



รายงาน

เรื่อง เว็บไซต์ซื้อ-ขายอาหารทะเลแบบครบวงจร (BAYWATCH SEAFOOD)

จัดทำโดย

นางสาวธัญนิชา	บวรวิวัฒน์ชัย	62090500411
นางสาวนฤดา	สนธิยานนท์	62090500431
นางสาวสุตาภัทร	ศรีสว่าง	62090500441

เสนอ

ดร. ปรีเวท วรรณโกวิท

ภาคเรียนที่ 2 ปีการศึกษา 2564

รายวิชา ธุรกิจเทคโนโลยี Technoentrepreneur (CSS361)

คณะวิทยาศาสตร์ ภาควิชาคณิตศาสตร์ สาขาวิทยาการคอมพิวเตอร์ประยุกต์

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี

คำนำ

รายงานนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิชา CSS361Technoentrepreneur ซึ่งเป็นรายงานเกี่ยวกับการออกแบบธุรกิจการขายวัตถุดิบทางทะเลออนไลน์ Baywatch Seafood โดยใช้สิ่งที่ได้เรียนรู้จากวิชาTechnoentrepreneur มาต่อยอดให้ธุรกิจมีความครอบคลุมและถูกหลักมากขึ้น วัตถุประสงค์ในการทำรายงานนี้คือเพื่อให้ผู้อ่านมีความเข้าใจเกี่ยวกับ Baywatch Seafoodมากขึ้น ตั้งแต่ ที่มาและความสำคัญ, วัตถุประสงค์, กลุ่มเป้าหมาย, Business Model Canvas(BMC), โครงสร้างต้นทุนของธุรกิจ(Cost structure), Geographic Information System (GIS),Source of Investment Funds, กฎหมายที่เกี่ยวข้อง จนถึง User Interface Phototypes

ทางผู้จัดทำ ขอขอบคุณคุณครูดร.ปริเวท วรณโกวิทและบุคคลากรที่เข้ามาสอนหลักการและขั้นตอนที่ถูกต้องในการสร้างธุรกิจขึ้นมา ตลอดจนให้คำปรึกษาเกี่ยวโปรเจคตั้งแต่เริ่มจนเสร็จจุล่งไปได้โดยดีเป็นอย่างยิ่ง และหวังไว้อย่างยิ่งว่ารายงานฉบับนี้จะช่วยให้บุคคลที่ต้องการสร้างธุรกิจหรือต่อยอดธุรกิจแต่ไม่รู้หลักการหรือขั้นตอนการทำได้เข้าใจและนำไปต่อยอดในธุรกิจของตนได้ไม่มากนักน้อย

คณะผู้จัดทำ

สารบัญ

ที่มาและความสำคัญ.....	1
วัตถุประสงค์	1
กลุ่มเป้าหมาย	1
กลุ่มตัวอย่าง	2
Business Model Canvas (BMC)	5
• คู่ค้าหลักของธุรกิจ (Key Partner).....	5
• ลูกค้า (Customer Segments).....	5
• ธุรกิจที่ทำ (Key Activities)	5
• ทรัพยากรในการผลิต (Key Resources)	5
• คุณค่าของแบรนด์ (Value Proposition)	6
• ความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationship)	6
• ช่องทาง (Channels)	6
• ช่องทางรายได้ (Revenue Stream).....	6
• โครงสร้างต้นทุนของธุรกิจ (Cost Structure).....	7
โครงสร้างต้นทุนของธุรกิจ (Cost Structure).....	8
• Variable Costs	8
• Irrelative Costs	8
• Fixed Costs	8
Geographic Information System (GIS).....	9
Source of Investment Funds	10
กฎหมายที่เกี่ยวข้อง.....	11

User Interface Phototypes	13
• ในส่วนของ User.....	13
• ในส่วนของ Admin.....	25

สารบัญรูปภาพ

รูปภาพ 1แสดงเส้นทางจราจรเพื่อเลือกเส้นทางที่ดีที่สุด.....	9
รูปภาพ 2 แสดงภาพรวมของ INTERFACE WEBSITE ในส่วนของ USER	13
รูปภาพ 3 แสดงหน้า Home ของ Baywatch Seafood ก่อน log in.....	14
รูปภาพ 4 แสดงหน้า ABOUT OUR STORE	15
รูปภาพ 5 แสดงหน้า ALL PRODUCT	16
รูปภาพ 6แสดงหน้า PRODUCT DETAIL.....	17
รูปภาพ 7 แสดงหน้า LOG IN.....	17
รูปภาพ 8 แสดงหน้า REGISTER	18
รูปภาพ 9แสดงหน้า HOME ของ BAYWATCH SEAFOOD หลัง LOG IN.....	18
รูปภาพ 10 แสดงหน้า ALL PRODUCT (กรณี LOG IN แล้ว)	19
รูปภาพ 11 แสดงหน้า PRODUCT DETAIL (กรณี LOG IN แล้ว).....	20
รูปภาพ 12 แสดงหน้า PRODUCT DETAIL (กรณี LOG IN แล้ว)	20
รูปภาพ 13 แสดงหน้า PANIER (กรณี LOG IN แล้ว)	21
รูปภาพ 14 แสดงหน้าการยืนยันคำสั่งซื้อ.....	21
รูปภาพ 15 แสดงหน้ารายการที่ยืนยันการซื้อแล้ว	22
รูปภาพ 16 แสดงหน้าที่ผู้ใช้รายงานปัญหา	22
รูปภาพ 17 แสดงหน้าประวัติการซื้อสินค้า	23
รูปภาพ 18 แสดงหน้าแก้ไขประวัติส่วนตัว.....	23
รูปภาพ 19 แสดงหน้าการแก้ไขข้อมูลส่วนตัว	24
รูปภาพ 20 แสดงหน้าการแก้ไขรูป PROFILE	24
รูปภาพ 21 แสดงหน้าการยืนยันการแก้ไขรูป PROFILE	25
รูปภาพ 22 แสดงภาพรวมของ Interface website ในส่วนของ Admin	25
รูปภาพ 23 แสดงแถบเครื่องมือที่ใช้จัดการรายการสินค้า และดูปัญหาที่ถูกรายงานมา	26
รูปภาพ 24 แสดงแถบเครื่องมือที่ใช้จัดการรายการสินค้า และดูปัญหาที่ถูกรายงานมา	26
รูปภาพ 25 แสดงรายการสินค้าที่มีอยู่ใน LIST พร้อมเครื่องมือที่ใช้จัดการ และแสดงสินค้าที่เหลือน้อย 15 KG ใน STOCK.....	27

รูปภาพ 26 แสดงหน้าต่างการแก้ไขข้อมูลสินค้า.....	27
รูปภาพ 27 แสดงหน้าต่างยืนยันการแก้ไขข้อมูลสินค้า หรือในกรณีลบรายการสินค้า.....	28
รูปภาพ 28 แสดงหน้าต่างการยืนยันการเพิ่มสินค้าใหม่.....	28
รูปภาพ 29 แสดงหน้าต่างเพิ่มสินค้าใหม่.....	29

ที่มาและความสำคัญ

ในปัจจุบันเกิดการแพร่ระบาดของไวรัส COVID 19 ทำให้ผู้คนหลีกเลี่ยงการเดินทางไปในกลุ่มที่มีการรวมตัวอย่างหนาแน่น โดยเฉพาะอย่างยิ่งในพื้นที่ที่มีการเดินทางสัญจรของผู้คนตลอดเวลา เช่น แหล่งการค้า นอกจากนี้ยังมีการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมการใช้ชีวิตประจำวันหลายอย่างรวมไปจนถึงการซื้อขายสินค้า ที่มีการหันมาเลือกใช้งานในรูปแบบออนไลน์มากขึ้น ทางกลุ่มผู้จัดทำจึงเล็งเห็นโอกาสในการปรับเปลี่ยนรูปแบบการซื้อขายวัตถุดิบอาหารทะเล ที่โดยปกติการซื้อขายอาหารทะเลจะเป็นในรูปแบบที่มีการซื้อขายทางหน้าร้านมาเป็นในรูปแบบออนไลน์ โดยลูกค้าสามารถเลือกซื้อสินค้าที่มีตามฤดูกาลและสินค้าอื่นๆที่มาจากแหล่งเพาะเลี้ยงเฉพาะได้ผ่านช่องทางออนไลน์ อีกทั้งยังมีการประกันคุณภาพสินค้าขนส่งด้วยห้องเย็นว่าเมื่อไปถึงผู้บริโภคแล้วสินค้าจะยังคงคุณภาพความสดใหม่ไว้เหมือนสินค้าที่ได้เดินทางมาซื้อจากทางหน้าร้านและนอกจากนี้ยังเป็นการช่วยประหยัดเวลาในการเดินทางมายังหน้าร้าน สามารถตรวจสอบจำนวนสินค้าที่มีอยู่ในคลังเพื่อป้องกันการเดินทางมาซื้อที่หน้าร้านแล้วไม่ได้ของที่ต้องการ ทางคณะผู้จัดทำจึงเล็งเห็นปัญหานี้ทำให้เกิดการขายสินค้าอาหารทะเลผ่านช่องทางออนไลน์เกิดขึ้น

วัตถุประสงค์

1. เพื่อยกระดับธุรกิจให้เข้ากับโลกสมัยมากขึ้น
2. เพื่อให้คนซื้อขายอาหารทะเลได้สะดวกมากขึ้น
3. เพื่อเพิ่มช่องทางการขายของทางร้านให้เข้าถึงตัวผู้บริโภคมากขึ้น
4. เพื่อเพิ่มยอดขายของธุรกิจให้มากกว่าเดิม

กลุ่มเป้าหมาย

ลักษณะของกลุ่มเป้าหมายของรายงานนี้คือ ผู้ที่ต้องการซื้อวัตถุดิบอาหารทะเลชนิดต่างๆโดยที่ยังคงความสดใหม่เหมือนซื้อที่หน้าร้านแต่ไม่ต้องการเดินทางไปซื้อเอง เนื่องจากหวาดกลัวต่อสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID 19 และผู้ที่อยู่ใกล้กับแหล่งอาหารทะเลแล้วอยากทำการส่งสินค้าไปขายยังจังหวัดอื่นๆที่หาวัตถุดิบได้ค่อนข้างยาก นอกจากนี้ยังมีผู้ประกอบการที่สนใจอยากขยายช่องทางการค้าขายวัตถุดิบอาหารทะเลในรูปแบบอื่นๆนอกเหนือจากการซื้อขายหน้าร้าน เพื่อเป็นการเพิ่มยอดขายที่เคยลดลงจากการที่ผู้บริโภคเดินทางมาซื้อสินค้าทางหน้าร้านน้อยลง

กลุ่มตัวอย่าง



ข้อมูลส่วนตัว

ชื่อ-สกุล : ภารดี บวรวิวัฒน์ชัย

อายุ : 57 ปี

อาชีพ : ค้าขาย

ที่อยู่ : กรุงเทพมหานคร

ปัญหา

ขายของทะเลมา30ปี ตลาดขายแต่ช่วง
ตอนกลางคืน ทำให้ช่วงโควิดขายไม่ได้เพราะมีการ
กำหนดล็อกดาวน์ รายรับที่ได้ก็น้อยลงเกือบ 40%
จากรายได้เดิม

Lifestyle

ชอบติดตามเทรนด์ธุรกิจใหม่ๆ ศึกษากล
ยุทธ์ทางการตลาด แล้วนำมาทดลองปรับใช้กับ
ร้านของตนเอง

พฤติกรรม

Aware: ศึกษาเทรนด์การตลาดใหม่ๆ

Consider: ยอดการขายที่ประสบ

ความสำเร็จ

Decide: แหล่งที่มาที่น่าเชื่อถือ มีการ

อ้างอิงชัดเจน

ความต้องการของแบรนด์

สามารถเพิ่มฐานลูกค้าได้ ทำให้ได้รับ
ความรู้จักในวงกว้าง ช่วยเพิ่มยอดขาย ทำกำไร
มากขึ้น



ข้อมูลส่วนตัว

ชื่อ-สกุล : สุตาภัทร ศรีสว่าง
 อายุ : 21 ปี
 อาชีพ : นักศึกษา
 ที่อยู่ : อำเภอแม่ทะ จังหวัดลำปาง

ปัญหา

อยู่ห่างไกลจากแหล่งอาหารทะเลต้องการ
 สั่งอาหารทะเลจากออนไลน์มา พบว่าสินค้า
 เสียหายแล้วไม่ได้รับการชดเชยจากร้านค้านั้น

Lifestyle

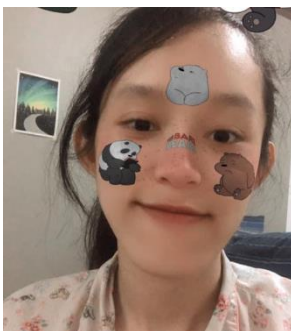
ชอบอยู่บ้าน ชอบสั่งสินค้าออนไลน์ ชอบ
 ความสะดวกสบาย

พฤติกรรม

Aware: ดูข่าวสารจากสื่อสังคมออนไลน์
 Consider: วิจารณ์ร้านจากอินเทอร์เน็ต หรือ
 จากกระทู้ต่างๆ
 Decide: คะแนนรีวิวสูงๆ

ความต้องการของแบรนด์

มีบริการขนส่งและการรับประกันสินค้าว่า
 มีความสดใหม่เหมือนไปซื้อจากหน้าร้าน



ข้อมูลส่วนตัว

ชื่อ-สกุล : นฤดา สนธิยานนท์

อายุ : 22 ปี

อาชีพ : นักศึกษา

ที่อยู่ : อำเภอเมือง จังหวัดสงขลา

ปัญหา

อยู่ใกล้แหล่งอาหารทะเล อยากส่งวัตถุดิบ
อาหารทะเลไปส่งขายตามที่ต่างๆ แต่ไม่มีช่องทาง
ขาย

Lifestyle

ชอบอยู่บ้าน ชอบสั่งสินค้าออนไลน์ราคา
ถูกมาขายในช่วงเวลาว่างๆ

พฤติกรรม

Aware: ชอบดูสินค้าที่ขายดีในแอป

ค้าขายออนไลน์

Consider: รีวิวร้านบนแอป และคะแนน

ร้าน

Decide: คะแนนรีวิวที่มีดาวสูงๆ

ความต้องการของแบรนด์

ให้มีการรับสินค้าจากรายย่อย และให้
ราคาที่คุ้มค่า และมีการทำสัญญาเป็น Partner ต่อ
ปี

Business Model Canvas (BMC)

- **คู่ค้าหลักของธุรกิจ (Key Partner)**

คู่ค้าที่หลักที่มีความเกี่ยวข้องกับการดำเนินงานทางธุรกิจ แบ่งออกได้ 3 ฝ่าย ได้แก่

1. ชาวประมง
2. บริษัทขนส่งหึ่งควบคุมอุณหภูมิ
3. ฟาร์มเพาะเลี้ยงสัตว์ทะเล

- **ลูกค้า (Customer Segments)**

แบ่งออกได้ 3 ประเภท ได้แก่

1. Seafood lover
2. ร้านอาหารทะเล
3. พ่อค้าคนกลางที่รับสินค้าไปค้าปลีก

- **ธุรกิจที่ทำ (Key Activities)**

ธุรกิจหลักที่ทำ สามารถแบ่งออกได้ 2 ประเภท ได้แก่

1. Consumer protection:
 - ควบคุมคุณภาพสินค้าจากต้นน้ำที่ได้รับมาจนถึงมือ
2. Platform:
 - ขายวัตถุดิบอาหารทะเลทั้งปลีกและส่ง

- **ทรัพยากรในการผลิต (Key Resources)**

ทรัพยากรหลักในการดำเนินธุรกิจ สามารถแบ่งออกได้ 4 ประเภท ได้แก่

1. Server คือ เซิร์ฟเวอร์ของเว็บไซต์ของร้าน
2. พนักงาน
3. สินค้า
4. ระบบกระจายสินค้า

- **คุณค่าของแบรนด์ (Value Proposition)**

จุดเด่นของบริการการค้าขายวัตถุดิบอาหารทะเลของเรา คือ การมีบริการรับประกันคุณภาพสินค้าที่สด ใหม่จากต้นน้ำจนถึงมือลูกค้า และยังมีระบบการขนส่งห้องควบคุมอุณหภูมิ เพื่อคงคุณภาพสินค้าให้ได้มาตรฐาน นอกจากนี้เราได้เพิ่มช่องทางการซื้อทางระบบออนไลน์ ทำให้ลูกค้าสามารถเข้าไปเช็คจำนวนสินค้าในคลังก่อนเพื่อเพิ่มความมั่นใจให้ลูกค้าว่าเรามีสินค้าเพียงพอต่อความต้องการของลูกค้าหรือไม่ และส่วนสุดท้ายคือราคาสินค้าที่มีราคาถูกกว่าการไปซื้อในห้างสรรพสินค้า

- **ความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationship)**

เนื่องจากการค้าขายของเราเป็นงานบริการ ดังนั้นทางเราจึงระบบ Personal assistance ช่วยตอบปัญหาข้อสงสัยให้แก่ลูกค้าบนเว็บไซต์ และในส่วนของ Page ในสื่อสังคมออนไลน์จะมีแอดมินดูแลคอยตอบคำถามต่างๆให้แก่ลูกค้า นอกจากนี้ยังมีระบบสมัครเป็นสมาชิกเพื่อรับส่วนลด หรือบัตรกำนัลพิเศษต่างๆจากทางร้าน

- **ช่องทาง (Channels)**

ช่องทางการกระจายสินค้าหรือ เข้าถึงผู้บริโภค แบ่งได้ 4 ช่องทาง ได้แก่

1. หน้าร้าน Baywatch Seafood
2. ผ่านทางเว็บไซต์ของร้าน
3. Page ทาง Facebook
4. Instagram

- **ช่องทางรายได้ (Revenue Stream)**

ช่องทางรายได้หลักของธุรกิจ แบ่งได้ 3 ประเภท ได้แก่

1. อาหารทะเล คือ รายได้จากการขายวัตถุดิบอาหารทะเลทั้งปลีกและส่ง
2. ส่วนต่างจากค่าขนส่ง คือ ส่วนค่าขนส่งในบางพื้นที่ที่ลูกค้าต้องเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายเอง โดยทางร้านจะได้เป็นเปอร์เซ็นต์จากบริษัทขนส่ง
3. ค่า Subscription คือ ค่าสมัครสมาชิกของร้าน เพื่อในครั้งต่อไปจะได้รับส่วนลด หรือคูปองพิเศษในการซื้อสินค้า

- โครงสร้างต้นทุนของธุรกิจ (Cost Structure)

โครงสร้างต้นทุนของธุรกิจ ได้แก่

1. ค่าเช่าหน้าร้าน
2. ค่าจ้างพนักงาน
3. ค่าโฆษณา
4. ค่าขนส่ง
5. ค่าวัตถุดิบ
6. Website maintenance
7. ค่าเซิร์ฟเวอร์
8. ค่าDomain name
9. ค่าอุปกรณ์วัสดุเครื่องมือในร้าน

โครงสร้างต้นทุนของธุรกิจ (Cost Structure)

โครงสร้างต้นทุนของธุรกิจ แบ่งได้ 3 ประเภท ได้แก่

- **Variable Costs**

- ค่าวัตถุดิบ: 100,000/วัน
- ค่าเซิร์ฟเวอร์ : 2,000/ปี
- ค่า domain name: 329/ปี
- ค่าน้ำ-ค่าไฟ: 10,000/เดือน
- Sale person
 - Developer: 25,000-30,000/เดือน
 - Sale person: 12,000-15,000/เดือน
- ค่าโฆษณา: 5,000/เดือน

- **Irrelative Costs**

- ค่าพัฒนา website: 10,000/ครั้ง
- ค่าอุปกรณ์วัสดุเครื่องมือในร้าน: 6,800/เดือน

- **Fixed Costs**

- ค่าเงินเดือนพนักงาน: 50,000 /เดือน
- ค่าเช่าหน้าร้าน: 15,000 /เดือน
- ค่า website maintenance: 700/เดือน

Geographic Information System (GIS)

- การนำ GIS มาใช้งานกับโครง

แบ่งตามลักษณะการใช้งานได้ 3 ประเภท ได้แก่

1. ค้นหาแหล่งที่มาของวัตถุดิบ

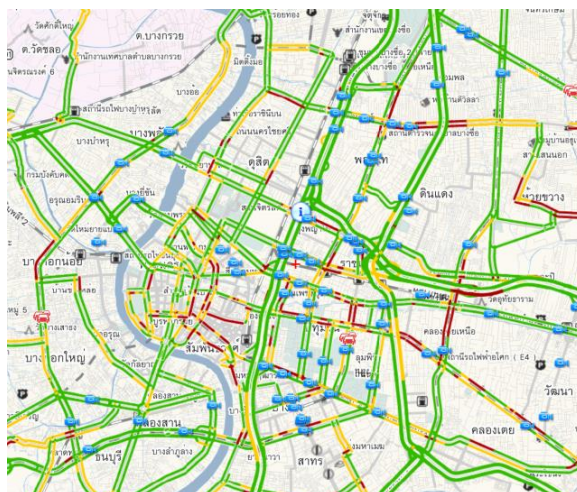
- วิเคราะห์หาแหล่งพาร์ทเนอร์ในเรื่องวัตถุดิบบริเวณที่เป็นน้ำเค็มที่อุดมสมบูรณ์ เพื่อส่งวัตถุดิบที่มีคุณภาพจากพื้นที่นั้น

2. ระบบหาพื้นที่ตั้งร้านเพื่อขยายสาขา

- ช่วยหาพื้นที่ตั้งของร้านที่เหมาะสมที่สามารถเข้าถึงลูกค้าในพื้นที่ได้ง่าย
- ในกรณีขยายสาขาในภูมิภาคอื่นเนื่องจากลูกค้ามีมาจากภาคเหนือ และภาคตะวันออกเฉียงเหนือ เราจะนำข้อมูลนี้มาใช้ในการหาพื้นที่ที่เหมาะสม

3. ระบบขนส่ง

- มีระบบนำทางที่จะทำการวิเคราะห์เส้นทางจราจรที่ดีที่สุด เพื่อคงคุณภาพค่า ให้ถึงมือลูกค้าเร็วที่สุด



รูปภาพ 1 แสดงเส้นทางจราจรเพื่อเลือกเส้นทางที่ดีที่สุด

Source of Investment Funds

- แหล่งเงินทุน

เนื่องจากโปรเจกของเราเป็นแนวธุรกิจ SME ดังนั้นเราจึงมีการหาแหล่งเงินทุนเพื่อมาสนับสนุนต่อธุรกิจของเรา โดยเราพิจารณา 3 แหล่งหลัก ได้แก่

1. Inter Express Chilled & Frozen

ให้บริการขนส่งควบคุมอุณหภูมิ ส่งเป็นรายชิ้น เพียงแค่กล่องเดียวทาง INTER EXPRESS LOGISTICS ก็ส่งทั่วประเทศไทย จัดส่งถึงหน้าบ้าน ไม่ว่าจะเป็นสินค้าแช่เย็นประเภท ผัก ผลไม้ ยารักษาโรค หรือเป็นสินค้าแช่แข็ง ประเภท เนื้อสัตว์แช่แข็ง อาหารทะเลแช่แข็ง จนไปถึง ไอศกรีม

- สิ่งที่เราจะได้รับจากแหล่งเงินทุน

- ได้รับเงินทุนมาบริหารธุรกิจต่อ
- ได้เปอร์เซ็นต์จากค่าบริการที่จัดส่ง

2. Unigin Ventures

ยูนิจิน เวนเจอร์ส (Unigin Ventures) คือ Venture Capital ที่ลงทุนใน Startup หรือ SME โดยไม่จำกัดรูปแบบ ในประเทศไทย และในกลุ่มประเทศ CLMV

- สิ่งที่เราจะได้รับจากแหล่งเงินทุน

- ทางบริษัทเงินทุนจะให้คำปรึกษา และวางแผนด้านการเงินให้กับทางเรา
- ได้รับการประชาสัมพันธ์ให้

3. Thai Union

เป็นผู้นำธุรกิจอาหารทะเลของโลก ซึ่งส่งมอบผลิตภัณฑ์อาหารทะเลที่มีนวัตกรรม รสชาติดี มีประโยชน์ต่อสุขภาพ และมีคุณภาพสูงให้กับผู้บริโภคทั่วโลกมาเป็นเวลากว่า 40 ปี

- สิ่งที่เราจะได้รับจากแหล่งเงินทุน

- ได้เข้าไปเป็นหนึ่งในพาร์ทเนอร์ของบริษัทนายทุน
- ได้รับการประชาสัมพันธ์ให้

กฎหมายที่เกี่ยวข้อง

เนื่องจากโปรเจกของเราเป็นการทำการค้าขายเกี่ยวกับอาหารทะเล ดังนั้นจะต้องมีกฎหมายต่างๆเข้ามาเกี่ยวข้อง ได้แก่

1. กฎหมายเกี่ยวข้องกับผู้ประกอบการหรือร้านค้าออนไลน์

ผู้ประกอบการธุรกิจที่ทำการค้าขายสินค้าออนไลน์ผ่านอินเทอร์เน็ต ไม่ว่าจะเป็นบุคคลธรรมดา หรือนิติบุคคลมีหน้าที่ต้องไปจดทะเบียนต่อสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค หรือ สคบ. ซึ่งเป็นไปตาม พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545 จึงจะสามารถประกอบกิจการได้ เหตุที่กฎหมายต้องบังคับให้ต้องจดทะเบียน เพื่อให้หน่วยงานภาครัฐสามารถตรวจสอบหรือติดตามผู้ประกอบการธุรกิจหรือผู้ค้าขายได้ หากผู้บริโภคถูกละเมิดสิทธิจากการซื้อสินค้าหรือบริการ โดยผู้ทำการค้าขายสินค้าผ่านสื่อออนไลน์หรืออินเทอร์เน็ตต้องได้รับอนุญาตก่อนจึงจะสามารถดำเนินการค้าขายได้ มิใช่ดำเนินการไปก่อนแล้วจึงไปจดทะเบียนภายหลัง โดยแยกบุคคลที่มีหน้าที่ต้องจดทะเบียนเพื่อทา การค้าขายออนไลน์ผ่านอินเทอร์เน็ต

2. กฎหมายเกี่ยวกับโฆษณา

พ.ร.บ. คุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ. 2522 มาตรา 22 ได้กำหนดหลักเกณฑ์ในการโฆษณาไว้ว่า การโฆษณาจะต้องไม่ใช่ข้อความ (รวมถึงภาพของสินค้า) ที่เป็นการไม่เป็นธรรมต่อผู้บริโภคหรือใช้ข้อความที่อาจก่อให้เกิดผลเสียต่อสังคมเป็นส่วนรวม ซึ่งมีลักษณะดังนี้

(1) ข้อความที่เป็นเท็จหรือเกินความจริง

(2) ข้อความที่จะก่อให้เกิดความเข้าใจผิดในสาระสำคัญเกี่ยวกับสินค้าหรือบริการไม่ว่าจะกระทำโดยใช้หรืออ้างอิงรายงานทางวิชาการ สถิติ หรือสิ่งใดสิ่งหนึ่งอันไม่เป็นความจริงหรือเกิน ความจริงหรือไม่ก็ตาม

(3) ข้อความที่เป็นการสนับสนุนโดยตรงหรือโดยอ้อมให้มีการกระทำความผิดกฎหมายหรือศีลธรรม หรือ นำไปสู่ความเสื่อมเสียในวัฒนธรรมของชาติ

(4) ข้อความที่จะทำให้เกิดความแตกแยกหรือเสื่อมเสียความสามัคคีในหมู่ประชาชน

(5) ข้อความอย่างอื่นตามที่ก หนดในกฎกระทรวง

3. กฎหมายเกี่ยวกับทรัพย์สินทางปัญญา

ผู้ประกอบการ SME ควรตรวจสอบว่าสินค้าที่นำมาจำหน่ายเป็นสินค้าละเมิดลิขสิทธิ์ (สินค้าเลียนแบบ แผ่นดีวีดีภาพยนตร์และเพลงที่ทำซ้ำโดยไม่ได้รับอนุญาต) หรือละเมิดเครื่องหมายการค้า (สินค้าปลอม หรือ

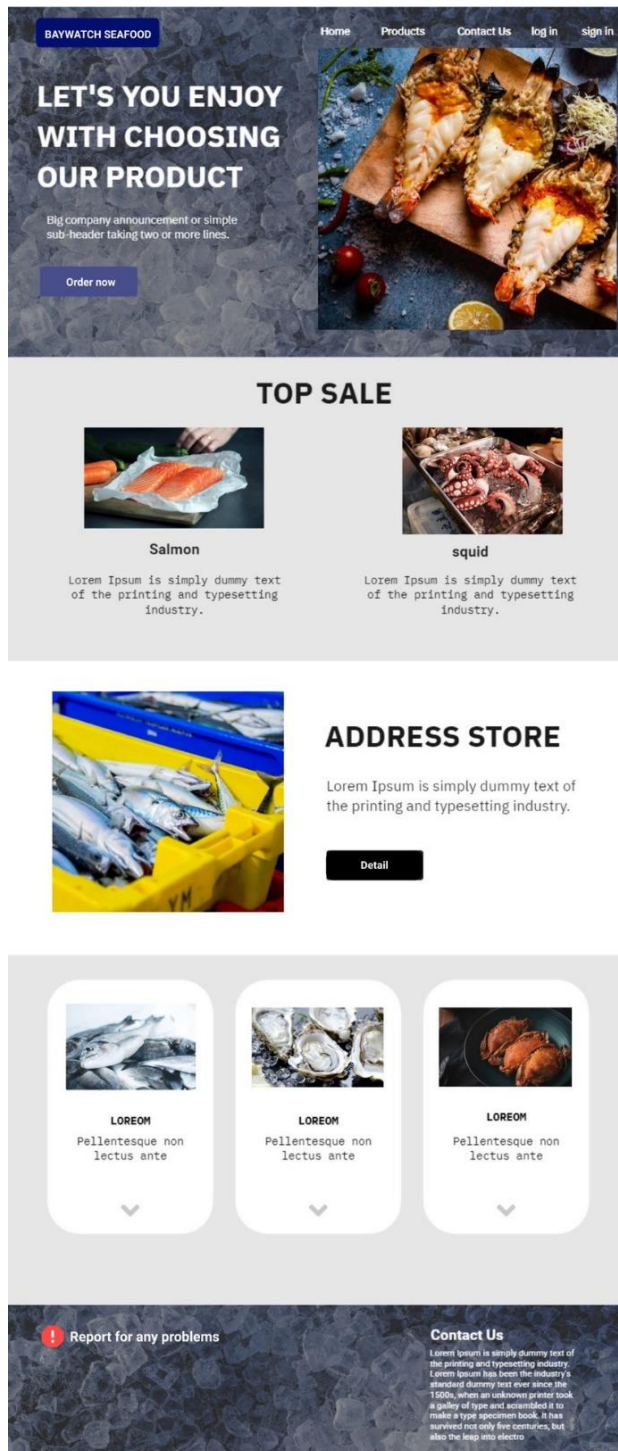
สินค้าเลียนแบบ เช่น พวงกระเปาะแบรนด์เนม สินค้าปลอม น้ำหอมเกรด AAA เป็นต้น) หรือละเมิดทรัพย์สินทางปัญญา ประเภทอื่นหรือไม่ เนื่องจากหากผู้ประกอบการ SME ได้จำหน่ายสินค้าที่ละเมิดทรัพย์สินทางปัญญาก็อาจมีโทษ อาญาทั้งจำทั้งปรับ รวมทั้งก็ยังมีผลความรับผิดทางแพ่งต่อเจ้าของทรัพย์สินทางปัญญาด้วย ดังนั้น ไม่ว่าจะประกอบ ธุรกิจจำหน่ายสินค้าออนไลน์หรือธุรกิจประเภทอื่นผู้ประกอบการ SME จำเป็นต้องศึกษา เกี่ยวกับกฎหมาย เกี่ยวกับธุรกิจที่ต้องการเป็นอย่างดี รวมทั้งอาจต้องปรึกษาเจ้าหน้าที่รัฐและที่ปรึกษาทางกฎหมาย เพื่อให้ได้ข้อมูลที่ครบถ้วน และไม่ต้องประสบปัญหาภายหลัง เพราะการป้องกันปัญหาคือดีกว่าการแก้ไขปัญหาเสมอ

4. กฎหมายเกี่ยวกับภาษีขายสินค้าออนไลน์

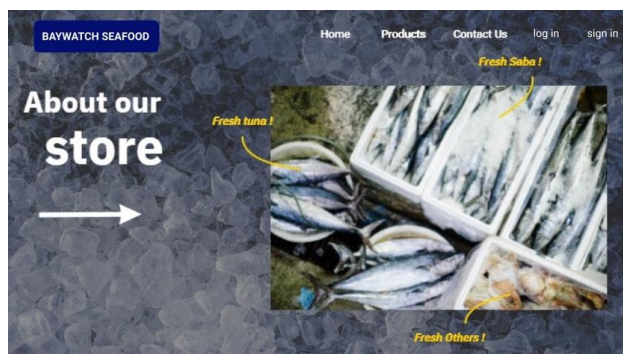
ปัจจุบันเป็นสังคมไร้เงินสดที่ฟรีค่าธรรมเนียมทุกการโอนเงินหรือรับเงิน ได้กระตุ้นให้การค้าขายออนไลน์เติบโตอย่างรวดเร็ว สะท้อนได้จากการใช้จ่ายบนโมบายแบงก์กิ้งที่เติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งยังไม่มีหน่วยงานภาครัฐประเมินได้ว่าการขายสินค้าบนโลกออนไลน์จะมีรายได้รวมเป็นมูลค่าเท่าไรต่อปี ซึ่งคงจะมีมูลค่าเป็นจำนวนมาก ที่สำคัญกลุ่มผู้ขายสินค้าออนไลน์เหล่านี้ ยังไม่เคยเสียภาษีเพราะไม่ได้จดทะเบียนเป็นรูปบริษัท และภาครัฐเริ่มตระหนักถึงการเก็บภาษีจากการขายสินค้าออนไลน์อีกทั้งที่ผ่านๆ มา การติดตามข้อมูลเพื่อจัดเก็บภาษีกลุ่มการค้าขายสินค้าออนไลน์ไม่สามารถดำเนินการได้อย่างมีประสิทธิภาพ จึงเริ่มเกิดขึ้นตั้งแต่ปี 2560 โดยสภานิติบัญญัติแห่งชาติ หรือ สนช. ได้พิจารณาเห็นชอบร่างพระราชบัญญัติแก้ไขเพิ่มเติมประมวลรัษฎากร ประเด็นว่าด้วยการชำระเงินภาษีผ่านทางช่องทางอิเล็กทรอนิกส์ (e-Payment) เป็นกฎหมายแล้ว ซึ่งการยกร่างแก้ไขกฎหมายดังกล่าว ได้ผ่านการพิจารณาจากคณะรัฐมนตรี สำนักงานคณะกรรมการกฤษฎีกา และส่วนที่เกี่ยวข้องเรียบร้อยแล้ว หลังจากนั้นจะดำเนินการตามกระบวนการตามกฎหมายเพื่อให้เริ่มมีผลบังคับใช้ต่อไป เมื่อวันที่ 4 ธันวาคม 2561 ที่ผ่านมา โดยคาดว่าจะประกาศบังคับใช้เป็นกฎหมาย เพื่อเริ่มเก็บข้อมูลธุรกรรมที่เกิดขึ้นตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2562 และให้สถาบันการเงินส่งรายงานธุรกรรมครั้งแรกภายในเดือนมีนาคม 2563 โดยที่สถาบันการเงิน จะส่งข้อมูลการใช้บริการให้กรมสรรพากรก็ต่อเมื่อเจ้าของกิจการหรือพ่อค้าแม่ค้าออนไลน์จะต้องมียอดฝากหรือรับ โอนเงินรวมกันทุกช่องทางทั้งเคาน์เตอร์ธนาคาร ตู้เอทีเอ็ม และอินเทอร์เน็ตแบงก์กิ้ง ในแต่ละธนาคาร ตามหลักเกณฑ์

User Interface Phototypes

- ภาพรวมของ Interface
 - ในส่วนของ User



รูปภาพ 3 แสดงหน้า Home ของ Baywatch Seafood ก่อน log in




ADDRESS STORE

Lorem Ipsum is simply dummy text of the printing and typesetting industry.

Lorem Ipsum

Lorem Ipsum is simply dummy text of the printing and typesetting industry. Lorem Ipsum has been the industry's standard dummy text ever since the 1500s, when an unknown printer took a galley of type and scrambled it to make a type specimen book.



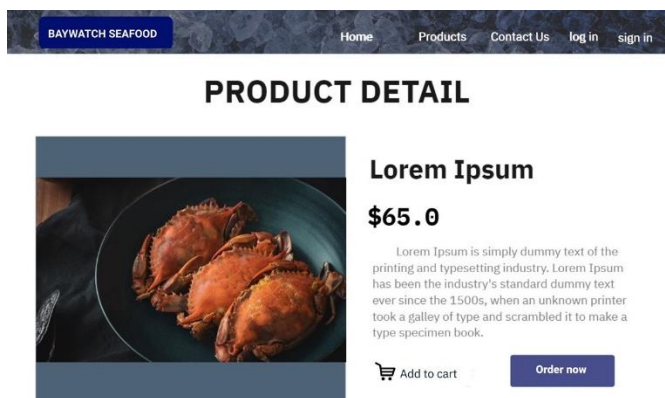
 Report for any problems

Contact Us

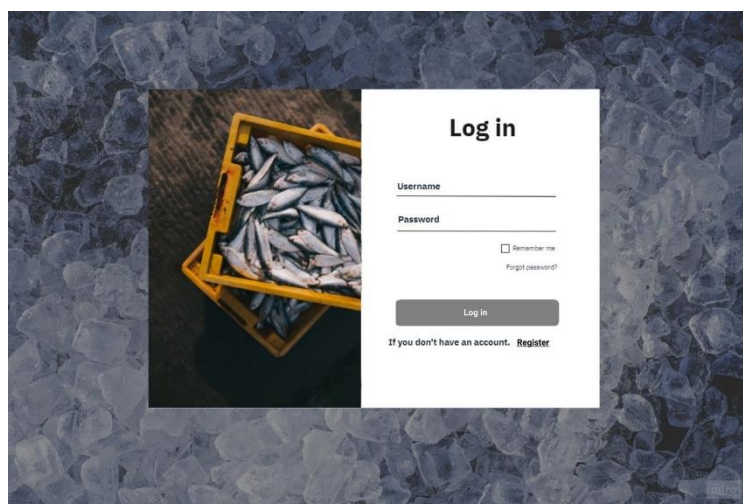
Lorem Ipsum is simply dummy text of the printing and typesetting industry. Lorem Ipsum has been the industry's standard dummy text ever since the 1500s, when an unknown printer took a galley of type and scrambled it to make a type specimen book. It has survived not only five centuries, but also the leap into electro

รูปภาพ 4 แสดงหน้า ABOUT OUR STORE

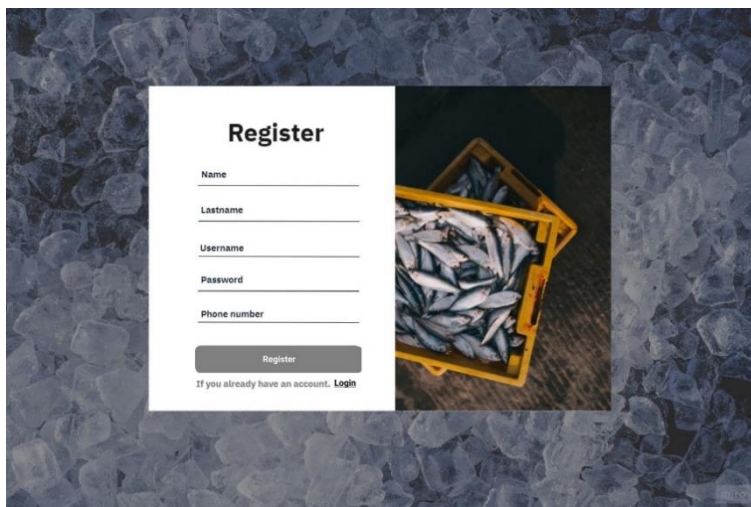
รูปภาพ 5 แสดงหน้า ALL PRODUCT
แสดงรายการสินค้าที่มีขายในร้าน และสามารถเลือกให้มันเรียงตามที่เราต้องการได้



รูปภาพ 6 แสดงหน้า *PRODUCT DETAIL*
แสดงรายละเอียดของสินค้าที่เลือก



รูปภาพ 7 แสดงหน้า *LOG IN*



Register

Name

Lastname

Username

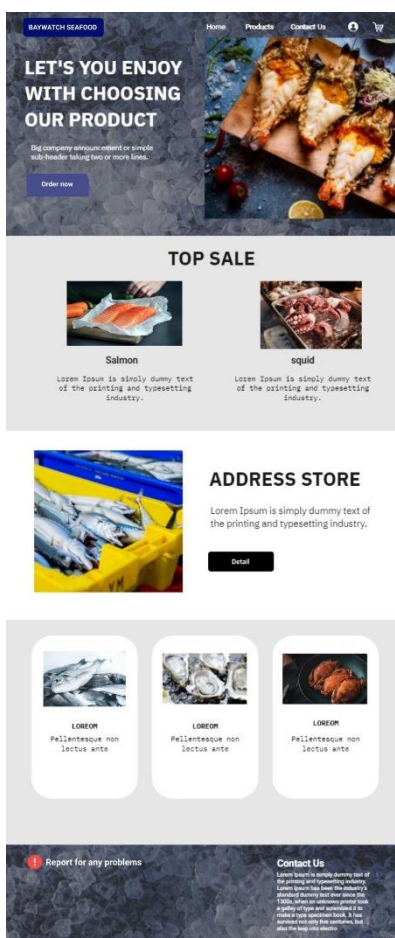
Password

Phone number

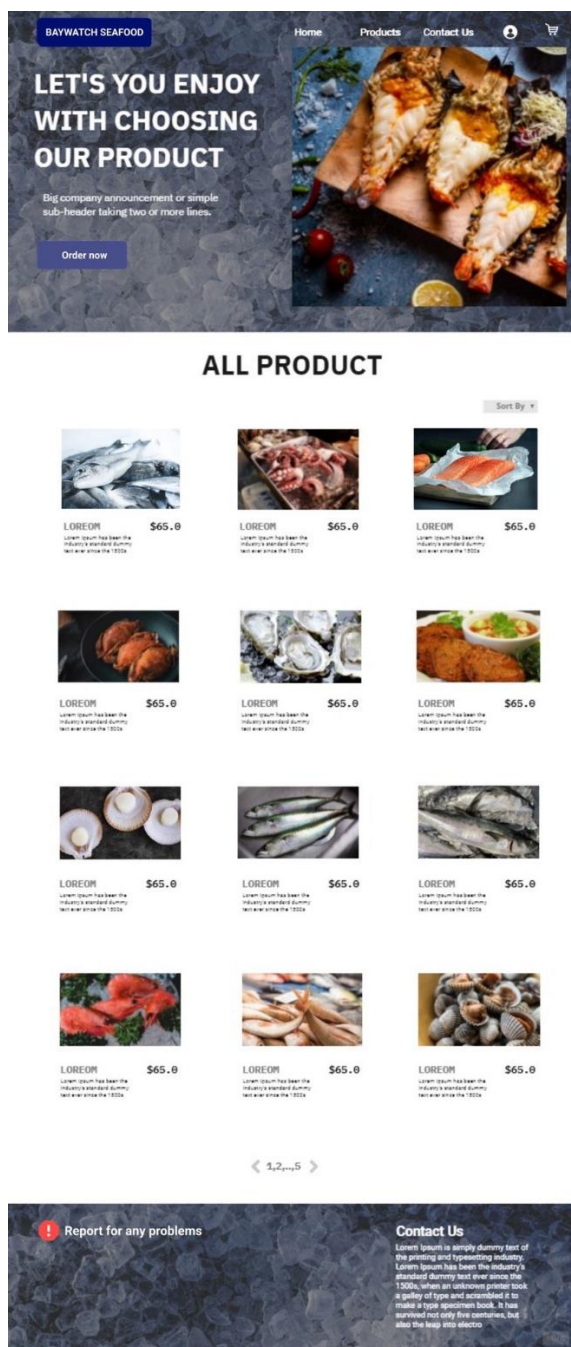
[Register](#)

If you already have an account. [Login](#)

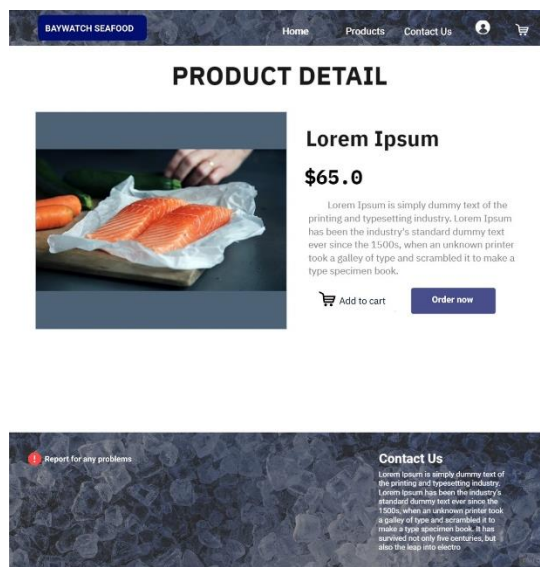
รูปภาพ 8 แสดงหน้า REGISTER



รูปภาพ 9 แสดงหน้า HOME ของ BAYWATCH SEAFOOD หลัง LOG IN

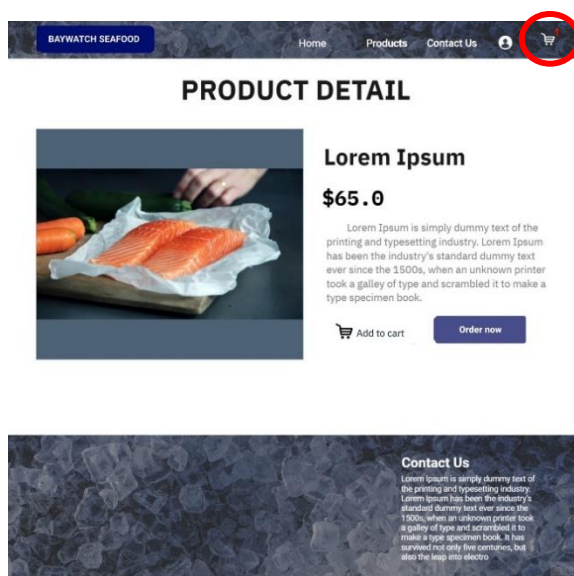


รูปภาพ 10 แสดงหน้า ALL PRODUCT (กรณี LOG IN แล้ว)
แสดงรายการสินค้าที่มีขายในร้าน และสามารถเลือกให้มันเรียงตามที่เราต้องการได้



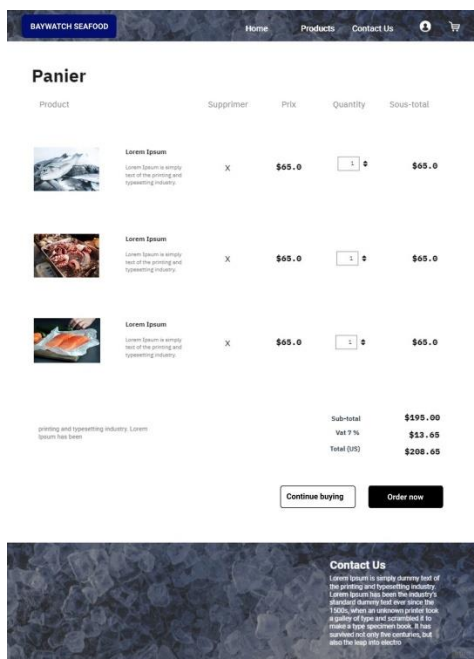
รูปภาพ 11 แสดงหน้า *PRODUCT DETAIL* (กรณี *LOG IN* แล้ว)

แสดงรายละเอียดของสินค้าที่เลือกพร้อมมีตะกร้าสินค้า



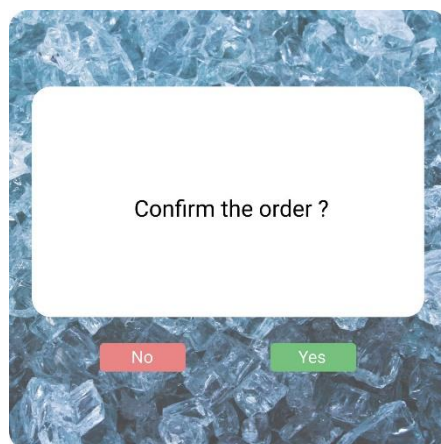
รูปภาพ 12 แสดงหน้า *PRODUCT DETAIL* (กรณี *LOG IN* แล้ว)

แสดงจำนวนสินค้าที่อยู่ในตะกร้า (วงกลมสีแดง มุมบนขวามือ)

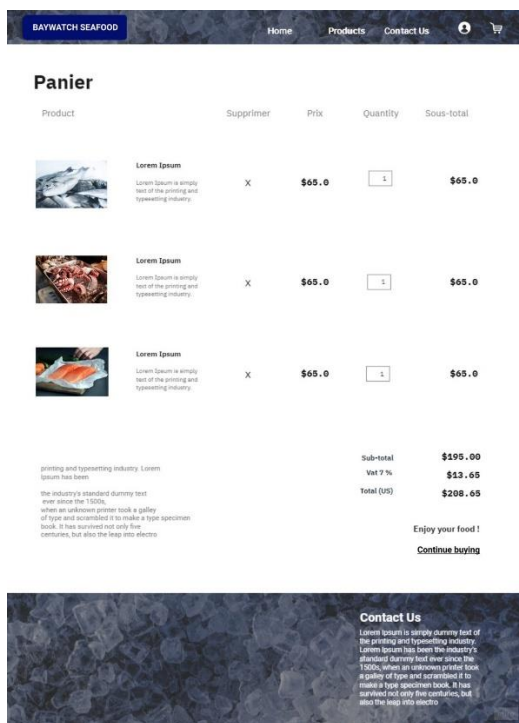


รูปภาพ 13 แสดงหน้า PANIER (กรณี LOG IN แล้ว)

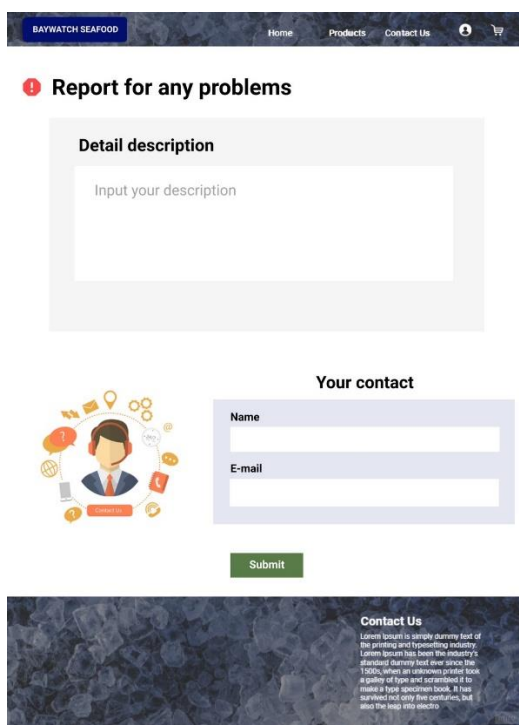
แสดงรายการสินค้าที่อยู่ในตะกร้า



รูปภาพ 14 แสดงหน้าการยืนยันคำสั่งซื้อ




รูปภาพ 15 แสดงหน้ารายการที่ยืนยันการซื้อแล้ว



รูปภาพ 16 แสดงหน้าที่ผู้ใช้งานรายงานปัญหา

BAYWATCH SEAFOOD

HomeProductsContact Us



NAME :

Johnny Prison

BIRTHDAY :

ยังไม่ได้ใส่ข้อมูล

MOBLIE :

0972000676

ADDRESS :

ยังไม่ได้ใส่ข้อมูล

✎

Order History

ยังไม่มีคำสั่งซื้อ...




รูปภาพ 17 แสดงหน้าประวัติการซื้อสินค้า

BAYWATCH SEAFOOD

HomeProductsContact Us

Profile



✎

NAME :

Johnny Prison

BIRTHDAY :

01/01/2001

MOBLIE :

0972000676

ADDRESS :

เลขที่ 72 ก.แจ้งวัฒนะ
ต.ตลาดบางเขน อ.หลักสี่
10210

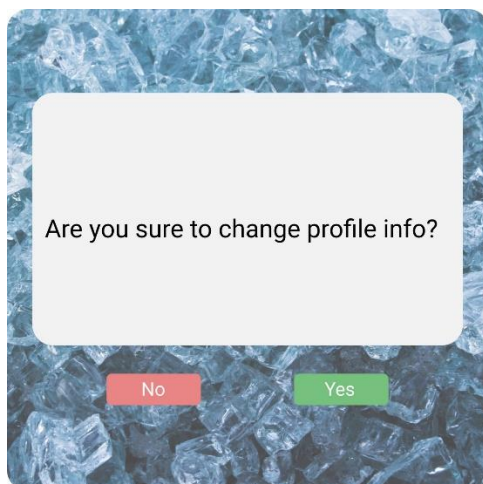
Cancel

Done

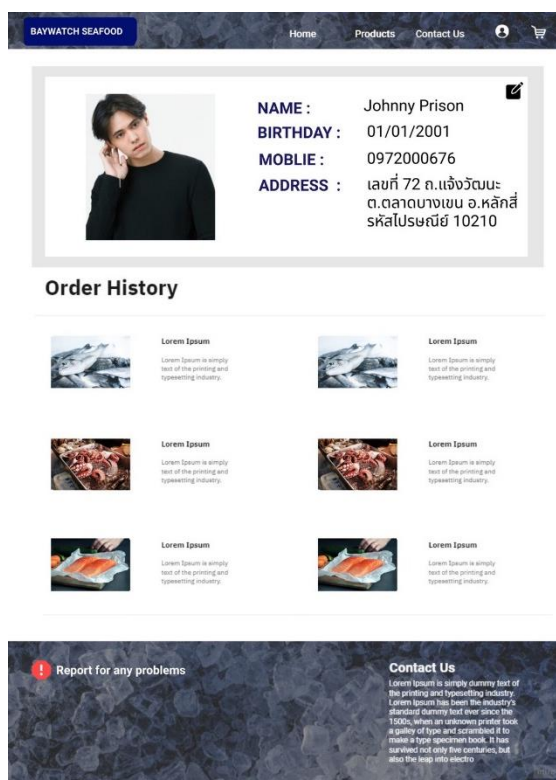
Order History

ยังไม่มีคำสั่งซื้อ...

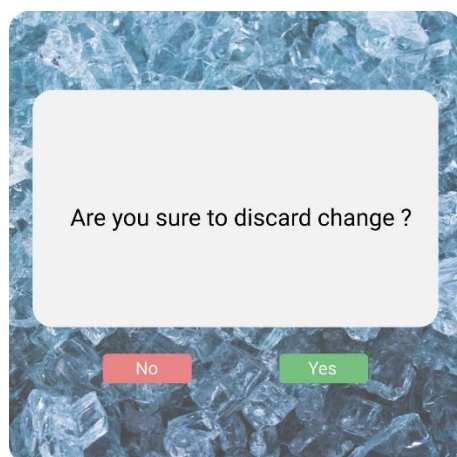
รูปภาพ 18 แสดงหน้าแก้ไขประวัติส่วนตัว



รูปภาพ 19 แสดงหน้าการแก้ไขข้อมูลส่วนตัว

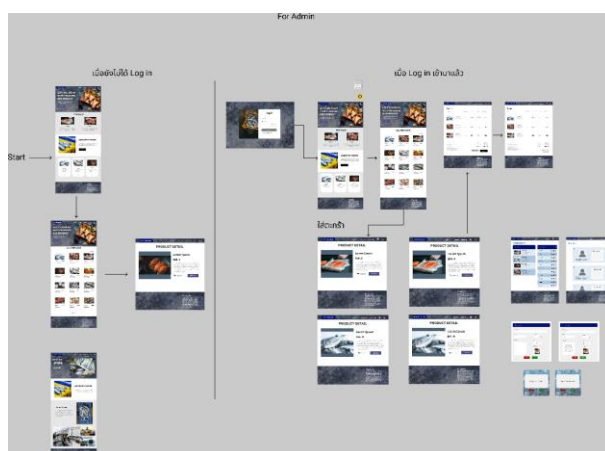


รูปภาพ 20 แสดงหน้าการแก้ไขรูป PROFILE



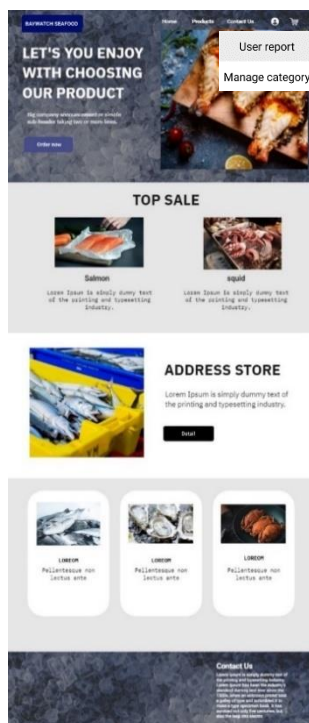
รูปภาพ 21 แสดงหน้าการยืนยันการแก้ไขรูป PROFILE

- ในส่วนของ Admin



รูปภาพ 22 แสดงภาพรวมของ Interface website ในส่วนของ Admin

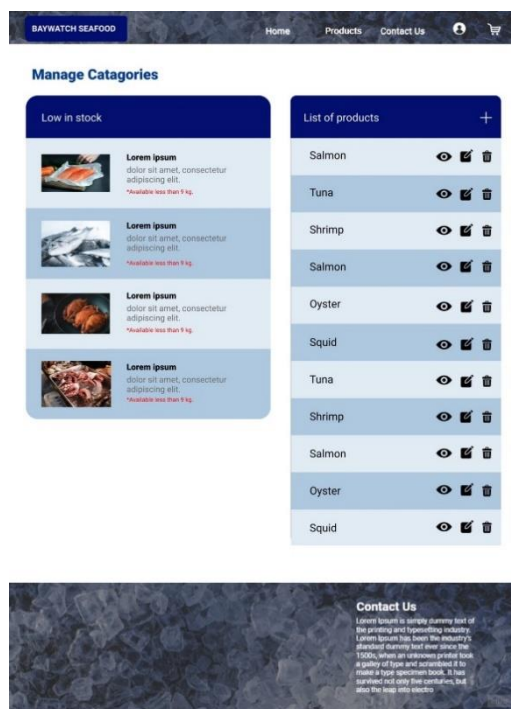
จะมีหน้าใช้งานหลักเหมือนของผู้ใช้งานทั่วไป เพียงแต่จะมีบางหน้าเพิ่มเติมขึ้นมาเพื่อใช้จัดการกับรายการสินค้าต่างๆ และใช้ดูปัญหาที่ผู้ใช้แจ้งเข้ามา



รูปภาพ 23 แสดงแถบเครื่องมือที่ใช้จัดการรายการสินค้า และดูปัญหาที่ถูกรายงานมา



รูปภาพ 24 แสดงแถบเครื่องมือที่ใช้จัดการรายการสินค้า และดูปัญหาที่ถูกรายงานมา



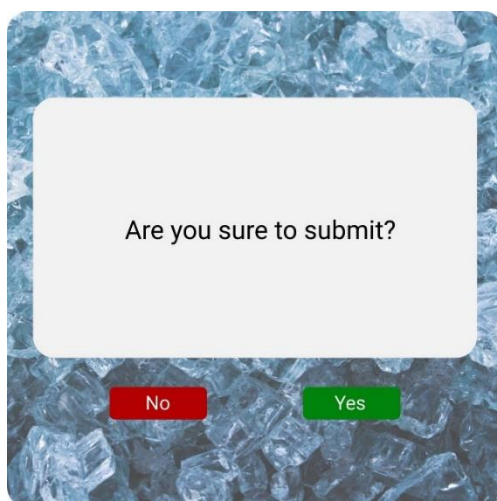
รูปภาพ 25 แสดงรายการสินค้าที่มีอยู่ใน LIST พร้อมเครื่องมือที่ใช้จัดการ และแสดงสินค้าที่เหลือน้อย 15 KG ใน STOCK

The screenshot shows the 'Edit product detail' form. It has a dark blue header with the title 'Edit product detail'. The form is divided into several sections: 'Product Name' with a text input field containing 'Salmon'; 'Price' with a text input field containing '200'; 'Amount' with a text input field containing '50' and a small up/down arrow icon; 'Description' with a text area containing placeholder text; 'Type' with a dropdown menu showing 'ปลา' (Fish) and a '+' button; and 'Edit Photo' with a placeholder image of a salmon fillet and a '+' button. At the bottom, there are two buttons: 'Cancel' (red) and 'Submit' (green).

รูปภาพ 26 แสดงหน้าต่างการแก้ไขข้อมูลสินค้า



รูปภาพ 27 แสดงหน้าต่างยืนยันการแก้ไขข้อมูลสินค้า หรือในกรณีลบรายการสินค้า



รูปภาพ 28 แสดงหน้าต่างการยืนยันการเพิ่มสินค้าใหม่

Add new product

Product Name:

Price:

Amount:

1

Description:

Type:


×

ปลา

+

Add Photo:

×



+

Cancel

Submit

รูปภาพ 29 แสดงหน้าต่างเพิ่มสินค้าใหม่