

การใช้การคิดเชิงออกแบบเพื่อพัฒนาโมบายล์แอปพลิเคชันของธุรกิจงานแต่งงาน



สารนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต
สาขาวิชาเทคโนโลยีสารสนเทศทางธุรกิจ
คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
ปีการศึกษา 2566

USING DESIGN THINKING TO DEVELOP MOBILE APPLICATION OF WEDDING BUSINESS



An Independent Study Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements
for the Degree of Master of Science in Information Technology in Business
Faculty of Commerce and Accountancy
Chulalongkorn University
Academic Year 2023

หัวข้อสารนิพนธ์	การใช้การคิดเชิงออกแบบเพื่อพัฒนาโมบายล์แอปพลิเคชัน ของธุรกิจงานแต่งงาน
โดย	น.ส.ธารินทร์ ศิริชัย
สาขาวิชา	เทคโนโลยีสารสนเทศทางธุรกิจ
อาจารย์ที่ปรึกษาหลัก	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พิมพ์มณี รัตนวิชา

คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย อนุมัติให้รับสารนิพนธ์ฉบับนี้เป็น
ส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต

คณะกรรมการสอบสารนิพนธ์

..... ประธานกรรมการ
(รองศาสตราจารย์ ดร.ชัชพงศ์ ตั้งมณี)

..... อาจารย์ที่ปรึกษาหลัก
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พิมพ์มณี รัตนวิชา)

..... กรรมการ
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.กฤษิพันธ์ รุจิขจร)

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
CHULALONGKORN UNIVERSITY

ธารินทร์ ศิริชัย : การใช้การคิดเชิงออกแบบเพื่อพัฒนาโมบายล์แอปพลิเคชันของธุรกิจงานแต่งงาน. (USING DESIGN THINKING TO DEVELOP MOBILE APPLICATION OF WEDDING BUSINESS) อ.ที่ปรึกษาหลัก : ผศ. ดร.พิมพ์มณี รัตนวิชา

การแต่งงานมีบทบาทสำคัญในประเทศไทยตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน ทั้งในด้านประเพณี วัฒนธรรม ศาสนา สังคม ตลอดจนธุรกิจงานแต่งงาน สร้างมูลค่าทางธุรกิจทั้งสำหรับธุรกิจขนาดใหญ่ไปจนถึงธุรกิจเล็ก และธุรกิจที่เกี่ยวข้องทางอ้อมอีกมากมาย ผู้คนจำนวนหนึ่งให้ความสำคัญในการเตรียมการตลอดระยะเวลาหลายเดือน เพื่อวันพิเศษที่สุดในชีวิต สารนิพนธ์นี้จึงมีวัตถุประสงค์ในการศึกษาการดำเนินงานของธุรกิจงานแต่งงานในประเทศไทย เพื่อเสนอแนวทางในการใช้เทคโนโลยีมาช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานจัดการงานแต่งงาน และสร้างประสบการณ์ที่ดี

โครงการพิเศษนี้นำหลักการคิดเชิงออกแบบในการดำเนินการ โดยมุ่งเน้นการทำความเข้าใจผู้ใช้งานอย่างลึกซึ้ง เพื่อให้ได้มาซึ่งแนวคิดที่นำไปสู่การตอบโจทย์ปัญหา และตอบสนองความต้องการของผู้ใช้งานได้อย่างแท้จริง

ระบบต้นแบบที่ได้จากการพัฒนาโครงการนี้จะเป็นแนวทางในการพัฒนาโมบายล์แอปพลิเคชันสำหรับธุรกิจงานแต่งงานต่อไป เพื่อสนับสนุนการนำเทคโนโลยีมาใช้ในการยกระดับการบริการ การดำเนินงาน และสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันในที่สุด

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
CHULALONGKORN UNIVERSITY

สาขาวิชา เทคโนโลยีสารสนเทศทางธุรกิจ ลายมือชื่อนิสิต

ปีการศึกษา 2566 ลายมือชื่อ อ.ที่ปรึกษาหลัก

6482055026 : MAJOR INFORMATION TECHNOLOGY IN BUSINESS

KEYWORD: weddings, prototype

Tarrin Sirichai : USING DESIGN THINKING TO DEVELOP MOBILE APPLICATION OF WEDDING BUSINESS. Advisor: Asst. Prof. Pimmanee Rattanawicha, D.Tech.Sc.

Wedding plays a significant role in Thailand, from the past to the present, in term of traditions and customs, religion, society, and even businesses. Wedding ceremonies create value for businesses of all sizes, from large enterprises to small ones, as well as various indirectly related businesses. A number of people involve in wedding preparation over several months for this special day. This special project aims at studying operational processes of wedding industry in Thailand and proposes ways to utilize technology to enhance the efficiency of wedding event management, ultimately creating better experiences.

This special project has adopted the Design Thinking framework with intention to deeply understand users to derive a solution leading to problem-solving and meeting users' requirements.

The prototype developed in this special project will be a guideline to an application development of wedding business. This will support the use of technology to elevate service quality, operation processes, and ultimately enhance competitiveness in the industry.

Field of Study: Information Technology in Business Student's Signature

Academic Year: 2023 Advisor's Signature

กิตติกรรมประกาศ

สารนิพนธ์เรื่อง “การใช้การคิดเชิงออกแบบเพื่อพัฒนาโมบายล์แอปพลิเคชันของธุรกิจงานแต่งงาน” สามารถสำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี เนื่องจากได้รับความอนุเคราะห์ การให้คำแนะนำ และการให้คำปรึกษาจากหลายฝ่าย โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. พิมพ์มณี รัตนวิชา อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการพิเศษนี้ สำหรับการสละเวลา ให้คำแนะนำ และชี้แนวทางที่เป็นประโยชน์ในการปรับปรุงสารนิพนธ์เรื่องนี้จนสำเร็จ ผู้จัดทำโครงการขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงมา ณ โอกาสนี้

ขอขอบพระคุณผู้ที่เกี่ยวข้องทุกท่าน ที่ได้สละเวลามาช่วยสนับสนุน โดยเฉพาะผู้ที่สละเวลาในการสัมภาษณ์ในประเด็นของธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับงานแต่งงาน เป็นส่วนหนึ่งทำให้สารนิพนธ์นี้มีความครบถ้วนสมบูรณ์และสำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี

ขอขอบพระคุณครอบครัว เพื่อน ๆ ที่คอยช่วยเหลือและเป็นกำลังใจกันอยู่เสมอ ตั้งแต่ให้คำแนะนำ ปรึกษา และคอยสนับสนุน ซึ่งเป็นประโยชน์อย่างยิ่งในการจัดทำสารนิพนธ์นี้

นอกจากนี้ขอขอบพระคุณ คณะพาณิชย์ศาสตร์และการบัญชี อาจารย์ท บุคลากร และเพื่อนร่วมสถาบันทุกท่านของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ที่ให้ความช่วยเหลือ ให้คำแนะนำ แบ่งปันข้อมูลสำหรับสารนิพนธ์ในส่วนต่าง ๆ หากการศึกษาในการทำสารนิพนธ์ครั้งนี้มีข้อบกพร่องประการใด ผู้จัดทำโครงการขอน้อมรับและยินดีรับฟังเพื่อนำไปปรับปรุง และเป็นประโยชน์ในการพัฒนาโครงการและการศึกษาในครั้งถัดไป

ธารินทร์ ศิริชัย

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย.....ค	ค
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....ง	ง
กิตติกรรมประกาศ.....จ	จ
สารบัญ.....ฉ	ฉ
สารบัญตาราง.....ณ	ณ
สารบัญรูปภาพ.....ญ	ญ
บทที่ 1 บทนำ..... 1	1
1.1 ความสำคัญและที่มาของโครงการ..... 1	1
1.2 วัตถุประสงค์ของโครงการ..... 1	1
1.3 ขอบเขตของโครงการ..... 2	2
1.4 วิธีการดำเนินงานโครงการ..... 4	4
1.5 เทคโนโลยีที่ใช้ในการพัฒนาระบบ..... 5	5
1.6 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ..... 5	5
บทที่ 2 เหตุผลและแนวคิด..... 7	7
2.1 การคิดเชิงออกแบบ (Design Thinking)..... 7	7
2.2 ระบบแนะนำ (Recommendation System) 8	8
2.3 แนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจงานแต่งงานในประเทศไทย..... 9	9
บทที่ 3 โครงสร้างขององค์กรและการดำเนินงาน..... 13	13
3.1 ประวัติองค์กร..... 13	13
3.2 โครงสร้างองค์กร..... 13	13
3.3 การดำเนินงานขององค์กร..... 15	15

3.4 ปัญหาที่เกิดขึ้นในปัจจุบัน.....	16
3.5 จุดเด่น และ/หรือความแตกต่างขององค์กร.....	17
บทที่ 4 การพัฒนาระบบต้นแบบเว็บแอปพลิเคชัน.....	19
4.1 เขาคือใคร (Persona).....	19
4.2 ทำความเข้าใจกลุ่มเป้าหมาย วิเคราะห์แผนที่ความเข้าใจ กำหนดกรอบปัญหา และ รายละเอียดความต้องการระบบ (Empathize, Define and Ideate System Requirements Details).....	21
4.2.1 ระบบสมาชิก (Membership System).....	21
4.2.2 ระบบจัดการข้อมูลผู้ให้บริการ (Service Provider Data Management System) .	24
4.2.3 ระบบการจองและชำระเงิน (Reservation and Payment System).....	26
4.2.4 ระบบวางแผนงานแต่งงาน (Wedding Planning System).....	28
4.2.5 ระบบการสนทนาสด (Live Chat System).....	30
4.2.6 ระบบรายงาน (Report System).....	32
4.3 การสร้างและทดสอบระบบต้นแบบแบบหยาบ (Low-fidelity Prototyping and Testing)33	
4.3.1 การสร้างระบบต้นแบบแบบหยาบ (Low-Fidelity Mockups).....	33
4.3.2 การทดสอบต้นแบบด้วยต้นแบบแบบหยาบ (Low-Fidelity Prototype Testing) .	100
4.4 การสร้างและทดสอบระบบต้นแบบแบบเสมือนจริง (High-fidelity Prototyping and Testing).....	105
4.4.1 สร้างต้นแบบแบบเสมือนจริง (High-fidelity Mockups).....	105
4.4.2 การทดสอบด้วยต้นแบบแบบเสมือนจริง (High-Fidelity Prototype Testing).....	203
บทที่ 5 บทสรุป ปัญหา และข้อเสนอแนะ	209
5.1 บทสรุป	209
5.2 ปัญหาและแนวทางการแก้ไข	212
5.3 ข้อเสนอแนะ	214
บรรณานุกรม	218

ประวัติผู้เขียน..... 220



สารบัญตาราง

	หน้า
ตารางที่ 1-1 เทคโนโลยีที่ใช้ในการพัฒนาระบบ.....	5
ตารางที่ 2-1 ประมาณการโครงสร้างค่าใช้จ่ายในพิธีงานแต่งงาน	10
ตารางที่ 4-1 Persona ของผู้ใช้งานระบบโมบายล์แอปพลิเคชันของธุรกิจงานแต่งงาน	19
ตารางที่ 4-2 แผนที่ความเข้าใจ ระบบสมาชิก (Membership System).....	21
ตารางที่ 4-3 แผนที่ความเข้าใจ ระบบจัดการข้อมูลผู้ให้บริการ (Service Provider Data Management System)	24
ตารางที่ 4-4 แผนที่ความเข้าใจ ระบบการจองและชำระเงิน (Reservation and Payment System)	27
ตารางที่ 4-5 แผนที่ความเข้าใจ ระบบวางแผนงานแต่งงาน (Wedding Planning System)	28
ตารางที่ 4-6 แผนที่ความเข้าใจ ระบบการสนทนาสด (Live Chat System)	31
ตารางที่ 4-7 แผนที่ความเข้าใจ ระบบรายงาน (Report System)	33
ตารางที่ 4-8 ผลการทดสอบระบบต้นแบบแบบหยาบของระบบสมาชิก.....	101
ตารางที่ 4-9 ผลการทดสอบระบบต้นแบบแบบหยาบของระบบจัดการข้อมูลผู้ให้บริการ	102
ตารางที่ 4-10 ผลการทดสอบระบบต้นแบบแบบหยาบของระบบการจองและชำระเงิน	103
ตารางที่ 4-11 ผลการทดสอบระบบต้นแบบแบบหยาบของระบบวางแผนงานแต่งงาน	104
ตารางที่ 4-12 ผลการทดสอบระบบต้นแบบแบบหยาบของระบบการสนทนาสด.....	104
ตารางที่ 4-13 ผลการทดสอบระบบต้นแบบแบบหยาบของระบบรายงาน	105
ตารางที่ 4-14 ผลการทดสอบระบบต้นแบบแบบเสมือนจริงของระบบสมาชิก.....	204
ตารางที่ 4-15 ผลการทดสอบระบบต้นแบบแบบเสมือนจริงของระบบจัดการข้อมูลผู้ให้บริการ	205
ตารางที่ 4-16 ผลการทดสอบระบบต้นแบบแบบเสมือนจริงของระบบการจองและชำระเงิน	206
ตารางที่ 4-17 ผลการทดสอบระบบต้นแบบแบบเสมือนจริงของระบบวางแผนงานแต่งงาน.....	206
ตารางที่ 4-18 ผลการทดสอบระบบต้นแบบแบบเสมือนจริงของระบบการสนทนาสด	207

ตารางที่ 4-19 ผลการทดสอบระบบต้นแบบแบบเสมือนจริงของระบบรายงาน.....	208
ตารางที่ 5-1 ปัญหาและแนวทางแก้ไขสำหรับขั้นตอนการเข้าใจกลุ่มเป้าหมาย (Empathize).....	212
ตารางที่ 5-2 ปัญหาและแนวทางแก้ไขสำหรับขั้นตอนการตั้งกรอบปัญหา (Define).....	213
ตารางที่ 5-3 ปัญหาและแนวทางแก้ไขสำหรับขั้นตอนการระดมความคิด (Ideate)	213
ตารางที่ 5-4 ปัญหาและแนวทางแก้ไขสำหรับขั้นตอนการสร้างต้นแบบ (Prototype).....	214
ตารางที่ 5-5 ปัญหาและแนวทางแก้ไขสำหรับขั้นตอนการทดสอบ (Test).....	214



สารบัญรูปรูปภาพ

	หน้า
รูปที่ 2-1 กระบวนการการทำงานการคิดเชิงออกแบบ 5 ขั้นตอน.....	7
รูปที่ 3-1 โครงสร้างองค์กรบริษัท อากาไนซ์ (นามสมมติ).....	13
รูปที่ 4-1: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าเข้าสู่ระบบบัญชีสมาชิก	34
รูปที่ 4-2: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าสมัครสมาชิกสำหรับกรอกข้อมูล.....	35
รูปที่ 4-3: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าหน้าเลือกบทบาท.....	36
รูปที่ 4-4: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าบทบาทเจ้าบ้านเจ้าสาว.....	37
รูปที่ 4-5: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าบทบาทผู้ช่วยงานแต่งงาน	38
รูปที่ 4-6: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าจัดการข้อมูลบัญชีสมาชิก.....	39
รูปที่ 4-7: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าเข้าสู่ระบบบัญชีสมาชิก	40
รูปที่ 4-8 : ต้นแบบแบบหยาบของหน้าเข้าสู่ระบบบัญชีสมาชิก	41
รูปที่ 4-9: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าเข้าสู่ระบบบัญชีสมาชิก	42
รูปที่ 4-10: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าสรุปรายการผู้ให้บริการที่ได้รับการอนุมัติแล้ว (Approved).....	43
รูปที่ 4-11: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าสรุปรายการผู้ให้บริการที่ถูกปฏิเสธการสมัคร (Reject).....	44
รูปที่ 4-12: ต้นแบบแบบหยาบของ หน้าสรุปรายการผู้ให้บริการผู้ให้บริการทั้งหมดที่อยู่บนแอปพลิเคชัน (All).....	45
รูปที่ 4-13: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าจัดการข้อมูลบัญชีผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงาน	46
รูปที่ 4-14: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าจัดการบัญชีผู้ดูแลระบบ.....	47
รูปที่ 4-15: ต้นแบบแบบหยาบของการเข้าใช้งานบัญชีสมาชิก.....	48
รูปที่ 4-16: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าสมัครบัญชีสำหรับสร้างบัญชีธุรกิจ (Business Account) ของผู้ให้บริการ	49
รูปที่ 4-17: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าการยืนยันตัวตนเจ้าของธุรกิจ และยืนยันเบอร์โทรศัพท์ด้วย OTP	50

รูปที่ 4-18: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าข้อมูลธุรกิจ แบ่งตามประเภทผู้ให้บริการ.....	51
รูปที่ 4-19: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าเอกสารจดทะเบียนบริษัท	52
รูปที่ 4-20: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าข้อมูลทางการเงิน.....	53
รูปที่ 4-21: ต้นแบบแบบหยาบของหน้ายืนยันการส่งข้อมูลและเอกสารยืนยันบัญชีสำเร็จ.....	54
รูปที่ 4-22: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าจัดการข้อมูลบัญชีสมาชิก	55
รูปที่ 4-23: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าหลักในการแสดงผลตัวเลือกร้านค้าประเภทต่าง ๆ	56
รูปที่ 4-24: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าร้านค้าและรายละเอียดสินค้า และ/หรือบริการของร้านค้า.....	57
รูปที่ 4-25: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าร้านค้า หรือตัวเลือกสินค้าที่ชอบ	58
รูปที่ 4-26: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าแสดงการเปรียบเทียบตัวเลือกสินค้าที่ชอบในประเภทเดียวกัน	59
รูปที่ 4-27: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าการจัดการข้อมูลร้าน (My Shop)	60
รูปที่ 4-28: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าการจัดการข้อมูลสินค้า (Offer).....	61
รูปที่ 4-29: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าการจัดการข้อมูลรูปภาพ (Gallery)	62
รูปที่ 4-30: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าการจัดการข้อมูลทั่วไปของร้านค้า (Info).....	63
รูปที่ 4-31: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าแสดงผลร้านค้าแต่ละประเภท (Explore).....	64
รูปที่ 4-32: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าการจัดการข้อมูลร้าน (Shops)	65
รูปที่ 4-33: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าการจัดการข้อมูลสินค้า (Offer).....	66
รูปที่ 4-34: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าการจัดการข้อมูลรูปภาพ (Gallery)	67
รูปที่ 4-35: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าการจัดการข้อมูลทั่วไปของร้านค้า (Info).....	68
รูปที่ 4-36: ต้นแบบแบบหยาบของหน้ายืนยันการจองและชำระเงินสินค้า และ/หรือบริการ.....	69
รูปที่ 4-37: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าแสดงรายการสินค้า และ/หรือบริการทำรายการจองและชำระเงินสำเร็จ	70
รูปที่ 4-38: ต้นแบบแบบหยาบของการแสดงรายการจองที่มีการชำระเงินสำเร็จ	71
รูปที่ 4-39: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าแสดงรายการจองสินค้าหรือบริการของลูกค้าที่ชำระเงินสำเร็จ	72

รูปที่ 4-40: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าหลักของการวางแผนงานแต่งงาน	73
รูปที่ 4-41: ต้นแบบแบบหยาบของหน้ารายการที่ต้องทำ (Checklist)	74
รูปที่ 4-42: ต้นแบบแบบหยาบของหน้ารายการที่ต้องทำโดยละเอียดตามประเภทต่าง ๆ	75
รูปที่ 4-43: ต้นแบบแบบหยาบของหน้ารายการงบประมาณ (Budget)	76
รูปที่ 4-44: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าการจัดการแขกร่วมงานแต่งงาน	77
รูปที่ 4-45: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าการจัดการโต๊ะ (Table)	78
รูปที่ 4-46: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าแสดงภาพอ้างอิง (Reference)	79
รูปที่ 4-47: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าแสดงรายการงานแต่งงานทั้งหมดที่จองบริการจัดการงานแต่งงาน	80
รูปที่ 4-48: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าแสดงรายละเอียดความคืบหน้าของงานแต่งงานแต่ละงาน ..	81
รูปที่ 4-49 : ต้นแบบแบบหยาบของหน้าแสดงปฏิทินนัดหมาย	82
รูปที่ 4-50: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าแสดงรายการงานแต่งงานทั้งหมดที่จองสินค้าและ/หรือบริการของผู้ให้บริการนั้น ๆ	83
รูปที่ 4-51: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าแสดงรายละเอียดสิ่งที่ต้องทำของงานแต่งงานแต่ละงาน	84
รูปที่ 4-52: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าแสดงปฏิทินนัดหมาย	85
รูปที่ 4-53: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าหลักระบบการสนทนา	86
รูปที่ 4-54: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าแสดงการสนทนา	87
รูปที่ 4-55: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าแสดงรายการบันทึก	88
รูปที่ 4-56: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าแสดงรายการบันทึกโดยละเอียด	89
รูปที่ 4-57: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าหลักระบบการสนทนา	90
รูปที่ 4-58: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าแสดงการสนทนา	91
รูปที่ 4-59: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าแสดงรายการบันทึก	92
รูปที่ 4-60: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าแสดงรายการบันทึกโดยละเอียด	93
รูปที่ 4-61: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าแสดงผลประกอบการของผู้ให้บริการ	95

รูปที่ 4-62: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าแสดงผลประกอบการของผู้ให้บริการ	96
รูปที่ 4-63: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าแสดงผลประกอบการของผู้ให้บริการ	98
รูปที่ 4-64: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าแสดงผลประกอบการของผู้ให้บริการ	99
รูปที่ 4-65: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้า Landing Page	106
รูปที่ 4-66: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าเข้าระบบบัญชีสมาชิก.....	107
รูปที่ 4-67: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าสมัครสมาชิกสำหรับกรอกข้อมูล.....	108
รูปที่ 4-68: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าเลือกบทบาท	109
รูปที่ 4-69: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าบทบาทเจ้าบ้านเจ้าสาว	110
รูปที่ 4-70: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าบทบาทผู้ช่วยงานแต่งงาน	111
รูปที่ 4-71: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าจัดการข้อมูลบัญชีสมาชิก.....	112
รูปที่ 4-72: : ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าจัดการบัญชีที่ได้รับอนุญาต (Authorized Account)	113
รูปที่ 4-73: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าส่งคำเชิญให้บัญชีอื่นเพื่อตอบรับเป็นผู้ช่วยงานแต่งงาน (Friend).....	114
รูปที่ 4-74: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้า Landing Page	115
รูปที่ 4-75: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าเข้าระบบบัญชีสมาชิก.....	116
รูปที่ 4-76: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าข้อมูลบัญชีผู้ให้บริการที่สมัครมาใหม่.....	117
รูปที่ 4-77: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าการยืนยันตัวตนเจ้าของธุรกิจ.....	118
รูปที่ 4-78: ต้นแบบแบบเสมือนจริงหน้าข้อมูลธุรกิจ แบ่งตามประเภทผู้ให้บริการ ได้แก่ ผู้ให้บริการ บุคคล (Individual) และ ผู้ให้บริการจดทะเบียนบริษัท (Corporate)	119
รูปที่ 4-79: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าเข้าระบบบัญชีสมาชิก.....	120
รูปที่ 4-80: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้ากดอนุมัติ (Approve) หรือ ปฏิเสธ (Reject) การสมัคร ของผู้ให้บริการ.....	121
รูปที่ 4-81: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าสรุปรายการผู้ให้บริการที่ได้รับการอนุมัติแล้ว (Approved).....	122

รูปที่ 4-82: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าสรุปรายการผู้ให้บริการที่ถูกปฏิเสธการสมัคร (Reject)	123
รูปที่ 4-83: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของ หน้าสรุปรายการผู้ให้บริการผู้ให้บริการทั้งหมดที่อยู่บนแอปพลิเคชัน (All)	124
รูปที่ 4-84: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าจัดการข้อมูลบัญชีผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงาน.....	125
รูปที่ 4-85: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าจัดการบัญชีผู้ดูแลระบบ	126
รูปที่ 4-86: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้า Landing Page	127
รูปที่ 4-87: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของการเข้าใช้งานบัญชีสมาชิก	128
รูปที่ 4-88: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าสมัครบัญชีสำหรับสร้างบัญชีธุรกิจ (Business Account) ของผู้ให้บริการ.....	129
รูปที่ 4-89: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าการยืนยันตัวตนเจ้าของธุรกิจ และยืนยันเบอร์โทรศัพท์ ด้วย OTP	130
รูปที่ 4-90: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าข้อมูลธุรกิจ แบ่งตามประเภทผู้ให้บริการ	131
รูปที่ 4-91: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าเอกสารจดทะเบียนบริษัท	132
รูปที่ 4-92: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าข้อมูลทางการเงิน	133
รูปที่ 4-93: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้ายืนยันการส่งข้อมูลและเอกสารยืนยันบัญชีสำเร็จ	134
รูปที่ 4-94: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าหลักในการแสดงผลตัวเลือกร้านค้าประเภทต่าง ๆ ...	135
รูปที่ 4-95: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าแสดงผลรายการผู้ให้บริการตามประเภทสินค้าและบริการที่เลือก.....	136
รูปที่ 4-96: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของ หน้าการตั้งค่าการค้นหาด้วยเงื่อนไขต่าง ๆ	137
รูปที่ 4-97: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าข้อมูลรายการสินค้าและบริการของผู้ให้บริการ.....	138
รูปที่ 4-98: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าข้อมูลสินค้าและบริการของผู้ให้บริการ	139
รูปที่ 4-99: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าข้อมูลรูปภาพ (Gallery).....	140
รูปที่ 4-100: : ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าข้อมูลทั่วไปของผู้ให้บริการ	141
รูปที่ 4-101: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าร้านค้า หรือตัวเลือกสินค้าที่ชอบ	142

รูปที่ 4-102: : ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าแสดงการเปรียบเทียบตัวเลือกสินค้าที่ชอบในประเภทเดียวกัน.....	144
รูปที่ 4-103: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าการจัดการข้อมูลร้าน (My Shop)	145
รูปที่ 4-104: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าการจัดการข้อมูลสินค้า (Offer).....	146
รูปที่ 4-105: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าแก้ไขข้อมูลสินค้า (Offer).....	147
รูปที่ 4-106: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าข้อมูลรูปภาพ (Gallery).....	148
รูปที่ 4-107: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าแก้ไขข้อมูลรูปภาพ (Gallery)	149
รูปที่ 4-108: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าข้อมูลทั่วไปของร้านค้า (Info)	150
รูปที่ 4-109: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าแก้ไขข้อมูลทั่วไปของร้านค้า (Info).....	151
รูปที่ 4-110: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าแสดงประเภทของร้านค้าทั้งหมด	152
รูปที่ 4-111: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าแสดงผลร้านค้าแต่ละประเภท (Explore).....	153
รูปที่ 4-112: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าการกรองร้านค้า	154
รูปที่ 4-113: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าข้อมูลร้านค้า (My Shop)	155
รูปที่ 4-114: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าหน้าข้อมูลสินค้า (Offer).....	156
รูปที่ 4-115: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าแก้ไขข้อมูลสินค้า (Offer).....	157
รูปที่ 4-116: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าข้อมูลรูปภาพ (Gallery).....	158
รูปที่ 4-117: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าแก้ไขข้อมูลรูปภาพ (Gallery)	159
รูปที่ 4-118: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าข้อมูลทั่วไปของร้านค้า (Info)	160
รูปที่ 4-119: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้ายืนยันการจองและชำระเงินสินค้า และ/หรือบริการ	161
รูปที่ 4-120: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าแสดงรายการสินค้า และ/หรือบริการทำรายการจองและชำระเงินสำเร็จ	162
รูปที่ 4-121: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของการแสดงรายการจองที่มีการชำระเงินสำเร็จ	163
รูปที่ 4-122: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าแสดงใบเสร็จยืนยันการจอง	164
รูปที่ 4-123: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าแสดงรายการจองสินค้าหรือบริการของลูกค้าที่ชำระเงินสำเร็จ	165

รูปที่ 4-124: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าแสดงใบเสร็จยืนยันการจอง	166
รูปที่ 4-125: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าหลักของการวางแผนงานแต่งงาน	167
รูปที่ 4-126: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้ารายการที่ต้องทำ (Checklist)	168
รูปที่ 4-127: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้ารายการที่ต้องทำโดยละเอียดตามประเภทต่าง ๆ	169
รูปที่ 4-128: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้ารายการงบประมาณ (Budget).....	170
รูปที่ 4-129: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าการจัดการแขกร่วมงานแต่งงาน.....	171
รูปที่ 4-130 ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าการจัดการโต๊ะ.....	172
รูปที่ 4-131: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าแสดงภาพอ้างอิง (Reference).....	173
รูปที่ 4-132: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าแสดงภาพอ้างอิง (Reference).....	174
รูปที่ 4-133: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าแสดงรายการงานแต่งงานทั้งหมดที่จองบริการจัดการงานแต่งงาน	175
รูปที่ 4-134: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าแสดงรายละเอียดความคืบหน้าของงานแต่งงานแต่ละงาน	176
รูปที่ 4-135 : ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าแสดงปฏิทินนัดหมาย.....	177
รูปที่ 4-136: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าแสดงการเพิ่มรายการที่ต้องทำ หรือเพิ่มการนัดหมาย	178
รูปที่ 4-137: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าแสดงการเปลี่ยนแปลง ยกเลิกรายการที่ต้องทำหรือการนัดหมาย	179
รูปที่ 4-138: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าแสดงรายการงานแต่งงานทั้งหมดที่จองสินค้าและ/หรือบริการของผู้ให้บริการนั้น ๆ.....	180
รูปที่ 4-139: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าแสดงรายละเอียดสิ่งที่ต้องทำของงานแต่งงานแต่ละงาน	181
รูปที่ 4-140: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าแสดงปฏิทินนัดหมาย	182
รูปที่ 4-141: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าแสดงการเพิ่มรายการที่ต้องทำ หรือเพิ่มการนัดหมาย	183

รูปที่ 4-142: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าแสดงการเปลี่ยนแปลง ยกเลิกรายการที่ต้องทำหรือการนัดหมาย 184

รูปที่ 4-143: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าหลักระบบการสนทนา..... 185

รูปที่ 4-144: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าแสดงการสนทนา..... 186

รูปที่ 4-145: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าแสดงการสนทนา..... 187

รูปที่ 4-146: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าแสดงรายการบันทึก 188

รูปที่ 4-147: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าแสดงรายการบันทึกโดยละเอียด 189

รูปที่ 4-148: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าหลักระบบการสนทนา..... 190

รูปที่ 4-149: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าแสดงการสนทนา..... 191

รูปที่ 4-150: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าสรุปรายละเอียดสำคัญที่ต้องการบันทึกไว้ 192

รูปที่ 4-151: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าแก้ไข (Edit)..... 193

รูปที่ 4-152: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าหลักระบบการสนทนา..... 194

รูปที่ 4-153: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าแสดงการสนทนา..... 195

รูปที่ 4-154: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าสรุปรายละเอียดสำคัญที่ต้องการบันทึกไว้ 196

รูปที่ 4-155: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าแก้ไข (Edit)..... 197

รูปที่ 4-156: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าแสดงผลประกอบการของผู้ให้บริการจัดการงาน
แต่งงานในช่วงเวลาค่ามาตรฐาน (Default)..... 199

รูปที่ 4-157: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าการส่งรายงานทางอีเมล 200

รูปที่ 4-158: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าแสดงผลประกอบการของผู้ให้บริการในช่วงเวลาค่า
มาตรฐาน (Default)..... 202

รูปที่ 4-159: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าการส่งรายงานทางอีเมล 203

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความสำคัญและที่มาของโครงการ

ประเพณีโบราณ (พระยาอนุমানราชชน, 2515) กล่าวถึงการแต่งงานว่าเปรียบเสมือนการเริ่มต้นชีวิตครอบครัว ซึ่งเป็นพิธีตามจารีตประเพณีของสังคมนั้น ๆ มีหญิงชายตกลงเป็นสามีภรรยา กัน โดยประเพณีเป็นส่วนหนึ่งของวัฒนธรรมซึ่งมนุษย์ในสังคมกำหนดหรือตั้งขึ้นเป็นขนบวิถีชีวิต มีความเคลื่อนไหว เปลี่ยนแปลงตามยุคสมัยและสิ่งแวดล้อม แม้ว่าการแต่งงานอาจไม่ใช่จุดเริ่มต้นของชีวิตคู่เสมอไปในปัจจุบัน แต่ทั้งเจ้าบ่าวและเจ้าสาวโดยเฉพาะชาวเอเชีย ยังคงให้ความสำคัญกับพิธีแต่งงานเพื่อเป็นการประกาศให้ญาติมิตรและครอบครัวทราบและร่วมแสดงความยินดีกับบ่าวสาว สร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจในประเทศไทยกว่า 30,000 ล้านบาทต่อปี จากคู่บ่าวสาว 80-90% ซึ่งมีแนวโน้มใช้จ่ายประมาณ 500,000 – 1,000,000 บาท สำหรับการจัดงานแต่งงานแต่ละครั้ง (ปวันรัตน์ วงศ์วรรณไพศาล, 2566) นำไปสู่ธุรกิจมากมาย ทั้งสถานที่จัดงาน ธุรกิจจัดเลี้ยงอาหาร ถ่ายภาพของชำร่วย ตลอดจนธุรกิจการบริการวางแผนงานแต่งงานแบบครบวงจร ที่เข้ามาบริหารจัดการอำนวยความสะดวกเพื่อให้งานแต่งงานเป็นไปอย่างราบรื่น

อย่างไรก็ตาม การแต่งงานมีรายละเอียดที่ต้องการการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ เพื่อควบคุมงบประมาณ ระยะเวลา และตอบสนองความพึงพอใจของบ่าวสาว ตลอดจนแขกผู้มีเกียรติที่มาร่วมงาน ในยุคสมัยที่เทคโนโลยีมีบทบาท และเข้าถึงคนทั่วไปในวงกว้าง จึงเป็นจุดเริ่มต้นของโครงการ “การใช้การคิดเชิงออกแบบเพื่อพัฒนาโมบายล์แอปพลิเคชันของธุรกิจงานแต่งงาน” ที่นำหลักการคิดเชิงออกแบบ (Design Thinking) มาใช้ในการสร้างระบบต้นแบบ (Prototype System) ของโมบายล์แอปพลิเคชัน (Mobile Application) เพื่อให้ผู้ประกอบการธุรกิจนออุตสาหกรรมจัดงานแต่งงานและว่าที่เจ้าบ่าวเจ้าสาวมีความสะดวกในการบริหารจัดการ สื่อสาร ติดตาม และสร้างความมั่นใจด้านความปลอดภัยในการชำระเงิน ให้การจัดงานแต่งงานมีระเบียบแบบแผน โปร่งใส และสร้างความทรงจำที่น่าประทับใจสำหรับวันสำคัญที่สุดในชีวิตวันหนึ่ง

1.2 วัตถุประสงค์ของโครงการ

โครงการ “การใช้การคิดเชิงออกแบบเพื่อพัฒนาโมบายล์แอปพลิเคชันของธุรกิจงานแต่งงาน” มีวัตถุประสงค์ดังนี้

- 1) นำการใช้การคิดเชิงออกแบบ (Design Thinking) มาประยุกต์ในการสร้างระบบต้นแบบ (Prototype) ตอบสนองความต้องการของผู้ใช้งาน นำไปสู่การแก้ไขปัญหาทางธุรกิจและ

สร้างความสามารถในการแข่งขันทางด้านความพึงพอใจในการใช้บริการของลูกค้า และ ประสิทธิภาพในการดำเนินงาน

- 2) นำแนวคิดระบบแนะนำ (Recommendation System) มาประยุกต์ในการสร้างระบบ ต้นแบบ (Prototype) นำไปสู่การสร้างประสบการณ์การใช้งานที่ดี รวดเร็ว ตรงกับความ ต้องการของผู้ใช้งาน และเพิ่มโอกาสในการซื้อขายสินค้าและบริการได้ดียิ่งขึ้น

1.3 ขอบเขตของโครงการ

โครงการ “การใช้การคิดเชิงออกแบบเพื่อพัฒนาโมบายล์แอปพลิเคชันของธุรกิจงานแต่งงาน” ประกอบด้วย 5 ระบบ รองรับการใช้งานสำหรับผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงาน ผู้ให้บริการ และลูกค้า ดังนี้

- 1) ระบบสมาชิก (Membership System)

ครอบคลุมการจัดการข้อมูลบัญชีของผู้ใช้งาน 3 กลุ่ม ได้แก่

- (1) ผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงาน ซึ่งเป็นผู้ดูแลจัดการแอปพลิเคชัน (Admin) ประกอบด้วย การจัดการบัญชีผู้ให้บริการ การจัดการบัญชีลูกค้า เพื่อคัดกรอง ผู้ใช้งานที่มีความน่าเชื่อถือตลอดจนประวัติ ข้อมูลองค์กร การจัดการบัญชีการรับ เงินของผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงาน
- (2) ผู้ให้บริการ ประกอบด้วย ประวัติ ข้อมูลองค์กร เอกสารการจดทะเบียนบริษัท และข้อมูลยืนยันตัวตนของกรรมการหรือเจ้าของบริษัท การจัดการบัญชีการรับ เงิน
- (3) ลูกค้า ประกอบด้วย ข้อมูลยืนยันตัวตน การจัดการวิธีการชำระเงิน

- 2) ระบบจัดการข้อมูลผู้ให้บริการ (Service Provider Data Management System)

ครอบคลุมการจัดการข้อมูลสินค้าและบริการของผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงานและผู้ให้ บริการ ซึ่งลูกค้าสามารถเข้ามาเลือกชมสินค้า บริการ รีวิว ผลงานที่ผ่านมาของผู้ให้บริการ โดยใช้ระบบแนะนำ Collaborative Filtering Recommendation System เพื่อแสดง รายชื่อผู้ให้บริการตาม ลำดับคะแนนความเหมาะสมสูงสุดสำหรับลูกค้าแต่ละราย เช่น ความชอบ งบประมาณ ตารางเวลาที่ว่าง เป็นต้น ซึ่งลูกค้าสามารถเลือกแสดงผลเปรียบเทียบของผู้ให้บริการหรือแพ็คเกจที่ชอบ ตลอดจนส่งข้อมูลแพ็คเกจถึงผู้ ให้บริการเพื่อต่อรอง ปรับเปลี่ยนเงื่อนไขตามตกลง ก่อนตัดสินใจยืนยันการจอง

- 3) ระบบการจองและชำระเงิน (Reservation and Payment System)

ครอบคลุมการทำรายการ ยืนยันการจองและการชำระเงินสำหรับสินค้าและบริการ รองรับการชำระเงินผ่านระบบโมบายล์แบงก์กิงและบัตรเครดิต โดยลูกค้าสามารถดูรายละเอียดสินค้าหรือบริการ วันเวลาที่ต้องการรับสินค้าหรือบริการ

4) ระบบวางแผนงานแต่งงาน (Wedding Planning System)

ครอบคลุมการใช้งานในการวางแผนงานแต่งงาน ดังต่อไปนี้

- (1) รายการที่ต้องทำ (Checklist) สถานะ (Status) และการแจ้งเตือนเมื่อถึงกำหนดการดำเนินงานตามแผนรายการที่ต้องทำ โดยลูกค้าสามารถเข้าถึงรายชื่อผู้ให้บริการและข้อมูลสินค้าหรือบริการในระบบจัดการข้อมูลผู้ให้บริการ (Service Provider Data Management System) จากรายการที่ต้องทำแต่ละประเภท
- (2) งบประมาณงานแต่งงาน งบประมาณจัดสรรสำหรับแต่ละรายการที่ต้องการ (Checklist) และงบประมาณที่ใช้จ่ายจริงไปแล้ว ซึ่งลูกค้าสามารถปรับเปลี่ยนการจัดสรรงบประมาณแต่ละรายการได้ด้วยตนเอง หรือเลือกงบประมาณจัดสรรพื้นฐานที่ระบบจะคำนวณจากสัดส่วนงบประมาณของงานแต่งงานอื่น ๆ ที่นิยมใช้
- (3) ปฏิทินการนัดหมาย สำหรับยืนยันการนัดหมาย ปรับเปลี่ยนวันเวลานัดหมาย โดยลูกค้าสามารถมองเห็นเวลาที่ว่างของผู้ให้บริการเพื่อความสะดวกในการเลือกวันนัดหมาย
- (4) การสร้างกระดานสรุปทีมงานแต่งงาน (Mood Board) โดยลูกค้าสามารถอัปโหลดภาพด้วยตนเอง หรือเลือกภาพในแอปพลิเคชันหลากหลายองค์ประกอบเพื่อให้ระบบประมวลผลและสร้าง Mood Board เพื่อใช้สื่อสารกับผู้ให้บริการอื่น ๆ ในการควบคุมธีม งานแต่งงาน
- (5) การเชื่อมต่อกับเพื่อน และจัดการสิทธิ์ในการเข้าถึงข้อมูลของเพื่อนหรือผู้ให้บริการการจัดการรายชื่อแขก โดยลูกค้าสามารถนำเข้ารายชื่อผู้ติดต่อจากสมุดโทรศัพท์หรือเพื่อนในโซเชียลมีเดีย

5) ระบบการสนทนาสด (Live Chat System)

ครอบคลุมการสนทนายาระหว่างผู้ให้บริการและลูกค้า โดยผู้ให้บริการและลูกค้าสามารถสร้างกระดานสรุปงานพื้นฐานร่วมกัน เพื่อเป็นข้อสรุปความต้องการสำหรับดำเนินงาน หรือส่งต่อให้ผู้ให้บริการด้านอื่นที่เกี่ยวข้องรับทราบและได้รับแจ้งเตือนเมื่อมีการเปลี่ยนแปลงข้อมูลเสมอ นอกจากนี้ลูกค้าและผู้ให้บริการสามารถพูดคุยและเข้าถึงปฏิทินในระบบวางแผนงานแต่งงาน (Wedding Planning System) เพื่อส่งข้อความยืนยันการนัดหมายและบันทึกในปฏิทินที่แสดงวันเวลานัดหมายตรงกัน ตลอดจนสิ่งที่ต้องเตรียมการภายในวันทีนัดหมาย

6) ระบบรายงาน (Report System)

ครอบคลุมการจัดเก็บข้อมูลและวิเคราะห์การขายสินค้าและบริการสำหรับผู้ให้บริการ โดยแสดงรายได้ จำนวนลูกค้าที่สนใจเข้าสู่สินค้าหรือบริการ จำนวนลูกค้าปัจจุบัน สินค้าขายดีของผู้ให้บริการและสินค้าขายดีของแอปพลิเคชันในแต่ละหมวดหมู่

1.4 วิธีการดำเนินงานโครงการ

โครงการ “การใช้การคิดเชิงออกแบบเพื่อพัฒนาโมบายล์แอปพลิเคชันของธุรกิจงานแต่งงาน” มีขั้นตอนการดำเนินงานโครงการดังนี้

1) การวางแผนโครงการ (Project Planning)

- ศึกษาธุรกิจและการดำเนินงานของผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงาน และผู้ให้บริการเกี่ยวกับงานแต่งงาน
- ศึกษากรอบแนวคิดการคิดเชิงออกแบบ (Design Thinking)
- ศึกษากรอบแนวคิดระบบแนะนำ (Recommendation System)
- ศึกษาเครื่องมือ Figma สำหรับใช้ในการสร้าง Prototype

2) การเข้าใจกลุ่มเป้าหมาย (Empathize)

- กำหนดกลุ่มเป้าหมาย 3 กลุ่ม ได้แก่ ผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงาน ผู้ให้บริการและลูกค้า
- จัดเตรียมข้อมูลในการสัมภาษณ์กลุ่มเป้าหมายโดยการสังเกตการณ์ (Business Process Observation) และค้นหาข้อมูล
- สัมภาษณ์กลุ่มเป้าหมายตัวต่อตัว และสัมภาษณ์ผ่านการโทรไลน์แอปพลิเคชันเกี่ยวกับขั้นตอนการดำเนินการ การติดต่อสื่อสาร ปัญหาที่พบ และพฤติกรรมการใช้เครื่องมือ แอปพลิเคชัน
- จัดทำรายงานสรุปผลการสัมภาษณ์ทั้ง 3 กลุ่มเป้าหมาย

3) การตั้งกรอบปัญหา (Define)

- ตั้งกรอบปัญหาสำคัญและความต้องการที่ได้จากการสัมภาษณ์กลุ่มเป้าหมาย

4) การระดมความคิด (Ideate)

- รวบรวมความคิดที่แก้ปัญหาหลากหลายวิธีให้มากที่สุด
- เลือกความคิดที่ตอบโจทย์ความต้องการและแก้ปัญหาของกลุ่มเป้าหมายทั้ง 3 กลุ่ม

5) การสร้างต้นแบบอย่างหยาบ (Low-fidelity Prototype)

- จัดทำต้นแบบอย่างหยาบของโมบายล์แอปพลิเคชันสำหรับผู้ใช้งานทั้ง 3 กลุ่ม

6) ทดสอบต้นแบบอย่างหยาบ (Low-fidelity Prototype)

- กำหนดวิธีการวัดผลของระบบต้นแบบ
- แสดงต้นแบบอย่างหยาบของโมบายล์แอปพลิเคชันผู้ใช้งานทั้ง 3 กลุ่มเพื่อสังเกตการตอบสนองของผู้ใช้งาน รับฟังความคิดเห็นและข้อเสนอแนะในการปรับต้นแบบ
- สรุปผลการทดสอบต้นแบบอย่างหยาบ

7) การสร้างต้นแบบเสมือนจริง (High-fidelity Prototype)

- จัดทำต้นแบบเสมือนจริงของโมบายล์แอปพลิเคชันสำหรับผู้ใช้งานทั้ง 3 กลุ่ม

8) ทดสอบต้นแบบเสมือนจริง (High-fidelity Prototype)

- แสดงต้นแบบเสมือนจริงของโมบายล์แอปพลิเคชันผู้ใช้งานทั้ง 3 กลุ่ม
- ผู้ใช้งานทั้ง 3 กลุ่มร่วมประเมินต้นแบบเสมือนจริงและแสดงความคิดเห็นเพิ่มเติม
- สรุปผลการทดสอบต้นแบบเสมือนจริง

9) การจัดทำคู่มือการใช้งานระบบต้นแบบ (Prepare User Manual)

- จัดทำคู่มือการใช้งานระบบต้นแบบ

1.5 เทคโนโลยีที่ใช้ในการพัฒนาระบบ

เทคโนโลยีที่ใช้สำหรับการพัฒนาโครงการ “การใช้การคิดเชิงออกแบบเพื่อพัฒนาโมบายล์แอปพลิเคชันของธุรกิจงานแต่งงาน” มีรายละเอียดดังตารางที่ 1-1

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
ตารางที่ 1-1 เทคโนโลยีที่ใช้ในการพัฒนาระบบ

ด้าน Software	
ระบบปฏิบัติการ	Microsoft Windows 11
เครื่องมือที่ใช้ในการจัดทำระบบต้นแบบ (Prototype System)	Figma Desktop Application version 116.15.4

1.6 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากการพัฒนาโครงการ “การใช้การคิดเชิงออกแบบเพื่อพัฒนาโมบายล์แอปพลิเคชันของธุรกิจงานแต่งงาน” มีดังนี้

- 1) บริษัทมีต้นแบบโมบายล์แอปพลิเคชันสำหรับธุรกิจในอนาคตจัดงานแต่งงานในประเทศไทย โดยการนำเทคโนโลยีและการใช้การคิดเชิงออกแบบผสมผสานร่วมกัน ซึ่งมาจากการทำความเข้าใจความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย
- 2) บริษัทมีความเข้าใจความต้องการของกลุ่มเป้าหมายที่ยังไม่ได้รับการตอบสนอง เพื่อนำไปพัฒนาเครื่องมืออื่น ๆ ในการเพิ่มมูลค่าธุรกิจและสร้างความสามารถในการแข่งขัน
- 3) ได้ระบบต้นแบบโมบายล์แอปพลิเคชันที่นำไปสู่ความสะดวกในการจัดการการเตรียมงานอย่างเป็นระเบียบและมีประสิทธิภาพให้กับผู้ใช้งาน ยกกระตักการให้บริการเพื่อสร้างความแข็งแกร่งในการแข่งขัน ดังนี้
 - (1) ได้ระบบต้นแบบของระบบสมาชิก (Membership System) ที่ช่วยในการจัดเก็บและจัดการข้อมูลโปรไฟล์ของลูกค้าและผู้ให้บริการ เพื่อลดขั้นตอนซ้ำซ้อนที่ไม่จำเป็น เข้าถึงข้อมูลที่เจ้าของข้อมูลอนุญาต และคัดกรองผู้ใช้งานด้วยการยืนยันตัวตน
 - (2) ได้ระบบต้นแบบของระบบจัดการข้อมูลผู้ให้บริการ (Service Provider Data Management System) ที่ช่วยให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงสินค้า บริการ รีวิว ผลงานที่ผ่านมาของผู้ให้บริการ และเปรียบเทียบรายละเอียดได้ง่าย รวมทั้งผู้ให้บริการสามารถเก็บข้อมูลสินค้า บริการที่มีผู้สนใจ และบริหารจัดการได้อย่างมีประสิทธิภาพ
 - (3) ได้ระบบต้นแบบของระบบการจองและชำระเงิน (Reservation and Payment System) ที่ช่วยในการจัดการจองและการชำระเงินสำหรับสินค้าและบริการให้มีความโปร่งใสสำหรับผู้ให้บริการและลูกค้า
 - (4) ได้ระบบต้นแบบของระบบวางแผนงานแต่งงาน (Wedding Planning System) ที่ช่วยในการวางแผนงานแต่งงาน รายการที่ต้องทำ (Checklist) สถานะ (Status) งบประมาณ และปฏิทินการนัดหมาย เพื่อให้ลูกค้าสามารถจัดเตรียมงานแต่งงานได้อย่างเป็นระเบียบ
 - (5) ได้ระบบต้นแบบของระบบการสนทนาสด (Live Chat System) ที่ช่วยรวบรวมการสนทนาระหว่างผู้ให้บริการและลูกค้าไว้ในแพลตฟอร์มเดียวกัน สามารถติดต่อสื่อสาร ส่งไฟล์ภาพ และยืนยันความต้องการตามตกลงไว้
 - (6) ได้ระบบต้นแบบของระบบรายงาน (Report System) ที่ช่วยในการจัดเก็บข้อมูลและวิเคราะห์การขายสินค้าและบริการของผู้ให้บริการ และแนวโน้มตลาดจากผู้ใช้งานแอปพลิเคชันในแต่ละหมวดหมู่เพื่อประกอบการวางแผนกลยุทธ์ทางธุรกิจ

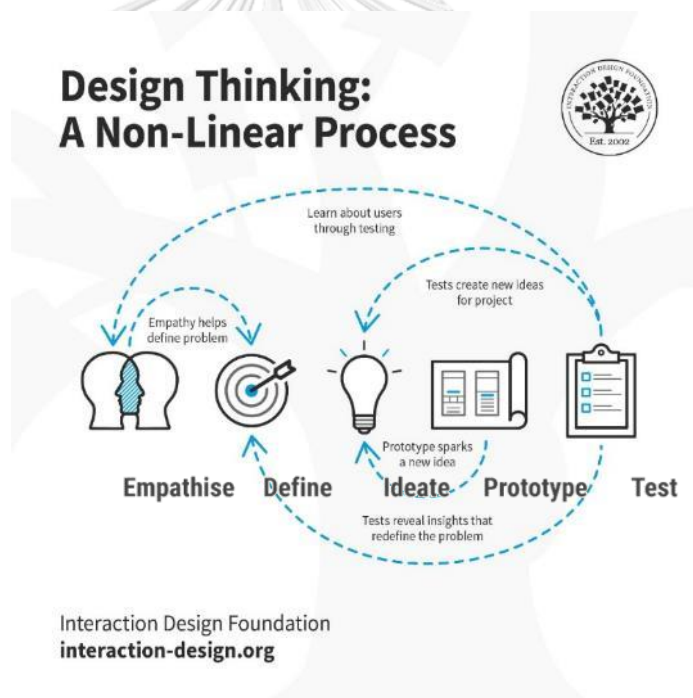
บทที่ 2

เหตุผลและแนวคิด

2.1 การคิดเชิงออกแบบ (Design Thinking)

การคิดเชิงออกแบบ (Design Thinking) เป็นการคิดแก้ปัญหาอย่างสร้างสรรค์โดยมีมนุษย์เป็นศูนย์กลาง มีกระบวนการทำงานวนซ้ำจากการสร้างความเข้าใจมนุษย์ การคิดสร้างสรรค์ การทำงานร่วมกันโดยคนจากหลายศาสตร์ในทุกระดับ และการทดสอบกับผู้ใช้ เพื่อเรียนรู้ ค้นพบการต่อยอดความคิดและลดข้อผิดพลาดหลาย ๆ ครั้งก่อนนำเสนอทางแก้ไขปัญหาแบบใหม่ที่มีประสิทธิภาพต่อกลุ่มเป้าหมายอย่างแท้จริง (ไพบรมา อิศรเสนา ณ อยุธยา และ ชูจิต ตวีรัตน์พันธ์, 2560)

กระบวนการการทำงานการคิดเชิงออกแบบประกอบด้วย 5 ขั้นตอน แสดงดังรูป 2-1 โดยแต่ละขั้นตอนอาจไม่เป็นลำดับเส้นตรง แต่เป็นกระบวนการที่เกี่ยวข้องและเปลี่ยนแปลงได้ตามบริบทเมื่อนำไปใช้จริง (Dam, 2022)



รูปที่ 2-1 กระบวนการการทำงานการคิดเชิงออกแบบ 5 ขั้นตอน

(ที่มา: <https://www.interaction-design.org/literature/article/5-stages-in-the-design-thinking-process>)

1) เข้าใจกลุ่มเป้าหมาย (Empathize)

จุดเริ่มต้นของกระบวนการการคิดเชิงออกแบบคือการทำความเข้าใจปัญหาของกลุ่มเป้าหมายอย่างลึกซึ้ง โดยการสังเกต เข้าไปมีประสบการณ์หรือเป็นส่วนหนึ่งของ

กลุ่มเป้าหมาย พูดคุยกับคนที่น่าสนใจในกลุ่มเป้าหมาย ตั้งคำถามซ้ำ ๆ เพื่อนำไปสู่ความเข้าใจเหตุผล คุณค่า (Value) และทัศนคติเบื้องลึกของการกระทำ (Insights) ปัญหา (Problem) และความต้องการที่ยังไม่ได้รับการตอบสนอง (Unmet Needs) โดยไม่ใช้ทัศนคติส่วนตัว

แผนที่ความเข้าใจ (Empathy Map) เป็นเครื่องมือหนึ่งที่ใช้ประกอบการทำความเข้าใจกลุ่มเป้าหมาย ด้วยการมองเห็น ได้ยิน คิดและรู้สึก และทำความเข้าใจความเจ็บปวดและความยินดี ผ่านมุมมองและประสบการณ์ของกลุ่มเป้าหมาย เพื่อนำไปปรับใช้เป็นแนวทางในการออกแบบต่อไป

2) ตั้งกรอบปัญหา (Define)

การตั้งกรอบปัญหา เป็นขั้นตอนในการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากการทำความเข้าใจปัญหา ระบุปัญหา และตีกรอบโจทย์ที่สำคัญและแม่นยำ เป็นเครื่องมือในการสื่อสารจุดประสงค์ของโครงการระหว่างกลุ่มคนที่ทำงานร่วมกันให้มีความเข้าใจไปในเป้าหมายเดียวกัน เพื่อเป็นแนวทางในการค้นหาวิธีแก้ไขที่สร้างสรรค์และตรงจุด

3) ระดมความคิด (Ideate)

การระดมความคิดคือ การเปิดกว้างสำหรับความคิด ต่อยอดความเป็นไปได้ใหม่ ๆ จากหลากหลายมุมมองในเชิงปริมาณของบุคคลต่างกลุ่มมาร่วมกันออกแบบ เพื่อนำมาจัดกลุ่มความคิดเป็นหมวดหมู่และคัดกรองแนวคิดที่เหมาะสมกับจุดประสงค์และกรอบปัญหาของโครงการ

4) สร้างต้นแบบ (Prototype)

การสร้างต้นแบบ คือการถ่ายทอดความคิดให้เป็นรูปธรรมโดยง่าย รวดเร็ว และต้นทุนต่ำ จัดทำขึ้นเพื่อให้กลุ่มเป้าหมายเห็นภาพชัดเจน สามารถทดสอบและแสดงความคิดเห็น

5) ทดสอบ (Test)

การทดสอบต้นแบบ (Testing) คือกระบวนการทดสอบกับกลุ่มเป้าหมายหรือผู้ใช้งาน ควบคู่กับการสร้างต้นแบบ เพื่อพัฒนาแนวคิดให้ดีขึ้น จะเห็นได้ว่ากลุ่มเป้าหมายคือกลไกสำคัญในการพัฒนาโครงการ

2.2 ระบบแนะนำ (Recommendation System)

ระบบแนะนำ (Recommendation System) ช่วยในการคัดกรองสิ่งต่าง ๆ ให้ใกล้เคียงความต้องการเฉพาะบุคคลของกลุ่มเป้าหมาย มักใช้ในการแนะนำสินค้าและบริการที่ตรงใจผู้บริโภค เพื่อสร้างประสบการณ์ที่ดี และอำนวยความสะดวกในการเลือกซื้อสินค้าหรือใช้บริการด้วยกระบวนการที่รวดเร็ว

การทำงานของระบบแนะนำประกอบไปด้วย ข้อมูล สูตรคำนวณทางคณิตศาสตร์ และอัลกอริทึมในการสร้างรูปแบบหรือกฎเกณฑ์ในการแนะนำ(วลัยนุช สุกุลนัย, 2554) โดยสามารถแบ่งรูปแบบการวิเคราะห์ข้อมูลได้ 3 วิธี ดังนี้

- 1) Content-based Filtering เป็นการแนะนำวัตถุ สินค้าหรือบริการที่มีความคล้ายกับสินค้าที่บุคคลเป้าหมายเคยเลือกหรือสนใจในช่วงเวลาที่ผ่านมา โดยพิจารณาจากเนื้อหาข้อมูลเป็นหลัก เช่น คำอธิบายสินค้า ข้อมูลส่วนบุคคลตลอดจนข้อมูลพฤติกรรมของลูกค้า เป็นต้น
- 2) Collaborative Filtering หรือ การคัดกรองร่วม โดยเริ่มจากการแบ่งกลุ่มลูกค้าจากลักษณะทั่วไป พฤติกรรม ความชอบ ความสนใจที่คล้ายกัน ระบบจะแนะนำสินค้าหรือบริการที่มีการซื้อขาย เข้าชม หรือชื่นชอบโดยบุคคลหนึ่ง ให้แก่ลูกค้าที่อยู่ในกลุ่มความชอบเดียวกันนั้น ๆ ด้วย
- 3) Hybrid Filtering เป็นการบูรณาการระหว่าง Content-based Filtering และ Collaborative Filtering เพื่อหลีกเลี่ยงการแนะนำสินค้าซ้ำ ๆ ที่สามารถเกิดขึ้นจากการประมวลผลด้วย Content-based Filtering และยังสามารถแนะนำให้กับลูกค้าใหม่ที่ยังไม่มีข้อมูลพฤติกรรม ลักษณะ ความชอบ ซึ่งเป็นข้อจำกัดของการประมวลผลแบบ Collaborative Filtering (Tangruamsub, 2019)

โดยโครงการนี้ได้นำ Collaborative Filtering มาใช้ในระบบแนะนำ (Recommendation System) สำหรับลูกค้าที่มีความชอบ และเงื่อนไขใกล้เคียงกัน ลูกค้าจะสามารถมองเห็นผลการค้นหาผู้ให้บริการตามลำดับคะแนนความใกล้เคียงเพื่อคัดกรองทั้งผู้ให้บริการและลูกค้า ตลอดจนนำภาพที่ลูกค้ากดหัวใจเพื่อสร้างกระดานสรุปทีมงานแต่งงาน (Moodboard) ไปประกอบการนำระบบแนะนำมาใช้ในการแสดงผลผู้ให้บริการ ช่วยให้การผลค้นหาใกล้เคียงความต้องการและประหยัดเวลามากขึ้น

2.3. แนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจงานแต่งงานในประเทศไทย

อุตสาหกรรมงานแต่งงานในประเทศไทยเป็นหนึ่งในธุรกิจที่สร้างมูลค่าต่อเศรษฐกิจไทยดังที่ได้กล่าวถึงในบทที่ 1 ความสำคัญและที่มาของโครงการนี้ อีกทั้งยังมีความเกี่ยวเนื่องกับหลากหลายประเภทธุรกิจทั้งทางตรงและทางอ้อม ได้แก่

- 1) ประเภทธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับงานแต่งงานทางตรง เช่น
 - ธุรกิจโรงแรม ร้านอาหาร จัดเลี้ยง
 - ธุรกิจวางแผนการวางแผนและจัดการงานแต่งงาน
 - ธุรกิจออกแบบและตกแต่งงานแต่งงาน

- ธุรกิจชุดสำหรับคู่บ่าวสาว ชุดแขกที่มาร่วมงาน
- ธุรกิจแหวนแต่งงาน และเครื่องประดับ
- ธุรกิจช่างภาพในและนอกสถานที่
- ธุรกิจช่างแต่งหน้า ทำผม
- ธุรกิจอื่น ๆ เช่น ธุรกิจการพิมพ์และออกแบบบัตรเชิญงานแต่งงาน ธุรกิจออกแบบและให้เช่าระบบไฟ และเสียง ธุรกิจผลิตและจัดจำหน่ายของชำร่วย

2) ประเภทธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับงานแต่งงานทางอ้อม เช่น

- ธุรกิจเสริมความงาม
- ธุรกิจโรงพยาบาล
- ธุรกิจการท่องเที่ยว
- ธุรกิจการสื่อสาร
- ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์
- ธุรกิจยานยนต์

จากกลุ่มธุรกิจทั้งหมดที่ได้กล่าวมาข้างต้น แสดงให้เห็นว่าการดำเนินการเพื่อจัดงานแต่งงานนั้น มีกระบวนการและผู้เกี่ยวข้องมากมาย โดยมีบทบาทแตกต่างกัน จากการประมาณการโครงสร้างค่าใช้จ่ายในพิธีงานแต่งงานสำหรับจำนวนแขก 200-300 คน (DEEPLove, 2563) แสดงดังตารางที่ 2-1

ตารางที่ 2-1 ประมาณการโครงสร้างค่าใช้จ่ายในพิธีงานแต่งงาน

ประเภทธุรกิจ	สัดส่วนงบประมาณประมาณการ
สถานที่ จัดเลี้ยงอาหาร	47%
เครื่องเสียง วงดนตรี	11%
ชุดเจ้าบ่าวเจ้าสาว	9%
ดอกไม้และการตกแต่งภายในงาน	7%
ช่างภาพ	7%
ช่างแต่งหน้า	4%
เครื่องประดับ	2%
อื่นๆ	14%
รวม	100%

นอกจากนี้ธุรกิจพื้นฐานดังตารางที่ 2-1 ยังมีธุรกิจวางแผนและจัดการงานแต่งงาน สำหรับบางงานแต่งงาน ธุรกิจวางแผนและจัดการงานแต่งงานอาจไม่มีบทบาทเลย เจ้าบ่าวสาวสามารถดำเนินการได้เอง ในทางตรงกันข้ามสำหรับบางงานแต่งงานเริ่มต้นและให้ความสำคัญต่อธุรกิจนี้เป็นอย่างมาก โดยผู้ให้บริการวางแผนและจัดการงานแต่งงานมีหน้าที่ในการวางแผนงานแต่งงานครบวงจร ให้คำแนะนำ นำเสนอแนวทางการจัดงานแต่งงานและแนะนำผู้ให้บริการที่เกี่ยวข้องและเหมาะสมกับความชอบ ความต้องการของเจ้าบ่าวสาว และจัดหาอุปกรณ์สิ่งจำเป็นสำหรับงานแต่งงาน เป็นต้น (กชพร ลิ้มสุวรรณค์, 2561) โดยธุรกิจนี้มีความเชี่ยวชาญเฉพาะตัว ผู้ให้บริการวางแผนและจัดการงานแต่งงานบางรายมีต้นทุนคือองค์ความรู้และการบริหารจัดการของคนเพียงเดียวในการรังสรรค์งานแต่งงานที่ตอบสนองต่อความต้องการและความคาดหวังของเจ้าบ่าวเจ้าสาวมากที่สุด

ทั้งนี้การกำหนดบทบาทของผู้ให้บริการที่มีส่วนร่วมในการจัดการงานแต่งงาน และการวางแผนจัดการโครงสร้างค่าใช้จ่ายขึ้นอยู่กับความชอบ ความต้องการหรือข้อจำกัดส่วนบุคคลของเจ้าบ่าวเจ้าสาว และครอบครัว โดยมีปัจจัยที่เกี่ยวข้องในการพิจารณากำหนดแนวทางการจัดการงานแต่งงาน (วททนา สมิชาติ) ดังนี้

1) ปัจจัยทางวัฒนธรรมและศาสนา

วัฒนธรรมและศาสนามีบทบาทในการกำหนดรูปแบบของงานแต่งงาน รูปแบบและลำดับของพิธีกรรม ตลอดจนของใช้ในการประกอบพิธีและสถานที่จัดงาน โดยอาจมีการผสมผสานวัฒนธรรมตามแนวคิดของเจ้าบ่าว เจ้าสาว

2) ปัจจัยทางสังคม

ปัจจัยทางสังคม ประกอบด้วย

- กลุ่มอ้างอิง (Reference Groups) และครอบครัว (Family) ซึ่งเจ้าบ่าวเจ้าสาวได้พูดคุย แลกเปลี่ยนประสบการณ์ หรือสังเกตการณ์ ซึ่งมีอิทธิพลต่อความคิด ความชอบ และพฤติกรรม
- บทบาทและฐานะ (Roles and Status) ทางสังคมของเจ้าบ่าวและเจ้าสาว ตลอดจนครอบครัวคนใกล้ชิด อาจมีอิทธิพลต่อการจัดงานแต่งงานได้อีกด้วย

3) ปัจจัยทางสถานการณ์และสิ่งแวดล้อม

สถานการณ์ ความเปลี่ยนแปลงในช่วงเวลา ยุคสมัย สภาพแวดล้อมที่แตกต่างกันย่อมเป็นปัจจัยทำในการกำหนดรูปแบบงานแต่งงาน

4) ปัจจัยทางด้านสภาพการเงินของเจ้าบ่าวและเจ้าสาว

ปัจจัยทางด้านการเงินส่งผลต่อแนวทางในการออกแบบ ตัดสินใจรูปแบบและขนาดของงานแต่งงาน

5) ปัจจัยส่วนบุคคลของเจ้าบ่าวเจ้าสาว

ความชอบ ประสบการณ์ส่วนบุคคลของเจ้าบ่าวเจ้าสาวย่อมมีอิทธิพลในการกำหนดรูปแบบงานแต่งงานร่วมกับปัจจัยอื่น ๆ ด้วย



บทที่ 3

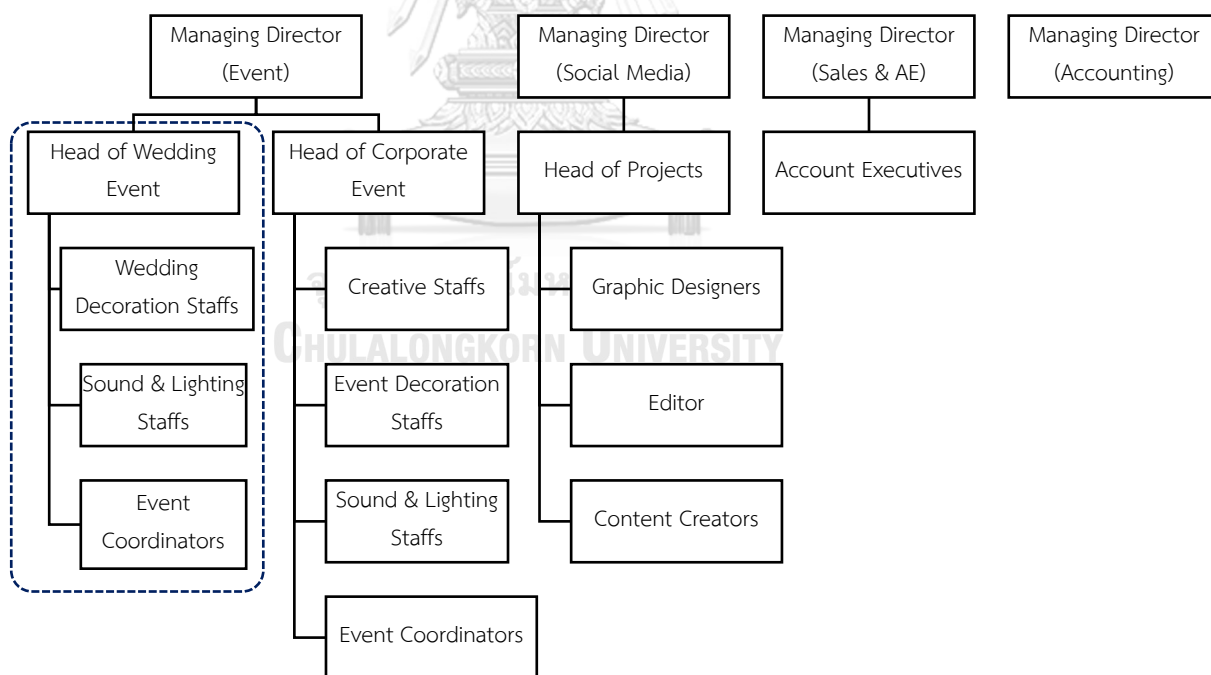
โครงสร้างขององค์กรและการดำเนินงาน

3.1 ประวัติองค์กร

บริษัท อากาไนซ์ (นามสมมติ) ก่อตั้งขึ้นในปี พ.ศ. 2561 เริ่มต้นธุรกิจโดยรับจัดงานสำหรับกลุ่มลูกค้าองค์กรและให้บริการดูแลแพลตฟอร์มออนไลน์ โซเชียลมีเดีย โดยมีผู้ก่อตั้ง 4 คนที่มีความเชี่ยวชาญต่างกัน ได้แก่ ผู้เชี่ยวชาญด้านการจัดงาน ผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาดและโซเชียลมีเดีย ผู้เชี่ยวชาญด้านการขายและลูกค้าสัมพันธ์ และผู้เชี่ยวชาญด้านการเงินและบัญชี บริษัทมองเห็นโอกาสในการขยายธุรกิจจากองค์ความรู้และเครือข่ายที่มีอยู่เป็นทุนเดิม สามารถต่อยอดไปให้บริการจัดการงานแต่งงาน ให้คำปรึกษา รวมถึงให้บริการออกแบบ ตกแต่งงานแต่งงาน และจัดหาองค์ประกอบอื่น ๆ ของงานตามความต้องการของลูกค้า เช่น นักดนตรี เครื่องเสียง การจัดไฟ เป็นต้น

3.2 โครงสร้างองค์กร

โครงสร้างองค์กรบริษัท อากาไนซ์ (นามสมมติ) แสดงดังรูปที่ 3-1



รูปที่ 3-1 โครงสร้างองค์กรบริษัท อากาไนซ์ (นามสมมติ)

 หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับโครงการนี้

หน้าที่และความรับผิดชอบ

1) Managing Director (Event): รับผิดชอบในการบริหารจัดการด้านการจัดงาน โดยมีผู้ใต้บังคับบัญชา คือ Head of Wedding Event และ Head of Corporate Event แบ่งตามลักษณะงาน ได้แก่

(1) งานแต่งงาน (Wedding Event) โดยมีฝ่ายงานที่เกี่ยวข้อง ได้แก่

1. Wedding Decoration Staffs: ทำหน้าที่ออกแบบการตกแต่งงาน และควบคุมการผลิต ตลอดจนส่งมอบงานให้ลูกค้าตามที่ตกลงไว้
2. Sound & Lighting Staffs: ทำหน้าที่ออกแบบ กำกับดูแลแสง สี เสียงของงานแต่งงาน
3. Event Coordinators: ทำหน้าที่กำกับดูแลลำดับพิธีการ ดูแลบ่าวสาว และประสานงานต่าง ๆ เพื่อให้งานดำเนินอย่างราบรื่นตามกำหนดการที่วางแผนไว้

(2) งานสำหรับลูกค้าองค์กร (Corporate Event) เช่น การจัดงานส่งเสริมการขายสินค้า ภายในห้างสรรพสินค้า การจัดงานเลี้ยงภายในบริษัท เป็นต้น โดยมีฝ่ายงานที่เกี่ยวข้อง ได้แก่

1. Creative Staffs: ทำหน้าที่ออกแบบแนวคิด รูปแบบของงาน ตลอดจนควบคุมดูแลองค์ประกอบต่าง ๆ ให้เป็นไปตามกรอบแนวคิดที่ได้นำเสนอ และ ตกลงกับลูกค้า
2. Event Decoration Staffs: ทำหน้าที่ออกแบบการตกแต่งงาน และควบคุมการผลิต ตลอดจนส่งมอบงานให้ลูกค้าตามที่ตกลงไว้
3. Sound & Lighting Staffs: ทำหน้าที่ออกแบบ กำกับดูแลแสง สี เสียงของงาน
4. Event Coordinators: ทำหน้าที่กำกับดูแล ประสานงานต่าง ๆ เพื่อให้งานดำเนินอย่างราบรื่นตามกำหนดการที่วางแผนไว้

2) Managing Director (Social Media): ทำหน้าที่ในการบริหารงานด้านการให้บริการดูแลแพลตฟอร์มออนไลน์ เช่น เฟซบุ๊ก (Facebook) ทวิตเตอร์ (Twitter) ยูทูบ (YouTube) อินสตาแกรม (Instagram) เป็นต้น โดยมี Head of Project กำกับดูแลภาพรวมของงานแต่ละโครงการให้เป็นไปตามที่ตกลงกับลูกค้า เป็นผู้บังคับบัญชาของฝ่ายงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง ได้แก่

- (1) Graphic Designers: ทำหน้าที่ออกแบบสื่อ สิ่งพิมพ์ต่าง ๆ และนำเสนอ แก้ไขตามความต้องการของลูกค้า
- (2) Editor: ทำหน้าที่กำกับดูแลเนื้อหา ข้อมูล แนวคิดในการนำเสนอบนโซเชียลมีเดีย
- (3) Content Creators: ทำหน้าที่ริเริ่ม สร้างสรรค์และนำเสนอเนื้อหาต่าง ๆ บนโซเชียลมีเดีย ตามจุดประสงค์ของลูกค้าที่ได้ตกลงไว้
- 3) Managing Director (Sales & AE): มีหน้าที่หลักในการสร้างยอดขาย นำเสนอผลงานให้กับลูกค้าและดูแลความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า ตลอดจนประสานงานกับฝ่ายงานที่เกี่ยวข้องเพื่อแจ้งความต้องการและรายละเอียดงานที่ได้รับจากลูกค้า
- 4) Managing Director (Accounting): มีหน้าที่ดูแลบัญชีและการบริหารจัดการการเงินงบประมาณ คำนวณต้นทุนและราคาขาย

3.3 การดำเนินงานขององค์กร

บริษัท อากาไนซ์ (นามสมมติ) ฝ่ายงานแต่งงาน (Wedding Event) มีขอบเขตการดำเนินงานดังต่อไปนี้

- 1) ดูแลภาพรวม การตกแต่งของงานแต่งงาน โดยการพูดคุยเพื่อสรุปความต้องการของลูกค้า และออกแบบการตกแต่งงานแต่งงานในรูปแบบภาพสามมิติ (Three-dimensional Artwork) ตลอดจนดำเนินการผลิต ติดตั้ง และรื้อถอนอุปกรณ์ตกแต่งงานแต่งงาน
- 2) ให้คำปรึกษาเกี่ยวกับรูปแบบพิธีการต่าง ๆ รวมถึงจัดการและกำกับดูแลลำดับพิธีการในวันงาน
- 3) ออกแบบและกำกับดูแลการจัดแสงไฟให้สอดคล้องกับความต้องการและลำดับพิธีการ รวมถึงการจัดหาอุปกรณ์ให้เข้าช่วงจากภายนอกองค์กร
- 4) ออกแบบและดูแลระบบเสียง ลำดับขั้นตอนของเสียง ตลอดจนจัดหาวงดนตรี พิธีกร และให้เช่าช่วงอุปกรณ์เครื่องเสียง เครื่องดนตรีจากภายนอกองค์กร

ลูกค้าสามารถเลือกรับบริการใดบริการหนึ่ง หรือบริการทั้งหมดขององค์กรตามความต้องการ รวมทั้งสามารถแจ้งความต้องการอื่น ๆ นอกขอบเขต เพื่อให้องค์กรอำนวยความสะดวกในการจัดหาผู้ให้บริการ หรือแนะนำผู้ให้บริการอื่น ๆ ที่ลูกค้าสามารถติดต่อด้วยตนเอง เช่น ช่างภาพ ช่างแต่งหน้า ผู้ผลิตบัตรเชิญงานแต่งงาน ผู้ผลิตของชำร่วย เป็นต้น

กระบวนการและลำดับขั้นตอนของการทำงานมีดังนี้

- 1) Sales & Account Executive นำเสนอบริการการจัดงานแต่งงานให้กับลูกค้า จากคำแนะนำปากต่อปากของลูกค้า และการร่วมงานนิทรรศการแสดงสินค้าและบริการเกี่ยวกับธุรกิจงานแต่งงาน โดย Sales & Account Executive เจจราคาบริการ งบประมาณการจัดงาน และขอบเขตการดำเนินงานเบื้องต้นเพื่อประสานงานกับฝ่ายงานอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องต่อไป
- 2) Head of Wedding Event และทีมงาน ภายใต้การบริหารโดย Managing Director (Event) พุดคุยรายละเอียดงานเชิงลึกกับลูกค้าหลังจากที่ได้รับข้อมูลเบื้องต้นจาก Sales & Account Executive เพื่อหาข้อสรุปในการจัดเตรียมการนำเสนอบริการด้วยภาพสามมิติ (Three-dimensional Artwork) และ/หรือ ตัวอย่างเสียง ที่เหมาะสมกับความต้องการและงบประมาณ สำหรับการประชุมครั้งถัดไป
- 3) Head of Wedding Event และทีมงาน นำเสนองานและปรับแก้ จนได้ข้อสรุปองค์ประกอบต่าง ๆ ของการจัดงานแต่งงานตามความต้องการของลูกค้า เพื่อนำไปดำเนินการจัดทำและประสานงานผู้ให้บริการอื่น ๆ เพิ่มเติม
- 4) Head of Wedding Event และทีมงาน ประสานงานกับผู้ให้บริการภายนอกองค์กรในการจัดหาอุปกรณ์แสงไฟ และอุปกรณ์เครื่องเสียงต่าง ๆ รวมถึงนักดนตรี และพิธีกร อีกทั้งหากมีขอบเขตการทำงานหรือตารางเวลางานที่องค์กรไม่สามารถจัดทำได้ ทีมงานจำเป็นต้องจัดหาผู้ให้บริการภายนอกองค์กรมาทำแทน โดยส่วนมากจะเป็นผู้ให้บริการรายเดิมที่เคยร่วมงานกันมาบ่อยครั้ง เนื่องจากทราบถึงความต้องการ และมีความน่าเชื่อถือทั้งในแง่ของการทำงานและการเงิน
- 5) Head of Wedding Event และทีมงาน ติดตั้งและส่งมอบงานในวันเวลาที่กำหนด ตลอดจนรับผิดชอบในการรื้อถอนการติดตั้งการตกแต่ง เครื่องเสียง ไฟ และอุปกรณ์อื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง
- 6) Managing Director (Accounting) สรุปผลการดำเนินงาน รายรับ รายจ่าย กำไรสุทธิของแต่ละโครงการ

3.4 ปัญหาที่เกิดขึ้นในปัจจุบัน

- 1) ลูกค้าต้องมีการติดต่อประสานงานหลายฝ่าย ทั้งผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงาน และผู้ให้บริการงานแต่งงานด้านอื่น ๆ ทำให้เกิดความผิดพลาดในการสื่อสาร

- 2) ใช้เวลาในการสอบถามเพื่อทราบถึงตารางเวลาว่างของผู้ให้บริการอื่น ๆ และแจ้งตารางเวลาว่างของผู้ให้บริการให้ลูกค้าทราบ
- 3) ใช้งบประมาณการตลาดจำนวนมากเพื่อให้สินค้าและบริการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
- 4) พนักงานใช้เวลามากในการตอบคำถามเบื้องต้นให้กับลูกค้าใหม่
- 5) ลูกค้าไม่มีประสบการณ์และข้อมูลที่เพียงพอในการจัดงานแต่งงาน ทำให้ไม่สามารถวางแผนงานแต่งงานได้ครอบคลุมตามความต้องการ ระยะเวลาและงบประมาณที่จำกัดได้ ทำให้เกิดข้อผิดพลาด
- 6) ไฟล์งานที่ส่งให้ลูกค้าช่องทางต่าง ๆ มีวันหมดอายุ สูญหาย ไม่ได้ได้รับการจัดเก็บที่ดี พนักงานต้องจัดส่งไฟล์เดิมให้ลูกค้าหลายครั้ง
- 7) ใช้เวลาในการจัดทำรายงานผลประกอบการ และค้นหาข้อมูลความต้องการของตลาด

3.5 จุดเด่น และ/หรือความแตกต่างขององค์กร

การจัดงานแต่งงานประกอบด้วยหลายองค์ประกอบที่ทำให้ลูกค้าใช้เวลาในการค้นหาข้อมูล ขั้นตอนและองค์ประกอบในการจัดงานแต่งงาน จากนั้นต้องค้นหาผู้ประกอบการของแต่ละสินค้าหรือบริการ พุดคุยเกี่ยวกับรายละเอียดและยืนยันการจองสินค้าหรือบริการผ่านแอปพลิเคชันที่แตกต่างกัน เนื่องจากปัจจุบันธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับงานแต่งงาน อาทิ ธุรกิจวางแผนจัดการงานแต่งงาน ธุรกิจโรงแรม ธุรกิจจัดเลี้ยงอาหาร ช่างภาพ ช่างแต่งหน้า ต่างก็มีช่องทางโฆษณาสินค้าและบริการ รวมถึงช่องทางการสื่อสารกับลูกค้าที่แตกต่างกัน เช่น เว็บไซต์ เฟซบุ๊ก ไลน์ แอปพลิเคชัน แอปพลิเคชันสำหรับประชุมออนไลน์ โดยผู้ให้บริการต้องใช้เวลาและทรัพยากรในการบริหารจัดการแต่ละช่องทาง รวมทั้งจัดเก็บข้อมูลลูกค้าแยกกับช่องทางการสื่อสารทำให้การทำงานยุ่งยากและเกิดความสับสน ซึ่งปัจจุบันยังไม่มีแพลตฟอร์มที่รวบรวมรายการที่ต้องทำเพื่อจัดงานแต่งงานสำหรับว่าที่บ่าวสาว และจัดหมวดหมู่ธุรกิจที่เป็นองค์ประกอบของงานแต่งงานไว้อย่างเป็นระบบระเบียบเพื่อให้สามารถจัดการและเปรียบเทียบข้อมูลให้ตรงกับเงื่อนไขและความต้องการของลูกค้าได้อย่างง่าย สะดวกรวดเร็ว และมีประสิทธิภาพ ประกอบกับลูกค้าส่วนใหญ่ขาดประสบการณ์ในการจัดงานแต่งงานทำให้การเตรียมงานตกหล่น ผิดพลาด

จากปัญหาและอุปสรรคในการจัดงานแต่งงานของผู้ให้บริการและลูกค้า จึงเป็นที่มาของโครงการนี้ในการจัดทำต้นแบบของแพลตฟอร์มสำหรับการจัดงานแต่งงาน โดยใช้การคิดเชิงออกแบบ มาวิเคราะห์รอบปัญหาและความต้องการของผู้ใช้งาน แนวคิดนี้จะเป็นต้นแบบระบบที่นำไปสู่การวางแผน การบริหารจัดการดำเนินงาน และการสื่อสารง่ายและเป็นระเบียบมากขึ้น ช่วยลดข้อผิดพลาด และลดการทำงานซ้ำซ้อน เสมือนเป็นตัวขับเคลื่อนของแต่ละองค์ประกอบให้ทำงาน

ร่วมกันได้อย่างมีประสิทธิภาพ ตอบสนองความต้องการและบริหารความคาดหวังให้เป็นรูปธรรมสำหรับทุกฝ่าย โดยมีลักษณะเด่น ดังนี้

- 1) ระบบวางแผนงานแต่งงานที่แสดงรายการที่ต้องทำ เพื่อให้ลูกค้าเห็นภาพรวมและจัดการรายการที่ต้องทำได้อย่างมีระบบ เช่น การนัดชมสถานที่ การชิมอาหาร การลองชุดก่อนและหลังปรับแก้ การซ่อมภาพรวมของงานแต่งงาน เป็นต้น มีการแจ้งเตือน ตามลำดับและความต้องการ จัดสรรงบประมาณในแต่ละขอบเขตงานได้ครบถ้วนและมีประสิทธิภาพ เนื่องจากกระบวนการค้นหาข้อมูล และวางแผนงานสำหรับลูกค้าในปัจจุบันมีข้อมูลกระจายหลายแพลตฟอร์ม รวมทั้งต้องสร้างรายการงบประมาณใหม่ด้วยตนเอง ทำให้บริหารจัดการยาก
- 2) ลูกค้าสามารถค้นหาผู้ให้บริการจากแพลตฟอร์มเดียว โดยลูกค้าสามารถเลือกการคัดกรองด้วยเงื่อนไขต่าง ๆ เช่น สถานที่ งบประมาณ วันงานแต่งงาน หรือลูกค้าสามารถให้ข้อมูลความชอบ และเงื่อนไขต่าง ๆ เพื่อให้ระบบแนะนำผู้ให้บริการที่ลูกค้าอื่นที่มีความชอบหรือเงื่อนไขใกล้เคียงกันให้ความสนใจ ด้วย Collaborative Filtering Recommendation System
- 3) ผู้ให้บริการและลูกค้าติดต่อสื่อสารผ่านช่องทางเดียวกัน สามารถสร้างเทมเพลตสำหรับจัดเก็บข้อมูลรายละเอียดงานแต่งงานร่วมกัน โดยลูกค้าจัดการสิทธิ์ในการเข้าถึงข้อมูลแต่ละขอบเขตให้กับผู้ให้บริการที่เกี่ยวข้อง เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงระหว่างผู้ให้บริการหนึ่งกับลูกค้า ผู้ให้บริการในขอบเขตอื่นที่มีสิทธิ์ในการเข้าถึงข้อมูลนั้น ๆ จะได้รับการแจ้งเตือนเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงด้วย
- 4) ลูกค้าสามารถจัดการสิทธิ์การเข้าถึงข้อมูล สถานะของแต่ละรายการที่ต้องทำ ให้กับผู้ที่เกี่ยวข้อง เช่น คู่บ่าวสาว ญาติหรือเพื่อนใกล้ชิดที่ต้องการช่วยจัดเตรียมงานแต่งงาน
- 5) ลูกค้าสามารถนำเข้าข้อมูลรายชื่อญาติหรือเพื่อนจากโทรศัพท์เพื่อสร้างรายชื่อแขก และจัดส่งการ์ดเชิญเข้าร่วมงานแต่งงาน โดยผู้รับสามารถตอบรับและแจ้งจำนวนผู้ติดตามกลับมาได้ เพื่อให้การประมาณการจำนวนแขกใกล้เคียงความจริงและนำไปใช้ในการจัดเตรียมงานได้อย่างเหมาะสม
- 6) ผู้ให้บริการและลูกค้าสามารถค้นหา จัดการข้อมูล สื่อสารและตัดสินใจได้ทุกที่ผ่านแอปพลิเคชันบนโทรศัพท์มือถือได้ตลอดเวลา

บทที่ 4

การพัฒนาระบบต้นแบบเว็บแอปพลิเคชัน

4.1 เขาคือใคร (Persona)

เป้าหมายผู้ใช้งานระบบโมบายล์แอปพลิเคชันของธุรกิจงานแต่งงาน แบ่งเป็น 3 กลุ่ม ได้แก่ ผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงาน ผู้ให้บริการ และ ลูกค้า โดยมีรายละเอียด Persona ดังตารางที่ 4-1

ตารางที่ 4-1 Persona ของผู้ใช้งานระบบโมบายล์แอปพลิเคชันของธุรกิจงานแต่งงาน

Persona	ผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงาน	ผู้ให้บริการ	ลูกค้า
เพศ	ทุกเพศ	ทุกเพศ	ทุกเพศ
อายุ	20-65 ปี	20-65 ปี	20-45 ปี
อาชีพ	- ประกอบอาชีพผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงาน และเป็นเจ้าของแอปพลิเคชัน	- ประกอบอาชีพผู้ให้บริการหรือขายสินค้าสำหรับงานแต่งงาน เช่น ผู้ให้บริการวางแผนงานแต่งงาน นักออกแบบและตกแต่งสถานที่ ช่างภาพ เป็นต้น	- ประกอบอาชีพใดก็ได้ มีความพร้อมทางสถานะทางการเงิน
ข้อมูลพฤติกรรม	- มีความคุ้นเคยในการใช้งานเครื่องมือที่สามารถเข้าถึงอินเทอร์เน็ตและแอปพลิเคชันเนื่องจากใช้งานเป็นประจำ	- มีความคุ้นเคยในการใช้งานเครื่องมือที่สามารถเข้าถึงอินเทอร์เน็ตและแอปพลิเคชันเนื่องจากใช้งานเป็นประจำ	- มีความคุ้นเคยในการใช้งานเครื่องมือที่สามารถเข้าถึงอินเทอร์เน็ตและแอปพลิเคชันเนื่องจากใช้งานเป็นประจำ - ตัดสินใจโดยได้รับอิทธิพลจากเพื่อนหรือคนรู้จักที่เคยแต่งงาน

Persona	ผู้ให้บริการจัดการงาน แต่งงาน	ผู้ให้บริการ	ลูกค้า
ความต้องการ และ เป้าหมาย	<ul style="list-style-type: none"> - ต้องการกำกับดูแลแอปพลิเคชัน และคัดกรองผู้ใช้งาน - ต้องการขายสินค้าและบริการ - ต้องการช่องทางการสื่อสารที่ง่ายและมีประสิทธิภาพ - ต้องการเข้าถึงข้อมูลกิจการได้โดยง่าย เช่น ผลประกอบการกิจการ แนวโน้มความต้องการของตลาดและผู้บริโภค 	<ul style="list-style-type: none"> - ต้องการขายสินค้าและบริการ - ต้องการช่องทางการสื่อสารที่ง่ายและมีประสิทธิภาพ - ต้องการเข้าถึงข้อมูลกิจการได้โดยง่าย เช่น ผลประกอบการกิจการ แนวโน้มความต้องการของตลาดและผู้บริโภค 	<ul style="list-style-type: none"> - มีแผนจะแต่งงาน - ต้องการศึกษาขั้นตอนการเตรียมงานแต่งงาน ประเพณีงานแต่งงานอื่น ๆ - เทรนด์งานแต่งงานและองค์ประกอบเครื่องแต่งกาย สีเพลง เป็นต้น
ปัญหาและอุปสรรค	<ul style="list-style-type: none"> - ใช้งบประมาณและเวลาในการโฆษณาประชาสัมพันธ์สินค้าและบริการ - การสื่อสารผิดพลาดเนื่องจากมีผู้เกี่ยวข้องหลายฝ่าย 	<ul style="list-style-type: none"> - ใช้งบประมาณและเวลาในการโฆษณาประชาสัมพันธ์สินค้าและบริการ - การสื่อสารผิดพลาดเนื่องจากมีผู้เกี่ยวข้องหลายฝ่าย 	<ul style="list-style-type: none"> - ใช้เวลาในการค้นหารวบรวมข้อมูลการวางแผนงานแต่งงาน - วางแผนไม่ครอบคลุมความต้องการเนื่องจากขาดประสบการณ์ - ปัญหาเกี่ยวกับการวางแผนด้านเวลาและงบประมาณ

4.2 ทำความเข้าใจกลุ่มเป้าหมาย วิเคราะห์แผนที่ความเข้าใจ กำหนดกรอบปัญหา และรายละเอียดความต้องการระบบ (Empathize, Define and Ideate System Requirements Details)

4.2.1 ระบบสมาชิก (Membership System)

จากการสัมภาษณ์ผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงาน 1 ท่าน ผู้ให้บริการด้านการตกแต่งงานแต่งงาน 1 ท่าน และลูกค้าที่ต้องการจัดงานแต่งงาน 1 ท่าน เกี่ยวกับขั้นตอนการดำเนินงาน การขอข้อมูล จัดเก็บและเรียกดูข้อมูลลูกค้า เพื่อใช้ในการติดต่อสื่อสารระหว่างผู้ให้บริการและลูกค้า รวมทั้งวิเคราะห์ธุรกิจ ทำให้ได้แผนที่ความเข้าใจ ดังนี้

แผนที่ความเข้าใจ (Empathy Map)

ตารางที่ 4-2 แผนที่ความเข้าใจ ระบบสมาชิก (Membership System)

	ผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงาน	ผู้ให้บริการ	ลูกค้า
SAYS	<ul style="list-style-type: none"> - ชอบทำงานกับคนที่เคยทำงานด้วย ใจได้ทั้งเรื่องงาน เรื่องเงิน - รู้จักกันอยู่แล้ว ใครทำอะไร ถนัดอะไร หรือไม่ก็มีคนแนะนำมา (บริษัทรับจ้าง ช่าง หรือผู้ให้บริการอื่น ๆ ในธุรกิจงานแต่งงาน) - ถ้าจะพัฒนาแอปพลิเคชันก็อยากให้ผู้ใช้งานเยอะ ๆ ให้คนรู้จักเรา 	<ul style="list-style-type: none"> - เก็บข้อมูลลูกค้ามาสรุปในคอมพิวเตอร์และจำเอง - แนะนำใครไม่ดีให้ลูกค้า เราก้เสียชื่อ - จัดทะเบียนเป็นบริษัทก็ดูน่าเชื่อถือกว่าเป็นฟรีแลนซ์ ใครมารวมงานกับเราก้เอาชื่อบริษัทไป Search หาข้อมูลได้สบายใจ 	<ul style="list-style-type: none"> - จะตัดสินใจเลือกเจ้าไหน (ผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงานและผู้ให้บริการ) ก็จะถามเพื่อน หรือดูว่าเค้าเคยทำงานให้ใครก็น่าจะเชื่อถือได้ - บางเว็บต้องสมัครสมาชิกถึงจะบอกราคาได้
THINKS	<ul style="list-style-type: none"> - ความน่าเชื่อถือของผู้ให้บริการมีความสำคัญอย่างมากในการตัดสินใจร่วมงาน เนื่องจากลูกค้ามีความคาดหวังในงาน และไม่สามารถ 	<ul style="list-style-type: none"> - อยากให้ลูกค้าเชื่อมั่นว่าเป็นผู้ให้บริการที่รับผิดชอบต่องานและข้อตกลง - อยากได้ระบบที่จัดเก็บข้อมูลลูกค้าได้ 	<ul style="list-style-type: none"> - อยากให้มีตัวกลางคัดกรองผู้ให้บริการที่น่าเชื่อถือ - อยากให้ขั้นตอนการเข้าถึงข้อมูลผู้ให้บริการง่ายขึ้น ไม่

	ผู้ให้บริการจัดการงาน แต่งงาน	ผู้ให้บริการ	ลูกค้า
	เลื่อนกำหนดการได้หาก มีข้อผิดพลาด	ไม่หาย หาง่ายจาก โทรศัพท์มือถือ	ต้องสมัครสมาชิกซ้ำ ๆ
DOES	<ul style="list-style-type: none"> - เลือกผู้ให้บริการที่เคย ร่วมงานกันเนื่องจากมี ความเข้าใจ และไว้วางใจ - ตรวจสอบข้อมูลบริษัท จาก เว็บไซต์ กรมพัฒนา ธุรกิจการค้า - บันทึกและจัดเก็บข้อมูล ลูกค้า และ ข้อมูลผู้ ให้บริการในคอมพิวเตอร์ ของบริษัท และรายชื่อผู้ ติดต่อในไลน์ และ โทรศัพท์ - บริษัทเป็นที่รู้จักในกลุ่ม ลูกค้าอยู่แล้ว หรือลูกค้า ใหม่รู้จักจากการแนะนำ จากลูกค้าเดิม 	<ul style="list-style-type: none"> - จัดทะเบียนบริษัทเพื่อ สร้างความมั่นใจให้กับ ลูกค้าและบริษัทอื่น ที่มาร่วมงาน - สร้างบัญชีบนโซเชียล มีเดียต่าง ๆ และเพิ่ม ข้อมูลบริษัท ผลงานที่ เคยทำอยู่เสมอ - บันทึกและจัดเก็บ ข้อมูลลูกค้าใน คอมพิวเตอร์ ของ บริษัท และรายชื่อ ผู้ติดต่อในไลน์และ โทรศัพท์ 	<ul style="list-style-type: none"> - ถ้ามั่นใจ หรือดูรีวิว ผู้ให้บริการต่าง ๆ เพื่อให้มั่นใจว่าเป็น ผู้ให้บริการที่ น่าเชื่อถือ - สมัครสมาชิกบน แพลตฟอร์มของผู้ ให้บริการแต่ละเจ้า เพื่อเข้าถึงข้อมูล รายละเอียด ใบเสนอ ราคา เป็นต้น
FEELS	<ul style="list-style-type: none"> - รู้สึกกังวลว่าขั้นตอนการ คัดกรองผู้ให้บริการ จำนวนมากจะยุ่งยาก โดยเฉพาะผู้ให้บริการที่ ไม่รู้จักกันมาก่อน 	<ul style="list-style-type: none"> - รู้สึกกังวลใจ หากไม่ได้ ข้อมูลลูกค้าที่ครบถ้วน - รู้สึกกังวลใจว่าลูกค้า จะไม่เชื่อถือบริษัท 	<ul style="list-style-type: none"> - รู้สึกกังวลใจว่าข้อมูล ส่วนตัวจะถูกนำไปใช้ เพื่อจุดประสงค์อื่น หรือไม่ - รู้สึกกังวลใจเรื่องการ คัดกรองความ น่าเชื่อถือของผู้ ให้บริการ - รู้สึกขี้เกียจแจ้งข้อมูล เดิม ๆ กับผู้ให้บริการ หลายเจ้า กว่าจจะรู้

	ผู้ให้บริการจัดการงาน แต่งงาน	ผู้ให้บริการ	ลูกค้า
			ราคาเพื่อนำมา เปรียบเทียบ



กรอบปัญหา (Problem Statement)

ผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงาน ผู้ให้บริการ และลูกค้าต้องการร่วมงานกับผู้ที่มีความน่าเชื่อถือ มีการยืนยันตัวตนอย่างถูกต้อง ตรวจสอบได้เมื่อจำเป็น ตลอดจนมีการเก็บข้อมูลที่ปลอดภัย และสามารถเข้าถึงข้อมูลที่ได้รับการอนุญาตได้ง่ายและสะดวก

ความต้องการ (Requirements)

ความต้องการของระบบสมาชิก มีดังนี้

- 1) ลูกค้า ผู้ให้บริการ และผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงานต้องการร่วมงานกับบุคคลหรือบริษัทที่มีความน่าเชื่อถือ ตรวจสอบตัวตนได้เมื่อจำเป็น
- 2) ผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงานต้องการคัดกรองข้อมูลบัญชี เอกสารยืนยันตัวตนของลูกค้า หรือเอกสารจดทะเบียนบริษัทของผู้ให้บริการ
- 3) ลูกค้าและผู้ให้บริการต้องการความปลอดภัยในการจัดเก็บและเข้าถึงข้อมูลบัญชี และเอกสารสำคัญ
- 4) ลูกค้าและผู้ให้บริการต้องการสมัครและเข้าระบบสมาชิกที่มีขั้นตอนการใช้งานง่ายและรวดเร็ว
- 5) ผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงานต้องการให้มีผู้ใช้งานแอปพลิเคชันในวงกว้าง และแอปพลิเคชันเป็นที่รู้จัก

4.2.2 ระบบจัดการข้อมูลผู้ให้บริการ (Service Provider Data Management System)

จากการสัมภาษณ์ผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงาน 1 ท่าน และผู้ให้บริการด้านการตกแต่งงานแต่งงาน 1 ท่าน เกี่ยวกับขั้นตอนการบริหารจัดการข้อมูลสินค้าและบริการบนช่องทางต่าง ๆ ทั้งออนไลน์และออฟไลน์ของผู้ให้บริการ และสัมภาษณ์ลูกค้า 1 ท่าน ที่ต้องการจัดงานแต่งงาน เกี่ยวกับขั้นตอนการค้นหาข้อมูลผู้ให้บริการ จึงเป็นที่มาของแผนที่ความเข้าใจ ดังนี้

แผนที่ความเข้าใจ (Empathy Map)

ตารางที่ 4-3 แผนที่ความเข้าใจ ระบบจัดการข้อมูลผู้ให้บริการ (Service Provider Data Management System)

	ผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงาน และผู้ให้บริการ	ลูกค้า
SAYS	<ul style="list-style-type: none"> - ถ้ามีแพลตฟอร์มเดียวกันก็คงดีที่ไม่ต้องลงเงิน ลงแรงหลาย ๆ ที่ แต่ก็กลัวเสียโอกาส - อยากให้ลูกค้ารู้จักเรา และเห็นผลงาน 	<ul style="list-style-type: none"> - จะตัดสินใจเลือก ก็จะต้องดูว่าใครเคยทำงานให้งานแต่งงานของใครมาบ้าง - ชี้แจงค้นหาแอปพลิเคชันหนึ่งแล้วต้องไปพิมพ์อีกแอปพลิเคชันหนึ่งอยากได้ลิสต์สรุปมาเลย จะได้เข้าไปดูผลงานได้เลยทีเดียว
THINKS	<ul style="list-style-type: none"> - อยากให้ลูกค้าสนใจสินค้าหรือบริการของบริษัท และเข้ามาพูดคุยเพื่อสร้างโอกาสในการขาย 	<ul style="list-style-type: none"> - อยากให้มีแอปพลิเคชันที่รวมผู้ให้บริการดี ๆ มาให้เลือกเยอะ มีข้อมูล และรีวิวกจากลูกค้าจริงประกอบการตัดสินใจ
DOES	<ul style="list-style-type: none"> - มีพนักงานจัดทำ สร้างข้อมูลแต่ละแพลตฟอร์มสม่ำเสมอ - มีการโฆษณาสินค้าหรือบริการเพื่อให้ลูกค้าเข้าถึงข้อมูลได้มากขึ้น 	<ul style="list-style-type: none"> - หาข้อมูลรายชื่อผู้ให้บริการแต่ละประเภทจากกูเกิ้ล แล้วนำรายชื่อไปค้นหาข้อมูลสินค้าหรือบริการ รีวิวในหลาย ๆ ช่องทาง เช่น เฟซบุ๊ก อินสตาแกรม จากนั้นติดต่อเพื่อพูดคุยด้วยไลน์ และนำข้อมูลมาเปรียบเทียบด้วยตัวเองโดยการเขียนบนกระดาษหรือ Microsoft Excel
FEELS	<ul style="list-style-type: none"> - เสียเวลา เงิน และคนในการสร้างและแก้ไขข้อมูลแต่ละแพลตฟอร์ม ซึ่งเป็นต้นทุนของบริษัท - กังวลว่าหากมีแอปพลิเคชันรวมผู้ให้บริการ การจัดลำดับแสดงบนหน้าจอของลูกค้าจะมีความได้เปรียบเสียเปรียบ - กังวลว่าคู่แข่งสามารถเข้าถึงข้อมูลสินค้าหรือบริการ และราคาได้ง่ายเกินไป 	<ul style="list-style-type: none"> - รู้สึกยุ่งยากและเสียเวลาในการค้นหาสอบถามรายละเอียด ประสบการณ์จากลูกค้าจริงมารวบรวมเพื่อเปรียบเทียบ

กรอบปัญหา (Problem Statement)

ลูกค้าต้องการเข้าถึงข้อมูลของผู้ให้บริการหลาย ๆ รายเพื่อนำมาเปรียบเทียบได้ง่ายในแอปพลิเคชันเดียว นอกจากนี้ผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงานและผู้ให้บริการต้องการให้มีลูกค้าจำนวนมากเข้าถึงข้อมูลสินค้าหรือบริการของตนเอง

ความต้องการ (Requirements)

ความต้องการของระบบจัดการข้อมูลผู้ให้บริการ (Service Provider Data Management System) มีดังนี้

- 1) ลูกค้าสามารถค้นหารายชื่อผู้ให้บริการในอุดมคติ และเข้าถึงรายละเอียดของแต่ละผู้ให้บริการจากแอปพลิเคชันเดียว เพื่อนำมาเปรียบเทียบและเลือกผู้ให้บริการที่เหมาะสม
- 2) ผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงานและผู้ให้บริการสามารถจัดสรรทรัพยากรที่มีจำกัด เพื่อดูแลหน้าร้านบนแอปพลิเคชันต่าง ๆ ได้อย่างคุ้มค่าโดยไม่เสียโอกาสในการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย สามารถลดค่าใช้จ่ายในการโฆษณาสินค้าและบริการบนช่องทางที่ไม่มีประสิทธิภาพ
- 3) ผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงานและผู้ให้บริการต้องการให้สินค้าและบริการนั้น ๆ ของตนเองอยู่ในลำดับแรกบนหน้าจอของลูกค้า
- 4) ผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงานและผู้ให้บริการไม่ต้องการให้คู่แข่งเข้าถึงข้อมูลสินค้าและบริการของตนเองได้โดยง่ายเกินไป

4.2.3 ระบบการจองและชำระเงิน (Reservation and Payment System)

จากการสัมภาษณ์ผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงาน 1 ท่าน ผู้ให้บริการด้านการตกแต่งงานแต่งงาน 1 ท่าน และลูกค้าที่ต้องการจัดงานแต่งงาน 1 ท่าน เกี่ยวกับขั้นตอนการยืนยันการจองและชำระเงิน ซึ่งเป็นที่มาของแผนที่ความเข้าใจ ดังนี้

แผนที่ความเข้าใจ (Empathy Map)

ตารางที่ 4-4 แผนที่ความเข้าใจ ระบบการจองและชำระเงิน (Reservation and Payment System)

	ผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงาน และผู้ให้บริการ	ลูกค้า
SAYS	<ul style="list-style-type: none"> - ลูกค้าบางคนสอบถามตารางแล้วหายไปหลายวัน สุดท้ายโอนเงินมาแต่เราตกลงกับลูกค้าคนอื่นไปแล้ว - ลูกค้าบางคนทิ้งคำมัดจำ ทำให้เสียโอกาสในวันนั้น ไม่คุ้มคำมัดจำ 	<ul style="list-style-type: none"> - บางเจ้าจ่ายเงินแล้วไม่มีเอกสารยืนยันก็ไม่มั่นใจว่าจะโดนโกงหรือเปล่า - กว่าจะยืนยันการจองได้ต้องถามกันไปมา ใช้เวลามากเกินไป
THINKS	<ul style="list-style-type: none"> - ไม่อยากให้ลูกค้าไม่พอใจจากการจองไม่สำเร็จ เนื่องจากการสื่อสารคลาดเคลื่อน 	<ul style="list-style-type: none"> - อยากได้ความมั่นใจว่าชำระเงินแล้วจะได้รับบริการตามที่ตกลง ไม่ถูกหลอก
DOES	<ul style="list-style-type: none"> - ตรวจสอบคิวงานก่อนตกลงรับการจอง - แจ้งรายละเอียดการชำระเงินให้กับลูกค้าใหม่ทุกครั้ง - ลงตารางคิวงานเมื่อได้รับเงินจองและป้องกันคิวงานทับซ้อน 	<ul style="list-style-type: none"> - ติดต่อเจ้าหน้าที่เพื่อสอบถามคิวงานของผู้ให้บริการก่อนทำการจอง - สอบถามช่องทางการชำระเงินจอง - ชำระเงินเต็มจำนวน หรือแบ่งชำระมัดจำเพื่อทำการจองและชำระส่วนที่เหลือหลังได้รับบริการ - ส่งหลักฐานการชำระเงินจอง
FEELS	<ul style="list-style-type: none"> - รู้สึกอึดอัดใจในการอธิบายลูกค้าที่ต้องการจองแต่ยังไม่ต้องการชำระเงินจอง รวมทั้งลูกค้าที่ชำระเงินเข้ามาซ้ำหลังจากการพูดคุยสอบถาม ทำให้มีลูกค้าท่านอื่นชำระเงินจองเข้ามาก่อนและไม่สามารถรับการจองของลูกค้าที่ชำระเข้ามาซ้ำกว่าได้ - รู้สึกว่าต้องแจ้งข้อมูลคิวงาน ข้อมูลช่องทางการชำระเงินให้กับลูกค้าใหม่ซ้ำ ๆ 	<ul style="list-style-type: none"> - รู้สึกไม่มั่นใจในการชำระเงินว่าผู้ให้บริการจะรับเงินแล้วไม่รับผิดชอบงานส่งมอบงานไม่ตรงตามที่ตกลงไว้ หรือถูกหลอก - รู้สึกเสียเวลาที่ต้องถามคิวกว้างของผู้ให้บริการ และรอเจ้าหน้าที่ตรวจสอบตารางงาน

กรอบปัญหา (Problem Statement)

ผู้ให้บริการ และผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงานต้องการจัดการการจอง สื่อสารกับลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพโดยลดขั้นตอนที่ไม่จำเป็นหรือทำให้เข้าใจผิด นอกจากนี้ลูกค้าต้องการระบบที่มีความปลอดภัย และมั่นใจได้ว่าจะได้รับบริการตามที่ตกลงไว้หลังชำระเงิน

ความต้องการ (Requirements)

ความต้องการของระบบการจองและชำระเงิน (Reservation and Payment System) มีดังนี้

- 1) ลูกค้าสามารถเรียกดูข้อมูลตารางงานของผู้ให้บริการแบบเรียลไทม์ ก่อนการชำระเงินจอง โดยไม่ต้องเสียเวลาในการสอบถามซ้ำ ๆ กันไปมา
- 2) ลูกค้าต้องการเอกสารยืนยันการจองที่ชัดเจนหลังจากชำระเงิน
- 3) ผู้ให้บริการสามารถจัดการการจองและการชำระเงินของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ เช่น เมื่อลูกค้าชำระเงินเพื่อยืนยันการจองสินค้าหรือบริการที่ระบุความต้องการ วันที่ต้องการรับสินค้าหรือบริการ ผู้ให้บริการและลูกค้าสามารถมองเห็นตารางงานที่มีการจองวันที่รับสินค้าหรือบริการนั้น ๆ โดยผู้ให้บริการสามารถบริหารจัดการการส่งมอบสินค้าหรือบริการได้อย่างมีประสิทธิภาพ ลูกค้าไม่สามารถชำระเงินได้สำเร็จหากตารางงานของผู้ให้บริการไม่ว่าง เพื่อหลีกเลี่ยงปัญหาตารางงานที่ทับซ้อนกัน

4.2.4 ระบบวางแผนงานแต่งงาน (Wedding Planning System)

จากการสัมภาษณ์ผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงาน 1 ท่าน ผู้ให้บริการด้านการตกแต่งงานแต่งงาน 1 ท่าน และลูกค้าที่ต้องการจัดงานแต่งงาน 1 ท่าน เกี่ยวกับขั้นตอนการวางแผนและบริหารจัดการงานแต่งงาน ซึ่งเป็นที่มาของแผนที่ความเข้าใจ ดังนี้

แผนที่ความเข้าใจ (Empathy Map)

ตารางที่ 4-5 แผนที่ความเข้าใจ ระบบวางแผนงานแต่งงาน (Wedding Planning System)

	ผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงาน และผู้ให้บริการ	ลูกค้า
SAYS	<ul style="list-style-type: none"> - ทำงานตามงบลูกค้า - ส่งปฏิทินของกูเกิล (Google Calendar) กูเกิลชีท (Google Sheet) ให้ลูกค้าดูว่ามีอะไร เมื่อไหร่ที่ต้องทำบ้าง 	<ul style="list-style-type: none"> - ไม่รู้ว่าต้องทำอะไรจริง ๆ บ้าง คุมค่าใช้จ่ายไม่ถูก - เพื่อนเคยแต่งงานแล้วก็ไปขอลิสต์เพื่อนมาเตรียมงานเอง - อยากให้คนอื่น (เจ้าบ่าวหรือเพื่อน) รับรู้ว่าจะงานไปถึงไหนแล้ว

	ผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงาน และผู้ให้บริการ	ลูกค้า
	- ลูกค้าไม่เคยจัดงาน และเปลี่ยนไป เปลี่ยนมาบ่อย ทำงานยาก	
THINKS	- อยากให้ลูกค้าเข้าใจภาพรวมเดียวกัน และสามารถวางแผนงานได้ครบถ้วน - คิดว่าการประมาณการรายชื่อแขก ผิดพลาดจากจำนวนแขกที่แท้จริงใน วันงาน	- อยากรู้ว่างานแต่งงานต้องมี องค์ประกอบและค่าใช้จ่ายอะไรบ้าง ทั้งหมดตั้งแต่แรก โดยที่ไม่ตกหล่นสิ่ง ที่จำเป็นแล้วจัดเตรียมไม่ทันใน ภายหลัง - อยากเห็นตารางภาพรวมในด้านการ นัดหมาย และสิ่งที่ต้องทำ
DOES	- สอบถามข้อมูลความต้องการของ ลูกค้า - นำเสนอสินค้าและบริการที่สอดคล้อง ต่อความต้องการ - ดำเนินการตามข้อตกลง หรืออาจ ปรับเปลี่ยนตามความต้องการของ ลูกค้า	- ศึกษางานแต่งงานของผู้มี ประสบการณ์ว่ามีองค์ประกอบอะไร และมีผู้ให้บริการใดบ้าง - ติดต่อผู้ให้บริการเพื่อทราบข้อมูล ราคา ขอบเขตการให้บริการ - คำนวณงบประมาณด้วยตนเอง
FEELS	- รู้สึกเสียเวลาและสับสนหากลูกค้า เปลี่ยนความต้องการหลายครั้ง	- รู้สึกกังวลใจในการวางแผนงาน แต่งงานว่าจะตกหล่นสิ่งจำเป็นแล้ว จัดเตรียมไม่ทัน - กลัวงบประมาณบานปลายเกินกว่า ที่ตั้งไว้

กรอบปัญหา (Problem Statement)

ลูกค้า ผู้ให้บริการและผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงานต้องการระบบที่อำนวยความสะดวกแสดงรายการที่ต้องทำ (Checklist) งบประมาณ เพื่อวางแผนการดำเนินงานต่าง ๆ สำหรับงานแต่งงาน โดยมีปฏิทินหรือตารางนัดหมาย แจ้งเตือนการเปลี่ยนแปลงและสิ่งที่ต้องเตรียมการตามระยะเวลา ตลอดจนรวบรวม จัดการรายชื่อแขกที่ยืนยันเข้าร่วมงานแต่งงานเพื่อให้การประมาณการใกล้เคียงความเป็นจริง

ความต้องการ (Requirements)

ความต้องการของระบบวางแผนงานแต่งงาน (Wedding Planning System) มีดังนี้

- 1) ลูกค้าสามารถทราบรายการที่ต้องทำ (Checklist) ตามประเพณีที่แตกต่างกันในประเทศไทย และปรับเปลี่ยน จัดการรายการได้ตามกรอบเวลาและความต้องการของตนเอง โดยแสดงสถานะ (Status) ของรายการที่ต้องทำ ตลอดจนถึงเตือนให้ดำเนินการเมื่อถึงกำหนดระยะเวลา
- 2) ลูกค้าสามารถประมาณการงบประมาณสำหรับงานแต่งงาน และจัดสรรงบประมาณแต่ละองค์ประกอบได้อย่างเหมาะสม ครบถ้วนตามที่ต้องการ
- 3) ลูกค้าสามารถจัดการสิทธิ์การเข้าถึงข้อมูลรายการที่ต้องทำ (Checklist) สถานะ (Status) งบประมาณแต่ละองค์ประกอบ ให้กับผู้ให้บริการ ผู้ให้บริการงานแต่งงาน ตลอดจนลูกค้า บัญชีอื่น ๆ เช่น คู่บ่าวสาว เพื่อน ญาติ
- 4) ลูกค้า ผู้ให้บริการ และผู้ให้บริการงานแต่งงานสามารถจัดการตารางเวลา การนัดหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- 5) ลูกค้าสามารถสร้างกระดานสรุปทีมงานแต่งงาน (Mood Board) เพื่อสื่อสารกับผู้ให้บริการที่เกี่ยวข้องใช้ในการควบคุมการตกแต่งงานแต่งงานไปในทิศทางเดียวกัน
- 6) ลูกค้าสามารถจัดการรายชื่อแขกโดยการเชื่อมต่อกับสมุดบัญชีในโทรศัพท์ หรือรายชื่อเพื่อนบนโซเชียลมีเดีย เพื่อจัดส่งการ์ดเชิญเข้าร่วมงานแต่งงานและรวบรวมจำนวนแขกที่ตอบรับเข้าร่วมงานแต่งงานและแจ้งจำนวนผู้ติดตาม

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

CHULALONGKORN UNIVERSITY

4.2.5 ระบบการสนทนาสด (Live Chat System)

จากการสัมภาษณ์ผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงาน 1 ท่าน ผู้ให้บริการด้านการตกแต่งงานแต่งงาน 1 ท่าน และลูกค้าที่ต้องการจัดงานแต่งงาน 1 ท่าน เกี่ยวกับขั้นตอนการสื่อสารเพื่อจัดเตรียมงานแต่งงานโดยเริ่มตั้งแต่การแจ้งความต้องการ ข้อจำกัด รวมทั้งการจัดส่งไฟล์งาน การแก้ไข ยืนยัน และส่งมอบบริการ ซึ่งเป็นที่มาของแผนที่ความเข้าใจ ดังนี้

แผนที่ความเข้าใจ (Empathy Map)

ตารางที่ 4-6 แผนที่ความเข้าใจ ระบบการสนทนาสด (Live Chat System)

	ผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงาน และผู้ให้บริการ	ลูกค้า
SAYS	<ul style="list-style-type: none"> - เราคุยกับตัวกลางอย่างหนึ่ง ตัวกลางไปคุยกับลูกค้าอีกอย่างหนึ่ง ก็เข้าใจไม่ตรงกัน - เคยส่งแบบให้ลูกค้าทางไลน์ แล้วไฟล์หมดอายุบ้าง ลูกค้าหาไม่เจอบ้าง จนมาส่งอีเมลแล้วก็ให้ลูกค้าไปค้นหาจากชื่ออีเมล - อยากให้ค้นหาไฟล์ง่าย ๆ ไฟล์ไม่หายคอมเมนต์งานได้ 	<ul style="list-style-type: none"> - จะตัดสินใจเรื่องหนึ่งก็ต้องหาหลาย ๆ เจ้า คุยเยอะจนจำไม่ได้ว่าเจ้าไหนคือเจ้าไหน คุยทางไหน จำสลับกัน - เสียเวลาพิมพ์รายละเอียดเต็ม ๆ ซ้ำ ๆ บางทีก็ไปก๊อปปาแปะ
THINKS	<ul style="list-style-type: none"> - อยากให้ระบบจัดการข้อมูล ไฟล์งานที่ลูกค้าดูได้อย่างเป็นระเบียบ หาง่าย - เมื่อคุยกับลูกค้า อยากเข้าถึงข้อมูลลูกค้าได้เร็ว ไม่ต้องกลับไปค้นหาข้อมูลลูกค้าหลายขั้นตอน - เมื่อนัดหมายเวลากับลูกค้า อยากให้มีการยืนยันและแจ้งเตือนทั้งสองฝ่ายชัดเจน 	<ul style="list-style-type: none"> - ถ้าแจ้งข้อมูลครั้งเดียวสามารถส่งให้ผู้ให้บริการที่เราสนใจได้ทั้งหมดก็จะดี - อยากให้มีแอปพลิเคชันที่รวมการสนทนาที่เกี่ยวข้องกับการแต่งงาน ไม่ต้องสลับหลายแอปพลิเคชัน - อยากให้ผู้ให้บริการแต่ละองค์ประกอบของงานแต่งงานที่ลูกค้าเลือกใช้บริการ สามารถร่วมสนทนาพร้อมกันเมื่อมีเรื่องที่เกี่ยวข้อง
DOES	<ul style="list-style-type: none"> - ติดต่อลูกค้าทางข้อความ หรือโทรศัพท์ ต้องกลับมาเปิดข้อมูลงานแต่งงานจากคอมพิวเตอร์ของทางร้าน หรือเรียกดูจากประวัติการสนทนา เนื่องจากในโทรศัพท์สามารถบันทึกได้เพียง ชื่อ และรายละเอียดสั้น ๆ เท่านั้น 	<ul style="list-style-type: none"> - ติดต่อผู้ให้บริการหลากหลายบริการอย่างน้อย 20 เจ้าทางข้อความ และโทรศัพท์เพื่อเปรียบเทียบข้อมูลการให้บริการ

	ผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงาน และผู้ให้บริการ	ลูกค้า
FEELS	<ul style="list-style-type: none"> - รู้สึกเสียเวลาที่ต้องส่งข้อมูลที่เคยส่งไปแล้วให้ลูกค้า - รู้สึกกระอักกระอ่วนใจเมื่อจำชื่อลูกค้าและรายละเอียดงานที่เกี่ยวข้องไม่ได้ 	<ul style="list-style-type: none"> - รู้สึกสับสนในการพูดคุยกับผู้ให้บริการหลาย ๆ เจ้า ระหว่างที่หาข้อมูลเพื่อเปรียบเทียบ

กรอบปัญหา (Problem Statement)

ลูกค้าต้องการระบบที่ใช้ในการติดต่อสื่อสารกับผู้ให้บริการต่าง ๆ รวมทั้งต้องการสรุปการสนทนาเกี่ยวกับรายละเอียดงานที่ตกลงกันไว้ และแสดงข้อมูลอย่างโปร่งใสทั้งสองฝ่ายไว้ด้วยกัน รวมถึงสามารถจัดการส่งต่อให้กับผู้ให้บริการที่เกี่ยวข้องพร้อมกัน

ความต้องการ (Requirements)

- 1) ลูกค้า ผู้ให้บริการ และผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงานสามารถจัดการไฟล์งานได้อย่างเป็นระเบียบ
- 2) ลูกค้า ผู้ให้บริการ และผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงานสามารถเข้าถึงและแสดงข้อมูลพื้นฐานของคู่สนทนาได้ง่ายและรวดเร็วระหว่างสนทนา

4.2.6 ระบบรายงาน (Report System)

จากการสัมภาษณ์ผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงาน 1 ท่าน และผู้ให้บริการด้านการตกแต่งงานแต่งงาน 1 ท่าน เกี่ยวกับการจัดทำรายงานเพื่อวิเคราะห์ผลประกอบการที่ผ่านมา รวมถึงการจัดการข้อมูลทางการตลาดเพื่อประกอบกลยุทธ์ทางธุรกิจ ซึ่งเป็นที่มาของแผนที่ความเข้าใจ ดังนี้

แผนที่ความเข้าใจ (Empathy Map)

ตารางที่ 4-7 แผนที่ความเข้าใจ ระบบรายงาน (Report System)

	ผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงาน และผู้ให้บริการ
SAYS	- ไม่รู้จะคิดโปรโมชั่น หรือนำเสนอสินค้าและบริการอย่างไร จึงจะได้ประสิทธิภาพ และสร้างยอดขายได้มากที่สุด - ต้องรอข้อมูลสรุปยอดขายรายเดือนจากบัญชี
THINKS	- อยากให้มีข้อมูลคู่แข่งหรือธุรกิจเกี่ยวกับงานแต่งงานที่ประสบความสำเร็จ รวมทั้งปัจจุบันเทรนด์ความนิยมของผู้บริโภคเลือกซื้อสินค้าและบริการแบบใด
DOES	- จัดทำรายงานยอดขายและกำไรเป็นหลักในการวิเคราะห์ธุรกิจ - พิจารณาวามีคนเข้ามาดูโพสต์ คอมเมนต์ กดไลก์ ติดต่อยืนยันการจองเท่าไร ในการวิเคราะห์การจัดสรรงบประมาณสำหรับทำการตลาด
FEELS	- รู้สึกเสียแรง เงินทุน เวลา ในการลองผิดลองถูก โดยไม่มีข้อมูลสนับสนุน

กรอบปัญหา (Problem Statement)

ผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงาน และผู้ให้บริการต้องการระบบที่แสดงรายงานยอดขายอย่างรวดเร็วและครอบคลุม รวมถึงข้อมูลสินค้าที่ขายและบริการที่ได้รับความนิยมในตลาด จากระบบที่มีข้อมูลที่น่าเชื่อถือ และเข้าถึงได้ง่าย

ความต้องการ (Requirements)

- 1) ผู้ให้บริการสามารถดูรายงานยอดขาย จำนวนลูกค้าที่เข้าชมสินค้าและบริการแบบเรียลไทม์ได้ โดยแยกประเภทสินค้าและบริการ
- 2) ผู้ให้บริการสามารถเข้าถึงข้อมูลแนวโน้มความนิยมสินค้าและบริการด้านธุรกิจแต่งงาน

4.3 การสร้างและทดสอบระบบต้นแบบแบบหยาบ (Low-fidelity Prototyping and Testing)

4.3.1 การสร้างระบบต้นแบบแบบหยาบ (Low-Fidelity Mockups)

จากการทำความเข้าใจกรอบปัญหาและความต้องการของกลุ่มเป้าหมายมาใช้ในการระดมความคิดและตักตวงไอเดียสามารถสร้างระบบต้นแบบอย่างหยาบของโมบายล์แอปพลิเคชันของธุรกิจงานแต่งงานสำหรับผู้ใช้งานทั้ง 3 กลุ่ม ได้แก่ ผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงาน ผู้ให้บริการ และลูกค้า โดยแบ่งเป็น 6 ระบบ ดังนี้

1) ระบบสมาชิก (Membership System)

แอปพลิเคชันสำหรับลูกค้า

ส่วนที่ 1: การใช้งานบัญชีสมาชิก

(1) หน้าเข้าระบบบัญชีสมาชิก แสดงดังรูปที่ 4-1

The image displays three sequential wireframe screens for a login system, all titled "Welcome Back".

- Screen 1 (Left):** Shows the initial login form. It has two radio buttons: "Personal Account" (selected) and "Business Account". Below are two input fields: "Email" with the placeholder "Enter Your Email Address" and "Password" with the placeholder "Enter Your Email Password". There are "Remember me" and "Forget Password?" options. A "Login" button is at the bottom. Below it are "Or Login With" options for "Google Account" and "Facebook Account", and a "Don't have account? Sign Up" link.
- Screen 2 (Middle):** Shows the same form after a failed login attempt. The "Email" field is filled with "Eve@gmail.com" and the "Password" field is filled with "•••••". A red error message "Incorrect Email or Password" is displayed below the password field.
- Screen 3 (Right):** Shows the same form with the "Email" field filled with "Eve@gmail.com". The "Password" field is still filled with "•••••".

รูปที่ 4-1: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าเข้าระบบบัญชีสมาชิก

ส่วนที่ 2: การสมัครสมาชิก

(1) หน้าสมัครสมาชิกสำหรับกรอกข้อมูล แสดงดังรูปที่ 4-2

รูปที่ 4-2: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าสมัครสมาชิกสำหรับกรอกข้อมูล

ส่วนที่ 3: การเลือกบทบาทที่ต้องการ

(1) หน้าเลือกบทบาท ประกอบด้วย

- บทบาทเจ้าบ่าวเจ้าสาว สามารถดู สร้าง แก้ไขรายละเอียดต่าง ๆ ของงานได้
- บทบาทผู้ช่วยงานแต่งงาน สามารถดูรายละเอียดต่าง ๆ ของงานได้

แสดงดังรูปที่ 4-3

รูปที่ 4-3: ต้นแบบแบบขยายของหน้าหน้าเลือกบทบาท



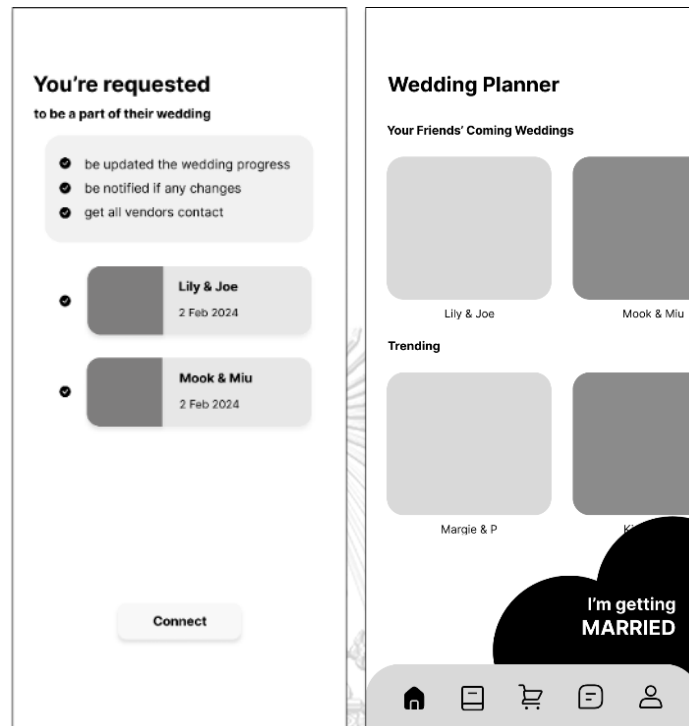
(2) หน้าบทบาทเจ้าบ่าวเจ้าสาว สำหรับกรอกข้อมูลงานแต่งงานและเชื่อมต่อกับคู่สมรส
แสดงดังรูปที่ 4-4

The image displays three wireframe screens for a wedding app interface, titled "Best Wishes Perfect Couples!".

- Screen 1 (Left):** Features a form for wedding details. It includes a header "Best Wishes Perfect Couples!" and a sub-header "Tell us more about your wedding". Below this is a large grey placeholder box. The form contains three main sections:
 - Your Name:** A text input field containing "Eve".
 - Your Partner's Name:** A text input field with a "connect" button to its right.
 - Wedding Date:** A date picker showing "26 Nov 2023".
- Screen 2 (Middle):** Focuses on connecting with a partner. It has the same header and sub-header. Below is a section titled "Connect with Your Partner" with a "Users" list.
 - A search bar with the placeholder "Search from partner's name".
 - A list of users, each with a radio button and a name:
 - Adam
 - Billie Bow
 - Cherrin K
 - Sonya Taylor
 - A "Connect" button with a heart icon at the bottom.
- Screen 3 (Right):** Shows the form from Screen 1, but with "Adam" selected in the "Your Partner's Name" field. A "connect" button is next to the name. At the bottom right, there is a "LET'S DO IT >" button.

รูปที่ 4-4: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าบทบาทเจ้าบ่าวเจ้าสาว

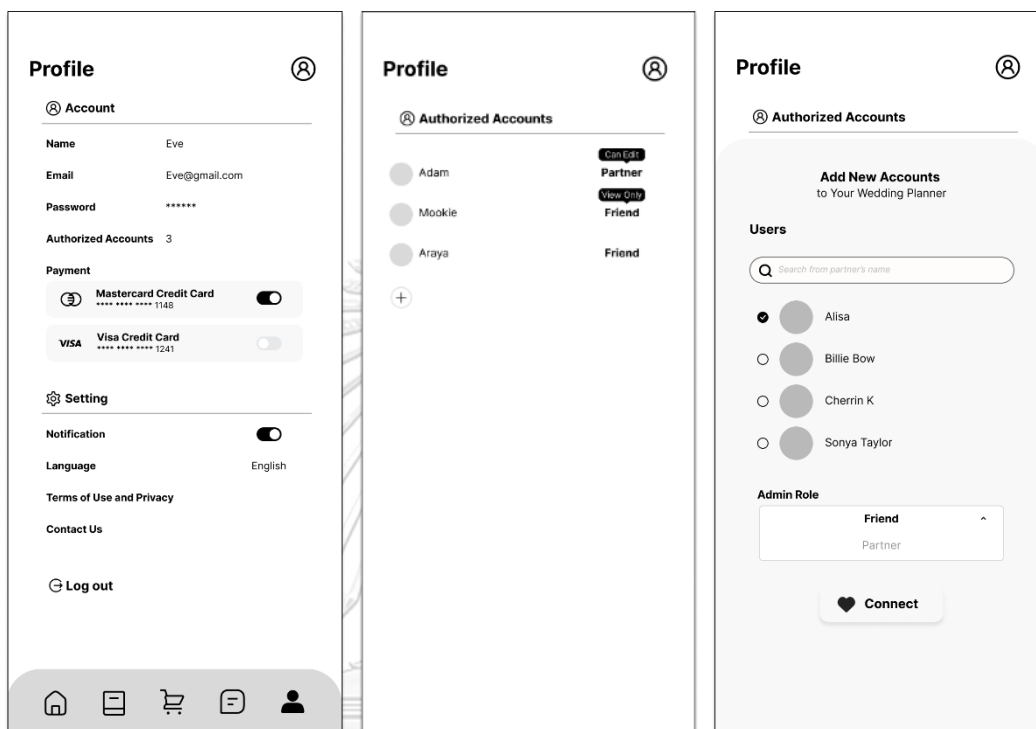
- (3) หน้าบทบาทผู้ช่วยงานแต่งงาน สำหรับตอบรับคำเชิญเป็นผู้ช่วยจากเจ้าบ่าวเจ้าสาว แสดงดังรูปที่ 4-5



รูปที่ 4-5: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าบทบาทผู้ช่วยงานแต่งงาน

ส่วนที่ 4: การจัดการบัญชีสมาชิก

- (1) หน้าจัดการข้อมูลบัญชีสมาชิก สำหรับจัดการข้อมูลชื่อ อีเมล รหัสผ่าน และส่งคำเชิญไปยังบัญชีผู้ใช้งานอื่นที่ต้องการเชิญมาเป็นผู้ช่วยงานแต่งงาน รวมทั้งตั้งค่าการใช้งานอื่น ๆ แสดงดังรูปที่ 4-6



รูปที่ 4-6: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าจัดการข้อมูลบัญชีสมาชิก

แอปพลิเคชันสำหรับผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงาน

ส่วนที่ 1: การใช้งานบัญชีสมาชิก

(1) หน้าเข้าระบบบัญชีสมาชิก แสดงดังรูปที่ 4-7

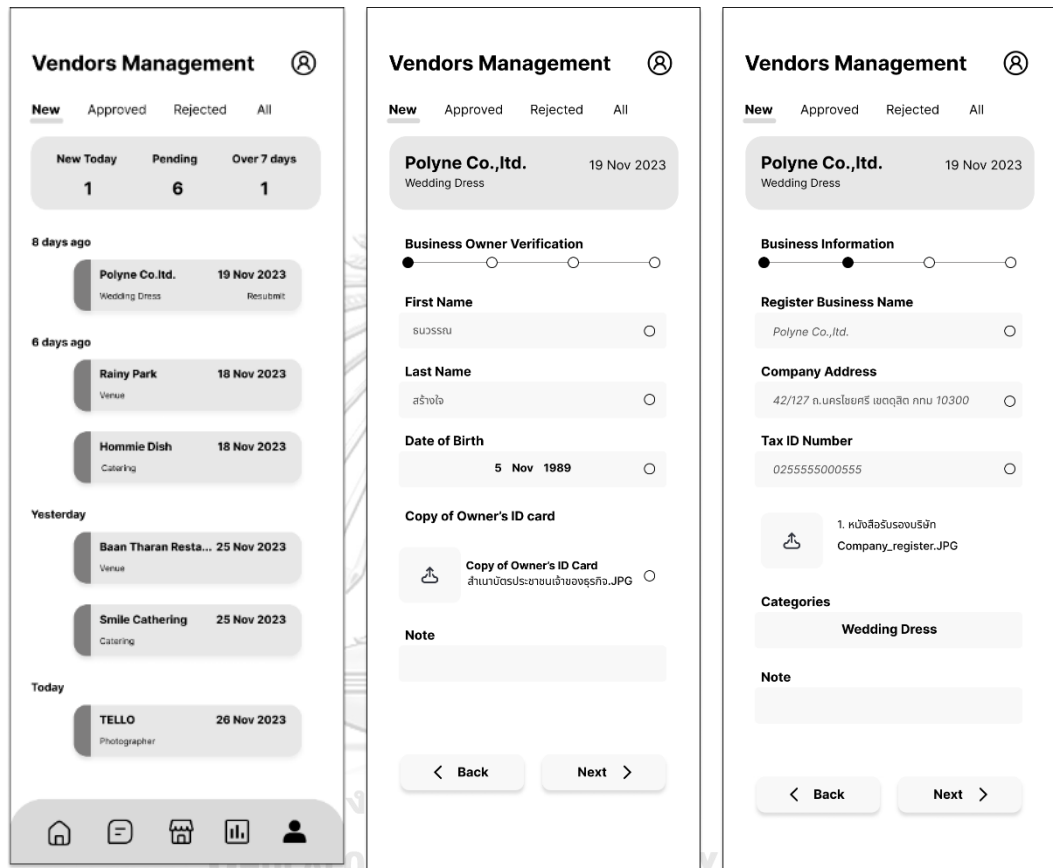
The image displays three sequential wireframe screens for the Super Admin login process. Each screen is titled "Super Admin" and features a login form with the following elements:

- Screen 1 (Initial State):** Shows the login form with empty fields. The "Email" field contains the placeholder text "Enter Your Email Address". The "Password" field contains the placeholder text "Enter Your Email Password". There are radio buttons for "Remember me" and a link for "Forget Password?". A "Login" button is at the bottom.
- Screen 2 (Incorrect Credentials):** Shows the form with the email "Admin@Aganize.co.th" entered. The password field is filled with masked characters (dots). A message "Incorrect Email or Password" is displayed below the password field.
- Screen 3 (Successful Login):** Shows the form with the email "Admin@Aganize.co.th" entered. The password field is filled with masked characters. A message "Incorrect Email or Password" is displayed below the password field.

รูปที่ 4-7: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าเข้าระบบบัญชีสมาชิก

ส่วนที่ 2: การจัดการบัญชีผู้ให้บริการที่เข้ามาส่งเอกสารสมัครเป็นผู้ให้บริการบนแอปพลิเคชัน

(1) หน้าจัดการข้อมูลบัญชีผู้ให้บริการที่สมัครมาใหม่ ซึ่งผู้ดูแลระบบ (Admin) สามารถการคัดกรองเอกสารจดทะเบียนของแต่ละบริษัท แสดงดังรูปที่ 4-8 และ 4-9



รูปที่ 4-8 : ต้นแบบแบบหยาบของหน้าเข้าระบบบัญชีสมาชิก

Vendors Management ⊗

New Approved Rejected All

Polyne Co.,Ltd. 19 Nov 2023
Wedding Dress

Registered Document

● — ● — ● — ○

Company's Registered Document

- 1. หนังสือรับรองบริษัท
Company_register.JPG
- 2. รายชื่อผู้ถือหุ้น/บรรณหน้าคู่
Company_register2.JPG
- 3. ทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม (ภ.พ.20)
Company_register3.JPG
- E-Signature for invoice (Optional)
Signature.JPG

Note

< Back
Next >

Vendors Management ⊗

New Approved Rejected All

Polyne Co.,Ltd. 19 Nov 2023
Wedding Dress

Financial Information

● — ● — ● — ●

Bank Account

Account Holder

สมวรรษ สร้างใจ

Bank Name

ธนาคารกรุงเทพ

Bank Account Number

021 4 11125 8

Upload Bank Account Document

1. Copy of Bookbank
Bookbank.JPG

Note

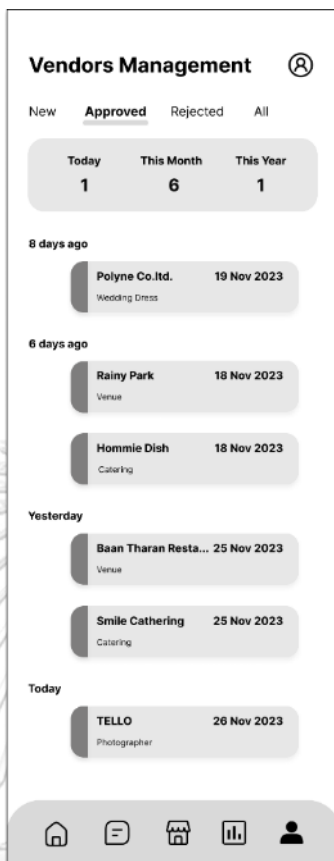
< Back
Submit

Account Verification Summited

We are working on your documents.
Please wait for our email within 7 days

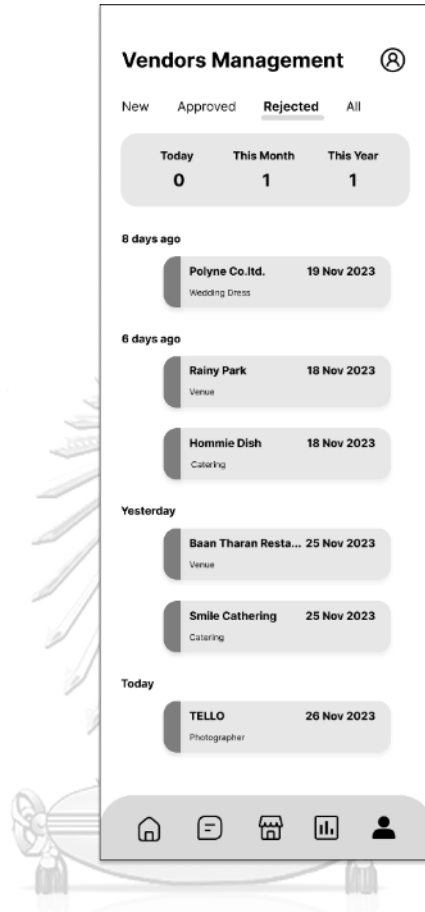
รูปที่ 4-9: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าเข้าระบบบัญชีสมาชิก

(2) หน้าสรุปรายการผู้ให้บริการที่ได้รับการอนุมัติแล้ว (Approved) แสดงดังรูปที่ 4-10



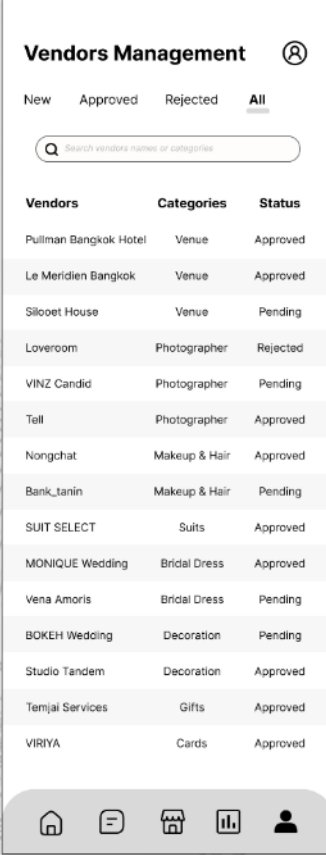
รูปที่ 4-10: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าสรุปรายการผู้ให้บริการที่ได้รับการอนุมัติแล้ว (Approved)

- (3) หน้าสรุปรายการผู้ให้บริการที่ถูกปฏิเสธการสมัคร (Reject) เนื่องจากพบความผิดปกติของข้อมูลหรือเอกสาร แสดงดังรูปที่ 4-11



รูปที่ 4-11: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าสรุปรายการผู้ให้บริการที่ถูกปฏิเสธการสมัคร (Reject)

- (4) หน้าสรุปรายการผู้ให้บริการผู้ให้บริการทั้งหมดที่อยู่บนแอปพลิเคชัน (All)
แสดงดังรูปที่ 4-12



Vendors Management Ⓜ

New Approved Rejected **All**

🔍 Search vendors names or categories

Vendors	Categories	Status
Pullman Bangkok Hotel	Venue	Approved
Le Meridien Bangkok	Venue	Approved
Silooet House	Venue	Pending
Loveroom	Photographer	Rejected
VINZ Candid	Photographer	Pending
Tell	Photographer	Approved
Nongchat	Makeup & Hair	Approved
Bank_tanin	Makeup & Hair	Pending
SUIT SELECT	Suits	Approved
MONIQUE Wedding	Bridal Dress	Approved
Vena Amoris	Bridal Dress	Pending
BOKEH Wedding	Decoration	Pending
Studio Tandem	Decoration	Approved
Temjal Services	Gifts	Approved
VIRIYA	Cards	Approved

🏠 📄 🏠 📊 👤

รูปที่ 4-12: ต้นแบบแบบหยาบของ หน้าสรุปรายการผู้ให้บริการผู้ให้บริการทั้งหมดที่อยู่บนแอปพลิเคชัน (All)

ส่วนที่ 2: การจัดการบัญชีผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงาน

(1) หน้าจัดการข้อมูลบัญชีผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงาน ในการตั้งค่าบัญชี ชื่อ อีเมล รหัสผ่าน เลขที่บัญชีธนาคาร แสดงดังรูปที่ 4-13

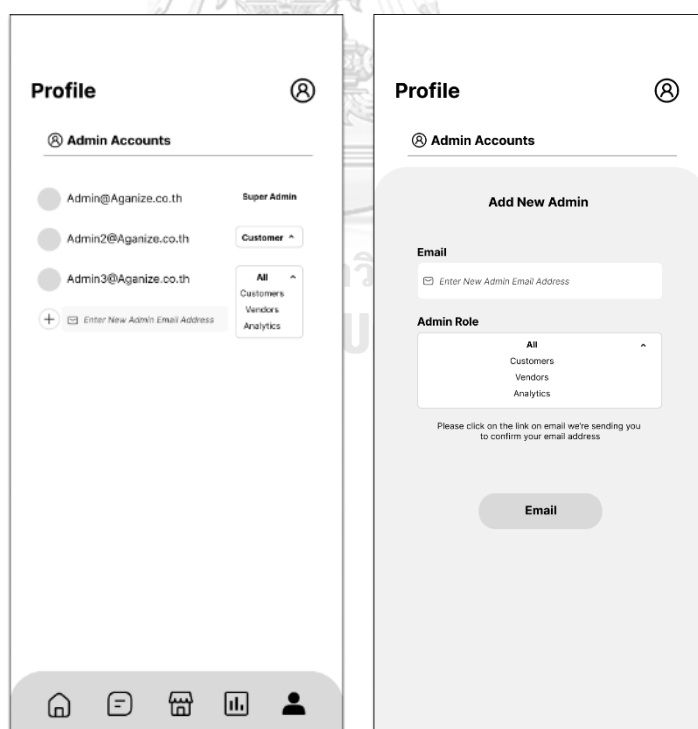


รูปที่ 4-13: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าจัดการข้อมูลบัญชีผู้ให้บริการ
จัดการงานแต่งงาน

(2) หน้าจัดการบัญชีผู้ดูแลระบบ โดยสามารถเลือกบทบาทตามขอบเขตที่บัญชีผู้ดูแลสามารถสร้าง ลบ แก้ไขข้อมูลในระบบนั้น ๆ ได้ ได้แก่

- ผู้ดูแลระบบลูกค้า (Customers Admin) สามารถเข้าถึงข้อมูลทั้งหมดของบัญชีผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงาน และสร้าง ลบ แก้ไขข้อมูลในระบบการวางแผนงานแต่งงาน ระบบจัดการข้อมูลผู้ให้บริการของผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงานและระบบสนทนาสดได้
- ผู้ดูแลระบบผู้ให้บริการ (Vendors Admin) สามารถเข้าถึงข้อมูลทั้งหมดของบัญชีผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงาน และสร้าง ลบ แก้ไขข้อมูลในระบบการวางแผนงานแต่งงาน และระบบสนทนาสดได้
- ผู้ดูแลระบบรายงาน (Analytics Admin) สามารถเข้าถึงข้อมูลทั้งหมดของบัญชีผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงาน โดยเฉพาะข้อมูลในระบบรายงาน
- ผู้ดูแลทุกระบบ (All) สามารถเข้าถึงและจัดการ เพิ่ม ลบ แก้ไข ข้อมูลทั้งหมดของบัญชีผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงานได้

แสดงดังรูปที่ 4-14



รูปที่ 4-14: ต้นแบบแบบขยายของหน้าจัดการบัญชีผู้ดูแลระบบ

แอปพลิเคชันสำหรับผู้ให้บริการ

ส่วนที่ 1: การเข้าใช้งานบัญชีสมาชิก

(1) หน้าเข้าระบบบัญชีสมาชิก แสดงดังรูปที่ 4-15

The image displays three sequential wireframe screens of a login interface for a service provider. Each screen features a 'Welcome Back' header and two radio buttons for account selection: 'Personal Account' (unselected) and 'Business Account' (selected). The 'Email' field contains a placeholder 'Enter Your Email Address' in the first screen, and the email 'Admin@AGroup.com' in the second and third. The 'Password' field has a placeholder 'Enter Your Email Password' in the first screen, and a masked password '••••••' in the second and third. Below the password field, there are radio buttons for 'Remember me' and a link for 'Forgot Password?'. A 'Login' button is positioned below the password field. Underneath, there is a section for 'Or Login With' featuring buttons for 'Google Account' and 'Facebook Account', and a link for 'Don't have account? Sign Up'. In the second and third screens, a red error message 'Incorrect Email or Password' is displayed below the password field.

รูปที่ 4-15: ต้นแบบแบบหยาบของการเข้าใช้งานบัญชีสมาชิก

ส่วนที่ 2: การสมัครสมาชิก

(1) หน้าสมัครบัญชีสำหรับสร้างบัญชีธุรกิจ (Business Account) ของผู้ให้บริการ แสดงดังรูปที่ 4-16

The image displays three sequential wireframe screens for a 'Create Account' form, specifically for a Business Account. Each screen features a title 'Create Account' and two radio buttons: 'Personal Account' (unselected) and 'Business Account' (selected).

- Screen 1 (Initial Form):** Contains input fields for 'Username' (placeholder: 'Enter Your Name'), 'Email' (placeholder: 'Enter Email Address'), 'Password' (placeholder: 'Enter Password'), and 'Confirm Password' (placeholder: 'Enter Confirm Password'). Below the password fields is a 'Password must contain:' section with four requirements: 'Minimum of 8 characters', '1 lowercase letter', '1 uppercase letter', and '1 number 1 special character', each with an unselected radio button.
- Screen 2 (Sample Data & Error):** Shows the form filled with 'Admin_LAGroup' for Username and 'Admin@AGroup.com' for Email. The Password and Confirm Password fields contain masked characters. A red error message 'Passwords do not match' is displayed below the Confirm Password field.
- Screen 3 (Sample Data & Success):** Shows the form filled with the same sample data. The password strength indicator now shows all four requirements are met with selected radio buttons.

Each screen includes a 'Sign Up' button, an 'Or Sign Up With' section with 'Google Account' and 'Facebook Account' buttons, and a link for 'Already have an account? Login'.

รูปที่ 4-16: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าสมัครบัญชีสำหรับสร้างบัญชีธุรกิจ (Business Account) ของผู้ให้บริการ

(2) หน้าสมัครสมาชิกสำหรับผู้ให้บริการใหม่กรอกข้อมูลและอัปโหลด (Upload) เอกสาร 4 ขั้นตอน ดังนี้

- หน้าการยืนยันตัวตนเจ้าของธุรกิจ และยืนยันเบอร์โทรศัพท์ด้วย OTP แสดงดังรูปที่ 4-17

The image displays three sequential screenshots of a mobile application's account verification process. Each screen features a progress indicator at the top labeled 'Business Owner Verification'.

- Screen 1 (Left):** Titled 'Account Verification', it contains input fields for 'First Name', 'Last Name', and 'Date of Birth' (with a date picker set to 26 Nov 2023). Below these is an 'Upload Copy of Owner's ID card' section with a file upload area showing a progress bar at 87%. At the bottom, there is a 'Phone Number for OTP verification' field with a 'Send SMS' button and a 'Next >' button.
- Screen 2 (Middle):** This screen is identical to the first, showing the same verification steps.
- Screen 3 (Right):** Titled 'OTP Verification', it prompts the user to 'Please enter OTP sent to 08x xxx 3662' with four input boxes. Below this is a 'Resend SMS' button and a 'Resend' button.

รูปที่ 4-17: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าการยืนยันตัวตนเจ้าของธุรกิจ และยืนยันเบอร์โทรศัพท์ด้วย OTP

- หน้าข้อมูลธุรกิจ แบ่งตามประเภทผู้ให้บริการ ได้แก่ ผู้ให้บริการบุคคล (Individual) และ ผู้ให้บริการจดทะเบียนบริษัท (Corporate) แสดงดังรูปที่ 4-18

The image shows two side-by-side screenshots of the 'Account Verification' form. Both forms have a progress bar at the top with three steps, where the first step is active. The forms include fields for 'Business Type', 'Register Business Name', 'Company Address', 'Tax ID Number', and 'Categories'. The 'Categories' dropdown is set to 'Venue'. Navigation buttons for 'Back' and 'Next' are at the bottom.

Left Form (Individual):

- Business Type:** Individual, Corporate
- Register Business Name:** Enter Registered Business Name
- Company Address:** Enter Company Full Address
- Tax ID Number:** Enter 13 digit of Tax ID
- Categories:** Venue

Right Form (Corporate):

- Business Type:** Individual, Corporate
- Register Business Name:** Enter Registered Business Name
- Company Address:** Enter Company Full Address
- Tax ID Number:** Enter 13 digit of Tax ID
- Categories:** Venue

รูปที่ 4-18: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าข้อมูลธุรกิจ แบ่งตามประเภทผู้ให้บริการ

- หน้าเอกสารจดทะเบียนบริษัท สำหรับผู้ให้บริการอัปโหลด (Upload) เอกสารจดทะเบียนบริษัทกรณีเป็นผู้ให้บริการจดทะเบียนบริษัท (Corporate) แสดงดังรูปที่ 4-19

Account Verification

Registered Document

Upload Company's Registered Document
*File must be in .JPG, PNG or .PDF format and its size to not exceed 10MB

1. หนังสือรับรองบริษัท
Company_registration.JPG
Upload 82%

2. รายชื่อผู้ถือหุ้น/บริษัทหุ้นร
Company_holder2.JPG
Upload 0%

3. ทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม (ภ.พ. 20)

E-Signature for invoice (Optional)
Signature.JPG
Upload 82%

< Back Next >

รูปที่ 4-19: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าเอกสารจดทะเบียนบริษัท

- หน้าข้อมูลทางการเงิน สำหรับผู้ให้บริการกรอกข้อมูลบัญชีธนาคารเพื่อใช้ในการรับชำระเงินจากการจองของลูกค้านแอปพลิเคชัน แสดงดังรูปที่ 4-20

Account Verification ®

Financial Information

Add Your Bank Account
to get paid when items sell

Account Holder
Enter Account Holder Name of Your Bank Account

Bank Name
Enter Bank Name of Your Bank Account

Bank Account Number
Enter 10 Digit of Your Bank Account

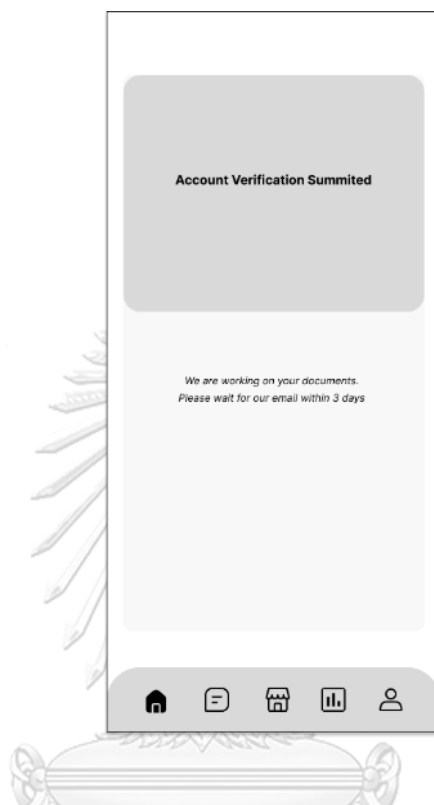
Upload Bank Account Document
*We must be in JPG, PNG or JPEG format and its size is not exceed 10MB

1. Copy of Bookbank
Backbank.JPG 42K

< Back Submit

รูปที่ 4-20: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าข้อมูลทางการเงิน

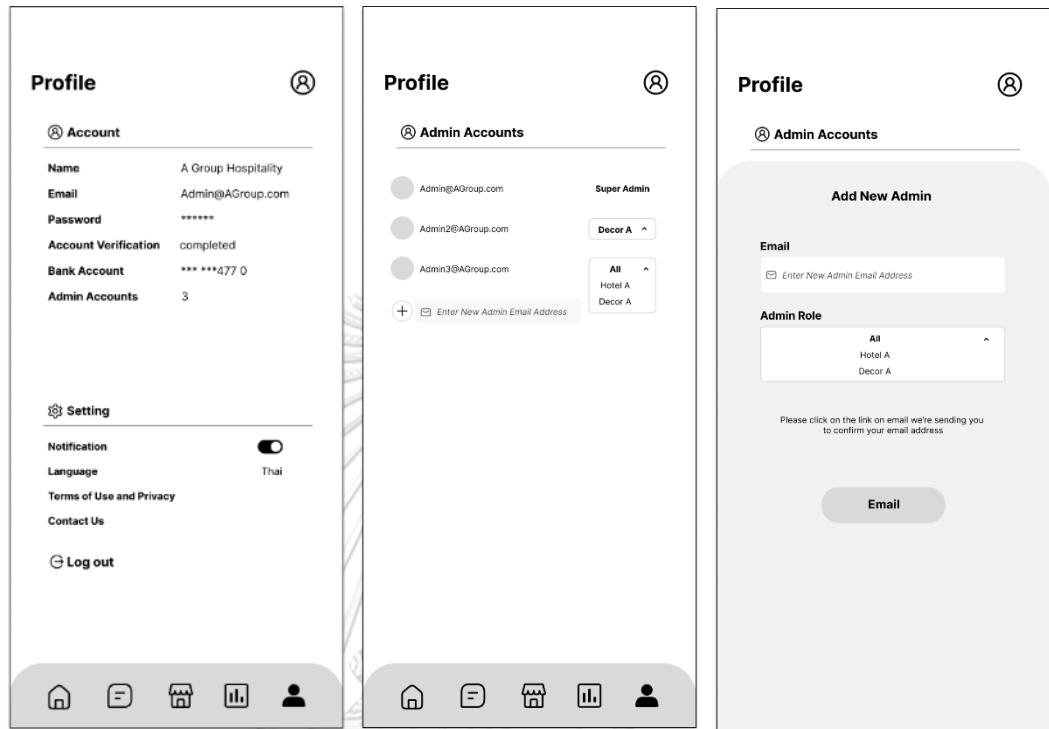
- หน้ายืนยันการส่งข้อมูลและเอกสารยืนยันบัญชีสำเร็จ ผู้ให้บริการจะได้รับอีเมลผลการสมัครภายใน 3 วัน และสามารถเริ่มต้นการใช้งานได้จากการกด Link ที่ได้รับจากอีเมลนั้น แสดงดังรูปที่ 4-21



รูปที่ 4-21: ต้นแบบแบบหยาบของหน้ายืนยันการส่งข้อมูลและเอกสารยืนยันบัญชีสำเร็จ

ส่วนที่ 3: การจัดการบัญชีสมาชิก

(1) หน้าจัดการข้อมูลบัญชีสมาชิก สำหรับส่งคำเชิญไปยังบัญชีผู้ใช้งานอื่นที่ต้องการเชิญมาเป็นผู้ดูแลระบบ (Admin) แสดงดังรูปที่ 4-22



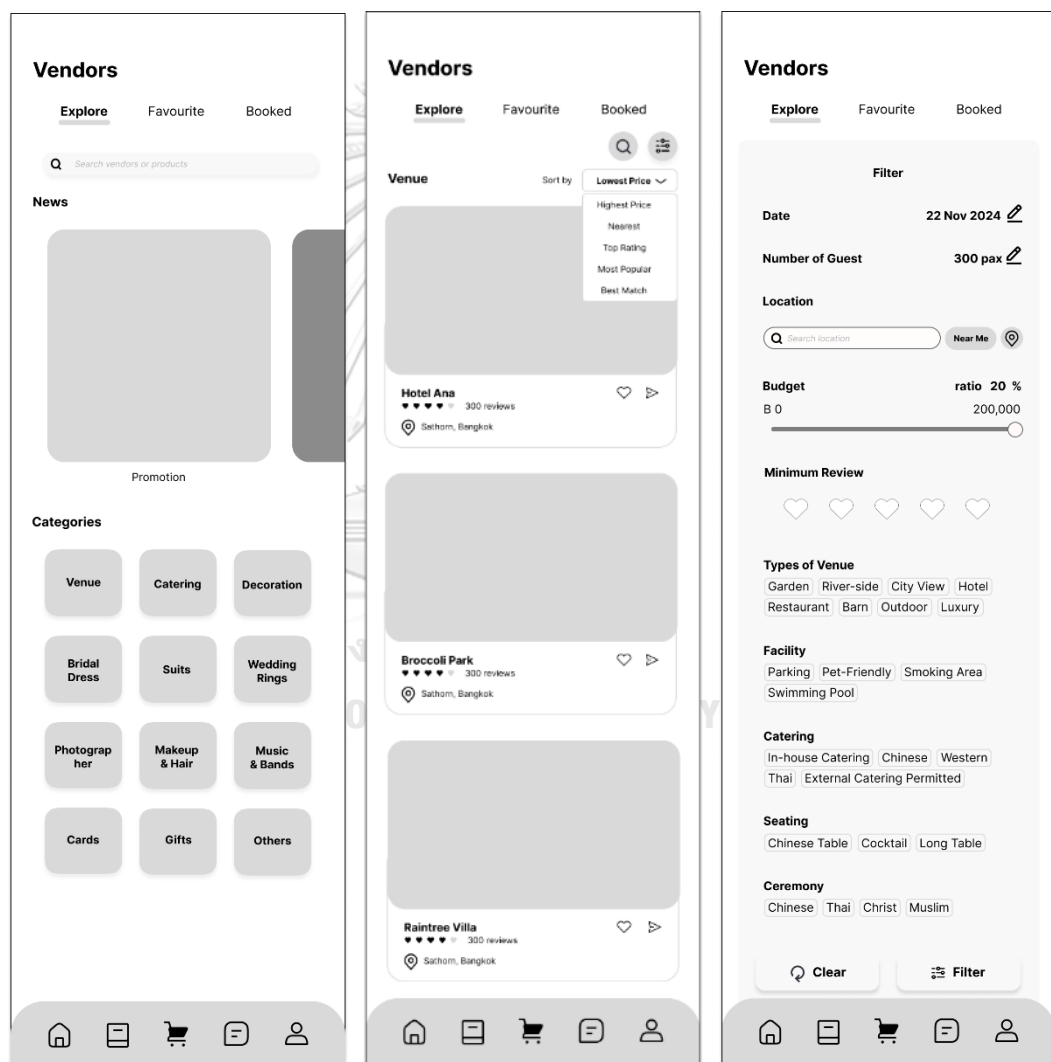
รูปที่ 4-22: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าจัดการข้อมูลบัญชีสมาชิก
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
CHULALONGKORN UNIVERSITY

(2) ระบบจัดการข้อมูลผู้ให้บริการ (Service Provider Data Management System)

แอปพลิเคชันสำหรับลูกค้า

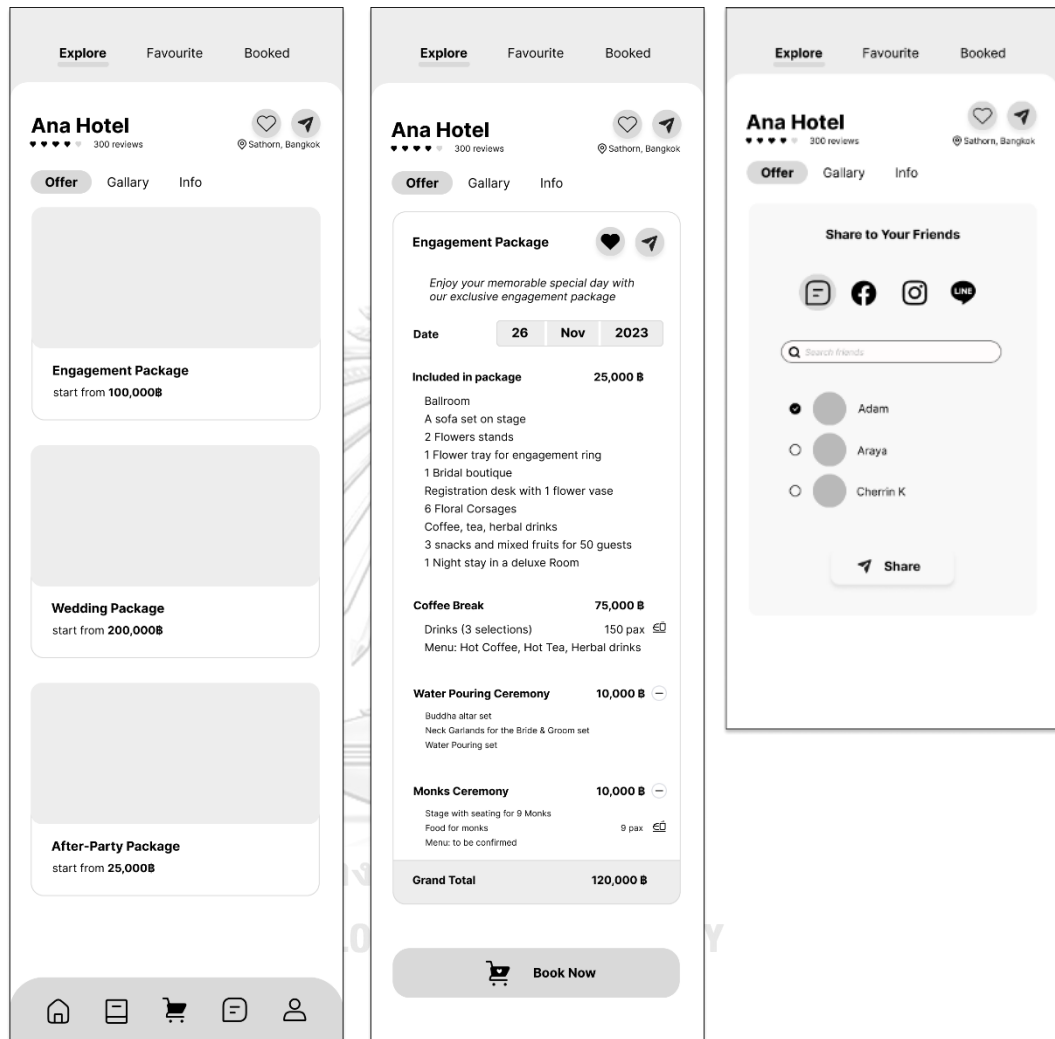
ส่วนที่ 1: การแสดงผลตัวเลือกร้านค้าประเภทต่าง ๆ

(1) หน้าหลักในการแสดงผลตัวเลือกร้านค้าประเภทต่าง ๆ จากการกรอง และเรียงลำดับตามความชอบหรือเงื่อนไขต่าง ๆ เช่น วันที่แต่งงาน สถานที่ เป็นต้น แสดงดังรูปที่ 4-23



รูปที่ 4-23: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าหลักในการแสดงผลตัวเลือกร้านค้าประเภทต่าง ๆ

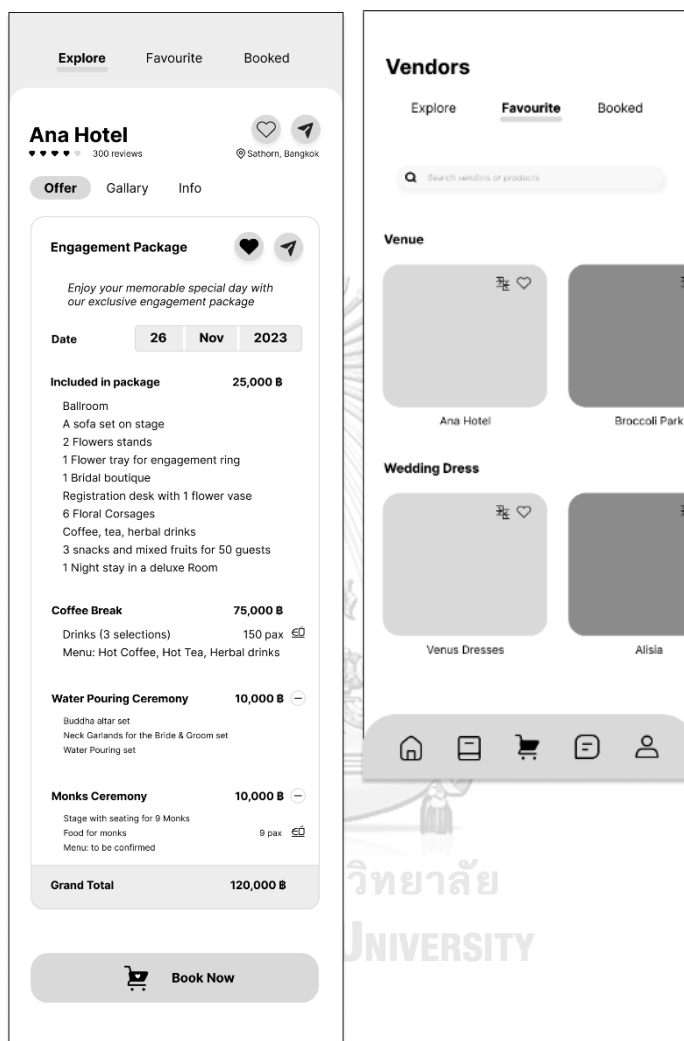
(2) หน้าร้านค้าและรายละเอียดสินค้า และ/หรือบริการของร้านค้า โดยสามารถกดขอสินค้าหรือบริการนั้น ๆ เพื่อจัดเก็บไว้ในรายการที่ชอบ (Favourite) รวมทั้งสามารถกดส่งหน้าร้านค้าและรายละเอียดสินค้าให้เจ้าบ่าวเจ้าสาว และผู้ให้บริการ แสดงดังรูปที่ 4-24



รูปที่ 4-24: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าร้านค้าและรายละเอียดสินค้า และ/หรือบริการของร้านค้า

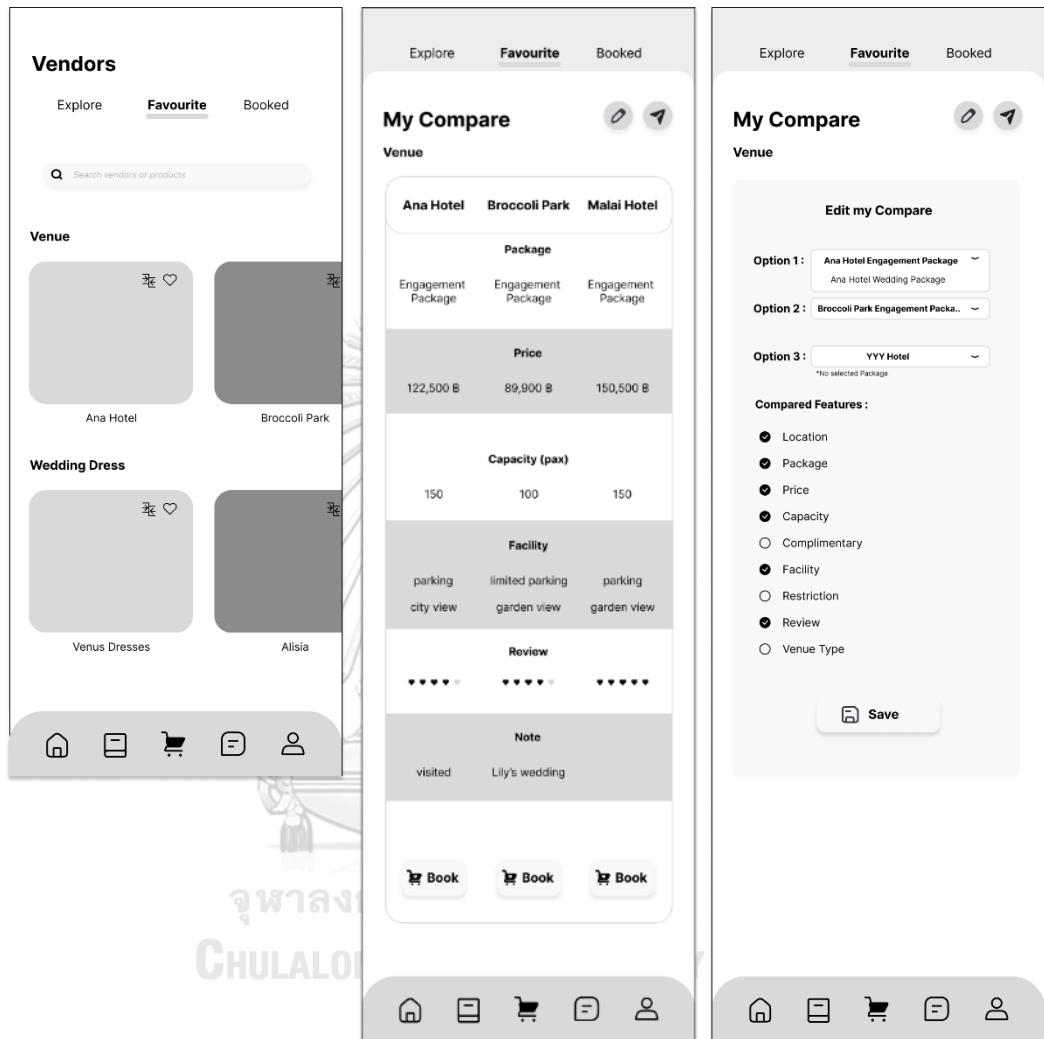
ส่วนที่ 2: ข้อมูลร้านค้าที่ชอบ

- (1) หน้าร้านค้า หรือตัวเลือกสินค้าที่ชอบ สามารถเพิ่มหรือลบหน้าร้านค้า หรือตัวเลือกสินค้าที่ชอบออกจากรายการที่ชอบได้โดยการกดไอคอนรูปหัวใจ แสดงดังรูปที่ 4-25



รูปที่ 4-25: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าร้านค้า หรือตัวเลือกสินค้าที่ชอบ

(2) หน้าแสดงการเปรียบเทียบตัวเลือกสินค้าที่ชอบในประเภทเดียวกัน โดยสามารถปรับเปลี่ยนคุณสมบัติ (Features) ที่ใช้ในการเปรียบเทียบ แสดงดังรูปที่ 4-26

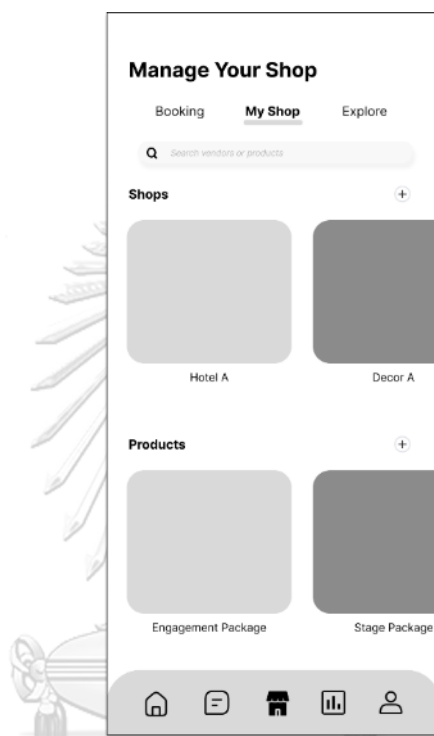


รูปที่ 4-26: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าแสดงการเปรียบเทียบตัวเลือกสินค้าที่ชอบในประเภทเดียวกัน

แอปพลิเคชันสำหรับผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงาน

ส่วนที่ 1: การจัดการร้านค้า และสินค้าหรือบริการของผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงาน โดยสามารถสร้าง ลบ แก้ไข ส่งต่อข้อมูลดังนี้

(1) หน้าการจัดการข้อมูลร้าน (My Shop) แสดงดังรูปที่ 4-27



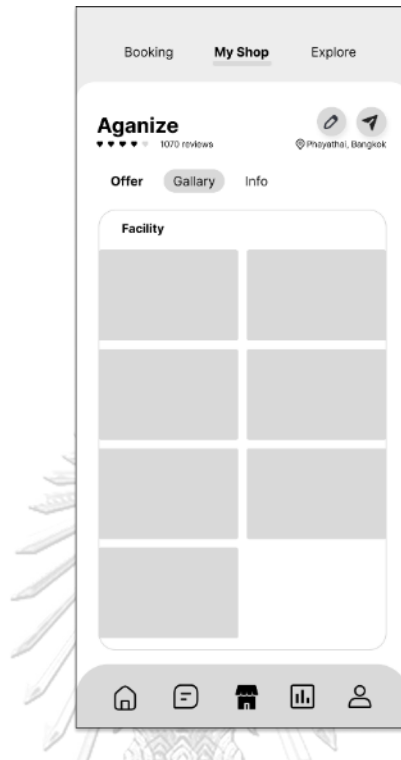
รูปที่ 4-27: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าการจัดการข้อมูลร้าน (My Shop)

(2) หน้าการจัดการข้อมูลสินค้า (Offer) แสดงดังรูปที่ 4-28



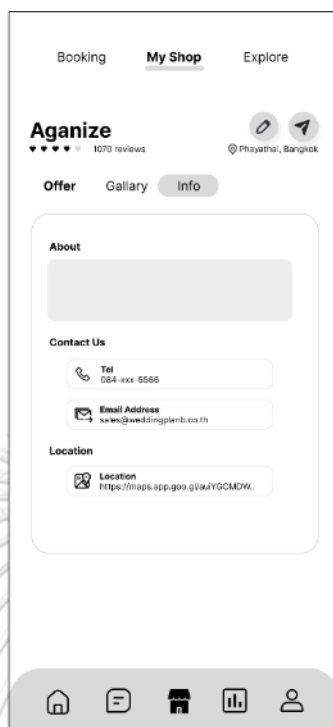
รูปที่ 4-28: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าการจัดการข้อมูลสินค้า (Offer)

(3) หน้าการจัดการข้อมูลรูปภาพ (Gallery) แสดงดังรูปที่ 4-29



รูปที่ 4-29: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าการจัดการข้อมูลรูปภาพ (Gallery)

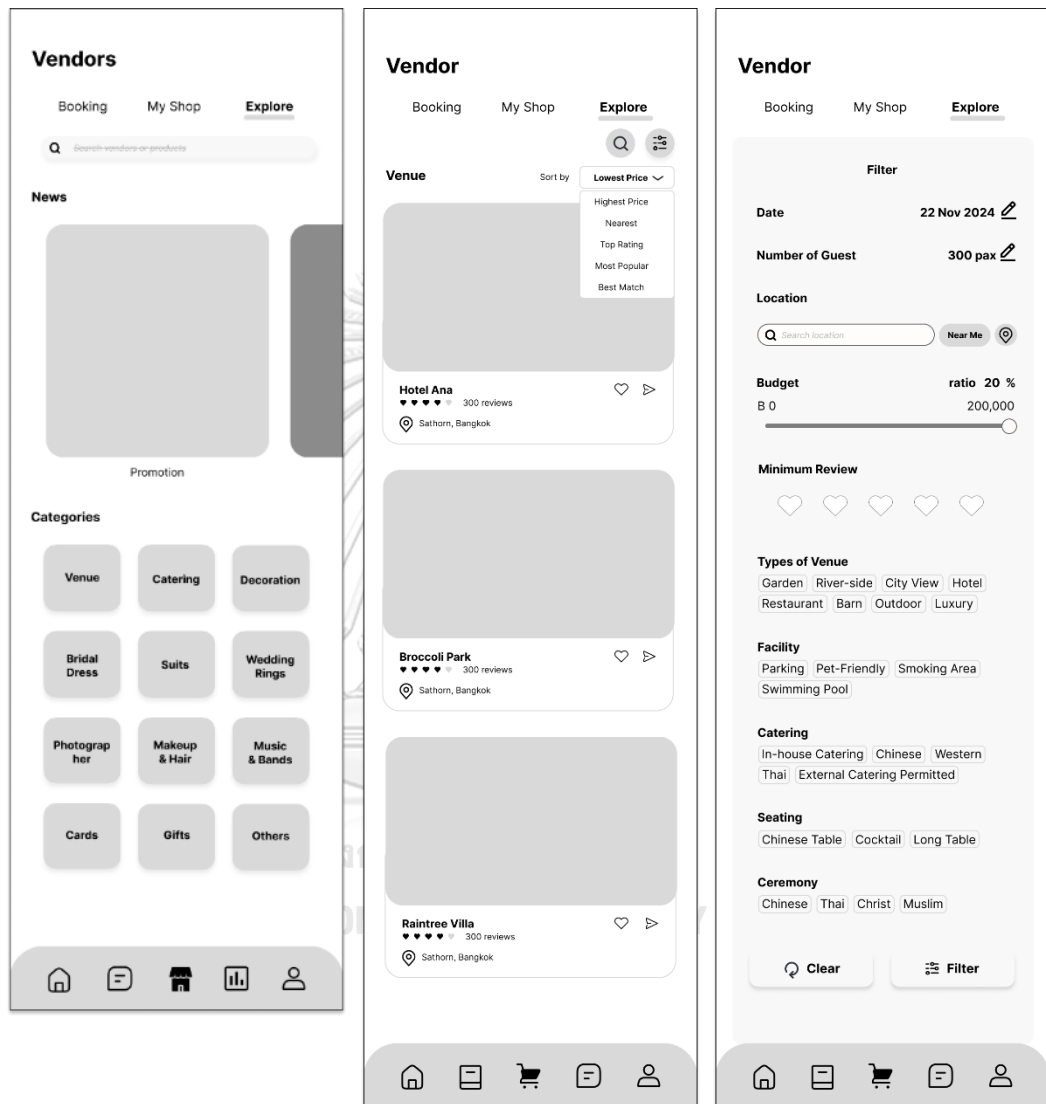
(4) หน้าการจัดการข้อมูลทั่วไปของร้านค้า (Info) แสดงดังรูปที่ 4-30



รูปที่ 4-30: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าการจัดการข้อมูลทั่วไปของร้านค้า (Info)

ส่วนที่ 2: การแสดงผลร้านค้าทุกประเภทที่อยู่บนแอปพลิเคชัน

(1) หน้าแสดงผลร้านค้าแต่ละประเภท (Explore) โดยสามารถกรอง และเรียงลำดับตามความชอบหรือเงื่อนไขต่าง ๆ เหมือนกับการแสดงผลของผู้ใช้งานกลุ่มลูกค้า เพื่อดูแลความเรียบร้อยของแอปพลิเคชัน แสดงดังรูปที่ 4-31



รูปที่ 4-31: ต้นแบบแบบขยายของหน้าแสดงผลร้านค้าแต่ละประเภท (Explore)

แอปพลิเคชันสำหรับผู้ให้บริการ

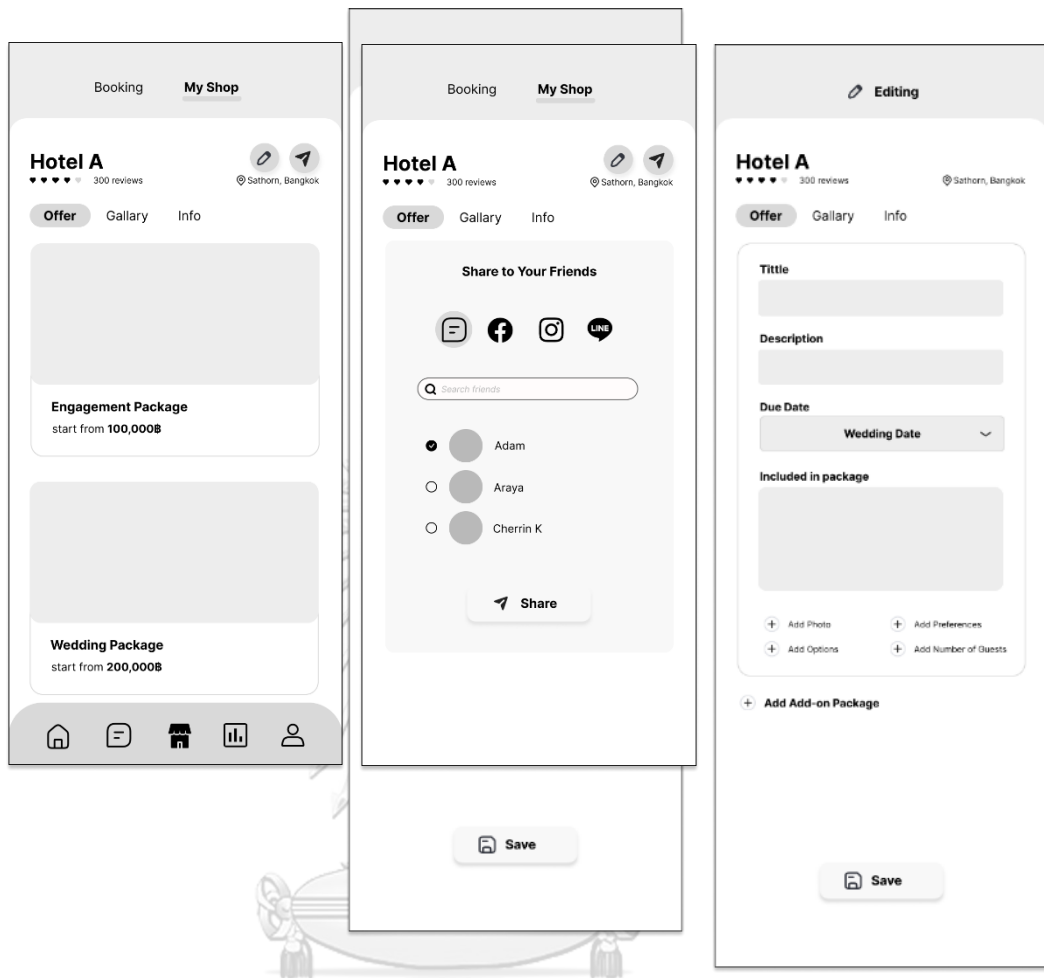
ส่วนที่ 1: การจัดการร้านค้า และสินค้าหรือบริการของร้านค้า โดยสามารถสร้าง ลบ แก้ไข ส่งต่อข้อมูลดังนี้

(1) หน้าการจัดการข้อมูลร้าน (Shops) แสดงดังรูปที่ 4-32



รูปที่ 4-32: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าการจัดการข้อมูลร้าน (Shops)

(2) หน้าการจัดการข้อมูลสินค้า (Offer) แสดงดังรูปที่ 4-33



รูปที่ 4-33: ต้นแบบแบบขยายของหน้าการจัดการข้อมูลสินค้า (Offer)

(3) หน้าการจัดการข้อมูลรูปภาพ (Gallery) แสดงดังรูปที่ 4-34

รูปที่ 4-34: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าการจัดการข้อมูลรูปภาพ (Gallery)



(4) หน้าการจัดการข้อมูลทั่วไปของร้านค้า (Info) แสดงดังรูปที่ 4-35

Editing

Hotel A
★★★★☆ 300 reviews Sathorn, Bangkok

Offer Gallery **Info**

About

Contact Us

Tel
084-xxx-5588

Facebook
no connected link

Line
no connected link

Instagram
no connected link

Website
no connected link

Email Address
soko@weddingplanb.co.th

Location

Location
<https://maps.app.goo.gl/awYGCM0W...>
paste / remove

Save

รูปที่ 4-35: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าการจัดการข้อมูลทั่วไปของร้านค้า (Info)

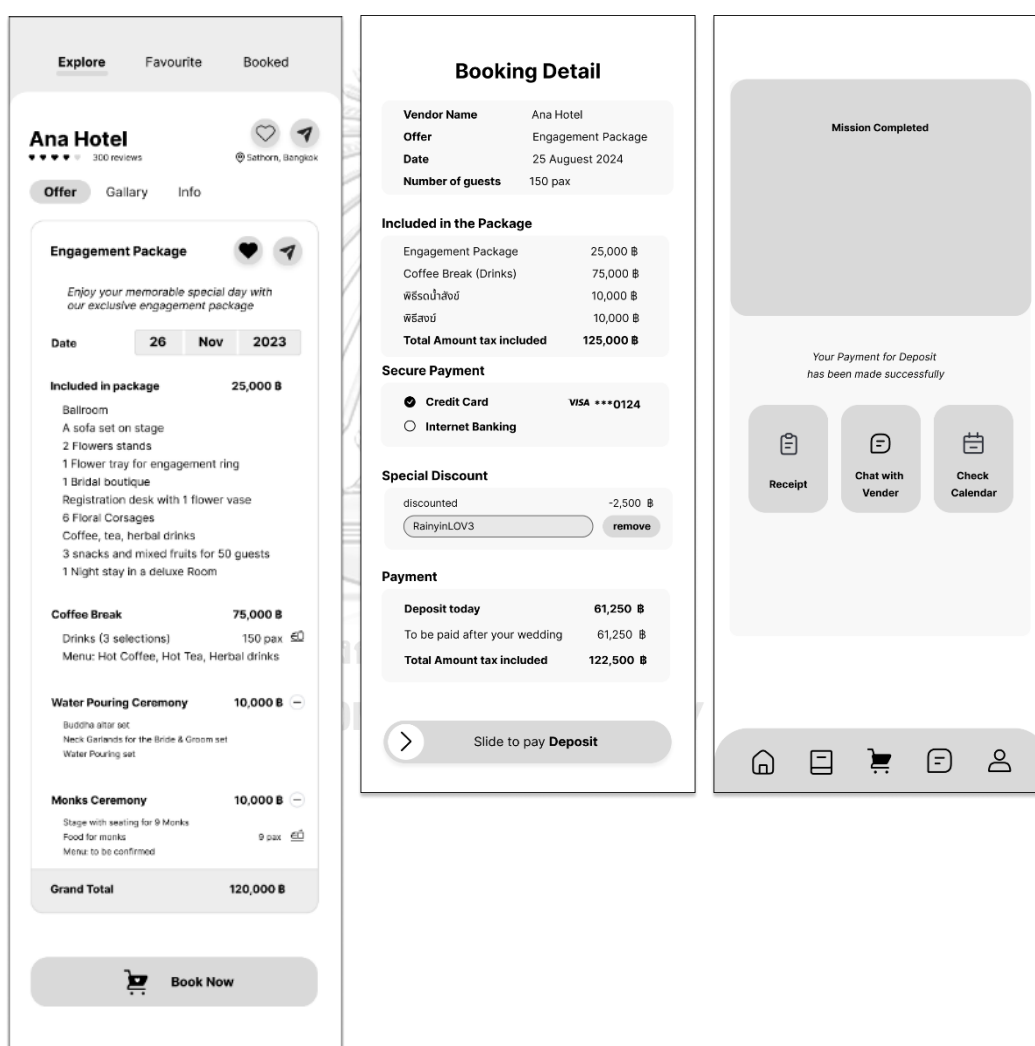
CHULALONGKORN UNIVERSITY

(3) ระบบการจองและชำระเงิน (Reservation and Payment System)

แอปพลิเคชันสำหรับลูกค้า

ส่วนที่ 1: การจองสินค้า และ/หรือบริการ

- (1) หน้ายืนยันการจองและชำระเงินสินค้า และ/หรือบริการ โดยหลังจากการชำระเงินสำเร็จ ผู้ใช้งานสามารถเรียกดูใบเสร็จการชำระเงิน สนทนากับผู้ให้บริการ และตรวจสอบปฏิทินที่แสดงรายการสินค้า และ/หรือบริการที่มีการจองในวันนั้น ๆ แสดงดังรูปที่ 4-36



รูปที่ 4-36: ต้นแบบแบบหยาบของหน้ายืนยันการจองและชำระเงินสินค้า และ/หรือบริการ ส่วนที่ 2: การแสดงผลการจองสินค้า และ/หรือบริการที่ชำระเงินสำเร็จ

- (1) หน้าแสดงรายการสินค้า และ/หรือบริการทำรายการจองและชำระเงินสำเร็จ โดยแบ่งการจองเป็น 2 ประเภท ได้แก่

- การจองที่มีการแบ่งชำระ (Deposit) แสดงวันที่ครบกำหนดชำระส่วนที่เหลือ สามารถเรียกดูใบเสร็จการชำระเงินและยืนยันการจอง และสามารถชำระเงินส่วนที่เหลือเมื่อถึงวันครบกำหนดชำระ
- การจองที่ชำระเงินเต็มจำนวน แสดงรายการการจองสำเร็จ (Fully Paid) โดยสามารถเรียกดูใบเสร็จการชำระเงินและยืนยันการจอง

แสดงดังรูปที่ 4-37

The screenshot displays three main panels in a mobile application interface:

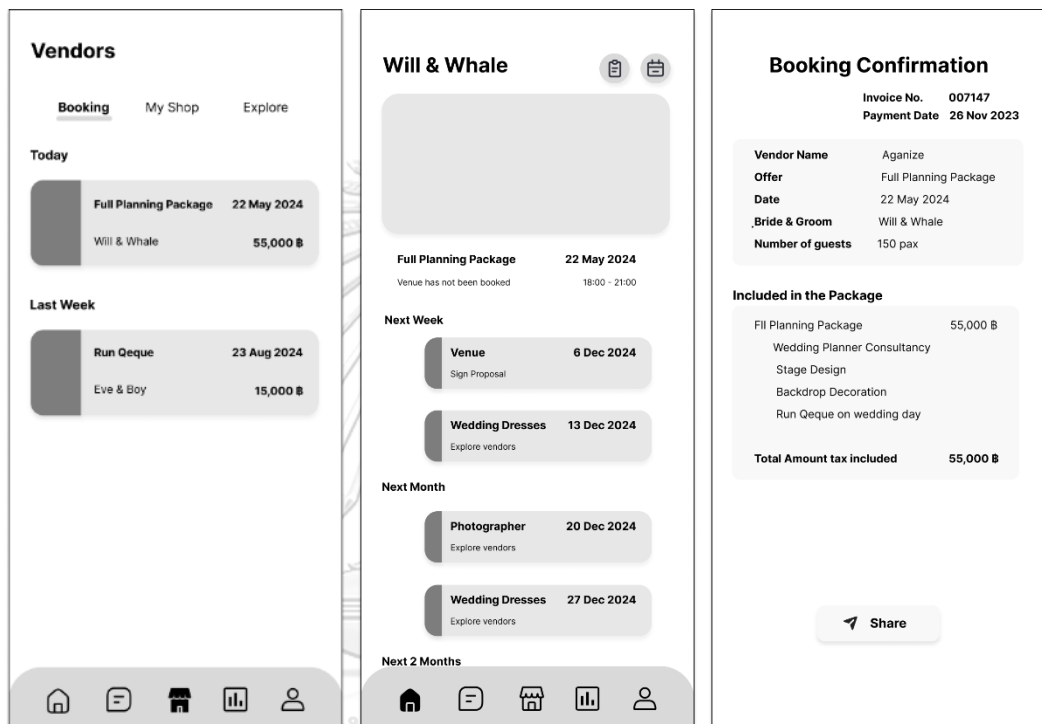
- Vendors Panel:**
 - Navigation: Explore, Favourite, **Booked**
 - Due Next Month:**
 - Engagement Package (Ana Hotel): 122,500 B. Next due amount: 61,250 B. [Review]
 - Fully Paid:**
 - Wedding Dress (Alisia): 29,500 B.
- Booking Confirmation Panel:**
 - Invoice No. 007146, Payment Date 26 Nov 2023
 - Vendor Name: Ana Hotel, Offer: Engagement Package, Date: 25 August 2024, Number of guests: 150 pax
 - Included in the Package:**
 - Engagement Package: 25,000 B
 - Coffee Break (Drinks): 75,000 B
 - พิธีแต่งงาน: 10,000 B
 - พิธีสงฆ์: 10,000 B
 - discounted: -2,500 B
 - Total Amount tax included: 122,500 B**
 - Payment Installation:**
 - Deposit paid 26 Nov 2023: 61,250 B
 - Outstanding Balance*: 61,250 B (*due 25 Aug 2024)
 - [Share]
- Booking Detail Panel:**
 - Vendor Name: Ana Hotel, Offer: Engagement Package, Date: 25 August 2024, Number of guests: 150 pax
 - Included in the Package:**
 - Engagement Package: 25,000 B
 - Coffee Break (Drinks): 75,000 B
 - พิธีแต่งงาน: 10,000 B
 - พิธีสงฆ์: 10,000 B
 - Total Amount tax included: 125,000 B**
 - Secure Payment:**
 - Credit Card (VISA ****0124)
 - Internet Banking
 - Special Discount:**
 - discounted: -2,500 B
 - RainyinLOV3 [remove]
 - Payment:**
 - Deposit paid 26 Nov 2023: 61,250 B
 - To be paid after your wedding: 61,250 B
 - Total Amount tax included: 122,500 B**
 - [> Slide to pay Balance]

รูปที่ 4-37: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าแสดงรายการสินค้า และ/หรือบริการทำรายการจอง และชำระเงินสำเร็จ

แอปพลิเคชันสำหรับผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงาน

ส่วนที่ 1: การแสดงรายการจองที่มีการชำระเงินสำเร็จ

- (1) หน้าแสดงรายการจองของลูกค้าที่ชำระเงินค่าบริการจัดการงานแต่งงานสำเร็จ โดยผู้ให้บริการสามารถเรียกดูรายละเอียดการวางแผนงานแต่งงานของลูกค้าเพื่อพูดคุย ให้คำปรึกษาเพิ่มเติม รวมทั้งเรียกดูใบเสร็จยืนยันการจอง แสดงดังรูปที่ 4-38

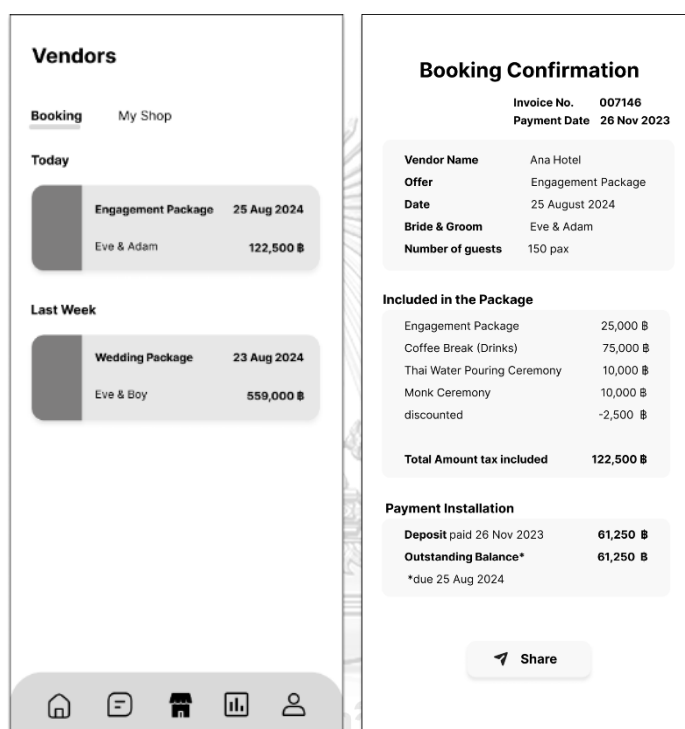


รูปที่ 4-38: ต้นแบบแบบหยาบของการแสดงรายการจองที่มีการชำระเงินสำเร็จ

แอปพลิเคชันสำหรับผู้ให้บริการ

ส่วนที่ 1: การแสดงรายการจองที่มีการชำระเงินสำเร็จ

- (1) หน้าแสดงรายการจองสินค้าหรือบริการของลูกค้าที่ชำระเงินสำเร็จ โดยผู้ให้บริการสามารถเรียกดูรายละเอียดการวางแผนงานแต่งงานของลูกค้าเพื่อพูดคุย ให้คำปรึกษาเพิ่มเติม รวมทั้งเรียกดูใบเสร็จยืนยันการจอง แสดงดังรูปที่ 4-39



รูปที่ 4-39: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าแสดงรายการจองสินค้าหรือบริการของลูกค้าที่ชำระเงินสำเร็จ

(4) ระบบวางแผนงานแต่งงาน (Wedding Planning System)

แอปพลิเคชันสำหรับลูกค้า

ส่วนที่ 1: การแสดงรายการงานแต่งงาน

(1) หน้าหลักของการวางแผนงานแต่งงาน ประกอบไปด้วย

- งานแต่งงานของผู้ใช้งานเอง จะแสดงเมื่อผู้ใช้งานเลือกบทบาทเป็น เจ้าบ่าวเจ้าสาว (I'm Getting Married) ส่วนผู้ใช้งานที่เลือกบทบาทเป็นผู้เข้าร่วมงานแต่งงาน สามารถเพิ่มงานแต่งงานของผู้ใช้งานเองได้ในภายหลังโดยการกดไอคอน “I'm Getting Married”
- งานแต่งงานของเพื่อนที่ส่งคำเชิญมาให้ผู้ใช้งาน
- งานแต่งงานของผู้ใช้งานอื่น ๆ ที่เปิดเป็นสาธารณะ (Public) เพื่อให้ผู้ใช้งานเข้ามาดูองค์ประกอบต่าง ๆ ของงานแต่งงาน

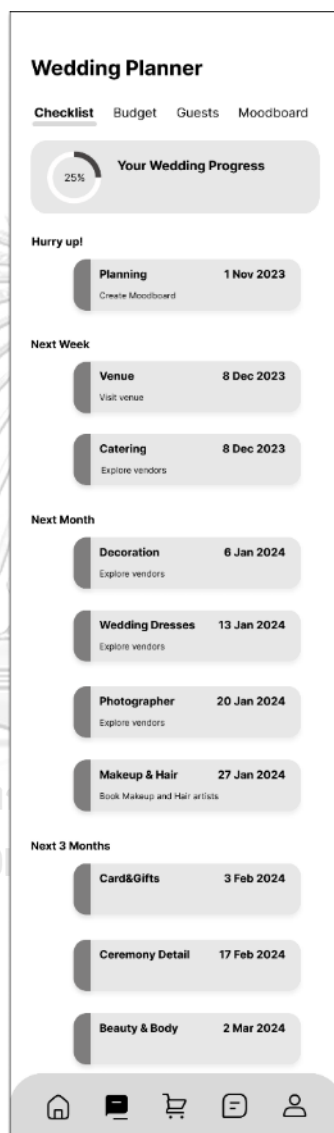
แสดงดังรูปที่ 4-40



รูปที่ 4-40: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าหลักของการวางแผนงานแต่งงาน

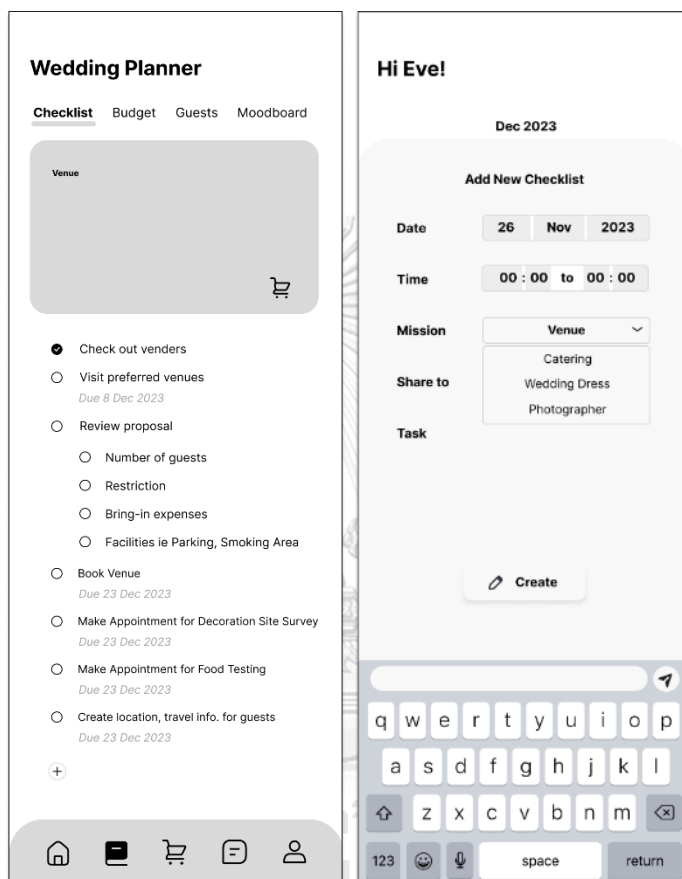
ส่วนที่ 2: การแสดงรายการที่ต้องทำ (Checklist)

(1) หน้ารายการที่ต้องทำ (Checklist) ซึ่งเป็นภาพรวมงานแต่งงาน แสดงความคืบหน้าของงานแต่งงาน ประเภทของรายการที่ต้องทำ กำหนดการ และคำอธิบายสิ่งที่จะต้องทำเพื่อให้ผู้ใช้งานสามารถเห็นภาพรวมงานแต่งงานและวางแผนได้ รวมทั้งผู้ใช้งานสามารถดูรายละเอียดแต่ละประเภทของรายการที่ต้องทำ แสดงดังรูปที่ 4-41



รูปที่ 4-41: ต้นแบบแบบหยาบของหน้ารายการที่ต้องทำ (Checklist)

- (2) หน้ารายการที่ต้องทำโดยละเอียดตามประเภทต่าง ๆ ซึ่งผู้ใช้งานสามารถเพิ่มรายการที่ต้องทำ และสามารถเข้าสู่ระบบจัดการข้อมูลผู้ให้บริการ (Service Provider Data Management System) เพื่อเลือกดูรายการผู้ให้บริการประเภทนั้น ๆ ได้ แสดงดังรูปที่ 4-42

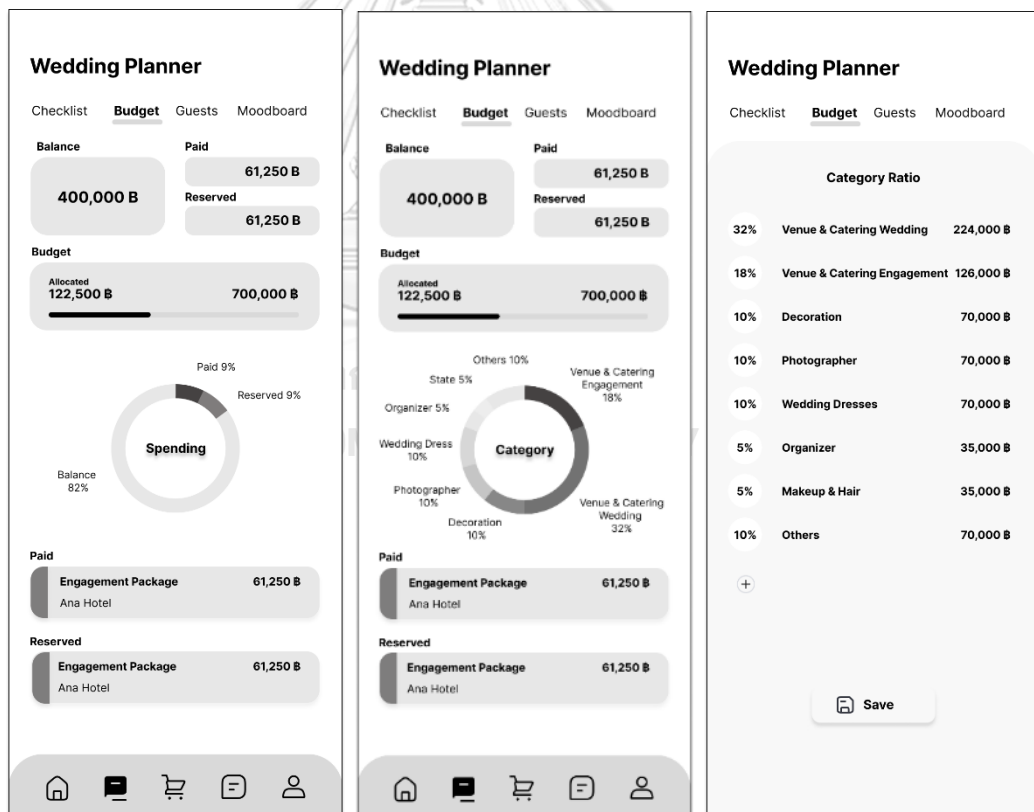


รูปที่ 4-42: ต้นแบบแบบหยาบของหน้ารายการที่ต้องทำโดยละเอียดตามประเภทต่าง ๆ

ส่วนที่ 3: การแสดงรายการงบประมาณ

(1) หน้ารายการงบประมาณ (Budget) ประกอบด้วย

- จำนวนงบประมาณคงเหลือ (Balance)
- จำนวนเงินที่ได้ชำระเพื่อทำการจองไปแล้ว (Paid)
- จำนวนเงินที่ต้องสำรองสำหรับชำระส่วนที่เหลือของรายการจอง (Reserved)
- จำนวนรวมงบประมาณ (Budget) ที่ตั้งไว้ทั้งหมด และสามารถปรับเปลี่ยนได้
- จำนวนรวมงบประมาณที่จัดสรรแล้ว (Allocated) ซึ่งเป็นผลรวมของจำนวนเงินที่ได้ชำระเพื่อทำการจองไปแล้ว (Paid) และจำนวนเงินที่ต้องสำรองสำหรับชำระส่วนที่เหลือของรายการจอง (Reserved)
- สัดส่วนการใช้จ่าย (Spending)
- สัดส่วนงบประมาณตามประเภทรายการที่ต้องทำ (Category) โดยผู้ใช้สามารถปรับเปลี่ยนสัดส่วน หรือใช้สัดส่วนพื้นฐานที่คำนวณจากผู้ใช้งานอื่นในแอปพลิเคชันนิยมเลือกใช้ แสดงดังรูปที่ 4-43



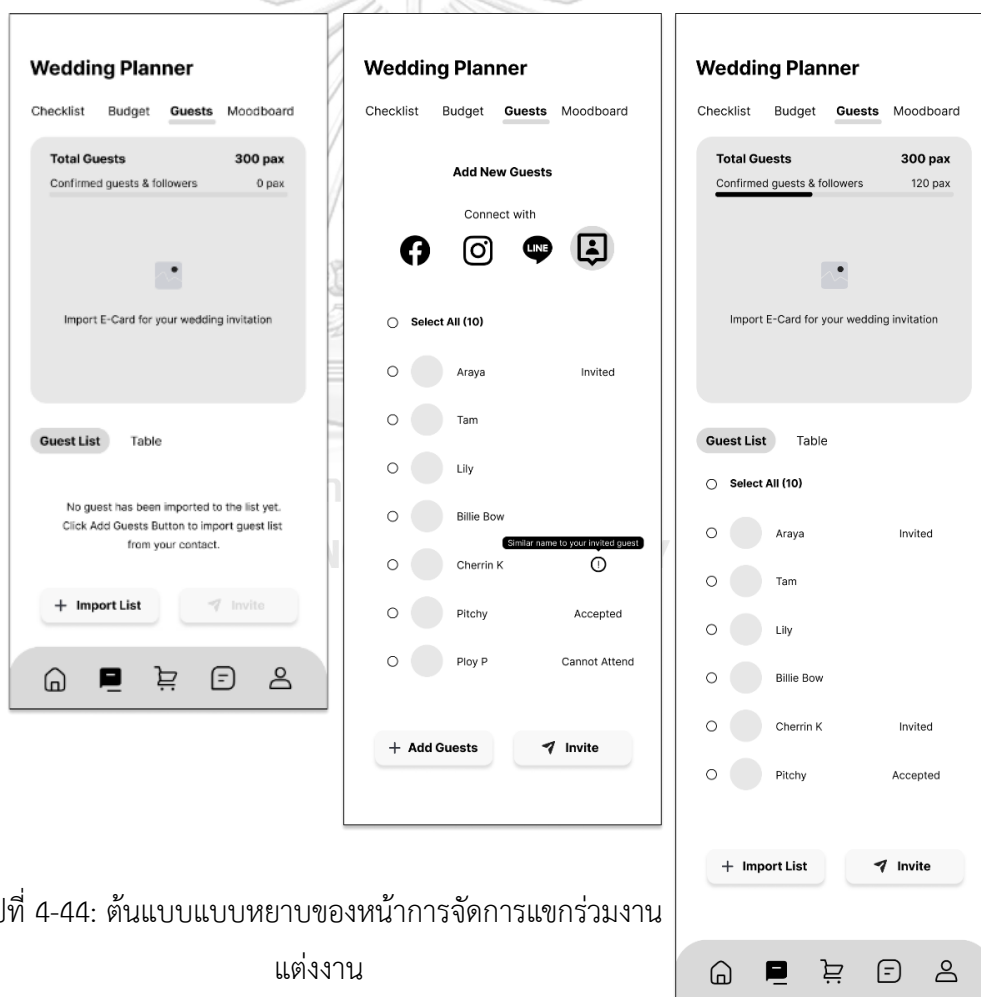
รูปที่ 4-43: ต้นแบบแบบหยาบของหน้ารายการงบประมาณ (Budget)

ส่วนที่ 4: การจัดการแขกร่วมงานแต่งงาน

(1) หน้าการจัดการแขกร่วมงานแต่งงาน ประกอบด้วย

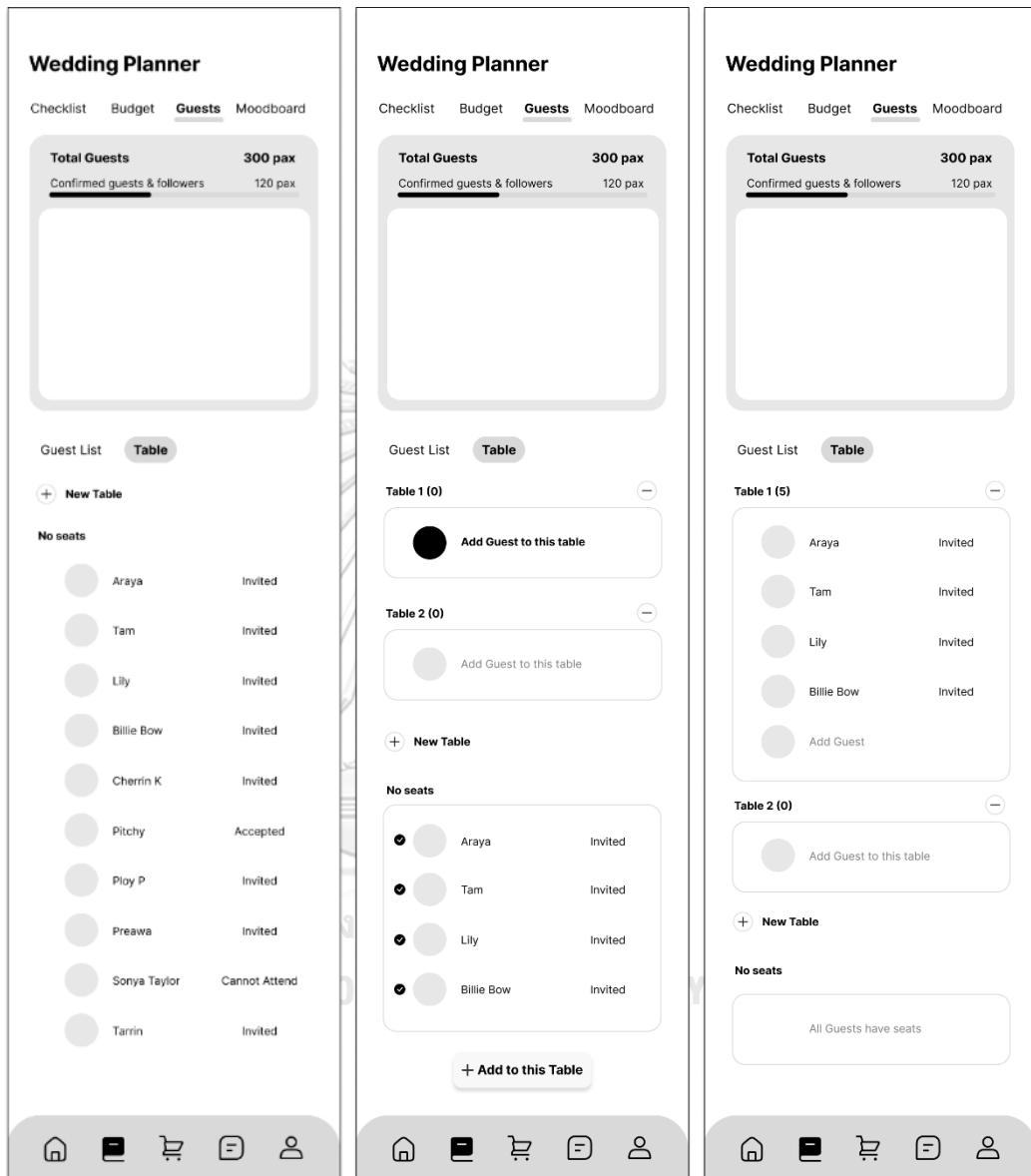
- จำนวนแขก (Total Guests) ซึ่งผู้ใช้งานประมาณการไว้และสามารถกดที่ตัวเลขจำนวนแขกเพื่อปรับเปลี่ยนจำนวนได้
- จำนวนแขกร่วมงานแต่งงานที่ตอบรับเข้าร่วมงานแต่งงาน (Confirmed guests & followers) หลังจากที่ได้รับการ์ดเชิญ อิเล็กทรอนิกส์ (E-Card) จากแอปพลิเคชัน
- การ์ดเชิญ อิเล็กทรอนิกส์ (E-Card) ที่ผู้ใช้งานสามารถอัปโหลดการ์ดเพื่อส่งคำเชิญให้แขกมาร่วมงานแต่งงาน
- รายชื่อแขก (Guest List) ผู้ใช้งานสามารถเชื่อมต่อกับรายชื่อเพื่อนหรือผู้ติดต่อกับโซเชียลมีเดียและสมุดบัญชีโทรศัพท์ที่ได้ เพื่อประมาณการจำนวนแขกและส่งคำเชิญ

แสดงดังรูปที่ 4-44



รูปที่ 4-44: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าการจัดการแขกร่วมงานแต่งงาน

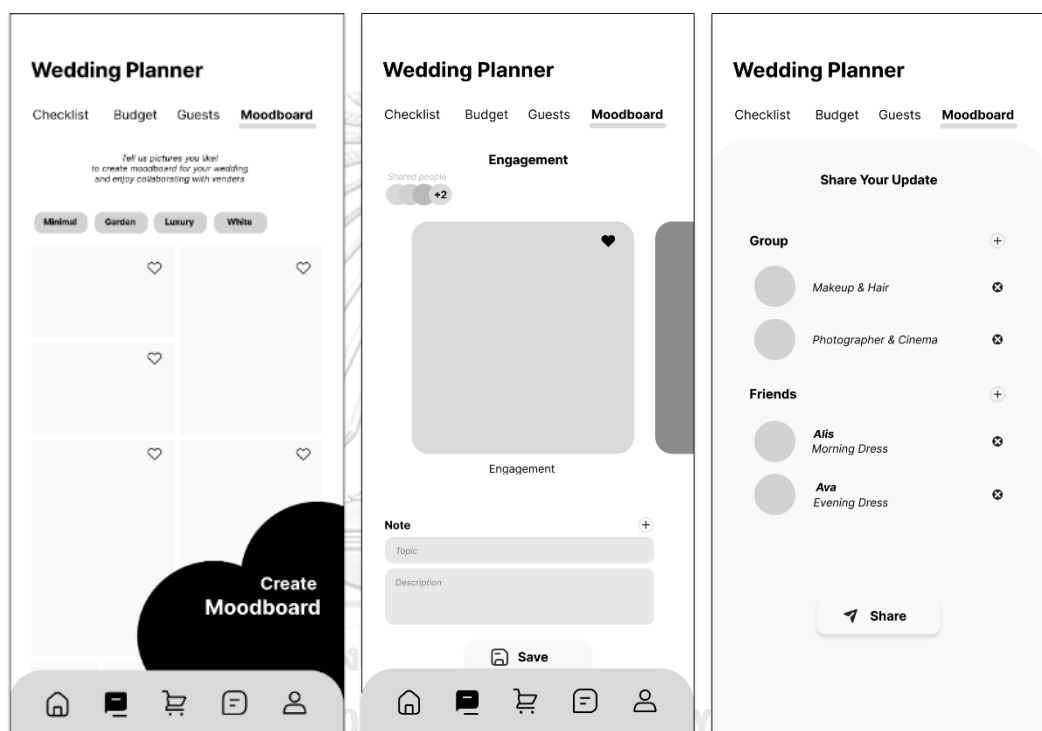
หน้าการจัดการโต๊ะ (Table) ผู้ใช้งานสามารถจัดกลุ่มรายชื่อแขกให้เหมาะสมกับจำนวนที่นั่ง จำนวนโต๊ะเพื่อเตรียมรับรองอาหารและที่นั่ง โดยเฉพาะสำหรับแขกสำคัญ แสดงดังรูปที่ 4-45



รูปที่ 4-45: ต้นแบบแบบขยายของหน้าการจัดการโต๊ะ (Table)

ส่วนที่ 5: การสร้างกระดานสรุปธีมงานแต่งงาน (Moodboard)

- (1) หน้าแสดงภาพอ้างอิง (Reference) ที่ลูกค้าสามารถกดหัวใจเพื่อเลือกภาพมาสร้างกระดานสรุปธีมงานแต่งงาน (Moodboard) เพื่อส่งให้กับผู้ให้บริการที่เกี่ยวข้องผ่านระบบการสนทนาสด (Live Chat System) และใช้เป็นแนวทางสื่อสารกับผู้ให้บริการในการออกแบบ ตกแต่งงานแต่งงาน การเลือกใช้วัสดุ ของใช้ที่เกี่ยวข้องภายในงาน รวมทั้งภาพอ้างอิงอื่น ๆ เช่น ภาพอ้างอิงลักษณะการแต่งหน้า ทำผม ชุด ภาพถ่าย เป็นต้น แสดงดังรูปที่ 4-46

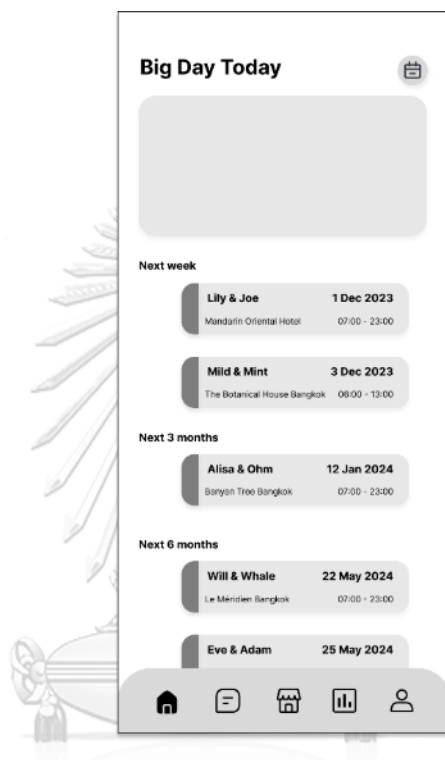


รูปที่ 4-46: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าแสดงภาพอ้างอิง (Reference)

แอปพลิเคชันสำหรับผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงาน

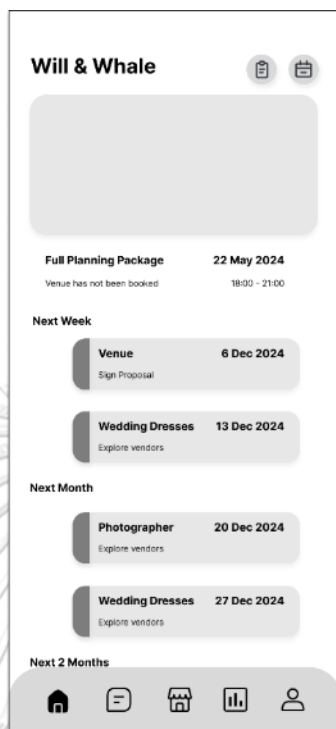
ส่วนที่ 1: การแสดงรายการงานแต่งงานที่มีการจองบริการจัดการงานแต่งงาน

(1) หน้าแสดงรายการงานแต่งงานทั้งหมดที่จองบริการจัดการงานแต่งงานของผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงาน แสดงดังรูปที่ 4-47



รูปที่ 4-47: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าแสดงรายการงานแต่งงานทั้งหมดที่จองบริการจัดการงานแต่งงาน

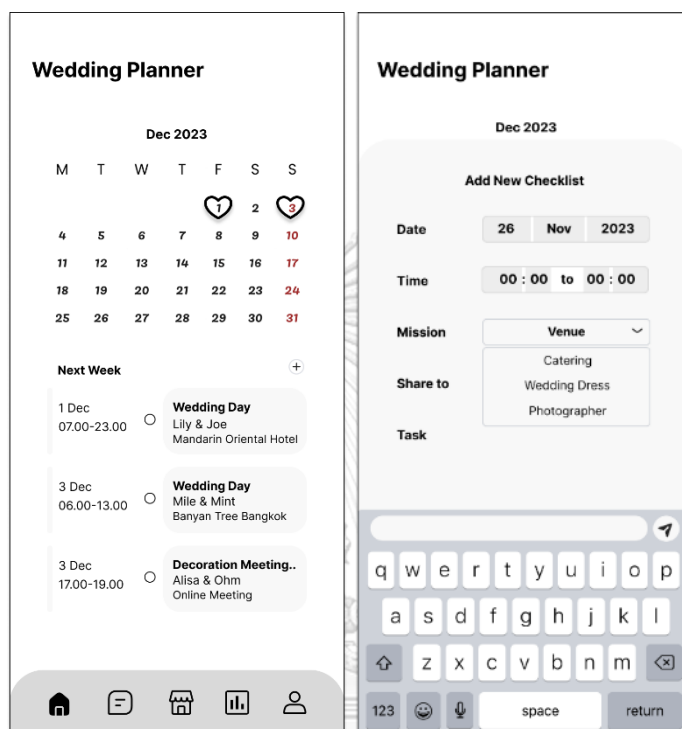
- (2) หน้าแสดงรายละเอียดความคืบหน้าของงานแต่งงานแต่ละงาน เพื่อให้คำปรึกษาและจัดการตามขอบเขตงานที่ได้ตกลงกับเจ้าบ่าวเจ้าสาว แสดงดังรูปที่ 4-48



รูปที่ 4-48: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าแสดงรายละเอียดความคืบหน้า
ของงานแต่งงานแต่ละงาน

ส่วนที่ 2: ปฏิทินนัดหมาย

- (1) หน้าแสดงปฏิทินนัดหมาย ตารางงานทั้งหมดของทุกงานแต่งงานที่มีการจองบริการจัดการงานแต่งงาน โดยผู้ใช้งานสามารถเพิ่มรายการที่ต้องทำ หรือการนัดหมายได้ แสดงดังรูปที่ 4-49

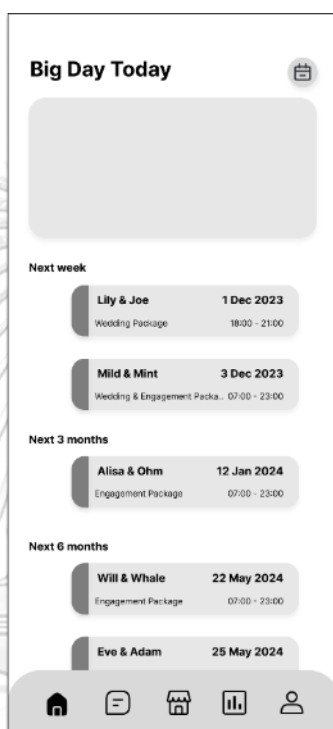


รูปที่ 4-49 : ต้นแบบแบบหยาบของหน้าแสดงปฏิทินนัดหมาย

แอปพลิเคชันสำหรับผู้ให้บริการ

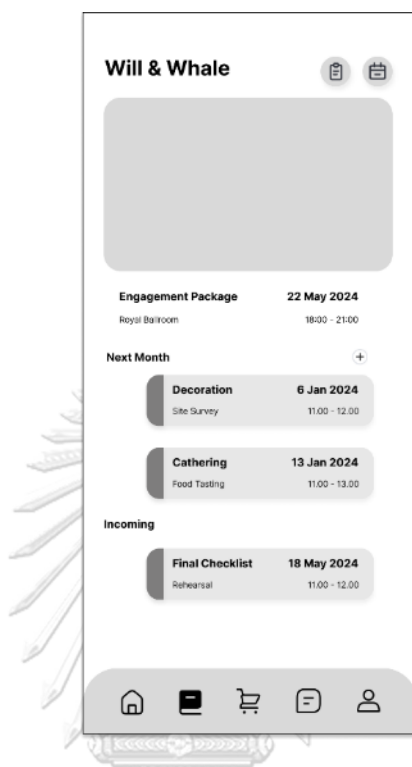
ส่วนที่ 1: การแสดงรายการงานแต่งงานที่มีการจองสินค้าและ/หรือบริการของผู้ให้บริการนั้น ๆ

(1) หน้าแสดงรายการงานแต่งงานทั้งหมดที่จองสินค้าและ/หรือบริการของผู้ให้บริการนั้น ๆ แสดงดังรูปที่ 4-50



รูปที่ 4-50: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าแสดงรายการงานแต่งงานทั้งหมดที่จองสินค้าและ/หรือบริการของผู้ให้บริการนั้น ๆ

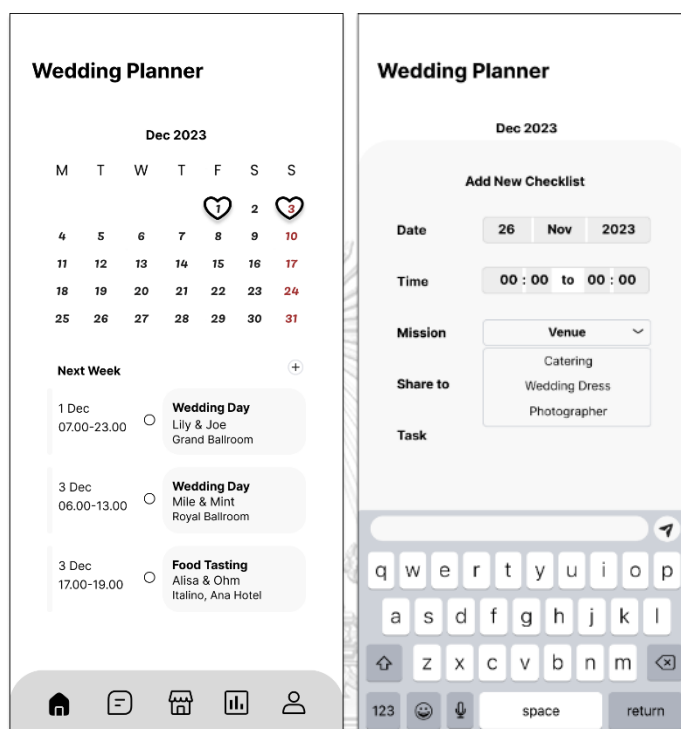
- (2) หน้าแสดงรายละเอียดสิ่งที่ต้องทำของงานแต่งงานแต่ละงาน โดยผู้ให้บริการสามารถเพิ่มรายการที่ต้องทำและแจ้งให้ลูกค้าทราบได้ แสดงดังรูปที่ 4-51



รูปที่ 4-51: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าแสดงรายละเอียดสิ่งที่ต้องทำของงานแต่งงานแต่ละงาน

ส่วนที่ 2: ปฏิทินนัดหมาย

(2) หน้าแสดงปฏิทินนัดหมาย ตารางงานทั้งหมดของผู้ให้บริการ โดยผู้ให้บริการสามารถเพิ่มรายการที่ต้องทำ หรือการนัดหมายและส่งให้ลูกค้าได้ แสดงดังรูปที่ 4-52



รูปที่ 4-52: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าแสดงปฏิทินนัดหมาย

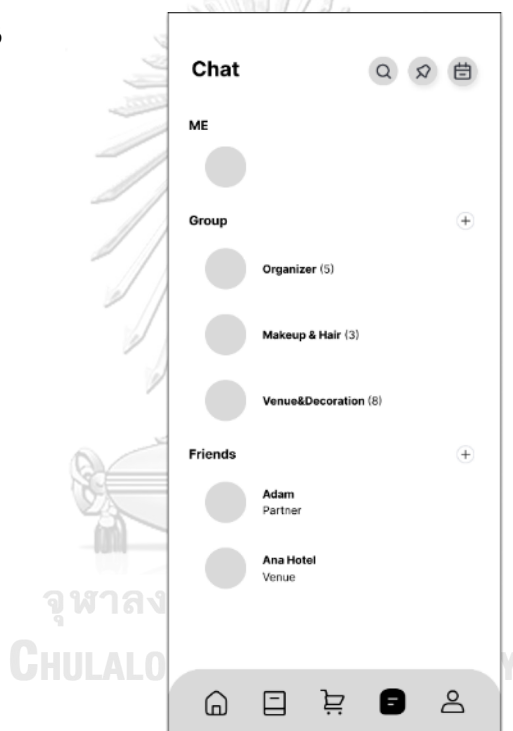
(5) ระบบการสนทนาสด (Live Chat System)

แอปพลิเคชันสำหรับลูกค้า

ส่วนที่ 1: การแสดงกลุ่มเพื่อนที่มีการสนทนา (Groups) และรายชื่อบัญชีเพื่อน (Friends)

- (1) หน้าหลักระบบการสนทนาที่ผู้ใช้สามารถดูรายชื่อบัญชีเพื่อน บัญชีผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงาน ผู้ให้บริการ และกลุ่มเพื่อนทั้งหมดที่มีการสร้างเพื่อสนทนาเฉพาะขอบเขตที่เกี่ยวข้อง โดยผู้ใช้สามารถเพิ่มเพื่อน และสร้างกลุ่มใหม่ได้ แสดงดังรูปที่

4-53



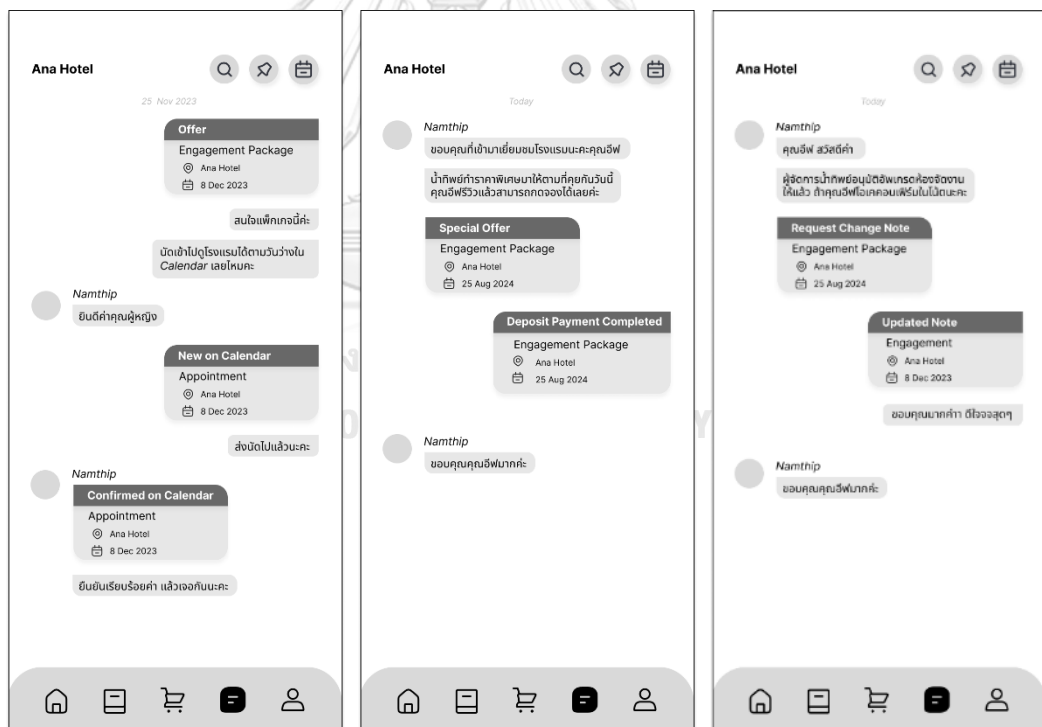
รูปที่ 4-53:ต้นแบบแบบหยาบของหน้าหลักระบบการสนทนา

ส่วนที่ 2: การสนทนา

(1) หน้าแสดงการสนทนา โดยลูกค้าสามารถส่งหรือรับข้อมูลต่าง ๆ ระหว่างลูกค้า ผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงานและผู้ให้บริการงานแต่งงานได้ ดังนี้

- ข้อมูลร้านค้า สินค้าหรือบริการ (Offer) ที่ลูกค้าต้องการสอบถามเพิ่มเติม หรือปรับเปลี่ยนรายละเอียดข้อตกลงระหว่างลูกค้าและผู้ให้บริการ
- ข้อมูลนัดหมายบนปฏิทินตามเวลาที่คู่สมทรวาง เพื่อให้คู่สมทวยืนยันนัดหมาย
- ข้อมูลการแจ้งเตือนทันทีเมื่อมีการจองและชำระเงินสินค้าและ/หรือบริการสำเร็จ โดยผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงานและผู้ให้บริการสามารถเรียกดูรายละเอียดจากหน้าสนทนาได้
- ข้อมูลการแจ้งเตือนบันทึก (Notes) ที่มีการเปลี่ยนแปลง ส่งให้กับผู้ที่เคยได้รับบันทึกนั้น ๆ มาก่อน

แสดงดังรูปที่ 4-54



รูปที่ 4-54: ต้นแบบแบบขยายของหน้าแสดงการสนทนา

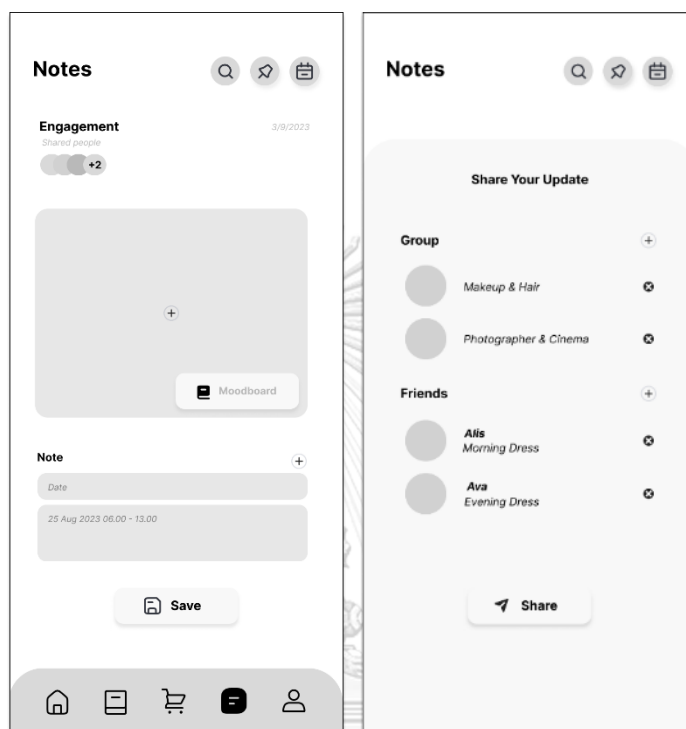
ส่วนที่ 3: บันทึก (Notes)

- (1) หน้าแสดงรายการบันทึก โดยแต่ละรายการแสดงชื่อบันทึก ผู้ให้บริการที่ได้รับบันทึก และวันที่ที่มีการเปลี่ยนแปลงข้อมูลครั้งล่าสุด แสดงดังรูปที่ 4-55



รูปที่ 4-55: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าแสดงรายการบันทึก

- (2) หน้าแสดงรายการบันทึกโดยละเอียด โดยลูกค้าและสามารถอัปโหลดภาพ หรือสร้างภาพใหม่จากเมนูกระดานสรุปทีมงานแต่งงาน (Moodboard) รวมทั้งสร้างหัวข้อและข้อความประกอบบันทึก เพื่อส่งต่อให้ผู้ให้บริการที่เกี่ยวข้อง และผู้ให้บริการได้รับการแจ้งเตือนเมื่อมีการเปลี่ยนแปลงข้อมูลหรือของบันทึกนั้น ๆ แสดงดังรูปที่ 4-56

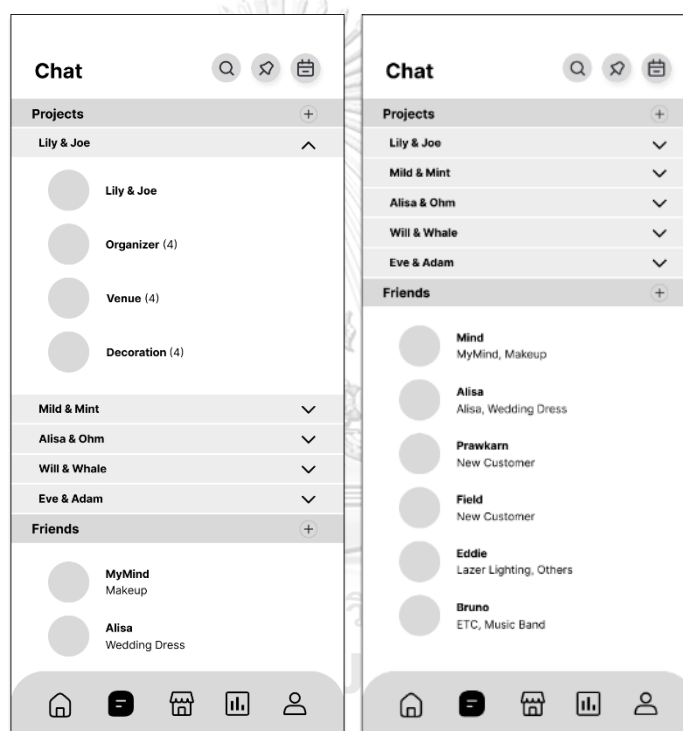


รูปที่ 4-56: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าแสดงรายการบันทึกโดยละเอียด
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
CHULALONGKORN UNIVERSITY

แอปพลิเคชันสำหรับผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงานและผู้ให้บริการ

ส่วนที่ 1: การแสดงรายชื่องานแต่งงานซึ่งมีกลุ่มเพื่อนที่มีการสนทนาแบ่งตามงานแต่งงานแต่ละงาน (Projects) และรายชื่อบัญชีเพื่อน (Friends)

- 1) หน้าหลักระบบการสนทนา เมื่อมีการยืนยันการจองและชำระเงินสำเร็จ ผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงานจะมีโครงการ (Projects) งานแต่งงานเพิ่มขึ้นใหม่ โดยผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงานสามารถเพิ่มกลุ่ม หรือบัญชีเพื่อนในโครงการนั้น ๆ ได้ เพื่อความเป็นระเบียบในการจัดการการสนทนา แสดงดังรูปที่ 4-57



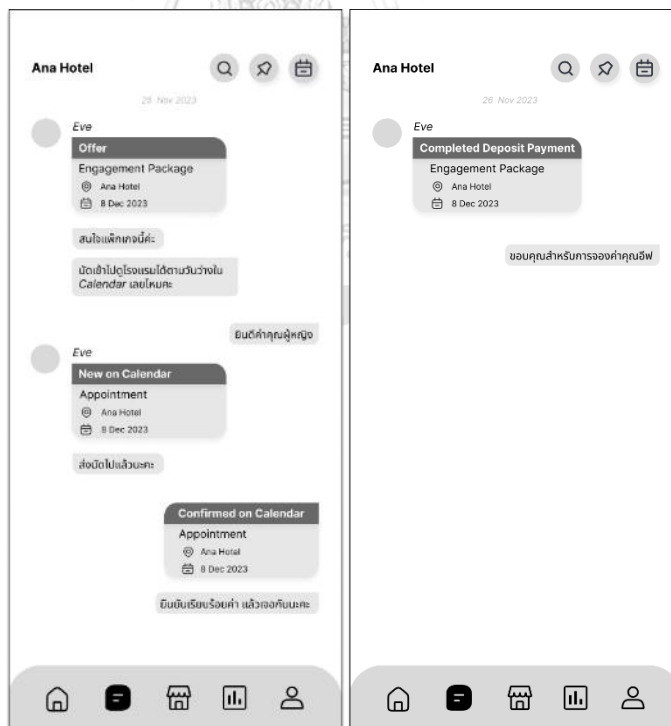
รูปที่ 4-57: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าหลักระบบการสนทนา

ส่วนที่ 2: การสนทนา

(2) หน้าแสดงการสนทนา โดยผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงานสามารถส่งหรือรับข้อมูลต่าง ๆ ระหว่างลูกค้า ผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงานและผู้ให้บริการงานแต่งงานได้ ดังนี้

- ข้อมูลร้านค้า สินค้าหรือบริการ (Offer) ที่ลูกค้าต้องการสอบถามเพิ่มเติม รวมทั้งผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงานสามารถปรับเปลี่ยนรายละเอียดข้อตกลงและส่งกลับให้ลูกค้ายืนยันการจอง
- ข้อมูลนัดหมายบนปฏิทินตามเวลาที่คู่สมทรวาง เพื่อให้คู่สมทนายืนยันนัดหมาย
- ข้อมูลการแจ้งเตือนทันทีเมื่อมีการจองและชำระเงินสินค้าและ/หรือบริการสำเร็จ โดยผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงานและผู้ให้บริการสามารถเรียกดูรายละเอียดจากหน้าสนทนาได้
- ข้อมูลการแจ้งเตือนบันทึก (Notes) ที่มีการเปลี่ยนแปลง ส่งให้กับผู้ที่เคยได้รับบันทึกนั้น ๆ มาก่อน

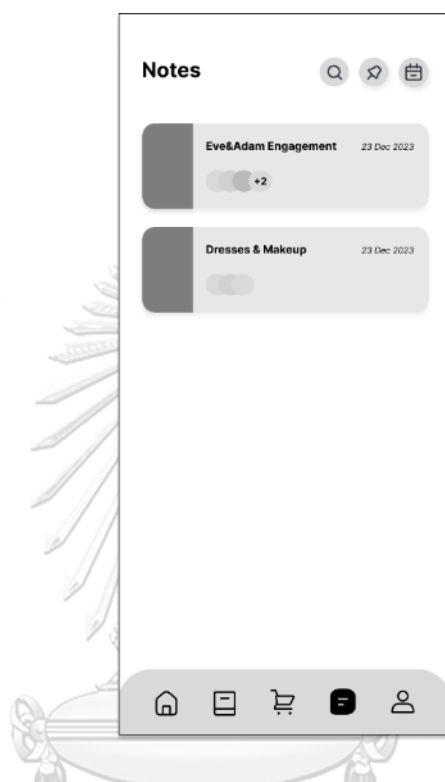
แสดงดังรูปที่ 4-58



รูปที่ 4-58: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าแสดงการสนทนา

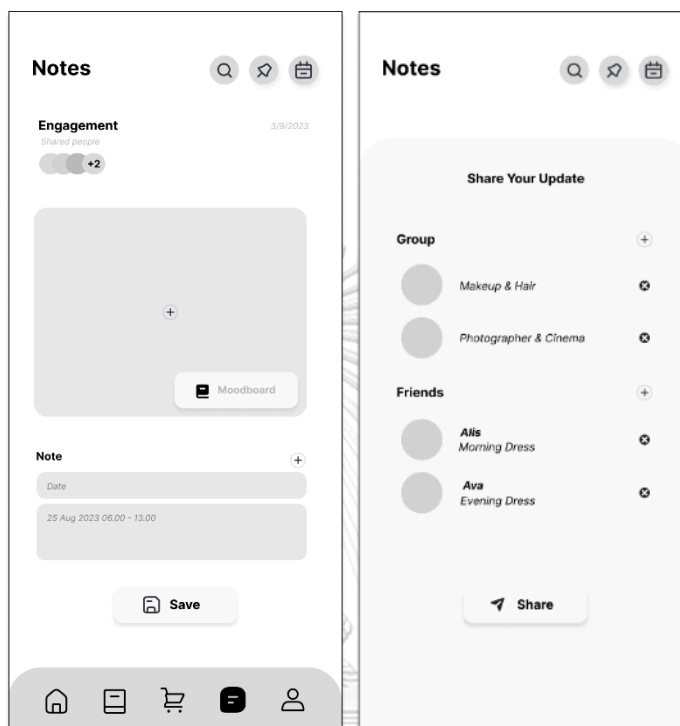
ส่วนที่ 3: บันทึก (Notes)

- (1) หน้าแสดงรายการบันทึก โดยแต่ละรายการแสดงชื่อบันทึก ชื่อบัญชีลูกค้าเจ้าของบันทึก และผู้ให้บริการที่ได้รับบันทึก ตลอดจนวันที่ที่มีการเปลี่ยนแปลงข้อมูลครั้งล่าสุด แสดงดังรูปที่ 4-59



รูปที่ 4-59: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าแสดงรายการบันทึก

- (2) หน้าแสดงรายการบันทึกโดยละเอียด โดยผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงานสามารถอัปโหลดภาพ หรือสร้างหัวข้อและข้อความประกอบบันทึก เพื่อส่งให้ลูกค้ายืนยันการเปลี่ยนแปลง รวมทั้งสามารถส่งต่อให้ผู้ให้บริการที่เกี่ยวข้อง และผู้ให้บริการนั้น ๆ ได้รับความแจ้งเตือนเมื่อมีการเปลี่ยนแปลงข้อมูลหรือของบันทึกนั้น ๆ แสดงดังรูปที่ 4-60



รูปที่ 4-60: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าแสดงรายการบันทึกโดยละเอียด

(6) ระบบรายงาน (Report System)

แอปพลิเคชันสำหรับผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงาน

ส่วนที่ 1: การแสดงผลประกอบการของผู้ให้บริการ

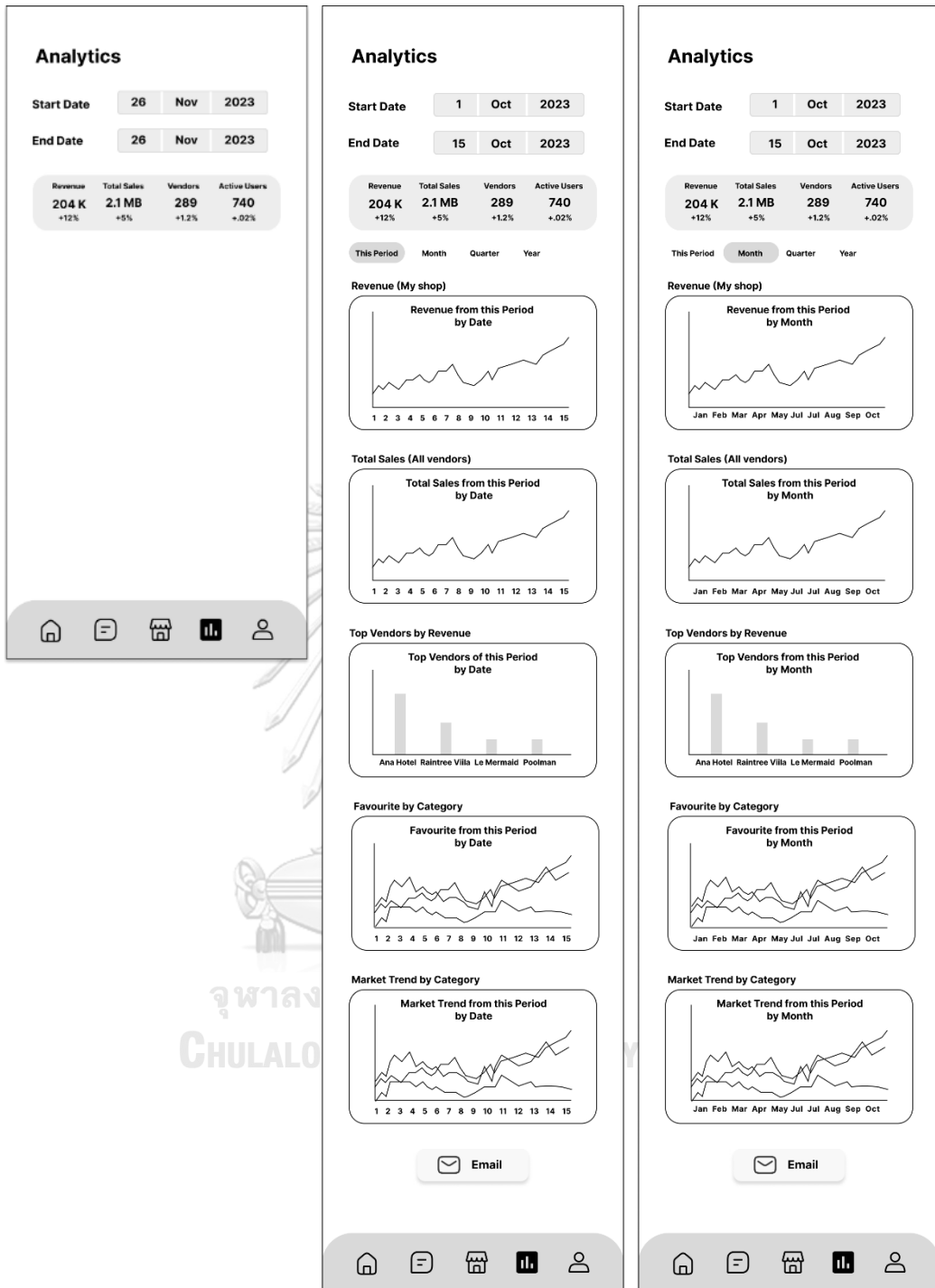
(1) หน้าแสดงผลประกอบการของผู้ให้บริการ โดยผู้ให้บริการสามารถเลือกช่วงเวลาที่ต้องการเรียกดูข้อมูล และมุมมองผลประกอบการ ดังนี้

- รายได้ (Revenue)
- ยอดขายทั้งหมดที่เกิดขึ้นบนแอปพลิเคชัน (Total Sales)
- ผู้ให้บริการที่มียอดขายสูงสุดบนแอปพลิเคชัน (Top Vendors by Revenue)
- จำนวนลูกค้าโดยเฉลี่ยที่กดหัวใจ ให้ร้านค้าหรือสินค้าแยกตามประเภทร้านค้า (Favourite by Category)
- รายได้เฉลี่ยของผู้ขายในแอปพลิเคชันแยกตามประเภทร้านค้า (Market Trend by Category)

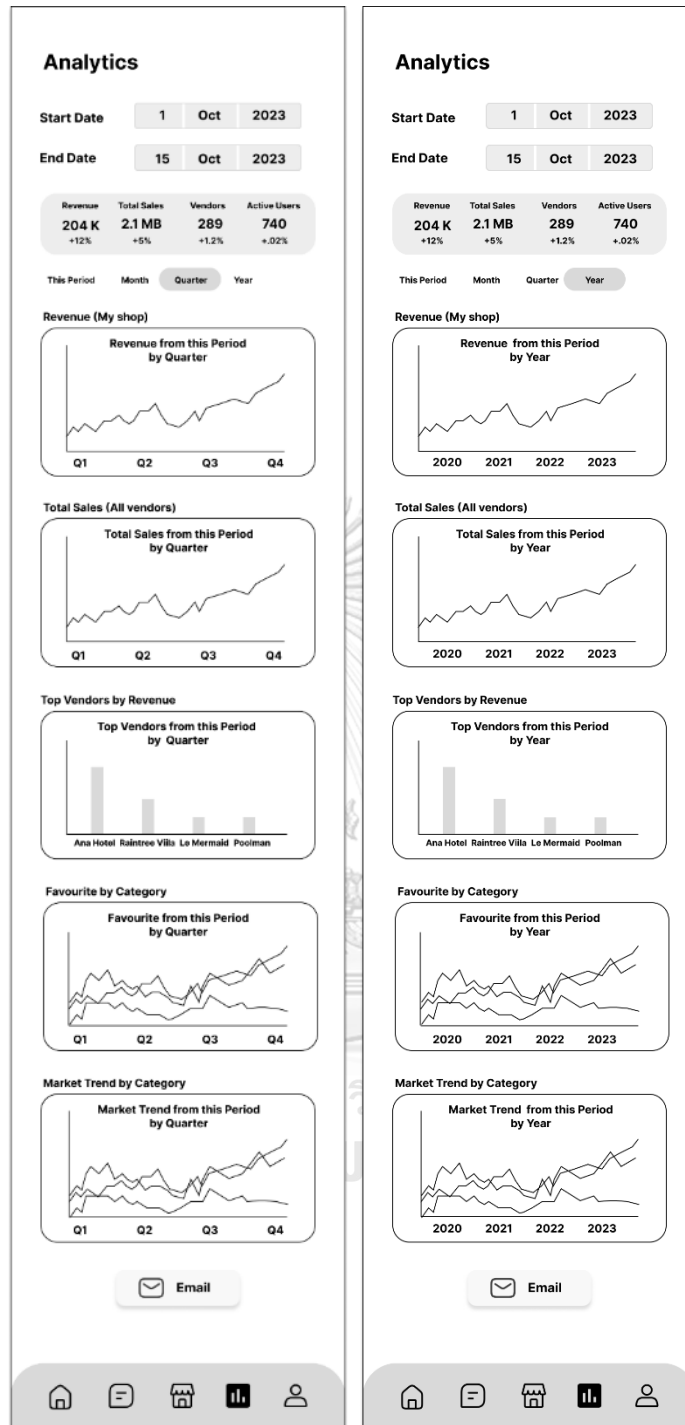
นอกจากนี้ ผู้ให้บริการยังสามารถเปรียบเทียบมุมมองดังกล่าวในช่วงเวลาต่าง ๆ ได้แก่

- ผลประกอบการรายวันภายในช่วงวันที่เลือกดูข้อมูล (by Date)
- ผลประกอบการรายเดือนภายในช่วงวันที่เดียวกับที่เลือกดูข้อมูล (by Month)
- ผลประกอบการรายไตรมาสภายในช่วงวันที่เดียวกับที่เลือกดูข้อมูล (by Quarter)
- ผลประกอบการรายปีภายในช่วงวันที่เดียวกับที่เลือกดูข้อมูล (by Year)

แสดงดังรูปที่ 4-61 และ 4-62



รูปที่ 4-61: ต้นแบบแบบขยายของหน้าแสดงผลประกอบการของผู้ให้บริการ



รูปที่ 4-62: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าแสดงผลประกอบการของผู้ให้บริการ

แอปพลิเคชันสำหรับผู้ให้บริการ

ส่วนที่ 1: การแสดงผลประกอบการของผู้ให้บริการ

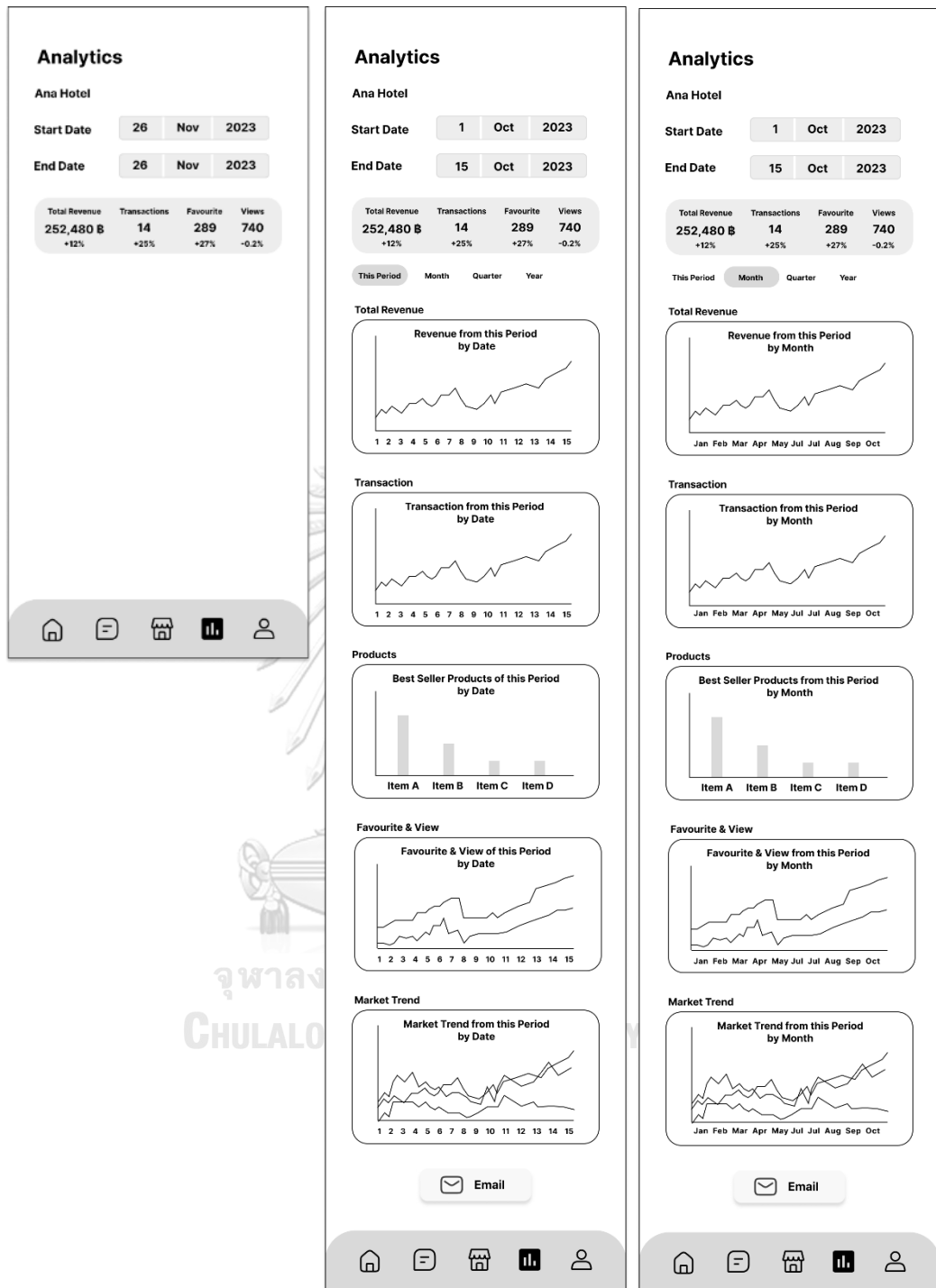
(2) หน้าแสดงผลประกอบการของผู้ให้บริการ โดยผู้ให้บริการสามารถเลือกช่วงเวลาที่ต้องการเรียกดูข้อมูล และมุมมองผลประกอบการ ดังนี้

- รายได้ (Total Revenue)
- จำนวนครั้งที่มีการจองสำเร็จ (Transaction)
- รายได้จำแนกตามสินค้าหรือบริการ (Products)
- จำนวนลูกค้าที่เข้ามาเยี่ยมชม (View) และกดหัวใจ (Favourite) ให้ร้านค้าหรือสินค้า
- รายได้เฉลี่ยของผู้ขายในแอปพลิเคชันแยกตามประเภทร้านค้า (Market Trend by Category)

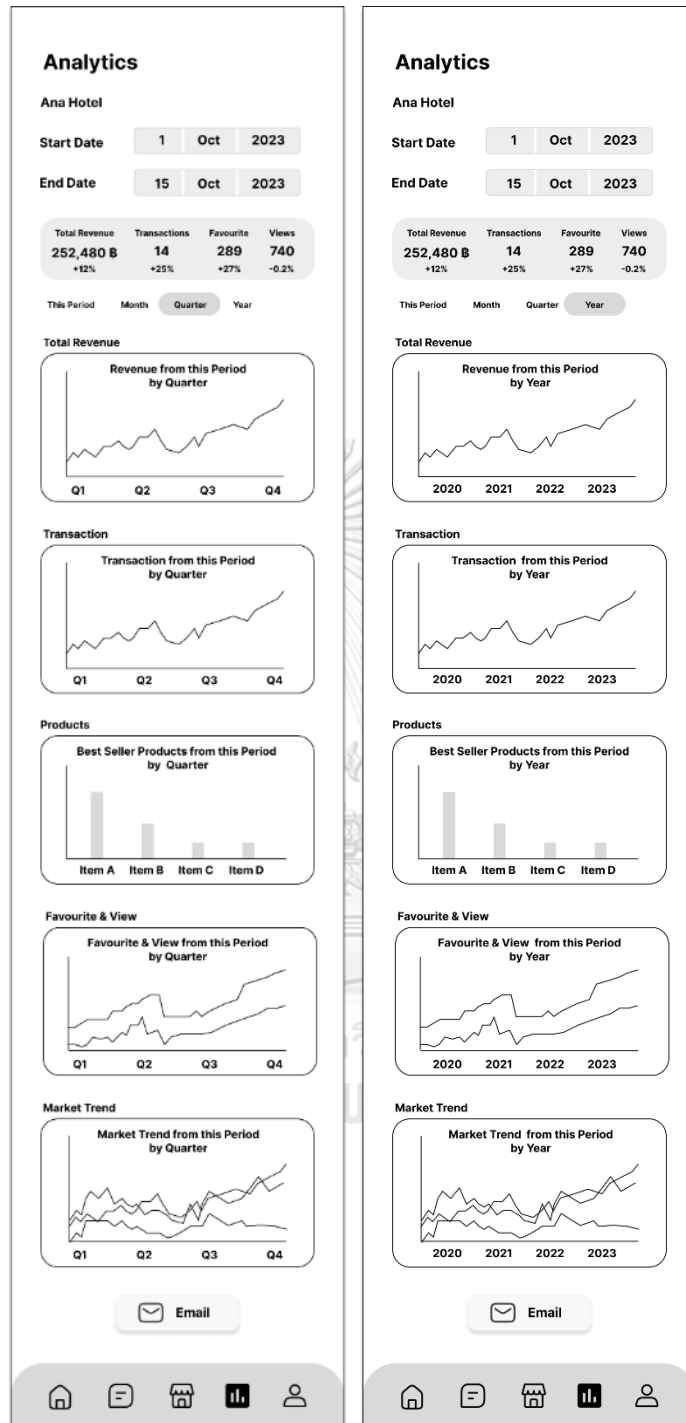
นอกจากนี้ ผู้ให้บริการยังสามารถเปรียบเทียบมุมมองดังกล่าวในช่วงเวลาต่าง ๆ ได้แก่

- ผลประกอบการรายวันภายในช่วงวันที่เลือกดูข้อมูล (by Date)
- ผลประกอบการรายเดือนภายในช่วงวันที่เดียวกับที่เลือกดูข้อมูล (by Month)
- ผลประกอบการรายไตรมาสภายในช่วงวันที่เดียวกับที่เลือกดูข้อมูล (by Quarter)
- ผลประกอบการรายปีภายในช่วงวันที่เดียวกับที่เลือกดูข้อมูล (by Year)

แสดงดังรูปที่ 4-63 และ 4-64



รูปที่ 4-63: ต้นแบบแบบหยาบของหน้าแสดงผลประกอบการของผู้ให้บริการ



รูปที่ 4-64: ต้นแบบแบบขยายของหน้าแสดงผลประกอบการของผู้ให้บริการ

4.3.2 การทดสอบต้นแบบด้วยต้นแบบแบบหยาบ (Low-Fidelity Prototype Testing)

หลังจากการสร้างระบบต้นแบบอย่างหยาบเสร็จเรียบร้อยแล้ว จึงเริ่มเข้าสู่ขั้นตอนการทดสอบต้นแบบเพื่อแสดงผลลัพธ์ที่ได้จากการสัมภาษณ์กรอบปัญหาและความต้องการของผู้ใช้นั้นว่าระบบต้นแบบสามารถนำไปสู่การแก้ไขปัญหาการดำเนินงานที่เกิดขึ้นในปัจจุบันได้จริงหรือไม่ โดยขั้นตอนการทดสอบระบบต้นแบบมีดังนี้

- 1) ระบุกลุ่มเป้าหมายในการทดสอบระบบต้นแบบ ได้แก่ ผู้ใช้งานทั้ง 3 กลุ่ม จำนวน 6 คน ดังนี้
 - ลูกค้ำ จำนวน 2 คน
 - ผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงาน จำนวน 2 คน
 - และผู้ให้บริการ จำนวน 2 คน
- 2) นัดหมายกลุ่มเป้าหมายในการทดสอบโดยแยกตามผู้ใช้งาน
- 3) สรุปผลการสัมภาษณ์การทำความเข้าใจกลุ่มเป้าหมาย กรอบปัญหา และความต้องการให้กลุ่มเป้าหมายในการทดสอบรับฟังอีกครั้ง เพื่อเล่าถึงที่มาของระบบต้นแบบ
- 4) นำเสนอระบบต้นแบบตามขั้นตอนการใช้งานที่ละเอียด โดยอธิบายแต่ละขั้นตอนให้กลุ่มเป้าหมายเข้าใจการออกแบบการเดินทางของผู้ใช้งานแอปพลิเคชัน (User Journey) และวิธีการใช้งานแอปพลิเคชัน
- 5) สอบถามความคิดเห็นของกลุ่มเป้าหมาย ข้อเสนอแนะ คำติชม และแนวทางการปรับปรุงระบบต้นแบบ
- 6) สรุปผลการทดสอบ และนำไปพัฒนาระบบต้นแบบ

ผลการทดสอบระบบต้นแบบแบบหยาบ แสดงดังตารางที่ 4-8 ถึงตารางที่ 4-13

1) ระบบสมาชิก (Membership System)

ตารางที่ 4-8 ผลการทดสอบระบบต้นแบบแบบหยาบของระบบสมาชิก

ลูกค้า	ผู้ให้บริการจัดการงาน แต่งงาน	ผู้ให้บริการ
<ul style="list-style-type: none"> - สมัครง่าย เข้าใจง่าย จูงใจให้ผู้ใช้งาน เริ่มต้นการใช้งาน - หน้ากรอกข้อมูล ตอนแรกเพิ่ม งบประมาณด้วยเลย เพราะมีในใจอยู่แล้ว - หน้าการตั้งค่าดูไม่รู้ ว่าสามารถกดเข้าไป เพิ่มบัญชีเพื่อนได้ 	<ul style="list-style-type: none"> - ปกติใช้แอปพลิเคชัน ที่เป็นภาษาอังกฤษ อยู่แล้ว แต่เนื้อหา อาจจะเป็น ภาษาไทย เช่น เฟ ซบุ๊ก เมนู ภาษาอังกฤษ โปสท องเพื่อนเขียนเป็น ภาษาไทย ค่อนข้างดี - ระยะเวลาตรวจสอบ เอกสารเขียนไปก่อน ว่า 7 วันแต่อาจจะ ตอบกลับเร็วกว่านั้น - ชอบที่เหมือน รวบรวมทั้งเอกสาร และช่องทางติดต่อ ไว้ตลอด บางทีจำชื่อ ผู้ให้บริการไม่ได้ หา ไม่เจอ 	<ul style="list-style-type: none"> - ครบถ้วนและคิดว่าผู้ ให้บริการจัดการงาน แต่งงานน่าจะ ทำงานร่วมกับผู้ให้ บริการได้ง่าย จะได้ แนะนำเรากับลูกค้า ได้เต็มปาก มี เอกสารเราหมดแล้ว

2) ระบบจัดการข้อมูลผู้ให้บริการ (Service Provider Data Management System)

ตารางที่ 4-9 ผลการทดสอบระบบต้นแบบแบบขยายของระบบจัดการข้อมูลผู้ให้บริการ

ลูกค้า	ผู้ให้บริการจัดการงาน แต่งงาน	ผู้ให้บริการ
<ul style="list-style-type: none"> - ถ้ามีร้านมารวมเยอะ ๆ เป็นหมวด ๆ แบบนี้ก็จะง่ายมาก เรียงได้ กรองได้ - ชอบที่เห็นราคาคร่าว ๆ ของแพ็คเกจได้เลย เพราะไม่ชอบคุยกับคนเยอะ ๆ เคยเจอแต่ใบเสนอราคากลาง ๆ ของแต่ละที่เข้าใจยาก ต้องสอบถามทีละเจ้า ให้ข้อมูลซ้ำๆ - ตอนแรกดูไม่ออกว่าเป็นปุ่มเปรียบเทียบ ถ้าได้ใช้ก็จะลองกด เพราะอยู่ในตำแหน่งที่ชวนให้กด คิดว่าเข้าใจด้วยตนเองได้ ไม่มีปัญหา - My Compare 3 ตัวเลือกแบ่งกันไม่ค่อยชัด สงสัยว่า Book 3 อันเหมือนกันไหม 	<ul style="list-style-type: none"> - แพ็กเกจงานแต่งไม่ได้มีราคาชัดเจน และต้องคุยกันมากกว่า แล้วส่งเป็นตัวสรุปให้ลูกค้า ยืนยันจอง - ตรง Filter ดีทำให้ค้นหาง่าย - ปรับชื่อหัวข้อ Manage Your Shop 	<ul style="list-style-type: none"> - จริง ๆ ก็ไม่อยากให้ผู้ให้บริการอื่น ๆ เข้ามาเห็นข้อมูลร้านค้า แต่เราอยากเห็นของร้านอื่น ๆ ด้วย - อาจจะได้ไม่ใช้งาน การสร้างร้านค้าหลายร้าน ส่วนตัวมีร้านเดียว - การสร้างสินค้าหรือบริการใหม่ต้องทำความเข้าใจ แต่คิดว่าใช้งานได้จริง ลองทำก็คุ้มมือเอง เพราะอยากให้ลูกค้าเห็นข้อมูลเป็นส่วน ๆ มากกว่าเป็นพิมพ์ข้อความยาว ๆ - ลูกค้าไม่กล้าบอกรายละเอียด เห็นราคาแบบนี้อาจจะช่วยลด Choices ให้ลูกค้าได้

3) ระบบการจองและชำระเงิน (Reservation and Payment System)

ตารางที่ 4-10 ผลการทดสอบระบบต้นแบบแบบขยายของระบบการจองและชำระเงิน

ลูกค้า	ผู้ให้บริการจัดการงาน แต่งงาน	ผู้ให้บริการ
<ul style="list-style-type: none"> - ก็โอเคนะ ดูใช้ง่าย เพราะยังงี้ก็ต้องไป พบหน้าคุยกับ โรงแรมอะไรอยู่แล้ว อันนี้เหมือนสรุป สำคัญค่าใช้จ่ายรวม อะไรบ้างเป็น Reference ไม่ต้อง เก็บเอกสารโอนเงิน เอง - รูปเมนูอาหารเล็กไป ถึงจะอ่านชื่อเมนูได้ แต่ถ้าเป็นรูปเราก็ รู้สึกอยากคลิก เข้าไปดูรูปใหญ่ได้ 	<ul style="list-style-type: none"> - มีทั้งแจ้งในแชท และดูรายละเอียดได้ เลยอันนี้ดี ครบแบบ ย่อ แบบเต็ม 	<ul style="list-style-type: none"> - โอเคเลย จองแล้วมี ใบหลักฐาน ข้อตกลงให้เลย ดู เมื่อไหร่ก็ได้ไม่ลืมหืม - แจ้งเตือนลูกค้าวันที่ เรามีงานแล้วก็ดี ไม่ หลุด - หน้า booking กด แล้วไปใบเสร็จเลย ดีกว่า อยากเห็นว่า จองอะไรมาแบบกด ครั้งเดียว

4) ระบบวางแผนงานแต่งงาน (Wedding Planning System)

ตารางที่ 4-11 ผลการทดสอบระบบต้นแบบแบบหยาบของระบบวางแผนงานแต่งงาน

ลูกค้า	ผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงาน	ผู้ให้บริการ
<ul style="list-style-type: none"> - ชอบที่ Checklist มีเรื่องเล็ก ๆ น้อย ๆ การทำหน้าที่ ตอนนั้นก็ถามคนอื่นว่าต้องทำอะไร - แต่ละข้อก็พาไปหาผู้ให้บริการตามประเภทได้ด้วย เข้าใจง่าย สะดวก - มีจำนวนแขกที่ตอบกลับกับผู้ติดตาม น่าจะช่วยตัดสินใจเรื่องจำนวนได้ 	<ul style="list-style-type: none"> - อันนี้ก็ มาอยู่หน้าหลักเลย เปิดแอปดูว่างานคนไหนถึงไหน จุดสำคัญครอบคลุมแล้ว - เจ้าสาวก็คงเห็นภาพว่าจะจัดบ จัดเวลา ยังไง - เพิ่ม Checklist ครบ มีข้อมูลสถานที่ด้วย ถ้ารายการนั้นไม่เกี่ยวกับสถานที่ก็แค่เว้นว่างไว้ 	<ul style="list-style-type: none"> - ดูได้ครบคู่ทั้งปฏิทิน และรายละเอียดของแต่ละงานก็มีประโยชน์

5) ระบบการสนทนาสด (Live Chat System)

ตารางที่ 4-12 ผลการทดสอบระบบต้นแบบแบบหยาบของระบบการสนทนาสด

ลูกค้า	ผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงาน	ผู้ให้บริการ
<ul style="list-style-type: none"> - หน้าตาคุ้นเคย เข้าใจง่าย - ใช้คำว่า Friends เพราะอยากให้รู้สึกสนิทสนมกับผู้ให้บริการหรือเปล่า แต่ก็โอเคเหมือนในไลน์ 	<ul style="list-style-type: none"> - Notes ก็น่าจะได้อ่าน ๆ ปกติต้องยืนยันเรื่องธีม (Theme) สี ดอกไม้ แบบงาน วันที่ เวลามาเข้างาน ตกแต่ง และมีเปลี่ยนทีหลัง สับสนกันก็เคย 	<ul style="list-style-type: none"> - แต่ละกล่องคล้าย ๆ กัน ถ้าแยกสีกล่องตามประเภทอาจจะโอเค

6) ระบบรายงาน (Report System)

ตารางที่ 4-13 ผลการทดสอบระบบต้นแบบแบบหยาบของระบบรายงาน

ผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงาน	ผู้ให้บริการ
<ul style="list-style-type: none"> - ไม่ต้องเลือกเวลาตลอดได้ใหม่ ขึ้นเป็นเดือนนั้น ๆ เลยไปก่อน ถ้าอยากปรับค่อยปรับ - ไม่ต้องการให้ผู้ให้บริการเห็นว่าผู้ให้บริการไหนขายดี เนื่องจากรายได้ของแต่ละร้านควรเป็นความลับ 	<ul style="list-style-type: none"> - ชอบ Favorite & Like เพราะจะได้รู้ว่าลูกค้าเริ่มหาข้อมูลเมื่อไหร่ จองเมื่อไหร่ - อยากรู้ต้นทุน กำไร แต่แอปพลิเคชันไม่มีข้อมูล - Market Trend เพิ่มชื่อร้านที่ขายดีเลยได้ใหม่ เวลาไปร่วมงานแฟร์ก็จะเข้าไปพูดคุยกับร้านที่ขายดีเพื่อผูกมิตรให้ร้านนั้น ๆ แนะนำเราให้ลูกค้า

4.4 การสร้างและทดสอบระบบต้นแบบแบบเสมือนจริง (High-fidelity Prototyping and Testing)

4.4.1 สร้างต้นแบบแบบเสมือนจริง (High-fidelity Mockups)

จากการทำความเข้าใจกรอบปัญหาและความต้องการของกลุ่มเป้าหมายมาใช้ในการระดมความคิดและตกผลึกจนสามารถสร้างระบบต้นแบบอย่างหยาบของโมบายล์แอปพลิเคชันของธุรกิจงานแต่งงานสำหรับผู้ใช้งานทั้ง 3 กลุ่ม ได้แก่ ผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงาน ผู้ให้บริการ และลูกค้า โดยแบ่งเป็น 6 ระบบ ดังนี้

1) ระบบสมาชิก (Membership System)

ส่วนที่ 1: การเข้าใช้งานบัญชีสมาชิก

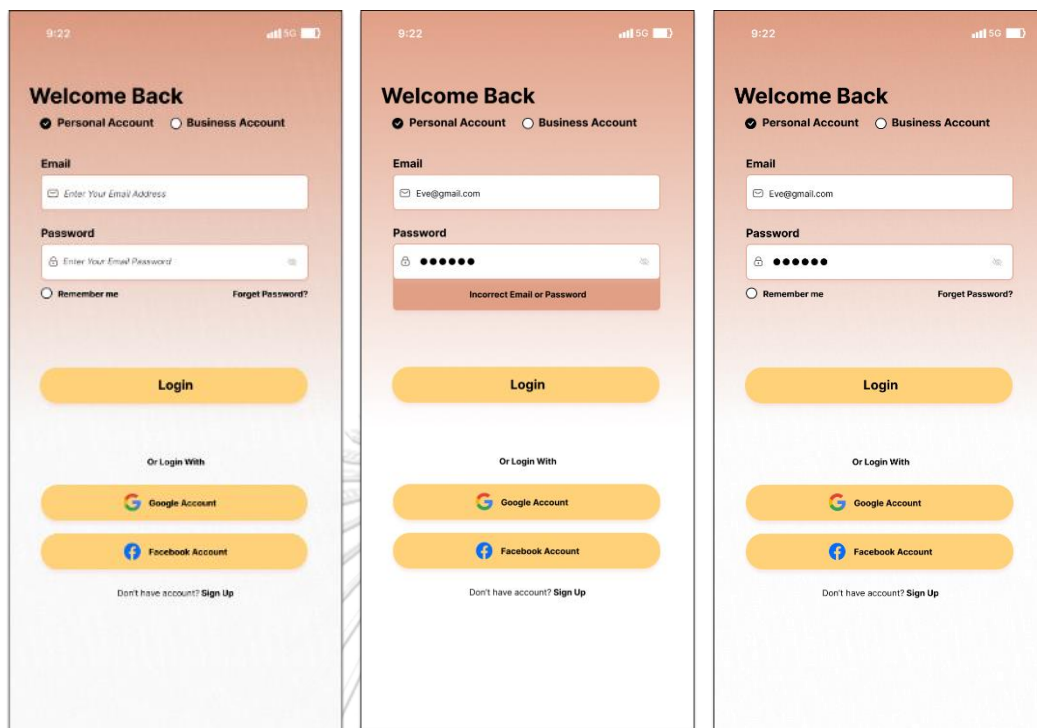
(1) หน้า Landing Page แสดงดังรูปที่ 4-65



รูปที่ 4-65: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้า Landing Page

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
CHULALONGKORN UNIVERSITY

(2) หน้าเข้าระบบบัญชีสมาชิก แสดงดังรูปที่ 4-66



รูปที่ 4-66: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าเข้าระบบบัญชีสมาชิก

ส่วนที่ 2: การสมัครสมาชิก

(1) หน้าสมัครสมาชิกสำหรับกรอกข้อมูล แสดงดังรูปที่ 4-67

The image displays three sequential screenshots of a mobile application's 'Create Account' screen. Each screen has a white background with a light blue header and a light blue footer. The top status bar shows the time as 9:22, signal strength, 5G, and battery level.

Screen 1 (Left): The 'Create Account' screen with the 'Personal Account' radio button selected. The 'Username' field contains 'Enter Your Name', 'Email' contains 'Enter Email Address', 'Password' contains 'Enter Password', and 'Confirm Password' contains 'Enter Confirm Password'. Below the fields are four password requirements: 'Minimum of 8 characters', '1 lowercase letter', '1 uppercase letter', and '1 number 1 special character', all with unselected radio buttons. At the bottom are 'Sign Up', 'Or Sign Up With', 'Google Account', 'Facebook Account', and 'Already have an account? Login' buttons.

Screen 2 (Middle): The 'Create Account' screen with the same fields filled: 'Username' is 'Eve', 'Email' is 'Eve@gmail.com', 'Password' is '●●●●●●', and 'Confirm Password' is '●●●●●●'. A red error message 'Passwords do not match' is displayed between the password fields. The password requirements are now all checked with selected radio buttons.

Screen 3 (Right): The 'Create Account' screen with the same fields filled. The password requirements are all checked with selected radio buttons.

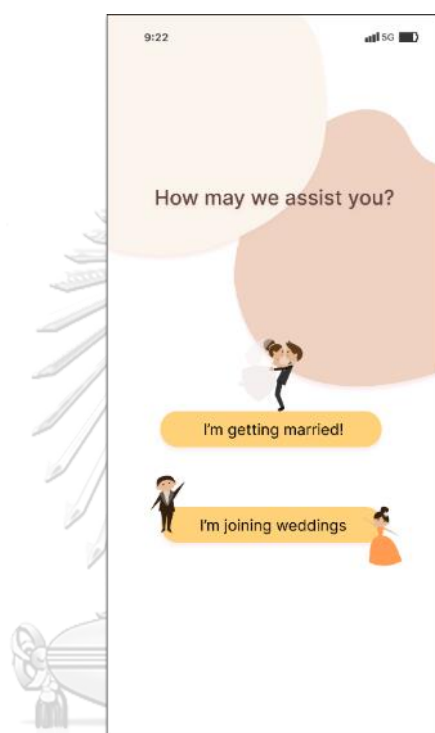
รูปที่ 4-67: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าสมัครสมาชิกสำหรับกรอกข้อมูล

ส่วนที่ 3: การเลือกบทบาทที่ต้องการ

(1) หน้าเลือกบทบาท ประกอบไปด้วย

- บทบาทเจ้าบ่าวเจ้าสาว สามารถดู สร้าง แก้ไขรายละเอียดต่าง ๆ ของงานได้
- บทบาทผู้ช่วยงานแต่งงาน สามารถดูรายละเอียดต่าง ๆ ของงานได้

แสดงดังรูปที่ 4-68



จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

รูปที่ 4-68: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าเลือกบทบาท

(2) หน้าบทบาทเจ้าบ่าวเจ้าสาว สำหรับกรอกข้อมูลงานแต่งงานและเชื่อมต่อกับคู่สมรส แสดงดังรูปที่ 4-69

The image displays three mobile app screens for a wedding planning application, titled "Best Wishes Perfect Couples! Tell us more about your wedding".

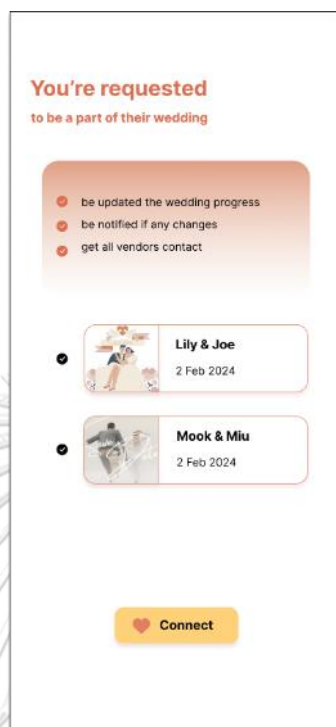
Screen 1 (Left): The bride's input screen. It features a "Your Name" field with "Eve" entered, a "Your Parter's Name" field, a "Wedding Date" field with "26 Nov 2023" selected, and a "Budget (฿)" field. A yellow "connect" button is located next to the partner name field.

Screen 2 (Middle): The "Connect with Your Partner" screen. It shows a search bar "Search from partner's name" and a list of users: Adam (checked), Billie Bow, Cherrin K, and Sonya Taylor. A yellow "Connect" button with a heart icon is at the bottom.

Screen 3 (Right): The groom's input screen. It features a "Your Name" field with "Eve" entered, a "Your Parter's Name" field with "Adam" entered and a checkmark, a "Wedding Date" field with "25 Aug 2024" selected, and a "Budget (฿)" field with "700,000" entered. A yellow "connect" button is next to the partner name field, and a yellow "LET'S DO IT >" button is at the bottom.

รูปที่ 4-69: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าบทบาทเจ้าบ่าวเจ้าสาว

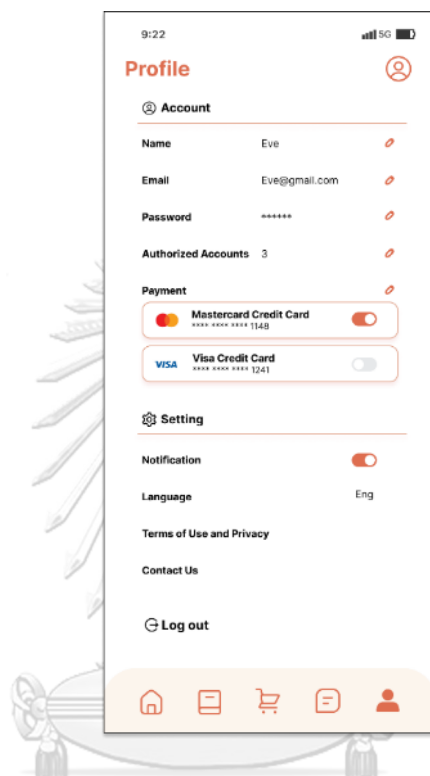
- (3) หน้าบทบาทผู้ช่วยงานแต่งงาน สำหรับตอบรับคำเชิญเป็นผู้ช่วยจากเจ้าบ่าวเจ้าสาว แสดงดังรูปที่ 4-70



รูปที่ 4-70: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าบทบาทผู้ช่วยงานแต่งงาน

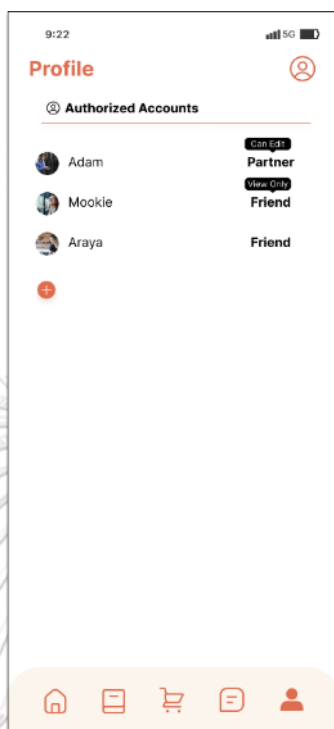
ส่วนที่ 4: การจัดการบัญชีสมาชิก

- (1) หน้าจัดการข้อมูลบัญชีสมาชิก สำหรับจัดการข้อมูลชื่อ อีเมล รหัสผ่าน และส่งคำเชิญไปยังบัญชีผู้ใช้งานอื่นที่ต้องการเชิญมาเป็นผู้ช่วยงานแต่งงาน รวมทั้งตั้งค่าการใช้งานอื่น ๆ แสดงดังรูปที่ 4-71



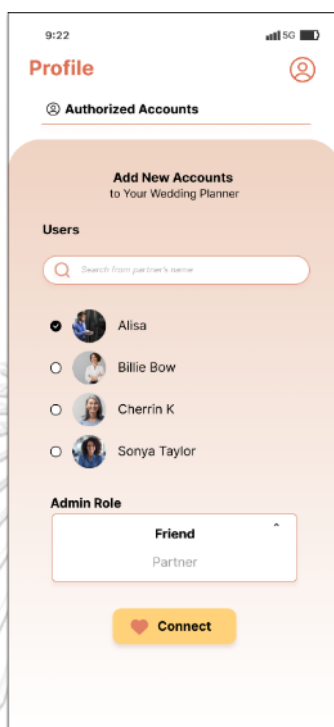
รูปที่ 4-71: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าจัดการข้อมูลบัญชีสมาชิก

- (2) หน้าจัดการบัญชีที่ได้รับอนุญาต (Authorized Account) ประกอบด้วย ว่าที่คู่สมรส (Partner) และผู้ช่วยงานแต่งงาน (Friend) แสดงดังรูปที่ 4-72



รูปที่ 4-72: : ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าจัดการบัญชีที่ได้รับอนุญาต (Authorized Account)

- (3) หน้าส่งคำเชิญให้บัญชีอื่นเพื่อตอบรับเป็นผู้ช่วยงานแต่งงาน (Friend) แสดงดังรูปที่ 4-73



รูปที่ 4-73: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าส่งคำเชิญให้บัญชีอื่นเพื่อตอบรับเป็นผู้ช่วยงานแต่งงาน (Friend)

แอปพลิเคชันสำหรับผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงาน

ส่วนที่ 1: การใช้งานบัญชีสมาชิก

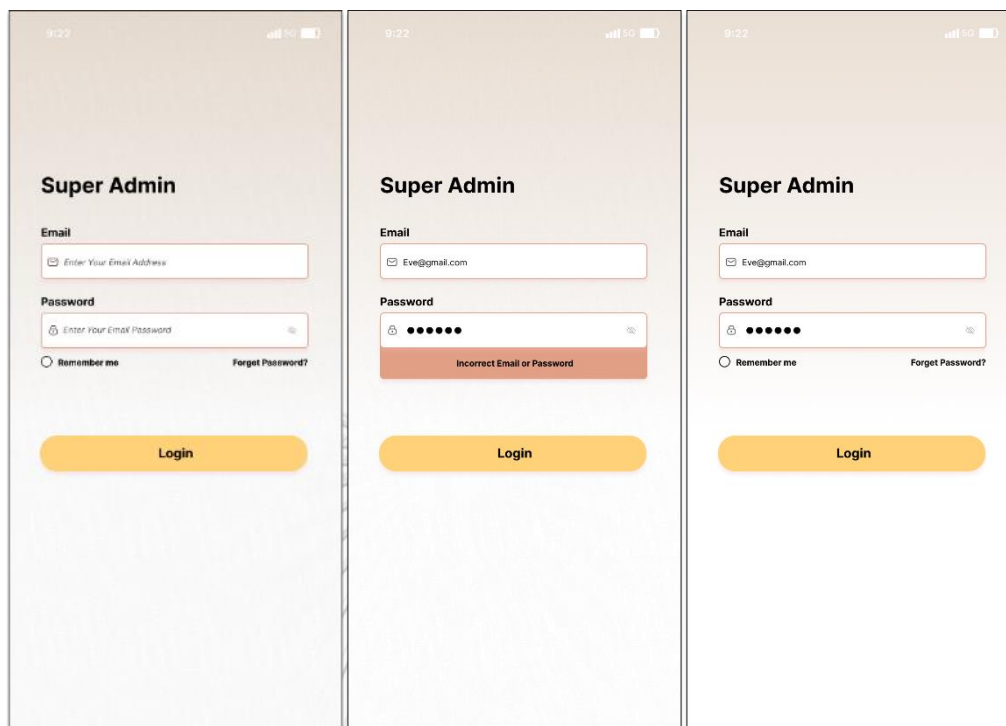
(1) หน้า Landing Page แสดงดังรูปที่ 4-74



รูปที่ 4-74: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้า Landing Page

CHULALONGKORN UNIVERSITY

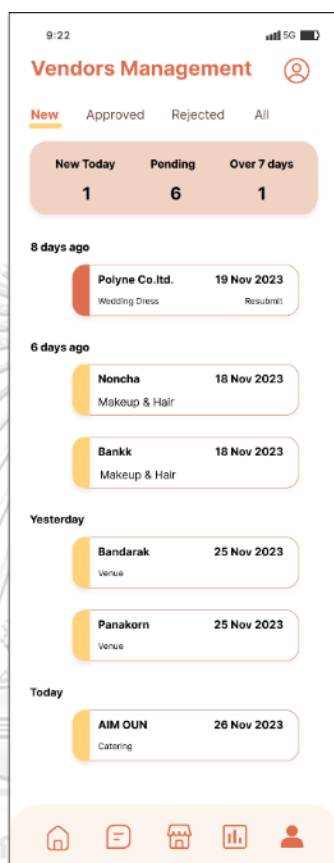
(2) หน้าเข้าระบบบัญชีสมาชิก แสดงดังรูปที่ 4-75



รูปที่ 4-75: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าเข้าระบบบัญชีสมาชิก

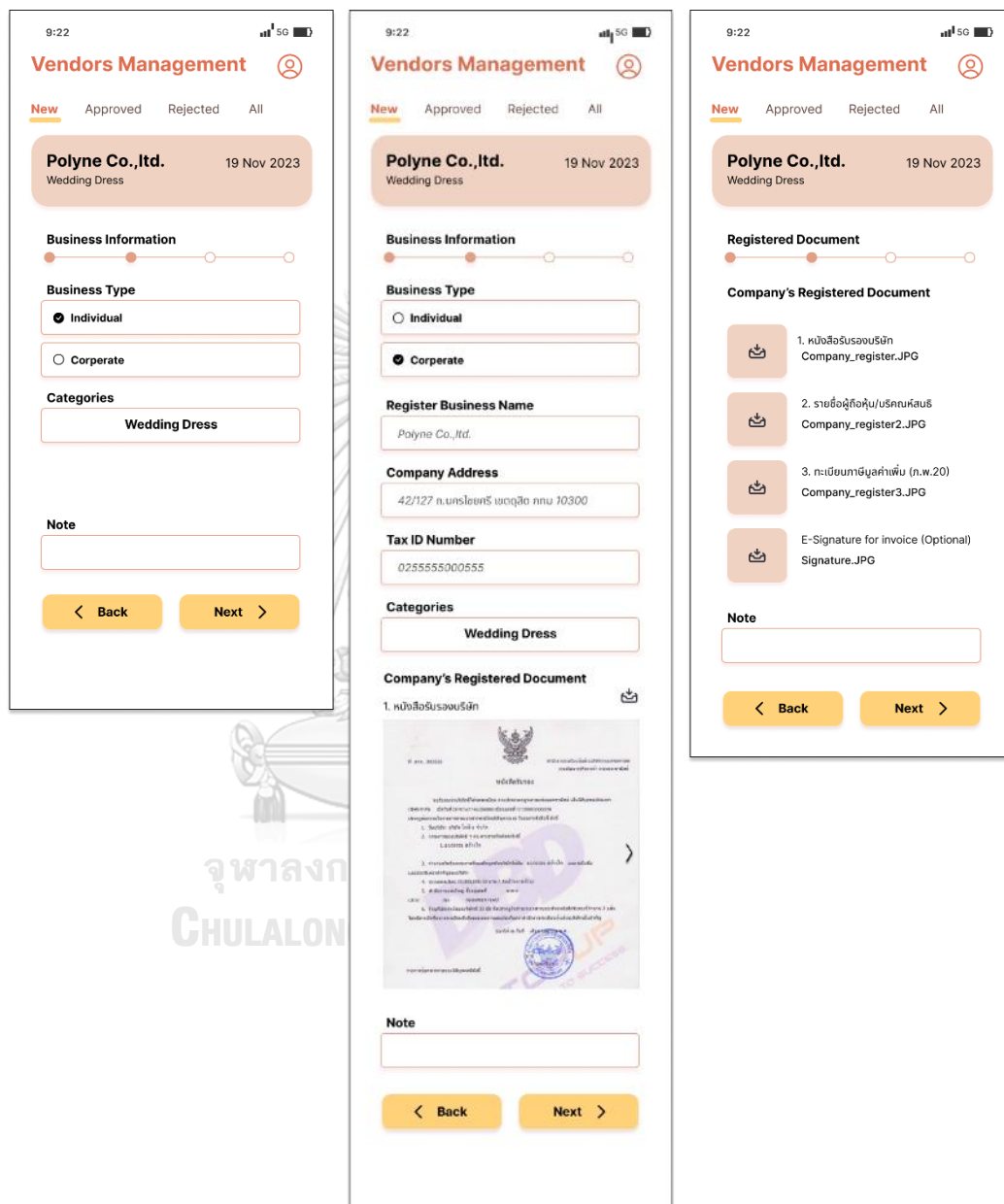
ส่วนที่ 2: การจัดการบัญชีผู้ให้บริการที่เข้ามาส่งเอกสารสมัครเป็นผู้ให้บริการบนแอปพลิเคชัน

- (1) หน้าข้อมูลบัญชีผู้ให้บริการที่สมัครมาใหม่ ซึ่งผู้ดูแลระบบ (Admin) สามารถการคัดกรองเอกสารจดทะเบียนของแต่ละบริษัท แสดงดังรูปที่ 4-76 ประกอบด้วย 4 ขั้นตอนดังนี้



รูปที่ 4-76: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าข้อมูลบัญชีผู้ให้บริการที่สมัครมาใหม่

- หน้าข้อมูลธุรกิจ แบ่งตามประเภทผู้ให้บริการ ได้แก่ ผู้ให้บริการบุคคล (Individual) และ ผู้ให้บริการจดทะเบียนบริษัท (Corporate) รวมถึงแสดงเอกสารจดทะเบียนบริษัท แสดงดังรูปที่ 4-78



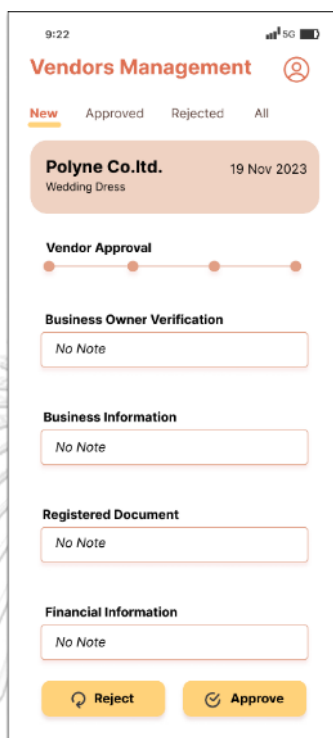
รูปที่ 4-78: ต้นแบบแบบเสมือนจริงหน้าข้อมูลธุรกิจ แบ่งตามประเภทผู้ให้บริการ ได้แก่ ผู้ให้บริการบุคคล (Individual) และ ผู้ให้บริการจดทะเบียนบริษัท (Corporate)

- หน้าข้อมูลทางการเงิน แสดงดังรูปที่ 4-79

The screenshot shows a mobile application interface for 'Vendors Management'. At the top, there is a status bar with the time 9:22, 5G signal, and battery level. Below the title 'Vendors Management' is a navigation bar with tabs: 'New' (selected), 'Approved', 'Rejected', and 'All'. The main content area displays details for 'Polyne Co.ltd.' with a date of '19 Nov 2023' and a category of 'Wedding Dress'. A progress indicator for 'Financial Information' is shown with three steps, the first being active. The 'Bank Account' section includes three input fields: 'Account Holder' (containing 'สมวรรษ สร้างใจ'), 'Bank Name' (containing 'ธนาคารกรุงเทพ'), and 'Bank Account Number' (containing '021 4 11125 8'). Below this is an 'Upload Bank Account Document' section with a list item '1. Copy of Bookbank' and a document preview image. A 'Note' field is present at the bottom, followed by 'Back' and 'Next' navigation buttons.

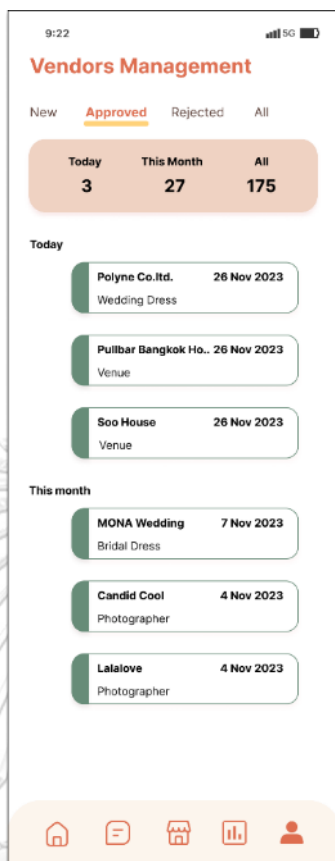
รูปที่ 4-79: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าเข้าระบบบัญชีสมาชิก

- หน้ากดอนุมัติ (Approve) หรือ ปฏิเสธ (Reject) การสมัครของผู้ให้บริการ เพื่อส่งผลการสมัครและคำอธิบายไปที่ผู้ให้บริการ แสดงดังรูปที่ 4-80



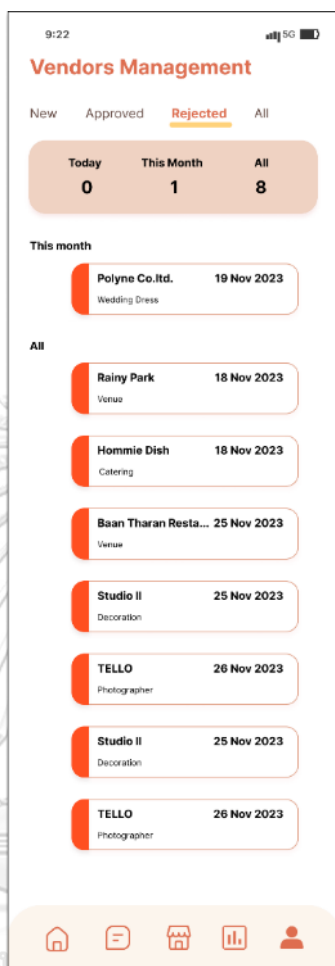
รูปที่ 4-80: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้ากดอนุมัติ (Approve) หรือ ปฏิเสธ (Reject) การสมัครของผู้ให้บริการ

(2) หน้าสรุปรายการผู้ให้บริการที่ได้รับการอนุมัติแล้ว (Approved) แสดงดังรูปที่ 4-81



รูปที่ 4-81: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าสรุปรายการผู้ให้บริการที่ได้รับการอนุมัติแล้ว (Approved)

- (3) หน้าสรุปรายการผู้ให้บริการที่ถูกปฏิเสธการสมัคร (Reject) เนื่องจากพบความผิดปกติของข้อมูลหรือเอกสาร แสดงดังรูปที่ 4-82



รูปที่ 4-82: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าสรุปรายการผู้ให้บริการที่ถูกปฏิเสธการสมัคร (Reject)

- (4) หน้าสรุปรายการผู้ให้บริการผู้ให้บริการทั้งหมดที่อยู่บนแอปพลิเคชัน (All)
แสดงดังรูปที่ 4-83



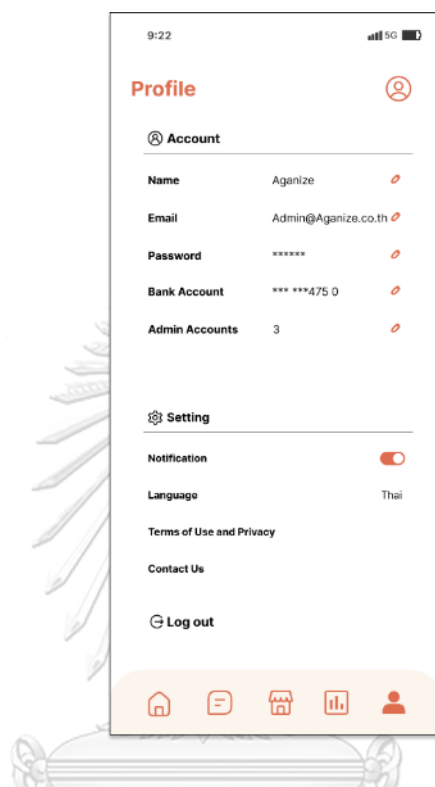
The screenshot displays the 'Vendors Management' screen of an application. At the top, there are tabs for 'New', 'Approved', 'Rejected', and 'All', with 'All' being the active tab. Below the tabs is a search bar with the placeholder text 'Search vendors names or categories'. The main content is a table with three columns: 'Vendors', 'Categories', and 'Status'. The table lists various vendors and their associated categories and statuses. At the bottom of the screen, there is a navigation bar with five icons: a home icon, a list icon, a storefront icon, a bar chart icon, and a user profile icon.

Vendors	Categories	Status
Pullbar Bangkok Hotel	Venue	✓
Le Mermaid Bangkok	Venue	✗
Soo House	Venue	✓
Lalalove	Photographer	✓
Candid Cool	Photographer	✓
Tello	Photographer	⚠
Noncha	Makeup & Hair	✗
Banikk	Makeup & Hair	✗
SUIT SELECTED	Suits	✓
MONA Wedding	Bridal Dress	✓
Vena Vos	Bridal Dress	✓
BOCK Wedding	Decoration	✓
Studio II	Decoration	⚠
Small Pieces	Gifts	✓
VIRIYADA	Cards	✓

รูปที่ 4-83: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของ หน้าสรุปรายการผู้ให้บริการผู้ให้บริการทั้งหมดที่อยู่บนแอปพลิเคชัน (All)

ส่วนที่ 2: การจัดการบัญชีผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงาน

(1) หน้าจัดการข้อมูลบัญชีผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงาน ในการตั้งค่าบัญชี ชื่อ อีเมล รหัสผ่าน เลขที่บัญชีธนาคาร แสดงดังรูปที่ 4-84

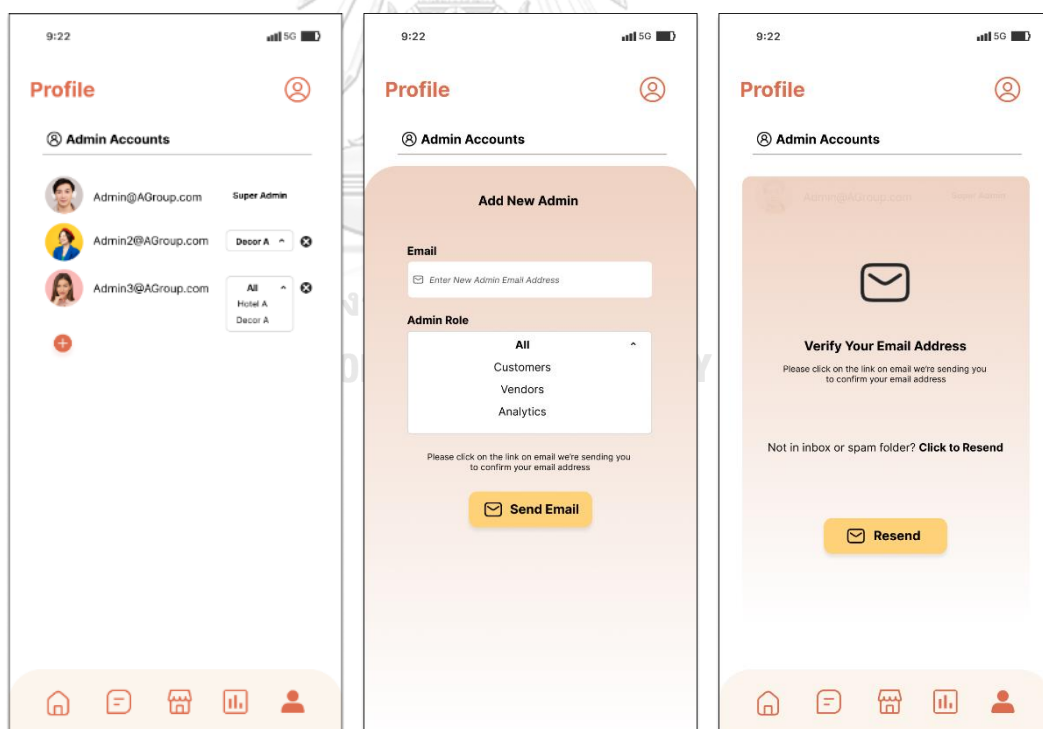


รูปที่ 4-84: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าจัดการข้อมูลบัญชีผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงาน

(2) หน้าจัดการบัญชีผู้ดูแลระบบ โดยสามารถเลือกบทบาทตามขอบเขตที่บัญชีผู้ดูแลสามารถสร้าง ลบ แก้ไขข้อมูลในระบบนั้น ๆ ได้ ได้แก่

- ผู้ดูแลระบบลูกค้า (Customers Admin) สามารถเข้าถึงข้อมูลทั้งหมดของบัญชีผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงาน และสร้าง ลบ แก้ไขข้อมูลในระบบการวางแผนงานแต่งงาน ระบบจัดการข้อมูลผู้ให้บริการของผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงานและระบบสนทนาสดได้
- ผู้ดูแลระบบผู้ให้บริการ (Vendors Admin) สามารถเข้าถึงข้อมูลทั้งหมดของบัญชีผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงาน และสร้าง ลบ แก้ไขข้อมูลในระบบการวางแผนงานแต่งงาน และระบบสนทนาสดได้
- ผู้ดูแลระบบรายงาน (Analytics Admin) สามารถเข้าถึงข้อมูลทั้งหมดของบัญชีผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงาน โดยเฉพาะข้อมูลในระบบรายงาน
- ผู้ดูแลทุกระบบ (All) สามารถเข้าถึงและจัดการ เพิ่ม ลบ แก้ไข ข้อมูลทั้งหมดของบัญชีผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงานได้

แสดงดังรูปที่ 4-85



รูปที่ 4-85: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าจัดการบัญชีผู้ดูแลระบบ

แอปพลิเคชันสำหรับผู้ให้บริการ

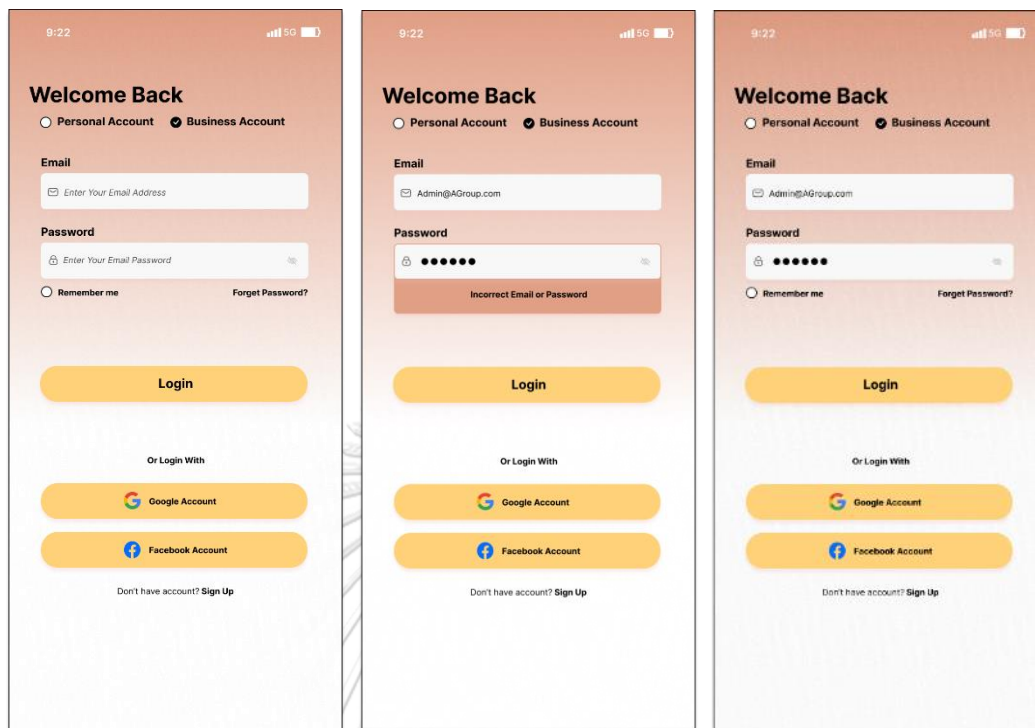
ส่วนที่ 1: การใช้งานบัญชีสมาชิก

(1) หน้า Landing Page แสดงดังรูปที่ 4-86



รูปที่ 4-86: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้า Landing Page
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
CHULALONGKORN UNIVERSITY

(2) หน้าเข้าระบบบัญชีสมาชิก แสดงดังรูปที่ 4-87



รูปที่ 4-87: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของการเข้าใช้งานบัญชีสมาชิก

ส่วนที่ 2: การสมัครสมาชิก

- (1) หน้าสมัครบัญชีสำหรับสร้างบัญชีธุรกิจ (Business Account) ของผู้ให้บริการ ประกอบด้วยข้อมูลชื่อผู้ใช้งาน (Username) อีเมล (Email) และรหัสผ่าน (Password) พร้อมยืนยันรหัสผ่าน (Confirm Password) ตามข้อกำหนด 4 ข้อในการสร้างรหัสผ่าน แสดงดังรูปที่ 4-88

The image displays three sequential screenshots of a mobile application's 'Create Account' screen for a Business Account. The interface is in Thai and includes the following elements:

- Account Type:** Radio buttons for 'Personal Account' and 'Business Account' (selected).
- Username:** Input field with placeholder 'Enter Your Name'.
- Email:** Input field with placeholder 'Enter Email Address'.
- Password:** Input field with placeholder 'Enter Password'.
- Confirm Password:** Input field with placeholder 'Enter Confirm Password'.
- Password Requirements:** A list of four requirements:
 - Minimum of 8 characters
 - 1 lowercase letter
 - 1 uppercase letter
 - 1 number 1 special character
- Buttons:** 'Sign Up', 'Or Sign Up With', 'Google Account', and 'Facebook Account'.
- Footer:** 'Already have an account? Login'.

The second screenshot shows a validation error: 'Passwords do not match' in a red box, with the password requirements list below it. The third screenshot shows the form in a successful state with all fields filled and the requirements list checked.

รูปที่ 4-88: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าสมัครบัญชีสำหรับสร้างบัญชีธุรกิจ (Business Account) ของผู้ให้บริการ

(2) หน้าสมัครสมาชิกสำหรับผู้ให้บริการใหม่กรอกข้อมูลและอัปโหลด (Upload) เอกสาร 4 ขั้นตอน ดังนี้

- หน้าการยืนยันตัวตนเจ้าของธุรกิจ และยืนยันเบอร์โทรศัพท์ด้วย OTP แสดงดังรูปที่ 4-89

The image displays three sequential screenshots of a mobile application's 'Account Verification' process. Each screen features a progress indicator at the top labeled 'Business Owner Verification'.

- Screen 1 (Left):** Shows the initial 'Business Owner Verification' form. It includes input fields for 'First Name' (placeholder: 'Enter Business Owner Name'), 'Last Name' (placeholder: 'Enter Business Owner Last Name'), and 'Date of Birth' (pre-filled with '26 Nov 2023'). There is an 'Upload Copy of Owner's ID card' section with a placeholder image and a 'Send SMS' button. A 'Next >' button is at the bottom.
- Screen 2 (Middle):** Shows the form after data entry. 'First Name' is 'สุวิมล', 'Last Name' is 'สร้างใจ', and 'Date of Birth' remains '26 Nov 2023'. The ID card upload section shows a file named 'สำเนาบัตรประชาชนเจ้าของธุรกิจ.JPG' with an 'Uploading' status and '82%' progress. The 'Send SMS' button is now active.
- Screen 3 (Right):** Shows the 'OTP Verification' step. It prompts the user to 'Please enter OTP sent to 08x xxx 3662' with four empty input boxes. A 'Resend SMS' button is visible at the bottom.

รูปที่ 4-89: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าการยืนยันตัวตนเจ้าของธุรกิจ และยืนยันเบอร์โทรศัพท์ด้วย OTP

- หน้าข้อมูลธุรกิจ แบ่งตามประเภทผู้ให้บริการ ได้แก่ ผู้ให้บริการบุคคล (Individual) และ ผู้ให้บริการจดทะเบียนบริษัท (Corporate) แสดงดังรูปที่ 4-90

The image displays two mobile application screens for 'Account Verification'. Both screens show a progress indicator at the top with three dots, the first of which is filled. The left screen is for 'Individual' service providers, and the right screen is for 'Corporate' service providers. Both screens have the following fields:

- Business Type:** Radio buttons for 'Individual' (selected on the left, unselected on the right) and 'Corporate' (unselected on the left, selected on the right).
- Billing Name:** Text input field with placeholder 'Enter Registered Business Name'.
- Billing Address:** Text input field with placeholder 'Enter Company Full Address'.
- Billing Name Tax ID Number:** Text input field with placeholder 'Enter 13 digit of Tax ID'.
- Categories:** Dropdown menu with 'Venue' selected.

The right screen also includes:

- Register Business Name:** Text input field with placeholder 'Enter Registered Business Name'.
- Company Address:** Text input field with placeholder 'Enter Company Full Address'.
- Tax ID Number:** Text input field with placeholder 'Enter 13 digit of Tax ID'.

Both screens have 'Back' and 'Next' buttons at the bottom.

รูปที่ 4-90: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าข้อมูลธุรกิจ แบ่งตามประเภทผู้ให้บริการ

- หน้าเอกสารจดทะเบียนบริษัท สำหรับผู้ให้บริการอัปโหลด (Upload) เอกสารจดทะเบียนบริษัทกรณีเป็นผู้ให้บริการจดทะเบียนบริษัท (Corporate) แสดงดังรูปที่ 4-91

The image displays two side-by-side screenshots of a mobile application interface for 'Account Verification'. Both screens show a progress bar under the heading 'Registered Document'. Below this, there is a section titled 'Upload Company's Registered Document' with a note: '*File must be in .JPG, .PNG or .JPEG format and its size is not exceed 10MB'. The left screenshot shows four upload slots, each with a red '+' icon and a list item: 1. มบงสีรับรองบริษัท, 2. รายชื่อผู้ถือหุ้น/บริษัทขนส่ง, 3. ทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม (ท.พ.20), and 4. E-Signature for invoice (Optional). The right screenshot shows the same interface but with the first three items already uploaded, each with a file name and size (e.g., 'Company_register.JPG 82K'). At the bottom of both screens are 'Back' and 'Next' buttons.

รูปที่ 4-91: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าเอกสารจดทะเบียนบริษัท

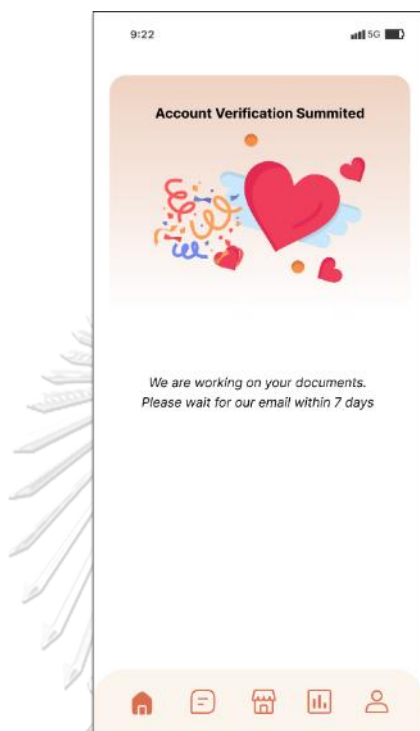
- หน้าข้อมูลทางการเงิน สำหรับผู้ให้บริการกรอกข้อมูลบัญชีธนาคารเพื่อใช้ในการรับชำระเงินจากการจองของลูกค้านแอปพลิเคชัน แสดงดังรูปที่ 4-92

The image displays two screenshots of a mobile application interface for 'Account Verification'. The interface is in Thai and includes the following sections:

- Account Verification**: Title at the top with a user profile icon.
- Financial Information**: A progress indicator with four steps, where the first step is active.
- Add Your Bank Account**: Subtitle 'to get paid when items sell'.
- Account Holder**: Input field with placeholder 'Enter Account Holder Name of Your Bank Account'. Filled with 'ชวรงค์ สราณี'.
- Bank Name**: Input field with placeholder 'Enter Bank Name of Your Bank Account'. Filled with 'ธนาคารกรุงไทย'.
- Bank Account Number**: Input field with placeholder 'Enter 10 Digit of Your Bank Account'. Filled with '021 4 11125 8'.
- Upload Bank Account Document**: Section with a note '*file must be in .JPG, PNG or .JPEG format and its size is not exceed 10MB'. It shows a document upload area with a plus icon and the text '1. Copy of Bookbank'. The right screenshot shows a progress bar and a 'Done' icon.
- Navigation**: 'Back' and 'Submit' buttons at the bottom.

รูปที่ 4-92: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าข้อมูลทางการเงิน

- หน้ายืนยันการส่งข้อมูลและเอกสารยืนยันบัญชีสำเร็จ ผู้ให้บริการจะได้รับอีเมลผลการสมัครภายใน 7 วัน และสามารถเริ่มต้นการใช้งานได้จากการกด Link ที่ได้รับจากอีเมลนั้น แสดงดังรูปที่ 4-93



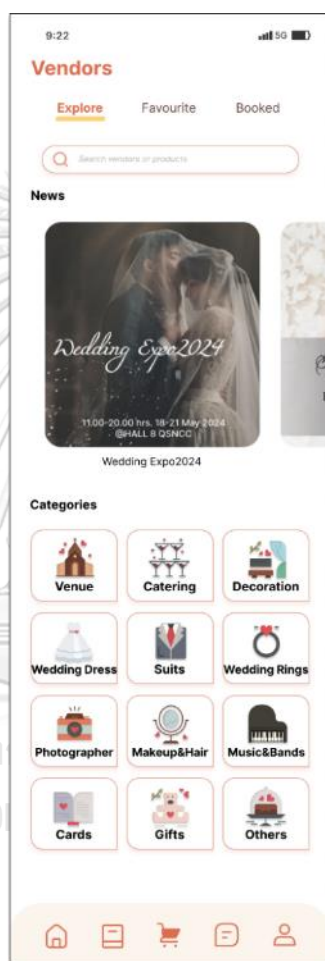
รูปที่ 4-93: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้ายืนยันการส่งข้อมูลและเอกสารยืนยันบัญชีสำเร็จ

2) ระบบจัดการข้อมูลผู้ให้บริการ (Service Provider Data Management System)

แอปพลิเคชันสำหรับลูกค้า

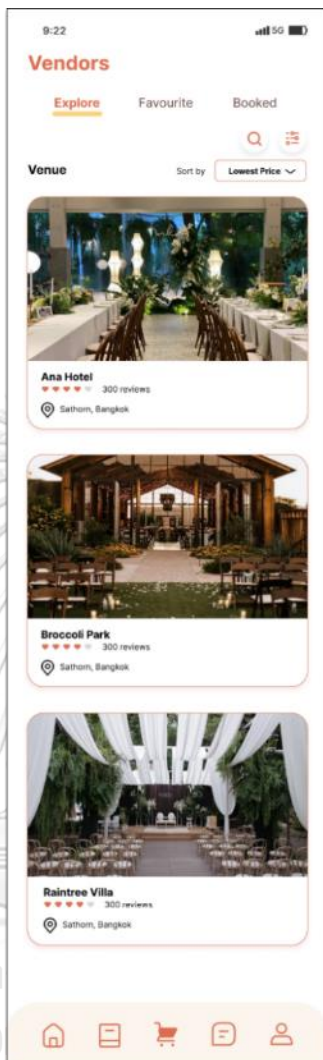
ส่วนที่ 1: การแสดงผลตัวเลือกร้านค้าประเภทต่าง ๆ

(1) หน้าหลักในการแสดงผลตัวเลือกร้านค้าประเภทต่าง ๆ แสดงดังรูปที่ 4-94



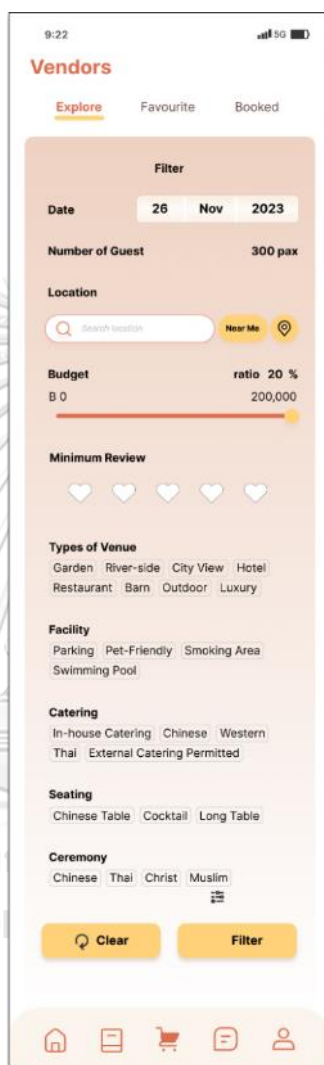
รูปที่ 4-94: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าหลักในการแสดงผลตัวเลือกร้านค้าประเภทต่าง ๆ

- (2) หน้าแสดงผลรายการผู้ให้บริการตามประเภทสินค้าและบริการที่เลือก แสดงดังรูปที่ 4-95



รูปที่ 4-95: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าแสดงผลรายการผู้ให้บริการตามประเภทสินค้าและบริการที่เลือก

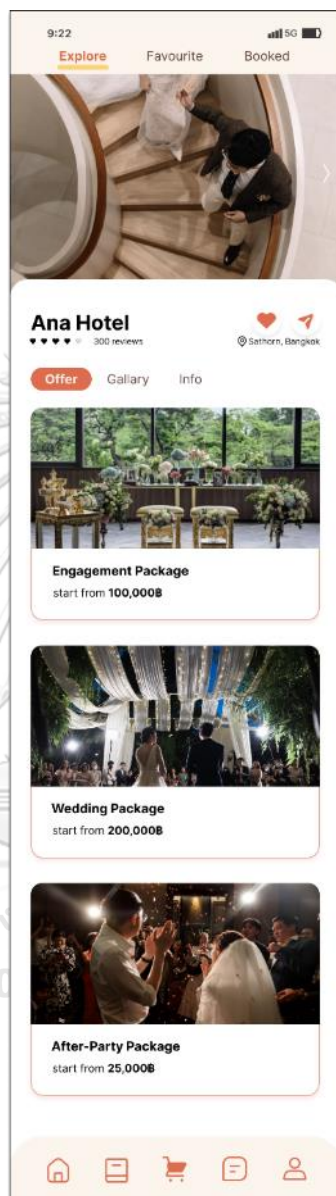
- (3) หน้าการตั้งค่าการค้นหาด้วยเงื่อนไขต่าง ๆ สามารถเลือกวันที่จัดงานแต่งงาน (Date) สถานที่จัดงานโดยสังเขป (Location) จำนวนแขกเข้าร่วมงานที่สามารถรองรับได้ (Number of Guests) งบประมาณ (Budget) คะแนนความนิยม (Review) เป็นต้น แสดงดังรูปที่ 4-96



รูปที่ 4-96: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของ หน้าการตั้งค่าการค้นหาด้วยเงื่อนไขต่าง ๆ

(4) หน้าข้อมูลผู้ให้บริการ ประกอบด้วย

- หน้าข้อมูลรายการสินค้าและบริการของผู้ให้บริการ สามารถเรียกดูสินค้าและบริการโดยละเอียด แสดงดังรูปที่ 4-97



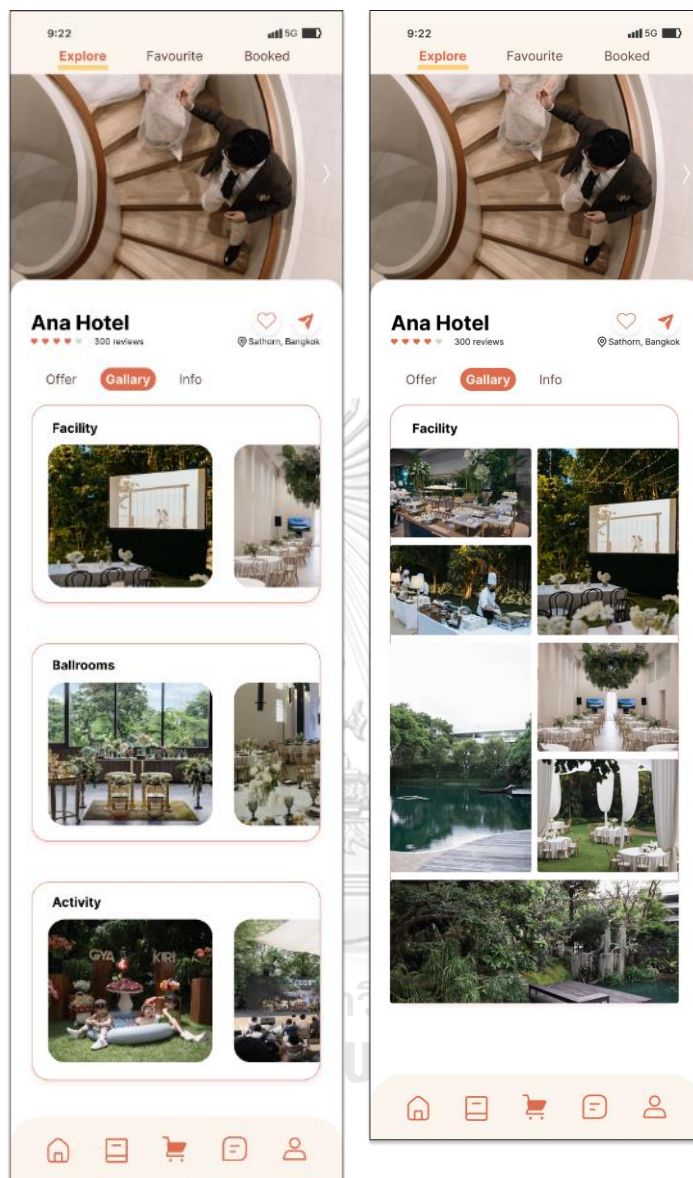
รูปที่ 4-97: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าข้อมูลรายการสินค้าและบริการของผู้ให้บริการ

- หน้าข้อมูลสินค้าและบริการของผู้ให้บริการ แสดงดังรูปที่ 4-98



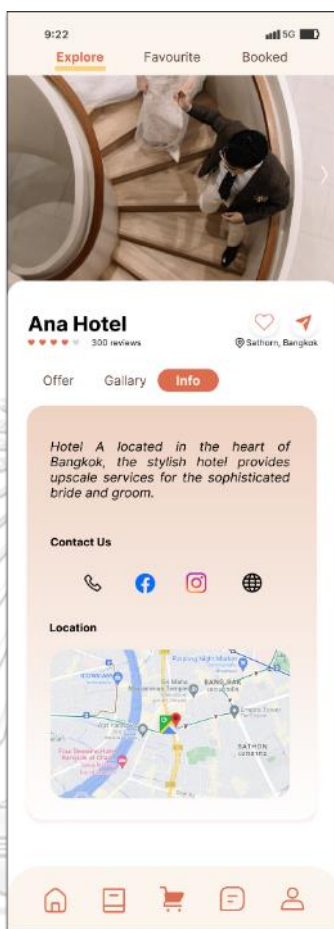
รูปที่ 4-98: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าข้อมูลสินค้าและบริการของผู้ให้บริการ

- หน้าข้อมูลรูปภาพ (Gallery) แสดงภาพต่าง ๆ แสดงดังรูปที่ 4-99



รูปที่ 4-99: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าข้อมูลรูปภาพ (Gallery)

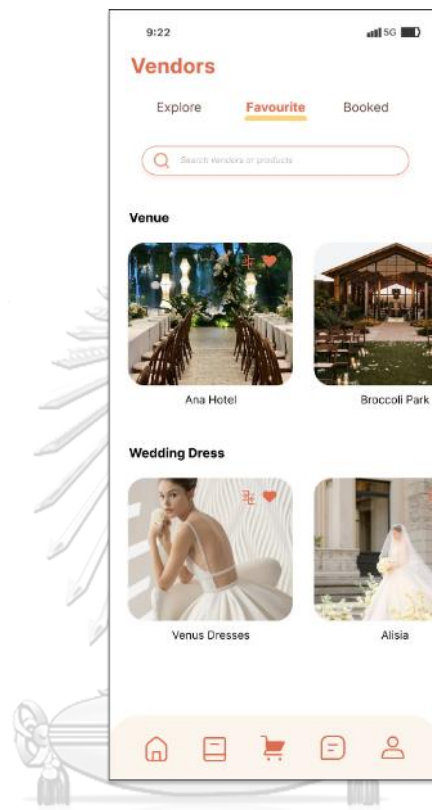
- หน้าข้อมูลทั่วไปของผู้ให้บริการ แสดงที่อยู่ รายละเอียดช่องทางติดต่อ และแผนที่ของผู้ให้บริการ แสดงดังรูปที่ 4-100



รูปที่ 4-100: : ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าข้อมูลทั่วไป
ของผู้ให้บริการ

ส่วนที่ 2: ข้อมูลร้านค้าที่ชอบ

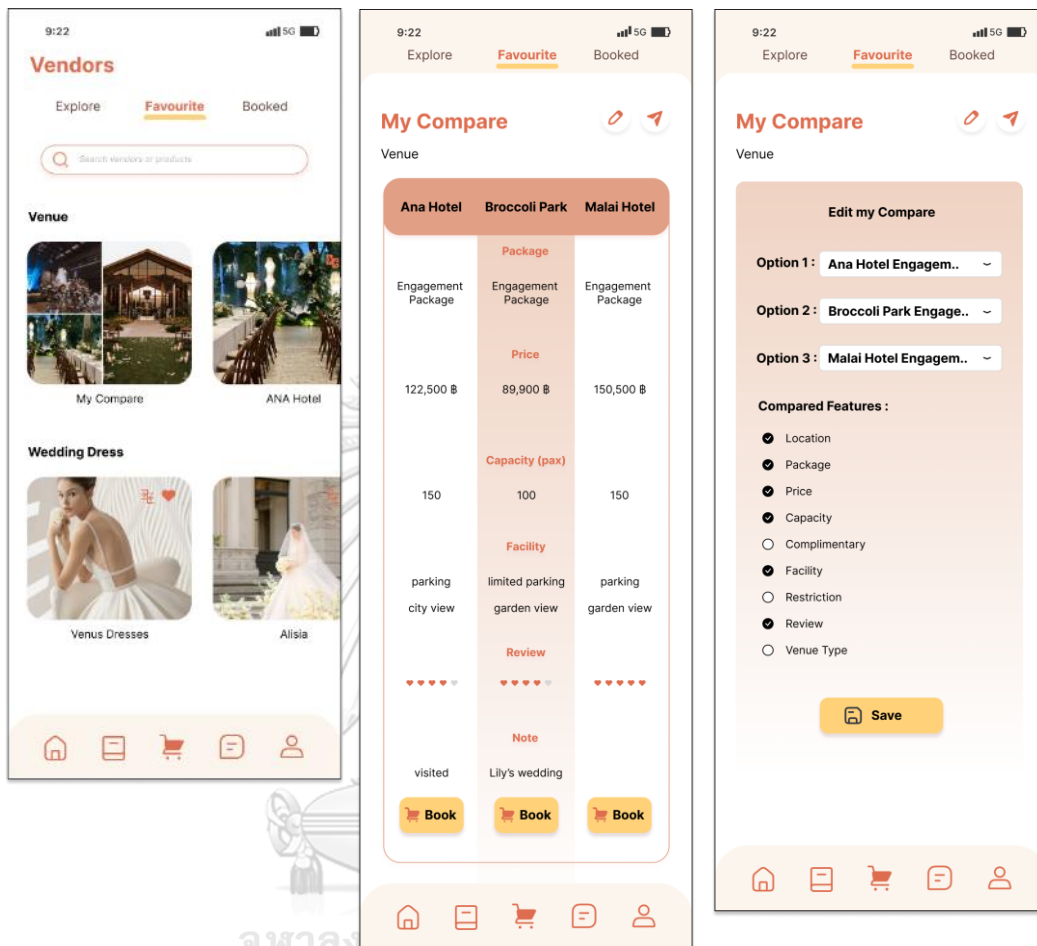
- (1) หน้าร้านค้า หรือตัวเลือกสินค้าที่ชอบ สามารถเพิ่มหรือลบหน้าร้านค้า หรือตัวเลือกสินค้าที่ชอบออกจากรายการที่ชอบได้โดยการกดไอคอนรูปหัวใจ แสดงดังรูปที่ 4-101



จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

รูปที่ 4-101: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าร้านค้า หรือตัวเลือกสินค้าที่ชอบ

(2) หน้าแสดงการเปรียบเทียบตัวเลือกสินค้าที่ชอบในประเภทเดียวกัน โดยสามารถปรับเปลี่ยนคุณสมบัติ (Features) ที่ใช้ในการเปรียบเทียบ แสดงดังรูปที่ 4-102



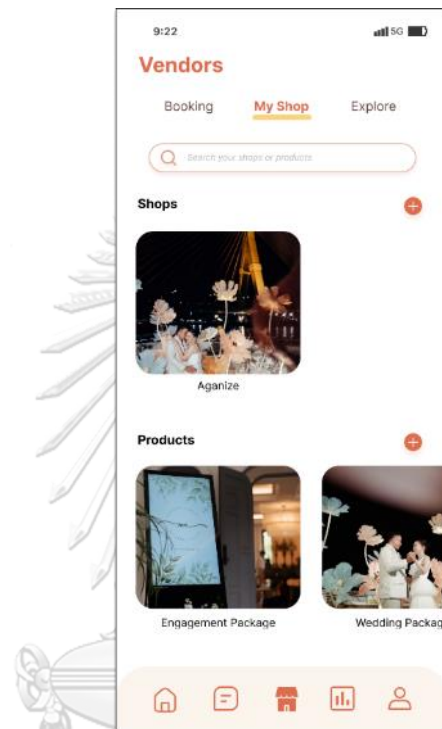
รูปที่ 4-102: : ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าแสดงการเปรียบเทียบตัวเลือกสินค้า
ที่ชอบในประเภทเดียวกัน



แอปพลิเคชันสำหรับผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงาน

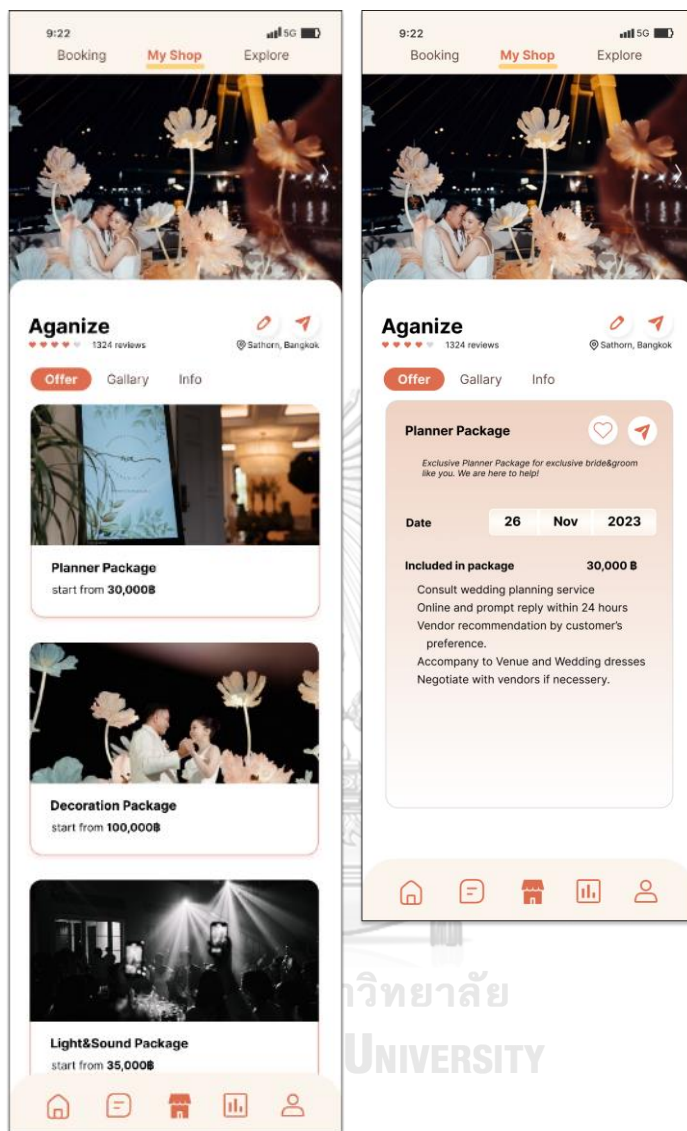
ส่วนที่ 1: การจัดการร้านค้า และสินค้าหรือบริการของผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงาน โดยสามารถสร้าง ลบ แก้ไข ส่งต่อข้อมูลดังนี้

(1) หน้าการจัดการข้อมูลร้าน (My Shop) แสดงดังรูปที่ 4-103



รูปที่ 4-103: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าการจัดการข้อมูลร้าน
(My Shop)

(2) หน้าการจัดการข้อมูลสินค้า (Offer) แสดงดังรูปที่ 4-104



รูปที่ 4-104: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าการจัดการข้อมูลสินค้า (Offer)

- (3) หน้าแก้ไขข้อมูลสินค้า (Offer) โดยผู้ให้บริการสามารถเพิ่มข้อความ รูปภาพ ตัวเลือกที่ลูกค้าสามารถเลือกได้ แสดงดังรูปที่ 4-105

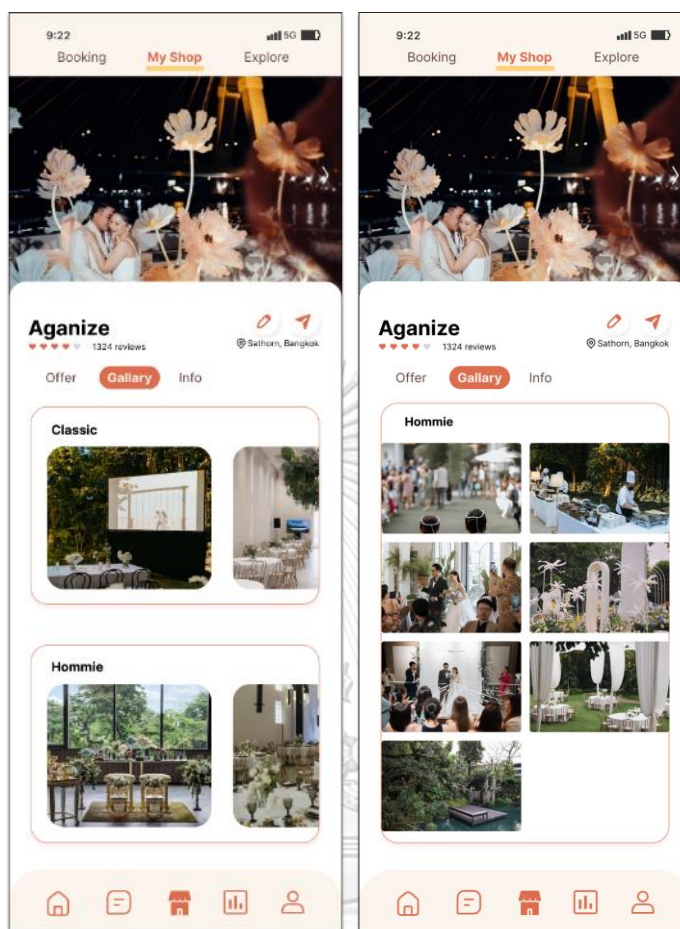
The screenshot displays the 'Editing' screen for a product offer. At the top, there's a status bar with the time 9:22, signal strength, 5G, and battery level. Below that, the word 'Editing' is centered. A large photo shows a bride and groom holding large white flowers. The business name 'Aganize' is displayed with a 4.5-star rating and 1324 reviews. The location is 'Sathon, Bangkok'. There are three tabs: 'Offer' (selected), 'Gallery', and 'Info'. The form contains the following fields:

- Title:** Planner Package
- Description:** Exclusive Planner Package for exclusive bride&groom like you. We are here to help!
- Price:** (Empty field) with a radio button for 'per pac'.
- Due Date:** Wedding Date (dropdown menu)
- Number of Guests:** (Empty field) with a 'Not required' toggle and 'Min' and 'Max' sub-fields.
- Included in package:**
 - Consult wedding planning service
 - Online and prompt reply within 24 hours
 - Vendor recommendation by customer's preference.
 - Accompany to Venue and Wedding dresses
 - Negotiate with vendors if necessary.
- Cover Photo:** (Empty field with a red '+' icon)
- Add Add-on Package:** (Empty field with a red '+' icon)

At the bottom, there is a yellow 'Save' button and a navigation bar with icons for home, search, cart, analytics, and profile.

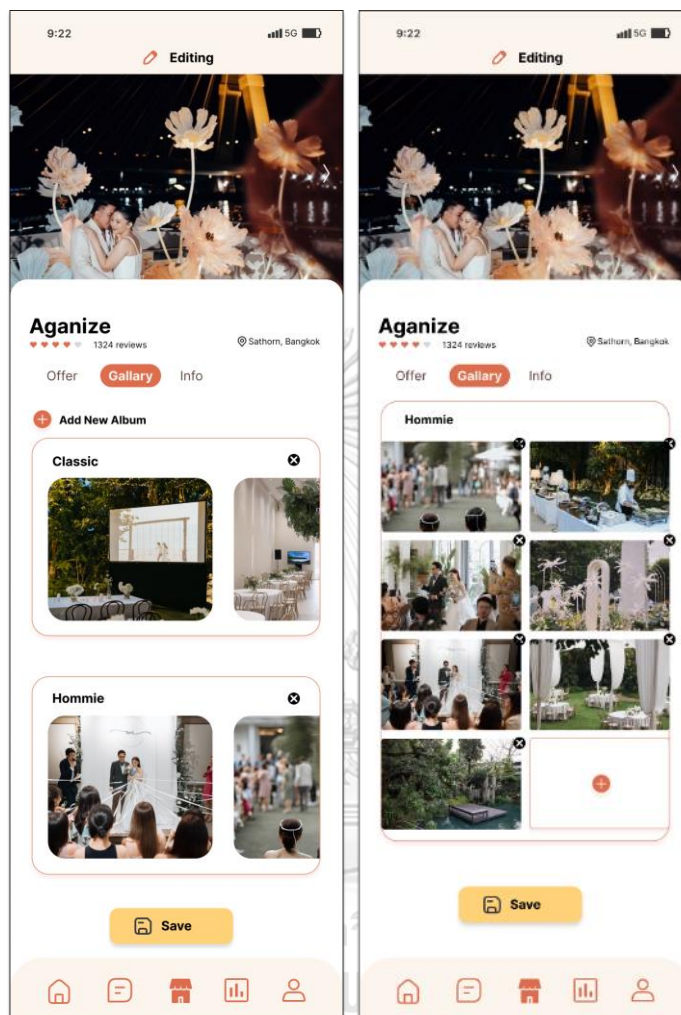
รูปที่ 4-105: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าแก้ไขข้อมูลสินค้า (Offer)

- (4) หน้าข้อมูลรูปภาพ (Gallery) โดยผู้ให้บริการสามารถแก้ไขรายละเอียดที่ไอคอนดินสอ และส่งให้กับลูกค้าที่ไอคอนส่งต่อได้ แสดงดังรูปที่ 4-106



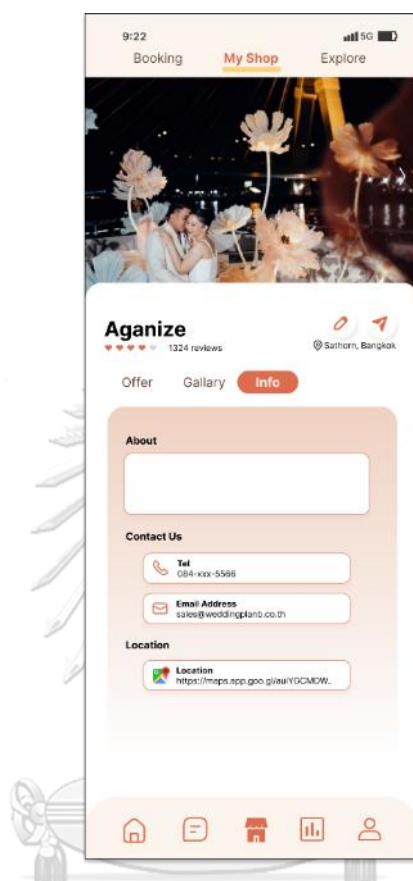
รูปที่ 4-106: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าข้อมูลรูปภาพ (Gallery)

(5) หน้าแก้ไขข้อมูลรูปภาพ (Gallery) โดยผู้ให้บริการสามารถอัปโหลด (Upload) ลบภาพสร้างอัลบั้มได้ แสดงดังรูปที่ 4-107



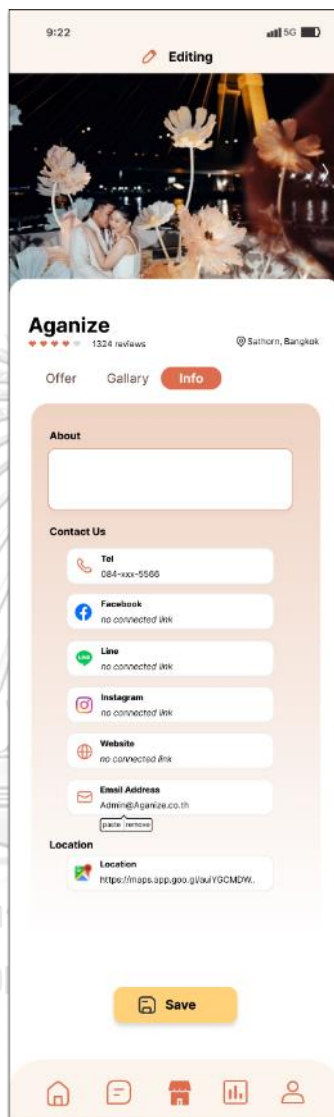
รูปที่ 4-107: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าแก้ไขข้อมูลรูปภาพ (Gallery)

- (6) หน้าข้อมูลทั่วไปของร้านค้า (Info) โดยผู้ให้บริการสามารถแก้ไขรายละเอียดที่ไอคอนดินสอ และส่งให้กับลูกค้าที่ไอคอนส่งต่อได้ แสดงดังรูปที่ 4-108



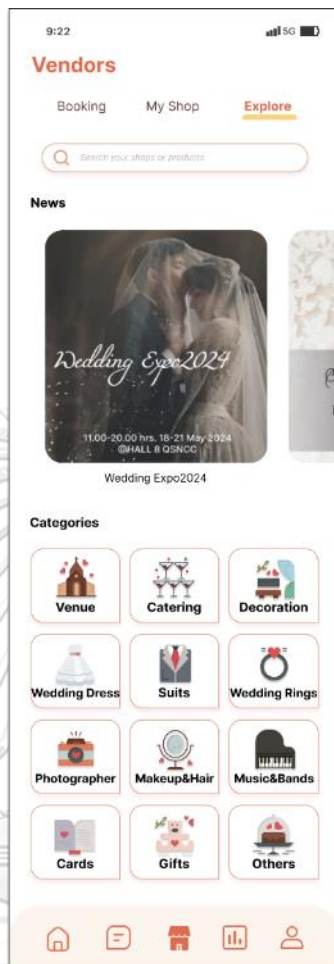
รูปที่ 4-108: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าข้อมูลทั่วไปของร้านค้า (Info)

- (7) หน้าแก้ไขข้อมูลทั่วไปของร้านค้า (Info) ประกอบด้วยข้อมูลเกี่ยวกับร้านค้าโดยสังเขป ข้อมูลการติดต่อ เช่น เบอร์โทรศัพท์ โซเชียลมีเดียของร้านค้า โซเชียลมีเดียของแต่ละช่องทาง ข้อมูลแผนที่ร้านค้า แสดงดังรูปที่ 4-109



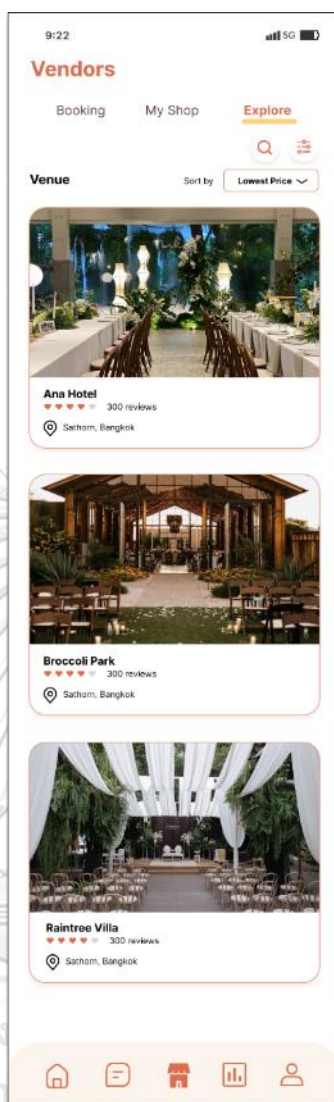
รูปที่ 4-109: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าแก้ไขข้อมูลทั่วไปของร้านค้า (Info)

ส่วนที่ 2: การแสดงผลร้านค้าทุกประเภทที่อยู่บนแอปพลิเคชัน
(1) หน้าแสดงประเภทของร้านค้าทั้งหมด แสดงดังรูปที่ 4-110



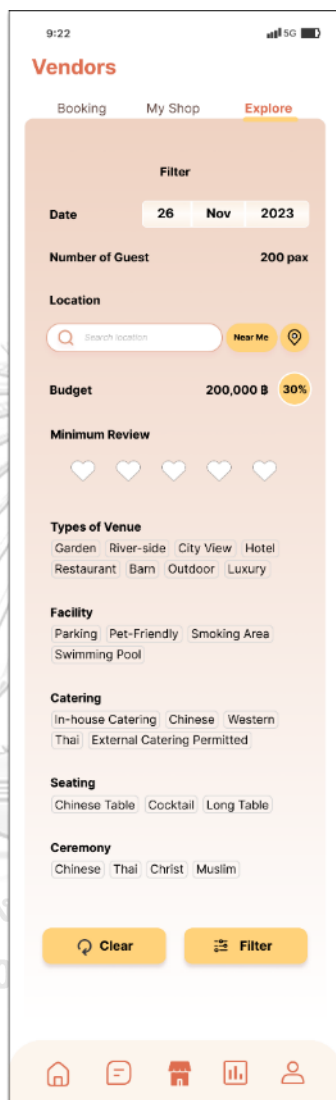
รูปที่ 4-110: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าแสดงประเภทของร้านค้าทั้งหมด

(2) หน้าแสดงผลร้านค้าแต่ละประเภท (Explore) แสดงดังรูปที่ 4-111



รูปที่ 4-111: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าแสดงผลร้านค้าแต่ละประเภท (Explore)

- (3) หน้าการกรอกร้านค้า โดยสามารถกรอง และเรียงลำดับตามความชอบหรือเงื่อนไขต่าง ๆ เหมือนกับการแสดงผลของผู้ใช้งานกลุ่มลูกค้า เพื่อดูแลความเรียบร้อยของแอปพลิเคชัน แสดงดังรูปที่ 4-112

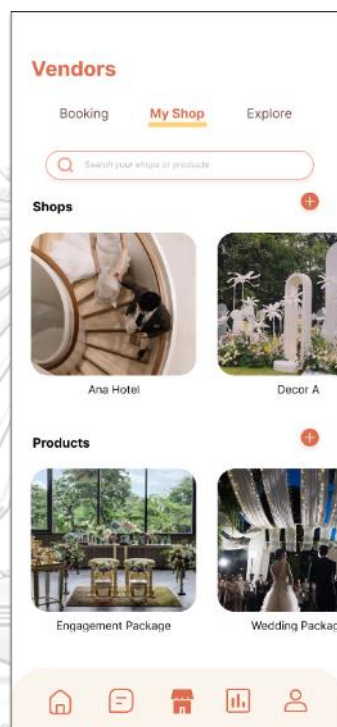


รูปที่ 4-112: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าการกรอกร้านค้า

แอปพลิเคชันสำหรับผู้ให้บริการ

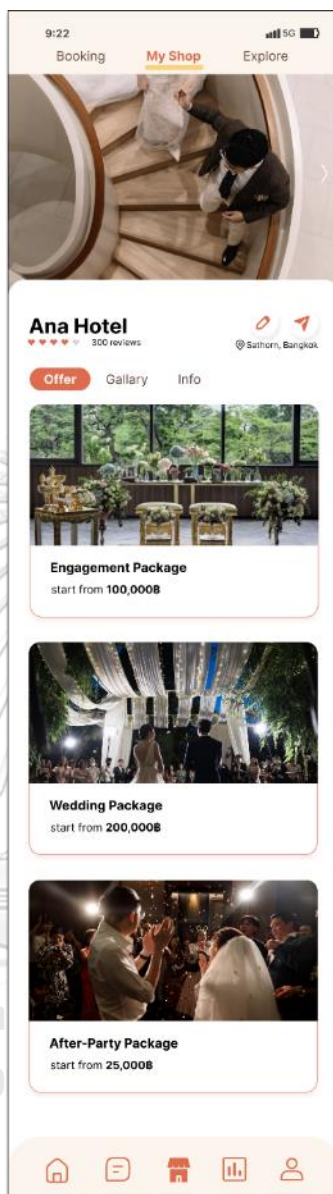
ส่วนที่ 1: การจัดการร้านค้า และสินค้าหรือบริการของร้านค้า โดยสามารถสร้าง ลบ แก้ไข ส่งต่อข้อมูลดังนี้

- (1) หน้าข้อมูลร้านค้า (My Shop) สามารถเพิ่มร้านค้า เพิ่มสินค้า หรือเลือกร้านค้าที่ เพื่อจัดการ แก้ไขข้อมูล แสดงดังรูปที่ 4-113



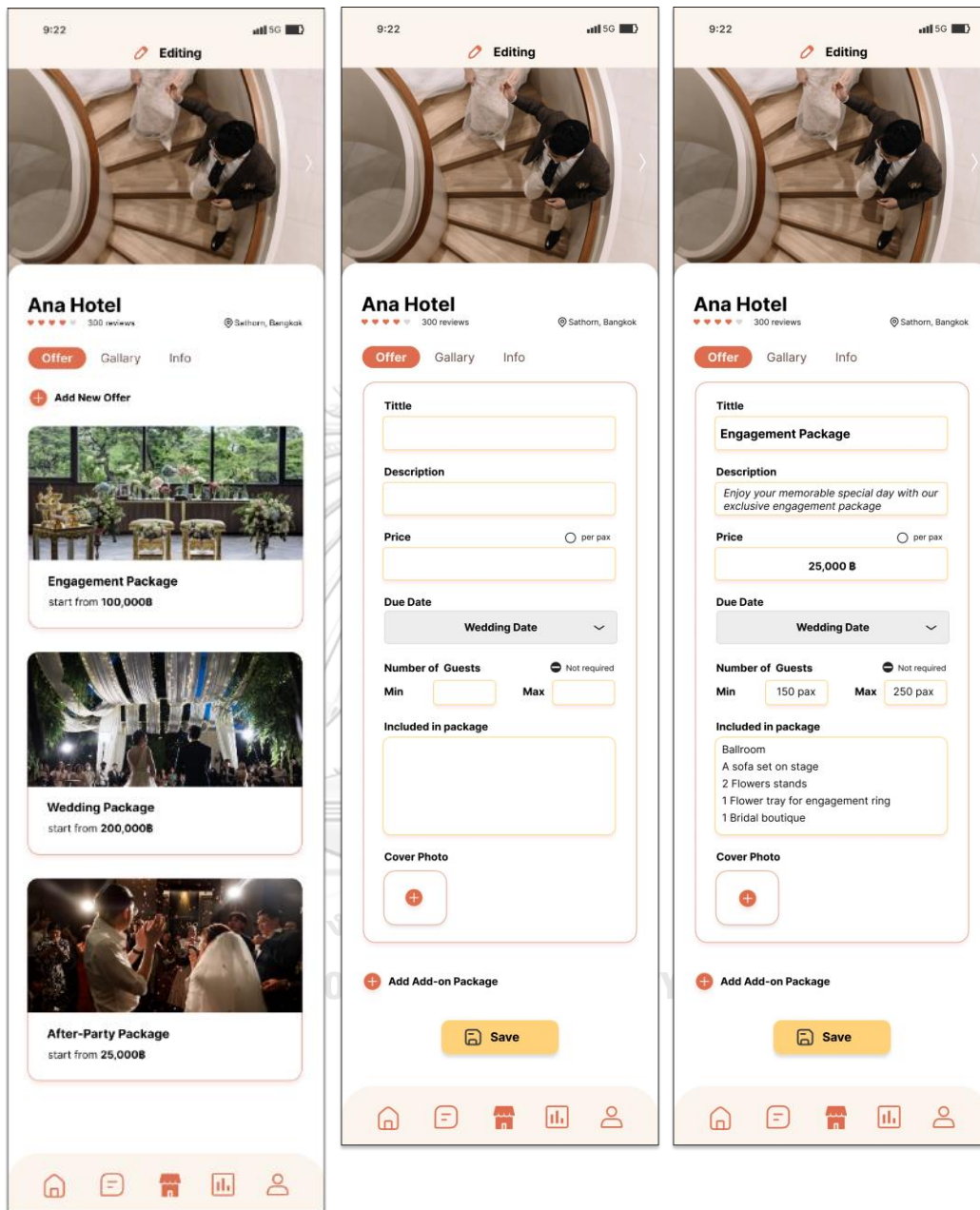
รูปที่ 4-113: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าข้อมูลร้านค้า (My Shop)

(2) หน้าข้อมูลสินค้า (Offer) แสดงชื่อสินค้าหรือบริการ แสดงดังรูปที่ 4-114



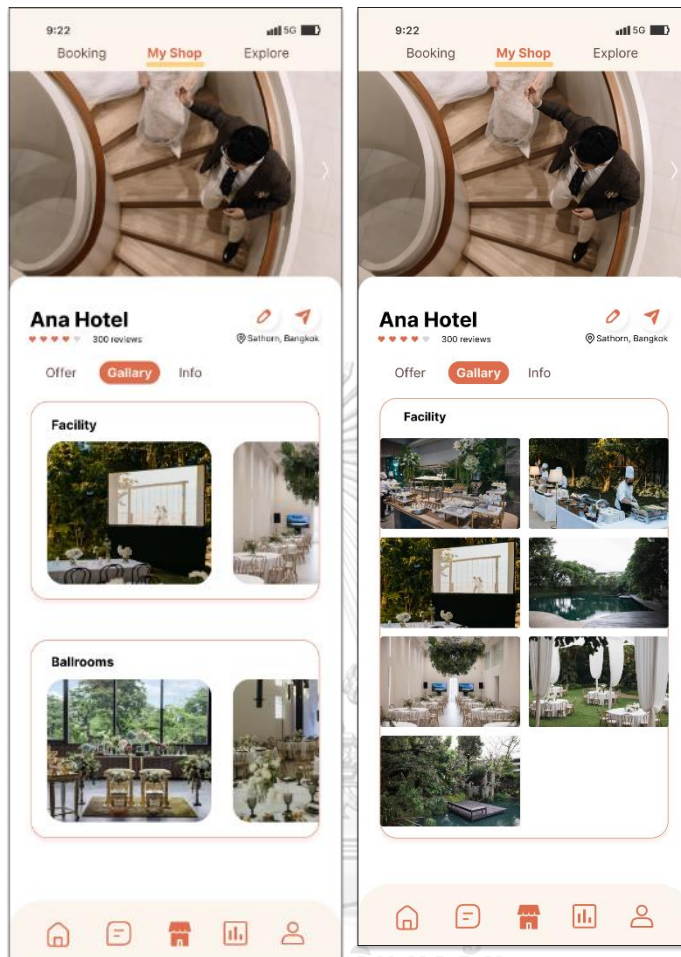
รูปที่ 4-114: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าหน้าข้อมูลสินค้า (Offer)

(3) หน้าแก้ไขข้อมูลสินค้า (Offer) โดยผู้ให้บริการสามารถเพิ่มข้อความ รูปภาพ ตัวเลือกที่ลูกค้าสามารถเลือกได้ และจำนวนแขกที่เข้าร่วมงานต่ำสุด-สูงสุด แสดงดังรูปที่ 4-115



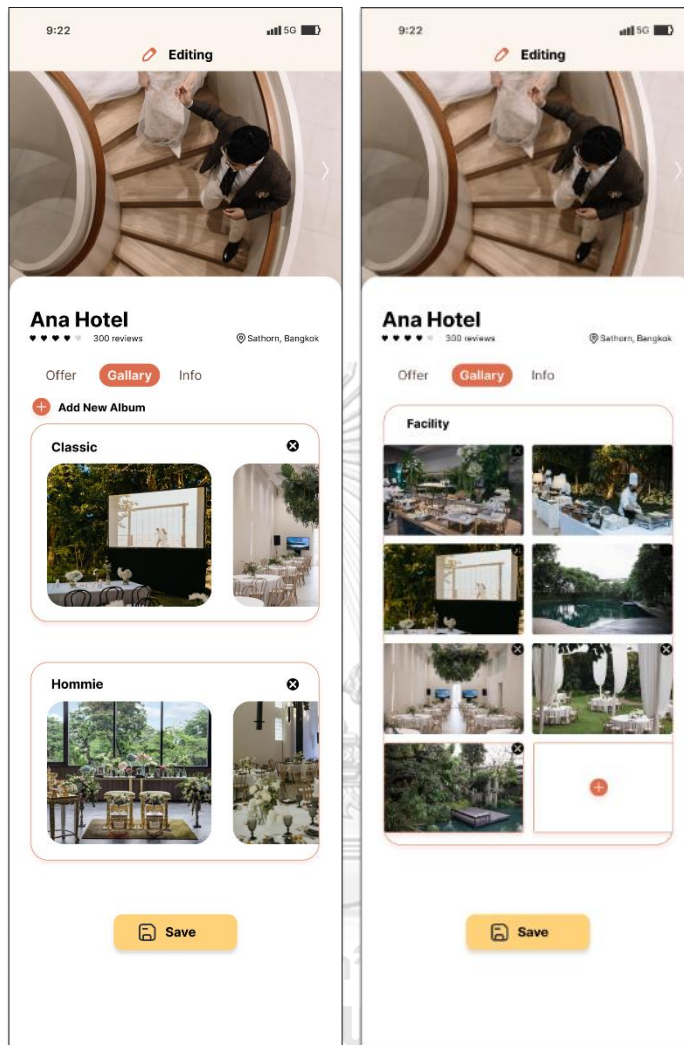
รูปที่ 4-115: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าแก้ไขข้อมูลสินค้า (Offer)

- (4) หน้าข้อมูลรูปภาพ (Gallery) โดยผู้ให้บริการสามารถแก้ไขรายละเอียด และส่งให้กับลูกค้าแสดงดังรูปที่ 4-116



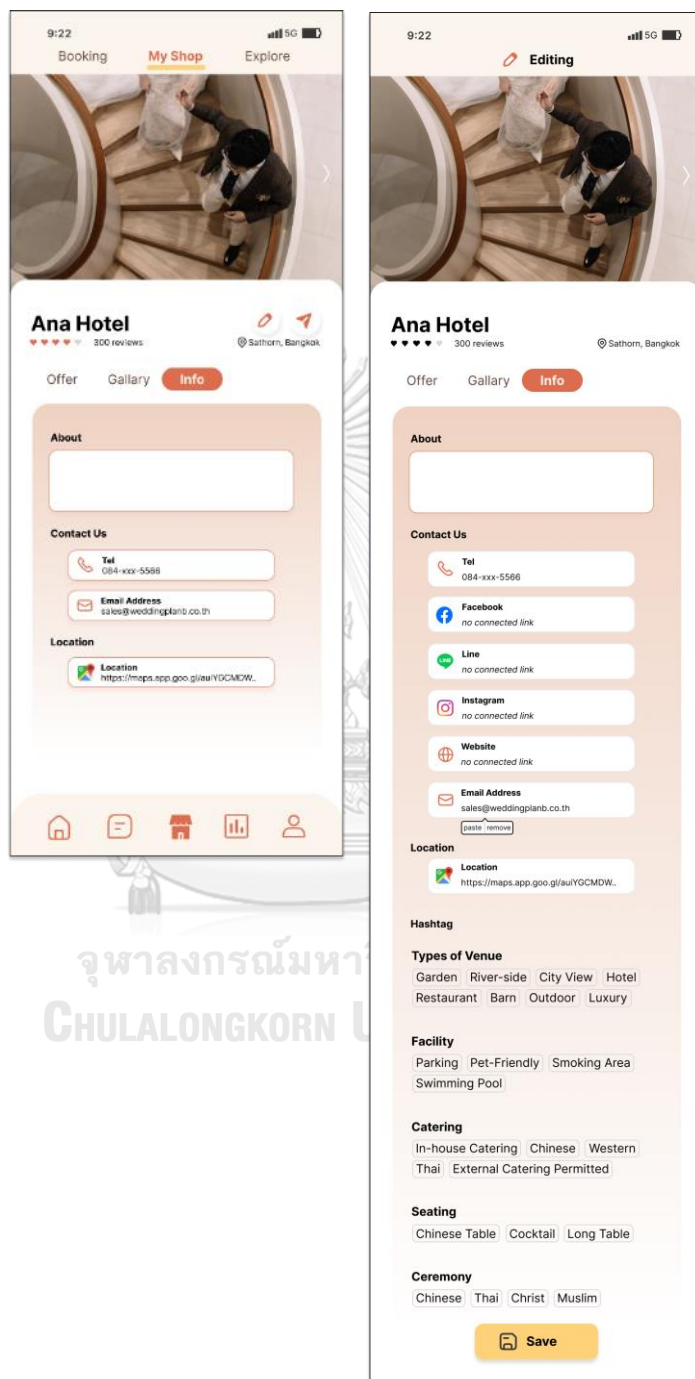
รูปที่ 4-116: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าข้อมูลรูปภาพ (Gallery)

- (5) หน้าแก้ไขข้อมูลรูปภาพ (Gallery) โดยสามารถอัปโหลด (Upload) รูปภาพสร้างอัลบั้มได้แสดงดังรูปที่ 4-117



รูปที่ 4-117: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าแก้ไขข้อมูลรูปภาพ (Gallery)

- (6) หน้าข้อมูลทั่วไปของร้านค้า (Info) สามารถแก้ไขรายละเอียด และส่งให้กับลูกค้าได้ แสดงดังรูปที่ 4-118



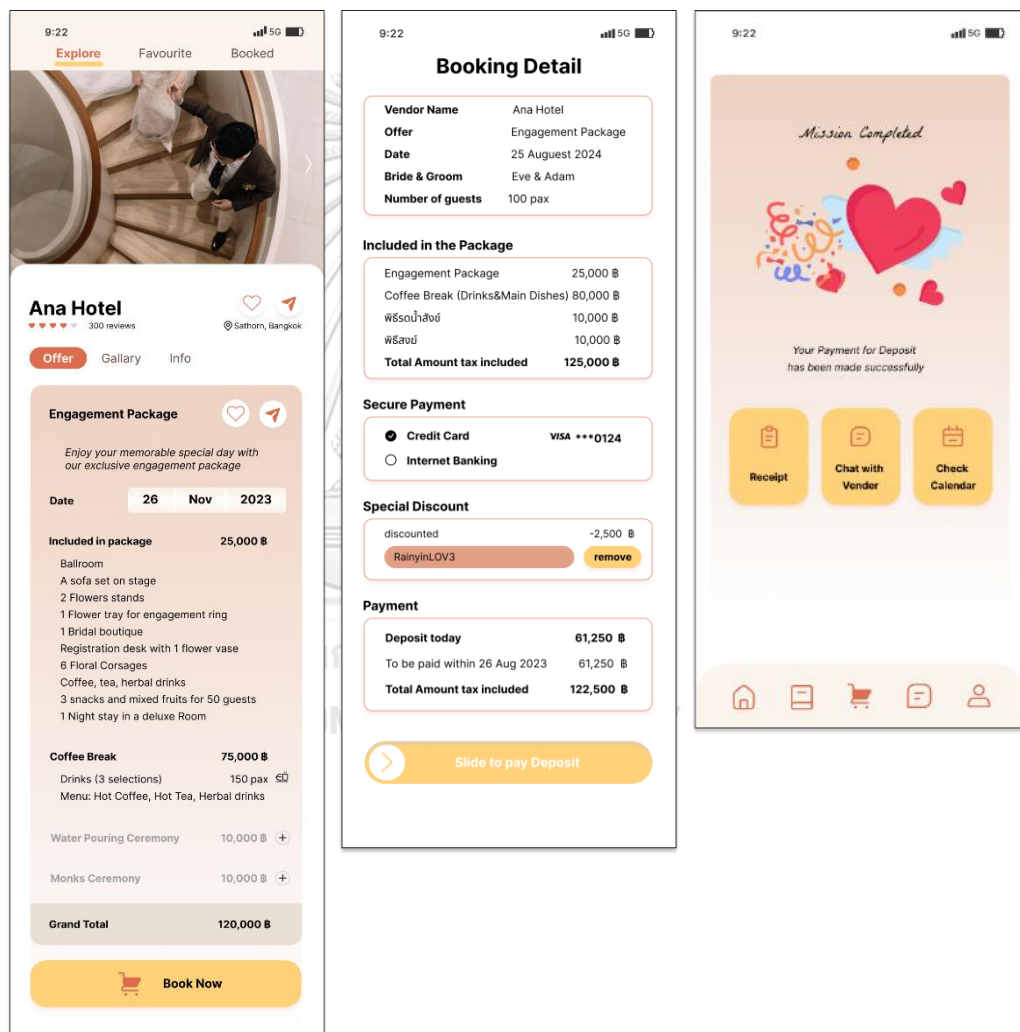
รูปที่ 4-118: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าข้อมูลทั่วไปของร้านค้า (Info)

3) ระบบการจองและชำระเงิน (Reservation and Payment System)

แอปพลิเคชันสำหรับลูกค้า

ส่วนที่ 1: การจองสินค้า และ/หรือบริการ

(1) หน้ายืนยันการจองและชำระเงินสินค้า และ/หรือบริการ โดยหลังจากการชำระเงินสำเร็จ ผู้ใช้งานสามารถเรียกดูใบเสร็จการชำระเงิน สนทนากับผู้ให้บริการ และตรวจสอบปฏิทินที่แสดงรายการสินค้า และ/หรือบริการที่มีการจองในวันนั้น ๆ แสดงดังรูปที่ 4-119



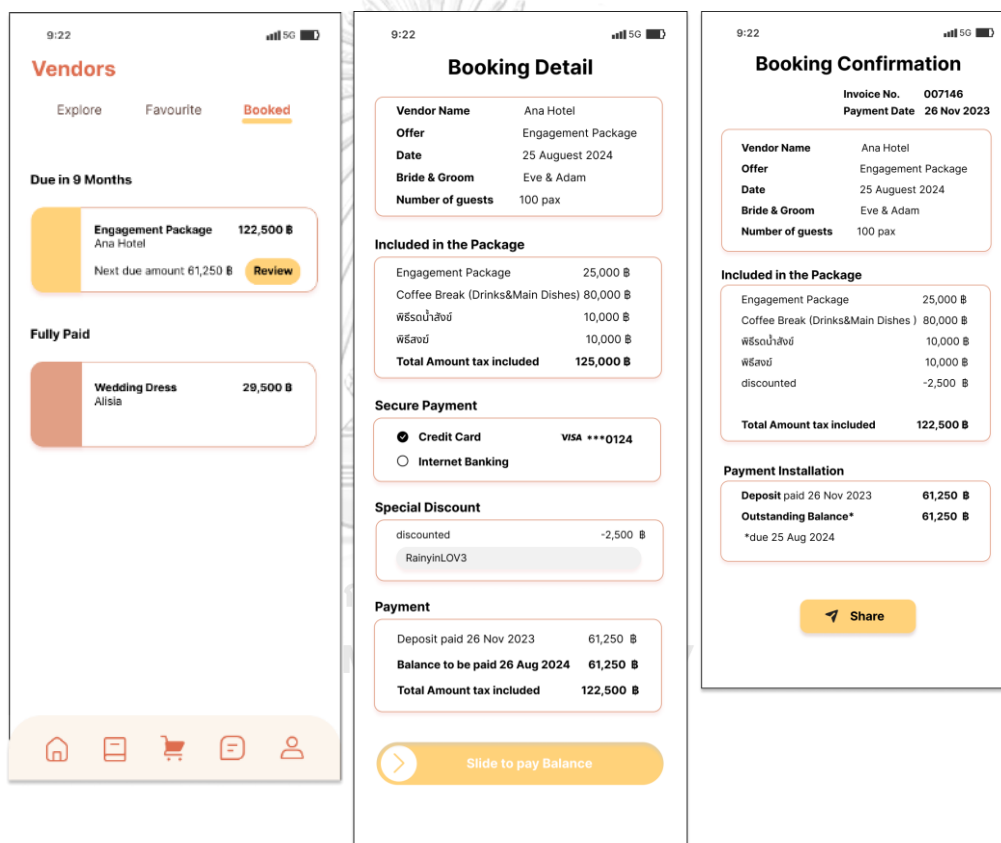
รูปที่ 4-119: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้ายืนยันการจองและชำระเงินสินค้า และ/หรือบริการ

ส่วนที่ 2: การแสดงผลการจองสินค้า และ/หรือบริการที่ชำระเงินสำเร็จ

(1) หน้าแสดงรายการสินค้า และ/หรือบริการทำรายการจองและชำระเงินสำเร็จ โดยแบ่งการจองเป็น 2 ประเภท ได้แก่

- การจองที่มีการแบ่งชำระ (Deposit) แสดงวันที่ครบกำหนดชำระส่วนที่เหลือสามารถเรียกดูใบเสร็จการชำระเงินและยืนยันการจอง และสามารถชำระเงินส่วนที่เหลือเมื่อถึงวันครบกำหนดชำระ
- การจองที่ชำระเงินเต็มจำนวน แสดงรายการการจองสำเร็จ (Fully Paid) โดยสามารถเรียกดูใบเสร็จการชำระเงินและยืนยันการจอง

แสดงดังรูปที่ 4-120



แอปพลิเคชันสำหรับผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงาน

ส่วนที่ 1: การแสดงรายการจองที่มีการชำระเงินสำเร็จ

- (1) หน้าแสดงรายการจองของลูกค้าที่ชำระเงินค่าบริการจัดการงานแต่งงานสำเร็จ โดยผู้ให้บริการสามารถเรียกดูใบเสร็จยืนยันการจอง แสดงดังรูปที่ 4-121



รูปที่ 4-121: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของการแสดงรายการจองที่มีการชำระเงินสำเร็จ

(2) หน้าแสดงใบเสร็จยืนยันการจอง แสดงดังรูปที่ 4-122

Booking Confirmation

Invoice No. 007147
Payment Date 26 Nov 2023

Vendor Name	Aganize
Offer	Planner Package
Date	22 May 2024
Bride & Groom	Will & Whale
Number of guests	150 pax

Included in the Package

Fill Planning Package	55,000 B
Wedding Planner Consultancy	
Stage Design	
Backdrop Decoration	
Run Queue on wedding day	
Total Amount tax included	55,000 B

[Share](#)

รูปที่ 4-122: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าแสดงใบเสร็จยืนยันการจอง

แอปพลิเคชันสำหรับผู้ให้บริการ

ส่วนที่ 1: การแสดงรายการจองที่มีการชำระเงินสำเร็จ

- (1) หน้าแสดงรายการจองสินค้าหรือบริการของลูกค้าที่ชำระเงินสำเร็จ โดยผู้ให้บริการสามารถเรียกดูใบเสร็จยืนยันการจอง แสดงดังรูปที่ 4-123



รูปที่ 4-123: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าแสดงรายการจองสินค้าหรือบริการของลูกค้าที่ชำระเงินสำเร็จ

(2) หน้าแสดงใบเสร็จยืนยันการจอง แสดงดังรูปที่ 4-124

9:22 5G

Booking Confirmation

Invoice No. 007146
Payment Date 26 Nov 2023

Vendor Name	Ana Hotel
Offer	Engagement Package
Date	25 August 2024
Bride & Groom	Eve & Adam
Number of guests	100 pax

Included in the Package

Engagement Package	25,000 ฿
Coffee Break (Drinks&Main Dishes)	80,000 ฿
พิธีมอบแหวน	10,000 ฿
พิธีสด	10,000 ฿
discounted	-2,500 ฿
Total Amount tax included	122,500 ฿

Payment Installation

Deposit paid 26 Nov 2023	61,250 ฿
Outstanding Balance*	61,250 ฿
<small>*due 25 Aug 2024</small>	

[Share](#)

รูปที่ 4-124: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าแสดงใบเสร็จ
ยืนยันการจอง

4) ระบบวางแผนงานแต่งงาน (Wedding Planning System)

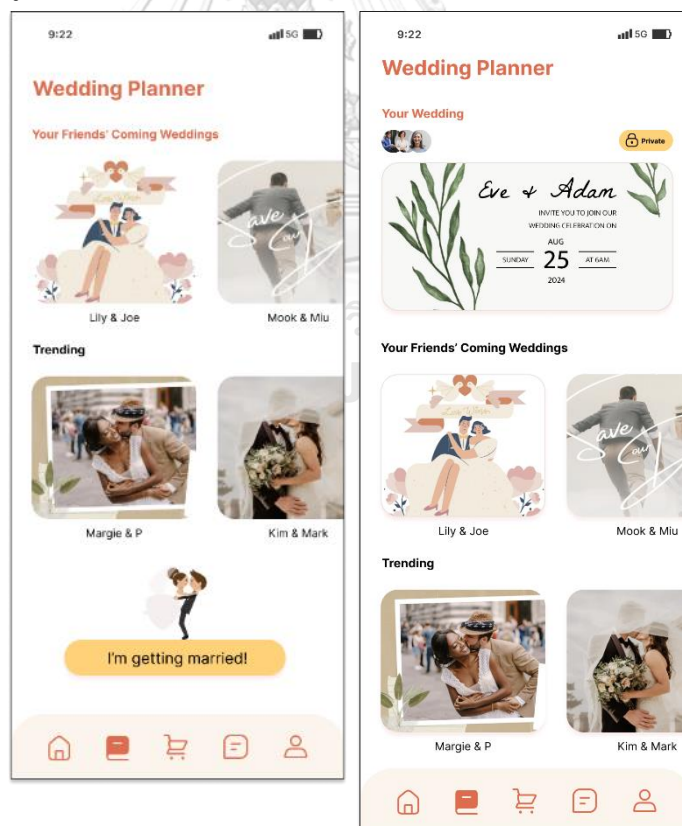
แอปพลิเคชันสำหรับลูกค้า

ส่วนที่ 1: การแสดงรายการงานแต่งงาน

(1) หน้าหลักของการวางแผนงานแต่งงาน ประกอบไปด้วย

- งานแต่งงานของผู้ใช้งานเอง จะแสดงเมื่อผู้ใช้งานเลือกบทบาทเป็น เจ้าบ่าวเจ้าสาว (I'm Getting Married) ส่วนผู้ใช้งานที่เลือกบทบาทเป็นผู้เข้าร่วมงานแต่งงาน สามารถเพิ่มงานแต่งงานของผู้ใช้งานเองได้ในภายหลังโดยการกดไอคอน "I'm Getting Married"
- งานแต่งงานของเพื่อนที่ส่งคำเชิญมาให้ผู้ใช้งาน
- งานแต่งงานของผู้ใช้งานอื่น ๆ ที่เปิดเป็นสาธารณะ (Public) เพื่อให้ผู้ใช้งานเข้ามาดูองค์ประกอบต่าง ๆ ของงานแต่งงาน

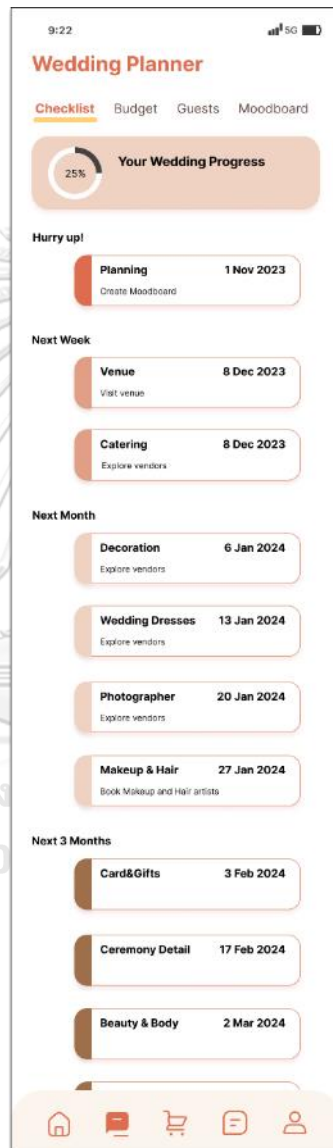
แสดงดังรูปที่ 4-125



รูปที่ 4-125: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าหลักของการวางแผนงานแต่งงาน

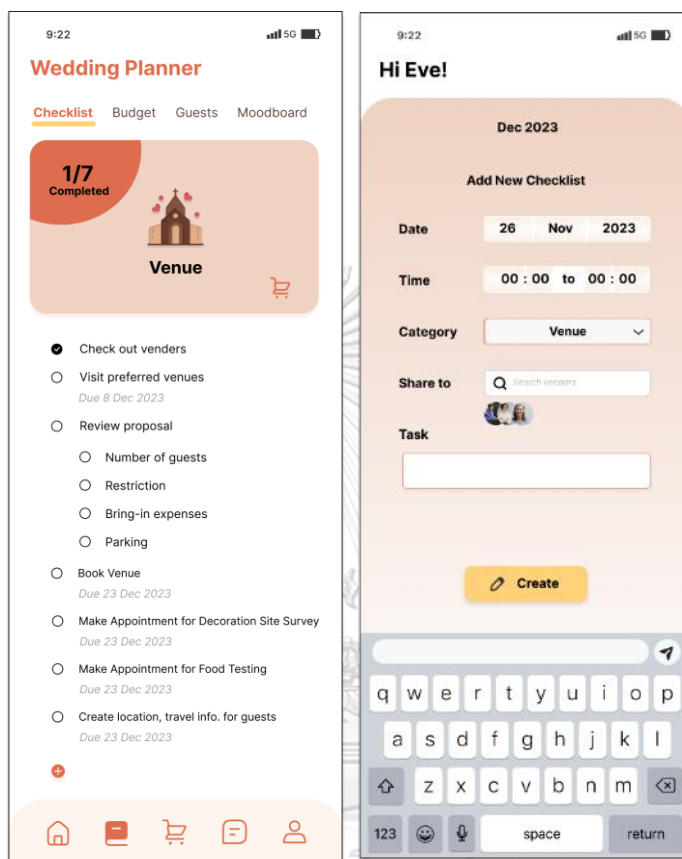
ส่วนที่ 2: การแสดงรายการที่ต้องทำ (Checklist)

- (1) หน้ารายการที่ต้องทำ (Checklist) ซึ่งเป็นภาพรวมงานแต่งงาน แสดงความคืบหน้าของงานแต่งงาน ประเภทของรายการที่ต้องทำ กำหนดการ และคำอธิบายสิ่งที่ต้องทำเพื่อให้ผู้ใช้งานสามารถเห็นภาพรวมงานแต่งงานและวางแผนได้ รวมทั้งผู้ใช้งานสามารถดูรายละเอียดแต่ละประเภทของรายการที่ต้องทำ แสดงดังรูปที่ 4-126



รูปที่ 4-126: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้ารายการที่ต้องทำ (Checklist)

- (2) หน้ารายการที่ต้องทำโดยละเอียดตามประเภทต่าง ๆ ซึ่งผู้ใช้งานสามารถเพิ่มรายการที่ต้องทำ และสามารถเข้าสู่ระบบจัดการข้อมูลผู้ให้บริการ (Service Provider Data Management System) เพื่อเลือกดูรายการผู้ให้บริการประเภทนั้น ๆ ได้ แสดงดังรูปที่ 4-127

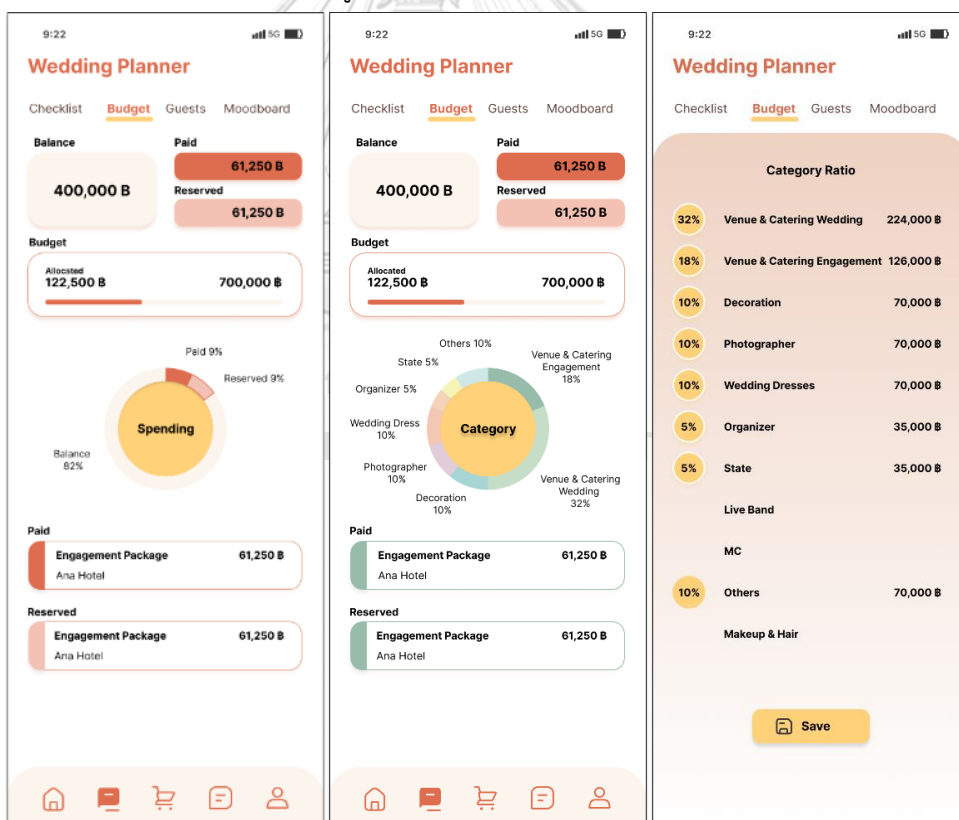


รูปที่ 4-127: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้ารายการที่ต้องทำโดยละเอียดตามประเภทต่าง ๆ

ส่วนที่ 3: การแสดงรายการงบประมาณ

(1) หน้ารายการงบประมาณ (Budget) ประกอบด้วย

- จำนวนงบประมาณคงเหลือ (Balance)
- จำนวนเงินที่ได้ชำระเพื่อทำการจองไปแล้ว (Paid)
- จำนวนเงินที่ต้องสำรองสำหรับชำระส่วนที่เหลือของรายการจอง (Reserved)
- จำนวนรวมงบประมาณ (Budget) ที่ตั้งไว้ทั้งหมด และสามารถปรับเปลี่ยนได้
- จำนวนรวมงบประมาณที่จัดสรรแล้ว (Allocated) ซึ่งเป็นผลรวมของจำนวนเงินที่ได้ชำระเพื่อทำการจองไปแล้ว (Paid) และจำนวนเงินที่ต้องสำรองสำหรับชำระส่วนที่เหลือของรายการจอง (Reserved)
- สัดส่วนการใช้จ่าย (Spending)
- สัดส่วนงบประมาณตามประเภทรายการที่ต้องทำ (Category) โดยผู้ใช้สามารถปรับเปลี่ยนสัดส่วน หรือใช้สัดส่วนพื้นฐานที่คำนวณจากผู้ใช้งานอื่นในแอปพลิเคชันนิยมเลือกใช้ แสดงดังรูปที่ 4-128

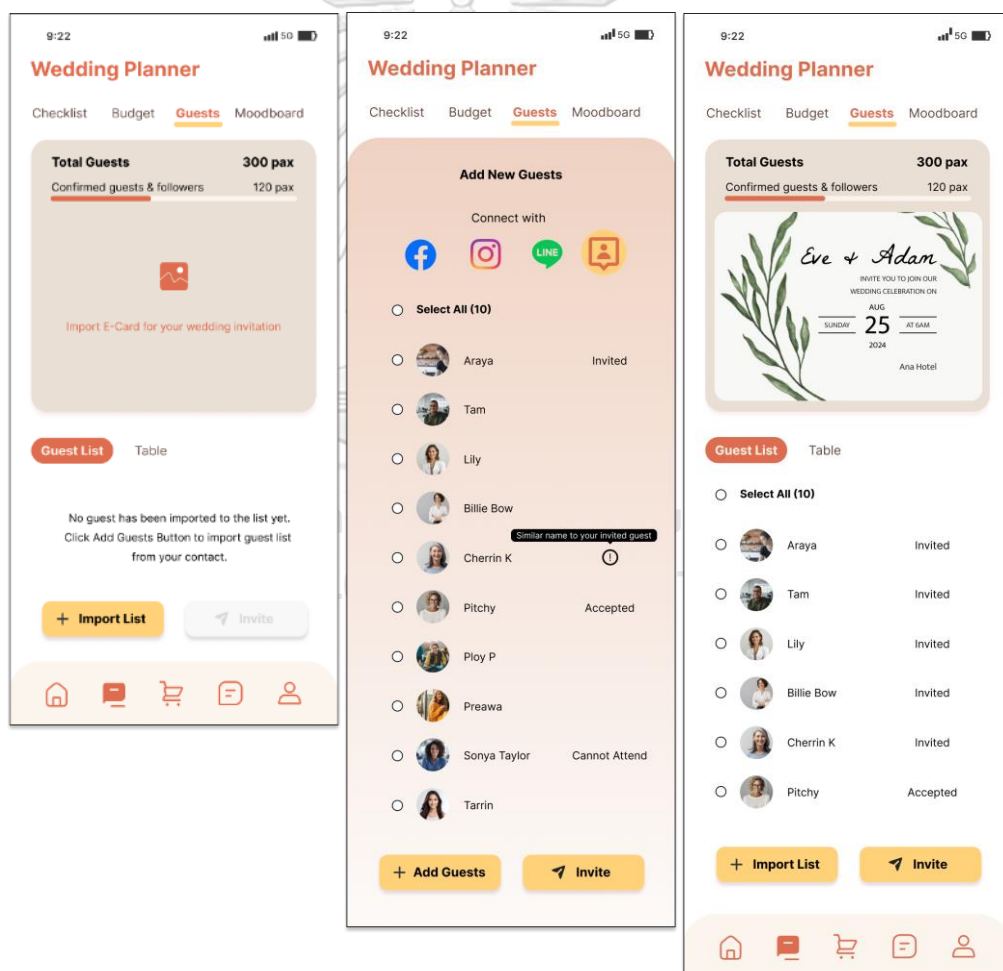


รูปที่ 4-128: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้ารายการงบประมาณ (Budget)

ส่วนที่ 4: การจัดการแขกร่วมงานแต่งงาน

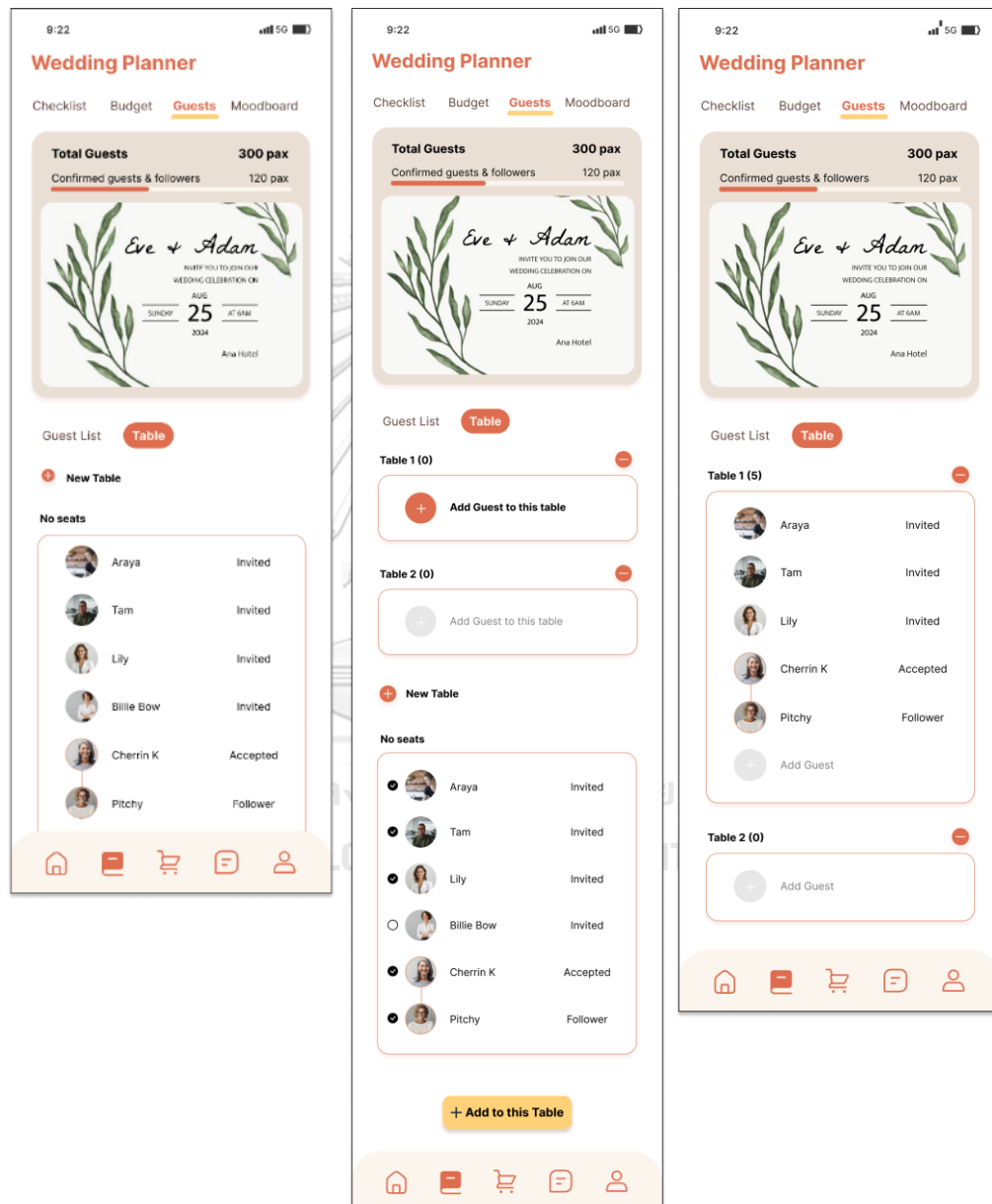
(1) หน้าการจัดการแขกร่วมงานแต่งงาน ประกอบด้วย

- จำนวนแขก (Total Guests) ซึ่งผู้ใช้งานประมาณการไว้และสามารถปรับเปลี่ยนได้
- จำนวนแขกร่วมงานแต่งงานที่ตอบรับเข้าร่วมงานแต่งงาน (Confirmed guests & followers) หลังจากที่ได้รับการ์ดเชิญ อิเล็กทรอนิกส์ (E-Card) จากแอปพลิเคชัน
- การ์ดเชิญ อิเล็กทรอนิกส์ (E-Card) สามารถอัปโหลดการ์ดเพื่อส่งคำเชิญให้แขกมาร่วมงานแต่งงาน
- รายชื่อแขก (Guest List) ผู้ใช้งานสามารถเชื่อมต่อรายชื่อเพื่อนหรือผู้ติดต่อกับโซเชียลมีเดียและสมุดบัญชีโทรศัพท์ที่ได้ เพื่อประมาณการจำนวนแขกและส่งคำเชิญแสดงดังรูปที่ 4-129



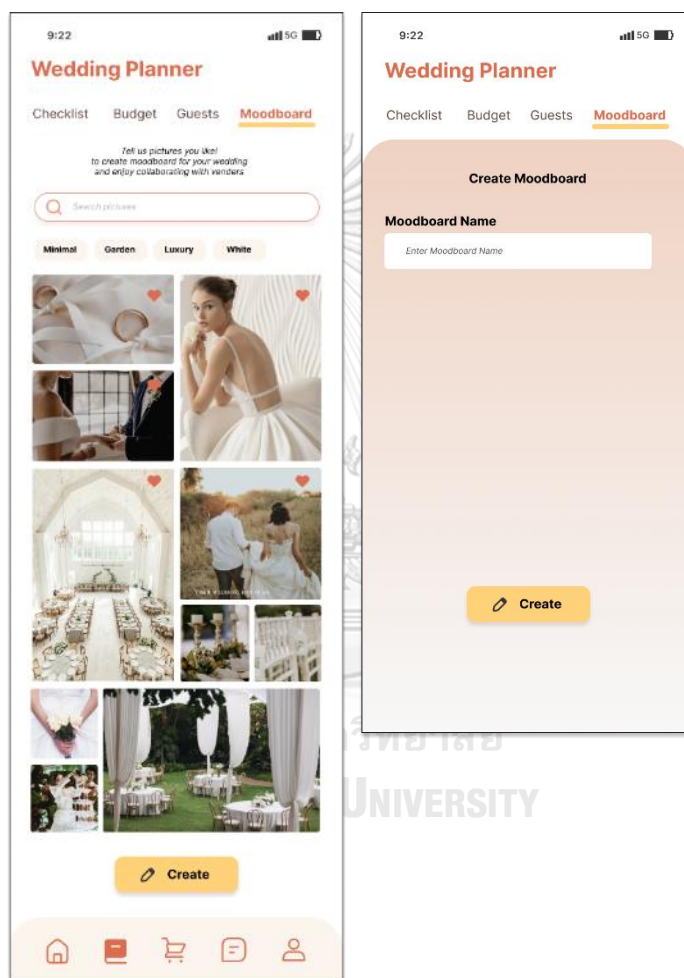
รูปที่ 4-129: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าการจัดการแขกร่วมงานแต่งงาน

(2) หน้าการจัดการโต๊ะ (Table) ผู้ใช้งานสามารถจัดกลุ่มรายชื่อแขกให้เหมาะสมกับจำนวนที่นั่ง จำนวนโต๊ะเพื่อเตรียมรับรองอาหารและที่นั่งสำหรับแขกคนสำคัญ โดยแสดงสถานะของแขกที่อยู่ในรายชื่อแขก เช่น แขกที่ได้คำเชิญแล้ว (Invited) แขกที่ตอบรับคำเชิญและต้องการมาร่วมงาน (Accepted) แขกที่เป็นผู้ติดตามของแขกท่านอื่น (Follower) และแขกที่ไม่สามารถมาร่วมงานได้ (Can't join) แสดงดังรูปที่ 4-130

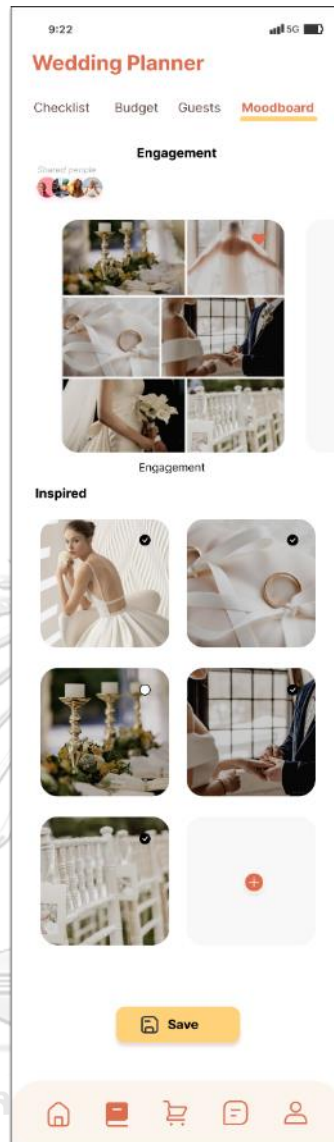


รูปที่ 4-130 ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าการจัดการโต๊ะ
ส่วนที่ 5: การสร้างกระดานสรุปทีมงานแต่งงาน (Moodboard)

- (1) หน้าแสดงภาพอ้างอิง (Reference) ที่ลูกค้าสามารถกดหัวใจเพื่อเลือกภาพมาสร้างกระดานสรุปธีมงานแต่งงาน (Moodboard) เพื่อส่งให้กับผู้ให้บริการที่เกี่ยวข้องผ่านระบบการสนทนาสด (Live Chat System) และใช้เป็นแนวทางสื่อสารกับผู้ให้บริการในการออกแบบ ตกแต่งงานแต่งงาน การเลือกใช้วัสดุ ของใช้ที่เกี่ยวข้องภายในงาน รวมทั้งภาพอ้างอิงอื่น ๆ เช่น ภาพอ้างอิงลักษณะการแต่งงาน ทำผม ชูด ภาพถ่าย เป็นต้น แสดงดังรูปที่ 4-131 และ 4-132



รูปที่ 4-131: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าแสดงภาพอ้างอิง (Reference)



รูปที่ 4-132: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าแสดงภาพอ้างอิง (Reference)

แอปพลิเคชันสำหรับผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงาน

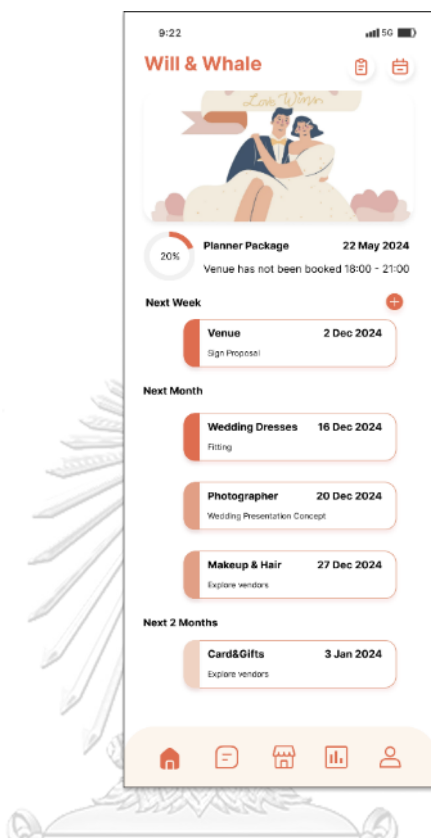
ส่วนที่ 1: การแสดงรายการงานแต่งงานที่มีการจองบริการจัดการงานแต่งงาน

(1) หน้าแสดงรายการงานแต่งงานทั้งหมดที่จองบริการจัดการงานแต่งงานของผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงาน แสดงดังรูปที่ 4-133



รูปที่ 4-133: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าแสดงรายการงานแต่งงานทั้งหมดที่จองบริการจัดการงานแต่งงาน

- (2) หน้าแสดงรายละเอียดความคืบหน้าของงานแต่งงานแต่ละงาน เพื่อให้คำปรึกษาและจัดการตามขอบเขตงานที่ได้ตกลงกับเจ้าบ่าวเจ้าสาว แสดงดังรูปที่ 4-134

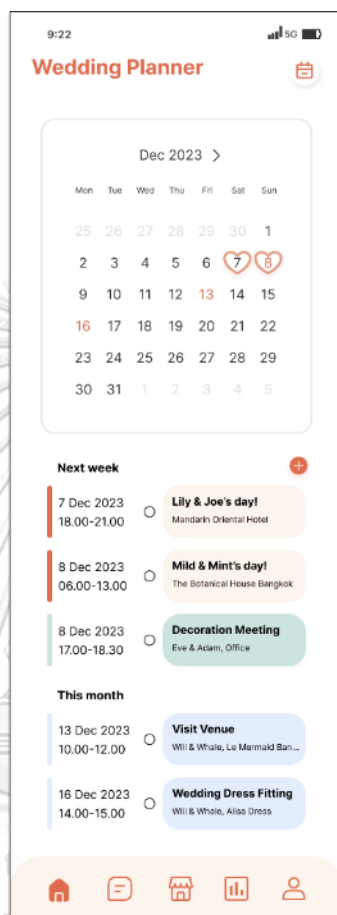


รูปที่ 4-134: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าแสดงรายละเอียดความ

คืบหน้าของงานแต่งงานแต่ละงาน

ส่วนที่ 2: ปฏิทินนัดหมาย

- (1) หน้าแสดงปฏิทินนัดหมาย ตารางงานทั้งหมดของทุกงานแต่งงานที่มีการจองบริการจัดการงานแต่งงาน โดยผู้ใช้งานสามารถเพิ่มรายการที่ต้องทำ หรือการนัดหมายได้ แสดงดังรูปที่ 4-135



รูปที่ 4-135 : ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าแสดงปฏิทินนัดหมาย

(2) หน้าแสดงการเพิ่มรายการที่ต้องทำ หรือเพิ่มการนัดหมาย แสดงดังรูปที่ 4-136

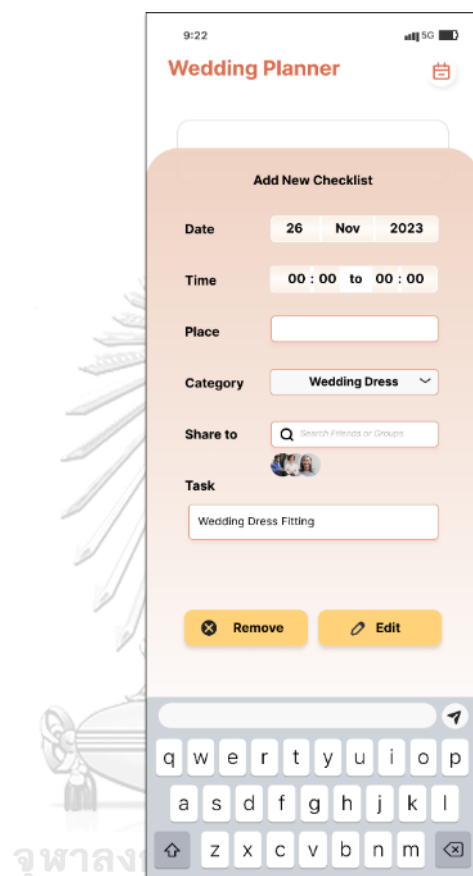
The screenshot shows a mobile application interface for a 'Wedding Planner'. The app is titled 'Wedding Planner' in orange text at the top. Below the title is a search bar. The main content is a form titled 'Add New Checklist' with the following fields:

- Date:** 26 Nov 2023
- Time:** 00 : 00 to 00 : 00
- Place:** [Empty text input field]
- Category:** Venue (dropdown menu)
- Share to:** Search Friends or Groups (search input field)
- Task:** [Empty text input field]

At the bottom of the form is a yellow 'Create' button with a pencil icon. A keyboard is visible at the bottom of the screen, indicating that the 'Task' field is active.

รูปที่ 4-136: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าแสดงการ
เพิ่มรายการที่ต้องทำ หรือเพิ่มการนัดหมาย

- (3) หน้าแสดงการเปลี่ยนแปลง ยกเลิกรายการที่ต้องทำหรือการนัดหมาย สามารถเปลี่ยนแปลงวัน เวลา ประเภทรายการที่ต้องทำ ผู้ให้บริการหรือลูกค้าที่เกี่ยวข้อง และรายละเอียดงานที่ต้องทำ แสดงดังรูปที่ 4-137



รูปที่ 4-137: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าแสดงการเปลี่ยนแปลง ยกเลิกรายการที่ต้องทำหรือการนัดหมาย

แอปพลิเคชันสำหรับผู้ให้บริการ

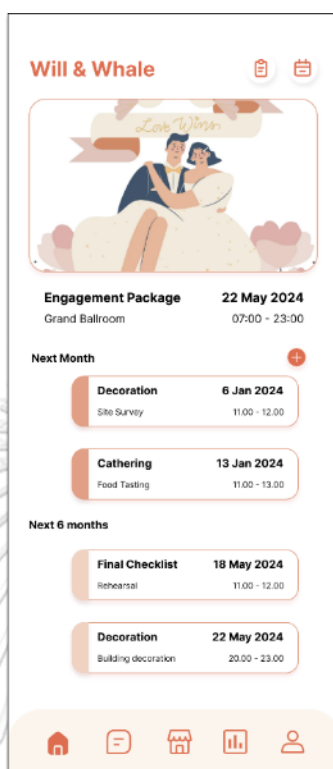
ส่วนที่ 1: การแสดงรายการงานแต่งงานที่มีการจองสินค้าและ/หรือบริการของผู้ให้บริการนั้น ๆ

(1) หน้าแสดงรายการงานแต่งงานทั้งหมดที่จองสินค้าและ/หรือบริการของผู้ให้บริการนั้น ๆ แสดงดังรูปที่ 4-138



รูปที่ 4-138: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าแสดงรายการงานแต่งงานทั้งหมดที่จองสินค้าและ/หรือบริการของผู้ให้บริการนั้น ๆ

- (2) หน้าแสดงรายละเอียดสิ่งที่ต้องทำของงานแต่งงานแต่ละงาน โดยผู้ให้บริการสามารถเพิ่มรายการที่ต้องทำและแจ้งให้ลูกค้าทราบได้ แสดงดังรูปที่ 4-139



รูปที่ 4-139: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าแสดงรายละเอียดสิ่งที่ต้องทำของงานแต่งงานแต่ละงาน

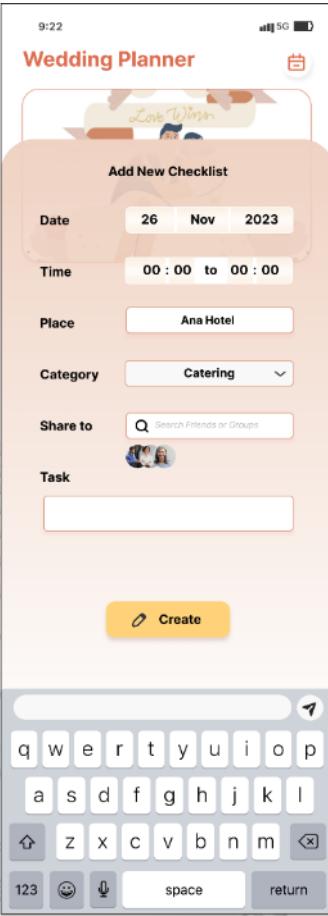
ส่วนที่ 2: ปฏิทินนัดหมาย

- (1) หน้าแสดงปฏิทินนัดหมาย ตารางงานทั้งหมดของผู้ให้บริการ โดยผู้ให้บริการสามารถเพิ่มรายการที่ต้องทำ หรือการนัดหมายและส่งให้ลูกค้าได้ แสดงดังรูปที่ 4-140



รูปที่ 4-140: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าแสดงปฏิทินนัดหมาย

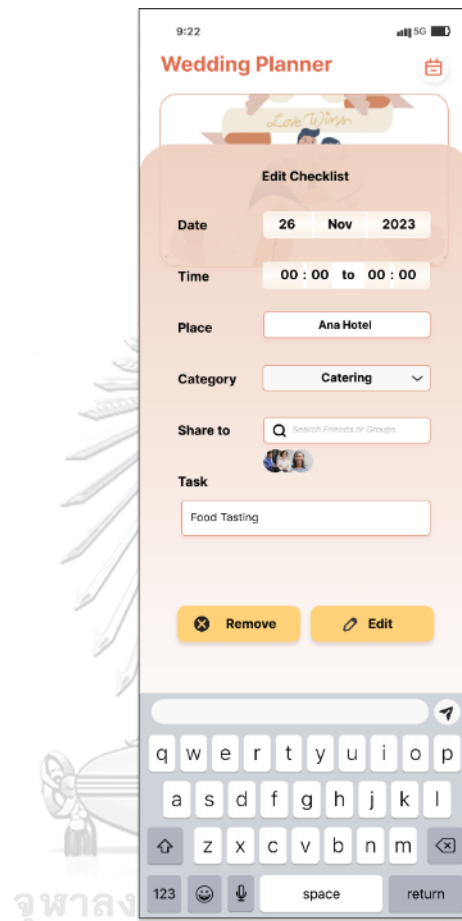
(2) หน้าแสดงการเพิ่มรายการที่ต้องทำ หรือเพิ่มการนัดหมาย แสดงดังรูปที่ 4-141



The screenshot shows a mobile application interface for a 'Wedding Planner'. At the top, the title 'Wedding Planner' is displayed in red. Below the title is a decorative banner with the text 'Love Wins'. The main content is a form titled 'Add New Checklist'. The form contains the following fields: 'Date' with the value '26 Nov 2023', 'Time' with the value '00:00 to 00:00', 'Place' with the value 'Ana Hotel', 'Category' with a dropdown menu showing 'Catering', 'Share to' with a search bar containing 'Search Friends or Groups', and 'Task' with an empty text input field. A yellow 'Create' button is located at the bottom of the form. A keyboard is visible at the bottom of the screen, indicating that the 'Task' field is active.

รูปที่ 4-141: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าแสดงการเพิ่มรายการที่ต้องทำ
หรือเพิ่มการนัดหมาย

- (3) หน้าแสดงการเปลี่ยนแปลง ยกเลิกรายการที่ต้องทำหรือการนัดหมาย สามารถเปลี่ยนแปลงวัน เวลา ประเภทรายการที่ต้องทำ ผู้ให้บริการหรือลูกค้าที่เกี่ยวข้อง และรายละเอียดงานที่ต้องทำ แสดงดังรูปที่ 4-142



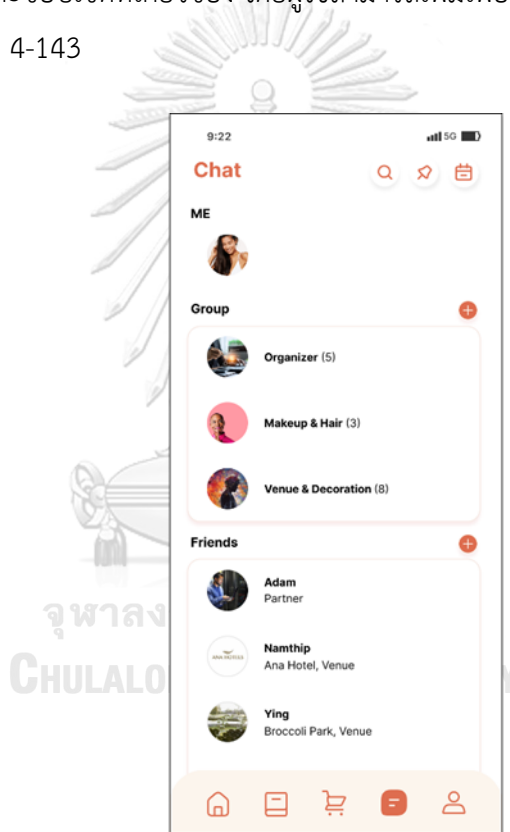
รูปที่ 4-142: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าแสดงการเปลี่ยนแปลง ยกเลิกรายการที่ต้องทำหรือการนัดหมาย

5) ระบบการสนทนาสด (Live Chat System)

แอปพลิเคชันสำหรับลูกค้า

ส่วนที่ 1: การแสดงกลุ่มเพื่อนที่มีการสนทนา (Groups) และรายชื่อบัญชีเพื่อน (Friends)

(1) หน้าหลักระบบการสนทนาที่ผู้ใช้สามารถดูรายชื่อบัญชีเพื่อน บัญชีผู้ให้บริการ จัดการงานแต่งงาน ผู้ให้บริการ และกลุ่มเพื่อนทั้งหมดที่มีการสร้างเพื่อสนทนา เฉพาะขอบเขตที่เกี่ยวข้อง โดยผู้ใช้สามารถเพิ่มเพื่อน และสร้างกลุ่มใหม่ได้ แสดงดังรูปที่ 4-143



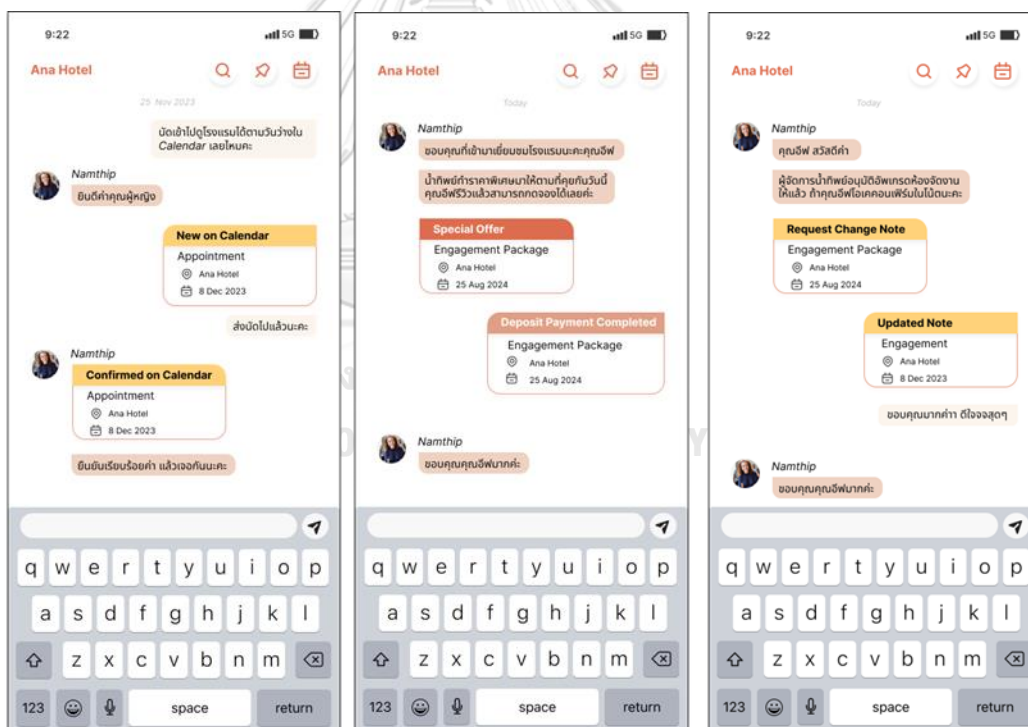
รูปที่ 4-143: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าหลักระบบการสนทนา

ส่วนที่ 2: การสนทนา

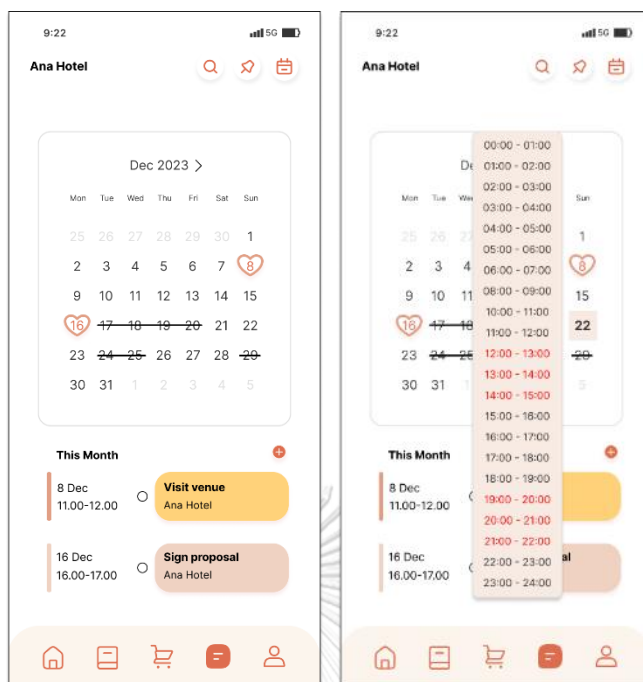
(1) หน้าแสดงการสนทนา โดยลูกค้าสามารถส่งหรือรับข้อมูลต่าง ๆ ระหว่างลูกค้า ผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงานและผู้ให้บริการงานแต่งงานได้ ดังนี้

- ข้อมูลร้านค้า สินค้าหรือบริการ (Offer) ที่ลูกค้าต้องการสอบถามเพิ่มเติม หรือปรับเปลี่ยนรายละเอียดข้อตกลงระหว่างลูกค้าและผู้ให้บริการ
- ข้อมูลนัดหมายบนปฏิทินตามช่วงเวลาที่คุณสนทนาว่า เพื่อให้คุณสนทนายืนยันนัดหมาย
- ข้อมูลการแจ้งเตือนทันทีเมื่อมีการจองและชำระเงินสินค้าและ/หรือบริการสำเร็จ โดยผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงานและผู้ให้บริการสามารถเรียกดูรายละเอียดจากหน้าสนทนาได้
- ข้อมูลการแจ้งเตือนทันที (Notes) ที่มีการเปลี่ยนแปลง ส่งให้กับผู้ที่เคยได้รับบันทึกนั้น ๆ มาก่อน

แสดงดังรูปที่ 4-144 และ 4-145



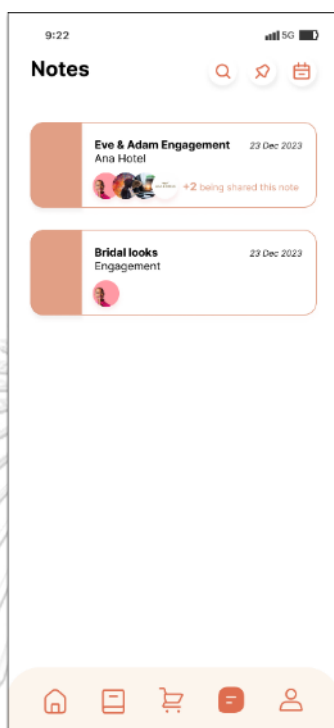
รูปที่ 4-144: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าแสดงการสนทนา



รูปที่ 4-145: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าแสดงการสนทนา

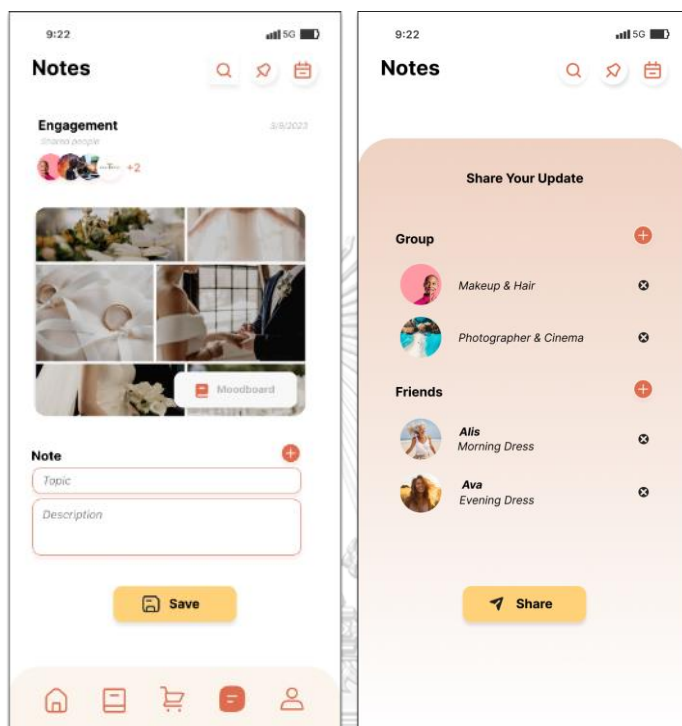
ส่วนที่ 3: บันทึก (Notes)

- (1) หน้าแสดงรายการบันทึก โดยแต่ละรายการแสดงชื่อบันทึก ผู้ให้บริการที่ได้รับบันทึก และวันที่ที่มีการเปลี่ยนแปลงข้อมูลครั้งล่าสุด แสดงดังรูปที่ 4-146



รูปที่ 4-146: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าแสดงรายการบันทึก

- (2) หน้าแสดงรายการบันทึกโดยละเอียด โดยลูกค้าและสามารถอัปโหลดภาพ หรือสร้างภาพใหม่จากเมนูกระดานสรุปทีมงานแต่งงาน (Moodboard) รวมทั้งสร้างหัวข้อและข้อความประกอบบันทึก เพื่อส่งต่อให้ผู้ให้บริการที่เกี่ยวข้อง และผู้ให้บริการได้รับการแจ้งเตือนเมื่อมีการเปลี่ยนแปลงข้อมูลหรือของบันทึกนั้น ๆ แสดงดังรูปที่ 4-147

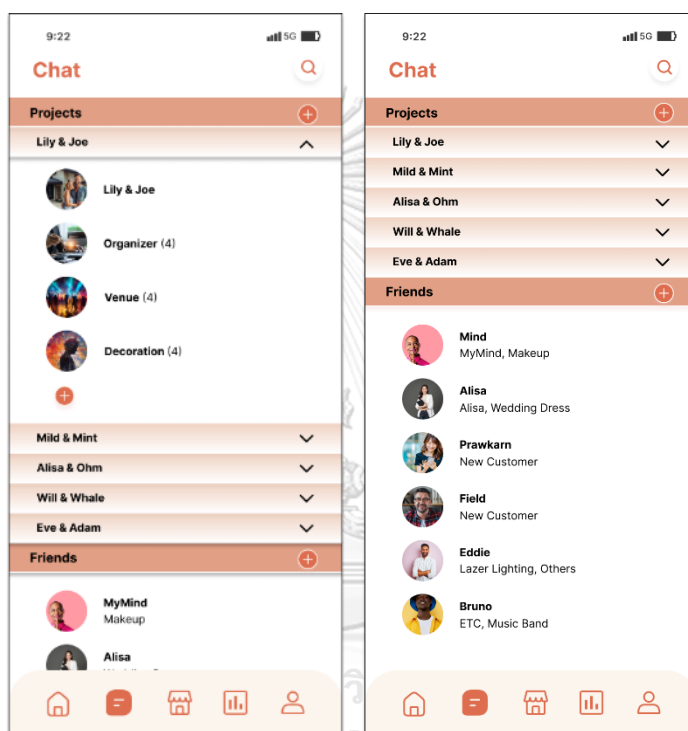


รูปที่ 4-147: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าแสดงรายการบันทึกโดยละเอียด

แอปพลิเคชันสำหรับผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงาน

ส่วนที่ 1: การแสดงรายชื่องานแต่งงานซึ่งมีกลุ่มเพื่อนที่มีการสนทนาแบ่งตามงานแต่งงานแต่ละงาน (Projects) และรายชื่อบัญชีเพื่อน (Friends)

- (1) หน้าหลักระบบการสนทนา ผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงานสามารถเพิ่มกลุ่ม หรือเพิ่มบัญชีเพื่อนในโครงการ (Projects) นั้น ๆ ได้ และสามารถค้นหารายชื่อเพื่อน หรืองานแต่งงานได้ แสดงดังรูปที่ 4-148



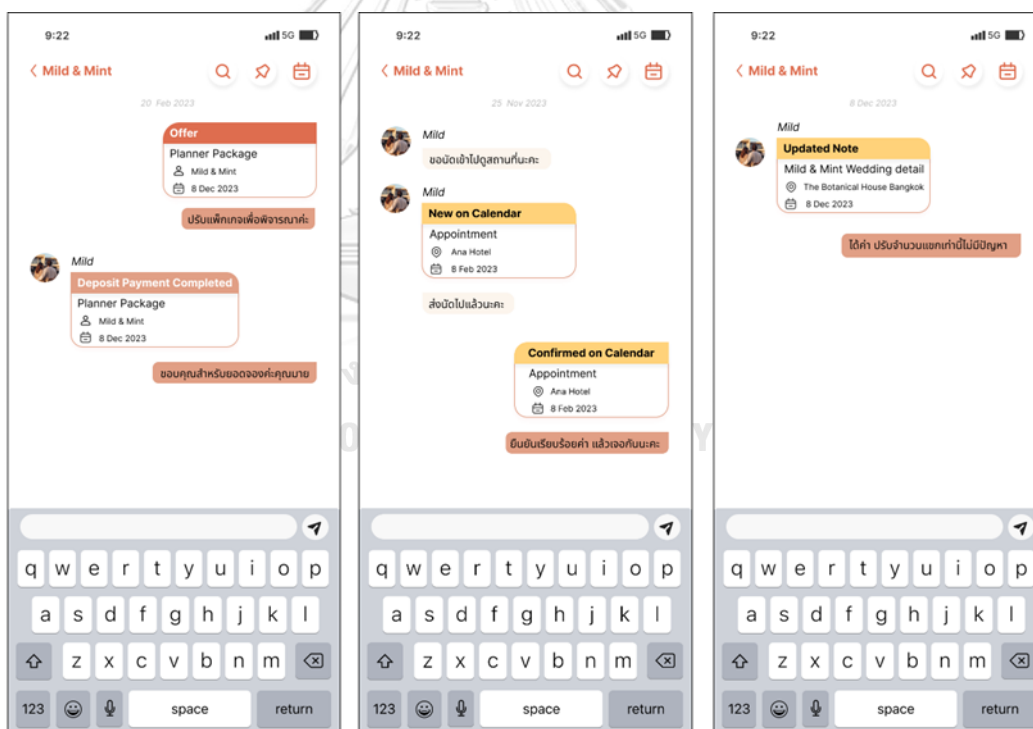
รูปที่ 4-148: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าหลักระบบการสนทนา

ส่วนที่ 2: การสนทนา

(1) หน้าแสดงการสนทนา โดยผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงานสามารถส่งหรือรับข้อมูลต่าง ๆ ระหว่างคู่สนทนาได้ ดังนี้

- ข้อมูลร้านค้า สินค้า หรือบริการ (Offer) โดยกดปุ่มเครื่องหมายส่งต่อจากหน้าร้านค้า ไปให้ลูกค้าที่หน้าการสนทนาสด คู่สนทนาสามารถกดที่กล่องร้านค้า สินค้า หรือบริการเพื่อดูรายละเอียดข้อมูล
- ข้อมูลการแจ้งเตือนทันทีเมื่อมีการจองและชำระเงินสินค้าและ/หรือบริการสำเร็จ (Payment Completed) โดยผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงานสามารถเรียกดูรายละเอียดใบเสร็จการจองจากกล่องการจองและชำระเงินสำเร็จนี้ได้
- ข้อมูลรายการที่ต้องทำหรือนัดหมายบนปฏิทิน (Calendar)
- ข้อมูลการแจ้งเตือนบันทึก (Notes) ที่มีการสร้าง เปลี่ยนแปลง ถึงคู่สนทนาที่เกี่ยวข้อง

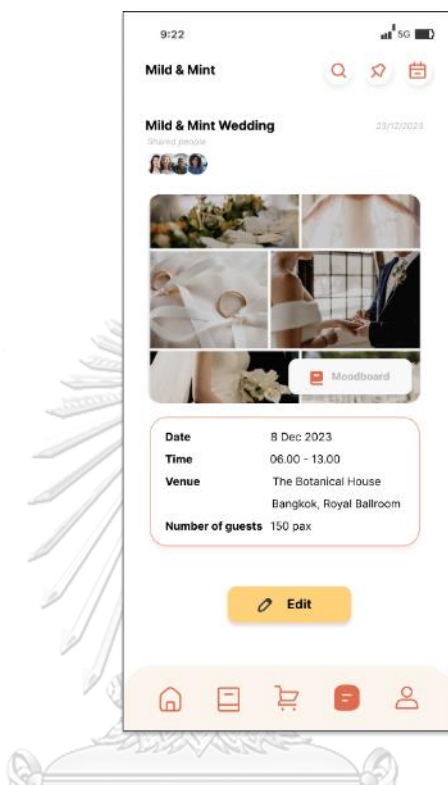
แสดงดังรูปที่ 4-149



รูปที่ 4-149: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าแสดงการสนทนา

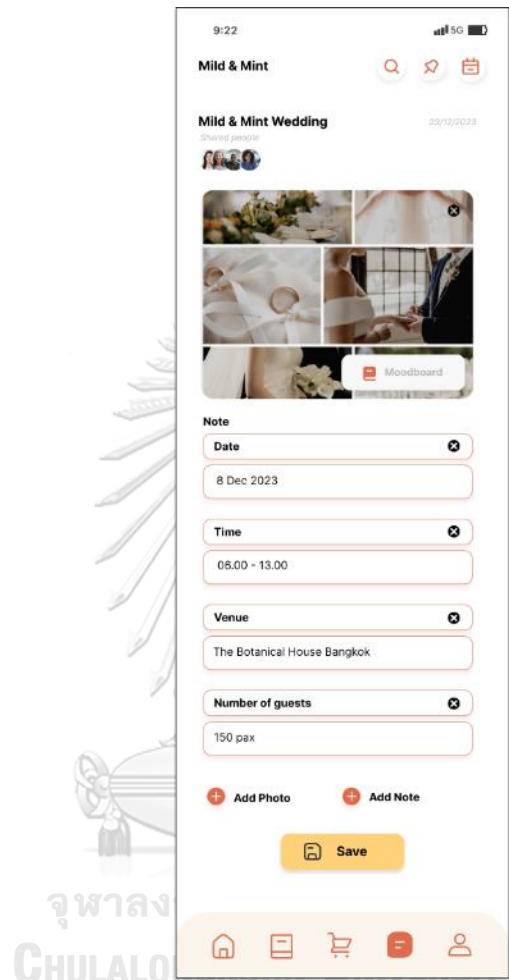
ส่วนที่ 3: บันทึก (Notes)

- (1) หน้าสรุปรายละเอียดสำคัญที่ต้องการบันทึกไว้ เพื่อให้ผู้เกี่ยวข้องรับทราบโดยไม่ต้องพิมพ์ซ้ำ และได้รับการแจ้งเตือนเมื่อมีการเปลี่ยนแปลง แสดงดังรูปที่ 4-150



รูปที่ 4-150: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าสรุปรายละเอียด
สำคัญที่ต้องการบันทึกไว้

- (2) หน้าแก้ไข (Edit) บันทึก โดยผู้ใช้บริการจัดการงานแต่งงานสามารถเพิ่ม ลบ และแก้ไขรูปหรือข้อความได้ และกดบันทึก (Save) เพื่อให้แจ้งเตือนไปให้กับผู้ที่เกี่ยวข้อง แสดงดังรูปที่ 4-151

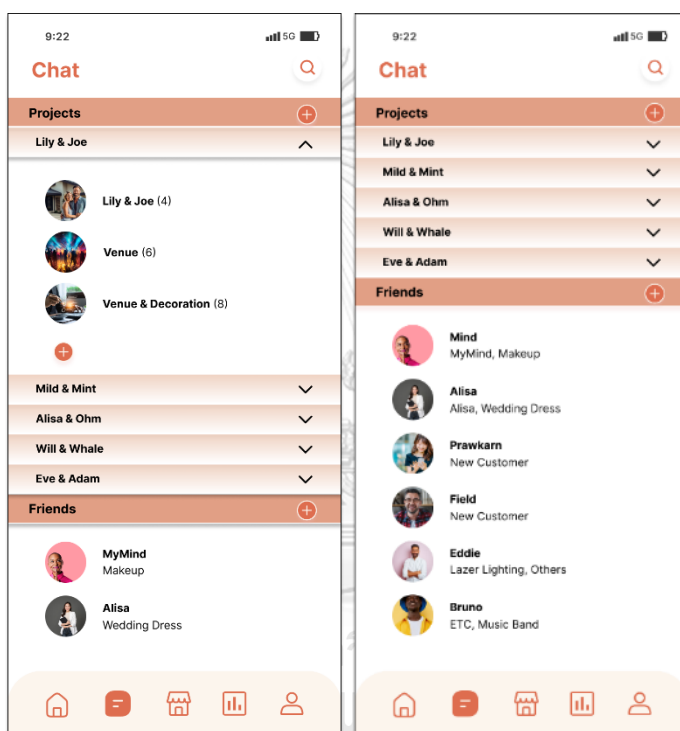


รูปที่ 4-151: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าแก้ไข (Edit)

แอปพลิเคชันสำหรับผู้ให้บริการ

ส่วนที่ 1: การแสดงรายชื่องานแต่งงานซึ่งมีกลุ่มเพื่อนที่มีการสนทนาแบ่งตามงานแต่งงานแต่ละงาน (Projects) และรายชื่อบัญชีเพื่อน (Friends)

- (1) หน้าหลักระบบการสนทนา ผู้ให้บริการแต่งงานสามารถเพิ่มกลุ่ม หรือเพิ่มบัญชีเพื่อนในโครงการ (Projects) นั้น ๆ ได้ เพื่อความเป็นระเบียบในการจัดการการสนทนา และสามารถค้นหารายชื่อเพื่อน หรืองานแต่งงาน แสดงดังรูปที่ 4-152



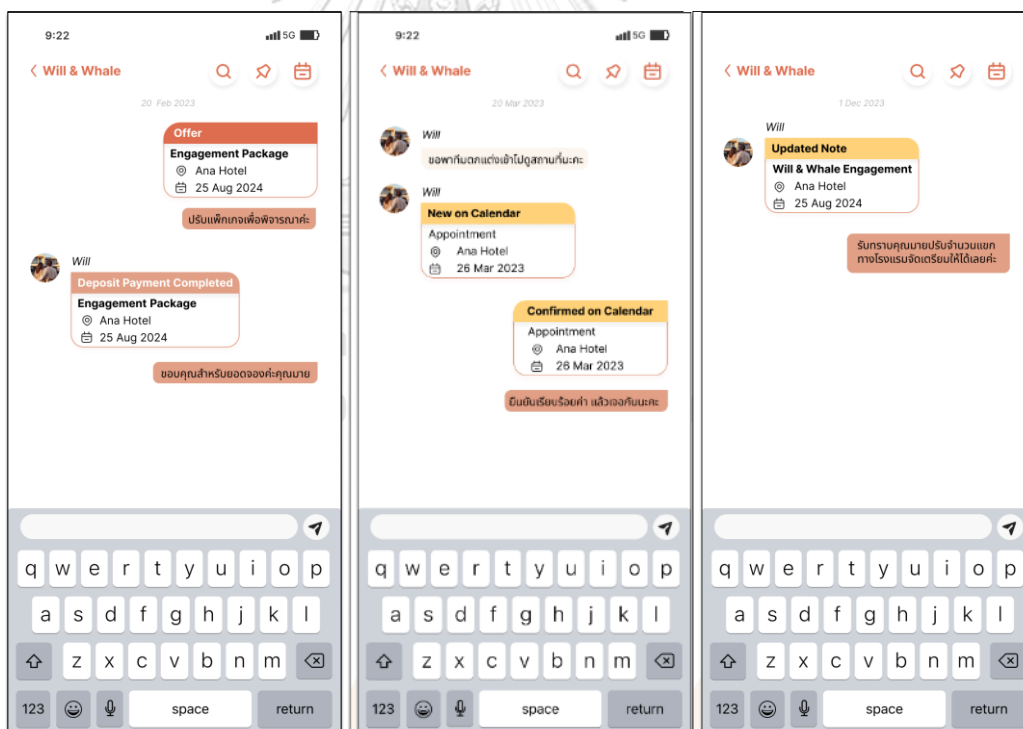
รูปที่ 4-152: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าหลักระบบการสนทนา

ส่วนที่ 2: การสนทนา

(1) หน้าแสดงการสนทนา โดยผู้ให้บริการสามารถส่งหรือรับข้อมูลต่าง ๆ ระหว่างคู่สนทนาได้ ดังนี้

- ข้อมูลร้านค้า สินค้า หรือบริการ (Offer) โดยกดปุ่มเครื่องหมายส่งต่อจากหน้าร้านค้า ไปให้ลูกค้าที่หน้าการสนทนาสด คู่สนทนาสามารถกดที่กล่องร้านค้า สินค้า หรือบริการเพื่อดูรายละเอียดข้อมูล
- ข้อมูลการแจ้งเตือนทันทีเมื่อมีการจองและชำระเงินสินค้าและ/หรือบริการสำเร็จ (Payment Completed) โดยผู้ให้บริการสามารถเรียกดูรายละเอียดใบเสร็จการจองจากกล่องการจองและชำระเงินสำเร็จนี้ได้
- ข้อมูลรายการที่ต้องทำหรือนัดหมายบนปฏิทิน (Calendar)
- ข้อมูลการแจ้งเตือนบันทึก (Notes) ที่มีการสร้าง เปลี่ยนแปลง ถึงคู่สนทนาที่เกี่ยวข้อง

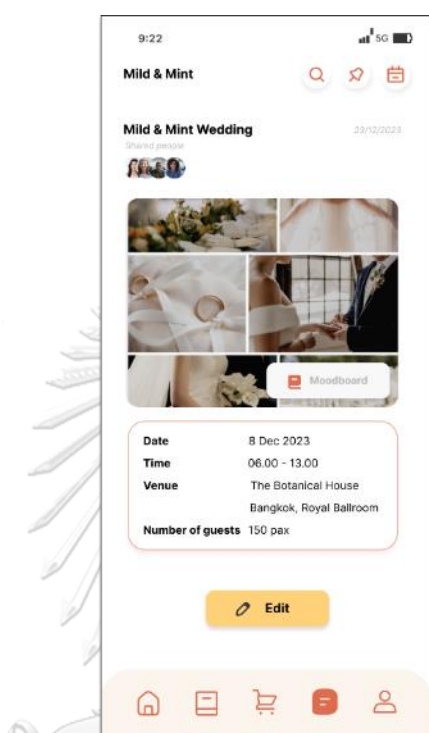
แสดงดังรูปที่ 4-153



รูปที่ 4-153: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าแสดงการสนทนา

ส่วนที่ 3: บันทึก (Notes)

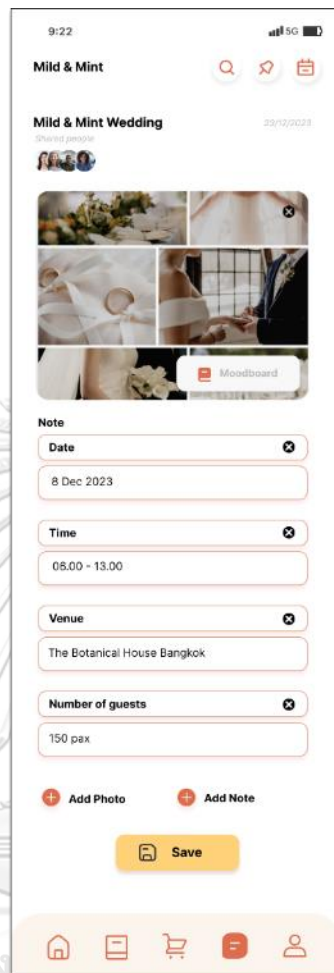
- (1) หน้าสรุปรายละเอียดสำคัญที่ต้องการบันทึกไว้ เพื่อให้ผู้เกี่ยวข้องรับทราบโดยไม่ต้องพิมพ์ซ้ำ และได้รับการแจ้งเตือนเมื่อมีการเปลี่ยนแปลงบันทึก แสดงดังรูปที่ 4-154



รูปที่ 4-154: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าสรุป

รายละเอียดสำคัญที่ต้องการบันทึกไว้

- (2) หน้าแก้ไข (Edit) บันทึก โดยผู้ให้บริการสามารถเพิ่ม ลบ และแก้ไขรูปหรือข้อความได้ และกดบันทึก (Save) เพื่อให้แจ้งเตือนไปให้กับผู้ที่เกี่ยวข้อง แสดงดังรูปที่ 4-155



รูปที่ 4-155: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าแก้ไข (Edit)

6) ระบบรายงาน (Report System)

แอปพลิเคชันสำหรับผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงาน

ส่วนที่ 1: การแสดงผลประกอบการของผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงาน

(1) หน้าแสดงผลประกอบการของผู้ให้บริการทั้งหมดในเดือนนั้น ๆ และผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงานสามารถเปลี่ยนช่วงเวลาที่ต้องการเรียกดูข้อมูล และมุมมองผลประกอบการ ดังนี้

- รายได้ (Revenue)
- ยอดขายทั้งหมดที่เกิดขึ้นบนแอปพลิเคชัน (Total Sales)
- ผู้ให้บริการที่มียอดขายสูงสุดบนแอปพลิเคชัน (Top Vendors by Revenue)
- จำนวนลูกค้าโดยเฉลี่ยที่กดหัวใจ ให้ร้านค้าหรือสินค้าแยกตามประเภทร้านค้า (Favourite by Category)
- รายได้เฉลี่ยของผู้ขายในแอปพลิเคชันแยกตามประเภทร้านค้า (Market Trend by Category)

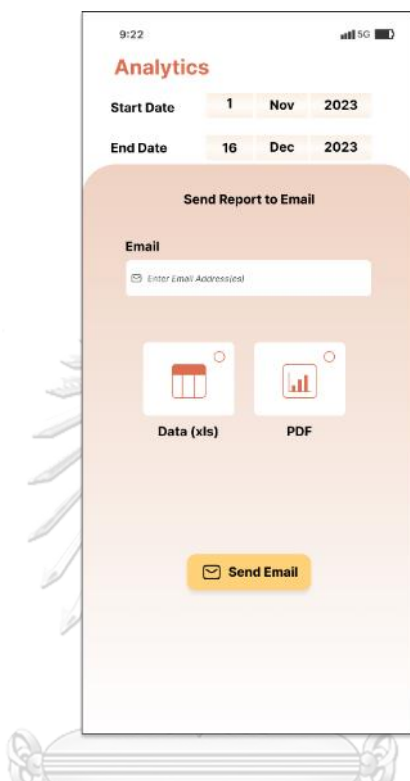
กรณีที่ผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงานเข้าสู่ระบบรายงานและไม่ได้เลือกเวลาที่ต้องการเรียกดูข้อมูลด้วยตนเอง ระบบต้นแบบแสดงข้อมูลค่ามาตรฐาน (Default) ในช่วงเวลาตั้งแต่วันที่ 1 ของเดือนที่ผ่านมา จนถึงวันที่ปัจจุบัน (Real time) และผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงานสามารถเปลี่ยนช่วงเวลาที่ต้องการเรียกดูข้อมูลได้

แสดงดังรูปที่ 4-156



รูปที่ 4-156: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าแสดงผลประกอบการของผู้ให้บริการ0
จัดการงานแต่งงานในช่วงเวลาค่ามาตรฐาน (Default)

- (2) หน้าส่งข้อมูลทางอีเมล ผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงานสามารถส่งข้อมูลรายงานผลประกอบการผ่านทางอีเมลตามรูปแบบของข้อมูลที่ต้องการ ได้แก่ ข้อมูลแต่ละรายการ (Data) และแผนภูมิภาพ (Graph) ได้ แสดงดังรูปที่ 4-157



รูปที่ 4-157: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าการส่งรายงานทางอีเมล

แอปพลิเคชันสำหรับผู้ให้บริการ

ส่วนที่ 1: การแสดงผลประกอบการของผู้ให้บริการ

(1) หน้าแสดงผลประกอบการของผู้ให้บริการในช่วงเวลาหนึ่ง จากมุมมองผลประกอบการ ดังนี้

- รายได้ (Total Revenue)
- จำนวนครั้งที่มีการจองสำเร็จ (Transaction)
- รายได้จำแนกตามสินค้าหรือบริการ (Products)
- จำนวนลูกค้าที่เข้ามาเยี่ยมชม (View) และกดหัวใจ (Favourite) ให้ร้านค้าหรือสินค้า
- รายได้เฉลี่ยของผู้ขายในแอปพลิเคชันแยกตามประเภทร้านค้า (Market Trend by Category)

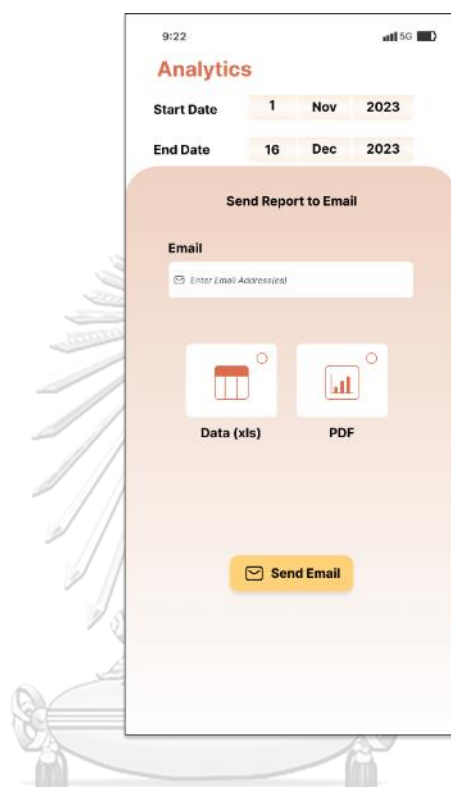
กรณีที่ผู้ให้บริการเข้าสู่ระบบรายงานและไม่ได้เลือกเวลาที่ต้องการเรียกดูข้อมูลด้วยตนเอง ระบบต้นแบบแสดงข้อมูลค่ามาตรฐาน (Default) ในช่วงเวลาตั้งแต่วันที่ 1 ของเดือนที่ผ่านมา จนถึงวันที่ปัจจุบัน (Real time) และผู้ให้บริการสามารถเปลี่ยนช่วงเวลาที่ต้องการเรียกดูข้อมูลได้

แสดงดังรูปที่ 4-158



รูปที่ 4-158: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าแสดงผลประกอบการของผู้ให้บริการ
ในช่วงเวลาค่ามาตรฐาน (Default)

- (2) หน้าส่งข้อมูลทางอีเมล ผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงานสามารถส่งข้อมูลรายงานผลประกอบการผ่านทางอีเมลตามรูปแบบของข้อมูลที่ต้องการ ได้แก่ ข้อมูลแต่ละรายการ (Data) และแผนภูมิภาพ (graph) ได้ แสดงดังรูปที่ 4-159



รูปที่ 4-159: ต้นแบบแบบเสมือนจริงของหน้าการส่งรายงานทางอีเมล

4.4.2 การทดสอบด้วยต้นแบบแบบเสมือนจริง (High-Fidelity Prototype Testing)

หลังจากการทดสอบและปรับแก้ไขระบบต้นแบบอย่างหยาบตามที่ได้รับความคิดเห็นจากกลุ่มเป้าหมาย และนำมาสร้างต้นแบบแบบเสมือนจริงเสร็จเรียบร้อยแล้ว จึงเริ่มเข้าสู่ขั้นตอนการทดสอบต้นแบบแบบเสมือนจริง โดยขั้นตอนการทดสอบระบบต้นแบบมีดังนี้

- 1) ระบุกลุ่มเป้าหมายกลุ่มเดิมที่ได้ทดสอบระบบต้นแบบแบบหยาบมาแล้ว ได้แก่ ผู้ใช้งานทั้ง 3 กลุ่ม จำนวน 6 คน ดังนี้
 - ลูกค้ำ จำนวน 2 คน
 - ผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงาน จำนวน 2 คน
 - และผู้ให้บริการ จำนวน 2 คน
- 2) นัดหมายกลุ่มเป้าหมายในการทดสอบโดยแยกตามผู้ใช้งาน
- 3) สรุปผลการทดสอบด้วยระบบต้นแบบแบบหยาบให้กลุ่มเป้าหมายรับฟังอีกครั้ง เพื่อเล่าถึงที่มาของระบบต้นแบบแบบเสมือนจริง
- 4) นำเสนอระบบต้นแบบตามขั้นตอนการใช้งานที่ละเอียด โดยอธิบายแต่ละขั้นตอนให้กลุ่มเป้าหมายเข้าใจการออกแบบการเดินทางของผู้ใช้งานแอปพลิเคชัน (User Journey) และวิธีการใช้งานแอปพลิเคชัน
- 5) สอบถามความคิดเห็นของกลุ่มเป้าหมาย ข้อเสนอแนะ คำติชม และแนวทางการปรับปรุงระบบต้นแบบ
- 6) สรุปผลการทดสอบ และแนวทางแก้ไขเพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาแอปพลิเคชันธุรกิจงานแต่งงานต่อไป

ผลการทดสอบระบบต้นแบบแบบหยาบ แสดงดังตารางที่ 4-14 ถึงตารางที่ 4-19

7) ระบบสมาชิก (Membership System)

ตารางที่ 4-14 ผลการทดสอบระบบต้นแบบแบบเสมือนจริงของระบบสมาชิก

ลูกค้า	ผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงาน	ผู้ให้บริการ
<ul style="list-style-type: none"> - สีสวย น่าใช้ - หน้าเลือกบทบาทดูไม่รู้ว่าต้องกดปุ่ม คิดว่าเลื่อนลงหรือแสดงรูปเฉยๆ 	<ul style="list-style-type: none"> - เอกสารมาเทียบกับที่ผู้ให้บริการกรอกข้อมูลมาได้งายดี ต้องซูมได้ด้วย - แยกหรือไม่แยก Admin Role ก็ได้ 	<ul style="list-style-type: none"> - สวย เรียบง่าย - อาจจะเพิ่มหน้าคั่นก่อนให้ข้อมูลสมัครสมาชิก ปอกด Sign Up แล้วเจอให้กรอก

ลูกค้า	ผู้ให้บริการจัดการงาน แต่งงาน	ผู้ให้บริการ
<ul style="list-style-type: none"> - ปุ่ม “I’m Getting Married” ไม่รู้ว่าต้องกดปุ่ม ไม่เป็นสากล ควรปรับเป็นทรงปุ่มธรรมดา - หน้าการตั้งค่ามีดินสอแล้วรู้เลยว่าแก้ไขได้ 	<ul style="list-style-type: none"> - การมีบทบาทผู้ช่วยงานแต่งงาน น่าจะช่วยเพิ่มจำนวนผู้ใช้งานและเมื่อถึงเวลาผู้ใช้งานเหล่านี้จะแต่งงานจะได้นึกถึงแอปพลิเคชันนี้ด้วย 	<p>ข้อมูลเยอะแล้ว ตกใจ</p> <ul style="list-style-type: none"> - พอเป็นแอปพลิเคชันเลยให้ความรู้สึกที่สามารถทำเมื่อสะดวก ไม่มีคนมากดดันดี

8) ระบบจัดการข้อมูลผู้ให้บริการ (Service Provider Data Management System)

ตารางที่ 4-15 ผลการทดสอบระบบต้นแบบแบบเสมือนจริงของระบบจัดการข้อมูลผู้ให้บริการ

ลูกค้า	ผู้ให้บริการจัดการงาน แต่งงาน	ผู้ให้บริการ
<ul style="list-style-type: none"> - มีรูปประกอบแล้วเห็นภาพชัด น่าจะสกรีน (screen) ความชอบได้ดีเหมือนเลือกเวลาไปเที่ยว รูปใหญ่ดี - Filter ปรับเป็นพิมพ์งบประมาณแทนการเลื่อนเฉพาะเจาะจงกว่า - My Compare 3 ตัวเลือกเปลี่ยนเส้นแบ่ง มองแล้วเข้าใจทันทีเลย - เนื้อหาเป็นภาษาไทยแต่เมนู 	<ul style="list-style-type: none"> - เปลี่ยนเป็นคำว่า Vendors แล้วโอเค - โดยรวมดูแล้วสบายตา 	<ul style="list-style-type: none"> - เปลี่ยนข้างบนเป็นคำว่า Vendors ก็ไม่ติดอะไร สะดุดตาที่ My Shop มากกว่าเพราะสีเหลือง - ชอบ Explore เหมือนได้สำรวจตลาดแบบกวาดตาได้บ่อย ๆ - เป็นสีแล้วดูน่าใช้ขึ้นเยอะเลย ฟังก์ชันกำลังดี น่าลองใช้

ลูกค้า	ผู้ให้บริการจัดการงาน แต่งงาน	ผู้ให้บริการ
เป็นภาษาอังกฤษได้ ใหม่		

9) ระบบการจองและชำระเงิน (Reservation and Payment System)

ตารางที่ 4-16 ผลการทดสอบระบบต้นแบบแบบเสมือนจริงของระบบการจองและชำระเงิน

ลูกค้า	ผู้ให้บริการจัดการงาน แต่งงาน	ผู้ให้บริการ
<ul style="list-style-type: none"> - ดูเชิญชวนให้จอง อ่านข้อมูล เลือกราย แล้วกดจองได้เลย ถ้าเดิมก็คือดูข้อมูล ในเน็ตแล้วคุยไลน์ เปิดไฟล์ภาพใบ เสนอราคาสลับไป มา - Filter ปรับเป็นพิมพ์ งบประมาณแทน การเลื่อน เฉพาะเจาะจงกว่า 	<ul style="list-style-type: none"> - หน้า Booking เหมือนจะมีรูปอะไร แต่ไม่มี เพิ่มเป็น ไอคอนให้กดใหม่ 	<ul style="list-style-type: none"> - ดูง่าย เห็นการจอง เป็นหน้าแรกเลย ดี แล้วและก๊อปปี้ไป รายละเอียดที่ตกลง ในใบเสร็จให้ดู เมื่อไหร่ก็ได้

10) ระบบวางแผนงานแต่งงาน (Wedding Planning System)

ตารางที่ 4-17 ผลการทดสอบระบบต้นแบบแบบเสมือนจริงของระบบวางแผนงานแต่งงาน

ลูกค้า	ผู้ให้บริการจัดการงาน แต่งงาน	ผู้ให้บริการ
<ul style="list-style-type: none"> - การจัดโต๊ะอาจจะ ไม่ได้ใช้ทุกคน บาง งานเป็นแบบไม่มี โต๊ะ 	<ul style="list-style-type: none"> - สวยด้วย ครบด้วย - อยากเข้าไปดูงบ เจ้าสาวได้ด้วย จะได้ จัดงานได้ถูก ให้ คำแนะนำได้ 	<ul style="list-style-type: none"> - น่าจะใช้ปฏิทินเยอะ - รายการที่ต้องทำ เป็นคน ๆ ช่วยเตือน ความจำดี และก็มี สรุปแพ็คเกจกับวันที่

ลูกค้า	ผู้ให้บริการจัดการงาน แต่งงาน	ผู้ให้บริการ
<ul style="list-style-type: none"> - การจัดโต๊ะควรเพิ่มสถานะแขกผู้ติดตาม (Follower) เพื่อให้การสำรองโต๊ะไม่ตกหล่นแขกกลุ่มนี้ - Budget นำใช้มาก น่ารัก เข้าใจง่าย มีประโยชน์ - Moodboard ก็ดี ต้องการภาพ Reference อยู่แล้ว อยู่ที่นี่ก็ครบเลย - ปุ่ม Create Moodboard ไม่เป็นสากล ควรปรับเป็นทรงปุ่มธรรมดา 		แต่งงานมาสิ้น ๆ กับกวดูรายละเอียดใบเสร็จตรงนี้ได้ด้วยเลยก็ชอบ

11) ระบบการสนทนาสด (Live Chat System) วิทยาลัย

ตารางที่ 4-18 ผลการทดสอบระบบต้นแบบแบบเสมือนจริงของระบบการสนทนาสด

ลูกค้า	ผู้ให้บริการจัดการงาน แต่งงาน	ผู้ให้บริการ
<ul style="list-style-type: none"> - หน้าแรกของ Chat ขาวโล่งไปหน่อย น่าจะมีเส้นแบ่ง - ไม่ต้องพิมพ์เยอะ ส่งเป็น Notes ให้ทุกเลยง่ายดี - คู่มือการใช้งานผู้ให้บริการได้ง่ายดี ไม่ต้องถาม 	<ul style="list-style-type: none"> - Project (Chat) ถ้าปล่อยไว้ที่เดิมหลายปีก็น่าจะเยอะมากหาเพื่อนไม่เจอเลยต้องลบออก - ชอบ Concept Notes มาก นำใช้แก้ปัญหาผู้ให้บริการ 	<ul style="list-style-type: none"> - แยกสีแล้ว เข้าใจ - โทร หรือวีไอคอลลจากในนี้ได้เลย น่าจะดีนะ

ลูกค้า	ผู้ให้บริการจัดการงาน แต่งงาน	ผู้ให้บริการ
หลายรอบ แต่ผู้ ให้บริการไม่น่าดูของ เราได้เพราะเวลา งานเราไม่ได้เอามา ใส่ไว้	หรือลูกค้าสับสนได้ เลย	

12) ระบบรายงาน (Report System)

ตารางที่ 4-19 ผลการทดสอบระบบต้นแบบแบบเสมือนจริงของระบบรายงาน

ผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงาน	ผู้ให้บริการ
<ul style="list-style-type: none"> - หน้าแรกมีข้อมูลเลย ไม่ต้องเลือก เวลา มีการแสดงข้อมูลตามช่วงเวลา มาตรฐาน (Default) เช่น วันที่ 1 ของเดือนที่ผ่านมจนถึงวันที่ปัจจุบัน - ต้องการเห็น Top Vendor เป็น รายชื่อผู้ให้บริการเรียงตามรายได้ เลย 	<ul style="list-style-type: none"> - โดยรวมดี น่าจะได้เข้ามาดู - คนที่กดดู กดชอบ อยากเห็นอายุ เพศ รายได้ได้แบบเพชบุรีก เพื่อเอาไป เลือกกลุ่มเป้าหมายต่อได้

บทที่ 5

บทสรุป ปัญหา และข้อเสนอแนะ

จากการจัดทำโครงการ “การใช้การคิดเชิงออกแบบเพื่อพัฒนาโมบายล์แอปพลิเคชันของธุรกิจงานแต่งงาน” จึงเป็นที่มาของบทสุดท้ายนี้ ซึ่งรวบรวมบทสรุป ปัญหา แนวทางแก้ไขปัญหา และข้อเสนอแนะ เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาระบบ หรือต่อยอดสำหรับโครงการอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องได้

5.1 บทสรุป

โครงการ “การใช้การคิดเชิงออกแบบเพื่อพัฒนาโมบายล์แอปพลิเคชันของธุรกิจงานแต่งงาน” จัดทำขึ้นโดยมีวัตถุประสงค์ของโครงการ ดังนี้

1) นำการใช้การคิดเชิงออกแบบ (Design Thinking) มาประยุกต์ในการสร้างระบบต้นแบบ (Prototype) ตอบสนองความต้องการของผู้ใช้งาน นำไปสู่การแก้ไขปัญหาทางธุรกิจและสร้างความสามารถในการแข่งขันทางด้านความพึงพอใจในการใช้บริการของลูกค้า และประสิทธิภาพในการดำเนินงาน

2) นำแนวคิดระบบแนะนำ (Recommendation System) มาประยุกต์ในการสร้างระบบต้นแบบ (Prototype) นำไปสู่การสร้างประสบการณ์การใช้งานที่ดี รวดเร็ว ตรงกับความต้องการของผู้ใช้งาน และเพิ่มโอกาสในการซื้อขายสินค้าและบริการได้ดียิ่งขึ้น

ผู้จัดทำโครงการได้ศึกษาเรียนรู้หลักการคิดเชิงออกแบบ และแนวคิดระบบแนะนำ เพื่อนำมาประยุกต์ใช้ตั้งแต่กระบวนการวางแผนดำเนินงาน การศึกษาข้อมูลธุรกิจงานแต่งงาน การกำหนดกลุ่มเป้าหมาย สัมภาษณ์ สังเกตการณ์กระบวนการการทำงาน ความคิด เหตุผลและอารมณ์ของผู้ให้สัมภาษณ์ เพื่อให้ได้มาซึ่งแผนที่ความเข้าใจ กรอบปัญหาและรายละเอียดความต้องการระบบ เพื่อนำมาใช้ในการสร้างระบบต้นแบบแบบหยาบและระบบต้นแบบแบบเสมือนจริง และทดสอบกับกลุ่มเป้าหมายเพื่อนำความคิดเห็น ข้อเสนอแนะ คำติชมมาพัฒนา ปรับแก้ไขระบบต้นแบบให้สามารถนำไปสู่การแก้ไขปัญหา และตอบสนองความต้องการของกลุ่มเป้าหมายได้มากที่สุด

นอกจากนี้ระบบต้นแบบของโครงการยังผสมผสานแนวคิดเชิงออกแบบ ร่วมกับแนวคิดระบบแนะนำ ด้วยการนำเสนอแนวทางการแสดงผลที่คัดกรองข้อมูลผู้ให้บริการและสินค้าที่ตรงหรือใกล้เคียงกับความต้องการของผู้ใช้งาน เพื่อส่งผลในการสร้างประสบการณ์การใช้งานที่ดี อีกทั้งกระบวนการดำเนินโครงการได้ต่อยอดองค์ความรู้ของผู้จัดทำโครงการให้เข้าใจหลักการคิดเชิงออกแบบและแนวคิดระบบแนะนำ โดยการจัดทำโครงการนี้ได้บรรลุวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้แล้ว

โครงการ “การใช้การคิดเชิงออกแบบเพื่อพัฒนาโมบายล์แอปพลิเคชันของธุรกิจงานแต่งงาน” ประกอบด้วย 5 ระบบต้นแบบ รองรับการใช้งานสำหรับผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงาน ผู้ให้บริการ และลูกค้า ดังนี้

1) ระบบสมาชิก (Membership System)

ครอบคลุมการจัดการข้อมูลบัญชีของผู้ใช้งาน 3 กลุ่ม ได้แก่

- (1) ผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงาน ซึ่งเป็นผู้ดูแลจัดการแอปพลิเคชัน (Admin) ประกอบด้วย การจัดการบัญชีผู้ให้บริการ การจัดการบัญชีลูกค้า เพื่อคัดกรองผู้ใช้งานที่มีความน่าเชื่อถือ ตลอดจนประวัติ ข้อมูลองค์กร การจัดการบัญชีการรับเงินของผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงาน
- (2) ผู้ให้บริการ ประกอบด้วย ประวัติ ข้อมูลองค์กร เอกสารการจดทะเบียนบริษัท และข้อมูลยืนยันตัวตนของกรรมการหรือเจ้าของบริษัท การจัดการบัญชีการรับเงิน
- (3) ลูกค้า ประกอบด้วย ข้อมูลบัญชี การจัดการวิธีการชำระเงิน การจัดการบัญชีที่สามารถเข้าถึงการวางแผนงานแต่งงานของตนเองได้

2) ระบบจัดการข้อมูลผู้ให้บริการ (Service Provider Data Management System)

ครอบคลุมการจัดการข้อมูลสินค้าและบริการของผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงานและผู้ให้บริการ ซึ่งลูกค้าสามารถเข้ามาเลือกชมสินค้า บริการ รีวิว ผลงานที่ผ่านมาของผู้ให้บริการ โดยใช้ระบบแนะนำ Collaborative Filtering Recommendation System เพื่อแสดงรายชื่อผู้ให้บริการตาม ลำดับคะแนนความเหมาะสมสูงสุดสำหรับลูกค้าแต่ละราย เช่น ความชอบ งบประมาณ ตารางเวลาที่ว่าง เป็นต้น ซึ่งลูกค้าสามารถเลือกแสดงผลเปรียบเทียบของผู้ให้บริการหรือแพ็คเกจที่ชอบ ตลอดจนส่งข้อมูลแพ็คเกจให้ผู้ให้บริการเพื่อต่อรอง ปรับเปลี่ยนเงื่อนไขตามตกลง ก่อนตัดสินใจยืนยันการจอง

3) ระบบการจองและชำระเงิน (Reservation and Payment System)

ครอบคลุมการทำรายการ ยืนยันการจองและการชำระเงินสำหรับสินค้าและบริการ รองรับการชำระเงินผ่านระบบโมบายล์แบงก์กิงและบัตรเครดิต โดยลูกค้าสามารถดูรายละเอียดสินค้าหรือบริการ วันเวลาที่ต้องการรับสินค้าหรือบริการ

4) ระบบวางแผนงานแต่งงาน (Wedding Planning System)

ครอบคลุมการใช้งานในการวางแผนงานแต่งงาน ดังต่อไปนี้

- (1) รายการที่ต้องทำ (Checklist) สถานะ (Status) และการแจ้งเตือนเมื่อถึงกำหนดการดำเนินงานตามแผนรายการที่ต้องทำ โดยลูกค้าสามารถเข้าถึงรายชื่อ

- ผู้ให้บริการและข้อมูลสินค้าหรือบริการในระบบจัดการข้อมูลผู้ให้บริการ (Service Provider Data Management System) จากรายการที่ต้องทำแต่ละประเภท
- (2) งบประมาณงานแต่งงาน งบประมาณจัดสรรสำหรับแต่ละรายการที่ต้องการ (Checklist) และงบประมาณที่ใช้จ่ายจริงไปแล้ว ซึ่งลูกค้าสามารถปรับเปลี่ยนการจัดสรรงบประมาณแต่ละรายการได้ด้วยตนเอง หรือเลือกงบประมาณจัดสรรพื้นฐานที่ระบบจะคำนวณจากสัดส่วนงบประมาณของงานแต่งงานอื่น ๆ ที่นิยมใช้
 - (3) ปฏิทินการนัดหมาย สำหรับยืนยันการนัดหมาย ปรับเปลี่ยนวันเวลานัดหมาย โดยลูกค้าสามารถมองเห็นเวลาที่ว่างของผู้ให้บริการเพื่อความสะดวกในการเลือกวันนัดหมาย
 - (4) การสร้างกระดานสรุปทีมงานแต่งงาน (Mood Board) โดยลูกค้าสามารถอัปโหลดภาพด้วยตนเอง หรือเลือกภาพในแอปพลิเคชันหลากหลายองค์ประกอบเพื่อให้ระบบประมวลผลและสร้าง Mood Board เพื่อใช้สื่อสารกับผู้ให้บริการอื่น ๆ ในการควบคุมธีม งานแต่งงาน รวมทั้งนำระบบแนะนำมาใช้ในการแสดงข้อมูลผู้ให้บริการที่ใกล้เคียงกับภาพที่ลูกค้าเลือกในการสร้างกระดานสรุปทีมงานแต่งงาน ทำให้การนำเสนอรายชื่อผู้ให้บริการตรงใจมากขึ้น
 - (5) การเชื่อมต่อกับเพื่อน และจัดการสิทธิ์ในการเข้าถึงข้อมูลของเพื่อนหรือผู้ให้บริการ
 - (6) การจัดการรายชื่อแขก โดยลูกค้าสามารถนำเข้ารายชื่อผู้ติดต่อจากสมุดโทรศัพท์ หรือเพื่อนในโซเชียลมีเดีย
- 5) ระบบการสนทนาสด (Live Chat System)
- ครอบคลุมการสนทนาระหว่างผู้ให้บริการและลูกค้า โดยผู้ให้บริการและลูกค้าสามารถสร้างกระดานสรุปงานพื้นฐานร่วมกัน เพื่อเป็นข้อสรุปความต้องการสำหรับดำเนินงาน หรือส่งต่อให้ผู้ให้บริการด้านอื่นที่เกี่ยวข้องรับทราบและได้รับแจ้งเตือนเมื่อมีการเปลี่ยนแปลงข้อมูลเสมอ นอกจากนี้ลูกค้าและผู้ให้บริการสามารถพูดคุยและเข้าถึงปฏิทินในระบบวางแผนงานแต่งงาน (Wedding Planning System) เพื่อส่งข้อความยืนยันการนัดหมายและบันทึกในปฏิทินที่แสดงวันเวลานัดหมายตรงกัน ตลอดจนสิ่งที่ต้องเตรียมการภายในวันทีนัดหมาย
- 6) ระบบรายงาน (Report System)
- ครอบคลุมการจัดเก็บข้อมูลและวิเคราะห์การขายสินค้าและบริการสำหรับผู้ให้บริการ โดยแสดงรายได้ จำนวนลูกค้าที่สนใจเข้าดูสินค้าหรือบริการ จำนวนลูกค้าปัจจุบัน สินค้าขายดีของผู้ให้บริการและสินค้าขายดีของแอปพลิเคชันในแต่ละหมวดหมู่

5.2 ปัญหาและแนวทางการแก้ไข

จากการดำเนินงานโครงการ “การใช้การคิดเชิงออกแบบเพื่อพัฒนาโมบายล์แอปพลิเคชันของธุรกิจงานแต่งงาน” ผู้จัดทำพบปัญหาการดำเนินงานตามหลักการคิดเชิงออกแบบ (Design Thinking) และมีแนวทางแก้ไข แสดงดังตารางที่ 5-1 ถึง 5-5

1) การเข้าใจกลุ่มเป้าหมาย (Empathize)

ตารางที่ 5-1 ปัญหาและแนวทางแก้ไขสำหรับขั้นตอนการเข้าใจกลุ่มเป้าหมาย (Empathize)

ปัญหา	แนวทางแก้ไข
<ul style="list-style-type: none"> - ผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงานมีความกังวลในการให้ข้อมูลเนื่องจากองค์ความรู้เกี่ยวกับงานแต่งงานเป็นต้นทุน และมีมูลค่าทางธุรกิจการให้บริการวางแผนและจัดการงานแต่งงาน - ผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงานและผู้ให้บริการมักทำงานในช่วงเวลาเลิกงานและวันหยุด เนื่องจากเป็นช่วงเวลาที่ลูกค้าว่าง จึงพบปัญหาในการนัดหมายสัมภาษณ์ - ในระยะเริ่มต้นของการสัมภาษณ์ยังขาดประสบการณ์การสัมภาษณ์ให้ได้มาซึ่งความเข้าใจ ความรู้สึกที่แท้จริงของผู้ให้สัมภาษณ์ในเวลาจำกัด 	<ul style="list-style-type: none"> - ให้ข้อมูลที่ชัดเจนเกี่ยวกับวัตถุประสงค์ในการจัดทำโครงการและเคารพสิทธิในการตอบคำถาม - แจ้งเวลาในการสัมภาษณ์ที่ชัดเจนและควบคุมเวลาในการสัมภาษณ์ - เตรียมการสัมภาษณ์ให้พร้อมเสมอหากผู้ให้สัมภาษณ์แจ้งเวลาที่สะดวก - ศึกษาแนวทางการสัมภาษณ์ให้ได้ข้อมูลเชิงลึกเพิ่มเติม ฝึกฝนก่อนการสัมภาษณ์ มีสมาธิในการตั้งใจฟังระหว่างการสัมภาษณ์ - ขออนุญาตผู้ให้สัมภาษณ์ในการบันทึกเสียง โดยแจ้งวัตถุประสงค์การบันทึกเสียง รวมทั้งไม่เผยแพร่ข้อมูลเสียงผู้ให้สัมภาษณ์

2) ตั้งกรอบปัญหา (Define)

ตารางที่ 5-2 ปัญหาและแนวทางแก้ไขสำหรับขั้นตอนการตั้งกรอบปัญหา (Define)

ปัญหา	แนวทางแก้ไข
<ul style="list-style-type: none"> - การจัดงานแต่งงานมีขอบเขตการดำเนินงานที่กว้างและแตกต่างกันประเภทของสินค้าและบริการ รวมทั้งมีบริบทที่แตกต่างตามประสบการณ์ สภาพแวดล้อม ทำให้การสัมภาษณ์เพียง 3 คนเพื่อเข้าใจ 3 กลุ่มเป้าหมาย อาจน้อยเกินไปในการสรุปกรอบปัญหา 	<ul style="list-style-type: none"> - สัมภาษณ์กลุ่มเป้าหมายเพิ่มเติมเป็น 6 คนเพื่อเข้าใจกลุ่มเป้าหมาย และสามารถตั้งกรอบปัญหาได้แม่นยำขึ้น

3) ระดมความคิด (Ideate)

ตารางที่ 5-3 ปัญหาและแนวทางแก้ไขสำหรับขั้นตอนการระดมความคิด (Ideate)

ปัญหา	แนวทางแก้ไข
<ul style="list-style-type: none"> - การระดมความคิดจากผู้ให้บริการจัดการงานแต่งงาน และผู้ให้บริการ ยังขาดความหลากหลายในเชิงปริมาณของบุคคลเนื่องจากความกังวลในการให้ข้อมูล และความเป็นธุรกิจเฉพาะตัว 	<ul style="list-style-type: none"> - พุดคุยและสร้างความไว้วางใจความสัมพันธ์อันดีกับกลุ่มเป้าหมาย - หาข้อมูลด้วยตนเองเพิ่มเติม - ทดลองการใช้งานแอปพลิเคชันที่มีลักษณะใกล้เคียงกัน เช่น Airbnb ในบทบาทผู้ให้บริการใหม่

4) สร้างต้นแบบ (Prototype)

ตารางที่ 5-4 ปัญหาและแนวทางแก้ไขสำหรับขั้นตอนการสร้างต้นแบบ (Prototype)

ปัญหา	แนวทางแก้ไข
- โปรแกรม Figma ที่เลือกใช้ มีข้อจำกัดหรือมีความซับซ้อนในการสร้างระบบต้นแบบที่ต้องการ เช่น การลากและวาง (Drag and Drop) และการจัดทำปฏิทินที่ตอบสนองในรูปแบบที่หลากหลาย	- ปรับการออกแบบให้เหมาะสมกับเครื่องมือ และสามารถตอบโจทย์ปัญหาและความต้องการของกลุ่มเป้าหมายได้

5) ทดสอบ (Test)

ตารางที่ 5-5 ปัญหาและแนวทางแก้ไขสำหรับขั้นตอนการทดสอบ (Test)

ปัญหา	แนวทางแก้ไข
- ผู้ทดสอบไม่ค่อยมีเวลาในการนัดหมายเพื่อทดสอบแบบซึ่งหน้า และสะดวกใช้โทรศัพท์มือถือถือในการทดสอบเท่านั้น	- นำเสนอการทดสอบผ่านโทรศัพท์ โดยใช้ Application Figma หรือการโทรด้วยโทรศัพท์ภาพ (Video Call) บนแอปพลิเคชันไลน์

5.3 ข้อเสนอแนะ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ข้อเสนอแนะสำหรับผู้ที่มีความประสงค์ในการพัฒนาระบบที่เกี่ยวข้องกับโครงการ “การใช้การคิดเชิงออกแบบเพื่อพัฒนาโมบายล์แอปพลิเคชันของธุรกิจงานแต่งงาน” มีดังนี้

- 1) กรอบแนวคิดการคิดเชิงออกแบบมีความเรียบง่าย ลึกซึ้ง และเหมาะสมกับสถานการณ์ปัจจุบัน อย่างไรก็ตาม การเข้าใจกรอบแนวคิดนี้อย่างถ่องแท้ใช้เวลาและประสบการณ์ในการฝึกฝน การศึกษากรณีศึกษาที่หลากหลาย เพื่อประยุกต์ใช้ได้อย่างมีประสิทธิภาพและสร้างมูลค่า ตอบโจทย์ปัญหากลุ่มเป้าหมายได้จริง
- 2) การสัมภาษณ์และการทำความเข้าใจกลุ่มเป้าหมาย เป็นขั้นตอนเริ่มต้นขั้นตอนหนึ่งที่สำคัญ และกำหนดแนวทางในการดำเนินงาน สนับสนุนให้การจัดทำโครงการมีความสมบูรณ์มากขึ้น โดยการเตรียมการศึกษาหาข้อมูลล่วงหน้า การเตรียมคำถามที่สำคัญ รวมทั้งการมีสมาธิจดจ่อในการฟังและทำความเข้าใจขณะให้สัมภาษณ์จะสามารถนำไปสู่การทำความเข้าใจอย่างลึกซึ้ง และกำหนดแนวทาง กรอบปัญหาที่ชัดเจนได้

- 3) ศึกษาธุรกิจการดำเนินงาน กลุ่มเป้าหมายของธุรกิจจัดการงานแต่งงาน และธุรกิจที่เกี่ยวข้อง ก่อนการสัมภาษณ์เพื่อให้การสัมภาษณ์กระชับ และมีประสิทธิภาพสูงสุด สร้างบรรยากาศที่ดี ในการสัมภาษณ์ให้ได้มาซึ่งข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินงาน
- 4) ธุรกิจเกี่ยวกับการจัดการงานแต่งงานมีขอบเขตกว้าง และมีความหลากหลายทางความคิด รสนิยม ความเชื่อเฉพาะตัว การกำหนดขอบเขตของระบบ กำหนดกลุ่มเป้าหมายที่ชัดเจนจึง มีความสำคัญในการวางแผน ดำเนินโครงการ และนำไปสู่การตอบโจทย์ตามกลุ่มเป้าหมาย เฉพาะตัวนั้น ๆ ได้
- 5) ระบบต้นแบบนี้ ประกอบด้วย การใช้งานพื้นฐาน และการใช้งานเสริม ดังนี้
 1. การใช้งานพื้นฐาน เช่น รายการที่ต้องทำ ปฏิทินนัดหมาย ข้อมูลผู้ให้บริการ
 2. การใช้งานเสริม เช่น การสร้างกระดานสรุปทีมงาน (Moodboard) การจัดการแขก และการจัดโต๊ะ (Guest List and Tables)
 ซึ่งสามารถเลือกนำไปพัฒนาได้ตามความเหมาะสม โดยควรคำนึงถึงความต้องการ ความซับซ้อนในการใช้งานสำหรับผู้ใช้งานทุกกลุ่มเป้าหมาย และต้นทุน เป็นต้น
- 6) โปรแกรม Figma มีฟังก์ชันการทำงานพื้นฐานที่เข้าใจง่าย สามารถสร้างระบบต้นแบบที่ไม่ซับซ้อนได้ในเวลารวดเร็ว อย่างไรก็ตามการศึกษาฟังก์ชันอย่างหลากหลาย และศึกษาระบบการออกแบบที่เชื่อมโยงกัน (Design System) ประกอบกับการแนวทางที่ดีและชัดเจนในการสร้างระบบต้นแบบจะเป็นประโยชน์ในการต่อยอด และสร้างระบบต้นแบบที่มีขนาดใหญ่ขึ้นได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ภาคผนวก ข
รูปภาพตัวอย่างที่ใช้ในต้นแบบ

รูปภาพที่ใช้ประกอบในการออกแบบและสร้างต้นแบบของโครงการ “การใช้การคิดเชิงออกแบบเพื่อพัฒนาโมบายล์แอปพลิเคชันของธุรกิจงานแต่งงาน” มี 4 แหล่งที่มา ดังนี้

- 1) Sabuywedding Website (<https://www.sabuywedding.com/>)



- 2) Rin at Raintree Website (<https://www.facebook.com/rinatrainree/>)



- 3) Canva Website (<https://www.canva.com/>)



- 4) Stock Adobe Website (<https://stock.adobe.com/>)



ภาคผนวก
เครื่องมือที่ใช้ในการสร้างต้นแบบ

เครื่องมือที่ใช้ในการสร้างต้นแบบของโครงการ “การใช้การคิดเชิงออกแบบเพื่อพัฒนาโมบายล์แอปพลิเคชันของธุรกิจงานแต่งงาน” ดังนี้

- 1) โปรแกรม Figma Desktop Application version 108.1.0 ในการออกแบบระบบต้นแบบแบบหายา (Low-fidelity Prototyping) และ ระบบต้นแบบแบบเสมือนจริง (High-fidelity Mockups)



บรรณานุกรม

- กชพร ลิ้มสุวรรณค์. (2561). การสื่อสารการตลาดผ่านสื่อสังคมออนไลน์ของกลุ่มผู้ทำธุรกิจจัดงานแต่งงานในประเทศไทย. มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.
http://dspace.bu.ac.th/bitstream/123456789/4090/1/Kochaporn_Limsavarn.pdf
- ปวันรัตน์ วงศ์วรรณไพศาล. (2566, 31 มกราคม). แพลตฟอร์มผู้ช่วยเตรียมงานแต่งงาน. สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน). <https://open.nia.or.th/allaboutwed-162>
- ไปรมา อิศรเสนา ณ อยุธยา และ ชูจิต ตรีรัตนพันธ์. (2560). *Design Thinking: Learning by Doing*.
<http://resource.tcdc.or.th/ebook/Design.Thinking.Learning.by.Doing.pdf>
- พระยาอนุমানราชธน. (2515). ประเพณี เรื่องแต่งงานบ่าวสาวของไทย. กองวัฒนธรรม สำนักงานปลัดกระทรวงศึกษาธิการ.
- วททนา สมิชาติ. ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการโรงแรมในเขตกรุงเทพมหานคร ในการจัดงานแต่งงาน มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
https://ethesisarchive.library.tu.ac.th/thesis/2014/TU_2014_5602030461_910_272.pdf
- วลัยนุช สุกุลนุ้ย. (2554). วิเคราะห์และพัฒนาระบบแนะนำหนังสือ คอมพิวเตอร์แบบออนไลน์ โดยใช้เทคนิคการกรองแบบอิงเนื้อหา. วิทยาลัยราชพฤกษ์.
http://www.rpu.ac.th/Library_web/doc/RC_RR/2554_ComBus_Walainush.pdf
- Dam, R. F. (2022, March 12). *The 5 Stages in the Design Thinking Process*. Interaction Design Foundation. www.interaction-design.org/literature/article/5-stages-in-the-design-thinking-process
- DEEPLOVE. (2563, 4 พฤษภาคม). คำนวนค่าใช้จ่ายงานแต่งงาน มีอะไรบ้าง.
Deeplovewedding.com. <https://deeplovewedding.com/คำนวนค่าใช้จ่ายงานแต่งงาน-มีอะไรบ้าง/>
- Tangruamsub, S. (2019, December 1). *Recommendation System* (แบบสรุปไม่ค่อยสั้น). Medium. <https://medium.com/@sinart.t/recommendation-system-แบบสรุปเอาเอง-ce6246f49754>



จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
CHULALONGKORN UNIVERSITY

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ-สกุล	ธารินทร์ ศิริชัย
วัน เดือน ปี เกิด	29 พฤศจิกายน 2535
สถานที่เกิด	กรุงเทพมหานคร
วุฒิการศึกษา	มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ
ที่อยู่ปัจจุบัน	259/792 ถ.ประดิพัทธ์ แขวงพญาไท เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400



จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
CHULALONGKORN UNIVERSITY