

บทที่ 1

บทนำ

1.1 หลักการเหตุผลความเป็นมาและความสำคัญของโครงการ

หจก.ยิ่งเจริญ มวยไทยหรือสนามมวยเชียงใหม่จัดตั้งเมื่อ เดือนตุลาคม พศ.2558 ดำเนินการโดยนาย สากล ไชยฉิมพลี ซึ่งมีตำแหน่งเจ้าของกิจการ สนามมวยเชียงใหม่เป็นหนึ่งในสนามมวยชื่อดังในจังหวัดเชียงใหม่มีนักท่องเที่ยวต่างชาติเข้าชมการชกมวยอย่างต่อเนื่อง ปัจจุบันทางฝ่ายการตลาดของสนามมวยมีหน้าที่ในการหาลูกค้าโดยมีหัวหน้าฝ่ายการตลาดแต่ละโซนเป็นผู้คอยควบคุมการทำงานของพนักงานการตลาดที่ออกไปหาลูกค้าที่โรงแรมหรือเกสเฮาส์ในแต่ละวัน เมื่อมีลูกค้าซื้อบัตรเข้าชมการชกมวยในสนามมวยฯ ทางพนักงานการตลาดต้องทำหน้าที่ส่งข้อมูลการขายบัตรให้ลูกค้า (ชื่อของลูกค้า, ประเภทบัตร, ที่อยู่สำหรับให้ไปรับ, เบอร์โทร) เข้าไปยังกลุ่มไลน์ ของสนามมวยจากนั้นหัวหน้าฝ่ายการตลาดทำการบันทึกข้อมูลลงในกระดาษโดยประกอบด้วย ชื่อลูกค้า เบอร์โทร โซน ราคาบัตร เงินที่นำเข้ามาสนามมวย ค่าคอมมิชชั่น และยอดรายได้ทั้งหมดของโซนที่ตนเองรับผิดชอบ และการหาลูกค้าอีกช่องทางหนึ่งของสนามมวยเชียงใหม่คือการขายบัตรเข้าชมการชกมวยผ่านระบบเว็บไซต์ประกอบไปด้วยบัตรประเภท วีไอพี(VIP) ราคา 1,500 บาท บัตรประเภท รিংไซด์(Ring side) ราคา 1,000 บาท และบัตรประเภท แกรนด์สแตน(Grandstand) ราคา 600 บาท แต่ระบบบนเว็บไซต์ยังค่อนข้างใช้งานไม่สะดวกเนื่องจากมีขั้นตอนการทำรายการเยอะ เนื้อหาและข้อมูลบางอย่างค่อนข้างไม่สมบูรณ์ เมื่อลูกค้าเดินทางมาที่สนามมวยเพื่อชมการชกมวยจะมีช่วงเวลาที่ยืนรอการชกมวยซึ่งช่วงเวลาดังกล่าวนั้นลูกค้าสามารถเลือกซื้อสินค้าต่างๆที่ทางสนามมวยได้เมื่อลูกค้าซื้อสินค้าจากสนามมวยแล้ว ทางสนามมวยจะบันทึกข้อมูลการขายสินค้าในแต่ละวันลงในโปรแกรมไมโครซอฟต์เอ็กเซล(Microsoft Excel) จากขั้นตอนการทำงานที่กล่าวข้างต้นทางหัวหน้าฝ่ายการตลาดยังใช้วิธีการจดบันทึกด้วยมือซึ่งทำให้ใช้เวลานานเนื่องจากมีขั้นตอนการคิดค่าคอมมิชชั่น รวมราคาที่นำเข้ามาสนามมวย รวมยอดรายได้ทั้งหมด ซึ่งการบันทึกแบบดังกล่าวทำให้ไม่สามารถทราบถึงความก้าวหน้าในการดำเนินงานของพนักงานการตลาดแต่ละคน ติดตามข้อมูลได้ยากเนื่องจากเป็นการบันทึกข้อมูลแบบจดด้วยมือลงในกระดาษและอาจทำให้เกิดข้อผิดพลาดได้ การสรุปยอดการขายบัตรของฝ่ายการตลาดในแต่ละเดือนนั้นค่อนข้างใช้เวลานานเนื่องจากต้องคอยติดตามข้อมูลที่จดบันทึกลง

ในแผนกระดาษ ส่วนระบบเว็บไซต์นั้นยังขาดเนื้อหาบางส่วนไปและทำรายการยังมีขั้นตอนที่ซับซ้อนตัวหนังสือเล็กเกินไปทำให้ผู้ใช้เกิดโอกาสตัดสินใจซื้อบัตรได้ยาก การบันทึกข้อมูลการขายสินค้าของแต่ละวันลงโปรแกรมไมโครซอฟต์เอ็กเซลนั้นทำให้เกิดไฟล์ที่สร้างจากโปรแกรม Excel ทุกวันเมื่อเวลาผ่านไปจะทำให้เกิดไฟล์ดังกล่าวจำนวนมาก อีกทั้งยังมีความเสี่ยงในเรื่องข้อมูลสูญหายได้เมื่อเครื่องคอมพิวเตอร์เสีย

จากปัญหาดังกล่าวผู้จัดทำมีแนวคิดที่จะพัฒนาระบบสารสนเทศทางการตลาดและจำหน่ายสินค้าออนไลน์สำหรับธุรกิจสนามมวย หจก.ยิ่งเจริญมวยไทย โดยเริ่มต้นให้พนักงานการตลาดที่อยู่ภายใต้การควบคุมหัวหน้าฝ่ายการตลาดแต่ละโซนเป็นผู้ป้อนข้อมูลการขายบัตรจากสมาร์ตโฟนเข้าไปยังระบบจากนั้นระบบจะทำการส่งข้อมูลเข้ากลุ่มไลน์ของสนามมวยผ่านบริการแจ้งเตือนผ่านไลน์แล้วทำการประมวลผล ค่าคอมมิชชั่นพนักงาน ค่าคอมมิชชั่นโกด์รายได้ที่นำเข้ามาสนามมวย สรุปสารสนเทศที่จำเป็นให้หัวหน้าฝ่ายการตลาดและผู้จัดการฝ่ายทั่วไปได้รับทราบ และในส่วนของจำหน่ายสินค้าผู้จัดการฝ่ายทั่วไปสามารถจัดการข้อมูลขายบัตรเข้าชมการชกมวย คอร์สฝึกสอนมวยไทย ลูกค้าสามารถชำระเงินผ่าน เพย์พาลเอ็กเพรสเช็คเอาท์(Paypal express checkout) และการขายสินค้าหน้าสนามมวยนั้นปรับเปลี่ยนมาเป็นการสแกนบาร์โค้ดสินค้าแล้วทำการคำนวณยอดขายสุทธิจากนั้นเก็บข้อมูลการขายไว้ในระบบและสามารถออกรายงานการขายสินค้าได้

ระบบสารสนเทศทางการตลาดและจำหน่ายสินค้าออนไลน์สำหรับธุรกิจสนามมวย หจก.ยิ่งเจริญมวยไทย สามารถลดความซับซ้อนในการดำเนินงานในแต่ละวันของสนามมวยลดค่าใช้จ่ายอุปกรณ์สำนักงานที่ไม่จำเป็น และเพิ่มความสะดวกให้ฝ่ายการตลาดได้ทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น สามารถลดขั้นตอนการทำรายการที่ไม่จำเป็นในการซื้อสินค้าทำให้ลูกค้าดำเนินการซื้อสินค้าได้รวดเร็ว ช่วยลดความซับซ้อนในการขายสินค้าและลดการสร้างไฟล์จากโปรแกรมไมโครซอฟต์เอ็กเซลในแต่ละวัน โดยระบบระบบสารสนเทศทางการตลาดและจำหน่ายสินค้าออนไลน์สำหรับธุรกิจสนามมวย หจก.ยิ่งเจริญมวยไทยมีการทำงานแบบเว็บแอปพลิเคชันเนื่องจากสามารถทำงานได้บนแพลตฟอร์มหลายแพลตฟอร์มและหลายอุปกรณ์ทำให้เข้าถึงได้จากหลายสถานที่และผู้ใช้ระบบสามารถเข้าใช้งานได้ง่ายเพียงมีอุปกรณ์ที่มีโปรแกรมเว็บเบราว์เซอร์และเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตได้

1.2 วัตถุประสงค์ของโครงการ

เพื่อพัฒนาพัฒนาระบบสารสนเทศทางการตลาดและจำหน่ายสินค้าออนไลน์สำหรับธุรกิจสนามมวย หจก.ยิ่งเจริญมวยไทย

1.3 ประโยชน์ที่จะได้รับจากโครงการ

ได้พัฒนาระบบสารสนเทศทางการตลาดและจำหน่ายสินค้าออนไลน์สำหรับธุรกิจสนามมวย หจก.ยิ่งเจริญมวยไทย

1.4 ขอบเขต และเครื่องมือที่ใช้ในการพัฒนาระบบ

1.4.1 ขอบเขต

1.4.1.1 ผู้จัดการฝ่ายทั่วไป

- 1) สามารถเข้าสู่ระบบ
- 2) สามารถเพิ่ม ลบ แก้ไขหัวหน้าฝ่ายการตลาด
- 3) สามารถเพิ่ม ลบ แก้ไขพนักงานการตลาด
- 4) สามารถจัดการข้อมูลครูสอนมวยไทย
- 5) สามารถเพิ่ม ลบ แก้ไขข้อมูลสินค้าในคลังสินค้า
- 6) สามารถสแกนบาร์โค้ดสินค้าเพื่อคำนวณยอดเงินสุทธิขณะขายสินค้า
- 7) สามารถเพิ่ม ลบ แก้ไขข้อมูลคอร์สฝึกสอนมวยไทย
- 8) สามารถเพิ่ม ลบ แก้ไขข้อมูลบัตรเข้าชมการชกมวย
 - บัตรประเภทแกรนด์สแตน
 - บัตรประเภทริงไซด์
 - บัตรประเภทวีไอพี
- 9) สามารถเรียกดูรายงานการขายบัตรในแต่ละโซน
 - จำนวนลูกค้า
 - การขายบัตรแต่ละประเภท
 - ค่าคอมมิชชั่นของโค้ด
 - ค่าคอมมิชชั่นของพนักงานการตลาด
 - ค่าขายบัตรที่นำเข้าสนามมวย

- 10) สามารถดูรายงานการขายบัตรของพนักงานการตลาดทั้งหมด
 - จำนวนลูกค้า
 - การขายบัตรแต่ละประเภท
 - ค่าคอมมิชชั่น
 - ค่าคอมมิชชั่นของโกด์
 - ค่าขายบัตรที่นำเข้ามามมว
- 11) สามารถกำหนดราคาค่าคอมมิชชั่นของโกด์ตามประเภทบัตร
- 12) สามารถดูรายงานการขายบัตรเข้าชมการชกมวย
- 13) สามารถดูรายงานการขายคอร์สฝึกสอนมวยไทย
- 14) สามารถดูรายการสินค้าคงคลัง
- 15) สามารถดูรายงานการการขายสินค้า
- 16) สามารถแก้ไขข้อมูลส่วนตัว

1.4.1.2 หัวหน้าฝ่ายการตลาด

- 1) สามารถเข้าสู่ระบบ
- 2) สามารถเพิ่ม ลบ แก้ไขพนักงานการตลาดของโซนตนเอง
- 3) สามารถเพิ่ม ลบ แก้ไขข้อมูลการขายบัตรของโซนตนเอง
- 4) สามารถเรียกดูรายงานการขายบัตรของโซนตนเอง
 - จำนวนลูกค้า
 - การขายบัตรแต่ละประเภท
 - ค่าคอมมิชชั่นของโกด์
 - ค่าคอมมิชชั่นของพนักงานการตลาด
 - ค่าขายบัตรที่นำเข้ามามมว
- 5) สามารถดูรายงานการขายบัตรของพนักงานการตลาดแต่ละคน
 - จำนวนลูกค้า
 - การขายบัตรแต่ละประเภท
 - ค่าคอมมิชชั่นของโกด์
 - ค่าคอมมิชชั่นของพนักงานการตลาด
 - ค่าขายบัตรที่นำเข้ามามมว
- 6) สามารถแก้ไขข้อมูลส่วนตัว

1.4.1.3 พนักงานการตลาด

- 1) สามารถเข้าสู่ระบบ
- 2) สามารถเพิ่ม ลบ แก้ไขข้อมูลการขายบัตร
- 3) สามารถเรียกดูรายงานประวัติการขายบัตรของตนเอง
- 4) สามารถเรียกดูค่าคอมมิชชั่นของตนเองในแต่ละเดือน
- 5) สามารถแก้ไขข้อมูลส่วนตัว

1.4.1.4 ผู้ใช้ที่เป็นสมาชิก

- 1) สามารถเข้าสู่ระบบ
- 2) สามารถดูรายละเอียดบัตรแต่ละประเภท
- 3) สามารถดูรายละเอียดคอร์สฝึกสอนมวยไทย
- 4) สามารถดูรายละเอียดการติดต่อสนามมวย
- 5) สามารถเลือกซื้อบัตรเข้าชมการชกมวย
- 6) สามารถระบุตำแหน่งที่นั่งแบบ ริงไซด์ และแบบ วีไอพี ได้
- 7) สามารถเลือกซื้อคอร์สฝึกสอนมวยไทย
- 8) สามารถดูรายการประวัติการสั่งซื้อ
- 9) สามารถชำระเงินผ่านเพย์พาลเอ็กเพรสเช็คเอาท์
- 10) สามารถแก้ไขข้อมูลส่วนตัว

1.4.1.5 ผู้ใช้ทั่วไป

- 1) สามารถสมัครสมาชิกได้
- 2) สามารถดูรายละเอียดบัตรแต่ละประเภท
- 3) สามารถดูรายละเอียดคอร์สฝึกสอนมวยไทย
- 4) สามารถดูรายละเอียดการติดต่อสนามมวย

1.4.2 เครื่องมือที่ใช้ในการพัฒนาโปรแกรม

1.4.2.1 ฮาร์ดแวร์

- 1) โน้ตบุ๊ก Lenovo Cpu core i7 2.50 GHz Ram 8 GB Harddisk 1 TB

1.4.2.2 ซอฟต์แวร์

- 1) HTML, CSS, Javascript, ใช้สำหรับพัฒนาส่วน frontend
- 2) PHP, composer และ Laravel framework ใช้สำหรับพัฒนาส่วน backend
- 3) Mysql ใช้สำหรับจัดการฐานข้อมูล
- 4) Adobe XD ใช้สำหรับออกแบบ UX / UI
- 5) Visual Studio Code ใช้สำหรับเป็น IDE ในการพัฒนา

1.5 สถานที่ใช้ในการดำเนินการศึกษาและรวบรวมข้อมูล

1.5.1 สถานที่ดำเนินงาน : มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา 128 ถ.ห้วยแก้ว ต.ช้างเผือก อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50300

1.5.2 สถานที่ประกอบการ : สนามมวยเชียงใหม่ 177 ต.ศรีภูมิ ถ.ช้างเผือก อ.เมือง เชียงใหม่ จ.เชียงใหม่ 50200

