

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความเป็นมาของโครงการ

เนื่องจากระบบบริหารจัดการของบริษัทอสังหาริมทรัพย์ในปัจจุบันนี้ ในหลายๆบริษัทยังใช้การจัดการข้อมูลของลูกค้าผ่านทางโปรแกรม Excel หรือจัดการผ่านทางเอกสารที่จับต้องได้ ซึ่งอาจทำให้เกิดความผิดพลาดทางข้อมูลและอาจสูญหายได้ และเอกสารนั้นยังเป็นแบบออฟไลน์ ไม่สามารถแบ่งปันการเข้าถึงของเอกสารได้ทำให้การแบ่งปันข้อมูลภายในบริษัทนั้นไม่สะดวกและไม่ยืดหยุ่นมากพอ

ซึ่งระบบบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์ จะเป็นระบบที่สามารถจัดการดูแลข้อมูลการขายได้อย่างทั่วถึง โดยเริ่มตั้งแต่การขายในหน้าบ้าน ไปจนถึงการจัดการข้อมูลภายในหลังบ้าน อำนวยความสะดวกต่อพนักงาน ลดข้อผิดพลาดทางข้อมูล และจัดการการเข้าถึงข้อมูลลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

ดังนั้น ผู้จัดทำจึงได้ออกแบบและพัฒนาระบบบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์ เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่บริษัทอสังหาริมทรัพย์สำหรับการดูแลงานขายเพื่อเพิ่มการทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้นซึ่งจะช่วยแก้ปัญหาต่างๆได้ เช่น การจัดเก็บข้อมูลได้อย่างมีระเบียบ การจัดการเพิ่ม ลบ แก้ไขข้อมูล การเข้าถึงข้อมูลได้สะดวกมากยิ่งขึ้น และการจัดการในส่วนของ SEO (Search engine optimization) การเข้าถึงของลูกค้าเพื่อนำไปต่อยอดในการตลาดเพิ่มเติมได้

1.2 วัตถุประสงค์

1.2.1 เพื่อพัฒนา ระบบบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์ เพื่อจัดการข้อมูลอย่างเป็นระบบ สำหรับงานขาย (Real Estate Management System)

1.2.2 เพื่อหาประสิทธิภาพของระบบบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์ เพื่อจัดการข้อมูลอย่างเป็นระบบ สำหรับงานขาย (Real Estate Management System)

1.3 ขอบเขตโครงการ

1.3.1 ประชากรและกลุ่มตัวอย่างคือ

1) ประชากร คือ ผู้ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจการจัดการอสังหา ครูและนักศึกษาแผนกวิชาเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์

2) กลุ่มตัวอย่าง คือ

กลุ่มตัวอย่างเป้าหมายที่ 1 ผู้ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจการจัดการอสังหา ครูแผนกวิชาเทคนิคคอมพิวเตอร์ จำนวน 5 คนแอดมิน โดยใช้แบบประเมินประสิทธิภาพของระบบ

กลุ่มตัวอย่างเป้าหมายที่ 2 นักศึกษาแผนกวิชาเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์ จำนวน 20 คน โดยใช้แบบประเมินความพึงพอใจของระบบ

1.3.2 เนื้อหาสาระที่ต้องการพัฒนา

ด้านที่ 1 ประสิทธิภาพของระบบบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์

(1) ข้อมูลทั่วไป

(1.1) ข้อมูลส่วนตัว : ข้อมูลส่วนตัวของผู้ใช้งานในระบบของแต่ละคน

(1.2) ข้อมูลการติดต่อ : เป็นข้อมูลที่ใช้สำหรับการติดต่อ เช่น ชื่อ นามสกุล หัวเรื่อง เรื่อง อีเมล เบอร์โทรศัพท์ โอดี LINE ช่วงเวลาที่สะดวก เพื่อให้พนักงานติดต่อกลับไปแจ้งรายละเอียดโครงการเพิ่มเติม

(1.3) ข้อมูลโครงการ : แอดมินผู้ดูแลระบบ หรือผู้จัดการ เพิ่ม ลบ แก้ไข ข้อมูลโครงการ เพื่อนำเสนอข้อมูลโครงการผ่านทางเว็บไซต์

(2) ข้อมูลโครงการ : เพื่อนำเสนอข้อมูลของโครงการให้ลูกค้าเข้าถึงได้ง่าย สามารถจัดเก็บเพื่อประกอบการตัดสินใจ และสามารถดำเนินการติดต่อสนใจโครงการ

(3) รายงานความสนใจของลูกค้า : สรุปยอดต่างๆ เช่น โครงการที่ลูกค้าส่วนมากสนใจ การเข้าดูของโครงการนั้นๆ เพื่อที่จะสามารถนำไปวางแผนต่อยอดสำหรับการขายได้ ซึ่งจะได้ข้อมูลมาจากการดูโครงการนั้น การบันทึกโครงการของลูกค้า โดยจะแสดงผลออกมาในรูปแบบของแดชบอร์ด

(4) แบบฟอร์ม : เพื่อจัดเก็บข้อมูลต่างๆ ระหว่างหน้าบ้านและหลังบ้าน เช่น แบบฟอร์มของลูกค้าที่สนใจโครงการ แบบฟอร์มที่ใช้ดำเนินการสำหรับงานขายในหลังบ้าน เป็นต้น เพื่อให้สามารถจัดเก็บข้อมูลอย่างเป็นระบบ

(5) แอดมินผู้ดูแลระบบ หรือผู้จัดการ

(5.1) สามารถ ดู เพิ่ม ลบ และแก้ไข ข้อมูลของสมาชิกทั้งหมดภายในระบบได้

(5.2) สามารถ ดู เพิ่ม ลบ และแก้ไข ข้อมูลโครงการต่างๆได้

(5.3) สามารถแก้ไขส่วนต่างๆของเว็บไซต์ได้

(5.4) สามารถตรวจสอบรายงานต่างๆในระบบได้

(5.5) สามารถจัดการแบบฟอร์มต่างๆที่รับมาจากหน้าบ้านได้

(5.6) สามารถแจกจ่ายการดูแลลูกค้าให้พนักงานได้

(5.7) สามารถดูข้อมูลการดำเนินการต่างๆของพนักงานและลูกค้าได้

(6) พนักงานฝ่ายขาย

- (6.1) สามารถตรวจสอบรายงานต่างๆในระบบได้
- (6.2) สามารถดูแบบฟอร์มต่างๆที่รับมาจากหน้าบ้านได้
- (6.3) สามารถดำเนินการจัดการข้อมูลโครงการสำหรับการขายได้

(7) ลูกค้า

- (7.1) สามารถดูรายละเอียดข้อมูลโครงการต่างๆได้
- (7.2) สามารถกรอกข้อมูลแบบฟอร์มได้
- (7.3) สามารถจัดเก็บโครงการที่สนใจได้

ด้านที่ 2 ด้านความพึงพอใจของผู้ดูแลระบบ และผู้จัดการ (จากการทดลองใช้ระบบบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์ เพื่อจัดการข้อมูลอย่างเป็นระบบ สำหรับงานขาย)

ด้านที่ 3 ด้านความพึงพอใจของพนักงานฝ่ายขาย (จากการใช้งานระบบ บริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์ เพื่อจัดการข้อมูลอย่างเป็นระบบ สำหรับงานขาย)

ด้านที่ 4 ด้านความพึงพอใจของลูกค้า (จากการใช้งานระบบ บริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์ เพื่อจัดการข้อมูลอย่างเป็นระบบ สำหรับงานขาย)

1.3.3 ระยะเวลาในการดำเนินงาน

ตลอดปีการศึกษา 2565

1.4 ประโยชน์ที่ได้รับจากโครงการ

1.4.1 ได้รับระบบบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์ สำหรับงานขาย (Real Estate Management System) ที่มีประสิทธิภาพ

1.4.2 ได้ระบบที่สามารถจัดการข้อมูล เพื่อความอำนวยความสะดวกสำหรับงานขาย

1.4.3 ได้ระบบที่สามารถ เพิ่ม ลบ และแก้ไขข้อมูลการได้อย่างสะดวกและยืดหยุ่น

1.4.4 ลดปัญหาการผิดพลาดของข้อมูล

1.4.5 ทำให้เว็บไซต์ ปรากฏในลำดับต้นๆของผลการค้นหา ส่งผลให้ผู้ชมเว็บไซต์พุ่งสูง (SEO)

1.4.6 สามารถเข้าถึงการจัดการข้อมูลได้จากทุกที่

1.5 นิยามศัพท์

1.5.1 ระบบบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์ หมายถึง โปรแกรมระบบที่ทำงานบนเว็บไซต์ ที่ช่วยให้กระบวนการทำงานมีประสิทธิภาพมากขึ้น เพิ่มความสะดวกรวดเร็วในการทำงาน สามารถจัดการข้อมูลได้อย่างเป็นระบบมากยิ่งขึ้น ช่วยลดปัญหาต่างๆจากระบบเดิมที่เป็นออฟไลน์

1.5.2 หน้าบ้าน (Front-end) หมายถึง หน้าเว็บไซต์ (Front-end) ที่ผู้เข้าชมเว็บไซต์ทั่วไปสามารถเข้ามาดูได้ ซึ่งจะแสดงให้เห็นสิ่งที่ต้องการเสนอหรือเผยแพร่ออกไปยังผู้เข้าชมเว็บไซต์ หน้าบ้านหรือหน้าเว็บไซต์ เปรียบเสมือน หน้าร้านค้า แหล่งข้อมูล หรือโซว์รูม นั้นเอง การออกแบบให้สวยงามก็เป็นส่วนที่ช่วยดึงดูดและทำให้เว็บไซต์เป็นที่น่าสนใจ

1.5.3 หลังบ้าน (Back-end) หมายถึง หลังบ้าน (Back-end) หรือ ที่หลายคนเรียก Back-office ที่ช่วยจัดการข้อมูลเนื้อหา ต่างๆ โดยระบบหลังบ้านจะมีไว้สำหรับผู้ดูแลระบบ (Admin) ที่สามารถเข้าไปจัดการ เพิ่ม ลบ แก้ไข ในส่วนต่างๆ เช่น รูปและข้อมูลเนื้อหา เป็นต้น ส่วนของหลังบ้าน (back-end) มีความสำคัญเป็นอย่างยิ่ง ไม่ว่าจะเป็นการรักษาความปลอดภัยของข้อมูล ทั้ง Username Password ข้อมูลเว็บไซต์ต่างๆ

1.5.4 แบบประเมินความพึงพอใจ หมายถึง แบบสอบถามความพึงพอใจ และความคิดเห็นของผู้ใช้งานในระบบ ที่นักศึกษาได้จัดเตรียมขึ้นมาเพื่อให้กลุ่มผู้ทดลอง ได้ประเมินความพึงพอใจ และสามารถเขียนข้อเสนอแนะ หรือแสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับระบบหลังจากได้ลองใช้งานระบบ บริหารจัดการ อสังหาริมทรัพย์ สำหรับงานขาย เพื่อให้ทีมผู้พัฒนานำไปปรับปรุงและพัฒนาระบบให้ดีขึ้น และเพื่อให้ได้ระบบที่ตรงต่อความต้องการของผู้ใช้งาน จากทั้งผู้มีประสบการณ์และผู้ใช้งานทั่วไป

1.5.4 ประสิทธิภาพ หมายถึง ความสามารถของระบบ บริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์ สำหรับงานขาย ที่ผู้พัฒนาจัดทำขึ้นมา