

บทที่ 5

บทสรุปและข้อเสนอแนะ

5.1 สรุปผลการศึกษา

การศึกษาเรื่องโครงสร้างตลาดและพฤติกรรมการใช้บัตรเครดิตมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาเปรียบเทียบการให้บริการบัตรเครดิตและบัตรเครดิตของธนาคารพาณิชย์ ศึกษาโครงสร้างตลาดและกลยุทธ์การแข่งขันของธุรกิจบัตรเครดิตในภาพรวม ศึกษาต้นทุนธุรกรรมของการให้บริการบัตรเครดิต และศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมการเลือกใช้บัตรเครดิตเปรียบเทียบกับบัตรเครดิต เพื่อให้ทราบถึงสภาพทั่วไปของธุรกิจบัตรเครดิต โครงสร้างตลาดและกลยุทธ์ทางการตลาดของธุรกิจบัตรเครดิต ต้นทุนและรายได้จากการให้บริการบัตรเครดิตและบัตรเครดิตของธนาคารพาณิชย์ และเพื่อให้ทราบถึงปัจจัยที่มีผลต่อผู้บริโภคในการเลือกใช้บัตรเครดิตเปรียบเทียบกับบัตรเครดิต โดยศึกษาจากข้อมูลทุติยภูมิต่างๆ และจากการเก็บรวบรวมข้อมูลวิจัยเชิงสำรวจ (Survey Research) จากกลุ่มตัวอย่างที่เดินตามห้างสรรพสินค้า 5 แห่งในเขตกรุงเทพมหานคร จำนวน 384 ตัวอย่าง ระหว่างเดือนสิงหาคมถึงเดือนกันยายน พ.ศ. 2550 แล้วนำมาวิเคราะห์โดยใช้อัตราส่วน ร้อยละ และค่าเฉลี่ย ผลการศึกษาสามารถสรุปได้ดังนี้

5.1.1 การศึกษาเปรียบเทียบการให้บริการบัตรเครดิตและบัตรเครดิตของธนาคารพาณิชย์ไทยแห่งหนึ่ง

จากการศึกษาเปรียบเทียบจากข้อมูลของธนาคารพาณิชย์ไทยแห่งหนึ่งพบว่า ธนาคารจะมีรายได้จากการให้บริการบัตรเครดิตมากกว่าการให้บริการบัตรเครดิต โดยในปี 2549 ธนาคารมีรายได้รวมจากการให้บริการบัตรเครดิตเท่ากับ 601 ล้านบาท ร้อยละ 85.57 เป็นรายได้ที่มาจากค่าธรรมเนียมแรกเข้าและรายปี (Joining & Annual Fee) มีต้นทุนในการให้บริการทั้งหมด 435.7 ล้านบาท ส่วนใหญ่เป็นต้นทุนเกี่ยวกับค่าใช้จ่ายของการให้บริการเครื่องเอทีเอ็ม (ATM Access Expenses) และมีการตั้งสำรองการถูกขโมยจากร้านค้า (Provision for Fraud Losses) จำนวน 1.8 ล้าน ทำให้ธนาคารมีรายได้สุทธิทั้งสิ้น 163.5 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 27.2 ของรายได้รวมของการให้บริการบัตรเครดิต ในส่วนของรายได้จากการให้บริการบัตรเครดิต ธนาคารมีรายได้รวมจากการให้บริการจำนวน 607 ล้านบาท โดยรายได้ที่ได้รับส่วนใหญ่มา

จากดอกเบี้ยจากการให้กู้ยืมหรือดอกเบี้ยจากการค้างชำระ (Interest Revenue from Loan) ร้อยละ 62.44 มีต้นทุนในการให้บริการทั้งสิ้นจำนวน 435.8 ล้านบาท เป็นค่าใช้จ่ายในการจัดการของการให้บริการบัตรเครดิต (Operating Expenses) ร้อยละ 57.73 และมีการตั้งสำรองเพื่อหนี้เสีย (Provision for Loan Losses) จำนวน 134.2 ล้านบาท และสำรองเพื่อการถูกยกยอก (Provision for Fraud Losses) จำนวน 7.3 ล้านบาท ทำให้ธนาคารได้รับรายได้สุทธิทั้งสิ้น 29.7 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 4.89 ของรายได้รวมทั้งหมด และเมื่อพิจารณาในปี 2550 ธนาคารก็ได้รับรายได้สุทธิจากการให้บริการบัตรเครดิตมากกว่าบัตรเครดิตเช่นเดียวกัน โดยรายได้สุทธิที่ธนาคารได้รับจากการให้บริการบัตรเครดิตยังคงมากกว่ารายได้สุทธิจากการให้บริการบัตรเครดิตอยู่ โดยรายได้สุทธิจากการให้บริการบัตรเครดิตในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2550 เท่ากับ 145.4 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 22.41 ของรายได้รวมทั้งหมด รายได้สุทธิจากการให้บริการบัตรเครดิต เท่ากับ 104.5 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 13.86 ของรายได้ที่ได้รับทั้งหมดจากการให้บริการบัตรเครดิต

5.1.2 โครงสร้างตลาดและกลยุทธทางการแข่งขันของธุรกิจบัตรเครดิตของธนาคารพาณิชย์ในประเทศไทย

จากการศึกษาโครงสร้างตลาดธุรกิจบัตรเครดิตพบว่า ธุรกิจบัตรเครดิตจัดอยู่ในตลาดผู้ขายน้อยราย (Oligopoly) ซึ่งมีสถาบันการเงินที่ออกบัตรเครดิตทั้งหมดจำนวน 10 ราย เป็นกลุ่มธนาคารพาณิชย์ไทยและธนาคารพาณิชย์ต่างประเทศในประเทศไทยเท่านั้น บัตรเดบิตจะมีลักษณะที่ดูเหมือนเป็นสินค้าที่เหมือนกัน (Homogeneous Goods) แต่ผู้ให้บริการพยายามทำให้สินค้าของตนมีความแตกต่าง (Differentiated Goods) โดยการจัดรายการส่งเสริมการขาย การแข่งขันของธุรกิจบัตรเครดิตค่อนข้างสูงมีการกีดกันการเข้าสู่ตลาด ได้แก่ บั๊จจ่ายที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยี กฎระเบียบข้อบังคับของทางราชการ และเรื่องฐานข้อมูลลูกค้า

จากการศึกษากลยุทธ์ทางการตลาดที่ใช้ในธุรกิจบัตรเครดิตพบว่า ธนาคารพาณิชย์ที่ให้บริการบัตรเครดิตส่วนใหญ่มีการกำหนดอัตราค่าธรรมเนียมในการเป็นสมาชิกบัตรใกล้เคียงกัน และไม่มี ความแตกต่างกันมากนัก จึงเห็นว่าธุรกิจบัตรเครดิตไม่มีพฤติกรรมการแข่งขันทางด้านราคาแต่อย่างใด แต่จะมีพฤติกรรมการแข่งขันที่ไม่ใช้ราคาเกิดขึ้นในธุรกิจบัตรเครดิต โดยธนาคารส่วนใหญ่จะพยายามสร้างความภักดี (Brand Royalty) และเสริมคุณค่า (Value) ให้กับบัตรเดบิตของตน โดยใช้กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาดเป็นการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ให้

ลูกค้าได้รับทราบถึงประโยชน์ที่ได้รับจากการถือบัตร (Utility) สร้างทัศนคติและแรงจูงใจให้ลูกค้ามีความต้องการจะสมัครบัตรเดบิตของธนาคาร ซึ่งกลยุทธ์การส่งเสริมการขายที่ธนาคารพาณิชย์ส่วนใหญ่นิยมใช้ได้แก่ การจัดรายการส่งเสริมการขายด้วยการแจกล้างของสมนาคุณแก่ผู้สมัครบัตร การลงโฆษณาผ่านสื่อสิ่งพิมพ์ต่างๆ เพื่อให้ผู้บริโภคได้รับรู้ถึงรายการส่งเสริมการขายของธนาคาร การจัดรายการชิงโชคจากเซลล์สลิป การได้รับส่วนลดร้านค้าจากการใช้บัตรเดบิตของธนาคาร ชำระค่าสินค้า/บริการ ณ ร้านค้ารับบัตรที่ร่วมรายการ

5.1.3 พฤติกรรมการใช้บัตรเดบิตเปรียบเทียบกับบัตรเครดิต

ผู้วิจัยได้ทำการวิจัยเชิงสำรวจ (Survey Research) กลุ่มตัวอย่าง 384 รายที่เดินตามห้างสรรพสินค้า 5 แห่งในเขตกรุงเทพมหานคร พบว่า มีผู้ถือครองบัตรเดบิตจำนวน 264 ราย เป็นเพศชาย 84 ราย เพศหญิง 180 ราย คิดเป็นร้อยละ 31.82 และ 68.18 ของผู้ถือบัตรเดบิตทั้งหมด และมีผู้ถือครองบัตรเครดิต 245 ราย เป็นเพศชาย 74 ราย เพศหญิง 171 ราย คิดเป็นร้อยละ 30.20 และ 69.80 ของผู้ถือครองบัตรเครดิตทั้งหมดตามลำดับ ส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 25 ถึง 34 ปี มีสถานภาพโสด มีการศึกษาระดับปริญญา ประกอบอาชีพพนักงานบริษัท ผู้ถือครองบัตรเดบิตส่วนใหญ่จะมีรายได้ต่อเดือนต่ำกว่า 10,000 บาท ส่วนผู้ถือครองบัตรเครดิตอันดับหนึ่งได้แก่ ผู้มีรายได้อยู่ที่ระดับ 15,001 – 30,000 บาท

ส่วนใหญ่มีการถือครองบัตรเดบิตและบัตรเครดิตคนละ 1 ใบ มีระยะเวลาในการถือครองมากกว่า 4 ปี สำหรับบัตรเดบิต สถาบันการเงินที่มีการถือครองและเลือกใช้เป็นประจำมากที่สุดคือ บัตรเดบิตของธนาคารกรุงเทพ เนื่องจากเป็นบัญชีเงินเดือน ในส่วนของบัตรเครดิต สถาบันการเงินที่มีผู้ถือครองเลือกถือและเลือกใช้เป็นประจำมากเป็นอันดับหนึ่ง ได้แก่ ธนาคารกรุงไทย เหตุผลที่เลือกใช้มาจากการจัดรายการส่งเสริมการขายเป็นอันดับหนึ่ง เหตุผลที่ตัดสินใจเลือกถือครองบัตรเดบิตและบัตรเครดิตมาจากเพื่อความสะดวกและใช้แทนเงินสด ส่วนใหญ่จะใช้บัตรเดบิตเพื่อเบิกถอนเงินสดจากเครื่องเอทีเอ็มเพียงอย่างเดียว ไม่นิยมใช้บัตรเดบิตในการชำระค่าสินค้าและบริการ และมีการใช้บัตรเครดิตเพื่อใช้ชำระค่าสินค้าและบริการเพียงอย่างเดียว ไม่นิยมใช้บัตรเครดิตในการเบิกถอนเงินสดจากเครื่องเอทีเอ็ม สถานที่ที่นิยมใช้บัตรเดบิตและบัตรเครดิตในการชำระค่าสินค้า ได้แก่ ห้างสรรพสินค้า/ซูเปอร์มาร์เก็ต ร้านอาหาร และสถานบริการน้ำมัน พฤติกรรมในการใช้บัตรเดบิตเบิกถอนเงินสดจากเครื่องเอทีเอ็ม พบว่า ผู้ถือครองบัตรเดบิตมีพฤติกรรมในการเบิกถอนเงินสดจากเครื่องเอทีเอ็มเดือนละ 2 – 4 ครั้งต่อเดือน

และจำนวนเงินที่เบิกถอนจากเครื่องเอทีเอ็มแต่ละครั้งอยู่ที่ 501 – 1,500 บาท ส่วนของพฤติกรรม การใช้บัตรเครดิตเพื่อชำระค่าสินค้าและบริการ มีการใช้บัตรเครดิตเพื่อชำระค่าสินค้าและบริการ 1 - 5 ครั้งต่อเดือนมากเป็นอันดับหนึ่ง และจำนวนเงินที่ใช้จ่ายผ่านบัตรในแต่ละครั้งอยู่ที่ 1,001 ถึง 5,000 บาท ค่าใช้จ่ายที่ต้องเสียไปในการถือครองบัตรเดบิตและบัตรเครดิตพบว่า ร้อยละ 49.62 ของผู้ถือครองบัตรเดบิตเสียค่าใช้จ่ายเป็นค่าธรรมเนียมรายปีในการถือครองบัตรเป็นจำนวนเงิน 100 - 200 บาท เป็นอันดับหนึ่ง แต่สำหรับผู้ถือครองบัตรเครดิตร้อยละ 80.41 ไม่มีการเสียค่าธรรมเนียมใดๆ ทั้งสิ้นในการถือครองบัตร และจากการสำรวจพฤติกรรมการใช้จ่ายและความพึงพอใจในการถือครองบัตรเดบิตและบัตรเครดิตพบว่า การถือครองบัตรเดบิตไม่มีผลทำให้พฤติกรรมในการใช้จ่ายเปลี่ยนแปลงไปและส่วนใหญ่มีความพึงพอใจในการถือครองบัตรเดบิตถึงร้อยละ 91.67 แต่จะมีข้อจำกัดในการถือครองบัตรเดบิตเป็นเรื่องของการที่จะต้องจ่ายเงินในบัญชีเงินฝากหากต้องการจะซื้อสินค้าและบริการ ปัจจัยที่มีความสำคัญต่อการใช้บัตรเดบิตและปัจจัยที่มีผลต่อการถือครองบัตรเดบิต คือ ความสะดวกในการพกพา รองมาเป็นบัตรที่สามารถเบิกถอนเงินสดได้ มีความสะดวกในการซื้อสินค้าและบริการโดยไม่ต้องพกเงินสด สะดวกเมื่อต้องการใช้เงินในเวลาฉุกเฉิน และไม่ทำให้เกิดหนี้จากการใช้บัตรในการซื้อสินค้า ในส่วนของบัตรเครดิตพบว่า การถือครองบัตรเครดิตมีผลทำให้พฤติกรรมในการใช้จ่ายเปลี่ยนแปลงโดยมีการใช้จ่ายเพิ่มขึ้น แต่ส่วนใหญ่มีความพึงพอใจในการถือครองถึงร้อยละ 93 ปัจจัยที่มีความสำคัญต่อการใช้บัตรเครดิตและปัจจัยที่มีผลต่อการถือครองบัตรเครดิต คือ การไม่เสียค่าธรรมเนียมในการใช้บัตร ความสะดวกในการใช้บัตร ความน่าเชื่อถือของธนาคารผู้ออกบัตร และการได้รับส่วนลดร้านค้าจากการใช้บัตรถือเป็นปัจจัยสำคัญ

5.1.4 ต้นทุนธุรกรรมของการให้บริการบัตรเดบิต : กรณีศึกษาธนาคารพาณิชย์ไทยแห่งหนึ่ง

การศึกษาด้านต้นทุนธุรกรรมของบัตรเดบิตจะรวมถึงการศึกษาต้นทุนธุรกรรมทั้งในส่วนของลูกค้าและในส่วนของธนาคาร โดยจะศึกษาถึงเรื่องของค่าใช้จ่ายและเวลาที่ต้องเสียไปในการใช้และการให้บริการที่สาขาของธนาคารเปรียบเทียบกับการใช้และการให้บริการบัตรเดบิต โดยข้อมูลในส่วนของค่าใช้จ่ายและเวลาที่ลูกค้าจะต้องเสียไปในการใช้บริการที่สาขาของธนาคาร มาจากการงานวิจัยในอดีต (บุญลือ เทียนทองผาติกุล, 2548, น.50) พบว่า ลูกค้าจะมีค่าใช้จ่ายโดยเฉลี่ยในการทำธุรกรรมที่สาขาของธนาคารประมาณ 19 บาทต่อครั้ง และเสียเวลาในการทำ

ธุรกรรมที่สาขาของธนาคารโดยเฉลี่ยประมาณ 21 นาทีต่อครั้ง เมื่อเปรียบเทียบกับต้นทุนธุรกรรมของลูกค้าที่ใช้บริการบัตรเดบิตพบว่า ลูกค้าจะมีค่าใช้จ่ายโดยเฉลี่ยประมาณ 4.16 บาทต่อครั้ง และเสียเวลาในการทำธุรกรรมในการใช้บริการบัตรเดบิตโดยเฉลี่ย 3 นาที ทำให้สามารถสรุปได้ว่าลูกค้าที่ใช้บริการบัตรเดบิตจะมีต้นทุนธุรกรรมที่น้อยกว่าทั้งในเรื่องของค่าใช้จ่ายและเวลาเมื่อเปรียบเทียบกับการไปใช้บริการที่สาขา และมีส่วนเกินผู้บริโภคมากกว่าการไปใช้บริการที่สาขาด้วย โดยมีต้นทุนในการทำธุรกรรมลดลง 14.84 บาทต่อรายการ และ 19 นาทีต่อครั้ง

นอกจากการศึกษาต้นทุนธุรกรรมของลูกค้าแล้ว ยังได้ทำการศึกษาถึงต้นทุนธุรกรรมของธนาคารด้วยโดยเปรียบเทียบระหว่างการให้บริการของธนาคารผ่านสาขากับการให้บริการผ่านบัตรเดบิต พบว่า ค่าใช้จ่ายโดยเฉลี่ยในการทำรายการแต่ละครั้งของสาขาอยู่ที่ประมาณ 5.14 บาท ส่วนต้นทุนธุรกรรมของการให้บริการบัตรเดบิตพบว่า ธนาคารจะมีค่าใช้จ่ายในการให้บริการบัตรเดบิตอยู่ที่รายการละ 1.39 บาท โดยต้นทุนในการทำธุรกรรมลดลง 3.75 บาทต่อรายการ และบัตรเดบิตทำให้ต้นทุนธุรกรรมโดยรวมลดลง 18.59 บาทต่อรายการ และ 19 นาทีต่อครั้ง สามารถสรุปได้ว่า การให้บริการผ่านบัตรเดบิตจะทำให้ธนาคารมีต้นทุนธุรกรรมที่น้อยกว่าการให้บริการผ่านสาขา ยิ่งลูกค้าใช้บริการผ่านบัตรเดบิตมากขึ้นก็ยิ่งจะทำให้ธนาคารได้รับส่วนเกินผู้ผลิตมากยิ่งขึ้นด้วย

5.2 ข้อจำกัดของการศึกษา

5.2.1 ข้อจำกัดด้านการค้นคว้าข้อมูลทุติยภูมิ

การค้นคว้าข้อมูลทุติยภูมิของการศึกษาที่เกี่ยวข้องกับข้อมูลเชิงปริมาณของบัตรเดบิต เพื่อวิเคราะห์ถึงโครงสร้างการตลาดและศึกษาเปรียบเทียบผลของการให้บริการผ่านบัตรเดบิตและบัตรเครดิตทำได้ยาก เนื่องจากธนาคารแห่งประเทศไทยไม่มีการเปิดเผยข้อมูลในเชิงลึกและแยกประเภทข้อมูลของบัตรเอทีเอ็มและบัตรเดบิตออกจากกัน อีกทั้งธนาคารพาณิชย์ไม่ยินยอมเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับธุรกิจบัตรเดบิตและบัตรเครดิต ทำให้ข้อมูลที่ได้ไม่ชัดเจนตามที่ต้องการ

5.2.2 ข้อจำกัดด้านข้อมูลปฐมภูมิ

ในส่วนของ การเก็บรวบรวมข้อมูลจากการวิจัยเชิงสำรวจ (Survey Research) โดยการใช้แบบสอบถามมีข้อจำกัดในด้านของการให้ข้อมูลของกลุ่มตัวอย่าง เช่น บางรายตอบคำถามไม่ครบถ้วน บางรายไม่ทำการจัดลำดับรายการตามที่กำหนด ทำให้ข้อมูลที่ได้ไม่ชัดเจนตามที่ต้องการบ้าง ไม่สามารถนำมาใช้ประมวลผลได้บ้าง หรืออาจต้องใช้เวลาในการรวบรวมข้อมูลเป็นเวลานาน ในส่วนของ การเก็บรวบรวมข้อมูลจำนวนรายการที่เกิดขึ้นของสาขาของธนาคารเพื่อหาต้นทุนธุรกรรมนั้น ตัวเลขที่คำนวณได้อาจไม่ครอบคลุมถึงต้นทุนที่เกิดขึ้นจริงๆ ของธนาคารทุกสาขาทั่วประเทศ

5.3 ข้อเสนอแนะ

5.3.1 ข้อเสนอแนะทางนโยบาย

แม้ว่าในปัจจุบันบัตรเดบิตจะมีปริมาณบัตรเพิ่มสูงขึ้นอย่างมาก และมากกว่าปริมาณบัตรเครดิต รวมทั้งยังมีต้นทุนธุรกรรมในการถือบัตรเดบิตน้อยกว่าการใช้บริการที่สาขา แต่หากมองในด้านของปริมาณการใช้จ่ายผ่านบัตรเดบิตกลับพบว่า ยังมีปริมาณการใช้จ่ายผ่านบัตรในปริมาณที่น้อย และจากผลการศึกษาพฤติกรรมการใช้บัตรเดบิตพบว่า ส่วนใหญ่ไม่ได้ใช้ประโยชน์จากการถือบัตรเดบิตเท่าที่ควร โดยผู้ถือบัตรจะใช้บัตรเพียงเบิกถอนเงินสดจากเครื่องเอทีเอ็มอย่างเดียวซึ่งจะเป็นการใช้งานที่ซ้ำซ้อนกับการใช้บัตรเอทีเอ็ม และแม้ว่าในปัจจุบันธนาคารจะให้ความสำคัญในด้านการส่งเสริมการขายมากขึ้นก็ตาม แต่ยังมีลูกค้าบางรายที่ยังคงไม่ทราบถึงสิทธิประโยชน์ของบัตรเท่าที่ควร ดังนั้นธนาคารควรมีการจัดรายการส่งเสริมการขายในด้านการร่วมมือกับร้านค้ารับบัตรอย่างต่อเนื่องเพื่อดึงดูดให้ลูกค้าหันมาใช้บัตรเดบิตในการชำระค่าสินค้าและบริการมากขึ้นกว่าเดิมไม่เพียงแต่ใช้เพื่อถอนเงินสดเพียงอย่างเดียว และควรมีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ให้มากยิ่งขึ้นเพื่อให้ลูกค้าได้รับทราบสิทธิประโยชน์จากการถือบัตร และใช้บัตรอย่างคุ้มค่า นอกจากนี้การเลือกเจาะกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่เป็นนักเรียน/นักศึกษา น่าจะเป็นวิธีที่จะทำให้บัตรเดบิตมีการแพร่หลายมากยิ่งขึ้น ซึ่งจะนำรายได้มาสู่ธนาคารได้อย่างมาก เนื่องจากกลุ่มนักเรียน/นักศึกษาส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มที่ไม่สามารถทำบัตรเครดิตได้ การถือบัตรเดบิตจะเป็นการอำนวยความสะดวก เป็นการสร้างค่านิยมแบบใหม่และเป็นการแสดงถึงความทันสมัยด้วย

5.3.2 ข้อเสนอแนะเพื่อการศึกษาในอนาคต

เนื่องจากงานวิจัยฉบับนี้มีเก็บข้อมูลด้วยแบบสอบถามจากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 384 ราย ในห้างสรรพสินค้าในเขตกรุงเทพมหานครจำนวน 5 แห่งเท่านั้น ทำให้กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่จะเป็นเพศหญิง เนื่องจากเพศหญิงมีพฤติกรรมเดินห้างสรรพสินค้ามากกว่าเพศชาย ทำให้ข้อมูลที่ได้มีความเบี่ยงเบน มีส่วนทำให้สัดส่วนข้อมูลคลาดเคลื่อนจากความเป็นจริง ดังนั้นในการศึกษาในอนาคตควรมีการกำหนดขนาดตัวอย่างให้ใหญ่ขึ้น มีความหลากหลายมากขึ้น และควรเลือกสถานที่ในการเก็บข้อมูลที่ครอบคลุม และมีความแตกต่างกันมากขึ้น เช่น ตามมหาวิทยาลัย ตามสถานีรถไฟฟ้า หรือตามสวนสาธารณะ เป็นต้น