

นวัตกรรมบริการสมัครวิ่งผ่านแอปพลิเคชันอาร์ ยู รัน

พิสิฐ พรหมกสิกร

นวัตกรรมบริการสมัครวิ่งผ่านแอปพลิเคชันอาร์ ยู รัน เป็นรูปแบบธุรกิจนวัตกรรมโดยใช้เทคโนโลยีมาช่วยในการบริการรับสมัครกิจกรรมงานวิ่งที่เกิดขึ้นในประเทศไทย ได้แก่ ระบบคลาวด์เซิร์ฟเวอร์ (Cloud Server) และรูปแบบการทำธุรกิจแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Commerce หรือ E-Commerce) ในการบริการเบ็ดเสร็จ ณ จุดเดียว (One stop service) เป็นแนวคิดที่ต้องการอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้จัดการกิจกรรมงานวิ่ง (Organizer) โดยมีจุดประสงค์เพื่อให้การให้บริการมีความรวดเร็วขึ้น ลดภาระในการติดต่อสื่อสารระหว่างผู้จัดงานและผู้สมัคร มีความสะดวกแก่ผู้ที่สนใจในการสมัครกิจกรรมงานวิ่งมากกว่าการสมัครในรูปแบบอื่นๆ อาทิเช่น การสมัครผ่านผู้จัดโดยตรง การสมัครผ่านกูเกิ้ลฟอรม์ และการสมัครผ่านโซเชียลมีเดีย เป็นต้น

จากปี 2557 ที่ผ่านมามองเห็นได้ว่าการจัดงานวิ่งมี 472 งาน ในปี 2558 มี 492 งาน ปี 2559 มีจำนวน 706 งาน และปี 2560 มี 779 งาน หรือเฉลี่ย 2 งานต่อวัน อัตราการเติบโต (CAGR) ของธุรกิจกิจกรรมงานวิ่งตั้งแต่ปี 2557-2560 แล้วพบว่าอัตราการเติบโตเพิ่มขึ้นร้อยละ 18.18 ประมาณการขนาดของตลาด (Market size) กิจกรรมงานวิ่งมีมูลค่ากว่า 3,500 ล้านบาท ซึ่งมองว่าเป็นโอกาสในการเติบโตของธุรกิจนี้ได้ในอนาคต

โอกาสและกลยุทธ์

บริษัท อาร์ ยู รัน จำกัด เป็นบริษัทที่เริ่มก่อตั้งและดำเนินธุรกิจการเป็นผู้ให้บริการด้านการสมัครกิจกรรมงานวิ่งผ่านแอปพลิเคชันบนมือถือ เห็นช่องทางในการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าของกลุ่มธุรกิจการจัดกิจกรรมงานวิ่ง เนื่องจากธุรกิจและองค์กรต่างๆ จะหันมาสร้างและพัฒนาโมบายแอปพลิเคชันเพื่อให้อัปโหลดแอปพลิเคชันของผู้บริโภคและลูกค้ากลุ่มเป้าหมายเพื่อใช้เป็นช่องทางในการเก็บฐานข้อมูลเพื่อนำไปต่อยอดในธุรกิจ รวมถึงประเภทกีฬา หรือการออกกำลังกายที่คนส่วนใหญ่นิยมมาโดยตลอด ไม่ว่าจะผ่านไปกี่ปี ก็คือ “การวิ่ง” โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วง 2 – 3 ปีมานี้ กลายเป็นเทรนด์ที่ขยายวงกว้างมากขึ้น ทั้งจากคนที่หันมาสนใจออกกำลังกายด้วยการวิ่ง และกิจกรรมวิ่งที่จัดขึ้นทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดมากมาย โดยมีทั้งงานที่จัดขึ้นเป็นประจำทุกปีและอีเวนต์

เฉพาะช่วงเวลาจนกลายเป็นหนึ่งในเครื่องมือสื่อสารการตลาด ที่มีทั้งแบรนด์เข้ามาเป็นสปอนเซอร์ และเป็นผู้จัดงานเอง ดังนั้น จึงเกิดแอปพลิเคชัน “อาร์ ยู รัน” ขึ้น เพื่อตอบโจทย์ทั้งกลุ่มผู้จัดงานวิ่ง และกลุ่มผู้สมัครงานวิ่ง โดยกลยุทธ์การดำเนินงานมากจากพฤติกรรมของผู้บริโภคเป็นหลัก แอปพลิเคชัน “อาร์ ยู รัน” สามารถตอบสนองความต้องการการใช้งานได้อย่างสมบูรณ์แบบไม่เพียงแต่พื้นที่ให้ทางผู้จัดกิจกรรมสามารถประชาสัมพันธ์แล้วความได้เปรียบและแตกต่างอีกประการหนึ่งคือบริษัทมีนวัตกรรมการจัดการบนแพลตฟอร์มของเครื่องมือสื่อสารเพื่อการใช้งานด้านการบริการและการตลาด

กลุ่มเป้าหมาย

กลุ่มเป้าหมายหลักคือ กลุ่มผู้จัดกิจกรรมงานวิ่งที่เกิดขึ้นในประเทศไทย และกลุ่มธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมงานวิ่งในประเทศไทย

กลุ่มเป้าหมายรองคือ นักวิ่งหรือผู้ที่สนใจในการสมัครกิจกรรมงานวิ่งเพื่อต้องการค้นหาข้อมูลเกี่ยวกับงานวิ่ง และต้องการสมัครวิ่งในประเทศไทย

รายละเอียดสินค้าและบริการ

“แอปพลิเคชัน อาร์ ยู รัน” เป็นแพลตฟอร์ม (Platform) รวบรวมกิจกรรมงานวิ่งที่เกิดขึ้นในประเทศไทย ที่สามารถลงทะเบียนสมัครวิ่งผ่านระบบแอปพลิเคชัน ซึ่งเป็นช่องทางที่สะดวกและได้รับความนิยมมากในปัจจุบัน เป็นแอปพลิเคชันสำหรับใช้งานบนอุปกรณ์เคลื่อนที่ เช่น โทรศัพท์มือถือและแท็บเล็ต (Tablet) โดยโปรแกรมจะช่วยตอบสนองความต้องการของผู้จัดงานวิ่งในการจัดการเกี่ยวกับการสมัครกิจกรรมที่ต้องการให้มีความสะดวก รวดเร็ว นอกจากนี้ยังช่วยให้กลุ่มผู้สมัครกิจกรรมงานวิ่งที่ใช้บริการแอปพลิเคชันของบริษัทมีความง่ายในการทำการสมัคร และอยากที่จะใช้แอปพลิเคชันนี้ในการสมัครวิ่งกิจกรรมอื่นๆต่อไป

“แอปพลิเคชัน อาร์ ยู รัน” สามารถจัดการลงทะเบียนกิจกรรมงานวิ่งที่เกิดขึ้นในประเทศไทยในการทำธุรกรรมต่างๆให้เสร็จสิ้นในการเข้ามาใช้บริการเพียงรอบเดียว โดยมีขั้นตอนที่ง่ายสะดวกในการเข้าถึงการบริการ มีการชำระเงินผ่านทุกช่องทางที่สะดวกและรวดเร็ว อาทิ การตัดค่าสมัครผ่านบัตรเครดิต VISA หรือ Mastercard และชำระผ่านช่องทางอิเล็กทรอนิกส์ได้จากเว็บไซต์

ของแต่ละธนาคาร โดยการันตีความปลอดภัย มีการบอกทุกรายละเอียดแบบเรียลไทม์ของกิจกรรมแต่ละงานนอกจากนี้ผู้ใช้บริการจะทราบสถานะต่างๆ ทั้งก่อนและหลังสมัคร พร้อมกับบาร์โค้ด (Barcode) หรือหลักฐานการสมัครที่พนักงานหน้างานสามารถตรวจสอบได้ทันทีที่แอปพลิเคชันนี้เพื่อรับสื่อและเบอร์วิ่งที่หน้างาน นอกจากนี้สามารถติดตามความเคลื่อนไหวของกิจกรรมงานได้จากผู้จัดงาน และกลุ่มผู้จัดงานวิ่งเองสามารถแก้ไข หรืออัปเดตกิจกรรมงานด้วยตนเองได้อีกด้วย สิ่งสำคัญอีกหนึ่งสิ่งที่ทางบริษัทได้ให้ความสำคัญคือฟังก์ชันการใช้งาน และรูปแบบการใช้งาน เพื่อดึงดูดให้ผู้ใช้บริการเข้ามาใช้งานมากขึ้น โดยทางบริษัทมองว่ากิจกรรมงานวิ่งของผู้จัดงานที่เข้ามาใช้บริการแอปพลิเคชันอาร์ ยู รัน เปรียบเสมือนกิจกรรมที่ทางบริษัทจัดเอง

ปัจจุบันช่องทางในการสมัครที่ผู้สนใจสมัครวิ่ง สมัครเข้าร่วมงานนั้นจะเป็นการสมัครผ่านเว็บไซต์ของแต่ละกิจกรรมโดยตรง หรือต้องสมัครผ่านผู้จัดงานโดยตรงทางโทรศัพท์ หรือโซเชียลมีเดียต่างๆ ที่ในแต่ละงานรองรับ บางครั้งเกิดปัญหาในการสมัคร ไม่ว่าจะเป็นช่องทางในการชำระเงิน การแสดงสถานะหรือการยืนยันตัวตนภายหลังการสมัคร การที่จะต้องกรอกข้อมูลส่วนตัวทุกครั้งในแต่ละงานซึ่งสร้างความยุ่งยากในการสมัคร เหตุการณ์ดังกล่าวบางครั้งทำให้ผู้สมัครไม่สามารถเข้าร่วมกิจกรรมได้ ส่วนผู้จัดกิจกรรมเองก็เสียโอกาสในการทำธุรกิจ ปัจจุบันหากธุรกิจไม่มีช่องทางโทรศัพท์มือถือแล้วเท่ากับว่าเสียโอกาสทางธุรกิจทันที และแอปพลิเคชันบนมือถือจะกลายเป็นสิ่งจำเป็นเหมือนกับที่เคยเกิดขึ้นกับเว็บไซต์มาก่อน เพื่อตอบสนองกิจกรรมในชีวิตประจำวัน ได้แก่ การทำธุรกรรมทางการเงินเชื่อมต่อและสืบค้นข้อมูลบนเครือข่ายอินเทอร์เน็ต ซึ่งมีทั้งออนไลน์และออฟไลน์ด้วยอัตราการขยายตัวด้านการใช้งานอุปกรณ์เคลื่อนที่จึงเป็นจุดเด่นที่นำช่องทางนี้มาใช้ในการแข่งขันการทำธุรกิจ อีกทั้งผลิตภัณฑ์ที่สร้างขึ้นมานั้นยังไม่มีผู้จัดงานใดนำมาใช้งาน โดยมีนวัตกรรมที่นำมาใช้ได้แก่

1. ระบบคลาวด์เซิร์ฟเวอร์ (Cloud Server)
2. รูปแบบการทำธุรกิจแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Commerce หรือ

E- Commerce)

จึงเป็นโอกาสในการเพิ่มความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจการจัดกิจกรรมงานวิ่งของประเทศไทย

ปัจจัยสู่ความสำเร็จ (Key Success Factor)

ปัจจัยสำคัญในการนำไปสู่ความสำเร็จของ “แอปพลิเคชัน อาร์ ยู รัน” ประกอบด้วยปัจจัยหลัก 4 ประการ คือ

1. ปรับปรุงและพัฒนาแอปพลิเคชันอย่างต่อเนื่องตามแนวโน้มธุรกิจในอนาคตในรูปแบบที่สร้างสรรค์และแตกต่าง
2. พัฒนาโมบายแอปพลิเคชันให้มีความยืดหยุ่นสามารถรองรับบนระบบปฏิบัติการที่หลากหลาย
3. สร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าที่แบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มผู้จัดการงานวิ่ง (Organizer) และกลุ่มผู้ใช้งานหรือผู้สมัครงานวิ่ง
4. ลดภาระหน้าที่ของกลุ่มผู้จัดการงานวิ่ง(Organizer)ในการที่จะต้องดูแลหรือมีการจัดการกับผู้สมัครงานวิ่ง

คุณสมบัติหรือความสามารถของแอปพลิเคชัน (Application Features)

สำหรับผู้สนใจเข้าร่วมงาน (User)

- ค้นพบกิจกรรมงานวิ่งภายในประเทศที่สนใจ รวมถึงการค้นหากิจกรรมงานวิ่งที่อยู่ใกล้ตัว
- แจ้งเตือน เมื่อมีกิจกรรมงานวิ่งที่ตรงกับความสนใจของคุณเกิดขึ้น เพื่อช่วยให้ลูกค้าไม่พลาดงานที่น่าสนใจเหล่านั้น
- ทำให้การลงทะเบียนเข้างานเป็นเรื่องที่ง่าย และรวดเร็ว แบบจุดเดียวเบ็ดเสร็จ
- ไม่พลาดกิจกรรมงานวิ่งที่สนใจ โดยการเพิ่มเข้าไปปฏิทินส่วนตัวของลูกค้า

สำหรับผู้จัดงาน (Organizer)

- สร้างเนื้อหา (Content) และอัปเดตข้อมูลต่างๆ ได้แบบทันที (Real-Time)
- เพิ่มความผูกพัน (Engagement) ร่วมกับผู้เข้าสมัครงานวิ่งของตน ผ่าน โซเชียลเน็ตเวิร์ค (Social Network), กิจกรรมและเกมต่างๆ ได้
- สร้างการรับรู้/ประชาสัมพันธ์ อย่างตรงกลุ่มเป้าหมาย ให้กับผู้ที่มีความสนใจงานอีเวนต์ของผู้จัดงานเอง
- สามารถได้รับข้อมูลตอบกลับ (Feedback) จากผู้เข้าร่วมงานได้แบบทันที (Real-Time)
- ลดเวลาและทรัพยากรในการจัดเตรียมเอกสาร

- สามารถเปลี่ยนแปลงข้อมูลในเอกสาร/กำหนดการ ได้อย่างทันทั่วทั้งที่
- ได้รับผลการสำรวจ/แบบสอบถาม ตอบกลับจากผู้เข้าร่วมงานอย่างมีประสิทธิภาพ
- ได้รับข้อมูลตอบกลับ (Feedback) จากทางผู้จัดงาน รวมถึงข้อมูลผู้เข้าร่วมงาน ที่จะเป็
ประโยชน์ในการจัดกิจกรรมในครั้งต่อไป

กำลังการผลิตและแผนการผลิต

แผนการผลิต

แผนการผลิตแอปพลิเคชันมีการกำหนดเป้าหมาย โดยเน้นการผลิตแอปพลิเคชันให้สมบูรณ์ และสามารถตอบสนองการใช้งานและความต้องการของผู้ใช้งานแอปพลิเคชันและกลุ่มผู้จัดกิจกรรมงานวิ่งที่สนใจในแอปพลิเคชันของบริษัท

ระยะที่ 1 : ปีที่ 1

1. เป็นช่วงเริ่มต้นคิดค้นวางแผน เริ่มผลิตและทดสอบระบบให้สมบูรณ์มากที่สุด โดยทุก 3 เดือนจะมีการพัฒนาระบบทั้งในส่วนของพีเจอาร์สำหรับผู้ใช้งานแอปพลิเคชัน กลุ่มผู้จัดงานผู้ซึ่งเป็นลูกค้า เพื่อให้เห็นการพัฒนาแอปพลิเคชันตลอดเวลา

2. อัปเดตเนื้อหา รูปภาพ ทุกวันเพื่อให้เกิดความเคลื่อนไหว

3. พื้นที่การเช่าระบบคลาวด์เซอร์เวอร์ ในช่วงแรก 200 GB โดยแบ่งสัดส่วนการใช้พื้นที่ เป็น 3 ส่วน คือ

- ส่วนของผู้ใช้แอปพลิเคชัน 20 % หรือพื้นที่ขนาด 40 GB

- ส่วนของลูกค้าหรือกลุ่มผู้จัดงาน (Organizer) กิจกรรมงานวิ่ง 40 % หรือพื้นที่

ขนาด 80 GB

- ส่วนของบริษัทในการอัปเดตข้อมูลต่างๆ 40 % หรือพื้นที่ขนาด 80 GB

การทำแอปพลิเคชันบริษัทได้ทำการจ้างบริษัทผู้ให้บริการรับทำแอปพลิเคชันแทนการสร้างแอปพลิเคชันเอง

ระยะที่ 2 : ปีที่ 2 เป็นต้นไป

- บริษัทจะดำเนินการเพิ่มฟังก์ชันในการทำงาน เพื่อพัฒนาแอปพลิเคชัน และทำการปรับรูปแบบของการให้บริการให้มีความทันสมัย

ประมาณการผลิตและการให้บริการ

ประมาณการให้บริการโดยมีการประมาณการในระยะเวลา 5 ปี ซึ่งคาดการณ์จากจำนวนของอัตราการเติบโตของธุรกิจการจัดกิจกรรมงานวิ่งที่เกิดขึ้นในประเทศไทย และจำนวนนักวิ่งที่เข้าร่วมในกิจกรรมงานวิ่งในรอบปีที่ผ่านมา ตลอดจนการให้บริการของแอปพลิเคชัน โดยตั้งสมมติฐานดังนี้

สมมติฐานในปีที่ 1 มีดังนี้

- จำนวนกิจกรรมงานวิ่งที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในประเทศไทย ในปี 2561 จะมีมากกว่า 779 งาน โดยคิดจากอัตราการเติบโต (CAGR) ของปี 2557 - 2560 มีการเติบโตถึง 18.18%

- ช่วงเวลาของการจัดกิจกรรมงานวิ่งมีตลอดทั้งปี โดยจะมีการเตรียมการล่วงหน้าอย่างน้อย 1 ปี มีการจัด 2 งานต่อสัปดาห์ ในปีแรกบริษัทคาดว่าจะมีผู้จัดงานที่สนใจในการใช้ช่องทางการสมัครและช่องทางการทำการตลาดผ่านแอปพลิเคชัน “อาร์ ยู รัน” สัปดาห์ละ 1 งาน รวม 48 งานต่อปี คิดเป็น 6.16 % ของจำนวนกิจกรรมงานวิ่งในปี 2560

- จำนวนผู้สมัครวิ่งรวมทุกระยะทางการวิ่งในแต่ละงานเฉลี่ย 4,000 คนต่องาน

- ค่าสมัครกิจกรรมงานวิ่ง เฉลี่ยทุกระยะทางการวิ่งอยู่ที่ 750 บาทต่อคนต่องาน เนื่องจากในแต่ละงานจะมีราคาค่าสมัครในแต่ละระยะไม่เท่ากัน

- การเข้าพื้นที่คลาวด์เซิร์ฟเวอร์ในการรองรับข้อมูลในการดำเนินงานทั้งหมดคาดว่าจะไม่เกิน 100 GB

- ด้านราคาที่น่ามาคิดเป็นค่าบริการของธุรกิจนั้นเป็นราคากลางจากราคาที่ผู้จัดงานใช้บริการ โดยคิดจากจำนวนผู้ใช้บริการสมัครกิจกรรมวิ่งที่ผู้จัดงานใช้บริการกับค่าคอมมิชชั่นในการใช้บริการแอปพลิเคชัน เพื่อเป็นสมมติฐานในการคาดการณ์

สมมติฐานปีที่ 2-5

บริษัทมีการพัฒนาแอปพลิเคชันอย่างต่อเนื่องจึงคิดว่าอัตราการเติบโตของยอดขายเพิ่มขึ้น 18.18% จากปีแรก (คิดจากอัตราการเติบโตธุรกิจกิจกรรมงานวิ่ง (CAGR = 18.18%))

รายได้จากการขาย

บริษัทคิดอัตราค่าคอมมิชชั่น 10 % จากการขาย ซึ่งเป็นค่าธรรมเนียมในการใช้แพลตฟอร์มพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ กับทางแอปพลิเคชัน “อาร์ ยู รั้น” โดยรายได้มีอัตราการเจริญเติบโตร้อยละ 18.18 ของทุกปี

แผนการเงินและการลงทุน

บริษัท อาร์ ยู รั้น จำกัด ใช้งบประมาณในการลงทุน 3,000,000 บาท โดยเงินลงทุนมาจาก ส่วนของเจ้าของทั้งหมด มีพนักงานทั้งสิ้น 11 คน แบ่งเป็นฝ่ายปฏิบัติการและการผลิต 5 คน และ ฝ่ายบริหาร 6 คน

แผนการเงิน

ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)	= 1 ปี 5 เดือน
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)	= 5,226,399 บาท
อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR)	= 79.42 %

จากการวิเคราะห์ทางการเงินเพื่อประเมินความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจพบว่า การลงทุนในการดำเนินกิจการของบริษัทมีกำไร โดยใช้เงินลงทุนเริ่มต้นที่ 3,000,000 บาท โดยทุนจดทะเบียน 3,000,000 บาท ไม่มีการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน เพื่อเป็นต้นทุนในการผลิตและการดำเนินการสร้างแอปพลิเคชัน มีผลตอบแทนในระดับที่ดี กล่าวคือ ใช้เวลาประมาณ 1 ปี 5 เดือน จึงจะคุ้มทุน และมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิของการดำเนินกิจการที่ 5,226,399 บาท หรือมีอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR) อยู่ประมาณ 79.42 %

ความเสี่ยงปัญหาและแผนรองรับความเสี่ยง

เพื่อเป็นการให้โครงการสามารถที่จะปรับปรุงรูปแบบของการบริหารงานเพื่อให้สอดคล้องกับสถานการณ์ที่ไม่อาจคาดเดาและควบคุมได้ เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นได้

1. กรณีที่ไม่สามารถทำให้ยอดขายบริการเป็นไปตามเป้าหมาย บริษัทจะต้องทำการวิเคราะห์หาสาเหตุที่ทำให้ยอดขายบริการที่ไม่เป็นไปตามที่ตั้งไว้แล้วทำการปรับเปลี่ยนแผนการดำเนินงาน และปรับกลยุทธ์ใหม่ทั้งด้านการบริการและการดำเนินการควบคุมคุณภาพ และหามาตรการป้องกันไม่ให้เกิดเหตุการณ์เช่นนี้อีก

2. กรณีที่ยอดการให้บริการตกไม่เป็นไปตามเป้า จะต้องทำการสำรวจตลาดและวางแผนการตลาดใหม่ โดยการทำการส่งเสริมการตลาดเพื่อเพิ่มยอดการให้บริการ

3. กรณีที่แอปพลิเคชันไม่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้ใช้งานได้เนื่องจากคุณสมบัติต่างๆไม่เป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนดไว้ บริษัทจะทำการวิจัยเก็บข้อมูลเพื่อพัฒนาแอปพลิเคชันให้ตอบโจทย์ตามความต้องการของผู้ใช้บริการ

4. กรณีที่มีคู่แข่งเข้ามาดำเนินธุรกิจมากขึ้นในตลาด บริษัทจะดำเนินการใช้กลยุทธ์สร้างความแตกต่างในการให้บริการ เพื่อให้การบริการนั้นมีความสามารถในการแข่งขันกับคู่แข่งได้ นอกจากนี้บริษัทจะเพิ่มทางเลือกในการให้บริการรูปแบบอื่นเพื่อให้ครอบคลุมรูปแบบการดำเนินชีวิตของผู้บริโภคในปัจจุบัน

บรรณานุกรม

กรุงเทพธุรกิจ มีเดีย จำกัด. (2559). คนไทยฮิตใช้สมาร์ทโฟนเล่นเน็ต. ผลสำรวจพฤติกรรมผู้ใช้อินเทอร์เน็ตในประเทศไทย ปี 2559. ค้นเมื่อ 25 ธันวาคม 2560, จาก <http://www.bangkokbiznews.com/news/detail/714351>

กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์. (2558). คำแนะนำการจดทะเบียนพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์. ค้นเมื่อ 5 มกราคม 2561, จาก <http://www.thaitaxinfo.com/คลังข้อมูลสำหรับผู้บริหารมือใหม่/คำแนะนำการจดทะเบียนพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์.html>

ธนาคารโลกสำนักงานประเทศไทย. (2560). ธนาคารโลกคาดการณ์ว่าเศรษฐกิจไทยปี 2560 จะเติบโตสูงกว่าเดิมที่ร้อยละ 3.5. รายงานตามติดเศรษฐกิจไทย. ค้นเมื่อ 5 มกราคม 2561, จาก <http://www.worldbank.org/th/news/press-release/2017/08/24/economic-growth-in-thailand-gains-momentum>

ธีรศักดิ์ สหัฐสภาพคน. (2560). กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬาสนับสนุน Startups ไทย เชื่อมโยงสู่ Tourism Gateway. ค้นเมื่อ 9 มกราคม 2561, จาก <http://www.mots.go.th/DOWNLOAD/PDF/WHAT'S%20UP%20START%20UP%20TO%20URISM%20GATEWAY.PDF>

- ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.). (2554). ระบบการชำระเงิน. ค้นเมื่อ 25 ธันวาคม 2560, จาก <https://www.bot.or.th/Thai/PaymentSystems/Pages/default.aspx>
- ผลงานวิชาการ มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี. (2560) บทที่ 4 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน. ค้นเมื่อ 25 ธันวาคม 2560, จาก <http://e-portfolio.dru.ac.th/uploads/learns/learn360.pdf>
- วัชรารกร ร่วมรักษ์. (2560). “Mobile Wallet” กระเป๋าเงินดิจิทัล ในยุคสังคมไร้เงินสด. ค้นเมื่อ 5 มกราคม 2561, จาก https://www.gsb.or.th/getattachment/76d4dc0f-0dfc-4d4f-bfc7-ffbee1394353/0-Mobile-Wallet_INFO_%E0%B9%80%E0%B8%9C%E0%B8%A2%E0%B9%81%E0%B8%9E%E0%B8%A3%E0%B8%A5%E0%B8%87-Web.aspx
- ศูนย์วิจัยกสิกรไทย. (2560). 5 เทรนด์ธุรกิจ แรงแข่งขัน โศกภัยปี 2017. ค้นเมื่อ 5 มกราคม 2561, จาก <https://www.kasikornbank.com/th/business/sme/KSMEKnowledge/article/KSMEAnalysis/Documents/5BusinessTrendsOf2017.pdf>
- ศูนย์วิจัยกสิกรไทย. (2557). โหมบายแอปพลิเคชัน โอกาสที่ไม่ควรมองข้ามของธุรกิจ SMEs. ค้นเมื่อ 26 ธันวาคม 2560, จาก <http://www.smeleader.com/%E0%B9%82%E0%B8%A1%E0%B8%9A%E0%B8%B2%E0%B8%A2%E0%B9%81%E0%B8%AD%E0%B8%9E%E0%B8%9E%E0%B8%A5%E0%B8%B4%E0%B9%80%E0%B8%84%E0%B8%8A%E0%B8%B1%E0%B9%88%E0%B8%99-smes/>
- ศูนย์คุ้มครองผู้ใช้บริการทางการเงิน ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.). (2557). การชำระเงินผ่านอินเทอร์เน็ต (Internet Payment). ค้นเมื่อ 5 มกราคม 2561, จาก <https://www.1213.or.th/th/aboutfcc/knownfcc/Pages/responsibilities.aspx>
- สำนักงานพัฒนาธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ (องค์การมหาชน). (2560). ETDA เผยผลสำรวจพฤติกรรมใช้อินเทอร์เน็ตและมูลค่าอีคอมเมิร์ซ โชว์ความพร้อมไทยก้าวขึ้นเป็นเจ้าอีคอมเมิร์ซอาเซียน. ค้นเมื่อ 25 ธันวาคม 2560, จาก <https://www.eta.or.th/content/thailand-internet-user-profile-2017-and-value-of-e-commerce-survey-in-thailand-20171-press-conference.html>

- สำนักงานพัฒนาธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ (องค์การมหาชน) และ กระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม. (2559). THAILAND INTERNET USER PROFILE 2017. รายงานผลการสำรวจพฤติกรรมผู้ใช้อินเทอร์เน็ตในประเทศไทย ปี 2560. ค้นเมื่อ 25 ธันวาคม 2560, จาก <https://www.etda.or.th/publishing-detail/thailand-internet-user-profile-2017.html>
- สัมมนาวิชาคอมพิวเตอร์ธุรกิจ. (2556). Mobile Application. ค้นเมื่อ 5 มกราคม 2561, จาก <https://sites.google.com/a/bumail.net/mobileapplication/khwam-hmay-khxng-mobile-application>
- สุชาดา พลาชัยภิรมย์ศิลป์. (2554). แนวโน้มการใช้โมบายแอปพลิเคชัน. วารสารนักบริหารมหาวิทยาลัยกรุงเทพ. ค้นเมื่อ 7 มกราคม 2561, จาก http://www.bu.ac.th/knowledgecenter/executive_journal/oct_dec_11/pdf/aw018.pdf
- หนังสือพิมพ์ไทยโพสต์. (2560). ก้าวคนละก้าว “พี่ตูนฟีเวอร์” บুমยอดตลาดกีฬา. ค้นเมื่อ 25 ธันวาคม 2560, จาก <http://www.thaipost.net/home/?q=node/38285>
- หนังสือพิมพ์ไลฟ์สไตล์รายสัปดาห์ 2 ภาษา. (2560). วิ่งช่วยชาติ ดันเศรษฐกิจไทย. ค้นเมื่อ 25 ธันวาคม 2560, จาก <http://www.bltbangkok.com/article/info/8/501>
- Brand Inside. (2560). วิ่งเพื่อสุขภาพ เทรนด์มาแรงหยุดไม่อยู่ จัดกว่า 600 รายการต่อปี มูลค่ารวมกว่า 1 หมื่นล้านบาท. ค้นเมื่อ 4 มกราคม 2561, จาก <https://brandinside.asia/running-for-health-and-business/>
- FanaticRun เว็บไซต์รับลงทะเบียนการแข่งขันกีฬา ออนไลน์. (2559). วิธีการสมัครวิ่ง. ค้นเมื่อ 5 มกราคม 2561, จาก <http://www.worldbank.org/th/news/press-release/2017/08/24/economic-growth-in-thailand-gains-momentum>
- Mango Zero. (2560). เจาะเทรนด์ “วิ่ง” 7 เหตุผลทำไมถึงกลายเป็นกีฬายอดนิยมของคนในปัจจุบัน. ค้นเมื่อ 7 มกราคม 2561, จาก <https://www.mangozero.com/7-reasons-why-run-is-mainstream/>
- MarketingOops. (2558). ผลสำรวจชี้ภาพรวมการใช้สมาร์ทโฟน และแอปฯ ในปี 2016 เติบโตขึ้น 11%. ค้นเมื่อ 7 มกราคม 2561, จาก <https://www.marketingoops.com/reports/m-data/mobile-app-usage-increased-11-2016/>