

จุดมุ่งหมาย

เพื่อออกแบบและพัฒนาระบบจัดการ การส่งเสริมการขายและดูแลลูกค้า ประเภทสินค้าไอที ผ่านตัวแทนจำหน่าย ดังนี้

สามารถเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าของ และบริการของบริษัทอินแกรม ไมโคร (ประเทศไทย) จำกัด ได้อีกช่องทางหนึ่ง และยังทำให้ธุรกิจของตนเองพร้อมให้บริการแก่ลูกค้าทางอินเทอร์เน็ต

สามารถเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าของ ตัวแทนจำหน่าย (Dealers) ได้อีกช่องทางหนึ่ง และยังทำให้ธุรกิจของตัวแทนจำหน่าย (Dealers) พร้อมให้บริการแก่ลูกค้าทางอินเทอร์เน็ต

เพิ่มประสิทธิภาพในการสร้างเครือข่ายของธุรกิจ และมีประสิทธิภาพในการให้บริการลูกค้า

เพื่อให้ข้อมูลของบริษัทพร้อมให้ลูกค้าเข้ามาค้นหาได้เพื่อจำทำให้บริษัทเป็นที่รู้จักของบุคคลทั่วไป ไม่จำกัดเฉพาะตัวแทนจำหน่าย (Dealers) เท่านั้น

ขยายผลสินค้าและบริการ ขอบเขตการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ให้มากขึ้น

จัดปัญหาด้านเวลาดำเนินการของธุรกิจ

การเข้าสู่ตลาดที่ลูกค้ามีความต้องการบริโภคสินค้าสูง (Highly Desirable Demographic Market)

การตอบคำถามของลูกค้าที่เกิดขึ้นบ่อยๆ (Frequently Asked Questions)

ลดปัญหาเรื่องการโทรศัพท์เข้ามาสอบถามเกี่ยวกับราคาของสินค้า การรับประกันสินค้าและบริการ

เพิ่มความพึงพอใจให้กับ ตัวแทนจำหน่าย (Dealers) และ ลูกค้า (End Users) ในด้านสินค้าและบริการ

วิธีดำเนินการศึกษาค้นคว้า

การพัฒนาระบบจัดการ การส่งเสริมการขายและดูแลลูกค้า ประเภทสินค้าไอที ผ่านตัวแทนจำหน่าย ผู้ศึกษาได้กำหนดวิธีการศึกษาและขั้นตอนดังต่อไปนี้

1. รวบรวมทฤษฎีและสำรวจงานวิจัย ขั้นตอนนี้เป็นขั้นตอนเริ่มต้นของงานวิจัย เพื่อให้ทราบข้อมูลโดยทั่วไปของหัวข้อที่จะทำการวิจัย และทำให้มีมุมมองในการแก้ปัญหาทางวิจัยที่กว้างขึ้น ทราบถึงแนวทางในการแก้ปัญหาของงานวิจัยในอดีตที่เกี่ยวข้องกับการจัดทำเว็บไซต์เพื่อส่งเสริมการขาย

2. สำรวจสถานะทั่วไปของธุรกิจขายส่งของบริษัทกรณีศึกษา การจะแก้ปัญหาจะต้องศึกษาสภาพปัญหาให้เข้าใจ เพื่อมุ่งประเด็นที่สำคัญของปัญหา

2.1 ขั้นตอนการปฏิบัติงานและการไหลของเอกสาร

2.2 เก็บข้อมูลความต้องการสินค้าบนเว็บไซต์ ภายในปี 49 – 50 แยกประเภทตามมูลค่า

2.3 รวบรวมข้อมูลพฤติกรรมของสินค้าและลักษณะของสินค้าแต่ละชนิด

3. วิเคราะห์ปัญหาและกำหนดแนวทางในการแก้ปัญหา

4. กำหนดวัตถุประสงค์ ขอบเขต ปัญหาและตัวชี้วัดผลการวิจัย เพื่อให้การทำการวิจัยมีแนวทางที่แน่นอน และสามารถแก้ปัญหาได้ถูกต้องตามวัตถุประสงค์ สามารถวัดผลประสิทธิภาพของงานวิจัย

5. หาข้อมูลช่วงเวลานำเสนอ และต้นทุนต่างๆที่เกี่ยวข้องกับการควบคุมสินค้าคงคลัง เพื่อนำไปใช้ให้เป็นพารามิเตอร์ในการวางแผนควบคุมการโปรโมทสินค้า

ผลการศึกษาค้นคว้า

1. ผลการศึกษาและพัฒนาโปรแกรมประยุกต์ฯ ให้เป็นแนวทางในการพัฒนาระบบส่งเสริมการขายและดูแลลูกค้า ทำให้บริษัทมีช่องทางในการจำหน่ายสินค้าและบริการเพิ่มขึ้น มีความสะดวกในการสืบค้นข้อมูลสินค้า, จัดเก็บและปรับปรุงข้อมูลสินค้าให้มีความทันสมัยและช่วยลดระยะเวลาในการติดต่อสื่อสารกับพนักงานขาย และยังสามารถจำหน่ายสินค้าได้ตลอด 24 ชั่วโมง มีการจัดทำเป็นรายงานและคู่มือการใช้งานโปรแกรม อีกทั้งยังช่วยลดขั้นตอนในการปฏิบัติงานให้มีประสิทธิภาพและความรวดเร็วยิ่งขึ้น เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าที่เกิดขึ้นทั้งในปัจจุบันและในอนาคตเมื่อบริษัทมีการเจริญเติบโตและมีฐานลูกค้าเพิ่มมากขึ้น

2. การพัฒนาระบบจัดการ การส่งเสริมการขายและดูแลลูกค้า ประเภทสินค้าไอที ผ่านตัวแทนจำหน่าย ยังมีระบบการสนับสนุนงานบริการหลังการขายซึ่งก็เป็นส่วนสำคัญที่ทำให้ตัวแทนจำหน่ายและบุคคลทั่วไปสามารถเข้ามาตรวจสอบสินค้าว่าอยู่ในประกันของบริษัทหรือไม่ สามารถตรวจสอบว่าสินค้าที่ส่งมาक्रमอยู่ในกระบวนการไหนของการทำงานเพื่อช่วยลดปัญหาการโทรมาสอบถามทางแผนกบริการลูกค้าว่าสินค้าที่ส่งมาक्रमนั้นตอนนี้สามารถเข้ามารับสินค้าได้หรือยัง ซึ่งในระบบนี้จะมีสถานะของงานक्रमอยู่ว่าตอนนี้สินค้าอยู่ในกระบวนการไหน

3. การพัฒนาระบบจัดการ การส่งเสริมการขายและดูแลลูกค้า ประเภทสินค้าไอที ผ่านตัวแทนจำหน่าย ยังมีระบบการทำรายงานที่สอดคล้องกับความต้องการของทั้งตัวแทนจำหน่ายและพนักงานที่เกี่ยวข้อง ในส่วนของพนักงานขายก็สามารถดูรายงานการสั่งซื้อสินค้าของตัวแทนจำหน่ายได้ทั้งแบบรายวัน รายสัปดาห์ และเดือน ส่วนพนักงานบัญชีและเครดิตก็ไม่ต้องคอยมาตอบคำถามในเรื่องวงเงินเครดิตของตัวแทนจำหน่ายว่าจะสามารถซื้อสินค้าได้หรือไม่และในส่วน of ตัวแทนจำหน่ายเองก็ยังสามารถป้อนรายงานยอดค้างชำระและรายการที่สั่งซื้อได้