

# ระบบป้ายราคาอัตโนมัติ

นางสาวกัญชพร วิชญ์โสภณ

## บทคัดย่อ

การศึกษาอิสระครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาและจัดทำแผนธุรกิจระบบป้ายราคาอัตโนมัติ โดยสรุปเนื้อหาอันได้แก่ ข้อมูลเกี่ยวกับธุรกิจ, แผนการตลาดของธุรกิจ, แผนการผลิต, ทีมงานผู้บริหาร และแผนการเงิน ซึ่งการคิดที่มาจากธุรกิจนี้มาจากสถานะแวดล้อมการทำงานที่ผู้จัดทำเคยผ่านการทำงานช่วงนั้นมาก่อน และดำเนินการสืบค้นข้อมูลผ่านทางอินเทอร์เน็ตเป็นหลัก แล้วทำการสรุปและจัดทำเนื้อหาเป็นรูปเล่มดังเนื้อหาสรุปตามด้านล่าง

## คำสำคัญ

แผนธุรกิจ, ระบบป้ายราคาอัตโนมัติ, อินเทอร์เน็ต

## ธุรกิจที่ทำ แนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจ

ข้อมูลเกี่ยวกับธุรกิจของบริษัท เอนเจล โซลูชัน จำกัด (Angel Solution Company Limited) อันได้แก่ วิสัยทัศน์ พันธกิจ วัตถุประสงค์ เป้าหมายของธุรกิจ ความเป็นมาของโครงการ รายละเอียดสินค้าและบริการ การวิเคราะห์อุตสาหกรรม และการวิเคราะห์จุดอ่อน จุดแข็ง โอกาส และอุปสรรค รายละเอียดมีดังนี้

## วิสัยทัศน์ (Vision)

เราจะเป็นผู้นำและผู้ชำนาญงานด้านการออกแบบและพัฒนาพร้อมติดตั้งระบบป้ายราคาอัตโนมัติ สำหรับธุรกิจค้าปลีกอย่างครบวงจร พร้อมส่งมอบระบบงานและบริการที่ดีมีคุณภาพ

## พันธกิจ (Mission)

1. บริษัทฯ จะออกแบบและพัฒนาพร้อมติดตั้งระบบป้ายราคาอัตโนมัติ ให้เหมาะสมกับการใช้งานของลูกค้า มีคุณภาพและได้มาตรฐาน
2. บริษัทฯ จะสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้กับลูกค้าที่ใช้ระบบฯ ของบริษัทฯ มีบริการที่เป็นเลิศทั้งก่อนและหลังการส่งมอบงาน

## วัตถุประสงค์ (Objective)

1. เพื่อออกแบบและพัฒนาพร้อมติดตั้งระบบป้ายราคาอัตโนมัติ โดยใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรม ให้ตอบสนองความต้องการของตลาด
2. เพื่อสร้างแบรนด์ให้มีชื่อเสียงในตลาด และเพิ่มส่วนแบ่งตลาดและรายได้ให้กับบริษัทฯ ในอนาคต

## เป้าหมายของธุรกิจ (Goals)

1. มุ่งประกอบธุรกิจโดยคำนึงถึงความพึงพอใจของลูกค้า ตลอดจนสามารถส่งมอบงานให้กับลูกค้าตามเวลานัดหมายได้มากกว่า 90%
2. มีอัตราการเพิ่มของรายได้ 10% ต่อปี
3. ขยายฐานลูกค้าในธุรกิจประเภทอื่น เช่น Homepro, ไรต์สคว ฯลฯ ภายใน 5 ปี

## ความเป็นมาของโครงการ

บริษัท เอนเจล โซลูชั่น จำกัด (Angel Solution Company Limited) ก่อตั้งขึ้นเพื่อดำเนินธุรกิจการออกแบบและพัฒนาพร้อมติดตั้งระบบป้ายราคาอัตโนมัติ เริ่มดำเนินการปี 2560 โดยมีคุณศุภามน วาณิชย์ก่อกุล เป็นผู้บริหารกิจการ ซึ่งจุดเริ่มต้นของธุรกิจนี้เนื่องมาจาก แต่เดิมสมัยที่คุณศุภามนเคยทำงานเป็นผู้บริหารด้าน IT ในธุรกิจค้าปลีกแห่งหนึ่ง ก่อนที่จะเข้าดำรง

ตำแหน่งและทำงานในบริษัท ต้องไปฝึกงานที่ร้านสาขาก่อนเป็นเวลา 7 วัน เพื่อให้ทราบถึงกระบวนการทำงานทั้งหมดภายในร้านสาขา ตามกฎระเบียบของบริษัท ทำให้ทราบว่ากระบวนการทำงานของร้านสาขามีการทำงานที่ซ้ำซ้อนยุ่งยากอยู่มากมาย โดยมีกระบวนการหนึ่งคือ การคิดป้ายราคาบนชั้นวางสินค้าทุกชั้นทั้งหมดภายในร้าน ซึ่งต้องใช้พนักงานร้านประมาณ 4-6 คน ในการคิดป้ายราคาให้เสร็จทั้งร้านภายในเวลา 2-3 ชั่วโมง และจะต้องทำกระบวนการนี้เหมือนกันทั้งหมดทุกสาขา (10,000 สาขา) ทุก ๆ เดือน ๆ ละ 2 ครั้ง ทำให้มองเห็นว่ากระบวนการนี้เป็นการเปลืองทรัพยากร อันได้แก่ ทรัพยากรต้องปรีนและทิ้งทุกเดือน กำลังคนที่มาทำกระบวนการนี้ หากคำนวณเป็นค่าแรงจะเป็นการเสียค่าใช้จ่ายไป 4-6 คน ในเวลา 2-3 ชั่วโมง แทนที่จะให้พนักงานร้านไปทำหน้าที่ต้อนรับลูกค้าหรือบริการหน้าร้าน ทำให้สูญเสียโอกาสในการขายของร้านไป จึงได้คิดออกแบบและพัฒนาพร้อมติดตั้งระบบป้ายราคาอัตโนมัติขึ้นมาเพื่อทำให้กระบวนการทำงานของร้านสาขามีประสิทธิภาพและเพิ่มโอกาสในการขายของร้านมากขึ้น

ตาราง 1 เปรียบเทียบค่าใช้จ่ายระบบเดิมและระบบป้ายราคาอัตโนมัติ ต่อ 1 ร้านสาขา

ระบบเดิม (Manual)		ระบบป้ายราคาอัตโนมัติ	
รายการต่อเดือน	จำนวนเงิน (บาท)	รายการต่อเดือน	จำนวนเงิน (บาท)
ค่ากระดาษสีประณีพิเศษ (12 แผ่น ๆ ละ 5 บาท)	60	ค่าใช้จ่ายที่มีระบบ (ค่าติดตั้ง 416,400 บาท เวลา 5 ปี)	6,940
ค่าน้ำหมึกเลเซอร์ เฉลี่ยต่อแผ่น (12 แผ่น ๆ ละ 1 บาท)	12	หัก รายได้เพิ่มขึ้น 8% (รายได้โดยเฉลี่ย 70,000 บาท)	5,600
ค่าแรงงาน (6 คน ๆ ละ 3 ชั่วโมง)	13,500		
รวม 2 รอบ	27,144	รวม	1,340

## ประโยชน์ที่ได้รับ

1. ช่วยลดปริมาณการใช้กระดาษและลดปริมาณน้ำหมึกพิมพ์ ในการจัดทำป้ายกระดาษสำหรับแสดงราคาสินค้า เมื่อมีการปรับเปลี่ยนราคาสินค้าหรือมีโปรโมชั่นใหม่
2. ช่วยลดความผิดพลาดในการแจ้งราคาแก่ลูกค้าจากการเปลี่ยนป้ายแสดงราคาก่อนเวลาจริง หรือความผิดพลาดในการพิมพ์ป้ายแสดงราคา
3. ลดต้นทุน และสร้างรายได้ทั้งที่เป็นตัวเงินให้กับร้านค้าสาขาและผู้ลงทุน

## การวิเคราะห์อุตสาหกรรม

ระบบป้ายราคาอัตโนมัติ มีคู่แข่งหลักคือ บริษัท ไทยซัมซุงอิเล็กทรอนิกส์ จำกัด บริษัท เอเซอร์ ประเทศไทย จำกัด และบริษัท ซี.เอ็น.ดับบลิว.คอร์ปอเรชั่น จำกัด ซึ่งมีจุดแข็งที่มีการออกแบบและพัฒนาของระบบป้ายราคาอัตโนมัติ อยู่บ้างแล้ว แต่จุดอ่อนยังไม่มีมีการทำการตลาดให้เป็นที่รู้จักในธุรกิจนี้ และคู่แข่งเข้าอื่นก็เหมือนกัน โดยภัยคุกคามจากคู่แข่งรายใหม่ยังมีนวัตกรรมใหม่ที่มีต้นทุนต่ำมาเทียบไม่ได้ จึงทำให้เห็นโอกาสของธุรกิจนี้ และอำนาจการต่อรองจากผู้ขาย เป็นปัจจัยที่มีผลน้อยต่อธุรกิจเพราะถึงแม้จะใช้อุปกรณ์หลักจากต่างประเทศแต่บริษัทฯ มีทางเลือกซื้ออุปกรณ์หลักจากผู้ขายได้หลากหลายเจ้า ส่วนอำนาจการต่อรองของลูกค้า โดยลูกค้ามีทางเลือกผลิตภัณฑ์และบริการในท้องตลาดที่หลากหลาย และระบบป้ายราคาอัตโนมัติ มีสินค้าทดแทนอย่าง LCD Display, E-Paper ที่มีต้นทุนต่ำลง แต่ยังมีคู่แข่งน้อยรายที่จะทำได้ครบวงจรในแบบของบริษัทฯ ที่สามารถทำได้ในราคาต้นทุนต่ำ

## การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค (SWOT) ของธุรกิจ

จากการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค (SWOT) ทำให้พบโอกาสทางการตลาด เช่น มีธุรกิจค้าปลีกเกิดใหม่และมีหลายประเภทเพิ่มมากขึ้น ประกอบกับมีอัตราการเพิ่มขึ้นของที่อยู่อาศัยและประชากรเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทำให้มีผลต่อการขยายตัวของยอดขาย

สถานะเศรษฐกิจมีอัตราการขยายตัวและเพิ่มขึ้นทำให้ผู้บริโภคมีกำลังซื้อ จุดอ่อนคือแบรนด์ยังไม่เป็นที่รู้จักในตลาด จุดแข็งคือ การออกแบบและพัฒนาระบบ ให้มีกระบวนการหรือโซลูชันของผลิตภัณฑ์และบริการที่ใช้งานง่าย มีคุณภาพและประสิทธิภาพสูงสุด และตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้เป็นอย่างดี อุปสรรค คือ เริ่มมีคู่แข่งหลายราย เนื่องจากเทรนด์ธุรกิจในขณะนี้มุ่งมาด้าน IOT และ Digital Signage เป็นส่วนใหญ่

## โอกาสและกลยุทธ์

ในปัจจุบัน มีธุรกิจค้าปลีกเกิดใหม่และมีหลายประเภทเพิ่มมากขึ้น ประกอบกับมีอัตราการเพิ่มขึ้นของที่อยู่อาศัยและประชากรเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทำให้มีผลต่อการขยายตัวของยอดขาย สถานะเศรษฐกิจมีอัตราการขยายตัวและเพิ่มขึ้นทำให้ผู้บริโภคมีกำลังซื้อ ซึ่งเทรนด์ธุรกิจในขณะนี้มุ่งมาด้าน IOT และ Digital Signage เป็นส่วนใหญ่ ทำให้ผู้ประกอบการค้าปลีกมุ่งเน้นการแข่งขันที่จะตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้โดยเร็วรวมไปถึงการลดต้นทุนให้ต่ำลงด้วย ทำให้บริษัทฯ เล็งเห็นโอกาสในการทำธุรกิจนี้ โดยยังไม่มีใครทำระบบฯ แบบครบวงจรเพื่อตอบสนองความต้องการแก่ผู้ประกอบการได้

กลยุทธ์ด้านธุรกิจ บริษัทเน้นทางด้านการสร้างความแตกต่าง ดังนี้

- ด้านผลิตภัณฑ์ อันได้แก่ ป้ายราคาอิเล็กทรอนิกส์ มีคุณภาพคงทน ประหยัดพลังงาน และซอฟต์แวร์ที่ดี ใช้งานง่าย สะดวกและรวดเร็วในการติดตั้ง
- ด้านกระบวนการ อันได้แก่ กระบวนการทำงานทั้งระบบป้ายราคาอัตโนมัติ มีความรวดเร็วในการ Update ข้อมูลสินค้า ง่ายต่อการตรวจสอบ และมีรายงานความคืบหน้าให้เห็นชัดเจน
- ด้านการให้บริการ ทั้งก่อนและหลังการส่งมอบงาน มีผู้ชำนาญการให้คำแนะนำและให้คำปรึกษา สอนการทำงาน พร้อมทั้งให้บริการด้วย Service Mind

## กลุ่มเป้าหมาย

บริษัทฯ มุ่งเน้นกลุ่มเป้าหมายเป็นแบบ B2B ได้แก่

- กลุ่มลูกค้าประกอบธุรกิจค้าปลีกขนาดเล็ก (Convenience Store) ซึ่งเป้าหมายหลักภายใน ระยะเวลา 2 ปีแรก จะทำการค้ากับลูกค้ากลุ่มนี้ร้อยละ 85 เพราะมีปริมาณสาขามาก จึงต้องใช้บริหารจัดการทั้งด้านเวลาและอัตรากำลัง เพื่อการส่งมอบงานที่มีประสิทธิภาพและทันต่อเวลา
- กลุ่มลูกค้าประกอบธุรกิจค้าปลีกขนาดกลางและขนาดใหญ่ (Mini Supermarket and Supermarket) ซึ่งกลุ่มลูกค้ากลุ่มนี้เป็นกลุ่มที่มีกำลังซื้อสูง จึงต้องใช้ความเชี่ยวชาญและทีมงานประสบการณ์สูง เพื่อให้ตอบสนองความต้องการของลูกค้าทุกด้าน เพื่อสร้างความไว้วางใจ จึงตั้งเป้าหมายกับลูกค้ากลุ่มนี้ร้อยละ 15

## กำลังการผลิตและแผนการผลิต

ตาราง 2 ประมาณการผลิตรายเดือนปีแรก

รายการ	หน่วย (สาขา)	เวลา (เดือน)											
		ไตรมาส 1			ไตรมาส 2			ไตรมาส 3			ไตรมาส 4		
		เดือน 1	เดือน 2	เดือน 3	เดือน 4	เดือน 5	เดือน 6	เดือน 7	เดือน 8	เดือน 9	เดือน 10	เดือน 11	เดือน 12
ติดตั้ง ระบบ	พื้นที่ ≥ 250 ตรม.	8	8	16	16	16	24	24	24	32	32	32	32
	พื้นที่ < 250 ตรม.	2	2	4	4	4	6	6	6	8	8	8	8
รวม		10	10	20	20	20	30	30	30	40	40	40	40

ตาราง 3 ประมาณการผลิต ในระยะเวลา 5 ปี

รายการ	หน่วย (สาขา)	เวลา (ปี)				
		ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ติดตั้งระบบ	พื้นที่ ≥ 250 ตรม.	264	290	334	401	501
	พื้นที่ < 250 ตรม.	66	73	84	101	126
รวม		330	363	418	502	627

### ทีมผู้บริหาร

บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียน 12,000,000 บาท โดยผู้ก่อตั้งคือคุณสุภามน วาณิชย์ก่อกุล ประเภทธุรกิจออกแบบและพัฒนาพร้อมติดตั้งระบบป้ายราคาอัตโนมัติ โดยบริษัทใช้อุปกรณ์หลักคือป้ายราคาอิเล็กทรอนิกส์จากประเทศจีน ซึ่งมี Suppliers ที่เป็นพันธมิตรของบริษัทฯ จำนวน 5 ราย และ Outsources ที่เป็นพันธมิตรในการติดตั้งระบบอีกจำนวน 3 ราย

บริษัทฯ มีแผนการติดตั้งระบบฯ ในปีแรกจำนวน 330 ร้านสาขา แล้วค่อยเพิ่มอัตราการเติบโตขึ้นอีกเพื่อให้ทันต่อความต้องการของลูกค้า

ด้านองค์กร บริษัทฯ ตั้งต้นแผนไว้ 4 ฝ่าย และมีการอบรมพนักงาน พร้อมทั้งสวัสดิการตามการเติบโตของบริษัทฯ

### แผนการเงินและการลงทุน

ด้านการลงทุนบริษัทฯ มีการประมาณการลงทุนแบ่งเป็นการลงทุนในส่วนของเจ้าของ 80% และมาจากการกู้เงิน 20% รวมมูลค่าการลงทุนโครงการทั้งหมด 15 ล้านบาท โดยมีหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น 0.25 เท่า

ด้านต้นทุนบริษัทฯ ได้ประมาณการต้นทุนออกเป็น 2 ส่วนคือ

- ต้นทุนการผันแปรทางตรง เช่น ต้นทุนอุปกรณ์หลัก ค่าจ้างติดตั้ง ค่าใช้จ่ายในการเดินทาง เป็นต้น
- ต้นทุนค่าใช้จ่ายในการดำเนินการขายและบริหาร เช่น เงินเดือนพนักงาน ค่าใช้จ่ายในสำนักงาน ค่าโฆษณาประชาสัมพันธ์ เป็นต้น

วิเคราะห์อัตราผลตอบแทนและระยะเวลาคืนทุน พบว่าบริษัทสามารถคืนทุนในเวลา 1.27 ปี โครงการนี้มีมูลค่าโครงการปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 112,225,452 บาท มีอัตราผลตอบแทนปัจจุบันสุทธิ (IRR) เท่ากับ 83.08%

สรุปข้อมูลทางการเงิน

รายการ	กรณีปกติ	กรณีรายได้ลดลง 10%	กรณีต้นทุนอุปกรณ์หลักเพิ่มขึ้น 10%
NPV (บาท)	112,225,452	92,925,402	54,286,647
IRR%	83.08%	81.68%	70.10%
Pay Back Period	1.27 ปี	1.34 ปี	1.61 ปี

แนวทางป้องกันแก้ไขปัญหาในกรณีรายได้ลดลง 10%

- ทำการโฆษณาประชาสัมพันธ์ให้เข้าถึงลูกค้าให้มากขึ้น
- ดำเนินการหาลูกค้าใหม่ในธุรกิจอื่นที่คล้ายกันให้มากขึ้น

แนวทางป้องกันแก้ไขปัญหาในกรณีต้นทุนอุปกรณ์หลักเพิ่มขึ้น 10%

- เปลี่ยนผู้ผลิตอุปกรณ์หลักรายใหม่ที่ขายให้ในราคาที่ต่ำกว่าแต่คุณภาพเท่าเดิม
- ลดต้นทุนทางด้านกรดำเนินการกิจกรรมในส่วนของบริษัทที่สามารถควบคุมได้



## สรุปการวิจัย

ผู้ตอบแบบสอบถามเห็นปัจจัยทางจิตวิทยาและสังคมว่ามีความสำคัญคือ ด้านความรู้สึกสะดวก (ค่าเฉลี่ย 4.31) ด้านสังคม (ค่าเฉลี่ย 3.10) ด้านการรับรู้ (ค่าเฉลี่ย 2.80) และด้านความไว้วางใจ (ค่าเฉลี่ย 2.60) ตามลำดับ เมื่อประมวลภาพรวมของระดับความสำคัญต่อปัจจัยทางจิตวิทยาและสังคม จะพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่พิจารณาว่ามีความสำคัญคิดเป็นร้อยละ 61 และส่วนน้อยพิจารณาว่า ปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 13

## เอกสารอ้างอิง

Blognone. Acer ชู Smart Solution ด้าน IoT พลักดันไปสู่สมาร์ตซิตี้. ค้นเมื่อ 2 มกราคม 2561, จาก <https://www.blognone.com/node/99329>

Nkatal. กระดาษอิเล็กทรอนิกส์ [Electronic Paper / E-paper]. ค้นเมื่อ 2 มกราคม 2561, จาก <http://msmisthammasat.blogspot.com/2010/11/electronic-paper-e-paper.html>

เศรษฐพงศ์ มะลิสุวรรณ. Electronic Paper Display (EPD). ค้นเมื่อ 2 มกราคม 2561, จาก <http://www.vcharkarn.com/varticle/42044>

Technavio. Top 5 Vendors in the Global Electronic Shelf Labels Market from 2017 to 2021. ค้นเมื่อ 3 มกราคม 2561, จาก <https://www.businesswire.com/news/home/20161212005436/en/Top-5-Vendors-Global-Electronic-Shelf-Labels>

Thumbsup. ตามไปดู 4 Digital Signage นวัตกรรมจาก Samsung. ค้นเมื่อ 3 มกราคม 2561, จาก <http://thumbsup.in.th/2017/03/4-samsung-smart-signages/>

ฉันทนา วงศ์ประศาสตร์. การตั้งราคาขายปลีก ค้าส่ง. ค้นเมื่อ 4 มกราคม 2561, จาก <https://sites.google.com/a/ttc.ac.th/chantana/unit3>

ชมภูณัฐ แดงอ่อน. ธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่. ค้นเมื่อ 4 มกราคม 2561, จาก

[https://www.gsb.or.th/getattachment/ee3d2ae2-45b2-4bbd-879f-](https://www.gsb.or.th/getattachment/ee3d2ae2-45b2-4bbd-879f-3ac5a466fd78/Report_%E0%B8%98%E0%B8%A3%E0%B8%81%E0%B8%88%E0%B8%84%E0%B8%B2%E0%B8%9B%E0%B8%A5%E0%B8%81%E0%B8%AA%E0%B8%A1%E0%B8%A2%E0%B9%83%E0%B8%AB%E0%B8%A1-(internet).aspx)

[3ac5a466fd78/Report\\_%E0%B8%98%E0%B8%A3%E0%B8%81%E0%B8%88%E0](https://www.gsb.or.th/getattachment/ee3d2ae2-45b2-4bbd-879f-3ac5a466fd78/Report_%E0%B8%98%E0%B8%A3%E0%B8%81%E0%B8%88%E0%B8%84%E0%B8%B2%E0%B8%9B%E0%B8%A5%E0%B8%81%E0%B8%AA%E0%B8%A1%E0%B8%A2%E0%B9%83%E0%B8%AB%E0%B8%A1-(internet).aspx)

[B8%84%E0%B8%B2%E0%B8%9B%E0%B8%A5%E0%B8%81%E0%B8%AA%](https://www.gsb.or.th/getattachment/ee3d2ae2-45b2-4bbd-879f-3ac5a466fd78/Report_%E0%B8%98%E0%B8%A3%E0%B8%81%E0%B8%88%E0%B8%84%E0%B8%B2%E0%B8%9B%E0%B8%A5%E0%B8%81%E0%B8%AA%E0%B8%A1%E0%B8%A2%E0%B9%83%E0%B8%AB%E0%B8%A1-(internet).aspx)

[E0%B8%A1%E0%B8%A2%E0%B9%83%E0%B8%AB%E0%B8%A1-](https://www.gsb.or.th/getattachment/ee3d2ae2-45b2-4bbd-879f-3ac5a466fd78/Report_%E0%B8%98%E0%B8%A3%E0%B8%81%E0%B8%88%E0%B8%84%E0%B8%B2%E0%B8%9B%E0%B8%A5%E0%B8%81%E0%B8%AA%E0%B8%A1%E0%B8%A2%E0%B9%83%E0%B8%AB%E0%B8%A1-(internet).aspx)

[\(internet\).aspx](https://www.gsb.or.th/getattachment/ee3d2ae2-45b2-4bbd-879f-3ac5a466fd78/Report_%E0%B8%98%E0%B8%A3%E0%B8%81%E0%B8%88%E0%B8%84%E0%B8%B2%E0%B8%9B%E0%B8%A5%E0%B8%81%E0%B8%AA%E0%B8%A1%E0%B8%A2%E0%B9%83%E0%B8%AB%E0%B8%A1-(internet).aspx)