

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความเป็นมาและลักษณะของปัญหา

สภาพการแข่งขันทางธุรกิจหลายประเภทในสังคมโลกาภิวัตน์เกิดขึ้นอย่างมากมาย เนื่องจากปัจจุบันเป็นยุคของเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารอีกทั้งรัฐบาลมีนโยบายให้ประชาชนมาสนใจด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ทำให้คนทั่วไปมีความตื่นตัวในการนำมาใช้ประโยชน์เป็นจำนวนมาก ธุรกิจประเภทหนึ่งซึ่งมีการแข่งขันกันมากที่สุดคือ ธุรกิจการขาย การขายในที่นี้จะกล่าวถึงธุรกิจการขายเครื่องอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์และคอมพิวเตอร์ ซึ่งในปัจจุบันมีการแข่งขันกันทางตลาดค่อนข้างสูง จากเหตุผลข้างต้นเป็นผลทำให้ผู้จัดทำมีความสนใจในการทำธุรกิจการขายที่เกี่ยวข้องกับอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์และคอมพิวเตอร์ แต่การทำธุรกิจนั้นต้องมีปัจจัยหลายอย่างที่ทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ การทำธุรกิจแต่ละประเภทจึงควรศึกษาข้อมูลทุกด้านให้ครบถ้วน จึงจะทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ และหลังจากประสบความสำเร็จทางธุรกิจแล้ว สิ่งที่สำคัญอย่างยิ่งในการดำเนินธุรกิจคือ การทำให้ธุรกิจอยู่รอดได้ หรือยังคงดำเนินกิจการต่อไปได้ ดังนั้นจึงต้องมีการเพิ่มยอดขายและให้ได้ผลกำไรจากธุรกิจดังกล่าว

การเพิ่มยอดขายนั้นจำเป็นต้องมีการศึกษาการตลาด การวิเคราะห์ข้อมูลต่างๆ ที่จำเป็นและการมองธุรกิจให้รอบด้าน ดังนั้นจึงต้องมีการเก็บข้อมูลการขาย ข้อมูลลูกค้า แล้วนำข้อมูลเหล่านั้นมาวิเคราะห์ เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด การวิเคราะห์ข้อมูลดังกล่าวจะใช้หลักการของการทำเหมืองข้อมูลเพื่อให้ได้ข้อมูลที่แน่นอนมากที่สุด

ลักษณะของปัญหา

1. ขาดการวางแผนที่มีประสิทธิภาพ

- ไม่ทราบแนวโน้มความต้องการสินค้า ซึ่งเป็นส่วนสำคัญของการวางแผนการสั่งซื้อ เป็นผลทำให้ไม่มีหลักเกณฑ์ในการสั่งซื้อสินค้าแต่ละครั้ง
- ไม่ทราบความต้องการทางการตลาด เนื่องจากไม่มีการรวบรวมข้อมูลจากฝ่ายขายมาวิเคราะห์ให้ได้ข้อมูลที่ถูกต้อง เพื่อที่จะหาความสัมพันธ์ของความต้องการสินค้า

2. ขาดการจัดการสินค้าคงคลัง

1.2 วัตถุประสงค์

1. เพื่อศึกษาถึงสภาพปัจจุบันของบริษัทแห่งหนึ่ง ในด้านการวางแผนการสั่งซื้อ การวางแผนการขาย และการจัดการสินค้าคงคลัง
2. เพื่อพยากรณ์ปริมาณความต้องการสินค้า โดยการคาดคะเนจำนวนที่จะทำการสั่งซื้อ
3. เพื่อวิเคราะห์ข้อมูลและพัฒนาระบบ
4. เพื่อสร้างระบบสืบค้นความรู้โดยใช้เทคนิคการหากฎสัมพันธ์ ซึ่งเป็นเทคนิคหนึ่งของการทำเหมืองข้อมูล (Data Mining) ที่พัฒนาบนระบบจัดการฐานข้อมูล

1.3 ขั้นตอนและวิธีการดำเนินการ

1. ศึกษารายละเอียดโครงสร้างและลักษณะของข้อมูล
2. ทำการรวบรวมข้อมูลที่ต้องการ พร้อมทั้งทำการตรวจสอบและแก้ไขข้อมูลให้มีความถูกต้องสมบูรณ์
3. ออกแบบฐานข้อมูลใหม่ เพื่อทำการเปลี่ยนโครงสร้างข้อมูลให้อยู่ในรูปแบบที่ต้องการ
4. จัดรูปแบบของข้อมูลให้อยู่ในรูปแบบที่สามารถนำไปทำเหมืองข้อมูลได้
5. ดำเนินการทำเหมืองข้อมูลด้วยเครื่องมือหรือ โปรแกรมที่ได้คัดเลือกไว้
6. รวบรวมผลที่ได้มาทำการวิเคราะห์และสรุปผล

1.4 ขอบเขตของการดำเนินงาน

1. ศึกษาเฉพาะกรณีบริษัทที่ดำเนินธุรกิจการขายอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์และคอมพิวเตอร์ ซึ่งเป็นบริษัทตัวอย่าง
2. ศึกษาเฉพาะในส่วนของการวางแผนการสั่งซื้อและการวางการตลาดของบริษัทตัวอย่าง
3. เลือกตัวอย่างข้อมูลที่เกิดขึ้นในระหว่างเดือน ม.ค. 2546 - ธ.ค. 2546

1.5 ระยะเวลาในการดำเนินการ

ระยะเวลาในการปฏิบัติงานใช้เวลา 4 เดือน

ตั้งแต่ มกราคม – เมษายน 2547 โดยแบ่งช่วงเวลาทำงานดังนี้

ขั้นตอนการดำเนินงาน	วัน/เดือน/ปี															
	ม.ค. 2547				ก.พ. 2547				มี.ค. 2547				เม.ย. 2547			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1. กำหนดและเลือกหัวข้อ	■	■	■													
2. ศึกษารายละเอียดของธุรกิจ			■	■												
3. กำหนดขอบเขตการศึกษา			■	■												
4. กำหนดวิธีการของ Data Mining				■	■	■	■									
5. ศึกษาข้อมูลที่เกี่ยวข้อง					■	■	■	■								
6. สร้าง Database							■	■	■							
7. ทำการ Clean ข้อมูล									■	■						
8. ดำเนินการตามวิธีการ Data mining										■	■	■	■			
9. สรุปผลที่ได้														■		
10. จัดทำเอกสาร	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
11. นำเสนองาน (Present)																■

1.6 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ทำให้ต้นทุนการจัดเก็บสินค้าคงคลังลดลง
2. ทำให้ทราบปริมาณความต้องการสินค้าที่จะทำการสั่งซื้อได้อย่างเหมาะสม
3. ทำให้ทราบความสัมพันธ์ของสินค้า เพื่อหาปริมาณความต้องการสินค้าที่จะทำการสั่งซื้อและวางแผนการขาย
4. เพิ่มคุณค่าของข้อมูลของสินค้าที่มีอยู่โดยใช้เทคนิคการหากฎความสัมพันธ์ที่พัฒนาบนระบบจัดการฐานข้อมูลเชิงวัตถุ สามารถหากฎความสัมพันธ์ของข้อมูลที่มีลักษณะซับซ้อนได้