

บทที่ 4

รูปแบบธุรกิจ

4.1 รูปแบบธุรกิจของ M-Learning

รูปแบบธุรกิจในการให้บริการ M-Learning สามารถที่จะทำได้หลายรูปแบบ ซึ่งในงานวิจัยนี้คณะผู้จัดทำได้ อ้างอิงจากการให้บริการเสริมของระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ (VAS) เนื่องจากกรให้บริการ M-Learning ก็เป็น VAS ประเภทหนึ่งเหมือนกัน โดยได้สร้างรูปแบบธุรกิจที่สามารถที่จะเกิดขึ้นได้ทั้งหมด จากนั้นก็ได้วิเคราะห์ข้อดีข้อเสีย เพื่อก่อให้เกิดความเข้าใจในรูปแบบธุรกิจ ทั้งในด้านรูปแบบการให้บริการ รวมไปถึงการไหลเวียนของรายได้ และหลังจากนั้นจะพิจารณาเลือกรูปแบบธุรกิจที่เหมาะสมที่สุด ในการให้บริการ M-Learning ในประเทศไทย

โดยกำหนดให้ Content Owner คือเจ้าของสถานศึกษา, M-Learning Developer คือผู้พัฒนาเนื้อหา, Network Provider คือผู้ให้บริการโครงข่าย, End User คือผู้ใช้บริการ และ Application Aggregator คือผู้รวบรวมบริการเสริม

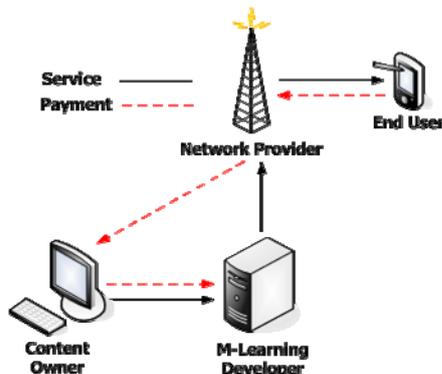
4.1.1 รูปแบบธุรกิจในการให้บริการ M-Learning

ทางผู้จัดทำได้ทำการศึกษาและแบ่งรูปแบบการให้บริการ M-Learning ออกเป็น 4 รูปแบบธุรกิจดังนี้

4.1.1.1 รูปแบบธุรกิจที่ 1

ภาพที่ 4.1

รูปแบบการให้บริการและการชำระเงินของแบบจำลองธุรกิจแบบที่ 1



รูปแบบการให้บริการ

เป็นรูปแบบธุรกิจที่เจ้าของสถานศึกษา ร่วมมือกับผู้ให้บริการด้านเนื้อหาและผู้ให้บริการโครงข่ายในการให้บริการ M-Learning กับลูกค้า มีรายละเอียดดังนี้

- เจ้าของสถานศึกษาจะเป็นผู้พัฒนาเนื้อหาของ M-Learning
- ผู้ให้บริการด้านเนื้อหาจะรับเนื้อหา M-Learning จากสถาบันศึกษา แล้วจัดทำให้อยู่ในรูปแบบที่เหมาะสมและส่งต่อไปยังผู้ให้บริการโครงข่าย
- ผู้ให้บริการโครงข่ายส่งบริการ M-Learning ให้กับลูกค้า

รูปแบบของการเคลื่อนของรายได้

การไหลเวียนรายได้สำหรับรูปแบบธุรกิจนี้ ลูกค้าจะได้รับบิลเรียกเก็บค่าใช้บริการจากผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ ซึ่งเป็นผู้รับผิดชอบในส่วนของการใช้บริการเนื้อหา และทำการจัดสรรรายได้ทั้งหมดตามข้อตกลงให้กับเจ้าของสถานศึกษา และเจ้าของสถานศึกษาจะจัดสรรรายได้ให้กับผู้ให้บริการเนื้อหาตามลำดับ

ข้อได้เปรียบของรูปแบบธุรกิจที่ 1

- (1) เจ้าของสถานศึกษาพัฒนาแค่ในส่วนของเนื้อหา M-Learning เพียงอย่างเดียว
- (2) สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน และก่อให้เกิดความแตกต่างของการให้บริการ
- (3) เป็นการสร้างบริการโดยการแบ่งแยกกันตามความถนัดในแต่ละขั้นตอน ทำให้คุณภาพ และมาตรฐานของการให้บริการ ในภาพรวมดี
- (4) สะดวกทั้งในด้านการติดต่อขอใช้บริการ ,บริการหลังการขาย และการชำระค่าใช้จ่าย ซึ่งลูกค้าสามารถติดต่อกับเจ้าของโครงข่ายเพียงเจ้าเดียว

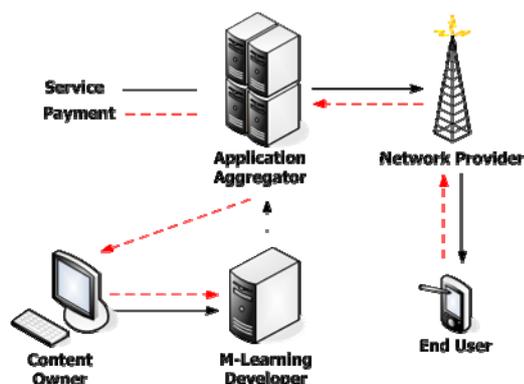
ข้อเสียเปรียบของรูปแบบธุรกิจที่ 1

- (1) เจ้าของสถานศึกษาไม่สามารถที่จะปรับปรุงแก้ไขให้เป็นไปตามที่ต้องการ ได้อย่างทันทีทันใด และองค์ความรู้สามารถที่จะรั่วไหลได้
- (2) ผู้ให้บริการด้านเนื้อหาสามารถที่จะร่วมมือกับสถานศึกษารายใหม่ เพื่อให้บริการแข่งขันกับสถานศึกษารายเก่าได้
- (3) มีการติดต่อประสานงานหลายขั้นตอน
- (4) ยุ่งยากในการค้นหาและใช้งาน
- (5) ยากในการควบคุมคุณภาพ

4.1.1.2 รูปแบบธุรกิจที่ 2

ภาพที่ 4.2

รูปแบบการให้บริการและการชำระเงินของแบบจำลองธุรกิจแบบที่ 2



รูปแบบการให้บริการ

เป็นรูปแบบธุรกิจที่เจ้าของสถานศึกษา ร่วมมือกับผู้ให้บริการด้านเนื้อหาและผู้ให้บริการโครงข่ายในการให้บริการ M-Learning กับลูกค้า โดยผ่านทางผู้รวบรวมบริการเสริม มีรายละเอียดดังนี้

- เจ้าของสถานศึกษาจะเป็นผู้พัฒนาเนื้อหาของ M-Learning
- ผู้ให้บริการด้านเนื้อหา จะรับเนื้อหา M-Learning จากสถาบันศึกษา แล้วจัดทำให้อยู่ในรูปแบบที่เหมาะสมและส่งต่อไปยัง ผู้รวบรวมบริการเสริม
- ผู้รวบรวมบริการเสริม จัดรวบรวมเนื้อหาและจัดส่งให้กับผู้ให้บริการโครงข่าย
- ผู้ให้บริการโครงข่ายส่งบริการ M-Learning ให้กับลูกค้า

รูปแบบของการเคลื่อนของรายได้

การไหลเวียนรายได้สำหรับรูปแบบธุรกิจนี้ ลูกค้าจะได้รับบิลเรียกเก็บค่าใช้บริการจากผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ ซึ่งเป็นผู้รับผิดชอบในส่วนของรายได้ที่เกิดขึ้นจากการให้บริการเนื้อหา และทำการจัดสรรรายได้ทั้งหมดตามข้อตกลงให้กับผู้รวบรวมบริการเสริม และผู้รวบรวมบริการเสริม จะจัดสรรรายได้ให้กับเจ้าของสถานศึกษา และเจ้าของสถานศึกษาจะจัดสรรรายได้ให้กับผู้ให้บริการเนื้อหาตามลำดับ

ข้อได้เปรียบของรูปแบบธุรกิจที่ 2

- (1) เจ้าของสถานศึกษาพัฒนาแค่ในส่วนของเนื้อหา M-Learning เพียงอย่างเดียว
- (2) สร้างความได้เปรียบทางด้านการแข่งขัน และก่อให้เกิดความแตกต่างของการให้บริการ

(3) เป็นการสร้างบริการโดยการแบ่งแยกกันตามความถนัดในแต่ละขั้นตอน ทำให้คุณภาพ และมาตรฐานของการให้บริการ ในภาพรวมดี

(4) สะดวกทั้งในด้านการติดต่อขอใช้บริการ ,บริการหลังการขาย และการชำระค่าใช้จ่าาย ซึ่งลูกค้าสามารถติดต่อกับเจ้าของโครงข่ายเพียงเจ้าเดียว

(5) สะดวกในการค้นหาและใช้งาน

ข้อเสียเปรียบของรูปแบบธุรกิจที่ 2

(1) เจ้าของสถานศึกษาไม่สามารถที่จะปรับปรุงแก้ไขให้เป็นไปตามที่ต้องการ ได้อย่างทันทีทันใด และองค์ความรู้สามารถที่จะรั่วไหลได้

(2) ผู้ให้บริการด้านเนื้อหา สามารถที่จะร่วมมือกับสถานศึกษารายใหม่ เพื่อให้บริการแข่งขันกับสถานศึกษารายเก่าได้

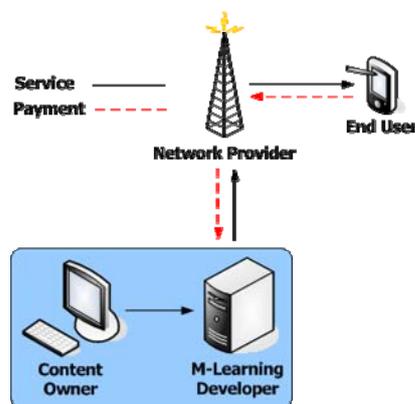
(3) มีการติดต่อประสานงานหลายขั้นตอน

(4) ยากในการควบคุมคุณภาพ

4.1.1.3 รูปแบบธุรกิจที่ 3

ภาพที่ 4.3

รูปแบบการให้บริการและการชำระเงินของแบบจำลองธุรกิจแบบที่3



รูปแบบการให้บริการ

เป็นรูปแบบธุรกิจที่เจ้าของสถานศึกษาที่มีความสามารถที่จะผลิตบริการด้านเนื้อหา ร่วมมือกับ ผู้ให้บริการโครงข่ายในการให้บริการ M-Learning กับลูกค้า มีรายละเอียดดังนี้

- เจ้าของสถานศึกษาจะเป็นผู้พัฒนาเนื้อหาของ M-Learning และจัดทำให้อยู่ในรูปแบบที่เหมาะสม และส่งต่อไปยังผู้ให้บริการโครงข่าย

- ผู้ให้บริการโครงข่ายส่งบริการ M-Learning ให้กับลูกค้า

รูปแบบของการเคลื่อนของรายได้

การไหลเวียนรายได้สำหรับรูปแบบธุรกิจนี้ ลูกค้าน่าจะได้รับบิลเรียกเก็บค่าใช้บริการจากผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ ซึ่งเป็นผู้รับผิดชอบในส่วนของรายได้ที่เกิดขึ้นจากการใช้บริการเนื้อหา และทำการจัดสรรรายได้ทั้งหมดตามข้อตกลงให้กับเจ้าของสถานศึกษา

ข้อได้เปรียบของรูปแบบธุรกิจที่ 3

- (1) เจ้าของสถานศึกษาสามารถที่จะปรับปรุงแก้ไขให้เป็นไปตามที่ต้องการ ได้อย่างทันทีทันใด และรักษาองค์ความรู้ของตนเองได้
- (2) สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน และก่อให้เกิดความแตกต่างของการให้บริการ
- (3) สะดวกทั้งในด้านการติดต่อขอใช้บริการ , บริการหลังการขาย และการชำระค่าใช้จ่าย ซึ่งลูกค้าสามารถติดต่อกับเจ้าของโครงข่ายเพียงเจ้าเดียว
- (4) มีการติดต่อประสานงาน ขั้นตอนเดียว
- (5) ง่ายในการควบคุมคุณภาพ

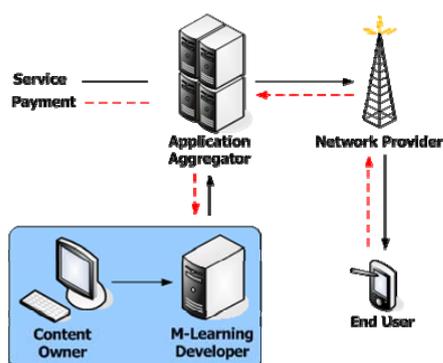
ข้อเสียเปรียบของรูปแบบธุรกิจที่ 3

- (1) เจ้าของสถานศึกษาต้องมีรายจ่ายเพิ่มขึ้น
- (2) ยุ่งยากในการค้นหาและใช้งาน

4.1.1.4 รูปแบบธุรกิจที่ 4

ภาพที่ 4.4

รูปแบบการให้บริการและการชำระเงินของแบบจำลองธุรกิจแบบที่ 4



รูปแบบการให้บริการ

เป็นรูปแบบธุรกิจที่เจ้าของสถานศึกษาที่มีความสามารถที่จะผลิตบริการด้านเนื้อหา ร่วมมือกับ ผู้ให้บริการโครงข่ายในการให้บริการ M-Learning กับลูกค้า โดยผ่านทาง ผู้รวบรวมบริการเสริม มีรายละเอียดดังนี้

- เจ้าของสถานศึกษาจะเป็นผู้พัฒนาเนื้อหาของ M-Learning และจัดทำให้อยู่ในรูปแบบที่เหมาะสม และส่งต่อไปยังผู้ให้บริการโครงข่าย
- ผู้รวบรวมบริการเสริม จัดรวบรวมเนื้อหาและจัดส่งให้กับผู้ให้บริการโครงข่าย
- ผู้ให้บริการโครงข่ายส่งบริการ M-Learning ให้กับลูกค้า

รูปแบบของการเคลื่อนของรายได้

การไหลเวียนรายได้สำหรับรูปแบบธุรกิจนี้ ลูกค้าจะได้รับบิลเรียกเก็บค่าใช้บริการจากผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ ซึ่งเป็นผู้รับผิดชอบในส่วนของการใช้บริการเนื้อหา และทำการจัดสรรรายได้ทั้งหมดตามข้อตกลงให้กับผู้รวบรวมบริการเสริม และผู้รวบรวมบริการเสริม จะจัดสรรรายได้ให้กับเจ้าของสถานศึกษาตามลำดับ

ข้อได้เปรียบของรูปแบบธุรกิจที่ 4

- (1) เจ้าของสถานศึกษาสามารถที่จะปรับปรุงแก้ไขให้เป็นไปตามที่ต้องการ ได้อย่างทันทีทันใด และรักษาองค์ความรู้ของตนเองได้
- (2) สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน และก่อให้เกิดความแตกต่างของการให้บริการ
- (3) สะดวกทั้งในด้านการติดต่อขอใช้บริการ ,บริการหลังการขาย และการชำระค่าใช้จ่าย ซึ่งลูกค้าสามารถติดต่อกับเจ้าของโครงข่ายเพียงเจ้าเดียว
- (4) สะดวกในการค้นหาและใช้งาน
- (5) ง่ายในการควบคุมคุณภาพ

ข้อเสียเปรียบของรูปแบบธุรกิจที่ 4

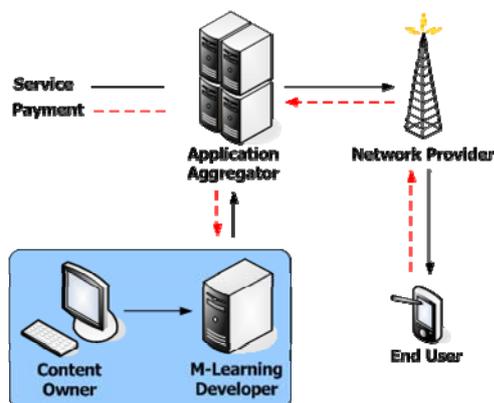
- (1) เจ้าของสถานศึกษาต้องมีรายจ่ายเพิ่มขึ้น
- (2) มีการติดต่อประสานงาน หลายขั้นตอน

4.1.2 รูปแบบธุรกิจที่เหมาะสมกับในประเทศไทย

จากรูปแบบธุรกิจที่กล่าวมาในข้างต้นทางคณะผู้จัดทำ ได้เลือกรูปแบบธุรกิจที่ 4 เป็นรูปแบบธุรกิจที่เหมาะสมที่สุด เนื่องจากเป็นรูปแบบที่สามารถรักษาองค์ความรู้และสามารถปรับปรุงแก้ไขได้ตามที่ต้องการ รวมทั้งสามารถที่จะควบคุมคุณภาพได้และยังถือความสะดวกสบายให้กับผู้ให้บริการ แต่ก็แลกกับค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้น และความยุ่งยากในการติดต่อประสานงานที่เจ้าของสถานศึกษาต้องรับผิดชอบ แต่ทั้งนี้ทั้งนั้นประโยชน์ที่ได้รับก็มากกว่าผลเสีย

ภาพที่ 4.5

รูปแบบการให้บริการและการชำระเงิน ที่ใช้ในงานวิจัย



โดยเจ้าของสถานศึกษาต้องมีผู้ให้บริการด้านเนื้อหาเป็นของตนเอง และติดต่อกับ ผู้รวบรวมบริการเสริม ที่เป็นพันธมิตรกับผู้ให้บริการโครงข่ายที่เราสนใจ โดยผู้ให้บริการด้านเนื้อหา นั้นควรที่จะเป็นกลุ่มที่มีประสบการณ์มาแล้ว เนื่องจากเป็นส่วนใหม่ที่เพิ่มขึ้นมาถ้าขาด ประสบการณ์อาจจะทำให้เกิดขึ้นได้ ในส่วนของผู้รวบรวมบริการเสริม ต้องปรึกษากับทุกๆ ผู้รวบรวมบริการเสริม ที่เป็นพันธมิตรกับโครงข่ายที่สนใจเพราะอาจจะมีค่าใช้จ่ายในการให้บริการ ที่ไม่เท่ากัน