

บทที่ 6

สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ

6.1 สรุปผลการศึกษา

ธุรกิจคลังข้อมูลเพชรออนไลน์เป็นธุรกิจสินค้าข้อมูลเฉพาะทางด้านข้อมูลวัตถุดิบเพชร เพื่อตอบสนองและอำนวยความสะดวกในการค้นหาและนำเสนอวัตถุดิบเพชรให้แก่ผู้ประกอบการและผู้จัดหาวัตถุดิบเพชรในภาคอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับผ่านการสื่อสารทางอินเทอร์เน็ตในรูปแบบใหม่ที่มีความน่าสนใจ

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการคลังข้อมูลเพชรออนไลน์บนอินเทอร์เน็ต ว่าจะสามารถอยู่รอดได้หรือไม่ โดยการศึกษาได้วิเคราะห์ด้านการตลาดและด้านการเงินเพื่อประเมินความเป็นไปได้ในการลงทุน เครื่องมือทางการเงินที่ใช้เป็นเกณฑ์การตัดสินใจลงทุนคือ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราผลตอบแทนภายใน และ ระยะเวลาคืนทุน พร้อมทั้งการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการเมื่อยอดจำนวนสมาชิกมีการเปลี่ยนแปลงไป โดยเก็บข้อมูลจากการสำรวจพฤติกรรมผู้ประกอบการ และผู้จัดหาวัตถุดิบในอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับ เพื่อให้ทราบถึงพฤติกรรมการเลือกซื้อและการนำเสนอวัตถุดิบเพชร นำมาซึ่งการประมาณการรายได้โครงการ และการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุนโดยใช้เครื่องมือทางการเงินต่างๆ

6.1.1 ผลการศึกษาด้านประชากร

พบว่าผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับสามารถแบ่งได้เป็นสองกลุ่มใหญ่ๆด้วยกัน คือ กลุ่มที่มีรายชื่อในการจดทะเบียนกับทางรัฐ และ กลุ่มที่ประกอบกิจการโดยไม่จดทะเบียน ซึ่ง กลุ่มที่มีรายชื่อในการจดทะเบียนกับทางรัฐสามารถ จำแนกได้เป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มที่จดทะเบียนเป็นนิติบุคคลในรูปบริษัท และ กลุ่มที่เป็นห้างร้านค้าในรูปบุคคลธรรมดา ซึ่งข้อมูลจำนวนรายชื่อรวมทั้งที่อยู่ของผู้ประกอบการในรูปนิติบุคคลนั้นสามารถหาได้จากกรมพัฒนาธุรกิจการค้ากระทรวงพาณิชย์ โดยมีรายชื่อทั้งหมด 6,916 ราย ส่วนรายชื่อผู้ประกอบการในรูปบุคคลธรรมดานั้นสามารถหาได้เป็นบางส่วนจากห้างร้านค้าที่มาขึ้นทะเบียนที่สำนักงานเขตบางรัก 280 ราย และสำนักงานเขตปทุมวัน 106 ราย

6.1.2 ผลการศึกษาด้านพฤติกรรมเชิงลึกของผู้ประกอบการและผู้จัดหาวัตถุดิบในอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับ

พบว่าผู้ประกอบการโรงงาน และห้างร้านค้า (Jeweler) มีพฤติกรรมเชิงลึก ดังนี้

1. ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ที่ต้องการค้นหาวัตถุดิบเพชรจะให้วิธีการสั่งซื้อหรือค้นหาวัตถุดิบจากผู้จัดหาวัตถุดิบที่มีการติดต่อซื้อขายอยู่เป็นประจำอยู่แล้ว
2. ผู้ประกอบการจะนิยมดูสินค้าโดยการให้ผู้จัดหาวัตถุดิบเข้ามานำเสนอสินค้าด้วยตัวเองที่สถานที่ประกอบการ
3. หากผู้จัดหาวัตถุดิบที่ติดต่อด้วยเป็นประจำไม่มีวัตถุดิบในคุณภาพที่ต้องการ ผู้ประกอบการจะแก้ปัญหาโดยทั่วไป 3 วิธี ได้แก่
 - การสอบถามวัตถุดิบจากผู้จัดหาวัตถุดิบรายใหม่ๆ ที่เข้ามาแนะนำตัวโดยตรงกับผู้ประกอบการ (ทำให้ต้องรอผู้จัดหาวัตถุดิบเข้ามาเท่านั้น)
 - การค้นหาผู้จัดหาวัตถุดิบรายใหม่จากการบอกต่อ ของผู้จัดหาวัตถุดิบที่รู้จักอยู่แล้ว (ซึ่งโดยทั่วไปผู้จัดหาจะไม่นิยมบอกต่อ)
 - การค้นหาผู้จัดหาวัตถุดิบรายใหม่ๆ จากการเข้าไปทำความรู้จักเมื่อมีการรวมตัวของผู้จัดหาวัตถุดิบทั่วไป เช่น ในงาน Bangkok Gems&Jewelry fair
4. ผู้ประกอบการจะประสบปัญหาหากต้องการใช้วัตถุดิบอย่างเร่งด่วนในขณะที่ผู้จัดหาวัตถุดิบเจ้าประจำไม่มีสินค้าที่ต้องการ

พบว่าผู้จัดหาวัตถุดิบ (Supplier) มีพฤติกรรมเชิงลึกดังนี้

1. ผู้จัดหาวัตถุดิบมีวิธีการนำเสนอวัตถุดิบของตน 2 วิธี คือ
 - การเข้าไปนำเสนอวัตถุดิบแก่ผู้ประกอบการโดยตรง
 - การโทรศัพท์เข้าไปสอบถามความต้องการสินค้าจากผู้ประกอบการ
2. ผู้จัดหาวัตถุดิบจะเรียกเก็บค่าสินค้าเป็นเช็คธนาคาร มากกว่าเรียกเก็บเป็นเงินสด และโดยทั่วไปจะ ให้เชื่อเชื่อ (Credit) แก่ผู้ประกอบการ 3 เดือน
3. ผู้จัดหาวัตถุดิบไม่สามารถโทรศัพท์เข้าไปสอบถามความต้องการวัตถุดิบกับผู้ประกอบการได้บ่อยนัก เนื่องจากจะทำให้ผู้ประกอบการรู้สึกรำคาญ จึงทำให้อาจพลาดโอกาสในการเสนอสินค้าได้ตรงกับเวลาที่ผู้ประกอบการต้องการ

จากพฤติกรรมของผู้ประกอบการและผู้จัดหาวัตถุดิบดังกล่าว แสดงให้เห็นถึงปัญหาในการรับรู้ข้อมูลความต้องการซื้อ และข้อมูลแหล่งวัตถุดิบระหว่างกัน ซึ่งคลังข้อมูลเพชรออนไลน์ถูกคิดค้นขึ้นเพื่อให้แก้ไขปัญหาดังกล่าวด้วยรูปแบบธุรกิจสู่ธุรกิจ (B2B e-commerce) เพื่อให้สามารถตอบสนองการบริหารจัดการสินค้าคงคลัง (Inventory Management) และการบริหารห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain Management) ระหว่างกันได้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

6.1.3 สรุปผลการวิเคราะห์และแนวทางในการดำเนินธุรกิจคลังข้อมูลเพชรออนไลน์ในแต่ละกรณี

หากเปรียบเทียบจากผลการวิเคราะห์ทางการเงินในการประกอบกิจการรูปแบบบุคคลธรรมดากับการประกอบกิจการรูปแบบนิติบุคคลแล้ว ผลการวิเคราะห์ทางการเงินในรูปแบบบุคคลธรรมดาจึงดีกว่าในทุกกรณี เนื่องจากโครงการใช้เงินทุนในส่วนกำไรสะสมทั้งหมดมิได้ทำการกู้ธนาคาร จึงไม่มีค่าใช้จ่ายในส่วนดอกเบี้ยจ่ายไปลดหย่อนภาษีทำให้หากโครงการประกอบกิจการในรูปแบบนิติบุคคลจะต้องทำการจ่ายภาษีนิติบุคคลร้อยละ 30 เต็มจำนวน และจากการประกอบกิจการบนอินเทอร์เน็ตในปัจจุบันนี้ไม่ต้องทำการเสียภาษีรายได้บุคคลธรรมดา ทำให้โครงการเลือกที่จะวิเคราะห์การประกอบกิจการในรูปแบบบุคคลธรรมดาในการศึกษา

1. กรณีปกติ (Base Case) ระยะเวลาโครงการ 5 ปี โครงการคาดว่าจะได้ส่วนแบ่งตลาด 10% จากกลุ่มเป้าหมายหลัก และคาดว่าจะได้ส่วนแบ่งตลาด 8% จากกลุ่มเป้าหมายรอง ซึ่งคาดว่าจะมีจำนวนผู้ใช้บริการ 722 รายต่อปี ทำให้โครงการต้องมีพนักงานขายทั้งหมด 5 คน เพื่อให้สามารถรองรับการนำเสนอบริการให้เพียงพอแก่ลูกค้าทั้งหมด จากการประเมินกระแสเงินสดระยะเวลาโครงการ 5 ปี จะได้มูลค่าปัจจุบันสุทธิที่ 3,524,405 บาท และอัตราผลตอบแทนภายในเท่ากับ 62.51% และ ระยะเวลาคืนทุน 2.69 ปี นั้นสามารถกล่าวได้ว่าเป็นโครงการที่น่าลงทุน ดังนั้นแนวทางในการดำเนินธุรกิจนั้นควรให้ความสนใจกับประสิทธิภาพการทำงานของพนักงานขายให้สามารถหาสมาชิกได้เท่ากับเป้าหมายที่กำหนดไว้เป็นสำคัญ

2. กรณีต่ำกว่าปกติ (Worst Case) ระยะเวลาโครงการ 5 ปี โครงการคาดว่าจะได้ส่วนแบ่งตลาดครึ่งหนึ่งของกรณีปกติ ซึ่งคาดว่าจะได้ส่วนแบ่งตลาด 5% จากกลุ่มเป้าหมายหลัก และคาดว่าจะได้ส่วนแบ่งตลาด 4% จากกลุ่มเป้าหมายรอง ซึ่งคาดว่าจะมีจำนวนผู้ใช้บริการ 360 รายต่อปี ทำให้โครงการต้องมีพนักงานขายทั้งหมด 3 คน เพื่อให้สามารถรองรับการนำเสนอบริการให้เพียงพอแก่ลูกค้าทั้งหมด จากการประเมินกระแสเงินสดระยะเวลาโครงการ 5 ปี จะได้มูลค่าปัจจุบันสุทธิที่ 41,233 บาท และอัตราผลตอบแทนภายในเท่ากับ 15.19% และ ระยะเวลาคืนทุน 4.29 ปี นั้นโครงการควรมีแนวทางในการแก้ปัญหาทางการตลาดและการประชาสัมพันธ์ทำได้โดยการเจาะตลาดเพิ่มเติมในกลุ่มเป้าหมายสุดท้าย คือ กลุ่มผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับที่ไม่มีรายชื่อกับภาครัฐ สามารถทำได้โดย

- การประชาสัมพันธ์โครงการในงาน Bangkok Gems&Jewelry ซึ่งเป็นแหล่งรวบรวมผู้ประกอบการและผู้จัดหาวัตถุดิบทั้งหลายที่จัดขึ้นปีละ 2 ครั้ง
- การเข้าไปร่วมกับภาครัฐและเอกชนในการจัดสัมมนาโครงการ เช่น สสว., สมาคมผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับต่างๆ

- การจัดให้มีพนักงานขายเดินประชาสัมพันธ์แก่ผู้ประกอบการรายย่อยตามแหล่งการค้าสำคัญๆ เช่น มานูญครอง, ดิโอสยาม , บ้านหม้อ เป็นต้น
- การเจาะกลุ่มตลาดใหม่ๆตามต่างจังหวัด เป็นต้น

3. กรณีดีกว่าปกติ (Best Case) ระยะเวลาโครงการ 5 ปี โครงการคาดว่าจะได้ส่วนแบ่งตลาด 15% จากกลุ่มเป้าหมายหลัก และคาดว่าจะได้ส่วนแบ่งตลาด 12% จากกลุ่มเป้าหมายรอง ซึ่งคาดว่าจะมีจำนวนผู้ใช้บริการ 1,083 รายต่อปี ทำให้โครงการต้องมีพนักงานขายทั้งหมด 7 คน เพื่อให้สามารถรองรับการนำเสนอบริการให้เพียงพอแก่ลูกค้าทั้งหมด จากการประเมินกระแสเงินสดระยะเวลาโครงการ 5 ปี จะได้มูลค่าปัจจุบันสุทธิที่ 6,960,657 บาท และอัตราผลตอบแทนภายในเท่ากับ 94.05% และ ระยะเวลาคืนทุน 2.05 ปี นั้นสามารถกล่าวได้ว่าเป็นโครงการที่น่าลงทุน ดังนั้นแผนฉุกเฉินเพื่อรองรับการดำเนินงาน โดยควรดูจำนวนพนักงานดูแลระบบให้สามารถรองรับการบริการและแก้ปัญหาได้อย่างมีประสิทธิภาพและทั่วถึง ควรมีการประเมินประสิทธิภาพจะจำนวนการของพนักงานขายให้เพียงพอแก่ความต้องการ และควรมีมาตรการเร่งด่วนในการประชาสัมพันธ์ในตลาดอื่นๆ เนื่องจากจำนวนสมาชิกที่มากแสดงว่าโครงการสามารถตอบสนองความต้องการตลาดเป็นอย่างดี

4. กรณีโครงการดำเนินกิจการต่อโดยไม่มีการเติบโตของรายได้ และกรณีโครงการดำเนินกิจการต่อโดยมีการเติบโตของรายได้คงที่ร้อยละ 4.93 ต่อปี โดยที่ทุกกรณีจะได้มูลค่าปัจจุบันสุทธิ และอัตราผลตอบแทนภายในสูงมาก ซึ่งกรณีต่ำที่สุด (ภาคผนวก B-2) จะได้มูลค่าปัจจุบันสุทธิที่ 4,858,971 บาท และอัตราผลตอบแทนภายในที่ร้อยละ 56.46 ในขณะที่กรณีสูงที่สุด (ภาคผนวก C-3) จะได้มูลค่าปัจจุบันสุทธิที่ 34,843,988 บาท และอัตราผลตอบแทนภายในที่ร้อยละ 151.1 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าหากโครงการสามารถดำเนินกิจการต่อไปเรื่อยๆนั้นจะทำให้ได้ผลตอบแทนการลงทุนที่สูงมากขึ้นเรื่อยๆ เนื่องจากโครงการคลังข้อมูลเพชรออนไลน์นั้นเป็นธุรกิจลักษณะสินค้าข้อมูล (Information Goods) ที่มีต้นทุนคงที่สูงและต้นทุนแปรผันต่ำ ซึ่งต้นทุนเฉลี่ยและต้นทุนส่วนเพิ่มจะลดลงเรื่อยๆ เมื่อมีปริมาณจำนวนสมาชิกเพิ่มขึ้น

5. กรณีโครงการมีอัตราการขยายตัวของจำนวนสมาชิกต่อปี น้อยที่สุดที่ทำให้ NPV ใกล้ 0 และ IRR ใกล้ต้นทุนทางการเงิน พบว่าโครงการต้องมีจำนวนสมาชิกเพิ่มขึ้นอย่างน้อย 330 รายต่อปี ซึ่งใกล้เคียงกับคาดการณ์จำนวนผู้ใช้บริการกรณีต่ำกว่าปกติ (Worst Case) ดังนั้นจึงสามารถใช้แนวทางในการดำเนินธุรกิจในทิศทางเดียวกัน

6.2 ข้อจำกัดในการศึกษา

1. ผู้วิจัยอาจพบข้อจำกัดด้านเวลาของผู้ประกอบการส่วนใหญ่ ซึ่งไม่สามารถมีเวลาในการทำการสอบถามข้อมูลได้นานๆ เพราะส่วนมากผู้ประกอบการจะเป็นพนักงานในการดูแลกิจการด้วยตัวเองโดยตลอด

2. เป็นการยากในการค้นหาจำนวนผู้ประกอบการ และผู้จัดหาวัตถุดิบในภาคอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับทั้งหมดได้อย่างครบถ้วน เนื่องจากห้างร้านอัญมณีและเครื่องประดับขนาดย่อมต่างๆจะเสียภาษีในรูปของบุคคลธรรมดา ซึ่งทางแบบรายการยื่นเสียภาษีบุคคลธรรมดาของกรมสรรพากรมิได้ทำการระบุอาชีพและสถานที่ประกอบการ ทำให้สามารถหารายชื่อผู้ประกอบการในรูปบุคคลธรรมดาได้เป็นส่วนน้อย

3. งานวิจัยฉบับนี้ได้ทำการสอบถามเพื่อสำรวจพฤติกรรมต่างๆแก่ผู้ประกอบการ และผู้จัดหาวัตถุดิบน้อยราย เนื่องจากต้องการเก็บความคิดริเริ่มโครงการเป็นความลับ

4. ผู้วิจัยมิได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้และวิเคราะห์โครงการในภาคตลาดต่างประเทศ ทั้งทางการตลาด การเงิน และการประเมินรายได้

6.3 ข้อเสนอแนะ

6.3.1 ข้อเสนอแนะจากผลการวิเคราะห์ทางการเงิน

จากผลการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการเมื่อมีปัจจัยที่มีผลกระทบต่อความอยู่รอดของโครงการมีการเปลี่ยนแปลงพบว่าจำนวนสมาชิกที่เข้ามาใช้บริการเป็นปัจจัยหลักที่ส่งผลกระทบต่อความอยู่รอดของโครงการมากที่สุด รองลงมาเป็นต้นทุนค่าจ้างพนักงานในการจัดการธุรกิจ ดังนั้นผู้ประกอบการควรให้ความสนใจต่อการตลาดและการประชาสัมพันธ์ ในการนำเสนอบริการของพนักงานขายเป็นหลัก เพราะถ้าปัจจัยอื่นมีการเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางเดียวกับยอดขาย โครงการก็ยังสามารถอยู่รอดได้ ดังนั้นโครงการจึงควรมีการให้ค่านายหน้าแก่พนักงานขายในจำนวนมากเพื่อเป็นเครื่องกระตุ้น และเป็นกำลังใจแก่พนักงานขาย รวมทั้งการให้ความรู้เกี่ยวกับธุรกิจเพื่อให้พนักงานขายมีประสิทธิภาพในการดำเนินงานสูงสุด

ในด้านการวิเคราะห์งบกระแสเงินสดแสดงให้เห็นว่ามีความเสี่ยงพอสมควรในการลงทุนธุรกิจคลังข้อมูลเพชรออนไลน์ เนื่องจากการวิเคราะห์และประเมินโครงการกรณีโครงการมีเป้าผู้ใช้บริการต่ำกว่าปกติที่ 360 รายต่อปี (Worst Case) ในระยะเวลา 5 ปี แสดงผลการวิเคราะห์มูลค่าปัจจุบันสุทธิที่ 41,233 บาท อัตราผลตอบแทนภายในร้อยละ 15.19 ระยะเวลาคืนทุนเกิน 4.29 ปี ซึ่งให้ผลตอบแทนการลงทุนใกล้เคียงกับผลตอบแทนของกำไรสะสมที่ผู้ถือหุ้นคาดหวังไว้ ดังนั้นสามารถเสนอแนะได้เป็น 2 กรณีดังนี้

1. กรณีหากผู้ถือหุ้นที่ไม่ต้องการรับความเสี่ยงจากการลงทุนใหม่ (Risk Averse) เนื่องจากคิดว่าหากนำเงินในส่วนกำไรสะสมไปลงทุนในกิจการเดิมก็ได้ผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้ใกล้เคียงกับผลตอบแทนทางการเงินของโครงการคลังข้อมูลเพชรออนไลน์และไม่มีความเสี่ยงเนื่องจากเป็นธุรกิจที่ได้ประกอบกิจการมาเป็นระยะเวลายาวนานอยู่แล้ว เสนอแนะว่าไม่ควรลงทุนในโครงการคลังข้อมูลเพชรออนไลน์

2. กรณีหากผู้ถือหุ้นที่สามารถยอมรับความเสี่ยงจากการลงทุนใหม่ (Risk Lover) เนื่องจากคิดว่าผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้จากกรณี (Worst Case) นั้นเป็นผลตอบแทนที่ใกล้เคียงกับผลตอบแทนจากกำไรสะสมที่คาดว่าจะได้ และมีโอกาสที่จะได้ผลตอบแทนมากขึ้นหากโครงการสามารถสร้างจำนวนสมาชิกต่อปีที่มากขึ้นกว่ากรณี (Worst Case) เสนอแนะว่าสมควรลงทุนในโครงการคลังข้อมูลเพชรออนไลน์ เนื่องจากการกระจายการลงทุน และมีโอกาสได้ผลตอบแทนที่มากกว่าการประกอบธุรกิจเดิม

6.3.2 ข้อเสนอแนะสำหรับธุรกิจสินค้าข้อมูลเพชรออนไลน์

จากการสอบถามผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับพบว่าโอกาสทางการตลาดในการลงทุนธุรกิจคลังข้อมูลเพชรออนไลน์นั้นจะเปิดกว้างสำหรับผู้ประกอบการรายใหม่เนื่องจากใช้งบลงทุนที่น้อย แต่การจะประชาสัมพันธ์เพื่อให้ผู้ประกอบการเข้ามาใช้บริการในระบบนั้นเป็นปัจจัยสำคัญในการอยู่รอดของธุรกิจ ดังนั้นผู้ประกอบการรายใหม่จึงจำเป็นต้องให้ความสนใจในเรื่องประชาสัมพันธ์เว็บไซต์เป็นพิเศษด้วยวิธีการทางการตลาดต่างๆ เช่น การส่งจดหมายเชิญชวน การส่งข้อความทางอิเล็กทรอนิกส์ (E-Mail) หรือการเข้าไปแนะนำบริการแก่ ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับโดยตรง (Direct Contact)

อีกช่องทางหนึ่งในการประชาสัมพันธ์ คือ การออกงานเพื่อประชาสัมพันธ์โครงการในงาน Bangkok Gems & Jewelry Fair ซึ่งจะจัดขึ้นปีละ 2 ครั้ง ครั้งละ 5 วัน ในช่วงเดือนกุมภาพันธ์ และ กันยายน ของทุกปี ซึ่งค่าใช้จ่ายในการออกงานนี้ค่อนข้างสูง คือ ในกรณีเช่าพื้นที่ขนาดเล็กสุด 3x3 ตร.ม. จะมีค่าเช่า 55,000 บาทต่อ 5 วัน และยังมีค่าใช้จ่ายอื่นๆ ในการจัดสร้างและตกแต่งบูธต่างหาก ซึ่งหากผู้สนใจประกอบธุรกิจรายใหม่มีเงินทุนเพียงพอ ช่องทางการประชาสัมพันธ์นี้ก็จะเป็นอีกช่องทางหนึ่งที่น่าสนใจ แต่ทั้งนี้ผู้ที่จะสามารถเช่าบูธในงานแสดงสินค้า Bangkok Gems & Jewelry Fair นั้นจะต้องผ่านข้อกำหนดของผู้จัดงาน 2 ประการ คือ

1. ต้องเป็นผู้ประกอบการที่จดทะเบียนในรูปนิติบุคคลเท่านั้น
2. ต้องเป็นสมาชิกสมาคมใดสมาคมหนึ่งในภาคอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับ หรือเป็นสมาชิกกรมส่งเสริมการส่งออก

ทั้งนี้หากผู้สนใจดำเนินธุรกิจประเภทนี้มีความรอบรู้อย่างลึกซึ้งในรายละเอียดของสินค้าเพชร และมีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้จัดหาวัตถุดิบเป็นทุนเดิม จะมีส่วนช่วยในการดำเนินกิจการเป็นอย่างมาก อีกส่วนหนึ่งที่ขาดไม่ได้คือการว่าจ้างผู้เชี่ยวชาญในการเขียนระบบระดับสูง เพื่อให้ระบบสามารถแสดงผลออกมาได้อย่างสะดวกรวดเร็ว และมีการบำรุงรักษาระบบอย่างสม่ำเสมอ แต่เนื่องจากผู้ศึกษาได้ทำการคิดค้นระบบดังกล่าวและได้มีการจดสิทธิบัตรการประดิษฐ์ที่กระทรวงพาณิชย์เป็นที่เรียบร้อยแล้ว ดังนั้นผู้สนใจดำเนินธุรกิจรายใหม่จึงจำเป็นที่จะต้องจ้างผู้วิจัยให้ทราบหากต้องการทำธุรกิจในประเภทเดียวกัน หรือควรคิดค้นการประดิษฐ์ในรูปแบบใหม่อื่นๆต่อไป

6.3.3 ข้อเสนอแนะในการศึกษาในอนาคต

ประเด็นหนึ่งที่ควรพิจารณาในเรื่องเกี่ยวกับการประมาณการรายได้ และการทำการตลาดในส่วนที่เป็นภาคตลาดต่างประเทศของธุรกิจคลังข้อมูลเพชรออนไลน์ เช่น จีน,ฮ่องกง และอินเดีย เป็นต้น ซึ่งเป็นประเด็นหนึ่งที่น่าสนใจในการศึกษาวิจัยต่อไปเพราะสามารถเพิ่มช่องทางการเพิ่มจำนวนสมาชิกผู้เข้าใช้บริการในระบบ และอาจเกิดการแลกเปลี่ยนข้อมูลระหว่างกันในวงกว้างขึ้น เนื่องจากการทำธุรกิจบนอินเทอร์เน็ตนั้นสามารถเชื่อมต่อได้ทั่วโลก ตามประเด็นดังต่อไปนี้

1. ศึกษาพฤติกรรมผู้ประกอบการ และผู้จัดหาวัตถุดิบในต่างประเทศ
2. การประมาณการมูลค่าตลาด และการประมาณการจำนวนผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้องในอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับในต่างประเทศ
3. กลยุทธ์ทางการตลาดในการประชาสัมพันธ์และนำเสนอบริการ
4. ต้นทุนในการดำเนินการทางการตลาด และต้นทุนในการจัดการ
5. ความเป็นไปได้ทางการเงิน