

### 1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

- 1.3.1 สามารถตรวจสอบจำนวนการใช้งานโปรโมชั่นที่เป็นที่นิยมใช้งานได้
- 1.3.2 สามารถสร้างโปรโมชั่นที่มีหลากหลายรูปแบบมากขึ้น

### 1.4 ขอบเขตการศึกษา

#### 1.4.1 ผู้จัดการโปรโมชั่น

- 1) สามารถเข้าสู่ระบบได้
- 2) สามารถเพิ่มข้อมูลโปรโมชั่นได้
  - สามารถเลือกบริการของโปรโมชั่นได้
  - สามารถเลือกประเภทของสินค้าที่แยกทำประเภทบริการได้
  - สามารถเลือกชนิดของสินค้าที่แยกตามประเภทของสินค้าและบริการได้
  - สามารถกำหนดเงื่อนไขของโปรโมชั่นได้
  - สามารถกำหนดวันที่ และเวลาของโปรโมชั่นได้
  - สามารถกำหนดรูปแบบที่ลดว่าจะลดแบบจำนวนเงินหรือแบบเปอร์เซ็นต์ได้
  - สามารถแก้ไขวันที่สิ้นสุดของโปรโมชั่นได้
- 3) สามารถกำหนดการใช้งานโปรโมชั่นสำหรับลูกค้าทั่วไปและลูกค้าสมาชิกได้
- 4) สามารถกำหนดสาขาที่ใช้โปรโมชั่นได้
- 5) สามารถตรวจสอบประวัติการจัดการโปรโมชั่นได้
- 6) สามารถตรวจสอบข้อมูลการสร้างโปรโมชั่นได้
- 7) สามารถตรวจสอบข้อมูลจำนวนการสั่งซื้อที่มีการเรียกใช้โปรโมชั่นได้

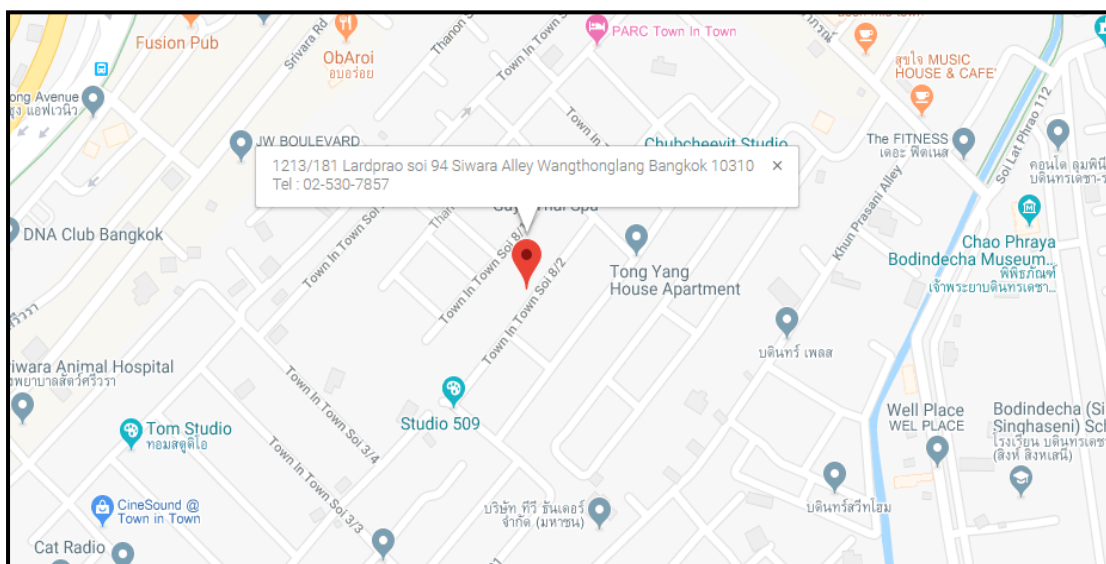
#### 1.4.2 ผู้ดูแลระบบ

- 1) สามารถเข้าสู่ระบบได้
- 2) สามารถเพิ่ม/ลบ/แก้ไข ข้อมูลผู้จัดการโปรโมชั่นได้

### 1.5 สถานที่ทำการศึกษา

#### 1.5.1 ชื่อและที่ตั้งของสถานประกอบการ

Score Solution co., Ltd. 1213/181 ซอยลาดพร้าว 94 ถนนศรีวิภา เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310



ภาพที่ 1.1 แผนที่บริษัท สกอโซลูชั่น จำกัด

#### 1.5.2 ลักษณะธุรกิจของสถานประกอบการหรือการให้บริการหลักขององค์กร

รับเป็นที่ปรึกษา ออกแบบและผลิตซึ่งโปรแกรมคอมพิวเตอร์

#### 1.5.3 ตำแหน่งและหน้าที่งานที่นักศึกษาได้รับมอบหมาย

ตำแหน่ง: นักศึกษาฝึกสหกิจ

งานที่ได้รับมอบหมาย: พัฒนาระบบจัดการโปรโมชั่น

#### 1.5.4 พนักงานที่ปรึกษา และตำแหน่งของพนักงานที่ปรึกษา

ชื่อ: นายภูธรนิ นปิยาภิมุข

ตำแหน่ง: ผู้จัดการโครงการ

## 1.6 ระยะเวลาในการศึกษา

ตารางที่ 1.1 ระยะเวลาในการศึกษา

กิจกรรม	ระยะเวลาดำเนินงาน (2561)																
	สิงหาคม				กันยายน				ตุลาคม					พฤศจิกายน			
	2	3	4	5	1	2	3	4	1	2	3	4	5	1	2	3	4
1. ศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ																	
2. นำเสนอโครงการ																	
3. วิเคราะห์และออกแบบระบบ																	
4. พัฒนาระบบ																	
5. ปรับปรุงและแก้ไขโปรแกรม																	
6. ทดสอบการใช้งานจริง																	
7. ทำคู่มือและเอกสารประกอบโปรแกรม																	

## 1.7 นิยามศัพท์เฉพาะ

1.7.1 โปรโมชัน (Promotion) หมายถึง กิจกรรมการส่งเสริมการตลาดที่นอกเหนือไปจากการโฆษณา การตลาดทางตรง การขายโดยใช้พนักงานขายและการประชาสัมพันธ์ที่จัดขึ้นเป็นครั้งคราว เพื่อกระตุ้นความสนใจการทดลองใช้หรือการซื้อของลูกค้าชั้นสุดท้าย บุคคลในช่องทางการตลาดหรือพนักงานขายของกิจการ การส่งเสริมการขายไม่สามารถใช้เพียงเครื่องมือเดียวได้ โดยทั่วไป มักจะใช้ร่วมกับการโฆษณา การตลาดทางตรงหรือการขายโดยใช้พนักงานขายเช่นโฆษณาให้รู้ว่ามีผลิตภัณฑ์ แลก แจก แถมหรือส่งพนักงานขายไปแจกสินค้าตัวอย่างตามบ้าน เป็นต้น