

บทที่ 1

บทนำ

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ในยุคปัจจุบันมีผู้คนเพียงจำนวนน้อยที่ไม่รู้จัก "อินเทอร์เน็ต" ซึ่งเป็นรูปแบบของเทคโนโลยีการสื่อสารชนิดใหม่ที่กำลังได้รับความนิยมอย่างแพร่หลาย เนื่องจากอินเทอร์เน็ตเปรียบเสมือนเป็นสื่อกลางที่เชื่อมโยงการสื่อสารจากทั่วทุกมุมโลกเข้าด้วยกันคล้ายกับการย่อโลกมาใส่ไว้ในคอมพิวเตอร์ซึ่งเชื่อมโยงด้วยระบบเครือข่ายอินเทอร์เน็ตสมัยใหม่ให้ผู้ใช้บริการสามารถเรียกดูข่าวสารข้อมูล ซื้อสินค้า ชำระค่าบริการ ติดต่อสื่อสารด้วยจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ (E-mail) และใช้โทรศัพท์ได้เพียงมีอุปกรณ์ติดตั้งเพิ่มเติมส่งผลให้ในปัจจุบันอินเทอร์เน็ตเป็นที่นิยมมากในหมู่วัยรุ่น นักเรียนและนักศึกษา ในชื่อของ "ธุรกิจร้านอินเทอร์เน็ต" หรือสถานที่ให้บริการอินเทอร์เน็ตสำหรับบุคคลทั่วไป ที่เรียกเก็บค่าบริการจากการเข้าใช้อินเทอร์เน็ตเป็นรายชั่วโมง ทำให้มีการเปิดให้บริการของร้านอินเทอร์เน็ตเป็นจำนวนมาก ในทั่วทุกพื้นที่รองรับกระแสการตื่นตัวในการใช้อินเทอร์เน็ตของคนไทยที่ขยายตัวเพิ่มมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทำให้บทบาทของอินเทอร์เน็ตแทรกซึมเข้าสู่วิถีชีวิตของคนเมืองอย่างรวดเร็ว โดยกลุ่มของผู้ใช้บริการร้านอินเทอร์เน็ตสามารถแบ่งออกได้เป็น 3 กลุ่ม ได้แก่ 1) กลุ่มนักเรียน นักศึกษา ที่ส่วนใหญ่เข้ามาใช้บริการร้านอินเทอร์เน็ตด้วยเหตุผลเพื่อใช้อีเมล สนทนา (Chat) กับเพื่อน เล่นเว็บบอร์ด (Web board) พิมพ์รายงาน และที่กำลังเป็นที่นิยมมากในขณะนี้คือการเล่นเกมส์ออนไลน์ จากโปรแกรมเกมส์ต่างประเทศ หรือหาข้อมูลเพื่อประกอบการศึกษา แต่มีกลุ่มนักเรียน นักศึกษาอีกจำนวนไม่น้อยที่เข้าไปใช้บริการที่ร้านอินเทอร์เน็ตคาเฟ่ตามแฟชันในครั้งแรกโดยสั่งอาหารหรือเครื่องดื่มที่ร้านจัดไว้สำหรับบริการต่อมามีการพัฒนาการใช้บริการ โดยเล่นเกมผ่านทางคอมพิวเตอร์และดาวน์โหลดหนังหรือเพลง ซึ่งกลุ่มนี้จะเน้นการใช้บริการในการหาข้อมูลด้านบันเทิงมากกว่าการหาข้อมูลเพื่อการศึกษา 2) กลุ่มคนวัยทำงาน จัดได้ว่าเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีจำนวนไม่มากนักเนื่องจากส่วนใหญ่กลุ่มคนทำงานจะใช้เครื่องคอมพิวเตอร์ที่เชื่อมต่อกับอินเทอร์เน็ตหรืออีเมลในที่ทำงานและมีระยะเวลาในการใช้ไม่จำกัด ทำให้สามารถใช้ได้ตลอดในวันทำงาน จึงความจำเป็นที่จะเข้าไปใช้บริการร้านอินเทอร์เน็ตน้อย แต่จะมีบ้างเมื่ออยู่นอกสถานที่ทำงานและมีความต้องการข้อมูลเป็นการเร่งด่วนจึงใช้บริการร้านอินเทอร์เน็ตเพื่อเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตระหว่างตนเองและสำนักงาน หรือ ในยามที่ต้องเดินทางไปต่างประเทศที่ต้องการการติดต่อด้วยคอมพิวเตอร์ที่ประหยัดค่าใช้จ่ายได้มากกว่า และ 3) กลุ่มนักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศ ซึ่งเป็นกลุ่มแรกสุดที่เป็นที่มาของการกำเนิดร้านอินเทอร์เน็ตในประเทศไทยเมื่อหลายปีก่อนเมื่ออินเทอร์เน็ตยังไม่เป็นที่แพร่หลายในประเทศมากนัก กลุ่ม

นักท่องเที่ยวเหล่านี้จะเป็นกลุ่มผู้ใช้บริการร้านอินเทอร์เน็ตเพื่อการติดต่อกลับไปยังประเทศของตนมากที่สุด ดังนั้นจึงพบว่าร้านให้บริการอินเทอร์เน็ตนิยมตั้งอยู่ในบริเวณแหล่งท่องเที่ยวที่มีชื่อเสียง เช่น เชียงใหม่ ภูเก็ต เกาะสมุย เป็นต้น แต่เป้าหมายใหญ่ของร้านอินเทอร์เน็ตกลับเป็นกลุ่มนักเรียนและนักศึกษา ทำให้ผู้ประกอบการต้องแข่งขันเพื่อดึงดูดลูกค้ากลุ่มเยาวชนเหล่านี้ให้เข้ามาใช้บริการในร้านของตน จากการศึกษาของฉันทนันทน์ ขำเรืองวงศ์ (2544 : ออนไลน์) พบว่า ร้านอินเทอร์เน็ตที่เปิดให้บริการในปัจจุบันและประสบความสำเร็จได้ในธุรกิจมีปัจจัยที่กำหนดความสำเร็จของธุรกิจ 6 ข้อ ได้แก่ 1) ท่าเลที่ตั้ง ต้องตั้งอยู่ในที่มีประชากรอาศัยอยู่อย่างหนาแน่นหรืออยู่ใกล้สถานศึกษา 2) การตกแต่งร้าน ต้องตกแต่งให้มีบรรยากาศสบายๆเหมือนอยู่บ้าน 3) รูปแบบการให้บริการ รูปแบบการให้บริการ นอกจากให้บริการเช่าคอมพิวเตอร์เล่นอินเทอร์เน็ตหรือเกมส์แล้ว ควรให้บริการเสริมเพื่อดึงดูดลูกค้าให้เข้ามาใช้บริการ เช่น พิมพ์งาน จำหน่ายขนมและเครื่องดื่ม ก็จะช่วยให้ลูกค้าให้มาใช้บริการบ่อยครั้งและร้านมีรายได้เพิ่มขึ้นด้วย 4) การแข่งขัน ผู้ที่คิดจะลงทุนทำธุรกิจนี้ต้องคำนึงถึงปัจจัยคู่แข่งด้วย เนื่องจากผลของการแข่งขันจะทำให้ราคาค่าชั่วโมงลดลงจากเดิม 5) การส่งเสริมการตลาดมีความจำเป็นอย่างยิ่งเนื่องจากหากไม่ดำเนินคู่แข่งนั้นอาจจะเข้ามาแบ่งส่วนแบ่งการตลาดได้ และ 6) งบประมาณการลงทุน ที่ใช้สำหรับจัดตั้งร้านประกอบด้วย ค่าสถานที่ ค่าเครื่องคอมพิวเตอร์ พร้อมอุปกรณ์เสริม และค่าโปรแกรมควบคุมระบบที่จำเป็นต้องจัดเตรียมไว้อย่างเพียงพอเพื่อความสะดวกในการดำเนินการ ดังนั้นนับตั้งแต่ปี 2548 เป็นต้นมา รูปแบบการให้บริการของร้านอินเทอร์เน็ตจึงได้มีการเปลี่ยนแปลงการให้บริการไปจากที่เคยเป็นแหล่งให้บริการอินเทอร์เน็ตควบคู่กับบริการอื่น เช่น ร้านอาหาร ร้านเครื่องดื่ม ได้เปลี่ยนมาเป็นร้านที่ให้บริการอินเทอร์เน็ตเพียงอย่างเดียวมากขึ้นหรือมีการทำธุรกิจลักษณะแฟรนส์ไชน์จากต่างประเทศที่เข้ามาเปิดให้บริการในประเทศไทย นอกจากนี้ในบางแห่งยังมีการปรับเปลี่ยนจากร้านอินเทอร์เน็ตเป็นร้านเกมส์คอมพิวเตอร์ หรือ เน็ตเวิร์กเกมส์มิ่ง โดยเปิดให้บริการเกือบตลอดทั้งคืน มีผลให้ธุรกิจร้านอินเทอร์เน็ตในปัจจุบันมีแนวโน้มที่จะเป็นธุรกิจที่สดใสอีกธุรกิจหนึ่งด้วยเป็นที่แน่นอนว่าจำนวนผู้ใช้บริการอินเทอร์เน็ตของประเทศมีจำนวนเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องซึ่งจากข้อมูลของศูนย์วิจัยกสิกรไทยคาดว่า ใน พ.ศ. 2551 จะมีผู้ใช้บริการอินเทอร์เน็ตประมาณ 15.4 ล้านคน โดยมีอัตราขยายตัวร้อยละ 15 จากเดิม

แม้ว่าร้านอินเทอร์เน็ตจะเป็นแหล่งรองรับการขยายตัวของผู้ใช้บริการได้เป็นอย่างดี แต่ผู้ประกอบการต้องระลึกรู้เสมอว่าภาวะการแข่งขันของธุรกิจนี้อาจจะทวีความรุนแรงขึ้นในทุกขณะด้วยเช่นกัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งการแข่งขันทางด้านราคา และการขยายตัวของเครือข่ายร้านอินเทอร์เน็ตจากต่างประเทศที่เริ่มเข้ามาทำตลาดในประเทศไทยเพิ่มมากขึ้น อาจส่งผลให้ความอยู่รอดของธุรกิจร้านอินเทอร์เน็ตรายย่อยมีปัญหา ทางออกที่พอจะเป็นไปได้คือธุรกิจร้านอินเทอร์เน็ต

รายย่อยต้องอาศัยการลดต้นทุนการดำเนินงานภายในของธุรกิจ เช่น การเลือกทำเลที่ตั้งร้านที่เหมาะสม หรือ ผู้ประกอบการต้องมีความรู้ทางด้านคอมพิวเตอร์เพื่อนำมาใช้ในเรื่องการปรับปรุงเทคโนโลยีให้มีความทันสมัยได้ด้วยตนเอง ซึ่งการสร้างรายได้เปรียบในประเด็นดังกล่าวจะช่วยผู้ลงทุนรายย่อยให้สามารถประหยัดค่าใช้จ่ายได้อีกทางหนึ่งและสามารถดำรงอยู่ได้ เมื่อธุรกิจร้านอินเทอร์เน็ตคาเฟ่ ในรูปของแฟรนไชส์ได้มีการขยายตัวมากขึ้นกว่าที่เป็นอยู่ในขณะนี้ ในท้ายที่สุดแล้วหากไม่สามารถสร้างรายได้เปรียบในประเด็นดังกล่าวธุรกิจร้านอินเทอร์เน็ตคาเฟ่รายย่อย คงต้องถึงคราวล้มหายไปจากตลาดของธุรกิจนี้เหมือนกับที่เคยปรากฏกับธุรกิจประเภทอื่นๆ มาแล้ว

นอกจากประเด็นข้างต้นแล้วธุรกิจร้านอินเทอร์เน็ตยังมีอีกประเด็นหนึ่งที่น่าสนใจไม่น้อยกว่าประเด็นแรก ในกิจการร้านอินเทอร์เน็ต คือ การอนุญาตให้ธุรกิจอินเทอร์เน็ตสามารถเปิดบริการได้อย่างเสรีเพื่อสนับสนุนให้ร้านอินเทอร์เน็ตเป็นแหล่งรองรับผู้ที่ต้องการใช้อินเทอร์เน็ตแต่ไม่มีเครื่องคอมพิวเตอร์ หรือมีเครื่องคอมพิวเตอร์แต่ไม่สามารถเชื่อมต่อกับอินเทอร์เน็ตได้ สามารถเพิ่มขีดความสามารถของตนในการติดต่อสื่อสารได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยพบว่าผู้ที่เข้าไปใช้บริการส่วนใหญ่เป็นเยาวชนที่มีอายุระหว่าง 13-20 ปี ซึ่งนิยมใช้อินเทอร์เน็ตเพื่อหาความบันเทิงมากกว่าการหาข้อมูลหรือติดต่อสื่อสารกันทางอีเมลล์ และที่สำคัญคือเยาวชนเหล่านี้ได้ใช้เป็นสถานที่เล่นเกมคอมพิวเตอร์ที่เน้นความรุนแรง ซึ่งผิดกับเป้าหมายการขยายทักษะการใช้อินเทอร์เน็ตเพื่อประโยชน์ทางการสื่อสาร ดังนั้นผู้ประกอบการควรให้การสอดส่องดูแลในการใช้อินเทอร์เน็ตของเหล่าเยาวชนให้มากขึ้นเพื่อให้การใช้อินเทอร์เน็ตมีบทบาทในการพัฒนาเยาวชนของชาติอย่างแท้จริง

จากการศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับการลงทุนในธุรกิจร้านอินเทอร์เน็ต ของ ฉัตรนันทน์ ขำเรืองวงศ์ (2544 : 40-41) พบว่า การลงทุนในธุรกิจร้านอินเทอร์เน็ตมีแนวโน้มของการลงทุนสูง และเป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันสูงด้วย ดังนั้นผู้ที่เข้ามาในธุรกิจนี้ต้องศึกษาความต้องการของตลาดอย่างรอบคอบ โดยเฉพาะด้านอุปสงค์ลูกค้ามีความต้องการการบริการแบบใด ควรมีค่าบริการที่ระดับราคาเท่าใด พฤติกรรมการใช้บริการเป็นอย่างไร ลูกค้ามีความสามารถในการซื้อเป็นอย่างไร รวมทั้งด้านอุปทาน ได้แก่ ผู้สนใจจะลงทุนต้องมีเทคนิคทางการตลาดที่เหมาะสมให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค และต้องมีการสำรวจเพื่อหาช่องว่างทางการตลาดเพื่อให้ผู้ประกอบการร้านอินเทอร์เน็ต สามารถแข่งขันในธุรกิจนี้ได้โดยการลดความเสี่ยง และความไม่แน่นอนในการลงทุน จากการศึกษารายงานสถานการณ์ทั่วไปด้านจำนวนสถานศึกษาในจังหวัดอ่างทอง ของอุตสาหกรรมรายจังหวัดของจังหวัดอ่างทอง ปี 2550 (กระทรวงอุตสาหกรรม. 2551 ออนไลน์) พบว่า จังหวัดอ่างทอง มีสถานศึกษาในระบบรวมทั้งสิ้น 177 แห่ง มีครูและอาจารย์รวม 2,515 คน มีนักเรียนและนักศึกษารวม 43,158คน ซึ่งแสดงให้เห็นว่าจังหวัดอ่างทองมีโอกาส

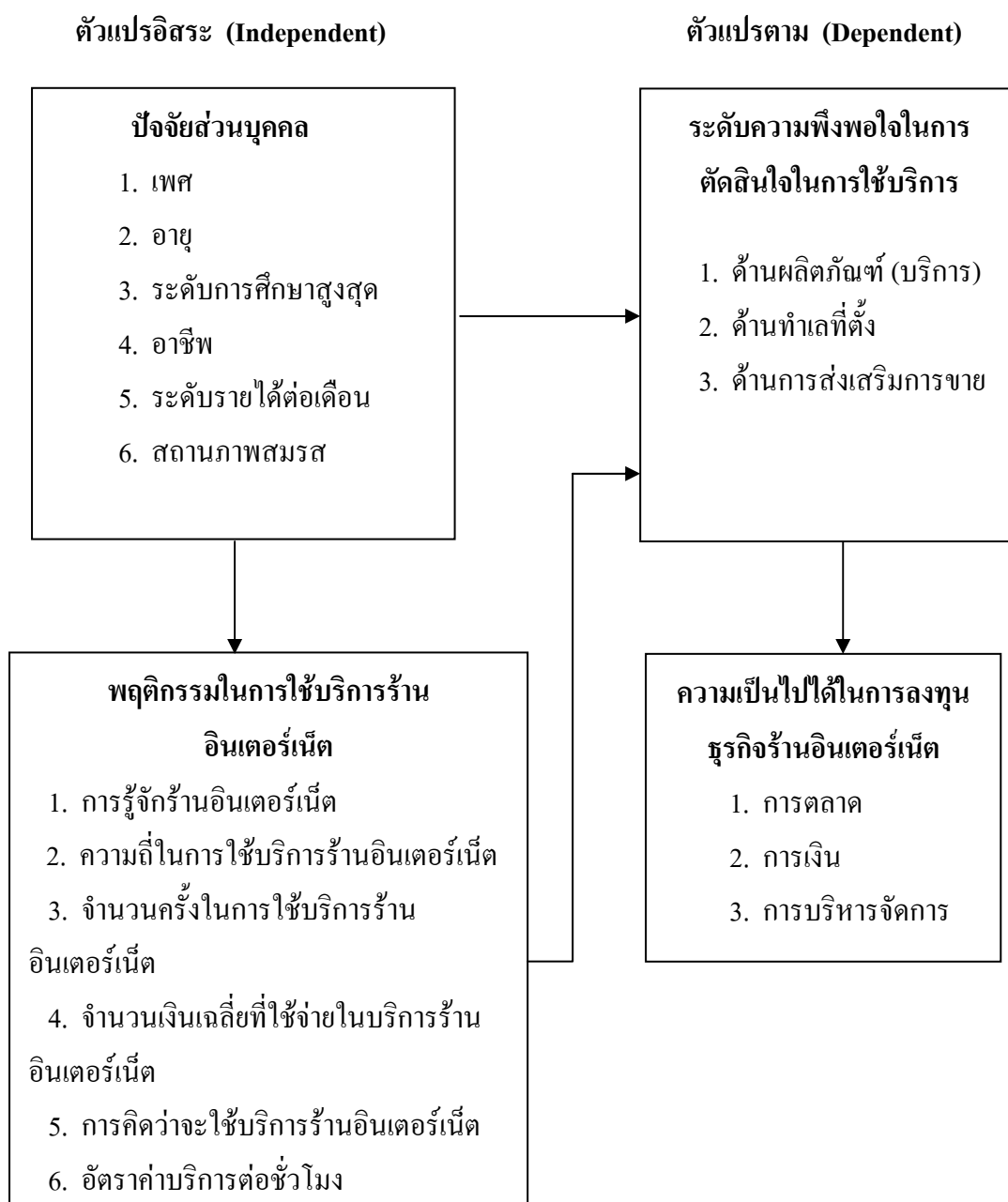
รองรับการเจริญเติบโตของธุรกิจร้านอินเทอร์เน็ตได้อีก ดังนั้นผู้ศึกษาจึงมีความสนใจที่จะศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนในร้านบริการอินเทอร์เน็ตในจังหวัดอ่างทอง เพื่อหาความเป็นไปได้ของการลงทุนในธุรกิจร้านบริการอินเทอร์เน็ต ในจังหวัดอ่างทอง ว่ามีโอกาสมากน้อยเพียงใดหาความต้องการลงทุนในธุรกิจนี้และเป็นข้อมูลเบื้องต้นสำหรับผู้ที่สนใจเข้ามาลงทุนในธุรกิจร้านบริการอินเทอร์เน็ต

วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อศึกษาพฤติกรรมในการใช้ร้านอินเทอร์เน็ตของผู้ใช้บริการ
2. เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้ร้านอินเทอร์เน็ตของผู้ใช้บริการ
3. เพื่อเปรียบเทียบระดับการตัดสินใจใช้ร้านอินเทอร์เน็ต จำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคลของผู้ใช้บริการ
4. เพื่อศึกษาดัชนีทุนและผลตอบแทนที่ได้จากการลงทุนธุรกิจร้านอินเทอร์เน็ต
5. เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านอินเทอร์เน็ตในจังหวัดอ่างทอง

กรอบแนวคิดการวิจัย

จากการศึกษาแนวคิด ทฤษฎี และผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจร้านบริการอินเทอร์เน็ต สามารถสรุปแนวคิดเพื่อเป็นแนวทางในการวิจัยซึ่งแสดงกรอบแนวคิดดังภาพประกอบ 1



ภาพประกอบ 1 แสดงกรอบแนวคิดการวิจัยความเป็นไปได้ในการลงทุน
ธุรกิจร้านบริการอินเทอร์เน็ต

สมมติฐานการวิจัย

การศึกษาวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้ตั้งสมมติฐานการวิจัยไว้ดังนี้

1. ปัจจัยส่วนบุคคล ด้านเพศ อายุ ระดับการศึกษาสูงสุด อาชีพ ระดับรายได้ต่อเดือน และสถานภาพสมรส ของกลุ่มตัวอย่างต่างกัน มีผลต่อระดับการตัดสินใจเลือกใช้บริการร้านอินเทอร์เน็ตในด้านผลิตภัณฑ์ (บริการ) ด้านทำเลที่ตั้ง และด้านการส่งเสริมการขายไม่แตกต่างกัน
2. พฤติกรรมการเลือกใช้บริการร้านอินเทอร์เน็ตของกลุ่มตัวอย่างต่างกัน มีผลต่อระดับการตัดสินใจเลือกใช้บริการร้านอินเทอร์เน็ตในด้านผลิตภัณฑ์ (บริการ) ด้านทำเลที่ตั้ง และด้านการส่งเสริมการขายไม่แตกต่างกัน
3. การลงทุนธุรกิจร้านอินเทอร์เน็ตในจังหวัดอ่างทอง มีความเป็นไปได้ในการลงทุน โดยมีอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนไม่ต่ำกว่าร้อยละ 10

ขอบเขตการวิจัย

เพื่อให้การศึกษาวิจัยอยู่ในขอบเขตตามวัตถุประสงค์ในการวิจัยที่ได้กำหนดไว้ข้างต้น ผู้วิจัยจึงได้กำหนดขอบเขตของการวิจัยไว้ดังนี้

1. ขอบเขตด้านประชากรและกลุ่มตัวอย่างที่ผู้วิจัยศึกษาในครั้งนี้ คือ ประชากรที่อาศัยอยู่ในจังหวัดอ่างทอง ซึ่งมีจำนวน 284,406 คน (กระทรวงอุตสาหกรรม, 2551 : ออนไลน์) โดยเลือกกลุ่มตัวอย่างจำนวน 384 ตัวอย่าง และผู้ประกอบการร้านบริการอินเทอร์เน็ต จำนวน 2 ราย
2. ขอบเขตด้านพื้นที่และระยะเวลาที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่ จังหวัดอ่างทอง ระหว่างเดือนมิถุนายน - ตุลาคม พ.ศ. 2551

ตัวแปรที่ศึกษา

- 2.1 ตัวแปรอิสระคือปัจจัยส่วนบุคคลของกลุ่มตัวอย่าง ได้แก่
 - 2.1.1 เพศ
 - 2.1.2 อายุ
 - 2.1.3 ระดับการศึกษาสูงสุด
 - 2.1.4 อาชีพ
 - 2.1.5 ระดับรายได้ต่อเดือน
 - 2.1.6 สถานภาพ
- 2.2 ตัวแปรอิสระ พฤติกรรมในการใช้บริการร้านอินเทอร์เน็ต ได้แก่

- 2.2.1 การรู้จักร้านอินเทอร์เน็ต
- 2.2.2 ความถี่ในการใช้ร้านอินเทอร์เน็ต
- 2.2.3 จำนวนครั้งในการใช้ร้านอินเทอร์เน็ตที่เพิ่มขึ้น
- 2.2.4 จำนวนเงินเฉลี่ยที่ใช้จ่ายในร้านอินเทอร์เน็ต
- 2.2.5 การคิดว่าจะใช้ร้านอินเทอร์เน็ต
- 2.2.6 อัตราค่าบริการต่อชั่วโมง

2.3 ตัวแปรตาม คือ พฤติกรรมการใช้ร้านอินเทอร์เน็ตของกลุ่มตัวอย่างปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้ร้านอินเทอร์เน็ต ของกลุ่มตัวอย่าง ได้แก่

- 2.3.1 ด้านผลิตภัณฑ์ (บริการ)
- 2.3.2 ด้านทำเลที่ตั้ง
- 2.3.2 ด้านการส่งเสริมการขาย

2.4 ความเป็นไปได้ในการลงทุนทำธุรกิจร้านอินเทอร์เน็ต ได้แก่

- 2.4.1 ด้านการตลาด
- 2.4.2 ด้านการเงิน
- 2.4.3 ด้านการบริหารจัดการ

ประโยชน์ที่ได้รับจากการวิจัย

1. ผลการศึกษาที่ได้รับ สามารถใช้เป็นแนวทางในการตัดสินใจลงทุน และดำเนินธุรกิจร้านอินเทอร์เน็ตในจังหวัดอ่างทองของผู้วิจัย นักลงทุน และผู้เกี่ยวข้อง ได้อย่างเหมาะสม
2. ผลการศึกษาที่ได้รับ จะเป็นประโยชน์แก่นักลงทุน หรือผู้สนใจเกี่ยวกับกิจการธุรกิจร้านอินเทอร์เน็ตใช้เป็นแนวทางตัดสินใจเพื่อการลงทุนและลดความเสี่ยงในการลงทุนในธุรกิจร้านอินเทอร์เน็ต

นิยามศัพท์เฉพาะ

เพื่อให้มีความเข้าใจร่วมกันและมีให้เกิดความยุ่งยากในการศึกษา ดังนั้นจึงขอกำหนดนิยามศัพท์เฉพาะที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ ดังนี้

การศึกษาความเป็นไปได้ หมายถึง การศึกษาและการจัดทำเอกสารข้อมูลต่าง ๆ แสดงถึงเหตุผลสนับสนุน ความถูกต้องสมบูรณ์ ซึ่งเป็นขั้นตอนที่สำคัญ เพราะเป็นขั้นตอนที่จะต้องวิเคราะห์เพื่อนำมาประเมินผลและตัดสินใจการดำเนินงานการลงทุนธุรกิจร้านอินเทอร์เน็ตใน

จังหวัดอ่างทอง โดยในการวิเคราะห์ จะแบ่งออกได้เป็น 3 ด้าน คือ ด้านการตลาด ด้านการจัดการ และด้านการเงิน

ด้านการตลาด หมายถึง การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการจะต้องศึกษา และสำรวจคุณลักษณะ สภาพ และขนาดของตลาด เพื่อนำไปเป็นข้อมูลในการกำหนดกลยุทธ์ และแผนการตลาด ตลอดจนการพยากรณ์รายรับ ต้นทุนด้านการตลาด และด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

ด้านการบริหารจัดการ หมายถึง การบริหารจัดการ ทำให้ทราบข้อมูลในการบริหารจัดการองค์การ ด้านบุคลากร และการให้บริการของร้านอินเทอร์เน็ต

ด้านการเงิน หมายถึง การเงินเน้นหนักการเตรียมงบการเงินล่วงหน้า เพื่อนำมาประเมินโครงการในเชิงเศรษฐกิจ และการกำหนดขนาดเงินลงทุนที่ต้องการ การจัดงบการเงินล่วงหน้า จะนำเอกสารข้อมูลการวิเคราะห์ด้านตลาด และด้านการจัดการ มาประกอบการคาดคะเนรายรับและต้นทุนเพื่อการตัดสินใจ พร้อมทั้งมีการวิเคราะห์ความไว เพื่อให้การประเมินโครงการเป็นไปอย่างถูกต้อง รอบคอบและสร้างความเชื่อมั่นให้แก่นักลงทุน

ปัจจัยส่วนบุคคล หมายถึง เพศ อายุ ระดับการศึกษาสูงสุด อาชีพ ระดับรายได้ต่อเดือน และสถานภาพสมรส

พฤติกรรมในการเลือกใช้บริการร้านอินเทอร์เน็ต หมายถึง พฤติกรรมการ การเลือกใช้บริการร้านอินเทอร์เน็ต ของกลุ่มตัวอย่างในจังหวัดอ่างทอง ได้แก่ การรู้จักร้านอินเทอร์เน็ต ความถี่ในการใช้บริการร้านอินเทอร์เน็ต จำนวนครั้งในการใช้บริการร้านอินเทอร์เน็ต จำนวนเงินเฉลี่ยที่ใช้จ่ายในบริการร้านอินเทอร์เน็ต การคิดว่าจะใช้บริการร้านอินเทอร์เน็ต อัตราค่าต่อชั่วโมง

ร้านบริการอินเทอร์เน็ต หมายถึง สถานที่ให้บริการเช่าเครื่องคอมพิวเตอร์ที่สามารถเชื่อมต่อกับเครือข่ายอินเทอร์เน็ต โดยคิดค่าบริการเป็นรายนาทีหรือรายชั่วโมง ในจังหวัดอ่างทอง

การรู้จักร้านอินเทอร์เน็ต หมายถึง การรู้จักการให้บริการต่างๆในร้านอินเทอร์เน็ต เช่น ให้บริการด้านการรับส่งข้อมูล ทางจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ การให้บริการด้านเกมส์ต่างๆ

ความถี่ในการใช้บริการร้านอินเทอร์เน็ต หมายถึง จำนวนครั้งในการเข้าไปใช้บริการร้านอินเทอร์เน็ตในหนึ่งสัปดาห์

จำนวนครั้งในการใช้บริการร้านอินเทอร์เน็ต หมายถึง จำนวนครั้งในการเข้าไปใช้บริการร้านอินเทอร์เน็ตในหนึ่งสัปดาห์

จำนวนเงินเฉลี่ยที่ใช้จ่ายในบริการร้านอินเทอร์เน็ต หมายถึง ค่าใช้จ่ายในการใช้บริการร้านอินเทอร์เน็ตในแต่ละครั้ง

การคิดว่าจะใช้บริการร้านอินเทอร์เน็ต หมายถึง ความต้องการที่จะเข้าไปใช้บริการในร้านอินเทอร์เน็ต

อัตราค่าบริการต่อชั่วโมง หมายถึง ค่าบริการที่จะต้องเสียในการใช้บริการทางอินเทอร์เน็ตในแต่ละชั่วโมง

ด้านการบริการ หมายถึง การอำนวยความสะดวกสบายให้กับผู้บริโภครด้วยอุปกรณ์เครื่องมือที่ทันสมัย และสร้างความพึงพอใจให้กับผู้บริโภครอย่างมีคุณภาพ

ด้านทำเลที่ตั้ง หมายถึง ทำเล แหล่งที่ตั้ง บรรยากาศ สถานที่จอดรถ และที่พักรองรับบริการ

ด้านการส่งเสริมการขาย หมายถึง กิจกรรม และ เทคนิคต่าง ๆ ที่ช่วยส่งเสริมการขายเพื่อจูงใจผู้บริโภครให้มาใช้บริการมากขึ้น