

**บทคัดย่อ**  
**ปีการศึกษา 2554**

**ชื่อเรื่อง (ภาษาไทย)** ระบบระบุตำแหน่งจัดเก็บสินค้า การส่งเสริมการขายและการชำระหนี้ของ  
ธุรกิจสีทาบ้าน

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

**นักศึกษา** นางสาวพิชชานันท์ พินิจธนภักย์

นางสาวมานิตา พรหมโสภ

นางสาวสุกัญญาณี เต็มคุณ

**สาขาวิชา** เทคโนโลยีการจัดการ

**ภาควิชา** วิทยาการจัดการ

**วิทยาลัย** การบริหารและการจัดการ

**ประธานกรรมการปัญหาพิเศษ** อาจารย์ว่อนชนก ไชยสุนทร

30 กันยายน 2554

**บทคัดย่อ**

ระบบระบุตำแหน่งจัดเก็บสินค้า การส่งเสริมการขายและการชำระหนี้ของธุรกิจสีทาบ้าน  
เกิดขึ้นเนื่องจากผู้ศึกษาได้ทำการศึกษาระบบระบุตำแหน่งจัดเก็บสินค้า การส่งเสริมการขายและ  
การชำระหนี้จากการวิเคราะห์ระบบและศึกษาถึงขั้นตอนการดำเนินงาน เพื่อให้ทราบถึงปัญหาและ  
ความต้องการของระบบ พบว่าปัญหาหลักของการดำเนินงานเดิมคือการให้บริการที่ล่าช้า ในการ  
ค้นหาสินค้าใช้เวลานาน การคำนวณและให้รายการส่งเสริมการขายมีความผิดพลาด งานเอกสาร  
เกี่ยวกับการชำระหนี้มีความซ้ำซ้อนซึ่งอาจจะทำให้เกิดความผิดพลาดทั้งด้านข้อมูล และรายได้ที่  
เจ้าของกิจการควรจะได้รับ

จากปัญหาที่กล่าวมา คณะผู้จัดทำจึงมีแนวคิดในการนำเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์เข้ามาใช้  
ในระบบระบุตำแหน่งจัดเก็บสินค้า การส่งเสริมการขายและการชำระหนี้ของธุรกิจสีทาบ้าน  
โดยใช้โปรแกรม Microsoft Visual Studio.NET 2008 ในการจัดทำระบบและออกแบบส่วนติดต่อ  
กับผู้ใช้ระบบและโปรแกรม Microsoft SQL Server 2005 ในการจัดการฐานข้อมูล โดยระบบงาน  
ใหม่นี้พนักงานสามารถทราบตำแหน่งและปริมาณของสินค้าได้ มีการคำนวณและตรวจสอบ

รายการส่งเสริมการขายตามที่สมาชิกจะได้รับจากทางร้านได้ ออกใบเสร็จ การชำระหนี้มีการบันทึกจำกัด้วงเงิน ชำระเงินเชื่อบางส่วน ออกใบแจ้งหนี้ ใบแจ้งยอดคงค้าง แจ้งเตือนเมื่อถึงวันชำระเงิน

จากการทดสอบระบบ ระบบงานนี้ เป็นการออกแบบและพัฒนา เพื่อแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นจากการดำเนินงานของร้าน รวมทั้งพัฒนาให้เกิดการทำงานที่มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น อย่างไรก็ตาม ตัวโปรแกรมยังคงมีข้อบกพร่องในบางประการ ที่ควรปรับปรุง และพัฒนาให้มีความยืดหยุ่นเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้นในอนาคต จึงมีข้อเสนอแนะ คือ ด้านระบบระบุตำแหน่งจัดเก็บสินค้าควรมีการบอกรายละเอียดของสินค้าให้มากขึ้น และสามารถบอกสถานะของตำแหน่งในคลังได้ว่ามีที่ว่างเหลือสำหรับใส่สินค้าอีกหรือไม่ สามารถใส่ได้ในตำแหน่งใดบ้างในด้านการส่งเสริมการขายควรเพิ่มให้การเก็บสะสมแต้มยอดขายของสมาชิก ซึ่งสามารถใช้เป็นส่วนลดในการซื้อครั้งต่อไป และมีการพัฒนาการแจ้งเตือนการจ่ายหนี้ไปยังลูกหนี้แบบอัตโนมัติ เช่น ส่งจดหมายอิเล็กทรอนิกส์แจ้งไปลูกหนี้เมื่อครบกำหนด