

## บทที่ 4

### ผลการศึกษา

การศึกษาเรื่อง “การบริหารจัดการเว็บท่าของเว็บท่าโฮสต์เสิร์ช” โดยใช้วิธีการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In-depth Interview) และรวบรวมเอกสารเพื่อศึกษาการบริหารจัดการเว็บท่าของบริษัทคลิกซี เน็ตเวิร์ค จำกัด บริษัทผู้ผลิตและให้บริการเว็บท่าโฮสต์เสิร์ช เพื่อสอบถามนโยบาย แนวคิด รูปแบบการดำเนินธุรกิจ ปัจจัยภายนอกและภายในที่มีผลต่อการดำเนินงาน ตลอดจนแนวโน้มการดำเนินธุรกิจในอนาคต โดยแบ่งข้อมูลออกเป็น 4 ส่วนตามวัตถุประสงค์ดังนี้

1. เพื่อศึกษารูปแบบการให้บริการของเว็บท่าโฮสต์เสิร์ช
2. เพื่อศึกษาการบริหารจัดการเว็บท่าโฮสต์เสิร์ช
3. เพื่อศึกษาปัจจัยแวดล้อมทั้งปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอกที่ส่งผลกระทบต่อ  
การบริหารจัดการเว็บท่าโฮสต์เสิร์ช
4. เพื่อศึกษาแนวโน้มการดำเนินธุรกิจในอนาคตของเว็บท่าโฮสต์เสิร์ช

### ส่วนที่ 1

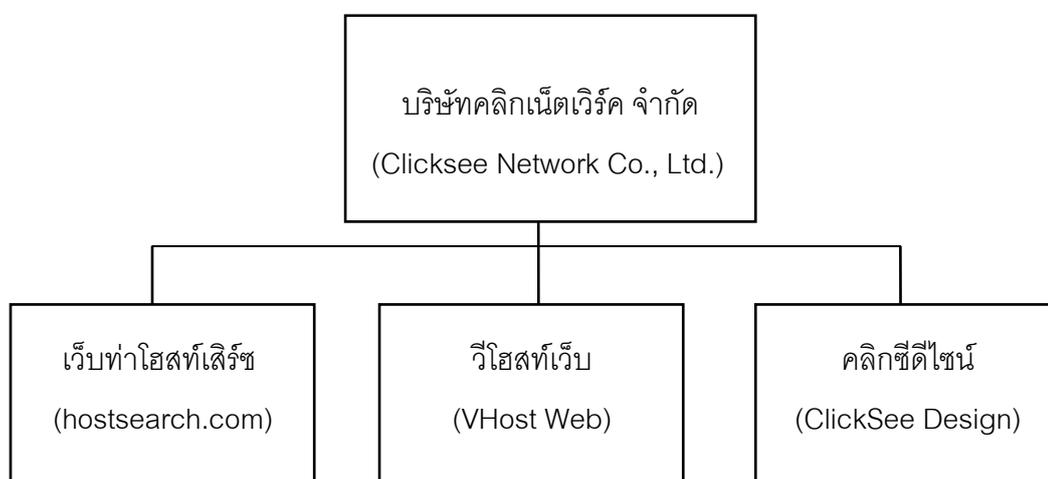
#### รูปแบบการให้บริการของเว็บท่าโฮสต์เสิร์ช

เว็บท่าโฮสต์เสิร์ช ก่อตั้งเมื่อเดือนธันวาคม พ.ศ.2540 ชาญชนม์ ลวิตรังสีมา ในฐานะผู้ก่อตั้งได้กล่าวถึงการเริ่มต้นในธุรกิจเว็บท่าว่าเป็นการมองเห็นโอกาสในธุรกิจ เนื่องจากในขณะที่ศึกษาระดับปริญญาโทที่ประเทศสหรัฐอเมริกาได้ใช้เวลาว่างทำเว็บไซต์สอนการทำเว็บในนามทริปทริคคอตคอม (trip-trick.com) ปรากฏว่ามีบริษัท Web Hosting ได้มาลงโฆษณาในเว็บเป็นจำนวนมาก ด้วยเหตุนี้จึงมองเห็นโอกาสว่าธุรกิจ Web Hosting เป็นธุรกิจที่ไม่มีหน้าร้าน ดังนั้นหากจะทำการโฆษณาก็จำเป็นต้องทำการโฆษณาออนไลน์เท่านั้นพร้อมทั้งการมองเห็นว่ากลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจ Web Hosting นี้คือกลุ่มผู้ใช้จ่ายเงินกลุ่มใหญ่ที่สุดในโลกออนไลน์นี้ ผวนกับความรู้อันเนื่องจากการทำเว็บไซต์จึงเป็นจุดกำเนิดของเว็บท่าโฮสต์เสิร์ช

ปัจจุบันเว็บทำโฮสต์เสิร์ช เป็นธุรกิจในเครือของบริษัทคลิกซีเน็ตเวิร์ค จำกัด ดำเนินธุรกิจด้านการให้บริการออนไลน์ครบวงจรโดยแบ่งออกเป็น 3 ส่วนด้วยกันคือธุรกิจเว็บทำในนามเว็บโฮสต์เสิร์ช ผู้ให้บริการเช่าพื้นที่บนอินเทอร์เน็ต (Web Hosting) ในนามวีโฮสต์เว็บ (VHost Web) และธุรกิจออกแบบและพัฒนาเว็บไซต์ในนามคลิกซีดีไซน์ (ClickSee Design) โครงสร้างการดำเนินธุรกิจสามารถสรุปได้ตามแผนผังดังต่อไปนี้

ภาพที่ 4.1

แผนผังแสดงโครงสร้างการดำเนินธุรกิจบริษัทคลิกซีเน็ตเวิร์ค จำกัด



วิสัยทัศน์ของเว็บทำโฮสต์เสิร์ช คือการให้เว็บทำโฮสต์เสิร์ชเป็นชื่อแรกที่ผู้ต้องการซื้อบริการ Web Hosting นึกถึงและเป็นเว็บที่ดีที่สุดสำหรับผู้ให้บริการ Web Hosting ในการโฆษณาประชาสัมพันธ์บริการของตน ด้านพันธกิจ (Mission) คือให้ผู้ใช้บริการเว็บทำโฮสต์เสิร์ชสามารถตัดสินใจเลือกซื้อบริการ Web Hosting บนพื้นฐานของข้อมูลที่ทางเว็บจัดเตรียมให้

เว็บทำโฮสต์เสิร์ชดำเนินธุรกิจในรูปแบบเว็บทำ (Web Portal) ให้บริการสารบบเว็บ (Web directory service) ค้นหาผู้ให้บริการ Web Hosting มีรายได้หลักจากการขายโฆษณาและการสมัครสมาชิก

กลุ่มเป้าหมายของเว็บทำโฮสต์เสิร์ชสามารถแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มคือ กลุ่มผู้ให้บริการเว็บไซต์และกลุ่มลูกค้าโฆษณา ทั้งนี้กลุ่มลูกค้าทั้งสองกลุ่มมีการให้ความสำคัญที่เท่าเทียมกันเนื่องจากกลุ่มผู้ให้บริการนั้นถือเป็นฐานหลักที่ต้องทำให้มีจำนวนมากที่สุดเพื่อสร้างอำนาจการ

ต่อรองในเรื่องการลงโฆษณาของกลุ่มลูกค้าโฆษณา ด้านกลุ่มลูกค้าโฆษณาถือเป็นรายได้หลักของธุรกิจ โดยสีหราช ใช้ไคววิทย์ ผู้จัดการฝ่ายขายระหว่างประเทศกล่าวว่า

กลุ่มเป้าหมายหลักมีสองกลุ่มคือกลุ่มที่เข้ามาดูเว็บเรา กับกลุ่มที่เราขายโฆษณา ซึ่งกลุ่มเป้าหมายที่ทำให้เรามีรายได้คือเจ้าของบริษัท Web Hosting ที่เราต้องการให้มาลงโฆษณาที่เรา ซึ่งกลุ่มเป้าหมายทั้งสองกลุ่มมีความสำคัญทั้งคู่เพราะหากเราขายโฆษณาให้บริษัท Web Hosting แต่เราไม่มีคนดูซึ่งก็คือคนต้องการซื้อ Web Hosting บริษัท Web Hosting ก็ไม่ยอมมาลงโฆษณากับเราเพราะฉะนั้นก็เป็นกลุ่มเป้าหมายหลักของเราทั้งคู่ แต่ด้วยจุดประสงค์ที่ต่างกัน (สีหราช ใช้ไคววิทย์, สัมภาษณ์, 19 กุมภาพันธ์ 2552)

นอกจากการให้ความสำคัญกับกลุ่มเป้าหมายทั้ง 2 กลุ่มแล้วผู้บริหารยังมีการวางนโยบายโดยให้ความสำคัญกับผู้ใช้อินเทอร์เน็ตทั่วโลกไม่เพียงเจาะจงไปที่พื้นที่ใดเพียงพื้นที่หนึ่ง เพราะอินเทอร์เน็ตเป็นสิ่งที่เกิดมาเพื่อให้คนทั่วโลกใช้ซึ่งชาวจีน ลาว ธิมมา ได้กล่าวถึงประเด็นนี้ไว้อย่างน่าสนใจว่า

คือเราไม่ได้ทำสเกลเฉพาะประเทศที่เจาะจงเว็บท่าโฮสต์เสิร์ช จะมีบริษัท Web Hosting ทั่วโลกอยู่แต่เนื่องจากว่าเว็บเราเป็นภาษาอังกฤษแล้วตลาดอเมริกาเป็นตลาดที่ใหญ่ที่สุดบริษัท Web Hosting ที่ดีที่สุดที่ใหญ่ที่สุดอยู่ที่อเมริกาผู้ชมส่วนใหญ่อยู่ในอเมริกา ถ้าถามว่าคู่แข่งในเมืองไทยมีมั้ย ไม่มีหรอกเพราะว่าคนส่วนใหญ่ในเมืองไทยจะคิดว่าถ้าทำเว็บไซต์ต้องเป็นเว็บไซต์ในเมืองไทย ซึ่งมันไม่ใช่ต้นตอของอินเทอร์เน็ตมันเกิดมาเพื่อให้คนทั่วโลกใช้คือถ้าจะทำอะไรรอบอินเทอร์เน็ตควรจะเป็นอะไรที่มันเป็นสากลคู่แข่งบนอินเทอร์เน็ตควรจะเป็นคู่แข่งที่เป็นสากลนอกจากว่ามันเป็นเนื้อหาที่เกี่ยวกับประเทศไทยโดยเฉพาะ (ชาวจีน ลาว ธิมมา, สัมภาษณ์, 18 กุมภาพันธ์ 2552)

### รูปแบบการบริการเว็บท่าโฮสต์เสิร์ช

บริการที่มีบนเว็บท่าโฮสต์เสิร์ชนั้นสามารถแบ่งออกเป็น 3 กลุ่มหลัก ได้แก่

1. บริการสารบบ Web Hosting (Web Hosting Directory Service) ส่วนสารบบนี้เครื่องมือที่สำคัญคือ Search Engine ที่ใช้ค้นหาผู้ให้บริการ Web Hosting ทั่วโลกโดยที่มงานมีการพัฒนาเครื่องมือค้นหาที่ครอบคลุมเพื่อความสะดวกในการค้นหา แสดงผลโดยจัดแบ่งเว็บไซต์

ผู้ให้บริการ Web Hosting ออกเป็นหมวดหมู่ต่างๆ ตามประเภทการให้บริการในหน้าแสดงผลการค้นหาค้นหา (SERPs หรือ Search Engine Result Pages)

2. บริการด้านข้อมูลข่าวสารและเนื้อหาต่างๆ (Information Service) มีการจัดเนื้อหาออกเป็นหมวดหมู่โดยสามารถจำแนกได้ดังนี้

2.1 Host Reviews เป็นพื้นที่สาธารณะในการแสดงความคิดเห็นที่มีต่อบริษัทผู้ให้บริการ Web Hosting เนื้อหาในส่วนนี้ผู้ชมสามารถเข้ามาแสดงความคิดเห็นได้อย่างเต็มที่รวมทั้งมีระบบการให้คะแนนพร้อมทั้งมีการจัดอันดับความนิยม ซึ่งผู้ชมจะนิยมเข้ามาอ่านข้อความเพื่อเป็นข้อมูลในการตัดสินใจซื้อบริการ Host Reviews ในเว็บท่าโฮสต์เสิร์ชถือเป็นส่วนที่ได้รับความนิยมจากผู้ชมเป็นอย่างมากด้วยจุดเด่นในเรื่องความน่าเชื่อถือจะไม่มีมีการแก้ไขข้อความใดๆ ทั้งสิ้นนอกจากได้รับการตรวจสอบจากทีมงานแล้วว่าข้อความนั้นเป็นเท็จ

Reviews คือคนที่เช่า Web Hosting บริษัทไหนไปใช้แล้วชอบหรือไม่ชอบอย่างไรสามารถมาเขียนลงในส่วนนี้ได้ ในส่วน Reviews ก็เป็นส่วนที่มีคนเข้ามาดูเยอะมากถือเป็นจุดขายจุดหนึ่งเพราะ Reviews ของเราได้รับความน่าเชื่อถือในเรื่องว่าไม่มีอคติคือเราจะไม่มีมีการแก้ไขเนื้อหา ไม่ใช่พอลูกค้าบอกว่าได้รับการพูดถึงที่ไม่ดีมาบอกให้เราเองให้เราแก้ไขอย่างนั้นก็ยังมีบ้างแต่ต้องเป็นกรณีพิเศษจริงๆ หรือเป็นการใส่ร้ายที่ไม่มีมูล (ทิพวัลย์ เตชะเจริญสุขจิระ, 21 กุมภาพันธ์ 2552)

2.2 Host Knowledge เป็นการนำเสนอข้อมูลข่าวสารต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับ Web Hosting อย่างครบถ้วนอันได้แก่

2.2.1 Web Hosting Articles เป็นการนำเสนอบทความที่มีเนื้อหาเกี่ยวข้องกับ Web Hosting เนื้อหาของบทความจะมีลักษณะให้ข้อมูลและความรู้เพื่อใช้เป็นแนวทางในการเช่า Web Hosting การคัดสรรบทความนั้นทีมงานจะเลือกจากแหล่งต่างๆ ทั้งเว็บไซต์, หนังสือ, นิตยสาร เป็นต้น

2.2.2 Web Hosting FAQs คือการนำเสนอบทความที่พบบ่อยในการเข้าใช้บริการ Web Hosting โดยทางทีมงานได้รวบรวมทุกคำถามไว้อย่างละเอียด

2.2.3 Host Lab เนื้อหาในส่วนนี้จะเป็นการทดลองเข้าใช้ Web Hosting ของบริษัทต่างๆ โดยทีมงานของเว็บท่าโฮสต์เสิร์ชเพื่อนำข้อมูลมานำเสนอว่ากระบวนการเข้าใช้บริการของแต่ละบริษัทมีความยากง่ายอย่างไร รวมไปถึงบริการหลังการขายว่าตรงตามที่โฆษณาไว้หรือไม่

2.2.4 Web Hosting Forums เปรียบเสมือนสังคมออนไลน์ขนาดย่อมคือทำให้ผู้ชมสามารถเข้ามาแสดงพร้อมทั้งแลกเปลี่ยนความคิดเห็นเกี่ยวกับ Web Hosting

2.3 Host Industry เป็นการนำเสนอข้อมูลข่าวสารต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับผู้ใช้บริการ Web Hosting อันได้แก่

2.3.1 Web Hosting News เป็นการนำเสนอเนื้อหาข่าวสารในวงการ Web Hosting ทั่วโลก โดยทีมงานจะค้นหาและคัดเลือกข่าวสารจากแหล่งต่างๆ ทั้งเว็บไซต์, นิตยสาร, หนังสือพิมพ์ทั่วโลก รวมไปถึงข่าวสารที่ได้รับจากลูกค้าผู้ซื้อโฆษณา เพื่อนำมาแสดงในเว็บไซต์โฮสต์เสิร์ชซึ่งจะมีการปรับปรุงข่าวเป็นประจำทุกวัน

2.3.2 Web Hosting Interviews เป็นการนำเสนอบทสัมภาษณ์ผู้ที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญในแวดวง Web Hosting การทำเนื้อหาในส่วนนี้เริ่มจากทีมงานด้านดูแลเนื้อหาจะทำการ E-mail ไปถึงบุคคลกรในแวดวง Web Hosting เพื่อส่งคำถามในการสัมภาษณ์เมื่อได้รับการตอบรับแล้วทีมงานจึงนำมาลงในเว็บไซต์โฮสต์เสิร์ชต่อไป

2.3.3 Web Hosting Blog สมาชิกผู้ให้บริการ Web Hosting สามารถสร้างพื้นที่ในเว็บไซต์โฮสต์เสิร์ชเพื่อเป็นอีกหนึ่งช่องทางในการประชาสัมพันธ์ธุรกิจ

3. บริการด้านการตลาดออนไลน์ (Online Marketing Service) ส่วนของการตลาดออนไลน์นี้จะแบ่งออกเป็น 3 กลุ่มคือการโฆษณาผ่านทางป้ายโฆษณา (Banner), การโฆษณาด้วยการแลกเปลี่ยนการเชื่อมโยง (Link Advertising) และการทำการตลาดผ่านการประมูล (Bid) สามารถอธิบายได้ดังนี้

3.1 การโฆษณาผ่านทางป้ายโฆษณา (Banner) ประกอบด้วยป้ายโฆษณา 2 ประเภทคือโฆษณาเวียน (Rotation Banner) และโฆษณายึดติดคงที่ (Fixed Banner) โดยสามารถอธิบายได้ดังนี้

3.1.1 ป้ายโฆษณาเวียน (Rotation Banner) มีลักษณะเป็นภาพกราฟฟิกเคลื่อนไหวโดยไม่มีข้อความ มีรูปแบบการแสดงป้ายโฆษณาโดยการหมุนเวียนตามจำนวนผู้ซื้อโฆษณาซึ่งระบบจะทำการสุ่มพร้อมทั้งแสดงป้ายโฆษณาโดยนับจำนวนต่อเมื่อป้ายโฆษณาต่อผู้เข้าชมเว็บอย่างสมบูรณ์แบบ (Ad Impression) การคำนวณราคาค่าโฆษณาจะคิดจากจำนวนการแสดงผล (Ad Impression) 1,000 ครั้ง ที่เรียกว่า CPM (Cost Per Mile) (ภาวภู พงษ์วิทย์ภานุ และ สุชน โรจน์อนุสรณ์, 2551, น.89)

ยกตัวอย่างเช่น หากมีผู้ประสงค์จะลงโฆษณา 5 เว็บไซต์ โดยเลือกลงโฆษณาเว็บไซต์ละ 1 CPM (1,000 Ad Impression) ระบบจะทำการสุ่มป้ายโฆษณาจากทั้ง 5 ป้ายเพื่อแสดงผลจนครบ 1,000 ครั้งต่อ 1 ป้ายโฆษณา ซึ่งคอมพิวเตอร์ต่างเครื่องหากเปิดหน้าเว็บขึ้นมาในเวลาเดียวกันอาจจะปรากฏป้ายโฆษณาที่ต่างกันก็เป็นได้

การแสดงผลในรูปแบบจะไม่มีกำหนดระยะเวลาที่แน่นอนคือจะนับระยะเวลาของการโฆษณาตามจำนวนครั้งที่ปรากฏนั่นเอง รวมทั้งจะแสดงทุกหน้า (Web page) และในตำแหน่งเดิมของเว็บท่าโฮสต์เสิร์ช

3.1.2 ป้ายโฆษณายึดติดคงที่ (Fixed Banner) มีลักษณะเป็นภาพกราฟฟิกเคลื่อนไหวโดยไม่มีข้อความ โดยรูปแบบการแสดงผลนั้นยึดติดคงที่ (Fixed Banner) การคิดค่าโฆษณาแบบเหมาจ่ายเป็นรายเดือน (Fixed Fee) แสดงทุกหน้า (Web page) โดยป้ายโฆษณาที่ทำการซื้อก่อนจะแสดงผลอยู่บนสุดแล้วเรียงลำดับตามระยะเวลาของการซื้อ

ภาพที่ 4.2  
ภาพอธิบายตำแหน่งป้ายโฆษณา (Banner)

The screenshot shows the HostSearch website interface with several sections and banner ad placements:

- Header:** HostSearch logo, navigation menu (Home, Host Search, Host Directory, Host Reviews, Hosting Knowledge, Hosting Industry), and a search bar.
- POPULAR WEB HOSTING CATEGORIES:** A list of hosting categories with a callout box pointing to the 'Managed Hosting' category, labeled 'ป้ายโฆษณาเวียน (Rotation Banner)'.
- QUICK SEARCH FOR WEB HOSTING:** Search filters for Price, Disk Space, and Platform, with a callout box pointing to the search area, labeled 'ป้ายโฆษณายึดติดคงที่ (Fixed Banner)'.
- HOSTING KNOWLEDGE:** A section with articles and forums, with a callout box pointing to the 'WEB HOSTING ARTICLES' section, labeled 'ป้ายโฆษณาเวียน (Rotation Banner)'.
- HOSTING INDUSTRY:** A section with news articles and profiles, with a callout box pointing to the 'WEB HOSTING NEWS' section, labeled 'ป้ายโฆษณาเวียน (Rotation Banner)'.
- Right Sidebar:** Contains various partner banners for VERIO, rackspace, PSD2HTML.COM, IronScale, Apollo Hosting, and HostRocket.Com.
- Bottom:** 'TOP 3 WEB HOSTS FROM WEB HOSTING SEARCH RESULTS' section listing eBoundHost.com, Webstrike Solutions, and DiscountASP.NET.

3.2 การโฆษณาด้วยการเชื่อมโยง (Link Advertising) แสดงเนื้อหาในรูปแบบตัวอักษรเท่านั้น โดยในแต่ละพื้นที่จะมีข้อความที่ต่างกันอย่างออกไปเช่น ชื่อเว็บไซต์ (URL), หัวข้อ (Headline), คำอธิบาย (Description) จะมีการกำหนดจำนวนตัวอักษรในแต่ละส่วนที่ต่างกัน อัตราค่าโฆษณาคิดแบบเหมาจ่ายเป็นรายเดือน (Fixed Fee) แตกต่างตามตำแหน่งโฆษณา

ภาพที่ 4.3

ภาพอธิบายตำแหน่งโฆษณาด้วยการเชื่อมโยง (Link Advertising)

The image shows a screenshot of the HostSearch website. Two callout boxes with arrows point to specific advertising locations:

- The first callout box, titled "โฆษณาด้วยการเชื่อมโยง (Link Advertising)", points to the "POPULAR WEB HOSTING CATEGORIES" section, specifically to the "HOSTSEARCH'S TOP HOSTS" list.
- The second callout box, also titled "โฆษณาด้วยการเชื่อมโยง (Link Advertising)", points to the "WEB HOSTING FORUMS" section, specifically to a forum post titled "has anyone tried DraculaHosting.com".

The website interface includes a navigation menu, search filters, and various content sections like "HOSTING KNOWLEDGE" and "HOSTING INDUSTRY".

3.3 การทำการตลาดผ่านการประมูล (Bid) เป็นรูปแบบการทำการตลาดผ่าน Search Engine ของเว็บไซต์เสิร์ชในหน้า Host Search และหน้า Host Directory ระบบการค้นหานี้หากลูกค้าต้องการให้ชื่อบริษัทของตนขึ้นมาอยู่ในอันดับต้นๆ ในหน้าการค้นหา (SERPs หรือ Search Engine Result Pages) สามารถประมูลตำแหน่งที่เรียกว่า บิท (Bid)

ข้อกำหนดของการบิทจะเริ่มจากลูกค้าผู้ซื้อโฆษณาทำการลงทะเบียนพร้อมจ่ายเงินค่าสมัครสมาชิกแรกเข้าโดยจำนวนเงินนั้นสมาชิกจะสามารถนำมาบิทโดยหนึ่งคลิกจะเท่ากับหนึ่งบิท การบิทนั้นจะคิดค่าบริการตามระบบ Cost-Per-Click (CPC) เป็นโครงสร้างการจ่ายค่าโฆษณาที่ผู้ลงโฆษณาจะต้องชำระค่าโฆษณาทุกครั้งที่มีการคลิกโดยระบบจะทำการตัดเงินในบัญชีออกไปและสามารถเติมเงินในบัญชีได้ตลอดเวลา

รูปแบบการให้บริการในส่วน Host Search เมื่อผู้ชมเข้ามาค้นหา Web Hosting ที่ตนเองต้องการแล้วระบบจะทำการประมวลผลพร้อมทั้งค้นหาผู้ให้บริการ Web Hosting ขึ้นมาจำนวนหนึ่งตามความสัมพันธ์ที่ระบุในกล่องค้นหาโดยจะมีการเรียงลำดับตามตัวอักษร ผู้ที่ทำการบิทจำนวนสูงสุดจะถูกจัดอยู่ในอันดับ 1 และเรียงลำดับตามจำนวนการบิทจากมากไปหาน้อยหากมีผู้ทำการบิทในจำนวนเท่ากันจะใช้เงื่อนไขของเวลายาจัดการคือผู้ที่ทำการบิทก่อนจะอยู่ในลำดับที่สูงกว่า

และรูปแบบการให้บริการโฆษณาหน้า Host Directory คือเมื่อผู้ชมคลิกเลือกประเภทของ Web Hosting ที่ตนสนใจบนแถบเมนูด้านบนแล้วนั้นระบบจะแสดงรายชื่อของผู้ให้บริการ Web Hosting ทั้งหมดที่มีในฐานข้อมูล หากผู้ซื้อโฆษณาต้องการให้รายชื่อบริษัทของตนขึ้นมาอยู่อันดับต้นๆ ก็จำเป็นต้องบิท (Bid) เพื่อซื้อตำแหน่งเช่นกัน

ภาพที่ 4.4

ภาพอธิบายหน้าผลการค้นหา (SERPs หรือ Search Engine Result Pages) ส่วน Host Search

The screenshot displays the HostSearch website interface. At the top, there is a navigation menu with options like Home, Host Search, Host Directory, Host Reviews, Hosting Knowledge, and Hosting Industry. Below the navigation, a search bar is visible with the text "Search Result" and "Your search results for shared web hosting". The main content area lists several hosting providers, each with a brief description, a star rating, and a link to "View Full Details" or "Visit Website". The providers listed include WebStrike Solutions, DiscountASP.NET, UnitSpeed Host, Netpoint Technologies, Inc., SinoHosting.net, NPS Internet Solutions, Inc., HostMySite.com, NetNation Communications, WebECS, and SelVet, Inc. Each provider entry includes a "Matched Plans" section with details on pricing and features. On the right side, there is a vertical sidebar with various advertisements, including banners for VERIO, rackspace, and IronScale. At the bottom of the page, there is a section titled "TOP 5 WEB HOSTS FROM WEB HOSTING SEARCH RESULTS" and a footer with contact information and a copyright notice.

## ภาพที่ 4.5

ภาพอธิบายการจัดอันดับสารบบ Web Hosting ส่วน Host Directory

Quick Find > Cheap Hosting | E-commerce Hosting | Shared Hosting | UNIX/Linux Hosting | Windows Hosting | Dedicated Hosting | Reseller Hosting | UK Hosting | More >

**HostSearch**  
Helping you find a home for your web site

Web Hosting Forums

Home | Host Search | **Host Directory** | Host Reviews | Hosting Knowledge | Hosting Industry

Cheap | E-commerce | Shared | UNIX/Linux | Windows | ASP ASP.NET | Dedicated | Adult | Reseller | VPS | UK

HostSearch > Web Hosting Directory

### Shared Web Hosting

Web hosting companies listed on this page provide shared web hosting services. Web hosts offer shared web hosting plans on shared servers. The shared web hosting services suit everyone looking for general web hosting solutions.

**WebsiteSource.com**

**HOLIDAY SALE!**  
40GB Data Transfer

Host 4 websites on one account starting at \$6.85 a month  
-1600 MB & 40G Transfer & 1000 Pop E-mails  
-High-Quality Dell Servers & enterprise class networking hardware with DDoS Protection  
-Miva E-Commerce, SSL, CGI, PHP, Perl  
-Host 4 websites on one account  
-FREE Marketing Package & Excellent Customer Support from WebsiteSource.com

**ImHosted.com**

ImHosted.com - Highly Recommended  
ImHosted.com provides reliable, award winning web hosting services. Packages start from \$6.95/mo and includes 150GB Disk Space, 3 TB Data Transfer, PHP, mySQL, CGI & FREE Domain Name. Multiple GiGe connections with 99.998% Network Uptime.

**Apollo.com**

1000 MB Storage  
50 GB Transfer  
FREE Design Tool

**CNET & Web Host Magazine Editor's Choice**  
Since 1999, Apollo Hosting has hosted over 165,000 websites by providing Total Solutions Hosting: 99.9% uptime, 24/7 support, premium ecommerce tools & a 30 day guarantee. Starting at \$6.95/mo! Call 1-877-525-HOST(4578)

**HostMySite.com**

HostMySite.com - 2 Months FREE Hosting  
From \$19.95/mo. HostMySite.com's ColdFusion hosting gives you the power of CFMX 7! FREE domain name, setup, & 2 FREE months of hosting, along with 2-GB hard disk storage, 120-180GB monthly transfer, & custom tags support. Sign up today for this offer!

**LyPha.com**

**LYPHA!** **AWARD**  
CLICK HERE! **AWARD**  
WINNING SERVICE

**LYPHA - Host Unlimited Domains**  
Get the #1 hosting deal. Just \$6.95/mo! Includes 250GB Space, 6TB(6000GB) Bandwidth, Free Domain, Free-Setup, LIVE 24/7 Support, Unlimited Email, 1000+ Professional Website-Templates & Money Back Guarantee. Host Unlimited Domains!

**More shared web hosts**

Proven - value - service - First 12 MONTHS FREE!  
FREE hosting for 12 months. Everything you could want included. We are the highest ranked and rated site at <http://hostsearch.com/reviews.asp> Be assured you are getting value.

LFC Hosting - 1500MB, PHP, .NET, SQL @ \$9.95/MO!  
LFC Hosting focuses on RELIABILITY and CUSTOMER SERVICE. Starting at \$9.95/mo. (incl. 1500 MB of space, PHP, .NET, SQL), try LFC first for a FREE MONTH to discover how it can give you the advantage!

10GB SPACE/400GB BANDWIDTH/MONTH.  
Server & Hosting highlights- 50 pre-installed scripts. Reseller accounts. Free web site submission. Free web design. Multiple domains in 1 account. LIFE TIME domain, 24/7 online support, up-time 99.9%

eMonsterhost - 2 Month's FREE | From \$4.99/mo  
Cpanel + Fantastico, park/addon domains, mySQL, SSL, FrontPage, Web mail, 100's pre-installed scripts. • Unlimited E-mail / Unlimited MySQL • 60 Day Money Back Guarantee • 99.9% Uptime Guarantee

allreseller.com \$ 9.95 and up a month  
24/7 support, free billing software, fantastico, free scripts, cpanel and whm included for free Come get multi account for same price as single account. we cant be beat .

**Related Links**

Search the entire database for Shared web hosts

**TOP 3 WEB HOSTS FROM WEB HOSTING SEARCH RESULTS**

eBoundHost.com | Webstrike Solutions | DiscountASP.NET

Web Hosting Members: Log on to your account | New member registration

Advertise with HostSearch | Contact Us | Help | About Us | Site Map  
Copyright | Privacy Policy © 1997- 2008 Clicksee Network Co., Ltd. All Rights Reserved

**VERIO**  
An NTT Communications Company

**rackspace**  
HOSTING  
MANAGED HOSTING

PSD2HTML.COM  
YOU DESIGN WE XHTML  
ISO 9001:2000

**Control in the Cloud**  
LEGISLATION

**GOGRID**  
INSTANT SERVERS

**IronScale**  
Managed Servers  
in Minutes  
Not Days

**HostRocket.Com**  
2000GB Disk Space Unlim. BW.  
6 Months Free Today!

**LYPHA's Amazing Deal**  
250GB Web Space, 6TB Xfer,  
UNLIMITED domains!

**Apollo Hosting**  
Hosting since 1999 - Park 8,  
Unlimited Database!

enjoying fanatical support

**rackspace**  
HOSTING

**Partners**

Web Hosting by NetNation >

Web Hosting by NetworkSolutions >

NetU Managed Hosting >

Dedicated Server by NetNation >

## ส่วนที่ 2

### การบริหารจัดการเว็บท่าไฮสปีดเสิร์ช

เนื่องจากเว็บท่าไฮสปีดเสิร์ชถือเป็นองค์กรขนาดเล็ก รูปแบบการบริหารจึงมีลักษณะผสมคือบางส่วนสั่งการจากผู้บริหารระดับสูงโดยตรง แต่บางส่วนจะผ่านผู้บริหารระดับกลาง โดยนโยบายและหลักการทั้งหมดจะถูกกำหนดโดยผู้บริหารระดับสูงแล้วจึงมอบหมายนโยบายให้ผู้บริหารระดับกลางและระดับปฏิบัติการนำไปดำเนินการเพื่อให้บรรลุผลตามที่ตั้งไว้ ชาญชนม์ ลวิตรังสิมา ได้กล่าวถึงหลักการบริการไว้ว่า

มันผสมเนื่องจากเป็นองค์กรที่มันเล็กคือองค์กรเล็กจะเติบโตมาจากการที่เจ้าของคนเดียวคุมทั้งหมดก็ตัดการบริหารระดับกลางออกไป แต่ในบางครั้งก็ต้องมีการบริหารระดับกลางอยู่ เช่นเมื่อก่อนจะมี IT Manager หรืออย่างตอนนี้ ชั่งเป็น Head of Technical Support หรือฝ่ายบัญชีก็ต้องมีผู้ที่คอยควบคุมที่ดูแลลูกน้องอีกต่อหนึ่งจริงๆ แล้วทุกส่วนมันต้องมีผู้บริหารระดับกลาง แต่ในสำหรับองค์กรของเราก็จะมีระดับกลางแล้วก็เป็นระดับปฏิบัติการ แต่หลักๆ ในการวางนโยบายก็มาจากข้างบนว่าเราจะทำอะไรกันอย่างไร ระดับกลางก็คือว่าไปทำเป้าหมายให้มันเป็นจริงให้ได้ (ชาญชนม์ ลวิตรังสิมา, สัมภาษณ์, 18 กุมภาพันธ์ 2552)

รูปแบบการกำหนดนโยบายที่กล่าวมาข้างต้นถือว่าสอดคล้องกับจิราวุช บดีพงษ์ ผู้จัดการฝ่ายขายระหว่างประเทศที่กล่าวถึงประเด็นนี้ว่า

นโยบายหลักจะออกมาจากชาญชนม์ คือเราจะมีการอัปเดตการทำงานทุกวัน ด้วยบริษัทเราเป็นบริษัทเล็กมันเลยง่ายต่อการพูดคุย ชาญชนม์ก็จะกำหนดมาว่าช่วงนี้ลูกค้าเข้ามาน้อยต้องปรับกลยุทธ์หรือต้องมีวางแผนโปรโมชัน คือเราจะมีการเข้าไปปรับนโยบายตลอดแล้วเอามาทำให้เกิดผลจริง (จิราวุช บดีพงษ์, สัมภาษณ์, 19 กุมภาพันธ์ 2552)

นอกจากการวางนโยบายแล้วประเด็นสำคัญอีกประการคือ การกำหนดขอบเขตหน้าที่ของบุคลากร โดยพนักงานทุกระดับจะมีรายละเอียดการทำงานที่ต่างกันจะมีการกำหนดขอบเขตการทำงานอย่างชัดเจนเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพ ซึ่งผู้บริหารจะเป็นผู้กำหนดขอบเขตรวมไปถึงกำหนดรูปแบบการประเมินผลการทำงาน

แต่ละคนก็จะมี Job description อยู่แล้วว่าจะแต่ละคนมีหน้าที่อะไรอย่างไร ซึ่งทุกคนก็ควรยึดตามนั้นแต่ละคนก็จะมีเป้าหมายในการทำงานที่แตกต่างกัน ซึ่งต้องขึ้นกันว่าบริษัทต้องการอะไรอย่างสมมติเป็น Online Editor เนื้อหาของเว็บไซต์จะต้อง

ถูกต้องซึ่งมันก็มีตัววัดอยู่แล้วอย่างคนเข้ามาบอกว่าเนื้อหาของเราผิดพลาดจะต้องไม่เกินเท่านี้เท่านี้ ซึ่งพีก็จะเป็นคนกำหนดเองทั้งหมด (ชาญชนม์ ลวิตรังสิมา, สัมภาษณ์, 18 กุมภาพันธ์ 2552)

การจัดโครงสร้างการบริหารจัดการของเว็บท่าโฮสต์เสิร์ชจะมีการแบ่งความรับผิดชอบในการปฏิบัติงานออกเป็นฝ่ายต่างๆ ดังต่อไปนี้

- ฝ่ายขาย
- ฝ่ายออกแบบและพัฒนาเว็บไซต์
- ฝ่ายควบคุมดูแลเนื้อหา
- ฝ่ายการเงิน
- ฝ่ายธุรการ

จากโครงสร้างของเว็บท่าโฮสต์เสิร์ชจะเห็นได้ว่าเป็นธุรกิจที่มีขนาดเล็กมีบุคลากรในการทำงานไม่มากนักในแต่ละฝ่ายจะมีพนักงานเพียง 1-3 คน ทั้งยังมีลำดับการบังคับบัญชาที่ไม่มีความซับซ้อนเนื่องจากการทำธุรกิจบนอินเทอร์เน็ตที่ไม่จำเป็นต้องใช้บุคลากรมากนักโดยมีการแบ่งความรับผิดชอบตามหน้าที่ที่ได้รับมอบหมายจากผู้บริหาร

รูปแบบการบริหารงานของเว็บท่าโฮสต์เสิร์ชจะมีลักษณะที่แตกต่างจากการบริหารธุรกิจทั่วไปในเรื่องของลักษณะการดำเนินงานที่มีความเคลื่อนไหวอยู่ตลอดเวลา มีการติดต่อระหว่างผู้ซื้อผู้ขายโดยไม่จำกัดเรื่องของเวลาและสถานที่ การทำธุรกิจบนโลกอินเทอร์เน็ตถือเป็นธุรกิจที่ลดช่องว่างของเวลาและสถานที่ ซึ่งชาญชนม์ ลวิตรังสิมา กล่าวว่า

ต่างกันนะที่ชัดเจนที่สุดคือไม่จำเป็นที่เราจะต้องมาเจอหน้าลูกค้า เราติดต่อทางอีเมลได้แต่ถ้าเป็นออฟไลน์เราก็ต้องไปเจอลูกค้าไปผูกสัมพันธ์ ออนไลน์ทุกอย่างเป็น Virtual หมดถ้าเราสามารถนำเสนอในสิ่งที่เขามองหาที่จบแล้วแล้วลูกค้าที่ทำธุรกิจออนไลน์ทุกคนที่เป็นมนุษย์ออนไลน์เหมือนกันจะเรียกร้องอีเมลมากกว่าการโทรศัพท์คือตั้งแต่เริ่มทำธุรกิจมาไม่ว่าเสาร์อาทิตย์ของเราของเขา ห้าทุ่ม ตีสยามของเราหรือของเขาทุกคนยังได้ตอบอีเมลของเราได้ ลูกค้าเรามีทั้งขนาดเล็กไปจนถึงขนาดใหญ่ การที่คนจะส่งอีเมลมาหาแล้วเราสามารถตอบกลับไปทันทีไม่ใช่เรื่องแปลกจะไม่มีคำถามว่านี่วันหยุดหรือเปล่าคือทุกคนรู้แล้วว่าเป็นมนุษย์ออนไลน์ที่สามารถทำธุรกิจด้วยกันได้ คนที่โตมาจากออนไลน์แล้วอยู่บนออนไลน์ล้วนๆ มันจะชินกับกระบวนการวิธีแบบนี้ แต่ถ้าเป็นแบบออฟไลน์อย่างจะจ่ายเงินแค่ 500 บาทก็ต้องส่ง

คนไปรับ แต่ในขณะที่ออนไลน์บางคนส่งเช็คมา 20,000 เหรียญไปรษณีย์ธรรมดาไม่ลงทะเบียนด้วยซ้ำ (ชาญชนม์ ลวิตรังสิมา, สัมภาษณ์, 18 กุมภาพันธ์ 2552)

การทำธุรกิจออนไลน์นั้นประเด็นสำคัญที่ต้องคำนึงถึงอีกส่วนคือการรักษาฐานลูกค้าเดิมและเพิ่มกลุ่มลูกค้าใหม่ด้วยการทำธุรกิจออนไลน์นั้นส่วนใหญ่เป็นการติดต่อผ่านอีเมล ถือว่าเป็นธุรกิจที่มีความสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อผู้ขายน้อยมาก กลุ่มลูกค้าจะเพียงคาดหวังว่าเม็ดเงินที่ลงทุนไปได้ผลตอบแทนที่คุ้มค่าหรือไม่ ดังนั้นสิ่งสำคัญคือการสร้างความประทับใจให้กับลูกค้าให้ได้มากที่สุดเพื่อให้เกิดความพึงพอใจในการกลับมาซื้อหรือใช้บริการ โดยชาญชนม์ ลวิตรังสิมา ได้กล่าวถึงนโยบายในการรักษากลุ่มลูกค้าเดิมและเพิ่มลูกค้าใหม่ว่า

คือลูกค้าแต่ละกลุ่มก็จะแตกต่างกันแต่ที่เน้นๆ คือ การสร้างความประทับใจถ้าเขาใช้ของเจ้านี้ดีแล้วมันก็มีโอกาสที่จะใช้บริการเราซ้ำ หรืออีกอย่างในเรื่องของการโฆษณาในภาวะเศรษฐกิจอย่างนี้ก็เป็นเรื่องกลยุทธ์ด้านราคาคือการลดราคาลงมา (ชาญชนม์ ลวิตรังสิมา, สัมภาษณ์, 18 กุมภาพันธ์ 2552)

ในเรื่องของการบริหารจัดการกลุ่มลูกค้านั้นจิราวุธ บดีพงศ์ ผู้จัดการฝ่ายขายระหว่างประเทศ ได้กล่าวว่ปัจจัยสำคัญคือสร้างภาพ และการรักษามาตรฐานของเว็บไซต์

ทุกอย่างขึ้นอยู่กับ Performance ของเว็บล้วนๆ เราต้องโปรโมทเว็บเราให้ผู้ชม เข้ามาเยอะๆ ให้คนเข้ามาดูลูกค้าเราเยอะๆ ให้คนมาซื้อของของลูกค้เราซึ่งเป็นเรื่องยากแต่ก็เป็นวิธีเดียวที่ทำได้ เพราะลูกค้าไม่ได้มีความสัมพันธ์กับเราอยู่แล้วเขาก็ดูแค่ว่าลงเงินกับเราเท่าไร แล้วคุ้มกับการลงทุนหรือไม่ (จิราวุธ บดีพงศ์, สัมภาษณ์, 19 กุมภาพันธ์ 2552)

แนวทางในการสร้างกลุ่มลูกค้าของเว็บท่าโฮสต์เสิร์ชนั้นจะแบ่งเป็น 2 ลักษณะด้วยกันคือ กลุ่มที่ทางบริษัทออกไปติดต่อเองและกลุ่มลูกค้าที่เข้ามาติดต่อกับบริษัทโดยตรง ซึ่งการติดต่อกับลูกค้าทั้ง 2 ลักษณะนี้จะผ่านพนักงานฝ่ายขายทั้งหมดโดยจิราวุธ บดีพงศ์ ผู้จัดการฝ่ายขายระหว่างประเทศได้อธิบายแนวทางการหาลูกค้าไว้ว่า

ลูกค้ามี 2 แบบคือเราออกไปหาและเข้ามาหาเราเอง แบบเราออกไปหาคือการที่เซลไปที่เว็บคู่แข่ง แล้วดูว่ามีลูกค้าคนไหนที่เรายังไม่เคยรู้จักหรือลูกค้าที่รู้จักกันแล้วแต่ไม่เคยลงโฆษณากับเรา ลูกค้าที่เคยลงโฆษณาแล้วหายไป พวกนี้เราก็ติดต่อไปว่าช่วงนี้มีโปรโมชันใหม่สนใจหรือไม่ หรือเริ่มไตรมาสแรกของปีสนใจมาลงโฆษณาหรือไม่เป็นการอีเมลไปเหมือนอีเมลหวานๆ ไป หากเขาไม่ตอบก็อาจจะตามสักครั้งสองครั้ง แต่ถ้าเกิดตอบเรามาถามมาว่าเรามีการให้บริการอะไรมีอะไรจะนำเสนอเรา

ก็เข้าไปดูที่เว็บเขาว่าเป็นแบบไหนไปดูลักษณะธุรกิจของเขา แล้วเราก็กลับมาดูออฟชั่นของเราว่าตรงกับส่วนไหนพร้อมทั้งดูงบประมาณแล้วจึงเสนอการขายซึ่งต้องพยายามให้ลูกค้าซื้อให้มากที่สุด (จิรานุช บดีพงษ์, สัมภาษณ์, 19 กุมภาพันธ์ 2552)

นอกจากนโยบายในเรื่องการขายโฆษณาแล้วผู้บริหารยังมีแนวทางในการควบคุมเนื้อหา ด้วยลักษณะของอินเทอร์เน็ตที่ทุกคนสามารถเข้ามาแสดงความคิดเห็นได้อย่างไม่จำกัดเว็บท่าโฮสต์เสิร์ช จะมีส่วนของเนื้อหาที่เรียกว่ารีวิวดูโดยการให้ผู้ให้บริการ Web Hosting มาแสดงความคิดเห็นผ่านเว็บไซต์ว่า Web Hosting ที่ตนใช้บริการมีข้อดีข้อเสียอย่างไร ซึ่งเนื้อหาส่วนนี้สร้างความน่าเชื่อถือและเป็นจุดแข็งที่ใช้เพิ่มกลุ่มผู้ชมได้เป็นอย่างดี เพื่อรักษาความน่าเชื่อถือนี้ของการแสดงความคิดเห็นนี้ทางเว็บท่าโฮสต์เสิร์ช จะมีเจ้าหน้าที่คอยตรวจสอบความถูกต้องและน่าเชื่อถือของเนื้อหาอยู่ตลอดเวลา หากมีการแสดงความคิดเห็นในลักษณะที่เกินจริงและขาดความน่าเชื่อถือก็จะนำเนื้อหาดังกล่าวออกทันที ซึ่งการดูแลควบคุมเนื้อหาที่พัลลภ เตชะเจริญสุขจีระ ได้กล่าวไว้ว่า

ที่ก็จะต้องคอยดูเนื้อหาตลอดเวลาดูว่าที่เขาโพสต์เพื่อสร้างกระแสหรือปล่าว เพราะบางทีเข้ามาบอกว่าบริษัทนี้ดีมาก ๆ คือแบบโพสต์ติดๆ กันว่าดีตลอดเราก็ต้องมาเช็คความมาจาก IP address เดียวกันหรือปล่าวถ้ามาจากที่เดียวกันแต่ใช้คนละชื่อความมันก็ไม่น่าจะเชื่อได้แล้ว หรือบางทีมาโพสต์ข้อความแบบที่จะมาใส่ร้ายบริษัทคู่แข่ง เราก็ต้องดูแล้วว่าที่เขาโพสต์มามีเป็นจริงหรือปล่าวถ้ามันไม่ใช่แล้วเราตรวจสอบได้ก็ต้องเอาออกไป เราก็ต่อเมลไปบอกคนที่มาโพสต์ว่าข้อความของไม่เหมาะสมนะเราขอเอาออกจากเว็บไป (ทิพัลลภ เตชะเจริญสุขจีระ, 21 กุมภาพันธ์ 2552)

การประเมินความสำเร็จของธุรกิจเว็บท่านั้นนอกจากผลกำไรและความพึงพอใจของลูกค้าซึ่งเป็นตัวประเมินที่คล้ายคลึงกับธุรกิจทั่วไปแล้ว ตัววัดความสำเร็จอีกสิ่งคือ Conversion Rate เป็นตัวประเมินว่าผู้ชมเมื่อเห็นโฆษณาในเว็บท่าแล้วมีอัตราการซื้อสินค้าหรือบริการของบริษัทที่ลงโฆษณาอยู่ในปริมาณเท่าใด หรือคืออัตราการเปลี่ยนจากผู้ชมไปเป็นลูกค้าของบริษัทผู้ลงโฆษณา อัตรา Conversion Rate นี้ลูกค้าของเว็บท่าโฮสต์เสิร์ชจะนำไปคำนวณเพื่อหาความคุ้มค่าของการลงโฆษณาเพื่อใช้เป็นเหตุผลสำหรับการตัดสินใจลงโฆษณาในอนาคต “หลักๆ ลูกค้าจะวัดจาก Conversion Rate คือการที่คนที่คลิกจากเว็บท่าโฮสต์เสิร์ช แล้วซื้อ Web Hosting ของเขา คือการที่คนดู Converse เป็นผู้ซื้อดูจากว่าได้เงินหรือไม่ดูการคุ้มทุนของการลงทุน” (จิรานุช บดีพงษ์, สัมภาษณ์, 19 กุมภาพันธ์ 2552)

การบริหารธุรกิจออนไลน์ถือเป็นธุรกิจที่มีอัตราความเสี่ยงด้วยอัตราการเจริญเติบโตของธุรกิจออนไลน์ที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา จำนวนคู่แข่งที่เพิ่มขึ้น รวมไปถึงกระแสของผู้ใช้อินเทอร์เน็ตที่มีความรู้มากขึ้น ส่งผลให้การทำธุรกิจมีความยากขึ้นเป็นเงาตามตัวดังนั้น เว็บไซต์ทำโฮสต์เสิร์ชจึงมีการจัดการความเสี่ยงโดยการกระจายธุรกิจออกไปอีก สองส่วนคือผู้ให้บริการ Web Hosting และการให้บริการออกแบบและพัฒนาเว็บไซต์ โดยธุรกิจทั้งสามส่วนจะยังรักษาเอกลักษณ์ในเรื่องของการทำธุรกิจออนไลน์ไว้ ชาญชนม์ ลวิตรังสีมา ได้กล่าวถึงการจัดการความเสี่ยงของธุรกิจว่า

เรามีการกระจายความเสี่ยงออกไปอย่าง เว็บไซต์ทำโฮสต์เสิร์ชเป็นตลาดที่เป็นต่างประเทศล้วนๆ ซึ่งมันก็เป็นรายได้ที่ดีในยามที่เศรษฐกิจเป็นแบบหนึ่งเราก็มีการกระจายความเสี่ยงออกไปเรามี Clicksee design มันเป็นธุรกิจคนละแบบเลยแต่มันเป็นตลาดในประเทศเป็นอีกรูปแบบหนึ่งที่ไม่ใช่การขายโฆษณา และนอกจากนั้นเรามี Web Hosting อีกหนึ่งอย่างที่มีลักษณะเป็น Subscription คือราคาของ Clicksee design โปรเจ็คหนึ่งมัน 2-3 แสน แต่ Web Hosting อันหนึ่งมัน 300 บาท อย่างนี้แต่ว่าลูกค้าเป็นพันคนคือฐานลูกค้าใหญ่คือแต่ละส่วนก็มีตลาดที่แตกต่างกันออกไปเพราะฉะนั้นเวลาที่พูดถึงผลกระทบทางเศรษฐกิจมันก็กระทบอยู่แล้วแต่มันก็ยังมียอะไรให้สามารถถ่ายเทได้ ถ้าเรามีแค่ เว็บไซต์ทำโฮสต์เสิร์ชอย่างเดียวตอนนี้เราอาจจะแยกก็ได้ (ชาญชนม์ ลวิตรังสีมา, สัมภาษณ์, 18 กุมภาพันธ์ 2552)

### ส่วนที่ 3

#### ปัจจัยแวดล้อมทั้งปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอกที่ส่งผลกระทบต่อ การบริหารจัดการเว็บไซต์เสิร์ช

##### ปัจจัยแวดล้อมภายในที่ส่งผลกระทบต่อการบริหารจัดการเว็บไซต์เสิร์ช

ปัจจัยภายในที่มีผลต่อการบริหารงานที่สำคัญที่สุดคือเรื่องของบุคลากร เนื่องจากบุคลากรเป็นองค์ประกอบที่สำคัญของการทำธุรกิจออนไลน์ การบริหารบุคลากรจะเริ่มจากคัดเลือกคนที่มีความมุ่งมั่นในการทำงาน มีความรอบรู้ในเรื่องเทคนิค ทางผู้บริหารจะมีการส่งเสริมให้บุคลากรแสดงศักยภาพของตนเองอย่างเต็มที่พร้อมทั้งเพิ่มการพัฒนาภาพบุคลากรในด้านต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นการส่งเข้าฝึกอบรม ชาญชนม์ ลวิตรังสีมา ได้กล่าวถึงปัจจัยด้านบุคลากรว่า

การบริหารคนคือหลักเราก็ต้องเลือกคนให้เหมาะสมกับงานให้มากที่สุด เราต้องดึงศักยภาพที่เขาถือออกมาให้ได้มากที่สุด แล้วก็ต้องมีการพัฒนาบุคลากรของเราอยู่เสมออย่างพนักงานเราอยากไปเรียนอะไรเพิ่มเราก็ส่งเสริมออกค่าใช้จ่ายให้ แต่มันก็ต้องอยู่ในเงื่อนไขข้อกำหนดของบริษัทด้วย (ชาญชนม์ ลวิตรังสิมา, สัมภาษณ์, 18 กุมภาพันธ์ 2552)

ในเรื่องการพัฒนาศักยภาพของพนักงานนี้สอดคล้องกับนวัตกรรม ลีภัยเจริญ Web Developer ที่ได้ให้ความเห็นว่า

ที่นี่จะสนับสนุนพนักงานทุกคนนะ ส่งให้ไปเรียนเพิ่มคือใครอยากเรียนอะไรก็ไปเรียนเพิ่มได้บริษัทก็ออกค่าใช้จ่ายให้ แต่ก็ต้องมีการทำสัญญาว่าต้องทำงานให้ครบตามกำหนด หรือแบบมีหนังสือใหม่ๆ ที่น่าสนใจออกมาเราก็ขอเบิกเงินซื้อมาอ่านกันได้ก็เป็นการเพิ่มความรู้ด้วย (นัทวรรณ ลีภัยเจริญ, สัมภาษณ์, 20 กุมภาพันธ์ 2552)

ปัจจัยด้านบุคคลถือเป็นส่วนสำคัญของเว็บท่า เนื่องจากการใส่เนื้อหาส่วนใหญ่ในเว็บท่านั้นจะถูกคัดเลือกโดยบุคลากรของหน่วยงาน ดังนั้นหากได้บุคลากรที่ขาดประสิทธิภาพและขาดความรับผิดชอบอาจจะมีการใส่เนื้อหาที่ไม่เหมาะสมได้ นอกจากนี้เว็บท่าไฮสปีดส์จะให้ความสำคัญกับการเลือกบุคลากรแล้ว สนุกดอทคอมเว็บท่าของไทยที่ได้รับความนิยมสูงสุดก็ให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านบุคคลเป็นอันดับต้นๆ ดังที่ จิราลักษณ์ ณ เชียงตุง ผู้ช่วยรองประธานกรรมการบริษัท สนุกออนไลน์ จำกัด ได้กล่าวว่า

บุคลากรถือเป็นส่วนสำคัญเพราะสนุกคือการนำคนเข้ามาคัดเลือกเนื้อหา เพราะฉะนั้นคนสำคัญมาก การคัดคนมานำเสนอเนื้อหาต้องเลือกจากทัศนคติหรือแนวทางที่เขาจะนำเสนอกับภาพรวมว่าจะไปด้วยกันได้หรือไม่ เพราะนโยบายของสนุกเน้นเนื้อหาที่ไม่ไปเปลี่ย เป็นคลื่นเว็บไซต์จริงๆ เพราะฉะนั้นเราค่อนข้างจะให้ความสำคัญกับการคัดเลือกคนที่เข้ามาดูแล (จิราลักษณ์ ณ เชียงตุง, สัมภาษณ์, 22 กุมภาพันธ์ 2552)

ปัจจัยภายในของการบริหารเว็บท่าอีกประการหนึ่งที่มีความสำคัญคือเรื่องของงบประมาณ โดยเว็บท่าไฮสปีดส์จะมีการจัดสรรงบประมาณไว้ล่วงหน้าโดยกระจายงบประมาณในทุกส่วนอย่างเท่าเทียมกัน ซึ่งรายได้หลักนั้นจะมาจากค่าโฆษณาและค่าสมัครสมาชิก “ด้านงบประมาณมีการตั้งงบประมาณมาแล้วว่าส่วนไหนจะได้เท่าไร แต่รายรับจะมาจากฝั่งขายเท่านั้น” (ชาญชนม์ ลวิตรังสิมา, สัมภาษณ์, 18 กุมภาพันธ์ 2552)

นอกจากปัจจัยด้านบุคลากรและงบประมาณแล้ว ปัจจัยที่มีความสำคัญอีกประการคือเครื่องมือในการทำงาน เนื่องจากธุรกิจเว็บทำจำเป็นต้องอาศัยเครื่องมือที่มีความทันสมัยให้ผู้ชมสามารถสืบค้นและเข้าถึงข้อมูลได้อย่างครบถ้วนรวดเร็ว ช่วยเพิ่มพูนประสิทธิภาพในการทำงานรวมถึงสามารถแก้ปัญหาได้อย่างทันท่วงที “เครื่องมือก็มีความสำคัญคือเราทำงานโดยอาศัยคอมพิวเตอร์เป็นหลัก ต้องทำงานให้เร็วเรามีคู่แข่งถ้าเว็บเราโหลดช้าใช้เวลานานกว่าคู่แข่งเขาก็ปิดหน้าเปลี่ยนไปคู่อื่น” (นันทวรรณ ลี้ภัยเจริญ, สัมภาษณ์, 20 กุมภาพันธ์ 2552)

ปัจจัยที่มีความสำคัญอีกประการคือเทคโนโลยีเนื่องจากเว็บทำเป็นการทำธุรกิจบนพื้นฐานของความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี เทคโนโลยีจึงเป็นตัวแปรที่สำคัญอีกประการหนึ่งที่เว็บทำโฮสต์เสิร์ชให้ความสำคัญ ปัจจัยด้านเทคโนโลยีนี้เว็บทำโฮสต์เสิร์ชถือว่ามีความได้เปรียบด้วยลักษณะของธุรกิจที่ให้ความรู้ในเรื่องของ Web Hosting จึงสามารถรับรู้ข่าวสารในเรื่องของเทคโนโลยีได้ตลอดเวลาตามที่ชาญชนม์ ลวิตรงค์สิมา กล่าวว่

ส่วนในเรื่องของเทคโนโลยีมีการพัฒนาตลอดเราทำ เว็บทำโฮสต์เสิร์ชเป็นข้อได้เปรียบอย่างหนึ่งเพราะว่าเราจะเห็นตลอดว่าในตลาดที่เป็นผู้นำเขามีอะไรที่ใหม่ๆ เข้ามาบ้างเราสามารถใส่อะไรใหม่ๆ เข้ามาได้ตลอด เทคโนโลยีใหม่ๆ เราก็ติดตามอยู่ตลอดเวลา รวมถึงพวกโฆษณา การยิงโฆษณาด้วยเทคนิคต่างๆ เราทำมาตั้งแต่ doubleclick ยังเป็นบริษัทเล็กๆ จนตอนนี้เป็นบริษัทขนาดใหญ่คือไม่ว่าโฆษณาจะส่งมาให้เราในรูปแบบไหน พิสตารขนาดไหนเราทำมาตั้งแต่ CPM ในเมืองไทยที่พูดไปยังไม่มีการรู้จักจนตอนนี้เป็นที่นิยมใครๆ ก็รู้จักหมดแล้วเหมือนเราทำธุรกิจกับต่างประเทศในเรื่องของเทคโนโลยีมันก็ได้เปรียบด้วย (ชาญชนม์ ลวิตรงค์สิมา, สัมภาษณ์, 18 กุมภาพันธ์ 2552)

### **ปัจจัยแวดล้อมภายนอกที่ส่งผลกระทบต่อการบริหารจัดการเว็บทำโฮสต์เสิร์ช**

เศรษฐกิจถือเป็นปัจจัยที่มีความสำคัญเป็นอย่างมาก ด้วยลักษณะการทำธุรกิจของเว็บที่รายได้หลักมาจากการขายโฆษณาหากเกิดภาวะทางเศรษฐกิจอ่อนตัวแล้วย่อมส่งผลให้กำลังซื้อโฆษณาลงลดตามไปด้วย ดังที่ชาญชนม์ ลวิตรงค์สิมา ได้กล่าวว่า “ในเรื่องภาวะทางเศรษฐกิจนี้มีส่วนเยอะถ้ามาถามตอนนี้ด้วยสภาวะเศรษฐกิจของโลกโดยเฉพาะบริษัทเราที่พึ่งรายได้จากต่างประเทศค่อนข้างเยอะ” (ชาญชนม์ ลวิตรงค์สิมา, สัมภาษณ์, 18 กุมภาพันธ์ 2552)

สอดคล้องกับสีหราช ใช้ไวยุทธ์ ผู้จัดการฝ่ายขายระหว่างประเทศที่ได้กล่าวถึงปัจจัยด้านเศรษฐกิจว่า “ที่สำคัญคือเศรษฐกิจการลงโฆษณาเหมือนเป็นงบการตลาดหากผลประกอบการไม่ดีเศรษฐกิจไม่ดีสิ่งแรกๆ ที่เขาจะพยายามตัดคืองบส่วนนี้แล้วเราทำงานกับส่วนนั้นโดยตรง” (สีหราช ใช้ไวยุทธ์, สัมภาษณ์, 19 กุมภาพันธ์ 2552)

นอกจากปัจจัยด้านเศรษฐกิจจะมีผลกระทบต่อการทำงานของเว็บท่าโฮสต์เสิร์ช เน้นกลุ่มลูกค้าต่างชาติแล้ว เว็บท่าอันดับหนึ่งของไทยอย่างเว็บสนุกดอทคอมก็ยังมีทัศนคติในทิศทางเดียวกันคือเศรษฐกิจเป็นปัจจัยหลักที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจ ดังที่จิราลักษณ์ ณ เชียงตุง กล่าวไว้ว่า “เศรษฐกิจก็มีผลที่ผ่านมาก็มีผลกับตลาดภาพรวมมีการตัดงบโฆษณาก็มีผลกระทบกันในแง่ของรายได้” (จิราลักษณ์ ณ เชียงตุง, สัมภาษณ์, 22 กุมภาพันธ์ 2552)

ปัจจัยภายนอกที่ส่งผลกับการดำเนินธุรกิจเว็บท่าคือคู่แข่ง ด้วยอัตราการเติบโตอย่างต่อเนื่องของธุรกิจออนไลน์ จึงเกิดเว็บท่าขึ้นเป็นจำนวนมากด้วยปัจจัยสำหรับการลงทุนสร้างเว็บท่าทั้งในเรื่องของงบประมาณและบุคลากรไม่มากนัก เว็บท่าโฮสต์เสิร์ชนั้นคู่แข่งหลักคือเว็บท่าที่ให้บริการประเภทเดียวกันคือสารบบ Web Hosting โดยคู่แข่งที่สำคัญคือ tophost.com เว็บท่าของประเทศแคนาดา, webhostdir.com เว็บท่าของประเทศอังกฤษ และ thewhir.com เว็บท่าของประเทศสหรัฐอเมริกา ซึ่งเว็บท่าคู่แข่งของเว็บท่าโฮสต์เสิร์ชแต่ละเว็บนั้นจะมีความแตกต่างกันในเรื่องของจำนวนผู้ชม ปริมาณโฆษณา และอัตราค่าโฆษณาซึ่งจิรานุช บดีพงศ์ ได้อธิบายความแตกต่างของเว็บท่าคู่แข่งเว็บท่าโฮสต์เสิร์ชว่า

คู่แข่งของเราคือคนที่เป็นผู้นำในตลาดมีการเปลี่ยนไปมาตลอดเวลา ก่อนหน้านี้คือ tophost.com ก่อนหน้านี้เคยดังจริงแล้วเป็นเว็บที่มีคนเข้าเยอะเพราะโฆษณาเขาจะน้อย แต่หลังๆ tophost.com เขาไปมุ่งที่ธุรกิจในเรื่องของการแต่งรถตามความชอบของเจ้าของความที่เอาใจใส่ Web Hosting Directory ก็น้อยลงทำให้ความนิยมตกลงเป็นอันดับรองลงมา แล้วก็มี webhostdir.com มีความเข้มแข็งในเรื่องของผู้ชมในช่วงแรกเว็บนี้ไม่ใช่อันดับหนึ่งแต่ด้วยพัฒนาการก็เริ่มขยับมาเป็นอันดับต้นๆ ในแวดวง เว็บนี้ราคาค่าโฆษณาจะถูกลงกว่า tophost.com อีกอันคือ thewhir.com เป็นเว็บที่มีคนดูเยอะ สามตัวนี้คือคู่แข่งสำคัญของเราก็เป็นอันดับต้นๆ ในแวดวง (จิรานุช บดีพงศ์, สัมภาษณ์, 19 กุมภาพันธ์ 2552)

ประเด็นในเรื่องคู่แข่งนั้นทางผู้บริหารของเว็บท่าโฮสต์เสิร์ช ได้ให้ทัศนะว่าด้วยศักยภาพของเว็บท่าโฮสต์เสิร์ชที่มีความเข้มแข็งโดยเฉพาะบุคลากรจึงเป็นปัจจัยสำคัญที่สร้างให้เว็บท่าโฮสต์เสิร์ชอยู่ในอันดับต้นๆ ของธุรกิจเรื่อยมา “ปัจจัยภายนอกเรื่องคู่แข่งเราไม่ค่อยกลัว

เพราะว่าเราไม่ได้เป็นรองใครสักเท่าไร เรามีทีมพัฒนา ทีมโปรแกรมเมอร์ที่ค่อนข้างแข็งแกร่งทำให้เราอยู่ระดับบนมาตลอด” (ชาวนุชนม์ ลิวิตรังสิมา, สัมภาษณ์, 18 กุมภาพันธ์ 2552)

ปัจจัยภายนอกที่มีความสำคัญอีกประการคือกลุ่มลูกค้าโฆษณา และกลุ่มผู้ใช้บริการเว็บไซต์ซึ่งก็คือกลุ่มเป้าหมายนั่นเอง โดยกลุ่มเป้าหมายทั้ง 2 นี้ถือเป็นกลุ่มที่มีความสัมพันธ์ซึ่งกันและกัน จะเริ่มจากกลุ่มผู้ใช้บริการเว็บไซต์ที่จำเป็นต้องสร้างให้มีจำนวนมากที่สุดเพื่อเพิ่มความน่าเชื่อถือในการนำเสนอขายโฆษณา ทั้งยังเป็นกลุ่มที่ส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพของโฆษณาในเรื่องของอัตราการเปลี่ยนจากผู้ชมโฆษณาไปเป็นลูกค้าของกลุ่มผู้ซื้อโฆษณา (Conversion Rate) ส่วนกลุ่มโฆษณานั้นถือเป็นกลุ่มที่มีความสำคัญไม่ต่างกันเนื่องจากเป็นกลุ่มหลักที่สร้างรายได้ให้กับธุรกิจนั่นเอง โดยกลุ่มเป้าหมายทั้ง 2 นั้นจะให้ความสนใจในการเข้าใช้บริการเว็บไซต์ที่เสิร์ชที่ต่างกันคือกลุ่มผู้ใช้บริการจะสนใจในเรื่องเนื้อหาที่ครอบคลุมและความรวดเร็วในการเข้าถึงข้อมูล ส่วนกลุ่มผู้ซื้อโฆษณาจะให้ความสนใจในเรื่องความคุ้มค่าในการลงทุน โดยสีหราช ไร่ไวกวิทย์ ได้กล่าวถึงประเด็นนี้ว่า

เนื่องจากเรามีกลุ่มเป้าหมาย 2 กลุ่มคือคนซื้อโฆษณา กับผู้ชม เราให้ความสำคัญทั้งคู่คือเป็นกลุ่มเป้าหมายหลักที่สำคัญเท่ากันแต่ด้วยจุดประสงค์ที่ต่างกัน อย่างผู้ชมนี้แน่นอนเขาเข้ามาที่เว็บเราเพื่อหาข้อมูลเพราะฉะนั้นเราก็ต้องมีให้ครบแล้วก็ในเรื่องของความเร็วก็น่าสนใจไม่มีใครอยากเข้ามาแล้วรอโหลดนานๆ เราก็ต้องมีทีมงานมีเครื่องมือ Support ส่วนลูกค้าที่ซื้อโฆษณาเขาก็ดูแค่ค่าเงินที่เขาลงมานั่นคุ้มมั้ยดูว่าที่เขาต้องเสียค่าโฆษณากับเราแล้วเขาได้ลูกค้ากลับไปคุ้มหรือไม่ (สีหราช ไร่ไวกวิทย์, สัมภาษณ์, 19 กุมภาพันธ์ 2552)

การบริหารเว็บไซต์เสิร์ชจะให้ความสำคัญกับทุกภาคส่วนด้วยความคำนึงถึงว่าการจะดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ โดยเฉพาะการสร้างความสำเร็จให้กับลูกค้าซึ่งเป็นนโยบายหลักของธุรกิจจำต้องผสานทั้งปัจจัยภายในและภายนอกอย่างลงตัวซึ่งชาวนุชนม์ ลิวิตรังสิมา กล่าวว่

เน้นทุกส่วนถ้าทุกอย่างมันแข็งแกร่งได้มันก็ดีคือสุดท้ายต้องไปอยู่ที่ความพอใจของลูกค้าทั้งหมด ไม่ว่าจะเก่งเทคโนโลยีแค่ไหนแต่ถ้าลูกค้าไม่พอใจมันก็ไม่ได้ หรืออย่างเราเก่งแค่ไหนแต่เราตอบสนองความพอใจของลูกค้าไม่ได้มันก็ไม่มีความหมายคือทุกอย่างไม่ว่าฝ่ายขาย ฝ่ายพัฒนาหรือแม้กระทั่งบัญชีต้องสร้างความพอใจให้กับลูกค้าทั้งสิ้น (ชาวนุชนม์ ลิวิตรังสิมา, สัมภาษณ์, 18 กุมภาพันธ์ 2552)

สอดคล้องกันที่จิราวุธ บดีพงษ์ ได้กล่าวว่า

ความสำคัญทุกอย่างเช่นเครื่องมือเรามีคู่แข่งถ้าเว็บเราโหลดช้าใช้เวลานานกว่าคู่แข่งเขาก็ปิดหน้าเปลี่ยนไปดูเว็บอื่นละ หรือด้านบุคลากรหากลูกค้าอีเมลมาแล้วไม่ตอบก็ขายไม่ได้ เพราะฉะนั้นการทำธุรกิจไม่สามารถบอกได้ว่าสิ่งใดสำคัญกว่าแต่ทุกอย่างต้องผสมผสานกันให้ลงตัว (จิราลักษณ์ ณ เชียงตุง, สัมภาษณ์, 22 กุมภาพันธ์ 2552)

#### ส่วนที่ 4

##### แนวโน้มการดำเนินธุรกิจในอนาคตของเว็บทำโฮสต์เสิร์ช

สภาพการณ์ธุรกิจของเว็บทำโฮสต์เสิร์ชในปัจจุบันถือว่าอยู่ในสภาพคงที่ผ่านช่วงที่มีอัตราการเจริญเติบโตอย่างรวดเร็วมาแล้ว โดยผ่านกระบวนการคัดกรองจากปัจจัยต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นลูกค้า ผู้ชม รวมไปถึงสภาพตลาดตั้งที่ชาญชนม์ ลวิตรังสิมา กล่าววว่า

มันเป็นช่วงที่อยู่ตัว คือช่วงแรกมันเป็นช่วงบูมคือมันบูมซะจนกระทั่งว่าคนที่มีความรู้และไม่มีศักยภาพเข้ามาในตลาดเต็มไปหมด มันก็ผ่านช่วงคัดกรองไปแล้วคือมันเป็นไปไม่ได้ที่ทุกคนจะเหมาะในการทำธุรกิจออนไลน์คนที่ไม่เหมาะก็ออกไปคนที่เหมาะก็สามารถอยู่ได้ อยู่ในช่วงที่อยู่ตัวเป็นเป็นธุรกิจแขนงหนึ่งเหมือนประเภทอื่น (ชาญชนม์ ลวิตรังสิมา, สัมภาษณ์, 18 กุมภาพันธ์ 2552)

นอกจากสภาพตลาดโดยรวมแล้วสภาพการณ์ปัจจุบันของการโฆษณาออนไลน์พบว่า มีลักษณะที่เป็นการแทรกโฆษณาไปกับเนื้อหามากกว่าการโฆษณาโดยตรงหรือเป็นลักษณะของการสืบค้นข้อมูล จะเห็นได้จากการเติบโตอย่างต่อเนื่องของรูปแบบโฆษณาผ่าน Search engine ส่งผลให้การทำโฆษณาออนไลน์ที่ใช้เพียงป้ายแบนเนอร์ก็ลดจำนวนลงตามไปด้วยซึ่งจิราวุธ บดีพงษ์ ผู้จัดการฝ่ายขายระหว่างประเทศได้กล่าวว่า

ปัจจุบันคนผ่านยุคตื่นอินเทอร์เน็ตไปแล้ว อินเทอร์เน็ตเป็นส่วนหนึ่งในชีวิตประจำวัน เพราะฉะนั้นการขายที่จู่โจมมันก็ยาก คนสมัยนี้น่าจะดูอะไรที่ดิบมากขึ้นเช่นการขายที่ดูเหมือนไม่ขายแต่เป็นการแนะนำว่าอันนี้ดีนะ คนปัจจุบันมักจะชอบอะไรที่เป็นการมีประสบการณ์ร่วมมากกว่า เช่นหากเราจะไปเที่ยวที่ไหนสักที่เราก็คงจะไปดูก่อนว่าคนอื่นเขาพูดถึงสินค้าหรือบริการตัวนี้ว่าอย่างไร การโฆษณาในยุคใหม่ น่าจะเป็นแบบเหมือนการพยายามขายโดยเชื่อมกับการแนะนำ หรือเชื่อมกับเนื้อหาพูดตรงๆ

เราสามารถทำเนื้อหาให้สามารถใส่โฆษณาแฝงไปได้ (จิราวุธ บดีพงศ์, สัมภาษณ์, 19 กุมภาพันธ์ 2552))

ด้านแนวโน้มในอนาคตของเว็บทำโฮสต์เสิร์ชนั้นจะมีการปรับปรุงเว็บให้มีความทันสมัยอยู่ตลอดเวลาทั้งในด้านเนื้อหาและการออกแบบ การปรับปรุงเครื่องมือสืบค้น (Search engine) ให้มีประสิทธิภาพสะดวกต่อการใช้งานและแสดงผลอย่างรวดเร็ว โดยการเปลี่ยนแปลงในส่วนย่อยนั้นจะมีการเปลี่ยนแปลงสม่ำเสมอ ส่วนการปรับปรุงภาพรวมของเว็บหรือการปรับโฉมนั้นจะมีการวางแผนในระยะยาวโดยหากสภาพตลาด เทคโนโลยี รวมไปถึงคู่แข่งมีการเปลี่ยนแปลงที่ส่งผลกระทบต่อเว็บทำโฮสต์เสิร์ช เพื่อให้ธุรกิจสามารถดำเนินต่อไปได้จึงต้องมีการปรับตัวให้ทันการเปลี่ยนแปลงนั้นๆ ซึ่งการเปลี่ยนแปลงจะต้องรักษาเอกลักษณ์ของเว็บทำโฮสต์เสิร์ชเพื่อให้ลูกค้าและผู้ชมเกิดความคุ้นเคยในการเข้าใช้บริการของเว็บโดยชาญชนม์ ลวิตรังสิมา กล่าวถึงการเปลี่ยนแปลงนี้ว่า

การปรับเว็บเราจะรู้ได้ด้วยตัวเราเองว่าถึงเวลาที่เราจะปรับได้แล้ว แน่นนอนว่าการเปลี่ยนแปลงที่ใหญ่ๆ ต้องขึ้นอยู่กับสภาพตลาดสภาพคู่แข่งว่าเปลี่ยนไปขนาดไหน แต่ส่วนที่เปลี่ยนเล็กๆ น้อยๆ เราก็ทำเป็นประจำอยู่แล้ว แต่จริงๆ ต้องมีการวางแผนการว่าควรเปลี่ยนทุกกี่ปีเป็นแผนระยะยาว ซึ่งในการเปลี่ยนแปลงแต่ละครั้งเราต้องรักษาเอกลักษณ์รักษาความเป็นเราในทุกอย่างคือคนกลับมาดูต้องจำได้ว่าเป็นเว็บที่เข้ามาเมื่อสองวันก่อน (ชาญชนม์ ลวิตรังสิมา, สัมภาษณ์, 18 กุมภาพันธ์ 2552)

แนวโน้มของการทำธุรกิจนั้นผู้บริหารได้มีมุมมองในการขยายธุรกิจออกไปในแนวทางของการทำเว็บรูปแบบสังคมออนไลน์ (Social network) ด้วยความกระแสมุมมองนิยมของเว็บรูปแบบนี้รวมทั้งการมองเห็นทิศทางในอนาคตของธุรกิจออนไลน์ที่วัดมูลค่าจากจำนวนผู้ใช้ และประเด็นสำคัญด้วยศักยภาพในองค์กรไม่ว่าจะเป็นบุคคลกร เครื่องมือ ประสิทธิภาพที่สามารถผลิตและพัฒนาเว็บลักษณะนี้ได้ จึงเป็นโอกาสที่ดีในการขยายธุรกิจดังที่ ชาญชนม์ ลวิตรังสิมา กล่าวว่า

สำหรับธุรกิจที่แบบเว็บทำโฮสต์เสิร์ชเลยคงไม่ทำเพิ่ม แต่อาจจะทำในตลาดของ Web hosting ในรูปแบบอื่นแล้วก็อาจจะทำในรูปแบบลักษณะเว็บที่เราเห็นในปัจจุบันที่เป็น Social networking ในความคิดที่เป็นเว็บที่ไม่ได้ทำยากเราน่าจะมีโอกาสที่ได้ทำเว็บแบบนี้บ้าง คือเราน่าจะได้ทำเว็บในลักษณะที่มีคนใช้งานเป็นล้านคนทั่วโลกใครๆ ก็มาใช้เว็บของเราคนทั่วโลกมาใช้เว็บของเรา แต่เราต้องหาให้

เจอว่ากระแสมันควรจะเป็นอะไร เพราะว่าหลังจากๆ ธุรกิจอินเทอร์เน็ตมูลค่าของมันอยู่ที่จำนวนผู้ใช้ถ้าสังเกตอย่าง Google ที่ซื้อ Youtube หรือการที่ Myspace ถูกขายไป ถ้าเทียบแล้วไม่ได้มีการวัดที่รายได้ แต่วัดมูลค่าจากจำนวนผู้เข้าชมถ้าเราทำเว็บก็น่าจะหาโครงการที่มีผู้ใช้งานเป็นล้านคนทั่วโลก (ชาญชนม์ ลวิตรังสีมา, สัมภาษณ์, 18 กุมภาพันธ์ 2552)

ประเด็นสำคัญของการขยายธุรกิจในอนาคตนั้นทางผู้บริหารให้ความสำคัญกับการรักษาเอกลักษณ์ขององค์กรคือการทำธุรกิจในตลาดออนไลน์เท่านั้น ด้วยจุดเริ่มต้นในธุรกิจออนไลน์และการพัฒนาขององค์กรอย่างต่อเนื่องในธุรกิจนี้ จึงเป็นแนวทางสำคัญที่ยึดมั่นในการดำเนินธุรกิจตลอดมารวมทั้งเป็นแนวทางในการพัฒนาธุรกิจในอนาคตดังที่ ชาญชนม์ ลวิตรังสีมา กล่าวไว้ว่า

แนวทางของบริษัทคือการทำออนไลน์ล้วนๆ เราเกิดมาจากออนไลน์เราโตมาจากออนไลน์ คืออะไรที่อยู่บนอินเทอร์เน็ตเราก็จะทำ เราจะไม่ไปทำอะไรที่ไม่ใช่อินเทอร์เน็ต ลักษณะโครงสร้างหลักๆ ของบริษัทยังเป็นทางนี้อยู่แต่เราจะมองหาโอกาสและโครงการใหม่ๆ แล้วก็พยายามเข้าไปทำให้ได้ให้ประสบความสำเร็จ จุดแข็งของเราคือเราไม่ได้ทำเฉพาะในเมืองไทยแล้วเราไม่ได้กลัวใครในตลาดต่างประเทศเพียงแต่ต้องหาโครงการและอะไรที่มันใช่ต่อไป (ชาญชนม์ ลวิตรังสีมา, สัมภาษณ์, 18 กุมภาพันธ์ 2552)

นอกจากแนวโน้มในอนาคตของเว็บท่าโฮสต์เสิร์ชแล้ว ผู้บริหารยังได้ให้ทัศนะของแนวโน้มสภาพการณ์ของการทำธุรกิจออนไลน์ว่ามีการมองหาสิ่งที่กำลังจะเป็นกระแสต่อไปในอนาคต มองหาความก้าวหน้าของเทคโนโลยีที่จะเกิดขึ้นแล้วเป็นหน้าที่ของภาคธุรกิจในการพัฒนาศักยภาพให้พร้อมที่จะก้าวให้ทันกระแสนั้นซึ่ง

ที่ว่าคนกำลังมองหา The next best things คือเหมือนเมื่อก่อนมันเป็นเว็บเวอร์ชันแรกแล้วก็มีคนมาบอกว่ามันควรจะเป็นเว็บ 2.0 ทุกคนก็ดูว่ามันจะเป็นอย่างไรแล้วปรากฏว่ามันก็ประสบความสำเร็จอย่าง Hi5, Facebook เป็น Social Networking ทุกคนก็ทำเว็บ 2.0 ออกมาจนมันล้นไปหมดตอนนี้ทุกคนก็รอดูว่าอะไรจะเป็น The next best things ที่เป็นอันดับต่อไปแต่ก็ไม่มีอะไรที่เด่นชัดก็มีคนพูดถึงเว็บ 3.0 เว็บ 4.0 อะไรเป็นคอนเซ็ปต์อยู่แต่ก็ไม่มีอะไรที่มันเด่นชัดแล้วพออะไรออกมานั้นแหละที่เราต้องตามให้ทัน (ชาญชนม์ ลวิตรังสีมา, สัมภาษณ์, 18 กุมภาพันธ์ 2552)

สอดคล้องกับทัศนคติของจิราวุธ บดีพงศ์ ในเรื่องของการปรับตัวเพื่อตามกระแสการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีที่กล่าวว่า “อนาคตยังสามารถโตได้อีกเรื่อยๆ เพียงแต่เราต้องจับกระแสให้ ถูกให้ทันการเปลี่ยนแปลง คืออาจจะมียูปร่างใหม่ๆ ขึ้นมาเราต้องตามให้ทัน ถึงตอนนั้นเราต้องมา ดูอีกที่ว่ากระแสมันไปทางไหน” (จิราวุธ บดีพงศ์, สัมภาษณ์, 19 กุมภาพันธ์ 2552)

ประเด็นการปรับตัวให้ทันการเปลี่ยนแปลงนั้นนอกจากทัศนคติผู้บริหารของเว็บท่า ไฮสปีดเสิร์ช สนุกดอทคอม เว็บท่าของไทยที่ได้รับความนิยมสูงสุดก็มองแนวโน้มในทิศทาง เดียวกัน ดังที่จิวาลักษณ์ ณ เชียงตุง ผู้ช่วยรองประธานกรรมการบริษัท สนุกออนไลน์ จำกัด ได้ กล่าวไว้ว่า “ในอนาคตคงต้องเป็นเรื่องของการตามเทคโนโลยี ไม่ใช่แค่การไล่เนื้อหาตามปกติอาจ เป็นการไล่เนื้อหาจาก ผู้ชมเอง คือเป็นการเล่นที่กระแสที่เทคโนโลยีซึ่งมีการเปลี่ยนไปทุกที แต่เรา ต้องโตขึ้นเพื่อให้หนีคู่แข่งเพราะคู่แข่งก็มีการปรับตัวเช่นกัน” (จิวาลักษณ์ ณ เชียงตุง, สัมภาษณ์, 22 กุมภาพันธ์ 2552)