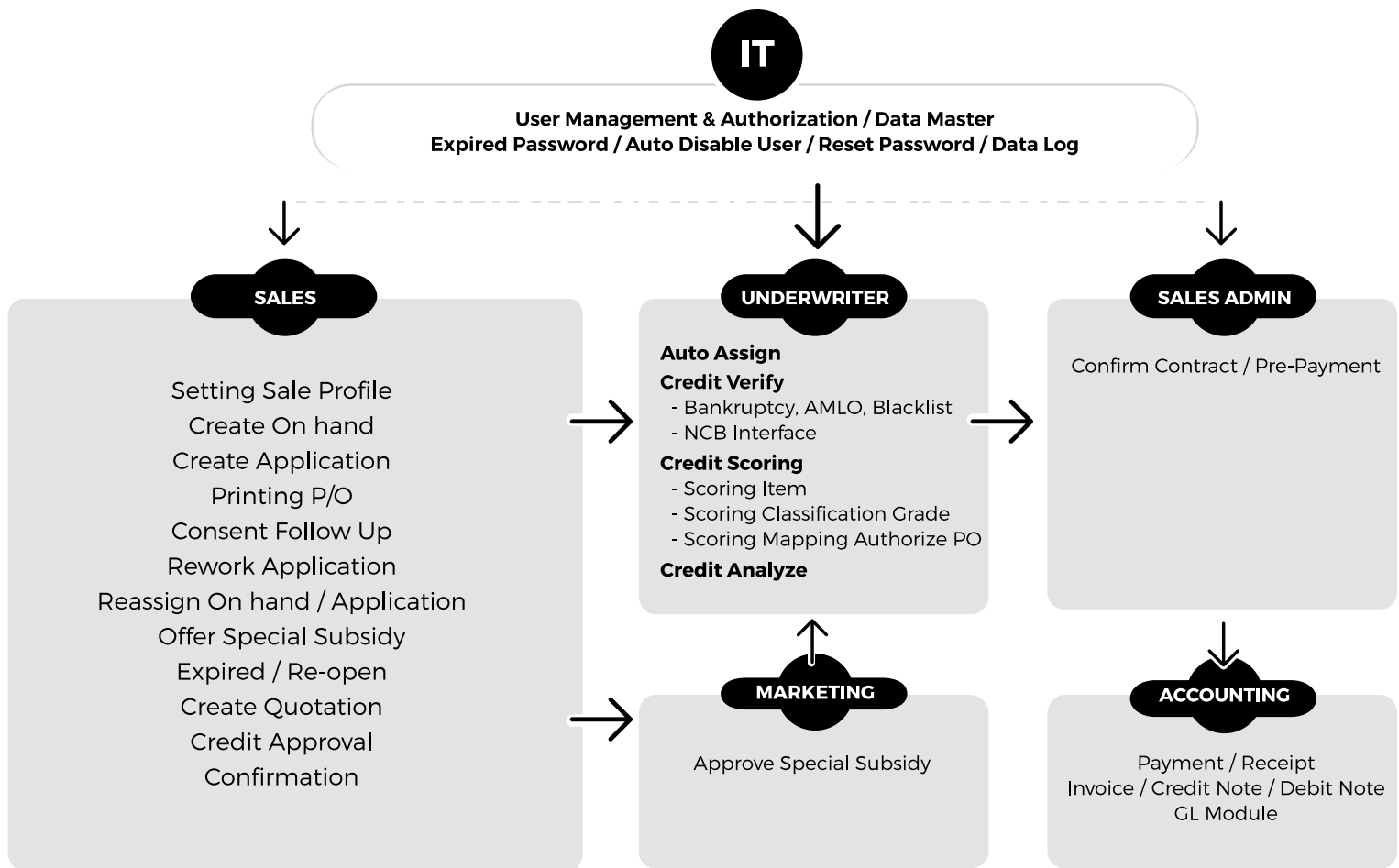


LEASING & HIRE PURCHASE SYSTEM



USER MANAGEMENT

① การบริหารจัดการผู้ใช้งาน

- การสร้างบัญชีผู้ใช้งานและกำหนดสถานะ
- การจัดกลุ่ม แผนก ระดับชั้น ของผู้ใช้งาน
- กำหนดการเข้าถึงเมนูการใช้งาน
- กำหนดสิทธิ์การ สร้าง/แก้ไข/ดู ข้อมูล หรือ ดูข้อมูลได้
อย่างเดียว

② กำหนดความปลอดภัยในการใช้งาน

- การกำหนดตัวอักษรพิเศษต้องมีอยู่ใน Password
- การกำหนดวันหมดอายุ Password
- การกำหนด Pin Code ผู้ใช้งาน
- การตั้งค่า Auto Disable User กรณี Users ไม่มีการ
เข้าใช้งานเป็นระยะเวลา (วัน) ตามที่กำหนด
- การปลดล็อค Password
- การตั้งค่า Reset Password

APPLICATION PROCESS

③ การตั้งค่า Sales Profile

การกำหนดพื้นที่ความรับผิดชอบ

- การแบ่งพื้นที่ตามภูมิภาค (Region) เช่น ภาคใต้ ภาค
กลาง ภาคตะวันออก เป็นต้น และกำหนดให้จังหวัด
กรุงเทพ เป็นอีก 1 Region
- การแบ่งพื้นที่ (Area) การขาย เช่น S1 (Region
ภาคใต้) มี Dealer ในจังหวัดสุราษฎร์ธานี, พังงา,
กระบี่ ส่วน S2 (ภาคใต้เช่นกัน) มีนครศรีธรรมราช,
สงขลา, ยะลา, ตรัง เป็นต้น
- การแบ่งตัวแทนขาย (Dealer) เช่น กำหนดให้พนักงาน
ขายรับผิดชอบดีลเลอร์สาขานบุรี, ดีลเลอร์สาขา
พระนคร เป็นต้น

การกำหนดผลิตภัณฑ์ที่รับผิดชอบ

- Hire Purchase (New Car / Used Car) ซึ่งจะมีทั้ง Retail Sale และ Fleet Sale
- Leasing (New Car / Used Car)

④ การตั้งค่าพารามิเตอร์ส่วนของ Sales ฟังก์ชันการจัดการพารามิเตอร์สำคัญ ในการกำหนดเงื่อนไขการทำงาน

- อายุลูกค้ารวมอายุสัญญาสูงสุด ที่ไม่ต้อง Escalate ไปยัง Sales Manager
- อายุของลูกค้า น้อยที่สุดที่สามารถทำสัญญาได้
- อายุของลูกค้า น้อยที่สุดที่ไม่ต้อง Escalate ไปยัง Sales Manager
- จำนวนวันของอายุ Quotation ที่สามารถนำไปสร้าง Application ได้
- ค่าสูงสุดของ Max Commission Year ใน Loan
- ค่า Default ของ Sum Insure ใน Compulsory
- วิธีการพิเศษของ Hire Purchase
- วิธีการพิเศษของ Leasing
- ส่วนเพิ่มเติมสำหรับออกใบ Quotation กรณีเป็นต่างจังหวัด
- จำนวนวันที่จะตรวจสอบว่าบัตรประชาชนใกล้จะหมดอายุ
- จำนวนบุคคลขั้นต่ำที่ต้องกรอก Person Follow Up ให้กับลูกค้า
- จำนวนวันย้อนหลังสำหรับการค้นหา Previous Booking ในใบจอง
- ยอดภาระหนี้สินสูงสุดที่จะต้อง Escalate ไปยัง Sales Manager

⑤ การสร้างใบจอง (On hand)

ฟังก์ชันการกรอกข้อมูลลูกค้า เพื่อทำการจองขอสินเชื่อ โดยที่ยังไม่ต้องสร้างแบบฟอร์ม เป็นการบันทึกข้อมูลเบื้องต้นดังนี้

- ระบุใบจอง Customer, Dealer, Marketing Entry, Marketing Owner เป็นต้น
- ระบุข้อมูลลูกค้า รองรับทั้งนิติบุคคล และ บุคคลธรรมดา และลูกค้าต่างชาติที่ไม่ใช่สัญชาติไทย
- ระบุข้อมูลรถ เช่น Model, Sub-Model, Year ซึ่งจะทำให้การ Map ข้อมูล Master ของ Transmission, Capacity, Transport Type, Cylinder, Frame no./Engine no. มาให้
- ระบุข้อมูล Insurance เพื่อไปคำนวณการหักค่างวดเงิน

- ระบุข้อมูล Loan กรอกราคารถ จำนวนงวด ดอกเบี้ย เพื่อคำนวณค่างวด รองรับการคำนวณดังนี้
 - + Current เดือนปัจจุบัน
 - + Special เชื้อโซพิเศษ เลือกลดเดือนย้อนหลัง หรืออนาคตได้
 - + Scheme Type รองรับ 3 แบบ
 - อัตราดอกเบี้ยปกติ
 - Balloon
 - Special Subsidy

⑥ การสร้างแบบฟอร์มขอสินเชื่อ (Application) สามารถดึงข้อมูลจากใบจองมาสร้างแบบฟอร์มได้ แต่จะมีฟิลด์ข้อมูลบังคับเพิ่มเติม ที่จำเป็นต้องกรอกอย่างละเอียด เพื่อนำไปใช้ในการขอการอนุมัติเครดิต โดยฟังก์ชันนี้จะมีคุณสมบัติเด่นคือ

- Tab Verification เป็น Tab สำหรับตรวจสอบความน่าเชื่อถือของลูกค้า หากผ่านเกณฑ์ทั้งหมด Sales สามารถปรี้นใบ PO ไปให้ลูกค้าก่อนได้ โดยยังไม่ต้องรอ Prove จาก Underwriter ฟังก์ชันการตรวจสอบประกอบไปด้วย
 - + ตรวจสอบ NCB ซึ่งรองรับการแนบไฟล์ใบเชินต์ยินยอมให้ตรวจสอบเครดิต
 - + ตรวจสอบ Blacklist, AMLO, Bankruptcy, Existing Customer และการตรวจสอบ Citizen ID (เห็นตัวจริงหรือไม่เห็นตัวจริง) การเซ็นสัญญา และเป็นบุคคลต้องสงสัยหรือไม่

Verification	Address	Customer Occupation	Person to Fol
NCB Ref No. 1605160001HTL002531 NCB ☐ Not Check ▲ Found 🔄 Refresh NCB Rating 1 Tracing Report Tracing NCB (HLTC)			
Blacklist Customer ✔ Not Found 🔄 Refresh			
Existing Customer ✔ Not Found 🔄 Refresh Exist Rating (H) -, Exist Rating (G) -			
AMLO Customer ▲ Found 🔄 Refresh			
Bankruptcy ✔ Not Found 🔄 Refresh			

ตัวอย่าง หน้าจอตรวจสอบเครดิตเบื้องต้น

- การตั้งค่าเงื่อนไข การ Prove เครดิตที่มีความเสี่ยง ต้องส่งต่อไปยัง Sales Manager พิจารณาและเห็นชอบ โดยสามารถกำหนดค่าพารามิเตอร์ได้เอง เช่น
 - + ลูกค้ายูรวมอายุสัญญาเกิน ... ปี
 - + ลูกค้ายูระหว่าง ... ปี
 - + บัตรประชาชนใกล้จะหมดอายุใน ... วัน
 - + ลูกค้า VIP ที่ไม่แนบ Consent
 - + หน้า Loan ที่มี Special Condition
 - + ลูกค้ามียอดหนี้สินเกิน ... บาท

7) การพิมพ์ใบ P/O

ฟังก์ชันพิมพ์หนังสือยืนยันการอนุมัติสินเชื่อ เพื่อส่งให้ Dealer ระบบจะสร้างใบ P/O ตามเงื่อนไขที่ตั้งค่าไว้ ดังนี้

- รายการคำขอโดยลูกค้ามีคุณสมบัติผ่านเกณฑ์ตามเงื่อนไขในระบบ โดยไม่จำเป็นต้องรอ Underwriter อนุมัติ
- รายการคำขอโดย Underwriter เป็นผู้อนุมัติ
- รายการคำขอของ Fleet Sale ที่มีข้อมูลตรงเกณฑ์ที่กำหนดไว้ใน Credit Approval จะผ่านขั้นตอนการอนุมัติของ Underwriter ทันที

8) Consent Follow Up

ฟังก์ชันติดตามเอกสารยินยอมให้ตรวจสอบข้อมูลเครดิต และสถานะการส่งเอกสารให้ทาง Underwriter

9) Rework Application

ฟังก์ชันรวมรายการ สถานะ Incomplete หรือ Recondition โดย Sales จะต้องทำการแก้ไขส่งแบบฟอร์มกลับมาให้ Prove ใหม่อีกครั้ง

10) Reassign On hand / Application

ฟังก์ชันสำหรับ Sale Supervisor และ Manager สามารถโอนย้ายลูกค้าของ Sales ไปให้กับ Sales ท่านอื่น ภายในพื้นที่เดียวกัน หรือข้ามพื้นที่ เช่น กรณีพนักงานลาออก, กรณีลูกค้าแจ้งเปลี่ยนสถานที่รับรถ เป็นต้น

11) Special Subsidy

ฟังก์ชันกรณีมีเงื่อนไขการสนับสนุนพิเศษจากดีลเลอร์ ผู้ใช้งานสามารถเข้ามาสร้างรายการ Special Subsidy ซึ่งเป็นการสร้างเงื่อนไขดอกเบี้ยใหม่ โดย Special Subsidy ดังกล่าวจะส่งไปยังฝ่าย Marketing & Business Planning เพื่อให้ทำการอนุมัติก่อน จึงจะสามารถดำเนินการตามขั้นตอนอื่นๆได้

12) Expired / Re-open

ฟังก์ชันการขอใช้แบบฟอร์มคำขอสินเชื่อ ที่ได้หมดอายุไปแล้ว เรียกคืนกลับมาอีกครั้ง โดยฝ่าย Sales ทำการขอเรียกคืน ไปยัง Sales Manager ให้อนุมัติ แล้วส่งต่อไปทาง Underwriter ให้อนุมัติ จึงจะสามารถ Re-Open ได้

13) การสร้างใบ Quotation

ฟังก์ชันการสร้างใบเสนอราคาสำหรับเคส Leasing ก่อนจะเปิด Application

14) Credit Approval

ฟังก์ชันการสร้างรายการขออนุมัติวงเงินให้กับลูกค้าเฉพาะเคส Fleet Sales

15) Confirmation

ฟังก์ชันสำหรับงาน Sales เข้าดำเนินการระบุรายละเอียดในการเตรียมส่งมอบรถ หลังจากได้รับการอนุมัติสินเชื่อแล้ว

16) Confirm Contract

ฟังก์ชันสำหรับงาน Sales Admin ทำหน้าที่ตรวจสอบยืนยัน รายการ Application เพื่อนำไปเตรียมการทำจ่าย

17) Pre-Payment

ฟังก์ชันเตรียมการจ่ายสำหรับ Sales Admin รองรับการทำจ่ายได้มากกว่า 1 รายการ ต่อผู้รับคนเดียว

CREDIT ANALYSIS

18) Auto Assign

ฟังก์ชันการแจกงานอัตโนมัติให้ Underwriter ตามเงื่อนไขที่กำหนด และสามารถดูรายการ จำนวนงานที่ได้รับ จำนวนงานคงค้าง และงานที่เหลือได้ในแต่ละวัน

19) การตั้งค่า Underwriter

การตั้งค่าสิทธิในการ Approve รายการ Application ให้กับ Underwriter ว่ากลุ่มใด มีสิทธิในการ Approve รายการเงื่อนไขใดบ้าง

20) การจัดการข้อมูล Verify

ฟังก์ชันการจัดการ นำเข้า แก้ไข ข้อมูล Bankruptcy, AMLO, Blacklist Person และ Blacklist Car

21) การตั้งค่าพารามิเตอร์ส่วนงาน

Underwriter

ฟังก์ชันการจัดการพารามิเตอร์สำคัญในการกำหนดเงื่อนไขการทำงาน

- จำนวนปีที่จะเคลียร์ข้อมูล Bankruptcy (นับจากวันที่พิพากษาของข้อมูล)
- จำนวนข้อมูลรายปีขั้นต่ำที่จะถือว่าแสดงงบปีไม่ครบ
- จำนวนวันในการคำนวณ NCB Enquiry เพื่อ UnAuthorize PO (Bank)
- จำนวนวันในการคำนวณ NCB Enquiry เพื่อ UnAuthorize PO (Leasing/HP)
- จำนวนวันที่ Application จะ Expire หลังจาก Underwriter Approve
- จำนวนวันที่ Application จะ Expire หลังจาก Underwriter Approve With Condition
- จำนวนวันที่ Application จะ Expire หลังจาก Underwriter Recondition
- จำนวนวันที่ Application จะ Expire หลังจาก Underwriter Incomplete
- จำนวนยอดหนี้สินจาก Existing Customer ที่จะถือว่าเป็นการ UnAuthorize PO

22) การเชื่อมโยงข้อมูล NCB

ฟังก์ชันการแสดงผลข้อมูล NCB ของลูกค้า โดยระบบทำการเชื่อมต่อไปยังระบบฐานข้อมูล NCB

23) การจัดการ Scoring

ฟังก์ชันการจัดการตัวแปร และกำหนดคะแนน ที่นำมาใช้ในการวิเคราะห์สินเชื่อ

- Scoring Item สามารถตั้งค่าข้อมูล Scoring Item ต่างๆ ที่จะนำไปคำนวณคะแนนของผู้เข้าซื้อและผู้ค้าประกัน เช่น อายุ, อาชีพ, รายได้, ที่อยู่/ที่พักอาศัย, เบอร์ติดต่อ เป็นต้น โดยสามารถกำหนดให้แต่ละ Item อยู่ใน Class ใดๆ ได้ พร้อมกับสามารถกำหนด Weight (%) ของแต่ละ Classification และ Weight (%) ของแต่ละ Item เพื่อนำไปคำนวณคะแนนของ Sub Item ต่างๆ ภายใต้ Item เช่น ช่วงอายุ 25-30 ปี ได้คะแนนที่เปอร์เซ็นต์ และนำไปเป็นคะแนนของผู้เข้าซื้อและผู้ค้าประกันต่อไป
- Scoring Classification Grade สามารถตั้งค่า Scoring Classification Grade ได้ โดยสามารถกำหนดช่วง Minimum Point (%) ของแต่ละ Grade ภายใต้

Classification ต่างๆ แยกตามประเภทลูกค้า (Individual / Juristic) เพื่อนำไปคำนวณ 4'CS ของผู้เข้าซื้อและผู้ค้าประกัน โดยคิดเปอร์เซ็นต์ตาม Scoring ที่คำนวณได้ทั้งหมดจากแต่ละ Classification

- Scoring Mapping Authorize PO การจับคู่ และกำหนดการให้คะแนนตามเงื่อนไขที่กำหนด เพื่อที่ระบบจะสร้าง PO กันที่เข้าเงื่อนไขทั้งหมด โดยไม่ต้องรอการ Approve จาก Underwriter


SCORING ITEM

Scoring Item List

	Item	Weight	Score	Modified
▼ Individual				
▼ Capacities - 24.70 %				
	Net Income	20.00	4.94	TL0019
	Approval Ratio	40.00	9.88	LL002
	Occupation	40.00	9.88	TL0019
▼ Characteristics - 25.30 %				
	Current Address	10.00	2.53	TL0002
	Year of Work	10.00	2.53	TL0002

ตัวอย่าง หน้าจอการให้คะแนนของตัวแปรต่างๆ

Customer Type ☒ All
Classification ☒ All

Scoring Classification Grade List

	Grade ▲	Minimum Point (%)	Modified By	Modified
▼ Individual				
▼ Capacities				
	A	80.00	TL001988	07/03/201
	B	69.00	TL001988	07/03/201
	C	49.00	TL001988	11/04/201
	D	0.00	TL001988	11/04/201

ตัวอย่าง หน้าจอกำหนดช่วง Minimum Point (%) ของแต่ละ Grade

ACCOUNTING

24 Payment

ฟังก์ชันการจ่ายเงินให้กับดีลเลอร์ เช่น จ่ายค่ารถ, ค่าประกัน, ค่าคอมมิชชั่น เป็นต้น

- รองรับการจ่ายในรูปแบบเช็ค และการโอนเงินไปยังธนาคาร
- รองรับการออกเอกสารหนังสือรับรองการหักภาษี ณ ที่จ่าย
- รองรับการออกใบสำคัญจ่าย
- รองรับการบันทึกรับใบกำกับภาษีที่ได้รับจากดีลเลอร์
- รองรับการบันทึกรับใบเสร็จรับเงินที่ได้รับจากดีลเลอร์
- รองรับการบันทึกการนำส่งภาษีสรรพากร VAT Submission พร้อมกับการออกรายงานภาษีซื้อ
- รองรับการติดตามการติดตามเอกสารใบกำกับภาษี และใบเสร็จรับเงินที่ค้างรับของดีลเลอร์ ทางอีเมล และ แอปพลิเคชัน

25 Receive

ฟังก์ชันการรับเงินรายการค่าใช้จ่ายอันเกิดจากสัญญา เช่น Subsidy, เงินดาวน์, ค่างวดล่วงหน้า เป็นต้น

- รองรับการทำรับเงินรายการแบบปกติ หรือทำ Net Receive ซึ่งสามารถแบ่งรับรายการได้ (Partial Receive)
- รองรับการบันทึกรับรายการภาษีหัก ณ ที่จ่ายที่ได้รับจากผู้จ่ายได้ โดยสามารถรับเต็มจำนวน หรือรับหลายครั้ง (Partial) ได้
- รองรับการติดตามการติดตามเอกสารหนังสือรับรองการหักภาษี ณ ที่จ่ายที่ค้างรับของดีลเลอร์ ทางอีเมล และ แอปพลิเคชัน

26 Invoice / Credit Note / Debit Note

ฟังก์ชันการตั้งหนี้ / ลดหนี้ / เพิ่มหนี้ และออกเอกสารต่างๆ เช่น ใบแจ้งหนี้, ใบกำกับภาษี, ใบลดหนี้, ใบเพิ่มหนี้ รวมถึงรองรับการออกเอกสารใบแจ้งหนี้ที่รวมค่าใช้จ่ายของหลายๆ สัญญาเพื่อเรียกเก็บเงินจากผู้จ่ายเงินเพียงคนเดียว (Group Invoice)

27 GL Module

ฟังก์ชันการจัดการข้อมูลการลงบัญชีแยกแยะตามประเภท

- การตั้งค่า และ จัดคู่มือรายการบัญชีตามประเภท (GL Model / Mapping)
- ตรวจสอบรายการบัญชี GL Voucher
- ระบบรองรับการ Generate GL Transaction ไปยังระบบบัญชี

28 รายงาน

ฟังก์ชันรายงาน ออกแบบเป็น Overall Power Search Report ผู้ใช้งานสามารถเลือกคอลัมน์ข้อมูลในการออกรายงานได้ตามที่ต้องการ โดยคอลัมน์ หัวข้อรายการต่างๆ จะแสดงผลตามสิทธิ์ของผู้ใช้งาน และรายงานทั้งหมดสามารถ Export ออกไปเป็น Excel Format ได้

ตัวอย่าง หน้าจอ Power Search Report

	A	B	C	D	E	F	G
1	Application Date	Application No.	Balloon	Car Model	Car Version	Car model Year	Car Price
2	10/05/2016	201A1605000002					
3	10/05/2016	201A1605000003					
4	19/04/2016	201A1604000008	336,448.60	ACCORD	2.0 E	2009	1,121,495.
5	19/04/2016	201A1604000009	361,682.24	ACCORD	2.0 EA	2008	1,205,607.
6	22/04/2016	201A1604000010	339,252.34	ACCORD	2.0 EA	2008	1,130,841.
7	25/04/2016	201A1604000011	311,214.95	ACCORD	2.0 EA	2008	1,037,383.
8	25/04/2016	201A1604000012	282,933.64	ACCORD	2.0 EA	2008	943,111.
9	25/04/2016	201A1604000013	360,000.00	ACCORD	2.0 EA	2008	1,200,000.
10	03/05/2016	201A1605000001	467,289.72	ACCORD	2.0 E	2009	1,121,495.
11	16/05/2016	201A1605000004	0.00	ACCORD	2.0 E	2009	911,214.
12	16/05/2016	201A1605000005	0.00	ACCORD	2.0 E	2009	911,214.
13	16/05/2016	201A1605000006	0.00	ACCORD	2.0 E	2009	911,214.
14	16/05/2016	201A1605000007	0.00	ACCORD	2.0 E	2009	900,000.
15	18/05/2016	201A1605000008	0.00	ACCORD	2.0 E	2009	4,672,897.
16	18/05/2016	201A1605000009	0.00	ACCORD	2.0 E	2009	1,121,495.

ตัวอย่างรายงานแสดงผลตามเงื่อนไขที่เลือก Power Search Report