ជំពូក ១

សេចក្តីផ្តើម

(Introduction)

ដោយសង្កេតឃើញការងារសព្វថ្ងៃមានការរីក ចម្រើនកាន់តែខ្លាំងទៅលើផ្នែកបច្ចេកវិទ្យាពិសេស វិស័យកុំព្យូទ័រដែលធ្វើឲ្យមនុស្សមានការយល់ដឹង និងចេះប្រើប្រាស់កុំព្យូទ័រទៅតាមតម្រូវការក្នុងសង្គមសព្វថ្ងៃ។ ដោយឡែកផ្នែកបច្ចេកវិទ្យាព័ត៌មានបានបង្ហាញឲ្យឃើញថា វិស័យវិទ្យាសាស្ត្រកុំព្យូទ័រមានការរីកចម្រើនគួរឲ្យកត់សម្គាល់ហើយមានការីកសុះសាយគ្រប់ប្រទេសនឹងនៅជុំវិញពិភពលោក។ ព្រមជាមួយនឹងការរីកចម្រើននេះដែរវិស័យព័ត៌មានវិទ្យាបានចូលរួមចំណែកជួយសម្រួលដល់ការងារស្មុគស្មាញមួយចំនួនធំ ទៅដល់សេចក្តីត្រូវការចាំបាច់ក្នុង ស្ថាប័នរដ្ឋ អង្គភាព ក្រុមហ៊ុន និងស្ថាប័នឯកជនផ្សេងៗទៀតផងដែរ។

ស្របជាមួយការរីកចម្រើននៃបច្ចេកវិទ្យានេះ ធ្វើឲ្យពិភពលោកទាំងមូលបានរំកិលខិតកាន់តែជិតគ្នាបំផុតតាមរយៈ ការបង្កើតគេហទំព័រពាណិជ្ជកម្មអេឡិចត្រូនិកនៃ ក្រុមហ៊ុន អាយ អឹម វ៉ាយ ត្រេឌីង ឯ.ក នៅក្នុងវិស័យ Internet Programming នេះជាការផ្តល់គុណប្រយោជន៍ជាច្រើនដល់មជ្ឈដ្ឋានអ្នកស្រាវជ្រាវរុករកនៅព័ត៌មានថ្មីៗ និងសម្រាប់ការទំនាក់ទំនងគ្នាទៅវិញទៅមកនៅលើសកលលោកបានយ៉ាងទូលំទូលាយ និងងាយស្រួលបំផុត។ ជាក់ស្តែងសូម្បីតែប្រទេសកម្ពុជាយើងជាប្រទេសកំពុងតែអភិវឌ្ឍន៍ក៏បានទទួលយកនូវប្រព័ន្ធបច្ចេកវិទ្យាថ្មីទាំងនេះពីឆ្នាំ១៩៩៣រហូតដល់ពេលបច្ចុប្បន្ននេះ ហើយកាន់មានការរីកចម្រើនទៅមុខកាន់តែឆាប់រហ័សគួរឲ្យកត់សម្គាល់។ ដោយសារវិស័យព័ត៌មានបានផ្ដល់អត្ថប្រយោជន៍យ៉ាងខ្លាំងទើបបណ្តាលឲ្យមាន ក្រសួង ក្រុមហ៊ុន សហគ្រាស ស្ថាប័ន អង្គការនានាពាសពេញប្រទេសត្រូវបានយកប្រព័ន្ធមកប្រើប្រាស់។ ស្របពេលជាមួយគ្នានេះដែរក្រុមហ៊ុន អាយ អឹម វ៉ាយ ត្រេឌីង ឯ.ក ដែលជាក្រុមហ៊ុនមួយមិនមែនជារដ្ឋាភិបាលមួយក៏បានប្រើប្រាស់ Computer និង Internet ដើម្បីឲ្យមានការងាយស្រួលក្នុងការបណ្តុះបណ្តាលសិក្ខាកាមតាមប្រព័ន្ទំនើបកម្មថ្មីនៅប្រទេសកម្ពុជាដែលជាការសិក្សាពីចម្ងាយ E-Learning, Zoom ឬ Team Viewer នៅតាមបណ្តាលខេត្តនានាដែលបានចូលរួម ការសិក្សាជាមួយក្រុមហ៊ុនរួមទាំងការផ្ដល់បច្ចេកទេសនោះដល់ ស្ថាប័នអប់រំដទៃទៀតពីចម្ងាយដូចជា E-Learning ផងដែរ។ នេះបញ្ជាក់ឲ្យឃើញថា Computer និង Internet ពិតជាមានសារៈប្រយោជន៍ណាស់ក្នុងការបម្រើ ផលប្រយោជន៍ដល់មនុស្សលើសកលលោកយើងពិតមែន។ ជាមួយគ្នានោះផងដែរក្រុមសារណាបានសិក្សាស្រាវជ្រាវបានទទួលការណែនាំនឹងផ្ដល់យោបល់ជាច្រើន ពីសំណាក់លោកសាស្ត្រាចារ្យដឹកនាំដែលធ្វើឲ្យក្រុមរបស់ក្រុមសិក្សាស្រាវជ្រាវលើកយកផ្នែកមួយនៃព័ត៌មានវិទ្យា ដើម្បីយកមកធ្វើជាប្រធានបទនៃសារណា បង្កើតគេហទំព័រពាណិជ្ជកម្មអេឡិចត្រូនិកនៃ ក្រុមហ៊ុន អាយ អឹម វ៉ាយ ត្រេឌីង ឯ.ក ប្រធានបទនេះពិតជាបានផ្ដល់អត្ថប្រយោជន៍ដល់មនុស្សទូទៅជាពិសេស គឺសម្រាប់ជាមាគ៌ាជួយដល់ការសិក្សារបស់និស្សិតទាំងអស់ដែលកំពុងសិក្សាផ្នែកព័ត៌មានវិទ្យានេះតែម្ដងក្នុងការដែលពួកគេមានបំណងស្វែងយល់និងធ្វើការកែលំអនូវចំណុចខ្វះខាតក្នុងប្រធានបទនេះ។

១.១ មូលដ្ឋាននៃការសិក្សា (Background of Study)

ដោយបានទទួលការអនុញ្ញាតពីលោក **តាន់ ដេវីត** ដែលជាប្រធានក្រុមហ៊ុន អាយ អឹម វ៉ាយ ត្រេឌីង ឯ.ក ព្រមទាំងបានទៅចុះសាកសួរដោយផ្ទាល់នៅក្រុមហ៊ុន ក្រុមសិក្សាស្រាវជ្រាវបានទទួលព័ត៌មាន អំពីដំណើរការលក់ផលិតផលរបស់ក្រុមហ៊ុន ការផ្សព្វផ្សាយទៅខាងក្រៅដោយប្រើបណ្តាញសង្គម Facebook និងជួបអតិថិជនផ្ទាល់តែប៉ុណ្ណោះ ដើម្បីឱ្យ អតិថិជនបានស្គាល់។ ហេតុដូចនេះហើយបានជាក្រុមសិក្សាស្រាវស្រាវទទួលបាននូវការស្នើរសុំឱ្យជួយដោះស្រាយបញ្ហាលំបាករបស់ក្រុមហ៊ុនតាមរយៈការបង្កើតគេហទំព័រផ្ទាល់ខ្លួនមួយដើម្បីផ្សព្វផ្សាយ និងលក់ផលិតផលនៅលើប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណិត ដើម្បីជួយសម្រួលទៅដល់ការងាររបស់ក្រុមហ៊ុនអោយកាន់តែមានភាពល្អប្រសើរជាងមុន។

ក.​ ប្រវត្តិនៃការបង្កើតក្រុមហ៊ុន អាយ អឹម វ៉ាយ ឯ.ក

ក្រុមហ៊ុន អាយ អឹម វ៉ាយ ត្រេឌីង ឯ.ក ត្រូវបានបង្កើតឡើងដោយលោក **តាន់ ដេវីត** ចាប់តាំងពីអំឡុងឆ្នាំ ២០១៥ និងត្រូវបានចុះបញ្ជីរជាមួយក្រសួងពាណិជ្ជកម្មនៅថ្ងៃទី ១១ ខែធ្នូ ឆ្នាំ២០១៥។

ក្រុមហ៊ុន អាយ អឹម វ៉ាយ ត្រេឌីង ឯ.ក ត្រូវបានបើកលក់ដោយស្របច្បាប់ដែលមានដូចជា  
គ្រឿងអេឡិចត្រូនិក កុំព្យូទ័រ ថេបប្លែត ផលិតផលស្ទែម ដែលមានអាស័យដ្ឋានស្ថិតនៅ ផ្ទះលេខ១៤ តាមបណ្តោយផ្លូវលេខ ១០៦ ភូមិ៨ សង្កាត់វត្តភ្នំ ខ័ណ្ឌដូនពេញ រាជធានីភ្នំពេញ។

ខ. គោលបំណងរបស់ក្រុមហ៊ុន អាយ ​អឹម វ៉ាយ ត្រេឌីង ឯ.ក

ដោយសារតែបច្ចុប្បន្ននេះប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក មានការវាយលុកខ្លាំងលើការប្រាស្រ័យទាក់ទងក៏ដូចជាការសម្រួលទៅដល់ការលំបាករបស់អ្នកជំនួញនានា។ កត្តាមួយទៀតនោះគឺដោយសព្វថ្ងៃនេះមានការចាប់អារម្មណ៍ខ្លាំងទៅលើប្រព័ន្ធបច្ចេកវិទ្យាអ៊ីនធឺណិត អ៊ីខមមើស (E-Commerce) ជាគេហទំព័រដែលអាចផ្តល់ភាពងាយស្រួលដល់អតិថិជនឬអ្នកប្រើប្រាស់សម្រាប់ការលក់ ឬបញ្ជាទិញទំនិញតាមប្រព័ន្ធ  
អ៊ីនធឺណិតដោយសម្លឹងឃើញឱកាសទាំងអស់នេះហើយទើបមានការសំណូមពរពីលោក **តាន់ ដេវីត** ដែលជាម្ចាស់ក្រុមហ៊ុន អាយ អឹម វ៉ាយ ត្រេឌីង ឯ.ក ឲ្យក្រុមយើងខ្ញុំ បង្កើតគេហទំព័រពាណិជ្ជកម្មអេឡិចត្រូនិក   
(E-Commerce Website) ឡើងក្នុងគោលបំណងដើម្បីប្រកួតប្រជែងទីផ្សារក្នុងស្រុកខាងផ្នែកលក់សម្ភារៈអេឡិចត្រូនិកក៏ដូចជា Accessories ផ្សេងៗផងដែរ។ គោលបំណងចម្បងមួយទៀតនោះគឺដើម្បីជួយដោះស្រាយបញ្ហាដល់អតិថិជនដែលពិបាកដើររកទិញទំនិញអេឡិចត្រូនិក ដោយមិនដឹងទៅទិញនៅកន្លែងណាដែលមាន គុណភាពល្អ និងតម្លៃដ៏សមរម្យអាចទទួលយកបាន។

១.២ ចំណោទបញ្ហា

ក្រោយពីក្រុមសិក្សាស្រាវជ្រាវបានចុះធ្វើកម្មសិក្សារួចមកអាចកំណត់នូវបញ្ហាបានថា ក្រុមហ៊ុន អាយ ​អឹម វ៉ាយ ត្រេឌីង ឯ.ក មិនទាន់មានប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយលក់ទំនិញតាមរយៈ Digital នៅឡើយហើយការផ្សព្វផ្សាយនានាត្រូវបានធ្វើដោយលិខិតប័ណ្ណផ្សព្វផ្សាយនឹងតាមប្រព័ន្ធ Social Media បន្តិចបន្តួចហើយការលក់គឺធ្វើតាមរយៈការជួបអតិថិនជនដោយផ្ទាល់តែប៉ុណ្ណោះដែលជាហេតុធ្វើឲ្យក្រុមហ៊ុនជួបនូវបញ្ហាមួយចំនួនដូចខាងក្រោម៖

* មិនទាន់មានប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយគេហៈទំព័រតាមអនឡាញនៅឡើយ
* មិនអាចលក់ផលិតផលតាមអនឡាញបានតាមរយៈ វីសាកាត, ម៉ាស្ទ័រកាត
* មិនដឹងចំនួនទំនិញជាក់លាក់ក្នុងឃ្លាំង
* ពិបាកស្វែងរកផលិតផល និងតម្លៃរបស់សម្ភារៈនីមួយៗ
* ការផ្សព្វផ្សាយមិនសូវទូលំទូលាយហើយខាតបង់ប្រាក់កាក់ច្រើនទៅលើលិខិតប័ណ្ណ ឬតាមរយៈមធ្យាបាយផ្សព្វផ្សាយផ្សេងៗ
* ពិបាកក្នុងការផ្សព្វផ្សាយនូវផលិតផលថ្មីៗ
* មិនទាន់មានរបាយការណ៍លក់ដូរច្បាស់លាស់។

១.៣ គោលបំណងនៃការសិក្សា

ក្រោយពីបានធ្វើការកំណត់នូវបញ្ហាដែលបានជួបប្រទះក្នុងក្រុមហ៊ុន អាយ អឹម វ៉ាយ​ ត្រេឌីង ឯ.ក ក្រុ មសិក្សាស្រាវជ្រាវយើងក៏មានបំណងបង្កើតប្រព័ន្ធគេហទំព័រពាណិជ្ជកម្មអេឡិចត្រូនិក​ ​អនឡាញ​ ដោយប្រើប្រាស់នូវបច្ចេកវិទ្យាព័ត៌មានឲ្យមានលក្ខណៈប្រសើរជាងមុន ៖

* ប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយគេហទំព័រតាមរយៈអនឡាញ
* អាចលក់ផលិតផលតាមអនឡាញបានដោយទូទាត់សាច់ប្រាក់តាមរយៈ វីសាកាត   
  ឬម៉ាស្ទ័រកាត
* ដឹងអំពីចំនួនទំនិញនៅក្នុងឃ្លាំងជាក់លាក់
* ងាយស្រួលក្នុងការស្វែងរកផលិតផល និងតម្លៃរបស់ផលិតផលនីមួយៗ
* ធ្វើឲ្យមានភាពទូលំលាយនូវការផ្សព្វផ្សាយ ព្រមទាំងប្រម៉ូតអំពីផលិតផលថ្មីៗ
* អាចស្វែងរកអតិថិជនបានច្រើនជាងមុន
* អាចមើលរបាយការណ៍ប្រចាំថ្ងៃ ខែ ឆ្នាំ
* អាច search មើលការកម្ម៉ងដោយ User
* អាចឲ្យអតិថិជនជ្រើសរើសតំបន់
* មាន Coupon Discount
* មានមុខងារ Brand
* អាច Return Order
* មាន Vendor Manage

១.៤ ផលប្រយោជន៏នៃការសិក្សា

បន្ទាប់ពីក្រុមសិក្សាស្រាវជ្រាវបានធ្វើការបញ្ចប់នូវការសិក្សាស្រាវជ្រាវនឹងបង្កើតប្រព័ន្ធនៃ ការផ្សព្វផ្សាយរួចមកវាបានជួយផ្តល់នូវប្រយោជន៍ជាច្រើនដល់ក្រុមហ៊ុន អាយ អឹម វ៉ាយ ត្រេឌីង ឯ.ក ព្រមទាំងដល់ក្រុមសិក្សាស្រាវជ្រាវ និងអ្នកសិក្សាជំនាន់ក្រោយផងដែរ។

ក. ចំពោះអ្នកសិក្សាស្រាវជ្រាវ

* វាបានផ្តល់នូវបទពិសោធន៏ចំណេះដឹងថ្មីៗជាច្រើន​ចំពោះការអនុវត្តន៏ជាក់ស្តែងទៅលើប្រព័ន្ធ
* អាចឲ្យយើងដឹងថាតើយើងនៅមានភាពខ្វះខាតនូវចំណុចណាខ្លះដែលយើងត្រូវកែប្រែបន្ថែមទៀតទៅថ្ងៃខាងមុខ
* ធ្វើឲ្យពួកយើងចេះស្រាវជ្រាវចំណេះដឹងដោយខ្លួនឯងបន្ថែមទៀតបន្ទាប់ពីបញ្ចប់បរិញ្ញាបត្រ
* ធ្វើឲ្យពួកយើងចេះធ្វើការងារជាក្រុមដោយការចេះជួយគ្នាទៅវិញទៅមកព្រមទាំងចេះទំនាក់ទំនងជាមួយអ្នកខាងក្រៅដើម្បីសម្រេចកិច្ចការរួមគ្នា
* ធ្វើឲ្យពួកយើងមានសមត្ថភាព និងភាពក្លាហានក្នុងការណែនាំអ្នកប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធឲ្យចេះប្រើប្រាស់
* ផ្តល់ជាបទពិសោធន៍ក្នុងការអនុវត្តទៅលើគម្រោងថ្មីៗ​បន្ថែមទៀត
* អាចទុកជាឯកសារសម្រាប់ឲ្យនិស្សិតជំនាន់ក្រោយធ្វើជាឯកសារជំនួយសម្រាប់ការសិក្សាស្រាវជ្រាវដើម្បីរកនូវអ្វីដែលថ្មីបន្ថែមទៀត
* ជាបទពិសោធន៍ក្រោយពីបញ្ចប់ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រសម្រាប់ជំនាញវិទ្យាសាស្រ្តកុំព្យូទ័រ

ខ. ចំពោះក្រុមហ៊ុន អាយ ​អឹម វ៉ាយ ត្រេឌីង ឯ.ក

* ទទួលបាននូវគេហទំព័រពាណិជ្ជកម្មអេឡិចត្រូនិកអនឡាញមួយ
* អាចលក់ផលិតផលតាមអនឡាញបានដោយទូទាត់សាច់ប្រាក់តាមរយៈ វីសាកាត  
  ឬម៉ាស្ទ័រកាត
* ដឹងអំពីចំនួនទំនិញនៅក្នុងឃ្លាំងបានជាក់លាក់
* ងាយស្រួលក្នុងការស្វែងរកផលិតផល និងតម្លៃរបស់ផលិតផលនីមួយៗ
* ធ្វើឲ្យមានភាពទូលំលាយនូវការផ្សព្វផ្សាយព្រមទាំងប្រម៉ូតអំពីផលិតផលថ្មីៗ
* អាចស្វែងរកអតិថិជនបានច្រើនជាងមុន
* មានរបាយការណ៍លក់ត្រឹមត្រូវនិងច្បាស់លាស់។

គ. ចំពោះសង្គម

* ជំរុញក្នុងការប្រើប្រាស់បចេ្ចកវិទ្យាកាន់តែសម្បូរបែប
* ជួយលើស្ទួយវិស័យបច្ចេកវិទ្យាក្នុងប្រទេស
* ជួយសម្រួលទៅដល់បុគ្គលិកឲ្យមានភាពងាយស្រួល
* បង្កើតអោយមានធនធានមនុស្សកាន់តែច្រើនក្នុងវិស័យបច្ចេកវិទ្យា
* ជំរុញលើវិស័យឧស្សាហកម្ម 4.0 ស្របតាមយុទ្ធសាស្រ្តរបស់រាជរដ្ឋាភិបាល។

១.៥ វិសាលភាព និងដែនកំណត់នៃការសិក្សា

ក្នុងការសិក្សាទៅលើប្រព័ន្ធគេហទំព័រពាណិជ្ជកម្មអេឡិចត្រូនិក​ អនឡាញ បង្កើតឲ្យមានការផ្សព្វផ្សាយនឹងលក់ទំនិញតាមរយៈអនឡាញ ដែលមានលក្ខណៈល្អប្រសើរជាងការដែលមិនទាន់មានប្រព័ន្ធប្រើប្រាស់ដែលសមស្របទៅនឹងការប្រើប្រាស់ក្នុងសង្គមនាពេលបច្ចុប្បន្ន ៖

ក. វិសាលភាព

បន្ទាប់ពីសិក្សាស្រាវជ្រាវពី **បញ្ហា** និង **ដំណោះស្រាយ** រួចមក​ក្រុមសិក្សាស្រាវជ្រាវបានសម្រេចជ្រើសរើសយកការបង្កើតគេហទំព័រថ្មីមួយដែលមានវិសាលភាពដូចខាងក្រោម:

ប្រព័ន្ធអាចកម្មង់ទំនិញនិងសេវាកម្មតាមអ៊ីនធឺណិត គឺការបង្កើតឲ្យមានគេហទំព័រដែលអនុញ្ញាតឲ្យអ្នកទិញ និងលក់ទំនិញ ជាក់ស្ដែងសម្រាប់ផលិតផល ឬសេវាកម្មឌីជីថលតាម  
អ៊ីនធឺណិត។ មុខងារអាចដាក់និញណាមួយក្នុង Promotion គឺជាការផ្សព្វផ្សាយសំដៅសកម្មភាពភ្លាមៗ ដែលទំនាក់ទំនងផលិតផលម៉ាក ឬសេវាកម្មដល់អ្នកប្រើប្រាស់ក្នុងការលក់បញ្ចុះតម្លៃពិសេសដែលស្ថិតនៅក្នុងការកំណត់ពេលវេលាណាមួយ។ គំនិតនេះគឺដើម្បីធ្វើឲ្យមនុស្សយល់ដឹងទាក់ទាញនិងជំរុញឲ្យទិញផលិតផលតាមចំណូលចិត្តរបស់អតិថិជន។

បង្កើតឲ្យមានប្រព័ន្ធសម្រាប់ Record ព័ត៌មានរបស់អតិថិជនតាមរយៈសារ ឬក៏តាមរយៈលេខទូរស័ព្ទគឺ មានន័យថាសម្រាប់ការចុះឈ្មោះអតិថិជនបានរក្សាទុកជា Email ឬ Phone number របស់អតិថិជន។ បង្កើតឲ្យមានរបាយការណ៍ចំនួនអ្នកកម្មង់ចំនួន User Register ទំនិញដែលលក់ក្នុង ប្រចាំថ្ងៃ ប្រចាំសប្ដាហ៍ ប្រចាំខែ ឬប្រចាំឆ្នាំ។

ខ. ដែនកំណត់

ដោយមុខងាររបស់ប្រព័ន្ធដែលក្រុមសិក្សាស្រាវជ្រាវមានចំនួនច្រើនចំណេះដឹង និងពេលវេលាមានកម្រិតដូច្នេះសម្រាប់មុខងារ Add To Card ក្រុមសិក្សាស្រាវជ្រាវមិនទាន់បានធ្វើមុខងារនេះនៅឡើយទេ ហើយចំណុចដែលក្រុមសិក្សាស្រាវជ្រាវត្រូវធ្វើដើម្បីសម្រេចគម្រោងសារណា នៅមានការខ្វះខាតបានធ្វើឲ្យក្រុមសិក្សាស្រាវជ្រាវមានបញ្ហាគម្រោងមិនសូវបានល្អឥតខ្ចោះ ដូចអ្វីដែលក្រុមសិក្សាស្រាវជ្រាវចង់បាន  
រួមទាំងការសរសេរកែប្រែផ្លាស់ប្តូរនៅក្នុងប្រព័ន្ធ System ជួបបញ្ហាមួយចំនួនផងដែរ។