

บทที่ 3

การวิเคราะห์และออกแบบระบบ

ในการพัฒนาระบบสารสนเทศขึ้นมาเพื่อการจัดการธุรกิจร้านขายเสื้อผ้า กระสอบมือสอง Baek Krasop Shop ต้องมีการวิเคราะห์ และศึกษาปัญหาจาก ระบบงานเดิม เพื่อออกแบบโครงสร้างระบบงานใหม่ให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้ใช้และเพื่อเพิ่มความสะดวกให้แก่ผู้ใช้ ผู้พัฒนาจึงทำการวิเคราะห์ และออกแบบระบบงานใหม่โดยใช้เครื่องมือในการออกแบบ ออกแบบโครงสร้างองค์กร แผนภาพบริบท (Context Diagram) แผนภาพกระแสข้อมูล (Data Flow Diagram) แผนภาพแสดง ความสัมพันธ์ของฐานข้อมูล (Entity Relationship Diagram) พจนานุกรมข้อมูล (Data Dictionary) โครงสร้างระบบ (Site Map) และการออกแบบ หน้าจอ (Screen Design) ได้ดังนี้

3.1 การวางแผนธุรกิจ

3.1.1 แนวคิดหลักการทำธุรกิจ

เสื้อผ้ากระสอบมือสองของร้าน Baek Krasop Shop เป็นเสื้อผ้ากระสอบมือสองที่มีการสั่งซื้อเข้ามาจากต่างประเทศและใน 1 กระสอบมีหลากหลายเกรด คละไซส์ คละสี คละลาย และคละแบรนด์กันมา และทางร้านเราได้เลือกสั่งซื้อเสื้อผ้ากระสอบที่มี 2 ประเภท คือ เสื้อยืด และเสื้อแขนยาวที่คละเกรดกัน โดยผู้ชายจะทำการนำกระสอบมาแกะ และคัดคุณภาพของเสื้อก่อนนำมาจัดจำหน่าย โดยการสังเกตว่าเสื้อตัวนั้นมีรอยตำหนิหรือไม่ ขนาดจุดไหน มีรอยตรงไหนแล้วพอจะกำจัดคราบออกได้หรือไม่ เสื้อตัวนั้นสภาพเก่าเกินไปหรือไม่ และเมื่อคัดเสื้อเรียบร้อยแล้ว ทางร้านจะทำการนำเสื้อไปทำความสะอาด เช่น ซัก รีด กัดกลิ่น กำจัดขลุ่ยผ้าให้เรียบร้อยทุกขั้นตอน แล้วนำเสื้อมาทำการโปรโมตในแพลตฟอร์ม Facebook และ Instagram โดยถ่ายลงในคลิป Reels ทั้ง 2 แพลตฟอร์มในวัน และเวลาเดียวกัน แคปชั่นเดียวกัน เพลงเดียวกัน และถ่ายรูปสินค้าลงเป็นโพสทั้ง 2 แพลตฟอร์มในวันและเวลาเดียวกัน ทำการคิดคอนเทนต์อยู่ตลอดเวลาเพื่อนำสินค้ามาโปรโมต

สิ่งหนึ่งที่สามารถทำให้ธุรกิจเติบโตได้ คือผู้บริโภคจึงต้องมีการคอนเทนต์โปรโมชัน และคอนเทนต์เพื่อต้องการเพิ่มจำนวนการเข้าถึงและยอดคำสั่งซื้อให้ได้มากที่สุด เช่น นำสินค้าที่เคยลงขายแล้วนำมาลดราคา จัดโปรโมชันเมื่อซื้อสินค้า 3 ตัว ในราคา 129 บาท จัดโปรโมชัน

ซื้อสินค้าในไลฟ์สดราคาจะถูกกว่าและจัดโปรอื่น ๆ เราจะลงคอนเทนต์ตามตารางที่ได้มีการกำหนดและวางแผนไว้ ร้าน Baek Krasop Shop ได้พัฒนาเว็บไซต์มาเพื่อแสดงสินค้าเช่นกัน โดยการสั่งซื้อสินค้านั้น เมื่อลูกค้าสนใจก็สามารถกดเข้าไปสั่งซื้อได้โดยทางร้านจะใช้แพลตฟอร์ม Shopee เป็นตะกร้าแทนลูกค้าสามารถสั่งซื้อสินค้าผ่านทาง Shopee ได้เลยหรือลูกค้าที่สนใจสินค้าจากแพลตฟอร์ม Facebook และ Instagram ก็สามารถคลิกลิงก์เข้าไปสั่งซื้อสินค้าใน Shopee ได้เช่นเดียวกัน

เหตุผลที่ผู้บริโภคต้องซื้อสินค้าของเรา เพราะว่าสินค้าของเราถึงแม้ว่าจะเป็นเสื้อมือสองแต่คุณภาพของเสื้อเมื่อนำมาทำความสะอาดแล้วสภาพก็ต่างจากเสื้อมือหนึ่งไม่มาก แถมราคาถูกกว่าเสื้อมือหนึ่ง และผู้บริโภคจึงสนใจอยากที่จะซื้อเพราะราคาถูก คนทุกระดับทุกเพศสามารถซื้อและจับต้องได้ เนื่องจากราคาที่ไม่แพง เป็นสินค้าที่สามารถทดแทนกันได้ พร้อมด้วยการทำการตลาดด้วยด้วยการนำดิจิทัลมาใช้ในการโปรโมตสินค้า เช่นมีการลด แลก แจก แถม ยิ่งซื้อเยอะยิ่งถูก จึงเป็นคุณสมบัติที่จะถูกประเมินจากผู้บริโภคเพราะนำดิจิทัลเข้ามาใช้จึงทำให้การแพร่กระจายข้อมูลข่าวสารได้อย่างรวดเร็ว เป็นสิ่งที่สร้างความพอใจให้กับลูกค้า และยอมจ่ายตามราคาเพื่อซื้อความพอใจนั้น เป็นกระบวนการการตัดสินใจของผู้ซื้อในการประเมินทางเลือก การตัดสินใจซื้อ และพฤติกรรมหลังการซื้อของผู้บริโภคเสื้อผ้ามือสอง ตัวอย่างเช่น กลุ่มผู้บริโภคที่มีรายได้น้อยแต่มีความต้องการในแบรนด์นั้น ๆ จึงเลือกที่จะซื้อเสื้อผ้ามือสองที่แบรนด์เหมือนกัน ซึ่งช่วยทำให้ผู้บริโภคประหยัดค่าใช้จ่าย ซึ่งผู้ซื้อส่วนมากได้เลือกซื้อเสื้อมือสองจากร้านค้าประจำของตนเองจากการไว้วางใจในตัวผู้ขายเสื้อผ้ามือสอง

3.1.2 ความเป็นมาของธุรกิจ

ร้าน Baek Krasop Shop เป็นแค่ร้านขายเสื้อกระสอบมือสองที่เคยขายตามตลาดนัด ไม่ได้มีการขายออนไลน์หรือโปรโมตผ่านช่องทางออนไลน์ใด ๆ เลย และจากการระบาดของ COVID-19 ส่งผลกระทบให้ทางร้านไม่สามารถขายของที่ตลาดนัดได้ จึงทำให้ต้องยกเลิกการขายไป ดังนั้นทางร้านจึงได้หันมาประกอบธุรกิจผ่านช่องทางออนไลน์ โดยจะใช้กลยุทธ์ทางการตลาดในการบริหารจัดการร้านค้าในการขายออนไลน์ และทำการโปรโมตในช่องทางต่าง ๆ ให้มีคนเข้าถึงสินค้าของเราได้มากขึ้นกว่าเดิม เพื่อเป็นการเพิ่มช่องทางการสร้างรายได้ต่อไป

โดยปัจจุบันทางร้านได้มีการสร้างเว็บไซต์ขายเสื้อกระสอบมือสองของร้าน Baek Krasop Shop และได้นำแนวคิดกลยุทธ์ทางการตลาดดิจิทัลมาปรับใช้เพื่อบริหารจัดการคำสั่งซื้อและสร้างช่องทางการทำการตลาดออนไลน์ที่ช่วยส่งเสริมกลยุทธ์ทางการตลาดด้วยแพลตฟอร์ม Instagram และ Facebook ส่วนการสั่งซื้อสินค้าจะใช้แพลตฟอร์ม Shopee ที่ผู้คนทั่วไปสามารถเข้าถึงได้ง่าย อีกทั้งยังกำลังเป็นที่นิยมในปัจจุบันในการขายสินค้า

3.1.3 วิเคราะห์ความเสี่ยงและโอกาส

3.1.3.1 แนวโน้มการเติบโตของตลาด

1) มูลค่าแฟชั่นมือสองเติบโตมากกว่า 3 เท่าของมูลค่าตลาดเสื้อผ้าในปี 2027 ธุรกิจแฟชั่นมือสองมีบทบาทมากขึ้นในวงการแฟชั่น โดยคาดว่ามูลค่าเสื้อผ้ามือสองจะเติบโตเร็วกว่าตลาดเสื้อผ้าทั่วไปถึง 3 เท่าในปี 2027 ธุรกิจแฟชั่นมือสองหรือ 'Resale fashion' ได้เข้ามามีบทบาทที่น่าสนใจ และได้รับการตอบรับอย่างกว้างขวาง ไม่เพียงแต่การซื้อขายเสื้อผ้ามือสองจะช่วยผู้บริโภคประหยัดค่าใช้จ่าย เว็บไซต์ Marketplace ของสินค้าแฟชั่นมือสองสัญชาติอเมริกันอย่าง ThredUp ได้ประมาณการการเติบโตของมูลค่าตลาดแฟชั่นมือสองของโลกไว้ที่ราว 3.5 แสนล้านดอลลาร์สหรัฐ โดยคาดว่าอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปีอยู่ที่ 12% ในช่วงปี 2024-2027 โดยมีภูมิภาคเอเชียเป็นตลาดใหญ่สำหรับสินค้าแฟชั่นมือสอง

2) แฟชั่นมือสองเปิดโอกาสให้ทั้งผู้ค้าปลีก ผู้บริโภค และส่งผลดีต่อสิ่งแวดล้อม อุตสาหกรรมแฟชั่นมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว รวมถึงการเข้ามามีบทบาทสำคัญของตลาดการขายสินค้าแฟชั่นมือสอง ซึ่งเป็นโอกาสที่สำคัญให้กับผู้ค้าปลีกสร้างรายได้ อีกทั้ง การซื้อสินค้าแฟชั่นมือสองเพิ่มความคุ้มค่าให้ผู้บริโภคด้วยการเข้าถึงแบรนด์ดังในราคาที่เอื้อมถึง พร้อมส่งเสริมการบริโภคที่ยั่งยืน และเปิดโอกาสในการค้นหาสินค้าที่มีเอกลักษณ์หายาก

3) แบรินด์สินค้าแฟชั่นเข้ามาเป็นผู้เล่นในตลาดสินค้าแฟชั่นมือสองมากขึ้น ตลาดสินค้าแฟชั่นมือสองมีศักยภาพที่จะเติบโตอย่างต่อเนื่อง ทำให้แบรินด์สินค้าแฟชั่นต่าง ๆ เริ่มเข้ามาเป็นผู้เล่นในตลาดสินค้าแฟชั่นมือสองมากขึ้น โดยทั่วไปสามารถพบการ Resale ของแบรินด์สินค้าอยู่ 2 รูปแบบที่เป็นที่นิยมคือ แบรินด์หรือผู้ค้าปลีกเก็บรวบรวมสินค้าแฟชั่นมือสองของแบรินด์ตัวเองจากลูกค้า และเสนอตัวเลือกการขายสินค้ามือสองโดยตรงภายในร้านค้าหรือแพลตฟอร์มออนไลน์ของร้านค้า และแบรินด์หรือผู้ค้าปลีกร่วมมือ

กับแพลตฟอร์มออนไลน์ที่มีศักยภาพสูงเพื่อขายสินค้าแฟชั่นมือสองที่ได้รับการรับรองจากทางแบรนด์

4) ตลาดแฟชั่นมือสองในไทยมีศักยภาพในการเติบโตได้ อีกมาก โดยเฉพาะช่องทางออนไลน์ที่เติบโตสูง ไม่เพียงแต่ตลาดสินค้าแฟชั่นมือสองในตลาดโลกเติบโตได้ดี ตลาดแฟชั่นมือสองในประเทศไทยเองก็น่าจับตามอง โดย SCB EIC คาดการณ์ว่า ในปี 2023 มูลค่าตลาดแฟชั่นมือสองของไทยจะเติบโตต่อราว 20% โดยมีมูลค่าตลาดอยู่ที่ประมาณ 1,800 ล้านบาทและในระยะข้างหน้า คาดว่าจะยังมีแนวโน้มขยายตัวได้ต่อเนื่องที่ราว 15% ในปี 2024-2027 เนื่องจากการซื้อสินค้าแฟชั่นมือสองได้รับการยอมรับมากขึ้นจากผู้บริโภคไทย อีกทั้ง การตื่นตัวด้านสิ่งแวดล้อม โดยเฉพาะการตระหนักถึงผลกระทบของกระบวนการผลิตสินค้าแฟชั่นต่อสิ่งแวดล้อมที่มากขึ้น

5) ผู้ประกอบการค้าปลีกสินค้าแฟชั่นสามารถต่อยอดพัฒนารูปแบบการขายสินค้าแฟชั่นมือสองเพื่อเพิ่มรายได้ รูปแบบการขายสินค้าแฟชั่นมือสองสามารถพัฒนาได้ 2 รูปแบบ คือ 1) ผู้ประกอบการค้าปลีก/เจ้าของแบรนด์พัฒนาช่องทางขายทั้งหน้าร้านและออนไลน์ของตน โดยขายเฉพาะสินค้าจากร้านของตนและ 2) ผู้ประกอบการค้าปลีกเข้ามาพัฒนาแพลตฟอร์มการขายสินค้าแฟชั่นมือสองสำหรับสินค้าหลากหลายแบรนด์ อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการที่ต้องการเข้าสู่ตลาดสินค้าแฟชั่นมือสองต้องเผชิญกับความท้าทายหลายประการ รวมถึงต้นทุนในการพัฒนาระบบรับซื้อและจำหน่ายสินค้า ความเสี่ยงที่สินค้ามือสองอาจแบ่งยอดขายของสินค้าใหม่ และความซับซ้อนในการจัดการสินค้าคงคลัง นอกจากนี้ ยังต้องมีความชำนาญในการตรวจสอบสินค้าและสร้างความน่าเชื่อถือในการขาย ผู้ประกอบการจะต้องรับความเสี่ยงหากไม่สามารถขายสินค้าออกไปได้ สำหรับผู้ประกอบการที่อยู่ในตลาดสินค้าแฟชั่นมือสองอยู่แล้ว อาจเผชิญกับการแข่งขันที่เพิ่มขึ้นจากผู้ประกอบการใหม่และแบรนด์ที่หันมาสนใจตลาดนี้มากขึ้น

3.1.3.2 ลักษณะทั่วไปของกลุ่มเป้าหมาย

กลุ่มเป้าหมายของร้าน Baekrasop shop คือ วัยรุ่น นักศึกษาหรือคนที่ชอบแต่งตัวแนววินเทจ กลุ่มคนอายุประมาณ 15-30 ปี มักจะเป็นลูกค้าหลักที่ชื่นชอบและต้องการหาเสื้อผ้าที่ไม่ต้องจ่ายแพงแต่ไม่เสียคุณภาพดี

3.1.3.3 วิเคราะห์ความเสี่ยงและโอกาส (Brand Analysis)

ตารางที่ 3.1 วิเคราะห์ความเสี่ยงและโอกาส (Brand Analysis)

จุดแข็ง (Strength)	จุดอ่อน (Weakness)
<ul style="list-style-type: none"> สินค้ามีราคาถูกกว่าเสื้อมือหนึ่ง ซึ่งอาจดึงดูดลูกค้าที่มีงบประมาณจำกัดหรือต้องการหาความคุ้มค่าให้การซื้อสินค้า มีสินค้าหลากหลายแบรนด์ให้เลือกตามความต้องการ สินค้ามีความเป็นเอกลักษณ์ไม่เหมือนใครเพราะมีเพียงแค่ตัวเดียว 	<ul style="list-style-type: none"> สินค้ามือสองอาจมีตำหนิหรือรอยเปื้อนบางจุด สินค้ามือสองอาจจะต้องมีการทำความสะอาดหรือซักให้เรียบร้อยก่อนนำไปขาย สินค้ามีจำนวนจำกัด ต้องใช้เวลาในการตัดแยกสินค้าที่มีคุณภาพ
โอกาส (Opportunities)	อุปสรรค (threats)
<ul style="list-style-type: none"> กระแสแฟชั่นวินเทจกำลังมาแรงส่งผลดีต่อธุรกิจขายเสื้อกระสอบมือสอง การตลาดออนไลน์มีการเติบโตช่วยให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่กว้างขวางขึ้นได้ มีราคาที่สามารถจับต้องได้ทำให้มีความนิยมในกลุ่มลูกค้าวัยรุ่นเป็นอย่างมาก 	<ul style="list-style-type: none"> มีคู่แข่งจากร้านขายเสื้อมือหนึ่งที่อาจจะขายราคาที่ใกล้เคียงกัน เทรนด์แฟชั่นมีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอด ลูกค้าบางกลุ่มอาจจะไม่สนใจในเสื้อมือสองเพราะคิดว่าเป็นของเก่า

3.1.3.4 แผนการบริหารจัดการองค์กร

ข้อมูลธุรกิจ

ชื่อกิจการ Baekkrasop Shop

ช่องทางกิจการ เว็บไซต์ www.baekkrasopshop.com/Facebook facebook.com/tshirtsweater.bksInstagram instagram.com/baekkrasop_shopShopee shopee.co.th/baekkrasop_shop

รูปแบบการดำเนินการ จำหน่ายเสื้อกระสอบมือสอง

3.1.3.5 แผนผังองค์กร

ร้าน Baek Krasop Shop เป็นร้านขายเสื้อผ้ากระสอบมือสอง ซึ่งสามารถแบ่งหน้าที่การทำงานได้แก่ เจ้าของกิจการ ผู้ดูแลระบบ พนักงานขาย พนักงานบัญชี พนักงานการตลาด พนักงานส่งของ ดังภาพที่ 3.1



ภาพที่ 3.1 ภาพแสดงโครงสร้างของร้าน Baek Krasop Shop

จากภาพที่ 3.1 สามารถอธิบายได้ถึงรายละเอียดในส่วนของโครงสร้างการบริหารงานของร้าน Baek Krasop Shop ซึ่งประกอบไปด้วยหน้าที่สำคัญในการดำเนินงานภายในร้าน Baek Krasop Shop มีดังนี้

3.1.1 เจ้าของกิจการ ทำหน้าที่ วางแผนการดำเนินงาน ปฏิบัติงาน การประมวลผล และการดูแลควบคุมการทำงานของพนักงานภายในร้าน Baek Krasop Shop

3.1.2 ผู้ดูแลระบบ ทำหน้าที่จัดการสินค้า เพิ่ม ลบ แก้ไข และดูแลความเรียบร้อยของเว็บไซต์

3.1.3 พนักงานขาย ทำหน้าที่ขายสินค้า ตรวจสอบสินค้า บันทึกการขายและให้คำปรึกษาลูกค้า

3.1.4 พนักงานบัญชี ทำหน้าที่คำนวณรายได้ รายจ่าย ต้นทุน กำไรและอื่น ๆ

3.1.5 พนักงานการตลาด ทำหน้าที่คิดคอนเทนต์ คิดวิธีการนำเสนอสินค้าให้น่าสนใจ คิดแคปชั่นก่อนลงภาพและคลิป

3.1.6 พนักงานส่งของ ทำหน้าที่จัดส่งสินค้าตามออเดอร์ที่ลูกค้าได้สั่งซื้อเข้ามา

3.1.4 แผนการตลาด (Marketing Plan)

การใช้หลักการ 7P's Marketing สามารถ เป็นไปได้ดังนี้

1) กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ (Product strategy) ร้านเสื้อกระสอบมือสอง Baek Krasop Shop ผลิตภัณฑ์คือเสื้อกระสอบมือสองที่มีการคัดเกรด คัดคุณภาพ และคัดเสื้อที่มีสภาพใหม่ให้กับลูกค้า มีการคัดสรรเสื้อที่มีแบรนด์ชื่อดังหรือสีสันทัดเด่น เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์

2) กลยุทธ์ด้านราคา (Price strategy) การกำหนดราคาของเสื้อพิจารณาจากคุณภาพ และแบรนด์ตามความเหมาะสมในการกำหนดราคา เพื่อให้สามารถเข้าถึงทุกกลุ่มลูกค้าที่กำลังมองหาสินค้าเสื้อกระสอบมือสอง โดยอาจจะพิจารณาการกำหนดราคาให้เป็นราคาที่ถูกลงกว่าร้านค้าเสื้อแบรนด์ใหม่

3) กลยุทธ์ด้านการจัดจำหน่าย (Place strategy) การเลือกช่องทางการจัดจำหน่ายจะเน้นไปที่การขายออนไลน์ โดยผ่านแพลตฟอร์ม Shopee และใช้แพลตฟอร์มที่โปรโมตในการจัดจำหน่ายด้วย แต่จะมีการดึงดูดลูกค้าให้ไปสั่งซื้อใน Shopee ด้วยโปรโมชั่นจัดส่งฟรี เพื่อให้ลูกค้ารู้สึกว่าจะไปซื้อใน Shopee คุ่มค่ามากกว่า

4) กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion strategy) การสร้างการ โปรโมตสินค้าเสื้อกระสอบมือสองจะทำการโปรโมตผ่านช่องทาง Facebook และ Instagram เช่น การสร้างคอนเทนต์ผ่านคลิปวิดีโอ และรูปภาพที่มีเนื้อหาเกี่ยวกับเสื้อกระสอบมือสอง และมีการจัดโปรโมชั่นเพิ่มเติม เพื่อสร้างความสนใจและสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า

5) กลยุทธ์ด้านบุคลากร (People or personnel strategy) เน้นการให้บริการลูกค้าเป็นสิ่งสำคัญ เปิดโอกาสให้ลูกค้าได้สอบถามในสิ่งที่ลูกค้าต้องการที่จะถาม และมีการตอบคำถามลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้ลูกค้ารู้สึกพอใจและมีประสบการณ์ที่ดีกับร้านค้า

6) กลยุทธ์ด้านกระบวนการ (Process strategy) มีความรวดเร็ว และความสะดวกในกระบวนการซื้อขายเป็นสิ่งสำคัญ เช่น การจัดเตรียมสินค้าให้พร้อมสำหรับการขายอย่างทั่วถึงและมีการจัดส่งสินค้าที่รวดเร็ว

7) สิ่งแวดล้อมทางกายภาพ (Physical Evidence strategy) การสร้างประสบการณ์ให้กับลูกค้าที่ดีผ่านการออกแบบหน้าเว็บไซต์ที่แสดงสินค้า โดยมีการจัดรูปแบบและออกแบบเว็บไซต์ให้สวยงาม ทำให้ลูกค้าสะดวกต่อการเข้าไปสั่งซื้อสินค้า

3.1.5 แผนการดำเนินงาน (Operation Plan)

โครงการการศึกษาเปรียบเทียบประสิทธิภาพกลยุทธ์ทางการตลาดดิจิทัล ด้วยแพลตฟอร์ม Instagram และ Facebook กรณีศึกษา ร้านเสื้อกระสอบมือสอง Baek Krasop Shop มีแผนการดำเนินงาน (Operation Plan) ที่เน้นที่สิ่งต่อไปนี้

1) แผนการผลิต

- จัดเตรียมเสื้อสำหรับการขายในแต่ละเดือน
- คัดเลือกเสื้อที่มีสภาพดี ตำหนิน้อย และซักกรีดกำจัดขุยผ้าให้เรียบร้อยก่อนนำไปลงขายก่อนทุกครั้ง
- นำสินค้าลงขายใน Shopee
- ถ่ายคลิปวิดีโอ และถ่ายภาพเพื่อเตรียมสร้างคอนเทนต์โปรโมตสินค้าในแพลตฟอร์ม Instagram และ Facebook
- คิด Caption และบทความประกอบคอนเทนต์เพื่อดึงความสนใจของลูกค้า

2) แผนการควบคุมคุณภาพ

- มีการคัดเลือกที่มีคุณภาพดีและมีตำหนิน้อยที่สุด เช่น สีสดสกรีนแตกน้อยที่สุด ไม่มีตำหนิ
- ตรวจสอบสินค้าก่อนทุกครั้งเมื่อจะลงขาย
- มีการกำหนดราคาที่เหมาะสมผลกับคุณภาพของเสื้อ
- ลงคลิปวิดีโออย่างสม่ำเสมออย่างน้อย 5 ครั้งต่อเดือน

3) แผนการบริหารพนักงาน

- ระบุบทบาท และความรับผิดชอบของสมาชิกในทีมว่าหน้าที่ของตนเองต้องทำอะไร เพื่อความเรียบร้อยและลดความผิดพลาด
- การสร้างระบบการสื่อสารภายในทีมอย่างชัดเจน

4) แผนการควบคุมวัตถุดิบ

- จัดซื้อเสื้อที่มีคุณภาพดีจากแหล่งที่น่าเชื่อถือและราคาเหมาะสมกับคุณภาพสินค้า

- มีการเก็บเสื้อไว้ในที่ที่ไม่อับชื้นเพื่อไม่ให้เสื้อมีกลิ่นเหม็นอับ และมีการซักรีด กำจัดขุยผ้าก่อนนำไปลงขายเสมอ

5) แผนการจัดส่ง

- มีการแพ็คสินค้าอย่างแน่นหนาเพื่อให้สินค้าไม่เสียหายก่อนถึงมือลูกค้า ด้วยการใส่ถุงคลุมก่อน 1 ชั้น ก่อนนำไปใส่ถุงพัสดุหรือกล่องพัสดุเสมอ

- ตรวจสอบที่อยู่ของลูกค้าให้ถูกต้องก่อนจัดส่งทุกครั้ง

- แจ้งข้อมูลการจัดส่งสินค้า เพื่อให้ลูกค้าสามารถติดตามสินค้าของลูกค้าได้

6) แผนการควบคุมคลังสินค้า

- มีการอัปเดตสินค้าในคลังสินค้าอย่างสม่ำเสมอ

- จัดเก็บสินค้าไว้ในกล่องอย่างมิดชิดเพื่อให้สินค้าดูใหม่อยู่อย่างเสมอ

7) แผนการบริการลูกค้า

- มีการตอบคำถามและความต้องการของลูกค้าอย่างรวดเร็ว

- พูดคุยกับลูกค้าอย่างเป็นมิตร สุภาพอ่อนน้อมและไม่ใช้อารมณ์ในการพูดคุยกับลูกค้า

- รับฟังทุกความคิดเห็นจากลูกค้าเพื่อนำไปปรับปรุงในการบริการ

- มีรายละเอียดสินค้าอย่างชัดเจนและมีช่องทางการชำระเงินอย่างปลอดภัย

3.1.6 แผนการเงิน (Financial Plan)

1) แผนการเงินเพื่อการลงทุน

- เสื้อยืดกระสอบมือสอง 1 กระสอบ 150 ตัว ราคาโดยประมาณ 2000 บาท

- เครื่องกำจัดขุยผ้า 1 เครื่อง ราคา 77 บาท

- ถุงใส่เสื้อ 1 แพ็คมี 150 ใบ ราคา 140 บาท

- ถุงพัสดุ 1 แพ็คมี 100 ใบ ราคา 105 บาท

- กล้องพัสดุ 10 กล้อง ราคา 60 บาท
- รวมค่าใช้จ่ายในการลงทุนทั้งหมด 2382 บาท

2) แผนการประมาณรายได้

สมมติฐาน: ร้าน BaekkraSop Shop มีเสื้อยืด 100 ตัว กำหนดขายราคาโดยประมาณตัวละ 50 บาท เสื้อแขนยาว 50 ตัว กำหนดขายราคาโดยประมาณตัวละ 100 บาท รวมเป็นทั้งหมด 150 ตัว โดยถ้าขายเสื้อได้ 25 ตัวต่อเดือน โดยขายเสื้อยืดได้ 20 ตัว เสื้อแขนยาวได้ 5 ตัว

คำนวณรายได้:

เสื้อยืด 20 ตัว ตัวละ 50 บาท รวมเป็น 1000 บาท

เสื้อแขนยาว 5 ตัว ตัวละ 100 บาท รวมเป็น 500 บาท

$1000 + 500 = 1500$ บาทต่อเดือน

3) สถานะทางการเงินของบริษัท

- กำไรเงินสด 2 เดือนล่าสุดประมาณ 3060 บาท

เดือนกรกฎาคมขายได้ 17 ตัวรวมเป็น 1410 บาท

เดือนสิงหาคมขายได้ 25 ตัว รวมเป็น 1650 บาท

4) การวิเคราะห์ผลตอบแทนที่ได้รับจากการลงทุน

- การพยากรณ์ยอดขายรายเดือน 1500 บาท
- กำไรรวมตลอดระยะเวลาการลงทุน 4500 บาท

5) ระยะเวลาการคืนทุน

- ระยะเวลาการคืนทุนสำหรับการลงทุนในเสื้อกระสอบมือสอง 3 เดือน

6) คำนวณจุดคุ้มทุน

- จุดคุ้มทุนต่ำสุดเดือนละ 2500 บาท (รายได้รายเดือนที่จำเป็นในการปล่อยจากขาดทุนเป็นกำไร)

3.1.7 แผนการรับมือสถานการณ์ฉุกเฉิน

เพื่อแสดงตัวอย่างของแผนการรับมือสถานการณ์ฉุกเฉินในโครงการ การศึกษาเปรียบเทียบประสิทธิภาพกลยุทธ์ทางการตลาดดิจิทัลด้วยแพลตฟอร์ม Instagram และ Facebook กรณีศึกษา ร้านเสื้อกระสอบมือสอง Baek Krasop Shop อาจมีแผนการที่ สามารถนำมาใช้ได้ดังนี้

1) ยอดขายต่ำกว่าเป้าหมาย

จัดรายการส่งเสริมการขาย รับส่วนลด เมื่อซื้อสินค้าครบตามที่กำหนด เพื่อเพิ่มจำนวนลูกค้าละรายได้

2) ยอดขายเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว

ตรวจเช็คสต็อกสินค้าว่าต้องเพิ่มสินค้าหรือไม่ เพื่อให้สินค้าเพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า

3) เมื่อมีเหตุทำให้ส่งสินค้าล่าช้าทำให้ Shopee ยกเลิกคำสั่งซื้อ

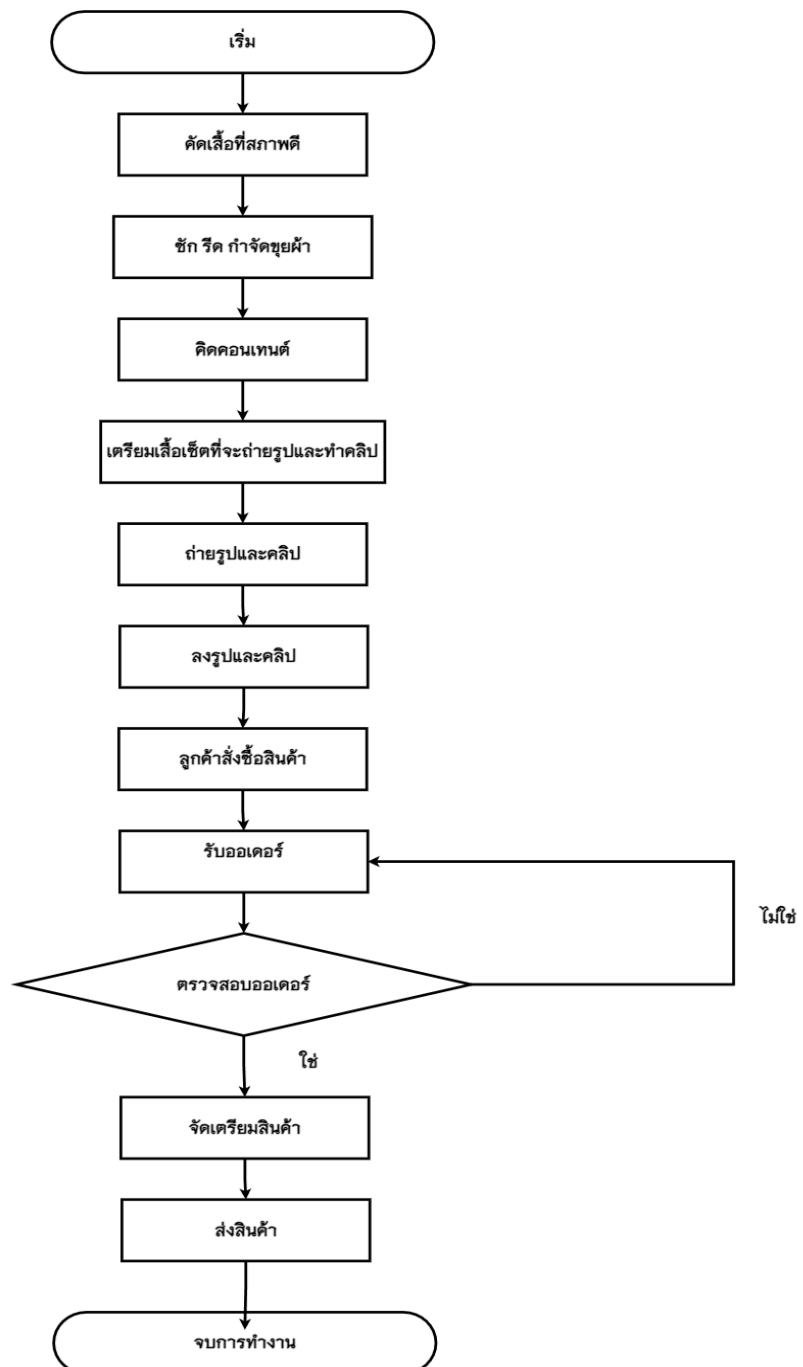
ทำการติดต่อสอบถามลูกค้าว่ายังต้องการสินค้าอยู่หรือไม่ ถ้าต้องการอยู่ ให้ลูกค้ากดสั่งซื้ออีกรอบได้ และเสนอโปรโมชั่นให้กับลูกค้า

4) พัสดุสูญหายไม่ถึงมือลูกค้า

ทางร้านจะทำการติดตามสินค้าให้กับลูกค้าเอง และแจ้งลูกค้าเป็นระยะ จนกว่าลูกค้าจะได้รับสินค้า

โครงการการศึกษาเปรียบเทียบประสิทธิภาพกลยุทธ์ทางการตลาดดิจิทัลด้วยแพลตฟอร์ม Instagram และ Facebook กรณีศึกษา ร้านเสื้อกระสอบมือสอง Baek Krasop Shop มีการ บูรณาการข้อมูลและแผนการเพื่อให้ได้ผลลัพธ์ที่เหมาะสม เพื่อประสิทธิภาพในการ พัฒนาและส่งเสริมการเติบโตของช่องทาง Instagram, Facebook และช่องทางการขายใน Shopee ดังกล่าวได้อย่างเหมาะสม

3.2 วิธีการดำเนินงาน (สามารถใช้ Flow Chart หรือตาราง เพื่ออธิบาย)



ภาพที่ 3.2 การดำเนินงาน

3.2.1 แผนการดำเนินงาน

ตารางที่ 3.2 แผนการดำเนินงานเดือนมิถุนายน

แผนการดำเนินงานเดือนมิถุนายน						
แพลตฟอร์ม	วันที่โพสต์	สถานะ	วันที่	เวลา	หัวข้อ	รูปแบบ
Facebook	พุธ	โพสต์แล้ว	19/6/67	11.40 น.	โพสต์ทดลองลงสินค้าเสื้อสเวตเตอร์ 5 ตัว	รูปภาพ
Instagram						
Facebook	จันทร์	โพสต์แล้ว	24/6/67	14:30 น.	วิดีโอพรีวิวเสื้อยืด usa มือสอง เซ็ตที่ 1	วิดีโอ
Instagram						
Facebook	พฤหัสบดี	โพสต์แล้ว	27/6/67	12.20 น.	โพสรูปภาพสินค้าเสื้อยืดทั้งหมด 9 ตัว	รูปภาพ
Instagram						

ตารางที่ 3.3 แผนการดำเนินงานเดือนกรกฎาคม

แผนการดำเนินงานเดือนกรกฎาคม						
แพลตฟอร์ม	วันที่โพสต์	สถานะ	วันที่	เวลา	หัวข้อ	รูปแบบ
Facebook	อังคาร	โพสต์แล้ว	2/7/67	19.30 น.	วิดีโอพรีวิวเสื้อสเวตเตอร์มือสองล็อตใหม่ เซ็ตที่ 1	วิดีโอ
Instagram						
Facebook	ศุกร์	โพสต์แล้ว	5/7/67	22.00 น.	วิดีโอพรีวิวเสื้อยืด USA มือสองล็อตใหม่ เซ็ตที่ 2	วิดีโอ
Instagram						

Facebook	เสาร์	โพส แล้ว	6/7/67	20.30 น.	โพสรูปภาพสินค้าเสื้อ สเวตเตอร์ทั้งหมด 5 ตัว	รูปภาพ
Instagram						
Facebook	พฤษภบตี	โพส แล้ว	11/7/67	19.00 น.	วิดีโอพรีวิวเสื้อยืดมัด ย้อม มือสอง ล๊อตใหม่ เซ็ตที่ 3	วิดีโอ
Instagram						
Facebook	อาทิตย์	โพส แล้ว	14/7/67	18.30 น.	โพสรูปภาพสินค้าเสื้อ มัดย้อม ทั้งหมด 4 ตัว	รูปภาพ
Instagram						
Facebook	พฤษภบตี	โพส แล้ว	18/7/67	21.00 น.	วิดีโอพรีวิวเสื้อ สเวตเตอร์ มือสอง ล๊อตใหม่ เซ็ตที่ 2	วิดีโอ
Instagram						
Facebook	ศุกร์	โพส แล้ว	19/7/67	21.00 น.	โพสรูปภาพสินค้าเสื้อ สเวตเตอร์ ทั้งหมด 5 ตัว	รูปภาพ
Instagram						
Facebook	จันทร์	โพส แล้ว	22/7/67	21.00 น.	วิดีโอพรีวิวเสื้อยืดมัด ย้อม มือสอง ล๊อตใหม่ เซ็ตที่ 4	วิดีโอ
Instagram						
Facebook	พุธ	โพส แล้ว	24/7/67	19.00 น.	โพสรูปภาพสินค้าเสื้อ ยืดมัดย้อม ทั้งหมด 4 ตัว	วิดีโอ
Instagram						
Facebook	จันทร์	โพส แล้ว	29/7/67	18.00 น.	วิดีโอพรีวิวเสื้อยืด USA มือสอง ล๊อตใหม่ เซ็ตที่ 5	วิดีโอ
Instagram						
Facebook	อังคาร	โพส แล้ว	30/7/67	19.00 น.	โพสรูปภาพสินค้าเสื้อ ยืดUSA ทั้งหมด 5 ตัว	รูปภาพ
Instagram						

ตารางที่ 3.4 แผนการดำเนินงานเดือนสิงหาคม

แผนการดำเนินงาน เดือนสิงหาคม						
แพลตฟอร์ม	วันที่โพสต์	สถานะ	วันที่	เวลา	หัวข้อ	รูปแบบ
Facebook	พุธ	โพสต์แล้ว	7/8/67	19.15 น.	วิดีโอพรีวิวเสื้อยืดUSA มือสองล็อตใหม่ เซ็ตที่ 6	วิดีโอ
Instagram						
Facebook	พฤหัสบดี	โพสต์แล้ว	8/8/67	18.00 น.	โพสรูปภาพสินค้าเสื้อยืด USA ทั้งหมด 5 ตัว	รูปภาพ
Instagram						
Facebook	อาทิตย์	โพสต์แล้ว	18/8/67	17.30 น.	วิดีโอพรีวิวเสื้อยืดUSA มือสองล็อตใหม่ เซ็ตที่ 7	วิดีโอ
Instagram						
Facebook	ศุกร์	โพสต์แล้ว	23/8/67	17.00 น.	โพสต์ข้อเสนอโปรโมชั่น 3 ตัวส่งฟรี	รูปภาพ
Instagram						
Shopee	อาทิตย์	โพสต์แล้ว	25/8/67	19.00 น.	ทดลองไลฟ์สดขายเสื้อใน Shopee ตั้งแต่ 19.00-21.00 น.	ไลฟ์สด
Facebook	อาทิตย์	โพสต์แล้ว	25/8/67	21.00 น.	ทดลองไลฟ์สดขายเสื้อ ตั้งแต่ 21.00-22.00 น.	ไลฟ์สด
Instagram						
Facebook	ศุกร์	โพสต์แล้ว	30/8/67	14.30 น.	โพสต์ต่อโปรโมชั่นส่งฟรี 3 ตัว	วิดีโอ
Instagram						
Facebook	เสาร์	โพสต์แล้ว	31/8/67	13.40 น.	โพสต์บอกเล่าเรื่องราวการ จัดเตรียมสินค้าก่อน นำมาขาย	วิดีโอ
Instagram						
Facebook	เสาร์		31/8/67	16.00 น.		วิดีโอ

Instagram		โพสต์แล้ว			โพสต์บอกเล่าเรื่องราวการจัดเตรียมสินค้าก่อนนำมาขาย	
Facebook	เสาร์	โพสต์แล้ว	31/8/67	17.50 น.	โพสต์รูปภาพสินค้าเสื้อยืดมัดย้อมมือสองล็อตใหม่ เซ็ตที่ 8	รูปภาพ
Instagram						

ตารางที่ 3.5 แผนการดำเนินงานเดือนกันยายน

แผนการดำเนินงาน เดือนกันยายน						
แพลตฟอร์ม	วันที่โพสต์	สถานะ	วันที่	เวลา	หัวข้อ	รูปแบบ
Facebook	จันทร์	โพสต์แล้ว	1/9/67	16.00 น.	วิดีโอตลก ที่ตัดมาจากไลฟ์สด	วิดีโอ
Instagram						
Facebook	จันทร์	โพสต์แล้ว	1/9/67	22.30 น.	ไลฟ์สดขายเสื้อและคุยกับลูกค้า	ไลฟ์สด
Instagram						
Facebook	อังคาร	โพสต์แล้ว	2/9/67	11.30 น.	วิดีโอโปรโมชัน 3 ตัวส่งฟรี	วิดีโอ
Instagram						
Facebook	อังคาร	โพสต์แล้ว	2/9/67	20.00 น.	วิดีโอพรีวิวเสื้อสเวตเตอร์มือสอง ล็อตใหม่ ล็อตที่ 3	วิดีโอ
Instagram						
Facebook	อังคาร	โพสต์แล้ว	2/9/67	20.00 น.	โพสต์รูปภาพสินค้าเสื้อสเวตเตอร์ทั้งหมด 15 ตัว	รูปภาพ
Instagram						

Facebook	พุธ	โพสต์ แล้ว	3/9/67	20.00 น.	วิดีโอโปรโมชันลดราคา เมื่อซื้อเสื้อสเวตเตอร์ 3 ตัว ตัวละ 100 บาท	วิดีโอ
Instagram						
Facebook	จันทร์	โพสต์ แล้ว	9/9/67	16.30 น.	วิดีโอตลก เรื่อง เสื้อตัว ใหญ่เกินไป	วิดีโอ
Instagram						
Facebook	อังคาร	โพสต์ แล้ว	10/9/67	19.00 น.	โพสรูปภาพสินค้าเสื้อ ยืด USA มือสอง ทั้งหมด 12 ตัว	รูปภาพ
Instagram						
Facebook	อังคาร	โพสต์ แล้ว	10/9/67	20.00 น.	วิดีโอพรีวิวเสื้อยืด USA มือสอง ล็อตใหม่ ล็อตที่ 9	วิดีโอ
Instagram						
Facebook	อังคาร	โพสต์ แล้ว	10/9/67	20.30 น.	โพสรูปภาพสินค้าเสื้อ ยืด USA มือสอง ทั้งหมด 12 ตัว	รูปภาพ
Instagram						
Facebook	อังคาร	โพสต์ แล้ว	10/9/67	20.00 น.	วิดีโอพรีวิวเสื้อยืด USA มือสอง ล็อตใหม่ ล็อตที่ 9	วิดีโอ
Instagram						
Facebook	พุธ	โพสต์ แล้ว	18/9/67	17.15 น.		วิดีโอ

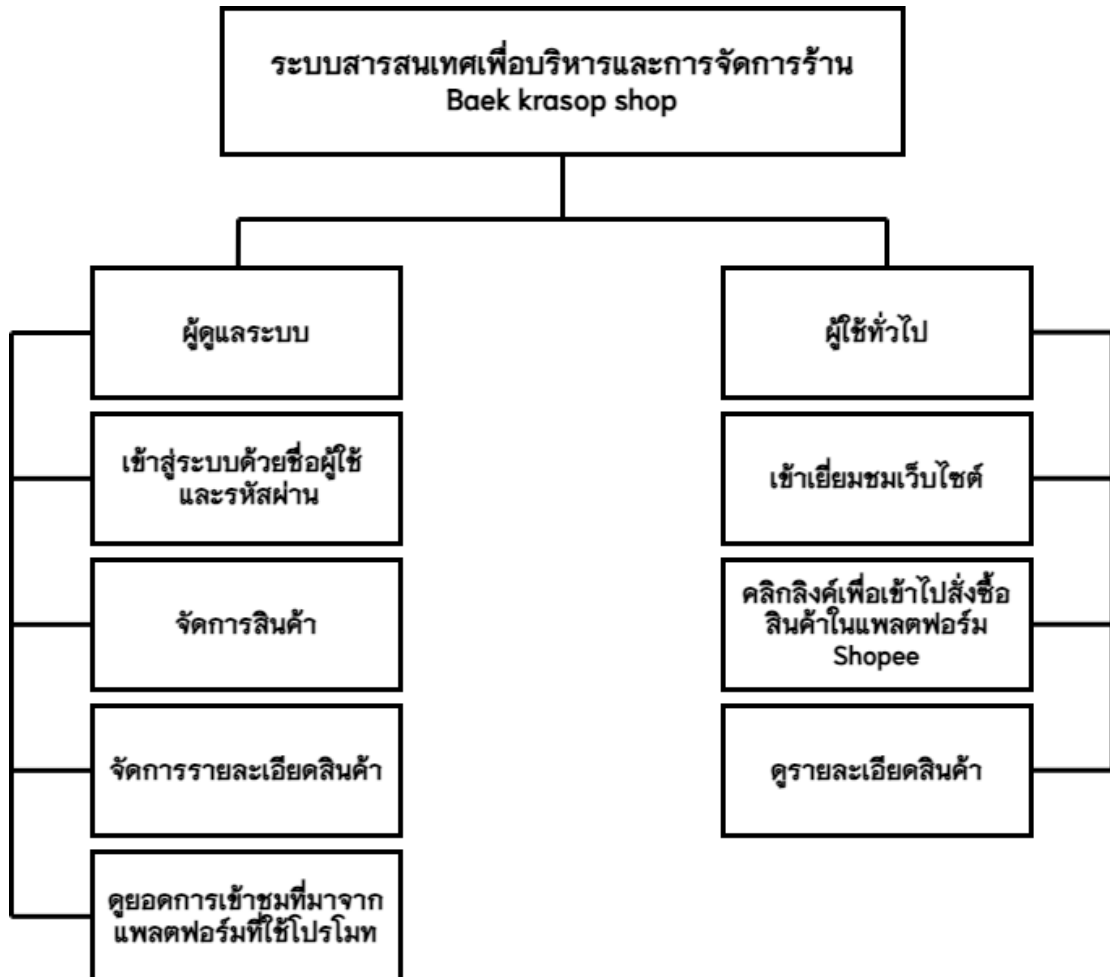
Instagram					วิดีโอพรีวิวเสื้อยืด USA มือสอง ลีตใหม่ ลีต ที่ 10	
Facebook	อังคาร	โพส แล้ว	21/9/67	10.00 น.	โพสรูปภาพสินค้าเสื้อ ยืด เลื่อมัดย้อม USA มือสอง ทั้งหมด 12 ตัว	รูปภาพ
Instagram						
Facebook	พฤหัสบดี	โพส แล้ว	26/9/1967	9.40 น.	วิดีโอโปรโมชันเสื้อยืด 3 ตัว 129 บาท	วิดีโอ
Instagram						
Facebook	พฤหัสบดี	โพส แล้ว	26/9/67	18.00 น.	วิดีโอแพ็คสินค้า ก่อน การจัดส่ง	วิดีโอ
Instagram						
Facebook	ศุกร์	โพส แล้ว	27/9/67	9.30 น.	วิดีโอพรีวิวเสื้อยืดมัด ย้อม มือสอง ลีต ใหม่ ลีตที่ 11	วิดีโอ
Instagram						
Facebook	ศุกร์	โพส แล้ว	27/9/67	14.30 น.	โพสรูปภาพสินค้าเสื้อ ยืดมัดย้อม USA มือ สอง ทั้งหมด 9 ตัว	รูปภาพ
Instagram						
Facebook	อาทิตย์	โพส แล้ว	29/9/67	9.30 น.	วิดีโอพรีวิวเสื้อยืดมัด ย้อม มือสอง ลีต ใหม่ ลีตที่ 12	วิดีโอ
Instagram						

Facebook	อาทิตย์	โพสต์ แล้ว	29/9/67	13.20 น.	โพสต์รูปภาพสินค้าเสื้อ ยืดมัดย้อม USA มี สอง ทั้งหมด 14 ตัว	รูปภาพ
Instagram						
Facebook	พุธ	โพสต์ แล้ว	2/10/67	18.30 น.	วิดีโอแพ็คสินค้า ก่อน การจัดส่ง	วิดีโอ
Instagram						

ตารางที่ 3.6 แผนการดำเนินงานเดือนตุลาคม

แผนการดำเนินงาน เดือนตุลาคม						
แพลตฟอร์ม	วันที่โพสต์	สถานะ	วันที่	เวลา	หัวข้อ	รูปแบบ
Facebook	พุธ	โพสต์ แล้ว	2/10/67	18.30 น.	วิดีโอแพ็คสินค้า ก่อน การจัดส่ง	วิดีโอ
Instagram						

3.3 โครงสร้างระบบ (แผนผังเว็บไซต์)



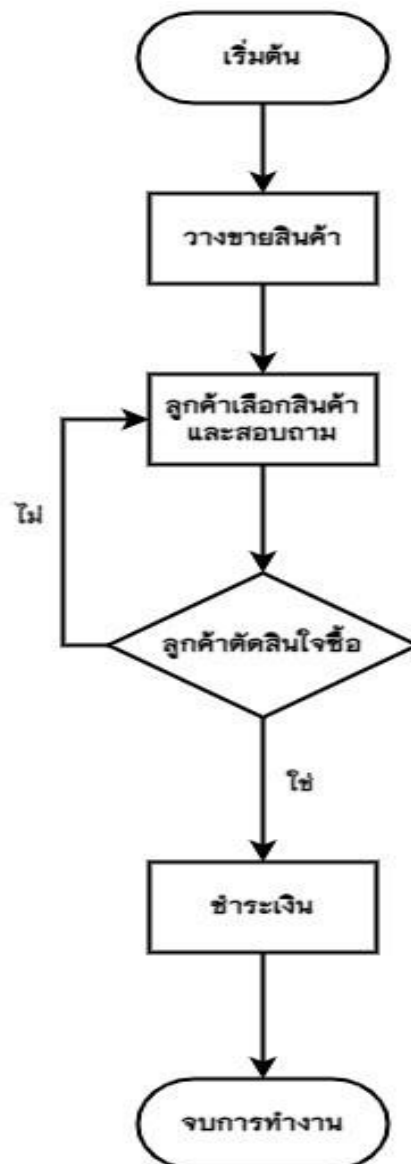
ภาพที่ 3.3 โครงสร้างระบบ

3.4 แผนภาพบริบท (Context Diagram)

3.4.1 การวิเคราะห์ระบบงานเดิม

3.4.1.1 ระบบงานเดิม

ในส่วนของการวิเคราะห์ระบบงานเดิมทางผู้จัดทำโครงการนักศึกษาชั้นตอน การดำเนินงาน พบว่าร้าน Baek Krasop Shop เป็นร้านขายเสื้อผ้ากระสอบมือสองที่มีการขาย แบบเดิมที่ขายในตลาดนัดทั่วไป และยังไม่มีการนำไปลงขายในแพลตฟอร์มใด ๆ โดยที่ลูกค้า สามารถเดินเข้ามาเลือกสินค้าและสอบถาม จากนั้นจึงได้มีการซื้อขายเกิดขึ้น ซึ่งขั้นตอนดังกล่าวสามารถสรุปเป็นแผนภาพดัง ภาพที่ 3.4 ดังต่อไปนี้



ภาพที่ 3.4 แผนภาพระบบงานเดิม

3.4.1.2 ปัญหาที่พบในระบบงานเดิม

- 1) การเข้าถึงของกลุ่มลูกค้ามีเพียงในตลาดเท่านั้นและไม่มีช่องทางอื่นที่ทำให้ลูกค้ารู้จักมากขึ้น
- 2) รูปแบบของการขายเป็นการขายแบบทั่วไป โดยมีการบันทึกยอดขายในกระดาษ
- 3) ร้านไม่ได้มีการขายแบบออนไลน์และโปรโมตในแพลตฟอร์มออนไลน์

3.4.2 การออกแบบระบบงานใหม่

จากการศึกษาระบบงานเดิม และความต้องการของระบบงานใหม่ โดยทำการปรับปรุงรูปแบบระบบเดิม ด้วยการพัฒนาระบบงานใหม่ออกมาในรูปแบบของเว็บไซต์ (Web Responsive) เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการขาย และเพิ่มช่องทางในการขายแบบออนไลน์ โดย ความสามารถของระบบงานสามารถแบ่งตามประเภทของผู้ใช้ระบบ แต่ระดับได้ดังนี้

3.4.2.1 แผนภาพกระแสข้อมูล

1) ผู้ใช้ระบบ

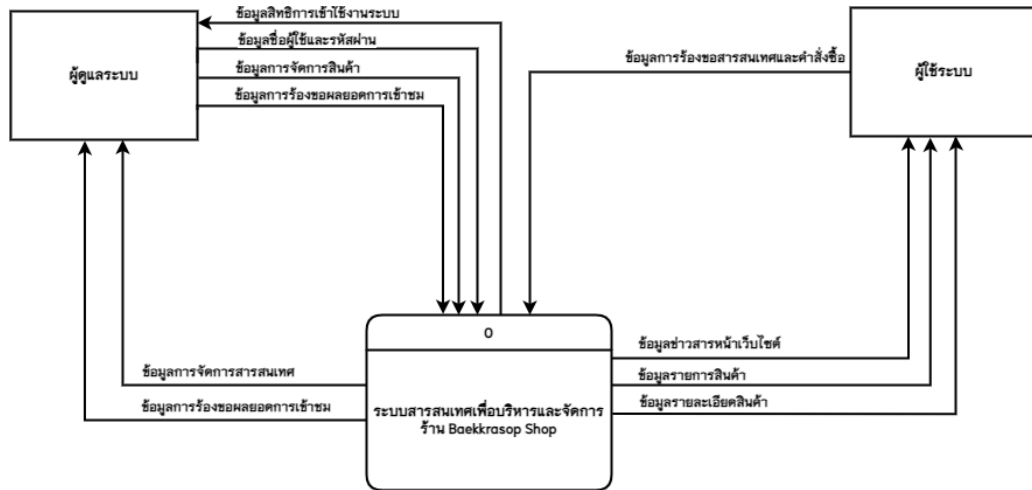
- สามารถเข้าเยี่ยมชมเว็บไซต์ได้
- สามารถคลิกลิงค์เพื่อเข้าไปสั่งซื้อสินค้าในแพลตฟอร์ม Shopee
- สามารถดูรายละเอียดสินค้าได้

2) ผู้ดูแลระบบ

- สามารถเข้าสู่ระบบด้วยชื่อผู้ใช้และรหัสผ่าน
- สามารถเพิ่ม ลบ แก้ไข สินค้าได้
- สามารถเพิ่ม ลบ แก้ไข รายละเอียดสินค้าได้
- สามารถดูผลยอดการเข้าชมที่มาจากแพลตฟอร์มที่ใช้โปรโมต

จากข้อมูลดังกล่าว สามารถนำมาเขียนแสดงแผนภาพบริบท (Context Diagram) เพื่อแสดงรายละเอียดการทำงานของระบบร้าน Baek Krasop Shop ได้ดังนี้

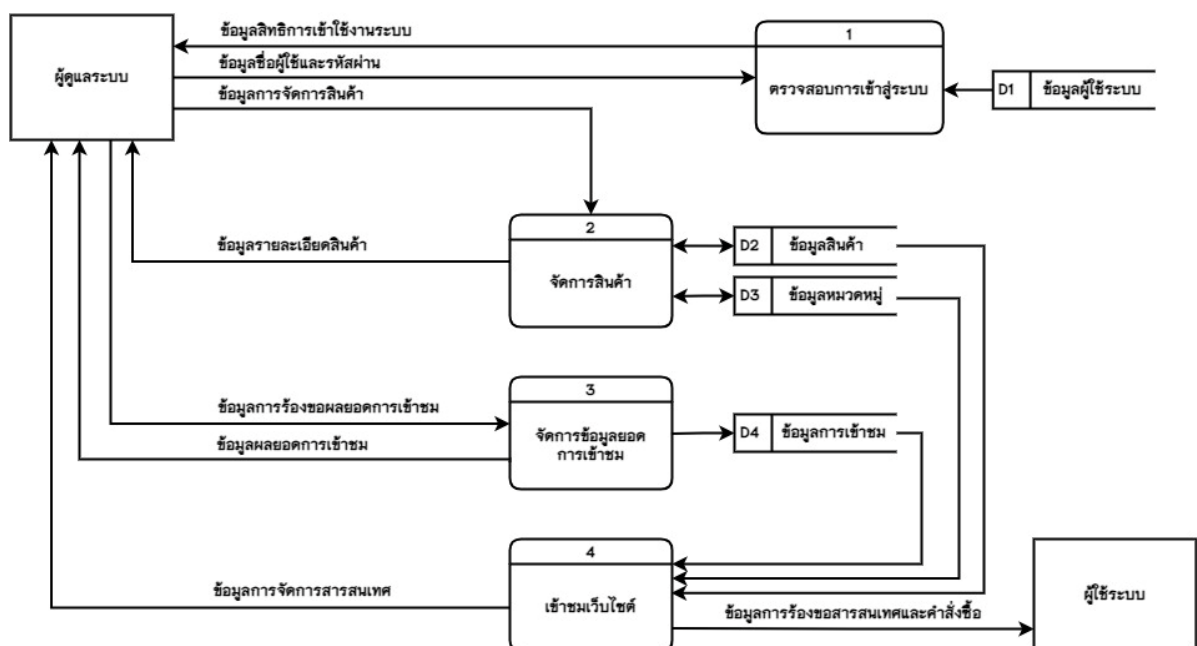
3.4 แผนภาพบริบท (Context Diagram)



ภาพที่ 3.5 แผนภาพบริบท (Context Diagram)

จากภาพ 3.5 แผนภาพบริบท (Context Diagram) ตามรูปภาพที่ 3.17 สามารถนำมาเขียนเป็นแผนภาพกระแสข้อมูลระดับที่ 0 (Data Flow Level 0) เพื่อแสดงรายละเอียดการทำงาน ของระบบร้าน Baek Krasop Shop บนเว็บไซต์ได้ดังภาพที่ 3.18

3.4 แผนภาพกระแสข้อมูล (Data Flow Diagram)



ภาพที่ 3.6 แผนภาพกระแสข้อมูล

จากภาพ 3.6 แสดงแผนภาพกระแสข้อมูล DFD 0 ระบบสารสนเทศเพื่อบริหาร และการจัดการร้าน Baek Krasop Shop มี 4 กระบวนการ แต่ละกระบวนการในแผนภาพข้อมูลสามารถ อธิบายการทำงานได้ด้วยคำอธิบายกระบวนการดังนี้

ตารางที่ 3.7 แสดงคำอธิบายกระบวนการตรวจสอบการเข้าระบบ

Process Description	
System	ระบบสารสนเทศเพื่อบริหารและการจัดการร้าน Baek Krasop Shop
DFD Number	1
Process Name	ตรวจสอบการเข้าสู่ระบบ
Input Data Flow	ข้อมูลชื่อผู้ใช้และรหัสผ่าน
Output Data Flow	ข้อมูลสิทธิการเข้าใช้งานระบบ
Data Store Used	ข้อมูลผู้ใช้ระบบ
Description	เป็นกระบวนการสำหรับตรวจสอบการเข้าระบบของผู้ใช้ที่จะเข้ามาจัดการกับข้อมูลต่าง ๆ

ตารางที่ 3.8 แสดงคำอธิบายกระบวนการจัดการสินค้า

Process Description	
System	ระบบสารสนเทศเพื่อบริหารและการจัดการร้าน Baek Krasop Shop
DFD Number	2
Process Name	จัดการสินค้า
Input Data Flow	ข้อมูลการจัดการสินค้า, ข้อมูลสินค้า, ข้อมูลหมวดหมู่
Output Data Flow	ข้อมูลรายละเอียดสินค้า, ข้อมูลสินค้า, ข้อมูลหมวดหมู่สินค้า
Data Store Used	ข้อมูลสินค้า, ข้อมูลลิงค์สินค้า
Description	เป็นกระบวนการสำหรับจัดการสินค้าโดยระบบในส่วนนี้ผู้ดูแลระบบสามารถระบบได้เท่านั้น

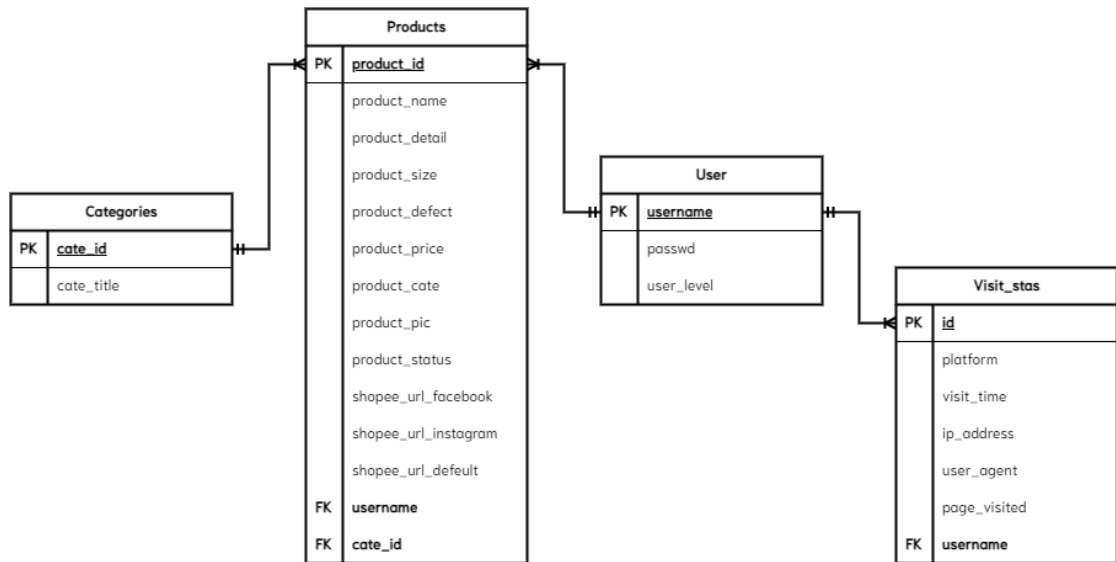
ตารางที่ 3.9 แสดงคำอธิบายกระบวนการแสดงข้อมูลยอดการเข้าชมที่มาจากแพลตฟอร์มที่ใช้โปรโมต

Process Description	
System	ระบบสารสนเทศเพื่อการบริหารและการจัดการร้าน Baek Krasop Shop
DFD Number	3
Process Name	แสดงข้อมูลยอดการเข้าชม
Input Data Flow	ข้อมูลการร้องขอผลยอดการเข้าชม
Output Data Flow	ข้อมูลผลยอดการเข้าชม, ข้อมูลการเข้าชม
Data Store Used	ข้อมูลการเข้าชม
Description	เป็นกระบวนการสำหรับเรียกดูผลยอดการเข้าชมที่มาจากแพลตฟอร์มที่ใช้โปรโมตโดยระบบในส่วนนี้ผู้ดูแลระบบสามารถเรียกดูได้เท่านั้น

ตารางที่ 3.10 แสดงคำอธิบายกระบวนการแสดงข้อมูลสารสนเทศของเว็บไซต์

Process Description	
System	ระบบสารสนเทศเพื่อการบริหารและการจัดการร้าน Baek Krasop Shop
DFD Number	4
Process Name	เข้าชมเว็บไซต์
Input Data Flow	ข้อมูลสินค้า, ข้อมูลหมวดหมู่สินค้า, ข้อมูลการเข้าชม
Output Data Flow	ข้อมูลการจัดการสารสนเทศ, ข้อมูลร้องขอสารสนเทศที่ต้องการ
Data Store Used	ข้อมูลสินค้า, ข้อมูลหมวดหมู่สินค้า, ข้อมูลการเข้าชม
Description	เป็นกระบวนการสำหรับแสดงข้อมูลสารสนเทศของเว็บไซต์โดยระบบในส่วนนี้ผู้ดูแลระบบและผู้ใช้ระบบสามารถเรียกดูได้

3.6 ความสัมพันธ์ของฐานข้อมูล (E-R Diagram)



ภาพที่ 3.7 ความสัมพันธ์ของฐานข้อมูล (E-R Diagram)

3.7 พจนานุกรมข้อมูล (Data Dictionary)

จากการออกแบบระบบงานใหม่ซึ่งมีการจัดการระบบฐานข้อมูล จึงสามารถออกแบบฐานข้อมูล ให้กับระบบที่ประกอบไปด้วยตารางต่าง ๆ ดังตารางที่ 3.11

ตารางที่ 3.11 แสดงชื่อตารางทั้งหมดของระบบฐานข้อมูล

ลำดับ	ชื่อตาราง	ประเภท	รายละเอียด
1	User	Master	เก็บข้อมูลผู้ใช้ระบบ
2	Product	Master	เก็บข้อมูลสินค้า
3	Categories	Master	เก็บข้อมูลหมวดหมู่สินค้า
4	Visit_stat	transaction	เก็บข้อมูลการเข้าชมที่มาจากคาร์ดคลิกลิงค์จากแพลตฟอร์มที่ใช้โปรโมต

คำอธิบาย ประเภทของตาราง ได้แก่

Master หมายถึง ตารางข้อมูลหลัก

Transaction หมายถึง ตารางที่มีการเปลี่ยนแปลงของข้อมูล

จากตารางที่ 3.6 ประกอบไปด้วยตารางข้อมูลต่าง ๆ ซึ่งสามารถแสดงรายละเอียดดังนี้

ตารางที่ 3.12 ตารางแสดงรายละเอียดของตาราง User

ชื่อเขตข้อมูล	ชนิดและความยาว	คำอธิบาย	ตัวอย่างข้อมูล	สัมพันธ์กับตาราง
Username	VARCHAR (10)	ชื่อผู้ใช้	admin	
passwd	VARCHAR(8)	รหัสผ่าน	admin	
User_Level	VARCHAR(20)	ระดับผู้ใช้	แอดมิน	

ตารางที่ 3.13 ตารางแสดงรายละเอียดของตาราง Products

ชื่อเขตข้อมูล	ชนิดและความยาว	คำอธิบาย	ตัวอย่างข้อมูล	สัมพันธ์กับตาราง
Product_ID	VARCHAR(6)	รหัสสินค้า	TS001	
Product_Name	VARCHAR(256)	ชื่อสินค้า	เสื้อยืดสีเทา	
Product_size	VARCHAR(30)	ไซส์เสื้อ	อก 32.4	
Product_Detail	TEXT	รายละเอียดสินค้า	สีน้ำตาลายจุด	
Product_price	DECIMAL(8,2)	ราคา	120.00	
Product_Defact	VARCHAR(50)	ตำหนิ	ขาดเป็นรู	
Product_Cate	TINYINT(2)	หมวดหมู่	เสื้อยืด	
Product_Pic	VARCHAR(300)	รูปภาพ	TS001.jpg	
Product_status	VARCHAR(9)	สถานะ	มีสินค้า	
Shopee_url_facebook	VARCHAR(299)	ลิงก์ shopee สำหรับ facebook	https://s.shopee.co.th/1B3xB7kkIA	
Shopee_url_instagram	VARCHAR(299)	ลิงก์ shopee สำหรับ instagram	https://s.shopee.co.th/1B3xB7kkIA	
Shopee_url_default	VARCHAR(299)	ลิงก์ shopee สำหรับอื่น ๆ	https://s.shopee.co.th/1B3xB7kkIA	
Username	VARCHAR(10)	ชื่อผู้ใช้	admin	ตารางผู้ใช้ระบบ
Cate_ID	VARCHAR(2)	หมวดหมู่สินค้า	1, 2	ตารางหมวดหมู่สินค้า

ตารางที่ 3.14 ตารางแสดงรายละเอียดของตาราง Categories

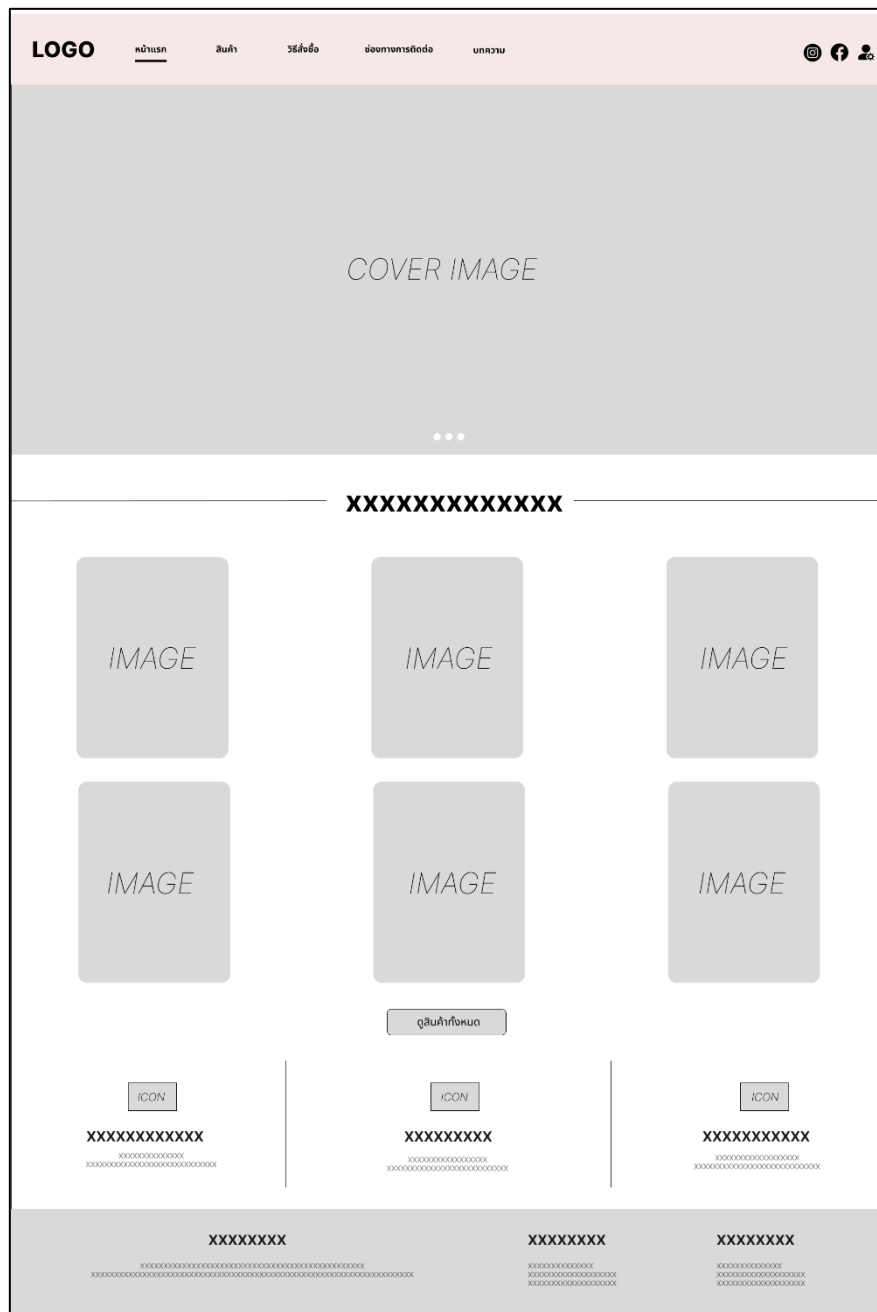
ชื่อเขตข้อมูล	ชนิดและความยาว	คำอธิบาย	ตัวอย่างข้อมูล	สัมพันธ์กับตาราง
Cate_ID	VARCHAR(2)	รหัสหมวดหมู่	1, 2	
Cate_title	VARCHAR(20)	ชื่อหมวดหมู่	เสื้อยืด	

ตารางที่ 3.15 ตารางแสดงรายละเอียดของตาราง Visit_stat

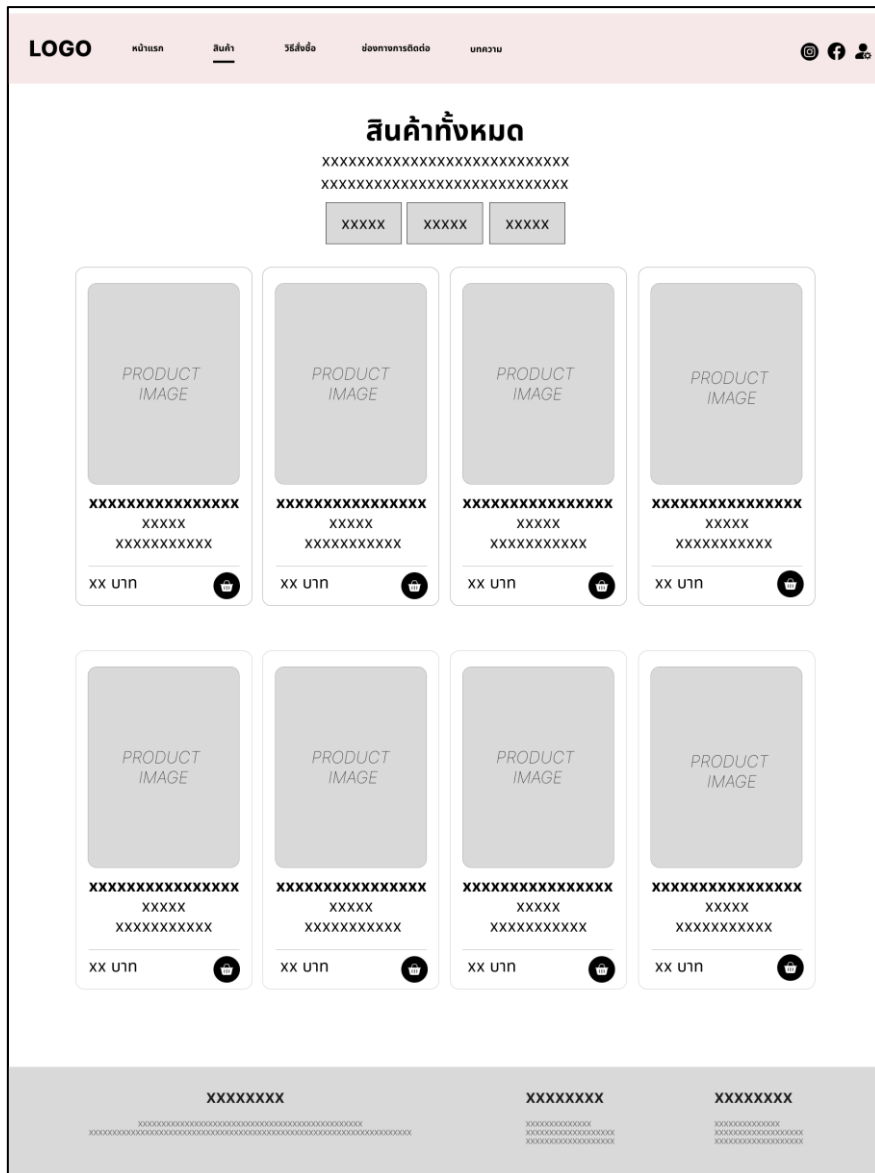
ชื่อเขตข้อมูล	ชนิดและความยาว	คำอธิบาย	ตัวอย่างข้อมูล	สัมพันธ์กับตาราง
Id	INT(11)	รหัสการเข้าชม	1	
Platform	ENUM (<code>'facebook'</code> , <code>'instagram'</code> , <code>'Other'</code>)	แพลตฟอร์ม	Facebook	
Visit_time	DATETIME	วันที่ และ เวลา ในการเข้าชม	2024-09-28 01:47:09	
Ip_address	VARCHAR(45)	ไอพีแอดเดรส	223.204.71.136	
User_agent	TEXT	อุปกรณ์	Mozilla/5.0	
Page_visited	VARCHAR(255)	เพจที่ดู	/index.php	
Username	VARCHAR(10)	ชื่อผู้ใช้	admin	ตารางผู้ใช้ระบบ

3.8 การออกแบบจอภาพ

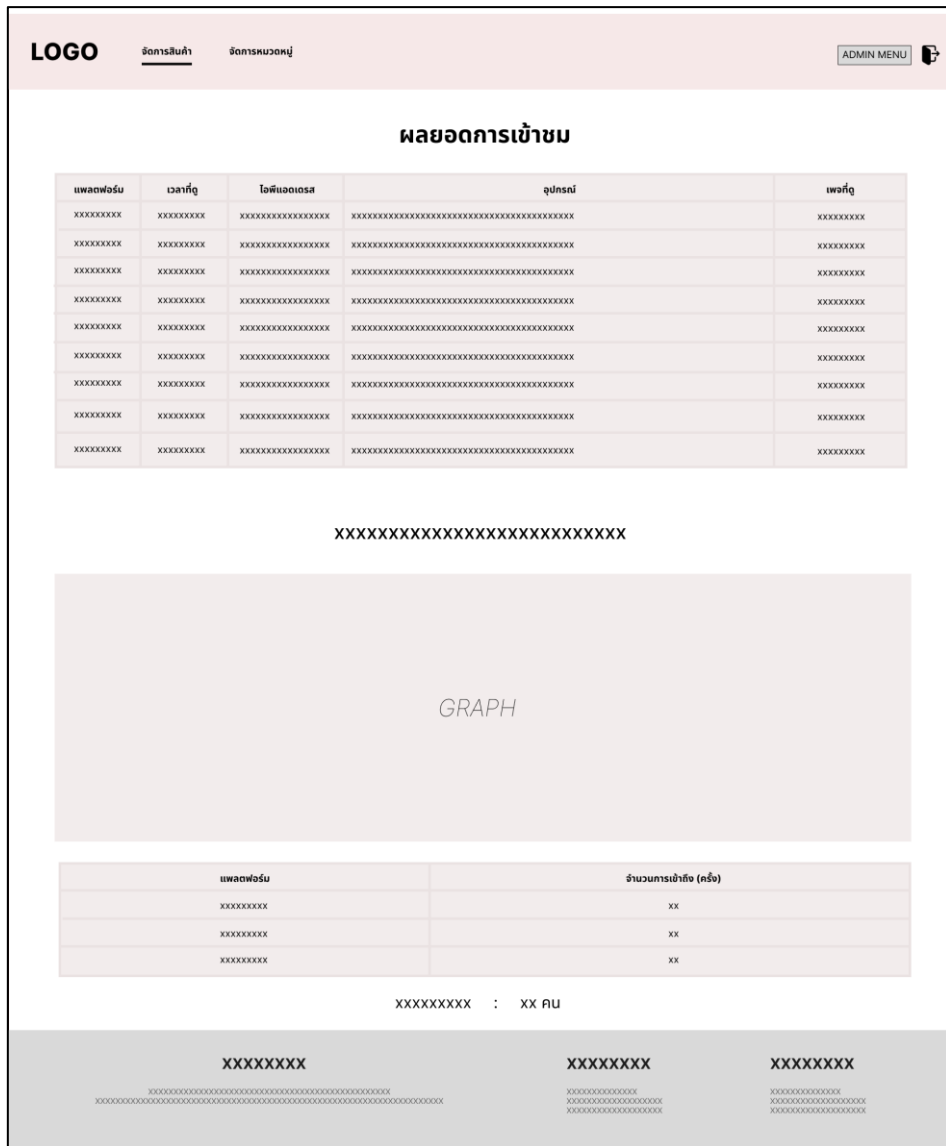
การออกแบบหน้าจอสำหรับเว็บไซต์ร้าน Bake Krasop Shop และระบบการจัดการสินค้าสำหรับผู้ดูแลระบบ ประกอบไปด้วยหน้าจอการทำงานต่าง ๆ ดังนี้



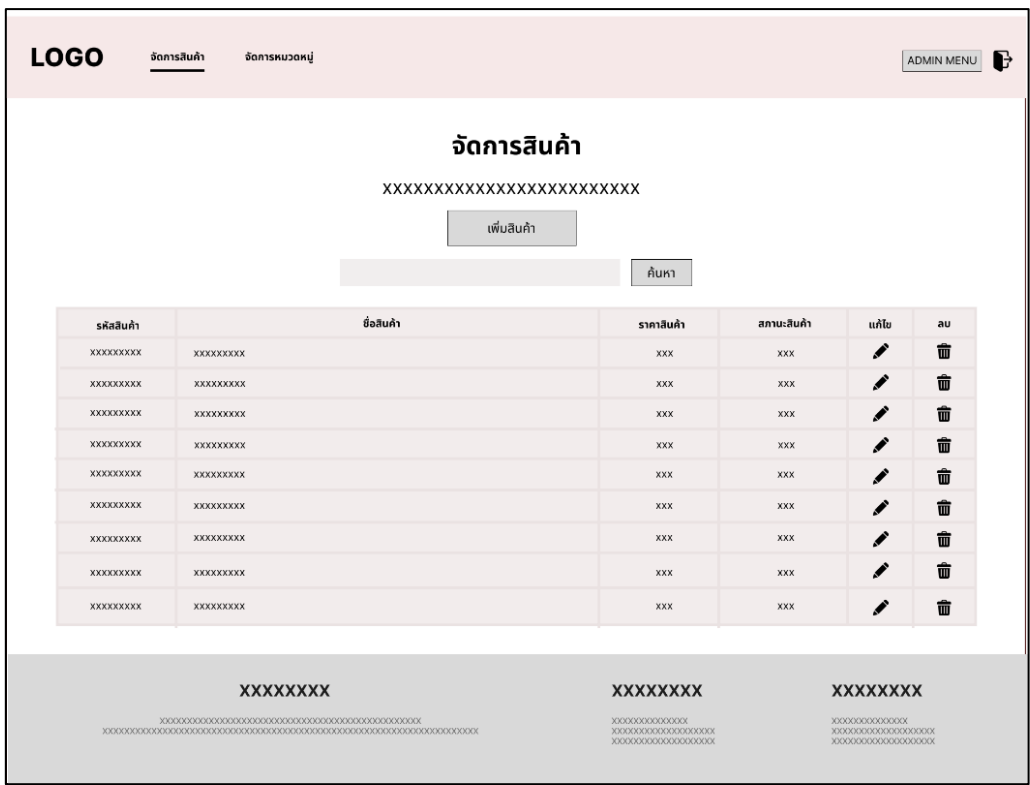
ภาพที่ 3.8 หน้าแรกของเว็บไซต์แสดงข้อมูลข่าวสารต่าง ๆ ภายในเว็บไซต์



ภาพที่ 3.9 หน้าเว็บไซต์แสดงรายการสินค้ามาใหม่ และสินค้าทั้งหมด



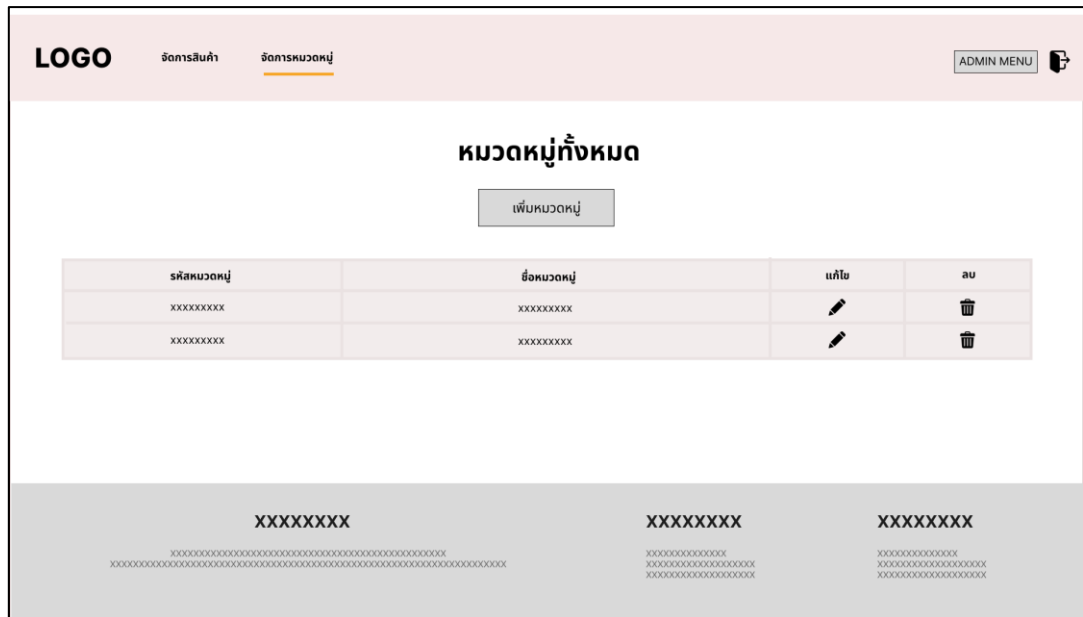
ภาพที่ 3.14 หน้าเว็บไซต์แสดงการดูยอดการเข้าชมสำหรับผู้ดูแลระบบ



ภาพที่ 3.15 หน้าเว็บไซต์แสดงการจัดการสินค้าสำหรับผู้ดูแลระบบ

The image shows a web application interface for adding a product. At the top left is a 'LOGO' and navigation links for 'จัดการสินค้า' and 'จัดการหมวดหมู่'. At the top right is an 'ADMIN MENU' with a user icon. The main content area is a light pink box titled 'เพิ่มสินค้า'. It contains several input fields: a text field for 'ชื่อสินค้า', a larger text area for 'รายละเอียดสินค้า', a text field for 'ราคา', a dropdown menu for 'หมวดหมู่', a text field for 'สต็อก', a file selection button labeled 'เลือกไฟล์', and two more text fields. At the bottom of the form are three buttons: 'เพิ่มสินค้า', 'ย้อนกลับ', and 'รีเซ็ต'. The footer is a grey bar with three columns of placeholder text 'XXXXXXXX' and lines of small text below each.

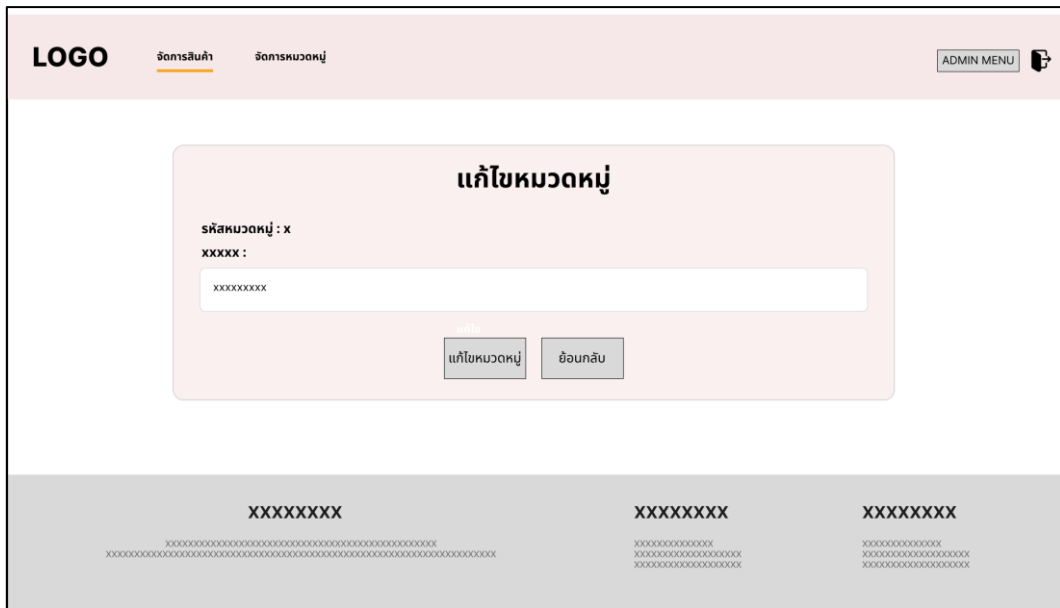
ภาพที่ 3.17 หน้าเว็บไซต์แสดงการเพิ่มสินค้าสำหรับผู้ดูแลระบบ



ภาพที่ 3.18 หน้าต่างเว็บไซต์แสดงการจัดการหมวดหมู่สินค้าสำหรับผู้ดูแลระบบ



ภาพที่ 3.19 หน้าเว็บไซต์แสดงการเพิ่มหมวดหมู่สำหรับผู้ดูแลระบบ



ภาพที่ 3.20 หน้าเว็บไซต์แสดงการแก้ไขหมวดหมู่สินค้าสำหรับผู้ดูแลระบบ