1.1 **ความสำคัญและความเป็นมาของปัญหา**

ปัจจุบันนั้นมีกลยุทธ์ทางการขายหลากหลายรูปแบบ จากอดีตที่ผ่านมาจนถึงปัจจุบันก็มีการขายที่ต่างกันไป โดยส่วนใหญ่จะเน้นไปทางออกสื่อโฆษนาเพื่อให้บุคคลจำนวนมาก รูปจักกับสินค้าของตน แต่ก็ยังมีรูปแบบการขายอีกแบบหนึ่งซึ่งบุคคลจำนวนมากก็รู้จักเช่นกัน นั่นก็คือ การขายตรง การขายตรงก็เป็นอีกการขายหนึ่งที่ผู้คนยอมรับในการซื้อขายแบบใกล้ชิดพบปะการเข้าถึงลูกค้า ในอดีตนั้นการขายตรงพบปัญหาหลายสิ่ง คือ ขาดการรับรองผู้บริโภค การรับรู้สถานะของผู้บริการต่อผู้บริโภค รายจ่ายกับการซื้อสินค้าของผู้บริโภค ปัจจุบันปัญหาบางปัญหาก็ดำเนินการแก้ไขได้แล้วเป็นบางส่วน ขณะที่การขายสู่ผู้บริโภคโดยตรงส่วนมากนั้นจะเป็นการผ่อนชำระสินค้า เพราะผู้ให้บริการที่จะขายตรงแบบพบปะผู้บริโภคจะต้องเป็นคนไม่ไกลจากพื้นที่มากนัก ส่วนผู้ให้บริการหรือพนักงานนั้นก็เจอลูกค้าที่ไม่น้อยเช่นเดียวกัน เมื่อขายสิ้นค้าได้มากเท่าไรข้อมูลของลูกค้าก็จะมากมากขึ้นเท่านั้น ปัญหาที่ตามมาจะเป็นการเก็บค่าชำระค่างวดสินค้าของลูกค้าในแต่ละครั้งก็จะเก็บที่ลูกค้าจำนวนทั้งหมด

ในองค์การหนึ่งได้ทำการขายเครื่องปั่น ALOHA โดยมีพื้นที่การขายในภาคเหนือและภาคตะวันออกมากพอสมควร การขายขององค์กรนี้จะเป็นการขายตรงแบบเข้าถึงลูกค้าพบปะพูดคุย และการเก็บค่าสินค้านั้นใช้เอกสารเป็นสำเนาไปเรียกเก็บตามสถานที่จำหน่าย การจำหน่ายสินค้าจะเป็นแบบผ่อนจ่ายเงินสดของแต่ละงวด สำเนาดังกล่าวที่ว่าจะถูกเป็นแบบการ์ดหรือเอกสารชำระสินค้านั่นเอง ซึ่งค่อนข้างล้าสมัยและมักจะมีปัญหาตอนช่วงตรวจสอบเรียกดูข้อมูลของลูกค้า,จำนวนเงินจากการเก็บในแต่ละงวด ในช่วงออกเก็บตามสถานที่จำหน่ายสินค้านั้นอาจจะมีการการไม่ซื่อตรงต่อเจ้าของกิจการ ผู้จัดการ หัวหน้า โดยจะยุ้งยากเป็นอย่างมากในการเก็บข้อมูลลูกค้าแต่ละคนเพราะลูกค้าในเครือข่ายที่ทำการจำหน่ายสินค้ามีจำนวนมาก

ดังนั้นคณะผู้จัดทำโครงการนี้ จึงคิดที่จะสร้างระบบติดตามค่างวดสินค้าขึ้นมา เพื่อการเก็บข้อมูลลูกค้าที่ดีขึ้น เปลี่ยนจากการเก็บแบบเอกสารอย่างเดิมเป็นการเก็บข้อมูลลงฐานข้อมูลไว้ ได้ความสะดวกในการเช็คยอดลูกค้า รวมทั้งยังง่ายแก่การตรวจสอบยอดเงินของลูกค้าแต่ละคน สามารถตรวจสอบพนักงานที่ไปเก็บค่างวดแต่ละครั้งได้ เพราะระบบจะใช้งานบนสมาร์ทโฟน (Smart Phone) แท็บเล็ต (Tablet) รวมไปทั้งคอมพิวเตอร์ (Computer) และยังสามรถแก้ไขได้ทันที ถือได้ว่าเป็นการอำนวยความสะดวกและลดปัญหาภายในองค์กรได้

**1.2 วัตถุประสงค์**

เพื่อออกแบบและสร้างเว็บไซต์เพื่อการติดตามค่างวดสินค้า

เพื่อทดลองหาประสิทธิภาพการทำงานของระบบ

เพื่อหาความพึงพอใจของผู้ใช้งาน

**1.3 ขอบเขตของการวิจัย**

**1.3.1.ผู้ดูแลระบบ Manager**

1.3.1.1.สามารถทำการเพิ่มข้อมูลรายชื่อลูกค้า

1.3.1.2.สามารถทำการเพิ่มข้อมูลวันที่ชื้อสินค้า

1.3.1.3.สามารถทำการเพิ่มข้อมูลรายการสินค้า

1.3.1.4.สามารถทำการเพิ่มข้อมูลราคาสินค้า

1.3.1.5.สามารถทำการเพิ่มข้อมูลจำนวนเงินผ่อน

1.3.1.6.สามารถทำการดูข้อมูลยอดผ่อนชำระ

1.3.1.7.สามารถทำการแก้ไขจำนวนเงินผ่อน

**1.3.2.ผู้ใช้งานระบบ Staff**

**1.3.2.1.**สามารถทำการเพิ่มข้อมูลรายชื่อลูกค้า

**1.3.2.**2.สามารถเช็คยอดเงินของลูกค้า

**1.3.2.**3..สามารถเช็คข้อมูลลูกค้า

**1.3.2.4.**สามารถเพิ่มวันที่ซื้อ

**1.3.2.5.**สามรถเพิ่มยอดเงินต่อเดือน

**1.4 วิธีดำเนินงาน**

1.4.1.ศึกษาการพัฒนาเว็บไซต์เพื่อการสร้างระบบการติดตามค่างวดสินค้า

1.4.2.ศึกษาทฤษฎีของในการทำงานของเว็บไซต์ระบบติดตามค่างวดสินค้า

1.4.3.ทำการทดลองกับผู้ใช้เว็บไซต์ระบบติดตามค่างวดสินค้า

1.4.4.ทำการแก้ไขข้อมูลในส่วนต่างๆ

**1.5 ประโยชน์ที่ได้รับในการพัฒนา**

1.5.1.ได้ออกแบบและสร้างเว็บไซต์การติดตามค่างวดสินค้า

1.5.2.ได้ศึกษาและค้นคว้าเกี่ยวกับการพัฒนาเว็บไซต์ที่สามารถได้นำไปใช้ได้

1.5.3.ได้ทดลองหาประสิทธิภาพการทำงานของระบบ

1.5.4.ได้การตอบสนองความต้องการของมนุษย์ที่จะนำไปใช้งาน