

บทที่ 5

สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนประกอบธุรกิจร้านอินเทอร์เน็ตในจังหวัดอ่างทอง มีวัตถุประสงค์ 1) เพื่อศึกษาพฤติกรรมในการใช้บริการร้านอินเทอร์เน็ตของกลุ่มตัวอย่างในจังหวัดอ่างทอง 2) เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการร้านอินเทอร์เน็ตของกลุ่มตัวอย่างของผู้ใช้บริการ 3) เพื่อเปรียบเทียบระดับการตัดสินใจใช้บริการร้านอินเทอร์เน็ตกับปัจจัยส่วนบุคคลของกลุ่มตัวอย่างในจังหวัดอ่างทอง 4) เพื่อศึกษาดัชนีทุนและผลตอบแทนที่ได้จากการลงทุนธุรกิจร้านอินเทอร์เน็ตในจังหวัดอ่างทอง และ 5) เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านอินเทอร์เน็ตของผู้ใช้บริการ และ กลุ่มตัวอย่างและเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยมี 2 กลุ่ม 1) กลุ่มผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ต จำนวน 384 คน โดยใช้แบบสอบถาม และ 2) กลุ่มผู้ประกอบการร้านอินเทอร์เน็ตจำนวน 2 รายโดยใช้แบบสัมภาษณ์ วิเคราะห์ข้อมูลจากกลุ่มที่ 1 ด้วยค่าสถิติ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน t-test, F-test, และ LSD. และ วิเคราะห์ข้อมูลจากกลุ่มที่ 2 ด้วยค่าสถิติที่ใช้ในการศึกษาความเป็นไปได้ ด้านการเงิน ด้านการจัดการ ด้านการตลาด และดัชนีชี้วัดความคุ้มค่าของโครงการ มีผลการวิจัยสรุปได้ ดังนี้

สรุปผลการวิจัย

1. ปัจจัยส่วนบุคคลของผู้ใช้บริการอินเทอร์เน็ต สรุปว่า ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 53.1 อายุต่ำกว่า 18 ปี คิดเป็นร้อยละ 49.2 ระดับการศึกษามัธยมศึกษา หรือเทียบเท่า (ปวช.) มี คิดเป็นร้อยละ 36.2 อาชีพนักเรียน/นักศึกษา คิดเป็นร้อยละ 69.8 รายได้ต่อเดือนต่ำกว่า 5,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 35.9 และสถานภาพโสด คิดเป็นร้อยละ 85.7

2. พฤติกรรมในการใช้ร้านอินเทอร์เน็ต สรุปว่า ผู้ใช้บริการอินเทอร์เน็ตส่วนใหญ่รู้จักร้านอินเทอร์เน็ต คิดเป็นร้อยละ 100.0 สื่อที่ทำให้รู้จักร้านอินเทอร์เน็ต คือ การแนะนำของเพื่อน/คนรู้จัก คิดเป็นร้อยละ 69.3 ใช้บริการอินเทอร์เน็ตที่ร้านอินเทอร์เน็ต คิดเป็นร้อยละ 47.1 ใช้บริการ 2-4 ครั้งต่อสัปดาห์ คิดเป็นร้อยละ 42.4 ระยะเวลาที่ใช้อินเทอร์เน็ต มากกว่า 6 ชั่วโมง คิดเป็นร้อยละ 22.7 ช่วงเวลา(เสาร์-อาทิตย์) ช่วงเวลา 12.01-16.00น. เป็นช่วงเวลาที่ใช้อินเทอร์เน็ตมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 20.8 มีประเภทการให้บริการ คือ เล่นเกมส์ คิดเป็นร้อยละ 36.5 วัตถุประสงค์ในการเล่นอินเทอร์เน็ต คือ เพื่อความบันเทิง คิดเป็นร้อยละ 27.3 มีค่าใช้บริการร้านบริการอินเทอร์เน็ตต่อครั้ง 16 – 30 บาท คิดเป็นร้อยละ 29.2 ส่วนใหญ่จะใช้บริการอินเทอร์เน็ตเมื่อมีร้านมาเปิดที่ จังหวัดอ่างทอง คิดเป็น

ร้อยละ 100 ใช้บริการร้านอินเทอร์เน็ตที่ จังหวัดอ่างทอง 3 ครั้งต่อสัปดาห์ คิดเป็นร้อยละ 28.9 และมีความต้องการที่จะชำระค่าบริการ 10-15 บาทต่อชั่วโมง คิดเป็นร้อยละ 73.4

3. ปัจจัยที่ใช้ในการตัดสินใจใช้บริการร้านอินเทอร์เน็ตของผู้ใช้บริการอินเทอร์เน็ต ในจังหวัดอ่างทอง สรุปว่า ผู้ใช้บริการอินเทอร์เน็ตมีระดับการตัดสินใจใช้บริการร้านอินเทอร์เน็ต โดยภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด เมื่อวิเคราะห์รายละเอียดแต่ละด้าน โดยเรียงลำดับจากมากไปน้อย คือ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านทำเลที่ตั้ง และด้านส่งเสริมการขาย โดยด้านผลิตภัณฑ์ ด้านทำเลที่ตั้งมีระดับการตัดสินใจอยู่ในระดับมากที่สุด ส่วนด้านส่งเสริมการขาย มีระดับการตัดสินใจอยู่ในระดับมาก

4. การวิเคราะห์เปรียบเทียบปัจจัยในการตัดสินใจใช้บริการร้านอินเทอร์เน็ตด้านผลิตภัณฑ์ ด้านทำเลที่ตั้ง และด้านส่งเสริมการขาย จำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคลของผู้ใช้บริการร้านอินเทอร์เน็ต สรุปว่า 1) เพศต่างกัน มีระดับการตัดสินใจใช้บริการร้านอินเทอร์เน็ตแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ด้านทำเลที่ตั้ง ยกเว้นด้านผลิตภัณฑ์และด้านส่งเสริมการขาย 2) สถานภาพสมรสที่ต่างกัน มีระดับการตัดสินใจใช้บริการร้านอินเทอร์เน็ตแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ด้านทำเลที่ตั้ง และด้านส่งเสริมการขาย ยกเว้นด้านผลิตภัณฑ์ 3) อายุต่างกันมีระดับการตัดสินใจใช้บริการร้านอินเทอร์เน็ตแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ด้านทำเลที่ตั้ง และด้านส่งเสริมการขาย ยกเว้นด้านผลิตภัณฑ์ 4) การศึกษาต่างกัน มีระดับการตัดสินใจใช้บริการร้านอินเทอร์เน็ตแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ด้านทำเลที่ตั้ง ยกเว้น ด้านผลิตภัณฑ์ และด้านส่งเสริมการขาย 5) อาชีพต่างกันมีระดับการตัดสินใจใช้บริการร้านอินเทอร์เน็ตแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ด้านทำเลที่ตั้ง ยกเว้น ด้านผลิตภัณฑ์ และด้านส่งเสริมการขาย และ 6) รายได้ต่อเดือนต่างกันมีระดับการตัดสินใจใช้ร้านบริการอินเทอร์เน็ตไม่แตกต่างกันทุกด้าน

5. การวิเคราะห์เปรียบเทียบปัจจัยในการตัดสินใจใช้บริการร้านอินเทอร์เน็ตด้านผลิตภัณฑ์ ด้านทำเลที่ตั้ง และด้านส่งเสริมการขาย จำแนกตามพฤติกรรมในการใช้บริการร้านอินเทอร์เน็ต สรุปว่า 1) ความถี่ในการใช้บริการร้านอินเทอร์เน็ตต่างกันมีระดับการตัดสินใจใช้บริการร้านอินเทอร์เน็ต แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ด้านทำเลที่ตั้ง และด้านส่งเสริมการขาย ยกเว้นด้านผลิตภัณฑ์ 2) ระยะเวลาในการใช้บริการร้านอินเทอร์เน็ตต่างกันมีระดับการตัดสินใจใช้บริการร้านอินเทอร์เน็ตแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ด้านทำเลที่ตั้ง และด้านส่งเสริมการขาย ยกเว้นด้านผลิตภัณฑ์ 3) จำนวนเงินเฉลี่ยในการใช้บริการร้านอินเทอร์เน็ตต่างกันมีระดับการตัดสินใจใช้บริการร้านอินเทอร์เน็ตแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ด้านส่งเสริมการขาย ยกเว้นด้านผลิตภัณฑ์และด้านทำเลที่ตั้ง 4) อัตราค่าบริการที่พอใจที่

ต่างกัน มีระดับการตัดสินใจใช้บริการร้านอินเทอร์เน็ตแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ด้านทำเลที่ตั้ง ยกเว้นด้านผลิตภัณฑ์และด้านส่งเสริมการขาย

6. การวิเคราะห์ทางการตลาด จากกลยุทธ์และการวางแผนการตลาดของร้านอินเทอร์เน็ตสรุปว่า อัตราการขายตัวของร้านอินเทอร์เน็ตเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ต่อปี โดยได้กำหนดกลุ่มเป้าหมายเป็นนักเรียน นักศึกษาของสถานศึกษาที่อยู่บริเวณใกล้เคียงสถานที่ตั้งร้าน และขยายกลุ่มลูกค้าไปยังสถานศึกษาอื่นและผู้ใหญ่ที่อาศัยอยู่บริเวณอื่นๆ โดยการใช้แผนทางด้านการตลาด ซึ่งแผนการตลาด แบ่งออกเป็น 4 ด้าน คือ 1) ด้านผลิตภัณฑ์ ทางร้านอินเทอร์เน็ตจะใช้เครื่องคอมพิวเตอร์และระบบเชื่อมต่อที่มีประสิทธิภาพสูง 2) ด้านราคา ทางร้านอินเทอร์เน็ตยึดราคาตามคู่แข่ง แต่สร้างความแตกต่างให้แก่ผลิตภัณฑ์ของร้าน คือ ประสิทธิภาพของเครื่องคอมพิวเตอร์ที่ให้บริการลูกค้าที่มีสมรรถนะสูงกว่า 3) ด้านทำเลที่ตั้ง ทางร้านอินเทอร์เน็ต เลือกตั้งร้านใกล้สถานศึกษาหลายแห่ง มีการคมนาคมสะดวก และ 4) การส่งเสริมการตลาดในช่วงปีแรกของการเปิดให้บริการจะทำให้ผู้ใช้บริการได้มีส่วนร่วมโดยทดลองใช้อินเทอร์เน็ตฟรี และในช่วงปีต่อมาได้วางแผนในการขยายตลาดไปสู่กลุ่มลูกค้าใหม่ โดยให้ลูกค้าเก่าเป็นผู้แนะนำลูกค้าใหม่ให้มาลองใช้บริการ

7. การวิเคราะห์ด้านการเงิน สรุปว่า 1) จำนวนเงินลงทุนสำหรับธุรกิจร้านอินเทอร์เน็ต กำหนดให้เริ่มต้นที่ 755,890 บาท 2) มีระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 1 ปี 9 เดือน และ 25 วัน 3) มูลค่าปัจจุบันสุทธิที่อัตราส่วนลดมีค่าเท่ากับร้อยละ 10 และมีมูลค่าในปัจจุบันเท่ากับ 763,423 บาท 4) ผลตอบแทนจากโครงการมีค่าเท่ากับ 44.08% ซึ่งมีความมากกว่าอัตราคิดลด เท่ากับร้อยละ 10 และ 5) มีอัตราผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่าย เท่ากับ 2.01

8. การวิเคราะห์ด้านการจัดการ สรุปว่า ร้านอินเทอร์เน็ตวางนโยบายให้เปิดทำการทุกวัน เริ่มตั้งแต่เวลา 8.00 -22.00 น. มีพนักงานประจำร้านรวม 3 คน โดยพนักงานจะผลัดเปลี่ยนเวรกันหยุดและทำงานหมุนเวียนกันไป

อภิปรายผล

จากผลการศึกษาวิจัยความเป็นไปได้ในการลงทุนประกอบธุรกิจร้านอินเทอร์เน็ต ในจังหวัดอ่างทอง พบว่า มีความเป็นไปได้ในการลงทุนเนื่องจากมีประเด็นที่มีความเหมาะสมสำหรับการลงทุนที่ผู้ทำวิจัยนำมาอภิปรายผล ดังนี้

1. ความเป็นไปได้ในด้านการตลาด ผลการศึกษาความเป็นไปได้ในด้านการตลาดในการลงทุนประกอบธุรกิจร้านอินเทอร์เน็ตมีความเป็นไปได้ เนื่องจากผลการศึกษาพบว่า โดยผู้ใช้บริการอินเทอร์เน็ต คาดว่าจะมาใช้บริการร้านอินเทอร์เน็ตในจังหวัดอ่างทองคิดเป็นร้อยละ 47.1 คาดว่าจะมีรายได้เฉลี่ยต่อปีเท่ากับ 847,080 บาทต่อปีและคาดว่าจะมีแนวโน้มของอัตราการเติบโต

ของธุรกิจในอัตราร้อยละ 5 นอกจากนี้ ยังพบว่า การลงทุนมีความเป็นไปได้ในด้านการตลาด เนื่องจากผู้ลงทุนได้กำหนดกลยุทธ์การตลาดและแผนการตลาดที่ดีในด้านกลุ่มเป้าหมายของธุรกิจ ซึ่งสอดคล้องกับผลงานวิจัยของ จิรนนท์ บุพพัฒน์สมัย (2546) ได้ศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านบริการอินเทอร์เน็ต ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดลำปาง

2. ความเป็นไปได้ด้านการจัดการ ผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการจัดการมีความเป็นไปได้สูง เนื่องจากในการลงทุนได้กำหนด โครงสร้างการบริหารจัดการร้านบริการอินเทอร์เน็ต ตำแหน่งและจำนวนพนักงานที่ต้องการ คุณสมบัติ คุณวุฒิ หน้าที่ และ ประสิทธิภาพของผู้บริหารและพนักงาน คุณลักษณะที่ต้องการ ลักษณะงานและความรับผิดชอบ คือ ผู้บริหารจำนวน 1 คน เป็นเจ้าของกิจการที่มีความรู้ความสามารถด้านคอมพิวเตอร์ และมีประสบการณ์เกี่ยวกับคอมพิวเตอร์และการใช้โปรแกรมต่างๆ ที่จะนำมาให้บริการแก่ลูกค้า และพนักงานประจำร้านจำนวน 2 คน ที่สามารถให้บริการ ผู้ใช้อินเทอร์เน็ตจำนวน 184 คน ต่อวัน โดยมีการรับสมัครพนักงานที่มีความรู้และประสบการณ์ด้านคอมพิวเตอร์ เพื่อให้บริการแก่ลูกค้าในช่วงเวลาเปิดร้านอินเทอร์เน็ตตั้งแต่ 8.00-22.00 น. ทุกวัน โดยแบ่งช่วงการปฏิบัติงานเป็น 2 กะ ๆ ละ 1 คน และได้กำหนดระเบียบวิธีในการปฏิบัติงานมีการสลับผลัดเปลี่ยนกันหยุด และจะมีการผลัดเปลี่ยนการทำงานในช่วงเช้าและเย็น โดยพนักงานที่ทำงานช่วงเช้าจะทำงานในช่วงเวลา 8.00 – 17.00 น. และพนักงานที่ทำงานช่วงเย็นจะทำงานในช่วงเวลา 14.00 – 22.00 น. ซึ่งการทำงานจะให้ความสำคัญกับการชี้แจงลักษณะงาน และหน้าที่ความรับผิดชอบของพนักงานให้ชัดเจน เพื่อให้พนักงานเข้าใจขอบเขต และหน้าที่งาน ความรับผิดชอบของตนเองก่อนเริ่มปฏิบัติงาน นอกจากนี้ยังมีการอบรมความรู้เกี่ยวกับคอมพิวเตอร์อินเทอร์เน็ตเพิ่มเติมให้แก่พนักงานโดยเจ้าของกิจการ ทั้งก่อนปฏิบัติงานและระหว่างปฏิบัติงาน เนื่องจากความรู้ทางด้านคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ตจะมีการพัฒนาตลอดเวลา จึงต้องมีพัฒนาความรู้ให้ทันต่อเทคโนโลยี เพื่อสามารถจะให้คำแนะนำแก่ผู้ใช้บริการเกี่ยวกับสิ่งใหม่ๆ ได้ นอกจากนี้ผู้บริหารยังให้ความสำคัญด้านการบริหารบุคคลและควบคุม จัดหา และคัดเลือกพนักงานที่เหมาะสมของ พร้อมทั้งอบรมทักษะเพิ่มเติมให้แก่พนักงาน รวมทั้งตรวจเช็คการปฏิบัติงานของพนักงาน และรับผิดชอบการปฏิบัติงานแทนพนักงาน กรณีผู้รับผิดชอบไม่สามารถปฏิบัติงานได้ เป็นต้น

3. ความเป็นไปได้ด้านการเงิน ผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงินมีความเป็นไปได้สูง เนื่องจากผลการวิเคราะห์ทางการเงิน พบว่า การลงทุนธุรกิจร้านบริการอินเทอร์เน็ตในด้านการเงินของโครงการดังกล่าว ที่ทำขึ้นมีลักษณะคุ้มทุน โดยพิจารณาจากผลการศึกษาของเกณฑ์ที่ใช้ในการตัดสินใจ ดังนี้ 1) ระยะเวลาคืนทุน พบว่า การลงทุนธุรกิจร้านบริการอินเทอร์เน็ตมีระยะเวลาคืนทุน (Payback period หรือ PB) 1 ปี 9 เดือน 25 วัน ซึ่งถือเป็นโครงการที่มีระยะเวลาคืนทุนสั้น

2) มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net present value หรือ NPV) พบว่า มูลค่าปัจจุบันสุทธิเมื่อสิ้นสุดโครงการมีค่าเท่ากับ + 763,423 บาท ซึ่งการที่มูลค่าปัจจุบันสุทธิมีค่าเป็นบวกแสดงถึงอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนสูงกว่าอัตราคิดลด ที่ร้อยละ 10 ซึ่งเป็นผลตอบแทนขั้นต่ำที่ต้องการตามสมมติฐานการลงทุน 3) อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (Internal rate of return หรือ IRR) พบว่า อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการของการลงทุนร้านอินเทอร์เน็ตจากเงินลงทุนจำนวน 755,890 บาท มีอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการอยู่ที่ร้อยละ 40.2 ซึ่งสูงกว่าอัตราผลตอบแทนขั้นต่ำที่ต้องการตามสมมติฐานการลงทุน คือ อัตราร้อยละ 10 และ 4) อัตราผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่าย พบว่ามีค่าเท่ากับ 2.01 ซึ่งเป็นผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่ายที่มีค่าสูงกว่า 1 ซึ่งเหมาะสมต่อการลงทุนดังกล่าว นอกจากนี้ผู้ลงทุนได้นำเงินส่วนตัวมาใช้ในการลงทุนจึงไม่มีภาระเรื่องอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่ต้องชำระต่อเจ้าหนี้ และมีส่วนผลตอบแทนที่ได้จากการลงทุน คือ มีระยะเวลาคืนทุนน้อย มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิเป็นบวก และมีอัตราผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่ายของโครงการมากกว่า 1 แสดงว่าการลงทุนของโครงการมีความคุ้มค่าต่อการลงทุน ซึ่งสอดคล้องกับผลงานวิจัยของจิรนนท์ บุพพัฒนสมัย (2546 : 45) ได้ศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านบริการอินเทอร์เน็ต ในเขตอำเภอเมืองจังหวัดลำปาง ผลการศึกษาการลงทุนธุรกิจร้านบริการอินเทอร์เน็ต พบว่า มีระยะเวลาคืนทุนจากการลงทุนร้าน ระยะเวลาคืนทุน (Payback period หรือ PB) ของการลงทุนร้านอินเทอร์เน็ตจากเงินลงทุนจำนวน 755,890 บาท จะมีระยะเวลาคืนทุน 1 ปี 10 เดือน 13 วัน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net present value หรือ NPV) ของการลงทุน ที่อัตราคิดลด ร้อยละ 10 มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิเมื่อสิ้นสุดโครงการมีค่าเท่ากับ 668,070 บาท และมีค่าเป็นบวกแสดงถึงอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนสูงกว่าอัตราคิดลด อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (Internal rate of return หรือ IRR) มีค่าอยู่ที่ร้อยละ 40.2 ซึ่งสูงกว่าอัตราผลตอบแทนขั้นต่ำที่ต้องการตามสมมติฐานการลงทุน คือ อัตราร้อยละ 10 ผลจากเครื่องมือทางการเงิน แสดงว่ามีความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านบริการอินเทอร์เน็ตในเขตอำเภอเมือง จังหวัดลำปาง

ข้อเสนอแนะ

1. ข้อเสนอแนะจากการนำผลวิจัยไปใช้

จากผลการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนร้านอินเทอร์เน็ต ในจังหวัดอ่างทอง โดยได้ศึกษาความเป็นไปได้ในด้านการตลาด การเงิน และการบริหารการจัดการ ผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะในการลงทุน ดังนี้

1.1 ด้านผลิตภัณฑ์ ผู้ลงทุนควรมีความพร้อมด้านคุณภาพของอุปกรณ์ที่นำมาให้บริการมีความรวดเร็ว ซึ่งการขยายธุรกิจบริการไม่เพียงแต่เป็นการขยายร้านเพียงอย่างเดียว แต่ยังคงจะมีการขยายการให้บริการ เช่นบริการเสริมภายในร้าน การขายบริการต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับ

เครื่องคอมพิวเตอร์ ไม่ว่าจะเป็นการขายอุปกรณ์ อะไหล่ต่าง ๆ รับซ่อมเครื่อง รับผิดชอบงานให้กับร้านค้าที่ต้องการใช้บริการด้านคอมพิวเตอร์

1.2 ด้านทำเลที่ตั้ง พบว่า ทำเลที่ตั้งควรใกล้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายมากที่สุด บรรยากาศภายในร้านและการตกแต่งสถานที่ไม่ควรแออัดจนเกินไป โดยจัดมุมให้บริการและมุมใช้งานให้เป็นสัดส่วน เพราะกลุ่มผู้ใช้บริการอินเทอร์เน็ตและผู้เล่นเกม มีจุดประสงค์การเข้ามาใช้บริการแตกต่างกันอาจทำให้เกิดการส่งเสียงดังรบกวนได้ ดังนั้นวิธีแก้ไขอาจทำได้ทั้งการกั้นพื้นที่ให้เป็นสัดส่วน การบริการหูฟังแก่ผู้เล่น หรือใช้การแบ่งเวลาการให้บริการเป็นช่วง ๆ แต่วิธีที่ง่าย และได้ผลที่สุด คือ ผู้ประกอบการต้องใช้สิทธิ์ในการเป็นเจ้าของร้านควบคุมสภาพการณ์ต่าง ๆ ภายในร้าน โดยเฉพาะเรื่องเสียงดังจากการเล่นเกมและตัวผู้เล่น

1.3 ด้านส่งเสริมการขาย พบว่า ควรใช้การส่งเสริมการขายโดยใช้พนักงานให้บริการของร้าน กลยุทธ์ด้านกระบวนการบริการ ควรมีการกำหนดเวลาให้บริการของร้านที่แน่นอน เพื่อความสะดวกในการเข้ามาใช้บริการของลูกค้า กลยุทธ์ด้านบุคลากร ผู้ให้บริการต้องมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี มีความพร้อมในการให้บริการตลอดเวลา มีความเต็มใจให้บริการแก่ลูกค้า สามารถให้คำแนะนำแก่ลูกค้าได้ ทั้งนี้เพราะบุคลากรคือผู้ให้บริการที่ทำหน้าที่ต่าง ๆ ในธุรกิจบริการเพื่อสร้างความพึงพอใจและตอบสนองความต้องการของลูกค้าโดยตรง ดังนั้นบุคลากรควรมีการพัฒนาตนเองอยู่เสมอ

1.4 ด้านการเงิน พิจารณาจาก 4 ด้าน คือ ระยะเวลาคืนทุน (Payback period : PB) มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net present value : NPV) อัตราผลตอบแทนจากโครงการ (Internal rate of return : IRR) และอัตราผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่าย พบว่า ธุรกิจร้านอินเทอร์เน็ตมีความเป็นไปได้ในการลงทุนในจังหวัดอ่างทอง ดังนั้นนักลงทุนหรือผู้สนใจลงทุนในธุรกิจดังกล่าว สามารถนำผลที่ได้จากการวิจัยไปประยุกต์ใช้เหมาะสมกับการตลาด และกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

1.5 ด้านการบริหารจัดการ พบว่า ร้านบริการอินเทอร์เน็ต ได้วางนโยบายในการเปิดบริการทุกวัน โดยเปิดบริการตั้งแต่เวลา 8.00 – 20.00 น. โดยมีพนักงานจะผลัดเปลี่ยนเวรหยุดทำงาน ซึ่งมีพนักงานทั้งหมด 3 คน ได้แก่พนักงานประจำร้าน 2 คน และผู้จัดการร้าน 1 คน โดยมีผู้จัดการร้านเป็นผู้ควบคุมดูแล

2. ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

การวิจัยครั้งนี้ความเป็นไปได้ในการลงทุนร้านอินเทอร์เน็ต ในจังหวัดอ่างทอง ซึ่งผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไปดังนี้

1. การศึกษาครั้งต่อไปควรมีการศึกษาพฤติกรรมของผู้ใช้บริการร้านอินเทอร์เน็ต ในปัจจัยด้านต่าง ๆ ด้วย และควรทำการศึกษาพฤติกรรมของกลุ่มตัวอย่างในแต่ละพื้นที่ให้เหมาะสม

กับโครงการ ซึ่งอาจมีความต้องการที่แตกต่างกัน รวมทั้งสภาวะการแข่งขันทางการตลาด ทำให้การกำหนดกลยุทธ์ที่ใช้แตกต่างกันด้วย ดังนั้น ธุรกิจควรมีการศึกษาปัญหาเกี่ยวกับการให้บริการตามความคิดเห็นของผู้มาใช้บริการ ตลอดจนศึกษากลยุทธ์ของธุรกิจการให้บริการ

2. ศึกษาปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อการค้าบริการอินเทอร์เน็ตหลังจากที่มีกฎหมายควบคุมออกมา

3. ศึกษาถึงบทบาทและหน้าที่ของหน่วยงานภาครัฐที่ทำหน้าที่รับผิดชอบโดยตรงเกี่ยวกับการท่องเที่ยว เว็บไซต์ และการป้องกันการละเมิดสิทธิส่วนบุคคลในการใช้อินเทอร์เน็ต รวมทั้งการสกัดกั้นเว็บไซต์ที่เป็นบ่อนทำลายประเทศชาติด้วย

4. ควรมีการศึกษาความเป็นไปได้ของการทำธุรกิจหรือบริการที่เกี่ยวข้องกับคอมพิวเตอร์หรืออินเทอร์เน็ตในด้านอื่น ๆ เช่น การศึกษาความเป็นไปได้ในการทำพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ เพื่อเป็นแนวทางของการทำธุรกิจการค้าบนอินเทอร์เน็ต และแนวทางในการขยายธุรกิจบริการที่เกี่ยวข้องกับคอมพิวเตอร์ และอินเทอร์เน็ต