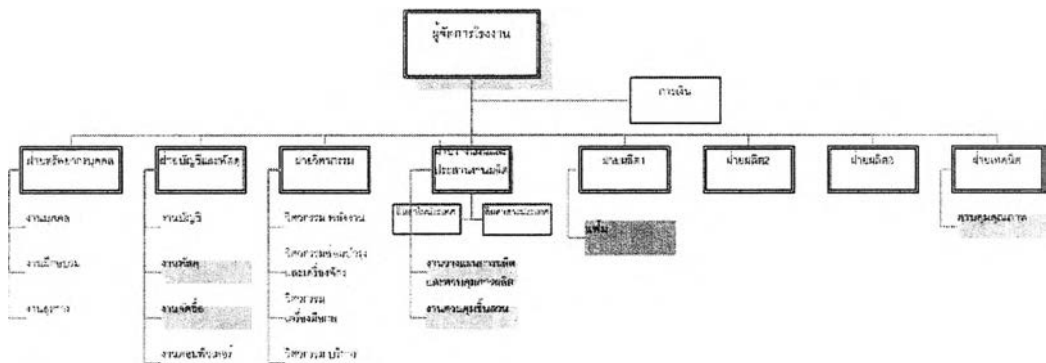


บทที่ 5

การทดสอบการใช้งานเบื้องต้น

5.1 ข้อมูลพื้นฐานของโรงงานตัวอย่าง

5.1.1 โครงสร้างองค์กรของโรงงานตัวอย่าง



รูปที่ 5.1) แสดงโครงสร้างองค์กรของโรงงานตัวอย่าง

โรงงานตัวอย่างประกอบด้วยฝ่ายหลักที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการทางธุรกิจตัวอย่างทั้งสิ้น 6 ฝ่ายด้วยกัน คือ

1. ฝ่ายพัสดุ เป็นฝ่ายที่อยู่ภายใต้ฝ่ายบัญชีและพัสดุ ทำหน้าที่ดูแลงานคลังสินค้าสำเร็จรูป และวัตถุดิบที่จัดซื้อเข้ามา รวมถึงดูแลเรื่องการจัดส่งสินค้าสำเร็จรูปด้วย
2. ฝ่ายจัดซื้อ เป็นฝ่ายที่อยู่ภายใต้ฝ่ายบัญชีและพัสดุเช่นเดียวกับฝ่ายพัสดุ ทำหน้าที่ดูแลการจัดซื้อวัตถุดิบทุกประเภทที่ใช้ในโรงงาน ทั้งจากภายในประเทศและต่างประเทศ
3. ฝ่ายวางแผน เป็นฝ่ายที่อยู่ภายใต้ฝ่ายวางแผนและประสานงานการผลิต ทำหน้าที่วางแผนการผลิตจากรายปี เป็นรายไตรมาสและรายเดือนตามลำดับ โดยจะมีการประสานงานรับยอดการขายและยอดพยากรณ์สินค้าสำเร็จรูปจากฝ่ายขายของสำนักงานใหญ่ รวมถึงประสานงานในการผลิตเมื่อสินค้ามีปัญหาในกระบวนการผลิต เช่น วัตถุดิบไม่พร้อมในการผลิต หรือ กำลังการผลิตไม่เพียงพอ ทำให้สินค้าสำเร็จรูปไม่เสร็จตามกำหนด เป็นต้น
4. ฝ่ายควบคุมชิ้นส่วน เป็นฝ่ายที่อยู่ภายใต้ฝ่ายวางแผนและประสานงานการผลิต ทำหน้าที่ดูแลงานคลังชิ้นส่วนทั้งสำเร็จรูปทั้งหมด

5. ฝ่ายผลิตเพิ่ม เป็นฝ่ายที่อยู่ภายใต้ฝ่ายผลิต 1 ทำหน้าที่ดูแลการผลิตเพิ่มทุกประเภท

6. ฝ่ายตรวจสอบคุณภาพ เป็นฝ่ายที่อยู่ภายใต้ฝ่ายเทคนิค ทำหน้าที่ดูแลการตรวจสอบคุณภาพของสินค้าสำเร็จรูปทุกประเภทของโรงงาน

นอกจากนี้โรงงานตัวอย่างยังมีสำนักงานใหญ่ จัดตั้งเป็นบริษัทที่ทำหน้าที่เป็นฝ่ายขาย และรับการสั่งซื้อสินค้าจากลูกค้าและทำการจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า

5.1.2 กระบวนการทางธุรกิจของแผนกเพิ่มในโรงงานตัวอย่าง

ฝ่ายวางแผนจะมีหน้าที่วางแผนการผลิต โดยการพยากรณ์ยอดขายสินค้าปีก่อนหน้า และรับคำร้องขอการผลิตจากสำนักงานใหญ่ มาจัดทำเป็นแผนรายปี และแผนรายเดือนตามลำดับ จากนั้นจึงสั่งแผนกเพิ่มทำการผลิตตามแผนรายเดือน ร่วมกับเอกสารคำสั่งผลิต หรือเอกสารขอการผลิต ซึ่งเป็นเอกสารรูปแบบเดียวกันกับเอกสารสอบถามการผลิตหรือใบขอสินค้า ที่ฝ่ายขายหรือสำนักงานใหญ่ ใช้สอบถามความสามารถในการผลิตสินค้าตามคำสั่งซื้อสินค้า จากฝ่ายวางแผนการผลิต และใช้ในการขอให้จัดส่งสินค้าให้

ฝ่ายวางแผนเมื่อได้รับใบสอบถามการผลิต หรือใบขอสินค้า จะให้แผนกพัสดุตรวจสอบสินค้าสำเร็จรูปในคลังสินค้า หากมีสินค้าจะทำการจัดส่งให้หากไม่มีหรือเป็นสินค้าที่จะต้องทำการผลิต แผนกพัสดุจะไปตรวจวัตถุดิบคงคลัง ว่าเพียงพอต่อการผลิตหรือไม่ หากมีพอจะแจ้งให้ฝ่ายผลิตทราบ โดยฝ่ายผลิตจะออกไปสั่งผลิตสินค้าให้แก่แผนกเพิ่ม โดยแผนกเพิ่มเมื่อรับทราบแล้ว จะทำการผลิตสินค้า และแจ้งกำหนดส่งสินค้าให้แก่ฝ่ายสำนักงานใหญ่รับทราบ หากวัตถุดิบไม่พอแล้วนั้นฝ่ายพัสดุจะแจ้งให้ฝ่ายวางแผนทราบ เพื่อทำการออกไปสั่งซื้อวัตถุดิบ และแจ้งวันที่วัตถุดิบพอสำหรับผลิต จากนั้นฝ่ายวางแผนจะทำการออกคำสั่งผลิตต่อไป

ในแผนกผลิตนั้น หัวหน้าแผนกจะรับคำสั่งผลิตในรูปแบบแผนรายเดือน ร่วมกับใบสั่งผลิต จากนั้นจะนำมาจัดตารางการผลิตรายวัน และมอบหมายงานให้แก่พนักงานในแผนกตามใบสั่งงาน

5.1.3 เวลาทำการผลิต

โรงงานจะทำงานในวันปกติ คือ วันจันทร์ ถึงวันเสาร์ เวลา 6.00 – 22.00 น. โดยจัดแบ่งเป็น 2 กะ คือกะเช้า จะเริ่มทำงานเวลา 6.00 – 14.00 และกะบ่าย 14.00 – 22.00 น. โดยเวลาพัก

จะเป็นการผลิตกันพัก เพื่อให้สายการผลิตมีการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง ดังนั้น ในแต่ละวันจะมีเวลาทำการผลิตทั้งสิ้น 16 ชั่วโมงต่อวัน และมีหยุดวันอาทิตย์ และวันนักขัตฤกษ์ตามที่โรงงานประกาศ

5.1.4 รายการสินค้าสำเร็จรูปหลักของแผนกแป้ในโรงงานตัวอย่าง

สินค้าในแป้แบ่งเมื่อแบ่งตามประเภทการผลิตมีอยู่ 2 ประเภท คือสินค้าประเภทผลิตเพื่อรอขาย และสินค้าพิเศษซึ่งเป็นแป้ที่ผลิตตามลูกค้าสั่ง จะมีลายและลักษณะภายนอกแตกต่างกันไปตามความต้องการของลูกค้า โดยจะผลิตเป็นครั้งๆไป แต่ในสินค้าทั้งสองประเภทนี้นั้น มีลักษณะทั่วไปและชิ้นส่วนที่ใช้ในการผลิตเหมือนกัน รวมทั้งรูปแบบกระบวนการผลิตเดียวกัน

สินค้าสำเร็จรูปหลักของแผนกแป้ของโรงงานตัวอย่างแบ่งได้เป็น 3 ประเภท คือ 1.แป้ ABC แบบปกกระดาษ 2.แป้แขวน และ 3.แป้ของใส่ หรือ แป้ clear holder โดยมีรายละเอียดของผลิตภัณฑ์ และการบรรจุภัณฑ์

โดยพบว่ากระบวนการผลิตนั้นมีการอ้างอิงรหัสสินค้าผลิต และรหัสสินค้าขายที่สับสน ไม่มีการวางรหัสที่เป็นแบบแผน ทำให้เกิดความเข้าใจระหว่างแผนก ระหว่างการสั่งงาน หรือ ส่งมอบงานในกระบวนการทางธุรกิจ ไม่สามารถระบุขนาดบรรจุภัณฑ์ได้ รวมถึงสินค้านั้นมีการแบ่งบรรจุภัณฑ์ที่หลากหลายทำให้การสั่งงานในกระบวนการงานจะต้องระบุรายละเอียดจำนวนมาก โดยไม่สามารถอ้างอิงตัวเลขรหัสสินค้าที่ชัดเจนได้

5.1.5 รายการวัตถุดิบของแผนกแป้

เนื่องจากโรงงานตัวอย่างมีการผลิตสินค้าหลายประเภท ทำให้วัตถุดิบที่ทางโรงงานใช้ในการผลิตนั้นมีหลายประเภทด้วยเช่นกัน ซึ่งมีทั้งวัตถุดิบในประเทศและนอกประเทศ อีกทั้งยังมีชิ้นส่วนที่ผลิตเองภายในโรงงาน โดยโรงงานตัวอย่างไม่มีการจัดทำรหัสวัตถุดิบหรือพัสดุ รวมทั้งรหัสชิ้นส่วน ว่าเป็นพัสดุใด แผนกใดเป็นผู้สั่ง ทำให้ในการเบิก หรือขอสั่งซื้อวัตถุดิบเกิดความผิดพลาดและล่าช้า

ในส่วนของแผนกแป้เองนั้น โดยปกติทั่วไปจะไม่มีรายการวัตถุดิบรายการใหม่ที่จะต้องขอให้แผนกพัสดุสั่งซื้อเพิ่ม นอกจากสินค้าพิเศษที่ลูกค้าสั่งผลิตมีวัตถุดิบรายการพิเศษ แตกต่างจากสินค้าปกติทั่วไป ซึ่งในกรณีนี้นั้นจะเกิดขึ้นไม่บ่อยนัก

5.1.6 ตัวอย่างกระบวนการผลิตของผลิตภัณฑ์ตัวอย่าง

สำหรับสินค้าหลัก 3 ประเภท คือ 1.แฟ้ม ABC แบบปกกระดาษ 2.แฟ้มแขวน และ 3.แฟ้มของใส หรือ แฟ้ม clear holder มีกระบวนการผลิตที่แตกต่างกันดังนี้

1. แฟ้ม ABC แบบปกกระดาษ

1. นำกระดาษแข็งสองแผ่นมาปะคูกระดาษ
2. รอจนกระทั่งกระดาษแข็งแห้ง ประมาณ 1 คืน
3. นำกระดาษแข็งที่แห้งแล้วมาตัดให้ได้ขนาดตามที่ต้องการ
4. นำม้วน PVC มาตัดตามขนาดที่กำหนดเพื่อทำสันกลาง
5. นำกระดาษแข็งที่ตัดแล้ว และม้วน PVC ที่ตัดสันกลางแล้ว มาปะติดกัน
6. นำกระดาษแข็งที่ปะสันแล้วมาปะปกด้านนอก
7. นำกระดาษที่ปะปกด้านนอกแล้วมาปะปกด้านใน
8. นำกระดาษที่ปะเรียบร้อยแล้วมาอัดของฉลากบริเวณสันแฟ้ม
9. รอกระดาษที่ปะและอัดของเรียบร้อยแล้วให้แห้ง ประมาณ 1 คืน
10. นำกระดาษปะที่แห้งแล้วมาทับสันกลางเพื่อให้พับขึ้นรูปได้
11. นำปกที่ทับสันแล้วมาใส่ฉลากบริเวณมุม
12. นำชิ้นงานมาย้ำห่วงแฟ้ม
13. นำชิ้นงานมาย้ำหูล็อก
14. นำชิ้นงานมาย้ำคัลลิป
15. ประกอบ ตัวล็อกสำเร็จรูปเข้ากับตัวแฟ้ม
16. บรรจุภัณฑ์ โดยนำใส่ถุงฟิล์ม เนียมถุง ออบสินค้า ติดบาร์โค้ด และใส่กล่อง

ลูกฟูกตามลำดับ

2. แฟ้มแขวน

1. นำกระดาษแฟ้มมาเจาะรู 13 รูด้วยเครื่องจักร
2. ทากาวกระดาษแฟ้ม
3. ใส่ตะขอแฟ้ม หรือ สันแฟ้ม
4. บรรจุภัณฑ์ โดยนำใส่ถุงพลาสติก ติดบาร์โค้ดและใส่กล่อง หากเป็นรุ่นที่มีแผ่นไซร์จะบรรจุในขั้นตอนการใส่กล่อง

3. แฟ้ม Clear holder

แบ่งกระบวนการผลิตได้เป็น 2 กระบวนการใหญ่ ๆ เนื่องจาก แฟ้ม Clear Holder นั้นมีแบบที่สันกลางเป็นห่วงโลหะ และสันพลาสติกที่มีกระบวนการผลิตต่างกันเล็กน้อย

1. นำกระดาษแข็งสองแผ่นมาปะคูกระดาษ
2. รอยนกระทั้งกระดาษแข็งแห้ง ประมาณ 1 คืน
3. นำกระดาษแข็งที่แห้งแล้วมาตัดให้ได้ขนาดตามที่ต้องการ
4. ม้วน PVC มาตัดตามขนาดที่กำหนดเพื่อทำสันกลาง
5. นำม้วน PVC มาตัดตามขนาดที่กำหนดเพื่อทำปกด้านนอก
6. นำม้วนพลาสติกใสมาตัดตามขนาดที่กำหนดเพื่อทำกระเป๋าใน (ถ้ามี)
7. นำกระดาษแข็งที่ตัดแล้ว สันกลาง ปกด้านนอก และกระเป๋าใน(ถ้ามี) มาเชื่อมอัดเล่ม
8. พิมพ์ทองบริเวณสันกลาง และปกด้านหน้า (ถ้ามี)
9. เชื่อมอัดนามบัตรบริเวณปกด้านหน้า (ถ้ามี)
10. ใส่กระดาษนามบัตรในซอง (ถ้ามี)
11. ตัดตัวล็อก

กรณีที่เป็นแฟ้มที่มีสันกลางเป็นห่วงโลหะ นำแฟ้มมาย่ำคัลลิปล็อก และใส่ซองแฟ้มสำเร็จรูป

กรณีที่เป็นแฟ้มที่มีสันกลางเป็นพลาสติก และซองแฟ้มสำเร็จรูปมาเชื่อมติดกัน
12. ใส่บรรจุภัณฑ์ โดยนำใส่ถุงฟิล์ม เนียมถุง ติดบาร์โค้ด และใส่กล่องลูกฟูกตามลำดับ

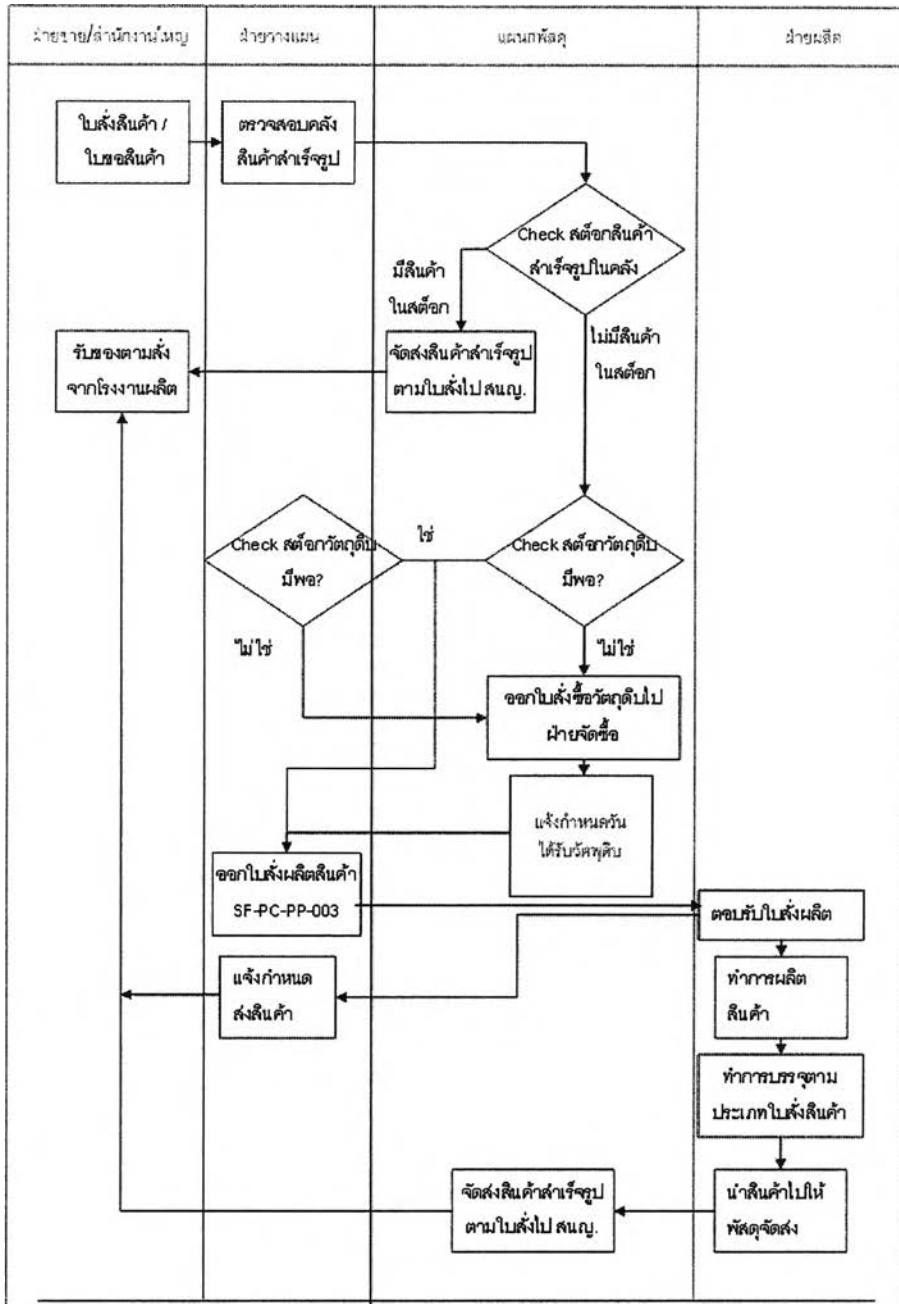
5.1.7 ตัวอย่างกระบวนการรับคำสั่งซื้อของโรงงานตัวอย่าง

กระบวนการรับคำสั่งซื้อของโรงงานตัวอย่างแบ่งเป็น

1. สินค้าประเภทสำเร็จรูปผลิตเพื่อรอขาย
 1. ฝ่ายขายหรือฝ่ายสำนักงานใหญ่จะรับใบสั่งซื้อสินค้าจากลูกค้า ซึ่งมีลักษณะรูปแบบใบสั่งซื้อสินค้า หรือใบขอสินค้าที่แตกต่างกันไปตามลูกค้า นำส่งให้แก่ฝ่ายวางแผน
 2. ฝ่ายวางแผนจะแจ้งให้แผนกพัสดุทำการตรวจสอบสินค้าสำเร็จรูปคงคลังว่ามีสินค้าเพียงพอหรือไม่
 - 2.1 ถ้ามีเพียงพอจะทำการจัดส่งสินค้าไปให้แก่ฝ่ายขาย เพื่อนำส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า

2.2 หากสินค้าสำเร็จรูปไม่เพียงพอแผนกพัสดุ จะทำการคำนวณปริมาณ วัตถุดิบที่จะต้องใช่ว่ามีเพียงพอหรือไม่สำหรับการผลิตและแจ้งฝ่ายวางแผน เพื่อทำการ ออกใบสั่งผลิตสินค้า แต่หากวัตถุดิบไม่เพียงพอ จะทำการแจ้งฝ่ายวางแผน และออกใบสั่ง ซื้อวัตถุดิบตามที่ฝ่ายวางแผนต้องการ และแจ้งกำหนดรับวัตถุดิบไปยังฝ่ายวางแผน ฝ่าย วางแผนจะทำการออกใบสั่งผลิตสินค้าไปยังฝ่ายผลิต และรอการตอบรับกลับจากฝ่าย ผลิต จากนั้นฝ่ายวางแผนจะแจ้งกำหนดส่งสินค้าให้ฝ่ายขาย เพื่อทำการแจ้งลูกค้าต่อไป ฝ่ายผลิตจะผลิตสินค้าตามใบสั่งผลิตที่ได้รับจากฝ่ายวางแผน และทำการบรรจุและนำไป เก็บในคลัง เพื่อให้ฝ่ายพัสดุทำการจัดส่งให้แก่ฝ่ายขาย

โดยสามารถแสดงกระบวนการได้ดังรูปที่ 5.2



รูปที่ 5.2) แสดงกระบวนการรับคำสั่งซื้อสินค้าประเภทสำเร็จรูปผลิตเพื่อรอขาย

2. สินค้าประเภทผลิตตามลูกค้าสั่งและสินค้าใหม่

ในกระบวนการรับคำสั่งซื้อของสินค้าพิเศษนี้นั้น จะเริ่มจาก

1. ลูกค้าสอบถามรายละเอียดของสินค้าที่ต้องการมายังฝ่ายขายในกรณีที่สินค้าผลิตตามลูกค้าสั่ง แต่หากเป็นสินค้าใหม่ฝ่ายสำนักงานใหญ่จะเป็นผู้สอบถามรายละเอียดสินค้าเอง

2. ฝ่ายขายจะจัดทำเอกสารใบเสนอราคาเอง โดยพนักงานขายจะเป็นผู้จัดทำ เอกสารใบเสนอราคา ซึ่งมีรูปแบบแตกต่างกันไปตามผู้จัดทำ ไม่มีรูปแบบที่ชัดเจน และ เป็นผู้กำหนดราคาและส่วนลด ภายใต้นโยบายการขาย โดยฝ่ายขายจะนำความต้องการ นี้ส่งไปยังฝ่ายวางแผนเพื่อสอบถามสินค้าว่ามีสินค้าเพียงพอหรือไม่ ผ่านใบสอบถาม สินค้า (SF-PC-PP-013) มายังฝ่ายวางแผนของโรงงานโดยการแฟกซ์

3. ฝ่ายวางแผนส่งใบสอบถามสินค้าไปยังคลังพัสดุ เพื่อตรวจสอบว่ามีสินค้า สำเร็จรูปดังกล่าวหรือไม่

3.1 ถ้ามี คลังพัสดุจะรายงานกลับไปยังฝ่ายวางแผนทันที

3.2 ถ้าไม่มี หรือมีสินค้าสำเร็จรูปไม่ครบตามจำนวนที่ลูกค้าต้องการ คลัง พักจะตรวจสอบวัตถุดิบและ semi-product ว่ามีเพียงพอที่จะผลิตหรือไม่ ถ้ามีพอก็จะ สอบถามฝ่ายผลิตว่าสามารถแทรกผลิตสินค้าดังกล่าวได้ภายในเวลาที่ต้องการหรือไม่ หรือสามารถผลิตเสร็จได้เมื่อใด

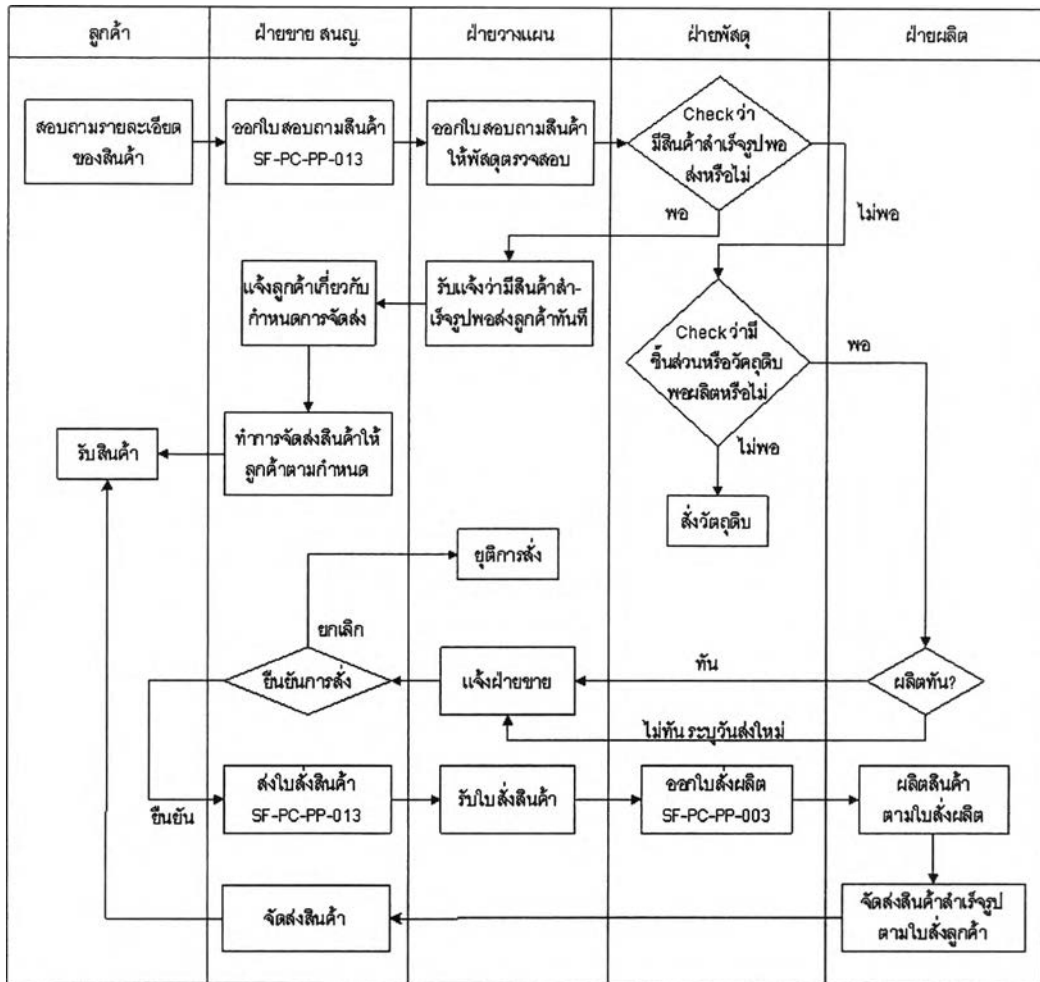
4. ฝ่ายวางแผนรายงานกลับไปยังฝ่ายขาย ว่ามีสินค้าส่งได้ตามวันที่กำหนด หรือไม่

4.1 กรณีที่สามารถผลิตสินค้าได้ตามลูกค้าต้องการ ฝ่ายขายจะส่งใบสั่ง สินค้า (SF-PC-PP-013) เพื่อยืนยันการสั่งซื้อกลับไปยังฝ่ายวางแผน

4.2) กรณีที่ไม่สามารถผลิตสินค้าได้ตามที่กำหนด ฝ่ายวางแผนจะรายงาน กลับไปยังฝ่ายขายว่าจะสามารถผลิตเสร็จเร็วที่สุดเมื่อใด เพื่อให้ฝ่ายขายสอบถามกลับไป ยังลูกค้าว่ายอมรับได้หรือไม่ หากลูกค้าตกลงก็จะส่งใบยืนยันการสั่งซื้อมาให้ฝ่ายวางแผน ต่อไป

5. เมื่อฝ่ายวางแผนได้รับใบยืนยันการสั่งซื้อ ก็จะส่งต่อไปยังคลังพัสดุเพื่อ ดำเนินการนำสินค้าออกจากคลัง หรือส่งผลิตไปยังฝ่ายผลิตต่อไป

โดยสามารถแสดงได้ดังรูปที่ 5.3



รูปที่ 5.3) แสดงกระบวนการรับคำสั่งซื้อสินค้าสินค้าประเภทผลิตตามลูกค้าสั่งและสินค้าใหม่

5.2 การตั้งค่าเริ่มต้นการทำงาน (ข้อมูลตัวอย่าง)

5.2.1 การกำหนดรหัสต่างๆ

5.2.1.1 รหัสประเภทสื่อความหมายในตัว

1. การกำหนดรหัสชิ้นส่วนต่าง ๆ สามารถแบ่งออกได้เป็น 3 ประเภทด้วยกัน คือ วัตถุดิบ ชิ้นส่วนกึ่งสำเร็จรูป และสินค้าสำเร็จรูป ซึ่งมีการกำหนดมาตรฐานการออกรหัสสินค้าต่างกันออกไปตามรายละเอียดดังต่อไปนี้

- **รหัสวัตถุดิบ** จะประกอบด้วยตัวอักษรและตัวเลขทั้งสิ้น 11 หลัก โดยแต่ละหลักจะมีความหมายดังนี้

หลักที่ 1 อักษรย่อแสดงที่มาของวัตถุดิบ

- A เป็น วัดฤทธิบาททางตรงในประเทศ
 B เป็น วัดฤทธิบาททางอ้อมในประเทศ
 C เป็น วัดฤทธิบาททางตรงต่างประเทศ
 D เป็น วัดฤทธิบาททางอ้อมต่างประเทศ
- หลักที่ 2 แผนกการทำงาน (master item)
 แผนกการทำงานเพิ่ม แทนด้วยเลข 4
- หลักที่ 3-5 ชนิดของวัดฤทธิบาท แสดงโดยเลขเรียงลำดับ (run no.)
- หลักที่ 6 อักษรย่อแสดงขนาด

F = foolscap

M = A4

S = A5

X = ไม่ระบุขนาด

- หลักที่ 7-8 สัญลักษณ์สี
- BK = สีดำ
 OR = สีส้ม
 GR = สีเขียว
 YE = สีเหลือง
 BL = สีน้ำเงิน
 PI = สีชมพู
 RE = แดง
 PU = ม่วง
 XX = ไม่ระบุสี

หลักที่ 9-11 แสดงจำนวนการบรรจุภัณฑ์ต่อหนึ่งหน่วย ในกรณีที่จัดเก็บเป็น
 บรรจุภัณฑ์มาตรฐาน หากไม่ต้องทำการบรรจุภัณฑ์ จะใช้ตัวเลข "000"

ตัวอย่าง

A4001FBK000 หมายถึง วัดฤทธิบาททางตรงในประเทศ แผนกเพิ่ม หมายเลข001 ขนาด
 foolscap สีดำ จัดเก็บเป็นบรรจุภัณฑ์มาตรฐาน

- **รหัสขึ้นส่วนกิ่งสำเร็จรูป** จะประกอบด้วยตัวอักษรและตัวเลขทั้งสิ้น 11 หลัก
 โดยแต่ละหลักจะมีความหมายดังนี้

หลักที่ 1 W หมายถึงประเภท ชิ้นงานระหว่างผลิต (WIP)

หลักที่ 2 แผนกการทำงาน (master item)

- หลักที่ 3-5 ชนิดของชิ้นส่วนกิ่งสำเร็จรูป แสดงโดยเลขเรียงลำดับ (run no.)
- หลักที่ 6 อักษรย่อแสดงขนาด
- หลักที่ 7-8 สัญลักษณ์สี
- หลักที่ 9-11 แสดงจำนวนการบรรจุภัณฑ์ต่อหนึ่งหน่วย ในกรณีที่จัดเก็บเป็นบรรจุภัณฑ์มาตรฐาน หากไม่ต้องทำการบรรจุภัณฑ์ จะใช้ตัวเลข "000"

ตัวอย่าง

W4001FRE000 หมายถึง ชิ้นส่วนระหว่งการผลิตหมายเลข 001 ขนาด A5 สีแดง จัดเก็บเป็นบรรจุภัณฑ์มาตรฐาน

- **รหัสสินค้าสำเร็จรูป** จะประกอบด้วยตัวอักษรและตัวเลขทั้งสิ้น 11 หลัก โดยแต่ละหลักจะมีความหมายดังนี้

กรณีสินค้าสำเร็จรูปผลิตเพื่อรอขาย

หลักที่ 1 อักษรย่อแสดงตราของสินค้าสำเร็จรูปในกรณีของสินค้าสำเร็จรูป

หลักที่ 2 แผนกการทำงาน (master item) ในกรณีของสินค้าสำเร็จรูป

หลักที่ 3-5 รุ่น/ชนิดของสินค้าสำเร็จรูป

หลักที่ 6 อักษรย่อแสดงขนาด

หลักที่ 7-8 สัญลักษณ์สี

หลักที่ 9-11 แสดงจำนวนการบรรจุภัณฑ์ต่อหนึ่งหน่วย ในกรณีที่จัดเก็บเป็น

บรรจุภัณฑ์มาตรฐาน หากไม่ต้องทำการบรรจุภัณฑ์ จะใช้ตัวเลข "000"

ตัวอย่าง

H4401MBL003 หมายถึง ยี่ห้อ H แผนกเพิ่ม รุ่น 401 size A/4 สีดำ บรรจุ 1* 3 โดยรายละเอียดตัวอย่างรหัสสินค้าสำเร็จรูปแสดงดังภาคผนวก จ

5.2.1.2 รหัสประเภทออกอัตโนมัติ

1. การกำหนดรหัสสินค้าสำเร็จรูป

กรณีสินค้าผลิตตามความต้องการของลูกค้า จะประกอบด้วยตัวอักษรและตัวเลขทั้งสิ้น 6 หลัก มีความหมายดังต่อไปนี้

หลักที่ 1-2 ใช้อักษรย่อว่า "MO" หมายถึง made to order

หลักที่ 3-6 กำหนดเป็น ตัวเลขเรียงลำดับ (running number) ทำการออก

อัตโนมัติ

2. การกำหนดรหัสลูกค้า

จะประกอบด้วยตัวอักษรและตัวเลขทั้งสิ้น 6 หลักโดยแต่ละหลักมีความหมายดังต่อไปนี้

หลักที่ 1-2 กำหนดว่าเป็นรหัสลูกค้าโดยใช้ตัวย่อว่า CU

หลักที่ 3-6 กำหนดเป็น ตัวเลขเรียงลำดับ (running number)

3. การกำหนดรหัสสถานที่จัดส่งสินค้าการกำหนดรหัสลูกค้า

จะประกอบด้วยตัวอักษรและตัวเลขทั้งสิ้น 6 หลักโดยแต่ละหลักมีความหมายดังต่อไปนี้

หลักที่ 1-2 กำหนดว่าเป็นรหัสที่จัดส่งสินค้าโดยใช้ตัวย่อว่า SH

หลักที่ 3-6 กำหนดเป็น ตัวเลขเรียงลำดับ (running number)

4. การกำหนดรหัสคำสั่งส่งสินค้า

จะประกอบด้วยตัวอักษรและตัวเลขทั้งสิ้น 6 หลักโดยแต่ละหลักมีความหมายดังต่อไปนี้

หลักที่ 1-2 กำหนดว่าเป็นรหัสที่คำสั่งสินค้าโดยใช้ตัวย่อว่า DO

หลักที่ 3-6 กำหนดเป็น ตัวเลขเรียงลำดับ (running number)

5. การกำหนดรหัสใบเสนอราคาสินค้า

จะประกอบด้วยตัวอักษรและตัวเลขทั้งสิ้น 6 หลักโดยแต่ละหลักมีความหมายดังต่อไปนี้

หลักที่ 1-2 กำหนดว่าเป็นรหัสที่คำสั่งสินค้าโดยใช้ตัวย่อว่า QU

หลักที่ 3-6 กำหนดเป็น ตัวเลขเรียงลำดับ (running number)

6. การกำหนดรหัสเอกสารคืนสินค้า

จะประกอบด้วยตัวอักษรและตัวเลขทั้งสิ้น 6 หลักโดยแต่ละหลักมีความหมายดังต่อไปนี้

หลักที่ 1-2 กำหนดว่าเป็นรหัสที่คำสั่งสินค้าโดยใช้ตัวย่อว่า RN

หลักที่ 3-6 กำหนดเป็น ตัวเลขเรียงลำดับ (running number)

7. การกำหนดรหัสใบจองสินค้า

จะประกอบด้วยตัวอักษรและตัวเลขทั้งสิ้น 6 หลักโดยแต่ละหลักมีความหมายดังต่อไปนี้

หลักที่ 1-2 กำหนดว่าเป็นรหัสที่คำสั่งสินค้าโดยใช้ตัวย่อว่า AL

หลักที่ 3-6 กำหนดเป็น ตัวเลขเรียงลำดับ (running number)

8. การกำหนดรหัสคำสั่งขายสินค้า

จะประกอบด้วยตัวอักษรและตัวเลขทั้งสิ้น 6 หลักโดยแต่ละหลักมีความหมายดังต่อไปนี้

หลักที่ 1-2 กำหนดว่าเป็นรหัสที่คำสั่งสินค้าโดยใช้ตัวย่อว่า SO

หลักที่ 3-6 กำหนดเป็น ตัวเลขเรียงลำดับ (running number)

9. การกำหนดรหัสคำร้องขอการผลิตสินค้า

จะประกอบด้วยตัวอักษรและตัวเลขทั้งสิ้น 6 หลักโดยแต่ละหลักมีความหมายดังต่อไปนี้

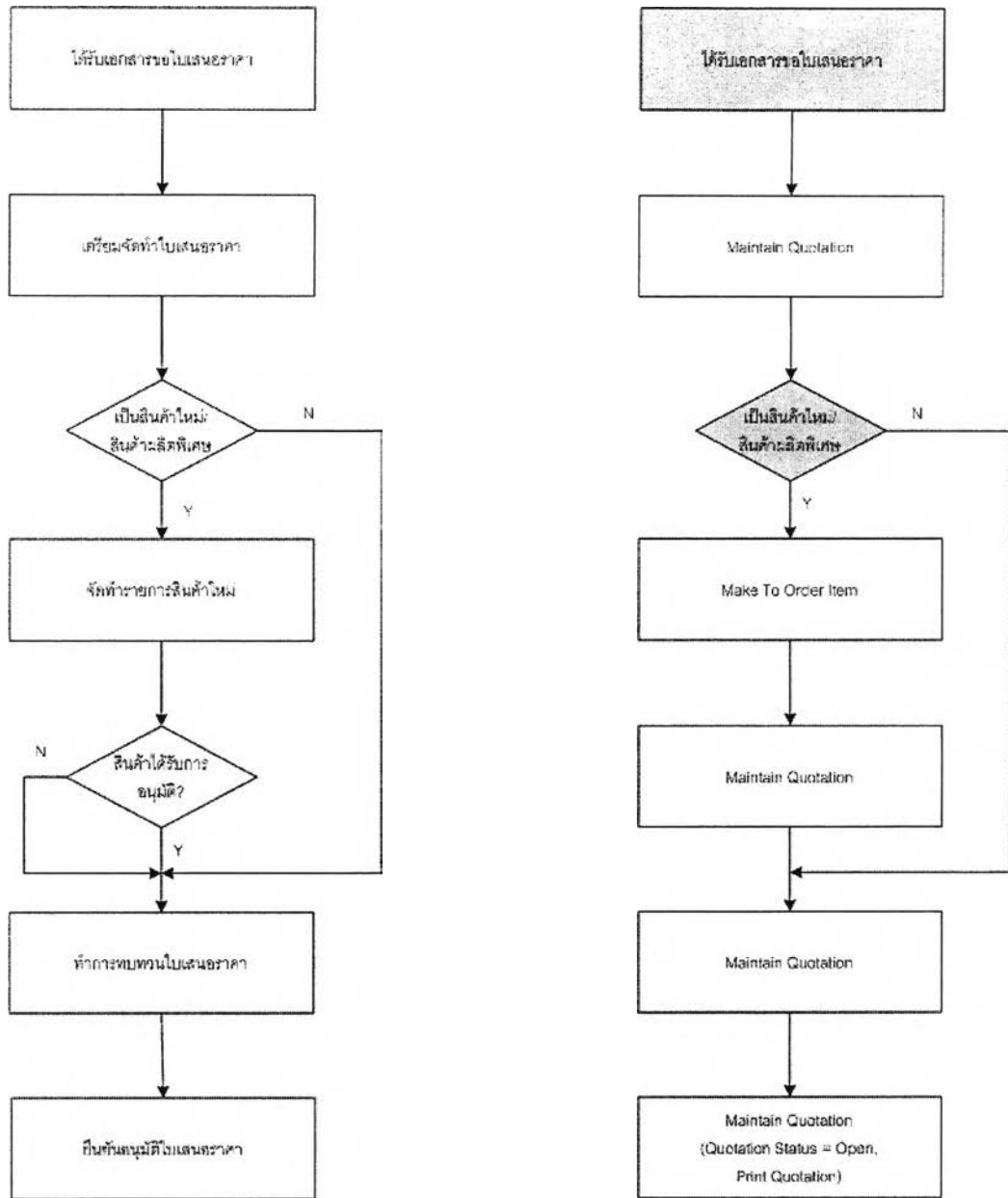
หลักที่ 1-2	กำหนดว่าเป็นรหัสที่คำสั่งสินค้าโดยใช้ตัวย่อว่า PQ
หลักที่ 3-6	กำหนดเป็น ตัวเลขเรียงลำดับ (running number)

5.3 ขั้นตอนการดำเนินการ

สำหรับขั้นตอนการดำเนินการของโปรแกรมการจัดการคำสั่งซื้อสินค้า แบ่งออกเป็น 4 ช่วงดังต่อไปนี้

5.3.1 กระบวนการจัดทำใบเสนอราคาสินค้า

เมื่อฝ่ายขายได้รับเอกสารขอใบเสนอราคา หรือได้รับการสอบถามราคาสินค้าจะต้องทำการเปิดหน้าต่าง Maintain Quotation เพื่อทำการเตรียมออกเอกสารใบเสนอราคา โดยจะต้องมีการตรวจดูว่า สินค้ารายการนั้นเป็นสินค้าใหม่ หรือเป็นสินค้าพิเศษที่ผลิตตามคำสั่งซื้อหรือไม่ หากใช่ จะต้องทำการเปิดหน้าต่าง Make To Order Item เพื่อทำการกรอกรายละเอียดสินค้า ที่ลูกค้าต้องการซึ่งระบบจะออกหมายเลขเรียงลำดับให้โดยอัตโนมัติ จากนั้นทำการตรวจสอบจากหน้าต่าง Maintain Quotation ว่าฝ่ายผลิตรับทราบรายการสินค้าหรือยัง โดยในช่อง Item Status ในหน้าต่าง Maintain Quotation จะเป็น Active เมื่อฝ่ายผลิตรับทราบและอนุมัติรายการสินค้านั้น จากนั้นทำการกำหนดราคาสินค้าให้แก่ลูกค้าและทบทวนรายการใบเสนอราคา เปลี่ยนสถานะใบเสนอราคาเป็น Open ทำการพิมพ์ใบเสนอราคาส่งให้แก่ลูกค้า ซึ่งสามารถแสดงได้ดังรูปที่ 5.4

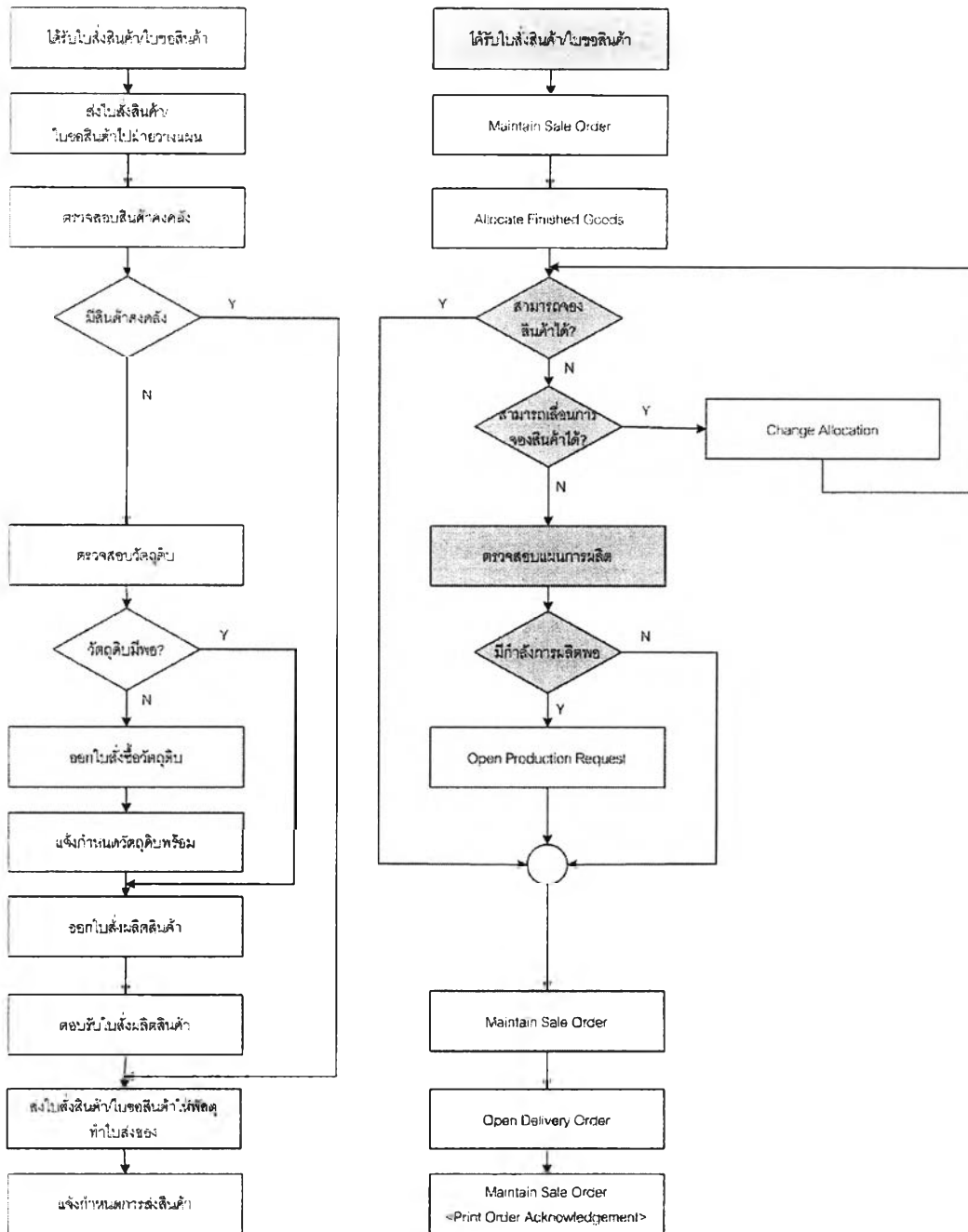


รูปที่ 5.4) แสดงกระบวนการจัดทำใบเสนอราคาสินค้า

5.3.2 กระบวนการรับคำสั่งซื้อสินค้า

เมื่อฝ่ายจัดการคำสั่งซื้อสินค้า ได้ใบสั่งซื้อสินค้าหรือใบขอสินค้า จะต้องทำการเปิดหน้าต่าง Maintain Sale Order เพื่อทำการเตรียมออกคำสั่งขายสินค้า จากนั้นทำการตรวจสอบสินค้าคงคลังโดยเปิดหน้าต่าง Allocate Finished Goods เพื่อทำการจองสินค้า โดยพิจารณาว่าสามารถจองสินค้าในช่วงวันที่จะต้องทำการเบิกของส่งให้ลูกค้าได้หรือไม่ หากไม่ได้ สามารถเปลี่ยนรายการจองสินค้าของ คำสั่งขายสินค้าวันใกล้เคียงกันนั้นได้หรือไม่ โดยใช้หน้าจอง

Change Allocation ในการเปลี่ยนการจอง หากไม่สามารถเปลี่ยนรายการจองสินค้าได้ จะต้องตรวจสอบกำลังการผลิตจากฝ่ายวางแผนว่าสามารถผลิตสินค้าได้ในวันที่ต้องการหรือไม่ ซึ่งในส่วนของวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต ฝ่ายวางแผนจะเป็นผู้คำนวณแผนความต้องการวัสดุ (MRP) อยู่ในแผนการผลิตอยู่แล้ว จากนั้นทำการเปิดหน้าต่าง Open Production Request เพื่อทำการออกคำสั่งขอการผลิตสินค้าให้แก่ฝ่ายวางแผนเพื่อทำออกไปส่งผลิตสินค้า จากนั้นกลับมาดำเนินการ รวบรวมรายการสินค้าที่สามารถจัดผลิตให้แก่ลูกค้าได้ ทำการเลือกรายการสินค้าตามวันส่งสินค้า เพื่อทำการออกคำสั่งส่งสินค้า โดยเปิดหน้าต่าง Open Delivery Order และทำการพิมพ์เอกสารยืนยันรับการสั่งซื้อสินค้า (Order Acknowledgement) จากปุ่ม Print ในหน้าต่าง Maintain Sale Order สามารถแสดงได้ดังรูปที่ 5.5



รูปที่ 5.5) แสดงกระบวนการรับการจัดซื้อสินค้า

5.3.3 กระบวนการดำเนินการตามคำสั่งซื้อสินค้า

เมื่อฝ่ายจัดส่งสินค้าทำการจัดส่งสินค้าแล้วนั้น จะต้องมีการตรวจสอบจากคำสั่งส่งสินค้า และใบส่งสินค้าว่า การส่งสินค้าเรียบร้อยดีหรือไม่ หากการส่งเรียบร้อยดี ลูกค้ายอมรับสินค้า จะต้องทำการปิดคำสั่งส่งสินค้า โดยเปลี่ยนสถานะคำสั่งส่งสินค้า (Delivery Order Status) เป็น Close และทำการปิดคำสั่งขายสินค้า (Sale Order Status เป็น Close)ตามลำดับ

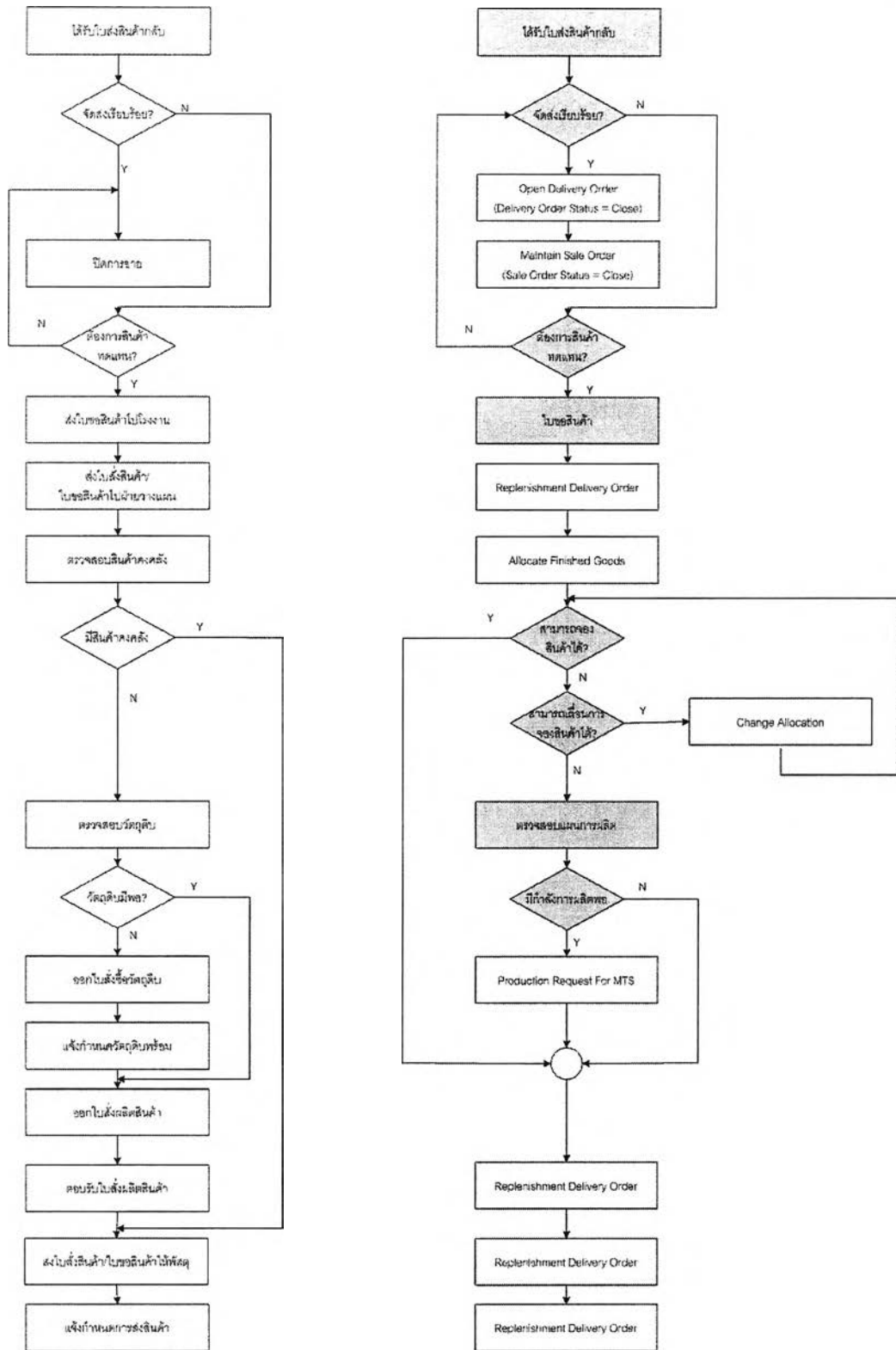
ในกรณีที่การส่งสินค้าไม่สมบูรณ์หรือลูกค้าปฏิเสธไม่รับสินค้ามีการดำเนินการ 2 ลักษณะ คือ

1. สินค้าสำเร็จรูป

จะต้องทำการเปิดหน้าต่าง Replenishment Delivery Order เพื่อทำการออกคำสั่งส่งสินค้าใหม่ โดยทำการจองสินค้าจากหน้าต่าง Allocate Finished Goods ซึ่งในขั้นตอนช่วงนี้จะคล้ายกับในส่วนของการรับคำสั่งซื้อสินค้า โดยหากไม่สามารถจองสินค้าได้ ก็ทำการพิจารณารายการจองในวันใกล้เคียง (จากหน้าต่าง Change Allocation) หากไม่สามารถเลื่อนได้ก็ทำการตรวจสอบแผนการผลิต และกำลังการผลิตตามลำดับ เพื่อออกคำร้องขอการผลิตสินค้า โดยใช้หน้าต่าง Production Request For MTS จากนั้นออกคำสั่งส่งสินค้าโดยใช้หน้าต่าง Replenishment Delivery Order

2. สินค้าผลิตพิเศษ

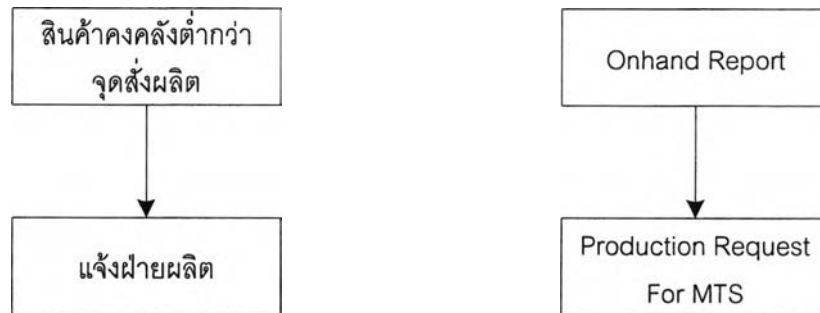
ในกรณีนั้นขึ้นอยู่กับนโยบายของฝ่ายขายและฝ่ายผลิต ร่วมกับความต้องการของลูกค้าว่าจะทำการปิดการขายหรือไม่ หรือยังคงต้องการให้ผลิตสินค้าให้ ซึ่งหากต้องการผลิตสินค้าใหม่สามารถทำได้โดยทำการปิดคำสั่งขายรายการเดิม และทำการออกคำสั่งขายสินค้าใหม่ โดยใช้หน้าต่าง Maintain Sale Order และดำเนินการเหมือนการรับคำสั่งซื้อสินค้าที่เป็นสินค้าผลิตพิเศษ



รูปที่ 5.6) แสดงกระบวนการดำเนินการตามคำสั่งซื้อสินค้า

5.3.4 กระบวนการรักษาระดับสินค้าคงคลัง

เมื่อระดับสินค้าคงคลังต่ำกว่าระดับจุดสั่งผลิต เพื่อรักษาปริมาณสินค้าคงคลัง จะต้องมีการออกคำร้องขอการผลิตให้แก่ฝ่ายวางแผน เพื่อรับทราบระดับสินค้าคงคลัง โดยใช้หน้าต่าง Onhand Report ในการดูปริมาณสินค้าคงคลัง และทำการออกคำร้องขอการผลิตโดยใช้หน้าต่าง Production Request For MTS



รูปที่ 5.7) แสดงกระบวนการรักษาระดับสินค้าคงคลัง

นอกจากนี้ยังมีหน้าต่างที่จัดทำขึ้นมาเพื่อให้โปรแกรมสมบูรณ์ยิ่งขึ้นคือหน้าต่าง Maintain Order Handling ซึ่งใช้ในการตรวจสอบและเรียกดูรายการสถานะคำสั่งขายสินค้าต่างๆ และหน้าต่าง Close Allocation ซึ่งใช้ในการปิดรายการจองสินค้าที่เลยกำหนดการจองสินค้า

5.4 การสาธิตการใช้งาน

ในระบบการสาธิตการใช้งาน เป็นการสาธิตการใช้งานในช่วงระยะ 4 สัปดาห์ คือในช่วงวันที่ 1 – 27 สิงหาคม 2548 สามารถแบ่งการสาธิตการใช้งานได้ออกเป็น 3 หัวข้อด้วยกัน คือ การสาธิตการใช้งานส่วนการบันทึกค่าเริ่มต้นการทำงาน การสาธิตการใช้งานส่วนการปฏิบัติงาน การสาธิตการใช้งานส่วนการออกรายงาน

5.4.1 การสาธิตการใช้งานส่วนการบันทึกค่าเริ่มต้นการทำงาน

1. Maintain Customer

The screenshot shows a software window titled "Maintain Customer" with two data entry forms. The first form is for Customer No. CU0001, with fields for Name, Address, Road, Amphur, Postel, Tel, District, Province, and Country. The second form is for Ship No. SH0001, with similar fields plus Contact Name and Contact Tel. A vertical toolbar on the right contains buttons for search, add, delete, save, next, previous, and add contact. At the bottom, there is a page indicator "1 of 5" and navigation buttons for add, delete, undelete, previous, and next.

Field	Value
Customer No.	CU0001
Customer Name	บริษัท XXX จำกัด
Address	123
Road	หลักเมือง
Amphur	เมือง
Postel	13100
Tel	036-XXXXXX
District	ในเมือง
Province	อยุธยา
Country	ไทย
Customer Address	123 ถ.หลักเมือง ต.ในเมือง อ.เมือง จ.อยุธยา 13100
Ship No.	SH0001
Address	123
Road	หลักเมือง
Amphur	เมือง
Postel	13100
Contact Name	AAA
Contact Tel	036-XXXXXX#122
Address	123 ถ.หลักเมือง ต.ในเมือง อ.เมือง จ.อยุธยา 13100

รูปที่ 5.8) แสดงหน้าจอการทำงานในการบันทึกค่าเริ่มต้นหน้าต่าง Maintain Customer

เป็นการบันทึกข้อมูลเริ่มต้นของลูกค้า ในส่วนของรายละเอียดลูกค้าและที่จัดส่ง เมื่อต้องการเริ่มบันทึกค่าเริ่มต้นของหน้าต่างนี้นั้นทำได้โดย กดปุ่ม Add ทางด้านบนซ้าย เพื่อทำการเปิดหน้าต่างเปล่า และทำการกรอกข้อมูลต่างๆลงไป ยกเว้นในช่องที่ไม่มีสี เนื่องจากเมื่อทำการกดปุ่ม Save เพื่อทำการบันทึกข้อมูล ระบบจะทำการออกเลขลำดับให้โดยอัตโนมัติ ในหน้าต่างนี้นั้นมีข้อมูลต่าง ๆ ดังนี้

รหัสลูกค้า (Customer No) ในตัวอย่างนี้คือ CU0001, ชื่อลูกค้า (Customer Name) ในตัวอย่างนี้คือ บริษัท XXX จำกัด, เลขที่ที่อยู่ (Address), ถนน (Road), ตำบล (District), อำเภอ (Amphur), จังหวัด (Province), รหัสไปรษณีย์ (Postel), ประเทศ (Country), เบอร์โทรศัพท์ (Tel), ที่อยู่ลูกค้า แบบจัดเก็บเป็นบรรทัดเดียว เพื่อใช้ในการออกเอกสารต่างๆ (Customer Address) ซึ่งทั้งหมดแสดงอยู่ในหน้าต่างตอนบนซึ่งเป็นรายละเอียดที่อยู่ของลูกค้าหรือที่ตั้งของบริษัท

เลขที่ที่จัดส่งสินค้า (Ship No) ในตัวอย่างนี้คือ SH0001, เลขที่ที่อยู่จัดส่งสินค้า (Address), ถนน (Road), ตำบล (District), อำเภอ (Amphur), จังหวัด (Province), รหัสไปรษณีย์ (Postel), ประเทศ (Country), ชื่อผู้ติดต่อของสถานที่จัดส่งนั้น (Contact Name), เบอร์โทรศัพท์ที่สามารถติดต่อได้ของผู้ติดต่อในสถานที่จัดส่งนั้น (Contact Tel), ที่อยู่จัดส่งสินค้าแบบเป็นบรรทัดเดียวเพื่อทำการออกเอกสารต่างๆ (Address) ซึ่งทั้งหมดแสดงอยู่ในหน้าต่างตอนล่างซึ่งเป็นส่วนรายละเอียดที่อยู่สถานที่จัดส่งในตัวอย่างนี้นั้นที่อยู่ลูกค้าและที่จัดส่งสินค้าเป็นที่อยู่เดียวกัน

สามารถทำการบันทึกได้หลายสถานที่จัดส่งต่อลูกค้าหนึ่งคน โดยทำได้โดยการกดปุ่ม Add ที่หน้าต่างตอนล่าง ซึ่งจะทำให้การเปิดหน้าต่างเปล่าตอนล่างใหม่เพื่อทำการบันทึกที่จัดส่งสินค้าใหม่ โดยสามารถทำการเรียกดูได้โดยการกดปุ่ม Previous และ Next

เมื่อทำการบันทึกข้อมูลในส่วนของที่อยู่ลูกค้าและที่จัดส่งสินค้าแล้วนั้น จะต้องทำการบันทึกรายชื่อผู้ติดต่อ เพื่อใช้ในการติดต่อหรือแจ้งรายการการเปลี่ยนแปลงใดๆ ทำได้โดยกดปุ่ม Add Contact ซึ่งจะเป็นการเปิดหน้าจอ Maintain Customer Contact



2. Maintain Customer Contact

The screenshot shows a window titled "Maintain Customer Contact". The form fields are as follows:

- Customer No: CU0001
- Customer Name: บริษัท XXX จำกัด
- Address: 123
- Road: หลักเมือง
- Amphur: เมือง
- Province: ชลบุรี
- Postal: 13100
- County: ไทย
- Tel: 036-XXXXXX
- Customer Address: 123 ถนนหลักเมือง ต.ในเมือง อ.เมือง จ.ชลบุรี 13100

On the right side of the form, there are buttons: search, add, delete, save, next, and previous.

Below the form is a table with the following data:

Customer No	Contact No	Contact Name	Contact Tel
CU0001	1	AAA	01-XXXXXXX
CU0001	2	BBB	036-XXXXXX

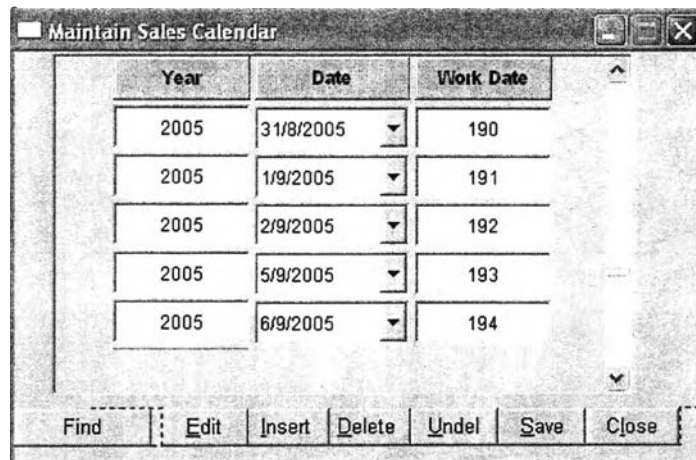
At the bottom of the window, there is a status bar showing "1 of 5" and buttons for "add", "delete", and "undelete".

รูปที่ 5.9) แสดงหน้าต่างการบันทึกค่าเริ่มต้นในส่วนของผู้ติดต่อ

หน้าต่างนี้จะใช้บันทึกในส่วนของรายชื่อและเบอร์โทรศัพท์ของผู้ติดต่อ เพื่อใช้ในการติดต่อประสานงาน โดยทำการกดปุ่ม Add ทางหน้าต่างตอนล่างเพื่อทำการเพิ่มบรรทัดใหม่ ในการบันทึกข้อมูลผู้ติดต่อคนใหม่ และกดปุ่มSaveเพื่อทำการบันทึกมีข้อมูลในหน้าต่างตอนล่างดังนี้

เลขที่ลูกค้า (Customer No), เลขที่ผู้ติดต่อ (Contact No), ชื่อผู้ติดต่อ (Contact Name), เบอร์โทรศัพท์ผู้ติดต่อ (Contact Tel)

3. Maintain Sales Calendar



Year	Date	Work Date
2005	31/8/2005	190
2005	1/9/2005	191
2005	2/9/2005	192
2005	5/9/2005	193
2005	6/9/2005	194

รูปที่ 5.10) แสดงหน้าต่างการบันทึกค่าเริ่มต้นในส่วนปฏิทินการทำงานของฝ่ายขาย

เป็นหน้าต่างที่บันทึกวันที่ทำงาน เพื่อใช้ในการคำนวณวันที่และเวลานำต่างๆ โดยมีรายละเอียดดังนี้ ปี (Year), วันที่ (Date), วันที่ทำงานของปี (Work Date)

ในการใช้งานทำการกดปุ่ม Insert เพื่อทำการเพิ่มแถวบรรทัดใหม่ จากนั้นทำการกรอกค่าวันที่ที่มีการทำงาน โดยระบบจะทำการออก แสดงปี และวันที่ทำงานของปีให้โดยอัตโนมัติเมื่อทำการกดปุ่ม Save เพื่อทำการบันทึก

5.4.2 การจัดการใช้งานส่วนการปฏิบัติงาน

5.4.2.1 กระบวนการออกใบเสนอราคาสินค้า

1. Maintain Quotation

รูปที่ 5.11) แสดงหน้าต่างการออกใบเสนอราคา

หน้าต่างตอนบนจะแสดงรายละเอียดของใบเสนอราคา และตอนล่างจะแสดงรายละเอียดรายการสินค้าที่จะเสนอราคา ในการเริ่มทำงานทำได้โดยกดปุ่ม Add ในหน้าต่างตอนบน เพื่อเพิ่มหน้าต่างเปล่าตอนบนทำการกรอกข้อมูลเกี่ยวกับรายละเอียดของใบเสนอราคา โดยตอนบนมีข้อมูลดังนี้ เลขที่ใบเสนอราคา (Quotation no) ในส่วนนี้ไม่ต้องกรอกโดยระบบจะออกให้หลังจากทำการบันทึกรายการ, วันที่ในขณะทำรายการ (Issue Date), เลขที่ลูกค้า (Customer No), ชื่อลูกค้า (Customer Name), เลขที่เอกสารขอใบเสนอราคา (Crfq No) เป็นเลขที่เอกสารอ้างอิงของลูกค้าซึ่งบางครั้งอาจไม่มีก็ได้ หากเป็นการสอบถามผ่านทางโทรศัพท์ หรือลูกค้าไม่มีการจัดทำเอกสารขอใบเสนอราคา, วันที่ได้รับเอกสารขอใบเสนอราคา (Receive Date), เลขที่ที่จัดส่งสินค้า (Ship No) บรรทัดด้านล่างจะแสดงที่อยู่ของที่จัดส่งสินค้า, วันที่สุดท้ายที่ต้องการให้ส่งใบเสนอราคากลับไป (Send Back Date), วันที่ใบเสนอราคามีผล (Available Till Date) นอกจากนี้จะมี ส่วนของผู้จัดทำ และวันที่จัดทำ และสถานะใบเสนอราคา (Quotation Status) จากนั้นทำการกดปุ่ม Add ด้านล่างเพื่อทำการเพิ่มรายการที่จะเสนอราคา แต่หากเป็นสินค้าผลิตพิเศษจะต้องทำ

การกดปุ่ม MTO Item เพื่อทำการเปิดหน้าต่าง Make To Order Item เพื่อเพิ่มรายการสินค้า
 สั่งผลิต ดังแสดงในภาพที่ 5.12

รูปที่ 5.12) แสดงหน้าต่าง Make To Order Item

เมื่อเปิดหน้าต่างจากหน้าต่าง Maintain Quotation จะต้องทำการกรอกรายละเอียดสินค้า
 ดังตัวอย่าง แต่ไม่ต้องกรอกในช่องของรหัสสินค้า (Item No) เนื่องจากระบบจะทำการออกให้เอง
 เมื่อทำการกดปุ่ม Save สำหรับข้อมูลในหน้าต่างนี้นั้นมีดังนี้ รหัสสินค้า (Item No), ชื่อสินค้า
 (Item Name), รายละเอียดกำกับสินค้า (Item Description), รายละเอียดรายการสินค้า (Item
 Detail) และสถานะสินค้า (Item Status) ซึ่งในส่วนนี้จะต้องกำหนดเป็น Prepare โดยเมื่อฝ่าย
 ผลิตรับทราบจะเปลี่ยนสถานะสินค้าเป็น Active

เมื่อทำการบันทึกรายการสินค้าสั่งผลิตแล้วนั้น สินค้ารายการนั้นจะมาปรากฏในเอกสาร
 ใบเสนอราคาโดยอัตโนมัติ จากนั้นทำการกดปุ่ม Save เพื่อทำการบันทึก โดยเมื่อทำการบันทึก
 ระบบจะออกเลขเรียงลำดับให้โดยอัตโนมัติ จากนั้นเมื่อฝ่ายผลิตรับทราบรายการสินค้าใหม่
 สถานะสินค้าจะเปลี่ยนจาก Prepare เป็น Active แต่หากสินค้าไม่ผ่านการอนุมัติจะเป็น Close

Quotation No: QU0030 Issue Date: 4/8/2005
 Customer No: cu0001 Customer Name: บริษัท XXX จำกัด
 Crfy No: 658902 Receive Date: 2/8/2005
 Ship No: sh0001

123 ถนนเมือง ต.ในเมือง อ.เมือง จ.อุบลราชธานี 13100

Send Back Date: 9/8/2005 Available Till Date: 9/9/2005
 Prepare By: ccc Prepare Date: 3/8/2005
 Approve By: Approve Date:

Quotation Status:

Name	Qty	Ura	Wanted Date	Leadtime	Request Price	Std Price	Assign Price	Item Status
รุ่นH725	2500.00	unit	17/8/2005	3	40.00	45.00	40.00	prepare

1 of 1 add delete undelete

รูปที่ 5.11) (ต่อ) แสดงหน้าต่างการออกใบเสนอราคา

เมื่อสถานะสินค้าทุกรายการเปลี่ยนเป็น Active หรือ Close แล้วนั้น ทำการตรวจสอบรายการสินค้า และราคาอีกครั้งจากนั้นทำการเปลี่ยนสถานะใบเสนอราคาเป็น Open และทำการบันทึกและทำการพิมพ์ใบเสนอราคาส่งให้แก่ลูกค้าตามลำดับ

Quotation No: QU0030 Issue Date: 4/8/2005
 Customer No: cu0001 Customer Name: บริษัท XXX จำกัด
 Crfy No: 658902 Receive Date: 2/8/2005
 Ship No: sh0001

123 ถนนเมือง ต.ในเมือง อ.เมือง จ.อุบลราชธานี 13100

Send Back Date: 9/8/2005 Available Till Date: 9/9/2005
 Prepare By: ccc Prepare Date: 3/8/2005
 Approve By: ccc Approve Date: 4/8/2005

Quotation Status: Open

Item No	Name	Qty	Ura	Wanted Date	Leadtime	Request Price	Std Price	Assign
MO0014	เพิ่มABC รุ่นH725	2500.00	unit	17/8/2005	3	40.00	45.00	

1 of 1 add delete undelete

รูปที่ 5.11) (ต่อ) แสดงหน้าต่างการออกใบเสนอราคา

5.4.2.2 กระบวนการรับคำสั่งซื้อสินค้าในกรณีของสินค้าสั่งผลิต

เมื่อฝ่ายจัดการคำสั่งซื้อสินค้าได้รับคำสั่งซื้อหรือใบขอสินค้า จะต้องทำการเปิดหน้าต่าง Maintain Sale Order เพื่อทำการเตรียมออกคำสั่งขายสินค้า ทำการกดปุ่ม Add ทางหน้าต่างตอนบน เพื่อทำการเปิดหน้าต่างว่าง ทำการกรอกข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับคำสั่งขายสินค้า ซึ่งระบบจะดึงข้อมูลบางส่วนจากฐานข้อมูลออกมาให้เองถ้ามีข้อมูลอยู่ หากในการสั่งซื้อสินค้าลูกค้ามีการอ้างอิงราคาจากใบเสนอราคา จะต้องมีการตรวจสอบราคาสินค้า โดยทำการกดปุ่ม View Quotation โดยจะเป็นการเปิดหน้าต่าง Maintain Quotation และทำการเรียกข้อมูลสินค้าในหน้านั้นออกมาให้เอง

ทำการเพิ่มรายการสินค้าได้โดยการกดปุ่ม Add ทางหน้าต่างตอนล่างและกรอกข้อมูลสินค้า และวันที่ต้องการสินค้า (Wanted Date) ปริมาณ โดยข้อมูลบางส่วนจะถูกเรียกขึ้นมาแสดงจากฐานข้อมูล และระบบจะทำการคำนวณวันที่ต่างๆ เช่น วันที่ในการเบิกสินค้า (Date To Sort) จากนั้นทำการกดปุ่ม save เพื่อทำการบันทึกรายการสินค้า โดยระบบจะออกหมายเลขคำสั่งขายสินค้า (Saleorder No) ให้โดยอัตโนมัติ

The screenshot shows the 'Maintain Sale Order' window. The form contains the following data:

Salesorder No:	SO0124	Issue Date:	8/8/2005	Salesorder No:	
Customer No:	cu0001	Customer Name:	บริษัท XXX จำกัด	search	
Cpo No:	658902	Receive Date:	8/8/2005	add	
Quotation No:	qu0030	Quotation Available Date:	8/9/2005	delete	
Ship No:	sh0001	Leadtime For Ship:	2	save	
123 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจตุจักร เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10310					
Prepare & J:	cccc	Prepare Date:	8/8/2005	next	
Approve & J:		Approve Date:		previous	
Salesorder Status:				print	

Below the form is a table with the following data:

Wanted Date	Item No	Item Name	Qty	Unit	Leadtime for Ship & Short	Date To Sort	Order Leadin
17/8/2005	mo0014	หมึกABC รุ่นH725	2400.00	unit	2	15/8/2005	3

At the bottom of the window, there are buttons for 'add', 'delete', and 'undelete'.

รูปที่ 5.13) แสดงหน้าต่างMaintain Sale Order

ในตัวอย่างนี้นั้นเป็นสินค้าสั่งผลิตพิเศษซึ่งจะต้องมีการตรวจสอบเวลานำที่ใช้ในการผลิต โดยจะแสดงในช่อง Order Before ซึ่งในที่นี้ลูกค้าสั่งมาก่อนวันที่จะสามารถผลิตได้ทัน ดังนั้นสามารถรับคำสั่งซื้อสินค้าได้ ทำการเลือกรายการสินค้าโดยการทำเครื่องหมายถูกหน้ารายการ

สินค้า และกดปุ่ม Open Production Request เพื่อเปิดหน้าต่าง Open Production Request

The screenshot shows the 'Maintain Sale Order' window with the following details:

- Salesorder No: SO0124
- Customer No: cu0001
- Cpo No: 658902
- Quotation No: qu0030
- Ship No: sh0001
- Issue Date: 8/8/2005
- Customer Name: บริษัท XXX จำกัด
- Receive Date: 8/8/2005
- Quotation Available Date: 9/9/2005
- Leadtime For Ship: 2
- Prepare By: cccc
- Prepare Date: 8/8/2005
- Approve By: (empty)
- Approve Date: (empty)
- Salesorder Status: (dropdown menu)

Address: 123 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจตุจักร เขตจตุจักร 13100

Qty	Ums	Leadtime for Ship: Short	Date To Sort	Order Leadtime	Order Before	Production Request No	Allocated No	Do
2400.00	unit	2	15/8/2005	3	10/8/2005			

Buttons: search, add, delete, save, next, previous, print, view quotation, open production request, allocate goods, open delivery order.

รูปที่ 5.13) (ต่อ)แสดงหน้าต่างMaintain Sale Order

เมื่อทำการเปิดหน้าต่าง Open Production Request จากหน้าต่าง Maintain Sales Order จะปรากฏรายการสินค้าและเลขที่คำสั่งขายสินค้าให้โดยอัตโนมัติ ดังแสดงในรูปที่ 5.14

The screenshot shows the 'Open Production Request' window with the following details:

- Production Request No: PQ0083
- Salesorder No: SO0124
- Prepare By: ccc
- Approve By: (empty)
- Production Req. Status: (dropdown menu)
- Issue Date: 8/8/2005
- Ref Cpo No: 658902
- Prepare Date: 8/8/2005
- Approve Date: (empty)

Item	Qty	Ums	Date To Sort	Order Leadtime	Order Before Date	Assign Finish Date
	2400.00	unit	15/8/2005	3	10/8/2005	15/8/2005

Buttons: search, add, delete, save, next, previous.

รูปที่ 5.14) แสดงหน้าต่างOpen Production Request

ทำการกำหนดวันที่ผลิตสินค้าเสร็จในช่อง Assign Finish Date โดยวันนี้จะเป็นวันที่สินค้าจะต้องผลิตเสร็จและอยู่ในคลังสินค้าแล้ว จากนั้นทำการ กดปุ่ม Save เพื่อทำการบันทึก โดยระบบจะออกหมายเลขคำร้องขอการผลิตสินค้า (Production Request No) ให้โดยอัตโนมัติ

เมื่อทำการตรวจสอบกำลังการผลิตจากฝ่ายผลิตแล้ว จึงทำการเปลี่ยนสถานะคำร้องขอการผลิต เป็น Open จากนั้นทำการ บันทึกข้อมูลอีกครั้ง นอกจากนี้หมายเลขคำร้องขอการผลิตสินค้านี้จะไปปรากฏในช่อง Production Request No ของ หน้าต่าง Maintain Sale Order ให้โดยอัตโนมัติ

The screenshot shows the 'Maintain Sale Order' window with the following details:

- Salesorder No: SO0124
- Issue Date: 8/8/2005
- Customer No: cu0001
- Customer Name: บริษัท XXX จำกัด
- Cpo No: 658902
- Receive Date: 8/8/2005
- Quotation No: qu0030
- Quotation Available Date: 8/8/2005
- Ship No: sh0001
- Leadtime For Ship: 2
- Prepare By: cccc
- Prepare Date: 8/8/2005
- Approve By:
- Approve Date:
- Salesorder Status:

Address: 123 ถนนเมือง ด.ในเมือง อ.เมือง จ.อยุธยา 13100

Leadtime for Ship & Short	Date To Sort	Order Leadtime	Order Before	Production Request No	Allocated No	Do No	Do Status
2	15/8/2005	3	10/8/2005	PQ0063			

Buttons: search, add, delete, save, next, previous, print, view quotation, open production request, allocate goods, open delivery order

Footer: 1 of 1 | add | delete | undelete

รูปที่ 5.13) (ต่อ)แสดงหน้าต่างMaintain Sale Order

ทำการออกคำสั่งส่งสินค้า โดยการเลือกรายการสินค้าและทำการกดปุ่ม Open Delivery Order เพื่อทำการเปิดหน้าต่าง Open Delivery Order

The screenshot shows a window titled "Open Delivery Order" with the following fields and controls:

- Delivery Order No.:** (empty)
- Issue Date:** 8/8/2005
- Salesorder No.:** SO0124
- Ref Cps No.:** 858902
- Customer No.:** cu0001
- Customer Name:** บริษัท XXX จำกัด
- Ship No.:** sh0001
- Address:** 123 ถนนเมือง อ.เมือง จ.อยุธยา 13100
- Date To Cust.:** 17/8/2005
- Date To Ship:** 15/8/2005
- Delivery Leadtime:** 2
- Prepare By:** ccc
- Prepare Date:** 8/8/2005
- Approve By:** (empty)
- Approve Date:** (empty)
- Ref Do No.:** (empty)
- DO Status:** (dropdown menu)

Navigation buttons on the right: search, add, delete, save, next, previous, print, change date to ship.

Item No	Item Name	Qty	Unit	Date to Sort	Allocate No	Allocate Qty	Allocate
mo0014	แท่นABC รุ่น1725	2400.00	unit	15/8/2005			

Footer: 1 of 1, add, delete, undelete.

รูปที่ 5.15) แสดงหน้าต่าง Open Delivery Order

จากนั้นทำการตรวจสอบกับฝ่ายจัดส่งสินค้าว่าสามารถจัดส่งสินค้าได้ตามวันที่กำหนดหรือไม่ หากไม่จะต้องทำการเปลี่ยนวันที่จัดส่งสินค้าโดยกรอกวันที่จัดส่งสินค้าใหม่ลงในช่อง Date to Ship และกดปุ่ม Change Date To Ship เพื่อคำนวณวันที่จัดส่งสินค้าใหม่ แต่ในตัวอย่างนี้สามารถทำการจัดส่งได้ในวันที่ลูกค้าต้องการ(17/8/2005) ดังนั้นทำการตรวจสอบอีกครั้ง เปลี่ยนสถานะรายการส่งสินค้าของสินค้านั้นในช่อง Ship Status เป็น Pending ซึ่งแปลว่าอยู่ในระหว่างจัดส่งหรือเตรียมการนำส่ง และทำการเปลี่ยนสถานะคำสั่งส่งสินค้าเป็น Open เพื่อเป็นการเปิดคำสั่งส่งสินค้า ทำการบันทึกโดยทำการกดปุ่ม Save ซึ่งระบบจะออกหมายเลขคำสั่งส่งสินค้าให้โดยอัตโนมัติ (ตัวอย่างนี้เป็นสินค้าสั่งผลิต ดังนั้นจะไม่มี การจองสินค้า ช่องต่างๆในหน้าต่างตอนล่างที่เป็นของกระบวนการจองจึงไม่มีข้อมูลการจอง)

รูปที่ 5.15) (ต่อ) แสดงหน้าต่าง Open Delivery Order

เมื่อทำการทำการออกคำสั่งส่งสินค้าเรียบร้อยแล้วนั้นจะเห็นว่าเลขที่คำสั่งส่งสินค้าจะมาปรากฏในหน้าต่างตอนล่างของคำสั่งขายสินค้าพร้อมทั้ง สถานะคำสั่งส่งสินค้าด้วย ดังแสดงในรูปที่ 5.13 (ต่อ)

รูปที่ 5.13) (ต่อ)แสดงหน้าต่าง Maintain Sale Order

ทำการตรวจสอบความเรียบร้อยอีกครั้งและทำการเปลี่ยนสถานะคำสั่งขายสินค้าเป็น Open เพื่อแสดงว่าคำสั่งขายสินค้านี้มีผลใช้งานแล้ว และทำการกดปุ่ม Print เพื่อพิมพ์เอกสาร ยืนยันคำสั่งซื้อ (Order Acknowledgement) ให้แก่ลูกค้า เป็นการสิ้นสุดการรับคำสั่งซื้อสินค้าของ สินค้าที่เป็นสินค้าผลิตตามคำสั่งซื้อ

5.4.2.3 กระบวนการรับคำสั่งซื้อสินค้าในกรณีของสินค้าผลิตเพื่อรอขาย

ในกระบวนการรับคำสั่งซื้อสินค้าในกรณีของสินค้าผลิตเพื่อรอขายจะแตกต่างจากสินค้า ผลิตตามสั่งคือ จะมีการจองสินค้าก่อน ซึ่งหากไม่สามารถจองสินค้าหรือเลื่อนการจองสินค้า รายการอื่นเพื่อจองสินค้านี้แล้วนั้น จึงจะทำการออกคำร้องขอการผลิตสินค้า ซึ่งเหมือนกับ ในกรณีของสินค้าผลิตตามสั่ง

เมื่อได้รับใบขอสินค้าหรือใบสั่งซื้อสินค้าจะต้องเตรียมการออกคำสั่งขายสินค้าซึ่งมี ขั้นตอนเหมือนกับในส่วนของสินค้าสั่งผลิต

The screenshot shows a software window titled 'Maintain Sale Order'. It contains several data fields and a table. The fields are organized as follows:

- Salesorder No.:** SO0145
- Issue Date:** 11/8/2005
- Customer No.:** CU0006
- Customer Name:** บริษัท YYY จำกัด
- Cpo No.:** PO0123
- Receive Date:** 11/8/2005
- Quotation No.:** (empty)
- Quotation Available Date:** (empty)
- Ship No.:** SH0011
- Leadline For Ship:** 1
- Prepare By:** cc
- Prepare Date:** 11/8/2005
- Approve By:** (empty)
- Approve Date:** (empty)
- Salesorder Status:** (dropdown menu)

Below the fields is a table with the following data:

Entered Date	Item No	Item Name	Qty	Unit	Leadline for Ship I Short	Date To Sort	Order Leadin
17/8/2005	H4404FBK001	เพิ่ม ABC รุ่น 04 ขนาด footscar	96.00	unit	2	15/8/2005	3

At the bottom of the window, there are buttons for 'add', 'delete', and 'undelete', along with a status indicator '1 of 1'.

รูปที่ 5.13) (ต่อ)แสดงหน้าต่างMaintain Sale Order

เมื่อทำการกรอกข้อมูลในส่วนจอร์จรายละเอียดของคำสั่งขาย และรายการสินค้าพร้อมวันจัดส่ง เรียบร้อยแล้วนั้น จะต้องทำการ กดปุ่ม save เพื่อทำการบันทึกและระบบจะทำการออกเลขที่คำสั่ง ขายสินค้าให้โดยอัตโนมัติ ทำการเลือกรายการสินค้า และทำการกดปุ่ม Allocate Goods เพื่อทำ การเปิดหน้าต่างจองสินค้าซึ่งจะแสดงดังรูปที่ 5.16

Item No: H4404FBK001 view status available change allocate Allocate FG Table

Allocate No: Ref Doc: SO0145

Item No: H4404FBK001
เพิ่ม ABC รุ่น404ขนาด folscapสีดำ 1x1x1.1H

Qty: 98.00 unit

Sort Date: 15/8/2005

Allocate Tolerance Before: 2 Allocate Date Before: 11/8/2005

Allocate Start Date: Allocate Date After: 17/8/2005

Allocate Tolerance After: 2

Allocate End Date: Status: Open

Qty On Hand

Available Today

OP

Find Edit Insert Delete Undo Save Close

Allocation No	Start Date	End Date	Sort Date	Ref Sales Doc	Qty
---------------	------------	----------	-----------	---------------	-----

Due Date	Item No	Quantity	Production Order No
----------	---------	----------	---------------------

Date	Allocate No	Allocate Qty	Production No	Production Qty	Available Qty
------	-------------	--------------	---------------	----------------	---------------

รูปที่ 5.16) แสดงหน้าต่าง Allocate Finished Goods

ทำการกดปุ่ม View Status เพื่อทำการดู ตารางรายการสินค้าที่ถูกจองอยู่ในขณะนี้ในตารางชื่อ Allocate FG Table และรายการใบสั่งผลิตเพื่อดูรายการสินค้าที่จะถูกผลิตเสร็จในตารางชื่อ Production Order Table นอกจากนี้ยังแสดงปริมาณสินค้าสินค้าที่มีอยู่ในคลังสินค้าในวันที่เรียกดูในช่อง Qty On Hand และยังมีช่องแสดงปริมาณจุดสั่งผลิต ในช่อง OP (Order Point) ดังรูปที่ 5.16 (ต่อ)

Item No: H4404FBK001 view status available change allocate Allocate FG Table

Allocate No: Ref Doc: SO0145

Item No: H4404FBK001
เพิ่ม ABC รุ่น404ขนาด folscapสีดำ 1x1x1.1H

Qty: 98.00 unit

Sort Date: 15/8/2005

Allocate Tolerance Before: 2 Allocate Date Before: 11/8/2005

Allocate Start Date: Allocate Date After: 17/8/2005

Allocate Tolerance After: 2

Allocate End Date: Status: Open

Qty On Hand

4464.00

Available Today

OP

12000.00

Find Edit Insert Delete Undo Save Close

Allocation No	Start Date	End Date	Sort Date	Ref Sales Doc	Qty
AL0079	9/8/2005	15/8/2005	15/8/2005	SO0258	108.0
AL0023	10/8/2005	16/8/2005	13/8/2005	SO0128	60.0
AL0061	10/8/2005	16/8/2005	13/8/2005	SO0205	120.0
AL0096	10/8/2005	16/8/2005	13/8/2005	SO0201	84.0
AL0084	11/8/2005	17/8/2005	15/8/2005	SO0206	168.0

Due Date	Item No	Quantity	Production Order No
18/8/2005	H4404FBK001	1080.00	PP0104
19/8/2005	H4404FBK001	2520.00	PP0106
20/8/2005	H4404FBK001	2784.00	PP0110
22/8/2005	H4404FBK001	3672.00	PP0112

Date	Allocate No	Allocate Qty	Production No	Production Qty	Available Qty
------	-------------	--------------	---------------	----------------	---------------

รูปที่ 5.16) (ต่อ)แสดงหน้าต่าง Allocate Finished Goods

ทำการกดปุ่ม Available เพื่อดูปริมาณสินค้าที่สามารถจองได้ในวันต่างๆ ในตาราง FG Status Table ซึ่งในตารางนี้จะแสดงรายการรวมของ สินค้าจอง และสินค้าที่จะผลิตเสร็จ

Allocate Finished Goods

Item No: H4404FBK001 view status: available change allocate

Allocate FG Table

Allocation No	Start Date	End Date	Sort Date	Ref Sales Doc	Qty
AL0079	9/8/2005	15/8/2005	15/8/2005	SO0258	108.00
AL0023	10/8/2005	16/8/2005	13/8/2005	SO0128	60.00
AL0061	10/8/2005	16/8/2005	13/8/2005	SO0205	120.00
AL0096	10/8/2005	16/8/2005	13/8/2005	SO0201	84.00
AL0084	11/8/2005	17/8/2005	15/8/2005	SO0206	168.00

Production Order Table

Due Date	Item No	Quantity	Production Order No
18/8/2005	H4404FBK001	1080.00	PP0104
19/8/2005	H4404FBK001	2520.00	PP0106
20/8/2005	H4404FBK001	2784.00	PP0110
22/8/2005	H4404FBK001	3672.00	PP0112

Allocate No: Ref Doc: SO0145

Item No: H4404FBK001

เพิ่ม ABC รุ่น404ขนาด footscapสีดำx1cmxH

Qty: 96.00 unit

Sort Date: 15/8/2005

Allocate Tolerance Before: 2 Allocate Date Before: 11/8/2005

Allocate Start Date:

Allocate Tolerance After: 2 Allocate Date After: 17/8/2005

Allocate End Date:

Status: Open

Qty On Hand: 4464.00

FG Status Table

Date	Allocate No	Allocate Qty	Production No	Production Qty	Available Qty
13/8/2005	AL0044	48.00		0.00	3060.00
13/8/2005	AL0025	72.00		0.00	2988.00
15/8/2005	AL0033	216.00		0.00	2772.00
16/8/2005	AL0039	252.00		0.00	2520.00
17/8/2005	AL0009	120.00		0.00	2400.00

Available Today: 3108.00

OP: 12000.00

Find Edit Insert Delete Undo Save Close

รูปที่ 5.16) (ต่อ)แสดงหน้าต่าง Allocate Finished Goods

ทำการพิจารณาว่าจะทำการจองในวันใด โดยสามารถเลือกวันจองได้ โดยกำหนดวันเริ่มจองในช่อง Available Start Date และกำหนดวันสิ้นสุดการจองได้ในช่อง Available End Date จากนั้นทำการ กดปุ่ม Save เพื่อทำการบันทึก ระบบจะทำการออกเลขที่ใบจองให้โดยอัตโนมัติ ดังรูป 5.16 (ต่อ)

Allocate Finished Goods

Item No: H4404FBK001 view status available change allocate

Allocate No: AL0205 Ref Doc: SO0145

Item No: H4404FBK001

พิมพ์ ABC รุ่น404ขนาด fooscapสีดำขาว H

Qty: 98.00 unit

Sort Date: 15/8/2005

Allocate Tolerance Before: 2 Allocate Date Before: 11/8/2005

Allocate Start Date: 11/8/2005

Allocate Tolerance After: 2 Allocate Date After: 17/8/2005

Allocate End Date: 17/8/2005

Status: Open

Qty On Hand: 4464.00

Available Today: 3108.00

OP: 12000.00

Allocate FG Table

Allocation No	Start Date	End Date	Sort Date	Ref Sales Doc	Qty
AL0079	9/8/2005	15/8/2005	15/8/2005	SO0258	108.00
AL0023	10/8/2005	16/8/2005	13/8/2005	SO0128	80.00
AL0081	10/8/2005	16/8/2005	13/8/2005	SO0205	120.00
AL0096	10/8/2005	16/8/2005	13/8/2005	SO0201	84.00
AL0084	11/8/2005	17/8/2005	15/8/2005	SO0206	169.00

Production Order Table

Due Date	Item No	Quantity	Production Order No
18/8/2005	H4404FBK001	1080.00	PP0104
19/8/2005	H4404FBK001	2520.00	PP0106
20/8/2005	H4404FBK001	2784.00	PP0110
22/8/2005	H4404FBK001	3672.00	PP0112

FG Status Table

Date	Allocate No	Allocate Qty	Production No	Production Qty	Available Qty
18/8/2005	AL0075	108.00		0.00	2112.00
18/8/2005	AL0098	240.00		0.00	1872.00
18/8/2005		0.00	PP0104	1080.00	2962.00
19/8/2005		0.00	PP0106	2520.00	5472.00
20/8/2005		0.00	PP0110	2784.00	8256.00

Find Edit Insert Delete Undel Save Close

รูปที่ 5.16) (ต่อ)แสดงหน้าต่าง Allocate Finished Goods

ในกรณีที่ไม่สามารถทำการจองสินค้าได้ในช่วงวันที่กำหนดคือ ช่วงในวัน Available Date Before ถึง Available Date After เนื่องจากหากทำการจองจะทำให้ปริมาณสินค้าในช่อง Available Qty (ในตาราง FG Status Table) เป็นลบได้ ซึ่งจะทำให้ Allocate No ที่มีปริมาณ Available Qty ติดลบ ไม่มีของให้เบิก หากไม่มีการสั่งผลิตเพิ่มในช่วงนั้น สามารถพิจารณาเลื่อนวันจองสินค้ารายการอื่นในตาราง Allocate FG Status โดยพิจารณา จากวันที่ Sort Date ร่วมกับช่วงวันที่มีการจอง (Stat Date – End Date)

โดยเลือกหมายเลขที่จะทำการเลื่อนจองในตาราง Allocate FG Table แล้วกดปุ่ม Change Allocate เพื่อทำการเปิดหน้าต่างดังภาพ (ในตัวอย่างนี้ทำการเลือกหมายเลขจอง AL0084)

Change Allocation			
Allocate No:	AL0084	Ref Doc:	SO0206
Item No:	H4404FBK001		
	เพิ่ม ABC รุ่น404ขนาด foolscapสีดำ1x1ตรา H		
Qty:	168.00 unit		
Sort Date:	15/8/2005		
Allocate Tolerance Before:	2	Allocate Date Before:	11/8/2005
Allocate Start Date:	11/8/2005		
Allocate Tolerance After:	2	Allocate Date After:	17/8/2005
Allocate End Date:	17/8/2005		
Status:	open		
Find	Edit	Insert	Delete
	Undel	Save	Close

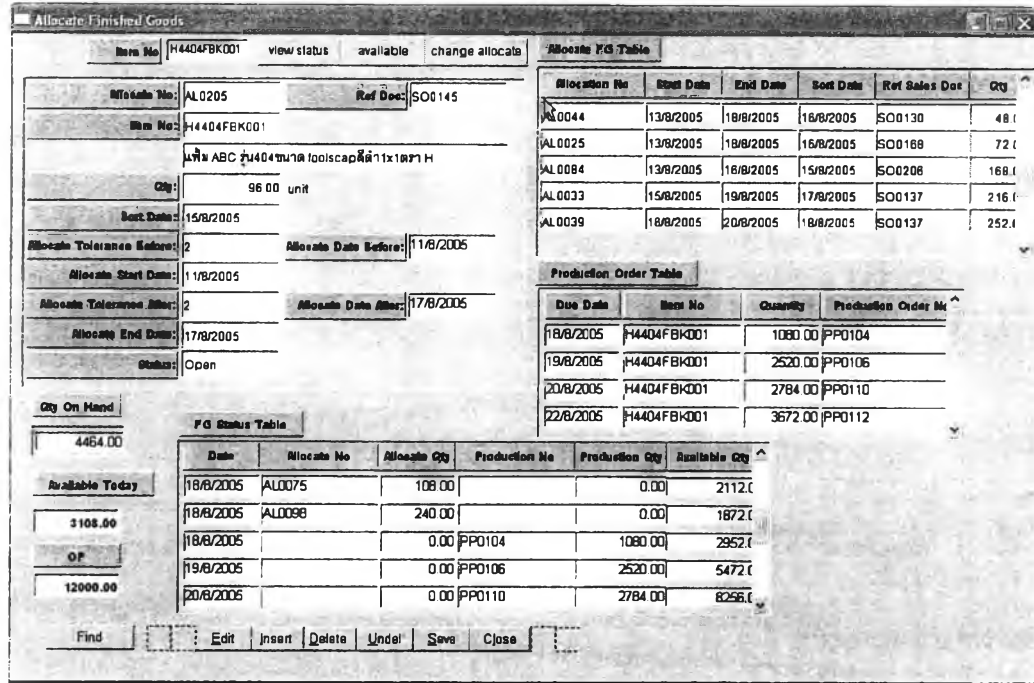
รูปที่ 5.17) แสดงหน้าต่างChange Allocation

เมื่อพิจารณาจะเห็นว่า สามารถทำการเลื่อนการจองได้ เนื่องจากวันที่เบิกจริงคือวันที่ 15 แต่จองสินค้าในช่วงวันที่11-17 ดังนั้นทำการรอกช่วงวันจองใหม่ในช่อง Allocate Start Date และ Allocate End Date ดังรูปที่ 5.17 (ต่อ)

Change Allocation			
Allocate No:	AL0084	Ref Doc:	SO0206
Item No:	H4404FBK001		
	เพิ่ม ABC รุ่น404ขนาด foolscapสีดำ1x1ตรา H		
Qty:	168.00 unit		
Sort Date:	15/8/2005		
Allocate Tolerance Before:	2	Allocate Date Before:	11/8/2005
Allocate Start Date:	13/8/2005		
Allocate Tolerance After:	2	Allocate Date After:	17/8/2005
Allocate End Date:	16/8/2005		
Status:	open		
Find	Edit	Insert	Delete
	Undel	Save	Close

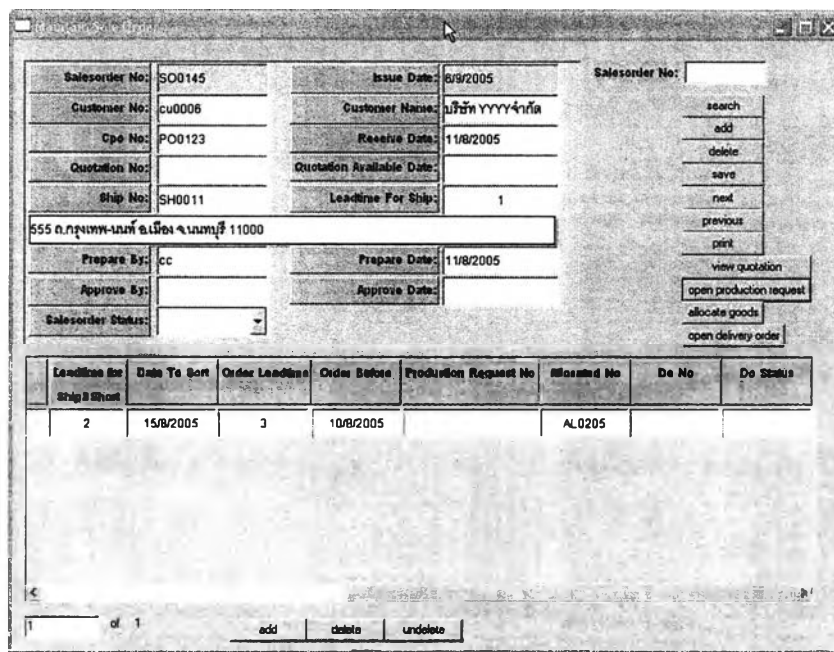
รูปที่ 5.17)(ต่อ) แสดงหน้าต่างChange Allocation

ในตัวอย่างนี้ทำการเปลี่ยนการจองเป็นวันที่ 13 ถึงวันที่16 จากนั้นทำการ กดปุ่ม Save เพื่อทำการบันทึก



รูปที่ 5.16) (ต่อ)แสดงหน้าต่าง Allocate Finished Goods

จะพบว่าเมื่อทำการกดปุ่ม View Status ใหม่วันที่การจองได้เปลี่ยนไปแล้ว โดยเป็นวันที่จองใหม่ คือเปลี่ยนจากช่วง 11/8/2005-17/8/2005 เป็น 13//8/2005-16/8/2005



รูปที่ 5.13) (ต่อ) แสดงหน้าต่าง Maintain Sale Order

เมื่อกลับมายังหน้า Maintain Sale Order จะแสดงหมายเลขใบจองสินค้าในช่อง Allocate No จากนั้นทำการออกคำสั่งส่งสินค้า โดยการเลือกรายการสินค้า และกดปุ่ม Open Delivery Order เพื่อเปิดหน้าต่าง Open Delivery Order ซึ่งจะแสดงดังรูปที่ 5.15 (ต่อ)

The screenshot shows the 'Open Delivery Order' window with the following data:

Delivery Order No:		Issue Date:	11/8/2005
Salesorder No:	SO0145	Ref Ops No:	CPO0123
Customer No:	cu0006	Customer Name:	
Ship No:	SH0011		
555 ถ.กรุงเทพนนท์ อ.เมือง จ.นนทบุรี 11000			
Date To Cus:	17/8/2005	Date To Ship:	16/8/2005
Delivery Leadtime:	1		
Prepare By:	cc	Prepare Date:	11/8/2005
Approve By:		Approve Date:	
Ref Do No:		DO Status:	-

name	Qty	Unit	Date to Sort	Allocate No	Allocate Qty	Allocate Start Date	Allocate TM Date
104ขนาด 1	96.00	unit	15/8/2005	AL0205	96.00	11/8/2005	17/8/2005

At the bottom of the window, there are navigation buttons: 'add', 'delete', and 'undelete'. The status bar shows '1 of 1'.

รูปที่ 5.15) (ต่อ) แสดงหน้าต่าง Open Delivery Order

ซึ่งจะเห็นได้ว่าในหน้าต่าง Open Delivery Order นี้มีช่องข้อมูลการจองสินค้าอยู่ด้วยซึ่งไม่เหมือนกับในสินค้าที่เป็นสิ่งผลิต ที่ไม่มีรายการจองสินค้า หากไม่สามารถออกรถเพื่อจัดส่งสินค้าได้ในตามวันที่ Date To Ship สามารถทำการเลื่อนการส่งได้หาก ลูกค้ายินยอมเลื่อนวันจัดส่งสินค้า โดยการพิจารณาวันที่จะทำการออกรถใหม่ร่วมกับช่วงวันที่ทำการจองสินค้าไว้ โดยเมื่อเลื่อนวันที่จัดส่งสินค้าไปแล้ว วันที่จะทำการเบิก (Date To Sort) จะต้องอยู่ในช่วงที่ทำการจองสินค้า ในที่นี้ทำการเลื่อนวันส่งของเป็น วันที่ 17/8/2005 จากนั้นทำการกดปุ่ม Change Date To Ship ระบบ จะทำการคำนวณวันที่ที่จะต้องเบิกของ และวันที่ส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า (Date To Cus) ให้ใหม่ ดังแสดงในรูปที่ 5.15 (ต่อ)

Date to Sort	Allocate No	Allocate Qty	Allocate Start Date	Allocate Till Date	Ship Status	Unship Qty
16/8/2005	AL0205	96.00	11/8/2005	17/8/2005		

รูปที่ 5.15) (ต่อ)แสดงหน้าต่าง Open Delivery Order

หากเมื่อติดต่อลูกค้าแล้วนั้น ลูกค้าสามารถรอสินค้าได้ถึงวัน Date To Cus ทำการเปลี่ยนสถานะรายการส่งสินค้าในช่อง Ship Status และเปลี่ยนสถานะคำสั่งส่งสินค้าเป็น Open กดปุ่ม Save เพื่อทำการยืนยันคำสั่งส่งสินค้า ระบบจะออกเลขที่คำสั่งส่งสินค้าให้ดังแสดงในรูปที่ 5.15 (ต่อ)

Date to Sort	Allocate No	Allocate Qty	Allocate Start Date	Allocate Till Date	Ship Status	Unship Qty
16/8/2005	AL0205	96.00	11/8/2005	17/8/2005	Pending	

รูปที่ 5.15) (ต่อ)แสดงหน้าต่าง Open Delivery Order

ซึ่งระบบจะแสดงเลขที่คำสั่งส่งสินค้าให้โดยอัตโนมัติในหน้าต่างของ Maintain Sale Order จากนั้นทำการตรวจสอบความเรียบร้อยอีกครั้ง และทำการเปลี่ยนสถานะคำสั่งขายสินค้า

เป็น Open และทำการกดปุ่ม Save เพื่อทำการบันทึก อีกครั้งและกดปุ่ม Print เพื่อทำการพิมพ์ เอกสารยืนยันคำสั่งซื้อสินค้าและส่งไปให้แก่ลูกค้า เป็นการสิ้นสุดกระบวนการรับคำสั่งซื้อสินค้า

The screenshot shows the 'Maintain Sale Order' window with the following details:

- Salesorder No: SO0145
- Customer No: cu0006
- Opd No: PO0123
- Quotation No:
- Ship No: SH0011
- Issue Date: 11/8/2005
- Customer Name: บริษัท YYY จำกัด
- Receive Date: 11/8/2005
- Quotation Available Date:
- Leadtime For Ship: 1
- Prepare By: cc
- Approve By: cc
- Salesorder Status: open
- Prepare Date: 11/8/2005
- Approve Date: 11/8/2005

Additional information: 555 อ.กรุงเทพ-นนทบุรี 11000

Leadtime for Ship #Short	Date To Sort	Order Leadtime	Order Before	Production Request No	Allocated No	Do No	Do Status
2	18/8/2005	3	10/8/2005		AL0205	DO0208	Open

Navigation buttons: search, add, delete, save, next, previous, print, view quotation, open production request, allocate goods, open delivery order.

Footer: 2 of 2, add, delete, undelete

รูปที่ 5.13) (ต่อ)แสดงหน้าต่าง Maintain Sale Order

5.4.2.4 กระบวนการเติมเต็มคำสั่งซื้อสินค้า

1. ในกรณีส่งสินค้าสมบูรณ์

เมื่อได้รับใบส่งสินค้ากลับมาจะต้องทำการตรวจสอบใบส่งสินค้าพร้อมกับคำสั่งส่งสินค้า โดยหากในการจัดส่งสินค้าครั้งนั้นเป็นการส่งสินค้าสมบูรณ์จะต้องทำเปลี่ยนสถานะการส่งสินค้า (Ship Status) ในช่องของหน้าต่างตอนล่างของสินค้าแต่ละรายการให้เป็น Close และทำการเปลี่ยนสถานะคำสั่งส่งสินค้าเป็น Close เพื่อทำการปิดคำสั่งส่งสินค้า เนื่องจากทุกรายการสินค้าในคำสั่งส่งสินค้านั้น ส่งเรียบร้อยแล้วและทำการบันทึกข้อมูลในฐานข้อมูล ดังรูปที่ 5.15 (ต่อ)

Open Delivery Order

Delivery Order No:	DO0041	Issue Date:	8/8/2005	search
Salesorder No:	SO0124	Prod. Cpe No:	658902	add
Customer No:	cu0001	Customer Name:	บริษัท XXX จำกัด	delete
Ship No:	sh0001			save
123 ถนนสีลม แขวง สีลม เขต จตุจักร 13100				
Date To Cust:	17/8/2005	Date To Ship:	15/8/2005	next
Delivery Leadtime:	2			previous
Prepare By:	ccc	Prepare Date:	8/8/2005	print
Approve By:	ccc	Approve Date:	8/8/2005	change date to ship
Ref De No:		DO Status:	Close	

Date to Sort	Allocate No	Allocate Qty	Allocate Start Date	Allocate Till Date	Ship Status	UnShip Qty
15/8/2005					Complete	

of 1

add delete undelete

รูปที่ 5.15) (ต่อ)แสดงหน้าต่าง Open Delivery Order

จากนั้นจะต้องทำการทำการปิดคำสั่งขายสินค้า เมื่อทุกรายการสินค้าในคำสั่งขายสินค้านั้น สถานะคำสั่งส่งของรายการนั้น (ในช่อง DO Status) เป็น Closeหมดแล้ว จึงจะสามารถทำการปิดคำสั่งขายนั้นได้และเป็นการปิดการขาย

Maintain Sale Order

Salesorder No:	SO0124	Issue Date:	8/8/2005	Salesorder No:	SO0124
Customer No:	cu0001	Customer Name:	บริษัท XXX จำกัด		search
Cpe No:	658902	Receive Date:	8/8/2005		add
Quotation No:	qu0030	Quotation Available Date:	9/9/2005		delete
Ship No:	sh0001	Leadtime For Ship:	2		save
123 ถนนสีลม แขวง สีลม เขต จตุจักร 13100					
Prepare By:	ccc	Prepare Date:	8/8/2005		next
Approve By:	ccc	Approve Date:	8/8/2005		previous
Salesorder Status:	Close				print

Leadtime for Ship	Date to Sort	Order Leadtime	Order Release	Production Request No	Allocated No	Do No	Do Status
2	15/8/2005	3	10/8/2005	PO0063		DO0041	Close

of 1

add delete undelete

view quotation
open production request
allocate goods
open delivery order

รูปที่ 5.13) (ต่อ)แสดงหน้าต่างMaintain Sale Order

2. ในการส่งสินค้าไม่สมบูรณ์

เมื่อตรวจสอบใบส่งสินค้ากับคำสั่งส่งสินค้าแล้วพบว่า การส่งไม่สมบูรณ์จะต้องทำการออกคำสั่งส่งสินค้าใหม่เพื่อเติมเต็มคำสั่งซื้อสินค้าดังนี้เปิดหน้าต่าง Replenishment Delivery Order และทำการออกคำสั่งส่งสินค้าดังรูปด้านล่าง โดยจะต้องมีการอ้างอิงถึงเลขที่ใบส่งของ ที่ส่งสินค้าไม่สมบูรณ์ และทำการกรอกรายละเอียดต่างๆ และทำการบันทึกข้อมูล โดยการกดปุ่ม Save จากนั้นทำการเลือกรายการสินค้าและทำการจองซึ่งมีลักษณะเหมือนกับการจองจากหน้าต่าง Maintain Sale Order แต่เลขที่อ้างอิง จะเป็นเลขที่คำสั่งส่งสินค้าแทน จากนั้นทำการบันทึกและเปลี่ยนสถานะคำสั่งส่งสินค้าเป็น Open ดังรูปที่ 5.18

The screenshot shows the 'Replenishment Delivery Order' window. The form contains the following data:

Delivery Order No:	DO0256	Issue Date:	19/8/2005	Delivery Order No:	
Salesorder No:	SO0145	Ref Cpo No:	PO0123	search	
Customer No:	CU0006	Customer Name:	บริษัท YYY จำกัด	add	
Ship No:	SH0011			delete	
555 ถนนเทพมนตรี เมือง จันทบุรี 11000					
Date To Cust:	24/8/2005	Delivery Leadtime:	1	save	
Date To Ship:	23/8/2005			next	
Prepare By:	cc	Prepare Date:	19/8/2005	previous	
Approve By:	cc	Approve Date:	19/8/2005	print	
Ref Shipping Doc No:	SH0280	DO Status:	Open	allocate goods	

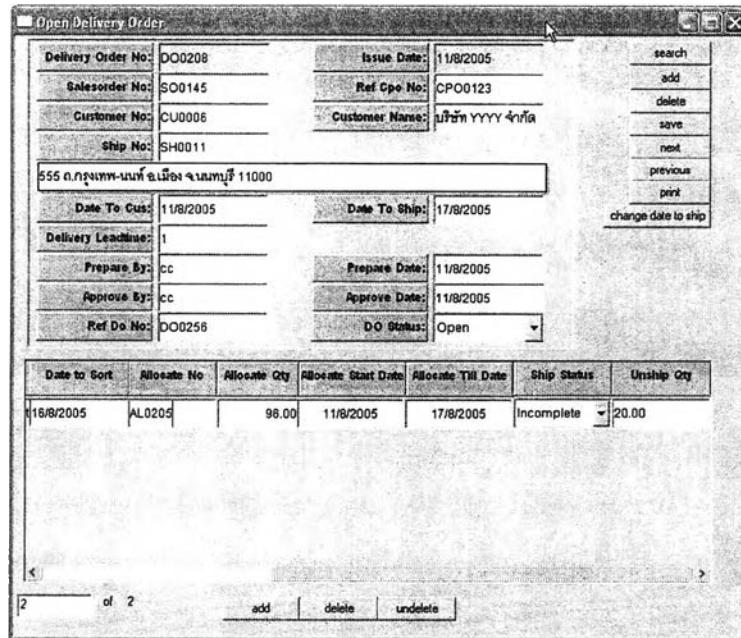
Below the form is a table with the following data:

Qty	Uls	Date to Sort	Allocate No	Allocate Qty	Allocate Start Date	Allocate Till Date	Ship Status	Unship Qty
20.00	unit	22/8/2005	AL0407	20.00	20/8/2005	24/8/2005	Partial	

At the bottom of the window, there are buttons for 'add', 'delete', and 'undelete', and a status indicator '1 of 1'.

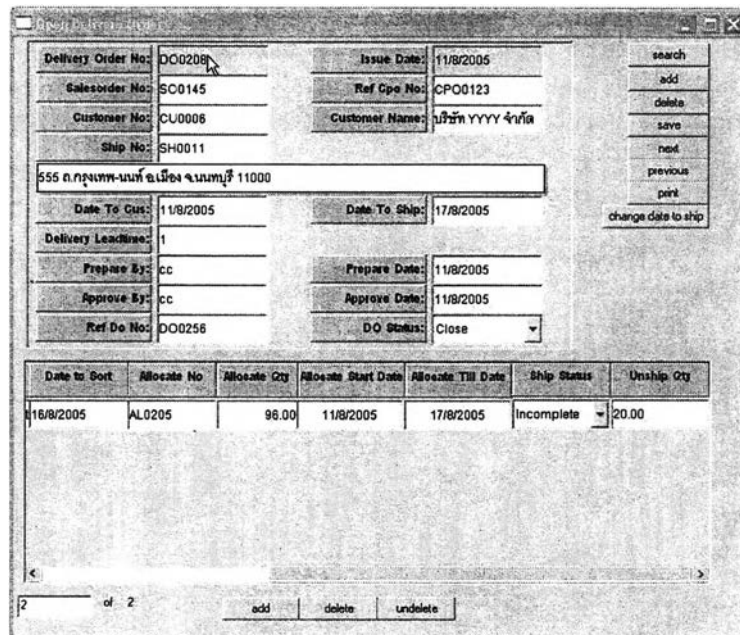
รูปที่ 5.18) แสดงหน้าต่าง Replenishment Delivery Order

เมื่อได้เลขที่คำสั่งส่งสินค้าเพื่อเติมเต็มคำสั่งซื้อสินค้าแล้วนั้น จะต้องกลับไปทำการอ้างอิงเลขที่คำสั่งส่งสินค้าเพื่อเติมเต็มคำสั่งซื้อสินค้า ในหน้าต่างของ Open Delivery Order โดยกรอกเลขอ้างอิงคำสั่งส่งสินค้าเพื่อเติมเต็ม (Ref Do No) และทำการดังรูป ที่ 5.15 (ต่อ)



รูปที่ 5.15) (ต่อ) แสดงหน้าต่าง Open Delivery Order

ซึ่งหากรายการคำสั่งส่งสินค้าเพื่อเติมเต็มทำการจัดส่งสมบูรณ์จะต้องทำการปิดสถานะคำสั่งส่งสินค้าเพื่อเติมเต็มคำสั่งซื้อสินค้า เพื่อปิดคำสั่งส่งสินค้านี้ จากนั้นจึงทำการปิดคำสั่งส่งสินค้าหลัก ที่มีอ้างอิงเลขที่คำสั่งส่งสินค้าเพื่อเติมเต็มดังรูปที่ 5.15(ต่อ)



รูปที่ 5.15) (ต่อ)แสดงหน้าต่าง Open Delivery Order จากนั้นจึงทำการปิดคำสั่งขายสินค้า ตามลำดับ

Maintain Sale Order

Salesorder No: S00145 Issue Date: 11/8/2005 Salesorder No:

Customer No: cu0006 Customer Name: บริษัท YYY จำกัด search

Cpo No: PO0123 Receive Date: 11/8/2005 add

Quotation No: Quotation Available Date: delete

Ship No: SH0011 Leadtime For Ship: 1 save

555 น.กรุงเทพมหานคร เมือง จ.นนทบุรี 11000 next

Prepare By: cc Prepare Date: 11/8/2005 print

Approve By: cc Approve Date: 11/8/2005 view quotation

Salesorder Status: open production request

open production request

allocate goods

open delivery order

Leadtime for Ship & Short	Date To Sort	Order Leadtime	Order Before	Production Request No	Allocated No	Do No	Do Status
2	16/8/2005	3	10/8/2005		AL0205	DO0208	Close

2 of 2 add delete undelete

รูปที่ 5.13 (ต่อ)แสดงหน้าต่าง Maintain Sale Order

นอกจากนี้ยังต้องมีการออกใบคืนสินค้าให้แก่ฝ่ายที่เกี่ยวข้อง โดยใช้หน้าต่าง Customer Return หากลูกค้ามีการคืนสินค้ากลับมา

Customer Return

Return No: RN0012 Issue Date: 19/8/2005 search

Delivery Order No: DO00208 Date To Cust: 18/8/2005 add

Customer No: CU0006 Customer Name: บริษัท YYY จำกัด delete

Ref Cpo No: PO0123 Shipping Doc No: SH0280 save

Prepare By: ccc Prepare Date: 19/8/2005 next

Approve By: ccc Approve Date: 19/8/2005 previous

print

Item No	Item Name	Return Piece	Unit	Return Description
H4404FBK001	หม้อต้ม ABC รุ่น 404 ขนาด 10 ลิตร	20.00	unit	มี stock สินค้า

4 of 4 add delete undelete

รูปที่ 5.18 แสดงหน้าต่าง Customer Return

5.4.2.5 กระบวนการรักษาระดับสินค้าคงคลัง

ผู้ใช้งานจะต้องทำการตรวจสอบระดับสินค้าคงคลังว่ามีระดับสินค้าคงคลังต่ำกว่าระดับจุดสั่งผลิตหรือไม่ โดยทำการตรวจสอบระดับสินค้าคงคลังจากหน้าต่าง Onhand Report ซึ่งจากรูปที่ 5.19 จะแสดงระดับสินค้าคงคลังที่มีเก็บในที่เก็บสินค้าตำแหน่งต่างๆ โดยจากรูปสินค้ารหัสสินค้า H4404FBK001 มีระดับสินค้าคงคลังต่ำกว่าจุดสั่งผลิตคือ 3000 โดยมีระดับสินค้าคงคลังเป็น 0 โดยแสดงเป็นสีแดง นั่นคือต้องมีการสั่งผลิต

Item No	Item Name	Site Location	Qty Onhand	Un
H4401MBK006	เพิ่ม ABC รุ่น401ขนาด A4สีดำ1x6ตรา H Reorder Point : 5000.00	FG_F061	18000.00 18000.00	unit
H4401SBK000	เพิ่ม ABC รุ่น401ขนาด A5สีดำ ตรา H Reorder Point : 5000.00	FG_F061	14400.00 14400.00	unit
H4401SBK003	เพิ่ม ABC รุ่น401ขนาด A5สีดำ1x3ตรา H Reorder Point : 5000.00	FG_F061	0 0.00	unit
H4401SBK006	เพิ่ม ABC รุ่น401ขนาด A5สีดำ1x6ตรา H Reorder Point : 5000.00	FG_F061	18000.00 18000.00	unit
H4404FBK000	เพิ่ม ABC รุ่น404ขนาด foolscapสีดำ ตรา H Reorder Point : 2000.00	FG_F071	14400.00 14400.00	unit
H4404FBK001	เพิ่ม ABC รุ่น404ขนาด foolscapสีดำ1x1ตรา H Reorder Point : 3000.00	FG_F071	0 0.00	unit
H4404FBK003	เพิ่ม ABC รุ่น404ขนาด foolscapสีดำ1x3ตรา H Reorder Point : 3000.00	FG_F071	11520.00 11520.00	unit
H4404FBK006	เพิ่ม ABC รุ่น404ขนาด foolscapสีดำ1x6ตรา H Reorder Point : 3000.00	FG_F071	72000.00 72000.00	unit
H4404FBL000	เพิ่ม ABC รุ่น404ขนาด foolscapสีน้ำเงิน ตรา H Reorder Point : 3000.00	FG_F071	0 0.00	unit

รูปที่ 5.19) แสดงหน้าต่าง Onhand Report

เมื่อได้พบว่าสินค้าคงคลังถึงจุดสั่งผลิต หรือเมื่อทำการจองสินค้าแล้วพบว่าสินค้าถึงจุดสั่งผลิตแล้วนั้น จะต้องทำการสั่งผลิตสินค้าสำเร็จรูปเพื่อรักษาระดับสินค้าคงคลัง โดยออกคำร้องขอการผลิตสินค้า ผ่านทางหน้าต่าง Production Request For MTS และทำการกรอกข้อมูลต่างๆ คล้ายกับการออกคำร้องขอการผลิตสินค้าตามสั่ง แต่ไม่มีการอ้างอิงถึงเลขที่คำสั่งขายสินค้าหรือเลขที่อ้างอิงใบสั่งซื้อสินค้าของลูกค้า โดยมีลักษณะหน้าต่างดังรูปที่ 5.20

รูปที่ 5.20) แสดงหน้าต่าง Production Request For MTS

5.4.2.6 กระบวนการทำงานอื่นๆ

ประกอบไปด้วยหน้าต่างสองหน้าต่างดังนี้

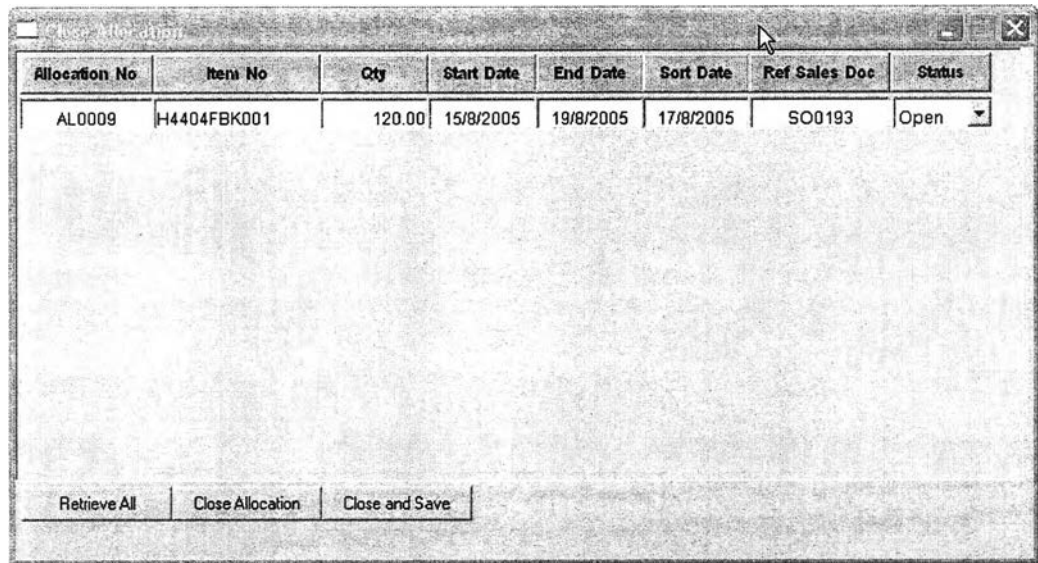
1. หน้าต่างแสดงรายการการรับคำสั่งซื้อสินค้าของฝ่ายจัดการคำสั่งซื้อสินค้า



รูปที่ 5.21) แสดงหน้าต่าง Maintain Order Handling

เป็นหน้าต่างใช้ติดตามรายการคำสั่งขายสินค้าต่างๆว่ามีการออกคำร้องขอการผลิตสินค้า
ทำการจองสินค้า หรือทำการออกคำสั่งส่งสินค้า หรือดำเนินการทำงานไปถึงขั้นตอน กระบวนการ
ใด มีการปิดสถานะคำสั่งขายสินค้าหรือไม่

2. หน้าต่างปิดรายการจองสินค้า

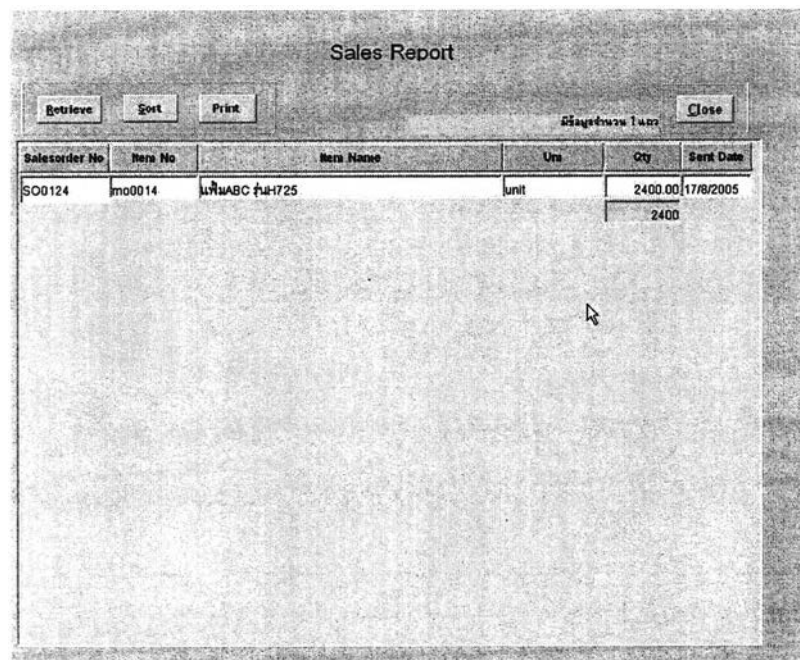


รูปที่ 5.22) แสดงหน้าต่าง Close Allocation

ใช้ในการปิดรายการสินค้าที่ไม่มีการเบิกสินค้าเมื่อเลยกำหนดการจองสินค้านั้นแล้ว

5.4.3 การจัดการใช้งานส่วนออกรายงาน

1. Sales Report



รูปที่ 5.23) แสดงหน้าต่าง Sales Report

5.5 ผลการสาธิตการใช้งาน

การสาธิตการใช้งานได้เอกสารต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

5.5.1 เอกสารที่ใช้ในการดำเนินการ

1. ใบเสนอราคา (Quotation)

เพื่อเป็นเอกสารแจ้งรายการสินค้าและราคาสินค้า ให้แก่ลูกค้า ตามที่ลูกค้าร้องขอใบเสนอราคามา

Quotation		Quotation No : QU0030				
4-8-2005		Issue Date 4/8/2005				
Customer No : cu0001		Name : บริษัท XXX จำกัด			Tel : 036-XXXXXX	
Address : 123 ถนนเมือง ต.ในเมือง อ.เมือง จ.อยุธยา 13100						
Ship : 123 ถนนเมือง ต.ในเมือง อ.เมือง จ.อยุธยา 13100						
REF CRFQ No :658902		Receive Date : 2/8/2005		Quotation Avilable Till Date : 9/9/2005		
Item No	Item Name	Qty	Um	Wanted Date	Std Price	Discount Price
MO0014	แท้มABC รุ่นH725	2500.00	unit	17/8/2005	45.00	40.00
Page 1 of 1						

รูปที่ 5.24) แสดงตัวอย่างเอกสารใบเสนอราคา

2. เอกสารยืนยันรับการสั่งซื้อสินค้า (Order Acknowledgement)

Order Acknowledgement		Issue Date 11/8/2005			
11/8/2005					
Salesorder No. SO0145					
Ref Cpo No. PO0123		Receiving Date 11/8/2005			
Customer No. CU0006		Customer Name บริษัท YYY จำกัด			
Ship Address 555 ถ.กรุงเทพ-นนท์ 8 เมือง จ.นนทบุรี 11000					
Item No	Item Name	Qty	Um	Price	Ship Date
H4404FBK001	แท้ม ABC รุ่น404ขนาด fociscapสีดำ1x1ตรา H	96 00	unit	XXXX	19/8/2005
NOTE : Please contact with Sales Order No					
Your order was submitted by Sales Order No SO0145					
Page 1 of 1					

รูปที่ 5.25) แสดงตัวอย่างเอกสารยืนยันรับการสั่งซื้อสินค้า

3. เอกสารคำสั่งส่งสินค้า (Delivery Order)

Delivery Order 21/9/2005		Delivery Order No: DC0208 Iss. Date: 11/8/2005		
Customer No: CU0006	Customer Name: บริษัท YYY จำกัด			
Site No: SH2011	Ref. Cpo No: CPC0123			
SSE ปลูกพืช-หน่อ 2. เมื่อก่อน 11000				
Date To Customer: 16/9/2005		Date To Ship: 17/8/2005		
Item No	Item Name	Qty	Um	Allocation No
1434-FGR010	ฉัฒฉนวนกันความร้อน No.11*10cm	96.00	unit	AL0205
Ref Shipping Doc No: _____		Ref Delivery Order No: _____		
Page 1 of 1				

รูปที่ 5.26) แสดงตัวอย่างเอกสารคำสั่งส่งสินค้า

4. เอกสารใบคืนสินค้า (Customer Return)

Customer Return		Customer Return No	Issue Date
		RN0012	16/8/2005
Delivery Order No DO0205			
Shipping Doc No SH0280			
Item No	Name	Qty(Piece)	Description
F4404FBK00	แผ่น ABC รุ่น 45 ขนาด 10.5x15.5 นิ้ว	20.00	คืนสินค้า

Page 1 of 1

รูปที่ 5.27) แสดงตัวอย่างเอกสารใบคืนสินค้า

5. รายงานการขายสินค้า (Sales Report)

Sales Report					
1-8-2005					
Salesorder No	Item No	Item Name	Qty	Um	Sent Date
SO0124	mo0014	แผ่น ABC รุ่น H725	2400.00	unit	17/8/2005

Page 1 of 1

รูปที่ 5.28) แสดงตัวอย่างรายงานการขายสินค้า

5.6 สรุปผลการประยุกต์ใช้งาน

จากการทดลองใช้งานพบว่าสามารถนำไปใช้งานร่วมกับการทำงานระหว่างฝ่ายขายกับฝ่ายวางแผนการผลิตได้ โดยช่วยในการประสานการทำงานระหว่างฝ่ายขาย ฝ่ายวางแผนและฝ่ายพัสดุได้ ทำให้การดำเนินงานมีความรวดเร็วและสามารถลดขั้นตอนการทำงานลงได้ สามารถสรุปประโยชน์ได้ดังนี้

1. สามารถลดเวลาที่ใช้ในการสอบถามสินค้าระหว่างฝ่ายขายและฝ่ายผลิตลงได้ จากเดิมใช้เวลาประมาณ 3 วันเหลือเพียง 1 วัน ทำให้ฝ่ายขาย สามารถตอบรับการสั่งซื้อจากลูกค้าได้เร็วขึ้น
2. สามารถเพิ่มความแน่นอนในการจัดหาสินค้าให้แก่ลูกค้าได้ เนื่องจากมีการจองสินค้าคงคลังให้แก่ลูกค้า
3. สามารถลดจำนวนเอกสารที่ใช้ในระบบลงได้ และทำให้เอกสารมีความเป็นระบบและมีรูปแบบที่มีมาตรฐาน
4. สามารถแจ้งกำหนดวันส่งสินค้าที่แน่นอนและรวดเร็วมากขึ้น
5. จากการใช้งานในระบบสามารถนำข้อมูลจากการใช้งานมาใช้ประโยชน์ในงานการขายได้
6. ลดขั้นตอนและความผิดพลาดจากการทำงานลงได้
7. ลดปริมาณค่าใช้จ่ายที่เกิดจากการติดต่อประสานงานลงได้