

บทที่ 5

สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ

5.1 สรุปผลการวิจัย

จากการศึกษา รูปแบบโมเดลพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ สำหรับการซื้อขายหนังสือมือสอง นั้น มีแบบสอบถามทั้งสิ้น 420 ชุด เป็นแบบสอบถามที่สมบูรณ์ 400 ชุด สามารถนำมาสรุปประเด็นที่สำคัญ ดังนี้

5.1.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างเป็นเพศหญิงมากกว่าเพศชาย เพศหญิงร้อยละ 62.3 ส่วนเพศชายร้อยละ 37.8 สถานภาพของกลุ่มตัวอย่างนั้น สถานภาพโสดมากที่สุด ถึงร้อยละ 87 รองลงมาได้แก่ สถานภาพสมรสและมีบุตร สมรสไม่มีบุตร กลุ่มตัวอย่างมีระดับการศึกษาชั้นปริญญาตรีมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 66.7 รองลงมาได้แก่ มัธยมศึกษา และสูงกว่าปริญญาตรี กลุ่มตัวอย่างมีอาชีพนักเรียน/นักศึกษามากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 67 รองลงมาได้แก่ พนักงานบริษัท และ รับราชการ/รัฐวิสาหกิจ คิดเป็นร้อยละ 22 และ 10 ตามลำดับ กลุ่มตัวอย่างมีรายได้ต่อเดือนต่ำกว่า 5,000 มากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 67 อาจเป็นผลมาจากการที่กลุ่มตัวอย่างมีอาชีพนักเรียนนักศึกษา ซึ่งยังมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนไม่มากนัก รายได้เฉลี่ยต่อเดือนอันดับถัดมาได้แก่ 5,001 -10,000 บาท และมากกว่า 30,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 18 และ 10 ตามลำดับ กลุ่มตัวอย่างเคยสั่งซื้อสินค้าหรือบริการทางอินเทอร์เน็ต คิดเป็นร้อยละ 33.5 และไม่เคยซื้อเลย คิดเป็น ร้อยละ 66.5 คิดเป็นสัดส่วนระหว่าง ผู้ที่เคยซื้อ ต่อไม่เคยซื้อ เท่ากับ 1 ต่อ 2 แสดงว่า ในกลุ่มตัวอย่างจำนวน 3 คน มีคนที่เคยซื้อสินค้าและบริการผ่านทางอินเทอร์เน็ต เพียง 1 คน เท่านั้น และเหตุผลหลักที่ไม่เคยซื้อสินค้าและบริการผ่านทางอินเทอร์เน็ต นั้น ก็อยู่ที่ สินค้าเหล่านั้นจำเป็นต้องไม่ได้ นั่นเอง

และเมื่อพิจารณาลักษณะทางประชากรควบคู่กับกลุ่มอายุ เราพบว่า ช่วงอายุระหว่าง 15 – 19 ปีนั้น กลุ่มตัวอย่างมีเพศหญิงมากกว่าเพศชาย ถึง ร้อยละ 68.8 และ 31.2 ตามลำดับ และยังมีเพศหญิงและเพศชายแตกต่างกันมากที่สุด คิดเป็นเพศหญิงต่อเพศชายเท่ากับ 22 ต่อ 10 สถานภาพในกลุ่มอายุนี้อาจมีสถานภาพโสดทุกคน เพราะส่วนใหญ่ยังคงเป็น

นักเรียนนักศึกษาทันอยู่ ระดับการศึกษาในกลุ่มอายุนี้ พบว่า ระดับปริญญาตรี และ ระดับมัธยมศึกษาชั้นมากที่สุด คิดเป็น ร้อยละ 45.9 และ 52.3 ตามลำดับ จากปัจจัยด้านอาชีพที่ยังคงเป็นนักเรียน นักศึกษา นี้เองส่งผลให้รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของกลุ่มอายุนี้ ส่วนใหญ่อยู่ที่ น้อยกว่า 5,000 บาทต่อเดือน และยังไม่เคยซื้อสินค้าและบริการผ่านทางอินเทอร์เน็ตสูงถึง ร้อยละ 80.6 เลยทีเดียว

ในกลุ่มอายุ 20 – 24 ปี ในกลุ่มนี้มีเพศหญิงมากกว่าเพศชาย ร้อยละ 61.4 และ 38.6 ตามลำดับ สถานภาพในกลุ่มอายุนี้มีสถานภาพโสดทุกคน เพราะส่วนใหญ่ยังคงเป็นนักเรียน นักศึกษาทันคล้ายกับกลุ่มอายุ 15 -19 ปี ระดับการศึกษาในกลุ่มอายุนี้ พบว่า ระดับปริญญาตรี มากที่สุด คิดเป็น ร้อยละ 95.4 ด้านอาชีพนั้น นักเรียน นักศึกษา ยังคงมีมากที่สุดในกลุ่มอายุนี้ รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของกลุ่มอายุนี้ ส่วนใหญ่อยู่ที่ 5,000 – 10,000 บาทต่อเดือน เพราะเป็นช่วงอายุที่เริ่มทำงาน และการซื้อสินค้าและบริการผ่านทางอินเทอร์เน็ตนั้นกลุ่มอายุนี้ เคยซื้อสินค้าและบริการ ร้อยละ 66.7 ซึ่งเป็นกลุ่มอายุที่เคยซื้อสินค้าและบริการผ่านทางอินเทอร์เน็ต มากที่สุดเมื่อเทียบกับทุกกลุ่มอายุ

กลุ่ม อายุ 25 – 29 ปี ในกลุ่มนี้มีเพศหญิงและเพศชายใกล้เคียงกัน คือ ร้อยละ 52.4 และ 47.6 ตามลำดับ คิดเป็น 1 ต่อ 1 เลยทีเดียว สถานภาพในกลุ่มอายุนี้ สถานภาพโสดมีมากที่สุด ร้อยละ 95.2 และเริ่มที่จะครอบครัวแล้ว ระดับการศึกษาในกลุ่มอายุนี้ พบว่า ระดับปริญญาตรี มากที่สุด คิดเป็น ร้อยละ 60.3 และมีระดับการศึกษาที่สูงกว่าปริญญาตรีเป็นร้อยละ สูงสุดในทุกกลุ่มอายุด้วย คิดเป็นร้อยละ 31.7 ทาง ด้านอาชีพนั้นพบว่ากลุ่มอายุนี้ มีอาชีพพนักงานบริษัทมากที่สุดใน รายได้เฉลี่ยต่อเดือนหลากหลายกว่า 2 กลุ่มอายุข้างต้น โดย ส่วนใหญ่อยู่ที่ 5,000 – 10,000 บาทต่อเดือน แต่ รายได้เฉลี่ยต่อเดือนในอันดับรองลงมานั้น อยู่ที่ 15,000 – 20,000 บาท และ 20,001 – 25,000 บาทต่อเดือน เพราะเป็นกลุ่มอายุที่หน้าที่การงานเริ่มมั่นคงและมีอายุงานมากกว่ากลุ่มอายุ 20 – 24 ปี แต่การซื้อสินค้าและบริการผ่านทางอินเทอร์เน็ตนั้น เคยซื้อสินค้าและบริการ เพียงร้อยละ 49.2 ซึ่งน้อยกว่ากลุ่มอายุ 20-24 ปีเสียอีก

กลุ่ม อายุ 30 – 34 ปี ในกลุ่มนี้มีเพศหญิงมากกว่าเพศชาย คิดเป็น ร้อยละ 66.7 และ 33.3 ตามลำดับ สถานภาพในกลุ่มอายุนี้ สถานภาพโสดยังคงมีมากที่สุดแต่น้อยกลุ่มอายุที่กล่าวมาข้างต้น คิดเป็น ร้อยละ 65.2 ระดับการศึกษาในกลุ่มอายุนี้ พบว่า ส่วนใหญ่มีการศึกษา ในระดับปริญญาตรี และสูงกว่าปริญญาตรี คิดเป็น ร้อยละ 67.4 และ 28.3 ตามลำดับ ด้านอาชีพนั้นพบว่ากลุ่มอายุนี้ มีอาชีพ พนักงานบริษัทมากที่สุดเหมือนกันกับกลุ่มอายุ 25-29 ปี รายได้เฉลี่ยต่อเดือน โดย ส่วนใหญ่อยู่ที่ มากกว่า 30,000 บาทต่อเดือน และรายได้เฉลี่ยต่อเดือนใน

อันดับรองลงมา นั้น อยู่ที่ 20,001 – 25,000 บาท และ 25,001 – 30,000 บาท ตามลำดับ เพราะเป็นกลุ่มอายุที่หน้าที่การงานเริ่มมั่นคงและมีอายุงานมากกว่ากลุ่มอายุ 25 – 29 ปี ส่วนการซื้อสินค้าและบริการผ่านทางอินเทอร์เน็ตนั้น ผู้ที่เคยซื้อสินค้าและบริการ และ ไม่เคยซื้อสินค้าและบริการ มีจำนวนเท่ากัน

กลุ่ม อายุ 35 – 39 ปี ในกลุ่มนี้มีเพศหญิงมากกว่าเพศชาย คิดเป็น ร้อยละ 52.9 และ 47.1 ตามลำดับ สถานภาพในกลุ่มอายุนี้ สถานภาพสมรสและมีบุตร มีมากที่สุด ระดับการศึกษาพบว่า ส่วนใหญ่มีระดับปริญญาตรีและมีสูงกว่าระดับปริญญาตรี คิดเป็น ร้อยละ 76.5 และ 20.6 ตามลำดับ ด้านอาชีพนั้นพบว่ากลุ่มอายุนี้ มีอาชีพรับราชการ มากที่สุด รายได้เฉลี่ยต่อเดือนพบว่า รายได้คล้ายๆกันกับกลุ่มอายุ 30 – 34 ปี โดย กล่าวคือ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน ส่วนใหญ่อยู่ที่มากกว่า 30,000 บาทต่อเดือน และรายได้เฉลี่ยต่อเดือนในอันดับรองลงมา นั้น อยู่ที่ 20,001 – 25,000 บาท และ 25,001 – 30,000 บาท ตามลำดับ และการซื้อสินค้าและบริการผ่านทางอินเทอร์เน็ตนั้น ก็เช่นกันกับกลุ่มอายุ 30-34 ปี คือ ผู้ที่เคยซื้อสินค้าและบริการ และ ไม่เคยซื้อสินค้าและบริการ มีจำนวนเท่ากัน นั่นเอง

ในส่วนของความสนใจในการใช้บริการการซื้อขายหนังสือมือสอง โดยผ่านทางพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์นั้น พบว่า กลุ่มอายุ ระดับการศึกษา รายได้เฉลี่ยต่อเดือน และการสั่งซื้อสินค้าบริการผ่านทางอิเล็กทรอนิกส์ นั้นมีอิทธิพลต่อความสนใจในการใช้บริการดังกล่าว และหากผู้บริโภคมีประสบการณ์ที่เคยสั่งซื้อสินค้าและบริการผ่านทางอินเทอร์เน็ตแล้วละก็ ความสนใจในการใช้บริการการซื้อขายหนังสือมือสองผ่านพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ก็จะสูงขึ้นตามไปด้วย

5.1.2 ลักษณะหนังสือที่ได้รับความสนใจ

หนังสือที่ได้รับความสนใจจากกลุ่มตัวอย่างที่สนใจที่จะใช้บริการการซื้อขายหนังสือมือสองผ่านพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ มากที่สุด 3 อันดับแรก ได้แก่ แบบเรียน พอกเก็ตบุ๊กและนิตยสาร ตามลำดับ และหากเราจำแนกตามอายุของกลุ่มตัวอย่าง เราจะพบว่า อายุระหว่าง 15 – 24 ปีเลือกแบบเรียน เป็นอันดับหนึ่งเพราะยังอยู่ในช่วงอายุที่กำลังศึกษา ส่วนช่วงอายุระหว่าง 25 -29 ปี นั้นเลือก หนังสือต่างประเทศ(Text book) มาเป็นอันดับ 1 เพราะระดับการศึกษาที่กลุ่มอายุนี้มีระดับการศึกษาที่สูงกว่าระดับปริญญาตรีมากที่สุดกว่าทุกกลุ่มอายุ ความต้องการที่จะใช้ หนังสือต่างประเทศ (Text book) จึงอาจมีมากกว่าทุกกลุ่ม ส่วนช่วงอายุระหว่าง 30 – 39 ปีนั้นเลือก พอกเก็ตบุ๊ก มาเป็นอันดับหนึ่ง

หากจำแนกตามระดับการศึกษา เราจะพบว่า ระดับมัธยมและปริญญาตรีนั้น เลือกแบบเรียน เป็นอันดับ 1 ส่วน ปวช. ปวส. เลือก พอกเก็ตบุ๊กเป็นอันดับ 1 อนุปริญาเลือก นิตยสาร มาเป็นอันดับ 1 และระดับการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรีเลือกหนังสือต่างประเทศ (Text book) เป็นอันดับ 1 และการศึกษาครั้งนี้ยังพบว่า ในทุกระดับการศึกษา จะเลือก แบบเรียน เป็น 1 ใน 3 อันดับแรกด้วย โดย ระดับมัธยมและปริญญาตรี เลือกมาเป็นอันดับ 1 สูงกว่าปริญญาตรีเลือกมาเป็นอันดับ 2 และปวช. ปวส. และ อนุปริญา เลือกมาเป็นอันดับ 3

หากจำแนกตามรายได้ เราจะพบว่าจากการศึกษาพบว่า รายได้เฉลี่ยต่อเดือน ต่ำกว่า 5,000 บาท และ รายได้ 5,001-10,000 บาท นั้น แบบเรียน เป็น อันดับ 1 ส่วนรายได้ 15,001-20,000 บาท , 20,001-25,000 บาท และ 25,001-30,000 บาท เลือก พอกเก็ตบุ๊ก มาเป็นอันดับ 1 และรายได้เฉลี่ย 10,001-15,000 บาท และ มากกว่า 30,001 บาทนั้น ได้เลือกหนังสือต่างประเทศ(Text book) เป็นอันดับ 1 และการศึกษาครั้งนี้ยังพบว่า ส่วนใหญ่ ในกลุ่มรายได้เฉลี่ยต่อเดือน จะเลือก แบบเรียน เป็น 1 ใน 3 อันดับแรกด้วย ยกเว้นเพียงรายได้ 15,001-20,000 บาท เท่านั้น โดย รายได้เฉลี่ยต่อเดือน ต่ำกว่า 5,000 บาท และ รายได้ 5,001-10,000 บาท เลือกมาเป็นอันดับ 1 รายได้เฉลี่ย 10,001-15,000 บาท เลือกมาเป็นอันดับ 2 และ รายได้เฉลี่ย 20,001- 25,000 บาท และ มากกว่า 30,001 บาทเลือกมาเป็นอันดับ 3

โดยหากหนังสือที่จำแนกตาม อายุ ระดับการศึกษา และรายได้ เลือกมาเป็น 3 อันดับแรกที่พึงพอใจ นั้นจะเห็นว่าเป็นหนังสือในกลุ่มที่คล้ายคลึงกัน ได้แก่ หนังสือประเภทแบบเรียน ประเภทนิตยสาร หนังสือประเภทพอกเก็ตบุ๊ก หนังสือ How to ต่างๆ และหนังสือต่างประเทศ (Text book) ส่วนหนังสือที่มีครบชุด นั้นมีเพียงการจำแนกตามรายได้เท่านั้นที่เข้าเลือกมาเป็น 1 ใน 3 อันดับแรก

5.1.3 ลักษณะพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

ลักษณะที่กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้บริการ พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์นั้นต้องมี กราฟฟิกสีสันสวยงามสะดุดตา ชื่อโดเมนเนมที่สามารถจำได้ง่าย การรับรองมาตรฐานจากสถาบันที่น่าเชื่อถือ และการรับประกันสินค้านั้นก็ยังมีผลในการเลือกใช้บริการเช่นกัน ในส่วนของระยะเวลาในการจัดส่งหนังสือที่พึงพอใจ คือ 1-2 วัน ลักษณะการจัดส่งโดยจัดส่งโดย EMS และค่าจัดส่งต่อเล่มต้องไม่เกิน 20 บาทต่อเล่ม กลุ่มตัวอย่างขอรับวิธีในการรับข่าวสารโดยผ่านทางE-mail และการชำระเงินที่กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้บริการมากที่สุด คือ ผ่านทางธนาคารหรือทางตู้เอทีเอ็ม

5.1.4 ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อ

แรงจูงใจที่กลุ่มตัวอย่างมีต่อการซื้อขายหนังสือมือสองผ่านทางพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์นั้น มีดังนี้ ด้านราคาที่ถูกลงกว่าท้องตลาด ด้านความปลอดภัยในการสั่งซื้อสินค้า ด้านความลับของข้อมูลสมาชิก ด้านความเป็นส่วนตัวในการเลือกซื้อสินค้า และด้านการจัดส่งสินค้าที่สะดวกรวดเร็ว

ในส่วนอุปสรรคที่จะลดความน่าสนใจที่จะใช้บริการดังกล่าวมีดังนี้ ด้านการดำเนินงานที่ยุ่งยาก ด้านข้อมูลส่วนตัวถูกเปิดเผย ด้านอีเมลขยะ (Junk Mail) ด้านความไม่ไว้วางใจผู้ให้บริการ และด้านผู้ให้บริการไม่รับคืนหรือแลกเปลี่ยนสินค้า ทั้ง 5 ด้านนี้ หากผู้บริโภคอายุยิ่งมากขึ้น ระดับการศึกษาที่สูงขึ้น และรายได้ที่มากขึ้น ก็จะทำให้ความสำคัญกับทั้ง 5 ด้านมากขึ้นไปด้วย

5.2 การทดสอบสมมติฐาน

สมมติฐานที่ 1 คือ ลักษณะทางประชากรศาสตร์มีสัมพันธ์ต่อความสนใจที่จะใช้บริการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ สำหรับการซื้อขายหนังสือมือสอง

ผลการทดสอบสมมติฐาน พบว่า ตัวแปรด้าน อายุ ระดับการศึกษา รายได้เฉลี่ยต่อเดือน และ เคยสั่งซื้อสินค้าบริการผ่านอินเทอร์เน็ต นั้นมีความสัมพันธ์กับความสนใจที่จะใช้บริการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ สำหรับการซื้อขายหนังสือมือสอง อย่างมีนัยสำคัญ และตัวแปรทั้ง 4 ด้านนั้นมีระดับความสัมพันธ์กับตัวแปรด้านความสนใจที่จะใช้บริการดังกล่าว ค่อนข้างน้อย

สมมติฐานที่ 2 คือ ลักษณะทางประชากรศาสตร์มีความสัมพันธ์ต่อปัจจัยที่เลือกใช้บริการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

สมมติฐานที่ 2.1 คือ อายุมีความสัมพันธ์ต่อปัจจัยที่เลือกใช้บริการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

ผลการทดสอบสมมติฐาน พบว่า ตัวแปรด้านอายุนั้น มีความสัมพันธ์ต่อ ปัจจัยด้านวิธีการชำระเงิน ด้านลักษณะการจัดส่ง และด้านวิธีในการรับรู้ข่าวสาร อย่างมีนัยสำคัญ โดยปัจจัยทั้ง 3 ด้านนั้น มีความสัมพันธ์กับ ปัจจัยด้านอายุ ค่อนข้างน้อย

สมมติฐานที่ 2.2 คือ ระดับการศึกษาที่มีความสัมพันธ์ต่อปัจจัยที่เลือกใช้บริการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

ผลการทดสอบสมมติฐาน พบว่าตัวแปรด้านระดับการศึกษานั้น มีความสัมพันธ์ต่อ ปัจจัยลักษณะการจัดส่ง อย่างมีนัยสำคัญ โดยปัจจัยดังกล่าวนี้ มีความสัมพันธ์กับ ปัจจัยด้านระดับการศึกษา ค่อนข้างน้อย

สมมติฐานที่ 2.3 คือ รายได้มีความสัมพันธ์ต่อปัจจัยที่เลือกใช้บริการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

ผลการทดสอบสมมติฐาน พบว่า ผลการทดสอบสมมติฐาน พบว่า ตัวแปรด้านรายได้ นั้น มีความสัมพันธ์ต่อ ปัจจัยด้านวิธีการชำระเงิน และด้านราคาจัดส่งต่อเล่ม อย่างมีนัยสำคัญ โดยปัจจัยทั้ง 2 ด้านนั้น มีความสัมพันธ์กับ ปัจจัยด้านรายได้ ในระดับปานกลาง

สมมติฐานที่ 3 ปัจจัยที่เลือกใช้บริการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ขึ้นกับลักษณะทางประชากรศาสตร์

สมมติฐานที่ 3.1 ปัจจัยที่เลือกใช้บริการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ขึ้นกับอายุ

ผลการทดสอบสมมติฐาน พบว่า มีปัจจัยทางด้าน กราฟฟิก สี สั้นสวยงาม ปัจจัยด้านการรับรองมาตรฐานจากสถาบันที่น่าเชื่อถือ และปัจจัยด้านการรับประกันการส่งสินค้า ปัจจัยทั้ง 3 ด้านนี้ ขึ้นกับ ปัจจัยด้านอายุ อย่างมีนัยสำคัญ โดยที่หากอายุมากขึ้นมีแนวโน้มที่จะให้ความสำคัญกับ ปัจจัยทางด้านกราฟฟิกสี สั้นสวยงามลดลง ส่วนด้านการรับรองมาตรฐานจากสถาบันที่น่าเชื่อถือ และ ด้านการรับประกันการส่งสินค้า จะมากขึ้น

สมมติฐานที่ 3.2 ปัจจัยที่เลือกใช้บริการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ขึ้นกับระดับการศึกษา

ผลการทดสอบสมมติฐาน พบว่า ปัจจัยด้านการรับประกันการส่งสินค้า เพียงปัจจัยเดียวที่ขึ้นกับ ปัจจัยด้านระดับการศึกษา อย่างมีนัยสำคัญ โดยที่หากระดับการศึกษาที่สูงขึ้น มีแนวโน้มที่จะให้ความสำคัญกับ ปัจจัยด้านการรับประกันการส่งสินค้า มากขึ้น

สมมติฐานที่ 3.3 ปัจจัยที่เลือกใช้บริการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ขึ้นกับรายได้

ผลการทดสอบสมมติฐาน พบว่า มีปัจจัยทางด้าน กราฟฟิก สี สັນสวยงาม ปัจจัยทางด้านชื่อโดเมนเนมที่ง่ายต่อการจดจำ และปัจจัยด้านการรับประกันการส่งสินค้า ปัจจัยทั้ง 3 ด้านนี้ ขึ้นกับ ปัจจัยด้านรายได้ อย่างมีนัยสำคัญ โดยที่หากรายได้มากขึ้นมีแนวโน้มที่จะให้ความสำคัญกับ ปัจจัยทางด้านกราฟฟิกสี สันสวยงามลดลง และปัจจัยทางด้านชื่อโดเมนเนมที่ง่ายต่อการจดจำ ด้านการรับประกันการส่งสินค้านั้นมากขึ้น

สมมติฐานที่ 4 แรงจูงใจที่จะใช้บริการการซื้อขายหนังสือมือสอง ผ่านพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ขึ้นกับ ลักษณะทางประชากรศาสตร์

สมมติฐานที่ 4.1 แรงจูงใจที่จะใช้บริการการซื้อขายหนังสือมือสอง ผ่านพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ขึ้นกับ อายุ

ผลการทดสอบสมมติฐาน พบว่า มีปัจจัยทางด้านราคาที่ถูกกว่าท้องตลาด ปัจจัยทางด้านความปลอดภัยในการสั่งซื้อ ปัจจัยทางด้านความลับของข้อมูลสมาชิก และปัจจัยด้านการจัดส่งสินค้าที่รวดเร็ว ปัจจัยทั้ง 4 ด้านนี้ ขึ้นกับ ปัจจัยด้านอายุ อย่างมีนัยสำคัญ โดยที่หากมีอายุที่มากขึ้น ก็มีแนวโน้มที่จะให้ความสำคัญกับ ปัจจัยดังกล่าวนั้น มากขึ้นด้วย

สมมติฐานที่ 4.2 แรงจูงใจที่จะใช้บริการการซื้อขายหนังสือมือสอง ผ่านพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ขึ้นกับ ระดับการศึกษา

ผลการทดสอบสมมติฐาน พบว่า มีปัจจัยทางด้านราคาที่ถูกกว่าท้องตลาด และปัจจัยทางด้านความปลอดภัยในการสั่งซื้อ ขึ้นกับ ปัจจัยด้านระดับการศึกษา อย่างมีนัยสำคัญ โดยที่หากมีระดับการศึกษาที่สูงขึ้น ก็มีแนวโน้มที่จะให้ความสำคัญกับ ปัจจัยดังกล่าวนั้น มากขึ้นด้วย

สมมติฐานที่ 4.3 แรงจูงใจที่จะใช้บริการการซื้อขายหนังสือมือสอง ผ่านพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ขึ้นกับ รายได้

ผลการทดสอบสมมติฐาน พบว่า มีปัจจัยทางด้านราคาที่ถูกกว่าท้องตลาด ปัจจัยทางด้านความปลอดภัยในการสั่งซื้อ ปัจจัยทางด้านความลับของข้อมูลสมาชิก และปัจจัยด้านความเป็นส่วนตัวในการเลือกซื้อ ปัจจัยทั้ง 4 ด้านนี้ ขึ้นกับ ปัจจัยด้านรายได้ อย่างมีนัยสำคัญ โดยที่หากมีรายได้ที่มากขึ้น ก็มีแนวโน้มที่จะให้ความสำคัญกับ ปัจจัยดังกล่าวนั้น มากขึ้นด้วย

สมมติฐานที่ 5 อุปสรรคที่จะใช้บริการการซื้อขายหนังสือมือสอง ผ่านพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ขึ้นกับ ลักษณะทางประชากรศาสตร์

สมมติฐานที่ 5.1 อุปสรรคที่จะใช้บริการการซื้อขายหนังสือมือสอง ผ่านพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ขึ้นกับ อายุ

ผลการทดสอบสมมติฐาน พบว่า มีปัจจัยทางด้านการดำเนินงาน ปัจจัยทางด้านข้อมูลส่วนตัวถูกเปิดเผย ปัจจัยทางด้านอีเมลขยะ ปัจจัยทางด้านความมาไว้วางใจผู้ให้บริการ และปัจจัยทางด้านผู้ให้บริการไม่รับคืน แลกเปลี่ยนสินค้า ปัจจัยทั้ง 5 ด้านนี้ ขึ้นกับ ปัจจัยด้านอายุ อย่างมีนัยสำคัญ โดยที่หากมีอายุมากขึ้น ก็มีแนวโน้มที่จะให้ความสำคัญกับ ปัจจัยดังกล่าว นั้น มากขึ้นด้วย

สมมติฐานที่ 5.2 อุปสรรคที่จะใช้บริการการซื้อขายหนังสือมือสอง ผ่านพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ขึ้นกับระดับการศึกษา

ผลการทดสอบสมมติฐาน พบว่า มีปัจจัยทางด้านการดำเนินงาน ปัจจัยทางด้านข้อมูลส่วนตัวถูกเปิดเผย ปัจจัยทางด้านอีเมลขยะ ปัจจัยทางด้านความมาไว้วางใจผู้ให้บริการ และปัจจัยทางด้านผู้ให้บริการไม่รับคืน แลกเปลี่ยนสินค้า ปัจจัยทั้ง 5 ด้านนี้ ขึ้นกับ ปัจจัยด้านระดับการศึกษา อย่างมีนัยสำคัญ โดยที่หากมีระดับการศึกษาที่สูงขึ้น ก็มีแนวโน้มที่จะให้ความสำคัญกับ ปัจจัยดังกล่าว นั้น มากขึ้นด้วย

สมมติฐานที่ 5.3 อุปสรรคที่จะใช้บริการการซื้อขายหนังสือมือสอง ผ่านพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ขึ้นกับรายได้

ผลการทดสอบสมมติฐาน พบว่า มีปัจจัยทางด้านการดำเนินงาน ปัจจัยทางด้านข้อมูลส่วนตัวถูกเปิดเผย ปัจจัยทางด้านอีเมลขยะ ปัจจัยทางด้านความมาไว้วางใจผู้ให้บริการ ปัจจัยทางด้านผู้ให้บริการไม่รับคืน แลกเปลี่ยนสินค้า และสินค้าจับต้องไม่ได้ ปัจจัยทั้ง 6 ด้านนี้ ขึ้นกับ ปัจจัยด้านรายได้ อย่างมีนัยสำคัญ โดยที่หากมีรายได้ที่มากขึ้น ก็มีแนวโน้มที่จะให้ความสำคัญกับ ปัจจัยดังกล่าว นั้น มากขึ้นด้วย

5.3 อภิปรายผลการวิจัย

1. ลักษณะข้อมูลทางประชากรศาสตร์ที่มีผลต่อความสนใจในการซื้อขายหนังสือมือสองผ่านพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ มีดังนี้ อายุ ระดับการศึกษา รายได้เฉลี่ย และเคยสั่งซื้อสินค้าทางอินเทอร์เน็ต ซึ่งกลุ่มอายุที่สนใจใช้บริการดังกล่าวมากที่สุด ได้แก่ อายุระหว่าง 20-24 ปี รองลงมาได้แก่ 30-34 ปี 25-29 ปี และ 35-39 ปี ตามลำดับ จะเห็นได้ว่าในช่วงอายุ 15 -19 ปีนั้นมีความสนใจน้อยที่สุด เนื่องจากยังไม่มีรายได้ที่มากนัก กอปรกับยังอยู่ในช่วงอายุที่ยังไม่สำเร็จการศึกษา ส่วนระดับการศึกษาที่สนใจจะใช้ 3 อันดับแรกได้แก่ ปวช./ปวส. สูงกว่าระดับปริญญาตรี และปริญญาตรี จะเห็นได้ว่าเป็นระดับการศึกษาที่ผ่านระดับมัธยมศึกษามาแล้วและกำลังศึกษาในมหาวิทยาลัย ซึ่งมีโอกาสที่จะใช้ ได้รับข่าวสาร ความรู้ทางอินเทอร์เน็ตและพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ได้มาก รายได้ที่เกิดขึ้นกว่าร้อยละ 60 สนใจที่จะใช้บริการดังกล่าว ได้แก่ รายได้ 15,001-20,000 บาท , รายได้มากกว่า 30,001 บาท และรายได้ 20,001-25,000 บาท ตามลำดับ จะเห็นได้ว่าเป็นรายได้ที่ค่อนข้างสูง เนื่องจากมีกำลังทรัพย์มากพอในการใช้จ่ายและเคยมีประสบการณ์ในการเลือกซื้อสินค้า บริการผ่านอินเทอร์เน็ต จึงทำให้มีความสนใจที่จะใช้บริการได้

2. ลักษณะพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ที่ผู้บริโภคพึงพอใจ ต้องมี กราฟฟิคสีฉูดฉาดสวยงาม สะดุดตาตาม ชื่อโดเมนเนมที่สามารถจำได้ง่าย การรับรองมาตรฐานจากสถาบันที่น่าเชื่อถือ และการรับประกันสินค้านั้นก็มีผลในการเลือกใช้บริการเช่นกัน ซึ่งสอดคล้องกับ ญัฐพงศ์ สุทธิเรืองวงศ์ (2546) ศึกษาเรื่อง ทักษะคติของผู้บริโภคต่อเครื่องหมายรับรองความน่าเชื่อถือในการประกอบธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ พบว่า หากเว็บไซต์ที่มีเครื่องหมายรับรองความน่าเชื่อถือแล้วจะมีผู้ที่ตัดสินใจซื้อสินค้าบนอินเทอร์เน็ตเพิ่มมากขึ้น และ ปริญญา ปานะกุล ศึกษาเรื่อง การวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อพฤติกรรมผู้บริโภคในการตัดสินใจเลือกซื้อสินค้าผ่านเว็บไซต์ พบว่า ลำดับความสำคัญของปัจจัย 5 อันดับแรก คือ คุณภาพ ความปลอดภัยในระบบชำระเงิน ราคา/ความน่าเชื่อถือของร้านค้า ความหลากหลายของสินค้า ขั้นตอนการสั่งซื้อ การรับประกัน ความหลากหลายของการชำระเงิน/การส่งสินค้า จะเป็นปัจจัยรองลงมา

หากกลุ่มตัวอย่างได้เลือกใช้บริการการแลกเปลี่ยนและซื้อขายหนังสือ ผ่านทางพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ แล้วนั้น ระยะเวลาในการจัดส่งหนังสือต้องเร็ว คือ 1-2 วันในการจัดส่ง ลักษณะการจัดส่งจึงต้องพิเศษสุด เร็วที่สุดโดยใช้บริการ EMS และค่าจัดส่งต่อเล่มก็ต้องน้อยด้วย คือ ไม่เกิน 20 บาทต่อเล่ม และประการสำคัญ คือ หากการจัดส่งสินค้านั้นโดยไม่คิดค่าจัดส่งเป็นการส่งเสริมการขายควบคู่กันไปด้วยจะเป็นผลตอบรับที่ดีมาก และกลุ่มตัวอย่างขอรับวิธีในการรับ

ข่าวสารโดยผ่านทางE-mail ซึ่งไม่สามารถรับประกันได้ว่าข่าวสารที่ส่งไปนั้น จะถึงมือผู้รับข่าวสาร แต่ข้อดีของการส่งข่าวสารผ่าน E-mail นั้นคือช่วยประหยัดงบประมาณได้ไม่น้อย และการชำระเงินที่กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้บริการมากที่สุด คือ ผ่านทางธนาคารหรือเอทีเอ็ม รองลงมาได้แก่ บัตรเครดิต

3. แรงจูงใจที่มีต่อการซื้อขายหนังสือมือสองผ่านทางพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์นั้น มีดังนี้ ด้านราคาที่ถูกกว่าท้องตลาด ด้านความปลอดภัยในการสั่งซื้อสินค้า ด้านความลับของข้อมูลสมาชิก ด้านความเป็นส่วนตัวในการเลือกซื้อสินค้า และด้านการจัดส่งสินค้าที่สะดวก รวดเร็ว สอดคล้องกับ มารุต ดิลกวุฒินิติ (2546) ศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อการซื้อขายสินค้าออนไลน์ พบว่าปัจจัยด้านราคาของสินค้า ปัจจัยด้านความเร็วในการส่งสินค้า นั้นล้วนแล้วแต่เป็นปัจจัยที่ผู้บริโภคให้ความสำคัญในระดับมาก

4. ในส่วนอุปสรรคที่จะลดความน่าสนใจที่จะใช้บริการดังกล่าวมีดังนี้ ด้านการดำเนินงานที่ยุ่งยาก ด้านข้อมูลส่วนตัวถูกเปิดเผย ด้านอีเมลขยะ (Junk Mail) ด้านความไม่ไว้วางใจผู้ให้บริการ ซึ่งปัจจัยทั้ง 4 ด้านนี้ก็ตรงกับ ความคิดเห็นที่ผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่เลือกใช้บริการการซื้อขายหนังสือมือสอง ผ่านพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งได้เลือก ปัจจัยทางด้านไม่ไว้วางใจผู้ให้บริการมาเป็นอันดับแรก และยังสอดคล้องกันกับ ผลวิจัยของศูนย์เทคโนโลยีอิเล็กทรอนิกส์และคอมพิวเตอร์แห่งชาติ (NECTEC) ในระหว่างเดือน กันยายน – พฤศจิกายน พ.ศ.2548 อีกด้วย ที่พบว่า เหตุผลที่ไม่ซื้อสินค้าทางอินเทอร์เน็ตของผู้ที่ไม่เคยซื้อสินค้าทางอินเทอร์เน็ตนั้น เหตุผลที่สำคัญที่สุด คือ ไม่ไว้วางใจผู้ให้บริการ

5.4 ข้อเสนอแนะในงานวิจัย

5.4.1 แนวทางการจัดทำพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

1. ระบบการจัดการในเว็บไซต์ต้องง่ายและสะดวกในการใช้งาน ทำให้ผู้บริโภคเกิดความพึงพอใจ โดยมีคำแนะนำตลอดการใช้งานในเว็บไซต์ สร้างเป็นขั้นตอนที่เข้าใจง่าย อาจแสดงด้วยรูปภาพประกอบคำอธิบาย

2. มี Help หรือ FAQs ในกรณีที่ผู้ใช้บริการติดขัดในขั้นตอนต่างๆ และสามารถแก้ไขได้ด้วยตัวเองได้

3. สร้างหมวดหมู่สินค้าให้ชัดเจน มีระบบ ค้นหาสินค้าที่ผู้ใช้บริการต้องการได้

4. คุณภาพของเว็บไซต์ที่สามารถดาวน์โหลดรูปภาพประกอบ รายละเอียดปลีกย่อยของตัวสินค้า ได้อย่างรวดเร็วใช้เทคโนโลยีในการจัดการที่เหมาะสม

5. การรักษาความปลอดภัยของผู้บริโภคทั้งการรักษาความปลอดภัยด้านข้อมูลของลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการ และการสร้างความเป็นส่วนตัวในการเลือกซื้อ โดยสร้างความน่าเชื่อถือโดยมีการรับรองมาตรฐาน คุณภาพจากสถาบันที่น่าเชื่อถือ รวมทั้งการรับประกันสินค้า แลกเปลี่ยน รับคืนสินค้าหากสินค้าชิ้นนั้นเสียหายระหว่างการขนส่ง

6. การจัดเรตติ้งให้แก่ผู้ที่เข้ามาทำการแลกเปลี่ยนซื้อขาย โดยเป็นการสร้างการรับประกันกันเองระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย และผู้ที่มีเรตติ้งที่ดีเสมออาจได้รับโปรโมชั่นพิเศษจากผู้ประกอบการ อาทิ สามารถซื้อขายได้ในราคาที่ดีกว่า ผู้ขายปกติ

7. การโฆษณาประชาสัมพันธ์ อาจใช้วิธีซื้อป้ายแบนเนอร์ (Banner) จากเว็บไซต์ที่มีชื่อเสียง สมัครใช้บริการเว็บที่ให้บริการค้นหา (Search Engine) การโฆษณาตาม SMS บนสื่อโทรทัศน์ การเข้าไปแสดงความความคิดเห็นบนเว็บไซต์ เช่น Pantip.com เนื่องจากการโฆษณาแบบปากต่อปากมักกระจายข่าวได้เร็ว ดังเช่นที่เคยทำสำเร็จมาแล้วในต่างประเทศ กับเว็บไซต์ Half.com

5.4.2 กลุ่มเป้าหมายและแนวทางการทำการตลาด

การศึกษาในครั้งนี้ ได้จัดทำแบบสอบถามไปยังกลุ่มของผู้ที่ใช้อินเทอร์เน็ตในช่วงอายุระหว่าง 15 – 39 ปี แลอาศัยอยู่ในพื้นที่กรุงเทพมหานคร โดยมีระยะเวลาในการจัดเก็บประมาณ 1 เดือนในเดือน กรกฎาคม โดยมีผู้ตอบแบบสอบถาม 400 คน ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อความน่าสนใจที่จะใช้บริการการซื้อขายหนังสือมือสอง ผ่านพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ นั้น ได้แก่ ปัจจัยด้านอายุ ระดับการศึกษาและรายได้เฉลี่ยต่อเดือน นั้น คือมิใช่ทุกกลุ่มอายุ ทุกกลุ่มระดับการศึกษา และทุกกลุ่มรายได้ที่จะเลือกใช้บริการดังกล่าว ดังนั้นกลุ่มเป้าหมายหลักในการบริการนี้ จะจัดจำแนกตามกลุ่มอายุต่างๆ กล่าวคือ

กลุ่มอายุระหว่าง 15 – 24 ปี

กลุ่มอายุระหว่าง 15 – 24 ปี ระดับการศึกษา ระดับมัธยมศึกษา ปวช. ปวส.และปริญญาตรี มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนระหว่าง 5,000 - 10,000 เราพบว่า กลุ่มอายุตามที่กล่าวมาข้างต้นนี้ เป็นกลุ่มที่สนใจที่จะใช้บริการซื้อขายหนังสือมือสอง ผ่านพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ร้อยละ 46.5 และ ร้อยละ 65.5 ของกลุ่มตัวอย่างที่ให้ความสนใจที่จะใช้บริการดังกล่าว ในกลุ่มระดับการศึกษา ปวช. ปวส. ยังสนใจที่จะใช้บริการนี้ สูงถึงร้อยละ 83.5 เลยทีเดียว

ตัวตนของกลุ่มผู้บริโภคกลุ่มนี้ ถูกเรียกว่า Gen – M หรือ Millennial Generation มักมีลักษณะที่ไม่เหมือนใคร มีแนวคิดเป็นของตัวเอง ให้ความสำคัญกับ คอมพิวเตอร์ ภาษาอังกฤษ มีความเป็นอิสระค่อนข้างสูง หรือที่เรียกว่า เด็กแนว และเป็นกลุ่มผู้บริโภคที่เป็นความหวัง หรือ Generation for Hope ดังนั้นในส่วนของประเภทหนังสือที่จะให้บริการผ่านพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ จึงเน้นไปที่หนังสือพอกเก็ตบุ๊ก เนื่องจากเป็นหนังสือที่หลากหลาย มีมากมายสำนักพิมพ์ ซื้อขายได้ง่าย และราคาไม่แพงจนเกินไป หนังสืออีกประเภทที่กลุ่มผู้บริโภคกลุ่มนี้น่าจะให้ความสนใจคือ หนังสือคู่มือต่าง เช่น ด้านคอมพิวเตอร์ ภาษาต่างประเทศ เพราะเป็นกลุ่มที่มีลักษณะให้ ความสนใจในทางด้านดังกล่าวค่อนข้างสูง

กลุ่มอายุระหว่าง 25 – 34 ปี

กลุ่มอายุระหว่าง 25 – 34 ปี ระดับการศึกษา ระดับปริญญาตรี – สูงกว่าปริญญาตรี และมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนที่ 15,000 ขึ้นไป เนื่องจากการศึกษาในครั้งนี้เราพบว่า กลุ่มอายุตามที่กล่าวมาข้างต้นนี้ เป็นกลุ่มที่สนใจที่จะใช้บริการซื้อขายหนังสือมือสอง ผ่านพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ เกินกว่าร้อยละ 60.0 ของกลุ่มตัวอย่างที่ให้ความสนใจที่จะใช้บริการดังกล่าว เนื่องจาก

กลุ่มเป้าหมายเหล่านี้ส่วนใหญ่ล้วนแล้วแต่เคยใช้สินค้าและบริการผ่านพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์มาแล้ว

ตัวตนของกลุ่มผู้บริโภคกลุ่มนี้ ถูกเรียกว่า Gen – Y หรือ Why Generation เป็นผู้ที่เกิดมาพร้อมความสงสัยในความต่างในความคิดทั้งในตนเองและครอบครัว จึงมักสับสนแต่ก็มีความต้องการที่จะประสบความสำเร็จมากกว่าผู้บริโภคในกลุ่มอื่นๆ Gen-Y จึงเป็นผู้บริโภคที่ใจร้อน ต้องการเห็นความสำเร็จที่รวดเร็ว และเชื่อว่าตนเองมีความพร้อมทางการเงินที่มักจะได้รับการสนับสนุนจากพ่อแม่ ครอบครัวนั่นเอง ดังนั้นในส่วนของประเภทหนังสือที่จะให้บริการผ่านพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ จึงเน้นไปที่หนังสือ หนังสือ How to ต่างๆ และหนังสือต่างประเทศ (Text book)

กลุ่มอายุระหว่าง 35 – 39 ปี

กลุ่มอายุระหว่าง 35 – 39 ปี ระดับการศึกษา ระดับปริญญาตรี – สูงกว่าปริญญาตรี และมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนที่ 20,000 บาท ขึ้นไป ส่วนใหญ่สมรสและมีบุตรแล้ว เนื่องจากการศึกษาในครั้งนี้เราพบว่า กลุ่มอายุตามที่กล่าวมาข้างต้นนี้ เป็นกลุ่มที่สนใจที่จะใช้บริการซื้อขายหนังสือมือสอง ผ่านพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ เกินกว่าร้อยละ 60.0 ของกลุ่มตัวอย่างที่ให้ความสนใจที่จะใช้บริการดังกล่าว เนื่องจาก กลุ่มเป้าหมายเหล่านี้ส่วนใหญ่ล้วนแล้วแต่เคยใช้สินค้าและบริการผ่านพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์มาแล้ว

ตัวตนของกลุ่มผู้บริโภคกลุ่มนี้ ถูกเรียกว่า Gen – X หรือ X Generation เป็นกลุ่มผู้บริโภคที่มีรายได้สูง กล้าที่จะจับจ่ายใช้สอย อย่างเช่น ซื้อสินค้าแบรนด์เนม มีบัตรเครดิต ดังนั้นในส่วนของประเภทหนังสือที่จะให้บริการผ่านพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ จึงเน้นไปที่หนังสือประเภทพอกเก็ตบุ๊ก นวนิยาย นิตยสาร หนังสือ How to ต่างๆ และประเภทแบบเรียน ตำราเรียน คู่มือการสอบ

ในส่วนของการจัดรูปแบบการส่งเสริมการขายของทั้ง 3 กลุ่ม นั้นควรเลือกการลดค่าจัดส่ง หรือไม่คิดค่าจัดส่งหนังสือให้กับผู้ใช้บริการ ก็ต่อเมื่อผู้ใช้บริการมีเรทติ้งที่ดีตามการจัดเรทติ้งที่ใช้ในการบริการ หรือผู้ใช้บริการซื้อหนังสือเกินกว่าขั้นต่ำที่ทางผู้ให้บริการกำหนดขึ้น โดยค่าจัดส่งต่อเล่มควรอยู่ที่ ไม่เกิน 20 บาทต่อเล่มโดยวิธีการส่งทาง ไปรษณีย์ด่วนพิเศษ (EMS) ส่วนวิธีการชำระเงินที่จะใช้ในการบริการ เลือกใช้ชำระเงินผ่านธนาคาร หรือ ผ่านบัตรเครดิต เนื่องจากทั้ง 2 วิธีนี้มีความน่าเชื่อถือ และ ทั้งสองวิธีนี้กลุ่มตัวอย่างที่ทำการศึกษา เลือกที่จะใช้บริการเป็นอันดับ

1 และ 2 ตามลำดับ ด้วย การส่งข่าวสารให้สมาชิกนั้นควรเลือกการส่งข่าวสารทางอีเมล เนื่องจาก เป็นวิธีที่สะดวกและประหยัดค่าขนส่ง สามารถส่งข่าวแบบเจาะจงในสิ่งที่ผู้ให้บริการต้องการ เท่านั้น

5.5 ข้อเสนอแนะสำหรับงานวิจัยต่อเนื่อง

การศึกษาวิจัยในครั้งนี้เป็นการศึกษารูปแบบโมเดลพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ สำหรับการซื้อขายหนังสือมือสอง แต่ข้อมูลโดยทั่วไปสามารถนำไปประยุกต์เพื่อทำธุรกิจอื่นๆที่เกี่ยวข้องกับพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์และการอ่านหนังสือได้ อาทิ การต่อยอดของธุรกิจร้านหนังสือมือสองที่มีมากมายในตลาดหนังสือมือสอง การแลกเปลี่ยน ซื้อขาย ซีดี หนังสื เพลง หรือสินค้าประเภทใช้แล้วผ่านทางพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ หรือธุรกิจการให้เช่าหนังสือผ่านระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์