

ตารางที่ 2.1

แสดงกลุ่มงานวิจัย งานวิจัยในอดีต และประโยชน์ที่ได้รับ

กลุ่มงานวิจัย	งานวิจัย / ประโยชน์ที่ได้รับ
<p>ด้านการดำเนิน ธุรกิจทาง อินเทอร์เน็ต/ ออนไลน์</p>	<p>1. ธุรกิจชาวออนไลน์ (พงษ์ศักดิ์ พิพิธพงศ์พัฒน์ , 2546)</p> <p>1.ทราบถึงปัญหาและอุปสรรคของธุรกิจชาวออนไลน์ ได้แก่ บุคลากรในองค์กร ต้องการนักข่าวที่มีความรู้และประสบการณ์สูง ลักษณะการให้บริการ ผู้บริโภคยังไม่ยินดีจ่ายค่าสมาชิก เพื่อการเข้าดูชาวบนอินเทอร์เน็ต กลุ่มผู้ใช้บริการ ผู้ลงทุนในตลาดหลักทรัพย์ ที่เป็นผู้สูงอายุ ไม่มีความรู้ในการใช้คอมพิวเตอร์</p> <p>2.การดำเนินธุรกิจทางอินเทอร์เน็ตเพียงอย่างเดียว จะเสียเปรียบผู้ประกอบการที่อยู่ในธุรกิจนั้นอยู่แล้ว และเพิ่มช่องทางการนำเสนอข่าวสารอินเทอร์เน็ต</p>
	<p>2. ศึกษาความเป็นไปได้ของการซื้อขายหุ้นออนไลน์ในประเทศ (ยิ่งยศ พุ่งตระกูล , 2544)</p> <p>1.ทราบถึง ข้อดี ข้อเสีย ของการซื้อขายหุ้นออนไลน์</p> <p>1.1 ข้อดีของการซื้อขายหุ้นออนไลน์ ได้แก่ ประหยัดเวลา ลดค่าใช้จ่าย สะดวกรวดเร็ว ขยายฐานการตลาดไปทั่วโลก ทำให้ตลาดมีประสิทธิภาพมากขึ้น ติดตามข้อมูลได้ทันที</p> <p>1.2 ข้อเสียของการซื้อขายหุ้นออนไลน์ ได้แก่ ผู้ใช้ต้องดูแลระวังรักษา Password ให้เป็นอย่างดี มีความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจในช่วงแรก (อาจขาดทุน)</p> <p>2.ทราบถึงการปรับตัวของการซื้อขายหุ้นออนไลน์ได้การ ลดค่าคอมมิชชั่น ให้บริการด้านข้อมูล</p> <p>3.การดำเนินธุรกิจทางอินเทอร์เน็ต ต้องคำนึงถึงกลุ่มลูกค้าด้วย ว่ามีความรู้ในการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศมากน้อยเพียงใด</p>
	<p>3. การวิเคราะห์โครงสร้างตลาดและพฤติกรรมการแข่งขันของธุรกิจร้านจัดดอกไม้สดออนไลน์ (นงลักษณ์ โพธิ์ศรีระ , 2543)</p> <p>1.ทราบถึงอุปสรรคและโอกาสของธุรกิจร้านจัดดอกไม้สดออนไลน์</p> <p>1.1 อุปสรรคของธุรกิจร้านจัดดอกไม้สดออนไลน์ ได้แก่ ความรู้ด้านเทคโนโลยีสารสนเทศของลูกค้า การประหยัดจากขนาด ราคาค่าโฆษณาสูง</p>

	<p>คู่แข่งเพิ่มมากขึ้น สภาพเศรษฐกิจมีส่วนกระทบธุรกิจและรสนิยมผู้บริโภค ค่าใช้จ่ายในการขนส่ง การเติบโตจำกัดอยู่เฉพาะกลุ่มลูกค้าทางอินเทอร์เน็ต</p> <p>1.2 โอกาสของธุรกิจร้านจัดดอกไม้สดออนไลน์ ได้แก่ การลงทุนครั้งแรกไม่ต้องใช้เงินลงทุนมาก สามารถเข้าออก จากตลาดได้ไม่ยากนัก</p> <p>2. ทราบถึงปัจจัยในการดำเนินธุรกิจของธุรกิจร้านจัดดอกไม้สดออนไลน์ ได้แก่ ขยายความปลื้มปิติ ขยายคุณค่า ขยายความปรารถนาดีและห่วงใย คุณภาพสินค้า ความหลากหลายของสินค้า มีความสำคัญมาก การออกแบบตกแต่งเว็บไซต์และการเปลี่ยนแปลง มีผลดึงดูดลูกค้า</p>
<p>ด้านพฤติกรรม และปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าทางอินเทอร์เน็ตของผู้บริโภค</p>	<p>3. ปัจจัยที่มีผลต่อแรงจูงใจในการตัดสินใจซื้อสินค้าและบริการผ่านระบบเครือข่ายอินเทอร์เน็ต (จารุพรรณ มหาสุคนธ์ , 2544)</p> <p>1. ทราบถึงเหตุผลสำคัญในการซื้อสินค้าและบริการทางอินเทอร์เน็ต ได้แก่ สินค้าไม่มีขายในประเทศไทย ไม่มีตัวแทนจำหน่ายในประเทศไทย สินค้าและบริการที่ทันสมัย สินค้าไม่ต้องเสียภาษี</p> <p>2. ปัจจัยที่จูงใจในการตัดสินใจ</p> <ul style="list-style-type: none"> ● ด้านปัจจัยจำเป็นของผู้บริโภค ได้แก่ การประหยัดเวลาในการเลือกซื้อ ความสะดวกในการค้นหา และความหลากหลายของสินค้าและบริการทางอินเทอร์เน็ต ● ด้านอรรถประโยชน์ของผู้บริโภค ได้แก่ ความสะดวกในการให้บริการซื้อสินค้าและบริการตลอด 24 ชั่วโมง ความสามารถในการตรวจสอบความคืบหน้าของการสั่งซื้อได้ทางออนไลน์ ความสะดวกในการเปรียบเทียบราคาของสินค้าและบริการจากแหล่งต่างๆ และสื่อโฆษณาบนอินเทอร์เน็ตทำให้ผู้ใช้บริการสามารถขอข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับสินค้าและบริการได้ทันที ● ด้านภาพลักษณ์ของสินค้าและบริการ ได้แก่ ความมีชื่อเสียงและภาพพจน์ของบริษัท ความน่าเชื่อถือของชื่อ/ตราสินค้าและบริการบนอินเทอร์เน็ต และความแปลกใหม่ของการสั่งซื้อสินค้าและบริการบนอินเทอร์เน็ต
<p>การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน</p>	<p>5. การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินของธุรกิจร้านกาแฟเปรียบเทียบระหว่างร้านที่ซื้อแฟรนไชส์และไม่ซื้อแฟรนไชส์ (พิยะดา อนันตชาติ , 2548)</p> <p>1. แนวทางการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงิน ได้แก่ วิเคราะห์จุดคุ้มทุน ระยะเวลาคืนทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราผลตอบแทนภายใน โครงการ ความอ่อนไหวต่อปัจจัยต่างๆ เช่น ยอดขาย ต้นทุน</p>