

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษาและอภิปรายผลการศึกษา

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. เพื่อศึกษาปัจจัยแวดล้อมทั้งปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอกที่ส่งผลกระทบต่อการบริหารจัดการเว็บท่าโฮสต์เสิร์ช
4. เพื่อศึกษาแนวโน้มการดำเนินธุรกิจในอนาคตของเว็บท่าโฮสต์เสิร์ช

สรุปผลการศึกษา

ส่วนที่ 1 รูปแบบการให้บริการของเว็บท่าโฮสต์เสิร์ช

การดำเนินธุรกิจเว็บท่าโฮสต์เสิร์ช ก่อตั้งเมื่อเดือนธันวาคม พ.ศ.2540 โดยชาญชนม์ ลวิตรังสิมา ผู้ก่อตั้งและผู้บริหารโดยเริ่มจากการมองเห็นโอกาสในธุรกิจ ในขณะที่ศึกษาระดับปริญญาโทที่ประเทศสหรัฐอเมริกาได้เริ่มทำเว็บไซต์สอนการทำเว็บในนาม ทริปทริคดอทคอม ปรากฏว่ามีบริษัท Web Hosting ได้มาลงโฆษณาในเว็บเป็นจำนวนมาก ด้วยเหตุนี้จึงมองเห็นโอกาสว่าธุรกิจ Web Hosting เป็นธุรกิจที่ไม่มีหน้าร้าน ดังนั้นหากจะทำการโฆษณาก็จำเป็นต้องทำการโฆษณาออนไลน์เท่านั้นพร้อมทั้งการมองเห็นว่ากลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจ Web Hosting นี้คือกลุ่มผู้ใช้เงินกลุ่มใหญ่สุดในโลกออนไลน์นี้ ผนวกกับความรู้ในเรื่องของการทำเว็บไซต์จึงเป็นจุดกำเนิดของเว็บท่าโฮสต์เสิร์ช

วิสัยทัศน์ในการวางแผนธุรกิจของเว็บท่าโฮสต์เสิร์ช คือการให้เป็นชื่อแรกที่ผู้ต้องการซื้อบริการ Web Hosting นี้ถึงและเป็นเว็บที่ดีที่สุดสำหรับผู้ให้บริการ Web Hosting ในการโฆษณาประชาสัมพันธ์บริการของตน สอดคล้องกับภารกิจ (Mission) คือให้ผู้ให้บริการเว็บท่าโฮสต์เสิร์ช สามารถตัดสินใจเลือกซื้อบริการ Web Hosting บนพื้นฐานของข้อมูลที่ทางเว็บจัดเตรียมให้

กลุ่มเป้าหมายของเว็บท่าโฮสต์เสิร์ชนั้นให้ความสำคัญกับ 2 กลุ่มคือ กลุ่มผู้ให้บริการเว็บไซต์และกลุ่มลูกค้าโฆษณา เนื่องจากกลุ่มผู้ให้บริการนั้นถือเป็นฐานหลักที่ต้องทำให้มีจำนวนมากที่สุดเพื่อสร้างอำนาจการต่อรองในเรื่องการลงโฆษณาของกลุ่มลูกค้าโฆษณา ด้านกลุ่มลูกค้าโฆษณานั้นถือเป็นรายได้หลักของธุรกิจ อีกประเด็นที่สำคัญคือในเรื่องของการให้ความสำคัญกับกลุ่มผู้ใช้อินเทอร์เน็ตทั่วโลกด้วยทัศนคติของชาวจีน ลิวตังสีมา ที่มองว่าอินเทอร์เน็ตคือสื่อที่เกิดขึ้นมาเพื่อเชื่อมคนทั่วโลกไม่ใช่เพียงแค่กลุ่มใดกลุ่มหนึ่งหรือประเทศใดประเทศหนึ่งเท่านั้น

รูปแบบการให้บริการของเว็บท่าโฮสต์เสิร์ชนั้นสามารถแบ่งออกเป็น 3 กลุ่มหลักอันได้แก่

1. สารบบ Web Hosting (Web Hosting Directory) บริการนี้ถือเป็นจุดเด่นของเว็บท่าโฮสต์เสิร์ชด้วยเครื่องมือในการค้นหาที่ครอบคลุมทุกความต้องการ การมีฐานข้อมูลขนาดใหญ่รวมทั้งการแสดงผลการค้นหาที่สะดวกในการเข้าถึงข้อมูล

2. บริการด้านข้อมูลข่าวสารและเนื้อหาต่างๆ (Information Service) เว็บท่าโฮสต์เสิร์ชถือเป็นที่มีการนำเสนอข้อมูลข่าวสารและเนื้อหาที่เกี่ยวข้องกับ Web Hosting ไว้อย่างครบถ้วนไม่ว่าจะเป็นบทความ ข่าวสาร บทสัมภาษณ์ รายละเอียดของผู้ให้บริการ Web Hosting รวมทั้งส่วนที่สำคัญคือ Reviews ที่ผู้ชมสามารถเข้ามาแสดงความคิดเห็นต่อผู้ให้บริการ Web Hosting ที่ตนเคยใช้บริการถือเป็นส่วนที่สร้างจำนวนผู้เข้าชมได้เป็นอย่างมาก และเป็นส่วนที่สร้างชื่อเสียงให้กับเว็บท่าโฮสต์เสิร์ชในเรื่องของความเป็นกลาง

3. บริการด้านการตลาดออนไลน์ (Online Marketing Service) บริการในส่วนนี้ถือเป็นส่วนสำคัญในการสร้างรายได้ให้กับเว็บท่าโฮสต์เสิร์ช มีบริการด้านการโฆษณาประชาสัมพันธ์ครบวงจรอันประกอบด้วยป้ายโฆษณาที่มีด้วยกันหลายขนาด และหลากหลายรูปแบบการแสดงผลทั้งแบบโฆษณาเวียน (Rotation Banner) ที่มีการคิดอัตราค่าโฆษณาต่อการแสดงผล 1,000 ครั้งที่เรียกว่า CPM (Cost Per Mile) และโฆษณารูปแบบยึดติดคงที่ (Fixed Banner) ที่มีอัตราค่าโฆษณาแบบเหมาจ่ายเป็นรายเดือน (Fixed Fee)

นอกจากป้ายโฆษณาแล้วบริการด้านการตลาดยังมีการโฆษณาด้วยการเชื่อมโยง (Link Advertising) ในรูปแบบของข้อความที่มีการกำหนดตัวอักษรทั้งหัวข้อ และคำอธิบาย (Description) อัตราค่าโฆษณาจะคิดแบบเหมาจ่ายรายเดือน (Fixed Fee) ซึ่งบางประเภทอาจมีป้ายโฆษณาขนาดเล็กคู่กับข้อความ

การทำการตลาดอีกประเภทที่กำลังได้รับความนิยมในปัจจุบันและเป็นอีกบริการของเว็บทำโฮสต์เสิร์ช คือการทำตลาดผ่านการประมูลที่เรียกว่าบิท (Bid) อันประกอบด้วยการทำตลาดผ่าน Search Engine ของเว็บทำโฮสต์เสิร์ชซึ่งผู้ลงโฆษณาแต่ละรายต้องบิทเพื่อแข่งขันผู้ที่บิทสูงกว่าก็จะอยู่ในตำแหน่งที่ดีกว่าในต้นๆ ในหน้าการค้นหา (SERPs หรือ Search Engine Result Pages) นอกจากการบิทเพื่อเพิ่มตำแหน่งการแสดงผลแล้ว ผู้ให้บริการ Web Hosting ยังสามารถเขามาประมูลเพื่อซื้อใบเสนอราคากับทางเว็บทำโฮสต์เสิร์ชในกรณีที่ความต้องการในการซื้อบริการ Web Hosting ของผู้ชมตรงกับบริการของตนโดยจะเป็นการซื้อข้อมูลเพื่อใช้ในการติดต่อขอส่งใบเสนอราคาโดยตรงกับผู้ชม

ส่วนที่ 2 การบริหารจัดการเว็บทำโฮสต์เสิร์ช

การบริหารจัดการจะมีลักษณะเป็นแบบผสมผสานด้วยลักษณะองค์กรที่มีขนาดเล็ก คือบางส่วนสั่งการจากผู้บริหารระดับสูงโดยตรง แต่บางส่วนจะผ่านผู้บริหารระดับกลาง โดยนโยบายและหลักการทั้งหมดจะถูกกำหนดโดยผู้บริหารระดับสูงแล้วจึงมอบหมายนโยบายให้ผู้บริหารระดับกลางและระดับปฏิบัติการนำไปดำเนินการเพื่อให้บรรลุผลตามที่ตั้งไว้

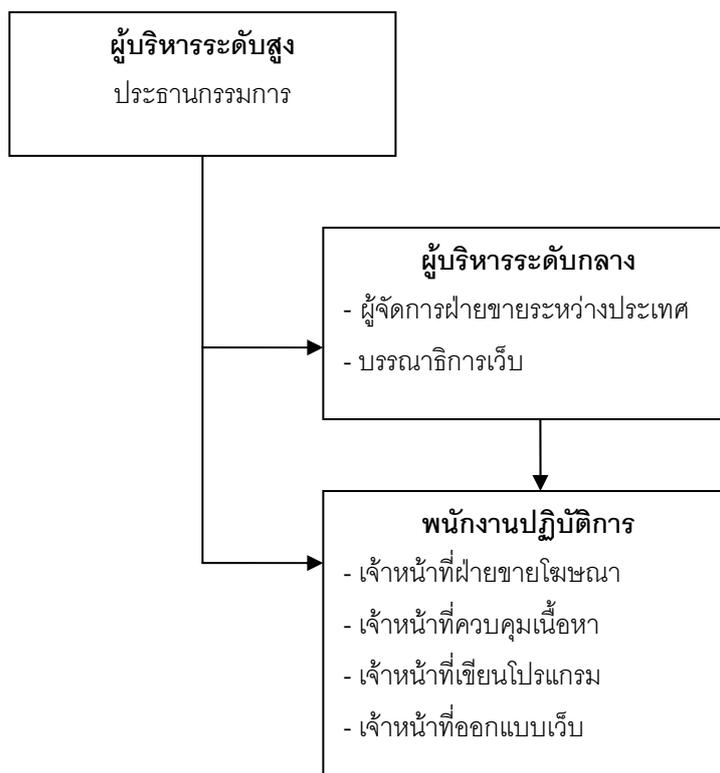
จากการสัมภาษณ์ชาญชนม์ ลวิตรังสิมา พบว่าแนวทางการบริหารที่สำคัญคือ กำหนดขอบเขตหน้าที่ของบุคลากรในแต่ละส่วนซึ่งผู้บริหารจะเป็นผู้กำหนดขอบเขตหน้าที่ทั้งหมด โดยพนักงานทุกระดับจะมีขอบเขตที่ชัดเจนเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพในการทำงาน ทั้งยังส่งผลถึงขั้นการประเมินผลเมื่อพนักงานมีหน้าที่ความรับผิดชอบที่ชัดเจนหากสามารถปฏิบัติงานได้ตามขอบเขตที่ตั้งไว้ย่อมส่งผลดีต่อการประเมิน ในทางกลับกันหากไม่สามารถทำหน้าที่ได้ตามขอบเขตนั้นๆ ย่อมส่งผลเสียต่อการประเมินผลเช่นกัน

การจัดโครงสร้างการบริหารจัดการของเว็บทำโฮสต์เสิร์ช จะมีการแบ่งความรับผิดชอบในการปฏิบัติงานออกเป็นฝ่ายต่างๆ โดยระดับการบริหารสูงสุดคือประธานกรรมการ ด้านผู้บริหารระดับกลางประกอบด้วยผู้จัดการฝ่ายขายระหว่างประเทศ และบรรณาธิการเว็บ โดยจะรับนโยบายจากผู้บริหารระดับสูงเพื่อส่งต่อไปยังพนักงานปฏิบัติการซึ่งประกอบด้วยเจ้าหน้าที่ฝ่ายขายโฆษณา เจ้าหน้าที่ควบคุมเนื้อหา เจ้าหน้าที่เขียนโปรแกรม และเจ้าหน้าที่ออกแบบเว็บ

นอกจากนั้นการสั่งการบางส่วนผู้บริหารระดับสูงจะมอบหมายต่อพนักงานปฏิบัติการโดยตรง ตามแผนภาพดังนี้

ภาพที่ 5.1

โครงสร้างการบริหารงานเว็บท่าโฮสต์เสิร์ช



ลักษณะเด่นของบริหารงานของเว็บท่าโฮสต์เสิร์ช ด้วยพื้นฐานของการดำเนินงานบนโลกออนไลน์ทำให้มีลักษณะที่แตกต่างจากการบริหารธุรกิจทั่วไปในเรื่องของการลดช่องว่างของเวลาและสถานที่ ผู้ซื้อผู้ขายสามารถติดต่อสื่อสารถึงกันได้ในทุกที่ทุกเวลาผ่าน E-mail ซึ่ง E-mail นี้เองถือเป็นเครื่องมือสำคัญในการบริหารจัดการธุรกิจคือเป็นสื่อกลางในการติดต่อระหว่างกลุ่มลูกค้าผู้ซื้อโฆษณา ผู้ชม รวมทั้งระหว่างทีมงาน

การจัดการธุรกิจเว็บทำนั้นด้วยพื้นฐานของการดำเนินการบนพื้นที่ออนไลน์และการสื่อสารผ่าน E-mail ส่งผลให้ความสัมพันธ์ระหว่างเจ้าของธุรกิจและลูกค้าอยู่ในระดับต่ำดังนั้นสิ่งสำคัญของการดำเนินธุรกิจคือการสร้างความประทับใจให้กับลูกค้าให้ได้มากที่สุดเพื่อให้เกิดความพึงพอใจในการกลับมาซื้อหรือใช้บริการอีกครั้ง

นอกจากนโยบายด้านการขายโฆษณาแล้วด้วยพื้นที่มากกว่าร้อยละ 70 ของเว็บทำโฮสต์เสิร์ชเป็นการนำเสนอเนื้อหาข้อมูลข่าวสาร รวมทั้งเอกลักษณ์ของอินเทอร์เน็ตในเรื่องของการเป็นพื้นที่สาธารณะ ดังนั้นจึงมีความจำเป็นในการควบคุมเนื้อหาคือจัดให้มีเจ้าหน้าที่คอยตรวจสอบความถูกต้องและน่าเชื่อถือของเนื้อหาอยู่ตลอดเวลา

การประเมินความสำเร็จของบริการโฆษณาออนไลน์ในเว็บทำนั้นไม่เพียงแต่วัดจากจำนวนยอดขายเท่านั้น หากต้องวัดโดยใช้ตัวประเมินที่เรียกว่า Conversion Rate คืออัตราการเปลี่ยนจากผู้ชมไปเป็นลูกค้าของบริษัทผู้ลงโฆษณาอัตรา Conversion Rate นี้ลูกค้าของเว็บทำโฮสต์เสิร์ชจะนำไปคำนวณเพื่อหาความคุ้มค่าของการลงโฆษณาเพื่อใช้เป็นเหตุผลสำหรับการตัดสินใจลงโฆษณาต่อไปในอนาคต

อีกประเด็นของการทำธุรกิจบนโลกออนไลน์คือการบริหารความเสี่ยงด้วยอัตราการเจริญเติบโตของธุรกิจออนไลน์ที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา จำนวนคู่แข่งที่เพิ่มขึ้น รวมไปถึงกระแสของผู้ใช้อินเทอร์เน็ตที่มีความรู้มากขึ้น ส่งผลให้การทำธุรกิจมีความยากขึ้นเป็นเงาตามตัว ดังนั้น เว็บทำโฮสต์เสิร์ชจึงมีการจัดการความเสี่ยงโดยการกระจายธุรกิจออกไปอีก 2 ส่วนคือผู้ให้บริการ Web Hosting และการให้บริการออกแบบและพัฒนาเว็บไซต์ โดยธุรกิจทั้ง 3 ส่วนจะยังรักษาเอกลักษณ์ในเรื่องของการทำธุรกิจออนไลน์ไว้

ส่วนที่ 3 ปัจจัยแวดล้อมทั้งปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอก ที่ส่งผลกระทบต่อการบริหารจัดการเว็บทำโฮสต์เสิร์ช

การดำเนินธุรกิจเว็บทำนั้นปัจจัยภายในที่มีผลต่อการบริหารงานที่สำคัญที่สุดคือเรื่องของบุคลากร การบริหารบุคลากรจะเริ่มจากคัดเลือกคนที่มีความมุ่งมั่นในการทำงาน มีความรอบรู้ในเรื่องเทคนิค ทางผู้บริหารจะมีการส่งเสริมให้บุคลากรแสดงศักยภาพของตนเองอย่างเต็มที่ พร้อมทั้งเพิ่มการพัฒนาคุณภาพบุคลากรในด้านต่างๆ ตลอดเวลา

ปัจจัยภายในอีก 2 ส่วนที่มีความสำคัญคือในเรื่องของงบประมาณ และเครื่องมือในการทำงาน ด้านงบประมาณจะมีการจัดสรรไว้ล่วงหน้าโดยกระจายงบประมาณในทุกส่วนอย่างเท่าเทียมกัน โดยรายได้หลักจะมาจากค่าโฆษณาและค่าสมัครสมาชิก ส่วนของงบประมาณนี้จะมี

การจัดสรรเพื่อพัฒนาเครื่องมือในการทำงานให้มีความทันสมัยเพื่อช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานรวมถึงสามารถแก้ปัญหาได้อย่างทันท่วงที เพื่อให้ผู้ชมสามารถสืบค้นและเข้าถึงข้อมูลได้อย่างครบถ้วนรวดเร็ว

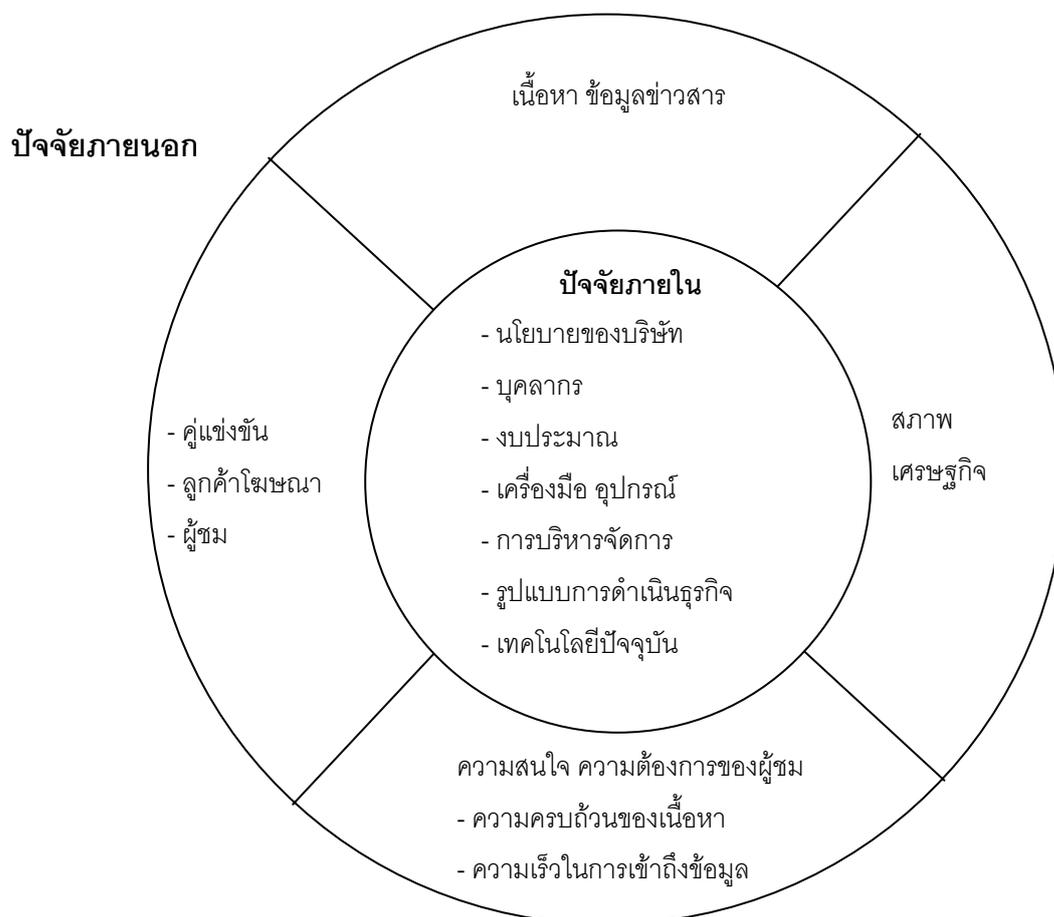
ปัจจัยภายในที่มีความสำคัญอีกประการที่ผู้บริหารเล็งเห็นคือเทคโนโลยีเนื่องจากเว็บท่าเป็นการทำธุรกิจบนพื้นฐานของความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี เทคโนโลยีจึงเป็นตัวแปรที่สำคัญโดยปัจจัยด้านเทคโนโลยีนี้เว็บท่าโฮสต์เสิร์ชถือว่ามีความได้เปรียบด้วยลักษณะของธุรกิจที่ให้ความรู้ในเรื่องของ Web Hosting จึงสามารถรับรู้ข่าวสารเพื่อนำมาปรับใช้กับธุรกิจได้ตลอดเวลา โดยเฉพาะในเรื่องของเทคโนโลยีเกี่ยวกับรูปแบบโฆษณาออนไลน์ที่ทางเว็บท่าโฮสต์เสิร์ชมีการติดตามและนำมาปรับใช้กับการทำงานตลอดเวลา

ด้านปัจจัยภายนอกที่ส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจองค์ประกอบที่ส่งผลกระทบต่อมากที่สุดคือเศรษฐกิจ ด้วยลักษณะการทำธุรกิจที่รายได้หลักมาจากการขายโฆษณาหากเกิดภาวะตกต่ำทางเศรษฐกิจแล้วย่อมส่งผลให้กำลังซื้อโฆษณาลงลดตามไปด้วย โดยเฉพาะเว็บท่าโฮสต์เสิร์ชที่เน้นการทำธุรกิจในรูปแบบมหภาคไม่ว่าเกิดปัญหาทางเศรษฐกิจขึ้นที่ส่วนใดก็ย่อมส่งผลกระทบต่อขยายโฆษณาทั้งสิ้นจะแตกต่างกันในเรื่องความมากน้อยของผลกระทบนั่นเอง

คู่แข่งถือเป็นปัจจัยภายนอกอีกประการที่ผู้ทำธุรกิจทุกประเภทให้ความสำคัญเว็บท่าโฮสต์เสิร์ชก็เช่นเดียวกันโดยคู่แข่งหลักคือเว็บท่าที่ให้บริการสารบบ Web Hosting โดยคู่แข่งที่สำคัญคือ tophost.com, webhostdir.com และ thewhir.com ซึ่งเว็บท่าคู่แข่งของเว็บท่าโฮสต์เสิร์ชแต่ละเว็บนั้นจะมีความแตกต่างกันในเรื่องของจำนวนผู้ชม ปริมาณโฆษณา และอัตราค่าโฆษณา แต่จากการสัมภาษณ์ผู้บริหารพบว่าในประเด็นของคู่แข่งนั้นด้วยศักยภาพด้านบุคลากรที่มีความชำนาญการทำให้เว็บท่าโฮสต์เสิร์ชสามารถรักษาส่วนแบ่งตลาดในลำดับต้นๆ ได้ตลอดมา

กลุ่มเป้าหมายคืออีกปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจ ซึ่งเว็บท่าโฮสต์เสิร์ชมีกลุ่มเป้าหมายหลักที่สำคัญ 2 กลุ่มอันได้แก่กลุ่มลูกค้าโฆษณา และกลุ่มผู้ใช้บริการเว็บไซต์ ในการดำเนินงานจะให้ความสำคัญทั้ง 2 กลุ่มอย่างเท่าเทียมเพียงต่างกันในเรื่องวัตถุประสงค์คือกลุ่มผู้ใช้บริการจะสนใจในเรื่องเนื้อหาที่ครอบคลุมและความรวดเร็วในการเข้าถึงข้อมูล ส่วนกลุ่มผู้ซื้อโฆษณาจะให้ความสนใจในเรื่องความคุ้มค่าในการลงทุน

ภาพที่ 5.2
แบบจำลองปัจจัยที่มีผลกระทบต่อองค์กร



จากแผนภาพข้างต้นสามารถอธิบายได้ว่า ปัจจัยภายในที่ส่งผลกระทบต่อเว็บไซต์โฮสต์เสิร์ชประกอบด้วยนโยบายของบริษัท บุคลากร งบประมาณ เครื่องมือ อุปกรณ์ การบริหารจัดการ รูปแบบการดำเนินธุรกิจ และเทคโนโลยีปัจจุบัน ด้านปัจจัยภายนอกที่ส่งผลกระทบต่อเว็บไซต์โฮสต์เสิร์ชประกอบด้วยสภาพเศรษฐกิจ เนื้อหาข้อมูลข่าวสาร คู่แข่งขัน และกลุ่มเป้าหมาย

เว็บไซต์โฮสต์เสิร์ชจะให้ความสำคัญกับองค์ประกอบทุกด้านด้วยความคำนึงถึงว่าการดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จโดยเฉพาะการสร้างความประทับใจให้กับลูกค้าซึ่งเป็นนโยบายหลักของธุรกิจ จำต้องผสานทั้งปัจจัยภายในและภายนอกอย่างลงตัว

ส่วนที่ 4 แนวโน้มการดำเนินธุรกิจในอนาคตของเว็บทำโฮสต์เสิร์ช

หากจะกล่าวถึงแนวโน้มในอนาคตนั้นมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องอ้างอิงถึงสภาพการณ์ปัจจุบันของเว็บทำโฮสต์เสิร์ช ที่พบว่าอยู่ในสภาพคงที่ผ่านช่วงเวลาของการเจริญเติบโตอย่างรวดเร็วมาแล้ว ตลอดระยะเวลาของการดำเนินธุรกิจได้ผ่านกระบวนการคัดกรองจากปัจจัยต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นลูกค้า ผู้ชม รวมไปถึงสภาพตลาดจนสามารถยืนหยัดอยู่บนโลกของธุรกิจออนไลน์ได้จนถึงปัจจุบัน

แนวโน้มของการทำธุรกิจนั้นเชื่อมโยงจากกระแสของเว็บรูปแบบสังคมออนไลน์ (Social network) ทำให้ผู้บริหารได้มีมุมมองในการขยายธุรกิจออกไปในแนวทางนั้น จากการมองเห็นทิศทางในอนาคตของธุรกิจออนไลน์ที่วัดมูลค่าจากจำนวนผู้ใช้ ด้วยศักยภาพในองค์กรไม่ว่าจะเป็นบุคลากร เครื่องมือ ประสิทธิภาพ ที่สามารถผลิตและพัฒนาเว็บลักษณะนี้ได้จึงเป็นโอกาสที่ดีในการขยายธุรกิจรูปแบบสังคมออนไลน์ในอนาคต

ด้วยลักษณะรูปแบบของการดำเนินธุรกิจที่อาศัยเม็ดเงินจากค่าบริการโฆษณาออนไลน์ส่งผลให้ผู้บริหารคำนึงถึงแนวโน้มของรูปแบบโฆษณาออนไลน์ที่เกี่ยวข้องกับกระแสความนิยมในปัจจุบันที่มีลักษณะของการแทรกไปกับเนื้อหามากกว่าการโฆษณาโดยตรง หรือการเติบโตอย่างต่อเนื่องของรูปแบบโฆษณาผ่านเครื่องมือสืบค้น (Search engine) ส่งผลให้การทำโฆษณาออนไลน์ที่ใช้เพียงป้ายแบนเนอร์ก็ลดจำนวนลงตามไปด้วย

จากกระแสความนิยมนี้ส่งผลถึงแนวโน้มในอนาคตของเว็บทำโฮสต์เสิร์ช คือต้องมีการปรับตัวเพื่อให้สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างมั่นคง อันประกอบด้วย การปรับปรุงเครื่องมือสืบค้นให้มีประสิทธิภาพสะดวกต่อการใช้งานและแสดงผลอย่างรวดเร็ว รวมทั้งปรับปรุงเว็บให้มีความทันสมัยอยู่ตลอดเวลาทั้งในด้านเนื้อหาและการออกแบบ โดยการเปลี่ยนแปลงในส่วนย่อยนั้นกระทำอย่างสม่ำเสมอ ส่วนการปรับเปลี่ยนภาพรวมจะมีการวางแผนในระยะยาว ประเด็นสำคัญที่ทำให้ต้องมีการเปลี่ยนแปลงจะมาจากสภาพตลาด เทคโนโลยี รวมไปถึงคู่แข่งที่ส่งผลกระทบต่อเว็บทำโฮสต์เสิร์ช

ไม่เพียงแต่แนวโน้มของเว็บทำโฮสต์เสิร์ชแล้วแนวโน้มของการทำธุรกิจบนโลกออนไลน์จากทัศนะของผู้บริหารทั้งจากทางเว็บทำโฮสต์เสิร์ชเอง รวมถึงผู้บริหารเว็บสนุกดอทคอม เว็บทำของไทยที่ได้รับความนิยมสูงสุด พบว่าการทำธุรกิจบนอินเทอร์เน็ตนั้นประเด็นสำคัญคือการมองหาความกระแสดความก้าวหน้าของเทคโนโลยี พร้อมทั้งพัฒนาศักยภาพให้พร้อมที่จะก้าวให้ทันกระแสการเปลี่ยนแปลงนั้นๆ

อภิปรายผลการศึกษา

การศึกษาเรื่อง “การบริหารจัดการเว็บท่าของเว็บท่าโฮสต์เสิร์ช” สามารถอภิปรายผลได้ดังนี้

การศึกษาพบว่าเว็บท่าโฮสต์เสิร์ชสอดคล้องกับแนวคิดเกี่ยวกับสื่อใหม่ ด้วยพัฒนาการอย่างรวดเร็วของเครือข่ายคอมพิวเตอร์ หรือที่เรารู้จักกันในชื่อ “อินเทอร์เน็ต” ที่พัฒนาขึ้นเพื่อการติดต่อสื่อสารในสังคม รวมทั้งอัตราการเติบโตของผู้ใช้อินเทอร์เน็ตทั่วโลกด้วยจำนวนตัวเลขของผู้ใช้งานอินเทอร์เน็ตกว่า 1,574,313,184 คน จากประชากรทั่วโลก 6,710,029,070 คน ในปี 2551 คิดเป็นร้อยละ 23.5 โดยมีอัตราการเติบโตจากปี 2543 เป็นร้อยละ 336.1 ด้วยวิสัยทัศน์ของผู้ก่อตั้งเว็บท่าโฮสต์เสิร์ชที่มองเห็นช่องทางในการสร้างรายได้จากบริการโฆษณาออนไลน์ของกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจ Web Hosting นี้คือกลุ่มผู้ใช้เงินกลุ่มใหญ่สุดในโลกออนไลน์ ด้วยความสามารถของสื่อออนไลน์ที่เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้ตรงกับความต้องการของธุรกิจ Web Hosting เนื่องจากเป็นธุรกิจที่ปราศจากหน้าร้านเป็นการทำธุรกิจบนโลกออนไลน์ทั้งสิ้น จึงมีความจำเป็นที่ต้องอาศัยช่องทางในการโฆษณาประชาสัมพันธ์ธุรกิจให้เป็นที่รู้จักมากที่สุด

รวมทั้งสอดคล้องกับคุณลักษณะสำคัญของสื่อใหม่ของ Everette M. Rogers (กาญจนา แก้วเทพ, 2545, น. 122-124) ซึ่งมีอยู่ 3 ประการคือการตอบสนองอย่างฉับพลัน (Interactivity) การโฆษณาออนไลน์สร้างการตอบสนองได้อย่างฉับพลันในรูปแบบของการคลิกป้ายโฆษณา การลดความเป็นมวลชนลง (Individualize /DeMassified) โฆษณาออนไลน์สามารถเลือกเจาะจงกลุ่มเป้าหมายได้มากกว่าโฆษณาแบบเดิม และการที่สามารถแยกส่วนได้ (Asynchronous nature of new communication) ด้วยลักษณะพิเศษของโฆษณาออนไลน์ที่มีหลากหลายรูปแบบจึงง่ายต่อการแยกส่วน ในหนึ่งแคมเปญโฆษณาอาจทำออกมาในหลายรูปแบบทั้งป้ายโฆษณา, อีเมล รวมไปถึงผ่านเครื่องมือค้นหา

นอกจากนั้นการเกิดขึ้นของเว็บท่าโฮสต์เสิร์ชสอดคล้องผลของการเกิดขึ้นของสื่อใหม่ดังที่อนูชา ทิรคานนท์ (2547, น.40-51) กล่าวในประเด็นของการเกิดขึ้นของเวทีสาธารณะในส่วน Reviews และ Forum ที่เปิดพื้นที่ให้ผู้ชมเข้ามาแสดงทัศนคติได้อย่างเต็มที่ รวมไปถึงความสามารถในการเข้าถึงผู้รับสารเฉพาะกลุ่ม (Niche Audience) ด้วยลักษณะธุรกิจที่เน้นกลุ่มผู้ใช้บริการ Web Hosting ซึ่งถือเป็นตลาดเฉพาะกลุ่ม (Niche Market) หากใช้สื่อเดิมในการโฆษณาอาจต้องใช้เม็ดเงินที่สูงมากทั้งกลุ่มผู้ใช้บริการ Web Hosting คือกลุ่มใช้อินเทอร์เน็ตใน

ชีวิตประจำวัน ดังนั้นการใช้โฆษณาออนไลน์จึงเป็นหนทางที่ดีที่สุดในการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายของผู้ซื้อโฆษณา

เว็บท่าโฮสต์เสิร์ชนั้นเป็นการสื่อสารผ่านระบบเวปไซด์ไวด์เว็บ ตามแนวคิดการสื่อสารผ่านระบบเวปไซด์ไวด์เว็บดังที่ Len Keeler (1995, pp. 171-172) ได้กล่าวถึงประโยชน์ของการสื่อสารผ่านระบบเวปไซด์ไวด์เว็บ ในประเด็นการเป็นสื่อที่น่าเสนอได้อย่างรวดเร็ว (Rapid Presentation) ด้วยคุณลักษณะของอินเทอร์เน็ตที่สามารถสื่อสารถึงกันได้อย่างรวดเร็ว เว็บท่าโฮสต์เสิร์ชสามารถนำป้ายโฆษณาขึ้นนำเสนอผ่านเว็บได้ทันทีเมื่อผู้ซื้อโฆษณาชำระค่าโฆษณาผ่านหน้าจอกอมพิวเตอร์ นอกจากนี้ป้ายโฆษณาบนเว็บท่าโฮสต์เสิร์ชยังเป็นสื่อที่ปรับเปลี่ยนได้ง่าย (Easy Modification) และมีราคาถูก (Low Cost) กว่าสื่อโฆษณาในรูปแบบดั้งเดิม รวมทั้งการที่ผู้ซื้อสามารถมีส่วนร่วมได้ (Buyer Involvement) คือผู้ซื้อโฆษณาในเว็บท่าโฮสต์เสิร์ชสามารถตรวจสอบประสิทธิภาพของโฆษณาโดยใช้ค่า Conversion Rate เป็นตัวประเมินผลได้ตลอดเวลา และเว็บท่าโฮสต์เสิร์ชเป็นการสื่อสารในรูปแบบที่ไม่มีข้อจำกัดในเรื่องพื้นที่และเวลา (Time and Space) ผู้ซื้อโฆษณาสามารถติดต่อผ่านอีเมลกับเจ้าหน้าที่ของเว็บท่าโฮสต์เสิร์ชได้ตลอดเวลา กลุ่มผู้ชมสามารถเข้ามาหาข้อมูลข่าวสารรวมทั้งแสดงความคิดเห็นได้ในทุกสถานที่และตลอดเวลาเช่นกัน

ด้วยนโยบายหลักของชาอุซนัม ลิวิตรังสิมา ที่กล่าวว่าเน้นการทำธุรกิจบนโลกออนไลน์เท่านั้น ด้วยวิสัยทัศน์ในเรื่องสร้างให้เว็บท่าโฮสต์เสิร์ชเป็นชื่อแรกๆ ที่ผู้ต้องการซื้อบริการ Web Hosting นี้ถึงและเป็นเว็บที่ดีที่สุดสำหรับผู้ให้บริการ Web Hosting ในการโฆษณาประชาสัมพันธ์บริการของตน รวมทั้งพันธกิจ (Mission) ที่แน่นอนที่ต้องการให้ผู้ใช้บริการเว็บท่าโฮสต์เสิร์ชสามารถตัดสินใจเลือกซื้อบริการ Web Hosting บนพื้นฐานของข้อมูลที่ทางเว็บจัดเตรียมให้ จะเห็นว่าเป็นการสร้างโมเดลธุรกิจบนพื้นฐานของสื่อใหม่ซึ่งก็คือสื่ออินเทอร์เน็ตทั้งสิ้น

การบริหารจัดการของเว็บท่าโฮสต์เสิร์ชนั้นมีความสัมพันธ์กับกฎแฉ 6 ดอกที่สำคัญจากแนวคิดของ (Aris & Bughim, อ้างถึงใน ดวงทิพย์ วรพันธุ์, 2548, น. 4-5) อันได้แก่การบริหารอย่างรวดเร็วทันต่อการเปลี่ยนแปลง ด้วยเว็บท่าโฮสต์เสิร์ชเป็นธุรกิจที่ดำเนินการอยู่บนความเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี จึงจำต้องมีความพิเศษในการปรับตัวให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีที่เกิดขึ้นบนโลกในทุกนาที ลักษณะการบริหารด้วยเป็นองค์กรที่มีขนาดเล็กทำให้การบริการไม่ซับซ้อนและยุ่งยากนัก ผู้บริหารจะเข้ามาดูการทำงานในทุกส่วนเพื่อควบคุมคุณภาพของงานและสามารถแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นได้อย่างทันที่

กระบวนการดำเนินงานธุรกิจให้บรรลุตามเป้าหมายนั้นจำเป็นต้องประกอบด้วยสิ่งสำคัญ 4 ประการคือ คน (Man) เงิน (Money) วัสดุสิ่งของ (Materials) และการจัดการ (Management) ซึ่งเว็บท่าไฮสปีดเสิร์ชได้เลือกใช้อองค์ประกอบทั้ง 4 ประการ รวมทั้งยังได้เพิ่มเติมอีก 2 ประการ รวมเป็น 6 ประการ ได้แก่ คน (Man) เป็นผู้ปฏิบัติงานขององค์กร เงิน (Money) ใช้สำหรับเป็นค่าจ้างหรือซื้อวัสดุอุปกรณ์ (Materials) ในการปฏิบัติงาน การจัดการ (Management) หรือความรู้เกี่ยวกับการจัดการ ตลาด (Market) คือกลุ่มเป้าหมาย และเครื่องจักร (Machine) ที่เป็นเครื่องมือในการปฏิบัติงาน

นอกจากองค์ประกอบสำคัญ 6 ประการแล้วกระบวนการในการจัดการองค์กร (Management as a Process) กระบวนการจัดการยังสอดคล้องกับแนวทางของ POSDCoRB ประกอบด้วย 7 ขั้นตอน อันประกอบด้วย การวางแผน (Planning), การจัดการองค์กร (Organization), การบริหารบุคคล (Staffing), การสั่งการ (Directing), การประสานงาน (Co-ordinating), การรายงาน (Reporting) และงบประมาณ (Budgeting) โดยสามารถอธิบายข้อได้ดังนี้

การวางแผน (Planning) ถือเป็นขั้นตอนแรกของการปฏิบัติงานโดยการวางแผนทางจากผู้บริหารคือการให้เว็บท่าไฮสปีดเสิร์ชเป็นชื่อแรกที่ต้องการซื้อบริการ Web Hosting นี้ก็ถึงและเป็นเว็บที่ดีที่สุดสำหรับผู้ให้บริการ Web Hosting ในการโฆษณาประชาสัมพันธ์บริการของตน รวมทั้งการกำหนดแนวทางการทำงานของแต่ละคน การจัดการองค์กร (Organization) เมื่อได้รับแผนงานจากผู้บริหารผู้ที่มีหน้าที่รับผิดชอบก็จำเป็นต้องรับผิดชอบงานในหน้าที่ของตนอย่างเต็มความสามารถและมีประสิทธิภาพ การบริหารบุคคล (Staffing) นั้นจะเริ่มจากการเลือกสรรบุคคลกรที่มีคุณภาพกระตือรือร้นที่จะพัฒนาตนเอง ทั้งนี้องค์กรยังมีนโยบายในการส่งเสริมฝึกอบรมและพัฒนาบุคลากรอยู่ตลอดเวลา การสั่งการ (Directing) จะมีลักษณะแบบผสมผสานคือทั้งในรูปแบบการสั่งการโดยตรงจากผู้บริหารระดับสูงหรือส่งผ่านผู้บริหารระดับกลางขึ้นอยู่กับระดับความสำคัญของงาน และปริมาณบุคลากรในฝ่ายนั้นๆ การประสานงาน (Co-ordinating) จะออกมาในรูปแบบของการช่วยเหลือซึ่งกันและกันด้วยลักษณะขององค์กรขนาดเล็กจึงง่ายต่อการประสานงานไม่มีลำดับขั้นที่ยุกยากนัก ส่งผลถึงการรายงาน (Reporting) ที่พนักงานระดับปฏิบัติการทุกคนจะต้องประชุมเพื่อรายงานการปฏิบัติงาน สภาพปัญหา รวมทั้งสรุปผลต่อผู้บริหารระดับสูงอย่างน้อยสัปดาห์ละ 1 ครั้ง และสุดท้ายงบประมาณ (Budgeting) จะมีการจัดสรรงบประมาณไว้ล่วงหน้าโดยกระจายงบประมาณในทุกส่วนอย่างเท่าเทียมกัน

ผลการศึกษาในครั้งนี้พบว่าเว็บท่าโฮสต์เสิร์ชถือเป็นองค์กรที่ถูกควบคุมด้วยปัจจัยต่างๆ ทั้งปัจจัยภายนอกและปัจจัยภายใน มีความสอดคล้องกับแนวคิดแมคคเวนดลที่ว่า การดำเนินการและจัดการองค์กรมีปัจจัยที่เกี่ยวข้องของหลายประการ ทั้งปัจจัยภายในที่สำคัญที่สุดคือ เรื่องของบุคลากรที่เป็นกำลังสำคัญในการขับเคลื่อนธุรกิจ การบริหารจัดการ เทคโนโลยีและ เครื่องมือที่ส่งผลต่อคุณภาพและพัฒนาการของผลงาน หากองค์ประกอบภายในสามารถ ประสานกันได้อย่างลงตัวแล้วย่อมส่งผลถึงปริมาณผู้เข้าใช้บริการที่มากขึ้นทั้งยังเชื่อมโยงถึงผลกำไร ขององค์กรอีกด้วย ด้านปัจจัยภายนอกที่มีผลกระทบมากที่สุดคือสภาพทางเศรษฐกิจด้วยรูปแบบ การดำเนินธุรกิจที่พึ่งพาเม็ดเงินจากค่าโฆษณาซึ่งถือเป็นงบประมาณในกลุ่มต้นๆ ที่จะถูกตัดหาก ภาวะเศรษฐกิจอ่อนตัว และปัจจัยภายนอกที่ส่งผลกระทบคือจำนวนผู้ชมหากมีจำนวนน้อยและ ขาดคุณภาพในการที่จะเปลี่ยนไปเป็นผู้ซื้อบริการของผู้ซื้อโฆษณา (Conversion Rate) ก็ย่อม ส่งผลให้จำนวนผู้ซื้อโฆษณาลดลงซึ่งจะเชื่อมโยงผลต่อเนื่องไปยังผลประกอบการที่จะนำไปพัฒนา ประสิทธิภาพของปัจจัยภายใน ดังนั้นปัจจัยภายนอกและภายในถือเป็นห่วงโซ่ที่มีความเชื่อมโยง กันอย่างแยกไม่ได้

การบริหารธุรกิจเว็บท่าโฮสต์เสิร์ชในมุมมองของทำธุรกิจอิเล็กทรอนิกส์นั้นมีลักษณะ ผสานในแบบผู้ประกอบการกับผู้บริโภค (Business to Consumer: B2C) คือการให้บริการเนื้อหา ข้อมูลข่าวสาร รวมทั้งบริการสืบค้นผู้ให้บริการ Web Hosting ทั่วโลก เป็นการสร้างบริการให้ผู้ชม เกาะติดเว็บให้มากที่สุดเพื่อสร้างฐานผู้ชมให้แข็งแกร่ง อันเป็นตัวแปรสำคัญในการขยายโอกาส ขยายบริการโฆษณาต่อผู้ประกอบการ (Business to Business: B2B) ซึ่งเป็นรูปแบบการสร้าง รายได้ของเว็บท่าโฮสต์เสิร์ชที่สอดคล้องกับรูปแบบการแสวงหารายได้ (Revenue Model) ของ ภิเชก ชัยนิรันดร์ (2551, น.2) คือรายได้จากการโฆษณา (Advertising Revenue Model) ซึ่งเป็น รายได้อันดับต้นๆ ที่ผู้สร้างเว็บไซต์มุ่งหวังไม่ว่าจะเป็นโฆษณาในรูปแบบของป้ายโฆษณา เครื่องมือสืบค้น ข้อความเชื่อมโยง เช่นเดียวกับเว็บท่าโฮสต์เสิร์ชที่รายได้จากการโฆษณาถือเป็น รายได้หลักของธุรกิจ

ด้วยลักษณะของเว็บท่าโฮสต์เสิร์ชที่ดำเนินธุรกิจบนพื้นฐานของการให้บริการไม่ว่า จะเป็นบริการข้อมูลข่าวสาร บริการระบบค้นหา รวมไปถึงบริการในการเป็นสื่อกลางแลกเปลี่ยน ประสพการณ์ระหว่างผู้ใช้ แนวทางในฐานะผู้ให้บริการนี้ได้ถูกปรับเปลี่ยนไปยังรูปแบบโฆษณาใน ในฐานะบริการผ่านระบบสืบค้น ดังที่ (ใจ พหลัมเมอร์, สตีฟ แรฟฟาพอร์ต, เทตตี ฮอลล์, และ โรเบิร์ต บาร็อคซี, 2007/2551, น.289-293) กล่าวว่าอินเทอร์เน็ตได้เปลี่ยนวิธีการมองโฆษณาในแง่มุมใหม่ คือการมองสินค้าในฐานะบริการอย่างหนึ่งด้วยบริบทและรูปแบบที่แตกต่างกันไป ขึ้นอยู่กับว่า

ต้องการให้บริการเหล่านี้ทำงานได้แบบใด ท้ายที่สุดกลยุทธ์ที่แท้จริงคือการตอบสนองความต้องการด้านบริการให้กับลูกค้านั่นเอง

รูปแบบโฆษณาในฐานะบริการถือเป็นแนวทางที่ตรงกับปัจจัยหลักของการเข้าใช้เว็บไซต์ดังผลการศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมการใช้เว็บไซต์ (Web sites) ของผู้ใช้อินเทอร์เน็ตในเขตกรุงเทพมหานคร โดยธนัสต์ เกษมไชยานันท์ ที่ได้ผลสรุปว่ากลุ่มตัวอย่างมีความคาดหวังต่อประโยชน์ที่ได้รับจากการใช้เว็บไซต์คือ การช่วยให้ทราบข้อมูลข่าวสารต่างๆ ที่น่าสนใจ ช่วยค้นหาความรู้ใหม่ ในด้านการศึกษาและงานวิจัย รวมทั้งสอดคล้องกับผลการวิจัยของสำนักวิจัยเอแบคโพลล์ มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ เรื่อง พฤติกรรมและผลกระทบของการใช้อินเทอร์เน็ตจากกลุ่มเยาวชน: กรณีศึกษาเยาวชนอายุ 15-24 ปีที่ใช้อินเทอร์เน็ตในเขตกรุงเทพมหานคร ที่พบว่าปัจจัยที่ทำให้เข้าชมเว็บไซต์ที่มีสาระเนื่องจากต้องการค้นหาความรู้ทั่วไป และข้อมูลประกอบการศึกษานั่นเอง

การดำเนินการธุรกิจบนพื้นที่ของเทคโนโลยีเครือข่ายนั้นจำเป็นต้องมีการปรับแนวทางเพื่อให้เหมาะสมโดยเว็บท่าโฮสต์เสิร์ช มีแนวทางที่สัมพันธ์กับรูปแบบการวางแผนในการจัดทำพานิชย์อิเล็กทรอนิกส์ของ Gary P. Schneider (2006, pp. 532-556) โดยเริ่มจากกำหนดวัตถุประสงค์คือการสร้างรายได้จากธุรกิจออนไลน์ในรูปแบบผู้ให้บริการโฆษณา แล้วจึงเชื่อมโยงถึงการวางกลยุทธ์ในการเป็นเว็บท่าบริการสารบบ Web Hosting ด้วยการเล็งเห็นว่าเป็นกลุ่มผู้ใช้จ่ายเพื่อโฆษณาออนไลน์มากที่สุด

ตลอดจนการประเมินผลจะออกมาในรูปแบบการประเมินคุณภาพเว็บในเรื่องจำนวนผู้เข้าชม และคุณภาพโฆษณาคืออัตราการเปลี่ยนเป็นลูกค้าของผู้ซื้อโฆษณา ทั้งนี้ผลของการประเมินจะถูกนำมาเป็นข้อมูลในการต่อรองอัตราค่าโฆษณาต่อไปในอนาคต สอดคล้องกับผลการศึกษาเรื่อง ความคิดเห็นเกี่ยวกับการประเมินป้ายแบนเนอร์โฆษณาบนอินเทอร์เน็ต (Opinions on Internet Advertising Banners Evaluating) โดยณัฐปรกรณ์ ภัทรนาวิก ที่สรุปว่าแนวทางในการเลือกซื้อสื่อโฆษณานบนอินเทอร์เน็ตจะพิจารณาการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายของเว็บไซต์ ความนิยมของเว็บไซต์ที่จะลงโฆษณา และบางส่วนให้ความสำคัญกับโปรแกรมคอมพิวเตอร์ที่ใช้วัดผลการเปิดรับของผู้ชมโดยการโฆษณาจะต้องบรรลุตตามวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้

หากจะกล่าวถึงปัจจัยแห่งความสำเร็จของเว็บท่าโฮสต์เสิร์ชแล้วสามารถชี้หลัก 7 C's ของ Jeffrey F. Rayport and Bernard J. Jaworski (2002, pp.183-237) มาเป็นกรอบการวิเคราะห์อันได้แก่ บริบทของเว็บไซต์ (Context) มีการออกแบบได้อย่างลงตัวเน้นในเรื่องของการใช้ประโยชน์สามารถเข้าถึงเนื้อหาได้ง่าย เนื้อหา (Content) ข้อมูลข่าวสารที่ครบถ้วนสำหรับผู้

ต้องการมองหาบริการ Web Hosting อย่างแท้จริง ชุมชนออนไลน์ (Community) พื้นที่สาธารณะ ให้ผู้ชมสามารถเข้ามาแสดงความคิดเห็นได้อย่างเต็มที่ การเสนอสินค้าและบริการเป็นรายบุคคล (Customization) สามารถส่งข้อมูลแสดงความจำนงเพื่อขอบริการ Web Hosting จากผู้ให้บริการโดยตรง การติดต่อสื่อสารกับทางเว็บไซต์ (Communication) ผ่านช่องทางในการติดต่อที่ครบถ้วน การเชื่อมโยงไปยังเว็บไซต์อื่นๆ (Connection) ผ่านสารบบ Web Hosting และโฆษณา การพาณิชย์ (Commerce) ในรูปแบบค่าโฆษณา ค่าสมาชิก รวมไปถึงค่าธรรมเนียมในการทำธุรกรรมต่างๆ

การศึกษาพบว่าแนวโน้มของการทำเว็บท่าจะเปลี่ยนแปลงไปในรูปแบบของการเป็นสังคมออนไลน์ที่ผู้ใช้เข้ามามีบทบาทมากขึ้น อันเนื่องมาจากความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีของผู้ใช้งาน อินเทอร์เน็ต รวมไปถึงลักษณะการทำตลาดออนไลน์จะถูกปรับเปลี่ยนไปเป็นแนวทางของการโฆษณาผ่านบริการในรูปแบบต่างๆ ที่แตกต่างกับผลการศึกษาในเรื่อง แนวโน้มสื่อโฆษณานบนอินเทอร์เน็ตไทยในทศวรรษหน้า (พ.ศ. 2542-2551) ของศิริวรรณ ศรีวิษณุพงษ์ ที่สรุปได้ว่าแนวโน้มรูปแบบของสื่อโฆษณาจะอยู่ในรูปของป้ายโฆษณาและมีเทคนิค Hyperlink เพื่อดึงดูดความสนใจให้เข้าชมเว็บไซต์ โดยแนวโน้มสื่อโฆษณาด้านออนไลน์จากการศึกษาจะถูกปรับเปลี่ยนในรูปแบบการแทรกโฆษณาผ่านบริการเนื้อหาข้อมูล หรือบริการระบบสืบค้น รวมไปถึงการทำโฆษณาผ่านประสบการณ์ มากกว่าในรูปแบบเดิมคือผ่านป้ายโฆษณาเพียงอย่างเดียว นอกจากนั้นจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องปรับตัวให้ทันกระแสของการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีที่เกิดขึ้นในทุกนาที่เพื่อที่จะสามารถยืนอยู่บนโลกธุรกิจออนไลน์ได้อย่างมั่นคง

ข้อเสนอแนะเพื่อการบริหารจัดการเว็บท่า

การศึกษาเรื่อง “การบริหารจัดการเว็บท่าของเว็บท่าโฮสต์เสิร์ช” ผู้ศึกษามีข้อเสนอแนะเพื่อเป็นแนวทางและเป็นประโยชน์ในการบริหารจัดการ ดังนี้

1. เพิ่มรูปแบบการให้บริการในลักษณะการสร้างรายได้จากการตลาดแบบร่วมมือ (Affiliate Marketing) โดยการที่สมาชิก วางป้ายโฆษณาหรือลิงก์เว็บไซต์ของตนไว้ที่เว็บท่าโฮสต์เสิร์ช เมื่อผู้ชมคลิกป้ายโฆษณาหรือลิงก์ผ่านไปยังเว็บของสมาชิกแล้วเกิดการซื้อบริการขึ้น เว็บท่าโฮสต์เสิร์ชก็จะได้รับค่านายหน้าตอบแทนกลับคืนไป
2. การวางโครงสร้างของการบริหารควรมีการปรับระดับการสั่งการให้ชัดเจน หากมีการสั่งการจากทั้งผู้บริหารระดับสูงและระดับกลางอาจเกิดความสับสนได้
3. การสร้างพันธมิตรผ่านรูปแบบของการแลกเปลี่ยนป้ายโฆษณา

ข้อเสนอแนะสำหรับการศึกษารั้งต่อไป

1. ศึกษาในมุมมองของผู้รับสารของการใช้บริการเว็บท่า เพื่อประโยชน์ต่อการนำไปปรับปรุงแนวทางการดำเนินการของเว็บท่าต่อไปในอนาคต
2. ศึกษาลักษณะการบริหารจัดการเว็บท่าของไทย ในประเด็นความคล้ายคลึงและความแตกต่างระหว่างเว็บท่าของไทยกับเว็บท่าระดับสากล