

ตารางแสดงวงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรรและราคากลาง (ราคาอ้างอิง)

ในการจัดซื้อจัดจ้างที่มีใ้ใช้งานก่อสร้าง

1. ชื่อโครงการจัดซื้อ/จัดจ้าง.งานพัฒนาต่อยอดระบบบริหารงานลูกค้าสัมพันธ์ /หน่วยงานเจ้าของโครงการ ฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศ
2. วงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรร. 850,000 บาท
3. วันที่กำหนดราคากลาง (ราคาอ้างอิง) 24 ธ.ค. 2558
เป็นเงิน 995,100 บาท ราคา/หน่วย (ถ้ามี) ... บาท
4. แหล่งที่มาของราคากลาง (ราคาอ้างอิง)
4.1 การจัดซื้อระบบบริหารลูกค้าสัมพันธ์ (CRM) ในปีงบประมาณ 2556
5. รายชื่อเจ้าหน้าที่ผู้กำหนดราคากลาง (ราคาอ้างอิง) ทุกคน นายมนตรี จินดาหลวง

นายมนตรี จินดาหลวง



ขอบเขตของงาน (Terms of Reference : TOR)
งานพัฒนาต่อยอดระบบบริหารงานลูกค้าสัมพันธ์
สถาบันวิจัยและพัฒนาอัญมณีและเครื่องประดับแห่งชาติ (องค์การมหาชน)

1. ความเป็นมา

ในปีงบประมาณ 2557 สถาบันวิจัยและพัฒนาอัญมณีและเครื่องประดับแห่งชาติ (องค์การมหาชน) ได้นำระบบบริหารงานลูกค้าสัมพันธ์มาใช้สนับสนุนงานบริหารจัดการลูกค้าสัมพันธ์ (CRM) โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อรักษาฐานลูกค้าเดิมและหาลูกค้ารายใหม่ซึ่งระบบฯ สามารถรองรับงานได้ดีในระดับหนึ่ง แต่เนื่องจากในปีงบประมาณ 2559 งานบริหารจัดการลูกค้าสัมพันธ์มีความซับซ้อนขึ้น ส่งผลให้ระบบบริหารงานลูกค้าสัมพันธ์ข้างต้นเริ่มมีข้อจำกัด ประกอบกับหน่วยงานผู้ให้บริการ อันประกอบด้วย ฝ่ายตรวจสอบอัญมณี ฝ่ายตรวจสอบโลหะมีค่า และฝ่ายฝึกอบรม วัตถุประสงค์ที่จะรวมขั้นตอนการสั่งซื้อ (SO) ให้สามารถดำเนินการได้ในหน้าต่างเดียว (Single Window) เพื่อลดระยะเวลาของการให้บริการ จึงมีความจำเป็นต้องพัฒนาต่อยอดระบบบริหารงานลูกค้าสัมพันธ์ให้สอดคล้องกับงานบริหารจัดการลูกค้าสัมพันธ์และความต้องการของหน่วยงานผู้ให้บริการข้างต้น รวมทั้งเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพในการจัดเก็บและแสดงข้อมูลเชิงประจักษ์ที่ถูกต้องและครบถ้วนซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อการวางแผนการหารายได้ของสถาบันฯ ในอนาคต

2. วัตถุประสงค์

สถาบันฯ มีระบบบริหารงานลูกค้าสัมพันธ์ที่ช่วยลดระยะเวลาของการให้บริการ ตลอดจนสามารถจัดเก็บและแสดงข้อมูลเชิงประจักษ์ที่ถูกต้องและครบถ้วนซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อการวางแผนการหารายได้ของสถาบันฯ ในอนาคต

3. คุณสมบัติของผู้เสนอราคา

3.1 ผู้เสนอราคาจะต้องมีหนังสือรับรองผลงานเกี่ยวกับการพัฒนาระบบบริหารงานลูกค้าสัมพันธ์พร้อมสำเนาสัญญาผลงานที่กล่าวอ้างซึ่งเป็นวงเงินไม่น้อยกว่า 800,000 บาท (แปดแสนบาทถ้วน) ต่อหนึ่งสัญญา ภายในระยะเวลา 3 ปี นับจากวันทำงานแล้วเสร็จจนถึงวันที่ยื่นข้อเสนอด้านราคา และเป็นผลงานที่เป็นคู่สัญญาโดยตรงกับหน่วยงานราชการ รัฐวิสาหกิจ หรือหน่วยงานเอกชนที่เชื่อถือได้

/3.2. ผู้เสนอราคา...

สมคิด ภาณุ

3.2 ผู้เสนอราคาต้องเป็นนิติบุคคลไทยที่ได้รับจดทะเบียนประกอบธุรกิจในประเทศไทย ทั้งนี้ ผู้เสนอราคาจะต้องแนบหนังสือรับรองการจดทะเบียนจัดตั้งห้างหุ้นส่วนบริษัทรับรองสำเนาโดยกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ ไม่เกิน 3 เดือน/หนังสือบริษัทสนธิ/ใบทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม (ภ.พ. 20)/บัญชีรายชื่อผู้ถือหุ้น (บอจ.5)/บัญชีรายชื่อหุ้นส่วนผู้จัดการ ผู้มีอำนาจควบคุม พร้อมรับรองสำเนาถูกต้อง และหนังสือมอบอำนาจติดอากรแสตมป์ตามกฎหมายให้ครบถ้วน ในกรณีที่ผู้เสนอราคามอบอำนาจให้บุคคลอื่นลงนามในใบเสนอราคาแทน (ถ้ามี) มาเพื่อประกอบการพิจารณา

3.3 ผู้เสนอราคาต้องไม่เป็นผู้ที่ถูกระบุชื่อไว้ในบัญชีรายชื่อผู้ทำงานของทางราชการและได้แจ้งเวียนชื่อแล้ว หรือไม่เป็นผู้ที่ได้รับผลการสั่งให้นิติบุคคลอื่นเป็นผู้ทำงานตามระเบียบของทางราชการ

3.4 ผู้เสนอราคาต้องไม่เป็นผู้ได้รับเอกสิทธิ์หรือความคุ้มกัน ซึ่งอาจปฏิเสธไม่ยอมขึ้นศาลไทย เว้นแต่รัฐบาลของผู้เสนอราคาได้มีคำสั่งให้สละสิทธิ์และความคุ้มกันเช่นนั้น

4. สถานที่ส่งมอบงาน

สถานที่ที่ผู้เสนอราคาจะส่งมอบงานอยู่ที่ ชั้นที่ 4 ห้องชุดเลขที่ 140/3 อาคารชุดไอทีเอฟ ทาวเวอร์ ถนนสีลม แขวงสุริยวงศ์ เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร

5. แบบรูปรายการและคุณลักษณะเฉพาะ

รายละเอียดตามเอกสารแนบ (จำนวน 6 หน้า)

6. ระยะเวลาดำเนินการและการส่งมอบ

ผู้เสนอราคาต้องส่งมอบงานทั้งหมดภายในระยะเวลา 12 เดือน นับแต่วันที่ลงนามในสัญญา โดยผู้เสนอราคาจะต้องจัดทำแผนดำเนินงานและแจ้งเป็นหนังสือให้สถาบันฯ ทราบก่อนดำเนินงาน ภายใน 7 วัน นับแต่วันที่ลงนามในสัญญา

7. การชำระเงิน

7.1 เงินงวดที่ 1 ในอัตราร้อยละ 20 ของราคาที่ตกลงจัดจ้าง โดยจะชำระภายใน 15 วัน นับแต่วันที่ลงนามในสัญญา

7.2 เงินงวดที่ 2 ในอัตราร้อยละ 30 ของราคาที่ตกลงจัดจ้าง โดยจะชำระภายใน 30 วัน นับแต่วันที่สถาบันฯ ได้รับมอบเอกสารสรุปข้อมูลความต้องการและรายงานการออกแบบระบบที่ผ่านความเห็นชอบจากสถาบันฯ แล้ว

7.3 เงินงวดที่ 3 ในอัตราร้อยละ 50 ของราคาที่ตกลงจัดจ้าง โดยจะชำระภายใน 30 วัน นับแต่วันที่สถาบันฯ ได้รับมอบงานทั้งหมดเรียบร้อยแล้ว

/8. ระยะเวลา...

ANON (๑๖๓)

8. ระยะเวลารับประกัน

8.1 ผู้เสนอราคาต้องรับประกันงานพัฒนาต่อยอดระบบบริหารงานลูกค้าสัมพันธ์ เป็นระยะเวลาไม่น้อยกว่า 1 ปี นับจากวันที่ส่งมอบงาน ในกรณีที่ระบบเกิดข้อขัดข้องหรือพบข้อผิดพลาด (Program Bug) ผู้เสนอราคาต้องดำเนินการแก้ไขภายในระยะเวลาไม่เกิน 4 ชั่วโมงของวันทำการ หลังจากที่ได้รับแจ้งปัญหาทางใดทางหนึ่ง เช่น โทรศัพท์ โทรสาร จดหมายอิเล็กทรอนิกส์ (email) ฯลฯ

8.2 ผู้เสนอราคาที่ได้รับคัดเลือกจะต้องทำสัญญาจัดจ้างตามรูปแบบที่สถาบันฯ กำหนด และจะต้องวางหลักประกันการปฏิบัติตามสัญญาเป็นจำนวนเงินเท่ากับร้อยละ 5 ของราคาที่ตกลงจัดจ้าง ให้สถาบันฯ ยึดถือไว้ในขณะทำสัญญา โดยใช้หลักประกันอย่างหนึ่งอย่างใด ดังต่อไปนี้

(1) เงินสด

(2) แคชเชียร์เช็คที่ธนาคารสั่งจ่ายให้แก่ สถาบันวิจัยและพัฒนาอัญมณีและเครื่องประดับแห่งชาติ (องค์การมหาชน) โดยเป็นเช็คลงวันที่ทำสัญญาหรือก่อนหน้านั้นไม่เกิน 3 วันทำการ

(3) หนังสือค้ำประกันของธนาคารภายในประเทศ

8.3 ผู้เสนอราคาซึ่งสถาบันฯ ได้คัดเลือกแล้วไม่ทำสัญญาหรือข้อตกลงภายในเวลาที่สถาบันฯ กำหนด สถาบันฯ อาจพิจารณาเรียกร้องให้ชดใช้ความเสียหายอื่นๆ (ถ้ามี) รวมทั้งจะพิจารณาให้เป็นผู้ทำงาน

8.4 สถาบันฯ สงวนสิทธิที่จะแก้ไขเพิ่มเติมเงื่อนไขหรือข้อกำหนดในแบบสัญญาให้เหมาะสมได้

9. ค่าปรับกรณีผู้เสนอราคามีได้ปฏิบัติตามสัญญา

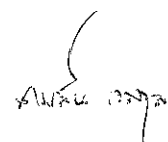
เมื่อครบกำหนดการส่งมอบงานตามระยะเวลาการส่งมอบที่กำหนดไว้ในสัญญา แต่ผู้เสนอราคายังไม่ได้ส่งมอบ หรือส่งมอบไม่ถูกต้องครบถ้วนตามที่กำหนดไว้ในสัญญา ผู้เสนอราคาจะต้องชำระค่าปรับให้กับสถาบันฯ เป็นรายวันในอัตราร้อยละ 0.10 ของราคาที่ตกลงจัดจ้าง

10. หน่วยงานรับผิดชอบดำเนินการ

สถานที่ติดต่อเพื่อขอทราบข้อมูลเพิ่มเติม สถาบันวิจัยและพัฒนาอัญมณีและเครื่องประดับแห่งชาติ (องค์การมหาชน) 140, 140/1-3, 140/5 อาคารไอทีเอฟ ทาวเวอร์ ชั้น 1 - 4 และชั้น 6 ถนนสีลม แขวงสุริยวงศ์ เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500

(1) ฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศ โทรศัพท์ 0 2634 4999 ต่อ 434 โทรสาร 0 2634 4970

(2) ส่วนงานจัดซื้อฯ โทรศัพท์ 0 2634 4999 ต่อ 617 โทรสาร 0 2634 4970





แบบรูปรายการและคุณลักษณะเฉพาะ
งานพัฒนาต่อยอดระบบบริหารงานลูกค้าสัมพันธ์
สถาบันวิจัยและพัฒนาอัญมณีและเครื่องประดับแห่งชาติ (องค์การมหาชน)

1. ข้อมูลความต้องการ

1.1 ผู้เสนอราคาที่ได้รับการคัดเลือกต้องดำเนินการพัฒนาต่อยอดระบบบริหารงานลูกค้าสัมพันธ์ ซึ่งต่อไปนี้จะเรียกว่า “ระบบ” ตามขอบเขตงานดังนี้

1.1.1 จัดทำแผนดำเนินงานพัฒนาระบบและนำเสนอสถาบันฯ พิจารณาเห็นชอบ

1.1.2 สํารวจ รวบรวม ศึกษา และวิเคราะห์ข้อมูลความต้องการของสถาบันฯ แล้วนำมาจัดทำเป็นเอกสารสรุปข้อมูลความต้องการนำเสนอสถาบันฯ พิจารณาเห็นชอบ

1.1.3 วิเคราะห์และออกแบบระบบ รวมทั้ง โครงสร้างฐานข้อมูลให้สอดคล้องกับเอกสารสรุปข้อมูลความต้องการที่ผ่านความเห็นชอบจากสถาบันฯ และจัดทำเป็น รายงานการออกแบบระบบนำเสนอสถาบันฯ พิจารณาเห็นชอบ

1.1.4 พัฒนาระบบให้สอดคล้องกับรายงานการออกแบบระบบที่ผ่านความเห็นชอบจากสถาบันฯ และเป็นไปตามข้อกำหนดในมาตรฐานของ OWASP (Open Web Application Security Project) เพื่อป้องกันการโจมตีดังต่อไปนี้

1.1.4.1 การโจมตีจากเทคนิค SQL Injection

1.1.4.2 การโจมตีจากเทคนิค Session Hijacking

1.1.4.3 การโจมตีจากเทคนิค Cross-site Scripting

1.1.4.4 การโจมตีจากเทคนิค CSRF

1.1.4.5 การโจมตีจากปัญหาข้อมูลลับรั่วไหล (Sensitive Data Exposure)

1.1.5 ดำเนินการทดสอบระบบโดยการทดสอบทีละฟังก์ชัน (Unit Testing) ทดสอบรวมฟังก์ชัน (Integration Testing) และทดสอบรวมทั้งระบบ (System Testing) ตลอดจนทดสอบการป้องกันการโจมตีในข้อ 1.1.4.1 ถึง 1.1.4.5

1.1.6 ติดตั้งระบบที่ผ่านการทดสอบแล้ว ณ สำนักงานของสถาบันฯ

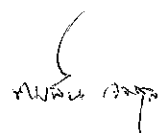
1.1.7 จัดอบรมการใช้งานระบบแก่ผู้ใช้งาน

1.1.8 ดำเนินการทดสอบระบบร่วมกับผู้ใช้งานหรือการทำ UAT (User Acceptance Test) พร้อมจัดทำเอกสารเสนอผู้ใช้งานเพื่อลงนาม (UAT Sign Off)

1.1.9 จัดเตรียมระบบก่อนใช้งานจริง

1.1.10 คู่มือการใช้งานจริงก่อนส่งมอบงาน

1.1.11 ส่งมอบงานพร้อมกับคู่มือการใช้งานระบบฉบับภาษาไทยซึ่งประกอบด้วยคู่มือสำหรับผู้ดูแลระบบ (System Manual) จำนวน 2 ชุด และคู่มือสำหรับผู้ใช้งาน (User Manual) จำนวน 3 ชุด รวมทั้งแผ่น CD หรือ DVD สำหรับติดตั้งระบบ จำนวน 2 ชุด


นาย.....

1.2 ผู้เสนอราคาที่ได้รับการคัดเลือกต้องรับประกันระบบเป็นระยะเวลาไม่น้อยกว่า 1 ปี นับจากวันส่งมอบงาน และหากพบข้อผิดพลาด (Program Bug) ของระบบในช่วงระยะเวลาการรับประกันดังกล่าว ผู้เสนอราคาต้องดำเนินการปรับปรุงหรือแก้ไขระบบให้กับสถาบันฯ โดยไม่คิดค่าใช้จ่าย

2. คุณสมบัติทั่วไป

ระบบบริหารงานลูกค้าสัมพันธ์ ต้องมีคุณสมบัติดังนี้

2.1 เป็นระบบที่ถูกพัฒนาขึ้นมาในรูปแบบ Web Application โดยสามารถเรียกใช้งานผ่านทางโปรแกรม Web Browser เช่น Microsoft Internet Explorer, Mozilla Firefox, Google Chrome และสามารถทำงานร่วมกับระบบบริหารงานลูกค้าสัมพันธ์ในปัจจุบันได้อย่างสมบูรณ์

2.2 สามารถทำงานบนระบบปฏิบัติการ Microsoft Windows Server 2008 ขึ้นไปได้

2.3 สามารถใช้งานได้กับโปรแกรม IIS 7 (Internet Information Service 7) ขึ้นไป

2.4 สามารถใช้งานได้กับโปรแกรมระบบจัดการฐานข้อมูล (DBMS) Microsoft SQL Server 2008 ขึ้นไป

2.5 สามารถใช้งานบนอุปกรณ์สื่อสารแบบพกพา เช่น เครื่องคอมพิวเตอร์แท็บเล็ต Smart Phone ผ่านหน้าจอสัมผัสได้

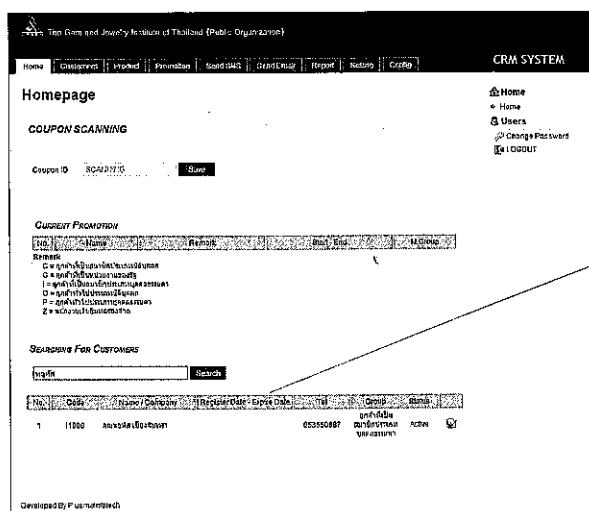
2.6 สามารถรองรับการแสดงผลภาษาไทย

2.7 สามารถให้ผู้ใช้งานเข้าใช้งานระบบในเวลาเดียวกันได้โดยไม่จำกัดจำนวน

3. ข้อกำหนดทางเทคนิค

ผู้เสนอราคาต้องดำเนินการพัฒนาต่อยอดระบบบริหารงานลูกค้าสัมพันธ์ ดังรายการต่อไปนี้ เป็นอย่างน้อย

3.1 หน้าแรก (Homepage)



3.1.1 ในกรณีที่ไม่มีกำหนดวันที่สมัครและหมดอายุสมาชิก ไม่ต้องแสดงวันที่ที่เป็นค่าเริ่มต้น (Default)

3.1.2 เมื่อคลิกที่ไอคอน Details ให้แสดงข้อมูลของลูกค้า ได้แก่ รหัส ชื่อ-นามสกุล กลุ่มลูกค้า วันที่สมัครและหมดอายุสมาชิก (กรณีที่เป็นสมาชิก) ที่อยู่ โทรศัพท์ โทรศัพท์มือถือ อีเมล แทนการแสดงผล Promotion และสามารถส่งออก (Export) ข้อมูลลูกค้าในรูปแบบไฟล์ Excel ได้

Handwritten signature or mark.

3.2 เมนู Customer

3.2.1 ปรับปรุงแบบฟอร์มการสมัครสมาชิก ดังนี้

3.2.1.1 แก้ไขคำดังต่อไปนี้

ลูกค้า”

- (1) “แบบฟอร์มการสมัครสมาชิก” เป็น “แบบฟอร์มแสดงข้อมูล
- (2) “ข้อมูลสมาชิก” เป็น “ข้อมูลลูกค้า”
- (3) “ข้อมูลสมาชิกเฉพาะ” เป็น “ข้อมูลประเภทและกลุ่มลูกค้า”
- (4) “กลุ่มสมาชิก” เป็น “กลุ่ม”
- (5) “กลุ่มสมาชิกย่อย” เป็น “กลุ่มย่อย”
- (6) “โทร” เป็น “โทรศัพท์”
- (7) “แฟกซ์” เป็น “โทรสาร”
- (8) “เบอร์มือถือ” เป็น “โทรศัพท์มือถือ”
- (9) “อีเมล” เป็น “อีเมล”
- (10) “Unactive” เป็น “Inactive”
- (11) “โค้ดสมาชิก” เป็น “รหัสสมาชิก”

3.2.1.2 เพิ่มการเก็บข้อมูลพื้นที่ (Location) ซึ่งประกอบด้วย ประเทศไทย และต่างประเทศ โดยกำหนดค่าเริ่มต้น (Default) เป็นประเทศไทย

3.2.1.3 เพิ่มการเก็บข้อมูลประวัติการซื้อสินค้า/บริการและมูลค่ารวมของลูกค้ารายตัว

3.2.1.4 เพิ่มการบันทึกข้อมูลกิจกรรมที่งานลูกค้าสัมพันธ์จัดทำกับลูกค้ารายตัว เช่น วันที่ รายการกิจกรรม โดยมีการเชื่อมโยงข้อมูลกิจกรรมบางส่วนกับกิจกรรมในระบบ CRM อาทิ การส่ง SMS การส่งอีเมล และบางส่วนเป็นการใส่ข้อมูลโดยผู้ใช้งาน (Users)

3.2.2 เพิ่มการค้นหาข้อมูลลูกค้าจากข้อมูลดังต่อไปนี้ และส่งออก (Export) ผลการค้นหาในรูปแบบไฟล์ Excel

3.2.2.1 กลุ่ม

3.2.2.2 กลุ่มย่อย

3.2.2.3 ประเภท

3.2.2.4 รหัส

3.2.2.5 ชื่อ

3.2.2.6 ที่อยู่

3.2.2.7 ชื่อสินค้า/บริการในประวัติการซื้อ ข้อ 3.2.1.3

รวมทั้งเงื่อนไขค้นหาจากลูกค้าทั้งหมด สมาชิกที่ยังไม่หมดอายุ หรือสมาชิกที่หมดอายุ

3.2.3 เพิ่มรูปแบบบัตรสมาชิก (Member Card) โดยแบ่งเป็น 2 รูปแบบ ได้แก่

3.2.3.1 รูปแบบสมาชิกทั่วไป

3.2.3.2 รูปแบบสมาชิกพิเศษสำหรับลูกค้าประเภท Exclusive และ VIP

3.3 เมนู Promotion

3.3.1 ปรับปรุงแบบฟอร์มเพิ่ม/แก้ไขโปรโมชั่น ดังนี้

3.3.1.1 เพิ่มการกำหนดโปรโมชั่นให้กับลูกค้ารายตัวและรายกลุ่ม

นางฉัตร ธรรมานะ

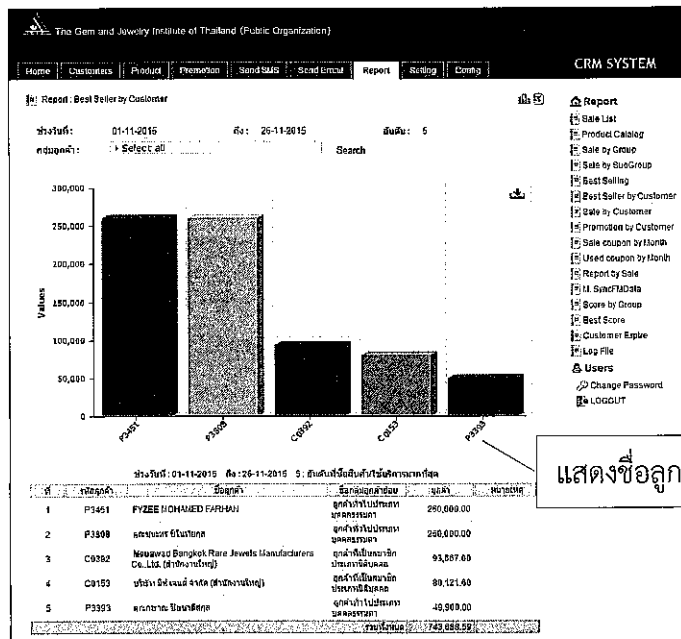
3.3.1.2 เพิ่มการ Upload ไฟล์ PDF ได้ 5 ไฟล์ แต่ละไฟล์ขนาดไม่เกิน 5 MB

3.3.1.3 เพิ่มการกำหนดโปรโมชั่นที่ไม่มีการกำหนดระยะเวลาเริ่มต้นและสิ้นสุด

3.3.1.4 เพิ่มการกำหนดลำดับความสำคัญของโปรโมชั่นในกรณีที่มิมีโปรโมชั่นมากกว่า 1 รายการในช่วงเวลาเดียวกันโดยแสดงในรูปแบบตาราง

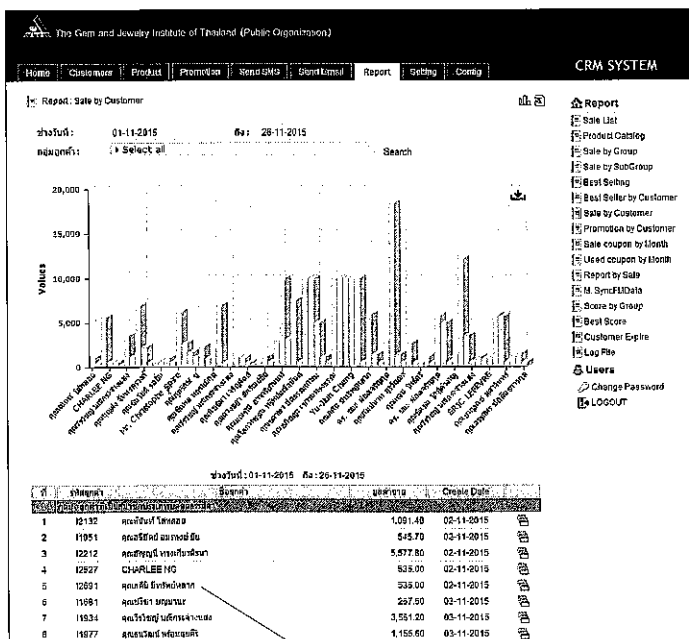
3.4 เมนู Report

3.4.1 ปรับปรุงรายงาน Best Seller by Customer ดังนี้



แสดงชื่อลูกค้าแทนรหัสลูกค้า

3.4.2 ปรับปรุงรายงาน Sale by Customer



3.4.2.1 ในกรณีที่พบลูกค้าหนึ่งรายปรากฏหลายรายการ ให้รวมรายการของลูกค้าคนนั้นเข้าด้วยกัน (Grouping) พร้อมแสดงผลค่ารวม

ณวัน ๑๖/๑๑/๒๕๖๑

ที่	รหัสสินค้า	ชื่อสินค้า	จำนวน	มูลค่า
1	GEM03-103	การตรวจสอบการปรับปรุงคุณภาพผลอย	8	6,933.60
รวมทั้งหมด :			8	6,933.60

3.5 การบันทึกข้อมูลลูกค้าจากงานสัมมนาและงานแสดงสินค้า

3.5.1 สร้างแบบฟอร์มบันทึกข้อมูลลูกค้าจากงานสัมมนาและงานแสดงสินค้า รวมทั้งข้อมูลกิจกรรมที่งานลูกค้าสัมพันธ์จัดทำกับลูกค้าจากงานสัมมนาฯ รายตัว เช่น วันที่ รายการกิจกรรม โดยมีการเชื่อมโยงข้อมูลกิจกรรมบางส่วนกับกิจกรรมในระบบ CRM อาทิ การส่งอีเมล และบางส่วนเป็นการใส่ข้อมูลโดยผู้ใช้งาน (Users)

3.5.2 สร้างฟังก์ชันการโอนข้อมูลลูกค้าจากงานสัมมนาและงานแสดงสินค้าเป็นลูกค้าของสถาบันฯ

3.5.3 สร้างฟังก์ชันการส่งอีเมลให้กับลูกค้าจากงานสัมมนาและงานแสดงสินค้า

3.6 แบบฟอร์มใบเสนอราคา (Quotation) และใบสั่งขาย (Sale Order: SO)

3.6.1 สร้างแบบฟอร์มใบเสนอราคาในลักษณะเดียวกับแบบฟอร์มใบเสนอราคาในระบบ SO ของซอฟต์แวร์ Formula ERP ของสถาบันฯ

3.6.2 สร้างแบบฟอร์มใบสั่งขาย ดังนี้

3.6.2.1 มีลักษณะเดียวกับแบบฟอร์มใบสั่งขายในระบบ SO ของซอฟต์แวร์ Formula ERP ของสถาบันฯ และสามารถอ้างอิงใบเสนอราคาในข้อ 3.6.1

3.6.2.2 แสดงรายการส่งเสริมการขาย (Promotion) พร้อมรายละเอียดตามเงื่อนไขที่ถูกกำหนดในเมนู Promotion ข้อ 3.3 และในกรณีที่มีรายการส่งเสริมการขายมากกว่า 1 รายการในช่วงเวลาเดียวกัน ให้แสดงรายการส่งเสริมการขายนั้นในรูปแบบตัวเลือก (Drop-down List) เพื่อให้ผู้ใช้งานเลือก พร้อมคำนวณมูลค่าขายตามเงื่อนไขของรายการส่งเสริมการขายนั้น

3.6.2.3 เชื่อมโยงข้อมูลใบเสนอราคาและใบสั่งขายในระบบบริหารงานลูกค้าสัมพันธ์ ข้อ 3.6.1 และ 3.6.2 กับระบบ SO ของซอฟต์แวร์ Formula ERP

3.7 Dashboard

3.7.1 แสดงข้อมูลเกี่ยวกับสินค้า/บริการและลูกค้าในรูปแบบกราฟพร้อมรายละเอียดตามที่สถาบันกำหนดฯ เช่น ข้อมูลลูกค้าผู้ซื้อสินค้า/บริการสูงสุด 10 อันดับแรกในช่วงเวลาที่กำหนด ข้อมูลสินค้า/บริการที่มีมูลค่าสูงสุด 10 อันดับแรก ในช่วงเวลาที่กำหนด ยอดรายได้รวม (Total Revenue) แสดงรายกลุ่มสินค้า/บริการในช่วงเวลาที่กำหนด โดยแสดงข้อมูลดังกล่าวบนอุปกรณ์สื่อสารแบบพกพา เช่น เครื่องคอมพิวเตอร์แท็บเล็ต Smart Phone

สมคิด ธีระกุล

3.7.2 สร้างฟังก์ชันให้ผู้ดูแลระบบเลือกข้อมูลและกำหนดช่วงเวลาเพื่อนำมาแสดงบน Dashboard

ฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศ
สถาบันวิจัยและพัฒนาอัญมณีและเครื่องประดับแห่งชาติ (องค์การมหาชน)

สมคิด อภิศ