

บทที่ 5

รูปแบบธุรกิจ (Business Model) ที่สอดคล้องกับความต้องการ ของเจนเนอเรชั่นวาย และข้อเสนอแนะ

รูปแบบธุรกิจที่สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มเจนเนอเรชั่นวาย

ผลการวิจัยทำให้ทราบถึงความต้องการของกลุ่มตัวอย่างที่เป็นตัวแทนของเจนเนอเรชั่นวาย ซึ่งส่งผลต่อรูปแบบธุรกิจ ซึ่งประกอบด้วย กลุ่มเป้าหมาย และกลยุทธ์ทางการตลาด ซึ่งพอสรุปเป็นรูปแบบธุรกิจที่น่าสนใจและมีความสอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มเจนเนอเรชั่นวาย ซึ่งประกอบด้วย 4 ช่วงอายุคือ

1. อายุระหว่าง 10-14 ปี หรือกลุ่มมัธยมศึกษาตอนต้น
2. อายุระหว่าง 15-18 ปี หรือกลุ่มมัธยมศึกษาตอนปลาย
3. อายุระหว่าง 19-21 ปี หรือกลุ่มนักศึกษามหาวิทยาลัย
4. อายุระหว่าง 22-29 ปี หรือกลุ่มวัยทำงานตอนต้น

ซึ่งมีความสอดคล้องกับรูปแบบธุรกิจ ดังนี้

กลุ่มมัธยมศึกษาตอนต้น

รูปแบบธุรกิจโครงข่ายสัญญาณออนไลน์ รูปแบบธุรกิจโครงข่ายควรเน้นที่เรื่องของความเร็ว และมั่นคงหรือเสถียรภาพของโครงข่าย เนื่องจากกลุ่มตัวอย่างกลุ่มนี้มีความต้องการใช้งานออนไลน์เป็นหลัก คือเรื่องของความบันเทิง โดยกลุ่มตัวอย่างเพศชายควรจะเน้นเรื่องของความเร็วและความมีเสถียรภาพของเครือข่าย ทั้งนี้เพื่อให้ตอบสนองความต้องการในการเล่นเกมส์ออนไลน์ที่ต้องการความเร็ว และความต่อเนื่องของสัญญาณ เพื่อให้การเล่นเกมส์เกิดความสมจริงมากที่สุด และไม่เกิดการสะดุดหรือเสียอารมณ์ และสำหรับกลุ่มตัวอย่างเพศหญิงควรเน้นเรื่องของความมีเสถียรภาพของช่องสัญญาณมากกว่า เนื่องจากกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่จะใช้ออนไลน์เพื่อการดาวน์โหลดและอัปโหลดข้อมูลเป็นสำคัญ ดังนั้นจึงต้องการความมีเสถียรภาพของสัญญาณมากกว่า ทั้งนี้เพื่อให้การดาวน์โหลดเป็นไปด้วยความราบรื่น แต่ต้องให้ความสำคัญต่อระวังในเรื่องของราคาค่าเช่าสัญญาณ เนื่องจากเด็กกลุ่มนี้ยังคงไม่มีรายได้เป็นของตนเอง ดังนั้นค่าใช้จ่ายผู้ปกครองจึงเป็นผู้จ่าย ดังนั้นารตั้งราคาจึงควรตั้งให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม ซึ่งอาจจะต้องมีการศึกษาวิจัยเพื่อสอบถามถึงระดับราคาของผู้ปกครองรับได้อีกด้วย

รูปแบบธุรกิจเพื่อนบัณฑิต ผู้บริโภคมีความต้องการที่แตกต่างกันสำหรับกลุ่มเพศหญิงและเพศชาย โดยกลุ่มตัวอย่างเพศชายให้ความสนใจสำหรับเกมส์ออนไลน์ ดังนั้นกลยุทธ์ในการเชิญชวนกลุ่มเป้าหมายควรมีการนำเรื่องของเกมส์เข้ามาเกี่ยวเนื่องด้วยเพื่อสร้างความสนใจ นอกจากนี้ยังอาจมีการใช้ช่องทางของร้านอินเทอร์เน็ตช่วยในการโปรโมทสินค้าได้ เนื่องจากผู้บริโภคกลุ่มนี้มีการใช้ร้านอินเทอร์เน็ตเพื่อตอบสนองความต้องการด้านความบันเทิงเป็นประจำ จึงเป็นช่องทางที่เหมาะสมในการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้อย่างดี และสำหรับกลุ่มเพศหญิงควรมีการใช้กลยุทธ์การสร้างบล็อก เช่น การให้สร้างหน้า web ของตนเอง

รูปแบบธุรกิจเพื่อนความงาม เป็นอีกรูปแบบธุรกิจหนึ่งที่สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มมัธยมศึกษาตอนต้น และตอนปลายที่เป็นเพศหญิง เนื่องจากกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีการใช้สื่อออนไลน์เพื่อหาข้อมูล เช่น วิธีการดูแลผิวหน้าให้ไม่มีสิ่ว หรือผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวกับการลดสิ่ว และส่วนใหญ่มีการนำข้อมูลที่ได้จากการหาข้อมูลในสื่อออนไลน์ไปใช้เพื่อประกอบการตัดสินใจซื้อสินค้า โดยกลยุทธ์ที่ใช้ควรมีการสร้างหน้าของกระชู่เพื่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนข้อมูลของสินค้า และวิธีการดูแลผิวหน้า และเพื่อเพิ่มความน่าเชื่อถือของข้อมูล เพื่อให้เกิดการตัดสินใจซื้อสินค้า โดยรายได้จะมาจากการขายพื้นที่โฆษณาบนเว็บไซต์บนสื่อออนไลน์ และการนำสินค้าเข้ามาจำหน่ายบนเว็บไซต์ เพื่อให้เกิดการซื้อสินค้าโดยเฉพาะกลุ่มเป้าหมายที่เป็นกลุ่มมัธยมศึกษาตอนปลาย

กลุ่มมัธยมศึกษาตอนปลาย

รูปแบบธุรกิจโครงข่ายสัญญาณออนไลน์ สำหรับกลุ่มมัธยมศึกษาตอนปลายจากผลการวิจัยทำให้ทราบว่าควรใช้กลยุทธ์ในการสื่อสาร เกี่ยวกับความเร็วของการรับส่งข้อมูล เนื่องจากผู้บริโภคกลุ่มนี้ส่วนใหญ่มีกิจกรรมในการดาวน์โหลด และอัปโหลด การหาข้อมูลเพื่อเพิ่มขอบเขตความรู้ และหาข้อมูลเพื่อประกอบการตัดสินใจในการเลือกซื้อสินค้า ดังนั้นจึงต้องการความเร็วของสัญญาณเป็นปัจจัยหลัก เพื่อช่วยในการอำนวยความสะดวกในการค้นหาข้อมูลให้ได้ครบถ้วนและมีความรวดเร็วขึ้น

รูปแบบธุรกิจเพื่อนบัณฑิต เนื่องจากกลุ่มมัธยมศึกษาตอนปลาย มีลักษณะความต้องการและกิจกรรมในการดาวน์โหลดและอัปโหลด ภาพ เพลง ข้อมูล และการสร้างบล็อกบ่อยครั้ง เพื่อความบันเทิงและความสนุกสนาน ดังนั้นในการรูปแบบธุรกิจของเพื่อนบัณฑิตจึงควร

มีการนำฟังก์ชันเหล่านี้เข้าไปเกี่ยวข้องด้วย เพื่อสร้างแรงจูงใจในการใช้สำหรับกลุ่มผู้บริโภคให้เข้ามาใช้บริการ และอาจสร้างให้เว็บมีความเชื่อมโยงกับการสื่อสารอีเมลล์ เช่น หน้าส่งให้เพื่อน หรือ หน้าแช็ต เพื่อช่วยในการโปรโมท

รูปแบบธุรกิจเพื่อนความงาม เป็นอีกรูปแบบธุรกิจหนึ่งที่สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มมัธยมตอนปลายที่เป็นเพศหญิง เนื่องจากกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีการใช้สื่อออนไลน์เพื่อหาข้อมูล เช่น วิธีการดูแลผิวหน้าให้ไม่มีสิ่ว หรือผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับการลดสิ่ว และส่วนใหญ่มีการนำข้อมูลที่ได้จากการหาข้อมูลในสื่อออนไลน์ไปใช้เพื่อประกอบการตัดสินใจซื้อสินค้า โดยกลยุทธ์ที่ใช้ควรมีการสร้างหน้าของกระทู้เพื่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนข้อมูลของสินค้า และวิธีการดูแลผิวหน้า และเพื่อเพิ่มความน่าเชื่อถือของข้อมูล เพื่อให้เกิดการตัดสินใจซื้อสินค้า โดยรายได้จะมาจากการขายพื้นที่โฆษณาบนเว็บไซต์บนสื่อออนไลน์ และการนำสินค้านำเข้ามาจำหน่ายบนเว็บไซต์ เพื่อให้เกิดการซื้อสินค้าโดยเฉพาะกลุ่มเป้าหมายที่เป็นกลุ่มมัธยมศึกษาตอนปลาย

กลุ่มนักศึกษามหาวิทยาลัย

รูปแบบธุรกิจโครงข่ายสัญญาณออนไลน์ กลุ่มเป้าหมายที่เป็นกลุ่มมหาวิทยาลัย จะมีการใช้งานออนไลน์ที่ค่อนข้างคล้ายคลึงกับกลุ่มมัธยมศึกษาตอนปลาย กล่าวคือ จะมีการใช้งานออนไลน์เพื่อค้นหาข้อมูลของสินค้าที่ตนสนใจ เช่น สินค้าประเภทเทคโนโลยี หรือสินค้ากลุ่มแฟชั่น และเพื่อเพิ่มขอบเขตความรู้ เช่น ใช้เพื่อหาข้อมูลประกอบการทำรายงาน และความรู้เกี่ยวกับเรื่องที่ตนสนใจ เช่น การเตือนภัยจากมิชชันต่างๆ แต่จะมีการใช้งานที่มากกว่าสำหรับเรื่องของการสื่อสารโดยใช้ในการรับส่งอีเมลล์ และไฟล์งานสำคัญบ่อยครั้ง ดังนั้นความต้องการของผู้บริโภคกลุ่มนี้จึงต้องการความรวดเร็วในการค้นหาข้อมูล และการรับ-ส่งข้อมูล นอกจากนี้ยังพบว่ากลุ่มนักศึกษาบางกลุ่ม ยังมีพฤติกรรมการซื้อสินค้าผ่านออนไลน์ และมีการจ่ายชำระเงินผ่านทางออนไลน์ เช่น การตัดผ่านบัญชีธนาคาร หรือบัตรเครดิต ซึ่งทำให้เกิดความเสี่ยงเกี่ยวกับเงินค่อนข้างสูง ดังนั้นจึงทำให้มีความต้องการความมีเสถียรภาพของสัญญาณเพิ่มเติมอีกด้วย ทั้งนี้เพื่อเพิ่มความมั่นใจในการจ่ายชำระค่าสินค้าและบริการ และด้วยรูปแบบการดำเนินชีวิตของนักศึกษา ที่มีความต้องการใช้งานออนไลน์นอกสถานที่ค่อนข้างบ่อยครั้ง จึงทำให้ผู้บริโภคในกลุ่มนี้มีความต้องการความครอบคลุมของสัญญาณเครือข่ายในสถานที่ต่างๆ อีกด้วย เช่น ห้างสรรพสินค้า มหาวิทยาลัย ร้านอาหาร เป็นต้น ตลอดจนการเชื่อมต่อผ่านทางโทรศัพท์มือถือซึ่งน่าจะช่วยในการอำนวยความสะดวกในการเชื่อมต่อออนไลน์ให้มีความสะดวกมากขึ้นอีกทางหนึ่ง

รูปแบบธุรกิจเพื่อนบัณฑิต ผลการวิจัยแสดงว่ากลุ่มนักศึกษาที่มีความต้องการความบัณฑิตจากสื่อออนไลน์ โดยรูปแบบของเพื่อนบัณฑิตควรจะมีการนำส่วนประกอบของโปรแกรมการใช้งานเหล่านี้เข้าไปร่วมด้วย เช่น การดาวน์โหลดและอัปโหลด และบล็อก เข้ามาเป็นองค์ประกอบหนึ่งของรูปแบบความบัณฑิตที่จะมอบให้กับกลุ่มเป้าหมายกลุ่มนี้ เนื่องจากกิจกรรมเหล่านี้เป็นสิ่งที่กลุ่มเป้าหมายให้ความสนใจและให้ความสำคัญสำหรับความบัณฑิตที่ได้รับจากการออนไลน์ โดยอาจมีการนำประเด็นของความสนใจเหล่านี้ เข้าไปเป็นองค์ประกอบหนึ่งของเว็บไซต์ของเจ้าของสินค้าเพื่อจูงใจให้เกิดการเข้าชม เพื่อมาเรียนรู้สินค้าและบริการของเจ้าของสินค้า เพื่อให้เกิด product awareness, product knowledge ซึ่งจะนำไปสู่กระบวนการตัดสินใจซื้อสินค้าต่อไป

รูปแบบธุรกิจเพื่อนคู่คิด เนื่องจากรูปแบบการดำเนินชีวิตและความสนใจของกลุ่มนักศึกษาส่วนใหญ่จะค่อนข้างให้ความสำคัญสำหรับสื่อออนไลน์เป็นลำดับต้นๆ ในการค้นหาข้อมูล โดยเฉพาะข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับอุปกรณ์เทคโนโลยี เช่น โทรศัพท์มือถือ กล้องดิจิทัล คอมพิวเตอร์ โดยจะมีการซื้อข้อมูลเพื่อประกอบการตัดสินใจเลือกซื้อสินค้าอย่างถี่ถ้วน โดยจะมีการเปรียบเทียบคุณสมบัติของสินค้านั้นๆ ราคา รูปแบบ เพื่อนำมาเปรียบเทียบก่อนตัดสินใจซื้อสินค้า ดังนั้นรูปแบบธุรกิจเพื่อนคู่คิดจึงควรจะมีการนำฟังก์ชันความต้องการเหล่านี้เข้าไปเป็นส่วนสำคัญของธุรกิจเพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มเป้าหมายได้อย่างแท้จริง และเพื่อให้เกิดการใช้บริการ และเกิดการตัดสินใจซื้อสินค้า โดยรายได้ของธุรกิจจะได้จากบริษัทผู้จำหน่ายสินค้าเกี่ยวกับเทคโนโลยี ที่ต้องการนำสินค้าให้มาอยู่ในฐานข้อมูล หรือรายได้จากการเก็บค่าพื้นที่โฆษณาบนหน้าเว็บไซต์

วิทยทำงานตอนต้น

รูปแบบธุรกิจโครงข่ายสัญญาณออนไลน์ กลุ่มเป้าหมายที่เป็นกลุ่มวิทยทำงานตอนต้น จะมีการใช้งานออนไลน์ส่วนใหญ่เกี่ยวข้องกับการสื่อสาร เช่น ใช้ในการรับส่งอีเมลล์ และไฟล์งานสำคัญบ่อยครั้ง ดังนั้นความต้องการของผู้บริโภคกลุ่มนี้จึงต้องการความรวดเร็วในการค้นหา และการรับ-ส่งข้อมูล นอกจากนี้ยังพบว่ากลุ่มวิทยทำงานตอนต้น ยังมีพฤติกรรมการซื้อสินค้าและบริการผ่านออนไลน์ และมีการจ่ายชำระเงินผ่านบัตรเครดิต ซึ่งทำให้เกิดความเสี่ยงเกี่ยวกับเงินค่อนข้างสูง ดังนั้นจึงทำให้มีความต้องการความมีเสถียรภาพของสัญญาณอีกเช่นกัน เพื่อเพิ่มความมั่นใจในการจ่ายชำระค่าสินค้าและบริการ และด้วยรูปแบบการดำเนินชีวิตของวิทยทำงานตอนต้น ที่จำเป็นต้องมีการใช้งานออนไลน์นอกสถานที่ค่อนข้างบ่อยครั้ง จึงทำให้ผู้บริโภคในกลุ่มนี้

มีความต้องการความครอบคลุมของสัญญาณเครือข่ายในสถานที่ต่างๆ อีกด้วย เช่น ห้างสรรพสินค้า มหาวิทยาลัย ร้านอาหาร ย่านธุรกิจ เป็นต้น หรือความต้องการการเชื่อมต่อผ่านทางโทรศัพท์มือถือซึ่งน่าจะช่วยในการอำนวยความสะดวกในการเชื่อมต่อออนไลน์ ให้มีความสะดวกมากขึ้นอีกทางหนึ่ง ในกรณีที่ความครอบคลุมของสัญญาณเครือข่ายไม่ครอบคลุมอย่างทั่วถึง

รูปแบบธุรกิจเพื่อนเดินทาง เป็นรูปแบบธุรกิจที่ให้บริการข้อมูลด้านที่พัก เส้นทางการเดินทาง การจัดทำนายตัวเดินทาง ตลอดจนแพ็คเกจทัวร์ สำหรับการท่องเที่ยวพักผ่อน ที่เกี่ยวข้องกับสถานที่พัก และสถานที่ท่องเที่ยว โดยธุรกิจเหล่านี้ควรจะตระหนักถึงความสำคัญในการให้ข้อมูลกับกลุ่มวัยทำงานตอนต้น ที่มีการให้ความสนใจสำหรับสื่อออนไลน์เป็นลำดับแรก เนื่องจากกลุ่มเป้าหมายนี้มีความต้องการการท่องเที่ยวพักผ่อน และมีรูปแบบการดำเนินชีวิตที่ต้องการความยืดหยุ่น เช่น ความสะดวกสบายในการหาข้อมูลเมื่อใดก็ได้ที่ต้องการ หรือสถานที่เที่ยวที่หลากหลายเพื่อนำมาเป็นตัวเลือกประกอบการตัดสินใจ ขั้นตอนการจ่ายเงินที่สะดวก รวดเร็วและคุ้มค่า ซึ่งสิ่งเหล่านี้กลุ่มวัยทำงานตอนต้นได้แสดงความคิดเห็นว่าพวกเขาสามารถหาได้จากสื่อออนไลน์ ดังนั้นข้อมูลการท่องเที่ยวบนสื่อออนไลน์จึงมีความจำเป็นต่อการตัดสินใจของกลุ่มตัวอย่างเป็นอย่างมาก โดยข้อมูลที่ธุรกิจควรจะให้ความสนใจควรมีความละเอียด ทั้งในเรื่องของ สถานที่ท่องเที่ยว เส้นทางการเดินทางในหลากหลายรูปแบบ ราคา สถานที่พักที่มีความหลากหลาย เพื่อตอบสนองรูปแบบการดำเนินชีวิตของกลุ่มตัวอย่างที่ต้องการความละเอียด เพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจ และเพื่อกระตุ้นให้เกิดการซื้อสินค้าบนสื่อออนไลน์ซึ่งเป็นรูปแบบการดำเนินชีวิตของกลุ่มเป้าหมายในการซื้อสินค้า เกี่ยวกับการท่องเที่ยวผ่านทางสื่อออนไลน์อยู่แล้ว เช่น ตัวโดยสาร แพ็คเกจทัวร์ สถานที่พัก เป็นต้น โดยรายการของรูปแบบธุรกิจเพื่อนเดินทางเป็นไปได้ 2 ส่วน กล่าวคือ ส่วนที่มาจากรายได้ของธุรกิจที่ได้จากการสั่งซื้อผ่านระบบออนไลน์ และมาจากการเก็บค่าคอมมิชชั่นเมื่อมีการจอง หรือซื้อผ่านเว็บไซต์ ตลอดจนรายได้จากพื้นที่โฆษณาบนสื่อออนไลน์ ซึ่งสามารถจัดทำได้ในส่วนของเอกชน หรือส่วนรัฐบาลก็อาจนำข้อมูลส่วนนี้ไปใช้ในการให้บริการสำหรับการบริการเพื่อกระตุ้นให้เกิดการท่องเที่ยวภายในประเทศ ซึ่งเข้ากับภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบันที่ควรให้การสนับสนุนการท่องเที่ยวภายในประเทศเพื่อให้เกิดเงินทุนหมุนเวียนต่อไป

ข้อเสนอแนะทางธุรกิจ

สำหรับการเสนอแนะทางธุรกิจหากผู้ลงทุนมีความสนใจในกลุ่มเงินออเรชั่นวาย และต้องการลงทุนสำหรับสื่อออนไลน์ ทางผู้วิจัยมีความคิดเห็นว่ากลุ่มเป้าหมายที่ผู้ลงทุนควรให้ความสำคัญเป็นลำดับต้น คือกลุ่มเป้าหมายที่เป็นวัยทำงานตอนต้น เนื่องจากเป็นกลุ่มที่มีรายได้เป็นของตนเอง และยังมีภาระที่ต้องรับผิดชอบน้อย ทำให้เป็นกลุ่มที่ค่อนข้างมีศักยภาพในการซื้อที่ค่อนข้างสูง เนื่องจากสามารถใช้จ่ายเงินได้อย่างอิสระ และสามารถทำกิจกรรมต่างๆ ได้ด้วยตนเอง อีกทั้งยังมีรูปแบบของการดำเนินชีวิตที่มีความเร่งรีบ และไม่ค่อยแน่นอน ทำให้กลุ่มวัยทำงานตอนต้นต้องการความยืดหยุ่นในการใช้บริการต่างๆ ดังนั้นสื่อออนไลน์จึงมีบทบาทสำคัญในการช่วยตัดสินใจเลือกซื้อสินค้าหรือบริการ และประกอบกับกลุ่มเงินออเรชั่นวายเป็นกลุ่มที่พร้อมที่จะเปิดรับเทคโนโลยีใหม่ๆ ดังนั้นการซื้อสินค้าออนไลน์จึงเกิดขึ้นสำหรับคนกลุ่มนี้ ความต้องการซื้อสินค้าและบริการผ่านออนไลน์ ส่วนใหญ่จะให้ความสำคัญกับการท่องเที่ยว เช่น การซื้อตั๋วโดยสาร การซื้อแพ็คเกจทัวร์ การส่งของที่พักร เนื่องจากผู้บริโภคกลุ่มนี้มีความต้องการสำหรับการท่องเที่ยวเพื่อพักผ่อนจากการทำงาน ความต้องการผ่อนคลาย ความต้องการสังสรรค์ – การถนอมใหม่ ดังนั้นทางผู้วิจัยจึงมีความคิดเห็นว่ากลุ่มเป้าหมายที่มีศักยภาพในการซื้อสินค้าผ่านออนไลน์มากที่สุดสำหรับกลุ่มเงินออเรชั่นวายคือกลุ่มวัยทำงานตอนต้น และรูปแบบธุรกิจควรเป็นแบบเพื่อนเดินทาง ทั้งนี้เพราะกลุ่มวัยทำงานตอนต้นมักมีการค้นหาข้อมูลเพื่อประกอบการตัดสินใจเลือกซื้อสินค้าโดยใช้ช่องทางของออนไลน์เป็นลำดับต้น และยังเป็นพฤติกรรมที่ซื้อสำหรับกลุ่มเป้าหมายบางกลุ่ม และจากวิถีชีวิตที่มีการแข่งขันเพิ่มมากขึ้น กลุ่มวัยทำงานตอนต้นจำเป็นต้องมีการทำงานที่หนักขึ้น ทำให้มีความต้องการความยืดหยุ่นในการบริโภคสื่อที่มากขึ้น ซึ่งสื่อออนไลน์สามารถตอบสนองได้ตรงกับความต้องการในส่วนนี้ ซึ่งแสดงถึงแนวโน้มที่ดีในอนาคตของสื่อออนไลน์ และรูปแบบธุรกิจเพื่อนเดินทาง

ข้อเสนอแนะ

1. จากผลการวิจัยพบว่าปัญหาความไม่ต่อเนื่องของระบบออนไลน์ ส่งผลให้เกิดปัญหาที่ตามมาหลายอย่าง เช่น ความไม่พอใจของลูกค้าที่เกิดจากการไม่ได้รับความสะดวกรวดสบายในการใช้บริการ ระบบความผิดพลาดที่อาจเกิดขึ้นกับการจ่ายชำระด้วยบัตรเครดิต ซึ่งอาจทำให้ธุรกิจผู้ให้บริการโครงข่ายสูญเสียลูกค้าได้ ดังนั้นทางผู้ให้บริการจึงควรให้ความสำคัญกับเรื่องนี้
2. กลุ่มตัวอย่างที่เป็นตัวแทนของกลุ่มเงินออเรชั่นวายบางกลุ่มมีความต้องการด้านบันเทิง เนื่องจากมีความสะดวกสบาย ได้รับข้อมูลที่ทันสมัย ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจบันเทิง เช่น วีซีดี ดีวีดี ซีดี เทป ซึ่งธุรกิจเหล่านี้ควรหามาตรการในการป้องกันการถูกคุกคามที่อาจเกิดขึ้น

3. จากผลการวิจัยทำให้ทราบว่ากลุ่มเจนเนอเรชั่นวายต่างมีความต้องการที่แตกต่างกัน ดังนั้นธุรกิจจึงควรมีการศึกษาว่าธุรกิจใดที่กลุ่มตัวอย่างที่เป็นกลุ่มเจนเนอเรชั่นวายสนใจ และควรมีการจัดทำรูปแบบของเว็บไซต์ หรือ เว็บเพจ ให้สอดคล้องกับกลุ่มเป้าหมายดังกล่าว ทั้งนี้ เพื่อให้การลงทุนมีความคุ้มค่า และเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายมากที่สุด

4. จากข้อมูลที่ได้จากการวิจัยผู้วิจัยมีความคิดเห็นว่า ระบบออนไลน์แบบไร้สาย (Wireless) น่าจะมีแนวโน้มการเติบโตที่ดี หากมีการจัดการให้ระบบมีความครอบคลุมพื้นที่ให้มากยิ่งขึ้น เนื่องจากกลุ่มตัวอย่างมีความต้องการระบบออนไลน์แบบไร้สาย (Wireless) อยู่ แต่อาจติดปัญหาอยู่ 2 ประการ คือ ความครอบคลุมของพื้นที่ให้บริการของเจ้าของสัญญาณ และอัตราค่าติดตั้งสำหรับกรณีในกลุ่มตัวอย่างต้องติดตั้งสัญญาณเอง ในกรณีที่พื้นที่ไม่ครอบคลุมถึงการให้บริการ แต่เนื่องจากระบบการให้บริการแบบไร้สาย (Wireless) อย่างเช่น Wi-Max ซึ่งมีความครอบคลุมพื้นที่ในการให้บริการที่กว้างขวาง และความเร็วของช่องสัญญาณที่มากกว่า ดังนั้นหากเจ้าของเครือข่ายรายใดมีการนำมาเปิดให้บริการก่อนก็น่าจะประสบความสำเร็จ ซึ่งส่งผลกระทบต่อธุรกิจอื่นๆ ที่เป็นธุรกิจต่อเนื่อง เช่น บริการดาวน์โหลด วิดีโอออนดีมานด์ (Video On Demand) และการรับชมความบันเทิงต่างๆ ผ่านทางออนไลน์ แต่ในทางกลับกันอาจส่งผลกระทบต่อ การเชื่อมต่อผ่านระบบสายโทรศัพท์ ซึ่งธุรกิจเหล่านี้ควรมีการกำหนดมาตรฐานในการรองรับ

5. นอกจากแนวโน้มระบบการออนไลน์แบบไร้สาย (Wireless) ผู้วิจัยยังให้ความสำคัญสำหรับแนวโน้มธุรกิจอีกประเภทหนึ่ง คือ การให้บริการเชื่อมต่อออนไลน์ผ่านระบบผู้ให้บริการมือถือ เนื่องจากปัจจุบันผู้บริโภคกลุ่มที่เป็นเจนเนอเรชั่นวายส่วนใหญ่มีการใช้โทรศัพท์มือถือเป็นอุปกรณ์สำคัญในการสื่อสารและติดตัวไปด้วยทุกที่ ดังนั้นหากมีการพัฒนาระบบการเชื่อมต่อผ่านระบบโทรศัพท์มือถือให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น ช่องสัญญาณมีความต่อเนื่อง และมีการเชื่อมต่อที่รวดเร็ว อย่างเช่น บริการ 3G ก็น่าตอบสนองความต้องการของกลุ่มตัวอย่างที่เป็นวัยทำงานตอนต้นได้อย่างดี เนื่องจากในปัจจุบันผู้บริโภคกลุ่มนี้มีความต้องการอยู่แล้ว และนอกจากนี้ยังส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมมือถืออีกด้วย เนื่องจากจะต้องมีกลุ่มตัวอย่างจำนวนไม่น้อยที่ต้องเปลี่ยนรุ่นโทรศัพท์มือถือ เพื่อให้รองรับกับบริการใหม่ดังกล่าว

6. จากผลการวิจัยพบว่ากลุ่มตัวอย่างที่เป็นกลุ่มเจนเนอเรชั่นวาย มีการใช้สื่อออนไลน์เพื่อประกอบการตัดสินใจในการซื้อสินค้า ดังนั้นธุรกิจต่างๆ ที่กลุ่มเจนเนอเรชั่นวายให้ความสนใจควรมีการจัดทำเว็บไซต์เพื่อให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าของตน ทั้งนี้เพื่อให้ข้อมูลข่าวสารเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายที่เป็นกลุ่มนักศึกษา และวัยทำงานตอนต้น และอาจมีการตั้งเว็บบอร์ดเพื่ออำนวยความสะดวกให้กับกลุ่มผู้ที่สนใจศึกษาข้อมูล และเพื่อประโยชน์ของธุรกิจเองในการนำไป

พัฒนาคุณภาพของสินค้าให้ตรงตามความต้องการของลูกค้าได้อย่างแท้จริง โดยธุรกิจที่ควรให้ความสำคัญในการจัดทำเว็บไซต์เพื่อเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายที่เป็นเจนเนอเรชันวายได้แก่ ธุรกิจประเภทเครื่องสำอาง สินค้าแบรนด์เนม สินค้าเทคโนโลยี เช่น โทรศัพท์มือถือ และคอมพิวเตอร์ โน้ตบุ๊ก รถยนต์ บ้านหรือคอนโดมิเนียม และกล้องดิจิทัล รวมถึงสินค้าที่มีมูลค่าสูง เนื่องจากกลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญในการหาข้อมูลสินค้าจากเว็บไซต์ และมีการใช้ประกอบการตัดสินใจเลือกซื้อสินค้า และนอกจากนี้ยังควรมีการปรับปรุงข้อมูลในเว็บไซต์ให้ทันสมัยอยู่เสมอ ทั้งนี้เพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มนักศึกษามหาวิทยาลัย และกลุ่มวัยทำงานตอนต้น และเพื่อช่วยในการเสริมสร้างภาพลักษณ์ให้กับสินค้าว่าเป็นแบรนด์ที่มีความทันสมัยอีกด้วย โดยเฉพาะกลุ่มธุรกิจสินค้าแฟชั่น

7. สำหรับธุรกิจเกี่ยวกับเกมส์ออนไลน์กลุ่มเจนเนอเรชันวายส่วนใหญ่ที่ให้ความสนใจคือกลุ่มเพศชายที่อยู่ระดับชั้นมัธยมศึกษาตอนต้น และกลุ่มมัธยมศึกษาตอนปลาย เนื่องจากเป็นกลุ่มที่มีรูปแบบการดำเนินชีวิตที่ค่อนข้างผูกพันกับเกมส์ออนไลน์มากกว่ากลุ่มเจนเนอเรชันวายในกลุ่มอื่นๆ โดยช่องทางในการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย คือ ช่องทางของสื่อในร้านอินเทอร์เน็ต ไม่ว่าจะเป็นเจ้าของร้าน คนเฝ้าร้าน หรือโปสเตอร์ในร้าน น่าจะช่วยในการกระตุ้นความต้องการของกลุ่มตัวอย่าง และส่งผลให้เกิดพฤติกรรมการซื้อ การใช้ได้

8. จากการสัมภาษณ์พบว่ารูปแบบธุรกิจที่น่าจะได้รับความสนใจจากกลุ่มนักเรียนหญิงในระดับมัธยมศึกษาตอนปลายน่าจะเป็นธุรกิจที่มีความเกี่ยวข้องกับดาราศาสตร์หรือนักแสดง เช่น เพลง บัตรคอนเสิร์ต หรือซีดีภาพยนตร์ต่างๆ เนื่องจากเด็กกลุ่มนี้มีการค้นหาข้อมูลเกี่ยวกับดาราศาสตร์หรือนักแสดงที่ตนชื่นชอบจากออนไลน์เป็นสำคัญ ดังนั้นธุรกิจที่ได้กล่าวไปข้างต้นควรมีการประชาสัมพันธ์ หรือโฆษณาสินค้าผ่านทางช่องทางออนไลน์ เพื่อเพิ่มการสื่อสารให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายอย่างแท้จริง เพื่อให้ นำพาไปสู่พฤติกรรมการซื้อในที่สุด

ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยครั้งต่อไป

1. ควรมีการศึกษาถึงประเภทของสื่อโฆษณาบนอินเทอร์เน็ตว่าสื่อประเภทใดที่กลุ่มเจนเนอเรชันวายมีการเปิดรับ และจดจำได้มากที่สุด เนื่องจากในปัจจุบันประเภทของการโฆษณามีความหลากหลาย เช่น สื่อโฆษณาประเภทแบนเนอร์ (Banner) สื่อโฆษณาประเภทป๊อปอัพ (Pop-Up) เป็นต้น ซึ่งจะเป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจสำหรับการวางแผนการตลาด

2. ควรมีการศึกษาพฤติกรรมกรรมการซื้อสินค้า และปัจจัยในการเลือกซื้อสินค้าผ่านระบบออนไลน์ เพื่อเป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจวางนโยบายทางการสื่อสารผ่านระบบออนไลน์ เพื่อกระตุ้นให้เกิดการซื้อขายที่สูงสุด

3. ควรมีการศึกษาถึงเว็บไซต์ที่กลุ่มเจนเนอเรชั่นวายในแต่ละช่วงอายุให้ความสนใจ และมีความเชื่อถือในข้อมูลสำหรับธุรกิจแต่ละประเภท เพื่อเป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจในการเลือกเว็บไซต์ในการโฆษณา