

REFERENCES

1. Adhikari, Richard.(1996).Migrating Legacy Data. Software Magazine. [Online] Available from: <http://www.nku.edu/~sakaguch/dw-web.htm>. [2002, June 25]
2. Agosta, Louis.(2000).The Essential Guide to Data Warehousing.USA:Prentice Hall PTR.
3. Babcock, Charles.(1995).Slice, Dice&Deliver.Computer World. [Online] Available from <http://www.nku.edu/~sakaguch/dw-web.htm>. [2002, June 25]
4. Barquin, Ramon.(1995).Data Goldmines.Government Executive. [Online] Available from <http://www.nku.edu/~sakaguch/dw-web.htm>. [2002, June 25]
5. Barney, Lee.(1995).Data Warehousing Tames A Cyclone of Information System.Wall Street&Technology. [Online] Available from <http://www.nku.edu/~sakaguch/dw-web.htm>. [2002, June 25]
6. Bull, Katherine.(1995).The Idea File.Information Week. [Online] Available from <http://www.nku.edu/~sakaguch/dw-web.htm>. [2002, June 25]
7. Johnson, G. and Scholes, K.(1993).Exploring Corporate Strategy.USA:Prentice Hall.
8. Laudon, K. C., and Laudon. J., P.(2002).Management Information System.Seven Edition.USA:New Jersey. Printice Hall.
9. He, Jianhui.(1999).A Case Study on An Implementation of Marketing Data Analysis System.Master Thesis of Concordia University.Canada:Masters Abstracts International.
10. Hoffer, A., Jeffrey, George, F., Joey, and Valacich, S., Joseph.(2002).Modern System Analysis & Design.Third Edition. USA:New Jersey.Printice-Hall.
11. Humphries, Mark, Hawkins, W., Michael, and Dy, C., Michelle.(1999).Data Warehousing Architecture and Implementation.USA:Prentice Hall PTR.
12. Mcgee, Kimberlee, Roi.(1997).The bottlenecks of Implementing A Successful Data Warehouse.Master Thesis of The University of Texas at Arlington.USA:Masters Abstracts International.

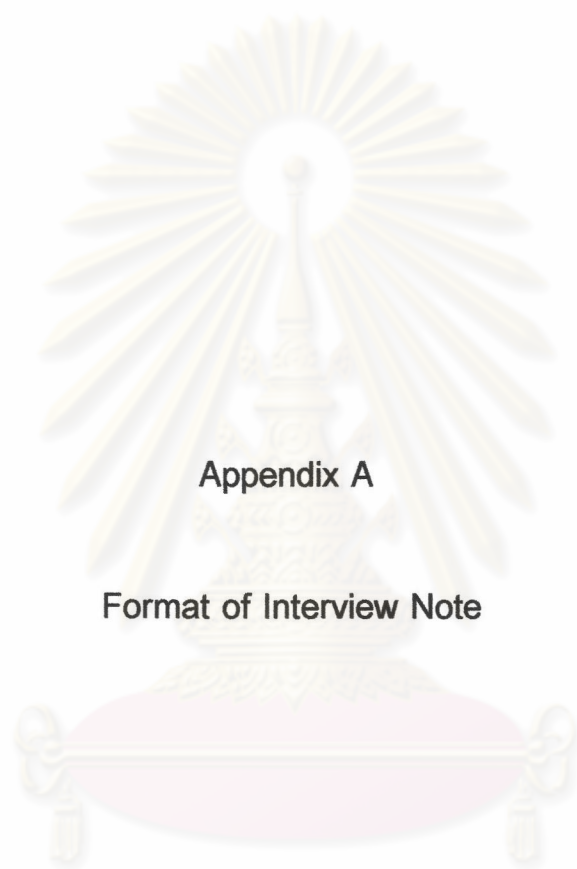
13. Remenyi Dan, Money Arthur, and Twite Alan.(1995).The effective Measurement and Management of IT Costs and Benefits.UK:Butterworth-Heinemann.
14. Shelly B. Gary, Cashman J. Thomas, and Rosenblatt J. Harry.(2001).Systems Analysis and Design.Fourth Edition.USA:Course Technology.
15. Sujitparapitaya, Sutee.(2000).An Empirical Study of the Effects of Organizational Structure on the Implementation of Data Warehouse Topologies.Thesis(Ph.D.) of Memphis State.USA:Dissertation Abstracts International
16. Turban, E., Mclean E., and Wetherbe J. (2002).Information Technology for Management:Transforming Business In the Digital Economy.Third Edition.USA. NewYork:Wiley.
17. Ullman,Jeffrey D.(2000).Selection and Maintenance of Views in A Data Warehouse. Thesis(Ph.D.) of Stanford University.USA.Dissertation Abstracts International. University.USA:Dissertation Abstracts International.
18. Vigayatipat, Srivan.(1999).Implementation Plan of A Management Information System for the Wang Noi Power Plant.Master Thesis of Chulalongkorn University.Thailand.

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



APPENDICES

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



Appendix A

Format of Interview Note

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

Interview Note

Title: _____

Date/Time: _____

Location: _____

Interviewee: _____

Interviewer: _____

The summary of interview:

Topic 1: User's responsibilities

Topic 2: Objective of department

Topic 3: Business scopes and requirements of department

Topic 4: The recently being used reports of department

Summary of Major Points:

Acceptance signature:

Interviewee: _____ Department: _____ Date: ____/____/____



Appendix B

Detail Scope Matrix

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

Detailed Scope Matrix

Department	Report Name	Ref.	Freq.	Dimension	Measure
Pulp & Paper	Sales Turnover Performance	Pp-1	Monthly	P/O No. Customer P/O Req Ship Date Maker Pallet No. (Unit ID) D/D No. Tax Invoice No. D/N No. Inv. No. [Customs Inv.] Product Grade Sale Conclusion Date Ed No. [Commercial Inv.] Date [Inv. Created date] Ship No Description Unit	Packing Consignee L/C No. or Payment RCVD Date D/N No. P/R No. Fin.Doc.No. Outward Freight Booking No. P/O Service No. Customs Invoice No. Vessel Name Place of Delivery Sub Cont (Shipp.) Sub Cont (Trans.) ETA Commence Loading Date Complete Loading Date Sales Turnover - Y (THB) Gross Profit - Y (THB)
	Sales Turnover by product	Pp-2	Monthly		
	Order Conclude by product	Pp-3	Monthly		
	Order Conclude by customer	Pp-3.1	Monthly		
	Order Conclude by supplier	Pp-4	Monthly		
	Concluded Qty vs. Shipped Qty by Product	Pp-5	Monthly		
	Price Movement	Pp-6	Monthly		
	Sales Budget	Pp-7	Monthly		
	Shipment Status	Pp-8			
	Plastic & Chemical	Sales by Grade	Pc-1	n/a	
Sales by Budget		Pc-2	n/a		
Export Volume by Product and Country		Pc-3	n/a		
Export Volume by Customer		Pc-4	monthly		
Sales Budget		Pc-5			
General Merchandize	Sales Performance (see in similar reports)	Gm-1	Monthly		
	Sales Performance by product	Gm-2			
	Sales Turnover Performance	Gm-3			
	Income Performance	Gm-4			
	Shipment Control Sheet	Gm-5			
	Sales Budget	Gm-6			
Energy	Import Direct Control	Er-1			
	Performance Report	Er-2	Monthly		
	Sales Turnover Performance	Er-3			
	Order Conclude & Forecast Shipment	Er-4	Monthly		
	Pet coke volume by plant/ customer	Er-5	Monthly		

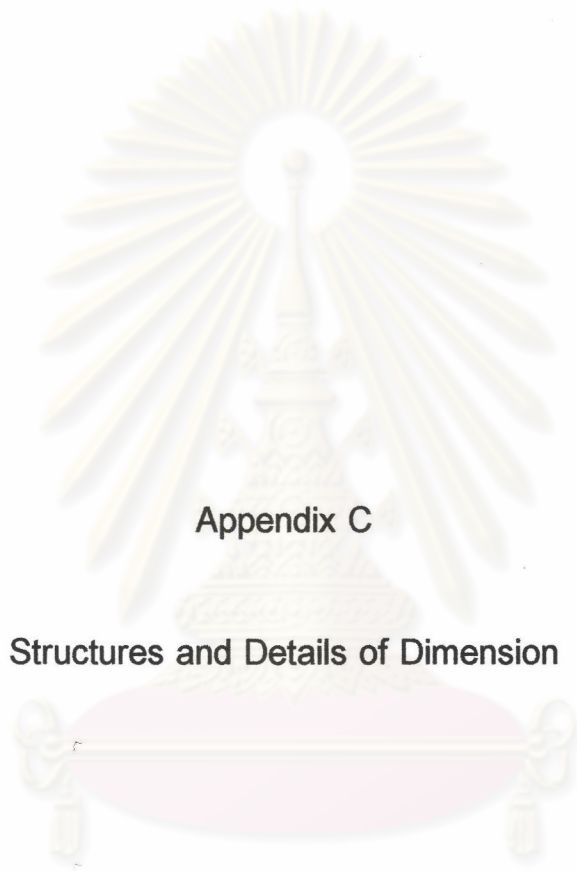
Department	Report Name	Ref.	Freq.	Dimension	Measure
				Buying Trade Term	
				Require Shipment Date	
				A/N Issuing Date [Shipping Notification]	
				Delivery Date	
				SCT's RFQ	
				RFQ dd	
				Contact Person	
				Mill/Off	
				SCT's Quotation No.	
				Offer date	
				Deadline	
				P/O No.	
				Customer P/o	
				Req Ship Date	
				Maker	
				Pallet No. (Unit ID)	
				D/D No.	
				Tax Invoice No.	
				D/N No.	
				E.TD	
				Inv. No. [Customs Inv.]	
				Product Grade	
				Sale Conclusion Date	
				Ed No. [Commercial Inv.]	
				Date [Inv. Created date]	
				Ship No	
				Description	
				Unit	
				Packing	
				Consigne	
				L/C No. or Payment RCVD Date	
				D/N No.	
				P/R No.	
				Fin.Doc.No.	
				Outward Freight Booking No.	
				P/O Service No.	
				Customs Invoice No.	
				Vessel Name	
				Place of Delivery	
				Sub Cont (Shipp.)	
				Sub Cont (Trans.)	
				ETA	
				Commence Loading Date	
				Complete Loading Date	
				Sales Turnover - Y (THB)	X
				Gross Profit - Y (THB)	X
				Sales Turnover - C (THB)	X
				Gross Profit - C (THB)	X
Energy					
	Sales Budget	En-6			
Building	Sales Performance by Product and Country	Bu-1	Monthly		
Materials	Product Sales volume by Country	Bu-2			
	Sales Turnover	Bu-3			
	Monthly Sales report	Bu-4	Monthly		
	Export Sales by product	Bu-5	Weekly		
	Monthly Export Sales by Product and Size	Bu-6	Monthly		
Industrial	Spare part status control	In-1	n/a		
	Commission	In-1.1	Monthly		
	Import Direct Control	In-2			
	Export Direct Control	In-3	Quarterly		
	Purchase Order Conclude	In-4	Monthly		
	Sales Performance [from SAP]	In-5			
	Sales Performance of Non-SCG Product	In-6	n/a		
	Sales Performan by Product and Country	In-7	Monthly		
	Sales Budget	In-8			
International	Sales Monthly Report	Is-1	Monthly		
Sourcing	Monthly Performance by Customer	Is-2	Monthly		
	Performance Income report	Is-3	Monthly		
	Performance Margin report (Highlight)	Is-4	Monthly		
	Revenue Budget of Service Income	Is-5			
Steel Products	Overdue A/R Aging Analysis	Sp-1	n/a		
	Export Direct Control	Sp-2	Quarterly		
	Incoming Payment Control	Sp-3			
	Sales Budget by product	Sp-4			

Department	Report Name	Ref.	Freq.	Measure
Energy	Sales Budget	En-6		Out Bal
	Sales Performance by Product and Country	Bu-1	Monthly	Quantity Plan
	Product Sales volume by Country	Bu-2		Quantity Actual - THB
	Sales Turnover	Bu-3		Amount Plan - THB
	Monthly Sales report	Bu-4	Monthly	Amount (USD)
	Export Sales by product	Bu-5	Weekly	Net Weight (Kg)
	Monthly Export Sales by Product and Size	Bu-6	Monthly	QTY (Pallets)
	Spare part status control	In-1	n/a	Sell Price (Bahr / Kg)
	Commission	In-1.1	Monthly	Price (Bahr / MT)
	Import Direct Control	In-2		Price (USD / MT)
Industrial	Export Direct Control	In-3	Quarterly	Unit P. / USD
	Purchase Order Conclude	In-4	Monthly	Exchange Rate
	Sales Performance [from SAP]	In-5		Unit P. / Bahr
	Sales Performance of Non-SCG Product	In-6	n/a	Income (Bahr)
	Sales Performan by Product and Country	In-7	Monthly	T/O (Bahr)
	Sales Budget	In-8		Quantity
	Sales Monthly Report	Is-1	Monthly	Gross Profit (USD)
	Monthly Performance by Customer	Is-2	Monthly	Income Budget - Y
	Performance Income report	Is-3	Monthly	Income Actual - Y
	Performance Margin report (Highlight)	Is-4	Monthly	Income Budget - C
Steel Products	Revenue Budget of Service Income	Is-5		Income Actual - C
	Overdue A/R Aging Analysis	Sp-1	n/a	Net Sales (USD)
	Export Direct Control	Sp-2	Quarterly	Sales Turnover Budget (USD)
	Incoming Payment Control	Sp-3		Net Sales (THB)
	Sales Budget by product	Sp-4		Monthly Budget - Gross Profit (THB)
				Monthly Budget - S.Turnover (THB)
				Yearly Budget - Gross Profit (THB)
				Yearly Budget - S.Turnover (THB)
				Estimated Shipment (Metric Ton)
				Actual Shipped (Metric Ton)
			Ex-fac (Metric Ton) (sum C/R)	
			Forecast Shipmen Adjust (Metric Ton)	
			Forecast Shipment (Metric Ton)	
			Budget (Metric Ton)	
			Estimated Quantity (Metric Ton)	
			Estimated Price / Metric Ton (FOB)	
			Forecast Quantity (Metric Ton)	
			Forecast Price / Metric Ton (FOB)	
			Potential Quantity (Metric Ton)	
			Potential Offered Price / Metric Ton (FOB)	
			Cost of Service (budget)	
			Cost of Good Sold (Bahr / MT)	
			Cost of Goods Sold	
			Selling Expenses	
			Delivery Expenses	
			Direct Selling	

Detailed Scope Matrix

Department	Report Name	Ref.	Freq.	Measure	Calculation Measure
				Order Concluded	Margin(BHT)
				Forecast Shipment	Margin(BHT)
				Quantity Target (SQM)	Margin(BHT)
				Quantity (SQM)	Margin(BHT)
				Quantity (T/O) (USD)	Margin(BHT)
				Amount (THB)	Margin(BHT)
				Selling Price (Unit)	Margin(BHT)
				Buying Price (Unit)	Margin(BHT)
				Amount Buying(T/O)	Margin(BHT)
				FOB Pricing(USD)	Margin(BHT)
				Freight Price(USD)	Margin(BHT)
				Comms/SCT(BHT)	Margin(BHT)
				CIF (BHT)	Margin(BHT)
				Total (Metric Ton)	Margin(BHT)
				DHT	Margin(BHT)
				%DHT	Margin(BHT)
				%QTY	Margin(BHT)
				%Variance [Actual / Plan]	Margin(BHT)
				FOB Price [Average]	Margin(BHT)
				Variance (THB)	Margin(BHT)
				Variance(MT)	Margin(BHT)
				% Target	Margin(BHT)
				Margin (USD/MT)	Margin(BHT)
				% Target - YTD	Margin(BHT)
				%Variance	Margin(BHT)
				% Increase	Margin(BHT)
				% Share	Margin(BHT)
				% Sales Growth	Margin(BHT)
				% Profit Margin	Margin(BHT)
				%Sales Variance	Margin(BHT)
				%Margin Variance	Margin(BHT)
				%Sales Turnover/Total Sales	Margin(BHT)
				%Variance (Turnover-Budget)/Budget	Margin(BHT)
				Sales Turnover Actual (Acc)	Margin(BHT)
				Sales Turnover Budget (Acc)	Margin(BHT)
				Income Actual (Acc)	Margin(BHT)
				Income Budget (Acc)	Margin(BHT)
				Margin %	Margin(BHT)
				Whole Year T/O Est(BHT)	Margin(BHT)
				Whole Year T/O - Budget(BHT)	Margin(BHT)
				Whole Year Income EST (BHT)	Margin(BHT)
				Whole Year Income - Budget (BHT)	Margin(BHT)
Pulp & Paper	Sales Turnover Performance	Pp-1	Monthly	TO	
	Sales Turnover by product	Pp-2	Monthly	TO	
	Order Conclude by product	Pp-3	Monthly	TO	
	Order Conclude by customer	Pp-3.1	Monthly	TO	
	Order Conclude by supplier	Pp-4	Monthly	TO	
	Concluded Qty vs. Shipped Qty by Product	Pp-5	Monthly	TO	
	Price Movement	Pp-6	Monthly	TO	
	Sales Budget	Pp-7	Monthly	TO	
	Shipment Status	Pp-8	Monthly	TO	
Plastic & Chemical	Sales by Grade	Pc-1	n/a	TO	
	Sales by Budget	Pc-2	n/a	TO	
	Export Volume by Product and Country	Pc-3	n/a	TO	
	Export Volume by Customer	Pc-4	monthly	TO	
	Sales Budget	Pc-5	Monthly	TO	
General Merchandize	Sales Performance (see in similar reports)	Gm-1	Monthly	TO	
	Sales Performance by product	Gm-2	Monthly	TO	
	Sales Turnover Performance	Gm-3	Monthly	TO	
	Income Performance	Gm-4	Monthly	TO	
	Shipment Control Sheet	Gm-5	Monthly	TO	
	Sales Budget	Gm-6	Monthly	TO	
Energy	Import Direct Control	En-1	Monthly	TO	
	Performance Report	En-2	Monthly	TO	
	Sales Turnover Performance	En-3	Monthly	TO	
	Order Conclude & Forecast Shipment	En-4	Monthly	TO	
	Pet coke volume by plant/ customer	En-5	Monthly	TO	

Department	Report Name	Ref.	Freq.	Measure	Calculation Measure
Aluminium	Sales / Stock Control	Al-1	n/a	Order Concluded T/O	
	Sales Performance	Al-2	Monthly	Forecast Shipment T/O	
	Sales Performance by product and BP	Al-3	Monthly		
	Sales Performance (EBITDA)	Al-4	Monthly		
	Sales Budget	Al-5			
	Export Direct Control	Ce-1	Monthly		
	Export Cement Report	Ce-2	Weekly		
	Export Sales Statistics (by product grp)	Ce-3	Daily		
	Estimated Shipment (by product grp)	Ce-4	Monthly		
	Forecast Shipment (by product grp)	Ce-5	Monthly		
	Sales Potential (by product grp)	Ce-6	na		
	Order Concluded Report	Ce-7	Monthly	X X X	
	Monthly Sales Performance	Ce-8	Monthly		
	Top Ten Customers By Qty/Amt	Ce-9	na		
Cement Product Budget	Ce-10	na			
Cement Export Statistic by Region	Ce-11	na			
Account Receivable	Ce-12	Monthly			
Inventory	Ce-12	Monthly			
Oilwell Cement Monthly Report	Ce-13	Monthly			
Sales Budget	Ce-14	Monthly			
				Order Concluded T/O	
				Forecast Shipment T/O	
				Quantity Target (SQM)	
				Quantity (SQM)	
				Quantity	
				Amount (T/O) (USD)	
				Amount (THB)	
				Selling Price (Unit)	
				Buying Price (Unit)	
				Amount Buying (T/O)	
				FOB Pricing (USD)	
				Freight Price (USD)	
				Comms./SCT (BHT)	
				CIF (BHT)	
				Total (Metric Ton)	
				Diff	
				% Diff	
				% QTY	
				% Variance [Actual / Plan]	
				FOB Price [Average]	
				Variance (THB)	
				Variance (MT)	
				% Target	
				Margin (BHT)	
				Margin (USD/MT)	
				% Target - YTD	
				% Variance	
				% Increase	
				% Share	
				% Sales Growth	
				% Profit Margin	
				% Sales Variance	
				% Margin Variance	
				% Sales Turnover/Total Sales	
				% Variance (Turnover-Budget)/Budget	
				Sales Turnover Actual (Acc)	
				Sales Turnover Budget (Acc)	
				Income Actual (Acc)	
				Income Budget (Acc)	
				Margin %	
				Whole Year T/O - Budget (BHT)	
				Whole Year T/O - Est (BHT)	
				Whole Year Income EST (BHT)	
				Whole Year Income - Budget (BHT)	



Appendix C

Structures and Details of Dimension

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

The Structure and Details of Dimension

1. The Structure and Details of Sales Dimension

1.1 Sales Posting Date Dimension

1.1.1 Sales Posting Date Dimension Diagram

The Sales Posting Date Dimension consists of 5 hierarchies; Calendar Year, Calendar Quarter, Calendar Month, Calendar Week, and Calendar Day as shown in Figure 1

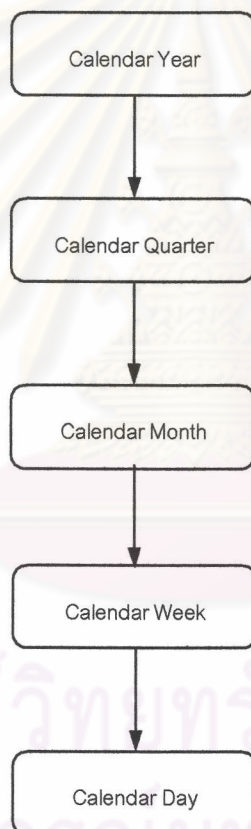


Figure 1: Posting Date Dimension Diagram

1.1.2 Posting Date Dimension Descriptions

The attribute Descriptions of Posting Date Dimension are shown in Table 1.

Table 1: The attribute Descriptions of Posting Date Dimension

Attribute Name	Attribute Description	Sample Values
Calendar Year	The calendar year for the sale-posting date	1999; 1998
Calendar Quarter	The calendar quarter for the sale-posting date.	Quarter 1, Quarter 2
Calendar Month	The calendar month for the sale-posting date.	January, February
Calendar Week	The calendar week for the sale-posting date.	Week 1, Week 2
Calendar Date	The calendar day for the sale-posting date.	20-12-1998; 22-10-1998

1.2 Sales Concluded Date Dimension

1.2.1 Sales Concluded Date Dimension Diagram

The Sales Concluded Date Dimension consists of 5 hierarchies; Calendar Year, Calendar Quarter, Calendar Month, Calendar Week, Calendar Day, and Calendar Day as shown in Figure 2.

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

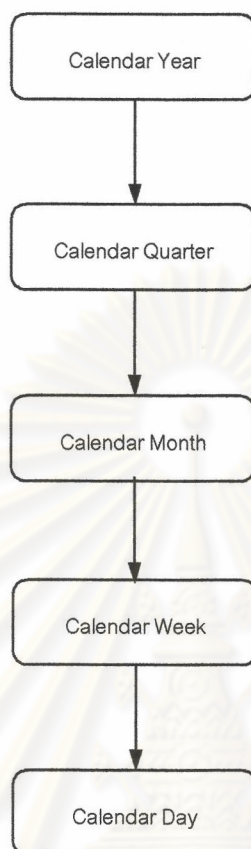


Figure 2: Sales Concluded Date Dimension Diagram

1.2.2 Sales Concluded Date Dimension Descriptions

The attribute describes of Sales Concluded Date Dimension are shown in Table 2.

Table 2: The attribute Descriptions of Sales Concluded Date Dimension

Attribute Name	Attribute Description	Sample Values
Calendar Year	The calendar year for the sale-concluded date.	1999; 1998
Calendar Quarter	The calendar quarter for the sale-concluded date.	Quarter 1, Quarter 2
Calendar Month	The calendar month for the sale-concluded date.	January, February
Calendar week	The calendar week for the sale-	Week 1, Week 2

Attribute Name	Attribute Description	Sample Values
	concluded date.	
Calendar date	The calendar day for the sale-concluded date.	20-12-1998; 22-10-1998

1.3 Sold To Party Dimension

1.3.1 Sold To Dimension Diagram

The Sold To Dimension consists of 2 hierarchies; Customer Country and Customer Group and Customer Name as shown in Figure 3.

- Whereby user can drill: Customer Country -> Customer Name
- Whereby user can drill: Company Group -> Customer Name



Figure 3: Sold To Dimension Diagram

1.3.2 Sold To Party Dimension Descriptions

The attribute describes of Sold To Party Dimension are shown in Table 3.

Table 3: The attribute describes of Sold To Party Dimension

Attribute Name	Attribute Description	Sample Values
Customer Country	Country of the customer.	Thailand, Malaysia
Company Group	Company Group for the customer	Mitsui, SCG
Customer Name	The full customer name.	NEWCO FERROUS CO.

1.4 Ship To Party Dimension

1.4.1 Ship To Party Dimension Diagram

The Ship To Party Dimension consists of 3 hierarchies; Market Region, Market Country, and Ship To Party as shown in Figure 4.

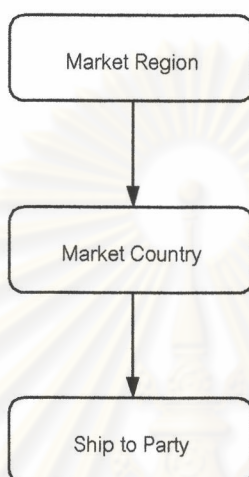


Figure 4: Ship To Party Dimension Diagram

1.4.2 Ship To Party Dimension Descriptions

The attribute describes of Ship To Party Dimension are shown in Table 4.

Table 4: The attribute describes of Ship To Party Dimension

Attribute Name	Attribute Description	Sample Values
Market Region	Region of the ship-to party.	Asia, Europe
Country	Country of the ship-to party.	Thailand, Malaysia
Ship-to Party	The full ship-to party customer name.	NEWCO FERROUS CO.

1.5 Product Dimension

1.5.1 Product Dimension Diagram

The Product Dimension consists of 6 hierarchies; Product Hierarchy 1, Product Hierarchy 2, Product Hierarchy 3, Product Hierarchy 4, Product Hierarchy 5, and Product Hierarchy 6 as shown in Figure 5.

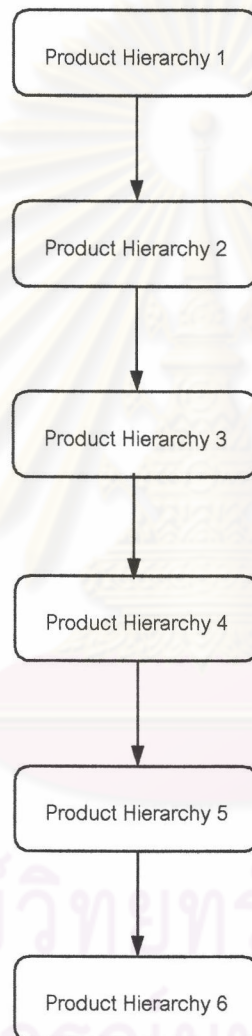


Figure 5: Product Dimension Diagram

1.5.2 Product Dimension Descriptions

The attribute descriptions of Product Dimension are shown in Table 5.

Table 5: The attribute descriptions of Product Dimension

Attribute Name	Attribute Description	Sample Values
Product Hierarchy 1	Product at hierarchy level 1 which defined in SAP	Cement
Product Hierarchy 2	Product at hierarchy level 2 which defined in SAP	Grey Cement
Product Hierarchy 3	Product at hierarchy level 3 which defined in SAP	Grey Bagged Cement
Product Hierarchy 4	Product at hierarchy level 4 which defined in SAP	Grey Bagged Cement Type I
Product Hierarchy 5	Product at hierarchy level 5 which defined in SAP	Grey Bagged Cement Type I, T Brand
Product Hierarchy 6	Product at hierarchy level 6 which defined in SAP	Grey Bagged Cement Type I, T Brand, plastic

1.6 Sales Organisation Dimension

1.6.1 Organisation Dimension Diagram

The Organisation Dimension consists of 3 hierarchies; Sales Organisation, Sales Division, and Sales Department as shown in Figure 6.

ศูนย์วิทยพัทยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

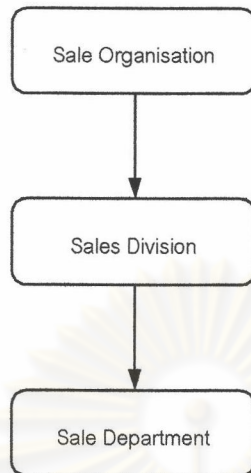


Figure 6: Organisation Dimension Diagram

1.6.2 Organisation Dimension Descriptions

The attribute Descriptions of Organisation Dimension are shown in Table 6.

Table 6: The attribute Descriptions of Organisation Dimension

Attribute Name	Attribute Description	Sample Values
Sales organisation	Sales organisation. The only organisation available here is AAA.	AAA
Sales Division	Major operating areas of the company. Reflects the most recent reorganisation into vertical business groups.	Business Division
Sales Department	The country where this cost center is based.	Aluminum, Plastic

1.7.1 Sales Business Practice Dimension

1.7.1 Sales Business Practice Dimension Diagram

The Sales Business Practice Dimension consists of 3 hierarchies; Sales Business Type, Sales Business Practices, and Sales Document Types as shown in Figure 7.

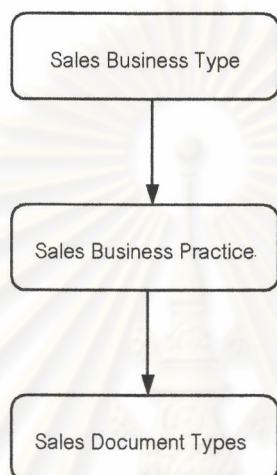


Figure 7: Sales Business Practice Dimension Diagram

1.7.2 Sales Business Practice Dimension Descriptions

The attribute describes of Sales Business Practice Dimension are shown in Table 7.

Table 7: The attribute describes of Sales Business Practice Dimension

Attribute Name	Attribute Description	Sample Values
Business Type	Represents the business type carried out by the department in the company.	Import Export
Business Practice	Represents the business practice carried out by the department in the company.	Import Indent, Export Indent, Export Direct,
Document Type	Represents the business exercise carried out by the department in the company.	AAA Export Direct, AAA Import Direct

1.8 Quantity Unit Dimension

1.8.1 Quantity Unit Dimension Diagram

The Quantity Unit Dimension consists of 1 hierarchy; Quantity Unit as shown in Figure 8.

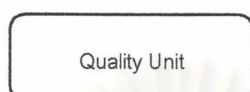


Figure 8: Quantity Unit Dimension Diagram

1.8.2 Quantity Unit Dimension Descriptions

The attribute describes of Quantity Unit Dimension are shown in Table 8.

Table 8: The attribute describes of Quantity Unit Dimension

Attribute Name	Attribute Description	Sample Values
Quantity Unit	Represents the unit of measurement in the quantity of the sales product.	Ton

1.9 Weight Unit Dimension

1.9.1 Weight Unit Dimension Diagram

The Weight Unit Dimension Diagram consists of 1 hierarchy; Weight Unit as shown in Figure 9.

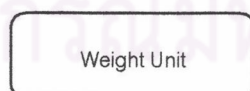


Figure 9: Weight Unit Dimension Diagram

1.9.2 Weight Unit Dimension Descriptions

The attribute descriptions of Weight Unit Dimension are shown in Table 9.

Table 9: The attribute descriptions of Weight Unit Dimension

Attribute Name	Attribute Description	Sample Values
Weight Unit	Represents the unit of measurement in the weight of sales product.	Metric Cubic , tons

1.10 INCO Term Dimension

1.10.1 INCO Term Dimension Diagram

The INCO Term Dimension consists of 1 hierarchy; INCO Term as shown in Figure

10.

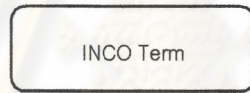


Figure 10 :INCO Term Dimension Diagram

1.10.2 INCO Term Dimension Descriptions

The attribute descriptions of INCO Term Dimension are shown in Table 10.

Table 10: The attribute descriptions of INCO Term Dimension

Attribute Name	Attribute Description	Sample Values
INCO Term	Represents the trade term for a sales order.	FOB, CIF

1.11 Payment Term Dimension

1.11.1 Payment Term Dimension Diagram

The Payment Term Dimension consists of 2 hierarchies; Payment Term Group and Payment Term as shown in Figure 11.

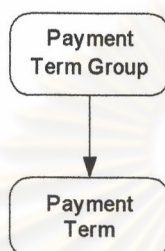


Figure 11: Payment Term Dimension Diagram

1.11.2 Payment Term Dimension Descriptions

The attribute descriptions of Payment Term Dimension are shown in Table 11.

Table 11: The attribute descriptions of Payment Term Dimension

Attribute Name	Attribute Description	Sample Values
Payment Term Group	Represents the trade term for a sales order.	T/T
Payment Term	Represents the trade term for a sales order.	T/T 30 days after B/L date

1.12 Currency Dimension

1.12.1 Currency Dimension Diagram

The Currency Dimension consists of 1 hierarchy; Currency as shown in Figure 12.

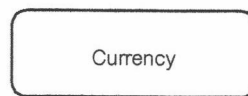


Figure 12: Currency Dimension Diagram

1.12.2 Currency Dimension Descriptions

The attribute descriptions of Currency Dimension are shown in Table 12.

Table 12: The attribute descriptions of Currency Dimension

Attribute Name	Attribute Description	Sample Values
Currency	Represents document currency	THB, USD

2. The Structure and Details of Financial Dimension

2.1 Financial Time Dimension

2.1.1 Financial Time Dimension Diagram

The Financial Time Dimension consists of 3 hierarchies; Financial Year, Financial Quarter, and Financial Month as shown in Figure 13.

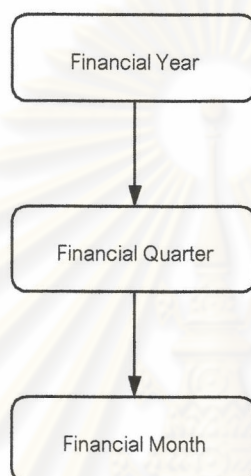


Figure 13: Financial Time Dimension Diagram

2.1.2 Financial Time Dimension Descriptions

The attribute descriptions of Financial Time Dimension are shown in Table 13.

Table 13: The attribute descriptions of Financial Time Dimension

Attribute Name	Attribute Description	Sample Values
Financial Year	The financial year.	1999; 1998
Financial Quarter	The financial quarter.	Quarter 1, Quarter 2
Financial Month	The financial month.	January, February

2.2 Sold To Party - Dimension

2.2.1 Sold To Dimension Diagram

The Sold To Dimension consists of 2 hierarchies; Customer Country and Customer Group and Customer Name as shown in Figure 14.

- Whereby user can drill: Customer Country -> Customer Name
- Whereby user can drill: Company Group -> Customer Name

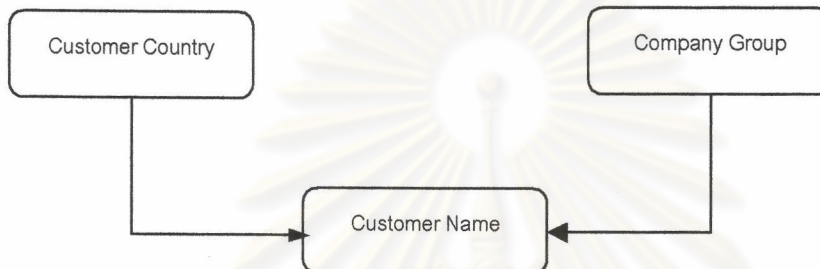


Figure 14: Sold To Dimension Diagram

2.2.2 Sold To Party Dimension Descriptions

The attribute descriptions of Sold To Party Dimension are shown in Table 14.

Table 14: The attribute descriptions of Sold To Party Dimension

Attribute Name	Attribute Description	Sample Values
Customer Country	Country of the customer	Thailand, Malaysia
Company Group	Company Group for the customer	Mitsui, SCG
Customer Name	The full customer name.	NEWCO FERROUS CO.

2.3 Product Dimension

2.3.1 Product Dimension Diagram

Product Dimension Diagram consists of 2 hierarchies; Product Hierarchy 1 and Product Hierarchy 2 as shown in Figure 15.

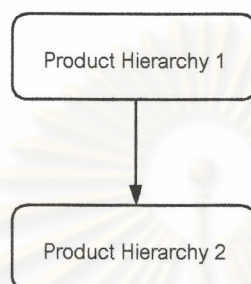


Figure 15: Product Dimension Diagram

2.3.2 Product Dimension Descriptions

The attribute descriptions of Product Dimension are shown in Table 15.

Table 15: The attribute descriptions of Product Dimension

Attribute Name	Attribute Description	Sample Values
Product Hierarchy 1	This is the product defined in SAP as the Hierarchy Level 1.	Aluminum
Product Hierarchy 2	This is the product defined in SAP as the Hierarchy Level 2. This will be the lowest level available for the financial cube.	Master Alloys, Magnesium

2.4 Market Region Dimension

2.4.1 Market Region Dimension Diagram

Market Region Dimension consists of 2 hierarchies; Region and Country as shown in Figure 16.

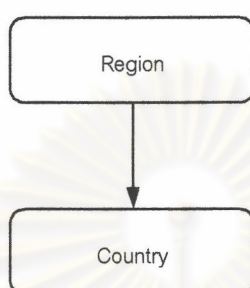


Figure 16: Market Region Dimension Diagram

2.4.2 Market Region Dimension Descriptions

The attribute descriptions of Market Region Dimension are shown in Table 16.

Table 16: The attribute descriptions of Market Region Dimension

Attribute Name	Attribute Description	Sample Values
Region	Represent the market region for the sales force.	Europe, Asia
Country	Represent the market country for the sales force.	Thailand, Malaysia

2.5 Sales Organisation Dimension

2.5.1 Sales Organisation Dimension Diagram

Sales Organisation Dimension consists of 3 hierarchies; Sales Organisation, Sales Division, and Sales Department as shown in Figure 17.

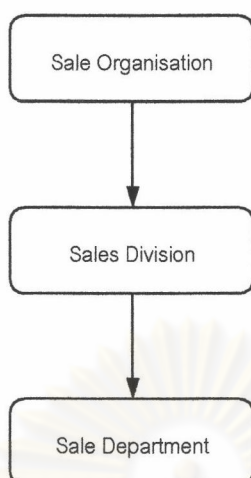


Figure 17: Sales Organisation Dimension Diagram

2.5.2 Sales Organisation Dimension Descriptions

The attribute descriptions of Sales Organisation Dimension are shown in Table 17.

Table 17 The attribute descriptions of Sales Organisation Dimension

Attribute Name	Attribute Description	Sample Values
Sales Organisation	Sales organisation. The only organisation available here is AAA.	AAA company
Sales Division	Major operating areas of the company. Reflects the most recent reorganisation into vertical business groups.	Business Division
Sales Department	The country where this cost center is based.	Aluminum, Plastic

2.6 Sales Business Practice Dimension

2.6.1 Sales Business Practice Dimension Diagram

Sales Business Practice Dimension consists of 3 hierarchies; Sales Business Type, Sales Business Practices, and Sales Document Types as shown in Figure 18.



Figure 18: Sales Business Practice Dimension Diagram

2.6.2 Sales Business Practice Dimension Descriptions

The attribute descriptions of Sales Business Practice Dimension are shown in Table 18.

Table 18: The attribute descriptions of Sales Business Practice Dimension

Attribute Name	Attribute Description	Sample Values
Business Type	Represents the business type carried out by the department in the company.	Export Import
Business Practice	Represents the business practice carried out by the department in the company.	Import Indent, Export Indent, Export Direct,
Document Type	Represents the business exercise carried out by the department in the company.	AAA Export Direct, AAA Import Direct

2.7 Quantity Unit Dimension

2.7.1 Quantity Unit Dimension Diagram

Quantity Unit Dimension consists of 1 hierarchy; Quantity Unit as shown in Figure

19.

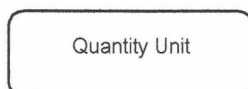


Figure 19: Quantity Unit Dimension Diagram

2.7.2 Quantity Unit Dimension Descriptions

The attribute descriptions of Quantity Unit Dimension are shown in Table 19.

Table 19: The attribute descriptions of Quantity Unit Dimension

Attribute Name	Attribute Description	Sample Values
Quantity Unit	Represents the unit of measurement in the quantity of the sales product.	Tons

3. The Structure and Details of Purchasing Dimension

3.1 Purchasing Date Dimension

3.1.1 Purchasing Date Dimension Diagram

The Purchasing Date Dimension consists of 5 hierarchies; Calendar Year, Calendar Quarter, Calendar Month, Calendar Week, and Calendar Day as shown in Figure 20.

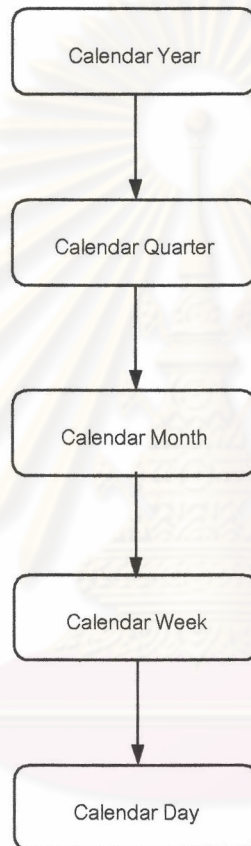


Figure 20: Purchasing Date Dimension Diagram

3.1.2 Purchase Concluded Date Dimension Descriptions

The attribute descriptions of Purchase Concluded Date Dimension are shown in Table 20.

Table 20: The attribute descriptions of Purchase Concluded Date Dimension

Attribute Name	Attribute Description	Sample Values
Calendar Year	The calendar year for the purchase concluded date	1999; 1998
Calendar Quarter	The calendar quarter for the purchase concluded date	Quarter 1, Quarter 2
Calendar Month	The calendar month for the purchase concluded date	January, February
Calendar week	The calendar week for the purchase concluded date	Week 1, Week 2
Calendar date	The calendar date for the purchase concluded date	20-12-1998; 22-10-1998

3.2 Supplier Dimension

3.2.1 Supplier Dimension Diagram

The Supplier Dimension consists of 3 hierarchies; Supplier Region, Supplier Country, and Supplier Name as shown in Figure 21.

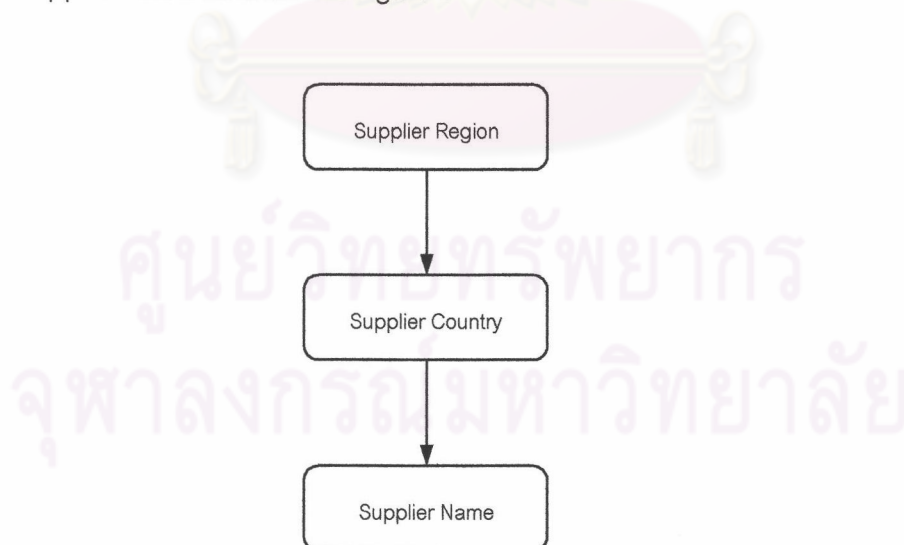


Figure 21: Supplier Dimension Diagram

3.2.2 Supplier Dimension Descriptions

The attribute descriptions of Supplier Dimension are shown in Table 21.

Table 21: The attribute descriptions of Supplier Dimension

Attribute Name	Attribute Description	Sample Values
Supplier Region	Region of the Suppliers	South East Asia, Far East
Supplier Country	Country of the Suppliers	Thailand, Malaysia
Supplier Name	The full supplier name	NEWCO FERROUS CO.

3.3 Product Dimension

3.3.1 Product Dimension Diagram

The Product Dimension consists of 6 hierarchies; Product Hierarchy 1, Product Hierarchy 2, Product Hierarchy 3, Product Hierarchy 4, Product Hierarchy 5, and Product Hierarchy 6 as shown in Figure 22.

ศูนย์วิทยพัทยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

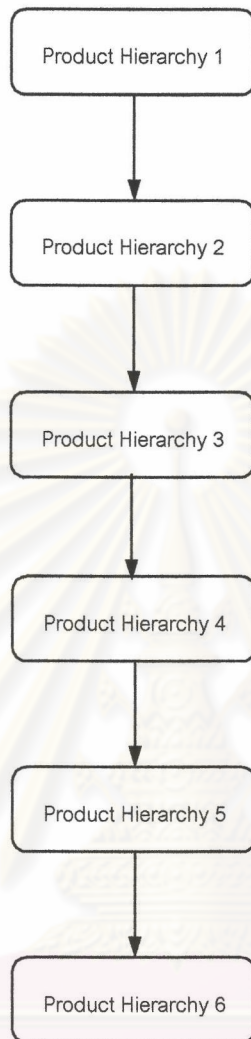


Figure 22: Product Dimension Diagram

3.3.2 Product Dimension Descriptions

The attribute descriptions of Product Dimension are shown in Table 22.

Table 23: The attribute descriptions of Product Dimension

Attribute Name	Attribute Description	Sample Values
Product Hierarchy 1	Product at hierarchy level 1 which defined in SAP	Cement
Product Hierarchy 2	Product at hierarchy level 2 which defined in SAP	Grey Cement

Attribute Name	Attribute Description	Sample Values
Product Hierarchy 3	Product at hierarchy level 3 which defined in SAP	Grey Bagged Cement
Product Hierarchy 4	Product at hierarchy level 4 which defined in SAP	Grey Bagged Cement Type I
Product Hierarchy 5	Product at hierarchy level 5 which defined in SAP	Grey Bagged Cement Type I, T Brand
Product Hierarchy 6	Product at hierarchy level 6 which defined in SAP	Grey Bagged Cement Type I, T Brand, Plastic

3.4 Purchasing Organisation Dimension

3.4.1 Purchasing Organisation Dimension Diagram

The Purchasing Organisation Dimension consists of 3 hierarchies; Purchase Organisation, Purchase Division, and Purchase Group as shown in Figure 24.

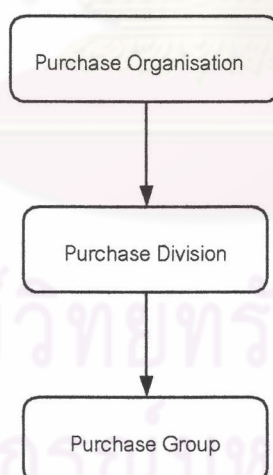


Figure 24: Purchasing Organisation Dimension Diagram

3.4.2 Purchasing Organisation Dimension Descriptions

The attribute descriptions of Purchasing Organisation Dimension are shown in Table 24.

Table 24: The attribute descriptions of Purchasing Organisation Dimension

Attribute Name	Attribute Description	Sample Values
Purchasing Organisation	Sales organisation. The only organisation available here is AAA.	AAA
Purchasing Division	Major operating areas of the company. Reflects the most recent reorganisation into vertical business groups.	Business Division
Purchasing Group	The country where this cost center is based.	Aluminum, Plastic

3.5 Purchasing Business Practice Dimension

3.5.1 Business Practice Dimension Diagram

The Business Practice Dimension consists of 3 hierarchies; Purchase Business Type, Purchase Business Practices, and Purchase Document Types as shown in Figure 25.

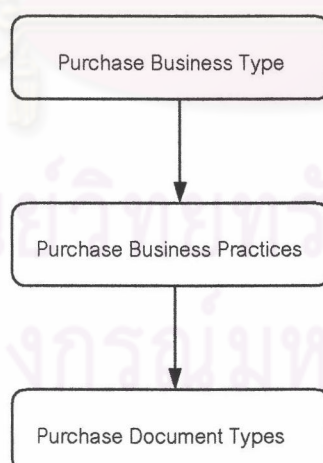


Figure 25: Business Practice Dimension Diagram

3.5.2 Purchase Business Practice Dimension Descriptions

The attribute descriptions of Purchase Business Practice Dimension are shown in Table 25.

Table 25: The attribute descriptions of Purchase Business Practice Dimension

Attribute Name	Attribute Description	Sample Values
Business Type	Represents the business type carried out by the department in the company.	Export Import
Business Practice	Represents the business practice carried out by the department in the company.	Import Indent, Export Indent, Export Direct
Document Type	Represents the business exercise carried out by the department in the company.	AAA Export Direct, AAA Import Direct

3.6 Quantity Unit Dimension

3.6.1 Quantity Unit Dimension Diagram

The Quantity Unit Dimension consists of 1 hierarchy; Quantity Unit as shown in Figure 26.



Figure 26: Quantity Unit Dimension Diagram

3.6.2 Unit Dimension Descriptions – Weight / Quantity unit

The attribute descriptions of Unit Dimension are shown in Table 26.

Table 26: The attribute descriptions of Unit Dimension

Attribute Name	Attribute Description	Sample Values
Quantity Unit	Represents the unit of measurement in the quantity of the sales product.	Pieces

3.7 Factory Dimension

3.7.1 Factory Dimension Diagram

The Factory Dimension consists of 2 hierarchies; Factory Group and Factory as shown in Figure 27.

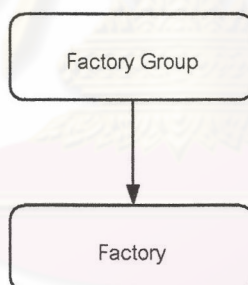


Figure 27: Factory Dimension Diagram

3.7.2 Factory Dimension Descriptions

The attribute descriptions of Factory Dimension are shown in Table 27.

Table 27: The attribute descriptions of Factory Dimension

Attribute Name	Attribute Description	Sample Values
Factory Group	Represent the factory groups that factory belongs.	AAA GROUP

Attribute Name	Attribute Description	Sample Values
Factory	Represents the factory that manufactures the purchased item.	AAA

3.8 INCO Term Dimension

3.8.1 INCO Term Dimension Diagram

The INCO Term consists of 1 hierarchy; INCO Term as shown in Figure 28.

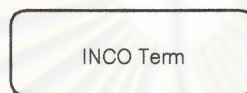


Figure 28: INCO Term Dimension Diagram

3.8.2 INCO Term Dimension Descriptions

The attribute descriptions of INCO Term Dimension are shown in Table 28.

Table 28: The attribute descriptions of INCO Term Dimension

Attribute Name	Attribute Description	Sample Values
INCO Term	Represents the trade term for a sales order.	FOB, CIF

3.9 Payment Term Dimension

3.9.1 Payment Term Dimension Diagram

The Payment Term Dimension consists of 2 hierarchies; Payment Group and Payment Term as shown in Figure 29.

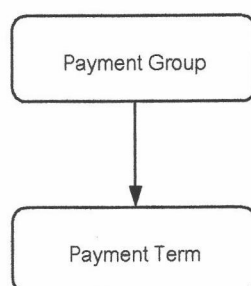


Figure 29: Payment Term Dimension Diagram

3.9.2 Payment Term Dimension Descriptions

The attribute descriptions of Payment Term Dimension are shown in Table 29.

Table 29: The attribute descriptions of Payment Term Dimension

Attribute Name	Attribute Description	Sample Values
Payment Term Group	Represents the trade term for a sales order.	T/T
Payment Term	Represents the trade term for a sales order.	T/T 30 days after B/L date

3.10 Currency Dimension

3.10.1 Currency Dimension Diagram

The Currency Dimension Diagram consists of 1 hierarchy; Currency as shown in Figure 30.

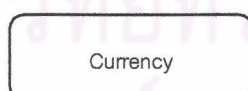


Figure 30: Currency Dimension Diagram

3.10.2 Currency Dimension Descriptions

The attribute descriptions of Currency Dimension are shown in Table 30.

Table 30: The attribute descriptions of Currency Dimension

Attribute Name	Attribute Description	Sample Values
Currency	Represents purchase document currency	THB, USD

3.11 Weight Unit Dimension

3.11.1 Weight Unit Dimension Diagram

The Weight Unit Dimension consists of 1 hierarchy; Weight Unit as shown in Figure31.

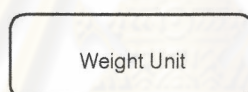


Figure 31: Weight Unit Dimension Diagram

3.11.2 Weight Unit Dimension Descriptions

The attribute descriptions of Weight Unit Dimension are shown in Table 31.

Table 31: The attribute descriptions of Weight Unit Dimension

Attribute Name	Attribute Description	Sample Values
Weight Unit	Represents the unit of measurement in the weight of the sales product.	Kg, Tons

4. The Structure and Details of A/R Dimension

4.1 A/R Due Date Dimension

4.1.1 A/R Due Date Dimension Diagram

The A/R Due Date Dimension consists of 4 hierarchies; Calendar Year, Calendar Quarter, Calendar Month, and Calendar Day as shown in Figure 32.

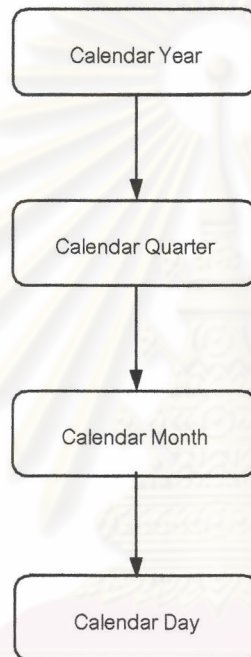


Figure 32: A/R Due Date Dimension Diagram

4.1.2 A/R Due Date Dimension Descriptions

The attribute descriptions of A/R Due Date Dimension are shown in Table 32.

Table 32 : The attribute descriptions of A/R Due Date Dimension

Attribute Name	Attribute Description	Sample Values
Calendar Year	The calendar year for the Account Receivable due date.	1999; 1998
Calendar Quarter	The calendar quarter for the Account Receivable due date.	Quarter 1, Quarter 2

Attribute Name	Attribute Description	Sample Values
Calendar Month	The calendar month for the Account Receivable due date.	January, February
Calendar day	The calendar day for the Account Receivable due date.	20-12-1998; 22-10-1998

4.2 Sold To Party Dimension

4.2.1 Sold To Party Dimension Diagram

The Sold To Party Dimension consists of 1 hierarchy; Sold To as shown in Figure 33.

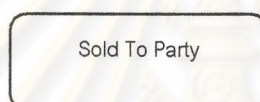


Figure 33: Sold To Party Dimension Diagram

4.2.2 Sold To Party Dimension Descriptions

The attribute descriptions of Sold To Party Dimension are shown in Table 34.

Table 34: The attribute descriptions of Sold To Party Dimension

Attribute Name	Attribute Description	Sample Values
Sold To Party	The full customer name.	NEWCO FERROUS CO.

4.3 Sales Organisation Dimension

4.3.1 Organisation Dimension Diagram

The Organisation Dimension consists of 3 hierarchies; Organisation, Division, and Department as shown in Figure 35.

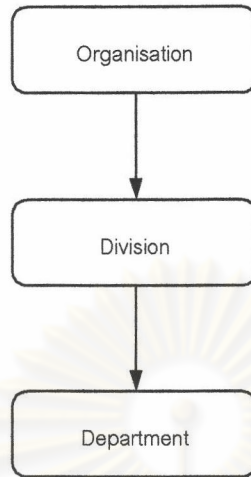


Figure 35: Organisation Dimension Diagram

4.3.2 Organisation Dimension Descriptions

The attribute descriptions of Organisation Dimension are shown in Table 35.

Table 35: The attribute descriptions of Organisation Dimension

Attribute Name	Attribute Description	Sample Values
Organisation	Sales organisation. The only organisation available here is AAA.	AAA
Division	Major operating areas of the company. Reflects the most recent reorganisation into vertical business groups.	Business Division
Department	The country where this cost center is based.	Aluminum, Plastic

4.4 Product Dimension

4.4.1 Product Dimension Diagram

The Product Dimension consists of 2 hierarchies; Product Hierarchy 1 and Product Hierarchy 2 as shown in Figure 36.

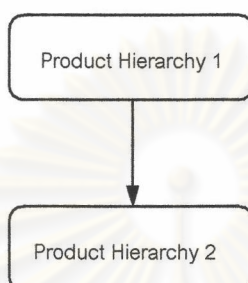


Figure 36: Product Dimension Diagram

4.4.2 Product Dimension Descriptions

The attribute descriptions of Product Dimension are shown in Table 36.

Table 36: The attribute descriptions of Product Dimension

Attribute Name	Attribute Description	Sample Values
Product Hierarchy 1	Product at hierarchy level 1 which defined in SAP	Cement
Product Hierarchy 2	Product at hierarchy level 2 which defined in SAP	Grey Cement

4.5 A/R Over Due Period Dimension

4.5.1 A/R Over Due Period Dimension Diagram

A/R Over Due Period Dimension consists of 1 hierarchy; Over Due Period as shown in Figure 37.

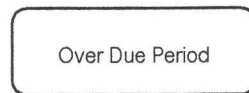


Figure 37: A/R Over Due Period Dimension Diagram

4.5.2 A/R Over Due Period Dimension Descriptions

The attribute descriptions of A/R Over Due Period Dimension are shown in Table 37.

Table 37: The attribute descriptions of A/R Over Due Period Dimension

Attribute Name	Attribute Description	Sample Values
Over Due Period	The period for the Account Receivable over due date.	1-30 days, 31-60 days, 61-90 days, > 90 days.



Appendix D

Questionnaire

(Thai/English version)

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

แบบสอบถาม

การประเมินประสิทธิภาพการดำเนินการของโครงการ Data Mart

แบบสอบถามฉบับนี้ออกแบบเพื่อให้ผู้ใช้งานระบบ Data Mart ประเมินประสิทธิภาพการดำเนินการของโครงการ Data Mart แบบสอบถามแบ่งออกเป็น 5 ส่วนดังนี้

ส่วนที่ 1: ประกอบด้วย 5 คำถาม โดยคำถามในส่วนนี้จะถามเกี่ยวกับข้อมูลส่วนตัวของผู้ตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 2: ประกอบด้วย 32 คำถาม โดยคำถามในส่วนนี้จะให้ผู้ตอบแบบสอบถามระบุความสำคัญในแต่ละคุณลักษณะของระบบที่เชื่อว่ามีผลต่อประสิทธิภาพการดำเนินการของโครงการ Data Mart

ส่วนที่ 3: ประกอบด้วย 32 คำถาม โดยคำถามในส่วนนี้เป็นคำถามชุดเดียวกับส่วนที่ 2 แต่มีวัตถุประสงค์ให้ผู้ตอบแบบสอบถามประเมินประสิทธิภาพในแต่ละคุณลักษณะของระบบ

ส่วนที่ 4: ให้ท่านระบุความพึงพอใจของท่านต่อรูปแบบรายงาน ที่ได้จาก Data Mart คำถามในส่วนนี้ให้ท่านตอบแบบสอบถามเฉพาะคำถามใน ส่วนของท่าน

ส่วนที่ 5: ประกอบด้วย 2 คำถาม คำถามแรกในส่วนนี้จะให้ผู้ตอบแบบสอบถามประเมินประสิทธิภาพการดำเนินการโดยรวมทั้งโครงการ คำถามสองในส่วนนี้จะป็นคำถามปลายเปิดให้ผู้ตอบแบบสอบถามเสนอความคิดเห็นที่มีต่อโครงการ

ในการตอบแบบสอบถามทั้งหมดไม่ควรใช้เวลาเกิน 15 นาที ข้อมูลทั้งหมดที่ได้รับจากผู้ตอบแบบสอบถามจะถูกเก็บเป็นความลับ

ขอขอบคุณผู้ตอบแบบสอบถามทุกท่านที่กรุณาใช้เวลาอันมีค่าของท่านตอบแบบสอบถามนี้ หลังตอบแบบสอบถามแล้วกรุณาส่งกลับมาที่:

คุณ เจตน์ปิยะ เพ็ญฤกษ์

อาคาร 5 ชั้น 4

คำถามส่วนที่ 1: ให้ท่านตอบแบบสอบถามเกี่ยวกับข้อมูลส่วนตัว

1. ท่านทำงานอยู่ในระดับไหนในบริษัท

- ระดับปฏิบัติการ ระดับบังคับบัญชา ระดับจัดการ

2. หน่วยงานไหนที่ท่านสังกัดอยู่ในปัจจุบัน

- การค้าซีเมนต์ สินค้าทั่วไป ผลิตภัณฑ์เหล็ก ผลิตภัณฑ์ก่อสร้าง ผลิตภัณฑ์อะลูมิเนียม
 สินค้าอุตสาหกรรม พลังงาน จัดหาต่างประเทศ ผลิตภัณฑ์เยื่อกระดาษ ผลิตภัณฑ์พลาสติกและเคมี

3. ท่านใช้งานระบบ Data Mart บ่อยครั้งแค่ไหน

- ทุกวัน 2-3 ครั้งต่อสัปดาห์ 2-3 ครั้งต่อเดือน น้อยกว่า 1 ครั้งต่อเดือน ไม่เคยเลย

4. ท่านมีความคุ้นเคยกับการใช้ คอมพิวเตอร์มากน้อยเพียงใด

- มากที่สุด มาก ปานกลาง น้อย น้อยที่สุด

5. โดยปกติท่านใช้งานระบบ Data Mart ด้วยตัวท่านเองหรือให้ผู้อื่นทำให้

- ใช้งานด้วยตัวเอง ให้ผู้อื่นทำให้ บางครั้งทำเอง บางครั้งให้ผู้อื่นทำให้

คำถามส่วนที่ 2: ให้ท่านประเมินความสำคัญในแต่ละคุณลักษณะของระบบที่ท่านเชื่อว่ามีผลต่อประสิทธิภาพการดำเนินการของโครงการ Data Mart

คำถามส่วนที่ 2 แบ่งออกเป็น 4 หัวข้อย่อยดังนี้

2.1 คุณสมบัติของระบบ

2.2 ความสามารถของระบบในการพัฒนาองค์กร

2.3 คุณภาพของพนักงานในทีมโครงการ

2.4 อื่นๆ

ตัวอย่าง: ถ้าท่านเชื่อว่า “ ความทันสมัยของ Software ” ในคำถามข้อ 1. มีความสำคัญมากต่อประสิทธิภาพการดำเนินการของโครงการ Data Mart ให้ท่านทำเครื่องหมาย X ลงในช่อง ที่ระบุว่า “ สำคัญมาก ”

1. ความทันสมัยของ Software (โปรแกรม EXCEL)

- สำคัญมาก สำคัญ ปานกลาง ไม่ค่อยสำคัญ ไม่สำคัญเลย

2.1 คุณสมบัติของระบบ

1. ความทันสมัยของ Software (โปรแกรม EXCEL)

สำคัญมาก สำคัญ ปานกลาง ไม่ค่อยสำคัญ ไม่สำคัญเลย

2. ความสามารถในการปรับเปลี่ยนรายงานได้หลายรูปแบบต้องตามความต้องการของท่าน

สำคัญมาก สำคัญ ปานกลาง ไม่ค่อยสำคัญ ไม่สำคัญเลย

3. ความรวดเร็วในการปรับเปลี่ยนรูปแบบของรายงาน

สำคัญมาก สำคัญ ปานกลาง ไม่ค่อยสำคัญ ไม่สำคัญเลย

4. ความง่ายในการใช้งาน

สำคัญมาก สำคัญ ปานกลาง ไม่ค่อยสำคัญ ไม่สำคัญเลย

5. ความครบถ้วนของข้อมูลที่ได้จากระบบ

สำคัญมาก สำคัญ ปานกลาง ไม่ค่อยสำคัญ ไม่สำคัญเลย

6. ความถูกต้องของข้อมูลที่ได้จากระบบ

สำคัญมาก สำคัญ ปานกลาง ไม่ค่อยสำคัญ ไม่สำคัญเลย

7. ระบบมีอัตราการขัดข้องในระดับที่ต่ำ

สำคัญมาก สำคัญ ปานกลาง ไม่ค่อยสำคัญ ไม่สำคัญเลย

8. ระบบมีการเก็บรักษาข้อมูลและระบบการแก้ไขข้อมูลที่ดี

สำคัญมาก สำคัญ ปานกลาง ไม่ค่อยสำคัญ ไม่สำคัญเลย

9. จำนวนคอมพิวเตอร์และ Software ที่เพียงพอต่อการใช้งาน

สำคัญมาก สำคัญ ปานกลาง ไม่ค่อยสำคัญ ไม่สำคัญเลย

ข้อ 10 และ ข้อ 11 ให้ตอบเฉพาะตัวแทนผู้ใช้งานจากแต่ละส่วนที่เข้าร่วมโครงการ สำหรับผู้ไม่เข้าร่วมโครงการให้ข้ามไปทำข้อ 12

10. ระบบสามารถสร้างรายงานประเภทต่างๆได้ครอบคลุมตามเป้าหมายและตรงความต้องการของท่าน

สำคัญมาก สำคัญ ปานกลาง ไม่ค่อยสำคัญ ไม่สำคัญเลย

11. ระบบมีความสามารถขยายขอบเขตและรองรับระบบใหม่ในอนาคต

สำคัญมาก สำคัญ ปานกลาง ไม่ค่อยสำคัญ ไม่สำคัญเลย

2.2 ความสามารถของระบบต่อการพัฒนาองค์กร

12. ระบบสามารถตอบสนองตามความต้องการขององค์กรและสอดคล้องกับกลยุทธ์ขององค์กร

สำคัญมาก สำคัญ ปานกลาง ไม่ค่อยสำคัญ ไม่สำคัญ

13. ระบบสามารถช่วยเพิ่มผลผลิตของพนักงาน
- สำคัญมาก สำคัญ ปานกลาง ไม่ค่อยสำคัญ ไม่สำคัญเลย
14. ระบบให้ข้อมูลที่สำคัญในการตัดสินใจทางธุรกิจ
- สำคัญมาก สำคัญ ปานกลาง ไม่ค่อยสำคัญ ไม่สำคัญเลย
15. ระบบช่วยลดเวลาในการทำงานให้น้อยลง
- สำคัญมาก สำคัญ ปานกลาง ไม่ค่อยสำคัญ ไม่สำคัญเลย
16. ระบบช่วยเพิ่มโอกาสในการสร้างกำไรให้กับองค์กร
- สำคัญมาก สำคัญ ปานกลาง ไม่ค่อยสำคัญ ไม่สำคัญเลย
17. ระบบสามารถเก็บสะสมและรักษาความรู้และข้อมูลขององค์กร (Organization Knowledge)
- สำคัญมาก สำคัญ ปานกลาง ไม่ค่อยสำคัญ ไม่สำคัญเลย
18. ระบบมีส่วนช่วยในการลดต้นทุนโดยรวมขององค์กร
- สำคัญมาก สำคัญ ปานกลาง ไม่ค่อยสำคัญ ไม่สำคัญเลย
19. ระบบมีส่วนช่วยในการสนับสนุน CRM (Customer Relationship Management) ขององค์กร
- สำคัญมาก สำคัญ ปานกลาง ไม่ค่อยสำคัญ ไม่สำคัญเลย

2.3 คุณภาพของพนักงานในทีมโครงการ

ข้อ 20 ถึง ข้อ 25 ให้ตอบเฉพาะตัวแทนผู้ใช้งานจากแต่ละส่วนที่เข้าร่วมโครงการ สำหรับผู้ไม่เข้าร่วมโครงการให้ข้ามไปทำข้อ 26

20. ความทุ่มเทและความพยายามของพนักงานทีมโครงการในการพัฒนาระบบ
- สำคัญมาก สำคัญ ปานกลาง ไม่ค่อยสำคัญ ไม่สำคัญเลย
21. ทักษะที่ดีของพนักงานในทีมโครงการต่อผู้ใช้งาน
- สำคัญมาก สำคัญ ปานกลาง ไม่ค่อยสำคัญ ไม่สำคัญเลย
22. ความสามารถทางด้านเทคนิคของพนักงานด้าน IT ในทีมโครงการ
- สำคัญมาก สำคัญ ปานกลาง ไม่ค่อยสำคัญ ไม่สำคัญเลย
23. ความสามารถในการสื่อสาร และ ประสานงานระหว่างพนักงานในทีมโครงการกับท่าน
- สำคัญมาก สำคัญ ปานกลาง ไม่ค่อยสำคัญ ไม่สำคัญเลย
24. ความเหมาะสมของขั้นตอนการดำเนินการโครงการ
- สำคัญมาก สำคัญ ปานกลาง ไม่ค่อยสำคัญ ไม่สำคัญเลย
25. โครงการเสร็จตรงตามเวลาที่ตั้งไว้
- สำคัญมาก สำคัญ ปานกลาง ไม่ค่อยสำคัญ ไม่สำคัญเลย

2.4 อื่นๆ

26. การเปิดโอกาสให้ท่านมีส่วนร่วมและเสนอความคิดเห็นต่อการดำเนินงาน

สำคัญมาก สำคัญ ปานกลาง ไม่ค่อยสำคัญ ไม่สำคัญเลย

27. การฝึกอบรมก่อนเริ่มใช้งาน

สำคัญมาก สำคัญ ปานกลาง ไม่ค่อยสำคัญ ไม่สำคัญเลย

28. ความสมบูรณ์ของคู่มือประกอบการใช้งาน

สำคัญมาก สำคัญ ปานกลาง ไม่ค่อยสำคัญ ไม่สำคัญเลย

29. ความเชื่อมั่นของท่านที่มีต่อระบบ

สำคัญมาก สำคัญ ปานกลาง ไม่ค่อยสำคัญ ไม่สำคัญเลย

30. ความเข้าใจของท่านต่อประโยชน์ของระบบ

สำคัญมาก สำคัญ ปานกลาง ไม่ค่อยสำคัญ ไม่สำคัญเลย

31. ความเข้าใจของท่านต่อวิธีการใช้งานระบบ

สำคัญมาก สำคัญ ปานกลาง ไม่ค่อยสำคัญ ไม่สำคัญเลย

32. ความรู้สึกของท่านในความอยากที่จะใช้งานระบบ

สำคัญมาก สำคัญ ปานกลาง ไม่ค่อยสำคัญ ไม่สำคัญเลย

คำถามส่วนที่ 3: ให้ท่านประเมินประสิทธิภาพในแต่ละคุณลักษณะของระบบ

คำถามส่วนที่3แบ่งออกเป็น 4 หัวข้อย่อยเหมือนกับในคำถามส่วนที่2 ดังนี้

3.1 คุณสมบัติของระบบ

3.2 ความสามารถของระบบในการพัฒนาองค์กร

3.3 คุณภาพของพนักงานในทีมโครงการ

3.4 อื่นๆ

ตัวอย่าง: ถ้าท่านเชื่อว่า “ ความทันสมัยของ Software ” ในคำถามข้อ1. ของระบบมีประสิทธิภาพอยู่ในขั้นดีให้ท่าน

ทำเครื่องหมาย X ลงในช่อง ที่ระบุว่า “ ดี ”

1. ความทันสมัยของ Software (โปรแกรม EXCEL)

ดีมาก ดี ปานกลาง ไม่ค่อยดี ไม่ดีเลย

3.1 คุณสมบัติของระบบ

1. ความทันสมัยของ Software (โปรแกรม EXCEL)

ดีมาก ดี ปานกลาง ไม่ค่อยดี ไม่ดีเลย

2. ความสามารถในการปรับเปลี่ยนรายงานได้หลายรูปแบบต้องตามความต้องการของท่าน

ดีมาก ดี ปานกลาง ไม่ค่อยดี ไม่ดีเลย

3. ความรวดเร็วในการปรับเปลี่ยนรูปแบบของรายงาน

ดีมาก ดี ปานกลาง ไม่ค่อยดี ไม่ดีเลย

4. ความง่ายในการใช้งาน

ดีมาก ดี ปานกลาง ไม่ค่อยดี ไม่ดีเลย

5. ความครบถ้วนของข้อมูลที่ได้จากระบบ

ดีมาก ดี ปานกลาง ไม่ค่อยดี ไม่ดีเลย

6. ความถูกต้องของข้อมูลที่ได้จากระบบ

ดีมาก ดี ปานกลาง ไม่ค่อยดี ไม่ดีเลย

7. ระบบมีอัตราการขาดข้องในระดับที่ต่ำ

ดีมาก ดี ปานกลาง ไม่ค่อยดี ไม่ดีเลย

8. ระบบมีการเก็บรักษาข้อมูลและระบบการแก้ไขข้อมูลที่ดี

ดีมาก ดี ปานกลาง ไม่ค่อยดี ไม่ดีเลย

9. จำนวนคอมพิวเตอร์และ Software ที่เพียงพอต่อการใช้งาน

ดีมาก ดี ปานกลาง ไม่ค่อยดี ไม่ดีเลย

ข้อ 10 และ ข้อ 11 ให้ตอบเฉพาะตัวแทนผู้ใช้งานจากแต่ละส่วนที่เข้าร่วมโครงการ สำหรับผู้ไม่เข้าร่วมโครงการให้ข้ามไปทำข้อ 12

10. ระบบสามารถสร้างรายงานประเภทต่างๆได้ครอบคลุมตามเป้าหมายและตรงความต้องการของท่าน

ดีมาก ดี ปานกลาง ไม่ค่อยดี ไม่ดีเลย

11. ระบบมีความสามารถขยายขอบเขตและรองรับระบบใหม่ในอนาคต

ดีมาก ดี ปานกลาง ไม่ค่อยดี ไม่ดีเลย

3.2 ความสามารถของระบบต่อการพัฒนาองค์กร

12. ระบบสามารถตอบสนองตามความต้องการขององค์กรและสอดคล้องกับกลยุทธ์ขององค์กร

ดีมาก ดี ปานกลาง ไม่ค่อยดี ไม่ดีเลย

13. ระบบสามารถช่วยเพิ่มผลผลิตของพนักงาน

- ดีมาก ดี ปานกลาง ไม่ค่อยดี ไม่ดีเลย

14. ระบบให้ข้อมูลที่สำคัญในการตัดสินใจทางธุรกิจ

- ดีมาก ดี ปานกลาง ไม่ค่อยดี ไม่ดีเลย

15. ระบบช่วยลดเวลาในการทำงานให้ลดลง

- ดีมาก ดี ปานกลาง ไม่ค่อยดี ไม่ดีเลย

16. ระบบช่วยเพิ่มโอกาสในการสร้างกำไรให้กับองค์กร

- ดีมาก ดี ปานกลาง ไม่ค่อยดี ไม่ดีเลย

17. ระบบสามารถเก็บสะสมและรักษาความรู้และข้อมูลขององค์กร (Organization Knowledge)

- ดีมาก ดี ปานกลาง ไม่ค่อยดี ไม่ดีเลย

18. ระบบมีส่วนช่วยในการลดต้นทุนโดยรวมขององค์กร

- ดีมาก ดี ปานกลาง ไม่ค่อยดี ไม่ดีเลย

19. ระบบมีส่วนช่วยในการสนับสนุน CRM (Customer Relationship Management) ขององค์กร

- ดีมาก ดี ปานกลาง ไม่ค่อยดี ไม่ดีเลย

3.3 คุณภาพของพนักงานในทีมโครงการ

ข้อ 20 ถึง ข้อ 25 ให้ตอบเฉพาะตัวแทนผู้ใช้งานจากแต่ละส่วนที่เข้าร่วมโครงการ สำหรับผู้ไม่เข้าร่วมโครงการให้ข้ามไปทำข้อ 27

20. ความทุ่มเทและความพยายามของพนักงานทีมโครงการในการพัฒนาระบบ

- ดีมาก ดี ปานกลาง ไม่ค่อยดี ไม่ดีเลย

21. ทักษะที่ดีของพนักงานในทีมโครงการต่อผู้ใช้งาน

- ดีมาก ดี ปานกลาง ไม่ค่อยดี ไม่ดีเลย

22. ความสามารถทางด้านเทคนิคของพนักงานด้าน IT ในทีมโครงการ

- ดีมาก ดี ปานกลาง ไม่ค่อยดี ไม่ดีเลย

23. ความสามารถในการสื่อสาร และ ประสานงานระหว่างพนักงานในทีมโครงการกับท่าน

- ดีมาก ดี ปานกลาง ไม่ค่อยดี ไม่ดีเลย

24. ความเหมาะสมของขั้นตอนการดำเนินการโครงการ

- ดีมาก ดี ปานกลาง ไม่ค่อยดี ไม่ดีเลย

25. โครงการเสร็จตรงตามเวลาที่ตั้งไว้

- ดีมาก ดี ปานกลาง ไม่ค่อยดี ไม่ดีเลย

3.4 อื่นๆ

26. การเปิดโอกาสให้ท่านมีส่วนร่วมและเสนอความคิดเห็นต่อการดำเนินงาน

ดีมาก ดี ปานกลาง ไม่ค่อยดี ไม่ดีเลย

27. การฝึกอบรมก่อนเริ่มใช้งาน

ดีมาก ดี ปานกลาง ไม่ค่อยดี ไม่ดีเลย

28. ความสมบูรณ์ของคู่มือประกอบการใช้งาน

ดีมาก ดี ปานกลาง ไม่ค่อยดี ไม่ดีเลย

29. ความเชื่อมั่นของท่านที่มีต่อระบบ

ดีมาก ดี ปานกลาง ไม่ค่อยดี ไม่ดีเลย

30. ความเข้าใจของท่านต่อประโยชน์ของระบบ

ดีมาก ดี ปานกลาง ไม่ค่อยดี ไม่ดีเลย

31. ความเข้าใจของท่านต่อวิธีการใช้งานระบบ

ดีมาก ดี ปานกลาง ไม่ค่อยดี ไม่ดีเลย

32. ความรู้สึกของท่านในความอยากที่จะใช้งานระบบ

ดีมาก ดี ปานกลาง ไม่ค่อยดี ไม่ดีเลย

คำถามส่วนที่ 4: ให้ท่านระบุความพึงพอใจของท่านต่อรูปแบบรายงาน* ที่ได้จาก

Data Mart

คำถามในส่วนนี้ให้ท่านตอบแบบสอบถามเฉพาะคำถามในส่วนของท่าน คำถามแบ่งออกเป็น 2 ข้อย่อย

ข้อหนึ่งย่อยให้ท่านระบุวิธีที่ท่านใช้ในการสร้างรายงาน ในกรณีที่ท่านใช้ Data Mart ในการสร้างรายงานให้ไปทำคำถามข้อสองย่อย แต่ถ้าท่านใช้วิธีแบบเก่าในการสร้างรายงานให้ข้ามไปทำข้อต่อไป

ข้อสองย่อยให้ท่านระบุความพึงพอใจต่อรายงานที่ท่านสร้างโดยใช้ Data Mart

*(รายชื่อรายงานที่ระบุในคำถามที่ตามมาไม่ใช่รายชื่อรายงานทั้งหมดที่ Data Mart ทำได้ แต่เป็นรายชื่อรายงานที่ระบุจากความต้องการของตัวแทนส่วนที่เข้าร่วมโครงการได้ระบุไว้ ก่อนการดำเนินโครงการ Data Mart)

ตัวอย่าง: ถ้าท่านอยู่ในส่วน “สินค้าทั่วไป” ให้ท่านตอบคำถาม เฉพาะรายชื่อรายงานที่อยู่ในส่วนของสินค้าทั่วไป ซึ่งมี 5 ข้อ จากข้อ 1-5 คือ 1. Sales Performance, 2. Sales Performance of specific product in specific country, 3. Sales Turnover Performance , 4. Income Performance, 5. Sales Budget

ในคำถามข้อ 1. หัวข้อ 1.1 ถ้าท่านใช้ Data Mart ในการสร้างรายงาน “ Sales Performance” ให้ท่านทำเครื่องหมาย X ลงใน ที่ระบุว่า “ ใช้ Data Mart ” และ ให้ท่านเข้าไปตอบคำถามในหัวข้อ 1.2 ในส่วนของคำถามข้อ 1.2 ถ้าท่านรู้สึกว่่าพึงพอใจมากต่อรายงาน “ Sales Performance” ที่ท่านสร้างโดยใช้ Data Mart ให้ท่านทำเครื่องหมาย X ลงในช่อง ที่ระบุว่า “พึงพอใจมาก ”

1. Sales Performance

1.1 ท่านยังสร้างรายงานด้วยวิธีแบบเก่าหรือใช้ Data Mart ใช้วิธีแบบเก่า ใช้ Data Mart

1.2 กรณีที่ท่านใช้ Data Mart ในการสร้างรายงานกรุณาระบุความพึงพอใจของท่าน

พึงพอใจมาก ค่อนข้างพึงพอใจ ปานกลาง ไม่ค่อยพึงพอใจ ไม่พึงพอใจเลย

ฝ่ายการค้าซีเมนต์

1. Cement export statistics

1.1 ท่านยังสร้างรายงานด้วยวิธีแบบเก่าหรือใช้ Data Mart ใช้วิธีแบบเก่า ใช้ Data Mart

1.2 กรณีที่ท่านใช้ Data Mart ในการสร้างรายงานกรุณาระบุความพึงพอใจของท่าน

พึงพอใจมาก ค่อนข้างพึงพอใจ ปานกลาง ไม่ค่อยพึงพอใจ ไม่พึงพอใจเลย

2. Monthly Sales Performance

2.1 ท่านยังสร้างรายงานด้วยวิธีแบบเก่าหรือใช้ Data Mart ใช้วิธีแบบเก่า ใช้ Data Mart

2.2 กรณีที่ท่านใช้ Data Mart ในการสร้างรายงานกรุณาระบุความพึงพอใจของท่าน

พึงพอใจมาก ค่อนข้างพึงพอใจ ปานกลาง ไม่ค่อยพึงพอใจ ไม่พึงพอใจเลย

3 Top ten cement customers

3.1 ท่านยังสร้างรายงานด้วยวิธีแบบเก่าหรือใช้ Data Mart ใช้วิธีแบบเก่า ใช้ Data Mart

3.2 กรณีที่ท่านใช้ Data Mart ในการสร้างรายงานกรุณาระบุความพึงพอใจของท่าน

พึงพอใจมาก ค่อนข้างพึงพอใจ ปานกลาง ไม่ค่อยพึงพอใจ ไม่พึงพอใจเลย

4. Cement budget

4.1 ท่านยังสร้างรายงานด้วยวิธีแบบเก่าหรือใช้ Data Mart ใช้วิธีแบบเก่า ใช้ Data Mart

4.2 กรณีที่ท่านใช้ Data Mart ในการสร้างรายงานกรุณาระบุความพึงพอใจของท่าน

 พึงพอใจมาก ค่อนข้างพึงพอใจ ปานกลาง ไม่ค่อยพึงพอใจ ไม่พึงพอใจเลย

5. Cement export statistic by region

5.1 ท่านยังสร้างรายงานด้วยวิธีแบบเก่าหรือใช้ Data Mart ใช้วิธีแบบเก่า ใช้ Data Mart

5.2 กรณีที่ท่านใช้ Data Mart ในการสร้างรายงานกรุณาระบุความพึงพอใจของท่าน

 พึงพอใจมาก ค่อนข้างพึงพอใจ ปานกลาง ไม่ค่อยพึงพอใจ ไม่พึงพอใจเลย

6. A/R, Inventory value by month

6.1 ท่านยังสร้างรายงานด้วยวิธีแบบเก่าหรือใช้ Data Mart ใช้วิธีแบบเก่า ใช้ Data Mart

6.2 กรณีที่ท่านใช้ Data Mart ในการสร้างรายงานกรุณาระบุความพึงพอใจของท่าน

 พึงพอใจมาก ค่อนข้างพึงพอใจ ปานกลาง ไม่ค่อยพึงพอใจ ไม่พึงพอใจเลย

7. Monthly report

7.1 ท่านยังสร้างรายงานด้วยวิธีแบบเก่าหรือใช้ Data Mart ใช้วิธีแบบเก่า ใช้ Data Mart

7.2 กรณีที่ท่านใช้ Data Mart ในการสร้างรายงานกรุณาระบุความพึงพอใจของท่าน

 พึงพอใจมาก ค่อนข้างพึงพอใจ ปานกลาง ไม่ค่อยพึงพอใจ ไม่พึงพอใจเลย**ส่วนสินค้าทั่วไป**

1. Sales Performance

1.1 ท่านยังสร้างรายงานด้วยวิธีแบบเก่าหรือใช้ Data Mart ใช้วิธีแบบเก่า ใช้ Data Mart

1.2 กรณีที่ท่านใช้ Data Mart ในการสร้างรายงานกรุณาระบุความพึงพอใจของท่าน

 พึงพอใจมาก ค่อนข้างพึงพอใจ ปานกลาง ไม่ค่อยพึงพอใจ ไม่พึงพอใจเลย

2. Sales Performance of specific product in specific country

2.1 ท่านยังสร้างรายงานด้วยวิธีแบบเก่าหรือใช้ Data Mart ใช้วิธีแบบเก่า ใช้ Data Mart

2.2 กรณีที่ท่านใช้ Data Mart ในการสร้างรายงานกรุณาระบุความพึงพอใจของท่าน

 พึงพอใจมาก ค่อนข้างพึงพอใจ ปานกลาง ไม่ค่อยพึงพอใจ ไม่พึงพอใจเลย

3. Sales Turnover Performance

3.1 ท่านยังสร้างรายงานด้วยวิธีแบบเก่าหรือใช้ Data Mart ใช้วิธีแบบเก่า ใช้ Data Mart

3.2 กรณีที่ท่านใช้ Data Mart ในการสร้างรายงานกรุณาระบุความพึงพอใจของท่าน

 พึงพอใจมาก ค่อนข้างพึงพอใจ ปานกลาง ไม่ค่อยพึงพอใจ ไม่พึงพอใจเลย

4. Income Performance

4.1 ท่านยังสร้างรายงานด้วยวิธีแบบเก่าหรือใช้ Data Mart ใช้วิธีแบบเก่า ใช้ Data Mart

4.2 กรณีที่ท่านใช้ Data Mart ในการสร้างรายงานคุณระบุนความพึงพอใจของท่าน

 พึงพอใจมาก ค่อนข้างพึงพอใจ ปานกลาง ไม่ค่อยพึงพอใจ ไม่พึงพอใจเลย

5. Sales Budget

5.1 ท่านยังสร้างรายงานด้วยวิธีแบบเก่าหรือใช้ Data Mart ใช้วิธีแบบเก่า ใช้ Data Mart

5.2 กรณีที่ท่านใช้ Data Mart ในการสร้างรายงานคุณระบุนความพึงพอใจของท่าน

 พึงพอใจมาก ค่อนข้างพึงพอใจ ปานกลาง ไม่ค่อยพึงพอใจ ไม่พึงพอใจเลย**ส่วนผลิตภัณฑ์ก่อสร้าง**

1. Sale Performance by Product

1.1 ท่านยังสร้างรายงานด้วยวิธีแบบเก่าหรือใช้ Data Mart ใช้วิธีแบบเก่า ใช้ Data Mart

1.2 กรณีที่ท่านใช้ Data Mart ในการสร้างรายงานคุณระบุนความพึงพอใจของท่าน

 พึงพอใจมาก ค่อนข้างพึงพอใจ ปานกลาง ไม่ค่อยพึงพอใจ ไม่พึงพอใจเลย

2. Sale Performance by country

2.1 ท่านยังสร้างรายงานด้วยวิธีแบบเก่าหรือใช้ Data Mart ใช้วิธีแบบเก่า ใช้ Data Mart

2.2 กรณีที่ท่านใช้ Data Mart ในการสร้างรายงานคุณระบุนความพึงพอใจของท่าน

 พึงพอใจมาก ค่อนข้างพึงพอใจ ปานกลาง ไม่ค่อยพึงพอใจ ไม่พึงพอใจเลย

3. Gypsum Sales Volume by country

3.1 ท่านยังสร้างรายงานด้วยวิธีแบบเก่าหรือใช้ Data Mart ใช้วิธีแบบเก่า ใช้ Data Mart

3.2 กรณีที่ท่านใช้ Data Mart ในการสร้างรายงานคุณระบุนความพึงพอใจของท่าน

 พึงพอใจมาก ค่อนข้างพึงพอใจ ปานกลาง ไม่ค่อยพึงพอใจ ไม่พึงพอใจเลย

4. Analytical Report

4.1 ท่านยังสร้างรายงานด้วยวิธีแบบเก่าหรือใช้ Data Mart ใช้วิธีแบบเก่า ใช้ Data Mart

4.2 กรณีที่ท่านใช้ Data Mart ในการสร้างรายงานคุณระบุนความพึงพอใจของท่าน

 พึงพอใจมาก ค่อนข้างพึงพอใจ ปานกลาง ไม่ค่อยพึงพอใจ ไม่พึงพอใจเลย

5. Monthly Sales Report to Supplier

5.1 ท่านยังสร้างรายงานด้วยวิธีแบบเก่าหรือใช้ Data Mart ใช้วิธีแบบเก่า ใช้ Data Mart

5.2 กรณีที่ท่านใช้ Data Mart ในการสร้างรายงานคุณระบุนความพึงพอใจของท่าน

 พึงพอใจมาก ค่อนข้างพึงพอใจ ปานกลาง ไม่ค่อยพึงพอใจ ไม่พึงพอใจเลย

6. Gypsum Board Export Sale

6.1 ท่านยังสร้างรายงานด้วยวิธีแบบเก่าหรือใช้ Data Mart ใช้วิธีแบบเก่า ใช้ Data Mart

6.2 กรณีที่ท่านใช้ Data Mart ในการสร้างรายงานคุณระบุนความพึงพอใจของท่าน

 พึงพอใจมาก ค่อนข้างพึงพอใจ ปานกลาง ไม่ค่อยพึงพอใจ ไม่พึงพอใจเลย

7. Monthly Export Sales Report by country by size

7.1 ท่านยังสร้างรายงานด้วยวิธีแบบเก่าหรือใช้ Data Mart ใช้วิธีแบบเก่า ใช้ Data Mart

7.2 กรณีที่ท่านใช้ Data Mart ในการสร้างรายงานคุณระบุนความพึงพอใจของท่าน

 พึงพอใจมาก ค่อนข้างพึงพอใจ ปานกลาง ไม่ค่อยพึงพอใจ ไม่พึงพอใจเลย**ส่วนสินค้าอุตสาหกรรม**

1. Sales commission

1.1 ท่านยังสร้างรายงานด้วยวิธีแบบเก่าหรือใช้ Data Mart ใช้วิธีแบบเก่า ใช้ Data Mart

1.2 กรณีที่ท่านใช้ Data Mart ในการสร้างรายงานคุณระบุนความพึงพอใจของท่าน

 พึงพอใจมาก ค่อนข้างพึงพอใจ ปานกลาง ไม่ค่อยพึงพอใจ ไม่พึงพอใจเลย

2. Purchase Order Conclude

2.1 ท่านยังสร้างรายงานด้วยวิธีแบบเก่าหรือใช้ Data Mart ใช้วิธีแบบเก่า ใช้ Data Mart

2.2 กรณีที่ท่านใช้ Data Mart ในการสร้างรายงานคุณระบุนความพึงพอใจของท่าน

 พึงพอใจมาก ค่อนข้างพึงพอใจ ปานกลาง ไม่ค่อยพึงพอใจ ไม่พึงพอใจเลย

3. Sales Performance

3.1 ท่านยังสร้างรายงานด้วยวิธีแบบเก่าหรือใช้ Data Mart ใช้วิธีแบบเก่า ใช้ Data Mart

3.2 กรณีที่ท่านใช้ Data Mart ในการสร้างรายงานคุณระบุนความพึงพอใจของท่าน

 พึงพอใจมาก ค่อนข้างพึงพอใจ ปานกลาง ไม่ค่อยพึงพอใจ ไม่พึงพอใจเลย

4. Sales Performance of non-SCG product

4.1 ท่านยังสร้างรายงานด้วยวิธีแบบเก่าหรือใช้ Data Mart ใช้วิธีแบบเก่า ใช้ Data Mart

4.2 กรณีที่ท่านใช้ Data Mart ในการสร้างรายงานคุณระบุนความพึงพอใจของท่าน

 พึงพอใจมาก ค่อนข้างพึงพอใจ ปานกลาง ไม่ค่อยพึงพอใจ ไม่พึงพอใจเลย

5. Sales Performance of specific product in specific country

5.1 ท่านยังสร้างรายงานด้วยวิธีแบบเก่าหรือใช้ Data Mart ใช้วิธีแบบเก่า ใช้ Data Mart

5.2 กรณีที่ท่านใช้ Data Mart ในการสร้างรายงานคุณระบุนความพึงพอใจของท่าน

 พึงพอใจมาก ค่อนข้างพึงพอใจ ปานกลาง ไม่ค่อยพึงพอใจ ไม่พึงพอใจเลย

6. Sales budget

6.1 ท่านยังสร้างรายงานด้วยวิธีแบบเก่าหรือใช้ Data Mart ใช้วิธีแบบเก่า ใช้ Data Mart

6.2 กรณีที่ท่านใช้ Data Mart ในการสร้างรายงานกรุณาระบุความพึงพอใจของท่าน

 พึงพอใจมาก ค่อนข้างพึงพอใจ ปานกลาง ไม่ค่อยพึงพอใจ ไม่พึงพอใจเลย**ส่วนผลิตภัณฑ์เยื่อกระดาษ**

1. Sales Turnover Performance

1.1 ท่านยังสร้างรายงานด้วยวิธีแบบเก่าหรือใช้ Data Mart ใช้วิธีแบบเก่า ใช้ Data Mart

1.2 กรณีที่ท่านใช้ Data Mart ในการสร้างรายงานกรุณาระบุความพึงพอใจของท่าน

 พึงพอใจมาก ค่อนข้างพึงพอใจ ปานกลาง ไม่ค่อยพึงพอใจ ไม่พึงพอใจเลย

2. Turnover by product

2.1 ท่านยังสร้างรายงานด้วยวิธีแบบเก่าหรือใช้ Data Mart ใช้วิธีแบบเก่า ใช้ Data Mart

2.2 กรณีที่ท่านใช้ Data Mart ในการสร้างรายงานกรุณาระบุความพึงพอใจของท่าน

 พึงพอใจมาก ค่อนข้างพึงพอใจ ปานกลาง ไม่ค่อยพึงพอใจ ไม่พึงพอใจเลย

3. Order Conclude by Customer

3.1 ท่านยังสร้างรายงานด้วยวิธีแบบเก่าหรือใช้ Data Mart ใช้วิธีแบบเก่า ใช้ Data Mart

3.2 กรณีที่ท่านใช้ Data Mart ในการสร้างรายงานกรุณาระบุความพึงพอใจของท่าน

 พึงพอใจมาก ค่อนข้างพึงพอใจ ปานกลาง ไม่ค่อยพึงพอใจ ไม่พึงพอใจเลย

4. Order Conclude by Supplier

4.1 ท่านยังสร้างรายงานด้วยวิธีแบบเก่าหรือใช้ Data Mart ใช้วิธีแบบเก่า ใช้ Data Mart

4.2 กรณีที่ท่านใช้ Data Mart ในการสร้างรายงานกรุณาระบุความพึงพอใจของท่าน

 พึงพอใจมาก ค่อนข้างพึงพอใจ ปานกลาง ไม่ค่อยพึงพอใจ ไม่พึงพอใจเลย

5. Conclude Quantity and Shipped Quantity by product

5.1 ท่านยังสร้างรายงานด้วยวิธีแบบเก่าหรือใช้ Data Mart ใช้วิธีแบบเก่า ใช้ Data Mart

5.2 กรณีที่ท่านใช้ Data Mart ในการสร้างรายงานกรุณาระบุความพึงพอใจของท่าน

 พึงพอใจมาก ค่อนข้างพึงพอใจ ปานกลาง ไม่ค่อยพึงพอใจ ไม่พึงพอใจเลย

6. Sales Budget

6.1 ท่านยังสร้างรายงานด้วยวิธีแบบเก่าหรือใช้ Data Mart ใช้วิธีแบบเก่า ใช้ Data Mart

6.2 กรณีที่ท่านใช้ Data Mart ในการสร้างรายงานกรุณาระบุความพึงพอใจของท่าน

 พึงพอใจมาก ค่อนข้างพึงพอใจ ปานกลาง ไม่ค่อยพึงพอใจ ไม่พึงพอใจเลย

ส่วนพลังงาน

1. Monthly Report to business Division Manager-Sales Performance

1.1 ท่านยังสร้างรายงานด้วยวิธีแบบเก่าหรือใช้ Data Mart ใช้วิธีแบบเก่า ใช้ Data Mart

1.2 กรณีที่ท่านใช้ Data Mart ในการสร้างรายงานกรุณาระบุความพึงพอใจของท่าน

พึงพอใจมาก ค่อนข้างพึงพอใจ ปานกลาง ไม่ค่อยพึงพอใจ ไม่พึงพอใจเลย

2. Sales Turnover Performance

2.1 ท่านยังสร้างรายงานด้วยวิธีแบบเก่าหรือใช้ Data Mart ใช้วิธีแบบเก่า ใช้ Data Mart

2.2 กรณีที่ท่านใช้ Data Mart ในการสร้างรายงานกรุณาระบุความพึงพอใจของท่าน

พึงพอใจมาก ค่อนข้างพึงพอใจ ปานกลาง ไม่ค่อยพึงพอใจ ไม่พึงพอใจเลย

3. Income Performance

3.1 ท่านยังสร้างรายงานด้วยวิธีแบบเก่าหรือใช้ Data Mart ใช้วิธีแบบเก่า ใช้ Data Mart

3.2 กรณีที่ท่านใช้ Data Mart ในการสร้างรายงานกรุณาระบุความพึงพอใจของท่าน

พึงพอใจมาก ค่อนข้างพึงพอใจ ปานกลาง ไม่ค่อยพึงพอใจ ไม่พึงพอใจเลย

4. Pet Coke Volume Shipped to specific plant/customer

4.1 ท่านยังสร้างรายงานด้วยวิธีแบบเก่าหรือใช้ Data Mart ใช้วิธีแบบเก่า ใช้ Data Mart

4.2 กรณีที่ท่านใช้ Data Mart ในการสร้างรายงานกรุณาระบุความพึงพอใจของท่าน

พึงพอใจมาก ค่อนข้างพึงพอใจ ปานกลาง ไม่ค่อยพึงพอใจ ไม่พึงพอใจเลย

ส่วนผลิตภัณฑ์พลาสติกและเคมี

1. Sales by Grade

1.1 ท่านยังสร้างรายงานด้วยวิธีแบบเก่าหรือใช้ Data Mart ใช้วิธีแบบเก่า ใช้ Data Mart

1.2 กรณีที่ท่านใช้ Data Mart ในการสร้างรายงานกรุณาระบุความพึงพอใจของท่าน

พึงพอใจมาก ค่อนข้างพึงพอใจ ปานกลาง ไม่ค่อยพึงพอใจ ไม่พึงพอใจเลย

2. Sales by Grade in specific country

2.1 ท่านยังสร้างรายงานด้วยวิธีแบบเก่าหรือใช้ Data Mart ใช้วิธีแบบเก่า ใช้ Data Mart

2.2 กรณีที่ท่านใช้ Data Mart ในการสร้างรายงานกรุณาระบุความพึงพอใจของท่าน

พึงพอใจมาก ค่อนข้างพึงพอใจ ปานกลาง ไม่ค่อยพึงพอใจ ไม่พึงพอใจเลย

3. Sales by Budget

3.1 ท่านยังสร้างรายงานด้วยวิธีแบบเก่าหรือใช้ Data Mart ใช้วิธีแบบเก่า ใช้ Data Mart

3.2 กรณีที่ท่านใช้ Data Mart ในการสร้างรายงานกรุณาระบุความพึงพอใจของท่าน

 พึงพอใจมาก ค่อนข้างพึงพอใจ ปานกลาง ไม่ค่อยพึงพอใจ ไม่พึงพอใจเลย

4. Export Volume of specific product to specific country

4.1 ท่านยังสร้างรายงานด้วยวิธีแบบเก่าหรือใช้ Data Mart ใช้วิธีแบบเก่า ใช้ Data Mart

4.2 กรณีที่ท่านใช้ Data Mart ในการสร้างรายงานกรุณาระบุความพึงพอใจของท่าน

 พึงพอใจมาก ค่อนข้างพึงพอใจ ปานกลาง ไม่ค่อยพึงพอใจ ไม่พึงพอใจเลย

5. Export Volume by customer

5.1 ท่านยังสร้างรายงานด้วยวิธีแบบเก่าหรือใช้ Data Mart ใช้วิธีแบบเก่า ใช้ Data Mart

5.2 กรณีที่ท่านใช้ Data Mart ในการสร้างรายงานกรุณาระบุความพึงพอใจของท่าน

 พึงพอใจมาก ค่อนข้างพึงพอใจ ปานกลาง ไม่ค่อยพึงพอใจ ไม่พึงพอใจเลย

6. Sales Budget

6.1 ท่านยังสร้างรายงานด้วยวิธีแบบเก่าหรือใช้ Data Mart ใช้วิธีแบบเก่า ใช้ Data Mart

6.2 กรณีที่ท่านใช้ Data Mart ในการสร้างรายงานกรุณาระบุความพึงพอใจของท่าน

 พึงพอใจมาก ค่อนข้างพึงพอใจ ปานกลาง ไม่ค่อยพึงพอใจ ไม่พึงพอใจเลย**ส่วนผลิตภัณฑ์อะลูมิเนียม**

1. Sales Performance

1.1 ท่านยังสร้างรายงานด้วยวิธีแบบเก่าหรือใช้ Data Mart ใช้วิธีแบบเก่า ใช้ Data Mart

1.2 กรณีที่ท่านใช้ Data Mart ในการสร้างรายงานกรุณาระบุความพึงพอใจของท่าน

 พึงพอใจมาก ค่อนข้างพึงพอใจ ปานกลาง ไม่ค่อยพึงพอใจ ไม่พึงพอใจเลย

2. Sales Performance of specific product by business practical

2.1 ท่านยังสร้างรายงานด้วยวิธีแบบเก่าหรือใช้ Data Mart ใช้วิธีแบบเก่า ใช้ Data Mart

2.2 กรณีที่ท่านใช้ Data Mart ในการสร้างรายงานกรุณาระบุความพึงพอใจของท่าน

 พึงพอใจมาก ค่อนข้างพึงพอใจ ปานกลาง ไม่ค่อยพึงพอใจ ไม่พึงพอใจเลย

3. Sales Performance

3.1 ท่านยังสร้างรายงานด้วยวิธีแบบเก่าหรือใช้ Data Mart ใช้วิธีแบบเก่า ใช้ Data Mart

3.2 กรณีที่ท่านใช้ Data Mart ในการสร้างรายงานกรุณาระบุความพึงพอใจของท่าน

 พึงพอใจมาก ค่อนข้างพึงพอใจ ปานกลาง ไม่ค่อยพึงพอใจ ไม่พึงพอใจเลย

4. Sales Budget

4.1 ท่านยังสร้างรายงานด้วยวิธีแบบเก่าหรือใช้ Data Mart ใช้วิธีแบบเก่า ใช้ Data Mart

4.2 กรณีที่ท่านใช้ Data Mart ในการสร้างรายงานกรุณาระบุความพึงพอใจของท่าน

พึงพอใจมาก ค่อนข้างพึงพอใจ ปานกลาง ไม่ค่อยพึงพอใจ ไม่พึงพอใจเลย

ส่วนผลิตภัณฑ์หลัก

1. Overdue A/R Aging Analysis by SCG customer

1.1 ท่านยังสร้างรายงานด้วยวิธีแบบเก่าหรือใช้ Data Mart ใช้วิธีแบบเก่า ใช้ Data Mart

1.2 กรณีที่ท่านใช้ Data Mart ในการสร้างรายงานกรุณาระบุความพึงพอใจของท่าน

พึงพอใจมาก ค่อนข้างพึงพอใจ ปานกลาง ไม่ค่อยพึงพอใจ ไม่พึงพอใจเลย

2. Sales Budget

2.1 ท่านยังสร้างรายงานด้วยวิธีแบบเก่าหรือใช้ Data Mart ใช้วิธีแบบเก่า ใช้ Data Mart

2.2 กรณีที่ท่านใช้ Data Mart ในการสร้างรายงานกรุณาระบุความพึงพอใจของท่าน

พึงพอใจมาก ค่อนข้างพึงพอใจ ปานกลาง ไม่ค่อยพึงพอใจ ไม่พึงพอใจเลย

ส่วนจัดหารต่างประเทศ

1. Monthly Sales Report

1.1 ท่านยังสร้างรายงานด้วยวิธีแบบเก่าหรือใช้ Data Mart ใช้วิธีแบบเก่า ใช้ Data Mart

1.2 กรณีที่ท่านใช้ Data Mart ในการสร้างรายงานกรุณาระบุความพึงพอใจของท่าน

พึงพอใจมาก ค่อนข้างพึงพอใจ ปานกลาง ไม่ค่อยพึงพอใจ ไม่พึงพอใจเลย

2. Monthly Performance by customer

2.1 ท่านยังสร้างรายงานด้วยวิธีแบบเก่าหรือใช้ Data Mart ใช้วิธีแบบเก่า ใช้ Data Mart

2.2 กรณีที่ท่านใช้ Data Mart ในการสร้างรายงานกรุณาระบุความพึงพอใจของท่าน

พึงพอใจมาก ค่อนข้างพึงพอใจ ปานกลาง ไม่ค่อยพึงพอใจ ไม่พึงพอใจเลย

3. Monthly Highlight

3.1 ท่านยังสร้างรายงานด้วยวิธีแบบเก่าหรือใช้ Data Mart ใช้วิธีแบบเก่า ใช้ Data Mart

3.2 กรณีที่ท่านใช้ Data Mart ในการสร้างรายงานกรุณาระบุความพึงพอใจของท่าน

พึงพอใจมาก ค่อนข้างพึงพอใจ ปานกลาง ไม่ค่อยพึงพอใจ ไม่พึงพอใจเลย

คำถามส่วนที่ 5: ให้อ่านประเมินประสิทธิภาพการดำเนินการโดยรวมทั้งโครงการ

คำถามส่วนที่ 5 แบ่งออกเป็น 2 คำถาม คำถามแรกในส่วนนี้จะให้ผู้ตอบแบบสอบถามประเมินประสิทธิภาพการดำเนินการโดยรวมทั้งโครงการ คำถามสองในส่วนนี้จะเป็นการปลายเปิดให้ผู้ตอบแบบสอบถามเสนอความคิดเห็นที่มีต่อโครงการ

ตัวอย่าง: ถ้าท่านเชื่อว่าประสิทธิภาพการดำเนินการโดยรวมทั้งโครงการประสบความสำเร็จอย่างสมบูรณ์ให้ท่านทำเครื่องหมาย X ลงในช่อง ที่ระบุว่า “ ประสบความสำเร็จอย่างสมบูรณ์ ”

- ประสบความสำเร็จอย่างสมบูรณ์
 ประสบความสำเร็จ
 ไม่ประสบความสำเร็จแต่ไม่ล้มเหลว
 ไม่ประสบความสำเร็จ
 ล้มเหลวอย่างสมบูรณ์

1. โปรดประเมินประสิทธิภาพการดำเนินการโดยรวมทั้งโครงการ

- ประสบความสำเร็จอย่างสมบูรณ์
 ประสบความสำเร็จ
 ไม่ประสบความสำเร็จแต่ไม่ล้มเหลว
 ไม่ประสบความสำเร็จ
 ล้มเหลวอย่างสมบูรณ์

2. โปรดให้ข้อเสนอแนะและข้อคิดเห็นต่างๆต่อการดำเนินการโครงการ

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

Questionnaire

The Evaluation of Effectiveness in Implementation of Data Mart Project

The following questionnaire has been designed to evaluate the effectiveness in implementation of data mart project by users. The questionnaire is divided into five parts.

Part 1: this part consists of 5 questions. The questions in this part refer to your personal information.

Part 2: this part consists of 32 questions. The questions in this part refer to the attributes of the system which you believe are important to the effectiveness in implementing data mart project.

Part 3: this part consists of 32 questions. The questions in this part are generally similar to part 2 but it is referred to how the data mart project is performed in term of these attributes.

Part 4: this part, the respondents are required to indicate the level of satisfaction to the report proceed by Data Mart, and do answer only those reports concerned to the respondent's department.

Part 5: this part consists of 2 questions. The first question, please rate overall performance of implementing the data mart project. The second question is the open-ended question in which you can give any comments concerning your own experience from the Data Mart project.

The questionnaire should not take more than 15 minutes to complete. All information supplied by respondents will be treated with the utmost confidence.

Thank you very much for your kind assistance and consideration. Please return your completed questionnaire to:

Mr. Jadepiya Penlerk

Building 5, Floor 4

Part 1: Please provide your personal information

1. What is your level in the organization?

Coordinator Supervisor Management

2. Which department you are currently placed?

Cement Steel Products General Merchandize Building Materials Aluminum
 Industrial Products Energy International Sourcing Pulp and Paper Plastic and Chemical

3. How often do you use Data Mart?

Every Day 2-3 times a week 2-3 times a month Less than 1 times a month Never

4. How familiar you are in using PC?

Expert Above Average Average Below Average Poor

5. What is your behavior toward "Data Mart" access?

I always access by my own Somebody accesses it for me.

Occasionally access by my own, occasionally access by others.

Part 2: Please rate the level of significant for each attribute in implementing data mart project

The questions in this part consists of

- 2.1 System Performance
- 2.2 The ability of the system to develop the organization
- 2.3 Quality of project team
- 2.4 Others

Example: In case you believed that "Up-to-datedness of Software (Microsoft Excel)" is very important for the effectiveness in implementing Data Mart project, please put "X" into the box which indicated "Very important"

1. Up-to-datedness of Software (Microsoft Excel)

Very important Fairly important Neutral Not so important Not at all important

2.1 System Performance

1. Up-to-datedness of Software (Microsoft Excel)

Very important Fairly important Neutral Not so important Not at all important

2. The ability of the system to change the format of the report

Very important Fairly important Neutral Not so important Not at all important

3. The quickness of the system to change the format of the report

Very important Fairly important Neutral Not so important Not at all important

4. The simplicity of the system to access.

Very important Fairly important Neutral Not so important Not at all important

5. The completeness of the data generated by the system.

Very important Fairly important Neutral Not so important Not at all important

6. The precision of the data generated by the system.

Very important Fairly important Neutral Not so important Not at all important

7. The low level of the system's downtime

Very important Fairly important Neutral Not so important Not at all important

8. The ability of the system to secure and correct the data effectively.

Very important Fairly important Neutral Not so important Not at all important

9. The sufficiency of the hardware and software to access to the system.

Very important Fairly important Neutral Not so important Not at all important

Question 10-11 are provided for those people who are the representatives of each department, those who are not the representatives, please skip to the question No.12.

10. The ability of the system to generate the report according to the targets and user requirements

Very important Fairly important Neutral Not so important Not at all important

11. The ability of the system to extend the scope and support the upcoming system in the future.

Very important Fairly important Neutral Not so important Not at all important

2.2 The ability of the system to develop the organization

12. The ability of the system to response to the organization's needs and coincide with the organizational strategies.

Very important Fairly important Neutral Not so important Not at all important

13. The ability of the system to increase the employees' productivity.

Very important Fairly important Neutral Not so important Not at all important

14. The ability of the system to provide the important information for business decision- making.

Very important Fairly important Neutral Not so important Not at all important

15. The ability of the system to reduce the working period.

Very important Fairly important Neutral Not so important Not at all important

16. The ability of the system to explore more opportunities to generate more organizational profit.

Very important Fairly important Neutral Not so important Not at all important

17. The ability of the system to collect and maintain the organizational knowledge.

Very important Fairly important Neutral Not so important Not at all important

18. The ability of the system to reduce the overall organizational cost.

Very important Fairly important Neutral Not so important Not at all important

19. The ability of the system to support CRM (Customer Relationship Management)

Very important Fairly important Neutral Not so important Not at all important

2.3 The quality of the project team

Question 20-25 are provided for those people who are the representatives of each department, those who are not the representatives, please skip to the question No.26.

20. The staffs' effort to develop the system

Very important Fairly important Neutral Not so important Not at all important

21. The good attitude of the project staffs toward the users

Very important Fairly important Neutral Not so important Not at all important

22. The technical capabilities of the IT staffs in the projects

Very important Fairly important Neutral Not so important Not at all important

23. The ability of the staffs to coordinate and communicate with you

Very important Fairly important Neutral Not so important Not at all important

24. The appropriateness of the project implementation steps

Very important Fairly important Neutral Not so important Not at all important

25. The project can be finished on time

Very important Fairly important Neutral Not so important Not at all important

2.4 Others

26. Your involvement to share and present the ideas towards the project implementation

Very important Fairly important Neutral Not so important Not at all important

27. The training before using the system.

Very important Fairly important Neutral Not so important Not at all important

28. The completeness of the working manual

Very important Fairly important Neutral Not so important Not at all important

29. Your confidence toward the systems

Very important Fairly important Neutral Not so important Not at all important

30. Your understanding toward the usefulness of the system.

Very important Fairly important Neutral Not so important Not at all important

31. Your understanding toward the way to use the system.

Very important Fairly important Neutral Not so important Not at all important

32. Your desire to use the system.

Very important Fairly important Neutral Not so important Not at all important

Part 3: Please evaluate the effectiveness of each attribute of the system.

The questions in this part consists of

3.1 System Performance

3.2 The ability of the system to develop the organization

3.3 Quality of project team

3.4 Others

Example: If you believed that “Up-to-datedness of Software (Microsoft Excel)” in the question No. 1 has the effectiveness in the “Good” level, please put X into the box which specified “Good”.

1. Up-to-datedness of Software (Microsoft Excel)

Very good Good Neutral Poor Not good at all

3.1 System Performance

1. Up-to-datedness of Software (Microsoft Excel)

Very good Good Neutral Poor Not good at all

2. The ability of the system to change the format of the report

Very good Good Neutral Poor Not good at all

3. The quickness of the system to change the format of the report

Very good Good Neutral Poor Not good at all

4. The simplicity of the system to access.

Very good Good Neutral Poor Not good at all

5. The completeness of the data generated by the system.

Very good Good Neutral Poor Not good at all

6. The precision of the data generated by the system.

Very good Good Neutral Poor Not good at all

7. The low level of the system's downtime

Very good Good Neutral Poor Not good at all

8. The ability of the system to secure and correct the data effectively.

Very good Good Neutral Poor Not good at all

9. The sufficiency of the hardware and software to access to the system.

Very good Good Neutral Poor Not good at all

Question 10-11 are provided for those people who are the representatives of each department, those who are not the representatives, please skip to the question No.12.

10. The ability of the system to generate the report according to the targets and user requirements

Very good Good Neutral Poor Not good at all

11. The ability of the system to extend the scope and support the upcoming system in the future.

Very good Good Neutral Poor Not good at all

3.2 The ability of the system to develop the organization

12. The ability of the system to response to the organization's needs and coincide with the organizational strategies.

Very good Good Neutral Poor Not good at all

13. The ability of the system to increase the employees' productivity.

Very good Good Neutral Poor Not good at all

14. The ability of the system to provide the important information for business decision- making.

Very good Good Neutral Poor Not good at all

15. The ability of the system to reduce the working period.

Very good Good Neutral Poor Not good at all

16. The ability of the system to explore more opportunities to generate more organizational profit.

Very good Good Neutral Poor Not good at all

17. The ability of the system to collect and maintain the organizational knowledge.

Very good Good Neutral Poor Not good at all

18. The ability of the system to reduce the overall organizational cost.

Very good Good Neutral Poor Not good at all

19. The ability of the system to support CRM (Customer Relationship Management)

Very good Good Neutral Poor Not good at all

3.3 The quality of the project team

Question 20-25 are provided for those people who are the representatives of each department, those who are not the representatives, please skip to the question No.26.

20. The staffs' effort to develop the system

Very good Good Neutral Poor Not good at all

21. The good attitude of the project staffs toward the users

Very good Good Neutral Poor Not good at all

22. The technical capabilities of the IT staffs in the projects

Very good Good Neutral Poor Not good at all

23. The ability of the staffs to coordinate and communicate with you

Very good Good Neutral Poor Not good at all

24. The appropriateness of the project implementation steps

Very good Good Neutral Poor Not good at all

25. The project can be finished on time

Very good Good Neutral Poor Not good at all

3.4 Others

26. Your involvement to share and present the ideas towards the project implementation

Very good Good Neutral Poor Not good at all

27. The training before using the system.

Very good Good Neutral Poor Not good at all

28. The completeness of the working manual

Very good Good Neutral Poor Not good at all

29. Your confidence toward the systems

Very good Good Neutral Poor Not good at all

30. Your understanding toward the usefulness of the system.

Very good Good Neutral Poor Not good at all

31. Your understanding toward the way to use the system.

Very good Good Neutral Poor Not good at all

32. Your desire to use the system.

Very good Good Neutral Poor Not good at all

Part 4: Please rate your satisfaction level toward the report* format provided by

Data Mart.

In this part, please provide the answer for the questions in which they are directly related to your department only. There are 2 sub-questions in this part.

For the first sub-question, please specify the way that you use to construct the report. In case you use Data Mart, you can go directly to sub-question number 2 but in case you do not use Data Mart, please skip to the next question.

For the second sub-question number 2, please specify the level of your satisfaction toward the report provided by "Data Mart".

*Those reports are identified by the representatives from each department before implementing project. Thus, it does not totally mean that Data Mart can construct all the reports specified below.

Example: In case you are in the "General Merchandise Department", please answer those questions in which they are directly related to the part of "General Merchandise Department" only. There are 5 questions in this part related to 1) Sales Performance 2. Sales Performance of specific product in specific country, 3. Sales Turnover Performance , 4. Income Performance, and 5. Sales Budget

In question number 1, sub-question 1.1, if you used Data Mart in constructing the report "Sales Performance", please put the "X" into the box which specified the word "Data Mart", and skip to sub-question number 1.2. If you are very satisfied with the "Sales Performance" report provided by Data Mart, please put X into the box which specified the word "Very satisfied".

1. Sales Performance

1.1 Which method you use for constructing the report? Traditional Way Data Mart

1.2 In case you used "Data Mart", please rate your level of satisfaction toward it.

Very satisfied Some what satisfied Fair Some what dissatisfied Very dissatisfied

Cement Department

1. Cement export statistics

1.1 Which method you use for constructing the report? Traditional Way Data Mart

1.2 In case you used "Data Mart", please rate your level of satisfaction toward it.

Very satisfied Some what satisfied Fair Some what dissatisfied Very dissatisfied

2. Monthly Sales Performance

2.1 Which method you use for constructing the report? Traditional Way Data Mart

2.2 In case you used "Data Mart", please rate your level of satisfaction toward it.

Very satisfied Some what satisfied Fair Some what dissatisfied Very dissatisfied

3 Top ten cement customers

3.1 Which method you use for constructing the report? Traditional Way Data Mart

3.2 In case you used "Data Mart", please rate your level of satisfaction toward it.

Very satisfied Some what satisfied Fair Some what dissatisfied Very dissatisfied

4. Cement budget

4.1 Which method you use for constructing the report? Traditional Way Data Mart

4.2 In case you used "Data Mart", please rate your level of satisfaction toward it.

Very satisfied Some what satisfied Fair Some what dissatisfied Very dissatisfied

5. Cement export statistic by region

5.1 Which method you use for constructing the report? Traditional Way Data Mart

5.2 In case you used "Data Mart", please rate your level of satisfaction toward it.

Very satisfied Some what satisfied Fair Some what dissatisfied Very dissatisfied

6. A/R, Inventory value by month

6.1 Which method you use for constructing the report? Traditional Way Data Mart

6.2 In case you used "Data Mart", please rate your level of satisfaction toward it.

Very satisfied Some what satisfied Fair Some what dissatisfied Very dissatisfied

7. Monthly report

7.1 Which method you use for constructing the report? Traditional Way Data Mart

7.2 In case you used "Data Mart", please rate your level of satisfaction toward it.

Very satisfied Some what satisfied Fair Some what dissatisfied Very dissatisfied

General Merchandize Department

1. Sales Performance

1.1 Which method you use for constructing the report? Traditional Way Data Mart

1.2 In case you used "Data Mart", please rate your level of satisfaction toward it.

 Very satisfied Some what satisfied Fair Some what dissatisfied Very dissatisfied

2. Sales Performance of specific product in specific country

2.1 Which method you use for constructing the report? Traditional Way Data Mart

2.2 In case you used "Data Mart", please rate your level of satisfaction toward it.

 Very satisfied Some what satisfied Fair Some what dissatisfied Very dissatisfied

3. Sales Turnover Performance

3.1 Which method you use for constructing the report? Traditional Way Data Mart

3.2 In case you used "Data Mart", please rate your level of satisfaction toward it.

 Very satisfied Some what satisfied Fair Some what dissatisfied Very dissatisfied

4. Income Performance

4.1 Which method you use for constructing the report? Traditional Way Data Mart

4.2 In case you used "Data Mart", please rate your level of satisfaction toward it.

 Very satisfied Some what satisfied Fair Some what dissatisfied Very dissatisfied

5. Sales Budget

5.1 Which method you use for constructing the report? Traditional Way Data Mart

5.2 In case you used "Data Mart", please rate your level of satisfaction toward it.

 Very satisfied Some what satisfied Fair Some what dissatisfied Very dissatisfied**Building Materials Department**

1. Sale Performance by Product

1.1 Which method you use for constructing the report? Traditional Way Data Mart

1.2 In case you used "Data Mart", please rate your level of satisfaction toward it.

 Very satisfied Some what satisfied Fair Some what dissatisfied Very dissatisfied

2. Sale Performance by country

2.1 Which method you use for constructing the report? Traditional Way Data Mart

2.2 In case you used "Data Mart", please rate your level of satisfaction toward it.

 Very satisfied Some what satisfied Fair Some what dissatisfied Very dissatisfied

3. Gypsum Sales Volume by country

3.1 Which method you use for constructing the report? Traditional Way Data Mart

3.2 In case you used "Data Mart", please rate your level of satisfaction toward it.

Very satisfied Some what satisfied Fair Some what dissatisfied Very dissatisfied

4. Analytical Report

4.1 Which method you use for constructing the report? Traditional Way Data Mart

4.2 In case you used "Data Mart", please rate your level of satisfaction toward it.

Very satisfied Some what satisfied Fair Some what dissatisfied Very dissatisfied

5. Monthly Sales Report to Supplier

5.1 Which method you use for constructing the report? Traditional Way Data Mart

5.2 In case you used "Data Mart", please rate your level of satisfaction toward it.

Very satisfied Some what satisfied Fair Some what dissatisfied Very dissatisfied

6. Gypsum Board Export Sale

6.1 Which method you use for constructing the report? Traditional Way Data Mart

6.2 In case you used "Data Mart", please rate your level of satisfaction toward it.

Very satisfied Some what satisfied Fair Some what dissatisfied Very dissatisfied

7. Monthly Export Sales Report by country by size

7.1 Which method you use for constructing the report? Traditional Way Data Mart

7.2 In case you used "Data Mart", please rate your level of satisfaction toward it.

Very satisfied Some what satisfied Fair Some what dissatisfied Very dissatisfied

Industrial Products Department

1. Sales commission

1.1 Which method you use for constructing the report? Traditional Way Data Mart

1.2 In case you used "Data Mart", please rate your level of satisfaction toward it.

Very satisfied Some what satisfied Fair Some what dissatisfied Very dissatisfied

2. Purchase Order Conclude

2.1 Which method you use for constructing the report? Traditional Way Data Mart

2.2 In case you used "Data Mart", please rate your level of satisfaction toward it.

Very satisfied Some what satisfied Fair Some what dissatisfied Very dissatisfied

3. Sales Performance

3.1 Which method you use for constructing the report? Traditional Way Data Mart

3.2 In case you used "Data Mart", please rate your level of satisfaction toward it.

Very satisfied Some what satisfied Fair Some what dissatisfied Very dissatisfied

4. Sales Performance of non-SCG product

4.1 Which method you use for constructing the report? Traditional Way Data Mart

4.2 In case you used "Data Mart", please rate your level of satisfaction toward it.

Very satisfied Some what satisfied Fair Some what dissatisfied Very dissatisfied

5. Sales Performance of specific product in specific country

5.1 Which method you use for constructing the report? Traditional Way Data Mart

5.2 In case you used "Data Mart", please rate your level of satisfaction toward it.

Very satisfied Some what satisfied Fair Some what dissatisfied Very dissatisfied

6. Sales budget

6.1 Which method you use for constructing the report? Traditional Way Data Mart

6.2 In case you used "Data Mart", please rate your level of satisfaction toward it.

Very satisfied Some what satisfied Fair Some what dissatisfied Very dissatisfied

Pulp&Paper Department

1. Sales Turnover Performance

1.1 Which method you use for constructing the report? Traditional Way Data Mart

1.2 In case you used "Data Mart", please rate your level of satisfaction toward it.

Very satisfied Some what satisfied Fair Some what dissatisfied Very dissatisfied

2. Turnover by product

2.1 Which method you use for constructing the report? Traditional Way Data Mart

2.2 In case you used "Data Mart", please rate your level of satisfaction toward it.

Very satisfied Some what satisfied Fair Some what dissatisfied Very dissatisfied

3. Order Conclude by Customer

3.1 Which method you use for constructing the report? Traditional Way Data Mart

3.2 In case you used "Data Mart", please rate your level of satisfaction toward it.

Very satisfied Some what satisfied Fair Some what dissatisfied Very dissatisfied

4. Order Conclude by Supplier

4.1 Which method you use for constructing the report? Traditional Way Data Mart

4.2 In case you used "Data Mart", please rate your level of satisfaction toward it.

Very satisfied Some what satisfied Fair Some what dissatisfied Very dissatisfied

5. Conclude Quantity and Shipped Quantity by product

5.1 Which method you use for constructing the report? Traditional Way Data Mart

5.2 In case you used "Data Mart", please rate your level of satisfaction toward it.

Very satisfied Some what satisfied Fair Some what dissatisfied Very dissatisfied

6. Sales Budget

6.1 Which method you use for constructing the report? Traditional Way Data Mart

6.2 In case you used "Data Mart", please rate your level of satisfaction toward it.

Very satisfied Some what satisfied Fair Some what dissatisfied Very dissatisfied

Energy Department

1. Monthly Report to business Division Manager-Sales Performance

1.1 Which method you use for constructing the report? Traditional Way Data Mart

1.2 In case you used "Data Mart", please rate your level of satisfaction toward it.

Very satisfied Some what satisfied Fair Some what dissatisfied Very dissatisfied

2. Sales Turnover Performance

2.1 Which method you use for constructing the report? Traditional Way Data Mart

2.2 In case you used "Data Mart", please rate your level of satisfaction toward it.

Very satisfied Some what satisfied Fair Some what dissatisfied Very dissatisfied

3. Income Performance

3.1 Which method you use for constructing the report? Traditional Way Data Mart

3.2 In case you used "Data Mart", please rate your level of satisfaction toward it.

Very satisfied Some what satisfied Fair Some what dissatisfied Very dissatisfied

4. Pet Coke Volume Shipped to specific plant/customer

4.1 Which method you use for constructing the report? Traditional Way Data Mart

4.2 In case you used "Data Mart", please rate your level of satisfaction toward it.

Very satisfied Some what satisfied Fair Some what dissatisfied Very dissatisfied

Plastic and Chemical Department

1. Sales by Grade

1.1 Which method you use for constructing the report? Traditional Way Data Mart

1.2 In case you used "Data Mart", please rate your level of satisfaction toward it.

Very satisfied Some what satisfied Fair Some what dissatisfied Very dissatisfied

2. Sales by Grade in specific country

2.1 Which method you use for constructing the report? Traditional Way Data Mart

2.2 In case you used "Data Mart", please rate your level of satisfaction toward it.

Very satisfied Some what satisfied Fair Some what dissatisfied Very dissatisfied

3. Sales by Budget

3.1 Which method you use for constructing the report? Traditional Way Data Mart

3.2 In case you used "Data Mart", please rate your level of satisfaction toward it.

Very satisfied Some what satisfied Fair Some what dissatisfied Very dissatisfied

4. Export Volume of specific product to specific country

4.1 Which method you use for constructing the report? Traditional Way Data Mart

4.2 In case you used "Data Mart", please rate your level of satisfaction toward it.

Very satisfied Some what satisfied Fair Some what dissatisfied Very dissatisfied

5. Export Volume by customer

5.1 Which method you use for constructing the report? Traditional Way Data Mart

5.2 In case you used "Data Mart", please rate your level of satisfaction toward it.

Very satisfied Some what satisfied Fair Some what dissatisfied Very dissatisfied

6. Sales Budget

6.1 Which method you use for constructing the report? Traditional Way Data Mart

6.2 In case you used "Data Mart", please rate your level of satisfaction toward it.

Very satisfied Some what satisfied Fair Some what dissatisfied Very dissatisfied

Aluminum Department

1. Sales Performance

1.1 Which method you use for constructing the report? Traditional Way Data Mart

1.2 In case you used "Data Mart", please rate your level of satisfaction toward it.

Very satisfied Some what satisfied Fair Some what dissatisfied Very dissatisfied

2. Sales Performance of specific product by business practical

2.1 Which method you use for constructing the report? Traditional Way Data Mart

2.2 In case you used "Data Mart", please rate your level of satisfaction toward it.

Very satisfied Some what satisfied Fair Some what dissatisfied Very dissatisfied

3. Sales Performance

3.1 Which method you use for constructing the report? Traditional Way Data Mart

3.2 In case you used "Data Mart", please rate your level of satisfaction toward it.

Very satisfied Some what satisfied Fair Some what dissatisfied Very dissatisfied

4. Sales Budget

4.1 Which method you use for constructing the report? Traditional Way Data Mart

4.2 In case you used "Data Mart", please rate your level of satisfaction toward it.

Very satisfied Some what satisfied Fair Some what dissatisfied Very dissatisfied

Steel Products Department

1. Overdue A/R Aging Analysis by SCG customer

1.1 Which method you use for constructing the report? Traditional Way Data Mart

1.2 In case you used "Data Mart", please rate your level of satisfaction toward it.

Very satisfied Some what satisfied Fair Some what dissatisfied Very dissatisfied

2. Sales Budget

2.1 Which method you use for constructing the report? Traditional Way Data Mart

2.2 In case you used "Data Mart", please rate your level of satisfaction toward it.

Very satisfied Some what satisfied Fair Some what dissatisfied Very dissatisfied

International Sourcing Department

1. Monthly Sales Report

1.1 Which method you use for constructing the report? Traditional Way Data Mart

1.2 In case you used "Data Mart", please rate your level of satisfaction toward it.

Very satisfied Some what satisfied Fair Some what dissatisfied Very dissatisfied

2. Monthly Performance by customer

2.1 Which method you use for constructing the report? Traditional Way Data Mart

2.2 In case you used "Data Mart", please rate your level of satisfaction toward it.

Very satisfied Some what satisfied Fair Some what dissatisfied Very dissatisfied

3. Monthly Highlight

3.1 Which method you use for constructing the report? Traditional Way Data Mart

3.2 In case you used "Data Mart", please rate your level of satisfaction toward it.

Very satisfied Some what satisfied Fair Some what dissatisfied Very dissatisfied

Part 5: Please rate overall performance of implementing the data mart project

This part consists of 2 questions. The first question, please rate overall performance of implementing the data mart project. The second question is the open-ended question in which you can give any comments and suggestions concerning your own experience from the Data Mart project.

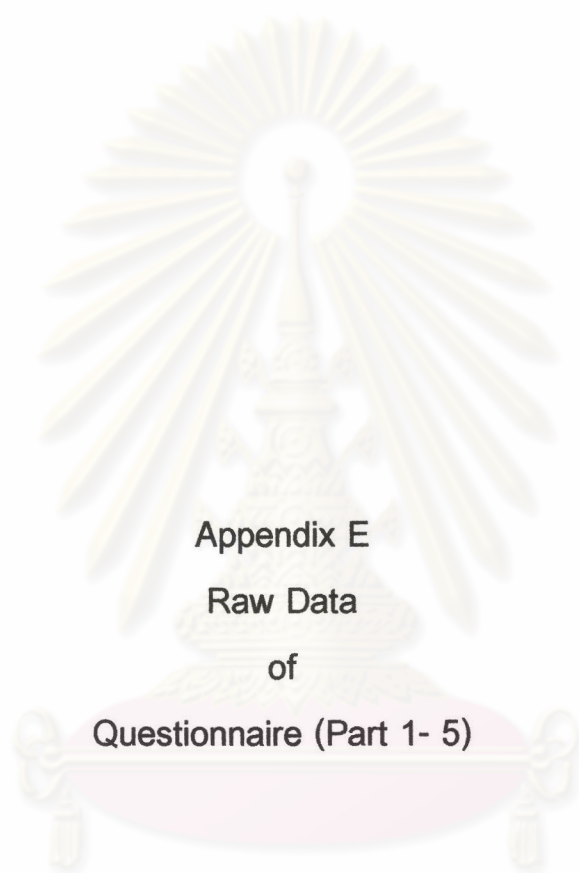
Example: If you believe that the effectiveness of overall performance of implementing the data mart project is very successful, please put X into the box which specified "Very successful"

Very successful Successful Neither successful nor failed Failed Completely failed

1. Please rate overall performance of implementing the data mart project

Very successful Successful Neither successful nor failed Failed Completely failed

2. Please give any comments and suggestions concerning your own experience from the Data Mart project.

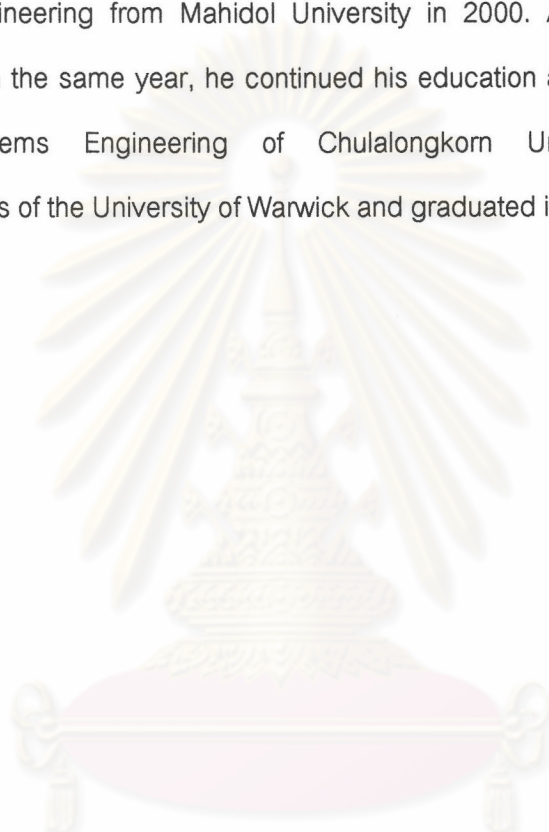


ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

No	ระดับ	หน่วยงาน	ความถี่	ความถี่	การใช้งาน	ข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะ
1	จัดการ	สินค้าทั่วไป	ไม่บ่อย	มาก	ใช้ผู้รับทำ	
2	ปรับบัญชี	สินค้าทั่วไป	ไม่บ่อย	มากที่สุด	ใช้ผู้รับทำ	
3	ปรับบัญชี	สินค้าทั่วไป	ไม่บ่อย	มาก	ไม่ได้ใช้ระบบ	1. ควรจะมีการ review วิธีการใช้งาน ทบทวนรูปแบบและวิธีการดำเนินงานและประมวลผลเป็นประจำ
4	ปรับบัญชี	สินค้าทั่วไป	น้อยกว่าครึ่งต่อเดือน	มาก	ไม่ได้ใช้ระบบ	1. น่าจะมีการอบรมพนักงานเพื่อใช้งานได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด
5	ปรับบัญชี	สินค้าทั่วไป	น้อยกว่าครึ่งต่อเดือน	มากที่สุด	ใช้งานด้วยตัวเอง	1. ควรมีการตรวจข้อมูลเป็นระยะๆ เพราะถ้าข้อมูลผิดพลาดอาจทำให้เกิดปัญหาที่ผู้รับทำได้ 2. ควรมีคู่มือการใช้งานอย่างละเอียดพร้อมทั้งตัวอย่างการใช้งาน 3. ควรมี center ในการให้ความช่วยเหลือในการใช้งานที่ชำนาญในการแก้ปัญหาได้
6	ปรับบัญชี	สินค้าทั่วไป	น้อยกว่าครึ่งต่อเดือน	ปานกลาง	ใช้ผู้รับทำ	1. ควร upgrade คอมพิวเตอร์ทุกเครื่องให้ใช้งานได้ 2. ข้อมูลใน Data Mart ควรมีความถูกต้องและ update ตลอดเวลา
7	ปรับบัญชี	สินค้าทั่วไป	ไม่บ่อย	มาก	ไม่ได้ใช้ระบบ	1. ควรให้คอมพิวเตอร์ทุกเครื่องสามารถใช้งานได้ 2. ไม่ได้ใช้ระบบเนื่องจากไม่พนักงานประสานงานเข้าระบบไป
8	ปฏิบัติการ	สินค้าทั่วไป	ไม่บ่อย	มาก	ไม่ได้ใช้ระบบ	
9	จัดการ	เหล็ก	น้อยกว่าครึ่งต่อเดือน	มากที่สุด	ไม่ได้ใช้ระบบ	
10	ปรับบัญชี	เหล็ก	ไม่บ่อย	ปานกลาง	ใช้ผู้รับทำ	1. ควรมีการฝึกอบรมพนักงานผู้ที่ใช้ระบบ
11	ปรับบัญชี	เหล็ก	ไม่บ่อย	มาก	ใช้ผู้รับทำ	1. ควรมีการทบทวนระบบงานเอกสารใช้งานของผู้ใช้ในระดับต่างๆ เพื่อสามารถนำข้อมูลที่มีปัญหาไปได้อย่างมีประสิทธิภาพ 2. ปรับปรุงความถี่ของการใช้ข้อมูลสม่ำเสมอ
12	ปรับบัญชี	เหล็ก	ไม่บ่อย	มาก	ไม่ได้ใช้ระบบ	1. ควรจัด facility ในการใช้งานมากกว่านี้
13	ปรับบัญชี	เหล็ก	ไม่บ่อย	มาก	ไม่ได้ใช้ระบบ	
14	ปรับบัญชี	เหล็ก	ไม่บ่อย	มาก	ไม่ได้ใช้ระบบ	1. ความถี่ของอุปกรณ์คอมพิวเตอร์สำหรับใช้งานยังไม่เพียงพอ 2. ควรมีการอบรมอย่างละเอียดวิธีการใช้งานมากกว่านี้ 3. รายงานสรุปประเด็นข้อผิดพลาดจากระบบ
15	ปรับบัญชี	เหล็ก	ไม่บ่อย	ปานกลาง	ใช้ผู้รับทำ	
16	ปฏิบัติการ	เหล็ก	ไม่บ่อย	มาก	ไม่ได้ใช้ระบบ	1. ควรมีการเปิดตัววิธีการใหม่บนระบบ SAP 2. ควร upgrade คอมพิวเตอร์ที่สามารถรองรับการใช้งานในมากกว่านี้
17	ผู้จัดการ	ก่อสร้าง	2-3ครั้งต่อเดือน	ปานกลาง	ใช้ผู้รับทำ	
18	ปรับบัญชี	ก่อสร้าง				
19	ปรับบัญชี	ก่อสร้าง	น้อยกว่าครึ่งต่อเดือน	มาก	ใช้ผู้รับทำ	
20	ปรับบัญชี	ก่อสร้าง	ไม่บ่อย	ปานกลาง	ไม่ได้ใช้ระบบ	1. คนส่วนใหญ่ยังไม่ค่อยใช้ SAP มากกว่า 2. data mart มีความหลากหลายไม่มากนัก
21	ปรับบัญชี	ก่อสร้าง	ไม่บ่อย	ปานกลาง	ไม่ได้ใช้ระบบ	1. การ training เป็นสิ่งที่สำคัญสำหรับเจ้าหน้าที่งานในส่วนนี้ควรได้รับการฝึกอบรมให้มีความรู้และเข้าใจระบบมากขึ้น
22	ปรับบัญชี	ก่อสร้าง	ไม่บ่อย	มาก	ไม่ได้ใช้ระบบ	1. ก่อนดำเนินการโครงการควรตรวจสอบความพร้อมของระบบก่อน (ปรึกษากับ SAP โดยตรงเนื่องจากเราส่วนนี้)
23	ปรับบัญชี	ก่อสร้าง	น้อยกว่าครึ่งต่อเดือน	ปานกลาง	ใช้ผู้รับทำ	1. ปรับปรุงการใช้งานให้ง่ายขึ้นอีก 2. ควรมีแบบฟอร์มรายงานและเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงาน
24	ปรับบัญชี	ก่อสร้าง	2-3ครั้งต่อสัปดาห์	มากที่สุด	ใช้งานด้วยตัวเอง	
25	ปรับบัญชี	ก่อสร้าง	ทุกวัน	มากที่สุด	ใช้งานด้วยตัวเอง	1. การใช้งานระบบนี้ช่วยให้งานได้รวดเร็วมากขึ้นทั้งข้อมูลที่เป็นแบบ real time
26	ปรับบัญชี	ก่อสร้าง	ไม่บ่อย	ปานกลาง	ใช้ผู้รับทำ	1. ควรมีการอบรมพนักงานให้สามารถดูแลระบบการใช้งานของผู้ใช้ เพื่อความสะดวกในการใช้งานและช่วยในการใช้งาน
27	ปรับบัญชี	ก่อสร้าง	ไม่บ่อย	ปานกลาง	ไม่ได้ใช้ระบบ	1. ควรมีการอบรมวิธีการใช้ Data Mart กับเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องเพื่อให้เจ้าหน้าที่สามารถใช้งานได้อย่างถูกต้อง
28	ปรับบัญชี	ก่อสร้าง	ไม่บ่อย	ปานกลาง	ไม่ได้ใช้ระบบ	
29	ปรับบัญชี	ก่อสร้าง	ไม่บ่อย	ปานกลาง	ไม่ได้ใช้ระบบ	
30	ปรับบัญชี	ก่อสร้าง				
31	ปรับบัญชี	ก่อสร้าง	ไม่บ่อย	ปานกลาง	ใช้ผู้รับทำ	
32	ปฏิบัติการ	ก่อสร้าง				
33	ปฏิบัติการ	ก่อสร้าง	2-3ครั้งต่อสัปดาห์	มากที่สุด	ใช้งานด้วยตัวเอง	1. ยังไม่ค่อยเห็นในความถูกต้องของข้อมูล 2. ควรประชาสัมพันธ์ให้มากกว่านี้
34	ผู้จัดการ	พลาสติก	2-3ครั้งต่อสัปดาห์	มาก	บางครั้งทำเองบางครั้งใช้ผู้รับทำ	
35	ปรับบัญชี	พลาสติก	ไม่บ่อย	ปานกลาง	ใช้ผู้รับทำ	1. ควรมีการอบรมการใช้งานให้กับพนักงานในมากขึ้น 2. เพิ่มคอมพิวเตอร์ที่สามารถใช้งานระบบได้มากกว่าเดิม
36	ปรับบัญชี	พลาสติก	น้อยกว่าครึ่งต่อเดือน	มาก	ใช้งานด้วยตัวเอง	
37	ปรับบัญชี	พลาสติก	ไม่บ่อย	มาก	บางครั้งทำเองบางครั้งใช้ผู้รับทำ	1. ยังใช้วิธีการแบบเก่าอยู่เนื่องจากไม่มั่นใจในความถูกต้องของข้อมูล นอกจกนี้การใช้งานวิธีการแบบเก่าสะดวก
38	ปรับบัญชี	พลาสติก	2-3ครั้งต่อสัปดาห์	มาก	ใช้งานด้วยตัวเอง	1. ยังใช้วิธีการแบบเก่าอยู่เนื่องจากไม่มั่นใจในความถูกต้องของข้อมูล นอกจกนี้การใช้งานวิธีการแบบเก่าสะดวก
39	ปฏิบัติการ	พลาสติก	น้อยกว่าครึ่งต่อเดือน	มาก	ใช้งานด้วยตัวเอง	1. ควรมีการฝึกอบรมพนักงานเพื่อการใช้งานอย่างถูกต้อง, จำนวนมากกว่านี้ 2. ข้อมูลส่วนใหญ่ในระบบยังไม่ตรงกับความเป็นจริง
40	ผู้จัดการ	อะลูมิเนียม	2-3ครั้งต่อสัปดาห์	มาก	บางครั้งทำเองบางครั้งใช้ผู้รับทำ	
41	ปรับบัญชี	อะลูมิเนียม				
42	ปรับบัญชี	อะลูมิเนียม	ไม่บ่อย	ปานกลาง	ใช้ผู้รับทำ	
43	ปรับบัญชี	อะลูมิเนียม	ไม่บ่อย	มาก	ไม่ได้ใช้ระบบ	1. ไม่ทราบวิธีใช้ ไม่ทราบว่าทำอะไรได้บ้าง ควรให้ความรู้กับพนักงานมากกว่านี้
44	ปรับบัญชี	อะลูมิเนียม	ไม่บ่อย	มาก	ไม่ได้ใช้ระบบ	1. ควรอบรมพนักงานให้มีความรู้เกี่ยวกับระบบการใช้งาน
45	ปฏิบัติการ	อะลูมิเนียม	ไม่บ่อย	มาก	ไม่ได้ใช้ระบบ	
46	ผู้จัดการ	กระดาษ	2-3ครั้งต่อเดือน	ปานกลาง	ใช้ผู้รับทำ	
47	ปรับบัญชี	กระดาษ				
48	ปรับบัญชี	กระดาษ	ไม่บ่อย	มากที่สุด	ไม่ได้ใช้ระบบ	
49	ปรับบัญชี	กระดาษ	น้อยกว่าครึ่งต่อเดือน	มากที่สุด	ใช้งานด้วยตัวเอง	
50	ปฏิบัติการ	กระดาษ	น้อยกว่าครึ่งต่อเดือน	มาก	บางครั้งทำเองบางครั้งใช้ผู้รับทำ	1. ระบบการใช้งานยังละเอียดเกินไปทุกคนในบริษัทไม่ทราบ 2. แผนปรับปรุงระบบที่หมดสิ้นที่จากระบบ
51	ผู้จัดการ	อุตสาหกรรม	น้อยกว่าครึ่งต่อเดือน	มาก	บางครั้งทำเองบางครั้งใช้ผู้รับทำ	1. ยังใช้วิธีการแบบเก่าอยู่เนื่องจากไม่มั่นใจในความถูกต้องของข้อมูล
52	ปรับบัญชี	อุตสาหกรรม	น้อยกว่าครึ่งต่อเดือน	มากที่สุด	ใช้งานด้วยตัวเอง	1. จำนวนคอมพิวเตอร์ที่ใช้งานระบบมีไม่เพียงพอ 2. ผู้ใช้ยังไม่มีความมั่นใจในความถูกต้องของข้อมูล 3. ควรมีการประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับประโยชน์ที่ได้จาก data mart และสนับสนุนให้พนักงานใช้งานมากขึ้น 3. ควรมีเอกสารประกอบการใช้งานที่สมบูรณ์กว่านี้
53	ปรับบัญชี	อุตสาหกรรม	ไม่บ่อย	ปานกลาง	ไม่ได้ใช้ระบบ	1. อยากรู้ upgrade เครื่องคอมพิวเตอร์ทุกเครื่องให้สามารถเข้าใช้งานได้ทั้งหมด เพื่อไม่เสียโอกาสในการใช้งาน
54	ปรับบัญชี	อุตสาหกรรม	ไม่บ่อย	มาก	ไม่ได้ใช้ระบบ	1. ควรมีการประชาสัมพันธ์และคู่มือการใช้งานอย่างละเอียดกว่านี้ 2. ควรจัดอบรมพนักงาน SAP 3. ควรออกแบบการใช้งานให้ง่ายขึ้นในปัจจุบัน
55	ปรับบัญชี	อุตสาหกรรม	น้อยกว่าครึ่งต่อเดือน	มาก	ไม่ได้ใช้ระบบ	
56	ปรับบัญชี	อุตสาหกรรม	ไม่บ่อย	มาก	ไม่ได้ใช้ระบบ	1. ควรมีการอบรมให้พนักงานทุกคนใช้งานให้เป็น
57	ปรับบัญชี	อุตสาหกรรม	ไม่บ่อย	มาก	ไม่ได้ใช้ระบบ	
58	ปรับบัญชี	อุตสาหกรรม	ไม่บ่อย	ปานกลาง	ใช้ผู้รับทำ	
59	ปรับบัญชี	อุตสาหกรรม	ไม่บ่อย	ปานกลาง	ไม่ได้ใช้ระบบ	1. เจ้าหน้าที่ยังไม่เห็นความจำเป็นในการใช้ data mart เนื่องจากระบบปัจจุบันทำงานได้ง่ายกว่า
60	ปฏิบัติการ	อุตสาหกรรม				
61	ปฏิบัติการ	อุตสาหกรรม	ไม่บ่อย	ปานกลาง	ไม่ได้ใช้ระบบ	1. ควรมีการอบรมให้พนักงานทุกคนใช้งานให้เป็น
62	ผู้จัดการ	พลังงาน	2-3ครั้งต่อเดือน	ปานกลาง	ใช้ผู้รับทำ	
63	ปรับบัญชี	พลังงาน	ไม่บ่อย	มาก	ใช้ผู้รับทำ	1. ยังไม่ทราบรายละเอียดเกี่ยวกับ ระบบนี้เลย
64	ปรับบัญชี	พลังงาน	น้อยกว่าครึ่งต่อเดือน	มาก	ใช้ผู้รับทำ	
65	ปรับบัญชี	พลังงาน	น้อยกว่าครึ่งต่อเดือน	ปานกลาง	ไม่ได้ใช้ระบบ	1. ควรมีการฝึกอบรมการใช้งานให้มากกว่านี้ 2. ควรมีการปรับปรุงระบบให้ทันสมัยกว่านี้
66	ปรับบัญชี	พลังงาน	น้อยกว่าครึ่งต่อเดือน	มาก	ใช้งานด้วยตัวเอง	
67	ปรับบัญชี	พลังงาน				
68	ปฏิบัติการ	พลังงาน	ไม่บ่อย	มาก	ใช้ผู้รับทำ	1. พนักงานยังไม่มีความรู้เกี่ยวกับ และยังไม่เข้าใจในเรื่องระบบที่พอจะมีปัญหาในการใช้งาน
69	ผู้จัดการ	ซิเมนต์	ไม่บ่อย	มาก	ใช้ผู้รับทำ	
70	ปรับบัญชี	ซิเมนต์	2-3ครั้งต่อเดือน	มาก	ใช้งานด้วยตัวเอง	1. ขอให้ปรับปรุงการรายงานที่เป็นประจำทุกสัปดาห์ทุกเดือน ให้เป็น แบบฟอร์มเพื่อที่จะสะดวกในการใช้งานทบทวนระบบ SAP เช่น A/R, Inventory, Sales performance
71	ปรับบัญชี	ซิเมนต์	ไม่บ่อย	ปานกลาง	ใช้ผู้รับทำ	
72	ปรับบัญชี	ซิเมนต์	น้อยกว่าครึ่งต่อเดือน	มาก	ใช้ผู้รับทำ	1. แผนโครงการยังไม่มีความชัดเจน ทำให้ไม่สามารถหา software ที่สอดคล้องมาใช้งานได้ ดังนั้นน่าจะแจ้งให้พนักงานทุกคนทราบเพื่อที่จะทราบความต้องการที่ครอบคลุมการใช้งาน
73	ปรับบัญชี	ซิเมนต์	ไม่บ่อย	มาก	ใช้ผู้รับทำ	1. ระบบระบบนี้ค่อนข้างซับซ้อนและยากที่จะปรับแก้เป็นไปอย่าง real time adjustment ดังนั้นถ้าใช้ก็เหมือนเป็นการหลอกลวง
74	ปรับบัญชี	ซิเมนต์	ไม่บ่อย	มาก	ใช้ผู้รับทำ	1. เนื่องจากไม่ใช้งานจึงไม่สามารถให้ความเห็นได้
75	ปรับบัญชี	ซิเมนต์	ไม่บ่อย	มาก	ใช้ผู้รับทำ	
76	ปรับบัญชี	ซิเมนต์	2-3ครั้งต่อเดือน	ปานกลาง	บางครั้งทำเองบางครั้งใช้ผู้รับทำ	
77	ปรับบัญชี	ซิเมนต์	2-3ครั้งต่อเดือน	มาก	บางครั้งทำเองบางครั้งใช้ผู้รับทำ	1. ถ้าระบบมีคุณสมบัติที่ดีควรมีการอบรมให้ผู้ใช้ใช้งานในมากกว่านี้
78	ปรับบัญชี	ซิเมนต์	ไม่บ่อย	มาก	ไม่ได้ใช้ระบบ	1. ควรเน้นการให้ความรู้กับผู้ใช้ใช้งานให้มากกว่านี้ พนักงานจำนวนมากที่ยังไม่เข้าใจระบบ
79	ปรับบัญชี	ซิเมนต์	2-3ครั้งต่อเดือน	มากที่สุด	ใช้ผู้รับทำ	1. อยากรู้มีการฝึกอบรมอย่างจริงจังและมีการใช้โปรแกรมจริงในการฝึกอบรมและใช้โปรแกรมทำงานจริงๆ
80	ปรับบัญชี	ซิเมนต์	ไม่บ่อย	น้อย	ไม่ได้ใช้ระบบ	1. น่าจะมีการอบรมการใช้งานให้มากกว่านี้
81	ปรับบัญชี	ซิเมนต์	2-3ครั้งต่อเดือน	มาก	ใช้งานด้วยตัวเอง	1. กรณี data mart มีปัญหาควรตรวจสอบสถานะให้ผู้ใช้รับทราบด้วย
82	ปฏิบัติการ	ซิเมนต์				
83	ปฏิบัติการ	ซิเมนต์				
84	ปฏิบัติการ	ซิเมนต์	น้อยกว่าครึ่งต่อเดือน	มาก	ใช้งานด้วยตัวเอง	
85	ปฏิบัติการ	ซิเมนต์	ไม่บ่อย	มาก	ไม่ได้ใช้ระบบ	
86	ปฏิบัติการ	ซิเมนต์				
87	ปฏิบัติการ	ซิเมนต์	ไม่บ่อย	มาก	ไม่ได้ใช้ระบบ	
88	ปฏิบัติการ	ซิเมนต์	ไม่บ่อย	มากที่สุด	ไม่ได้ใช้ระบบ	
89	ผู้จัดการ	จัดหา	ไม่บ่อย	มาก	ใช้ผู้รับทำ	
90	ปรับบัญชี	จัดหา	2-3ครั้งต่อเดือน	ปานกลาง	ใช้งานด้วยตัวเอง	
91	ปรับบัญชี	จัดหา	2-3ครั้งต่อเดือน	ปานกลาง	ใช้งานด้วยตัวเอง	1. ควรมีการเก็บ requirement จากผู้ใช้ให้มากขึ้น เพื่อที่จะระบบจะครอบคลุมความต้องการในการใช้งานในมากกว่านี้
92	ปรับบัญชี	จัดหา	ไม่บ่อย	ปานกลาง	ไม่ได้ใช้ระบบ	
93	ปรับบัญชี	จัดหา	ไม่บ่อย	มาก	ไม่ได้ใช้ระบบ	
94	ปรับบัญชี	จัดหา	น้อยกว่าครึ่งต่อเดือน	มาก	ใช้ผู้รับทำ	
95	ปฏิบัติการ	จัดหา				

BIOGRAPHY

Mr. Jadepiya Penlerk was born on October 13, 1977. He graduated a Bachelor's Degree in Civil Engineering from Mahidol University in 2000. After he graduated from Mahidol University, in the same year, he continued his education at the Regional Centre for Manufacturing Systems Engineering of Chulalongkorn University and Warwick Manufacturing Groups of the University of Warwick and graduated in 2003.



ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย