

บทที่ 4

การวิเคราะห์ผลการศึกษา

การวิเคราะห์ผลการศึกษา หมายถึง การศึกษาเก็บรวบรวมข้อมูลเพื่อทำการวิเคราะห์ขั้นพื้นฐาน ในด้านต่างๆที่เกี่ยวกับการประเมินความเป็นไปได้ของโครงการการลงทุนทางพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ : กรณีศึกษาการค้าผ้าไหมไทยในจังหวัดลำพูน เพื่อนำข้อมูลมาประเมินผลการลงทุน ซึ่งทำการศึกษาด้านต่างๆดังนี้

1. ข้อมูลปฐมภูมิ

- ข้อมูลจากผู้ประกอบการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ผู้ตอบแบบสอบถาม
- ข้อมูลจากผู้ผลิตผ้าไหมไทยในจังหวัดลำพูน
- ข้อมูลจากผู้ประกอบการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์และผู้เชี่ยวชาญด้านพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

2. การวิเคราะห์ด้านการตลาด
3. การวิเคราะห์ด้านเทคนิค
4. การวิเคราะห์ด้านการจัดการ
5. การวิเคราะห์ด้านการเงิน

4.1 ข้อมูลปฐมภูมิ

ในการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ : กรณีศึกษาผ้าไหมไทยในจังหวัดลำพูน ได้ทำการศึกษาข้อมูลเบื้องต้น จากลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย ด้วยวิธีการออกแบบสอบถาม เพื่อให้ทราบข้อมูลด้านการตลาด และมีรายละเอียดดังนี้

Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

1. ข้อมูลจากผู้ประกอบการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ผู้ตอบแบบสอบถาม

ตารางที่ 3 รูปแบบการดำเนินธุรกิจ

รูปแบบการดำเนินธุรกิจ	จำนวน	ร้อยละ
บุคคลธรรมดา	52	53.61
บริษัทจำกัด	32	32.99
ห้างหุ้นส่วน	13	13.40
รวม	97	100.00

จากตารางที่ 3 ผู้ตอบแบบสอบถาม มีรูปแบบการดำเนินธุรกิจ แบบบุคคลธรรมดา มากที่สุด ร้อยละ 53.61 รองลงมาบริษัทจำกัด ร้อยละ 32.99 และห้างหุ้นส่วนร้อยละ 13.40

ตารางที่ 4 ระยะเวลาในการประกอบธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

ระยะเวลา	จำนวน	ร้อยละ
น้อยกว่า 1 ปี	36	37.12
1 – 2 ปี	42	43.30
3 - 5 ปี	15	15.46
มากกว่า 5 ปี	4	4.12
รวม	97	100

จากตารางที่ 4 ผู้ตอบแบบสอบถาม มีระยะเวลามีการประกอบธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ระยะเวลา 1- 2 ปี มากที่สุด ร้อยละ 43.30 รองลงมาระยะเวลา น้อยกว่า 1 ปี ร้อยละ 37.12 ระยะเวลา 3 – 5 ปี ร้อยละ 15.46 และระยะเวลามากกว่า 5 ปี ร้อยละ 4.12

ตารางที่ 5 รูปแบบการดำเนินงานพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

รูปแบบการดำเนินงาน	จำนวน	ร้อยละ
ธุรกิจสู่ธุรกิจ	16	16.49
ธุรกิจสู่ผู้บริโภค	64	65.98
ผู้บริโภคสู่ผู้บริโภค	0	0
อื่นๆ	17	17.53
รวม	97	100

จากตารางที่ 5 ผู้ตอบแบบสอบถาม มีรูปแบบการดำเนินงานพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์แบบธุรกิจสู่ผู้บริโภค มากที่สุด ร้อยละ 65.98 รองลงมา แบบธุรกิจสู่ธุรกิจ ร้อยละ 26.49 และแบบอื่นๆ ร้อยละ 17.53

ตารางที่ 6 ลักษณะการดำเนินธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

การดำเนินธุรกิจ	จำนวน	ร้อยละ
ดำเนินธุรกิจผ่านทางอินเทอร์เน็ตเพียงอย่างเดียว	23	23.71
ดำเนินธุรกิจผ่านทางอินเทอร์เน็ตและมีหน้าร้านทางกายภาพ	74	76.29
รวม	97	100

จากตารางที่ 6 ผู้ตอบแบบสอบถามมีการดำเนินธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โดยดำเนินธุรกิจผ่านทางอินเทอร์เน็ต และมีหน้าร้านทางกายภาพมากที่สุด ร้อยละ 76.29 และดำเนินธุรกิจผ่านทางอินเทอร์เน็ตเพียงอย่างเดียว ร้อยละ 23.71

ตารางที่ 7 การให้บริการผ่านทางเว็บไซต์

ลักษณะการดำเนินธุรกิจ	จำนวน	ร้อยละ
ใช้เว็บไซต์ในการทำการซื้อขายและแลกเปลี่ยนข้อมูล	44	45.36
ใช้เว็บไซต์ในการให้ข้อมูลเท่านั้น	53	54.64
รวม	97	100

จากตารางที่ 7 ผู้ตอบแบบสอบถามมีการให้บริการผ่านทางเว็บไซต์ในด้านข้อมูล
เท่านั้นมากที่สุด ร้อยละ 54.64 และบริการในการซื้อขายและแลกเปลี่ยนข้อมูล ร้อยละ 45.36

ตารางที่ 8 การประชาสัมพันธ์และการโฆษณาเว็บไซต์

การประชาสัมพันธ์และการโฆษณาเว็บไซต์	จำนวน	ร้อยละ
ผ่านสื่อออนไลน์	48	49.48
ผ่านสื่อดั้งเดิม	0	0
ใช้ทั้ง 2 สื่อ	43	44.33
ไม่ใช้ทั้ง 2 สื่อ	6	6.19
รวม	97	100

จากตารางที่ 8 ผู้ตอบแบบสอบถามมีการประชาสัมพันธ์และการโฆษณาเว็บไซต์
ผ่านสื่อออนไลน์ร้อยละ 49.48 รองลงมา ใช้ทั้งสื่อออนไลน์และแบบดั้งเดิม ร้อยละ 44.33 และไม่
ใช้ทั้งสื่อออนไลน์และแบบดั้งเดิม ร้อยละ 6.19

ตารางที่ 9 ประเภทการประชาสัมพันธ์และการโฆษณาเว็บไซต์(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

ประเภท	จำนวน	ร้อยละ
Banner	20	8.37
E-mail	2	0.83
เครือข่ายพันธมิตร/ลิงค์	52	21.76
เว็บสำหรับการสืบค้น	91	38.08
เว็บไคลเร็กทอรี	74	30.96
รวม	239	100

จากตารางที่ 9 ผู้ตอบแบบสอบถามมีการประชาสัมพันธ์และการโฆษณาเว็บไซต์
ผ่านสื่อออนไลน์โดยเว็บสำหรับการสืบค้นมากที่สุด ร้อยละ 38.08 รองลงมาเว็บไคลเร็กทอรี ร้อยละ
30.96 เครือข่ายพันธมิตร/ลิงค์ ร้อยละ 21.76 Banner ร้อยละ 8.37 และ E-mail ร้อยละ 0.83

ตารางที่ 10 ความสนใจในการบริการของกิจการ

ความสนใจ	จำนวน	ร้อยละ
สนใจ	33	34.02
ไม่สนใจ	64	65.98
รวม	97	100

จากตารางที่ 10 ผู้ตอบแบบสอบถามมีความสนใจในการบริการของกิจการ ร้อยละ 34.02 และไม่สนใจในการบริการของกิจการ ร้อยละ 65.98

ตารางที่ 11 ประเภทบริการที่สนใจ

ประเภท	จำนวน	ร้อยละ
Banner	9	27.27
เว็บไซต์เรี กทอรี	24	72.73
รวม	33	100

จากตารางที่ 11 ผู้ตอบแบบสอบถามมีความสนใจในการบริการเครือข่ายพันธมิตร/ ลิงค์มากที่สุด ร้อยละ 72.73 และ Banner ร้อยละ 27.27

ตารางที่ 12 อัตราค่าบริการที่ต้องการในการบริการBanner

อัตราค่าบริการ	จำนวน	ร้อยละ
รายเดือน เดือนละ 1,000 บาท ไม่มีค่าคอมมิชชั่น	2	22.22
รายเดือน เดือนละ 500 บาท ค่าคอมมิชชั่นร้อยละ 2 ของยอดขาย	7	77.78
รวม	9	100

จากตารางที่ 12 อัตราค่าบริการที่ต้องการในการบริการBanner แบบจ่ายรายเดือน เดือนละ 100 บาท ค่าคอมมิชชั่นร้อยละ 2 ของยอดขาย มากที่สุด ร้อยละ 77.78 และแบบรายเดือน เดือนละ 500 บาท ไม่มีค่าคอมมิชชั่น ร้อยละ 22.22

ตารางที่ 13 อัตราค่าบริการที่ต้องการในบริการไอเร็กทอรี

อัตราค่าบริการ	จำนวน	ร้อยละ
ค่าคอมมิชชั่นร้อยละ 2 ของยอดขาย	18	75
ค่าคอมมิชชั่นร้อยละ 3 ของยอดขาย	6	25
รวม	24	100

จากตารางที่ 13 อัตราค่าบริการที่ต้องการในบริการเครือข่ายพันธมิตร แบบจ่ายค่าคอมมิชชั่นร้อยละ 2 ของยอดขาย ร้อยละ 75 และค่าคอมมิชชั่นร้อยละ 3 ของยอดขาย ร้อยละ 25

2. ข้อมูลจากผู้เชี่ยวชาญและผู้ประกอบธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

จากการสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญและผู้ประกอบธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ มีข้อมูลเกี่ยวกับข้อมูลในการจัดทำเว็บไซต์ ระบบปฏิบัติการ และขั้นตอนในการดำเนินงาน ปัญหาและอุปสรรคในการประกอบกิจการแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ มีข้อมูลที่น่าสนใจ ดังนี้

ในการเริ่มต้นธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์นั้นต้องเริ่มจากการสร้างเว็บไซต์ โดยที่เว็บไซต์นั้นจะต้องสามารถที่จะโหลดข้อมูลได้เร็ว โดยเฉพาะหน้าแรก การสร้างเว็บไซต์นั้นต้องมีบุคลากรดูแลเป็นประจำ เพื่อที่จะได้มีการปรับปรุงเว็บไซต์อย่างสม่ำเสมอ มีการตรวจสอบความเข้าถึงได้ของเว็บไซต์ เมื่อสร้างเว็บไซต์ที่พร้อมใช้งานเพื่อให้ได้รับความน่าเชื่อถือในการมีตัวตนจริงให้จดทะเบียนพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ที่พาณิชย์จังหวัด และนำหมายเลขที่ได้จากการจดทะเบียนมาขึ้นที่เว็บไซต์ด้วยเพื่อที่ลูกค้าจะสามารถตรวจสอบกิจการได้ จากนั้นเว็บโฮสติ้งเพื่อทำให้อ่านค่าอยู่บนอินเทอร์เน็ต ต่อมาคือ การจดทะเบียนโดเมนเนมซึ่งเปรียบเสมือนชื่อของร้านค้าที่ต้องการให้ลูกค้าจดจำ จากนั้นออกแบบร้านค้าให้ดึงดูดใจและใช้งานง่าย และประชาสัมพันธ์ให้ร้านเป็นที่รู้จักเพื่อให้มีผู้เข้ามาซื้อสินค้าและเยี่ยมชมเว็บไซต์

ด้านการสร้างเว็บไซต์ ถ้ามีความรู้ในการสร้างเว็บไซต์ควรที่จะสร้างเว็บไซต์ขึ้นมาเอง เพื่อที่จะสะดวกในการปรับปรุง แต่หากไม่สะดวกใช้เว็บไซต์สำเร็จรูปได้แต่เว็บไซต์จะไม่มีเอกลักษณ์เป็นของตนเอง และระยะเวลาในการปรับปรุงเว็บไซต์ควรมากกว่า 1 สัปดาห์ต่อครั้ง เนื่องจากลูกค้าจะได้มั่นใจว่าเว็บไซต์ยังคงดำเนินกิจการอยู่ และต้องมีอีเมลและที่อยู่ที่สามารถจะติดต่อกับกิจการได้ตลอดเวลา โปรแกรมที่ใช้ในการสร้างเว็บไซต์นิยมใช้ โปรแกรมประเภท web editor เช่น โปรแกรม Macromedia Dreamweaver , Macromedia Flash เพราะว่าง่ายในการสร้างปรับปรุงและแก้ไข การรักษาความปลอดภัยที่ใช้ขึ้นอยู่กับโฮสติ้งที่ให้บริการ

ด้านการประชาสัมพันธ์ ช่องทางการประชาสัมพันธ์ที่ใช้ คือ การใช้บริการเว็บไซต์ เร็กทอรีและการบริการค้นหาของเว็บไซต์ต่างๆ การสร้างเครือข่ายพันธมิตร การเขียนตามเว็บบอร์ดต่างๆ ซึ่งมีทั้งที่ต้องเสียค่าใช้จ่ายและไม่เสียค่าใช้จ่าย แต่ไม่ใช้วิธีการดั้งเดิม เนื่องจากมีค่าใช้จ่ายสูงและไม่สามารถที่จะเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้เท่ากับการประชาสัมพันธ์แบบออนไลน์

ด้านบุคลากร บุคลากรที่มีความรู้ความสามารถที่จะมาปรับปรุงเว็บไซต์ สามารถหาได้จากในพื้นที่ เนื่องจากปัจจุบันสถานบันการศึกษาต่างๆ ได้มีการสอนเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์และโปรแกรมมากขึ้น ส่วนบุคลากรในด้านอื่นๆสามารถที่จะทำเองได้ หรือใช้โปรแกรมสำเร็จรูปต่างๆ มาทดแทนได้

ด้านอุปกรณ์ที่จำเป็นหลักๆในการดำเนินงาน คือ คอมพิวเตอร์ซึ่งสามารถที่จะใช้คอมพิวเตอร์ตามที่จำหน่ายในท้องตลาดได้ เซิร์ฟเวอร์หากไม่ใช้กิจการที่ให้บริการ โฮสติ้งไม่จำเป็นที่ต้องใช้ ใช้การเช่าโฮสติ้งที่มีอยู่ในท้องตลาดได้ กล้องถ่ายรูปดิจิทัลเพื่อที่จะได้ถ่ายรูปสินค้ามาใส่ในเว็บไซต์ ไม่จำเป็นที่จะต้องมีความละเอียดสูง เนื่องจากจะทำให้รูปมีขนาดใหญ่ เสียเวลาในการรอโหลดข้อมูลเป็นเวลานาน และโทรศัพท์ติดต่อและดำเนินการต่างๆ ที่สำคัญต้องสามารถที่จะติดต่อได้ตลอดเวลา

การเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต ควรใช้การเชื่อมต่อแบบ ADSL เนื่องจากมีความเร็วในการโหลดข้อมูลที่เร็วกว่าแบบ Dial up และผู้ใช้อินเทอร์เน็ตส่วนใหญ่ที่จะใช้แบบ ADSL

การดำเนินการ เมื่อผู้ซื้อทำเชื่อมต่อกับ โฮมเพจของผู้ประกอบการ บนอินเทอร์เน็ต ผู้ซื้อต้องสมัครเป็นสมาชิกของกิจการก่อนที่จะทำการซื้อสินค้า จากนั้นเมื่อเลือกสินค้าที่ต้องการแล้วจะส่งไปรษณีย์หรือตะกร้าสินค้า เมื่อผู้ซื้อเลือกสินค้าเสร็จแล้ว กรอกข้อมูลในการส่งสินค้า เมื่อเครื่องคอมพิวเตอร์ของผู้ประกอบการได้รับข้อมูล จะทำการคำนวณราคาทั้งหมดแล้วแสดงผลให้แก่ผู้ซื้อผู้ซื้อจะกรอกข้อความที่เกี่ยวข้องกับการชำระเงิน เมื่อผู้ประกอบการได้ข้อมูลทั้งหมดจะดำเนินการส่งสินค้า โดยการส่งทางไปรษณีย์หรือแบบออนไลน์ขึ้นอยู่กับสินค้า แต่ไม่นิยมส่งทางบริษัทที่บริการด้านการขนส่งเนื่องจากค่าบริการมีราคาค่อนข้างแพงเมื่อเทียบกับราคาสินค้า ในการชำระค่าสินค้ายกที่จะใช้การ โอนเงินผ่านธนาคารมากกว่าการชำระด้วยบัตรเครดิต

ปัญหาและอุปสรรคในการประกอบธุรกิจ คือ การที่ลูกค้ายังไม่ค่อยเชื่อถือการซื้อสินค้าผ่านทางอินเทอร์เน็ต เนื่องจากไม่มั่นใจผู้ขายและความปลอดภัย

3. ข้อมูลจากผู้ผลิตผ้าไหมไทยในจังหวัดลำพูน

ด้านผลิตภัณฑ์ สีผ้าไหมที่นิยมส่วนใหญ่มักเป็นสีที่เป็นธรรมชาติ เช่น น้ำตาล เทา เขียว เป็นต้น ส่วนลวดลายเป็นแบบดั้งเดิม เช่น ลายพิกุล การทอผ้ามักจะทอด้วยมือ โดยให้บุคคล

ในพื้นที่เป็นผู้ทอ โดยการรับเส้นไหมและแบบลายนำกลับมาทอ เมื่อทอเสร็จนำกลับมาโดยจ่ายค่าจ้างเป็นรายชิ้นขึ้นอยู่กับขนาด ความยากง่ายของลาย กำลังการผลิตประมาณ 3-10 ผืนต่อวัน ในด้านการตรวจสอบคุณภาพของผ้าไหมจะมีการตรวจสอบทุกครั้งที่มีผู้ทอนำมาส่ง

ด้านราคาราคาผ้าไหมที่จำหน่ายอยู่ในช่วง 500 – 6,000 บาท และเมื่อเทียบกับร้านอื่น ราคาจะอยู่ในระดับที่ใกล้เคียงกัน

ด้านผู้จำหน่าย ในกรณีที่ผู้จำหน่ายมารับสินค้าเอง ไม่มีกฎเกณฑ์ใดๆ ให้บริการเหมือนการซื้อสินค้าปกติ แต่จะให้ในราคาที่ถูกลงกว่าการขายปลีกทั่วไป

ด้านลูกค้า ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นกลุ่มนักท่องเที่ยว และบุคคลในชุมชน ในการซื้อสินค้ามักจะซื้อในจำนวน 1 – 3 ชิ้นต่อครั้ง ราคาที่ซื้อสินค้าส่วนใหญ่อยู่ประมาณในช่วง 1,000-3,000 บาท สินค้าที่ซื้อส่วนใหญ่มักจะเป็น ผ้าฝ้าย ผ้าคลุมไหล่ หรือกระเป๋า ลวดลายและสีที่ซื้อ มักดูที่ความชอบ ความสวยงาม และความเหมาะสมในการนำไปใช้งาน

ด้านพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์นั้นไม่มีการใช้ เนื่องจากไม่มีความรู้ด้านเทคโนโลยี ไม่เห็นความสำคัญและประโยชน์ของพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ เนื่องจากช่องทางการจำหน่ายปัจจุบันสามารถที่จะขายสินค้าได้

การวิเคราะห์โอกาสทางการตลาด (Market Opportunity Analysis)

สืบเนื่องจากการพัฒนาอย่างรวดเร็วด้านเทคโนโลยีการสื่อสารและโทรคมนาคม ประกอบกับทางภาครัฐให้การสนับสนุนให้มีการใช้อินเทอร์เน็ตมากขึ้น เช่น โครงการอินเทอร์เน็ตตำบล ทำให้ปัจจุบันการใช้อินเทอร์เน็ตในประเทศไทยได้ขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง มีจำนวนผู้ใช้อินเทอร์เน็ตมากขึ้นทุกๆปีจำนวนผู้ใช้อินเทอร์เน็ตในประเทศไทย ในปี 2545 มีจำนวน 4,800,000 คน ปี 2546 จำนวน 6,030,000 คน ปี 2547 จำนวน 6,970,000 คน ปี 2548 จำนวน 8,420,000 โดยมีอัตราที่เพิ่มขึ้นเฉลี่ย ร้อยละ 12.7 และผู้ใช้อินเทอร์เน็ตทั่วโลก โดยมีอัตราผู้ใช้อินเทอร์เน็ตเพิ่มมากขึ้น ในปี 2546 มีผู้ใช้อินเทอร์เน็ตจำนวน 844,468,750 คน ปี 2547 จำนวน 972,828,008 คน และปี 2548 จำนวน 11,125,561,997 คน มีอัตราเพิ่มขึ้นโดยเฉลี่ย ร้อยละ 15 และมีผู้ที่สั่งซื้อสินค้าประเภทเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายทั่วโลก เฉลี่ยในอัตราร้อยละ 11.5 ของจำนวนผู้ที่ซื้อสินค้าทางอินเทอร์เน็ตทั้งหมด(Internet World Stats: ระบบออนไลน์, 2549) ประกอบกับการเติบโตของบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง ทำให้ธุรกิจออนไลน์สามารถให้บริการผู้บริโภคในรูปแบบที่หลากหลายมากขึ้น อาทิเช่น การเชื่อมบริการเนื้อหาเข้ากับโทรศัพท์มือถือ ขณะเดียวกันระบบต่างๆ เช่น ระบบการชำระเงินเริ่มมีความสมบูรณ์มากขึ้น และกฎหมายธุรกรรมอิเล็กทรอนิกส์ที่ทำให้ผู้บริโภคมีความมั่นใจในพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์มากยิ่งขึ้น

4.2 การวิเคราะห์ด้านการตลาด

การศึกษาด้านการตลาดเป็นการวิเคราะห์โอกาสทางการตลาด ศึกษาปัจจัยภายใน และปัจจัยภายนอก โดยการวิเคราะห์ภายในเป็นการวิเคราะห์จุดแข็งจุดอ่อนของกิจการ ส่วนปัจจัยภายนอก เป็นการวิเคราะห์โอกาสและอุปสรรคที่มีผลต่อกิจการ พฤติกรรมผู้บริโภค ความต้องการของตลาดเป้าหมายสำหรับผลิตภัณฑ์ คุณลักษณะ ภาวะตลาด วิเคราะห์อุปสงค์ทั้งด้านปริมาณ และกลยุทธ์ทางการตลาด เพื่อการคาดคะเนรายรับจากยอดขาย

ปัจจัยภายใน

จุดแข็งของกิจการ (Strength)

- พนักงานของบริษัทมีความสามารถในการจัดการและพัฒนาเว็บไซต์
- องค์กรมีขนาดเล็กสามารถปรับเปลี่ยนได้เร็ว ประหยัดต้นทุน
- บริษัทมีความสัมพันธ์อันดีกับ เว็บไซต์ ต่างๆ
- เว็บไซต์ ใช้งานได้ง่าย

จุดอ่อนของกิจการ (Weakness)

- เป็นบริษัทใหม่ ผู้บริโภคยังมีน้อย
- สินค้าเป็นสินค้าเฉพาะกลุ่ม

ปัจจัยภายนอก

โอกาสของกิจการ (Opportunity)

- การใช้อินเทอร์เน็ตเพิ่มสูงขึ้น และธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ
- การขยายพื้นที่ให้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงมากขึ้น
- รัฐบาลสนับสนุนให้มีการใช้อินเทอร์เน็ตมากขึ้น
- รัฐบาลมีนโยบายให้ให้พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เป็นยุทธศาสตร์การค้าที่ใหม่ มีบูรณาการกับแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 9 และ 10
- รัฐบาลสนับสนุนและดำเนินการในมาตรการต่างๆที่เอื้ออำนวยต่อกิจกรรมพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

อุปสรรคของกิจการ (Threats)

- ผู้บริโภคส่วนน้อยเท่านั้นที่ใช้บัตรเครดิต การซื้อสินค้าผ่านอินเทอร์เน็ต อันมีเหตุผลมาจากความน่าเชื่อถือในเรื่องความปลอดภัย
- ประสบการณ์ในการดำเนินงานของกิจการยังมีน้อย

ส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix)

1. ผลิตภัณฑ์และบริการ (Product & Service)

สินค้าต่างๆที่อยู่บนอินเทอร์เน็ตนั้นไม่สามารถที่จะจับต้องได้ ผู้บริโภคได้เพียงดูรูปและอ่านคำบรรยาย ดังนั้นความคมชัดของรูปภาพและการให้ละเอียดต่างๆเกี่ยวกับสินค้า การแสดงราคา และความสะดวกในการค้นหาสินค้าหรือข้อมูล อีกทั้งยังต้องระบบที่มีประสิทธิภาพสามารถส่งผ่านข้อมูลได้อย่างรวดเร็ว และง่ายต่อการใช้ ซึ่งลูกค้าจะได้รับความสะดวกสบาย ง่าย และรวดเร็ว ในการใช้บริการต่างๆ ได้ มีการพัฒนาระบบให้สอดคล้อง และตรงตามความต้องการของผู้ใช้ที่เพิ่มขึ้นอยู่ตลอดเวลา ส่วนลวดลายเป็นลวดลายที่เป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่น ซึ่งขึ้นอยู่กับผู้ผลิตในการผลิตสินค้า และกิจการมีการรับประกันคุณภาพของสินค้า



The screenshot shows the Thai Silk website interface. At the top, there is a banner with the text "If you find any best silk". Below the banner is a navigation menu with the following items:

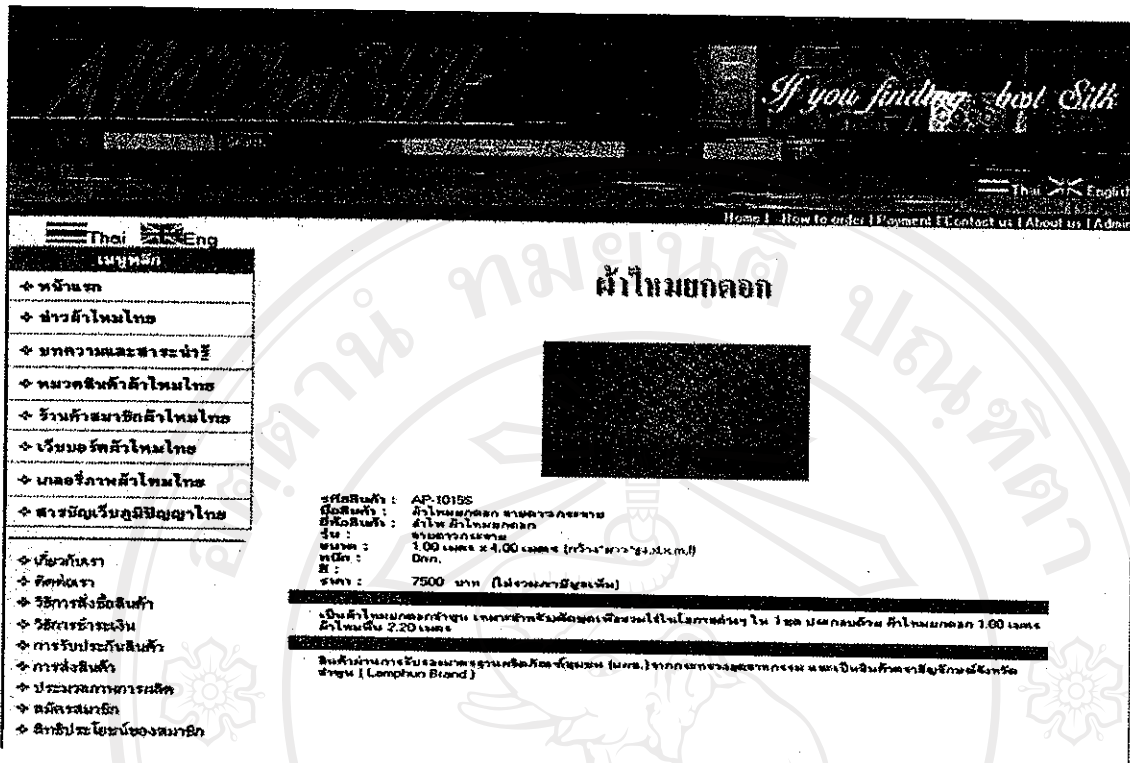
- หน้าแรก
- ผ้าไหมไทย
- บทความและสารบัญ
- หมวดสินค้าผ้าไหมไทย
- ร้านค้าสมาชิกผ้าไหมไทย
- เว็บบอร์ดผ้าไหมไทย
- เกสรรักษาผ้าไหมไทย
- สารบัญเว็บภูมิปัญญาไทย

Below the navigation menu, there is a section titled "หมวดสินค้าผ้าไหมไทย" (Silk Product Categories). This section displays a grid of product images with their corresponding names:

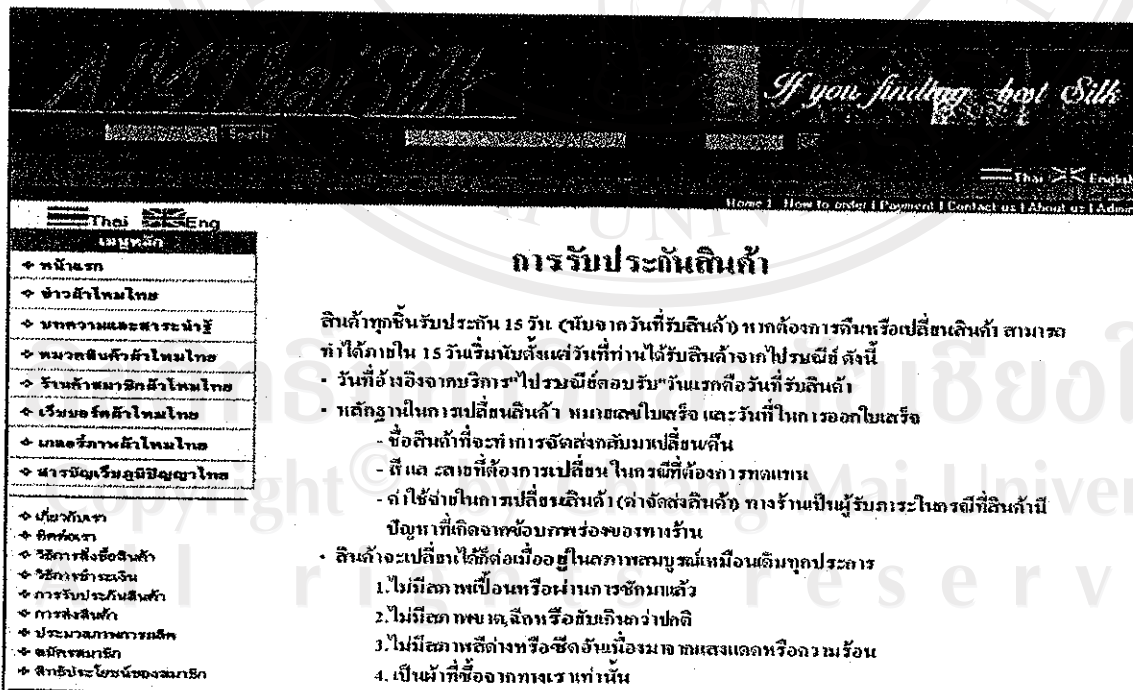
- ผ้าไหมสีพื้น
- ผ้าไหมยกดอก
- เนื้อไหมสีทอริชฎาพญานาค
- เนื้อไหมสีทอริชฎาหงส์
- กระเป๋านี้อผ้าไหม
- หมอนผ้าไหม
- เนื้อไหมทอ
- ผ้าพันคอไหม

At the bottom of the page, there is a copyright notice: "Copyright © by Chiang Mai University All rights reserved".

รูปที่ 12 ตัวอย่างหน้าเว็บเพจในการหาสินค้า

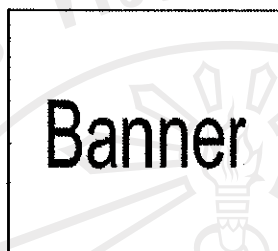


รูปที่ 13 ตัวอย่างหน้าเว็บเพจในการแสดงสินค้า



รูปที่ 14 ตัวอย่างหน้าเว็บเพจในการรับประกันสินค้า

ด้านของ Banner กิจกรรมจะบริการ Banner ในขนาด 125×125 เนื่องจากสามารถที่จะวางได้ทั้งแนวนอนและแนวตั้ง โดยที่ลูกค้าสามารถที่จะกำหนดพื้นที่ในการโฆษณาได้ด้วยตนเอง มีพื้นที่รองรับสูงสุดได้ 15 Banner เพื่อให้สามารถที่จะโหลดหน้าเว็บได้อย่างรวดเร็ว ส่วนด้านเครือข่ายพันธมิตรนั้น กิจกรรมจะทำลิงค์ไว้กับรูปสินค้าต่างที่นำมาใส่ในเว็บไซต์



รูปที่ 15 ตัวอย่าง Banner ขนาด 125×125

2. ราคา (Price)

กลยุทธ์การตั้งราคาแบบตั้งราคาตามราคาตลาด (Going-rate pricing) เนื่องจากเป็นราคาจากผู้ผลิตกำหนดนั้นเป็นราคาตามท้องตลาด และสินค้าประเภทนี้ไม่มีความจำเป็นที่จะต้องใช้กลยุทธ์การตั้งราคาที่ต่ำกว่าราคาตลาดเพราะ ผ้าไหมเป็นสินค้าประดิษฐ์ด้วยมือซึ่งในแต่ละชิ้นของสินค้าจะมีเอกลักษณ์เฉพาะตัว และผ้าไหมในแต่ละพื้นที่จะมีความแตกต่างกันทั้งในด้านลวดลาย สี สัน และคุณภาพของผ้าไหม ส่วนในด้านการชำระเงินนั้นกิจกรรมได้เลือกใช้บริการในการชำระเงินของ www.thaipay.com ในกรณีที่ชำระด้วยบัตรเครดิต เนื่องจากมีระบบการชำระเงินที่มีความปลอดภัยสูง เนื่องจากมีระบบการรับรองความปลอดภัย SSL (Secure Sockets Layer), SET (Secure Electronic Transactions) โดย VISA และ Mater Card และการรับรองดิจิทัล (Digital Certificate) เป็นการรับรองว่าผู้รับข้อความมีอยู่จริงและเป็นตัวจริง โดยการผ่านตัวกลางที่น่าเชื่อถือในการออกใบรับรองในการติดต่อสื่อสาร ตรวจสอบการมีตัวตนของผู้ที่ติดต่อด้วย

วิธีการชำระเงิน

วิธีการชำระเงิน

- กรณีชำระค่าสินค้า โดยการ โอนเงินเข้าบัญชีธนาคารท่านสามารถ โอนเงินตาม บัญชี ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) สาขา : สำหลัก ชื่อบัญชี : ศรีบุญญา ฟ่านพิสิทธิกุล หมายเลขบัญชี: 401- 2- 12345- 6 ประเภทบัญชี: ออมทรัพย์
- กรณีชำระค่าสินค้า โดยการชำระผ่านบัตรเครดิต กิจการ ได้ทำการเชื่อมต่อกับ www.thaipay.com ที่ได้รับมาตรฐานความปลอดภัย การรับรองดิจิทัล (Digital Certificate) ระบบการรับรองความปลอดภัย SSL (Secure Sockets Layer) และ SET (Secure Electronic Transactions) โดย VISA และ Mater Card

การแจ้งการชำระเงิน

1. โดยการแพคเกจนำส่งมาแจ้งเลขหมาย 053-123456
2. Scanหลักฐานการโอนเงินแล้วส่งอีเมลล์มาที่ manager@all4thaisilk.com
3. โทรแจ้งการชำระเงินที่เบอร์ 01-1234567

รูปที่ 16 ตัวอย่างหน้าเว็บเพจในการชำระเงิน

ระบบชำระเงินผ่านทางเว็บไซต์ www.thaipay.com

ระบบการชำระเงิน กิจการได้มีทางเลือกในการชำระเงินหลายระบบเพื่อให้ลูกค้าสามารถเลือกได้อย่างสะดวก การชำระเงินแบบดั้งเดิม เช่น พัสดุไปรษณีย์เก็บเงินปลายทาง การชำระเงินด้วยธนาคัติ เช็ค และตัวแลกเงิน และการรับชำระเงินผ่านบัตรเครดิตผ่านทางเว็บไซต์ www.thaipay.com มีขั้นตอนดังนี้

ขั้นตอนที่ 1. ร้านค้าทำลิงก์เอาไว้ที่เว็บไซต์ ให้ร้านค้าเริ่มต้นจากการไปเพิ่มสินค้าในส่วนของ EPAYFLOW ADMIN ซึ่งหลังจากที่เพิ่มสินค้าแล้ว ระบบจะสร้างโค้ด HTML สำหรับเอาไว้ให้ ทำลิงก์ กลับมา ลิงก์นี้ จะเอาไปแทรกที่ปุ่มสั่งซื้อได้ภาพสินค้าก็ได้ เพื่อให้เวลาที่ลูกค้าสั่งซื้อ ข้อมูลจะถูกส่งมาที่ระบบของ EPAYFLOW แล้วแสดงผลสินค้าในตระกร้าเป็นลำดับต่อไป

ขั้นตอนที่ 2. ข้อมูลสินค้าจะถูกส่งมาที่ ตระกร้าสินค้า ข้อมูลของสินค้าที่เลือก จะแสดงในลักษณะของตระกร้าสินค้า(shopping cart) ซึ่งลูกค้าสามารถเลือกที่จะกลับไปยังเว็บไซต์ เพื่อซื้อสินค้าชิ้นอื่นต่อหรือคลิกตกลงเข้าสู่ขั้นตอนชำระเงินเลยก็ได้

ขั้นตอนที่ 3. ตกลงซื้อสินค้า และเข้าสู่ขั้นตอนการลงทะเบียน ระบบของ EPAYFLOW จะมีการเก็บข้อมูลลูกค้าที่เคยซื้อสินค้าแล้วเอาไว้ให้ ซึ่งถ้าเป็นลูกค้าเก่าก็ลงทะเบียนเพื่อเข้าสู่ระบบ เพื่อใช้ข้อมูลเดิมสั่งซื้อสินค้าได้เลยหรือหากเป็นลูกค้าใหม่สามารถลงทะเบียนข้อมูลดังรูปที่ 17

รูปที่ 17 ตัวอย่างการเข้าสู่ระบบการสั่งซื้อและชำระเงิน

ขั้นตอนที่ 4. กรอกข้อมูลส่วนตัวของผู้สั่งซื้อ กรณีที่ลูกค้าลงทะเบียนใหม่ ระบบก็จะมีช่องกรอกข้อมูลต่างๆ เตรียมเอาไว้ เพื่อให้ลูกค้ากรอกพร้อมกับตั้ง Password ในคราวหน้า ลูกค้าท่านนี้ก็จะสามารถ Login เพื่อนำข้อมูลเก่ามาใช้งานได้เลย ดังรูปที่ 18

รูปที่ 18 ตัวอย่างการกรอกข้อมูลของผู้สั่งซื้อ

ขั้นตอนที่ 5. ระบบจะสรุปรายการสั่งซื้อทั้งหมดเมื่อกรอกข้อมูลส่วนตัว และระบุสถานที่จัดส่ง เรียบร้อยแล้ว ระบบก็จะสรุปชื่อผู้สั่งซื้อ รายการสินค้าทั้งหมด อีกครั้ง หากลูกค้ายืนยันการสั่งซื้อ ก็จะเข้าสู่ขั้นตอนการกรอกบัตรเครดิตทันที ดังรูปที่ 19

SURATSOFTWARE
Leading .NET Applications and Controls

Surat Software Co., Ltd.
4176 Dindang road, Dindang Bangkok 10400
Tel: 0-2640-2799 Fax: 0-2247-9723
URL: http://www.suratsoftware.com
Email: surat@thesasp.net

Shopping Cart Register Shipping Summary Payment

Summary
Please check all of your information below. If everything correct, please click 'Submit' to go to payment process

Your Information and Shipping Address

Surat Bunditkrasana
PORAR WEB APPLICATION
731 PM Tower, PM Floor, Dindang road, Dindang Dindang Bangkok 10400 Thailand
Tel: 0-2640-2799 Fax: 0-2247-9723
Email: surat@porar.com

Orders

Product	Qty	Price
1. Dotnet Monitor	1	4,000.00 Baht
Grand Total		4,080.00 Baht

รูปที่ 19 ตัวอย่างสรุปผลการสั่งซื้อ

ขั้นตอนที่ 6. ลูกค้ากรอกรายละเอียดบัตรเครดิตบน หน้าเว็บไซต์ เมื่อลูกค้ายืนยันการสั่งซื้อสินค้าแล้ว ก็จะเข้าสู่ขั้นตอนการกรอกรายละเอียดบัตรเครดิต ซึ่งระบบนี้ป้องกันความปลอดภัยด้วย SSL เพื่อให้ลูกค้ามั่นใจได้ว่า ข้อมูลบัตรเครดิตจะได้รับความคุ้มครอง ดังรูปที่ 20

Pay To: PORAR WEB APPLICATION (Testing Account Epaylink)
731 PM Tower, Dindang road, Dindang Thailand 10400
Tel: +66-2640-2799, Fax: +66-2247-9723
Email: surat@porar.com URL: http://www.porar.com

Credit Card Detail:
NOTE: Please be sure to include the correct information; incorrect information will take this payment on "hold status" to be checked or this payment may be rejected.

OrderNo: 000500-472028
Total: 5.00 USD

Cardholder's Name:

Card Type:

Credit Card Number:

CVV2:

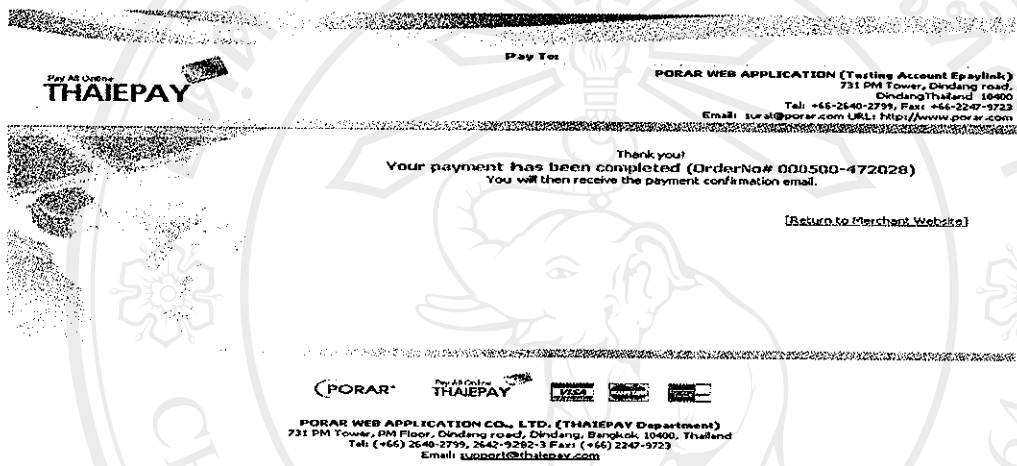
Expiry Date (MM/YY):

Credit Card Issuer:

Country (of Credit Card):

รูปที่ 20 ตัวอย่างการกรอกรายละเอียดบัตรเครดิต

ขั้นตอนที่ 7. ระบบแจ้งผลการชำระเงินผ่านบัตรเครดิต ในระบบตรวจสอบข้อมูลว่า บัตรเครดิตนั้น เป็นบัตรเครดิตที่ถูกต้องหรือไม่ พร้อมกับรายงานผลในทันที หากบัตรเครดิตไม่ผ่าน ระบบก็จะขึ้นข้อความว่า "Rejected" พร้อมกับแสดงเหตุผลว่า เพราะอะไรแต่ถ้าบัตรผ่าน ก็จะขึ้นข้อความว่า "Completed" พร้อมทั้งมีอีเมลแจ้งเตือนไปยังร้านค้า และลูกค้าว่าบัตรเครดิตผ่านและได้ชำระเงินเรียบร้อยแล้ว เป็นอันเสร็จสิ้นขั้นตอนการชำระเงิน ดังรูปที่ 21



รูปที่ 21 ตัวอย่างการแจ้งผลการรับชำระ

แบบใบแจ้งชำระเงิน (Invoice Style)

ขั้นตอนที่ 1. ลูกค้าเข้ามายังลิงค์ชำระเงินให้ร้านค้าเริ่มต้น จากการไปเพิ่มใบแจ้งชำระเงิน ในส่วนของ EPAYFLOW ADMIN ซึ่งหลังจากที่เพิ่มใบแจ้งชำระเงินแล้ว ระบบจะสร้าง URL สำหรับแจ้งให้ลูกค้าเข้ามาชำระเงิน ซึ่งร้านค้าจะนำ URL ดังกล่าวส่งไปทางอีเมล หรือผ่านหน้าเว็บก็ได้ เมื่อลูกค้าเข้ามายังลิงค์การชำระเงิน ระบบก็จะแสดงชื่อสินค้า และมูลค่าที่ต้องชำระเงิน ลูกค้าก็จะกรอกข้อมูลส่วนตัว เพื่อเข้าสู่ขั้นตอนต่อไป

ขั้นตอนที่ 2. ลูกค้ากรอกรายละเอียดบัตรเครดิตบน หน้าเว็บไซต์ เมื่อลูกค้ายืนยันการส่งชื่อสินค้าแล้ว ก็จะเข้าสู่ขั้นตอนการกรอกรายละเอียดบัตรเครดิต ซึ่งระบบนี้ จะถูกป้องกันความปลอดภัยด้วย SSL เพื่อให้ลูกค้ามั่นใจได้ว่า ข้อมูลบัตรเครดิตจะได้รับความคุ้มครอง

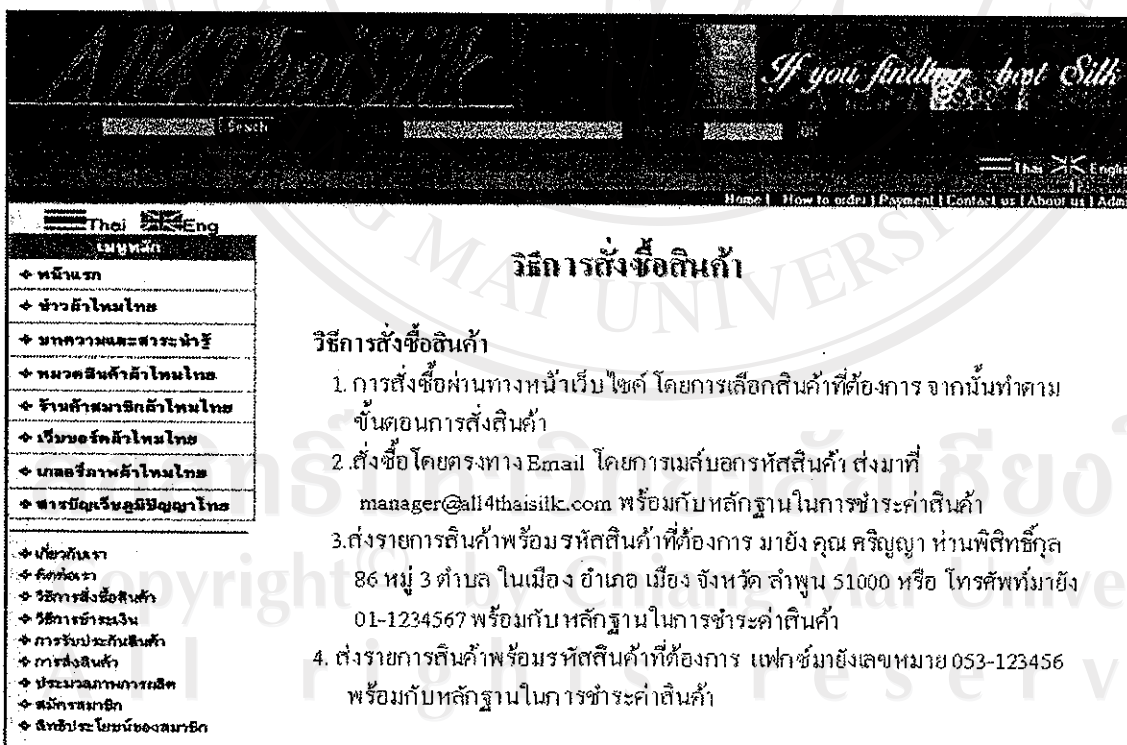
ขั้นตอนที่ 3. ระบบแจ้งผลการชำระเงินผ่านบัตรเครดิตระบบจะตรวจสอบทันทีว่าข้อมูลบัตรเครดิตนั้น เป็นบัตรเครดิตที่ถูกต้องหรือไม่ พร้อมกับรายงานผลในทันที หากบัตรเครดิตไม่ผ่าน ระบบก็จะขึ้นข้อความว่า "Rejected" พร้อมกับแสดงเหตุผลว่า เพราะอะไรแต่ถ้าบัตร

ผ่าน ก็จะขึ้นข้อความว่า "Completed" พร้อมทั้งมีอีเมลล์แจ้ง ไปยังร้านค้า และลูกค้าว่าบัตรเครดิตผ่าน และได้ชำระเงินเรียบร้อยแล้ว เป็นอันเสร็จสิ้นขั้นตอนการชำระเงิน

3. สถานที่(Place)

ลูกค้าสามารถเข้าชมสินค้าของกิจการ โดยผ่านทางเครือข่ายอินเทอร์เน็ตที่เว็บไซต์ www.all4thailsilk.com ได้ที่สถานที่ใดก็ได้ในโลก หรือเชื่อมโยงทางอินเทอร์เน็ตจากเว็บไซต์พันธมิตรต่างๆที่เชื่อมโยงกับทางบริษัท ด้านการสั่งซื้อ กิจการ ได้จัดเตรียมรูปแบบในการสั่งซื้อไว้หลากหลายช่องทาง ได้แก่ การสั่งซื้อทางหน้าจอ การสั่งซื้อทางโทรสาร โทรศัพท์และทางไปรษณีย์ ส่วนในด้านการจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้านั้นจะทำการจัดส่งบริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด เนื่องจากมีศูนย์บริการในพื้นที่ที่สามารถที่จะจัดส่งสินค้าให้กับลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว

ในด้านการจัดเตรียมสินค้าเพื่อส่งให้กับลูกค้า นั้น เมื่อกิจการได้รับการยืนยัน การสั่งซื้อสินค้าและการชำระเงินแล้ว จะไปรับสินค้าจากผู้ผลิตเพื่อนำมาบรรจุหีบห่อ ได้ภายในระยะเวลา 20 นาที และสามารถที่จะนำส่งที่ทำการไปรษณีย์ ได้ในระยะเวลา 15 นาที (ในวันทำการ)



The image shows a screenshot of the All4ThaiSilk website. At the top, there is a navigation bar with the text "If you find my best Silk" and a language selector for Thai and English. Below the navigation bar, there is a main heading "วิธีการสั่งซื้อสินค้า" (How to order). To the left of the main content, there is a vertical menu with various service options. The main content area contains a list of four steps for ordering.

ภาษาไทย	Thai	Eng
หน้าแรก		
ข่าวผ้าไหมไทย		
บทความและสาระน่ารู้		
หมวดสินค้าผ้าไหมไทย		
ร้านค้าสมาชิกผ้าไหมไทย		
เว็บบอร์ดผ้าไหมไทย		
เอกสารผ้าไหมไทย		
สารบัญเว็บไซต์ไทย		
ฝ่ายลูกค้า		
ติดต่อเรา		
วิธีการสั่งซื้อสินค้า		
วิธีการชำระเงิน		
การรับประกันสินค้า		
การส่งสินค้า		
ประมวลผลการผลิต		
สมัครสมาชิก		
สิทธิประโยชน์ของสมาชิก		

วิธีการสั่งซื้อสินค้า

1. การสั่งซื้อผ่านทางหน้าเว็บไซต์ โดยการเลือกสินค้าที่ต้องการ จากมันทำตามขั้นตอนการสั่งซื้อสินค้า
2. สั่งซื้อโดยตรงทาง Email โดยการเมล์บอกรหัสสินค้า ส่งมาที่ manager@all4thailsilk.com พร้อมกับหลักฐานในการชำระค่าสินค้า
3. ส่งรายการสินค้าพร้อม รหัสสินค้าที่ต้องการ มายัง คุณ ศิริบุญญา ห่านพิศพิชชีกุล 86 หมู่ 3 ตำบล ในเมือง อำเภอ เมือง จังหวัด ลำพูน 51000 หรือ โทรศัพท์มาแจ้ง 01-1234567 พร้อมกับ หลักฐานในการชำระค่าสินค้า
4. ส่งรายการสินค้าพร้อม รหัสสินค้าที่ต้องการ แฟกซ์มาแจ้งเลขหมาย 053-123456 พร้อมกับหลักฐานในการชำระค่าสินค้า

รูปที่ 22 ตัวอย่างหน้าเว็บเพจในการสั่งซื้อสินค้า

Almond Milk

If you find the best Silk

Home | How to order | Payment | Contact us | About us | Admin

Thai English

เมนูหลัก

- หน้าแรก
- ข่าวสารไทย
- บทความและสาระน่ารู้
- หมวดสินค้าไทย
- ร้านค้าสมาชิกไทย
- เว็บมอรัคไทย
- เกษตรบ้านไทย
- สารบัญเว็บชุมชนไทย
- เกี่ยวกับเรา
- ติดต่อเรา
- วิธีการสั่งซื้อสินค้า
- วิธีการชำระเงิน
- การรับประกันสินค้า
- การส่งสินค้า
- ประมวลภาพการผลิต
- พันธมิตร
- สิทธิประโยชน์ของสมาชิก

การส่งสินค้า

การส่งสินค้า

การจัดส่งทางพัสดุไปรษณีย์ด่วนพิเศษ EMS ระยะเวลาในการได้รับสินค้า

- ในประเทศพัสดุจัดส่งถึงปลายทาง ภายในเวลา 2 - 7 วัน
- ในต่างประเทศพัสดุจัดส่งถึงปลายทาง ภายในเวลา 5 - 10 วัน พร้อมระบบการติดตามสินค้า

รูปที่ 23 ตัวอย่างหน้าเว็บเพจในการส่งสินค้า

4. การส่งเสริมการขาย(Promotion)

การทำธุรกรรมแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ อาศัยความเชื่อมั่นในความปลอดภัยและความไว้วางใจของผู้บริโภค การขายสินค้าผ่านทางอินเทอร์เน็ตในประเทศไทยยังไม่เป็นที่นิยมนัก เนื่องจากไม่มีความเชื่อมั่นในระบบความปลอดภัยและไม่มั่นใจในการทำธุรกรรม แต่เป็นที่นิยมมากในต่างประเทศ ดังนั้นจึงต้องสร้างความเชื่อมั่นในการทำธุรกรรม โดยการลงทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์ และใช้ระบบความปลอดภัยที่ได้รับความเชื่อถือ และต้องทำการประชาสัมพันธ์เว็บไซต์

กลยุทธ์ทางการตลาด

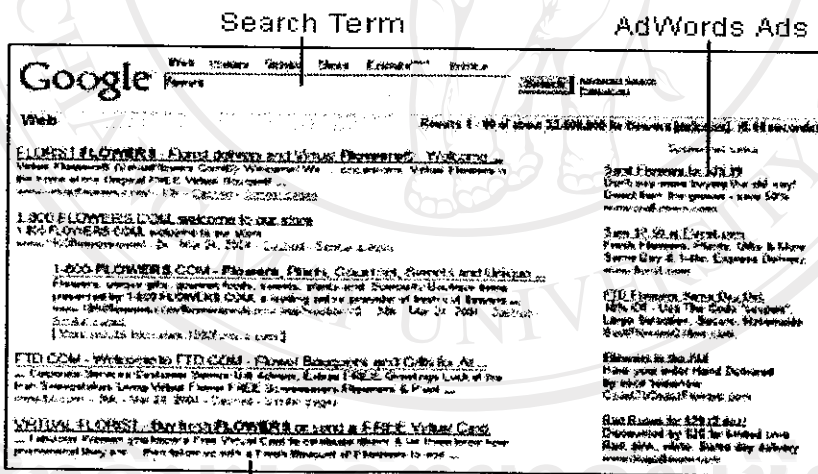
การประชาสัมพันธ์แบบออนไลน์เป็นวิธีการประชาสัมพันธ์ที่สำคัญและได้ผลมากที่สุดเนื่องจากโดยทั่วไปผู้ใช้อินเทอร์เน็ตมักจะทำกรสืบค้นข้อมูลต่างๆ

1. การประชาสัมพันธ์เว็บไซต์ให้เป็นที่รู้จัก เพื่อเกิดโอกาสการเข้าเยี่ยมชมสินค้าในเว็บไซต์ เป็นการสร้างโอกาสในการซื้อสินค้า โดยการเครื่องเครื่องมือในการประชาสัมพันธ์ดังนี้

- การสร้างเครือข่ายลิงค์ (Link) การทำลิงค์จากเว็บอื่นมายังเว็บของกิจการเป็นการเพิ่มจำนวนผู้ที่จะมาเข้าชมเว็บไซต์ และเป็นการเพิ่มที่รู้จักของเว็บและเป็นปัจจัยเป็นการที่ Search Engine ใช้ในการจัดอันดับเว็บไซต์

- การใช้เครื่องมือค้นหา (Search Engine) โดยใช้การลงทะเบียนกับเว็บไซต์ www.freepromote.com ซึ่งสามารถลงทะเบียนกับ 14 เว็บไซต์ชื่อดังทั่วโลก เช่น Alta Vista, Lycos, About, MSN, Excite, Google เป็นต้น และการลงทะเบียนกับเว็บไซต์ที่ให้บริการค้นหาต่างๆ ในการค้นหาข้อมูลให้เว็บไซต์ของกิจการขึ้นอยู่กับอันดับต้นๆนั้นตั้งอาศัย ชื่อโดเมน และเนื้อหาของเว็บไซต์เป็นหลักในการพิจารณาและจัดอันดับเว็บไซต์ ประกอบกับการเขียนคำสั่งใน Title และการใส่ META Tags "Keyword" ในหน้าของแต่ละเว็บเพจ กิจการวางแผนในการประชาสัมพันธ์ในเว็บไซต์ที่มีชื่อเสียงในการค้นหาและเป็นที่ยอมรับ ใน 3 อันดับแรกของโลก คือ Google yahoo และ MSN (seoconsultants: ระบบออนไลน์,2549)

www.google.com การโฆษณาให้ขึ้นชื่อเว็บไซต์ของกิจการอันดับต้นและการเป็นผู้สนับสนุนเว็บไซต์ ดังรูปที่ 24

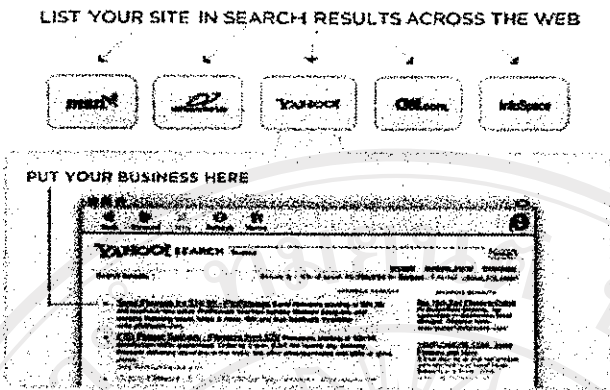


Search Results

รูปที่ 24 ตัวอย่างการโฆษณากับ www.google.com

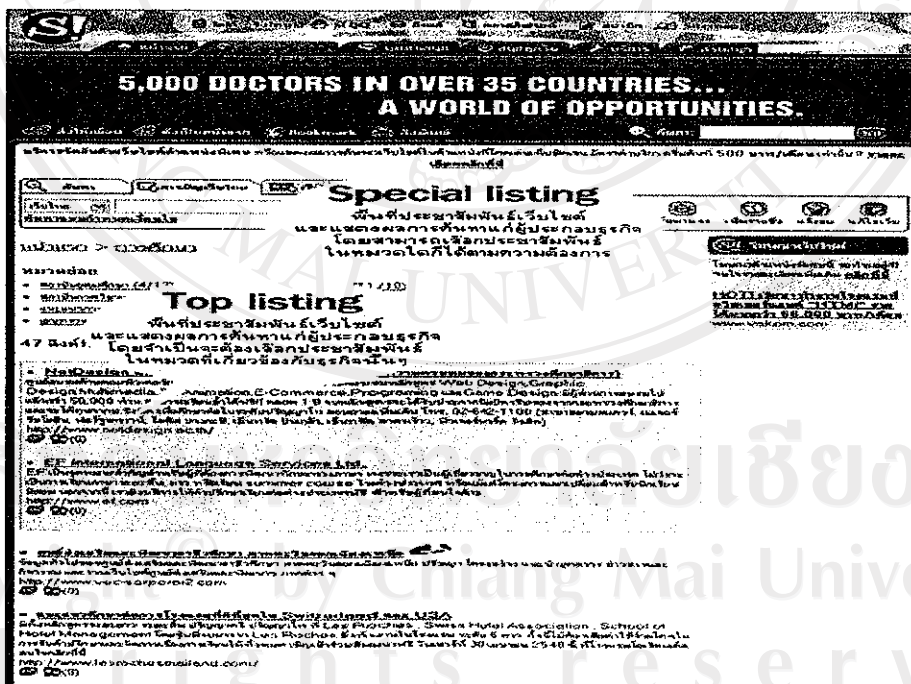
www.yahoo.com ซึ่งให้โฆษณาในพันธมิตรของ yahoo ทั้งหมด เว็บไซต์ ได้แก่

Yahoo MSN AltaVista ดังรูปที่ 25



รูปที่ 25 ตัวอย่างการโฆษณาเกี่ยวกับ www.yahoo.com

เว็บไดเรกทอรี (Web Directory) เป็นเว็บไซต์ค้นหาข้อมูลที่รวมเว็บไซต์ต่างๆเข้าเป็นหมวดหมู่โดยการลงทะเบียนกับ www.Sanook.com ในการลำดับชื่อเว็บไซต์ใน Web Directory ให้ปรากฏในอันดับที่ 6 ถึง อันดับที่ 10 ดังรูปที่ 26



รูปที่ 26 ตัวอย่างการโฆษณาเกี่ยวกับ www.sanook.com

2. การรักษาลูกค้าเดิมให้กลับมาซื้อสินค้าใหม่อีกครั้ง โดยที่จะเสนอสินค้าใหม่ให้ลูกค้ารับทราบเสมอ พร้อมทั้งการเสนอส่วนลด หรือการเสนอบริการพิเศษสำหรับลูกค้าที่เคยซื้อสินค้าจากกิจการเมื่อกลับมาซื้อสินค้า

3. กิจการนำเสนอสินค้าที่มีความแปลกใหม่ น่าสนใจ ปรับเปลี่ยนสินค้าให้มีเพิ่มมากขึ้นและ มีความหลากหลาย เพื่อเพิ่มความน่าสนใจให้กับเว็บไซต์

4. การสร้างเว็บไซต์ให้เป็นชุมชนสำหรับผ้าไหม โดยมีคำแนะนำ ข้อมูลเกี่ยวกับผ้าไหม บทความ ข่าวต่างๆที่เกี่ยวกับผ้าไหม มีสินค้าทุกชนิดที่เกี่ยวกับผ้าไหม เป็นการบริการที่ครบวงจร

5. การให้บริการส่วนบุคคล (Personalization)

การให้บริการ ได้ตอบร่วมกัน โดยการแบ่งแยกการปฏิบัติระหว่างสมาชิกและไม่ใช่สมาชิก ซึ่งผู้เป็นสมาชิกจะได้รับการปฏิบัติเป็นอย่างดี หรือได้สิทธิพิเศษบางอย่างเป็นการให้บริการที่แยกเป็น 2 กลุ่มลูกค้า คือ ในกลุ่มที่เป็นสมาชิก และกลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิก ในกลุ่มที่เป็นสมาชิกลูกค้าจะได้รับการพิเศษที่ต่างจากกลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิก เช่น การเสนอสินค้าตามพฤติกรรมของลูกค้า ตามการใช้งาน รสนิยม ความชื่นชอบของลูกค้า เป็นการให้บริการแบบส่วนตัว เพื่อให้ลูกค้าได้สิ่งที่พิเศษและให้ลูกค้ารู้สึกว่าเป็นคนพิเศษ

6. การรักษาความเป็นส่วนตัว (Privacy)

กิจการต้องทำการเก็บรักษาข้อมูลต่างๆของลูกค้าไว้เป็นความลับ เพื่อป้องกันการที่ลูกค้าจะถูกคุกคาม โดยการนำข้อมูลส่วนตัวของลูกค้าไปส่งให้กับบริษัทโฆษณาออนไลน์ ซึ่งจะอีเมลที่โม้รู้จัก ส่งไปหาลูกค้าทำให้เกิดความรำคาญใจ โดยข้อมูลต่างๆของลูกค้า นั้นลูกค้าสามารถเข้าถึงและแก้ไขได้เพียงบุคคลเดียวเท่านั้น ในการตรวจสอบข้อมูลของลูกค้าจะต้องตรวจสอบกับสถาบันที่น่าเชื่อถือและไว้ใจได้เท่านั้น การที่ไม่นำข้อมูลส่วนตัวของลูกค้าไปเปิดเผยและถือเป็นเรื่องธรรมดาที่สำคัญในการทำธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

การพยากรณ์ยอดขายและการประมาณรายได้

การประมาณการยอดขายของโครงการ ไม่สามารถที่จะประมาณการได้อย่างชัดเจน เนื่องจากการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์นั้นข้อมูลส่วนใหญ่มัก ไม่มีการสำรวจและทำเป็นสถิติที่แน่นอนจึงต้องอาศัยข้อมูลเกี่ยวกับจำนวนผู้ซื้อสินค้าทางอินเทอร์เน็ต จำนวนผู้ใช้อินเทอร์เน็ต และสถิติการขายสินค้าบนอินเทอร์เน็ตมาประกอบ โดยทำการประมาณการแยกออกเป็นการขายสินค้า

และการโฆษณา ในการขายสินค้านั้นได้แบ่งลูกค้าออกเป็น 2 กลุ่ม คือ ผู้บริโภคในประเทศไทยและ ผู้บริโภคต่างประเทศ

การประมาณการยอดขายนั้นอาศัยข้อมูลทุติยภูมิและปฐมภูมิ ในการพยากรณ์ ยอดขายเพื่อให้ใกล้เคียงความเป็นจริง จากข้อมูลที่กำลังมาข้างต้นสามารถพยากรณ์ยอดขายของ โครงการโดยมีสมมติฐานต่างๆดังนี้

1. จำนวนผู้ใช้อินเทอร์เน็ตในประเทศไทยเพิ่มขึ้นในอัตราเฉลี่ยร้อยละ 12 และ จำนวนผู้ใช้อินเทอร์เน็ตต่างประเทศ เพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 15 ต่อปี อ้างจาก รายงานสถิติของ Internet World Stats (Internet World Stats, 2549: ระบบออนไลน์)

2. จำนวนผู้ที่ซื้อสินค้าผ่านทางอินเทอร์เน็ตเพิ่มขึ้นร้อยละ 2 ต่อปี โดยการคำนวณ จาก รายงานผลการสำรวจ กลุ่มผู้ใช้อินเทอร์เน็ตในประเทศไทยปี 2545-2548 ด้านพฤติกรรมการซื้อ สินค้าหรือบริการพบว่าผู้ที่เคยสั่งซื้อสินค้าและบริการทางอินเทอร์เน็ต ปี 2545 ร้อยละ 23.6 ใน ปี 2546 ร้อยละ 24.9 ปี 2547 ร้อยละ 29.9 ปี 2548 ร้อยละ 30.7 (ศูนย์เทคโนโลยีอิเล็กทรอนิกส์และ คอมพิวเตอร์แห่งชาติ, 2548)

3. จำนวนผู้ที่ซื้อสินค้าผ่านทางอินเทอร์เน็ตในหมวดเสื้อผ้าและเครื่องแต่งกายมี ร้อยละ 11.5 ของจำนวนผู้ซื้อสินค้าผ่านทางอินเทอร์เน็ต อ้างจาก รายงานสถิติของ Internet World Stats (Internet World Stats, 2549: ระบบออนไลน์)

4. ส่วนแบ่งการตลาดของผ้าไหมในประเทศไทย อยู่ในอัตราร้อยละ 12.81 คำนวณ จากมูลค่าการตลาดทั้งหมดของสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม มีมูลค่าทั้งหมด 6,402 ล้านบาท มูลค่าของ ผลิตภัณฑ์ไหมที่บริโภคในประเทศไทยมีมูลค่า 820 ล้านบาท อ้างจาก สำนักงานเศรษฐกิจ อุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม (กระทรวงอุตสาหกรรม, 2548: ระบบออนไลน์)

5. ส่วนแบ่งการตลาดของผ้าไหมในต่างประเทศ อยู่ในอัตราร้อยละ 7.81 คำนวณ จากมูลค่าการตลาดทั้งหมดของสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม มีมูลค่าทั้งหมด 6,402 ล้านบาท มูลค่าของ การส่งออกผลิตภัณฑ์ไหมมีมูลค่า 500 ล้านบาท อ้างจาก ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร โดยความร่วมมือกรมศุลกากร กระทรวงการคลัง (กระทรวงอุตสาหกรรม, 2548: ระบบออนไลน์)

6. ผู้บริโภคซื้อสินค้าของกิจการ ในการค้นหาเว็บไซต์จาก www.google.com ด้วย คำค้น “ผ้าไหมไทย” มีทั้งหมด 12,900 เว็บไซต์ โอกาสการซื้อสินค้าอยู่ที่ 6.61 ต่อ 1 เว็บไซต์ (Google, 2549: ระบบออนไลน์)

7. ในการซื้อสินค้าแต่ละครั้งผู้บริโภคซื้อสินค้าในอัตราเฉลี่ย 2 ชิ้นต่อครั้ง และใน แต่ละปีจะซื้อสินค้าโดยเฉลี่ย 2 ครั้ง อ้างจาก รายงานผลการสำรวจสถานภาพการทำธุรกรรมทาง อิเล็กทรอนิกส์ ประจำปี 2547 (กระทรวงเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารร่วมกับสำนักงาน

เลขานุการคณะกรรมการธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์
(คอมพิวเตอร์แห่งชาติ, 2548)

ศูนย์เทคโนโลยีอิเล็กทรอนิกส์และ

8. กิจการคาดว่าจะมีเว็บไซต์ของเครือข่ายพันธมิตรที่มีการสั่งซื้อผ่านทางกิจการ โดยเฉลี่ย 10 เว็บไซต์ต่อปี โดยคิดเป็นร้อยละ 50 ของรายได้แต่ละเว็บไซต์ ซึ่งรายได้ในการขายสินค้าของเครือข่ายพันธมิตรเท่ากับรายได้ของกิจการ

การประมาณการยอดขาย

ในการประมาณการยอดขาย จะทำการประมาณการ จากจำนวนผู้ใช้อินเทอร์เน็ต โดยทำการแบ่งเป็นผู้บริโภคภายในประเทศและผู้บริโภคในต่างประเทศ ปรับด้วยอัตราส่วนผู้ที่เคยซื้อสินค้าผ่านทางอินเทอร์เน็ตในหมวดสินค้าเสื้อผ้าและเครื่องแต่งกาย ในส่วนแบ่งทางการตลาดของผ้าไหมไทย โดยผู้บริโภคมีโอกาสที่จะซื้อสินค้าผ่านทางเว็บไซต์อยู่ที่ 6.61 ต่อ 1 เว็บไซต์ เนื่องจากธุรกรรมทางอินเทอร์เน็ตจะเกิดขึ้นได้จากการที่ผู้บริโภคเข้ามาในเว็บไซต์ ผู้บริโภคมักที่ค้นหาสิ่งที่ตนเองต้องการจากเว็บไซต์ที่ให้บริการสืบค้น ดังนั้นทุกๆเว็บไซต์ที่ขึ้นผลการค้นหาในเว็บไซต์ที่บริการค้นหาจึงมีโอกาสการเกิดธุรกรรมที่เท่ากันทุกเว็บไซต์ การที่กิจการลงโฆษณากับเว็บไซต์ให้บริการค้นหาและเว็บไดเรกทอรีที่มีผู้ใช้อินเทอร์เน็ตมากที่สุดในโลก และผลการค้นหาอยู่ในระดับต้น สร้างโอกาสในการที่ผู้บริโภคจะซื้อสินค้า

ตารางที่ 14 การประมาณการผู้ใช้อินเทอร์เน็ต และผู้ซื้อสินค้าในประเทศ

ปี	จำนวนผู้ใช้ อินเทอร์เน็ต	ซื้อสินค้าผ่านทางอินเทอร์เน็ต			
		ทุกสินค้า	เสื้อผ้าเครื่องแต่งกาย	ผ้าไหม	กิจการ
2550	9,430,400	2,895,132	332,940	42,649	13
2551	10,562,048	3,453,789	397,185	50,879	16
2552	11,829,494	4,341,424	499,263	63,955	20
2553	13,249,033	5,392,356	620,120	79,437	25
2554	14,838,917	6,632,995	762,794	97,713	31

ตารางที่ 15 การประมาณการผู้ใช้อินเทอร์เน็ต และผู้ซื้อสินค้าในต่างประเทศ

ปี	จำนวนผู้ใช้ อินเทอร์เน็ต	ซื้อสินค้าผ่านทางอินเทอร์เน็ต			
		ทุกสินค้า	เสื้อผ้าเครื่องแต่งกาย	ผ้าไหม	กิจการ
2550	12,794,396,297	9,160,787,748	1,053,490,591	82,277,615	640
2551	14,713,555,741	10,534,905,910	1,211,514,179	94,619,257	736
2552	16,920,589,102	12,115,141,797	1,393,241,306	108,812,146	846
2553	19,458,677,468	13,932,413,066	1,602,227,502	125,133,967	973
2554	22,377,479,088	16,022,275,026	1,842,561,628	143,904,063	1,119

การประมาณการรายได้

รายได้ของส่วนใหญ่ของกิจการมาจากรายได้ในการขายสินค้า ข้อมูลที่ใช้ในการประมาณยอดขายได้มาจาก ราคาสินค้าของกิจการเฉลี่ย 3,000 บาทต่อชิ้น ในกลุ่มของพันธมิตร ราคาสินค้าเฉลี่ย 1,500 บาทต่อชิ้น ค่าคอมมิชชั่นที่ร้อยละ 2 ส่วน ในด้านของค่าคอมมิชชั่นเป็นการสั่งซื้อสินค้าผ่านทางเว็บไซต์ของเครือข่ายพันธมิตรที่มีการสั่งซื้อผ่านทางกิจการโดยเฉลี่ย 10 เว็บไซต์ต่อปี โดยคิดเป็นร้อยละ 50 ของรายได้แต่ละเว็บไซต์ ซึ่งรายได้ในการขายสินค้าของเครือข่ายพันธมิตรเท่ากับรายได้ของกิจการ ในด้านการโฆษณากิจการคาดว่าจะมีผู้สนใจลงโฆษณา Banner จำนวน 15 รายต่อปี

ตารางที่ 16 การประมาณการรายได้

ปี	ขายสินค้า		ค่าคอมมิชชั่น			ค่าโฆษณา	รวม
	จำนวน	ราคา	จำนวน	ราคา	ค่าคอมมิชชั่น		
2550	653	1,959,000	6,530	9,795,000	195,900	7,500	2,162,400
2551	752	2,256,000	7,520	11,280,000	225,600	7,500	2,489,100
2552	866	2,598,000	8,660	12,990,000	259,800	7,500	2,865,300
2553	998	2,994,000	9,980	14,970,000	299,400	7,500	3,300,900
2554	1,150	3,450,000	11,500	17,250,000	345,000	7,500	3,802,500

การประมาณค่าใช้จ่ายทางการตลาด

กลยุทธ์ทางการตลาดทางด้านส่งเสริมการขาย กิจกรรมมีกลยุทธ์ที่ส่งเสริม
 ทางด้านการขายโดยการลงทะเบียนกับเว็บไซต์ที่บริการค้นหาและ เว็บไซต์โคเรกทอรีที่มีชื่อเสียงซึ่ง
 บางเว็บไซต์คิดค่าบริการในการลงทะเบียน โดยกิจการวางแผนในการประชาสัมพันธ์ในเว็บไซต์ที่
 มีชื่อเสียงในการค้นหาและเป็นที่ยอมรับ คือ Google yahoo MSN AltaVista และ Sanook ซึ่งมี
 ค่าใช้จ่ายดังนี้

1. www.google.com มีค่าใช้จ่ายเดือนละ 240 ดอลลาร์
2. www.yahoo.com มีค่าใช้จ่ายเดือนละ 194 ดอลลาร์
3. www.Sanook.com มีค่าใช้จ่ายเดือนละ 3,500 บาท

ตารางที่ 17 ค่าใช้จ่ายในการโฆษณา (อัตราแลกเปลี่ยน 1 USD เท่ากับ 39.60 บาท ที่มา ธนาคารแห่งประเทศไทย วันที่ 24 กุมภาพันธ์ 2549)

รายการ	ค่าโฆษณาต่อเดือน	ค่าโฆษณาต่อปี
google	9,504	114,048
Yahoo, MSN , AltaVista	7,682	92,188
sanook	3,500	42,000
รวม	22,686	248,232

4.3 การวิเคราะห์ด้านเทคนิค

การวิเคราะห์ข้อมูลด้านเทคนิค จะวิเคราะห์จากข้อมูลปฐมภูมิและข้อมูลทุติยภูมิ
 เพื่อให้ทราบข้อมูลต่างๆทางด้านเทคนิคที่จำเป็นในการดำเนินงาน

สำนักงาน

ทำเลที่ตั้งสำนักงานทำการเช่าอาคารพาณิชย์ ตั้งอยู่ที่ 86 หมู่ 3 ตำบล ในเมือง
 อำเภอ เมือง จังหวัด ลำพูน ซึ่งมีอัตราการเช่าที่ 3,000 บาทต่อเดือน โดยมีค่าสิทธิในการเช่า 10,000
 บาท สามารถแสดงที่ตั้งสำนักงานและแผนผังได้ดังนี้

ราคา บาท ไปเป็น ดอลลาร์ หรือ ยูโร ได้โดยอัตโนมัติ โดยอิงกับระบบสลับภาษา กำหนดภาษี (VAT) และแสดงราคาบวกภาษี (VAT) นำสินค้าลงระบบตะกร้า (Shopping Cart) นำสินค้าส่งไประบบสั่งซื้อ (Order Form) ทำ Link เชื่อมไปยังเว็บไซต์หลักของสินค้า สามารถส่ง URL ของสินค้าไปยังผู้อื่น สามารถ Link ไปยังภาพขนาดใหญ่ของสินค้า แสดงจำนวนสินค้าคงคลัง แจ้งเตือนจำนวนสินค้าเหลือน้อย และกำหนดการสั่งซื้อได้/ไม่ได้ หากสินค้าเหลือน้อย

Shopping Cart (ตะกร้าสินค้า) สามารถเพิ่ม/ลบ/แก้ไข รายการสินค้าในตะกร้า รับรายการสินค้าที่มาจาก แคตตาล็อกสินค้า แสดงยอดรวมราคาในตะกร้า นำสินค้าส่งไประบบสั่งซื้อ แสดง Link ของรายละเอียดสินค้าเพื่อกลับไปดู และย้อนกลับไปหน้าเดิมที่นำสินค้าลงตะกร้า

Order Form (ฟอร์มสั่งซื้อสินค้า) รับรายการสินค้าที่มาจาก แคตตาล็อกสินค้า (ในกรณีที่ไม่ใช่ตะกร้าสินค้า) รับรายการสินค้าที่มาจาก ตะกร้าสินค้า ส่งรายละเอียดการสั่งซื้อไปยัง email ที่กำหนด จัดเก็บรายละเอียดการสั่งซื้อลงฐานข้อมูลประวัติการซื้อ และลบจำนวนสินค้าออกจากสินค้าคงคลัง

Member (ระบบสมาชิก) สามารถเพิ่ม/ลบ/แก้ไข รายการสมาชิก สมัครสมาชิกใหม่ แจ้งรหัสผ่านทาง email ของผู้สมัครกรณีลืมรหัสผ่าน ใช้ email เป็น username ในการบ่งชี้บุคคล ง่ายต่อการจดจำ และเลือกที่จะรับหรือไม่รับ news letter

Web board (กระดานสนทนา) สามารถเพิ่ม/ลบ/แก้ไข หัวข้อ สร้างได้ไม่จำกัด จำนวนกระทู้ แสดงกระทู้ตามลำดับวันเวลา และแสดงจำนวนผู้อ่านและผู้ตอบ

Search Engine (ระบบค้นหาสินค้า) ค้นหาสินค้าตามคำที่ต้องการ และค้นหาแบบละเอียด จากชื่อ รหัส หมวดหมู่ และช่วงราคาสินค้า

News (ระบบแสดงข่าวสาร) สามารถเพิ่ม/ลบ/แก้ไข ข่าวสาร สร้างได้ไม่จำกัด จำนวนข่าว แสดงข่าวสาร และรูปภาพประกอบ จัดเก็บข่าวสารเป็นลำดับตามวันเวลา และสามารถเลือกจำนวนข่าวที่จะแสดงหรือไม่แสดงเลย ในหน้าแรกของเว็บไซต์

Download List (รายการไฟล์ Download) สามารถเพิ่ม/ลบ/แก้ไข รายการไฟล์ Download หัวข้อ คำอธิบาย สร้างได้ไม่จำกัดจำนวน แยกจำนวนหน้าของหน้าแสดงไฟล์ แสดงเป็น Link ของหมายเลขหน้า หน้าแรกสุด หน้าหลังสุด ตัวชี้หน้าก่อนหน้าและหน้าถัดไป

Photo Gallery (ห้องแสดงรูปภาพ) สามารถเพิ่ม/ลบ/แก้ไข รายการรูปภาพและคำอธิบายรูปภาพ สร้างได้ไม่จำกัดจำนวนรูปภาพ แยกหมวดหมู่รูปภาพ ได้ 1 ระดับ แสดงรูปภาพขนาดเล็ก เพื่อคลิกเปิดรูปขนาดใหญ่ แยกจำนวนหน้าของหน้าแสดงรูปภาพ แสดงเป็น Link ของหมายเลขหน้า หน้าแรกสุด หน้าหลังสุด ตัวชี้หน้าก่อนหน้าและหน้าถัดไป

Links List (รวมรายการ Links) สามารถเพิ่ม/ลบ/แก้ไข รายการ Link หัวข้อ คำอธิบายสร้างได้ไม่จำกัดจำนวน Link แยกหมวดหมู่ Link ได้ แยกจำนวนหน้าของหน้าแสดง Link และแสดงเป็น หมายเลขหน้า หน้าแรกสุด หน้าหลังสุด คำชี้หน้าก่อนหน้าและหน้าถัดไป

FAQ (คำถามที่ถามบ่อย) สามารถเพิ่ม/ลบ/แก้ไข รายการคำถาม คำตอบ สร้างได้ ไม่จำกัดจำนวน ใส่รูปภาพ ประกอบคำถาม คำตอบไม่แยกหมวดหมู่

Contact Form (ฟอร์มการติดต่อ) สามารถเพิ่ม/ลบ/แก้ไข รายละเอียดการติดต่อ รับ รายละเอียดการติดต่อส่งมายัง email ที่กำหนด และแสดงรายการสถานที่ตั้ง เบอร์ติดต่อ แผนที่

Custom Page แสดงได้ 1 ระดับ แสดงที่ เมนูรอง สามารถเพิ่ม/ลบ/แก้ไข เนื้อหา รูปภาพ ได้ทั้งหน้า ตั้งชื่อเว็บเพจภายในได้ และสร้างได้ไม่จำกัดจำนวนหน้า

Counter (ตัวนับจำนวนผู้ชม) นับจำนวนผู้ชมที่ online ในขณะนั้นได้ นับจำนวนผู้เคยเข้าชมทั้งหมด สามารถใส่ Script ของ Counter ที่อื่นแทน Counter ที่มีให้อยู่แล้วได้ และแยกจำนวนผู้เข้าชมแบ่งเป็นรายวัน รายเดือน รายปี

Thai/English Switch (สลับภาษา ไทย/อังกฤษ) การปรับจะปรับหน้าที่กำลังแสดง ในขณะนั้น ไม่ใช่ต้องไปหน้าแรกเพื่อแสดงอีกภาษาสามารถเลือกการแสดงผลภาษาหลัก เป็นภาษา เริ่มต้นเมื่อเข้าเว็บไซต์ สามารถเลือกแสดงผลภาษาเดียว และ ซ่อนปุ่มปรับภาษา

Promotion Area (พื้นที่ส่งเสริมการขาย) เลือกสินค้า เข้ามาแสดงในพื้นที่ที่เด่นชัด หน้าแรก หรือ หน้าสินค้า (Product) และสามารถแทรกรายการสินค้าแนะนำ ต่อท้ายหน้าสินค้า ปรกติ ที่แสดงในหน้า Product

ตารางที่ 18 ประมาณการค่าใช้จ่ายในการจัดทำเว็บไซต์

รายการ	ราคา
ค่าออกแบบเว็บไซต์	5,000 บาท
อัตราค่าบริการจดทะเบียนโดเมนเนม .com	410 บาทต่อปี
ค่าบริการ โฮสติ้ง	15,400 บาทต่อปี
ค่าติดตั้งระบบ	800 บาท

ระบบรักษาความปลอดภัยและระบบชำระเงิน

กิจการได้ใช้บริการของ www.thaiepay.com ในการให้บริการรักษาความปลอดภัย และระบบชำระเงิน โดยจะมีเว็บเพจสำหรับกรอกหมายเลขบัตรเครดิต ให้ร้านค้าเชื่อมต่อโดยตรง

โดยจะส่งค่าตัวแปรต่างๆ อย่างเช่น มูลค่าสินค้า หมายเลขประจำตัวร้านค้า ให้แก่ www.thaipay.com ดำเนินการซึ่งกิจการได้มีการพัฒนาระบบฐานข้อมูลสินค้าและฐานข้อมูลลูกค้า เรียบร้อย สามารถใช้บริการชำระเงินผ่านบัตรเครดิตกับ EPAYLINK ได้ทันที โดยที่ www.thaipay.com มีระบบให้ตรวจสอบการชำระเงินในแต่ละวัน พร้อมสรุปยอดรายได้ทั้งหมด และสามารถรองรับบัตรเครดิตของ VISA, MasterCard และ American Express ทุกธนาคาร

การทำงานของ EPAYLINK จะเริ่มขึ้นจากร้านค้าสรุปรายละเอียดต่างๆ แล้วส่งมาที่หน้าเว็บไซต์ของ EPAYLINK หน้าเว็บไซต์ของ EPAYLINK แสดงรายละเอียดที่สรุปแล้วทั้งหมด อาทิ ชื่อร้านค้า มูลค่าตัดบัตรเครดิต เพื่อให้ลูกค้าทำการยืนยัน ถ้าลูกค้ายืนยันตามรายละเอียดทั้งหมด ก็จะเข้าสู่หน้าเว็บไซต์สำหรับกรอก "หมายเลขบัตรเครดิต" ลูกค้ากรอกรายละเอียดบัตรเครดิตบนหน้าเว็บไซต์ ซึ่งถูกป้องกันความปลอดภัยด้วยระบบ SSL ระบบแจ้งผลการชำระเงินผ่านบัตรเครดิตให้กิจการทันทีที่กระบวนการเรียบร้อย ซึ่งมีอัตราค่าบริการใช้งานระบบ 495 บาท/เดือน และหักค่าบริการ 4% จากยอดรายได้ที่ชำระเงิน

ตารางที่ 19 ค่าใช้จ่ายในการชำระเงิน

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าบริการการใช้ระบบการชำระเงิน	5,940	5,940	5,940	5,940	5,940
ค่าบริการบัตรเครดิต	23,508	27,072	31,176	35,928	41,400
รวมค่าใช้จ่ายในการชำระเงิน	29,448	33,012	37,116	41,868	47,340

ช่องทางการติดต่อสื่อสาร(Channel Communication)

เพื่อใช้แลกเปลี่ยนข้อมูลระหว่างผู้ใช้บริการกับผู้ให้บริการ โดยผ่านทางโครงข่ายโทรคมนาคมทั้งที่เป็นช่องทางการสื่อสารแบบมีสาย (Physical Wire) แบบเอดีเอสแอล (ADSL) ขององค์การโทรศัพท์แห่งประเทศไทย อัตราค่าบริการดังตารางที่ 20

ตารางที่ 20 อัตราค่าบริการการใช้อินเทอร์เน็ต แบบADSL (ราคา ณ วันที่ 30 มกราคม 2549)

รายการ	ราคา
ค่าขอติดตั้งหมายเลขโทรศัพท์	3,700
ค่าบริการ Silver 256/128	535 บาทต่อเดือน

อุปกรณ์ในการดำเนินงาน

อุปกรณ์ที่ใช้ในโครงการ ประกอบด้วย คอมพิวเตอร์ โมเด็ม ADSL อุปกรณ์สำรองไฟ กล้องดิจิทัล เครื่องพิมพ์เอกสารอเนกประสงค์ และโทรศัพท์ไร้สาย ซึ่งแต่ละรายการมีคุณสมบัติและราคาค้างนี้

- คอมพิวเตอร์ยี่ห้อ Makahคุณสมบัติ จอแสดงผลแบบจอแบนขนาด17 นิ้ว, Optical Mouse, Multimedia Keyboard, Pentium4 2.66 GHz (64 BIT), 512 MB DDR-RAM, HDD 80 GB, COMBO Drive (บริษัท คาด้า ไอที ซุปเปอร์สโตร์ จำกัด ณ วันที่ 16 ธันวาคม 2548)
- โมเด็ม ADSL สำหรับ 4 Port (บริษัท ไอที จำกัด ณ วันที่ 30 ธันวาคม 2549)
- อุปกรณ์สำรองไฟ ยี่ห้อ Leonics ยี่ห้อ Alpha 500 ขนาด 500 VA (คุณสมบัติและราคา อ้างจากบริษัท คาด้า ไอที ซุปเปอร์สโตร์ จำกัด ณ วันที่ 16 ธันวาคม 2548)
- กล้องดิจิทัล ยี่ห้อ Konica Minolta รุ่น E500 ความละเอียด 5 ล้านพิกเซล, ชุม 3 เท่าออพติคอล, จอ LCD 2 นิ้ว, ความไวชัตเตอร์ 1-1/2000 วินาที (คุณสมบัติและราคา อ้างจากบริษัท คาด้า ไอที ซุปเปอร์สโตร์ จำกัด ณ วันที่ 16 ธันวาคม 2548)
- เครื่องพิมพ์เอกสารอเนกประสงค์ ยี่ห้อ HP รุ่น HP Color LaserJet 3015 พิมพ์ขาว-ดำ 8 แผ่นต่อนาที ความละเอียด 1,200 จุด, หน่วยความจำ 32 MB, สแกน ความละเอียด 600×600 dpi, ถ่ายเอกสาร 19 แผ่นต่อนาที, รับ-ส่งแฟกซ์ในความเร็ว 33.6 kbps(คุณสมบัติและราคา อ้างจากบริษัท คาด้า ไอที ซุปเปอร์สโตร์ จำกัด ณ วันที่ 16 ธันวาคม 2548)
- โทรศัพท์ไร้สาย ยี่ห้อ Panasonicรุ่น X-TG2423 พร้อมระบบตอบรับอัตโนมัติ แสดงชื่อหรือหมายเลขเรียกเข้า มีหน่วยความจำบันทึกหมายเลขเรียกเข้าและโทรออก (อ้างราคาและคุณสมบัติ จากร้านลำพูนการโทรศัพท์วันที่ 16 ธันวาคม 2548)

จากข้อมูลอุปกรณ์การดำเนินงานข้างต้นสามารถที่จะสรุปอุปกรณ์ต่างๆและราคา
อุปกรณ์ได้ดังตารางที่ 21

ตารางที่ 21 ราคาอุปกรณ์ในการดำเนินงาน

รายการ	จำนวน	ราคาต่อชิ้น	รวม
คอมพิวเตอร์	2	23,990	47,980
ค่าโมเด็ม 4 Port	1	1,950	1,950
อุปกรณ์สำรองไฟ	2	2,250	4,500
กล่องคิจิตอล	1	8,900	8,900
เครื่องพิมพ์เอกสาร	1	13,790	13,790
โทรศัพท์	1	1,440	1,380
รวม			78,500

4.4 การวิเคราะห์ด้านการจัดการ

การศึกษาด้านการจัดการเป็นการศึกษารูปแบบในการดำเนินการ การจัด
โครงสร้างขององค์กรและการจัดหาบุคลากรในด้านต่างๆ โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อให้สามารถกำหนด
รูปแบบการบริหารและการดำเนินงาน การวิเคราะห์ด้านการจัดการพิจารณาประเด็นดังต่อไปนี้

รูปแบบการดำเนินธุรกิจ

กิจการได้ดำเนินธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ในลักษณะ ธุรกิจกับผู้บริโภค
(Business to Consumer: B2C) คือ การค้าระหว่างผู้ค้าโดยตรงถึงลูกค้าธุรกิจที่มุ่งเน้นการบริการกับ
ลูกค้า หรือผู้บริโภค โดยที่กิจการไม่ได้จัดตั้งหน้าร้านหรือไม่มีหน้าร้านเป็นของตนเอง ซึ่งเรียกว่า
การค้าปลีกอิเล็กทรอนิกส์เพียงอย่างเดียว (Pure E-Retailing)

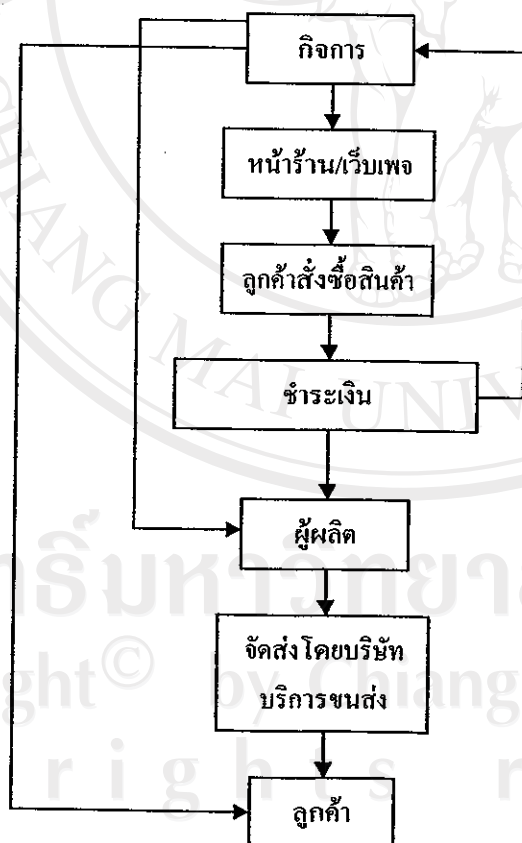
กรมพัฒนาธุรกิจการค้าได้มีการกำหนดให้ บุคคลธรรมดาและนิติบุคคลที่มีสถาน
ประกอบการตั้งอยู่ในประเทศไทย ซึ่งประกอบพาณิชย์กิจในเชิงพาณิชย์ อันเป็นอาชีพปกติ ดังนี้

- (1) บริการอินเทอร์เน็ต (ISP : Internet Service Provider)
- (2) ซื้อขายสินค้าหรือบริการ ผ่านระบบเครือข่ายอินเทอร์เน็ต ได้แก่ บุคคลที่มี
เว็บไซต์เพื่อทำการซื้อขายสินค้าหรือบริการ
- (3) ให้เช่าพื้นที่ของเครื่องคอมพิวเตอร์แม่ข่าย (Web Hosting)
- (4) การบริการเป็นตลาดกลางในการซื้อขายสินค้าหรือบริการ โดยวิธีการใช้สื่อ
อิเล็กทรอนิกส์ผ่านระบบเครือข่ายอินเทอร์เน็ต (e-Marketplace)

การจดทะเบียนพาณิชย์ เพื่อให้ผู้บริโภคสามารถตรวจสอบ การมีตัวตนของผู้ประกอบการได้ว่า ผู้ประกอบการมีตัวตนจริงหรือไม่ เป็นใคร อยู่ที่ไหน ทำธุรกรรมอะไรบ้าง เป็นการสร้างความน่าเชื่อถือให้แก่ผู้ประกอบการ และให้ผู้บริโภคมั่นใจในการตัดสินใจทำธุรกรรมพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โดยต้องจดทะเบียนต่อสำนักงานพัฒนาธุรกรรมค้าซึ่งกิจการได้เป็นบุคคลที่มีเว็บไซต์เพื่อทำการซื้อขายสินค้ามีค่าธรรมเนียมในการจดทะเบียนพาณิชย์(จดใหม่)50บาท

ขั้นตอนการดำเนินงาน

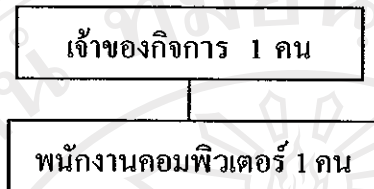
ขั้นตอนการดำเนินงานเริ่มจากการที่ลูกค้าได้ทำการสั่งซื้อและชำระเงินแล้ว เมื่อลูกค้าได้แจ้งมาทางกิจการ กิจการจะทำการติดและไปปรับสินค้าจากผู้ผลิตเพื่อนำมาส่งให้กับลูกค้าด้วยตนเอง โดยที่กิจการจะนำสินค้ามาบรรจุลงในกล่องไปรษณีย์สำเร็จรูป จากนั้นจะนำส่งที่ทำการไปรษณีย์ และดำเนินการในการติดตามผลการส่งสินค้า สามารถสรุปเป็นแผนภาพดังรูปที่ 30



รูปที่ 28 ขั้นตอนการดำเนินงาน

โครงสร้างองค์กร

โครงการครั้งนี้เป็นโครงการขนาดเล็ก ใช้พนักงานเพียง 1 คน จึงมีโครงสร้างองค์กรเป็นเจ้าของกิจการ พนักงานด้านคอมพิวเตอร์ 1 คน สามารถที่จะแสดงได้ดังรูปที่ 31



รูปที่ 29 แสดงแผนผังการจัดโครงสร้างองค์กร

แผนงานด้านการบริการทรัพยากรมนุษย์

อัตราค่าจ้าง โครงการจะใช้พนักงานประจำจำนวน 1 คน ในตำแหน่ง พนักงานคอมพิวเตอร์ การจัดหาพนักงาน บุคลากรในการดำเนินงาน พนักงานคอมพิวเตอร์ วุฒิจำนต่าปวส. ทางด้านคอมพิวเตอร์ มีความรู้ด้านเว็บไซต์ หรือมีประสบการณ์ในการทำงานด้านการทำเว็บไซต์

เงินและค่าตอบแทน โครงการกำหนดเงินเดือนพนักงานคอมพิวเตอร์ เดือนละ 10,000 บาท ในอัตราที่สูงกว่าอัตราเงินเดือนเริ่มแรกสำหรับที่จบปริญญาตรีของราชการที่กำหนดไว้เท่ากับเดือนละ 7,260 บาท (สำนักงานคณะกรรมการข้าราชการพลเรือน, 2547) โดยมีอัตรการขึ้นเงินเดือนประมาณ 5% ต่อปี

ตารางที่ 22 รายละเอียดเงินเดือนพนักงาน

ตำแหน่งงาน	จำนวนคน	อัตราเงินเดือน
พนักงานคอมพิวเตอร์	1	10,000
รวม	1	10,000

ตาราง 23 ประมาณการเงินเดือนและค่าจ้างแรงงานตลอดอายุโครงการ

ตำแหน่งงาน	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
พนักงานคอมพิวเตอร์	120,000	126,000	132,300	138,915	145,860
รวมเงินเดือน	120,000	126,000	132,300	138,915	145,860

หน้าที่ความรับผิดชอบ

พนักงานคอมพิวเตอร์ มีหน้าที่ ปรับปรุงข้อมูลบนเว็บไซต์ รับคำสั่งซื้อ ปรับปรุงเทคโนโลยีใหม่ๆเกี่ยวกับเว็บไซต์ ค้นหาข้อมูลและทำการประชาสัมพันธ์เว็บไซต์

นอกจากนี้ยังมีค่าใช้จ่ายต่างๆที่เพิ่มเติมเกี่ยวกับค่าใช้จ่ายที่เกิดจากการดำเนินงานในสำนักงาน เดือนละ 400 บาท ค่าสาธารณูปโภค ได้แก่ ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าโทรศัพท์ เดือนละ 1,500 บาท และค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด เดือนละ 500 บาทจากข้อมูลดังกล่าวแสดงได้ดังตารางที่ 24

ตารางที่ 24 ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าบริการจดทะเบียนโดเมนเนม	410	410	410	410	410
ค่าบริการโฮสติ้ง	15,400	15,400	15,400	15,400	15,400
ค่าบริการใช้ระบบการชำระเงิน	5,940	5,940	5,940	5,940	5,940
ค่าบริการบัตรเครดิต	23,508	27,072	31,176	35,928	41,400
ค่าบริการอินเทอร์เน็ต	6,420	6,420	6,420	6,420	6,420
ค่าพนักงาน	120,000	126,000	132,300	138,915	145,860
ค่าเช่าสำนักงาน	36,000	36,000	36,000	36,000	36,000
ค่าใช้จ่ายสำนักงาน	4,800	4,800	4,800	4,800	4,800
ค่าสาธารณูปโภค	18,000	18,000	18,000	18,000	18,000
ค่าขนส่งและบรรจุภัณฑ์	19,590	22,560	25,980	29,940	34,500
ค่าโฆษณา	248,232	248,232	248,232	248,232	248,232
ค่าคอมมิชชั่น	3,918	4,512	5,196	5,988	6,900
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	508,218	521,346	535,854	551,973	569,862

4.5 การวิเคราะห์ด้านการเงิน

การศึกษาด้านการเงินเป็นการศึกษาถึงเงินลงทุน และผลตอบแทนของโครงการ โดยนำข้อมูลจากการศึกษาด้านการตลาด ด้านเทคนิค และด้านการจัดการ มาประกอบการคาดคะเน รายได้ ค่าใช้จ่าย และต้นทุนของโครงการ เพื่อจัดทำการเงินล่วงหน้า ได้แก่ งบกำไรขาดทุน ล่วงหน้า งบดุลล่วงหน้า และงบกระแสเงินสดล่วงหน้า วิธีการประเมินความเป็นไปได้ของโครงการการลงทุนนี้ใช้เกณฑ์ในการตัดสินใจจากมูลค่าปัจจุบันสุทธิ และอัตราผลตอบแทนภายใน จากการศึกษาข้อมูลเบื้องต้น สามารถนำมาใช้ประมาณการทางการเงินสำหรับการ จำลองการลงทุนธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ : กรณีศึกษาผ้าไหมไทยในจังหวัดลำพูน ร่วมกับการ วิเคราะห์ด้านเทคนิค ด้านการตลาด และด้านการจัดการดังนี้

เงินลงทุนในโครงการและแหล่งที่มาของเงินทุน

เงินลงทุนเริ่มแรกทั้งหมดจำนวน 120,000 บาท โดยมาจากส่วนของเจ้าของ 120,000 บาท เพื่อใช้เป็นเงินลงทุนในการจัดซื้ออุปกรณ์ในการดำเนินงาน ค่าสิทธิในการเช่า สำนักงาน การขอดัดตั้งระบบต่างๆ และเป็นเงินทุนหมุนเวียนของกิจการใช้ในการจัดซื้อผ้าไหม ค่าบริการในการจัดส่งสินค้า และค่าใช้จ่ายต่างๆ

ตารางที่ 25 เงินลงทุนเริ่มแรก

รายละเอียด	จำนวนเงิน	หมายเหตุ
สิทธิการเช่า	10,000	
อุปกรณ์ดำเนินงาน	78,500	ตารางที่ 21
เครื่องใช้สำนักงาน	9,200	ตารางที่ 26
ค่าธรรมเนียมการจดทะเบียน	50	
ออกแบบเว็บไซต์	5,000	
ค่าติดตั้งระบบโฮสติ้งและโดเมนเนม	800	
ค่าติดตั้งระบบโทรศัพท์และ ADSL	3,700	
เงินทุนหมุนเวียน	12,750	
รวม	120,000	

ตารางที่ 26 เครื่องใช้สำนักงาน (อ้างจาก สุวิทย์เฟอร์นิเจอร์ วันที่ 25 มกราคม 2549)

เครื่องใช้สำนักงาน	จำนวน	ราคา	จำนวนเงิน
โต๊ะคอมพิวเตอร์	2	1,200	2,400
เก้าอี้สำนักงาน	2	850	1,700
ตู้เอกสาร	1	1,500	1,500
โต๊ะ	2	800	1,600
เก้าอี้	4	500	2,000
รวม			9,200

ตารางที่ 27 ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน

รายการ	จำนวนเงิน
ค่าออกแบบเว็บไซต์	5,000
ค่าติดตั้งระบบ	800
ค่าขอติดตั้งหมายเลขโทรศัพท์	3,700
ค่าธรรมเนียมการจดทะเบียนพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์	50
รวม	9,550

สมมติฐานทางการเงิน

1. โครงการมีอายุ 5 ปี
2. อัตราผลตอบแทนการลงทุนเท่ากับร้อยละ 15 จำนวนจากอัตราส่วนราคาต่อกำไรสุทธิเฉลี่ย ใน การลงทุนในตลาดหลักทรัพย์ในปี 2548 ที่ร้อยละ 10 (ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย, 2549: ระบบออนไลน์) และอัตราเงินเฟ้อโดยเฉลี่ยระดับประมาณที่ร้อยละ 5 (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2549: ระบบออนไลน์)
3. ค่าเสื่อมราคาคิดแบบเส้นตรงอัตราร้อยละ 20% ต่อปีไม่มีมูลค่าซาก
4. อัตราภาษี ร้อยละ 30

งบกำไรขาดทุนล่วงหน้า

งบกำไรขาดทุนล่วงหน้า เป็นการแสดงรายได้และค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นทั้งหมดในโครงการทั้งที่เป็นจำนวนเงินที่เป็นตัวเงิน และในส่วนที่ไม่เป็นตัวเงินแสดงผลการดำเนินงานของโครงการ แสดงได้ดังตารางที่ 28

กระแสเงินสดรับของโครงการ

งบกระแสเงินสดล่วงหน้า เป็นการแสดงกระแสเงินสดรับและกระแสเงินสดจ่ายที่สอดคล้องกับรายรับและรายจ่ายที่เกิดขึ้น การรับชำระค่าสินค้าและการชำระค่าสินใช้จ่ายต่างๆ กิจกรรมจะชำระด้วยเงินสดทั้งหมด ดังนั้นกระแสเงินสดของกิจการสามารถแสดงได้ดังตารางที่ 29

งบดุลล่วงหน้า

งบดุลเป็นงบที่แสดงถึงฐานะทางการเงินของโครงการ จัดทำงบดุลล่วงหน้าโดยอาศัยข้อมูลจากงบกำไรขาดทุนล่วงหน้า งบกระแสเงินสดล่วงหน้า และการจัดหาเงินลงทุน แสดงได้ดังตารางที่ 30

ตารางที่ 28 งบกำไรขาดทุนล่วงหน้า

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้					
ขายสินค้า	1,959,000	2,256,000	2,598,000	2,994,000	3,450,000
ค่าโฆษณาBanner	7,500	7,500	7,500	7,500	7,500
ค่าคอมมิชชั่น	195,900	225,600	259,800	299,400	345,000
รวมรายได้	2,162,400	2,489,100	2,865,300	3,300,900	3,802,500
หัก ต้นทุน	1,665,150	1,917,600	2,208,300	2,544,900	2,932,500
กำไรขั้นต้น	497,250	571,500	657,000	756,000	870,000
ค่าใช้จ่าย					
ค่าคอมมิชชั่น	3,918	4,512	5,196	5,988	6,900
ค่าโฆษณา	248,232	248,232	248,232	248,232	248,232
ค่าบริการจดทะเบียน โดเมนเนม	410	410	410	410	410
ค่าบริการ โฮสติ้ง	15,400	15,400	15,400	15,400	15,400
ค่าบริการการระบบการเงิน	5,940	5,940	5,940	5,940	5,940
ค่าบริการบัตรเครดิต	23,508	27,072	31,176	35,928	41,400
ค่าบริการ Silver 256/128	6,420	6,420	6,420	6,420	6,420
พนักงานคอมพิวเตอร์	120,000	126,000	132,300	138,915	145,860
ค่าน้ำสำนักงาน	36,000	36,000	36,000	36,000	36,000
ค่าใช้จ่ายสำนักงาน	4,800	4,800	4,800	4,800	4,800
ค่าสาธารณูปโภค	18,000	18,000	18,000	18,000	18,000
ค่าขนส่งและค่าบรรจุภัณฑ์	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	19,590	22,560	25,980	29,940	34,500
ค่าเสื่อมอุปกรณ์ดำเนินงาน	15,700	15,700	15,700	15,700	15,700
ค่าเสื่อมเครื่องใช้สำนักงาน	1,840	1,840	1,840	1,840	1,840
รวมค่าใช้จ่าย	2,190,908	2,456,486	2,761,694	3,114,413	3,519,902
กำไรจากการดำเนินงาน	(28,508)	32,614	103,606	186,487	282,598
ภาษี 30%	-	9,784	31,082	55,946	84,779
กำไรสุทธิ	(28,508)	22,830	72,524	130,541	197,819
กำไรสะสมต้นงวด	(9,550)	(38,058)	(15,228)	57,296	187,837
กำไรสะสมปลายงวด	(38,058)	(15,228)	57,296	187,837	385,656

ตารางที่ 29 งบกระแสเงินสดล่วงหน้าของโครงการ

	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กระแสเงินสดรับ						
ทุน	120,000					
ขายสินค้า	-	1,959,000	2,256,000	2,598,000	2,994,000	3,450,000
ค่าโฆษณาBanner	-	7,500	7,500	7,500	7,500	7,500
ค่าคอมมิชชั่น	-	195,900	225,600	259,800	299,400	345,000
รวมกระแสเงินสดรับ	120,000	2,162,400	2,489,100	2,865,300	3,300,900	3,802,500
กระแสเงินสดจ่าย						
เงินลงทุนเริ่มแรก	107,250					
ต้นทุน	-	1,665,150	1,917,600	2,208,300	2,544,900	2,932,500
ค่าคอมมิชชั่น	-	3,918	4,512	5,196	5,988	6,900
ค่าโฆษณา	-	248,232	248,232	248,232	248,232	248,232
ค่าบริการจดทะเบียนโดเมนเนม	-	410	410	410	410	410
ค่าบริการโฮสติ้ง	-	15,400	15,400	15,400	15,400	15,400
ค่าบริการใช้ระบบการชำระเงิน	-	5,940	5,940	5,940	5,940	5,940
ค่าบริการบัตรเครดิต	-	23,508	27,072	31,176	35,928	41,400
ค่าบริการ Silver 256/128	-	6,420	6,420	6,420	6,420	6,420
พนักงานคอมพิวเตอร์	-	120,000	126,000	132,300	138,915	145,860
ค่าเช่าสำนักงาน	-	36,000	36,000	36,000	36,000	36,000
ค่าใช้จ่ายสำนักงาน	-	4,800	4,800	4,800	4,800	4,800
ค่าสาธารณูปโภค	-	18,000	18,000	18,000	18,000	18,000
ค่าขนส่งและค่าบรรจุภัณฑ์	-	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	-	19,590	22,560	25,980	29,940	34,500
ภาษี	-	-	9,784	31,082	55,946	84,779
รวมกระแสเงินสดจ่าย	107,250	2,173,368	2,448,730	2,775,236	3,152,819	3,587,141
กระแสเงินสดสุทธิ	12,750	(10,968)	40,370	90,064	148,081	215,359
กระแสเงินสดต้นงวด	-	12,750	1,782	42,152	132,216	280,297
กระแสเงินสดปลายงวด	12,750	1,782	42,152	132,216	280,297	495,656

ตารางที่ 30 งบดุลล่วงหน้า

	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินทรัพย์						
สินทรัพย์หมุนเวียน						
เงินสดและเงินฝากธนาคาร	12,750	1,782	42,152	132,216	280,297	495,656
อุปกรณ์การดำเนินงาน	78,500	78,500	78,500	78,500	78,500	78,500
ค่าเสื่อมสะสมอุปกรณ์สำนักงาน		15,700	31,400	47,100	62,800	78,500
อุปกรณ์การดำเนินงานสุทธิ		62,800	47,100	31,400	15,700	-
เครื่องใช้สำนักงาน	9,200	9,200	9,200	9,200	9,200	9,200
ค่าเสื่อมสะสมเครื่องใช้สำนักงาน		1,840	3,680	5,520	7,360	9,200
เครื่องใช้สำนักงานสุทธิ		7,360	5,520	3,680	1,840	-
สิทธิในการเช่า	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000
รวมสินทรัพย์	110,450	81,942	104,772	177,296	307,837	505,656
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น						
หนี้สิน	-	-	-	-	-	-
ส่วนของผู้ถือหุ้น						
เงินลงทุน	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000
กำไรสะสม	(9,550)	(38,058)	(15,228)	57,296	187,837	385,656
รวมหนี้สินและทุน	110,450	(81,942)	104,772	177,296	307,837	505,656

การประเมินความเป็นไปได้ของโครงการ

การประเมินความเป็นไปได้ของการลงทุนทางพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ : กรณีศึกษา การค้าผ้าไหมไทยในจังหวัดลำพูนจะประเมินโดยใช้ ระยะเวลาการคืนทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราผลตอบแทนการลงทุนของโครงการ และดัชนีการทำกำไร

ระยะเวลาการคืนทุน (Pay Back Period: PB)

จากข้อมูลกระแสเงินสดล่วงหน้า นำมาคำนวณหาระยะเวลาคืนทุนของโครงการ สามารถแสดงได้ดังตารางที่ 31

ตารางที่ 31 การคำนวณระยะเวลาคืนทุน

กระแสเงินสดปีที่	เงินลงทุนเริ่มแรก	เงินสดรับสุทธิ	เงินสดรับสะสม
ปีที่ 0	120,000		(120,000)
ปีที่ 1		- 10,968	(130,968)
ปีที่ 2		40,370	(90,598)
ปีที่ 3		90,064	(534)
ปีที่ 4		148,081	147,547
ปีที่ 5		215,359	362,906

จากข้อมูลในตารางที่ สามารถคำนวณหาระยะเวลาคืนทุนของโครงการได้เท่ากับ ระยะเวลาประมาณ 4 ปี 10 เดือน

มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV)

จากสมมติฐานทางการเงินจะยอมรับโครงการ เมื่อโครงการให้ผลตอบแทนการลงทุนมากกว่าร้อยละ 15 ต่อปี เทียบจากอัตราผลตอบแทนในการลงทุนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ดังนั้นจะใช้ค่านี้เป็นอัตราคิดลดในการคำนวณหามูลค่าปัจจุบันสุทธิ

วิธีการคำนวณ

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{NCF_t - I_0}{(1+r)^t}$$

โดย NCF_t = กระแสเงินสดสุทธิรับรายปี ตั้งแต่ปลายปีที่ 1 ถึงปลายปีที่ n

r = อัตราผลตอบแทนที่ต้องการ หรือต้นทุนเงินลงทุน

I_0 = เงินจ่ายลงทุนตอนเริ่มต้นโครงการ

$\sum_{t=1}^n$ = ผลรวมตั้งแต่ปลายปีที่ 1 ถึงปีที่ n

นำข้อมูลของกระแสเงินสดล่วงหน้าที่ยกมาคำนวณได้และอัตราคิดลดแทนค่าในสมการ

$$NPV = \sum_{t=1}^5 \frac{362,906 - 120,000}{(1+0.15)^t}$$

จากการคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการได้มูลค่า 132,125.17 บาท มีค่าเป็นบวก โครงการให้ผลตอบแทนมากกว่าที่ต้องการ จึงกล่าวได้ว่า โครงการมีความเป็นไปได้ในการลงทุน เมื่อใช้วิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิในการประเมิน

อัตราผลตอบแทนการลงทุนของโครงการ(Internal Rate of Return: IRR)

วิธีการคำนวณ

$$I_0 = \sum_{t=1}^n \frac{NCF_t}{(1+k)^t}$$

โดย k = อัตราผลตอบแทนของโครงการ

NCF_t = กระแสเงินสดสุทธิรับรายปี ตั้งแต่ปลายปีที่ 1 ถึงปลายปีที่ n

k = อัตราผลตอบแทนที่ต้องการ หรือต้นทุนเงินลงทุน

I_0 = เงินจ่ายลงทุนตอนเริ่มต้น โครงการ

$\sum_{t=1}^n$ = ผลรวมตั้งแต่ปลายปีที่ 1 ถึงปีที่ n

นำข้อมูลของกระแสเงินสดล่วงหน้าที่ยกมาคำนวณได้และอัตราคิดลดแทนค่าในสมการ

$$120,000 = \sum_{t=1}^5 \frac{362,906}{(1+0.15)^t}$$

จากการคำนวณอัตราผลตอบแทนโครงการได้เท่ากับ 41.23% ซึ่งมากกว่าอัตราผลตอบแทนที่ตั้งไว้ในสมมติฐานทางการเงินร้อยละ 15 จึงกล่าวได้ว่า โครงการมีความเป็นไปได้ในการลงทุน เมื่อประเมินผลโครงการด้วยวิธีผลตอบแทนการลงทุน

ดัชนีการทำกำไร (Profitability Index: PI)

วิธีการคำนวณ

$$PI = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{NCF_t}{(1+r)^t}}{I_0}$$

โดย NCF_t = กระแสเงินสดสุทธิรับรายปี ตั้งแต่ปลายปีที่ 1 ถึงปลายปีที่ n r = อัตราผลตอบแทนที่โครงการ หรือต้นทุนเงินลงทุน I_0 = เงินจ่ายลงทุนตอนเริ่มต้นโครงการ $\sum_{t=1}^n$ = ผลรวมตั้งแต่ปลายปีที่ 1 ถึงปีที่ n

นำข้อมูลของกระแสเงินสดล่วงหน้าทีคำนวณได้และอัตราคิดลดแทนค่าในสมการ

$$PI = \frac{\sum_{t=1}^5 \frac{362,906}{(1+0.15)^t}}{120,000}$$

จากการคำนวณดัชนีการทำกำไรของโครงการได้เท่ากับ 2.27 ซึ่งมีค่ามากกว่า 1 แสดงว่า โครงการมีมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับรวมมากกว่ามูลค่าปัจจุบันกระแสเงินสดจ่ายรวมจึงกล่าวได้ว่าโครงการมีความเป็นไปได้ในการลงทุนเมื่อใช้วิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ

จากการประเมินโครงทั้ง 4 วิธีดังกล่าวข้างต้น จะพบว่าโครงการประกอบธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ : กรณีศึกษาผ้าไหมไทยในจังหวัดลำพูน มีการประเมินด้านการเงินสามารถสรุปได้ดังตารางที่ 32

ตารางที่ 32 สรุปความเป็นไปได้ทางการเงิน

หลักเกณฑ์	เงื่อนไขการรับ โครงการ	ผลการคำนวณ	การประเมิน
ระยะเวลาการคืนทุน	น้อยกว่า 1 ปี	4 ปี 10 เดือน	ไม่รับโครงการ
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ	NPV > 0	132,125.17	รับโครงการ
อัตราผลตอบแทนการลงทุน	IRR > 15 %	41.23%	รับโครงการ
ดัชนีการทำกำไร	PI > 1	2.27	รับโครงการ

จากการประเมินโครงการด้วยอัตราส่วนทางการเงิน เมื่อพิจารณาในความคุ้มค่าในการลงทุน พบว่าโครงการมีความเป็นไปได้ในการลงทุน แต่ในด้านความคุ้มค่าในการลงทุนไม่มีความเป็นไปได้ในการลงทุน เมื่อเทียบกับการทำงานในหน่วยงานรัฐบาล จากการคำนวณโดยการทำงานในหน่วยงานรัฐบาลโดยใช้วุฒิการศึกษาระดับปริญญาโท ได้รับผลตอบแทน อัตราเงินเดือนละ 9,320 บาท และค่าครองชีพเดือนละ 1,000 บาท (สำนักงานคณะกรรมการข้าราชการพลเรือน, 2547) ในระยะเวลาการทำงาน 5 ปี โดยมีอัตราการเจริญเติบโตที่ร้อยละ 5 จะได้ผลตอบแทนดังตารางที่ 33

ตารางที่ 33 เงินเดือนการทำงานในหน่วยงานรัฐบาล

กระแสเงินสดปีที่	เงินลงทุนเริ่มแรก	เงินสดรับสุทธิ	เงินสดรับสะสม
ปีที่ 0	0	-	-
ปีที่ 1		123,840.00	123,840.00
ปีที่ 2		130,032.00	253,872.00
ปีที่ 3		136,533.60	390,405.60
ปีที่ 4		143,360.28	533,765.88
ปีที่ 5		150,528.29	684,294.17

ในการทำงานในหน่วยงานราชการเงินสดรับสะสม 5 ปี 684,294.17 บาท และเมื่อทำการคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิได้เท่ากับ 467,281.11 ซึ่งสูงกว่าอัตราผลตอบแทนที่จะได้ในการลงทุนในโครงการ

เมื่อทำการสำรวจการสำรวจผู้ประกอบการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์จำนวน 96 ราย โดยใช้การสอบถามจากกลุ่มตัวอย่างเดิมแบบสอบถาม เป็นการวัดระดับความพึงพอใจ ในการลงทุนในโครงการของผู้ประกอบการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ประกอบด้วยคำถามทั้งหมด 10 ข้อ โดยใช้สถิติ การแจกแจงความถี่ (Frequency) และค่าสถิติร้อยละ (Percentage) มาตรวจวัดแบบสอบถาม ที่ใช้ในการวัดระดับความพึงพอใจในการลงทุนในโครงการของผู้ประกอบการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ซึ่งจะใช้เทคนิคการวัดความคิดเห็นแบบ Likert Scale และได้กำหนดเกณฑ์การให้คะแนนคำตอบคือ

ระดับน้อยที่สุด	ให้คะแนนเท่ากับ	1
ระดับน้อย	ให้คะแนนเท่ากับ	2
ระดับปานกลาง	ให้คะแนนเท่ากับ	3
ระดับมาก	ให้คะแนนเท่ากับ	4
ระดับมากที่สุด	ให้คะแนนเท่ากับ	5

ซึ่งในการแปลความหมายของคะแนนความพึงพอใจให้คะแนนเฉลี่ยของกลุ่มตัวอย่างเป็นเกณฑ์ ผู้วิจัยใช้หลักในการแปลผลดังนี้

ช่วงคะแนน	1.00-1.50	หมายถึง	พึงพอใจน้อยที่สุด
ช่วงคะแนน	1.51-2.50	หมายถึง	พึงพอใจน้อย
ช่วงคะแนน	2.51-3.50	หมายถึง	พึงพอใจปานกลาง
ช่วงคะแนน	3.51-4.50	หมายถึง	พึงพอใจมาก
ช่วงคะแนน	4.51-5.00	หมายถึง	พึงพอใจมากที่สุด

ข้อมูลโครงการที่ให้เพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจ ดังนี้

โครงการการลงทุนในธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ในสินค้าผ้าไหมไทย โดยสินค้าที่กิจการจำหน่ายขึ้นเป็นผ้าไหมที่ผลิตในจังหวัดลำพูน และเป็นสินค้าที่เครือข่ายพันธมิตรได้นำมาใส่ในเว็บไซต์ เงินลงทุนในโครงการ 120,000 บาท โครงการได้ทำการประมาณการรายได้และค่าใช้จ่าย ผลกำไร ได้ดังนี้ กำไรสุทธิในปีที่ 1- 28,508 ปีที่ 2 22,830 ปีที่ 3 72,524 ปีที่ 4 130,541 และปีที่ 5 197,819 กระแสเงินสดสุทธิในปีที่ 1 - 10,968 ปีที่ 2 40,370 ปีที่ 3 90,064 ปีที่ 4 148,081 และปีที่ 5 215,359 เมื่อนำมาวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงินได้ดังนี้ระยะเวลาการคืนทุน 4 ปี 10 เดือน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ 187,201.02 บาท อัตราผลตอบแทนจากการลงทุนเท่ากับ 41.23% และมีดัชนีการทำกำไรที่ 2.72 ได้ผลการสำรวจดังตารางที่ 35

ตารางที่ 35 ข้อมูลความพึงพอใจการลงทุนในโครงการ

	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		ระดับความพอใจ	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	ค่าเฉลี่ย	การแปลผล
1.ผลิตภัณฑ์ของโครงการน่าสนใจ	2	2.06	12	12.37	50	51.55	30	30.93	3	3.09	2.79	ปานกลาง
2.มีโอกาสทางการตลาดในอนาคต	8	8.25	22	22.68	45	46.39	17	17.53	5	5.15	3.11	ปานกลาง
3.เงินลงทุนเหมาะสม	0	0	5	5.15	29	29.90	54	55.67	9	9.28	2.31	น้อย
4. ผลกำไรเหมาะสม	0	0	0	0	14	14.43	15	15.46	68	70.10	1.44	น้อยที่สุด
5. กระแสเงินสดเหมาะสม	0	0	0	0	14	14.43	15	15.46	68	70.10	1.44	น้อยที่สุด
6. ระยะเวลาในการคืนทุนเหมาะสม	0	0	0	0	6	6.19	20	20.62	71	73.20	1.33	น้อยที่สุด
7. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ	0	0	6	6.19	26	26.80	42	43.30	23	23.71	2.15	น้อย
8. อัตราผลตอบแทนการลงทุน	0	0	9	9.28	31	31.96	38	39.18	19	19.59	2.31	น้อย
9. ดัชนีการกำกับไว้	0	0	4	4.12	37	38.14	46	47.42	10	10.31	2.36	น้อย
10. ความคุ้มค่าในการลงทุน	0	0	12	12.37	7	7.22	64	65.98	26	26.80	1.80	น้อยที่สุด

จากการสำรวจผู้ประกอบการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ มีความพึงพอใจในผลิตภัณฑ์ของโครงการน่าสนใจและโอกาสทางการตลาดในอนาคตในระดับปานกลาง มีความพึงพอใจในเงินลงทุนเหมาะสม มูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราผลตอบแทนการลงทุน ดัชนีการทำกำไรในระดับน้อย มีความพึงพอใจในด้าน ผลกำไร กระแสเงินสด ระยะเวลาในการคืนทุนเหมาะสม และความคุ้มค่าในการลงทุนในระดับน้อยที่สุด

จากข้อมูลดังกล่าวข้างต้น สามารถที่จะสรุปได้ว่า ไม่มีความเป็นไปได้ในการลงทุนทางพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ : กรณีศึกษาการค้าผ้าไหมไทยในจังหวัดลำพูน

The logo of Chiang Mai University is a circular emblem. In the center is a detailed illustration of an elephant standing and facing left. Above the elephant's head is a traditional Thai umbrella (parasol) with multiple tiers. The entire central design is enclosed within a circular border. The border contains the university's name in Thai script at the top and 'CHIANG MAI UNIVERSITY 1964' in English at the bottom. There are decorative floral motifs on either side of the elephant.

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved