

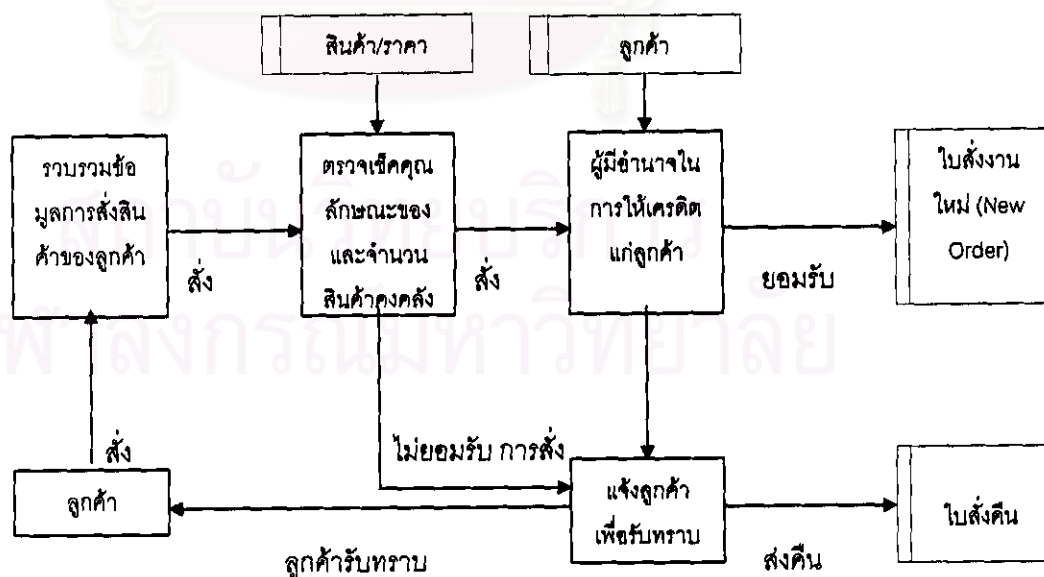
บทที่ 5

กระบวนการวิเคราะห์และออกแบบระบบงาน

บทนี้จะกล่าวถึงกระบวนการวิเคราะห์และการออกแบบรายละเอียดของระบบการใบสั่งงาน ที่จะเป็นสารสนเทศด้านการขาย ขึ้นอยู่กับการประมวลผลข้อมูลการขายและ สารสนเทศที่แสดงสถานะคงคลังและต้นทุนของผลิตภัณฑ์ โดยรวมถึงการวิจัยลูกค้าจากระบบการนำเข้าการสั่งซื้อ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ในกระบวนการสั่งงานการจัดซื้อ และการคิดต้นทุนของราคาสินค้าประเภทเครื่องมือวัด สำหรับกิจกรรมการขายและกระบวนการวิเคราะห์ และการออกแบบมีดังนี้

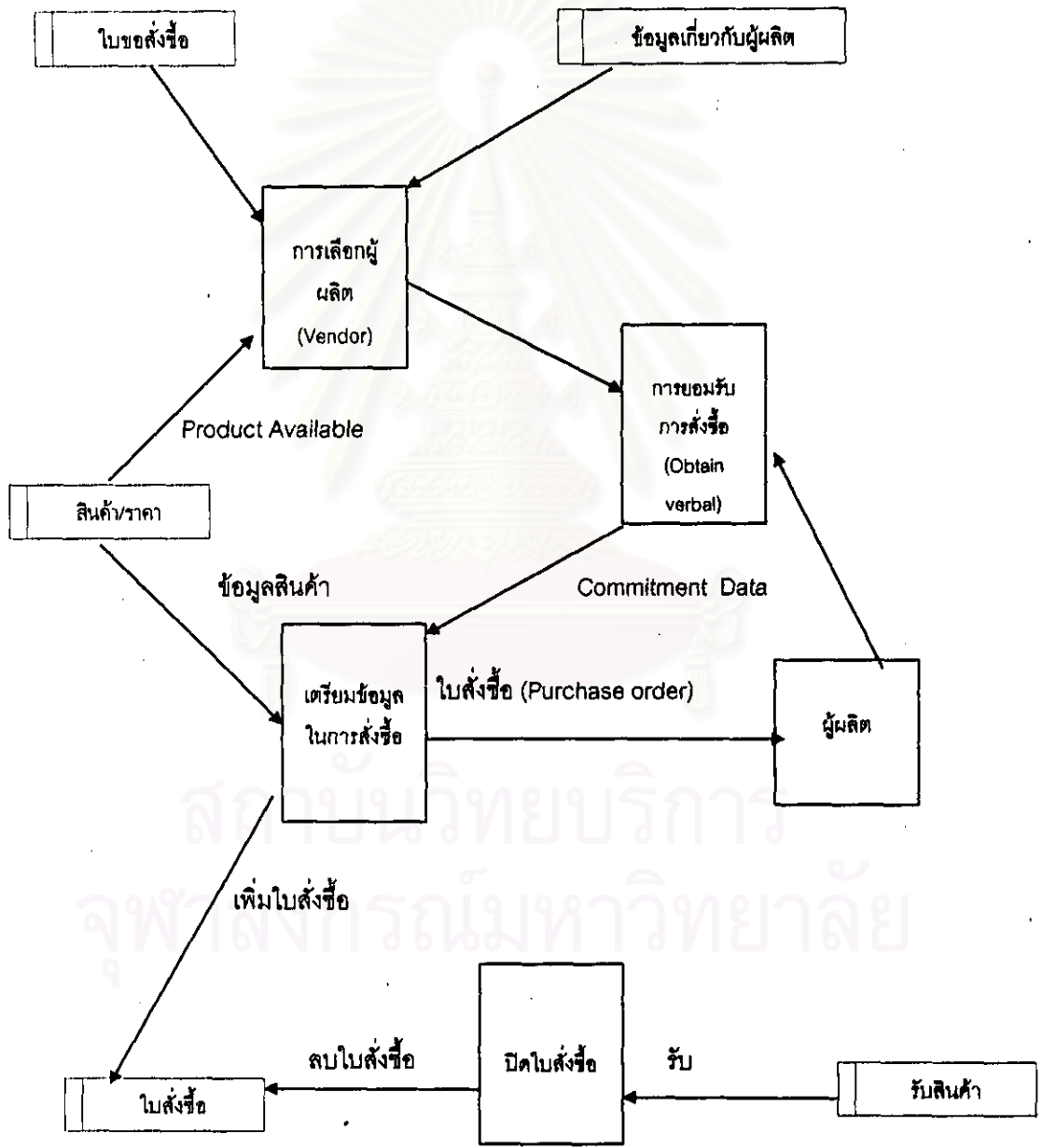
5.1 วิเคราะห์ระบบงานปัจจุบัน

โดยจะวิเคราะห์ว่าระบบปัจจุบันมีหน้าที่ และวิธีการทำงานในแต่ละส่วนอย่างไร จากภาพรวมกว้าง ๆ แล้วขยายรายละเอียดของภาพรวมนั้นๆ ขาดรูปที่ 5.1 แสดงการไหลของข้อมูลในระบบการนำเข้าการนำเข้าของการสั่งซื้อจากลูกค้า



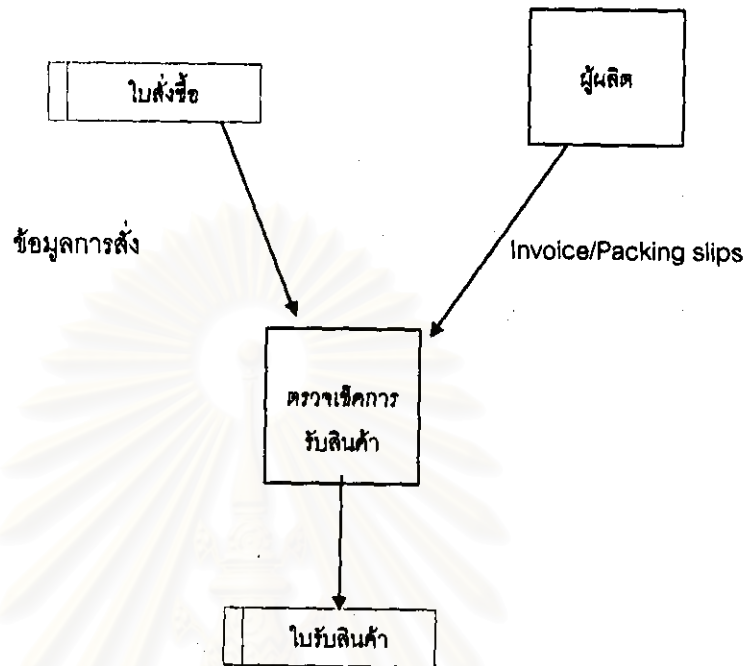
รูปที่ 5.1 แสดงการไหลของข้อมูลที่แสดงระบบย่อยการนำเข้าจากลูกค้า

เมื่อเริ่มมีการสั่งซื้อจากลูกค้าและข้อมูลที่สำคัญในการจะออกไปสั่งงานนั้น ต้องมีการยอมรับจากทั้งผู้ซื้อและผู้รูปที่ 5.1 มีข้อมูลที่สำคัญคือ ข้อมูลลูกค้า ข้อมูลสินค้า ราคา และข้อมูลของใบสั่งงานใหม่ที่มีการยอมรับการสั่งซื้อจากลูกค้า และเมื่อมีการยอมรับใบสั่งซื้อจากลูกค้าแล้วในประเภทของสินค้าเครื่องมือวัดที่เป็นสินค้าอุตสาหกรรมประเภทหนึ่งที่ใหญ่แล้วทางผู้ขายไม่นิยมการเก็บคงคลังเนื่องจากความต้องการไม่สามารถที่จะพยากรณ์ได้ ดังนั้น สินค้าจึงจำเป็นต้องมีการสั่งซื้อจากบริษัทผู้ผลิต ดังรูปที่ 5.2 แสดงการไหลของข้อมูลระบบการสั่งซื้อ จำเป็นต้องแยกใบสั่งซื้อเมื่อมีการสั่งซื้อจากผู้ผลิตหลายแหล่งออกจากกันเพื่อสะดวกในการนำเข้ามาจากบริษัทผู้ผลิต

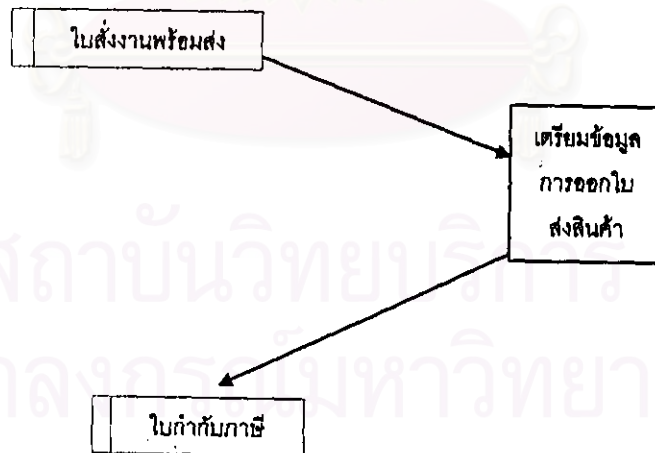


รูปที่ 5.2 แสดงการไหลของข้อมูลระบบย่อยการสั่งซื้อ

ส่วนในรูปที่ 5.3 แสดงถึงระบบย่อยการรับสินค้า ซึ่งมีหน้าที่ตรวจสอบสินค้าที่ส่งมาจากผู้ผลิตโดยเปรียบเทียบกับใบสั่งซื้อ เช่นในเรื่องของราคาสินค้า สภาพสินค้า และจำนวนของสินค้า เพื่อทำการปิดใบสั่งซื้อนั้นและทำการจัดส่งให้ลูกค้าต่อไป



รูปที่ 5.3 แสดงระบบย่อยการรับสินค้าจากผู้ผลิต



รูปที่ 5.4 แสดงระบบย่อยใบส่งสินค้า(ใบกำกับภาษี)

รูปที่ 5.4 แสดงใบส่งสินค้าเมื่อได้รับสินค้าจากผู้ผลิตแล้วจะต้องส่งสินค้าให้ลูกค้าโดยข้อมูลในการออกใบส่งสินค้าจะต้องได้มาจากการตกลงในใบสั่งงาน เมื่อส่งสินค้าให้ลูกค้าแล้วซึ่งหมายถึงการปิดใบสั่งงาน

5.2 การวางระบบฐานข้อมูล

ผู้วิจัยใช้ระบบฐานข้อมูล Power Designer ซึ่งเป็นส่วนโปรแกรมฐานข้อมูลที่สามารถแก้ไขโดยไม่กระทบกับส่วนของตัวโปรแกรม Power Builder เป็นข้อดีของ Power Builder ที่เขียนโปรแกรมเป็นส่วนๆ แล้วมาประกอบกันทำให้สามารถแก้ไขได้ง่าย การออกแบบระบบโดยเริ่มจากวิเคราะห์ระบบข้อมูลที่สำคัญในระบบใบสั่งงาน การจัดซื้อ ใบส่งสินค้า และข้อมูลพื้นฐานต่างๆ เช่น ข้อมูลลูกค้า ข้อมูลของสินค้าที่สามารถใช้ในการคำนวณราคามาตรฐาน เพื่อลดความผิดพลาดในการคิดราคาต้นทุน และความผิดพลาดในการเลือก รุ่น (Model) และ รหัส (Suffix code) ของสินค้า โดย โดยภาพรวมของกิจกรรมการขายแบ่งออกเป็น 3 กิจกรรม คือ

- 5.2.1 การเตรียมและทำรายงานข้อมูลพื้นฐาน
 - 5.2.2 การดำเนินการกิจกรรมการขายแต่ละครั้ง
 - 5.2.3 การทำรายงานต่าง ๆ ที่จำเป็นสำหรับผู้บริหารเพื่อการพยากรณ์การขายและข้อมูลในการวางแผนการตลาดและกลยุทธ์การขาย
- 5.2.1 การเตรียมและทำรายงานข้อมูลพื้นฐานต่างๆ

ก่อนมีกิจกรรมการขายแต่ละครั้ง ต้องมีข้อมูลพื้นฐานเบื้องต้นเกี่ยวกับการขาย และข้อมูลที่จำเป็นในการออกใบสั่งงานรวมถึงใบสั่งซื้อ เช่นรายชื่อและที่อยู่ลูกค้า, ที่อยู่บุคคลติดต่อ, รายชื่อพนักงานขาย รายการสินค้าราคาทุน เป็นต้น และที่จำเป็นต่อกิจกรรมการขาย จึงต้องมีกิจกรรมการเตรียมข้อมูลพื้นฐาน และมีการสร้างรายงานเกี่ยวกับข้อมูลพื้นฐานเหล่านี้ด้วย เช่น รายชื่อและที่อยู่ของลูกค้าทั้งหมดในบริษัท รายชื่อรายละเอียดของสินค้าทั้งหมด ฯลฯ

ข้อมูลพื้นฐานเกิดขึ้นจากผู้ที่มีหน้าที่รับผิดชอบในการจัดหาข้อมูลเหล่านี้ ซึ่งก็ขึ้นอยู่กับว่าข้อมูลนั้นเป็นข้อมูลใด เช่น รายชื่อและที่อยู่ของลูกค้า ผู้รับผิดชอบอาจจะเป็นผู้ขาย เป็นต้น ข้อมูลพื้นฐานเกิดขึ้นจากผู้ที่มีหน้าที่รับผิดชอบในการจัดหาข้อมูลเหล่านี้ซึ่งขึ้นอยู่กับว่าเป็นข้อมูลใด การเตรียมและการทำรายการข้อมูลพื้นฐานนั้นสามารถแบ่งเป็น 2 กิจกรรมย่อยคือ

5.2.1.1 การเตรียมข้อมูลพื้นฐาน

การเตรียมข้อมูลพื้นฐาน ค้นหา และรวบรวมเอกสารต่างๆ ที่มีรายละเอียดเกี่ยวกับข้อมูลพื้นฐานเก็บข้อมูลตามประเภทของข้อมูล สามารถแบ่งเป็นกิจกรรมย่อยได้ 3 กิจกรรมดังนี้ คือ

- (1) จัดหาข้อมูลที่จำเป็นต่อกิจกรรมการขายและเอกสารต่างๆ
- (2) แยกประเภทเป็นกลุ่มตามประเภทของข้อมูล เช่น ข้อมูลลูกค้า สินค้า ฯลฯ
- (3) เก็บข้อมูลในหน่วยเก็บข้อมูลตามกลุ่มข้อมูล

เพื่อใช้กับระบบใบสั่งงานและการจัดซื้อ ที่ถูกกำหนดขึ้นสำหรับระบบ การออกแบบโครงสร้างฐานข้อมูลพื้นฐานดังนี้

ก. ข้อมูลลูกค้า แสดงข้อมูลในส่วนของลูกค้าที่จำเป็นในการขาย ได้แก่ ชื่อลูกค้าตั้ง ที่อยู่ บุคคลติดต่อ โทรศัพท์ โทรสาร เป็นต้น แสดงในรูปที่ 5.5

ชื่อลูกค้า	
ชื่อบริษัท	Thai Petrochemical Induty Public Company Limited
ที่อยู่	8 th floor, TPI Tower 26/56 Chan Tat Mai Road, Kwang Tungmahamek, Khet Sathom Bangkok
ประเทศ	Thailand
ชื่อ	Ms Pomtip
แผนก	Purchasing
โทรศัพท์	5981235
โทรสาร	5981240

รูปที่ 5.5 แสดงตัวอย่างการออกแบบฐานข้อมูลลูกค้า

ข. ทีมขาย แสดงข้อมูลในส่วนของทีมขายของวิศวกรฝ่ายขายที่จำเป็นในการขาย ได้แก่ ชื่อผู้ขาย ประเภทการขาย พื้นที่การขาย เป็นต้น แสดงในรูปที่ 5.6

รูปที่ 5.6 แสดงตัวอย่างการออกแบบฐานข้อมูลทีมขาย

ค. เงินสกุล ต่างๆ แสดงข้อมูลสกุลเงินที่ใช้ในการขาย แสดงในรูปที่ 5.7

รูปที่ 5.7 แสดงตัวอย่างการออกแบบฐานข้อมูลสกุลเงิน

ง. เงื่อนไขการชำระเงิน เช่น เช็ค เงินสด ที่ใช้ในการขาย แสดงในรูปที่ 5.8

รูปที่ 5.8 แสดงตัวอย่างการออกแบบฐานข้อมูลเงื่อนไขการชำระเงิน

จ. การให้ เอมเครดิต ที่ใช้ในการขาย แสดงในรูปที่ 5.9

w_creditem

Credit Item

Code: 01

Payment: 30 Days after invoice

ตกลง ยกเลิก พิมพ์ Exit

รูปที่ 5.9 แสดงตัวอย่างการออกแบบฐานข้อมูลเอมเครดิต

ข. ผู้ผลิต จากแหล่งต่างๆ แสดงในรูปที่ 5.10

w_supplier

Supplier

Supplier Name: MC

Supplier Address: บริษัทในเครือ
Invoice from hrg 24, Liverpool road DCI 20-22 Lind Island North Ryde N.S.W. 213

Country: Australia

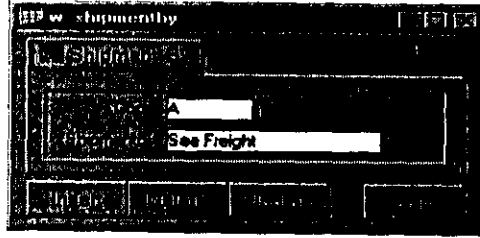
Phone: 61-2-9305-0699

Fax: 61 2 9388 644

ตกลง ยกเลิก พิมพ์ Exit

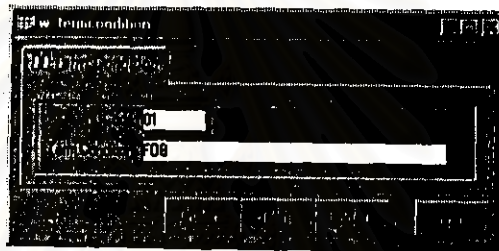
รูปที่ 5.10 แสดงตัวอย่างการออกแบบฐานข้อมูลของผู้ผลิต

ข. เงื่อนไขการขนส่ง แสดงในรูปที่ 5.11



รูปที่ 5.11 แสดงตัวอย่างการออกแบบฐานข้อมูลของการขนส่ง

ข. เงื่อนไขในการสั่งซื้อ แสดงในรูปที่ 5.12



รูปที่ 5.12 แสดงตัวอย่างการออกแบบฐานข้อมูลของการสั่งซื้อ

ค. สินค้าเครื่องมือวัด ที่บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายสามารถอธิบายโครงสร้างได้ดังนี้

เนื่องจากเป็นสินค้าประเภทอุตสาหกรรม รายการสินค้าในการขายจะมีราคาเป็นราคา
 มาตรฐาน และราคา ส่วนลดราคา ตามประเภทของสินค้าที่ทางผู้ผลิตให้ ซึ่งการคิดราคาต้นทุน
 แตกต่างจากสินค้าอุปโภคบริโภคทั่วไปดังตัวอย่างสินค้าในตารางที่ 5.1 ที่แสดงราคาสินค้ามาตรา
 ฐาน ซึ่งรายการสินค้าจะได้จากการเลือกรุ่นของสินค้าและราคามาตรฐานได้จากการรวมราคา
 มาตรฐานของแต่ละรหัสที่เลือกและจะบวกเพิ่มเมื่อมีการเลือกส่วนเพิ่มที่แสดงอยู่ในตารางที่ 5.2

ตัวอย่างการคำนวณการคิดราคามาตรฐาน สมมุติรายการสินค้า เป็น 110-DMS4B-
 92DA/FF/M4

$$\text{ราคามาตรฐาน} = 1777+0+0+0+28+57+28+0+151+12 = 2053 \text{ U\$}$$

จากตารางที่ 5.3 ส่วนลดราคาของ รุ่น 110 = 0.58

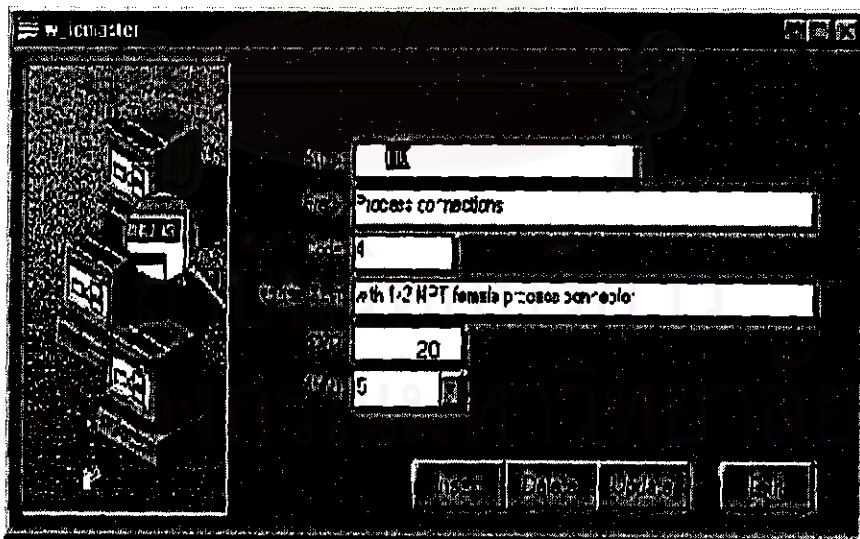
เพราะฉะนั้น ต้นทุนราคาต่อหน่วย = $2053 \times 0.58 = 1191$

ราคาต้นทุนต่อหน่วยจะเป็นราคาในการสั่งซื้อไปยังบริษัทผู้ผลิต แต่ในความเป็นจริงแล้วราคาขายจริงที่ต้องมีค่าใช้จ่ายอื่นอีกเช่น ค่าภาษีนำเข้าของสินค้า ค่าขนส่ง ค่าปฏิบัติงาน และอื่นๆ ดังนั้นในการคิดกำไรการขายของแต่ละใบสั่งงานจะต้องรวมค่าต่างๆ เหล่านี้ด้วย ดังเช่น ภาษีของ Differential Pressure Transmitter เท่ากับ 5% ค่าขนส่งจากบริษัทผู้ผลิต ประมาณ 5% และค่าโลจิสติกส์ในการขาย ประมาณ 10%

ดังนั้นราคาต้นทุนต่อหน่วยจริงของ 110-DMS4B-92DA/FF/M4

$$= 1191 \times 1.05 \times 1.05 \times 1.1 = 1444.4 \text{ U\$}$$

ซึ่งราคานี้เป็นการประมาณการเพื่อตรวจเช็คดูว่าพนักงานขายสามารถขายได้ครอบคลุมกำไรที่ตั้งไว้ และเป็นการตรวจสอบใบสั่งงานได้เช่นกัน ฉะนั้นในส่วนของการออกแบบโครงสร้างได้แยกราคาสินค้ามาตรฐาน และรายการออกจากกัน โดยการออกแบบรูปแบบของฐานข้อมูลดังแสดงในรูปที่ 5.13 และ รูปที่ 5.14



รูปที่ 5.13 แสดงรูปแบบการออกแบบฐานข้อมูลหลักของผลิตภัณฑ์

ตารางที่ 5.1 แสดงตัวอย่างราคามาตรฐานของสินค้า

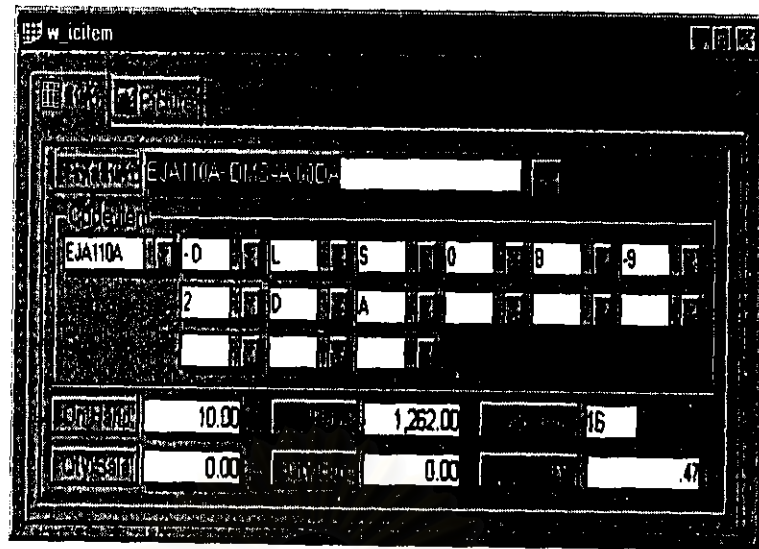
รุ่น (Model)	รหัส (code)	ลักษณะ (Description)	Standard price (SP)
110	Differential pressure transmitter	1777
Output Signal	- D.....	4 to 20 mA DC with digital communication (Brain terminal)	0
	- H.....	4 to 20 mA DC with digital communication (Brain terminal)	123
Measurement span	L.....	1 to 10 kPa (100 to 1000 mmH2O)	200
	M.....	2 to 100 kPa (200 to 10000 mm H2O)	0
	H.....	20 to 500 kPa (0.2 to 5 Kg/cm ²)	100
Wet part material	S.....	Body Capsule Vent plug	
		JIS SCS 14A JIS SUS316L JISSUS316	0
Process Connection	0.....	without process connector (Rc1/4 female on cover fange)	0
	1.....	with Rc1/4 female process connector	28
	2.....	with Rc1/2 female process connector	28
	3.....	with 1/4 NPT female process connector	28
	4.....	with 1/2 NPT female process connector	28
	5.....	without process connector (1/4 NPTfemale on cover fange)	0
Bolt and nuts material	A.....	JISSCM435	0
	B.....	JIS SUS630	57
Installation	-2.....	Vertical Impluse piping, right side high pressure, process conncector upside	0
	-3.....	Vertical Impluse piping, right side high pressure, process conncector downside	28
	-6.....	Vertical Impluse piping, left side high pressure, process conncector upside	0
	-7.....	Vertical Impluse piping,, left side high pressure, process conncector downside	28
	-8.....	Horisontal Impluse piping, right side high pressure	28
	-9.....	Horisontal Impluse piping, leftside high pressure	28
Electrical connection	0.....	G 1/2 Female, one electrical connection	0
	2.....	1/2 NPT female, two electrical connection without bling plug	0
	3.....	PG 13.5 female, two electrical connectio without bling plug	13
	4.....	M20, female two electrical connection without bling plug	13
	5.....	G 1/2 female, two electrical connection and a bling plug	13
Integral indicator	D.....	Digital Indicator	151
	E.....	Digital indicator with the range setting switch	169
	N.....	None	0
Mounting bracket	A.....	JIS SEC 2-inch pipe mounting (flat type)	12
	B.....	JIS SUS304 2-inch pipe mounting (flat type)	41
	N.....	None	0
Option code		/ Option specification	ตารางที่ 5.14

ตารางที่ 5.2 แสดงตัวอย่างราคาส่วนเพิ่มมาตรฐานของสินค้า

รายการเพิ่ม	ลักษณะ (Description)	รหัส (Code)	ราคามาตรฐานเพิ่ม US\$
FM Explosion proof	Explosion proof Class 1. Division 1 Group B,C &D	FF	27
FM Intrinsic safe	Intrinsic safe Class 1. Division 1 Group B,C &D	FS	27
CENELEC Flame proof	CENELEC Flame proof Eexd IIC T4, T5&T6	KF	27
CENELEC Intrinsic safe	CENELEC Intrinsic safe Eexd IIC T4	KS	27
CSA Explosion proof	CSA Explosion proof Class 1. Division 1 Group B,C &D	CF	27
CSA Intrinsic safe	CSA Intrinsic safe Class 1. Division 1 Group B,C &D	CS	27
Standard Association of Australia	SAA Flame proof, Intrinsic safe and Non sparking	SU	23
Oil prohibited use	Degrease cleaning treatment	K	45
Coating	Epoxy resin-baked coating	X	48
Calibration	M calibration (Kg/cm ²)	M4	0
	B Calibration (Bar)	M3	0

ตารางที่ 5.3 แสดงตัวอย่างส่วนลดราคาของสินค้าบางประเภท

สินค้า	ส่วนลดราคา
110	0.58
120A&130A	0.55
118W	0.49
ME, RN, RM	0.85
YSSERIES	0.65
UPUT	0.66



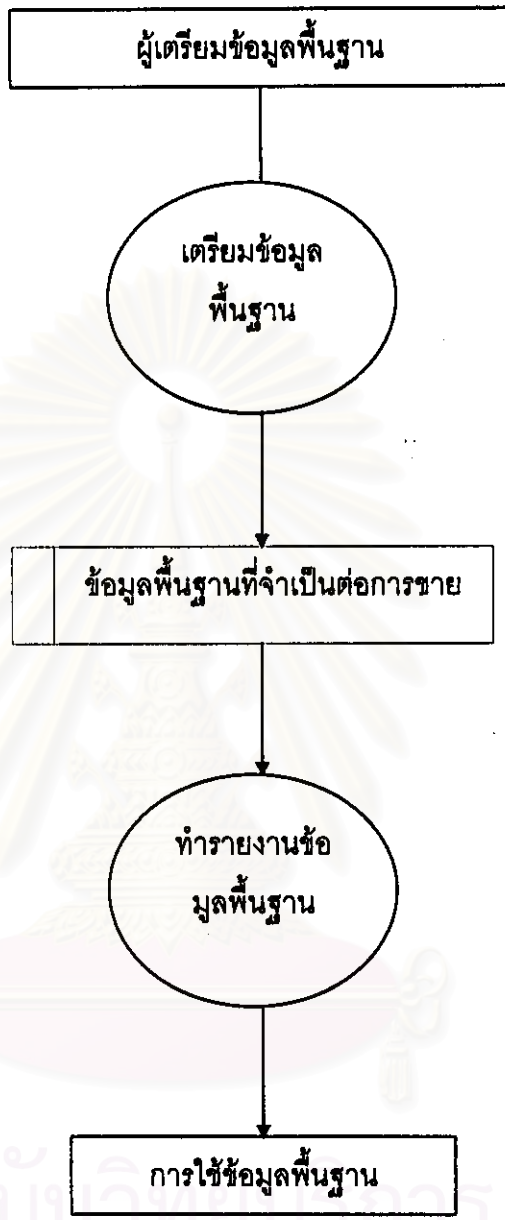
รูปที่ 5.14 แสดงรูปแบบการออกแบบฐานข้อมูลรายการของผลิตภัณฑ์

5.2.1.2 การทำรายการข้อมูลพื้นฐาน การทำรายการข้อมูลพื้นฐานนำข้อมูลที่ถูกเก็บตามประเภทของข้อมูลมาทำรายงานต่าง ๆ ดังรูปที่ 3.15 เป็นการเตรียมและทำรายงานข้อมูลพื้นฐาน เช่น

- ก. พิมพ์รหัส-ชื่อ-ที่อยู่ ของลูกค้าทั้งหมด
- ข. พิมพ์รหัส-ชื่อ-กลุ่ม ของพนักงานขายทั้งหมด
- ค. พิมพ์รหัส-ชื่อ-ที่อยู่ บริษัทผู้ผลิตทั้งหมด
- ง. พิมพ์รหัส ของสินค้า ทั้งหมด
- จ. อื่น ๆ

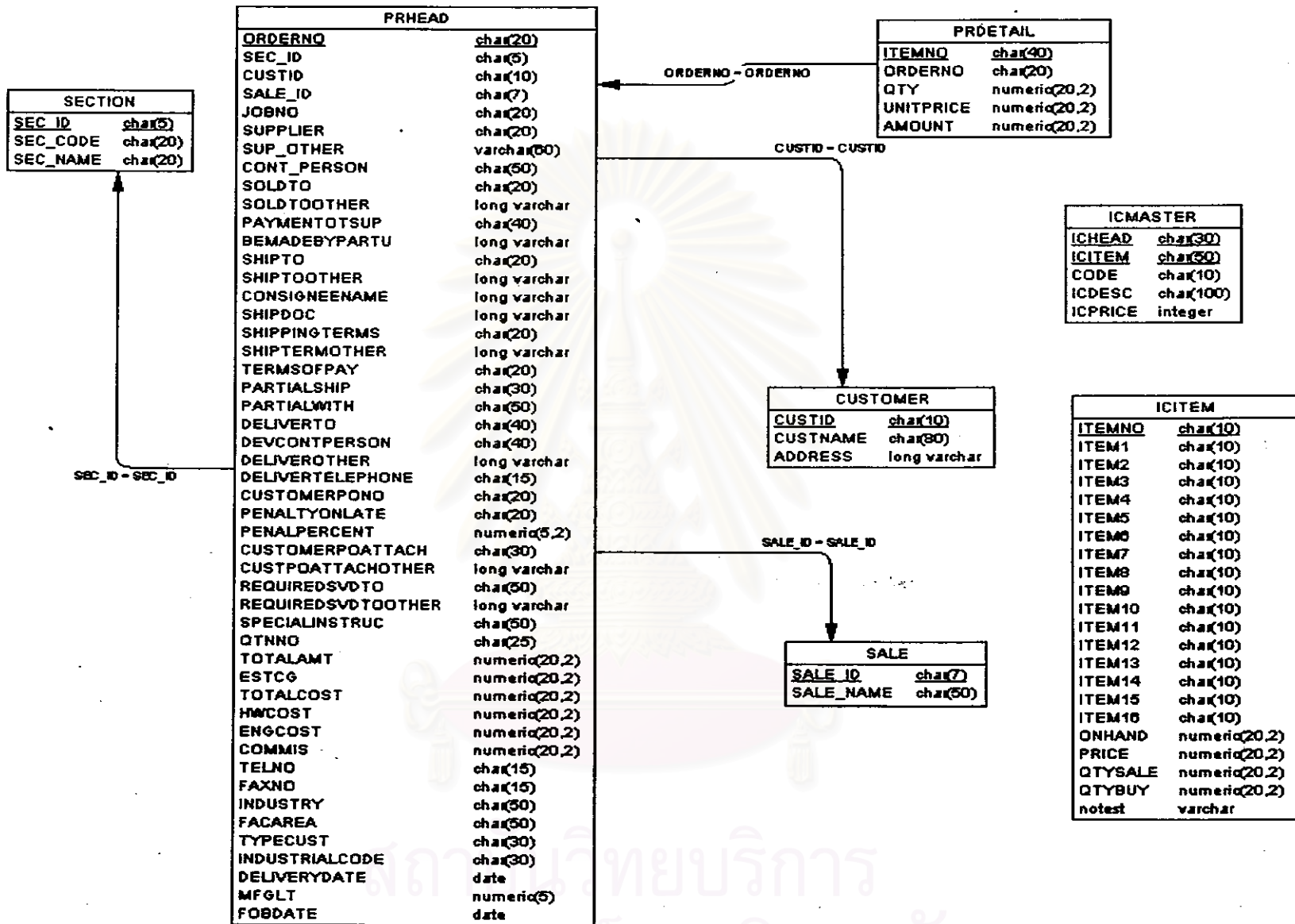
5.2.2 การดำเนินการกิจกรรมการขายแต่ละครั้ง

เมื่อมีกิจกรรมการขายเกิดขึ้นในแต่ละครั้ง จะต้องมีขั้นตอนต่าง ๆ คือการตรวจสอบของปริมาณสินค้า การจัดการส่งสินค้าตามที่ลูกค้าสั่ง เพื่อดำเนินกิจกรรมการขายจากรูปที่ 5.16 แสดงความสัมพันธ์ของข้อมูลที่ออกแบบเพื่อดำเนินการขาย กับเอกสาร และนำสินค้าไปส่งยังลูกค้า ตลอดจนสรุปรายงานการขาย เพื่อให้ครบถ้วนการดำเนินการขาย



สถาบันวิจัยประชากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

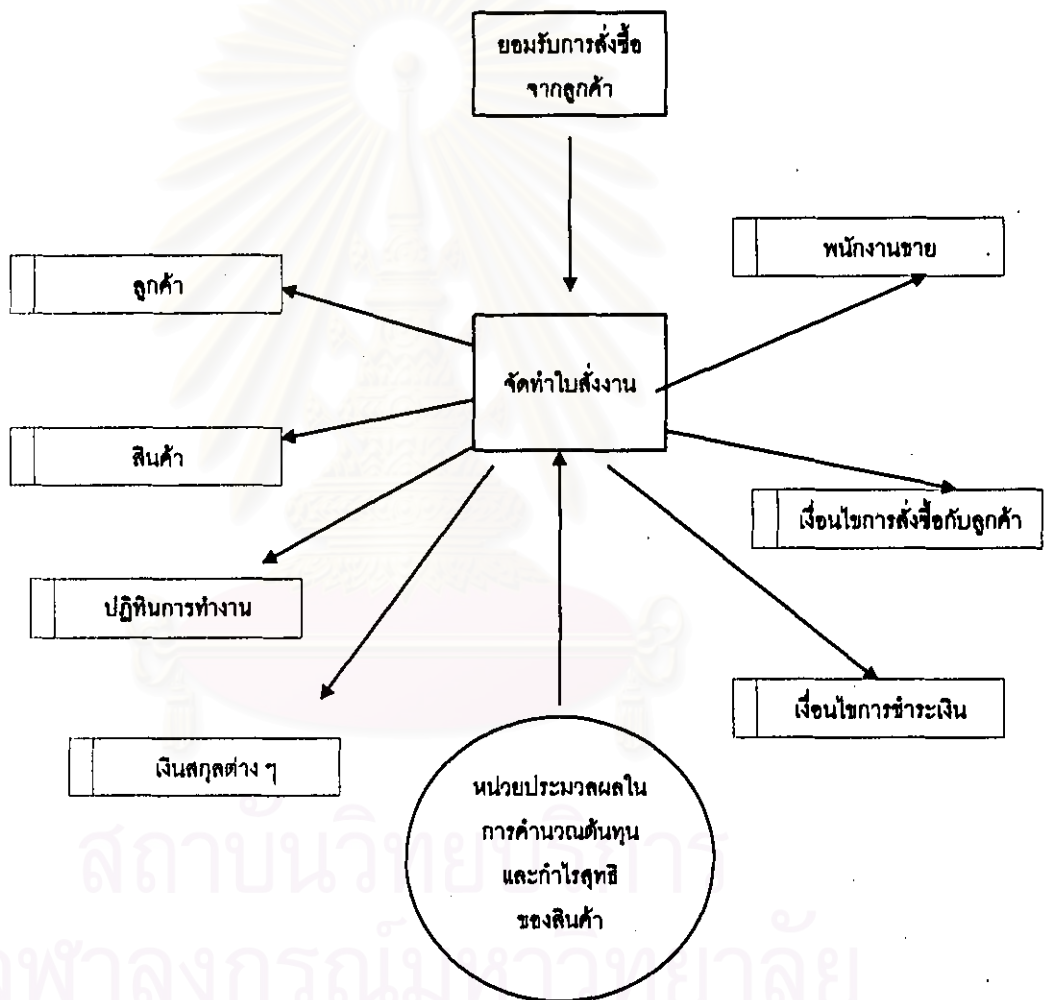
รูปที่ 5.15 การเตรียมและทำรายงานข้อมูลพื้นฐาน



รูปที่ 5.16 แสดงความสัมพันธ์ของข้อมูล

5.2.2.1 ใบสั่งงาน (Job order)

ก่อนอธิบายความหมายของหน่วยเก็บข้อมูล ต้องอธิบายความหมายของใบสั่งงาน ใบสั่งงาน (Job Order) หมายถึง เอกสารภายในบริษัท ที่พนักงานขายเขียนขึ้นจากใบสั่งซื้อของลูกค้า เพื่อให้ใบสั่งสินค้าทุกรายมีข้อมูลครบถ้วนในการดำเนินกิจกรรมการขายดังรูปที่ 5.17 ใบสั่งงานนี้จะถูกเปิดเมื่อมีกิจกรรมการขาย และจะถูกปิดก็ต่อเมื่อใบสั่งสินค้าถูกออกไปยังลูกค้า และรูปที่ 5.18 แสดงรูปแบบการออกแบบการป้อนข้อมูลหน้าจอคอมพิวเตอร์



รูปที่ 5.17 รูปแบบกระบวนการจัดทำใบสั่งงาน

Job Process

Invoice No: MPC198-001 Invoice Date: 17/11/1998

Buyer: Thai Petrochemical Industry Plc Seller: Daranee Prukmongkol

Invoice Date: 17/01/1999 Invoice No: 01 Buyer: Thai Petrochemical

Warehouse: Bangkok warehouse Payment: Cheques

Payment Terms: 60 Days after invoice Currency: Baht

Trade Term: FOB Freight: Air Freight Invoice No: OTN-06589

Net Amount: 100 Freight: 10.00 Total: 51,480.00

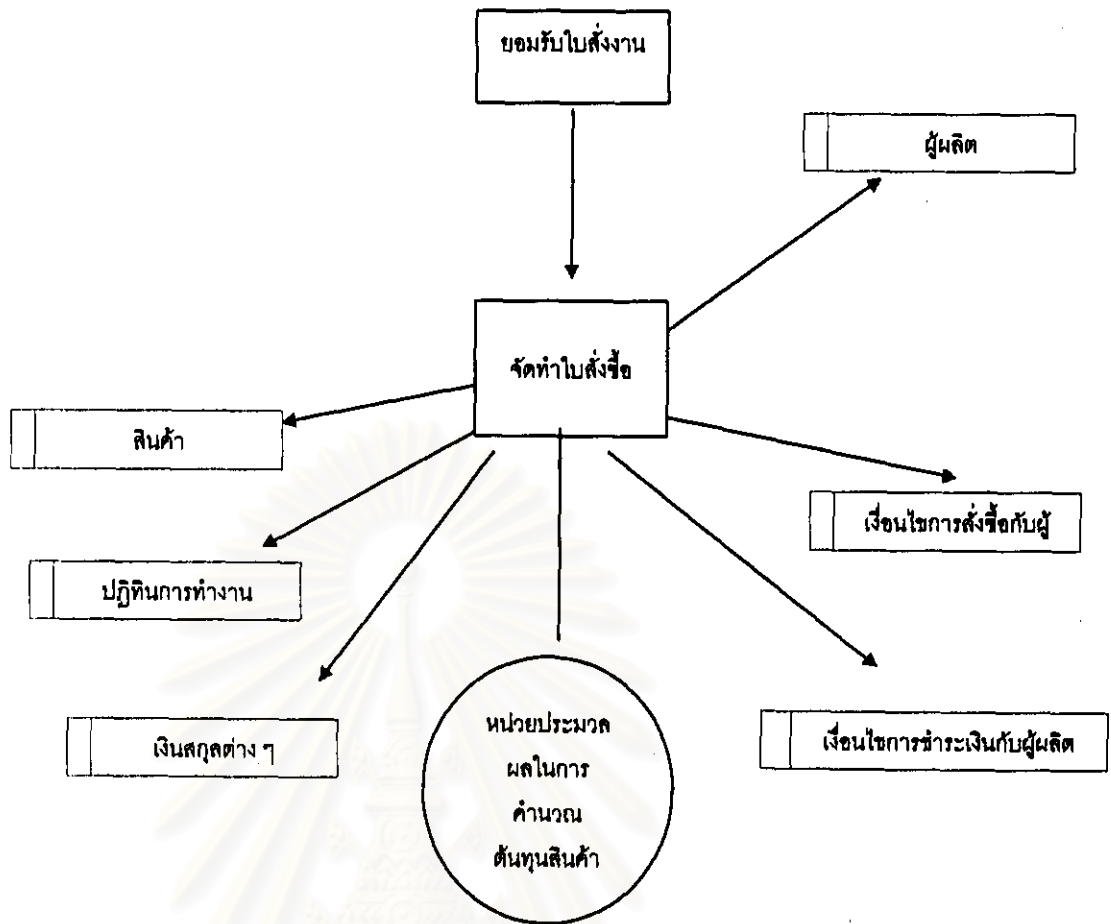
Net Amount: 30,093.66 Freight: 57,200.00 Total: 41.54

Invoice No	Invoice Date	Buyer	Qty	Unit Price	Total
MPC198-001	YF101-NNNAU-S3S31	Yokogawa Electric	1.00	57,200.00	57,200.00

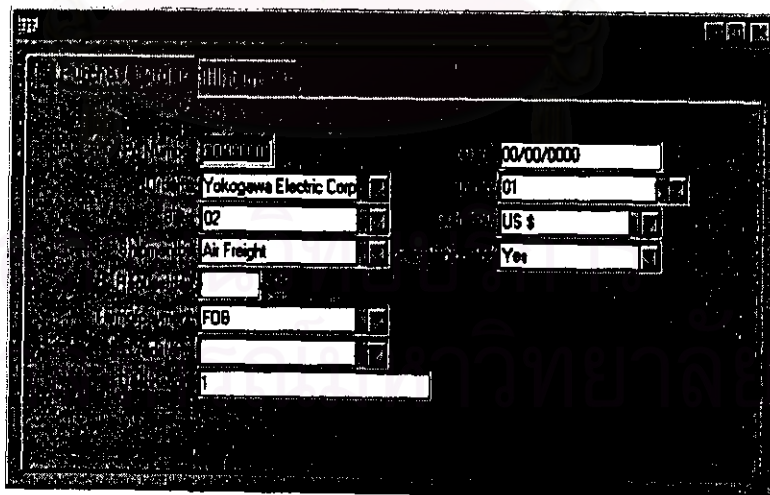
รูปที่ 5.18 แสดงการออกแบบการป้อนข้อมูลหน้าจอ

5.2.2.2 ใบสั่งซื้อ (Purchase Order)

ใบสั่งซื้อ (Purchase Order) หมายถึง เอกสารภายในบริษัท ฯ เพื่อออกใบสั่งซื้อไปยังบริษัทผู้ผลิต โดยรายการสินค้านั้นจะขึ้นอยู่กับใบสั่งงาน เพื่อให้ใบสั่งสินค้าทุกรายมีข้อมูลครบถ้วนในการดำเนินการกรรมการขาย ใบสั่งซื้อนี้จะถูกเปิดเมื่อสินค้าไม่มีในสต็อก ซึ่งส่วนใหญ่สินค้าประเภทเครื่องมือวัดอุตสาหกรรมมักจะไม่มีการสต็อก จะสต็อกเฉพาะในส่วนของอะไหล่เท่านั้น และมีการซื้อขายไปบริษัทผู้ผลิตดังแสดงรูปแบบกระบวนการสั่งซื้อดังรูปที่ 5.19 และการออกแบบดังรูปที่ 5.20 กิจกรรมการขาย และจะถูกปิดก็ต่อเมื่อมีการรับสินค้า



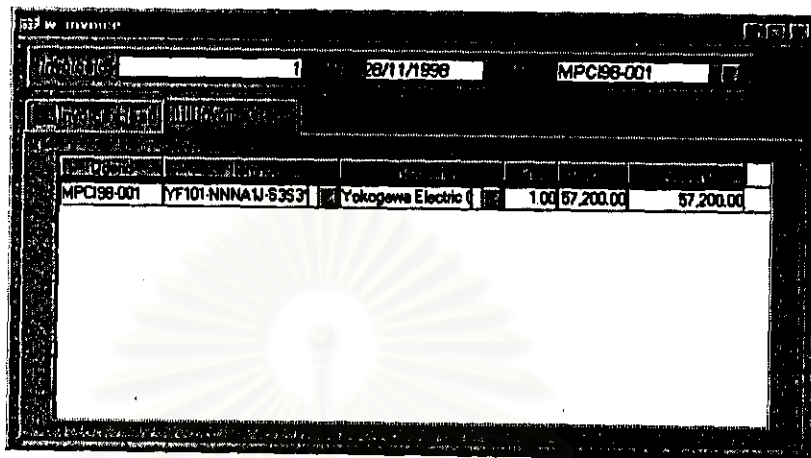
รูปที่ 5.19 กระบวนการจัดทำใบสั่งซื้อ



รูปที่ 5.20 แสดงรูปแบบกระบวนการจัดทำใบสั่งซื้อ

5.2.2.3 ใบส่งสินค้า (Invoice)

คือหน่วยเก็บข้อมูลของใบส่งสินค้า (Delivery Order) ที่บริษัทจัดทำขึ้น เพื่อเป็นหลักฐานในการส่งสินค้าให้ลูกค้าและเงื่อนไขของการให้เครดิต ซึ่งแสดงรูปแบบดังรูปที่ 5.21



รูปที่ 5.21 แสดงรูปแบบการออกแบบใบส่งสินค้า

5.2.3 การทำรายงานต่าง ๆ ที่จำเป็นสำหรับผู้บริหารเพื่อข้อมูลการขาย

เป็นรายงานต่าง ๆ ที่จำเป็นสำหรับผู้บริหารเพื่อข้อมูลการขายและข้อมูลในการวางแผนการตลาด กิจกรรมการขายจะต้องมีการวางแผนเพื่อจัดการสินค้า โดยเริ่มจากการพยากรณ์การขาย ซึ่งบริษัทตัวอย่างจะมีเป้าหมายในการขายจากผู้บริหาร การจัดการการซื้อจะดำเนินงานโดยแผนก Order Handling ที่กำหนดแผนกการรับสินค้าจากผู้ผลิต และรับสินค้าตามแผน ตลอดจน ทำรายงานการจัดซื้อ เช่น สรุปยอดซื้อประจำเดือน สรุปยอดซื้อของแต่ละผู้ผลิต เป็นต้น การทำรายงานเกี่ยวกับการขาย ซึ่งแสดงรายงานต่างๆ แสดงในภาคผนวก ง

- (1) สรุปยอดขายประจำสัปดาห์ เดือน ปี แบ่งตามใบสั่งงาน
- (2) สรุปยอดขายประจำสัปดาห์ เดือน ปี แบ่งตามพื้นที่การขาย
- (3) สรุปยอดขายประจำสัปดาห์ เดือน ปี แบ่งตามพนักงานขาย
- (4) สรุปยอดขายประจำสัปดาห์ เดือน ปี แบ่งตามลูกค้า
- (5) สรุปยอดขายประจำสัปดาห์ เดือน ปี แบ่งตาม Supplier
- (6) ทำรายงาน exceptional Report ตามใบสั่งงาน, ใบสั่งซื้อ
- (7) ทำรายงานใบส่งสินค้า

5.3 คำแนะนำ จากผู้ใช้งานและผู้ที่เกี่ยวข้องเพื่อออกแบบการทำงาน

5.3.1 คำแนะนำจากผู้ปฏิบัติงาน

- 5.3.1.1 ข้อมูลในแบบฟอร์มเก่ามีมากเกินไปบางส่วนไม่จำเป็นต้องใช้
- 5.3.1.2 ขาดข้อมูลในการเก็บเงิน เช่น การชำระเงิน และ การให้เครดิต
- 5.3.1.3 ข้อมูลในใบสั่งงาน และใบสั่งซื้อ แยกกันจัดเก็บทำให้เมื่อมีการเช็คกลับ ใบสั่งงานที่มีการสั่งซื้อจากหลายผู้ผลิต ทำให้การหาข้อมูลยาก
- 5.3.1.4 ต้องมีการเขียนรายการใบเก็บเงินใหม่ทุกครั้ง ควรดึงข้อมูลจากใบสั่งงานได้เลย
- 5.3.1.5 รายการสั่งซื้อยังจำเป็นต้องเปิดสมุดราคาเหมือนเดิม ควรมีฐานข้อมูลคิดราคาได้ต้องมีการคีย์รายการสินค้าทุกรายการเหมือนเดิม ความผิดพลาดยังเกิดขึ้นเหมือนเดิม ไม่สามารถลดความผิดพลาดของใบสั่งซื้อได้

5.3.2 คำแนะนำจากผู้จัดการฝ่ายขาย

- 5.3.2.1 สามารถพนักงานขายในแต่ละส่วนของประเภทการขาย เพื่อสามารถตรวจเช็คยอดขายแต่ละคนได้
- 5.3.2.2 ประเภทการทำรายงานยังระบุไม่ชัดเจน ควรแบ่งเป็น และทำรายงานได้ทั้งหมด ได้แก่ พื้นที่การขาย ระบุของ กรุงเทพ เหนือ ตะวันตก อุตสาหกรรมผู้รับเหมา น้ำตาล การไฟฟ้า (พลังงาน) กระดาษ ลูกค้าหลัก และโครงการ
- 5.3.2.3 ควรมีเป้าหมายในแต่ละส่วน เปรียบเทียบกับยอดขายจริง และควรคิดสัดส่วนของตลาดได้ในพื้นที่การขาย อุตสาหกรรม และโครงการเพื่อประมาณการขาย
- 5.3.2.4 ควรทำรายงานของสินค้าแต่ละประเภทได้ และคำนวณยอดขายในแต่ละเดือน ไตรมาสได้

5.3.3 คำแนะนำจากเจ้าหน้าที่ฝ่ายคอมพิวเตอร์ (MIS)

- 5.3.3.1 รายการของสินค้าในส่วนของในส่วนของใบสั่งงาน และใบจัดซื้อจะทำได้ยาก ถ้าสินค้าในใบสั่งงานเดียวกันมี ผู้ผลิต หลายที่จำเป็นต้องแยกส่วนออก ต้องกำหนดรายการสินค้าต้องประกอบด้วย รุ่น ชื่อของสินค้า และราคาต้นทุนในงานข้อมูลเลย ไม่สามารถคีย์รายการได้อย่างเดียว
- 5.3.3.2 ต้องออกแบบข้อมูลพื้นฐานก่อนและกำหนดความสัมพันธ์ของแต่ละส่วนเพื่อโยงความสัมพันธ์
- 5.3.3.3 โปรแกรมส่วนใหญ่ที่ซื้อโดยไม่มีลิขสิทธิ์ มักจะมีปัญหาโปรแกรมไม่ครบสมบูรณ์ ต้องระวังถ้าเขียนแล้วทำให้แก้ไขยาก
- 5.3.3.4 การเขียนโปรแกรม Power Builder ต้องอาศัยทักษะในการเขียน Power Scrip คือคำศัพท์ที่ใช้เฉพาะใน Power Builder เท่านั้น

