

บทที่ 4

ผลการศึกษา

การศึกษาเรื่องทัศนคติต่อการจัดทำเว็บไซต์กิจการของผู้ประกอบการสินค้าหัตถกรรม
ในหมู่บ้านถวาย อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่ ผลการศึกษาแบ่งออกเป็น 4 ส่วนดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ประกอบด้วย เพศ อายุ ระดับการศึกษา
ระยะเวลาที่ดำเนินกิจการ ประเภทของสินค้าที่กิจการขาย และการมีเว็บไซต์ของกิจการ
(ตารางที่ 1-8)

ส่วนที่ 2 ทัศนคติที่มีต่อการจัดทำเว็บไซต์กิจการของผู้ประกอบการสินค้าหัตถกรรม
ในหมู่บ้านถวาย อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่ ประกอบด้วย ด้านความรู้ความเข้าใจ ด้าน
ความรู้สึกรัก และด้านพฤติกรรม (ตารางที่ 9-23)

ส่วนที่ 3 ทัศนคติที่มีต่อการจัดทำเว็บไซต์กิจการของผู้ประกอบการสินค้าหัตถกรรม
ในหมู่บ้านถวาย อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่ จำแนกตามเพศ ระยะเวลาดำเนินกิจการ และการมี/
ไม่มีเว็บไซต์ของกิจการ (ตารางที่ 24-32)

ส่วนที่ 4 ปัญหาและข้อเสนอแนะของผู้ตอบแบบสอบถาม (ที่มีเว็บไซต์และเคยมี
เว็บไซต์) (ตารางที่ 33-36)

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตารางที่ 1 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามเพศ

เพศ	จำนวน	ร้อยละ
หญิง	165	64.2
ชาย	92	35.8
รวม	257	100.0

จากตารางที่ 1 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 64.2 และเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 35.8

ตารางที่ 2 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามอายุ

อายุ	จำนวน	ร้อยละ
น้อยกว่า 25 ปี	56	21.8
25-34 ปี	88	34.2
35-44 ปี	54	21.0
45-55 ปี	42	16.4
56 ปีขึ้นไป	17	6.6
รวม	257	100.0

จากตารางที่ 2 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีอายุ 25-34 ปี มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 34.2 รองลงมาคือ อายุต่ำกว่า 25 ปี คิดเป็นร้อยละ 21.8 อายุ 35-44 ปี คิดเป็นร้อยละ 21.0 อายุ 45-55 ปี คิดเป็นร้อยละ 16.4 และอายุ 56 ปีขึ้นไป น้อยที่สุดคิดเป็นร้อยละ 6.6

ตารางที่ 3 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา	จำนวน	ร้อยละ
มัธยมต้นหรือต่ำกว่า	65	25.3
มัธยมปลาย / ปวช.	73	28.4
ปวส. / อนุปริญญา	26	10.1
ปริญญาตรี	77	30.0
สูงกว่าปริญญาตรี	16	6.2
รวม	257	100.0

จากตารางที่ 3 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีการศึกษาระดับปริญญาตรี มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 30.0 รองลงมาคือ ระดับมัธยมปลาย / ปวช. คิดเป็นร้อยละ 28.4 ระดับมัธยมต้นหรือต่ำกว่า คิดเป็นร้อยละ 25.3 ระดับปวส. / อนุปริญญา คิดเป็นร้อยละ 10.1 และระดับสูงกว่าปริญญาตรี น้อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ 6.2

ตารางที่ 4 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระยะเวลาเปิดดำเนินการ
กิจการ

ระยะเวลาเปิดดำเนินการ	จำนวน	ร้อยละ
น้อยกว่า 6 เดือน	36	14.0
6 เดือน -1 ปี	48	18.7
1-3 ปี	47	18.3
3-5 ปี	52	20.2
มากกว่า 5 ปี	74	28.8
รวม	257	100.0

จากตารางที่ 4 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีระยะเวลาเปิดดำเนินการ มากกว่า 5 ปี มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 28.8 รองลงมาคือ ระยะเวลา 3-5 ปี คิดเป็นร้อยละ 20.2 ระยะเวลา 6 เดือน -1 ปี คิดเป็นร้อยละ 18.7 ระยะเวลา 1-3 ปี คิดเป็นร้อยละ 18.3 และ น้อยกว่า 6 เดือน น้อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ 14.0

ตารางที่ 5 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามประเภทของสินค้าที่
กิจการขาย

ประเภทของสินค้าที่กิจการขาย	จำนวน	ร้อยละ
เครื่องจักสาน	51	19.8
เครื่องปั้นดินเผา	35	13.6
เฟอร์นิเจอร์ / ของตกแต่ง ที่ทำจากไม้	132	51.4
ผลิตภัณฑ์ที่ทำจากเงิน / โลหะ	21	8.2
ผลิตภัณฑ์ที่ทำจากผ้า	35	13.6
อื่นๆ	20	7.8

หมายเหตุ: ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ จากจำนวน 257 ราย

อื่นๆได้แก่ - โคมไฟ (4 คน) ดอกไม้ต่างๆ (2 คน) รูปหอม / เทียนหอม (2 คน) ไม้แกะสลัก (2 คน) Buddha (1 คน) การเขียน (1 คน) กระดาษสา (1 คน) ผลิตภัณฑ์ทำจากกะลา (1 คน) เซรามิกส์ (1 คน) ของฝาก ที่ระลึก (1 คน) รูปภาพ (1 คน) ภาพวาด (1 คน) เครื่องดื่ม (1 คน) กรอบรูป, หัวพระ (1 คน)

จากตารางที่ 5 พบว่า ประเภทของสินค้าที่กิจการของผู้ตอบแบบสอบถามขาย เฟอร์นิเจอร์ / ของตกแต่ง ที่ทำจากไม้ มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 51.4 รองลงมาคือ เครื่องจักสาน คิดเป็นร้อยละ 19.8 เครื่องปั้นดินเผา และผลิตภัณฑ์ที่ทำจากผ้า เท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 13.6 ผลิตภัณฑ์ ที่ทำจากเงิน / โลหะ คิดเป็นร้อยละ 8.2 และอื่นๆ น้อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ 7.8

ตารางที่ 6 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามการมี/ไม่มีเว็บไซต์ของ
กิจการ

การมี/ไม่มีเว็บไซต์ของกิจการ	จำนวน	ร้อยละ
ไม่มี	138	53.7
มี	119	46.3
รวม	257	100.0

จากตารางที่ 6 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามกิจการไม่มีเว็บไซต์ คิดเป็นร้อยละ 53.7 ไม่มีเว็บไซต์ คิดเป็นร้อยละ 46.3

ตารางที่ 7 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระยะเวลาดำเนินการ และการมี/ไม่มีเว็บไซต์ของกิจการ

ระยะเวลาดำเนินกิจการ	การมีเว็บไซต์ของกิจการ					
	มี		ไม่มี		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
น้อยกว่า 6 เดือน	22	18.5	14	10.1	36	14.0
6 เดือน-1 ปี	22	18.5	26	18.8	48	18.7
1-3 ปี	16	13.4	31	22.5	47	18.3
3-5 ปี	32	26.9	20	14.5	52	20.2
มากกว่า 5 ปี	27	22.7	47	34.1	74	28.8
รวม	119	100.0	138	100.0	257	100.0

จากตารางที่ 7 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่กิจการมีเว็บไซต์ มีระยะเวลาดำเนินกิจการ 3-5 ปี มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 26.9 รองลงมาคือ มากกว่า 5 ปี คิดเป็นร้อยละ 22.7 น้อยกว่า 6 เดือน และ 6 เดือน-1 ปี เท่ากัน ร้อยละ 18.5 และ 1-3 ปี น้อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ 13.4

ผู้ตอบแบบสอบถามที่กิจการไม่มีเว็บไซต์ มีระยะเวลาดำเนินกิจการ มากกว่า 5 ปี มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 34.1 รองลงมาคือ 1-3 ปี คิดเป็นร้อยละ 22.5 6 เดือน-1 ปี คิดเป็นร้อยละ 18.8 3-5 ปี คิดเป็นร้อยละ 14.5 และ น้อยกว่า 6 เดือน น้อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ 10.1

ตารางที่ 8 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามประเภทของสินค้าที่ขาย และการมี/ไม่มีเว็บไซต์ของกิจการ

ประเภทของสินค้าที่ขาย	การมีเว็บไซต์ของกิจการ					
	มี n=141		ไม่มี n=116		รวม N=257	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
เครื่องจักสาน	28	23.5	23	16.7	51	19.8
เครื่องปั้นดินเผา	20	16.8	15	10.9	35	13.6
เฟอร์นิเจอร์ / ของตกแต่ง ที่ทำจากไม้	57	47.9	75	54.3	132	51.4
ผลิตภัณฑ์ที่ทำจากเงิน / โลหะ	11	9.2	10	7.2	21	8.2
ผลิตภัณฑ์ที่ทำจากผ้า	17	14.3	18	13.0	35	13.6
อื่นๆ	8	6.7	12	8.7	20	7.8

หมายเหตุ: ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

อื่นๆ ได้แก่ - โคมไฟ (4 คน) ดอกไม้ต่างๆ (2 คน) รูปหอม / เทียนหอม (2 คน) ไม้แกะสลัก (2 คน) Buddha (1 คน) การเขียน (1 คน) กระดาษสา (1 คน) ผลิตภัณฑ์ที่ทำจากกะลา (1 คน) เซรามิกส์ (1 คน) ของฝาก ที่ระลึก (1 คน) รูปภาพ (1 คน) ภาพวาด (1 คน) เครื่องดื่ม (1 คน) กรอบรูป, หัวพระ (1 คน)

จากตารางที่ 8 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่กิจการมีเว็บไซต์ ขายสินค้าประเภท เฟอร์นิเจอร์ / ของตกแต่ง ที่ทำจากไม้ มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 47.9 รองลงมาคือ เครื่องจักสาน คิดเป็นร้อยละ 23.5 เครื่องปั้นดินเผา คิดเป็นร้อยละ 16.8 ผลิตภัณฑ์ที่ทำจากผ้า คิดเป็นร้อยละ 14.3 ผลิตภัณฑ์ที่ทำจากเงิน / โลหะ คิดเป็นร้อยละ 9.2 และ อื่นๆ น้อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ 6.7

ผู้ตอบแบบสอบถามที่กิจการไม่มีเว็บไซต์ ขายสินค้าประเภท เฟอร์นิเจอร์ / ของตกแต่ง ที่ทำจากไม้ มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 54.3 รองลงมาคือ เครื่องจักสาน คิดเป็นร้อยละ 16.7 ผลิตภัณฑ์ที่ทำจากผ้า คิดเป็นร้อยละ 13.0 เครื่องปั้นดินเผา คิดเป็นร้อยละ 10.9 อื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 8.7 และ ผลิตภัณฑ์ที่ทำจากเงิน / โลหะ น้อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ 7.2

ส่วนที่ 2 ทศนคติที่มีต่อการจัดทำเว็บไซต์กิจการของผู้ประกอบการสินค้าหัตถกรรม ในหมู่บ้านถวาย
อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่

2.1 ด้านความรู้ความเข้าใจ

ตารางที่ 9 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามการตอบคำถามเกี่ยวกับ
ความรู้ความเข้าใจของการทำเว็บไซต์

ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการทำเว็บไซต์	ตอบ “ใช่”		ตอบ “ไม่ใช่”		ตอบ “ไม่ทราบ”	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
การซื้อของจากโฆษณาในทีวี เช่น ทีวีไดเรกต์ ถือว่าเป็นการซื้อของผ่านทางเว็บไซต์	155	60.3	85	33.1	17	6.6
เว็บไซต์สามารถเข้าชมได้ตลอด 24 ชั่วโมง	207	80.5	41	16.0	9	3.5
การจัดทำเว็บไซต์ต้องจ้างบริษัทที่จัดทำเว็บไซต์โดยเฉพาะเท่านั้น	114	44.4	126	49.0	17	6.6
การซื้อตัวเครื่องบินทางอินเทอร์เน็ตถือเป็นการซื้อผ่านทางเว็บไซต์	171	66.5	67	26.1	19	7.4
การเข้าชมเว็บไซต์สามารถทำได้ทุกประเทศทั่วโลกที่สามารถ เข้าระบบอินเทอร์เน็ตได้	197	76.6	47	18.3	13	5.1
การตกลงซื้อขายสินค้าสามารถทำผ่านทางเว็บไซต์ได้	181	70.4	64	24.9	12	4.7
การขายสินค้าผ่านทางเว็บไซต์ต้องจัดพนักงานขายประจำ 1 คนเพื่อคอยบริการให้ข้อมูลตลอดเวลา	126	49.0	102	39.7	29	11.3
การซื้อของผ่านทางเว็บไซต์ เป็นการสื่อสาร 2 ทาง ซึ่งผู้ซื้อและผู้ขายสามารถติดต่อได้ตอบกันได้	181	70.4	53	20.6	23	9.0
การขายของผ่านทางเว็บไซต์ใช้ต้นทุนในการดำเนินธุรกิจต่ำเพราะใช้บุคลากรจำนวนน้อย และไม่จำเป็นต้องมีทรัพย์สินถาวรที่ราคาสูง เช่น สถานที่ทำงาน อุปกรณ์สำนักงาน	168	65.4	58	22.6	31	12.0

ตารางที่ 9 (ต่อ) แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามการตอบคำถาม
เกี่ยวกับความรู้ความเข้าใจของการทำเว็บไซต์

ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการทำเว็บไซต์	ตอบ “ใช่”		ตอบ “ไม่ใช่”		ตอบ “ไม่ทราบ”	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
สินค้าบางประเภท เช่น เพลง, โปรแกรมคอมพิวเตอร์ สามารถจัดส่งให้ลูกค้าได้ในระยะเวลาอันรวดเร็ว โดยการดาวน์โหลดได้ทันที	181	70.4	52	20.2	24	9.4
การชำระเงินค่าสินค้าหรือบริการที่ขายผ่านเว็บไซต์สามารถทำได้หลายวิธี เช่น บัตรเครดิต โอนเงินเข้าบัญชีผ่านธนาคาร ธานีติ ฯลฯ	192	74.7	44	17.1	21	8.2

หมายเหตุ: คู่มือตอบที่ถูกต้องในภาคผนวก ข

จากตารางที่ 9 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามตอบใช่ 3 ลำดับแรกคือ เว็บไซต์สามารถเข้าชมได้ตลอด 24 ชั่วโมง คิดเป็นร้อยละ 80.5 รองลงมาคือ การเข้าชมเว็บไซต์สามารถทำได้ทุกประเทศทั่วโลกที่สามารถ เข้าระบบอินเทอร์เน็ตได้ คิดเป็นร้อยละ 76.6 และการชำระเงินค่าสินค้าหรือบริการที่ขายผ่านเว็บไซต์สามารถทำได้หลายวิธี เช่น บัตรเครดิต โอนเงินเข้าบัญชีผ่านธนาคาร ธานีติ ฯลฯ คิดเป็นร้อยละ 74.7

สำหรับหัวข้อที่ผู้ตอบแบบสอบถามตอบไม่ใช่ 3 ลำดับแรกคือ การจัดทำเว็บไซต์ต้องจ้างบริษัทที่จัดทำเว็บไซต์โดยเฉพาะเท่านั้น คิดเป็นร้อยละ 49 รองลงมาคือ การขายสินค้าผ่านทางเว็บไซต์ต้องจัดพนักงานขายประจำ 1 คน เพื่อคอยบริการให้ข้อมูลตลอดเวลา คิดเป็นร้อยละ 39.7 และการซื้อของจากโฆษณาในทีวี เช่น ทีวีไคเร็กซ์ ถือว่าเป็นการซื้อของผ่านทางเว็บไซต์ คิดเป็นร้อยละ 33.1

สำหรับหัวข้อที่ผู้ตอบแบบสอบถามตอบไม่ทราบ 3 ลำดับแรกคือ การขายของผ่านทางเว็บไซต์ใช้ต้นทุนในการดำเนินธุรกิจต่ำเพราะใช้บุคลากรจำนวนน้อย และไม่จำเป็นต้องมีทรัพย์สินถาวรที่ราคาสูง เช่น สถานที่ทำงาน อุปกรณ์สำนักงาน คิดเป็นร้อยละ 12 รองลงมาคือ การขายสินค้าผ่านทางเว็บไซต์ต้องจัดพนักงานขายประจำ 1 คน เพื่อคอยบริการให้ข้อมูลตลอดเวลา คิดเป็นร้อยละ 11.3 และสินค้าบางประเภท เช่น เพลง, โปรแกรมคอมพิวเตอร์ สามารถจัดส่งให้ลูกค้าได้ในระยะเวลาอันรวดเร็ว โดยการดาวน์โหลดได้ทันที คิดเป็นร้อยละ 9.4

ตารางที่ 10 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการทำเว็บไซต์

ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการทำเว็บไซต์	เข้าใจถูกต้อง		เข้าใจผิด	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
การซื้อของจากโฆษณาในทีวี เช่น ทีวีไคเร็กซ์ ถือว่าเป็นการซื้อของผ่านทางเว็บไซต์	85	33.1	172	66.9
เว็บไซต์สามารถเข้าชมได้ตลอด 24 ชั่วโมง	207	80.5	50	19.5
การจัดทำเว็บไซต์ต้องจ้างบริษัทที่จัดทำเว็บไซต์โดยเฉพาะเท่านั้น	126	49.0	131	51.0
การซื้อตัวเครื่องบินทางอินเทอร์เน็ตถือเป็นการซื้อผ่านทางเว็บไซต์	171	66.5	86	33.5
การเข้าชมเว็บไซต์สามารถทำได้ทุกประเทศทั่วโลกที่สามารถ เข้าระบบอินเทอร์เน็ตได้	197	76.7	60	23.3
การตกลงซื้อขายสินค้าสามารถทำผ่านทางเว็บไซต์ได้	181	70.4	76	29.6
การขายสินค้าผ่านทางเว็บไซต์ต้องจัดพนักงานประจำ 1 คน เพื่อคอยบริการให้ข้อมูลตลอดเวลา	102	39.7	155	60.3
การซื้อขายผ่านทางเว็บไซต์ เป็นการสื่อสาร 2 ทาง ซึ่งผู้ซื้อและผู้ขายสามารถติดต่อโต้ตอบกันได้	181	70.4	76	29.6
การขายของผ่านทางเว็บไซต์ใช้ต้นทุนในการดำเนินธุรกิจต่ำเพราะใช้บุคลากรจำนวนน้อย และไม่จำเป็นต้องมีทรัพย์สินถาวรที่ราคาสูง เช่น สถานที่ทำงาน อุปกรณ์สำนักงาน	168	65.4	89	34.6
สินค้าบางประเภท เช่น เพลง, โปรแกรมคอมพิวเตอร์ สามารถจัดส่งให้ลูกค้าได้ในระยะเวลาอันรวดเร็ว โดยการดาวน์โหลดได้ที่	181	70.4	76	29.6
การชำระเงินค่าสินค้าหรือบริการที่ขายผ่านเว็บไซต์สามารถทำได้หลายวิธี เช่น บัตรเครดิต โอนเงินเข้าบัญชีผ่านธนาคาร ธนาณัติ ฯลฯ	192	74.7	65	25.3
ค่าเฉลี่ยรวม	63.4		36.6	

หมายเหตุ: เข้าใจผิดคือจำนวนผู้ที่ไม่ถูกต้องกับไม่ทราบ

จากตารางที่ 10 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการทำเว็บไซต์ คิดเป็นร้อยละ 63.4 โดยมีความรู้ความเข้าใจที่ถูกต้องเกี่ยวกับการจัดทำเว็บไซต์ ในเรื่องเว็บไซต์ สามารถเข้าชมได้ตลอด 24 ชั่วโมง มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 80.5

ผู้ตอบแบบสอบถาม ขาดความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการจัดทำเว็บไซต์ ในเรื่องการซื้อของจากโฆษณาในทีวี เช่น ทีวีไคเร็กซ์ ถือว่าเป็นการซื้อของผ่านทางเว็บไซต์มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 66.9

ตารางที่ 11 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามคำตอบถูกต้องเกี่ยวกับความรู้ความเข้าใจของการทำเว็บไซต์

คะแนน	จำนวน	ร้อยละ
ตอบถูก 11 คะแนน	20	7.8
ตอบถูก 10 คะแนน	37	14.4
ตอบถูก 9 คะแนน	30	11.7
ตอบถูก 8 คะแนน	35	13.6
ตอบถูก 7 คะแนน	36	14.0
ตอบถูก 6 คะแนน	34	13.2
ตอบถูก 5 คะแนน	30	11.7
ตอบถูก 4 คะแนน	20	7.8
ตอบถูก 3 คะแนน	9	3.5
ตอบถูก 2 คะแนน	5	1.9
ตอบถูก 1 คะแนน	1	0.4
รวม	257	100.0
ค่าเฉลี่ยรวม		7.2
ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน		0.48

จากตารางที่ 11 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการทำเว็บไซต์ มีค่าเฉลี่ยรวม 7.2 ตามรายละเอียดข้อมูลเรียงตามลำดับดังนี้ ตอบถูก 11 คะแนน คิดเป็น ร้อยละ 7.8 ตอบถูก 10 คะแนน คิดเป็นร้อยละ 14.4 ตอบถูก 9 คะแนน คิดเป็นร้อยละ 11.7 ตอบถูก 8 คะแนน คิดเป็นร้อยละ 13.6 ตอบถูก 7 คะแนน คิดเป็นร้อยละ 14.0 ตอบถูก 6 คะแนน คิดเป็นร้อยละ 13.2 ตอบถูก 5 คะแนน คิดเป็นร้อยละ 11.7 ตอบถูก 4 คะแนน คิดเป็นร้อยละ 7.8 ตอบถูก 3 คะแนน คิดเป็นร้อยละ 3.5 ตอบถูก 2 คะแนน คิดเป็นร้อยละ 1.9 และตอบถูก 1 คะแนน คิดเป็นร้อยละ 0.4

สรุป ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการทำเว็บไซต์

2.2 ด้านความรู้ลึก

ตารางที่ 12 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และระดับความคิดเห็นที่มีต่อการจัดทำเว็บไซต์ของ
กิจการ ของผู้ตอบแบบสอบถาม

ความคิดเห็นต่อลักษณะการขาย สินค้าผ่านเว็บไซต์	ระดับความคิดเห็น					ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ ที่
	เห็นด้วย อย่างยิ่ง	เห็นด้วย	เฉยๆ	ไม่เห็น ด้วย	ไม่เห็นด้วย อย่างยิ่ง		
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)		
การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ทำให้ ท่านประหยัดเวลาในการเดินทาง เพื่อไปขายสินค้า	118 (45.9)	119 (46.3)	15 (5.8)	3 (1.2)	2 (0.8)	4.35 (เห็นด้วย)	1
การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ทำให้ ท่านเพิ่มกลุ่มลูกค้าไปได้ทั่วโลก เพื่อการขยายตลาด	88 (34.2)	151 (58.7)	13 (5.1)	3 (1.2)	2 (0.8)	4.25 (เห็นด้วย)	2
การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์เป็น การเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย ในการขายสินค้า ทำให้ท่าน สามารถขายสินค้าได้มากขึ้น	74 (28.8)	149 (58.0)	28 (10.9)	1 (0.4)	5 (1.9)	4.11 (เห็นด้วย)	4
การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ สามารถนำเสนอขายสินค้าได้ตรง กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	52 (20.2)	157 (61.1)	40 (15.6)	6 (2.3)	2 (0.8)	3.98 (เห็นด้วย)	6
การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ทำให้ ความสะดวกสบายกับลูกค้า เนื่องจากมีความหลากหลายใน วิธีการชำระเงิน	77 (29.9)	138 (53.7)	36 (14.0)	3 (1.2)	3 (1.2)	4.10 (เห็นด้วย)	5
การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ทำให้ ความสะดวกสบายกับลูกค้า เนื่องจากไม่ต้องเดินทางมาที่ ร้านค้า	80 (31.1)	145 (56.4)	24 (9.3)	5 (2.0)	3 (1.2)	4.14 (เห็นด้วย)	3
การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์มีความ แน่นอน ในการได้รับชำระเงินค่า สินค้า	60 (23.3)	131 (51.0)	46 (17.9)	17 (6.6)	3 (1.2)	3.89 (เห็นด้วย)	9

ตารางที่ 12 (ต่อ) แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และระดับความคิดเห็นที่มีต่อการจัดทำเว็บไซต์ของ
กิจการของผู้ตอบแบบสอบถาม

ความคิดเห็นต่อลักษณะการขาย สินค้าผ่านเว็บไซต์	ระดับความคิดเห็น					ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ ที่
	เห็นด้วย อย่างยิ่ง	เห็นด้วย	เฉยๆ	ไม่เห็น ด้วย	ไม่เห็นด้วย อย่างยิ่ง		
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)		
การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ทำให้ ลูกค้ามีความเชื่อถือต่อสินค้าว่า เป็นของมีคุณภาพ	48 (18.7)	128 (49.8)	53 (20.6)	24 (9.3)	4 (1.6)	3.75 (เห็นด้วย)	14
การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ สามารถให้ข้อมูลของสินค้าได้ ครบถ้วน และนำเสนอได้ทั้งภาพ และเสียง	60 (23.4)	126 (49.0)	52 (20.2)	17 (6.6)	2 (0.8)	3.88 (เห็นด้วย)	10
การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ สามารถให้ผู้ขายและผู้ซื้อ ติดต่อกันได้ตลอดเวลา	63 (24.5)	133 (51.8)	49 (19.0)	9 (3.5)	3 (1.2)	3.95 (เห็นด้วย)	7
การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ สามารถรับความคิดเห็น / ดิชม สินค้าจากผู้ซื้อได้มากกว่าการขาย สินค้าจากช่องทางการจัดจำหน่าย อื่น	55 (21.4)	134 (52.1)	45 (17.5)	19 (7.4)	4 (1.6)	3.84 (เห็นด้วย)	11
การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ช่วยลด ความเสี่ยงจากการที่ลูกค้าไม่ จ่ายเงินค่าสินค้า	44 (17.1)	134 (52.1)	56 (21.8)	18 (7.0)	5 (2.0)	3.75 (เห็นด้วย)	14
การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ สามารถขายของได้เร็วขึ้น	37 (14.4)	148 (57.6)	65 (25.3)	5 (1.9)	2 (0.8)	3.83 (เห็นด้วย)	12
การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ ประหยัดค่าใช้จ่ายทำให้สามารถ ลดต้นทุนสินค้าได้	40 (15.5)	158 (61.5)	48 (18.7)	9 (3.5)	2 (0.8)	3.88 (เห็นด้วย)	10
การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ สามารถนำเสนอสินค้าใหม่ออกสู่ ตลาดได้รวดเร็วกว่า	49 (19.0)	157 (61.1)	48 (18.7)	3 (1.2)	0 (0.0)	3.98 (เห็นด้วย)	6

ตารางที่ 12 (ต่อ) แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และระดับความคิดเห็นที่มีต่อการจัดทำเว็บไซต์ของ
กิจการ ของผู้ตอบแบบสอบถาม

ความคิดเห็นต่อลักษณะการขาย สินค้าผ่านเว็บไซต์	ระดับความคิดเห็น					ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ ที่
	เห็นด้วย อย่างยิ่ง	เห็นด้วย	เฉยๆ	ไม่เห็น ด้วย	ไม่เห็นด้วย อย่างยิ่ง		
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)		
การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ท่าน จำเป็นต้องมีความรู้ด้าน คอมพิวเตอร์เป็นอย่างดี	56 (21.8)	137 (53.3)	55 (21.4)	9 (3.5)	0 (0.0)	3.93 (เห็นด้วย)	8
การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ ต้อง ลงทุนสูงในการจัดทำเว็บไซต์	46 (17.9)	130 (50.6)	66 (25.7)	14 (5.4)	1 (0.4)	3.80 (เห็นด้วย)	13

จากตารางที่ 12 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีความคิดเห็นต่อการจัดทำเว็บไซต์ของ
กิจการ อยู่ในระดับเห็นด้วย เรียงลำดับคือ การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ทำให้ท่านประหยัดเวลาใน
การเดินทางเพื่อไปขายสินค้า (ค่าเฉลี่ย 4.35) การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ทำให้ท่านเพิ่มกลุ่มลูกค้า
ไปได้ทั่วโลกเพื่อการขยายตลาด (ค่าเฉลี่ย 4.25) การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ให้ความสะดวกสบาย
กับลูกค้าเนื่องจากไม่ต้องเดินทางมาที่ร้านค้า (ค่าเฉลี่ย 4.14) การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์เป็นการเพิ่ม
ช่องทางการจัดจำหน่าย ในการขายสินค้า ทำให้ท่านสามารถขายสินค้าได้มากขึ้น (ค่าเฉลี่ย 4.11)
การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ให้ความสะดวกสบายกับลูกค้าเนื่องจากมีความหลากหลายในวิธีการ
ชำระเงิน (ค่าเฉลี่ย 4.10) การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์สามารถนำเสนอขายสินค้าได้ตรงกับกลุ่มลูกค้า
เป้าหมาย (ค่าเฉลี่ย 3.98) การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์สามารถนำเสนอสินค้าใหม่ออกสู่ตลาดได้
รวดเร็วขึ้น (ค่าเฉลี่ย 3.98) การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์สามารถให้ผู้ขายและผู้ซื้อติดต่อกันได้
ตลอดเวลา (ค่าเฉลี่ย 3.95) การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ท่านจำเป็นต้องมีความรู้ด้านคอมพิวเตอร์เป็น
อย่างดี (ค่าเฉลี่ย 3.93) การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์มีความแน่นอน ในการได้รับชำระเงินค่าสินค้า
(ค่าเฉลี่ย 3.89) การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์สามารถให้ข้อมูลของสินค้าได้ครบถ้วน และนำเสนอได้
ทั้งภาพ และเสียง และการขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ประหยัดค่าใช้จ่ายทำให้สามารถลดต้นทุนสินค้า
ได้ (ค่าเฉลี่ย 3.88) การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์สามารถรับความคิดเห็น / ดิชมสินค้าจากผู้ซื้อได้
มากกว่าการขายสินค้าจากช่องทางการจัดจำหน่ายอื่น (ค่าเฉลี่ย 3.84) การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์
สามารถขายของได้เร็วขึ้น (ค่าเฉลี่ย 3.83) การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ ต้องลงทุนสูงในการจัดทำ

เว็บไซต์ (ค่าเฉลี่ย 3.80) และการขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ทำให้ลูกค้ามีความเชื่อถือต่อสินค้าว่าเป็นของมีคุณภาพ และการขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ช่วยลดความเสี่ยงจากการที่ลูกค้าไม่จ่ายเงินค่าสินค้าเท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 3.75)

2.3 ด้านพฤติกรรม

ตารางที่ 13 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามการมี/ไม่มี/เคยมีเว็บไซต์เพื่อขายสินค้าของกิจการ

การมี/ไม่มี/เคยมีเว็บไซต์เพื่อขายสินค้าของกิจการ	จำนวน	ร้อยละ
มี	119	46.3
ไม่มี	116	45.1
เคยมี	22	8.6
รวม	257	100.0

จากตารางที่ 13 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีเว็บไซต์เพื่อขายสินค้าของกิจการมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 46.3 ไม่มีเว็บไซต์ คิดเป็นร้อยละ 45.1 และเคยมีเว็บไซต์ น้อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ 8.6

ตารางที่ 14 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่มีเว็บไซต์ของกิจการจำแนกตามการสนใจและไม่สนใจ ทำเว็บไซต์เพื่อขายสินค้าของกิจการ

การสนใจและไม่สนใจทำเว็บไซต์เพื่อขายสินค้าของกิจการ	จำนวน	ร้อยละ
สนใจ	60	51.7
ไม่สนใจ	56	48.3
รวม	116	100.0

หมายเหตุ: สอบถามเฉพาะผู้ที่ไม่มีเว็บไซต์ของกิจการ

จากตารางที่ 14 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่มีเว็บไซต์ของกิจการ สนใจทำเว็บไซต์เพื่อขายสินค้าของกิจการ คิดเป็นร้อยละ 51.7 ไม่สนใจ คิดเป็นร้อยละ 48.3

ตารางที่ 15 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่มีเว็บไซต์ของกิจการและสนใจทำเว็บไซต์จำแนกตามช่วงเวลาที่คิดว่าจะทำเว็บไซต์

ช่วงเวลาที่คิดว่าจะทำเว็บไซต์	จำนวน	ร้อยละ
ภายใน 6 เดือนข้างหน้า	20	33.3
6 เดือน – 1 ปีข้างหน้า	19	31.7
1-2 ปีข้างหน้า	9	15.0
มากกว่า 2 ปี	12	20.0
รวม	60	100.0

หมายเหตุ: สอบถามเฉพาะผู้ที่ไม่มีเว็บไซต์และสนใจทำเว็บไซต์

จากตารางที่ 15 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่มีเว็บไซต์ของกิจการและสนใจทำเว็บไซต์ คิดว่าจะทำเว็บไซต์ ภายใน 6 เดือนข้างหน้า มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 33.3 6 เดือน – 1 ปีข้างหน้า คิดเป็นร้อยละ 31.7 มากกว่า 2 ปี คิดเป็นร้อยละ 20.0 และ 1-2 ปีข้างหน้า น้อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ 15.0

ตารางที่ 16 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่มีเว็บไซต์ของกิจการและสนใจทำเว็บไซต์จำแนกตามรูปแบบของเว็บไซต์ที่สนใจทำ

รูปแบบของเว็บไซต์ที่สนใจทำ	จำนวน	ร้อยละ
นำเสนอสินค้าเพียงอย่างเดียว	16	26.7
นำเสนอสินค้าและรับคำสั่งซื้อได้ แต่ไม่สามารถชำระค่าสินค้าทางเว็บไซต์ได้	14	23.3
นำเสนอสินค้าและรับคำสั่งซื้อได้รวมทั้งรับชำระเงินได้ด้วย	30	50.0
รวม	60	100.0

จากตารางที่ 16 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่มีเว็บไซต์ของกิจการและสนใจทำเว็บไซต์ ต้องการรูปแบบของเว็บไซต์ คือ นำเสนอสินค้าและรับคำสั่งซื้อได้รวมทั้งรับชำระเงินได้ด้วย มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 50.0 รองลงมาคือ นำเสนอสินค้าเพียงอย่างเดียว คิดเป็นร้อยละ 26.7 และนำเสนอสินค้าและรับคำสั่งซื้อได้ แต่ไม่สามารถชำระค่าสินค้าทางเว็บไซต์ได้ น้อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ 23.3

ตารางที่ 17 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่มีเว็บไซต์และไม่สนใจทำเว็บไซต์จำแนกตามสาเหตุที่ไม่สนใจทำเว็บไซต์

สาเหตุที่ไม่สนใจทำเว็บไซต์	จำนวน	ร้อยละ
สิ้นเปลืองค่าใช้จ่ายสูง	33	58.9
ไม่เห็นประโยชน์ของเว็บไซต์	22	39.3
ไม่รู้จะติดต่อผู้ทำเว็บไซต์อย่างไร	16	28.6
ผู้จัดทำเว็บไซต์ไม่มีความน่าเชื่อถือ	0	0.0
อื่นๆ	7	12.5

หมายเหตุ: จากผู้ตอบที่ไม่มีเว็บไซต์ของกิจการและไม่สนใจทำเว็บไซต์ จำนวน 56 ราย

อื่นๆ ได้แก่ ไม่รู้จะติดต่อกับใคร (1 คน) สินค้าในร้านมีมากรายการ อยากให้ลูกค้ามาที่ร้านเอง (1 คน) ลูกค้าเดินทางมาดูสินค้าเอง (1 คน) รูปแบบของสินค้าเสี่ยงต่อการลอกเลียนแบบ (1 คน) ไม่ได้มีกิจการใหญ่อะไรมากมาย (1 คน) ไม่ตรงกับลักษณะของสินค้า (1 คน) สินค้าที่ร้านเป็นงาน Design ทางร้านจะติดต่อกับลูกค้าทาง Email มากกว่า (1 คน)

จากตารางที่ 17 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่มีเว็บไซต์และไม่สนใจทำเว็บไซต์ มีสาเหตุที่ไม่สนใจทำเว็บไซต์ คือ สิ้นเปลืองค่าใช้จ่ายสูง มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 58.9 รองลงมาคือ ไม่เห็นประโยชน์ของเว็บไซต์ คิดเป็นร้อยละ 39.3 และไม่รู้จะติดต่อผู้ทำเว็บไซต์อย่างไร คิดเป็นร้อยละ 28.6 และอื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 12.5

ตารางที่ 18 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่เคยมีเว็บไซต์ของกิจการจำแนกตามสาเหตุที่ทำให้ไม่ทำเว็บไซต์เพื่อขายสินค้าต่อไป

สาเหตุที่ทำให้ไม่ทำเว็บไซต์เพื่อขายสินค้า	จำนวน	ร้อยละ
การสั่งซื้อมีขั้นตอนยุ่งยาก และระบบของเว็บไซต์มีความยุ่งยาก	14	63.6
สิ้นเปลืองค่าใช้จ่ายสูง	12	54.5
มีปัญหาเกี่ยวกับระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ในการซื้อขายสินค้า	16	72.7
ไม่มีบุคลากรที่เชี่ยวชาญในการทำเว็บไซต์	13	59.1
ขายสินค้าได้เท่าเดิม/ยอดขายไม่ได้สูงขึ้น	17	77.3
มีปัญหาาระบบขัดข้องบ่อย	9	40.9

หมายเหตุ: จากผู้ตอบที่เคยมีเว็บไซต์ จำนวน 22 ราย

จากตารางที่ 18 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่เคยมีเว็บไซต์ของกิจการ มีสาเหตุที่ทำให้ไม่ทำเว็บไซต์เพื่อขายสินค้าต่อไป คือ ขายสินค้าได้เท่าเดิม/ยอดขายไม่ได้สูงขึ้น มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 77.3 รองลงมาคือ มีปัญหาเกี่ยวกับระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ในการซื้อขายสินค้า คิดเป็นร้อยละ 72.7 การสั่งซื้อมีขั้นตอนยุ่งยาก และมีความลำบากในการที่ลูกค้าจะค้นหา คิดเป็นร้อยละ 63.6 ไม่มีบุคลากรที่เชี่ยวชาญในการทำเว็บไซต์ คิดเป็นร้อยละ 59.1 สิ้นเปลืองค่าใช้จ่ายสูง คิดเป็นร้อยละ 54.5 และมีปัญหาาระบบขัดข้องบ่อย น้อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ 40.9

ตารางที่ 19 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีเว็บไซต์ของกิจการจำแนกตามระยะเวลาการมีเว็บไซต์

ระยะเวลาการมีเว็บไซต์	จำนวน	ร้อยละ
น้อยกว่า 6 เดือน	16	13.4
6 เดือน-1 ปี	35	29.5
1-2 ปี	52	43.7
มากกว่า 2 ปี	16	13.4
รวม	119	100.0

หมายเหตุ: จากผู้ตอบแบบสอบถามที่มีเว็บไซต์ จำนวน 119 ราย

จากตารางที่ 19 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีเว็บไซต์ของกิจการ มีระยะเวลาของการมีเว็บไซต์ 1-2 ปี มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 43.7 รองลงมาคือ 6 เดือน-1 ปี คิดเป็นร้อยละ 29.5 น้อยกว่า 6 เดือน และ มากกว่า 2 ปี เท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 13.4

ตารางที่ 20 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีเว็บไซต์ของกิจการจำแนกตามรูปแบบของเว็บไซต์

รูปแบบของเว็บไซต์	จำนวน	ร้อยละ
นำเสนอสินค้าเพียงอย่างเดียว	38	31.9
นำเสนอสินค้าและรับคำสั่งซื้อได้ แต่ไม่สามารถรับชำระค่าสินค้า	68	57.2
นำเสนอสินค้าและรับคำสั่งซื้อได้ รวมทั้งรับชำระเงินได้ด้วย	13	10.9
รวม	119	100.0

หมายเหตุ: จากผู้ตอบแบบสอบถามที่มีเว็บไซต์ จำนวน 119 ราย

จากตารางที่ 20 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีเว็บไซต์ของกิจการ มีรูปแบบของเว็บไซต์ คือ นำเสนอสินค้าและรับคำสั่งซื้อได้แต่ไม่สามารถรับชำระค่าสินค้า มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 57.2 รองลงมาคือ นำเสนอสินค้าเพียงอย่างเดียว คิดเป็นร้อยละ 31.9 และนำเสนอสินค้าและรับคำสั่งซื้อได้ รวมทั้งรับชำระเงินได้ด้วย น้อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ 10.9

ตารางที่ 21 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีเว็บไซต์ของกิจการจำแนกตามวิธีการรับชำระค่าสินค้าที่ขายผ่านเว็บไซต์ของกิจการ

วิธีการรับชำระค่าสินค้าที่ขายผ่านเว็บไซต์ของกิจการ	จำนวน	ร้อยละ
โอนเงินเข้าบัญชีผ่านธนาคาร	86	72.3
บัตรเครดิต	81	68.1
ชำระเงินกับผู้ส่งสินค้า	47	39.5
เช็คเงินสด	29	24.4
ธนาคัต/ตั๋วแลกเงิน	4	3.4

หมายเหตุ: ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ จากผู้ตอบที่มีเว็บไซต์ จำนวน 119 ราย

จากตารางที่ 21 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีเว็บไซต์ของกิจการใช้วิธีการรับชำระสินค้าที่ขายผ่านเว็บไซต์ของกิจการ คือ โอนเงินเข้าบัญชีผ่านธนาคาร มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 72.3 รองลงมาคือ บัตรเครดิต คิดเป็นร้อยละ 68.1 ชำระเงินกับผู้ส่งสินค้า คิดเป็นร้อยละ 39.5 เช็คเงินสด คิดเป็นร้อยละ 24.4 และธนาคัต/ตั๋ว แลกเงิน น้อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ 3.4

ตารางที่ 22 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีเว็บไซต์ของกิจการ และไม่มีเว็บไซต์แต่สนใจทำเว็บไซต์ของกิจการจำแนกตามเหตุผลที่เลือก/ต้องการขายสินค้าทางเว็บไซต์

เหตุผลที่เลือก/ต้องการขายสินค้าทางเว็บไซต์	จำนวน	ร้อยละ
สามารถขายสินค้าไปทั่วโลก	105	58.7
ต้องการให้มีช่องทางในการขายเพิ่มมากขึ้น	105	58.7
สามารถขายสินค้าได้ตลอด 24 ชั่วโมง ไปทั่วโลก	88	49.2
เนื่องจากมีสินค้าหลากหลายมากขึ้น	69	38.5
สามารถรับความคิดเห็น / ดิชมสินค้า จากผู้ซื้อโดยตรง ได้ตลอด 24 ชั่วโมง	68	38.0
สามารถแสดงรายละเอียดข้อมูลของสินค้าอย่างครบถ้วนทั้งภาพและเสียง	67	37.4
มีการแข่งขันทางธุรกิจสูงมากขึ้น โดยมีคู่แข่งจำนวนมากที่ใช้ระบบการขายทางเว็บไซต์	67	37.4
ลูกค้ามีความต้องการซื้อขายผ่านทางเว็บไซต์มากขึ้น	66	36.9
เป็นความต้องการจากผู้ซื้อ	61	34.1
เป็นนโยบายของร้านที่ต้องการให้มีเว็บไซต์	59	33.0
มีการพัฒนาของเทคโนโลยีเกี่ยวกับการจัดทำเว็บไซต์มากขึ้น	49	27.4
อื่นๆ	1	0.6

หมายเหตุ: ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ จากผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจทำเว็บไซต์ของกิจการ (60 ราย) และผู้ที่มีเว็บไซต์ของกิจการ (119) รวม 179 ราย
อื่นๆ ได้แก่ เพิ่มความน่าเชื่อถือให้กับลูกค้า (1 คน)

จากตารางที่ 22 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีเหตุผลที่เลือก/ต้องการขายสินค้าทางเว็บไซต์ ลำดับแรกคือ สามารถขายสินค้าไปทั่วโลก และ ต้องการให้มีช่องทางในการขายเพิ่มมากขึ้น คิดเป็นร้อยละ 58.7 รองลงมาคือ สามารถขายสินค้าได้ตลอด 24 ชั่วโมงไปทั่วโลก คิดเป็นร้อยละ 49.2 เนื่องจากมีสินค้าหลากหลายมากขึ้น คิดเป็นร้อยละ 38.5 สามารถรับความคิดเห็น/ดิชมสินค้า จากผู้ซื้อโดยตรง ได้ตลอด 24 ชั่วโมง คิดเป็นร้อยละ 38.0 สามารถแสดงรายละเอียดข้อมูลของสินค้าอย่างครบถ้วนทั้งภาพและเสียง และมีการแข่งขันทางธุรกิจสูงมากขึ้น โดยมีคู่แข่งจำนวนมากที่ใช้ระบบการขายทางเว็บไซต์ คิดเป็นร้อยละ 37.4 เป็นความต้องการจากผู้ซื้อ คิดเป็นร้อยละ 34.1 เป็นนโยบายของร้านที่ต้องการให้มีเว็บไซต์ คิดเป็นร้อยละ 33.0 มีการพัฒนาของเทคโนโลยีเกี่ยวกับการจัดทำเว็บไซต์มากขึ้น คิดเป็นร้อยละ 27.4 และอื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 0.6

2.4 ปัจจัยที่มีผลต่อการจัดทำเว็บไซต์

ตารางที่ 23 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อการจัดทำเว็บไซต์ของกิจการ ของผู้ตอบแบบสอบถามที่เคยมีเว็บไซต์ มีเว็บไซต์ และไม่มีเว็บไซต์แต่สนใจทำเว็บไซต์ของกิจการ

ปัจจัยที่มีผลต่อการจัดทำเว็บไซต์ ของกิจการ	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ ที่
	มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อยที่สุด	ไม่มีผล		
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)		
การออกแบบเว็บไซต์ให้ใช้งาน ได้ง่าย สะดวก สำหรับผู้ขายใน การใช้งาน เช่น การรับข้อมูลใน การสั่งซื้อ	107 (53.2)	85 (42.3)	7 (3.5)	1 (0.5)	1 (0.5)	4.47 (มาก)	2
มีการรับประกัน (เช่น แก้ไข ปัญหา / ขอบกพร่องจากการใช้ งาน	65 (32.3)	121 (60.2)	13 (6.5)	0 (0.0)	2 (1.0)	4.23 (มาก)	11
ความครบถ้วน สมบูรณ์ของ ข้อมูลรายละเอียดของสินค้าบน เว็บไซต์	74 (36.8)	111 (55.2)	13 (6.5)	0 (0.0)	3 (1.5)	4.26 (มาก)	9
การออกแบบเว็บไซต์พาณิชย์ อิเล็กทรอนิกส์ให้มีความสวยงาม และทันสมัย เพื่อดึงดูดลูกค้า	74 (36.8)	108 (53.7)	14 (7.0)	3 (1.5)	2 (1.0)	4.24 (มาก)	10
มีความน่าเชื่อถือของเว็บไซต์ทำ ให้เป็นประโยชน์ต่อผู้ขายสินค้า	85 (42.3)	96 (47.8)	19 (9.4)	0 (0.0)	1 (0.5)	4.31 (มาก)	6
มีการเชื่อมโยงกับเว็บไซต์อื่นที่ เกี่ยวข้องเพื่อสะดวกในการเข้า เลือกซื้อสินค้าได้รวดเร็ว	80 (39.8)	103 (51.2)	11 (5.5)	4 (2.0)	3 (1.5)	4.26 (มาก)	9
เว็บไซต์ที่ให้ผู้ผู้ใช้สามารถแสดง ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะได้	46 (22.9)	134 (66.7)	18 (8.9)	1 (0.5)	2 (1.0)	4.10 (มาก)	13
มีระบบการรักษาความปลอดภัย ของเว็บไซต์ในเรื่องข้อมูลส่วนบุคคล และวิธีการชำระเงิน	89 (44.3)	93 (46.3)	14 (6.9)	2 (1.0)	3 (1.5)	4.31 (มาก)	6

ตารางที่ 23 (ต่อ) แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อการ
จัดทำเว็บไซต์ของกิจการ ของผู้ตอบแบบสอบถาม

ปัจจัยที่มีผลต่อการจัดทำเว็บไซต์ ของกิจการ	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ ที่
	มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อยที่สุด	ไม่มีผล		
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)		
เว็บไซต์สามารถเพิ่ม ประสิทธิภาพในการทำงานได้ใน อนาคต	72 (35.8)	104 (51.7)	19 (9.5)	2 (1.0)	4 (2.0)	4.18 (มาก)	12
ราคาของการจัดทำเว็บไซต์	70 (34.8)	103 (51.2)	20 (10.0)	4 (2.0)	4 (2.0)	4.15 (มาก)	12
ต้นทุนในการดำเนินงานถูกกว่า การขายสินค้าในช่องทางอื่น	59 (29.4)	110 (54.7)	21 (10.4)	6 (3.0)	5 (2.5)	4.05 (มาก)	16
ค่าเช่าและค่าบำรุงรักษาระบบ ของเว็บไซต์	65 (32.3)	94 (46.8)	35 (17.4)	4 (2.0)	3 (1.5)	4.06 (มาก)	14
สามารถติดต่อผู้จัดทำเว็บไซต์ได้ สะดวก	111 (55.2)	73 (36.3)	12 (6.0)	3 (1.5)	2 (1.0)	4.43 (มาก)	3
ผู้จัดทำเว็บไซต์สามารถแก้ไข ปัญหาที่เกิดขึ้นได้ในทันที	88 (43.8)	87 (43.3)	18 (8.9)	2 (1.0)	6 (3.0)	4.24 (มาก)	10
เจ้าของกิจการร้านค้าสามารถ ตรวจสอบความคืบหน้าของการ สั่งซื้อได้ทันที ตลอด 24 ชั่วโมง	95 (47.3)	78 (38.8)	23 (11.4)	2 (1.0)	3 (1.5)	4.29 (มาก)	7
สามารถขายสินค้าไปได้ทั่วทุกมุม โลก	79 (39.3)	99 (49.2)	16 (8.0)	5 (2.5)	2 (1.0)	4.23 (มาก)	11
ผู้จัดทำเว็บไซต์ให้ทดลองใช้ บริการฟรีในช่วงแรก	69 (34.3)	96 (47.8)	23 (11.4)	4 (2.0)	9 (4.5)	4.05 (มาก)	16
ผู้จัดทำเว็บไซต์มีคู่มือการใช้ฟรี	65 (32.3)	102 (50.7)	21 (10.5)	5 (2.5)	8 (4.0)	4.05 (มาก)	16
ผู้จัดทำเว็บไซต์มีอัตราค่าบริการและ มนุษย์สัมพันธ์ที่ดี มีความสุภาพ ในการให้บริการ	77 (38.3)	105 (52.2)	13 (6.5)	3 (1.5)	3 (1.5)	4.24 (มาก)	10

ตารางที่ 23 (ต่อ) แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อการจัดทำเว็บไซต์ของกิจการ ของผู้ตอบแบบสอบถาม

ปัจจัยที่มีผลต่อการจัดทำเว็บไซต์ ของกิจการ	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ ที่
	มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อยที่สุด	ไม่มีผล		
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)		
ผู้จัดทำเว็บไซต์มีความรู้ ความ ชำนาญ และ ประสบการณ์ เกี่ยวกับการจัดทำเว็บไซต์	91 (45.3)	84 (41.8)	18 (8.9)	5 (2.5)	3 (1.5)	4.27 (มาก)	8
ผู้จัดทำสามารถแนะนำและ แก้ปัญหาในการใช้งานเว็บไซต์ ได้อย่างถูกต้องรวดเร็ว	93 (46.3)	86 (42.8)	18 (8.9)	1 (0.5)	3 (1.5)	4.32 (มาก)	5
การติดต่อกับผู้จัดทำเว็บไซต์ได้ ง่ายและสะดวก	125 (62.2)	57 (28.3)	15 (7.5)	2 (1.0)	2 (1.0)	4.50 (มากที่สุด)	1
การบริการที่รวดเร็ว เชื่อถือได้	101 (50.2)	85 (42.3)	11 (5.5)	1 (0.5)	3 (1.5)	4.39 (มาก)	4
ผลงานของผู้จัดทำเว็บไซต์	66 (32.8)	116 (57.7)	14 (7.0)	0 (0.0)	5 (2.5)	4.18 (มาก)	12
ชื่อเสียงของผู้จัดทำเว็บไซต์	60 (29.9)	111 (55.2)	24 (11.9)	1 (0.5)	5 (2.5)	4.09 (มาก)	15
ค่าเฉลี่ยรวม						4.24 (มาก)	

หมายเหตุ: จากผู้ตอบแบบสอบถาม จำนวน 201 ราย ที่เคยมีเว็บไซต์ มีเว็บไซต์ และสนใจทำเว็บไซต์ของกิจการ

จากตารางที่ 23 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยที่มีผลต่อการจัดทำเว็บไซต์ของกิจการ โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับสำคัญมาก (ค่าเฉลี่ย 4.24) ในรายละเอียดพบว่า ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุดคือ การติดต่อกับผู้จัดทำเว็บไซต์ได้ง่ายและสะดวก (ค่าเฉลี่ย 4.50) และให้ความสำคัญในระดับมากเรียงลำดับคือ การออกแบบเว็บไซต์ให้ใช้งานได้ง่าย สะดวก สำหรับผู้ขายในการใช้งาน เช่น การรับข้อมูลในการสั่งซื้อ (ค่าเฉลี่ย 4.47) สามารถติดต่อกับผู้จัดทำเว็บไซต์ได้สะดวก (ค่าเฉลี่ย 4.43) การบริการที่รวดเร็ว เชื่อถือได้ (ค่าเฉลี่ย 4.39) ผู้จัดทำสามารถแนะนำและแก้ปัญหาในการใช้งานเว็บไซต์ได้อย่างถูกต้องรวดเร็ว (ค่าเฉลี่ย 4.32) มีระบบการ

รักษาความปลอดภัยของเว็บไซต์ในเรื่องข้อมูลส่วนบุคคลและวิธีการชำระเงิน (ค่าเฉลี่ย 4.31) เจ้าของกิจการร้านค้าสามารถตรวจสอบความคืบหน้าของการสั่งซื้อได้ทันที ตลอด 24 ชั่วโมง (ค่าเฉลี่ย 4.29) ผู้จัดทำเว็บไซต์มีความรู้ ความชำนาญและประสบการณ์ เกี่ยวกับการจัดทำเว็บไซต์ (ค่าเฉลี่ย 4.27) ความครบถ้วน สมบูรณ์ของข้อมูลรายละเอียดของสินค้าบนเว็บไซต์และมีการเชื่อมโยงกับเว็บไซต์อื่นที่เกี่ยวข้องเพื่อสะดวกในการเข้าเลือกซื้อสินค้าได้รวดเร็ว เท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 4.26) การออกแบบเว็บไซต์พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ให้มีความสวยงาม และทันสมัย เพื่อดึงดูดลูกค้า ผู้จัดทำเว็บไซต์สามารถแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นได้ในทันที และผู้จัดทำเว็บไซต์มีอัธยาศัยและมนุษยสัมพันธ์ที่ดี มีความสุภาพในการให้บริการ เท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 4.24) มีการรับประกัน (เช่น แก้ไขปัญหา/ช้อบกพร่องจากการใช้งาน และสามารถขายสินค้าไปได้ทั่วโลก (ค่าเฉลี่ย 4.23) ผลงานของผู้จัดทำเว็บไซต์ (ค่าเฉลี่ย 4.18) ราคาของการจัดทำเว็บไซต์ (ค่าเฉลี่ย 4.15) เว็บไซต์ที่ให้ผู้ใช้งานสามารถแสดงความคิดเห็นและข้อเสนอแนะได้ (ค่าเฉลี่ย 4.10) ชื่อเสียงของผู้จัดทำเว็บไซต์ (ค่าเฉลี่ย 4.09) ค่าเช่าและค่าบำรุงรักษาระบบของเว็บไซต์ (ค่าเฉลี่ย 4.06) ผู้จัดทำเว็บไซต์ให้ทดลองใช้บริการฟรีในช่วงแรก และผู้จัดทำเว็บไซต์มีคู่มือการใช้ฟรี ดันทุนในการดำเนินงาน ถูกกว่าการขายสินค้าในช่องทางอื่น เท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 4.05)

ส่วนที่ 3 ทศนคติที่มีต่อการจัดทำเว็บไซต์กิจการของผู้ประกอบการสินค้าหัตถกรรมใน หมู่บ้านถวายน อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่ จำแนกตามเพศ ระยะเวลาดำเนินกิจการ และการมี/ไม่มี เว็บไซต์ของกิจการ

3.1 ด้านความรู้ความเข้าใจ จำแนกตามเพศ ระยะเวลาดำเนินกิจการ และการมีเว็บไซต์ของกิจการ

ตารางที่ 24 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการทำเว็บไซต์จำแนกตามเพศ

ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการทำ เว็บไซต์	เพศ					
	เพศชาย n=92			เพศหญิง n=165		
	ตอบ ถูกต้อง	ตอบไม่ ถูกต้อง	ไม่ทราบ	ตอบ ถูกต้อง	ตอบไม่ ถูกต้อง	ไม่ทราบ
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)
การซื้อของจากโฆษณาในทีวี เช่น ทีวีไคเร็กซ์ ถือว่าเป็นการซื้อของผ่านทางเว็บไซต์	23 (25.0)	63 (68.5)	6 (6.5)	62 (37.6)	92 (55.8)	11 (6.7)
เว็บไซต์สามารถเข้าชมได้ตลอด 24 ชั่วโมง	73 (79.3)	17 (18.5)	2 (2.2)	134 (81.2)	24 (14.5)	7 (4.2)
การจัดทำเว็บไซต์ต้องจ้างบริษัทที่จัดทำเว็บไซต์โดยเฉพาะเท่านั้น	45 (48.9)	39 (42.4)	8 (8.7)	81 (49.1)	75 (45.5)	9 (5.5)
การซื้อตัวเครื่องบินทางอินเทอร์เน็ตถือเป็นการซื้อผ่านทางเว็บไซต์	58 (63.0)	28 (30.4)	6 (6.5)	113 (68.5)	39 (23.6)	13 (7.9)
การเข้าชมเว็บไซต์สามารถทำได้ทุกประเทศทั่วโลกที่สามารถ เข้าระบบอินเทอร์เน็ตได้	67 (72.8)	18 (19.6)	7 (7.6)	130 (78.8)	29 (17.6)	6 (3.6)
การตกลงซื้อขายสินค้าสามารถทำผ่านทางเว็บไซต์ได้	54 (58.7)	32 (34.8)	6 (6.5)	129 (78.2)	31 (18.8)	5 (3.0)
การขายสินค้าผ่านทางเว็บไซต์ต้องจัดพนักงานขายประจำ 1 คนเพื่อคอยบริการให้ข้อมูลตลอดเวลา	41 (44.6)	44 (47.8)	7 (7.6)	61 (37.0)	82 (49.7)	22 (13.3)

ตารางที่ 24 (ต่อ) แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการทำเว็บไซต์จำแนกตามเพศ

ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการทำเว็บไซต์	เพศ					
	ชาย n=92			หญิง n=165		
	ตอบถูกต้อง	ตอบไม่ถูกต้อง	ไม่ทราบ	ตอบถูกต้อง	ตอบไม่ถูกต้อง	ไม่ทราบ
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)
การซื้อขายผ่านทางเว็บไซต์ เป็นการสื่อสาร 2 ทาง ซึ่งผู้ซื้อและผู้ขายสามารถติดต่อโต้ตอบกันได้	59 (64.1)	24 (26.1)	9 (9.8)	122 (73.9)	29 (17.6)	14 (8.5)
การขายของผ่านทางเว็บไซต์ใช้ต้นทุนในการดำเนินธุรกิจต่ำเพราะใช้บุคลากรจำนวนน้อย และไม่จำเป็นต้องมีทรัพย์สินถาวรที่ราคาสูง เช่น สถานที่ทำงาน อุปกรณ์สำนักงาน	62 (67.4)	19 (20.7)	11 (12.0)	106 (64.2)	39 (23.6)	20 (12.1)
สินค้าบางประเภท เช่น เพลง, โปรแกรมคอมพิวเตอร์ สามารถจัดส่งให้ลูกค้าได้ในระยะเวลาอันรวดเร็ว โดยการดาวน์โหลดได้ทันที	62 (67.4)	22 (23.9)	8 (8.7)	119 (72.1)	30 (18.2)	16 (9.7)
การชำระเงินค่าสินค้าหรือบริการที่ขายผ่านเว็บไซต์สามารถทำได้หลายวิธี เช่น บัตรเครดิต โอนเงินเข้าบัญชีผ่านธนาคาร ธานีติ ฯลฯ	69 (75.0)	17 (18.5)	6 (6.5)	123 (74.5)	27 (16.4)	15 (9.1)

จากตารางที่ 24 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชายมีความรู้ความเข้าใจถูกต้อง 3 ลำดับแรกคือ เว็บไซต์สามารถเข้าชมได้ตลอด 24 ชั่วโมง คิดเป็นร้อยละ 79.3 รองลงมาคือ การเข้าชมเว็บไซต์สามารถทำได้ทุกประเทศทั่วโลกที่สามารถเข้าระบบอินเทอร์เน็ตได้ คิดเป็นร้อยละ 72.8 และการชำระเงินค่าสินค้าหรือบริการที่ขายผ่านเว็บไซต์สามารถทำได้หลายวิธี เช่น บัตรเครดิต โอนเงินเข้าบัญชีผ่านธนาคาร ธานีติ ฯลฯ คิดเป็นร้อยละ 75.0

สำหรับประเด็นที่มีความรู้ความเข้าใจไม่ถูกต้อง 3 ลำดับแรก คือ การซื้อของจากโฆษณาในทีวี เช่น ทีวีไคเร็กซ์ ถือว่าเป็นการซื้อของผ่านทางเว็บไซต์ คิดเป็นร้อยละ 68.5 รองลงมา คือ การขายสินค้าผ่านทางเว็บไซต์ต้องจัดพนักงานขายประจำ 1 คน เพื่อคอยบริการให้ข้อมูลตลอดเวลา คิดเป็นร้อยละ 44.6 และ การจัดทำเว็บไซต์ต้องจ้างบริษัทที่จัดทำเว็บไซต์โดยเฉพาะเท่านั้น คิดเป็นร้อยละ 42.4

ประเด็นที่ตอบว่าไม่ทราบ 3 ลำดับแรกคือ การขายของผ่านทางเว็บไซต์ใช้ต้นทุนในการดำเนินธุรกิจต่ำเพราะใช้บุคลากรจำนวนน้อย และไม่จำเป็นต้องมีทรัพย์สินถาวรที่ราคาสูง เช่น สถานที่ทำงาน อุปกรณ์สำนักงาน คิดเป็นร้อยละ 12.0 รองลงมาคือ การซื้อขายผ่านทางเว็บไซต์เป็นการสื่อสาร 2 ทาง ซึ่งผู้ซื้อและผู้ขายสามารถติดต่อโต้ตอบกันได้ คิดเป็นร้อยละ 9.8 และ การจัดทำเว็บไซต์ต้องจ้างบริษัทที่จัดทำเว็บไซต์โดยเฉพาะเท่านั้น และสินค้าบางประเภท เช่น เพลง, โปรแกรมคอมพิวเตอร์ สามารถจัดส่งให้ลูกค้าได้ในระยะเวลาอันรวดเร็ว โดยการดาวน์โหลดได้ทันที เท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 8.7

ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิง มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการทำเว็บไซต์ 3 ลำดับแรกคือ เว็บไซต์สามารถเข้าชมได้ตลอด 24 ชั่วโมง คิดเป็นร้อยละ 81.2 รองลงมาคือ การตกลงซื้อขายสินค้าสามารถทำผ่านทางเว็บไซต์ได้ คิดเป็นร้อยละ 78.2 และการชำระเงินค่าสินค้าหรือบริการที่ขายผ่านเว็บไซต์สามารถทำได้หลายวิธี เช่น บัตรเครดิต โอนเงินเข้าบัญชีผ่านธนาคารพาณิชย์ ฯลฯ คิดเป็นร้อยละ 74.5

สำหรับประเด็นที่มีความรู้ความเข้าใจไม่ถูกต้อง 3 ลำดับแรก คือการซื้อของจากโฆษณาในทีวี เช่น ทีวีไคเร็กซ์ ถือว่าเป็นการซื้อของผ่านทางเว็บไซต์ คิดเป็นร้อยละ 55.8 รองลงมา คือ การขายสินค้าผ่านทางเว็บไซต์ต้องจัดพนักงานขายประจำ 1 คน เพื่อคอยบริการให้ข้อมูลตลอดเวลา คิดเป็นร้อยละ 49.7 และ การจัดทำเว็บไซต์ต้องจ้างบริษัทที่จัดทำเว็บไซต์โดยเฉพาะเท่านั้น คิดเป็นร้อยละ 45.5

ประเด็นที่ตอบว่าไม่ทราบ 3 ลำดับแรกคือการขายสินค้าผ่านทางเว็บไซต์ต้องจัดพนักงานขายประจำ 1 คน เพื่อคอยบริการให้ข้อมูลตลอดเวลาคิดเป็นร้อยละ 13.3 รองลงมาคือ การขายของผ่านทางเว็บไซต์ใช้ต้นทุนในการดำเนินธุรกิจต่ำเพราะใช้บุคลากรจำนวนน้อย และไม่จำเป็นต้องมีทรัพย์สินถาวรที่ราคาสูง เช่น สถานที่ทำงาน อุปกรณ์สำนักงาน คิดเป็นร้อยละ 12.1 และสินค้าบางประเภท เช่น เพลง, โปรแกรมคอมพิวเตอร์ สามารถจัดส่งให้ลูกค้าได้ในระยะเวลาอันรวดเร็ว โดยการดาวน์โหลดได้ทันที คิดเป็นร้อยละ 9.7

ตารางที่ 25 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการทำเว็บไซต์จำแนกตามระยะเวลาดำเนินการ

ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการทำเว็บไซต์	ระยะเวลาดำเนินการ					
	ไม่เกิน 3 ปี			3 ปีขึ้นไป		
	n=131			n=126		
	ตอบถูกต้อง	ตอบไม่ถูกต้อง	ไม่ทราบ	ตอบถูกต้อง	ตอบไม่ถูกต้อง	ไม่ทราบ
จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	
การซื้อของจากโฆษณาในทีวี เช่น ทีวีไคเร็กซ์ ถือว่าเป็นการซื้อของผ่านทางเว็บไซต์	31 (23.7)	96 (73.8)	4 (3.1)	54 (42.9)	59 (46.8)	13 (10.3)
เว็บไซต์สามารถเข้าชมได้ตลอด 24 ชั่วโมง	106 (80.9)	23 (17.6)	2 (1.5)	101 (80.2)	18 (14.3)	7 (5.6)
การจัดทำเว็บไซต์ต้องจ้างบริษัทที่จัดทำเว็บไซต์โดยเฉพาะเท่านั้น	60 (45.8)	65 (49.6)	6 (4.6)	66 (52.4)	48 (38.9)	11 (8.7)
การซื้อตัวเครื่องบินทางอินเทอร์เน็ตถือเป็นการซื้อผ่านทางเว็บไซต์	80 (61.1)	45 (34.4)	6 (4.6)	91 (72.2)	22 (17.5)	13 (10.3)
การเข้าชมเว็บไซต์สามารถทำได้ทุกประเทศทั่วโลกที่สามารถเข้าระบบอินเทอร์เน็ตได้	97 (74.0)	28 (21.4)	6 (4.6)	100 (79.4)	19 (15.1)	7 (5.6)
การตกลงซื้อขายสินค้าสามารถทำผ่านทางเว็บไซต์ได้	87 (66.4)	37 (28.2)	7 (5.3)	96 (76.2)	26 (20.6)	4 (3.2)
การขายสินค้าผ่านทางเว็บไซต์ต้องจัดพนักงานขายประจำ 1 คน เพื่อคอยบริการให้ข้อมูลตลอดเวลา	56 (42.7)	61 (46.6)	14 (10.7)	46 (36.5)	65 (51.6)	15 (11.9)
การซื้อของผ่านทางเว็บไซต์ เป็นการสื่อสาร 2 ทาง ซึ่งผู้ซื้อและผู้ขายสามารถติดต่อโต้ตอบกันได้	86 (65.6)	33 (25.2)	12 (9.2)	95 (75.4)	20 (15.9)	11 (8.7)
การขายของผ่านทางเว็บไซต์ใช้ต้นทุนในการดำเนินธุรกิจต่ำเพราะใช้บุคลากรจำนวนน้อย และไม่จำเป็นต้องมีทรัพย์สินถาวรที่ราคาสูง เช่น สถานที่ทำงาน อุปกรณ์สำนักงาน	74 (56.5)	41 (31.3)	16 (12.2)	94 (74.6)	17 (13.5)	15 (11.9)

ตารางที่ 25 (ต่อ) แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการทำเว็บไซต์จำแนกตามระยะเวลาดำเนินการ

ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการทำ เว็บไซต์	ไม่เกิน 3 ปี n=131			3 ปีขึ้นไป n=126		
	ตอบ ถูกต้อง	ตอบไม่ ถูกต้อง	ไม่ทราบ	ตอบ ถูกต้อง	ตอบไม่ ถูกต้อง	ไม่ทราบ
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)
สินค้าบางประเภท เช่น เพลง, โปรแกรมคอมพิวเตอร์ สามารถจัดส่งให้ลูกค้าได้ในระยะเวลาอันรวดเร็ว โดยการดาวน์โหลดได้ทันที	87 (66.4)	32 (24.4)	12 (9.2)	94 (74.6)	20 (15.9)	12 (9.5)
การชำระเงินค่าสินค้าหรือบริการที่ขายผ่านเว็บไซต์สามารถทำได้หลายวิธี เช่น บัตรเครดิต โอนเงินเข้าบัญชีผ่านธนาคาร ธานีติ ฯลฯ	95 (72.5)	27 (20.6)	9 (6.9)	97 (77.0)	17 (13.5)	12 (9.5)

หมายเหตุ: ไม่เกิน 3 ปี รวมจำนวนจากระยะเวลา น้อยกว่า 6 เดือน 6 เดือน-1 ปี และ 1-3 ปี
3 ปีขึ้นไป รวมจำนวนจากระยะเวลา 3-5 ปี และ มากกว่า 5 ปี

จากตารางที่ 25 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่ระยะเวลาดำเนินการไม่เกิน 3 ปี มีความเข้าใจถูกต้อง 3 ลำดับแรกคือ เว็บไซต์สามารถเข้าชมได้ตลอด 24 ชั่วโมง คิดเป็น ร้อยละ 80.9 รองลงมาคือ การเข้าชมเว็บไซต์สามารถทำได้ทุกประเทศทั่วโลกที่สามารถเข้าระบบอินเทอร์เน็ตได้ คิดเป็นร้อยละ 74.0 และการชำระเงินค่าสินค้าหรือบริการที่ขายผ่านเว็บไซต์สามารถทำได้หลายวิธี เช่น บัตรเครดิต โอนเงินเข้าบัญชีผ่านธนาคาร ธานีติ ฯลฯ คิดเป็นร้อยละ 72.5

สำหรับประเด็นที่มีความรู้ความเข้าใจไม่ถูกต้อง 3 ลำดับแรกคือ การซื้อของจากโฆษณาในทีวี เช่น ทีวีไคเร็กซ์ ถือว่าเป็นการซื้อของผ่านทางเว็บไซต์ คิดเป็นร้อยละ 73.8 รองลงมาคือ การจัดทำเว็บไซต์ต้องจ้างบริษัทที่จัดทำเว็บไซต์โดยเฉพาะเท่านั้น คิดเป็นร้อยละ 49.6 และการขายสินค้าผ่านทางเว็บไซต์ต้องจัดพนักงานขายประจำ 1 คน เพื่อคอยบริการให้ข้อมูลตลอดเวลา คิดเป็นร้อยละ 46.6

ประเด็นที่ตอบว่าไม่ทราบ 3 ลำดับแรก คือ การขายของผ่านทางเว็บไซต์ใช้ต้นทุนในการดำเนินธุรกิจต่ำเพราะใช้บุคลากรจำนวนน้อย และไม่จำเป็นต้องมีทรัพย์สินถาวรที่ราคาสูง เช่น สถานที่ทำงาน อุปกรณ์สำนักงาน คิดเป็นร้อยละ 12.2 รองลงมาคือ การขายสินค้าผ่านทางเว็บไซต์

ต้องจัดพนักงานขายประจำ 1 คน เพื่อคอยบริการให้ข้อมูลตลอดเวลา คิดเป็นร้อยละ 10.7 และการซื้อขายผ่านทางเว็บไซต์เป็นการสื่อสาร 2 ทาง ซึ่งผู้ซื้อและผู้ขายสามารถติดต่อโต้ตอบกันได้ คิดเป็นร้อยละ 9.2

ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามที่ระยะเวลาดำเนินงาน 3 ปีขึ้นไป มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการทำเว็บไซต์ 3 ลำดับแรกคือ เว็บไซต์สามารถเข้าชมได้ตลอด 24 ชั่วโมง คิดเป็นร้อยละ 80.2 รองลงมาคือ การเข้าชมเว็บไซต์สามารถทำได้ทุกประเทศทั่วโลกที่สามารถเข้าระบบอินเทอร์เน็ตได้ คิดเป็นร้อยละ 79.4 และการตกลงซื้อขายสินค้าสามารถทำผ่านทางเว็บไซต์ได้ การชำระเงินค่าสินค้าหรือบริการที่ขายผ่านเว็บไซต์สามารถทำได้หลายวิธี เช่น บัตรเครดิต โอนเงินเข้าบัญชีผ่านธนาคาร ธนาณัติ ฯลฯ คิดเป็นร้อยละ 77.0

สำหรับประเด็นที่มีความรู้ความเข้าใจไม่ถูกต้อง 3 ลำดับแรกคือ การขายสินค้าผ่านทางเว็บไซต์ต้องจัดพนักงานขายประจำ 1 คน เพื่อคอยบริการให้ข้อมูลตลอดเวลาคิดเป็นร้อยละ 51.6 รองลงมาคือ การซื้อของจากโฆษณาในทีวีเช่น ทีวีไคเร็กซ์ถือว่าเป็นการซื้อของผ่านทางเว็บไซต์ คิดเป็นร้อยละ 46.8 และ การจัดทำเว็บไซต์ต้องจ้างบริษัทที่จัดทำเว็บไซต์โดยเฉพาะเท่านั้น คิดเป็นร้อยละ 38.9

ประเด็นที่ตอบว่าไม่ทราบ 3 ลำดับแรกคือการขายสินค้าผ่านทางเว็บไซต์ต้องจัดพนักงานขายประจำ 1 คน เพื่อคอยบริการให้ข้อมูลตลอดเวลา และการขายของผ่านทางเว็บไซต์ใช้ต้นทุนในการดำเนินธุรกิจต่ำเพราะใช้บุคลากรจำนวนน้อย และไม่จำเป็นต้องมีทรัพยากรสินค้านั้นราคาสูง เช่น สถานที่ทำงาน อุปกรณ์สำนักงาน คิดเป็นร้อยละ 11.9 รองลงมาคือ การซื้อของจากโฆษณาในทีวีเช่น ทีวีไคเร็กซ์ถือว่าเป็นการซื้อของผ่านทางเว็บไซต์ คิดเป็นร้อยละ 10.3 และ สินค้าบางประเภท เช่น เพลง, โปรแกรมคอมพิวเตอร์ สามารถจัดส่งให้ลูกค้าได้ในระยะเวลาอันรวดเร็วโดยการดาวน์โหลดได้ทันที และการชำระเงินค่าสินค้าหรือบริการที่ขายผ่านเว็บไซต์สามารถทำได้หลายวิธี เช่น บัตรเครดิต โอนเงินเข้าบัญชีผ่านธนาคาร ธนาณัติ ฯลฯ เท่ากัน ร้อยละ 9.5

ตารางที่ 26 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการทำเว็บไซต์จำแนกตามการมี/ไม่มีเว็บไซต์ของกิจการ

ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการทำ เว็บไซต์	การมี/ไม่มีเว็บไซต์ของกิจการ					
	มี n=119			ไม่มี n=138		
	ตอบ ถูกต้อง	ตอบไม่ ถูกต้อง	ไม่ทราบ	ตอบ ถูกต้อง	ตอบไม่ ถูกต้อง	ไม่ทราบ
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)
การซื้อของจากโฆษณาในทีวี เช่น ทีวีไคเร็กซ์ ถือว่าเป็นการซื้อของผ่านทางเว็บไซต์	35 (29.4)	77 (64.7)	7 (5.9)	50 (36.2)	78 (56.5)	10 (7.2)
เว็บไซต์สามารถเข้าชมได้ตลอด 24 ชั่วโมง	91 (76.5)	27 (22.7)	1 (0.8)	116 (84.1)	14 (10.1)	8 (5.8)
การจัดทำเว็บไซต์ต้องจ้างบริษัทที่จัดทำเว็บไซต์โดยเฉพาะเท่านั้น	65 (54.6)	49 (41.2)	5 (4.2)	61 (44.2)	65 (47.1)	12 (8.7)
การซื้อตัวเครื่องบินทางอินเทอร์เน็ตถือ ว่าเป็นการซื้อผ่านทางเว็บไซต์	76 (63.9)	38 (31.9)	5 (4.2)	95 (68.8)	29 (21.0)	14 (10.1)
การเข้าชมเว็บไซต์สามารถทำได้ทุก ประเทศทั่วโลกที่สามารถ เข้าระบบ อินเทอร์เน็ตได้	93 (78.2)	24 (20.2)	2 (1.7)	104 (75.4)	23 (6.7)	11 (8.0)
การตกลงซื้อขายสินค้าสามารถทำผ่าน ทางเว็บไซต์ได้	83 (69.7)	32 (26.9)	4 (3.4)	100 (72.5)	31 (22.5)	7 (5.1)
การขายสินค้าผ่านทางเว็บไซต์ต้องจัด พนักงานขายประจำ 1 คน เพื่อคอย บริการให้ข้อมูลตลอดเวลา	51 (42.9)	58 (48.7)	10 (8.4)	51 (37.0)	68 (49.3)	19 (13.8)
การซื้อขายผ่านทางเว็บไซต์ เป็นการ สื่อสาร 2 ทาง ซึ่งผู้ซื้อและผู้ขายสามารถ ติดต่อโต้ตอบกันได้	77 (64.7)	32 (26.9)	10 (8.4)	104 (75.4)	21 (15.2)	13 (9.4)
การขายของผ่านทางเว็บไซต์ใช้ต้นทุนใน การดำเนินธุรกิจต่ำเพราะใช้บุคลากร จำนวนน้อย และไม่จำเป็นต้องมี ทรัพย์สินถาวรที่ราคาสูง เช่น สถานที่ ทำงาน อุปกรณ์สำนักงาน	74 (62.2)	31 (26.1)	14 (11.8)	94 (68.1)	27 (19.6)	17 (12.3)

ตารางที่ 26 (ต่อ) แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการทำเว็บไซต์จำแนกตามการมี/ไม่มีเว็บไซต์ของกิจการ

ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการทำเว็บไซต์	การมี/ไม่มีเว็บไซต์ของกิจการ					
	มี n=119			ไม่มี n=138		
	ตอบถูกต้อง	ตอบไม่ถูกต้อง	ไม่ทราบ	ตอบถูกต้อง	ตอบไม่ถูกต้อง	ไม่ทราบ
สินค้าบางประเภท เช่น เพลง, โปรแกรมคอมพิวเตอร์ สามารถจัดส่งให้ลูกค้าได้ในระยะเวลาอันรวดเร็ว โดยการดาวน์โหลดได้ทันที	83 (69.7)	27 (22.7)	9 (7.6)	98 (71.0)	25 (18.1)	15 (10.9)
การชำระเงินค่าสินค้าหรือบริการที่ขายผ่านเว็บไซต์สามารถทำได้หลายวิธี เช่น บัตรเครดิต โอนเงินเข้าบัญชีผ่านธนาคาร ธนาณัติ ฯลฯ	95 (79.8)	20 (16.8)	4 (3.4)	97 (70.3)	24 (17.4)	17 (12.3)

จากตารางที่ 26 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีเว็บไซต์ของกิจการ มีความเข้าใจถูกต้องมากที่สุด 3 ลำดับแรกคือการชำระเงินค่าสินค้าหรือบริการที่ขายผ่านเว็บไซต์สามารถทำได้หลายวิธี เช่น บัตรเครดิต โอนเงินเข้าบัญชีผ่านธนาคาร ธนาณัติ ฯลฯ คิดเป็นร้อยละ 79.8 รองลงมาคือ การเข้าชมเว็บไซต์สามารถทำได้ทุกประเทศทั่วโลกที่สามารถ เข้าระบบอินเทอร์เน็ตได้ คิดเป็นร้อยละ 78.2 และเว็บไซต์สามารถเข้าชมได้ตลอด 24 ชั่วโมง คิดเป็นร้อยละ 76.5

สำหรับประเด็นที่มีความรู้ความเข้าใจไม่ถูกต้อง 3 ลำดับแรกคือ การซื้อของจากโฆษณาในทีวี เช่น ทีวีไคเร็กซ์ ถือว่าเป็นการซื้อของผ่านทางเว็บไซต์ คิดเป็นร้อยละ 64.7 รองลงมาคือ การขายสินค้าผ่านทางเว็บไซต์ต้องจัดพนักงานขายประจำ 1 คน เพื่อคอยบริการให้ข้อมูลตลอดเวลา คิดเป็นร้อยละ 48.7 และ การจัดทำเว็บไซต์ต้องจ้างบริษัทที่จัดทำเว็บไซต์โดยเฉพาะเท่านั้น คิดเป็นร้อยละ 41.2

ประเด็นที่ตอบว่าไม่ทราบ 3 ลำดับแรกคือ การขายของผ่านทางเว็บไซต์ใช้ต้นทุนในการดำเนินธุรกิจต่ำเพราะใช้บุคลากรจำนวนน้อย และไม่จำเป็นต้องมีทรัพย์สินถาวรที่ราคาสูง เช่น สถานที่ทำงาน อุปกรณ์สำนักงาน คิดเป็นร้อยละ 11.8 รองลงมาคือ การขายสินค้าผ่านทางเว็บไซต์ต้องจัดพนักงานขายประจำ 1 คน เพื่อคอยบริการให้ข้อมูลตลอดเวลา และการซื้อขายทางเว็บไซต์

เป็นการสื่อสาร 2 ทาง ซึ่งผู้ซื้อและผู้ขายสามารถโต้ตอบกันได้ เท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 8.4 และสินค้าบางประเภท เช่น เพลง, โปรแกรมคอมพิวเตอร์ สามารถจัดส่งให้ลูกค้าได้ในระยะเวลาอันรวดเร็ว โดยการดาวน์โหลดได้ทันที คิดเป็นร้อยละ 7.6

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่มีเว็บไซต์ของกิจการ มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการทำเว็บไซต์ 3 ลำดับแรกคือ เว็บไซต์สามารถเข้าชมได้ตลอด 24 ชั่วโมง คิดเป็นร้อยละ 84.1 รองลงมาคือ การเข้าชมเว็บไซต์สามารถทำได้ทุกประเทศทั่วโลกที่สามารถเข้าระบบอินเทอร์เน็ตได้ และการซื้อขายผ่านทางเว็บไซต์ เป็นการสื่อสาร 2 ทาง ซึ่งผู้ซื้อและผู้ขายสามารถติดต่อโต้ตอบกันได้ คิดเป็นร้อยละ 75.4 และการตกลงซื้อขายสินค้าสามารถทำผ่านทางเว็บไซต์ได้ คิดเป็นร้อยละ 72.5

สำหรับประเด็นที่มีความรู้ความเข้าใจไม่ถูกต้อง 3 ลำดับแรกคือ การซื้อของจากโฆษณาในทีวี เช่น ทีวีไคเร็กซ์ ถือว่าเป็นการซื้อของผ่านทางเว็บไซต์ คิดเป็นร้อยละ 56.5 รองลงมาคือ การขายสินค้าผ่านทางเว็บไซต์ต้องจัดพนักงานขายประจำ 1 คน เพื่อคอยบริการให้ข้อมูลตลอดเวลา คิดเป็นร้อยละ 49.3 และการจัดทำเว็บไซต์ต้องจ้างบริษัทที่จัดทำเว็บไซต์ โดยเฉพาะเท่านั้น คิดเป็นร้อยละ 47.1

ประเด็นที่ตอบว่าไม่ทราบ 3 ลำดับแรกคือ การขายสินค้าผ่านทางเว็บไซต์ต้องจัดพนักงานขายประจำ 1 คนเพื่อคอยบริการให้ข้อมูลตลอดเวลา คิดเป็นร้อยละ 13.8 รองลงมาคือ การขายของผ่านทางเว็บไซต์ใช้ต้นทุนในการดำเนินธุรกิจต่ำเพราะใช้บุคลากรจำนวนน้อย และไม่จำเป็นต้องมีทรัพย์สินถาวรที่ราคาสูง เช่น สถานที่ทำงาน อุปกรณ์สำนักงาน และการชำระเงินค่าสินค้าหรือบริการที่ขายผ่านเว็บไซต์สามารถทำได้หลายวิธี เช่น บัตรเครดิต โอนเงินเข้าบัญชีผ่านธนาคาร ธนาณัติ ฯลฯ คิดเป็นร้อยละ 12.3

3.2 ด้านความรู้สึกรู้สึก จำแนกตามเพศ ระยะเวลาดำเนินกิจการ และการมีเว็บไซต์ของกิจการ

ตารางที่ 27 แสดงค่าเฉลี่ย และระดับความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีต่อลักษณะการขายสินค้าผ่านเว็บไซต์จำแนกตามเพศ

ความคิดเห็นต่อลักษณะการขายสินค้าผ่านเว็บไซต์	เพศ	
	ชาย	หญิง
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ทำให้ประหยัดเวลาในการเดินทางเพื่อไปขายสินค้า	4.48 (เห็นด้วย)	4.28 (เห็นด้วย)
การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ทำให้เพิ่มลูกค้าไปได้ทั่วโลกเพื่อการขยายตลาด	4.32 (เห็นด้วย)	4.21 (เห็นด้วย)
การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์เป็นการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายในการขายสินค้า ทำให้สามารถขายสินค้าได้เห็นด้วยขึ้น	4.13 (เห็นด้วย)	4.10 (เห็นด้วย)
การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์สามารถนำเสนอขายสินค้าได้ตรงกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	3.95 (เห็นด้วย)	3.99 (เห็นด้วย)
การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ให้ความสะดวกสบายกับลูกค้าเนื่องจากมีความหลากหลายในวิธีการชำระเงิน	4.05 (เห็นด้วย)	4.13 (เห็นด้วย)
การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ให้ความสะดวกสบายกับลูกค้าเนื่องจากไม่ต้องเดินทางมาที่ร้าน	4.16 (เห็นด้วย)	4.13 (เห็นด้วย)
การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์มีความแน่นอนในการได้รับชำระเงินค่าสินค้า	3.99 (เห็นด้วย)	3.83 (เห็นด้วย)
การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ทำให้ลูกค้ามีความเชื่อถือต่อสินค้าว่าเป็นของมีคุณภาพ	3.78 (เห็นด้วย)	3.73 (เห็นด้วย)
การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์สามารถให้ข้อมูลของสินค้าได้ครบถ้วนและนำเสนอได้ทั้งภาพและเสียง	3.92 (เห็นด้วย)	3.85 (เห็นด้วย)
การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์สามารถให้ผู้ขายและผู้ซื้อติดต่อกันได้ตลอดเวลา	3.90 (เห็นด้วย)	3.98 (เห็นด้วย)
การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์สามารถรับความคิดเห็น/ติชมสินค้าจากผู้ซื้อได้เห็นด้วยกว่าการขายสินค้าจากช่องทางการจัดจำหน่ายอื่น	3.93 (เห็นด้วย)	3.79 (เห็นด้วย)
การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ช่วยลดความเสี่ยงจากการที่ลูกค้าไม่จ่ายเงินค่าสินค้า	3.87 (เห็นด้วย)	3.69 (เห็นด้วย)

ตารางที่ 27 (ต่อ) แสดงค่าเฉลี่ย และระดับความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีต่อลักษณะการ
ขายสินค้าผ่านเว็บไซต์จำแนกตามเพศ

ความคิดเห็นต่อลักษณะการขายสินค้าผ่านเว็บไซต์	เพศ	
	ชาย	หญิง
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์สามารถขายของได้เร็วขึ้น	3.90 (เห็นด้วย)	3.79 (เห็นด้วย)
การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ประหยัดค่าใช้จ่ายทำให้สามารถลดต้นทุนสินค้าได้	3.96 (เห็นด้วย)	3.83 (เห็นด้วย)
การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์สามารถนำเสนอสินค้าใหม่ออกสู่ตลาดได้รวดเร็วขึ้น	3.99 (เห็นด้วย)	3.98 (เห็นด้วย)
การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์จำเป็นต้องมีความรู้ด้านคอมพิวเตอร์เป็นอย่างดี	3.91 (เห็นด้วย)	3.95 (เห็นด้วย)
การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ต้องลงทุนสูงในการจัดทำเว็บไซต์	3.88 (เห็นด้วย)	3.76 (เห็นด้วย)

จากตารางที่ 27 พบว่า ความคิดเห็นต่อลักษณะการขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชาย มีความคิดเห็นที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรกคือ การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ทำให้ประหยัดเวลาในการเดินทางเพื่อไปขายสินค้า (ค่าเฉลี่ย 4.48 ในระดับเห็นด้วย) รองลงมาคือ การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ทำให้เพิ่มลูกค้าไปได้ทั่วโลกเพื่อการขยายตลาด (ค่าเฉลี่ย 4.32 ในระดับเห็นด้วย) และการขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ให้ความสะดวกสบายกับลูกค้าเนื่องจากไม่ต้องเดินทางมาที่ร้าน (ค่าเฉลี่ย 4.16 ในระดับเห็นด้วย)

ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิง มีความคิดเห็นที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรกคือ การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ทำให้ประหยัดเวลาในการเดินทางเพื่อไปขายสินค้า (ค่าเฉลี่ย 4.28 ในระดับเห็นด้วย) รองลงมาคือ การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ทำให้เพิ่มลูกค้าไปได้ทั่วโลกเพื่อการขยายตลาด (ค่าเฉลี่ย 4.21 ในระดับเห็นด้วย) และการขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ให้ความสะดวกสบายกับลูกค้าเนื่องจากมีความหลากหลายในวิธีการชำระเงิน และการขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ให้ความสะดวกสบายกับลูกค้าเนื่องจากไม่ต้องเดินทางมาที่ร้าน เท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 4.13 ในระดับเห็นด้วย)

ตารางที่ 28 แสดงค่าเฉลี่ย และระดับความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีต่อลักษณะการขายสินค้าผ่านเว็บไซต์จำแนกตามระยะเวลาดำเนินการ

ความคิดเห็นต่อลักษณะการขายสินค้าผ่านเว็บไซต์	ระยะเวลาดำเนินกิจการ	
	ไม่เกิน 3 ปี	3 ปีขึ้นไป
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ทำให้ท่านประหยัดเวลาในการเดินทางเพื่อไปขายสินค้า	4.45 (เห็นด้วย)	4.25 (เห็นด้วย)
การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ทำให้เพิ่มลูกค้าไปได้ทั่วโลกเพื่อการขยายตลาด	4.28 (เห็นด้วย)	4.21 (เห็นด้วย)
การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์เป็นการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายในการขายสินค้า ทำให้ท่านสามารถขายสินค้าได้เห็นด้วยขึ้น	4.08 (เห็นด้วย)	4.16 (เห็นด้วย)
การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์สามารถนำเสนอขายสินค้าได้ตรงกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	4.03 (เห็นด้วย)	3.93 (เห็นด้วย)
การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ให้ความสะดวกสบายกับลูกค้าเนื่องจากมีความหลากหลายในวิธีการชำระเงิน	4.19 (เห็นด้วย)	4.00 (เห็นด้วย)
การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ให้ความสะดวกสบายกับลูกค้าเนื่องจากไม่ต้องเดินทางมาที่ร้าน	4.10 (เห็นด้วย)	4.18 (เห็นด้วย)
การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์มีความแน่นอนในการได้รับชำระเงินค่าสินค้า	4.02 (เห็นด้วย)	3.76 (เห็นด้วย)
การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ทำให้ลูกค้ามีความเชื่อถือต่อสินค้าว่าเป็นของมีคุณภาพ	3.86 (เห็นด้วย)	3.63 (เห็นด้วย)
การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์สามารถให้ข้อมูลของสินค้าได้ครบถ้วนและนำเสนอได้ทั้งภาพและเสียง	3.88 (เห็นด้วย)	3.86 (เห็นด้วย)
การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์สามารถให้ผู้ขายและผู้ซื้อติดต่อกันได้ตลอดเวลา	3.91 (เห็นด้วย)	3.99 (เห็นด้วย)
การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์สามารถรับความคิดเห็น/ติชมสินค้าจากผู้ซื้อได้เห็นด้วยกว่าการขายสินค้าจากช่องทางการจัดจำหน่ายอื่น	3.93 (เห็นด้วย)	3.75 (เห็นด้วย)
การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ช่วยลดความเสี่ยงจากการที่ลูกค้าไม่จ่ายเงินค่าสินค้า	4.01 (เห็นด้วย)	3.49 (เห็นด้วย)
การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์สามารถขายของได้เร็วขึ้น	3.94 (เห็นด้วย)	3.71 (เห็นด้วย)

ตารางที่ 28 (ต่อ) แสดงค่าเฉลี่ย และระดับความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีต่อลักษณะการ
ขายสินค้าผ่านเว็บไซต์จำแนกตามระยะเวลาดำเนินการ

ความคิดเห็นต่อลักษณะการขายสินค้าผ่านเว็บไซต์	ระยะเวลาดำเนินกิจการ	
	ไม่เกิน 3 ปี	3 ปีขึ้นไป
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ประหยัดค่าใช้จ่ายทำให้สามารถลดต้นทุนสินค้าได้	3.97 (เห็นด้วย)	3.77 (เห็นด้วย)
การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์สามารถนำเสนอสินค้าใหม่ออกสู่ตลาดได้รวดเร็วขึ้น	4.00 (เห็นด้วย)	3.95 (เห็นด้วย)
การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์จำเป็นต้องมีความรู้ด้านคอมพิวเตอร์เป็นอย่างดี	4.02 (เห็นด้วย)	3.85 (เห็นด้วย)
การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ต้องลงทุนสูงในการจัดทำเว็บไซต์	3.96 (เห็นด้วย)	3.63 (เห็นด้วย)

หมายเหตุ: ไม่เกิน 3 ปี รวมจำนวนจากระยะเวลา น้อยกว่า 6 เดือน 6 เดือน-1 ปี และ 1-3 ปี
3 ปีขึ้นไป รวมจำนวนจากระยะเวลา 3-5 ปี และ มากกว่า 5 ปี

จากตารางที่ 28 พบว่า ความคิดเห็นต่อลักษณะการขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ ผู้ตอบแบบสอบถามที่ระยะเวลาดำเนินกิจการ ไม่เกิน 3 ปี มีความคิดเห็นมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรกคือ การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ทำให้ประหยัดเวลาในการเดินทางเพื่อไปขายสินค้า (ค่าเฉลี่ย 4.45 ในระดับเห็นด้วย) รองลงมาคือ การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ทำให้เพิ่มลูกค้าไปได้ทั่วโลกเพื่อการขยายตลาด (ค่าเฉลี่ย 4.28 ในระดับเห็นด้วย) และการขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ให้ความสะดวกสบายกับลูกค้า เนื่องจากมีความหลากหลายในวิธีการชำระเงิน (ค่าเฉลี่ย 4.19 ในระดับเห็นด้วย)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ระยะเวลาดำเนินกิจการ 3 ปีขึ้นไป มีความคิดเห็นมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรกคือ การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ทำให้ท่านประหยัดเวลาในการเดินทางเพื่อไปขายสินค้า (ค่าเฉลี่ย 4.25 ในระดับเห็นด้วย) รองลงมาคือ การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ทำให้เพิ่มลูกค้าไปได้ทั่วโลกเพื่อการขยายตลาด (ค่าเฉลี่ย 4.21 ในระดับเห็นด้วย) และการขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ให้ความสะดวกสบายกับลูกค้าเนื่องจากไม่ต้องเดินทางมาที่ร้าน (ค่าเฉลี่ย 4.18 ในระดับเห็นด้วย)

ตารางที่ 29 แสดงค่าเฉลี่ย และระดับความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีต่อลักษณะการขายสินค้าผ่านเว็บไซต์จำแนกตามการมี/ไม่มีเว็บไซต์ของกิจการ

ความคิดเห็นต่อลักษณะการขายสินค้าผ่านเว็บไซต์	การมี/ไม่มีเว็บไซต์ของกิจการ	
	มี	ไม่มี
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ทำให้ท่านประหยัดเวลาในการเดินทางเพื่อไปขายสินค้า	4.55 (เห็นด้วยอย่างยิ่ง)	4.19 (เห็นด้วย)
การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ทำให้เพิ่มลูกค้าไปได้ทั่วโลกเพื่อการขยายตลาด	4.36 (เห็นด้วย)	4.14 (เห็นด้วย)
การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์เป็นการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายในการขายสินค้า ทำให้ท่านสามารถขายสินค้าได้เห็นด้วยขึ้น	4.14 (เห็นด้วย)	4.09 (เห็นด้วย)
การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์สามารถนำเสนอขายสินค้าได้ตรงกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	4.07 (เห็นด้วย)	3.90 (เห็นด้วย)
การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ให้ความสะดวกสบายกับลูกค้าเนื่องจากมีความหลากหลายในวิธีการชำระเงิน	4.22 (เห็นด้วย)	4.00 (เห็นด้วย)
การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ให้ความสะดวกสบายกับลูกค้าเนื่องจากไม่ต้องเดินทางมาที่ร้าน	4.24 (เห็นด้วย)	4.06 (เห็นด้วย)
การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์มีความแน่นอนในการได้รับชำระเงินค่าสินค้า	3.97 (เห็นด้วย)	3.82 (เห็นด้วย)
การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ทำให้ลูกค้ามีความเชื่อถือนต่อสินค้าว่าเป็นของมีคุณภาพ	3.75 (เห็นด้วย)	3.75 (เห็นด้วย)
การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์สามารถให้ข้อมูลของสินค้าได้ครบถ้วนและนำเสนอได้ทั้งภาพและเสียง	3.94 (เห็นด้วย)	3.82 (เห็นด้วย)
การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์สามารถให้ผู้ขายและผู้ซื้อติดต่อกันได้ตลอดเวลา	3.97 (เห็นด้วย)	3.93 (เห็นด้วย)
การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์สามารถรับความคิดเห็น/ติชมสินค้าจากผู้ซื้อได้เห็นด้วยกว่าการขายสินค้าจากช่องทางการจัดจำหน่ายอื่น	3.91 (เห็นด้วย)	3.79 (เห็นด้วย)
การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ช่วยลดความเสี่ยงจากการที่ลูกค้าไม่จ่ายเงินค่าสินค้า	3.85 (เห็นด้วย)	3.67 (เห็นด้วย)
การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์สามารถขายของได้เร็วขึ้น	3.85 (เห็นด้วย)	3.81 (เห็นด้วย)

ตารางที่ 29 (ต่อ) แสดงค่าเฉลี่ย และระดับความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีต่อลักษณะการ
ขายสินค้าผ่านเว็บไซต์จำแนกตามการมี/ไม่มีเว็บไซต์ของกิจการ

ความคิดเห็นต่อลักษณะการขายสินค้าผ่านเว็บไซต์	การมี/ไม่มีเว็บไซต์ของกิจการ	
	มี	ไม่มี
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ประหยัดค่าใช้จ่ายทำให้สามารถลดต้นทุนสินค้าได้	3.87 (เห็นด้วย)	3.88 (เห็นด้วย)
การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์สามารถนำเสนอสินค้าใหม่ออกสู่ตลาดได้รวดเร็วขึ้น	3.93 (เห็นด้วย)	4.02 (เห็นด้วย)
การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์จำเป็นต้องมีความรู้ด้านคอมพิวเตอร์เป็นอย่างดี	3.99 (เห็นด้วย)	3.88 (เห็นด้วย)
การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ต้องลงทุนสูงในการจัดทำเว็บไซต์	3.76 (เห็นด้วย)	3.84 (เห็นด้วย)

จากตารางที่ 29 พบว่า ความคิดเห็นต่อการจัดทำเว็บไซต์ของกิจการ ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีเว็บไซต์ของกิจการ มีความคิดเห็นมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรกคือ การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ทำให้ท่านประหยัดเวลาในการเดินทางเพื่อไปขายสินค้า (ค่าเฉลี่ย 4.55 ในระดับเห็นด้วยอย่างยิ่ง) รองลงมาคือ การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ทำให้เพิ่มลูกค้าไปได้ทั่วโลกเพื่อการขยายตลาด (ค่าเฉลี่ย 4.36 ในระดับเห็นด้วย) และการขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ให้ความสะดวกสบายกับลูกค้าเนื่องจากไม่ต้องเดินทางมาที่ร้าน (ค่าเฉลี่ย 4.24 ในระดับเห็นด้วย)

ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่มีเว็บไซต์ของกิจการ มีความคิดเห็นมีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรก คือ การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ทำให้ท่านประหยัดเวลาในการเดินทางเพื่อไปขายสินค้า (ค่าเฉลี่ย 4.19 ในระดับเห็นด้วย) รองลงมาคือ การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ทำให้เพิ่มลูกค้าไปได้ทั่วโลกเพื่อการขยายตลาด (ค่าเฉลี่ย 4.14 ในระดับเห็นด้วย) และการขายสินค้าผ่านเว็บไซต์เป็นการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย ในการขายสินค้า ทำให้ท่านสามารถขายสินค้าได้เห็นด้วยขึ้น (ค่าเฉลี่ย 4.09 ในระดับเห็นด้วย)

3.3 ปัจจัยที่มีผลต่อการจัดทำเว็บไซต์ จำแนกตามเพศ ระยะเวลาดำเนินกิจการและการมี/เคยมีเว็บไซต์ของกิจการ

ตารางที่ 30 แสดงค่าเฉลี่ย และระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อการจัดทำเว็บไซต์ของกิจการของผู้ตอบแบบสอบถามที่เคยมีเว็บไซต์ มีเว็บไซต์และไม่มีเว็บไซต์แต่สนใจทำเว็บไซต์ของกิจการจำแนกตามเพศ

ปัจจัยที่มีผลต่อการจัดทำเว็บไซต์ของกิจการ	เพศ	
	ชาย	หญิง
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
การออกแบบเว็บไซต์ให้ใช้งานได้ง่าย สะดวก สำหรับผู้ชายในการใช้งาน เช่น การรับข้อมูลในการสั่งซื้อ	4.56 (มากที่สุด)	4.42 (มาก)
มีการรับประกัน (เช่น แก้ไขปัญหา / ขอบกพร่องจากการใช้งาน	4.26 (มาก)	4.21 (มาก)
ความครบถ้วน สมบูรณ์ของข้อมูลรายละเอียดของสินค้าบนเว็บไซต์	4.34 (มาก)	4.21 (มาก)
การออกแบบเว็บไซต์พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ให้มีความสวยงาม และทันสมัย เพื่อดึงดูดลูกค้า	4.30 (มาก)	4.20 (มาก)
มีความน่าเชื่อถือของเว็บไซต์ทำให้เป็นประโยชน์ต่อผู้ชายสินค้า	4.27 (มาก)	4.34 (มาก)
มีการเชื่อมโยงกับเว็บไซต์อื่นที่เกี่ยวข้องเพื่อสะดวกในการเข้าเลือกซื้อสินค้าได้รวดเร็ว	4.38 (มาก)	4.19 (มาก)
เว็บไซต์ที่ให้ผู้ใช้งานสามารถแสดงความคิดเห็นและข้อเสนอแนะได้	4.15 (มาก)	4.07 (มาก)
มีระบบการรักษาความปลอดภัยของเว็บไซต์ในเรื่องข้อมูลส่วนบุคคลและวิธีการชำระเงิน	4.21 (มาก)	4.37 (มาก)
เว็บไซต์สามารถเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานได้ในอนาคต	4.22 (มาก)	4.16 (มาก)
ราคาของการจัดทำเว็บไซต์	4.22 (มาก)	4.11 (มาก)
ต้นทุนในการดำเนินงานถูกกว่าการขายสินค้าในช่องทางอื่น	3.95 (มาก)	4.12 (มาก)

ตารางที่ 30 (ต่อ) แสดงค่าเฉลี่ย และระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อการจัดทำเว็บไซต์ของกิจการ ของผู้ตอบแบบสอบถามที่เคยมีเว็บไซต์ มีเว็บไซต์ และไม่มีเว็บไซต์แต่สนใจทำเว็บไซต์ของกิจการ จำแนกตามเพศ

ปัจจัยที่มีผลต่อการจัดทำเว็บไซต์ของกิจการ	เพศ	
	ชาย	หญิง
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
ค่าเช่าและค่าบำรุงรักษาระบบของเว็บไซต์	4.04 (มาก)	4.08 (มาก)
สามารถติดต่อผู้จัดทำเว็บไซต์ได้สะดวก	4.33 (มาก)	4.49 (มาก)
ผู้จัดทำเว็บไซต์สามารถแก้ไข ปัญหาที่เกิดขึ้นได้ในทันที	4.15 (มาก)	4.29 (มาก)
เจ้าของกิจการร้านค้าสามารถตรวจสอบความคืบหน้าของการสั่งซื้อ ได้ทันที ตลอด 24 ชั่วโมง	4.27 (มาก)	4.30 (มาก)
สามารถขายสินค้าไปได้ทั่วทุกมุมโลก	4.25 (มาก)	4.23 (มาก)
ผู้จัดทำเว็บไซต์ให้ทดลองใช้บริการฟรีในช่วงแรก	4.18 (มาก)	3.98 (มาก)
ผู้จัดทำเว็บไซต์มีคู่มือการใช้ฟรี	4.03 (มาก)	4.06 (มาก)
ผู้จัดทำเว็บไซต์มีอัตราภาษีและมนุษย์สัมพันธ์ที่ดี มีความสุภาพใน การให้บริการ	4.22 (มาก)	4.26 (มาก)
ผู้จัดทำเว็บไซต์มีความรู้ ความชำนาญและประสบการณ์เกี่ยวกับการ จัดทำเว็บไซต์	4.19 (มาก)	4.31 (มาก)
ผู้จัดทำสามารถแนะนำและแก้ปัญหาในการใช้งานเว็บไซต์ได้อย่าง ถูกต้องรวดเร็ว	4.25 (มาก)	4.36 (มาก)
การติดต่อกับผู้จัดทำเว็บไซต์ได้ง่ายและสะดวก	4.55 (มากที่สุด)	4.47 (มาก)
การบริการที่รวดเร็ว เชื่อถือได้	4.36 (มาก)	4.41 (มาก)
ผลงานของผู้จัดทำเว็บไซต์	4.10 (มาก)	4.23 (มาก)

ตารางที่ 30 (ต่อ) แสดงค่าเฉลี่ย และระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อการจัดทำเว็บไซต์ของกิจการ ของผู้ตอบแบบสอบถามที่เคยมีเว็บไซต์ มีเว็บไซต์ และไม่มีเว็บไซต์แต่สนใจทำเว็บไซต์ของกิจการจำแนกตามเพศ

ปัจจัยที่มีผลต่อการจัดทำเว็บไซต์ของกิจการ	เพศ	
	ชาย	หญิง
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
ชื่อเสียงของผู้จัดทำเว็บไซต์	4.04 (มาก)	4.13 (มาก)
ค่าเฉลี่ยรวม	4.23 (มาก)	4.24 (มาก)

จากตารางที่ 30 พบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการจัดทำเว็บไซต์ของกิจการ ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชาย ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรกคือ การออกแบบเว็บไซต์ให้ใช้งานได้ง่าย สะดวก สำหรับผู้ขายในการใช้งาน เช่น การรับข้อมูลในการสั่งซื้อ (ค่าเฉลี่ย 4.56 ในระดับมากที่สุด) รองลงมาคือ การติดต่อกับผู้จัดทำเว็บไซต์ได้ง่ายและสะดวก (ค่าเฉลี่ย 4.55 ในระดับมากที่สุด) และมีการเชื่อมโยงกับเว็บไซต์อื่นที่เกี่ยวข้องเพื่อสะดวกในการเข้าเลือกซื้อสินค้าได้รวดเร็ว (ค่าเฉลี่ย 4.38 ในระดับมาก)

ผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิงให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรกคือสามารถติดต่อกับผู้จัดทำเว็บไซต์ได้สะดวก (ค่าเฉลี่ย 4.49 ในระดับมาก) รองลงมาคือ การติดต่อกับผู้จัดทำเว็บไซต์ได้ง่ายและสะดวก (ค่าเฉลี่ย 4.47 ในระดับมาก) และการบริการที่รวดเร็วเชื่อถือได้ (ค่าเฉลี่ย 4.41 ในระดับมาก)

ตารางที่ 31 แสดงค่าเฉลี่ย และระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อการจัดทำเว็บไซต์ของกิจการของผู้ตอบแบบสอบถามที่เคยมีเว็บไซต์ มีเว็บไซต์ และไม่มีเว็บไซต์แต่สนใจทำเว็บไซต์ของกิจการจำแนกตามระยะเวลาดำเนินกิจการ

ปัจจัยที่มีผลต่อการจัดทำเว็บไซต์ของกิจการ	ระยะเวลาดำเนินกิจการ	
	ไม่เกิน 3 ปี	3 ปีขึ้นไป
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
การออกแบบเว็บไซต์ให้ใช้งานได้ง่าย สะดวก สำหรับผู้ขายในการใช้งาน เช่น การรับข้อมูลในการสั่งซื้อ	4.55 (มากที่สุด)	4.39 (มาก)
มีการรับประกัน (เช่น แก้ไขปัญหา / ช้อบพร่องจากการใช้งาน	4.20 (มาก)	4.26 (มาก)
ความครบถ้วน สมบูรณ์ของข้อมูลรายละเอียดของสินค้าบนเว็บไซต์	4.21 (มาก)	4.31 (มาก)
การออกแบบเว็บไซต์พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ให้มีความสวยงาม และทันสมัย เพื่อดึงดูดลูกค้า	4.27 (มาก)	4.20 (มาก)
มีความน่าเชื่อถือของเว็บไซต์ทำให้เป็นประโยชน์ต่อผู้ขายสินค้า	4.22 (มาก)	4.41 (มาก)
มีการเชื่อมโยงกับเว็บไซต์อื่นที่เกี่ยวข้องเพื่อสะดวกในการเข้าเลือกซื้อสินค้าได้รวดเร็ว	4.32 (มาก)	4.19 (มาก)
เว็บไซต์ทำให้ผู้ใช้สามารถแสดงความคิดเห็นและข้อเสนอแนะได้	4.11 (มาก)	4.09 (มาก)
มีระบบการรักษาความปลอดภัยของเว็บไซต์ในเรื่องข้อมูลส่วนบุคคลและวิธีการชำระเงิน	4.22 (มาก)	4.40 (มาก)
เว็บไซต์สามารถเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานได้ในอนาคต	4.07 (มาก)	4.31 (มาก)
ราคาของการจัดทำเว็บไซต์	4.11 (มาก)	4.19 (มาก)
ต้นทุนในการดำเนินงานถูกกว่าการขายสินค้าในช่องทางอื่น	4.04 (มาก)	4.07 (มาก)
ค่าเช่าและค่าบำรุงรักษาระบบของเว็บไซต์	3.93 (มาก)	4.20 (มาก)
สามารถติดต่อผู้จัดทำเว็บไซต์ได้สะดวก	4.42 (มาก)	4.45 (มาก)

ตารางที่ 31 (ต่อ) แสดงค่าเฉลี่ย และระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อการจัดทำเว็บไซต์ของกิจการ ของผู้ตอบแบบสอบถามที่เคยมีเว็บไซต์ มีเว็บไซต์ และไม่มีเว็บไซต์แต่สนใจทำเว็บไซต์ของกิจการจำแนกตามระยะเวลาดำเนินกิจการ

ปัจจัยที่มีผลต่อการจัดทำเว็บไซต์ของกิจการ	ระยะเวลาดำเนินกิจการ	
	ไม่เกิน 3 ปี	3 ปีขึ้นไป
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
ผู้จัดทำเว็บไซต์สามารถแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นได้ในทันที	4.13 (มาก)	4.36 (มาก)
เจ้าของกิจการร้านค้าสามารถตรวจสอบความคืบหน้าของการสั่งซื้อได้ทันที ตลอด 24 ชั่วโมง	4.11 (มาก)	4.49 (มาก)
สามารถขายสินค้าไปได้ทั่วทุกมุมโลก	4.12 (มาก)	4.36 (มาก)
ผู้จัดทำเว็บไซต์ให้ทดลองใช้บริการฟรีในช่วงแรก	3.94 (มาก)	4.17 (มาก)
ผู้จัดทำเว็บไซต์มีคู่มือการใช้ฟรี	3.87 (มาก)	4.23 (มาก)
ผู้จัดทำเว็บไซต์มีอัปเดตและมนุษย์สัมพันธ์ที่ดี มีความสุภาพในการให้บริการ	4.17 (มาก)	4.33 (มาก)
ผู้จัดทำเว็บไซต์มีความรู้ ความชำนาญและประสบการณ์ เกี่ยวกับการจัดทำเว็บไซต์	4.12 (มาก)	4.43 (มาก)
ผู้จัดทำสามารถแนะนำและแก้ปัญหาในการใช้งานเว็บไซต์ได้อย่างถูกต้องรวดเร็ว	4.17 (มาก)	4.47 (มาก)
การติดต่อกับผู้จัดทำเว็บไซต์ได้ง่ายและสะดวก	4.50 (มากที่สุด)	4.49 (มาก)
การบริการที่รวดเร็ว เชื่อถือได้	4.39 (มาก)	4.40 (มาก)
ผลงานของผู้จัดทำเว็บไซต์	4.19 (มาก)	4.17 (มาก)
ชื่อเสียงของผู้จัดทำเว็บไซต์	4.01 (มาก)	4.18 (มาก)
ค่าเฉลี่ยรวม	4.18 (มาก)	4.30 (มาก)

หมายเหตุ: ไม่เกิน 3 ปี รวมจำนวนจากระยะเวลา น้อยกว่า 6 เดือน 6 เดือน-1 ปี และ 1-3 ปี

3 ปีขึ้นไป รวมจำนวนจากระยะเวลา 3-5 ปี และ มากกว่า 5 ปี

จากตารางที่ 31 พบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการจัดทำเว็บไซต์ของกิจการ ผู้ตอบแบบสอบถาม ที่ระยะเวลาดำเนินการไม่เกิน 3 ปีให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรก คือ การออกแบบเว็บไซต์ให้ใช้งานได้ง่าย สะดวกสำหรับผู้ขายในการใช้งาน เช่น การรับข้อมูลในการสั่งซื้อ (ค่าเฉลี่ย 4.55 ในระดับมากที่สุด) รองลงมาคือ การติดต่อกับผู้จัดทำเว็บไซต์ได้ง่ายและสะดวก (ค่าเฉลี่ย 4.50 ในระดับมากที่สุด) และ สามารถติดต่อกับผู้จัดทำเว็บไซต์ได้สะดวก (ค่าเฉลี่ย 4.42 ในระดับมาก)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ระยะเวลาดำเนินการ 3 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรกคือ เจ้าของกิจการร้านค้าสามารถตรวจสอบความคืบหน้าของการสั่งซื้อได้ทันที ตลอด 24 ชั่วโมง และการติดต่อกับผู้จัดทำเว็บไซต์ได้ง่ายและสะดวก เท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 4.49 ในระดับมาก) รองลงมาคือ ผู้จัดทำสามารถแนะนำและแก้ปัญหาในการใช้งานเว็บไซต์ได้อย่างถูกต้อง รวดเร็ว (ค่าเฉลี่ย 4.47 ในระดับมาก)สามารถติดต่อกับผู้จัดทำเว็บไซต์ได้สะดวก (ค่าเฉลี่ย 4.45 ในระดับมาก)

ตารางที่ 32 แสดงค่าเฉลี่ย และระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อการจัดทำเว็บไซต์ของกิจการ
ของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามการมี/ไม่มีเว็บไซต์ของกิจการ

ปัจจัยที่มีผลต่อการจัดทำเว็บไซต์ของกิจการ	การมี/ไม่มีเว็บไซต์ของกิจการ	
	มี	ไม่มี
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
การออกแบบเว็บไซต์ให้ใช้งานได้ง่าย สะดวก สำหรับผู้ขายในการใช้งาน เช่น การรับข้อมูลในการสั่งซื้อ	4.60 (มากที่สุด)	4.27 (มาก)
มีการรับประกัน (เช่น แก้ไขปัญหา / ช้อบพร่องจากการใช้งาน	4.27 (มาก)	4.23 (มาก)
ความครบถ้วน สมบูรณ์ของข้อมูลรายละเอียดของสินค้าบนเว็บไซต์	4.32 (มาก)	4.27 (มาก)
การออกแบบเว็บไซต์พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ให้มีความสวยงาม และทันสมัย เพื่อดึงดูดลูกค้า	4.28 (มาก)	4.36 (มาก)
มีความน่าเชื่อถือของเว็บไซต์ทำให้เป็นประโยชน์ต่อผู้ขายสินค้า	4.36 (มาก)	4.09 (มาก)
มีการเชื่อมโยงกับเว็บไซต์อื่นที่เกี่ยวข้องเพื่อสะดวกในการเข้าเลือกซื้อสินค้าได้รวดเร็ว	4.38 (มาก)	4.36 (มาก)
เว็บไซต์ที่ผู้ใช้สามารถแสดงความคิดเห็นและข้อเสนอแนะได้	4.10 (มาก)	4.23 (มาก)
มีระบบการรักษาความปลอดภัยของเว็บไซต์ในเรื่องข้อมูลส่วนบุคคลและวิธีการชำระเงิน	4.31 (มาก)	4.45 (มาก)
เว็บไซต์สามารถเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานได้ในอนาคต	4.18 (มาก)	4.41 (มาก)
ราคาของการจัดทำเว็บไซต์	4.17 (มาก)	4.50 (มากที่สุด)
ต้นทุนในการดำเนินงานถูกกว่าการขายสินค้าในช่องทางอื่น	4.08 (มาก)	4.36 (มาก)
ค่าเช่าและค่าบำรุงรักษาระบบของเว็บไซต์	4.12 (มาก)	4.27 (มาก)
สามารถติดต่อผู้จัดทำเว็บไซต์ได้สะดวก	4.44 (มาก)	4.91 (มากที่สุด)

ตารางที่ 32 (ต่อ) แสดงค่าเฉลี่ย และระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อการจัดทำเว็บไซต์ของ
กิจการ ของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามการมี/เคยมีเว็บไซต์ของกิจการ

ปัจจัยที่มีผลต่อการจัดทำเว็บไซต์ของกิจการ	การมี/เคยมีเว็บไซต์ของกิจการ	
	มี	เคยมี
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
ผู้จัดทำเว็บไซต์สามารถแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นได้ในทันที	4.25 (มาก)	4.32 (มาก)
เจ้าของกิจการร้านค้าสามารถตรวจสอบความคืบหน้าของการสั่งซื้อ ได้ทันที ตลอด 24 ชั่วโมง	4.24 (มาก)	4.41 (มาก)
สามารถขายสินค้าไปได้ทั่วทุกมุมโลก	4.18 (มาก)	4.18 (มาก)
ผู้จัดทำเว็บไซต์ให้ทดลองใช้บริการฟรีในช่วงแรก	4.10 (มาก)	4.05 (มาก)
ผู้จัดทำเว็บไซต์มีคู่มือการใช้ฟรี	4.07 (มาก)	4.05 (มาก)
ผู้จัดทำเว็บไซต์มีอสังขาคัยและมนุษย์สัมพันธ์ที่ดี มีความสุภาพใน การให้บริการ	4.23 (มาก)	4.36 (มาก)
ผู้จัดทำเว็บไซต์มีความรู้ ความชำนาญและประสบการณ์ เกี่ยวกับการ จัดทำเว็บไซต์	4.27 (มาก)	4.23 (มาก)
ผู้จัดทำสามารถแนะนำและแก้ปัญหาในการใช้งานเว็บไซต์ได้อย่าง ถูกต้องรวดเร็ว	4.39 (มาก)	4.18 (มาก)
การติดต่อกับผู้จัดทำเว็บไซต์ได้ง่ายและสะดวก	4.69 (มากที่สุด)	4.86 (มากที่สุด)
การบริการที่รวดเร็ว เชื่อถือได้	4.47 (มาก)	4.27 (มาก)
ผลงานของผู้จัดทำเว็บไซต์	4.24 (มาก)	4.14 (มาก)
ชื่อเสียงของผู้จัดทำเว็บไซต์	4.11 (มาก)	4.09 (มาก)
ค่าเฉลี่ยรวม	4.27 (มาก)	4.31 (มาก)

จากตารางที่ 32 พบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการจัดทำเว็บไซต์ของกิจการ ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีเว็บไซต์ของกิจการ ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรกคือ การติดต่อกับผู้จัดทำเว็บไซต์ได้ง่ายและสะดวก (ค่าเฉลี่ย 4.69 ในระดับมากที่สุด) รองลงมาคือ การออกแบบเว็บไซต์ให้ใช้งานได้ง่าย สะดวก สำหรับผู้ขายในการใช้งาน เช่น การรับข้อมูลในการสั่งซื้อ (ค่าเฉลี่ย 4.60 ในระดับมากที่สุด) และ การบริการที่รวดเร็วเชื่อถือได้ (ค่าเฉลี่ย 4.47 ในระดับมาก)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่เคยมีเว็บไซต์ของกิจการ ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรกคือ สามารถติดต่อกับผู้จัดทำเว็บไซต์ได้สะดวก (ค่าเฉลี่ย 4.91 ในระดับมากที่สุด) รองลงมาคือ การติดต่อกับผู้จัดทำเว็บไซต์ได้ง่ายและสะดวก (ค่าเฉลี่ย 4.86 ในระดับมากที่สุด) และ ราคาของการจัดทำเว็บไซต์ (ค่าเฉลี่ย 4.50 ในระดับมากที่สุด)

ส่วนที่ 4 ปัญหาและข้อเสนอแนะของผู้ตอบแบบสอบถาม (ที่มีเว็บไซต์และเคยมีเว็บไซต์)

ตารางที่ 33 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีเว็บไซต์และเคยมีเว็บไซต์จำแนกตามปัญหาที่พบ

ปัญหา	จำนวน	ร้อยละ
ต้นทุนการขายสินค้าแพงกว่าการขายโดยวิธีอื่น	59	41.8
ไม่มีบริการหลังการจัดทำเว็บไซต์ (เช่น การปรับปรุงแก้ไขเพิ่มเติมเว็บไซต์)	55	39.0
เว็บไซต์มีปัญหาบ่อย โดยเฉพาะในขณะลูกค้าทำการสั่งซื้อ	53	37.6
ราคาของการจัดทำเว็บไซต์แพง	52	36.9
ค่าปรับปรุงแก้ไขเพิ่มเติมเว็บไซต์และค่าบำรุงรักษาระบบของเว็บไซต์แพง	51	36.2
เว็บไซต์ออกแบบใช้งานได้ยากไม่สะดวกสำหรับผู้ขายสินค้า	49	34.8
เว็บไซต์ให้ข้อมูลรายละเอียดของสินค้าและบริการ ไม่ครบถ้วนตามที่ผู้ขายต้องการ	48	34.0
ไม่มีการรับประกันเมื่อมีปัญหา / ข้อบกพร่องเกิดขึ้น	46	32.6
การออกแบบเว็บไซต์ไม่ตรงกับความต้องการของทางร้าน/กิจการ	46	32.6
การให้บริการที่ล่าช้า (เช่น การจัดทำเว็บไซต์ไม่ตรงกับเวลาที่ตกลงไว้)	44	31.2
เว็บไซต์ไม่มีความสวยงามและไม่ทันสมัย ทำให้ไม่สามารถดึงดูดลูกค้าได้	42	29.8
ผู้จัดทำเว็บไซต์มีทัศนคติและมนุษยสัมพันธ์ที่ไม่ดี และไม่มีคุณภาพในการให้บริการ	37	26.2
ผู้จัดทำเว็บไซต์ ไม่มีความรู้ ความชำนาญ และประสบการณ์	35	24.8
เว็บไซต์ไม่สามารถให้ผู้ใช้แสดงความคิดเห็นและข้อเสนอแนะได้	34	24.1
เป็นช่องทางที่มีคนสั่งซื้อน้อยกว่าช่องทางอื่น	31	22.0
ผู้จัดทำเว็บไซต์ไม่สามารถแนะนำและแก้ปัญหาในการใช้งานเว็บไซต์ได้อย่างถูกต้องและรวดเร็ว	29	20.6
เว็บไซต์ไม่สามารถเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานได้ในอนาคต	28	19.9
มีผู้จัดทำเว็บไซต์ที่ต้องการจำนวนน้อยราย (เช่น ผู้ชำนาญด้านสินค้าประเภทหัตถกรรม)	23	16.3
ติดต่อและหาผู้จัดทำเว็บไซต์ได้ยาก	15	10.6
อื่นๆ	2	1.4

หมายเหตุ: ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ จากจำนวน 141 ราย ที่มีเว็บไซต์และเคยมีเว็บไซต์

อื่นๆ ได้แก่ - Update data / International (1 คน) ออกแบบใช้งานยาก เกิดความสับสนและเข้าไปถึงวัตถุประสงค์ของผู้ประกอบการที่ต้องการนำเสนอผลงานได้ (1 คน)

จากตารางที่ 33 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีเว็บไซต์ และเคยมีเว็บไซต์ของกิจการ พบปัญหามากที่สุด ลำดับแรกคือ ต้นทุนการขายสินค้าแพงกว่าการขายโดยวิธีอื่น คิดเป็นร้อยละ 41.8 รองลงมาคือ ไม่มีบริการหลังการจัดทำเว็บไซต์ (เช่น การปรับปรุงแก้ไขเพิ่มเติมเว็บไซต์) คิดเป็นร้อยละ 39.0 เว็บไซต์มีปัญหาบ่อย โดยเฉพาะในขณะที่ลูกค้าทำการสั่งซื้อ คิดเป็นร้อยละ 37.6 ราคาของการจัดทำเว็บไซต์แพง คิดเป็นร้อยละ 36.9 ค่าปรับปรุงแก้ไขเพิ่มเติมเว็บไซต์และค่าบำรุงรักษาระบบของเว็บไซต์แพง ร้อยละ 36.2 เว็บไซต์ออกแบบใช้งานได้ยากไม่สะดวกสำหรับผู้ขายสินค้า คิดเป็นร้อยละ 34.8 เว็บไซต์ให้ข้อมูลรายละเอียดของสินค้าและบริการไม่ครบถ้วนตามที่ผู้ขายต้องการ คิดเป็นร้อยละ 34.0 ไม่มีการรับประกันเมื่อมีปัญหา / ข้อบกพร่องเกิดขึ้น และออกแบบเว็บไซต์ไม่ตรงกับความต้องการของทางร้าน/กิจการ เท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 32.6 การให้บริการที่ล่าช้า (เช่น การจัดทำเว็บไซต์ไม่ตรงกับเวลาที่ตกลงไว้) คิดเป็นร้อยละ 31.2 เว็บไซต์ไม่มีความสวยงามและไม่ทันสมัย ทำให้ไม่สามารถดึงดูดลูกค้าได้ คิดเป็นร้อยละ 29.8 ผู้จัดทำเว็บไซต์มีทัศนคติและมนุษยสัมพันธ์ที่ไม่ดี และไม่มีคุณภาพในการให้บริการ คิดเป็นร้อยละ 26.2 ผู้จัดทำเว็บไซต์ ไม่มีความรู้ ความชำนาญ และประสบการณ์ คิดเป็นร้อยละ 24.8 เว็บไซต์ไม่สามารถให้ผู้ใช้งานแสดงความคิดเห็นและข้อเสนอแนะได้ คิดเป็นร้อยละ 24.1 เป็นช่องทางที่มีคนสั่งซื้อน้อยกว่าช่องทางอื่น คิดเป็นร้อยละ 22.0 ผู้จัดทำเว็บไซต์ไม่สามารถแนะนำและแก้ปัญหาในการใช้งานเว็บไซต์ได้อย่างถูกต้องและรวดเร็ว คิดเป็นร้อยละ 20.6 เว็บไซต์ไม่สามารถเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานได้ในอนาคต คิดเป็นร้อยละ 19.9 มีผู้จัดทำเว็บไซต์ที่ต้องการจำนวนน้อยราย (เช่น ผู้ชำนาญด้านสินค้าประเภทหัตถกรรม) คิดเป็นร้อยละ 16.3 ติดต่อและหาผู้จัดทำเว็บไซต์ได้ยากคิดเป็นร้อยละ 10.6 และอื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 1.4

ตารางที่ 34 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามปัญหาที่พบ จำแนกตาม การมี/เคยมีเว็บไซต์ของกิจการ

ปัญหาที่พบ	การมี/เคยมีเว็บไซต์ของกิจการ			
	มี (n =119 ราย)		เคยมี (n =22ราย)	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
มีผู้จัดทำเว็บไซต์ที่ต้องการจำนวนน้อยราย (เช่น ผู้ชำนาญด้านสินค้าประเภทหัตถกรรม)	19	16.0	1	4.5
เว็บไซต์ให้ข้อมูลรายละเอียดของสินค้าและบริการไม่ครบถ้วนตามที่ผู้ขายต้องการ	42	35.3	6	27.3
ไม่มีการรับประกันเมื่อมีปัญหา / ข้อบกพร่องเกิดขึ้น	42	35.3	4	18.2
ไม่มีบริการหลังการจัดทำเว็บไซต์ (เช่น การปรับปรุงแก้ไขเพิ่มเติมเว็บไซต์)	43	36.1	10	45.5
เว็บไซต์มีปัญหาบ่อย โดยเฉพาะในขณะที่ลูกค้าทำการสั่งซื้อ	39	32.8	12	54.5
การออกแบบเว็บไซต์ไม่ตรงกับความต้องการของทางร้าน/กิจการ	38	31.9	8	36.4
ราคาของการจัดทำเว็บไซต์แพง	45	37.8	8	36.4
ต้นทุนการขายสินค้าแพงกว่าการขายโดยวิธีอื่น	46	38.7	13	59.1
ค่าปรับปรุงแก้ไขเพิ่มเติมเว็บไซต์และค่าบำรุงรักษาระบบของเว็บไซต์แพง	42	35.3	9	40.9
เป็นช่องทางที่มีคนสั่งซื้อน้อยกว่าช่องทางอื่น	23	19.3	6	27.3
ผู้จัดทำเว็บไซต์มีนิสัยขี้และมนุษย์สัมพันธ์ที่ไม่ดี และไม่มีคุณภาพในการให้บริการ	29	24.4	8	36.4
ผู้จัดทำเว็บไซต์ ไม่มีความรู้ ความชำนาญ และประสบการณ์	29	24.4	6	27.3
ผู้จัดทำเว็บไซต์ไม่สามารถแนะนำและแก้ปัญหาในการใช้งานเว็บไซต์ได้อย่างถูกต้องและรวดเร็ว	25	21.0	4	18.2
การให้บริการที่ล่าช้า (เช่น การจัดทำเว็บไซต์ไม่ตรงกับเวลาที่ตกลงไว้)	39	32.8	5	22.7
เว็บไซต์ออกแบบใช้งานได้ยากไม่สะดวกสำหรับผู้ขายสินค้า	45	37.8	4	18.2
เว็บไซต์ไม่มีความสวยงามและไม่ทันสมัย ทำให้ไม่สามารถดึงดูดลูกค้าได้	36	30.3	6	27.3
เว็บไซต์ไม่สามารถให้ผู้ใช้แสดงความคิดเห็นและข้อเสนอแนะได้	30	25.2	3	13.6
เว็บไซต์ไม่สามารถเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานได้ในอนาคต	24	20.2	5	22.7
ติดต่อและหาผู้จัดทำเว็บไซต์ได้ยาก	14	11.8	1	0.7
อื่นๆ	2	1.7	0	0.0

จากตารางที่ 34 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่กิจการมีเว็บไซต์พบปัญหามากที่สุด 3 ลำดับแรกคือ ต้นทุนการขายสินค้าแพงกว่าการขายโดยวิธีอื่น คิดเป็นร้อยละ 38.7 รองลงมาคือ ราคาของการจัดทำเว็บไซต์แพง และเว็บไซต์ออกแบบใช้งานได้ยากไม่สะดวกสำหรับผู้ขายสินค้าเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 37.8 และไม่มีบริการหลังการจัดทำเว็บไซต์ (เช่น การปรับปรุงแก้ไขเพิ่มเติมเว็บไซต์) คิดเป็นร้อยละ 36.1

ผู้ตอบแบบสอบถามที่กิจการเคยมีเว็บไซต์พบปัญหามากที่สุด 3 ลำดับแรกคือต้นทุนการขายสินค้าแพงกว่าการขายโดยวิธีอื่น คิดเป็นร้อยละ 59.1 รองลงมาคือ เว็บไซต์มีปัญหาบ่อย โดยเฉพาะในขณะที่ลูกค้าทำการสั่งซื้อ คิดเป็นร้อยละ 54.5 และไม่มีบริการหลังการจัดทำเว็บไซต์ (เช่น การปรับปรุงแก้ไขเพิ่มเติมเว็บไซต์) คิดเป็นร้อยละ 45.5

ตารางที่ 35 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีข้อเสนอแนะ

การเสนอแนะ	จำนวน	ร้อยละ
เสนอแนะ	69	26.8
ไม่เสนอแนะ	188	73.2
รวม	257	100.0

จากตารางที่ 35 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามร้อยละ 26.8 มีข้อเสนอแนะต่อผู้จัดทำเว็บไซต์ไว้ดังนี้

- การออกแบบควรสวยงามและทันสมัย (22 ราย)
- วิธีการใช้ไม่ควรจะยุ่งยาก (11 ราย)
- ควรมีความรู้เกี่ยวกับธุรกิจการทำเว็บไซต์ให้ (8 ราย)
- ต้องสวยงามและทันสมัย (2 ราย)
- ควรมีความรู้เกี่ยวกับสินค้าของลูกค้า เพื่อให้ Design web. ให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า (2 ราย)
- ควรมีความรู้ ความชำนาญ และประสบการณ์ (2 ราย)
- ควรมีข้อมูลรายละเอียดและบริการครบถ้วน (2 ราย)
- กำหนดรายละเอียดให้บริการนี้ชัดเจนและปฏิบัติตามที่ให้สัญญาไว้กับลูกค้า (1 ราย)
- การทำข้อมูลทางเว็บไซต์ มีความสำคัญมากเพราะส่วนมากลูกค้าถามกันว่า มีเว็บไซต์ใหม่? และลูกค้าส่วนมากมาจากต่างประเทศ จึงเกิดการทำข้อมูลทางเว็บไซต์ เพราะมันสะดวกและมีสินค้าสามารถนำเสนองาน ได้อย่างครบถ้วน ฉะนั้นการทำเว็บไซต์จึงมีความสำคัญมาก (1 ราย)
- กรุณาทำเว็บไซต์ให้ดี รวดเร็วกว่านี้ ควรเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานมากกว่านี้ (1 ราย)
- การทำเว็บไซต์ที่ดีทำให้เราได้ตรงกับสินค้าที่ต้องการและประหยัดเวลาด้วย แต่ผลเสียก็คือ มีการ copy สินค้ากันมาก (1 ราย)
- ควรจัดการกับปัญหาในเว็บไซต์ เมื่อมีปัญหาให้ทันท่วงทีไม่ควรปล่อยไว้นานเกินไป (1 ราย)

- ผู้ทำไม่เข้าใจลักษณะธุรกิจ Design รูปแบบ Web. ไม่ตรงกับความต้องการ ดังนั้นต้องเข้าใจว่าลักษณะธุรกิจมีการจำหน่ายสินค้าชิ้นใหญ่ต้อง Design ต่างจาก Web. ที่ขายสินค้าชิ้นเล็ก เช่น ต้องมีประวัติสินค้า วัตถุประสงค์ (1 ราย)
- ดูรูปแบบสินค้าให้เหมาะสมที่จะทำขึ้น Web. ในรูปแบบอย่างไร (1 ราย)
- รูปแบบของเว็บไซต์ควรเป็นจุดเด่นให้ค้นหาได้ง่าย (1 ราย)
- อยากให้มี Program computer ที่ใช้งานง่ายที่สุด เนื่องจากผู้ขายสินค้าหัตถกรรมส่วนใหญ่ไม่ค่อยมีความรู้ด้าน computer (1 ราย)
- มีบริการหลังการขายสม่ำเสมอ ใส่ใจในบริการ (1 ราย)
- อยากให้ผู้จัดทำ Website มี Package หลายแบบให้เจ้าของกิจการเลือกว่าพอใจบริการแบบไหน (1 ราย)
- ควรมีความรู้ ความชำนาญ และประสบการณ์ (1 ราย)
- การออกแบบควรตรงกับความต้องการ (1 ราย)
- เว็บไซต์ไม่ควรตั้งชื่อยาก เพราะจะค้นหาได้ยาก (1 ราย)
- ความละเอียดของภาพ รายละเอียดของสินค้า ขนาด ราคา ประโยชน์ของสินค้า ผู้จัดทำต้องให้ความสำคัญเกี่ยวกับภาพข้อมูลสินค้า ข้อมูลประวัติสินค้า ราคา ต้องครบถ้วน ใช้งานง่ายและแก้ไขได้ง่าย (1 ราย)
- คำสั่งง่ายๆ ในการจัดทำเว็บหน้าร้านของเราเอง ซึ่งเป็นคำสั่งง่ายๆ เข้าใจได้สามารถปรับปรุงเปลี่ยนแปลงได้เอง บริการหลังการขาย การเพิ่มรายละเอียดข้อมูลและประสิทธิภาพที่เพิ่มมากขึ้น เพื่อการแข่งขันและการดึงดูดลูกค้าให้เข้าชมและสั่งซื้อ (1 ราย)
- ควรมีการแนะนำสินค้าที่น่าสนใจ สร้างความเชื่อมั่นใน Web. ให้ข้อมูลที่ชัดเจน สร้างความน่าสนใจให้กับ Web. (1 ราย)
- ควรมีการแสดงความคิดเห็นและข้อเสนอแนะได้ (1 ราย)
- หาได้ง่ายไม่ยุ่งยาก และเห็นสินค้าทุกอย่างที่ขาย (1 ราย)
- เว็บไซต์ที่ทำให้ลูกค้ามีมากขึ้น ที่สำคัญมีปัญหาตรงที่ว่าต้องใช้เงินมากน้อย แล้วเวลามีปัญหาหามักจะหาผู้ช่วยไม่ได้ (1 ราย)

จากข้อเสนอแนะของผู้ตอบแบบสอบถามข้างต้น พบว่า เป็นข้อเสนอแนะที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการจัดทำเว็บไซต์ของกิจการของผู้ประกอบการสินค้าหัตถกรรม ซึ่งสามารถสรุปได้ดังตารางที่ 36

ตารางที่ 36 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามข้อเสนอแนะ

การเสนอแนะ	จำนวน	ร้อยละ
การออกแบบควรสวยงามและทันสมัย	22	31.9
วิธีการใช้ไม่ควรจะยุ่งยาก	11	15.9
ควรมีความรู้เกี่ยวกับธุรกิจการทำเว็บไซต์	8	11.6
ควรมีความรู้เกี่ยวกับสินค้าของลูกค้า เพื่อให้ Design web. ให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า	2	2.9
ต้องสวยงามและทันสมัย	2	2.9
ควรมีความรู้ ความชำนาญ และประสบการณ์	2	2.9
ควรมีข้อมูลรายละเอียดและบริการครบถ้วน	2	2.9
กำหนดรายละเอียดให้บริการนี้ชัดเจนและปฏิบัติตามนี้ให้สัญญาไว้กับลูกค้า	1	1.4
การทำข้อมูลทางเว็บไซต์ มีความสำคัญมากเพราะส่วนมากลูกค้าถามกันว่า มีเว็บไซต์ใหม่? และลูกค้าส่วนมากเป็นนักท่องเที่ยวมาจากต่างประเทศ ทำให้สะดวกสามารถนำเสนอสินค้าได้อย่างครบถ้วน	1	1.4
กรุณาทำเว็บไซต์ให้ดี รวดเร็วกว่านี้ ควรเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานมากกว่านี้	1	1.4
การทำเว็บไซต์ที่ดีทำให้เราได้ตรงกับสินค้าที่ต้องการและประหยัดเวลาด้วย แต่ผลเสียก็คือ มีการ copy สินค้ากันมาก	1	1.4
ควรจัดการกับปัญหาในเว็บไซต์ เมื่อมีปัญหาให้ทันท่วงที่ไม่ควรปล่อยไว้นานเกินไป	1	1.4
ผู้ทำไม่เข้าใจลักษณะธุรกิจ Design รูปแบบ Web. ไม่ตรงกับความต้องการ ดังนั้นต้องเข้าใจว่าลักษณะธุรกิจมีการจำหน่ายสินค้าชิ้นใหญ่ต้อง Design ต่างจาก Web. ที่ขายสินค้าชิ้นเล็ก เช่น ต้องมีประวัติสินค้า วัตถุประสงค์	1	1.4
ดูรูปแบบสินค้าให้เหมาะสมที่จะทำขึ้น Web. ในรูปแบบอย่างไร	1	1.4
รูปแบบของเว็บไซต์ควรเป็นจุดเด่นให้ค้นหาได้ง่าย	1	1.4
อยากให้ มี Program computer ที่ใช้งานง่ายที่สุด เนื่องจากผู้ขายสินค้า หักค่าธรรมเนียมใหญ่ไม่ค่อยมีความรู้ด้าน computer	1	1.4
มีบริการหลังการขายสม่ำเสมอ ใส่ใจในบริการ	1	1.4

ตารางที่ 36 (ต่อ) แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามข้อเสนอแนะ

การเสนอแนะ	จำนวน	ร้อยละ
อยากให้ผู้จัดทำ Website มี Package หลายแบบให้เจ้าของกิจการเลือกว่าพอใจบริการแบบไหน	1	1.4
ควรมีความรู้ ความชำนาญ และประสบการณ์	1	1.4
การออกแบบควรตรงกับความต้องการ	1	1.4
เว็บไซต์ไม่ควรตั้งชื่อยาก เพราะจะค้นหาได้ยาก)	1	1.4
ความละเอียดของภาพ รายละเอียดของสินค้า ขนาด ราคา ประโยชน์ของสินค้า ผู้จัดทำต้องให้ความสำคัญเกี่ยวกับภาพข้อมูลสินค้า ข้อมูลประวัติสินค้า ราคา ต้องครบถ้วน ใช้งานง่ายและแก้ไขได้ง่าย	1	1.4
คำสั่งง่ายๆ ในการจัดทำเว็บไซต์ของเราเอง ซึ่งเป็นคำสั่งง่ายๆ เข้าใจได้ สามารถปรับปรุงเปลี่ยนแปลงได้เอง บริการหลังการขาย การเพิ่มรายละเอียดข้อมูลและประสิทธิภาพที่เพิ่มมากขึ้น เพื่อการแข่งขันและการดึงดูดลูกค้าให้เข้าชมและสั่งซื้อ	1	1.4
ควรมีการแนะนำสินค้าที่น่าสนใจ สร้างความเชื่อมั่นใน Web. ให้ข้อมูลที่ชัดเจน สร้างความน่าสนใจให้กับ Web.	1	1.4
ควรมีการแสดงความคิดเห็นและข้อเสนอแนะได้	1	1.4
หาได้ง่ายไม่ยุ่งยาก และเห็นสินค้าทุกอย่างที่ขาย	1	1.4
เว็บไซต์ที่ทำให้ลูกค้ามีมากขึ้น ที่สำคัญมีปัญหาตรงที่ว่าต้องใช้เงินมากน้อย แล้วเวลามีปัญหามักจะหาผู้ช่วยไม่ได้	1	1.4
รวม	69	100.0