

บทที่ 3

การวิเคราะห์ และการออกแบบ

3.1 การวางแผนธุรกิจ

3.1.1 วิเคราะห์ความเสี่ยง และโอกาส

3.1.1.1 การวิเคราะห์สถานการณ์ของกิจการ (SWOT Analysis)

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในองค์กร

1) จุดแข็ง (Strengths)

- เป็นธุรกิจที่นำเสนอการขายผ่านทางโซเชียลมีเดีย ลูกค้าสามารถเลือกซื้อสินค้าได้
- มีการอัปเดตสินค้าตลอดเวลา ทำให้ลูกค้ามีตัวเลือกที่มากขึ้น
- มีบริการส่งสินค้าทางไปรษณีย์ ทำให้ลูกค้าได้รับความสะดวกสบายในการซื้อสินค้า
- สินค้ามีคุณภาพดี แข็งแรงทนทาน

2) จุดอ่อน (Weakness)

- ผู้ประกอบการยังไม่มีประสบการณ์ในการบริหารจัดการ
- เนื่องจากเป็นกิจการเจ้าของคนเดียว ทำให้เงินทุนไม่เพียงพอที่จะพัฒนาการ

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกองค์กร

3) โอกาส (Opportunity)

- ปัจจุบันคนนิยมใช้บริการสั่งซื้อสินค้าทางโซเชียลมีเดียจำนวนมาก ทำให้มีโอกาสที่ธุรกิจจะสามารถสร้างยอดขายได้มาก
- เทคโนโลยีในปัจจุบันทำให้ธุรกิจได้รับความความสะดวกสบายมากขึ้น ทั้งเรื่องการติดต่อลูกค้าเพื่อซื้อสินค้า การจ่ายเงิน และการขนส่งสินค้า

4) อุปสรรค (Threat)

- ธุรกิจขายกระเป๋าออนไลน์มีการแข่งขันที่สูงมาก มีคู่แข่งมากมายทั้งคู่แข่งเดิม และคู่แข่งหน้าใหม่
- ธุรกิจขายกระเป๋าออนไลน์สินค้าไม่มีการแพร่หลายในกลุ่มลูกค้าทั่วไป เจาะจงเฉพาะกลุ่มวัยรุ่น และวัยทำงาน

3.1.2 แผนการตลาด

3.1.2.1 เป้าหมายทางการตลาด

เป้าหมายระยะสั้น

- สร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้า และขยายกลุ่มลูกค้าให้หลากหลาย โดยให้บริการลูกค้าที่ดีที่สุดอย่างมีคุณภาพ สร้างการรับรู้ในแบรนด์ ฟังความคิดเห็น ข้อเสนอแนะจากลูกค้าพัฒนาสินค้า เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้

เป้าหมายระยะกลาง

- ขยายช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านทางออนไลน์ ทั้งในโซเชียลต่าง ๆ เช่น อินสตาแกรม ติ๊กต็อกและเฟซบุ๊ก
- สร้างเว็บไซต์ขายสินค้าเพื่อเป็นสื่อกลางช่วยสร้างประสิทธิภาพในการแสดงสินค้า

เป้าหมายระยะยาว

- เข้าสู่การขายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์แบบเต็มตัว 100% โดยลูกค้าสามารถเลือกสินค้าสั่งซื้อ และชำระเงินผ่านเว็บไซต์ หรือระบบการจ่ายเงินออนไลน์ต่าง ๆ บนหน้าเว็บได้เลย เพิ่มความสะดวกสบายในการซื้อสินค้า ทำให้ลูกค้ากลับมาซื้อสินค้าที่ร้านในครั้งต่อไป

3.1.2.2 กลยุทธ์ทางการตลาด

ราคา (Price)

ร้านขายกระเป๋า Freitag_Feun958 เป็นร้านขายกระเป๋ามือสอง มีการปรับราคาสินค้าให้ต่ำกว่าคู่แข่ง เพื่อให้มีความแตกต่าง และทำให้ลูกค้าสนใจในสินค้าของเรามากกว่าสินค้าของคู่แข่ง

ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

ปัจจุบันทางร้านขายร้านขายกระเป๋า Freitag_Feun958 มีช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านทางช่องทางออนไลน์อินสตาแกรม ดิจิตัล และบนหน้าเว็บไซต์ของทางร้าน ลูกค้าสามารถสั่งซื้อสินค้าจากทางร้านได้ตลอด 24 ชั่วโมง

สินค้า (Product)

กระเป๋า Freitag_Feun958 มีรูปแบบกระเป๋าที่เป็นเอกลักษณ์ ลวดลายกระเป๋าแต่ละใบจะไม่ซ้ำกัน มีความแข็งแรง และทนทานต่อสภาพต่าง ๆ สามารถสวมใส่ได้หลายโอกาส

การส่งเสริมการตลาด (Promotion)

ได้มีการทำโฆษณาผ่านช่องทางออนไลน์ เช่น การทำโฆษณาผ่านดิกิตัล และเฟซบุ๊ก เพื่อให้สามารถเข้าถึงลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้ตรงจุด ยังมีการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้หลากหลายมากยิ่งขึ้น และมีได้ส่วนลดในการจัดส่งสินค้า เช่น ซื้อครบ 500 บาทได้ส่วนลดค่าจัดส่งฟรี

3.1.3 แผนการดำเนินงาน

3.1.3.1 ขั้นตอนการใช้บริการ

เจ้าของกิจการโพสต์สินค้าใหม่ลงในเฟซบุ๊ก, ดึงต็อกของร้าน Freitag_Feun958 โดยลูกค้าสามารถทั่วไปสั่งซื้อสินค้าโดยตรงกับทางร้าน เมื่อได้รับออเดอร์จากลูกค้า จัดส่งรายละเอียดการสั่งซื้อ และที่อยู่จัดส่งสินค้าของลูกค้า พร้อมกับชำระเงินค่าสินค้า ให้กับงานรับออเดอร์ของร้าน Freitag_Feun958 งานรับออเดอร์ บันทึกการขายการสั่งซื้อสินค้า และเริ่มแพ็คสินค้า

3.1.4 แผนการเงิน

3.1.4.1 เป้าหมายทางการเงิน

เป้าหมายทางการเงินของธุรกิจ คือ การทำกำไรสูงสุด โดยยังสามารถรักษาสภาพคล่องของธุรกิจ จำหน่ายสินค้าด้วยเงินสด เพื่อรักษาสภาพคล่องของกิจการ และป้องกันปัญหาการเรียกเก็บหนี้

3.1.4.2 การวิเคราะห์ด้านการเงิน

งบประมาณการลงทุนของร้าน ร้าน Freitag_Feun958 ใช้เงินลงทุนในโครงการ 90,000 บาท โดยเงินลงทุนทั้งหมดเป็นของเจ้าของ เมื่อกิจการดำเนินงานผ่านไปแล้ว 1 ปี กิจการสามารถคืนทุนได้แล้ว

3.1.5 แผนรับมือฉุกเฉิน

3.1.5.1 ยอดขายต่ำกว่าเป้าหมาย

จัดรายการส่งเสริมการขาย โปรโมชันพิเศษ รับส่วนลด เมื่อซื้อสินค้าครบตามที่กำหนด เพื่อเพิ่มจำนวนลูกค้า และรายได้

3.1.5.2 ยอดขายเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว

พิจารณายอดขายต่อผลิตภัณฑ์ว่าต้องเพิ่มผลิตภัณฑ์หรือไม่ ให้เพียงพอ กับความต้องการซื้อสินค้าของลูกค้า และสร้างความประทับใจให้กับลูกค้า

3.1.5.3 กรณีขาดสภาพคล่องทางการเงิน

อาจจัดหาแหล่งกู้ยืมเงินระยะสั้นจากแหล่งเงินทุนต่าง ๆ เพื่อนำมา หมุนเวียนภายในเพื่อให้เกิดผลกระทบต่อกิจการน้อยที่สุด

3.1.5.4 กรณีมีคู่แข่งเพิ่ม

กิจการจะทำการประเมินสถานการณ์การแข่งขันใหม่เพื่อให้ทราบถึง จุดเด่นจุดด้อย ของคู่แข่งรายนั้น ๆ แล้วนำกลับมาวิเคราะห์ว่ากิจการจะต้อง ปรับตัวไปในทิศทางใดเพื่อให้กิจการเกิดความได้เปรียบทางการค้ามากกว่า คู่แข่งขัน

3.1.6 แผนในอนาคต

ร้านขายกระเป๋า Freitag_Feun958 ได้วางแผนธุรกิจในอนาคตหากธุรกิจ ดำเนินไปตามเป้าหมายที่กำหนดไว้คือการขายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์แบบ เต็มตัว 100% โดยลูกค้าจะชำระเงินผ่านช่องทางออนไลน์บนหน้าเว็บได้เลย และสามารถทำกำไรได้อย่างต่อเนื่อง

3.2 วิธีการดำเนินงาน

ตารางที่ 3.1 ตารางแผนการดำเนินงาน

เดือน	สัปดาห์	รายละเอียด
มีนาคม	1	ทำการสมัคร Tiktok Shop รอระบบยืนยัน 7 วัน
	2	สมัคร Tiktok Shop สำเร็จ และทำการเปิดตะกร้าใน Tiktok Shop
	3	อัปเดตเฟซบุ๊ก ให้มีความพร้อมในการเริ่มโปรโมทสินค้า และขายสินค้า
	4	มีการวางแผนเนื้อหาให้เป็นระเบียบ สร้างไอดีสำหรับวิดีโอ แต่ละวิดีโอ และมีการติดตามผล เช่น ต้องการทำคลิปวิดีโอ โซเชียลมีเดีย และมีการตัดต่อคลิปต่าง ๆ
เมษายน	1	กำหนดเป้าหมายในการใช้ดีกติกต็อกและเฟซบุ๊ก ก่อนที่จะเริ่มวางแผนเนื้อหา เช่น การเพิ่มยอดจำนวนผู้ติดตาม การเพิ่มจำนวนการกดไลค์ และการเพิ่มยอดจำนวนผู้คอมเมนต์ของคลิปวิดีโอ จัดหานางแบบ/นายแบบ หน้าตาดี เพื่อใช้ในการถ่ายคลิปวิดีโอ โปรโมทสินค้า เน้นการโปรโมทโดยใช้นางแบบ/นายแบบ สะพายกระเป๋าที่เป็นสินค้า ถ่ายเป็นคลิปวิดีโอที่มีการเคลื่อนไหว ผสมผสานกับรูปถ่ายที่เป็นภาพนิ่ง ตัดต่อคลิปวิดีโอลงลง แพลตฟอร์มดีกติกต็อกและเฟซบุ๊ก อย่างต่อเนื่อง จำนวน 1 คลิป ต่อสัปดาห์
	2	วางแผนเนื้อหาแบบประจำเดือน การหาสถานที่ที่ใช้สำหรับการถ่ายคลิปวิดีโอ และรูปภาพ ตัดต่อคลิปวิดีโอเกี่ยวกับกระเป๋า และหาเพลงที่เหมาะสมกับวิดีโอหรือนำเพลงที่ฮิตติดเทรนวันนี้ นำมาใส่ประกอบคลิป เพื่อให้คลิปมีความน่าดูมากยิ่งขึ้น ใช้คลิปวิดีโอที่ตัดต่อสมบูรณ์ ลงในทั้งสองแพลตฟอร์มดีกติกต็อกและเฟซบุ๊ก ในวัน/เดือน/ปี เดียวกัน จำนวน 1 คลิป ต่อสัปดาห์

เดือน	สัปดาห์	รายละเอียด
	3	หาข้อมูลเกี่ยวกับการถ่ายภาพนิ่ง และการถ่ายคลิปรีดิโอ ยังงใให้มีผู้เข้าชมคลิปเพิ่มขึ้น หาเทคนิคต่าง ๆ จากโซเชียล ทำให้คลิปรีดิโอ มีลูกเล่นเทคนิคในการตัดต่อมากขึ้น ตัดต่อ คลิปรีดิโอลงแพลตฟอร์มติ๊กต็อกและเฟชบุ๊ก อย่างต่อเนื่อง จำนวน 1 คลิป ต่อสัปดาห์
	4	จัดหาอุปกรณ์ ในการแต่งตัวให้ นางแบบ/นายแบบ ให้เข้ากับ กระเป๋าสินค้าของเรา ให้แต่งตัวตามแนวต่าง ๆ เช่น วินเทจ แฟชั่นสตรีทสไตล์ ที่มีความคลาสสิก ดูดีมีสไตล์เป็น ของตัวเอง ทำให้คลิปรีดิโอ มีความน่าดึงดูดมากยิ่งขึ้น ตัดต่อ คลิปรีดิโอลง แพลตฟอร์มติ๊กต็อกและเฟชบุ๊ก อย่างต่อเนื่อง จำนวน 1 คลิป ต่อสัปดาห์
พฤษภาคม	1	วางแผนเนื้อหาสำหรับเดือนนี้ การจัดหาสถานที่ในการ ถ่ายภาพ และทำคลิปรีดิโอ ค้นหาสถานที่ ที่มีความฮิตเป็น กระแส มีความนิยม ผู้คนชอบไป ไม่ว่าจะเป็นสถานที่ ท่องเที่ยว หรือ คาเฟ่ ทำการตัดต่อคลิปรีดิโอลงเป็นประจำ ทุกสัปดาห์ 1 คลิป ลงบนแพลตฟอร์มติ๊กต็อกและเฟชบุ๊ก
	2	เพิ่มช่องทางการโปรโมทเพื่อไปยังช่องทางการสั่งซื้อ โดยการ สร้างเว็บเพจของทางร้าน feun_Freitag โดยในเว็บเพจมีรูป สินค้า รายละเอียดสินค้า ราคา วิธีการสั่งซื้อสินค้าอย่าง ครบถ้วน แสดงให้ลูกค้า จัดทำหน้าบทความให้ความรู้ เกี่ยวกับตัวสินค้า ทำการตัดต่อคลิปรีดิโอลงเป็นประจำทุก สัปดาห์ 1 คลิป ลงบนแพลตฟอร์มติ๊กต็อกและเฟชบุ๊ก
	3	จัดหาคอนเทนต์ ช่างถ่ายภาพที่รู้จักให้ช่วยสอนเทคนิคการ ถ่ายภาพ และช่วยในการถ่ายภาพ นางแบบ/นายแบบ กับตัว สินค้า ทำการตัดต่อคลิปรีดิโอ หาเพลงประกอบที่มีผู้คนใช้ มากที่สุดในตอนนี้นำมาใส่ในวิดีโอ เพื่อเพิ่มให้คลิปมีผู้ชมมาก

เดือน	สัปดาห์	รายละเอียด
		ขึ้น ลงคลิปวิดีโออย่างต่อเนื่อง ทั้งสองแพลตฟอร์มดีกดีอก และเฟซบุ๊กจำนวน 1 คลิป ต่อสัปดาห์
	4	จัดตารางเวลาให้กับ นางแบบ/นายแบบ เพื่อนัดวันในการถ่ายภาพ และวิดีโอได้อย่างถูกต้อง ตัดต่อคลิปวิดีโอให้ดูแปลกใหม่ไม่ซ้ำใคร โดยจะเน้นโชว์กระเป๋า โดยมีนางแบบ/นางแบบ หน้าตาดีเป็นคนสะพายกระเป๋า ใช้เพลงในแพลตฟอร์มดีกดีอก ที่เป็นกระแส ที่มีผู้คนใช้เสียงนี้จำนวนมาก เพื่อเพิ่มยอดการเข้าชม ตัดต่อคลิปวิดีโอลงเป็นประจำทุกสัปดาห์ 1 คลิป ลงบนแพลตฟอร์มดีกดีอกและเฟซบุ๊ก
มิถุนายน	1	ตรวจสอบการจำนวนยอดการติดตาม ยอดการดูคลิปวิดีโอ ยอดการกดถูกใจ ของผู้ชม มีจำนวนเพิ่มขึ้นหรือไม่ ทั้งสองแพลตฟอร์มดีกดีอกและเฟซบุ๊ก ผลลัพธ์มีจำนวนยอดที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง จัดทำการตัดต่อคลิปวิดีโอลงเป็นประจำทุกสัปดาห์ 1 คลิป ลงบนแพลตฟอร์มดีกดีอกและเฟซบุ๊ก
	2	แก้ไขเพิ่มเติมในส่วนของเว็บเพจ ของแพลตฟอร์มดีกดีอก สามารถกดเข้าไปในหน้าข้อความ ของร้าน Feun_Freitag ให้ทำการพูดคุยสอบถามรายละเอียดสินค้าและสั่งซื้อได้เลย ลงคลิปวิดีโออย่างต่อเนื่อง ทั้งสองแพลตฟอร์มดีกดีอกและเฟซบุ๊ก จำนวน 1 คลิป ต่อสัปดาห์
	3	จัดทำหน้าแอดมิน หลังบ้านในเว็บเพจเพื่อป้องกันไม่คนอื่นสามารถเข้ามาจัดการข้อมูลของเราได้ จัดทำการเพิ่ม ลบ แก้ไข หน้าแอดมิน ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทำการตัดต่อคลิปวิดีโอ ลงประจำทุกสัปดาห์ ลงบนแพลตฟอร์มดีกดีอกและเฟซบุ๊ก จำนวน 1 คลิป
	4	แก้ไขเพิ่มเติมในส่วนของหน้าแอดมิน จัดทำเพิ่มหน้าบลิ๊อค โดยให้มีการเพิ่ม ลบ แก้ไข บทความของหน้าเว็บเพจร้าน Feun_Freitag ทำให้มีการจัดการหน้าบทความที่ง่ายต่อการใช้

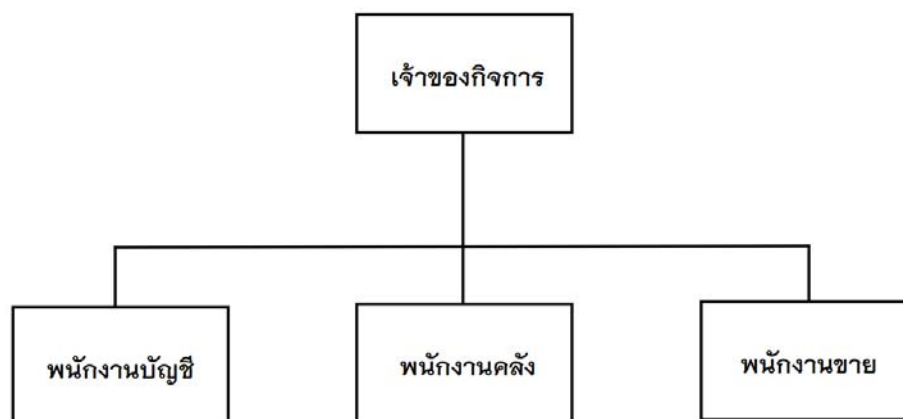
เดือน	สัปดาห์	รายละเอียด
		งาน มีความสะดวกสบายมากขึ้น ทำการตัดต่อคลิปวิดีโอลงบน ทั้งสองแพลตฟอร์มติ๊กต็อกและเฟซบุ๊ก จำนวน 1 คลิป ต่อสัปดาห์
กรกฎาคม	1	จัดหาสถานที่ที่แปลกใหม่ในการทำคอนเทนต์ ในการถ่ายภาพถ่ายคลิปวิดีโอ ทำการตัดต่อคลิปวิดีโอลงเป็นประจำทุกสัปดาห์ จำนวน 1 คลิป ลงบนแพลตฟอร์มติ๊กต็อกและเฟซบุ๊ก
	2	จัดหาเพื่อนที่หน้าตาดี ชอบแต่งตัว กล้าแสดงออก มาช่วยเป็นนางแบบ/นายแบบ เพื่อเพิ่มความน่าสนใจได้มากขึ้น ในคลิปวิดีโอต่อไป ทำการตัดต่อคลิปวิดีโอลงบน ทั้งสองแพลตฟอร์มติ๊กต็อกและเฟซบุ๊ก จำนวน 1 คลิป ต่อสัปดาห์
	3	ทำการตัดต่อคลิปวิดีโอ โดยใช้เพลงประกอบคลิปวิดีโอในแพลตฟอร์มติ๊กต็อก และเลือกเพลงที่ติดอันดับที่ 1 ของการรับฟังมากที่สุด นำมาใช้เป็นบทเพลงประกอบวิดีโอ เป็นเพิ่มจำนวนการเข้าดูคลิปได้อย่างดี ทำการตัดต่อคลิปวิดีโอลงบน ทั้งสองแพลตฟอร์มติ๊กต็อกและเฟซบุ๊ก จำนวน 1 คลิป ต่อสัปดาห์
	4	จัดทำคลิปวิดีโออย่างต่อเนื่องให้ได้มาตรฐานเดียวกัน ลงบน ทั้งสองแพลตฟอร์มติ๊กต็อกและเฟซบุ๊ก จำนวน 1 คลิป ต่อสัปดาห์
สิงหาคม	1	จัดหาเพื่อนที่หน้าตาดี ชอบแต่งตัว กล้าแสดงออก มาช่วยเป็นนางแบบ/นายแบบ เพื่อเพิ่มความน่าสนใจได้มากขึ้น ในคลิปวิดีโอต่อไป ทำการตัดต่อคลิปวิดีโอลงบน ทั้งสองแพลตฟอร์มติ๊กต็อกและเฟซบุ๊ก จำนวน 1 คลิป ต่อสัปดาห์
	2	จัดทำคลิปวิดีโออย่างต่อเนื่องให้ได้มาตรฐานเดียวกัน ลงบน ทั้งสองแพลตฟอร์มติ๊กต็อกและเฟซบุ๊ก จำนวน 1 คลิป ต่อสัปดาห์

เดือน	สัปดาห์	รายละเอียด
	3	จัดหาสถานที่ที่แปลกใหม่ในการทำคอนเทนต์ ในการถ่ายภาพ ถ่ายคลิปวิดีโอ ทำการตัดต่อคลิปวิดีโอลงเป็นประจำทุกสัปดาห์ จำนวน 1 คลิป ลงบนแพลตฟอร์มติ๊กต็อก และเฟชบุ๊ก
	4	ทำการตัดต่อคลิปวิดีโอ โดยใช้เพลงประกอบคลิปวิดีโอในแพลตฟอร์มติ๊กต็อก และเลือกเพลงที่ติดอันดับที่ 1 ของการรับฟังมากที่สุด นำมาใส่เป็นบทเพลงประกอบวิดีโอ เป็นเพิ่มจำนวนการเข้าดูคลิปได้อย่างดี ทำการตัดต่อคลิปวิดีโอลงบนทั้งสองแพลตฟอร์มติ๊กต็อกและเฟชบุ๊ก จำนวน 1 คลิปต่อสัปดาห์
กันยายน	1	ใช้ Excel Online ในการเก็บจำนวนยอดข้อมูลต่างๆ ยอดการดูคลิปวิดีโอ ยอดการกดถูกใจ ยอดการคอมเมนต์ เพื่อให้ admin ดูการเปรียบเทียบทั้งสองแพลตฟอร์มได้อย่างสะดวก ทำการตัดต่อคลิปวิดีโอลงบน ทั้งสองแพลตฟอร์มติ๊กต็อก และเฟชบุ๊ก จำนวน 1 คลิป ต่อสัปดาห์
	2	แก้ไข Excel Online ให้นำยอดการเข้าชม ยอดการกดถูกใจ ยอดการคอมเมนต์ ทั้งในแพลตฟอร์มติ๊กต็อกและเฟชบุ๊ก มาเผยแพร่บนเว็บเพจของแอดมิน ของร้าน Feun_Freitag ทำการตัดต่อคลิปวิดีโอลงบน ทั้งสองแพลตฟอร์มติ๊กต็อก และเฟชบุ๊ก จำนวน 1 คลิป ต่อสัปดาห์
	3	เก็บสถิติหลังจากที่เผยแพร่คลิปวิดีโออย่างต่อเนื่อง ยอดการเข้าชม ยอดการกดถูกใจ ยอดการคอมเมนต์ ทั้งในแพลตฟอร์มติ๊กต็อกและเฟชบุ๊ก เพื่อนำมาเปรียบเทียบกัน ช่องทางไหนมีผู้คนนิยมใช้มากกว่ากัน ทำการตัดต่อคลิปวิดีโอ ลงบน ทั้งสองแพลตฟอร์มติ๊กต็อกและเฟชบุ๊ก จำนวน 1 คลิป ต่อสัปดาห์

เดือน	สัปดาห์	รายละเอียด
	4	ประเมินผลหลังจากที่เผยแพร่คลิปวิดีโออย่างต่อเนื่องยอดการเข้าชม ยอดการกดถูกใจ ยอดการคอมเมนต์ ทั้งในแพลตฟอร์มติ๊กต็อกและเฟซบุ๊ก ซึ่งมีการเปรียบเทียบกันจะเห็นได้ว่าแพลตฟอร์มติ๊กต็อก จะมีลูกค้าหรือผู้ชม ให้ความสนใจมากกว่า แพลตฟอร์มเฟซบุ๊ก

3.3 โครงสร้างขององค์กร

ร้าน Freitag_feun958 เป็นธุรกิจขายกระเป๋ามือสอง ซึ่งสามารถแบ่งหน้าที่การทำงานได้แก่ เจ้าของกิจการ พนักงานบัญชี พนักงานคลัง พนักงานขาย ดังภาพที่ 3.1



ภาพที่ 3.1 ภาพแสดงโครงสร้างของร้าน Freitag_feun958

จากภาพที่ 3.1 สามารถอธิบายได้ถึงรายละเอียดในส่วนของโครงสร้างการบริหารงานของร้าน Freitag_feun958 ซึ่งประกอบไปด้วยหน้าที่สำคัญในการดำเนินงานภายในร้าน Freitag_feun958 มีดังนี้

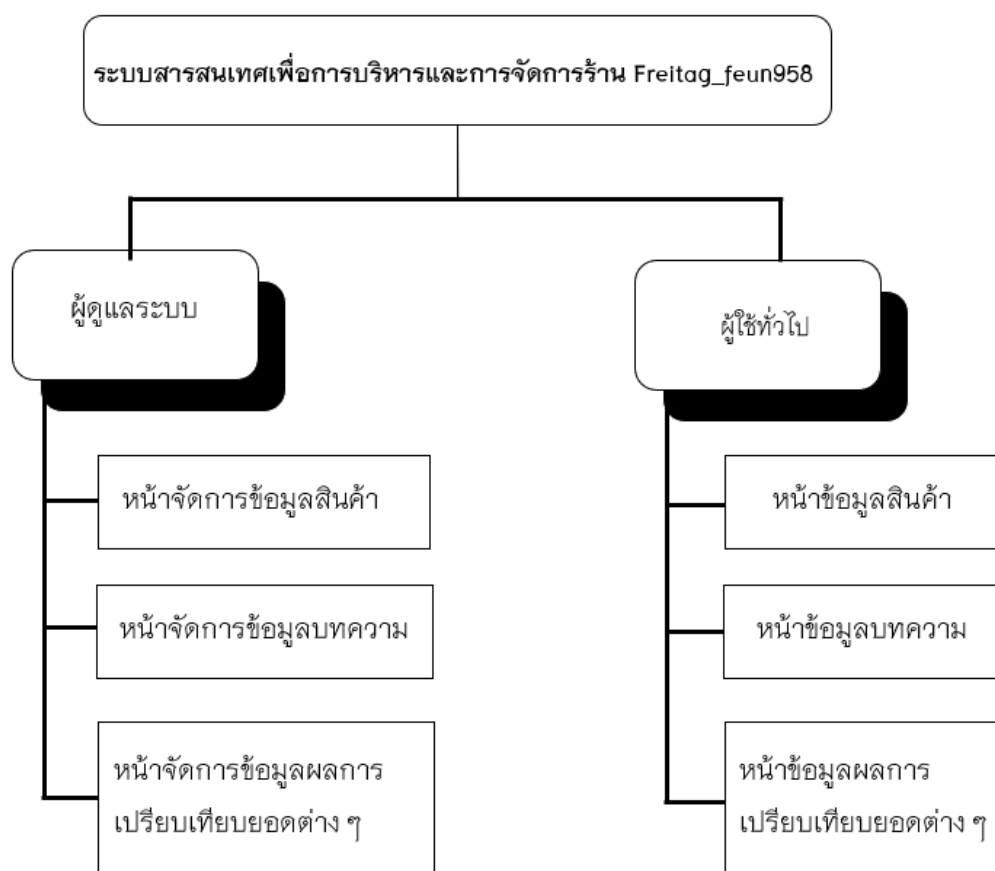
3.3.1 เจ้าของกิจการ ทำหน้าที่วางแผนการดำเนินงาน วิธีปฏิบัติงาน การประเมินผล และควบคุมดูแลการทำงานของพนักงานภายในร้าน

3.3.2 พนักงานบัญชี ทำหน้าที่จัดทำบัญชีรายรับ บัญชีรายจ่ายในแต่ละวัน บันทึกการจ่ายเงิน การรับเงิน และธุรกรรมทางการเงิน

3.3.3 พนักงานคลัง ทำหน้าที่ตรวจสอบ และบันทึกจำนวน คุณภาพสินค้าในสต็อก จัดเก็บสินค้า บริหารจัดการคลังสินค้า รายงานข้อมูล และดูแลความปลอดภัยของสินค้า

3.3.4 พนักงานขาย ทำหน้าที่ขายสินค้า จัดเก็บดูแลสินค้า ตรวจนับสินค้า บันทึกการขาย และให้คำปรึกษาลูกค้า

3.4 โครงสร้างระบบ



ภาพที่ 3.2 ข้อมูลโครงสร้างระบบ

3.5 การออกแบบระบบงานใหม่

แนวทางของระบบงานใหม่ จะใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในรูปแบบของเว็บไซต์ (website) เป็นแหล่งให้ข้อมูลสินค้า รายละเอียดสินค้า และใช้เป็นต้นทางในการนำทางไปสู่แพลตฟอร์มออนไลน์ที่ใช้ในการขายสินค้าหลักได้แก่ ดิจิตัลคอกและเฟซบุ๊ก

3.5.1 แผนภาพบริบท(Context Diagram)

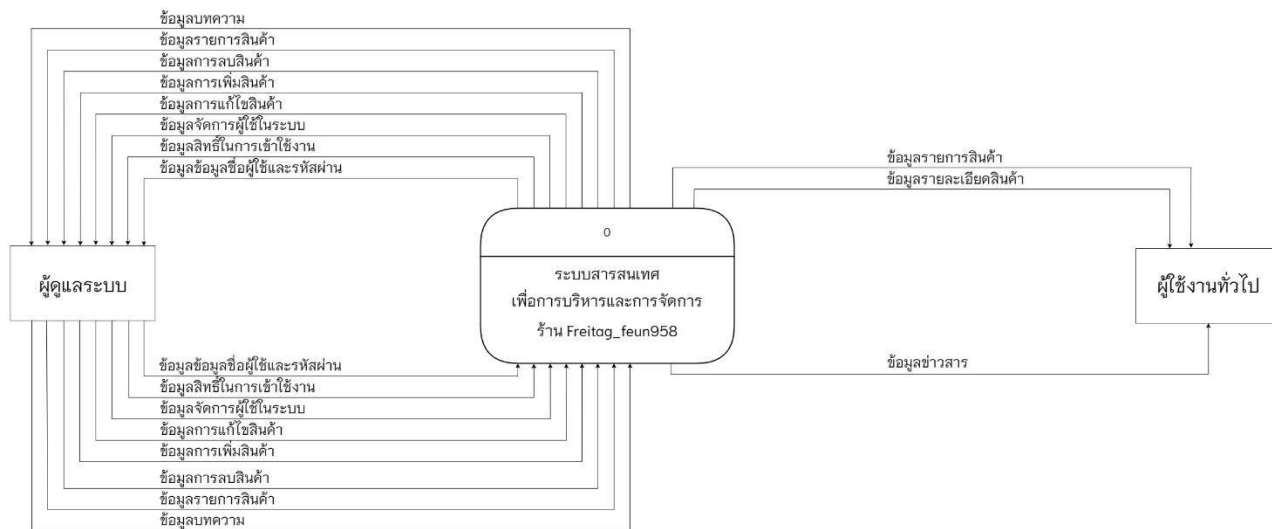
3.5.1.1 ผู้ใช้ในระบบ

- 1) ผู้ดูแลระบบ
- 2) ผู้ใช้ทั่วไป

3.5.1.2 ความต้องการในระบบ สามารถวิเคราะห์ได้ดังตารางที่ 3.2 นี้

ตารางที่ 3.2 ประเภทผู้ใช้งานระบบ และบทบาทในระบบงาน

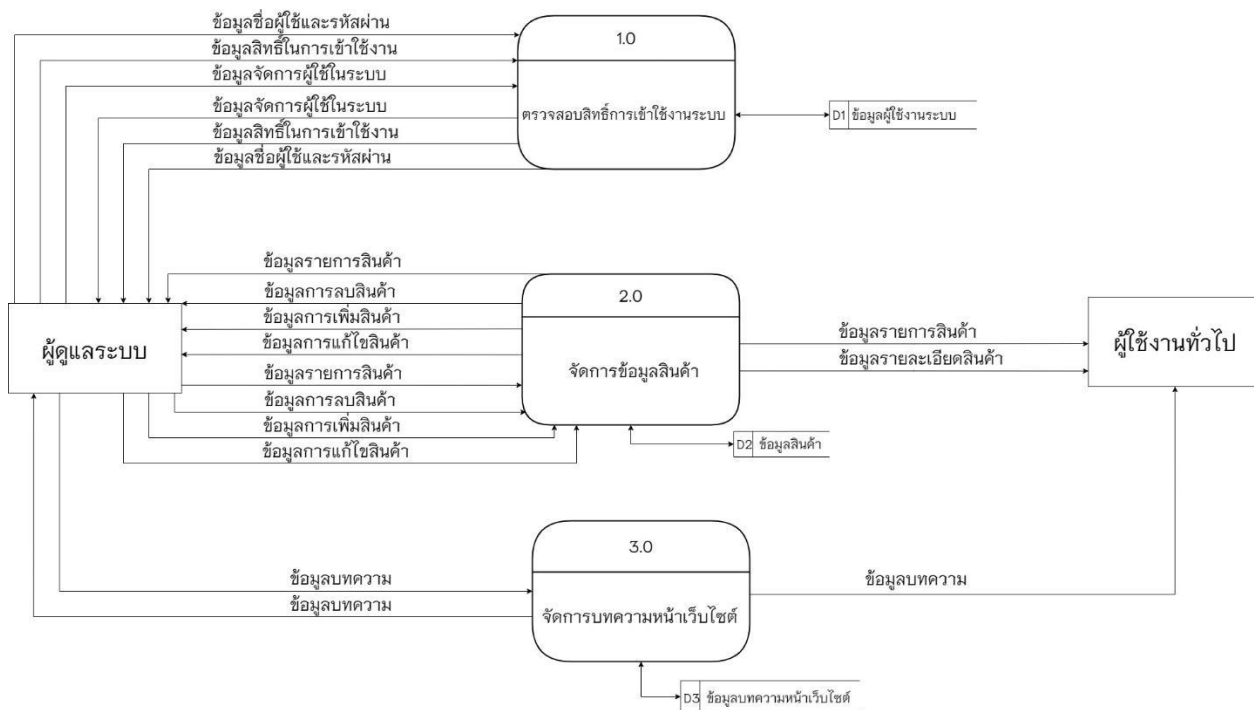
ผู้ใช้งานระบบ	บทบาท
ผู้ดูแลระบบ	สามารถแก้ไขข้อมูลรายละเอียดสินค้าได้ สามารถเพิ่มสินค้าได้ และสามารถดูผลการเปรียบเทียบยอดการเข้าชม การกดใจ และคอมเมนต์
ผู้ใช้ทั่วไป	สามารถเข้าดูรายละเอียดสินค้าได้ สามารถเข้าดูรายการสินค้าได้ และสามารถคลิกลิงค์เพื่อเข้าไปสั่งซื้อสินค้าได้ในแอปพลิเคชันดิจิทัลคอกและเฟซบุ๊ก



ภาพที่ 3.3 แผนภาพบริบท

3.5.2 แผนภาพกระแสข้อมูล (Data Flow Diagram)

แผนภาพกระแสข้อมูล (Data Flow Diagram : DFD) เป็นแผนภาพกระแสข้อมูลระดับ บนสุดที่แสดงภาพรวมการทำงานของระบบที่มีความสัมพันธ์กับสภาพแวดล้อมภายนอก จะแสดงภาพโดยรวมของร้าน Freitag_feun958 บนเว็บไซต์ได้ดังภาพที่ 3.4



ภาพที่ 3.4 แผนภาพกระแสข้อมูลระดับที่ 0

จากภาพที่ 3.4 แสดงแผนภาพกระแสข้อมูลระดับที่ 0 (Data Flow Diagram Level 0) ของร้าน Freitag_feun958 ประกอบไปด้วย 3 กระบวนการหลัก ๆ ได้แก่ ตรวจสอบสิทธิ์การเข้าใช้งานระบบ จัดการข้อมูลสินค้า และจัดการบทความหน้าเว็บไซต์

ตารางที่ 3.3 แสดงคำอธิบายกระบวนการตรวจสอบสิทธิ์การเข้าใช้งาน

Process Description	
System	ระบบสารสนเทศเพื่อการบริหาร และการจัดการร้าน Freitag_feun958
DFD Number	1.0
Process Name	ตรวจสอบสิทธิ์การเข้าใช้งาน
Input Data Flow	ข้อมูลชื่อผู้ใช้ และรหัสผ่าน, ข้อมูลสิทธิ์ในการเข้าใช้งาน, ข้อมูลจัดการผู้ใช้ในระบบ, ข้อมูลผู้ใช้งานระบบ
Output Data Flow	ข้อมูลชื่อผู้ใช้ และรหัสผ่าน, ข้อมูลสิทธิ์ในการเข้าใช้งาน, ข้อมูลจัดการผู้ใช้ในระบบ, ข้อมูลผู้ใช้งานระบบ
Data Store Used	ข้อมูลผู้ใช้งานระบบ
Description	เป็นกระบวนการจัดการตรวจสอบสิทธิ์การเข้าใช้งานในระบบทั้งหมด

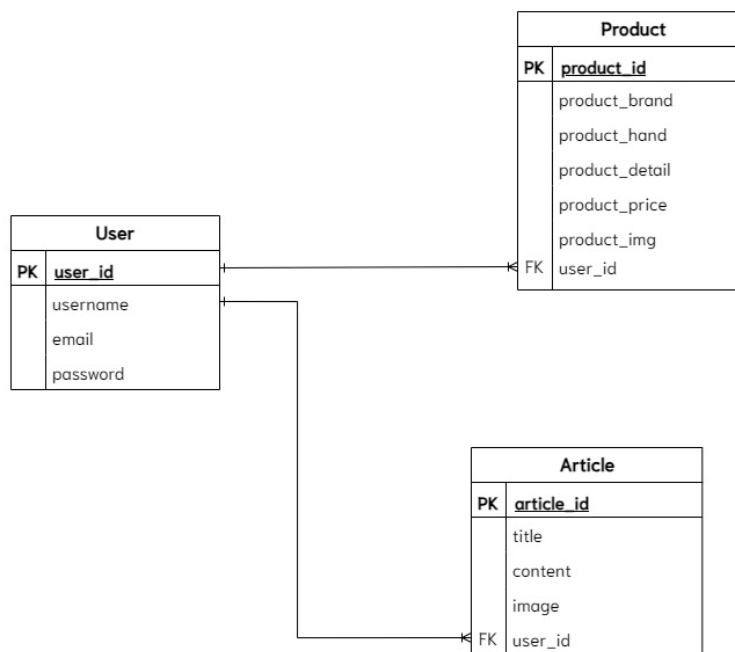
ตารางที่ 3.4 แสดงคำอธิบายกระบวนการจัดการข้อมูลสินค้า

Process Description	
System	ระบบสารสนเทศเพื่อการบริหาร และการจัดการร้าน Freitag_feun958
DFD Number	2.0
Process Name	จัดการข้อมูลสินค้า
Input Data Flow	ข้อมูลการแก้ไขสินค้า, ข้อมูลการเพิ่มสินค้า, ข้อมูลการลบ, ข้อมูลรายการสินค้า, ข้อมูลรายละเอียดสินค้า, ข้อมูลสินค้า
Output Data Flow	ข้อมูลการแก้ไขสินค้า, ข้อมูลการเพิ่มสินค้า, ข้อมูลการลบ, ข้อมูลรายการสินค้า, ข้อมูลรายละเอียดสินค้า, ข้อมูลสินค้า
Data Store Used	ข้อมูลสินค้า
Description	เป็นกระบวนการจัดการ เพิ่ม ลบ แก้ไข ข้อมูลสินค้า และรายละเอียดสินค้าทั้งหมด

ตารางที่ 3.5 แสดงคำอธิบายกระบวนการจัดการบทความหน้าเว็บไซต์

Process Description	
System	ระบบสารสนเทศเพื่อการบริหาร และการจัดการร้าน Freitag_feun958
DFD Number	3.0
Process Name	จัดการบทความหน้าเว็บไซต์
Input Data Flow	ข้อมูลบทความของผู้ดูแลระบบ, ข้อมูลบทความของผู้ใช้งานทั่วไป, ข้อมูลบทความหน้าเว็บไซต์
Output Data Flow	ข้อมูลบทความของผู้ดูแลระบบ, ข้อมูลบทความของผู้ใช้งานทั่วไป, ข้อมูลบทความหน้าเว็บไซต์
Data Store Used	ข้อมูลข่าวสารหน้าเว็บไซต์
Description	เป็นกระบวนการจัดการข้อมูลบทความหน้าเว็บไซต์

3.6 ความสัมพันธ์ของฐานข้อมูล (ER Diagram)



ภาพที่ 3.5 ความสัมพันธ์ของฐานข้อมูล

3.7 พจนานุกรมข้อมูล (Data Dictionary)

จากการออกแบบระบบงานใหม่ซึ่งมีการจัดการระบบฐานข้อมูล จึงสามารถ ออกแบบ ฐานข้อมูลให้กับระบบที่ประกอบไปด้วยตารางข้อมูลต่าง ๆ ดังตารางที่ 3.6

ตารางที่ 3.6 ตารางสรุปข้อมูลตาราง

ลำดับ	ชื่อตาราง	ประเภท	รายละเอียด
1.	ผู้ดูแลระบบ	Master	เก็บข้อมูลชื่อผู้ใช้ สิทธิการใช้งาน
2.	สินค้า	Master	เก็บข้อมูลสินค้า
3.	บทความ	Transaction	เก็บข้อมูลบทความ

คำอธิบาย ประเภทของตาราง ได้แก่ Master หมายถึง ตารางข้อมูลหลัก

Transaction หมายถึง ตารางที่มีการเปลี่ยนแปลงข้อมูล

Reference หมายถึง ตารางที่มีการอ้างอิงถึง

ตารางที่ 3.7 พจนานุกรมข้อมูลของผู้ดูแลระบบ

ชื่อตาราง: ผู้ดูแลระบบ			ประเภทตาราง: Master		
คำอธิบาย: เก็บข้อมูลผู้ดูแลระบบ					
คีย์หลัก (Primary Key): รหัสผู้ดูแลระบบ			คีย์นอก (Foreign Key): รหัสสินค้า, รหัสบทความ		
เขตข้อมูล	ชนิด	ขนาด	ตัวอย่าง	ค่าที่เป็นไปได้	สัมพันธ์กับ ตาราง
รหัสผู้ดูแลระบบ	Integer	5	U0001		
ชื่อผู้ดูแลระบบ	varchar	100	Kittinun		
อีเมล	varchar	100	kittinun@gmail.com		
รหัสผ่าน	varchar	100	\$2y\$10\$JWaY		
รหัสสินค้า	Integer	5	P0001		
รหัสบทความ	Integer	5	A0001		

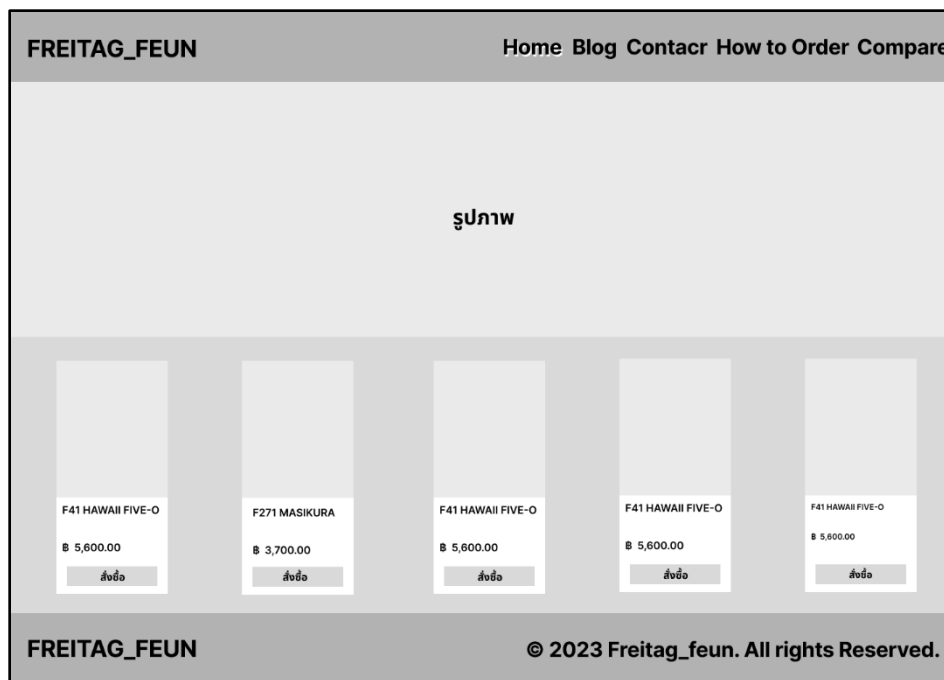
ตารางที่ 3.8 พจนานุกรมข้อมูลของสินค้า

ชื่อตาราง: สินค้า			ประเภทตาราง: Master		
คำอธิบาย: เก็บข้อมูลสินค้า					
คีย์หลัก (Primary Key): รหัสสินค้า			คีย์นอก (Foreign Key): ผู้ดูแลระบบ		
เขตข้อมูล	ชนิด	ขนาด	ตัวอย่าง	ค่าที่เป็นไปได้	สัมพันธ์กับ ตาราง
รหัสสินค้า	Integer	5	P001		ผู้ดูแลระบบ
ชื่อรุ่นสินค้า	varchar	50	กระเป๋า Freitag รุ่น Fox		
การใช้งานของ สินค้า	varchar	50	มือ 1		
รายละเอียด สินค้า	varchar	1500	กระเป๋าสะพายข้าง ใส่โทรศัพท์ ของแท้ 100% ทำจากผ้าใบ รถบรรทุก มีแท็ก ครบ		
ราคาสินค้า	decimal	7,2	1750.00		
รูปภาพสินค้า	varchar	100	img_123898.jpg		

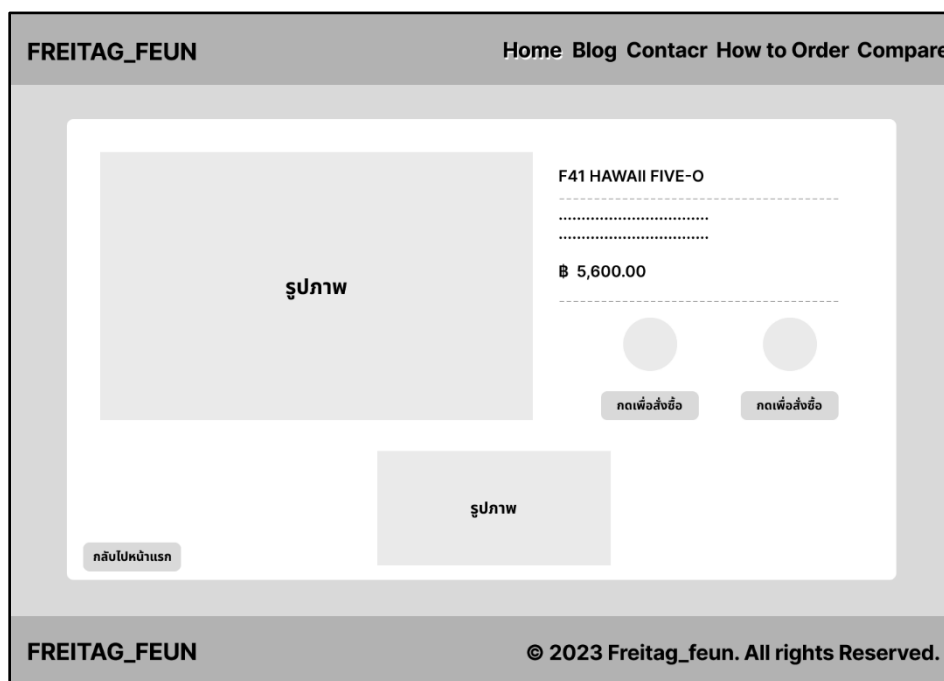
ตารางที่ 3.9 พจนานุกรมข้อมูลของบทความ

ชื่อตาราง: บทความ			ประเภทตาราง: Transaction		
คำอธิบาย: รายละเอียดบทความ					
คีย์หลัก (Primary Key): รหัสบทความ			คีย์นอก (Foreign Key): ผู้ดูแลระบบ		
เขตข้อมูล (Field)	ชนิด	ขนาด	ตัวอย่าง	ค่าที่เป็นไปได้	สัมพันธ์กับตาราง
รหัสบทความ	Integer	11	A0001		ผู้ดูแลระบบ
ชื่อบทความ	varchar	255	วิธีการดูแลรักษา กระเป่า Freitag นั้นมี ขั้นตอนที่มีความสำคัญ อะไรบ้าง ?		
เนื้อหาบทความ	text	-	การดูแลรักษา กระเป่า Freitag นั้นเป็นขั้นตอนที่ มีความสำคัญ เพื่อ รักษาความสวยงาม และความทนทานของ กระเป่าในระยะยาว ไม่ ว่ากระเป่าของคุณจะทำ จากวัสดุใด หรือมี ลักษณะการใช้งาน อย่างไร		
รูปภาพสินค้า	varchar	255	img_521898.jpg		

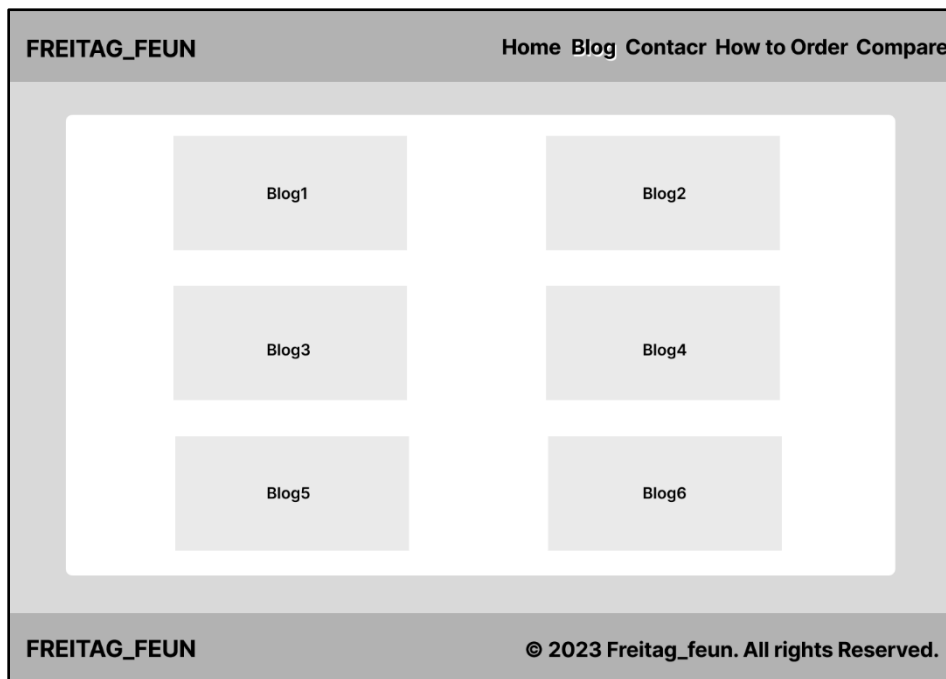
3.8 การออกแบบหน้าจอภาพ



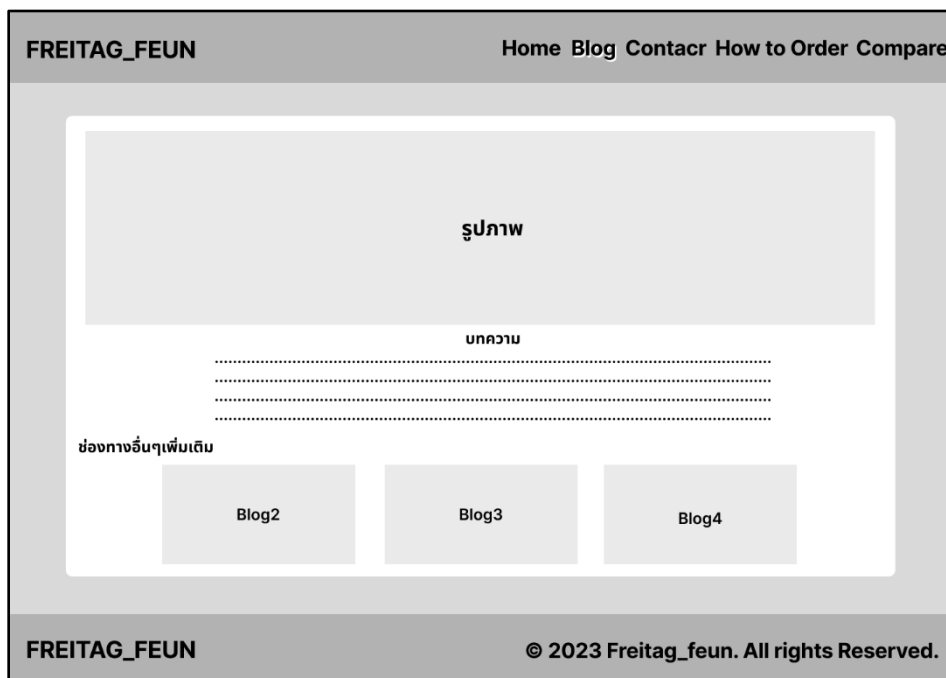
ภาพที่ 3.6 หน้าแสดงหน้าแรกของเว็บไซต์



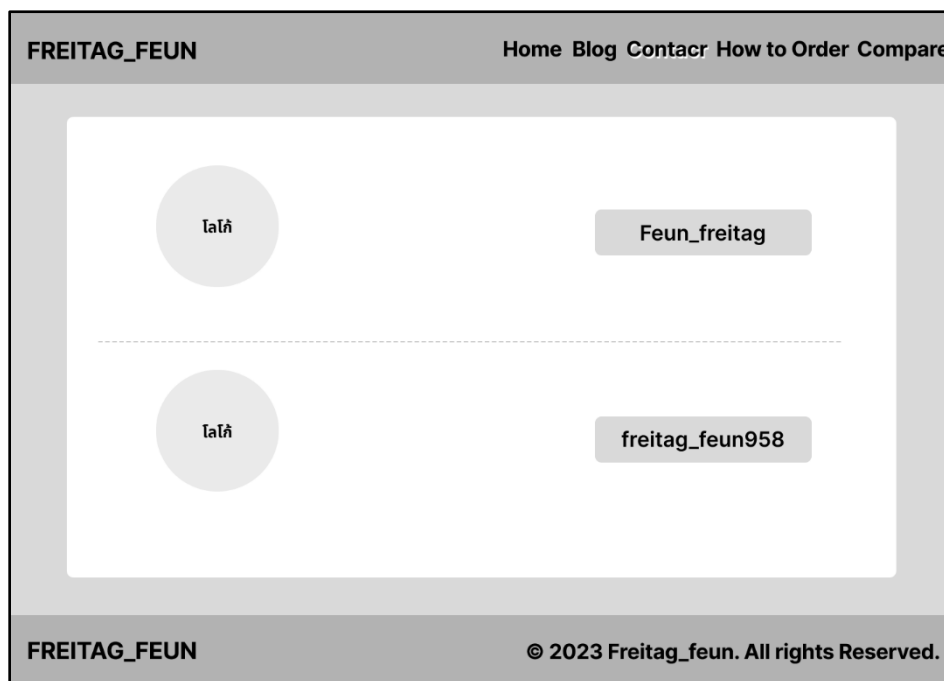
ภาพที่ 3.7 หน้าแสดงรายละเอียดของสินค้า



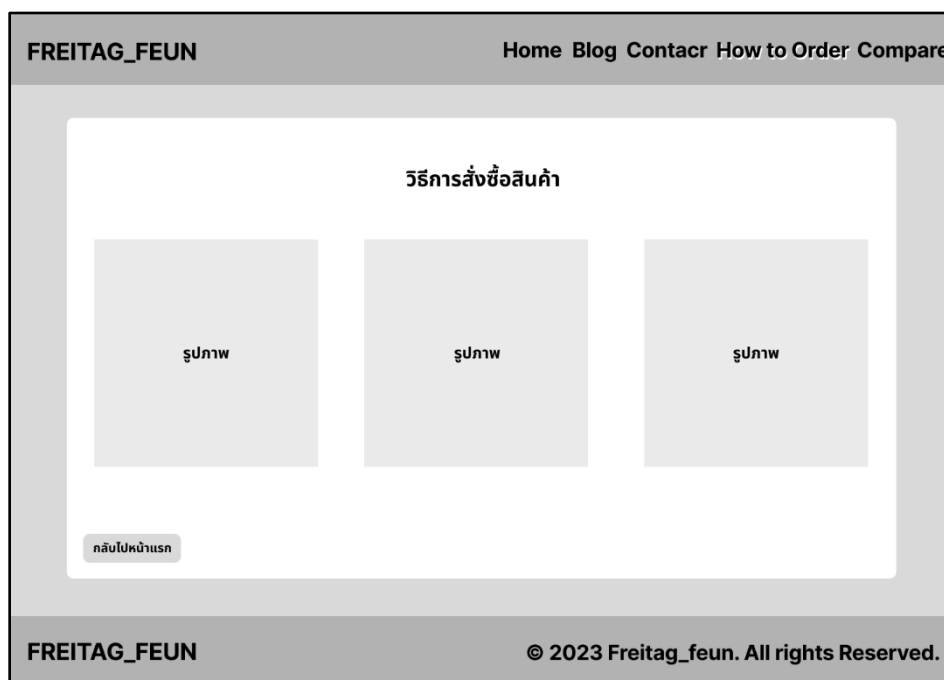
ภาพที่ 3.8 หน้าแสดงบทความทั้งหมด



ภาพที่ 3.9 หน้าแสดงรายละเอียดบทความ



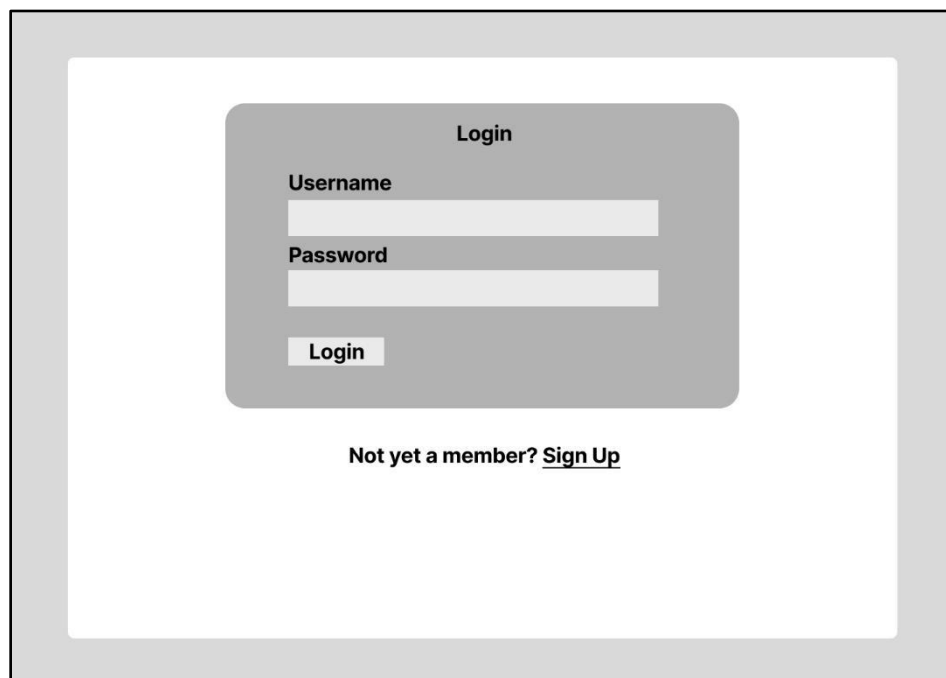
ภาพที่ 3.10 หน้าแสดงช่องทางการติดต่อ



ภาพที่ 3.11 หน้าแสดงวิธีการสั่งซื้อสินค้า



ภาพที่ 3.12 หน้าแสดงการเปรียบเทียบช่องทางต่าง ๆ



ภาพที่ 3.13 หน้าเข้าสู่ระบบ

Register

Username

Email

Password

Confirm password

Register

Already a member? [Sign in](#)

ภาพที่ 3.14 หน้าสมัครสมาชิกแอดมิน

Adminpage

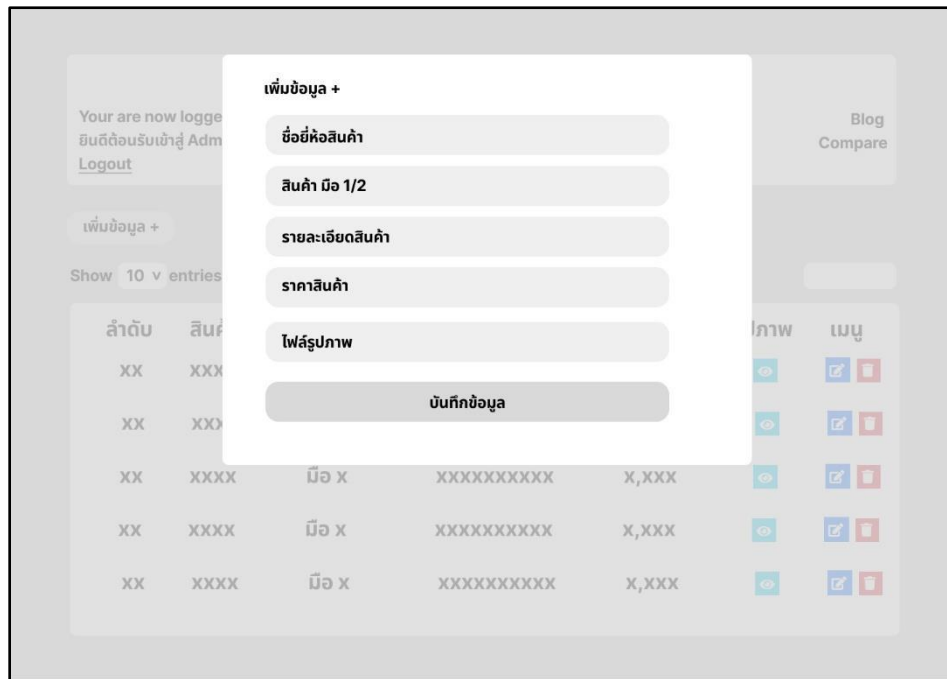
Your are now logged in
 ยินดีต้อนรับเข้าสู่ Adminpage ครับ คุณ xxx
[Logout](#) Blog
Compare

เพิ่มข้อมูล +

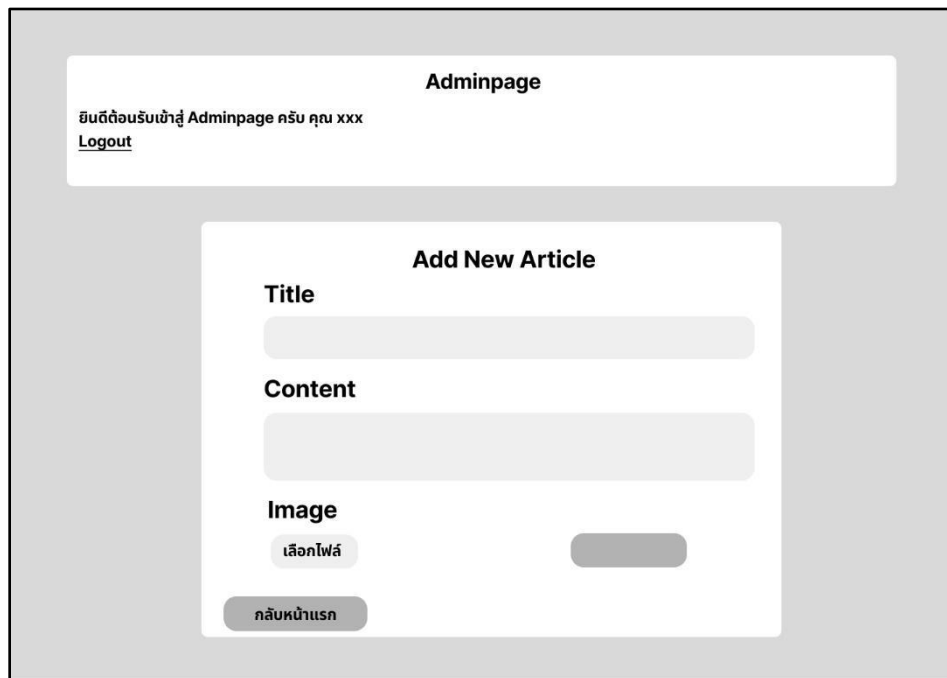
Show 10 v entries Search:

ลำดับ	สินค้า	สินค้า มือ 1/2	รายละเอียดสินค้า	ราคาสินค้า	รูปภาพ	เมนู
XX	XXXX	มือ x	XXXXXXXXXX	X,XXX		
XX	XXXX	มือ x	XXXXXXXXXX	X,XXX		
XX	XXXX	มือ x	XXXXXXXXXX	X,XXX		
XX	XXXX	มือ x	XXXXXXXXXX	X,XXX		
XX	XXXX	มือ x	XXXXXXXXXX	X,XXX		

ภาพที่ 3.15 หน้าแสดงสินค้าของแอดมิน



ภาพที่ 3.16 หน้าเพิ่มสินค้า



ภาพที่ 3.17 หน้าเพิ่มบทความ



ภาพที่ 3.18 หน้าแสดงการเปรียบเทียบช่องทางต่าง ๆ ของแอดมิน