

เอกสารคู่มือการใช้งาน(Admin) ระบบ CRM - Intelligence

เสนอ

บริษัท เอส แอนด์ พี ซินดิเคท จำกัด (มหาชน)



จัดทำโดย

บริษัท โกอิงเจส จำกัด



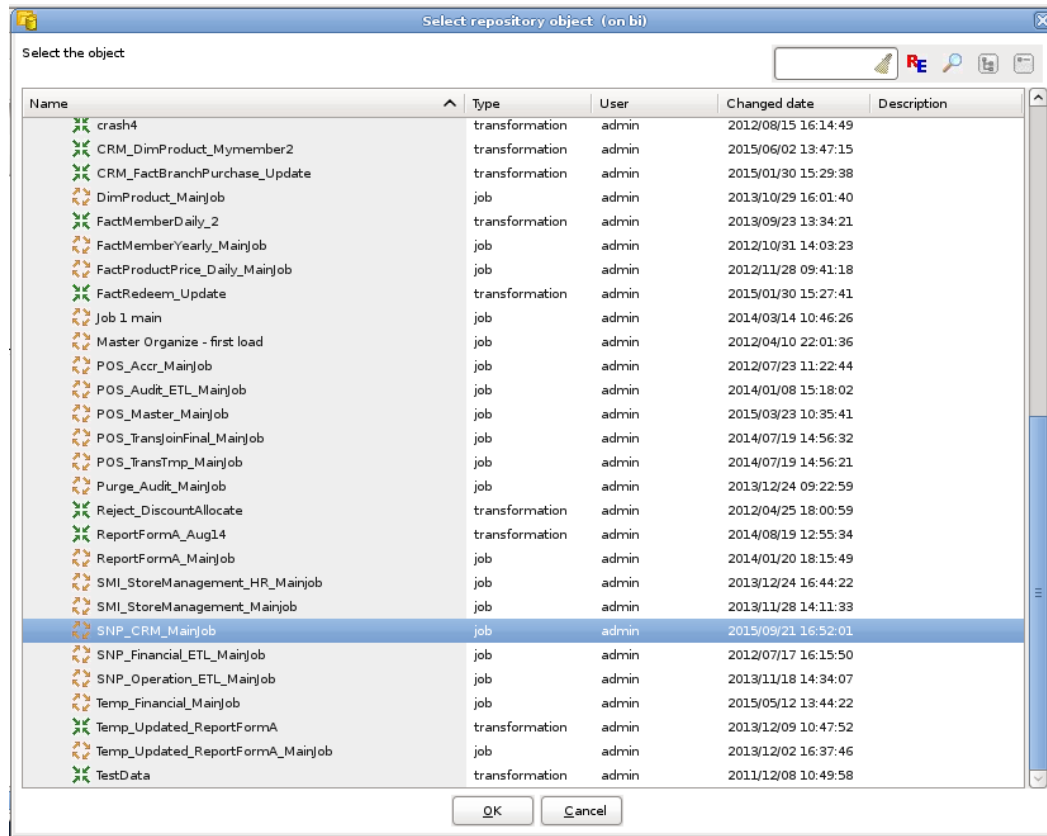
บริษัท โกอิงเจส จำกัด
เลขที่ 999 ซอยรามอินทรา 55/8 ถนนรามอินทรา แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน
กทม. 10230
โทรศัพท์ 02-116-0950, 096-882-9599 โทรสาร 02-101-6404

Contents

SNP_CRM_Mainjob_ETL.....	3
ความสัมพันธ์ระหว่าง Cube >Table >Job >Transformations.....	4
ความสัมพันธ์ระหว่าง Table >Fix Report	6
วิธีตั้งเวลาโหลดข้อมูล.....	7
วิธีการ Run ETL เพื่อซ่อมข้อมูล.....	8
วิธีการเพิ่ม Email address หาผู้ดูแลระบบ	10

SNP_CRM_MainJob_ETL

สำหรับ ETL หลักของโครงการ CRM - Intelligencet มีชื่อว่า "SNP_CRM_Mainjob" จัดเก็บอยู่ที่ /
 ดังรูปที่ 1.1

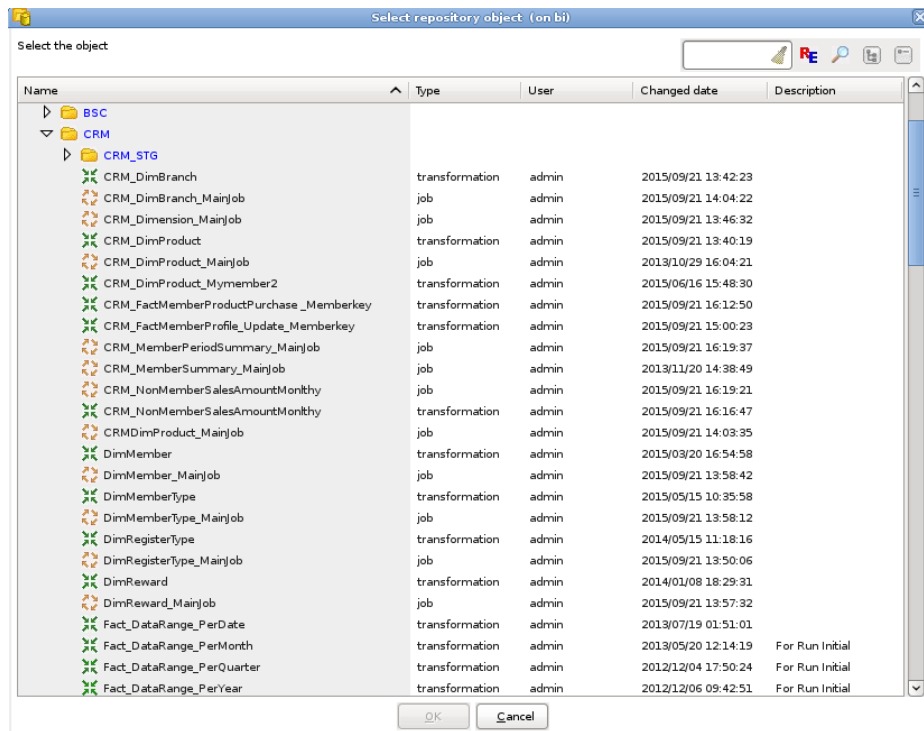


รูปที่ 1.1

ภายใน SNP_CRM_Mainjob จะประกอบไปด้วย Job ทั้งหมด 2 Job ดังต่อไปนี้

1. CRM_Dimension_MainJob
2. CRM_MemberPeriodSummary_MainJob

ซึ่ง Job และ Transformations ทั้งหมด ของ CRM - Intelligencet จัดเก็บอยู่ที่ /CRM ดัง รูปที่ 1.2



รูปที่ 1.2

ความสัมพันธ์ระหว่าง Cube >Table >Job >Transformations

ลำดับ	Cube	Table	Job	Transformations
1	CRM_FactBranchPurchase	CRM_FactBranchPurchase	FactBranchPurchase	FactBranchPurchase
2	CRM_FactProductPurchase	CRM_FactProductPurchase	FactProductPurchase	FactProductPurchase CRM_FactMemberProductPurchase _Memberkey
3	CRM_FactMemberProfile	CRM_FactMemberProfile	FactMemberProfile_MainJob	FactMemberProfile
4	CRM_FactMemberRegister	CRM_FactMemberRegister	FactMemberRegister	FactMemberRegister
5	CRM_FactMemberDaily	CRM_FactMemberDaily	FactMemberDaily_MainJob	FactMemberDaily FactMemberDaily_Update_MemberKey
6	CRM_FactMemberMonthly	CRM_FactMemberMonthly	FactMemberMonthly_MainJob	FactMemberMonthly
7	CRM_FactMemberQuarterly	CRM_FactMemberQuarterly	FactMemberQuarterly_MainJob	FactMemberQuarterly
8	CRM_FactMemberYearly	CRM_FactMemberYearly	FactMemberYearly_MainJob	FactMemberYearly
9	CRM_FactRedeem	CRM_FactRedeem	FactRedeem	FactRedeem

ความสัมพันธ์ระหว่าง Cube > รายงานที่แสดงตามรูปแบบ Cube

ลำดับ	Cube	รายละเอียดภาษาไทย	รายละเอียดภาษาอังกฤษ
1	CRM_FactBranchPurchase	สรุปยอดการซื้อสินค้าผ่านบัตรสมาชิกตามสาขาที่ซื้อ	17.MemberPurchase_GroupBy_Branch_[29]
2	CRM_FactProductPurchase	สรุปจำนวนสมาชิกที่ซื้อสินค้าผ่านบัตรสมาชิก	18.MemberPurchase_GroupBy_PLU_[30]
3	CRM_FactMemberProfile	สรุปจำนวนสมาชิกทั้งหมด – แยกตามประเภทสมาชิก สรุปจำนวนสมาชิกทั้งหมด – แยกตามประเภทสมาชิกและสถานะของอายุบัตร สรุปจำนวนสมาชิกทั้งหมด – แยกตามสมัครในนามบุคคลหรือนิติบุคคล สรุปจำนวนสมาชิกทั้งหมด – แยกตามเพศของสมาชิก สรุปจำนวนสมาชิกทั้งหมด – แยกตามช่วงอายุของสมาชิก	31.MemberInfo_MemberType 32.MemberInfo_LegalEntity 35.MemberInfo_Marrital 33.MemberInfo_Gender 34.MemberInfo_Member Age Range
4	CRM_FactMemberRegister	รายงานสรุปการสมัครสมาชิกใหม่จากสาขา รายงานสรุปรายได้จากการสมัครสมาชิก	04.MemberRegister_ViaPLU_[7] 05.MemberRegister_IncomeFromRegister_[9]
5	CRM_FactMemberDaily	สรุปจำนวนสมาชิกที่ซื้อสินค้าผ่านบัตรสมาชิก	15.MemberPurchase_Daily_[28] , 16.MemberPurchase_Hourly_[28]
6	CRM_FactMemberMonthly	รายงานสรุปจำนวนสมาชิกรายเดือน สรุปจำนวนสมาชิกที่ซื้อสินค้าผ่านบัตรสมาชิก (Active) เปรียบเทียบกับจำนวนสมาชิกทั้งหมด สรุปยอดการซื้อสินค้าผ่านบัตรสมาชิก ราย เดือน รายงานสรุปแต้มสะสมของสมาชิก (ราย เดือน) สรุปการต่ออายุบัตรสมาชิกรายเดือน	01.Sammary_MemberMonthly_[3] 09.MemberActive_Monthly_[16] 12.MemberPurchase_Monthly_[19] 28.AccumulateMemberScore_Monthly 06.MemberRenewal_Monthly_[11]
7	CRM_FactMemberQuarterly	รายงานสรุปจำนวนสมาชิกรายไตรมาส สรุปจำนวนสมาชิกที่ซื้อสินค้าผ่านบัตรสมาชิก Active รายไตรมาส สรุปยอดการซื้อสินค้าผ่านบัตรสมาชิก ราย ไตรมาส รายงานสรุปแต้มสะสมของสมาชิก (รายไตรมาส) สรุปการต่ออายุบัตรสมาชิกรายไตรมาส	02.Sammary_MemberQuarter_[4] 10.MemberActive_Quarter_[16] 13.MemberPurchase_Quarter_[19] 29.AccumulateMemberScore_Quarter 07.MemberRenewal_Quarter[11]
8	CRM_FactMemberYearly	รายงานสรุปจำนวนสมาชิกรายปี สรุปจำนวนสมาชิกที่ซื้อสินค้าผ่านบัตรสมาชิก Active รายปี สรุปยอดการซื้อสินค้าผ่านบัตรสมาชิก ราย ปี รายงานสรุปแต้มสะสมของสมาชิก (รายปี) สรุปการต่ออายุบัตรสมาชิกรายปี	03.Sammary_MemberYearly_[5] 11.MemberActive_Yearly_[16] 14.MemberPurchase_Yearly_[19] 30.AccumulateMemberScore_Yearly 08.MemberRenewal_Yearly[11]
9	CRM_FactRedeem	จำนวนสมาชิกที่แลก Gift Voucher (รายเดือน) สรุปยอดการแลกของรางวัล - มูลค่าที่แลก Gift Voucher (รายเดือน) สรุปยอดการแลกของรางวัล - แต้มสะสมที่ใช้แลก Gift Voucher (ราย เดือน) สรุปยอดการแลกของรางวัล (รายไตรมาส) สรุปยอดการแลกของรางวัล (รายปี) สรุปยอดการแลกของรางวัล - จำนวนแลกของรางวัล สรุปยอดการแลกของรางวัล - มูลค่าของรางวัล สรุปยอดการแลกของรางวัล - จำนวนแลกของรางวัล รายปี สรุปยอดการแลกของรางวัล - มูลค่าของรางวัล รายปี	19.GiftVoucher_CountRedeemMember_Monthly[31] 20.GiftVoucher_CountRedeemAmount_Monthly_[33] 21.GiftVoucher_CountRedeemScore_Monthly_[35] 22.GiftVoucher_Summary_Quarterly_[35] 23.GiftVoucher_Summary_Yearly_[35] 19.Redeem_Sammary 20.GiftVoucher_Summary_Yearly_[35] 26.Redeem_CountUnit_Yearly_[39] 27.Redeem_Amount_Yearly_[39]

ความสัมพันธ์ระหว่าง Table>รายงานที่แสดงตามรูปแบบ Fix Report

ชื่อรายงาน	Table
กราฟสรุป : ยอดจำนวนสมาชิก	CRM_FactMemberMonthly
กราฟสรุป : ยอดสมัครสมาชิกใหม่จากสาขา	CRM_FactMemberRegister
กราฟสรุป : รายได้จากค่าสมัครสมาชิก	CRM_FactMemberRegister
กราฟสรุป : ยอดต่ออายุบัตรสมาชิก	CRM_FactMemberMonthly
กราฟเปรียบเทียบ : ยอดต่ออายุบัตรสมาชิก กับ ยอดบัตรสมาชิกหมดอายุ	CRM_FactMemberMonthly
กราฟเปรียบเทียบ : ยอดต่ออายุบัตรสมาชิกด้วยเงินสด กับ แคมเปญ	CRM_FactMemberMonthly
กราฟเปรียบเทียบ : สัดส่วนยอดต่ออายุบัตรสมาชิกด้วยเงินสด กับ แคมเปญ	CRM_FactMemberMonthly
กราฟเปรียบเทียบ : จำนวนสมาชิกที่ซื้อสินค้าผ่านบัตรสมาชิก (Active) กับ จำนวนสมาชิกทั้งหมด (รายเดือน)	CRM_FactMemberMonthly, CRM_FactMemberProfile
กราฟเปรียบเทียบ : จำนวนสมาชิกที่ซื้อสินค้าผ่านบัตรสมาชิก (Active) กับ จำนวนสมาชิกทั้งหมด (รายไตรมาส)	CRM_FactMemberQuarterly, CRM_FactMemberProfile
กราฟเปรียบเทียบ : จำนวนสมาชิกที่ซื้อสินค้าผ่านบัตรสมาชิก (Active) กับ จำนวนสมาชิกทั้งหมด (รายปี)	CRM_FactMemberYearly, CRM_FactMemberProfile
กราฟสรุป : ยอดซื้อสินค้าผ่านบัตรสมาชิก	CRM_FactMemberMonthly
กราฟสรุป : จำนวนบิลจากการซื้อสินค้าผ่านบัตรสมาชิก	CRM_FactMemberMonthly
กราฟสรุป : ยอดแต้มที่ได้รับจากการซื้อสินค้าผ่านบัตรสมาชิก	CRM_FactMemberMonthly
กราฟสรุป : ค่าเฉลี่ยยอดซื้อสินค้าผ่านบัตรสมาชิกต่อคน	CRM_FactMemberMonthly
กราฟสรุป : ค่าเฉลี่ยยอดซื้อสินค้าผ่านบัตรสมาชิกต่อบิล	CRM_FactMemberMonthly
กราฟเปรียบเทียบ : ยอดซื้อสินค้าผ่านบัตรสมาชิก กับ ยอดซื้อสินค้าของลูกค้าทั่วไป (รายเดือน)	CRM_FactMemberMonthly, CRM_NonMemberSaleAmountMonthly
กราฟเปรียบเทียบ : ยอดซื้อสินค้าผ่านบัตรสมาชิก กับ ยอดซื้อสินค้าของลูกค้าทั่วไป (รายไตรมาส)	CRM_FactMemberMonthly, CRM_NonMemberSaleAmountMonthly
กราฟเปรียบเทียบ : ยอดซื้อสินค้าผ่านบัตรสมาชิก กับ ยอดซื้อสินค้าของลูกค้าทั่วไป (รายปี)	CRM_FactMemberMonthly, CRM_NonMemberSaleAmountMonthly
กราฟเปรียบเทียบ : จำนวนบิลจากการซื้อผ่านบัตรสมาชิก กับ จำนวนบิลจากการซื้อของลูกค้าทั่วไป (รายเดือน)	CRM_FactMemberMonthly, CRM_NonMemberSaleAmountMonthly
กราฟเปรียบเทียบ : จำนวนบิลจากการซื้อผ่านบัตรสมาชิก กับ จำนวนบิลจากการซื้อของลูกค้าทั่วไป (รายไตรมาส)	CRM_FactMemberMonthly, CRM_NonMemberSaleAmountMonthly
กราฟเปรียบเทียบ : จำนวนบิลจากการซื้อผ่านบัตรสมาชิก กับ จำนวนบิลจากการซื้อของลูกค้าทั่วไป (รายปี)	CRM_FactMemberMonthly, CRM_NonMemberSaleAmountMonthly
กราฟเปรียบเทียบ : ยอด Gift Voucher จากการแลกด้วยแต้มสะสม กับ ยอดซื้อสินค้าผ่านบัตรสมาชิก (รายเดือน)	CRM_FactMemberMonthly, CRM_FactRedeem
กราฟเปรียบเทียบ : ยอด Gift Voucher จากการแลกด้วยแต้มสะสม กับ ยอดซื้อสินค้าผ่านบัตรสมาชิก (รายไตรมาส)	CRM_FactMemberMonthly, CRM_FactRedeem
กราฟเปรียบเทียบ : ยอด Gift Voucher จากการแลกด้วยแต้มสะสม กับ ยอดซื้อสินค้าผ่านบัตรสมาชิก (รายปี)	CRM_FactMemberMonthly, CRM_FactRedeem
กราฟสรุป : จำนวนสมาชิกที่ใช้แต้มสะสมแลกกับของรางวัล	CRM_FactRedeem
กราฟสรุป : ยอด Gift Voucher จากการใช้แต้มสะสมแลกเป็นของรางวัล	CRM_FactRedeem
กราฟสรุป : ยอดแต้มสะสมที่สมาชิกใช้แลกกับของรางวัล	CRM_FactRedeem
กราฟสรุป : จำนวนสมาชิกที่ใช้แต้มสะสมแลกกับของรางวัล (คน - รายไตรมาส)	CRM_FactRedeem
กราฟสรุป : ยอด Gift Voucher จากการใช้แต้มสะสมแลกเป็นของรางวัล (มูลค่า - รายไตรมาส)	CRM_FactRedeem
กราฟสรุป : ยอดแต้มสะสมที่สมาชิกใช้แลกกับของรางวัล (แต้ม - รายไตรมาส)	CRM_FactRedeem
กราฟสรุป : จำนวนสมาชิกที่ใช้แต้มสะสมแลกกับของรางวัล (คน - รายปี)	CRM_FactRedeem
กราฟสรุป : ยอด Gift Voucher จากการใช้แต้มสะสมแลกเป็นของรางวัล (มูลค่า - รายปี)	CRM_FactRedeem
กราฟสรุป : ยอดแต้มสะสมที่สมาชิกใช้แลกกับของรางวัล (แต้ม - รายปี)	CRM_FactRedeem

วิธีตั้งเวลาโหลดข้อมูล

1. เมื่อต้องการตั้งเวลาโหลดข้อมูลให้พิมพ์คำสั่ง Crontab -e ดังรูปที่ 2.1

```
# SNP_CRM
15 17 * * * /home/bi/BI/ETL/Script/SNP_CRM_MainJob.sh
bi@bi: ~/BI/ETL/Script$ crontab -e
```

รูปที่ 2.1

2. จากนั้นผู้ดูแลระบบสามารถตั้งเวลาโหลดข้อมูลได้ที่ SNP_CRM และ Save File ดังรูป ที่ 2.2

```
30 01 * * * /home/bi/BI/ETL/Script/SMI_StoreManagement_Mainjob.sh
45 01 1,15 * * * /home/bi/BI/ETL/Script/SMI_StoreManagement_HR_Mainjob.sh

30 01 * * 1-6 /home/bi/BI/ETL/Script/POS_Audit_ETL_MainJob.sh
30 12 * * 0 /home/bi/BI/ETL/Script/POS_Audit_ETL_MainJob.sh
30 00 * * * /home/bi/BI/ETL/Script/FactProductPrice.sh
30 02 21,22,23 * * * /home/bi/BI/ETL/Script/AP_AR_MainJob.sh

# Temp Run Financial
00 01 21,22,23 * * * /home/bi/BI/ETL/Script/Temp_Financial.sh

# Temp Run Data ReportFormA # Tukta
# 00 20 21 01 * /home/bi/BI/ETL/Script/SNP_Financial_ReportFormA.sh

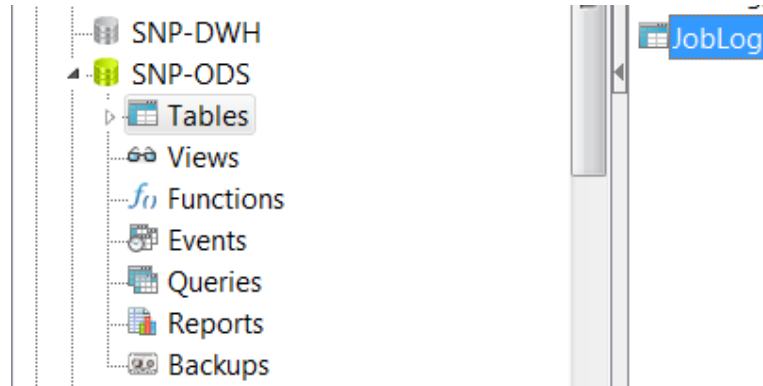
# SNP_CRM
30 03 * * * /home/bi/BI/ETL/Script/SNP_CRM_MainJob.sh
```

รูปที่ 2.2

วิธีการ Run ETL เพื่อซ่อมข้อมูล

ตัวอย่าง ETL ของ FactMemberRegister เกิด Error ขึ้นจากการที่ ETL : cannot connect to database คือ ETL ไม่สามารถติดต่อฐานข้อมูลได้ ส่งผลกระทบกับข้อมูลที่เก็บไว้ภายในตารางเกิดผิดพลาดไป จึงต้องมีการ Run ETL ใหม่เพื่อซ่อมข้อมูลภายในวันต่างๆ วิธีการ Run ETL เพื่อซ่อมข้อมูล มีดังนี้

1. เปิด Table JobLog ขึ้นมา (Table JobLog จะอยู่ที่ BI-Server หรือ เครื่อง 10.14.199.199 Database SNP-ODS)



2. ค้นหาใน Filed JobName ชื่อว่า "CRM_FactMemberRegister"

☒ JobName contains FactMemberRegister
<Add> <Move Up> <Move Down> <Apply (Ctrl+R)>

TableName	StartTime	FinishTime	LastExecuteDT	DayToExecute
CRM_FactMemberRegister	2015-09-21 19:11:08	2015-09-21 19:12:25	2015-09-21 19:12:25	0

3. ทำการแก้ไข วันเดือนปีเวลาที่ต้องการ Run ETL ใหม่ ที่ Filed "LastExecuteDT"

LastExecuteDT
2013-09-01 00:00:00

4. กำหนดจำนวนวันที่ต้องการให้ ETL รันข้อมูล ที่ Filed "DayToExecute"

- ถ้ากำหนด DayToExecute เป็น "0" ETL ก็จะ Run ข้อมูลตั้งแต่วันเดือนปี ที่กำหนดใน Filed "LastExecuteDT" จนถึงวันปัจจุบัน

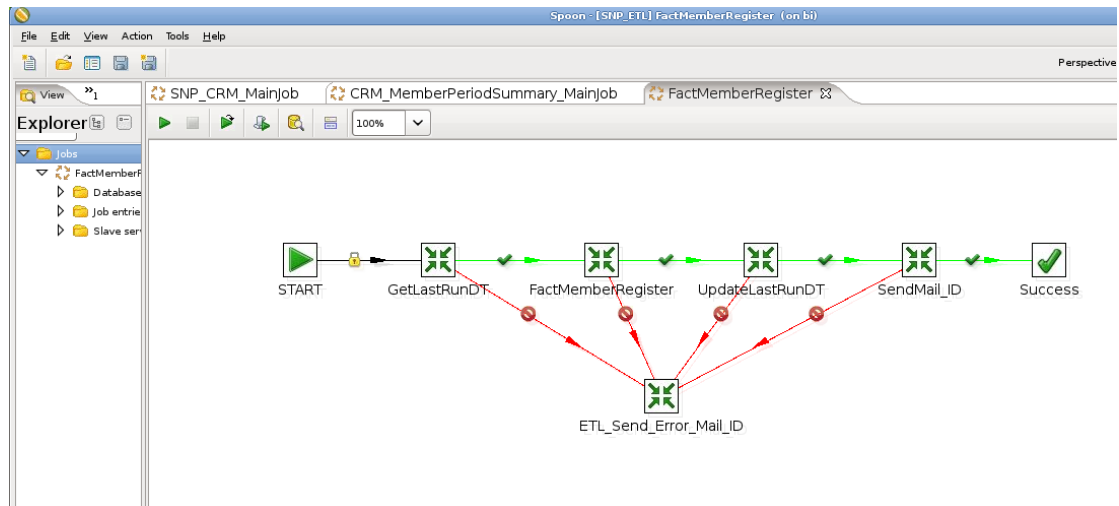
DayToExecute
0

- ถ้ากำหนด DayToExecute เป็นตัวเลขอื่นที่ไม่ใช่ "0" ETL ก็จะ Run ข้อมูลตั้งแต่วันเดือนปี ที่กำหนดใน Filed "LastExecuteDT" ตามจำนวนตัวเลขที่กำหนด เช่น กำหนด DayToExecute = "4" ETL ก็จะ Run ข้อมูล 4 วัน เป็นต้น

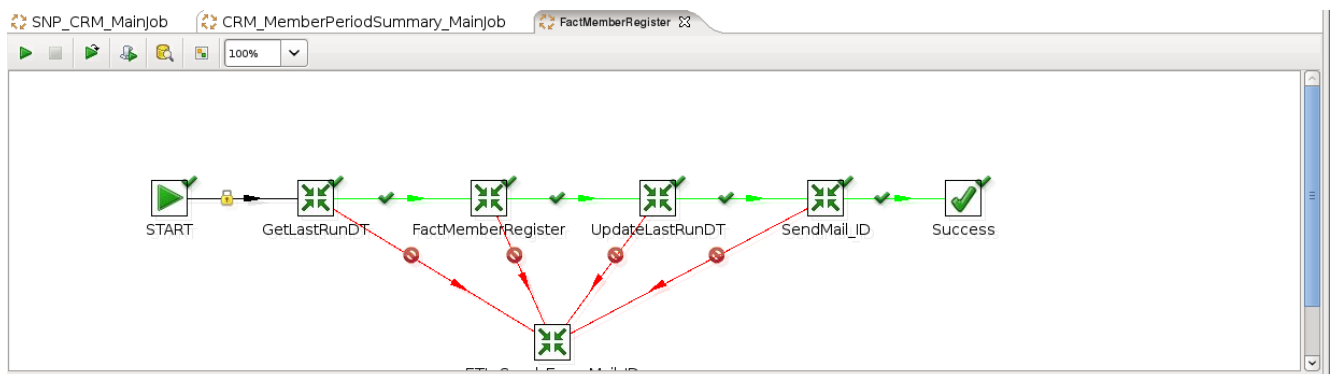
DayToExecute
4

- กรณีที่กำหนด Filed "LastExecuteDT" เป็นตัวเลขอื่นที่ไม่ใช่ "0" เมื่อทำการ Run ETL เพื่อซ่อมข้อมูลเสร็จ ให้ทำการเปลี่ยน "LastExecuteDT" ให้เป็น 0 เสมอ

5. เปิด ETL FactMemberRegister ขึ้นมา



6. กด Run ETL

Execution results

Job / Job Entry	Comment	Result	Reason	Filename	Nr	Log date
FactMemberRegister						
Job: FactMemberRegister	Start of job execution		start			2015/09/21 19:11:07
START	Start of job execution		start			2015/09/21 19:11:07
START	Job execution finished	Success			0	2015/09/21 19:11:07
GetLastRunDT	Start of job execution		Followed unconditional link			2015/09/21 19:11:07
GetLastRunDT	Job execution finished	Success			1	2015/09/21 19:11:08
FactMemberRegister	Start of job execution		Followed link after success			2015/09/21 19:11:08

วิธีการเพิ่ม Email address หาผู้ดูแล

1. เปิด Table Emails ขึ้นมา (Table Emails จะอยู่ที่ BI-Server หรือ เครื่อง 10.14.199.199 Database SNP-ODS)



2. สำหรับ Emails ที่ส่งให้กับผู้ดูแลของ CRM - Intelligencet นั้นจะอยู่ที่ Filed EmailID = 6

EmailID	DestinationAddress	CC	BCC
1	list.bi@snpfood.com		kriengkrai@lansingbs.com, kosit@goingje
2	list.bi@snpfood.com	vasan@goingjesse.com	kriengkrai@lansingbs.com, kosit@goingje
3	list.bi@snpfood.com		kriengkrai@lansingbs.com, kosit@goingje
4	vasan@goingjesse.com		kriengkrai@goingjesse.com, yoswadee@g
6	list.bi@snpfood.com	arpajaree@goingjesse.com	(Null)
5	list.bi@snpfood.com	jirayu@goingjesse.com	(Null)

3. โดยสามารถเพิ่ม ลบ หรือแก้ไข Email ที่จะส่งให้ของผู้ดูแล ได้ทั้งหมด 3 Filed ได้แก่ DestinationAddress , CC และ BCC

EmailID	DestinationAddress	CC	BCC
6	list.bi@snpfood.com	arpajaree@goingjesse.com	(Null)