

การค้นคว้าแบบอิสระนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อทำการวิเคราะห์ยอดขายของบริษัทสยามโกลบอลเฮ้าส์ จำกัด (มหาชน) สาขาเวียงกุมกามโดยใช้หลักการของบิซิเนสอินเทลลิเจนซ์ โดยผู้ศึกษาได้รวบรวมข้อมูลจากเอกสารและการสัมภาษณ์บุคลากรของบริษัท ฯ แล้วนำมาวิเคราะห์ โดยมีการศึกษา 7 ขั้นตอนดังนี้ (1) ศึกษาและรวบรวมข้อมูล (2) วิเคราะห์ระบบการออกรายงานวิเคราะห์ยอดขายในปัจจุบัน (3) ออกแบบระบบฐานข้อมูล (4) พัฒนาวิธีการวิเคราะห์ยอดขายด้วยบิซิเนสอินเทลลิเจนซ์ของไมโครซอฟต์ (5) ทดสอบและปรับปรุงวิธีการควบคู่กับผู้ใช้งาน (6) ประเมินการใช้งานของระบบ (7) สรุปผลการดำเนินงาน และข้อเสนอแนะ

ระบบนี้เป็นระบบวิเคราะห์ยอดขายโดยใช้หลักการของบิซิเนสอินเทลลิเจนซ์ซึ่งถูกจัดการบนระบบปฏิบัติการไมโครซอฟท์วินโดวส์เซิร์ฟเวอร์เวอร์ชัน 2003 ใช้โปรแกรม SQL Server 2005 ในการจัดการและจัดเก็บข้อมูล และใช้โปรแกรม SQL Server Business Intelligence Development Studio ในส่วนของ Integration Service ในการดึงข้อมูล(Extract) เปลี่ยนรูปแบบ (Transform) บันทึกคลังข้อมูล (Data Warehouse) หลังจากนั้นจะนำข้อมูลที่ได้มาสร้างความสัมพันธ์ใน Analysis Services ซึ่งผลที่ได้คือลูกบาศก์ (Cubes) ที่สามารถเรียกดูข้อมูลได้หลายด้าน โดยมีตัววัดเชิงปริมาณคือจำนวนที่ขาย และยอดขาย ส่วนมิติของข้อมูลจะมีอยู่ 6 ด้านคือ (1) มิติด้านลูกค้า (2) มิติด้านผู้จำหน่าย (3) มิติด้านช่วงเวลา (4) มิติด้านสินค้า (5) มิติด้านพนักงาน (6) มิติด้านพื้นที่การขาย โดยใช้ข้อมูลทดสอบย้อนหลัง 4 ปี ส่วนการเรียกดูข้อมูลสามารถเรียกดูผ่านโปรแกรมไมโครซอฟท์เอกซ์เซล 2007 และผ่านทางเว็บ

ผลการประเมินการใช้ระบบจากผู้ใช้งานจำนวน 10 คน ผู้ศึกษาพบว่า ผู้ใช้มีความพึงพอใจในการใช้ระบบอยู่ในระดับดี แสดงว่าระบบสามารถช่วยแก้ปัญหาระบบงานเดิมและเพิ่มประสิทธิภาพในการวิเคราะห์ข้อมูลได้ดียิ่งขึ้น

The objective of this independent study is to analyze the sales of Siam Global House Public Co.,Ltd. Wiangkumkam Branch by using business intelligence principles. The study was conducted by collecting and reviewing a secondary data and interviews the staff of the company, then analysis. The study was consist of 7 steps as followed: (1) Review and collect the data and the report system (2) Analyze the sale at the present (3) Design the data base system (4) Develop the sales analysis by using business intelligence principles (5) Test and develop the methodology or technique with the end user (6) Evaluate the working system (7) Summary and Recommendation.

This system is the sales analysis system by using business intelligence principles which administrated on the Microsoft window server version 2003 by using the SQL Server 2005 program in the database management and the system improvement and using SQL Server Business Intelligence Development Studio program in part of Integration Service in Extracting, Transforming and record on the Data Warehouse. The data then was taken to analyze the correlation in Analysis Service which the Cubes were the results that are able to see in many forms by Quantitative index (amount of Sale and Sales). There are 6 dimensions of the data as followed: (1) Customers dimension (2) The sale dimension (3) Time dimension (4) Good dimension (5) Staff dimension (6) Sale area dimension by using the last four years information. This system could be seen via the Microsoft Excel 2007 program and web page.

From the evaluation of this system by ten of end users found that the end users were satisfy of using this system in level good. It can be concluded that this system can help and solve the old system and increase efficiency of the data analysis.