

## บทที่ 5

### การสรุปผลการศึกษา และข้อเสนอแนะ

#### การสรุปผลการศึกษา

การศึกษาในครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านบริการอินเทอร์เน็ต ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดลำปาง ประโยชน์ที่จะได้รับจากงานวิจัย คือ เพื่อให้ทราบถึงความเป็นไปได้ในการลงทุน ธุรกิจร้านบริการอินเทอร์เน็ต ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดลำปาง และเพื่อเป็นข้อมูลเบื้องต้นสำหรับผู้ที่จะสนใจจะลงทุน ธุรกิจร้านบริการอินเทอร์เน็ต ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดลำปาง กลุ่มตัวอย่างของการวิจัยครั้งนี้ ได้แก่ กลุ่มบุคคลที่ใช้บริการอินเทอร์เน็ตในเขตเทศบาล อำเภอเมือง จังหวัดลำปาง จำนวน 150 ราย เก็บข้อมูลโดยใช้แบบสอบถาม และข้อมูลอีกส่วนจะมาจากการสัมภาษณ์เจ้าของร้านบริการอินเทอร์เน็ต จำนวน 5 ราย จากจำนวน 25 ราย โดยจะมีการสัมภาษณ์แบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม คือกลุ่มที่มีจำนวนเครื่องน้อยกว่า 20 เครื่อง จำนวน 3 ร้าน จากจำนวน 17 ร้าน และกลุ่มที่มีจำนวนเครื่องเกิน 20 เครื่อง จำนวน 2 ร้าน จากจำนวน 8 ร้าน การเลือกตัวอย่างในการวิจัยครั้งนี้จะเป็นการเลือกตัวอย่างแบบเจาะจง ซึ่งข้อมูลจากแบบสอบถามจะนำมาทำการวิเคราะห์โดยใช้ SPSS โดยใช้ค่าสถิติร้อยละ ความถี่ เครื่องมือที่ใช้ในการวิเคราะห์ความเป็นไปได้จะใช้เครื่องมือทางการเงิน คือ ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period หรือ PB) มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value หรือ NPV) และอัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (Internal Rate of Return หรือ IRR) ซึ่งจากการวิจัยให้ผลสรุปดังนี้

1. ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period หรือ PB) ของการลงทุนร้านอินเทอร์เน็ตจากเงินลงทุนจำนวน 755,890 บาท จะมีระยะเวลาคืนทุน 1 ปี 333 วัน ซึ่งถือเป็นโครงการที่มีระยะเวลาคืนทุนสั้น

2. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value หรือ NPV) จากการคำนวณที่อัตราคิดลดร้อยละ 10 ซึ่งเป็นผลตอบแทนขั้นต่ำที่ต้องการตามสมมติฐานการลงทุน พบว่ามูลค่าปัจจุบันสุทธิ เมื่อสิ้นสุดโครงการมีค่าเท่ากับ 668,070 บาท มีค่าเป็นบวกแสดงถึงอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนสูงกว่าอัตราคิดลด

3. อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (Internal Rate of Return หรือ IRR) พบว่า อัตราผลตอบแทนภายในโครงการมีค่าอยู่ที่ร้อยละ 40.2 ซึ่งสูงกว่าอัตราผลตอบแทนขั้นต่ำที่ต้องการตามสมมติฐานการลงทุน คือ อัตราร้อยละ 10

ซึ่งผลจากเครื่องมือทางการเงินทั้ง 3 เครื่องมือแสดงผลว่า มีความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านบริการอินเทอร์เน็ตในเขตอำเภอเมือง จ.ลำปาง

## ผลจากการศึกษา

### ส่วนที่ 1 ข้อมูลของผู้ตอบแบบสอบถาม

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่ตอบแบบสอบถาม เป็นเพศหญิงมากกว่าเพศชาย ส่วนใหญ่จะมีอายุตั้งแต่ 16-25 ปี สถานภาพโสด ระดับการศึกษาจะอยู่ในมัธยมศึกษาหรือเทียบเท่า (ปวช.) ประกอบอาชีพนักเรียน, นักศึกษา และรายได้เฉลี่ยต่อเดือนจะต่ำกว่า 5,000 บาท และมีประสบการณ์การใช้อินเทอร์เน็ต 3 ปีขึ้นไป จากข้อมูลที่ได้จากการตอบแบบสอบถามนี้จะตรงกับข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์คือลูกค้าส่วนใหญ่ที่จะเป็นกลุ่มของนักเรียนและนักศึกษา

### ส่วนที่ 2 พฤติกรรมการใช้บริการร้านอินเทอร์เน็ต

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่จะใช้งานร้านอินเทอร์เน็ตข้อมูลเกี่ยวกับช่วงวันและเวลาที่ผู้ตอบแบบสอบถามใช้บริการร้านอินเทอร์เน็ต โดยส่วนใหญ่จะใช้บริการร้านอินเทอร์เน็ตในวันธรรมดา (จันทร์-ศุกร์) ช่วงเวลา 16.01-20.00 น. มีสัดส่วนร้อยละ 23.8 รองลงมาคือวันหยุดสุดสัปดาห์ (เสาร์-อาทิตย์) ช่วงเวลา 16.01-20.00 น. มีสัดส่วนร้อยละ 21.1 แต่เมื่อเปรียบเทียบสัดส่วนการใช้บริการร้านอินเทอร์เน็ตระหว่างในวันหยุดสุดสัปดาห์ (เสาร์-อาทิตย์) กับในวันธรรมดา (จันทร์-ศุกร์) จะพบว่าสัดส่วนของการใช้บริการร้านอินเทอร์เน็ตในวันหยุดสุดสัปดาห์ (เสาร์-อาทิตย์) มีมากกว่าในวันธรรมดา (จันทร์-ศุกร์) โดยการใช้บริการเฉลี่ยครั้งละ 1-2 ชั่วโมง มีค่าใช้จ่ายสำหรับการเล่น 16-30 บาทต่อครั้ง และเฉลี่ยหนึ่งสัปดาห์จะใช้บริการ 2-4 ครั้ง โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อความบันเทิงเป็นส่วนใหญ่ ส่วนมากจะใช้บริการ WWW.

จากข้อมูลดังกล่าวจะตรงกับข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ แต่ที่ค่าเฉลี่ยของการเล่นในร้านจะมากในช่วง 12.01 - 16.00 น. ในขณะที่ข้อมูลการตอบแบบสอบถามกลับเป็นช่วงเวลาที่มิใช่ผู้ตอบมากเป็นช่วงเวลาอันดับที่ 2 เนื่องจากในช่วงเวลาก่อน 16.00 น.จะเป็นช่วงที่คนเริ่มจะทยอย

เข้ามาใช้บริการในร้านแต่ช่วงเวลา 16.00 – 20.00 น. นั้นเป็นช่วงที่มีคนเล่นมากที่สุด แต่พอหลังจาก 18.00 น. คนจะเริ่ม ๆ ลดน้อยลงจึงทำให้ค่าเฉลี่ยจำนวนเครื่องที่มีผู้ใช้ต่อชั่วโมงในช่วงเวลาที่ใช้ในการคำนวณรายได้จึงมีความแตกต่างกัน

**ส่วนที่ 3 ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการร้านอินเทอร์เน็ตของผู้ตอบแบบสอบถาม และ ส่วนประสมทางการตลาด**

#### **ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการร้านอินเทอร์เน็ต**

จากแบบสอบถามพบว่าปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการมากเป็นอันดับหนึ่ง คือปัจจัยด้านเครื่องมือและบริการ คิดเป็นร้อยละ 31.3 อันดับสอง คือ ปัจจัยด้านราคา ร้อยละ 24.3 อันดับสาม คือ ปัจจัยด้านสถานที่ ร้อยละ 21.6 อันดับสี่ คือ ปัจจัยด้านบุคคล ร้อยละ 13.7

#### **ส่วนประสมทางการตลาด**

1. ผลិតภัณฑ์ จำนวนเครื่องคอมพิวเตอร์ที่ให้บริการในร้านอินเทอร์เน็ตมีผลต่อการตัดสินใจการเลือกใช้บริการร้านอินเทอร์เน็ตของผู้ตอบแบบสอบถามเป็นส่วนใหญ่ ร้อยละ 80 โดยจำนวนเครื่องคอมพิวเตอร์ที่เหมาะสมในการให้บริการของร้านอินเทอร์เน็ตในเขตอำเภอเมืองจังหวัดลำปาง เป็นอันดับหนึ่ง คือ 21-30 เครื่อง ร้อยละ 32.7 และ อันดับสองคือ 31-40 เครื่อง ร้อยละ 30.7 อันดับที่สาม คือ 11-20 เครื่อง ร้อยละ 21.3 นอกจากนี้ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่คิดว่าทางร้านควรมีบริการเสริม คือ รับพิมพ์งาน ร้อยละ 67.4

2. ราคา จากแบบสอบถามพบว่าราคาที่เหมาะสมสำหรับการให้บริการอินเทอร์เน็ต คือ ระดับราคา 10-15 บาทต่อชั่วโมง มีอัตราส่วนร้อยละ 88 ซึ่งเป็นจำนวนที่ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เลือก

3. การจัดจำหน่าย สถานที่ที่เหมาะสมในการตั้งร้านบริการอินเทอร์เน็ตนั้นควรอยู่บริเวณใกล้แหล่งชุมชน อัตราส่วนร้อยละ 37.3 บริเวณใกล้สถานศึกษา อัตราส่วนร้อยละ 30 บริการอินเทอร์เน็ตบริเวณสถานที่พักอาศัย อัตราส่วนร้อยละ 26 นอกจากนี้ผู้ตอบแบบสอบถามยังคิดว่าสภาพแวดล้อมของร้านอินเทอร์เน็ตนั้นควรจะมีติดแอร์ อัตราส่วนร้อยละ 36 มีห้องน้ำให้บริการ อัตราส่วนร้อยละ 32.7 และต้องมีสถานที่จอดรถ อัตราส่วนร้อยละ 29.6

4. การส่งเสริมการตลาด ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่สนใจการลดราคาค่าชั่วโมง เป็นอันดับหนึ่ง อัตราส่วนร้อยละ 69.3 อันดับที่สองคือ สะสมชั่วโมงเพื่อใช้บริการฟรี อัตราส่วนร้อยละ 24 อันดับที่สามคือ บริการเครื่องพิมพ์ อัตราส่วนร้อยละ 6.7 ส่วนสื่อที่ทำให้ผู้ตอบแบบสอบถามรู้จักร้านอินเทอร์เน็ตมากที่สุด คือ เพื่อน/คนรู้จักแนะนำ อัตราส่วนร้อยละ 83.3

## อภิปรายผลการศึกษา

ธุรกิจร้านบริการอินเทอร์เน็ตเป็นธุรกิจที่น่าสนใจสำหรับการลงทุน เนื่องจากการสำรวจตัวอย่างแล้วพบว่า กลุ่มตัวอย่างร้อยละ 64 ของจำนวนทั้งหมด จะใช้บริการร้านอินเทอร์เน็ตเป็นสถานที่ ๆ ใช้บริการอินเทอร์เน็ตเป็นส่วนใหญ่ และปัจจุบันอินเทอร์เน็ตก็ยังมีความจำเป็นสำหรับกลุ่มบุคคลหลาย ๆ กลุ่มมากยิ่งขึ้น ดังนั้นจึงสามารถกำหนดรูปแบบธุรกิจที่เหมาะสมสำหรับโครงการนี้ได้ดังนี้

1. ลูกค้าเป้าหมายหลักของธุรกิจ คือ กลุ่มนักเรียนและนักศึกษา ซึ่งเป็นผู้ตอบแบบสอบถามเป็นส่วนใหญ่ถึงร้อยละ 93.3
2. ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกร้านอินเทอร์เน็ต มากที่สุดคือ ปัจจัยด้านเครื่องมือและบริการ ดังนั้น นโยบายของทางร้านจึงควรลงทุนกับเรื่องเครื่องมือและบริการมากที่สุดซึ่งในโครงการครั้งนี้จะใช้ การเชื่อมต่อโดยใช้ระบบ ISDN และเครื่องคอมพิวเตอร์ที่มีประสิทธิภาพ คือ INTEL PENTIUM 4 โดยจะมีการอัปเกรดเครื่องคอมพิวเตอร์ในปีที่ 3 เพื่อคงประสิทธิภาพเอาไว้ นอกจากนี้ปัจจัยที่มีผลอื่น ๆ เช่น ด้านราคา ก็ควรมีการจัดให้มีการเหมาะสมกับแต่ละสถานที่ ด้านสถานที่ก็ควรมีการเลือกสถานที่ ๆ เหมาะสมซึ่งควรเป็นแหล่งชุมชนและสถานศึกษา ด้านบุคลากรก็มีส่วนสำคัญในการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า ดังนั้นธุรกิจจึงควรให้ความสำคัญด้วย
3. ผลិតภัณฑ์ ร้านอินเทอร์เน็ตนอกจากจะมีบริการอินเทอร์เน็ตแล้วก็ควรจะมีบริการอื่น ๆ เพื่อเพิ่มความหลากหลายและเพิ่มรายได้ให้กับธุรกิจ นอกจากนี้ก็ควรจะมีบริการเกมส์ด้วย ดังนั้นโครงการนี้จึงมีการให้บริการเกมส์ และรับพิมพ์งานรวมถึงจำหน่ายขนมและเครื่องดื่ม เป็นบริการเสริม โดยกำหนดให้มีเครื่องคอมพิวเตอร์ในโครงการ 20 เครื่องเนื่องจากหากมีจำนวนเครื่องจำนวนมากก็จะส่งผลกับประสิทธิภาพความเร็วของการใช้อินเทอร์เน็ต
4. ราคา ควรจัดให้มีราคาที่เหมาะสมกับการใช้ เช่น ควรจัดให้มีการคิดเป็นนาฬิกาตามการใช้ เป็นต้น ดังนั้นราคาในการให้บริการจึงเป็นราคา 15 บาทซึ่งเป็นราคาที่มีความเหมาะสมกับประสิทธิภาพและท้องตลาด
5. การจัดจำหน่าย ควรจะเลือกที่ ๆ เป็นแหล่งชุมชนและใกล้สถานศึกษา ดังนั้นโครงการนี้จึงเลือกสถานที่ตั้ง คือ บริเวณตลาดโชคชัยตรงหน้าโรงเรียนอนุบาลวิทยาลักษณ์เป็นสถานที่ตั้ง นอกจากนี้ยังควรจัดให้ร้านมีสถานที่จอดรถให้เพียงพอ และมีห้องน้ำบริการ ควรเปิด

บริการเป็นแบบห้องแอร์ ซึ่งในโครงการนี้ก็มีการคำนึงถึงเรื่องบริการดังกล่าวจึงเลือกสถานที่ ๆ มีที่สามารถจอดรถได้บริเวณหน้าร้านและจัดบริการเป็นแบบห้องแอร์ และมีห้องน้ำบริการด้วย

6. การส่งเสริมการตลาด จะจัดให้มีการลดราคาชั่วโมงเพื่อเป็นการกระตุ้นยอดขายของช่วงเวลาที่ผู้ใช้บริการน้อย และรักษากลุ่มลูกค้าด้วยการให้สะสมชั่วโมง การขยายตลาดสู่กลุ่มลูกค้าใหม่คือ จะใช้กลุ่มลูกค้าเก่าเป็นผู้ประชาสัมพันธ์ให้

7. การจัดการร้าน จำนวนพนักงานขั้นต่ำที่ทางร้านควรมีคือ 2 คน แต่อาจเกิดปัญหาคนมาใช้บริการมากในช่วงเวลาเลิกเรียนทำให้อาจควบคุมได้ไม่ทั่วถึง ดังนั้นจึงกำหนดให้โครงการนี้มีพนักงาน ผู้จัดการ 1 คนและพนักงาน 2 คนเพื่อแก้ปัญหาดังกล่าว นอกจากนี้โครงการนี้ยังใช้การควบคุมด้วยการใช้คอมพิวเตอร์เพื่อควบคุมทางด้านรายรับสำหรับการใช้บริการด้วย

8. ด้านการเงิน สำหรับโครงการนี้เมื่อพิจารณาความเป็นไปได้ของการลงทุนกรณีขอยกขายเป็นไปตามค่าเฉลี่ยของร้านอื่นแล้ว จะพบว่า ระยะเวลาคืนทุน (PB) ของการลงทุนร้านอินเทอร์เน็ตที่จำนวนเงิน 755,890 บาท จะมีระยะเวลาคืนทุน 1 ปี 333 วัน ซึ่งถือว่าเป็นโครงการที่มีระยะเวลาคืนทุนสั้น ส่วนด้านมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) ที่ใช้อัตราคิดลดร้อยละ 10 ซึ่งเป็นอัตราผลตอบแทนขั้นต่ำที่ต้องการตามสมมติฐานในการลงทุนมาคำนวณแล้วพบว่ามูลค่าปัจจุบันสุทธิ เมื่อสิ้นสุดโครงการมีค่าเท่ากับ 668,070 บาท ซึ่งมีค่าเป็นบวก แสดงว่าอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนสูงกว่าอัตราคิดลด และเมื่อวิเคราะห์ด้านอัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (Internal Rate of Return หรือ IRR) พบว่า อัตราผลตอบแทนภายในโครงการอยู่ที่อัตราร้อยละ 40.2 ซึ่งสูงกว่าอัตราผลตอบแทนขั้นต่ำที่ต้องการ คืออัตราร้อยละ 10 ดังนั้นเมื่อพิจารณาทั้ง 3 เครื่องมือให้ผลที่ตรงกันคือโครงการนี้เป็นโครงการที่น่าลงทุนโครงการหนึ่ง

#### ข้อค้นพบ

1. กลุ่มผู้ใช้บริการร้านอินเทอร์เน็ตที่มีอายุมากกว่า 25 ปี พบว่ามีจำนวนน้อยมากเพียงร้อยละ 4 เท่านั้นและอายุ 36 ปีขึ้นไปไม่พบมาใช้บริการ นอกจากนี้ผู้ที่สมรสแล้วก็มาใช้บริการเพียงร้อยละ 2.7 การศึกษาสำหรับผู้มาใช้บริการพบว่าการศึกษาต่ำกว่ามัธยมศึกษาเพียงร้อยละ 4 และสูงกว่าระดับปริญญาโท เพียงร้อยละ 0.7 เท่านั้น ในส่วนอาชีพของผู้ที่มาใช้บริการน้อยคือ ข้าราชการและพนักงานรัฐวิสาหกิจ มาใช้บริการเพียงร้อยละ 1.3 ส่วนอาชีพลูกจ้าง พนักงานบริษัท และเจ้าของกิจการ ค้าขาย พบว่ามากรมาใช้บริการเท่ากันคือร้อยละ 2.7 ประสบการณ์ของผู้มาใช้บริการพบว่าน้อยกว่า 6 เดือนมีเพียงร้อยละ 2.7 เท่านั้น

2. ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการร้านอินเทอร์เน็ตน้อย คือปัจจัยด้านวัสดุสื่อสารและการส่งเสริมการตลาด คือ ร้อยละ 2.1 เท่านั้น

3. ด้านผลิตภัณฑ์ พบว่ามีผู้ตอบว่าจำนวนเครื่องคอมพิวเตอร์ที่เหมาะสมกับร้านอินเทอร์เน็ตคือ 5-10 เครื่อง และ มากกว่า 41 เครื่อง เป็นจำนวนน้อยเพียงร้อยละ 6.7 และ 8.7 เท่านั้น นอกจากนี้ผู้ตอบแบบสอบถามที่คิดว่าไม่ควรให้บริการอื่นเสริมในร้านมีเพียงร้อยละ 6 เท่านั้น และบริการเสริมด้านอื่นๆ ที่แนะนำคือ ถ่ายเอกสาร เข้าเล่มและโทรทางไกลต่างประเทศ ร้อยละ 1.4

4. ด้านราคา พบว่ามีผู้ตอบว่าราคาที่เหมาะสมสำหรับการให้บริการ คือ 21-25 บาท น้อยที่สุด เพียงร้อยละ 1.3 เท่านั้นและไม่พบว่ามีผู้ตอบว่าราคาที่เหมาะสมคือ ราคามากกว่า 30 บาท

5. ด้านการจัดจำหน่าย พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามเลือกสถานที่ ๆ เหมาะสมสำหรับการตั้งร้านอินเทอร์เน็ต คือ ใกล้สถานที่ทำงาน มีเพียงร้อยละ 10 เท่านั้น ทางด้านสภาพแวดล้อมมีผู้ตอบแบบสอบถามว่าสภาพแวดล้อมของร้านอินเทอร์เน็ตควรเป็นอื่น ๆ ซึ่งก็คือ ไม่ควรเป็นแหล่งมั่วสุมของวัยรุ่น ร้อยละ 1.7

6. ด้านการส่งเสริมการตลาด พบว่ามีผู้ตอบว่าสนใจโปรโมชั่นแบบบริการเครื่องคั่มฟรี เพียงร้อยละ 6.7 เท่านั้น และสื่อที่ทำให้รู้จักร้านพบว่า มีผู้ตอบว่ารู้จักร้านด้วยวิธีอื่น ๆ คือ พบร้านเอง เพียงร้อยละ 2.0 และใบปลิวแผ่นพับ เพียงร้อยละ 2.7 เท่านั้น

7. ผลของงานวิจัยมีความเห็นสอดคล้องที่กับงานวิจัยเรื่อง ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อผู้ใช้บริการในการเลือกใช้บริการร้านอินเทอร์เน็ต ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ของคุณรังสรรค์ สิทธิชัยโอภาส คือ กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นนักเรียนนักศึกษา มีระดับรายได้ต่ำกว่า 5,000 บาท มีประสบการณ์การใช้อินเทอร์เน็ตระหว่าง 1 ปี - 3 ปี โดยมาใช้บริการร้านอินเทอร์เน็ตเพื่อความบันเทิง และบริการอินเทอร์เน็ตที่ใช้ส่วนใหญ่คือ WWW มากกว่าด้านอื่นๆ และปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อลูกค้าส่วนใหญ่ในการเลือกใช้บริการร้านอินเทอร์เน็ต คือ ปัจจัยด้านเครื่องมือและบริการ

#### ข้อเสนอแนะ

1. เนื่องจากข้อจำกัดทางด้านเวลา เนื่องจากธุรกิจเกี่ยวกับอินเทอร์เน็ตยังเป็นธุรกิจที่ค่อนข้างจะมีการเปลี่ยนแปลงรวดเร็ว อย่างไรก็ตามผู้สนใจลงทุนธุรกิจร้านบริการอินเทอร์เน็ตสามารถนำผลการศึกษานี้ไปประยุกต์ใช้ให้เหมาะสมกับตลาดได้ แต่ผู้ประกอบการควรมีการศึกษาเพิ่มเติมในเรื่องต่าง ๆ ดังนี้

- ด้านเทคโนโลยี ผู้ประกอบการควรมีการติดตามและศึกษาเพิ่มเติม เรื่องลิขสิทธิ์โปรแกรมต่าง ๆ รวมถึงระบบการเชื่อม และอุปกรณ์ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับระบบเชื่อมต่อ เนื่องจากเป็นเทคโนโลยีที่มีการเปลี่ยนแปลง ซึ่งจะมีผลทำให้ต้นทุนและค่าใช้จ่ายของธุรกิจมีการเปลี่ยนแปลง

- ด้านกฎหมาย ผู้ประกอบการควรมีการศึกษาและติดตามถึงกฎหมายที่เกี่ยวข้องที่อาจมีการเปลี่ยนแปลง เช่น ทางกฎหมายทางด้านภาษีต่าง ๆ เนื่องจากปัจจุบันธุรกิจร้านอินเทอร์เน็ตยังคงค่อนข้างเป็นธุรกิจใหม่จึงอาจมีการเปลี่ยนแปลงในด้านกฎหมายที่ออกมาควบคุมมากขึ้น

- นอกจากนี้ผู้ประกอบการควรมีการศึกษาถึงสภาพแวดล้อมของตลาดที่จะใช้เป็นสถานที่ประกอบการจริงด้วย เพื่อนำมาปรับปรุงแผนการตลาดต่าง ๆ ให้มีความเหมาะสมกับสถานที่นั้น ๆ

- การศึกษาวิจัยครั้งต่อไปควรมีการขยายการศึกษาออกไปยังกลุ่มอื่น ๆ นอกจากผู้ใช้บริการในร้านอินเทอร์เน็ตอย่างเดียว เช่น ควรมีศึกษากระจายไปยังกลุ่มผู้ทำงาน เป็นต้น เพื่อจะได้ทราบถึงสาเหตุที่ไปใช้บริการร้านอินเทอร์เน็ตน้อย และนำข้อมูลไปปรับแผนการตลาดให้เหมาะสมกับกลุ่มนั้น ๆ เป็นการขยายตลาดสู่กลุ่มตลาดลูกค้าไปสู่กลุ่มใหม่เพิ่มขึ้น

2. ผู้ประกอบการควรให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านเครื่องมือและบริการจึงควรมีการลงทุนในส่วนนี้ให้มาก และไม่ควรถกแข่งขันกันด้านราคาเนื่องจากจะทำให้ระดับราคาการให้บริการลดต่ำลงเรื่อย ๆ ควรจะแข่งขันกันด้วยการใช้เทคโนโลยี และบริการที่ประทับใจ รวมถึงการส่งเสริมการขายในการแข่งขัน

3. ผู้ประกอบการควรมีการรวมตัวกัน เพื่อรักษาระดับราคา และเพื่ออำนาจในการต่อรองกับเจ้าของลิขสิทธิ์โปรแกรมต่าง ๆ ซึ่งในปัจจุบันมีชมรมผู้ประกอบการร้านอินเทอร์เน็ตแห่งประเทศไทยเกิดขึ้นแล้ว

#### ข้อจำกัดของงานวิจัย

1. ข้อจำกัดทางด้านเทคโนโลยี เนื่องจากธุรกิจร้านอินเทอร์เน็ตเป็นธุรกิจเกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีซึ่งมีความเปลี่ยนแปลงรวดเร็ว ซึ่งอาจส่งผลให้การลงทุนมีความแตกต่างกันออกไปในแต่ละช่วง ทำให้ผลของงานวิจัยในครั้งนี้อาจมีความแตกต่างจากงานวิจัยอื่น

2. ข้อจำกัดทางการแข่งขัน ปัจจุบันการแข่งขันทางด้านราคาการให้บริการของร้านอินเทอร์เน็ตในจังหวัดลำปางมีค่อนข้างสูง เนื่องจากปัจจุบันกลุ่มผู้ประกอบการร้าน

อินเทอร์เน็ตยังไม่สามารถรวมตัวกันได้ และมีการตัดราคาตัวเอง ซึ่งอาจทำให้ราคาอาจมีการเปลี่ยนแปลง ซึ่งอาจส่งผลให้รายได้เกิดความแตกต่างออกไป ในช่วงเวลาอื่น

3. ข้อจำกัดทางด้านลิขสิทธิ์ เนื่องจากในเครื่องคอมพิวเตอร์ที่ให้บริการในร้านอินเทอร์เน็ตนั้นต้องมีโปรแกรมการทำงานต่าง ๆ เช่น Windows เป็นต้น ดังนั้นจึงต้องมีส่วนเกี่ยวข้องกับการจ่ายค่าลิขสิทธิ์ ซึ่งจะมีความแตกต่างกันออกไปในแต่ละบริษัทและแต่ละโปรแกรม ทำให้การประมาณค่าลิขสิทธิ์ อาจมีความแตกต่างจากงานวิจัยครั้งนี้

4. ปัญหาทางด้านทัศนคติของผู้ปกครอง และการจัดระเบียบสังคม เนื่องจากผู้ปกครองบางส่วนยังคงมีทัศนคติว่าร้านอินเทอร์เน็ตเป็นแหล่งมอมเมาเยาวชน และทางรัฐบาลก็กำลังให้ความสนใจและกำลังออกกฎหมายควบคุมธุรกิจร้านบริการอินเทอร์เน็ต อาจทำให้มีกฎหมายเพื่อใช้ควบคุมธุรกิจร้านบริการอินเทอร์เน็ตมากขึ้น เช่น ควบคุมเวลาเปิดและปิดร้าน ทำให้ช่วงเวลาในการให้บริการน้อยลง ส่งผลให้รายได้ลดน้อยลง อาจทำให้มีผลของงานวิจัยที่แตกต่างจากงานวิจัยนี้

5. ปัญหาความเปลี่ยนแปลงของลูกค้าและบริการของทางโรงเรียน เนื่องจากปัจจุบันธุรกิจร้านอินเทอร์เน็ตกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นนักเรียน นักศึกษา ซึ่งมีความจำเป็นต้องใช้อินเทอร์เน็ต เพื่อศึกษาค้นคว้า แต่ปัจจุบันเครื่องคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ตยังคงมีไม่เพียงพอกับความต้องการใช้ แต่ในอนาคตก็มีแนวโน้มที่ทางสถานศึกษาจะเพิ่มบริการเกี่ยวกับอินเทอร์เน็ตเพิ่มมากขึ้น ซึ่งอาจทำให้พฤติกรรมของลูกค้ามีความเปลี่ยนแปลงไป ส่งผลให้รายได้ อาจมีการเปลี่ยนแปลงไปจากงานวิจัยนี้