



สำนักหอสมุดกลาง พระจอมเกล้าลาดกระบัง

ระบบการจัดการการขายและคลังสินค้าสำหรับธุรกิจอุปกรณ์ไฟฟ้า

Sale and Inventory Management System for Electricity Accessories Business



T097660

โดย

นางสาวชุตินันท์ ประจําตน รหัสนักศึกษา 39044018
นางสาวศิริวรรณ เทียงทัต รหัสนักศึกษา 39044113

ปพ.
๙๖๑ ๖๘
๒๕๔๒

เลขหมู่.....

เลขทะเบียน.....๑๗๖๖๐

วัน,เดือน,ปี.....๑๕/๐๖/๒๕๔๒

เสนอ

ภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตร

คณะเทคโนโลยีการเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

เพื่อความสมบูรณ์แห่งปริญญาวิทยาศาสตรบัณฑิต (เทคโนโลยีการจัดการ)

พ.ศ. ๒๕๔๒

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ใบรับรองปัญหาพิเศษ

สาขาเทคโนโลยีการจัดการ ภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตร
คณะเทคโนโลยีการเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

เรื่อง

ระบบการจัดการการขายสินค้าและคลังสินค้าสำหรับธุรกิจอุปกรณ์ไฟฟ้า
Sale and inventory management system for electricity accessories business

โดย

นางสาวชุตินันท์ ประจําตน รหัส 39044018

นางสาวศิริวรรณ เทียงทัต รหัส 39044113

รายงานฉบับนี้ได้รับการตรวจสอบและอนุมัติให้เป็นส่วนหนึ่งของ
การศึกษาวិชาปัญหาพิเศษ หลักสูตร วท.บ. (เทคโนโลยีการจัดการ)

เมื่อวันที่ 24 เดือน กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2543

อาจารย์ที่ปรึกษา

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์เสาวรีย์ ตะโพนทอง)

คณะกรรมการสอบปัญหาพิเศษ

(ดร. อรสา บัวตะมะ)

หัวหน้าภาควิชา

(อาจารย์เสาวคนธ์ เลิศกาญจนะ)

๗๗

16875

๗๖๖๕

10 ส.ค. 2543

๒๕๔๓

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

คำนิยม

ปัญหาพิเศษฉบับนี้จัดทำขึ้นจนสำเร็จเรียบร้อยได้ เป็นผลของความกรุณาในการให้คำแนะนำ คำปรึกษา การเสนอแนวทางแก้ไขปัญหาและข้อบกพร่องต่าง ๆ ของ ผู้ช่วยศาสตราจารย์เสาวรีย์ ตะโพนทอง อาจารย์ที่ปรึกษาปัญหาพิเศษ รองศาสตราจารย์ ดร.อำนวยการ แสงโนรี ประธานสาขา เทคโนโลยีการจัดการ คณะกรรมการสอบปัญหาพิเศษและขอขอบคุณอาจารย์ไพโรจน์ เข็มชัยมงคล อาจารย์นันทิยา อักษรกิตติ ที่กรุณาให้คำปรึกษาแนะนำเกี่ยวกับระบบฐานข้อมูลและการออกแบบ อาจารย์ปราโมทย์ ภู่อาย อาจารย์วรัญญา ตันบุรินทร์ทิพย์ ที่ช่วยสอนและปูพื้นฐานความรู้เกี่ยวกับการวิเคราะห์และออกแบบระบบ อาจารย์ประจำหลักสูตรเทคโนโลยีการจัดการและหลักสูตรบริหารธุรกิจเกษตรทุกท่าน ที่ให้ความช่วยเหลือตั้งแต่เริ่มศึกษา ผู้วิจัยทุกคนขอกราบขอบพระคุณอย่างสูงไว้ ณ ที่นี้ นอกจากนี้ผู้วิจัยขอขอบคุณ คุณวรพงศ์ วรกฤษณพงศ์ ผู้จัดการบริษัทโซคชัย ซัพพลาย จำกัด ที่เอื้อเฟื้อข้อมูลและรายละเอียดอันเป็นประโยชน์ต่อการทำปัญหาพิเศษ คุณเอกชัย อวยชัย ที่กรุณาให้คำปรึกษาด้านโปรแกรมวิซวลเบสิก คุณสมศักดิ์ เกตุณี คุณนนท์ โพธิจิตและคุณอดิศักดิ์ พุ่มอ้อม เจ้าหน้าที่ควบคุมห้องคอมพิวเตอร์ที่ให้ความช่วยเหลือด้วยดีตลอดมา

สุดท้ายนี้ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณ คุณพ่อคุณแม่ ผู้เป็นที่รักและเคารพอย่างสูง พี่น้องทุกคน ที่ให้ความช่วยเหลือด้านทุนทรัพย์และเป็นกำลังใจด้วยดี รวมถึงขอบคุณเพื่อน ๆ ทุกคนที่ช่วยเขียนและทดสอบโปรแกรม พร้อมทั้งให้ข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์อย่างยิ่ง

คณะผู้จัดทำ
กุมภาพันธ์ 2543

บทคัดย่อ

ชื่อเรื่อง : ระบบการจัดการการขายและคลังสินค้าสำหรับธุรกิจอุปโภคไฟฟ้า

นักศึกษา : (1) นางสาวชุตินันท์ ประจําตน

(2) นางสาวศิริวรรณ เทียงทัต

ระดับการศึกษา : ปริญญาตรี

สาขาวิชา : เทคโนโลยีการจัดการ

อาจารย์ที่ปรึกษาปัญหาพิเศษ : ผู้ช่วยศาสตราจารย์เสาวรีย์ ตะโพนทอง 24 / กุมภาพันธ์ / 2543

ระบบการจัดการการขายและคลังสินค้าสำหรับธุรกิจอุปโภคไฟฟ้า บริษัท โชคชัย ชัฟฟลาย จำกัด มีวัตถุประสงค์ที่จะวิเคราะห์ ออกแบบ และพัฒนาระบบงานในส่วนของฝ่ายขาย ฝ่ายคลังสินค้า ให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ซึ่งจากการศึกษาระบบงานปัจจุบันทำให้ทราบถึงปัญหาการดำเนินงานที่ไม่เป็นระบบ ขาดการบันทึกข้อมูลที่สม่ำเสมอและเป็นการบันทึกลงเอกสาร ต้องใช้เวลานานในการค้นหารายละเอียดลูกค้า สินค้า การขาย ไม่สามารถตรวจสอบข้อมูลย้อนหลังได้อย่างครบถ้วน การคำนวณราคาและส่วนลดที่ใช้เครื่องคำนวณซึ่งเกิดความผิดพลาดได้ง่าย จากปัญหาข้างต้นระบบงานใหม่ได้นำโปรแกรมคอมพิวเตอร์เข้ามาใช้ เพื่อการจัดเก็บข้อมูลต่าง ๆ ในรูปเพิ่มข้อมูลด้วยโปรแกรมสำเร็จรูปไมโครซอฟท์เอกเซล เวอร์ชัน 7.0 และใช้โปรแกรมไมโครซอฟท์ วิซวลเบสิก เวอร์ชัน 6.0 ในส่วนการติดต่อกับผู้ใช้งาน การประยุกต์ใช้งานโปรแกรมสำเร็จรูปของระบบใหม่พบว่าช่วยให้การปฏิบัติงานของพนักงานมีความสะดวกรวดเร็ว และลดความผิดพลาดต่าง ๆ ได้เป็นอย่างดี สามารถสืบค้นข้อมูลได้อย่างรวดเร็ว ปรับปรุงแก้ไขหรือเพิ่มเติมข้อมูลให้ทันสมัยได้ตลอดเวลา รวมทั้งแก้ไขปัญหาการทำงานของระบบเดิมได้เป็นอย่างดี การออกรายงาน เช่น รายงานการขายสรุปประจำเดือน รายงานสรุปปริมาณสินค้าคงคลัง ซึ่งเป็นประโยชน์ในการสนับสนุนการตัดสินใจ หรือกำหนดนโยบาย การดำเนินงานของผู้บริหาร ตลอดจนรายงานการขายประจำวันที่ต่อเสนอฝ่ายบัญชีเพื่อจัดทำงบกำไรขาดทุน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญ

	หน้า
คำนิยาม	(1)
บทคัดย่อ	(2)
สารบัญตาราง	(5)
สารบัญภาพ	(6)
บทที่ 1 บทนำ	1
ความสำคัญและปัญหาของการศึกษา	1
วัตถุประสงค์ของการศึกษา	2
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	2
ขอบเขตการศึกษา	3
การตรวจเอกสาร	3
วิธีการศึกษา	5
บทที่ 2 วิธีการศึกษาและขั้นตอนการดำเนินงาน	6
ลักษณะกิจการและสถานที่ตั้ง	6
ประวัติความเป็นมา	6
โครงสร้างขององค์การ	6
การดำเนินงานในปัจจุบัน	7
ขั้นตอนการดำเนินงานในปัจจุบัน	8
แนวทางการแก้ไขปัญหา	10
ความเป็นไปได้ในการปรับปรุงปัญหา	10
แนวความคิดในการเปลี่ยนแปลงจากระบบเดิมเป็นระบบใหม่	11
บทที่ 3 การวิเคราะห์และออกแบบระบบ	13
แนวคิดในการวิเคราะห์และออกแบบระบบ	13
การวิเคราะห์ระบบ	13
การออกแบบระบบ	20
การพัฒนาบบ	28
ขั้นตอนการดำเนินงานใหม่	33

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

	หน้า
ผลการทดสอบและอภิปรายผล	33
บทที่ 4 สรุปและข้อเสนอแนะ	34
สรุป	34
ข้อเสนอแนะ	35
เอกสารอ้างอิง	36
ภาคผนวก	37
ภาคผนวก ก ตัวอย่างเอกสาร	38
ภาคผนวก ข พจนานุกรมข้อมูล	39
ภาคผนวก ค รายละเอียดข้อมูลที่ใช้	54
ภาคผนวก ง คู่มือการใช้งาน	57



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญตาราง

ตารางผนวกที่	หน้า
1 รายละเอียดของข้อมูลลูกค้า	54
2 รายละเอียดข้อมูลการขายสินค้า	54
3 รายละเอียดการขายสินค้า	55
4 รายละเอียดของข้อมูลสินค้า	55
5 รายละเอียดของข้อมูลการรับสินค้า	55
6 รายละเอียดของการรับสินค้า	56



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญภาพ

ภาพที่	หน้า
1 โครงสร้างขององค์การ	7
2 รายละเอียดรวมของระบบ	14
3 การไหลเวียนข้อมูลของระบบ	16
4 การไหลเวียนข้อมูลระดับที่ 1 (1.0 การขายสินค้า)	17
5 การไหลเวียนข้อมูลระดับที่ 1 (2.0 การจัดการคลังสินค้า)	18
6 การไหลเวียนข้อมูลระดับที่ 2 (1.2 คำนำชมราคาขาย)	19
7 การไหลเวียนข้อมูลระดับที่ 2 (2.2 รวบรวมข้อมูลสินค้าที่ถึงจุดสั่งซื้อและเสนอซื้อ)	19
8 การไหลเวียนข้อมูลระดับที่ 2 (2.3 ตรวจสอบเช็คและบันทึกการรับสินค้า)	20
9 ความสัมพันธ์ในการทำงานของระบบ	21
10 ความสัมพันธ์ของฐานข้อมูล	23
11 รายงานยอดขาย	26
12 รายงานข้อมูลลูกค้า	26
13 รายงานสรุปยอดสินค้าคงเหลือประจำเดือน	27
14 รายงานสรุปยอดสินค้าที่ควรสั่งซื้อ	28
15 ผังโครงสร้างระบบขาย	29
16 ผังโครงสร้างระบบคลังสินค้า	30
17 ผังงานระบบขาย	31
18 ผังงานระบบคลังสินค้า	32
ภาพผนวกที่	
1 ตัวอย่างใบส่งของ	38
2 หน้าต่างใน My Computer	58
3 หน้าต่างใน Floppy A	58
4 เริ่มเข้าสู่การติดตั้งระบบ	59
5 การเลือกไดเรกทอรี	59

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาพผนวกที่	หน้า
6 การเลือก Program Folder	60
7 เริ่มติดตั้ง	60
8 หน้าจอ Set up Need The Next Disk	61
9 หน้าต่างหลัง Set up ครบ 4 แผ่น	61
10 หน้าต่าง Customer	62
11 การเรียกใช้ระบบ	62
12 หน้าจอหลักของระบบ	62
13 หน้าจอระบบรักษาความปลอดภัยของฝ่ายขาย	64
14 หน้าจอหลักระบบการขาย	64
15 เมนูการขายสินค้า	65
16 หน้าจอบันทึกการขายสินค้า	65
17 การคำนวณราคาขาย	68
18 ข้อมูลการขายสินค้า	69
19 หน้าจอสืบค้นข้อมูลการขาย	70
20 หน้าจอเปลี่ยนแปลงส่วนลด	71
21 เมนูข้อมูลลูกค้า	72
22 หน้าจอข้อมูลลูกค้า	73
23 หน้าจอรับลูกค้าเพิ่ม	74
24 เมนูรายงาน	75
25 หน้าจอรายงานการขาย	76
26 หน้าจอรายงานการขายรายวัน	77
27 หน้าจอรายงานการขายรายเดือน	78
28 หน้าจอรายงานข้อมูลลูกค้า	79
29 หน้าจอระบบรักษาความปลอดภัยของฝ่ายคลังสินค้า	80
30 เมนูหลักคลังสินค้า	81
31 หน้าจอข้อมูลสินค้า	81
32 หน้าจอการรับสินค้า	83

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาพผนวกที่	หน้า
33 เมนูสืบค้น	85
34 หน้าจอสืบค้นข้อมูลการรับสินค้า	86
35 หน้าจอสืบค้นสินค้าที่ควรสั่งซื้อ	88
36 หน้าจอรายงานสรุปยอดสินค้าที่ควรสั่งซื้อ	89
37 เมนูเปลี่ยนแปลงรายการ	90
38 หน้าจอเปลี่ยนแปลงจุดสั่งซื้อ	90
39 หน้าจอเปลี่ยนแปลงราคาขายสินค้า	92
40 เมนูรายงานข้อมูลสินค้า	93
41 หน้าจอรายงานสรุปยอดสินค้าคงคลัง	94



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 1

บทนำ

ความสำคัญและปัญหาของการศึกษา

ปัจจุบันธุรกิจมีการแข่งขันกันมากขึ้นเนื่องจากสภาวะเศรษฐกิจที่เปลี่ยนแปลงไปและเทคโนโลยีที่พัฒนามากขึ้น ส่งผลให้ธุรกิจต่าง ๆ ต้องหาวิธีปรับปรุง เปลี่ยนแปลง และพัฒนาธุรกิจของตนให้ดำรงอยู่ในสภาวะเศรษฐกิจปัจจุบันได้ ทั้งนี้ฝ่ายต่าง ๆ ของบริษัทจะต้องทำงานให้เป็นระบบและมีประสิทธิภาพ มีการทำงานที่ประหยัดเวลา นำเอาเทคโนโลยีที่ทันสมัยและเหมาะสมมาประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติงานก็จะช่วยขจัดปัญหาและช่วยส่งเสริมให้ธุรกิจดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น ในที่นี้ได้ศึกษาระบบงานของบริษัท โชคชัย ทรัพย์ฉาย จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่ดำเนินธุรกิจขายอุปกรณ์ไฟฟ้าภายในตัวอาคาร สองด้านคือ การขายสินค้าและการจัดการคลังสินค้า แต่ด้วยความเจริญก้าวหน้าของเทคโนโลยีในปัจจุบันจึงไม่ใช่เรื่องยากที่จะพัฒนาระบบทั้งสองด้านเพื่อช่วยให้การปฏิบัติงานของพนักงานและการบริหารงานของผู้บริหารมีความสะดวกรวดเร็วและมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

การขายสินค้าของบริษัท จะต้องทราบรายละเอียดของสินค้าเพื่อนำไปเสนอลูกค้า และรายละเอียดข้อมูลลูกค้า ข้อมูลการขาย การคำนวณราคาขาย ในการจัดเก็บข้อมูลเกี่ยวกับรายละเอียดลูกค้าและการบันทึกข้อมูลการขาย มีการจัดเก็บในรูปแบบเอกสารซึ่งไม่มีความคงทนถาวรทำให้เกิดการสูญหาย และมีความยุ่งยากในการค้นหาเมื่อข้อมูลมีปริมาณมากขึ้น และการบันทึกข้อมูลการขายทางบริษัท ไม่ได้จัดทำอย่างสม่ำเสมอ ทำให้ขาดข้อมูลประกอบการตัดสินใจในการดำเนินธุรกิจ สำหรับการคำนวณราคาขายสินค้านั้นจะมีส่วนลดทางการค้าด้วย ซึ่งทางบริษัทยังคงใช้มือและเครื่องคิดคำนวณสำหรับคำนวณราคาขาย อุปกรณ์ไฟฟ้าของบริษัทจะมีหลายชนิดหลายขนาดเมื่อมีการซื้อสินค้าปริมาณมากขึ้นและหลายรายการ จะทำให้การคำนวณยอดขายและส่วนลดมีความยุ่งยากมากขึ้น การคำนวณด้วยมือและการใช้เครื่องคำนวณจะก่อให้เกิดความผิดพลาดได้ง่ายขาดความถูกต้องแม่นยำและมีความล่าช้าในการคำนวณ

ระบบคลังสินค้าของบริษัทมีการบันทึกข้อมูลในรูปแบบของเอกสาร ซึ่งทำให้เกิดการสูญหายของเอกสาร ขาดการตรวจเช็คสินค้าและการปรับปรุงยอดปริมาณสินค้าคงคลัง และมีความยากต่อการสืบค้นข้อมูล เพราะมีสินค้าเป็นจำนวนมากและการจดบันทึกรายการสินค้าที่ขาย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ไม่สม่ำเสมอ ไม่มีการทำแผนควบคุมการเบิกสินค้า หรือการบันทึกการรับสินค้าเพิ่ม ทำให้ไม่ทราบว่ารายการสินค้าประเภทใดบางที่เข้าหรือออกจากคลังสินค้า รายการใดควรสั่งซื้อเพิ่มเติม เมื่อสินค้าถึงจุดสั่งซื้อ การตรวจเช็คสินค้าใช้วิธีประมาณจำนวนสินค้าจึงไม่ทราบจำนวนสินค้าคงเหลือที่แน่นอนในคลังสินค้า ส่งผลให้การปรับปรุงแก้ไขข้อมูลที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอให้ถูกต้องทันสมัยเป็นไปได้ยาก การสะสมสินค้าคงคลังมากเกินไปไม่ประหยัดค่าใช้จ่าย และการตัดยอดสินค้ายังคงใช้การคำนวณด้วยมือและเครื่องคำนวณ จึงมีปัญหาในกรณีที่ลูกค้าต้องการสินค้าเป็นจำนวนมาก แต่ไม่ทราบข้อมูลสินค้าที่แน่นอน ต้องเสียเวลาในการตรวจเช็ค ถ้าสินค้ามีไม่เพียงพอก็ไม่สามารถส่งสินค้าได้ทันตามกำหนดก็จะทำให้เสียโอกาสทางธุรกิจได้ จากการคาดคะเนจำนวนสินค้าที่ผิดพลาด ทำให้บริษัทรับคำสั่งซื้อจากลูกค้าผิดพลาดด้วย เพราะสินค้าในคลังมีไม่พอกับความต้องการบริษัทจึงไม่สามารถจัดส่งสินค้าได้ทันตามกำหนดทำให้บริษัทขาดความน่าเชื่อถือ

จากปัญหาดังกล่าวผู้ศึกษาได้เล็งเห็นว่าควรจะพัฒนาระบบงานทั้งสองด้าน โดยการนำเครื่องคอมพิวเตอร์มาเป็นอุปกรณ์สำคัญในการดำเนินงาน ซึ่งเครื่องคอมพิวเตอร์นั้นมีประสิทธิภาพในการเก็บข้อมูลเป็นจำนวนมาก และประมวลผลข้อมูลได้อย่างถูกต้อง ในกรณีที่ต้องทำรายงานหรือสารสนเทศ เพื่อนำไปใช้ประโยชน์หรือมีส่วนช่วยในการตัดสินใจของผู้บริหาร สามารถจัดทำรายงานต่าง ๆ ออกมาได้อย่างรวดเร็ว ครบถ้วน เป็นการเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานและการบริหารงานให้ดียิ่งขึ้นด้วย

วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. ศึกษาและวิเคราะห์การขายสินค้า รวมทั้งการคำนวณราคาขาย
2. วิเคราะห์และออกแบบระบบควบคุมสินค้าคงคลัง
3. ออกแบบโปรแกรมสำเร็จรูปสำหรับการขายส่งสินค้า คำนวณราคาขายและโปรแกรมสำเร็จรูปสำหรับประยุกต์ใช้จัดการระบบควบคุมสินค้าคงคลัง

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

การออกแบบและพัฒนาระบบใหม่ ได้นำคอมพิวเตอร์เข้ามาใช้ในการเก็บข้อมูลและการประมวลผล ส่งผลให้ปัญหาที่เคยประสบอยู่ทั้งสองด้าน คือการขายสินค้าและการจัดการคลังสินค้า ได้เปลี่ยนแปลงขั้นตอนการดำเนินงานไปอย่างมีระบบ มีความถูกต้องสมบูรณ์ ทั้งนี้ การออกแบบและพัฒนาระบบรวมทั้งการคำนวณราคาขาย ส่วนลด ซึ่งมีโปรแกรมสำหรับการจัดการฐานข้อมูล รายละเอียดลูกค้า ฐานข้อมูลการขาย และการคำนวณราคาขายส่งสินค้า ช่วยลดข้อผิดพลาดจากการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

คำนวณราคาขายสินค้า และการคำนวณส่วนลดที่มีการคำนวณด้วยมือ สามารถแก้ไขเปลี่ยนแปลง การคำนวณได้อย่างรวดเร็ว และออกรายงานให้ตรงกับความต้องการเพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจ ในการดำเนินธุรกิจได้เป็นอย่างดี การออกแบบระบบสินค้าคงคลังใหม่เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการ ดำเนินงาน โดยสามารถช่วยการควบคุมจำนวนสินค้าคงคลังได้อย่างเหมาะสม ช่วยประหยัดเงินทุน เพราะไม่ต้องซื้อสินค้ามาเก็บไว้ในคลังสินค้ามากเกินไป ทำให้ทราบข้อมูลของสินค้าที่ถึงจุดสั่งซื้อ ทำให้มีการจัดระยะเวลาในการจัดเสนอซื้อที่เหมาะสมก่อให้เกิดความประหยัดต่อบริษัท สามารถ ใช้ข้อมูลของแต่ละฝ่ายร่วมกันการทำงานมีความรวดเร็วมากขึ้น และสนับสนุนการทำงานฝ่ายขาย ตลอดจนทราบรายละเอียดข้อมูลสินค้าคงคลังเพื่อตัดสินใจรับคำสั่งซื้อ กำหนดวันเวลาส่งสินค้า

ขอบเขตการศึกษา

การศึกษาเรื่องนี้ได้ใช้ข้อมูลของบริษัท โทคซัย ซัพพลาย จำกัด โดยศึกษาระบบงานสอง ด้าน คือการขายสินค้า และการจัดการคลังสินค้า สำหรับการขายสินค้าเป็นการดำเนินงานเกี่ยวกับการบันทึกข้อมูลลูกค้า บันทึกการขายสินค้า และการคำนวณราคาขายส่งสินค้า ส่วนการจัดการคลังสินค้าเป็นการดำเนินงานเกี่ยวกับการควบคุมสินค้าประเภทอุปกรณ์ไฟฟ้าภายในตัวอาคาร ควบคุมงานด้านการเบิก การรับสินค้า ตรวจสอบปริมาณสินค้า การจัดเก็บข้อมูลสินค้า และออกแบบเพิ่ม ที่ใช้ในระบบ เช่น เพิ่มข้อมูลสินค้า เพิ่มควบคุมสินค้าและได้ออกแบบโปรแกรมสำเร็จรูปสำหรับ คำนวณราคาขาย และส่วนลดให้ลูกค้า

การตรวจเอกสาร

จันทิมาและคณะ (2540) ได้ศึกษาการประยุกต์ใช้ไมโครคอมพิวเตอร์สำหรับระบบฐาน ข้อมูลวัตถุดิบและจัดซื้อเพื่อตัดสินใจรับใบสั่งสินค้า โดยใช้กรณีศึกษาบริษัท K.V.P GARMENT ซึ่งบริษัทมีปัญหาการสูญหายของเอกสารต่าง ๆ ไม่มีฐานข้อมูลในการจัดเก็บ ความล่าช้าในการ ค้นหาเอกสาร การควบคุมวัตถุดิบคงคลัง ผลจากการวิเคราะห์และออกแบบการประมวลผลในด้านการขาย การตัดสินใจรับใบสั่งสินค้า งานควบคุมวัตถุดิบคงคลัง และงานจัดซื้อขึ้นมาใหม่ ส่งผลให้ บริษัทมีฐานข้อมูลที่รัดกุม มีระเบียบช่วยสืบค้นข้อมูลได้สะดวกรวดเร็ว ทั้งยังช่วยพิจารณาจัดซื้อ วัตถุดิบให้อยู่ในปริมาณที่เหมาะสม รวมถึงการออกแบบรายงานที่ถูกต้องและครบถ้วน มีการ วิเคราะห์และออกแบบโดยใช้โปรแกรมไมโครซอฟท์เอกเซล เวอร์ชัน 7.0 ผู้ศึกษาให้ข้อเสนอแนะ ว่าการพัฒนาด้วยโปรแกรมไมโครซอฟท์เอกเซล มีข้อจำกัดที่ไม่สามารถทำงานในหน้าจอ หรือเปลี่ยนแปลงข้อมูลในแฟ้มเดียวกันได้ทันที และไม่สามารถรองรับข้อมูลจำนวนมาก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สันทนีย์ (2540) ศึกษากระบวนการวัตถุดิบคงคลังโดยใช้กรณีศึกษา บริษัทบีบี จำกัด จากการสอบถาม เอกสารต่าง ๆ และการสัมภาษณ์พนักงานที่เกี่ยวข้อง พบว่าบริษัทประสบปัญหาในด้านการดำเนินงานที่มีความล่าช้า มีขั้นตอนการตรวจสอบข้อมูลที่ยุ่งยากใช้เวลานาน ผลจากการศึกษาวิเคราะห์และออกแบบระบบส่งผลให้บริษัทมีการจัดเก็บข้อมูลในรูปแบบแฟ้มต่าง ๆ การปฏิบัติการต่าง ๆ เช่น การคำนวณ การสืบค้นข้อมูล ทำให้ทำงานรวดเร็วขึ้น ลดความเสียหายของข้อมูลได้นอกจากนี้ผู้ศึกษาได้ให้ข้อเสนอแนะว่าระบบที่พัฒนาขึ้นบางส่วนสามารถพัฒนาต่อไปได้ คือการนำเครื่องอ่านรหัสแท่งมาใช้แทนการใส่รหัสวัตถุดิบเพื่อให้การทำงานสะดวกรวดเร็วและระบบมีความสมบูรณ์ขึ้น

บุญชัยและสุริยา (2541) ได้ศึกษาเรื่องการจัดการการขายบริษัทเดอะรีดเดอร์เพรส จำกัด ซึ่งพบว่าปัญหาของบริษัทเกิดจากการไม่สามารถให้บริการแก่ลูกค้าได้ทันต่อความต้องการในด้านการสอบถามข้อมูลที่ลูกค้าต้องการทราบ รวมถึงการคำนวณส่วนลดที่เกิดความผิดพลาดได้เสมอเมื่อมีรายการสินค้าเป็นจำนวนมาก ระบบฐานข้อมูลเพื่อจัดการงานขายของบริษัทจึงมีแนวคิดในการวิเคราะห์และออกแบบระบบ เพื่อให้มีระบบงานขายที่มีความถูกต้อง สะดวกรวดเร็วขึ้นและลดระยะเวลาในการทำงาน โดยเฉพาะในการคิดคำนวณและการสืบค้นข้อมูลที่ลูกค้าต้องการทราบ การออกแบบและการสร้างระบบการจัดการงานขายในระบบฐานข้อมูล โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป ไมโครซอฟท์เอกเซล เวอร์ชัน 7.0 บนวินโดวส์ 95 และใช้โปรแกรมไมโครซอฟท์วิซวลเบสิก เวอร์ชัน 5.0 ในการคิดคำนวณส่วนลดและการออกแบบหน้าจอ ซึ่งช่วยลดเวลาและขั้นตอนการทำงานบางประการของระบบเก่าที่ทำด้วยมือ สามารถจัดเก็บข้อมูลในเอกสารได้อย่างมีระเบียบ ช่วยในการคำนวณเงินให้มีความถูกต้องรวดเร็ว การสืบค้นข้อมูลทำให้ได้ข้อมูลต่าง ๆ ตามที่ต้องการเป็นการประหยัดเวลาต่อระบบงานขายและการสืบค้นภายในบริษัทมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น นอกจากนี้ยังออกรายงานเพื่อสนับสนุนการตัดสินใจของผู้บริหารได้อีกด้วย เนื่องจากระบบงานได้จัดเก็บข้อมูลไว้ในเครื่องคอมพิวเตอร์ หากต้องการทราบข้อมูลก็สามารถสืบค้นได้ด้วยความสะดวกและถูกต้อง

ประทีปและคณะ (2541) ได้ศึกษาระบบการจัดการสต็อกสินค้า การขาย และ ลูกหนี้ของบริษัทโคร โย จำกัด โดยการนำโปรแกรมคอมพิวเตอร์เข้ามาใช้งานเพื่อแก้ปัญหาการดำเนินงานปัจจุบันที่ล่าช้า มีขั้นตอนการบันทึกข้อมูลที่ยุ่งยากต้องใช้เวลานาน และจัดเก็บข้อมูลในรูปแบบแฟ้มข้อมูลการทำงานต่าง ๆ ด้วยโปรแกรมสำเร็จรูป ไมโครซอฟท์เอกเซล เวอร์ชัน 7.0 ซึ่งใช้โปรแกรมสำเร็จรูป ไมโครซอฟท์วิซวล เบสิก เวอร์ชัน 5.0 ในส่วนการติดต่อกับผู้ใช้งาน ด้านการปฏิบัติงานต่าง ๆ ได้แก่ บันทึกการขาย การคำนวณส่วนลด การทำรายการต่าง ๆ เช่น ใบเสร็จ ใบแจ้งหนี้ จากการสืบค้นข้อมูล และพบว่าระบบใหม่ที่ได้พัฒนาขึ้นสามารถเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานได้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เป็นอย่างดี มีการทำงานเร็วขึ้น ลดการสูญหายของข้อมูล ออกรายงานรูปแบบต่าง ๆ เช่น รายงานลูกค้าที่ค้างชำระ นอกจากนี้โปรแกรมที่ได้สร้างขึ้นยังเป็นแนวทางการพัฒนาระบบการทำงานอื่นในบริษัท ที่นำโปรแกรมที่สร้างขึ้น ไปประยุกต์ใช้ได้ เพียงแต่ต้องปรับปรุงบางอย่างให้เข้ากับระบบงานของบริษัทที่นำไปใช้ ก็จะทำให้การทำงานมีประสิทธิภาพมากขึ้น

วิธีการศึกษา

1. การเก็บรวบรวมข้อมูล

1.1 ข้อมูลแบบปฐมภูมิ เป็นข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์พนักงานที่เกี่ยวข้องของบริษัท โชคชัย ทรัพย์लय จำกัด ซึ่งประกอบด้วยรายละเอียดเกี่ยวกับขั้นตอนและวิธีการขายสินค้า การคำนวณราคาขายและการให้ส่วนลด รายละเอียดของสินค้าที่บริษัทจำหน่าย การสั่งซื้อสินค้าจากโรงงานผู้ผลิตและปัญหาต่าง ๆ จากการดำเนินงานของบริษัท

1.2 ข้อมูลแบบทุติยภูมิ เป็นข้อมูลต่าง ๆ ที่มีการค้นคว้าและบันทึกเอาไว้ เช่น ข้อมูลจากใบส่งของ ใบเสร็จต่าง ๆ ข้อมูลจากปัญหาพิเศษและหนังสือที่มีเนื้อหาเกี่ยวข้อง เพื่อนำมาประยุกต์ใช้กับระบบสินค้าคงคลังและคำนวณราคาขายของบริษัท โชคชัย ทรัพย์लय จำกัด

2. การวิเคราะห์ข้อมูล ในการวิเคราะห์ข้อมูลจะใช้วิธีการพัฒนาระบบแบบวัฏจักร โดยมีขั้นตอนการดำเนินงานดังนี้

2.1 ศึกษาค้นคว้าข้อมูลและขั้นตอนการดำเนินงานของบริษัท โชคชัย ทรัพย์लय จำกัด

2.2 วิเคราะห์ข้อมูลและโครงสร้างที่ได้ศึกษามาเพื่อเตรียมการวางแผนออกแบบระบบ

2.3 ออกแบบระบบและขั้นตอนต่าง ๆ ในการคำนวณราคาขาย และการดำเนินงานของฝ่ายสินค้าคงคลัง

2.4 สร้างโปรแกรมคอมพิวเตอร์ตามระบบงานและขั้นตอนต่าง ๆ ที่ได้ออกแบบไว้ โดยใช้โปรแกรมไมโครซอฟท์วิซวลเบสิก เวอร์ชัน 6.0 และไมโครซอฟท์เอกเซล เวอร์ชัน 7.0

2.5 ทดสอบโปรแกรมที่สร้างขึ้น เมื่อมีการสร้างโปรแกรมขึ้นมาแล้วเพื่อทดสอบระบบว่ามีความเหมาะสมในการใช้งานหรือไม่อย่างไร

2.6 ปรับปรุงโปรแกรมที่สร้างขึ้นเพื่อให้ใช้ได้กับงานจริง รวมทั้งการจัดทำคู่มือในการใช้โปรแกรมเพื่อให้ง่ายต่อการใช้งาน และการเข้าใจระบบของผู้บริหารตลอดจนผู้ที่สนใจ

บทที่ 2

ระบบการจัดการการขายและคลังสินค้าสำหรับธุรกิจอุปกรณ์ไฟฟ้า

ลักษณะกิจการและสถานที่ตั้ง

บริษัท โชคชัย ชัฟพลาย จำกัด มีลักษณะกิจการเป็นบริษัท จำกัด ที่ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับอุปกรณ์ไฟฟ้า เช่น หลอดไฟ เข็มขัดรัดสายไฟ พิวส์ตะกั่ว พิวส์หลอดแก้ว โคมไฟติดผนัง เป็นต้น โดยการสั่งซื้ออุปกรณ์ไฟฟ้าจากโรงงานผู้ผลิตมาจัดจำหน่ายแบบขายส่งให้ลูกค้า ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผู้จำหน่ายรายย่อย ในการขายส่งจะมีทั้งลูกค้าที่มาซื้อสินค้าเองที่ร้าน และนำสินค้าไปส่งตามสถานที่ต่าง ๆ ที่ลูกค้ากำหนด นอกจากนี้ยังมีลูกค้าที่เป็นร้านค้าปลีกมาซื้อสินค้าที่บริษัทเป็นจำนวนมาก ในแต่ละวัน สถานที่ตั้งเลขที่ 520 / 16-17 หมู่ 2 ถนนรังสิต-ปทุมธานี ตำบลประชาธิปัตย์ อำเภอธัญบุรี จังหวัดปทุมธานี รหัสไปรษณีย์ 12130 หมายเลขโทรศัพท์ (02) 958-2003-5 หมายเลขโทรสาร (02) 958-2006

ประวัติความเป็นมา

บริษัท โชคชัย ชัฟพลาย จำกัด ได้ประกอบกิจการมาประมาณ 15 ปี เป็นบริษัทที่ทำธุรกิจจำหน่ายอุปกรณ์ไฟฟ้าภายในตัวอาคาร

โครงสร้างขององค์กร

บริษัท โชคชัย ชัฟพลาย จำกัด จำหน่ายอุปกรณ์ไฟฟ้าภายในอาคาร โดยขายส่งสินค้าให้กับผู้จำหน่ายรายย่อย ภายในบริษัทการดำเนินงานแบ่งออกเป็น 4 ฝ่าย คือ ฝ่ายขาย ฝ่ายคลังสินค้า ฝ่ายบัญชี และฝ่ายจัดซื้อ แต่ละฝ่ายมีหน้าที่และความรับผิดชอบดังนี้

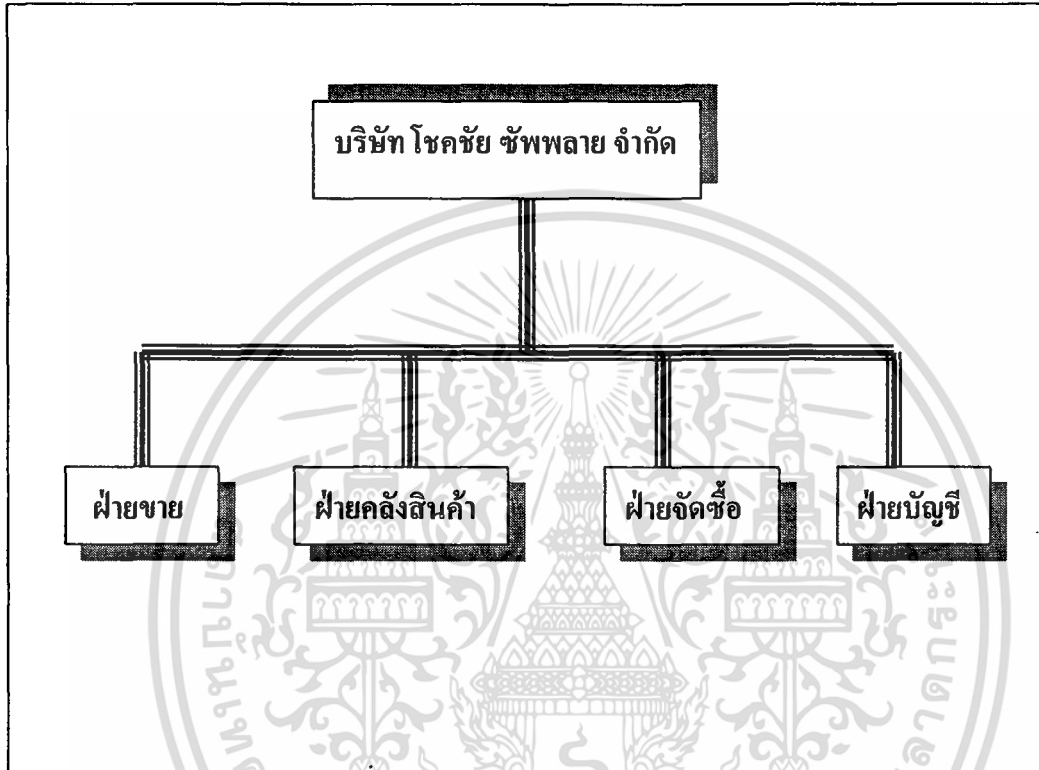
ฝ่ายขายสินค้า มีหน้าที่ติดต่อกับลูกค้าที่มาสั่งซื้อ เพื่อรับรายการสั่งซื้อ กำหนดราคาและออกใบเสร็จให้ลูกค้า มีการจัดทำรายงานการขายเป็นรายวันให้กับฝ่ายบัญชี และรายงานการขายประจำเดือนให้ผู้บริหาร

ฝ่ายคลังสินค้า มีหน้าที่ตรวจเช็คและควบคุมปริมาณสินค้าคงคลัง บันทึกการรับสินค้า เพื่อปรับยอดปริมาณสินค้า จัดทำรายการเสนอซื้อเพื่อส่งให้ฝ่ายจัดซื้อ และจัดทำรายงานสินค้าคงคลังให้ผู้บริหาร

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ฝ่ายบัญชี มีหน้าที่จัดทำและควบคุมบัญชีต่าง ๆ ตรวจสอบความถูกต้องของเอกสารทางบัญชี จัดทำงบดุล งบกำไรขาดทุน และ การรับชำระเงิน

ฝ่ายจัดซื้อ มีหน้าที่จัดซื้ออุปกรณ์ไฟฟ้าภายในอาคาร อุปกรณ์สำนักงานและอื่น ๆ ที่มีความจำเป็นต้องใช้ในกิจการ (ภาพที่ 1)



ภาพที่ 1 โครงสร้างองค์การ

การดำเนินงานในปัจจุบัน

บริษัท โชคชัย ชัพพลาย จำกัด เป็นบริษัทขายส่งสินค้าอุปกรณ์ไฟฟ้าภายในอาคารเป็นจำนวนมากมายหลายชนิด โดยการสั่งซื้ออุปกรณ์ไฟฟ้าจากโรงงานผู้ผลิตมาจัดจำหน่าย การขายส่งสินค้าเป็นการขายสินค้าจำนวนมากและหลายชนิดมีส่วนลดทางการค้าให้ลูกค้า ซึ่งขึ้นอยู่กับยอดของการสั่งซื้อแต่ละครั้ง การขายสินค้าของบริษัทในแต่ละเดือนจะมียอดขายประมาณ 2,500,000 บาท (สองล้านห้าแสนบาทถ้วน)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ขั้นตอนการดำเนินงานในปัจจุบัน

ขั้นตอนการดำเนินงานของระบบปัจจุบัน จะศึกษาขั้นตอนการดำเนินงานของระบบงานสองด้านคือ การขายสินค้าและการจัดการคลังสินค้า

การขายสินค้าเป็นการขายส่งสินค้า เริ่มต้นเมื่อลูกค้ามาสั่งซื้อสินค้า ทางบริษัทจะใช้เครื่องคำนวณในการคำนวณราคาและส่วนลด แล้วจึงออกไปเสร็จให้ลูกค้า ซึ่งเดิมทางบริษัทใช้ใบส่งของ (ภาพผนวกที่ 1) ออกให้ลูกค้า ต่อจากนั้นจึงส่งรายการสินค้าที่ขายให้ฝ่ายคลังสินค้าตรวจนับปริมาณ และรายการสินค้าเพื่อส่งให้ลูกค้าตามที่กำหนดไว้

การจัดการคลังสินค้า เริ่มต้นเมื่อฝ่ายขายนำรายการสินค้าที่ขายมาเบิกสินค้าเพื่อนำไปขาย ฝ่ายคลังสินค้าจะตรวจสอบปริมาณสินค้าในคลัง โดยวิธีการประมาณ เพื่อให้ฝ่ายขายรับใบสั่งซื้อสินค้า แล้วจึงเบิกจ่ายสินค้าไปให้ฝ่ายขาย พนักงานจะตรวจสอบปริมาณสินค้าเมื่อมีการขอเบิก หากพบว่าจำนวนของสินค้าไม่เพียงพอก็จะเสนอซื้อสินค้า และตรวจเช็คสินค้าชนิดอื่นด้วย จะได้เสนอซื้อสินค้าในคราวเดียวกัน ฝ่ายคลังจะจัดทำใบเสนอซื้อซึ่งมีรายละเอียดของสินค้าไปให้ฝ่ายจัดซื้อ เมื่อผู้ผลิตนำสินค้ามาส่งมอบ ฝ่ายคลังจะทำรายการรับและบันทึกการรับสินค้าเพื่อนำไปปรับเพิ่มยอดสินค้าคงเหลือต่อไป

ปัญหาจากการดำเนินงาน

ฝ่ายขายจะบันทึกข้อมูลลูกค้า ข้อมูลการขาย ในรูปแบบเอกสารซึ่งไม่มีความคงทนและยากต่อการสืบค้น เมื่อต้องการทราบข้อมูลย้อนหลังเป็นเวลานาน และทางบริษัทไม่ได้บันทึกข้อมูลไว้อย่างสม่ำเสมอด้วย สำหรับการคำนวณราคาขายส่งทางบริษัทใช้เครื่องคำนวณในการคำนวณราคาและส่วนลด การคำนวณราคาเมื่อสินค้ามีจำนวนมากหลายรายการ จะทำให้ยุ่งยากในการคำนวณและอาจทำให้เกิดข้อผิดพลาดได้ง่าย

ฝ่ายสินค้าคงคลัง มีปัญหาจากการสูญหายของเอกสารและใช้เวลานานสำหรับการสืบค้นข้อมูลเพราะมีสินค้าเป็นจำนวนมาก และไม่มีกรบันทึกการรับสินค้าขาดการปรับปรุงยอดสินค้าให้ทันสมัย การตรวจเช็คใช้วิธีประมาณจำนวนสินค้า ทำให้ไม่ทราบจำนวนสินค้าคงเหลือที่แน่นอนส่งผลกระทบต่อการทำงานของฝ่ายขายที่ไม่มีข้อมูลเพื่อประกอบการตัดสินใจได้ทันที ทำให้การปรับปรุงแก้ไขข้อมูลให้ถูกต้องทันสมัยเป็นไปได้ยาก บางครั้งมีการเสนอซื้อสินค้าล่าช้ามาก การสะสมสินค้าคงคลังมากเกินไปจะไม่ประหยัดค่าใช้จ่าย การตัดยอดสินค้ายังคงใช้การคำนวณด้วยมือและเครื่องคำนวณ และจากปัญหาการคาดคะเนจำนวนสินค้าที่ผิดพลาดทำให้ทางบริษัทที่รับคำสั่งซื้อจากลูกค้า มีสินค้าในคลังมีไม่เพียงพอกับความต้องการ และบริษัทจัดส่งสินค้าไม่ทันตามกำหนด ส่งผลให้ลูกค้าไม่ไว้วางใจ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปัญหาที่จะศึกษา

ปัญหาที่จะศึกษาในการขายและการจัดการคลังสินค้าสำหรับธุรกิจอุปกรณ์ไฟฟ้า แบ่งออกเป็นปัญหาของฝ่ายขายและฝ่ายคลังสินค้า ดังนี้

1. ฝ่ายขาย คือ ปัญหาการคำนวณราคาที่เกิดพลาด เนื่องจากการใช้มือและการใช้เครื่องคำนวณ ปัญหาจากการจัดเก็บข้อมูลต่าง ๆ ในรูปแบบของเอกสารและการบันทึกข้อมูลที่ไม่สม่ำเสมอ
2. ฝ่ายคลังสินค้า คือ ปัญหาการเก็บข้อมูลต่าง ๆ ในรูปแบบของเอกสาร ปัญหาความล่าช้าในการตรวจเช็คเพื่อหาข้อมูลสินค้าที่ถึงจุดสั่งซื้อ ปัญหาจากการจัดทำข้อมูลสินค้าที่ไม่แน่นอน และการตัดยอดสินค้าที่มีการเบิกและรับเพิ่มในแต่ละวันที่ผิดพลาด

ข้อมูลที่เกี่ยวข้อง

ระบบการปฏิบัติงานประกอบด้วยข้อมูลดังต่อไปนี้

1. ข้อมูลลูกค้า ประกอบด้วย รหัสลูกค้า ชื่อร้าน ชื่อลูกค้า ประเภทลูกค้า ที่อยู่ หมายเลขโทรศัพท์
2. ข้อมูลการขาย ประกอบด้วย รหัสการขาย รหัสลูกค้า วันที่ซื้อ รหัสสินค้า จำนวนสินค้า ยอดขาย ยอดขายสุทธิ
3. ยอดขายสรุปในแต่ละวัน ประกอบด้วย รหัสสินค้า ชื่อสินค้า จำนวนสินค้า ยอดสุทธิ
4. ข้อมูลสินค้า ประกอบด้วย รหัสสินค้า ชื่อสินค้า จำนวนสินค้า ราคาขายต่อหน่วย ราคาทุน จุดสั่งซื้อ
5. ข้อมูลการรับสินค้า ประกอบด้วย รหัสการรับสินค้า วันที่รับสินค้า รหัสสินค้า จำนวนสินค้าที่รับ

กระบวนการคิดคำนวณ

การคำนวณราคาขายส่ง เมื่อฝ่ายขายได้รับใบสั่งซื้อสินค้าจากลูกค้า จะขอเบิกสินค้าและคำนวณราคา รวมทั้งนำข้อมูลรายการต่าง ๆ มาคำนวณราคาขายสุทธิดังนี้

$$\begin{aligned} \text{ราคาขาย} &= \text{ต้นทุน} + \text{กำไร} \\ \text{ราคาขายสุทธิ} &= \text{ราคาขาย} - \text{ส่วนลด} \\ \text{ส่วนลด} &= 5 \% \text{ ของราคาขาย} \end{aligned}$$

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การสั่งซื้อสินค้าแต่ละครั้ง ลูกค้าจะสั่งซื้อในปริมาณมาก หลายชนิด และหลายขนาด

$$\begin{aligned} \text{ราคาขายทั้งหมด} = & (\text{จำนวนหลอดไฟ} \times \text{ราคาหลอดไฟ}) + (\text{ความยาวของสายไฟ M.C.I} \times \\ & \text{ราคาสายไฟ M.C.I}) + (\text{จำนวนฟิวส์ตะกั่ว} \times \text{ราคาฟิวส์ตะกั่ว}) + \\ & (\text{จำนวนฟิวส์กระปุก} \times \text{ราคาฟิวส์กระปุก}) \end{aligned}$$

การคำนวณส่วนลด ขึ้นอยู่กับปริมาณการสั่งซื้อของลูกค้าในแต่ละครั้ง เมื่อลูกค้าสั่งซื้อในปริมาณ 10,000 บาทขึ้นไป จะได้ส่วนลด 5 %

แนวทางการแก้ไขปัญหา

ปัญหาที่เกิดจากการดำเนินงานของฝ่ายขายและฝ่ายคลังสินค้า แก้ปัญหาได้โดยการนำคอมพิวเตอร์มาใช้จัดเก็บข้อมูลต่าง ๆ บันทึกข้อมูล และคำนวณราคา ซึ่งทำให้ข้อมูลต่าง ๆ เก็บไว้ได้นานไม่เกิดการสูญหายได้ง่าย สามารถเก็บข้อมูลได้เป็นจำนวนมาก การสืบค้นข้อมูลทำได้เร็วและง่ายขึ้น ลดความผิดพลาดจากการคำนวณราคา และส่วนลดเมื่อมีสินค้าเป็นจำนวนมาก ฝ่ายต่าง ๆ ของบริษัทสามารถแลกเปลี่ยนข้อมูลกันได้อย่างรวดเร็ว รวมทั้งลดความซ้ำซ้อนในการเก็บข้อมูลด้วย

ศึกษาความเป็นไปได้ในการปรับปรุงปัญหา

ความเป็นไปได้ด้านเทคโนโลยี

ปัจจุบันบริษัทมีการใช้เครื่องคอมพิวเตอร์อยู่แล้ว ส่วนใหญ่เป็นการใช้งานด้านการพิมพ์รายงานต่าง ๆ เครื่องคอมพิวเตอร์ของบริษัทสามารถทำงานร่วมกับ โปรแกรมที่จัดทำขึ้นและโปรแกรมสำเร็จรูปไมโครซอฟท์ได้เป็นอย่างดี โดยคอมพิวเตอร์มีรายละเอียดภายในดังนี้

หน่วยประมวลผลกลาง (CPU)	433 MHz
หน่วยความจำหลัก	64 MB
หน่วยความจำสำรอง (Hardisk)	6.4 GB

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ความเป็นไปได้ด้านเศรษฐกิจ

ภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบันมีการชะลอตัวที่ลดลง บริษัทควรลดต้นทุนต่าง ๆ แต่การนำระบบใหม่มาใช้สามารถเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานให้สูงขึ้น การทำงานมีความสะดวกรวดเร็ว และลดค่าใช้จ่ายในบางส่วน บริษัทมีอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ที่มีความเหมาะสมอยู่แล้ว และพนักงานก็มีความรู้เรื่องการใช้อุปกรณ์คอมพิวเตอร์บ้าง จึงเพียงพอต่อการนำโปรแกรมในระบบใหม่พร้อมทั้งแจกคู่มือการใช้อุปกรณ์เพื่อให้เกิดความเข้าใจมากขึ้น ทำให้ไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการเชิญวิทยากรมาฝึกอบรมให้พนักงาน แต่ค่าใช้จ่ายโดยประมาณการเพื่อนำไปเป็นตัวอย่างในการพัฒนาระบบหน่วยงานอื่นมีดังนี้

เครื่องคอมพิวเตอร์ จำนวน 1 เครื่อง	ประมาณ 45,000 บาท
พรินเตอร์ จำนวน 1 เครื่อง	ประมาณ 15,000 บาท
รวมจำนวนเงิน	60,000 บาท

ความเป็นไปได้ด้านการดำเนินงาน

การดำเนินงานนั้นมีความเป็นไปได้ และบริษัทพร้อมที่จะดำเนินการเนื่องจากระบบที่พัฒนาขึ้นมามีลักษณะขั้นตอนการดำเนินงานที่เหมือนเดิม เพียงแต่ปรับเปลี่ยนการปฏิบัติงานในด้านการจัดเก็บข้อมูล สืบค้นข้อมูล ออกแบบเอกสาร ทำให้การทำงานมีความรวดเร็วยิ่งขึ้น และง่ายต่อการใช้งาน โดยต้องฝึกอบรมบุคลากรของบริษัทให้มีความรู้ ความเข้าใจในระบบงานขายและงานคลังสินค้าก่อน ต้องรู้ขั้นตอนการดำเนินงานของระบบใหม่และเรียนรู้คู่มือการใช้อุปกรณ์ที่ได้พัฒนาขึ้นมา ซึ่งสามารถใช้กับผู้ใช้ได้ 2 คน

แนวคิดในการเปลี่ยนแปลงจากระบบเดิมเป็นระบบใหม่

การขายสินค้าและการคำนวณราคาขาย แก้ไขได้โดยการออกแบบและพัฒนาระบบที่ใช้จัดเก็บข้อมูล เพื่อให้ได้ข้อมูลที่ถูกต้องสำหรับใช้ขายสินค้าและคำนวณราคาขายได้รวดเร็ว โดยการประยุกต์โปรแกรมสำเร็จรูปวิซวลเบสิก เวอร์ชัน 6.0 และโปรแกรมสำเร็จรูปไมโครซอฟต์เอกเซล เวอร์ชัน 7.0 ซึ่งเป็นโปรแกรมสำหรับการจัดการฐานข้อมูลและการประมวลผล ทั้งยังช่วยลดความผิดพลาดที่เกิดจากการขายสินค้า การคำนวณราคาขายและส่วนลด เมื่อข้อมูลรายการสั่งซื้อสินค้ามีจำนวนมากและหลากหลายจะมีความยุ่งยากมากขึ้น ก็สามารถคำนวณได้อย่างถูกต้อง แม่นยำ พร้อมทั้งออกรายงานให้ตรงกับความต้องการ ได้เป็นอย่างดี

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ระบบสินค้าคงคลังใหม่นี้จะนำคอมพิวเตอร์เข้ามาช่วยในการเก็บข้อมูล และส่งผ่านข้อมูลมีการบันทึกรายการสินค้าในคลังสินค้า และรายการเบิกจ่ายสินค้าในแต่ละวัน มีฐานข้อมูลที่ช่วยจัดเก็บข้อมูลให้เป็นระเบียบ ลดการสูญหายของข้อมูล สืบค้นได้อย่างรวดเร็ว สามารถเปิดหน้าจอเพื่อดูปริมาณสินค้าคงคลังได้ทันที ทำให้ตรวจสอบจำนวนสินค้าได้อย่างถูกต้อง กำหนดวันส่งของ หรือตรวจสอบจำนวนรับใบสั่งซื้อได้ทันที ทั้งยังช่วยลดความผิดพลาดต่าง ๆ ซึ่งเป็นการประยุกต์ใช้โปรแกรมสำเร็จรูปวิซวลเบสิก เวอร์ชัน 6.0 และโปรแกรมสำเร็จรูปไมโครซอฟต์เอ็กเซล เวอร์ชัน 7.0 ปริมาณการสั่งซื้อที่เหมาะสม การออกเอกสารต่าง ๆ และช่วยปรับปรุงข้อมูลรายการต่าง ๆ ให้เป็นไปได้ในทันที นอกจากนี้ยังมีการจัดระบบสินค้าคงคลัง เพื่อนำมาปรับปรุงยอดสินค้า ทำให้ทราบปริมาณสินค้าคงเหลือในขณะนั้น และซื้อสินค้ามาเพิ่มในปริมาณที่เหมาะสมได้

เมื่อพิจารณาระบบการดำเนินงานระบบใหม่จะพบว่าช่วยแก้ไขจุดอ่อน และข้อผิดพลาดที่เกิดขึ้นในระบบงานเดิมให้หมดไป อีกทั้งเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานให้สูงกว่าเดิม



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 3

การวิเคราะห์และออกแบบระบบ

แนวคิดในการวิเคราะห์และออกแบบระบบ

แนวคิดการวิเคราะห์และออกแบบระบบของระบบการจัดการการขายสินค้าและคลังสินค้า สำหรับธุรกิจอุปกรณ์ไฟฟ้ามุ่งเน้นให้ขั้นตอนการทำงานมีความสะดวก รวดเร็ว ลดระยะเวลาในการทำงาน มีประสิทธิภาพสูงขึ้น โดยเฉพาะการคำนวณราคาขาย ส่วนลด การตัดยอดสินค้า และการสืบค้นข้อมูลต่าง ๆ ที่จำเป็น จะเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินงาน ทำให้บริษัทได้ทราบข้อมูลต่าง ๆ ที่จำเป็นสำหรับการกำหนดนโยบายในการดำเนินงานของฝ่ายต่าง ๆ ภายในบริษัทได้เป็นอย่างดี

การวิเคราะห์ระบบ

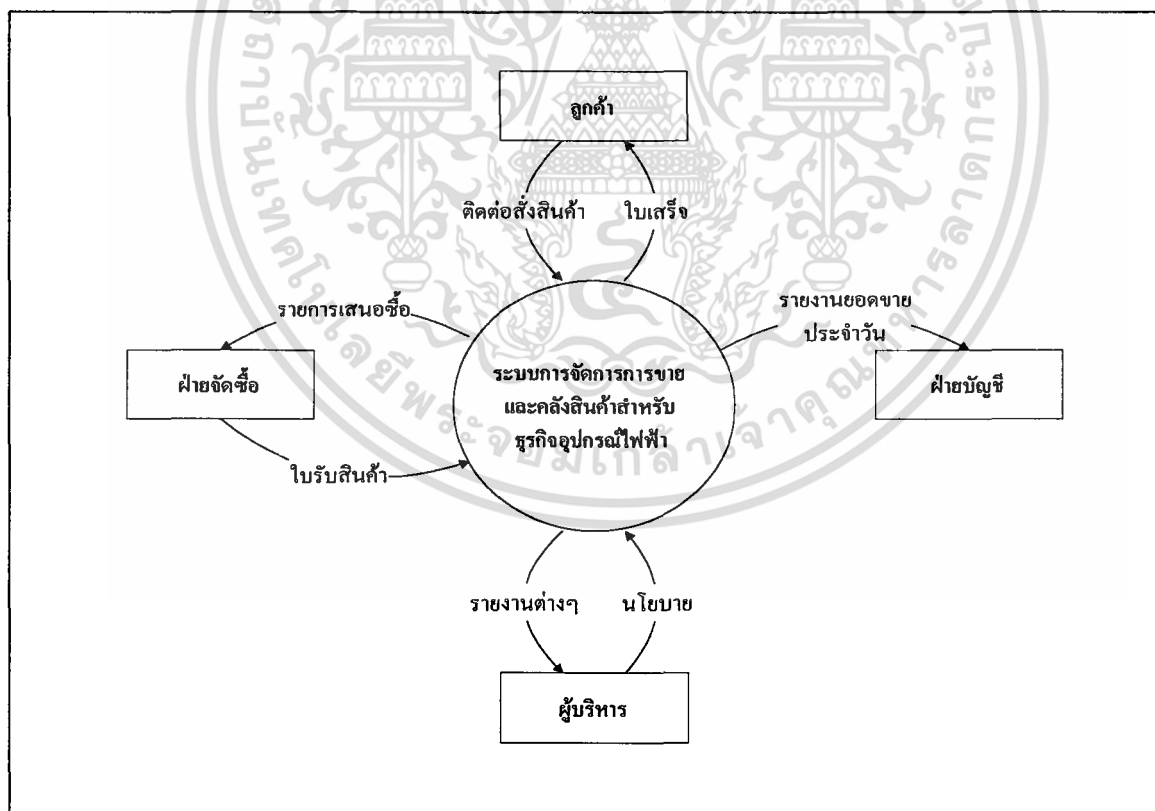
การวิเคราะห์ระบบเริ่มต้นจากการศึกษาระบบงานเดิม ศึกษาปัญหา และความต้องการของผู้ใช้งาน รวมทั้งความเป็นไปได้ในการพัฒนาระบบ หลังจากนั้นนำข้อมูลที่วิเคราะห์แล้ว มาออกแบบผังรายละเอียดต่าง ๆ ของการดำเนินงาน ทำให้ทราบข้อมูลนำเข้า และข้อมูลที่ออกจากการประมวลผลของระบบ

ระบบการจัดการการขายสินค้าและคลังสินค้าสำหรับธุรกิจอุปกรณ์ไฟฟ้า ของบริษัท โชคชัย ทรัพย์หลาย จำกัด แบ่งการทำงานออกเป็น 2 ส่วน คือ

1. การขายสินค้าสำหรับธุรกิจอุปกรณ์ไฟฟ้าภายในอาคาร ทำหน้าที่รับรายการสั่งซื้อจากลูกค้า คำนวณราคาขายส่ง ส่วนลด จัดทำรายงานการขาย
2. การจัดการคลังสินค้า ทำหน้าที่ควบคุมปริมาณสินค้า จัดทำรายการเสนอซื้อ ตรวจสอบและรับสินค้า รวมทั้งจัดทำรายงานสินค้าคงคลัง

ผังรายละเอียดรวมของระบบงาน

ระบบการจัดการการขายสินค้าและคลังสินค้าสำหรับธุรกิจอุปกรณ์ไฟฟ้า บริษัท โชคชัย ทรัพย์หลาย มีความสัมพันธ์กับระบบภายนอก 4 ระบบ คือ ลูกค้า ฝ่ายจัดซื้อ ฝ่ายบัญชี และผู้บริหาร ระบบงานจะรับรายการสั่งซื้อสินค้าและการสอบถามเกี่ยวกับสินค้าจากลูกค้า จากนั้นระบบงานจะคิดคำนวณราคาขาย และส่วนลดสินค้า ออกใบเสร็จ แจกผลการสืบค้นให้ลูกค้าทราบ และตัดยอดสินค้าหลังจากขายสินค้าให้ลูกค้าแล้ว ฝ่ายคลังสินค้าจะจัดทำใบเสนอซื้อให้ฝ่ายจัดซื้อ แล้วฝ่ายจัดซื้อจะนำสินค้ามาส่งมอบให้ฝ่ายคลังสินค้า ต่อจากนั้นจะทำรายการรับสินค้าเพื่อนำไปปรับเพิ่มยอดสินค้าคงเหลือ ระบบงานจะจัดทำรายงานการขายในแต่ละเดือนให้กับผู้บริหารและรายงานการขายประจำวันให้ฝ่ายบัญชี ซึ่งผู้บริหารจะเป็นผู้กำหนดนโยบายด้านปริมาณสินค้า ราคาสินค้า จุดสั่งซื้อ การพิจารณาสั่งซื้อสินค้าใหม่และนโยบายต่าง ๆ ในการดำเนินงาน นอกจากนี้ระบบงานยังสามารถจัดเก็บข้อมูลต่าง ๆ ไว้ เพื่อเป็นสารสนเทศของบริษัทให้ผู้บริหารใช้ประกอบการตัดสินใจในการดำเนินธุรกิจได้ด้วย (ภาพที่ 2)



ภาพที่ 2 ผังรายละเอียดรวมของระบบ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การไหลเวียนข้อมูลของระบบงาน

การทำงานของระบบจะมีกระบวนการทำงานหลัก 2 กระบวนการ คือ 1.0 การขายสินค้า สำหรับธุรกิจอุปกรณ์ไฟฟ้าภายในอาคาร และ 2.0 การจัดการคลังสินค้า

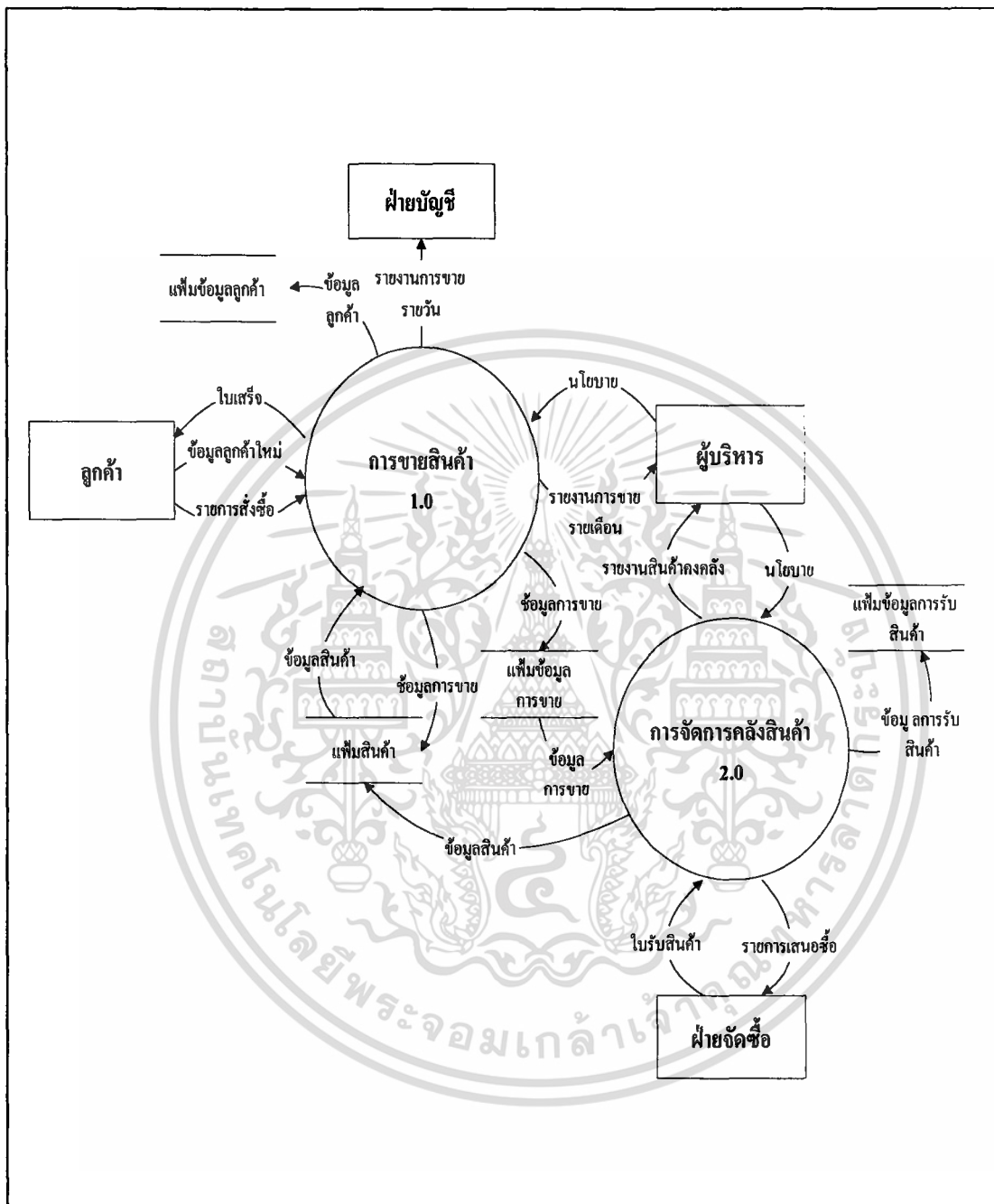
กระบวนการทำงานของระบบ เริ่มต้นจากการที่ลูกค้ามาสั่งซื้อสินค้าที่บริษัท รายการสั่งซื้อ จะปรากฏในกระบวนการที่ 1.0 ในกรณีที่เป็นการสั่งซื้อใหม่ระบบงานจะบันทึกข้อมูลลูกค้าใหม่ลงในแฟ้มข้อมูลลูกค้า เพื่อจัดทำเป็นประวัติลูกค้าใหม่ หลังจากนั้นจะบันทึกการขายสินค้า และคำนวณราคาขาย การคำนวณราคาจะนำสินค้าแต่ละชนิดจากเพิ่มสินค้ามาคิดคำนวณและตัดยอดสินค้าหลังจากที่ขายสินค้าให้ลูกค้าแล้ว กระบวนการที่ 2.0 การจัดการสินค้าคงคลัง ฝ่ายคลังสินค้า จะบันทึกข้อมูลลงในแฟ้มสินค้า และทำใบเสนอซื้อให้ฝ่ายจัดซื้อเมื่อสินค้าในคลังสินค้าถึงจุดสั่งซื้อ หลังจากได้รับสินค้าจากฝ่ายจัดซื้อแล้ว จะบันทึกการรับข้อมูลสินค้าลงในแฟ้มข้อมูลการรับสินค้า (ภาพที่ 3)

การไหลเวียนข้อมูลระดับที่ 1 (1.0 การขายสินค้าสำหรับธุรกิจอุปกรณ์ไฟฟ้า)

กระบวนการทำงานหลักแบ่งออกเป็น 3 ขั้นตอนคือ 1.1 บันทึกข้อมูลลูกค้า 1.2 คำนวณราคาขายส่งสินค้า 1.3 จัดทำรายการขาย เริ่มต้นเมื่อลูกค้ามาสั่งซื้อสินค้าที่บริษัท ถ้าเป็นลูกค้าใหม่ระบบงานจะบันทึกข้อมูลลูกค้าใหม่ลงในแฟ้มข้อมูลลูกค้า จากนั้นจะคำนวณราคาขาย แล้วบันทึกไว้ในแฟ้มข้อมูลการขาย โดยตัดยอดสินค้าหลังจากขายสินค้าให้ลูกค้าต่อจากนั้นจะจัดทำรายการการขายให้ฝ่ายบัญชีและผู้บริหาร (ภาพที่ 4)

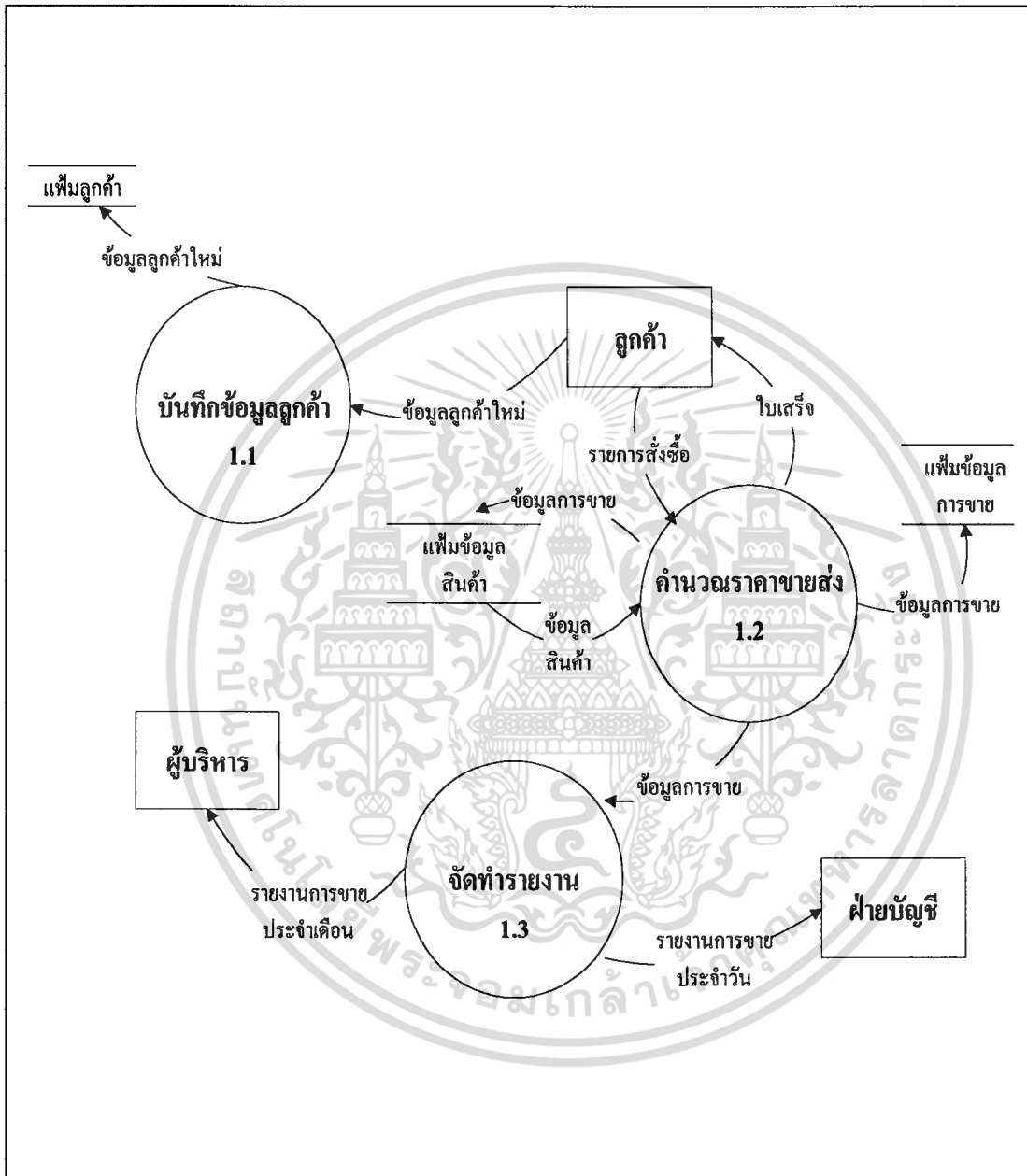
การไหลเวียนข้อมูลระดับที่ 1 (2.0 การจัดการคลังสินค้า)

กระบวนการทำงานหลักแบ่งเป็น 4 ขั้นตอนคือ 2.1 ตรวจสอบและปรับปรุงยอดสินค้าคงเหลือ 2.2 รวบรวมข้อมูลสินค้าเมื่อถึงจุดสั่งซื้อและเสนอซื้อ 2.3 ตรวจสอบและบันทึกการรับสินค้า 2.4 จัดทำรายงาน โดยเริ่มจากฝ่ายคลังสินค้านำรวบรวมข้อมูลสินค้าที่ถึงจุดสั่งซื้อเพื่อทำใบเสนอซื้อให้ฝ่ายจัดซื้อ เมื่อได้รับสินค้าแล้วจะตรวจสอบและบันทึกการรับสินค้า พร้อมกับนำข้อมูลเก็บไว้ในแฟ้มการรับสินค้า ต่อจากนั้นก็จัดทำรายงานสินค้าคงคลังให้ผู้บริหาร (ภาพที่ 5)



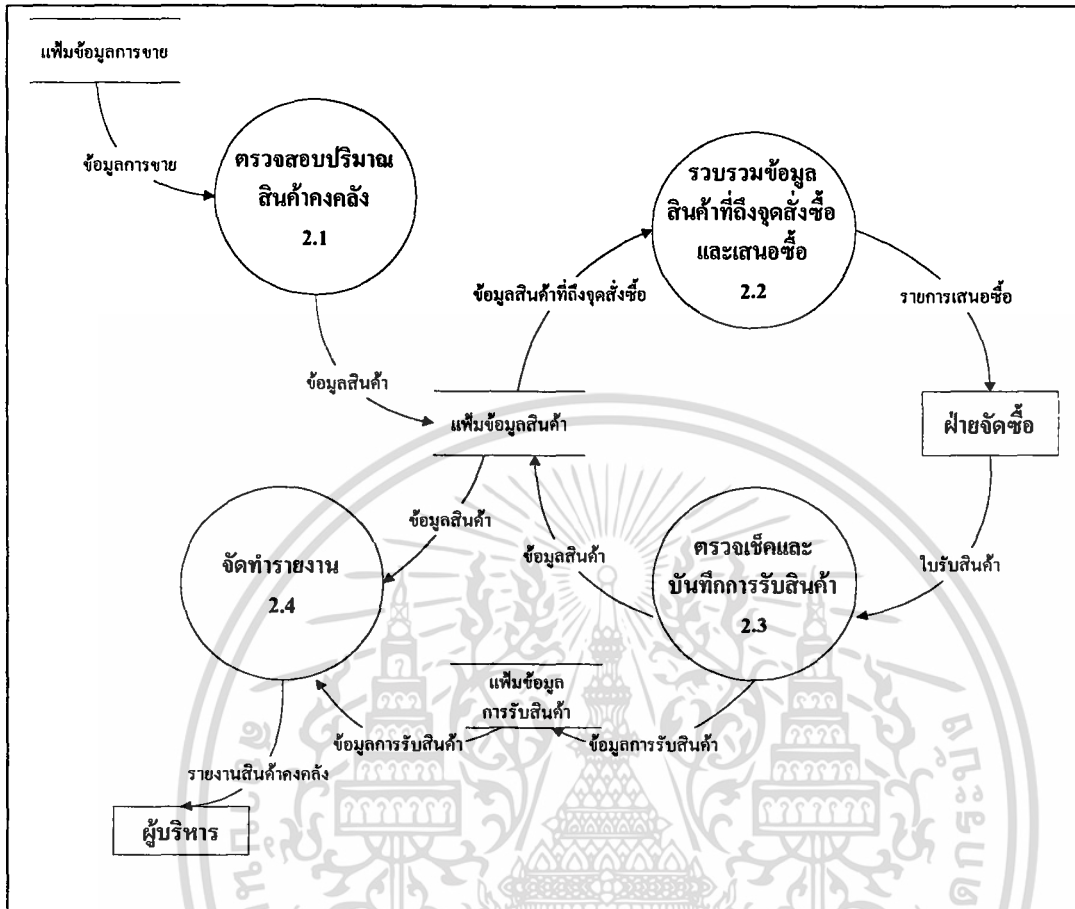
ภาพที่ 3 ผังการไหลเวียนข้อมูลของระบบ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 4 ผังการไหลเวียนข้อมูลระดับที่ 1 (1.0 การขายสินค้า)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลง 97660 ให้อ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 5 ผังการไหลเวียนข้อมูลระดับที่ 1 (2.0 การจัดการคลังสินค้า)

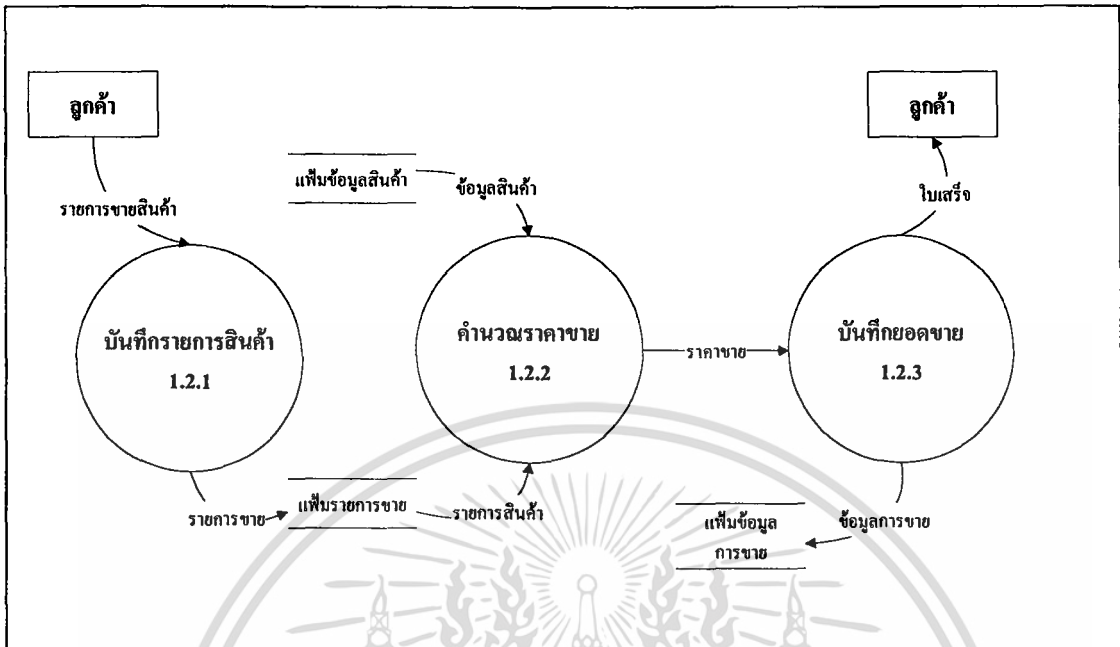
การไหลเวียนข้อมูลระดับที่ 2 (1.2 คำนวณราคาขายส่งสินค้า)

กระบวนการทำงานหลักแบ่งออกเป็น 3 ขั้นตอนคือ 1.3.1 บันทึกข้อมูลสินค้า 1.3.2 คำนวณราคาขาย 1.3.3 บันทึกราคาขาย เมื่อลูกค้าสั่งซื้อสินค้าจะบันทึกรายการสั่งซื้อไว้ในเพิ่มรายการขาย หลังจากนั้นจะคำนวณราคาขาย โดยนำราคาสินค้าจากเพิ่มสินค้ามาคำนวณราคา และบันทึกไว้ในเพิ่มข้อมูลการขาย รวมทั้งจัดทำรายงานสรุปการขายให้ฝ่ายบัญชี (ภาพที่ 6)

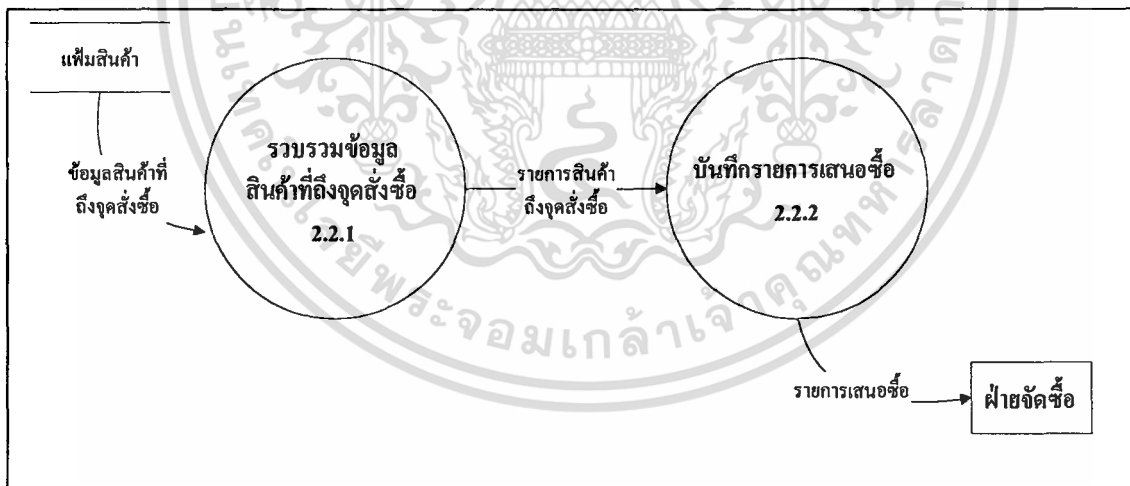
การไหลเวียนข้อมูลระดับที่ 2 (2.2 รวบรวมข้อมูลสินค้าเมื่อถึงจุดสั่งซื้อ และเสนอซื้อ)

กระบวนการทำงานหลักแบ่งออกเป็น 2 ขั้นตอน คือ 2.2.1 รวบรวมข้อมูลสินค้าที่จะซื้อ 2.2.2 เสนอซื้อ ฝ่ายคลังสินค้าจะรวบรวมข้อมูลสินค้าที่ถึงจุดสั่งซื้อจากเพิ่มสินค้าและจัดทำใบเสนอซื้อให้ฝ่ายจัดซื้อ ซึ่งใบเสนอซื้อจะมีรายการของสินค้าที่ถึงจุดสั่งซื้อ (ภาพที่ 7)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 6 ผังการไหลเวียนข้อมูลระดับที่ 2 (1.2 จำนวนราคาขาย)

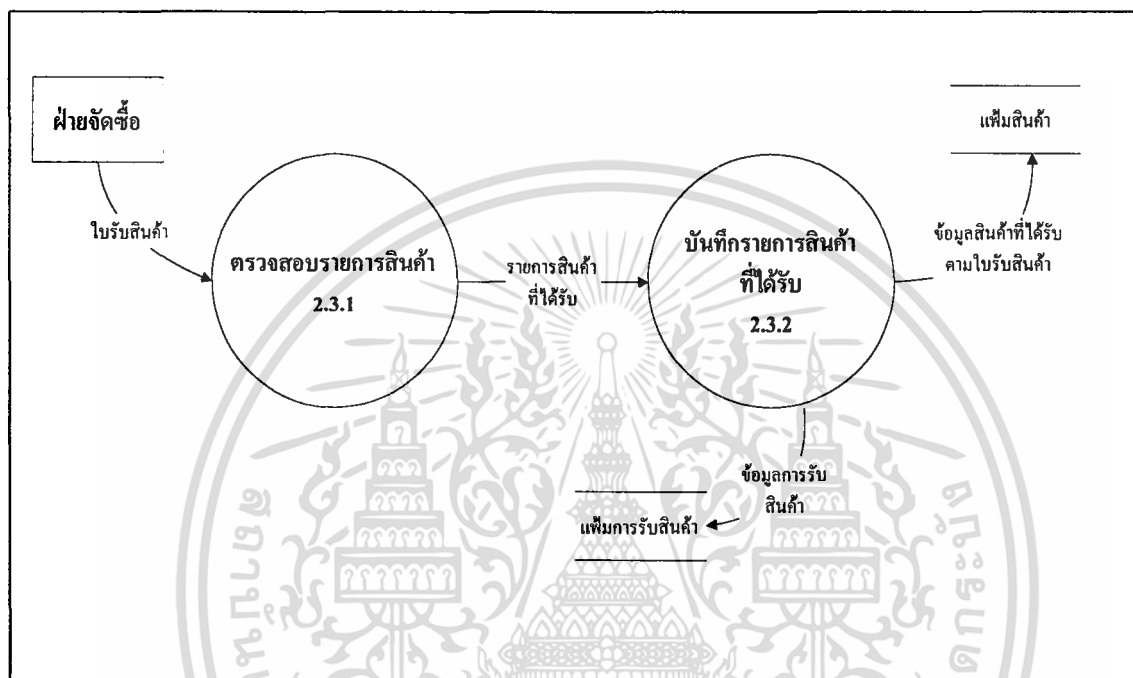


ภาพที่ 7 ผังการไหลเวียนข้อมูลระดับที่ 2 (2.2 รวบรวมข้อมูลสินค้าที่ถึงจุดสั่งซื้อและเสนอซื้อ)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การไหลเวียนข้อมูลระดับที่ 2 (2.3 ตรวจสอบและบันทึกการรับสินค้า)

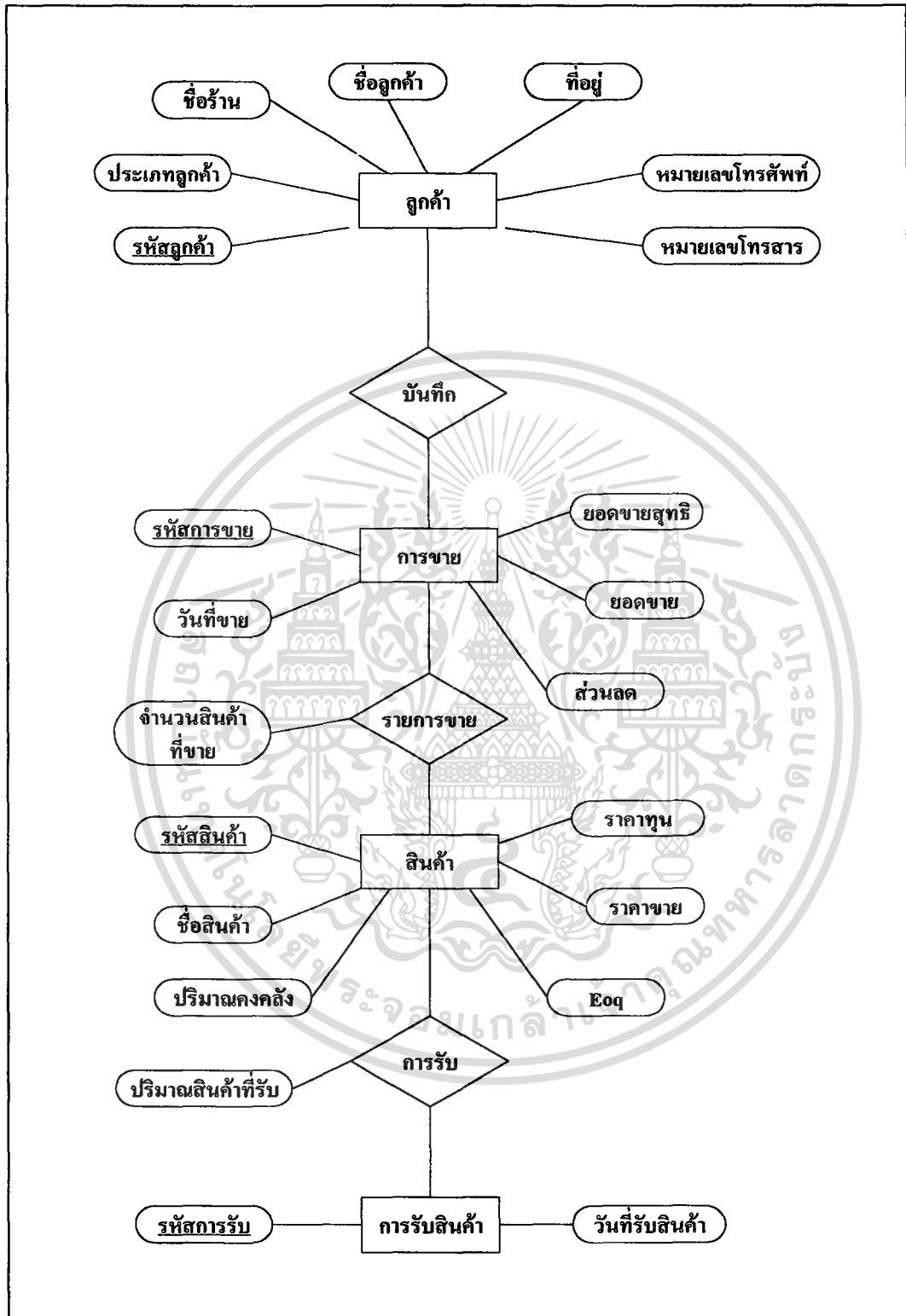
กระบวนการทำงานหลักแบ่งออกเป็น 2 ขั้นตอน ดังนี้ 2.3.1 ตรวจสอบรายการสินค้า และ 2.3.2 บันทึกรายการสินค้าที่ได้รับ เมื่อได้รับสินค้าจากฝ่ายจัดซื้อแล้วจะตรวจสอบรายการสินค้า และบันทึกรายการสินค้าที่ได้รับไว้ในแฟ้มการรับสินค้า (ภาพที่ 8)



ภาพที่ 8 ผังการไหลเวียนข้อมูลระดับที่ 2 (2.3 ตรวจสอบและบันทึกการรับสินค้า)

การออกแบบระบบ

การออกแบบฐานข้อมูลต่าง ๆ เป็นขั้นตอนที่ต่อเนื่องจากการวิเคราะห์ระบบและขั้นตอนการทำงานของกิจการ โดยใช้ Entity-Relationship Model หรือเรียกกันสั้น ๆ ว่า E-R Model เป็นการนำเสนอโครงสร้างของฐานข้อมูลออกมาในลักษณะของแผนภาพ (Diagram) ที่มีโครงสร้างง่ายต่อความเข้าใจ สามารถอธิบายโครงสร้างของข้อมูลได้เป็นอย่างดีและครบถ้วน ในที่นี้แบ่งความสัมพันธ์ได้ 3 ประเภทคือ One-to-One Relationship One-to-Many Relationship และ Many-to-Many โดยใช้รูปภาพแทน Relation ใน E-R Model (ภาพที่ 9)

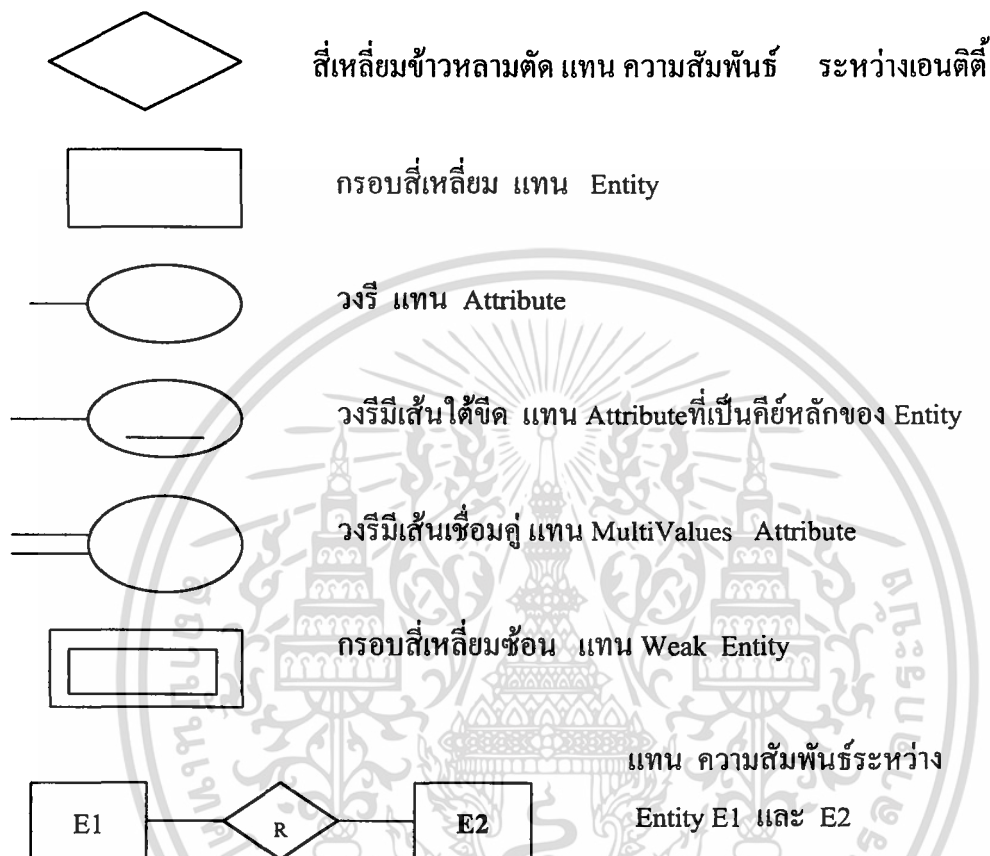


ภาพที่ 9 ความสัมพันธ์ในการทำงานของระบบ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ห้องสมุดคณะเทคโนโลยีการเกษตร
สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าฯ ลาดกระบัง

รูปภาพสี่เหลี่ยมข้าวหลามตัด ที่มีชื่อของ Relationship นั้นอยู่ภายใน สำหรับรูปภาพ Relationship นี้ จะไม่สามารถปรากฏอยู่เดี่ยว ๆ ได้ แต่จะต้องปรากฏอยู่คู่กับ Entity เสมอ



จากการวิเคราะห์ความต้องการของผู้ใช้ระบบ ทำให้ทราบว่า การออกแบบระบบจะช่วยให้ ผู้ใช้ปฏิบัติงานได้สะดวก รวดเร็ว สามารถนำข้อมูลมาประมวลผลได้อย่างรวดเร็วถูกต้อง และในการออกแบบนี้ควรจัดระเบียบข้อมูลให้มีประสิทธิภาพขึ้น ง่ายต่อการใช้งาน โดยสร้างเพิ่มข้อมูลต่าง ๆ ดังนี้

1.เพิ่มข้อมูลลูกค้า เป็นการเก็บข้อมูลรายละเอียดของลูกค้า เพื่อใช้จัดทำใบเสร็จ และนำไปจัดทำรายงานให้ฝ่ายบัญชีและผู้บริหาร ซึ่งเก็บรายละเอียดต่าง ๆ คือ รหัสลูกค้า ประเภทลูกค้า ชื่อร้าน ชื่อลูกค้า ที่อยู่ หมายเลขโทรศัพท์ หมายเลขโทรสาร

2.เพิ่มข้อมูลการขาย เป็นการเก็บรายละเอียดข้อมูลการขายว่าลูกค้ารายใดเป็นผู้ซื้อสินค้า มียอดขายและส่วนลดเป็นจำนวนเท่าใด เก็บรายละเอียดต่าง ๆ คือ รหัสการขาย วันที่ขาย ยอดขาย ยอดขายสุทธิ ส่วนลด รหัสลูกค้า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

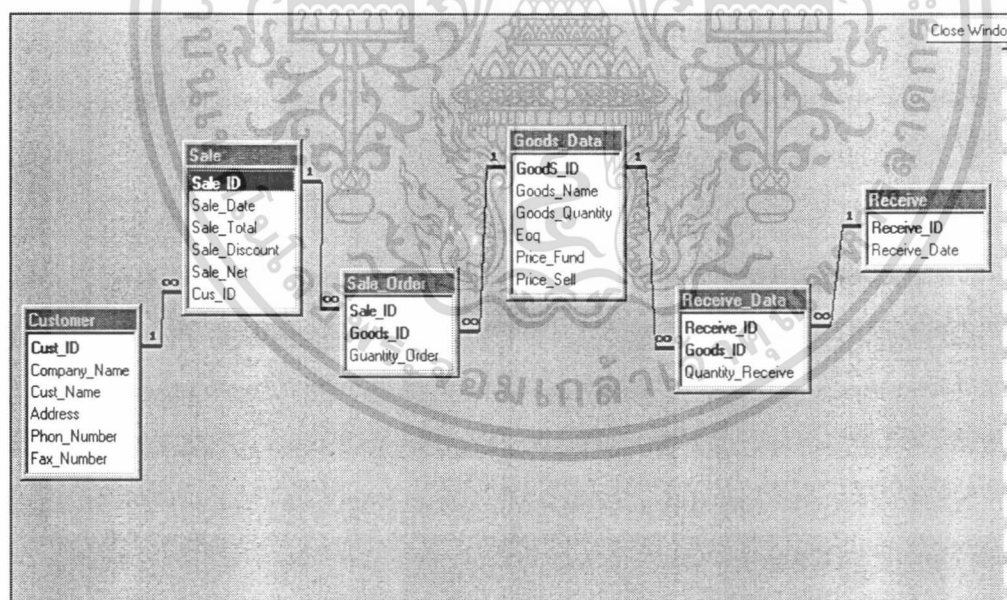
3.เพิ่มรายการขาย เป็นการเก็บรายละเอียดข้อมูลรายการขาย ซึ่งเก็บรายละเอียดต่าง ๆ ได้ ขยายสินค้าอะไรบ้าง ปริมาณเท่าไร ซึ่งจะเก็บรายละเอียดต่าง ๆ คือ รหัสการขาย รหัสสินค้า จำนวน สินค้าที่สั่งซื้อ

4.เพิ่มสินค้า เป็นการเก็บรายละเอียดของสินค้า ซึ่งเก็บรายละเอียดต่าง ๆ คือ รหัสสินค้า ชื่อสินค้า ปริมาณสินค้าในคลัง ปริมาณจุดสั่งซื้อ ราคาทุน ราคาขาย

5.เพิ่มรายการรับสินค้า เป็นการเก็บข้อมูลรายละเอียดของสินค้าที่ฝ่ายจัดซื้อได้ส่งมาให้ คลังสินค้า ซึ่งเก็บรายละเอียดต่าง ๆ คือ รหัสการรับ รหัสสินค้า ปริมาณสินค้าที่รับ

6.เพิ่มการรับสินค้า จะเก็บรายละเอียดต่าง ๆ คือ รหัสการรับ วันที่รับสินค้า

การทำงานของเพิ่มข้อมูลทั้งในส่วนของผู้ขาย และฝ่ายคลังสินค้าจะมีความสัมพันธ์กัน ตลอดเวลา เพื่อให้การส่งผ่านข้อมูลมีประสิทธิภาพและความถูกต้องยิ่งขึ้น ทำให้ทุกฝ่ายใช้ข้อมูล ร่วมกันได้ ทำให้ลดเวลาการทำงานลงได้มาก และลดความซ้ำซ้อนในการเก็บข้อมูลที่เหมือนกันด้วย ส่งผลให้การดำเนินงานของแต่ละฝ่ายมีความสอดคล้องและสนับสนุนการดำเนินงานซึ่งกันและกัน (ภาพที่ 10)



ภาพที่ 10 ความสัมพันธ์ของฐานข้อมูล

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การออกแบบรหัส

ในการออกแบบรหัสจะใช้ สัญลักษณ์และตัวเลขต่าง ๆ เพื่อสื่อความหมายดังนี้

รหัสลูกค้า กำหนดให้มีทั้งหมด 7 หลัก เช่น C411009 ตัวอักษรในตำแหน่งแรก แสดงถึงลูกค้า ตัวเลขสองหลักถัดมา แสดงถึง ปี (พุทธศักราช) ที่เป็นลูกค้า ตัวเลขหลักที่สี่ แสดงถึง เขตที่อยู่ของลูกค้า ซึ่งแบ่งออกเป็น 3 เขต คือ พื้นที่ภายในจังหวัดปทุมธานี แทนด้วย 1 พื้นที่ภายในกรุงเทพมหานคร แทนด้วย 2 และพื้นที่ต่างจังหวัด แทนด้วย 3 ซึ่งส่วนมากจะเป็นลูกค้าในจังหวัดใกล้เคียงกับจังหวัดปทุมธานีตัวเลขสามหลักสุดท้าย แสดงถึงลำดับที่ สามารถรองรับจำนวนลูกค้าได้ 999 คนในเวลา 1 ปี

รหัสการขาย กำหนดให้มีทั้งหมด 9 หลัก เช่น S43010010 ตัวอักษร ในตำแหน่งแรก แสดงถึงการขาย ตัวเลขสองหลักถัดมา แสดงถึง ปี (พุทธศักราช) ที่ขาย ตัวเลขหลักที่สามและสี่ แสดงถึง เดือนที่ขาย ตัวเลขหลักสุดท้าย แสดงถึง ลำดับที่สามารถรองรับจำนวนลูกค้าได้ 9,999 ครั้ง ในเวลา 1 เดือน

รหัสสินค้า กำหนดให้มีทั้งหมด 5 หลัก เช่น ๒0608 ตัวอักษรตำแหน่งแรก แสดงถึงสินค้า ตัวเลขสองหลักถัดมา แสดงถึง ประเภทสินค้า ตัวเลขหลักที่สามและสี่ แสดงถึงชนิดของสินค้า

รหัสการรับสินค้า กำหนดให้มีทั้งหมด 8 หลัก เช่น R4301005 ตัวอักษรในตำแหน่งแรก แสดงถึง การรับสินค้า ตัวเลขสองหลักถัดมา แสดงถึง ปีที่รับ ตัวเลขหลักที่สามและสี่ แสดงถึง เดือนที่รับสินค้า ตัวเลขสามหลักสุดท้าย แสดงถึง ลำดับที่สามารถรองรับการรับสินค้าได้ 999 ครั้ง ใน 1 เดือน

การออกแบบสิ่งนำเข้า

การออกแบบสิ่งนำเข้า เป็นการออกแบบฟอร์มบันทึกข้อมูลใหม่ ในระบบจะออกแบบที่ง่ายต่อการใช้งาน ดังนี้

1. ฟอร์มเมนูหลัก ใช้สำหรับติดต่อกับฟอร์มอื่น ๆ ในโปรแกรม
2. ฟอร์มเมนูหลักระบบการขายสินค้า ใช้สำหรับติดต่อกับฟอร์มอื่น ๆ ในระบบการขายซึ่งมีการขายส่งสินค้า การรับติดตั้งอุปกรณ์ไฟฟ้าภายในอาคาร
3. ฟอร์มรับรายการขายสินค้า ใช้สำหรับบันทึกการขายส่ง มีปุ่มคำสั่งเพื่อแก้ไขรายการลบรายการ ยกเลิกรายการ และบันทึก
4. ฟอร์มการคำนวณราคาขาย ใช้สำหรับคำนวณราคาขายส่งตามรายการรับสินค้า เป็นการคำนวณยอดขาย ส่วนลด และยอดขายสุทธิ มีปุ่มคำสั่งเพื่อการออกใบเสร็จและปุ่มบันทึกการขาย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

5.ฟอร์มการรับลูกค้าใหม่ ใช้สำหรับบันทึกข้อมูลของลูกค้าใหม่ มีปุ่มคำสั่งเพื่อ เพิ่ม แก้ไข ยกเลิก และจบการรับลูกค้าใหม่

6.ฟอร์มเมนูหลักระบบคลังสินค้า ใช้สำหรับติดต่อกับฟอร์มอื่น ๆ ในระบบคลังสินค้า ซึ่งมีรายละเอียดข้อมูลสินค้า การรับสินค้า

7.ฟอร์มข้อมูลสินค้า ใช้สำหรับบันทึกข้อมูลรายละเอียดสินค้า มีปุ่มคำสั่งเพื่อการ เพิ่ม ลบ บันทึก ยกเลิก และสืบค้นโดยรหัสหรือชื่อสินค้าเพื่อเรียกดูหรือแก้ไขข้อมูลของสินค้านั้นๆ และมีปุ่มกลับไปเมนูหลัก เพื่อกลับไปสู่เมนูหลักของระบบคลังสินค้า

8.ฟอร์มการรับสินค้า ใช้สำหรับบันทึกข้อมูลการรับสินค้า เพื่อใช้ปรับยอดสินค้าในคลังสินค้าด้วย ซึ่งสามารถรับสินค้าเพิ่มได้หลายรายการ โดยเพิ่มสินค้าที่รับมาใหม่ลงในเพิ่มการรับสินค้า ฟอร์มนี้มีปุ่มคำสั่งเพื่อการเพิ่ม แก้ไข ยกเลิก ตกลง

9.ฟอร์มสืบค้นข้อมูลสินค้า ใช้สำหรับสืบค้นข้อมูลสินค้า เพื่อเรียกดูหรือแก้ไขและช่วยการทำงานของฝ่ายขายในการตัดสินใจรับรายการสินค้า

10.ฟอร์มสืบค้นข้อมูลการรับสินค้า ใช้สำหรับสืบค้นข้อมูลการรับสินค้า เพื่อเรียกดูหรือแก้ไขการรับสินค้านั้น และมีปุ่มกลับไปเมนูหลัก เพื่อกลับไปสู่เมนูหลักของระบบคลังสินค้า

11.ฟอร์มสืบค้นสินค้าที่ควรสั่งซื้อ ใช้สำหรับสืบค้นรายการสินค้าที่ควรสั่งซื้อ เพื่อเสนอรายงานนั้นๆ ให้ฝ่ายจัดซื้อดำเนินการจัดซื้อสินค้า

12.ฟอร์มเปลี่ยนแปลงจุดสั่งซื้อ ใช้สำหรับเปลี่ยนแปลงจุดสั่งซื้อเมื่อผู้บริหารมีนโยบายให้เปลี่ยนใหม่เพื่อการดำเนินงานของธุรกิจเป็นไปอย่างเหมาะสมและมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

13.ฟอร์มเปลี่ยนแปลงราคาขาย ใช้สำหรับเปลี่ยนแปลงราคาขายเดิมให้อยู่ในระดับราคาที่เหมาะสมและส่งผลให้ธุรกิจมีกำไรตามที่ต้องการ

การออกแบบผลลัพธ์

การออกแบบผลลัพธ์แบ่งเป็น 2 รูปแบบ คือ ผลลัพธ์ทางจอภาพและผลลัพธ์ในรูปแบบของรายงาน ผลลัพธ์ทางจอภาพเป็นการนำเสนอข้อมูลที่ได้จากการประมวลผลข้อมูล การสืบค้นข้อมูล ส่วนการแสดงผลในรูปแบบรายงาน เป็นรายงานที่แสดงผลการดำเนินงานประจำเดือน เช่น รายงานการขายประจำเดือน (ภาพที่ 11) รายงานข้อมูลลูกค้า (ภาพที่ 12) รายงานสรุปยอดสินค้าคงเหลือประจำเดือน (ภาพที่ 13) และรายงานสรุปยอดสินค้าที่ควรสั่งซื้อ (ภาพที่ 14) ซึ่งระบบงานสามารถนำเสนอได้ทั้งทางจอภาพและพิมพ์ออกมาเป็นเอกสาร

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

รายงานรายละเอียดลูกค้า

พิมพ์วันที่ 2 มีนาคม 2537

รหัสลูกค้า	ชื่อบริษัท	ชื่อลูกค้า	ที่อยู่	โทรศัพท์	โทรสาร
C421001	กิตติชัย ฮาร์ดแวร์	อมรเทพ	98/4 ม.4 ต. ประชาธิปไตย	02-9582302-3	02-9582303
C421002	ศิริกมลย์ การไฟฟ้า	ศิริกมลย์ เรืองนา	14/1 ต. ประชาธิปไตย จังหวัด ปทุมธานี	02-9590047	02-9590048
C422001	วิทยา	อุปัทม์ สีเมฆ	154/4 วิทยาลัยรังสิต ลาดพร้าว	02-9715662	
C423001	กิ่งวาท	อานนท์ วงศ์เสวี	12 ต. พิวาจ อ.อุบลราชธานี 13000	035-243200	
C421003	บุญชัย การไฟฟ้า	สุมนต์กาญจน์	12/1 ม.8 ต. ประชาธิปไตย จังหวัด ปทุมธานี	02-9590040	02-9590040
C421004	อุคม	อุคม บูรินทร์นา	25 ต. ประชาธิปไตย จังหวัด ปทุมธานี	02-9740183	
C422002	ธานี การไฟฟ้า	มทิมา พันประยูร	16 ตลาดหัวตะเข้ อ.ลาดกระบัง กทม	02-7390200	02-7390201
C422003	วิทยาการไฟฟ้า	วิทยา แสงสุข โส	35 ตลาดสี่มุมเมือง จังหวัด ปทุมธานี	02-9540549	
C422004	วาริชกมลย์ วิวิธกุล	วาริชกมลย์ วิวิธกุล	39 ตลาดสี่มุมเมือง จังหวัด ปทุมธานี	02-9540558	02-9540059
C423002	ศรีรุ่งเรือง	ศรี ทานาค	ก7/5 เข้าพรม อ. อุบลราชธานี 13000	035-251242	
C423003	แหลมทอง	อนุสรณ์ ทองทอง	7/2 อ. บางน้ำดี จ.อุบลราชธานี	035-399235	

ภาพที่ 11 รายงานยอดขาย

รายงานการขาย

รายงานยอดขายประจำวันที่ 3 กุมภาพันธ์ 2543

วันที่	รหัสการขาย	รหัสลูกค้า	ชื่อบริษัท	ยอดขาย	ส่วนลด	ยอดสุทธิ
1/1/43	S43010001	C421001	กิตติชัย ฮาร์ดแวร์	19785	5	0
1/12/43	S43010002	C421002	กิตติชัย ฮาร์ดแวร์	45930	10	0
1/1/43	S43010001	C421001	ศิริกมลย์ การไฟฟ้า	19785	5	0
1/12/43	S43010002	C421002	ศิริกมลย์ การไฟฟ้า	45930	10	0
1/1/43	S43010001	C421001	วิทยา	19785	5	0
1/12/43	S43010002	C421002	วิทยา	45930	10	0
1/1/43	S43010001	C421001	กิ่งวาท	19785	5	0
1/12/43	S43010002	C421002	กิ่งวาท	45930	10	0
1/1/43	S43010001	C421001	Tony Computer	19785	5	0
1/12/43	S43010002	C421002	Tony Computer	45930	10	0
1/1/43	S43010001	C421001	Tony Computer	19785	5	0
1/12/43	S43010002	C421002	Tony Computer	45930	10	0

ภาพที่ 12 รายงานข้อมูลลูกค้า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

รายการสินค้าคงคลัง

Zoom 100%

รายการสินค้าคงคลัง พิมพ์วันที่ 2 มีนาคม 2537

รหัสสินค้า	ชื่อสินค้า	ราคาทุน	ราคาขาย	จุดสั่งซื้อ	ปริมาณคงคลัง
๕1001	รงนืออนสั้นเคือ	175	220	500	3508
๕1002	รงนืออนสั้นคู้	287	325	550	1681
๕1003	รงนืออนยาวเคือ	215	259	550	429
๕1004	รงนืออนยาวคู้	397	445	550	1077
๕1101	เบรกเคือร 15	143	178	460	3193
๕1102	เบรกเคือร 20	143	178	460	3397
๕1201	แฉงหน้าแบบเงา	15	18	650	2082
๕1202	แฉงหน้าแบบเงา	15	18	650	1715
๕1203	แฉงหน้าแบบเงา	15	18	650	3202
๕1301	ขั้วหลอดเคือว	14	16	450	4821
๕1302	ขั้วหลอดเคือว	14	16	450	438
๕1401	สทาร์ทเคือรโศธิ	8	9	365	757
๕1402	สทาร์ทเคือรฟิสิค	11	13	365	525
๕1501	ฟิวสักระเบ็ก	7	8	885	6513
๕1502	ฟิวสักระเก้ว	7	8	885	4303
๕1601	ฝาครอบพลาสติก	11	13	350	697

Pages: 1

ภาพที่ 13 รายงานสรุปรายยอดสินค้าคงเหลือประจำเดือน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

รายการสินค้าที่ควรสั่งซื้อ

วันที่ 2 มีนาคม 2537

รหัสสินค้า	ชื่อสินค้า	ปริมาณคงคลัง	ราคาทุน	จุดสั่งซื้อ
g1003	วางนืออนยาวเดี่ยว	429	215	550
g1302	ข้าวหลอดเดี่ยว	438	14	450
g1602	ฝาครอบพลาสติก 2	350	11	350
g1705	สวิตช์เปิด-ปิด	657	7	750
g1706	สวิตช์เปิด-ปิด	635	7	750
g1709	สวิตช์เปิด-ปิด	750	11	750

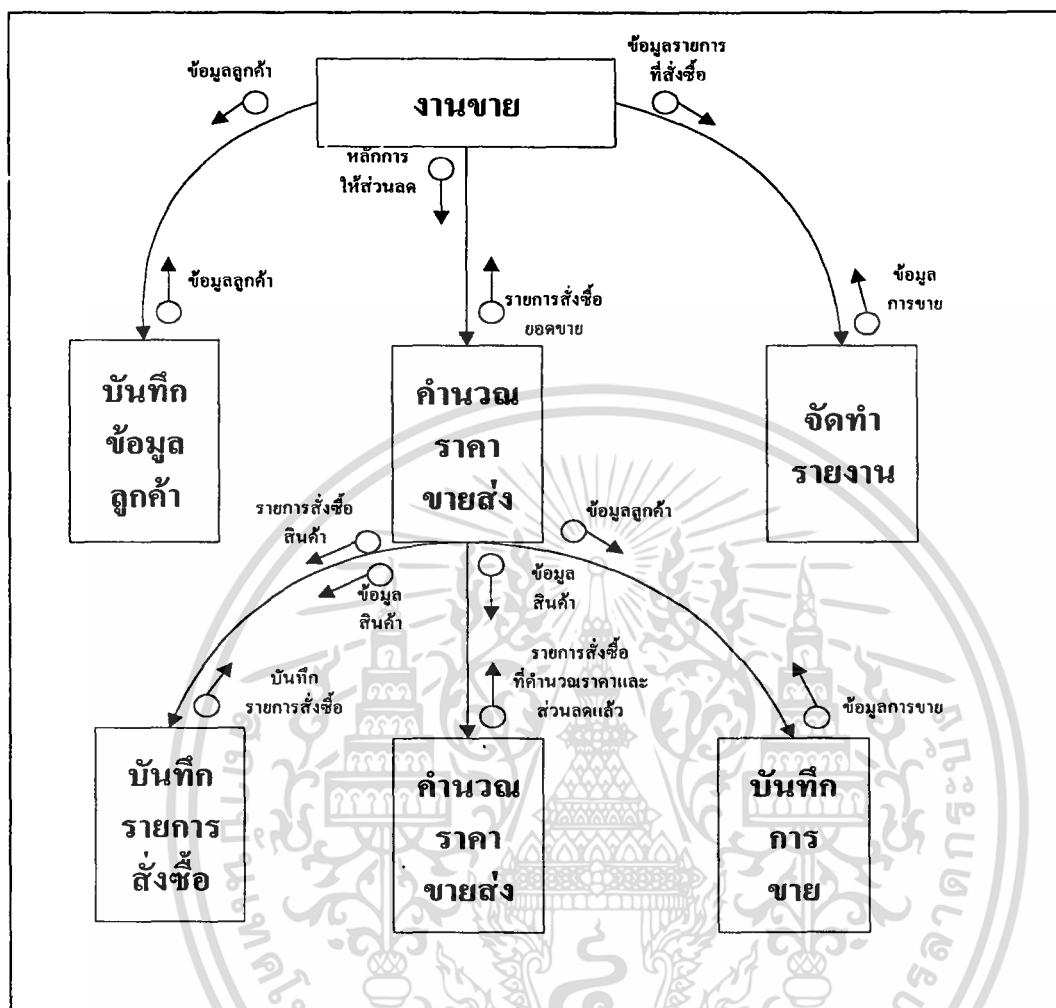
ภาพที่ 14 รายสรุปยอดสินค้าที่ควรสั่งซื้อ

การพัฒนาระบบ

การออกแบบระบบผังงาน

เป็นการนำเอากระบวนการต่าง ๆ ที่ได้ออกแบบไว้ในขั้นตอนการวิเคราะห์ระบบงานมาเขียนเป็นโครงสร้างระบบงาน เพื่อแสดงให้เห็นภาพรวมของระบบงาน ว่าประกอบด้วยระบบย่อยอะไรบ้าง จากการศึกษา 2 ระบบงาน คือ งานขาย มีระบบย่อย 3 ระบบ ได้แก่ ระบบงานย่อยบันทึกข้อมูลลูกค้า เมื่อลูกค้าที่มาสั่งซื้อสินค้าเป็นลูกค้ารายใหม่ ก็จะจัดทำบันทึกข้อมูลลูกค้าลงในแฟ้มข้อมูลลูกค้า ระบบย่อยคำนวณราคาขายส่ง โดยการนำราคาสินค้าจากแฟ้มข้อมูลสินค้ามาใช้ในการคำนวณ และบันทึกไว้ในแฟ้มข้อมูลการขาย ระบบงานย่อยจัดทำรายงาน จะออกรายงานการขายรายวันเสนอให้ฝ่ายบัญชี เพื่อใช้ในการจัดทำงบกำไรขาดทุน และรายงานการขายประจำเดือนเสนอผู้บริหาร เพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจในการกำหนดนโยบายการขายต่อไป (ภาพที่ 15)

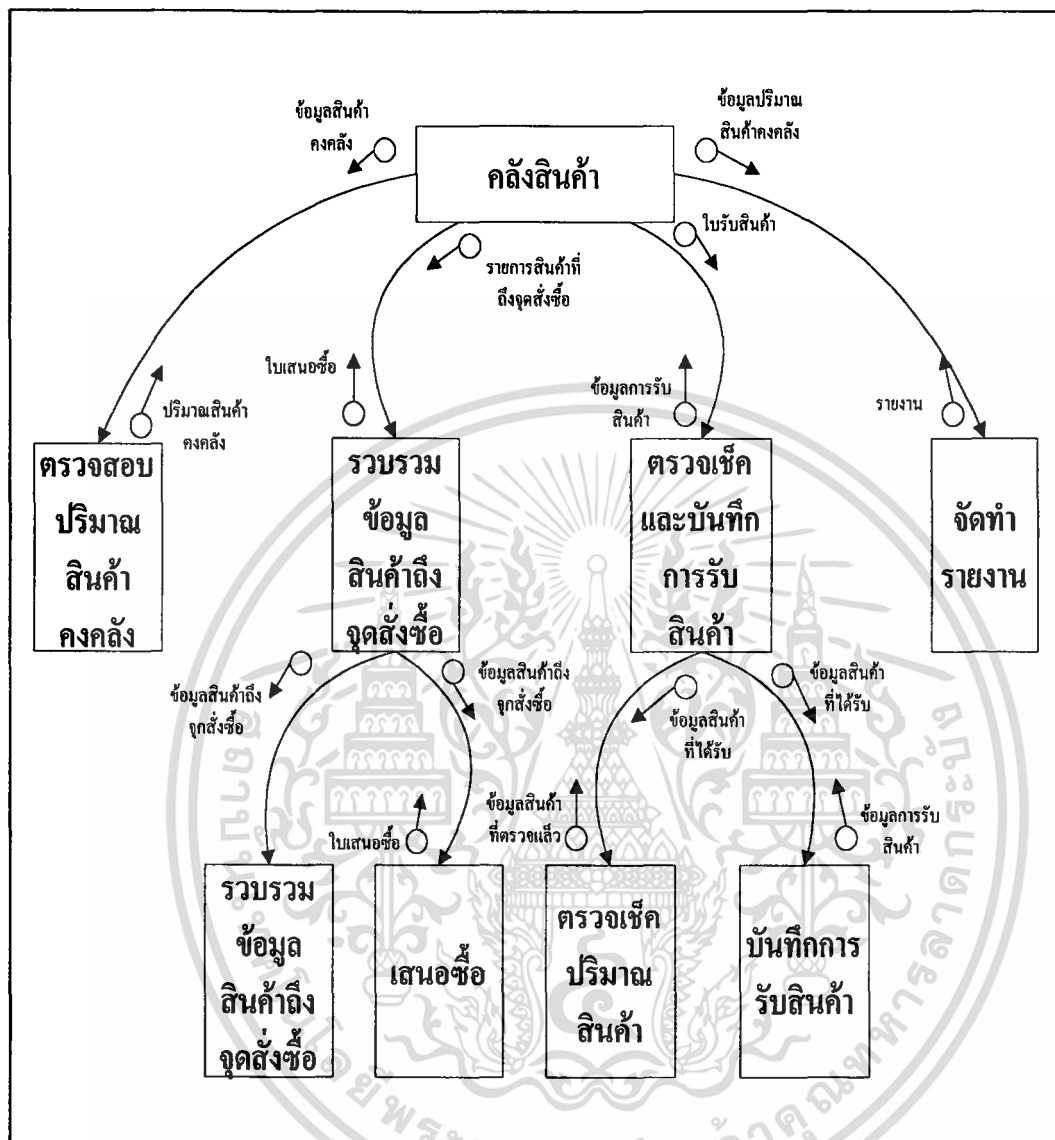
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 15 โครงสร้างระบบขาย

คลังสินค้ามีระบบงานย่อย คือ ระบบงานย่อยตรวจสอบปริมาณสินค้าคงคลัง เพื่อจะได้ทราบยอดปริมาณสินค้าที่มีอยู่ ระบบงานย่อยรวบรวมข้อมูลสินค้าที่ถึงจุดสั่งซื้อและเสนอซื้อปริมาณจุดสั่งซื้อที่เหมาะสมนั้นจะใช้ข้อมูลและหลักเกณฑ์จากผู้บริหาร เมื่อสินค้าใดมีปริมาณที่ถึงจุดสั่งซื้อแล้วก็จะรวบรวมเพื่อเสนอให้ฝ่ายจัดซื้อ ระบบงานย่อยตรวจเช็คและบันทึกการรับสินค้า เมื่อคลังได้รับสินค้าแล้วก็จะตรวจเช็คสินค้านั้นว่าเป็นสินค้าใด ปริมาณเท่าใด และบันทึกรายการสินค้าที่ได้รับลงในเพิ่มข้อมูลการรับสินค้า เพื่อปรับยอดสินค้าในคลังเพิ่มขึ้น ซึ่งสามารถเขียนเป็นผังโครงสร้างระบบคลังสินค้าดังนี้ (ภาพที่ 16)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



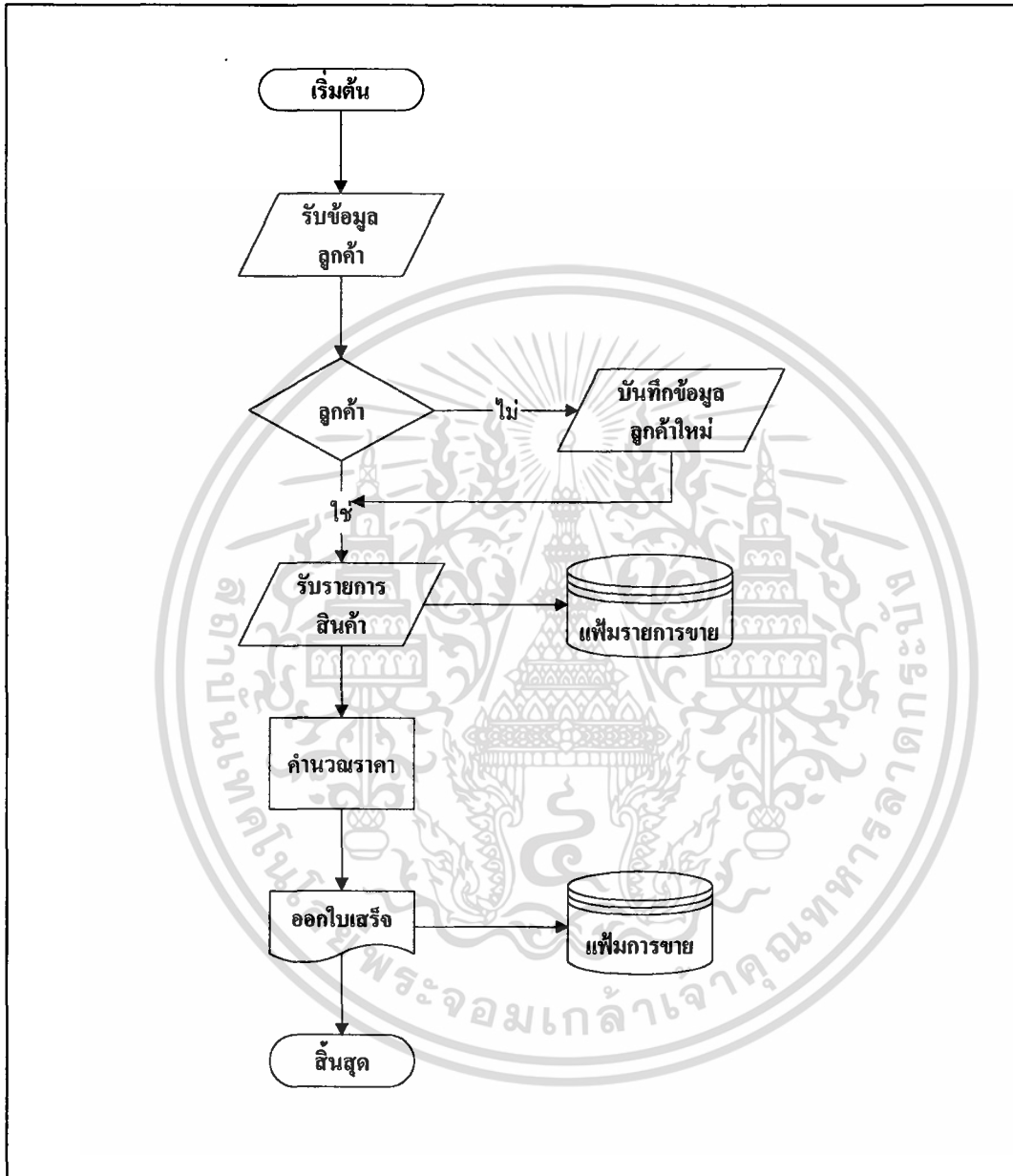
ภาพที่ 16 โครงสร้างระบบคลังสินค้า

การทำงานของระบบ

เป็นผังที่ใช้ในการพัฒนาโปรแกรม โดยใช้สัญลักษณ์ต่าง ๆ มาอธิบายถึงกระบวนการทำงานของโปรแกรมที่พัฒนาขึ้นมาอย่างเป็นลำดับขั้นตอน เริ่มจากการทำงานระบบงานขาย เมื่อมีลูกค้ามาสั่งซื้อสินค้าระบบงานก็จะทำการรับข้อมูลลูกค้าโดยถ้าเป็นลูกค้าใหม่จะบันทึกข้อมูลลูกค้าใหม่ ถ้าเป็นลูกค้าเก่าก็จะรับรายการสินค้าเลย แล้วคำนวณราคาสินค้าและส่วนลดตามรายการที่ขาย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

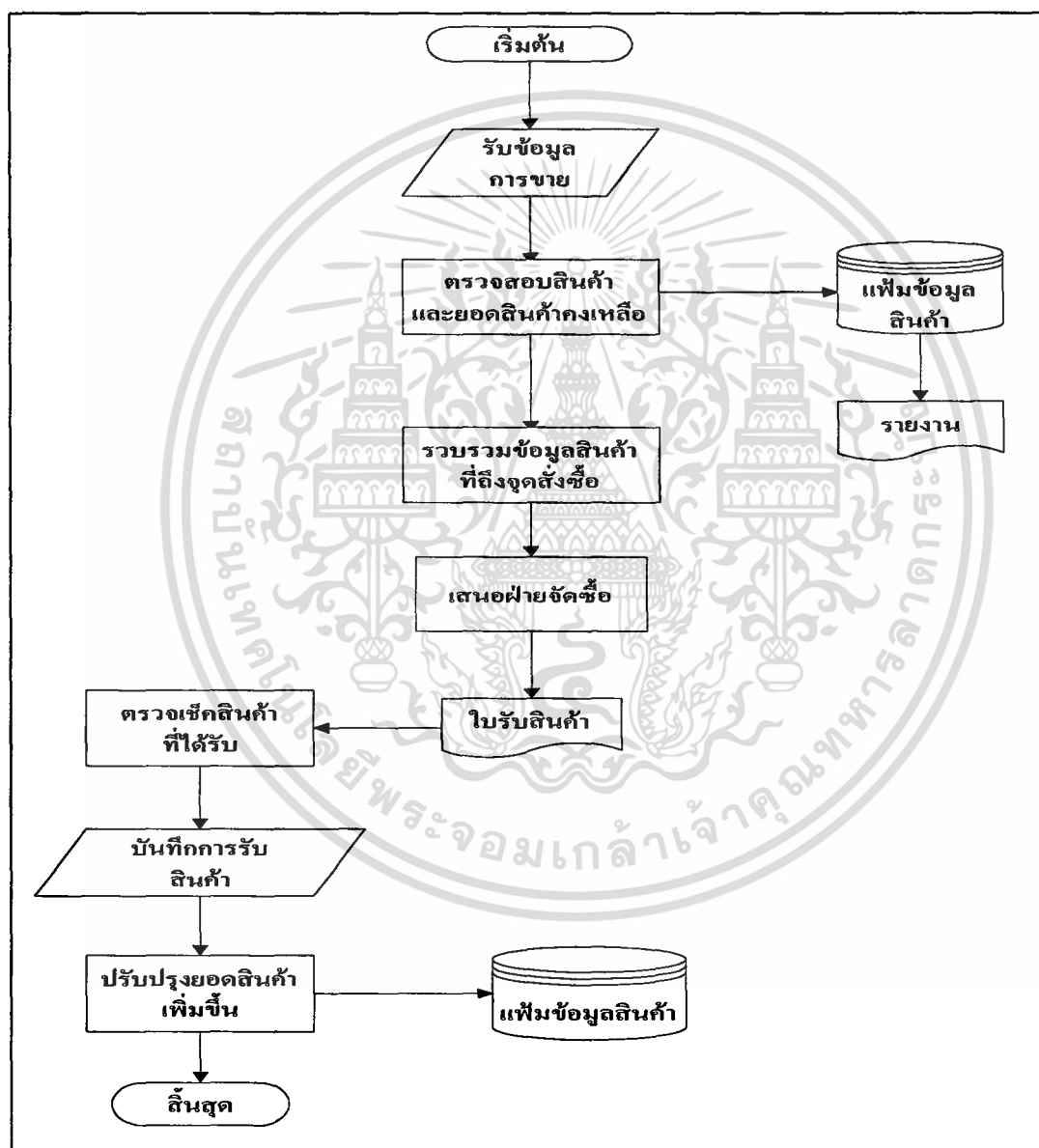
หลังจากนั้นจึงออกใบเสร็จให้ลูกค้าและบันทึกข้อมูลรายละเอียดการขายลงในเพิ่มข้อมูลการขายสินค้า (ภาพที่ 17)



ภาพที่ 17 ผังงานระบบขาย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เมื่อฝ่ายคลังสินค้าได้รับรายการข้อมูลการขายแล้วจะตรวจสอบปริมาณสินค้าคงคลังเพื่อจัดสินค้าให้ตามรายการสินค้าที่ขาย ถ้าคลังพบว่าปริมาณสินค้าชนิดใดถึงจุดสั่งซื้อแล้วก็จะจัดรวบรวมข้อมูลรายการสินค้าที่ถึงจุดสั่งซื้อ เพื่อเสนอให้ฝ่ายจัดซื้อดำเนินการต่อไป หลังจากนั้นเมื่อได้รับใบส่งสินค้า ก็จะทำการตรวจเช็คสินค้าที่ได้รับแล้วบันทึกข้อมูลการรับสินค้าลงในเพิ่มข้อมูลการรับสินค้าเพื่อปรับปรุงยอดสินค้าคงเหลือให้เพิ่มขึ้น (ภาพที่ 18)



ภาพที่ 18 ฟังงานระบบคลังสินค้า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ขั้นตอนการดำเนินงานใหม่

การทำงานเริ่มจากบันทึกข้อมูลของลูกค้า และสินค้าที่มีอยู่ก่อนแล้วในแฟ้มลูกค้า รวมทั้งแฟ้มสินค้าตามลำดับ เมื่อลูกค้ามาซื้อสินค้าถ้าเป็นลูกค้าใหม่ระบบงานจะบันทึกข้อมูลของลูกค้าลงในแฟ้มลูกค้า บันทึกรายการสินค้าที่ลูกค้าต้องการในแฟ้มรายการสั่งซื้อ การคำนวณราคา ส่วนลด และการตัดยอดสินค้าซึ่งจะนำเครื่องคอมพิวเตอร์มาใช้ในการคำนวณ และบันทึกไว้ในแฟ้มข้อมูลการขาย จากนั้นจะส่งสินค้าให้ลูกค้า ฝ่ายคลังสินค้าจะจัดทำรายการสินค้าเมื่อสินค้าถึงจุดสั่งซื้อให้กับฝ่ายจัดซื้อ ถ้าได้รับสินค้าจากฝ่ายจัดซื้อเมื่อใดจะบันทึกการรับสินค้าไว้ในแฟ้มการรับสินค้า และจัดทำหน้าจอต่าง ๆ ให้ง่ายต่อการสืบค้น พร้อมกับนำแฟ้มข้อมูลต่าง ๆ ไปจัดทำรายงานเสนอต่อผู้บริหาร เพื่อเป็นประโยชน์ในการตัดสินใจกำหนดนโยบายต่อไป

ผลการทดสอบและอภิปรายผล

เมื่อมีการทดสอบระบบการจัดการการขายและคลังสินค้าสำหรับธุรกิจอุปกรณ์ไฟฟ้าแล้ว ทำให้งานด้านงานขายและคลังสินค้าของบริษัท โชคชัย ชัพพลาย จำกัด มีการดำเนินงานที่เป็นระบบ การคำนวณราคาขายและส่วนลดมีความถูกต้องแม่นยำและสะดวกรวดเร็วยิ่งขึ้น มีการจัดเก็บข้อมูลไว้ในฐานข้อมูล สามารถปรับปรุงข้อมูลต่าง ๆ ให้เป็นปัจจุบันได้ตลอดเวลา การตรวจสอบปริมาณสินค้าคงคลังทำได้ทันที สามารถลดระยะเวลาในการสืบค้นข้อมูลต่าง ๆ และช่วยลดการเสียโอกาสในการขายลงได้ สามารถควบคุมจำนวนสินค้าคงคลังได้อย่างเหมาะสม ประหยัดเงินทุนและเวลาในการเสนอซื้อ สามารถออกรายงานได้ตรงตามต้องการใช้ประกอบการตัดสินใจต่าง ๆ ในการดำเนินงานได้เป็นอย่างดี

การพัฒนากระบวนการจัดการการขายและคลังสินค้าสำหรับธุรกิจอุปกรณ์ไฟฟ้านี้เป็นการพัฒนาเฉพาะฝ่ายงานขายและคลังสินค้าซึ่งไม่สามารถติดต่อหรือใช้ข้อมูลร่วมกับฝ่ายบัญชี และฝ่ายจัดซื้อซึ่งแต่ละฝ่ายในองค์กรมีความสัมพันธ์กัน

บทที่ 4

สรุปและข้อเสนอแนะ

สรุป

การศึกษาระบบการดำเนินงานปัจจุบันของธุรกิจอุปกรณไฟฟ้าภายในอาคาร ในส่วนของฝ่ายขาย และฝ่ายคลังสินค้าได้วิเคราะห์การดำเนินงานและขั้นตอนการทำงาน เพื่อแก้ไขและพัฒนา ระบบการจัดการฐานข้อมูลและการจัดเก็บข้อมูล ซึ่งระบบเดิมดำเนินงาน โดยการจัดเก็บข้อมูลในรูปแบบของเอกสารต่าง ๆ และขาดการบันทึกข้อมูลที่สม่ำเสมอ ไม่เป็นระเบียบ ปัญหาที่พบในการดำเนินงานด้านการขาย คือ ต้องใช้เวลาค้นหารายละเอียดสินค้าและลูกค้า การคำนวณราคาสินค้า และส่วนลดที่ใช้เครื่องคำนวณ เมื่อสินค้ามีหลายรายการก็ทำให้เกิดความยุ่งยากในการคำนวณและเกิดข้อผิดพลาดได้ง่าย ส่วนด้านของคลังสินค้าการสืบค้นข้อมูลต่าง ๆ เป็นไปได้ยากและใช้เวลานาน เนื่องจากมีสินค้าจำนวนมาก การควบคุมการเข้าออกของสินค้าในคลังจะใช้วิธีการจดบันทึกหรือเก็บหลักฐานต่าง ๆ ในรูปของเอกสาร และขาดการจัดเก็บข้อมูลข้อมูลต่าง ๆ ที่จำเป็นในการดำเนินงาน เมื่อมีปัญหาเกิดขึ้นจึงยากต่อการแก้ไขหรือเปลี่ยนแปลง และไม่สามารถดูข้อมูลย้อนหลังได้ การตรวจเช็คปริมาณสินค้าใช้วิธีประมาณ ซึ่งขาดความแน่นอน เป็นการดำเนินงานที่ส่งผลกระทบต่อฝ่ายขาย ไม่มีเกณฑ์การสั่งซื้อสินค้าที่คงที่และเหมาะสม การสะสมสินค้าในคลังมากเกินไปเป็นการไม่ประหยัด

จากปัญหาของระบบงานเดิมที่ได้ศึกษาจึงได้พัฒนาระบบการดำเนินงานใหม่ โดยการนำโปรแกรมคอมพิวเตอร์เข้ามาประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติงานระบบใหม่แทนระบบเดิม เพื่อช่วยให้การดำเนินงานของกิจการมีประสิทธิภาพมากขึ้น ออกแบบระบบการจัดเก็บฐานข้อมูล และการสร้างโปรแกรมการปฏิบัติงานที่ช่วยสนับสนุนการปฏิบัติงานประจำวัน โดยการนำโปรแกรมสำเร็จรูปไมโครซอฟท์เอกเซล เวอร์ชัน 7.0 มาช่วยจัดเก็บข้อมูล และ โปรแกรมวิซวลเบสิก เวอร์ชัน 6.0 มาช่วยการออกแบบหน้าจอและการใช้งาน แก้ไข เพิ่ม บันทึก ลบ คำนวณราคาและส่วนลด สืบค้นข้อมูลต่าง ๆ ออกรายงานการขายประจำเดือน รายงานสรุปปริมาณสินค้าคงคลังประจำเดือนเพื่อเสนอต่อผู้บริหาร และรายงานการขายสินค้าประจำวันให้ฝ่ายบัญชีได้ ระบบใหม่ที่พัฒนาขึ้นนี้ สามารถแก้ไขปัญหาการดำเนินงานระบบเดิมของฝ่ายขาย และฝ่ายคลังสินค้าได้เป็นอย่างดี เพิ่มความสะดวกรวดเร็วในการทำงาน ลดขั้นตอนการทำงานที่ซ้ำซ้อนลง มีการประมวลผลที่น่าเชื่อถือ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

และปรับข้อมูลเป็นปัจจุบันถูกต้องตลอดเวลาและปรับปรุงได้ทันที สืบค้นหรือตรวจสอบข้อมูลได้อย่างรวดเร็ว สามารถตอบสนองความต้องการของผู้ใช้ และฝ่ายต่าง ๆ จะได้ทราบข้อมูลที่ถูกต้องนำมาประกอบการตัดสินใจและดำเนินการปฏิบัติงานได้เป็นอย่างดี ผู้บริหารยังสามารถใช้รายงานต่าง ๆ ที่จัดทำขึ้นเพื่อพิจารณาจัดทำนโยบายการดำเนินงานได้อย่างเหมาะสม ทำให้การดำเนินงานของกิจการมีประสิทธิภาพ

ข้อเสนอแนะ

โปรแกรมการใช้งานที่จัดทำและพัฒนาขึ้น สามารถเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงาน แต่ยังไม่สมบูรณ์และมีข้อบกพร่องที่ควรแก้ไขเพิ่มเติมหรือปรับปรุงอีก คือ

1. โปรแกรมที่พัฒนาขึ้น ได้สนับสนุนการปฏิบัติงานของพนักงานฝ่ายขาย และคลังสินค้า เท่านั้นยังไม่ครอบคลุมการทำงานทั้งระบบของบริษัท จึงควรปรับปรุงระบบให้เป็นระบบที่ใหญ่ในทุก ๆ ฝ่ายให้เหมาะสมกับการดำเนินงาน เพราะการทำงานในแต่ละฝ่ายมีความสัมพันธ์และต่อเนื่องกัน สามารถใช้ข้อมูลร่วมกันได้ เช่น ฝ่ายขายกับฝ่ายบัญชีมียอดการขายและยอดเงินที่รับชำระต้องเท่ากัน ฝ่ายคลังสินค้าเมื่อส่งรายการเสนอซื้อให้ฝ่ายจัดซื้อแล้วก็สามารถตรวจสอบได้ว่ารายการเสนอซื้อนั้น ได้จัดซื้อแล้ว

2. ในอนาคตบริษัทอาจมีการขยายกิจการให้เป็นระบบที่ใหญ่ขึ้น สามารถนำ โปรแกรมอื่นที่มีความสามารถหลากหลายกว่าและแก้ไขข้อบกพร่องในปัจจุบันมาใช้เพื่อให้ระบบมีความสมบูรณ์มากยิ่งขึ้น ซึ่งข้อจำกัดของ โปรแกรมที่ประยุกต์ใช้นั้นการใช้งานต้องเปลี่ยนหน้าจอไปมาอยู่ตลอดเวลา โดยต้องใช้เมาส์คลิกปุ่มเพื่อเปลี่ยนหน้าจอ ซึ่งไม่สะดวกต่อการใช้งาน

3. ระบบจะติดตั้งลงบนเครื่องคอมพิวเตอร์ส่วนบุคคลเพียงเครื่องเดียว ทำให้การทำงานยังจำกัดจำนวนผู้ใช้ และผู้มีสิทธิ์เข้าถึงข้อมูลเนื่องจากการติดตั้ง แต่ละฝ่ายควรมีโปรแกรมที่เป็นระบบของตนเอง วางระบบในแต่ละส่วน โดยไม่ได้อยู่บนตัวเครื่องเดียวกัน แล้วเชื่อมข้อมูลถึงกัน

เอกสารอ้างอิง

จันทิมาและคณะ . 2540 .ระบบฐานข้อมูลวัตถุดิบและจัดซื้อเพื่อตัดสินใจรับใบสั่งสินค้า . กรุงเทพมหานคร : ปัญหาพิเศษ . ภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตร . คณะเทคโนโลยีการเกษตร . สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง .

ประทีปและคณะ . 2541 . ระบบการจัดการสต็อกสินค้า การขาย และลูกค้า . กรุงเทพมหานคร : ปัญหาพิเศษ . ภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตร . คณะเทคโนโลยีการเกษตร . สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง .

บุญชัยและสุรียา . 2541 . การจัดการงานขายสำหรับบริษัทเดอะรีดเดอร์เพรส จำกัด . กรุงเทพมหานคร : ปัญหาพิเศษ . ภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตร . คณะเทคโนโลยีการเกษตร . สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง .

สันทนีย์ เอื้ออังสกุล . 2540 .ระบบวัตถุดิบสำหรับธุรกิจขนมขบเคี้ยว . กรุงเทพมหานคร : ปัญหาพิเศษ . ภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตร . คณะเทคโนโลยีการเกษตร . สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง .

อำไพ พรประเสริฐสกุล . 2540 . การวิเคราะห์และออกแบบระบบ . กรุงเทพมหานคร : ศูนย์เทคโนโลยีอิเล็กทรอนิกส์และคอมพิวเตอร์แห่งชาติ .



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาคผนวก ข
พจนานุกรมข้อมูล

Project : MSIS

LABEL : การขายสินค้า

ENTRY TYPE : PROCESS

PROCESS : 1.0

DESCRIPTION : ทำการรับรายการสั่งซื้อ และจัดทำใบเสร็จให้แก่ลูกค้า

NOTE : -

LOCATION : -

Project : MSIS

LABEL : การจัดการคลังสินค้า

ENTRY TYPE : PROCESS

PROCESS : 2.0

DESCRIPTION : ควบคุมการผ่านเข้าออกของสินค้า การรับสินค้า ปรับยอดสินค้า

NOTE : -

LOCATION : -

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Project : MSIS

LABEL : บันทึกข้อมูลลูกค้า
 ENTRY TYPE : PROCESS
 PROCESS : 1.1
 DESCRIPTION : ทำการบันทึกข้อมูลลูกค้า
 NOTE : -
 LOCATION : 1.0 การขายสินค้า

Project : MSIS

LABEL : คำนวณราคาขาย
 ENTRY TYPE : PROCESS
 PROCESS : 1.2
 DESCRIPTION : คำนวณราคาขายตามรายการสินค้าที่ขายและบันทึกราคาขาย
 NOTE : -
 LOCATION : 1.0 การขายสินค้า

Project : MSIS

LABEL : จัดทำรายการขาย
 ENTRY TYPE : PROCESS
 PROCESS : 1.3
 DESCRIPTION : จัดทำรายการขายเพื่อทำเป็นรายงานต่างๆ
 NOTE : -
 LOCATION : 1.0 การขายสินค้า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
 ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Project : MSIS

LABEL : ตรวจสอบสินค้าปรับปรุงยอดคงเหลือ

ENTRY TYPE : PROCESS

PROCESS : 2.1

DESCRIPTION : ตรวจสอบสินค้าและปริมาณสินค้าคงเหลือจะถูกตัดยอด
จากการขาย

NOTE : -

LOCATION : 2.0 คลังสินค้า

Project : MSIS

LABEL : รวบรวมข้อมูลสินค้าที่ถึงจุดสั่งซื้อและเสนอซื้อ

ENTRY TYPE : PROCESS

PROCESS : 2.2

DESCRIPTION : รวบรวมว่ามีรายการสินค้าใดที่มีปริมาณสินค้าคงคลัง
ถึงจุดสั่งซื้อ เพื่อเสนอซื้อ

NOTE : -

LOCATION : 2.0 คลังสินค้า

Project : MSIS

LABEL : ตรวจสอบและบันทึกการรับสินค้า

ENTRY TYPE : PROCESS

PROCESS : 2.3

DESCRIPTION : ตรวจสอบและบันทึกการรับสินค้าจากผู้ผลิตว่า
รับสินค้าใดเข้ามา ปริมาณเท่าใด

NOTE : -

LOCATION : 2.0 คลังสินค้า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Project : MSIS

LABEL : จัดทำรายงาน

ENTRY TYPE : PROCESS

PROCESS : 2.4

DESCRIPTION : จัดพิมพ์รายงานสรุปปริมาณสินค้าคงคลังประจำเดือน
เพื่อเสนอผู้บริหาร

NOTE : -

LOCATION : 2.0 คลังสินค้า

Project : MSIS

LABEL : บันทึกข้อมูลสินค้าที่ขาย

ENTRY TYPE : PROCESS

PROCESS : 1.2.1

DESCRIPTION : บันทึกข้อมูลสินค้าตามรายการสั่งซื้อของลูกค้า

NOTE : -

LOCATION : 1.2 จำนวนราคาขายส่ง

Project : MSIS

LABEL : จำนวนราคาขาย

ENTRY TYPE : PROCESS

PROCESS : 1.2.2

DESCRIPTION : จำนวนราคาขายส่งตามรายการสั่งซื้อของลูกค้าเพื่อให้ทราบ
ราคาขายส่งของรายการสั่งซื้ออื่นๆ

NOTE : -

LOCATION : 1.2 จำนวนราคาขายส่ง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Project : MSIS

LABEL : บันทึกยอดขาย

ENTRY TYPE : PROCESS

PROCESS : 1.2.3

DESCRIPTION : บันทึกยอดขายทั้งหมดที่ได้จากการคำนวณตามรายการสั่งซื้อ

NOTE : -

LOCATION : 1.2 คำนวณราคาขายส่ง

Project : MSIS

LABEL : รวบรวมข้อมูลสินค้าที่ถึงจุดสั่งซื้อ

ENTRY TYPE : PROCESS

PROCESS : 2.2.1

DESCRIPTION : รวบรวมข้อมูลสินค้าต่างๆที่ถึงจุดสั่งซื้อ

NOTE : -

LOCATION : 2.2 รวบรวมข้อมูลสินค้าที่ถึงจุดสั่งซื้อและเสนอซื้อ

Project : MSIS

LABEL : เสนอซื้อ

ENTRY TYPE : PROCESS

PROCESS : 2.2.2

DESCRIPTION : เสนอซื้อรายการสินค้าที่ถึงจุดสั่งซื้อให้ใบสั่งซื้อ

NOTE : -

LOCATION : 2.2 รวบรวมข้อมูลสินค้าที่ถึงจุดสั่งซื้อและเสนอซื้อ

Project : MSIS

LABEL : ตรวจสอบรายการสินค้า

ENTRY TYPE : PROCESS

PROCESS : 2.3.1

DESCRIPTION : ตรวจสอบรายการและปริมาณสินค้าที่ได้รับ

NOTE : -

LOCATION : 2.3 ตรวจเช็คและบันทึกการรับสินค้า

Project : MSIS

LABEL : บันทึกรายการสินค้าที่ได้รับ

ENTRY TYPE : PROCESS

PROCESS : 2.3.2

DESCRIPTION : บันทึกรายการสินค้าที่ได้รับเพื่อปรับปรุง
ยอดปริมาณสินค้าในคลัง

NOTE : -

LOCATION : 2.3 ตรวจเช็คและบันทึกการรับสินค้า

Project : MSIS

LABEL : ข้อมูลลูกค้า

ENTRY TYPE : DATA STORE

DESCRIPTION : เก็บรายละเอียดลูกค้าทั้งใหม่และเก่า

ALIAS : -

COMPOSITION : ข้อมูลลูกค้า = รหัสลูกค้า + ชื่อบริษัท + ชื่อลูกค้า + ที่อยู่
+ หมายเลขโทรศัพท์ขาย + หมายเลขโทรสาร

NOTE : -

LOCATION : ระดับที่ 1 คลังสินค้า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Project : MSIS

LABEL : ข้อมูลสินค้า

ENTRY TYPE : DATA STORE

DESCRIPTION : รายละเอียดต่าง ๆ ของสินค้า

ALIAS : -

COMPOSITION : ข้อมูลสินค้า = รหัสสินค้า + ชื่อสินค้า + ปริมาณสินค้า
+ จุดสั่งซื้อ + ราคาขาย+ ราคาทุน

NOTE : -

LOCATION : ระดับที่ 1 คลังสินค้า

Project : MSIS

LABEL : ข้อมูลสินค้า

ENTRY TYPE : DATA STORE

DESCRIPTION : รายละเอียดต่าง ๆ ของสินค้าตามรายการสั่งซื้อ

ALIAS : -

COMPOSITION : ข้อมูลสินค้า = รหัสสินค้า + ชื่อสินค้า + ปริมาณสินค้า
+ จุดสั่งซื้อ + ราคาขาย+ ราคาทุน

NOTE : -

LOCATION : ระดับที่ 2 คำนวณราคาขาย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Project : MSIS

LABEL : ข้อมูลการขาย

ENTRY TYPE : DATA STORE

DESCRIPTION : เก็บรายละเอียดข้อมูลการขาย

ALIAS : -

COMPOSITION : ข้อมูลการขาย = รหัสการขาย + วันที่ขาย + ยอดขาย
+ ยอดขายสุทธิ + ส่วนลด + รหัสลูกค้า

NOTE : -

LOCATION : ระดับที่ 2 บันทึกยอดขาย

Project : MSIS

LABEL : ข้อมูลการรับสินค้า

ENTRY TYPE : DATA STORE

DESCRIPTION : รายละเอียดต่าง ๆ ของการรับสินค้าเพิ่ม

ALIAS : -

COMPOSITION : ข้อมูลการรับสินค้า = รหัสการรับสินค้า + รหัสสินค้า
+ ปริมาณสินค้า ที่รับ + วันที่รับ

NOTE : -

LOCATION : ระดับที่ 2 บันทึกรายการสินค้าที่ได้รับ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Project : MSIS

LABEL : ข้อมูลการขาย

ENTRY TYPE : DATA STORE

DESCRIPTION : เก็บรายละเอียดข้อมูลรายการขายเพื่อนำมาเบิก

ALIAS : -

COMPOSITION : ข้อมูลการขาย = รหัสการขาย + วันที่ขาย + ยอดขาย
+ ยอดขายสุทธิ + ส่วนลด + รหัสลูกค้า

NOTE : -

LOCATION : ระดับที่ 1 ตรวจสอบปริมาณสินค้าคงคลัง

Project : MSIS

LABEL : รายการสั่งซื้อ

ENTRY TYPE : DATA FLOW

DESCRIPTION : รายการสินค้าที่ลูกค้าต้องการสั่งซื้อ

ALIAS : -

COMPOSITION : รายการสั่งซื้อ = ชื่อสินค้า + ปริมาณสินค้า + ที่อยู่ + วันส่งสินค้า
+ หมายเลขโทรศัพท์ + หมายเลขโทรสาร

NOTE : -

LOCATION : ระดับที่ 2 บันทึกข้อมูลสินค้าที่ขาย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Project : MSIS

LABEL : ข้อมูลการขาย

ENTRY TYPE : DATA FLOW

DESCRIPTION : เก็บรายละเอียดข้อมูลรายการขาย

ALIAS : -

COMPOSITION : ข้อมูลการขาย = รหัสการขาย + วันที่ขาย + ยอดขาย
+ ยอดขายสุทธิ + ส่วนลด + รหัสลูกค้า

NOTE : -

LOCATION : ระดับที่ 2 บันทึยกยอดขาย

Project : MSIS

LABEL : ข้อมูลสินค้า

ENTRY TYPE : DATA FLOW

DESCRIPTION : รายละเอียดต่างๆ ของสินค้า

ALIAS : -

COMPOSITION : ข้อมูลสินค้า = รหัสสินค้า + ชื่อสินค้า + ปริมาณสินค้า
+ จุดสั่งซื้อ + ราคาขาย + ราคาทุน

NOTE : -

LOCATION : ระดับที่ 1 คลังสินค้า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Project : MSIS

LABEL : ข้อมูลสินค้า

ENTRY TYPE : DATA FLOW

DESCRIPTION : รายละเอียดต่าง ๆ ของสินค้าเพื่อพิจารณารับคำสั่งซื้อ

ALIAS : -

COMPOSITION : ข้อมูลสินค้า = รหัสสินค้า + ชื่อสินค้า + ปริมาณสินค้า
+ จุดสั่งซื้อ + ราคาขาย + ราคาทุน

NOTE : -

LOCATION : ระดับที่ 2 จำนวนราคาขาย

Project : MSIS

LABEL : ข้อมูลการขาย

ENTRY TYPE : DATA FLOW

DESCRIPTION : เก็บรายละเอียดข้อมูลรายการขาย

ALIAS : -

COMPOSITION : ข้อมูลการขาย = รหัสการขาย + วันที่ขาย + ยอดขาย
+ ยอดขายสุทธิ + ส่วนลด + รหัสลูกค้า

NOTE : -

LOCATION : ระดับที่ 1 ตรวจสอบและปรับปรุงยอดสินค้าคงเหลือ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Project : MSIS

LABEL : ข้อมูลสินค้าที่ถึงจุดสั่งซื้อ

ENTRY TYPE : DATA FLOW

DESCRIPTION : รายละเอียดต่าง ๆ ของสินค้าที่ถึงจุดสั่งซื้อ

ALIAS : -

COMPOSITION : ข้อมูลสินค้า = รหัสสินค้า + ชื่อสินค้า + ปริมาณสินค้า
+ จุดสั่งซื้อ + ราคาขาย+ ราคาทุน

NOTE : -

LOCATION : ระดับที่ 2 รวบรวมข้อมูลสินค้าที่ถึงจุดสั่งซื้อ

Project : MSIS

LABEL : รายการเสนอซื้อ

ENTRY TYPE : DATA FLOW

DESCRIPTION : รายละเอียดต่าง ๆ ของสินค้าที่ถึงจุดสั่งซื้อเพื่อเสนอฝ่ายจัดซื้อ

ALIAS : -

COMPOSITION : ข้อมูลสินค้า = รหัสสินค้า + ชื่อสินค้า + ปริมาณสินค้า
+ จุดสั่งซื้อ + ราคาขาย+ ราคาทุน

NOTE : -

LOCATION : ระดับที่ 2 เสนอซื้อ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Project : MSIS

LABEL : ไบรับสินค้า

ENTRY TYPE : DATA FLOW

DESCRIPTION : ไบรับสินค้าที่ได้จากผู้ผลิตที่มาส่งสินค้าตามไบรับสินค้า

ALIAS : -

COMPOSITION : ไบรับสินค้า = ชื่อสินค้า + ปริมาณสินค้า + วันที่ส่งสินค้า

NOTE : -

LOCATION : ระดับที่ 2 ตรวจสอบรายการสินค้า

Project : MSIS

LABEL : ข้อมูลการรับสินค้า

ENTRY TYPE : DATA FLOW

DESCRIPTION : รายละเอียดต่าง ๆ ของข้อมูลการรับสินค้า

ALIAS : -

COMPOSITION : ข้อมูลการรับสินค้า = รหัสการรับสินค้า + รหัสสินค้า
+ ปริมาณสินค้า + วันที่รับสินค้า

NOTE : -

LOCATION : ระดับที่ 2 บันทึกรายการสินค้าที่ได้รับ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Project : MSIS

LABEL : ข้อมูลลูกค้าใหม่

ENTRY TYPE : DATA FLOW

DESCRIPTION : เก็บรายละเอียดลูกค้ารายใหม่

ALIAS : -

COMPOSITION : ข้อมูลลูกค้า = รหัสลูกค้า + ชื่อบริษัท + ชื่อลูกค้า + ที่อยู่
+ หมายเลขโทรศัพท์ + หมายเลขโทรสาร

NOTE : -

LOCATION : ระดับที่ 1 บันทึกข้อมูลลูกค้า

Project : MSIS

LABEL : ใบเสร็จ

ENTRY TYPE : DATA FLOW

DESCRIPTION : ใบเสร็จที่ฝ่ายขายออกให้ลูกค้า

ALIAS : -

COMPOSITION : ใบเสร็จ = รหัสการขาย + ชื่อสินค้า + ปริมาณสินค้า
+ วันที่ขาย + ยอดขายสุทธิ + รหัสลูกค้า

NOTE : -

LOCATION : ระดับที่ 2 คำนวณราคาขาย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Project : MSIS

LABEL : รายงานสินค้าคงคลัง

ENTRY TYPE : DATA FLOW

DESCRIPTION : รายละเอียดต่าง ๆ ของปริมาณสินค้าคงคลัง

ALIAS : -

COMPOSITION : ข้อมูลสินค้า = รหัสสินค้า + ชื่อสินค้า + ปริมาณสินค้า
+ จุดสั่งซื้อ + ราคาขาย+ ราคาทุน

NOTE : -

LOCATION : ระดับที่ 1 คลังสินค้า

Project : MSIS

LABEL : รายการสินค้าที่ถึงจุดสั่งซื้อ

ENTRY TYPE : DATA FLOW

DESCRIPTION : รายละเอียดต่าง ๆ ของสินค้าที่ถึงจุดสั่งซื้อเพื่อเสนอซื้อ

ALIAS : -

COMPOSITION : ข้อมูลสินค้า = รหัสสินค้า + ชื่อสินค้า + ปริมาณสินค้า
+ จุดสั่งซื้อ + ราคาขาย+ ราคาทุน

NOTE : -

LOCATION : ระดับที่ 2 รวบรวมข้อมูลสินค้าที่ถึงจุดสั่งซื้อ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาคผนวก ค
รายละเอียดของข้อมูลที่ใช้

ตารางผนวกที่ 1 รายละเอียดของข้อมูลลูกค้า

ชื่อตาราง	ชื่อฟิลด์	คำอธิบาย	รูปแบบ	ขนาด
Customer_Data	Cus_ID	รหัสลูกค้า	Text	7
	Company_Name	ชื่อบริษัท	Text	50
	Cus_Name	ชื่อลูกค้า	Text	50
	Address	ที่อยู่	Text	100
	PhonNumber	หมายเลขโทรศัพท์	Text	20
	FaxNumber	หมายเลขโทรสาร	Text	20

ตารางผนวกที่ 2 รายละเอียดข้อมูลการขายสินค้า

ชื่อตาราง	ชื่อฟิลด์	คำอธิบาย	รูปแบบ	ขนาด
Sale_	Sale_ID	รหัสการขาย	Text	9
	Cus_ID	รหัสลูกค้า	Text	7
	Sale_Date	วันที่ขาย	Date/Time	-
	Sale_Total	ยอดขาย	Number	Long Integer
	Discount	ส่วนลด	Number	Long Integer
	Sale_Net	ยอดขายสุทธิ	Number	Long Integer

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางผนวกที่ 3 รายละเอียดการขายสินค้า

ชื่อตาราง	ชื่อฟิลด์	คำอธิบาย	รูปแบบ	ขนาด
Sale_Data	Sale_ID	รหัสการขาย	Text	9
	Cus_ID	รหัสลูกค้า	Text	7
	Quantity_Goods	ปริมาณที่ขาย	Number	Long Integer

ตารางผนวกที่ 4 รายละเอียดของข้อมูลสินค้า

ชื่อตาราง	ชื่อฟิลด์	คำอธิบาย	รูปแบบ	ขนาด
Goods_Data	Goods_ID	รหัสสินค้า	Text	5
	Goods_Name	ชื่อสินค้า	Text	50
	Goods_Quantity	ปริมาณสินค้าคงคลัง	Date/Time	-
	Eoq	จุดสั่งซื้อ	Number	Long Integer
	Price_Fund	ราคาทุน	Number	Long Integer
	Price_Sell	ราคาขาย	Number	Long Integer

ตารางผนวกที่ 5 รายละเอียดของข้อมูลการรับสินค้า

ชื่อตาราง	ชื่อฟิลด์	คำอธิบาย	รูปแบบ	ขนาด
Receive_Data	Receive_ID	รหัสการรับสินค้า	Text	8
	Goods_ID	รหัสสินค้า	Text	5
	Quantity_Receive	ปริมาณสินค้าที่รับ	Number	Long Integer

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางผนวกที่ 5 รายละเอียดของการรับสินค้า

ชื่อตาราง	ชื่อฟิลด์	คำอธิบาย	รูปแบบ	ขนาด
Receive	Receive_ID	รหัสการรับสินค้า	Text	8
	Receive_Date	วันที่รับสินค้า	Date/Time	-



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาคผนวก ง

คู่มือการใช้งาน

ลักษณะทั่วไปของโปรแกรม

โปรแกรมระบบการจัดการการขายและคลังสินค้าเป็น โปรแกรมที่สามารถนำไปใช้ได้กับธุรกิจเกี่ยวกับการขายอุปกรณ์ไฟฟ้า หน้าที่หลักของโปรแกรมจะเกี่ยวข้องกับ การคำนวณราคา ส่วนลด และการจัดการคลังสินค้า การจัดการพัฒนาระบบงานนี้โปรแกรมที่ใช้ในการจัดการระบบ คือ ไมโครซอฟต์ แอ็กเซส สำหรับวินโดวส์ 98 เวอร์ชัน 7.0 และโปรแกรมไมโครซอฟต์วิซวลเบสิก เวอร์ชัน 6.0 ซึ่งโปรแกรมที่พัฒนาขึ้นนี้สามารถคำนวณราคา ส่วนลด จัดเก็บข้อมูล สืบค้นและเปลี่ยนแปลงข้อมูล รวมทั้งสามารถจัดทำรายงานที่เป็นประโยชน์เพื่อสนับสนุนการตัดสินใจในการดำเนินธุรกิจ

อุปกรณ์ที่จำเป็น

อุปกรณ์ที่จำเป็นสำหรับการใช้งาน โปรแกรมระบบการจัดการการขายและคลังสินค้าสำหรับธุรกิจอุปกรณ์ไฟฟ้า มีดังนี้

คอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์

เครื่องคอมพิวเตอร์ ประเภทตั้งโต๊ะ

หน่วยประมวลผลกลาง (CPU) 433 MHz

หน่วยความจำหลัก 64 MB

หน่วยความจำสำรอง(Hardisk) 6.4 GB

เครื่องพิมพ์เลเซอร์

คอมพิวเตอร์ซอฟต์แวร์

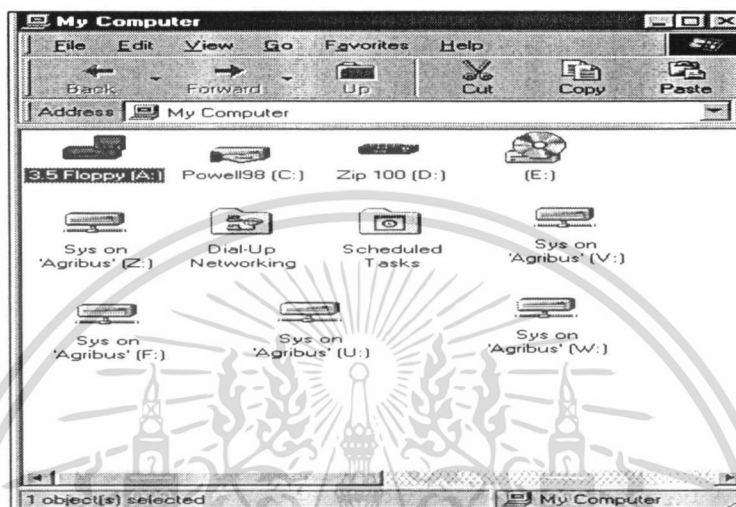
ระบบปฏิบัติการวินโดวส์ 98

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การติดตั้งระบบ

การติดตั้งระบบลงฮาร์ดดิสต์

1. เปิด My computer แล้วใส่ดิสก์เก็ตแผ่นที่ 1 หลังจากนั้นดับเบิลคลิกที่ไดรฟ์ A (ภาพผนวกที่ 2)



ภาพผนวกที่ 2 หน้าต่างใน My computer

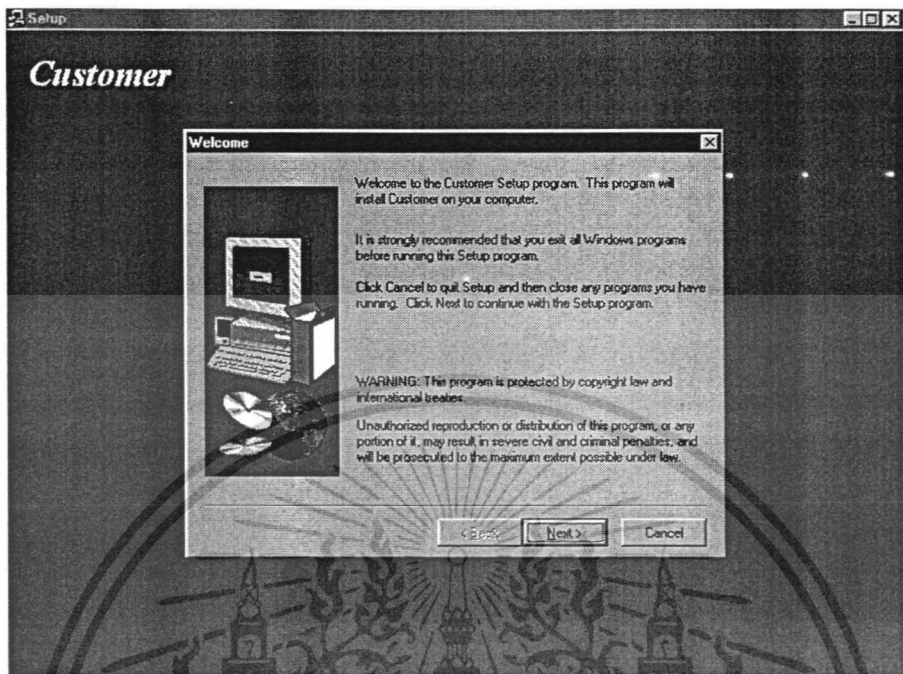
2. ดับเบิลคลิกที่ Setup.exe (ภาพผนวกที่ 3)



ภาพผนวกที่ 3 หน้าต่างใน Floppy A

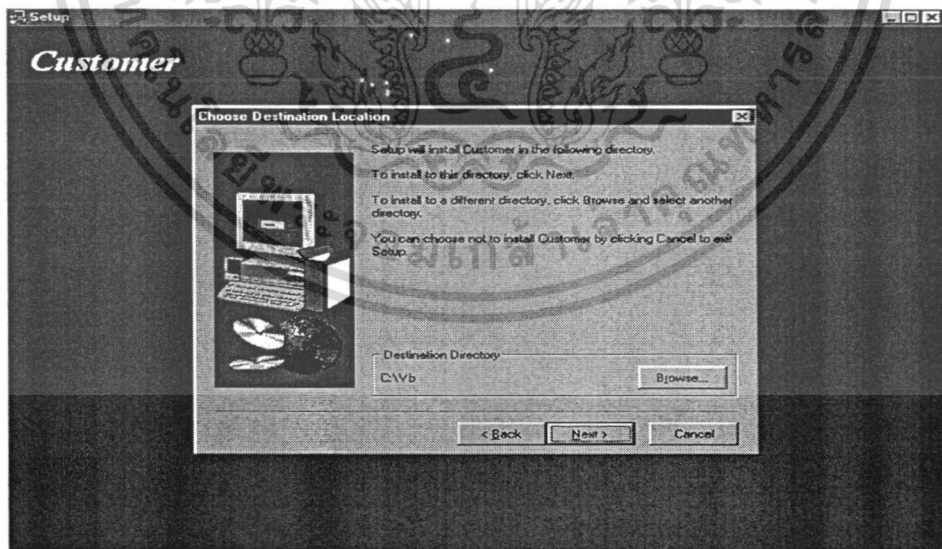
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3. จะปรากฏหน้าจอ Customer (ภาพผนวกที่ 4)



ภาพผนวกที่ 4 เริ่มเข้าสู่การติดตั้งระบบ

4. คลิกปุ่ม Next จะได้นหน้าจอที่ให้เลือก directory โดยคลิกที่ปุ่ม Browse (ภาพผนวกที่ 5)



ภาพผนวกที่ 5 การเลือกไดเรกทอรี

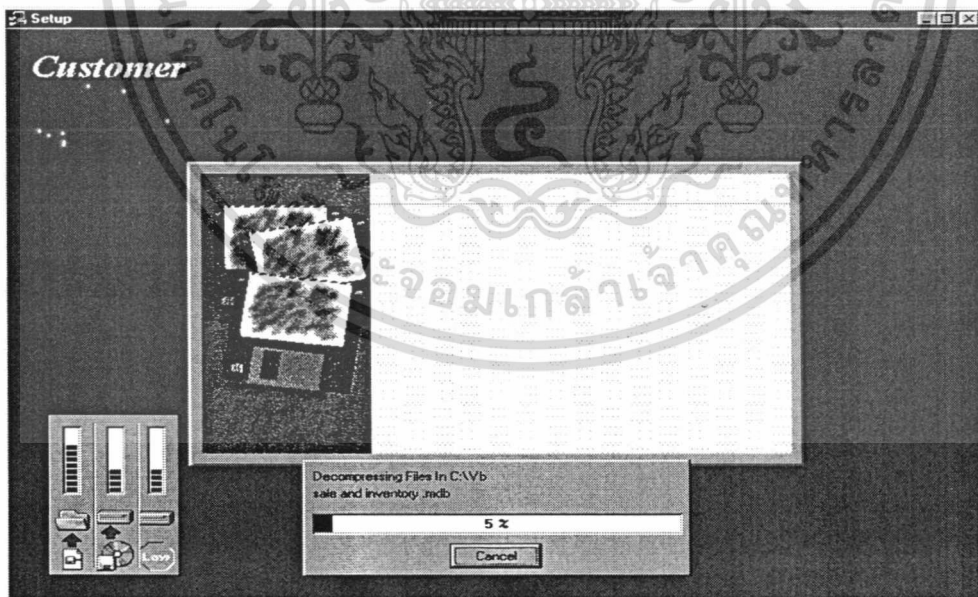
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

5. คลิกปุ่ม Next จนได้หน้าจอเพื่อ Select Program Folder ที่ชื่อ Custer (ภาพผนวกที่ 6)



ภาพผนวกที่ 6 การเลือก Program Folder

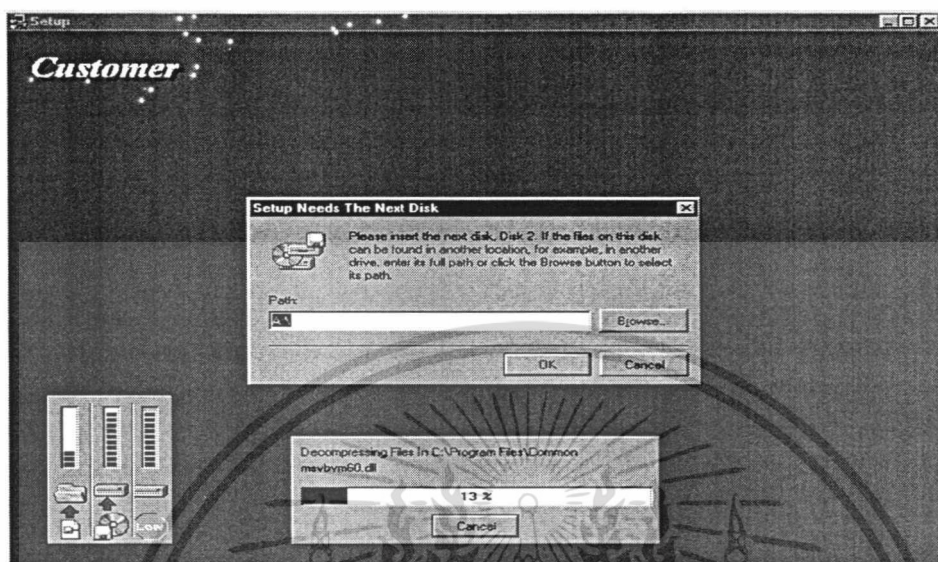
6. คลิกปุ่ม Next จนได้หน้าจอ Setup เพื่อเริ่มติดตั้งระบบบนไดรฟ์ C (ภาพผนวกที่ 7)



ภาพผนวกที่ 7 เริ่มติดตั้ง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

7. จะปรากฏคำสั่งให้ใส่ดิสก์แผ่นที่ 2 แล้วคลิกปุ่ม OK หลังจากนั้นจะให้ใส่แผ่นดิสก์จนครบ 4 แผ่น (ภาพผนวกที่ 8)



ภาพผนวกที่ 8 หน้าจอ Set up Need The Next Disk

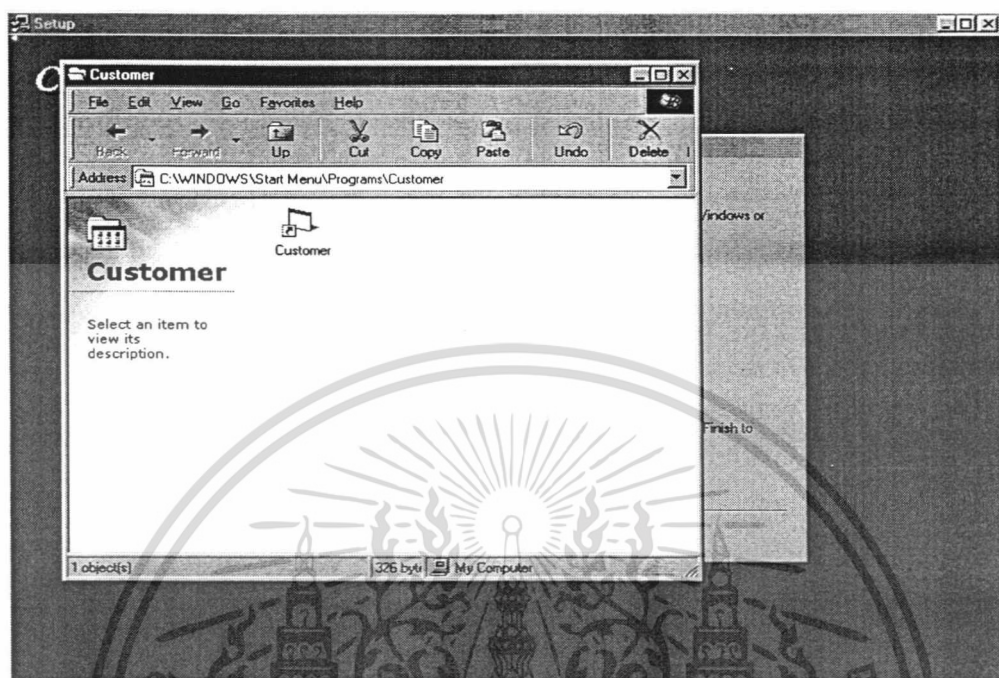
8. หลังจาก set up ครบทั้ง 4 แผ่นแล้ว จะปรากฏหน้าจอ (ภาพผนวกที่ 9)



ภาพผนวกที่ 9 หน้าต่างหลัง Set up ครบ 4 แผ่น

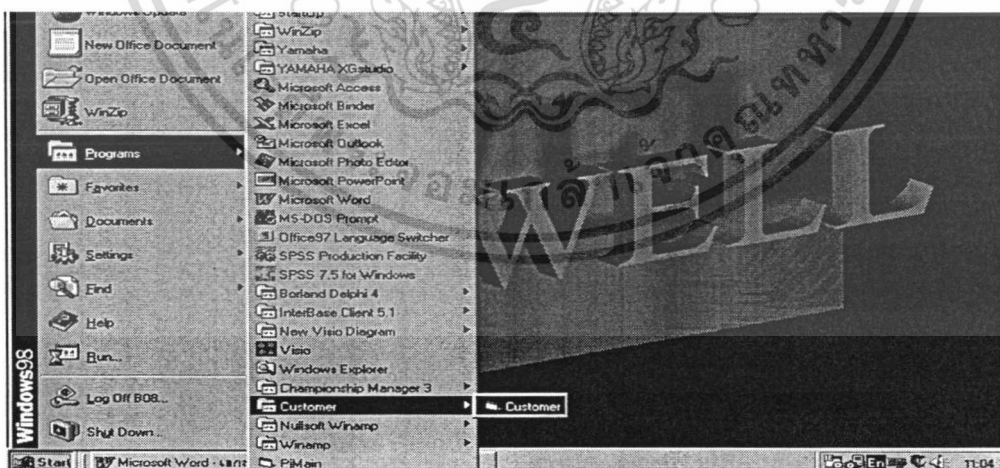
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

9. แสดงหน้าจอ Customer ที่ Set up ลงในไดรฟ์ C เรียบร้อยแล้ว (ภาพผนวกที่ 10)



ภาพผนวกที่ 10 หน้าต่าง Customer

การเรียกใช้ระบบบนหน้าต่างวินโดวส์โดยเลือกจากโปรแกรม Customer (ภาพผนวกที่ 11)



ภาพผนวกที่ 11 การเรียกใช้ระบบ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

องค์ประกอบของระบบ

ประกอบไปด้วยฟอร์มต่าง ๆ ดังรายละเอียดต่อไปนี้

ฟอร์มหน้าจอหลักของระบบในภาพผนวกที่ 12 เป็นฟอร์มที่ใช้ในการติดต่อเข้าไปใช้งานเพื่อเข้าไปสู่การทำงานของระบบการขาย การทำงานของระบบคลังสินค้า และออกจากระบบ (ภาพผนวกที่ 12)

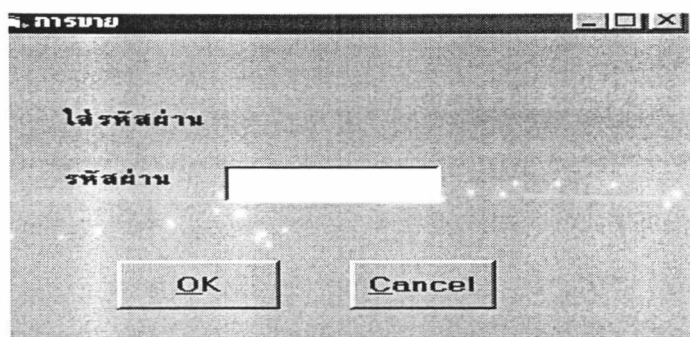
๑. หน้าจอหลัก



ภาพผนวกที่ 12 หน้าจอหลักของระบบ

เมื่อผู้ใช้คลิกที่ปุ่มการขายสินค้า จะเข้าสู่หน้าจอของระบบป้องกันความปลอดภัยผู้ใช้จะต้องใส่รหัสผ่าน ให้ถูกต้องจึงจะเข้าทำงานในระบบการขายได้ (ภาพผนวกที่ 13)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพผนวกที่ 13 หน้าจอระบบรักษาความปลอดภัยของฝ่ายขาย

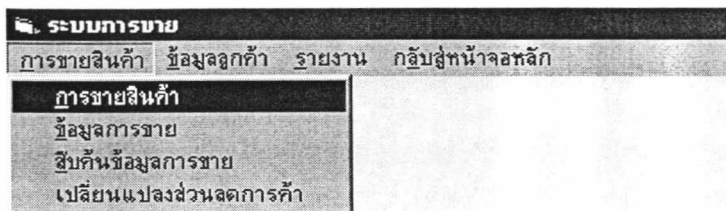
เมื่อเข้าสู่การทำงานของระบบการขายสินค้าจะมีองค์ประกอบดังต่อไปนี้ การขายสินค้า ข้อมูลลูกค้า รายงาน และกลับสู่หน้าจอหลัก (ภาพผนวกที่ 14)



ภาพผนวกที่ 14 หน้าจอหลักระบบการขาย

เมนูการขายสินค้า ประกอบด้วยส่วนต่าง ๆ คือ ส่วนที่ 1 การขายสินค้า ส่วนที่ 2 ข้อมูลการขายสินค้า ส่วนที่ 3 การสืบค้นข้อมูลการขาย และส่วนที่ 4 เปลี่ยนแปลงส่วนลดการค้า (ภาพผนวกที่ 15)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพผนวกที่ 15 เมนูการขายสินค้า

ส่วนที่ 1 การขายสินค้า ใช้ในการป้อนรายละเอียดที่จำเป็นในการขายสินค้า คือ ข้อมูลลูกค้า รายละเอียดของสินค้าที่ลูกค้าต้องการเพื่อใช้ในการคำนวณราคา ออกใบเสร็จให้ลูกค้า และจัดเก็บไว้ในฐานข้อมูลเพื่อใช้จัดทำรายงานให้ผู้บริหารและฝ่ายบัญชี (ภาพผนวกที่ 16)

goods_id	Goods Name	Price Sell	Quantity Order
g1003	รถจักรยานยนต์	259	12
g1101	เบรกกอล์ฟ 15 แสมน์	178	6
g1202	แอมป์น้ำแบบพกพา 2 ช่อง	19	24
g1602	ศักรรพพาราคิก 2 ช่อง	13	24
g1706	สรุภิมังปัด พยาสน์น้ำ	8	24
g2103	โคมไฟฟ้าน	329	6

ภาพผนวกที่ 16 หน้าจอบันทึกการขายสินค้า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

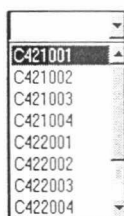
จากภาพผนวกที่ 16 ประกอบด้วยปุ่มต่าง ๆ ดังนี้

รับรายการขาย

คือปุ่มสำหรับเพิ่มรหัสการขาย เมื่อผู้ใช้ระบบต้องการขายสินค้าให้กับลูกค้ารายใหม่



คือ ปุ่มสำหรับเลือกวันที่ขายสินค้า



คือปุ่มสำหรับเลือกรหัสลูกค้า

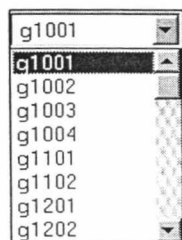
บันทึก

คือปุ่มสำหรับบันทึกรายการขายสินค้า

แก้ไข

คือปุ่มสำหรับแก้ไขข้อมูลรายการสั่งซื้อ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



คือปุ่มสำหรับเลือกรหัสสินค้า

ลบ

คือปุ่มสำหรับลบข้อมูลรายการสินค้าที่ไม่ต้องการออกจากฐานข้อมูล
เมื่อคลิกที่ปุ่มแก้ไขหรือปุ่มลบ ปุ่มบันทึกรายการขายจะเปลี่ยนเป็นปุ่มเพิ่ม

เพิ่ม

คือปุ่มสำหรับเพิ่มรายการขายสินค้าและลูกค้านายเดิมในรหัสการขายเดิม

คำนวณราคา

คือปุ่มสำหรับคำนวณราคาขายสินค้า

กลับสู่เมนูหลักคลังสินค้า

คือปุ่มสำหรับกลับสู่หน้าจอหลักการขาย

การทำงานของหน้าจอนี้จะเริ่มจากเมื่อลูกค้ามาสั่งซื้อสินค้า ผู้ใช้ระบบจะต้องคลิกที่ปุ่มรับรายการขาย ในวันที่ปัจจุบันที่ขายสินค้าและรหัสลูกค้า ซึ่งสามารถเลือกรหัสลูกค้าได้จากระบบ รหัสการขายจะขึ้นให้โดยอัตโนมัติ เมื่อใส่รหัสสินค้าค่าและจำนวนสั่งซื้อแล้วให้คลิกที่ปุ่มบันทึก เพื่อรับรายการสินค้าชนิดใหม่ โดยที่รหัสการขายยังเป็นรหัสเดิม เมื่อป้อนรายการสินค้าที่ลูกค้าสั่งซื้อครบแล้ว ให้คลิกที่ปุ่ม คำนวณราคาเพื่อยอดขาย ส่วนลด ยอดขายสุทธิ (ภาพผนวกที่ 17)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

รหัสการขาย ๕48030001 วันที่ 10/3/00

รหัสลูกค้า C421002

รหัสสินค้า	ชื่อสินค้า	ปริมาณคงคลัง	ราคาขาย	ยอดรวม
๑1001	รางวัลชนะเลิศ	3	220	660
๑1002	รางวัลชมเชย	3	325	975
๑1003	รางวัลชมเชยพิเศษ	3	253	777

ยอดรวม 2412 บาท

ส่วนลด 0% บาท

ยอดสุทธิ 2412 บาท

ออกใบเสร็จ บันทึก การขาย กลับสู่หน้าจอหลักการขาย

ภาพผนวกที่ 17 การคำนวณราคาขาย

หน้าจอนี้จะแสดงยอดขาย ส่วนลด ยอดขายสุทธิ ที่ระบบได้คำนวณ เพื่อใช้ในการออกใบเสร็จให้กับลูกค้า และบันทึกรายการขายต่าง ๆ ไว้ในฐานข้อมูลเพื่อใช้ในการทำรายงานการขาย เมื่อคลิกที่ปุ่มบันทึกข้อมูลต่าง ๆ จะถูกเก็บไว้ในฐานข้อมูลการขายและตัดยอดสินค้าในฐานข้อมูลสินค้าด้วย ผู้ใช้สามารถรับการขายใหม่ได้โดยคลิกที่ปุ่มการขายเพื่อทำการขายอีกครั้งหนึ่ง เมื่อผู้ใช้ต้องการที่จะออกจากการทำงานของหน้าจอนี้ให้คลิกที่ปุ่มกลับสู่หน้าจอหลักการขาย

จากภาพผนวกที่ 17 ประกอบด้วยปุ่มต่าง ๆ ดังนี้

บันทึก

ปุ่มสำหรับบันทึกข้อมูลเข้าสู่ฐานข้อมูลการขาย

ออกใบเสร็จ

ปุ่มสำหรับพิมพ์ใบเสร็จให้กับลูกค้า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การขาย

ปุ่มสำหรับสำหรับกลับสู่หน้าจอการรับรายการขายสินค้า

กลับสู่เมนูหลักคำสั่งสินค้า

ปุ่มสำหรับกลับสู่หน้าจอหลักการขายสินค้า

ส่วนที่ 2 ข้อมูลการขายส่งสินค้า เพื่อแสดงรายละเอียดการขายสินค้า ยอดขาย ยอดขายสุทธิ และส่วนลด เพื่อใช้ในการจัดทำรายงานการขายต่าง ๆ ผู้ใช้สามารถที่จะแก้ไข หรือ ข้อมูลต่าง ๆ ที่ต้องการได้ สามารถสืบค้นข้อมูลการขายได้โดยการคลิกที่ปุ่มสืบค้น ผู้ใช้ต้องใส่รหัสการขายที่ต้องการสืบค้นในช่องที่ระบบกำหนด ระบบจะแสดงข้อมูลข้อรหัสการขายนั้น ๆ ที่หน้าจอ(ภาพผนวกที่ 18)

๓. ข้อมูลการขายส่งสินค้า

รหัสการขาย 643000001 รหัสลูกค้า C421001 วันที่ 17/3/00
 ยอดขาย 13343 บาท ส่วนลด 593 บาท ยอดสุทธิ 13156 บาท

สืบค้น

รหัสการขาย	วันที่ขาย	ยอดรวม	จำนวน	ยอดสุทธิ	รหัสลูกค้า
*43020001	1/3/00	13946	692	13156	C421001
*43020001	2/23/00	14283	714	13563	C421001
*43020002	2/24/00	11904	595	11903	C421001
*43020003	2/24/00	636	0	636	C421004
*43020004	2/24/00	7596	0	7596	C421002
*43030001	10/3/00	2412	0	2412	C421002

กลับสู่หน้าจอหลักการขาย

ภาพผนวกที่18 ข้อมูลการขายสินค้า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จากภาพผนวกที่ 18 ประกอบด้วยปุ่มต่าง ๆ ดังนี้

สืบค้น

คือ ปุ่มสำหรับสืบค้นข้อมูลการขายสินค้า

←

คือ ปุ่มสำหรับดูผลการสืบค้นข้อมูลการขายก่อนหน้านั้น

→

คือ ปุ่มสำหรับดูผลการสืบค้นข้อมูลการขายครั้งต่อไป

กลับสู่เมนูหลักสินค้า

ปุ่มสำหรับกลับสู่หน้าจอหลักการขายสินค้า

ส่วนที่ 3 สืบค้นข้อมูลการขาย เพื่อแสดงรายละเอียดในการขายแต่ละครั้งว่าประกอบไปด้วยสินค้าอะไรบ้าง มีปริมาณเท่าใด คลิกที่ปุ่มสืบค้นเมื่อต้องการที่จะสืบค้นข้อมูลต่าง ๆ (ภาพผนวกที่ 19)

สืบค้นข้อมูลการขาย

รหัสการขาย รหัสลูกค้า วันที่

ยอดขาย บาท ส่วนลด บาท ยอดสุทธิ บาท

Goods ID	Quantity Ordered
g1001	12
g1003	12
g1004	12
g1101	6
g1201	6
g1203	14
g1301	6
g1601	6
g1704	3
g1705	3

← →

กลับสู่หน้าจอหลักการขาย

ภาพผนวกที่ 19 หน้าจอสืบค้นข้อมูลการขาย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จากภาพผนวกที่ 19 ประกอบด้วยปุ่มต่าง ๆ ดังนี้

สืบค้น

คือ ปุ่มสำหรับสืบค้นข้อมูลการขายสินค้า



คือ ปุ่มสำหรับดูผลการสืบค้นข้อมูลการขายก่อนหน้านี้



คือ ปุ่มสำหรับดูผลการสืบค้นข้อมูลการขายครั้งต่อไป

กลับสู่เมนูหลักคำสั่งสินค้า

คือ ปุ่มสำหรับกลับสู่หน้าจอหลักการขายสินค้า

ส่วนที่ 4 เปลี่ยนแปลงส่วนลดการขาย ใช้ในการเปลี่ยนแปลงส่วนลดการขายสินค้า
(ภาพผนวกที่ 20)

เปลี่ยนแปลงส่วนลด

ส่วนลดเดิม 5 เปอร์เซ็นต์

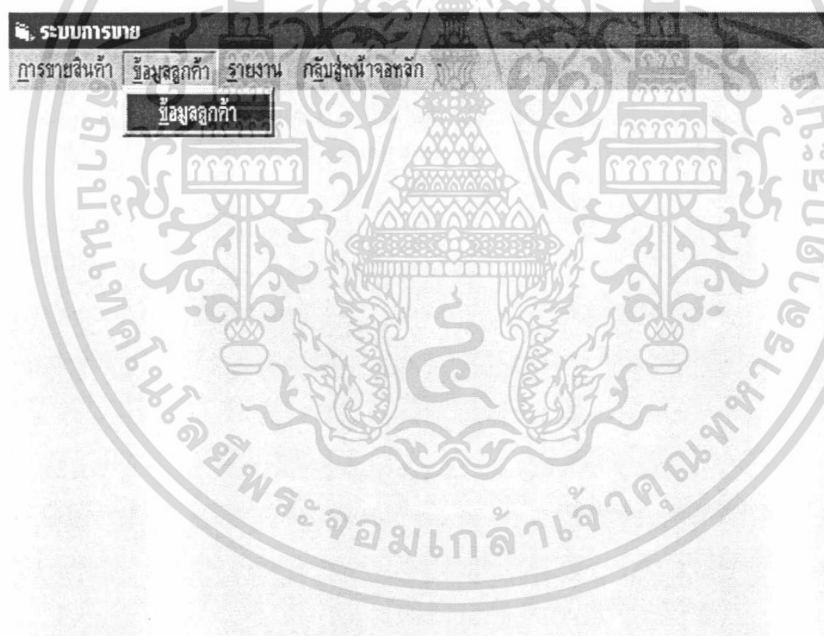
ส่วนลดใหม่ เปอร์เซ็นต์

ตกลง ยกเลิก

ภาพผนวกที่ 20 หน้าจอเปลี่ยนแปลงส่วนลด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เมนูข้อมูลลูกค้า (ภาพผนวกที่ 21) แสดงรายละเอียดเกี่ยวกับลูกค้า คือ ชื่อบริษัท ชื่อลูกค้าที่ใช้ในการติดต่อ ที่อยู่ หมายเลขโทรศัพท์ หมายเลขโทรสาร ผู้ใช้สามารถที่จะแก้ไขข้อมูลต่าง ๆ ได้โดยการคลิกที่ปุ่มแก้ไข เมื่อแก้ไขข้อมูลแล้วกดบันทึกข้อมูลแก้ไขจะถูกเก็บไว้ในแฟ้มข้อมูลลูกค้า คลิกที่ปุ่มลบเมื่อต้องการลบข้อมูลของลูกค้าคนนั้นทั้งหมด แต่ถ้าลูกค้าคนนั้นได้เคยทำรายการขายสินค้าแล้วจะไม่สามารถลบข้อมูลของลูกค้าคนนั้นได้เพราะเป็นข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อบริษัทซึ่งทางระบบจะขึ้นข้อความบอกให้ทราบว่าไม่สามารถลบข้อมูลนี้ได้ สามารถสืบค้นข้อมูลของลูกค้าได้โดยคลิกที่ปุ่มสืบค้น ซึ่งสามารถสืบค้นได้ด้วยรหัสลูกค้า ชื่อบริษัท และชื่อลูกค้า ผู้ใช้สามารถเลือกข้อมูลของลูกค้าโดยการคลิกที่ปุ่มลูกศร (ภาพผนวกที่ 22) และสามารถรับลูกค้ารายใหม่ได้โดยการคลิกที่ปุ่มเพิ่ม ระบบงานจะแสดงหน้าจอรับลูกค้าเพิ่ม (ภาพผนวกที่ 23) ผู้ใช้ต้องเลือกพื้นที่เขตที่อยู่ของลูกค้า และใส่ชื่อนามสกุลของลูกค้า รหัสการขายจะขึ้นให้โดยอัตโนมัติ จากนั้นจึงใส่รายละเอียดต่าง ๆ ข้อมูลลูกค้าให้ครบคลิกที่ปุ่มบันทึกเพื่อบันทึกข้อมูลต่าง ๆ ไว้ในแฟ้มข้อมูลลูกค้า



ภาพผนวกที่ 21 เมนูข้อมูลลูกค้า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

๓. ข้อมูลลูกค้า

รหัสลูกค้า ชื่อลูกค้า ชื่อบริษัท

ที่อยู่

เบอร์โทรศัพท์ สืบค้น

เบอร์โทรสาร

รหัสลูกค้า	ชื่อบริษัท	ชื่อลูกค้า	ที่อยู่	โทรศัพท์	โทรสาร
C421001	กิตติชัย ชาร์จแบตเตอรี่	สมชาย ราชธรรมเมือง	95/4 ม.4 ต.ปะราชาธิบดีป้อม	02-9532992-3	02-9532993
C421002	ศิริสิทธิ์ การไฟฟ้า	ศิริสิทธิ์ เจริญนา	14/1 ต.ปะราชาธิบดี ไร่จืด ปทุมธานี	02-9590047	02-9590048
C421003	บุญชัย การไฟฟ้า	บุญชัย บุญชัย นิตวณิช	12/1 ม.8 ต.ปะราชาธิบดี ไร่จืด ปทุมธานี	02-9590040	02-9590040
C421004	อุบล	อุบล สุรินทร์พัฒนา	25 ต.ปะราชาธิบดี ไร่จืด ปทุมธานี	02-9740183	
C422001	รักษา อุปกรณ์และเครื่องใช้ไฟฟ้า	อุปภัมภ์ สีเมธ	154/4 ซ.ลาดพร้าว รัชดาภิเษก	02-9715662	
C422002	ธานี การไฟฟ้า	ณัฏฐา ดันประยูร	16 ตลาดกึ่งพระรัง สาคกระบัง กทม	02-7390200	02-7380201
C422003	รักษาการไฟฟ้า	รักษา แสงชูโช	35 ตลาดกึ่งพระรัง รัชดาภิเษก ปทุมธานี	02-9540549	
C422004	วรวิวัฒน์ อุปกรณ์ไฟฟ้า	วรวิวัฒน์ วิริยะกุล	39 ตลาดกึ่งพระรัง รัชดาภิเษก ปทุมธานี	02-9540558	02-9540059
C423001	กีวาท	สามนต์ วงศ์เชื้อ	12 ต. พิวรอ อ. สุทรธา จ. สุทรธา 13000	035-243200	
C423002	ศรีรุ่งเรือง	ศรี รามนท	ก/7/5 เขารวม อ. สุทรธา จ. สุทรธา 13000	035-251242	
C423003	แพนทอง	สุนันต์ กลามต	7/2 อ. บางบาล จ. สุทรธา	035-399235	

ภาพผนวกที่ 22 ข้อมูลลูกค้า

จากภาพผนวกที่ 22 ประกอบด้วยปุ่มต่างๆ ดังนี้

สืบค้น

คือ ปุ่มสำหรับสืบค้นข้อมูลลูกค้า ซึ่งสามารถสืบค้น ได้ด้วยรหัสลูกค้า ชื่อบริษัท ชื่อลูกค้า



คือ ปุ่มสำหรับดูผลการสืบค้นข้อมูลการขายก่อนหน้านั้น



คือ ปุ่มสำหรับดูผลการสืบค้นข้อมูลการขายครั้งต่อไป

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ลบ

คือ ปุ่มสำหรับลบข้อมูลลูกค้า

แก้ไข

คือ ปุ่มสำหรับแก้ไขข้อมูลลูกค้า

เมื่อคลิกที่ปุ่มแก้ไขเพื่อแก้ไขข้อมูลลูกค้า ปุ่มแก้ไขจะเปลี่ยนเป็นปุ่มบันทึก

บันทึก

คือ ปุ่มสำหรับบันทึกข้อมูลเข้าสู่ฐานข้อมูลลูกค้า

เพิ่ม

คือ ปุ่มสำหรับรับลูกค้ารายใหม่

เมื่อคลิกที่ปุ่มเพิ่ม จะปรากฏหน้าจอรับลูกค้าเพิ่ม (ภาพผนวกที่ 23)

กลับสู่เมนูหลักคำสั่งค้นหา

ปุ่มสำหรับกลับสู่หน้าจอหลักการขายสินค้า

รับลูกค้าใหม่

ประเภทพื้นที่

- ปทุมธานี
- กรุงเทพมหานคร
- พื้นที่อื่น ๆ

เลือกเขตพื้นที่

ข้อมูลลูกค้า

รหัสลูกค้า ชื่อลูกค้า

ชื่อบริษัท

ที่อยู่

โทรศัพท์ โทรสาร

รหัสลูกค้า	ชื่อบริษัท	ชื่อลูกค้า	ที่อยู่	โทรศัพท์	โทรสาร
C421001	กิตติชัย ฮาร์ดแวร์	อมรเทพ ราชของเมือง	98/4 ม. 4 ต. ประชาธิปไตย	02-9582302-3	02-9582303
C421002	ศิริวัฒน์ การไฟฟ้า	ศิริวัฒน์ เรืองนา	14/1 ต. ประชาธิปไตย รังสิต ปทุมธานี	02-9590047	02-9590046
C421003	บุญชัย การไฟฟ้า	สมศักดิ์ บุญงษ์ มีศรี	12/1 ม. 8 ต. ประชาธิปไตย รังสิต ปทุมธานี	02-9590040	02-9590040
C421004	คุณ	คุณ บุรินทร์นา	25 ต. ประชาธิปไตย รังสิต ปทุมธานี	02-8740183	
C422001	วิชา อู่ปรกอนและเครื่องใช้ไฟ	อุทัยศักดิ์เมธ	15/4/4 ไร่ภาคังรังสิต ลพบุรี	02-8715662	
C422002	ธานี การไฟฟ้า	หม่อมมา คัมประยูร	16 คลาศหวัระเข้ ลพบุรี	02-7390200	02-7390201
C422003	วิชาการ ไฟฟ้า	วิชา แสงสุขใส	35 คลาศสิงหนเมือง รังสิต ปทุมธานี	02-9540549	
C422004	วงศิวัฒน์ อู่ปรกอนไฟฟ้า	วงศิวัฒน์ วีระกุล	39 คลาศสิงหนเมือง รังสิต ปทุมธานี	02-9540558	02-9540558
C423001	กิจวาน	อานนท์ วงศ์ศิริ	12 ต. ฟ้าระ อ.อุทุมพร จ.อุทุมพร 13000	035-243200	

กลับสู่หน้าจอหลักการขาย

ภาพผนวกที่ 23 หน้าจอรับลูกค้าเพิ่ม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จากภาพผนวกที่ 23 ประกอบด้วยปุ่มต่าง ๆ ดังนี้

เลือกเขตพื้นที่

คือ ปุ่มสำหรับเลือกพื้นที่ที่อยู่ของลูกค้า

เมื่อคลิกปุ่มเลือกพื้นที่ แล้วใส่ข้อมูลต่าง ๆ ของลูกค้า ปุ่มนี้จะเปลี่ยนเป็นปุ่มบันทึก

บันทึก

คือ ปุ่มสำหรับบันทึกข้อมูลเข้าสู่ฐานข้อมูลลูกค้า

กลับสู่เมนูหลักสินค้า

ปุ่มสำหรับกลับสู่หน้าจอหลักการขายสินค้า

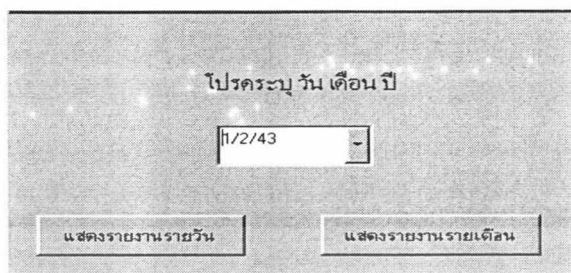
เมนูรายงานจะประกอบด้วยส่วนต่าง ๆ คือ ส่วนที่ 1 รายงานการขาย และส่วนที่ 2 รายงานรายละเอียดลูกค้า เพื่อใช้ในการจัดทำรายงานต่าง ๆ ที่จำเป็นต่อการดำเนินงานของบริษัท ซึ่งผู้ใช้สามารถเลือกได้จากเมนูในหน้าจอ(ภาพผนวกที่ 24)

๓. ระบบการขาย	
การขายสินค้า	ข้อมูลลูกค้า รายงาน กลับสู่หน้าจอหลัก
	รายงานการขาย รายงานรายละเอียดลูกค้า

ภาพผนวกที่ 24 เมนูรายงาน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ส่วนที่ 1 รายงานการขาย รายงานการขายจะประกอบด้วยรายงานการขายรายวันและรายงานการขายรายเดือน (ภาพผนวกที่ 25)



ภาพผนวกที่ 25 หน้าจอรายงานการขาย

จากภาพผนวกที่ 25 ประกอบด้วยปุ่มต่างๆ ดังนี้



คือ ปุ่มสำหรับเลือกวัน เดือน ปี ที่ขายสินค้าที่ต้องการจะออกรายงาน

แสดงรายงานรายวัน

คือ ปุ่มสำหรับแสดงรายงานการขายรายวัน

แสดงรายงานรายเดือน

คือ ปุ่มสำหรับแสดงรายงานการขายประจำเดือน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

รายงานการขายรายวันจะมีรายละเอียดต่าง ๆ ดังนี้ วันที่ขาย รหัสการขาย รหัสลูกค้า ยอดขาย ส่วนลด ยอดสุทธิ และยอดรวมที่ขายได้ในแต่ละวัน ผู้ใช้สามารถที่จะจัดพิมพ์รายงานสรุปยอดการขาย เพื่อใช้ในการจัดทำรายงานสรุปยอดขายรายวัน ให้กับฝ่ายบัญชีเพื่อใช้ในการทำงบดุลของฝ่ายบัญชีได้ในหน้าจอนี้ (ภาพผนวกที่ 26)

วันที่ขาย	รหัสการขาย	รหัสลูกค้า	ชื่อบริษัท	ยอดขาย	ส่วนลด	ยอดสุทธิ
2/2/58	43828881	C421881	ศิริชัย อาร์ทเวิร์	142.13	71.6	113.68
2/2/58	43828882	C421881	ศิริชัย อาร์ทเวิร์	113.68	56.8	113.68
2/2/58	43828883	C421884	สุเม	4.14	0	4.14
2/2/58	43828884	C421882	ศิริชัย อาร์ทเวิร์	71.6	0	71.6
ยอดรวมรายเดือน						331.10

ภาพผนวกที่ 26 หน้าจอรายงานการขายรายวัน

จากภาพผนวกที่ 26 ประกอบด้วยปุ่มต่าง ๆ ดังนี้



คือ ปุ่มสำหรับพิมพ์รายงาน



คือ ปุ่มสำหรับส่งผ่านรายงานไปยังไฟล์ต่าง ๆ ที่ต้องการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

รายงานการขายรายเดือนจะมีรายละเอียดต่าง ๆ ดังนี้ วันที่ขาย รหัสการขาย รหัสลูกค้า ยอดขาย ส่วนลด ยอดสุทธิ และยอดรวมที่ขายได้ในแต่ละเดือน ผู้ใช้สามารถที่จะจัดพิมพ์รายงานสรุปยอดขายเพื่อใช้ในการจัดทำรายงานสรุปยอดขายรายเดือนให้กับผู้บริหารเพื่อใช้เป็นข้อมูลในการตัดสินใจในการดำเนินงานได้ในหน้าจอนี้ (ภาพผนวกที่ 27)

วันที่ขาย	รหัสการขาย	รหัสลูกค้า	ชื่อบริษัท	ยอดขาย	ส่วนลด	ยอดสุทธิ
2/23/00	s43020001	C421001	กิดศิรินทร์ ชาร์จแอร์	14283	714	13569
2/24/00	s43020002	C421001	กิดศิรินทร์ ชาร์จแอร์	11904	595	11309
2/24/00	s43020003	C421004	ชุกรม	636	0	636
2/24/00	s43020004	C421002	ศิริกมลสารไฟฟ้า	7596	0	7596
ยอดรวมรายเดือน:						33110

ภาพผนวกที่ 27 หน้าจอรายการขายรายเดือน

จากภาพผนวกที่ 27 ประกอบด้วยปุ่มต่าง ๆ ดังนี้



คือ ปุ่มสำหรับพิมพ์รายงาน



คือ ปุ่มสำหรับส่งผ่านรายงานไปยังไฟล์ต่าง ๆ ที่ต้องการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ส่วนที่ 2 รายงานรายละเอียดลูกค้า รายงานรายละเอียดลูกค้าจะประกอบด้วยรหัสลูกค้า ชื่อบริษัท ชื่อลูกค้า ที่อยู่ หมายเลขโทรศัพท์ หมายเลขโทรสาร ผู้ใช้สามารถที่จะพิมพ์รายงานรายละเอียดลูกค้าเพื่อใช้ในการจัดทำรายงานต่าง ๆ ได้ในหน้าจอนี้ (ภาพผนวกที่ 28)

รหัสลูกค้า	ชื่อบริษัท	ชื่อลูกค้า	ที่อยู่	โทรศัพท์	โทรสาร
C421001	กิตติชัย อาร์ทแวร์	อมรเทพ	98/4 ม.4 จ. ประชาธิปไตย	02-9582302-3	02-9582303
C421002	ศิริกมลย์ การไฟฟ้า	ศิริกมลย์ เรืองนา	141 จ. ประชาธิปไตย รังสิต ปทุมธานี	02-9590047	02-9590048
C422001	วิทยา	อุปถัมภ์ สิมะจ	154/8 วิทยาจักรรังสิต ลาดพร้าว	02-9715662	
C423001	กังวาล	อานนท์ วงศ์เสรี	12 ค. หัวรอ อ.อัญญา จ.อยุธยา 13000	035-243200	
C421003	บุญชัย การไฟฟ้า	บุญชัยกาญจน์	12/1 ม.8 จ. ประชาธิปไตย รังสิต ปทุมธานี	02-9590040	02-9590040
C421004	อุดม	อุดม บูรินทร์วัฒนา	25 จ. ประชาธิปไตย รังสิต ปทุมธานี	02-9740183	
C422002	ธานี การไฟฟ้า	มนตรี ต้นประยูร	16 คล.ศรัทธาละมั่ง ลาดกระบัง กทม	02-7390200	02-7390201
C422003	วิทยาการไฟฟ้า	วิทยา แซงสุขโข	35 คล.ศรัทธาเมือง รังสิต ปทุมธานี	02-9540349	
C422004	วรสิทธิ์	วรสิทธิ์ วิโรกุล	39 คล.ศรัทธาเมือง รังสิต ปทุมธานี	02-9540558	02-9540059
C423002	ศรีรุ่งเรือง	ศรีรุ่งเรือง	ก7/5 ไร่พหลโยธิน อ.อัญญา จ.อยุธยา 13000	035-251242	
C423003	แหลมทอง	อนุรัตน์ กอทอง	7/2 อ. บางบาล จ.อยุธยา	035-359235	

ภาพผนวกที่ 28 หน้าจอรายงานรายละเอียดลูกค้า

จากภาพผนวกที่ 28 ประกอบด้วยปุ่มต่าง ๆ ดังนี้



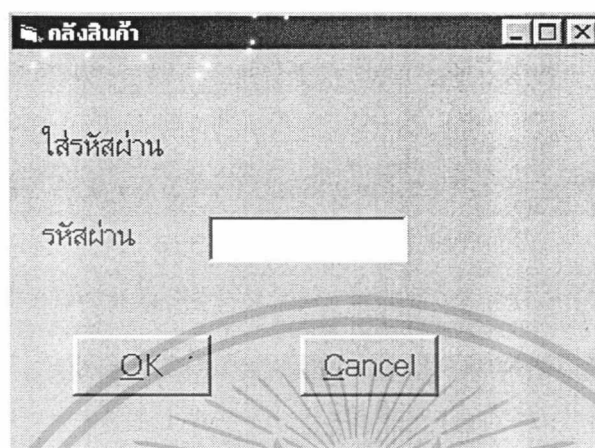
คือ ปุ่มสำหรับพิมพ์รายงาน



คือ ปุ่มสำหรับส่งผ่านรายงานไปยังไฟล์ต่าง ๆ ที่ต้องการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เมื่อผู้ใช้คลิกที่ปุ่มคลังสินค้า จะเข้าสู่หน้าจอของระบบป้องกันความปลอดภัยผู้ใช้จะต้องใส่รหัสผ่าน ให้ถูกต้องจึงจะเข้าทำงานในระบบการจัดการคลังสินค้าได้ (ภาพผนวกที่ 29)



ภาพผนวกที่ 29 หน้าจอระบบรักษาความปลอดภัยของฝ่ายคลังสินค้า

เมื่อเข้าสู่การทำงานของระบบการจัดการคลังสินค้า จะมีองค์ประกอบดังต่อไปนี้ การจัดการคลังสินค้า สืบค้น เปลี่ยนแปลงรายการ รายงาน

เมนูการจัดการคลังสินค้าประกอบด้วยส่วนต่าง ๆ คือ ส่วนที่ 1 ข้อมูลสินค้า และส่วนที่ 2 การรับสินค้า (ภาพผนวกที่30)

ส่วนที่ 1 ข้อมูลสินค้า เพื่อแสดงข้อมูลและรายละเอียดต่าง ๆ ของสินค้า คลิกที่ปุ่มเพิ่มเมื่อต้องการที่จะเพิ่มสินค้าชนิดใหม่ ใส่ข้อมูลต่าง ๆ และคลิกที่ปุ่มบันทึกเพื่อบันทึกข้อมูลคลังสินค้าไว้ในแฟ้มข้อมูลสินค้า สามารถเลือกรายการสินค้าได้โดยการคลิกที่ปุ่มลูกศร คลิกปุ่มลบเมื่อต้องการลบข้อมูลสินค้า คลิกที่แก้ไขเมื่อต้องการแก้ไข รายการสินค้า คลิกที่ปุ่มยกเลิกเมื่อต้องการยกเลิกข้อมูลที่ต้องการแก้ไข สามารถสืบค้นข้อมูลสินค้าได้ด้วยรหัสสินค้า และชื่อสินค้า โดยผู้ใช้จะต้องใส่รหัสหรือชื่อสินค้า ซึ่งขึ้นกับว่าสืบค้นด้วยรหัสสินค้าหรือชื่อค้า เมื่อผู้ใช้ต้องการที่จะทำรายการอื่นให้คลิกที่ปุ่มกลับสู่เมนูหลักการขาย (ภาพผนวกที่ 31)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เมนูหลักคลังสินค้า
 ระบบคลังสินค้า **สืบค้น** เปลี่ยนแปลงรายการ รายงาน ออกโปรแกรม
ข้อมูลสินค้า
 การรับสินค้า

ภาพผนวกที่ 30 เมนูการจัดการสินค้าคงคลัง

๓. ข้อมูลสินค้า

ข้อมูลสินค้า

รหัสสินค้า: 11302 ปริมาณสินค้าคงคลัง: 408

ชื่อสินค้า: ไม้บิลบอร์ด จุดสั่งซื้อ: 450

ราคาทุน: 4 บาท ราคาขายต่อหน่วย: 15 บาท

รหัสสินค้า	ชื่อสินค้า	ปริมาณคงคลัง	จุดสั่งซื้อ	ราคาทุน	ราคาขาย
๑2005		0	0	20	26
๑2101	โคมไฟดาวไลท์	583	385	97	129
๑2102	โคมไฟทรงกลม	656	385	129	165
๑2103	โคมไฟเพดาน	462	385	295	329
๑2201	หลอดไฟวงกลมอินแดนเซนเก	2461	655	29	36
๑2202	หลอดไฟวงกลมอินแดนเซนเก	2984	655	97	42
๑2301	หลอดบีปพลังงานประหยัด	3210	550	17	19
๑2302	หลอดบีปพลังงานประหยัด	1697	550	17	19
๑2401	หลอดตะเกียบไฮทริกประชิดไฟ	4576	455	398	440
๑2402	หลอดตะเกียบไฮทริกประชิดไฟ	4306	455	398	440
๑2501	หลอดตะเกียบ PLEU 11 5๗๗	1065	450	268	310

ภาพผนวกที่ 31 หน้าจอข้อมูลสินค้า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

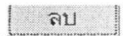
จากภาพผนวกที่ 31 ประกอบด้วยปุ่มต่าง ๆ ดังนี้



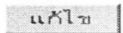
คือ ปุ่มสำหรับดูผลการสืบค้นข้อมูลสินค้าก่อนหน้านั้น



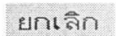
คือ ปุ่มสำหรับดูผลการสืบค้นข้อมูลสินค้าครั้งต่อไป



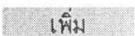
คือ ปุ่มสำหรับลบข้อมูลสินค้า



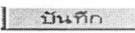
คือ ปุ่มสำหรับแก้ไขข้อมูลสินค้า



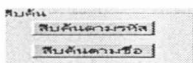
คือ ปุ่มสำหรับยกเลิกข้อมูลสินค้าที่แก้ไข



คือ ปุ่มสำหรับรับสินค้าชนิดใหม่ที่ยังไม่มีในคลังสินค้า



คือ ปุ่มสำหรับบันทึกข้อมูลของสินค้าที่ได้แก้ไขแล้วเข้าสู่ฐานข้อมูลสินค้า



คือ ปุ่มสำหรับใช้สืบค้นข้อมูลของสินค้า ซึ่งสามารถสืบค้นได้ตามรหัสสินค้าและตามชื่อสินค้า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

กลับสู่เมนูหลักคลังสินค้า

คือ ปุ่มสำหรับกลับสู่เมนูหลักคลังสินค้า

ส่วนที่ 2 การรับสินค้าเพื่อใช้รับสินค้าที่ได้สั่งซื้อ การรับสินค้าจะเป็นการเพิ่มปริมาณสินค้าที่มีอยู่ในคลัง ผู้ใช้ระบบจะต้องใส่วันที่ปัจจุบันที่รับสินค้า รหัสการรับสินค้าจะขึ้นให้โดยอัตโนมัติ (ภาพผนวกที่ 32)

๓. รับสินค้า

วันที่รับ 2/2/66 รหัสการรับ 14000001

รหัสสินค้า g1002 ชื่อสินค้า กล้วยน้ำว้า

ปริมาณที่รับ 120 หน่วย กิโลกรัม

บันทึก ลบ เพิ่ม

กลับสู่เมนูหลัก

ภาพผนวกที่ 32 หน้าจอการรับสินค้า

จากภาพผนวกที่ 32 จะประกอบด้วยปุ่มต่าง ๆ ดังนี้

รับสินค้า

คือ ปุ่มสำหรับรับสินค้าเพิ่ม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บันทึก

คือ ปุ่มสำหรับบันทึกรายการสินค้าที่รับ

1/2/43

Select Date

March 2000

Sat	Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri
28	29	1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31	1	2

คือ ปุ่มสำหรับเลือกวันที่ที่รับสินค้า

g1001

c1001

g1002

g1003

g1004

g1101

g1102

g1201

g1202

คือ ปุ่มสำหรับเลือกรหัสสินค้า

ลบ

คือ ปุ่มสำหรับลบข้อมูลสินค้าที่ได้รับแล้ว

แก้ไข

คือ ปุ่มสำหรับแก้ไขข้อมูลสินค้าที่ได้รับแล้ว

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

กลับสู่เมนูหลักคลังสินค้า

คือ ปุ่มสำหรับกลับสู่เมนูหลักคลังสินค้า

เมนูสื่บคั่น ประกอบไปด้วยส่วนต่าง ๆ คือ ส่วนที่ 1 ข้อมูลการรับสินค้า และส่วนที่ 2 สินค้าที่ควรสั่งซื้อ (ภาพผนวกที่ 33)



ภาพผนวกที่ 33 เมนูสื่บคั่น

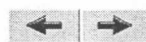
ส่วนที่ 1 สื่บคั่นข้อมูลการรับสินค้า แสดงข้อมูลสินค้าว่าในรหัสการรับนั้น รับสินค้าชนิดใดบ้าง เป็นปริมาณเท่าใด ผู้ใช้สามารถสื่บคั่นข้อมูลได้โดยการใส่รหัสการรับสินค้า หรือเลือกรหัสการรับสินค้าได้โดยการคลิกที่ปุ่มลูกศร และคลิกที่ปุ่มกับสู่เมนูหลักคลังสินค้าเมื่อต้องการทำรายการอื่น ๆ ต่อ (ภาพผนวกที่ 34)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

๗. สืบค้นข้อมูลการรับสินค้า

ข้อมูลการรับสินค้า		สืบค้น
รหัสการรับสินค้า	วันที่รับสินค้า	รหัสการรับสินค้า
F4302001	1/24/00	F4302001
		สืบค้น

รหัสสินค้า	ปริมาณที่รับ
g1001	12



กลับสู่เมนูหลักคลังสินค้า

ภาพผนวกที่ 34 หน้าจอสืบค้นข้อมูลการรับสินค้า

จากภาพผนวกที่ 34 จะมีปุ่มต่าง ๆ ดังนี้

สืบค้น

คือ ปุ่มสำหรับสืบค้นตามรหัสการรับสินค้า

คือ ปุ่มสำหรับดูผลการสืบค้นข้อมูลการรับสินค้าก่อนหน้านั้น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



คือ ปุ่มสำหรับผลการสืบค้นข้อมูลการรับสินค้าครั้งต่อไป

r4302001
r4302001
r4302002
r4302003
r4302004

คือ ปุ่มสำหรับเลือกรหัสการรับสินค้าที่ต้องการสืบค้น

Customer
กรุณาใส่รหัสการรับสินค้า
OK
Cancel

คือ ปุ่มให้สำหรับใส่รหัสการรับสินค้าที่ต้องการสืบค้น

กลับสู่เมนูหลักคลังสินค้า

คือ ปุ่มสำหรับกลับสู่เมนูหลักคลังสินค้า

ส่วนที่ 2 สืบค้นรายการสินค้าที่ควรสั่งซื้อ เป็นหน้าจอที่ใช้ในการจัดทำรายการสินค้าที่ควรสั่งซื้อ ผู้ใช้สามารถคลิกที่ปุ่มกับปุ่มเมนูหลักคลังสินค้าเมื่อต้องการทำรายการอื่น ๆ ต่อ(ภาพผนวกที่ 35) เมื่อคลิกที่ปุ่มพิมพ์ จะพบหน้าจอรายการสินค้าที่ควรสั่งซื้อ (ภาพผนวกที่ 36) เพื่อพิมพ์รายงานสินค้าที่ควรสั่งซื้อให้กับฝ่ายจัดซื้อ รายงานหน้าจอสินค้าที่ควรสั่งซื้อจะประกอบด้วยรหัสสินค้า ชื่อสินค้า ปริมาณในคลัง ราคาทุน และจุดสั่งซื้อ ของสินค้าที่มีปริมาณคงคลังเท่ากับหรือน้อยกว่าจุดสั่งซื้อ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

๒. สืบค้นสินค้าที่ควรสั่งซื้อ

เมนู

รายการสินค้าที่ควรสั่งซื้อ

รหัสสินค้า	Goods Name	Goods Quantity	Eq	Price Fund
▶ g1003	รานีลอนยาวเคียว	550	550	215
g1302	ชีวทอลดเคียว	450	450	14
g1602	ผ้าครอบพลาซติก 2 ชั้น	350	350	11
g1705	สวิทช์เปิด-ปิด กระดิ่งลอย	657	750	7
g1706	สวิทช์เปิด-ปิด พลาเย่น้ำ	635	750	7
g1709	สวิทช์เปิด-ปิด พลังต่ำ	750	750	11

พิมพ์ กสิวิษุฒินานะหลักคองสินค้ำ

ภาพผนวกที่ 35 หน้าจอสืบค้นสินค้าที่ควรสั่งซื้อ

จากภาพผนวกที่ 35 ประกอบด้วยปุ่มต่างๆ ดังนี้

พิมพ์

คือ ปุ่มสำหรับแสดงหน้าจอรายงานสินค้าที่ควรสั่งซื้อ

กลับสู่เมนูหลักคลังสินค้า

คือ ปุ่มสำหรับกลับสู่เมนูหลักคลังสินค้า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

รายงานสินค้าที่ควรสั่งซื้อ

วันที่ 2 /3/43

รหัสสินค้า	ชื่อสินค้า	ปริมาณคงคลัง	ราคาทุน	จุดสั่งซื้อ
g1003	รานีออนขาวเดี่ยว	414	215	550
g1302	บัวหลอดเดี่ยว	438	14	450
g1602	ฝาครอบพลาสติก 2	350	11	350
g1705	ลวี่จปีค-เปิด	654	7	750
g1706	ลวี่จปีค-ปิด	635	7	750
g1709	ลวี่จปีค-เปิด	750	11	750
g2005		0	20	0

ภาพผนวกที่ 36 หน้าจอรายงานสินค้าที่ควรสั่งซื้อ

จากภาพผนวกที่ 36 ประกอบด้วยปุ่มต่างๆ ดังนี้



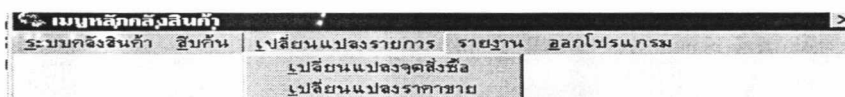
คือ ปุ่มสำหรับพิมพ์รายงาน



คือ ปุ่มสำหรับส่งผ่านรายงานไปยังไฟล์ต่าง ๆ ที่ต้องการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เมนูเปลี่ยนแปลงรายการ ประกอบด้วยส่วนต่าง ๆ ดังนี้คือ ส่วนที่ 1 เปลี่ยนแปลงจุดสั่งซื้อ ส่วนที่ 2 เปลี่ยนแปลงราคาขาย (ภาพผนวกที่ 37)



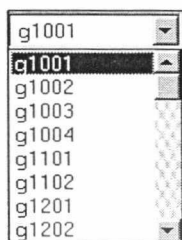
ภาพผนวกที่ 37 เมนูเปลี่ยนแปลงรายการ

ส่วนที่ 1 เปลี่ยนแปลงจุดสั่งซื้อ ใช้ในการเปลี่ยนแปลงจุดสั่งซื้อของสินค้าที่ต้องการ ผู้ใช้ต้องเลือกรหัสสินค้าที่ต้องการเปลี่ยนแปลงจุดสั่งซื้อ จากนั้นให้คลิกที่ปุ่มเปลี่ยนแปลงจุดสั่งซื้อและคลิกที่ปุ่มตกลงเมื่อเปลี่ยนแปลงจุดสั่งซื้อสินค้าที่ต้องการแล้ว คลิกที่ปุ่มกลับสู่เมนูหลักคลังสินค้าเพื่อทำการอื่นต่อ (ภาพผนวกที่ 38)

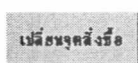
ภาพผนวกที่ 38 หน้าจอเปลี่ยนแปลงจุดสั่งซื้อ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

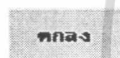
จากภาพผนวกที่ 38 ประกอบด้วยปุ่มต่างๆ ดังต่อไปนี้



คือ ปุ่มสำหรับเลือกรหัสสินค้าที่ต้องการเปลี่ยนแปลงจุดสั่งซื้อ



คือ ปุ่มสำหรับเปลี่ยนแปลงจุดสั่งซื้อ



คือ ปุ่มสำหรับตกลงเมื่อเปลี่ยนแปลงจุดสั่งซื้อแล้ว



คือ ปุ่มสำหรับกลับสู่เมนูหลักคลังสินค้า

ส่วนที่ 2 เปลี่ยนแปลงราคาขายสินค้า ใช้ในการเปลี่ยนแปลงราคาขายของสินค้าที่ต้องการ ผู้ใช้ต้องเลือกรหัสสินค้าที่ต้องการเปลี่ยนแปลงราคาขาย จากนั้นให้คลิกที่ปุ่มเปลี่ยนแปลงราคาขายสินค้า และคลิกที่ปุ่มตกลงเมื่อเปลี่ยนแปลงราคาขายสินค้าที่ต้องการแล้ว คลิกที่ปุ่มกลับสู่เมนูหลักคลังสินค้า เพื่อทำรายการอื่นต่อ (ภาพผนวกที่ 39)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

๓. เปลี่ยนแปลงราคาขาย

รหัสสินค้า	<input type="text" value="g1001"/>	ชื่อสินค้า	<input type="text" value="ข้าวกล้องหอมมะลิขาว"/>
ราคาขายปัจจุบัน	<input type="text" value="259"/>	บาท	
<input type="button" value="เปลี่ยนราคาขาย"/>		<input type="button" value="ตกลง"/>	<input type="button" value="กลับไปเมนูหลักสินค้า"/>

ภาพผนวกที่ 39 หน้าจอเปลี่ยนแปลงราคาขายสินค้า

จากภาพผนวกที่ 39 ประกอบด้วยปุ่มต่างๆ ดังนี้

g1001	▼
g1001	▲
g1002	
g1003	
g1004	
g1101	
g1102	
g1201	
g1202	▼

คือ ปุ่มสำหรับเลือกรหัสสินค้าที่ต้องการเปลี่ยนแปลง

เปลี่ยนราคาขาย

คือ ปุ่มสำหรับเปลี่ยนแปลงราคาขายสินค้า

ตกลง

คือ ปุ่มสำหรับตกลงเมื่อเปลี่ยนแปลงจุดสั่งซื้อแล้ว

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

กลับสู่เมนูหลักคลังสินค้า

คือ ปุ่มสำหรับกลับสู่เมนูหลักคลังสินค้า

เมนูรายงาน (ภาพผนวกที่ 40) เพื่อใช้ในการออกรายงานต่าง ๆ ผู้ใช้สามารถเลือกได้จากเมนูในหน้าจอ รายงานข้อมูลสินค้า ประกอบด้วยรหัสสินค้า ชื่อสินค้า ปริมาณคงคลัง ราคาทุน ราคาขาย จุดสั่งซื้อ ของสินค้าทั้งหมดที่มีอยู่ในคลังสินค้า (ภาพผนวกที่ 41)



ภาพผนวกที่ 40 เมนูรายงานข้อมูลสินค้า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

รายการสินค้าคงคลัง พิมพ์วันที่ 2 /3/43

รหัสสินค้า	ชื่อสินค้า	ราคาทุน	ราคาขาย	จุดสั่งซื้อ	ปริมาณคงคลัง
g1001	รางมือชนสั้นเคียว	175	220	500	3493
g1002	รางมือชนสั้นคู่	287	325	550	1678
g1003	รางมือชนยาวเคียว	215	259	550	414
g1004	รางมือชนยาวคู่	397	445	550	1065
g1101	เบรกเกอร์ 15	143	178	460	3187
g1102	เบรกเกอร์ 20	143	178	460	3397
g1201	แผงหน้าแบบเงา	15	18	650	2076
g1202	แผงหน้าแบบเงา	15	18	650	1715
g1203	แผงหน้าแบบเงา	15	18	650	3188
g1301	ขั้วหลอดเคียว	14	16	450	4815
g1302	ขั้วหลอดเคียว	14	16	450	438
g1401	ตุลารัทเตอร์โคซี่	8	9	365	757
g1402	ตุลารัทเตอร์ฟิลลิ	11	13	365	525
g1501	ฟิวส์กระปุก	7	8	885	6513

ภาพผนวกที่ 41 หน้าจอรายงานข้อมูลสินค้า

จากภาพผนวกที่ 41 ประกอบด้วยปุ่มต่างๆ ดังนี้



คือ ปุ่มสำหรับพิมพ์รายงาน



คือ ปุ่มสำหรับส่งผ่านรายงานไปยังไฟล์ต่างๆ ที่ต้องการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้