

**บทคัดย่อ**  
**ปีการศึกษา 2554**

**ชื่อเรื่อง (ภาษาไทย)** ระบบระบุตำแหน่งจัดเก็บสินค้า การส่งเสริมการขายและการชำระหนี้ของ  
ธุรกิจสีทาบ้าน

**ชื่อเรื่อง (ภาษาอังกฤษ)** Allocation, Sale Promotion and Receiving Payment Systems of Home  
Paint Business

**นักศึกษา** นางสาวพิชชานันท์ พินิจธนภาคย์

นางสาวมานิตา พรหมโสภ

นางสาวสุกัญญาณี เต็มคุณ

**สาขาวิชา** เทคโนโลยีการจัดการ

**ภาควิชา** วิทยาการจัดการ

**วิทยาลัย** การบริหารและการจัดการ

**ประธานกรรมการปัญหาพิเศษ** อาจารย์วอนชนก ไชยสุนทร

30 กันยายน 2554

**บทคัดย่อ**

ระบบระบุตำแหน่งจัดเก็บสินค้า การส่งเสริมการขายและการชำระหนี้ของธุรกิจสีทาบ้านเกิดขึ้นเนื่องจากผู้ศึกษาได้ทำการศึกษาระบบระบุตำแหน่งจัดเก็บสินค้า การส่งเสริมการขายและการชำระหนี้จากการวิเคราะห์ระบบและศึกษาถึงขั้นตอนการดำเนินงาน เพื่อให้ทราบถึงปัญหาและความต้องการของระบบ พบว่าปัญหาหลักของการดำเนินงานเดิมคือการให้บริการที่ล่าช้า ในการค้นหาสินค้าใช้เวลานาน การคำนวณและให้รายการส่งเสริมการขายมีความผิดพลาด งานเอกสารเกี่ยวกับการชำระหนี้มีความซ้ำซ้อนซึ่งอาจจะทำให้เกิดความผิดพลาดทั้งด้านข้อมูล และรายได้ที่เจ้าของกิจการควรจะได้รับ

จากปัญหาที่กล่าวมา คณะผู้จัดทำจึงมีแนวคิดในการนำเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์เข้ามาใช้ในระบบระบุตำแหน่งจัดเก็บสินค้า การส่งเสริมการขายและการชำระหนี้ของธุรกิจสีทาบ้าน โดยใช้โปรแกรม Microsoft Visual Studio.NET 2008 ในการจัดทำระบบและออกแบบส่วนติดต่อกับผู้ใช้ระบบและโปรแกรม Microsoft SQL Server 2005 ในการจัดการฐานข้อมูล โดยระบบงานใหม่นี้พนักงานสามารถทราบตำแหน่งและปริมาณของสินค้าได้ มีการคำนวณและตรวจสอบ

รายการส่งเสริมการขายตามที่สมาชิกจะได้รับจากทางร้านได้ ออกใบเสร็จ การชำระหนี้มีการบันทึก  
จำกัดวงเงิน ชำระเงินเชื่อบางส่วน ออกใบแจ้งหนี้ ใบแจ้งยอดคงค้าง แจ้งเตือนเมื่อถึงวันชำระเงิน

จากการทดสอบระบบ ระบบงานนี้ เป็นการออกแบบและพัฒนา เพื่อแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้น  
จากการดำเนินงานของร้าน รวมทั้งพัฒนาให้เกิดการทำงานที่มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น อย่างไรก็ตาม  
ตาม ตัวโปรแกรมยังคงมีข้อบกพร่องในบางประการ ที่ควรปรับปรุง และพัฒนาให้มีความยืดหยุ่น  
เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้นในอนาคต จึงมีข้อเสนอแนะ คือ ด้านระบบระบุตำแหน่ง  
จัดเก็บสินค้าควรมีการบอกรายละเอียดของสินค้าให้มากขึ้น และสามารถบอกสถานะของตำแหน่ง  
ในคลังได้ว่ามีที่ว่างเหลือสำหรับใส่สินค้าอีกหรือไม่ สามารถใส่ได้ในตำแหน่งใดบ้างในด้านการ  
ส่งเสริมการขายควรเพิ่มให้การเก็บสะสมแต้มยอดขายของสมาชิก ซึ่งสามารถใช้เป็นส่วนลด  
ในการซื้อครั้งต่อไป และมีการพัฒนาการแจ้งเตือนการจ่ายหนี้ไปยังลูกหนี้แบบอัตโนมัติ  
เช่น ส่งจดหมายอิเล็กทรอนิกส์แจ้ง ไปลูกหนี้เมื่อครบกำหนด