

บทที่ 3

วิธีการดำเนินงาน

3.1 วิเคราะห์ระบบงานเดิม บริษัทอีสงซอนต้า จังหวัดมหาสารคาม

ในส่วนของการวิเคราะห์ระบบงานเดิมนี้ ผู้ศึกษาจะนำเสนอรายละเอียดของขั้นตอนในการวิเคราะห์และออกแบบระบบ ซึ่งได้นำทฤษฎีและแนวความคิดต่าง ๆ จากที่ได้ศึกษามาแล้วในบทที่ 2 มาประยุกต์ใช้งาน โดยประกอบไปด้วยการวิเคราะห์ระบบงานเดิม

3.1.1 ระบบงานเดิม

ขั้นตอนการดำเนินงานเดิมของระบบใน บริษัทอีสงซอนต้า อำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม มีลักษณะการดำเนินงานหลัก ดังนี้

3.1.1.1 ระบบการติดต่อลูกค้าจะมีการส่งจดหมาย

การต่างๆที่ทางบริษัทจัดขึ้นจะมีการแจ้งให้ลูกค้ามาร่วมงานโดยการโทรศัพท์หาลูกค้า หรือการส่งไปตามที่อยู่ของลูกค้า เมื่อต้องการที่จะแจ้งข้อมูลต่างๆให้กับลูกค้าทราบ

3.1.1.2 ระบบการเร่งรัดหนี้สินจะมีการส่งจดหมายไปให้ลูกค้าเมื่อลูกค้าค้างส่งค้างงวดในแต่ละเดือนเกิน 7 วัน หากลูกค้าไม่มาชำระหนี้ตามระยะเวลาที่กำหนด ฝ่ายสินเชื่อจะออกไปติดตามทวงหนี้ถึงที่ หรืออาจมีการยึดรถกลับคืนแล้วแต่เงื่อนไขตามสัญญาที่ได้ตกลงกันไว้

3.1.1.3 ระบบการร่วมกิจกรรมกับทางบริษัทในงานเทศกาลเชิญไปทางไปรษณีย์

3.1.1.4 ระบบการผ่อนชำระในแต่ละงวดลูกค้าจะมาจ่ายชำระเงินในแต่ละงวดโดยการเดินทางมาจ่ายที่บริษัท เมื่อจ่ายเงินในงวดนั้นแล้วก็จะได้รับใบเสร็จในการจ่ายชำระในแต่ละงวด

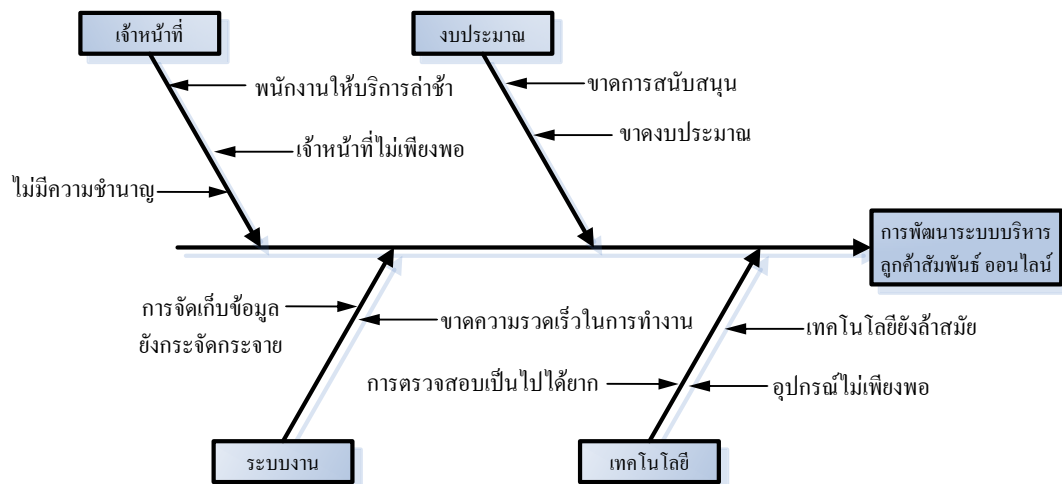
3.1.2 ปัญหาของระบบ

3.1.2.1 ระบบการติดต่อกับลูกค้าเป็นไปอย่างล่าช้า บางทีข้อมูลในการติดต่อทางจดหมาย อาจไม่ถึงผู้รับโดยตรงข้อมูลอาจจะสูญหาย และชำระได้ง่าย ซึ่งทำให้ลูกค้าไม่ได้รับข้อมูลอาจทำให้เกิดการเข้าใจผิดกันได้ง่าย

3.1.2.2 ระบบการจัดเก็บข้อมูลไม่เป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน คือใช้ฐานข้อมูลคนละที่แต่ละแผนกจะมีฐานข้อมูลคนละอัน และเวลาอีกแผนกหนึ่งต้องการข้อมูลของอีกแผนกหนึ่งต้องไปเอาข้อมูลจากฐานข้อมูลของแผนกนั้น ซึ่งทำให้เสียเวลาในการค้นหาข้อมูลพอสมควร

3.1.2.3 ระบบการแจ้งโปรโมชันต่างๆแก่ลูกค้า จะมีการติดประกาศตามสถานที่ต่างๆในตัวเมือง และโฆษณาตามคลื่นวิทยุ ซึ่งทำให้ลูกค้าที่อยู่นอกอำเภอเมืองได้รับข่าวสารไม่ทั่วถึง หรืออาจจะไม่ได้รับข่าวสารเลย

3.1.2.4 ไม่มีระบบการจัดเก็บข้อมูลของลูกค้าซึ่งทำให้ไม่รู้ข้อมูลของลูกค้าว่าลูกค้าแต่ละประเภทมีความพึงพอใจสินค้าตัวไหนมากที่สุด เพื่อที่จะได้นำข้อมูลลูกค้ามาใช้ในการวิเคราะห์ทางการตลาด



ภาพที่ 3-1 แสดง Ishikawa Diagram บริษัทอีสฮงฮอนต้า

3.1.3 ข้อเสนอแนะ

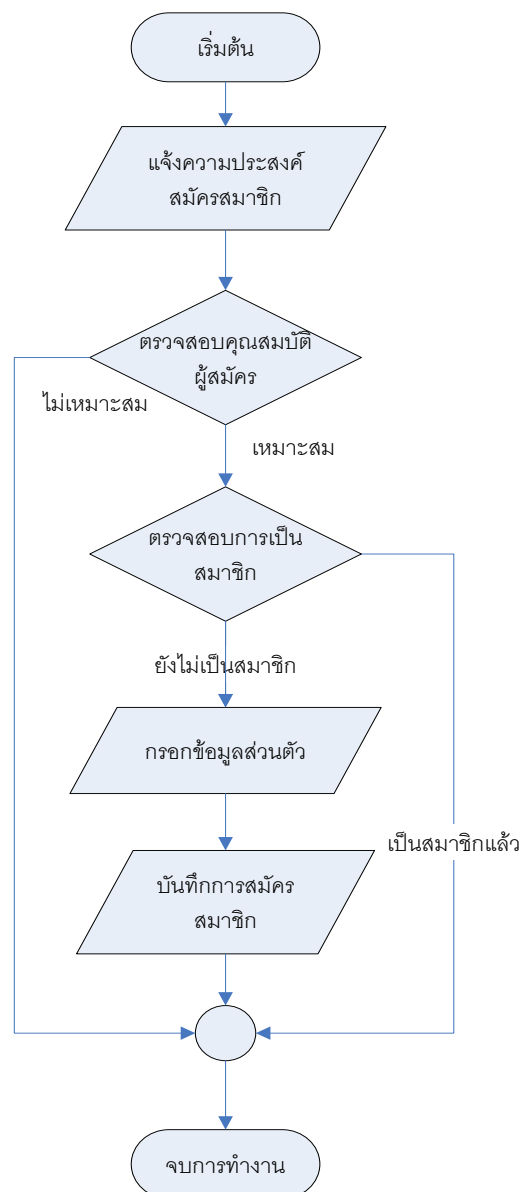
3.1.3.1 ควรนำคอมพิวเตอร์เข้ามาช่วยในการจัดเก็บของสมาชิกและการบริหารงานต่างๆภายในบริษัทอีสฮง เพื่อเพิ่มความสะดวกรวดเร็วและความรวดเร็ว

3.1.3.2 โปรแกรมที่จัดทำขึ้นจะต้องครอบคลุมไปถึงการจัดเก็บข้อมูลต่างๆในการจัดการในทุกๆด้านเช่น การสมัครสมาชิก การจัดการเกี่ยวกับลูกค้า การติดต่อ การนัดหมาย การขาย และอื่นๆ เพื่อง่ายต่อการตรวจสอบ

3.1.3.3 หากมีระบบต่างๆที่กล่าวมาข้างต้นนั้นแล้ว จะทำให้การบริหารการจัดการมีความ สะดวกสบายมากขึ้น ในส่วนของเอกสารจะถูกเก็บอย่างเป็นระเบียบและมีความปลอดภัยอีกทั้งยัง ง่ายต่อการค้นหา และเป็นที่รู้จักของบุคคลภายนอกมากยิ่งขึ้น

3.1.4 System Flowchart ระบบงานเดิม

3.1.4.1 Flowchart ระบบการระบบสมัครสมาชิก (VIP)

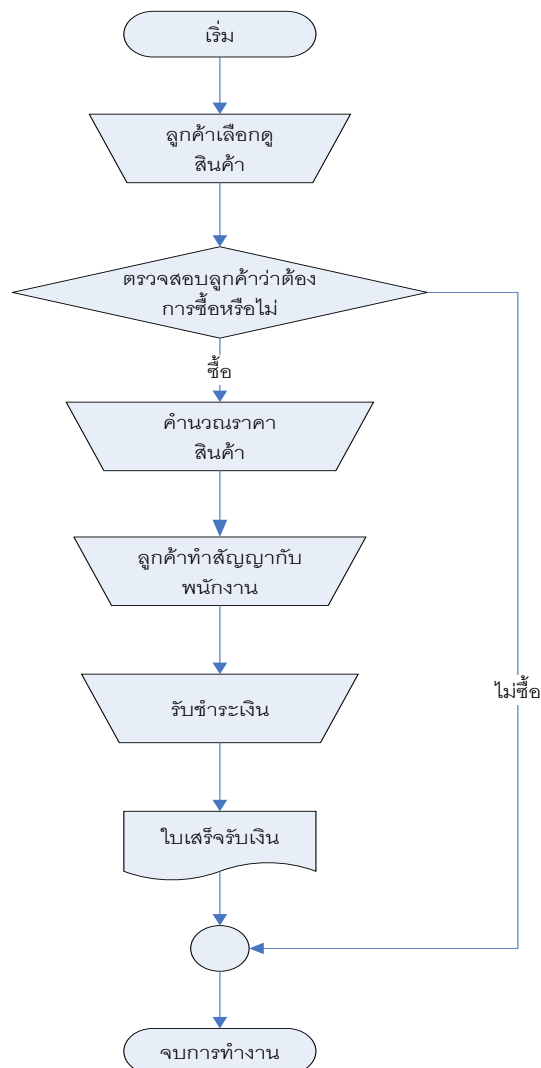


ภาพที่ 3-2 Flowchart แสดงข้อมูลขั้นตอนการสมัครสมาชิก (VIP)

อธิบายการทำงานของ Flowchart ของระบบสมัครสมาชิก

1. แจกข้อมูลเพื่อสมัครสมาชิก
2. พนักงานตรวจสอบคุณสมบัติผู้ที่สมัครสมาชิก VIP ว่าเหมาะสมหรือไม่
3. เจ้าหน้าที่ตรวจสอบหลักฐานการสมัคร ตรวจสอบว่าเป็นสมาชิกหรือไม่
4. ทำการสมัครสมาชิก
5. พนักงานบันทึกการสมัครสมาชิก จบการทำงาน

3.1.4.2 Flowchart ระบบการขายสดรถจักรยานยนต์

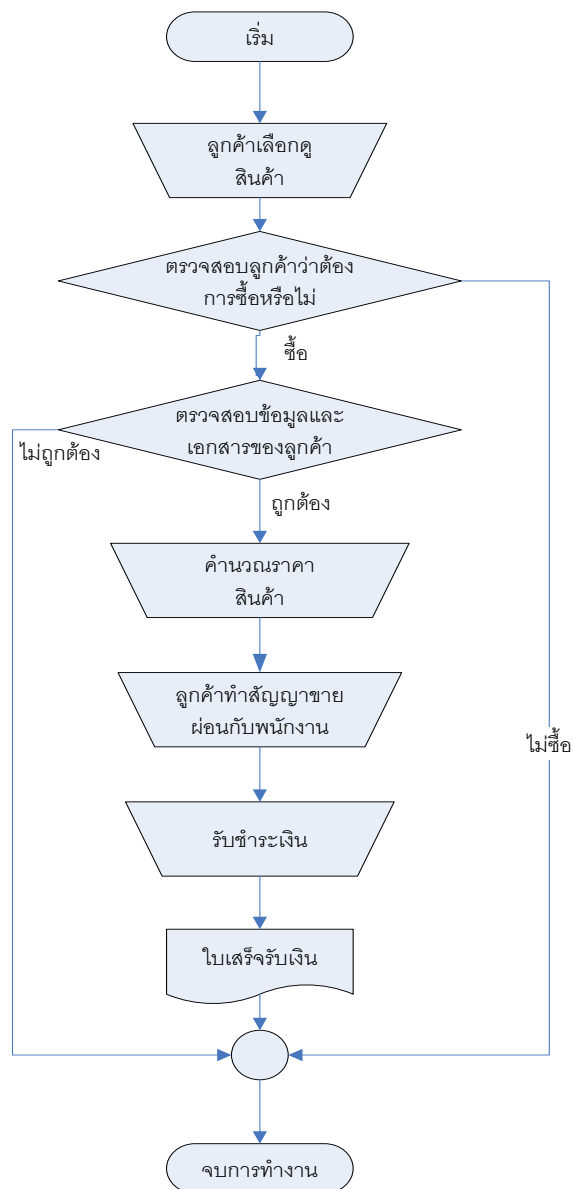


ภาพที่ 3-3 Flowchart แสดงข้อมูลขั้นตอนการขายสดจักรยานยนต์

อธิบายการทำงานของ Flowchart ของระบบขายรถจักรยานยนต์

1. ลูกค้าเลือกดูสินค้า
2. พนักงานตรวจสอบว่าลูกค้าต้องการซื้อรถจักรยานยนต์หรือไม่
3. พนักงานคำนวณราคาขาย และทำสัญญาขายรถจักรยานยนต์กับลูกค้า
4. ลูกค้าชำระเงิน รับใบเสร็จ และรับรถจักรยานยนต์ จบการทำงาน

3.1.4.3 Flowchart ระบบการขายผ่อนรถจักรยานยนต์

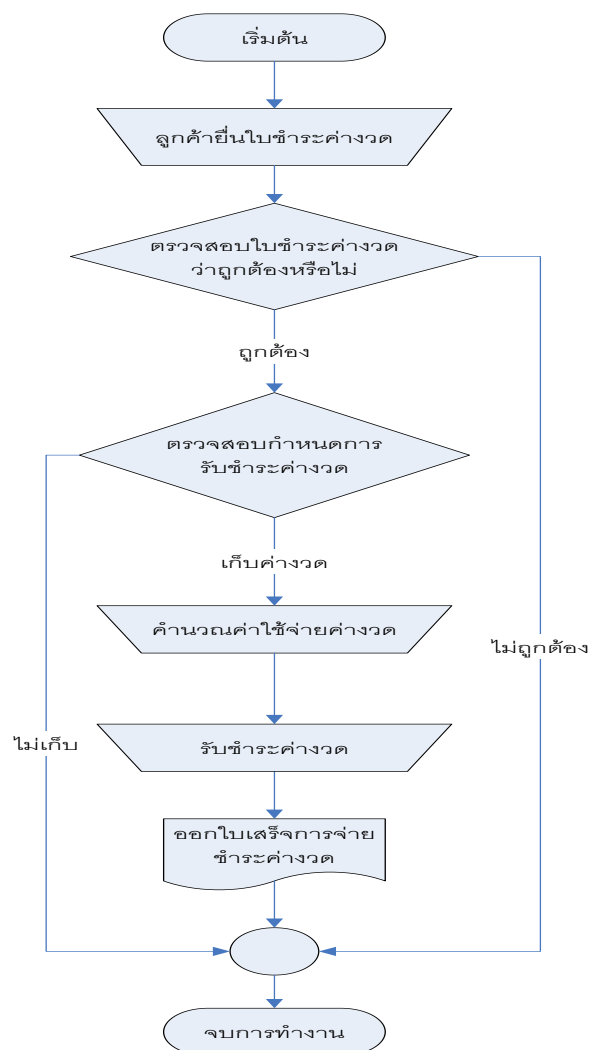


ภาพที่ 3-4 Flowchart แสดงข้อมูลขั้นตอนการขายผ่อนรถจักรยานยนต์

อธิบายการทำงานของ Flowchart ของระบบผ่อนรถจักรยานยนต์

1. ลูกค้าเลือกคู่สินค้า
2. พนักงานตรวจสอบว่าลูกค้าต้องการซื้อรถจักรยานยนต์หรือไม่
3. พนักงานตรวจสอบข้อมูลและเอกสารของลูกค้าว่าถูกต้องหรือไม่
4. คำนวณราคาขายรถจักรยานยนต์
5. ลูกค้าทำสัญญาขายผ่อนกับพนักงาน และชำระเงิน
6. พนักงานส่งใบเสร็จให้กับลูกค้า และส่งมอบรถให้กับลูกค้า จบการทำงาน

3.1.4.4 Flowchart ระบบการจ่ายชำระงวด

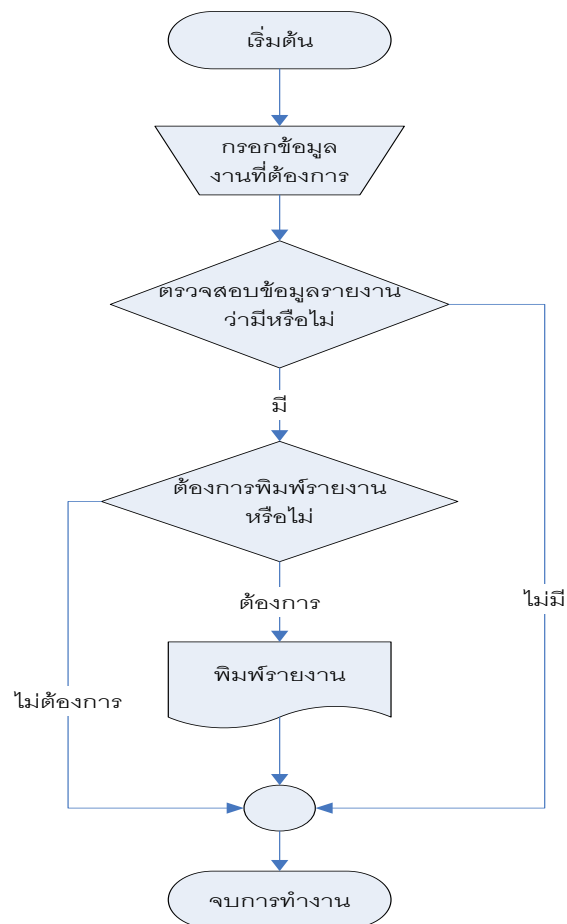


ภาพที่ 3-5 Flowchart แสดงข้อมูลขั้นตอนการการจ่ายชำระงวด

อธิบายการทำงานของ Flowchart ของระบบจ่ายชำระงวด

1. ลูกค้ายื่นใบชำระค่างวด
2. พนักงานตรวจสอบใบชำระค่างวดว่าถูกต้องหรือไม่
3. พนักงานตรวจสอบการชำระค่างวด
4. พนักงานคำนวณค่าใช้จ่ายของค่างวด
5. พนักงานรับเงินค่างวดของลูกค้าย
6. พนักงานออกใบเสร็จการจ่ายชำระค่างวด และออกใบชำระค่างวดครั้งต่อไป
7. จบการทำงาน

3.1.4.5 Flowchart ระบบการออกรายงาน



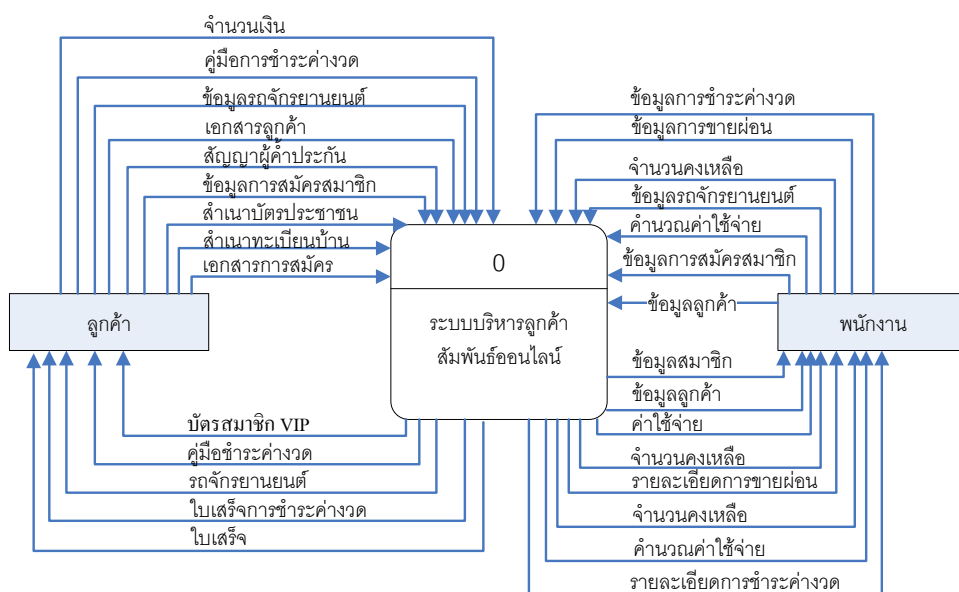
ภาพที่ 3-6 Flowchart แสดงข้อมูลขั้นตอนการออกรายงาน

อธิบายการทำงานของ Flowchart ของระบบออกรายงาน

1. พนักงานกรอกข้อมูลรายงานที่ต้องการ
2. พนักงานตรวจสอบว่ามีข้อมูลรายงานหรือไม่
3. พนักงานตรวจสอบว่าต้องการพิมพ์รายงานหรือไม่
4. พนักงานพิมพ์รายงาน จบการทำงาน

3.3 Context Diagram ระบบงานเดิม

3.3.1 Data Flow Diagram Level 0 ระบบงานเดิม



ภาพที่ 3-7 Context Diagram แสดงการทำงานของระบบเดิม

คำอธิบาย Context Diagram ระบบงานเดิม

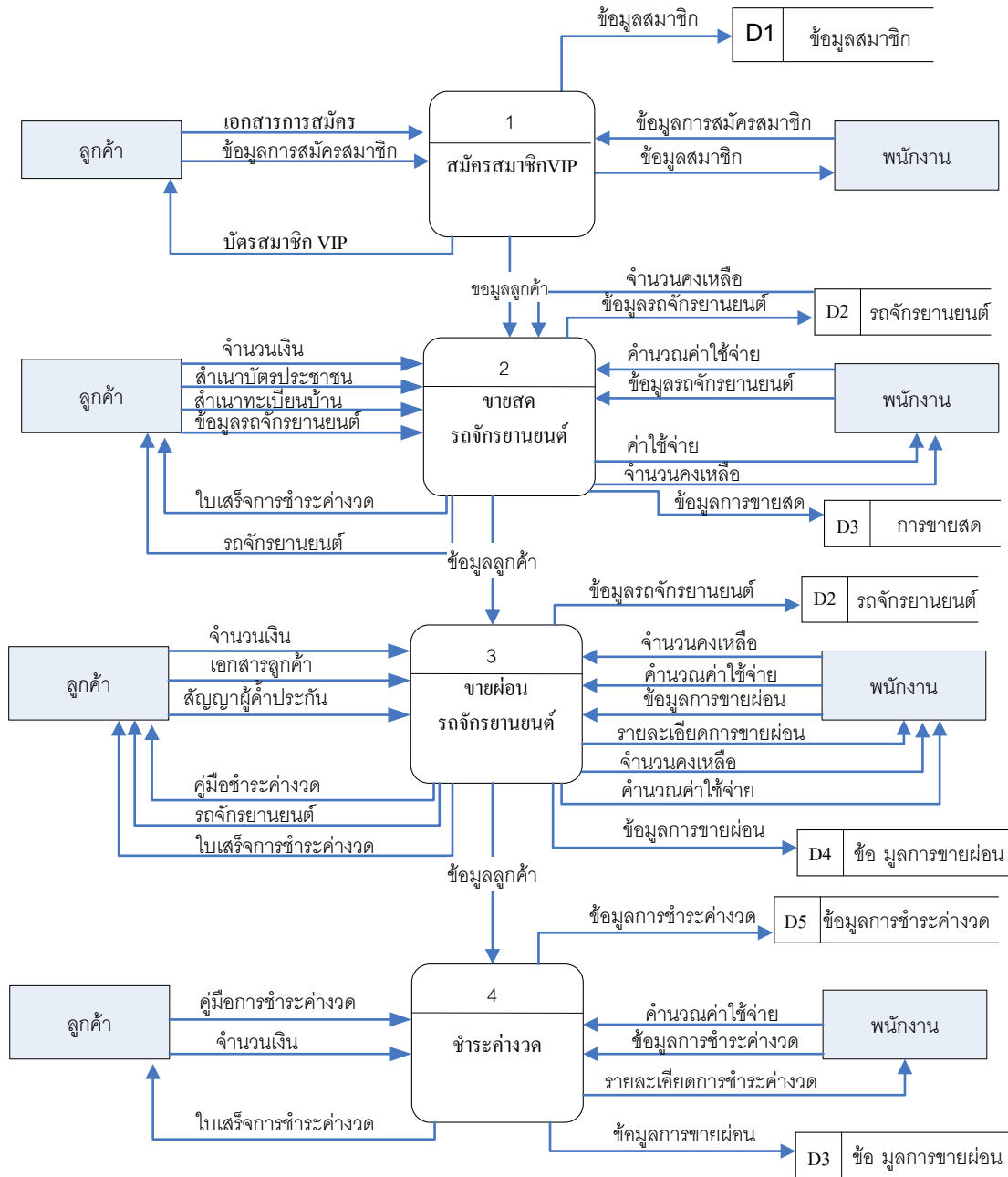
1. ลูกค้า

เมื่อลูกค้าเข้ามาขังร้านเพื่อที่จะมาซื้อรถจักรยานยนต์ จะแจ้งข้อมูล ความต้องการของรถที่ต้องการซื้อกับพนักงานเมื่อตกลงว่าจะซื้อคันไหนแล้วก็จะทำสัญญาซื้อขายกัน จากนั้นพนักงานก็จะทำการคำนวณค่าใช้จ่ายในการซื้อขายเพื่อที่จะให้ลูกค้าชำระเงินและก็จะมอบสมุดคู่มือในการชำระงวดให้กับลูกค้า

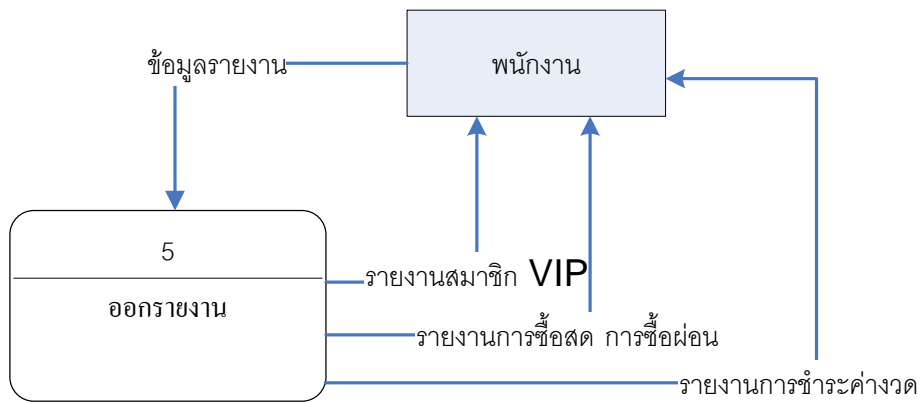
2. พนักงาน

พนักงานจะทำการส่งข้อมูล การซื้อรถจักรยานยนต์ ข้อมูลการขายผ่อน ข้อมูลการชำระเงิน รายละเอียดการขายผ่อน และข้อมูลรายละเอียดการชำระงวด

3.3.2 Data Flow Diagram Level 1



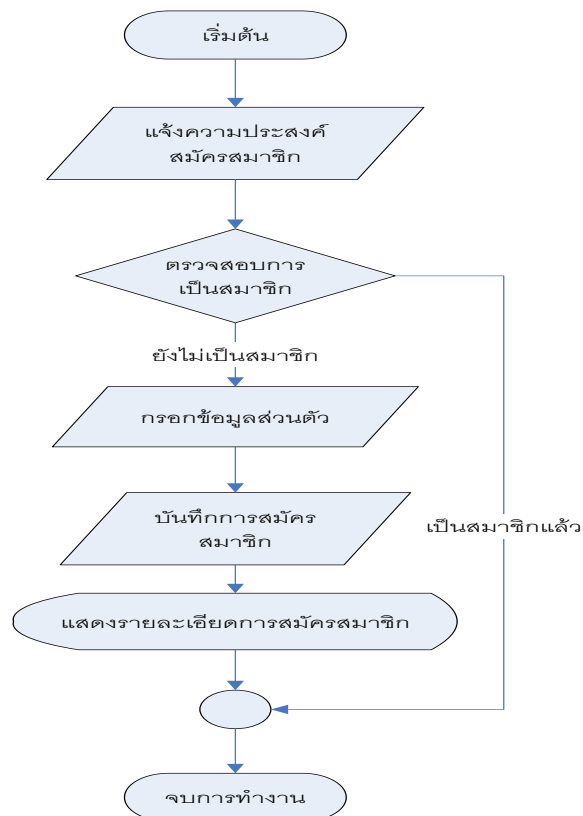
ภาพที่ 3-8 แสดงการทำงาน Data Flow Diagram Level 1



ภาพที่ 3-9 Data Flow Diagram Level1 ระบบงานเดิม

3.4 Flow Chart ระบบการบริหารลูกค้าความสัมพันธ์ ออนไลน์ (ระบบงานใหม่)

3.4.1 Flowchart ระบบสมัครสมาชิก

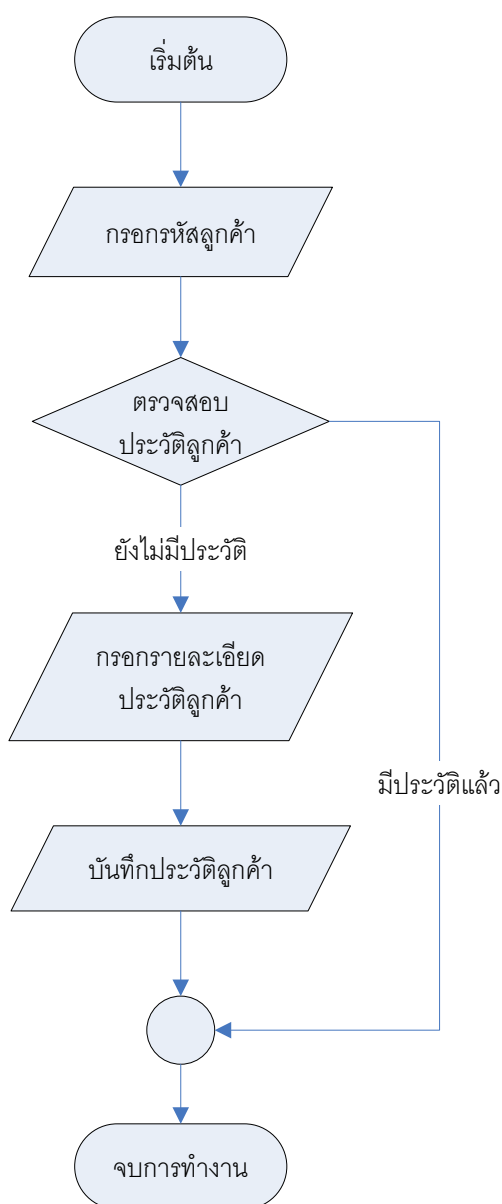


ภาพที่ 3 – 10 Flowchart ระบบการสมัครสมาชิก

อธิบายขั้นตอนการทำงานของ Flowchart ระบบการสมัครสมาชิก

1. ลูกค้าแจ้งความประสงค์ขอสมัครสมาชิก
2. พนักงานตรวจสอบการเป็นสมาชิกของผู้แจ้งความประสงค์จะสมัครสมาชิก
3. ลูกค้ากรอกข้อมูลส่วนตัว
4. ลูกค้าบันทึกการสมัครสมาชิก

3.4.2 Flowchart ระบบจัดการเกี่ยวกับลูกค้า

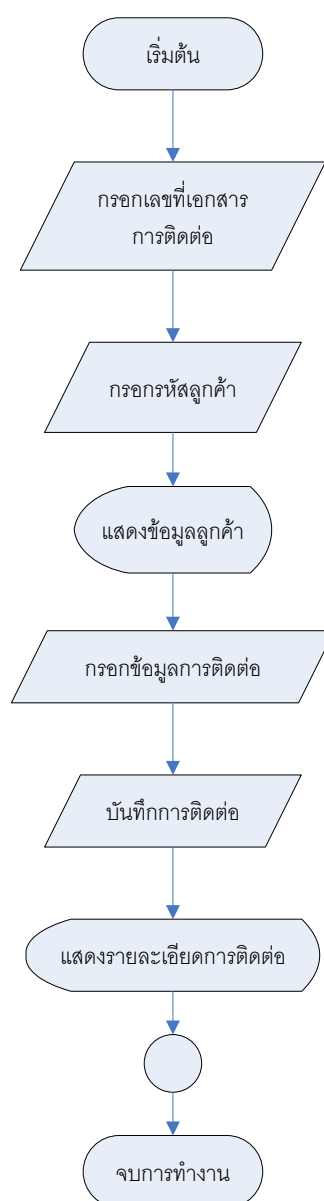


ภาพที่ 3 – 11 Flowchart ระบบจัดการเกี่ยวกับลูกค้า

อธิบายขั้นตอนการทำงานของ Flowchart ระบบจัดการเกี่ยวกับลูกค้า

- 1.พนักงานกรอกรหัสลูกค้า
- 2.พนักงานตรวจสอบประวัติลูกค้า
- 3.พนักงานกรอกรายละเอียดประวัติลูกค้า
- 4.พนักงานบันทึกประวัติลูกค้า

3.4.3 Flowchart ระบบบันทึกการติดต่อ

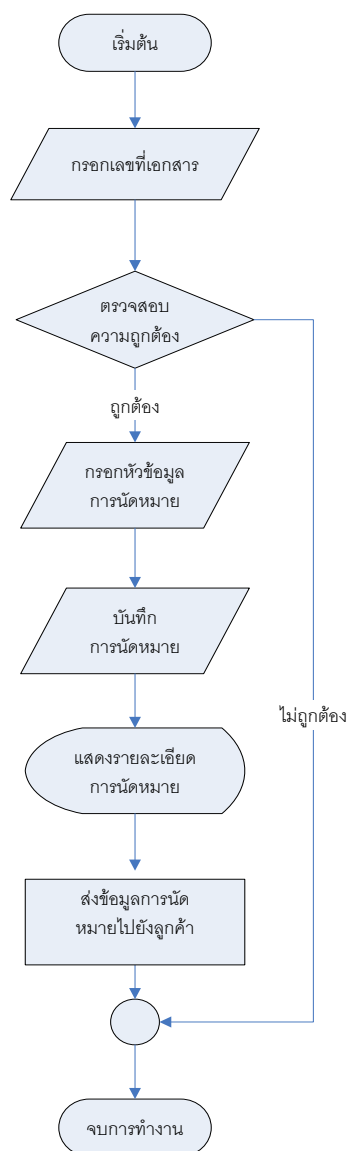


ภาพที่ 3 – 12 Flowchart ระบบบันทึกการติดต่อ

อธิบายขั้นตอนการทำงานของ Flowchart ระบบบันทึกการติดต่อ

- 1.พนักงานกรอกเลขที่เอกสารที่ทำการติดต่อกับลูกค้า
- 2.พนักงานกรอกรหัสลูกค้าที่ทำการติดต่อ
- 3.พนักงานกรอกข้อมูลที่ทำการติดต่อกับลูกค้า
- 4.พนักงานบันทึกการติดต่อกับลูกค้า
- 5.แสดงรายละเอียดการติดต่อกับลูกค้า

3.4.4 Flowchart ระบบการนัดหมาย

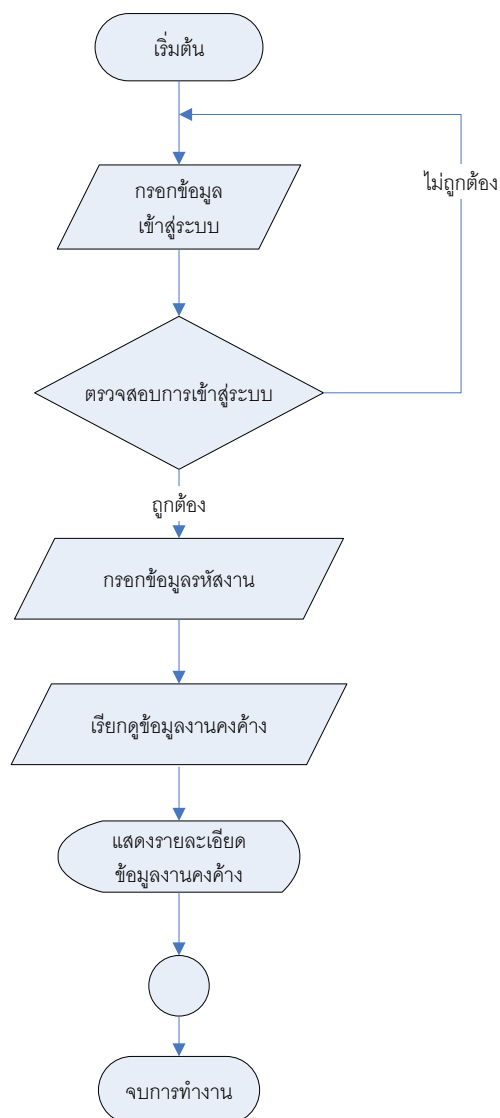


ภาพที่ 3 -13 Flowchart ระบบการนัดหมาย

อธิบายขั้นตอนการทำงานของ Flowchart ระบบการนัดหมาย

- 1.พนักงานกรอกเลขที่เอกสารที่จะทำการนัดหมายกับลูกค้า
- 2.พนักงานตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูลลูกค้าที่จะทำการนัดหมาย
- 3.พนักงานกรอกข้อมูลการนัดหมาย
- 4.แสดงรายละเอียดการนัดหมาย
- 5.พนักงานส่งข้อมูลการนัดหมายให้กับลูกค้า

3.4.5 Flowchart ระบบแจ้งงานคงค้าง

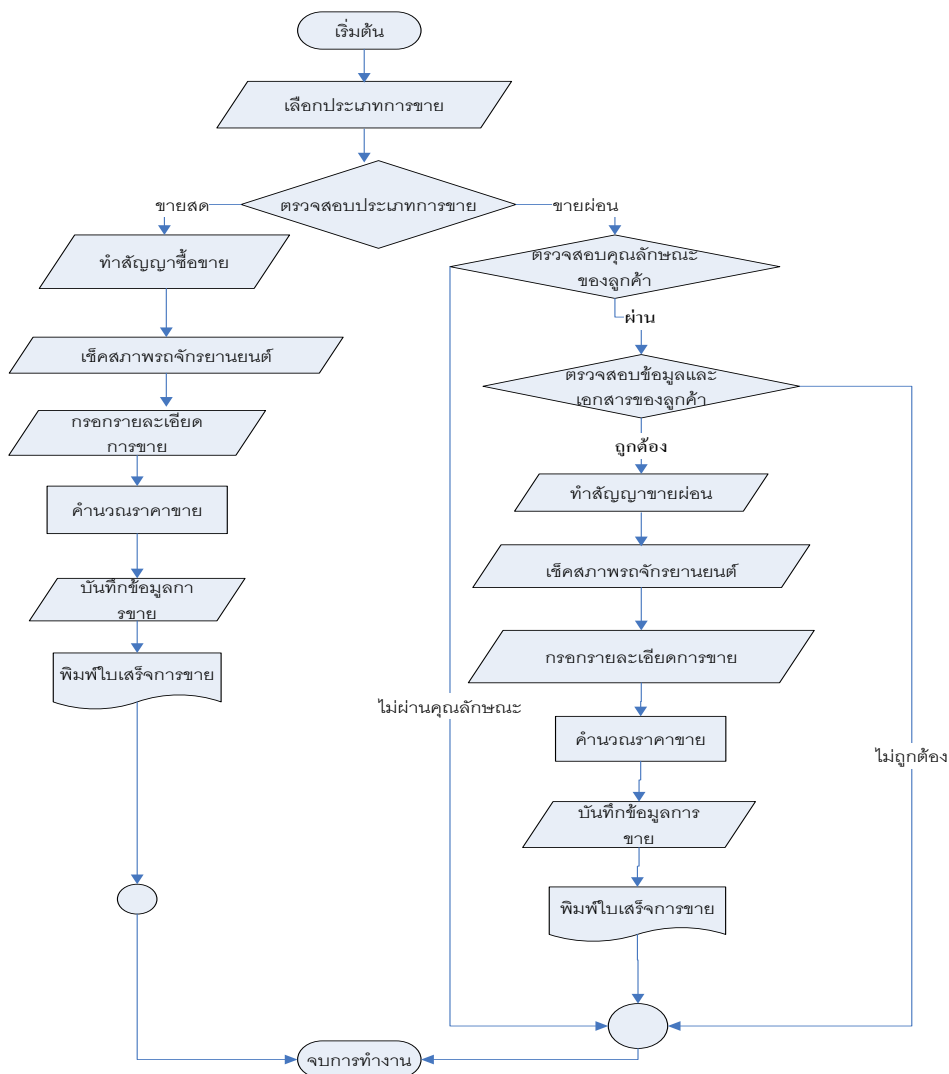


ภาพที่ 3-14 Flowchart แสดงข้อมูลขั้นตอนการแจ้งงานคงค้าง

อธิบายการทำงานของ Flowchart ของระบบแจ้งงานค่าง

1. พนักงานเข้าสู่ระบบ
2. ตรวจสอบการเข้าสู่ระบบ
3. พนักงานเรียกดูงานค่าง
4. แสดงรายละเอียดข้อมูลงานค่าง
5. จบการทำงาน

3.4.6 Flowchart ระบบการขายรถจักรยานยนต์

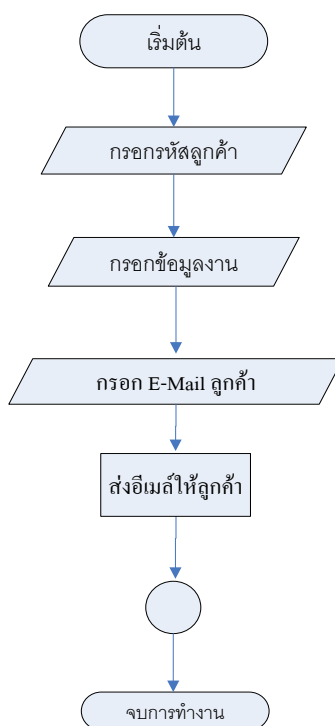


ภาพที่ 3-15 Flowchart แสดงข้อมูลขั้นตอนการขายรถจักรยานยนต์

อธิบายการทำงานของ Flowchart ของระบบรถจักรยานยนต์

1. พนักงานเลือกประเภทการขาย
2. พนักงานตรวจสอบประเภทการขายว่าจะขายเงินสดหรือเงินผ่อน
3. ถ้าลูกค้าซื้อเงินสด พนักงานจะทำสัญญาซื้อขายรถกับลูกค้า
4. ถ้าซื้อเงินผ่อน พนักงานจะตรวจสอบคุณสมบัติของลูกค้า
5. พนักงานตรวจสอบข้อมูลและเอกสารของลูกค้าว่าถูกต้องหรือไม่
6. ทำสัญญาซื้อขายรถจักรยานยนต์
7. พนักงานตรวจเช็คสภาพรถจักรยานยนต์
8. พนักงานกรอกรายละเอียดการขาย และคำนวณราคาขาย
9. พนักงานบันทึกข้อมูลการขาย
10. พิมพ์ใบเสร็จ และส่งมอบรถจักรยานยนต์ จบการทำงาน

3.4.7 Flowchart ระบบส่ง E-Mail

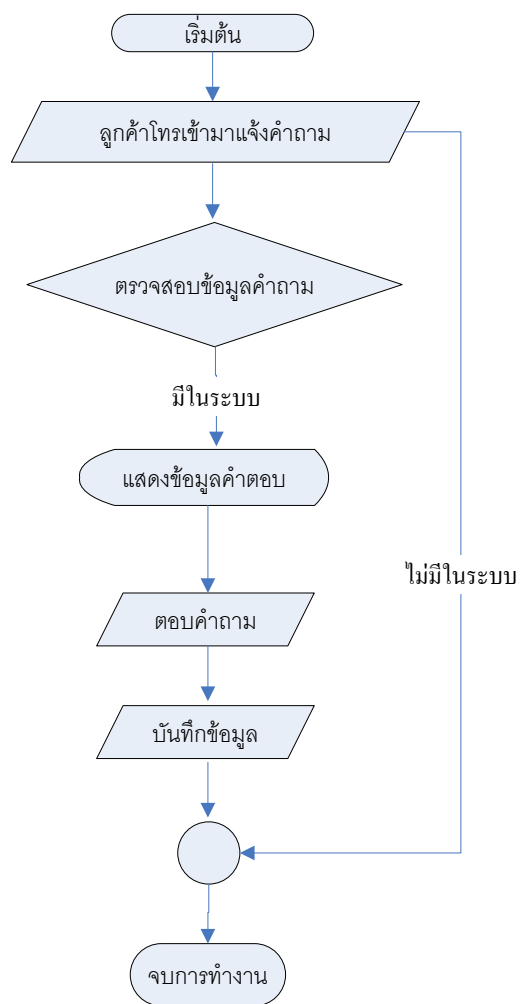


ภาพที่ 3 -16 Flowchart ระบบส่ง E-Mail

อธิบายขั้นตอนการทำงานของ Flowchart ระบบส่ง E-Mail

- 1.พนักงานกรอกข้อมูลลูกค้า
- 2.พนักงานกรอกข้อมูลงานที่จะส่งให้ลูกค้า
- 3.พนักงานส่ง E-Mail ให้กับลูกค้า

3.4.8 Flowchart ระบบ Call Center

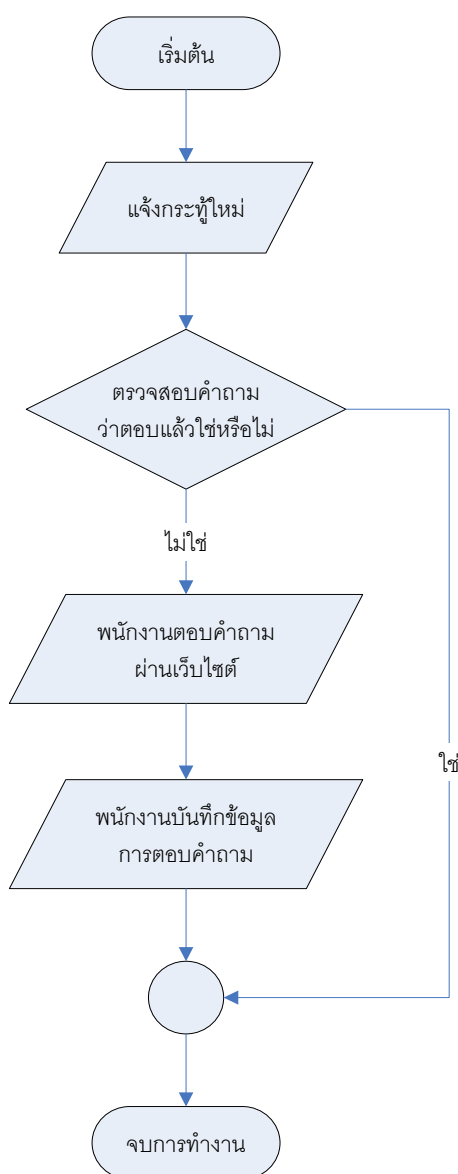


ภาพที่ 3 -17 Flowchart ระบบ Call Center

อธิบายขั้นตอนการทำงานของ Flowchart ระบบ Call Center

- 1.ลูกค้าโทรศัพท์เข้ามาถามคำถามกับพนักงาน
- 2.พนักงานตรวจสอบคำถามว่าเคยมีคนถามแล้วหรือยังถ้ายังก็เลิกตรวจสอบ
- 3.ถ้ามีข้อมูลคำถามที่เคยมีคนถามแล้วระบบก็จะแสดงข้อมูลคำถามและคำตอบ
- 4.พนักงานก็จะตอบคำถามให้กับลูกค้า
- 5.พนักงานบันทึกข้อมูลการตอบคำถาม

3.4.9 Flowchart ระบบตอบคำถามออนไลน์

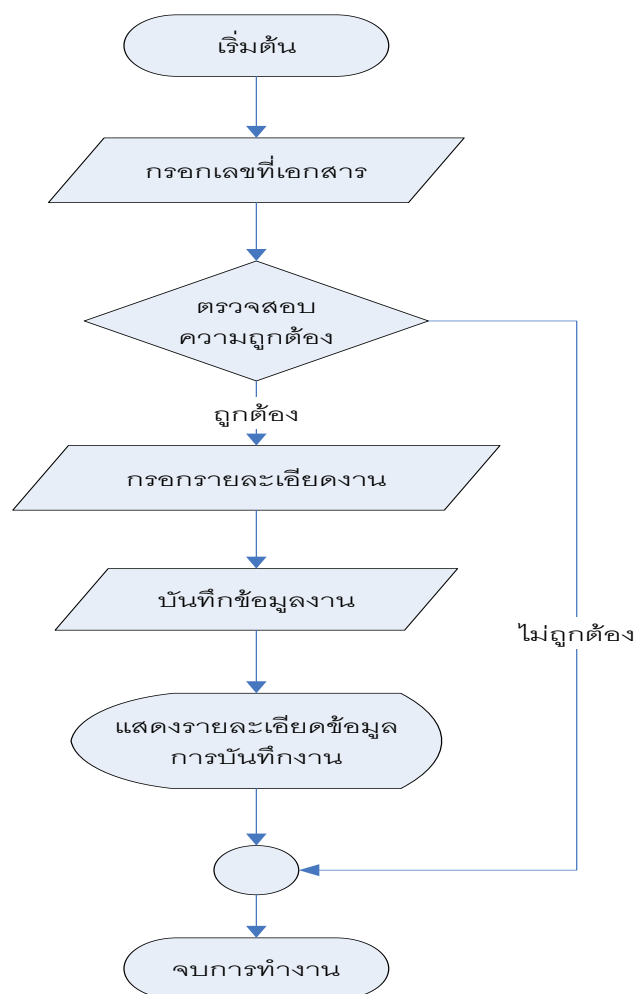


ภาพที่ 3 -18 Flowchart ระบบตอบคำถาม

อธิบายขั้นตอนการทำงานของ Flowchart ระบบตอบคำถาม

1. พนักงานดูกระทู้ที่ถูกค่าเข้ามาโพสต์คำถามผ่านเว็บไซต์
2. พนักงานตรวจสอบกระทู้ว่าเคยตอบไปแล้วใช่หรือไม่
3. พนักงานตอบคำถามที่ยังไม่เคยตอบผ่านเว็บไซต์
4. พนักงานบันทึกข้อมูลการตอบคำถาม

3.4.10 Flowchart ระบบบันทึกงาน

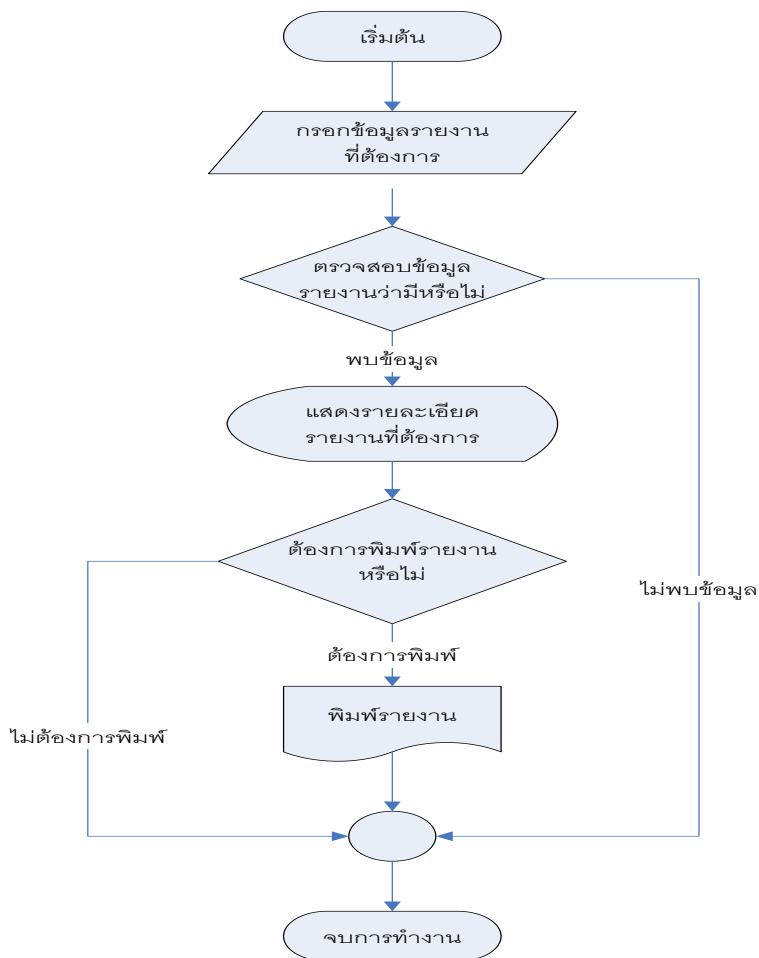


ภาพที่ 3-19 Flowchart แสดงข้อมูลขั้นตอนการบันทึกงาน

อธิบายการทำงานของ Flowchart ของระบบการบันทึกงาน

1. พนักงานกรอกเลขที่เอกสาร
2. ตรวจสอบความถูกต้องของเอกสาร
3. กรอกรายละเอียดงาน
4. บันทึกข้อมูลงาน
5. แสดงรายละเอียดข้อมูลการบันทึกงาน จบการทำงาน

3.4.11 Flowchart ระบบการออกรายงาน



ภาพที่ 3-20 Flowchart แสดงข้อมูลขั้นตอนการออกรายงาน

คำอธิบาย Context Diagram ระบบงานใหม่

1.พนักงาน

พนักงานจะทำการส่งข้อมูลข้อมูล รถจักรยานยนต์ ข้อมูลการขาย ข้อมูลการประเภทการ ขาย ข้อมูลการนัดหมาย ข้อมูลการติดต่อ ข้อมูลคำถาม,คำตอบ ข้อมูลเอกสาร ข้อมูลลูกค้า ข้อมูลสมาชิก ข้อมูลการตอบกลับ ข้อมูลงานคงค้าง ข้อมูลงาน ข้อมูลเอกสาร

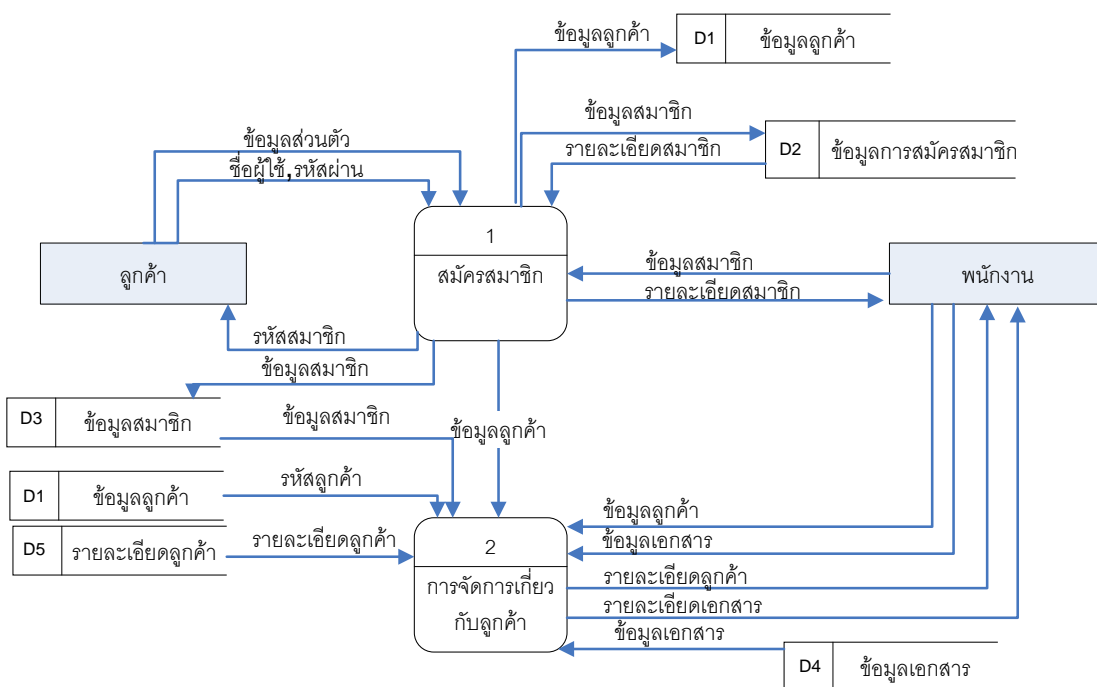
ระบบจะแจ้ง รายละเอียดลูกค้า รายละเอียดสมาชิก รายละเอียดเอกสาร รายละเอียดงาน รายละเอียดการติดต่อ รายละเอียดการนัดหมาย รายละเอียดงานคงค้าง รายละเอียดคำถาม,คำตอบ จำนวนการติดต่อ จำนวนการนัดหมาย จำนวนงานคงค้าง สถานะงาน รายละเอียดการขาย และ รายละเอียดประเภทการขาย

2.ลูกค้า

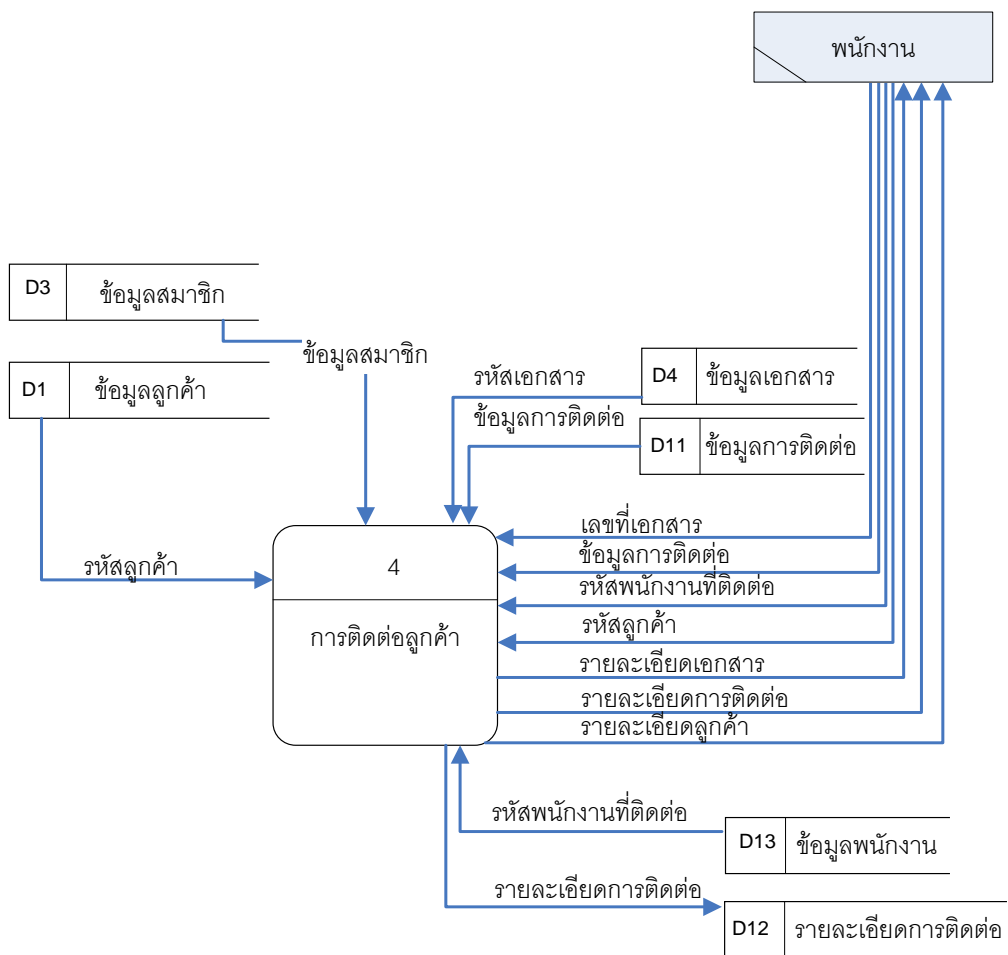
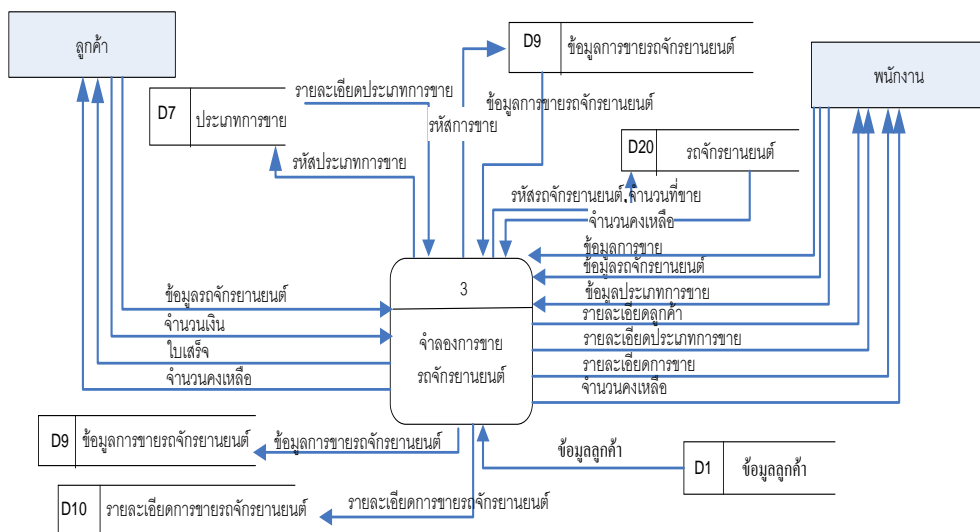
ลูกค้าจะส่งข้อมูลคำถาม ข้อมูลส่วนตัว ข้อมูลผู้ใช้ รหัสผ่าน เข้าสู่ระบบ

ระบบก็จะแจ้งข้อมูลการตอบกลับ คำตอบที่ลูกค้าถามมา รายละเอียดการนัดหมาย อีเมลล์เมื่อทางบริษัทต้องการที่จะแจ้งข้อมูลต่างๆให้กับลูกค้า

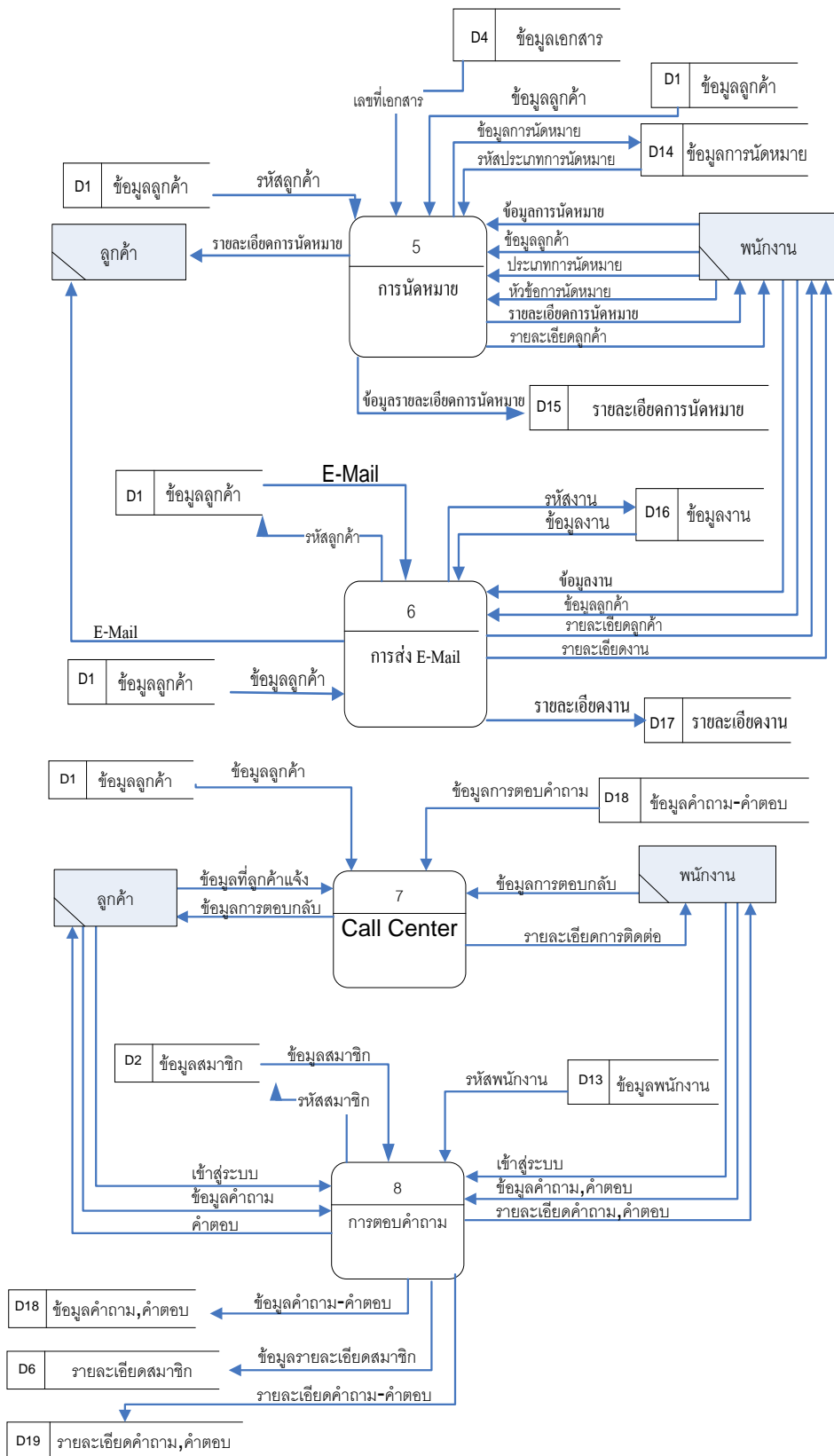
3.6 Data Flow Diagram Level1 ของระบบงานใหม่ เพื่ออธิบายระบบงานย่อย



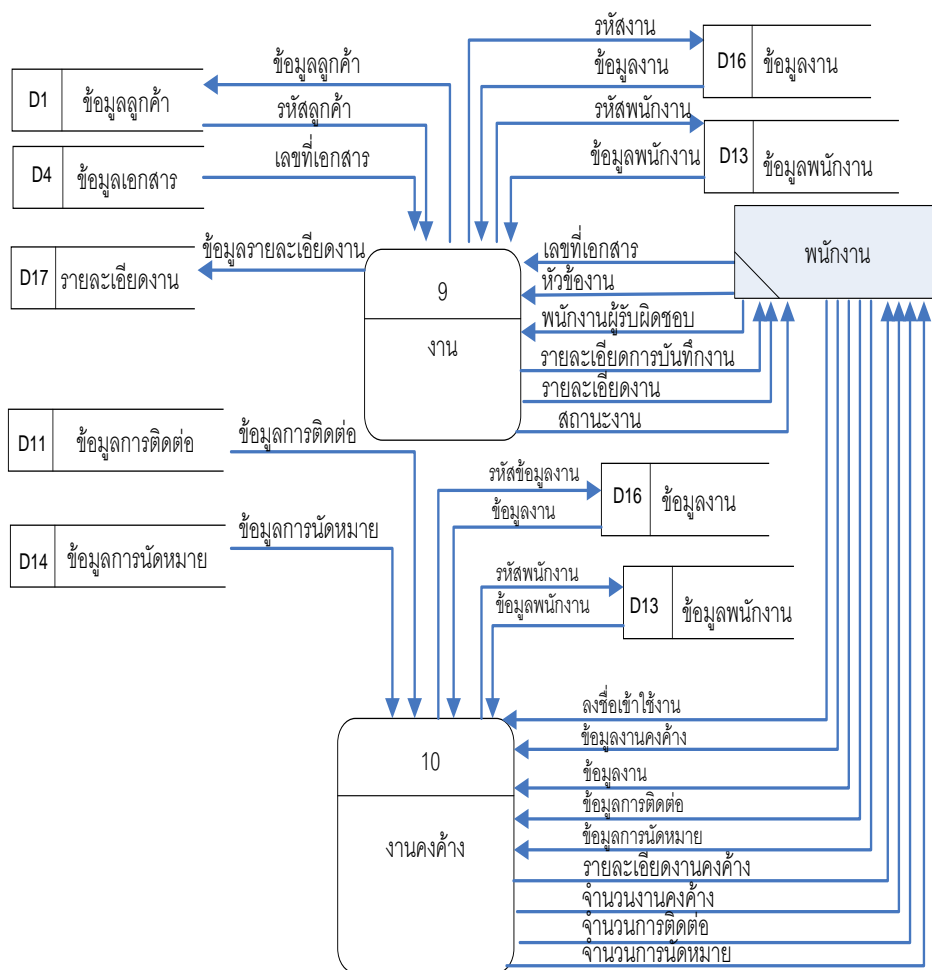
ภาพที่ 3-22 Data Flow Diagram Level 1 แสดงการทำงานของระบบใหม่



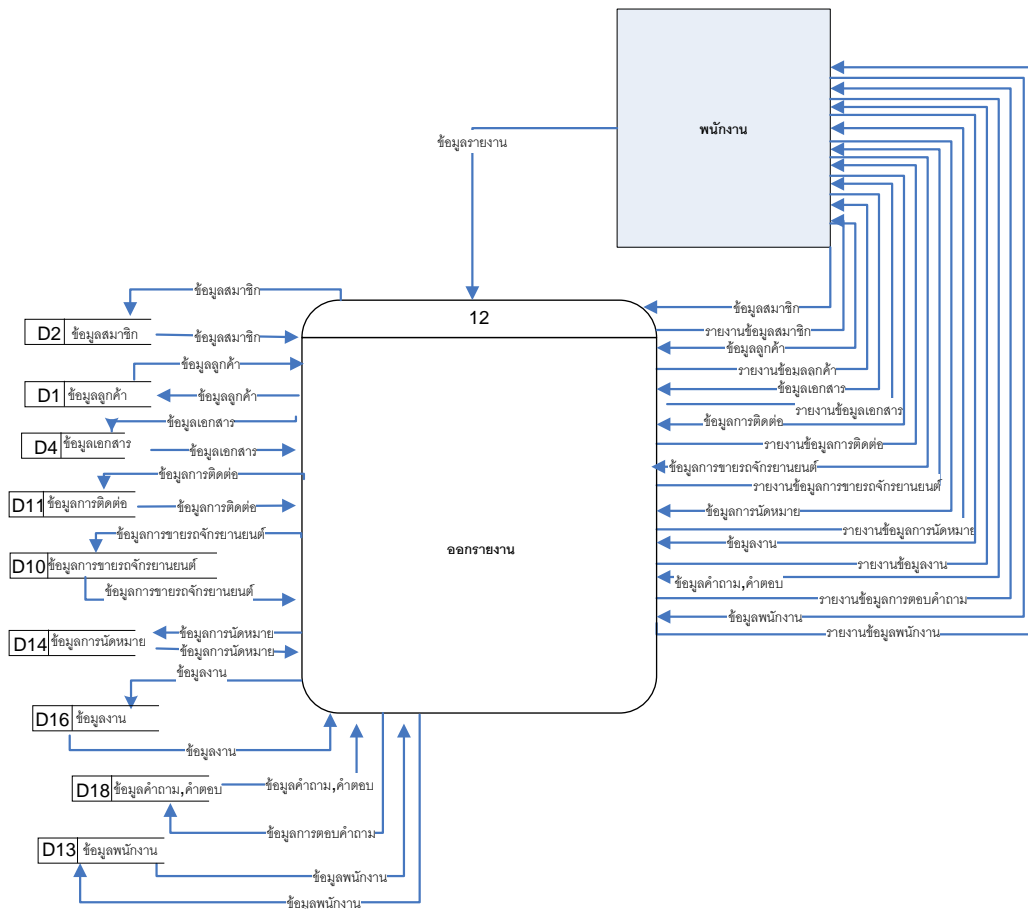
ภาพที่ 3-23 Data Flow Diagram Level 1 แสดงการทำงานของระบบใหม่ (ต่อ)



ภาพที่ 3-24 Data Flow Diagram Level 1 แสดงการทำงานของระบบใหม่ (ต่อ)



ภาพที่ 3-25 Data Flow Diagram Level 1 แสดงการทำงานของระบบใหม่ (ต่อ)



ภาพที่ 3-26 Data Flow Diagram Level 1 แสดงการทำงานของระบบใหม่ (ต่อ)

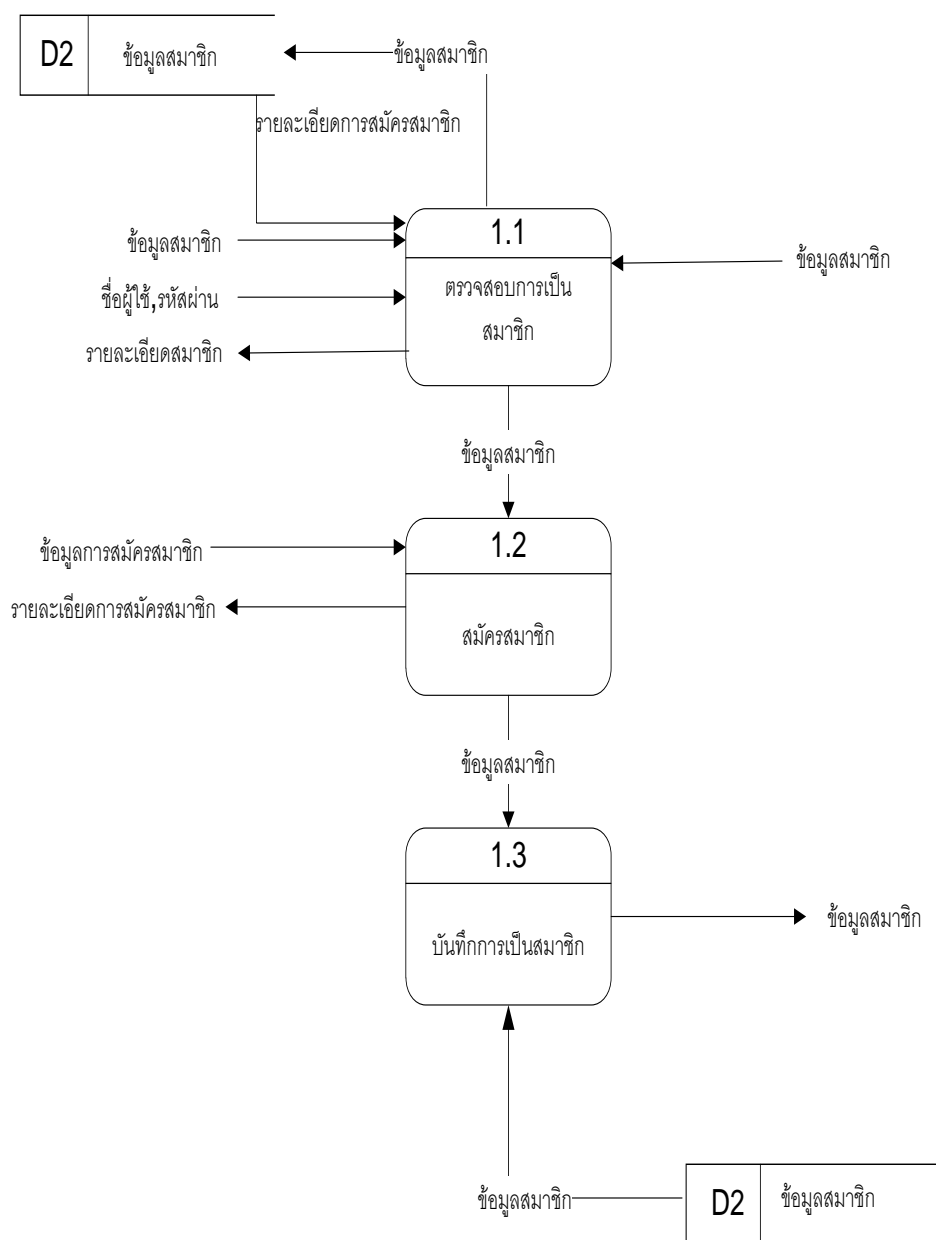
คำอธิบาย Data Flow Diagram Level 1 ระบบงานใหม่

1. **สมัครสมาชิก** ลูกค้าให้ข้อมูลส่วนตัวเพื่อทำการสมัครสมาชิก พนักงานให้ข้อมูลสมาชิก ระบบแสดงข้อมูลรายละเอียดสมาชิกให้พนักงาน
2. **การจัดการลูกค้า** พนักงานให้ข้อมูลลูกค้า ข้อมูลเอกสาร ระบบแสดงรายละเอียดลูกค้าและรายละเอียดเอกสารให้พนักงาน
3. **การจำลองการขาย** ลูกค้าให้ข้อมูลรถจักรยานยนต์ที่ต้องการจะซื้อ และจำนวนเงินที่ซื้อ พนักงานให้ข้อมูลการขาย ข้อมูลรถจักรยานยนต์ ข้อมูลประเภทการขาย ระบบแสดงรายละเอียดการขาย รายละเอียดประเภทการขาย จำนวนคงเหลือให้พนักงานและพิมพ์ใบเสร็จให้ลูกค้า
4. **การติดต่อ** พนักงานให้เลขที่เอกสาร ข้อมูลการติดต่อ รหัสพนักงานที่ติดต่อ รหัสลูกค้า ระบบแสดงรายละเอียดเอกสาร รายละเอียดการติดต่อ รายละเอียดลูกค้าให้กับพนักงาน

5. **การนัดหมาย** พนักงานให้ข้อมูลการนัดหมาย ข้อมูลลูกค้า ประเภทการนัดหมาย หัวข้อการนัดหมาย ระบบแสดงรายละเอียดการนัดหมาย รายละเอียดลูกค้าให้กับพนักงานและระบบแสดงรายละเอียดการนัดหมายให้กับลูกค้า
6. **การส่งอีเมลล์** พนักงานให้ข้อมูลงาน ข้อมูลลูกค้า ระบบแสดงรายละเอียดงาน รายละเอียดลูกค้าให้พนักงาน และส่งอีเมลล์ให้กับลูกค้า
7. **Call Center** ลูกค้าโทรเข้ามาแจ้งข้อมูลคำถาม พนักงานให้ข้อมูลการตอบกลับ ระบบแสดงรายละเอียดการติดต่อให้พนักงานและให้ข้อมูลการตอบกลับแก่ลูกค้า
8. **การตอบคำถาม** ลูกค้าเข้าสู่ระบบ ลูกค้าให้ข้อมูลคำถาม พนักงานเข้าสู่ระบบ พนักงานให้ข้อมูลคำถาม, คำตอบ ระบบแสดงรายละเอียดคำถาม, คำตอบ พนักงานโพสต์คำตอบให้ลูกค้า
9. **งาน** พนักงานให้เลขที่เอกสาร หัวข้องาน พนักงานผู้รับผิดชอบ ระบบแสดงรายละเอียดงาน สถานะงานให้กับพนักงาน
10. **งานคงค้าง** พนักงานลงชื่อเข้าใช้ ให้ข้อมูลงานคงค้าง ข้อมูลงาน ข้อมูลการติดต่อ ข้อมูลการนัดหมาย ระบบแสดงรายละเอียดงานคงค้าง จำนวนงานคงค้าง จำนวนการติดต่อ จำนวนการนัดหมายให้กับพนักงาน
11. **ออกรายงาน** พนักงานให้ข้อมูลรายงานที่ต้องการพิมพ์ ระบบแสดงรายละเอียดรายงานและพิมพ์รายงานให้พนักงาน

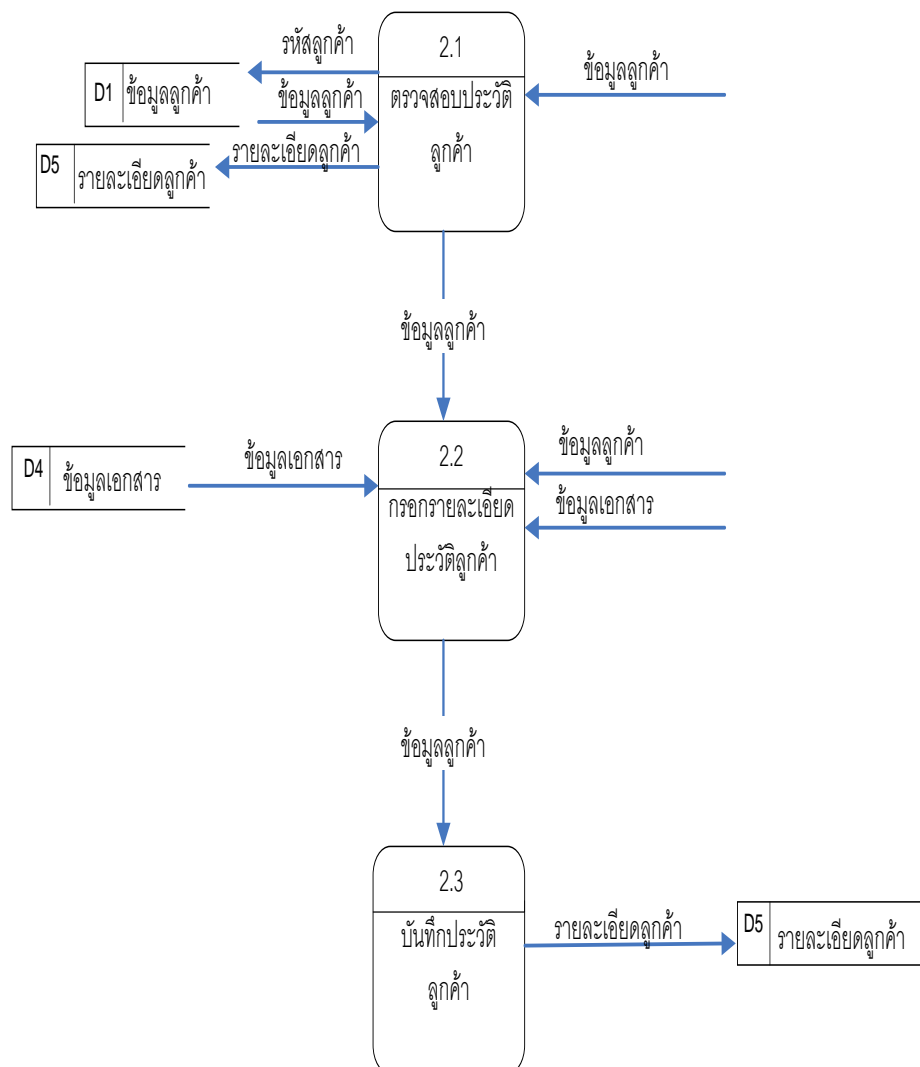
3.7 Data Flow Diagram Level 2 ระบบงานใหม่

3.7.1 ระบบการสมัครสมาชิก



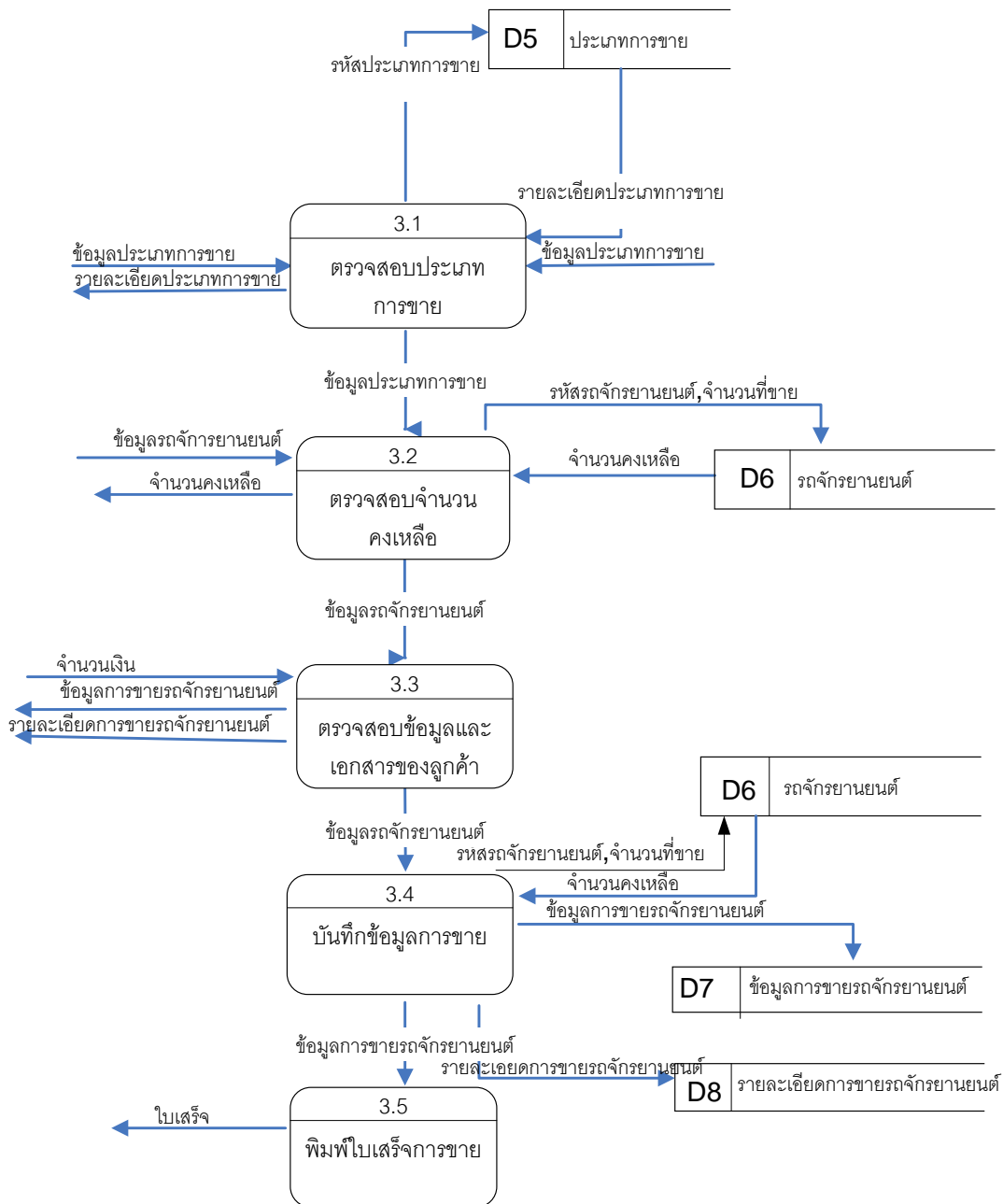
ภาพที่ 3-27 Data Flow Diagram Level 2 แสดงการทำงานของระบบการสมัครสมาชิก

3.7.2 ระบบจัดการเกี่ยวกับลูกค้า



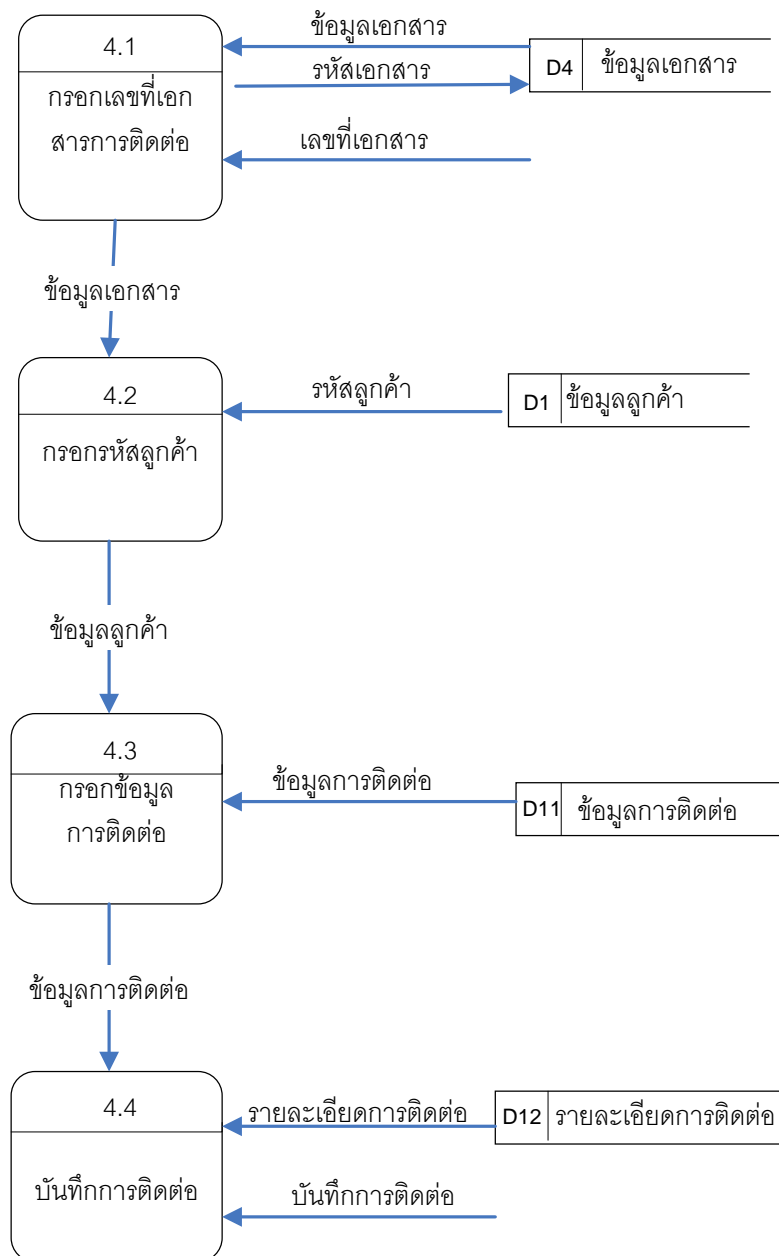
ภาพที่ 3-28 Data Flow Diagram Level 2 แสดงการทำงานของระบบการจัดการเกี่ยวกับลูกค้า

3.7.3 ระบบจำลองการขายรถจักรยานยนต์



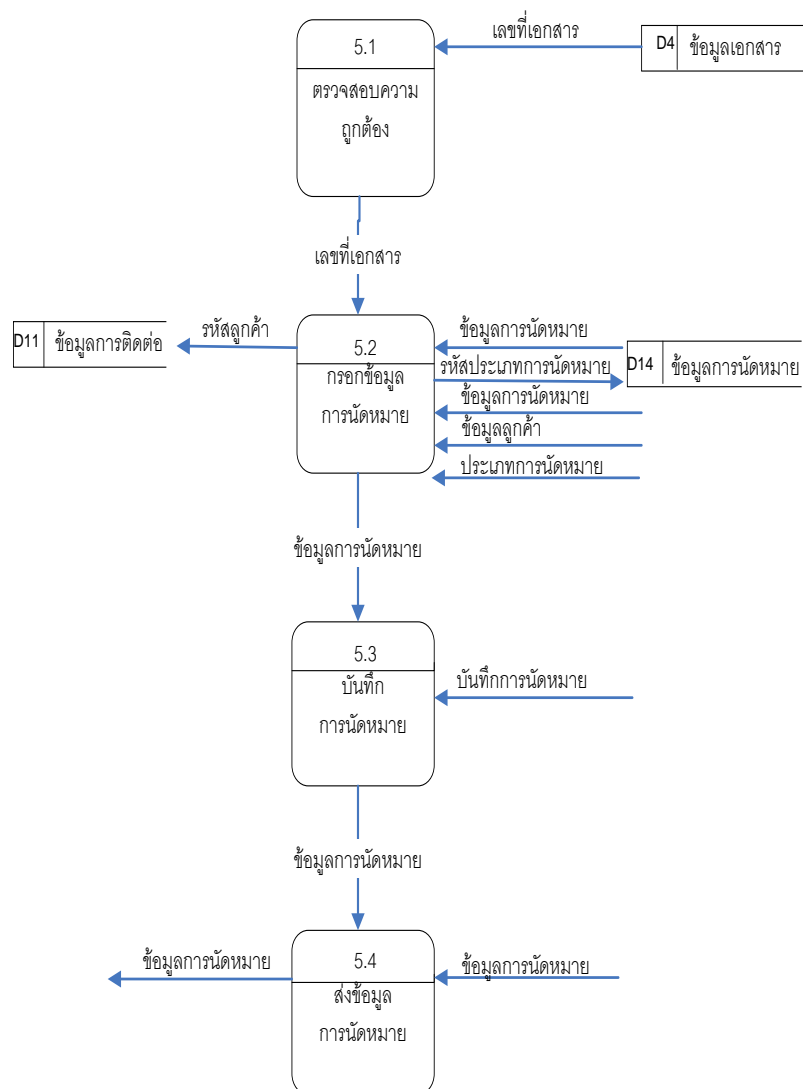
ภาพที่ 3-29 Data Flow Diagram Level 2 แสดงการทำงานของระบบจำลองการขายรถจักรยานยนต์

3.7.4 ระบบการติดต่อ



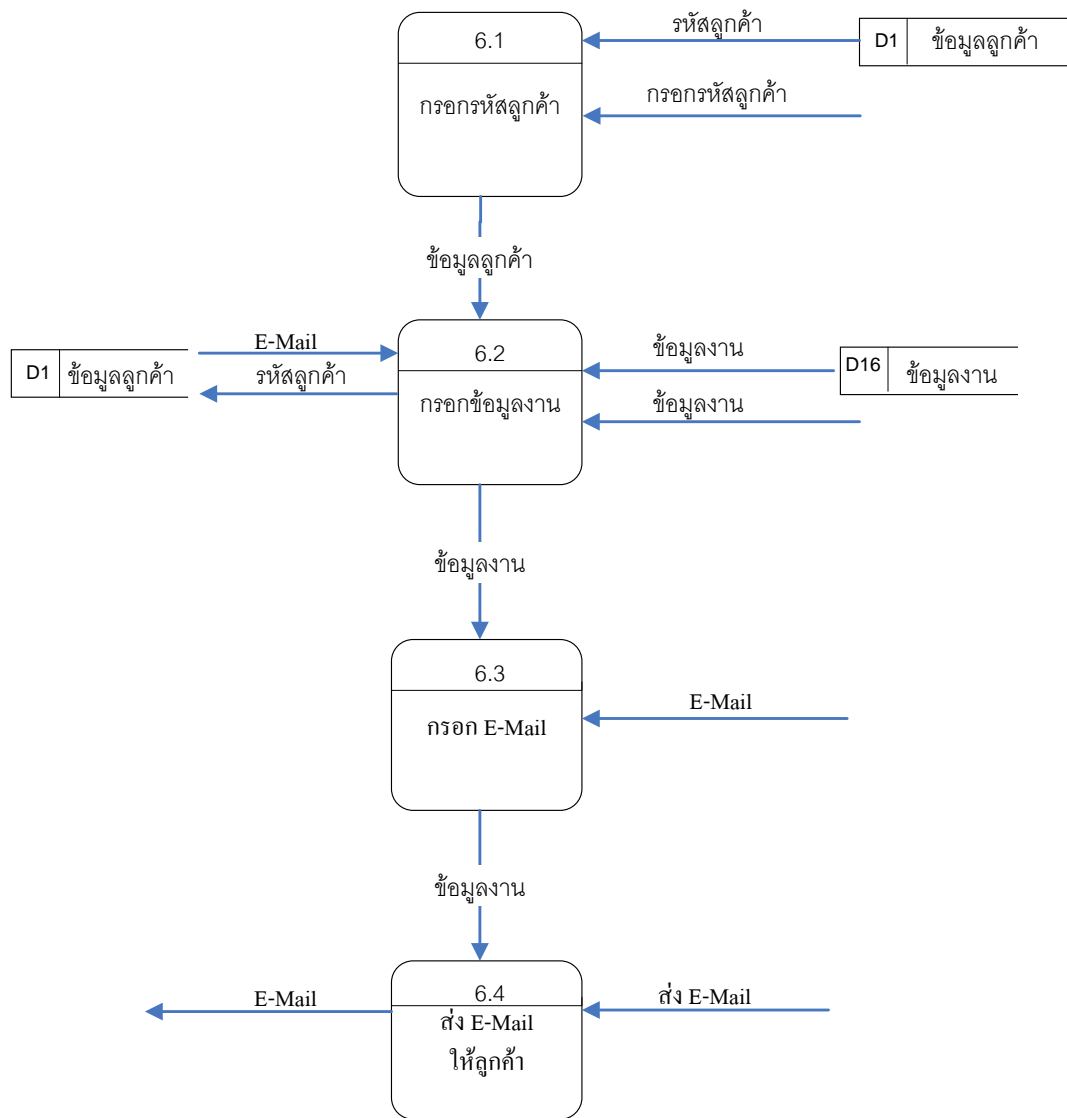
ภาพที่ 3-30 Data Flow Diagram Level 2 แสดงการทำงานของระบบการติดต่อ

3.7.5 ระบบการนัดหมาย



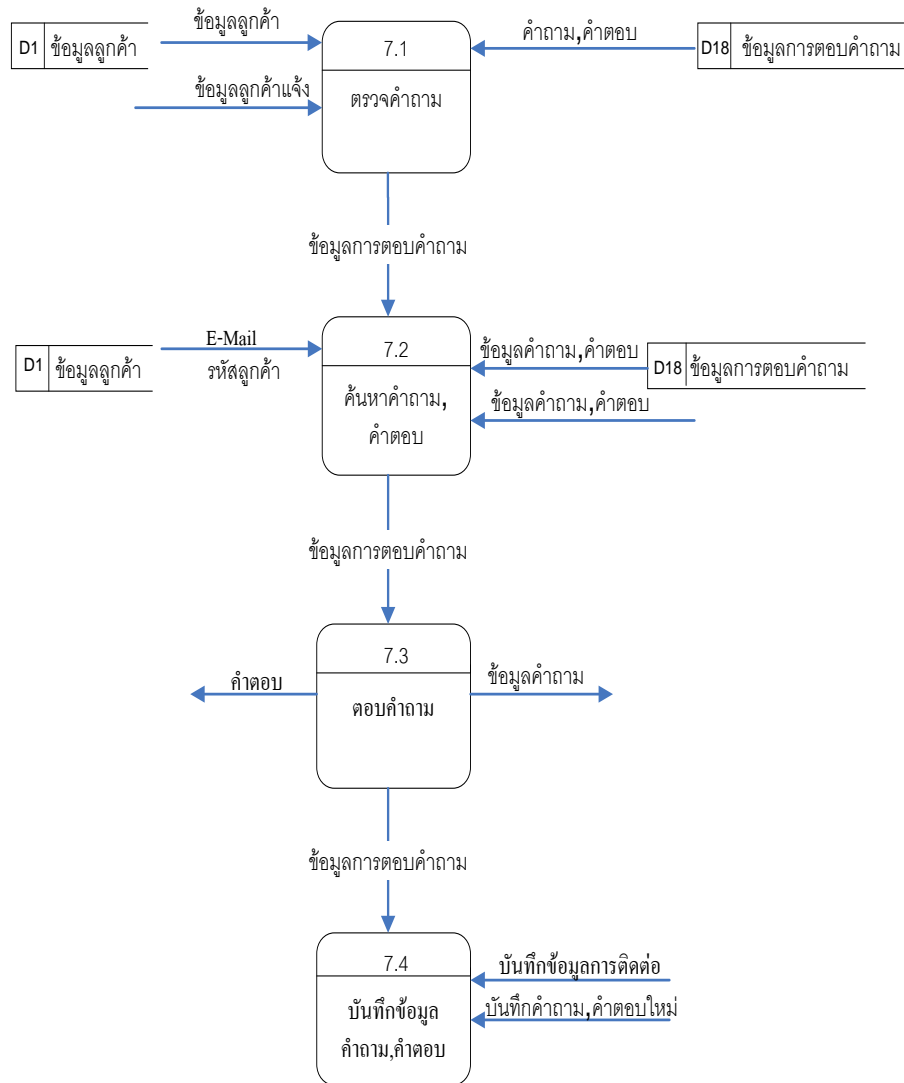
ภาพที่ 3-31 Data Flow Diagram Level 2 แสดงการทำงานของระบบการนัดหมาย

3.7.6 ระบบการส่งอีเมล



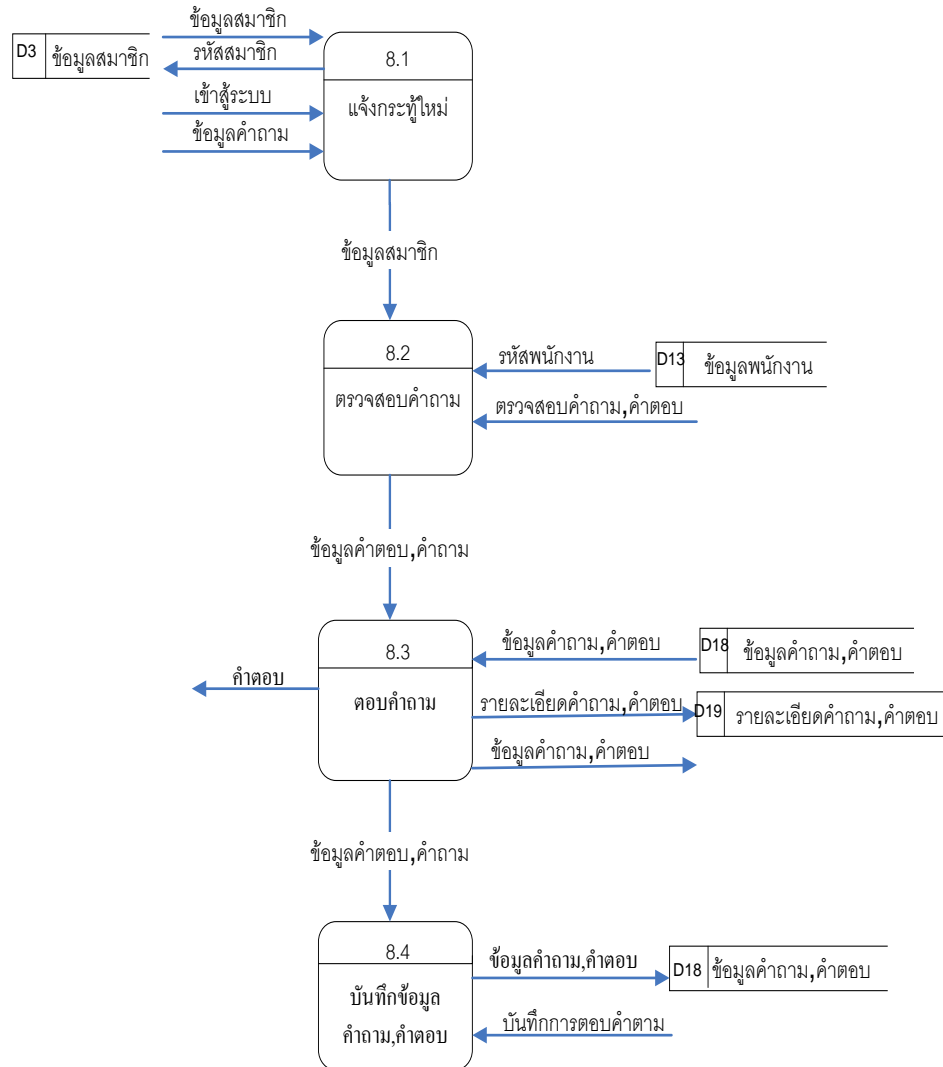
ภาพที่ 3-32 Data Flow Diagram Level 2 แสดงการทำงานของระบบการส่งอีเมล

3.7.7 ระบบ Call Center



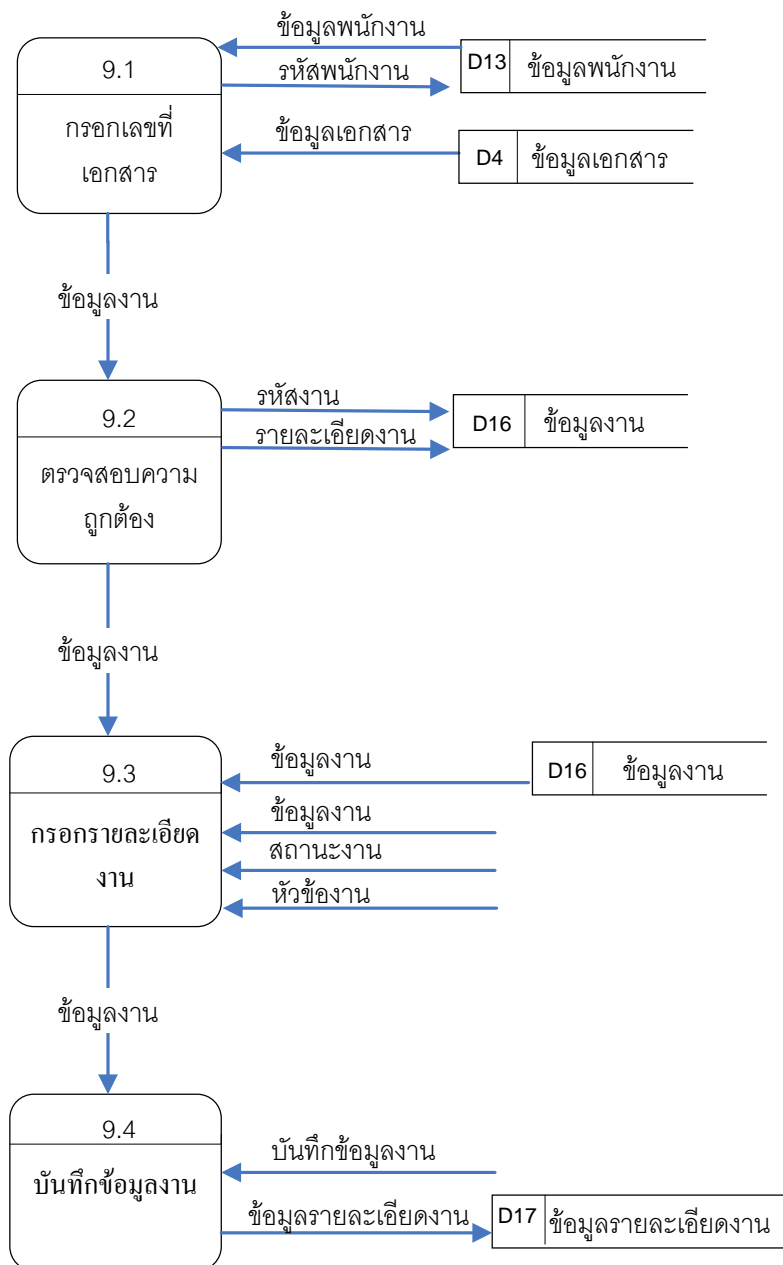
ภาพที่ 3-33 Data Flow Diagram Level 2 แสดงการทำงานของระบบ Call Center

3.7.8 ระบบตอบคำถาม



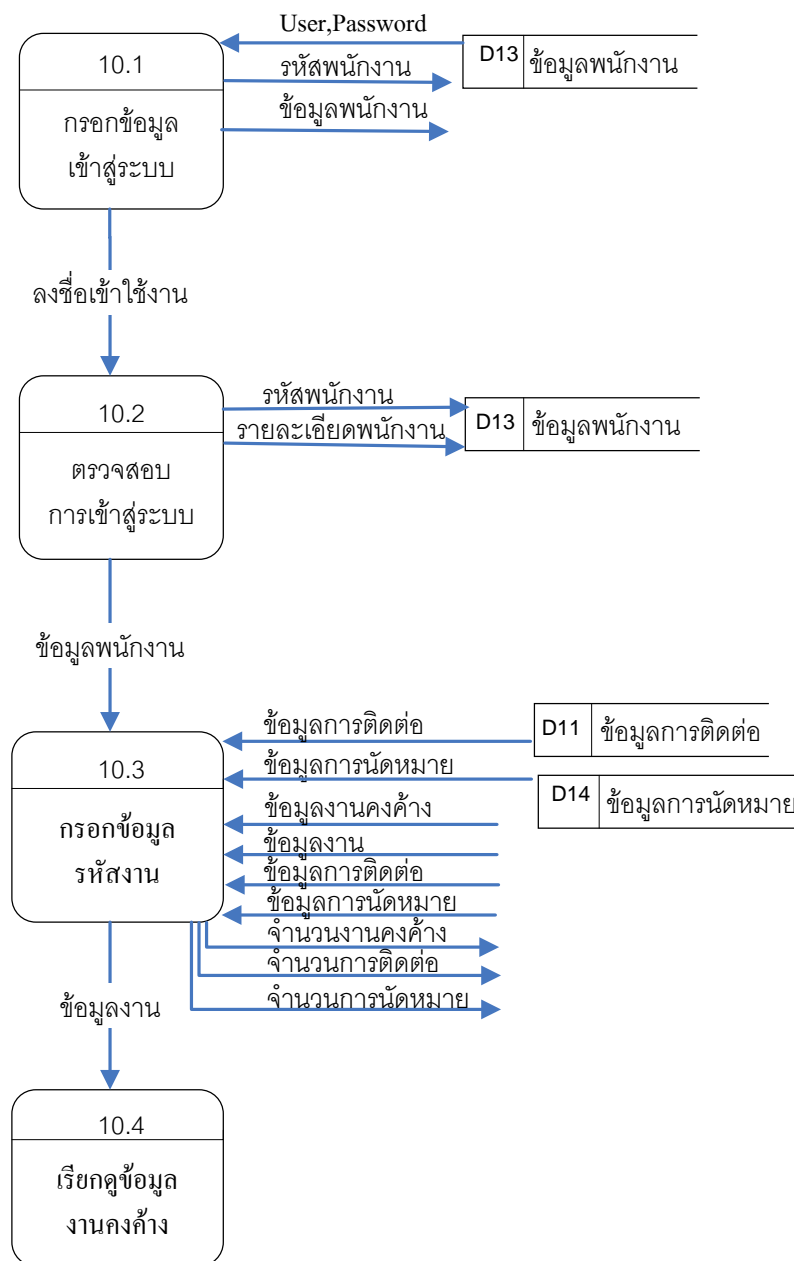
ภาพที่ 3-34 Data Flow Diagram Level 2 แสดงการทำงานของระบบตอบคำถาม

3.7.9 ระบบงาน



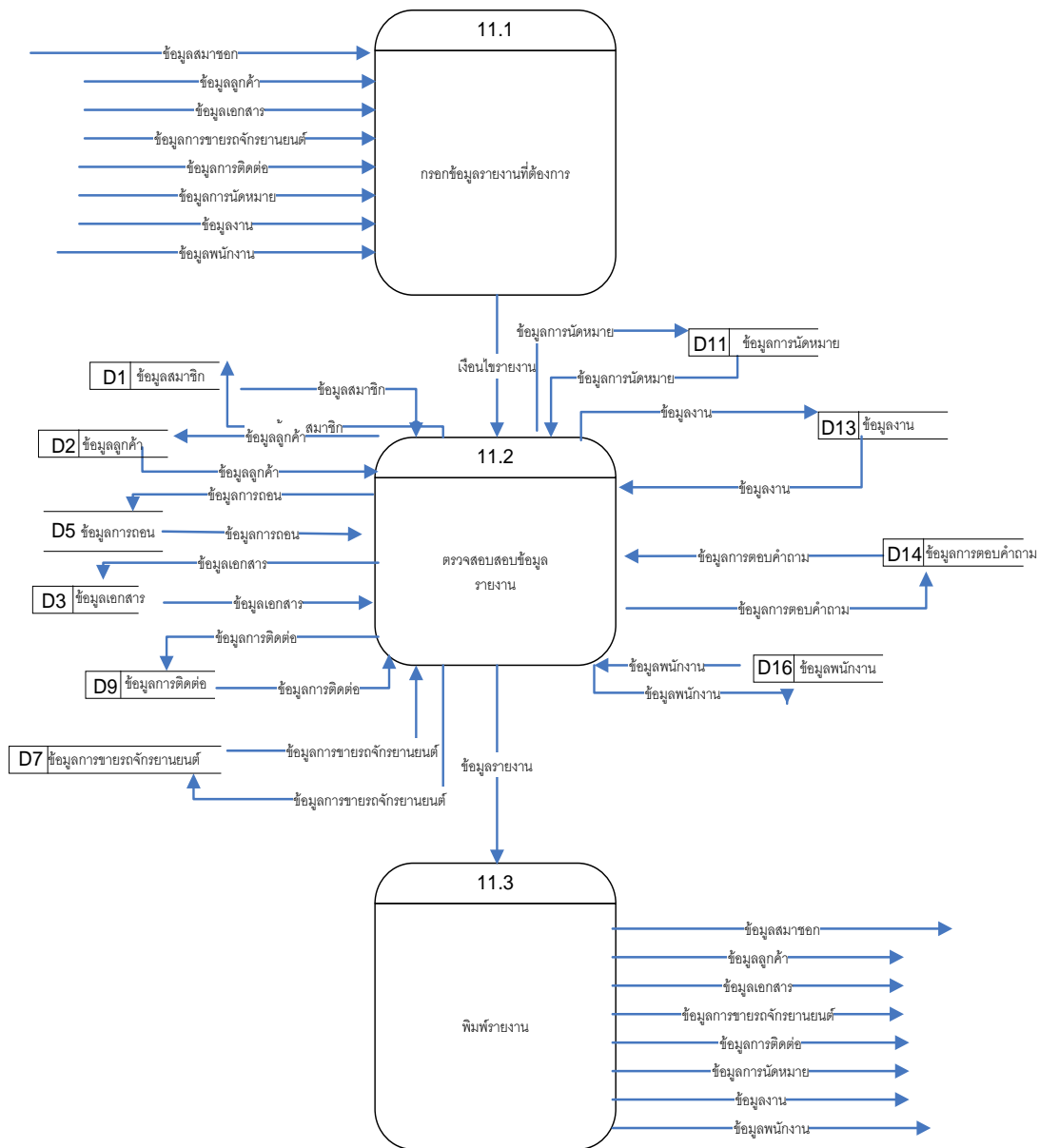
ภาพที่ 3-35 Data Flow Diagram Level 2 แสดงการทำงานของระบบงาน

3.7.10 ระบบงานคลัง



ภาพที่ 3-36 Data Flow Diagram Level 2 แสดงการทำงานของระบบงานคลัง

3.7.11 ระบบการออกรายงาน



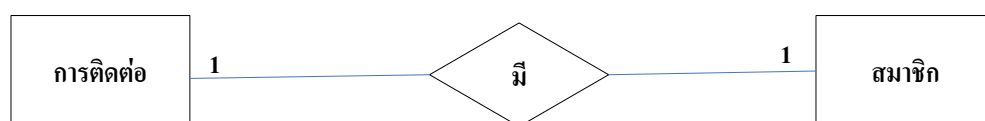
ภาพที่ 3-37 Data Flow Diagram Level 2 แสดงการทำงานของระบบการออกรายงาน

3.9 ความสัมพันธ์



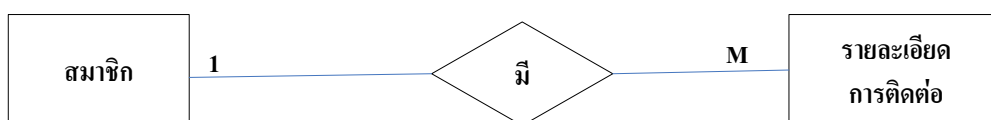
พนักงานหนึ่งคน ทำการติดต่อได้หลายครั้ง

ภาพที่ 3-39 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างพนักงานกับตารางการติดต่อ



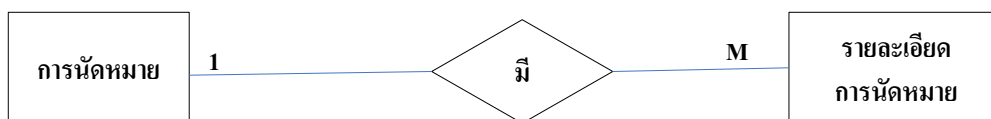
การติดต่อหนึ่งครั้ง มีสมาชิกหนึ่งคนในการติดต่อครั้งนั้น

ภาพที่ 3-40 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างตารางการติดต่อและสมาชิก



สมาชิกหนึ่งคนมีรายละเอียดในการติดต่อหลายรายละเอียด

ภาพที่ 3-41 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกและรายละเอียดการติดต่อ



การนัดหมายหนึ่งครั้งมีรายละเอียดในการนัดหมายหลายรายละเอียด

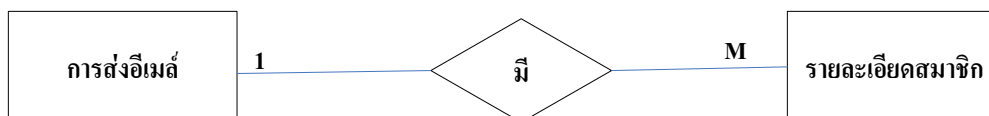
ภาพที่ 3-42 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างการนัดหมายและรายละเอียดการนัดหมาย



รายละเอียดการนัดหมายหนึ่งรายละเอียดสามารถทำกับสมาชิกได้หลายคน
 ภาพที่ 3-43 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างรายละเอียดการนัดหมายและสมาชิก



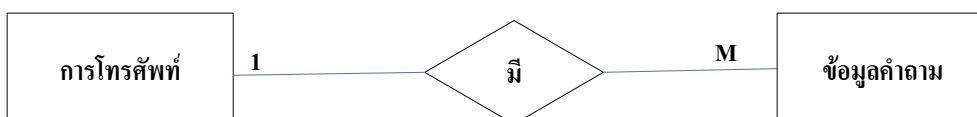
พนักงานหนึ่งคน สามารถทำการส่งอีเมลล์ได้หลายครั้ง
 ภาพที่ 3-44 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างพนักงานและการส่งอีเมลล์



การส่งอีเมลล์หนึ่งครั้ง มีรายละเอียดสมาชิกหลายรายละเอียด
 ภาพที่ 3- แสดงความสัมพันธ์ระหว่างการส่งอีเมลล์และรายละเอียดสมาชิก



สมาชิกหนึ่งคนสามารถทำการโทรศัพท์ได้หลายครั้ง
 ภาพที่ 3-45 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกและการโทรศัพท์



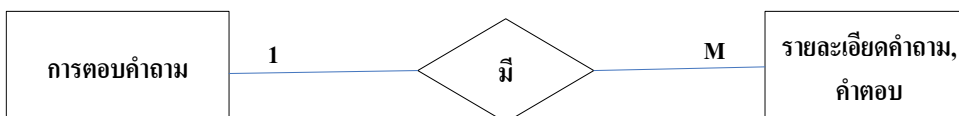
การโทรศัพท์หนึ่งครั้งมีข้อมูลคำถามหลายข้อมูล
 ภาพที่ 3-46 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างการโทรศัพท์และข้อมูลคำถาม



ข้อมูลคำถามหลายข้อมูลได้รับรายละเอียดคำถาม, คำตอบหลายรายละเอียด
 ภาพที่ 3-47 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างข้อมูลคำถามและรายละเอียดคำถาม, คำตอบ



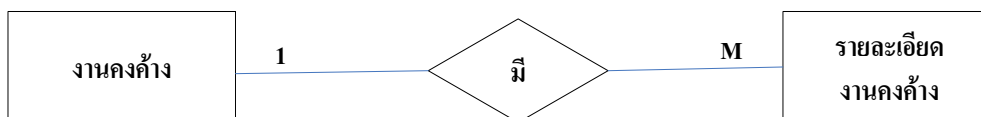
พนักงานหนึ่งคนสามารถทำการตอบคำถามได้หลายคำถาม
 ภาพที่ 3-48 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างพนักงานและการตอบคำถาม



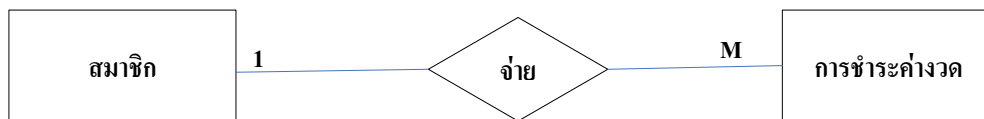
การตอบคำถามหนึ่งคำถามมีรายละเอียดคำถาม, คำตอบหลายรายละเอียด
 ภาพที่ 3-49 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างการตอบคำถามและรายละเอียดคำถาม, คำตอบ



พนักงานหนึ่งคนสามารถทำการดูงานคงค้างได้หลายงาน
 ภาพที่ 3-50 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างพนักงานและงานคงค้าง



งานคงค้างหนึ่งงานมีรายละเอียดงานคงค้างหลายรายละเอียด
 ภาพที่ 3-51 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างงานคงค้างและรายละเอียดงานคงค้าง



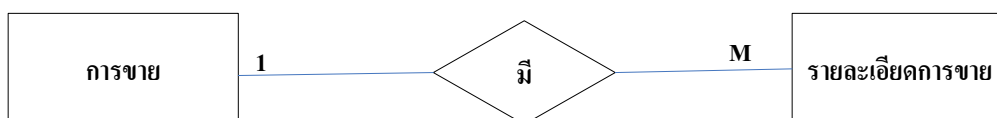
สมาชิกหนึ่งคนสามารถจ่ายชำระเงินค่างวดได้หลายงวด

ภาพที่ 3-52 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกและการชำระค่างวด



พนักงานหนึ่งคนสามารถทำการขายได้หลายครั้ง

ภาพที่ 3-53 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างพนักงาน กับ การขายรถ



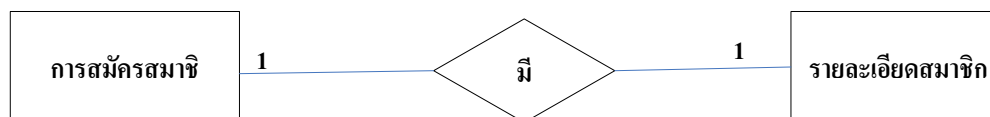
การขายหนึ่งครั้งสามารถมีรายละเอียดการขายได้หลายรายละเอียด

ภาพที่ 3-54 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างการขาย กับ รายละเอียดการขาย



ลูกค้าหนึ่งคนสามารถทำการสมัครสมาชิกได้หนึ่งครั้ง

ภาพที่ 3-55 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างลูกค้า กับ การสมัครสมาชิก



การสมัครสมาชิกหนึ่งครั้งสามารถมีรายละเอียดสมาชิกหนึ่งรายละเอียด

ภาพที่ 3-56 แสดงความสัมพันธ์ระหว่าง การสมัครสมาชิก กับ รายละเอียดสมาชิก

3.10 Data Dictionary

ตารางที่ 3-1 ลูกค้า (Customers)

Attribute	Description	Data Type	Key	Reference
Cust_ID	รหัสลูกค้า	Varchar(10)	PK	
Cust_Type_ID	รหัสประเภทลูกค้า	Varchar(10)	FK	
Cust_Name	ชื่อ - สกุล ลูกค้า	Varchar(50)		
Cust_Address	ที่อยู่ลูกค้า	Varchar(200)		
Cust_Tel	เบอร์โทรศัพท์	Varchar(15)		

ตารางที่ 3-2 การสมัครสมาชิก (Members)

Attribute	Description	Data Type	Key	Reference
Mem_ID	รหัสการสมัครสมาชิก	Varchar(10)	PK	
Mem_ID2	รหัสสมาชิก	Varchar(10)	FK,FK	Data_Members
Mem_doc	หลักฐานการสมัครสมาชิก	Varchar(200)		

ตารางที่ 3-3 ข้อมูลสมาชิก (Data_Members)

Attribute	Description	Data Type	Key	Reference
Mem_ID2	รหัสสมาชิก	Varchar(10)	PK	
Mem_Name	ชื่อ-สกุล สมาชิก	Varchar(150)		
Mem_Sex	เพศ	Varchar(5)		
Mem_Address	ที่อยู่	Varchar(200)		
Mem_Tel	เบอร์โทรศัพท์	Varchar(15)		
Mem_Email	อีเมลสมาชิก	Varchar(50)		

ตารางที่ 3-4 ข้อมูลพนักงาน (Employees)

Attribute	Description	Data Type	Key	Reference
Emp_ID	รหัสพนักงาน	Varchar(10)	Key	
Emp_Name	ชื่อ-สกุล พนักงาน	Varchar(150)		
Emp_Address	ที่อยู่	Varchar(200)		
Emp_Tel	เบอร์โทรศัพท์	Varchar(15)		
Emp_Email	อีเมลพนักงาน	Varchar(50)		

ตารางที่ 3-5 รถจักรยานยนต์ (Motorcycle)

Attribute	Description	Data Type	Key	Reference
Motorcycle_ID	รหัสรถจักรยานยนต์	Varchar(10)	PK	
Motorcycle_Brand	ยี่ห้อรถจักรยานยนต์	Varchar(25)		
Motorcycle_Color	สี	Varchar(15)		
Motorcycle_Gem	รุ่นรถจักรยานยนต์	Varchar(25)	FK	
Unit_Price	ราคาต่อหน่วย	Double(20)		
Motorcycle_Des	รายละเอียดรถจักรยานยนต์	Varchar(200)		

ตารางที่ 3-6 ประเภทการขาย (Sale_Type)

Attribute	Description	Data Type	Key	Reference
SType_ID	รหัสประเภทการขาย	Varchar(10)	PK	
SType_Name	ชื่อประเภทการขาย	Varchar(50)		

ตารางที่ 3-7 การขาย (Sale)

Attribute	Description	Data Type	Key	Reference
Sale_ID	รหัสการขาย	Varchar(10)	PK	
SType_ID	รหัสประเภทการขาย	Varchar(10)	FK	Sale_Type
Sale_Date	วันที่ขาย	Date time		
Cust_ID	รหัสลูกค้า	Varchar(10)	PK,FK	Customer
Total_Net_Price	ราคารวมสุทธิ	Double		
SType_ID	รหัสประเภทการขาย	Varchar(10)	FK	Sale_Detail

ตารางที่ 3-8 รายละเอียดการขาย (Sale_Detail)

Attribute	Description	Data Type	Key	Reference
Sale_ID	รหัสการขาย	Varchar(10)	PK,FK	Sale
Doc_Number	เลขที่เอกสาร	Varchar(10)		
Sale_Date	วันที่ขาย	Date time		
Motorcycle_ID	รหัสรถจักรยานยนต์	Varchar(10)	K,FK	Motorcycle
Sale_Price	ราคาต่อหน่วย	Double		
DSale_Quality	จำนวนที่ขาย	Int(10)		
SType_ID	รหัสประเภทการขาย	Varchar(10)	PK	
Cust_ID	รหัสลูกค้า	Varchar(10)	FK	Customer
Total_Price	ราคารวม	Double		

ตารางที่ 3-9 การติดต่อ (Contac)

Attribute	Description	Data Type	Key	Reference
Contac_ID	รหัสการติดต่อ	Varchar(10)	PK	
Contac_Type_ID	รหัสประเภทการติดต่อ	Varchar(15)	FK	
Contac_Des	รายละเอียดการติดต่อ	Varchar(200)		
Doc_Number	เลขที่เอกสาร	Varchar(10)		
Mem_ID2	รหัสสมาชิก	Varchar(10)	PK,FK	Data_Mem bers
Emp_ID	รหัสพนักงาน	Varchar(10)	PK,FK	Employees
Doc_Des	รายละเอียดเอกสาร	Varchar(200)		

ตารางที่ 3-10 การนัดหมาย (Appointment)

Attribute	Description	Data Type	Key	Reference
Appointment_ID	รหัสการนัดหมาย	Varchar(10)	PK	
Appointment_Haed	หัวข้อการนัดหมาย	Varchar(200)		
Doc_Number	เลขที่เอกสาร	Varchar(10)		
Mem_ID2	รหัสสมาชิก	Varchar(10)	FK	Data_Members
Mem_Name	ชื่อ-สกุล สมาชิก	Varchar(150)		
Emp_ID	รหัสพนักงาน	Varchar(10)	FK	Employees
Appointment_Des	รายละเอียดการนัดหมาย	Varchar(200)		
Place	สถานที่	Varchar(200)		
Date_Appointment	วันที่นัดหมาย	Date Time		

ตารางที่ 3-11 การส่งอีเมล (E-Mail)

Attribute	Description	Data Type	Key	Reference
Email_ID	รหัสการส่งอีเมล	Varchar(10)	PK	
Mem_ID2	รหัสสมาชิก	Varchar(10)	FK	Data_Members
Pers_Name	ชื่อ-สกุล สมาชิก	Varchar(150)		
Pers_Email	อีเมลสมาชิก	Varchar(50)		
Emp_ID	รหัสพนักงาน	Varchar(10)	FK	Employees
Doc_Number	เลขที่เอกสาร	Varchar(10)		
Contac_ID	รหัสการติดต่อ	Varchar(10)	FK	Contact
Contac_Des	รายละเอียดการติดต่อ	Varchar(200)		
Work_ID	รหัสงาน	Varchar(10)	FK	Work

ตารางที่ 3-12 Call Center (Call)

Attribute	Description	Data Type	Key	Reference
Call_ID	รหัสการเรียกใช้บริการ	Varchar(10)	PK	
Mem_ID2	รหัสสมาชิก	Varchar(10)	FK	Data_Members
Pers_Name	ชื่อ-สกุล สมาชิก	Varchar(150)		
Emp_ID	รหัสพนักงานที่ติดต่อ	Varchar(10)	FK	Employees
Doc_Number	เลขที่เอกสาร	Varchar(10)		
Doc_Question	ข้อมูลคำถาม	Varchar(200)		
Contac_Des	รายละเอียดการติดต่อ	Varchar(200)		
Contac_Type_ID	รหัสประเภทการติดต่อ	Varchar(10)	FK	Contact

ตารางที่ 3-13 การตอบคำถาม (Answer)

Attribute	Description	Data Type	Key	Reference
Answer_ID	รหัสการตอบคำถาม	Varchar(10)	PK	
Mem_ID2	รหัสสมาชิก	Varchar(10)	FK	Data_Members
Pers_Name	ชื่อ-สกุล สมาชิก	Varchar(150)		
Emp_ID	รหัสพนักงานที่ติดต่อ	Varchar(10)	FK	Employees
Doc_Question	ข้อมูลคำถาม	Varchar(200)		
Doc_Answer	ข้อมูลคำตอบ	Varchar(200)		
Qu_Ans_Des	รายละเอียดคำถาม ,คำตอบ	Varchar(200)		
Contac_Type_ID	รหัสประเภทการติดต่อ	Varchar(10)	FK	Contact

ตารางที่ 3-14 งาน (Work)

Attribute	Description	Data Type	Key	Reference
Work_ID	รหัสงาน	Varchar(10)	PK	
Work_Name	ชื่องาน	Varchar(150)		
Doc_Numbers	เลขที่เอกสาร	Varchar(10)		
Emp_ID	รหัสพนักงาน	Varchar(10)	PK,FK	Employees
Emp_Name	ชื่อ-สกุล พนักงานผู้รับผิดชอบ	Varchar(150)		
Work_Des	รายละเอียดงาน	Varchar(200)		
Work_Status	สถานะงาน	Int(4)		

ตารางที่ 3-15 งานคงค้าง (Remain_Work)

Attribute	Description	Data Type	Key	Reference
Remain_Work_ID	รหัสงานคงค้าง	Varchar(10)	PK	
Contac_ID	รหัสการติดต่อ	Varchar(10)	PK,FK	Contact
Appointment_ID	รหัสการนัดหมาย	Varchar(10)	PK,FK	Appointment
Remain_Work_Des	รายละเอียดงานคงค้าง	Varchar(200)		

ตารางที่ 3-16 รายละเอียดงานคงค้าง (Remain_Work_Des)

Attribute	Description	Data Type	Key	Reference
Remain_Work_ID	รหัสงานคงค้าง	Varchar(10)	PK,FK	
Contac_ID	รหัสการติดต่อ	Varchar(10)	FK	Contac
Appointment_ID	รหัสการนัดหมาย	Varchar(10)	FK	Appointment
Remain_Work_Des	รายละเอียดงานคงค้าง	Varchar(200)		
Remain_QTY	จำนวนงานที่เหลือ	Int(10)		

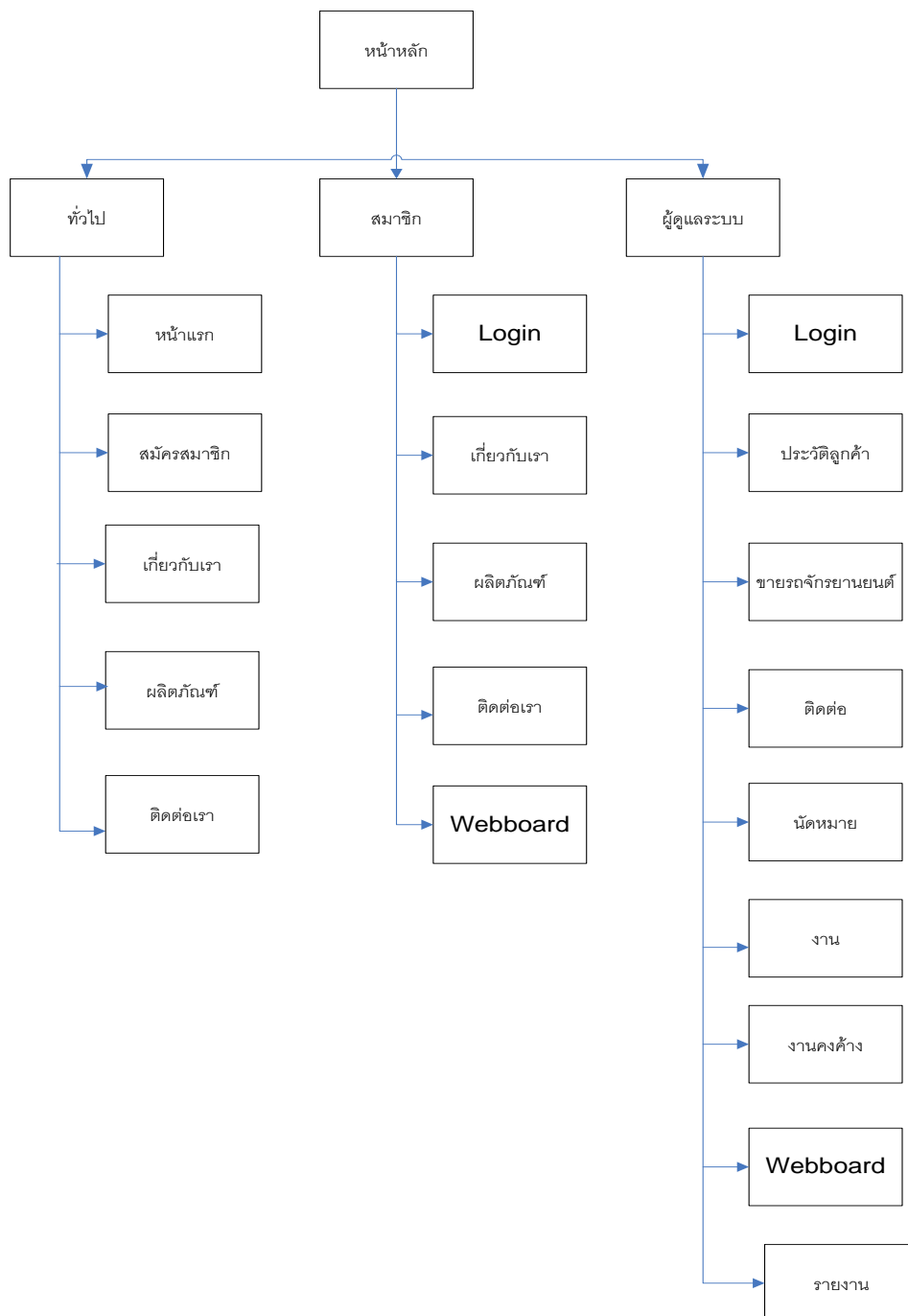
ตารางที่ 3-17 การชำระเงินค่างวด (Pay)

Attribute	Description	Data Type	Key	Reference
Pay_ID	รหัสการจ่ายชำระเงิน	Varchar(10)	PK	
Mem_ID2	รหัสสมาชิก	Varchar(10)	FK	Data_Members
Sale_ID	รหัสการขาย	Varchar(10)	FK	Sale
Pay_Price	ราคาที่ต้องชำระต่องวด	Double		
Pay_Date	กำหนดการจ่ายชำระ	Date Time		
Net_Price	ราคาสุทธิ	Double		
Pay_Doc	เอกสารการจ่ายชำระ	Varchar(200)		

ตารางที่ 3-18 รายละเอียดการชำระเงินค่างวด (Pay_Detail)

Attribute	Description	Data Type	Key	Reference
Pay_ID	รหัสการจ่ายชำระเงิน	Char(10)	PK,FK	Pay
Pay_Date	กำหนดการจ่ายชำระ	Date Time		
Pay_Price	ราคาที่ต้องชำระต่องวด	Double		
Pay_Doc	เอกสารการจ่ายชำระ	Varchar(200)		
Motorcycle_ID	รหัสรถจักรยานยนต์	Char(10)	FK	Motorcycle
Pay_QTY	จำนวนงวดที่ชำระ	Int(10)		
Pay_Total	ชำระรวม	Double		

3.11 Site Map



ภาพที่ 3- 75 แสดง Site Map

3.12 Design

3.12.1 หน้าจอแสดงการสมัครสมาชิก

สมัครสมาชิก	
ใส่ชื่อล็อกอิน	ชื่อจริง
รหัสผ่าน	นามสกุล
ยืนยันรหัสผ่าน	ชื่อเล่น
เพศ <input type="radio"/> ชาย <input type="radio"/> หญิง	วันเกิด วัน เดือน ปี
คำถามก้นลืม <input type="text" value="ไปตระนะ"/>	ลำดับ
ที่อยู่	
จังหวัด	รหัสไปรษณีย์
โทรศัพท์	มือถือ
แฟกซ์	E-Mail
Website	อาชีพ
ยืนยันการสมัครสมาชิก	

ภาพที่ 3-76 แสดง หน้าจอแสดงการสมัครสมาชิก

3.12.2 หน้าจอแสดงการขายรถจักรยานยนต์

บันทึกการขายรถจักรยานยนต์

เลขที่เอกสาร D-1024 วันที่บันทึก 7/4/2552 เวลา

รหัสลูกค้า C-0171 สาขาหน้าชื่อ คุณ

ชื่อ วราวรรณ อมรรัตน์กุล

ที่อยู่ 102/10 ต.ขามเรียง อ.กันทรวิชัย อ.เมือง จ.มหาสารคาม 44130

เบอร์โทรศัพท์ 0435147203 เบอร์แฟกซ์

รหัสชนิดข้อมูล รายละเอียด

ประเภทการขาย 1 = ขายสด ส่วนลดการชำระเงิน 7/4/2550 ส่วนลดส่งสินค้า 7/4/2550

ชนิดภาษี 2 = สินค้ายกภาษี อัตราภาษี(%) 7.00 รหัสพนักงานขาย 0041

ชื่อพนักงานขาย ดาวประดับ ศรีกาจุน รหัสพิมพ์ขาย

สถานะการขาย 3 = อนุมัติ สถานะการชำระเงิน 1 = ชำระครบ จำนวนเงินคงเหลือ 0.00

หมายเหตุ

เงื่อนไข

รหัสสินค้า	รายละเอียด	บัน หน่วย	S/N	จำนวน	ราคา	ส่วนลด	ลดเป็นเงิน	รวมเป็นเงิน
HC0021	Honda Scoopy	1		1.00	42,000.00	0.00	0.00	42,000.00
				0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
				0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
				0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

+ - !

รวมเป็นเงิน 42,000.00 ส่วนลด(%) 0.00 รวมส่วนลด 0.00

มูลค่าสินค้า 42,000.00 รวมภาษี 2940.00 รวมทั้งสิ้น 44,940.00

ภาพที่ 3-77 แสดงหน้าจอแสดงการขายรถจักรยานยนต์

3.12.3 หน้าจอบันทึกประวัติลูกค้า

บันทึกประวัติลูกค้า

รหัสลูกค้า	<input type="text"/>	ประเภทลูกค้า	-เลือกประเภท-	ชื่อเล่น	<input type="text"/>
รหัสสมาชิก	<input type="text"/>				
คำนำหน้าชื่อ	<input type="text"/>	ชื่อลูกค้า	<input type="text"/>		
ที่อยู่ติดต่อ	<input type="text"/>				
จังหวัด	<input type="text"/>	รหัสสำรณีย์	<input type="text"/>		
มือถือ	<input type="text"/>	แฟกซ์	<input type="text"/>		
Website	<input type="text"/>	E-Mail	<input type="text"/>		
รหัสระดับลูกค้า	<input type="text"/>	รายละเอียด	<input type="text"/>		
รหัสกลุ่มลูกค้า	<input type="text"/>	รายละเอียด	<input type="text"/>		
รหัสลักษณะธุรกิจ	<input type="text"/>	รายละเอียด	<input type="text"/>		
รหัสชนิดข้อมูล	<input type="text"/>	รายละเอียด	<input type="text"/>		
วันเกิด	<input type="text"/>	การเข้าถึงข้อมูล	2 = Private		

ภาพที่ 3-78 แสดง หน้าจอบันทึกประวัติลูกค้า

3.12.4 หน้าจอบันทึกการติดต่อ

บันทึกการติดต่อ

เลขที่เอกสาร	<input type="text"/>	วันที่บันทึก	13/10/51	เวลา	<input type="text"/>
รหัสสมาชิก	<input type="text"/>	ความเร่งด่วน	1 = ต่ำมาก		
สาขาหน้าชื่อ	<input type="text"/>	ชื่อลูกค้า	<input type="text"/>		
ที่อยู่	<input type="text"/>				
จังหวัด	<input type="text"/>	รหัสไปรษณีย์	<input type="text"/>	โทรศัพท์	<input type="text"/>
มือถือ	<input type="text"/>	แฟกซ์	<input type="text"/>	E-Mail	<input type="text"/>
Website	<input type="text"/>	สาขาหน้าชื่อ	<input type="text"/>	ชื่อผู้ติดต่อ	<input type="text"/>
รหัสชนิดข้อมูล	<input type="text"/>	รายละเอียด	<input type="text"/>		
รหัสระดับลูกค้า	<input type="text"/>	รายละเอียดระดับ	<input type="text"/>		
รหัสการติดต่อ	<input type="text"/>	รายละเอียดการติดต่อ	<input type="text"/>		
รหัสปัญหา	<input type="text"/>	รายละเอียดปัญหา	<input type="text"/>		
รหัสพนักงานที่ติดต่อ	<input type="text"/>	ชื่อพนักงาน	<input type="text"/>	<input type="button" value="บันทึกงาน"/>	

รายละเอียด

สอบถามเรื่องรถสกอนต้า scoopy
ให้ทำการส่งรายละเอียดให้ทางอีเมลล์

ภาพที่ 3-79 แสดง หน้าจอบันทึกการติดต่อ

3.12.4 หน้าจอแสดงประวัติการติดต่อ

ประวัติการติดต่อ						
เลขที่เอกสาร	วันที่บันทึก	เวลา	เรื่องที่ติดต่อ	ชื่อผู้ติดต่อ	ปัญหา	ผู้บันทึก
1547	30/09/2552	14.00	สอบถามเรื่องน้ำมันเครื่อง	มงคล ชอบศรี		0001
2147	14/01/2552	09.24	ติดต่อเพื่อแก้ไขปัญหา	สุทธินาถ		0024
3254	24/01/2552	11.27	สอบถามเรื่อง scoopy	แอนนี่		0024
2201	03/04/2552	15.44	อื่นๆ	เอกพล ใจดี		0024
5412	17/08/2552	16.58	ติดต่อเพื่อนัดหมาย	แอนนี่		0018
0054	19/03/2551	10.22	อื่นๆ	รัชราพร		0024
2419	05/12/2551	13.25	อื่นๆ	อนุพงษ์ คงดี		0024
0142	21/09/2551	08.34	สอบถามเรื่อง Click	สุทธินาถ	สตาร์ใหม่ดี	0036
0654	11/07/2551	14.12	ติดต่อเพื่อนัดหมาย	นิพนธ์		0024

รายละเอียดการติดต่อ
รายละเอียด
ต้องการข้อมูลรุ่น scoopy
ให้ส่งรายละเอียดกลับด้วย

ภาพที่ 3-80 แสดง หน้าจอแสดงประวัติการติดต่อ

3.12.5 หน้าจอบันทึกการนัดหมาย

บันทึกการนัดหมาย

เลขที่เอกสาร วันที่ 14/10/2552 เวลา

เข้าชื่อนักหมาย สถานที่

รหัสประเภทนัดหมาย รายละเอียดการนัดหมาย

รหัสลูกค้า ค่าเช่าเข้าชื่อ ชื่อลูกค้า

ที่อยู่

จังหวัด รหัสไปรษณีย์ โทรศัพท์

มือถือ แฟกซ์ E-Mail

Website ค่าเช่าเข้าชื่อ ชื่อผู้ติดต่อ

รหัสชนิดข้อมูล รายละเอียด

สถานะ Busy ความสำคัญ 1=สำคัญ

รายละเอียด

นัดอบรมลูกค้าเกี่ยวกับการขับขีปโหลดถัก
เตรียมอุปกรณ์ให้พร้อม

ภาพที่ 3-81 แสดง หน้าจอบันทึกการนัดหมาย

3.12.6 หน้าจอแสดงการนัดหมายเป็นรายเดือน

ตารางการนัดหมายประจำเดือน

จันทร์	อังคาร	พุธ	พฤหัสบดี	ศุกร์	เสาร์	อาทิตย์
	1 08.30: ส่งข้อมูล	2	3	4 10.00: อบรมสมาชิก	5	6
7	8 9.00: Meeting	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19 HBDคุณ เมา	20
21	22	23	24 11.00: Meeting 14.30: พบลูกค้า	25	26	27
28	29	30	ตุลาคม 2552			

ภาพที่ 3-82 แสดง หน้าจอแสดงการนัดหมายเป็นรายเดือน

3.12.7 หน้าจอแสดงการนัดหมายประจำวัน

ตารางการนัดหมายประจำวัน

4 ตุลาคม 2552		เดือน 09 ปี																																																	
เวลา	หัวข้อการนัดหมาย	<table border="1" style="width: 100%;"> <thead> <tr> <th colspan="7">ตุลาคม 2552</th> </tr> <tr> <th>จ</th> <th>อ</th> <th>พ</th> <th>พฤ</th> <th>ศ</th> <th>ส</th> <th>อา</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> <td>6</td> </tr> <tr> <td>7</td> <td>8</td> <td>9</td> <td>10</td> <td>11</td> <td>12</td> <td>13</td> </tr> <tr> <td>14</td> <td>15</td> <td>16</td> <td>17</td> <td>18</td> <td>19</td> <td>20</td> </tr> <tr> <td>21</td> <td>22</td> <td>23</td> <td>24</td> <td>25</td> <td>26</td> <td>27</td> </tr> <tr> <td>28</td> <td>29</td> <td>30</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	ตุลาคม 2552							จ	อ	พ	พฤ	ศ	ส	อา		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				
ตุลาคม 2552																																																			
จ	อ	พ	พฤ	ศ	ส	อา																																													
	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																																																	
10.00	นัดอบรมเรื่องการขับเคลื่อน	<p>เลขที่เอกสาร: AT00047</p> <p>หัวข้อการนัด: นัดอบรมเรื่องการขับเคลื่อน</p> <p>วันที่-เวลา: 4/10/52-10.00</p> <p>สถานที่: เทรคนิคมหาสารคาม</p> <p>ชื่อลูกค้า:</p> <p>โทรศัพท์:</p> <p>มือถือ:</p> <p>แฟกซ์:</p> <p>สถานะ: 0</p>																																																	
11.00																																																			
12.00																																																			
13.00																																																			
14.00																																																			
15.00																																																			
16.00																																																			
17.00																																																			

ภาพที่ 3-83 แสดง หน้าจอแสดงการนัดหมายประจำวัน

3.12.8 หน้าจอแสดงการบันทึกงาน

บันทึกงาน

เลขที่เอกสาร <input type="text"/>	วันที่บันทึก <input type="text" value="13/10/51"/>	วันที่คำนวณเสร็จ <input type="text" value="22/07/52"/>
ชนิดเอกสารอ้างอิง <input type="text" value="-ชนิดเอกสาร-"/>	ความเร่งด่วน <input type="text" value="1 = ค่าเวลา"/>	
อ้างอิงเลขที่เอกสาร <input type="text"/>	แผนกที่รับผิดชอบ <input type="text" value="-คลังแผนก-"/>	วันที่ปรับปรุงล่าสุด <input type="text" value="17/07/52"/>
รหัสสมาชิก <input type="text"/>		
สำเนาเข้าชื่อ <input type="text"/>	ชื่อลูกค้า <input type="text"/>	
ที่อยู่ <input type="text"/>		
จังหวัด <input type="text" value="-จังหวัด-"/>	รหัสไปรษณีย์ <input type="text"/>	โทรศัพท์ <input type="text"/>
มือถือ <input type="text"/>	แฟกซ์ <input type="text"/>	E-Mail <input type="text"/>
Website <input type="text"/>	สำเนาเข้าชื่อ <input type="text"/>	ชื่อผู้ติดต่อ <input type="text"/>
รหัสชนิดข้อมูล <input type="text"/>	รายละเอียด <input type="text"/>	
รหัสงาน <input type="text"/>	รายละเอียด <input type="text"/>	
นำใช้งาน <input type="text"/>		
สถานะ <input type="text" value="1 = เริ่ม ไม่เริ่ม"/>	%งานเสร็จ <input type="text" value="0.00"/>	

รายละเอียด

กับข้อมูลระบบการชาน และการชานเข้าบ้าน

ภาพที่ 3-84 แสดง หน้าจอแสดงการบันทึกงาน

3.12.9 หน้าจอแสดงการค้นหาข้อมูล

ค้นหาข้อมูล

เงื่อนไข ชนิดข้อมูล

ชื่อ ชื่อเล่น ที่อยู่ เบอร์โทรศัพท์ เบอร์มือถือ เบอร์แฟกซ์ จังหวัด
 ข้อมูลหลัก ผู้ติดต่อ

รหัสลูกค้า

รายละเอียดที่ต้องการค้นหา

ข้อมูลหลัก

รหัสลูกค้า	ตำแหน่ง ชื่อ	ชื่อ	ชื่อเล่น	โทรศัพท์	มือถือ	จังหวัด
0723	คุณ	อมรา ศิริโกศล		053718624	0876321458,08..	มหาสารคาม
0047	คุณ	วิรพงศ์ วรสิทธิ์ชัย	เอก	053146587	0873548712	มหาสารคาม
0648	คุณ	อนันต์ศักดิ์ กิจงาม			0802457800	มหาสารคาม
1652	คุณ	สุกุลวัฒน์ ศิริสุนทร		044498066	0821469872,08..	นครราชสีมา
1700	คุณ	อากาศ มิตรมงคล	อ้อ		0869751236,08..	อุดรธานี
0063	คุณ	สมชาย วรรณานนท์			0893648700	ขอนแก่น

ข้อมูลผู้ติดต่อ

รหัสลูกค้า	ตำแหน่ง ชื่อ	ชื่อ	ชื่อเล่น	โทรศัพท์	มือถือ	จังหวัด
0723	คุณ	อมรา ศิริโกศล		053718624	0876321458,08..	มหาสารคาม

ภาพที่ 3-85 แสดง หน้าจอแสดงการค้นหาข้อมูล

3.12.10 หน้าจอแสดงการแจ้งเตือนค้าง

แจ้งเตือนค้าง

วันที่ : 16/10/2552 เวลา : 14.21

Login Name : ธีรวัช ญาติดอน

รายการ

	จำนวนงานค้าง	1	งาน
	จำนวนการติดต่อ	0	รายการ
	จำนวนการนัดหมาย	1	รายการ
	จำนวนกรณีใหม่	4	กรณี

ภาพที่ 3-86 แสดง หน้าจอแสดงการแจ้งเตือนค้าง

3.12.11 หน้าจอแสดงกระทู้ที่ลูกค้าถาม-ตอบมากที่สุด



เว็บบอร์ดที่มีคนตอบมากที่สุด

18	สิงหาคม 52, 13:47:08 ... AAA. ภาพรูปสำรวจเส้นทางของ.CBR150 CM CLUB...	คนอ่าน 741	คนตอบ 195	มีผู้
12	ตุลาคม 50, 8:03:12 ... JOSEPPENT ทริปกรุงเทพ-ตาก-แม่ฮ่องสอน-เชียงใหม่...	คนอ่าน 3246	คนตอบ 130	มีผู้
3	สิงหาคม 52, 20:30:21 ... chan.cbr... ทริปล่องแพและเที่ยวน้ำตกแม่วางเชียงใหม่...	คนอ่าน 437	คนตอบ 117	มีผู้
1	พฤษภาคม 50, 0:55:47 ... want วิกฤตความต้องการในการปรับปรุงCBR150...	คนอ่าน 5870	คนตอบ 107	มีผู้
10	พฤษภาคม 52, 18:36:03 ... chan ทริปการเดินทาง นอก สายลม แสงแดด และน้ำ...	คนอ่าน 633	คนตอบ 94	มีผู้

เว็บบอร์ดที่มีคนอ่านมากที่สุด

25	ธันวาคม 50, 11:19:26 ... phong_en ออกข้อสอบ cbr250	คนอ่าน 6127	คนตอบ 58	IP : 58.9.102.149 มีผู้
1	พฤษภาคม 50, 0:55:47 ... want วิกฤตความต้องการในการปรับปรุงCBR150...	คนอ่าน 5870	คนตอบ 107	มีผู้
7	มิถุนายน 51, 16:52:48 ... nong kom ออกได้รูป cbr150อะช่วยกันแจกเอ้ย...	คนอ่าน 3959	คนตอบ 29	มีผู้
12	ตุลาคม 50, 8:03:12 ... JOSEPPENT ทริปกรุงเทพ-ตาก-แม่ฮ่องสอน-เชียงใหม่...	คนอ่าน 3246	คนตอบ 130	มีผู้
15	เมษายน 51, 11:52:41 ... X Tiger Boxer 250 RS มาแล้ว	คนอ่าน 3048	คนตอบ 20	IP : 58.136.74.15 มีผู้

ภาพที่ 3-87 แสดง หน้าจอแสดงกระทู้ที่ลูกค้าถาม-ตอบมากที่สุด

3.12.12 หน้าจอแสดงกระทู้ที่ลูกค้าโพสไว้

คลิก...ส่งข้อความใหม่??

หาหัวข้อกระทู้

- 26 กันยายน 52, 17:13:59 ... [ILLUSION WAVE 110 เปิดขาย ก็น่าสนใจมากใหม่....](#) คนอ่าน 19 คนตอบ 2 **NEW!!!**
- 24 กันยายน 52, 11:51:28 ... [boy ออกซื้อเบคเตอร์ cbr 150](#) คนอ่าน 19 คนตอบ 0 **NEW!!!**
- 21 กันยายน 52, 23:13:57 ... [บอส ประทับครับ เมื่อไร จะเปิด ศูนย์จัด Bike...](#) คนอ่าน 91 คนตอบ 4 **NEW!!!**
- 22 กันยายน 52, 18:11:21 ... [123 พบออกมาแล้ว Scoopy i...คืนแรกเลย....](#) คนอ่าน 126 คนตอบ 3 **Updated**
- 18 กันยายน 52, 0:05:55 ... [ทัก รุณเดชะ](#) คนอ่าน 109 คนตอบ 3 IP : 222.123.187.232
- 12 กันยายน 52, 23:26:15 ... [ภาคิณัย CBRของเพื่อนเปิดได้เท่าไรรึใหม...](#) คนอ่าน 237 คนตอบ 17
- 10 กันยายน 52, 22:18:50 ... [กิด รุณเดชะ cbr150 คนกิน ขอเดิ่นเดิ่น....](#) คนอ่าน 63 คนตอบ 1
- 5 กันยายน 52, 8:19:06 ... [honda ฮอนด้าจะออกกรุ๊ปใหม่ในไม่กี่วันนี้.....](#) คนอ่าน 356 คนตอบ 7 **Updated**
- 3 กันยายน 52, 16:38:43 ... [roadracer แฟรงคั้งCBR150 อ.เกษม เปิดรับสิ่งจองแล....](#) คนอ่าน 255 คนตอบ 5
- 2 กันยายน 52, 14:24:48 ... [nano ชวนไปงาน Honda Fun United Festival กัน....](#) คนอ่าน 70 คนตอบ 0
- 29 สิงหาคม 52, 20:40:05 ... [เจด CBR150 รุ่ง 150 รอบ 11000](#) คนอ่าน 272 คนตอบ 6
- 27 สิงหาคม 52, 18:21:43 ... [เจด CBR เพิ่มวารปีใหม่](#) คนอ่าน 153 คนตอบ 2
- 23 สิงหาคม 52, 21:52:23 ... [ด้อม CBR150R](#) คนอ่าน 306 คนตอบ 2
- 23 สิงหาคม 52, 12:15:24 ... [เอก ชาย ศรัป](#) คนอ่าน 277 คนตอบ 3
- 19 สิงหาคม 52, 22:04:12 ... [ที umpyไฟ](#) คนอ่าน 85 คนตอบ 0
- 18 สิงหาคม 52, 15:32:31 ... [yim ยางPIRELLI สำหรับ CBR150](#) คนอ่าน 193 คนตอบ 1
- 18 สิงหาคม 52, 13:47:08 ... [AAA. ภาพหรับสำรวจเส้นทางของ.CBR150 CM CLUB....](#) คนอ่าน 741 คนตอบ 195 **HOT**
- 17 สิงหาคม 52, 22:03:16 ... [เป่านั่นซัน วิธีไล่โปรวนครึ่งแรกในชีวิต](#) คนอ่าน 379 คนตอบ 24
- 17 สิงหาคม 52, 17:16:41 ... [+0+ สายขางหม้อไ้](#) คนอ่าน 75 คนตอบ 1


หน้า [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](#) | [32](#) | [33](#) | [34](#) | [35](#) | [36](#) | [37](#) | [38](#) | [39](#) |

ภาพที่ 3-88 แสดง หน้าจอแสดงกระทู้ที่ลูกค้าโพสไว้


3.12.13 หน้าจอแสดงกระทู้การตอบคำถาม

ถ้าเปลี่ยนชุดดิส wave110i เท่าไหร่ครับ [ตอบคำถามเพิ่มคลิกที่นี่](#)


คือwave 110i ดิสเบรคหน้ามันเป็นป๊มเดียว อาจจะเปลี่ยนเป็นป๊มคู่อยากทราบ ว่ามันต้องเปลี่ยนทั้งชุดหรือเปลี่ยนเฉพาะชุดล่าง แบบว่ามันเบรคแล้วมันไม่ค่อยมั่นใจเลยอะ แล้วราคาประมาณเท่าไรขอบคุณครับ

 From:Pop DateTime: 20 สิงหาคม 52 , 16:01:37 Email:xxx@hotmail.com
แจ้งเตือน
 IP : 125.25.99.229

ความคิดเห็นที่ 1 ของเขาดีอยู่แล้ว จิงๆนะ

 From:ห่าวปัง! DateTime: 21 สิงหาคม 52 , 14:40:41 Email:ไม่ระบุ
แจ้งเตือน
 IP : 114.128.55.89


ความคิดเห็นที่ 2 อยากได้มันใจกว่านั้นตอนนี้เลยBREMBOทั้งชุดบนชุดล่างและจานป๊มล่าง 4พอร์ด(ต้องของแท้ด้วยนะ) เพราะของปลอมมีเยอะ ดูดีๆจากร้านที่เชื่อถือได้ มีใบรับประกัน ราคาสอบถามเอง.

 From:เอ็ม DateTime: 21 สิงหาคม 52 , 14:56:54 Email:ไม่ระบุ
แจ้งเตือน
 IP : 125.26.204.31

ภาพที่ 3-89 แสดง หน้าจอแสดงกระทู้การตอบคำถาม

3.12.14 หน้าจอแสดงความคิดเห็น

แสดงความคิดเห็น

จากคุณ* :	<input style="width: 90%;" type="text"/>
อีเมล* :	<input style="width: 90%;" type="text"/>
ข้อคิดเห็น* : idxxxx : 3003	<div style="border: 1px solid #ccc; height: 40px; width: 90%;"></div>
รูปประกอบ :	<input style="width: 90%;" type="text"/> <input type="button" value="เลือก..."/>
(ขนาดภาพไม่ต่ำกว่า 200 KB.ประเภทไฟล์ jpg , gif , png ,bmp เท่านั้น)	
รูป* :	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input checked="" type="radio"/> 

ข้อความจาก Web Master

ข้อความแสดงความคิดเห็นต่างๆ เกิดจากการเขียนโดยสาธารณชน เจ้าของเว็บไซต์จะไม่รับผิดชอบต่อข้อความใดๆทั้งสิ้น ท่านจึงควรใช้วิจารณญาณในการกลั่นกรอง และกำหนดเนื้อหาข้อความ ใดข้อความก่อกวนและส่อเสียด หรือเป็นการกลั่นแกล้งเพื่อให้เกิดความเสียหาย ต่อบุคคล หรือหน่วยงานใด กรุณาแจ้งหรือส่ง email มาที่ webmaster@aphonda.co.th เพื่อทำการลบข้อความนั้น ออกจากระบบ จึงขอขอบคุณทุกท่านที่ให้ความร่วมมือ

ข้อตกลงการใช้งานบริการกระดานถาม - ตอบ เว็บไซต์ออนไลน์

1. การตั้งชื่อเข้าชื่อกระดานถาม-ตอบ เข้าใจได้ง่าย
2. กรุณาอย่ากล่าวหาบุคคลที่ 3 ไม่ให้เกิดความเสียหาย หรือเสียหายประณาม
3. กรุณาใช้ถ้อยคำที่สุภาพ ไม่ควรใช้ถ้อยคำข่มขู่ หรือใส่ร้ายผู้อื่นไปทางที่ไม่ดี
4. กรุณาอย่าทำการส่งรูปภาพลามก อนาจาร เข้าไปในเว็บไซต์
- 5.ทางเว็บไซต์จะไม่รับผิดชอบต่อข้อความใดๆของทุกท่านที่ได้เขียนเข้าไปในกระดาน
6. ทางเว็บไซต์สามารถลบข้อความได้โดยไม่แจ้ง ในกรณีในกรณีใดก็ตาม - สำคัญลบข้อ 1,2,3,4,5
7. สมาชิกที่กระดานถามเป็นระเบียบของเว็บไซต์ด้วยครับ จะขอขอบคุณอย่างสูง
8. การแนบไฟล์ การแนบไฟล์เป็นประเภท รูปภาพเท่านั้น คือ jpg , gif , bmp , png เท่านั้น ไม่สามารถแนบไฟล์ประเภทอื่นทั้งสิ้นและทางบริษัทจะไม่รับผิดชอบต่อข้อความใดๆทั้งสิ้น

ภาพที่ 3-90 แสดง หน้าจอแสดงความคิดเห็น

3.12.15 หน้าจอแสดงการเลือกรายงาน

รายงานเชิงวิเคราะห์	
รายงานวิเคราะห์ประวัติลูกค้า <ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> รายงานสรุปประวัติลูกค้าตามรหัสลูกค้า <input type="radio"/> รายงานสรุปประวัติลูกค้าตามระดับรายได้ <input type="radio"/> รายงานสรุปประวัติลูกค้าตามระดับการศึกษา <input type="radio"/> รายงานสรุปประวัติลูกค้าตามชนิดข้อมูล <input type="radio"/> รายงานสรุปประวัติลูกค้าตามอาชีพ <input type="radio"/> รายงานเชิงวิเคราะห์สรุปจำนวนลูกค้าตามเพศ <input type="radio"/> รายงานเชิงวิเคราะห์สรุปจำนวนลูกค้าตามระดับการศึกษา 	ประจำปี <input type="text"/> 
รายงานวิเคราะห์การติดต่อ <ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> รายงานสรุปการติดต่อประจำวัน <input type="radio"/> รายงานสรุปการติดต่อตามรหัสลูกค้า <input type="radio"/> รายงานสรุปการติดต่อตามรหัสการติดต่อ <input type="radio"/> รายงานสรุปการติดต่อตามความเร่งด่วน <input type="radio"/> รายงานรายละเอียดการติดต่อตามชื่อลูกค้า <input type="radio"/> รายงานเชิงวิเคราะห์การติดต่อประจำปี <input type="radio"/> รายงานเชิงวิเคราะห์การติดต่อตามชนิดข้อมูลประจำปี 	รายงานวิเคราะห์การนัดหมาย <ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> รายงานสรุปการนัดหมายประจำวัน <input type="radio"/> รายงานสรุปการนัดหมายตามชนิดข้อมูล <input type="radio"/> รายงานสรุปการนัดหมายตามรหัสลูกค้า <input type="radio"/> รายงานสรุปการนัดหมายตามรหัสการนัดหมาย <input type="radio"/> รายงานรายละเอียดการนัดหมายประจำวัน <input type="radio"/> รายงานเชิงวิเคราะห์การนัดหมายประจำวัน <input type="radio"/> รายงานเชิงวิเคราะห์การนัดหมายประจำปี
<input type="button" value="พิมพ์รายงาน"/> <input type="button" value="แสดงกราฟ"/> <input type="button" value="ล้าง"/>	

ภาพที่ 3-91 แสดง หน้าจอแสดงการเลือกรายงาน

3.12.16 หน้าจอแสดงรายงานเชิงวิเคราะห์

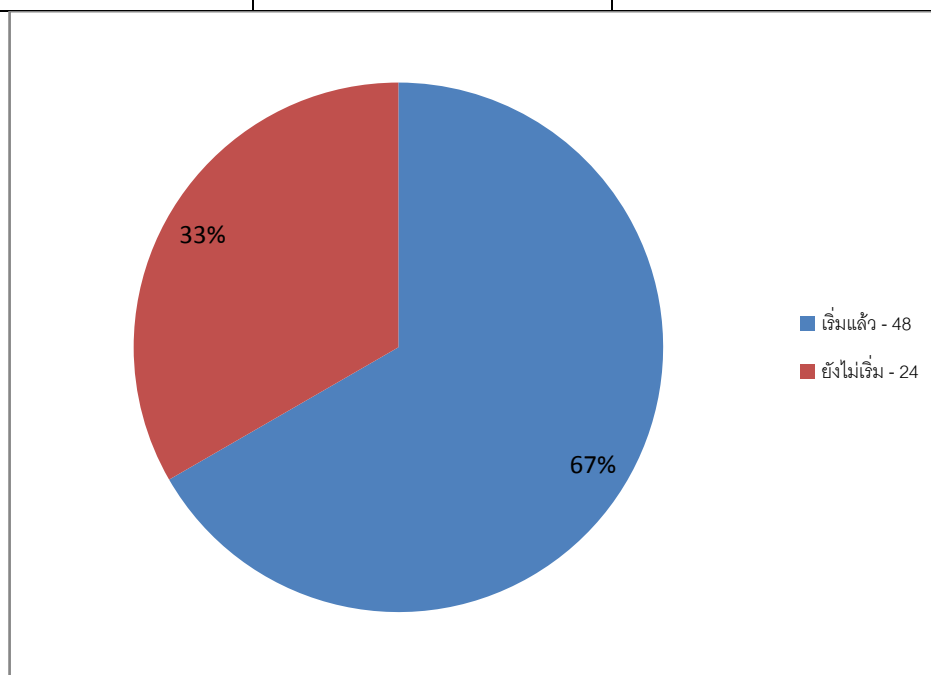
e-hong&honda Ltd.

page 1 of 1

รายงานเชิงวิเคราะห์สถานะงานประจำปี

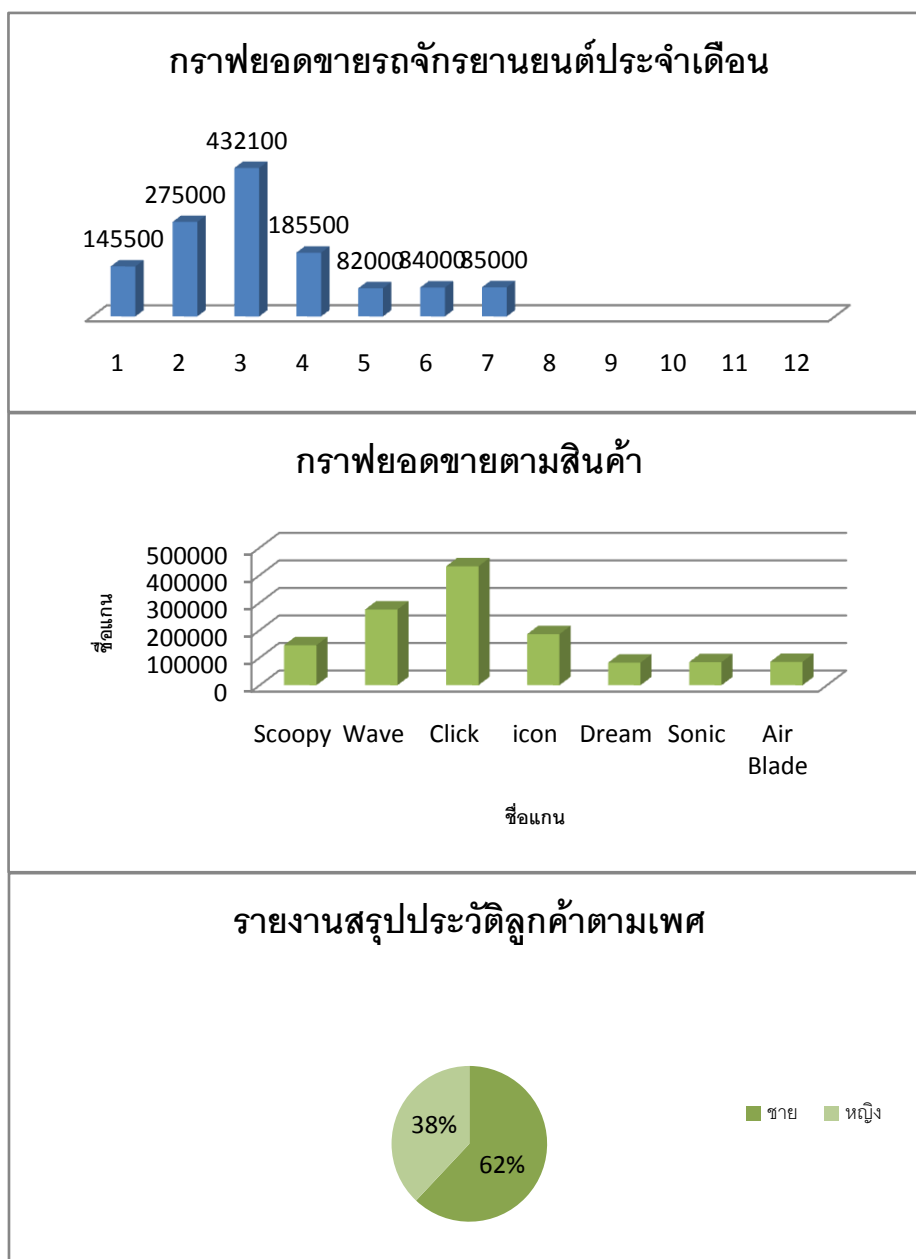
ปีที่ : 2551

สถานะ	จำนวน	%
เริ่มแล้ว	48.00	66.67
ยังไม่เริ่ม	24.00	33.33
รวมทั้งสิ้น	72.00	100.00



ภาพที่ 3-92 แสดงรายงานเชิงวิเคราะห์

3.12.17 ตัวอย่างรายงาน



ภาพที่ 3-93 แสดงตัวอย่างรายงานรูปแบบต่างๆ

3.12.18 หน้าจอแสดงหน้าหลัก

The screenshot displays the main interface of the e-Hong website. At the top, the logo 'e-Hong' is prominently featured, accompanied by the text 'ด้วย 20 ปีแห่งความเชื่อมั่น' and 'e f o o p'. Navigation tabs for 'หน้าแรก', 'เกี่ยวกับเรา', 'บริการใหม่', and 'ติดต่อเรา' are visible. The left sidebar contains a 'ลงชื่อเข้าใช้งาน' (Login) section with fields for 'ชื่อผู้ใช้' and 'รหัสผ่าน', and a 'SUU CRM' menu with various service options. The main content area is dominated by a 'Handa I love Football' banner, a 'ข้อเสนอพิเศษ' (Special Offer) for soccer gear, and a 'สินค้าใหม่' (New Products) grid. The footer provides contact information and a 'ติดต่อเรา' (Contact Us) button.

ภาพที่ 3-94 แสดงหน้าหลักเว็บไซต์