หัวข้อโครงงาน ระบบสารสนเทศการจำหน่ายเครื่องดื่ม กรณีศึกษา ร้านเตะปาก-คอฟฟี่
ชื่อนักศึกษา นางสาวณัฐกานต์ แท่งทอง รหัสนักศึกษา 59701668
อาจารย์ที่ปรึกษา อาจารย์นงเยาว์ สอนจะโปะ
อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม อาจารย์อภิชัย ตระหง่านศรี
สาขาวิชา คอมพิวเตอร์ธุรกิจ
คณะ เทคโนโลยีสารสนเทศ มหาวิทยาลัยศรีปทุม วิทยาเขตชลบุรี
พ.ศ. 2561

## บทคัดย่อ

โครงงานนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาระบบสารสนเทศการจำหน่ายเครื่องดื่ม กรณีศึกษาร้าน เตะปาก-คอฟฟี่ ขั้นตอนดำเนินงานได้นำวงจรการพัฒนาระบบ (SDLC) มาปรับใช้ในการพัฒนาระบบ โดยใช้โปรแกรม Microsoft Visual Studio 2012 และภาษา Visual Basic .NET ในการพัฒนาระบบ และใช้ Microsoft SQL Server 2012 เป็นระบบจัดการฐานข้อมูล แต่ละส่วนของโปรแกรมมีการสนับสนุนกระบวนการทำงานให้สามารถจำหน่ายสินค้าได้อย่างครบถ้วนสมบูรณ์ ประกอบด้วย ข้อมูลพื้นฐานต่าง ๆ การสั่งซื้อวัตถุดิบ การรับวัตถุดิบ การขายสินค้า การเบิกวัตถุดิบ และการออกรายงานต่าง ๆ

จากผลการศึกษาพบว่าระบบสารสนเทศการจำหน่ายเครื่องดื่ม กรณีศึกษาร้าน เตะปาก-คอฟฟี่ มีการดำเนินการอย่างมีประสิทธิภาพ และเหมาะสมกับกระบวนการทำงาน โดยระบบดังกล่าวได้นำไปใช้ และแก้ไขปัญหาทางธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ

**คำสำคัญ:** ระบบสารสนเทศ, การจำหน่าย, เครื่องดื่ม

SPU CHONBURI

| | |
|---|---|
| Project Title | Sales Information System for Beverage: A Case study of Tepak-coffee Shop |
| Student Name | Miss Nattakan Thangthong |
| Adviser | Mrs.Nongyao Sornjapo |
| Co-advisors | Mr.Apichai Trangansri |
| Major | Business Computer |
| Faculty | School of Information Technology, Sripatum University-Chonburi Campus |
| Year | 2018 |


## ABSTRACT

This project aims to develop Sales Information System for Beverage: A Case study of Tepak-coffee Shop. The system utilized System Development Life Cycle (SDLC) which includes documentary studies. The users can access the interactive system via Windows platform. The developers utilized Visual Basic .NET language and Microsoft visual studio 2012 program to develop the system and utilized Microsoft SQL Server 2012 to manage database accurately, Each of the programs is to support work processes can sale product be fully used. Contains basic information Subscriptions Order receipts for the sale of its discount rate and reports issued.

The study found that the Sales Information System for Beverage: A Case study of Tepak-coffee Shop were incorporated into the new system and now work more efficiently to meet the requirements of the business processes and facilitate user more efficiently.


**Key Word:** Sale, Information System, Beverage

SPU CHONBURI