



สวทช.
NSTDA

สวทช.
ARDA



รายงานฉบับสมบูรณ์

ชื่อโครงการ

การใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นในการบริหารจัดการและพัฒนาระบบสารสนเทศ
ศูนย์สาธิตการตลาด (ร้านค้าชุมชน) บ้านช้างไห้ ตำบลคลองขวาง
อำเภอนาทวี จังหวัดสงขลา

Folk Wisdom Using for Management and Information System
Development for Marketing Demonstration Center (Community Shop)
Bann Changhai, Tambon Klongkwang, Nathawi district,
Songkhla Province

โดย นางสาวกาญจนา แก้วทอง และคณะ
สาขาระบบสารสนเทศ คณะเทคโนโลยีการจัดการ
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลศรีวิชัย วิทยาเขตนครศรีธรรมราช(สไใหญ่)

เดือน มิถุนายน ปี พ.ศ. 2561

รายงานฉบับสมบูรณ์

ชื่อโครงการ

การใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นในการบริหารจัดการและพัฒนาระบบสารสนเทศ
ศูนย์สาธิตการตลาด (ร้านค้าชุมชน) บ้านช้างไห้ ตำบลคลองขวาง
อำเภอนาทวี จังหวัดสงขลา

Folk Wisdom Using for Management and Information System
Development for Marketing Demonstration Center (Community Shop)
Bann Changhai, Tambon Klongkwang,
Nathawi district, Songkhla Province

ลำดับ	คณะผู้วิจัย	สังกัด
1.	นางสาวกาญจนา แก้วทอง	คณะเทคโนโลยีการจัดการ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลศรีวิชัย
2.	ดร.กัลยาณี ทองเลี่ยมนาค	คณะเทคโนโลยีการจัดการ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลศรีวิชัย
3.	นางสาวจันทิรา ภูมา	คณะเทคโนโลยีการจัดการ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลศรีวิชัย
4.	นายภัทรวิทย์ สุขเขียว	คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยตาปี
5.	นางสาวนภาพร เทพรักษา	คณะเทคโนโลยีการจัดการ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลศรีวิชัย
6.	นางวริญญา บัวรัตน์	ศูนย์สาธิตการตลาดบ้านช้างไห้
7.	ดร.อรพรรณ จันทรอินทร์	คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลศรีวิชัย
8.	ดร.ชรัยพร ภูมา	ศูนย์ความเป็นเลิศทางชีววิทยาศาสตร์ TCELS

ชุดโครงการ “การพัฒนาอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อม” ปีงบประมาณ 2560

สนับสนุนโดย สำนักงานคณะกรรมการวิจัยแห่งชาติ (วช.)

และสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)

(ความเห็นในรายงานฉบับนี้เป็นของผู้วิจัย วช. - สกว. ไม่จำเป็นต้องเห็นด้วยเสมอไป)

บทสรุปผู้บริหาร

ประเทศไทยเป็นประเทศกำลังพัฒนา และสภาพเศรษฐกิจในปัจจุบันเกิดภาวะวิกฤต ทำให้คนไทยเดือดร้อน หลายประการ เช่น ว่างงาน รายได้น้อย การแข่งขันทางเศรษฐกิจสูง เกิดการเอารัดเอาเปรียบซึ่งกันและการ ขาดการพัฒนาแบบประชาชนมีส่วนร่วม ซึ่งทำให้ประชาชนส่วนใหญ่มีปัญหาเกิดการแทรกแซงจากพ่อค้าคนกลางในการซื้อสินค้าอุปโภคบริโภคที่จำเป็นต่อการดำรงชีวิต และไม่ได้รับความเป็นธรรมในการขายผลผลิตทางการเกษตรและอื่นๆ อำนาจต่อรองมีน้อยลง ความเจริญทางด้านวัตถุมีมากขึ้น ความเห็นแก่ตัวของบุคคลในสังคมมีมากขึ้น การพัฒนาด้านจิตใจน้อยลงจากนโยบายกระทรวงพาณิชย์ได้ดำเนินการสนับสนุนการรวมกลุ่มของประชาชน เพื่อจัดตั้งร้านค้าชุมชนในชนบทที่ห่างไกลให้สามารถซื้อสินค้าอุปโภคบริโภคในราคาที่เป็นธรรม และเพิ่มอำนาจในการต่อรองทางการค้า รวมทั้งใช้ร้านค้าชุมชนเป็นศูนย์กลางในการเรียนรู้ภายใต้การบริหารของกลุ่มคนในชุมชน จึงเกิดเป็นแรงผลักดันให้ทางชุมชน หมู่บ้านช้างให้ ตำบลคลองขวาง อำเภอนาหวี จังหวัดสงขลา จัดตั้งศูนย์สาธิตการตลาดหมู่บ้านช้างให้ ขึ้นเมื่อประมาณปี 2530โดยให้ประชาชนในหมู่บ้านร่วมกันลงทุนถือหุ้นในรูปแบบของสมาชิก เพื่อนำสินค้าอุปโภคบริโภคมาจำหน่าย ให้สมาชิกได้ซื้อสินค้าในราคาที่เป็นธรรม และเพื่อแก้ไขปัญหาการแทรกแซงราคาสินค้าของพ่อค้าคนกลาง และสามารถนำผลผลิตจากในชุมชนมาเพิ่มมูลค่า สมาชิกสามารถนำสินค้าตามฤดูกาลในท้องถิ่นมาวางขายได้ ในขณะเดียวกันสินค้าที่ซื้อขายมีราคาถูกมีการจัดสรรผลกำไรจากการขายให้กับสมาชิกตามจำนวนหุ้นที่มีอยู่ แต่หลังจากเปิดศูนย์สาธิตการตลาดหมู่บ้านช้างขึ้นมาแล้วมีปัญหาทางด้านการบริหารจัดการเรื่องการซื้อขายสินค้าให้กับสมาชิก การปันผล สินค้าสูญหาย การขโมยสินค้าจากสมาชิกหรือลูกค้า การคิดคำนวณค่าสินค้ายังใช้ระบบเครื่องคิดเลข และหากถึงช่วงเวลาที่สมาชิกมาซื้อสินค้าพร้อมๆกัน ก็ต้องรอคิวนาน ทำให้เสียเวลา และไม่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าหรือสมาชิกที่มาใช้บริการเกิดการฉ้อโกงจากคนขายและกรรมการที่ดูแลศูนย์สาธิตการตลาด ทำให้กำไรน้อยลง สมาชิกจึงพากันถอนหุ้น ทำให้เกือบจะต้องปิดกิจการไปทางศูนย์สาธิตการตลาดจึงเล็งเห็นแล้วว่า ควรเอาระบบสารสนเทศเข้ามาช่วยพัฒนา ยกระดับการบริหารจัดการ การขายสินค้าให้สะดวก รวดเร็ว มีระบบบริหารจัดการที่เชื่อถือได้ โดยใช้ระบบบาร์โค้ดเหมือนร้านสะดวกซื้อทั่วไป เป็นตัวอย่างของศูนย์สาธิตการตลาดที่เป็นชุมชนเข้มแข็ง

การวิจัยเรื่อง การใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นในการบริหารจัดการและพัฒนาระบบสารสนเทศศูนย์สาธิตการตลาด(ร้านค้าชุมชน) บ้านช้างให้ ตำบลคลองขวาง อำเภอนาหวี จังหวัดสงขลา แบ่งระบบการดำเนินงานออกเป็น 2 ส่วน คือ ส่วนของเว็บไซต์ เพื่อใช้สำหรับเผยแพร่ข้อมูลภูมิปัญญาท้องถิ่น ข้อมูลหมอชาวบ้าน รวมไปถึงการสั่งจองสินค้าและบริการต่าง ๆ ที่เป็นภูมิปัญญาท้องถิ่นได้ ส่วนที่ 2 การซื้อ - ขายสินค้าของศูนย์สาธิตการตลาด (ร้านค้าชุมชน) แบ่งระบบงานออกเป็น 2 ส่วน คือ ส่วนของผู้จัดการ ที่สามารถดำเนินการต่าง ๆ ภายในระบบได้ และส่วนของพนักงาน สามารถขายสินค้า และออกรายงานที่เกี่ยวข้องได้ ทั้งนี้ผู้วิจัยได้มีการสำรวจความพึงพอใจของผู้ใช้ระบบ มีความพึงพอใจอยู่ในระดับมาก และผู้ให้บริการ มีความพึงพอใจอยู่ในระดับมากที่สุด อย่างไรก็ตามการวิจัยในครั้งนี้ผู้วิจัยหวังว่าจะเป็นประโยชน์ต่อผู้ที่เกี่ยวข้อง และนำปัญหาที่เกิดขึ้นไปพัฒนาปรับปรุงต่อไป

บทคัดย่อภาษาไทย

การวิจัยเรื่อง การใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นในการบริหารจัดการและพัฒนาระบบสารสนเทศศูนย์สาธิตการตลาด(ร้านค้าชุมชน) บ้านช้างไห้ ตำบลคลองกวาง อำเภอนาทวี จังหวัดสงขลา มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) ศึกษาและจัดเก็บข้อมูลเกี่ยวกับการบริหารจัดการศูนย์สาธิตการตลาดโดยใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น บ้านช้างไห้ ตำบลคลองกวาง อำเภอนาทวี จังหวัดสงขลา 2) ออกแบบและพัฒนาระบบสารสนเทศการซื้อขายให้กับศูนย์สาธิตการตลาดบ้านช้างไห้ ตำบลคลองกวาง อำเภอนาทวี จังหวัดสงขลา 3) เผยแพร่ความรู้เกี่ยวกับการบริหารจัดการศูนย์สาธิตการตลาดโดยใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น และเผยแพร่ระบบการซื้อขายของศูนย์สาธิตการตลาดให้กับสมาชิก และชาวบ้านในชุมชน 4) ศึกษาความพึงพอใจของผู้ใช้ระบบ และผู้รับบริการที่มีต่อระบบฐานข้อมูลการบริหารจัดการศูนย์สาธิตการตลาด(ร้านค้าชุมชน) บ้านช้างไห้ ตำบลคลองกวาง อำเภอนาทวี จังหวัดสงขลา พัฒนาโดยใช้ภาษา PHP และฐานข้อมูล MySQL เก็บรวบรวมข้อมูลจากแบบสัมภาษณ์และแบบสอบถาม กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยได้แก่ หมอพื้นบ้าน จำนวน 18 คน คณะกรรมการศูนย์สาธิตการตลาด(ร้านค้าชุมชน) บ้านช้างไห้ ตำบลคลองกวาง อำเภอนาทวี จังหวัดสงขลา จำนวน 16 คน และผู้ใช้บริการศูนย์สาธิตการตลาด(ร้านค้าชุมชน)บ้านช้างไห้ ตำบลคลองกวาง อำเภอนาทวี จังหวัดสงขลา จำนวน 373 คน

ผลการศึกษาพบว่าระบบงานแบ่งออกเป็น 2 ส่วน ได้แก่ ส่วนของเว็บไซต์ เผยแพร่ข้อมูลภูมิปัญญาท้องถิ่น หมอชาวบ้าน สามารถส่งจองเครื่องเช่น รวมไปถึงสมาชิกสามารถนำสินค้ามาโพสต์ขายในเว็บไซต์ได้ ส่วนที่ 2 ระบบการซื้อขายสินค้าของศูนย์สาธิตการตลาด (ร้านค้าชุมชน) แบ่งระบบงานออกเป็น 2 ส่วน คือ ส่วนของผู้จัดการ สามารถเข้าใช้ระบบ และบันทึกข้อมูลต่าง ๆ ชื่อ - ขายสินค้า และออกรายงานได้ และในส่วนของผู้พนักงานขาย สามารถเข้าใช้ระบบ ขายสินค้า และออกรายงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องได้

การศึกษาคความพึงพอใจของผู้ใช้ระบบ และผู้รับบริการที่มีต่อระบบฐานข้อมูลการบริหารจัดการศูนย์สาธิตการตลาด(ร้านค้าชุมชน) บ้านช้างไห้ ตำบลคลองกวาง อำเภอนาทวี จังหวัดสงขลา พบว่า ผู้ใช้ระบบส่วนใหญ่มีความพึงพอใจในภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด โดยเฉพาะด้านความถูกต้องในการทำงานของฟังก์ชันต่าง ๆ ในระบบมีความพึงพอใจอยู่ในระดับมากที่สุด ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.58 ส่วนของผู้ใช้ระบบภาพรวมมีความพึงพอใจอยู่ในระดับมาก โดยเฉพาะด้านเจ้าหน้าที่ผู้ให้บริการผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีความพึงพอใจอยู่ในระดับมากที่สุด ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.22

Abstract

Research on the objective for Folk wisdom using for management and Information System Development to marketing demonstration center (community shop) Baan Chang Hai, Klongkwang Sub-district, Nathawi District, Songkhla Province, Thailand. 1) to study and collect information about the management of marketing demonstration center, using folk wisdom. Baan Chang Hai, Khlongkwang Sub-district, Nathawi District, Songkhla Province. 2) To design and develop trading and marketing information systems, marketing demonstration center, Baan Chang Hai, Khlongkwang Sub-district, Nathawi District, Songkhla Province. 3) to study the satisfaction of users of the management system and service, Baan Chang Hai Marketing Demonstration Center (community shop), Khlongkwang Sub-district, Nathawi District, Songkhla Province. 4) Study of user satisfaction and the recipients of the database management system of marketing demonstration center. Baan Chang Hai Marketing Demonstration Center (community shop), Khlongkwang Sub-district, Nathawi District, Songkhla Province. Using a procedure developed by the systems development Life cycle (SDLC), select the script language PHP and uses My SQL database management systems in the development of the system, The samples used in this study were 18 local folk doctors, a community marketing demonstration center (community shop), Baan Chang Hai, KhlongKhang district, Nathawi district, Songkhla province and 16 persons. Market Demonstration Center (Community Shop) Baan Chang Hai, Klong Kwang Sub-district, Nathawi District, Songkhla Province, 373 persons.

The study indicated that The system is divided into 2 parts: Local wisdom information, folk doctors can order sacrificial offering. Members can post products for sale on the site. Part 2 The system of buying and selling the products of the Marketing Demonstration Center. (Community shop) divided into two parts; the manager's part can access the system, record information, buy and sell products and issue reports. And in the salesman's part can access the sales system and issue relevant reports.

User Satisfaction System And the recipients of the database management system marketing demonstration center. The community shop, Baan Chang Hai, Klong Kwang Sub-district, Nathawi District, Songkhla Province found that the majority of users were satisfied with the overall level of satisfaction. In particular, the functions' accuracy of the system is very satisfactory. The mean score was 4.58. Overall, the satisfaction of the users was very high. Especially the service staff. Most respondents were satisfied at the highest level. The average was 4.22

สารบัญ

หัวข้อ

หน้า

บทสรุปผู้บริหาร	ก
บทคัดย่อภาษาไทย	ข
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	ค
สารบัญ	ง
สารบัญตาราง	ฉ
สารบัญภาพ	ณ

บทที่ 1	บทนำ	
1.1	ความสำคัญ และที่มาของปัญหา	2
1.2	วัตถุประสงค์ของการวิจัย	3
1.3	ขอบเขตของการวิจัย	4
1.4	คำสำคัญ (Keyword) ของการวิจัย	6
1.5	ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากโครงการ	6
1.6	กรอบแนวความคิดของการวิจัยและขั้นตอนการวิจัย	7
1.7	แผนงานโครงการ	8
บทที่ 2	การทบทวนวรรณกรรม/สารสนเทศที่เกี่ยวข้อง	
2.1	สภาพทั่วไปของศูนย์สาธิตการตลาด (ร้านค้าชุมชน) บ้านช้างไห้ ตำบลคลองกวาง อำเภอนาหวี จังหวัดสงขลา	10
2.2	ประธานศูนย์สาธิตการตลาดแต่ละสมัย	11
2.3	หลักการทำงานของศูนย์สาธิตการตลาด (ร้านค้าชุมชน) บ้านช้างไห้ และรายละเอียดการจัดการระบบต่าง ๆ ภายใน	11
2.4	ประโยชน์ที่สมาชิกจะได้รับจากศูนย์สาธิตการตลาด	16
2.5	ความหมายของภูมิปัญญา	17
2.6	ความหมายของการบริหารจัดการ	18
2.7	กระบวนการบริหารจัดการ	19
2.8	การบริหารจัดการแบบยั่งยืน	19
2.9	เทคโนโลยีสารสนเทศ	21
2.10	งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	23
บทที่ 3	วิธีการดำเนินการวิจัย	
3.1	การวิเคราะห์ระบบ	28
3.2	การออกแบบระบบ	31
3.3	การทดสอบระบบและประเมินผล	52
3.4	ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง	52
3.5	เครื่องมือที่ใช้การเก็บรวบรวมข้อมูล	54

หัวข้อ		หน้า
3.6	สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล	57
บทที่ 4	ผลการทดลอง	
4.1	ผลการวิเคราะห์ข้อมูล	61
บทที่ 5	สรุปผลการทดลองและข้อเสนอแนะ	
5.1	เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล	122
5.2	การเก็บรวบรวมข้อมูล	122
5.3	ผลการวิเคราะห์ข้อมูล	123
5.4	สรุปผลการวิจัย	127
บรรณานุกรม		130
ภาคผนวก		
ก	บทความสำหรับเผยแพร่	133
ข	ภาพอาคาร และสินค้าที่วางจำหน่ายภายในร้าน	149
ค	แบบสัมภาษณ์หมอพื้นบ้าน	167
ง	แบบสัมภาษณ์การบริหารจัดการของผู้นำ กรรมการ สมาชิก	157
จ	แบบสอบถามความพึงพอใจต่อการใช้งานระบบ	159
ฉ	แบบประเมินความเที่ยงตรงของเครื่องมือวิจัย	166
ช	รายละเอียดหมอพื้นบ้าน	174
ซ	ภาพกิจกรรม	220
ตารางเปรียบเทียบ Output ที่เสนอในข้อเสนอโครงการและได้จริง		238
ข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะอื่นๆ ต่อ สกว.		242

สารบัญตาราง

	หัวข้อ	หน้า
บทที่ 1		
ตารางที่	1.1 แสดงระยะเวลาในการดำเนินการ	9
บทที่ 2		
ตารางที่	2.1 แสดงรายชื่อคณะกรรมการศูนย์สถิติการตลาดบ้านช้างให้	15
บทที่ 3		
ตารางที่	3.1 ตารางข้อมูลสมาชิก	51
ตารางที่	3.2 ตารางข้อมูลสินค้า	51
ตารางที่	3.3 ตารางข้อมูลประเภทสินค้า	52
ตารางที่	3.4 ตารางข้อมูลการขายสินค้า	52
ตารางที่	3.5 ตารางข้อมูลรายละเอียดการขายสินค้า	52
ตารางที่	3.6 ตารางข้อมูลการสั่งซื้อสินค้า	52
ตารางที่	3.7 ตารางข้อมูลรายละเอียดการสั่งซื้อสินค้า	53
ตารางที่	3.8 ตารางข้อมูลการรับสินค้า	53
ตารางที่	3.9 ตารางข้อมูลรายละเอียดการรับสินค้า	54
ตารางที่	3.10 ตารางข้อมูลการปันผล	54
ตารางที่	3.11 ตารางข้อมูลรายละเอียดการปันผล	54
ตารางที่	3.12 ตารางข้อมูลตัวแทนจำหน่าย	55
ตารางที่	3.13 ตารางข้อมูลการเพิ่มหุ้น	55
ตารางที่	3.14 ตารางข้อมูลการถอนหุ้น	56
ตารางที่	3.15 ตารางข้อมูลพนักงาน	56
ตารางที่	3.16 ตารางข้อมูลการจ่ายชำระเงิน	56
ตารางที่	3.17 ตารางข้อมูลคณะกรรมการ	57
ตารางที่	3.18 ตารางข้อมูลจำนวนกลุ่มตัวอย่างที่เลือก	61
บทที่ 4		
ตารางที่	4.1 รายชื่อหอพักบ้านของตำบลคลองขวาง อำเภอนาทวี จังหวัดสงขลา	70
ตารางที่	4.2 จำนวน และร้อยละข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม (ผู้ใช้ระบบ) จำแนกตามเพศ	120
บทที่ 4		
ตารางที่	4.3 จำนวน และร้อยละข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม (ผู้ใช้ระบบ) จำแนกตามอายุ	121
ตารางที่	4.4 จำนวน และร้อยละข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม (ผู้ใช้ระบบ) จำแนกตามระดับการศึกษา	121
ตารางที่	4.5 จำนวน และร้อยละข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม (ผู้ใช้ระบบ)	122

	หัวข้อ	หน้า
	จำแนกตามตำแหน่ง	
ตารางที่ 4.6	จำนวน และร้อยละข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม (ผู้ใช้ระบบ) จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน	122
ตารางที่ 4.7	จำนวน และร้อยละข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม (ผู้ใช้ระบบ) จำแนกตามระยะเวลาการเป็นสมาชิก	123
ตารางที่ 4.8	ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานความพึงพอใจต่อการใช้ระบบ ฐานข้อมูลการบริหารจัดการศูนย์สถิติการตลาดโดยใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น (ผู้ใช้ระบบ)ด้านความถูกต้องในการทำงานของฟังก์ชันต่าง ๆ ในระบบ	123
ตารางที่ 4.9	ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานความพึงพอใจต่อการใช้ระบบ ฐานข้อมูลการบริหารจัดการศูนย์สถิติการตลาดโดยใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น (ผู้ใช้ระบบ) ด้านความสามารถและความสะดวกในการใช้งาน	124
ตารางที่ 4.10	ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานความพึงพอใจต่อการใช้ระบบ ฐานข้อมูลการบริหารจัดการศูนย์สถิติการตลาดโดยใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น (ผู้ใช้ระบบ) ด้านการตอบสนองตรงตามความต้องการของผู้ใช้	125
ตารางที่ 4.11	ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานความพึงพอใจต่อการใช้ระบบ ฐานข้อมูลการบริหารจัดการศูนย์สถิติการตลาดโดยใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น (ผู้ใช้ระบบ) ด้านการตรวจสอบและความปลอดภัยในการใช้งาน	126
ตารางที่ 4.12	จำนวน และร้อยละข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม (ผู้ให้บริการ) จำแนกตามเพศ	127
ตารางที่ 4.13	จำนวน และร้อยละข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม (ผู้ให้บริการ) จำแนกตามอายุ	128
ตารางที่ 4.14	จำนวน และร้อยละข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม (ผู้ให้บริการ) จำแนกตามระดับการศึกษาสูงสุด	128

บทที่ 4

ตารางที่ 4.15	จำนวน และร้อยละข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม (ผู้ให้บริการ) จำแนกตามสถานภาพ	129
ตารางที่ 4.16	จำนวน และร้อยละข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม (ผู้ให้บริการ) จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน	130
ตารางที่ 4.17	จำนวน และร้อยละข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม (ผู้ให้บริการ) จำแนกตามจำนวนสมาชิกในครอบครัว	130
ตารางที่ 4.18	จำนวน และร้อยละข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม (ผู้ให้บริการ) จำแนกตามระยะเวลาในการเป็นสมาชิก	131
ตารางที่ 4.19	ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานความพึงพอใจต่อการใช้บริการศูนย์ สถิติการตลาด (ร้านค้าชุมชน) (ผู้ให้บริการ) ด้านเจ้าหน้าที่ผู้ให้บริการ	132
ตารางที่ 4.20	ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานความพึงพอใจต่อการใช้บริการศูนย์	133

	หัวข้อ	หน้า
	สถิติการตลาด (ร้านค้าชุมชน) (ผู้ใช้บริการ) ด้านกระบวนการและ ขั้นตอนในการให้บริการ	
ตารางที่	4.21 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานความพึงพอใจต่อการใช้บริการศูนย์ สถิติการตลาด (ร้านค้าชุมชน) (ผู้ใช้บริการ) ด้านสิ่งอำนวยความสะดวก	134

สารบัญภาพ

	หัวข้อ	หน้า
บทที่ 1		
ภาพที่ 1.1	กรอบแนวคิดในการวิจัย	8
บทที่ 2		
ภาพที่ 2.1	สินค้าที่ขายภายในศูนย์สาธิตการตลาดบ้านช้างไห้	18
บทที่ 3		
ภาพที่ 3.1	Ishikawa Diagram แสดงปัญหาของระบบงานเดิม	35
ภาพที่ 3.2	Flowchart การสมัครสมาชิก	38
ภาพที่ 3.3	Flowchart การเพิ่มหุ้น	39
ภาพที่ 3.4	Flowchart การถอนหุ้น	40
ภาพที่ 3.5	Flowchart การขายสินค้าและการรับชำระเงินสด	41
ภาพที่ 3.6	Flowchart การสั่งซื้อสินค้า	42
ภาพที่ 3.7	Flowchart การรับสินค้าสินค้า	43
ภาพที่ 3.8	Flowchart การปันผล	44
ภาพที่ 3.9	การออกรายงานของระบบศูนย์สาธิตการตลาดร้านค้า	45
ภาพที่ 3.10	Contexts Diagram ของระบบศูนย์สาธิตการตลาด	46
ภาพที่ 3.11	Data Flow Diagram Level 1 ระบบศูนย์สาธิตการตลาดร้านค้า	48
ภาพที่ 3.12	Flowchart แสดงภาพรวมขั้นตอนการทำงานของระบบศูนย์สาธิตการตลาดร้านค้า	50
ภาพที่ 3.13	Site Map ระบบศูนย์สาธิตการตลาด	58
บทที่ 4		
ภาพที่ 4.1	หน้าหลักของระบบ	78
ภาพที่ 4.2	หน้าจอหลักผู้จัดการ	78
ภาพที่ 4.3	ข้อมูลสมาชิก	79
ภาพที่ 4.4	เพิ่มข้อมูลสมาชิก	80
ภาพที่ 4.5	ข้อมูลสาขา	81
ภาพที่ 4.6	เพิ่มข้อมูลสาขา	81
ภาพที่ 4.7	ข้อมูลบัญชี	82
ภาพที่ 4.8	หน้าจอข้อมูลบัญชี	82
ภาพที่ 4.9	ภูมิปัญญาชาวบ้าน	83
บทที่ 4		
ภาพที่ 4.10	ข้อมูลเครื่องเซ่น	84
ภาพที่ 4.11	แก้ไขข้อมูลเครื่องเซ่น	84
ภาพที่ 4.12	เพิ่มข้อมูลเครื่องเซ่น	85
ภาพที่ 4.13	ข้อมูลหมอลำชาวบ้าน	85

	หัวข้อ	หน้า
ภาพที่	4.14 แก้ไขข้อมูลหมอชาวบ้าน	86
ภาพที่	4.15 เพิ่มข้อมูลหมอชาวบ้าน	87
ภาพที่	4.16 ตารางนัดหมอ	87
ภาพที่	4.17 การสั่งจองสินค้า	88
ภาพที่	4.18 คลังสินค้า	89
ภาพที่	4.19 หมวดสินค้า	89
ภาพที่	4.20 เพิ่มหมวดสินค้า	90
ภาพที่	4.21 ประเภทสินค้า	90
ภาพที่	4.22 เพิ่มประเภทสินค้า	91
ภาพที่	4.23 ข้อมูลสินค้า	91
ภาพที่	4.24 เพิ่มข้อมูลสินค้า	92
ภาพที่	4.25 พิมพ์บาร์โค้ดสินค้า	92
ภาพที่	4.26 บาร์โค้ดสำหรับพิมพ์	93
ภาพที่	4.27 บาร์โค้ดสินค้า	93
ภาพที่	4.28 รับสินค้าเข้า	94
ภาพที่	4.29 เพิ่มข้อมูลห้าง/ร้าน	94
ภาพที่	4.30 รายการรับสินค้าเข้า	95
ภาพที่	4.31 เมนูรายการรับสินค้าเข้า	95
ภาพที่	4.32 การขาย	96
ภาพที่	4.33 การขายหน้าร้าน	96
ภาพที่	4.34 การขายสินค้า	97
ภาพที่	4.35 รายการสินค้าที่ซื้อ	97
ภาพที่	4.36 ใบเสร็จรับเงิน/ใบกำกับภาษี	98
ภาพที่	4.37 รายการขายหน้าร้าน	98

บทที่ 4

ภาพที่	4.38 ใบสั่งซื้อสินค้า	99
ภาพที่	4.39 การสั่งซื้อสินค้า	99
ภาพที่	4.40 รายละเอียดการสั่งซื้อสินค้า	100
ภาพที่	4.41 ยอดค้างชำระ	100
ภาพที่	4.42 ข้อมูลการค้างชำระของลูกค้ารายบุคคล	101
ภาพที่	4.43 แสดงหน้าแรกของระบบ	101
ภาพที่	4.44 การขาย	102
ภาพที่	4.45 ขายหน้าร้าน	102
ภาพที่	4.46 เพิ่มข้อมูลสมาชิก	103
ภาพที่	4.47 เลือกสมาชิกซื้อสินค้า	103

	หัวข้อ	หน้า
ภาพที่ 4.48	การขายสินค้า	104
ภาพที่ 4.49	รายการสินค้าที่ซื้อ	104
ภาพที่ 4.50	ใบเสร็จรับเงิน/ใบกำกับภาษี	105
ภาพที่ 4.51	รายการขายหน้าร้าน	105
ภาพที่ 4.52	ภูมิปัญญาท้องถิ่น	106
ภาพที่ 4.53	ข้อมูลเครื่องเซ่น	106
ภาพที่ 4.54	แก้ไขข้อมูลเครื่องเซ่น	107
ภาพที่ 4.55	เพิ่มข้อมูลเครื่องเซ่น	107
ภาพที่ 4.56	ตารางนัดหมอลาวบ้าน	108
ภาพที่ 4.57	ข้อมูลการสั่งจองสินค้า	108
ภาพที่ 4.58	แสดงหน้าแรกของเว็บไซต์ศูนย์สาธิตบ้านช้างไห้	110
ภาพที่ 4.59	แสดงข้อมูลหมอลาวบ้าน	111
ภาพที่ 4.60	แสดงข้อมูลรายละเอียดหมอลาวบ้าน	111
ภาพที่ 4.61	ล็อกอินเข้าสู่ระบบ	112
ภาพที่ 4.62	การลงทะเบียน	113
ภาพที่ 4.63	เข้าสู่ระบบ	113
ภาพที่ 4.64	นัดหมอลาวบ้าน	114
ภาพที่ 4.65	รายการนัดหมอ	114
ภาพที่ 4.66	เครื่องเซ่น	115

บทที่ 4

ภาพที่ 4.67	การสั่งซื้อเครื่องเซ่น	116
ภาพที่ 4.68	สินค้าชุมชน	116
ภาพที่ 4.69	การสั่งซื้อสินค้าชุมชน	117
ภาพที่ 4.70	รายการสั่งซื้อ	118
ภาพที่ 4.71	ยืนยันการสั่งซื้อ	118
ภาพที่ 4.72	รายการสั่งซื้อที่ผ่านมา	119
ภาพที่ 4.73	การชำระเงิน	119

บทที่ 1

บทนำ

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความสำคัญ และที่มาของปัญหา

จากนโยบายของรัฐแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 11 พ.ศ. (๒๕๕๕ – ๒๕๕๙) มุ่งเน้นการสร้างภูมิคุ้มกันในประเทศให้เข้มแข็งขึ้น เพื่อเตรียมความพร้อมคน สังคม และระบบเศรษฐกิจของประเทศให้สามารถปรับตัวรองรับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงได้อย่างเหมาะสม โดยให้ความสำคัญกับการพัฒนาคนและสังคมไทยให้มีคุณภาพ มีโอกาสเข้าถึงทรัพยากร และได้รับประโยชน์จากการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมอย่างเป็นธรรม รวมทั้งสร้างโอกาสทางเศรษฐกิจด้วยฐานความรู้ เทคโนโลยี นวัตกรรม และความคิดสร้างสรรค์ โดยงานวิจัยฉบับนี้จะตอบสนองยุทธศาสตร์การพัฒนาคนสู่สังคมแห่งการเรียนรู้ตลอดชีวิตอย่างยั่งยืนและสอดคล้องกับยุทธศาสตร์การวิจัยของชาติ เรื่องการประยุกต์ใช้เศรษฐกิจพอเพียง การวิจัยเกี่ยวกับการสร้างจิตสำนึกของชุมชนด้านเศรษฐกิจพอเพียง การนำแนวคิดปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงสู่การพัฒนา นวัตกรรมและองค์ความรู้ ควบคู่ไปกับการใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นเพื่อคุณภาพชีวิตที่ดี เสริมสร้างความมั่นคงในการดำรงชีวิต จัดความยากจน และพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนอย่างยั่งยืน รวมทั้งต่อยอดภูมิปัญญาให้เกิดประโยชน์เชิงพาณิชย์และสาธารณะตลอดจนการจัดการงานและอาชีพในอนาคตของสังคมไทย

ประเทศไทยเป็นประเทศกำลังพัฒนา และสภาพเศรษฐกิจในปัจจุบันเกิดภาวะวิกฤต ทำให้คนไทยเดือดร้อน หลายประการ เช่น ว่างาน รายได้น้อย การแข่งขันทางเศรษฐกิจสูง เกิดการเอารัดเอาเปรียบซึ่งกันและการ ขาดการพัฒนาแบบประชาชนมีส่วนร่วม ซึ่งทำให้ประชาชนส่วนใหญ่มีปัญหาเกิดการแทรกแซงจากพ่อค้าคนกลางในการซื้อสินค้าอุปโภคบริโภคที่จำเป็นต่อการดำรงชีวิต และไม่ได้รับความเป็นธรรมในการขายผลผลิตทางการเกษตรและอื่นๆ อำนาจต่อรองมีน้อยลง ความเจริญทางด้านวัตถุมักขึ้น ความเห็นแก่ตัวของบุคคลในสังคมมีมากขึ้น การพัฒนาด้านจิตใจน้อยลง

จากนโยบายกระทรวงพาณิชย์ได้ดำเนินการสนับสนุนการรวมกลุ่มของประชาชน เพื่อจัดตั้งร้านค้าชุมชนในชนบทที่ห่างไกลให้สามารถซื้อสินค้าอุปโภคบริโภคในราคาที่เป็นธรรม และเพิ่มอำนาจในการต่อรองทางการค้า รวมทั้งใช้ร้านค้าชุมชนเป็นศูนย์กลางในการเรียนรู้ภายใต้การบริหารของกลุ่มคนในชุมชน จึงเกิดเป็นแรงผลักดันให้ทางชุมชน หมู่บ้านช้างให้ ต.คลองกวาง อ.นาทวี จ.สงขลา จัดตั้งศูนย์สาธิตการตลาด หมู่บ้านช้างให้ ขึ้นเมื่อประมาณปี 2530 โดย นางกระจ่าง ไชยอิน เป็นประธานคนแรก โดยให้ประชาชนในหมู่บ้านร่วมกันลงทุนถือหุ้นในรูปแบบของสมาชิก เพื่อนำสินค้าอุปโภคบริโภคมาจำหน่าย ให้สมาชิกได้ซื้อสินค้าในราคาที่เป็นธรรม และเพื่อแก้ไขปัญหาการแทรกแซงราคาสินค้าของพ่อค้าคนกลาง และสามารถนำผลผลิตจากในชุมชนมาเพิ่มมูลค่า สมาชิกสามารถนำสินค้าตามฤดูกาลในท้องถิ่นมาวางขายได้ ในขณะเดียวกันสินค้าที่ซื้อขายมีราคาถูกมีการจัดสรรผลกำไรจากการขายให้กับสมาชิกตามจำนวนหุ้นที่มีอยู่ แต่หลังจากเปิดศูนย์สาธิตการตลาดหมู่บ้านช้างขึ้นมาแล้วมีปัญหาทางด้านการบริหารจัดการเรื่องการซื้อขายสินค้าให้กับสมาชิก การปันผล สินค้าสูญหาย การขโมยสินค้าจากสมาชิกหรือลูกค้า การคิดคำนวณค่าสินค้ายังใช้ระบบเครื่องคิด

เลข และหากถึงเวลาที่สมาชิกมาซื้อสินค้าพร้อมๆ กัน ก็ต้องรอคิวนาน ทำให้เสียเวลา และไม่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าหรือสมาชิกที่มาใช้บริการ

ช่วงประมาณปี 2545-2546 มีปัญหาเกิดขึ้น เกิดการฉ้อโกงจากคนขายและกรรมการที่ดูแลศูนย์สาธิตการตลาด ทำให้กำไรน้อยลง สมาชิกจึงพากันถอนหุ้น ทำให้เกือบจะต้องปิดกิจการไป จึงมีชุดผู้บริหารชุดใหม่เข้ามา โดยนางวริญญา บัวรัตน์ เป็นประธานคนปัจจุบัน มีการบริหารจัดการที่เข้มงวดมากขึ้น มีกฎระเบียบที่ชัดเจน ปัจจุบันยอดขายต่อวันโดยประมาณ 20,000 – 30,000 บาท และกำไรต่อปีประมาณ 700,000 – 800,000 บาท ทางศูนย์สาธิตการตลาดจึงเล็งเห็นแล้วว่า ควรเอาระบบสารสนเทศเข้ามาช่วยพัฒนา กระบวนการบริหารจัดการ การขายสินค้าให้สะดวก รวดเร็ว มีระบบบริหารจัดการที่เชื่อถือได้ โดยใช้ระบบบาร์โค้ดเหมือนร้านสะดวกซื้อทั่วไป เป็นตัวอย่างของศูนย์สาธิตการตลาดที่เป็นชุมชนเข้มแข็ง สามารถบริหารจัดการได้จนมาถึงปัจจุบันเกือบ 30 ปี ซึ่งหมู่บ้านใกล้เคียงที่เปิดศูนย์สาธิตการตลาดพร้อมๆ กัน ได้ปิดตัวลงหลายหมู่บ้าน ปัจจุบันยังศูนย์สาธิตการตลาดในตำบลคลองขวาง ยังคงเหลือ 2 หมู่บ้านที่เป็นชุมชนเข้มแข็งสามารถบริหารจัดการศูนย์สาธิตการตลาดให้อยู่รอดได้จนถึงปัจจุบันคือ ศูนย์สาธิตการตลาดบ้านช้างให้ หมู่ 3 และศูนย์สาธิตการตลาดบ้านนาปรังหมู่ 1

จากที่กล่าวมาข้างต้น คณะผู้วิจัยจึงมีแนวคิดที่จะศึกษาการใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นของผู้นำและชาวบ้านที่เป็นสมาชิกของศูนย์สาธิตการตลาด สามารถบริหารจัดการให้อยู่รอดอยู่จนปัจจุบันอย่างไร และเพิ่มในส่วนของการบริการภูมิปัญญาท้องถิ่นของศูนย์สาธิตการตลาด ตามความเชื่อของชาวบ้านในตำบลคลองขวาง เช่น หมอไหว้เจ้าที่ หมอนวด หมอขึ้นเปล หมอออกฤกษ์ขึ้นหมาก หมอแก้คุณไส เป็นต้น โดยสมาชิกสามารถติดต่อสั่งจองอุปกรณ์และจองคิวหมอผ่านศูนย์สาธิตการตลาดได้ ชาวบ้านก็สามารถมีรายได้เสริมในส่วนของการรับสั่งทำอุปกรณ์เครื่องเซ่นไหว้ต่างๆ หรือ จัดทำขันหมากงานแต่ง เป็นต้น เพื่อเป็นประโยชน์สำหรับชุมชนอื่นที่สนใจอยากเปิดศูนย์สาธิตการตลาด สามารถศึกษาข้อมูลและนำไปเป็นต้นแบบได้

1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาและจัดเก็บข้อมูลเกี่ยวกับการบริหารจัดการศูนย์สาธิตการตลาดโดยใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น บ้านช้างให้ ตำบลคลองขวาง อำเภอนาหว้า จังหวัดสกลนคร
2. เพื่อออกแบบและพัฒนาระบบสารสนเทศการซื้อขาย ให้กับศูนย์สาธิตการตลาดบ้านช้างให้ ตำบลคลองขวาง อำเภอนาหว้า จังหวัดสกลนคร
3. เพื่อเผยแพร่ความรู้เกี่ยวกับการบริหารจัดการศูนย์สาธิตการตลาดโดยใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น และเผยแพร่ระบบการซื้อขายของศูนย์สาธิตการตลาดให้กับสมาชิก และชาวบ้านในชุมชน
4. เพื่อศึกษาความพึงพอใจของผู้ใช้ระบบ และผู้รับบริการที่มีต่อระบบฐานข้อมูลการบริหารจัดการศูนย์สาธิตการตลาด (ร้านค้าชุมชน) บ้านช้างให้ ตำบลคลองขวาง อำเภอนาหว้า จังหวัดสกลนคร

1.3 ขอบเขตของการวิจัย

- **ด้านเนื้อหา** การวิจัยครั้งนี้มีขอบเขตในการจัดเก็บข้อมูลเกี่ยวกับ ประวัติของผู้นำและสมาชิกของศูนย์สาธิตการตลาด การบริหารจัดการภายในของศูนย์สาธิตการตลาด ความพึงพอใจต่อการให้บริการ

ฐานข้อมูลการบริหารจัดการศูนย์สาธิตการตลาดโดยใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น และ สำนวหาประชากรที่มีภูมิปัญญาท้องถิ่น เช่น หมอไหว้เจ้าที่ หมอออกฤกษ์ขึ้นหมาก หมอแก้คุณไส หมอขึ้นเปล เป็นต้น เพื่อนำมาเป็นบริการเสริมของศูนย์สาธิตการตลาด

- **พื้นที่ในการวิจัย** ครอบคลุม 7 หมู่บ้าน ของตำบลคลองขวาง อำเภอนาหวี จังหวัดสงขลา ได้แก่ หมู่ที่ 1 บ้านนาปรัง, หมู่ 2 บ้านคลองไผ่หมาก, หมู่ 3 บ้านช้างไห้, หมู่ 4 บ้านเขาวัง, หมู่ 5 บ้านเก่า, หมู่ 6 คลองขวาง, หมู่ 7 บ้านคลองบอน, มีประชากรทั้งสิ้น 5,585 คน, จำนวน 1,524 ครัวเรือน มีพื้นที่ 101 ตารางกิโลเมตร

- **ระบบสารสนเทศที่พัฒนา**

1. จัดทำเว็บไซต์ศูนย์สาธิตการตลาดบ้านช้างไห้ มีรายละเอียดดังนี้

- สามารถเข้าไปสั่งจองบริการต่างๆที่เป็นภูมิปัญญาท้องถิ่น หรือ ดูตารางนัดของหมอแต่ละคนได้ เช่น หมอไหว้เจ้าที่ หมอนวด หมอออกฤกษ์ขึ้นหมาก หมอทำขวัญ หมอขึ้นเปล หมอแก้คุณไส เป็นต้น

- สามารถสั่งจองเครื่องเช่น ไหว้ หรือ อุปกรณ์ต่างๆ ที่ใช้ในการหาหมอผ่านศูนย์สาธิตการตลาดได้ เช่น ชุดขึ้นหมาก เครื่องเช่น ไหว้ เครื่องทำขวัญ เป็นต้น

- สมาชิกสามารถเข้ามาโพสต์ขายสินค้าของตนเองล่วงหน้าได้ เป็นสินค้าที่ผลิตจากในชุมชน

- สามารถดูประกาศต่างๆ ของศูนย์สาธิตการตลาดได้

- สามารถเยี่ยมชมกิจกรรมต่างๆของชุมชนได้

- เป็นช่องทางในการสั่งซื้อสินค้าล่วงหน้า หรือ รวบรวมสินค้าที่สั่งซื้อโดยสมาชิก เช่น ปุย

1 ปีจะมีการรวบรวมยอด และสั่งซื้อ 1 ครั้ง

2. ส่วนของการซื้อ-ขายสินค้า แบ่งการทำงานออกเป็น 2 ส่วน ได้แก่

2.1 ส่วนของผู้จัดการ

2.1.1 สามารถเข้าสู่ระบบได้

2.1.2 สามารถจัดการสิทธิ์ในการใช้ระบบของพนักงาน

2.1.3 สามารถเพิ่ม แก้ไข ข้อมูลพนักงานได้

2.1.4 สามารถเพิ่ม แก้ไข ข้อมูลสมาชิกได้

2.1.5 สามารถเพิ่ม ค้นหา แก้ไข ข้อมูลสินค้าภายในศูนย์สาธิตการตลาดได้

2.1.6 สามารถออกบัตรสมาชิกให้แก่สมาชิกได้

2.1.7 สามารถบันทึกการขายสดให้กับบุคคลภายนอกได้

2.1.8 สามารถบันทึกการขายสดของสมาชิกได้

2.1.9 สามารถบันทึกการขายเชื่อของสมาชิกได้

2.1.10 สามารถบันทึกข้อมูลการชำระเงินของสมาชิก

2.1.11 สามารถจัดการข้อมูลเงินเชื่อของสมาชิกได้

2.1.12 สามารถตรวจสอบการขายสินค้า

2.1.13 สามารถบันทึกข้อมูลการขายสินค้า

2.1.14 สามารถเพิ่มสินค้าลงคลังสินค้าได้

2.1.15 สามารถตรวจสอบรายการสินค้าใกล้จะหมดได้

2.1.16 รายงาน

- สามารถพิมพ์ใบเสร็จได้
- รายงานข้อมูลสมาชิก
- รายงานสรุปยอดขายประจำวัน / ประจำเดือน / ประจำปี
- รายงานสรุปยอดเงินเชื่อประจำวัน / ประจำเดือน / ประจำปี
- รายงานสรุปยอดซื้อสินค้าประจำปี แยกตามประวัติการซื้อ
- สามารถดูรายงานการขายประจำวัน / ประจำเดือน / ประจำปี
- รายงานสินค้าคงเหลือในศูนย์สถิติการตลาด
- สามารถพิมพ์ใบสั่งซื้อสินค้าได้
- รายงานการซื้อสินค้า
- พิมพ์รายงานสรุปยอดซื้อสมาชิกของแต่ละบ้านได้
- พิมพ์รายงานสินค้าคงคลัง

2.2 ส่วนของพนักงาน

2.2.1 สามารถเข้าสู่ระบบได้

2.2.2 สามารถเพิ่ม แก้ไข ข้อมูลสมาชิกได้

2.2.3 สามารถเพิ่ม ค้นหา แก้ไข ข้อมูลสินค้าภายในศูนย์สถิติการตลาดได้

2.2.4 สามารถบันทึกการขายเชื่อของสมาชิกได้

2.2.5 สามารถบันทึกการขายสดของสมาชิกได้

2.2.6 สามารถบันทึกการขายสดให้กับบุคคลภายนอกได้

2.2.7 สามารถจัดการข้อมูลเงินเชื่อของสมาชิกได้

2.2.8 สามารถบันทึกข้อมูลการชำระเงินของสมาชิก

2.2.9 สามารถบันทึกข้อมูลการซื้อสินค้า

2.2.10 สามารถเพิ่มสินค้าลงคลังสินค้าได้

2.2.11 สามารถตรวจสอบรายการสินค้าใกล้จะหมดได้

2.2.12 รายงานพนักงาน

- สามารถพิมพ์ใบเสร็จได้
- รายงานข้อมูลสมาชิก
- รายงานสรุปยอดขายประจำวัน / ประจำเดือน / ประจำปี
- รายงานสรุปยอดเงินเชื่อประจำวัน / ประจำเดือน / ประจำปี
- สามารถดูรายงานการขายประจำวัน / ประจำเดือน / ประจำปี
- รายงานสินค้าคงเหลือในศูนย์สถิติการตลาด
- สามารถพิมพ์ใบสั่งซื้อสินค้าได้
- รายงานการซื้อสินค้า
- พิมพ์รายงานสรุปยอดซื้อสมาชิกของแต่ละบ้านได้
- พิมพ์รายงานสินค้าคงคลัง

1.4 คำสำคัญ (Keyword) ของการวิจัย

ภูมิปัญญา (Wisdom) คือ ความรู้ ความสามารถ ความเชื่อ ที่นำมาไปสู่การปฏิบัติเพื่อแก้ไขปัญหาของมนุษย์ พื้นความรู้ของชาวบ้านในสังคมนั้น ๆ ภูมิปัญญาของชาวบ้านที่เชี่ยวชาญในด้านต่างๆ มีคุณสมบัติ อายุ 60 ปี ขึ้นไปเช่น ด้านการทำอาหาร ด้านหมอฟันบ้าน ด้านการเกษตร เป็นต้น และชาวบ้านในสังคมยอมรับ เชื่อถือ เข้าใจ

การบริหารจัดการ(Management) เป็นกระบวนการของการวางแผนการจัดองค์การ การกระตุ้นและการควบคุมให้บรรลุจุดมุ่งหมายร่วมกัน โดยใช้ทรัพยากรบุคคลและอื่น ในสถานประกอบการหรือหน่วยงานนั้นๆ ให้อยู่รอด และ อยู่ร่วมกันอย่างบรรลุวัตถุประสงค์ของหน่วยงาน/องค์กร

ระบบสารสนเทศ (Information system)คือ ระบบที่มีการนำคอมพิวเตอร์มาช่วยในการรวบรวม จัดเก็บ จัดการข้อมูลข่าวสาร แล้วทำการประมวลผล สรุปผลและออกรายงาน สามารถนำไปใช้ประกอบการตัดสินใจ การวางแผน การบริหาร การควบคุม และดูแลย้อนหลังได้ สามารถเผยแพร่องค์ความรู้ ภูมิปัญญา ผ่านระบบสารสนเทศได้

ศูนย์สาธิตการตลาด (Demonstration Marketing Center) คือ หมู่ 3 บ้านช้างให้ ตำบลคลองขวาง อำเภอนาหว้า จังหวัดสกลนคร เป็นร้านค้าที่ชาวบ้านรวมตัวกัน ลงทุนจัดตั้งขึ้นเพื่ออำนวยความสะดวกในการซื้อขายสินค้าอุปโภค บริโภค รวมถึงปัจจัยการผลิตให้ กับสมาชิก เพื่อส่งเสริมให้มีการรวมกลุ่มอาชีพในชุมชนและพัฒนาให้เข้มแข็ง มีความสามารถผลิตสินค้าผลิตภัณฑ์และมีศักยภาพในการแสวงหาตลาด เพื่อให้กลุ่มอาชีพชุมชน สามารถพึ่งพาตนเองได้ในระยะยาวอย่างยั่งยืน ภายใต้การดำเนินงานอย่างเหมาะสมตามปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง

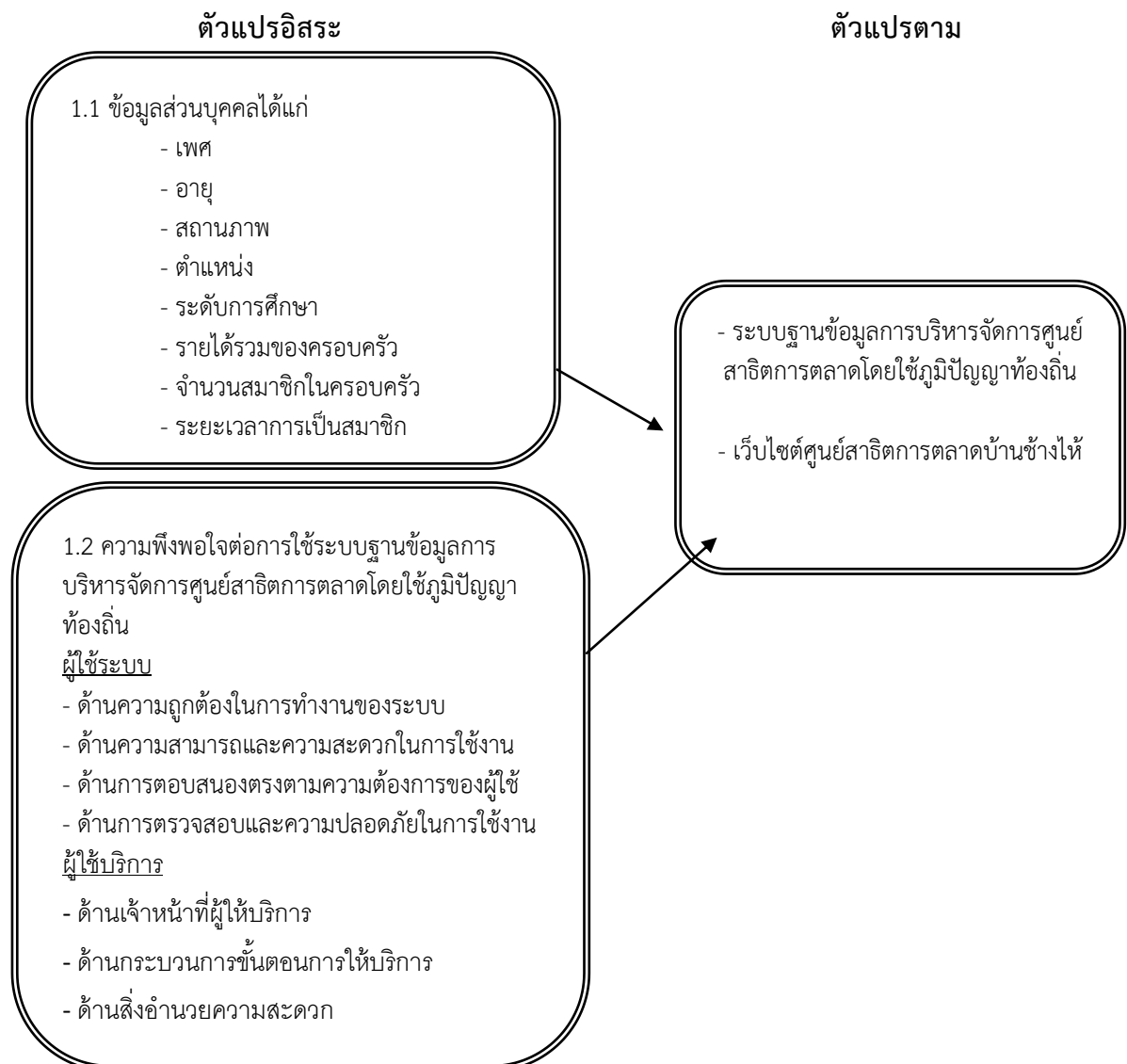
1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากโครงการ

1. ได้ทราบกระบวนการบริหารจัดการร้านค้าทั้งระบบของศูนย์สาธิตการตลาดโดยใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น บ้านช้างให้ ตำบลคลองขวาง อำเภอนาหว้า จังหวัดสกลนคร
2. ได้ระบบสารสนเทศการซื้อขาย ของศูนย์สาธิตการตลาดบ้านช้างให้ ตำบลคลองขวาง อำเภอนาหว้า จังหวัดสกลนคร
3. ได้เผยแพร่ความรู้ทางด้านการบริหารจัดการร้านค้าแบบยั่งยืน และการใช้งานระบบสารสนเทศการซื้อขาย ให้กับสมาชิกและชาวบ้านในชุมชน หรือ ชุมชนอื่นที่สนใจให้เป็นชุมชนที่มีการเรียนรู้ตลอดชีวิตอย่างยั่งยืนได้

1.6กรอบแนวความคิดของการวิจัยและขั้นตอนการวิจัยในภาพรวม

โครงการวิจัยเรื่อง การใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นในการบริหารจัดการและพัฒนาระบบสารสนเทศศูนย์สาธิตการตลาด(ร้านค้าชุมชน) บ้านช้างให้ ตำบลคลองขวาง อำเภอนาหว้า จังหวัดสกลนคร

มุ่งเน้นศึกษาถึงความรู้เรื่องการบริหารจัดการศูนย์สาธิตการตลาดอย่างไรให้ยั่งยืนโดยใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น เป็นการบริหารจัดการร้านค้าชุมชนที่มีอายุเกือบ 30 ปี ให้อยู่รอดกลายเป็นชุมชนเข้มแข็งสามารถนำความรู้นั้นไปถ่ายทอดในท้องถิ่นได้ และเพื่อจัดเก็บข้อมูลให้เป็นระบบสารสนเทศเพื่อการซื้อขายและสมาชิกสามารถนำสินค้าของตนเองมาเสนอขายผ่านระบบสารสนเทศได้ ดังนั้นเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ของโครงการวิจัย จึงมีกรอบแนวคิดการวิจัยดังภาพประกอบที่ 1



ภาพที่ 1.1 กรอบแนวคิดในการวิจัย

1.7 แผนงานโครงการ

ตารางที่ 1.1 แสดงระยะเวลาในการดำเนินการ

กระบวนการดำเนินการ	2560				2561							
	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.
1.รวบรวมศึกษาข้อมูลทุติยภูมิจากเอกสารที่เกี่ยวข้อง	↔											
2.วางแผนการวิจัยกำหนดตัวแปรเพื่อสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย		↔										
3.ออกแบบสอบถามที่ใช้สำหรับสัมภาษณ์บุคคลคนที่เกี่ยวข้องกับศูนย์สาธิตการตลาด เช่น กรรมการ, สมาชิก, ผู้นำท้องถิ่น, เจ้าหน้าที่ผู้รับผิดชอบแต่ละฝ่าย		↔		→								
4. ลงพื้นที่เป้าหมายเพื่อสัมภาษณ์และเก็บข้อมูล บุคคลคนที่เกี่ยวข้องกับ ภูมิปัญญาที่ใช้บริหารจัดการศูนย์สาธิตการตลาด			↔		→							
5. จัดทำระบบฐานข้อมูลการบริหารจัดการศูนย์สาธิตการตลาดโดยใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น					↔	→						
6.พัฒนาระบบสารสนเทศการซื้อขายศูนย์สาธิตการตลาดบ้านช้างให้ ตำบลคลองขวาง อำเภอนาหวี จังหวัดสงขลา						↔	→					
7. นำเสนอและทดสอบระบบระบบสารสนเทศการซื้อขายศูนย์สาธิตการตลาดบ้านช้างให้ ตำบลคลองขวาง อำเภอนาหวี จังหวัดสงขลา								↔	→			
8.จัดการฝึกอบรมให้ชุมชนต่างๆที่สนใจร่วมรับฟังการใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นในการบริหารจัดการศูนย์สาธิตการตลาด									↔	→		
9. จัดทำรายงานฉบับสมบูรณ์											↔	→

บทที่ 2

การทบทวนวรรณกรรม/ สารสนเทศที่เกี่ยวข้อง

บทที่ 2

การทบทวนวรรณกรรม/สารสนเทศที่เกี่ยวข้อง

ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ศึกษาแนวคิดและเอกสารงานวิจัยที่เกี่ยวข้องตามหัวข้อต่อไปนี้

1. สภาพทั่วไปของศูนย์สาธิตการตลาด (ร้านค้าชุมชน) บ้านช้างให้ ตำบลคลองขวาง อำเภอนาหวี จังหวัดสงขลา
2. ประธานศูนย์สาธิตการตลาดแต่ละสมัย
3. หลักการดำเนินงานของศูนย์สาธิตการตลาดและรายละเอียดการจัดการระบบต่างๆ
4. ประโยชน์ที่สมาชิกจะได้รับจากศูนย์สาธิตการตลาด
5. ความหมายของภูมิปัญญา
6. ความหมายของการบริหารจัดการ
7. กระบวนการบริหารจัดการ
8. การบริหารจัดการแบบยั่งยืน
9. เทคโนโลยีสารสนเทศ
10. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2.1 สภาพทั่วไปของศูนย์สาธิตการตลาด (ร้านค้าชุมชน) บ้านช้างให้ ตำบลคลองขวาง อำเภอนาหวี จังหวัดสงขลา

ศูนย์สาธิตการตลาด (ร้านค้าชุมชน) บ้านช้างให้ ตำบลคลองขวาง อำเภอนาหวี จังหวัดสงขลา เดิมเปิดเป็นร้านค้าเล็กๆ เช่าพื้นที่ในหมู่บ้านขนาด 10 ตารางวา เป็นที่ตั้งของศูนย์ฯ มีสมาชิกเริ่มต้น 20 ครอบครัว จำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภคที่ใช้ในครัวเรือน และสินค้าอื่นๆ ที่ใช้สำหรับประกอบอาชีพของคนในพื้นที่ ซึ่งส่วนใหญ่ประกอบอาชีพกรีดยาง เช่น แกลลอนใส่น้ำยาง ท่อน้ำยาง มีดกรีดยาง เป็นต้น สมาชิกที่ถือหุ้นโดยส่วนใหญ่เป็นคนในหมู่บ้านและละแวกใกล้เคียง

สถานที่ตั้งปัจจุบันของศูนย์สาธิตการตลาด (ร้านค้าชุมชน) บ้านช้างให้ เป็นอาคาร 2 คูหา เปิดโล่ง กว้าง 10 เมตร x ยาว 15 เมตร โดยนำเงินกำไรที่ได้ในแต่ละปี ตั้งแต่เริ่มเปิดทำการจนถึงปัจจุบัน รวมแล้ว 10 ปี มาใช้ในการจัดซื้อที่ดินและสร้างอาคารดังกล่าว ซึ่งตั้งอยู่บริเวณใจกลางหมู่บ้าน เพื่อให้เกิดความสะดวกในการสัญจรไปมาต่อสมาชิกของศูนย์ฯ เพิ่มมากขึ้น จึงได้มีการจัดตั้งฝ่ายบริหารจัดการศูนย์สาธิต ซึ่งประกอบด้วย ประธาน และกรรมการ ซึ่งได้มาจากการเลือกสมาชิกที่เข้ามาร่วมหุ้นกัน โดยมีการจำหน่ายสินค้าทั่วไปตามท้องตลาดและสินค้าบางชนิดที่มีราคาสูงกว่าท้องตลาด เพื่อให้ประชาชนที่มีรายได้น้อยสามารถหาซื้อได้ มีการบริหารจัดการโดยการจัดเวรหมุนเวียนกันขายสินค้าในแต่ละวัน มีการติดตั้งกล้องวงจรปิด เพื่อป้องกันการเกิดปัญหาสินค้าสูญหายหรือการทุจริตของสมาชิก หรือกรรมการ ผู้รับผิดชอบ ซึ่งสามารถย้อนดูภาพในกล้องวงจรปิดได้

2.2 ประธานศูนย์สาธิตการตลาดแต่ละสมัย

1. นางกระจ่าง ไชยอิน	ดำรงตำแหน่งประธาน ปี 2530-2534
2. นางนิยม หนูประดิษฐ์	ดำรงตำแหน่งประธาน ปี 2535-2539
3. นายปรีชา ทองแก้ว	ดำรงตำแหน่งประธาน ปี 2540-2544
4. นางเอี่ยมจิต วุ่นแสง	ดำรงตำแหน่งประธาน ปี 2545-2547
5. นางประจิม เวชรังสี	ดำรงตำแหน่งประธาน ปี 2548-2550
6. นายทองดี ถาวรหงส์	ดำรงตำแหน่งประธาน ปี 2550-2551
7. นางวริญญา บัวรัตน์	ดำรงตำแหน่งประธาน ปี 2552- ปัจจุบัน

2.3 หลักการดำเนินงานของศูนย์สาธิตการตลาด (ร้านค้าชุมชน) บ้านช้างให้และรายละเอียดการจัดการระบบต่างๆภายใน

ศูนย์สาธิตการตลาด (ร้านค้าชุมชน) บ้านช้างให้ เป็นร้านค้าชุมชนระดับหมู่บ้าน ตำบลมีหลักในการดำเนินงานดังนี้

1. เงินทุนดำเนินการ

1.1 เงินทุนที่ใช้ในการดำเนินการ ได้จากทุนเรือนหุ้นของสมาชิก หุ้นละ 1,000 บาท โดยไม่มีการกู้เงินจากสถาบันอื่นมาลงทุน รวบรวมเงินจากสมาชิกมาใช้ในการจัดตั้งร้าน

1.2 กำไรจากการดำเนินงานในแต่ละปี ทางศูนย์สาธิตการตลาด (ร้านค้าชุมชน) บ้านช้างให้เก็บรวบรวมและนำมาใช้ในการบริหารจัดการร้าน เพื่อใช้ในการจัดซื้อที่ดิน และสร้างอาคาร รวมไปถึงการสร้างสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆให้กับศูนย์

2. คณะกรรมการดำเนินงาน

2.1 คณะกรรมการดำเนินงานของศูนย์สาธิตการตลาด (ร้านค้าชุมชน) บ้านช้างให้ เป็นผู้รับผิดชอบในการดำเนินงานทุกด้าน โดยการนำเข้าที่ประชุม ระดมความคิดจากสมาชิก เช่น การกำหนดนโยบาย หลักเกณฑ์ และระเบียบปฏิบัติต่างๆ เกี่ยวกับศูนย์สาธิตการตลาด (ร้านค้าชุมชน) บ้านช้างให้

2.2 คณะกรรมการศูนย์สาธิตการตลาด (ร้านค้าชุมชน) บ้านช้างให้ มีหน้าที่ในการจัดการซื้อ-ขาย และการเบิก-จ่ายเงินของศูนย์สาธิตการตลาด (ร้านค้าชุมชน) บ้านช้างให้ โดยคณะกรรมการได้จากการเลือกตั้งของสมาชิก

3. การให้บริการของศูนย์สาธิตการตลาด (ร้านค้าชุมชน) บ้านช้างให้ให้มีการบริหารจัดการภายในดังนี้

ศูนย์สาธิตการตลาด (ร้านค้าชุมชน) บ้านช้างให้ เริ่มก่อตั้งขึ้นเมื่อ ประมาณ ปี พ.ศ. 2530 โดยการร่วมกันลงหุ้นของชาวบ้านในหมู่บ้านคนละ 1,000 บาท รวบรวมได้เงินทุนเป็นจำนวนเงิน 59,000 บาท โดยนางกระจ่าง ไชยอินเป็นประธานคนแรกของศูนย์ซึ่งในการจัดตั้งศูนย์สาธิตการตลาด (ร้านค้าชุมชน) บ้านช้างให้ ในเริ่มแรกนั้นทางศูนย์ไม่ได้รับเงินอุดหนุนจากทางรัฐบาลแต่อย่างใด

3.1 ศูนย์สาธิตการตลาด (ร้านค้าชุมชน) บ้านช้างไห้ เป็นอาคารชั้นเดียวเปิดโล่ง 2 คูหา ขนาดประมาณ กว้าง 10 เมตร x ยาว 15 เมตร สร้างจากเงินกำไรหลังจากการตั้งร้านมาแล้วประมาณ 10 ปี เพื่อใช้ในการจัดซื้อที่ดิน และสร้างอาคาร

3.2 เวลาเปิด-ปิดศูนย์สาธิตการตลาด (ร้านค้าชุมชน) บ้านช้างไห้ ตั้งแต่เวลา 06.30 – 19.30 น.

3.3 คณะกรรมการดำเนินงานทั้งหมด 16 คน แบ่งเป็น ประธาน 1 คน, บัญชี 14คน, เหมัญญิก 1 คน

3.4 สมาชิกปัจจุบันทั้งหมด 66 รหัส (1 รหัส คือ 1ครอบครัว ใช้ในการลงรายการซื้อสินค้าเพื่อปันผล) ยอดเงินหุ้นรวมคือ 66,000 บาท

3.5 ยอดขายสินค้าเฉลี่ย 20,000 บาท/วัน กำไรสุทธิปีที่แล้ว ปี 2560 ยอด 721,703 บาท

3.6 เงื่อนไขในการลงหุ้นของสมาชิกใหม่ต้องจ่ายเงินหุ้นจำนวน 3,000 บาท แบ่งเป็นค่าหุ้น 1,000 บาท และค่าส่วนกลาง 2,000 บาท หากถอนหุ้น จะได้รับคืนในส่วน of ค่าหุ้น 1,000 บาท เท่านั้น

3.7 มีการจัดเวรในการขายสินค้าออกเป็น 2 ช่วง ในแต่ละช่วงจะมีบัญชี 1 คน และคนขาย 1 คน บัญชีทำหน้าที่นั่งโต๊ะรับจ่ายเงินจากลูกค้าที่มาซื้อสินค้า ส่วนคนขายจะทำหน้าที่ช่วยหยิบสินค้าให้ลูกค้า

- ช่วงแรกของบัญชีเริ่มรับเวรในเวลา 16.30-19.30 น. ร้านปิด และร้านเปิดในวันถัดไปทำหน้าที่ต่อตั้งแต่เวลา 06.30-16.30 น. และจะมีเวรใหม่มารับช่วงต่อ (จะมาก่อนเวรคนขาย 30 นาที เนื่องจากมาเช็คยอดเงิน)

- ช่วงแรกของคนขายสินค้ารับเวรในเวลา 17.00-19.30 น. ร้านปิด และร้านเปิดในวันถัดไป ทำหน้าที่ต่อตั้งแต่เวลา 06.30-17.00 น. และจะมีเวรใหม่มารับช่วงต่อ

- ในช่วงเย็นลูกค้าเยอะ จะมีเวรช่วยขายสินค้าอีก 1 คนรวมเป็น 2 คน

3.8 การขายสินค้า ศูนย์สาธิตการตลาด (ร้านค้าชุมชน) บ้านช้างไห้ มีการขายสินค้าแบบซื้อเงินเชื่อ 2 งวด/เดือน งวดละไม่เกินเรือนหุ้นคือ 1,000 บาท วันที่ 1-15 ต้องปิดยอดทุกวันที่ 15 และ วันที่ 16-30 ต้องปิดยอดทุกวันที่ 30 ของทุกเดือน

3.9 มีเบี้ยสวัสดิการให้กู้ยืมเงิน โดยมีเงื่อนไขดังนี้ ให้กู้สูงสุดได้ไม่เกิน 10,000 บาทสำหรับสมาชิกที่มีประวัติการผ่อนดี ไม่มีค้างชำระ และให้กู้สูงสุดได้ไม่เกิน 5,000 บาทสำหรับสมาชิกที่มีประวัติไม่ค่อยดี และมีดอกเบี้ยครั้งละ 10 บาท/เดือน การผ่อนจ่ายคืน จะผ่อนจ่ายตามจำนวนของเดือนที่เหลือในปีนั้นๆ เช่น กู้เดือนมิถุนายน 6,000 บาท เหลือจำนวนก่อนสิ้นปีอีก 6 เดือน ก.ค.-ธ.ค. ต้องผ่อนจ่ายให้หมดภายในสิ้นปี คือ เดือนละ 1,000+10 (ดอกเบี้ย)

3.10 ศูนย์สาธิตการตลาด (ร้านค้าชุมชน) บ้านช้างไห้ มีระบบให้ซื้อเชื่อสินค้าประเภท ปุ๋ย ซึ่งสมาชิกโดยส่วนใหญ่มีสวนยางพาราทุกหลังคาเรือน จะมีการใส่ปุ๋ยสวนยาง 2 ครั้ง/ปี จึงมีการเปิดให้สั่งซื้อปุ๋ยโดยใช้ระบบผ่อน โดยมีเงื่อนไข ดังนี้

- สมาชิก 1 คน สั่งซื้อปุ๋ยได้ 10 -50 กระสอบ

- ผ่อนเท่าเดือนที่เหลือในปีนั้นๆ เหมือนการกู้ยืมเบี้ยสวัสดิการ เช่น ยอดสั่งซื้อ 20,000 บาท สั่งซื้อเดือนกุมภาพันธ์ ต้องผ่อนจ่ายให้หมดภายในสิ้นปี คือ มี.ค.-ธ.ค. เดือนละ 2,000 บาท ไม่มีดอกเบี้ย เนื่องจากทางศูนย์สวัสดิการตลาดบ้านช้างให้ ได้บวกกำไรไป แล้วกระสอบละ 20 บาท

3.11 การซื้อของเข้าสู่ศูนย์สวัสดิการตลาด (ร้านค้าชุมชน) บ้านช้างให้ จะซื้ออาทิตย์ละ 1 ครั้งทุกวันอังคาร เป็นสินค้าอุปโภค บริโภค เช่น กะปิ กาแฟ ปลากระป๋อง เพราะสินค้าบางอย่างราคาถูกกว่าที่รถมาส่ง ส่วนสินค้าอื่นๆในร้าน จะมีรถมาส่งถึงที่ เช่น ฟาร์มเห็ด, ยูนิลีเวอร์, ก.ชัยแสง, หาดทิพย์, กาแฟซูปเปอร์, บริษัท ลำไพลแก๊ส จำกัด เป็นต้น

3.12 รายชื่อคณะกรรมการทั้ง 16 คน และตำแหน่งหน้าที่ในการบริหารจัดการศูนย์สวัสดิการตลาด (ร้านค้าชุมชน) บ้านช้างให้ ดังนี้

ตารางที่ 2.1 แสดงรายชื่อคณะกรรมการศูนย์สวัสดิการตลาดบ้านช้างให้

ลำดับ	ชื่อ-สกุล	ตำแหน่ง	เบอร์โทร.	รูปถ่าย
1.	นางวริญญา บัวรัตน์	ประธาน	084-313-2006	
2.	นางสำเนียง แก้วทอง	รองประธาน/บัญชี รายรับ-รายจ่าย	088-388-9579	
3.	นายปรีชา ทองแก้ว	เหรัญญิก	084-857-0965	
5.	นางประจิม เวชรังษี	ฝ่ายตลาด	081-095-3450	

ตารางที่ 2.1 (ต่อ)

ลำดับ	ชื่อ-สกุล	ตำแหน่ง	เบอร์โทร.	รูปถ่าย
10.	นางสุภาวดี หนูจันทร์	เช็คของไป**	086-298-0197	
11.	นางสาวนิมิต แก้ว วิเศษ	เช็คของกลับ**	098-683-7508	
12.	นางเจียม ทองศรี	เช็คของกลับ**	063-068-6628	
13.	นางจันจิรา ทองศรี	เช็คของกลับ**	093-6139276	
14.	นางนุช พรหมเอียด	เช็คของกลับ**	086-640-0028	

ตารางที่ 2.1 (ต่อ)

ลำดับ	ชื่อ-สกุล	ตำแหน่ง	เบอร์โทร.	รูปถ่าย
15.	นายอาทิตย์ อินทร์น	ฝ่ายเงินเชื่อ	087-836-8370	
16.	นางวิมลทิพย์ เพชรรัตน์	เฉลี่ยคืน**	086-292-6075	

**เช็คของไป หมายถึง ทำหน้าที่ในการเช็คสต็อกก่อนการสั่งซื้อสินค้าว่ามีสินค้าอะไรขาดบ้าง ต้องซื้ออะไรบ้าง แล้วส่งข้อมูลให้ฝ่ายตลาดเพื่อดำเนินการจัดซื้อ

**เช็คของกลับ หมายถึง ทำหน้าที่รับสินค้าจากฝ่ายตลาดเพื่อเช็ค ตรวจสอบ และตั้งราคาขาย หลังจากซื้อสินค้ามาแล้ว

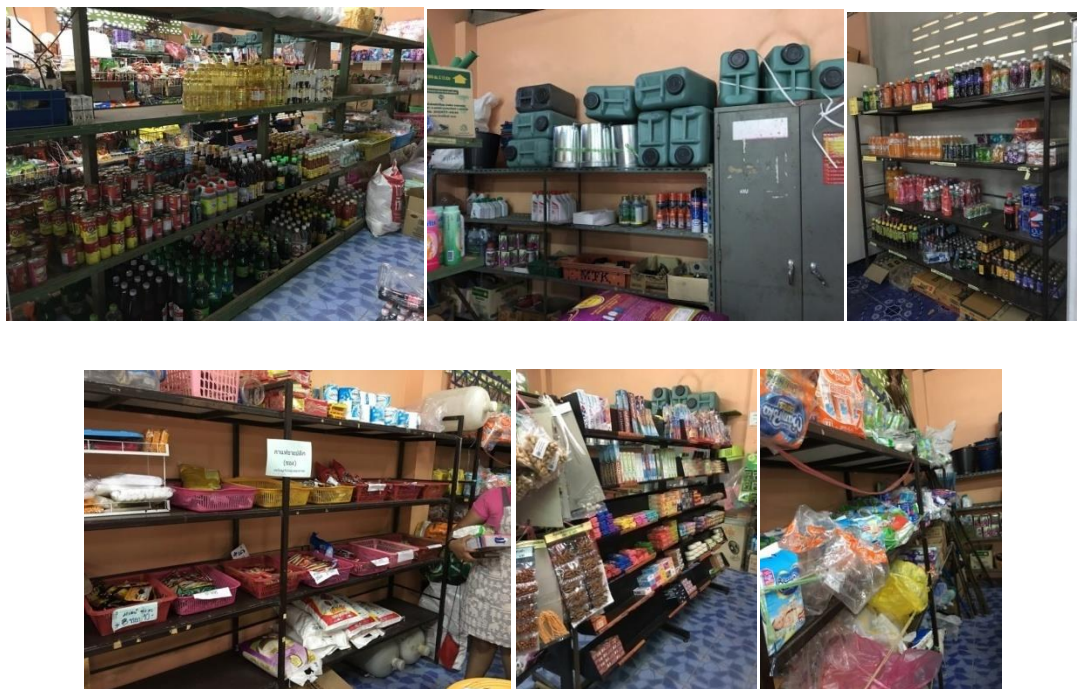
**เฉลี่ยคืน หมายถึง ทำหน้าที่สรุปยอดการซื้อสินค้าของสมาชิกในแต่ละเดือน

4. สินค้าที่ขายในร้านเป็นสินค้าอุปโภคบริโภค ของใช้ในครัวเรือน เช่น แก๊ส น้ำมัน น้ำเปล่า น้ำแข็ง ปลากระป๋อง น้ำอัดลม ยาสามัญประจำบ้าน ผ้าอ้อมสำเร็จรูป ข้าวสาร เหล้า เบียร์ บุหรี่ เป็นต้น





ภาพที่ 2.1 สินค้าที่ขายภายในศูนย์สวัสดิการตลาดบ้านช้างให้



ภาพที่ 2.1 สินค้าที่ขายภายในศูนย์สวัสดิการตลาดบ้านช้างให้ (ต่อ)

2.4 ประโยชน์ที่สมาชิกจะได้รับจากศูนย์สวัสดิการตลาด

2.4.1 ซื้อสินค้าในราคาต่ำกว่าท้องตลาด เพราะจะได้รับเงินเฉลี่ยคืนการซื้อสินค้า (หากมีการซื้อสินค้าสูง ก็จะได้รับเงินเฉลี่ยคืนสูงตาม)

2.4.2 สมาชิกของศูนย์สวัสดิการตลาด (ร้านค้าชุมชน) บ้านช้างให้ทุกคนจะได้รับเงินปันผลจากกำไรในทุกปี ตามมูลค่าหุ้นที่ลงไว้

2.4.3 ลดรายจ่ายในการซื้อของใช้ในครัวเรือน โดยไม่ต้องเดินทางออกไปซื้อสินค้าตามท้องตลาดเอง ลดค่าใช้จ่ายในการเดินทาง

2.4.4 มีการจัดสรรกำไรบางส่วนแยกออกมาเป็นค่าดำเนินการ เพื่อใช้จ่ายในการบริหารงานภายใน จัดซื้ออุปกรณ์เพิ่มเติมเพื่ออำนวยความสะดวก

2.4.5 มีการจัดสรรกำไรบางส่วนเป็นค่าตอบแทนสำหรับสมาชิกที่ดำรงตำแหน่งกรรมการบริหารภายในศูนย์สาธิตการตลาด (ร้านค้าชุมชน) บ้านข้างให้ โดยความเห็นชอบของสมาชิกทุกคน

2.5 ความหมายของภูมิปัญญา

ภูมิปัญญา หรือ Wisdom หมายถึง ความรู้ ความสามารถ ความเชื่อ ที่นำมาไปสู่การปฏิบัติเพื่อแก้ไขปัญหาของมนุษย์ หรือ ภูมิปัญญา คือ พื้นความรู้ของปวงชนในสังคมนั้น ๆ และปวงชนในสังคมยอมรับรู้ เชื่อถือ เข้าใจ ร่วมกัน เรียกว่า ภูมิปัญญา

ภูมิปัญญาไทย หมายถึง องค์ความรู้ ความสามารถและทักษะของคนไทยอันเกิดจากการสั่งสมประสบการณ์ที่ผ่านกระบวนการเรียนรู้ เลือกรสร ปรุงแต่ง พัฒนา และถ่ายทอดสืบต่อกันมา เพื่อใช้แก้ปัญหาและพัฒนาวิถีชีวิตของคนไทยให้สอดคล้องกับสภาพแวดล้อมและเหมาะสมกับยุคสมัย ภูมิปัญญาไทยนี้มีลักษณะเป็นองค์รวม มีคุณค่าทางวัฒนธรรมเกิดขึ้นในวิถีชีวิตไทย ซึ่งภูมิปัญญาท้องถิ่นอาจเป็นที่มาขององค์ความรู้ที่งอกงามขึ้นใหม่ที่จะช่วยในการเรียนรู้ การแก้ปัญหา การจัดการ และการปรับตัวในการดำเนินวิถีชีวิตของคนไทย ลักษณะองค์รวมของภูมิปัญญาที่มีความเด่นชัดในหลายด้านเช่น ด้านเกษตรกรรม ด้านอุตสาหกรรม และหัตถกรรม ด้านการแพทย์แผนไทย ด้านการจัดการทรัพยากรและสิ่งแวดล้อม ด้านกองทุนและธุรกิจชุมชน ด้านศิลปกรรม ด้านภาษาและวรรณกรรม ด้านปรัชญา ศาสนา และประเพณี และด้านโภชนาการ วัฒนธรรม พัฒนาการทางประวัติศาสตร์ เอกลักษณ์และภูมิปัญญา

ภูมิปัญญาชาวบ้าน หรือภูมิปัญญาท้องถิ่น (Folk Wisdom) ได้มีผู้ความหมายดังนี้ กระทรวงศึกษาธิการ (2539 : 2) หมายถึง ความรู้ที่เกิดจากประสบการณ์ในชีวิตของคนเราผ่านกระบวนการศึกษา สังเกตคิดวิเคราะห์จนเกิดปัญญา และตกผลึกมาเป็นองค์ความรู้ที่ประกอบกันขึ้นมาจากความรู้เฉพาะหลาย ๆ เรื่อง ความรู้ดังกล่าวไม่ได้แยกย่อยออกมาเป็นศาสตร์ เฉพาะสาขาวิชาต่าง ๆ อาจกล่าวได้ว่า ภูมิปัญญาท้องถิ่นจัดเป็นพื้นฐานขององค์ความรู้สมัยใหม่ที่จะช่วยในการเรียนรู้ การแก้ปัญหา การจัดการ และการปรับตัวในการดำเนินชีวิตของคนเรา ภูมิปัญญาท้องถิ่นเป็นความรู้ที่มีอยู่ทั่วไปในสังคม ชุมชนและในการตัวของผู้นั้นเอง หากมีการสืบค้นหาเพื่อศึกษา และนำมาใช้ก็จะเป็นที่รู้จักกันเกิดการยอมรับ ถ่ายทอด และพัฒนาไปสู่คนรุ่นใหม่ตามยุคตามสมัยได้

ศักดิ์ชัย เกียรติวนิช (2542 : 2) ได้ให้ความหมายของภูมิปัญญาท้องถิ่น คือ องค์ความรู้ความสามารถของชุมชนที่สั่งสมสืบทอดกันมานาน เป็นความจริงแท้ของชุมชนเป็นศักยภาพที่จะใช้แก้ปัญหา จัดการปรับตน เรียนรู้ และถ่ายทอดสู่คนรุ่นใหม่ เพื่อให้ดำรงชีวิตอยู่ได้อย่างมีความสุข เป็นแก่นของชุมชนที่จริงใจ ความเป็นชาติให้อยู่รอดจากทุกภัยพิบัติทั้งปวง

จารุวรรณ ธรรมวัตติ (2543 : 1) ได้ให้ความหมาย ของภูมิปัญญาท้องถิ่น คือ แบบแผน การดำเนินชีวิตที่มีคุณค่าแสดงถึงความเฉลียวฉลาดของบุคคล และสังคมซึ่งได้สั่งสมและปฏิบัติต่อกัน มา ภูมิปัญญาจะเป็นทรัพยากรบุคคล หรือทรัพยากรความรู้ก็ได้

จากการศึกษาความหมายและแนวคิดของภูมิปัญญาของชาวบ้านที่กล่าวมาแล้วข้างต้น พอสรุปได้ว่า ภูมิปัญญาไทย หมายถึง ความรู้ ความสามารถในการดำเนินชีวิตอยู่ในพื้นที่นั้น ๆ โดยใช้ สติปัญญาสั่งสมความรู้อย่างแพร่หลาย ผสมผสานความกลมกลืนระหว่างศาสนา สภาพภูมิอากาศ สภาพแวดล้อมการประกอบอาชีพ และกระบวนการเหล่านี้มาจนหลายชั่วคนซึ่งจะเป็นวิธีการดำเนิน ชีวิตของมนุษย์นั้น เกิดจากการเรียนรู้และสั่งสมประสบการณ์เป็นระยะเวลายาวนาน โดยอาศัยภูมิ ปัญญาที่มีอยู่มาใช้ในการตั้งถิ่นฐาน การประกอบอาชีพการปรับตัวและแก้ปัญหาในการดำเนินชีวิต จนเหมาะสมกับสภาพแวดล้อมของธรรมชาติและสังคม

ลักษณะความสัมพันธ์ของภูมิปัญญาไทย

ภูมิปัญญาไทยสามารถสะท้อนออกมาใน 3 ลักษณะที่สัมพันธ์ใกล้ชิดกัน คือ

1. ความสัมพันธ์อย่างใกล้ชิดกันระหว่างคนกับโลก สิ่งแวดล้อม สัตว์ พืช และ ธรรมชาติ
2. ความสัมพันธ์ของคนกับคนอื่น ๆ ที่อยู่ร่วมกันในสังคม หรือในชุมชน
3. ความสัมพันธ์ระหว่างคนกับสิ่งศักดิ์สิทธิ์สิ่งเหนือธรรมชาติ ตลอดทั้งสิ่งที่ไม่ สามารถสัมผัสได้ทั้งหลาย

ทั้ง 3 ลักษณะนี้ คือ สามมิติของเรื่องเดียวกัน หมายถึง ชีวิตชุมชน สะท้อนออกมาถึงภูมิ ปัญญาในการดำเนินชีวิตอย่างมีเอกภาพ เหมือนสามมุมของรูปสามเหลี่ยม ภูมิปัญญา จึงเป็นรากฐาน ในการดำเนินชีวิตของคนไทย

2.6 ความหมายของการบริหารจัดการ

มีนักวิชาการได้ให้ความหมายกันไว้มากมาย ตามแนวทางที่แต่ละท่านได้ศึกษามา เช่น **Mary Parker Follett** “การบริหารการจัดการเป็นเทคนิคการทำงานให้สำเร็จโดย อาศัยผู้อื่น”

George R.Terry “การบริหารการจัดการ เป็นกระบวนการของการวางแผนการจัด องค์กร การกระตุ้นและการควบคุมให้บรรลุจุดมุ่งหมายร่วมกัน โดยใช้ทรัพยากรบุคคลและอื่น ๆ”

James A.F.Stoner “การจัดการคือ กระบวนการ (Process) ของการวางแผน (Planning) การจัดองค์กร (Organization) การสั่งการ (Leading) และการควบคุม (Controlling) ความพยายามของสมาชิกในองค์กรและการใช้ทรัพยากรต่าง ๆ เพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ที่องค์กร กำหนดไว้”

2.7 กระบวนการบริหารจัดการ

การบริหารบางครั้งเรียกว่าการบริหารจัดการหมายถึงการดำเนินงานหรือการปฏิบัติงานใดๆของหน่วยงานของรัฐและ/หรือเจ้าหน้าที่ของรัฐ (ถ้าเป็นหน่วยงานภาคเอกชนหมายถึงของหน่วยงานและ/หรือบุคคล) ที่เกี่ยวข้องกับคนสิ่งของและหน่วยงานโดยครอบคลุมเรื่องต่างๆเช่น (1) การบริหารนโยบาย (Policy) (2) การบริหารอำนาจหน้าที่ (Authority) (3) การบริหารคุณธรรม (Morality) (4) การบริหารที่เกี่ยวข้องกับสังคม (Society) (5) การวางแผน (Planning) (6) การจัดองค์การ (Organizing) (7) การบริหารทรัพยากรมนุษย์ (Staffing) (8) การอำนวยความสะดวก (Directing) (9) การประสานงาน (Coordinating) (10) การรายงาน (Reporting) และ(11) การงบประมาณ (Budgeting) เช่นนี้เป็นการนำ “กระบวนการบริหาร” หรือ “ปัจจัยที่มีส่วนสำคัญต่อการบริหาร” ที่เรียกว่าแฟมส์-โพสคอร์บ (PAMS-POSDCoRB) แต่ละตัวมาเป็นแนวทางในการให้ความหมายพร้อมกันนี้อาจให้ความหมายได้อีกว่าการบริหารหมายถึงการดำเนินงานหรือการปฏิบัติงานใดๆของหน่วยงานของรัฐและ/หรือเจ้าหน้าที่ของรัฐที่เกี่ยวข้องกับคนสิ่งของและหน่วยงานโดยครอบคลุมเรื่องต่างๆเช่น (1) การบริหารคน (Man) (2) การบริหารเงิน (Money) (3) การบริหารวัสดุอุปกรณ์ (Material) (4) การบริหารงานทั่วไป (Management) (5) การบริหารการให้บริการประชาชน (Market) (6) การบริหารคุณธรรม (Morality) (7) การบริหารข้อมูลข่าวสาร (Message) (8) การบริหารเวลา (Minute) และ (9) และการบริหารการวัดผล (Measurement) เช่นนี้เป็นการนำ “ปัจจัยที่มีส่วนสำคัญต่อการบริหาร” ที่เรียกว่า 9M แต่ละตัวมาเป็นแนวทางในการให้ความหมาย

2.8 การบริหารจัดการแบบยั่งยืน

การจัดองค์การ (Organizing)การจัดองค์การเป็นหน้าที่ทางการบริหารที่สืบเนื่องจากการวางแผนเมื่อองค์การจัดทำเป้าหมายวัตถุประสงค์ขององค์การและแผนกลยุทธ์แล้วผู้บริหารต้องออกแบบโครงสร้างองค์การเพื่อให้การบริหารบรรลุเป้าหมาย

กิติมาปรีดีดิลก (2532, หน้า 26) กล่าวว่า “การจัดองค์การเป็นเทคนิคพื้นฐานการบริหารอย่างหนึ่งมีลักษณะเป็นการกำหนดโครงสร้างขององค์การนั้นๆขึ้นมาเป็นการช่วยให้ทราบถึงตำแหน่งหน้าที่สถานะและการควบคุมบังคับบัญชาอย่างกว้างๆทำให้สามารถจัดโครงสร้างเหมาะสมสอดคล้องกับนโยบายวัตถุประสงค์ขององค์การ”

ธงชัยสันติวงศ์ (2546, หน้า 216) กล่าวว่า การจัดองค์การคือหน้าที่งานที่เกี่ยวข้องกับการจัดระเบียบเพื่อให้สิ่งของและบุคคลผู้เข้ามาอยู่ในองค์การสามารถทำงานเกี่ยวข้องสัมพันธ์กันอย่างมีประสิทธิภาพและเพื่อเป็นประโยชน์ต่องานที่จะมีการประสานกันทำเป็นทีม

วรณารณแสงมณี (2544, หน้า 32) ได้ให้ความหมายของการจัดองค์การหมายถึง “ความพยายามของผู้บริหารในการกำหนดแนวทางโครงสร้างองค์การโดยใช้กระบวนการต่างๆในการสนับสนุนให้การดำเนินงานสามารถประสบความสำเร็จได้ตามที่วางแผนงานไว้ซึ่งกระบวนการดังกล่าว

นี้มักประกอบด้วยความสัมพันธ์พื้นฐาน 3 ประการคือความรับผิดชอบอำนาจหน้าที่และความพร้อมที่จะให้ตรวจสอบ

ศิริวรรณเสรีรัตน์และคณะ (2539, หน้า 139) กล่าวว่าการจัดองค์การคือกระบวนการที่กำหนดกฎระเบียบแบบแผนในการปฏิบัติงานขององค์การซึ่งรวมถึงวิธีการทำงานร่วมกัน

สมยศนาวิการ (2544, หน้า 18) ให้คำจำกัดความว่าการจัดการคือกระบวนการวางแผนการจัดองค์การการสั่งการและการควบคุมกำลังความพยายามของสมาชิกขององค์การและการใช้ทรัพยากรอื่นๆเพื่อความสำเร็จในเป้าหมายขององค์การตามที่ได้จำแนกไว้

โรบบินส์และโคลสเตอร์ (Robbins & Coulter, 2003, p. 101) สโตนเนอร์และแรงเคล (Stoner & Wankle, 1986, pp. 221 - 222) เดสส์เลอร์ (Dessler, 2004, p. 139) คูนต์ซ์และเวียห์ริช (Koontz & Wehrich, 1990, p. 134) ได้ให้ความหมายของการจัดองค์การคือกระบวนการในการจัดโครงสร้างขององค์การซึ่งครอบคลุมเรื่องการแบ่งงานการกำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบให้ผู้ปฏิบัติงานการกำหนดกลุ่มงานการกำหนดความสัมพันธ์ในสายการบังคับบัญชาและการประสานงานของหน่วยงานต่างๆรวมทั้งการจัดสรรทรัพยากรให้กับหน่วยงานต่างๆการจัดองค์การจึงครอบคลุมการจัดงานจัดคนและวัตถุประสงค์ของทั้งหมดขององค์การ

โรบบินส์ (Robbins, 1998, pp. 194 - 205) กล่าวว่าการจัดองค์การหมายถึงการแบ่งงานหรือการมอบหมายงานการกำหนดช่วงการบริหารหรือโครงสร้างขององค์การการกำหนดกลุ่มงานการประสานงานและเอกภาพในการบังคับบัญชาโดยมีรายละเอียดดังนี้การแบ่งงานหรือการมอบหมายงานด้วยสาเหตุ 2 ประการกล่าวคือความซับซ้อนของงานไม่มีผู้ใดสามารถกระทำทุกอย่างได้ภายใต้ขอบเขตอันจำกัดของร่างกายและความจำกัดของความรู้ในงานด้านต่างๆบางงานต้องใช้ทักษะขั้นสูงถ้าไม่มีความชำนาญก็ไม่สามารถจะทำงานนั้นๆได้การกำหนดช่วงการบริหารซึ่งหมายถึงจำนวนผู้ใต้บังคับบัญชาที่ผู้บริหารสามารถบริหารได้อย่างมีประสิทธิภาพการกำหนดกลุ่มงานทุกองค์การต้องมีหน้าที่ต้องปฏิบัติโดยบุคคลที่มีความสามารถแตกต่างกันเฉพาะงานและบุคคลเหล่านั้นต้องประสานสัมพันธ์ซึ่งกันและกันเนื่องจากความสามารถที่แตกต่างกันจึงจำเป็นต้องมีกลุ่มเพื่อจะติดต่อประสานงานเชื่อมโยงกิจกรรมของกลุ่มต่างๆเราเรียกว่าฝ่ายหรือแผนกโดยพิจารณาจากจำนวนคนของแต่ละแผนกหรือฝ่ายภาระหน้าที่ผลผลิตหรือบริการลูกค้าภูมิศาสตร์หรือกระบวนการทำงานการประสานงานหมายถึงการร่วมกันในการปฏิบัติการกิจขององค์การให้บรรลุเป้าหมาย

โดยผู้บริหารเป็นผู้กำหนดความสัมพันธ์ต่างๆเพื่อให้ภารกิจขององค์การบรรลุประสิทธิผลและประสิทธิภาพเอกภาพในการบังคับบัญชาความเป็นเอกภาพของหน่วยงานมีความสำคัญเพราะหากองค์การใดไม่มีเอกภาพไม่ยึดถือปฏิบัติตามกฎเกณฑ์จะก่อให้เกิดความขัดแย้งถ้าไม่มีการกำหนดผู้บังคับบัญชาที่ชัดเจนย่อมเกิดความสับสนของผู้ใต้บังคับบัญชาและความขัดแย้งจะเกิดขึ้นในองค์การ

สรุปว่าการบริหารจัดการหมายถึงกระบวนการในการจัดโครงสร้างขององค์การทำให้สามารถจัดโครงสร้างเหมาะสมสอดคล้องกับนโยบายวัตถุประสงค์ขององค์การซึ่งกำหนดด้วยกฎระเบียบแบบแผนในการปฏิบัติงานขององค์การมีการผสมผสานทรัพยากรที่มีอยู่ในองค์การเช่นคน เงิน วัสดุสิ่งของให้เหมาะสมกับการดำเนินงานขององค์การซึ่งต้องมีวิธีการทำงานร่วมกันครอบคลุม

เรื่องการแบ่งงานการกำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบให้ผู้ปฏิบัติงานทราบถึงตำแหน่งหน้าที่สถานะและการควบคุมบังคับบัญชาอย่างกว้างๆเพื่อให้การดำเนินงานประสบความสำเร็จซึ่งต้องมีความสัมพันธ์พื้นฐาน 3 ประการคือความรับผิดชอบอำนาจหน้าที่และความพร้อมที่จะให้ตรวจสอบ

2.9 เทคโนโลยีสารสนเทศ

เทคโนโลยีสารสนเทศ มีองค์ประกอบสำคัญ 3 ประการคือ

1. ระบบประมวลผล ความซับซ้อนในการปฏิบัติงานและความต้องการสารสนเทศที่หลากหลาย ทำให้การจัดการและการประมวลผลข้อมูลด้วยมือ ไม่สะดวก ช้า และอาจผิดพลาด ปัจจุบันองค์การจึงต้องหาการจัดการเก็บและการประมวลผลข้อมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์สนับสนุนในการจัดการข้อมูล เพื่อให้การทางานถูกต้องและรวดเร็วขึ้น

2. ระบบสื่อสารโทรคมนาคม การสื่อสารข้อมูลเป็นเรื่องสำคัญสำหรับการจัดการและประมวลผล ตลอดจนการใช้ ข้อมูลในการตัดสินใจ ระบบสารสนเทศที่ดีต้องประยุกต์เทคโนโลยีอิเล็กทรอนิกส์ในการ

สื่อสารข้อมูลระหว่างระบบคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และผู้ใช้ที่อยู่ห่างกัน ให้สามารถสื่อสารกันได้อย่างมีประสิทธิภาพ

3. การจัดการข้อมูล ปกติบุคคลที่ให้ความสนใจกับเทคโนโลยีจะอธิบายความหมายของเทคโนโลยีสารสนเทศโดยให้ความสำคัญกับส่วนประกอบสองประการแรก แต่ผู้ที่สนใจด้านการจัดการข้อมูล (Data / Information Management) จะให้ความสำคัญกับส่วนประกอบที่สาม ซึ่งมีความเป็นศิลปะ ในการจัดรูปแบบและใช้งานเทคโนโลยีสารสนเทศอย่างมีประสิทธิภาพ

สามารถสรุปได้ว่า เทคโนโลยีสารสนเทศเป็นเทคโนโลยีทุกรูปแบบที่นำมาประยุกต์ ในการการเก็บ ประมวลผล การสื่อสาร และการส่งผ่านสารสนเทศด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ โดยที่ระบบทางกายภาพประกอบด้วยคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์ติดต่อสื่อสาร และระบบเครือข่าย ขณะที่ระบบนามธรรมเกี่ยวข้องกับการจัดรูปแบบของการปฏิสัมพันธ์ด้านสารสนเทศ ทั้งภายในและภายนอกระบบ ให้สามารถดาเนินร่วมกันอย่างมีประสิทธิภาพ

ระบบสารสนเทศ (Information system) คือ ขบวนการประมวลผลข่าวสารที่มีอยู่ให้อยู่ในรูปของข่าวสารที่เป็นประโยชน์สูงสุด เพื่อเป็นข้อสรุปที่สนับสนุนการตัดสินใจของบุคคลระดับผู้บริหาร ขบวนการที่ทำให้เกิดข่าวสารสารสนเทศนี้ เรียกว่า การประมวลผลสารสนเทศ (Information Processing) และเรียกรวธีการประมวลผลสารสนเทศด้วยเครื่องมือทางอิเล็กทรอนิกส์ เทคโนโลยีสารสนเทศ (Information Technology : IT)

ฐานข้อมูล (Database) หมายถึง กลุ่มของข้อมูลที่มีความสัมพันธ์กัน นำมาเก็บรวบรวมเข้าไว้ด้วยกันอย่างมีระบบและข้อมูลที่ประกอบกันเป็นฐานข้อมูลนั้น ต้องตรงตามวัตถุประสงค์การใช้งานขององค์กรด้วยเช่นกัน เช่น ในสำนักงานก็รวบรวมข้อมูล ตั้งแต่หมายเลขโทรศัพท์ของผู้ที่มาติดต่อจนถึงการเก็บเอกสารทุกอย่างของสำนักงาน ซึ่งข้อมูลส่วนนี้จะมีส่วนที่สัมพันธ์กันและเป็นที่ต้องการนำออกมาใช้ประโยชน์ต่อไปภายหลัง ข้อมูลนั้นอาจจะเกี่ยวกับบุคคล

สิ่งของสถานที่ หรือเหตุการณ์ใด ๆ ก็ได้ที่เราสนใจศึกษา หรืออาจได้มาจากการสังเกต การนับหรือการวัดก็เป็นได้ รวมทั้งข้อมูลที่เป็นตัวเลข ข้อความ และรูปภาพต่าง ๆ ก็สามารถนำมาจัดเก็บเป็นฐานข้อมูลได้ และที่สำคัญข้อมูลทุกอย่างต้องมีความสัมพันธ์กัน เพราะเราต้องการนำมาใช้ประโยชน์ต่อไปในอนาคต

ระบบฐานข้อมูลเชิงสัมพันธ์ (Relational Database) เป็นฐานข้อมูลที่ใช้โมเดลเชิงสัมพันธ์ (Relational Database Model) ซึ่งผู้คิดค้นโมเดลเชิงสัมพันธ์นี้คือ Dr. E.F. Codd โดยใช้หลักพื้นฐานทางคณิตศาสตร์ เนื่องด้วยแนวคิดของแบบจำลองแบบนี้มีลักษณะที่คนใช้กันทั่วกล่าคือ มีการเก็บเป็นตาราง ทำให้ง่ายต่อการเข้าใจและการประยุกต์ใช้งาน ด้วยเหตุนี้ ระบบฐานข้อมูลแบบนี้จึงได้รับความนิยมมากที่สุด ในแง่ของ entity แบบจำลองแบบนี้คือ แฟ้มข้อมูลในรูปตาราง และ attribute ก็เปรียบเหมือนเขตข้อมูล ส่วนความสัมพันธ์คือความสัมพันธ์ระหว่าง entity เราสามารถสรุปโครงสร้างข้อมูลหลักที่สำคัญ ของฐานข้อมูลเชิงสัมพันธ์ ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการจัดเก็บข้อมูลและการค้นหาในฐานข้อมูล ดังนี้

1. ตาราง เรคคอร์ด และฟิลด์ ข้อมูลต่างๆในฐานข้อมูลจะถูกจัดเก็บและนำเสนอในรูปแบบของตาราง โดยในตารางหนึ่งๆ จะจัดเก็บรวบรวมข้อมูลประเภทเดียวกันเข้าไว้ด้วยกัน ในแต่ละแถวและคอลัมน์ ซึ่งในศัพท์ของฐานข้อมูลจะเรียกฟิลด์ ในแต่ละแถวของตารางก็ คือข้อมูลหนึ่งชุดหรือข้อมูล 1 เรคคอร์ดในแต่ละแถวหรือเรคคอร์ดจะประกอบด้วยฟิลด์หรือคอลัมน์ที่เป็นส่วนย่อยที่แสดง แอททริบิวต์ของข้อมูลในแต่ละเรคคอร์ด

2. ดรรชนี ถ้าตารางข้อมูลมีนักศึกษาเก็บอยู่จำนวนมากการที่จะค้นหาข้อมูลที่ต้องการของนัก ศึกษาคนใดคนหนึ่งจะต้องเสียเวลาอย่างมาก เพราะจะต้องหาการค้นที่ละเรคคอร์ดในตารางไปจนกว่าจะครบ ข้อมูลของนักศึกษาที่ต้องการ เพื่อช่วยให้การค้นหาข้อมูลที่ต้องการทำได้รวดเร็วขึ้นฐานข้อมูลทั่วไป จึงมีโครงสร้างอีกชนิดหนึ่ง เรียกว่า ดรรชนีเพื่อสนับสนุนการค้นหาให้รวดเร็วขึ้น โดยปกติแล้วในแต่ละตารางจะมีฟิลด์หรือหลายฟิลด์ประกอบกันที่จะสามารถบอกถึงความแตกต่างของข้อมูลในแต่ละแถวได้ ฟิลด์หรือคอลัมน์ดังกล่าวเรียกว่าเป็นดรรชนีหลักของตาราง

คำศัพท์เฉพาะในฐานข้อมูลเชิงสัมพันธ์

- รีเลชัน (Relation) เรียกอีกอย่างว่า ตาราง (Table) หรือในรูปแบบของความสัมพันธ์ระหว่างข้อมูล (E-R Model) เรียกว่า เอนทิตี (Entity) เป็นการแสดงถึงรูปแบบของตาราง 2 มิติ ที่ประกอบด้วยคอลัมน์และแถวของข้อมูล

- แอททริบิวต์ (Attribute) หรือ คอลัมน์ (Column) เป็นการแสดงถึงคุณลักษณะของรีเลชันอาจจะเรียกว่า เขตข้อมูล เช่น รีเลชัน “สินค้า” ประกอบด้วยคอลัมน์ที่แสดงถึงแอททริบิวต์ต่าง ๆ ได้แก่ รหัสสินค้า ชื่อสินค้า จำนวนสินค้า เป็นต้น

- คีย์หลัก (Primary Key) คือ แอททริบิวต์ที่สามารถใช้เจาะจงแถวใดแถวหนึ่งในรีเลชัน โดยข้อมูลแต่ละแถวจะไม่ซ้ำซ้อนกันบางครั้งอาจจะเรียกสั้น ๆ ว่า คีย์

- คีย์ร่วม (Composite Key) คือ คีย์หลักที่ประกอบด้วยแอททริบิวต์มากกว่าหนึ่งแอททริบิวต์

MySQL

คือ โปรแกรมระบบจัดการฐานข้อมูล ที่พัฒนาโดยบริษัท MySQL AB มีหน้าที่เก็บข้อมูลอย่างเป็นระบบ รองรับคำสั่ง SQL เป็นเครื่องมือสำหรับเก็บข้อมูล ที่ต้องใช้ร่วมกับเครื่องมือหรือโปรแกรมอื่นอย่างบูรณาการ เพื่อให้ได้ระบบงานที่รองรับ ความต้องการของผู้ใช้ เช่นทำงานร่วมกับเครื่องบริการเว็บ (Web Server) เพื่อให้บริการแก่ภาษาสคริปต์ที่ทำงานฝั่งเครื่องบริการ (Server-Side Script) เช่น ภาษา php ภาษา asp.net หรือภาษาเจเอสพี เป็นต้น หรือทำงานร่วมกับโปรแกรมประยุกต์ (Application Program) เช่น ภาษาวิซวลเบสิกคอตเน็ต ภาษาจาวา หรือภาษาซีชาร์ป เป็นต้น โปรแกรมถูกออกแบบให้สามารถทำงานได้บนระบบปฏิบัติการที่หลากหลาย และเป็นระบบฐานข้อมูลโอเพนซอร์ส (Open Source) ที่ถูกนำไปใช้งานมากที่สุด

MySQL เป็นระบบจัดการฐานข้อมูลที่ใช้ภาษา SQL แม้ว่า MySQL เป็นซอฟต์แวร์โอเพนซอร์สแต่แตกต่างจากซอฟต์แวร์โอเพนซอร์สทั่วไป โดยมีการพัฒนาภายใต้บริษัท MySQL AB ในประเทศสวีเดน โดยจัดการ MySQL ทั้งในแบบที่ให้ฟรีและแบบที่ใช้ในเชิงธุรกิจ

ความสามารถและการทำงานของโปรแกรม MySQL มีดังต่อไปนี้

- MySQL ถือเป็นระบบจัดการฐานข้อมูล (DataBase Management System (DBMS))

ฐานข้อมูลมีลักษณะเป็นโครงสร้างของการเก็บรวบรวมข้อมูล การที่จะเพิ่มเติม เข้าถึง หรือประมวลผลข้อมูลที่เก็บในฐานข้อมูลจำเป็นต้องอาศัยระบบจัดการ ฐานข้อมูล ซึ่งจะทำหน้าที่เป็นตัวกลางในการจัดการกับข้อมูลในฐานข้อมูลทั้งสำหรับการ ใช้งานเฉพาะ และรองรับการทำงาน ของแอปพลิเคชันอื่นๆ ที่ต้องการใช้งานข้อมูลในฐานข้อมูล เพื่อให้ได้รับความสะดวกในการจัดการกับข้อมูลจำนวนมาก MySQL ทำหน้าที่เป็นทั้งตัวฐานข้อมูลและระบบจัดการฐานข้อมูล

- MySQL เป็นระบบจัดการฐานข้อมูลแบบ relational

ฐานข้อมูลแบบ relational จะทำการเก็บข้อมูลทั้งหมดในรูปแบบของตารางแทนการเก็บข้อมูลทั้งหมดลงในไฟล์ เพียงไฟล์เดียว ทำให้ทำงานได้รวดเร็วและมีความยืดหยุ่น นอกจากนั้น แต่ละตารางที่เก็บข้อมูลสามารถเชื่อมโยงเข้าหากันทำให้สามารถรวมหรือจัด กลุ่มข้อมูลได้ตามต้องการ โดยอาศัยภาษา SQL ที่เป็นส่วนหนึ่งของโปรแกรม MySQL ซึ่งเป็นภาษามาตรฐานในการเข้าถึงฐานข้อมูล

MySQL แจกจ่ายให้ใช้งานแบบ Open Source

ผู้ใช้งาน MySQL ทุกคนสามารถใช้งานและปรับแต่งการทำงานได้ตามต้องการ สามารถดาวน์โหลดโปรแกรม MySQL ได้จากอินเทอร์เน็ตและนำมาใช้งานโดยไม่มีค่าใช้จ่ายใดๆ

2.10 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

สวัสดี กาญจนสุวรรณ (2537) ศึกษาเรื่อง ภูมิปัญญาท้องถิ่นในการจัดการ : การศึกษาเปรียบเทียบสามองค์กรชุมชนในอำเภอบางใหญ่ จังหวัดสงขลา โดยมีวัตถุประสงค์คือ เพื่อ

ศึกษาศักยภาพขององค์กรชุมชนทั้งสามแห่ง ซึ่งใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นในการจัดการ และเพื่อศึกษาโครงสร้างอำนาจการจัดการและการมีส่วนร่วมของชุมชน จากการศึกษาพบว่า การจัดการด้วยภูมิปัญญาของท้องถิ่น โดยมีอุดมการณ์ให้สมาชิกมีส่วนร่วมรับผิดชอบทำงานอย่างมีเป้าหมายชัดเจน ช่วยกันแก้ปัญหาของชุมชนที่ตนอาศัยอยู่ด้วยความสามัคคี ทำให้องค์กรข้างต้นที่กล่าวมาแล้ว ต่างตั้งมั่นอยู่ได้ด้วยแรงศรัทธาและปัญญาของสมาชิก ที่มีต่อผู้บริหารจัดการของแต่ละองค์กร แต่มีปัญหาเหมือนกัน ที่ยังไม่มีผู้กล้ามาเตรียมรับเป็นผู้บริหารงานสืบต่อไป ส่วนการขยายเครือข่ายอุดมการณ์เดียวกัน ทำได้เฉพาะ ธนาคารชีวิต ซึ่งปัจจุบันมีสองแห่งที่ขยายต่อจาก ธนาคารชีวิตกลุ่มวัดอู่ตะเภา ไปเป็นธนาคารชีวิตกลุ่มวัดดอน ตำบลคูเต่า อำเภอหาดใหญ่ และธนาคารชีวิตกลุ่มวัดคูเต่า ตำบลแม่หอม อำเภอบางกล่ำ จังหวัดสงขลา ซึ่งต่างก็มีกิจการที่มั่นคงทุกแห่ง

ประจวบ ประกอบบุญศิริ (2544) ศึกษาเรื่อง การพัฒนาศูนย์สาธิตการตลาดตามหลักสหกรณ์ : กรณีศึกษาตำบลหนองเต่า อำเภอเมือง จังหวัดอุทัยธานี โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัญหาและการจัดการศูนย์สาธิตการตลาดตามหลักสหกรณ์ และสร้างรูปแบบการจัดการบริหารศูนย์สาธิตการตลาด โดยใช้กระบวนการมีส่วนร่วมด้วย เทคนิค เอ ไอ ซี (AIC) ในตำบลหนองเต่า อำเภอเมือง จังหวัดอุทัยธานี ผลการศึกษาพบว่า รูปแบบการดำเนินการจัดทำระบบกองทุนรวมชุมชน มีการดำเนินการเป็นวงจรการหาทุน การใช้ต้นทุนแบ่งเป็น 3 ส่วน ได้แก่ ค่าซื้อสินค้า ค่าสาธารณูปโภค และค่าจ้างแรงงานมีการตรวจสอบทุกระยะ จากใบเสร็จรับเงินและตามข้อตกลงเป็นรายเดือน จัดให้มีการศึกษาดูงานของคณะกรรมการปีละ 1 ครั้ง อบรมให้ความรู้สอนวิธีการทำงาน ปีละ 1 ครั้ง และจัดให้มีการแลกเปลี่ยนความรู้กับกลุ่มสมาชิกอื่นที่ประสบผลสำเร็จ การส่งเสริมการขายสินค้าที่ผลิตขึ้นเองในชุมชน จัดให้มีการสนับสนุนทุน หรืองบประมาณช่วยเหลือจัดหาแหล่งวัตถุดิบ จัดหาตลาดทั้งในชุมชนและนอกชุมชน

ปาริชาติ สุรบถทิวงค์ (2546) ศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีความสำคัญในการเป็นสมาชิกศูนย์สาธิตการตลาดบ้านพะเนา ตำบลพะเนา อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยพื้นฐานส่วนบุคคลของสมาชิกศูนย์สาธิตการตลาดบ้านพะเนา เกี่ยวกับ เพศ อายุ อาชีพ รายได้รวมของครอบครัว ระดับการศึกษา สถานภาพสมรส จำนวนสมาชิกในครอบครัว และระยะเวลาการเป็นสมาชิก ตลอดจนอันดับปัจจัยทางเศรษฐกิจและปัจจัยทางสังคมที่มีความสำคัญในการเป็นสมาชิก และเพื่อเปรียบเทียบปัจจัยพื้นฐานส่วนบุคคลของสมาชิก กับการจัดอันดับปัจจัยที่มีความสำคัญในการเป็นสมาชิกของศูนย์สาธิตการตลาดบ้านพะเนา ผลการศึกษาพบว่า สมาชิกเป็นเพศหญิง มากกว่าเพศชาย มีอายุเฉลี่ย 48 ปี ประกอบอาชีพหลักทางเกษตรกรรม มีรายได้รวมของครอบครัวเฉลี่ย 7,483.62 บาท/เดือน มีการศึกษาในระดับประถมศึกษา มีจำนวนสมาชิกในครอบครัวเฉลี่ย 4 คน และมีระยะเวลาการเป็นสมาชิกตั้งแต่ 3 ปี ขึ้นไป ส่วนผลการทดสอบสมมติฐาน พบว่า ปัจจัยพื้นฐานส่วนบุคคลของสมาชิก ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา และระยะเวลาการเป็นสมาชิกต่างกัน จัดอันดับปัจจัยทางเศรษฐกิจ และปัจจัยทางสังคม แตกต่างกัน เฉพาะในบางปัจจัยอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

ณัฐตา เข้มทองสกุล (2551) ศึกษาเรื่อง การจัดทำโปรแกรมระบบฐานข้อมูลสมาชิกเพื่อการบริหารจัดการสหกรณ์กรณีศึกษา: สหกรณ์การเกษตรลำลูกกา จำกัด มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความต้องการวิเคราะห์ และออกแบบระบบงานฐานข้อมูลสมาชิกที่เหมาะสมสำหรับการบริหาร

จัดการสหกรณ์ และเพื่อสร้างโปรแกรมระบบงานฐานข้อมูลสมาชิกเพื่อการบริหารจัดการสหกรณ์ เก็บรวบรวมจากคณะกรรมการสหกรณ์ จำนวน 10 คน ผู้จัดการ พนักงาน และเจ้าหน้าที่ของสหกรณ์ จำนวน 3 คน พบว่า สหกรณ์มีความต้องการโปรแกรมระบบงานฐานข้อมูลซึ่งสามารถแบ่งเป็น 3 ระบบย่อย คือ 1) ระบบงานฐานข้อมูลสหกรณ์ 2) ระบบงานฐานข้อมูลคณะกรรมการของสหกรณ์ และ 3) ระบบงานฐานข้อมูลสมาชิกสหกรณ์ซึ่งประกอบด้วย รายการข้อมูลพื้นฐานทั่วไปของสมาชิก รายการข้อมูลทรัพย์สินของสมาชิก รายการข้อมูลทรัพย์สินของสมาชิก รายการข้อมูลหนี้สินของสมาชิก รายการข้อมูลการผลิตและการตลาดของสมาชิก และรายการข้อมูลเงินฝากของสมาชิก

ณัฐจิรา พรหมสุวรรณ (2553) ศึกษาเรื่อง กระบวนการจัดการอย่างมีส่วนร่วมในการจัดระบบการบริหารจัดการศูนย์สาธิตการตลาด(ร้านค้าชุมชน) ของชุมชนบ้านหนองฮี ตำบลชีทวน อำเภอนิคมพัฒนา จังหวัดฉะเชิงเทรา โดยมิต้องประสงค์ คือ เพื่อสร้างกระบวนการจัดการอย่างมีส่วนร่วมในการจัดระบบการบริหารจัดการศูนย์สาธิตการตลาด หรือร้านค้าชุมชนบ้านหนองฮี และเพื่อค้นหา รูปแบบวิธีการและกระบวนการในการบริหารจัดการศูนย์สาธิตการตลาดหรือร้านค้าชุมชนบ้านหนองฮี ผลการศึกษาพบว่า ชาวบ้านหนองฮีได้เข้ามามีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็น ตัดสินใจ ในขั้นตอนของกระบวนการวางแผนแก้ไขปัญหาต่างๆ เช่น เปิดเวลาให้คนในชุมชนร่วมแสดงความคิดเห็น ทีมวิจัยและนักวิจัยท้องถิ่น รวมถึงชาวบ้านร่วมกันวางระบบการบริหารรูปแบบใหม่ การบริหารรูปแบบใหม่ เปลี่ยนแปลงไปในทางที่ดีขึ้น

สามภพ กาศสกุล. (2554) ศึกษาเรื่อง การพัฒนาระบบสารสนเทศเพื่อการบริหารผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์ชุมชนและท้องถิ่น สำนักงานพาณิชย์จังหวัดเชียงใหม่ โดยมีวัตถุประสงค์ คือ เพื่อพัฒนาระบบสารสนเทศเพื่อการบริหารผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์ชุมชนและท้องถิ่น สำนักงานพาณิชย์จังหวัดเชียงใหม่ ผลการศึกษาพบว่า ผลการวิเคราะห์ข้อมูลในลักษณะการใช้งานระบบในด้านต่างๆ มีค่าเฉลี่ยความพึงพอใจในภาพรวมต่อการใช้งานระบบมีค่าเฉลี่ย 4.05 ซึ่งมีค่าแปรผลในช่วง 3.50 - 4.49 ซึ่งหมายถึงระดับความพึงพอใจของผู้ใช้อยู่ในเกณฑ์มาก และลักษณะการใช้งานที่มีความพึงพอใจมากที่สุด คือ ระบบสามารถค้นหาข้อมูลสารสนเทศตรงตามความต้องการใช้งานได้มากที่สุด อันดับสองคือ ความสวยงามของการออกแบบหน้าจอ ช่วยลดขั้นตอนการทำงานที่เคยปฏิบัติอยู่ประจำ และความสมบูรณ์ของข้อมูลที่มีอยู่ในรายงาน

ศิริรัตน์ ชำนาญรบ. (2555) ศึกษาเรื่อง การพัฒนาระบบสารสนเทศเพื่อส่งเสริมกิจกรรมชุมชน กรณีศึกษา ชุมชนนางเลิ้ง กรุงเทพมหานคร โดยมีวัตถุประสงค์ คือ เพื่อวิเคราะห์และออกแบบ พัฒนาระบบสารสนเทศเพื่อส่งเสริมกิจกรรมชุมชน กรณีศึกษา ชุมชนนางเลิ้ง กรุงเทพมหานคร ติดตั้งระบบทดลองใช้งาน และทำการประเมินผลในระบบ ในขั้นตอนการพัฒนา ระบบสารสนเทศใช้วิธีการ วงจรการพัฒนาแบบ(System Development Life Cycle : SDLC) ในขั้นตอนการสร้างระบบเลือกใช้ซอฟต์แวร์ภาษาสคริปต์ PHP และระบบจัดการฐานข้อมูลด้วย MySQL และระบบทำงานบนเครือข่ายอินเทอร์เน็ต ขั้นตอนการประเมินความพึงพอใจ ประกอบด้วย กลุ่มตัวอย่าง 2 กลุ่ม กลุ่มแรก คือ กลุ่มผู้ปฏิบัติการ จำนวน 19 คน และ กลุ่มที่สองเป็นผู้ใช้ระบบงานทั่วไป จำนวน 43 คน ใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างตามสะดวก (Convenience Sampling) โดยใช้แบบสอบถามมาตราส่วนประมาณค่า เก็บรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สถิติค่าเฉลี่ย และค่า

เปรียบเทียบมาตรฐานด้วยโปรแกรมประมวลผลทางสถิติ ผลการศึกษาพบว่า การประเมินความพึงพอใจทุกกลุ่มตัวอย่างมีความพึงพอใจโดยรวมอยู่ในระดับมาก

อุไรวรรณ รักผกาวงศ์ (2557) ศึกษาเรื่อง การพัฒนาระบบสารสนเทศสนับสนุนส่งเสริมการตลาดด้านการขาย ผ้าทอมือ จังหวัดพิษณุโลกผ่านอินเทอร์เน็ต โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาระบบสารสนเทศสนับสนุนส่งเสริมการตลาดด้านการขายผ้าทอมือ จังหวัดพิษณุโลกผ่านอินเทอร์เน็ต เป็นการพัฒนาเว็บแอปพลิเคชันโดยใช้เทคโนโลยี PHP และใช้ระบบการจัดการฐานข้อมูล My SQL เพื่อประชาสัมพันธ์และบริการซื้อขายสินค้าผ่านอินเทอร์เน็ต ประกอบด้วย 2 ส่วน ซึ่งส่วนแรกให้บริการลูกค้าเลือก หรือสั่งซื้อสินค้าจากตัวแทนจำหน่าย และแจ้งการชำระเงินผ่านระบบ ส่วนที่ 2 ให้บริการตัวแทนจำหน่ายผ้าทอมือแต่ละกลุ่ม สามารถบริหารจัดการสินค้าตัวเองได้ ทั้งการเพิ่มสินค้าใหม่ การแก้ไขข้อมูลสินค้า ตลอดจนลบข้อมูลสินค้า และสามารถดูรายละเอียดการสั่งของลูกค้า ดูสรุปยอดสั่งซื้อได้ จากการศึกษาพบว่า สามารถตอบสนองความต้องการของผู้ใช้ทั้งลูกค้าและตัวแทนจำหน่ายได้ดีในระดับหนึ่ง เป็นการเพิ่มช่องทางการกระจายสินค้าให้กับตัวแทนจำหน่ายทอผ้า จังหวัดพิษณุโลก ทั้งนี้ระบบยังสามารถบริการให้ลูกค้าชมสินค้าและสั่งซื้อสินค้าในระบบออนไลน์ได้อย่างสะดวกและรวดเร็ว ในส่วนของตัวแทนจำหน่าย สามารถนำสินค้าที่ต้องการขาย มาเสนอขายผ่านทางออนไลน์ได้

พิชญ์สินี สุขคติ และเสกสรรค์ มธุลาภรังสรรค์ (2559) ศึกษาเรื่อง ระบบบริหารจัดการสหกรณ์ร้านค้า มีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาระบบบริหารจัดการสหกรณ์ร้านค้า เพื่อช่วยบริหารจัดการการดำเนินงานต่าง ๆ ภายในสหกรณ์ร้านค้า แบ่งการทำงานของระบบออกเป็น 4 ส่วน ได้แก่ ส่วนของการจัดการผู้ใช้ ส่วนของการจัดการหุ้นและการปันผล ส่วนของการขายสินค้าของสหกรณ์ และส่วนของสรุปรายงาน จากการทดสอบระบบงานพบว่าระบบสามารถรองรับกิจกรรมหลักที่เกิดขึ้นภายในสหกรณ์ได้ ทำให้การบริหารจัดการสหกรณ์ทำได้สะดวกรวดเร็วและเป็นระบบ สามารถคำนวณรายรับรายจ่าย สรุปข้อมูลด้านการเงินได้ครบถ้วน เพื่อเป็นข้อมูลในการตัดสินใจกำหนดอัตราปันผลได้ดี ทำให้เกิดความน่าเชื่อถือ และสะดวกต่อการนำไปใช้

วิโรจน์ ขาญสถิตโกศล (2559) ศึกษาค้นคว้าเรื่อง การพัฒนาระบบสหกรณ์ร้านค้า มหาวิทยาลัยราชภัฏบ้านสมเด็จเจ้าพระยา จำกัด ผ่านเว็บไซต์ มีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาและหาประสิทธิภาพของระบบสหกรณ์ร้านค้า มหาวิทยาลัยราชภัฏบ้านสมเด็จเจ้าพระยา จำกัด ผ่านเว็บไซต์ เพื่อหาความพึงพอใจของผู้ใช้ระบบสหกรณ์ร้านค้า มหาวิทยาลัยราชภัฏบ้านสมเด็จเจ้าพระยา จำกัด ผ่านเว็บไซต์ กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาได้แก่ พนักงานของร้านสหกรณ์จำนวน 8 คน และสมาชิกของร้านค้าสหกรณ์ จำนวน 67 คน รวม 75 คน เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาได้แก่ แบบประเมินประสิทธิภาพของระบบโดยผู้เชี่ยวชาญ แบบประเมินความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญ และแบบประเมินความพึงพอใจ ระบบสหกรณ์ร้านค้า มหาวิทยาลัยราชภัฏบ้านสมเด็จเจ้าพระยา จำกัด สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล คือ ค่าเฉลี่ย และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน ผลการศึกษาพบว่า การประเมินประสิทธิภาพของระบบ ในภาพรวมมีประสิทธิภาพอยู่ในระดับมากที่สุด และการประเมินความพึงพอใจของผู้ใช้ระบบสหกรณ์ร้านค้ามหาวิทยาลัยราชภัฏบ้านสมเด็จเจ้าพระยา จำกัด ผ่านเว็บไซต์ ภาพรวมมีความพึงพอใจอยู่ในระดับมาก

บทที่ 3

วิธีการดำเนินการวิจัย

บทที่ 3

วิธีการดำเนินการวิจัย

ตามกรอบการศึกษาโครงการวิจัยเรื่อง การใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นในการบริหารจัดการ และพัฒนาระบบสารสนเทศศูนย์สาธิตการตลาด(ร้านค้าชุมชน) บ้านช้างไห้ ตำบลคลองขวาง อำเภอนาหวี จังหวัดสงขลา มีกลุ่มตัวอย่างและวิธีดำเนินการวิจัย ดังนี้

1. ขั้นตอนของการวิจัย
2. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง
3. เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล
4. การเก็บรวบรวมข้อมูล
5. การวิเคราะห์ข้อมูลและสถิติที่ใช้

3.1 การวิเคราะห์ระบบ

3.1.1 การวิเคราะห์ระบบงานเดิม

ผู้วิจัยทำการศึกษารวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับภูมิปัญญาท้องถิ่นของหมอพื้นบ้าน การบริหารจัดการประสบการณ์ของผู้นำแต่ละสมัย กรรมการ สมาชิก ผู้รับผิดชอบแต่ละฝ่าย โดยใช้วิธีการสัมภาษณ์คณะกรรมการและสมาชิกของศูนย์สาธิตการตลาด (ร้านค้าชุมชน) บ้านช้างไห้ ตำบลคลองขวาง อำเภอนาหวี จังหวัดสงขลา รวม 16 คนนำปัญหามาเป็นแนวทางในการเปิดประชุมระดมสมองแบบ Focus Group เพื่อพัฒนาระบบสารสนเทศศูนย์สาธิตการตลาด (ร้านค้าชุมชน) บ้านช้างไห้ ตำบลคลองขวาง อำเภอนาหวี จังหวัดสงขลา

ผลที่ได้จากการรวบรวมข้อมูลการทำงานของระบบงานเดิมพบว่า ศูนย์สาธิตการตลาด (ร้านค้าชุมชน) บ้านช้างไห้ ตำบลคลองขวาง อำเภอนาหวี จังหวัดสงขลา จัดตั้งขึ้นเพื่อจัดหาสินค้าเครื่องอุปโภคและบริโภคมาจำหน่ายให้แก่สมาชิกและบุคคลทั่วไป จึงทำให้ศูนย์สาธิตการตลาดร้านค้ามีผลกำไรในแต่ละปีค่อนข้างสูง เพราะมีสมาชิกซึ่งถือว่าเป็นเจ้าของร้านศูนย์สาธิตการตลาด มีการครอบครองหุ้นและได้รับเงินปันผลในปลายปี จากหุ้นและเงินเฉลี่ยคืนจากการซื้อสินค้าของสมาชิก

ศูนย์สาธิตการตลาด (ร้านค้าชุมชน) บ้านช้างไห้ ตำบลคลองขวาง อำเภอนาหวี จังหวัดสงขลา เป็นศูนย์รวมสินค้า ที่มีทั้งสินค้า ที่เป็นสินค้า อุปโภคและบริโภค จำนวนมากมายเพื่อไว้บริการให้กับสมาชิกและลูกค้า ทั่วไปที่ไม่ใช่สมาชิกภายในองค์กร ได้ทำการซื้อเพื่อนำไปใช้ในการดำรงชีวิต ศูนย์สาธิตการตลาด(ร้านค้าชุมชน) บ้านช้างไห้ แห่งนี้เป็นอีกองค์กรที่มีรูปแบบการดำเนินการภายใต้การปกครองและการดำเนินการเองโดยสมาชิกที่มีอยู่ในองค์กร ซึ่งผู้เข้ามาดำเนินการก็เป็นบุคคลที่ผ่านการคัดเลือกจากสมาชิกในกลุ่มเป็นส่วนใหญ่ ทำให้รูปแบบการดำเนินงานเป็นไปแบบไม่ค่อยดีเท่าที่ควร เพราะผู้ที่เข้ามาดำเนินงานยังขาดความรู้และความชำนาญ

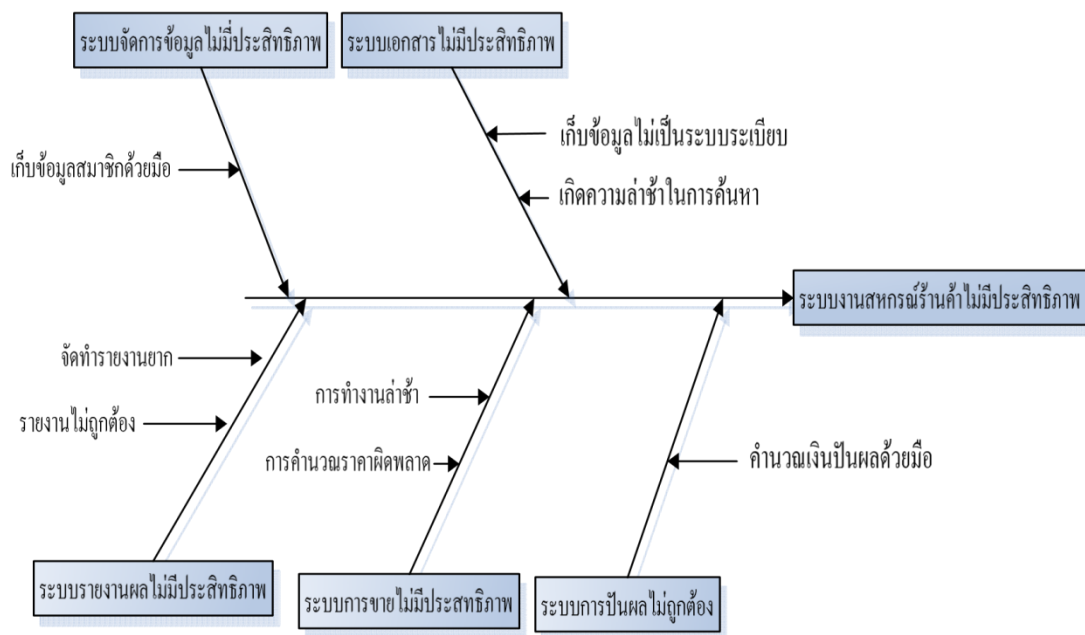
ในเรื่องของการบริหารงานภายในองค์กร ทั้งในเรื่องการขาย การสั่งซื้อ การจ่ายชำระ การบันทึกข้อมูล การขายให้ลูกค้า การตัดจำหน่าย

สำหรับขั้นตอนการดำเนินงานเดิมของระบบศูนย์สถิติการตลาดร้านค้า คือ ระบบการขายสินค้า ให้สมาชิกที่เป็นหุ้นส่วนของศูนย์สถิติการตลาดร้านค้า ซึ่งยังมีการบันทึกข้อมูลด้วยมือ การคิดเงินปันผลและรายได้ที่เกิดจากการขายสินค้า บันทึกลงในเอกสารที่เป็นกระดาษ ไม่มีระบบการจัดการสินค้า หลังร้านหรือการจัดการเกี่ยวกับสินค้า คงเหลือ ไม่ได้มีเครื่องมือที่ทันสมัยเข้ามาช่วยในการทำงานของศูนย์สถิติการตลาดร้านค้าชุมชน จะจัดเก็บรายละเอียดต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับสมาชิก พนักงาน สินค้า การขายสินค้าและการสั่งซื้อสินค้าของศูนย์สถิติการตลาดร้านค้าชุมชน บันทึกข้อมูลในสมุดและแฟ้มเอกสาร ซึ่งง่ายต่อการเสียหายของข้อมูล และไม่สะดวกในการค้นหาและปรับปรุงแก้ไข รวมทั้งเกิดความล่าช้าในการประมวลผลการตรวจสอบสินค้าคงเหลือและสรุปเงินปันผลให้กับสมาชิก

3.1.2 ลักษณะของปัญหาที่พบในปัจจุบัน

จากการวิเคราะห์ปัญหาที่เกิดขึ้นในระบบงานเดิมเกี่ยวกับการบริหารจัดการศูนย์สถิติการตลาด(ร้านค้าชุมชน) บานช้างให้ ตำบลคลองขวาง อำเภอนาหวี จังหวัดสงขลา สามารถสรุปได้ดังนี้

- การจดบันทึกข้อมูลต่าง ๆ ด้วยกระดาษ หรือสมุดบันทึก เอกสารมีปริมาณมากทำให้การค้นหาข้อมูลในแต่ละครั้งใช้เวลานานเกิดความล่าช้า เนื่องจากไม่มีการจัดเก็บข้อมูลอย่างเป็นระบบ
- การสืบค้นหาข้อมูลทำได้ยาก ต้องใช้เวลานาน เช่น ค้นหาข้อมูลสินค้าหมดอายุ, ค้นหาข้อมูลประวัติการซื้อขายสินค้า
- มีการทำงานที่ซ้ำซ้อน เนื่องจากในการทำงานมีเจ้าหน้าที่ให้บริการมากกว่า 1 คน การจัดเก็บข้อมูลด้วยจดบันทึกด้วยกระดาษทำให้เกิดความซ้ำซ้อนของข้อมูล และการปฏิบัติงาน ไม่มีความปลอดภัยของข้อมูล
- การสมัครสมาชิกและการขายสินค้า ยังคงใช้ระบบการบันทึกการขาย และการคำนวณยอดขายด้วยมือ ทำให้เกิดความผิดพลาดและเกิดความล่าช้าในการทำงาน
 - เกิดความผิดพลาดในการคำนวณเงินปันผล
 - เกิดความล่าช้าในการประเมินและคำนวณราคาของสินค้า



ภาพที่ 3.1 Ishikawa Diagramแสดงปัญหาของระบบงานเดิม

3.1.3 แนวทางในการพัฒนา

จากปัญหาดังกล่าวผู้ศึกษาจึงได้พัฒนาซอฟต์แวร์บริหารงานศูนย์สาธิตการตลาด (ร้านค้าชุมชน) บ้านช้างให้ ตำบลคลองขวาง อำเภอนาหวี จังหวัดสงขลาด้วยภาษา PHP และฐานข้อมูล MySQL โดยประยุกต์งานใช้กับระบบคอมพิวเตอร์ เครื่องอ่านบาร์โค้ด และเครื่องพิมพ์สลิป เพื่อเพิ่มความรวดเร็วในการขายสินค้าให้กับสมาชิก ทำให้สามารถตรวจสอบยอดสินค้าคงคลังรวมทั้งสรุปรายงานผลการขายในแต่ละช่วงเวลา ตลอดจนสรุปเงินปันผลให้แก่สมาชิก

การดำเนินการของศูนย์สาธิตการตลาด (ร้านค้าชุมชน) บ้านช้างให้จะมีการจัดการในหลายส่วน เช่น การจัดการสมาชิก การซื้อขายสินค้า การปันผลสมาชิก การจัดการค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่เกิดขึ้นในการดำเนินการของศูนย์สาธิตการตลาด (ร้านค้าชุมชน) บ้านช้างให้ หากมีการนำระบบสารสนเทศมาใช้ จะช่วยให้การจัดการข้อมูลต่างๆ เป็นไปอย่างสะดวกมากขึ้น

ดังนั้นผู้พัฒนาจึงได้พัฒนาระบบบริหารจัดการศูนย์สาธิตการตลาด (ร้านค้าชุมชน) บ้านช้างให้ เพื่อช่วยบริหารจัดการการดำเนินงานต่างๆ ภายในศูนย์ ดังนั้นจึงเกิดแนวคิดที่จะพัฒนาระบบบริหารจัดการศูนย์สาธิตการตลาด (ร้านค้าชุมชน) บ้านช้างให้ เพื่อแก้ไขปัญหาเหล่านี้ โดยออกแบบให้ระบบบริหารจัดการศูนย์สาธิตการตลาด (ร้านค้าชุมชน) บ้านช้างให้ใช้งานง่ายสะดวกและช่วยประหยัดเวลาผู้ใช้งาน โดยระบบบริหารจัดการศูนย์สาธิตการตลาด (ร้านค้าชุมชน) บ้านช้างให้ที่พัฒนาขึ้นแบ่งการทำงานเป็น 4 ส่วน ได้แก่ ส่วนของการจัดการผู้ใช้ ส่วนของการจัดการหุ้นและการปันผล ส่วนของการขายสินค้าของศูนย์สาธิตการตลาด และส่วนของสรุปรายงาน

3.1.4 ข้อเสนอแนะจากการศึกษาข้อมูล

3.1.4.1 นำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการจัดการระบบฐานข้อมูลของศูนย์สาธิตการตลาด ร้านค้าหมู่บ้านเพื่อลดต้นทุนทางด้านเอกสารต่างๆ รวมทั้งเพิ่มความสะดวกต่อการค้นหาข้อมูล และป้องกันข้อมูลสูญหาย

3.1.4.2 พัฒนาโปรแกรมที่จะสามารถเอื้ออำนวยความสะดวกให้กับระบบในการคิดคำนวณราคาเพื่อช่วยให้ระบบการทำงานได้มีประสิทธิภาพและความถูกต้องรวดเร็วยิ่งขึ้น

3.1.4.3 จัดทำรูปแบบรายงานที่เป็นมาตรฐานเพื่อการตรวจสอบได้ง่ายขึ้นจัดทำระบบงานที่เกี่ยวกับการขาย และการปันผล เพื่ออำนวยความสะดวกในเรื่องของการขายสินค้าและการปันผลให้กับลูกค้าและออกรายงานต่างๆ ที่เกี่ยวกับการดำเนินงานภายในศูนย์สาธิตการตลาดร้านค้าให้เกิดความถูกต้องและรวดเร็วมากขึ้นด้วย

3.2 การออกแบบระบบ (System Design)

1) การพัฒนาระบบงานแบบดั้งเดิม (Traditional SDLC Methodology) เป็นการพัฒนาระบบสารสนเทศตามวงจรการพัฒนาระบบที่มีขั้นตอนที่แน่นอนวิธีนี้เป็นวิธีเก่าแก่ที่สุดและนิยมเรียกย่อๆ ว่า SDLC

2) การสร้างต้นแบบ (Prototyping) เป็นการสร้างระบบต้นแบบขึ้นมาเพื่อให้ผู้ใช้ทดลองใช้งาน ซึ่งนอกจากผู้ใช้จะได้แนวคิดเกี่ยวกับสารสนเทศที่ต้องการแล้วยังช่วยให้มองเห็นภาพของระบบที่จะพัฒนาได้ชัดเจนขึ้น

การพัฒนาระบบโดยใช้ต้นแบบแบ่งออกเป็น 4 ขั้นตอน

ขั้นที่ 1 : ระบุความต้องการเบื้องต้นของผู้ใช้

ขั้นที่ 2 : พัฒนาต้นแบบเริ่มแรก

ขั้นที่ 3 : นำต้นแบบมาใช้

ขั้นที่ 4 : ปรับปรุงแก้ไขต้นแบบ

3) การพัฒนาระบบโดยผู้ใช้ (End-user Development)

4) การใช้บริการจากแหล่งภายนอก (Outsourcing) เนื่องจากองค์กรไม่มีบุคลากรที่มีทักษะความชำนาญการจ้างหน่วยงานหรือบริษัทภายนอกที่มีความชำนาญด้านนี้มาทำการพัฒนาระบบให้ซึ่งการทำสัญญาจ้างให้หน่วยงานภายนอกมาทำงานเกี่ยวกับการดำเนินงานของฝ่ายคอมพิวเตอร์นี้เรียกว่า IT Outsourcing ในที่นี้จะเรียกสั้นๆ ว่า Outsourcing

5) การใช้ซอฟต์แวร์สำเร็จรูปประยุกต์ (Application Software Package) เป็นทางเลือกหนึ่งในการพัฒนา เช่นระบบงานเงินเดือน ระบบบัญชีลูกหนี้ หรือระบบควบคุมสินค้าคลังหากซอฟต์แวร์สำเร็จรูปสามารถสนองต่อความต้องการระบบงานขององค์กรได้องค์กรก็ไม่จำเป็นต้องพัฒนาขึ้นเอง

เนื่องจากโปรแกรมสำเร็จรูปได้รับการออกแบบและผ่านการทดสอบแล้วจึงช่วยลดค่าใช้จ่ายและเวลาในการพัฒนาระบบใหม่และยังช่วยให้การทดสอบการติดตั้ง และการบำรุงรักษาระบบเป็นไปได้ง่ายขึ้น ระบบสารสนเทศที่จะนำมาใช้ในศูนย์สาธิตการตลาดบ้านช้างไห้ มีดังนี้

1. ระบบบริหารจัดการภายในศูนย์สาธิตการตลาดบ้านช้างไห้ มีระบบย่อยดังนี้

- ระบบสมาชิก
- ระบบสินค้าคงคลัง
- ระบบซื้อขายแบบยืมบาร์โค้ด
- ระบบตารางเวรคนขายของและบัญชี
- ระบบปันผล เติลยคีน ให้แก่สมาชิก
- ระบบให้สมาชิกกู้ยืมเงิน
- ระบบผ่อนปุ๋ย
- ระบบการซือขายสินค้าที่ผลิตเองภายในท้องถิ่น โดยสมาชิกนำมาฝากขาย

2. จัดทำเว็บไซต์ศูนย์สาธิตการตลาดบ้านช้างไห้ มีรายละเอียดดังนี้

- สามารถเข้าไปสั่งจองบริการต่างๆที่เป็นภูมิปัญญาท้องถิ่น หรือ ดูตารางนัดของหมอแต่ละคนได้ เช่น หมอไห้วเจ้าที่ หมอนวด หมอออกฤกษ์ขึ้นหมาก หมอทำขวัญ หมอขึ้นเปล หมอแก้คุณไส เป็นต้น

- สามารถสั่งจองเครื่องเช่นไห้ว หรือ อุปกรณ์ต่างๆ ที่ใช้ในการหาหมอผ่านศูนย์สาธิตการตลาดได้ เช่น ชุดขึ้นหมาก เครื่องเช่นไห้ว เครื่องทำขวัญ เป็นต้น

- สมาชิกสามารถเข้ามาโพสต์ขายสินค้าของตนเองล่วงหน้าได้ เป็นสินค้าที่ผลิตจากในชุมชน

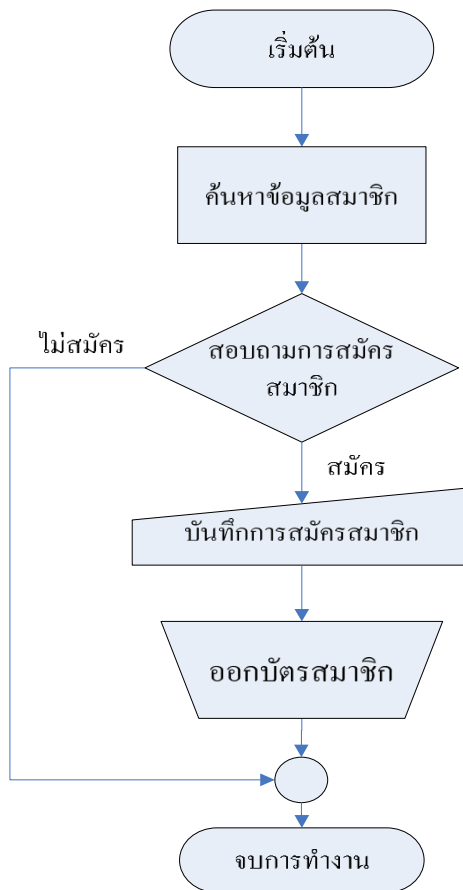
- สามารถดูประกาศต่างๆ ของศูนย์สาธิตการตลาดได้

- สามารถเยี่ยมชมกิจกรรมต่างๆของชุมชนได้

- เป็นช่องทางในการสั่งซื้อสินค้าล่วงหน้า หรือ รวบรวมสินค้าที่สั่งซื้อโดยสมาชิก เช่น ปุ๋ย 1 ปีจะมีการรวบรวมยอด และสั่งซื้อ 1 ครั้ง

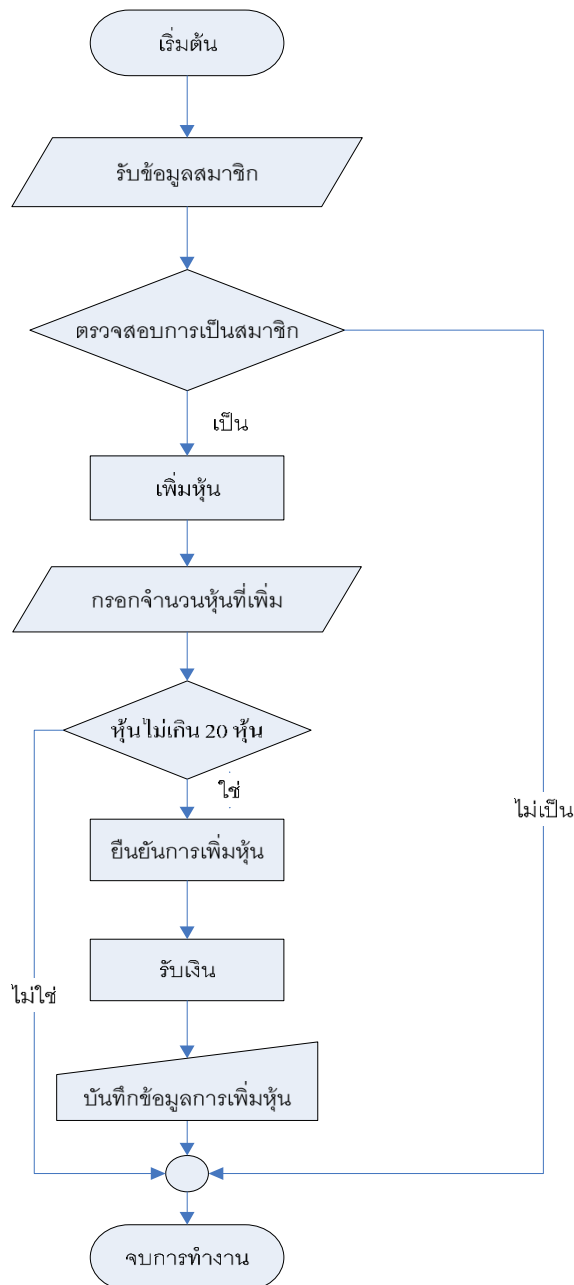
3.2.1 System Flowchart ของระบบงานเดิมของระบบศูนย์สาธิตการตลาดร้านค้า

3.2.1.1 Flowchart การสมัครสมาชิก การสมัครสมาชิกของศูนย์สาธิตการตลาดร้านค้า นั้นก่อนอื่นต้องค้นหาข้อมูลสมาชิกของลูกค้าก่อน จากนั้นก็สอบถามลูกค้าว่าต้องการสมัครเป็นสมาชิกหรือไม่ถ้าไม่ต้องการก็จบการทำงาน แต่ถ้าลูกค้าต้องการที่จะสมัครสมาชิกก็ทำ การบันทึกข้อมูลสมาชิกและออกบัตรสมาชิกให้กับสมาชิกทุกคน



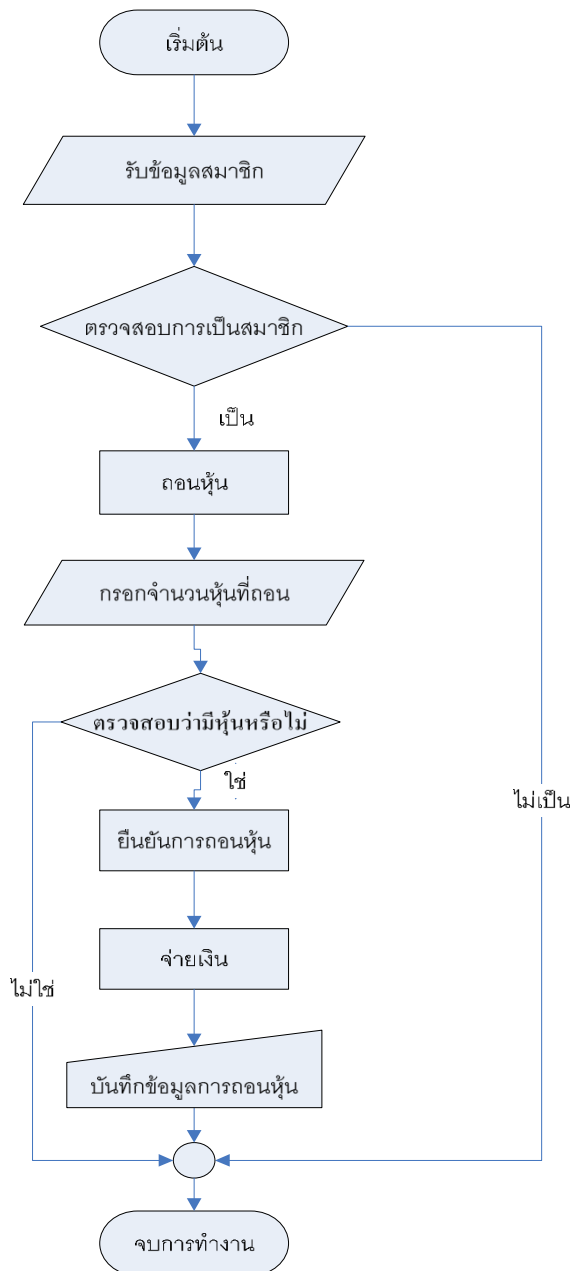
ภาพที่ 3.2 Flowchart การสมัครสมาชิก

3.2.1.2 Flowchart การเพิ่มหุ้น การเพิ่มของศูนย์สถิติการตลาดร้านค้านั้น ก่อนอื่นจะต้องให้สมาชิกกรอกข้อมูลสมาชิกแล้วก็ทำ การตรวจสอบข้อมูลสมาชิกว่าเป็นสมาชิกหรือไม่ ถ้าไม่ได้เป็นสมาชิกก็จบการทำงานแต่ถ้าเป็นสมาชิกก็ทำ การเพิ่มหุ้นได้ แล้วก็ทำ การบันทึกการเพิ่มหุ้นของสมาชิก



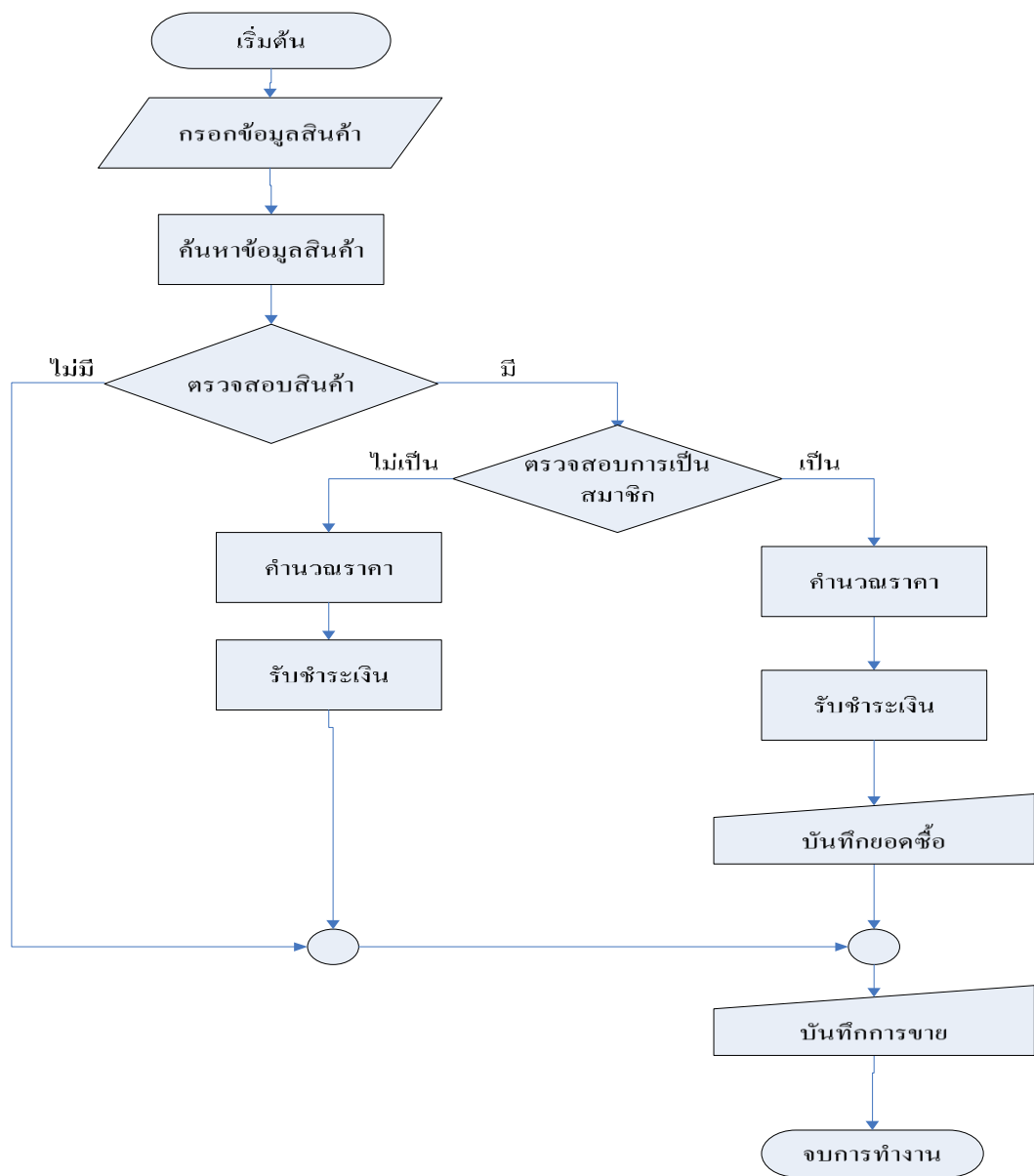
ภาพที่ 3.3 Flowchart การเพิ่มหุ้น

3.2.1.3 Flowchart การถอนหุ้น การถอนหุ้นของศูนย์สาธิตการตลาดร้านค้านั้น ก่อนอื่นจะต้องให้สมาชิกกรอกข้อมูลสมาชิก แล้วก็ทำ การตรวจสอบข้อมูลสมาชิกว่าเป็นสมาชิกหรือไม่ ถ้าไม่ได้เป็นสมาชิกก็จบการทำงานแต่ ถ้าเป็นสมาชิกก็ทำ การเลือกรายการถอนหุ้น การถอนหุ้นนั้น ก่อนอื่นต้องตรวจสอบว่ามีหุ้นหรือไม่ ถ้าไม่มีก็ไม่สามารถถอนหุ้นได้และจบการทำงานถ้ามีหุ้นก็สามารถถอนหุ้นได้ตามปกติแล้วก็ทำ การถอนหุ้นของสมาชิก



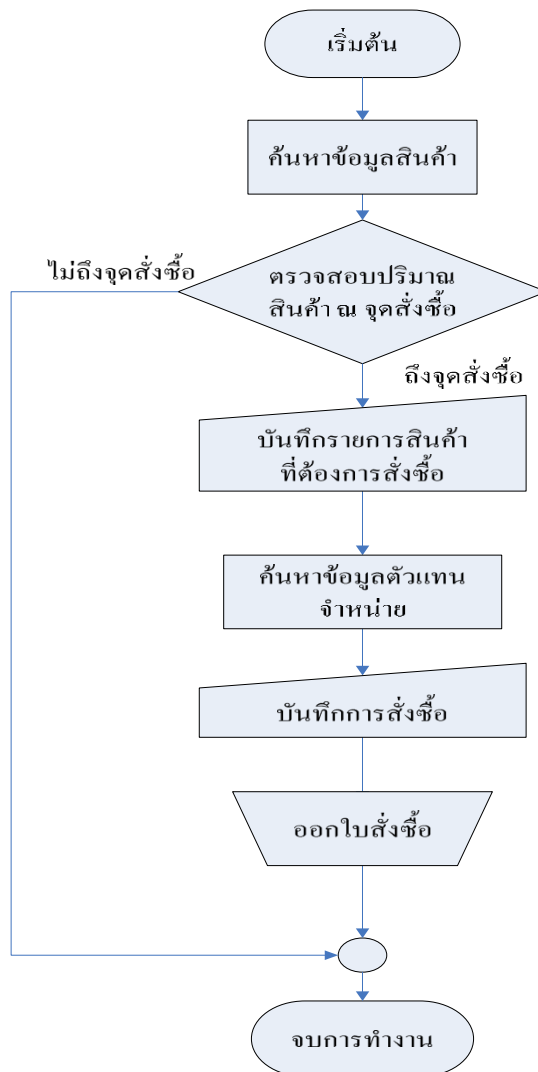
ภาพที่ 3.4 Flowchart การถอนหุ้น

3.2.1.4 Flowchart แสดงขั้นตอนการขายสินค้าและการรับชำระเงินสด การขายสินค้าของศูนย์สาธิตการตลาดร้านค้าปลีกค้าต้องกรอกข้อมูลสินค้าเพื่อให้พนักงานทำ การค้นหาข้อมูลสินค้าก่อนจากนั้นก็ทำ การตรวจสอบสินค้าว่ามีหรือไม่ ถ้าไม่มีก็จบการทำงาน แต่ถ้ามีก็ตรวจสอบการเป็นสมาชิกว่าลูกค้าเป็นสมาชิกหรือไม่ถ้าไม่เป็นสมาชิกก็ทำการรับชำระเงินและบันทึกการขายหรือยอดขาย ถ้าเป็นสมาชิกก็ทำการรับชำระเงินและทำ การบันทึกยอดขายซื้อให้กับสมาชิกและทำ การบันทึกยอดขาย และก็จบการทำงาน



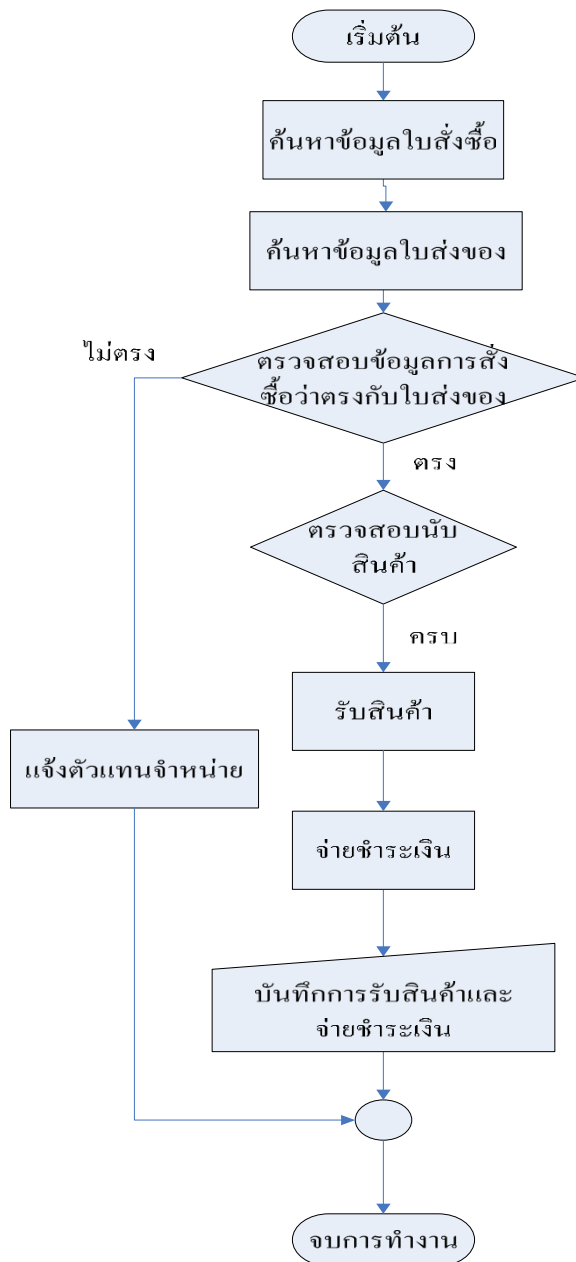
ภาพที่ 3.5 Flowchart การขายสินค้าและการรับชำระเงินสด

3.2.1.5 Flowchart แสดงขั้นตอนการสั่งซื้อสินค้า การสั่งซื้อสินค้านั้นต้องค้นหาข้อมูลสินค้าว่าถึงจุดสั่งซื้อหรือยัง ถ้ายังไม่ถึงจุดสั่งซื้อก็จบการทำงาน แต่ถ้าสินค้าถึงจุดสั่งซื้อก็บันทึกรายการสินค้าที่ต้องการซื้อและค้นหาข้อมูล ตัวแทนจำหน่ายที่ต้องการที่จะซื้อสินค้าที่ถึงจุดสั่งซื้อแล้วก็ทำ การบันทึกการสั่งซื้อสินค้าและออก ใบสั่งซื้อ



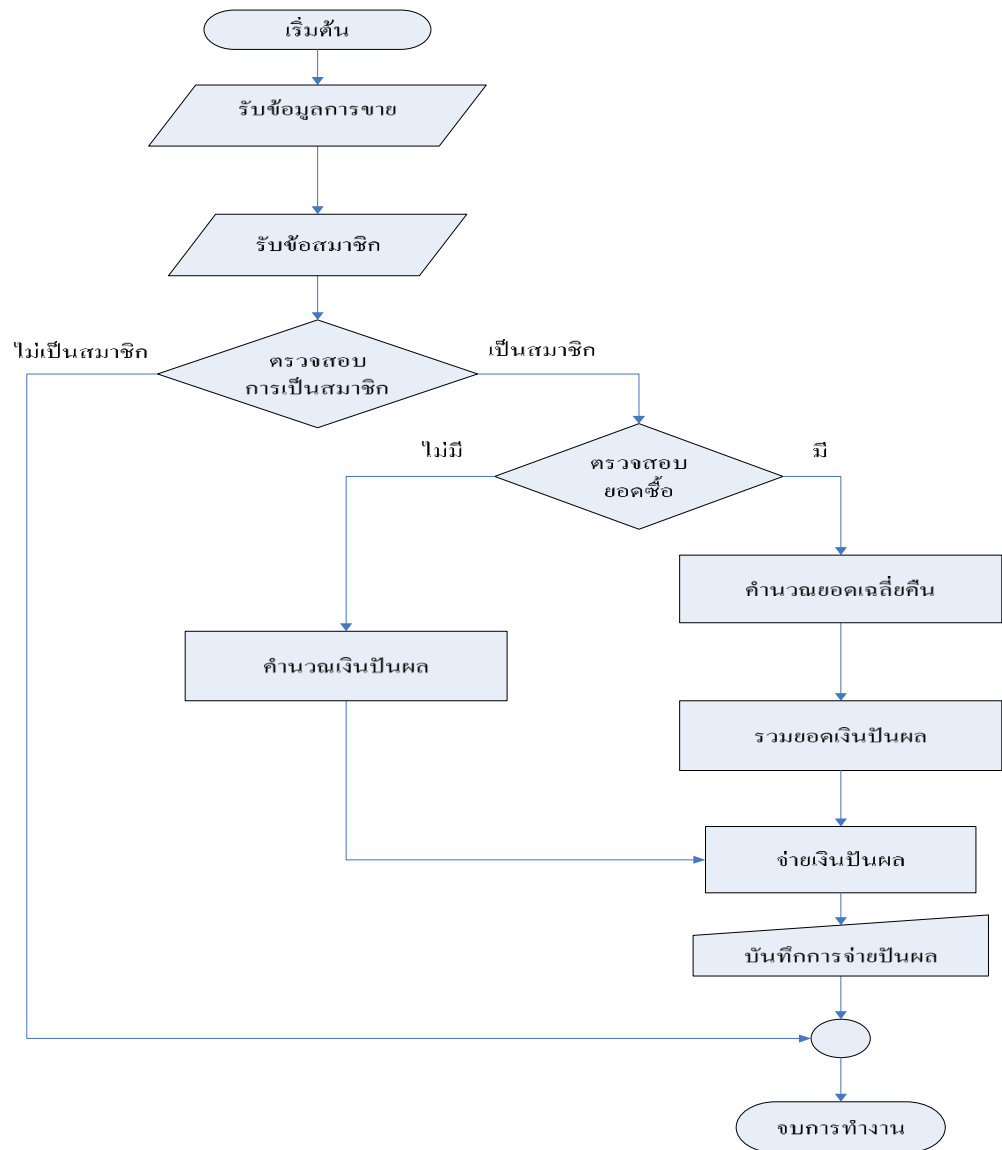
ภาพที่ 3.6 Flowchart การสั่งซื้อสินค้า

3.2.1.6 Flowchart แสดงขั้นตอนการรับสินค้าและการจ่ายชำระเงิน การรับสินค้าของ ศูนย์สาธิตการตลาดร้านค้าต้องค้นหาข้อมูลของใบสั่งซื้อกับใบสั่งของก่อน และก็ทำการตรวจสอบใบสั่งของกับใบสั่งซื้อว่าตรงกันหรือไม่ถ้าไม่ตรงกันก็แจ้ง ตัวแทนจำหน่าย เพื่อให้ตัวแทนจำหน่ายทราบ และจบการทำงานแต่ถ้าตรงกันก็ตรวจสอบสินค้าและจ่ายชำระเงินค่า สินค้าและบันทึกการรับสินค้า และการจ่ายชำระเงิน



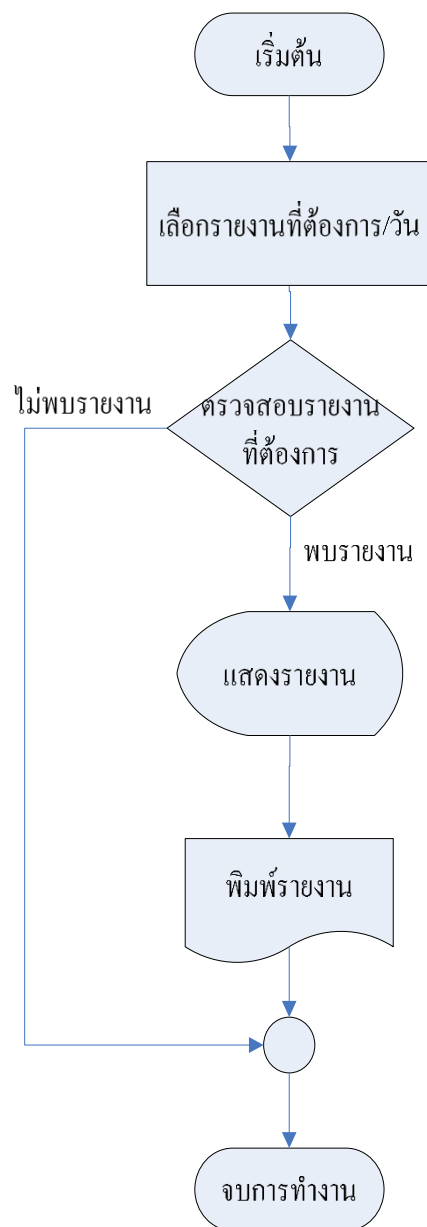
ภาพที่ 3.7 Flowchart การรับสินค้าสินค้า

3.2.1.7 Flowchart แสดงขั้นตอนการจ่ายเงินปันผล การจ่ายปันผลของศูนย์สาธิต การตลาดร้านค้า ก่อนอื่นต้องรับข้อมูลการขายคือยอดขายและ กำไรที่ได้แล้วก็รับข้อมูลสมาชิกเพื่อทำการตรวจสอบว่าเป็นสมาชิกหรือไม่ถ้าไม่เป็นสมาชิกก็จบ การทำงานแต่ถ้าเป็นสมาชิกก็ตรวจสอบยอดซื้อว่ามียอดซื้อหรือไม่ถ้ามีก็คำนวณยอดเฉลี่ยคืนและ คำนวณเงินปันผล แต่ถ้าไม่มียอดซื้อก็ทำ การคำนวณเงินปันผลให้กับสมาชิก และบันทึกการ จ่ายเงินปันผลและจบการทำงาน



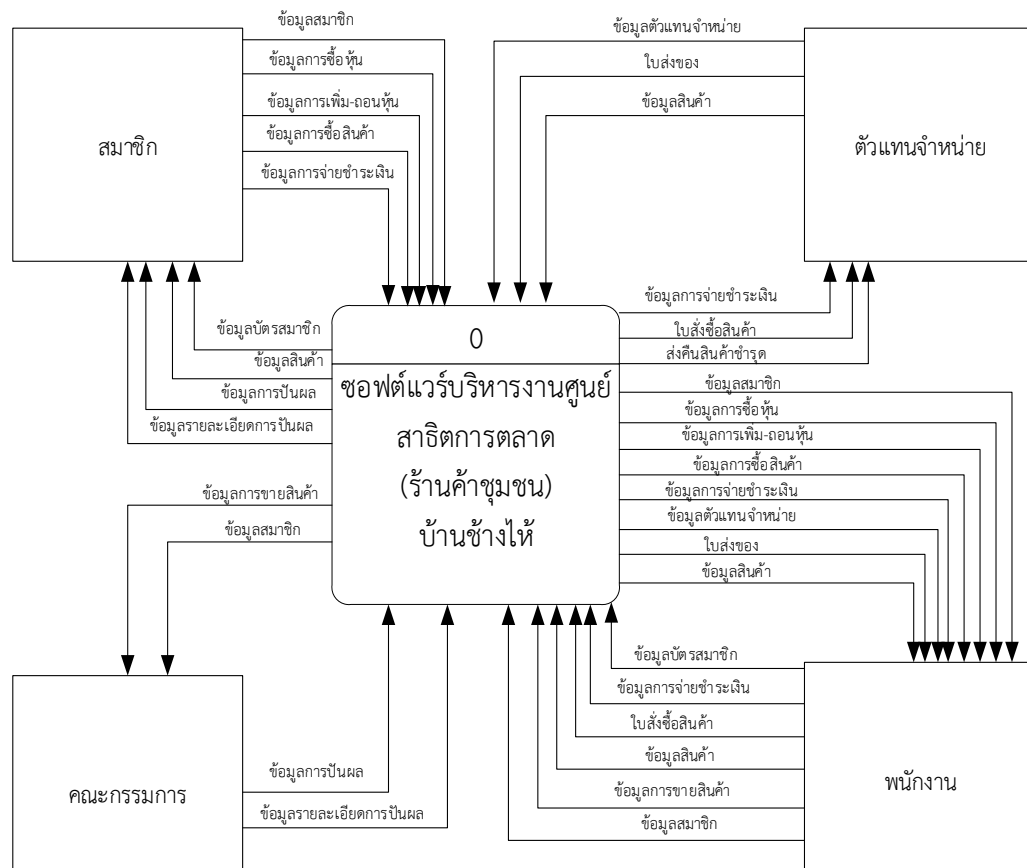
ภาพที่ 3.8 Flowchart การปันผล

3.2.1.8 การออกรายงาน สามารถเขียนเป็น Flowchart ได้ดังนี้ การออกรายงานของ ศูนย์สถิติการตลาดร้านค้า นั้น ก่อนอื่นต้องเลือกรายการที่ต้องการ ถ้าไม่พบก็จบการทำงาน ถ้าพบก็ทำ การแสดงรายงานนั้นและก็พิมพ์รายงานตามเงื่อนไข



ภาพที่ 3.9 การออกรายงานของระบบศูนย์บริหารจัดการตลาดร้านค้า

3.2.2 Context Diagram ของระบบศูนย์สถิติการตลาดบ้านช้างให้



ภาพที่ 3.10 Contexts Diagram ของระบบศูนย์สถิติการตลาด

อธิบายการทำงานของ Contexts Diagram

ระบบศูนย์สถิติการตลาด (ร้านค้าชุมชน) บ้านช้างให้ จะประกอบด้วย External Entity ที่เกี่ยวข้อง 4 ประเภทคือ สมาชิก พนักงานขาย ตัวแทนจำหน่าย และคณะกรรมการ

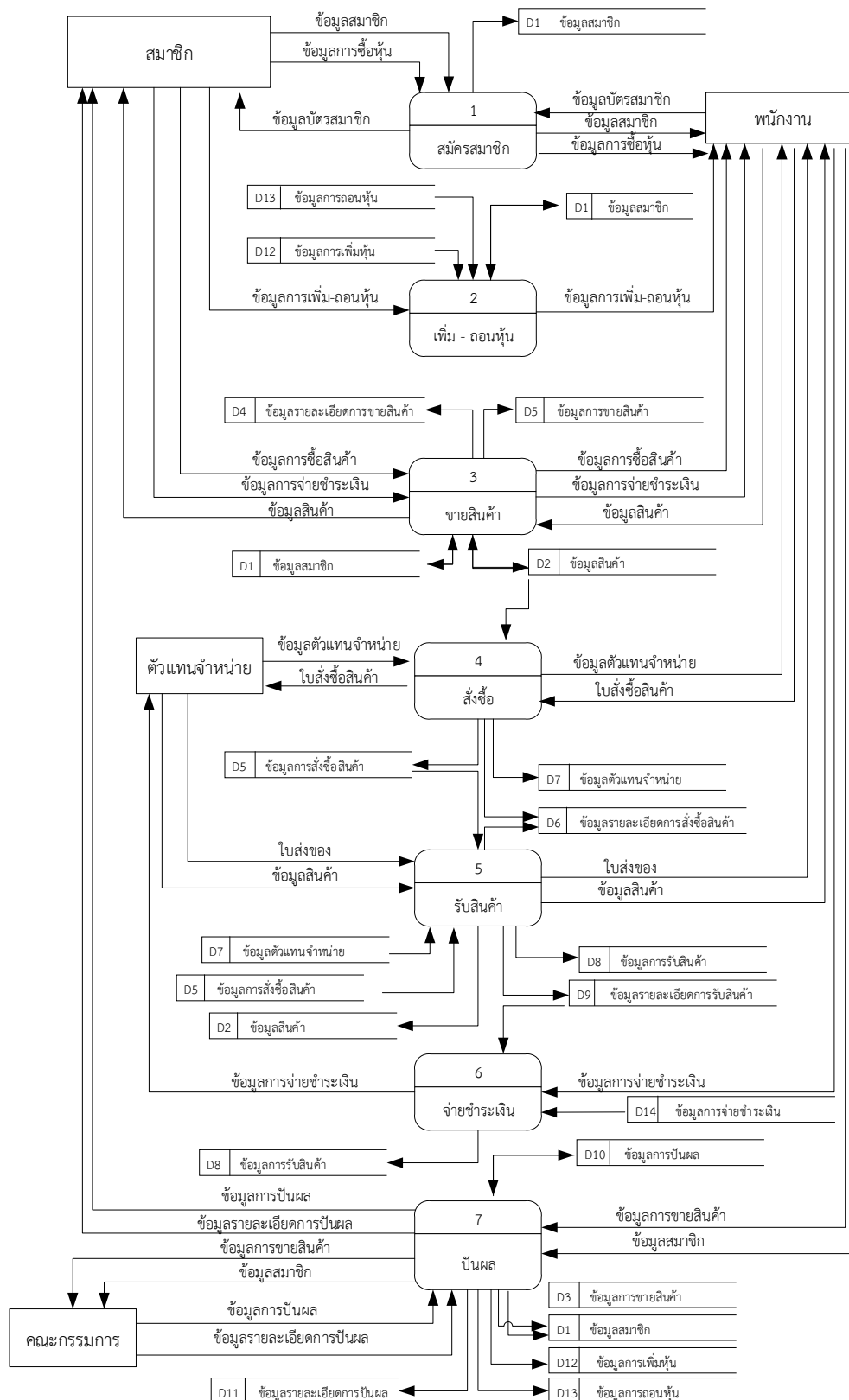
- สมาชิก ทำหน้าที่ในการสมัครสมาชิกกรณีที่เคยเป็นสมาชิกเก่า จ่ายค่าหุ้น 1,000 บาท กรณีสมาชิกใหม่ ชำระ 3,000 บาท เป็นค่าบำรุงร้าน 2,000 บาท ค่าหุ้น 1,000 บาท สมาชิกใหม่ ต้องมีคนรับรองอย่างน้อย 3 คน และซื้อสินค้าภายในร้านศูนย์สถิติการตลาดเอง และการจ่ายชำระหนี้เมื่อ มาซื้อสินค้า และจะได้รับเงินปันผลคืนเมื่อสิ้นปี

- พนักงานขาย มีหน้าที่ในการขายสินค้าให้กับสมาชิกเอง และรับชำระหนี้จากสมาชิกเมื่อ สมาชิกมาซื้อสินค้าและจ่ายเงินค่าสินค้าเมื่อซื้อสินค้าจากตัวแทนจำหน่าย

- กรรมการ มีหน้าที่ในการคิดเงินปันผลและจ่ายเงินปันผลให้กับสมาชิกในทุกๆ 1 ปี

- ตัวแทนจำหน่ายเป็นผู้ขายสินค้าให้กับศูนย์สถิติการตลาดร้านค้า โดยพนักงานจะเป็นผู้ไปซื้อสินค้ามาจากตัวแทนจำหน่ายเพื่อนำสินค้ามาจำหน่ายให้กับสมาชิกต่อไป

3.2.3 Data Flow Diagram Level 1 ของระบบงาน



ภาพที่ 3.11 Data Flow Diagram Level 1 ระบบศูนย์บริหารจัดการตลาดร้านค้า

อธิบายการทำงานของ Data Flow Diagram Level 1 ของระบบงานคือแบ่งโปรเซสการทำงานมี 7 โปรเซสหลัก ดังนี้

โปรเซสที่ 1. สมัครสมาชิก

โปรเซสที่ 2. เพิ่ม-ถอนหุ้น

โปรเซสที่ 3. ขายสินค้า

โปรเซสที่ 4. สั่งซื้อสินค้า

โปรเซสที่ 5. รับสินค้า

โปรเซสที่ 6. จ่ายชำระเงิน

โปรเซสที่ 7. ปันผล แต่ละโปรเซสมีรายละเอียดการทำงานดังนี้

โปรเซสที่ 1 สมัครสมาชิก

เป็นโปรเซสที่ทำ การสมัครสมาชิกให้กับสมาชิกเองโดย พนักงานกับสมาชิกจะเกี่ยวข้องกัน โดยที่สมาชิกจะส่งข้อมูลของสมาชิกไปยังพนักงานเพื่อให้พนักงานทำ การสมัครสมาชิกให้จากนั้นสมาชิกก็จะได้รับบัตรสมาชิกจากพนักงาน

โปรเซสที่ 2 เพิ่ม-ถอนหุ้น

โปรเซสนี้จะเกี่ยวข้องกับสมาชิกกับพนักงาน โดยสมาชิกจะทำการแจ้ง ข้อมูลการเพิ่มหรือถอนหุ้นไปให้พนักงานทราบและให้พนักงานดำเนินงานต่อ

โปรเซสที่ 3 ขายสินค้า

โปรเซสนี้จะเกี่ยวข้องกับพนักงานกับสมาชิก โดยพนักงานจะทำการขายสินค้า ให้กับสมาชิกและรับชำระเงินจากสมาชิกและสมาชิกก็รับข้อมูลสินค้าจากพนักงาน

โปรเซสที่ 4 สั่งซื้อสินค้า

โปรเซสนี้จะเกี่ยวข้องระหว่างพนักงานกับตัวแทนจำหน่าย โดยที่พนักงานจะทำการออกไปสั่งซื้อสินค้าไปยังตัวแทนจำหน่ายเพื่อให้ตัวแทนจำหน่ายจัดหาสินค้ามาให้ตามที่ พนักงานสั่งซื้อไป

โปรเซสที่ 5 รับสินค้า

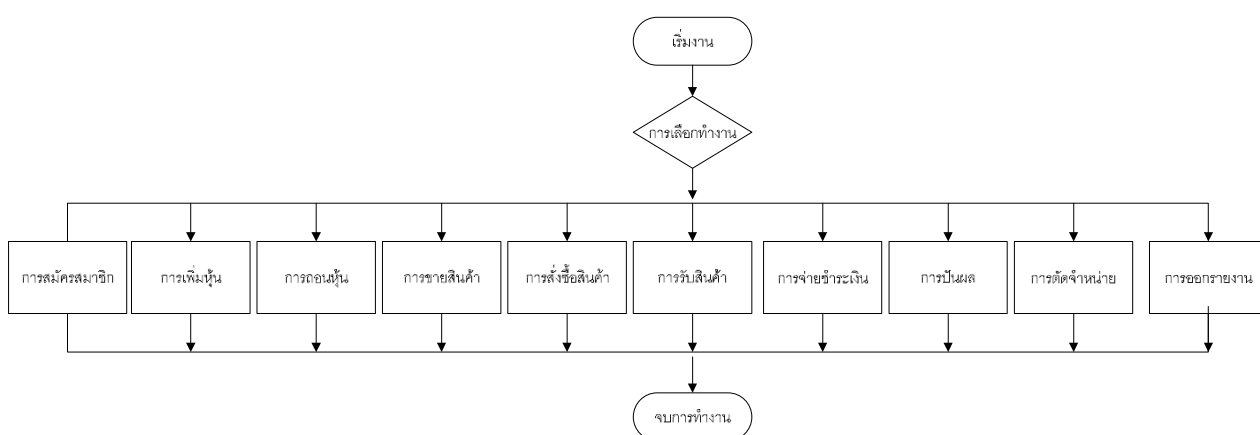
โปรเซสนี้จะเกี่ยวข้องระหว่างพนักงานขายกับตัวแทนจำหน่าย โดยที่ตัวแทน จำหน่ายจะส่งใบส่งของและสินค้ามายังพนักงานขายเพื่อให้พนักงานขายตรวจสอบรับสินค้าที่ส่งมาว่า ครบหรือไม่ครบ

โปรเซสที่ 6 จ่ายชำระเงิน

โปรเซสนี้จะเกี่ยวข้องระหว่างพนักงานกับตัวแทนจำหน่ายในการรับสินค้าจาก ตัวแทนจำหน่าย โดยที่พนักงานจะจ่ายชำระค่าสินค้าที่รับมาจากตัวแทนจำหน่ายหลังจากที่ได้ตรวจสอบรับสินค้าและตรวจสอบเรียบร้อยแล้ว

โปรเซสที่ 7 ปันผล

โปรเซสนี้จะเกี่ยวข้องระหว่างคณะกรรมการ พนักงานขาย และสมาชิก โดยที่พนักงานขาย จะทำ การส่งข้อมูลการขายที่ใช้ในการคำนวณเงินปันผลมายังคณะกรรมการ จากนั้น คณะกรรมการ ก็ดำเนินการคำนวณเงินปันผลเพื่อนำมาจ่ายให้กับสมาชิก



ภาพที่ 3.12 Flowchart แสดงภาพรวมขั้นตอนการทำงานของระบบศูนย์สถิติการตลาดร้านค้า

3.2.8 พจนานุกรมข้อมูล (Data Dictionary)

พจนานุกรมข้อมูลจะแสดงถึงรายละเอียดของข้อมูลที่ใช้ในระบบงาน ซึ่งประกอบด้วย ชื่อฟิลด์ ประเภทข้อมูลขนาดข้อมูลคำอธิบายคีย์อ้างอิง ดังนี้

ตารางที่ 3.1 ตารางข้อมูลสมาชิก (Members)

ชื่อฟิลด์	ประเภทข้อมูล	ขนาด	คำอธิบาย	คีย์	อ้างอิง
M_ID	varchar	10	รหัสสมาชิก	PK	
M_Name	varchar	50	ชื่อ-สกุล		
M_Gen	int	4	เพศ		
M_Address	varchar	50	ที่อยู่		

M_Tel	varchar	10	เบอร์โทรศัพท์		
M_Date	datetime	8	วันที่สมัคร		
M_Share	float	2	จำนวนหุ้น		
Price_Share	float	4	ราคาหุ้น		
M_total	float	4	ราคาหุ้นรวม		
M_Buy	float	7	ยอดซื้อ		

ตารางที่ 3.2 ตารางข้อมูลสินค้า (Products)

ชื่อฟิลด์	ประเภทข้อมูล	ขนาด	คำอธิบาย	คีย์	อ้างอิง
P_ID	varchar	10	รหัสสินค้า	PK	
P_Name	varchar	50	ชื่อสินค้า		
Type_ID	varchar	4	รหัสประเภทสินค้า		
P_Cost	float	8	ราคาต้นทุน		
P_Price	float	8	ราคาขาย		
P_Unit	int	10	หน่วยนับ		
P_Profit	int	4	กำไรต่อหน่วย		
P_Recive	int	4	จำนวนจุดสั่งซื้อ		
P_Stock	float	4	จำนวนคงคลัง		

ตารางที่ 3.3 ตารางข้อมูลประเภทสินค้า (Product_Type)

ชื่อฟิลด์	ประเภทข้อมูล	ขนาด	คำอธิบาย	คีย์	อ้างอิง
Type_ID	varchar	4	รหัสประเภทสินค้า	PK	
Type_name	varchar	50	ชื่อประเภทสินค้า		

ตารางที่ 3.4 ตารางข้อมูลการขายสินค้า (Sale)

ชื่อฟิลด์	ประเภทข้อมูล	ขนาด	คำอธิบาย	คีย์	อ้างอิง
Sale_ID	varchar	10	เลขที่การขาย	PK	
M_ID	varchar	4	รหัสสมาชิก	FK	Members
Sale_Date	datetime	8	วันที่ขาย		
Sale_Price	float	8	ราคาขาย		
Sale_Sum	float	8	ราคารวม		
Sale_Profit	float	10	กำไรรวม		

ตารางที่ 3.5 ตารางข้อมูลรายละเอียดการขายสินค้า (Sale_Detail)

ชื่อฟิลด์	ประเภทข้อมูล	ขนาด	คำอธิบาย	คีย์	อ้างอิง
Sale_ID	varchar	10	เลขที่การขาย	PK,FK	Sale
P_ID	varchar	10	รหัสสินค้า	PK,FK	Product
P_Unit	Int	4	ราคารวม		

ตารางที่ 3.6 ตารางข้อมูลการสั่งซื้อสินค้า (Order)

ชื่อฟิลด์	ประเภทข้อมูล	ขนาดข้อมูล	คำอธิบาย	คีย์	อ้างอิง
OR_ID	varchar	10	เลขที่ใบสั่งซื้อ	PK	
OR_Date	datetime	8	วันที่สั่งซื้อสินค้า		

ตารางที่ 3.6 (ต่อ)

ชื่อฟิลด์	ประเภทข้อมูล	ขนาดข้อมูล	คำอธิบาย	คีย์	อ้างอิง
Sup_ID	varchar	10	รหัสตัวแทนจำหน่าย		
OR_Total	float	8	ราคารวม		

ตารางที่ 3.7 ตารางข้อมูลรายละเอียดการสั่งซื้อสินค้า (Order_Detail)

ชื่อฟิลด์	ประเภทข้อมูล	ขนาด	คำอธิบาย	คีย์	อ้างอิง
OR_ID	varchar	10	เลขที่ใบสั่งซื้อ	PK,FK	Order
P_ID	varchar	10	รหัสสินค้า	PK,FK	Product
P_Cost	float	8	ราคาต้นทุน		
P_QTY	Int	4	จำนวนสินค้าที่สั่งซื้อ		
OD_Total	float	8	ราคารวม		

ตารางที่ 3.8 ตารางข้อมูลการรับสินค้า (Receive)

ชื่อฟิลด์	ประเภทข้อมูล	ขนาด	คำอธิบาย	คีย์	อ้างอิง
R_ID	varchar	10	เลขที่ใบรับสินค้า	PK	
OR_ID	varchar	10	เลขที่ใบสั่งซื้อ	FK	Order_Detail
R_Date	datetime	8	วันที่รับสินค้า		
R_Total	float	8	จำนวนที่รับ		

ตารางที่ 3.9 ตารางข้อมูลรายละเอียดการรับสินค้า (Receive_Detail)

ชื่อฟิลด์	ประเภทข้อมูล	ขนาด	คำอธิบาย	คีย์	อ้างอิง
RD_ID	varchar	10	เลขที่ใบรับสินค้า	PK,FK	Receive
Emp_ID	varchar	10	รหัสพนักงาน	FK	Employee
P_QTY	Int	4	จำนวนสินค้าที่สั่งซื้อ		
RD_Unit	int	4	ยอดจำนวนที่รับ		
RD_Total	float	8	ราคารวม		
RD_State	int	4	สถานะการรับสินค้า		

ตารางที่ 3.10 ตารางข้อมูลการปันผล (Dividend)

ชื่อฟิลด์	ประเภทข้อมูล	ขนาดข้อมูล	คำอธิบาย	คีย์	อ้างอิง
D_ID	varchar	10	เลขที่การปันผล	PK	
D_Date	datetime	8	วันที่ปันผล		
D_AllShare	float	8	จำนวนหุ้นทั้งหมด		

ตารางที่ 3.11 ตารางข้อมูลรายละเอียดการปันผล (Dividend_Detail)

ชื่อฟิลด์	ประเภทข้อมูล	ขนาดข้อมูล	คำอธิบาย	คีย์	อ้างอิง
D_ID	varchar	10	เลขที่การปันผล	PK,FK	Dividend
M_ID	varchar	10	รหัสสมาชิก	PK,FK	Members
M_Name	varchar	50	ชื่อ-สกุล		

ตารางที่ 3.11 ตารางข้อมูลรายละเอียดการปันผล (Dividend_Detail) (ต่อ)

ชื่อฟิลด์	ประเภทข้อมูล	ขนาดข้อมูล	คำอธิบาย	คีย์	อ้างอิง
Shar_Total	int	4	จำนวนหุ้นทั้งหมด		
M_BUY	float	8	ยอดซื้อ		
M_Hun	float	8	เงินปันผลต่อหุ้น		
M_AGV	float	8	เงินเฉลี่ยคืน		
Pun_Hun	float	8	อัตราปันผลต่อหุ้น		
Pun_AGV	float	8	อัตราเฉลี่ยคืน		
M_ALLRC	float	8	รวมยอดเงินปันผลต่อคน		

ตารางที่ 3.12 ตารางข้อมูลตัวแทนจำหน่าย (Supplier)

ชื่อฟิลด์	ประเภทข้อมูล	ขนาดข้อมูล	คำอธิบาย	คีย์	อ้างอิง
Sup_ID	varchar	10	รหัสตัวแทนจำหน่าย	PK	
Sup_Name	varchar	50	ชื่อตัวแทนจำหน่าย		

Sup_Add	varchar	50	ที่อยู่ตัวแทนจำหน่าย		
Sup_Tel	varchar	10	โทรศัพท์		
Sup_Fax	varchar	10	โทรสาร		

ตารางที่ 3.13 ตารางข้อมูลการเพิ่มหุ้น(ShareAdd)

ชื่อฟิลด์	ประเภทข้อมูล	ขนาดข้อมูล	คำอธิบาย	คีย์	อ้างอิง
Add_ID	int	4	รหัสการเพิ่มหุ้น	PK	
M_ID	varchar	10	รหัสสมาชิก		
Add_Share	int	4	จำนวนหุ้นที่เพิ่มหุ้น		
Add_Cost	int	4	ราคารวมที่เพิ่มหุ้น		
Add_Date	datetime	8	วันที่ทำการเพิ่มหุ้น		

ตารางที่ 3.14 ตารางข้อมูลการถอนหุ้น (ShareCut)

ชื่อฟิลด์	ประเภทข้อมูล	ขนาดข้อมูล	คำอธิบาย	คีย์	อ้างอิง
Cut_ID	int	4	รหัสการถอนหุ้น	PK	
M_ID	varchar	10	รหัสสมาชิก		
Cut_Share	int	4	จำนวนหุ้นถอน		
Cut_Cost	int	4	ราคารวมที่ถอนหุ้น		
Cut_Date	datetime	8	วันที่ทำ การถอนหุ้น		

ตารางที่ 3.15 ตารางข้อมูลพนักงาน (Employee)

ชื่อฟิลด์	ประเภทข้อมูล	ขนาดข้อมูล	คำอธิบาย	คีย์	อ้างอิง
Emp_ID	varchar	4	รหัสพนักงาน	PK	
Emp_Name	varchar	50	ชื่อพนักงาน		
Emp_Add	varchar	50	ที่อยู่		
Emp_Tel	varchar	10	เบอร์โทรศัพท์		
Emp_Date	datetime	8	วันที่เข้าทำงาน		

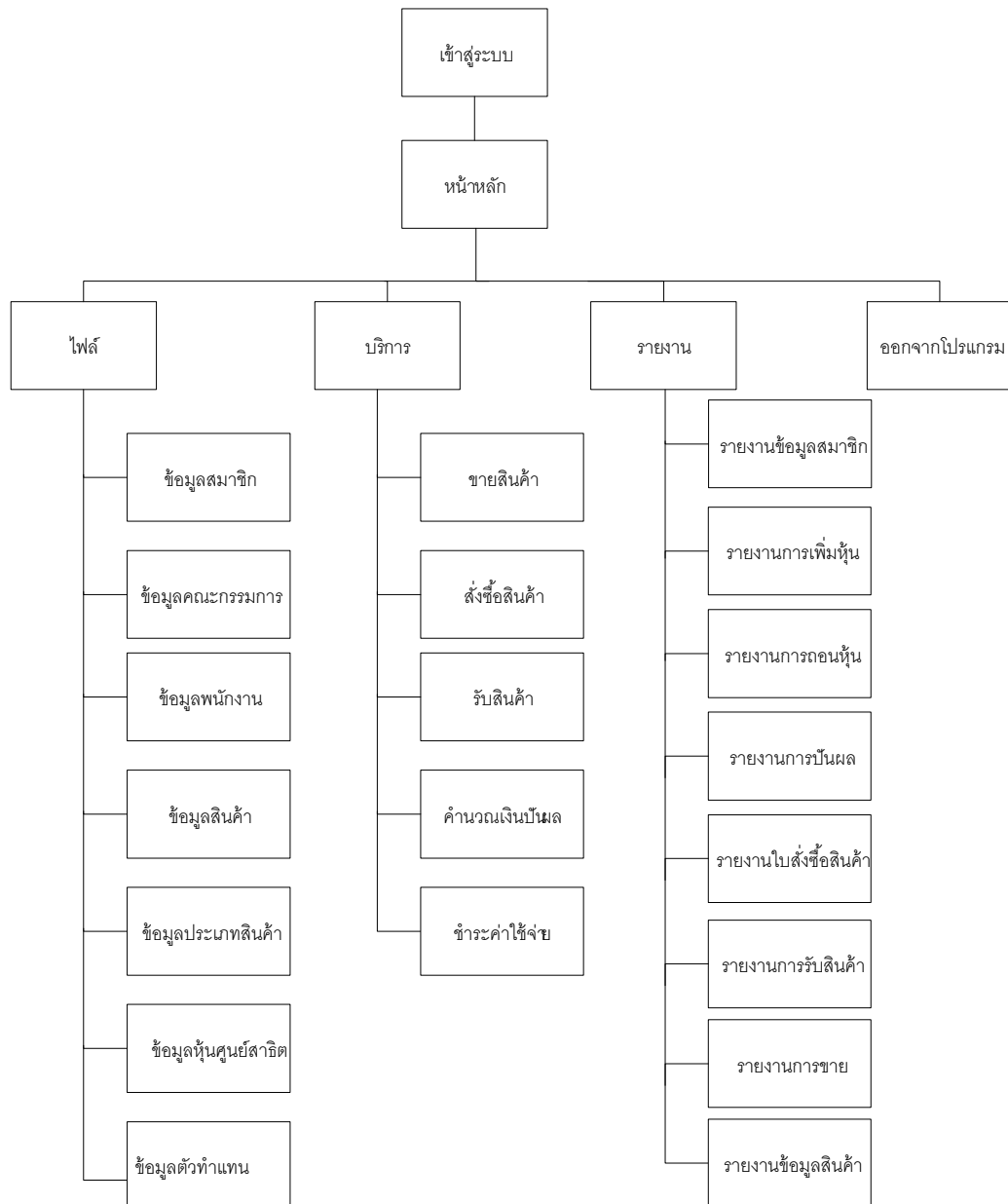
ตารางที่ 3.16 ตารางข้อมูลการจ่ายชำระเงิน (Payment)

ชื่อฟิลด์	ประเภทข้อมูล	ขนาดข้อมูล	คำอธิบาย	คีย์	อ้างอิง
PM_ID	varchar	10	เลขที่การจ่ายเงิน	PK	
R_ID	varchar	10	เลขที่ใบรับสินค้า	FK	Recive
Emp_Name	varchar	10	ชื่อตัวแทนจำหน่าย		
Pay_date	datetime	8	วันที่จ่ายชำระ		
Pay_Sum	float	8	ยอดจ่ายรวม		

ตารางที่ 3.17 ตารางข้อมูลคณะกรรมการ (Officer)

ชื่อฟิลด์	ประเภทข้อมูล	ขนาดข้อมูล	คำอธิบาย	คีย์	อ้างอิง
Of_ID	varchar	10	รหัสคณะกรรมการ	PK	
Of_Name	varchar	50	ชื่อ-สกุล		
Of_Gen	int	4	เพศ		
Of_Add	varchar	50	ที่อยู่		
Of_Position	varchar	20	ตำแหน่ง		
Of_Tel	varchar	10	เบอร์โทรศัพท์		

3.2.9 Site Map



ภาพที่ 3.13 Site Map ระบบศูนย์สถิติการตลาด

3.3 การทดสอบระบบและประเมินผล

เมื่อพัฒนาระบบเสร็จสิ้นแล้ว การดำเนินการทดสอบระบบจะมีการทดสอบด้วยตัวเองในภาพรวมของระบบว่ามีความถูกต้อง และตรงตามวัตถุประสงค์ที่กล่าวไว้หรือไม่ รวมถึงการหาข้อผิดพลาดเพื่อปรับปรุงแก้ไขให้ดีขึ้น จากนั้นทำการประเมินความพึงพอใจต่อประสิทธิภาพของการทำงานของระบบ โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือ ซึ่งแบบสอบถามผ่านการหาค่าดัชนีความสอดคล้องเชิงเนื้อหาและวัตถุประสงค์จากผู้เชี่ยวชาญ แล้วนำมาทำการประเมินความพึงพอใจต่อประสิทธิภาพการทำงานของระบบจากผู้ใช้งานและเปรียบเทียบเกณฑ์หรือมาตรฐานในการประเมินที่ตั้งไว้

3.4 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรได้แก่

ประธานแต่ละสมัย	จำนวน	7 คน
กรรมการบริหารศูนย์	จำนวน	15 คน
สมาชิกและคนในชุมชนในตำบลคลองขวาง	รวม 7 หมู่บ้าน จำนวน	373 คน
	รวมทั้งสิ้น จำนวน	395 คน

ประชากรที่ใช้ในโครงการวิจัย เรื่อง การใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นในการบริหารจัดการและพัฒนาระบบสารสนเทศศูนย์สาธิตการตลาด(ร้านค้าชุมชน) บ้านช้างให้ ตำบลคลองขวาง อำเภอนาหวี จังหวัดสงขลา คือ จำนวน 373 คน ทั้งนี้ผู้วิจัยได้กำหนดกลุ่มตัวอย่างประชาชนที่มีภูมิลำเนาอยู่ในครอบคลุม 7 หมู่บ้าน ของตำบลคลองขวาง อำเภอนาหวี จังหวัดสงขลา ได้แก่ หมู่ที่ 1 บ้านนาปรัง, หมู่ 2 บ้านคลองไข่มุก, หมู่ 3 บ้านช้างให้, หมู่ 4 บ้านเขาวัง, หมู่ 5 บ้านเก่า, หมู่ 6 คลองขวาง, หมู่ 7 บ้านคลองบอน โดยศึกษาจากขนาดกลุ่มตัวอย่างของทาโร ยามาเน่ ขนาดประชากร 5,585 คน ระดับความเชื่อมั่น 95% ความคลาดเคลื่อนที่ยอมรับได้เท่ากับ 5% โดยใช้สูตรดังนี้

ในกรณีที่ประชากรมีจำนวนแน่นอน (Finite population) ทาโร ยามาเน่ (Taro Yamane) (1973) ได้คิดสูตรที่ใช้ในการคำนวณขนาดของกลุ่มตัวอย่าง คือ

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

เมื่อ n = จำนวนกลุ่มตัวอย่างที่คำนวณได้

e = ความคลาดเคลื่อนที่ยอมให้เกิดขึ้นในรูปของสัดส่วน (.05)

N = ขนาดของประชากร

ประชากรที่ศึกษาของตำบลคลองขวางมีทั้งหมด 5,585 คน และต้องการให้เกิดความคลาดเคลื่อนในการสุ่มตัวอย่างร้อยละ 5 ขนาดของกลุ่มตัวอย่างควรเป็นเท่าไร ที่ใช้ในการคำนวณขนาดของกลุ่มตัวอย่าง คือ

$$\begin{aligned} n &= \frac{N}{1 + Ne^2} \\ &= \frac{5,585}{1 + 5,585(.05)^2} \\ &= \frac{5,585}{1 + 13.965} \\ &= \frac{5,585}{14.965} \\ &= 373.2041 \end{aligned}$$

จะต้องเลือกกลุ่มตัวอย่าง 373 คน

กลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในโครงการวิจัย การใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นในการบริหารจัดการและพัฒนาาระบบสารสนเทศศูนย์สารสนเทศการตลาด(ร้านค้าชุมชน) บ้านช้างไห้ ตำบลคลองขวาง อำเภอนาทวี จังหวัดสงขลา คือ ประธานศูนย์สารสนเทศการตลาดแต่ละสมัย และ ผู้ที่เกี่ยวข้อง เช่น กรรมการ, สมาชิก, ผู้นำท้องถิ่น, เจ้าหน้าที่ผู้รับผิดชอบแต่ละฝ่าย และการสำรวจหาประชากรที่มีภูมิปัญญาท้องถิ่นต่าง ๆ เช่น หมอไหว้เจ้าที่ หมอนวด หมอขึ้นเปล หมอออกฤกษ์ขึ้นหมาก เป็นต้น โดยใช้สูตรคำนวณของทาโร ยามาเน่ ซึ่งตำบลคลองขวาง มีจำนวนประชากรทั้งหมด 5, 585 คน นำจำนวนประชากรมาแทนค่าจะได้กลุ่มตัวอย่างแต่ละหมู่บ้านดังนี้

ตารางที่ 3.18 ตารางข้อมูลจำนวนกลุ่มตัวอย่างที่เลือก

ลำดับ	ชื่อหมู่บ้าน	หมู่ที่	รวมจำนวนประชากรแต่ละหมู่บ้าน	% ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด	จำนวนกลุ่มตัวอย่างที่ต้องใช้	หมายเหตุ
1	บ้านนาปรัง	1	1,738	31 %	116	
2	บ้านคลองไข่มุก	2	618	11 %	41	
3	บ้านช้างไห้	3	659	12 %	44	
4	บ้านเขาวัง	4	491	9 %	33	
5	บ้านเก่า	5	726	13 %	48	
6	บ้านคลองกวาง	6	821	15 %	55	
7	บ้านคลองบอน	7	532	10 %	36	
รวม			5,585	100%	373	

3.5 เครื่องมือที่ใช้การเก็บรวบรวมข้อมูล

ลักษณะการเก็บข้อมูลที่ใช้ในการศึกษาเกี่ยวกับ ภูมิปัญญาท้องถิ่น ทักษะคติ การบริหารจัดการศูนย์สาธิตการตลาด ประสพการณ์ผู้นำแต่ละสมัย กรรมการ, สมาชิก, ผู้นำท้องถิ่น, ผู้รับผิดชอบแต่ละฝ่าย โดยเก็บรวบรวมข้อมูล เช่น ชื่อ-สกุล ที่อยู่ที่สามารถติดต่อได้สะดวก ความรู้ความสามารถในการบริหารจัดการศูนย์สาธิตการตลาด กฎระเบียบ หลักเกณฑ์ และภูมิปัญญาท้องถิ่นต่าง ๆ เช่น หมอไหว้เจ้าที่ หมอนวด หมอขึ้นเปล หมอออกฤกษ์ขึ้นหมาก เป็นต้นดังนี้

1. เครื่องมือที่เป็นแบบสัมภาษณ์หมอฟันบ้าน มี 3 หัวข้อดังนี้

- 1.1 ข้อมูลส่วนตัว
- 1.2 ความเชี่ยวชาญ
- 1.3 ข้อมูลประสพการณ์การทำงานด้านที่เชี่ยวชาญ

2. เครื่องมือที่เป็นแบบสัมภาษณ์การบริหารจัดการของผู้นำ กรรมการ สมาชิกและผู้รับผิดชอบแต่ละฝ่ายมี 7 หัวข้อดังนี้

- 2.1 ข้อมูลส่วนตัว
- 2.2 หลักเกณฑ์การเป็นสมาชิก
- 2.3 สวัสดิการที่มีให้สำหรับสมาชิก
- 2.4 กฎระเบียบต่างๆ ภายในศูนย์สาธิตการตลาด
- 2.5 กิจกรรมที่ทำร่วมกับระหว่างสมาชิกและกรรมการศูนย์สาธิตการตลาด
- 2.6 ระเบียบเวรขายสินค้าในร้านของกรรมการ
- 2.7 ปัญหาและอุปสรรคในการบริหารจัดการศูนย์สาธิตการตลาด

3. เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล ได้แก่แบบสอบถาม ซึ่งแบ่งออกเป็น 2 ส่วนคือ ส่วนของผู้ใช้ระบบ

แบบสอบถามความพึงพอใจต่อการใช้ระบบฐานข้อมูลการบริหารจัดการศูนย์สาธิตการตลาดโดยใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น (ผู้ใช้ระบบ) กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลได้แก่ ประธาน และกรรมการศูนย์สาธิตการตลาด (ร้านค้าชุมชน) บ้านช้างให้ ตำบลคลองขวาง อำเภอนาหวี จังหวัดสงขลาจำนวน 16 คน เก็บข้อมูล 3 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 เป็นข้อมูลพื้นฐานของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา ตำแหน่ง รายได้เฉลี่ยต่อเดือน และระยะเวลาการเป็นสมาชิก

ส่วนที่ 2 เป็นการสอบถามเกี่ยวกับความพึงพอใจต่อการใช้ระบบฐานข้อมูลการบริหารจัดการศูนย์สาธิตการตลาดโดยใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นแบ่งออกเป็น 4 ประเด็น ได้แก่ ด้านความถูกต้องในการทำงานของฟังก์ชันต่าง ๆ ในระบบ ด้านความสามารถและความสะดวกในการใช้งานด้านการตอบสนองตรงตามความต้องการของผู้ใช้ และด้านการตรวจสอบและความปลอดภัยในการใช้งาน

ส่วนที่ 3 ปัญหาและข้อเสนอแนะ

ส่วนของผู้ใช้บริการ

แบบสอบถามความพึงพอใจต่อการใช้บริการศูนย์สาธิตการตลาด (ร้านค้าชุมชน) (ผู้ให้บริการ) กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลได้แก่ สมาชิกศูนย์สาธิตการตลาด(ร้านค้าชุมชน) บ้านช้างให้ ตำบลคลองขวาง อำเภอนาหวี จังหวัดสงขลา จำนวน 379 คน เก็บข้อมูล 3 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 เป็นข้อมูลพื้นฐานของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา สถานภาพ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน จำนวนสมาชิกในครอบครัว และระยะเวลาการเป็นสมาชิก

ส่วนที่ 2 เป็นการสอบถามเกี่ยวกับความพึงพอใจต่อการใช้ระบบฐานข้อมูลการบริหารจัดการศูนย์สาธิตการตลาดโดยใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นแบ่งออกเป็น 3 ประเด็น ได้แก่ ด้านเจ้าหน้าที่ผู้ให้บริการ ด้านกระบวนการและขั้นตอนในการให้บริการ และด้านสิ่งอำนวยความสะดวก

ส่วนที่ 3 ปัญหาและข้อเสนอแนะ

ขั้นตอนการสร้างแบบสอบถาม

เครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูลผู้วิจัย ได้สร้างขึ้นเอง

1. ศึกษาเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องในการบริหารจัดการศูนย์สาธิตการตลาด

2. ศึกษาเนื้อหาในแต่ละด้าน รวม 7 ด้าน ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับความพึงพอใจของผู้ใช้ระบบ 4 ด้าน และความพึงพอใจของผู้ให้บริการ3 ด้าน

3. สร้างแบบสัมภาษณ์และแบบสอบถามเพื่อเสนอต่อคณะกรรมการที่ปรึกษาโครงการวิจัยเพื่อพิจารณาตรวจสอบแก้ไขแบบสอบถาม

4. นำร่างแบบสอบถามที่ผ่านการตรวจแก้ไข จากที่ปรึกษาโครงการแล้ว เสนอต่อผู้เชี่ยวชาญ 4 ท่าน เพื่อหาค่าความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา (Content Validity) ได้แก่

4.1 ดร.อรพรรณ จันทน์อินทร์ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลศรีวิชัย

4.2 ดร.ชรีพร ภูมา ผู้อำนวยการโปรแกรมเครื่องมือแพทย์และหุ่นยนต์ทางการแพทย์ ศูนย์ความเป็นเลิศทางชีววิทยาศาสตร์ TCELS

4.3 ดร.เกียรติขจร ไชยรัตน์ รองคณบดีฝ่ายวิชาการและวิจัย คณะเทคโนโลยีการจัดการ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลศรีวิชัย

4.4 ดร.กิตติศักดิ์ แสงทอง หัวหน้าสาขาการจัดการ คณะเทคโนโลยีการจัดการ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลศรีวิชัย

5. แก้ไขและปรับปรุงแบบสอบถามตามข้อเสนอแนะของผู้เชี่ยวชาญแนะนำเสนอต่อคณะกรรมการที่ปรึกษาโครงการวิจัยอีกครั้งหนึ่งเพื่อตรวจสอบแก้ไขและเสนอแนะ

6. จัดพิมพ์แบบสอบถามฉบับสมบูรณ์เพื่อใช้เป็นเครื่องมือสำหรับเก็บข้อมูลต่อไป

7. นำแบบสอบถามที่ปรับปรุงแก้ไขแล้วไปทดลองใช้ กับกรรมการบริหารจัดการศูนย์ และสมาชิกซึ่งไม่ใช่กลุ่มประชากรในเขต ตำบลคลองขวาง อำเภอนาทวี จังหวัดสงขลา จำนวน 30 คน เพื่อหาความเชื่อมั่นและทำให้ทราบปัญหาและอุปสรรคที่อาจเกิดขึ้นตลอดจนสำนวนภาษาที่ใช้ ทั้งนี้แบบสอบถามจำนวน 30 ฉบับที่ไปทดสอบ ได้คำนวณหาค่าความเชื่อมั่น (Reliability) โดยใช้สูตรสัมประสิทธิ์แอลฟา (α - Coefficient) ของบรอนบาค (Cronbach) ซึ่งได้ค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถามทั้งฉบับเท่ากับ 0.718

8. หลังจากการทดลองใช้แบบสอบถามแล้ว ผู้วิจัยนำข้อมูลมาปรับปรุงแก้ไขให้ได้แบบสอบถามที่สมบูรณ์

วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

การเก็บรวบรวมข้อมูลสำหรับการวิจัยในครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ดำเนินการจัดเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยตนเองเป็นส่วนใหญ่ ตามลำดับขั้นตอนดังนี้

1. ขอนหนังสือแนะนำตัวผู้วิจัยจาก คณะเทคโนโลยีการจัดการ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลศรีวิชัยถึง ประธานศูนย์สาธิตการตลาด บ้านช้างให้ ตำบลคลองขวาง อำเภอนาทวี จังหวัดสงขลา เพื่อขออนุญาตและขอความร่วมมือในการทำงานวิจัย

2. ขอนหนังสือจากประธานศูนย์สาธิตการตลาด บ้านช้างให้ ตำบลคลองขวาง อำเภอนาทวี จังหวัดสงขลา แจ้งให้สมาชิกให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามของการวิจัยครั้งนี้

3. ส่งแบบสอบถามที่แจกไป จำนวน 395 ฉบับ

3.6 สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

3.6.1 การหาคุณภาพของเครื่องมือ

ดัชนีความสอดคล้องระหว่างข้อคำถามกับวัตถุประสงค์ (IOC) โดยผู้เชี่ยวชาญแต่ละท่าน พิจารณาถึงความเห็นและให้คะแนน ดังนี้

+1 = สอดคล้องหรือแน่ใจว่าคำถามข้อนั้นตรงตามวัตถุประสงค์ที่ระบุไว้จริง

0 = ไม่แน่ใจว่าคำถามข้อนั้นวัดวัตถุประสงค์เชิงที่ระบุไว้จริง

-1 = ไม่สอดคล้องหรือไม่แน่ใจว่าคำถามข้อนั้นไม่ได้วัดจุดประสงค์ที่ระบุไว้

สูตร

$$\text{โดยใช้สูตร} \quad \text{IOC} = \frac{\sum R}{N}$$

เมื่อ IOC หมายถึง ดัชนีความสอดคล้องระหว่างคำถามกับความคิดเห็น

$\sum R$ หมายถึง ผลรวมของคะแนนความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญ

N หมายถึง จำนวนผู้เชี่ยวชาญ (อ้างอิงใน ข้อทิพ แสงดารา, 2536)

เกณฑ์การพิจารณา

ถ้าค่า IOC ได้มากกว่า หรือเท่ากับ 0.50 แสดงว่า ข้อคำถามนั้นวัดได้ตรงกับ
จุดมุ่งหมายการวิจัย

ถ้าค่า IOC ได้น้อยกว่า 0.50 แสดงว่า ข้อคำถามนั้นวัดได้ไม่ตรงตามวัตถุประสงค์
ของการวิจัย

3.6.2 การหาค่าความเชื่อมั่น (Reliability)

ก่อนนำไปทดลองใช้ (Try out) โดยการนำแบบสอบถามฉบับสมบูรณ์นั้นไปทดลองใช้กับ
กลุ่มที่ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่างจำนวน 30 ชุด เพื่อหาค่าความเชื่อมั่น (Reliability) ค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา
(Sekaran : 2003)

โดยวิธีหาค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาสูตรดังนี้

$$\alpha = \frac{N}{N-1} \left[\frac{1 - \sum Si^2}{S^2 X} \right]$$

เมื่อ α แทน ค่าสัมประสิทธิ์ความเชื่อมั่น

N แทนจำนวนข้อของเครื่องมือ

Si^2 แทน คะแนนความแปรปรวนรายข้อ

$S^2 X$ แทน คะแนนความแปรปรวนของเครื่องมือทั้งฉบับ

เกณฑ์การพิจารณา

น้อยกว่า 0.60 ถือว่ามีค่าความเชื่อมั่นในระดับต่ำ

0.60 - 0.7 ถือว่ามีค่าความเชื่อมั่นที่ยอมรับได้

มากกว่า 0.8 ถือว่ามีค่าความเชื่อมั่นในระดับดีมาก

สำหรับค่าที่ผู้วิจัยให้การยอมรับในแบบสอบถาม คือค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา ที่มากกว่าหรือเท่ากับ 0.718

3.6.3 การหาค่าเฉลี่ยของแบบสอบถามความพึงพอใจ (Mean)

ใช้หาค่าเฉลี่ยน้ำหนักของความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่าง

โดยใช้สูตร
$$\bar{X} = \frac{\sum X}{N}$$

เมื่อ X แทน คะแนนแต่ละตัว

n แทน จำนวนกลุ่มตัวอย่าง

เกณฑ์ในการพิจารณา

4.51 -5.00 หมายถึง พึงพอใจในระดับมากที่สุด

3.51 – 4.50 หมายถึง พึงพอใจในระดับมาก

2.51 – 3.50 หมายถึง พึงพอใจในระดับปานกลาง

1.51-2.50 หมายถึง พึงพอใจในระดับน้อย

1.00 – 1.50 หมายถึง พึงพอใจในระดับน้อยที่สุด

3.6.4 การหาร้อยละ (Percentage)

สำหรับการวิเคราะห์สถิติเชิงพรรณนาเพื่อให้ทราบถึงลักษณะพื้นฐานของข้อมูล โดยใช้สูตร ดังนี้ (กัลยา วาณิชยปัญญา. 2545: 36)

$$P = \left[\frac{f}{n} \right] \times 100$$

เมื่อ P คือ ค่าร้อยละ หรือ % (Percentage)

f คือ ค่าความถี่ที่ต้องการแปลงเป็นค่าร้อยละ

n คือ ค่าจำนวนความถี่ทั้งหมดหรือจำนวนกลุ่มตัวอย่าง

3.6.5 การหาค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation: SD)

เพื่อให้ทราบถึงลักษณะพื้นฐานของข้อมูล โดยใช้สูตรดังต่อไปนี้ (ชูศรี วงศ์รัตน์. 2544:

65)

$$SD = \sqrt{[n \sum x - (\sum x)^2] / n(n - 1)}$$

เมื่อ	SD	แทน	ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน
	X	แทน	คะแนนแต่ละตัวในกลุ่มตัวอย่าง
	$\sum x$	แทน	ผลรวมของคะแนนแต่ละตัว ยกกำลัง
	$(\sum x)^2$	แทน	ผลรวมของคะแนนทั้งหมด ยกกำลัง
	n	แทน	จำนวนคนในกลุ่มตัวอย่าง
	n-1	แทน	จำนวนตัวแปรอิสระ

บทที่ 4

ผลการทดลอง

บทที่ 4

ผลการทดลอง

ผลการทดลองจากการวิจัยเรื่อง การใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นในการบริหารจัดการและพัฒนา ระบบสารสนเทศศูนย์สาธิตการตลาด(ร้านค้าชุมชน) บ้านช้างให้ ตำบลคลองกวาง อำเภอนาหวี จังหวัดสงขลา ผู้วิจัยได้นำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล การแปลความหมายและการวิเคราะห์ ข้อมูลตามลำดับดังนี้

4.1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลแบ่งออกเป็น ดังนี้

4.1.1 แบบสอบถามสัมภาษณ์หมู่บ้าน เพื่อรวบรวมเป็นระบบฐานข้อมูลเก็บลงในระบบ สารสนเทศศูนย์สาธิตการตลาด ได้ข้อมูลมาดังนี้

หมู่บ้านที่เก็บรวบรวมข้อมูลได้ทั้ง 7 หมู่บ้าน ตำบลคลองกวาง อำเภอนาหวี จังหวัดสงขลา

หมู่ที่ 1 บ้านนาปรัง	มี домоพื้นบ้านจำนวน 2 คน
หมู่ที่ 2 บ้านคลองไข่มุก	มี домоพื้นบ้านจำนวน 3 คน
หมู่ที่ 3 บ้านช้างให้	มี домоพื้นบ้านจำนวน 3 คน
หมู่ที่ 4 บ้านเขาวัง	มี домоพื้นบ้านจำนวน 4 คน
หมู่ที่ 5 บ้านเก่า	มี домоพื้นบ้านจำนวน 2 คน
หมู่ที่ 6 บ้านคลองกวาง	มี домоพื้นบ้านจำนวน 4 คน
หมู่ที่ 7 บ้านคลองบอน	ไม่มีเนื่องจากเป็นหมู่บ้านอิสลาม
รวมทั้งสิ้น 18 คน	

ตารางที่ 4.1 แสดงรายชื่อหมอฟันบ้านของตำบลคลองกวาง อำเภอนาทวี จังหวัดสงขลา

ลำดับ	หมู่ที่	ชื่อ-สกุล	ความสามารถ	รูป	เฉลี่ยจำนวน ลูกค้า/เดือน / ปี
1.	หมู่ 1 บ้านนาปรัง	นายถวิล จันทรสุวรรณ 083-398-3420	นวดแผนไทย		3 คน / วัน 100 คน / ปี
2.		นายบุญชู เสวนา 093-725-2669	ไหว้เจ้าที่, ขึ้นบ้านใหม่, ลงเสาเอกบ้านใหม่, ทำ น้ำประชนหมากงานแต่ง		1 คน / วัน 15 คน / ปี เฉพาะช่วง เดือน 6 เดือน 9 ที่ เยอะ
3.	หมู่ 2 บ้านคลอง ไข่มุก	นางกิมห้อง แก้วคง 087-836-7911	นวดแผนไทย		10 คน / วัน 800 คน / ปี
4.		นายประยูร สังข์ทอง 086-299-6571	ไหว้เจ้าที่, ขึ้นเปลเด็ก, ดู ฤกษ์วันแต่งงาน, ฤกษ์ขึ้น บ้านใหม่, ฤกษ์ออกรถ ใหม่		2 คน / วัน 20 คน / ปี เฉพาะช่วง เดือน 6 เดือน 9 ที่ เยอะ
5.	หมู่ 2 บ้านคลอง ไข่มุก	นายนพ อินทอง 084-398-9529	รักษาโรคกระดูก(เริ่ม)		10 คน / ปี คนไม่ได้เป็น กันเยอะโรคนี

ตารางที่ 4.1 (ต่อ)

ลำดับ	หมู่ที่	ชื่อ-สกุล	ความสามารถ	รูป	เฉลี่ยจำนวน ลูกค้า/เดือน / ปี
6.	หมู่ 3 บ้าน ช้างไห้	นายสมาน แพทยา 084-749-9188	ไหว้เจ้าที่, ดูกฤกษ์ ชั้นหมาก, ตั้งศาลพระ ภูมิ, ลงเสาเอกบ้านใหม่, ไหว้ภูมิตั้งงานแต่ง, ดู ฤกษ์วันดี เช่น แต่งงาน, ออกรถใหม่		5 คน / วัน 40 คน / ปี เฉพาะช่วง เดือน 6 เดือน 9 ที่ เยอะ
7.		นางแคล้ว หนูประดิษฐ์ 084-860-0844	รักษาโรคผิวหนัง(เรื้อรัง)		10 คน / ปี คนไม่ได้เป็น กันเยอะ
8.		นายกล่อม วุ่นแสง	ไหว้เจ้าที่, เสียชิน, สะเดาะเคราะห์, แก้วขวง ทำคุณไสย, ลงเสาเอก บ้านใหม่, ทำพิธีชดน้ำ บ่าวสาว		5 คน / วัน 40 คน / ปี เฉพาะช่วง เดือน 6 เดือน 9 ที่ เยอะ

ตารางที่ 4.1 (ต่อ)

ลำดับ	หมู่ที่	ชื่อ-สกุล	ความสามารถ	รูป	เฉลี่ยจำนวน ลูกค้า/เดือน / ปี
9.	หมู่ 4บ้าน เขาวัง	นายตัน สอนจันทร์	ไหว้เจ้าที่, ตั้งศาลพระ ภูมิ, เสี่ยงซิน, ทำขวัญบ่าว สาว,		2 คน / วัน 20 คน / ปี เฉพาะช่วง เดือน 6 เดือน 9 ที่ เยอะ
10.		นายนอม บุญช่วย 065-043-0403	ไหว้เจ้าที่		3 คน / วัน 30 คน / ปี เฉพาะช่วง เดือน 6 เดือน 9 ที่ เยอะ
11.		นางเพ็ญศรี เพชรนวล 084-964-0053	นวดแผนไทย		3 คน / วัน 300 คน / ปี
12.		นางนี สุวรรณรัตน์	นวดแผนไทย		2 คน / วัน 200 คน / ปี

ตารางที่ 4.1 (ต่อ)

ลำดับ	หมู่ที่	ชื่อ-สกุล	ความสามารถ	รูป	เฉลี่ยจำนวน ลูกค้า/เดือน / ปี
13.	หมู่ 5 บ้าน เก่า	นายคณิง แก้วทอง 089-598-6738	ไหว้เจ้าที่, เสียซิน, ขึ้น เปลเด็ก, ดูแลผู้แต่งงาน ออกรถ ขึ้นบ้านใหม่, ตั้ง ศาลพระภูมิ, ลงเสาเอก สร้างบ้าน		2 คน / วัน 20 คน / ปี เฉพาะช่วง เดือน 6 เดือน 9 ที่ เยอะ
14.		นายเจริญ เขียวพรม	ไหว้เจ้าที่สวน , ไหว้เจ้า ที่บ้าน, หมอทำขวัญบ่าว สาว		4 คน / วัน 30 คน / ปี เฉพาะช่วง เดือน 4,6,9
15.	หมู่ 6บ้าน คลองขวาง	นายสุรินทร์ ไชยสวน แก้ว 087-292-1649	ไหว้เจ้าที่, ขึ้นเปลเด็ก, แก้อุบัติภัยฟ้า, ขึ้นบ้าน ใหม่,		5 คน / วัน 40 คน / ปี เฉพาะช่วง เดือน 6 เดือน 9 ที่ เยอะ
16.		นางอุบล แก้วสุกใส 093-729-6322	รักษาโรคงูสวัด(เริ่ม)		5 คน / ปี คนไม่ได้เป็น กันเยอะโรคนี้

ตารางที่ 4.1 (ต่อ)

ลำดับ	หมู่ที่	ชื่อ-สกุล	ความสามารถ	รูป	เฉลี่ยจำนวน ลูกค้า/เดือน / ปี
17.	หมู่ 6บ้าน คลองกวาง	นายริน นวลเอียด 090-261-3700	รักษาคณโดนงักัด		3 คน / ปี
18.		นางสำเนียง ทองเอียด 087-295-7303	นวดแผนไทย		4-5 คน / เดือน เนื่องจาก หมอแก่แล้ว
19	หมู่ 7 บ้าน คลองบอน	ไม่มี เนื่องจากเป็น หมู่บ้านที่นับถือศาสนา อิสลาม			

มีรายละเอียดดังนี้

**** รายละเอียดเพิ่มเติมจะอยู่ในภาคผนวก**

4.1.2 แบบสัมภาษณ์การบริหารจัดการของผู้นำ กรรมการ สมาชิกและผู้รับผิดชอบแต่ละฝ่ายเพื่อรวบรวมเป็นระบบฐานข้อมูลเก็บลงในระบบสารสนเทศศูนย์สาธิตการตลาด สรุปผลและได้ข้อมูลดังนี้

4.1.2.1 หลักเกณฑ์การเป็นสมาชิก

1. กรณีที่เคยเป็นสมาชิกเก่า ชำระค่าหุ้น 1,000 บาท
2. กรณีสมาชิกใหม่ ชำระค่าหุ้น 3,000 บาท เป็นค่าบำรุงร้าน 2,000 บาท ค่าหุ้น 1,000 บาท
3. ชำระวันสมัครอย่างน้อย 1,000 บาท ส่วนที่เหลือชำระไม่เกินวันที่ 31 มกราคมของปีถัดไป

4. สมาชิกเข้าใหม่ต้องมีคนรับรองอย่างน้อย 3 คน
5. เกินกำหนด หรือ ลาออกก่อน จะจ่ายค่าหุ้นคืนให้ครึ่งหนึ่ง
6. การโอนหุ้น แม่โอนให้ลูกได้ และลูกโอนให้แม่ได้ เช่นกัน

4.1.2.2 การประชุมสมาชิก

1. ประชุมกรรมการ ทุกวันที่ 14 ของทุกเดือน
2. ประชุมสมาชิก ทุกวันที่ 15 ของทุกเดือน
3. สถานที่ ศาลาเอนกประสงค์ของหมู่บ้าน เวลา 16.00 น.
4. สิทธิ์ในการลาหรือ ขาดประชุมดังนี้ สามารถลาประชุมได้ 3 ครั้งต่อปี โดยเขียนใบลาที่โต๊ะบัญชี(ห้ามเขียนแทนกัน) ขาดประชุมได้ไม่เกิน 3 ครั้งต่อหนึ่งปี หากลาหรือขาดประชุมติดต่อกัน ปรับ 200 บาท สิ้นปี

4.1.2.3 การพัฒนาศูนย์สวัสดิการตลาด เป็นการทำให้ 5 สบริเวณรอบๆ ร้าน

1. แฉ่งวันที่พัฒนาให้ทราบในวันที่ประชุมสมาชิก คือ วันที่ 15 ของทุกเดือน และให้นำอุปกรณ์ไปด้วย เช่น ผ้า มีด จอบ ไม้กวาด เป็นต้น
2. เวลาเริ่มพัฒนา 15.00-16.30 น. มาช้า 15 นาที ถือว่าขาด ปรับ 100 บาท/ครั้ง และจะเพิ่มขึ้นครั้งละ 100 บาท (เช่น ครั้งที่ 1 ขาดปรับ 100 ครั้งที่ 2 ปรับ 200) และต้องมาซ่อมให้ครบจำนวนครั้งตามที่ขาด

4.1.2.4 เงินสวัสดิการ กู้ฉุกเฉิน

1. สมาชิกเก่า และไม่ทำผิดระเบียบ กู้ได้ครั้งละ 10,000 บาท
2. สมาชิกใหม่ จะกู้ได้หลังจากเป็นสมาชิกครบ 6 เดือน กู้ได้ 5,000 บาท
3. การค้ำประกัน กลุ่มละ 5 คนขึ้นไป
4. ชำระคืนทุกวันที่ 25 ของเดือน เวลา 15.00-16.00 น. ที่ร้านฯ โดยชำระกับกรรมการเก็บเงินกู้ หากพ้นกำหนดเวลาให้ไปชำระที่บ้านเหรียญก
5. คิดดอกเบี้ย 1,000 ละ 10 บาท หากเลยกำหนดวันที่ชำระคือ ทุกวันที่ 25 ของเดือน มีค่าปรับวันละ 10 บาท
6. สมาชิกที่ไม่ชำระเงินตามกำหนดเวลา จะถูกตัดสิทธิ์ ดังนี้
 - สมาชิกค้างชำระเกิน 3 สัญญา จะถูกงดกู้เป็นระยะเวลา 6 เดือน
 - สมาชิกที่จ่ายเงินหลังวันที่ 20 ธันวาคมของทุกปี จะถูกงดกู้เป็นระยะเวลา 1 เดือน
 - สมาชิกที่ไม่มีสิทธิ์กู้ เนื่องจากค้ำประกันเพื่อน และเพื่อยังชำระเงินไม่ครบ
 - สมาชิกที่ไม่มีสิทธิ์กู้ จะค้ำให้กับสมาชิกท่านอื่นไม่ได้
 - สมาชิกที่ถูกงดกู้ 6 เดือน หรือ 1 ปี หากพ้นโทษ จะให้กู้ได้แค่ ครั้งหนึ่งของวงเงินที่มีสิทธิ์กู้

4.1.2.5 เงินสวัสดิการเพื่อซื้อปุ๋ย

1. สมาชิกที่ต้องการซื้อปุ๋ย ให้ลงชื่อได้ที่โต๊ะบัญชี โดยระบุ ยี่ห้อปุ๋ย ขนาดของต้นยาง และจำนวนกระสอบ
2. ต้องมีผู้ค้ำประกันของแต่ละกลุ่มด้วย

3. ชำระค่าปุ๋ยทุกวันที่ 10 ของเดือน เวลา 15.00-16.00 น. กับกรรมการเก็บเงินที่ร้านฯ หากพ้นกำหนดเวลาดังกล่าว ให้ไปชำระที่บ้านเหรียญก๊วก พร้อมชำระค่าปรับ

4.1.2.6 การรับเวรขายของประจำวัน

1. ร้านจะเปิดให้บริการเวลา 06.00 น.(แต่ไม่เกิน 06.30น.) ถึง 19.30 น. (ก่อนเปิดร้านจะต้องมีทั้งบัญชี และคนขาย)
2. คนขายต้องนับเงินทุกครั้ง และให้บัญชีตรวจสอบอีกครั้ง กันความผิดพลาด
3. ใส่เสื้อฟอร์มตามแบบที่กำหนดไว้ หากไม่ใส่ ปรับ 50 บาท
4. ระหว่างปฏิบัติหน้าที่ บัญชีหรือคนขาย หากมีธุระต้องหาสมาชิกแทนก่อน ละทิ้งหน้าที่ ปรับ 100 บาท
5. คนขาย “ห้ามรับขายต่อเนื่องหรือ ควบกะ” ปรับคนขายและคนจ้าง คนละ 100 บาท
6. ทุกวันที่ 15 และ 30 ของทุกเดือน จะมีบัญชีช่วย เวลา 15.00-16.00 น.
7. คนขาย จะมีเวรคนช่วยขายเพิ่มอีก 1 คน ทุกวันในเวลา 17.00 –19.30 น.
8. คนขายไม่รับเวรช่วงเย็น ปรับ 200 บาท หากขาดทั้งวัน ปรับ 500 บาท
9. ขาดรับเวรเกิน 3 ครั้ง รับผิดชอบพร้อมเชิญออกจากการเป็นสมาชิก

4.1.2.7 หลักเกณฑ์การชำระเงินค่าสินค้า

1. มีเงินสด และ เงินเชื่อ
2. เงินเชื่อ สมาชิกจะลงชื่อซื้อได้ไม่เกิน 1,000 บาท ต่อ 1 รอบปี หากเกินจะอยู่ในดุลพินิจของบัญชี ว่าสมควรหรือไม่
3. ใน 1 เดือนจะมี 2 รอบปี คือ วันที่ 1-15 ชำระเงินภายในวันที่ 15 ไม่เกิน 17.00 น. และ วันที่ 15-30 ชำระภายในวันที่ 30 ไม่เกิน 17.00 น.
4. กรณีที่ชำระเงินเชื่อเกินกำหนดเวลา มีค่าปรับวันละ 10 บาท
5. หากชำระเกินกำหนด ถือว่าผิดกฎ ให้ออกพร้อมรับเงินค่าหุ้น

4.1.2.8 สรุปปัญหาและอุปสรรคในการบริหารจัดการศูนย์สวัสดิการตลาด

1. คณะกรรมการบางคนทำงานไม่โปร่งใส มีการแอบเอาเงินในร้านเข้ากระเป๋าตนเอง
2. คณะกรรมการบางคนไม่เข้มแข็ง ไม่ทำงานอย่างจริงจัง
3. การขายเงินเชื่อ สมาชิกบางคนจะทวงยาก
4. บริเวณใกล้เคียงในหมู่บ้าน มีร้านค้าอื่นๆ หรือมีตลาดนัด ทำให้บางครั้งยอดขายลดลง
5. สินค้าบางชิ้นต้องขายราคาสูงกว่าท้องตลาด เนื่องจากมีค่าขนส่งและค่าดำเนินการ
6. จำนวนสมาชิกที่ถือหุ้นยังมีน้อย
7. สินค้าบางชนิดไม่สามารถนำมาจำหน่ายได้ เนื่องจาก แหล่งที่ซื้อมาอยู่ห่างไกล

4.1.2.9 วิธีการแก้ปัญหา

1. หากตรวจสอบเจอการทุจริต จากกรรมการหรือสมาชิก มีโทษสถานเดียวคือ ให้ออกจากการเป็นสมาชิก ริบหุ้น และไกล่เกลี่ยให้ชำระค่าเสียหาย หากตกลงกันไม่ได้ ก็จะดำเนินคดีตามกฎหมาย

2. คณะกรรมการที่ไม่เข้มแข็ง ไม่ทำงานอย่างจริงจัง สิ้นปีจะมีการเลือกตั้งประธาน และคณะกรรมการชุดใหม่ จากสมาชิกทั้งหมด

3. แก้ไขปัญหายอดขายลดลง โดยการจัดโปรโมชั่นสินค้าบางชนิด เพื่อเพิ่มยอดขาย

4. ในอนาคตอาจจะมีการขยายศูนย์สาธิตการตลาดไปยังชุมชนอื่น หรือรับสมาชิกจากหมู่บ้านใกล้เคียงเพื่อเพิ่มจำนวนสมาชิกให้มากขึ้น

5. สินค้าบางชนิดที่สมาชิกมีความต้องการซื้อ แต่ไม่สามารถนำมาจำหน่ายได้ ให้มาแจ้งความจำนงค์และ รวบรวมจัดซื้อครั้งละหลายๆ

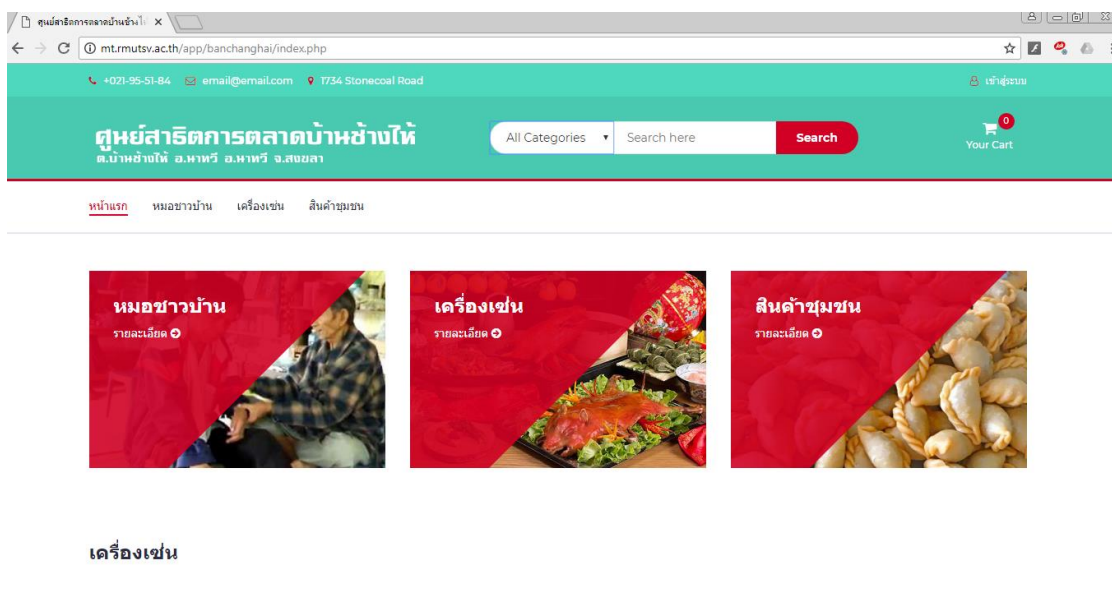
4.1.3 ผลการวิเคราะห์และออกแบบขั้นตอนการทำงานของระบบ

สามารถแบ่งขั้นตอนการออกเป็น 2 ส่วน คือ

- ส่วนของผู้จัดการ
- ส่วนของพนักงาน ซึ่งมีกระบวนการทำงานและขั้นตอนการทำงานดังนี้

4.1.3.1 ส่วนของผู้จัดการ

- หน้าหลักของระบบ



ภาพที่ 4.1 หน้าหลักของระบบ

จากภาพที่ 4.1 แสดงหน้าหลักของระบบ จะเป็นหน้าที่แสดงหน้าหลักในการเข้าใช้ระบบของศูนย์สาธิตการตลาดบ้านช้างให้ ต.บ้านช้างให้ อ.นาหว้า จ.สกลนคร

- ลือคอินเข้าสู่ระบบให้คลิก “เข้าสู่ระบบ” มุมบนขวามือเมื่อทำการลือคอินเสร็จเรียบร้อยแล้ว
จะปรากฏหน้าจอหลักของผู้จัดการ ดังแสดงในภาพที่ 4.2

ศูนย์บริหารจัดการตลาดบ้านข้างใต้									
การขาย คลังสินค้า ภูมิปัญญาท้องถิ่น หน่วยงาน ข้อมูลสมาชิก รายงาน พร้อมเสิร์ฟ พิมพ์สลิป									
คลังสินค้า									
หน้าหลัก									
เพิ่มรูปโฆษณา									
สินค้าขายดี									
1	นมเลดดาชอย	ถั่วเหลือง	รสช็อกโกแลต	125 ML (แพค)	10				
2	ฟาร์มเจ้า	นมผงชนิดแผ่น	10 แผ่น		4				
3	นามานาคี	ชีส	เวเฟอร์	ไส้ชีส	3				
4	ปลาบก	เห็ญ	เล็ก		3				
5	ฟาร์มเจ้า	บัตเตอร์	คุกกี้	นมสดโกโก้	3				
6	หมากฝรั่ง	บันอ	ลิป	กลิ่นอู่น	3				
7	ขนมทอง	ดราย	ฟรุต	ของหวาน	เล็ก	2			
8	หมากฝรั่ง	บันอ	ลิป	กลิ่นสตอเบอรี่	2				
9	นมพรี	โง่ง	ไวท์	มอสต์	2				
10	ฟาร์มเจ้า	บัตเตอร์	คุกกี้	วานิลลา	2				
10 รายการ สินค้าใกล้หมด									
รหัส	สินค้า	จำนวนคงเหลือ	หน่วยนับ						
H002-001	ครีมเนย	ช็อค	450 มล	หรีบ	1	ขวด			
A001-017	สไปรท์	ขนาด	1.25 ลิตร	แพ็ค	12	ขวด			
A001-018	แพนด้า	น้ำเชื่อม	450 มล	แพ็ค	12	ขวด			
A001-019	แพนด้า	น้ำส้ม	450 มล	แพ็ค	12	ขวด			
008-001	ฟาร์มเจ้า	นมสด	โกโก้		2	ฟล			
010-012	ฟาร์มเจ้า	โรตาราย	ไส้	รส	สตอเบอรี่	2	ฟล		
010-013	ฟาร์มเจ้า	ไส้	ฟรุต	ของหวาน	เล็ก	2	ฟล		
005-057	ฟาร์มเจ้า	นมผง	ชนิด	แผ่น	โกโก้	2	ฟล		
005-058	ฟาร์มเจ้า	นมผง	ชนิด	แผ่น	สตอเบอรี่	2	ฟล		
010-014	ฟาร์มเจ้า	นมผง	ชนิด	แผ่น	รส	สตอเบอรี่	2	ฟล	

ภาพที่ 4.2 หน้าจอหลักผู้จัดการ

จากภาพที่ 4.2 แสดงหน้าจอหลักของผู้จัดการ โดยจะแสดงข้อมูลสินค้าที่ขายดีภายในศูนย์บริหารจัดการตลาด (ร้านค้าชุมชน) บ้านข้างใต้ และแสดงข้อมูลสินค้าที่ใกล้หมดอายุ ทั้งในส่วน of หน้าจอด้านบนของเว็บไซต์จะประกอบด้วยเมนูการขาย คลังสินค้า ภูมิปัญญาท้องถิ่น หน่วยงาน สมาชิก และรายงาน

- ข้อมูลสมาชิก

ศูนย์บริหารจัดการตลาดบ้านข้างใต้									
การขาย คลังสินค้า ภูมิปัญญาท้องถิ่น หน่วยงาน ข้อมูลสมาชิก รายงาน พร้อมเสิร์ฟ พิมพ์สลิป									
หน้าหลัก > ข้อมูลสมาชิก									
เพิ่มรูปโฆษณา									
รายการข้อมูล									
แสดง	10	รายการ							
รหัสสมาชิก	ชื่อ-นามสกุล	เบอร์โทร	ที่อยู่	จำนวนเงิน	สถานะ				
000	เงินสด				ปกติ				
001	นางสุณี	เพ็ชรจันทร์		1,000	ปกติ				
002	นางอาร	สิงห์ทอง		1,000	ปกติ				
003	นางวิมล	มากเมือง		1,000	ปกติ				
004	นางเจียม	ทองดี		1,000	ปกติ				
005	นางสุธีรา	แก้วพริ้ง		1,000	ปกติ				
006	นางวิมล	ผลกล้า		1,000	ปกติ				
007	นางวิภา	ไข่มุนี		1,000	ปกติ				

ภาพที่ 4.3 ข้อมูลสมาชิก

จากภาพที่ 4.3 ข้อมูลสมาชิก แสดงข้อมูลสมาชิกทั้งหมดที่ได้ทำการบันทึกไปแล้ว ซึ่งประกอบด้วยรหัสสมาชิก ชื่อ-สกุล เบอร์โทรศัพท์ ที่อยู่ และสถานะ หากต้องการเพิ่มข้อมูลสมาชิก ให้กดปุ่มเพิ่มข้อมูลสมาชิกทางด้านขวามือดังแสดงในภาพที่ 4.4

ข้อมูลสมาชิก

หน้าหลัก > ข้อมูลสมาชิก

เพิ่มข้อมูลสมาชิก

รหัสสมาชิก : * CU-0069 ชื่อสมาชิก : *

เบอร์โทร : * อีเมล : *

ที่อยู่ : *

f * LINE *

จำนวนเงิน *

เลขผู้เสียภาษี :

บันทึก ยกเลิก

เพิ่มข้อมูล

รายการข้อมูล

แสดง 10 รายการ

รหัสสมาชิก	ชื่อ-นามสกุล	เบอร์โทร	ที่อยู่	จำนวนเงิน	สถานะ
000	เงินสด				
001	นางสุณีย์ เทียรรัตน์			1,000	

แก้ไขข้อมูล

ภาพที่ 4.4 เพิ่มข้อมูลสมาชิก

จากภาพที่ 4.4 อธิบายหน้าจอการเพิ่มข้อมูลสมาชิก โดยทำการกรอกข้อมูล ชื่อสมาชิก เบอร์โทร อีเมล ที่อยู่ Facebook Line Instagram และเลขที่ผู้เสียภาษี ในส่วนของรหัสสมาชิกนั้นระบบจะกำหนดให้อัตโนมัติ เมื่อกรอกข้อมูลเรียบร้อยแล้วให้กดปุ่มบันทึก ข้อมูลที่ถูกบันทึกจะปรากฏด้านล่างในส่วนของรายการข้อมูล หากไม่ต้องการบันทึกให้กดปุ่มยกเลิก ผู้ใช้สามารถแก้ไขข้อมูลสมาชิกได้โดยการคลิกปุ่มแก้ไข จะปรากฏหน้าจอให้ผู้ใช้ในการแก้ไขข้อมูล และบันทึกข้อมูลที่ได้ทำการแก้ไขเสร็จเรียบร้อยแล้ว

-หน่วยงาน ประกอบด้วยข้อมูลสาขา และข้อมูลบัญชี

ภาพที่ 4.5 ข้อมูลสาขา

ภาพที่ 4.5 แสดงข้อมูลสาขา ทำการคลิกเลือกข้อมูลสาขา จะปรากฏหน้าจอข้อมูลสาขา ซึ่งประกอบด้วย รหัสสาขา ชื่อสาขา เบอร์โทร ที่อยู่ สถานะ หากผู้ใช้งานต้องการเพิ่มข้อมูลสาขาให้คลิกที่ปุ่ม “เพิ่มข้อมูล” มุมบนขวามือก็จะปรากฏหน้าจอเพื่อให้ผู้ใช้เพิ่มข้อมูลสาขา ดังแสดงในภาพที่4.6

ภาพที่ 4.6 เพิ่มข้อมูลสาขา

ภาพที่ 4.6 แสดงหน้าจอการเพิ่มข้อมูลสาขา เมื่อผู้ใช้คลิกปุ่ม “เพิ่มข้อมูล” จะปรากฏหน้าจอเพื่อให้ผู้ใช้ทำการเพิ่มข้อมูลสาขา ซึ่งประกอบด้วย รหัสสาขา (ระบบกำหนดให้อัตโนมัติ) ชื่อสาขา ที่อยู่ เบอร์โทร และเลขที่ผู้เสียภาษี เมื่อทำการเพิ่มข้อมูลเสร็จเรียบร้อยแล้วให้คลิกปุ่มบันทึก ข้อมูลที่บันทึกจะปรากฏในส่วนของรายการข้อมูลด้านล่าง หากไม่ต้องการให้คลิกปุ่ม

ยกเลิก ผู้ใช้สามารถแก้ไขข้อมูลสาขาได้ โดยการคลิกที่รูปแก้ไขจะปรากฏหน้าจอให้ผู้ทำการแก้ไขข้อมูลสาขา และบันทึกข้อมูลที่ได้ทำการแก้ไขเสร็จเรียบร้อยแล้ว

รหัส	สินค้า	จำนวนคงเหลือ	หน่วย
A001-001	ไม้ผืนขาว	0	บาท
H002-001	สีเบสขาว 450 มล. 1/2 ลิตร	0	บาท
U004-002	สีเบสขาว 1/2 ลิตร (สีฟ้า)	0	บาท
Q05-057	สีเบสขาว 1/2 ลิตร (สีฟ้า)	0	บาท
A001-019	สีเบสขาว 450 มล. 1/2 ลิตร	0	บาท
Q08-001	สีเบสขาว 1/2 ลิตร (สีฟ้า)	1	บาท
Q10-012	สีเบสขาว 1/2 ลิตร (สีฟ้า)	1	บาท
Q10-013	สีเบสขาว 1/2 ลิตร (สีฟ้า)	1	บาท
Q05-073	สีเบสขาว 1/2 ลิตร (สีฟ้า)	1	บาท
A001-017	สีเบสขาว 1.25 ลิตร 1/2 ลิตร	1	บาท

ภาพที่ 4.7 ข้อมูลบัญชี

ภาพที่ 4.7 เลือกข้อมูลบัญชีเพื่อทำการเพิ่มข้อมูลบัญชีผู้เข้าใช้ระบบดังแสดงในภาพที่ 4.8

ข้อมูลบัญชี

รหัสสมาชิก	ชื่อ-นามสกุล	เบอร์โทรศัพท์	อีเมล	สถานะ
000	พระประเสริฐ ทรัพย์เสาว	0855222717	thipsawet@hotmail.com	ปกติ

ภาพที่ 4.8 หน้าจอข้อมูลบัญชี

จากภาพที่ 4.8 อธิบายหน้าจอข้อมูลบัญชี โดยการกรอกข้อมูลรหัสบัญชี (ระบบกำหนดให้อัตโนมัติ) ชื่อบัญชี เบอร์โทรศัพท์ ระดับการใช้งานแบ่งออกเป็น 2 ระดับ ได้แก่ บัญชี และผู้ดูแลระบบ ที่อยู่ Username และ Password ซึ่งหน้าจอกการเพิ่มข้อมูลบัญชีดังกล่าวใช้สำหรับกำหนดสิทธิ์ในการเข้าใช้ระบบของผู้ที่เกี่ยวข้องในการใช้ระบบบริหารจัดการศูนย์สาธิตการตลาด

(ร้านค้าชุมชน) บ้านช้างให้ เมื่อกรอกข้อมูลเสร็จเรียบร้อยให้กดปุ่มบันทึก หากไม่ต้องการให้กดยกเลิก เมื่อบันทึกข้อมูลบัญชีเรียบร้อยแล้ว ข้อมูลที่ถูกบันทึกจะปรากฏด้านล่างในส่วนของการรายการข้อมูล

- ภูมิปัญญาชาวบ้าน ประกอบด้วย ข้อมูลเครื่องเซ่น ข้อมูลหมอลำชาวบ้าน ตารางนัดหมอ ข้อมูลการสั่งจองสินค้า และข่าวสาร/กิจกรรม

สินค้า	รายการสินค้าในคลัง
1. หมอลำชาวบ้าน	001-001 เครื่องเซ่นไหว้เจ้า
2. ฟาร์มเลี้ยงสัตว์	002-001 เครื่องเซ่นไหว้
3. ฟาร์มเลี้ยงสัตว์	004-001 รถมอเตอร์ไซด์
4. หมอลำชาวบ้าน	003-001 ฟาร์มเลี้ยงสัตว์
5. นามานาคี	003-002 รถมอเตอร์ไซด์
6. ปลาพื้นเมือง	A001-017 สเปกโตร
7. หมอลำชาวบ้าน	A001-018 ฟาร์มเลี้ยงสัตว์
8. หมอลำชาวบ้าน	A001-019 ฟาร์มเลี้ยงสัตว์
9. การทอดอาหาร	H002-001 หมอลำชาวบ้าน

ภาพที่ 4.9 ภูมิปัญญาชาวบ้าน

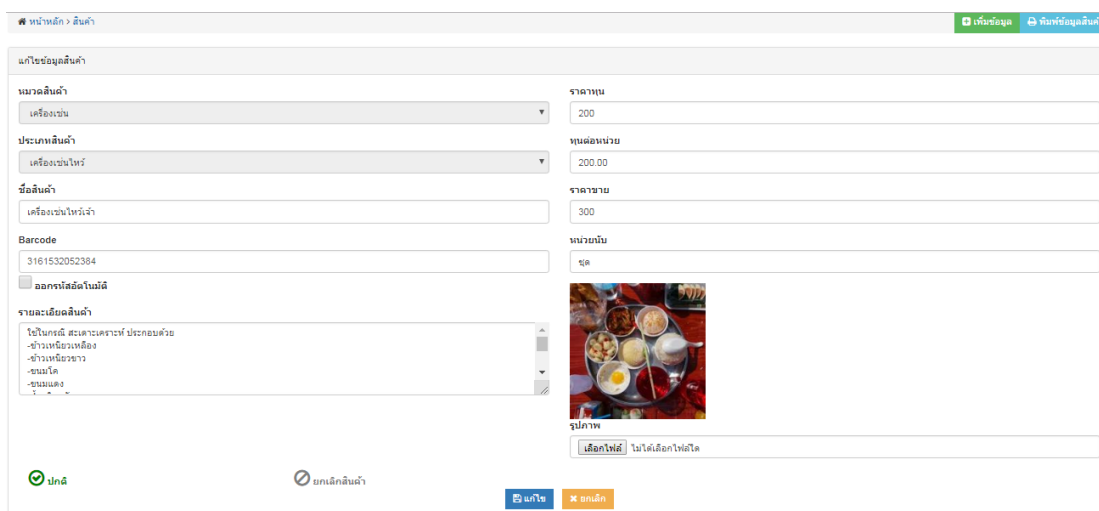
ภาพที่ 4.9 แสดงเมนูภูมิปัญญาชาวบ้าน ซึ่งประกอบด้วยเมนูย่อยทั้งหมด 5 เมนูได้แก่ ข้อมูลเครื่องเซ่น ข้อมูลหมอลำชาวบ้าน ตารางนัดหมอ ข้อมูลการสั่งจองสินค้า และข่าวสาร/กิจกรรม แต่ละเมนูสามารถทำงานได้ดังแสดงในภาพที่ 4.10

รหัสสินค้า	ภาพสินค้า	รายการสินค้า	ประเภทสินค้า	ราคาขาย	สต็อกสินค้า	หน่วยนับ	บาร์โค้ด
001-001		เครื่องเซ่นไหว้เจ้า	เครื่องเซ่นไหว้	300	-3	ชุด	316
002-001		เครื่องเซ่นไหว้	เครื่องเซ่นไหว้	300	0	ชุด	3171532052334
003-001		ฟาร์มเลี้ยงสัตว์	เครื่องไหว้เจ้า	700	0	ชุด	3181532052507

ภาพที่ 4.10 ข้อมูลเครื่องเซ่น

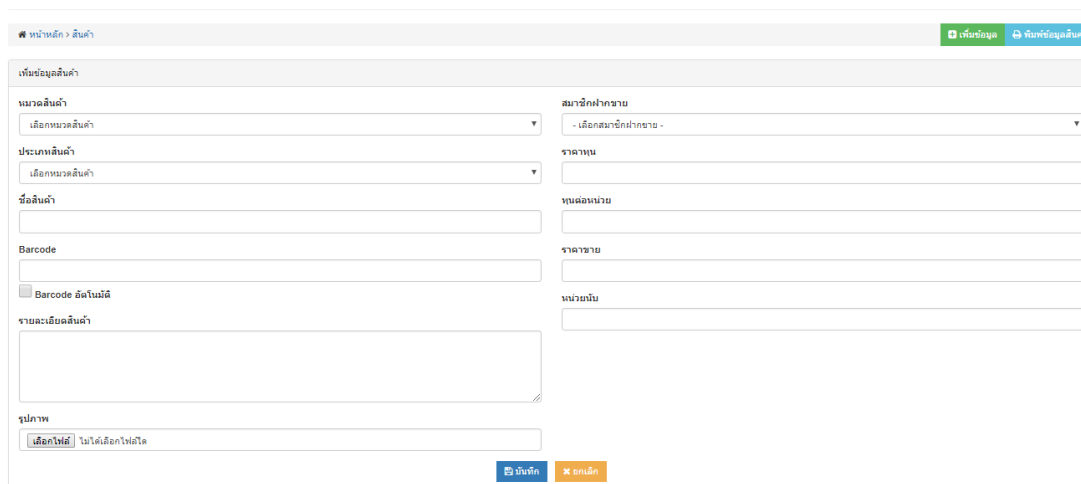
ภาพที่ 4.10 แสดงข้อมูลเครื่องเซ่น โดยหน้าจอดังกล่าวจะแสดงข้อมูลรหัสสินค้า ภาพสินค้า (เครื่องเซ่น) รายการสินค้าของจัดอยู่ในชุดเครื่องเซ่น ซึ่งจะระบุรายละเอียดว่า

เครื่องเช่นชุดดังกล่าวใช้ในกรณีใด ประกอบด้วยอะไรบ้าง ประเภทสินค้า ราคา สต็อกสินค้า หน่วย
นับ บาร์โค้ด สถานะ (ปกติ, ยกเลิกสินค้า) หากต้องการแก้ไขข้อมูลเครื่องเช่น ผู้ใช้สามารถคลิกที่แก้ไข
ก็ปรากฏข้อมูลเครื่องเช่นที่ต้องการแก้ไข ดังแสดงในภาพที่ 4.11



ภาพที่ 4.11 แก้ไขข้อมูลเครื่องเช่น

ภาพที่ 4.11 แสดงหน้าจอแก้ไขข้อมูลเครื่องเช่น ผู้ใช้สามารถแก้ไขข้อมูลชื่อ
สินค้า บาร์โค้ด (ผู้ใช้สามารถถอดรหัสอัตโนมัติ) รายละเอียดสินค้า สถานะ ราคาทุน ทุนต่อหน่วย
ราคาขาย หน่วยนับ ภาพแสดงชุดเครื่องเช่น เมื่อทำการแก้ไขเสร็จเรียบร้อยคลิกปุ่มแก้ไข ข้อมูล
เครื่องเช่นที่ทำการแก้ไขก็จะถูกบันทึก หากผู้ใช้ต้องการเพิ่มข้อมูลเครื่องเช่น ให้คลิกปุ่มเพิ่ม ดังแสดง
ในภาพที่ 4.10



ภาพที่ 4.12 เพิ่มข้อมูลเครื่องเช่น

ภาพที่ 4.12 แสดงหน้าจอการเพิ่มข้อมูลเครื่องเซ็น โดยผู้ใช้ทำการกรอกข้อมูลหมวดสินค้า ประเภทหมวดสินค้า ชื่อสินค้า Barcode (สามารถกำหนด Barcode อัตโนมัติได้) รายละเอียดสินค้า (ระบุเครื่องเซ็นชุดดังกล่าวใช้ในกรณีใด ประกอบด้วยอะไรบ้าง) รูปภาพ สมาชิกผู้ฝากขาย ราคาทุน ทุนต่อหน่วย ราคาขาย หน่วยนับ เมื่อทำการกรอกข้อมูลเสร็จเรียบร้อยแล้วคลิกปุ่มบันทึก

ภาพที่ 4.13 ข้อมูลหมวดชาวบ้าน

ภาพที่ 4.13 ข้อมูลหมวดชาวบ้าน ผู้ใช้ทำการเลือกเมนูข้อมูลหมวดชาวบ้าน จะปรากฏหน้าจอข้อมูลหมวดชาวบ้าน ซึ่งประกอบด้วย รหัสหมวดชาวบ้าน ภาพหมวดชาวบ้าน ชื่อ-สกุล รายการหมวดชาวบ้าน ประเภทหมวดชาวบ้าน สถานะ (ปกติ, ยกเลิก) หากผู้ใช้ต้องการแก้ไขข้อมูล ให้คลิกที่ปุ่มแก้ไขดังแสดงในภาพที่ 4.13 ก็จะปรากฏหน้าจอ ดังแสดงในภาพที่ 4.14

ข้อมูลหมวดชาวบ้าน

ภาพที่ 4.14 แก้ไขข้อมูลหมวดชาวบ้าน

ภาพที่ 4.14 แสดงหน้าจอแก้ไขข้อมูลหมอชาวบ้าน ผู้ใช้สามารถแก้ไขข้อมูล หมอชาวบ้าน (หมวดแผนไทย, หมอเป่า, หมอพิธิกรรม, หมอสมุนไพร, หมอเอ็น) ชื่อหมอชาวบ้าน รายละเอียดหมอชาวบ้าน (ระบุความสามารถของหมอ เจื่อนไขในการทำพิธี อุปกรณ์ที่ต้องนำมาเมื่อมาหาหมอ ฯลฯ) ที่อยู่ รูปหมอชาวบ้าน เบอร์โทร สถานะ (ปกติ, ยกเลิก) เมื่อทำการแก้ไขเสร็จเรียบร้อยคลิกปุ่มแก้ไข ข้อมูลหมอชาวบ้านที่ทำการแก้ไขจะถูกบันทึก หากผู้ใช้ต้องการเพิ่มข้อมูลหมอชาวบ้าน ให้คลิกปุ่มเพิ่ม ดังแสดงในภาพที่ 4.13

ภาพที่ 4.15 เพิ่มข้อมูลหมอชาวบ้าน

ภาพที่ 4.15 แสดงการเพิ่มข้อมูลหมอชาวบ้าน โดยผู้ใช้ทำการกรอกข้อมูล หมอชาวบ้าน (หมวดแผนไทย, หมอเป่า, หมอพิธิกรรม, หมอสมุนไพร, หมอเอ็น) ชื่อหมอชาวบ้าน รายละเอียดหมอชาวบ้าน (ระบุความสามารถของหมอ เจื่อนไขในการทำพิธี อุปกรณ์ที่ต้องนำมาเมื่อมาหาหมอ ฯลฯ) ภาพหมอชาวบ้าน ที่อยู่ ในส่วนของรหัสสมาชิกนั้นระบบจะกำหนดให้อัตโนมัติ เมื่อกรอกข้อมูลเรียบร้อยแล้วให้กดปุ่มบันทึก หากไม่ต้องการบันทึกให้กดปุ่มยกเลิก

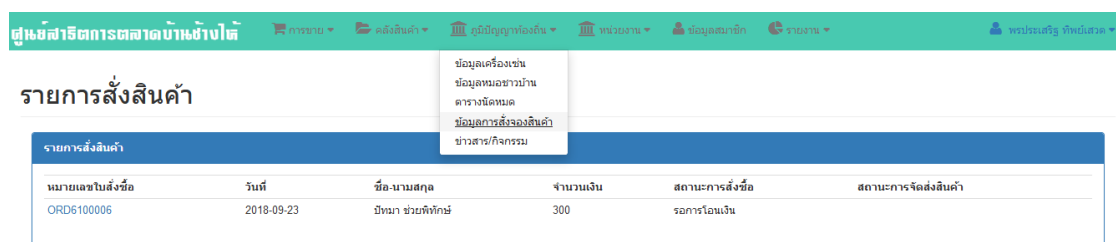
รายการอ้างอิง	วันที่นัด	เวลา	ชื่อ-นามสกุลหมอ	คณิง แก้วทอง หมอพิธิกรรม	ลูกค้า	ผลการนัด
16	2018-09-25	09:30 น.		คณิง แก้วทอง หมอพิธิกรรม	ภักดา ช่างคึกซ์ ที่อยู่ ต.บ้านสอง อ.เวียงสระ สุราษฎร์ธานี เบอร์โทร 0869517424	รอดผล ยืนยัน ยกเลิก
12	2018-08-16	09:08 น.		กษิ่อม วนแสง หมอพิธิกรรม	พรประเสริฐ ทัพย์เสวศ ที่อยู่ 20/9 ถนนเสริมชาติ ต.ปากแพรก อ.ทุ่งสง กระบี่ เบอร์โทร 0858222717	ยืนยัน

ภาพที่ 4.16 ตารางนัดหมอ

ภาพที่ 4.16 แสดงตารางนัดหมอ ซึ่งประกอบด้วยข้อมูลการนัดหมอชาวบ้านของลูกค้า ซึ่งประกอบด้วยรายการอ้างอิง วันที่นัด เวลา ชื่อ-สกุลหมอ ลูกค้า ผลการนัด (รอผล, ยืนยัน, ยกเลิก)

- ข้อมูลการสั่งจองสินค้า

ลูกค้าจะทำการสั่งจองสินค้าเครื่องเช่นผ่านทางเว็บไซต์ ข้อมูลการสั่งจองจะถูกส่งมายังระบบ โดยเจ้าหน้าที่สามารถตรวจสอบข้อมูลการสั่งจองสินค้า โดยคลิกเลือกในส่วนของเมนู ข้อมูลการสั่งจองสินค้า ดังแสดงในภาพที่ 4.17



หมายเลขใบสั่งซื้อ	วันที่	ชื่อ-นามสกุล	จำนวนเงิน	สถานะการสั่งซื้อ	สถานะการจัดส่งสินค้า
ORD6100006	2018-09-23	ปัทมา ช่วยพิทักษ์	300	รอการโอนเงิน	

ภาพที่ 4.17 การสั่งจองสินค้า

ภาพที่ 4.17 แสดงข้อมูลการสั่งจองสินค้า (เครื่องเช่น) ของลูกค้า ซึ่งจะแสดงข้อมูลหมายเลขใบสั่งซื้อ วันที่สั่งซื้อ ชื่อ - สกุลลูกค้า จำนวนเงิน สถานะการสั่งซื้อ สถานะการจัดส่งสินค้า ทั้งนี้เมื่อคลิกหมายเลขใบสั่งซื้อจะสามารถดูรายละเอียดสินค้าที่สั่งจอง และราคาได้

- ข่าวสาร/กิจกรรม

แสดงข้อมูลข่าวสาร และกิจกรรมต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นของศูนย์สาธิตการตลาดบ้านช้างให้

- คลังสินค้า

คลังสินค้า

หมวดสินค้า
ประเภทสินค้า
ข้อมูลสินค้า
บาร์โค้ดสินค้า
รับสินค้าเข้า
รายการรับสินค้าเข้า

เพิ่มข้อมูลรายการรับ

สินค้าตามผล	10 รายการ สินค้าใกล้เคียง	ดูทั้งหมด
1 หม้อทอดลายซอ ถั่วเหลือง 125 ML (แพค)	รหัสสินค้า	จำนวนคงเหลือ
2 ฟาร์มเจ้าฟ้า ขนบึงขาคัดเลือก 10 เมล็ด	สินค้า	หน่วยนับ
3 ฟาร์มเจ้าฟ้า บ่อเกลือตากแห้ง 10 เมล็ด	H002-001	1 ขวด
4 หมากฝรั่ง บับบิล กลิ่นจันทน์	A001-017	1 แพ็ค
5 นมยี่ห้อ 450 มล. แพ็ค 12 ขวด	A001-018	1 แพ็ค
6 ปลากระป๋อง 450 มล. แพ็ค 12 ขวด	A001-019	1 แพ็ค
7 ข้าวกล้อง 450 มล. แพ็ค 12 ขวด	008-001	2 ฟล
8 หม้อทอดลายซอ ถั่วเหลือง 250 ML (แพค)	010-012	2 ฟล
9 การ TO4 ยอนซ์	010-013	2 ฟล
10 Shoyue Mi	005-057	2 ฟล
	005-058	2 ฟล
	010-014	2 ฟล

ภาพที่ 4.18 คลังสินค้า

ภาพที่ 4.18 แสดงหน้าข้อมูลคลังสินค้า ซึ่งประกอบด้วย หมวดสินค้า ประเภทสินค้า ข้อมูลสินค้า บาร์โค้ดสินค้า รับสินค้าเข้า และรายการรับสินค้าเข้า หากต้องการเพิ่มข้อมูลหมวดสินค้า ให้คลิกที่เมนูข้อมูลหมวดสินค้า ดังแสดงในภาพที่ 4.19

หมวดสินค้า

เพิ่มข้อมูล

เพิ่มข้อมูล

รายการข้อมูล	รหัสสินค้า	หมวดสินค้า	จำนวนคงเหลือ
A	ชุดอุปกรณ์เขียน ลบสีน้ำเงิน 11 ขวด	ชุดอุปกรณ์เขียน ลบสีน้ำเงิน 11 ขวด	11 ขวด
B	เครื่องใช้และอุปกรณ์สำนักงาน	เครื่องใช้และอุปกรณ์สำนักงาน	25 ขวด
C	สารเคมีและอุปกรณ์การเกษตร	สารเคมีและอุปกรณ์การเกษตร	13 ขวด
D	เครื่องใช้และอุปกรณ์การเกษตร	เครื่องใช้และอุปกรณ์การเกษตร	23 ขวด
E	พืช หน่อกล้วย	พืช หน่อกล้วย	7 ขวด
F	ชุดอุปกรณ์กีฬา	ชุดอุปกรณ์กีฬา	13 ขวด
G	ชุด	ชุด	13 ขวด
H	ชุดอุปกรณ์เขียน ลบสีน้ำเงิน 11 ขวด	ชุดอุปกรณ์เขียน ลบสีน้ำเงิน 11 ขวด	11 ขวด

ภาพที่ 4.19 หมวดสินค้า

ภาพที่ 4.19 แสดงหมวดสินค้า หากต้องการเพิ่มข้อมูลหมวดสินค้าทางด้านขวามือ

ภาพที่ 4.20 เพิ่มหมวดสินค้า

ภาพที่ 4.20 อธิบายหน้าจอการเพิ่มหมวดสินค้า โดยเมื่อทำการคลิกปุ่มเพิ่มข้อมูลทางด้านขวามือเรียบร้อยแล้ว จะปรากฏหน้าจอเพื่อให้ผู้ใช้เพิ่มหมวดสินค้า หลังจากนั้นคลิกปุ่มบันทึก หากไม่ต้องการให้กดยกเลิก ทั้งนี้ระบบจะกำหนดรหัสของหมวดสินค้าให้กับผู้ใช้โดยอัตโนมัติ

รายการข้อมูล	หมวดสินค้า
001 แก๊สถังใหญ่ 1 รายการ	แก๊สถัง
001 ขนม 0 รายการ	สินค้าขนม
001 ขนมชนิดอื่น ประเภท 1 นาท 7 รายการ	ขนม ผักสด
001 ข้าวสาร 22 รายการ	ข้าวสาร ข้าวเหนียว
001 เครื่องทำขนม 1 รายการ	เครื่องใช้ครัว
001 อุปกรณ์และอุปกรณ์ 17 รายการ	ถุง
001 นม นมสด 15 รายการ	อาหารที่สำเร็จรูป
002 แก๊สถังเล็ก 1 รายการ	แก๊สถัง
002 ขนมชนิดอื่น ประเภท 2 นาท 2 รายการ	ขนม ผักสด

ภาพที่ 4.21 ประเภทสินค้า

ภาพที่ 4.21 แสดงประเภทสินค้า หากต้องการเพิ่มข้อมูลประเภทสินค้า คลิกที่ “เพิ่มข้อมูล” มุมบนขวา ก็จะปรากฏหน้าจอการเพิ่มประเภทสินค้า ดังแสดงในภาพที่ 4.22

ภาพที่ 4.22 เพิ่มประเภทสินค้า

ภาพที่ 4.22 อธิบายหน้าจอการเพิ่มประเภทสินค้า โดยเมื่อทำการคลิกปุ่มเพิ่มข้อมูลทางด้านขวามือเรียบร้อยแล้ว จะปรากฏหน้าจอเพื่อให้ผู้ใช้เพิ่มประเภทสินค้า โดยเลือกหมวดสินค้า กรอกข้อมูลประเภทสินค้า หลังจากนั้นคลิกปุ่มบันทึก หากไม่ต้องการให้กดยกเลิก เมื่อบันทึกข้อมูลประเภทสินค้าเรียบร้อยแล้ว ทั้งนี้ระบบจะกำหนดรหัสของประเภทสินค้าให้กับผู้ใช้โดยอัตโนมัติ

รหัสสินค้า	ภาพสินค้า	รายการสินค้า	ประเภทสินค้า	ราคาขาย	สต็อกสินค้า	หน่วยนับ	บาร์โค้ด	สถานะ
001-001		นาฬิกา VITA 60 คมิม	นาฬิกา นาฬิกาข้อมือ	8	24	ชม.	9556354000018	ปกติ
001-001		อุปกรณ์ใส่รองเท้ากีฬารุ่น 400075	อุปกรณ์และอุปกรณ์	40	12	แพ็ค	8224311140077	ปกติ
001-001		ชมรมดนตรีวงดนตรี	ชมรมดนตรีวงดนตรี 1 นาท	1	12	ชม.	9556241800134	ปกติ
001-001		ข้าวสาร กก. 15	ข้าวสาร	15	144	กก.	3081528727367	ปกติ
001-001		แก๊ส LPG 15	แก๊ส LPG 15	360	15	ถัง	3101528759402	ปกติ
001-001		เครื่องทำอาหารอัตโนมัติ	เครื่องทำอาหาร	150	10	ชุด	3161531296360	ปกติ

ภาพที่ 4.23 ข้อมูลสินค้า

ภาพที่ 4.23 แสดงข้อมูลสินค้า ซึ่งประกอบด้วย รหัสสินค้า ภาพสินค้า รายการสินค้า ประเภทสินค้า ราคาขาย สต็อกสินค้า หน่วยนับ บาร์โค้ด สถานะ (ปกติ ยกเลิกสินค้า) หากผู้ใช้ต้องการเพิ่มข้อมูลสินค้าให้คลิกที่ “เพิ่มข้อมูล” จะปรากฏหน้าจอการเพิ่มข้อมูลสินค้า ดังแสดงในภาพที่ 4.24

ศูนย์บริหารจัดการตลาดบ้านบางปะอิน

หน้าหลัก > สินค้า

เพิ่มข้อมูลสินค้า

หมวดสินค้า: เลือกหมวดสินค้า

ประเภทสินค้า: เลือกหมวดสินค้า

ชื่อสินค้า:

Barcode: ☐ Barcode มีสแกน

รายละเอียดสินค้า:

รูปภาพ: ☐ เลือกไฟล์ ☐ ไม่ได้เลือกไฟล์ใด

สมาชิกฝากขาย: - เลือกสมาชิกฝากขาย -

ราคาทุน:

หน่วยนับ:

ราคาขาย:

สต็อกสินค้า:

ปริมาณสต็อกขั้นต่ำ (แจ้งเตือน เมื่อปริมาณสต็อกเหลือขั้นต่ำ):

หน่วยนับ:

บันทึก ยกเลิก

ภาพที่ 4.24 เพิ่มข้อมูลสินค้า

ภาพที่ 4.24 แสดงการเพิ่มข้อมูลสินค้า โดยผู้ใช้ทำการเลือกหมวดสินค้า ประเภทสินค้า กรอกชื่อสินค้า Barcode (สามารถกำหนดได้ 2 แบบคือ คือกรอกรหัสบาร์โค้ด กับให้ระบบกำหนดบาร์โค้ดให้อัตโนมัติ) รายละเอียดสินค้า ภาพสินค้า หากสินค้าชนิดนั้นเป็นสินค้าที่สมาชิกฝากขาย ผู้ใช้สามารถเลือกชื่อ-สกุลสมาชิกที่ฝากขายสินค้า กรอกราคาทุน หน่วยนับ ราคาขาย สต็อกสินค้า ปริมาณสต็อก (ใช้ในการแจ้งเตือนเมื่อปริมาณสินค้าในสต็อกเหลือน้อย) หน่วยนับ เมื่อผู้ใช้กรอกข้อมูลครบ ให้คลิกปุ่มบันทึก หากไม่ต้องการให้กดยกเลิก ข้อมูลที่ถูกบันทึกจะปรากฏใน หน้าแรกของข้อมูลสินค้า

ศูนย์บริหารจัดการตลาดบ้านบางปะอิน

หน้าหลัก > สินค้า

เพิ่มบาร์โค้ด

รายการข้อมูล

สินค้า: นมสดตราช่อ ยี่ห้อ รสชาติ 250 ML

เพิ่มข้อมูล

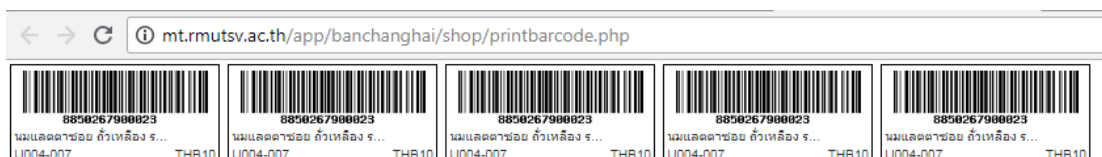
เพิ่มบาร์โค้ด ยกเลิก

ภาพสินค้า	รายการสินค้า	ราคาทุน	บาร์โค้ด	สถานะ	เลือก	จำนวน
	นมสดตราช่อ ยี่ห้อ รสชาติ 250 ML	10	8850267900023	เปิด	☒	5

ภาพที่ 4.25 พิมพ์บาร์โค้ดสินค้า

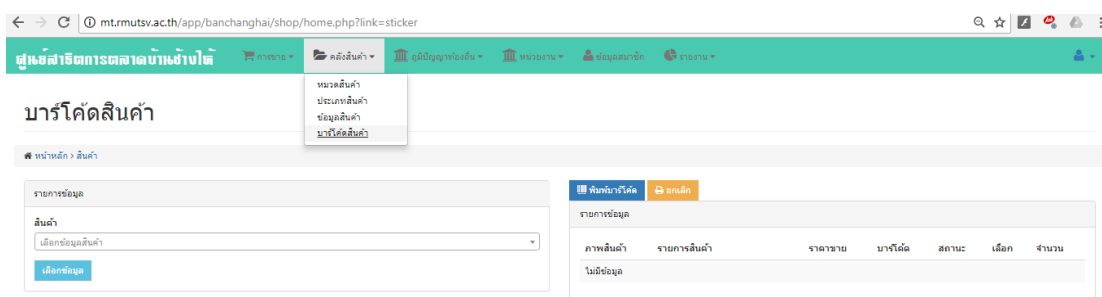
ภาพที่ 4.25 แสดงหน้าจอการพิมพ์บาร์โค้ดสินค้า กรณีผู้ใช้ทำการเพิ่มข้อมูลสินค้าเสร็จเรียบร้อยแล้ว จากนั้นให้ทำการพิมพ์บาร์โค้ดสินค้า โดยการเลือกข้อมูลสินค้า แล้วคลิกปุ่มเลือกข้อมูล ข้อมูลสินค้าที่เลือกจะปรากฏทางด้านขวา ประกอบด้วย ภาพสินค้า รายการสินค้า ราคา ราคาขาย รหัสบาร์โค้ด สถานะ และให้ผู้ใช้กรอกจำนวนบาร์โค้ดที่ต้องการให้พิมพ์ หลังจากนั้นคลิกปุ่ม

“พิมพ์บาร์โค้ด” จะแสดงบาร์โค้ดสำหรับพิมพ์ติดสินค้า ดังแสดงในภาพที่ 4.26 หากไม่ต้องการให้กดปุ่มยกเลิก



ภาพที่ 4.26 บาร์โค้ดสำหรับพิมพ์

ภาพที่ 4.26 แสดงบาร์โค้ดสำหรับพิมพ์เพื่อติดสินค้าสำหรับสินค้าใหม่ที่ผู้ใช้ได้ทำการเพิ่มข้อมูลเสร็จเรียบร้อยแล้ว



ภาพที่ 4.27 บาร์โค้ดสินค้า

ภาพที่ 4.27 แสดงบาร์โค้ดสินค้า ในกรณีที่ต้องการพิมพ์บาร์โค้ดสินค้าที่ขายภายในศูนย์สาธิตการตลาดบ้านช้างให้ ผู้ใช้สามารถเลือกเมนูบาร์โค้ดสินค้า จะแสดงหน้าจอเดียวกับภาพที่ 4.22 เลือกข้อมูลสินค้า แล้วคลิกปุ่มเลือกข้อมูล ข้อมูลสินค้าที่เลือกจะปรากฏทางด้านขวาประกอบด้วย ภาพสินค้า รายการสินค้า ราคาขาย รหัสบาร์โค้ด สถานะ และให้ผู้ใช้กรอกจำนวนบาร์โค้ดที่ต้องการให้พิมพ์ หลังจากนั้นคลิกปุ่ม “พิมพ์บาร์โค้ด” จะแสดงบาร์โค้ดสำหรับพิมพ์ติดสินค้า ดังแสดงในภาพที่ 4.26

ภาพที่ 4.28 รับสินค้าเข้า

ภาพที่ 4.28 แสดงเมนูรับสินค้าเข้าระบบ โดยในหน้าดังกล่าวจะแสดงข้อมูลรหัสร้านค้า (ระบบกำหนดให้อัตโนมัติ) ชื่อร้านค้า เบอร์โทรศัพท์ ที่อยู่ และสถานะ (ปกติ) หากผู้ใช้ต้องการเพิ่มข้อมูลร้านค้าที่ทำการสั่งซื้อสินค้าเพื่อนำมาขายที่ศูนย์สาธิตการตลาดบ้านช้างให้ สามารถคลิกที่เมนูเพิ่มข้อมูล ก็จะปรากฏหน้าจอการเพิ่มข้อมูลร้านค้า ดังแสดงในภาพที่ 4.29

ข้อมูลห้าง/ร้าน

ภาพที่ 4.29 เพิ่มข้อมูลห้าง/ร้าน

ภาพที่ 4.29 แสดงหน้าจอการเพิ่มข้อมูลห้าง / ร้าน โดยผู้ใช้ทำการกรอกข้อมูลรหัสห้าง/ร้าน (ระบบกำหนดให้อัตโนมัติ) ชื่อห้าง/ร้าน เบอร์โทร อีเมล ที่อยู่ Facebook Line Instagram และเลขที่ผู้เสียภาษี เมื่อกรอกข้อมูลเสร็จเรียบร้อยแล้วทำการคลิกปุ่มบันทึก หากต้องการยกเลิกให้คลิกปุ่มยกเลิก จากภาพที่ 4.29 หากผู้ใช้ต้องการเพิ่มรายการรับสินค้าเข้า ให้คลิกปุ่มเลือกทางด้านซ้ายมือ จะปรากฏหน้าจอแสดงในภาพที่ จากภาพที่ 4.30

รายการรับสินค้าเข้า

0 รายการ บันทึกรายการ ยกเลิก

แมคโคร

0 ฿

ชื่อสินค้า	จำนวน	หน่วยนับ	หน่วยละ	รวมเงิน	คงคลัง

เพิ่ม

ภาพที่ 4.30 รายการรับสินค้าเข้า

จากภาพที่ 4.30 แสดงรายการรับสินค้าเข้า โดยผู้ใช้งานกรอกข้อมูลชื่อสินค้าที่รับเข้า จำนวน หน่วยนับ หน่วยละ ระบบจะรวมเงินให้โดยอัตโนมัติ คงคลัง (จำนวนสินค้าคงคลังคงเหลือ เพื่อให้ระบบแจ้งเตือนการสั่งซื้อสินค้าเพิ่ม เมื่อกรอกข้อมูลเสร็จเรียบร้อยแล้วคลิกปุ่มเพิ่ม ระบบจะดำเนินการบันทึกข้อมูลรายการรับสินค้าเข้า

ศูนย์บริหารจัดการตลาดบ้านบางไผ่

หมวดสินค้า

ประเภทสินค้า

ข้อมูลสินค้า

ประวัติสินค้า

รายการรับสินค้าเข้า

เลือกลูกค้าที่ต้องการ

แสดง 10 รายการ

ค้นหา:

วันที่	ชื่อ-นามสกุล	สถานะ	
2018-08-04 19:27:13	แมคโคร	เงินสด	เลือก
2018-08-04 19:21:18	สหไทย	เงินสด	เลือก
2018-08-04 17:21:18	เงินสด	เงินสด	เลือก
2018-08-04 17:18:53	เงินสด	เงินสด	เลือก
2018-08-04 16:23:22	เงินสด	เงินสด	เลือก
2018-08-04 16:22:59	แมคโคร	เงินสด	เลือก

ภาพที่ 4.31 เมนูรายการรับสินค้าเข้า

ภาพที่ 4.31 แสดงข้อมูลรายการรับสินค้าเข้า ได้แก่ วันที่รับสินค้า ชื่อห้าง/ร้าน สถานะ (เงินสด, เครดิต) และหากต้องการรับสินค้าเข้าให้คลิกที่เลือก ก็จะปรากฏหน้าจอดังแสดงในภาพที่ 4.30 รายการรับสินค้าเข้า

- การขาย

ศูนย์สารสนเทศตลาดบ้านบางโป๊ะ

การขาย > คลังสินค้า > รายการขายหน้าร้าน

คลังสินค้า

หน้าหลัก

คลังสินค้า

ลำดับ	รายละเอียด	จำนวน
1	นมสดอวอย ถ้วยสี่เหลี่ยม 125 ML (แพ็ค)	10
2	พริกแห้ง ขนอม 10 แฉก	4
3	ปลากระป๋อง	3
4	พริกแห้ง ขนอม 10 แฉก	3
5	พริกแห้ง ขนอม 10 แฉก	3
6	พริกแห้ง ขนอม 10 แฉก	3
7	พริกแห้ง ขนอม 10 แฉก	2
8	พริกแห้ง ขนอม 10 แฉก	2
9	พริกแห้ง ขนอม 10 แฉก	2
10	นมสดอวอย ถ้วยสี่เหลี่ยม 250 ML (แพ็ค)	2

10 รายการ

รหัส	สินค้า	จำนวนคงเหลือ	หน่วยนับ
H002-001	นมสดอวอย 125 ML (แพ็ค)	1	ขวด
A001-017	พริกแห้ง ขนอม 10 แฉก	1	แพ็ค
A001-018	พริกแห้ง ขนอม 10 แฉก	1	แพ็ค
A001-019	พริกแห้ง ขนอม 10 แฉก	1	แพ็ค
008-001	พริกแห้ง ขนอม 10 แฉก	2	แพ็ค
010-012	พริกแห้ง ขนอม 10 แฉก	2	แพ็ค
010-013	พริกแห้ง ขนอม 10 แฉก	2	แพ็ค
005-057	พริกแห้ง ขนอม 10 แฉก	2	แพ็ค
005-058	พริกแห้ง ขนอม 10 แฉก	2	แพ็ค
010-014	พริกแห้ง ขนอม 10 แฉก	2	แพ็ค

ภาพที่ 4.32 การขาย

ภาพที่ 4.32 แสดงการขายสินค้า ซึ่งประกอบด้วย ขายหน้าร้าน รายการขายหน้าร้าน และยอดค้างชำระ

ศูนย์สารสนเทศตลาดบ้านบางโป๊ะ

การขาย > คลังสินค้า > รายการขายหน้าร้าน

ขายสินค้า

หน้าหลัก > ขายสินค้า

เลือกลูกค้าที่ต้องการ

แสดง 10 รายการ

รหัสสมาชิก	ชื่อ-นามสกุล	เบอร์โทร	ที่อยู่	สถานะ
000	เบ็น			เลือก
001	นางสุวิทย์ เกษมทรัพย์			เลือก
002	นางอารีย์ สว่าง			เลือก
003	นางวิมลมา มากเมือง			เลือก
004	นางเจียม ทองสี			เลือก

ค้นหาข้อมูล

เลือก

ภาพที่ 4.33 การขายหน้าร้าน

ภาพที่ 4.33 แสดงการขายหน้าร้าน เมื่อผู้ใช้เลือกเมนูการขายหน้าร้าน จะปรากฏหน้าจอข้อมูลสมาชิกของศูนย์สารสนเทศตลาดบ้านบางโป๊ะ ให้ทำการค้นหาข้อมูลสมาชิกที่ต้องการซื้อสินค้า โดยคลิกที่ช่องค้นหา กรอกข้อมูลที่ต้องการค้นหา ซึ่งสามารถค้นหาได้รหัสสมาชิก ชื่อ - สกุล จากนั้นคลิกปุ่มเลือกจะปรากฏหน้าจอการขายสินค้า ดังแสดงในภาพที่ 4.31 ทั้งนี้ผู้ใช้สามารถเพิ่มข้อมูลลูกค้าใหม่จากหน้าจอดังกล่าวได้ โดยคลิกที่ปุ่มเพิ่มข้อมูลทางมุมบนด้านขวา

ภาพที่ 4.34 การขายสินค้า

ภาพที่ 4.34 แสดงการขายสินค้า โดยผู้ใช้ทำการคีย์บาร์โค้ดสินค้า แล้วคลิกปุ่มเพิ่ม ก็จะปรากฏข้อมูลสินค้า ดังแสดงในภาพที่ 4.35

ภาพที่ 4.35 รายการสินค้าที่ซื้อ

ภาพที่ 4.35 แสดงหน้าจอรายการสินค้าที่เลือกซื้อประกอบด้วย ชื่อสินค้า จำนวน หน่วยนับ ราคาต่อหน่วย และราคารวม หากไม่ต้องการให้กดปุ่มยกเลิกหลังรายการสินค้า ในส่วนของยอดเงินที่ต้องชำระ ระบบจะแสดงยอดรวมสุทธิ สาขา/ร้าน ในที่นี้คือ ศูนย์สาธิตการตลาดบ้านช้างใต้ การชำระเงิน สามารถเลือกชำระเป็นเงินสดและเครดิต หากชำระเป็นเงินสดกรอกยอดเงินที่ชำระ ระบบจะแสดงยอดเงินทอนให้โดยอัตโนมัติ หลังจากนั้นคลิกปุ่มบันทึกรายการ หากไม่ต้องการให้กดยกเลิก หากชำระเป็นเครดิต เลือกเครดิตแล้วคลิกปุ่มบันทึกรายการ

ศูนย์บริหารจัดการตลาดบ้านข้างโพ ค.บ้านข้างโพ อ.นาทวี จ.สงขลา โทรศัพท์: TAX ID:	
ใบเสร็จรับเงิน/ใบกำกับภาษี	
เลขที่: M016100040 รหัส: 003 ชื่อ: นางวิไลภา มากเมือง	2018-07-15 22:07:09
1 นมแลตตาชอย ถ้วยเหลือง รสช็อกโกแลต 125 ML (แพค)	30.00
ยอดรวม	30.00
ราคาก่อนภาษี	28.04
ภาษีมูลค่าเพิ่ม (7.00%)	1.96
ยอดรวมสุทธิ (รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)	30.00
เงินสด	50.00
เงินทอน	20.00
ยอดค้างชำระ ณ ปัจจุบัน	0.00
พนักงานขาย: พรประเสริฐ ทัพย์เสวต	

ภาพที่ 4.36 ใบเสร็จรับเงิน/ใบกำกับภาษี

จากภาพที่ 4.36 แสดงใบเสร็จรับเงิน/ใบกำกับภาษี เมื่อผู้ใช้คลิกปุ่มบันทึกรายการ ระบบจะแสดงหน้าจอการพิมพ์ใบเสร็จรับเงิน/ใบกำกับภาษี โดยมีข้อมูลที่อยู่ศูนย์สาริตการตลาดบ้านข้างโพ วันและเวลา เลขที่ใบเสร็จ รหัส ชื่อ-สกุลผู้ซื้อ รายการสินค้าที่ซื้อ ราคารวมก่อนคิดภาษี ภาษีมูลค่าเพิ่ม ยอดรวมสุทธิ เงินสดที่รับ เงินทอน และชื่อพนักงานผู้ทำรายการ

ศูนย์บริหารจัดการตลาดบ้านข้างโพ		รายการขาย	คลังสินค้า	ข้อมูลลูกค้า	ใบเสร็จรับเงิน	ใบกำกับภาษี	ข้อมูลการขาย	รายงาน	พรประเสริฐ ทัพย์เสวต
รายการขายสินค้า		ขายหน้าร้าน รายการขายหน้าร้าน ใบเสร็จรับเงิน ใบกำกับภาษี รายการในคลังสินค้า ยอดค้างชำระ							
เลือกลูกค้าที่ต้องการ		แสดง 10 รายการ ค้นหา:							
วันที่		ชื่อ-นามสกุล สถานะ							
2018-07-15 22:14:57		นางวิไลภา มากเมือง							
2018-07-15 22:14:17		นางวิไลภา มากเมือง							
2018-07-15 22:13:47		นางวิไลภา มากเมือง							
2018-07-15 22:07:09		นางวิไลภา มากเมือง							
2018-07-15 22:03:04		นางวิไลภา มากเมือง							
แสดง 1 ถึง 5 จากทั้งหมด 5 รายการ		ก่อนหน้า 1 ถัดไป							

ภาพที่ 4.37 รายการขายหน้าร้าน

ภาพที่ 4.37 แสดงรายการขายหน้าร้าน แสดงข้อมูลการขายสินค้าหน้าร้านในแต่ละวัน โดยจะแสดงข้อมูลวันเวลาที่ซื้อ ชื่อ-สกุล สถานะ (เครดิต, เงินสด) หากต้องการใบเสร็จย้อนหลัง สามารถคลิกปุ่มเลือกด้านหลังรายการ จะปรากฏหน้าจอการพิมพ์ใบเสร็จรับเงิน/ใบกำกับภาษี ผู้ใช้สามารถค้นหาข้อมูลรายการขายสินค้าหน้าร้านได้ โดยการกรอกรหัส หรือชื่อ - สกุลลูกค้าที่ชื่อกู้ค้นหา

ศูนย์บริหารจัดการตลาดบ้านข้างใต้

หน้าหลัก > ใบสั่งซื้อสินค้า

เพิ่มข้อมูล

ค้นหา

เลือกทำรายการที่ต้องการ

แสดง 10 รายการ

รหัส	ร้านค้า	เบอร์โทร	ที่อยู่	สถานะ
SP-0001	ป๋อปปอปปอ			ปิด

แสดง 1 ถึง 1 จากทั้งหมด 1 รายการ

เลือก

ค้นหา

1

ถัดไป

ภาพที่ 4.38 ใบสั่งซื้อสินค้า

ภาพที่ 4.38 แสดงหน้าจอใบสั่งซื้อสินค้าที่เกิดขึ้นทั้งหมด หากศูนย์บริหารจัดการตลาดบ้านข้างใต้ต้องการสั่งซื้อสินค้า ให้ทำการค้นหาร้านค้าโดยการกรอกข้อมูลชื่อร้านค้าที่ช่องค้นหา จะปรากฏชื่อร้านค้า คลิกปุ่มเลือกก็จะปรากฏหน้าจอแสดงในภาพที่ 4.39

ศูนย์บริหารจัดการตลาดบ้านข้างใต้

หน้าหลัก > ส่งซื้อสินค้า

เพิ่มข้อมูล

ค้นหา

เลือกทำรายการที่ต้องการ

แสดง 10 รายการ

รหัส	ร้านค้า	เบอร์โทร	ที่อยู่	สถานะ
SP-0001	ป๋อปปอปปอ			ปิด

แสดง 1 ถึง 1 จากทั้งหมด 1 รายการ

เลือก

ค้นหา

1

ถัดไป

ภาพที่ 4.39 การสั่งซื้อสินค้า

ภาพที่ 4.39 แสดงหน้าจอการสั่งซื้อสินค้า โดยผู้ใช้ทำการคีย์รหัสสินค้า จำนวนสินค้า และคลิกที่ปุ่มเพิ่ม ข้อมูลการสั่งซื้อ ราคาสินค้า ยอดรวมสุทธิ จำนวนเงิน การชำระเงิน (เงินสด เครดิต) ก็จะปรากฏทางด้านขวามือ หลังจากนั้นคลิกปุ่มบันทึกการรายการดังแสดงในภาพที่ 4.37

ภาพที่ 4.40 รายละเอียดการสั่งซื้อสินค้า

ภาพที่ 4.40 แสดงหน้าจอรายละเอียดการสั่งซื้อสินค้า เมื่อผู้ใช้คลิกปุ่มบันทึกรายการ จะปรากฏหน้าจอการเพื่อให้ผู้ใช้พิมพ์รายงานการสั่งซื้อสินค้า

ภาพที่ 4.41 ยอดค้างชำระ

ภาพที่ 4.41 แสดงหน้าจอยอดค้างชำระของลูกค้าที่ซื้อสินค้าแบบเครดิต หากต้องการแสดงรายละเอียดข้อมูลการค้างชำระของลูกค้าแต่ละคนให้คลิกที่ปุ่มเลือก ก็จะมีปรากฏหน้าจอรายงานการค้างชำระ ซึ่งสามารถพิมพ์รายงานดังกล่าวออกทางเครื่องพิมพ์ได้ ดังแสดงในภาพที่ 4.39

รายละเอียดสินค้า	จำนวน	ราคาต่อหน่วย	รวม
เครื่องพิมพ์ Epson LQ-300 ESC/P 2	1	30.00	30.00
รวม			30.00

ภาพที่ 4.42 ข้อมูลการค้างชำระของลูกค้ารายบุคคล

- รายงานระบบสามารถออกรายงานสรุปยอดขายสินค้า รายงานการขายสินค้าหน้ารายได้ ทั้งนี้ผู้ใช้สามารถพิมพ์รายงานดังกล่าวออกทางเครื่องพิมพ์ได้

4.1.3.1 ส่วนของพนักงาน

ทำการล็อกอินเข้าสู่ระบบ ก็จะปรากฏหน้าแรกในการเข้าใช้ระบบ ดังแสดงในภาพที่ 4.40

รหัส	สินค้า	จำนวน	ราคาต่อหน่วย	รวม
H002-001	เครื่องพิมพ์ 450 มล. 450 มล.	1	10,000.00	10,000.00
A001-017	สเปรย์ ขนาด 1.25 ลิตร 12 ขวด	1	10,000.00	10,000.00
A001-018	แท่นล้างจาน 450 มล. 12 ขวด	1	10,000.00	10,000.00
A001-019	แท่นล้างจาน 450 มล. 12 ขวด	1	10,000.00	10,000.00
U004-002	นมผงโรตารี่ 100 กรัม (แพ็ค)	2	10,000.00	20,000.00
008-001	พ่นน้ำสเปรย์ 450 มล.	2	10,000.00	20,000.00
010-012	พ่นน้ำสเปรย์ 450 มล. 12 ขวด	2	10,000.00	20,000.00
010-013	พ่นน้ำสเปรย์ 450 มล. 12 ขวด	2	10,000.00	20,000.00
005-057	พ่นน้ำสเปรย์ 450 มล. 12 ขวด	2	10,000.00	20,000.00
005-058	พ่นน้ำสเปรย์ 450 มล. 12 ขวด	2	10,000.00	20,000.00

ภาพที่ 4.43 แสดงหน้าแรกของระบบ

จากภาพที่ 4.43 แสดงหน้าแรกของระบบในส่วนของผู้ใช้ที่เป็นพนักงาน จะแสดงข้อมูลสินค้าขายดี และข้อมูลสินค้าที่ใกล้หมดจกคลังสินค้าในส่วนของผู้ใช้ระบบที่เป็นพนักงาน นั้นจะมีเมนูทั้งหมด 2 ส่วนได้แก่ การขาย และภูมิปัญญาท้องถิ่น ซึ่งสามารถอธิบายกระบวนการทำงานได้ดังนี้

- การขายสินค้า

รหัส	สินค้า	จำนวนคงเหลือ	หน่วยนับ
H002-001	คัมเบอร์ นีล 450 มล หัวขึ้น	1	ขวด
A001-017	สไปไร ขนาด 1.25 ลิตร แพ็ค 12 ขวด	1	แพ็ค
A001-018	แพนเค้ก 450 มล แพ็ค 12 ขวด	1	แพ็ค
A001-019	แพนเค้ก 450 มล แพ็ค 12 ขวด	1	แพ็ค
U004-002	นมผง 1.25 ลิตร (แพ็ค)	2	แพ็ค
008-001	พาร์เมซาน เนยสด 1 กิโลกรัม	2	ห่อ
010-012	พาร์เมซาน เนยสด 1 กิโลกรัม	2	ห่อ
010-013	พาร์เมซาน เนยสด 1 กิโลกรัม	2	ห่อ

ภาพที่ 4.44 การขาย

จากภาพที่ 4.44 แสดงหน้าจอเมนูการขาย ประกอบด้วยเมนูย่อย 2 เมนูได้แก่ ขายหน้าร้าน และรายการขายหน้าร้าน

รหัสสมาชิก	ชื่อ-นามสกุล	เบอร์โทร	ที่อยู่	สถานะ	เพิ่ม	แก้ไข	ลบ
000	เจษฎา			เปิด			
001	นางสุณี เทียรินวงศ์			เปิด			
002	นางอารุณี สัตย์ทอง			เปิด			
003	นางวิภา ภาณุเมือง			เปิด			
004	นางเจษฎา ทองสี			เปิด			
005	นางสุวิภา เทียรินวงศ์			เปิด			
006	นางวิภา ภาณุเมือง			เปิด			

ภาพที่ 4.45 ขายหน้าร้าน

จากภาพที่ 4.45 แสดงหน้าจอขายหน้าร้าน เมื่อผู้ใช้เลือกเมนูขายหน้าร้านจะปรากฏหน้าจอแสดงข้อมูลสมาชิก ซึ่งประกอบด้วย รหัส ชื่อ-สกุล หากต้องการเพิ่มข้อมูลสมาชิก ให้ผู้ใช้เลือกปุ่มเพิ่มข้อมูล ก็จะปรากฏหน้าจอแสดงในภาพที่ 4.46

ข้อมูลสมาชิก

หน้าหลัก > ข้อมูลสมาชิก

เพิ่มข้อมูลสมาชิก

รหัสสมาชิก : CU-0069

ชื่อสมาชิก :

เบอร์โทร :

อีเมล :

ที่อยู่ :

f :

LINE :

@ :

เลขผู้เสียภาษี :

บันทึก

ลบ

ภาพที่ 4.46 เพิ่มข้อมูลสมาชิก

จากภาพที่ 4.46 แสดงหน้าจอการเพิ่มข้อมูลสมาชิก โดยทำการกรอกข้อมูล ชื่อสมาชิก เบอร์โทร อีเมล ที่อยู่ Facebook Line Instagram และเลขที่ผู้เสียภาษี ในส่วนของรหัสสมาชิกนั้นระบบจะกำหนดให้อัตโนมัติ เมื่อกรอกข้อมูลเรียบร้อยแล้วให้กดปุ่มบันทึก ข้อมูลที่ถูกบันทึกจะปรากฏด้านล่างในส่วนของการข้อมูล หากไม่ต้องการบันทึกให้กดปุ่มยกเลิก ผู้ใช้สามารถแก้ไขข้อมูลสมาชิกได้ โดยการคลิกที่รูปแก้ไขจะปรากฏหน้าจอให้ผู้ใช้ในการแก้ไขข้อมูล และบันทึกข้อมูลที่ได้ทำการแก้ไขเสร็จเรียบร้อยแล้วเมื่อทำการเพิ่มข้อมูลเสร็จเรียบร้อยแล้ว จะปรากฏหน้าจอสมาชิกเพื่อทำการขายสินค้า

ขายสินค้า

หน้าหลัก > ขายสินค้า

เลือกลูกค้าที่ต้องการ

แสดง 10 รายการ

รหัสสมาชิก	ชื่อ-นามสกุล	เบอร์โทร	ที่อยู่	สถานะ
000	เจินสด			เพิ่ม
001	นางสนธิ์ เกียรติพงษ์			เพิ่ม
002	นางอาภา สัจจพงษ์			เพิ่ม
003	นางวิภา มากเมือง			เพิ่ม
004	นางเรียม ทองสี			เพิ่ม
005	นางสุธิดา เกียรติพงษ์			เพิ่ม

ค้นหา :

เพิ่มข้อมูล

ภาพที่ 4.47 เลือกสมาชิกซื้อสินค้า

จากภาพที่ 4.47 แสดงหน้าจอการเลือกสมาชิกซื้อสินค้า โดยผู้ใช้งานสามารถค้นหาข้อมูลสมาชิกที่ซื้อสินค้าโดยสามารถค้นหาได้จาก รหัส หรือชื่อ-สกุล หลังจากนั้นคลิกที่ปุ่มเลือกทางด้านขวามือ

ภาพที่ 4.48 การขายสินค้า

จากภาพที่ 4.48 แสดงการขายสินค้า โดยผู้ใช้ทำการคีย์บาร์โค้ดสินค้า แล้วคลิกปุ่มเพิ่ม ก็จะปรากฏข้อมูลสินค้า ดังแสดงในภาพที่ 4.49

ภาพที่ 4.49 รายการสินค้าที่ซื้อ

จากภาพที่ 4.49 แสดงหน้าจอรายการสินค้าที่ซื้อประกอบด้วย ชื่อสินค้า จำนวน หน่วยนับ ราคาต่อหน่วย และราคารวม หากไม่ต้องการให้กดปุ่มยกเลิกหลังรายการสินค้า ในส่วนของยอดเงินที่ต้องชำระ ระบบจะแสดงยอดรวมสุทธิ สาขา/ร้าน ในที่นี้คือ ศูนย์สาธิตการตลาดบ้านไร่ การชำระเงิน สามารถเลือกชำระเป็นเงินสดและเครดิต กรอกรายการที่ชำระ ระบบจะแสดงยอดเงินทอนให้โดยอัตโนมัติ หลังจากนั้นคลิกปุ่มบันทึกการขาย หากไม่ต้องการให้กดยกเลิก

ศูนย์สาธิตการตลาดบ้านข้างโพ

ค.บ้านข้างโพ อ.นาทวี จ.สงขลา

โทรศัพท์:

TAX ID:

ใบเสร็จรับเงิน/ใบกำกับภาษี

เลขที่: M016100040

วันที่: 2018-07-15 22:07:09

รหัส: 003

ชื่อ: นางวิลภา มากเมือง

1 นมแลตตาชอย ถ้วยเหลือง รสช็อกโกแลต 125 ML (แพค)	30.00
ยอดรวม	30.00
ราคาก่อนภาษี	28.04
ภาษีมูลค่าเพิ่ม (7.00%)	1.96
ยอดรวมสุทธิ	30.00
(รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)	
เงินสด	50.00
เงินทอน	20.00
ยอดค้างชำระ ณ ปัจจุบัน	0.00

พนักงานขาย:

พรประเสริฐ ทัพย์เสวต

ภาพที่ 4.50 ใบเสร็จรับเงิน/ใบกำกับภาษี

จากภาพที่ 4.50 ใบเสร็จรับเงิน/ใบกำกับภาษี เมื่อผู้ใช้คลิกปุ่มบันทึกรายการ ระบบจะแสดงหน้าจอการพิมพ์ใบเสร็จรับเงิน/ใบกำกับภาษี โดยมีข้อมูลที่อยู่ศูนย์สาธิตการตลาดบ้านข้างโพ วันและเวลา เลขที่ใบเสร็จ รหัส ชื่อ-สกุลผู้ซื้อ รายการสินค้าที่ซื้อ ราคารวมก่อนคิดภาษี ภาษีมูลค่าเพิ่ม ยอดรวมสุทธิ เงินสดที่รับ เงินทอน และชื่อพนักงานผู้ทำรายการ

ศูนย์สาธิตการตลาดบ้านข้างโพ

การพิมพ์

ดูประวัติใบเสร็จ

นางวิลภา มากเมือง

รายการขายสินค้า

รายการขายหน้าร้าน

รายการขายหน้าร้าน

เลือกดูค่าที่ต้องการ

แสดง 10 รายการ

วันที่

ชื่อ-นามสกุล

สถานะ

ค้นหา

2018-07-21 23:06:11	นางอริยา นกวันพรหม	เงินสด	เลือก
2018-07-21 19:41:23	นางวิลภา มากเมือง	เงินสด	เลือก
2018-07-21 19:40:29	นางวิลภา มากเมือง	เงินสด	เลือก

แสดง 1 ถึง 3 จากทั้งหมด 3 รายการ

ก่อนหน้า

1

ถัดไป

ภาพที่ 4.51 รายการขายหน้าร้าน

ภาพที่ 4.51 แสดงรายการขายหน้าร้าน แสดงข้อมูลการขายสินค้าหน้าร้านในแต่ละวัน โดยจะแสดงข้อมูลวันที่ซื้อ ชื่อ-สกุล สถานะ (เครดิต, เงินสด) หากต้องการใบเสร็จย้อนหลัง สามารถคลิกปุ่มเลือกด้านหลังรายการ จะปรากฏหน้าจอการพิมพ์ใบเสร็จรับเงิน/ใบกำกับภาษี ผู้ใช้สามารถค้นหาข้อมูลรายการขายสินค้าหน้าร้านได้ โดยการกรอกรหัส หรือชื่อ - สกุลลูกค้าที่ชอ้งค้นหา

- ภูมิปัญญาท้องถิ่น

ภาพที่ 4.52 ภูมิปัญญาท้องถิ่น

จากภาพที่ 4.52 แสดงหน้าจอเมนูภูมิปัญญาท้องถิ่น ประกอบด้วยเมนูย่อย ได้แก่ ข้อมูลเครื่องเซ่น ตารางนัดหมอ และข้อมูลการส่งจองสินค้า

ภาพที่ 4.53 ข้อมูลเครื่องเซ่น

ภาพที่ 4.53 แสดงข้อมูลเครื่องเซ่น โดยหน้าจอดังกล่าวจะแสดงข้อมูล รหัสสินค้า ภาพสินค้า (เครื่องเซ่น) รายการสินค้าของจัดอยู่ในชุดเครื่องเซ่น ซึ่งจะระบุรายละเอียดว่า เครื่องเซ่นชุดดังกล่าวใช้ในกรณีใด ประกอบด้วยอะไรบ้าง ประเภทสินค้า ราคา สต็อกสินค้า หน่วยนับ บาร์โค้ด สถานะ (ปกติ, ยกเลิกสินค้า) หากต้องการแก้ไขข้อมูลเครื่องเซ่น ผู้ใช้สามารถคลิกที่แก้ไข ก็ปรากฏข้อมูลเครื่องเซ่นที่ต้องการแก้ไข ดังแสดงในภาพที่ 4.54

ภาพที่ 4.54 แก้ไขข้อมูลเครื่องเล่น

ภาพที่ 4.54 แสดงหน้าจอแก้ไขข้อมูลเครื่องเล่น ผู้ใช้สามารถแก้ไขข้อมูลชื่อสินค้า บาร์โค้ด (ผู้ใช้สามารถถอดรหัสบาร์โค้ด) รายละเอียดสินค้า สถานะ ราคาทุน ทุนต่อหน่วย ราคาขาย หน่วยนับ ภาพแสดงชุดเครื่องเล่น เมื่อทำการแก้ไขเสร็จเรียบร้อยคลิกปุ่มแก้ไข ข้อมูลเครื่องเล่นที่ทำการแก้ไขก็จะถูกบันทึก หากผู้ใช้ต้องการเพิ่มข้อมูลเครื่องเล่น ให้คลิกปุ่มเพิ่ม ดังแสดงในภาพที่ 4.53

ภาพที่ 4.55 เพิ่มข้อมูลเครื่องเล่น

ภาพที่ 4.55 แสดงหน้าจอการเพิ่มข้อมูลเครื่องเล่น โดยผู้ใช้ทำการกรอกข้อมูลหมวดสินค้า ประเภทหมวดสินค้า ชื่อสินค้า Barcode (สามารถกำหนด Barcode อัตโนมัติได้) รายละเอียดสินค้า (ระบุเครื่องเล่นชุดดังกล่าวใช้ในกรณีใด ประกอบด้วยอะไรบ้าง) รูปภาพ สมาชิกผู้

ฝากขาย ราคาทุน ทุนต่อหน่วย ราคาขาย หน่วยนับ เมื่อทำการกรอกข้อมูลเสร็จเรียบร้อยแล้วคลิกปุ่ม บันทึก

ศูนย์สวัสดิการตลาดบ้านข้างใต้						
ข้อมูลเครื่องเช่น ตารางนัดหมอล ข้อมูลการส่งจองสินค้า						
ตารางนัดหมอลชาวบ้าน						
หน้าหลัก > หมอลชาวบ้าน						
รายการข้อมูล						
รายการอ้างอิง	วันที่นัด	เวลา	ชื่อ-นามสกุลหมอล	ลูกค้า	ผลการนัด	
16	2018-09-25	09:30 น.	 คณิศ แก้วทอง หมอลพิธีกรรม	มีนา ชัยพิทักษ์ ที่อยู่ ๓ บ้านสอง อ.เวียงสระ สุราษฎร์ธานี เบอร์โทร 0869517424	 ยืนยัน	
12	2018-08-16	09:08 น.	 กล่อม รุ่งแสง หมอลพิธีกรรม	พรประเสริฐ ทัพย์เสถล ที่อยู่ 20/9 ถนนเสริมชาติ ๓.ปากแพรก อ.ทุ่งสง กระบี่ เบอร์โทร 0858222717	 ยืนยัน	
15	2018-08-14	11:08 น.	 กัมมทอง แก้วคง หมอลเอ็น	พรประเสริฐ ทัพย์เสถล ที่อยู่ 20/9 ถนนเสริมชาติ ๓.ปากแพรก อ.ทุ่งสง นครศรีธรรมราช เบอร์โทร 0858222717	 ยืนยัน	

ภาพที่ 4.56 ตารางนัดหมอลชาวบ้าน

จากภาพที่ 4.56 แสดงตารางการนัดหมอลแต่ละคน ประกอบด้วย รายการอ้างอิง วันที่นัด เวลา ภาพหมอล ชื่อ-สกุลหมอล ชื่อ-สกุลและที่อยู่ลูกค้า

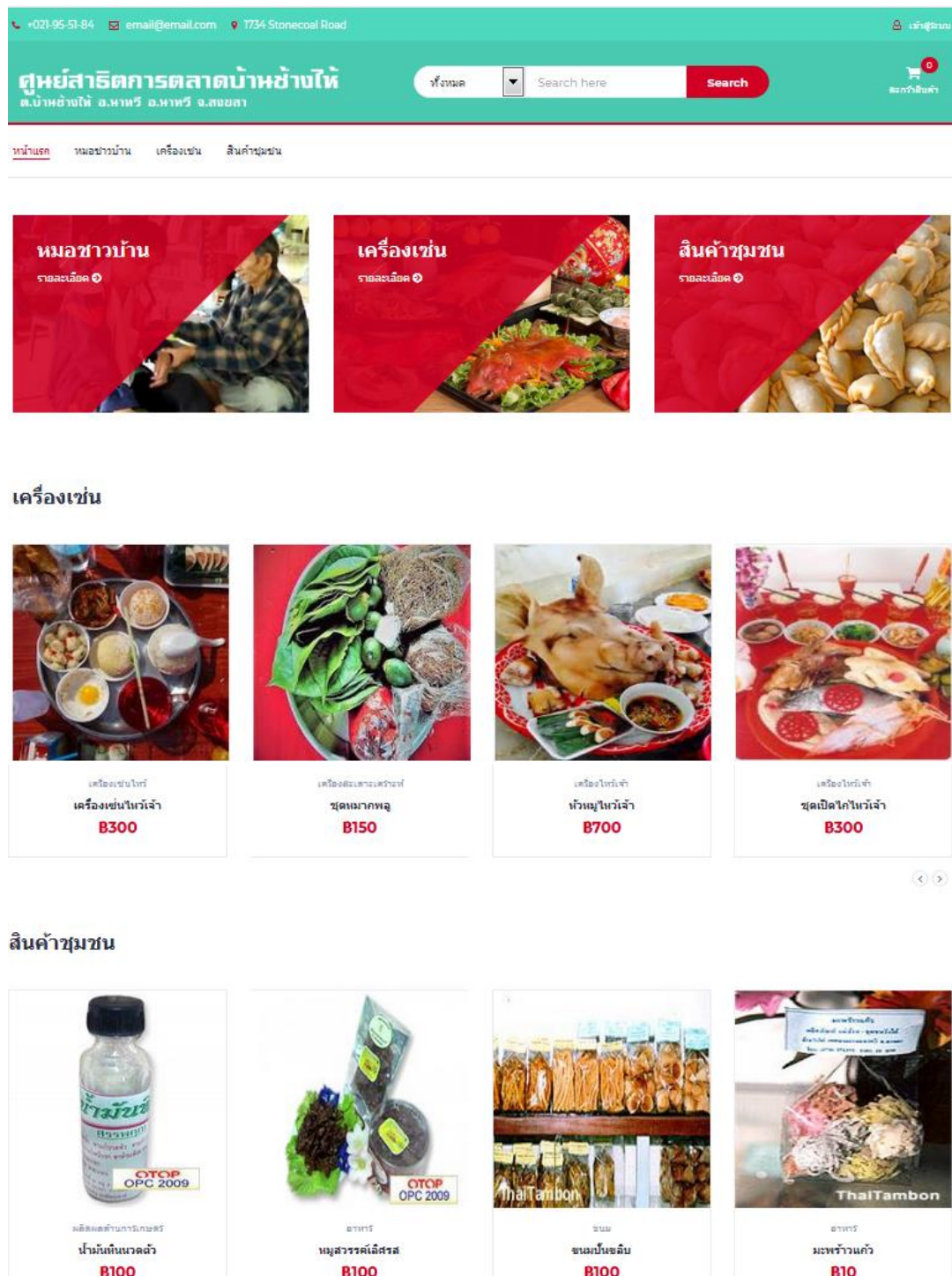
ศูนย์สวัสดิการตลาดบ้านข้างใต้						
ข้อมูลเครื่องเช่น ตารางนัดหมอล ข้อมูลการส่งจองสินค้า						
รายการส่งสินค้า						
รายการส่งสินค้า						
•						
ไม่มีรายการสินค้ารอการชำระ ณ ขณะนี้						
หมายเลขใบสั่งซื้อ	วันที่	ชื่อ-นามสกุล	จำนวนเงิน	สถานะการสั่งซื้อ	สถานะการจัดส่งสินค้า	

ภาพที่ 4.57 ข้อมูลการส่งจองสินค้า

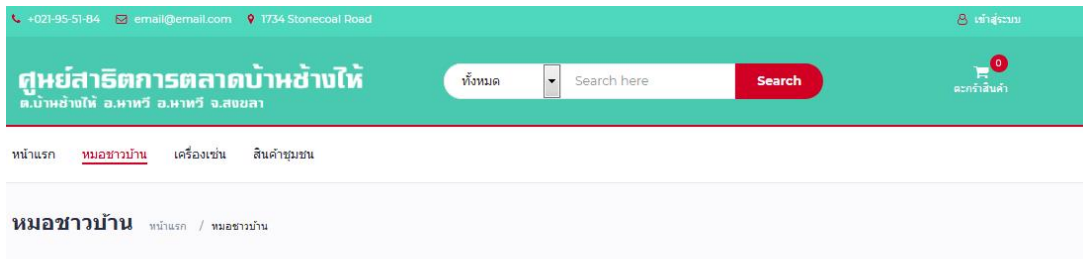
จากภาพที่ 4.57 แสดงข้อมูลการส่งจองสินค้าเครื่องเช่นผ่านทางเว็บไซต์ของลูกค้า โดยผู้ใช้งานสามารถตรวจสอบข้อมูลการส่งจองสินค้า โดยคลิกเลือกในส่วนของเมนูข้อมูลการส่งจองสินค้า ซึ่งจะแสดงข้อมูลหมายเลขใบสั่งซื้อ วันที่สั่งซื้อ ชื่อ - สกุลลูกค้า จำนวนเงิน สถานะการสั่งซื้อ สถานะการจัดส่งสินค้า ทั้งนี้เมื่อคลิกหมายเลขใบสั่งซื้อจะสามารถดูรายละเอียดสินค้าที่ส่งจองและราคาได้

หน้าเว็บไซต์ศูนย์สาธิตการตลาดบ้านช้างไห้

หน้าเว็บไซต์ศูนย์สาธิตการตลาดบ้านช้างไห้ เป็นการแสดงข้อมูลการสั่งซื้อสินค้าเกี่ยวกับเครื่องเซ่น สินค้าชุมชนที่นำมาขายผ่านหน้าเว็บไซต์ ซึ่งมีทั้งหมด 4 ส่วน ได้แก่ หน้าแรกของเว็บไซต์ หมอชาวบ้าน เครื่องเซ่น และสินค้าชุมชน ดังแสดงในภาพที่ 4.58

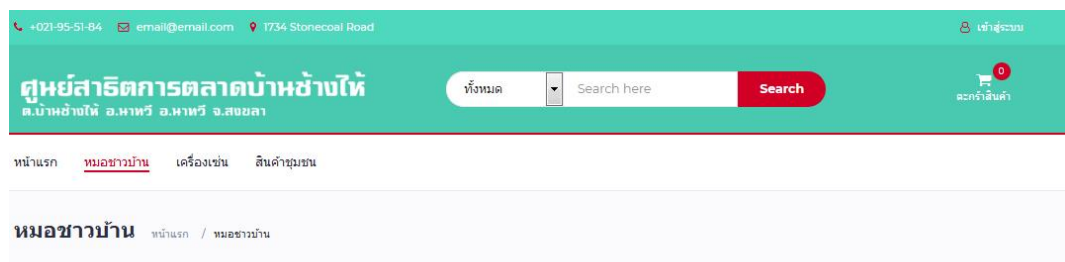


ภาพที่ 4.58 แสดงหน้าแรกของเว็บไซต์ศูนย์สาธิตบ้านช้างไห้



ภาพที่ 4.59 แสดงข้อมูลหมอลำบ้าน

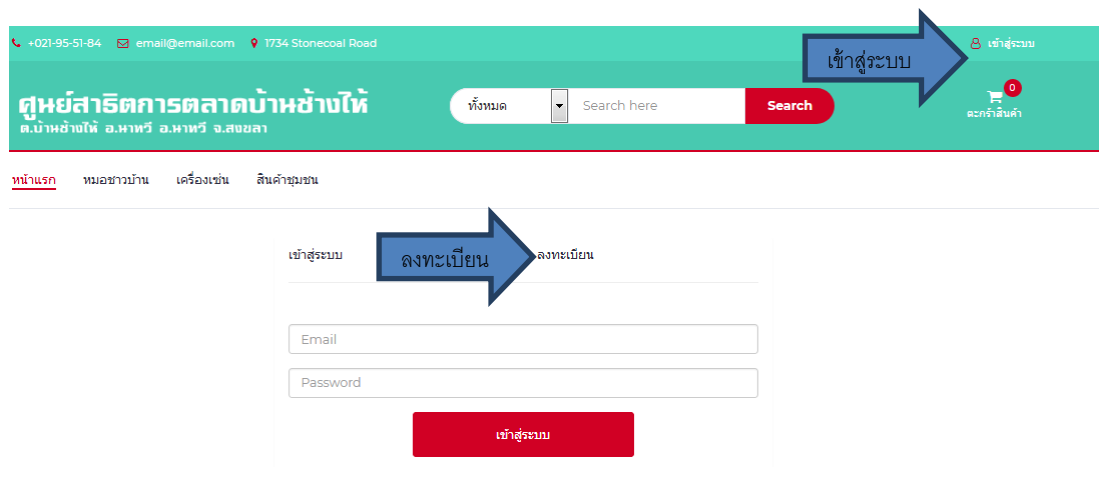
จากภาพที่ 4.59 แสดงข้อมูลหมอลำบ้าน ในการนัดหมอลำบ้านให้เลือกหมอลำบ้าน จะปรากฏรูปภาพพร้อมชื่อ – สกุลหมอลำบ้านแต่ละคน แต่ละประเภท ซึ่งมีทั้งหมด 6 ประเภท ได้แก่ นวดแผนไทย หมอลำ หมอผีอีกรวม หมอสมุนไพร หมอเอ็น และรวมทั้งหมด ทั้งนี้จะแสดง จำนวนหมอลำบ้านแต่ละประเภทไว้ด้วย



ภาพที่ 4.60 แสดงข้อมูลรายละเอียดหมอลำบ้าน

ภาพที่ 4.60 แสดงข้อมูลรายละเอียดหอชาวบ้าน เมื่อผู้ใช้เลือกประเภทหอชาวบ้านเรียบร้อยแล้ว หากต้องการนัดหอชาวบ้านให้คลิกที่ภาพหอชาวบ้านที่ต้องการนัด ก็จะปรากฏหน้าจอแสดงชื่อ – สกุล หอชาวบ้าน ความเชี่ยวชาญ ที่อยู่ หมายเลขโทรศัพท์ ในการนัดหอชาวบ้านต้องมีการลงทะเบียนก่อนการใช้งาน จึงจะสามารถนัดหอชาวบ้านได้

กรณีลงทะเบียน คลิกเข้าสู่ระบบบนขวามือจะปรากฏหน้าจอแสดงในภาพที่ 4.61



The screenshot shows the website's header with contact details: +021-95-51-84, email@email.com, and 1734 Stonecoal Road. The main header features the text 'ศูนย์สารสนเทศตลาดบ้านยางใต้' and 'ต.บ้านยางใต้ อ.นาหว้า จ.สกลนคร'. A search bar is present with a dropdown menu set to 'ทั้งหมด' and a 'Search' button. A blue arrow points to the 'เข้าสู่ระบบ' (Login) button in the top right corner. Below the header, a navigation menu includes 'หน้าแรก', 'หอชาวบ้าน', 'เครื่องเข็น', and 'สินค้าชุมชน'. The main content area displays a login form with fields for 'Email' and 'Password', and a red 'เข้าสู่ระบบ' button. A blue arrow points to the 'ลงทะเบียน' (Register) button above the form.

ภาพที่ 4.61 ล็อกอินเข้าสู่ระบบ

ภาพที่ 4.61 การล็อกอินเข้าสู่ระบบ เมื่อคลิกเข้าสู่ระบบจะปรากฏหน้าจอให้ผู้ใช้ทำการกรอกข้อมูลอีเมล และรหัสผ่าน หากยังไม่เคยลงทะเบียนให้คลิกลงทะเบียน ก็จะปรากฏหน้าจอให้ผู้ใช้กรอกข้อมูลชื่อ – สกุล เบอร์โทรศัพท์ อีเมล ที่อยู่ จังหวัด รหัสไปรษณีย์ รหัสผ่าน ยืนยันรหัสผ่าน ดังแสดงในภาพที่ 4.62

เข้าสู่ระบบ

ลงทะเบียน

ชื่อ-นามสกุล: *

เบอร์โทรศัพท์: *

อีเมล: *

ที่อยู่: *

จังหวัด: *

รหัสไปรษณีย์: *

รหัสผ่าน: *

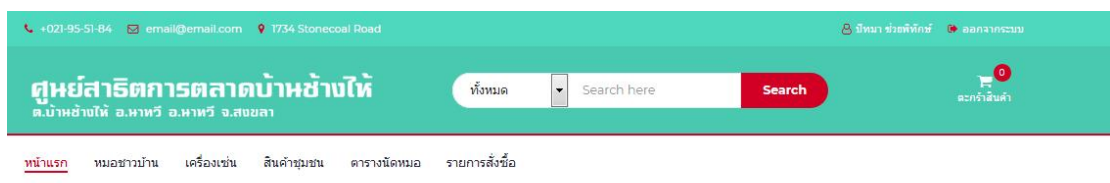
ยืนยันรหัสผ่าน: *

บันทึก

ยกเลิก

ภาพที่ 4.62 การลงทะเบียน

จากภาพที่ 4.62 แสดงการลงทะเบียนเพื่อนัดหมอชาวบ้าน เมื่อกรอกข้อมูลการลงทะเบียนเสร็จเรียบร้อยแล้ว กดปุ่มบันทึกถือเป็นอันเสร็จสิ้นกระบวนการลงทะเบียน หลังจากนั้นคลิกเข้าสู่ระบบ กรอกข้อมูลอีเมล และรหัสผ่านที่ได้กรอกไว้ตอนลงทะเบียน คลิกเข้าสู่ระบบ



ภาพที่ 4.63 เข้าสู่ระบบ

ภาพที่ 4.63 เข้าสู่ระบบ เมื่อผู้ใช้ลงทะเบียนและทำการล็อกอินเข้าสู่ระบบเรียบร้อยแล้วจะปรากฏหน้าแรกของเว็บไซต์ โดยในส่วนเมนูจะมีเพิ่มเข้ามาอีก 2 เมนู ได้แก่ ตารางนัดหมอ และ รายการสั่งซื้อสินค้า

หมอชาวบ้าน

หน้าแรก / หมอชาวบ้าน

หมวดคนไทย (3)

หมอเป่า (1)

หมอกีอีกรวม (10)

หมอสุนโพร (2)

หมอเอ็น (2)

ทั้งหมด (318)



คณิง แก้วทอง

ความเชี่ยวชาญ

ไหว้จำที, เสียขันธ์, ชันเป็ดเค็ก, ดูกฤษ์แดงงาน ออกรด ชันบ้านใหม่, คังศาลพระภูมิ, ลงเสาเอกสร้างบ้าน สืบทอดมาจากลุง ชื่อ นายแปลก มีเขตติ 2 คน / วัน เป็นคนในหมู่บ้านและหมู่บ้านใกล้เคียงในตำบลเดียวกัน หรือในตัวอำเภอท้าวคำตลาด(คำตู่) 12 บาท / ครั้ง หรือ แล้วแต่ศรัทธา ไหว้จำทีเฉพาะ วันเสาร์ กับ วันอังคารเท่านั้น ในเดือน 6 และ เดือน 9 ตามตำราโบราณ ส่วนอื่นๆ ก็แล้วแต่ถุกษัยน คนจะไหว้ระยะในเดือน 6 กับ เดือน 9 เว้นวันพระ

✉ ที่อยู่

62 หมู่ 5 ต.คลองขวาง อ.นาหว้า จ.สขยลา

☎ หมายเลขโทรศัพท์

089-598-6738

ข้อมูลนัดหมอ

วันที่

23/09/2018

เวลา

21:09

รายละเอียดเพิ่มเติม

บันทึกนัดหมอ

ภาพที่ 4.64 นัดหมอชาวบ้าน

จากภาพที่ 4.64 แสดงตารางการนัดหมอชาวบ้าน โดยผู้ใช้ทำการเลือกวัน และเวลาที่ในการนัดหมอชาวบ้าน และรายละเอียดเพิ่มเติม หลังจากนั้นคลิกปุ่มบันทึกการนัดหมอ ข้อมูลการนัดก็จะถูกบันทึก และแสดงในส่วนของตารางนัดหมอ

+021-95-51-84

email@email.com

1734 Stonecoal Road

ค้นหา ข้อเท็จจริง

ออกจากระบบ

ศูนย์บริหารจัดการตลาดบ้านยางใต้

ต.บ้านยางใต้ อ.นาหว้า จ.สขยลา

ทั้งหมด

Search here

Search

1

ตะกร้าสินค้า

หน้าแรก

หมอชาวบ้าน

เครื่องเขิน

สินค้าชุมชน

ตารางนัดหมอ

รายการสั่งซื้อ

รายการนัดหมอ

HOME / รายการนัดหมอ

รายการอ้างอิง	วันที่นัด	เวลา	ชื่อ-นามสกุลหมอ	ผลการนัด
16	2018-09-25	09:30 น.	 คณิง แก้วทอง หมอกีอีกรวม	รอผล

ภาพที่ 4.65 รายการนัดหมอ

ภาพที่ 4.65 แสดงรายการนัดหมอ ประกอบด้วยข้อมูลรายการอ้างอิง วันที่นัด เวลา ชื่อ-สกุลหมอชาวบ้าน ผลการนัด (รอผล, ยืนยัน, ยกเลิก)

103

เครื่องเซ่น

หน้าแรก / สินค้าชุมชน

เครื่องเซ่นไหว้ (1)

เครื่องทำขวัญ (1)

เครื่องไหว้เจ้า (2)

เครื่องสะเดาะเคราะห์ (1)

ทั้งหมด (5)



เครื่องทำขวัญ
เครื่องทำขวัญ
฿300



เครื่องเซ่นไหว้
เครื่องเซ่นไหว้เจ้า
฿300



เครื่องสะเดาะเคราะห์
ชุดมากมาย
฿150

ภาพที่ 4.66 เครื่องเซ่น

ภาพที่ 4.66 แสดงหน้าเครื่องเซ่น โดยในหน้าจอดังกล่าวจะแสดงข้อมูลเครื่องเซ่นแต่ละประเภท โดยแบ่งออกเป็น 4 ประเภท ได้แก่ เครื่องเซ่นไหว้ เครื่องเซ่นทำขวัญ เครื่องเซ่นไหว้เจ้า เครื่องเซ่นสะเดาะเคราะห์ เมื่อคลิกเลือกเครื่องเซ่นที่ต้องการแล้ว จะปรากฏภาพเครื่องเซ่น และราคาเครื่องเซ่นแต่ละชนิด ทั้งนี้หากไม่มีการลงทะเบียนจะไม่สามารถสั่งซื้อเครื่องเซ่นได้ เมื่อเลือกเครื่องเซ่นที่ต้องการสั่งซื้อเรียบร้อยแล้วให้คลิกที่ภาพเครื่องเซ่น ดังแสดงในภาพที่ 4.67

ทั้งหมด



Search here

Search



เครื่องเซ่น

หน้าแรก / สินค้าชุมชน

เครื่องเซ่นไหว้ (1)

เครื่องทำขวัญ (1)

เครื่องไหว้เจ้า (2)

เครื่องสะเดาะเคราะห์ (1)

ทั้งหมด (5)



เครื่องเซ่นไหว้เจ้า

ใช้ในกรณี สะเดาะเคราะห์ ประกอบด้วย -ข้าวเหนียวเหนียว -ข้าวเหนียวขาว -ขนมโค -ขนมแดง -น้ำพริก+ผัก -ผลไม้ -ข้าวสวย -ต้มจืด -แกง -เหล้า -น้ำปลา -กล้วย+ถั่ว -ขนมถ้วย+ขนมวง

฿300

จำนวน 1

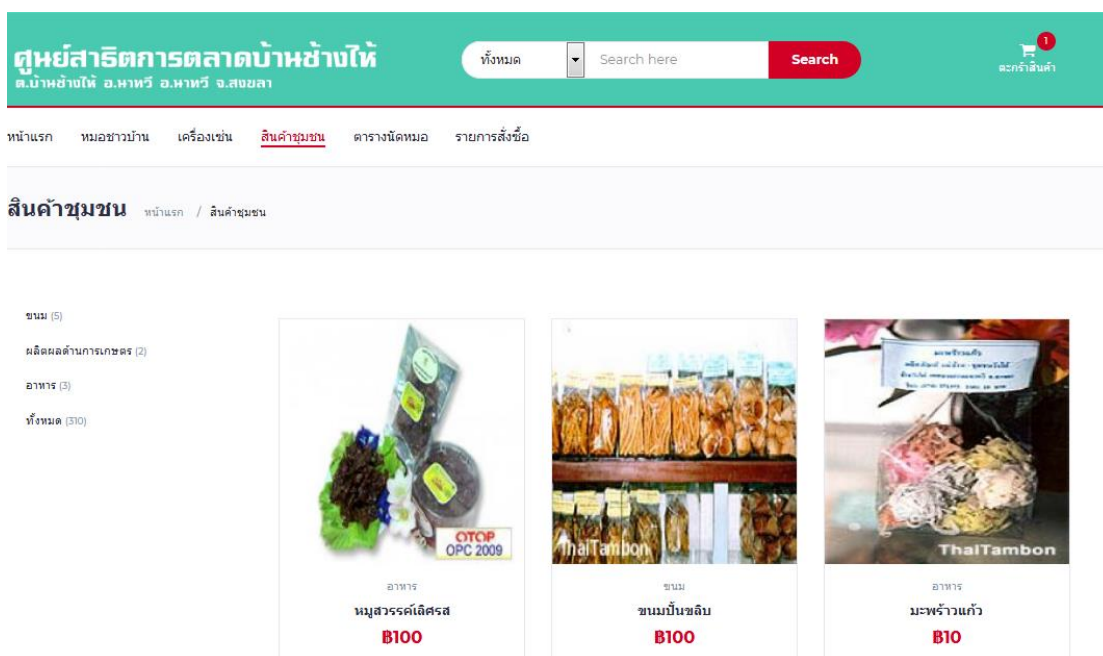
+

-

สั่งซื้อ

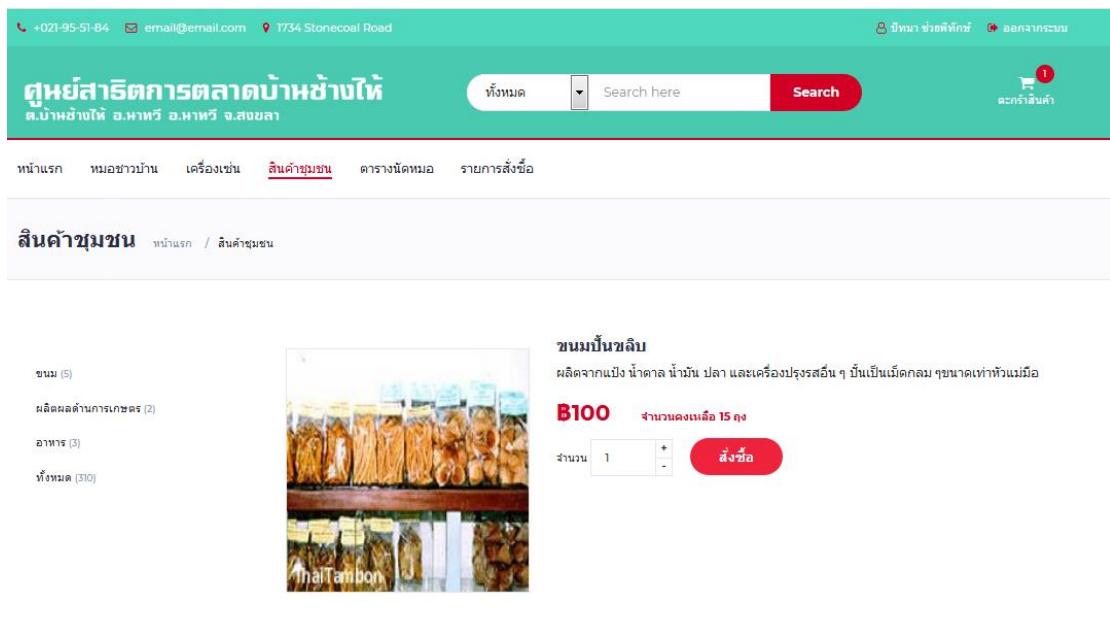
ภาพที่ 4.67 การสั่งซื้อเครื่องเซ่น

ภาพที่ 4.67 การสั่งซื้อเครื่องเซ่น เมื่อคลิกที่ภาพเครื่องเซ่นที่ต้องการสั่งซื้อ จะปรากฏหน้าจอแสดงข้อมูลเครื่องเซ่นใช้ในกรณีใด ประกอบด้วยอะไรบ้าง ราคา จำนวนการสั่งซื้อ เมื่อเลือกข้อมูลเรียบร้อยแล้วคลิกสั่งซื้อ ข้อมูลการสั่งซื้อจะแสดงในส่วนของตะกร้าสินค้าด้านมุมบนขวามือ และข้อมูลการสั่งซื้อดังกล่าวจะถูกส่งไปยังระบบการขายสินค้าศูนย์สาธิตการตลาดบ้านช้างให้



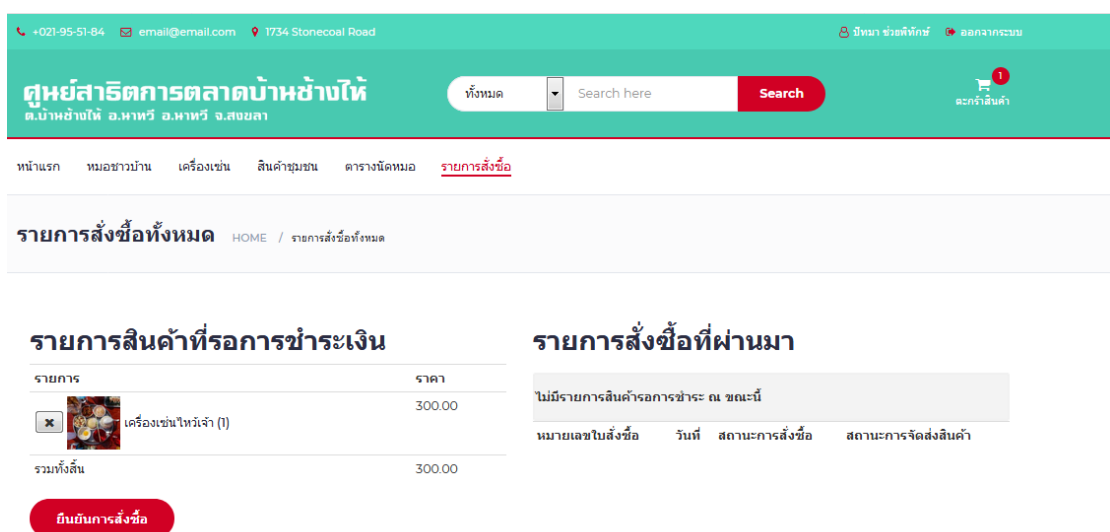
ภาพที่ 4.68 สินค้าชุมชน

ภาพที่ 4.68 แสดงสินค้าชุมชน ได้แก่สินค้าที่สมาชิกฝากขาย เป็นสินค้าเฉพาะที่ผลิตในชุมชน แบ่งออกเป็น 3 ประเภท ได้แก่ ขนม ผลิตภัณฑ์ด้านเกษตร และอาหาร เมื่อคลิกเลือกสินค้าชุมชนที่ต้องการแล้ว จะปรากฏภาพสินค้าชุมชนที่ต้องการ และราคา ทั้งนี้หากไม่มีการลงทะเบียนจะไม่สามารถสั่งซื้อสินค้าชุมชนได้ เมื่อเลือกสินค้าชุมชนที่ต้องการสั่งซื้อเรียบร้อยแล้วให้คลิกที่ภาพสินค้าชุมชน ดังแสดงในภาพที่ 4.69



ภาพที่ 4.69 การสั่งซื้อสินค้าชุมชน

ภาพที่ 4.69 การสั่งซื้อสินค้าชุมชน เมื่อคลิกที่ภาพสินค้าชุมชนที่ต้องการสั่งซื้อ จะปรากฏหน้าจอแสดงข้อมูลสินค้า ส่วนผสม / ส่วนประกอบ วิธีการทำ ราคา จำนวนสินค้าคงเหลือ จำนวนการสั่งซื้อ เมื่อเลือกสินค้าเรียบร้อยแล้วคลิกสั่งซื้อ ข้อมูลการสั่งซื้อจะแสดงในส่วนของตะกร้าสินค้าด้านมุมบนขวามือ



ภาพที่ 4.70 รายการสั่งซื้อ

ภาพที่ 4.70 แสดงรายการสั่งซื้อ ประกอบด้วย 2 ส่วนคือ รายการสินค้าที่รอการชำระเงิน และรายการสั่งซื้อที่ผ่านมา

รายการสินค้าที่รอการชำระเงิน จะแสดงข้อมูลชื่อสินค้า ราคา รวมทั้งสิ้น และปุ่มยืนยันการสั่งซื้อ

ยืนยันการสั่งซื้อ

HOME / CHECKOUT

สถานที่จัดส่ง

ปัทมา ช่วยพิทักษ์

0869517424

pattama@tapee.ac.th

ต.บ้านเสด็จ อ.เวียงสระ

สุราษฎร์ธานี

84190

หมายเหตุ

รายการสินค้า

รายการ	ราคา
 เครื่องปั่นไฟ (1)	300.00
รวมทั้งสิ้น	300.00

สั่งซื้อสินค้า

ภาพที่ 4.71 ยืนยันการสั่งซื้อ

ภาพที่ 4.71 แสดงการยืนยันการสั่งซื้อ เมื่อผู้ใช้คลิกเลือกปุ่มยืนยันการสั่งซื้อจะปรากฏหน้าจอแสดงข้อมูลยืนยันการสั่งซื้อ ประกอบด้วยข้อมูลสถานที่จัดส่ง รายการสินค้าที่สั่งซื้อ ราคา สินค้า ราคารวมทั้งสิ้น และคลิกปุ่มสั่งซื้อ ผู้ใช้ยืนยันการสั่งซื้อโดยคลิกที่ปุ่มสั่งซื้อ ข้อมูลการสั่งซื้อจะปรากฏในส่วนรายการสั่งซื้อที่ผ่านมา ดังแสดงในภาพที่ 4.72

+021-95-51-84 email@email.com 1734 Stonecoal Road

ปัทมา ช่วยพิทักษ์ ออกจากระบบ

ศูนย์สาริตการตลาดบ้านยางใต้

ต.บ้านยางใต้ อ.นาหว้า อ.นาหว้า จ.สขยลา

ทั้งหมด Search here Search

ตะกร้าสินค้า 0

หน้าแรก

หมวดข่าวบ้าน

เครื่องเล่น

สินค้าชุมชน

ตารางนัดหมาย

รายการสั่งซื้อ

รายการสั่งซื้อทั้งหมด

HOME / รายการสั่งซื้อทั้งหมด

รายการสินค้าที่รอการชำระเงิน

ไม่มีรายการสินค้ารอการชำระ ณ ขณะนี้

รายการสั่งซื้อที่ผ่านมา

หมายเลขใบสั่งซื้อ	วันที่	สถานะการสั่งซื้อ	สถานะการจัดส่งสินค้า
ORD6100006	2018-09-23	รอการโอนเงิน	

ภาพที่ 4.72 รายการสั่งซื้อที่ผ่านมา

ภาพที่ 4.72 แสดงรายการสั่งซื้อที่ผ่านมา ประกอบด้วยข้อมูลหมายเลขใบสั่งซื้อ วันที่ซื้อ สถานการณ์สั่งซื้อ (รอกการโอนเงิน) และสถานการณ์จัดส่งสินค้า เมื่อผู้ใช้ชำระเงินค่าสินค้าเรียบร้อยแล้ว ให้คลิกหมายเลขใบสั่งซื้อจะปรากฏหน้าจอแสดงข้อมูลการชำระเงิน

รายการสินค้า #ORD6100006

รายการ	ราคา
 เครื่องเล่นโทรทัศน์ (1)	300.00
รวมทั้งสิ้น	300.00

ข้อมูลผู้ซื้อ ศูนย์การค้าตลาดบ้านช้างไหม
☒ ช.ไทยพาณิชย์ เลขที่บัญชี 468-0-66437-5
☐ ช.กรุงเทพ เลขที่บัญชี 221-3-04379-3
☐ ช.กรุงไทย เลขที่บัญชี 986-4-55233-3

วันที่โอนเงิน

23/09/2018

เวลา

21:09

จำนวนเงิน

300.00

รายการสั่งซื้อที่ผ่านมา

หมายเลขใบสั่งซื้อ	วันที่	สถานะการสั่งซื้อ	สถานะการจัดส่งสินค้า
ORD6100006	2018-09-23	รอกการโอนเงิน	

ภาพที่ 4.73 การชำระเงิน

ภาพที่ 4.73 แสดงการชำระเงิน ประกอบด้วยข้อมูล รายการสั่งซื้อ ราคา ราคารวมทั้งสิ้น ชื่อบัญชีในการชำระเงิน วันที่ และเวลาในการโอนเงิน จำนวนเงินที่โอน

4.1.4 ผลการวิเคราะห์ความพึงพอใจ

4.1.4.1 ความพึงพอใจต่อการใช้ระบบฐานข้อมูลการบริหารจัดการศูนย์การค้าตลาด โดยใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น (ผู้ใช้งาน)

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลได้แก่ ประธาน และกรรมการศูนย์การค้าตลาด (ร้านค้าชุมชน) บ้านช้างไหม ตำบลคลองขวาง อำเภอนาหวี จังหวัดสงขลา จำนวน 16 คน สามารถสรุปผลได้ดังนี้

ตารางที่ 4.2 จำนวน และร้อยละข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม (ผู้ใช้งาน) จำแนกตาม เพศ

ข้อมูลทั่วไป	จำนวน (คน)	ความถี่ (ร้อยละ)
1. เพศ		
1.1 ชาย	2	12.5
1.2 หญิง	14	87.5
รวม	16	100.0

จากตารางที่ 4.2 แสดงจำนวน และร้อยละข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม (ผู้ใช้ระบบ) จำแนกตามเพศ ผลการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง จำนวน 14 คน คิดเป็นร้อยละ 87.5 และเพศชาย จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 12.5

ตารางที่ 4.3 จำนวน และร้อยละข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม (ผู้ใช้ระบบ) จำแนกตามอายุ

ข้อมูลทั่วไป	จำนวน (คน)	ความถี่ (ร้อยละ)
2. อายุ		
2.1 31-40 ปี	3	18.8
2.2 41-50 ปี	7	43.8
2.3 51-60 ปี	5	31.2
2.4 61 ปีขึ้นไป	1	6.2
รวม	16	100.0

จากตารางที่ 4.3 แสดงจำนวน และร้อยละข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม (ผู้ใช้ระบบ) จำแนกตามอายุ ผลการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 41-50 ปี จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 43.8 รองลงมา มีอายุระหว่าง 51-60 ปี จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 31.2 อายุระหว่าง 31-40 ปี จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 18.8 และอายุ 61 ปีขึ้นไป จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 6.2

ตารางที่ 4.4 จำนวน และร้อยละข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม (ผู้ใช้ระบบ) จำแนกตามระดับการศึกษา

ข้อมูลทั่วไป	จำนวน (คน)	ความถี่ (ร้อยละ)
3. ระดับการศึกษา		
3.1 ประถมศึกษา	3	18.8
3.2 มัธยมศึกษาตอนต้น/ตอนปลาย/เทียบเท่า	13	81.2
รวม	16	100.0

จากตารางที่ 4.4 แสดงจำนวน และร้อยละข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม (ผู้ใช้ระบบ) จำแนกตามระดับการศึกษา ผลการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีการศึกษาอยู่ในระดับมัธยมศึกษาตอนต้น / ตอนปลายหรือเทียบเท่า จำนวน 13 คน คิดเป็นร้อยละ 81.2 และประถมศึกษา จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 18.8

ตารางที่ 4.5 จำนวน และร้อยละข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม (ผู้ใช้ระบบ) จำแนกตามตำแหน่ง

ข้อมูลทั่วไป	จำนวน (คน)	ความถี่ (ร้อยละ)
4. ตำแหน่ง		
4.1 ประธาน	1	6.2
4.2 กรรมการ	15	93.8
รวม	16	100.0

จากตารางที่ 4.5 แสดงจำนวน และร้อยละข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม (ผู้ใช้ระบบ) จำแนกตามตำแหน่ง ผลการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีตำแหน่งกรรมการ จำนวน 15 คน คิดเป็นร้อยละ 93.8 และประธาน จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 6.2

ตารางที่ 4.6 จำนวน และร้อยละข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม (ผู้ใช้ระบบ) จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

ข้อมูลทั่วไป	จำนวน (คน)	ความถี่ (ร้อยละ)
5. รายได้เฉลี่ยต่อเดือน		
5.1 10,001 – 20,000 บาท	11	68.8
5.2 20,001 – 30,000 บาท	4	25.0
5.3 มากกว่า 30,000 บาท	1	6.2
รวม	16	100.0

จากตารางที่ 4.6 แสดงจำนวน และร้อยละข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม (ผู้ใช้ระบบ) จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน ผลการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 10,001 – 20,000 บาท จำนวน 11 คน คิดเป็นร้อยละ 68.8 รายได้เฉลี่ยต่อเดือน 20,001 – 30,000 บาท จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 25.0 และรายได้เฉลี่ยต่อเดือนมากกว่า 30,000 บาท จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 6.2

ตารางที่ 4.7 จำนวน และร้อยละข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม (ผู้ใช้ระบบ) จำแนกตามระยะเวลาการเป็นสมาชิก

ข้อมูลทั่วไป	จำนวน (คน)	ความถี่ (ร้อยละ)
6. ระยะเวลาการเป็นสมาชิก		

6.16-10 ปี	9	56.2
6.2 มากกว่า 10 ปี	6	43.8
รวม	16	100.0

จากตารางที่ 4.7 แสดงจำนวน และร้อยละข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม (ผู้ใช้ระบบ) จำแนกตามระยะเวลาการเป็นสมาชิก ผลการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีระยะเวลาการเป็นสมาชิก 6-10 ปี จำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 56.2 และมากกว่า 10 ปี จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 43.8

ตารางที่ 4.8 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานความพึงพอใจต่อการใช้ระบบฐานข้อมูลการบริหารจัดการศูนย์สาธิตการตลาดโดยใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น (ผู้ใช้ระบบ) ด้านความถูกต้องในการทำงานของฟังก์ชันต่าง ๆ ในระบบ

ที่	ประเด็น	$\bar{X}$	SD	ระดับความคิดเห็น
ด้านความถูกต้องในการทำงานของฟังก์ชันต่าง ๆ ในระบบ				
1	มีระบบแนะนำช่วยเหลือการใช้งานที่ชัดเจน	4.63	.500	มากที่สุด
2	ได้รับข้อมูลตรงกับความต้องการในการใช้งาน	4.63	.500	มากที่สุด
3	ระบบสามารถลดภาระงานการทำงานของระบบอื่นที่เกี่ยวข้องได้	4.50	.632	มากที่สุด
	รวม	4.58	.375	มากที่สุด

จากตารางที่ 4.8 แสดงความพึงพอใจต่อการใช้ระบบฐานข้อมูลการบริหารจัดการศูนย์สาธิตการตลาดโดยใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น (ผู้ใช้ระบบ) ด้านความถูกต้องในการทำงานของฟังก์ชันต่าง ๆ ในระบบ พบว่า ในภาพรวมผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจอยู่ในระดับมากที่สุด ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.58 เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจมากที่สุดข้อ มีระบบแนะนำช่วยเหลือการใช้งานที่ชัดเจน และได้รับข้อมูลตรงกับความต้องการในการใช้งาน มีความพึงพอใจเท่ากันอยู่ในระดับมากที่สุด ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.63 และระบบสามารถลดภาระงานการทำงานของระบบอื่นที่เกี่ยวข้องได้ มีความพึงพอใจอยู่ในระดับมากที่สุด ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.50

ตารางที่ 4.9 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานความพึงพอใจต่อการใช้ระบบฐานข้อมูลการบริหารจัดการศูนย์สาธิตการตลาดโดยใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น (ผู้ใช้ระบบ) ด้านความสามารถและความสะดวกในการใช้งาน

ที่	ประเด็น	$\bar{X}$	SD	ระดับความคิดเห็น
ด้านความสามารถและความสะดวกในการใช้งาน				
4	ความสวยงามในการออกแบบหน้าจอ	4.13	.806	มาก
5	ความสวยงามในการออกแบบรายงานผล	4.13	.619	มาก
6	การจัดตำแหน่งโดยรวมของระบบงานมีความเหมาะสม	4.19	.544	มาก
7	การแบ่งเมนูของระบบสามารถเข้าใจได้ง่าย	4.06	.574	มาก
8	ข้อความ หรือคำที่แสดงบนหน้าจอถูกต้อง กระชับ ชัดเจน เข้าใจง่าย	4.31	.704	มากที่สุด
	รวม	4.16	.344	มาก

จากตารางที่ 4.9 แสดงความพึงพอใจต่อการใช้ระบบฐานข้อมูลการบริหารจัดการศูนย์สาธิตการตลาดโดยใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น (ผู้ใช้ระบบ) ด้านความสามารถและความสะดวกในการใช้งานพบว่า ในภาพรวมผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจอยู่ในระดับมาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.16 เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจมากที่สุดข้อ ข้อความ หรือคำที่แสดงบนหน้าจอถูกต้อง กระชับ ชัดเจน เข้าใจง่าย อยู่ในระดับมากที่สุด ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.31 รองลงมาคือการจัดตำแหน่งโดยรวมของระบบงานมีความเหมาะสม อยู่ในระดับมาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.19 ความสวยงามในการออกแบบหน้าจอและความสวยงามในการออกแบบรายงานผลอยู่ในระดับมากค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.13 และการแบ่งเมนูของระบบสามารถเข้าใจได้ง่ายอยู่ในระดับมากค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.06

ตารางที่ 4.10 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานความพึงพอใจต่อการใช้ระบบฐานข้อมูลการบริหารจัดการศูนย์สาธิตการตลาดโดยใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น (ผู้ใช้ระบบ) ด้านการตอบสนองตรงตามความต้องการของผู้ใช้

ที่	ประเด็น	$\bar{X}$	SD	ระดับความคิดเห็น
ด้านการตอบสนองตรงตามความต้องการของผู้ใช้				
9	ความเหมาะสมของระบบ	4.31	.602	มากที่สุด
10	ความเหมาะสมของการรายงานข้อมูล	4.06	.574	มาก
11	ความเหมาะสมด้านการบริหารจัดการการแสดงผลละเอียดของข้อมูล	3.81	.544	มาก
12	ความเหมาะสมของระบบช่วยเหลือ และแนะนำผู้ใช้งานระดับต่าง ๆ ได้	3.94	.772	มาก

13	ผลที่ได้จากการใช้ระบบเป็นไปตามความต้องการของผู้ใช้	4.13	.342	มาก
14	การแสดงรายละเอียดข้อมูลได้ตามต้องการ	4.06	.572	มาก
15	แบบฟอร์มของรายงานชัดเจนและเข้าใจง่าย	4.06	.443	มาก
16	มีความสะดวกในการใช้งานไม่ซับซ้อน	4.44	.727	มากที่สุด
17	ระบบสามารถตอบสนองตามวัตถุประสงค์ของการใช้งาน	4.06	.574	มาก
	รวม	4.09	.236	มาก

จากตารางที่ 4.10 แสดงความพึงพอใจต่อการใช้ระบบฐานข้อมูลการบริหารจัดการศูนย์สาธิตการตลาดโดยใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น (ผู้ใช้ระบบ) ด้านการตอบสนองตรงตามความต้องการของผู้ใช้พบว่า ในภาพรวมผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจอยู่ในระดับมาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.09 เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจมากที่สุดข้อ มีความสะดวกในการใช้งานไม่ซับซ้อนอยู่ในระดับมากที่สุด ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.44 รองลงมาคือความเหมาะสมของระบบ อยู่ในระดับมากที่สุด ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.31 ผลที่ได้จากการใช้ระบบเป็นไปตามความต้องการของผู้ใช้อยู่ในระดับมากค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.13 ความเหมาะสมของการรายงานข้อมูลการแสดงรายละเอียดข้อมูลได้ตามต้องการแบบฟอร์มของรายงานชัดเจนและเข้าใจง่ายและระบบสามารถตอบสนองตามวัตถุประสงค์ของการใช้งาน ทั้ง 4 ข้อ มีความพึงพอใจเท่ากันอยู่ในระดับมาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.06 ความเหมาะสมของระบบช่วยเหลือ และแนะนำผู้ใช้งานระดับต่าง ๆ ได้อยู่ในระดับมากค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.94 และความเหมาะสมด้านการบริหารจัดการการแสดงผลของข้อมูลอยู่ในระดับมากค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.81

ตารางที่ 4.11 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานความพึงพอใจต่อการใช้ระบบฐานข้อมูลการบริหารจัดการศูนย์สาธิตการตลาดโดยใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น (ผู้ใช้ระบบ) ด้านการตรวจสอบและความปลอดภัยในการใช้งาน

ที่	ประเด็น	$\bar{X}$	SD	ระดับความคิดเห็น
ด้านการตรวจสอบและความปลอดภัยในการใช้งาน				
18	มีการตรวจสอบชื่อผู้ใช้และรหัสผ่าน	4.25	.683	มากที่สุด
19	มีการกำหนดสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลงแก้ไขข้อมูล	4.25	.577	มากที่สุด
20	มีการกำหนดสิทธิ์การเข้าใช้ระบบ	4.19	.655	มาก
	รวม	4.22	.379	มากที่สุด
	ภาพรวม	4.26	.173	มากที่สุด

จากตารางที่ 4.11 แสดงความพึงพอใจต่อการใช้ระบบฐานข้อมูลการบริหารจัดการศูนย์
 สาธิตการตลาดโดยใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น (ผู้ใช้ระบบ) ด้านการตรวจสอบและความปลอดภัย
 ในการใช้งานพบว่า ในภาพรวมผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจอยู่ในระดับมากที่สุด ค่าเฉลี่ย
 เท่ากับ 4.22 เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจมากที่สุด ข้อมีการ
 ตรวจสอบชื่อผู้ใช้และรหัสผ่าน และมีการกำหนดสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลงแก้ไขข้อมูลอยู่ในระดับมาก
 ที่สุด ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.25 และมีการกำหนดสิทธิ์การเข้าใช้ระบบอยู่ในระดับมากค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.19

ทั้งนี้ในภาพรวมทั้ง 4 ด้าน ผู้ตอบแบบสอบถามความพึงพอใจต่อการใช้ระบบฐานข้อมูลการ
 บริหารจัดการศูนย์สาธิตการตลาดโดยใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น (ผู้ใช้ระบบ) มีความพึงพอใจอยู่ในระดับ
 มากที่สุด ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.26 ประเด็นที่มีความพึงพอใจมากที่สุดคือ ด้านความถูกต้องในการทำงาน
 ของฟังก์ชันต่าง ๆ ในระดับ มีความพึงพอใจอยู่ในระดับมากที่สุด ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.58 รองลงมาคือ
 ด้านการตรวจสอบและความปลอดภัยในการใช้งาน มีความพึงพอใจอยู่ในระดับมาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ
 4.22 และข้อที่มีความพึงพอใจน้อยที่สุดคือ ด้านการตอบสนองตรงตามความต้องการของผู้ใช้ มีความ
 พึงพอใจอยู่ในระดับมาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.09

4.1.4.2 ความพึงพอใจต่อการใช้บริการศูนย์สาธิตการตลาด (ร้านค้าชุมชน) (ผู้ให้บริการ)

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลได้แก่ สมาชิกศูนย์สาธิตการตลาด(ร้านค้า
 ชุมชน) บ้านช้างไห้ ตำบลคลองขวาง อำเภอนาหวี จังหวัดสงขลา จำนวน 379 คน สามารถสรุป
 ผลได้ดังนี้

ตารางที่ 4.12 จำนวน และร้อยละข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม (ผู้ให้บริการ) จำแนกตามเพศ

ข้อมูลทั่วไป	จำนวน (คน)	ความถี่ (ร้อยละ)
1. เพศ		
1.1 ชาย	115	30.3
1.2 หญิง	264	69.7
รวม	379	100.0

จากตารางที่ 4.12 แสดงจำนวน และร้อยละข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม
 (ผู้ให้บริการ) จำแนกตามเพศ ผลการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง จำนวน
 264 คน คิดเป็นร้อยละ 69.7 และเพศชาย จำนวน 115 คน คิดเป็นร้อยละ 30.3

ตารางที่ 4.13 จำนวน และร้อยละข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม (ผู้ให้บริการ) จำแนกตามอายุ

ข้อมูลทั่วไป	จำนวน (คน)	ความถี่ (ร้อยละ)
2. อายุ		
2.1 ต่ำกว่า 20 ปี	7	1.8
2.2 21-30 ปี	87	23.0
2.3 31-40 ปี	109	28.8
2.4 41-50 ปี	93	24.5
2.5 51-60 ปี	37	9.8
2.6 61 ปีขึ้นไป	46	12.1
รวม	379	100.0

จากตารางที่ 4.13 แสดงจำนวน และร้อยละข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม (ผู้ใช้บริการ) จำแนกตามอายุ ผลการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่อายุระหว่าง 31-40 ปี จำนวน 109 คน คิดเป็นร้อยละ 28.8 รองลงมาอายุระหว่าง 41-50 ปี จำนวน 93 คน คิดเป็นร้อยละ 24.5 อายุระหว่าง 21-30 ปี จำนวน 87 คน คิดเป็นร้อยละ 23.0 อายุ 60 ปีขึ้นไป จำนวน 46 คน คิดเป็นร้อยละ 12.1 อายุระหว่าง 51-60 ปี จำนวน 37 คน คิดเป็นร้อยละ 9.8 และอายุต่ำกว่า 20 ปี จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 1.8

ตารางที่ 4.14 จำนวน และร้อยละข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม (ผู้ใช้บริการ) จำแนกตามระดับการศึกษาสูงสุด

ข้อมูลทั่วไป	จำนวน (คน)	ความถี่ (ร้อยละ)
3. ระดับการศึกษา		
3.1 ประถมศึกษา	136	35.9
3.2 มัธยมศึกษาตอนต้น/ตอนปลาย/เทียบเท่า	77	20.3
3.3 ปริญญาตรี	156	41.2

ตารางที่ 4.14 จำนวน และร้อยละข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม (ผู้ใช้บริการ) จำแนกตามระดับการศึกษาสูงสุด (ต่อ)

ข้อมูลทั่วไป	จำนวน (คน)	ความถี่ (ร้อยละ)
3.4 สูงกว่าปริญญาตรี	10	2.6

รวม	379	100.0
-----	-----	-------

จากตารางที่ 4.14 แสดงจำนวน และร้อยละข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม (ผู้ให้บริการ) จำแนกตามระดับการศึกษาสูงสุด ผลการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีการศึกษาอยู่ในระดับปริญญาตรี จำนวน 156 คน คิดเป็นร้อยละ 41.2 รองลงมาคือระดับประถมศึกษา จำนวน 136 คน คิดเป็นร้อยละ 35.9 มัธยมศึกษาตอนต้น/ตอนปลาย/เทียบเท่า จำนวน 77 คน คิดเป็นร้อยละ 20.3 และสูงกว่าปริญญาตรี จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 2.6

ตารางที่ 4.15 จำนวน และร้อยละข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม (ผู้ให้บริการ) จำแนกตามสถานภาพ

ข้อมูลทั่วไป	จำนวน (คน)	ความถี่ (ร้อยละ)
4. สถานภาพ		
4.1 สมาชิก	50	13.2
4.2 ไม่เป็นสมาชิก	329	86.8
รวม	379	100.0

จากตารางที่ 4.15 แสดงจำนวน และร้อยละข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม (ผู้ให้บริการ) จำแนกตามสถานภาพ ผลการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีสถานภาพไม่เป็นสมาชิก จำนวน 329 คน คิดเป็นร้อยละ 86.8 และเป็นสมาชิก จำนวน 50 คน คิดเป็นร้อยละ 13.2

ตารางที่ 4.16 จำนวน และร้อยละข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม (ผู้ให้บริการ) จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

ข้อมูลทั่วไป	จำนวน (คน)	ความถี่ (ร้อยละ)
5. รายได้เฉลี่ยต่อเดือน		
5.1 ต่ำกว่า 10,000 บาท	30	7.9
5.2 10,001 – 30,000 บาท	88	23.2
5.3 20,001 – 30,000 บาท	117	30.9
5.3 มากกว่า 30,000 บาท	144	38.0
รวม	379	100.0

จากตารางที่ 4.16 แสดงจำนวน และร้อยละข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม (ผู้ใช้บริการ) จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน ผลการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนมากกว่า 30,000 บาท จำนวน 144 คน คิดเป็นร้อยละ 38.0 รองลงมาคือ 20,001 – 30,000 บาท จำนวน 117 คน คิดเป็นร้อยละ 30.9 รายได้เฉลี่ยต่อเดือน 10,001 – 30,000 บาท จำนวน 88 คน คิดเป็นร้อยละ 23.2 และต่ำกว่า 10,000 บาท จำนวน 30 คน คิดเป็นร้อยละ 7.9

ตารางที่ 4.17 จำนวน และร้อยละข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม (ผู้ใช้บริการ) จำแนกตามจำนวนสมาชิกในครอบครัว

ข้อมูลทั่วไป	จำนวน (คน)	ความถี่ (ร้อยละ)
6. จำนวนสมาชิกในครอบครัว		
6.11 คน	29	7.7
6.22-3 คน	86	22.7
6.34-5 คน	200	52.7
6.4 มากกว่า 5 คน	64	16.9
รวม	379	100.0

จากตารางที่ 4.17 แสดงจำนวน และร้อยละข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม (ผู้ใช้บริการ) จำแนกตามจำนวนสมาชิกในครอบครัว ผลการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 4-5 คน คิดเป็นร้อยละ 52.7 รองลงมาคือ 2-3 คน จำนวน 86 คน คิดเป็นร้อยละ 22.7 จำนวนสมาชิกในครอบครัวมากกว่า 5 คน จำนวน 64 คน คิดเป็นร้อยละ 16.9 และ 1 คนจำนวน 29 คน คิดเป็นร้อยละ 7.7

ตารางที่ 4.18 จำนวน และร้อยละข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม (ผู้ใช้บริการ) จำแนกตามระยะเวลาในการเป็นสมาชิก

ข้อมูลทั่วไป	จำนวน (คน)	ความถี่ (ร้อยละ)
7. ระยะเวลาการเป็นสมาชิก		
6.1 ต่ำกว่า 1 ปี	0	0
6.21-5 ปี	0	0
6.3 6-10 ปี	10	2.6
6.4 มากกว่า 10 ปี	40	10.6
6.5 ไม่เป็นสมาชิก	329	86.8

รวม	379	100.0
-----	-----	-------

จากตารางที่ 4.18 แสดงจำนวน และร้อยละข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม (ผู้ให้บริการ) จำแนกตามระยะเวลาการเป็นสมาชิก ผลการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ไม่เป็นสมาชิก จำนวน 329 คนคิดเป็นร้อยละ 86.8 เป็นสมาชิกมากกว่า 10 ปี จำนวน 40 คน คิดเป็นร้อยละ 10.6 และ 6-10 ปี จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 2.6

ตารางที่ 4.19 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานความพึงพอใจต่อการให้บริการศูนย์สาธิตการตลาด (ร้านค้าชุมชน) (ผู้ให้บริการ) ด้านเจ้าหน้าที่ผู้ให้บริการ

ที่	ประเด็น	$\bar{X}$	SD	ระดับความคิดเห็น
ด้านเจ้าหน้าที่ผู้ให้บริการ				
1	ความสะดวกและรวดเร็วในการให้บริการของเจ้าหน้าที่	4.19	.624	มาก
2	เจ้าหน้าที่ให้คำแนะนำหรือตอบข้อซักถามได้เป็นอย่างดี	4.25	.633	มากที่สุด
3	การตั้งใจในการให้บริการและการปฏิบัติงาน	4.23	.660	มากที่สุด
	รวม	4.22	.431	มากที่สุด

จากตารางที่ 4.19 แสดงความพึงพอใจต่อการให้บริการศูนย์สาธิตการตลาด (ร้านค้าชุมชน)(ผู้ให้บริการ)ด้านเจ้าหน้าที่ผู้ให้บริการ พบว่า ในภาพรวมผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจอยู่ในระดับมากที่สุด ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.22เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจมากที่สุดข้อ เจ้าหน้าที่ให้คำแนะนำหรือตอบข้อซักถามได้เป็นอย่างดีมีความพึงพอใจอยู่ในระดับมากที่สุด ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.25 รองลงมาคือ การตั้งใจในการบริการและการปฏิบัติงาน มีความพึงพอใจอยู่ในระดับมากที่สุด ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.23 และข้อความสะดวกและรวดเร็วในการให้บริการของเจ้าหน้าที่ มีความพึงพอใจอยู่ในระดับมาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.19

ตารางที่ 4.20 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานความพึงพอใจต่อการให้บริการศูนย์สาธิตการตลาด (ร้านค้าชุมชน) (ผู้ให้บริการ) ด้านกระบวนการและขั้นตอนในการให้บริการ

ที่	ประเด็น	$\bar{X}$	SD	ระดับความคิดเห็น
-----	---------	-----------	----	------------------

ด้านกระบวนการและขั้นตอนในการให้บริการ				
4	มีการนำเทคโนโลยี และระบบสารสนเทศมาใช้ในการให้บริการ	4.07	.719	มาก
5	เจ้าหน้าที่ให้คำแนะนำหรือตอบข้อซักถามได้เป็นอย่างดี	4.25	.633	มากที่สุด
6	การตั้งใจในการให้บริการและการปฏิบัติงาน	4.23	.660	มากที่สุด
7	ระบบสามารถใช้งานได้ง่ายไม่ยุ่งยาก	4.17	.620	มาก
8	ระบบสามารถลดขั้นตอนการทำงานทำให้เกิดความสะดวกรวดเร็ว	4.41	.558	มากที่สุด
9	มีลำดับขั้นตอน และระยะเวลาการให้บริการที่แน่นอน	4.27	.587	มากที่สุด
10	ตอบสนองความต้องการของผู้ใช้บริการได้อย่างเหมาะสม	4.27	.625	มากที่สุด
11	ข้อมูลมีความน่าเชื่อถือ ถูกต้องและปลอดภัย	4.14	.644	มาก
รวม		4.21	.307	มากที่สุด

จากตารางที่ 4.20 แสดงความพึงพอใจต่อการใช้บริการศูนย์สาธิตการตลาด (ร้านค้าชุมชน) (ผู้ให้บริการ)ด้านกระบวนการและขั้นตอนในการให้บริการ พบว่า ในภาพรวมผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจอยู่ในระดับมากที่สุด ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.21เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจมากที่สุดข้อ ระบบสามารถลดขั้นตอนการทำงานทำให้เกิดความสะดวกรวดเร็วมีความพึงพอใจอยู่ในระดับมากที่สุด ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.41 รองลงมาคือ มีลำดับขั้นตอน และระยะเวลาการให้บริการที่แน่นอน และตอบสนองความต้องการของผู้ใช้บริการได้อย่างเหมาะสม มีความพึงพอใจเท่ากันอยู่ในระดับมากที่สุด ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.27เจ้าหน้าที่ให้คำแนะนำหรือตอบข้อซักถามได้เป็นอย่างดีมีความพึงพอใจอยู่ในระดับมากที่สุด ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.25การตั้งใจในการให้บริการและการปฏิบัติงานมีความพึงพอใจอยู่ในระดับมากที่สุด ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.23 ระบบสามารถใช้งานได้ง่ายไม่ยุ่งยากมีความพึงพอใจอยู่ในระดับมาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.17 และมีการนำเทคโนโลยี และระบบสารสนเทศมาใช้ในการให้บริการ มีความพึงพอใจอยู่ในระดับมาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.07

ตารางที่ 4.21 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานความพึงพอใจต่อการใช้บริการศูนย์สาธิตการตลาด (ร้านค้าชุมชน) (ผู้ให้บริการ) ด้านสิ่งอำนวยความสะดวก

ที่	ประเด็น	$\bar{X}$	SD	ระดับความคิดเห็น
ด้านสิ่งอำนวยความสะดวก				

12	การจัดสิ่งอำนวยความสะดวกในสถานที่ให้บริการ เช่น ที่นั่งรอรับบริการ ฯลฯ	4.17	.597	มาก
13	สถานที่ให้บริการ สะอาด และเป็นระเบียบเรียบร้อยของสถานที่ให้บริการ	4.09	.718	มาก
14	มีการติดป้ายสินค้า ราคาสินค้า และจัดวางสินค้าได้อย่างเป็นระเบียบ	4.06	.699	มาก
	รวม	4.10	.415	มาก
	ภาพรวม	4.18	.262	มาก

จากตารางที่ 4.21 แสดงความพึงพอใจต่อการใช้บริการศูนย์สาธิตการตลาด (ร้านค้าชุมชน) (ผู้ให้บริการ)ด้านสิ่งอำนวยความสะดวก พบว่า ในภาพรวมผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจอยู่ในระดับมาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.10เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจมากที่สุดข้อ การจัดสิ่งอำนวยความสะดวกในสถานที่ให้บริการ เช่น ที่นั่งรอรับบริการ ฯลฯมีความพึงพอใจอยู่ในระดับมาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.17 รองลงมาคือ สถานที่ให้บริการ สะอาด และเป็นระเบียบเรียบร้อยของสถานที่ให้บริการ มีความพึงพอใจอยู่ในระดับมาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.09 และข้อมีการติดป้ายสินค้า ราคาสินค้า และจัดวางสินค้าได้อย่างเป็นระเบียบ มีความพึงพอใจอยู่ในระดับมาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.06

ทั้งนี้ในภาพรวมทั้ง 3 ด้าน ผู้ตอบแบบสอบถามความพึงพอใจต่อการใช้บริการศูนย์สาธิตการตลาด (ร้านค้าชุมชน) (ผู้ให้บริการ) ในภาพมีความพึงพอใจอยู่ในระดับมาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.18 ประเด็นด้านที่มีความพึงพอใจมากที่สุด ได้แก่ ด้านเจ้าหน้าที่ผู้ให้บริการ มีความพึงพอใจอยู่ในระดับมาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.22 รองลงมาคือด้านกระบวนการและขั้นตอนในการให้บริการ มีความพึงพอใจอยู่ในระดับมากที่สุด ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.21 และด้านสิ่งอำนวยความสะดวก มีความพึงพอใจอยู่ในระดับมาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.10

บทที่ 5

สรุปผลการทดลองและ ข้อเสนอแนะ

บทที่ 5

สรุปผลการทดลองและข้อเสนอแนะ

การวิจัยครั้งนี้ มีจุดมุ่งหมายเพื่อศึกษาและจัดเก็บข้อมูลเกี่ยวกับ ภูมิปัญญาท้องถิ่นของหมอพื้นบ้าน ความรู้ความสามารถในการบริหารจัดการศูนย์สาธิตการตลาดบ้างช้างให้ ตำบลคลองขวาง อำเภอนาหวี จังหวัดสงขลา และศึกษาพฤติกรรมการซื้อขายสินค้าเพื่อนำมาปรับปรุงการให้บริการในด้านต่างๆ 7 ด้าน คือ ด้านขั้นตอนการให้บริการ ด้านบุคลากรที่ให้บริการ ด้านสิ่งอำนวยความสะดวกและสถานที่ ด้านการขาย ด้านเอกสารทางบัญชี และด้านการเงิน

ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยใช้ประชากรทั้งสิ้น 395 คน โดยแบ่งเป็น ประธานแต่ละสมัย 7 คน กรรมการบริหารศูนย์ 15 คน สมาชิกและคนในชุมชนในตำบลคลองขวาง รวม 7 หมู่บ้าน จำนวน 379 คน

5.1 เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล

1. เครื่องมือที่เป็นแบบสัมภาษณ์หมอพื้นบ้าน
2. เครื่องมือที่เป็นแบบสัมภาษณ์การบริหารจัดการของผู้นำ กรรมการ สมาชิกและผู้รับผิดชอบแต่ละฝ่าย
3. เครื่องมือที่เป็นแบบสอบถามความพึงพอใจต่อการให้บริการ และพฤติกรรมกรรมการซื้อขายสินค้าของสมาชิกและคนในชุมชน 7 หมู่บ้าน

5.2 การเก็บรวบรวมข้อมูล

1. แบบสัมภาษณ์หมอพื้นบ้าน เป็นการวิจัยเชิงสำรวจประชากรทั้ง 7 หมู่บ้านในตำบลคลองขวางอำเภอนาหวี จังหวัดสงขลา ได้ข้อมูลมาดังนี้

หมู่ที่ 1 บ้านนาปรัง	มีหมอพื้นบ้านจำนวน 2 คน หมอนวด 1 คน หมอไหว้เจ้าที่ 1 คน
หมู่ที่ 2 บ้านคลองไข่มุก	มีหมอพื้นบ้านจำนวน 3 คน หมอนวดแผนโบราณ 1 คน หมอโรคงูสวัด 1 คน หมอไหว้เจ้าที่ 1
หมู่ที่ 3 บ้านช้างไห้	มีหมอพื้นบ้านจำนวน 3 คน หมอไหว้เจ้าที่ 2 คน

หมู่ที่ 4 บ้านเขาวัง	หมอโรคงูสวัด 1 คน มีหมอพื้นบ้านจำนวน 4 คน หมอไหว้เจ้าที่ 2 หมอนวด 2 คน
หมู่ที่ 5 บ้านเก่า	มีหมอพื้นบ้านจำนวน 2 คน หมอไหว้เจ้าที่ 2 คน
หมู่ที่ 6 บ้านคลองขวาง	มีหมอพื้นบ้านจำนวน 4 คน หมอไหว้เจ้าที่ 1 คน หมอโรคงูสวัด 1 คน หมอยารักษาคนโดนงูกัด 1 คน หมอนวด 1 คน
หมู่ที่ 7 บ้านคลองบอน	ไม่มีเนื่องจากเป็นหมู่บ้านอิสลาม
	รวมทั้งสิ้น 18 คน

โดยรายละเอียดข้อมูลของหมอพื้นบ้านทั้งหมดจะทำการรวบรวมและจัดเก็บเป็นระบบฐานข้อมูลลงในเว็บไซต์ของศูนย์สาธิตการตลาดเพื่อให้ชาวบ้านสามารถติดต่อ และดูตารางการทำงานของหมอในแต่ละเดือนได้(รายละเอียดเพิ่มเติมของหมอพื้นบ้านจะอยู่ในภาคผนวก)

2. เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล แบ่งออกเป็น 2 ส่วน

ส่วนที่ 1 แบบสัมภาษณ์การบริหารจัดการของผู้นำ กรรมการ สมาชิกและผู้รับผิดชอบแต่ละฝ่ายโดยเก็บรวบรวมข้อมูลการบริหารจัดการ หลักเกณฑ์ กฎเกณฑ์ต่างๆ จัดเก็บลงระบบฐานข้อมูลและออกแบบเพื่อพัฒนาเป็นระบบสารสนเทศ ฟังก์ชันการทำงานต่างๆ ให้กับศูนย์สาธิตการตลาด

ส่วนที่ 2 แบบสอบถามความพึงพอใจแบ่งออกเป็น แบบสอบถามความพึงพอใจต่อการใช้ระบบฐานข้อมูลการบริหารจัดการศูนย์สาธิตการตลาดโดยใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น (ผู้ใช้ระบบ) กลุ่มตัวอย่าง จำนวน 16 คน และแบบสอบถามความพึงพอใจต่อการใช้บริการศูนย์สาธิตการตลาด (ร้านค้าชุมชน) (ผู้ใช้บริการ) กลุ่มตัวอย่าง จำนวน 379 คน นำผลที่ได้มาปรับปรุงการให้บริการ

5.3 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

จากการศึกษาและจัดเก็บข้อมูลเกี่ยวกับ ภูมิปัญญาท้องถิ่นของหมอพื้นบ้าน ความรู้ความสามารถในการบริหารจัดการศูนย์สาธิตการตลาดบ้างช่วยให้ ตำบลคลองขวาง อำเภอนาทวี จังหวัดสงขลา สามารถสรุปผลการวิเคราะห์ข้อมูลได้ดังนี้

5.3.1 การพัฒนาระบบสารสนเทศศูนย์สถิติการตลาด (ร้านค้าชุมชน) บ้านช้างไห้ ตำบลคลองขวาง อำเภอนาหวี จังหวัดสงขลา สามารถสรุปขอบเขตการทำงานของระบบได้ออกเป็น 2 ส่วน ได้แก่ ส่วนของการพัฒนาเว็บไซต์ศูนย์สถิติการตลาดบ้านช้างไห้ และส่วนของการซื้อ-ขายสินค้า ซึ่งสามารถสรุปการทำงานได้ดังนี้

5.3.1.1 เว็บไซต์ศูนย์สถิติการตลาดบ้านช้างไห้

- สามารถเข้าไปสั่งจองบริการต่างๆที่เป็นภูมิปัญญาท้องถิ่น หรือ ดูตารางนัดของหมอแต่ละคนได้ เช่น หมอไหว้เจ้าที่ หมอนวด หมอออกฤกษ์ขึ้นหมาก หมอทำขวัญ หมอขึ้นเพล หมอแก้คุณไส เป็นต้น

- สามารถสั่งจองเครื่องเช่นไหว้ หรือ อุปกรณ์ต่างๆ ที่ใช้ในการหาหมอผ่านศูนย์สถิติการตลาดได้ เช่น ชุดขึ้นหมาก เครื่องเช่นไหว้ เครื่องทำขวัญ เป็นต้น

- สมาชิกสามารถเข้ามาโพสต์ขายสินค้าของตนเองล่วงหน้าได้ เป็นสินค้าที่ผลิตจากในชุมชน

- สามารถดูประกาศต่างๆ ของศูนย์สถิติการตลาดได้
- สามารถเยี่ยมชมกิจกรรมต่างๆของชุมชนได้
- เป็นช่องทางในการสั่งซื้อสินค้าล่วงหน้า หรือ รวบรวมสินค้าที่สั่งซื้อโดยสมาชิก เช่น ปួយ 1 ปีจะมีการรวบรวมยอด และสั่งซื้อ 1 ครั้ง

5.3.1.2 ส่วนของการซื้อ-ขายสินค้าสามารถแบ่งระบบงานออกเป็น 2 ส่วนได้แก่ส่วนของผู้จัดการ และส่วนของพนักงาน แต่ละส่วนสามารถสรุปการทำงานได้ดังนี้

ผู้จัดการ

- สามารถเข้าสู่ระบบได้
- สามารถจัดการสิทธิ์ในการใช้ระบบของพนักงาน
- สามารถเพิ่ม แก้ไข ข้อมูลพนักงานได้
- สามารถเพิ่ม แก้ไข ข้อมูลสมาชิกได้
- สามารถเพิ่ม ค้นหา แก้ไข ข้อมูลสินค้าภายในศูนย์สถิติการตลาดได้
- สามารถออกบัตรสมาชิกให้แก่สมาชิกได้
- สามารถบันทึกการขายสดให้กับบุคคลภายนอกได้
- สามารถบันทึกการขายสดของสมาชิกได้
- สามารถบันทึกการขายเชื่อของสมาชิกได้
- สามารถบันทึกข้อมูลการชำระเงินของสมาชิก
- สามารถจัดการข้อมูลเงินเชื่อของสมาชิกได้
- สามารถตรวจสอบการขายสินค้า
- สามารถบันทึกข้อมูลการซื้อสินค้า
- สามารถเพิ่มสินค้าลงคลังสินค้าได้
- สามารถตรวจสอบรายการสินค้าใกล้จะหมดได้
- สามารถออกรายงานต่าง ๆ ได้ดังนี้
 - สามารถพิมพ์ใบเสร็จได้

- รายงานข้อมูลสมาชิก
- รายงานสรุยอดขายประจำวัน / ประจำเดือน / ประจำปี
- รายงานสรุยอดเงินเชื่อประจำวัน / ประจำเดือน / ประจำปี
- รายงานสรุยอดซื้อสินค้าประจำปี แยกตามประวัติการซื้อ
- สามารถดูรายงานการขายประจำวัน / ประจำเดือน / ประจำปี
- รายงานสินค้าคงเหลือในศูนย์สาธิตการตลาด
- สามารถพิมพ์ใบส่งซื้อสินค้าได้
- รายงานการซื้อสินค้า
- พิมพ์รายงานสรุยอดซื้อสมาชิกของแต่ละบ้านได้
- พิมพ์รายงานสินค้าคงคลัง

ส่วนของพนักงาน

- สามารถเข้าสู่ระบบได้
- สามารถเพิ่ม แก้ไข ข้อมูลสมาชิกได้
- สามารถเพิ่ม ค้นหา แก้ไข ข้อมูลสินค้าภายในศูนย์สาธิตการตลาดได้
- สามารถบันทึกการขายเชื่อของสมาชิกได้
- สามารถบันทึกการขายสดของสมาชิกได้
- สามารถบันทึกการขายสดให้กับบุคคลภายนอกได้
- สามารถจัดการข้อมูลเงินเชื่อของสมาชิกได้
- สามารถบันทึกข้อมูลการชำระเงินของสมาชิก
- สามารถบันทึกข้อมูลการซื้อสินค้า
- สามารถเพิ่มสินค้าลงคลังสินค้าได้
- สามารถตรวจสอบรายการสินค้าใกล้จะหมดได้
- สามารถออกรายงานต่าง ๆ ได้ดังนี้
 - สามารถพิมพ์ใบเสร็จได้
 - รายงานข้อมูลสมาชิก
 - รายงานสรุยอดขายประจำวัน / ประจำเดือน / ประจำปี
 - รายงานสรุยอดเงินเชื่อประจำวัน / ประจำเดือน / ประจำปี
 - สามารถดูรายงานการขายประจำวัน / ประจำเดือน / ประจำปี
 - รายงานสินค้าคงเหลือในศูนย์สาธิตการตลาด
 - สามารถพิมพ์ใบส่งซื้อสินค้าได้
 - รายงานการซื้อสินค้า
 - พิมพ์รายงานสรุยอดซื้อสมาชิกของแต่ละบ้านได้
 - พิมพ์รายงานสินค้าคงคลัง

5.3.2 ความพึงพอใจต่อการใช้ระบบ

จากการพัฒนาระบบสารสนเทศดังกล่าว ผู้วิจัยได้ทำการวิเคราะห์ความพึงพอใจต่อการใช้ระบบฐานข้อมูลการบริหารจัดการศูนย์สาธิตการตลาดโดยใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น แบ่งเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่

5.3.2.1 กลุ่มผู้ใช้งาน ได้แก่ ประธาน และกรรมการศูนย์สาธิตการตลาด (ร้านค้าชุมชน) บ้านช้างไห้ ตำบลคลองขวาง อำเภอนาหวี จังหวัดสงขลา จำนวน 16 คน สามารถสรุปความพึงพอใจได้ดังนี้

เพศ ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง จำนวน 14 คน เพศชาย จำนวน 2 คน

อายุ ส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 41 – 50 ปี จำนวน 7 คน อายุ 51-60 ปี จำนวน 5 คน อายุ 31 – 40 ปี จำนวน 3 คน และอายุ 61 ปี จำนวน 1 คน

ระดับการศึกษา มัธยมศึกษาตอนต้น / ตอนปลาย / เทียบเท่า จำนวน 13 คน และประถมศึกษา จำนวน 3 คน

ตำแหน่ง ประธาน จำนวน 1 คน และกรรมการ จำนวน 15 คน

รายได้เฉลี่ยต่อเดือน ส่วนใหญ่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 10,001 – 20,000 บาท จำนวน 11 คน รายได้ 20,001 – 30,000 บาท จำนวน 4 คน และรายได้ มากกว่า 30,000 บาท จำนวน 1 คน

ระยะเวลาการเป็นสมาชิก 6-10 ปี จำนวน 9 คน และมากกว่า 10 ปี จำนวน 6 คน

ผลการศึกษาความพึงพอใจของผู้ใช้ระบบ พบว่า ผู้ใช้ระบบส่วนใหญ่มีความพึงพอใจในภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่า

ด้านความถูกต้องในการทำงานของฟังก์ชันต่าง ๆ ในระบบ ในภาพรวมมีความพึงพอใจอยู่ในระดับมากที่สุด ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.58 โดยมีความพึงพอใจมากที่สุดคือมีระบบแนะนำช่วยเหลือการใช้งานที่ชัดเจน และได้รับข้อมูลตรงกับความต้องการในการใช้งาน อยู่ในระดับมากที่สุด ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.63

ด้านความสามารถและความสะดวกในการใช้งาน ในภาพรวมมีความพึงพอใจอยู่ในระดับมาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.16 โดยมีความพึงพอใจมากที่สุดคือความ หรือคำที่แสดงบนหน้าจอถูกต้องกระชับ ชัดเจน เข้าใจง่าย อยู่ในระดับมากที่สุด ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.31

ด้านการตอบสนองตรงตามความต้องการของผู้ใช้ ในภาพรวมมีความพึงพอใจอยู่ในระดับมาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.09 โดยมีความพึงพอใจมากที่สุดคือมีความสะดวกในการใช้งานไม่ซับซ้อนอยู่ในระดับมากที่สุด ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.44

ด้านการตรวจสอบและความปลอดภัยในการใช้งาน ในภาพรวมมีความพึงพอใจอยู่ในระดับมากที่สุด ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.22 โดยมีความพึงพอใจมากที่สุดคือมีการตรวจสอบชื่อผู้ใช้และรหัสผ่าน และข้อมีการกำหนดสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลงแก้ไขข้อมูล

5.3.2.2 กลุ่มผู้ให้บริการ ได้แก่ สมาชิกศูนย์สาธิตการตลาด (ร้านค้าชุมชน) บ้านช้างไห้ ตำบลคลองขวาง อำเภอนาหวี จังหวัดสงขลา จำนวน 379 คน สามารถสรุปความพึงพอใจได้ดังนี้

เพศ ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง จำนวน 264 คน และเพศชาย จำนวน 115 คน

อายุ ส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 31-40 ปี จำนวน 109 คน อายุ 41 – 50 ปี จำนวน 93 คน อายุ 21 – 30 จำนวน 87 คน อายุ 61 ปีขึ้นไป จำนวน 46 คน อายุ 51- 60 ปี จำนวน 37 คน และอายุต่ำกว่า 20 ปี จำนวน 7 คน

ระดับการศึกษา ส่วนใหญ่มีการศึกษาระดับปริญญาตรี จำนวน 156 คน ประถมศึกษา จำนวน 136 คน มัธยมศึกษาตอนต้น/ตอนปลาย/เทียบเท่า จำนวน 77 คนและสูงกว่าปริญญาตรี จำนวน 10 คน

รายได้เฉลี่ยต่อเดือน ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนมากกว่า 30,000 บาท จำนวน 144 คน รายได้ 20,001 – 30,000 บาท จำนวน 117 คน รายได้ 10,001 – 30,000 บาท จำนวน 88 คน และรายได้ต่ำกว่า 10,000 บาท จำนวน 30 คน

จำนวนสมาชิกในครอบครัว ส่วนใหญ่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 4-5 คนจำนวน 200 คน 2-3 คนจำนวน 86 คน มากกว่า 5 คน จำนวน 64 คน และ 1 คน จำนวน 29 คน

ระยะเวลาการเป็นสมาชิก ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ไม่เป็นสมาชิก จำนวน 329 คนเป็นสมาชิกมากกว่า 10 ปี จำนวน 40 คน และ 6-10 จำนวน 10 คน

ผลการศึกษาความพึงพอใจของผู้ใช้บริการ พบว่า ผู้ใช้บริการส่วนใหญ่มีความพึงพอใจในภาพรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่า

ด้านเจ้าหน้าที่ผู้ให้บริการ ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีความพึงพอใจอยู่

ในระดับมากที่สุด ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.22 โดยมีความพึงพอใจข้อเจ้าหน้าที่ให้คำแนะนำหรือตอบข้อซักถามได้เป็นอย่างดีมากที่สุด อยู่ในระดับมากที่สุด ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.25

ด้านกระบวนการและขั้นตอนในการให้บริการ ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีความพึงพอใจอยู่ในระดับมากที่สุด ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.21โดยมีความพึงพอใจข้อระบบสามารถลดขั้นตอนการทำงานทำให้เกิดความสะดวกรวดเร็วมากที่สุด อยู่ในระดับมากที่สุด ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.41

ด้านสิ่งอำนวยความสะดวก ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีความพึงพอใจอยู่ในระดับมาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.10โดยมีความพึงพอใจข้อการจัดสิ่งอำนวยความสะดวกในสถานที่ให้บริการ เช่น ที่นั่งรอรับบริการ ฯลฯ มากที่สุดอยู่ในระดับมาก ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.17

5.4 สรุปผลการวิจัย

การวิจัยในครั้งนี้ ผู้วิจัยมีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) ศึกษาและจัดเก็บข้อมูลเกี่ยวกับการบริหารจัดการศูนย์สาธิตการตลาดโดยใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น บ้านช้างให้ ตำบลคลองขวาง อำเภอนาหว้า จังหวัดสกล2) ออกแบบและพัฒนาระบบสารสนเทศการซื้อขาย ให้กับศูนย์สาธิตการตลาดบ้านช้างให้

ตำบลคลองขวาง อำเภอนาหวี จังหวัดสงขลา3)เผยแพร่ความรู้เกี่ยวกับการบริหารจัดการศูนย์สถิติการตลาดโดยใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น และเผยแพร่ระบบการซื้อขายของศูนย์สถิติการตลาดให้กับสมาชิก และชาวบ้านในชุมชน 4)ศึกษาความพึงพอใจของผู้ใช้ระบบ และผู้รับบริการที่มีต่อระบบฐานข้อมูลการบริหารจัดการศูนย์สถิติการตลาด(ร้านค้าชุมชน) บ้านช้างให้ ตำบลคลองขวาง อำเภอนาหวี จังหวัดสงขลาซึ่งสามารถสรุปผลการวิจัยได้ดังนี้

5.4.1 ผู้ศึกษาได้ทำการจัดเก็บข้อมูลเกี่ยวกับการบริหารจัดการศูนย์สถิติการตลาดโดยใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น บ้านช้างให้ ตำบลคลองขวาง อำเภอนาหวี จังหวัดสงขลา จากการสัมภาษณ์ผู้ที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ หมอชาวบ้าน จำนวน 7 หมู่บ้าน 18 คน รวมไปถึงการสัมภาษณ์การบริหารจัดการของผู้นำ กรรมการ สมาชิกและผู้รับผิดชอบแต่ละฝ่าย จำนวน 16 คนโดยสินค้าที่ขายภายในศูนย์ฯ ได้แก่ สินค้าที่ขายในร้านเป็นสินค้าอุปโภคบริโภค ของใช้ในครัวเรือน เช่น แก๊ส น้ำมัน น้ำเปล่า น้ำแข็ง ปลากระป๋อง น้ำอัดลม ยาสามัญประจำบ้าน ผ้าอ้อมสำเร็จรูป ข้าวสาร เหล้า เบียร์ บุหรี่ เป็นต้น

5.4.2 การออกแบบและพัฒนาระบบงานบริหารจัดการศูนย์สถิติการตลาด (ร้านค้าชุมชน) บ้านช้างให้ โดยนำข้อมูลที่ได้จากการศึกษา และสัมภาษณ์ การวิเคราะห์ปัญหาที่เกิดขึ้นมาใช้ในการพัฒนาระบบ โดยระบบงานแบ่งออกเป็น 2 ส่วนได้แก่

- ส่วนของเว็บไซต์ศูนย์สถิติการตลาดบ้านช้างให้ เว็บไซต์ดังกล่าวสามารถส่งจองเครื่องเช่น รวมไปถึงสมาชิกสามารถนำสินค้ามาโพสต์ขายในเว็บไซต์ได้ และมีการประชาสัมพันธ์ข้อมูลเกี่ยวกับภูมิปัญญาท้องถิ่น และการนัดหมอชาวบ้าน

- และส่วนของการซื้อ - ขายสินค้าภายในศูนย์สถิติการตลาด (ร้านค้าชุมชน) บ้านช้างให้ แบ่งการทำงานออกเป็น ส่วนของผู้จัดการ ซึ่งสามารถเข้าใช้ระบบ และบันทึกข้อมูลต่าง ๆ และออกรายงานได้ และในส่วนของพนักงานขาย สามารถเข้าใช้ระบบ ขายสินค้า และออกรายงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องได้

5.4.3ศึกษาความพึงพอใจของผู้ใช้ระบบ และผู้รับบริการที่มีต่อระบบฐานข้อมูลการบริหารจัดการศูนย์สถิติการตลาด (ร้านค้าชุมชน) บ้านช้างให้ ตำบลคลองขวาง อำเภอนาหวี จังหวัดสงขลา ซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้

- ความพึงพอใจของผู้ระบบ จากการศึกษพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 16 คน ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีอายุระหว่าง 41 - 50 ปี การศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนต้น / ตอนปลาย / เทียบเท่า มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 10,001 - 20,000 บาท ระยะเวลาการเป็นสมาชิก 6-10 ปี เมื่อพิจารณาความพึงพอใจ พบว่า ผู้ใช้ระบบส่วนใหญ่มีความพึงพอใจในภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด โดยเฉพาะด้านความถูกต้องในการทำงานของฟังก์ชันต่าง ๆ ในระบบมีความพึงพอใจอยู่ในระดับมากที่สุด ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.58

- ความพึงพอใจของผู้ใช้บริการ ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีอายุระหว่าง 31-40 ปี การศึกษาระดับปริญญาตรี รายได้เฉลี่ยต่อเดือนมากกว่า 30,000 บาท มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 4-5 คน ส่วนใหญ่ไม่เป็นสมาชิก เมื่อพิจารณาความพึงพอใจ พบว่า ภาพรวมมีความพึงพอใจอยู่ในระดับมาก โดยเฉพาะด้านเจ้าหน้าที่ผู้ให้บริการผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีความพึงพอใจอยู่ในระดับมากที่สุด ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.22

บรรณานุกรม

บรรณานุกรม

- การจัดทำเนื้อหาองค์ความรู้ SMEs. (2556). ภายใต้งานพัฒนาศูนย์ข้อมูล SMEs Knowledge Center.
- กรมพัฒนาชุมชน.(2547). สำนักส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน คู่มือการปฏิบัติงานวิสาหกิจ,กรุงเทพมหานคร บริษัท เอ ที เอ็น โปรดักชั่น จำกัด.
- กัลยา วานิชย์บัญชา. (2542). *สถิติสำหรับงานวิจัย*. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- จิราภรณ์สว่างเนตร. 2543. หลักการบริหารและพัฒนากรุงเทพมหานคร: เอกสารทางวิชาการของกรมพัฒนาชุมชน. กระทรวงมหาดไทย
- ณัฐจิรา พรหมสุวรรณ. (2553). กระบวนการจัดการอย่างมีส่วนร่วมในการจัดระบบการบริหารจัดการศูนย์สาธิตการตลาด(ร้านค้าชุมชน) ของชุมชนบ้านหนองฮี ตำบลชีทวน อำเภอลำทะเมนชัย จังหวัดอุดรธาธานี.
- นราศรี ไวนิชกุล และชูศักดิ์ อุดมศรี. (2538). *ระเบียบวิธีวิจัยธุรกิจ*. กรุงเทพฯ: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- นิรุธ อำนวยศิลป์. *PHP เพื่อการประยุกต์ใช้งาน*. กรุงเทพฯ: ชัคเชสมิเดีย,2547
- ประจวบ ประกอบธัญญศิริ. (2544). การพัฒนาศูนย์สาธิตการตลาดตามหลักสหกรณ์ : กรณีศึกษาตำบลหนองเต่า อำเภอมือง จังหวัดอุทัยธานี
- ปาริชาติ สุรบัณฑิตวงศ์. (2546). ปัจจัยที่มีความสำคัญในการเป็นสมาชิกศูนย์สาธิตการตลาดบ้านพะเนา ตำบลพะเนา อำเภอมือง จังหวัดนครราชสีมา.
- วิโรจน์ ชาญสถิตโกศล. (2559). การพัฒนาระบบสหกรณ์ร้านค้า มหาวิทยาลัยราชภัฏบ้านสมเด็จเจ้าพระยา จำกัด ผ่านเว็บไซต์.
- ศิริรัตน์ ชำนาญรบ. (2555). การพัฒนาระบบสารสนเทศเพื่อส่งเสริมกิจกรรมชุมชน กรณีศึกษาชุมชนนางเลิ้ง กรุงเทพมหานคร
- สวัสด์ กาญจนสุวรรณ. (2537). ภูมิปัญญาท้องถิ่นในการจัดการ: การศึกษาเปรียบเทียบสามองค์กรชุมชนในอำเภอลาดใหญ่ จังหวัดสงขลา
- ส่งเสริมอุตสาหกรรม. กรม.พัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม. กรุงเทพฯ : จิรายา. คอมมูนิกะชั่น, 2547
- สมศักดิ์ โชคชัยชุตikul. *อินไซด์ PHP 5*. กรุงเทพฯ: โปรวีชั่น, 2547.
- สามภพ กาศสกุล. (2554). การพัฒนาระบบสารสนเทศเพื่อการจัดการผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์ชุมชนและท้องถิ่น สำนักงานพาณิชย์จังหวัดเชียงใหม่
- อนรรฆนงค์ คุณมณี. *basicof PHP*. พิมพ์ครั้งที่ 2. นนทบุรี: ไอดีซีฯ, 2547.
- อุไรวรรณ รักภักวงศ์. (2557). การพัฒนาระบบสารสนเทศสนับสนุนส่งเสริมการตลาดด้านการขาย

ผ้าทอมือ จังหวัดพิษณุโลกผ่านอินเทอร์เน็ต.

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก

บทความเผยแพร่

งานนิทรรศการ “ICAST 2018 International Conference on Applied Science and Technology” ครั้งที่ 3
ในวันที่ 10- 12 เมษายน 2561 ณ Sunway Hotel Georgetown, Penang, MALAYSIA จัดโดย Universiti Utara
Malaysia (UUM)

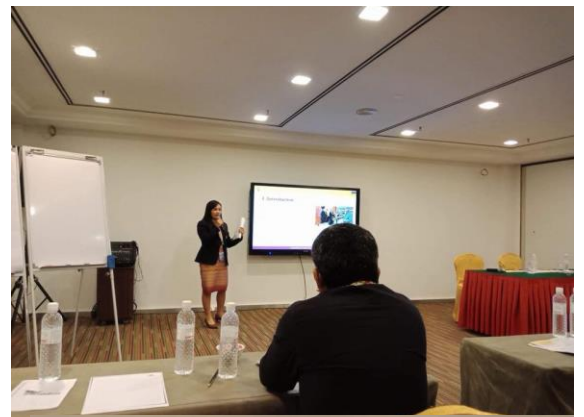
ตีพิมพ์ 2 ผลงาน คือ

1. AIP Conference Proceeding
2. วารสาร Journal of Telecommunication, Electronic and Computer Engineering (JTEC)

โครงการวิจัยเรื่อง “การใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นในการบริหารจัดการและพัฒนาระบบสารสนเทศศูนย์สาธิตการตลาด
(ร้านค้าชุมชน) บ้านช้างไห้ ตำบลคลองกวาง อำเภอนาทวี จังหวัดสงขลา”
ทุนวิจัยมุ่งเป้ารอบ Selected Topics ประจำปีงบประมาณ 2560

เสนอโดย อาจารย์กาญจนา แก้วทอง

งานนิทรรศการ “ICAST 2018 International Conference on Applied Science and Technology” ครั้งที่ 3
ในวันที่ 10- 12 เมษายน 2561 ณ Sunway Hotel Georgetown, Penang, MALAYSIA จัดโดย Universiti Utara
Malaysia (UUM)





ICAST2018

International Conference on Applied Science and Technology

10-12 APRIL 2018. PENANG, MALAYSIA

Certificate of Recognition

This certificate is awarded to

Kanchana Kaewthong

for their contribution as

Presenter

at the

3rd International Conference on Applied Science & Technology
10-12 April 2018, Penang, Malaysia

*Academic Research
Society of Malaysia*



Seng Yue

DR. WONG SENG YUE
Conference Chair

1. AIP Proceeding



1. AIP Conference Proceeding

Folk wisdom using for management and information system development for marketing demonstration center (community shop)

Kanchana Kaewthong, Jantira Phoema, Kanlayanee Tongliemnak, Napaporn Thepraksa, and Pattanawit Sukkhiao

Citation: *AIP Conference Proceedings* **2016**, 020065 (2016); doi: 10.1063/1.5055467

View online: <https://doi.org/10.1063/1.5055467>

View Table of Contents: <http://aip.scitation.org/loc/apc/2016/1>

Published by the American Institute of Physics



AIP | Conference Proceedings

Get **30% off** all print proceedings!

Enter Promotion Code **PDF30** at checkout

The banner features a blue gradient background. On the left, the text 'AIP | Conference Proceedings' is displayed in white and blue. Below this, a dark blue rounded rectangle contains the text 'Get 30% off all print proceedings!' in white. To the right, the text 'Enter Promotion Code PDF30 at checkout' is shown, with 'PDF30' highlighted in a yellow box. At the bottom right, there is a stylized illustration of an open book with blue pages.

Folk Wisdom Using for Management and Information System Development for Marketing Demonstration Center (Community Shop)

Kanchana Kaewthong^{a)}, Jantira Phooma^{b)}, Kanlayanee Tongliemnak,
Napaporn Thepraksa and Pattarawit Sukkhieo

*Rajamangala University of Technology Srivijaya, Nakhon Si Thammarat Campus
109 ,Village No.2 ,Thamyai Sub-District, Thungsong District, Nakhon Si Thammarat Province, 80110 Thailand*

^{a)} Corresponding author: urikoe@gmail.com

^{b)} jan_phooma@hotmail.com

Abstract. Research on the objective 1) to study and collect information about the management, Marketing Demonstration Center, using local wisdom of Ban Chang Hai, khlong kwang Sub-district, Nathawi District, Songkhla Province. 2) To design and develop trading and marketing information systems of Ban Chang Hai Marketing Demonstration Center (community shop). 3) to study the satisfaction of users of the management system and service, Ban Chang Hai Marketing Demonstration Center (community shop). Using a procedure developed by the systems development Life cycle (SDLC). Select the script language PHP and uses My SQL database management systems in the development of the system, including assigning a sample used to storing the query number 395 people. On the part of the user's satisfaction with the databases service and management systems, The study indicated that the user's satisfaction of the system, overall, the highest level. Considering that it was found. The accuracy in the performance of the functions of the system, users' satisfaction is at the highest level. On the part of the seller, the study indicated that overall satisfaction was high when considering a list of aspects found that users of the service are satisfied their processes and procedures to provide most services are located in the highest levels.

Index Terms— Wisdom, Management, Information system, Marketing Demonstration Center.

INTRODUCTION

Policy of the Ministry of Commerce to support the integration of the public. To set up shop in rural communities to purchase consumer goods at fair prices. And increase the bargaining power in the trade, including the use of the community shop as a learning center,[1] under the management of a group of people in the community. Make Ban Chang Hai, khlong kwang Sub-district, Nathawi District, Songkhla Province established Ban Chang Hai Marketing Demonstration Center in 1987. By giving people in the villages together into a capital stake in the form of a member. In order to bring consumer goods distribution. Members can buy goods at fair prices. In order to solve the problem and intervention prices of middlemen.[2] But after the open of Marketing Demonstration Center got problems of management of traded goods for the members. The Committee of Marketing Demonstration Center realized that they should take the information system to develop, raise the management, sell goods convenient, fast, reliable management system Using a bar code system as a convenient stores. To be an example of the marketing demonstration center of strong community.[3] From the above mentioned research, therefore, there is a concept in development of information system of Ban Chang Hai Marketing Demonstration Center (community shop), Using

Proceedings of the 3rd International Conference on Applied Science and Technology (ICAST'18)

AIP Conf. Proc. 2016, 020065-1-020065-6; <https://doi.org/10.1063/1.5055467>

Published by AIP Publishing, 978-0-7354-1734-2/\$30.00

020065-1

the wisdom of local leaders and residents who are members of a marketing demonstration Center. Management, organization, remains until today, more than 30 years of age.[4]

LITERATURE REVIEWS

Uraivan Rakpakawong (2014) studied in Information system development to support and promote sales marketing of handwoven fabrics via internet in Pitsanulok Province. The objective is to develop information systems and support sales marketing of hand-woven fabrics, Phitsanulok Province via the internet as developing Web applications using PHP technologies and My SQL database management system. According to studies, it has been found that able to meet the needs of both the customer and the dealer . Increases the distributors' distribution channel weaving province of Phitsanulok. The system can also provide customer service and purchase goods online quickly and easily. On the part of the dealer, can bring stuff to sell, offering for sale online.[5]

Sirirat Chamnanrop (2012) well-thought, the subject of the development of information systems to promote community activities. A case study of Nangloeng community, Bangkok. The objective is to develop information systems analysis and design, to promote community activities. Install trial and evaluation system in the process of system development methods. Integrated development system (System Development Life Cycle: SDLC) process systems using Microsoft software scripting language PHP and MySQL database management system with the system and work on the Internet. The satisfaction rating consists of two sample groups: the first group is the group of 19 operators and the second is the general system users of 43 people. Using the method of Convenience Sampling. Using scales collect and analyze data using statistical averages. And standard deviation using statistical processing. The study indicated that the satisfaction rating of all respondents were satisfied with the included level [6].

[7] studied on the development of management information systems operators and local entrepreneurs, Commercial Office in Chiang Mai. The objective is to develop the entrepreneurial management information system products, and local communities. Commercial office in Chiang Mai Province. The study found that the results of the analysis of the data in the system in various ways. An average overall satisfaction per system has an average 4.05, which has a value in the range of test results, which meant 3.50-4.49 satisfaction of end users in the very criteria and with the most satisfaction. The system is able to find the most required information. The second is the beauty of the screen design, reduces the procedure ever performed and the integrity of the information contained in the report.[7]

METHODOLOGY

Research Tools

In the development process of Ban Chang Hai Marketing Demonstration Center (community shop), in SDLC process are as follows: [8]



FIGURE 1: Show the Systems development life cycle [9]

Stage 1 Planning and Requirement Analysis: Researcher studied to gather information about local wisdom about management experience of leader each mod, director, members responsible for each department. By means of

interviews the committee and members of Ban Chang Hai Marketing Demonstration Center (community shop), total 66 people. Bring the issue to open the brainstorming style Focus Group. For developing information system of Ban Chang Hai Marketing Demonstration Center (community shop), the operation process of Marketing Demonstration Center's original system is selling goods to the members by manual data entry. Everything recorded in the paper documents. No system to manage the goods or management on remaining goods. Which are easy to corrupt data. And inconvenience in searching and improvement. The delay in processing monitoring, inventory and the dividend for the members.

Stage 2 Defining Requirements: Bring the technology to manage the database of the Marketing Demonstration Center (community shop) in order to reduce the cost of all documents. Including add convenience to find information and prevent data loss. To develop a program to provide convenience to the system for calculating the price, fast and accurate shooting. To prepared a report format that is standard. Resulting in a fast and accurate.

Stage 3 Designing the Product Architecture: Development process of the system. The researcher used tools in systems analysis and design, which consists of a Context Diagram of the system shown in the log. And information related to the system. The scope of the system. As shown in Figure 2 below.



FIGURE 2: Show the Context diagram of information system.

Stage 4 Building or Developing the Product : Create a Web Application system according to process design that has been placed on the part of the step 3 with programming language used in simulation PHP AppSer version 2.5.10 computer. Web Server and use MySQL in database [8].

Stage 5 Testing the Product: Test the system by keying information through the system of Ban Chang Hai Marketing Demonstration Center (community shop). To save the data into the database. And test key error data to make the program error occurred. Check the function of the scripting language in each page. The error happened to make the system work more effectively.

Stage 6 Deployment in the Market and Maintenance: Prepare reports and manuals on the system. In Information Systems Development of Ban Chang Hai Marketing Demonstration Center (community shop). In addition to the system testing, the researcher conducted questionnaire satisfaction towards the use of the database management of marketing demonstration center by local wisdom (system users). And a broad range of queries to

use database management system of Marketing Demonstration Center using local wisdom (service users). So that the system can meet the needs of the user [10].

Testing and Analysis

From the system analysis, the researchers were able to divide the system users into 4 divisions; the members, the Committee of Directors, the dealers and the employees. Designing a database system based on the work of relational database design and use of management information in a MySQL database management. Designed and developed a database for the storage of data management information system of Ban Chang Hai Marketing Demonstration Center (community shop). A total of 17 data files with operations procedures according to the screen design of the system. The structure was designed. The screen designs a sample screen functionality of the system. This is shown in Figure 3.

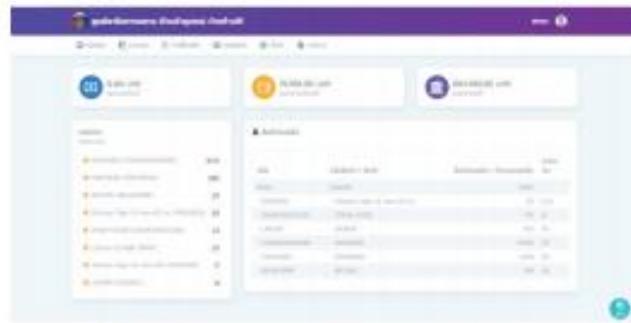


FIGURE 3: show the main system operation screen

RESULTS

System evaluation results

From the evaluation of satisfaction with the management database marketing demonstration center by using local wisdom (users).

TABLE 1: Average and Standard deviation of satisfaction with using the system (Users)

Issues		$\bar{X}$	SD	Meaning
1. The accuracy of the functions of the system				
1.1	The system has a clear guide.	4.63	.500	Highest
1.2	The information meets the requirements of use	4.63	.500	Highest
1.3	The system can reduce the workload of other related systems.	4.50	.632	Highest
Total		4.58	.375	Highest
2. Inspection and safety of use.				
2.1	User name and password are checked	4.25	.685	Highest
2.2	Have Authorization to edit data	4.25	.577	Highest
2.3	Have Authorization to login to the systems	4.19	.655	High
Total		4.22	.379	Highest
3. The ability and ease of use.				
3.1	Screen design	4.13	.806	High
3.2	Report design	4.13	.619	High
3.3	The overall alignment of the work system is appropriate	4.19	.544	High
2.4	The menu system can be easily understood.	4.06	.574	High
2.5	Text or words displayed on the screen are accurate, concise, and easy to understand.	4.31	.704	Highest
Total		4.16	.344	High

From the table 1 showed that: System users' satisfaction with the accuracy functions working is at the highest level, ($\bar{X}$ =4.58, S.D.=0.357) followed by the inspection and safety in the workplace, satisfaction at the highest level, average of 4.22. And the ability and ease of use, satisfaction at the high level, ($\bar{X}$ =4.16, S.D.=0.344)[10].

TABLE 2: Average and Standard deviation of satisfaction with the service (Service user)

Issues	$\bar{X}$	SD	Meaning
1. Process and procedure of service			
1.1 Use of information systems to provide services.	4.07	.719	High
1.2 The system is easy to use.	4.17	.620	High
1.3 The system can reduce the workflow, resulting in quicker access	4.41	.558	Highest
1.4 There are sequences and the exact time of service	4.27	.587	Highest
1.5 To meet the requirement of the user appropriately.	4.27	.625	Highest
1.6 Information is reliable, accurate and secure	4.14	.644	High
Total	4.21	.307	Highest
2. Service Officer			
2.1 Convenience and speed of service of staff	4.19	.624	High
2.2 The staff can advise or answer questions as well.	4.25	.633	Highest
2.3 Intention to provide services and operations	4.23	.660	Highest
Total	4.22	.431	Highest
3. Facility			
3.1 Facilities in the property such as seating for waiting of a service, etc.	4.17	.597	High
3.2 The property is clean and tidy	4.09	.718	High
3.3 to have a goods tag, price tag and arrange the goods in order	4.06	.699	High
Total	4.10	.415	High

From table 2 showed the evaluation of satisfaction with the management database of marketing demonstration center by using local wisdom (service users). The 379 people in various aspects found that Overview the service users were satisfied with the use of a database management system of Marketing Demonstration Center by using local wisdom at high levels. When considering a side list, it was found that the service user were satisfied with the process and procedures of the service the highest levels ($\bar{X}$ =4.22, S.D.= 0.431). The second was service personnel satisfaction at the highest level ($\bar{X}$ =4.21, S.D.=0.307) And facilities, service user's satisfaction is high, ($\bar{X}$ =4.10, S.D.= 0.415)[11]-[12]

CONCLUSION

Satisfaction of the system users and customers with the database management system of Ban Chang Hai marketing demonstration center (community shop). By storing the query from 2 part samples; 16 system users and 379 service users. Overall in the highest level. When considering a side list, find that the accuracy in the performance of various functions working in the highest levels ($\bar{X}$ =4.58, S.D.=0.375) And the lowest was in direct response to meet the needs of users. Satisfaction is at a high levels ($\bar{X}$ =4.09,S.D.=0.236)

The overall satisfaction of service users was high. Considering each sections found that the processes and procedures of the service of satisfaction was at the highest level, ($\bar{X}$ =4.22, S.D.= 0.431) And at least the facilities. Satisfaction at the high level, ($\bar{X}$ =4.10, S.D.=0.415) This is consistent with the research of Sampop Katsakun(2011) studied on the development of management information systems operators and local entrepreneurs, Commercial Office in Chiang Mai. The study found that the analysis of data in the system in various fields. The average overall satisfaction-to-use system with an $\bar{X}$ of 4.05. That can be interpreted in the range of 3.50-4.49, which means the level of satisfaction of the user was high.

ACKNOWLEDGEMENTS

The research of this study Folk wisdom using for management and information system development to marketing demonstration center (community shop) Ban Chang Hai, Klongkwang Sub-district, Nathawi District, Songkhla Province are grateful to a committees and members of Ban Chang Hai marketing demonstration center (community shop) for good cooperation and Faculty of Management Technology, Rajamangala University of Technology Srivijaya

for facilitation which has made this research completed as in its objectives.

REFERENCES

1. D. Harper. (1987) *“Working knowledge: Skill and community in a small shop”*, Printed in the United States of America, pp 184
2. E Calderwood, K Davies. *“Localism and the community shop”*, *The Journal of the Local Economy Policy Unit*, Vol. 28 pp. 339-349, Feb.2013
3. Industry promotion(2004) *Department of Small and Medium Enterprises Development*, Bangkok: Jiraiya Communication.
4. G. Armstrong and P. Kotler. (2003) *Marketing and Introduction*, 6st ed. New Jerrey, USA: Pearson Education,
5. Uraivan Rakpakawong (2014) *“Development of marketing information system for marketing of hand-woven cloth in Phitsanulok province via internet”*. Phitsanulok Province. Pibulsongkram Rajabhat University.
6. Sirirat Chamnanrop. (2012) *“Development of an Information System for Promoting Community Activities case study of Nang-Leang community Bangkok”*. Bangkok. Rajamangala University of Technology Phra Nakhon.
7. Sampop Katsakun. (2011) *“Development of Information Systems for Management of Community and Local Product Entrepreneurs Chiang Mai Commercial Office”* Chiang Mai Province. Chiang Mai University
8. Avison, David and Fitzgerald, Guy (2003) *Information systems development: methodologies, techniques and tools (3rd edition)*, Maidenhead, UK, McGraw Hill, pp.608
9. Tutorials Point Team [homepage on the Internet]. Tutorials Point Simply Easy Learning; c2018 [cited 2018 Jan 29]. Available from: https://www.tutorialspoint.com/sdlc/sdlc_overview.htm/
10. J.Greenspan,B.Bulger. *“MySQL/PHP Database Applications”*, John Wiley & Sons, Inc. New York, NY, USA, 2001, pp 110-152
11. Department of Community Development (2004), *Office of Community Enterprise Promotion Business Practices Guide*, Bangkok: ATN Productions Co., Ltd.
12. K. Vanichbuncha, *Using of SPSS for Windows in Data Analyzing*, Chulalongkorn University Press, 4th ed, 2003

Information System Development for Marketing Demonstration Center

Kanchana Kaewthong(s)

Jantira Phooma, Kanlayanee Tongliemnak, Napaporn Thepraksa, Pattarawit Sukkhieo(s)

Rajamangala University of Technology Srivijaya, Nakhon Si Thammarat Campus. (s)

109 ,Village No.2 ,Thamyai Sub-District, Thungsong District, Nakhon Si Thammarat Province, 80110 Thailand.(s)

Abstract—Research on the objective 1) to study and collect information about the management, Marketing Demonstration Center, using local wisdom. Ban Chang Hai, Khlong kwang Sub-district, Nathawi District, Songkhla Province. 2) To design and develop trading and marketing information systems, marketing demonstration center, Ban Chang Hai, Khlong kwang Sub-district, Nathawi District, Songkhla Province. 3) to study the satisfaction of users of the management system and service. Ban Chang Hai Marketing Demonstration Center (community shop), Khlong kwang Sub-district, Nathawi District, Songkhla Province Using a procedure developed by the systems development Life cycle (SDLC) , select the script language PHP and uses My SQL database management systems in the development of the system, including assigning a sample used to storing the query number 395 people. The scope of the system, is an internal management system , Ban Chang Hai Marketing Demonstration Center contains subsystems include membership system, inventory system, trading system, sales of men's relay and grid system account,the average dividend refund system for each members traded daily, monthly, yearly. On the part of the user's satisfaction with the databases service and management systems, Ban Chang Hai Marketing Demonstration Center (community shop) Khlong kwang Sub-district, Nathawi District, Songkhla Province. The study indicated that the user's satisfaction of the system, overall, the highest level. Considering that it was found. The accuracy in the performance of the functions of the system, users' satisfaction is at the highest level. On the part of the seller, the study indicated that overall satisfaction was high when considering a list of aspects found that users of the service are satisfied their processes and procedures to provide most services are located in the highest levels.

Index Terms— Wisdom, Management, Information system, Marketing Demonstration Center.

I. INTRODUCTION

Policy of the Ministry of Commerce to support the integration of the public. To set up shop in rural communities to purchase consumer goods at fair prices. And increase the bargaining power in the trade, including the use of the community shop as a learning center[1], under the management of a group of people in the community. Make Ban Chang Hai, Khlong kwang Sub-district, Nathawi District, Songkhla Province established Ban Chang Hai Marketing Demonstration Center in 1987. By giving people in the villages together into a capital stake in the form of a member. In order to bring consumer goods distribution.

Members can buy goods at fair prices. In order to solve the problem and intervention prices of middlemen. The output from the community to add value. Members can sell the local goods according to the season. At the same time the product traded cheap allocation of profits from sales to members according to the number of shares available.[2] But after the open of Marketing Demonstration Center got problems of management of traded goods for the members. The dividend, product loss, items Stealing from members or customers. The calculated value of the goods using the calculator system and also if the time that members come simultaneously, it must wait a long time to make, and not the needs of customers or members. The Committee of Marketing Demonstration Center realized that they should take the information system to develop, raise the management, sell goods convenient, fast, reliable management system Using a bar code system as a convenient stores. To be an example of the marketing demonstration center of strong community[3]. Research on the objective 1) to study and collect information about the management, Marketing Demonstration Center, using local wisdom. Ban Chang Hai, Khlong kwang Sub-district, Nathawi District, Songkhla Province. 2) To design and develop trading and marketing information systems, marketing demonstration center, Ban Chang Hai, Khlong kwang Sub-district, Nathawi District, Songkhla Province. 3) to study the satisfaction of users of the management system and service, Ban Chang Hai Marketing Demonstration Center (community shop), Khlong kwang Sub-district, Nathawi District, Songkhla Province. From the above mentioned research, therefore, there is a concept in development of information system of Ban Chang Hai Marketing Demonstration Center (community shop), Khlong kwang Sub-district, Nathawi District, Songkhla Province. Using the wisdom of local leaders and residents who are members of a marketing demonstration Center. Management, organization, remain until today, more than 30 years of age.[4]

II. LITERATURE REVIEWS

Uraivan Rakpakawong(2014) studied in Information system development to support and promote sales marketing of handwoven fabrics via internet in Pitsanulok Province. The objective is to develop information systems and support sales marketing of hand-woven fabrics, Phitsanulok Province via the internet as developing Web applications using PHP technologies and My SQL database management system. To

promote and service of buying and selling goods over the Internet, consists of 2 parts, the first part, customer's selection service or product purchasing from the dealer, and notification of the payment through the system. Part 2, hand woven cloth dealer services for each group. The product itself can be managed either to add new items, to edit and delete items, product information and details can be found in the customer's order. View the order summary. According to studies, it has been found that able to meet the needs of both the customer and the dealer. Increases the distributors' distribution channel weaving province of Phitsanulok. The system can also provide customer service and purchase goods online quickly and easily. On the part of the dealer, can bring stuff to sell, offering for sale online.[5]

Sirirat Chamnanrop (2012) well-thought, the subject of the development of information systems to promote community activities. A case study of Nangloeng community, Bangkok. The objective is to develop information systems analysis and design, to promote community activities. Install trial and evaluation system in the process of system development methods. Integrated development system (System Development Life Cycle: SDLC) process systems using Microsoft software scripting language PHP and MySQL database management system with the system and work on the Internet. The satisfaction rating consists of two sample groups: the first group is the group of 19 operators and the second is the general system users of 43 people. Using the method of Convenience Sampling. Using scales collect and analyze data using statistical averages. And standard deviation using statistical processing. The study indicated that the satisfaction rating of all respondents were satisfied with the included level. [6]

Sampop Katsakun(2011) studied on the development of management information systems operators and local entrepreneurs, Commercial Office in Chiang Mai. The objective is to develop the entrepreneurial management information system products, and local communities. Commercial office in Chiang Mai Province. The study found that the results of the analysis of the data in the system in various ways. An average overall satisfaction per system has an average 4.05, which has a value in the range of test results, which meant 3.50-4.49 satisfaction of end users in the very criteria and with the most satisfaction. The system is able to find the most required information. The second is the beauty of the screen design, reduces the procedure ever performed and the integrity of the information contained in the report.[7]

III. METHODOLOGY

A. Research Tools

In the development process of Ban Chang Hai Marketing Demonstration Center (community shop), Khlong kwang Sub-district, Nathawi District, Songkhla Province in SDLC process are as follows: [8]

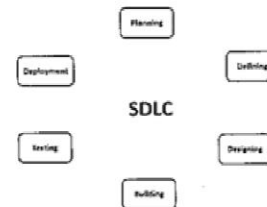


Figure 1: Show the Systems development life cycle[9]

Stage 1: Planning and Requirement Analysis Researcher studied to gather information about local wisdom about management experience of leader each mod, director, members responsible for each department. By means of interviews the committee and members of Ban Chang Hai Marketing Demonstration Center (community shop), Khlong kwang Sub-district, Nathawi District, Songkhla Province, total 66 people. Bring the issue to open the brainstorming style Focus Group. For developing information system of Ban Chang Hai Marketing Demonstration Center (community shop), Khlong kwang Sub-district, Nathawi District, Songkhla Province. The operation process of Marketing Demonstration Center's original system is selling goods to the members of Marketing Demonstration Center (community shop), by manual data entry. This dividend income and sales. Recorded in the paper documents. No system to manage the goods or management on remaining goods. Not have modern tools to assist in the operation of Marketing Demonstration Center (community shop). The details of staff members associated with the sale and purchase of the Marketing Demonstration Center (community shop) were recorded papers and document files. Which are easy to corrupt data. And inconvenience in searching and improvement. The delay in processing monitoring, inventory and the dividend for the members.

Stage 2: Defining Requirements Bring the technology to manage the database of the Marketing Demonstration Center (community shop) in order to reduce the cost of all documents. Including add convenience to find information and prevent data loss. Develop a program to provide convenience to the system for calculating the price, to help system has effective, fast and accurate shooting. Prepared a report format that is standard to determine preparation easier. The system of sales and dividends to facilitate the sale of goods and the various reports on operations within the Marketing Demonstration Center (community shop), resulting in a fast and accurate.

Stage 3: Designing the Product Architecture Development process of the system. The researcher used tools in systems analysis and design, which consists of. Context Diagram of

the system shown in the log. And information related to the system. The scope of the system. As shown in Figure 2



Figure 2: Show the Context diagram of information system.

Stage 4: Building or Developing the Product Create a Web Application system according to process design that has been placed on the part of the step 3 with programming language used in simulation PHP AppSer version 2.5.10 computer. Web Server and use MySQL in database.[10]

Stage 5: Testing the Product Test the system by keying information through the system of Ban Chang Hai Marketing Demonstration Center (community shop), Khlong kwang Sub-district, Nathawi District, Songkhla Province. To save the data into the database. And test key error data to make the program error occurred. Check the function of the scripting language in each page. The error happened to make the system work more effectively.

Stage 6: Deployment in the Market and Maintenance Prepare reports and manuals on the system. In Information Systems Development of Ban Chang Hai Marketing Demonstration Center (community shop), Khlong kwang Sub-district, Nathawi District, Songkhla Province. In addition to the system testing, the researcher conducted questionnaire satisfaction towards the use of the database management of marketing demonstration center by local wisdom (system users). And a broad range of queries to use database management system of Marketing Demonstration Center using local wisdom (service users). So that the system can meet the needs of the user.[11]

B. Testing and Analysis

From the system analysis, the researchers were able to divide the system users into 4 divisions; the members, the Committee of Directors, the dealers and the employees.

Designing a database system based on the work of relational database design and use of management information in a MySQL database management. Designed and developed a database for the storage of data management information system of Ban Chang Hai Marketing Demonstration Center (community shop), Khlong kwang Sub-district, Nathawi District, Songkhla Province. A total of 17 data files with operations procedures according to the screen design of the system.

The structure was designed. The screen designs A sample screen functionality of the system. This is shown in Figure 3.



Figure 3: show the main system operation screen

IV. RESULTS

A. System evaluation results

From the evaluation of satisfaction with the management database marketing demonstration center by using local wisdom (users). By means of using stored procedures, query system user from president and committee of Ban Chang Hai Marketing Demonstration Center (community shop), Khlong kwang Sub-district, Nathawi District, Songkhla Province, 16 people on various issues which can be summarized as follows.

TABLE 1: GENERAL ANALYSIS OF RESPONDENTS (USERS)

foundation of individual factor	Samples (People)	Percentage (%)
1. Gender		
1.1 Male	2	12.5
1.2 Female	14	87.5
Total	16	100.0
2. Ages		
2.1 Between 31-40 year olds	3	18.8
2.2 Between 41-50 year olds	7	43.8
2.3 Between 51-60 year olds	5	31.2
2.4 Over 6 year olds	1	6.2
Total	16	100.0
3. Education Level		
3.1 primary school	3	18.8
3.2 Secondary / Upper Secondary / Equivalent	13	81.2
Total	16	100.0
4. Membership duration		
4.1 Between 6-10 years	9	56.2
4.2 Over 10 years	6	43.8
Total	16	100.0
5. Position		
5.1 President	1	6.2
5.2 Committee	15	93.8
Total	16	100.0

From the table I showed the number and percent of general information, the respondent (system users) found that the majority of women aged 41-50 years. Secondary education, early / late / equivalence, they can manage by using local wisdom to understand access to community members living with comforting brothers style statements. Mainly as committee, the average income per month 10,001-20,000 baht, membership, 6-10 years old upwards. The most people who come to manage the marketing demonstration center are member for 6 years upward. Because they have basic knowledge and understanding of the community to manage the organization to survive for 30 years. From the past to the present has shown the stability of the organization with a long history. By using local knowledge management. No need to have a high education. It can be profitable and sustainable, and growing every year. Contrary to the economic fluctuations in the world at present.

TABLE II: AVERAGE AND STANDARD DEVIATION OF SATISFACTION WITH USING THE SYSTEM (USERS)

Issues	$\bar{X}$	SD	Meaning
1. The accuracy of the functions of the system			
1.1 The system has a clear guide.	4.63	.500	Highest
1.2 The information meets the requirements of use	4.63	.500	Highest
1.3 The system can reduce the workload of other related systems.	4.50	.632	Highest
Total	4.58	.375	Highest
2. Inspection and safety of use.			
2.1 User name and password are checked	4.25	.683	Highest
2.2 Have Authorization to edit data	4.25	.577	Highest
2.3 Have Authorization to login to the systems	4.19	.655	High
Total	4.22	.379	Highest
3. The ability and ease of use.			
3.1 Screen design	4.13	.806	High
3.2 Report design	4.13	.619	High
3.3 The overall alignment of the work system is appropriate	4.19	.544	High
3.4 The menu system can be easily understood.	4.06	.574	High
3.5 Text or words displayed on the screen are accurate, concise, and easy to understand.	4.31	.704	Highest
Total	4.16	.344	High

From the table II showed that: System users' satisfaction with the accuracy functions working is at the highest level. ($\bar{x}$ =4.58, S.D.=0.357) followed by the inspection and safety in the workplace, satisfaction at the highest level, average of 4.22. And the ability and ease of use, satisfaction at the high level, ($\bar{x}$ =4.16, S.D.=0.344)

TABLE III: GENERAL ANALYSIS OF RESPONDENTS (SERVICE USER)

foundation of individual factor	Samples (People)	Percentage (%)
1. Gender		
1.1 Male	115	30.3
1.2 Female	264	69.7
Total	379	100.0
2. Ages		
2.1 Less than 20 year olds	7	1.8
2.2 Between 21-30 year olds	87	23.0
2.3 Between 31-40 year olds	109	28.8
2.4 Between 41-50 year olds	93	24.5
2.5 Between 51-60 year olds	37	9.8
2.6 Over 61 year olds	46	12.1
Total	379	100.0
3. Education Level		
3.1 primary school	136	35.9
3.2 Secondary / Upper Secondary / Equivalent	77	20.3
3.3 Bachelor degree	156	41.2
3.4 Over Bachelor degree	10	2.6
Total	379	100.0
4. Status		
4.1 Members	50	13.2
4.2 Non-Members	329	86.8
Total	379	100.0
5. Estimate salary per month		
5.1 Less than 10,000 Baht	30	7.9
5.2 Between 10,001 – 30,000 Baht	88	23.2
5.3 Between 20,001 – 30,000 Baht	117	30.9
5.3 More than 30,000 Baht	144	38.0
Total	379	100.0
6. Number of family members		
6.1 1 person	29	7.7
6.2 2-3 persons	86	22.7
6.3 4-5 persons	200	52.7
6.4 Over 5 persons	64	16.9
Total	379	100.0
7. Membership duration		
7.1 Less than 1 years	0	0
7.2 1-5 years	0	0
7.3 6-10 years	10	2.6
7.4 Over 10 years	40	10.6
7.5 Non-Members	329	86.8
Total	379	100.0

From the table III showed the number and percentage of general information respondents (Service Users) found that most were female who take care of the whole family and must be of those who come to buy consumer goods, household, aged 31-40 years. Bachelor's degree which is mostly working age customers, not as a member. Average monthly income of more than 30,000 baht. Which income affects the domestic spending, making the marketing demonstration center (community shop) Increasing sales, there are no issues with the loss. Number of family member's 4-5 people. And membership of the members, mainly over 10 years makes enterprise sustainable. Because customers both member and non-member to use the service.

TABLE IV: AVERAGE AND STANDARD DEVIATION OF SATISFACTION WITH THE SERVICE (SERVICE USER)

	Issues	$\bar{x}$	SD	Meaning
1. Process and procedure of service				
1.1	Use of information systems to provide services.	4.07	.719	High
1.2	The system is easy to use.	4.17	.620	High
1.3	The system can reduce the workflow, resulting in quicker access	4.41	.558	Highest
1.4	There are sequences and the exact time of service	4.27	.587	Highest
1.5	To meet the requirement of the user appropriately.	4.27	.625	Highest
1.6	Information is reliable, accurate and secure	4.14	.644	High
	Total	4.21	.307	Highest
2. Service Officer				
2.1	Convenience and speed of service of staff	4.19	.624	High
2.2	The staff can advise or answer questions as well.	4.25	.633	Highest
2.3	Intention to provide services and operations	4.23	.660	Highest
	Total	4.22	.431	Highest
3. Facility				
3.1	Facilities in the property such as seating for waiting of a service, etc.	4.17	.597	High
3.2	The property is clean and tidy	4.09	.718	High
3.3	to have a goods tag, price tag and arrange the goods in order	4.06	.699	High
	Total	4.10	.415	High

Evaluation of satisfaction with the management database of marketing demonstration center by using local wisdom (service users). Using the method of query storing the service user of Ban Chang Hai Marketing Demonstration Center (community shop), Klong Kwang Sub-district, Nathawi District, Songkhla Province. The 379 people in various aspects, which can be summarized as follows.

Overview the service users were satisfied with the use of a database management system of Marketing Demonstration Center by using local wisdom at high levels. When considering a side list, it was found that.

Service user were satisfied with the process and procedures of the service the highest levels ($\bar{x}=4.22$, S.D.= 0.431). The second was service personnel satisfaction at the highest level ($\bar{x}=4.21$, S.D.=0.307) And facilities, service user's satisfaction is high, ($\bar{x}=4.10$, S.D.= 0.415)[12]

V. CONCLUSION

According to the research for Using of folk wisdom for management and information system development to Ban Chang Hai marketing demonstration center (community shop), Klong Kwang Sub-district, Nathawi District, Songkhla Province There are important issues to be discussed below:

1. The use of local knowledge in management. Make Marketing Demonstration Center (community shop) can be carried out over 30 years. From the interview of the president and Committee members of Ban Chang Hai marketing demonstration center (community shop), Klong Kwang Sub-

district, Nathawi District, Songkhla Province. If an inspection and found the corruption in the performance of chairman, committee or members. Punishment is given out from membership. Forfeiture of shares and payment of damages mediation. If cannot be mediated then take the legal action. If sales drop the Marketing Demonstration Center will be provided for marketing promotions, to increase sales.

2. Information system development of Ban Chang Hai marketing demonstration center (community shop), Klong Kwang Sub-district, Nathawi District, Songkhla Province Used PHP scripting language and MySQL database management system. Information system used in Ban Chang Hai marketing demonstration center (community shop), Klong Kwang Sub-district, Nathawi District, Songkhla Province had been divided into 4 users as committee, members, employees and dealers. Function of the system is divided into 7 process; to subscribe, adding – pull shares, product sales, order, receipt, payment and dividend.

This is consistent with research of Sirirat Chamanap (2012) well-thought, the subject of the development of information systems to promote community activities. A case study of Nangloeng community, Bangkok. The objective is to develop information systems analysis and design, to promote community activities. Information systems development process using the methods of the system development cycle (System Development Life Cycle SDLC.) In the process of creating the system, select the scripting language PHP software and database management system MySQL. As in research of Uraivan Rakpakawong (2014) studied in Information system development to support and promote sales marketing of handwoven fabrics via internet in Pitsanulok Province. Develop Web applications using PHP technologies and use My SQL database management system to promote goods and services over the internet. Consists of 2 sections; The first section serve the customers choose, order goods from the dealers and inform the payment through the system. The second section service dealer hand woven each group. Manage the product itself.

3. Satisfaction of the system users and customers with the database management system of Ban Chang Hai marketing demonstration center (community shop), Klong Kwang Sub-district, Nathawi District, Songkhla Province by storing the query from 2 part samples; 16 system users and 379 service users. The study indicated that the user's satisfaction of the database management of Ban Chang Hai marketing demonstration center (community shop), Klong Kwang Sub-district, Nathawi District, Songkhla Province. Overall in the highest level. When considering a side list, find that the accuracy in the performance of various functions working in the highest levels ($\bar{x}=4.58$, S.D.=0.375) And the lowest was in direct response to meet the needs of users. Satisfaction is at a high levels ($\bar{x}=4.09$, S.D.=0.236)

The overall satisfaction of service users was high. Considering each sections found that the processes and procedures of the service of satisfaction was at the highest level, ($\bar{x}=4.22$, S.D.=0.431) And at least the facilities. Satisfaction at the high level, ($\bar{x}=4.10$, S.D.=0.415)

This is consistent with the research of Sampop Katsakun (2011) studied on the development of management information systems operators and local entrepreneurs, Commercial Office in Chiang Mai. The study found that the analysis of data in the system in various fields. The average overall satisfaction-to-use system with an $\bar{x}$ of 4.05. That can be interpreted in the range of 3.50-4.49, which means the level of satisfaction of the user was high.

ACKNOWLEDGMENT

The research of this study Folk wisdom using for management and information system development to marketing demonstration center (community shop) Ban Chang Hai, Klongkwang Sub-district, Nathawi District, Songkhla Province are grateful to a committees and members of Ban Chang Hai marketing demonstration center (community shop), Klong Kwang Sub-district, Nathawi District, Songkhla Province for good cooperation and Faculty of Management Technology, Rajamangala University of Technology Srivijaya for facilitation which has made this research completed as in its objectives.

REFERENCES

- [1] D. Harper (1987) *Working knowledge: Skill and community in a small shop*, Printed in the United States of America, pp 184
- [2] E Calderwood, K Davies. "Localism and the community shop", The Journal of the Local Economy Policy Unit, Vol. 28 pp. 339-349, Feb 2013
- [3] Industry promotion (2004) *Department of Small and Medium Enterprises Development*, Bangkok: Jiraiya Communication.
- [4] G. Armstrong and P. Kotler (2003) *Marketing and Introduction*, 6st ed. New Jersey, USA: Pearson Education.
- [5] Uraivan Rakpakawong (2014) "Development of marketing information system for marketing of hand-woven cloth in Phitsanulok province via internet". Phitsanulok Province. Phibolsongkram Rajabhat University.
- [6] Sirirat Channanrop. (2012) "Development of an Information System for Promoting Community Activities case study of Nang-Luang community Bangkok". Bangkok: Rajamangala University of Technology Phra Nakhon.
- [7] Sampop Katsakun. (2011) "Development of Information Systems for Management of Community and Local Product Entrepreneurs Chiang Mai Commercial Office" Chiang Mai Province. Chiang Mai University
- [8] Avison, David and Fitzgerald, Gary (2003) *Information systems development: methodologies, techniques and tools (3rd edition)*, Maidenhead, UK, McGraw-Hill, pp.608
- [9] Tutorials Point Team (homepage on the Internet). Tutorials Point Simply Easy Learning. c2018 [cited 2018 Jan 29]. Available from: https://www.tutorialspoint.com/sql/sql_overview.html
- [10] J Greenspan, B Bulger. "MySQL/PHP Database Applications", John Wiley & Sons, Inc. New York, NY, USA, 2001, pp 110-152
- [11] Department of Community Development (2004), *Office of Community Enterprise Promotion Business Practices Guide*, Bangkok: ATN Productions Co., Ltd.
- [12] K. Vanichbuncha. *Using of SPSS for Windows in Data Analyzing*, Chulalongkorn University Press, 4th ed. 2003

ภาคผนวก ข
ภาพอาคาร และ สินค้าที่วางจำหน่ายภายในร้าน

ร้านค้าเป็นอาคารชั้นเดียวเปิดโล่ง 2 คูหา ขนาดประมาณ กว้าง 10 เมตร x ยาว 15 เมตร





สินค้าที่จำหน่ายภายในร้านเป็นสินค้าอุปโภคบริโภคที่ใช้ในครัวเรือน

กำไรสุทธิปี 2559=721,703 บาท

[illegible]

กำไรสุทธิปี 2560=749,395 บาท

21 a) 2560

အကုန် 21/12/60 =

ရရှိသော အကျိုးအမြတ်များကို အောက်ပါအတိုင်း တွက်ချက်ပါ။ 2560

အကျိုးအမြတ်	=	7307371 -
အကျိုးအမြတ်	=	6505661 -
အကျိုးအမြတ်	=	811,718 ✓

အကျိုးအမြတ် + အကျိုးအမြတ်များကို 259 = 89700 -

အကျိုးအမြတ် + အကျိုးအမြတ်များကို 259 = 65195 -

အကျိုးအမြတ် + အကျိုးအမြတ်များကို 259 = 10765 x 10 (အကျိုးအမြတ်) = 10765

(10765 - 10765) = 07079 ÷ 2 = 4539 ✓

အကျိုးအမြတ်များကို 259 = 8110 ✓

အကျိုးအမြတ်များကို 259 = 723,167 -

အကျိုးအမြတ်များကို 259 = 16415/10 ✓

အကျိုးအမြတ်များကို 259 = 6610/10 ✓

အကျိုးအမြတ်များကို 259 = 8000 ✓

အကျိုးအမြတ်များကို 259 = 8660 ✓

အကျိုးအမြတ်များကို 259 = 97086 -

အကျိုးအမြတ်များကို 259 = 721005 -

အကျိုးအမြတ်များကို 259 = 10500 -

အကျိုးအမြတ်များကို 259 = 83895 -

အကျိုးအမြတ်များကို 259 = 13895 -

အကျိုးအမြတ်များကို 259 = 13895 x 10 = 138950 ✓

အကျိုးအမြတ်များကို 259 = 1400 -

အကျိုးအမြတ်များကို 259 = 6475 -

အကျိုးအမြတ်များကို 259 = 6450 -

အကျိုးအမြတ်များကို 259 = 14765 -

အကျိုးအမြတ်များကို 259 = 8600 -

အကျိုးအမြတ်များကို 259 = 16155 -

အကျိုးအမြတ်များကို 259 = 16155 x 10 = 161550 ✓

အကျိုးအမြတ်များကို 259 = 10000 ✓

အကျိုးအမြတ်များကို 259 = 10000 ✓

အကျိုးအမြတ်များကို 259 = 723,167 -

จำนวนสมาชิกปัจจุบัน 66 รหัส

รายชื่อสมาชิก ประจำปี 2560

รหัสน	ชื่อ	รหัสน	ชื่อ
1	ณิ	34	แหวัด
2	กร	35	จี
3	เนียม	36	เยา
4	เจียม	37	แจว
5	เพ็ญ	38	ไล
6	แอ๊ะ	39	รัตน
7	วิณา	40	คี
8	เจียม-พูน	41	จ้อย
9	เฮียด	42	ภาพ
10	แดง	43	เหมียว
11	นุช	44	ณิ
12	คณ้อง	45	นอม
13	ลี	46	ยุ
14	สาว	47	พา
15	นง	48	พร-หมาย
16	ซิม	49	นุก
17	ชุย	50	เฮียด
18	กวาง	51	เฮียด
19	อ้วน	52	พิศ
20	เปิด	53	เจิม
21	คัม	54	จบ
22	วัด	55	ด้ว
23	วัน	56	ทอง
24	นุช-ลอง	57	เยา
25	นาค	58	พร-พล
26	เหมียว	59	ยีน
27	หมวย	60	กุง
28	แจลัม	61	เดือน
29	ลี	62	เจียม
30	แวง	63	ปลา
31	นุ้ม	64	ลี
32	ฉี	65	สาวรวง
33	ญา	66	พร-เป็น

ภาคผนวก ค
แบบสัมภาษณ์

- แบบสัมภาษณ์หมอพื้นบ้าน
- แบบสัมภาษณ์การบริหารจัดการของผู้นำ กรรมการ สมาชิกและผู้รับผิดชอบแต่ละฝ่าย

แบบสัมภาษณ์หมอพื้นบ้าน

โครงการวิจัยเรื่อง การใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นในการบริหารจัดการและพัฒนาระบบสารสนเทศ ศูนย์สาธิต

การตลาด (ร้านค้าชุมชน) บ้านช้างไห้ ตำบลคลองขวาง อำเภอนาหวี จังหวัดสงขลา

คำชี้แจงกรุณาตอบแบบสัมภาษณ์ต่อไปนี้ให้สอดคล้องกับความคิดเห็นของท่านมากที่สุดเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพ
สูงสุดกับการจัดทำโครงการวิจัย

1. ข้อมูลส่วนตัว

1.1 ชื่อ – สกุล.....

1.2 เลขบัตรประจำตัวประชาชน.....

1.3 ภูมิลำเนาเดิม เลขที่.....หมู่ที่.....ซอย.....ถนน.....ตำบล

.....อำเภอ.....จังหวัด.....

1.4 ที่อยู่ปัจจุบันที่สามารถติดต่อได้ เลขที่.....หมู่ที่.....ซอย.....

ถนน.....ตำบล.....อำเภอ.....จังหวัด.....

1.5 อาชีพปัจจุบัน.....

1.6 สถานที่ทำงาน.....

1.7 วุฒิการศึกษาสูงสุด/ระดับการศึกษาสูงสุด.....

2. ความเชี่ยวชาญ

2.1 ความรู้ความสามารถ/ความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2.2 แหล่งเรียนรู้/การได้มาซึ่งองค์ความรู้

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2.3 การถ่ายทอดความรู้

.....

.....

.....

.....

.....

3. ข้อมูลประสบการณ์การทำงานด้านที่เชี่ยวชาญ

3.1 งานที่รับเป็นหมอบำบัดพิษต่างๆ, อาการของโรคที่มีความเชี่ยวชาญ

.....

.....

.....

.....

.....

3.2 องค์ความรู้ที่ใช้สำหรับการทำพิษ หรือ การรักษา (ยา/สมุนไพร,วิธีการรักษา,ที่มาของสมุนไพร)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3.3ประสบการณ์การรักษา

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3.4 จำนวนลูกค้า, คนไข้ เฉลี่ยต่อเดือนต่อปี

.....

.....

.....

.....

3.5 ค่าใช้จ่ายในการรักษาต่อครั้ง

.....

.....

.....

.....

3.6 เฉลี่ยการรักษาคนไข้จนหายในแต่ละคน ครั้ง/ปี

.....

.....

.....

.....

3.7 เวลาทำการ

.....

.....

.....

3.8 เครื่องเช่นไหว้ (ถ้ามี)

.....

.....

.....

แบบสัมภาษณ์การบริหารจัดการของผู้นำ กรรมการ สมาชิกและผู้รับผิดชอบแต่ละฝ่าย
 โครงการวิจัยเรื่อง การใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นในการบริหารจัดการและพัฒนาระบบสารสนเทศ ศูนย์สาธิต
 การตลาด (ร้านค้าชุมชน) บ้านช้างไห้ ตำบลคลองขวาง อำเภอนาหว้า จังหวัดสกล
 คำชี้แจงกรุณาตอบแบบสัมภาษณ์ต่อไปนี้ให้สอดคล้องกับความคิดเห็นของท่านมากที่สุดเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพ
 สูงสุดกับการจัดทำโครงการวิจัย

1. ข้อมูลส่วนตัว

- 1.1 ชื่อ – สกุล.....
- 1.2 เลขบัตรประจำตัวประชาชน.....
- 1.3 ภูมิลำเนาเดิม เลขที่.....หมู่ที่.....ซอย..... ถนน..... ตำบล.....อำเภอ.....จังหวัด.....
- 1.4 ที่อยู่ปัจจุบันที่สามารถติดต่อได้ เลขที่.....หมู่ที่.....ซอย.....ถนน.....ตำบล.....อำเภอ.....จังหวัด.....
- 1.6 สถานที่ทำงาน.....
- 1.7 วุฒิการศึกษาสูงสุด/ระดับการศึกษาสูงสุด.....
- 1.8 ช่วงปี พ.ศ.ที่รับตำแหน่ง.....
- 1.9 วาระในการดำรงตำแหน่ง..... ปี

2. หลักเกณฑ์การเป็นสมาชิก

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. สวัสดิการที่มีให้สำหรับสมาชิก

.....

.....

.....

.....

.....

.....

4. กฎระเบียบต่างๆภายในศูนย์สาธิตการตลาด

.....

.....

.....

.....

.....

5. กิจกรรมที่ทำร่วมกับระหว่างสมาชิกและกรรมการศูนย์สาธิตการตลาด

.....

.....

.....

.....

.....

.....

6. ระเบียบการจัดเวรขายสินค้าในร้านของกรรมการ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

7. ปัญหาและอุปสรรคในการบริหารจัดการศูนย์สาธิตการตลาด

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ภาคผนวก ง

แบบสอบถาม

- แบบสอบถามความพึงพอใจต่อการใช้ระบบฐานข้อมูลการบริหารจัดการศูนย์สาธิตการตลาด โดยใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น (ผู้ใช้ระบบ)
- แบบสอบถามความพึงพอใจต่อการใช้บริการศูนย์สาธิตการตลาด (ร้านค้าชุมชน) (ผู้ให้บริการ)

แบบสอบถามความพึงพอใจต่อการใช้ระบบฐานข้อมูลการบริหารจัดการศูนย์สาธิตการตลาด
โดยใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น (ผู้ใช้ระบบ)
โครงการวิจัยเรื่อง การใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นในการบริหารจัดการและพัฒนาระบบสารสนเทศ ศูนย์สาธิต
การตลาด (ร้านค้าชุมชน) บ้านช้างให้ ตำบลคลองขวาง อำเภอนาหว้า จังหวัดสกลนคร

วัตถุประสงค์ เพื่อสอบถามถึงความพึงพอใจต่อการใช้ระบบฐานข้อมูลการบริหารจัดการศูนย์สาธิตการตลาด โดยใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น (ผู้ใช้ระบบ) บ้านช้างให้ ตำบลคลองขวาง อำเภอนาหว้า จังหวัดสกลนคร สำหรับผลการประเมินเพื่อนำไปปรับปรุงการบริการต่างๆ สภาพแวดล้อมของศูนย์สาธิตการตลาด (ร้านค้าชุมชน) บ้านช้างให้ ตลอดจนสินค้าต่างๆ ให้มีคุณภาพ รวดเร็ว เป็นธรรมและเพียงพอต่อความต้องการของผู้รับบริการทั้งที่เป็นสมาชิกและประชาชนทั่วไป

ข้อชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ใน ☐ หรือเติมข้อความที่ตรงกับความเป็นจริงและตรงกับความคิดเห็นของท่านมากที่สุด

แบบสอบถาม แบ่งออกเป็น 3 ตอนได้แก่

1. ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม
2. ความพึงพอใจต่อการให้บริการ
3. ปัญหาและข้อเสนอแนะ

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม
--

1. เพศ ☐ 1) ชาย ☐ 2) หญิง
2. อายุ ☐ 1) ต่ำกว่า 20 ปี ☐ 2) 21 – 30 ปี
☐ 3) 31 – 40 ปี ☐ 4) 41 – 50 ปี
☐ 5) 51 – 60 ปี ☐ 6) 61 ปีขึ้นไป
3. ระดับการศึกษาสูงสุด
☐ 1) ประถมศึกษา ☐ 2) มัธยมศึกษาตอนต้น/ตอนปลาย/เทียบเท่า
☐ 3) ปริญญาตรี ☐ 4) สูงกว่าปริญญาตรี
4. ตำแหน่ง
☐ 1) ประธานกรรมการ ☐ 2) กรรมการ
5. รายได้เฉลี่ยต่อเดือน
☐ 1) ต่ำกว่า 10,000 บาท ☐ 2) 10,001 – 20,000 บาท
☐ 3) 20,001 – 30,000 บาท ☐ 4) มากกว่า 30,000 บาท
6. ระยะเวลาการเป็นสมาชิก

- ☐ 1) ต่ำกว่า 1 ปี ☐ 2) 1-5 ปี
- ☐ 3) 6-10 ปี ☐ 4) มากกว่า 10 ปี

ตอนที่ 2 ความพึงพอใจต่อการใช้ระบบ

คำชี้แจง

ทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องในแบบสอบถามที่ตรงกับระดับความคิดเห็นของท่านมากที่สุด โดยตัวเลขของระดับความพึงพอใจแต่ละด้านมีความหมายดังนี้

- 5 หมายถึง ความเหมาะสม/ความพึงพอใจในระดับมากที่สุด
 4 หมายถึง ความเหมาะสม/ความพึงพอใจในระดับมาก
 3 หมายถึง ความเหมาะสม/ความพึงพอใจในระดับปานกลาง
 2 หมายถึง ความเหมาะสม/ความพึงพอใจในระดับน้อย
 1 หมายถึง ความเหมาะสม/ความพึงพอใจในระดับน้อยที่สุด

ประเด็น/ด้าน	ระดับความพึงพอใจ				
	5	4	3	2	1
1. ด้านความถูกต้องในการทำงานของฟังก์ชันต่าง ๆ ในระบบ					
1.1 มีระบบแนะนำช่วยเหลือการใช้งานที่ชัดเจน					
1.2 ได้รับข้อมูลตรงกับความต้องการในการใช้งาน					
1.3 ระบบสามารถลดภาระงานการทำงานของระบบอื่นที่เกี่ยวข้องได้					
2. ด้านความสามารถและความสะดวกในการใช้งาน					
2.1 ความสวยงามในการออกแบบหน้าจอ					
2.2 ความสวยงามในการออกแบบรายงานผล					
2.3 การจัดตำแหน่งโดยรวมของระบบงานมีความเหมาะสม					

ประเด็น/ด้าน	ระดับความพึงพอใจ				
	5	4	3	2	1
2.4 การแบ่งเมนูของระบบสามารถเข้าใจได้ง่าย					
2.5 ข้อความ หรือคำที่แสดงบนหน้าจอถูกต้องกระชับ ชัดเจน เข้าใจง่าย					
3. ด้านการตอบสนองตรงตามความต้องการของผู้ใช้					
3.1 ความเหมาะสมของระบบ					

3.2 ความเหมาะสมของการรายงานข้อมูล					
3.3 ความเหมาะสมด้านการบริหารจัดการการแสดงผลละเอียดของข้อมูล					
3.4ความเหมาะสมของระบบช่วยเหลือ และแนะนำผู้ใช้งานระดับต่างๆ ได้					
3.5ผลที่ได้จากการใช้ระบบเป็นไปตามความต้องการของผู้ใช้					
3.6การแสดงผลละเอียดข้อมูลได้ตามต้องการ					
3.7 แบบฟอร์มของรายงานชัดเจนและเข้าใจง่าย					
3.8 มีความสะดวกในการใช้งานไม่ซับซ้อน					
3.9 ระบบสามารถตอบสนองตามวัตถุประสงค์ของการใช้งาน					
4. ด้านการตรวจสอบและความปลอดภัยในการใช้งาน					
4.1 มีการตรวจสอบชื่อผู้ใช้และรหัสผ่าน					
4.2 มีการกำหนดสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลงแก้ไขข้อมูล					
4.3 มีการกำหนดสิทธิ์การเข้าใช้ระบบ					

ตอนที่ 3 ปัญหา / ข้อเสนอแนะ

.....

.....

.....

ขอขอบคุณสำหรับการตอบแบบสอบถาม

แบบสอบถามความพึงพอใจต่อการใช้บริการศูนย์สาธิตการตลาด (ร้านค้าชุมชน) (ผู้ให้บริการ)
โครงการวิจัยเรื่อง การใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นในการบริหารจัดการและพัฒนากระบวนสาธิต ศูนย์สาธิต
การตลาด (ร้านค้าชุมชน) บ้านช้างไห้ ตำบลคลองขวาง อำเภอนาทวี จังหวัดสงขลา

วัตถุประสงค์ เพื่อสอบถามถึงความพึงพอใจต่อการใช้บริการศูนย์สาธิตการตลาด (ร้านค้าชุมชน) (ผู้ให้บริการ) สำหรับผลการประเมินเพื่อนำไปปรับปรุงการบริการต่างๆ สภาพแวดล้อมของศูนย์สาธิตการตลาด (ร้านค้าชุมชน) บ้านช้างไห้ ตลอดจนสินค้าต่างๆ ให้มีคุณภาพ รวดเร็ว เป็นธรรมและเพียงพอต่อความต้องการของผู้รับบริการทั้งที่เป็นสมาชิกและประชาชนทั่วไป

ข้อชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ใน ☐ หรือเติมข้อความที่ตรงกับความเป็นจริงและตรงกับความคิดเห็นของท่านมากที่สุด

แบบสอบถาม แบ่งออกเป็น 3 ตอนได้แก่

1. ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม
2. ความพึงพอใจต่อการให้บริการ
3. ปัญหาและข้อเสนอแนะ

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

1. เพศ ☐ 1) ชาย ☐ 2) หญิง
2. อายุ ☐ 1) ต่ำกว่า 20 ปี ☐ 2) 21 – 30 ปี
☐ 3) 31 – 40 ปี ☐ 4) 41 – 50 ปี
☐ 5) 51 – 60 ปี ☐ 6) 61 ปีขึ้นไป
4. ระดับการศึกษาสูงสุด
☐ 1) ประถมศึกษา ☐ 2) มัธยมศึกษาตอนต้น/ตอนปลาย/เทียบเท่า
☐ 3) ปริญญาตรี ☐ 4) สูงกว่าปริญญาตรี
5. สถานภาพของผู้มารับบริการ
☐ 1) สมาชิก ☐ 2) ไม่เป็นสมาชิก
6. รายได้รวมของครอบครัว เฉลี่ยต่อเดือน
☐ 1) ต่ำกว่า 10,000 บาท ☐ 2) 10,001 - 20,000 บาท
☐ 3) 20,001 - 30,000 บาท ☐ 4) มากกว่า 30,000 บาท
7. จำนวนสมาชิกในครอบครัว
☐ 1) 1 คน ☐ 2) 2 - 3 คน
☐ 3) 4 - 5 คน ☐ 4) มากกว่า 5 คน
8. ระยะเวลาการเป็นสมาชิก

- ☐ 1) ต่ำกว่า 1 ปี ☐ 2) 1-5 ปี
- ☐ 3) 6-10 ปี ☐ 4) มากกว่า 10 ปี

ตอนที่ 2 ความพึงพอใจต่อการให้บริการ

คำชี้แจง

ทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องในแบบสอบถามที่ตรงกับระดับความคิดเห็นของท่านมากที่สุด โดยตัวเลขของระดับความพึงพอใจแต่ละด้านมีความหมายดังนี้

- 6 หมายถึง ความเหมาะสม/ความพึงพอใจในระดับมากที่สุด
- 5 หมายถึง ความเหมาะสม/ความพึงพอใจในระดับมาก
- 4 หมายถึง ความเหมาะสม/ความพึงพอใจในระดับปานกลาง
- 3 หมายถึง ความเหมาะสม/ความพึงพอใจในระดับน้อย
- 2 หมายถึง ความเหมาะสม/ความพึงพอใจในระดับน้อยที่สุด

ประเด็น/ด้าน	ระดับความพึงพอใจ				
	5	4	3	2	1
1. ด้านเจ้าหน้าที่ผู้ให้บริการ					
1.1 ความสะดวกและรวดเร็วในการให้บริการของเจ้าหน้าที่					
1.2 เจ้าหน้าที่ให้คำแนะนำหรือตอบข้อซักถามได้เป็นอย่างดี					
1.3 การตั้งใจในการให้บริการและการปฏิบัติงาน					
2. ด้านกระบวนการและขั้นตอนในการให้บริการ					
2.1 มีการนำเทคโนโลยี และระบบสารสนเทศมาใช้ในการให้บริการ					
2.2 เจ้าหน้าที่ให้คำแนะนำหรือตอบข้อซักถามได้เป็นอย่างดี					
2.3 การตั้งใจในการให้บริการและการปฏิบัติงาน					
2.4 ระบบสามารถใช้งานได้ง่ายไม่ยุ่งยาก					

ประเด็น/ด้าน	ระดับความพึงพอใจ				
	5	4	3	2	1
2.5 ระบบสามารถลดขั้นตอนการทำงานทำให้เกิดความสะดวกรวดเร็ว					
2.6 มีลำดับขั้นตอน และระยะเวลาการให้บริการที่แน่นอน					
2.7 ตอบสนองความต้องการของผู้ใช้บริการได้อย่างเหมาะสม					
2.8 ข้อมูลมีความน่าเชื่อถือ ถูกต้องและปลอดภัย					

3. ด้านสิ่งอำนวยความสะดวก					
3.1 การจัดสิ่งอำนวยความสะดวกในสถานที่ให้บริการ เช่น ที่นั่งรอรับบริการ ฯลฯ					
3.2 สถานที่ให้บริการ สะอาด และเป็นระเบียบเรียบร้อยของสถานที่ให้บริการ					
3.3 มีการติดป้ายสินค้า ราคาสินค้า และจัดวางสินค้าได้อย่างเป็นระเบียบ					

ตอนที่ 3 ปัญหา / ข้อเสนอแนะ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ขอขอบคุณสำหรับการตอบแบบสอบถาม

ภาคผนวก จ

แบบประเมิน

- แบบประเมินความเที่ยงตรงของเครื่องมือวิจัยโดยผู้เชี่ยวชาญ (ผู้ใช้ระบบ)
- แบบประเมินความเที่ยงตรงของเครื่องมือวิจัยโดยผู้เชี่ยวชาญ (ผู้ใช้บริการ)
- สรุปลักษณะภาพเครื่องมือ

แบบประเมินความเที่ยงตรงของเครื่องมือวิจัยโดยผู้เชี่ยวชาญ(ผู้ใช้ระบบ)
โครงการวิจัยเรื่อง การใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นในการบริหารจัดการและพัฒนาระบบสารสนเทศ ศูนย์สาธิต
การตลาด (ร้านค้าชุมชน) บ้านช้างไห้ ตำบลคลองขวาง อำเภอนาทวี จังหวัดสงขลา

คำชี้แจง

แบบประเมินความเที่ยงตรง(IOC) ของเครื่องมือวิจัยเรื่อง การใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นในการบริหารจัดการและพัฒนาระบบสารสนเทศ ศูนย์สาธิตการตลาด (ร้านค้าชุมชน) บ้านช้างไห้ ตำบลคลองขวาง อำเภอนาทวี จังหวัดสงขลา เพื่อประเมินความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญที่มีต่อข้อคำถาม มีความเหมาะสมในการนำไปใช้เป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลในการวิจัย ซึ่งจะทำให้การประเมินความเที่ยงตรงในตอน ที่ 2 โดยได้กำหนดเกณฑ์ในการพิจารณาความเที่ยงตรง ดังนี้

ใช้ได้	หมายถึง	ข้อคำถามนั้นสอดคล้องกับเรื่องที่ต้องการวิจัย คำถามชัดเจน และใช้ภาษาเหมาะสมกับผู้ตอบ
ใช้ไม่ได้	หมายถึง	ข้อคำถามนั้น ไม่สอดคล้องกับเรื่องที่ต้องการวิจัย คำถามไม่ชัดเจน และใช้ภาษาไม่เหมาะสมกับผู้ตอบ
ควรปรับปรุง	หมายถึง	ข้อคำถามนั้นตรงกับเรื่องที่ต้องการวิจัยแต่ไม่ชัดเจน หรือใช้ภาษาไม่เหมาะสม

โดยใส่เครื่องหมาย (✓) ลงในช่องความคิดเห็นของท่านพร้อมเขียนข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์ใน การนำไปพิจารณาปรับปรุงต่อไป

รายการขอความคิดเห็น	ความคิดเห็น			ข้อเสนอแนะ
	ใช้ได้ 1	ใช้ ไม่ได้ 0	ควร ปรับปรุง -1	
1. ด้านความถูกต้องในการทำงานของฟังก์ชันต่าง ๆ ในระบบ				
1.1 มีระบบแนะนำช่วยเหลือการใช้งานที่ชัดเจน				
1.2 ได้รับข้อมูลตรงกับความต้องการในการใช้งาน				
1.3 ระบบสามารถลดภาระงานการทำงานของระบบอื่นที่เกี่ยวข้องได้				
2. ด้านความสามารถและความสะดวกในการใช้งาน				
2.1 ความสวยงามในการออกแบบหน้าจอ				
2.2 ความสวยงามในการออกแบบรายงานผล				
2.3 การจัดตำแหน่งโดยรวมของระบบงานมีความเหมาะสม				
2.4 การแบ่งเมนูของระบบสามารถเข้าใจได้ง่าย				
2.5 ข้อความ หรือคำที่แสดงบนหน้าจอถูกต้องกระชับ ชัดเจน เข้าใจ ง่าย				

3. ด้านการตอบสนองตรงตามความต้องการของผู้ใช้				
3.1 ความเหมาะสมของระบบ				
3.2 ความเหมาะสมของการรายงานข้อมูล				
3.3 ความเหมาะสมด้านการบริหารจัดการการแสดงผลละเอียดของข้อมูล				
3.4 ความเหมาะสมของระบบช่วยเหลือ และแนะนำผู้ใช้งานระดับต่างๆ ได้				
3.5 ผลที่ได้จากการใช้ระบบเป็นไปตามความต้องการของผู้ใช้				
3.6 การแสดงผลละเอียดข้อมูลได้ตามต้องการ				
3.7 แบบฟอร์มของรายงานชัดเจนและเข้าใจง่าย				
3.8 มีความสะดวกในการใช้งานไม่ซับซ้อน				
3.9 ระบบสามารถตอบสนองตามวัตถุประสงค์ของการใช้งาน				
4. ด้านการตรวจสอบและความปลอดภัยในการใช้งาน				
4.1 มีการตรวจสอบชื่อผู้ใช้และรหัสผ่าน				
4.2 มีการกำหนดสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลงแก้ไขข้อมูล				
4.3 มีการกำหนดสิทธิ์การเข้าใช้ระบบ				

ลงชื่อ.....

(.....)

ผู้เชี่ยวชาญ

แบบประเมินความเที่ยงตรงของเครื่องมือวิจัยโดยผู้เชี่ยวชาญ (ผู้ให้บริการ)
โครงการวิจัยเรื่อง การใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นในการบริหารจัดการและพัฒนาระบบสารสนเทศ ศูนย์สาธิต
การตลาด (ร้านค้าชุมชน) บ้านช้างให้ ตำบลคลองกวาง อำเภอนาทวี จังหวัดสงขลา

คำชี้แจง

แบบประเมินความเที่ยงตรง(IOC) ของเครื่องมือวิจัยเรื่อง การใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นในการบริหารจัดการและพัฒนาระบบสารสนเทศ ศูนย์สาธิตการตลาด (ร้านค้าชุมชน) บ้านช้างให้ ตำบลคลองกวาง อำเภอนาทวี จังหวัดสงขลา เพื่อประเมินความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญที่มีต่อข้อคำถาม มีความเหมาะสมในการนำไปใช้เป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลในการวิจัย ซึ่งจะทำให้การประเมินความเที่ยงตรงในตอนที่ 2 โดยได้กำหนดเกณฑ์ในการพิจารณาความเที่ยงตรง ดังนี้

ใช้ได้	หมายถึง	ข้อคำถามนั้นสอดคล้องกับเรื่องที่ต้องการวิจัย คำถามชัดเจน และใช้ภาษาเหมาะสมกับผู้ตอบ
ใช้ไม่ได้	หมายถึง	ข้อคำถามนั้น ไม่สอดคล้องกับเรื่องที่ต้องการวิจัย คำถามไม่ชัดเจน และใช้ภาษาไม่เหมาะสมกับผู้ตอบ
ควรปรับปรุง	หมายถึง	ข้อคำถามนั้นตรงกับเรื่องที่ต้องการวิจัยแต่ไม่ชัดเจน หรือใช้ภาษาไม่เหมาะสม

โดยใส่เครื่องหมาย (✓) ลงในช่องความคิดเห็นของท่านพร้อมเขียนข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์ในการนำไปพิจารณาปรับปรุงต่อไป

รายการขอความคิดเห็น	ความคิดเห็น			ข้อเสนอแนะ
	ใช้ได้ 1	ใช้ ไม่ได้ 0	ควร ปรับปรุง -1	
1. ด้านเจ้าหน้าที่ผู้ให้บริการ				
1.1 ความสะดวกและรวดเร็วในการให้บริการของเจ้าหน้าที่				
1.2 เจ้าหน้าที่ให้คำแนะนำหรือตอบข้อซักถามได้เป็นอย่างดี				
1.3 การตั้งใจในการให้บริการและการปฏิบัติงาน				
2. ด้านกระบวนการและขั้นตอนในการให้บริการ				
2.1 มีการนำเทคโนโลยี และระบบสารสนเทศมาใช้ในการให้บริการ				

รายการขอความคิดเห็น	ความคิดเห็น			ข้อเสนอแนะ
	ใช้ได้	ใช้ ไม่ได้	ควร ปรับปรุง	

	1	0	-1	
2.2 เจ้าหน้าที่ให้คำแนะนำหรือตอบข้อซักถามได้เป็นอย่างดี				
2.3 การตั้งใจในการให้บริการและการปฏิบัติงาน				
2.4 ระบบสามารถใช้งานได้ง่ายไม่ยุ่งยาก				
2.5 ระบบสามารถลดขั้นตอนการทำงานทำให้เกิดความสะดวกรวดเร็ว				
2.6 มีลำดับขั้นตอน และระยะเวลาการให้บริการที่แน่นอน				
2.7 ตอบสนองความต้องการของผู้ใช้บริการได้อย่างเหมาะสม				
2.8 ข้อมูลมีความน่าเชื่อถือ ถูกต้องและปลอดภัย				
3. ด้านสิ่งอำนวยความสะดวก				
3.1 การจัดสิ่งอำนวยความสะดวกในสถานที่ให้บริการ เช่น ที่นั่งรอรับบริการ ฯลฯ				
3.2 สถานที่ให้บริการ สะอาด และเป็นระเบียบเรียบร้อยของสถานที่ให้บริการ				
3.3 มีการติดป้ายสินค้า ราคาสินค้า และจัดวางสินค้าได้อย่างเป็นระเบียบ				

ลงชื่อ.....
 (.....)
 ผู้เชี่ยวชาญ

สรุปคุณภาพเครื่องมือ

ค่าความเที่ยงตรงด้านเนื้อหา (Content Validity) โดยหาค่าดัชนีความสอดคล้องระหว่างข้อคำถามกับ
ประเด็นหลักของเนื้อหา (IOC) ของแบบสอบถาม (แบบสอบถามชุดที่ 1 ผู้ใช้ระบบ)

รายการขอความคิดเห็น	ความคิดเห็นของผู้ใช้				IOC
	ผู้ใช้ คนที่ 1	ผู้ใช้ คนที่ 2	ผู้ใช้ คนที่ 3	ผู้ใช้ คนที่ 4	
1.1 มีระบบแนะนำช่วยเหลือการใช้งานที่ชัดเจน	1	1	1	1	1
1.2 ได้รับข้อมูลตรงกับความต้องการในการใช้งาน	1	1	1	1	1
1.3 ระบบสามารถลดภาระงานการทำงานของระบบอื่นที่เกี่ยวข้องได้	1	1	1	1	1
2.1 ความสวยงามในการออกแบบหน้าจอ	1	0	0	1	0.5
2.2 ความสวยงามในการออกแบบรายงานผล	1	1	0	1	0.75
2.3 การจัดตำแหน่งโดยรวมของระบบงานมีความเหมาะสม	1	1	1	1	1
2.4 การแบ่งเมนูของระบบสามารถเข้าใจได้ง่าย	1	1	1	1	1
2.5 ข้อความ หรือคำที่แสดงบนหน้าจอถูกต้องกระชับ ชัดเจน เข้าใจง่าย	1	1	1	1	1
3.1 ความเหมาะสมของระบบ	1	1	1	1	1
3.2 ความเหมาะสมของการรายงานข้อมูล	1	1	1	1	1
3.3 ความเหมาะสมด้านการบริหารจัดการการแสดงผล รายละเอียดของข้อมูล	0	1	1	1	0.75
3.4 ความเหมาะสมของระบบช่วยเหลือ และแนะนำ ผู้ใช้งานระดับต่าง ๆ ได้	1	1	1	1	1
3.5 ผลที่ได้จากการใช้ระบบเป็นไปตามความต้องการของผู้ใช้	1	1	0	0	0.5
3.6 การแสดงรายละเอียดข้อมูลได้ตามต้องการ	1	1	1	1	1

รายการขอความคิดเห็น	ความคิดเห็นของผู้ใช้				IOC
	ผู้ใช้ คนที่ 1	ผู้ใช้ คนที่ 2	ผู้ใช้ คนที่ 3	ผู้ใช้ คนที่ 4	
3.7 แบบฟอร์มของรายงานชัดเจนและเข้าใจง่าย	1	1	1	1	1
3.8 มีความสะดวกในการใช้งานไม่ซับซ้อน	1	1	1	1	1
3.9 ระบบสามารถตอบสนองตามวัตถุประสงค์ของการใช้งาน	1	1	1	1	1
4.1 มีการตรวจสอบชื่อผู้ใช้และรหัสผ่าน	1	1	1	1	1
4.2 มีการกำหนดสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลงแก้ไขข้อมูล	1	1	1	1	1
4.3 มีการกำหนดสิทธิ์การเข้าใช้ระบบ	1	1	1	1	1
					0.92

สรุปคุณภาพเครื่องมือ

ค่าความเที่ยงตรงด้านเนื้อหา (Content Validity) โดยหาค่าดัชนีความสอดคล้องระหว่างข้อคำถามกับ
ประเด็นหลักของเนื้อหา (IOC) ของแบบสอบถาม (แบบสอบถามชุดที่ 1 ผู้ใช้บริการ)

รายการขอความคิดเห็น	ความคิดเห็นของผู้ใช้				IOC
	ผู้ใช้ คนที่ 1	ผู้ใช้ คนที่ 2	ผู้ใช้ คนที่ 3	ผู้ใช้ คนที่ 4	
1.1 ความสะดวกและรวดเร็วในการให้บริการของเจ้าหน้าที่	1	1	1	1	1
1.2 เจ้าหน้าที่ให้คำแนะนำหรือตอบข้อซักถามได้เป็นอย่างดี	1	1	1	1	1
1.3 การตั้งใจในการให้บริการและการปฏิบัติงาน	0	1	0	1	0.5
2.1 มีการนำเทคโนโลยี และระบบสารสนเทศมาใช้ในการให้บริการ	1	1	1	1	1
2.2 เจ้าหน้าที่ให้คำแนะนำหรือตอบข้อซักถามได้เป็นอย่างดี	1	1	1	1	1
2.3 การตั้งใจในการให้บริการและการปฏิบัติงาน	0	1	0	1	0.5
2.4 ระบบสามารถใช้งานได้ง่ายไม่ยุ่งยาก	1	1	1	1	1
2.5 ระบบสามารถลดขั้นตอนการทำงานทำให้เกิดความสะดวกรวดเร็ว	1	1	1	1	1
2.6 มีลำดับขั้นตอน และระยะเวลาการให้บริการที่แน่นอน	1	1	1	1	1
2.7 ตอบสนองความต้องการของผู้ใช้บริการได้อย่างเหมาะสม	1	1	1	1	1
2.8 ข้อมูลมีความน่าเชื่อถือ ถูกต้องและปลอดภัย	1	1	1	1	1
3.1 การจัดสิ่งอำนวยความสะดวกในสถานที่ให้บริการ เช่น ที่นั่งรอรับบริการ ฯลฯ	1	0	1	1	0.75
3.3 มีการติดป้ายสินค้า ราคาสินค้า และจัดวางสินค้าได้อย่างเป็นระเบียบ	1	1	1	1	1
					0.90

ภาคผนวก ฉ
รายละเอียดหม้อพื้นบ้าน

-รายละเอียดหม้อพื้นบ้าน 7 หม้อบ้าน ตำบลคลองขวาง อำเภอนาทวี จังหวัดสงขลา

มีหมอพื้นบ้านรวมทั้งหมด 18 คน

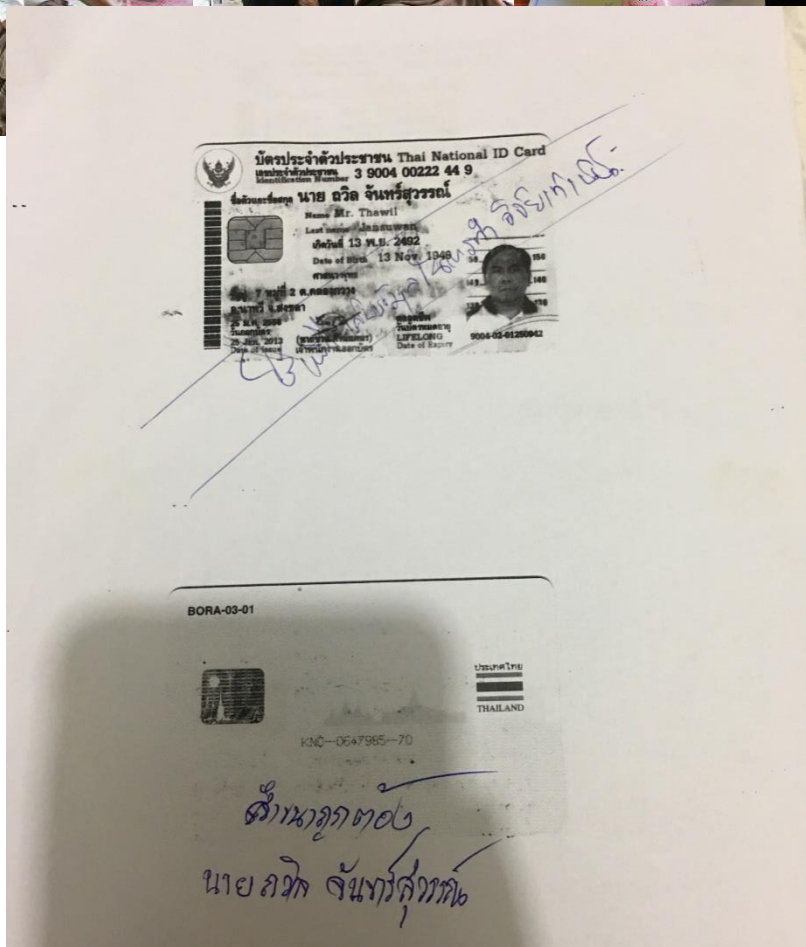
หมู่ 1 บ้านนาปรัง

1. หมอหวิน



ชื่อ-สกุล	นายถวิล จันทรสุวรรณ
วันเกิด	13 พฤศจิกายน 2492
อายุ	68 ปี
ที่อยู่	7 หมู่ 2 ต.คลองขวาง อ.นาทวี จ.สงขลา
เบอร์โทร	083-3983420
ความสามารถ	นวดแผนไทย
สืบทอด	สืบทอดมาจากบรรพบุรุษ ทวด ยาย แม่ และเรียนเพิ่มเติมที่สมาคมเภสัชและอายุรเวชแผนโบราณ จ.สงขลา
เริ่มอาชีพ	ตั้งแต่เด็ก ตามหลังยายไปช่วยนวดคนไข้ และเริ่มรับคนไข้และเรียนจริงจัง พ.ศ.2545-ปัจจุบัน
เฉลี่ยคนไข้	5 คน / วัน
ค่านวด	150 บาท / ชม
เวลาทำการ	06.00 – 17.00 น. หยุดทุกวันพระ
รายละเอียด	- นวดตัว นวดฝ่าเท้า นวดรักษาเฉพาะจุด - มียาโรคงูสวัด และ โรคริดสีดวง แจกฟรี - 1 คนใช้เวลา นวด 2 ชม.





หมู่ 1 บ้านนาปรัง

2. หมอชู



ชื่อ-สกุล	นายบุญชู เสวนา
วันเกิด	- - พ.ศ. 2498
อายุ	62 ปี
ที่อยู่	61 หมู่ 1 ต.คลองกวาง อ.นาทวี จ.สงขลา
เบอร์โทร	093-725-2669
ความสามารถ	ไหว้เจ้าที่, ขึ้นบ้านใหม่, ลงเสาเอกบ้านใหม่, ทำน้ำประชนหมางานแต่ง
สืบทอด	สืบทอดมาจากพ่อ ชื่อนายอิน เสวนา
เริ่มอาชีพ	พ.ศ. 2555- ปัจจุบัน
ลูกค้า	1 คน / วัน เป็นคนในหมู่บ้านและหมู่บ้านใกล้เคียงในตำบลเดียวกัน
ค่าใช้จ่าย	ค่าคลาด(ค่าครู) 12 บาท / ครั้ง หรือ แล้วแต่ศรัทธา รับไม่เกิน 250 บาท
วันทำการ	ไหว้เจ้าที่เฉพาะ วันเสาร์ กับ วันอังคารเท่านั้นในเดือน 6 และ เดือน 9 ตามตำราโบราณ ส่วนอื่นๆ ก็แล้วแต่ฤกษ์ยาม
รายละเอียด	- เวลามหาหมอมอ ต้องนำขันหมากมาด้วย 1 ขัน ข้างในมี หมากพรุ 3 คำ 5 คำหรือ 7 คำ, เทียน 1 เล่ม เพื่อไว้มาติดต่อนัดหมอม - ช่วงเวลาที่สามารถไหว้ได้ คือ 06.00-11.00 น. และอื่นๆ ก็ดูตามฤกษ์แต่ละวัน
เครื่องเซ่นไหว้	สำหรับไหว้เจ้าที่ มีเครื่องเซ่นไหว้ดังนี้ 1. ข้าวสวย 1 ถ้วย 2. แกง 1 ถ้วย 3. น้ำพริก พร้อมผัก 1 ถ้วย 4. ขนมแดง 1 ถ้วย 5. ข้าวเหนียวมูล สีขาว 1 ถ้วย สีเหลือง 1 ถ้วย

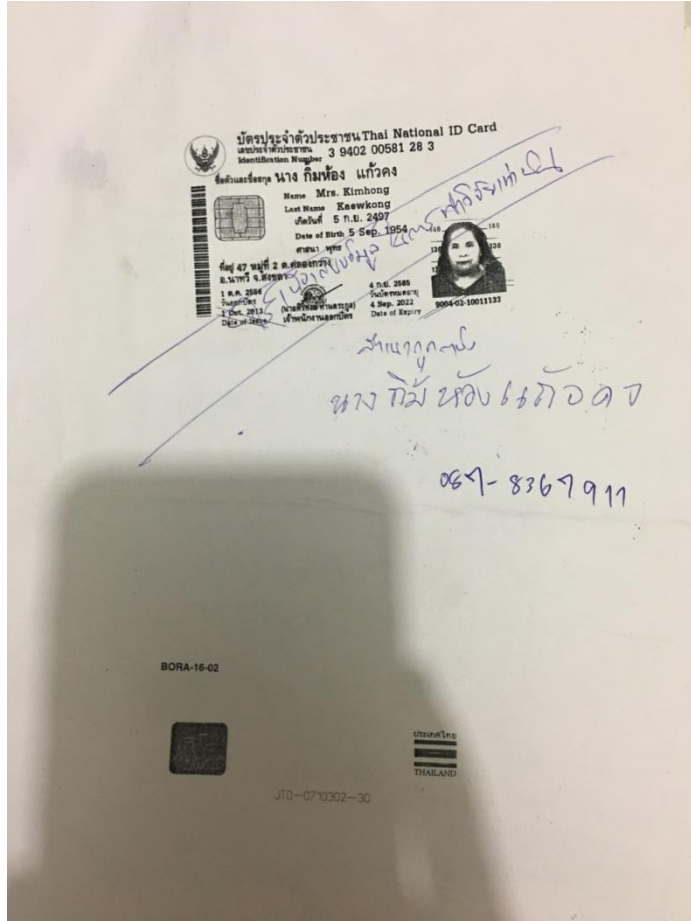
	6. ขนมหั้วตัด ขนมงา 7. น้ำดื่ม 1 แก้ว 8. เหล้าขาว ครึ่งแก้ว 9. ไก่ต้ม 1 ตัว 10. ขันหมาก พรุ ดอกไม้ ธูป 9 ดอก เทียน 1 เล่ม พร้อมด้วย เงินค่าตลาด(ค่าครู) ขันต่า 12 บาท หรือจะใส่มากกว่าก็ได้ แล้วแต่ศรัทธา 12. อื่นๆ แล้วแต่เจ้าบ้านจะบนบานไว้ เามาแก้บนได้

หมู่ 2 บ้านคลองไข่มุก

3. หมอห้อง



ชื่อ-สกุล	นางกิมห้อง แก้วคง
วันเกิด	5 กันยายน 2497
อายุ	63 ปี
ที่อยู่	47 หมู่ 2 ต.คลองกวาง อ.นาทวี จ.สงขลา
เบอร์โทร	087-836-7911
ความสามารถ	นวดแผนไทย
สืบทอด	ได้วิชาการนวดมาจากความฝัน มีคนมาเข้าฝันแล้วก็จับมือสอนการนวดแต่ละจุด แล้วก็นวดได้เลย เขาเรียกว่า วิชาผีบอก
เริ่มอาชีพ	พ.ศ. 2549– ปัจจุบัน
เฉลี่ยคนไข้	5 คน / วัน
ค่านวด	150 บาท / คน
เวลาทำการ	06.00 – 19.00 หยุดทุกวันพระหรือหมอตีตรุระ
รายละเอียด	ต้องมีขันหมาก 5 คำ พรู 5 มาไหว้ครูในครั้งแรกของการนวด



หมู่ 2 บ้านคลองไข่มุก

4. หมอยูร



ชื่อ-สกุล	นายประยูร สังข์ทอง
วันเกิด	25 มิถุนายน 2505
อายุ	55 ปี
ที่อยู่	54 หมู่ 2 ต.คลองกวาง อ.นาทวี จ.สงขลา
เบอร์โทร	086-299-6571
ความสามารถ	ไหว้เจ้าที่, ขึ้นเปลเด็ก, ดูฤกษ์วันแต่งงาน, ฤกษ์ขึ้นบ้านใหม่, ฤกษ์ออกรถใหม่
สืบทอด	สืบทอดมาจากหมอวอ บัวเพชรเป็นหมอในพื้นที่ให้วิชามา
เริ่มอาชีพ	พ.ศ. 2540- ปัจจุบัน
ลูกค้า	1 คน / วัน เป็นคนในหมู่บ้านและหมู่บ้านใกล้เคียงในตำบลเดียวกัน
ค่าใช้จ่าย	ค่าตลาด(ค่าครู) 300 บาท / ครั้ง
วันทำการ	ไหว้เจ้าที่เฉพาะ วันเสาร์ กับ วันอังคารเท่านั้นในเดือน 4, 6,7,8,9 และ เดือน 11 ตามตำราโบราณ ส่วนอื่นๆ ก็แล้วแต่ฤกษ์ยามคนจะไหว้โยะในเดือน 6 กับเดือน 9 เว้นวันพระ วันขึ้น 15 ค่ำแรม 15 ค่ำ
รายละเอียด	- เวลามาทาหมอ ต้องนำขันหมากมาด้วย 1 ขัน ข้างในมี หมากพรุ 3 คำ 5 คำหรือ 7 คำ, เทียน 1 เล่ม เพื่อไว้มาติดต่อดมอ - ช่วงเวลาที่สามารถไหว้ได้ คือ 06.00-10.00 น. และอื่นๆ ก็ดูตามฤกษ์แต่ละวัน
เครื่องเซ่นไหว้	สำหรับไหว้เจ้าที่ มีเครื่องเซ่นไหว้ดังนี้ 1.ข้าวสวย 1 ถ้วย 2. แกง 1 ถ้วย

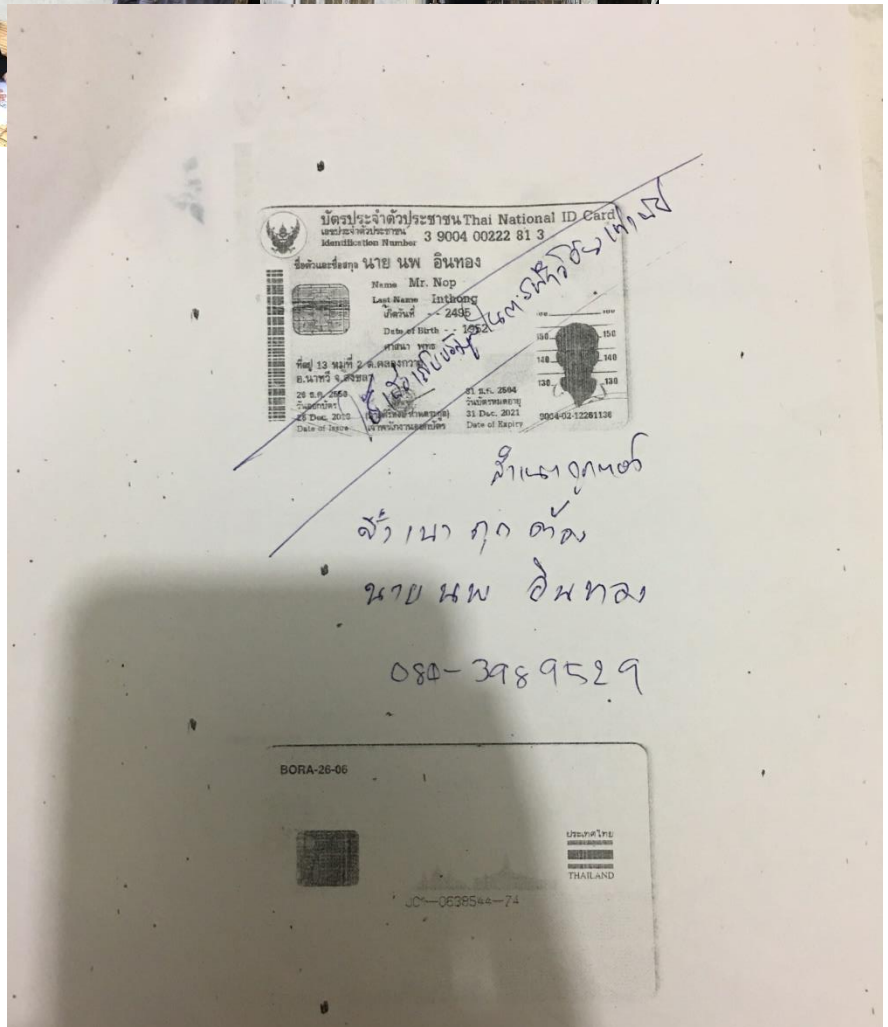
	3. น้ำพริก พร้อมผัก 1 ถ้วย 4. ขนมแดง 1 ถ้วย 5. ข้าวเหนียวมูล สีขาว 1 ถ้วย สีเหลือง 1 ถ้วย 6. ขนมถั่วตัด ขนมงา 7. น้ำดื่ม 1 แก้ว 8. เหล้าขาว ครึ่งแก้ว 9. ไก่ต้ม 1 ตัว 10. ซันหมาก พรุ ดอกไม้ รูป 9 ดอก เทียน 1 เล่ม พร้อมด้วย เงินค่าตลาด(ค่าครู) ซันตำ 12 บาท หรือจะใส่มากกว่าก็ได้ แล้วแต่ศรัทธา 12. อื่นๆ แล้วแต่เจ้าบ้านจะขนบานไว้ เอามาเก็บก็ได้
ขึ้นเปลเด็ก	-เป็นการทำพิธีเอาเด็กแรกเกิดได้ 15-20 วัน ใส่เปลนอน หลังจากสะดือที่เป็นแผลหลุดแล้ว จะทำพิธีตรงกับวันเกิดของเด็ก เช่น เกิดวันพฤหัสบดี ก็ต้องทำพิธีวันพฤหัสบดี มีการผูกข้อมือ ข้อมือทั้ง 2 ข้างเวลาที่ทำพิธีคือ ช่วงเช้ามืด 10.00 น. หรือ ช่วงค่ำ 18-30 น. -ของที่ใช้นี้ 1.ซันหมากพรุ ดอกไม้ รูปเทียนพร้อมเงินค่าตลาด(ค่าไหว้ครู) 2. เชือกด้าย 3 เส้น 3. ตัดผม ตัดเล็บมือ เล็บเท้า สายสะดือ และ หัวไพร(สมุนไพร คล้ายกับข้าว)
	 

หมู่ 2 บ้านคลองไผ่หมอก

5.หมอนพ



ชื่อ-สกุล	นาย นพ อินทอง
วันเกิด	- - 2495
อายุ	65 ปี
ที่อยู่	13 หมู่ 2 ต.คลองกวาง อ.นาทวี จ.สงขลา
เบอร์โทร	084-398-9529
ความสามารถ	รักษาโรคงูสวัด(เริ่ม)
สืบทอด	สืบทอดมาจากหมอที่ ต.ทุ่งชา
เริ่มอาชีพ	พ.ศ.2530 - ปัจจุบัน
ลูกค้า	คนในหมู่บ้าน และ หมู่บ้านใกล้เคียง
ค่าใช้จ่าย	แล้วแต่ศรัทธา ใส่เท่าไรก็ได้
วันทำการ	ทุกวัน
ลูกค้า	10 คน / ปี
วิธีรักษา	ใช้น้ำเปล่า ปลูกเสกโดยมนต์คาถา นำมาทา ทาทุกวัน ใช้ทางจนแผลแห้ง
รายละเอียด	- เวลามาทาหมอน ต้องนำขันหมากมาด้วย 1 ขัน ข้างในมี หมากพรุ 3 คำ, เทียน 2 เล่ม , เงิน ค่าตลาด(ค่าครู) 52 บาท
เด็ดพิษ	หากรักษาแล้วหาย ต้องมาทำพิธีเด็ดพิษ เอาของมาไหว้ครูในเดือน 6 ที่บ้านหมอน
อาหารที่ใช้วัน ไหว้ครู	ขนมโค เหนียวเหล่อง เหนียวขาว ข้าว แกง เหล้าขาว น้ำพริกผักลวก



หมู่ 3 บ้านช้างไห้

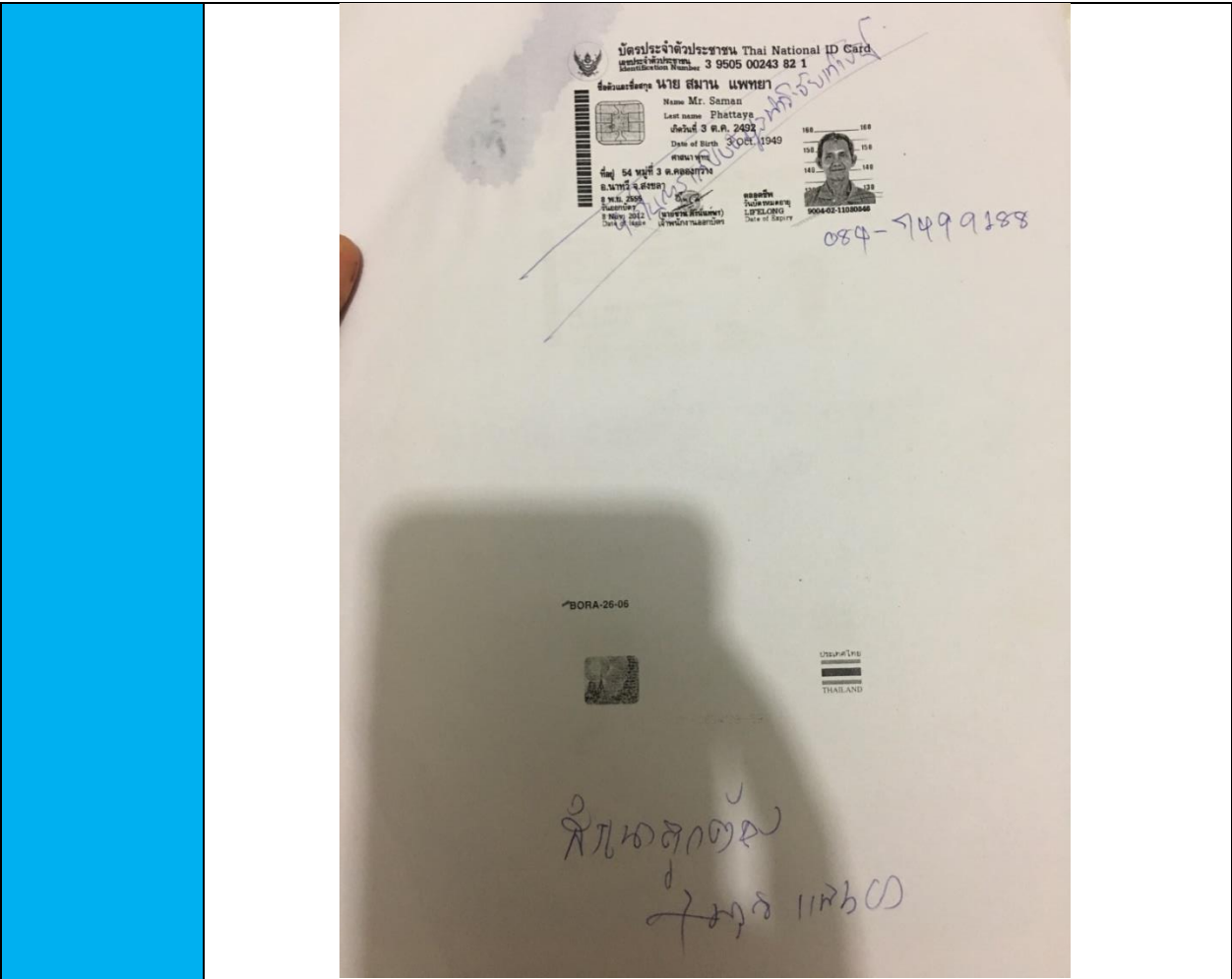
6. หมอยงค์



ชื่อ-สกุล	นายสมาน แพทยา
วันเกิด	3 ตุลาคม 2492
อายุ	68 ปี
ที่อยู่	54 หมู่ 3 ต.คลองกวาง อ.นาทวี จ.สงขลา
เบอร์โทร	084-749-9188
ความสามารถ	ไหว้เจ้าที่, ดุฤกษ์ขันหมาก, ตั้งศาลพระภูมิ, ลงเสาเอกบ้านใหม่, ไหว้ภูมิตั้งงานแต่ง, ดุฤกษ์ขันดี เช่น แต่งงาน, ออกรถใหม่
สืบทอด	สืบทอดมาจากพ่อ ชื่อนายแคล้ว แพทยา
เริ่มอาชีพ	พ.ศ. 2530- ปัจจุบัน
ลูกค้า	5 คน / วัน ลูกค้า 1 คน ใช้เวลา 30 นาที เป็นคนในหมู่บ้านและหมู่บ้านใกล้เคียงในตำบลเดียวกัน หรือในตัวอำเภอนาทวี
ค่าใช้จ่าย	ค่าตลาด(ค่าครู) 12 บาท / ครั้ง หรือ แล้วยแต่ศรัทธา
วันทำการ	ไหว้เจ้าที่เฉพาะ วันเสาร์ กับ วันอังคาร เวลา 07.00 – 11.00 ในเดือน 6, เดือน 9 และเดือน 11 ตามตำราโบราณ ส่วนอื่นๆ ก็แล้วยแต่ฤกษ์ยามวันวันพระ
รายละเอียด	- เวลามาทาหมอ ต้องนำขันหมากมาด้วย 1 ขัน ช้างในมี หมากพรุ 3 คำ 5 คำหรือ 7 คำ, เทียน 1 เล่ม ค่าตลาด(ค่าครู) 12 บาทหรือแล้วยแต่จะใส่มา
เครื่องเซ่นไหว้	สำหรับไหว้เจ้าที่ มีเครื่องเซ่นไหว้ดังนี้ 1. ข้าวสวย 1 ถ้วย 2. แกง 1 ถ้วย 3. น้ำพริก พร้อมผัก 1 ถ้วย

4. ขนมหาง 1 ถ้วย
5. ข้าวเหนียวมูล สีขาว 1 ถ้วย สีเหลือง 1 ถ้วย
6. ขนมหั่วตัด ขนมหาง
7. น้ำดื่ม 1 แก้ว
8. เหล้าขาว ครึ่งแก้ว
9. ไก่ต้ม 1 ตัว
10. ขันหมาก พรุ ดอกไม้ รูป 9 ดอก เทียน 1 เล่ม พร้อมด้วย เงินค่าตลาด(ค่าครู) ขันตำ 12 บาท หรือจะใส่มากกว่าก็ได้ แล้วแต่ศรัทธา
12. อื่นๆ แล้วแต่เจ้าบ้านจะขนบานไว้ เอามาแก้บนได้





หมู่ 3 บ้านช้างไห้

7.หมอแคล้ว



ชื่อ-สกุล	นางแคล้ว หนูประดิษฐ์
วันเกิด	- - 2492
อายุ	68 ปี
ที่อยู่	49 หมู่ 3 ต.คลองขวาง อ.นาทวี จ.สงขลา
เบอร์โทร	084-860-0844
ความสามารถ	รักษาโรคงูสวัด(เริ่ม)
สืบทอด	สืบทอดมาจากครูพัก ลักจำ จากหมอฟันบ้านหลายๆท่าน รวมๆจนเป็นสูตรของตัวเอง
เริ่มอาชีพ	พ.ศ.2550 - ปัจจุบัน
ลูกค้า	คนในหมู่บ้าน และ หมู่บ้านใกล้เคียง
ค่าใช้จ่าย	แล้วแต่ศรัทธา ใส่เท่าไรก็ได้
วันทำการ	ทุกวัน
ลูกค้า	10 คน / ปี
วิธีรักษา	ใช้หมากและมนต์คาถา โดยเคี้ยวหมาก แล้วพ่นใส่แผล 3 ครั้ง ทำวันละ 1 ครั้งตอนเย็นช่วง 17.00 น. ถึงพลบค่ำ หรือมากกว่า 3 ครั้ง หากแผลใหญ่ มาพ่นหมากจนกว่าแผลจะแห้ง
รายละเอียด	- เวลามาทาหมาก ต้องนำชันหมากมาด้วย 1 ชัน ช้างในมี หมากพรุ 3 คำ, เทียน 2 เล่ม , คำคลาด(คำครู) ไม่มีแล้วแต่จะใส่มา



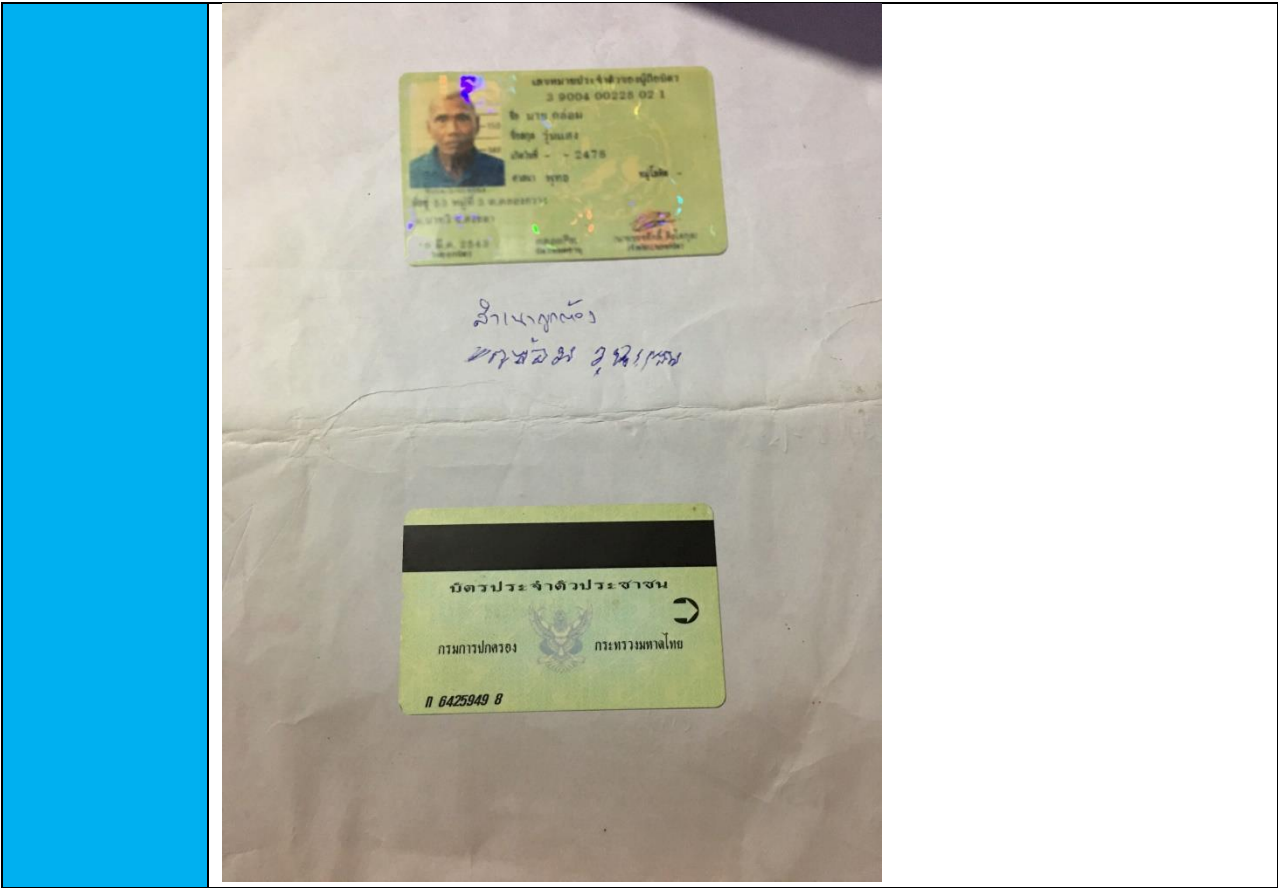
หมู่ 3 บ้านช้างไห้

8. หมอกล่อม



ชื่อ-สกุล	นายกล่อม วุ่นแสง
วันเกิด	- - 2478
อายุ	82 ปี
ที่อยู่	53 หมู่ 2 ต.คลองกวาง อ.นาทวี จ.สงขลา
เบอร์โทร	-
ความสามารถ	ไหว้เจ้าที่, เสียซิน, สะเดาะเคราะห์, แก้วขวงทำคุณไส, ลงเสาเอกบ้านใหม่, ทำพิธีชดน้ำปาวสาว
สืบทอด	สืบทอดมาจากพ่อและปู่
เริ่มอาชีพ	พ.ศ. 2520- ปัจจุบัน
ลูกค้า	5 คน / วัน เป็นคนในหมู่บ้านและหมู่บ้านใกล้เคียงในตำบลเดียวกัน
ค่าใช้จ่าย	ค่าตลาด(ค่าครู) 12 บาท / ครั้งหรือแล้วแต่ศรัทธา
วันทำการ	-ไหว้เจ้าที่เฉพาะ วันเสาร์ กับ วันอังคารเท่านั้นในเดือน 6,7,8,9 และ เดือน 11 ตามตำราโบราณ ส่วนอื่นๆ ก็แล้วแต่ฤกษ์ยามคนจะไหว้เอยะในเดือน 6 เว้นวันพระ -ไหว้ครูหมอดยาย วันจันทร์ กับ พฤหัสฯ -เสียซิน ทำวัน อาทิตย์ กับ วันพุธ หลังตะวันตกดิน
รายละเอียด	- เวลามหาหมอมอ ต้องนำขันหมากมาด้วย 1 ขัน ข้างในมี หมากพรุ 3 คำ 5 คำหรือ 7 คำ, เทียน 1 เล่ม เพื่อไว้มาติดต่อนัดหมอมอ - ช่วงเวลาที่สามารถไหว้ได้ คือ 07.00-12.00 น. และอื่นๆ ก็ดูตามฤกษ์แต่ละวัน - ลูกค้า 1 คนใช้เวลาประมาณ 30 นาที
เครื่องเซ่นไหว้	สำหรับไหว้เจ้าที่ มีเครื่องเซ่นไหว้ดังนี้ 1.ข้าวสวย 1 ถ้วย

	2. แกง 1 ถ้วย 3. น้ำพริก พร้อมผัก 1 ถ้วย 4. ขนมแดง 1 ถ้วย 5. ข้าวเหนียวมูล สีขาว 1 ถ้วย สีเหลือง 1 ถ้วย 6. ขนมถั่วตัด ขนมงา 7. น้ำดื่ม 1 แก้ว 8. เหล้าขาว ครึ่งแก้ว 9. ไก่ต้ม 1 ตัว 10. ซันหมาก พรุ ดอกไม้ ธูป 9 ดอก เทียน 1 เล่ม พร้อมด้วย เงินค่าตลาด(ค่าครู) ซันตำ 12 บาท หรือจะใส่มากกว่าก็ได้ แล้วแต่ศรัทธา 12. อื่นๆ แล้วแต่เจ้าบ้านจะบนบานไว้ เอามาแก้บนได้ สำหรับทำพิธีเสียซิน 1. ไข่ดิบ 1 ฟอง 2. เนื้อสด ขนาดเท่า 2 นิ้ว 1 ชิ้น 3. ข้าวสวยปากหม้อ(ข้าวหุงใหม่ ตักเฉพาะด้านบน) 1 ถ้วย 4. เทียน 2 เล่ม 5. ซันหมากพรุ 5 คำ สะเดาะเคราะห์ - ใช้มนต์คาถา
	



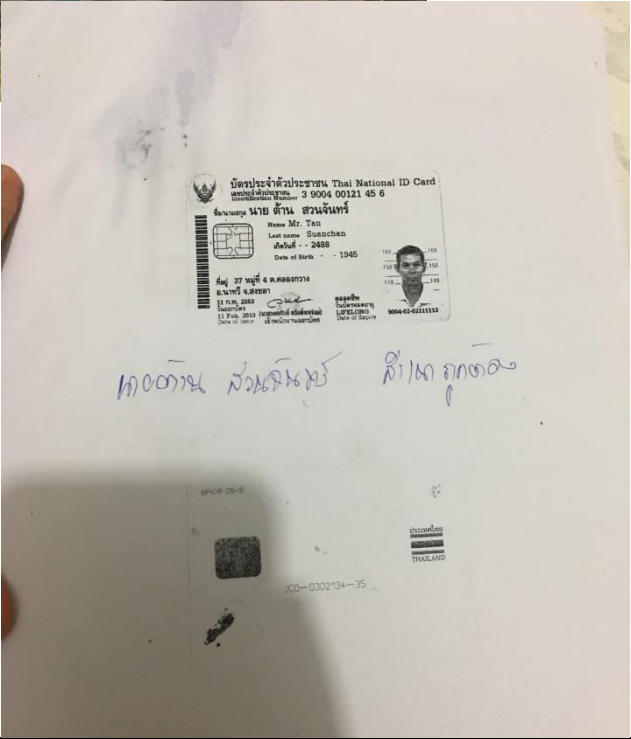
หมู่ 4 บ้านเขาวัง

9.หมอด้าน



ชื่อ-สกุล	นายตัน สวนจันทร์
วันเกิด	- - 2488
อายุ	72 ปี
ที่อยู่	37 หมู่ 4 ต.คลองกวาง อ.นาทวี จ.สงขลา
เบอร์โทร	-
ความสามารถ	ไหว้เจ้าที่, ตั้งศาลพระภูมิ, เสี่ยงซิน, ทำขวัญบ่าวสาว
สืบทอด	สืบทอดมาจากพระอาจารย์ซุ่ม สำนักสงฆ์บ้านเขาวัง
เริ่มอาชีพ	พ.ศ. 2520- ปัจจุบัน
ลูกค้า	- 2 คน / วัน เป็นคนในหมู่บ้านและหมู่บ้านใกล้เคียงในตำบลเดียวกัน -1 คนใช้เวลาไหว้ 2 ชม.
ค่าใช้จ่าย	ค่าตลาด(ค่าครู) 12 บาท / ครั้ง หรือแล้วแต่ศรัทธา
วันทำการ	-ไหว้เจ้าที่เฉพาะ วันเสาร์ กับ วันอังคารเท่านั้น ในเดือน 2,4,6,9 ตามตำราโบราณ ส่วนอื่นๆ ก็แล้วแต่ฤกษ์ยามคนจะไหว้เยอะในเดือน 6 เว้นวันพระ -เสี่ยงซิน ทำวัน อาทิตย์ กับ วันพุธ หลังตะวันตกดิน
รายละเอียด	- เวลามาหาหมอ ต้องนำขันหมากมาด้วย 1 ขัน ข้างในมี หมากพรุ 3 คำ 5 คำหรือ 7 คำ, เทียน 1 เล่ม เพื่อไว้มาติดต่อนัดหมอ - ช่วงเวลาที่สามารถไหว้ได้ คือ 09.00-11.30 น. และอื่นๆ ก็ดูตามฤกษ์แต่ละวัน - ลูกค้า 1 คนใช้เวลาประมาณ 30 นาที
เครื่องเซ่นไหว้	สำหรับไหว้เจ้าที่ มีเครื่องเซ่นไหว้ดังนี้ 1.ข้าวสวย 1 ถ้วย 2. แกง 1 ถ้วย 3. น้ำพริก พร้อมผัก 1 ถ้วย

	4. ขนมหาง 1 ถ้วย 5. ข้าวเหนียวมูล สีขาว 1 ถ้วย สีเหลือง 1 ถ้วย 6. ขนมหั่วตัด ขนมหาง 7. น้ำดื่ม 1 แก้ว 8. เหล้าขาว ครึ่งแก้ว 9. ไก่ต้ม 1 ตัว 10. ขนมหาก พรุ ดอกไม้ รูป 9 ดอก เทียน 1 เล่ม พร้อมด้วย เงินค่าตลาด(ค่าครู) ขึ้นตำ 12 บาท หรือจะใส่มากกว่าก็ได้ แล้วแต่ศรัทธา 12. อื่นๆ แล้วแต่เจ้าบ้านจะขนบานไว้ เอามาเก็บกันได้ สำหรับทำพิธีเสียเงิน 1. ข้าวสวย 1 ถ้วย 2. ข้าวเหนียว 1 ถ้วย 3. ขมิ้น 4. ถ่านดำ 1 ก้อน 5. ไข่ไก่ดิบ 1 ฟอง 6. ปลาทอดมีหัวมีหาง 1 ตัว 7. ด้าย 10 เมตร 1 เส้น 8. ไม้ขนาด 1.5 เมตร 1 อัน 9. ขนมหากพรุ ดอกไม้ รูป 9 ดอก เทียน 1 เล่ม
	



หมู่ 4 บ้านเขาวัง

10. หมอนอม



ชื่อ-สกุล	นายโนม บุญช่วย
วันเกิด	30 กรกฎาคม 2487
อายุ	83 ปี
ที่อยู่	83 หมู่ 4 ต.คลองกวาง อ.นาทวี จ.สงขลา
เบอร์โทร	065-043-0403
ความสามารถ	ไหว้เจ้าที่
สืบทอด	สืบทอดมาจากพระอาจารย์จันทร์ กัลธสาโร วัดบางศาลา
เริ่มอาชีพ	พ.ศ. 2530- ปัจจุบัน
ลูกค้า	- 3 คน / วัน เป็นคนในหมู่บ้านและหมู่บ้านใกล้เคียงในตำบลเดียวกัน
ค่าใช้จ่าย	ค่าตลาด(ค่าครู) 12 บาท / ครั้ง หรือแล้วแต่ศรัทธา
วันทำการ	-ไหว้เจ้าที่เฉพาะ วันเสาร์ กับ วันอังคารเท่านั้น ในเดือน 4,6,7,9 ตามตำราโบราณ ส่วนอื่นๆ ก็แล้วแต่ฤกษ์ยามคนจะไหว้เอยะในเดือน 6 เว้นวันพระ
รายละเอียด	- เวลาหาหมอน ต้องนำขันหมากมาด้วย 1 ขัน ข้างในมี หมากพรุ 3 คำ 5 คำหรือ 7 คำ, เทียน 1 เล่ม เพื่อไว้มาติดต่อนัดหมอน - ช่วงเวลาที่สามารถไหว้ได้ คือ 07.00-12.00 น. และอื่นๆ ก็ดูตามฤกษ์แต่ละวัน -1 คนใช้เวลาทำพิธี 1 ชม.
เครื่องเซ่นไหว้	สำหรับไหว้เจ้าที่ มีเครื่องเซ่นไหว้ดังนี้ 1.ข้าวสวย 1 ถ้วย 2. แกล 1 ถ้วย 3. น้ำพริก พร้อมผัก 1 ถ้วย 4. ขนมหแดง 1 ถ้วย

	5. ข้าวเหนียวมูล สีขาว 1 ถ้วย สีเหลือง 1 ถ้วย 6. ขนมหั่วตัด ขนมंगा 7. น้ำดื่ม 1 แก้ว 8. เหล้าขาว ครึ่งแก้ว 9. ไก่ต้ม 1 ตัว 10. ขันหมาก พรุ ดอกไม้ รูป 9 ดอก เทียน 1 เล่ม พร้อมด้วย เงินค่าตลาด(ค่าครู) ขึ้นตำ 12 บาท หรือจะใส่มากกว่าก็ได้ แล้วแต่ศรัทธา 12. อื่นๆ แล้วแต่เจ้าบ้านจะบนบานไว้ เอามาแก้บนได้
	 

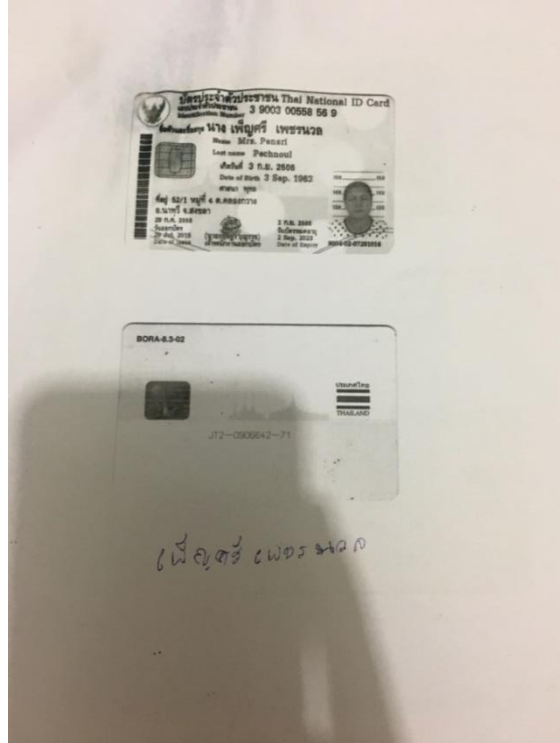


หมู่ 4 บ้านเขาวัง

11. หมอเพ็ญ



ชื่อ-สกุล	นางเพ็ญศรี เพชรนวล
วันเกิด	3 กันยายน 2506
อายุ	54 ปี
ที่อยู่	52/1 หมู่ 4 ต.คลองขวาง อ.นาทวี จ.สงขลา
เบอร์โทร	084-964-0053
ความสามารถ	นวดแผนไทย
สืบทอด	สืบทอดมาจากบรรพบุรุษ แม่เฒ่า
เริ่มอาชีพ	ตั้งแต่เด็ก ตามหลังแม่เฒ่าไปช่วยนวดคนไข้
เฉลี่ยคนไข้	3 คน / วัน
ค่านวด	100 บาท / ชม
เวลาทำการ	06.00 – 17.00 น.
รายละเอียด	- นวดตัว นวดรักษาเฉพาะจุด - 1 คนใช้เวลา นวด 2 ชม.
	



หมู่ 4 บ้านเขาวัง
12.หมอนี่



ชื่อ-สกุล	นางเพ็ญศรี เพชรนวล
วันเกิด	3 กันยายน 2506
อายุ	54 ปี
ที่อยู่	52/1 หมู่ 4 ต.คลองขวาง อ.นาทวี จ.สงขลา
เบอร์โทร	084-964-0053
ความสามารถ	นวดแผนไทย
สืบทอด	สืบทอดมาจากอาจารย์ที่จังหวัดพัทลุง
เริ่มอาชีพ	2558- ปัจจุบัน
เฉลี่ยคนไข้	3 คน / วัน
ค่านวด	100 บาท / ชม
เวลาทำการ	06.00 – 17.00 น.
รายละเอียด	- นวดตัว นวดรักษาเฉพาะจุด - 1 คนใช้เวลา นวด 2 ชม.



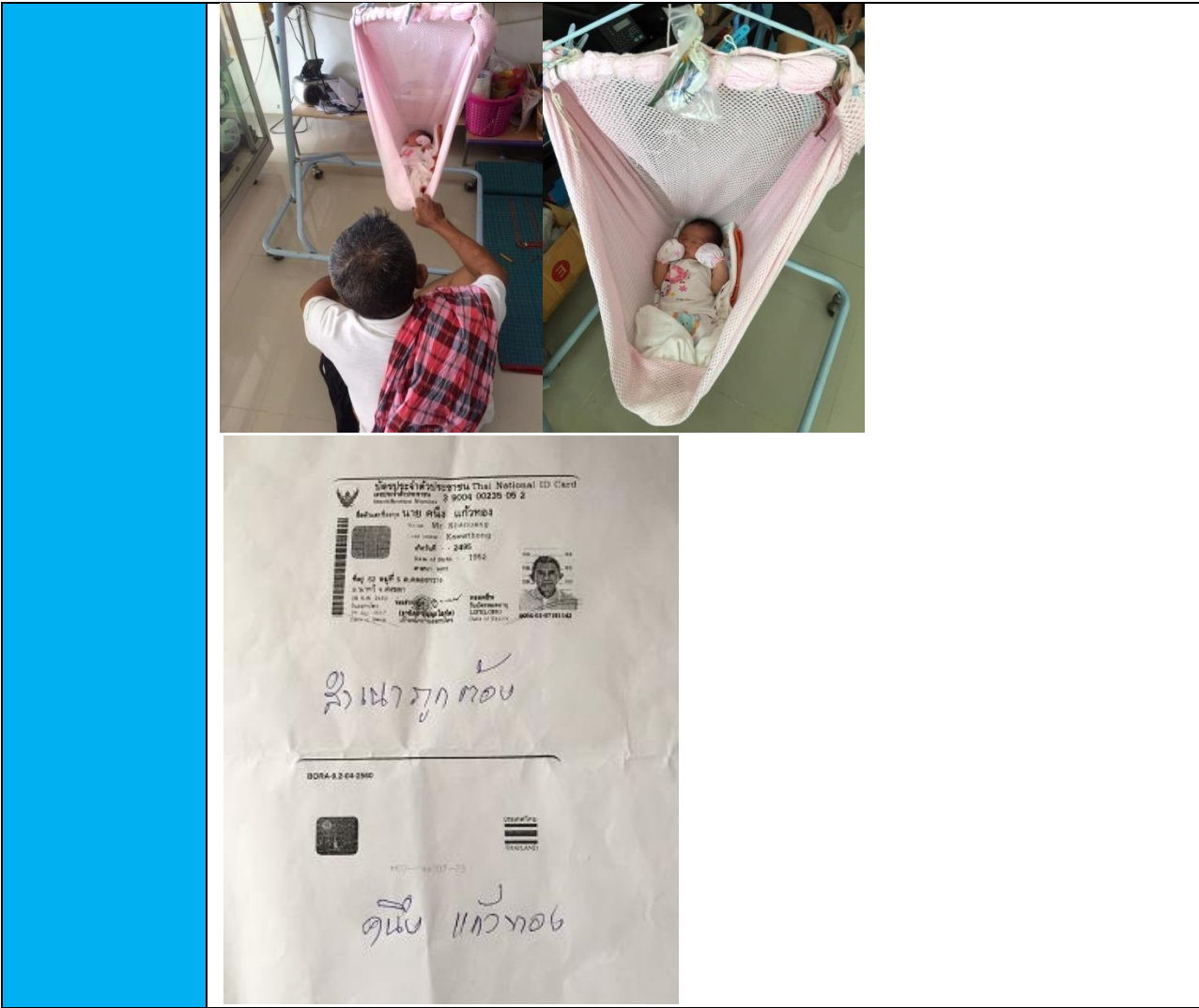
หมู่ 5 บ้านเก่า

13. หมอหนึ่ง



ชื่อ-สกุล	นายคณิง แก้วทอง
วันเกิด	- - 2495
อายุ	65 ปี
ที่อยู่	62 หมู่ 5 ต.คลองขวาง อ.นาทวี จ.สงขลา
เบอร์โทร	089-598-6738
ความสามารถ	ไหว้เจ้าที่, เสียเงิน, ขึ้นเปลเด็ก, ดูแลแขกแต่งงาน ออกกรณ ขึ้นบ้านใหม่, ตั้งศาลพระภูมิ, ลงเสาเอก สร้างบ้าน
สืบทอด	สืบทอดมาจากลุง ชื่อ นายแปลก มั่นทติ
เริ่มอาชีพ	พ.ศ. 2545- ปัจจุบัน
ลูกค้า	2 คน / วัน เป็นคนในหมู่บ้านและหมู่บ้านใกล้เคียงในตำบลเดียวกันหรือในตัวอำเภอนาทวี
ค่าใช้จ่าย	ค่าคลาด(ค่าครู) 12 บาท / ครั้งหรือ แล้วแต่ศรัทธา
วันทำการ	ไหว้เจ้าที่เฉพาะ วันเสาร์ กับ วันอังคารเท่านั้นในเดือน 6 และ เดือน 9 ตามตำราโบราณ ส่วนอื่นๆ ก็แล้วแต่ฤกษ์ยามคนจะไหว้โยะในเดือน 6 กับเดือน 9 เว้นวันพระ
รายละเอียด	- เวลามาหาหมอ ต้องนำขันหมากมาด้วย 1 ขัน ข้างในมี หมากพรุ 3 คำ 5 คำหรือ 7 คำ, เทียน 1 เล่ม เพื่อไว้มาติดต่อนัดหมอ - ช่วงเวลาที่สามารถไหว้ได้ คือ 06.00-11.30 น. และอื่นๆ ก็ดูตามฤกษ์แต่ละวัน
เครื่องเซ่นไหว้	สำหรับไหว้เจ้าที่ มีเครื่องเซ่นไหว้ดังนี้ 1.ข้าวสวย 1 ถ้วย 2. แกง 1 ถ้วย 3. น้ำพริก พร้อมผัก 1 ถ้วย 4. ขนมแดง 1 ถ้วย

	5. ข้าวเหนียวมูล สีขาว 1 ถ้วย สีเหลือง 1 ถ้วย 6. ขนมหั้วตัด ขนมंगा 7. น้ำดื่ม 1 แก้ว 8. เหล้าขาว ครึ่งแก้ว 9. ไก่ต้ม 1 ตัว 10. ขันหมาก พรุ ดอกไม้ ธูป 9 ดอก เทียน 1 เล่ม พร้อมด้วย เงินค่าตลาด(ค่าครู) ขึ้นตำ 12 บาท หรือจะใส่มากกว่าก็ได้ แล้วแต่ศรัทธา 12. อื่นๆ แล้วแต่เจ้าบ้านจะบนบานไว้ เอามาแก้บนได้
ขึ้นเปลเด็ก	-เป็นการทำพิธีเอาเด็กแรกเกิดได้ 15-20 วัน ใส่เปลนอน หลังจากสะดือที่เป็นแผลหลุดแล้ว จะทำพิธีตรงกับวันเกิดของเด็ก เช่น เกิดวันพฤหัสบดี ก็ต้องทำพิธีวันพฤหัสบดี มีการผูกข้อมือข้อมือ ทั้ง 2 ข้างเวลาที่ทำพิธีคือ ช่วงเช้ามืดก่อน 10.00 น. หรือ ช่วงค่ำ 18-30 น. -ของที่ใช้นี้ดังนี้ 1. ขันหมากพรุ ดอกไม้ ธูปเทียนพร้อมเงินค่าตลาด(ค่าไหว้ครู) 2. เชือกด้าย 3 เส้น 3. ตัดผม ตัดเล็บมือ เล็บเท้า สายสะดือ และ หัวไพร(สมุนไพร คล้ายกับข้าว)
	   



หมู่ 5 บ้านเก่า

14. หมอเจริญ



ชื่อ-สกุล	นายเจริญ เชี่ยวพรม
วันเกิด	- - 2492
อายุ	68 ปี
ที่อยู่	19/1 หมู่ 5 ต.คลองขวาง อ.นาทวี จ.สงขลา
เบอร์โทร	-
ความสามารถ	ไหว้เจ้าที่สวน ,เจ้าที่บ้าน
สืบทอด	เรียนรู้จากตำราโบราณ
เริ่มอาชีพ	พ.ศ. 2542- ปัจจุบัน
ลูกค้า	4 คน / วัน เป็นคนในหมู่บ้านและหมู่บ้านใกล้เคียงในตำบลเดียวกันหรือในตัวอำเภอนาทวี
ค่าใช้จ่าย	ค่าตลาด(ค่าครู) 12 บาท / ครั้งหรือ แล้วแต่ศรัทธา
วันทำการ	ไหว้เจ้าที่เฉพาะ วันเสาร์ กับ วันอังคารเท่านั้นในเดือน 4,6,9 เว้นวันพระ
รายละเอียด	- เวลามาหาหมอ ต้องนำขันหมากมาด้วย 1 ขัน ข้างในมี หมากพรุ 3 คำ 5 คำหรือ 7 คำ, เทียน 1 เล่ม เพื่อไว้มาติดต่อนัดหมอ - ช่วงเวลาที่สามารถไหว้ได้ คือ 06.00-12.00 น.
เครื่องเซ่นไหว้	สำหรับไหว้เจ้าที่ มีเครื่องเซ่นไหว้ดังนี้ 1.ข้าวสวย 1 ถ้วย 2. แกง 1 ถ้วย 3. น้ำพริก พร้อมผัก 1 ถ้วย 4. ขนมแดง 1 ถ้วย 5. ข้าวเหนียวมูล สีขาว 1 ถ้วย สีเหลือง 1 ถ้วย

	6. กล้วย อ้อย 7. ขนโมโค 8. เหล้าขาว 9. ไก่ต้ม 1 ตัว 10. ซันหมาก พรุ ดอกไม้ รูป 9 ดอก เทียน 1 เล่ม พร้อมด้วย เงินค่าตลาด(ค่าครู) ขึ้นตำ 12 บาท หรือจะใส่มากกว่าก็ได้ แล้วแต่ศรัทธา 12. อื่นๆ แล้วแต่เจ้าบ้านจะบนบานไว้ เอามาแก้บนได้
	 

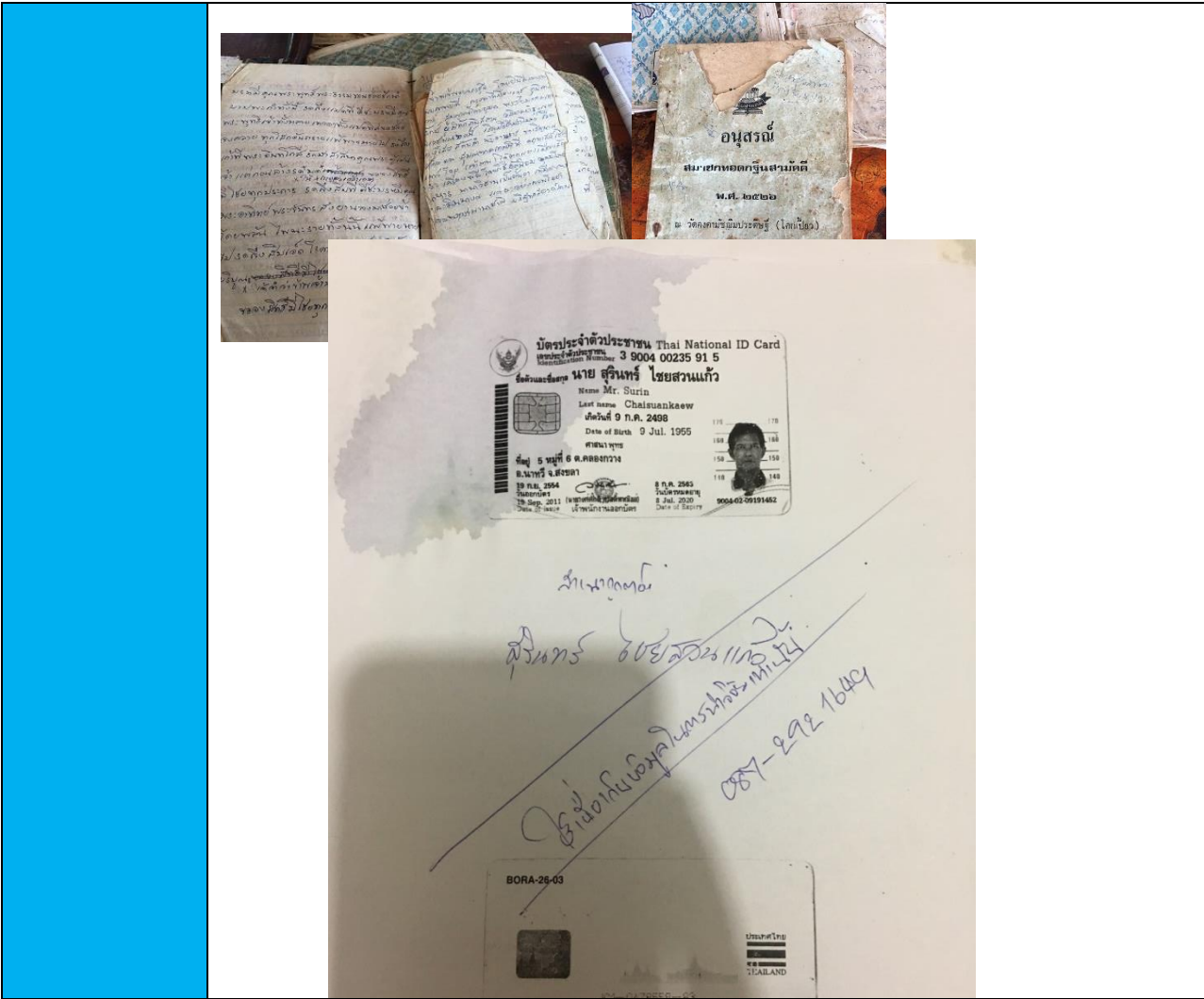
หมู่ 6 บ้านคลองขวาง

15.หมอสู้



ชื่อ-สกุล	นายสุรินทร์ ไชยสวนแก้ว
วันเกิด	9 กรกฎาคม 2498
อายุ	62 ปี
ที่อยู่	5 หมู่ 6 ต.คลองขวาง อ.นาทวี จ.สงขลา
เบอร์โทร	087-292-1647
ความสามารถ	ไหว้เจ้าที่, ขึ้นเปลเด็ก, แก้อาการไข้, ขึ้นบ้านใหม่,
สืบทอด	สืบทอดมาจากพ่อ ชื่อนายอิม ไชยสวนแก้ว
เริ่มอาชีพ	พ.ศ. 2538- ปัจจุบัน
ลูกค้า	5 คน / วัน เป็นคนในหมู่บ้านและหมู่บ้านใกล้เคียงในตำบลเดียวกันหรือในตัวอำเภอนาทวี
ค่าใช้จ่าย	ค่าตลาด(ค่าครู) 350 หรือ แล้วแต่ศรัทธา
วันทำการ	-ไหว้เจ้าที่เฉพาะ วันเสาร์ กับ วันอังคารเท่านั้นในเดือน 6 และ เดือน 9 ตามตำราโบราณ ส่วน อื่นๆ ก็แล้วแต่ฤกษ์ยามคนจะไหว้เยอะในเดือน 6 กับเดือน 9 เว้นวันพระ - ไหว้เจ้าที่สวน 06.00-11.00 น. - ไหว้เจ้าที่ปลูกบ้านใหม่ 06.00-18.00 น.ดูฤกษ์ยามให้ตรงกับเจ้าของบ้าน - ทำพิธีลงเสาเอกบ้าน แล้วแต่ฤกษ์ยาม อาจจะเป็นช่วงเย็น สามารถทำวันพุธได้
รายละเอียด	- เวลามหาหมอสู้ ต้องนำขันหมากมาด้วย 1 ขัน ข้างในมี หมากพรุ 5 คำ, เทียน 1 เล่ม เพื่อไว้ มาติดต่อนัดหมอ
เครื่องเซ่นไหว้	สำหรับไหว้เจ้าที่ มีเครื่องเซ่นไหว้ดังนี้ 1.ข้าวสวย 1 ถ้วย 2. แกง 1 ถ้วย 3. น้ำพริก พร้อมผัก 1 ถ้วย 4. ขนมแดง 1 ถ้วย

	5. ข้าวเหนียวมูล สีขาว 1 ถ้วย สีเหลือง 1 ถ้วย 6. ขนมหั่วตัด ขนมंगा 7. น้ำดื่ม 1 แก้ว 8. เหล้าขาว ครึ่งแก้ว 9. ไก่ต้ม 1 ตัว 10. ขันหมาก พรุ ดอกไม้ ธูป 9 ดอก เทียน 1 เล่ม พร้อมด้วย เงินค่าตลาด(ค่าครู) ขึ้นตำ 12 บาท หรือจะใส่มากกว่าก็ได้ แล้วแต่ศรัทธา 12. อื่นๆ แล้วแต่เจ้าบ้านจะบนบานไว้ เอามาแก้บนได้
ขึ้นเปลเด็ก	-เป็นการทำพิธีเอาเด็กแรกเกิดได้ 15-20 วัน ใส่เปลนอน หลังจากสะดือที่เป็นแผลหลุดแล้ว จะทำพิธีตรงกับวันเกิดของเด็ก เช่น เกิดวันพฤหัสบดี ก็ต้องทำพิธีวันพฤหัสบดี มีการผูกข้อมือข้อมือ ทั้ง 2 ข้างเวลาที่ทำพิธีคือ ช่วงเช้ามืด 10.00 น. หรือ ช่วงค่ำ 18-30 น. -ของที่ใช้นี้ดังนี้ 1.ขันหมากพรุ ดอกไม้ ธูปเทียนพร้อมเงินค่าตลาด(ค่าไหว้ครู) 2. เชือกด้าย 3 เส้น 3. ตัดผม ตัดเล็บมือ เล็บเท้า สายสะดือ และ หัวไพร(สมุนไพร คล้ายกับข่า)
	



หมู่ 6 บ้านคลองขวาง

16. หมอบล



ชื่อ-สกุล	นางอุบล แก้วสุกใส
วันเกิด	9 ธันวาคม 2502
อายุ	58 ปี
ที่อยู่	3 หมู่ 6 ต.คลองขวาง อ.นาทวี จ.สงขลา
เบอร์โทร	093-729-6322
ความสามารถ	รักษาโรคงูสวัด(เริ่ม)
สืบทอด	สืบทอดมาจากพ่อ ชื่อ นายอ้อม ไชยสวนแก้ว
เริ่มอาชีพ	พ.ศ.2548 - ปัจจุบัน
ลูกค้า	คนในหมู่บ้าน และ หมู่บ้านใกล้เคียง
ค่าใช้จ่าย	แล้วแต่ศรัทธา ใส่เท่าไรก็ได้
วันทำการ	ทุกวัน
ลูกค้า	5 คน / ปี
วิธีรักษา	รักษาโดยใช้ยาที่ผสมเอง มีส่วนผสมดังนี้ 1.เบียร์แลน(เป็นไม้เลื้อย) 2. ดินเหนียว 3. รังหมาบ้า(รังแมลงที่เกาะอยู่ตามฝาบ้าน) ผสมให้เข้ากันแล้วนำไปทาแผล ถ้าทาแล้วเย็น แสดงว่าเป็นโรคงูสวัด ถ้าทาแล้วไม่เย็นแสดงว่าไม่ใช่ เป็นความเชื่อตามโบราณ - หลังจากทายา 3 วัน แผลจะแห้ง
รายละเอียด	- เวลามาหาหมอ ต้องนำขันหมากมาด้วย 1 ขัน ข้างในมี หมากพรุ 3 คำ, เทียน 2 เล่ม , เงิน

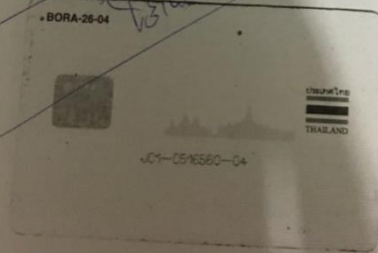
	ค่าตลาด(ค่าครู) 12 บาท
เด็ดพิช	หากรักษาแล้วหาย ต้องมาทำพิธีเด็ดพิช เอาของมาไหว้ครูในวันพฤหัสบดีแรกของเดือน 6 ที่บ้านหมอ ของที่นำมาไหว้ครูเพื่อเด็ดพิช 1. ผ้าถุง 1 ผืน 2. ขนมโค 3. ข้าวเหนียวเหลือง ข้าวเหนียวขาว 4. ข้าวสวย ใส่ในกระทงเล็กๆ รวมกัน วางไว้ให้เจ้ากรรมนายเวร ครูบาอาจารย์ได้กิน
ของสแลง	- ห้ามกินไก่ , แกงปลาตุก, กุ้ง, - ห้ามข้ามแกลบ, ขี้ช้าง - เวลากินข้าวห้ามดื่ม
	



นางอุบล

๑๒๐ ๑๖๖๖๖๖

นางอุบล ๑๒๐ ๑๖๖๖๖๖
๐๙๓-๗๒๙๖๓๒๒

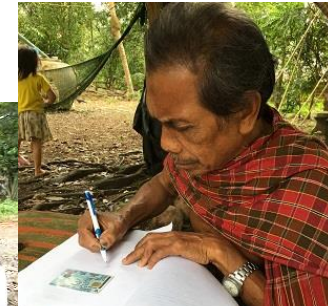


หมู่ 6 บ้านคลองขวาง

17. หมอเที่ยง



ชื่อ-สกุล	นายรื่น นวลเอียด
วันเกิด	- - 2493
อายุ	67 ปี
ที่อยู่	20 หมู่ 6 ต.คลองขวาง อ.นาทวี จ.สงขลา
เบอร์โทร	090-261-3700
ความสามารถ	รักษาคนโดนงูกัด
สืบทอด	สืบทอดมาจากญาติ นายเหวียน เล้งอิม ยาผีบอก
เริ่มอาชีพ	พ.ศ.2540 - ปัจจุบัน
ลูกค้า	คนในหมู่บ้าน และ หมู่บ้านใกล้เคียง
ค่าใช้จ่าย	แล้วแต่ศรัทธา ใส่เท่าไรก็ได้
วันทำการ	ทุกวัน
ลูกค้า	3 คน / ปี
วิธีรักษา	รักษาโดยใช้ยาที่ผสมเอง มีส่วนผสมดังนี้ 1.สมุนไพร ต้องไปหาในป่า 2. น้ำมะนาว 3. มนต์คาถา นำสมุนไพรมาผสมกับน้ำมะนาว ทาที่แผล ให้คนไข้เอากลับไปทาที่บ้านจนแผลแห้ง
รายละเอียด	- เวลามาหาหมอ ต้องนำขันหมากมาด้วย 1 ขัน ข้างในมี หมากพรุ 3 คำ, เทียน 1 เล่ม , เงินค่าคลาด(ค่าครู) 12 บาท

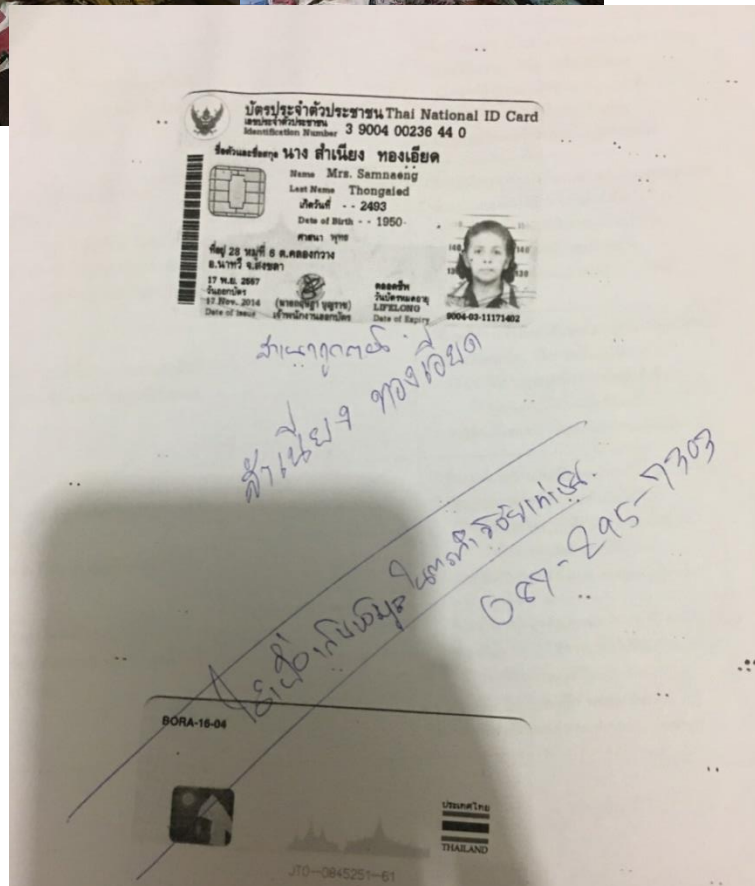


หมู่ 6 บ้านคลองขวาง

18. หมอเนี่ยน



ชื่อ-สกุล	นางสำเนียง ทองเอียด
วันเกิด	- - 2493
อายุ	67 ปี
ที่อยู่	28 หมู่ 6 ต.คลองขวาง อ.นาทวี จ.สงขลา
เบอร์โทร	087-295-7303
ความสามารถ	นวดแผนไทย
สืบทอด	เรียนคอร์สเรียนฟรี ของโรงพยาบาลกรุงเทพหาดใหญ่ อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา
เริ่มอาชีพ	2558- ปัจจุบัน
เฉลี่ยคนไข้	4 คน / เดือน - สมัยก่อนไปทำงานรับนวดฝ่าเท้าที่ร้านเสริมสวยในตัวอำเภอหาดใหญ่ - ปัจจุบันรับคนไข้ร้อยละ 4-5 คน / เดือน
ค่านวด	250 บาท / ชม
เวลาทำการ	07.00 – 17.00 น.
รายละเอียด	- นวดตัว นวดรักษาเฉพาะจุด นวดฝ่าเท้า - 1 คนใช้เวลา นวดอย่างน้อย 2 ชม.
	 



ภาคผนวก ข

ภาพกิจกรรม

- ภาพกิจกรรมต่างๆ เช่น การประชุม เพื่อระดมความคิด เก็บข้อมูลเพิ่มเติม สัมภาษณ์ความต้องการของสมาชิกและผู้นำชุมชน เพื่อพัฒนาระบบสารสนเทศ

- ประชุมสมาชิก

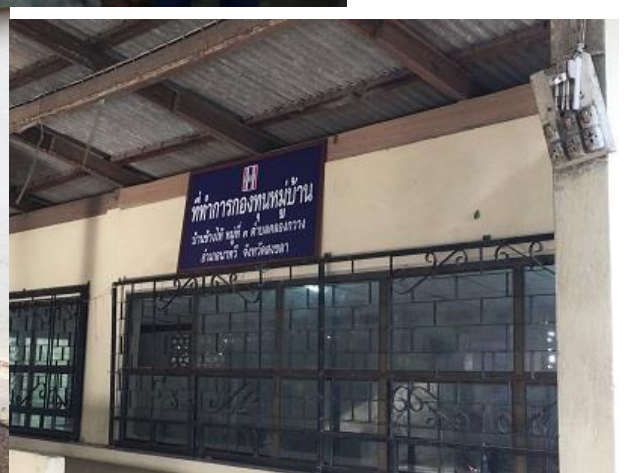
บัญชีกำหนดวันคำนวณวัน
ปี ประชุมวันที่ 19 เดือน กันยายน พ.ศ. 2554
จำนวน 19 (091) ผู้เข้าร่วมประชุม หมู่ที่ 3 ต.คลองขวาง อ.นาหว้า จ.สกลนคร
ได้รับมอบหมาย (19) (006)

ลำดับที่	จำนวนเงิน	ลำดับที่	จำนวนเงิน	ลำดับที่	จำนวนเงิน
001	80.20.10.5.5.10.55.99.4.5.	021	80.20.10.5.5.10.55.99.4.5.	041	80.20.10.5.5.10.55.99.4.5.
002	80.10.	022	80.20.10.5.5.10.55.99.4.5.	042	80.20.10.5.5.10.55.99.4.5.
003	80.10.5.5.10.5.5.10.55.99.4.5.	023	80.20.10.5.5.10.55.99.4.5.	043	80.20.10.5.5.10.55.99.4.5.
004	80.10.5.5.10.5.5.10.55.99.4.5.	024	80.20.10.5.5.10.55.99.4.5.	044	80.20.10.5.5.10.55.99.4.5.
005	80.10.5.5.10.5.5.10.55.99.4.5.	025	80.20.10.5.5.10.55.99.4.5.	045	80.20.10.5.5.10.55.99.4.5.
006	80.10.5.5.10.5.5.10.55.99.4.5.	026	80.20.10.5.5.10.55.99.4.5.	046	80.20.10.5.5.10.55.99.4.5.
007	80.10.5.5.10.5.5.10.55.99.4.5.	027	80.20.10.5.5.10.55.99.4.5.	047	80.20.10.5.5.10.55.99.4.5.
008	80.10.5.5.10.5.5.10.55.99.4.5.	028	80.20.10.5.5.10.55.99.4.5.	048	80.20.10.5.5.10.55.99.4.5.
009	80.10.5.5.10.5.5.10.55.99.4.5.	029	80.20.10.5.5.10.55.99.4.5.	049	80.20.10.5.5.10.55.99.4.5.
010	80.10.5.5.10.5.5.10.55.99.4.5.	030	80.20.10.5.5.10.55.99.4.5.	050	80.20.10.5.5.10.55.99.4.5.
011	80.10.5.5.10.5.5.10.55.99.4.5.	031	80.20.10.5.5.10.55.99.4.5.	051	80.20.10.5.5.10.55.99.4.5.
012	80.10.5.5.10.5.5.10.55.99.4.5.	032	80.20.10.5.5.10.55.99.4.5.	052	80.20.10.5.5.10.55.99.4.5.
013	80.10.5.5.10.5.5.10.55.99.4.5.	033	80.20.10.5.5.10.55.99.4.5.	053	80.20.10.5.5.10.55.99.4.5.
014	80.10.5.5.10.5.5.10.55.99.4.5.	034	80.20.10.5.5.10.55.99.4.5.	054	80.20.10.5.5.10.55.99.4.5.
015	80.10.5.5.10.5.5.10.55.99.4.5.	035	80.20.10.5.5.10.55.99.4.5.	055	80.20.10.5.5.10.55.99.4.5.
016	80.10.5.5.10.5.5.10.55.99.4.5.	036	80.20.10.5.5.10.55.99.4.5.	056	80.20.10.5.5.10.55.99.4.5.
017	80.10.5.5.10.5.5.10.55.99.4.5.	037	80.20.10.5.5.10.55.99.4.5.	057	80.20.10.5.5.10.55.99.4.5.
018	80.10.5.5.10.5.5.10.55.99.4.5.	038	80.20.10.5.5.10.55.99.4.5.	058	80.20.10.5.5.10.55.99.4.5.
019	80.10.5.5.10.5.5.10.55.99.4.5.	039	80.20.10.5.5.10.55.99.4.5.	059	80.20.10.5.5.10.55.99.4.5.
020	80.10.5.5.10.5.5.10.55.99.4.5.	040	80.20.10.5.5.10.55.99.4.5.	060	80.20.10.5.5.10.55.99.4.5.

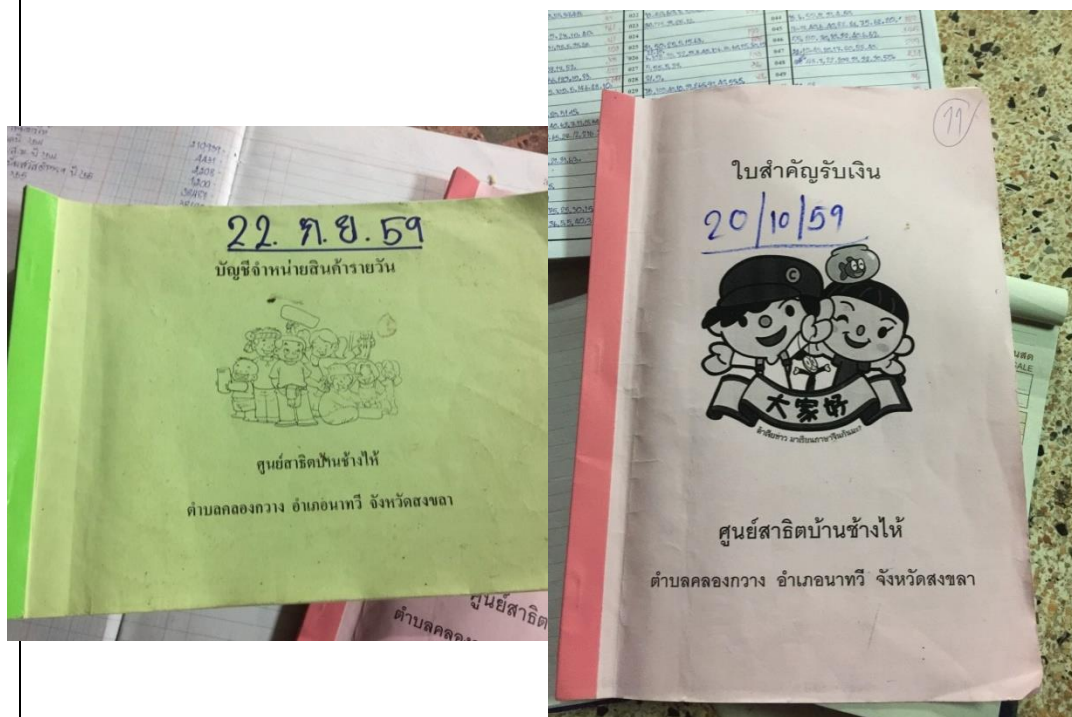


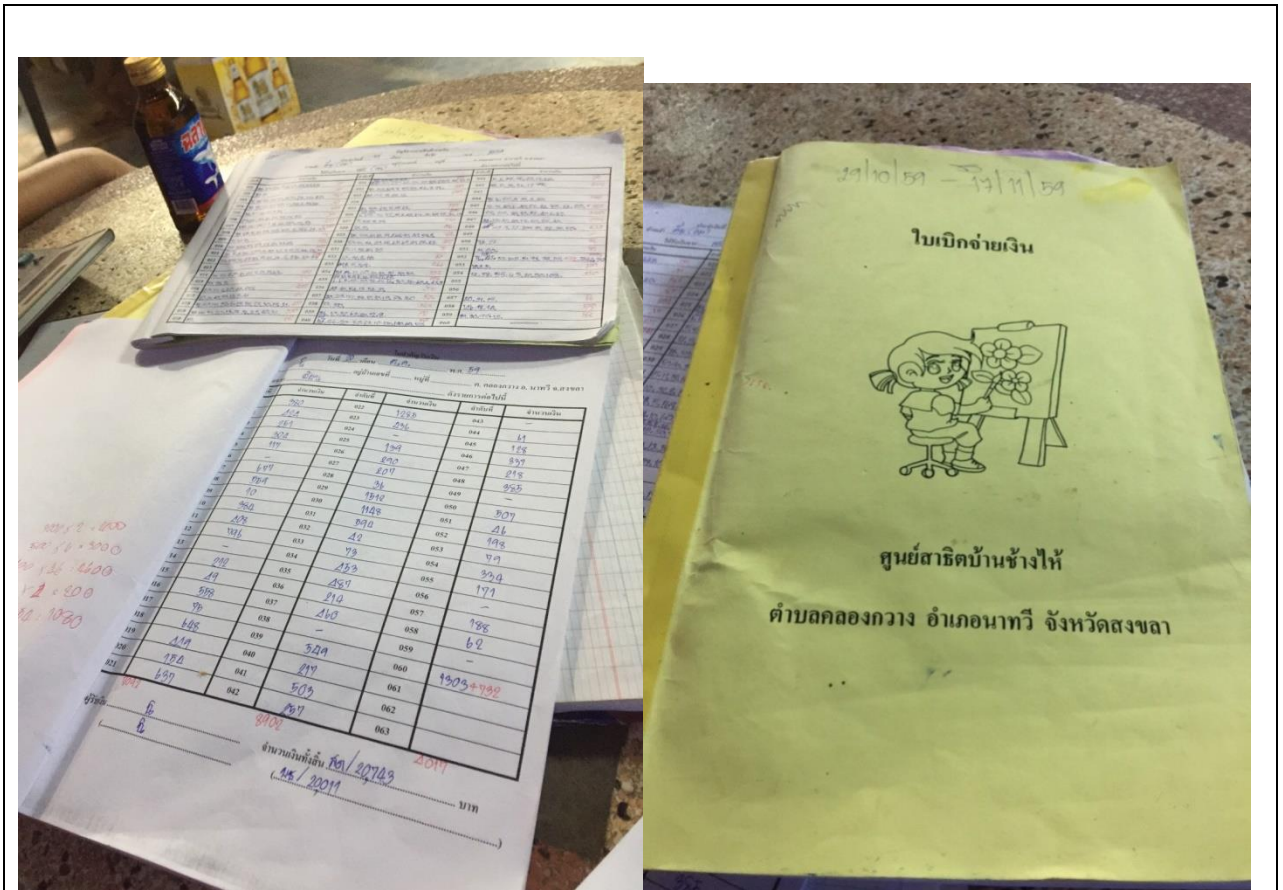


- ประชุมคณะกรรมการบริการศูนย์สาธิตการตลาด



- เก็บข้อมูลเพิ่มเติมจากท่านประธานบัญชี และเหรัญิก หลักฐานทางการเงิน และสมุดบัญชีต่างๆ





ใบสำคัญรับเงิน

วันที่ 19 เดือน ๗ พ.ศ. ๕9

เลขที่ ๓๓๐ อยู่บ้านเลขที่ ๓๓๐ หมู่ที่ ๓ ค. คลองขวาง อ. นาทวี จ.นราธิวาส

ส่งรายการต่อไปนี้

ลำดับที่	จำนวนเงิน	ลำดับที่	จำนวนเงิน	ลำดับที่	จำนวนเงิน
001	229	022	341	043	-
002	30	023	299	044	198
003	561	024	-	045	382
004	361	025	199	046	345
005	129	026	590	047	224
006	209	027	104	048	421
007	271	028	36	049	-
008	661	029	376	050	96
009	96	030	1192	051	79
010	582	031	7	052	1906
011	592	032	60	053	184
012	673	033	166	054	350
013	-	034	382	055	-
014	202	035	666	056	-
015	125	036	712	057	66
016	299	037	526	058	178
017	200	038	348	059	156
018	251	039	81	060	1526 + 502
019	330	040	565	061	-
020	55	041	19	062	-
021	112	042	407	063	-

จำนวนเงินทั้งสิ้น ๓๓๐ ๒๐๙๐๘ บาท

๗๕๖

๒๐๙๐๘

๗๕๖

๒๐๙๐๘

ใบสำคัญรับเงิน

วันที่ 19 เดือน ๗ พ.ศ. ๕9

เลขที่ ๓๓๐ อยู่บ้านเลขที่ ๓๓๐ หมู่ที่ ๓ ค. คลองขวาง อ. นาทวี จ.นราธิวาส

ส่งรายการต่อไปนี้

ลำดับที่	จำนวนเงิน	ลำดับที่	จำนวนเงิน	ลำดับที่	จำนวนเงิน
001	229	022	341	043	-
002	30	023	299	044	198
003	561	024	-	045	382
004	361	025	199	046	345
005	129	026	590	047	224
006	209	027	104	048	421
007	271	028	36	049	-
008	661	029	376	050	96
009	96	030	1192	051	79
010	582	031	7	052	1906
011	592	032	60	053	184
012	673	033	166	054	350
013	-	034	382	055	-
014	202	035	666	056	-
015	125	036	712	057	66
016	299	037	526	058	178
017	200	038	348	059	156
018	251	039	81	060	1526 + 502
019	330	040	565	061	-
020	55	041	19	062	-
021	112	042	407	063	-

จำนวนเงินทั้งสิ้น ๓๓๐ ๒๐๙๐๘ บาท

๗๕๖

๒๐๙๐๘

๗๕๖

๒๐๙๐๘

ใบสำคัญรับเงิน

วันที่ 19 เดือน ๗ พ.ศ. ๕9

เลขที่ ๓๓๐ อยู่บ้านเลขที่ ๓๓๐ หมู่ที่ ๓ ค. คลองขวาง อ. นาทวี จ.นราธิวาส

ส่งรายการต่อไปนี้

ลำดับที่	จำนวนเงิน	ลำดับที่	จำนวนเงิน	ลำดับที่	จำนวนเงิน
001	229	022	341	043	-
002	30	023	299	044	198
003	561	024	-	045	382
004	361	025	199	046	345
005	129	026	590	047	224
006	209	027	104	048	421
007	271	028	36	049	-
008	661	029	376	050	96
009	96	030	1192	051	79
010	582	031	7	052	1906
011	592	032	60	053	184
012	673	033	166	054	350
013	-	034	382	055	-
014	202	035	666	056	-
015	125	036	712	057	66
016	299	037	526	058	178
017	200	038	348	059	156
018	251	039	81	060	1526 + 502
019	330	040	565	061	-
020	55	041	19	062	-
021	112	042	407	063	-

จำนวนเงินทั้งสิ้น ๓๓๐ ๒๐๙๐๘ บาท

๗๕๖

๒๐๙๐๘

๗๕๖

๒๐๙๐๘

ใบสำคัญรับเงิน

วันที่ 19 เดือน ๗ พ.ศ. ๕9

เลขที่ ๓๓๐ อยู่บ้านเลขที่ ๓๓๐ หมู่ที่ ๓ ค. คลองขวาง อ. นาทวี จ.นราธิวาส

ส่งรายการต่อไปนี้

ลำดับที่	จำนวนเงิน	ลำดับที่	จำนวนเงิน	ลำดับที่	จำนวนเงิน
001	229	022	341	043	-
002	30	023	299	044	198
003	561	024	-	045	382
004	361	025	199	046	345
005	129	026	590	047	224
006	209	027	104	048	421
007	271	028	36	049	-
008	661	029	376	050	96
009	96	030	1192	051	79
010	582	031	7	052	1906
011	592	032	60	053	184
012	673	033	166	054	350
013	-	034	382	055	-
014	202	035	666	056	-
015	125	036	712	057	66
016	299	037	526	058	178
017	200	038	348	059	156
018	251	039	81	060	1526 + 502
019	330	040	565	061	-
020	55	041	19	062	-
021	112	042	407	063	-

จำนวนเงินทั้งสิ้น ๓๓๐ ๒๐๙๐๘ บาท

๗๕๖

๒๐๙๐๘

๗๕๖

๒๐๙๐๘

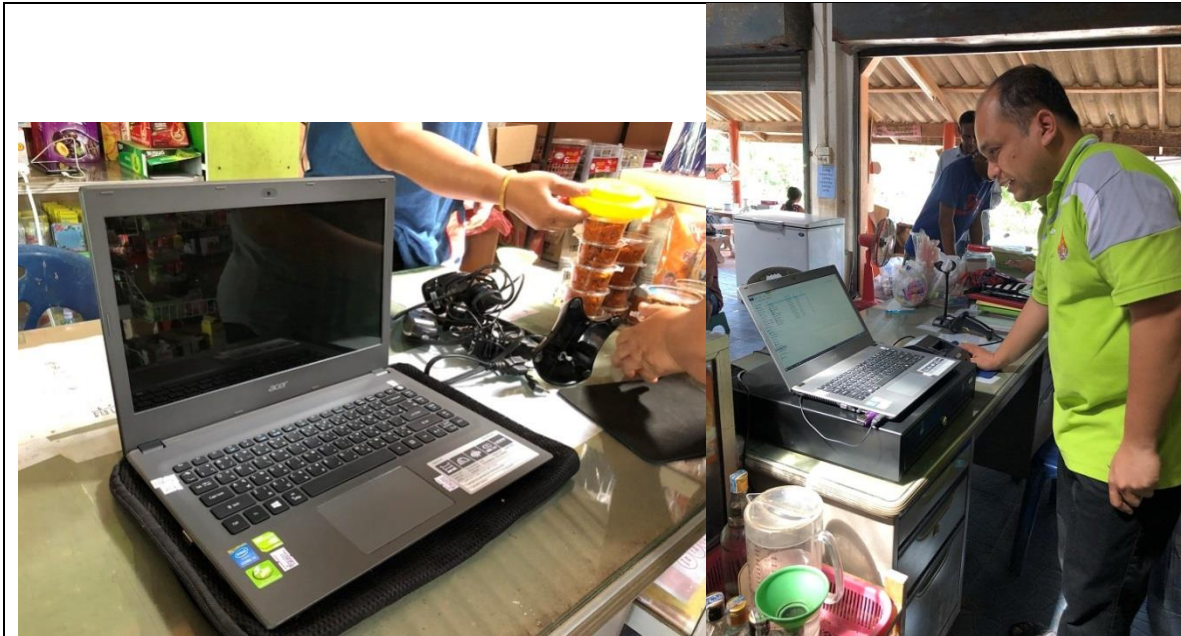
วันที่ 29 พฤษภาคม 2561 ไปติดตั้งอุปกรณ์เพิ่มเติมและสอนการใช้งานเบื้องต้นให้แก่กรรมการ











วันที่ 14-15 มิถุนายน 2561 จัดโครงการอบรมการใช้งานระบบสารสนเทศให้แก่กรรมการสมาชิก และบุคคลที่สนใจจะเข้าร่วมอบรม













ตารางเปรียบเทียบผลผลิต

(Out Put)

ตารางเปรียบเทียบวัตถุประสงค์ กิจกรรมที่วางแผนไว้และกิจกรรมที่ดำเนินการมาและผลที่ได้รับตลอดโครงการ

วัตถุประสงค์โครงการ	กิจกรรมที่วางแผน	กิจกรรมที่ดำเนินการ	ผลที่ได้รับตลอดโครงการ
1. เพื่อศึกษาและจัดเก็บข้อมูลเกี่ยวกับการบริหารจัดการศูนย์สาธิตการตลาดโดยใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น บ้านช้างให้ ตำบลคลองขวาง อำเภอนาหวี จังหวัดสงขลา 2. เพื่อออกแบบและพัฒนาระบบสารสนเทศการซื้อขาย ให้กับศูนย์สาธิตการตลาดบ้านช้างให้ ตำบลคลองขวาง อำเภอนาหวี จังหวัดสงขลา 3. เพื่อเผยแพร่ความรู้เกี่ยวกับการบริหารจัดการศูนย์สาธิตการตลาดโดยใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น และเผยแพร่ระบบการซื้อขายของศูนย์สาธิตการตลาดให้กับสมาชิกและชาวบ้านในชุมชน 4. เพื่อศึกษาความพึงพอใจของผู้ใช้ระบบและผู้รับบริการที่มีต่อระบบฐานข้อมูลการบริหารจัดการศูนย์สาธิตการตลาด(ร้านค้า	1.รวบรวมศึกษาข้อมูลทุติยภูมิจากเอกสารที่เกี่ยวข้อง	1.รวบรวมศึกษาข้อมูลทุติยภูมิจากเอกสารที่เกี่ยวข้อง	1. ได้ทราบกระบวนการบริหารจัดการร้านค้าทั้งระบบของศูนย์สาธิตการตลาดโดยใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น บ้านช้างให้ ตำบลคลองขวาง อำเภอนาหวี จังหวัดสงขลา 2. ได้ระบบสารสนเทศการซื้อขาย ของศูนย์สาธิตการตลาดบ้านช้างให้ ตำบลคลองขวาง อำเภอนาหวี จังหวัดสงขลา 3. ได้เผยแพร่ความรู้ทางด้านการบริหารจัดการร้านค้าแบบยั่งยืน และการใช้งานระบบสารสนเทศการซื้อขาย ให้กับสมาชิกและชาวบ้านในชุมชน หรือ ชุมชนอื่นที่สนใจให้เป็นชุมชนที่มีการเรียนรู้ตลอดชีวิตอย่างยั่งยืนได้ 4. ได้ผลความพึงพอใจจากผู้ใช้งานระบบและผู้รับบริการที่มีต่อระบบฐานข้อมูลการ
	2.วางแผนการวิจัยกำหนดตัวแปรเพื่อสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย	2.วางแผนการวิจัยกำหนดตัวแปรเพื่อสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย	
	3.ออกแบบสอบถามที่ใช้สำหรับสัมภาษณ์บุคคลคนที่เกี่ยวข้องกับศูนย์สาธิตการตลาด เช่น กรรมการ, สมาชิก,ผู้นำท้องถิ่น, เจ้าหน้าที่ผู้รับผิดชอบแต่ละฝ่าย	3.ออกแบบสอบถามที่ใช้สำหรับสัมภาษณ์บุคคลคนที่เกี่ยวข้องกับศูนย์สาธิตการตลาด เช่น กรรมการ, สมาชิก,ผู้นำท้องถิ่น, เจ้าหน้าที่ผู้รับผิดชอบแต่ละฝ่าย	
	4. ลงพื้นที่เป้าหมายเพื่อสัมภาษณ์และเก็บข้อมูล บุคคลคนที่เกี่ยวข้อง ภูมิปัญญาที่ใช้บริหารจัดการศูนย์สาธิตการตลาด	4. ลงพื้นที่เป้าหมายเพื่อสัมภาษณ์และเก็บข้อมูล บุคคลคนที่เกี่ยวข้อง ภูมิปัญญาที่ใช้บริหารจัดการศูนย์สาธิตการตลาด	
	5. จัดทำระบบฐานข้อมูลการบริหารจัดการศูนย์สาธิตการตลาดโดยใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น	5. จัดทำระบบฐานข้อมูลการบริหารจัดการศูนย์สาธิตการตลาดโดยใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น	

ชุมชน) บ้านช้างไห้ ตำบลคลองขวาง อำเภอนาทวี จังหวัดสงขลา	6.พัฒนาระบบสารสนเทศการซื้อขาย ศูนย์สาธิตการตลาดบ้านช้างไห้ ตำบล คลองขวาง อำเภอนาทวี จังหวัดสงขลา	6.พัฒนาระบบสารสนเทศการซื้อขาย ศูนย์สาธิตการตลาดบ้านช้างไห้ ตำบล คลองขวาง อำเภอนาทวี จังหวัดสงขลา	บริหารจัดการศูนย์สาธิตการตลาด(ร้านค้า ชุมชน) บ้านช้างไห้ ตำบลคลองขวาง อำเภอนาทวี จังหวัดสงขลา
--	--	--	---

สัญญาเลขที่ RDG60T0088

การใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นในการบริหารจัดการและพัฒนาระบบสารสนเทศ ศูนย์สาธิต
การตลาด (ร้านค้าชุมชน) บ้านช้างให้ ตำบลคลองกวาง อำเภอนาหวี จังหวัดสงขลา

สรุปรายงานความก้าวหน้าครั้งที่ ...3..

กระบวนการดำเนินการ	2560				2561							
	มิ.ย	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค	พ.ย	ธ.ค	ม.ค	ก.พ	มี.ค	เม.ย	พ.ค
1.รวบรวมศึกษาข้อมูลทุติยภูมิจากเอกสารที่เกี่ยวข้อง	↔											
2.วางแผนการวิจัยกำหนดตัวแปรเพื่อสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย		↔										
3.ออกแบบสอบถามที่ใช้สำหรับสัมภาษณ์บุคคลคนที่เกี่ยวข้องกับศูนย์สาธิตการตลาด เช่น กรรมการ, สมาชิก, ผู้นำท้องถิ่น, เจ้าหน้าที่ผู้รับผิดชอบแต่ละฝ่าย		↔	↔	↔								
4. ลงพื้นที่เป้าหมายเพื่อสัมภาษณ์และเก็บข้อมูล บุคคลคนที่เกี่ยวข้องกับ ภูมิปัญญาที่ใช้บริหารจัดการศูนย์สาธิตการตลาด			↔	↔	↔	↔						
5. จัดทำระบบฐานข้อมูลการบริหารจัดการศูนย์สาธิตการตลาดโดยใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น					↔	↔						
6.พัฒนาระบบสารสนเทศการซื้อขายศูนย์สาธิตการตลาดบ้านช้างให้ ตำบลคลองกวาง อำเภอนาหวี จังหวัดสงขลา						↔	↔					
7. นำเสนอและทดสอบระบบระบบสารสนเทศการซื้อขายศูนย์สาธิตการตลาดบ้านช้างให้ ตำบลคลองกวาง อำเภอนาหวี จังหวัดสงขลา								↔	↔			
8.จัดการฝึกอบรมให้ชุมชนต่างๆที่สนใจร่วมรับฟังการใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นในการบริหารจัดการศูนย์สาธิตการตลาด									↔	↔		
9. จัดทำรายงานฉบับสมบูรณ์											↔	↔

ตารางเปรียบเทียบผลผลิต (Output) ที่เสนอในข้อเสนอโครงการและที่ดำเนินการได้จริงในรอบ ..12.. เดือน

ผลผลิต (Output)		ในกรณีล่าช้า (ผลสำเร็จไม่ถึง 100%) ให้ท่านระบุสาเหตุและการแก้ไขที่ท่านดำเนินการ
กิจกรรมในข้อเสนอโครงการ/หรือจากการปรับเปลี่ยน	ผลสำเร็จ (%)	

1.รวบรวมศึกษาข้อมูลทุติยภูมิจากเอกสารที่เกี่ยวข้อง	100%	
2.วางแผนการวิจัยกำหนดตัวแปรเพื่อสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย	100%	
3.ออกแบบสอบถามที่ใช้สำหรับสัมภาษณ์บุคคลคนที่เกี่ยวข้องกับศูนย์สาธิตการตลาด เช่น กรรมการ, สมาชิก, ผู้นำท้องถิ่น, เจ้าหน้าที่ผู้รับผิดชอบแต่ละฝ่าย	100%	
4. ลงพื้นที่เป้าหมายเพื่อสัมภาษณ์และเก็บข้อมูลบุคคลคนที่เกี่ยวข้อง ภูมิปัญญาที่ใช้บริหารจัดการศูนย์สาธิตการตลาด	100%	
5. จัดทำระบบฐานข้อมูลการบริหารจัดการศูนย์สาธิตการตลาดโดยใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น	100%	
6.พัฒนาระบบสารสนเทศการซื้อขายศูนย์สาธิตการตลาดบ้านช้างให้ ตำบลคลองขวาง อำเภอนาหว้า จังหวัดสกลา	100%	ติดตั้งให้ใช้งานเรียบร้อย ใช้งานควบคู่ไปกับการลงบันทึกในสมุดบัญชี

ลงนาม.....

(นางสาวกาญจนา แก้วทอง)

(หัวหน้าโครงการวิจัยผู้รับทุน)

วันที่.....

ข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะอื่นๆ ต่อ สกว.

.....

.....

.....

.....

.....

.....