณจุดสั่งซื้อ เพื่อจะได้มาตรฐานถูกต้องในการกำหนดปริมาณจุดสั่งซื้อของสินค้าและควรจัดทำระบบสำรองข้อมูลที่เพิ่มมากขึ้นเพื่อป้องกันการสูญหายของข้อมูล

3. การพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ของบริษัท ไพบูรณ์ ค้าไม้จำกัด นั้นในขณะนี้ยังเป็นการทดลองปฏิบัติเท่านั้น ในการปฏิบัติงานจริงต้องมีการปฏิบัติงานที่ซับซ้อนมากกว่า เช่น ติดต่อธนาคารผู้ให้บริการผ่านบัตรเครดิต การซื้อเครื่องเซอร์เวอร์เป็นของบริษัทซึ่งต้องมีการขอใช้ประมาณอีกมาก แต่ทางบริษัทยังไม่มีงบประมาณให้ในส่วนนี้ อีกทั้งที่ตั้งของกิจการอยู่ในเขตจังหวัดอยุธยา การที่ลูกค้าจะซื้อไม้แปรรูปยังนิยมที่จะไปซื้อที่ร้าน อีกประการคือในปัจจุบันผู้ที่มี

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

อินเทอร์เน็ตใช้ส่วนมากอยู่ในเขตกรุงเทพฯ และสินค้าที่จะจำหน่ายผ่านทางอินเทอร์เน็ตควรจะเป็นสินค้าที่มีลักษณะเฉพาะตัวเพราะสามารถที่จะนำให้เห็นถึงรูปแบบได้ ต่างกับไม้แปรรูปที่มีลักษณะคล้าย ๆ กัน จึงทำให้การเสนอรูปแบบไม่มีผลประโยชน์เท่าที่ควร และการดูแลรักษายังต้องใช้ช่างผู้ชำนาญการเฉพาะด้าน การรักษาความปลอดภัยของข้อมูล การป้องกันข้อมูลของลูกค้าและของบริษัทเองควรจะมีการป้องกันที่มีประสิทธิภาพ เพราะฉะนั้นการดูแลโฮมเพจของกิจการควรจะต้องมีผู้ที่จะมาทำหน้าที่ดังกล่าวและดูแลโฮมเพจ การเปลี่ยนราคาสินค้าในโฮมเพจ การเพิ่มการลดและปรับปรุงรายละเอียดของสินค้าต่อไป

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เอกสารอ้างอิง

คณิตา นามประสิทธิ์. 2539. **การจัดการฐานข้อมูลแบบมืออาชีพด้วย Microsoft Access 2.** กรุงเทพมหานคร: บริษัทซีเอ็ด ยูเคชั่น จำกัด.

งามนิจ อาจอินทร์. 2542. **การเขียนโปรแกรมบนเว็บ (Web Programming).** กรุงเทพมหานคร : บริษัท ดวงกมลสมัย จำกัด.

ดวงแก้ว สวามิภักดิ์. 2534. **ระบบฐานข้อมูล.** กรุงเทพมหานคร: บริษัทซีเอ็ด ยูเคชั่น จำกัด.

ทรงกรดและคณะ. 2540. ระบบการจัดการสถานีบริการน้ำมัน. กรุงเทพมหานคร: ปัญหาพิเศษ. สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง.

ธาริน สิทธิธรรมชารี และธนัญชัย จำนงค์ภักดี. 2541. **ไมโครซอฟท์วิชวล เบสิก เวอร์ชัน 5.0.** กรุงเทพมหานคร: บริษัทซีเอ็ด ยูเคชั่น จำกัด.

ประทีปและคณะ. 2541. การจัดการระบบสต๊อกสินค้า การขาย และลูกหนี้. กรุงเทพมหานคร: ปัญหาพิเศษ. สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง.

พัฒนี นันทิยกุล. 2522. **การพัฒนาระบบจัดการสารสนเทศสำหรับครัวการบิน.** กรุงเทพมหานคร: วิทยานิพนธ์. จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

วีระ บุญจริง. 2537. **หลักการเขียนโปรแกรม.** กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์นิวธรรมดา.

ศรายุทธ อยู่อินทร์. 2540. ระบบการจัดการเอกสารอิเล็กทรอนิกส์ด้วยอินเทอร์เน็ตกรุงเทพมหานคร: ปัญหาพิเศษ. สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง.

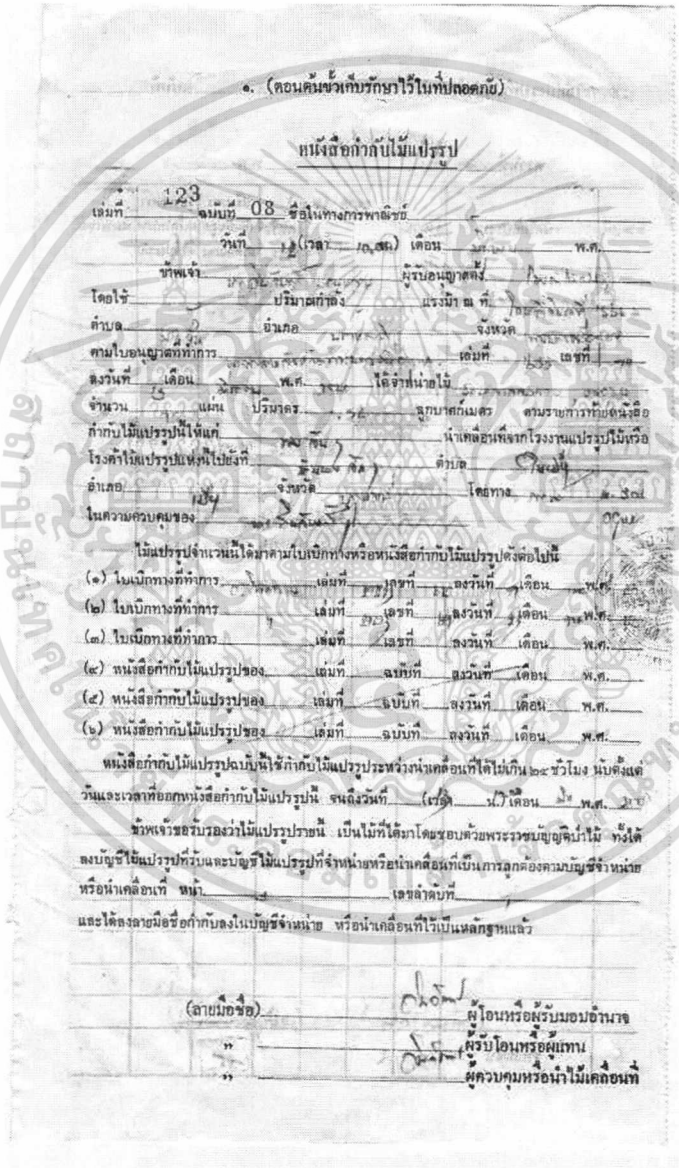
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาคผนวก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาคผนวก ก

ตัวอย่างเอกสาร



๑. (ตอนต้นขั้วเก็บรักษาไว้ในที่ปลอดภัย)

หนังสือกำกับไม้แปรรูป

เล่มที่ 123 ฉบับที่ 08 ชื่อในทางการพาณิชย์

วันที่ (เวลา ๑๐.๓๐ น.) เดือน พ.ศ.

ข้าพเจ้า ผู้รับอนุญาตตั้ง

โดยใช้ ปริมาณกำลัง แรงม้า ณ ที่

ตำบล อำเภอ จังหวัด

ตามใบอนุญาตที่ทำการ เล่มที่ เลขที่

ลงวันที่ เดือน พ.ศ. ได้จำหน่ายไม้

จำนวน แผ่น ปริมาตร ลูกบาศก์เมตร ตามรายการท้ายหนังสือ

กำกับไม้แปรรูปนี้ให้แก่ นำเคลื่อนที่จากโรงงานแปรรูปไม้หรือ

โรงค้าไม้แปรรูปแห่งนี้ไปยังที่ ตำบล

อำเภอ จังหวัด โดยทาง

ในความควบคุมของ

ไม้แปรรูปจำนวนนี้ได้มาตามใบเบิกทางหรือหนังสือกำกับไม้แปรรูปดังต่อไปนี้

(๑) ใบเบิกทางที่ทำการ เล่มที่ เลขที่ ลงวันที่ เดือน พ.ศ.

(๒) ใบเบิกทางที่ทำการ เล่มที่ เลขที่ ลงวันที่ เดือน พ.ศ.

(๓) ใบเบิกทางที่ทำการ เล่มที่ เลขที่ ลงวันที่ เดือน พ.ศ.

(๔) หนังสือกำกับไม้แปรรูปของ เล่มที่ ฉบับที่ ลงวันที่ เดือน พ.ศ.

(๕) หนังสือกำกับไม้แปรรูปของ เล่มที่ ฉบับที่ ลงวันที่ เดือน พ.ศ.

(๖) หนังสือกำกับไม้แปรรูปของ เล่มที่ ฉบับที่ ลงวันที่ เดือน พ.ศ.

หนังสือกำกับไม้แปรรูปฉบับนี้ใช้กำกับไม้แปรรูประหว่างนำเคลื่อนที่ได้ไม่เกิน ๒๔ ชั่วโมง นับตั้งแต่วันและเวลาที่ออกหนังสือกำกับไม้แปรรูปนี้ จนถึงวันที่ (เวลา น.) เดือน พ.ศ.

ข้าพเจ้าขอรับรองว่าไม้แปรรูปรายนี้ เป็นไม้ที่ได้มาโดยชอบด้วยพระราชบัญญัติป่าไม้ ทั้งได้ลงบัญชีไม้แปรรูปที่รับและบัญชีไม้แปรรูปที่จำหน่ายหรือนำเคลื่อนที่เป็นการถูกต้องตามบัญชีจำหน่ายหรือนำเคลื่อนที่ หน้า เลขลำดับที่

และได้ลงลายมือชื่อกำกับลงในบัญชีจำหน่าย หรือนำเคลื่อนที่ไว้เป็นหลักฐานแล้ว

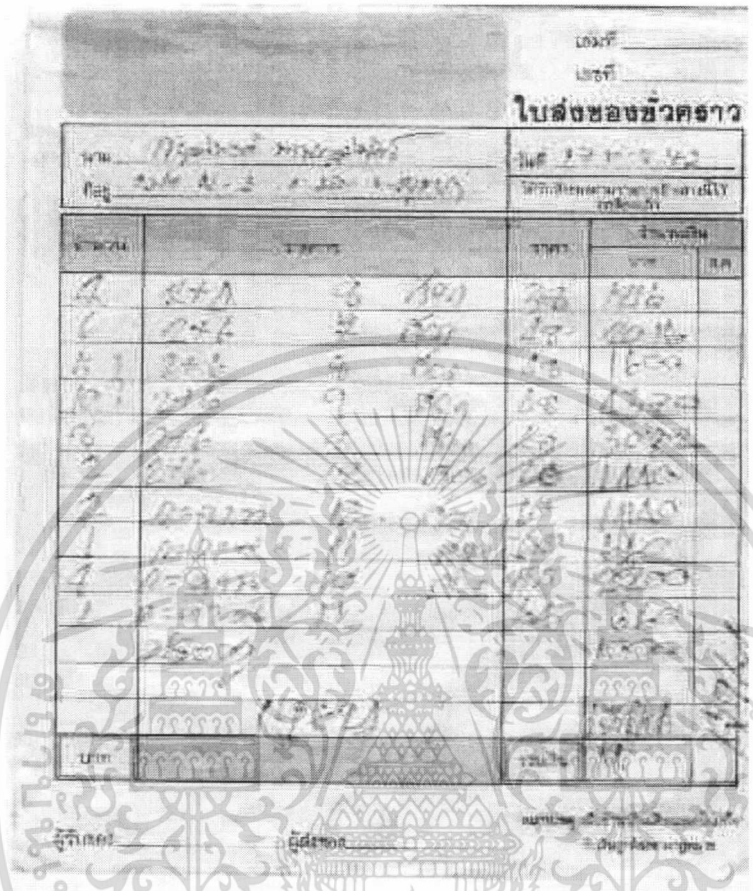
(ลายมือชื่อ) ผู้โอนหรือผู้รับมอบอำนาจ

" ผู้รับโอนหรือผู้แทน

" ผู้ควบคุมหรือนำไม้เคลื่อนที่

ภาพผนวกที่ 1 ตัวอย่างใบคุมของ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพผนวกที่ 2 ตัวอย่างใบส่งของ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาคผนวก ข

พจนานุกรมข้อมูล

Project : SIE

LABEL	:	1.0 ระบบงานขาย
ENTRY TYPE	:	PROCESS
PROCESS	:	1.0
DESCRIPTION	:	ดำเนินการขายสินค้าโดยให้ข้อมูลสินค้าและรับใบสั่งซื้อจากลูกค้า ส่งข้อมูลการขายไปยังระบบสินค้าคงคลังเพื่อตัดยอดสินค้าในคลัง และออกรายงานส่งไปยังฝ่ายต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง
NOTES	:	-
LOCATION	:	ระบบงานขาย 1.0

Project : SIE

LABEL	:	2.0 ระบบสินค้าคงคลัง
ENTRY TYPE	:	PROCESS
PROCESS	:	2.0
DESCRIPTION	:	รับใบส่งสินค้าจากฝ่ายจัดซื้อ ใบจัดสินค้าจากฝ่ายขาย และนโยบายส่วนลดจากผู้บริหาร ให้ข้อมูลสินค้าแก่ระบบการขาย และออกรายงานส่งไปยังฝ่ายต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง
NOTES	:	-
LOCATION	:	ระบบสินค้าคงคลัง 2.0

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Project : SIE

LABEL	:	1.1 บันทึกข้อมูลลูกค้า
ENTRY TYPE	:	PROCESS
PROCESS	:	1.1
DESCRIPTION	:	ทำการบันทึกข้อมูลลูกค้าใหม่และทำการเก็บข้อมูลลูกค้าใหม่ลงในแฟ้ม
NOTES	:	-
LOCATION	:	กระบวนการบันทึกข้อมูลลูกค้า 1.1

Project : SIE

LABEL	:	1.2 ตรวจสอบข้อมูลสินค้าและบันทึกการขาย
ENTRY TYPE	:	PROCESS
PROCESS	:	1.2
DESCRIPTION	:	ทำการตรวจสอบข้อมูลสินค้าว่ามีตามใบสั่งซื้อของลูกค้าหรือไม่ และบันทึกข้อมูลการขายลงในแฟ้มการขาย
NOTES	:	-
LOCATION	:	กระบวนการตรวจสอบข้อมูลสินค้าและบันทึกการขาย 1.1

Project : SIE

LABEL	:	1.3 คำนวณราคาขายและส่วนลด
ENTRY TYPE	:	PROCESS
PROCESS	:	1.3
DESCRIPTION	:	รับข้อมูลสินค้าที่ขาย ข้อมูลลูกค้าและนโยบายส่วนลดเพื่อทำการคำนวณราคาขายและส่วนลด
NOTES	:	-
LOCATION	:	กระบวนการคำนวณราคาขายและส่วนลด 1.3

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Project : SIE

LABEL	:	1.4 ออกรายงาน
ENTRY TYPE	:	PROCESS
PROCESS	:	1.4
DESCRIPTION	:	รับข้อมูลสินค้า ข้อมูลลูกค้า รายการสินค้าที่ขายเพื่อทำการออกรายงานสรุปเสนอผู้บริหารและใบคุมของให้กับลูกค้า
NOTES	:	-
LOCATION	:	กระบวนการออกรายงาน 1.4

Project : SIE

LABEL	:	2.1 ปรับปรุงสินค้าคงคลัง
ENTRY TYPE	:	PROCESS
PROCESS	:	2.1
DESCRIPTION	:	รับรายละเอียดข้อมูลการขาย จุดสั่งซื้อจากผู้บริหาร แล้วทำการปรับปรุงยอดให้เป็นปัจจุบัน
NOTES	:	-
LOCATION	:	กระบวนการปรับปรุงสินค้าคงคลัง 2.1

Project : SIE

LABEL	:	2.2 บันทึกรายการรับสินค้า
ENTRY TYPE	:	PROCESS
PROCESS	:	2.2
DESCRIPTION	:	รับใบรับสินค้าจากฝ่ายจัดซื้อเพื่อทำการบันทึกและนำข้อมูลสินค้าไปเก็บไว้ในแฟ้มข้อมูลสินค้าและเก็บข้อมูลการรับสินค้าลงในแฟ้มรับสินค้า
NOTES	:	-
LOCATION	:	กระบวนการบันทึกรายการรับสินค้า 2.2

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Project : SIE

LABEL	:	2.3 ออกรายงาน
ENTRY TYPE	:	PROCESS
PROCESS	:	2.3
DESCRIPTION	:	รับข้อมูลสินค้า และข้อมูลการรับสินค้าเพื่อออกรายงานสรุปเสนอผู้บริหาร
NOTES	:	-
LOCATION	:	กระบวนการออกรายงาน 2.3

Project : SIE

LABEL	:	1.3.1 คำนวณราคาสินค้ารวม
ENTRY TYPE	:	PROCESS
PROCESS	:	1.3.1
DESCRIPTION	:	รับข้อมูลสินค้า และ ข้อมูลราคาของสินค้าเพื่อคำนวณราคาสินค้ารวม
NOTES	:	-
LOCATION	:	กระบวนการคำนวณราคาสินค้ารวม 1.3.1

Project : SIE

LABEL	:	1.3.2 คำนวณส่วนลด
ENTRY TYPE	:	PROCESS
PROCESS	:	1.3.2
DESCRIPTION	:	รับราคาสินค้ารวม นโยบายข้อกำหนดส่วนลด และข้อมูลยอดสะสมการซื้อของลูกค้าแล้วนำมาคำนวณราคาสุทธิ
NOTES	:	-
LOCATION	:	กระบวนการคำนวณส่วนลด 1.3.2

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Project : SIE

LABEL	:	แฟ้มข้อมูลลูกค้า
ENTRY TYPE	:	DATA STORE
DESCRIPTION	:	เก็บรายละเอียดข้อมูลลูกค้า
ALIAS	:	-
COMPOSITION	:	รหัสลูกค้า ชื่อลูกค้า นามสกุลลูกค้า ที่อยู่ลูกค้า โทรศัพท์มือถือเพจเจอร์ วันล่าสุดที่ซื้อสินค้า ยอดซื้อสะสม
NOTES	:	-
LOCATION	:	ระดับที่ 0 ของระบบงานขาย

Project : SIE

LABEL	:	แฟ้มข้อมูลสินค้า
ENTRY TYPE	:	DATA STORE
DESCRIPTION	:	เก็บรายละเอียดข้อมูลสินค้า
ALIAS	:	
COMPOSITION	:	รหัสไม้ รหัสชนิดไม้ หน้ากว้าง หนา หน้าแคบ ยาว ราคาขายต่อหน่วย จำนวนสินค้าในคลัง จำนวนสินค้ามาตรฐาน
NOTES	:	-
LOCATION	:	ระดับที่ 0 ของระบบสินค้าคงคลัง

Project : SIE

LABEL	:	แฟ้มข้อมูลการขาย
ENTRY TYPE	:	DATA STORE
DESCRIPTION	:	เก็บรายละเอียดข้อมูลการขาย
ALIAS	:	
COMPOSITION	:	รหัสการขาย,เลขที่ใบคุม วันที่ขาย เวลาที่ขาย รหัสลูกค้า ราคาสินค้ารวม ส่วนลด ส่วนลดลูกค้าประจำ ราคาสุทธิ ผู้ขนส่ง สถานที่จัดส่ง
NOTES	:	-
LOCATION	:	ระดับที่ 0 ของระบบงานขาย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Project : SIE

LABEL	:	แฟ้มข้อมูลการรับสินค้า
ENTRY TYPE	:	DATA STORE
DESCRIPTION	:	เก็บรายละเอียดข้อมูลการรับสินค้า
ALIAS	:	
COMPOSITION	:	วันที่รับสินค้า + รหัสสินค้า + แบบสินค้า + รายละเอียดสินค้า + จำนวนสินค้า + ราคาสินค้า
NOTES	:	-
LOCATION	:	ระดับที่ 0 ของระบบสินค้าคงคลัง

Project : SIE

LABEL	:	ใบสั่งซื้อ
ENTRY TYPE	:	DATA FLOW
DESCRIPTION	:	ลูกค้าส่งใบสั่งซื้อมายังระบบงานขาย
ALIAS	:	-
COMPOSITION	:	ประเภทสินค้า + แบบสินค้า + ขนาดสินค้า + จำนวนสินค้าที่จะซื้อ + ราคาสินค้า
NOTES	:	-
LOCATION	:	ระดับที่ 0 ของระบบงานขาย

Project : SIE

LABEL	:	ข้อมูลลูกค้าใหม่
ENTRY TYPE	:	DATA FLOW
DESCRIPTION	:	ทำการบันทึกข้อมูลรายละเอียดของลูกค้าใหม่
ALIAS	:	-
COMPOSITION	:	ชื่อ + สกุล + ที่อยู่ + จำนวนยอดเงินสะสม
NOTES	:	-
LOCATION	:	ระดับที่ 0 ของระบบงานขาย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Project : SIE

LABEL	:	นโยบายส่วนลด
ENTRY TYPE	:	DATA FLOW
DESCRIPTION	:	ผู้บริหารส่งรายละเอียดเกี่ยวกับส่วนลดต่าง ๆ มายังระบบงานขาย
ALIAS	:	-
COMPOSITION	:	จำนวนเงิน + อัตราส่วนลด
NOTES	:	-
LOCATION	:	ระดับที่ 0 ของระบบงานขาย

Project : SIE

LABEL	:	ใบจัดสินค้า
ENTRY TYPE	:	DATA FLOW
DESCRIPTION	:	เมื่อลูกค้าทำการซื้อขายกับฝ่ายขายเรียบร้อยแล้วก็จะทำการส่งใบจัดสินค้ามาให้กับฝ่ายสินค้าคงคลัง
ALIAS	:	-
COMPOSITION	:	รหัสสินค้า + แบบสินค้า + จำนวนที่ขาย
NOTES	:	-
LOCATION	:	ระดับที่ 0 ของระบบงานขาย

Project : SIE

LABEL	:	ข้อมูลสินค้า
ENTRY TYPE	:	DATA FLOW
DESCRIPTION	:	เมื่อลูกค้าทำการซื้อขายกับฝ่ายขายเรียบร้อย จะทำการส่งรายละเอียดสินค้าที่ทำการซื้อขายไปเก็บยังแฟ้มข้อมูลสินค้า
ALIAS	:	-
COMPOSITION	:	รหัสสินค้า + แบบสินค้า + ประเภทสินค้า + ขนาดสินค้า + ราคาขาย + รายละเอียดสินค้า + จำนวนสินค้า
NOTES	:	-
LOCATION	:	ระดับที่ 0 ของระบบงานขาย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Project : SIE

LABEL	:	รายงานสรุปยอดขายประจำวัน และประจำเดือน
ENTRY TYPE	:	DATA FLOW
DESCRIPTION	:	ระบบงานขายออกรายงานสรุปยอดขายประจำวัน และประจำเดือน เสนอให้ผู้บริหาร
ALIAS	:	-
COMPOSITION	:	ชื่อลูกค้า + ที่อยู่ + วันที่ + รหัสสินค้า + ประเภทสินค้า + ราคาสินค้า + จำนวนสินค้าที่ขายได้ + จำนวนเงินสุทธิ + ยอดขายตามประเภทสินค้า + ยอดขายรวม
NOTES	:	-
LOCATION	:	ระดับที่ 0 ของระบบงานขาย

Project : SIE

LABEL	:	ใบจัดสินค้า
ENTRY TYPE	:	DATA FLOW
DESCRIPTION	:	เมื่อระบบงานขายส่งใบจัดสินค้ามายังระบบ ระบบก็จะทำการจัดสินค้าตามใบจัดสินค้า
ALIAS	:	-
COMPOSITION	:	รหัสสินค้า + แบบสินค้า + จำนวนที่ขาย
NOTES	:	-
LOCATION	:	ระดับที่ 0 ของระบบสินค้าคงคลัง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Project : SIE

LABEL	:	ข้อมูลการขาย
ENTRY TYPE	:	DATA FLOW
DESCRIPTION	:	ระบบสินค้าคงคลังจะดึงข้อมูลการขายจากแฟ้มการขายเพื่อทราบรายละเอียดของสินค้าที่จำหน่ายและสถานที่จะจัดส่ง
ALIAS	:	-
COMPOSITION	:	รหัสสินค้า + แบบสินค้า + จำนวนที่ขาย + ชื่อลูกค้า + ที่จัดส่ง
NOTES	:	-
LOCATION	:	ระดับที่ 0 ของระบบสินค้าคงคลัง

Project : SIE

LABEL	:	ใบรับสินค้า
ENTRY TYPE	:	DATA FLOW
DESCRIPTION	:	ระบบสินค้าคงคลังจะรับใบรับสินค้าและสินค้าจากฝ่ายจัดซื้อ
ALIAS	:	-
COMPOSITION	:	วันที่รับสินค้า + รหัสสินค้า + แบบสินค้า + รายละเอียดสินค้า + จำนวนสินค้า + ราคาสินค้า
NOTES	:	-
LOCATION	:	ระดับที่ 0 ของระบบสินค้าคงคลัง

Project : SIE

LABEL	:	ข้อมูลการรับสินค้า
ENTRY TYPE	:	DATA FLOW
DESCRIPTION	:	ระบบสินค้าคงคลังจะรับสินค้าและนำข้อมูลนี้ไปเก็บลงในแฟ้มข้อมูลการสินค้า
ALIAS	:	-
COMPOSITION	:	วันที่รับสินค้า + รหัสสินค้า + แบบสินค้า + รายละเอียดสินค้า + จำนวนสินค้า + ราคาสินค้า
NOTES	:	-
LOCATION	:	ระดับที่ 0 ของระบบสินค้าคงคลัง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Project : SIE

LABEL	:	กำหนดจุดสั่งซื้อ
ENTRY TYPE	:	DATA FLOW
DESCRIPTION	:	ผู้บริหารเป็นผู้กำหนดจุดสั่งซื้อและส่งมายังระบบสินค้าคงคลัง
ALIAS	:	-
COMPOSITON	:	รหัสสินค้า + แบบสินค้า + ปริมาณสินค้าถึงจุดที่ควรจะทำการสั่งซื้อ + รายละเอียดสินค้า
NOTE	:	-
LOCATION	:	ระดับที่ 0 ของระบบสินค้าคงคลัง

Project : SIE

LABEL	:	รายงานสรุปยอดสินค้าคงคลังประจำเดือน
ENTRY TYPE	:	DATA FLOW
DESCRIPTION	:	ระบบสินค้าคงคลังจะออกรายงานสรุปยอดสินค้าคงคลังประจำเดือนเสนอผู้บริหาร
ALIAS	:	-
COMPOSITON	:	วันที่ + รหัสสินค้า + แบบสินค้า + ประเภทสินค้า + จำนวนที่ขายไป + ยอดสินค้าปัจจุบัน
NOTES	:	-
LOCATION	:	ระดับที่ 0 ของระบบสินค้าคงคลัง

Project : SIE

LABEL	:	ข้อมูลลูกค้าใหม่
ENTRY TYPE	:	DATA FLOW
DESCRIPTION	:	ระบบจะทำการบันทึกรับข้อมูลรายละเอียดของลูกค้าใหม่ลงในแฟ้มลูกค้า
ALIAS	:	-
COMPOSITON	:	ชื่อ + สกุล + ที่อยู่ + จำนวนยอดเงินสะสม
NOTES	:	-
LOCATION	:	ระดับที่ 1 ของระบบการขาย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Project : SIE

LABEL	:	ใบสั่งซื้อ
ENTRY TYPE	:	DATA FLOW
DESCRIPTION	:	รับใบสั่งซื้อแล้วทำการตรวจสอบดูว่ามีสินค้าอยู่ในคลังหรือเปล่า
ALIAS	:	-
COMPOSITON	:	ประเภทสินค้า + รหัสสินค้า + แบบสินค้า + ราคาสินค้า + จำนวนสินค้า
NOTES	:	-
LOCATION	:	ระดับที่ 1 ของระบบการขาย

Project : SIE

LABEL	:	ข้อมูลรายละเอียดการขาย
ENTRY TYPE	:	DATA FLOW
DESCRIPTION	:	รายละเอียดการขายสินค้า นำมาจัดเก็บในแฟ้มการขาย
ALIAS	:	-
COMPOSITON	:	วันที่ + เลขที่ใบเสร็จ + รหัสสินค้า + จำนวนสินค้า + จำนวนเงินสุทธิ + ราคาสินค้า
NOTES	:	-
LOCATION	:	ระดับที่ 1 ของระบบการขาย

Project : SIE

LABEL	:	ข้อมูลลูกค้า
ENTRY TYPE	:	DATA FLOW
DESCRIPTION	:	ดึงข้อมูลลูกค้าจากแฟ้มข้อมูลลูกค้าเพื่อรายละเอียดมาคำนวณราคาขายและส่วนลดต่าง ๆ
ALIAS	:	-
COMPOSITON	:	สกุล + ที่อยู่ + จำนวนยอดเงินสะสม
NOTES	:	-
LOCATION	:	ระดับที่ 1 ของระบบการขาย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Project : SIE

LABEL	:	ข้อมูลสินค้า
ENTRY TYPE	:	DATA FLOW
DESCRIPTION	:	ดึงข้อมูลราคาสินค้าจากแฟ้มข้อมูลสินค้าเพื่อรายละเอียดมาคำนวณราคาขายและส่วนลดต่าง ๆ
ALIAS	:	-
COMPOSITON	:	รหัสสินค้า + ราคาสินค้า + จำนวนสินค้าที่ขาย
NOTES	:	-
LOCATION	:	ระดับที่ 1 ของระบบการขาย

Project : SIE

LABEL	:	นโยบายข้อกำหนดส่วนลด
ENTRY TYPE	:	DATA FLOW
DESCRIPTION	:	รับรายละเอียดเกี่ยวกับส่วนลดจากผู้บริหารเพื่อนำมาคำนวณราคาขาย
ALIAS	:	-
COMPOSITON	:	รหัสสินค้า + ราคาสินค้า + จำนวนสินค้า + ยอดเงินสะสม
NOTES	:	-
LOCATION	:	ระดับที่ 1 ของระบบการขาย

Project : SIE

LABEL	:	ข้อมูลการขาย
ENTRY TYPE	:	DATA FLOW
DESCRIPTION	:	ดึงรายละเอียดเกี่ยวกับข้อมูลการขายจากแฟ้มการขายเพื่อนำมาคำนวณราคาขายและส่วนลด
ALIAS	:	-
COMPOSITON	:	วันที่ + เลขที่ใบเสร็จ + รหัสสินค้า + จำนวนสินค้า + ราคาสินค้า + จำนวนเงินสุทธิ
NOTES	:	-
LOCATION	:	ระดับที่ 1 ของระบบการขาย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Project : SIE

LABEL	:	ข้อมูลลูกค้า
ENTRY TYPE	:	DATA FLOW
DESCRIPTION	:	ดึงรายละเอียดเกี่ยวกับข้อมูลลูกค้าจากแฟ้มข้อมูลลูกค้าเพื่อนำมาออกรายงาน
ALIAS	:	-
COMPOSITON	:	ชื่อลูกค้า + ที่อยู่ + วันที่ + รหัสสินค้าที่ขาย + จำนวนเงินสุทธิ + ยอดเงินสะสม
NOTES	:	-
LOCATION	:	ระดับที่ 1 ของระบบการขาย

Project : SIE

LABEL	:	ใบคุมของ
ENTRY TYPE	:	DATA FLOW
DESCRIPTION	:	ออกรายงานใบคุมของให้กับลูกค้า
ALIAS	:	-
COMPOSITON	:	ชื่อลูกค้า + ที่จัดส่ง + วันที่ขาย + รหัสสินค้าที่ขาย + จำนวนสินค้าที่ขาย + ราคาสินค้ารวม + จำนวนเงินสุทธิ
NOTES	:	-
LOCATION	:	ระดับที่ 1 ของระบบการขาย

Project : SIE

LABEL	:	รายงานสรุปยอดขายประจำวัน และ ประจำเดือน
ENTRY TYPE	:	DATA FLOW
DESCRIPTION	:	ดึงรายละเอียดข้อมูลลูกค้าจากแฟ้มข้อมูลลูกค้าเพื่อนำมาออกรายงาน
ALIAS	:	-
COMPOSITON	:	ชื่อลูกค้า + ที่อยู่ + วันที่ + รหัสสินค้าที่ขาย + จำนวนเงินสุทธิ + ยอดเงินสะสม
NOTES	:	-
LOCATION	:	ระดับที่ 1 ของระบบการขาย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Project : SIE

LABEL	:	การขาย
ENTRY TYPE	:	DATA FLOW
DESCRIPTION	:	ดึงรายละเอียด เกี่ยวกับข้อมูลการขายจากแฟ้ม ข้อมูลการขาย เพื่อนำมาปรับปรุงสินค้าคงคลัง
ALIAS	:	-
COMPOSITON	:	วันที่ + เลขที่ใบเสร็จ + รหัสสินค้า + จำนวนสินค้า + ราคาสินค้า + จำนวนเงินสุทธิ
NOTES	:	-
LOCATION	:	ระดับที่ 1 ของระบบสินค้าคงคลัง

Project : SIE

LABEL	:	กำหนดจุดสั่งซื้อ
ENTRY TYPE	:	DATA FLOW
DESCRIPTION	:	ผู้บริหารเป็นผู้กำหนดจุดสั่งซื้อเพื่อนำมาปรับปรุงสินค้าคงคลัง
ALIAS	:	-
COMPOSITON	:	รหัสสินค้า + จำนวนสินค้าที่ควรมีไว้ในคลัง + จำนวนเงินสุทธิ +ราคาสินค้า
NOTES	:	-
LOCATION	:	ระดับที่ 1 ของระบบสินค้าคงคลัง

Project : SIE

LABEL	:	มูลสินค้าที่ทำการปรับปรุงแล้ว
ENTRY TYPE	:	DATA FLOW
DESCRIPTION	:	ข้อมูลสินค้าที่ทำการปรับปรุงแล้วเพื่อให้ฝ่ายขายเรียกใช้
ALIAS	:	-
COMPOSITON	:	ประเภทสินค้า + รหัสสินค้า + แบบสินค้า + ราคาสินค้า + จำนวนสินค้า
NOTES	:	-
LOCATION	:	ระดับที่ 1 ของระบบสินค้าคงคลัง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Project : SIE

LABEL	:	ใบรับสินค้า
ENTRY TYPE	:	DATA FLOW
DESCRIPTION	:	รับสินค้าและใบรับสินค้าจากฝ่ายจัดซื้อเพื่อบันทึกรายการ
ALIAS	:	-
COMPOSITON	:	วันที่รับสินค้า + รหัสสินค้า + แบบสินค้า + รายละเอียดสินค้า + จำนวนสินค้า + ราคาสินค้า
NOTES	:	-
LOCATION	:	ระดับที่ 1 ของระบบสินค้าคงคลัง

Project : SIE

LABEL	:	ข้อมูลการรับสินค้า
ENTRY TYPE	:	DATA FLOW
DESCRIPTION	:	บันทึกใบรับสินค้าลงในแฟ้มรับข้อมูลสินค้า
ALIAS	:	-
COMPOSITON	:	วันที่รับสินค้า + รหัสสินค้า + แบบสินค้า + รายละเอียดสินค้า + จำนวนสินค้า + ราคาสินค้า
NOTES	:	-
LOCATION	:	ระดับที่ 1 ของระบบสินค้าคงคลัง

Project : SIE

LABEL	:	ข้อมูลสินค้า
ENTRY TYPE	:	DATA FLOW
DESCRIPTION	:	บันทึกข้อมูลสินค้าลงในแฟ้มข้อมูลสินค้า
ALIAS	:	-
COMPOSITON	:	วันที่รับสินค้า + รหัสสินค้า + แบบสินค้า + รายละเอียดสินค้า + จำนวนสินค้า + ราคาสินค้า
NOTES	:	-
LOCATION	:	ระดับที่ 1 ของระบบสินค้าคงคลัง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Project : SIE

LABEL	:	ข้อมูลสินค้า
ENTRY TYPE	:	DATA FLOW
DESCRIPTION	:	รับข้อมูลรายการสินค้าเพื่อทำการออกรายงาน
ALIAS	:	-
COMPOSITON	:	วันที่รับสินค้า + รหัสสินค้า + แบบสินค้า + จำนวนสินค้า + ราคาสินค้า + รายละเอียดสินค้า
NOTES	:	-
LOCATION	:	ระดับที่ 1 ของระบบสินค้าคงคลัง

Project : SIE

LABEL	:	ข้อมูลการรับสินค้า
ENTRY TYPE	:	DATA FLOW
DESCRIPTION	:	รับข้อมูลการรับสินค้าเพื่อทำการออกรายงาน
ALIAS	:	-
COMPOSITON	:	วันที่รับสินค้า + รหัสสินค้า + แบบสินค้า + จำนวนสินค้า + ราคาสินค้า + รายละเอียดสินค้า
NOTES	:	-
LOCATION	:	ระดับที่ 1 ของระบบสินค้าคงคลัง

Project : SIE

LABEL	:	รายงานสรุปยอดสินค้าคงคลังประจำเดือน
ENTRY TYPE	:	DATA FLOW
DESCRIPTION	:	ทำการออกรายงานสรุปยอดสินค้าคงคลังประจำเดือน
ALIAS	:	-
COMPOSITON	:	วันที่รับสินค้า + รหัสสินค้า + แบบสินค้า + จำนวนสินค้า + ราคาสินค้า + รายละเอียดสินค้า
NOTES	:	-
LOCATION	:	ระดับที่ 1 ของระบบสินค้าคงคลัง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Project : SIE

LABEL	:	ข้อมูลราคาของสินค้า
ENTRY TYPE	:	DATA FLOW
DESCRIPTION	:	รับข้อมูลราคาสินค้าจากแฟ้มสินค้าเพื่อคำนวณราคา
ALIAS	:	-
COMPOSITON	:	รหัสสินค้า + แบบสินค้า + รายละเอียดสินค้า + จำนวนสินค้า + ราคาสินค้า
NOTES	:	-
LOCATION	:	ระดับที่ 2 ของกระบวนการคิดคำนวณราคาและส่วนลด

Project : SIE

LABEL	:	ราคาสินค้ารวม
ENTRY TYPE	:	DATA FLOW
DESCRIPTION	:	คำนวณราคาสินค้ารวมแล้วทำการบันทึกลงในแฟ้มลูกค้า
ALIAS	:	-
COMPOSITON	:	รายละเอียดสินค้า + จำนวนสินค้า + ราคาสินค้ารวม
NOTES	:	-
LOCATION	:	ระดับที่ 2 ของกระบวนการคิดคำนวณราคาและส่วนลด

Project : SIE

LABEL	:	ราคาสินค้ารวม
ENTRY TYPE	:	DATA FLOW
DESCRIPTION	:	คำนวณราคาสินค้ารวมแล้วส่งไปยังกระบวนการคำนวณส่วนลด
ALIAS	:	-
COMPOSITON	:	รายละเอียดสินค้า + จำนวนสินค้า + ราคาสินค้ารวม
NOTES	:	-
LOCATION	:	ระดับที่ 2 ของกระบวนการคิดคำนวณราคาและส่วนลด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Project : SIE

LABEL	:	ข้อมูลการขาย
ENTRY TYPE	:	DATA FLOW
DESCRIPTION	:	รับรายละเอียดการขายเพื่อส่งไปคำนวณราคาสินค้ารวม
ALIAS	:	-
COMPOSITON	:	วันที่ + เลขที่ใบเสร็จ + รหัสสินค้า + จำนวนสินค้า + ราคาสินค้า + จำนวนเงิน
NOTES	:	-
LOCATION	:	ระดับที่ 2 ของกระบวนการคิดคำนวณราคาและส่วนลด

Project : SIE

LABEL	:	นโยบายข้อกำหนดส่วนลด
ENTRY TYPE	:	DATA FLOW
DESCRIPTION	:	รับรายละเอียดส่วนลดต่าง ๆ จากผู้บริหารเพื่อส่งไปคำนวณส่วนลด
ALIAS	:	-
COMPOSITON	:	รหัสสินค้า + ราคาสินค้า + จำนวนสินค้า + ยอดเงินสะสม + จำนวนส่วนลด
NOTES	:	-
LOCATION	:	ระดับที่ 2 ของกระบวนการคิดคำนวณราคาและส่วนลด

Project : SIE

LABEL	:	ข้อมูลยอดสะสมการซื้อของลูกค้า
ENTRY TYPE	:	DATA FLOW
DESCRIPTION	:	รับข้อมูลยอดสะสมการซื้อของลูกค้าจากแฟ้มลูกค้าเพื่อส่งไปคำนวณส่วนลด
ALIAS	:	-
COMPOSITON	:	ยอดเงินสะสม
NOTES	:	-
LOCATION	:	ระดับที่ 2 ของกระบวนการคิดคำนวณราคาและส่วนลด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Project : SIE

LABEL	:	ข้อมูลลูกค้า
ENTRY TYPE	:	DATA FLOW
DESCRIPTION	:	รับข้อมูลลูกค้าจากแฟ้มลูกค้าไปเก็บไว้ในแฟ้มการขายเพื่อจะได้ทราบว่าลูกค้าคนไหนที่ซื้อสินค้าบ้าง
ALIAS	:	-
COMPOSITON	:	รหัสลูกค้า + ชื่อลูกค้า
NOTES	:	-
LOCATION	:	ระดับที่ 2 ของกระบวนการคิดคำนวณราคาและส่วนลด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาคผนวก ค
รายละเอียดของข้อมูลที่ใช้

ตารางผนวกที่ 1 แฟ้มลูกค้า

ชื่อตาราง	ชื่อฟิลด์	ประเภท	ขนาด	รายละเอียด	หมายเหตุ
Customer	CustoID	Text	7	รหัสลูกค้า	คีย์หลัก
	FirstName	Text	50	ชื่อลูกค้า	
	LastName	Text	50	นามสกุลลูกค้า	
	Addr	Text	200	ที่อยู่ลูกค้า	
	Tel	Text	20	โทรศัพท์	
	Mobile	Text	10	มือถือ	
	Pager	Text	15	เพจเจอร์	
	Date	Date/Time	-	วันล่าสุดที่ซื้อสินค้า	
	TotalBuy	Number	Long Integer	ยอดซื้อสะสม	

ตารางผนวกที่ 2 แฟ้มสินค้า

ชื่อตาราง	ชื่อฟิลด์	ประเภท	ขนาด	รายละเอียด	หมายเหตุ
Lumber	Lumber_ID	Text	5	รหัสไม้	คีย์หลัก
	Type_ID	Text	2	รหัสชนิดไม้	
	Wide	Number	Long Integer	หน้ากว้าง	
	Particle	Number	Long Integer	หนา หน้าแคบ	
	Long	Number	Long Integer	ยาว	
	Price	Number	Long Integer	ราคาขายต่อหน่วย	
	Stock	Number	Long Integer	จำนวนสินค้าในคลัง	
	Eoq	Number	Long Integer	จำนวนสินค้ามาตรฐาน	

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางผนวกที่ 3 แฟ้มชนิดไม้

ชื่อตาราง	ชื่อฟิลด์	ประเภท	ขนาด	รายละเอียด	หมายเหตุ
Lumber_Type	Type_ID	Text	2	รหัสชนิดไม้	คีย์หลัก
	Type_Name	Text	50	ชื่อชนิดไม้	
	Fill	Text	20	เนื้อไม้	

ตารางผนวกที่ 4 แฟ้มการขายสินค้า

ชื่อตาราง	ชื่อฟิลด์	ประเภท	ขนาด	รายละเอียด	หมายเหตุ
Sale	Sale_No	Text	7	รหัสการขาย เลขที่ใบส่งของ	คีย์หลัก
	Sale_Date	Date/Time	-	วันที่ขาย	
	Sale_Time	Date/Time	-	เวลาที่ขาย	
	CustoID	Text	7	รหัสลูกค้า	
	Total_Price	Number	Long Integer	ราคาสินค้ารวม	
	Sale_Discount	Number	Long Integer	ส่วนลด	
	Sale_DisExtra	Number	Long Integer	ส่วนลดลูกค้าประจำ	
	Net_Price	Number	Long Integer	ราคาสุทธิ	
	Driver	Text	50	ผู้ขนส่ง	
	Regis	Text	10	ทะเบียนรถ	
	Addsent	Text	200	สถานที่จัดส่ง	

ตารางผนวกที่ 5 แฟ้มรายละเอียดการขายสินค้า

ชื่อตาราง	ชื่อฟิลด์	ประเภท	ขนาด	รายละเอียด	หมายเหตุ
Sale_Detail	Sale_No	Text	7	เลขที่ใบคุม	คีย์หลัก
	Lumber_ID	Text	5	รหัสไม้	คีย์หลัก
	Quantity	Number	Long Integer	จำนวนไม้ที่ขาย	

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางผนวกที่ 6 แฟ้มการรับสินค้า

ชื่อตาราง	ชื่อฟิลด์	ประเภท	ขนาด	รายละเอียด	หมายเหตุ
Receive	Rece_ID	Text	7	รหัสใบรับสินค้า	คีย์หลัก
	Rece_Name	Text	70	ชื่อบริษัทผู้ขาย	
	Rece_Date	Date/Time	-	วันที่รับสินค้า	
	Rece_Time	Date/Time	-	เวลาที่รับสินค้า	
	Rece_Price	Number	Long Integer	เงินจ่าย	

ตารางผนวกที่ 7 แฟ้มรายละเอียดการรับสินค้า

ชื่อตาราง	ชื่อฟิลด์	ประเภท	ขนาด	รายละเอียด	หมายเหตุ
Receive	Rece_ID	Text	7	รหัสใบรับสินค้า	คีย์หลัก
	Lumber_ID	Text	5	รหัสไม้ที่รับ	คีย์หลัก
	Rece_Unit	Number	Long Integer	จำนวนไม้ที่รับ	
	Price	Number	Long Integer	ราคาไม้ที่ซื้อ	

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาคผนวก ง
คู่มือการใช้งาน

ลักษณะทั่วไป

การจัดการระบบการขาย สินค้าคงคลัง และการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ของบริษัทไพบูรณ์ ค้าไม้ จำกัด ประกอบด้วยการทำงานสองด้านด้วยกัน คือ ระบบการขาย และระบบสินค้าคงคลัง สำหรับขั้นตอนการดำเนินงานของระบบจะเริ่มจากการเข้าสู่โปรแกรมการทำงานของระบบปฏิบัติการวินโดว์ส 98 แล้วจึงเข้าสู่ระบบการขายและสินค้าคงคลัง

ขั้นตอนการดำเนินงานของระบบการขาย แบ่งหน้าที่การทำงานเป็น บันทึกการขายประจำวัน บันทึกข้อมูลรายละเอียดลูกค้า คิดคำนวณราคาขายและส่วนลดต่าง ๆ จัดพิมพ์ใบส่งของและออกรายงานการขาย

ขั้นตอนการดำเนินงานของระบบสินค้าคงคลัง แบ่งหน้าที่การทำงานเป็น บันทึกการรับสินค้า การบันทึกรายละเอียดสินค้าใหม่ การเปลี่ยนแปลงข้อมูลสินค้า และการออกรายงานสรุปยอดสินค้าคงคลัง รายงานสินค้าที่ถึงจุดสั่งซื้อ

ส่วนขั้นตอนการดำเนินงานของการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ เป็นการทำธุรกรรมผ่านทางอินเทอร์เน็ตในส่วนของบริษัทไพบูรณ์ ค้าไม้ จำกัดเป็นการรับคำสั่งซื้อไม้แปรรูปผ่านทางโฮมเพจของบริษัทไพบูรณ์ ค้าไม้ จำกัด โดยผู้ซื้อสินค้าจะทำการสั่งจำนวนไม้ที่ต้องการ จากนั้นจะทำการใส่รายละเอียดต่าง ๆ ให้ครบได้แก่ ชื่อ เบอร์โทรศัพท์ E-mail Address และสถานที่จัดส่ง หลังจากนั้นผู้ซื้อสินค้าก็จะทำการชำระเงินผ่านบัตรเครดิตเพื่อตัดยอดผ่านธนาคารที่ให้บริการ เมื่อผู้บริหารได้คำสั่งซื้อแล้วจะส่งคำสั่งซื้อเพื่อทำการจัดส่งสินค้าและส่งรายการสินค้าให้ระบบสินค้าคงคลังเพื่อทำการตัดยอดสินค้าต่อไป

คุณสมบัติของอุปกรณ์สำหรับใช้งานโปรแกรม

คุณสมบัติที่สำคัญของการจัดการระบบการขาย สินค้าคงคลัง และการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ของบริษัท ไพบูรณ์ ค้าไม้ จำกัด จำเป็นต้องมีอุปกรณ์หรือเครื่องมือสำหรับการทำงานดังต่อไปนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ฮาร์ดแวร์ (เครื่องและอุปกรณ์คอมพิวเตอร์) :

1. เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์ รุ่น Amd K6-2 450 Mhz หรือสูงกว่า
   โดยมีส่วนประกอบหลัก
   หน่วยความจำหลักอย่างน้อย (Ram) 32 เมกะไบต์
   หน่วยความจำสำรอง (Harddisk) 6.4 จิกะไบต์
2. เครื่องพิมพ์แบบ Dot Matrix
3. เครื่องสำรองไฟ
4. โมเด็ม ความเร็ว 56.6 Kbps

ซอฟต์แวร์ (โปรแกรมคอมพิวเตอร์) :

โปรแกรมไมโครซอฟท์วินโดว์ส 98 โปรแกรมไมโครซอฟท์แอคเซส เวอร์ชั่น 97 โปรแกรม Visual Basic เวอร์ชั่น 5.0 โปรแกรมฟร้อนท์เพจ 98 และโปรแกรมเบราเซอร์ เช่น Internet Explorer เวอร์ชั่น 5.0

การติดตั้งโปรแกรม

การติดตั้งโปรแกรมการจัดการระบบงานขายและสินค้าคงคลัง

1. นำโปรแกรมการจัดการงานขายและสินค้าคงคลังของบริษัท ไพบูรณ์ ค้าไม้ จำกัด ใส่ลงไดร์ฟ A ของเครื่องคอมพิวเตอร์

2. คลิกที่ปุ่ม Start บน TaskBar ซึ่งอยู่ด้านล่างของหน้าจอ

3. บนเมนู Start ให้คลิกที่ Run... ไดอะล็อกบ็อกซ์ Run จะปรากฏขึ้น

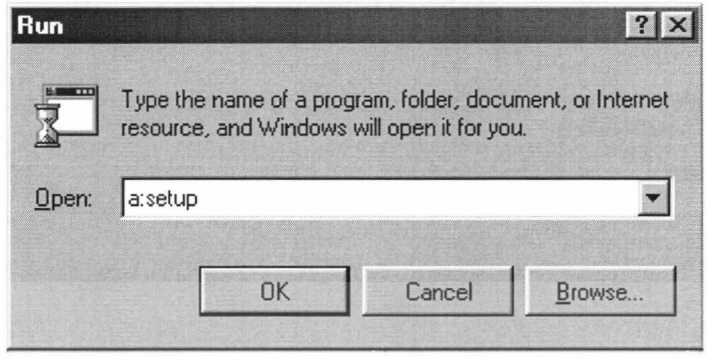
4. ในไดอะล็อกบ็อกซ์ให้พิมพ์ A:Setup (ภาพผนวกที่ 3) หรือคลิกที่ปุ่ม Browse เพื่อให้ค้นหาโปรแกรมที่ต้องการลงในฮาร์ดดิสก์ เลือก Disk1 คลิกตกลง แล้วทำตามคำแนะนำบนหน้าจอ

5. เมื่อไฟล์โปรแกรมได้รับการติดตั้งเสร็จเรียบร้อยแล้ว ให้นำเอาแผ่นฟลอปปี้ดิสก์ออกจากไดร์ฟที่ทำการติดตั้ง

6. ทำการสร้าง Shortcut โดยการคลิกพื้นที่ว่างบนหน้าจอ แล้วคลิกปุ่มขวาของเมาส์ท ซึ่งจะปรากฏเมนู

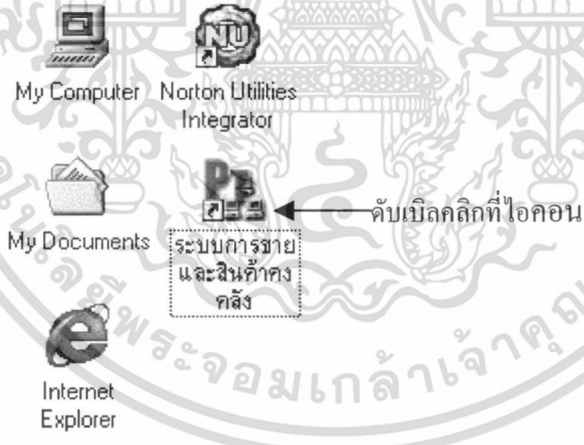
7. ใช้เมาส์ทคลิกที่ Shortcut จะปรากฏหน้าจอ Create Shortcut ขึ้น ให้ทำการคลิกที่ปุ่ม Browse... แล้วเลือกโปรแกรมที่ทำ Shortcut คลิกที่ปุ่ม Open แล้วทำตามคำสั่งแนะนำบนหน้าจอ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพผนวกที่ 3 การติดตั้งโปรแกรมระบบการขายและสินค้าคงคลัง

8. เมื่อสร้าง Shortcut เสร็จ เราสามารถใช้โปรแกรมการขายและสินค้าคงคลังโดยเลือกที่ไอคอนระบบการขายและสินค้าคงคลัง (ภาพผนวกที่ 4) แล้วทำการดับเบิลคลิก เพื่อเข้าสู่ระบบการทำงาน



ภาพผนวกที่ 4 การเรียกใช้งานโปรแกรม

การใช้งานโปรแกรมการจัดการการขายและสินค้าคงคลังของบริษัท ไพบูรณ์ ค้าไม้ จำกัด

การเปิดโปรแกรมการจัดการการขายและสินค้าคงคลังของบริษัท ไพบูรณ์ ค้าไม้ จำกัด ทำได้โดยการดับเบิลคลิกที่ไอคอน ระบบการขายและสินค้าคงคลัง จะปรากฏหน้าจอแรกของโปรแกรม (ภาพผนวกที่ 5)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาพผนวกที่ 5 หน้าจอแรก

เมื่อปรากฏหน้าจอแรกของระบบ จะมีหน้าจอให้ใส่รหัสผ่าน เพื่อให้ผู้ใช้ได้ทำการป้อนชื่อผู้ใช้ และรหัสผ่านที่ตั้งไว้ ก่อนเข้าสู่ระบบนั้น (ภาพผนวกที่ 6) โดยที่ผู้ใช้แต่ละคนต้องมีรหัสผ่านเป็นของตัวเองโดย เมื่อทำการป้อนชื่อผู้ใช้และรหัสผ่านถูกต้องจะอนุญาตให้เข้าสู่ระบบการทำงาน

ภาพผนวกที่ 6 สอบถามรหัสผ่าน

เมื่อได้ทำการป้อนรหัสถูกต้อง จะปรากฏหน้าจอเมนูหลักของระบบ (ภาพผนวกที่ 7) ซึ่งเมนูของแต่ละระบบอาจแตกต่างกันบ้าง เช่น ถ้าฝ่ายขายเป็นผู้ใช้ระบบ จะไม่ปรากฏเมนูสินค้าที่ถึงจุดสั่งซื้อ หรือถ้าฝ่ายบริหารเป็นผู้ใช้ จะปรากฏเมนูทั้งหมดของระบบการขายและสินค้าคงคลัง โดยฝ่ายบริหารยังมีหน้าที่ในการกำหนดนโยบายต่าง ๆ และหน้าที่ในการเพิ่มลบผู้ใช้ระบบ โดยหน้าที่ต่าง ๆ เหล่านี้ฝ่ายขายและสินค้าคงคลังไม่มีสิทธิ์ในการเข้ามายุ่งเกี่ยว

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เมนูการทำงาน

ประกอบด้วยเมนูย่อย 4 รายการคือ บันทึกการขายประจำวัน บันทึกการรับสินค้า และรหัสผ่าน/ผู้ใช้ (ภาพผนวกที่ 7)

ภาพผนวกที่ 7 หน้าจอเมนูหลัก

เมนูบันทึกการขายประจำวัน

เมื่อทำการเลือกเมนูบันทึกประจำวัน จะปรากฏหน้าจอแฟ้มข้อมูลการขายประจำวัน (ภาพผนวกที่ 8) โดยฝ่ายขายเป็นผู้รับผิดชอบ

หน้าจอแฟ้มข้อมูลการขายประจำวัน

เป็นหน้าจอแสดงรายละเอียดข้อมูลการขายประจำวันทั้งหมด ซึ่งประกอบด้วย เลขที่การขาย ชื่อลูกค้า รายละเอียดสินค้าที่ขาย เป็นต้น เป็นหน้าจอการทำงานของระบบการขาย โดยมีปุ่มต่าง ๆ ที่สำคัญดังนี้

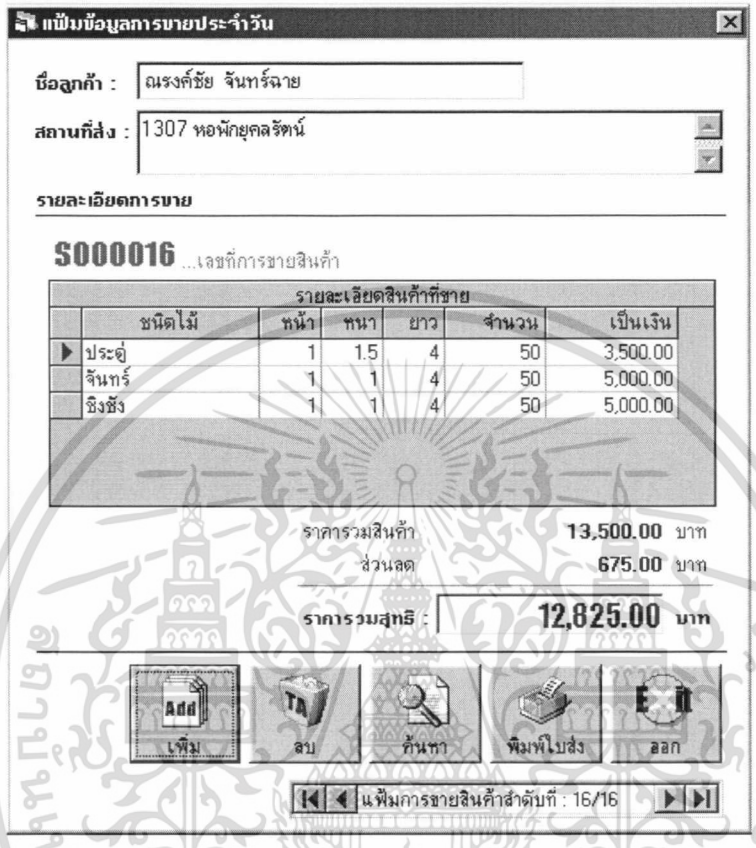
ปุ่มเพิ่ม คือ ปุ่มเพิ่มรายการการขายสินค้า เมื่อทำการคลิกปุ่มจะปรากฏหน้าจอบันทึกการขายประจำวัน (ภาพผนวกที่ 9)

ปุ่มลบ คือ ปุ่มทำการลบเลขที่การขายที่แสดงในขณะนั้น

ปุ่มค้นหา คือ ปุ่มในการทำการค้นหาข้อมูลการขาย จากเลขที่การ โดยให้ผู้ใช้เป็นผู้ป้อนเลขที่การขายเข้าไป

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปุ่มพิมพ์ใบส่ง คือ ปุ่มพิมพ์ใบส่งของออกทางเครื่องพิมพ์ (ภาพผนวกที่ 11)



ภาพผนวกที่ 8 แฟ้มข้อมูลการขายประจำวัน

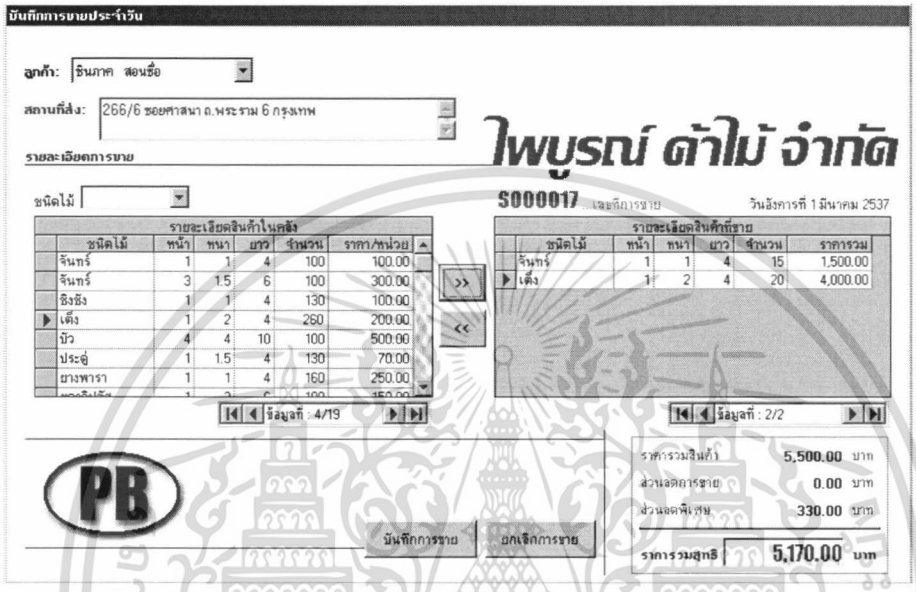
หน้าจอบันทึกการขายประจำวัน

หน้าจอบันทึกการขายประจำวัน (ภาพผนวกที่ 9) เป็นหน้าจอให้ป้อนชื่อลูกค้า รายการข้อมูลสินค้า รายละเอียดสถานที่ส่ง และคิดคำนวณราคาสินค้ารวม พร้อมทั้งส่วนลด เป็นหน้าจอการทำงานของระบบการขาย โดยมีปุ่มต่าง ๆ ดังนี้

ปุ่มบันทึกการขาย คือ ปุ่มที่ทำหน้าที่ในการบันทึกการขายสินค้าครั้งนี้ หลังจากได้ทำการป้อนข้อมูลรายละเอียดสินค้า ชื่อลูกค้า และรายละเอียดสถานที่ส่งเรียบร้อยแล้ว เมื่อทำการคลิกที่ปุ่มโปรแกรมจะตรวจสอบดูว่าถ้าลูกค้าที่ซื้อของเป็นลูกค้าใหม่ จะทำการเก็บข้อมูลรายละเอียดของลูกค้าคนนี้หรือไม่ โดยดูจากราคารวมสุทธิว่าตรงตามเกณฑ์ที่กำหนดไว้หรือไม่ เมื่อตรงตามที่กำหนดจะปรากฏหน้าจอบันทึกข้อมูลลูกค้าใหม่ (ภาพผนวกที่ 10)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปุ่มยกเลิกการขาย คือ ปุ่มยกเลิกการขายสินค้าเลขที่นี้ เมื่อคลิกที่ปุ่มจะเป็นการยกเลิกรายการรายละเอียดทั้งหมดที่ป้อนเข้าไปจะโดนลบทิ้ง การทำงานจะกลับเข้าสู่หน้าจอแฟ้มข้อมูลการขายประจำวัน



ภาพผนวกที่ 9 บันทึกการขายประจำวัน

หน้าจอบันทึกข้อมูลลูกค้าใหม่

หน้าจอบันทึกข้อมูลลูกค้าใหม่ (ภาพผนวกที่ 10) เป็นหน้าจอย่อยของหน้าจอการบันทึกข้อมูลการขายประจำวัน โดยมีหน้าที่สำหรับป้อนรายละเอียดข้อมูลลูกค้า เช่น ชื่อ นามสกุล ที่อยู่ เบอร์โทรศัพท์ มีปุ่มต่าง ๆ ที่สำคัญดังนี้

ภาพผนวกที่ 10 บันทึกข้อมูลลูกค้าใหม่

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปุ่มบันทึก คือ ปุ่มบันทึกข้อมูลรายละเอียดลูกค้าที่ผู้ใช้ได้ทำการป้อนรายละเอียดเข้าไปลงในฐานข้อมูลลูกค้าของระบบ เมื่อได้ทำการบันทึกข้อมูลรายละเอียดลูกค้าเรียบร้อยแล้ว จะทำการบันทึกข้อมูลการขายเป็นลำดับต่อไป

ปุ่มยกเลิก คือ ปุ่มทำการยกเลิกการป้อนหรือบันทึกข้อมูลรายละเอียดลูกค้าใหม่ โดยเมื่อคลิกที่ปุ่มจะทำการกลับเข้าสู่หน้าจอบันทึกการขายประจำวัน โดยที่ระบบยังไม่ได้ทำการเก็บบันทึกข้อมูลการขายเลขที่นั้น

บริษัท ไพบูรณ์ ค้าไม้ จำกัด

DELIVERY ORDER/ใบคุมของ

วันที่/Date 15 มกราคม 2543

เลขที่ S000003

นามลูกค้า/Address จรัญพัฒน์ ธรรมมนตรี

ที่อยู่/Address บางกะปิ

ลำดับ ITEM	PRODUCT CODE/รหัสสินค้า DESCRIPTION/รายละเอียด	จำนวน QUANTITY	หน่วยละ UNIT PRICE	จำนวนเงิน AMOUNT
1	ไม้สัก หน้า 1 นิ้ว หนา 1 นิ้ว ยาว 20 ศอก	20	120.00	2,400.00
2	ไม้เต็ง หน้า 1 นิ้ว หนา 2 นิ้ว ยาว 20 ศอก	20	150.00	3,000.00
3	ไม้ชิงชัน หน้า 1 นิ้ว หนา 1 นิ้ว ยาว 10 ศอก	21	100.00	2,100.00
4	ไม้สัง หน้า 1 นิ้ว หนา 1 นิ้ว ยาว 30 ศอก	10	300.00	3,000.00
5	ไม้สน หน้า 1 นิ้ว หนา 1 นิ้ว ยาว 10 ศอก	50	200.00	10,000.00

รวมมูลค่าสินค้า	20,500.00
ส่วนลด	1,000.00
ส่วนลดลูกค้าประจำ	0.00
ราคาสุทธิ	19,500.00

ได้รับสินค้าตามรายการข้างต้นถูกต้องเรียบร้อยแล้ว

RECEIVED AS PER ABOVE IN GOOD ORDER AND CONDITION

.....

ผู้รับของ GOODS RECEIVED BY

ภาพผนวกที่ 11 ตัวอย่างเอกสารใบส่งของ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เมนูบันทึกการรับสินค้า

เมื่อทำการเลือกเมนู จะปรากฏหน้าจอแฟ้มข้อมูลการรับสินค้า (ภาพผนวกที่ 12)

หน้าจอแฟ้มข้อมูลการรับสินค้า

เป็นหน้าจอแสดงรายละเอียดข้อมูลการรับสินค้าทั้งหมดที่ผ่านมา โดยจะประกอบด้วยข้อมูลที่สำคัญ เช่น เลขที่การรับสินค้า ชื่อผู้ขายหรือร้านค้า รายละเอียดสินค้าที่ทำการรับ เป็นต้น เป็นหน้าจอการทำงานของระบบสินค้าคงคลัง โดยมีปุ่มต่าง ๆ ที่สำคัญดังนี้

ภาพผนวกที่ 12 แฟ้มการรับสินค้า

ปุ่มเพิ่ม คือ ปุ่มเพิ่มรายการข้อมูลการรับสินค้า เมื่อทำการคลิกปุ่มจะปรากฏหน้าจอบันทึกการรับสินค้า (ภาพผนวกที่ 14)

ปุ่มลบ คือ ปุ่มทำการลบเลขที่การรับที่แสดงในขณะนั้น

ปุ่มค้นหา คือ ปุ่มในการทำการค้นหาข้อมูลการรับสินค้า จากเลขที่การรับสินค้า โดยให้ผู้ใช้เป็นผู้ป้อนเลขที่การรับสินค้าเข้าไป

ปุ่มพิมพ์ใบส่ง คือ ปุ่มพิมพ์ใบรับสินค้าออกทางเครื่องพิมพ์ (ภาพผนวกที่ 13)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บริษัท ไพบูรณ์ ค้าไม้ จำกัด

RECEIVE ORDER/ใบรับสินค้า

วันที่/Date **22 มกราคม 2543**

เลขที่ **R000001**

นามผู้ขาย / Supply **นเรศ ค้าไม้**

ลำดับ ITEM	PRODUCT CODE/รหัสสินค้า DESCRIPTION/รายละเอียด	จำนวน QUANTITY	หน่วยละ UNIT PRICE	จำนวนเงิน AMOUNT
1	ไม้สัก หน้า 1 นิ้ว หนา 1 นิ้ว ยาว 10 ศอก	10	50.00	500.00
2	ไม้สัก หน้า 1 นิ้ว หนา 1 นิ้ว ยาว 20 ศอก	10	120.00	1,200.00
3	ไม้ประดู่ หน้า 1 นิ้ว หนา 1.5 นิ้ว ยาว 25 ศอก	30	70.00	2,100.00
4	ไม้จิงจัง หน้า 1 นิ้ว หนา 1 นิ้ว ยาว 10 ศอก	10	100.00	1,000.00
5	ไม้สัง หน้า 1 นิ้ว หนา 1 นิ้ว ยาว 30 ศอก	15	300.00	4,500.00
			รวมสุทธิ	9,300.00

.....

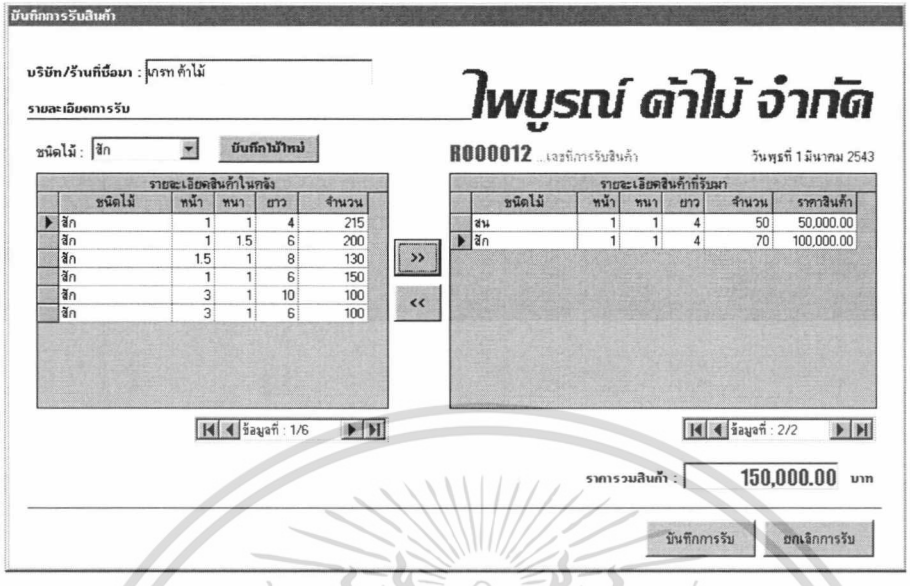
ผู้รับของ GOODS RECEIVED BY

ภาพผนวกที่ 13 ตัวอย่างเอกสารใบรับสินค้า

หน้าจอบันทึกการรับสินค้า

หน้าจอบันทึกการรับสินค้า (ภาพผนวกที่ 14) เป็นหน้าจอให้ป้อนรายการสินค้าที่ทางบริษัทได้ทำการรับมา พร้อมทั้งรายละเอียดต่าง ๆ เช่น จำนวนสินค้าชนิดนั้นที่รับมา ราคาสินค้า และทำการพิมพ์ใบรับสินค้าออกทางเครื่องพิมพ์ หน้าจอการรับสินค้าเป็นหน้าจอการทำงานของระบบการขาย มีปุ่มต่าง ๆ ที่สำคัญ ดังนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพผนวกที่ 14 บันทึกการรับสินค้า

ปุ่มเลือกสินค้า (>>) คือ ปุ่มที่ทำการเลือกสินค้าจากตารางรายละเอียดสินค้าในคลัง มาไว้ในตารางรายละเอียดสินค้าที่รับมา โดยเมื่อทำการคลิกที่ปุ่มจะปรากฏหน้าต่างให้ป้อนข้อมูลจำนวนสินค้าที่รับ และราคาที่ซื้อมา เมื่อเรียบร้อยจะปรากฏรายละเอียดข้อมูลที่ตารางรายละเอียดสินค้าที่รับมา

ปุ่มยกเลิกสินค้า (<<) คือ ปุ่มที่ทำการยกเลิกสินค้าจากตารางรายละเอียดสินค้าที่รับมา

ปุ่มบันทึกไม้ใหม่ คือ ปุ่มเพิ่มรายละเอียดข้อมูลรายการสินค้าชนิดใหม่ ที่ไม่มีข้อมูลอยู่ในคลังหรือฐานข้อมูล เมื่อทำการคลิกที่ปุ่ม จะปรากฏหน้าจอการบันทึกรายละเอียดสินค้าใหม่ (ภาพผนวกที่ 15)

ปุ่มบันทึกการรับ คือ ปุ่มบันทึกการรับสินค้าเลขที่นี้ หลังจากป้อนรายละเอียดสินค้าและรายละเอียดการรับสินค้าเรียบร้อยแล้ว

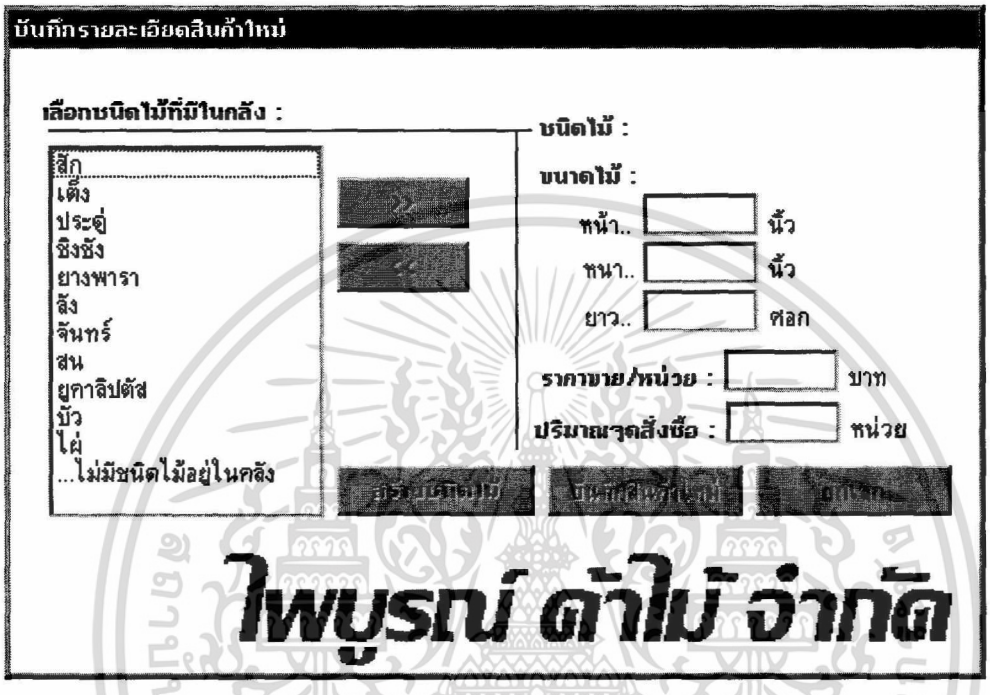
ปุ่มยกเลิกการรับ คือ ปุ่มยกเลิกการรับสินค้า เมื่อผู้ใช้คลิกที่ปุ่มจะเป็นการยกเลิกรายการรายละเอียดทั้งหมดที่ป้อนเข้าไปจะโดนลบทิ้ง เมื่อทำการยกเลิกการรับระบบจะกลับเข้าสู่หน้าจอแฟ้มข้อมูลการรับสินค้า

หน้าจอการบันทึกรายละเอียดสินค้าใหม่

หน้าจอบันทึกรายละเอียดสินค้าใหม่ (ภาพผนวกที่ 15) เป็นหน้าจอย่อยที่ปรากฏขึ้นมาของหน้าจอการบันทึกการรับสินค้า โดยเป็นหน้าจอที่ให้ผู้ใช้ป้อนรายละเอียดสินค้าใหม่ที่ทาง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บริษัทยังไม่เคยมีหรือไม่มีข้อมูลรายละเอียดอยู่ในฐานข้อมูล พร้อมทั้งรายละเอียดต่าง ๆ เช่น จำนวนสินค้าชนิดที่รับมา ราคาของสินค้า และทำการพิมพ์ใบรับสินค้าออกทางเครื่องพิมพ์ หน้าจอการรับสินค้า มีปุ่มต่าง ๆ ที่สำคัญ ดังนี้



ภาพผนวกที่ 15 บันทึกรายละเอียดสินค้าใหม่

ปุ่มเลือกชนิดไม้ (>>) คือ ปุ่มทำการเลือกชนิดไม้ที่อยู่ในรายการฝั่งซ้าย มาแสดงไว้ในชนิดไม้ฝั่งด้านขวาของหน้าจอ โดยถ้าไม่มีชนิดไม้ ให้ไปทำการเลือกที่ *"... ไม่มีชนิดไม้อยู่ในคลัง"* โดยเมื่อทำการเลือกจะสามารถใช้ปุ่มสร้างชนิดไม้ได้

ปุ่มสร้างชนิดไม้ คือ ปุ่มทำการสร้างชนิดไม้ขึ้นมาใหม่ เมื่อไม่มีชนิดไม้อยู่ในคลัง โดยปุ่มนี้สามารถใช้ได้ต่อเมื่อ ผู้ใช้ได้ทำการเลือกรายการ *"... ไม่มีชนิดไม้อยู่ในคลัง"* ถึงสามารถใช้งานการบันทึกชนิดไม้ใหม่ โดยเมื่อคลิกปุ่มจะช่องข้อมูลให้ผู้ใช้ได้บันทึกข้อมูลรายละเอียดชนิดไม้ใหม่ (ภาพผนวกที่ 16)

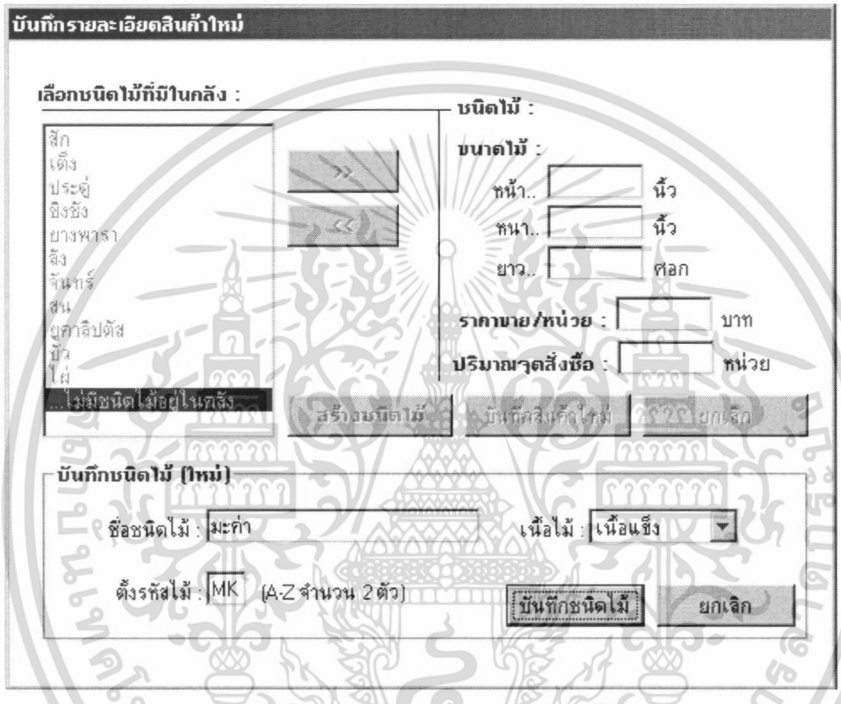
ปุ่มยกเลิกการเลือกชนิดไม้ (<<) คือ ปุ่มทำการยกเลิกการเลือกชนิดไม้ในฝั่งซ้าย

ปุ่มบันทึกสินค้าใหม่ คือ ปุ่มทำการบันทึกรายละเอียดข้อมูลไม้ ที่ผู้ใช้ได้ทำการกำหนดหรือป้อนรายละเอียดเสร็จ เมื่อคลิกที่ปุ่มระบบจะทำการนำเอาข้อมูลที่กรอกไปเก็บไว้ในฐานข้อมูล และจะกลับไปสู่หน้าจอการทำงานระบบการรับสินค้า และในรายละเอียดสินค้าในคลังของหน้าจอการรับสินค้า จะมีสินค้าที่ได้ทำการบันทึกปรากฏออกมา

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปุ่มยกเลิกการบันทึก คือ ปุ่มที่ทำการยกเลิกการบันทึกรายละเอียดสินค้าใหม่ เมื่อผู้ใช้คลิกปุ่มจะเป็นการกลับไปสู่หน้าจอการทำงานระบบการรับสินค้า

ปุ่มบันทึกชนิดไม้ คือ ปุ่มที่เมื่อผู้ใช้ได้ทำการบันทึกชนิดไม้ใหม่ (ภาพผนวกที่ 16) เมื่อคลิกที่ปุ่ม โปรแกรมตรวจสอบว่าผู้ใช้กรอกข้อมูลถูกต้องหรือไม่ เช่น รหัสชนิดไม้ ตั้งเป็นตัวอักษรภาษาอังกฤษหรือเปล่า



ภาพผนวกที่ 16 บันทึกรายละเอียดชนิดไม้ใหม่

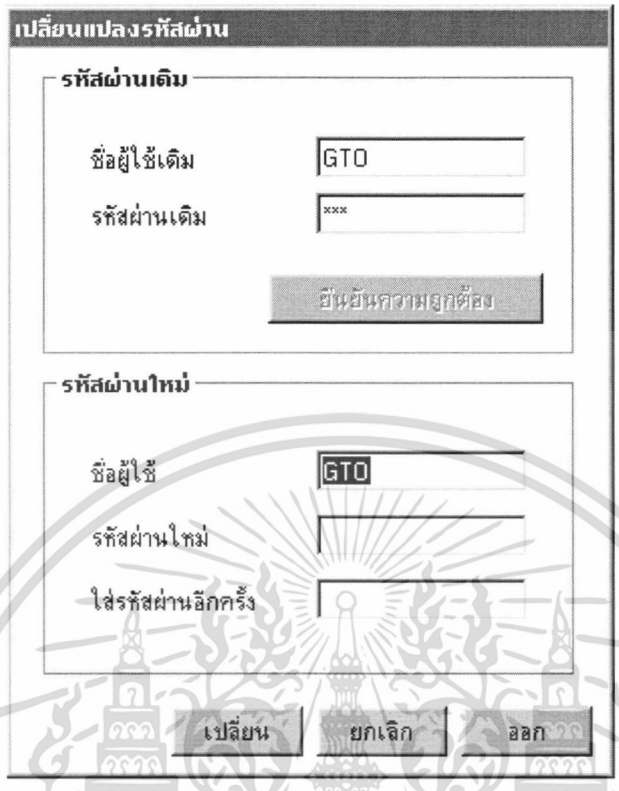
เมนูรหัสผ่าน / ผู้ใช้

เป็นเมนูเกี่ยวกับการแก้ไขเปลี่ยนแปลงรหัสผ่านของผู้ใช้ระบบ และมีหน้าที่ในการเพิ่มหรือลบผู้ใช้ระบบ ในส่วนของการเปลี่ยนแปลงรหัสผ่านทุกฝ่ายสามารถเข้ามาใช้ได้ ส่วนหน้าที่ในการเพิ่มหรือลบนั้น ฝ่ายบริหารเป็นผู้ดูแลรับผิดชอบเท่านั้น

หน้าจอเปลี่ยนแปลงรหัสผ่าน

หน้าจอการเปลี่ยนแปลงรหัสผ่าน เป็นหน้าจอเพื่อเปลี่ยนแปลงชื่อรหัสผ่านหรือผู้ใช้ (ภาพผนวกที่ 17)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพผนวกที่ 17 เปลี่ยนแปลงรหัสผ่าน

เมื่อต้องการเปลี่ยนแปลงแก้ไขรหัสผ่าน ผู้ใช้จะต้องทำการกรอกชื่อผู้ใช้และรหัสผ่านเก่าก่อน เมื่อป้อนข้อมูลเรียบร้อยให้ทำการคลิกที่ปุ่มยืนยันความถูกต้อง เพื่อให้โปรแกรมตรวจสอบข้อมูลที่ใส่ไปถูกต้องหรือไม่ ถ้าข้อมูลที่ใส่ถูกต้องระบบจะให้ป้อนรหัสผ่านใหม่ เมื่อผู้ใช้ได้ทำการแก้ไขเปลี่ยนแปลงรหัสผ่านเรียบร้อยแล้ว ทำการยืนยันข้อมูลที่เปลี่ยนโดยคลิกที่ปุ่มเปลี่ยน แต่ถ้าต้องการยกเลิกการแก้ไขเปลี่ยนแปลงข้อมูลให้ผู้ใช้คลิกปุ่มยกเลิก และคลิกที่ปุ่มออกเมื่อต้องการกลับสู่เมนูหลัก

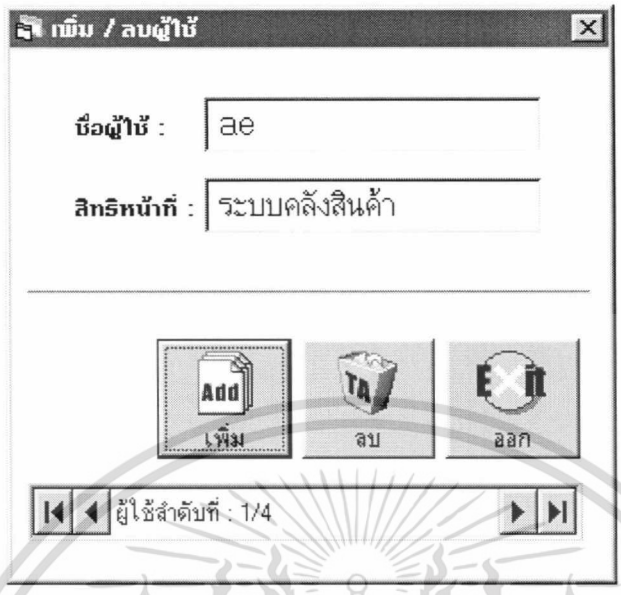
หน้าจอเพิ่ม / ลบผู้ใช้

หน้าจอเพิ่ม / ลบผู้ใช้ (ภาพผนวกที่ 18) เป็นหน้าจอสำหรับการเพิ่มผู้ใช้หรือทำการลบล้างผู้ใช้เก่าออก เป็นหน้าจอการทำงานของฝ่ายบริหารเท่านั้น ประกอบด้วยปุ่มที่สำคัญดังนี้

ปุ่มเพิ่ม เป็นการทำการเพิ่มข้อมูลผู้ใช้ระบบคนใหม่ โดยในการเพิ่มผู้ใช้นั้น จะต้องทำการป้อนข้อมูลชื่อผู้ใช้ใหม่ ตามด้วยรหัสผ่าน และหน้าที่หรือสิทธิหน้าที่ โดยการตั้งชื่อผู้ใช้และรหัสผ่านนั้นมีกฎที่ว่าห้ามตั้งเกิน 8 ตัวอักษร

ปุ่มลบ เป็นการทำการลบข้อมูลผู้ใช้เก่าที่ได้ปรากฏอยู่นั้นออกจากระบบ

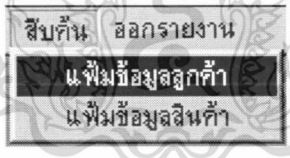
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพผนวกที่ 18 เพิ่มลบผู้ใช้

เมนูการสืบค้น

ประกอบด้วยเมนูย่อย 2 รายการคือ สืบค้นแฟ้มข้อมูลลูกค้า สืบค้นแฟ้มข้อมูลสินค้า (ภาพผนวกที่ 19)



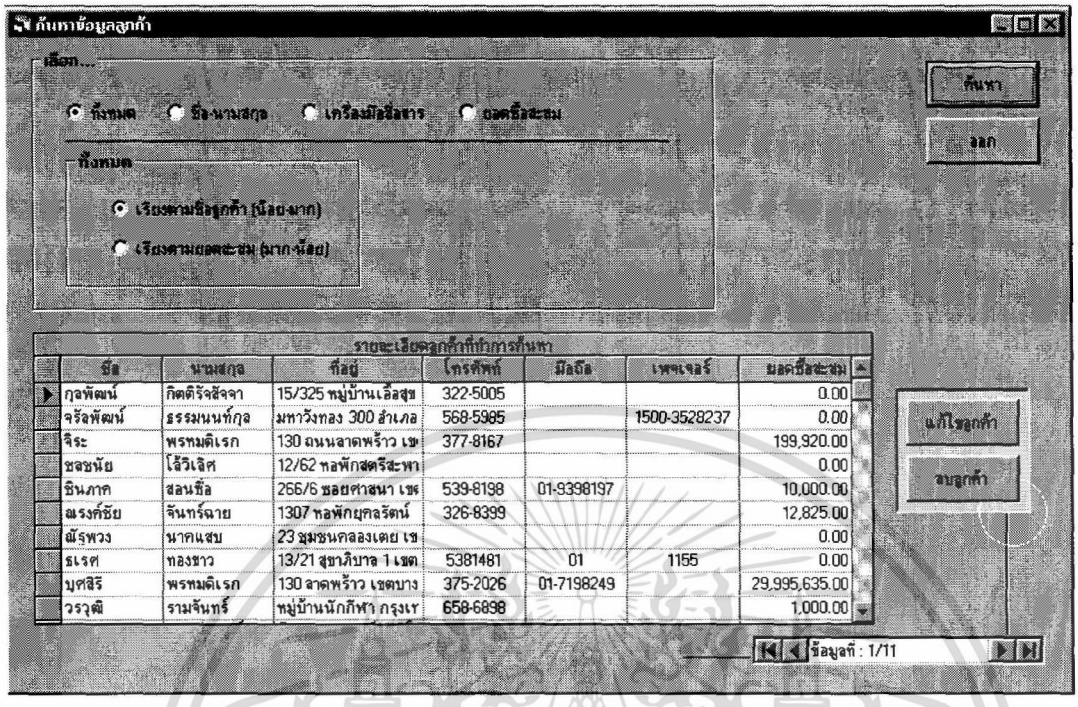
ภาพผนวกที่ 19 เมนูสืบค้น

หน้าจอสืบค้นข้อมูลลูกค้า

เป็นหน้าจอที่ทำหน้าที่ในการสืบค้นข้อมูลรายละเอียดของลูกค้า (ภาพผนวกที่ 20) โดยผู้ใช้สามารถระบุข้อมูลหรือตัวอ้างอิงในการค้นหาข้อมูลลูกค้าได้ โดยแบ่งหัวข้อในการค้นหาข้อมูลรายละเอียดลูกค้าเป็น 4 ประเภทหลัก ๆ ดังนี้

ค้นหาข้อมูลลูกค้าจากชื่อ-นามสกุล คือ จะเป็นการให้ระบบทำการค้นหาข้อมูลลูกค้าจากชื่อหรือนามสกุลลูกค้า โดยผู้ใช้เป็นผู้ระบุเข้าไป โดยสามารถที่จะค้นหาได้จากตัวอักษรได้ เช่น ผู้ใช้ต้องการค้นหาผู้ที่มีตัวอักษร "**จ**" ขึ้นต้น ก็จะกรอกข้อมูล "**จ***" ลงในช่องข้อมูลชื่อ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพผนวกที่ 20 สืบค้นข้อมูลลูกค้า

ค้นหาข้อมูลลูกค้าจากชื่อ-นามสกุล คือ จะเป็นการให้ระบบทำการค้นหาข้อมูลลูกค้าจากชื่อหรือนามสกุลลูกค้า โดยผู้ใช้เป็นผู้ระบุเข้าไป โดยสามารถที่จะค้นหาได้จากตัวอักษรได้ เช่น ผู้ใช้ต้องการค้นหาผู้ที่มีตัวอักษร **จ** ขึ้นต้น ก็จะกรอกข้อมูล **จ*** ลงในช่องข้อมูลชื่อ

ค้นหาข้อมูลจากเครื่องมือสื่อสาร คือ จะเป็นการให้ระบบทำการค้นหาข้อมูลลูกค้าจากเครื่องมือสื่อสาร โดยผู้ใช้เป็นผู้ระบุ เช่น ต้องการค้นหาข้อมูลลูกค้าที่มีโทรศัพท์ เป็นหลัก ให้ผู้ใช้ทำการคลิกเลือกที่หัวข้อโทรศัพท์ แล้วคลิกที่ปุ่มค้นหา ระบบจะทำการค้นหาข้อมูลลูกค้าที่มีโทรศัพท์

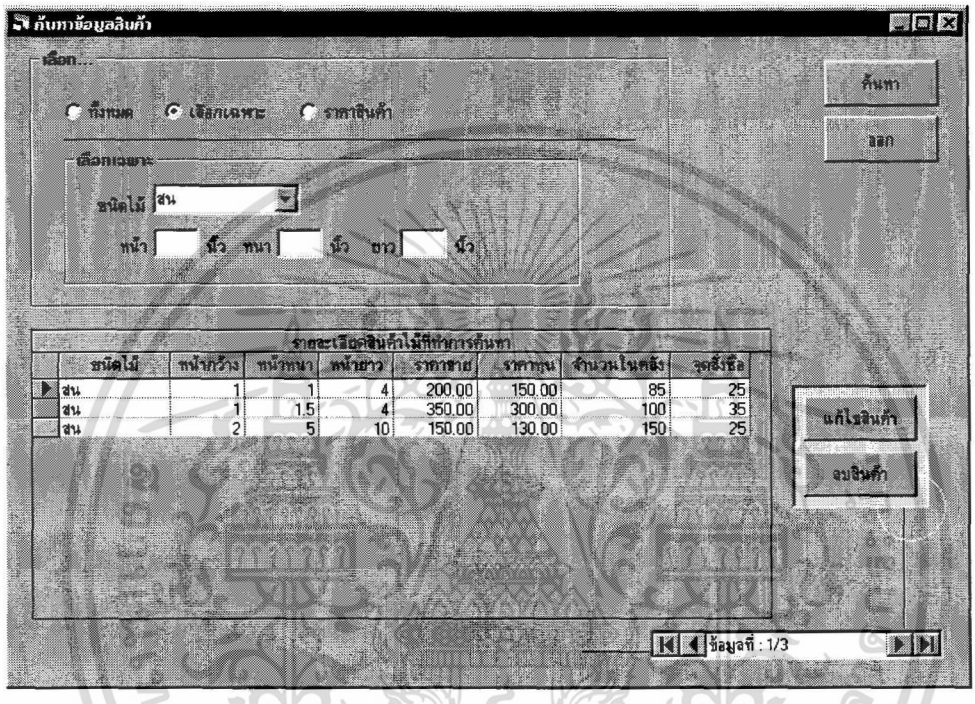
ค้นหาข้อมูลจากยอดซื้อสะสม คือ จะเป็นการให้ระบบทำการค้นหารายละเอียดข้อมูลลูกค้าจากยอดซื้อสะสมของลูกค้า โดยมีการระบุหรือค้นหาได้ 3 ทางเลือก คือ

- **มากกว่าหรือเท่ากับ** ผู้ใช้กรอกจำนวนตัวเลขยอดซื้อสะสมที่ต้องการค้นหา โดยข้อมูลที่ค้นหามีมากกว่าหรือเท่ากับข้อมูลจำนวนตัวเลขที่กรอกเข้าไป
- **น้อยกว่าหรือเท่ากับ** ผู้ใช้กรอกจำนวนตัวเลขยอดซื้อสะสมที่ต้องการค้นหา โดยข้อมูลที่ค้นหามีน้อยกว่าหรือเท่ากับข้อมูลจำนวนตัวเลขที่กรอกเข้าไป
- **อยู่ระหว่างตั้งแต่** ผู้ใช้เป็นการระบุตัวเลขยอดซื้อสะสมว่าจะเลือกจากช่วงไหนถึงช่วงไหน โดยผู้ใช้กรอกจากน้อยไปมาก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

หน้าจอสืบค้นข้อมูลสินค้า

เป็นหน้าจอที่ทำหน้าที่ในการสืบค้นข้อมูลรายละเอียดสินค้า (ภาพผนวกที่ 21) โดยผู้ใช้สามารถระบุข้อมูลหรืออ้างอิงในการค้นหาข้อมูลสินค้าได้ โดยแบ่งหัวข้อในการค้นหารายละเอียดข้อมูลสินค้าเป็น 3 ประเภท ดังนี้



ภาพผนวกที่ 21 สืบค้นข้อมูลสินค้า

ค้นหาข้อมูลสินค้าทั้งหมด คือ จะเป็นการให้ระบบทำการค้นหาข้อมูลสินค้าทั้งหมด โดยสามารถเลือกได้วางจะเรียงลำดับข้อมูลตามชนิดไม้และเรียงตามขนาด หรือทำการเรียงลำดับตามขนาดและเรียงตามชนิด

ค้นหาข้อมูลสินค้าตามที่เลือก คือ จะเป็นการให้ระบบทำการค้นหาสืบค้นข้อมูลสินค้า โดยให้ผู้ใช้เป็นผู้ป้อนข้อมูลลงไปหรือเป็นผู้เลือก เช่น ผู้ใช้ต้องการค้นหาไม้สัก ผู้ใช้จะทำการเลือกที่หัวข้อชนิดไม้ แล้วเลือกที่ **สัก** แล้วคลิกที่ปุ่มค้นหา โปรแกรมจะทำการค้นหาข้อมูลสินค้าที่เป็นไม้สักให้ หรือถ้าต้องการดูว่ามีไม้อะไรบ้างที่มีขนาดหน้ากว้าง 1 นิ้ว ก็จะกรอกเลข 1 ลงไปในช่องข้อมูลหน้า แล้วทำการคลิกที่ปุ่มค้นหา

ค้นหาข้อมูลจากราคาสินค้า คือ จะเป็นการให้ระบบทำการค้นหารายละเอียดข้อมูลของสินค้าจากราคาสินค้า โดยมีการระบุหรือค้นหาได้ 3 ทางเลือก คือ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- มากกว่าหรือเท่ากับ ผู้ใช้กรอกจำนวนตัวเลขราคาสินค้าที่ต้องการค้นหา โดยข้อมูลที่ค้นหามีมากกว่าหรือเท่ากับข้อมูลจำนวนตัวเลขที่กรอกเข้าไป

- น้อยกว่าหรือเท่ากับ ผู้ใช้กรอกจำนวนตัวเลขราคาสินค้าที่ต้องการค้นหา โดยข้อมูลที่ค้นหามีน้อยกว่าหรือเท่ากับข้อมูลจำนวนตัวเลขที่กรอกเข้าไป

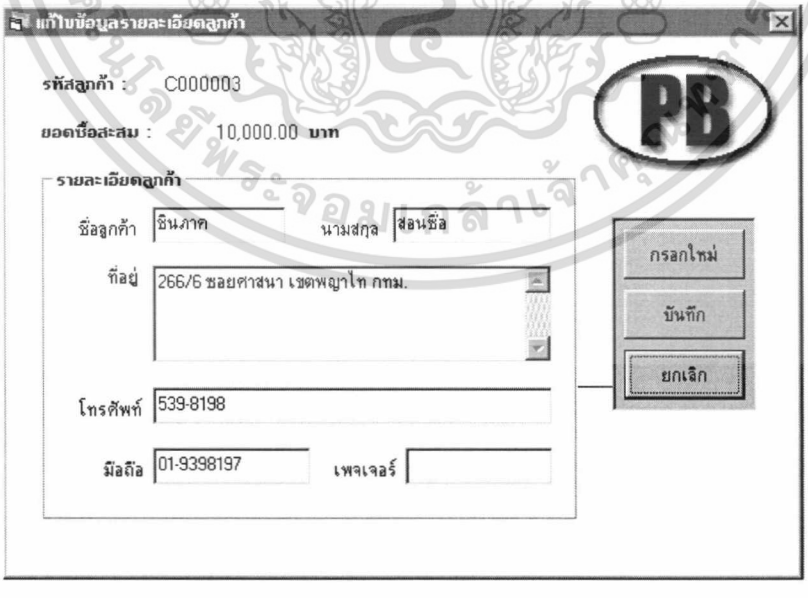
- อยู่ระหว่างตั้งแต่ ผู้ใช้เป็นการระบุตัวเลขราคาสินค้าว่าจะเลือกจากช่วงไหนถึงช่วงไหน โดยผู้ใช้กรอกจากน้อยไปมาก

ในหน้าจอการหน้าจอสืบค้นข้อมูลสินค้าและสืบค้นข้อมูลลูกค้า มีลักษณะหน้าที่การทำงานความคล้ายกัน ดังนั้นลักษณะการทำงานของปุ่มจะเหมือนกัน หน้าที่ของปุ่มหลัก มีดังนี้

ปุ่มค้นหา คือ เมื่อทำการคลิกที่ปุ่ม โปรแกรมจะทำการค้นหาข้อมูลรายละเอียดลูกค้าหรือสินค้าที่ผู้ใช้ได้ทำการกำหนด โดยข้อมูลลูกค้าหรือสินค้าที่ระบุจะปรากฏที่ตารางข้างล่างของหน้าจอการสืบค้น

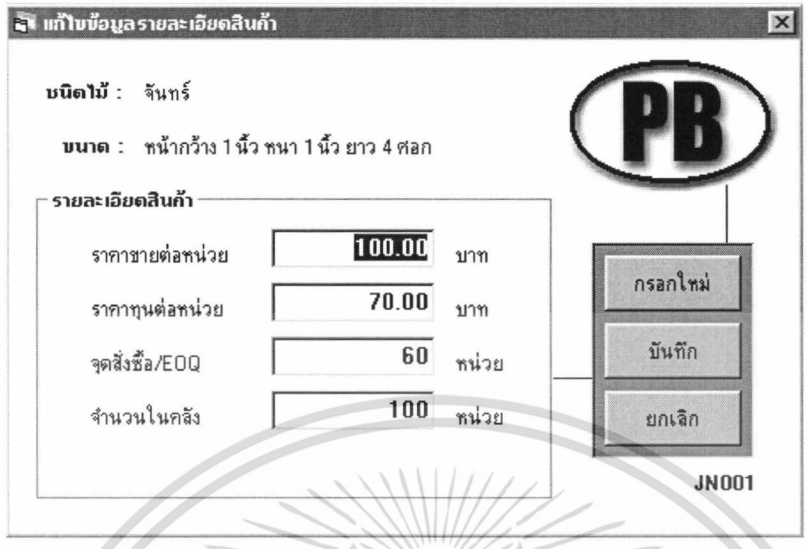
ปุ่มลบ คือ เมื่อทำการคลิก จะทำการลบข้อมูลสินค้าที่ได้ทำการเลือกจากตาราง โดยระบบจะสามารถลบข้อมูลสินค้าตัวนั้นได้ก็ต่อเมื่อ สินค้าตัวนั้นไม่มีส่วนเกี่ยวข้องหรือผูกพันธ์กับข้อมูลหรือแฟ้มข้อมูลต่าง ๆ ภายในระบบ

ปุ่มแก้ไข คือ เมื่อทำการคลิกจะปรากฏหน้าจอการแก้ไขข้อมูลลูกค้า (ภาพผนวกที่ 22) หรือหน้าจอการแก้ไขข้อมูลสินค้า (ภาพผนวกที่ 23)



ภาพผนวกที่ 22 แก้ไขข้อมูลลูกค้า

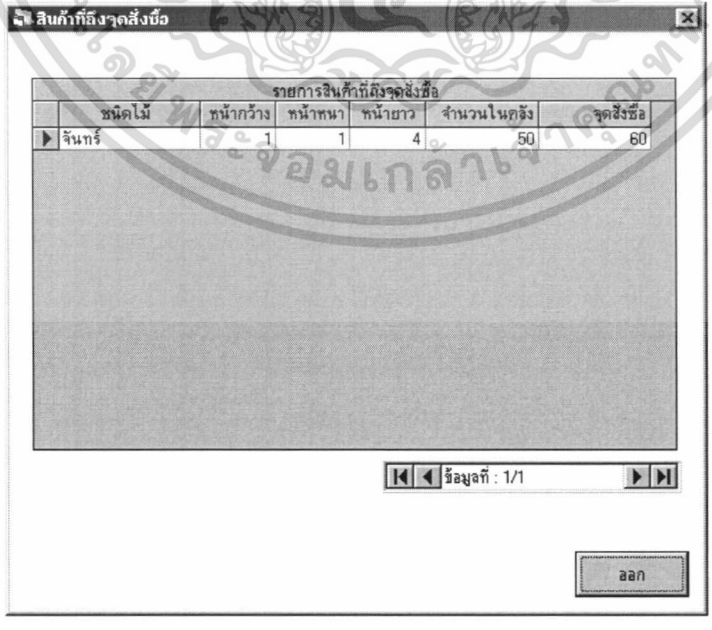
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพผนวกที่ 23 แก้ไขข้อมูลสินค้า

เมนูสินค้าที่ถึงจุดสั่งซื้อ

เมื่อทำการเลือกเมนูสินค้าที่ถึงจุดสั่งซื้อ จะปรากฏหน้าจอสินค้าที่ถึงจุดสั่งซื้อ (ภาพผนวกที่ 24) เป็นหน้าจอที่แสดงรายละเอียดสินค้าที่ถึงหรือต่ำกว่าจุดสั่งซื้อ เป็นหน้าจอการทำงานของฝ่ายสินค้าคงคลังโดยผู้ใช้สามารถจัดพิมพ์รายงานเอกสารออกทางเครื่องพิมพ์ โดยคลิกที่ปุ่มออก แล้วไปเลือกที่เมนูออกรายงาน และทำการคลิกที่ปุ่มสินค้าที่ถึงจุดสั่งซื้อ

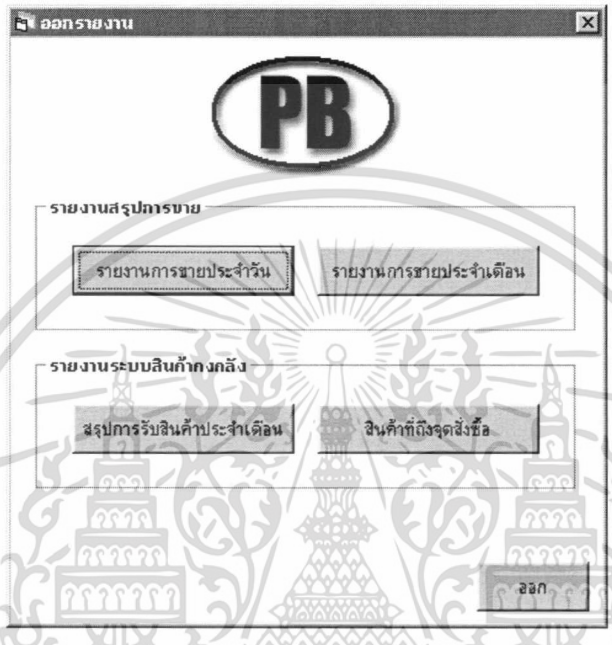


ภาพผนวกที่ 24 สินค้าที่ถึงจุดสั่งซื้อ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เมนูออกรายงาน

เมื่อทำการคลิกที่เมนูออกรายงาน จะปรากฏหน้าจอการออกรายงาน (ภาพผนวกที่ 25) หน้าจอการออกรายงานจะมีปุ่มต่าง ๆ โดยปุ่มเหล่านี้ทำหน้าที่ในการออกรายงาน ดังนี้



ภาพผนวกที่ 25 ออกรายงาน

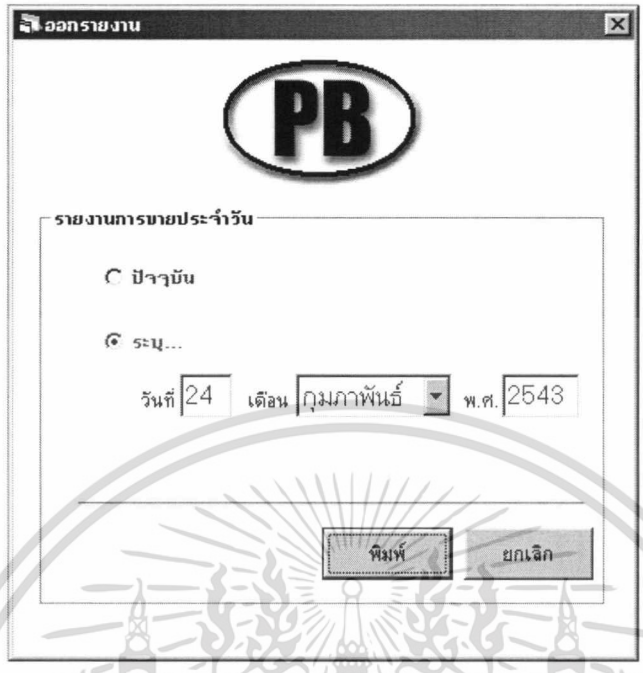
รายงานสรุปการขายประจำวัน เมื่อทำการคลิก โปรแกรมจะให้ผู้ใช้ป้อนวันที่ต้องการให้ออกรายงาน (ภาพผนวกที่ 26) เมื่อคลิกปุ่มพิมพ์ จะปรากฏหน้าตารูปแบบเอกสารของรายงาน (ภาพผนวกที่ 27)

รายงานสรุปการขายประจำเดือน เมื่อทำการคลิก โปรแกรมจะให้ป้อนเดือนที่ต้องการให้ออกรายงาน หรือเลือกเดือนปัจจุบัน โดยหน้าจอการระบุเดือนจะมีลักษณะเหมือนกับหน้าจอการระบุวันที่ (ภาพผนวกที่ 26) เมื่อคลิกปุ่มพิมพ์ จะปรากฏหน้าตารูปแบบเอกสารรายงาน (ภาพผนวกที่ 28)

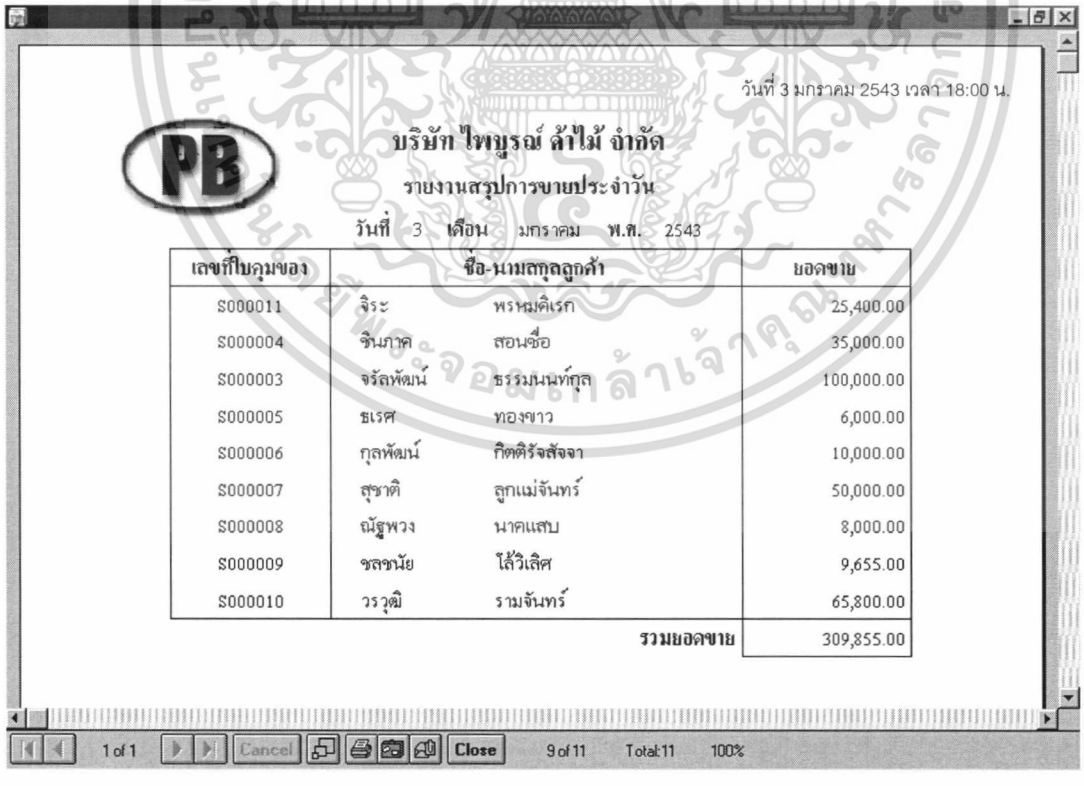
รายงานสรุปการรับสินค้าประจำเดือน เมื่อทำการคลิก โปรแกรมจะให้ผู้ใช้ป้อนเดือนที่ต้องการให้ออกรายงาน โดยหน้าจอระบุเดือนจะเหมือนกับของรายงานสรุปการขายประจำเดือน เมื่อคลิกปุ่มพิมพ์ จะปรากฏหน้าตารูปแบบเอกสารรายงาน (ภาพผนวกที่ 29)

รายงานสินค้าที่ถึงจุดสั่งซื้อ เมื่อทำการคลิก จะปรากฏหน้าตารูปแบบเอกสารรายงาน (ภาพผนวกที่ 30)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพผนวกที่ 26 ทำการป้อนวันที่หรือเดือน



วันที่ 3 มกราคม 2543 เวลา 18:00 น.

บริษัท ไพบูรณ์ ล้าไม้ จำกัด

รายงานสรุปการขายประจำวัน

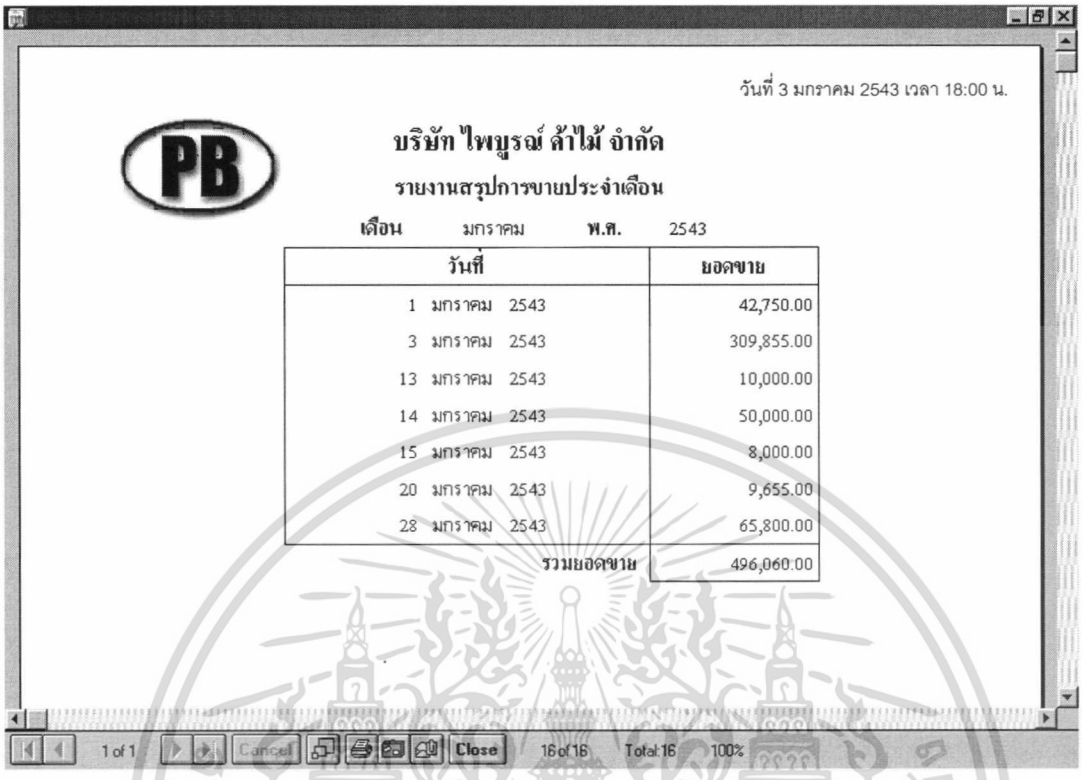
วันที่ 3 **เดือน** มกราคม **พ.ศ.** 2543

เลขที่ใบกุมของ	ชื่อ-นามสกุลลูกค้า		ยอดขาย
S000011	จิระ	พรหมคิเรก	25,400.00
S000004	ชินภาค	สอนซื่อ	35,000.00
S000003	จรัลพัฒน์	ธรรมนนท์กุล	100,000.00
S000005	ธเรศ	ทองขาว	6,000.00
S000006	กุลพัฒน์	กิตติรัจสัจจา	10,000.00
S000007	สุชาติ	ลูกแม่จันทร์	50,000.00
S000008	ณัฐพวง	นาคแสบ	8,000.00
S000009	ชลชนัย	ไล้วิเสิศ	9,655.00
S000010	วรวุฒิ	รามจันทร์	65,800.00
		รวมยอดขาย	309,855.00

1 of 1 Cancel Close 9 of 11 Total:11 100%

ภาพผนวกที่ 27 ตัวอย่างรายงานสรุปการขายประจำวัน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



วันที่ 3 มกราคม 2543 เวลา 18:00 น.

บริษัท ไพบูรณ์ ค้าไม้ จำกัด

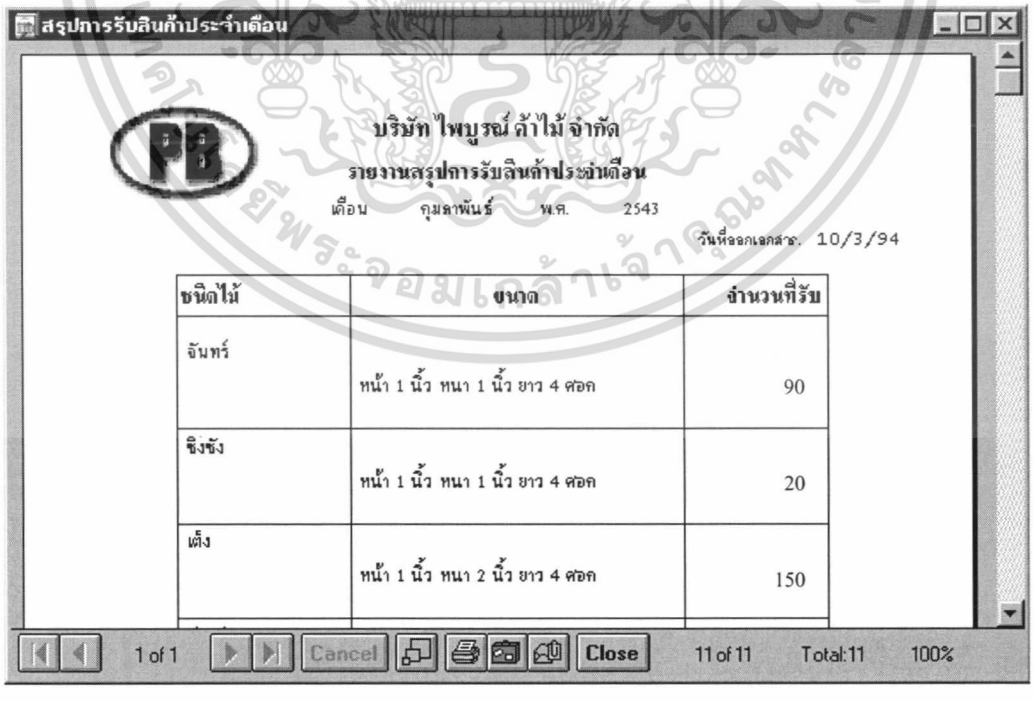
รายงานสรุปการขายประจำเดือน

เดือน มกราคม **พ.ศ.** 2543

วันที่	ยอดขาย
1 มกราคม 2543	42,750.00
3 มกราคม 2543	309,855.00
13 มกราคม 2543	10,000.00
14 มกราคม 2543	50,000.00
15 มกราคม 2543	8,000.00
20 มกราคม 2543	9,655.00
28 มกราคม 2543	65,800.00
รวมยอดขาย	496,060.00

1 of 1 Cancel Close 16 of 16 Total:16 100%

ภาพผนวกที่ 28 ตัวอย่างรายงายสรุปการขายประจำเดือน



สรุปการรับสินค้าประจำเดือน

บริษัท ไพบูรณ์ ค้าไม้ จำกัด

รายงานสรุปการรับสินค้าประจำเดือน

เดือน กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2543

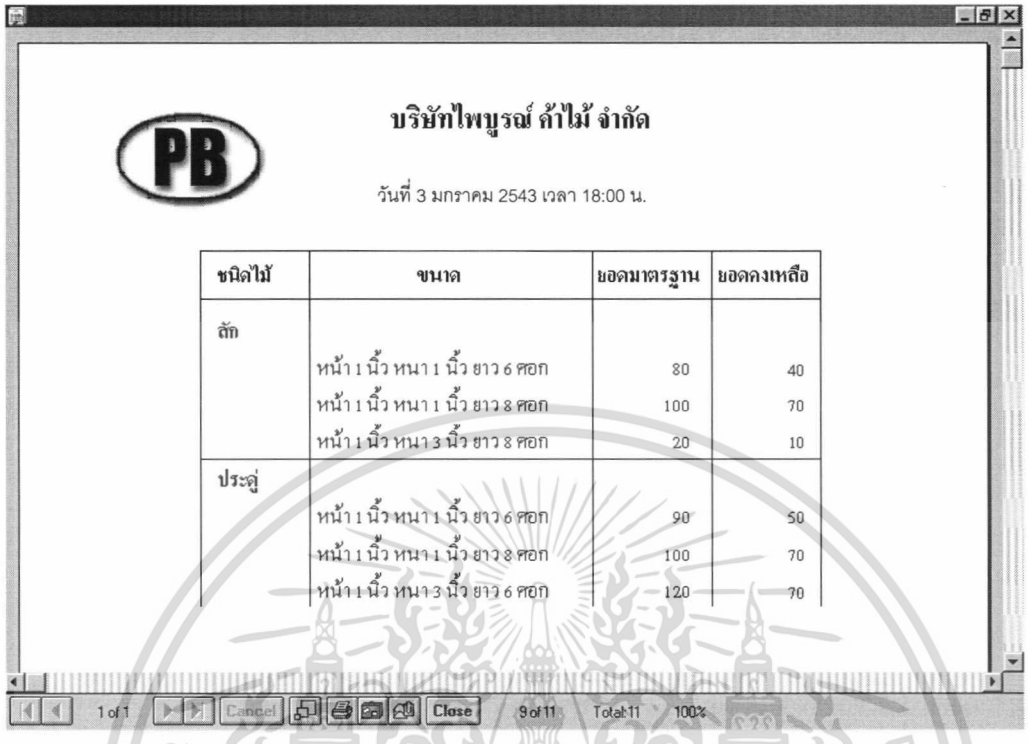
วันที่จอกเอกสาร 10/3/94

ชนิดไม้	ขนาด	จำนวนที่รับ
จันทร์	หน้า 1 นิ้ว หนา 1 นิ้ว ยาว 4 ศอก	90
ชิงชัง	หน้า 1 นิ้ว หนา 1 นิ้ว ยาว 4 ศอก	20
เต็ง	หน้า 1 นิ้ว หนา 2 นิ้ว ยาว 4 ศอก	150

1 of 1 Cancel Close 11 of 11 Total:11 100%

ภาพผนวกที่ 29 ตัวอย่างรายงานสรุปการรับสินค้าประจำเดือน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



บริษัทไพบูรณ์ ค้าไม้ จำกัด

วันที่ 3 มกราคม 2543 เวลา 18:00 น.

ชนิดไม้	ขนาด	ยอดมาตรฐาน	ยอดคงเหลือ
สัก			
	หน้า 1 นิ้ว หนา 1 นิ้ว ยาว 6 ศอก	80	40
	หน้า 1 นิ้ว หนา 1 นิ้ว ยาว 8 ศอก	100	70
	หน้า 1 นิ้ว หนา 3 นิ้ว ยาว 8 ศอก	20	10
ประดู่			
	หน้า 1 นิ้ว หนา 1 นิ้ว ยาว 6 ศอก	90	50
	หน้า 1 นิ้ว หนา 1 นิ้ว ยาว 8 ศอก	100	70
	หน้า 1 นิ้ว หนา 3 นิ้ว ยาว 6 ศอก	120	70

ภาพผนวกที่ 30 ตัวอย่างรายงานสินค้าที่ถึงจุดสั่งซื้อ

ในหน้าจอรายงานจะประกอบปุ่มหน้าที่การทำงานหลัก ๆ ดังนี้

เมื่อต้องการพิมพ์รายงานเอกสารออกทางเครื่องพิมพ์

เมื่อต้องการขยายหรือย่อขนาดเอกสารรายงาน

เมื่อต้องการใส่เอกสารรายงานที่ต้องการเก็บหรือบันทึก

Close เมื่อต้องการปิดหน้าจอแสดงเอกสารรายงาน

เมนูนโยบาย

ประกอบด้วยเมนูย่อย 2 รายการคือ เมนูส่วนลดการขาย และส่วนลดยอดซื้อสะสม

หน้าจอนโยบายข้อกำหนดส่วนลดการขาย

หน้าจอนโยบายข้อกำหนดส่วนลดการขาย (ภาพผนวกที่ 31) เป็นหน้าจอสำหรับกำหนดอัตราส่วนลดการขาย โดยให้ส่วนลดตามช่วงจำนวนเงินที่ซื้อสินค้า โดยมีปุ่มที่สำคัญดังนี้

ปุ่มแก้ไข เป็นปุ่มสำหรับทำการแก้ไขเปลี่ยนข้อมูลช่วงเงิน หรืออัตราส่วนลดการขาย เมื่อเสร็จสิ้นการแก้ไข จะทำการบันทึกโดยการกดที่ปุ่มบันทึก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปุ่มบันทึก เป็นปุ่มสำหรับบันทึกการแก้ไขรายละเอียดข้อมูลส่วนลด

ปุ่มยกเลิก เป็นปุ่มสำหรับทำการยกเลิกข้อมูลที่ทำการแก้ไข โดยจะเป็นการนำค่าข้อมูลเก่ากลับมา

ภาพผนวกที่ 31 นโยบายกำหนดส่วนลดการขาย

หน้าจอนโยบายข้อกำหนดส่วนลดยอดซื้อสะสม

หน้าจอนโยบายข้อกำหนดส่วนลดยอดซื้อสะสม (ภาพผนวกที่ 32) เป็นหน้าจอสำหรับกำหนดอัตราส่วนลดให้แก่ลูกค้าเก่า โดยให้ส่วนลดตามจำนวนเงินยอดซื้อสะสมของลูกค้า โดยในหน้าที่การทำงานจะคล้ายกับหน้าจอนโยบายข้อกำหนดส่วนลดการขาย

ภาพผนวกที่ 32 นโยบายกำหนดส่วนลดกยอดซื้อสะสม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เมนูออกจากโปรแกรม

เมื่อทำการคลิก จะเป็นการยกเลิกการทำงานของโปรแกรมและออกจากโปรแกรม

คู่มือการใช้โปรแกรมโฮมเพจบริษัทไพบูรณ์ค้าไม้จำกัด

โฮมเพจบริษัทไพบูรณ์ค้าไม้ จำกัด เป็นโปรแกรมสำเร็จรูปมีความสามารถในการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งมีคุณสมบัติดังนี้

1. สามารถจัดเก็บข้อมูลสินค้าได้มาก โดยใช้พื้นที่ในการจัดเก็บน้อย
2. สามารถที่จะรับคำสั่งซื้อจากลูกค้าผ่านทางอินเทอร์เน็ตได้
3. สามารถที่จะส่งอิเล็คทรอนิกส์เมล์ (E-mail) เพื่อติดต่อกับบริษัทไพบูรณ์ค้าไม้จำกัดได้หรือต้องการสอบถามรายละเอียดต่าง ๆ

การติดตั้งเบราเซอร์ของผู้ใช้บริการ

ถ้าระบบปฏิบัติการของท่านเป็น Windows 95 หรือ Windows 98 แล้วนั่น เพียงแต่ท่านทำการหาโปรแกรมบราวเซอร์ให้เหมาะสมกับระบบปฏิบัติการมาทำการติดตั้งหรือที่เรียกว่า Install เข้าสู่ระบบปฏิบัติการ โดยวิธีการติดตั้งสามารถทำได้ดังนี้

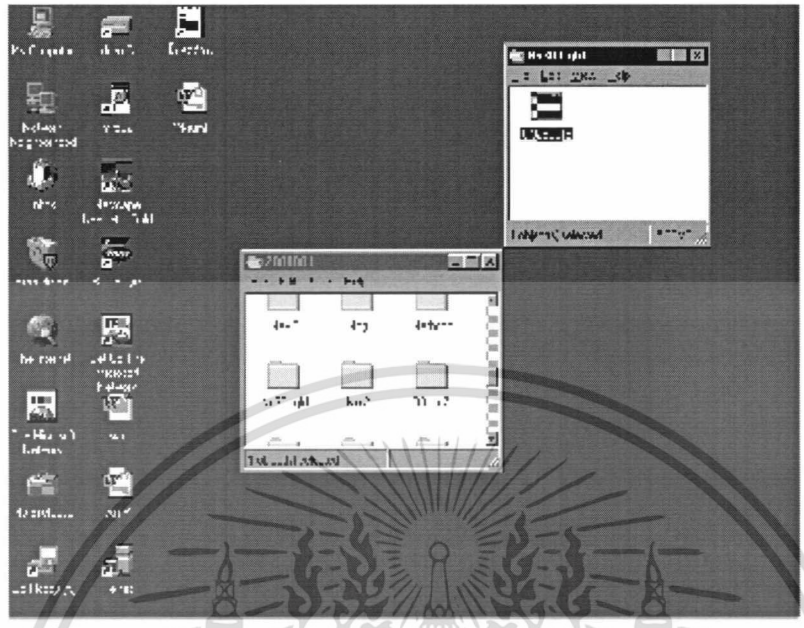
การติดตั้งลงฮาร์ดดิสก์ของผู้ใช้บริการ

การติดตั้งโปรแกรมเบลาเซอร์

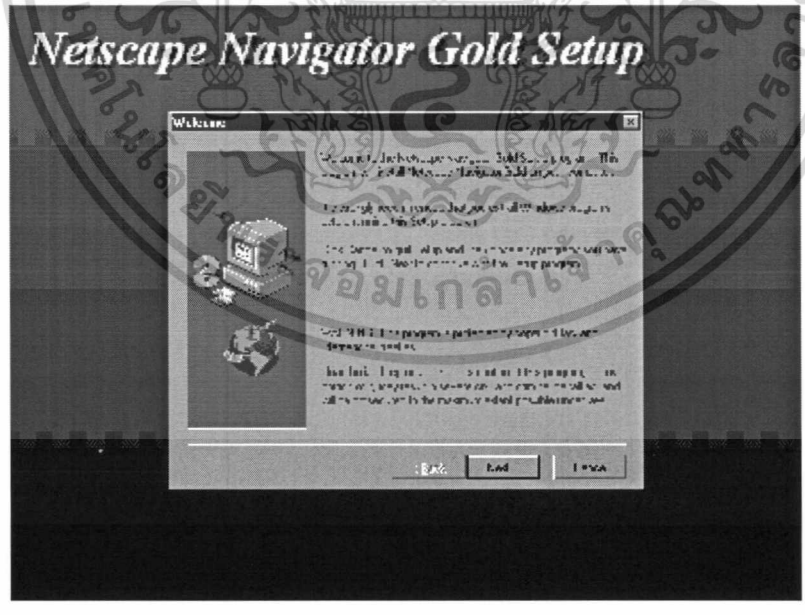
1. ใส่แผ่น CD โปรแกรมที่มีโปรแกรมเบราเซอร์อยู่ ในที่นี้ขอยกตัวอย่าง Netscape Gold version 3

2. เปลี่ยนการทำงานของไดร์ฟปัจจุบันไปยังไดร์ฟของ CD โปรแกรม ดังตัวอย่างเช่น ไดร์ฟของ CD-ROMs ที่มีโปรแกรมสำหรับติดตั้งโปรแกรมเบราเซอร์ อยู่แล้วทำการเข้าสู่ซับไดเรกทอรีของโปรแกรมติดตั้งโปรแกรมเบลาเซอร์แล้หาชื่อไฟล์ที่ชื่อว่า “Setup.exe” (ภาพผนวกที่ 33 และ 34)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพผนวกที่ 33 การติดตั้งโปรแกรมโดยการ Double Click ที่โปรแกรมไฟล์ Setup.exe

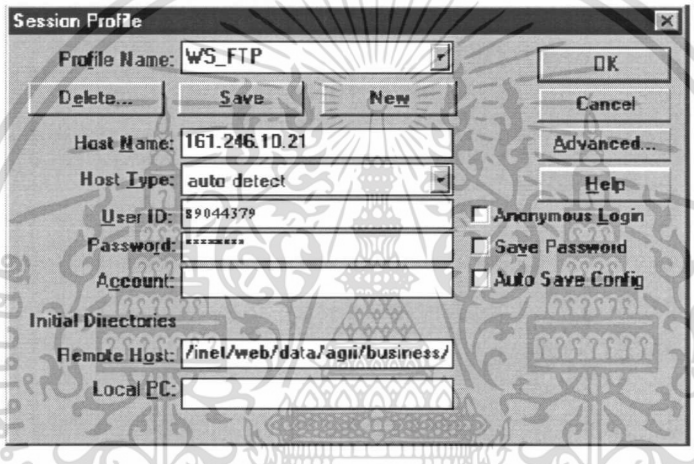


ภาพผนวกที่ 34 เลือก Setup Programs ตามความเหมาะสม

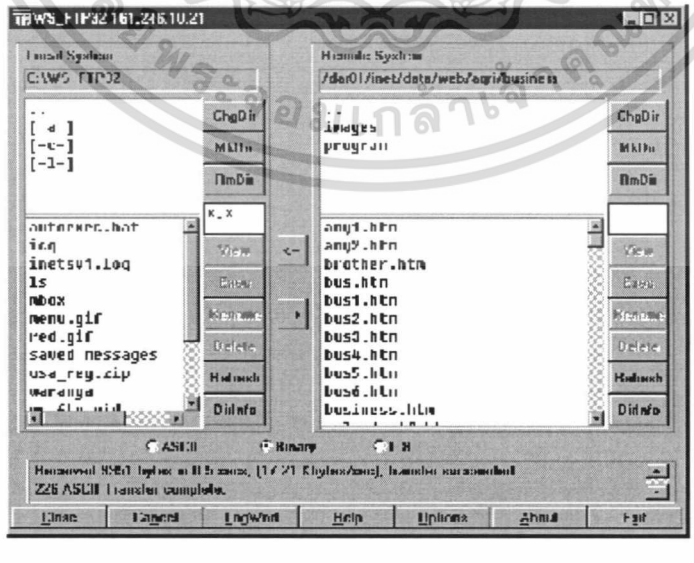
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การติดตั้งโปรแกรมโฮมเพจของบริษัทไพบูรณ์ค้าไม้จำกัด

การติดตั้งโปรแกรมจะต้องใช้การ FTP (file transfer protocol) นำโปรแกรมที่เราทำเสร็จเรียบร้อยไปถ่ายโอนข้อมูลไปยังเครื่องเซอร์เวอร์ของบริษัท แต่เนื่องจากการเขียนโปรแกรมนี้เป็นเพียงแค่การทดลองและบริษัทไพบูรณ์ค้าไม้จำกัดยังไม่มีงบประมาณให้ในส่วนนี้ ดังนั้นจึงขอถ่ายโอนข้อมูลไปยังเครื่องเซอร์เวอร์ของสถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง คือเครื่องเจ้าคุณซึ่งมีหมายเลขแอดเดรส = 161.246.10.21 นำไปลงในไดเรกทรอรี /~s9044379/PB/ โดยมีขั้นการถ่ายโอนข้อมูลดังนี้ (ภาพผนวกที่ 35 และ36)



ภาพผนวกที่ 35 การเคลื่อนย้ายไฟล์ข้อมูลลงบนเครื่องเซอร์เวอร์โดยใช้โปรแกรม Wsftp32

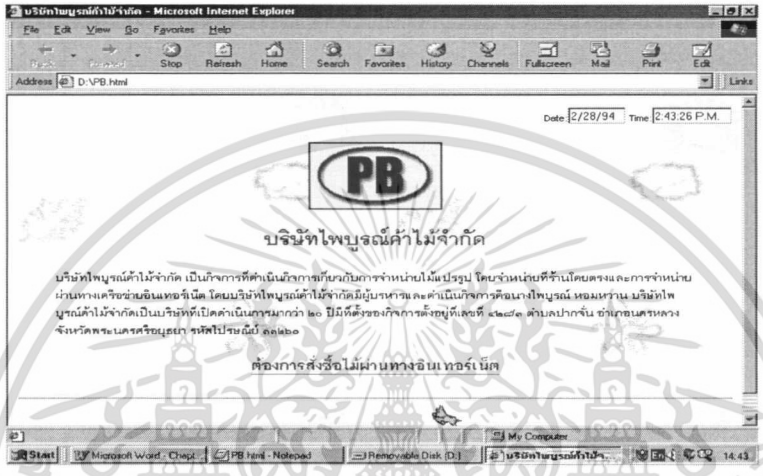


ภาพผนวกที่ 36 เริ่มย้ายไฟล์ลงบนเซอร์เวอร์

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การเรียกโปรแกรมใช้งาน

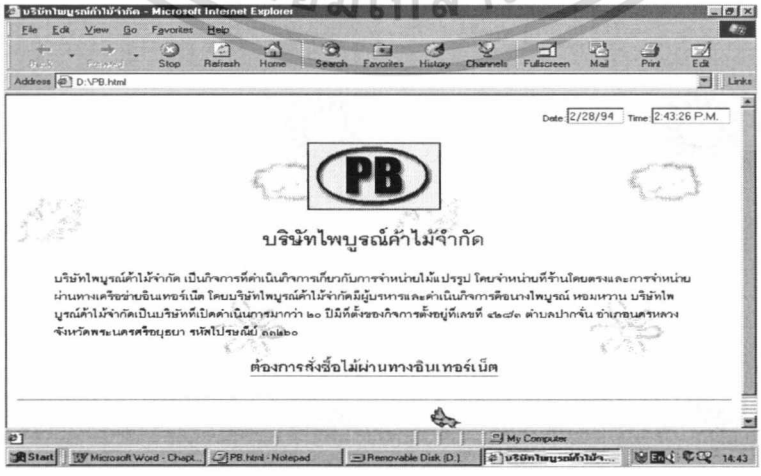
การเรียกโปรแกรมใช้งานจะทำการเรียกใช้งานในโปรแกรมเว็บเบราเซอร์ โดยจะใช้ชื่อเรียกดังนี้ http://161.246.10.21/~s9044379/ โดยที่ไฟล์แรกที่เราเรียกการใช้งานชื่อ PB.html (ภาพผนวกที่ 37)



ภาพผนวกที่ 37 หน้าจอเรียกใช้งานผ่านทางอินเทอร์เน็ต

องค์ประกอบของโปรแกรม

โปรแกรมของระบบการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ของบริษัทไพบูรณ์ค้าไม้จำกัดจะประกอบไปด้วยหัวข้อต่าง ๆ ต่อไปนี้ คือ การสั่งซื้อไม้แปรรูปผ่านทางอินเทอร์เน็ต และการรับซื้อไม้เก่าผ่านทางอินเทอร์เน็ต (ภาพผนวกที่ 38)



ภาพผนวกที่ 38 หน้าจอเริ่มต้นการทำงาน

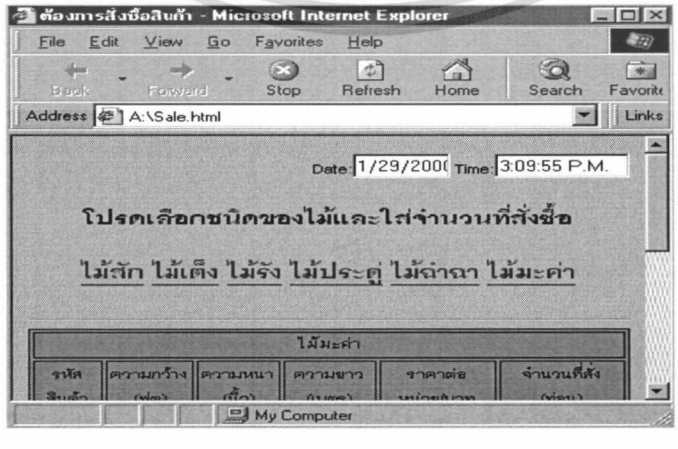
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การใช้งานของลูกค้า

การเริ่มต้นการทำงานผู้ใช้ต้องทำการติดตั้งอินเทอร์เน็ต โดยสามารถใช้บริการจากบริษัทที่ให้บริการ เช่น บริษัท Internet KSC จำกัด เป็นต้น หรือสามารถหาใช้งานในสถานที่ที่มีการให้บริการทางอินเทอร์เน็ตก็ได้การทำงานให้ใช้เว็บเบราเซอร์เรียกใช้การทำงานโดยเข้าไปที่ URL http://161.246.10.21/~s9044379/PB จะปรากฏเว็บเบราเซอร์ดังนี้ (ภาพผนวกที่ 39)

ภาพผนวกที่ 39 หน้าจอการสั่งซื้อไม้ผ่านทางอินเทอร์เน็ต

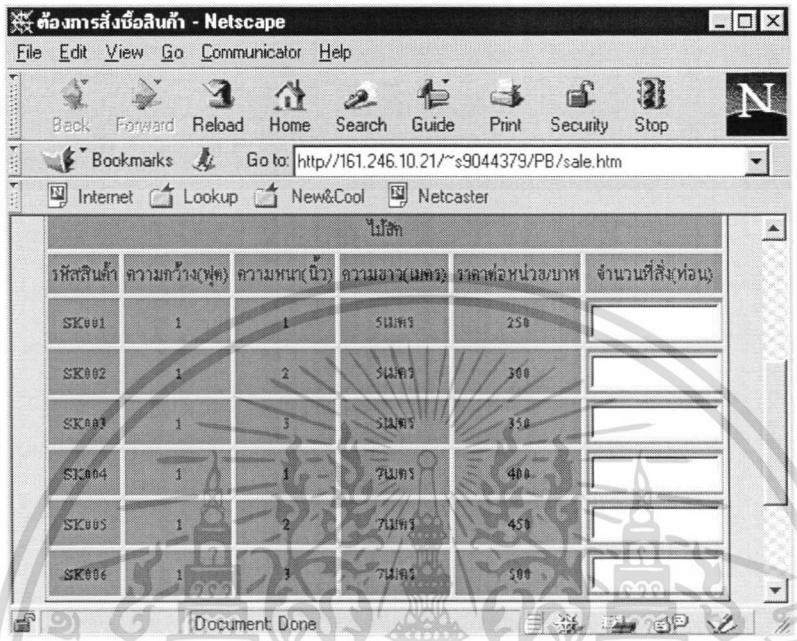
เมื่อเราคลิกหัวข้อ ต้องการสั่งซื้อไม้ผ่านทางอินเทอร์เน็ต จะมีรายละเอียดเกี่ยวกับการสั่งซื้อไม้แปรรูปของบริษัทไพบูรณ์ค้าไม้จำกัด ซึ่งได้แก่ ไม้สัก ไม้เต็ง ไม้รัง ไม้ประดู่ ไม้ฉำฉา และไม้มะค่า ให้เลือกชนิดไม้ เมื่อเลือกชนิดไม้จะปรากฏรายละเอียดเกี่ยวกับขนาดของไม้ ความกว้าง ความหนาและราคา (ภาพผนวกที่ 40)



ภาพผนวกที่ 40 หน้าจอการสั่งซื้อไม้ผ่านทางอินเทอร์เน็ต

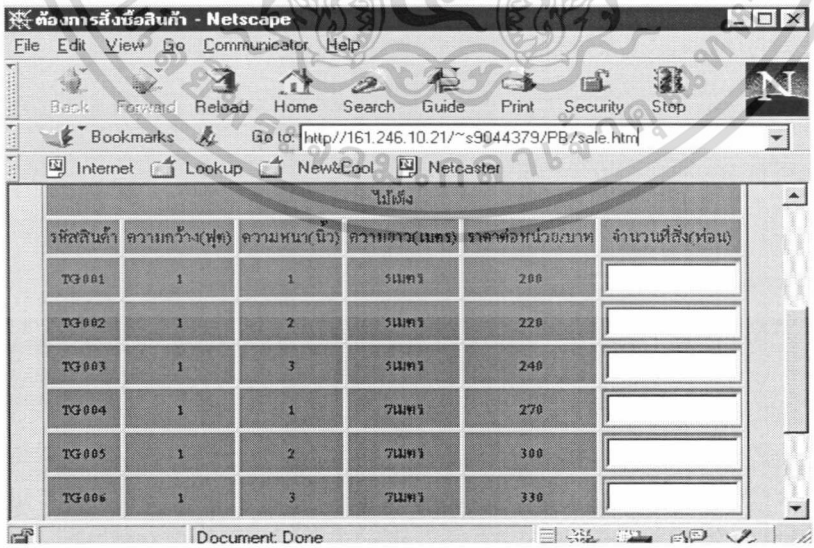
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เมื่อคลิกไม้สักก็จะปรากฏรายละเอียดเกี่ยวกับไม้สักหลังจากนั้นให้ใส่จำนวนที่สั่งซื้อ (ภาพผนวกที่ 41)



ภาพผนวกที่ 41 หน้าจอรายละเอียดของไม้สัก

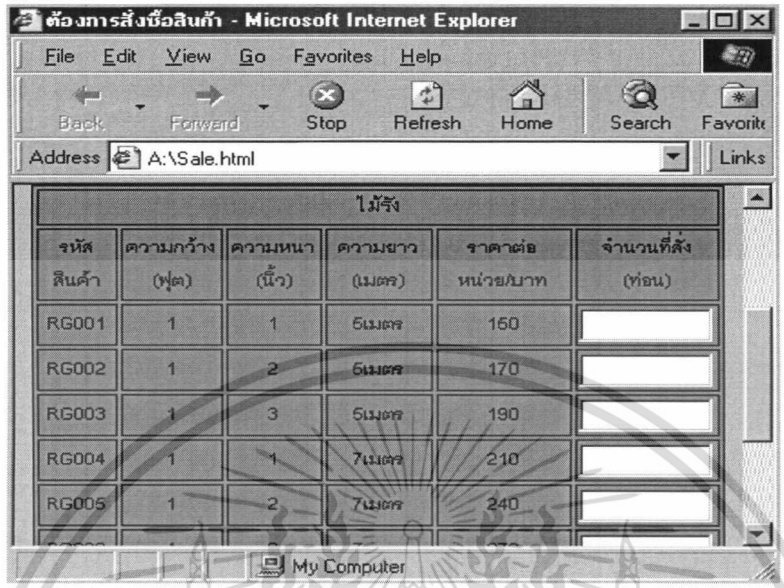
เมื่อคลิกที่ไม้เต็ง จะปรากฏรายละเอียดไม้เต็งใส่จำนวนสั่งซื้อ(ภาพผนวกที่ 42)



ภาพผนวกที่ 42 หน้าจอรายละเอียดของไม้เต็ง

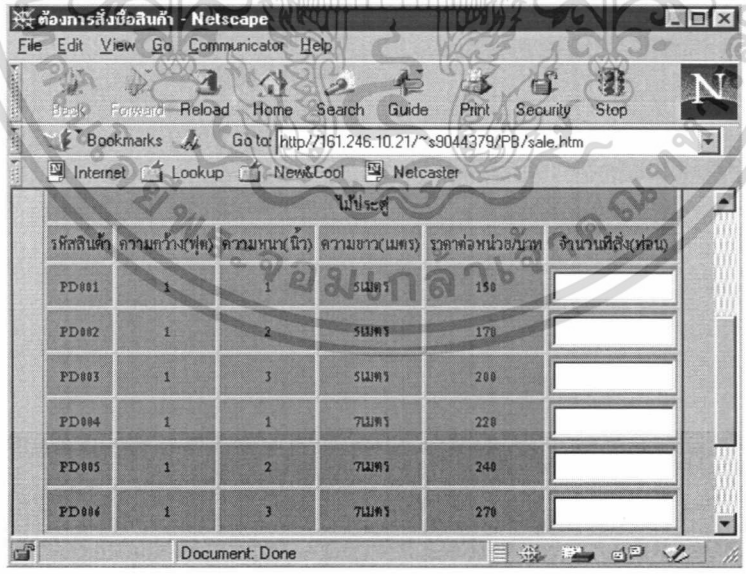
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เมื่อคลิกที่ไม้รัง จะปรากฏรายละเอียดไม้รังใส่จำนวนที่สั่งซื้อ (ภาพผนวกที่ 43)



ภาพผนวกที่ 43 หน้าจอรายละเอียดเกี่ยวกับไม้รัง

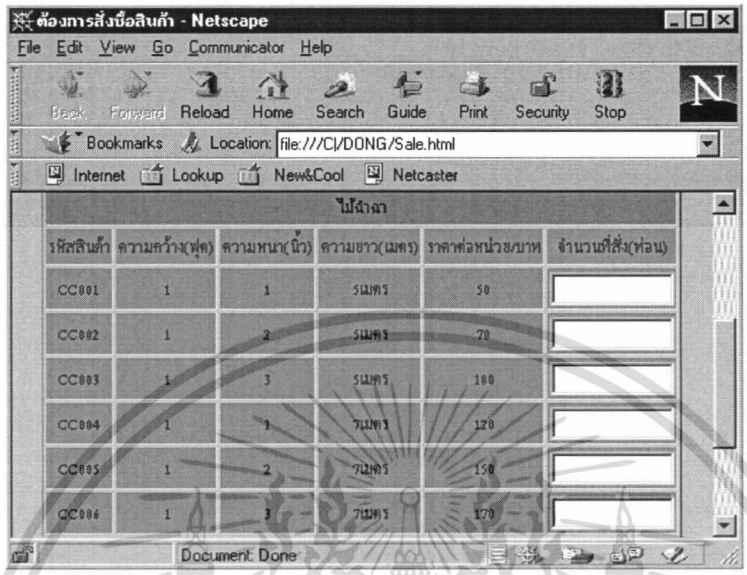
เมื่อคลิกไม้ประดู่จะปรากฏรายละเอียดไม้ประดู่ใส่จำนวนที่สั่งซื้อ (ภาพผนวกที่ 44)



ภาพผนวกที่ 44 หน้าจอรายละเอียดเกี่ยวกับไม้ประดู่

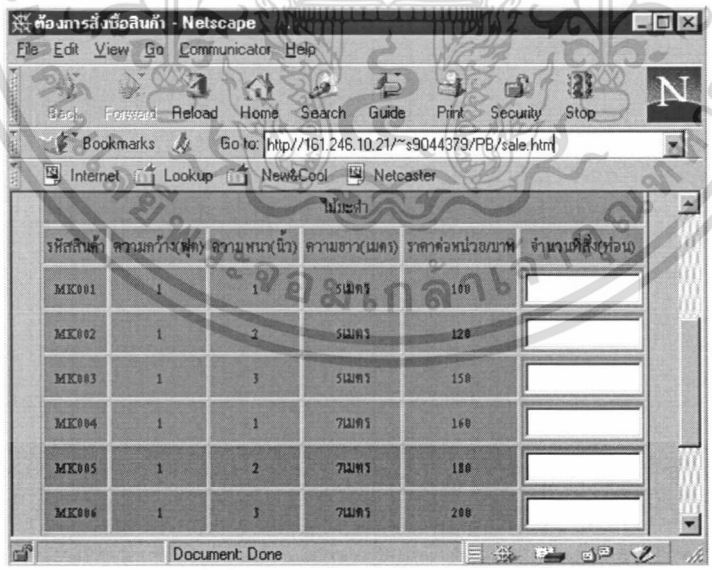
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เมื่อคลิกที่ไม้ฉำฉาจะปรากฏรายละเอียดไม้ฉำฉาให้ใส่จำนวนที่สั่งซื้อ(ภาพผนวกที่ 45)



ภาพผนวกที่ 45 หน้าจอรายละเอียดเกี่ยวกับไม้ฉำฉา

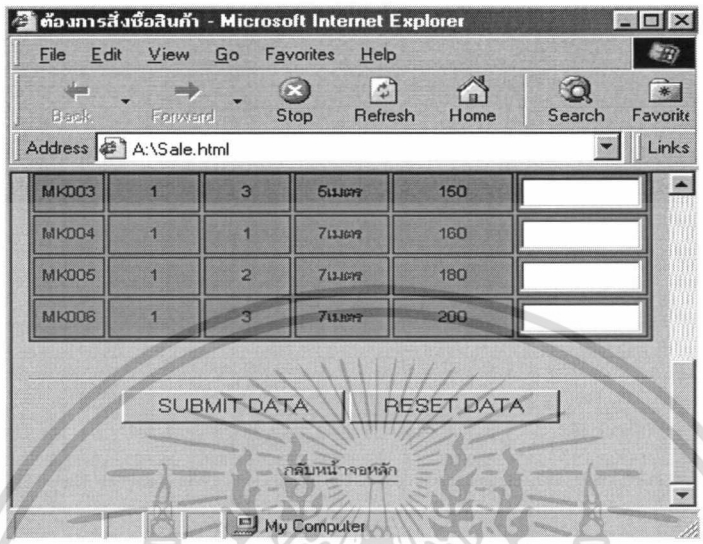
เมื่อคลิกที่ไม้มะค่า จะปรากฏรายละเอียดไม้มะค่าให้ใส่จำนวนที่สั่งซื้อ(ภาพที่ 46)



ภาพผนวกที่ 46 หน้าจอรายละเอียดเกี่ยวกับไม้มะค่า

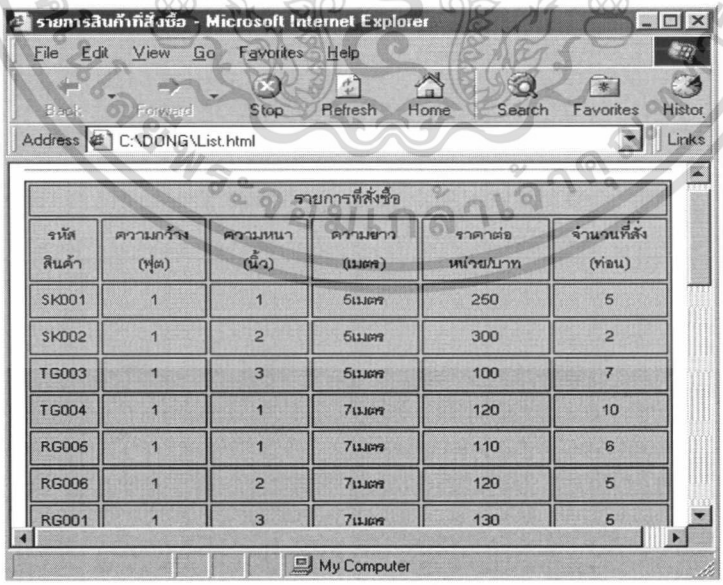
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เมื่อคลิกชนิดของไม้และทำการใส่จำนวนที่สั่งซื้อครบแล้วแล้วให้ทำการเลือกที่ SUBMIT DATA(ภาพผนวกที่ 47)



ภาพผนวกที่ 47 หน้าจอการตอบรับเมื่อสั่งสินค้าครบแล้ว

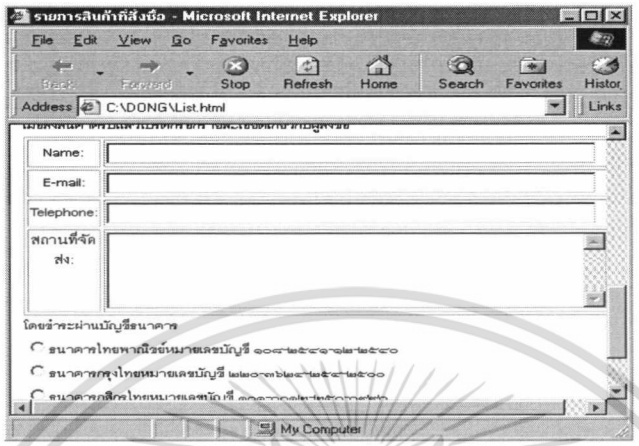
เมื่อทำการคลิกที่ปุ่ม SUBMIT DATA ก็จะปรากฏรายละเอียดเกี่ยวกับไม้ที่ท่านสั่งซื้อและราคาสินค้าที่ต้องชำระเงิน (ภาพผนวกที่ 48)



ภาพผนวกที่ 48 หน้าจอรายละเอียดเกี่ยวกับสินค้าที่สั่งซื้อและราคาสินค้ารวม

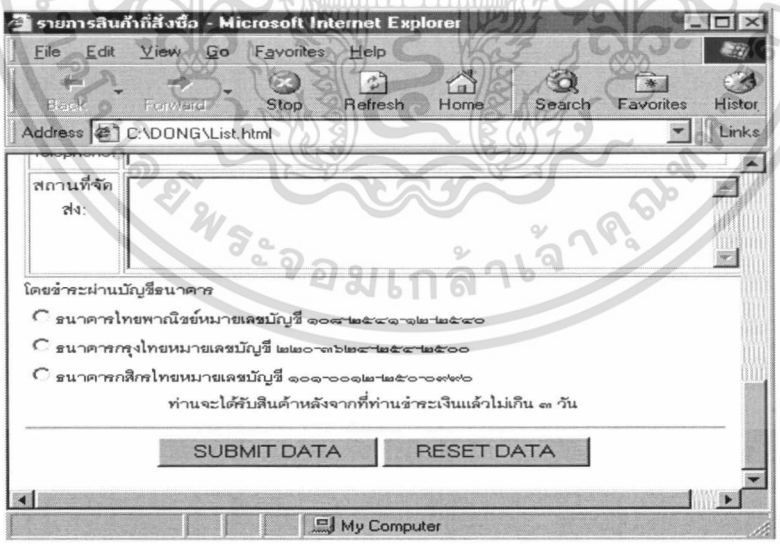
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เมื่อเลื่อนจอภาพลงจะปรากฏราคาสินค้ารวม ให้ใส่รายละเอียดที่ปรากฏอยู่ ได้แก่ ชื่อผู้สั่ง E-mail หมายเลขโทรศัพท์ และสถานที่จัดส่งสินค้า พร้อมทั้งเลือกวิธีจ่ายเงิน (ภาพผนวกที่ 49)



ภาพผนวกที่ 49 หน้าจอการใส่ข้อมูลต่าง ๆ เกี่ยวกับผู้สั่งซื้อและวิธีชำระเงิน

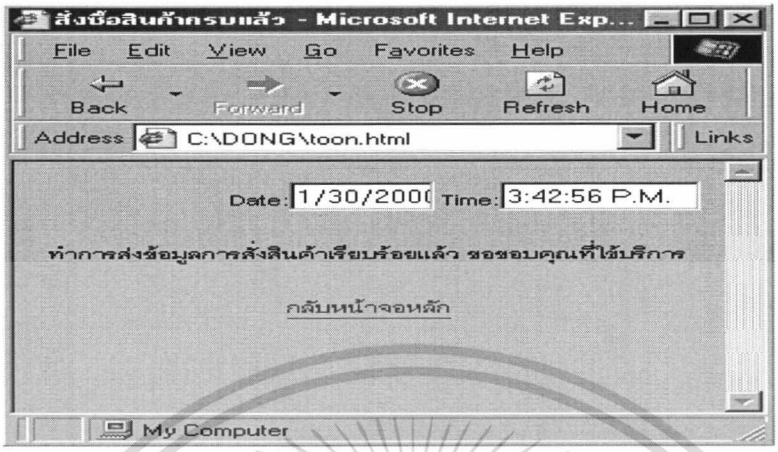
เมื่อใส่รายละเอียดครบให้คลิกที่ปุ่ม SUBMIT DATA เพื่อส่งข้อมูลรายละเอียดให้กับเซอร์เวอร์ของบริษัทไพบูรณ์ค้าไม้จำกัด (ในที่นี้จะใช้เซอร์เวอร์ CHAOKUN คือ 161.246.10.21) (ภาพผนวกที่ 50)



ภาพผนวกที่ 50 หน้าจอการตอบตกลงสั่งซื้อสินค้าผ่านทางอินเทอร์เน็ต

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

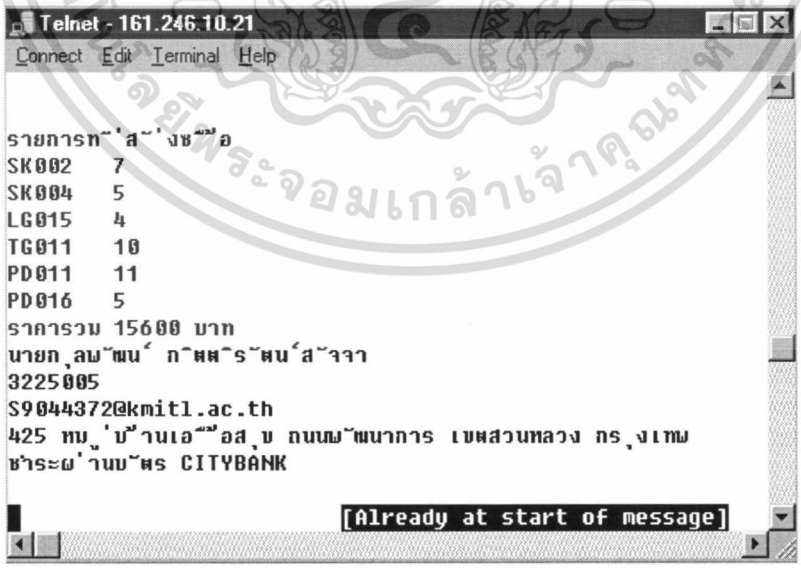
เมื่อทำการคลิกปุ่ม SUBMIT DATA แล้วจะปรากฏหน้าจอดังนี้ (ภาพผนวกที่ 51)



ภาพผนวกที่ 51 หน้าจอการจบขั้นตอนการสั่งซื้อ

การใช้งานของผู้บริหาร

เมื่อลูกค้าทำการสั่งสินค้าผ่านทางอินเทอร์เน็ต ข้อมูลจะถูกส่งมาเก็บไว้ที่เซอร์เวอร์ ผู้บริหารจะทำการตรวจสอบว่ามีผู้สั่งสินค้าทางอินเทอร์เน็ตได้ทุกเวลา ในกรณีนี้ขอใช้โปรแกรมเทลเน็ตในการเปิดดูข้อมูลจะปรากฏการสั่งสินค้ารายละเอียดต่าง ๆ ดังนี้ (ภาพผนวกที่ 52)



ภาพผนวกที่ 52 หน้าจอรายละเอียดของการสั่งซื้อสินค้าทางอินเทอร์เน็ต

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เมื่อผู้บริหารได้รับข้อมูลการสั่งซื้อไม้แปรรูปผ่านทางอินเทอร์เน็ตแล้ว จะทำการพิมพ์รายละเอียดส่งต่อไปให้ระบบงานขายเพื่อออกใบส่งของและทำการตัดยอดสินค้าในคลังต่อไป

การรักษาความปลอดภัย

เมื่อทำการเคลื่อนย้ายไฟล์ข้อมูลไปยังเซอร์เวอร์เสร็จเรียบร้อยแล้วเรามีวิธีการรักษาความปลอดภัยดังต่อไปนี้

เปลี่ยนโหมด Permission ของไดเรกทรอรี ที่เราเคลื่อนย้ายไฟล์ข้อมูลไปยังเซอร์เวอร์โดยใช้คำสั่งดังต่อไปนี้คือ $ chmod 755 * โดยจะหมายความว่าอนุญาตให้ผู้ใช้อื่น ๆ สามารถเข้ามาอ่านผละเข้ามาในไดเรกทรอรีนี้ได้แต่จะไม่อนุญาตให้เขียนอะไรลงในไดเรกทรอรีนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาคผนวก จ

เอกสารที่ออกแบบในระบบใหม่

บริษัท ไพบูรณ์ ค้าไม้ จำกัด

DELIVERY ORDER/ใบส่งของ

วันที่/Date 2 มกราคม 2543

เลขที่ S000001

นามลูกค้า/Messis บุศลิรี พรหมดิเรก

ที่ส่ง/Address บางกะปิ

ลำดับ ITEM	PRODUCT/สินค้า DESCRIPTION/รายละเอียด	จำนวน QUANTITY	หน่วยละ UNIT PRICE	จำนวนเงิน AMOUNT
1	ไม้สัก หน้า 1 นิ้ว หนา 1 นิ้ว ยาว 4 ศอก	10	50.00	500.00
2	ไม้สัก หน้า 1 นิ้ว หนา 1 นิ้ว ยาว 6 ศอก	10	120.00	1,200.00
3	ไม้ประดู่ หน้า 1 นิ้ว หนา 1.5 นิ้ว ยาว 4 ศอก	30	70.00	2,100.00
4	ไม้ชิงชัน หน้า 1 นิ้ว หนา 1 นิ้ว ยาว 4 ศอก	10	100.00	1,000.00
5	ไม้สัง หน้า 1 นิ้ว หนา 1 นิ้ว ยาว 5 ศอก	15	300.00	4,500.00
			รวมมูลค่าสินค้า	9,300.00
			ส่วนลด	1,000.00
			ราคาสุทธิ	20,750.00

ได้รับสินค้าตามรายการข้างต้นถูกต้องเรียบร้อยแล้ว

RECEIVED AS PER ABOVE IN GOOD ORDER AND CONDITION

ผู้รับของ GOODS RECEIVED BY

ภาพผนวกที่ 53 ใบส่งของ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บริษัท ไพบูรณ์ ค้าไม้ จำกัด

RECEIVE ORDER/ใบรับสินค้า

วันที่/Date **24 กุมภาพันธ์ 2543**

เลขที่ **R000006**

นามผู้ขาย / Supply **ไม้ไทย แปรรูป**

ลำดับ ITEM	PRODUCT/สินค้า DESCRIPTION/รายละเอียด	จำนวน QUANTITY	จำนวนเงิน (บาท) AMOUNT
1	ไม้สัก หน้า 1 นิ้ว หนา 1 นิ้ว ยาว 4 ศอก	50	10,000.00
2	ไม้เต็ง หน้า 1 นิ้ว หนา 2 นิ้ว ยาว 4 ศอก	50	7,000.00
3	ไม้ชิงชัง หน้า 1 นิ้ว หนา 1 นิ้ว ยาว 4 ศอก	20	3,000.00
4	ไม้จันทร์ หน้า 1 นิ้ว หนา 1 นิ้ว ยาว 4 ศอก	50	3,000.00
		รวมเงิน	23,000.00

ผู้รับของ GOODS RECEIVED BY

ภาพผนวกที่ 54 ใบรับสินค้า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บริษัท ไพบูรณ์ ค้าไม้ จำกัด

รายงานสรุปการขายประจำวัน

วันที่ 14 **เดือน** มีนาคม **พ.ศ.** 2543

	เลขที่การขาย	ชื่อ-นามสกุลลูกค้า		ยอดขาย (บาท)
1	S000016	ณรงค์ชัย	จันทร์ฉาย	12,825.00
2	S000017	วรวุฒิ	รามจันทร์	27,550.00
3	S000018	จิระ	พรหมดิเรก	6,660.00
4	S000019	ชินภาค	สอนซื่อ	5,000.00
			รวมยอดขายประจำวัน	52,035.00

ภาพผนวกที่ 55 รายงานสรุปการขายประจำวัน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บริษัท ไพบูรณ์ ค้าไม้ จำกัด

รายงานสรุปการขายประจำเดือน

เดือน กุมภาพันธ์ **พ.ศ.** 2543

วันที่			ยอดขาย (บาท)
19	กุมภาพันธ์	2543	15,800.00
21	กุมภาพันธ์	2543	15,980.00
23	กุมภาพันธ์	2543	4,500.00
24	กุมภาพันธ์	2543	12,825.00
		รวมยอดขาย	49,105.00

ภาพผนวกที่ 56 รายงานสรุปการขายประจำเดือน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บริษัท ไพบูรณ์ ค้าไม้ จำกัด

รายงานสรุปการรับสินค้าประจำเดือน

เดือน กุมภาพันธ์ **พ.ศ.** 2543

วันที่ออกเอกสาร. 14/3/00

ชนิดไม้	ขนาด	จำนวนที่รับ
จันทร์	หน้า 1 นิ้ว หนา 1 นิ้ว ยาว 4 ศอก	90
ชิงชัง	หน้า 1 นิ้ว หนา 1 นิ้ว ยาว 4 ศอก	20
เต็ง	หน้า 1 นิ้ว หนา 2 นิ้ว ยาว 4 ศอก	150
ประดู่	หน้า 1 นิ้ว หนา 1.5 นิ้ว ยาว 4 ศอก	80
ยางพารา	หน้า 1 นิ้ว หนา 1 นิ้ว ยาว 4 ศอก	50
ยูกาลิปตัส	หน้า 3 นิ้ว หนา 1 นิ้ว ยาว 6 ศอก	30
ลัง	หน้า 1 นิ้ว หนา 1 นิ้ว ยาว 5 ศอก	100
ลน	หน้า 1 นิ้ว หนา 1 นิ้ว ยาว 4 ศอก หน้า 2 นิ้ว หนา 5 นิ้ว ยาว 10 ศอก	70 50
สัก	หน้า 1 นิ้ว หนา 1 นิ้ว ยาว 4 ศอก หน้า 1.5 นิ้ว หนา 1 นิ้ว ยาว 8 ศอก	205 30

Page Number.

ภาพผนวกที่ 57 รายงานสรุปการรับสินค้าประจำเดือน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บริษัท ไพบูรณ์ ค้าไม้ จำกัด

รายละเอียดสินค้าที่ถึงจุดสั่งซื้อ

วันที่ออกเอกสาร. 15/3/94

ชนิดไม้	ขนาด	จุดสั่งซื้อ	ยอดคงเหลือ
จันทร์	หน้า 1 นิ้ว หนา 1 นิ้ว ยาว 4 ศอก	60	50
ประดู่	หน้า 1 นิ้ว หนา 1.5 นิ้ว ยาว 4 ศอก	25	0
สน	หน้า 1 นิ้ว หนา 1 นิ้ว ยาว 4 ศอก	25	5

Page Number. 1

ภาพผนวกที่ 58 รายละเอียดสินค้าที่ถึงจุดสั่งซื้อ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้