

บทที่ 3

การประมูลบนเว็บไซต์อียเบย์และยาฮูเจแปน

ก่อนที่จะศึกษาเกี่ยวกับการประมูลบนเว็บไซต์อียเบย์ และยาฮูเจแปนนั้น จะกล่าวถึงประวัติ และความเป็นมา ตลอดจนข้อมูลทางสถิติต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับเว็บไซต์อียเบย์ และยาฮูเจแปน เพื่อให้มีความรู้ และความเข้าใจเกี่ยวกับการประมูลออนไลน์บนเว็บไซต์ทั้งสองมากยิ่งขึ้น

3.1 ประวัติ และความเป็นมาของเว็บไซต์อียเบย์

เว็บไซต์อียเบย์ (<http://www.ebay.com>) เป็นเว็บไซต์ที่ให้บริการประมูลออนไลน์ที่ใหญ่ที่สุดในโลก ซึ่งบริหารโดยบริษัท eBay Inc. เว็บไซต์อียเบย์นั้นมีการเริ่มต้นครั้งแรกเมื่อวันที่ 3 กันยายน ค.ศ. 1995 ที่เมืองซาน โฮเซ รัฐแคลิฟอร์เนีย (San Jose, California) โดยโปรแกรมเมอร์ชื่อว่าปิแอร์ โอมิดยาร์ (Pierre Omidyar) โดยในตอนแรกนั้นใช้ชื่อเว็บไซต์ว่า AuctionWeb ในขณะนั้นเว็บไซต์ยังเป็นสีขาวดำอยู่และเป็นเพียงส่วนหนึ่งของเว็บไซต์ของบริษัทเล็กๆ ชื่อ Echo Bay Technology Group ซึ่งเป็นบริษัทที่ให้บริการปรึกษาเกี่ยวกับเทคโนโลยีที่โอมิดยาร์เป็นเจ้าของ

สินค้าชิ้นแรกที่มีการประมูลคือเครื่องชี้เลเซอร์ (Laser Pointer) ที่ชำรุดใช้งานไม่ได้ด้วยราคา 14.83 เหรียญสหรัฐ ซึ่งทำให้โอมิดยาร์นั้นประหลาดใจมากจึงส่งอีเมลไปถามผู้ที่ชนะการประมูลว่า เขารู้หรือไม่ว่าเครื่องชี้เลเซอร์ชิ้นนั้นไม่สามารถใช้งานได้ ผู้ชนะการประมูลรายนั้นตอบกลับมว่าเขาเป็นนักสะสมเครื่องชี้เลเซอร์ที่ชำรุดแล้ว

ต่อมาในปีเดียวกันนั้นเอง โอมิดยาร์ได้เปิดกระดานสนทนาขึ้นเพื่อติดต่อแลกเปลี่ยนคำถาม และคำแนะนำระหว่างผู้ใช้ในขณะนั้น ซึ่งพัฒนามาเป็น eBay Community ในเวลาต่อมา

ในเดือนกุมภาพันธ์ปีต่อมาเขาก็ได้คิดค้นระบบการให้ทัศนคติ (Feedback Rating) ขึ้นเพื่อแก้ปัญหาเกี่ยวกับการประเมินความน่าเชื่อถือของสมาชิกเว็บแต่ละราย ซึ่งมีผู้ใช้งานมากเข้ามาสอบถาม แม้ว่าในระยะเริ่มแรกนี้การปรับปรุงพัฒนา AuctionWeb จะขึ้นอยู่กับโอมิดยาร์เป็นหลัก แต่ที่มาของฟังก์ชันสำคัญๆ นั้นได้มาจากข้อเสนอแนะจากผู้ใช้ เช่นจากอีเมล และความคิดเห็นที่ผู้ใช้ส่งเข้ามา ซึ่งเขาจะพิจารณาข้อเสนอแนะต่างๆ และนำข้อเสนอแนะเหล่านั้นมาแก้ไขปรับปรุงเว็บไซต์ให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น จึงอาจกล่าวได้ว่าได้ว่าอียเบย์เป็นธุรกิจที่ถูกพัฒนาขึ้นโดยตัวของผู้ใช้บริการเองเกือบทั้งหมด



รูปที่ 3.1 บริษัท eBay Inc.

ต่อมาในปี 1997 โอมิดยาร์ได้จดทะเบียน AuctionWeb ในนามของ eBay.com อย่างเป็นทางการ โดยในตอนแรกเขาตั้งใจจะใช้ชื่อ EchoBay.com ตามชื่อบริษัทของเขา แต่ปรากฏว่าชื่อนั้นมีเจ้าของแล้ว จึงใช้ชื่อ eBay แทน และนั่นจึงเป็นที่มาของธุรกิจออนไลน์อันมีมูลค่ามหาศาลในปัจจุบัน ในปีนี้อีเบย์เริ่มขยายและมองหาผู้บริหารที่มีความสามารถมาควบคุมดูแลด้านธุรกิจของบริษัท การเปลี่ยนแปลงจากการเป็นเว็บไซต์ทดลองมาเป็นบริษัทอย่างเป็นทางการ ทำให้อีเบย์ต้องพบกับปัญหาหลายประการจากการเติบโตอย่างรวดเร็ว ตัวอย่างเช่น มีข้อมูลมากเกินไปบนเครื่องแม่ข่าย (Server) ซึ่งเกิดจากการเข้ามาประกาศขายสินค้าที่มากขึ้นทุกวัน ทำให้ต้องแก้ปัญหาเฉพาะหน้าด้วยการตัดสินใจขึ้นค่าธรรมเนียมประกาศขายสินค้ากว่าเท่าตัวจาก 10 เซ็นต์ เป็น 25 เซ็นต์ พร้อมกับห้ามประกาศขายสินค้าเกิน 10,000 ชิ้นต่อวัน ซึ่งแทนที่จะทำให้ผู้ใช้บริการประกาศขายของน้อยลง ลูกค้ายของอีเบย์กลับยินดีจ่ายเงินเพิ่ม และยอมตื่นเช้าขึ้นเพื่อแย่งกันแสดงสินค้าขึ้นขายก่อนคู่แข่ง นั่นเป็นจุดเริ่มต้นแห่งความสำเร็จของอีเบย์จวบจนกระทั่งปัจจุบัน

ถึงแม้ว่าจะมีเว็บไซต์อื่นๆ เปิดขึ้นมาแข่งขันกับอีเบย์แต่ที่ไม่มีเว็บไซต์ใดเลยที่สามารถแข่งขันกับอีเบย์ได้ แม้แต่ยาฮู (Yahoo!) ที่เริ่มต้นให้บริการประมูลออนไลน์ในปี 1997 ยังต้องปิดตัว

ลงในวันที่ 12 มิถุนายนปี 2007 เพราะว่าไม่ประสบความสำเร็จ นอกจากนั้นยังมีเว็บไซต์อื่นๆ ดังแสดงในตารางที่ 3.1 (ข้อมูล ณ วันที่ 23 สิงหาคม พ.ศ.2550)

ตารางที่ 3.1 จำนวนสินค้าที่แสดงบนเว็บไซต์ที่ให้บริการประมูลออนไลน์

เว็บไซต์	จำนวนสินค้า (ชิ้น)	การเปลี่ยนแปลงจากวันที่ 22 สิงหาคม 2550 (ชิ้น/%)
eBay	11,618,844	-1526408/-13.14
Bidville	1,057,492	15774/1.49
eCrater	694,187	1606/0.23
uk.ebid.net	529,313	716/0.14
blujay	205,581	-1524/-0.74
tazbar	150,042	-128/-0.09
ePier	142,013	346/0.24
wagglepop	82,679	468/0.57
AuctionQuests	77,422	48/0.06
Bid-ALot	56,746	-875/-1.54
PlunderHere	44,469	169/0.38
HiBidder	33,323	-104/-0.31
Zolanta	20,129	14536/72.21
Overstock	18,120	-3822/-21.09
StuffPals	17,936	-189/-1.05
WeBidz	17,583	35/0.2

ที่มา: <http://www.powersellersunite.com>

จากตารางที่ 3.1 จะเห็นว่าอีเบย์นั้นได้รับความนิยมมากกว่าอันดับที่สองอย่าง Bidville มากถึง 11 เท่า

เมื่อพิจารณาปริมาณการเข้าใช้บริการเว็บไซต์อีเบย์จากประเทศต่างๆ จากตารางที่ 3.2 จะเห็นว่าผู้ให้บริการส่วนใหญ่เป็นชาวอเมริกันคิดเป็น 57.1% ของผู้ให้บริการทั้งหมด มากกว่าอันดับที่สองอย่างเปอร์โตริโกถึง 15 เท่า

ตารางที่ 3.2 ปริมาณการเข้าใช้บริการเว็บไซต์อียะจากประเทศต่างๆ

ประเทศ	ปริมาณการเข้าใช้บริการเว็บไซต์อียะ (%)
สหรัฐอเมริกา	57.1
เปอร์โตริโก	3.9
แคนาดา	3.0
สหราชอาณาจักร	2.9
ออสเตรเลีย	1.3
เยอรมนี	1.3
สาธารณรัฐโดมินิกัน	1.2
เม็กซิโก	1.1
ฟิลิปปินส์	1.1
ฝรั่งเศส	1.1
ชิลี	0.9
สิงคโปร์	0.8
ไทย	0.8
กรีซ	0.7
โปแลนด์	0.7
อื่นๆ	22.0

ที่มา: <http://www.alexa.com>

ในส่วนของประเทศของสินค้าที่มีการประมวลผลมากที่สุดแสดงดังตารางที่ 3.3 จะเห็นว่าสินค้า
 ที่ได้รับความนิยมมากที่สุด 3 อันดับแรก คือ ของสะสม เครื่องแต่งกาย และสินค้าที่ให้ความบันเทิง
 ตามลำดับ

Copyright © by Chiang Mai University
 All rights reserved

ตารางที่ 3.3 ประเภทของสินค้าที่มีการประมูลบนเว็บไซต์อีเบย์

ประเภทของสินค้า	จำนวนสินค้า (%)
ของสะสม	17
เครื่องแต่งกาย	11
สินค้าที่ให้ความบันเทิง	11
สินค้าเกี่ยวกับกีฬา	9
สินค้าตกแต่งบ้าน	8
เครื่องประดับและนาฬิกา	8
คอมพิวเตอร์และอิเล็กทรอนิกส์	7
ของเล่นและงานอดิเรก	7
หนังสือ	5
เครื่องแก้ว	3
งานศิลปะ	2
ตุ๊กตา	2
ของเก่า	2
เหรียญ	1
แสดมปี	1
เครื่องดนตรี	1
อื่นๆ	5

ที่มา: http://www.thebidfloor.com/ebay_statistics.htm

ในส่วนข้อมูลพื้นฐานของบริษัท eBay Inc. แสดงในตารางที่ 3.4

ตารางที่ 3.4 ข้อมูลพื้นฐานของบริษัท eBay Inc.

ชื่อบริษัท	eBay Inc.
รูปแบบธุรกิจ	Marketplaces Payments Communications
ตำแหน่งที่ตั้งของบริษัท	2145 Hamilton Avenue, San Jose, CA 95125 United States
ประเภทของอุตสาหกรรม	Marketplace & Communication Services
วันที่สิ้นสุดของปีงบประมาณ	31 ธันวาคม
วันที่ก่อตั้ง	3 กันยายน 1995
ตัวแทนของบริษัท	Margaret C. Whitman
จำนวนลูกจ้าง	13,200 คน (ข้อมูลเมื่อวันที่ 31 กรกฎาคม 2007)

ที่มา: <http://finapps.forbes.com/finapps/jsp/finance/compinfo/CIAtAGlance.jsp?tkr=ebay>

3.2 ประวัติการดำเนินธุรกิจของบริษัท eBay Inc.

การดำเนินธุรกิจของบริษัทสามารถแสดงได้โดยเรียงตามระยะเวลาดังนี้
กันยายน 1995 ก่อตั้งบริษัท

กุมภาพันธ์ 1996 นำระบบ Feedback มาใช้

กันยายน 1996 ครบรอบ 1 ปีของการก่อตั้งบริษัท โดยมียอดขาย 4.5 ล้านดอลลาร์สหรัฐ

กันยายน 1997 เปลี่ยนชื่อเว็บไซต์เป็น eBay.com

มกราคม 1998 แต่งตั้ง Margaret C. Whitman เป็นประธานบริหารของบริษัท

กุมภาพันธ์ 1998 คิดตั้ง Safe Harbor Program เพื่อป้องกันและปราบปรามการโกงในการติดต่อซื้อขาย

กันยายน 1998 จัดทะเบียนเป็นบริษัทมหาชน โดยกำหนดราคาขายหุ้นละ 1.97 ดอลลาร์สหรัฐ

เมษายน 1999 เริ่มต้นโครงการ Voice of the Customer

มิถุนายน 1999	เซิร์ฟเวอร์ของอีเบย์หยุดทำงานเป็นเวลาถึง 22 ชั่วโมงในวันที่ 10
สิงหาคม 1999	เพิ่มการให้บริการประมูลสินค้าในหมวดรถยนต์และอะไหล่
กรกฎาคม 2000	ชื่อ Half.com ซึ่งเป็นธุรกิจ e-commerce ที่ขายสินค้าในรูปแบบ fix-price
สิงหาคม 2000	เปิดตัว eBay University เพื่อให้บริการเรื่องการพัฒนาความรู้ความเข้าใจในการใช้งานอีเบย์มากขึ้น
สิงหาคม 2000	เพิ่มการให้บริการประมูลสินค้าในหมวดอสังหาริมทรัพย์
มกราคม 2001	เปิดใช้ฟังก์ชัน Buy It Now เป็นครั้งแรก
กรกฎาคม 2001	เปิดให้บริการ eBay Stores มีร้านค้ามาลงทะเบียนกว่า 30,000 รายในทันที
กรกฎาคม 2002	ชื่อหุ้นของ PayPal ซึ่งเป็นระบบจ่ายเงินทางอินเทอร์เน็ตเป็นมูลค่า 1.5 พันล้านเหรียญสหรัฐเพื่อใช้เป็นบริการจ่ายเงินหลักของอีเบย์และเว็บไซต์ในเครือ
มิถุนายน 2004	ชื่อหุ้นของเว็บประมูลในประเทศอินเดีย (http://www.banzee.com) เป็นมูลค่า 50 ล้านดอลลาร์สหรัฐเพื่อให้เป็นหนึ่งในเครือข่ายเว็บลูกทั่วโลกของอีเบย์
กันยายน 2004	ชื่อหุ้นจำนวน 3 ล้านหุ้น ในราคา 125,000 วอน หรือ 109 เหรียญสหรัฐต่อหุ้นจาก Internet Auction Co. เว็บประมูลซึ่งเป็นคู่แข่งหลักในเกาหลี
ธันวาคม 2004	เพิ่มฟังก์ชัน Want It Now เพื่อช่วยผู้ซื้อหาสินค้าที่ยังไม่มีวางขายด้วยการ Search สินค้าที่ประกาศขายใหม่บนอีเบย์ทุกชิ้น ทุกวันตลอดหกเดือนและแจ้งกลับทันทีที่พบของที่ต้องการ
ธันวาคม 2004	ชื่อธุรกิจ Rent.com มาในราคา 415 ล้านดอลลาร์สหรัฐ
มกราคม 2005	ประกาศเรื่องการขึ้นค่าบริการเป็นครั้งที่ห้าในรอบอายุห้าปี ซึ่งหากเป็นไปได้ตามที่ประกาศการขึ้นค่าบริการครั้งนี้จะเป็นครั้งที่รุนแรงที่สุดในประวัติศาสตร์อีเบย์
มกราคม 2005	วันที่ 19 ปรากฏการณ์ประหลาดเกิดขึ้นที่ตลาดหุ้น หลังจากอีเบย์ออกมาแถลงอย่างเป็นทางการว่าในไตรมาสแรกบริษัทสามารถทำยอดขายและกำไรได้สูงขึ้น 44% แต่มันกลับทำให้ราคาหุ้นของอีเบย์ตกลงถึง 19% ในวันรุ่งขึ้น เนื่องจากการเพิ่มขึ้น

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

ของยอดขายและกำไรที่ไม่มากเท่าที่นักลงทุนคาดหวัง หลายๆ คนพากันตั้งข้อสังเกตว่าอีเบย์อาจจะกำลังเข้าสู่ขาลง แต่อีเบย์กลับได้ตอบความตื่นตระหนกของนักลงทุนด้วยการตัดสินใจลงทุนเพิ่มขึ้นอีก \$300 ล้าน หรือ 50% สูงกว่าที่ตั้งไว้ในธุรกิจใหม่ๆ เช่น PayPal และเว็บอีเบย์ในประเทศจีน

กุมภาพันธ์ 2005

วันที่ 18 เป็นวันที่การประกาศขึ้นค่าบริการครั้งล่าสุดของอีเบย์มีผลบังคับใช้ ซึ่งทำให้สมาชิกไม่พอใจและพร้อมใจถอนตัวออกจากอีเบย์เป็นจำนวนมาก และพบว่าร้านค้า eBay Stores นั้นได้พร้อมใจกันปิดตัวลงถึง 7,000 ร้านในเพียงเวลา 5 สัปดาห์

กันยายน 2005

ซื้อบริษัท Skype ซึ่งเป็นบริษัทให้บริการโทรศัพท์ทางอินเทอร์เน็ตด้วยเงิน 2.8 พันล้านเหรียญสหรัฐ

ธันวาคม 2005

มีแนวคิดที่จะเปิดให้บริการประมูลสัตว์เลี้ยง แต่ว่าถูกต่อต้านอย่างรุนแรงจากองค์กรต่างๆ จึงต้องล้มเลิกโครงการ

พฤษภาคม 2006

จับมือเป็นพันธมิตรกับ Yahoo

สิงหาคม 2006

เป็นพันธมิตรกับ Google ในด้านการโฆษณา

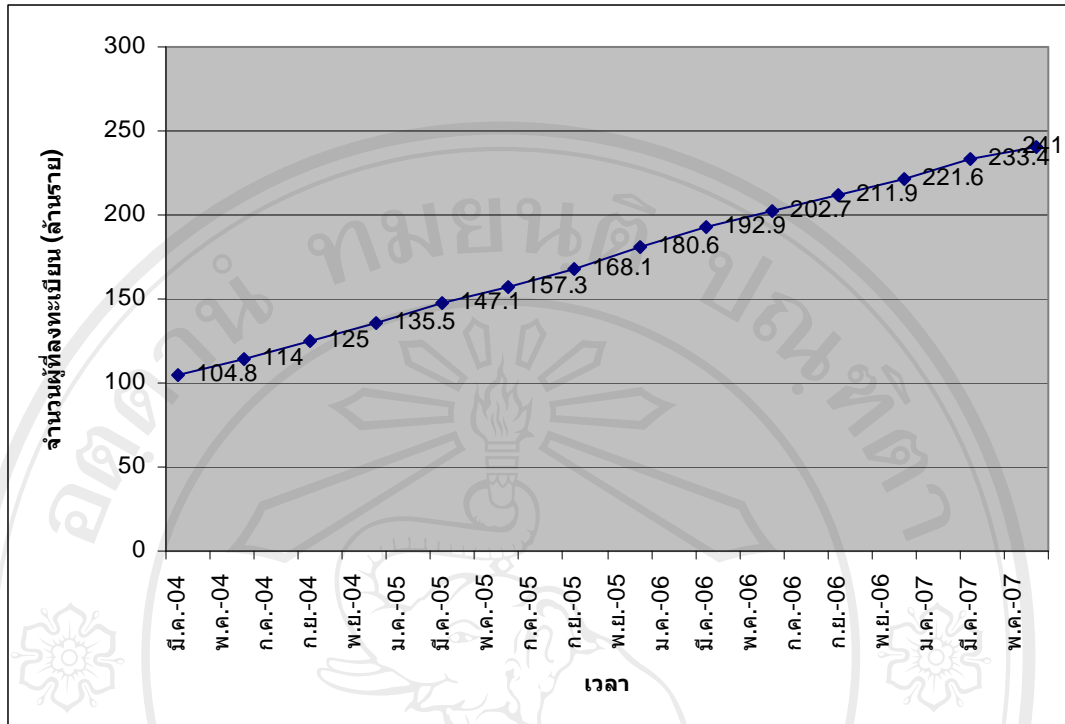
มิถุนายน 2007

ยกเลิกความร่วมมือในด้านการโฆษณาบน Google

3.3 ข้อมูลทางสถิติของเว็บไซต์อีเบย์ และบริษัท eBay Inc.

ในส่วนนี้จะแสดงค่าสถิติต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับเว็บไซต์ ตั้งแต่จำนวนสมาชิก จำนวนสินค้าที่มีการประมูล ตลอดจนข้อมูลทางการเงินของบริษัท

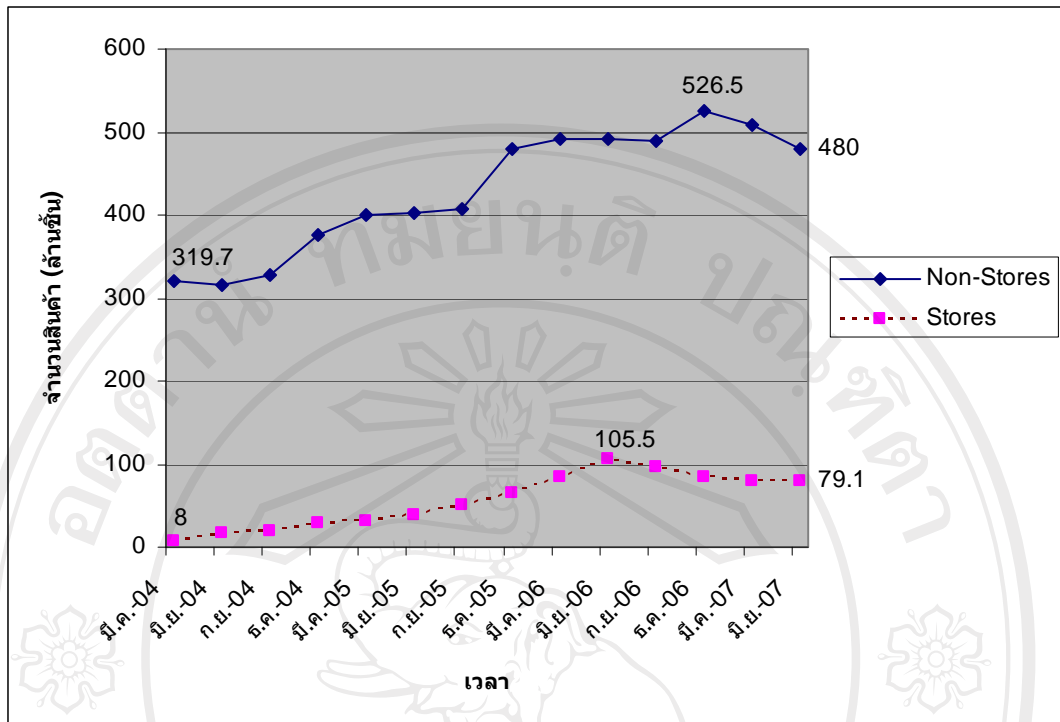
พิจารณาจำนวนผู้ลงทะเบียนใช้บริการตั้งแต่เดือน มีนาคมปี 2004 จนถึงเดือนมิถุนายนปี 2007 แสดงดังรูปที่ 3.2



รูปที่ 3.2 จำนวนผู้ลงทะเบียนใช้บริการ

จากรูปที่ 3.2 แสดงให้เห็นว่าจำนวนผู้ที่ลงทะเบียนหรือว่าเป็นสมาชิกเว็บไซต์อีเบย์นั้นมีแนวโน้มเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ และเพิ่มขึ้นอย่างสม่ำเสมอ โดยจาก 104.8 ล้านบาทในเดือนมีนาคมปี 2004 เพิ่มขึ้นเป็น 241 ล้านบาทในเดือนมิถุนายนของปี 2007

พิจารณาจำนวนสินค้าที่มีผู้นำมาประมูลโดยแยกออกเป็นผู้ขายที่เป็นร้านค้าและผู้ขายที่ไม่ได้เป็นร้านค้าตั้งแต่เดือนมีนาคมปี 2004 จนถึงเดือนมิถุนายนปี 2007 แสดงดังรูปที่ 3.3

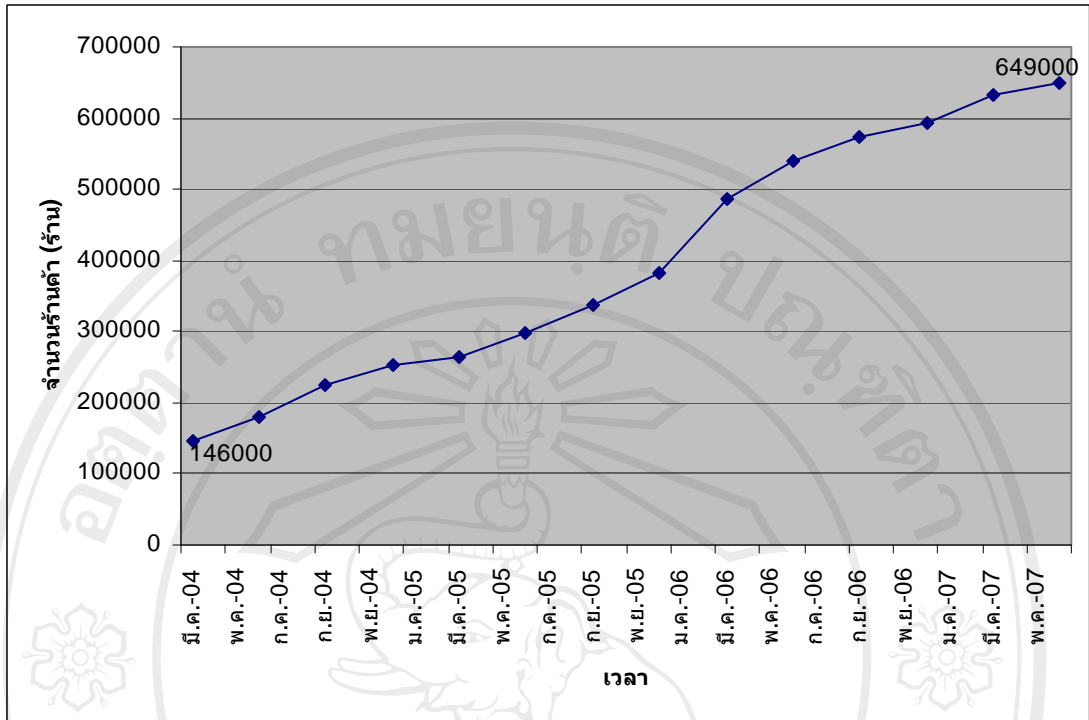


รูปที่ 3.3 จำนวนสินค้าที่มีผู้นำมาประมูล

จากรูปที่ 3.3 จะเห็นได้ว่าในส่วนของสินค้าที่ผู้ขายไม่ได้เป็นร้านค้า (Non-Stores) นั้นมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ในช่วงแรกจาก 319.7 ล้านบาทในเดือนมีนาคมปี 2004 เป็น 526.5 ล้านบาทในเดือนธันวาคมปี 2006 แต่หลังจากนั้นก็กลับมีแนวโน้มลดลงจนมีจำนวน 480 ล้านบาทในเดือนมิถุนายนปี 2007

สำหรับในส่วนของสินค้าที่ผู้ขายเป็นร้านค้า (Stores) นั้นมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ในช่วงแรกจาก 8 ล้านบาทในเดือนมีนาคมปี 2004 เป็น 105.5 ล้านบาทในเดือนมิถุนายนปี 2006 แต่หลังจากนั้นก็กลับมีแนวโน้มลดลงจนมีจำนวน 79.1 ล้านบาทในเดือนมิถุนายนปี 2007

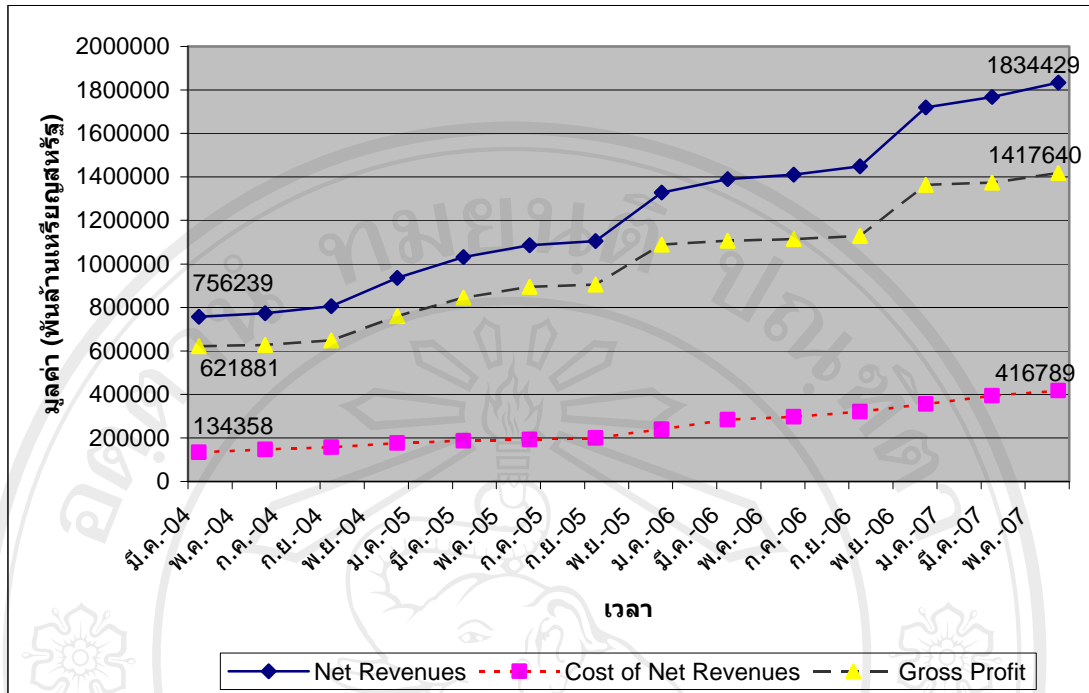
พิจารณาจำนวนร้านค้าที่ลงทะเบียนไว้กับเว็บไซต์ตั้งแต่เดือนมีนาคมปี 2004 จนถึงเดือนมิถุนายนปี 2007 แสดงดังรูปที่ 3.4



รูปที่ 3.4 จำนวนร้านค้าที่ลงทะเบียนไว้กับเว็บไซต์

จากรูปที่ 3.4 แสดงให้เห็นว่าจำนวนร้านค้าที่ลงทะเบียนไว้กับเว็บไซต์มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ จาก 146,000 ร้านในเดือนมีนาคมปี 2004 เป็น 649,000 ล้านชิ้นในเดือนมิถุนายนปี 2007 เมื่อเปรียบเทียบกับรูปที่ 3.3 จะสังเกตได้ว่าในช่วงหลังจากเดือนมิถุนายนปี 2006 นั้นจำนวนสินค้าที่ร้านค้านำมาประมวลขายนั้นลดลงสวนทางกับจำนวนร้านค้าที่เพิ่มขึ้น

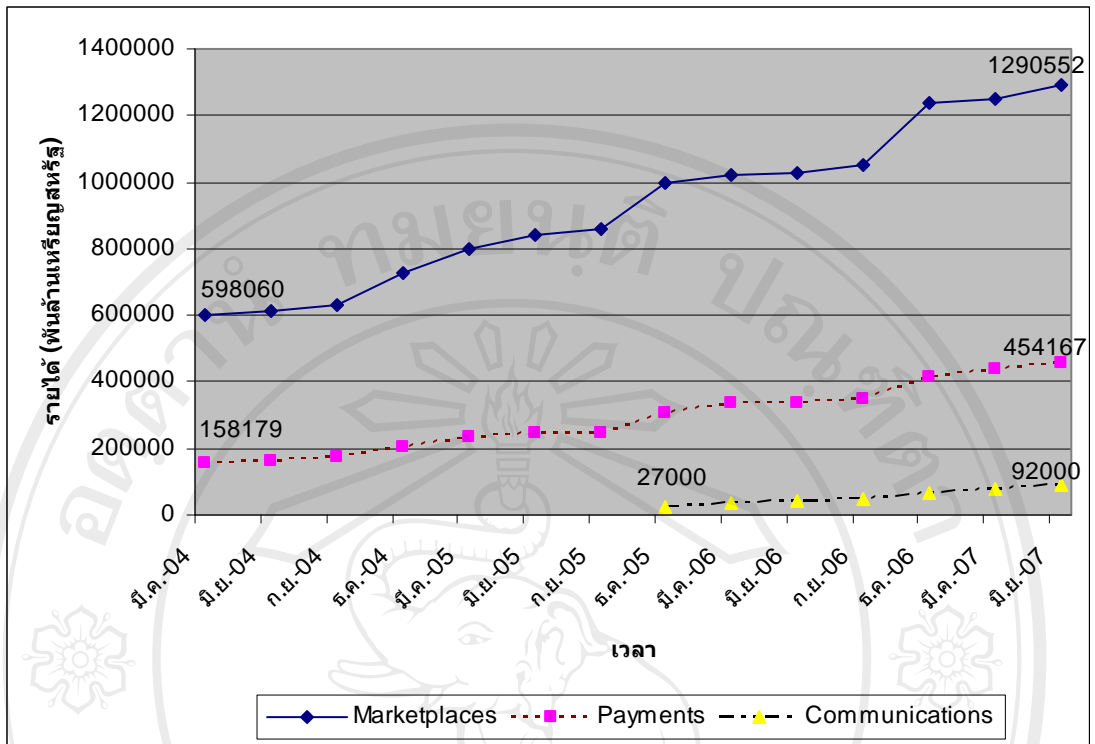
สำหรับข้อมูลทางการเงินของบริษัทตั้งแต่เดือนมีนาคมปี 2004 จนถึงเดือนมิถุนายนปี 2007 แสดงได้ดังรูปที่ 3.5 รูปที่ 3.6 และรูปที่ 3.7



รูปที่ 3.5 รายได้ ต้นทุน และกำไรของบริษัท

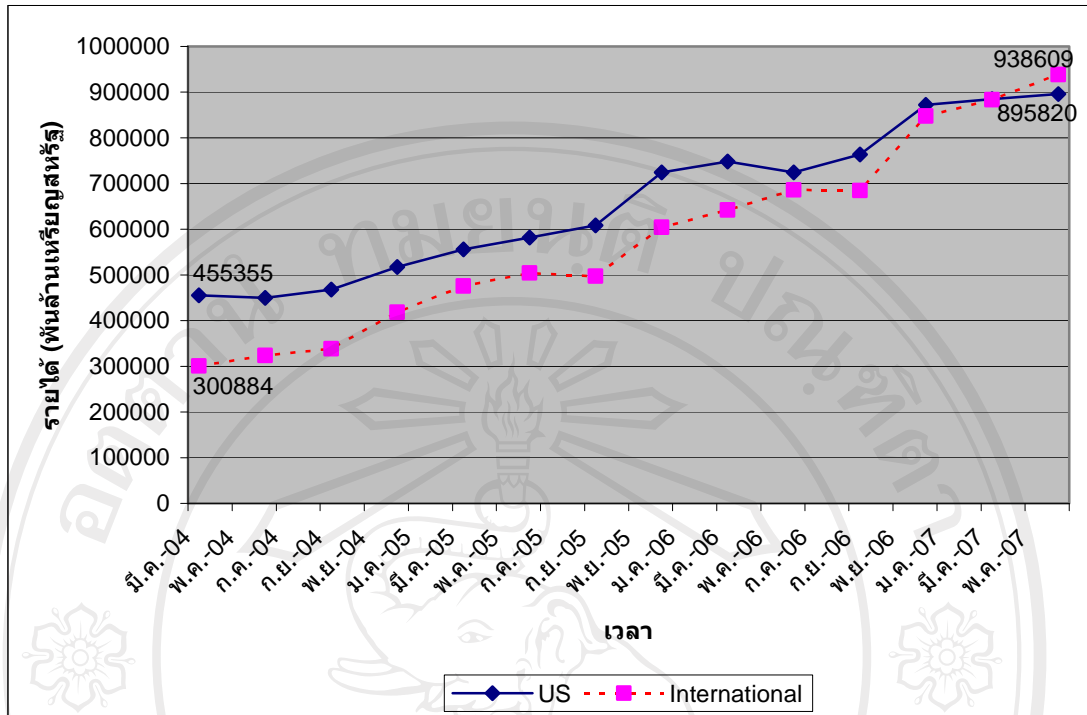
จากรูปที่ 3.5 แสดงให้เห็นว่าทั้งรายได้ (Net Revenues) ต้นทุน (Cost of Net Revenues) รวมถึงกำไร (Gross Profit) ของบริษัทนั้นมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ โดยในส่วนของรายได้นั้นเพิ่มขึ้นจาก 756,239 พันล้านบาทหรือสหรัฐในเดือนมีนาคมปี 2004 เป็น 1,834,429 พันล้านบาทหรือสหรัฐในเดือนมิถุนายนปี 2007 ส่วนต้นทุนนั้นเพิ่มขึ้นจาก 134,358 พันล้านบาทหรือสหรัฐในเดือนมีนาคมปี 2004 เป็น 416,789 พันล้านบาทหรือสหรัฐในเดือนมิถุนายนปี 2007 และสุดท้ายกำไรของบริษัทเพิ่มขึ้นจาก 621,881 พันล้านบาทหรือสหรัฐในเดือนมีนาคมเป็น 1,417,640 พันล้านบาทหรือสหรัฐในเดือนมิถุนายนปี 2007

นอกจากนั้นยังสังเกตได้ว่ารายได้ในช่วงไตรมาสสุดท้าย (ตุลาคม - ธันวาคม) ของปีนั้นจะเพิ่มขึ้นมากกว่าช่วงอื่นๆ ของปีอย่างเห็นได้ชัด ทั้งนี้อาจจะเป็นเพราะว่าในช่วงนี้มีเทศกาลที่สำคัญ โดยเฉพาะเทศกาลคริสต์มาสยาวไปจนถึงช่วงขึ้นปีใหม่ ซึ่งในช่วงนี้ผู้คนจะซื้อสินค้าเป็นของขวัญให้กันมาก



รูปที่ 3.6 รายได้ของบริษัทโดยจำแนกตามประเภทของธุรกิจ

จากรูปที่ 3.6 แสดงให้เห็นว่ารายได้ของบริษัทที่มาจากธุรกิจทั้ง 3 ส่วนนั้นมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ โดยส่วนที่ทำรายได้ให้กับบริษัทมากที่สุดคือ Marketplaces คิดเป็น 70% ของรายได้ทั้งหมดในเดือนมิถุนายนของปี 2007 ส่วนที่ทำรายได้มากที่สุดรองลงมาคือ Payments คิดเป็น 25% ของรายได้ทั้งหมดในเดือนมิถุนายนของปี 2007 และส่วนที่ทำรายได้เป็นอันดับสุดท้ายคือ ธุรกิจที่เพิ่งจะเริ่มต้นขึ้นในช่วงไตรมาสสุดท้ายของปี 2005 อย่าง Communications โดยคิดเป็น 5% ของรายได้ทั้งหมดในเดือนมิถุนายนของปี 2007



รูปที่ 3.7 รายได้ของบริษัทโดยจำแนกตามพื้นที่

จากรูปที่ 3.7 เมื่อจำแนกที่มาของรายได้ตามพื้นที่แล้ว จะเห็นว่าในช่วงเดือนมีนาคมปี 2004 จนถึงเดือนมีนาคมปี 2007 นั้นรายได้ที่บริษัทได้รับมาจากภายในประเทศสหรัฐอเมริกา นั้นมากกว่า รายได้จากต่างประเทศมาโดยตลอด แต่ในช่วงหลังจากนั้นรายได้ที่มาจากต่างประเทศจะมากกว่า รายได้จากในประเทศสหรัฐอเมริกาเล็กน้อย โดยจากเริ่มต้นในเดือนมีนาคมปี 2004 ซึ่งสัดส่วนของ รายได้จากในสหรัฐอเมริกาเทียบกับรายได้จากต่างประเทศนั้นคิดเป็น 60 : 40 แต่พอมาถึงเดือน มิถุนายนปี 2007 สัดส่วนของรายได้จากในสหรัฐอเมริกาเทียบกับรายได้จากต่างประเทศนั้น เปลี่ยนไปเป็น 49 : 51

3.4 การประมวลบนเว็บไซต์อียเบย์

เว็บไซต์อียเบย์ (<http://www.ebay.com>) เป็นเว็บไซต์ที่ให้บริการประมวลออนไลน์ที่ได้รับความนิยมมากที่สุดในโลก การเข้าถึงเว็บไซต์สามารถทำได้โดยการใช้เว็บเบราว์เซอร์ (Web Browser) อย่างเช่น อินเทอร์เน็ต เอ็กซ์พลอเรอร์ (Internet Explorer: IE) หรือโมซิลลา ไฟร์ฟ็อกซ์ (Mozilla Firefox) เมื่อเข้าสู่หน้าแรกของเว็บไซต์อียเบย์ จะเห็นองค์ประกอบต่างๆ จัดไว้เป็นส่วน ซึ่งแสดงได้ในรูปที่ 3.8



รูปที่ 3.8 หน้าแรกของเว็บไซต์อีเบย์

ส่วนที่ 1 แสดงในกรอบหมายเลข 1 ในรูปที่ 3.8 คือส่วนที่ใช้สำหรับลงทะเบียนเพื่อเข้าใช้บริการ โดยถ้าหากว่าผู้ใช้นั้นได้ลงทะเบียนไว้ก่อนแล้วก็สามารถเข้าใช้บริการได้เลยโดยเลือกที่ Sign In แต่ถ้าหากว่ายังไม่ได้ลงทะเบียนจะต้องลงทะเบียนก่อนโดยการเลือกที่ Register ซึ่งขั้นตอนของการลงทะเบียนจะอธิบายในภายหลัง

ส่วนที่ 2 แสดงในกรอบหมายเลข 2 ในรูปที่ 3.8 ส่วนนี้มีไว้เพื่อเพิ่มความสะดวกในการค้นหาสินค้าที่ผู้ประมูลสนใจ สามารถทำได้โดยการพิมพ์คำสำคัญที่เกี่ยวข้องกับสินค้านั้นๆ ลงไปในช่องว่าง แล้วเลือกที่ Search

ส่วนที่ 3 แสดงในกรอบหมายเลข 3 ในรูปที่ 3.8 ส่วนนี้เป็นการจัดหมวดหมู่ของสินค้าที่มีการประมูล เพื่อให้ผู้ประมูลสามารถเข้าไปค้นหาสินค้าในแต่ละประเภทได้

การลงทะเบียนเพื่อเข้าใช้บริการสามารถทำได้โดยการเลือกที่ Register ในหน้าแรกของเว็บไซต์ดังที่ได้กล่าวถึงแล้ว เมื่อเลือกแล้วหน้าเว็บจะเปลี่ยนไปเป็นดังรูปที่ 3.9 และรูปที่ 3.10 ในส่วนนี้ผู้ที่ต้องการใช้บริการเว็บไซต์จะต้องกรอกข้อมูลส่วนตัวลงไป ในช่องว่าง เมื่อกรอกข้อมูลครบถ้วนแล้วจึงเลือกที่ Continue เพื่อทำการยืนยันการลงทะเบียนทางอีเมล (E-Mail) อีกครั้งหนึ่งเป็นอันสิ้นสุดกระบวนการในการลงทะเบียน

Register: Enter Information

1 Enter Information 2. Check Your Email

Register now to bid, buy, or sell on any eBay site worldwide. It's easy and free. Already registered? [Sign in now.](#)
[Want to register as a business?](#)

Your Personal Information 1 All fields are required

First name Last name

Street address

City

State / Province Zip / Postal code Country or Region

Primary telephone ext.:

Telephone is required in case there are questions about your account.

Email address

Valid email address is required to complete registration. Example: myname@yahoo.com

Re-enter email address

รูปที่ 3.9 หน้าเว็บไซต์ในส่วนที่ใช้สำหรับลงทะเบียน

Your User ID and Password 1 All fields are required

Create an eBay User ID

Your User ID will be seen by other eBay members. User IDs cannot contain email addresses or () <> & @. [Learn more about User IDs.](#)

Create password

6-character minimum. Enter a password that's easy for you to remember, but difficult for others to guess.

Re-enter password

Secret question Secret answer

Pick a suggested question...

You will be asked for the answer to your secret question if you forget your password.

Date of birth

You must be at least 18 years old to use eBay.

Terms of use and your privacy

I agree to the following:

- I accept the [User Agreement](#) and [Privacy Policy](#).
- I may receive communications from eBay and I understand that I can change my notification preferences at any time in My eBay.
- I am at least 18 years old.

รูปที่ 3.10 หน้าเว็บไซต์ในส่วนที่ใช้สำหรับลงทะเบียน (ต่อ)

เมื่อทำการลงทะเบียนสำเร็จแล้ว ผู้ใช้ก็จะสามารถเข้าใช้บริการซื้อขายสินค้าได้ ในส่วนของการซื้อสินค้านั้น เมื่อผู้ประมวลทำการค้นหาสินค้าที่ตนเองต้องการประมวลแล้ว หน้าเว็บไซต์จะแสดงรายชื่อสินค้าที่เกี่ยวข้องทั้งหมดดังในรูปที่ 3.11 ผู้ประมวลสามารถเลือกดูรายละเอียดสินค้าได้ แสดงดังรูปที่ 3.12 ถึงรูปที่ 3.16 ซึ่งแสดงรายละเอียดของสินค้าอย่างเช่น ชื่อผู้ขาย ผลตอบรับที่มีต่อผู้ขาย ข้อมูลของสินค้า รูปภาพของสินค้า ตลอดจนวิธีการชำระเงินค่าสินค้าซึ่งอิมพ์กำหนดให้ชำระเงินผ่านทาง Paypal เท่านั้น

รูปที่ 3.11 หน้าเว็บไซต์ที่แสดงรายการสินค้าที่ผู้ประมูลสนใจ

รูปที่ 3.12 หน้าเว็บไซต์ที่แสดงรายละเอียดของสินค้า

Description (revised)

Item Specifics - Video Game Systems
Platform: Nintendo Wii
Condition: New

Format: NTSC (US, Canada)
Bundled Items: Accessories, Game(s)

Brand New Wii Bundle

**Total: 1 Wii console, Two Remote Controllers
Two Nunchuks Controllers, 14 Games**

*****Perfect bundle for two players*****

*****With Original Receipt for warranty*****

*****Same day shipping!*****

รูปที่ 3.13 หน้าเว็บไซต์ที่แสดงรายละเอียดของสินค้า (ต่อ)

Details:

- 1 Wii Console
- 1 Wii Console Stand
- 2 Wii Remotes
- 2 Nunchuk controllers
- 1 Sensor Bar
- 1 Wii AC Adaptor
- 1 Wii AV Cable
- 1 Wii Sports Disc, 5 games: Tennis, Baseball, Golf, Bowling, and Boxing.
- 1 Wii Play Disc, 9 games: Table Tennis, Laser Hockey, Fishing, Find Mii, Pose Mii, Shooting, Billiards, Charge, Tanks.



รูปที่ 3.14 หน้าเว็บไซต์ที่แสดงรายละเอียดของสินค้า (ต่อ)

Shipping and handling

Ships to

United States

Country: United States Quantity: 1 Update

Shipping and Handling	Each Additional Item	To	Service
US \$39.99	+ \$30.00	United States	Standard Flat Rate Shipping Service

Shipping Insurance

US \$4.00 Optional

Return policy

Return policy not specified.

Read item description for any reference to return policy.

Payment details

Payment method



Preferred/Accepted

Seller Preferred

Buyer protection on eBay

PayPal Up to \$2,000 in buyer protection See eligibility

รูปที่ 3.15 หน้าเว็บไซต์ที่แสดงรายละเอียดของสินค้า (ต่อ)

Take action on this item

Item title: NEW Nintendo Wii Console+14 Games+4 Controllers+Receipt

Place a bid

Starting bid: US \$0.99

Quantity: 2 available

Your maximum bid: US \$ (Enter US \$0.99 or more)Your quantity: x 1

Place Bid >

You will confirm in the next step.

Unlike a regular eBay auction, Multiple Item Auctions can have many winners. Learn about [Multiple Item Auctions](#).You can also [Watch This Item](#).

รูปที่ 3.16 หน้าเว็บไซต์ที่แสดงรายละเอียดของสินค้า (ต่อ)

ในรูปที่ 3.16 ถ้าผู้ประมูลต้องการที่จะประมูลสินค้าชิ้นนี้สามารถทำได้โดยการกรอกราคาสูงที่สุดที่ผู้ประมูลยอมรับได้ลงไปในช่วงว่าง แล้วเลือกที่ Place Bid แล้วระบบจะทำการประมูลให้โดยอัตโนมัติจนกระทั่งราคาประมูลนั้นสูงกว่าราคาของผู้ประมูลตั้งไว้ เมื่อราคานั้นสูงกว่าที่ผู้ประมูลตั้งไว้แล้วระบบจะส่งอีเมลล์ไปแจ้งว่าตอนนี้ราคานั้นสูงกว่าที่ผู้ประมูลต้องการแล้ว ถ้าผู้ประมูลต้องการจะกลับไปเพิ่มราคาของตนเองก็สามารถทำได้

ในการประมูลบนเว็บไซต์อ็อบนี้รูปแบบของการสิ้นสุดการประมูลจะเป็นแบบแข็ง (Hard Close) นั่นคือเวลาสิ้นสุดการประมูลที่ผู้ขายกำหนดไว้ตั้งแต่เริ่มต้นการประมูลจะไม่สามารถเลื่อนออกไปได้อีกไม่ว่าจะเกิดอะไรขึ้น ดังนั้นกลยุทธ์ที่เหมาะสมที่จะทำให้ผู้ประมูลมีโอกาสได้รับชัยชนะมากที่สุดคือ การประมูลในช่วงท้ายๆ ของการประมูล ยิ่งใกล้หมดเวลาเท่าใดก็ยิ่งดีเท่านั้น แต่การประมูลในช่วงท้ายๆ นั้นก็มีความเสี่ยงที่จะประมูลไม่สำเร็จ เนื่องจาก ถ้าหากว่าการจราจร (Traffic) บนอินเทอร์เน็ตในขณะนั้นคับคั่งมากจนอาจทำให้การส่งข้อมูลทำได้ไม่ทันก่อนเวลาที่สิ้นสุดการประมูล

3.5 ประวัติ และความเป็นมาของเว็บไซต์ยาฮูเจแปน

ยาฮูได้ถือกำเนิดเมื่อเดือนมกราคม ค.ศ. 1994 โดยนักศึกษาของมหาวิทยาลัยสแตนฟอร์ด 2 คน คือ เจอร์รี่ หยาง (Jerry Yang) และเดวิด ฟิโล (David Filo) โดยพวกเขาได้สร้างเว็บไซต์ที่ชื่อว่า “Jerry’s Guide to the World Wide Web” ซึ่งเป็นทางผ่านไปยังเว็บไซต์อื่นๆ ต่อมาในเดือนเมษายน ได้เปลี่ยนชื่อเป็น Yahoo! เพื่อให้ง่ายต่อการจดจำ โดยมีชื่อเว็บไซต์ คือ <http://akebono.stanford.edu/yahoo>

เว็บไซต์ได้รับความนิยมเพิ่มขึ้นจนกระทั่งมีผู้สนใจเข้าชมถึง 1 ล้านคนในปลายปีนั่นเอง ทั้งคู่จึงตระหนักได้ว่าเว็บไซต์ยาสุนั้นมีแนวโน้มว่าจะประสบความสำเร็จได้ในเชิงธุรกิจจึงได้ตั้งบริษัท Yahoo! Incorporation ขึ้นในวันที่ 1 มีนาคม ค.ศ. 1995 มีที่ตั้งอยู่ที่เมืองซันนีเวล (Sunnyvale) รัฐแคลิฟอร์เนีย (California) ดังรูปที่ 3.17 และใช้ชื่อเว็บไซต์ว่า <http://www.yahoo.com> ซึ่งประสบความสำเร็จด้วยดี และได้เปลี่ยนเป็นบริษัทมหาชนในวันที่ 12 เมษายน ค.ศ. 1996



รูปที่ 3.17 บริษัท Yahoo! Inc.

ในปีเดียวกันนั่นเอง Yahoo! Inc. จึงได้เริ่มขยายการให้บริการไปยังประเทศอื่นๆ เช่น ญี่ปุ่น สหราชอาณาจักร เยอรมนี และฝรั่งเศส

ในประเทศญี่ปุ่นได้ก่อตั้งเมื่อวันที่ 31 มกราคม ค.ศ. 1996 และเริ่มต้นให้บริการเมื่อวันที่ 22 เมษายน ค.ศ. 1996 จากความร่วมมือกันทางธุรกิจของ Yahoo! Inc. กับ Softbank Corporation โดยมีสำนักงานตั้งอยู่ที่กรุงโตเกียวดังรูปที่ 3.18 ใช้ชื่อเว็บไซต์ว่า <http://www.yahoo.co.jp> โดยให้บริการทั้งหมด 6 ส่วน ดังนี้

- 1) **Auction** ในส่วนนี้จะเป็นการให้บริการประมูลออนไลน์ทั้งแบบ B2C (Business to Consumer) และ C2C (Consumer to Consumer)
- 2) **Listing** ในส่วนนี้จะเป็นการให้บริการข้อมูลตามที่ลูกค้าร้องขอ
- 3) **Yahoo! BB** ในส่วนนี้จะทำหน้าที่เหมือนเป็นผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ต (Internet Service Provider: ISP) ให้แก่ลูกค้ารายบุคคล
- 4) **Shopping** ในส่วนนี้จะให้บริการแก่ผู้ประกอบการต่างๆ ให้มาเปิดร้านค้าออนไลน์ผ่านทางเว็บไซต์ยาฮูเจแปน (Yahoo! Japan)

- 5) **Media** ในส่วนนี้จะให้บริการเกี่ยวกับข้อมูลที่ทำให้ความบันเทิง (Entertainment) และ อีเมล
- 6) **Business Solution** ในส่วนนี้จะให้บริการช่วยแก้ปัญหาให้แก่บริษัทต่างๆ รวมถึง สนับสนุนด้านเว็บไซต์ให้กับบริษัทเหล่านั้น



รูปที่ 3.18 บริษัท Yahoo! Japan Corporation

ในส่วนของการให้บริการประมูลออนไลน์นั้นได้เริ่มต้นขึ้นเมื่อเดือนกันยายน ค.ศ. 1999 ชาวญี่ปุ่นเรียกการประมูลออนไลน์บนเว็บไซต์ยาฮูเจแปนว่า ยาฟูโอกุ (YAFUOKU)

เดิมทีนั้น ในปี ค.ศ. 1999 ไม่มีใครกล้ารับประกันว่าการประมูลออนไลน์จะมีอนาคตที่สดใสในประเทศญี่ปุ่น ทั้งนี้เป็นเพราะว่าคนญี่ปุ่นนั้นมีความรู้สึกในเชิงดูหมิ่นเหยียดหยามสินค้ามือสอง

มาก แต่ว่านายมาซาฮิโระ อิโนอุเอะ (Masahiro Inoue) ซึ่งดำรงตำแหน่งประธานกรรมการบริหารของยาฮูเจแปนมีความเชื่อว่าหลังจากที่ญี่ปุ่นประสบกับปัญหาเศรษฐกิจตกต่ำมานาน ชาวญี่ปุ่นนั้นน่าจะพร้อมสำหรับการเปลี่ยนแปลง และจากการสำรวจพบว่าในขณะนั้นชาวญี่ปุ่นใช้เวลาพักผ่อนไปกับการใช้อินเตอร์เน็ตมากขึ้น ดังนั้นในเดือนกันยายนปีนั้น ยาฮูเจแปนจึงได้เริ่มต้นให้บริการประมูลออนไลน์ขึ้น ซึ่งการให้บริการในส่วนนี้ประสบความสำเร็จอย่างล้นหลามจนกระทั่งผู้ให้บริการประมูลออนไลน์ที่ใหญ่ที่สุดในโลกอย่างอีเบย์ต้องเข้ามาแข่งขันด้วย แต่อย่างไรก็ตามอีเบย์นั้นไม่สามารถแข่งขันได้เลยเพราะขณะนั้นตลาดการประมูลเกือบทั้งหมดในประเทศญี่ปุ่นตกเป็นของยาฮูเจแปน โดยในปี ค.ศ. 2000 นั้นสินค้าทั้งหมดที่ประมูลผ่านทางยาฮูเจแปนมีมูลค่าสูงถึง 1.6 พันล้านเหรียญสหรัฐ คิดเป็น 95% ของตลาดการประมูลทั้งหมดในญี่ปุ่น ในขณะที่อีเบย์เจแปน (eBay Japan) ซึ่งเริ่มให้บริการหลังจากยาฮูเจแปนเป็นเวลา 5 เดือนนั้นมีส่วนแบ่งเพียงแค่ 3% เท่านั้น จนต้องปิดตัวลงในเดือนมีนาคมปี ค.ศ. 2002 (ที่มา: http://www.businessweek.com/magazine/content/01_23/b3735139.htm)

มีการวิเคราะห์ถึงสาเหตุที่ทำให้อีเบย์นั้นไม่สามารถแข่งขันกับยาฮูเจแปนได้นั้น มีสาเหตุดังนี้

- 1) อีเบย์เจแปนนั้น เริ่มต้นให้บริการช้าเกินไป ซึ่งอันที่จริงแล้วอีเบย์มีโอกาสที่จะเริ่มต้นให้บริการไม่นานหลังจากการเปิดตัวของยาฮูเจแปนแต่อีเบย์ก็มัวแต่เสียเวลาไปกับการพัฒนาเว็บไซต์ การเตรียมตัวทางด้านกฎหมาย ตลอดจนการเฟ้นหาผู้ที่มาจัดการบริหารเว็บไซต์
- 2) อีเบย์เจแปนเริ่มต้นให้บริการโดยคิดค่าบริการต่อครั้งเพิ่มจากร้อยละ 1.25 เป็นร้อยละ 5 ของมูลค่าสินค้า ในขณะที่ยาฮูเจแปนนั้นยังไม่คิดค่าบริการใดๆ (ยาฮูเจแปนเริ่มคิดค่าบริการครั้งแรกในเดือนกรกฎาคมปี ค.ศ. 2001 โดยคิดค่าบริการเดือนละ 2.25 เหรียญสหรัฐ และคิดค่าบริการเมื่อขายสินค้าได้อีกแยกต่างหาก)
- 3) อีเบย์เจแปนนั้นไม่ได้มีวิธีการและกลไกที่ดีพอในการค้นหาสินค้าเท่ากับในอีเบย์ต้นแบบ โดยไม่ได้มีการแบ่งหมวดหมู่ย่อยๆ สำหรับสินค้าแต่ละประเภท และในการค้นหาให้ผลที่ไม่มีประสิทธิภาพเพียงพอ นั่นคือสินค้าที่ค้นหาได้ไม่ตรงตามที่ต้องการ

3.6 พฤติกรรมในการใช้บริการประมูลออนไลน์ของชาวญี่ปุ่น

พิจารณาการสำรวจพฤติกรรมของชาวญี่ปุ่นในการใช้บริการประมูลออนไลน์โดยเว็บไซต์ <http://whatjapanthinks.com/2006/06/28/three-in-five-japanese-internet-users-have-used-auction-sites/>

เมื่อเดือนมิถุนายน ปี 2006 โดยมีขนาดของกลุ่มตัวอย่างเท่ากับ 14,023 ราย ในจำนวนนี้เป็นเพศหญิง 54% เมื่อพิจารณาจากระดับอายุของกลุ่มตัวอย่างจะแสดงดังตารางที่ 3.5

ตารางที่ 3.5 ระดับอายุของกลุ่มตัวอย่าง

ระดับอายุของกลุ่มตัวอย่าง	จำนวน (%)
10-19 ปี	3
20-29 ปี	22
30-39 ปี	39
40-49 ปี	24
50 ปีขึ้นไป	12

ที่มา: <http://whatjapanthinks.com/2006/06/28/>

three-in-five-japanese-internet-users-have-used-auction-sites/

โดยให้กลุ่มตัวอย่างตอบคำถามทั้งหมด 5 คำถามดังนี้

- 1) เคยใช้บริการประมูลออนไลน์หรือไม่
 - 2) ถ้าเคยแล้วใช้บริการบ่อยแค่ไหน
 - 3) เว็บไซต์ที่ให้บริการประมูลออนไลน์ใดที่เคยเข้าไปใช้บริการ
 - 4) เหตุผลที่เลือกใช้บริการเว็บไซต์นั้น
 - 5) สำหรับคนที่ไม่เคยใช้บริการ มีเหตุผลใดบ้างที่ทำให้ไม่ใช้บริการ
- ซึ่งผลที่ได้แสดงดังตารางที่ 3.6 ถึงตารางที่ 3.10 ตามลำดับ

ตารางที่ 3.6 ผลการสำรวจที่ได้จากคำถามที่ 1

เคยใช้บริการประมูลออนไลน์หรือไม่	จำนวน (%)
เคยเป็นเพียงผู้ซื้อเท่านั้น	27.9
เคยเป็นเพียงผู้ขายเท่านั้น	2.0
เคยเป็นทั้งผู้ซื้อและผู้ขาย	29.2
ไม่เคยใช้บริการ แต่เคยเข้าชมสินค้าที่มีให้ประมูล	12.4
ไม่เคยเข้าชมเว็บไซต์ที่ให้บริการประมูลออนไลน์เลย	28.5

ที่มา: <http://whatjapanthinks.com/2006/06/28/>

three-in-five-japanese-internet-users-have-used-auction-sites/

ตารางที่ 3.7 ผลการสำรวจที่ได้จากคำถามที่ 2

ความถี่ในการใช้บริการ	จำนวน (%)
ทุกวัน	2.7
4-5 ครั้งต่อสัปดาห์	1.6
2-3 ครั้งต่อสัปดาห์	4.9
1 ครั้งต่อสัปดาห์	6.6
2-3 ครั้งต่อเดือน	16.6
1 ครั้งต่อเดือน	15.0
น้อยกว่า 1 ครั้งต่อเดือน	24.3
เคยใช้บริการ แต่ตอนนี้ไม่ได้ใช้แล้ว	27.8
ไม่มีคำตอบ	0.6

ที่มา: <http://whatjapanthinks.com/2006/06/28/>

three-in-five-japanese-internet-users-have-used-auction-sites/

ตารางที่ 3.8 ผลการสำรวจที่ได้จากคำถามที่ 3

เว็บไซต์ที่ใช้บริการ	จำนวน (%)
Yahoo! Japan Auction	81.1
Rakuten Super Auction	25.5
Rakuten Fleamarket	23.7
Bidders	18.5
NSN Auction	2.8
eBay	1.8
WANTED Auction	1.4
BIGLOBE Auction Plaza	1.3
@nifty Auction	1.1
Goo Auction	1.0
Livedoor Auction	0.9
Woman.excite Auction	0.6
เว็บไซต์อื่นๆ	3.0
ไม่ทราบ	0.4
ไม่มีคำตอบ	0.3

ที่มา: <http://whatjapanthinks.com/2006/06/28/>

three-in-five-japanese-internet-users-have-used-auction-sites/

ตารางที่ 3.9 ผลการสำรวจที่ได้จากคำถามที่ 4

เหตุผลที่เลือกใช้บริการเว็บไซต์	จำนวน (%)
เว็บไซต์นั้นมีความน่าเชื่อถือ	49.5
มีระบบการประเมินผู้ขายที่ครอบคลุม	46.4
มีสินค้าครอบคลุมทุกประเภท	46.0
มีผู้ใช้บริการจำนวนมาก	42.7
เว็บไซต์นั้นเป็นที่รู้จักกันโดยทั่วไป	41.8
เป็นเว็บไซต์ที่ใช้งานง่าย	39.6
มีช่องทางให้ชำระเงินได้หลายช่องทาง	26.5
ไม่คิดค่าธรรมเนียมเพิ่มเติมเมื่อต้องจ่ายเงินเพื่อซื้อสินค้า	18.1
ไม่คิดค่าธรรมเนียมในการเข้าใช้บริการ	14.0
มีช่องทางในการส่งสินค้าหลายช่องทาง	12.7
สามารถใช้บริการผ่านทางโทรศัพท์มือถือได้	4.5
สามารถใช้บริการฝากเงินไว้กับเว็บไซต์เพื่อรอการชำระได้	2.4
เหตุผลอื่นๆ	2.5
ไม่ทราบ	2.6
ไม่มีคำตอบ	0.5

ที่มา: <http://whatjapanthinks.com/2006/06/28/>

three-in-five-japanese-internet-users-have-used-auction-sites/

ตารางที่ 3.10 ผลการสำรวจที่ได้จากคำถามที่ 5

สาเหตุที่ไม่ใช้บริการประมูลออนไลน์	จำนวน (%)
กลัวถูกผู้ขายหลอกลวง	49.8
กลัวได้รับสินค้าไม่มีคุณภาพ	45.3
ไม่ไว้วางใจผู้ซื้อ/ผู้ขาย	40.0
มีค่าใช้จ่ายในการใช้บริการ	33.7
เป็นห่วงต่อปัญหาด้านความปลอดภัย	33.1
กลัวการรั่วไหลของข้อมูลส่วนตัว	27.0
ไม่เข้าใจวิธีการประมูล	18.9
ไม่ไว้วางใจเว็บไซต์ที่ให้บริการ	17.6
ไม่มีเวลาว่างพอที่จะใช้บริการ	12.4
ไม่มีสินค้าที่ต้องการ	11.1
สาเหตุอื่นๆ	3.6
ไม่สนใจที่จะใช้บริการ	11.2
ไม่มีคำตอบ	4.2

ที่มา: <http://whatjapanthinks.com/2006/06/28/>

three-in-five-japanese-internet-users-have-used-auction-sites/

จากตารางที่ 3.6 จะสามารถสรุปได้ว่าผู้ใช้อินเทอร์เน็ตชาวญี่ปุ่นนั้นจะใช้บริการประมูลออนไลน์ประมาณ 60% ของผู้ใช้อินเทอร์เน็ตทั้งหมด โดยจากตารางที่ 3.8 จะเห็นว่าเว็บไซต์ที่ให้บริการประมูลออนไลน์ที่ได้รับความนิยมมากที่สุดในประเทศญี่ปุ่นคือ Yahoo! Japan Auction โดยได้รับความนิยมมากกว่าผู้ให้บริการประมูลออนไลน์ที่ได้รับความนิยมเป็นอันดับที่ 2 ถึง 2 เท่า

ในส่วนของข้อมูลพื้นฐานของบริษัท Yahoo! Japan Corporation แสดงในตารางที่ 3.11

ลิขสิทธิ์ © by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 3.11 ข้อมูลพื้นฐานของบริษัท Yahoo! Japan Corporation

ชื่อบริษัท	Yahoo Japan Corporation
รูปแบบธุรกิจ	Internet Advertising Business E-Commerce Business Member Services Business Other Businesses
ตำแหน่งที่ตั้งของบริษัท	Roppongi Hills Mori Tower, 10-1, Roppongi 6-chome, Minato-ku, Tokyo, 106-6182, Japan
ประเภทของอุตสาหกรรม	Information & Communication
วันที่สิ้นสุดของปีงบประมาณ	31 มีนาคม
วันที่ก่อตั้ง	31 มกราคม 1996
ตัวแทนของบริษัท	Masahiro Inoue, President & CEO
จำนวนลูกจ้าง	2,640 คน (อายุเฉลี่ย 31.7) (ข้อมูลเมื่อวันที่ 1 กรกฎาคม 2007)

ที่มา: <http://ir.yahoo.co.jp/en/profile.html>

3.7 ประวัติการดำเนินธุรกิจของบริษัท Yahoo! Japan Corporation

การดำเนินธุรกิจของบริษัทสามารถแสดงได้โดยเรียงตามระยะเวลาดังนี้

มกราคม 1996

ก่อตั้งบริษัท

เมษายน 1996

เริ่มต้นให้บริการการค้นหาข้อมูลบนอินเทอร์เน็ตภายใต้ชื่อ Yahoo! Japan

มกราคม 1997

ได้รางวัล Nikkei Product and Service Excellence Prize '96 จากหนังสือพิมพ์ Nikkei Industrial Daily

พฤศจิกายน 1997

นำบริษัทเข้าสู่ตลาดหุ้น JASDAQ

กรกฎาคม 1998

เริ่มต้นให้บริการ My Yahoo!, Yahoo! Message Boards, Yahoo! Game and Yahoo! Pager

กรกฎาคม 1999

เริ่มต้นเปิดให้ใช้บริการ Yahoo! Japan Visa Card โดยร่วมมือกับ Sumimoto Mitsui Card Company, Limited

กันยายน 1999	เริ่มต้นให้บริการ Yahoo! Shopping และ Yahoo! Auctions
มีนาคม 2000	ควบรวมกิจการกับ Geocities Japan Corporation และ broadcast.com Japan k.k.
เมษายน 2000	ก่อตั้ง Tavigator, Inc. ซึ่งเป็นบริษัทให้บริการด้านนำเที่ยวบนอินเทอร์เน็ต โดยการลงทุนกับ JTB Corp. และ Softbank E-Commerce Corp.
มิถุนายน 2000	เริ่มต้นให้บริการ Yahoo! Mobile สำหรับโทรศัพท์มือถือ i-mode
กรกฎาคม 2000	มีจำนวนหน้าเว็บไซต์ที่มีผู้เข้าชมผ่านหลัก 100 ล้านหน้าเว็บไซต์ต่อวัน
สิงหาคม 2000	นำเสนอผลิตภัณฑ์ชื่อว่า Demographic Targeting ads. ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่ช่วยให้ผู้ที่ต้องการโฆษณาสามารถแสดงแบนเนอร์ (Banner) ของตนเองไปยังกลุ่มเป้าหมายที่ต้องการได้
กันยายน 2000	ควบรวมกิจการกับ P.I.M., Inc.
กันยายน 2000	เริ่มต้นให้บริการรับฝากเงินสำหรับผู้ที่ใช้บริการในสวน Yahoo! Auction โดยรับฝากเงินไว้จากผู้ซื้อจนกระทั่งบรรลุเงื่อนไขของการประมูลต่างๆ จึงจะจ่ายเงินให้กับผู้ขาย
มีนาคม 2001	เปิดตัว Yahoo! Cafe ที่ Aoyama, Tokyo ซึ่งเป็นสถานที่ที่ให้บริการบรอดแบนด์อินเทอร์เน็ต
พฤษภาคม 2001	เปิดให้ใช้บริการระบบ Personal Identification สำหรับ Yahoo! Auction
มิถุนายน 2001	ประกาศว่าจะเริ่มต้นให้บริการ Yahoo! BB
สิงหาคม 2001	มีจำนวนหน้าเว็บไซต์ที่มีผู้เข้าชมผ่านหลัก 200 ล้านหน้าเว็บไซต์ต่อวัน
กันยายน 2001	เริ่มต้นให้บริการ Yahoo! BB
กันยายน 2001	ตั้งบริษัทลูกชื่อว่า eGroups KK
ธันวาคม 2001	ตั้งบริษัทลูกชื่อว่า e-Shopping! Books Corp.

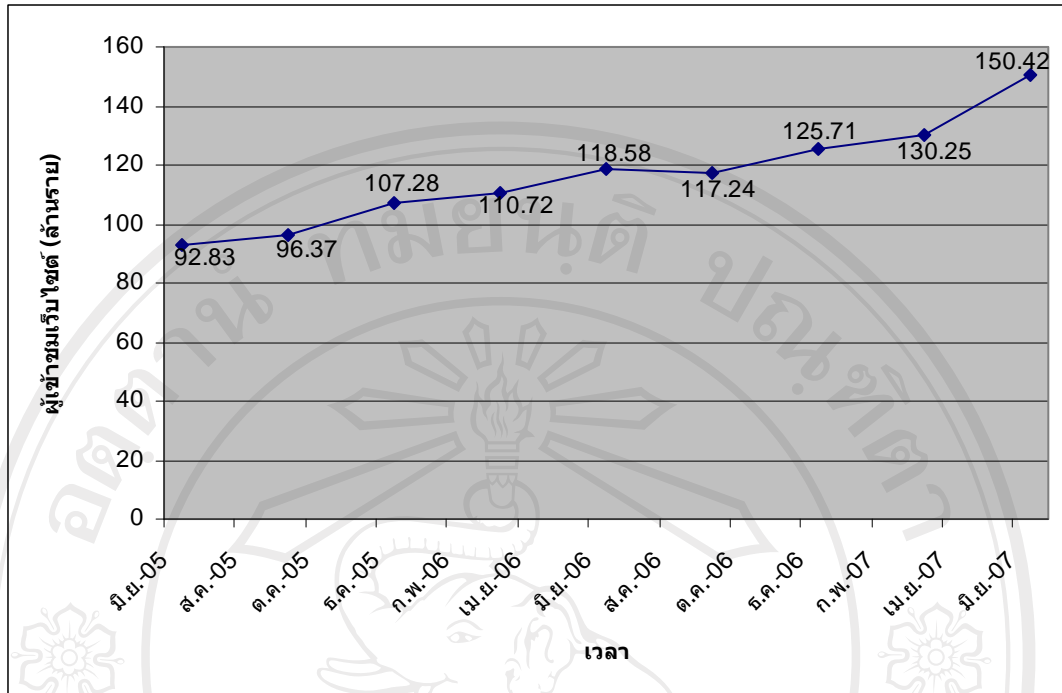
กุมภาพันธ์ 2002	ตั้งบริษัทลูกชื่อว่า BridalConcierge Corp.
มีนาคม 2002	เปิดให้ใช้บริการ Yahoo! Wallet ที่ช่วยจัดการด้านความปลอดภัยของข้อมูลของผู้ใช้บริการ
เมษายน 2002	เริ่มต้นเก็บค่าใช้บริการในการนำสินค้ามาประมูลบน Yahoo! Auction
เมษายน 2002	เริ่มต้นให้บริการ BB Phone อย่างเป็นทางการ
พฤษภาคม 2002	มีจำนวนหน้าเว็บไซต์ที่มีผู้เข้าชมผ่านหลัก 300 ล้านหน้าเว็บไซต์ต่อวัน
พฤษภาคม 2002	เริ่มต้นเก็บค่าบริการการซื้อขาย (Transaction Fee) บน Yahoo! Auction
สิงหาคม 2002	ตั้งบริษัทลูกชื่อว่า UniCept, Inc.
สิงหาคม 2002	ตั้งบริษัทลูกชื่อว่า Netrust, Ltd.
ตุลาคม 2002	ตั้งบริษัทลูกชื่อว่า INTAGE Interactive Inc.
พฤศจิกายน 2002	เริ่มต้นให้บริการการค้นหาเว็บไซต์ในรูปแบบที่ผู้ใช้ต้องจ่ายค่าบริการ
กุมภาพันธ์ 2004	ก่อตั้งบริษัทลูกชื่อว่า Indival, Inc.
สิงหาคม 2004	ได้รับเอกสารรับรองในด้าน Information Securities Management Systems (ISMS)
ตุลาคม 2004	มีจำนวนหน้าเว็บไซต์ที่มีผู้เข้าชมผ่านหลัก 1000 ล้านหน้าเว็บไซต์ต่อวัน
พฤศจิกายน 2004	ตั้งบริษัทลูกชื่อว่า Firstserver, Inc.
มกราคม 2005	เข้ายึดครองกิจการ ALPS MAPPING K.K.
มกราคม 2005	ได้ซื้อสรุปเบื้องต้นเกี่ยวกับข้อตกลงที่ทำกับ Aozara Bank, Ltd. สำหรับการให้บริการธนาคารบนอินเทอร์เน็ต (Internet Banking)
มีนาคม 2005	ตั้งบริษัทลูกชื่อว่า CURIOCITY CORP.
ตุลาคม 2005	ตั้งบริษัทลูกชื่อว่า INFO PLANT Co., Ltd.
กุมภาพันธ์ 2006	ล้มเลิกข้อตกลงที่ทำกับ Aozara Bank, Ltd. สำหรับการให้บริการธนาคารบนอินเทอร์เน็ต (Internet Banking)

มีนาคม 2006	ได้ซื้อสรุปเกี่ยวกับข้อตกลงที่ทำกับ SOFTBANK CORP. ในเรื่องการทำธุรกิจการสื่อสาร
มีนาคม 2006	ตั้งบริษัทลูกชื่อว่า NewsWatch, Inc.
มีนาคม 2006	ได้ซื้อสรุปเกี่ยวกับข้อตกลงที่ทำกับ SMBC Group สำหรับการให้บริการทางการเงินบนอินเทอร์เน็ต (Internet Financial Service)
เมษายน 2006	ลงทุนในธุรกิจการสื่อสารผ่านโทรศัพท์มือถือ
มิถุนายน 2006	จับมือเป็นพันธมิตรกับ SMBC Group ในด้านธุรกิจและการลงทุน
กันยายน 2006	เริ่มต้นให้บริการ Yahoo! NetBanking โดยร่วมมือกับ The Japan Net Bank, Limited
ตุลาคม 2006	เริ่มต้นให้บริการ Yahoo! Keitai
กุมภาพันธ์ 2007	ตั้งบริษัทลูกชื่อว่า Interscope Inc.
เมษายน 2007	เริ่มต้น Yahoo! JAPAN Research

3.8 ข้อมูลทางสถิติของเว็บไซต์ยาฮูเจแปน และบริษัท Yahoo! Japan Corporation

จากที่ได้กล่าวไปว่าเว็บไซต์ยาฮูเจแปนนั้นได้รับความนิยมมากที่สุดในประเทศญี่ปุ่น ดังนั้นในส่วนนี้จะแสดงให้เห็นถึงค่าสถิติต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับเว็บไซต์ ตั้งแต่จำนวนคนใช้บริการ จำนวนสมาชิก ตลอดจนข้อมูลทางการเงินของบริษัท

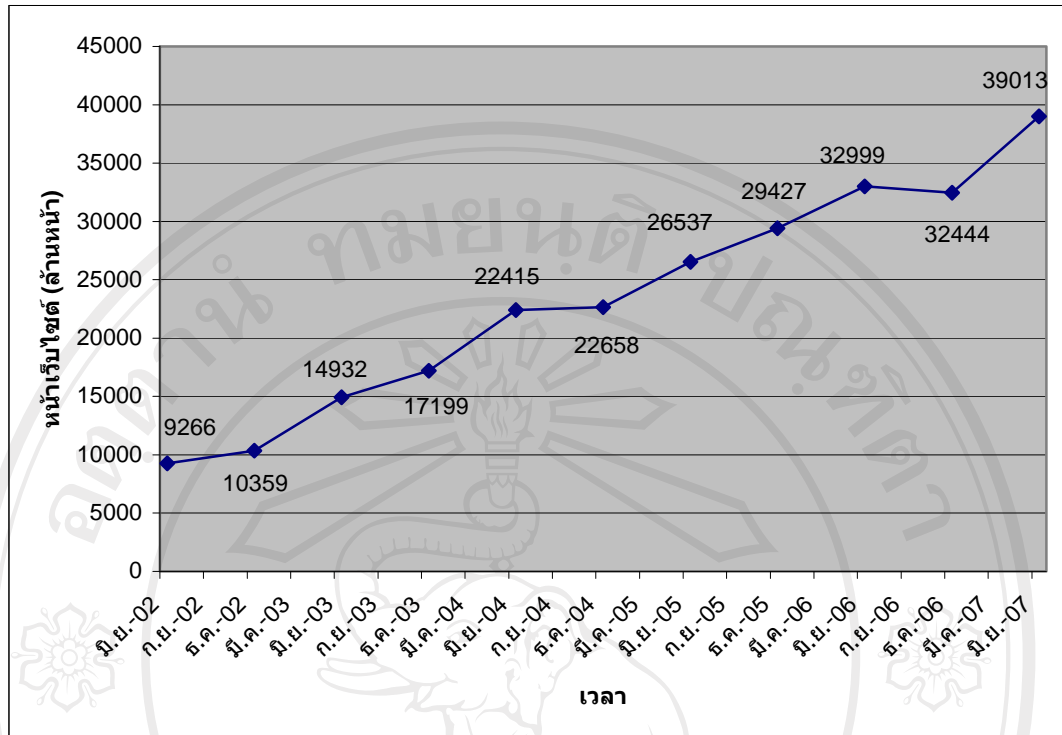
พิจารณาจำนวนผู้ที่เข้าชมเว็บไซต์ยาฮูเจแปน ตั้งแต่ปีเดือนมิถุนายนปี 2005 จนถึงเดือนมิถุนายนปี 2007 ดังรูปที่ 3.19



รูปที่ 3.19 จำนวนผู้เข้าชมเว็บไซต์ยาสุเจแปน

จากรูปที่ 3.19 จะเห็นว่าจำนวนผู้ใช้โดยคิดจากจำนวนผู้ใช้อินเทอร์เน็ตที่เปิดเข้ามายังเว็บไซต์ ยาสุเจแปนนั้นมีแนวโน้มที่เพิ่มขึ้นเรื่อยๆ จากเริ่มต้นที่ประมาณ 90 ล้านในเดือนมิถุนายนปี 2005 เพิ่มขึ้นเป็น 150 ล้านในเดือนมิถุนายนของปี 2007

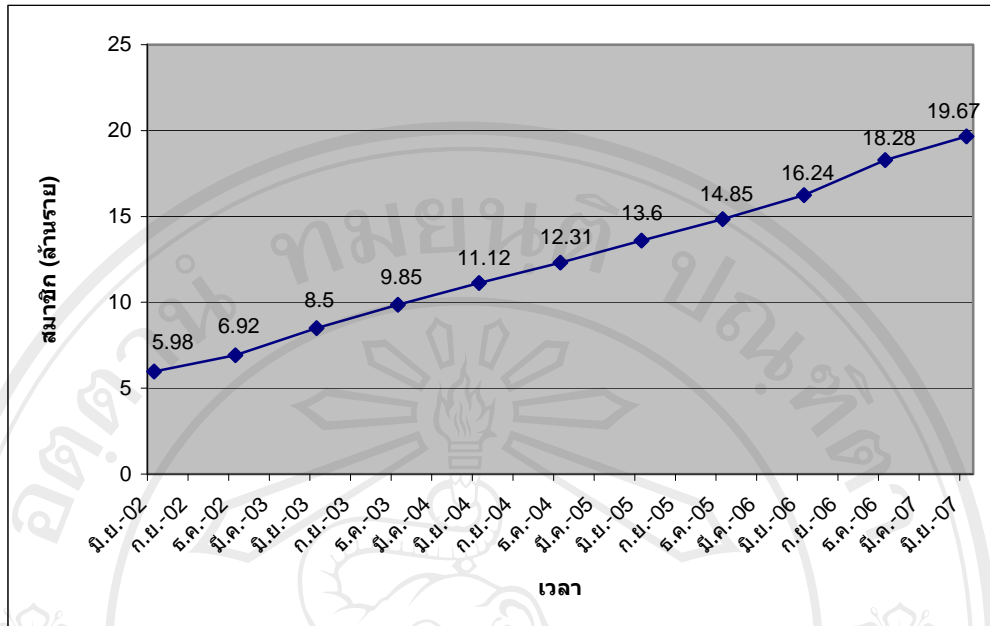
พิจารณาจำนวนหน้าเว็บไซต์ที่มีผู้เข้าชมของยาสุเจแปนโดยรวม ตั้งแต่เดือนมิถุนายนปี 2002 จนกระทั่งเดือนมิถุนายนปี 2007 ดังรูปที่ 3.20



รูปที่ 3.20 จำนวนหน้าเว็บไซต์ที่มีผู้เข้าชมของยาสูเจแปน

จากรูปที่ 3.20 จะเห็นว่าจำนวนหน้าเว็บไซต์ที่มีผู้เข้าชมของยาสูเจแปนโดยรวมนั้นมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ จากที่เริ่มต้นที่ประมาณ 9000 ล้านหน้าในเดือนมิถุนายนปี 2002 เพิ่มขึ้นเป็น 39000 ล้านหน้าในเดือนมิถุนายนปี 2007

พิจารณาจำนวนสมาชิกเว็บไซต์ยาสูเจแปน ตั้งแต่เดือนมิถุนายนปี 2002 จนกระทั่งเดือนมิถุนายนปี 2007 ดังรูปที่ 3.21



รูปที่ 3.21 จำนวนสมาชิกเว็บไซต์ยาฮูเจแปน

จากรูปที่ 3.21 แสดงให้เห็นว่าจำนวนสมาชิกเว็บไซต์นั้นมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ จาก 5.98 ล้านรายในเดือนมิถุนายนปี 2002 เพิ่มขึ้นเป็น 19.67 ล้านรายในเดือนมิถุนายนปี 2007

สำหรับการพิจารณาค่าสถิติต่างๆ ของเว็บไซต์ยาฮูเจแปนในส่วนของธุรกรรมออนไลน์นั้นจะประกอบไปด้วยข้อมูลทั่วไป เช่นมูลค่าโดยรวมของสินค้าที่มีการซื้อขายผ่านธุรกรรมออนไลน์ ค่าเฉลี่ยของราคาสินค้า และสัดส่วนของธุรกรรมที่ประสบความสำเร็จ คือมีการซื้อขายเกิดขึ้นจริง ดังตารางที่ 3.12

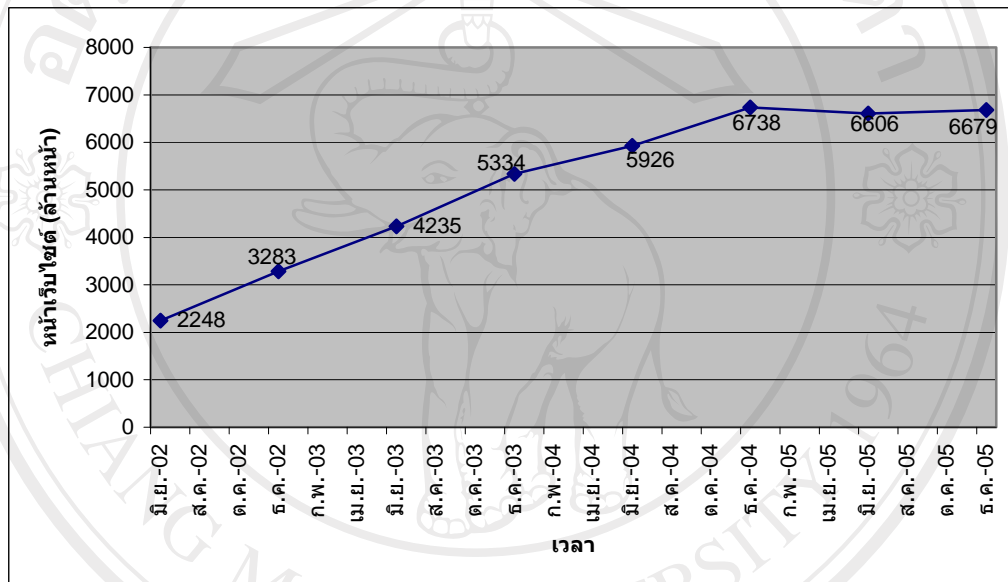
ตารางที่ 3.12 ข้อมูลทั่วไปของธุรกรรมออนไลน์บนเว็บไซต์ยาฮูเจแปน

	ช่วงเวลา	
	เมษายน-มิถุนายน 2006	เมษายน-มิถุนายน 2007
มูลค่าการซื้อขายสินค้าเฉลี่ยต่อวัน (100 ล้านเยน)	18.9	19.9
ราคาเฉลี่ยของสินค้าที่มีการประมูล (เยน)	5,571	5,433
สัดส่วนของธุรกรรมที่ประสบความสำเร็จ (%)	32	24

ที่มา: <http://i.yimg.jp/images/docs/investor/bizres/present/2007/en0724present-all.pdf>

จากตารางที่ 3.12 จะเห็นว่าในส่วนของมูลค่าการซื้อขายเฉลี่ยต่อวันในช่วงเดือนเมษายนถึง มิถุนายนปี 2007 นั้นเพิ่มขึ้นจากช่วงเวลาเดียวกันในปี 2006 ประมาณ 100 ล้านบาท สำหรับราคาเฉลี่ยของสินค้าที่มีการประมูลนั้นลดลงเล็กน้อยจาก 5,571 เยนในปี 2006 เป็น 5,433 เยนในปี 2007 และในส่วนของสัดส่วนการประมูลที่ประสบความสำเร็จต่อการประมูลทั้งหมดลดลงจาก 32% ในปี 2006 เป็น 24% ในปี 2007

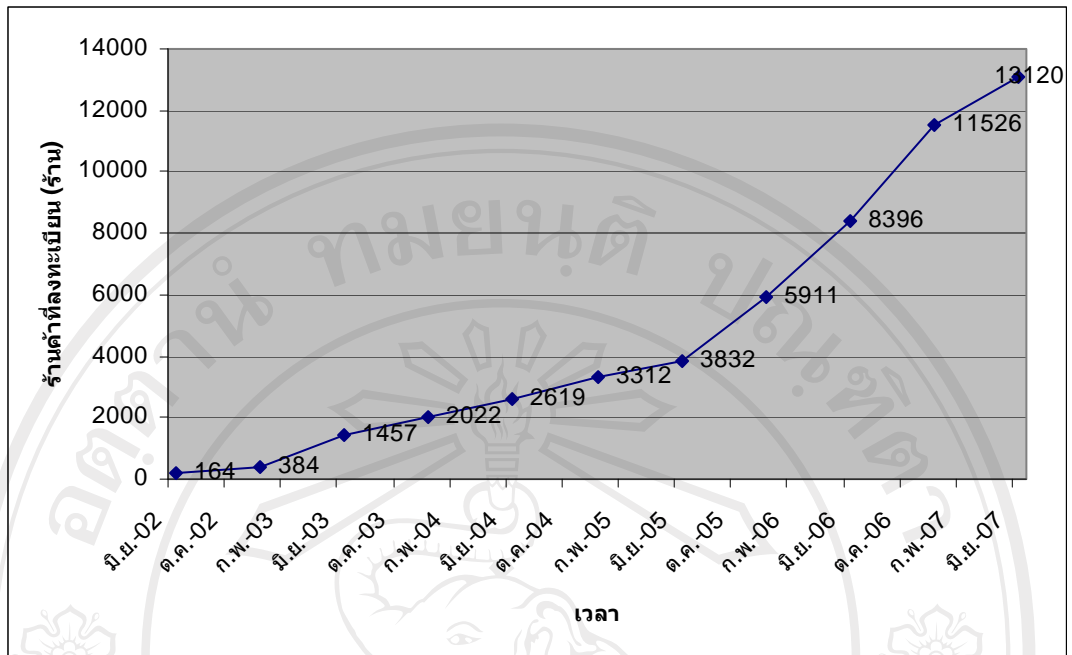
พิจารณาจำนวนหน้าเว็บไซต์ที่มีผู้เข้าชมในส่วนของ การประมูลบนยาสูบเจแปน ตั้งแต่เดือน มิถุนายนปี 2002 จนถึงเดือนธันวาคมปี 2005 ดังรูปที่ 3.22



รูปที่ 3.22 จำนวนหน้าเว็บไซต์ในส่วนของ การประมูลออนไลน์ที่มีผู้เข้าชม

จากรูปที่ 3.22 แสดงให้เห็นว่ามีผู้เข้าชมเว็บไซต์ในส่วนของ การประมูลออนไลน์เพิ่มขึ้นเรื่อยๆ จาก 2,248 ล้านบาทเว็บไซต์ในเดือนมิถุนายนปี 2002 เป็น 6,738 ล้านบาทในเดือนธันวาคมปี 2004 แล้วมีจำนวนค่อนข้างคงที่หลังจากนั้น

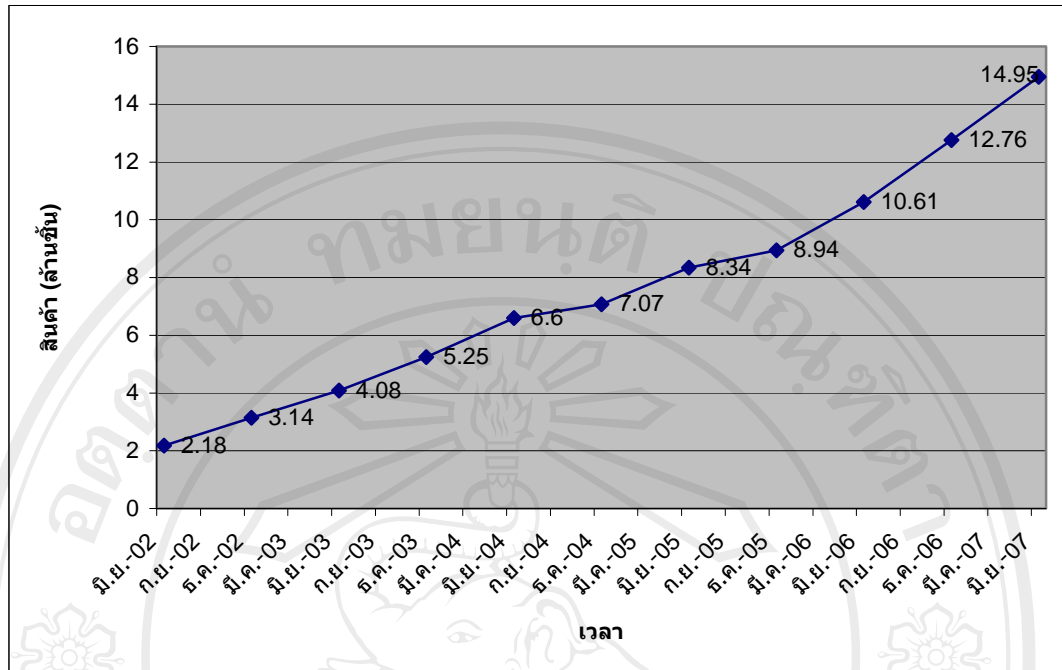
พิจารณาจำนวนร้านค้าที่ลงทะเบียนไว้กับ Yahoo! Japan Auction ตั้งแต่เดือนมิถุนายนปี 2002 จนถึงเดือนมิถุนายนปี 2007 ดังรูปที่ 3.23



รูปที่ 3.23 จำนวนร้านค้าที่ลงทะเบียนไว้กับ Yahoo! Japan Auction

จากรูปที่ 3.23 แสดงให้เห็นว่าร้านค้าที่ลงทะเบียนไว้กับ Yahoo! Japan Auction นั้นมีแนวโน้มเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ จาก 164 ร้านในเดือนมิถุนายนปี 2002 เพิ่มขึ้นเป็น 13,120 ร้านในเดือนมิถุนายนปี 2007 จะเห็นว่ามียอดเพิ่มขึ้นถึง 80 เท่าเลยทีเดียว

พิจารณาค่าเฉลี่ยของจำนวนสินค้าที่มีผู้นำมาประมูลต่อวัน ตั้งแต่เดือนมิถุนายนปี 2002 จนถึงเดือนมิถุนายนปี 2007 ดังรูปที่ 3.24



รูปที่ 3.24 ค่าเฉลี่ยของจำนวนสินค้าที่มีผู้นำประมูลต่อวัน

จากรูปที่ 3.24 แสดงให้เห็นว่าจำนวนสินค้าที่มีการนำมาประมูลนั้นเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ จาก 2.18 ล้านบาทในเดือนมิถุนายนปี 2002 เป็น 14.95 ล้านบาทในเดือนมิถุนายนปี 2007

สำหรับข้อมูลทางการเงินของบริษัทแสดงในตารางที่ 3.13

ตารางที่ 3.13 ข้อมูลทางการเงินของบริษัท Yahoo! Japan Corporation

	1Q/2007	1Q/2006	การเปลี่ยนแปลง
Net Sales (100M Yen)	566	492	15%
Cost of Sales (100M Yen)	24	20	18%
Gross Profit (100M Yen)	542	472	15%
Operating Income (100M Yen)	296	239	24%
Ordinary Income (100M Yen)	285	229	24%
Quarterly Net Income (100M Yen)	162	132	23%
EPS (Yen)	267	218	23%
Number of Shares Outstanding (Thousands of Shares) (Average of Period)	60,476	60,453	0%
Fully Diluted EPS (Yen)	267	217	23%
Number of Shares Assuming Full Dilution (Thousands of Shares)	60,563	60,582	0%

ที่มา: <http://i.yimg.jp/images/docs/investor/bizres/present/2007/en0724present-all.pdf>

จากตารางที่ 3.13 จะเห็นว่าทั้งรายได้ (Net Sales) ต้นทุน (Cost of Sales) รวมไปถึงกำไร (Gross Profit) ในไตรมาสแรกของปี 2007 นั้นมีมูลค่าเพิ่มขึ้นจากไตรมาสแรกของปี 2006 อย่างเห็นได้ชัด แสดงให้เห็นถึงพัฒนาการที่ดีของบริษัท

3.9 การประมูลบนเว็บไซต์ยาฮูเจแปน

เว็บไซต์ยาฮูเจแปน (<http://auctions.yahoo.co.jp>) เป็นเว็บไซต์ที่ให้บริการประมูลออนไลน์ที่ได้รับความนิยมมากที่สุดในประเทศญี่ปุ่น หน้าแรกของเว็บไซต์แสดงดังรูปที่ 3.25 ซึ่งจากหน้าแรกของเว็บไซต์สามารถแบ่งส่วนหลักๆ ออกเป็น 3 ส่วนเช่นเดียวกันกับในเว็บไซต์อียะ

The liquid crystal television and the jeans being cheap! [yahuoku] participation 0 Yen

Yahoo! Search 検索

YAHOO! JAPAN オークション

Yahoo! JAPAN - Auction utilization register - help

Today, guest (available point) **1** Login doing, verification

Shopping Collaborative purchase Auction

It exhibits - alert indication - my auction - option - login

Yahoo! Auction **2** Auction foam/home

All auctions Search Search option

Being member expense free, furthermore it can enjoy [yahuoku], - relief! After the commodity arriving, it can liquidate the [yoda] life-size figure - in public sale! NEW!

You search from category

Computer

Home appliance and AV, camera

Music

Book and magazine **3**

Movie, video

Toy and game

Hobby and culture

Antique and collection

Sport and leisure

Automobile and motorcycle

Fashion

[PR] << Mitsui Sumitomo Bank Ltd. >> card loan per-annum rate 3.0%~12.0%

To new one - Experiencing bid - One guide of using
利用登録をする >>

With who bid no charge! If [yahuoku] you do, now chance

新築マンション特集
入札期間: 7月2日(月) ~ 7月22日(日)
開催中 >>

Worldwide Bahi Bahi* Value it receives, as for the liquor of the thing, the decoration of the shelf?
As for communication after the bidding successfully if emergency in transaction Nabi there is no, to August 7th

PR

Charity
Dubbing artist grand prix

รูปที่ 3.25 หน้าแรกของเว็บไซต์ยาฮูเจแปน

ส่วนที่ 1 อยู่ในกรอบที่ 1 ด้านบนเป็นส่วนที่ใช้สำหรับลงทะเบียน

ส่วนที่ 2 อยู่ในกรอบที่ 2 ถัดลงมาจากส่วนที่ 1 เป็นส่วนที่ใช้สำหรับค้นหาสินค้าที่ผู้ประมูลสนใจ

ส่วนที่ 3 อยู่ในกรอบที่ 3 มุมล่างซ้ายเป็นหมวดหมู่ของสินค้าประเภทต่างๆ

การลงทะเบียนสามารถทำได้โดยการเลือกที่ Login ที่อยู่ในกรอบที่ 1 ในรูปที่ 3.25 หน้าเว็บไซต์ในส่วนการลงทะเบียนแสดงดังรูปที่ 3.26 และรูปที่ 3.27 ซึ่งผู้ที่ต้องการใช้บริการจะต้องกรอกข้อมูลส่วนตัวให้ครบถ้วน จากนั้นจึงเป็นการยืนยันการลงทะเบียนผ่านทางอีเมลเป็นอันสิ้นสุดขั้นตอนของการลงทะเบียน

Already Yahoo! The method which has JAPAN ID -> [login](#)

Yahoo! JAPAN ID register and auction user's registration

Yahoo! **Furthermore importance news** The case which draws out the private information of the customer **illegitimately** making use of the information register page of the mail and the fake which dress up JAPAN, is reported. The case where private information is input, the address column please verifies that it becomes "edit.yahoo.co.jp/", notes sufficiently.

Yahoo! In order for you to utilize auction, Yahoo! JAPAN ID is necessary.
* Please be sure to input the item which has been attached.

Yahoo! JAPAN ID

Desired Yahoo! Please input JAPAN ID.

* Yahoo! JAPAN ID: (Half angle alphanumeric of 4~31 letter)
(Example: lildude56 and goody2shoes etc)
[使用可能なIDをチェック](#)

* Password: (Half angle alphanumeric of 6~32 letter)

* Reentry password: (Half angle alphanumeric of 6~32 letter)

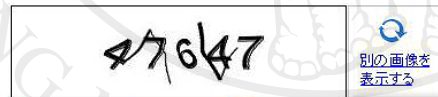
ヒント Yahoo! JAPAN ID

- Yahoo! JAPAN ID**
- As for first letter alphabet
 - The sign the under bar (only the) is enabled
- Password**
- It cannot set any which it is easy to presume from private information such as name, telephone number and date of birth
 - [The sign which can be used for the password](#)
 - It can change the password afterwards

รูปที่ 3.26 หน้าเว็บไซต์ในส่วนของการลงทะเบียน

Picture certification

The number which is difficult to be visible a little under is indicated. Please input the number which is indicated in the half angle.



* Input of number: [?](#)

ヒント Picture certification

- Yahoo! In order to prevent the illegitimate automatic register of JAPAN ID, you certify
- When input method is not recognized, please view [help](#)

Yahoo! Delivery setting

Yahoo! From JAPAN news and Yahoo such as special edition! Delivery (the announcement mail) it receives

Please teach the genre which has interest. (Option)

- | | | | |
|---|--|--|--|
| <input type="checkbox"/> Entertainment | <input type="checkbox"/> Business | <input type="checkbox"/> Shopping | <input type="checkbox"/> Music |
| <input type="checkbox"/> House & family | <input type="checkbox"/> Computer & technology | <input type="checkbox"/> Sport & outdoor | <input type="checkbox"/> SOHO & venture |
| <input type="checkbox"/> Health and medical science | <input type="checkbox"/> Investment & circulation of money | <input type="checkbox"/> Travelling | <input type="checkbox"/> Monitor application & no charge present |

Yahoo! With mail, identical Yahoo! The number and contents of mails which are transmitted from JAPAN ID are analyzed mechanically, transmission of the annoyance mail is prevented.

Description above and Condition of Use, Yahoo! In mail guideline

It agrees It does not agree

รูปที่ 3.27 หน้าเว็บไซต์ในส่วนของการลงทะเบียน (ต่อ)

ภายหลังจากการลงทะเบียน ผู้ใช้จะสามารถทำการประมูลบนเว็บไซต์ได้ ในการซื้อสินค้า นั้น เมื่อผู้ประมูลทำการค้นหาสินค้าที่ตนเองต้องการประมูลแล้ว หน้าเว็บไซต์จะแสดงรายชื่อสินค้า

ที่เกี่ยวข้องทั้งหมดดังในรูปที่ 3.28 ผู้ประมูลสามารถเลือกดูรายละเอียดสินค้าและทำการประมูลได้ แสดงดังรูปที่ 3.29 ถึงรูปที่ 3.31 ซึ่งแสดงรายละเอียดของสินค้าอย่างเช่น ชื่อผู้ขาย ผลตอบรับที่มีต่อผู้ขาย ข้อมูลของสินค้า รูปภาพของสินค้า ตลอดจนวิธีการชำระเงินค่าสินค้า

iPodや専用アクセサリなら	*iPod nano 2GB MA477J/A silver new item *F217	10,000 Yen	- - 1 days
iPod、専用アクセサリ豊富に品揃え。もちろんお得なポイント還元	There is a lowest successful bid price. Exhibition person (appraisal): h0010018 (appraisal)		
www.yodobashi.com	* Prompt decision 13500 Yen ipod nano 2GB silver brand-new unused*	13,500 Yen	- - 1 days
スポンサーサイト掲載について	Desired successful bid price: 13,500 Yen Exhibition person (appraisal): hatake88 (appraisal)		
	*iPod nano 2GB MA477J/A silver brand-new not yet opening *F116	10,000 Yen	- - 1 days
	There is a lowest successful bid price. Exhibition person (appraisal): h0010018 (appraisal)		
	*iPod nano 2GB MA477J/A silver brand-new not yet opening *F56	10,000 Yen	- - 2 days
	There is a lowest successful bid price. Exhibition person (appraisal): h0010018 (appraisal)		
	iPod nano 2GB MA477J/A silver New item*	360 Yen	- 2 2 days
	Exhibition person (appraisal): ss42194219 (appraisal)		
	Biohazard original relief entering iPod nano 2GB [omake] attachment	13,800 Yen	- - 2 days

รูปที่ 3.28 หน้าเว็บไซต์ที่แสดงรายการสินค้าที่ผู้ประมูลสนใจ

*iPod nano 2GB MA477J/A シルバー*新品* [カレンダーに追加][ウオ
[友だちにメールを送る]

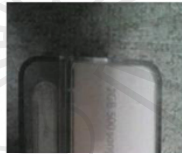
出品者の情報	Information of commodity
出品者 (評価) : ss42194219 (new)	Present price: 360 Yen
Payment methods (it can choose from below)	Remaining time: 2 days (detailed remaining time)
Bank transfer	Most large amount bidder: shine0ed (60)
[ibanku] bank correspondence (details)	Quantity: 1
Postal transfer	Bid number of cases: 2 (bid past record)
Dispatch method	Start price: 1 Yen
The successful bidder bearing the postage	Bid unit: 10 Yen
Payment it dispatches when ending	Exhibition area: Kanagawa prefecture
Other auctions of exhibition person	Start day and time: July 16th 16:15
Appraisal of exhibition person	End day and time: July 18th 20:15
Question to exhibition person	Auction ID: 99356012
Online recognition proof There is no subject which you acquire	Note:
	• There are times when early it ends.
	• It does not do overseas dispatch. (Seller will not ship internationally.)
	• Bidder appraisal restriction: It is and (total of appraisal cannot bid 0 one)

รูปที่ 3.29 หน้าเว็บไซต์ที่แสดงรายละเอียดของสินค้า

Information of commodity

Bid past record

Question to exhibition person (0)



รูปที่ 3.30 หน้าเว็บไซต์ที่แสดงรายละเอียดของสินค้า (ต่อ)

★iPod nano 2GB MA477J/A silver* New item*	
Commodity explanation	<p>It is the Apple iPod nano 2GB MA477J/A silver new item. This day 7/16 day purchase amount, when purchasing, guarantee sign one time it is opened in order to push. Guarantee, accessory all ant!! Also it is possible, to insert the software of iTunes in CDR in necessary one and to attach. If (there is Internet environment, iTunes download is possible from the apple home page)</p>
Notice	<p>In case of cancellation after the bidding successfully, because we have done to ask the payment of exhibition commission and successful bid commission, we ask may. * Because it is basic 24 hour correspondence possible, making a mistake, case it bids, please communicate on occasion.</p>
Dispatch details	<p>* [yu] [u] pack [Kanagawa] 600 Yen (Kanagawa) [Hokkaido] 1000 Yen (Hokkaido) [Northeast] 700 Yen (Aomori, Iwate, Akita, Yamagata, Miyagi, Fukushima) [Kanto] 700 Yen (Ibaraki, Tochigi, Gunma and Saitama, Chiba, Tokyo, Yamanashi) [Shinetsu] 700 Yen (Niigata, Nagano) [Hokuriku] 700 Yen (Toyama, Ishikawa and Fukui) [Tokai] 700 Yen (Shizuoka, Aichi and Gifu, triple) [Kinki] 800 Yen (Shiga, Kyoto and Osaka, Hyogo, Nara and Wakayama) [China] 900 Yen (Tottori, Okayama, Shimane, Hiroshima, Yamaguchi) [Shikoku] 900 Yen (Kagawa, Tokushima and Ehime, Kochi) [Kyushu] 1100 Yen (Fukuoka, Saga, considerably, Kumamoto, Nagasaki and Miyazaki, Kagoshima) [Okinawa] 1200 Yen (Okinawa)</p>

รูปที่ 3.31 หน้าเว็บไซต์ที่แสดงรายละเอียดของสินค้า

ในการประมูลบนเว็บไซต์ยาฮูเจแปนนั้นรูปแบบของการสิ้นสุดการประมูลจะเป็นแบบอ่อน (Soft Close) นั่นคือเวลาสิ้นสุดการประมูลที่ผู้ขายกำหนดไว้ตั้งแต่เริ่มต้นการประมูลจะสามารถเลื่อนออกไปได้อีกถ้าหากว่ามีการแข่งขันกันในช่วง 5 นาทีสุดท้ายของการประมูล ดังนั้นจึงไม่มีกลยุทธ์ที่เหมาะสมที่สุดในการประมูลบนเว็บไซต์ยาฮูเจแปน



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved