

ជំពូក ១
សេចក្តីផ្តើម
(Introduction)

ដោយសង្កេតឃើញការងារសព្វថ្ងៃមានការរីក ចម្រើនកាន់តែខ្លាំងទៅលើផ្នែកបច្ចេកវិទ្យាពិសេស វិស័យ កុំព្យូទ័រដែលធ្វើឲ្យមនុស្សមានការយល់ដឹង និងចេះប្រើប្រាស់កុំព្យូទ័រទៅតាមតម្រូវការក្នុងសង្គមសព្វថ្ងៃ។ ដោយ ឡែកផ្នែកបច្ចេកវិទ្យាព័ត៌មានបានបង្ហាញឲ្យឃើញថា វិស័យវិទ្យាសាស្ត្រកុំព្យូទ័រមានការរីកចម្រើនគួរឲ្យកត់សម្គាល់ ហើយមានការរីកសុះសាយគ្រប់ប្រទេសនឹងនៅជុំវិញពិភពលោក។ ព្រមជាមួយនឹងការរីកចម្រើននេះដែរវិស័យ ព័ត៌មានវិទ្យាបានចូលរួមចំណែកជួយសម្រួលដល់ការងារស្មុគស្មាញមួយចំនួនធំ ទៅដល់សេចក្តីត្រូវការចាំបាច់ក្នុង ស្ថាប័នរដ្ឋ អង្គភាព ក្រុមហ៊ុន និងស្ថាប័នឯកជនផ្សេងៗទៀតផងដែរ។

ស្របជាមួយការរីកចម្រើននៃបច្ចេកវិទ្យានេះ ធ្វើឲ្យពិភពលោកទាំងមូលបានរំកិលខិតកាន់តែជិតគ្នាបំផុត តាមរយៈ ការបង្កើតគេហទំព័រពាណិជ្ជកម្មអេឡិចត្រូនិកនៃ ក្រុមហ៊ុន អាយ អឹម វ៉ាយ ត្រេឌីង ឯ.ក នៅក្នុងវិស័យ Internet Programming នេះជាការផ្តល់គុណប្រយោជន៍ជាច្រើនដល់មជ្ឈដ្ឋានអ្នកស្រាវជ្រាវរុករកនៅព័ត៌មានថ្មីៗ និងសម្រាប់ការទំនាក់ទំនងគ្នាទៅវិញទៅមកនៅលើសកលលោកបានយ៉ាងទូលំទូលាយ និងងាយស្រួលបំផុត។ ជាក់ស្តែងសូម្បីតែប្រទេសកម្ពុជាយើងជាប្រទេសកំពុងតែអភិវឌ្ឍន៍ក៏បានទទួលយកនូវប្រព័ន្ធបច្ចេកវិទ្យាថ្មីទាំងនេះ ពីឆ្នាំ១៩៩៣រហូតដល់ពេលបច្ចុប្បន្ននេះ ហើយកាន់មានការរីកចម្រើនទៅមុខកាន់តែឆាប់រហ័សគួរឲ្យកត់សម្គាល់។ ដោយសារវិស័យព័ត៌មានបានផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍យ៉ាងខ្លាំងទើបបណ្តាលឲ្យមាន ក្រសួង ក្រុមហ៊ុន សហគ្រាស ស្ថាប័ន អង្គការនានាពាសពេញប្រទេសត្រូវបានយកប្រព័ន្ធមកប្រើប្រាស់។ ស្របពេលជាមួយគ្នានេះដែរក្រុមហ៊ុន អាយ អឹម វ៉ាយ ត្រេឌីង ឯ.ក ដែលជាក្រុមហ៊ុនមួយមិនមែនជាអាជ្ញាធរណាមួយក៏បានប្រើប្រាស់ Computer និង Internet ដើម្បីឲ្យមានការងាយស្រួលក្នុងការបណ្តុះបណ្តាលសិក្សាកាមតាមប្រព័ន្ធនើបកម្មថ្មីនៅប្រទេសកម្ពុជាដែល ជាការសិក្សាពីចម្ងាយ E-Learning, Zoom ឬ Team Viewer នៅតាមបណ្តាលខេត្តនានាដែលបានចូលរួម ការ សិក្សាជាមួយក្រុមហ៊ុនរួមទាំងការផ្តល់បច្ចេកទេសនោះដល់ ស្ថាប័នអប់រំដទៃទៀតពីចម្ងាយដូចជា E-Learning ផង ដែរ។ នេះបញ្ជាក់ឲ្យឃើញថា Computer និង Internet ពិតជាមានសារៈប្រយោជន៍ណាស់ក្នុងការបម្រើ ផលប្រយោជន៍ដល់មនុស្សលើសកលលោកយើងពិតមែន។ ជាមួយគ្នានោះផងដែរក្រុមសារណាបានសិក្សា ស្រាវជ្រាវបានទទួលការណែនាំនឹងផ្តល់យោបល់ជាច្រើន ពីសំណាក់លោកសាស្ត្រាចារ្យជីកនាំដែលធ្វើឲ្យក្រុមរបស់ ក្រុមសិក្សាស្រាវជ្រាវលើកយកផ្នែកមួយនៃព័ត៌មានវិទ្យា ដើម្បីយកមកធ្វើជាប្រធានបទនៃសារណា បង្កើតគេហទំព័រ ពាណិជ្ជកម្មអេឡិចត្រូនិកនៃ ក្រុមហ៊ុន អាយ អឹម វ៉ាយ ត្រេឌីង ឯ.ក ប្រធានបទនេះពិតជាបានផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍ ដល់មនុស្សទូទៅជាពិសេស គឺសម្រាប់ជាមាតិកាជួយដល់ការសិក្សារបស់និស្សិតទាំងអស់ដែលកំពុងសិក្សាផ្នែក ព័ត៌មានវិទ្យានេះតែម្តងក្នុងការដែលពួកគេមានបំណងស្វែងយល់និងធ្វើការកែលំអនូវចំណុចខ្វះខាតក្នុងប្រធានបទ នេះ។

១.១ មូលដ្ឋាននៃការសិក្សា (Background of Study)

ដោយបានទទួលការអនុញ្ញាតពីលោក **តាន់ ជេវីត** ដែលជាប្រធានក្រុមហ៊ុន អាយ អឹម វ៉ាយ ត្រេឌីង ឯ.ក ព្រមទាំងបានទៅចុះសាកសួរដោយផ្ទាល់នៅក្រុមហ៊ុន ក្រុមសិក្សាស្រាវជ្រាវបានទទួលព័ត៌មាន អំពីដំណើរការ លក់ផលិតផលរបស់ក្រុមហ៊ុន ការផ្សព្វផ្សាយទៅខាងក្រៅដោយប្រើបណ្តាញសង្គម Facebook និងជួបអតិថិជន ផ្ទាល់តែប៉ុណ្ណោះ ដើម្បីឱ្យ អតិថិជនបានស្គាល់។ ហេតុដូច្នេះហើយបានជាក្រុមសិក្សាស្រាវជ្រាវទទួលបាននូវការ ស្នើសុំឱ្យជួយដោះស្រាយបញ្ហាលំបាករបស់ក្រុមហ៊ុនតាមរយៈការបង្កើតគេហទំព័រផ្ទាល់ខ្លួនមួយដើម្បីផ្សព្វផ្សាយ និងលក់ផលិតផលនៅលើប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណិត ដើម្បីជួយសម្រួលទៅដល់ការងាររបស់ក្រុមហ៊ុនអោយកាន់តែមានភាព ល្អប្រសើរជាងមុន។

ក. ប្រវត្តិនៃការបង្កើតក្រុមហ៊ុន អាយ អឹម វ៉ាយ ឯ.ក

ក្រុមហ៊ុន អាយ អឹម វ៉ាយ ត្រេឌីង ឯ.ក ត្រូវបានបង្កើតឡើងដោយលោក **តាន់ ជេវីត** ចាប់តាំងពី អំឡុងឆ្នាំ ២០១៥ និងត្រូវបានចុះបញ្ជីជាមួយក្រសួងពាណិជ្ជកម្មនៅថ្ងៃទី ១១ ខែធ្នូ ឆ្នាំ២០១៥។

ក្រុមហ៊ុន អាយ អឹម វ៉ាយ ត្រេឌីង ឯ.ក ត្រូវបានបើកលក់ដោយស្របច្បាប់ដែលមានដូចជា គ្រឿងអេឡិចត្រូនិក កុំព្យូទ័រ ថេប៊ែត ផលិតផលស្នែង ដែលមានអាសយដ្ឋានស្ថិតនៅ ផ្ទះលេខ១៤ តាម បណ្តោយផ្លូវលេខ ១០៦ ភូមិ៨ សង្កាត់វត្តភ្នំ ខណ្ឌដូនពេញ រាជធានីភ្នំពេញ។

ខ. គោលបំណងរបស់ក្រុមហ៊ុន អាយ អឹម វ៉ាយ ត្រេឌីង ឯ.ក

ដោយសារតែបច្ចុប្បន្ននេះប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក មានការវាយលុកខ្លាំងលើការប្រាស្រ័យទាក់ទងក៏ ដូចជាការសម្រួលទៅដល់ការលំបាករបស់អ្នកជំនួញនានា។ កត្តាមួយទៀតនោះគឺដោយសព្វថ្ងៃនេះមាន ការចាប់អារម្មណ៍ខ្លាំងទៅលើប្រព័ន្ធបច្ចេកវិទ្យាអ៊ីនធឺណិត អ៊ីខមម៉េស (E-Commerce) ជាគេហទំព័រដែល អាចផ្តល់ភាពងាយស្រួលដល់អតិថិជនឬអ្នកប្រើប្រាស់សម្រាប់ការលក់ ឬបញ្ជាទិញទំនិញតាមប្រព័ន្ធ អ៊ីនធឺណិតដោយសម្លឹងឃើញឱកាសទាំងអស់នេះហើយទើបមានការសំណូមពរពីលោក **តាន់ ជេវីត** ដែល ជាម្ចាស់ក្រុមហ៊ុន អាយ អឹម វ៉ាយ ត្រេឌីង ឯ.ក ឲ្យក្រុមយើងខ្ញុំ បង្កើតគេហទំព័រពាណិជ្ជកម្មអេឡិចត្រូនិក (E-Commerce Website) ឡើងក្នុងគោលបំណងដើម្បីប្រកួតប្រជែងទីផ្សារក្នុងស្រុកខាងផ្នែកលក់សម្ភារៈអេឡិចត្រូនិកដូចជា Accessories ផ្សេងៗផងដែរ។ គោលបំណងចម្បងមួយទៀតនោះគឺដើម្បីជួយ ដោះស្រាយបញ្ហាដល់អតិថិជនដែលពិបាកដើរកទិញទំនិញអេឡិចត្រូនិក ដោយមិនដឹងទៅទិញនៅកន្លែងណាដែលមាន គុណភាពល្អ និងតម្លៃដ៏សមរម្យអាចទទួលយកបាន។

១.២ បំណោទបញ្ជី

ក្រោយពីក្រុមសិក្សាស្រាវជ្រាវបានចុះធ្វើកម្មសិក្សារួចមកអាចកំណត់នូវបញ្ហាបានថា ក្រុមហ៊ុន អាយ អឹម វ៉ាយ ត្រេឌីង ឯ.ក មិនទាន់មានប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយលក់ទំនិញតាមរយៈ Digital នៅឡើយហើយការផ្សព្វផ្សាយនានា ត្រូវបានធ្វើដោយលិខិតប័ណ្ណផ្សព្វផ្សាយនឹងតាមប្រព័ន្ធ Social Media បន្តិចបន្តួចហើយការលក់គឺធ្វើតាមរយៈការ ជួបអតិថិជនដោយផ្ទាល់តែប៉ុណ្ណោះដែលជាហេតុធ្វើឲ្យក្រុមហ៊ុនជួបនូវបញ្ហាមួយចំនួនដូចខាងក្រោម៖

- មិនទាន់មានប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយគេហទំព័រតាមអនឡាញនៅឡើយ
- មិនអាចលក់ផលិតផលតាមអនឡាញបានតាមរយៈ វីសាកាត, ម៉ាស៊ីនកាត
- មិនដឹងចំនួនទំនិញជាក់លាក់ក្នុងឃ្លាំង
- ពិបាកស្វែងរកផលិតផល និងតម្លៃរបស់សម្ភារៈនីមួយៗ
- ការផ្សព្វផ្សាយមិនសូវទូលំទូលាយហើយខាតបង់ប្រាក់កាក់ច្រើនទៅលើលិខិតប័ណ្ណ ឬតាមរយៈមធ្យោបាយផ្សព្វផ្សាយផ្សេងៗ
- ពិបាកក្នុងការផ្សព្វផ្សាយនូវផលិតផលថ្មីៗ
- មិនទាន់មានរបាយការណ៍លក់ដូរច្បាស់លាស់។

១.៣ គោលបំណងនៃការសិក្សា

ក្រោយពីបានធ្វើការកំណត់នូវបញ្ហាដែលបានជួបប្រទះក្នុងក្រុមហ៊ុន អាយ អឹម វ៉ាយ ត្រេឌីង ឯ.ក ក្រុម សិក្សាស្រាវជ្រាវយើងក៏មានបំណងបង្កើតប្រព័ន្ធគេហទំព័រពាណិជ្ជកម្មអេឡិចត្រូនិក អនឡាញ ដោយប្រើប្រាស់នូវ បច្ចេកវិទ្យាព័ត៌មានឲ្យមានលក្ខណៈប្រសើរជាងមុន ៖

- ប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយគេហទំព័រតាមរយៈអនឡាញ
- អាចលក់ផលិតផលតាមអនឡាញបានដោយទូទាត់សាច់ប្រាក់តាមរយៈ វីសាកាត ឬម៉ាស៊ីនកាត
- ដឹងអំពីចំនួនទំនិញនៅក្នុងឃ្លាំងជាក់លាក់
- ងាយស្រួលក្នុងការស្វែងរកផលិតផល និងតម្លៃរបស់ផលិតផលនីមួយៗ
- ធ្វើឲ្យមានភាពទូលំទូលាយនូវការផ្សព្វផ្សាយ ព្រមទាំងប្រមូលអំពីផលិតផលថ្មីៗ
- អាចស្វែងរកអតិថិជនបានច្រើនជាងមុន
- អាចមើលរបាយការណ៍ប្រចាំថ្ងៃ ខែ ឆ្នាំ
- អាច search មើលការកម្ចីងដោយ User
- អាចឲ្យអតិថិជនជ្រើសរើសតំបន់
- មាន Coupon Discount
- មានមុខងារ Brand
- អាច Return Order
- មាន Vendor Manage

១.៤ ផលប្រយោជន៍នៃការសិក្សា

បន្ទាប់ពីក្រុមសិក្សាស្រាវជ្រាវបានធ្វើការបញ្ចប់នូវការសិក្សាស្រាវជ្រាវនឹងបង្កើតប្រព័ន្ធនៃ ការផ្សព្វផ្សាយរួច មកវាបានជួយផ្តល់នូវប្រយោជន៍ជាច្រើនដល់ក្រុមហ៊ុន អាយ អឹម វ៉ាយ ត្រេឌីង ឯ.ក ព្រមទាំងដល់ក្រុមសិក្សា ស្រាវជ្រាវ និងអ្នកសិក្សាជំនាន់ក្រោយផងដែរ។

ក. ចំពោះអ្នកសិក្សាស្រាវជ្រាវ

- វាបានផ្តល់នូវបទពិសោធន៍ចំណេះដឹងថ្មីៗជាច្រើនចំពោះការអនុវត្តន៍ជាក់ស្តែងទៅលើ ប្រព័ន្ធ
- អាចឲ្យយើងដឹងថាតើយើងនៅមានភាពខ្វះខាតនូវចំណុចណាខ្លះដែលយើងត្រូវកែប្រែ បន្ថែមទៀតទៅថ្ងៃខាងមុខ
- ធ្វើឲ្យពួកយើងចេះស្រាវជ្រាវចំណេះដឹងដោយខ្លួនឯងបន្ថែមទៀតបន្ទាប់ពីបញ្ចប់ បរិញ្ញាបត្រ
- ធ្វើឲ្យពួកយើងចេះធ្វើការងារជាក្រុមដោយការចេះជួយគ្នាទៅវិញទៅមកព្រមទាំងចេះ ទំនាក់ទំនងជាមួយអ្នកខាងក្រៅដើម្បីសម្រេចកិច្ចការរួមគ្នា
- ធ្វើឲ្យពួកយើងមានសមត្ថភាព និងភាពក្លាហានក្នុងការណែនាំអ្នកប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធឲ្យចេះ ប្រើប្រាស់
- ផ្តល់ជាបទពិសោធន៍ក្នុងការអនុវត្តទៅលើគម្រោងថ្មីៗបន្ថែមទៀត
- អាចទុកជាឯកសារសម្រាប់ឲ្យនិស្សិតជំនាន់ក្រោយធ្វើជាឯកសារជំនួយសម្រាប់ការសិក្សា ស្រាវជ្រាវដើម្បីរកនូវអ្វីដែលថ្មីបន្ថែមទៀត
- ជាបទពិសោធន៍ក្រោយពីបញ្ចប់ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រសម្រាប់ជំនាញវិទ្យាសាស្ត្រកុំព្យូទ័រ

ខ. ចំពោះក្រុមហ៊ុន អាយ អឹម វ៉ាយ ត្រេឌីង ឯ.ក

- ទទួលបាននូវគេហទំព័រពាណិជ្ជកម្មអេឡិចត្រូនិកអនឡាញមួយ
- អាចលក់ផលិតផលតាមអនឡាញបានដោយទូទាត់សាច់ប្រាក់តាមរយៈ វីសាកាត ឬម៉ាស្ទ័រកាត
- ដឹងអំពីចំនួនទំនិញនៅក្នុងឃ្លាំងបានជាក់លាក់
- ងាយស្រួលក្នុងការស្វែងរកផលិតផល និងតម្លៃរបស់ផលិតផលនីមួយៗ
- ធ្វើឲ្យមានភាពទូលំលាយនូវការផ្សព្វផ្សាយព្រមទាំងប្រមូតអំពីផលិតផលថ្មីៗ
- អាចស្វែងរកអតិថិជនបានច្រើនជាងមុន
- មានរបាយការណ៍លក់ត្រឹមត្រូវនិងច្បាស់លាស់។

គ. ចំពោះសង្គម

- ជំរុញក្នុងការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាកាន់តែសម្បូរបែប
- ជួយលើស្នូលវិស័យបច្ចេកវិទ្យាក្នុងប្រទេស

- ជួយសម្រួលទៅដល់បុគ្គលិកមានភាពងាយស្រួល
- បង្កើតអោយមានធនធានមនុស្សកាន់តែច្រើនក្នុងវិស័យបច្ចេកវិទ្យា
- ជំរុញលើវិស័យឧស្សាហកម្ម 4.0 ស្របតាមយុទ្ធសាស្ត្ររបស់រាជរដ្ឋាភិបាល។

១.៥ វិសាលភាព និងដែនកំណត់នៃការសិក្សា

ក្នុងការសិក្សាទៅលើប្រព័ន្ធគេហទំព័រពាណិជ្ជកម្មអេឡិចត្រូនិក អនឡាញ បង្កើតមានការផ្សព្វផ្សាយនឹងលក់ទំនិញតាមរយៈអនឡាញ ដែលមានលក្ខណៈល្អប្រសើរជាងការដែលមិនទាន់មានប្រព័ន្ធប្រើប្រាស់ដែលសមស្របទៅនឹងការប្រើប្រាស់ក្នុងសង្គមនាពេលបច្ចុប្បន្ន ៖

ក. វិសាលភាព

បន្ទាប់ពីសិក្សាស្រាវជ្រាវពី បញ្ហា និង ដំណោះស្រាយ រួចមកក្រុមសិក្សាស្រាវជ្រាវបានសម្រេចជ្រើសរើសយកការបង្កើតគេហទំព័រថ្មីមួយដែលមានវិសាលភាពដូចខាងក្រោម៖

ប្រព័ន្ធអាចកម្មង់ទំនិញនិងសេវាកម្មតាមអ៊ីនធឺណិត គឺការបង្កើតមានគេហទំព័រដែលអនុញ្ញាតឲ្យអ្នកទិញ និងលក់ទំនិញ ជាក់ស្តែងសម្រាប់ផលិតផល ឬសេវាកម្មឌីជីថលតាមអ៊ីនធឺណិត។ មុខងារអាចដាក់ទំនិញណាមួយក្នុង Promotion គឺជាការផ្សព្វផ្សាយសំដៅសកម្មភាពភ្លាមៗ ដែលទំនាក់ទំនងផលិតផលម៉ាក ឬសេវាកម្មដល់អ្នកប្រើប្រាស់ក្នុងការលក់បញ្ចុះតម្លៃពិសេសដែលស្ថិតនៅក្នុងការកំណត់ពេលវេលាណាមួយ។ គំនិតនេះគឺដើម្បីធ្វើឲ្យមនុស្សយល់ដឹងទាក់ទាញនិងជំរុញឲ្យទិញផលិតផលតាមចំណូលចិត្តរបស់អតិថិជន។

បង្កើតមានប្រព័ន្ធសម្រាប់ Record ព័ត៌មានរបស់អតិថិជនតាមរយៈសារ ឬក៏តាមរយៈលេខទូរស័ព្ទគឺ មានន័យថាសម្រាប់ការចុះឈ្មោះអតិថិជនបានរក្សាទុកជា Email ឬ Phone number របស់អតិថិជន។ បង្កើតមានរបាយការណ៍ចំនួនអ្នកកម្មង់ចំនួន User Register ទំនិញដែលលក់ក្នុង ប្រចាំថ្ងៃ ប្រចាំសប្តាហ៍ ប្រចាំខែ ឬប្រចាំឆ្នាំ។

ខ. ដែនកំណត់

ដោយមុខងាររបស់ប្រព័ន្ធដែលក្រុមសិក្សាស្រាវជ្រាវមានចំនួនច្រើនចំណេះដឹង និងពេលវេលាមានកម្រិតដូច្នេះសម្រាប់មុខងារ Add To Card ក្រុមសិក្សាស្រាវជ្រាវមិនទាន់បានធ្វើមុខងារនេះនៅឡើយទេ ហើយចំណុចដែលក្រុមសិក្សាស្រាវជ្រាវត្រូវធ្វើដើម្បីសម្រេចគម្រោងសារណា នៅមានការខ្វះខាតបានធ្វើឲ្យក្រុមសិក្សាស្រាវជ្រាវមានបញ្ហាគម្រោងមិនសូវបានល្អឥតខ្ចោះ ដូចអ្វីដែលក្រុមសិក្សាស្រាវជ្រាវចង់បានរួមទាំងការសរសេរកែប្រែផ្លាស់ប្តូរនៅក្នុងប្រព័ន្ធ System ជួបបញ្ហាមួយចំនួនផងដែរ។