**Accounting (SALE)**

**ระบบสารสนเทศที่ได้รับ คืออะไร**

Account Sales (อะเคาน์ เซลล์) หรือ บัญชีรายละเอียดการขายสินค้า คือ บัญชีที่เกิดขึ้นจากการขายสินค้าและบริการของกิจการ ซึ่ง[พนักงานบัญชี](https://mindphp.com/%E0%B8%9A%E0%B8%97%E0%B8%84%E0%B8%A7%E0%B8%B2%E0%B8%A1/194-e-commerce/%E0%B8%84%E0%B8%A7%E0%B8%B2%E0%B8%A1%E0%B8%A3%E0%B8%B9%E0%B9%89%E0%B8%98%E0%B8%B8%E0%B8%A3%E0%B8%81%E0%B8%B4%E0%B8%88/3520-accountant-%E0%B9%81%E0%B8%AD%E0%B8%84%E0%B9%80%E0%B8%84%E0%B8%B2%E0%B8%99%E0%B9%8C%E0%B9%80%E0%B8%97%E0%B8%B4%E0%B8%99%E0%B8%97%E0%B9%8C-%E0%B8%84%E0%B8%B7%E0%B8%AD%E0%B8%AD%E0%B8%B0%E0%B9%84%E0%B8%A3.html)จะต้องบันทึกบัญชีทุกครั้งที่เกิดรายการขายขึ้น ซึ่งจะบันทึกรายละเอียดเหล่านี้ลงใน[บัญชีทั่วไป](https://mindphp.com/%E0%B8%9A%E0%B8%97%E0%B8%84%E0%B8%A7%E0%B8%B2%E0%B8%A1/194-e-commerce/%E0%B8%84%E0%B8%A7%E0%B8%B2%E0%B8%A1%E0%B8%A3%E0%B8%B9%E0%B9%89%E0%B8%98%E0%B8%B8%E0%B8%A3%E0%B8%81%E0%B8%B4%E0%B8%88/3563-general-journal-%E0%B9%80%E0%B8%88%E0%B8%99%E0%B9%80%E0%B8%99%E0%B9%80%E0%B8%A3%E0%B8%B4%E0%B8%A5-%E0%B9%80%E0%B8%88%E0%B8%AD%E0%B8%A3%E0%B9%8C%E0%B9%80%E0%B8%99%E0%B8%B4%E0%B8%A5-%E0%B8%84%E0%B8%B7%E0%B8%AD%E0%B8%AD%E0%B8%B0%E0%B9%84%E0%B8%A3.html) จากนั้นจึงจะลงบันทึก[บัญชีแยกประเภท](https://mindphp.com/%E0%B8%9A%E0%B8%97%E0%B8%84%E0%B8%A7%E0%B8%B2%E0%B8%A1/194-e-commerce/%E0%B8%84%E0%B8%A7%E0%B8%B2%E0%B8%A1%E0%B8%A3%E0%B8%B9%E0%B9%89%E0%B8%98%E0%B8%B8%E0%B8%A3%E0%B8%81%E0%B8%B4%E0%B8%88/3562-general-ledger-%E0%B9%80%E0%B8%88%E0%B8%99%E0%B9%80%E0%B8%99%E0%B9%80%E0%B8%A3%E0%B8%B4%E0%B8%A5-%E0%B9%80%E0%B8%A5%E0%B8%94%E0%B9%80%E0%B8%88%E0%B8%AD%E0%B8%B0-%E0%B8%84%E0%B8%B7%E0%B8%AD%E0%B8%AD%E0%B8%B0%E0%B9%84%E0%B8%A3.html) โดยแยกประเภทบัญชีไว้ในบัญชีรายละเอียดการขายสินค้า จากนั้นเมื่อถึงสิ้นงวดบัญชีก็จะทำ[งบแสดงฐานะการเงิน](https://mindphp.com/%E0%B8%9A%E0%B8%97%E0%B8%84%E0%B8%A7%E0%B8%B2%E0%B8%A1/194-e-commerce/%E0%B8%84%E0%B8%A7%E0%B8%B2%E0%B8%A1%E0%B8%A3%E0%B8%B9%E0%B9%89%E0%B8%98%E0%B8%B8%E0%B8%A3%E0%B8%81%E0%B8%B4%E0%B8%88/3572-balance-sheet-%E0%B9%81%E0%B8%9A%E0%B8%A5%E0%B9%80%E0%B8%A5%E0%B8%B4%E0%B8%99%E0%B8%8B-%E0%B8%8A%E0%B8%B5%E0%B8%97-%E0%B8%84%E0%B8%B7%E0%B8%AD%E0%B8%AD%E0%B8%B0%E0%B9%84%E0%B8%A3.html)ขึ้นมา เพื่อสรุปข้อมูลฐานะทางการเงินในปัจจุบันของกิจการให้กิจการได้รับทราบ เพื่อกิจการจะได้นำข้อมูลเหล่านี้ไปวิเคราะห์วางแผนการดำเนินงานต่อไป

**ระบบสารสนเทศนั้นๆมีหน้าที่อะไร**

1. ติดต่อลูกค้าในตลาด เพื่อทำการขายการเจรจาสื่อสารระหว่างผู้ขาย และผู้ซื้อหรือกลุ่มผู้ที่คาดหวังว่าจะเป็นลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อช่วยให้ผู้ซื้อรู้จักสินค้ากระตุ้นความสนใจ และสร้างความพอใจในตัวสินค้า  
2. เจรจาเรื่องเงื่อนไขการซื้อขาย และให้คำ-ปรึกษาแก่ลูกค้า รวมทั้ง แก้ปัญหาที่อาจเกิดขึ้นก่อน การขาย และหลังการขาย  
3. หาลูกค้าใหม่ๆ พนักงานขายบางประเภทอาจจะต้องขายสินค้าที่ไม่มีตัวตนให้กับลูกค้า อย่างเช่น การขายบริการความคุ้มครองการประกันชีวิต ประกันภัย ด้านที่ปรึกษา บริการด้านการโฆษณา ซึ่งต้องใช้ความพยายาม และความคิดสร้างสรรค์ในการขายสินค้า  
4. จัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย ส่วนลดการค้า การแสดงนิทรรศการการค้า การโฆษณาประชาสัมพันธ์ต่างๆ เป็นเครื่องมือช่วยกระตุ้นในการขาย  
5. อาจให้บริการหลังการขายแก่ลูกค้า เช่นการตรวจสอบผลิตภัณฑ์หลังการซื้อสินค้า หรือเปลี่ยนชิ้นส่วนที่ชำรุดให้แก่ลูกค้า เป็นต้น  
พนักงานขายอาจทำงาน ณ. สถานที่ขายสินค้าซึ่งกำหนดไว้ เช่น ศูนย์การค้า ท่าอากาศยานตามบ้านเรือนส่วนบุคคล หรือตามสถานที่ราชการ และสถานประกอบกิจการต่างๆ เป็นต้น

**ระบบสารสนเทศนั้นๆมีประโยชน์อะไร**

1) ทำมากได้มาก

เนื่องจากอาชีพเซลล์หรือนักขายเป็นอาชีพที่ได้ค่าคอมฯ ตามเป้า ซึ่งหลายๆ บริษัทจะจ่ายค่าคอมฯ มากขึ้นไปอีกถ้าทำยอดขายได้ทะลุเป้า ทำได้ได้รับเงินมากขึ้นตามความสามารถและผลงาน

2) สามารถสร้าง "Connection" ที่ยอดเยี่ยมได้ง่าย

ดังคำกล่าวที่ว่า "the unexpected connection is more powerful than one that obvious" ซึ่งกลายเป็นเรื่องที่น่าตื่นเต้นสำหรับการพบปะผู้คนใหม่ๆ ซึ่งลูกค้าเปิดโอกาสให้เราได้พูดคุย แลกเปลี่ยนนามบัตร เป็นที่ปรึกษาด้านธุรกิจให้กับลูกค้า นับว่าเป็นช่วงเวลาที่มีค่า ถือว่าเป็นบันไดก้าวแรกสู่การขายและการสร้างความสัมพันธ์สำหรับการทำธุรกิจ บางทีคอนเน็กชั่นที่คาดไม่ถึงในแต่ละวันที่คุณเจอ สามารถเปลี่ยนชีวิตคุณให้ดีขึ้นได้อย่างยอดเยี่ยมมากๆ

3) ได้เพิ่มทักษะการทำงานที่เกี่ยวกับความสัมพันธ์ของคน

จากข้อสองคือการสร้าง Connection เป็นสิ่งที่ยอดเยี่ยมแล้ว ยังได้ทักษะการบริหารความสัมพันธ์เพิ่มขึ้นมาอีก ซึ่งถือว่าเป็นการพัฒนาและลงมือทำได้ทันทีในการพบลูกค้าแต่ละครั้ง นับตั้งแต่การพบปะ ทักทาย ภาษากาย การวางตัว การสนทนา เป็นต้น ซึ่งสามารถแก้ไขได้ทุกครั้งที่ได้เจอกับลูกค้าใหม่ สิ่งนี้จะเป็นทักษะติดตัวเราตลอดชีวิตที่ทำให้เรามีบุคลิกภาพที่ดี น่าเชื่อถือ น่านับถือ ในการพบปะเพื่อนฝูง ผู้ใหญ่ คนพิเศษตลอดไป

4) ได้ทักษะในเรื่องการบริหารเวลา

สิิ่งที่มีค่าที่สุดในชีวิตอีกสิ่งหนึ่งคือ "เวลา" ซึ่งในบางครั้งเป็นสิ่งที่มีค่ายิ่งกว่าเงินทอง เนื่องจากอาชีพเซลล์เป็นอาชีพที่ต้องมีการนัดหมายพบปะผู้คนอยู่บ่อยๆ ไปจนถึงการประสานงานกับทีมงานในบริษัท ทำให้ทักษะการบริหารเวลาเป็นสิ่งที่จำเป็น เพราะในแต่ละวันการทำนัดกับลูกค้าเก่าและใหม่เป็นเรื่องสำคัญ การบริหารเวลาอย่างมีประสิทธิภาพในการเข้าพบลูกค้าแต่ละรายที่ดี จะทำให้เรามีเวลาทำนัดมากกว่าคนอื่นในแต่ละวัน ส่งผลให้สามารถขายสินค้าและปิดการขายได้ดีขึ้น

5) มีความเข้าใจธุรกิจแบบ B2B และ B2C ที่ไม่มีสอนในมหาลัย

การได้พบปะพูดคุยกับลูกค้าในหลายๆ ธุรกิจ ทำให้คุณได้เรียนรู้เกี่ยวกับธุรกิจของลูกค้า โดยที่ในบางครั้งเป็นการแชร์ประสบการณ์จากระดับ CEO หรือเจ้าของธุรกิจ ซึ่งเป็นช่วงเวลาที่มีค่าในการนำความรู้นั้นไปพัฒนาตัวเองให้ประสบความสำเร็จ และพัฒนาตัวเองจากนักขายไปเป็นที่ปรึกษาทางธุรกิจ สามารถนำความรู้นี้ไปประกอบอาชีพใหม่ๆ หรือธุรกิจส่วนตัวได้ในอนาคต

6) เป็นอาชีพที่ไม่มีวันตกงาน

ข้อนี้หลายๆ คนอาจจะแย้งนะครับว่าคนใกล้ตัวหลายๆ ท่านก็เคยโดนไล่ออกหรือตกงานเพราะยอดไม่ถึง แต่ผมเชื่อแน่ครับว่าทำเราทำได้ถึงเป้าหรือยอดขายทะลุเป้าตามข้อหนึ่ง มีวินัยและการบริหารเวลาที่ดี คุณจะกลายเป็นมนุษย์ทองคำเนื้อหอมที่มีแต่บริษัทฯ อื่น ต้องการตัว เพราะงานขายคือหัวใจของธุรกิจแทบทุกที่ ได้รับค่าตอบแทนอย่างงามและต่อให้เศรษฐกิจจะแย่แค่ไหน แต่งานขายก็เป็นสิ่งที่สำคัญในการค้ำจุนธุรกิจให้โตไปข้างหน้าอยู่ดี

7) เป็นรากฐานในการพัฒนาตัวเองสู่การเป็นเจ้าของกิจการ

เป็นที่แน่นอนว่านักธุรกิจชื่อดังหลายๆ คนในไทย ล้วนผ่านการเป็นนักขายหรือเซลล์มาก่อน เพราะยืนยันจากประสบการณ์ของเจ้าสัวหลายๆ ท่าน เช่น เจ้าสัวเจริญฯ เจ้าสัวธนินท์ฯ คุณตัน อิชิตัน คุณต๊อบ เถ้าแก่น้อย เป็นต้น ล้วนผ่านการเป็นนักขายจนได้ประสบการณ์งานขายมาต่อยอดพัฒนาธุรกิจของตัวเอง เพราะตำราการทำธุรกิจที่ดีที่สุดนั้นคือการเริ่มจากนักขาย ซึ่งทำให้เราเรียนรู้ทักษะการทำธุรกิจตั้งแต่การสร้างคอนเน็กชั่น การเสนอขาย ต่อรอง เจรจา แนะนำสินค้า เป็นที่ปรึกษาและปิดการขาย เป็นต้น ถือว่าเป็นตำราเล่มสำคัญที่จะติดตัวคุณในการทำธุรกิจตลอดชีวิต