

แผนธุรกิจ บ้านहरษา

Business Plan for Baan Hanza



แผนธุรกิจ บ้านहरธา

Business Plan for Baan Hanza



การค้นคว้าอิสระเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
มหาวิทยาลัยกรุงเทพ
ปีการศึกษา 2559



©2561

ปรมัตถ์ ฝิวซ่า

สงวนลิขสิทธิ์

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยกรุงเทพ
อนุมัติให้การค้นคว้าอิสระเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

เรื่อง แผนธุรกิจบ้านธรรมชาติ

ผู้วิจัย ประมัตต์ ฝิวซ่า

ได้พิจารณาเห็นชอบโดย

อาจารย์ที่ปรึกษา

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ประวิทย์ เบญญาศรีสวัสดิ์)

ผู้เชี่ยวชาญ

(ดร.ชุตีมาวดี ทองจีน)

(ดร.สุชาดา เจริญพันธุ์ศิริกุล)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

วันที่ 25 เดือน มกราคม พ.ศ. 2562

ปรมัตต์ ผิวขำ. ปรินญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม,
มกราคม 2562, บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.

แผนธุรกิจบ้านธรรมชาติ (51 หน้า)

อาจารย์ที่ปรึกษา : ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ประวัฒน์ เบญญาศรีสวัสดิ์

บทคัดย่อ

แผนธุรกิจฉบับนี้ จะศึกษาข้อมูลที่เกี่ยวข้องต่อการต่อยอดธุรกิจ บ้านธรรมชาติ จากเดิมเป็นเพียงโรงเรียน แต่จะต่อยอดด้วยการทำแฟรนไชส์ ซึ่งจะมีการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ คู่แข่งซึ่งจุดแข็งของธุรกิจ คือการมีระบบการศึกษา Play & Learn แต่จุดอ่อนคือยังไม่เป็นที่รู้จักมากนัก โดยที่โอกาสคือ คนในปัจจุบันต้องการทำธุรกิจของตัวเอง แต่อุปสรรค คือ ทำคนเดียวที่คนในสังคมไม่เชื่อมั่นกับโรงเรียนสำหรับเด็กก่อนวัยเรียน โดยการวิเคราะห์คู่แข่ง พบว่า คู่แข่งมีชื่อเสียง เป็นที่รู้จักแต่ยังมีราคาที่สูง โดยการต่อยอดครั้งนี้ จะเน้นที่การขายแฟรนไชส์โดยเริ่มต้นที่ กรุงเทพมหานครและพื้นที่ใกล้เคียง เมื่อทำการวิจัยการตลาดโดยการสัมภาษณ์ ได้ผลการวิจัยว่า คนส่วนใหญ่เริ่มมีทัศนคติที่ดีต่อโรงเรียนก่อนวัยเรียน และมีความต้องการในการทำธุรกิจของตนเอง

จากการวิเคราะห์ กลยุทธ์ของธุรกิจ จะมีการใช้เทคโนโลยีเข้ามามีส่วนช่วยในการบริหารจัดการ และเข้าช่วยเหลือการรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้าของผู้ลงทุนด้วย ซึ่งการต่อยอดธุรกิจจำเป็นต้องใช้เงินลงทุน จำนวน 480,000 บาท มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ 634,134.37 บาท อัตราผลตอบแทน 36% และระยะเวลาในการคืนทุน 3 ปี

คำสำคัญ : โรงเรียนสำหรับเด็กก่อนวัยเรียน, จุดคุ้มทุน, แผนธุรกิจ

Phiwkham, P. M.B.A. (Small and Medium-Sized Enterprises), January 2019,
Graduate School, Bangkok University.

Business Plan for Baan Hanza (51 pp.)

Advisor: Asst. Prof. Prawat Benyasrisawat, Ph.D.

ABSTRACT

This business plan was to study business expansion of “Baan Hansa” which previously is just a preschool child school and they will expand their business by franchising. This business plan was using business environmental analysis; strength was their education system “play & learn” while the weakness was not well known. On the other hand, the opportunity was the people nowadays want to own a business but the threat was the reliability of personal attitude towards the preschool child school. According to the analysis of the business competitor, it found that the competitor was well known and have a good reputation but its price was high. By this business expansion, the Baan Hansa will sell their franchise starting from Bangkok and surrounding. By the interview of marketing research, it found that most of the sample have a good attitude towards the preschool child school and want to own a business.

From business strategy analysis, they will provide new technology to support their management and to maintain the relationship between the client and the investor. This expansion needs 480,000 baht for the investment, present net value is 634,134.37 baht, a yield is 36% and a payback period is not more than 3 years

Keyword : School for Preschool Child, Breakeven Point, Business Plan

กิตติกรรมประกาศ

แผนธุรกิจฉบับนี้ มีการจัดทำขึ้นจนเสร็จสมบูรณ์ ได้รับความช่วยเหลือและคำปรึกษาจาก อาจารย์หลากหลายท่าน ที่ให้คำแนะนำ ชี้แนะเพื่อให้ต่อยอดความคิดต่าง ๆ และชี้แนะวิธีการค้นคว้าหาข้อมูล ซึ่งผู้จัดทำ ขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูงมา ณ โอกาสนี้ ข้าพเจ้าขอขอบพระคุณอาจารย์ในมหาวิทยาลัยกรุงเทพ ที่ให้ความรู้ตลอดการศึกษาและผู้เชี่ยวชาญทุก ๆ ท่าน

ปรมัตต์ ฝิวซ่า

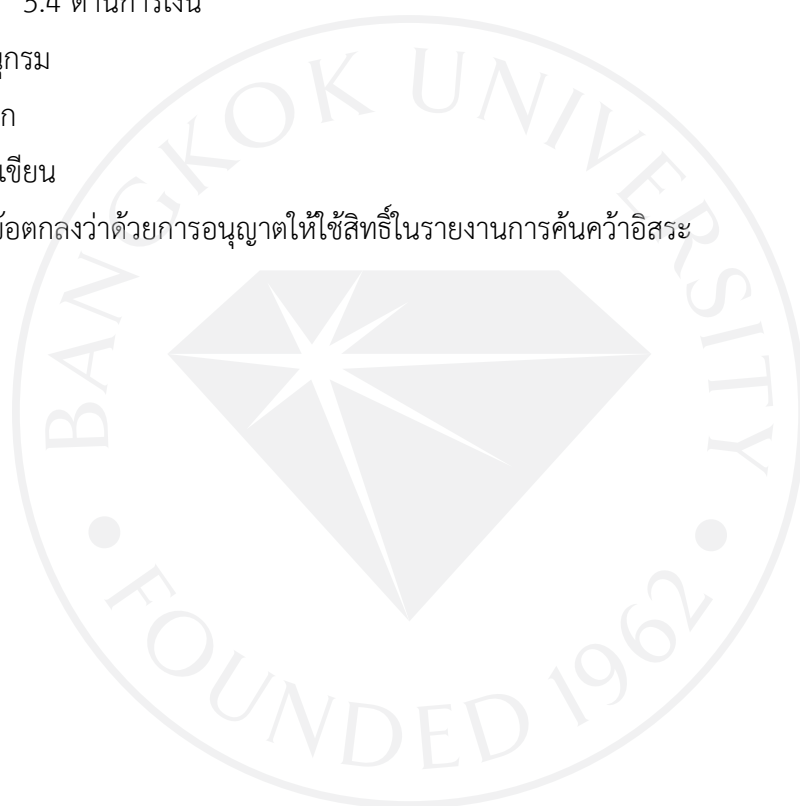


สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	จ
กิตติกรรมประกาศ	ฉ
สารบัญตาราง	ณ
สารบัญภาพ	ญ
บทที่ 1 บทนำ	
1.1 แนะนำธุรกิจ	1
1.2 ที่มาของการดำเนินธุรกิจ	5
1.3 วิสัยทัศน์	6
1.4 พันธกิจ	6
1.5 เป้าหมาย	6
1.6 วัตถุประสงค์ของโครงการ	6
1.7 ที่ตั้งของสถานประกอบการ	6
1.8 วัตถุประสงค์ของการจัดทำแผนธุรกิจ	7
บทที่ 2 วิธีการในการดำเนินงานในการจัดทำแผนธุรกิจ	
2.1 ประเภทของข้อมูลที่น่าไปใช้	8
2.2 การดำเนินการวิจัย	15
บทที่ 3 การวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อมทางธุรกิจ	
3.1 การวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อม	20
3.2 การวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อมภายใน	21
3.3 การวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อมภายนอก	22
3.4 การสรุปจุดแข็งที่จะนำไปใช้ภายใต้โอกาสจากสภาพแวดล้อม	24
3.5 การสรุปจุดแข็งที่จะนำไปใช้แก้ปัญหาจุดอ่อนและอุปสรรคเพื่อสร้างโอกาสให้ธุรกิจ	24
บทที่ 4 โมเดลในการดำเนินธุรกิจ	
4.1 โมเดลของธุรกิจ	25
4.2 การวิเคราะห์องค์ประกอบแต่ละประเภทที่อยู่ในโมเดล	26
4.3 คู่แข่งขัน	29

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 5 แผนกลยุทธ์ทางธุรกิจ	
5.1 แนวคิดและทฤษฎี	32
5.2 ด้านการบริหารจัดการองค์กรและทรัพยากรบุคคล	33
5.3 ด้านการตลาด	35
5.4 ด้านการเงิน	37
บรรณานุกรม	47
ภาคผนวก	48
ประวัติผู้เขียน	51
เอกสารข้อตกลงว่าด้วยการอนุญาตให้ใช้สิทธิ์ในรายงานการค้นคว้าอิสระ	



สารบัญตาราง

	หน้า
ตารางที่ 1.1 : ตัวอย่างเวลาเรียน	4
ตารางที่ 2.1 : แสดงกลยุทธ์การพัฒนาตราสินค้า	10
ตารางที่ 5.1 : แสดงรายละเอียดงบประมาณการลงทุน	38
ตารางที่ 5.2 : แสดงรายละเอียดการคิดค่าเสื่อมราคา	39
ตารางที่ 5.3 : แสดงประมาณการรายได้	39
ตารางที่ 5.4 : แสดงการประมาณการค่าใช้จ่าย	40
ตารางที่ 5.5 : แสดงการประมาณการต้นทุนผันแปร	40
ตารางที่ 5.6 : แสดงการประมาณการจุดคุ้มทุน	41
ตารางที่ 5.7 : แสดงงบกำไรขาดทุน ประมาณการกรณีสถานการณ์ปกติ	41
ตารางที่ 5.8 : แสดงกำไรสะสมประมาณการ จากสถานการณ์ปกติ	42
ตารางที่ 5.9 : แสดงงบกระแสเงินสดประมาณการ สถานการณ์ปกติ	43
ตารางที่ 5.10 : แสดงงบแสดงสถานะการเงินประมาณการจากสถานการณ์ปกติ	44
ตารางที่ 5.11 : แสดงกระแสเงินสดตลอดโครงการ	45
ตารางที่ 5.12 : แสดงการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน	46

สารบัญภาพ

	หน้า
ภาพที่ 1.1 : ตราสินค้า	1
ภาพที่ 1.2 : ภายในโรงเรียน	2
ภาพที่ 1.3 : ตัวอย่างกิจกรรมในบ้านธรรมชาติ	4
ภาพที่ 1.4 : แผนที่ตั้ง	6
ภาพที่ 2.1 : แสดงการตัดสินใจในกลยุทธ์ตราสินค้าที่สำคัญ	9
ภาพที่ 2.2 : แสดงระบบแฟรนไชส์	12
ภาพที่ 2.3 : แสดงการเรียนรู้ของเด็ก	14
ภาพที่ 3.1 : SWOT	21
ภาพที่ 4.1 : แสดง Canvas	25
ภาพที่ 4.2 : เพจบ้านธรรมชาติ	26
ภาพที่ 4.3 : สื่อ อุปกรณ์การเรียน	27
ภาพที่ 4.4 : แสดง Canvas บ้านธรรมชาติ	28
ภาพที่ 4.5 : Gymboree	29
ภาพที่ 4.6 : Babies Genius	30
ภาพที่ 5.1 : แสดงส่วนประสมทางการตลาด	33
ภาพที่ 5.2 : แสดงแผนผังองค์กร	34

บทที่ 1

บทนำ

1.1 แนะนำประเภทของธุรกิจ

Baan Hanza เป็นธุรกิจบริการที่เกี่ยวข้องกับการศึกษา เป็นการให้บริการทางด้านการเลี้ยงดู ฝึกทักษะในด้านการศึกษา ให้กับเด็กอายุ 2-4 ปี หรือ ก่อนเข้าเรียนชั้น อนุบาล 1 ในปัจจุบันการเรียนรู้ เป็นสิ่งที่มีความสำคัญมาก ทำให้คุณพ่อคุณแม่ใส่ใจและต้องการให้ลูกมีความรู้ที่มากที่สุด รวมไปถึงการทำงานของคนปัจจุบัน ทำงานกันหนักขึ้น ไม่มีเวลาดูแลลูกเท่าที่ควร การเข้าโรงเรียนเตรียมอนุบาล หรือเนอสเซอรี่ จึงถือได้ว่าเป็นทางเลือกที่ดีไม่น้อย

ภาพที่ 1.1 : ตราสินค้า



ภาพที่ 1.2 : ภายในโรงเรียน



Baan Hanza จะเน้นไปที่การสร้างประสบการณ์ การเรียนรู้ควบคู่ไปกับการทำกิจกรรม ซึ่งการเล่นนั้นจะแบ่งออกไปด้วยกัน 5 อย่าง 1. การทำกิจกรรมทางร่างกาย 2. การได้รับประสบการณ์ซ้ำ 3. การได้ใช้จินตนาการ 4. การเข้าใจถึงสิ่งแวดล้อม 5. การเตรียมการเพื่อชีวิต ซึ่งทั้ง 5 กิจกรรมนี้มีการออกแบบพัฒนากิจกรรมมากกว่า 3,000 กิจกรรม สลับสับเปลี่ยนกันไปเพื่อเสริมสร้างพัฒนาการผ่านการทำ กิจกรรม ด้วยเทคนิค จอลลี่ โฟนิกส์ (Jolly Phonics) สำหรับปฐมวัย และกิจกรรม เล่นเป็นกลุ่ม(Play Group) ทำให้ครูมีความเข้าใจและเข้าใจความต้องการของเด็ก ๆ ได้เป็นอย่างดี

1.1.1 จุดเด่น

1. ให้การดูแลเด็กพร้อม ๆ กับการเสริมสร้างพัฒนาการเพื่อเตรียมความพร้อม โดยทีมผู้บริหารและคณะครูที่มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์หลากหลาย ทั้งในประเทศและต่างประเทศ
2. เน้นให้เด็กมีความสุข และ สนุกกับการเรียนรู้ และไม่ลืมที่จะสอนมารยาท และการอยู่ร่วมกับผู้อื่นในสังคมด้วย
3. ให้ความสำคัญกับ สุขอนามัยของเด็กทั้งด้านความสะอาด และการป้องกันโรคติดต่อโดยทำข้อตกลงร่วม กับผู้ปกครองก่อนว่า หากบุตรหลานของท่านมีอาการป่วย ไม่สบาย ขออนุญาตให้พบุตร หลานของท่านกลับบ้านโดยทันที

4. มีระบบดูแลความปลอดภัยของเด็กตลอดเวลา โดยการติดตั้งกล้องวงจรปิด โดยรอบเพื่อสร้างความมั่นใจให้ผู้ปกครอง หากเกิดข้อผิดพลาดใด ๆ ผู้ปกครองสามารถขอดูวิดีโอย้อนหลัง จากกล้องวงจรปิดได้

5. ใช้นวัตกรรมด้านเทคโนโลยี Application (LINE) บนโทรศัพท์มือถือสมาร์ทโฟน เพื่อให้คำปรึกษาแนะนำในการดูแลเด็กตลอดเวลา พร้อมทั้งอัปเดตข่าวสาร รูปภาพกิจกรรม ในวันนี้ ๆ ให้ผู้ปกครองทราบ

กิจกรรมส่งเสริมทักษะและพัฒนาการเด็ก

- English : Role Play and Jolly Phonics
- English Stories Time : เรียนรู้ศัพท์ ประโยค คำคล้องจองจากนิทาน
- Chinese : กิจกรรมภาษาจีนผ่านคำศัพท์ และศิลปะโดยเหล่าซือผู้มีประสบการณ์สอน

เด็กเล็ก

- Gym & Play : เรียนรู้ผ่านการเล่นแลออกกำลังกาย
- Music & More : พัฒนาสมองและเสริมสร้างทักษะด้วยดนตรี ผ่านการร้องและใช้

เครื่องดนตรีเคาะจังหวะ

- Arts & Craft : ฝึกกล้ามเนื้อมือ ใช้จินตนาการอย่างอิสระกับศิลปะ
- Hand Works : พัฒนากล้ามเนื้อมือ ให้สมองกับร่างกายทำงานร่วมกัน
- Library Hours : ชั่วโมงนิทาน ส่งเสริมพัฒนาการเรียนรู้
- Active Learning Activities & Brain Gym : ออกกำลังกายเพื่อกระตุ้นการจัด

ระเบียบประสาธ และการเชื่อมโยงของเซลล์สมอง

ตารางที่ 1.1 : ตัวอย่างเวลาเรียน

เวลา	08.30- 09.20	09.20- 10.10	10.10- 10.20	10.20- 11.10	11.10- 12.00	12.00- 14.00	14.00- 14.50	14.50- 15.30		
จ	กิจกรรม พัฒนา สมอง	ภาษาอังกฤษ	พักเบรก เล่น	ภาษาอังกฤษ	ทาน อาหาร กลางวัน	พักผ่อน ตื่นนอน ทาน	เพลง ภาษาอังกฤษ	เล่นนิทาน		
อ	กิจกรรม พัฒนา สมอง	ภาษาจีน		ภาษาจีน			แปรง ฟันหลัง อาหาร	อาหาร ว่าง	ศิลปะ	เพลง ภาษาจีน
พ	Exercise	ภาษาอังกฤษ		ภาษาอังกฤษ					เพลง ภาษาอังกฤษ	แบบทดสอบ
พฤ	กิจกรรม พัฒนา สมอง	ภาษาไทย		คณิตศาสตร์					ทำอาหาร	งาน ประดิษฐ์
ศ	Outdoor Activity	ภาษาจีน		ภาษาอังกฤษ					ศิลปะ	กิจกรรม พัฒนาสมอง

ภาพที่ 1.3 : ตัวอย่างกิจกรรมในธรรมชาติ



การติดตามพัฒนาการ

- ในแต่ละสัปดาห์จะต้องมีการจดบันทึกว่าเด็กแต่ละคน มีพัฒนาการเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้น ลดลงอย่างไรบ้างเพื่อหาเหตุผลกับสิ่งที่เปลี่ยนแปลงในแต่ละคน
- ในสัปดาห์แรกของแต่ละเดือนจะมีการประเมินกับผู้ปกครองพูดคุยถึงการเปลี่ยนแปลงของเด็กในเดือนที่ผ่านมาว่ามีพัฒนาการเป็นอย่างไรบ้าง
- พัฒนาการทางด้านกล้ามเนื้อมัดใหญ่ และมัดเล็ก
- พัฒนาการทางด้านสังคม
- พัฒนาการทางด้านภาษา
- พัฒนาการทางด้านสมาธิ การจดจ่อในห้องเรียน

1.1.2 นวัตกรรม

ในส่วนของการจัดการบริหาร จะนำระบบเข้ามามีส่วนร่วมในการบริหาร ทั้งทางด้านการบันทึกข้อมูลของเด็ก การจัดการด้านบัญชี รวมไปถึง การติดกล้องวงจรปิด ที่สามารถตรวจสอบได้ว่าเด็กๆ ได้รับความปลอดภัยและการดูแลที่ได้มาตรฐาน รวมไปถึงการแจ้งข้อมูลให้กับผู้ปกครอง ด้วยการใช้อแอปพลิเคชัน อย่างทางโรงเรียน ที่จะมีข่าวสารต่าง ๆ ของทางโรงเรียน รวมไปถึงการแจ้งข้อมูล เป็นศูนย์รวมแลกเปลี่ยนข้อมูลและสื่อสารกันในกลุ่มผู้ปกครอง และในส่วนสำคัญ กล้องวงจรปิดของโรงเรียนจะเปิดให้ผู้ปกครองได้เห็นบุตรหลาน ในส่วนของห้องอาหาร ในช่วงเวลาพักกลางวัน และช่วงเวลาของว่างอีกด้วย

1.2 ที่มาของการดำเนินธุรกิจ

ก่อตั้งเมื่อปี พ.ศ.2559 โดยผู้ก่อตั้งนั้นเริ่มต้นจาก คุณแม่ที่มีลูกสาว จึงอยากให้ลูกสาวมีพัฒนาการที่ดี โดยไม่เน้นวิชาการที่ไม่เหมาะสมกับช่วงอายุของเด็ก เขาได้เลือกหาโรงเรียนมากมาย แต่ไม่ตอบโจทย์ความต้องการที่จะให้ลูกเล่นเพื่อฝึกพัฒนาการ เนื่องจากเนอสเซอรี่ส่วนใหญ่เน้นเลี้ยงดู แต่ไม่เน้นให้ทักษะแก่เด็ก และเนื่องด้วยผู้ก่อตั้งมีความรู้เกี่ยวกับการศึกษาขั้นพื้นฐานของเด็กเล็กอยู่แล้ว จากประสบการณ์ที่ไปดูงานด้านการศึกษามาจากหลายๆประเทศ จึงได้จัดประกายในการใช้บ้านส่วนตัว ที่อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา เปิดการเรียนการสอนแบบ Pre-school แก่เด็กเล็ก อายุตั้งแต่ 2 -4 ปี เพื่อให้ลูกสาวของเขาได้เรียน หลังจากเปิดบ้านหรรษาได้เกิดกระแสตอบรับที่ดีมากจนบ้านส่วนตัวรองรับไม่พอ และเล็งเห็นอีกว่า จังหวัดอื่นก็มีความต้องการ การศึกษาแบบ Pre-School แบบนี้ จึงมีความคิดที่จะขยายธุรกิจไปที่กรุงเทพฯ ณ ตอนนี้อยู่ก่อน และผู้ก่อตั้งยังได้ออกแบบหลักสูตรการศึกษาอีกมากมาย เพื่อเอาไว้ให้ สถาบันสำหรับเด็กเล็กที่สนใจ สามารถ ซื้อหลักสูตรที่ต้องการไปเปิดสอนเป็นรายวิชาได้อีกด้วย

1.3 วิสัยทัศน์

เป็นผู้นำทางด้านสถานการณ์เรียนรู้ของเด็ก อายุ 2-4 ปี ที่มีส่วนแบ่งการตลาดติด 1 ใน 5 ของประเทศ

1.4 พันธกิจ

1. สร้างการรับรู้ให้กับแบรนด์ในพื้นที่ กรุงเทพและปริมณฑลให้เพิ่มขึ้น 30%
2. เด็กที่เข้าเรียนแล้ว ก่อนจบการเรียนจะต้อง พูด อ่าน เขียนได้ในระดับอนุบาล มากกว่า 90% จากเด็กทั้งหมด
3. ควบคุมดูแลสุขอนามัยและความปลอดภัยตามมาตรฐาน

1.5 เป้าหมาย

1. มีสาขา 5 สาขาในพื้นที่กรุงเทพ และปริมณฑล ภายใน 4 ปี
2. มียอดขายเพิ่มขึ้น 10%ของทุกปี

1.6 วัตถุประสงค์ของธุรกิจ

1. เพื่อสร้างการรับรู้ให้ลูกค้ารู้จักแบรนด์มากขึ้น
2. เพื่อสร้างภาพลักษณ์ให้กับแบรนด์ และสร้างความน่าเชื่อถือ
3. เพื่อสร้างผลกำไรที่มากขึ้น 10 % ของทุกปี

1.7 ที่ตั้งของสถานประกอบการ

ภาพที่ 1.4 : แผนที่ตั้ง



ที่มา : แผนที่ตั้ง. (ม.ป.ป.). สืบค้นจาก <https://www.home.co.th/home/i/7610>.

564/69 หมู่ที่ 3 หมู่บ้านปาล์มสปริงแกรนด์วิลล์ ตำบลควนลัง อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา

1.8 วัตถุประสงค์ของการจัดทำแผน

1. เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจ
2. เพื่อสำรวจตลาดและวางแนวทางในการดำเนินงาน
3. เพื่อใช้ในการกู้ยืมทุน



บทที่ 2

วิธีการดำเนินการในการจัดทำแผนธุรกิจ

2.1 ประเภทของข้อมูลที่น่าไปใช้

- 2.1.1 ทฤษฎีกลยุทธ์ตราสินค้า
- 2.1.2 ทฤษฎีระบบแฟรนไชส์
- 2.1.3 ทฤษฎีคอนสตรัคติวิสต์
- 2.1.4 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2.1.1 ทฤษฎีกลยุทธ์ตราสินค้า

นันทสารี สุขโต (2558) ตราสินค้าเป็นสินทรัพย์ที่มีค่ามากที่สุด เพราะ อาคาร เครื่องมือ เครื่องจักรที่แบรนด์มี หากถูกภัยธรรมชาติทำลาย ก็สามารถหยิบยืมเงินจากผู้อื่นสร้างขึ้นมาใหม่ได้

คุณค่าของตราสินค้า

ตราสินค้า มีความหมายที่มากกว่าชื่อเรียกธรรมดาหรือเป็นเพียงแค่สัญลักษณ์ แต่ตราสินค้า ยังมีความหมายอีก คือความสัมพันธ์ระหว่างธุรกิจกับลูกค้า มันแสดงถึงความรู้สึก การรับรู้ของลูกค้า มีนักการตลาดเคยกล่าวไว้ว่า สินค้าถูกสร้างในโรงงาน ในขณะที่ตราสินค้าถูกสร้างในใจลูกค้า ตราสินค้าที่มีคุณค่าสูงจะเป็นตราสินค้าที่มีความแข็งแกร่ง แข็งแรง ซึ่งคุณค่าของตราสินค้าจะสะท้อนให้เห็นถึงของสำเร็จของตราสินค้านั้น ๆ ว่าสามารถเข้าไปอยู่ในใจลูกค้า ทำให้ลูกค้าจดจำได้มากน้อยเพียงใด ตราสินค้าที่แข็งแกร่งจะประกอบไปด้วย การรับรู้ของลูกค้าที่มีต่อสินค้านั้น ๆ ใน 4 มิติ ดังนี้ ความแตกต่างโดดเด่นจากตราสินค้าอื่น ความเกี่ยวข้องกับตัวผู้บริโภค ความรู้ที่ผู้บริโภคมีในตัวสินค้า ความเชื่อมั่นของผู้บริโภคต่อตราสินค้านั้น ซึ่งให้เห็นแล้วว่า ตราสินค้าที่มีคุณค่าที่สูงจะเป็นสินทรัพย์ที่ให้คุณค่ากับธุรกิจหรือแบรนด์

การสร้างตราสินค้าที่แข็งแกร่ง

ภาพที่ 2.1 : แสดงการตัดสินใจในกลยุทธ์ตราสินค้าที่สำคัญ



ที่มา : นันทสารี สุขโต. (2558). *หลักการตลาด*. กรุงเทพฯ : เพียร์สัน

การกำหนดตำแหน่งตราสินค้า

แบรนด์ต้องมีการกำหนดตำแหน่งของสินค้าให้มีความชัดเจน ซึ่งมีทั้งหมด 3 ระดับ

1. กำหนดด้วยคุณสมบัติของสินค้า เช่น เครื่องสำอางสามารถกำหนดด้วยการบอกลูกค้าว่า
สินค้านูร์กซ์สิ่งแวดล้อม

2. กำหนดตำแหน่งด้วยผลที่ได้รับ เช่น การได้รับคำปรึกษา การได้รับความปลอดภัย

3. วางตำแหน่งด้านความเชื่อและคุณค่า เช่น ความเชื่อในการซื้อสินค้าแล้วได้ช่วยเหลือ
ธรรมชาติ

การเลือกชื่อตราสินค้า

ตราสินค้าที่ดี จะช่วยให้แบรนด์ประสบความสำเร็จได้ ดังนั้นการเลือกชื่อที่ดีจึงเป็นเรื่องที่ไม่
ง่ายนัก ต้องพิจารณาอย่างละเอียดให้ตรงกับเป้าหมายและกลยุทธ์

- ชื่อตราจะต้องมีนัยสำคัญที่สื่อถึงสินค้านั้น
- ชื่อตราต้องออกเสียงได้ง่าย และสร้างการจดจำ
- ชื่อตราจะต้องแปลกแตกต่างและมีเอกลักษณ์
- ชื่อตราจะต้องสามารถขยายไปสู่สายผลิตภัณฑ์หรือสินค้าอื่นได้
- ชื่อตราจะต้องสามารถแปลความหมายเป็นภาษาต่างประเทศได้ง่ายและไม่มี ความหมาย

ทางลบ

- ชื่อตราจะต้องได้รับการรับรองทางกฎหมายในแง่ของลิขสิทธิ์

การสนับสนุนตราสินค้ามี 4 ทางเลือก 1. ตราผู้ผลิต 2. ตราผู้จัดจำหน่าย 3. ตราที่ได้รับสิทธิในการผลิต 4. ตราสินค้าร่วม

ในปัจจุบันมีการเปลี่ยนแปลงไปอย่างมาก ในช่วงที่การค้าปลีกเติบโตอย่างรวดเร็วก็มีการนำตราสินค้าของผู้ผลิตมาใช้ เช่น Bigc หรือ Lotus ที่นำผลิตภัณฑ์ออกมาขายโดยใช้ชื่อตราสินค้าเดิม ก็เป็นการสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้า

การพัฒนาตราสินค้า

การขยายสายผลิตภัณฑ์ เป็นการเพิ่มรูปแบบของสินค้าและบริการ ในรูปแบบใหม่ เช่น โค้ก มีการแตกผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ออกมา แต่ข้อเสียที่เกิดขึ้น คือสร้างความสับสนให้กับลูกค้า

การขยายตราสินค้า การใช้ตราสินค้าเดิมไปยังกลุ่มสินค้าใหม่ เช่นการขยายตราสินค้าไปสินค้าที่แตกต่างกว่าเดิม จะทำให้ลูกค้าเกิดความจดจำได้ง่ายและรวดเร็ว

การใช้ตราสินค้าหลากหลาย เป็นแนวทางที่ทำให้ธุรกิจสามารถขยายฐานลูกค้าให้กว้างออกไป เนื่องจากเป็นสินค้าที่แตกต่างจากเดิมทั้งคุณสมบัติ รูปลักษณ์ รูปแบบ ราคา ซึ่งข้อเสียก็คือตราสินค้าแต่ละตราจะครองส่วนแบ่งการตลาดได้ไม่มากนักจึงไม่สามารถสร้างผลกำไรได้มาก

การใช้ตราสินค้าใหม่ การเข้าสู่ตลาดใหม่ในผลิตภัณฑ์ใหม่ มีกลุ่มเป้าหมายใหม่ในตราสินค้าใหม่

ตารางที่ 2.1 : แสดงกลยุทธ์การพัฒนาตราสินค้า

		รูปแบบผลิตภัณฑ์	
		มีอยู่แล้ว	ใหม่
ชื่อตราสินค้า	มีอยู่แล้ว	ขยายสายผลิตภัณฑ์	ขยายตราสินค้า
	ใหม่	ตราสินค้าหลากหลาย	ตราสินค้าใหม่

ที่มา : นันทสารี สุขโต. (2558). *หลักการตลาด*. กรุงเทพฯ : เพียร์สัน

การบริหารจัดการตราสินค้า

แบรนด์จะต้องจัดการตราสินค้าอย่างระมัดระวัง ต้องวางตำแหน่งของตราสินค้าอย่างชัดเจน และมีการสื่อสารกับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง ต้องมีการโฆษณา ลงทุน เพื่อที่จะส่งข้อมูลไปยังลูกค้า สร้าง

การรับรู้และต่อยอดให้ลูกค้าได้จดจำ ต่อมาคือ การสร้างประสบการณ์ของตราสินค้าให้เกิดขึ้นกับลูกค้า เช่น ปากต่อปาก เว็บบอร์ด เป็นต้น

2.1.2 ทฤษฎีระบบแฟรนไชส์

Franchise คำศัพท์ที่นิยมใช้เรียกกันโดยใช้คำทับศัพท์จากภาษาอังกฤษ ซึ่งที่มาของคำศัพท์คำนี้ มีรากศัพท์มาจากคำว่า Franchir ที่หมายถึง Free From Sevitute คำว่า Franchise แปลว่า สิทธิพิเศษ ในที่นี้หมายถึงสิทธิพิเศษที่บริษัทหลักหรือบริษัทแม่มอบให้กับผู้ที่เข้าร่วมในการทำกิจการ หรือผู้ที่ได้รับสิทธิประโยชน์ทางการค้า

แฟรนไชส์เป็นระบบที่นำเอาระบบงานที่พิสูจน์แล้วว่าสามารถประสบความสำเร็จได้มาจำหน่ายขั้นตอน วิธีการในการทำธุรกิจ โดยผู้ที่ซื้อแฟรนไชส์หรือผู้ที่ได้รับสิทธิในการทำธุรกิจ จะต้องชำระค่าตอบแทนในส่วนของ ค่าธรรมเนียม ค่าสิทธิต่าง ๆ ให้กับผู้ที่ขายแฟรนไชส์ เพื่อจะขอใช้ขั้นตอนในการทำธุรกิจรวมไปถึงขอใช้ชื่อตราสินค้า โดยอยู่ภายใต้มาตรฐานและบรรยากาศเดียวกันกับผู้ขายหรือบริษัทแม่

ประเภทของธุรกิจแฟรนไชส์

1. Product and Brand Franchising เป็นการให้สิทธิในตัวผลิตภัณฑ์หรือเครื่องหมายการค้า โดยผู้มอบสิทธิจะมีข้อกำหนดต่าง ๆ ให้กับผู้ซื้อแฟรนไชส์ ซึ่งโดยส่วนมากนั้น การใช้แฟรนไชส์ประเภทนี้ จะเป็นเพียงแค่ผู้จัดจำหน่ายเท่านั้น มักไม่มีการผลิตสินค้า นอกจากนี้เจ้าของแฟรนไชส์จะไม่มีส่วนเข้าไปควบคุมในการทำธุรกิจ เพียงดูแลมาตรฐานตามข้อตกลงเท่านั้น

2. Business Format Franchising เป็นประเภทที่กำลังนิยมมากในปัจจุบัน มันคือแฟรนไชส์ที่กำหนดระบบของการดำเนินธุรกิจให้เหมือนกันทั่วโลก ทั้งตัวสินค้า เครื่องหมายการค้า การบริหารงานต่าง ๆ ผู้ซื้อแฟรนไชส์จะได้รับสิทธิในการจำหน่ายและผลิตสินค้าหรือบริการโดยที่มีสูตรหรือส่วนประกอบ ภายใต้รูปแบบของตราสินค้าเดียวกัน โดยจะมีมาตรฐานเดียวกัน (“คำศัพท์แฟรนไชส์ที่ควรรู้”, 2553)

ภาพที่ 2.2 : แสดงระบบแฟรนไชส์



ที่มา : แสดงระบบแฟรนไชส์. (ม.ป.ป.). สืบค้นจาก <https://www.thaifranchise.net/บทความ/ข้อดีข้อเสียของการทำธุรกิจ/>.

2.1.3 ทฤษฎีคอนสตรัคติวิสต์

อนุชา โสมาบุตร (2556) ทฤษฎีคอนสตรัคติวิสต์ เชื่อว่า การเรียนรู้เป็นกระบวนการที่มีการเกิดขึ้นจากตัวผู้เรียน ผู้เรียนเป็นผู้ที่สร้างความรู้ขึ้น จากประสบการณ์ สิ่งที่พบเห็น สิ่งแวดล้อมต่าง ๆ มาเชื่อมโยงกับความรู้ ความเข้าใจที่มีอยู่เดิม จนเกิดเป็นความเข้าใจของตนเอง หรือเรียกได้อีกชื่อหนึ่งว่า โครงสร้างทางปัญญา ซึ่งชี้ให้เห็นว่า ความรู้ไม่ได้เกิดจากการจดจำ แต่เกิดขึ้นจากการรวมตัวของสิ่งต่าง ๆ ที่กล่าวมาข้างต้น โดยทฤษฎีนี้จะให้ความสำคัญที่ตัวผู้เรียนมากกว่าผู้สอน ซึ่งตัวผู้เรียนจะเป็นผู้ที่เกิดปฏิสัมพันธ์กับ วัตถุ สิ่งแวดล้อม หรือเหตุการณ์ต่าง ๆ เพื่อเกิดกระบวนการทำความเข้าใจ และแก้ไขปัญหาต่าง ๆ แก่นแท้ของทฤษฎีนี้ คือ เน้นการสร้างความรู้ด้วยตัวเองและมีการเกี่ยวข้องกับประสบการณ์ที่มี ได้มีการกล่าวถึงทฤษฎีที่มีความเกี่ยวข้องกับทฤษฎีนี้คือ ทฤษฎีความรู้ โดยมีหลักการ 2 ประการ ดังนี้

ความรู้ เป็นการกระทำการที่มีความกระตือรือร้นโดยผู้เรียนเอง ไม่ใช่การทำให้ผู้เรียนเป็นเพียงแค่ฝ่ายรับอย่างเดียว แต่ผู้เรียนจะต้องมีการหาความรู้ด้วยตัวเองด้วย

การรู้จัก เป็นกระบวนการในการปรับตัวที่ต้องมีการปรับแก้อยู่เสมอด้วยตัวผู้เรียนเองจากประสบการณ์ของผู้เรียนจากโลกความเป็นจริง

ต่อมา ดร.ซัยอนันต์ สมุทวาณิช ได้มีการกล่าวไว้ว่า การเรียนอย่างเดียวกໍ่ทำให้เกิดความเบื่อหน่าย การเล่นอย่างเดียวกໍ่ไร้สาระเกินไป ซึ่งควรที่จะผสมผสานทั้ง 2 อย่างเข้าด้วยกันอย่างลงตัว การเล่นอย่างเดียวกໍ่ไม่ดี การเรียนอย่างเดียวกໍ่ไม่ดี แต่หากมีการเรียนรู้ที่อยู่ในรูปแบบการเล่น กໍ่จะทำให้เด็กไม่เบื่อหน่ายและการเล่นก็จะมีสาระมากขึ้น ดังนั้น จากทั้งหมดที่กล่าวมาข้างต้นนี้ สามารถสรุปได้ใจความสำคัญดังนี้

1. ความรู้ของใครกໍ่คือโครงสร้างทางปัญญาของคนนั้นที่ได้มาจากประสบการณ์ต่างๆที่คนนั้นพบเจอและได้แก้ปัญหาค
2. ผู้ที่เรียนจะมีการสร้างความรู้ด้วยวิธีที่แตกต่างกัน ซึ่งจะได้ประสบการณ์ ความรู้เดิมเป็นแรงจูงใจในการเริ่มต้น
3. ครูผู้สอนมีหน้าที่ในการจัดนวัตกรรมการเรียนรู้ให้ผู้เรียนได้มีการปรับโครงสร้างทางปัญญาด้วยตัวเอง

การออกแบบการสอนที่มีพื้นฐานจากทฤษฎีคอนสตรัคติวิซซิม

1. การสร้างการเรียนรู้ ความรู้ที่เกิดขึ้นจะถูกสร้างจากประสบการณ์
2. การแปลความหมายของแต่ละบุคคล ความรู้ที่เกิดขึ้นในแต่ละคนจะมีการแปลความหมายที่แตกต่างกันไปตามประสบการณ์ที่ได้รับ
3. การเรียนรู้เกิดจากการลงมือกระทำ ผู้เรียนจะต้องมีการลงมือทำ พบเจอกับประสบการณ์ด้วยตัวเอง เพื่อพัฒนาเป็นความรู้ต่อไป
4. การเรียนรู้ที่เกิดจากความร่วมมือ การพัฒนาความรู้ของตัวเอง ก็ได้มาจากการร่วมแบ่งปัน แนวคิดจากกลุ่ม มีการแลกเปลี่ยนความรู้
5. การเรียนรู้ที่เหมาะสม ควรเกิดขึ้นในสภาพจริง
6. การทดสอบเชิงการบูรณาการ คือ การทดสอบควรเกิดขึ้นจากการบูรณาการกับภารกิจการเรียน ไม่ควรเป็นกิจกรรมที่แยกออกมาจากการเรียนรู้

ภาพที่ 2.3 : แสดงการเรียนรู้ของเด็ก



ที่มา : แสดงการเรียนรู้ของเด็ก. (ม.ป.ป.). สืบค้นจาก <https://www.shutterstock.com/th/image-vector/imagination-exploration-study-play-learn-kindergarten-759350221>.

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ธัชพงษ์ อภิรักษ์นันท์ชัย (2557) ได้ทำการวิจัยในหัวข้อ ปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อธุรกิจแฟรนไชส์ของผู้บริโภคที่สนใจจะเป็นผู้ประกอบการในเขตกรุงเทพมหานคร ซึ่งเป็นการวิจัยที่ใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการทำวิจัย โดยการสอบถามกลุ่มตัวอย่างผู้ประกอบการในงาน FRANCHISE EX ASEAN 2015 และงานมหกรรมแฟรนไชส์ สร้างอาชีพ ครั้งที่ 15 จำนวนกลุ่มตัวอย่าง 270 ราย ผลการวิจัยพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง ที่มีอายุ 20-25 ปี ปัจจัยต่อการเลือกแฟรนไชส์ที่สำคัญคือความผูกพันต่อตราสินค้า ต่อมาคือประสบการณ์ของแฟรนไชส์ นั้นหมายความว่า ยิ่งแบรนด์เป็นที่รู้จักและดูน่าเชื่อถือเท่าไร ก็จะมีส่งผลดึงดูดผู้ประกอบการที่ต้องการลงทุนมากเท่านั้น

สุกัญญา สอนสี, ยุณี พงศ์จตุรวิทย์ และนุจรี ไชยมงคล (2560) ได้ทำการวิจัย ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของมารดาในการส่งเสริมการเล่นแก่บุตรวัยการเรียน งานวิจัยนี้มีการวิจัยจากมารดาที่มีการเข้ามาใช้บริการศูนย์พัฒนาเด็กเล็ก จ.ปราจีนบุรี จำนวน 76 คน ซึ่งใช้เครื่องมือในการวิจัยคือแบบสอบถาม ข้อมูลทั่วไป พื้นอารมณ์เด็กก่อนวันเรียน ที่มีค่าความเชื่อมั่น 0.83 โดยผลการวิจัยพบว่า พื้นอารมณ์ของเด็กและสิ่งแวดล้อมที่บ้านมีผลต่อการส่งเสริมของมารดา โดยมีข้อเสนอแนะจากงานวิจัยนี้ว่า มารดาควรมีการเล่นกับเด็กก่อนวัยเรียน เน้นให้มีสิ่งแวดล้อมที่เหมาะสมกับเด็ก

2.2 การดำเนินการวิจัย

ในการวิจัยครั้งนี้ ทำการวิจัยผ่านการใช้เครื่องมือการสัมภาษณ์ มีการสุ่มเลือกกลุ่มตัวอย่าง และสัมภาษณ์สอบถามข้อมูล ข้อมูลที่ได้รับจัดอยู่ในกลุ่มข้อมูลเชิงคุณภาพ

2.2.1 ผู้ให้ข้อมูล

ในการสุ่มเลือกกลุ่มตัวอย่างเพื่อทำการสัมภาษณ์ หรือเลือกผู้ให้ข้อมูลนั้น สามารถแบ่งออกได้เป็น 2 กลุ่ม ซึ่งมีลักษณะพื้นที่พักอาศัยที่ต่างกัน ดังนี้

1. พักอาศัยให้หมู่บ้านจัดสรร เป็นกลุ่มที่ผู้ให้ข้อมูล มีบ้านพักอาศัยอยู่ในหมู่บ้านจัดสรร มีผู้อาศัยอยู่ในพื้นที่เดียวกันจำนวนหนึ่ง ซึ่งมีความสัมพันธ์ และมีการใช้พื้นที่บางส่วนร่วมกัน
2. พักอาศัยพื้นที่ชุมชน เป็นบ้านพักที่ไม่มีพื้นที่ส่วนกลาง อยู่ในบริเวณที่มีบ้านพักทั่วไป

2.2.2 เครื่องมือในการทำวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูลเพื่อทำวิจัยในครั้งนี้ คือการสัมภาษณ์ที่เป็นการถามข้อมูลเชิงลึก และเป็นการถามความคิดเห็นที่เปิดกว้าง โดยมีการกำหนดคำถามที่สำคัญไว้เบื้องต้น ในการกำหนดคำถามที่ใช้สัมภาษณ์ สามารถจำแนกข้อมูลออกเป็น 2 ส่วน ในส่วนแรกเป็นการสอบถามข้อมูลส่วนตัว ในส่วนต่อมา คือการสอบถามข้อมูลเกี่ยวกับความรู้ ความเห็นที่มีต่อโรงเรียนก่อนเข้าเรียน โดยแบบสัมภาษณ์ที่ใช้เป็นชุดคำถามเดียวกัน

ส่วนที่ 1 : ข้อมูลทั่วไป

1. ชื่อ-นามสกุล
2. เพศ
3. อายุ
4. สถานภาพ (หากมีบุตร มีบุตรจำนวนกี่คน)
5. ที่อยู่อาศัยอยู่ในจังหวัดอะไร
6. อาชีพ

ส่วนที่ 2 : ข้อมูลเกี่ยวกับบริการ

1. รู้สึกพึงพอใจกับอาชีพในปัจจุบันหรือไม่
2. คิดอย่างไรกับการเป็นเจ้าของธุรกิจ
3. รู้จักสถานศึกษาก่อนเข้าเรียนหรือไม่
4. คิดอย่างไรกับสถานศึกษาสำหรับเด็กวัยก่อนเข้าเรียน
5. คุณคิดอย่างไรกับการให้บุตรหลานของท่านเข้าเรียนในสถานศึกษาสำหรับเด็กวัย

ก่อนเรียน

6. คิดอย่างไรหากบ้านหรือชุมชนมีการเปิดขยายแฟรนไชส์
7. คิดอย่างไรหากต้องใช้บ้านพักมาเป็นสถานศึกษาสำหรับเด็ก

2.2.5 สรุปผลการวิจัย

2.2.5.1 ผู้ที่พักอาศัยในหมู่บ้านจัดสรร

ข้อมูลทั่วไป

จากการสัมภาษณ์ข้อมูลส่วนตัวของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 5 ราย โดยแต่ละรายพักอยู่ในหมู่บ้านจัดสรร ที่มีพื้นที่ในหมู่บ้านพอสมควร และอยู่ในพื้นที่ต่าง ๆ กันไป ซึ่งกลุ่มตัวอย่างทั้ง 5 ราย เป็นเพศหญิง ไม่ได้ทำงานประจำ มีการค้าขายออนไลน์บ้างแต่ไม่ใช่งานหลัก มี 1 รายเป็นเชฟแต่ไม่ได้เข้างานทุกวัน งานหลักคือเลี้ยงลูกและเป็นแม่บ้าน โดยเฉลี่ยมีบุตร 1-2 คน อายุ 1-3 ปี

ข้อมูลเกี่ยวกับบริการ

1. อาชีพเชฟที่ทำอยู่ไม่ได้ใช้เวลาทั้งหมด มีการทำงานแค่บาง 2-3 วันต่อสัปดาห์ ในส่วนของลูก วันที่ไปทำงานบางครั้งจะพาลูกไปด้วย บางครั้งจะให้ญาติช่วยดูแล เพราะใช้เวลาในการทำงานแค่ไม่นาน ในความคิดเห็นตอนนี้ก็อยากมีธุรกิจเป็นของตัวเอง ลูกโตขึ้น จึงต้องการความมั่นคงที่มากขึ้น นอกจากนั้น การเป็นเชฟทำให้สามารถดูแลเรื่องอาหารได้ จึงอยากมีเวลาดูแลลูกและมีรายได้ด้วย เมื่อปีที่แล้วได้มีการพาลูกไปเรียนในโรงเรียนที่สอนพัฒนาการก่อนเข้าเรียน โดยโรงเรียนที่ไปเน้นที่พัฒนาการทั่วไป ไม่เจาะจงด้านการศึกษา แต่ในปัจจุบันไม่ได้เรียนแล้ว เนื่องจากไปเรียนได้ไม่นาน น้องเป็นหวัดจึงได้ให้หยุดเรียนไป โดยส่วนตัวคิดว่า การให้ลูกเข้าเรียนจะช่วยให้ลูกมีพัฒนาการที่ดีและเป็นไปตามวัย เนื่องจากตัวเองไม่มีความรู้ในด้านนี้ จึงคิดว่าการให้ผู้ที่มีความรู้ช่วยพัฒนาจะส่งผลดีกับลูกมากกว่า มีความสนใจและต้องการข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับรายละเอียดของบ้านหรือชุมชน ในส่วนของการเปลี่ยนที่พักเพื่อมาเป็นโรงเรียน มีความรู้สึกเห็นด้วยเนื่องจากอยากทำงานที่บ้านด้วยและสามารถทำอาหารได้สะดวกเหมือนเดิม

2. หลังจากตั้งครุฑ ก็ไม่ได้ทำงานมาเกือบ 1 ปี รู้สึกเบื่อกับชีวิตประจำวันพอสมควรแต่ด้วยความเป็นห่วงลูก จึงยังไม่อยากสมัครงาน เพราะไม่มีญาติที่ว่างช่วยดูแลลูก เมื่อก่อนเคยรู้สึกกลัวที่จะเริ่มทำธุรกิจ เพราะที่ผ่านมามีงานประจำมาตลอด แต่ในปัจจุบันมีลูกแล้ว

อยากมีรายได้มากขึ้นเพื่อให้ลูกได้รับสิ่งที่ดีที่สุด จึงเริ่มคิดจะหารุรกิจทำ เคยเห็นใน Facebook ที่มี การให้ข้อมูลเกี่ยวกับโรงเรียนก่อนวัยเรียนพอสมควร แต่ไม่ได้หาข้อมูลเพิ่มเติม แต่ในความคิดเห็น รู้สึกว่าการให้ลูกเรียนมากเกินไปอาจเกิดความเครียด จึงอยากให้ลูกได้สนุกกับการเล่นตามวัย และ แก้ไขปัญหาในชีวิตประจำวันได้ดี หากโรงเรียนมีแบบการสอนที่น่าสนใจ ก็คิดว่าจะส่งลูกไปเรียน จากที่ได้รับข้อมูลเบื้องต้นรู้สึกสนใจ เพราะวิธีการสอนเป็นวิธีที่ชื่นชอบ เพราะเน้นในเรื่องเรียนและ เล่นอย่างมีประโยชน์ แต่หากนำบ้านมาทำเป็นโรงเรียนควรต่อเติมบ้านให้มีพื้นที่มากขึ้น เพราะจะได้ มีสิ่งทีเด็กสามารถเรียนรู้ได้เยอะขึ้น

3. หลังจากมีลูก การออกไปทำงานเป็นสิ่งที่ไม่ได้นึกถึงเลย แต่การเป็น แม่บ้าน ก็ทำให้มีเวลาว่างอยู่ มีการขายสินค้าใน Facebook บ้าง แต่ไม่ใช่งานประจำ เพราะเพิ่ง เริ่มต้น อยากเป็นเจ้าของธุรกิจ มีธุรกิจเป็นของตัวเอง ในกลุ่มเพื่อนมีการแลกเปลี่ยนข้อมูลโรงเรียน ก่อนเข้าเรียนอยู่บ้าง ทำให้มีข้อมูลเบื้องต้น แต่ยังไม่ได้เลือกว่าลูกจะต้องเข้าเรียนที่ไหน แต่คิดว่าลูก ควรได้รับการพัฒนาในวิธีการที่ถูกต้อง รู้สึกสนใจธุรกิจบ้านธรรมชาติอยู่บ้าง เนื่องจากมีระบบการสอน และจัดสิ่งแวดล้อมที่ดี รู้สึกแปลกที่จะเปลี่ยนบ้านส่วนตัวเป็นโรงเรียน แต่คิดว่าดีตรงที่ สามารถ ทำงานที่บ้านได้ และลูกก็ได้พัฒนาได้ตลอดเวลา

4. หลังจากแต่งงาน สามีทำงานในบริษัทเอกชน และตนเองตั้งครุรกิจ จึงไม่ได้ สมัครงานตั้งแต่ตอนนั้น ปัจจุบันลูกชายอายุ 2 ขวบ งานหลักคือแม่บ้านและดูแลลูก ออกจะมีเวลา ว่าง เพราะตอนลูกเล็กยุ่งมาก พอโตขึ้นก็เริ่มไม่ชน ทำให้ตนเองมีเวลาว่างมากขึ้น จึงเบื่อๆ เจ้าของ ธุรกิจ ตามความคิดเห็นส่วนตัวรู้สึกว่าเป็นอาชีพที่ดี แต่ต้องรับความเสี่ยง จึงยังไม่ตัดสินใจลงทุน แต่ สามีก็มีการมองหาธุรกิจเพื่อจะเปลี่ยนจากงานประจำมาทำธุรกิจส่วนตัวของครอบครัวเอง ตอนนี้ก็ มองๆโรงเรียนก่อนเข้าเรียนให้ลูกชาย แต่ยังไม่ได้หาข้อมูลมากนัก รู้สึกว่าตอนนี้การศึกษาเป็นเรื่องที่ สำคัญ จึงจำเป็นที่เด็กจะต้องได้รับการพัฒนาตั้งแต่เด็ก

5. เริ่มทำงานประจำช่วงต้นปี พ.ศ.2560 แต่พอลาคลอดแล้ว ไม่มีใครช่วย ดูแลลูก จึงตัดสินใจออกจากงานมาดูแลลูกเอง มีทำขนมขายบ้างในบางช่วงที่ว่าง แต่ไม่ได้ทำเป็น ประจำ รายได้ที่เข้ามาจึงน้อยและไม่แน่นอน ส่วนใหญ่จะทำจากเมนูที่ลูกชอบ และมีประโยชน์กับเด็ก ขายในหมู่บ้านเอง ทำเป็นงานอดิเรก แต่ติดปัญหาที่รายได้ยังไม่พอต่อความต้องการ การเป็นเจ้าของ ธุรกิจเป็นสิ่งที่ทำให้มีเวลาให้กับลูกได้มากกว่างานประจำ ยังไม่เคยศึกษาข้อมูลของโรงเรียนก่อนเข้า เรียน แต่มีคนรู้จักรับฝากเลี้ยงเด็ก ไม่ได้สอนพัฒนาการอะไร แค่เลี้ยงดูให้เท่านั้น จึงคิดว่า จะลองหา โรงเรียนให้ลูกเรียนเพราะกลัวว่าตอนเข้าเรียน จะพัฒนาไม่ทันเพื่อนรุ่นเดียวกัน การนำบ้านมาทำ เป็นโรงเรียนรู้สึกว่ดี เพราะปกติเป็นคนห่วงบ้าน ยังได้ทำงานที่บ้านจึงทำให้มีความสุขมากขึ้น

จากผู้สัมภาษณ์ทั้ง 5 คน ที่เลือกมานั้น เนื่องจากทั้ง 5 คนมีลูก-หลานอายุ 1-7 ปี มีบ้าน-ที่อยู่อาศัยในหมู่บ้าน สามารถนำมาเป็นโรงเรียนได้เลย และยังไม่มียานประจำที่ทำเต็มเวลา

2.2.5.2 ผู้ที่พักอาศัยพื้นที่ชุมชน

ข้อมูลทั่วไป

ในการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างทั้ง 5 ราย พบว่า สิ่งที่เหมือนกันคือการพักอาศัยในบ้านพื้นที่ชุมชน โดยแตกต่างจากกลุ่มแรก ไม่มีการจัดสรรที่ ไม่มีพื้นที่ส่วนรวม โดยแต่ละรายจะอยู่ในพื้นที่ ที่แตกต่างกันไป มีทั้งเพศหญิงและชาย อายุเฉลี่ย 30-38 ปี มีบุตรหรือหลาน 1-2 คน ทั้งเพศชายและเพศหญิง อาชีพ ธุรกิจส่วนตัว พนักงานบริษัทเอกชน ว่างงาน

ข้อมูลเกี่ยวกับบริการ

1. อาชีพที่ทำอยู่ในปัจจุบัน ทำให้มีรายได้ที่เพียงพอรวมถึงรายได้จากสามีที่ทำงานด้วย ตอนนี้อยู่รู้สึกพอใจในอาชีพที่ทำอยู่ แต่การเป็นเจ้าของธุรกิจก็เป็นสิ่งที่กำลังสนใจ เพราะทำให้ได้ทำอะไรใหม่ๆ ก่อนจะมีลูกคนที่สอง ก็เคยขายยาสีฟันในอินเทอร์เน็ต ทำให้รู้เลยว่า การเป็นเจ้าของธุรกิจ มีความอิสระกว่าทำงานประจำ สำหรับโรงเรียนเด็กก่อนวัยเรียน รู้จักนานแล้ว คิดว่า มันสามารถช่วยให้เด็กมีความพร้อมที่จะเริ่มใช้ชีวิต ปรับตัวเข้ากับผู้อื่น และคิดว่ามันค่อนข้างสำคัญในการให้ลูกเข้าเรียน เพราะจะช่วยให้เด็กปรับตัว ทั้งการอยู่ร่วมกับคนอื่น การห่างจากคุณแม่หรือผู้ปกครอง ค่อยๆเริ่มต้น เพราะจะนำไปสู่การเข้าโรงเรียนที่ง่ายขึ้น ในการเปิดแฟรนไชส์คิดว่ายังมีจุดที่ละเอียดอ่อนที่แบรนด์ต้องให้ความสำคัญกับผู้ที่ต้องการลงทุน คือระบบความปลอดภัยของโรงเรียนที่จะทำให้อุบัติเหตุจะพาลูกมาเรียน รู้สึกมั่นใจ ในส่วนของการนำบ้านพักมาทำเป็นโรงเรียนนั้น เป็นความคิดที่ดี เพราะจะช่วยสร้างบรรยากาศที่ผ่อนคลายให้กับเด็ก

2. หลังจากที่ถูกอายุได้ 1 ปีกว่า ก็เริ่มมีการหางานแต่ยังไม่จริงจัง เพราะยังคงเป็นห่วงลูกอยู่ แต่ที่สำคัญคือ ต้องการพบผู้คนเพราะเมื่อว่างงาน อยู่แต่บ้าน ทำให้ไม่ได้แลกเปลี่ยนเรื่องต่าง ๆ กับผู้อื่นเลย อยากมีธุรกิจเป็นของตัวเอง เพราะสามีทำงานคนละจังหวัด ทำให้เจอกันแค่เพียงเดือนละครึ่ง แต่หากมีธุรกิจก็จะให้สามีช่วยทำและจะทำให้ครอบครัวพร้อมหน้าพร้อมตามากขึ้น รู้จักสถานศึกษาก่อนวัยเรียน แต่ยังไม่เคยได้ศึกษาอย่างลึกซึ้ง เคยอ่านข้อมูลผ่านๆไว้สำหรับลูกที่กำลังเติบโต เพราะการเลี้ยงลูกเองทั้งหมด อาจทำให้ลูกพัฒนาได้ไม่ดีเท่าที่ควร แต่การเดินทางในปัจจุบันค่อนข้างยาก รวดติด ทำให้การพาลูกไปเรียนจึงมีส่วนที่ต้องพิจารณามากขึ้น หากมีแฟรนไชส์เปิด ก็สนใจที่จะพาลูกไปเรียนและสนใจลงทุนเปิดโรงเรียนด้วย เพราะจะทำให้ได้ศึกษาเด็ก ๆ และมีธุรกิจเป็นของตัวเอง ยิ่งการทำงานที่บ้านยิ่งทำให้รู้สึกดี

3. เพิ่งมีลูกคนแรก ทำให้ตื่นต้นกับการเตรียมพร้อม ธุรกิจที่ทำอยู่ก็ไปได้เรื่อย ๆ แต่ภรรยาไม่ได้ทำงาน เพราะเพิ่งคลอดได้ไม่นานนัก การเป็นเจ้าของธุรกิจทำให้มีชีวิตที่ดีขึ้น ทั้งทางด้านรายได้หรือเวลาที่ให้กับครอบครัว โรงเรียนเด็กเล็กเคยได้ยินมาจากเพื่อนๆที่พาลูกไปเรียน หลายคนบอกว่าลูกมีการพัฒนาขึ้นที่เห็นชัดคือเรื่องของอารมณ์ เพราะก่อนหน้านี้ค่อนข้างเอาแต่ใจ พอได้ไปอยู่กับเด็กคนอื่น ๆ ก็เริ่มดีขึ้น เลยคิดว่าเป็นสิ่งที่ดีที่จะให้ลูกเข้าเรียนแฟรนไชส์ของ

โรงเรียนเด็กเล็ก สนใจจะเปิดให้ภรรยา เพราะว่าภรรยาจะได้ดูแลลูกและ เธอเป็นคนชอบเด็กก็จะได้อยู่กับเด็กด้วย การใช้บ้านเป็นโรงเรียนคิดว่าดีต่อเด็ก ๆ ที่มาเรียนเพราะทำให้ไม่กลัวมาก เหมือนมาบ้านญาติหรือบ้านเพื่อนมากกว่ามาเรียน

4. ปัจจุบันเป็นแม่บ้าน เลี้ยงลูก เนื่องจากเพิ่งย้ายที่อยู่อาศัยจากบ้านสามีมาอยู่กัน 3 คน จึงยังไม่ได้หางานทำ การเป็นเจ้าของธุรกิจ เป็นอาชีพที่สนใจ แต่ยังหาสิ่งที่ชื่นชอบไม่เจอ เนื่องจากตั้งใจที่จะเลี้ยงดูลูกอย่างเต็มที่ด้วย จึงล้งเลระหว่างงานประจำหรือทำธุรกิจส่วนตัว สถานศึกษาก่อนเข้าเรียน เคยขับรถผ่านหลายแห่ง แต่ไม่มั่นใจในการเลี้ยงดู ว่าปลอดภัยหรือไม่ จึงยังไม่ตัดสินใจให้ลูกเข้าเรียน แต่จากการถามข้อมูลกับญาติ พบว่าเด็กที่เข้าเรียนจะพัฒนาได้เร็วกว่าเด็กที่ไม่ได้เรียนก่อนเข้าอนุบาล จึงคิดว่าเป็นส่วนที่ควรให้ความสำคัญ หากมีแฟรนไชส์โรงเรียนก่อนวัยเรียน ก็อยากจะศึกษาวิธีการสอน เพราะโดยส่วนตัวชอบที่ให้เด็ก ๆ เล่น ไม่เครียดเรื่องเรียนมากเกินไป จึงอยากศึกษาข้อมูลก่อน หากนำบ้านมาเป็นโรงเรียนก็คิดว่าดี เพราะลูกจะได้มีพื้นที่ที่ช่วยเสริมสร้างพัฒนาการได้ตลอดเวลา

5. ปัจจุบันทำงานบริษัทเอกชน มีหลาน 2 คน คนเล็กเรียนอนุบาล คนที่ 2 อายุ 6 เดือน เป็นลูกของพี่สาว พี่สาวอยู่บ้าน เลี้ยงลูกเต็มเวลา เนื่องจากสามีของพี่สาวต้องการให้มีคนคอยดูแลลูก เคยเห็นพี่ที่ทำงานเล่าให้ฟังเกี่ยวกับโรงเรียนก่อนเข้าเรียน และเห็นจากคลิปในอินเทอร์เน็ตด้วย คิดว่าดูน่าสนใจ เพราะเด็ก ๆ เหมือนได้มีเพื่อนเล่น และเป็นการเล่นที่มีสาระ ดีกว่าอยู่บ้านเล่นโทรศัพท์ หากมีแฟรนไชส์โรงเรียนก่อนเข้าเรียน คิดว่าจะชวนพี่สาวไปหาข้อมูล เพราะพี่สาวจะได้มีธุรกิจเป็นของตัวเอง และหลานจะได้มีการพัฒนาที่ถูกต้อง บ้านพักที่จะนำมาทำโรงเรียน คิดว่ามีความพร้อมเพราะบ้านของพี่สาวมีบริเวณพอสมควร และพี่สาวก็ไม่ต้องเดินทางไปทำงานด้วยปลอดภัยดี

สาเหตุที่เลือกผู้สัมภาษณ์ทั้ง 5 คนนี้ เนื่องจากทั้ง 5 คนมีลูกหลาน อายุ 1-7 ปี ที่กำลังต้องการพัฒนาการที่ถูกต้อง รวมไปถึง ทั้ง 5 ราย ให้ความสำคัญกับบุตรหลานพอสมควร

บทที่ 3

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมธุรกิจ

เป็นการวิเคราะห์ข้อมูลที่มีความเกี่ยวข้องกับธุรกิจ ซึ่งมีทั้งปัจจัยที่ส่งผลต่อธุรกิจที่เกิดจากภายในและภายนอก โดยปัจจัยต่าง ๆ เป็นสิ่งที่ต้องวิเคราะห์ เพื่อวางแผนในการดำเนินธุรกิจ

3.1 การวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อม

เป็นการวิเคราะห์ปัจจัยที่ส่งผลต่อองค์กร โดยเครื่องมือที่นิยมใช้ในปัจจุบัน และเป็นเครื่องมือที่เลือกนำมาวิเคราะห์ คือ SWOT เครื่องมือนี้ จะใช้การวิเคราะห์ปัจจัยที่ส่งผลต่อองค์กร ที่เป็นปัจจัยภายในองค์กร และภายนอกองค์กร SWOT จะประกอบไปด้วย 4 หัวข้อ ดังนี้

S : จุดแข็ง จุดเด่นขององค์กร จุดที่องค์กรได้เปรียบมากกว่าคู่แข่ง โดยที่คู่แข่งยังไม่มี ซึ่งจุดแข็งนี้ สามารถนำมาใช้เป็นกลยุทธ์หรือใช้เป็นตัวช่วยในการทำการตลาดได้ จุดแข็งของธุรกิจ ได้แก่ การใช้ระบบ Play & Learn

W : จุดอ่อน จุดด้อย หรือจุดที่เสียเปรียบ ที่องค์กรสู้กับคู่แข่งไม่ได้ เป็นจุดอ่อนที่เกิดขึ้นในองค์กร เป็นสิ่งที่องค์กรสามารถควบคุมได้ จุดอ่อนของธุรกิจ ได้แก่ ชื่อเสียง ที่ยังไม่เป็นที่รู้จัก

O : โอกาส เป็นสิ่งเกิดขึ้นและส่งผลดีต่อองค์กร เป็นปัจจัยภายนอกที่องค์กรทำการวิเคราะห์ใช้ประโยชน์จากโอกาสนี้ เพื่อให้องค์กรเกิดประโยชน์มากขึ้น โอกาสของธุรกิจได้แก่ ค่านิยมในปัจจุบันที่คนส่วนใหญ่ต้องการเป็นเจ้าของธุรกิจ

T : อุปสรรค สิ่งที่เกิดขึ้นแล้วส่งผลเสียต่อธุรกิจ อาจเกิดขึ้นโดยที่ไม่ได้ตั้งใจ หรือเกิดขึ้นโดยที่คาดการณ์ไว้ล่วงหน้า ดังนั้น ธุรกิจจะต้องมองภาพและวิเคราะห์เพื่อวางแผนในการรับมือกับอุปสรรคที่จะเกิดขึ้น อุปสรรคของธุรกิจ ได้แก่ แรงงานในปัจจุบัน

ภาพที่ 3.1 : SWOT



ที่มา : การวิเคราะห์ SWOT (SWOT Analysis). (ม.ป.ป.). สืบค้นจาก [http://www.thaiembassy.org/helsinki/th/thai-people/5899/65202-การวิเคราะห์-SWOT-\(SWOT-Analysis\).html](http://www.thaiembassy.org/helsinki/th/thai-people/5899/65202-การวิเคราะห์-SWOT-(SWOT-Analysis).html).

3.2 การวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อมภายใน

ปัจจัยแวดล้อมภายใน หมายถึง ปัจจัยที่เกิดขึ้นภายในองค์กร องค์กรสามารถควบคุมได้ ปัจจัยภายใน มักเกิดขึ้นจากจุดเด่น จุดด้อย หรือจุดได้เปรียบเสียเปรียบขององค์กร

1. ปัจจัยด้านการตลาด

เป็นปัจจัยสำคัญอีกปัจจัยหนึ่ง ปัจจัยด้านการตลาดในที่นี้ ขอกกล่าวถึงการทำการตลาดของแบรนด์หรือธุรกิจที่อาจมีจุดประสงค์หรือเป้าหมายที่แตกต่างกันไป การทำการตลาดไม่ได้จำกัดอยู่เพียงแค่การเพิ่มยอดขาย แต่อาจมีเป้าหมายเพื่อสร้างการรับรู้ให้กับแบรนด์ได้

สถานการณ์ : อีริคสัน คอนซูเมอร์ ได้เปิดเผยข้อมูลการใช้งานสมาร์ทโฟนของคนไทย ที่เพิ่มมากขึ้น 2-3 เท่าตัว จากข้อมูลนี้ชี้ให้เห็นแล้วว่า คนไทยมีการใช้สมาร์ทโฟนกันอย่างแพร่หลาย ทั้ง แอปพลิเคชัน การค้นหาข้อมูลและการทำงานต่าง ๆ

ผลกระทบ : แบรนด์สามารถทำการตลาดได้ง่ายมากขึ้น ด้วยการทำการตลาดผ่านอินเทอร์เน็ตหรือสมาร์ทโฟน เนื่องจากการเข้าถึงเป็นไปได้ง่ายและได้รับข้อมูลที่ไม่ผิดเพี้ยน

2. ปัจจัยด้านเทคนิค

เทคนิคคือความได้เปรียบเฉพาะด้าน มีสิ่งใดสิ่งหนึ่งที่ดี และสามารถใช้งานได้จริง เทคนิคอาจหมายถึงวิธีการที่สามารถทำให้ผลลัพธ์มีประสิทธิภาพมากขึ้น

สถานการณ์ : ปัจจุบันมีหลักสูตรที่ชื่อว่า Play & Learn เป็นทฤษฎี คอนสตรัคติวิสต์ ที่มีการให้ความสำคัญกับผู้เรียนเป็นหลัก ซึ่งผู้เรียนจะได้รับประสบการณ์ ปฏิสัมพันธ์กับวัตถุ เหตุการณ์ต่าง ๆ ซึ่งจะก่อให้เกิดกระบวนการคิดและแก้ปัญหาต่าง ๆ ได้

ผลกระทบ : ธุรกิจได้มีการนำระบบนี้เข้ามาใช้ เพื่อให้เกิดการเรียนรู้ที่มีความน่าสนใจ และดึงดูดผู้ปกครอง สามารถตอบสนองความต้องการของผู้ปกครองที่อยากให้เด็กเรียนรู้ทั้งความรู้ และประสบการณ์

3. ปัจจัยด้านการเงิน

เงินเป็นค่าที่คนส่วนใหญ่ให้ความสนใจมากในปัจจุบัน ซึ่งค่านี้อาจมีอิทธิพลเป็นอย่างมาก เงินที่กล่าวถึงอาจส่งความหมายที่ว่า เป็นตัวกลางในการแลกเปลี่ยนสินค้า และมอบคุณค่าให้กับผลิตภัณฑ์

สถานการณ์ : AMWAY เปิดเผยว่า ผลสำรวจความต้องการของคนไทยที่ต้องการเป็นนายตัวเอง หรือเป็นเจ้าของธุรกิจของตนเอง สูงถึง ร้อยละ 78 คนส่วนใหญ่ต้องการที่จะมีรายได้เพิ่ม บริหารจัดการเวลาของตนเองกับครอบครัว ได้มากขึ้น

ผลกระทบ : ธุรกิจมีการวางแผนเพื่อตอบสนองความต้องการของคนไทยส่วนมากที่ต้องการเป็นเจ้าของธุรกิจ ด้วยการมอบโอกาสในการเป็นเจ้าของธุรกิจและจัดโปรโมชั่นเพื่อดึงดูดลูกค้าได้มากขึ้น

4. ปัจจัยด้านบุคลากร

การทำงานในทุก ๆ ภาคส่วนหรือทุก ๆ งาน จำเป็นต้องใช้แรงงานคน และการมีบุคลากรในการทำงาน จะสามารถควบคุมการทำงานบางอย่างได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

สถานการณ์ : คนในปัจจุบันไม่ต้องการที่จะทำงานที่ใช้แรงงาน หรือมีการเข้างานที่เป็นเวลามากนัก หรือการจ่ายเงินเดือนที่คงที่ จะทำให้บุคลากรขาดแรงกระตุ้นในการทำงาน

ผลกระทบ : หาแรงงานในการทำงานยาก ในตำแหน่งการตลาด จึงควรจ้างบริษัทการตลาดมาช่วยเพื่อให้ได้ประสิทธิภาพสูงสุดและจัดการกับปัญหาการจัดการหาแรงงาน

3.3 การวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อมภายนอก

ปัจจัยแวดล้อมภายนอก คือปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อองค์กรแต่องค์กรไม่สามารถแก้ไขหรือเปลี่ยนแปลงได้ ทำได้เพียงใช้ประโยชน์หรือรับมือกับสิ่งที่เกิดขึ้น

1. ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ

เศรษฐกิจเป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่หลายธุรกิจต้องจับตามองและวางแผนในการรับมือกับสิ่งนี้ เศรษฐกิจมีอิทธิพลเป็นอย่างมากในการกำหนดทิศทางของธุรกิจ

สถานการณ์ : จากผลสำรวจพบว่า ค่า GDP ของคนไทยมีการขยายตัวเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 3.8 ซึ่งให้เห็นว่าเศรษฐกิจกำลังขยายตัวเพิ่มขึ้น การขยายตัวของค่า GDP นั้นหมายถึงคนไทยมีการใช้จ่ายใช้สอย มีการใช้จ่ายที่คล่องตัวมากขึ้น

ผลกระทบ : คนส่วนใหญ่เริ่มหันมาลงทุนเพื่อหวังผลตอบแทนที่มากขึ้น การที่ค่า GDP สูงถือเป็นโอกาสให้ธุรกิจเติบโตขึ้น

2. ปัจจัยด้านสังคมและค่านิยม

ปัจจัยด้านสังคมและค่านิยม คือความคิดเห็นส่วนใหญ่ของคนในสังคม หรือการเรียกให้เข้าใจง่าย คือการอุปทานหมู่ นั้นหมายถึง ค่านิยมที่เกิดขึ้น คือการที่คนส่วนใหญ่คิดแบบนั้นหรือนิยมแบบนี้

สถานการณ์ : ในสมัยก่อนการให้บริการรับเลี้ยงเด็กเป็นธุรกิจใหม่ที่เกิดขึ้น แต่เมื่อมีการดำเนินธุรกิจไปสักพัก ก็มีการเกิดเหตุการณ์ที่เป็นการทำร้ายเด็ก หรือการดูแลเด็กได้ไม่ดีเท่าที่ควร ธุรกิจนี้จึงมีการชะลอตัวในการเติบโตไปสักพัก

ผลกระทบ : จากค่านิยมของคนส่วนใหญ่ นั้นทำให้ผู้ลงทุนตัดสินใจได้ยากในการลงทุนทำธุรกิจนี้เนื่องจากกลัว หากลงทุนไปอาจไม่มีลูกค้าได้

3. ปัจจัยด้านเทคโนโลยี

เทคโนโลยีเป็นตัวช่วยที่จะเพิ่มความสะดวก สบายให้กับคนในปัจจุบัน ทั้งเทคโนโลยีที่ถูกพัฒนาเป็นสิ่งของ การคมนาคม การสื่อสาร การจัดการระบบต่าง ๆ ซึ่งเทคโนโลยีต่าง ๆ มีการพัฒนาขึ้นอย่างรวดเร็ว

สถานการณ์ : เทคโนโลยีที่ถูกพัฒนาอย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพนั้น สามารถนำมาปรับใช้กับธุรกิจทั้งทางด้านการจัดการ การสื่อสารคมนาคม ซึ่งเทคโนโลยีต่าง ๆ ที่กล่าวมานี้ ล้วนมีค่าใช้จ่ายที่สูงตามความสามารถของเทคโนโลยีด้วย

ผลกระทบ : จำเป็นต้องมีการวิเคราะห์ และคำนวณการใช้งานของเทคโนโลยีต่าง ๆ ที่ต้องการ โดยการคำนึงถึงความคุ้มค่าในการใช้งานเป็นหลัก

3.4 การสรุปจุดแข็งที่นำไปใช้ภายใต้โอกาสจากสภาพแวดล้อม

ระบบการศึกษา PLAY & LEARN นั้นเป็นระบบที่ผสมผสานการเรียนรู้และประสบการณ์ ถือเป็นระบบที่ดีและราคาไม่สูงบุคลากรที่ทำงานหาได้ง่าย จะช่วยให้คนที่ต้องการเป็นเจ้าของธุรกิจได้ตอบสนองตามความต้องการนั้น ซึ่งต้องมีการสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าหรือบุคคลทั่วไป เพื่อให้เกิดค่านิยมที่ต่างไปจากเดิม

3.5 การสรุปจุดแข็งที่จะนำไปใช้แก้ปัญหาจุดอ่อนและอุปสรรคเพื่อสร้างโอกาสให้ธุรกิจ

การใช้ระบบการศึกษา PLAY & LEARN จะเป็นจุดเด่นที่ดึงดูดความสนใจให้กับผู้ลงทุนและลูกค้าทั่วไป แม้จะยังไม่เป็นที่รู้จักมากนักแต่สามารถใช้การตลาดในการช่วยได้

ระบบ PLAY & LEARN เป็นการสร้างสรรค์การเรียนรู้ และด้วยระบบนี้ และการดูแลที่ได้รับมาตรฐานจะช่วยให้คนมีค่านิยมหรือมีทัศนคติที่ดีขึ้นกับธุรกิจการบริการเลี้ยงเด็ก

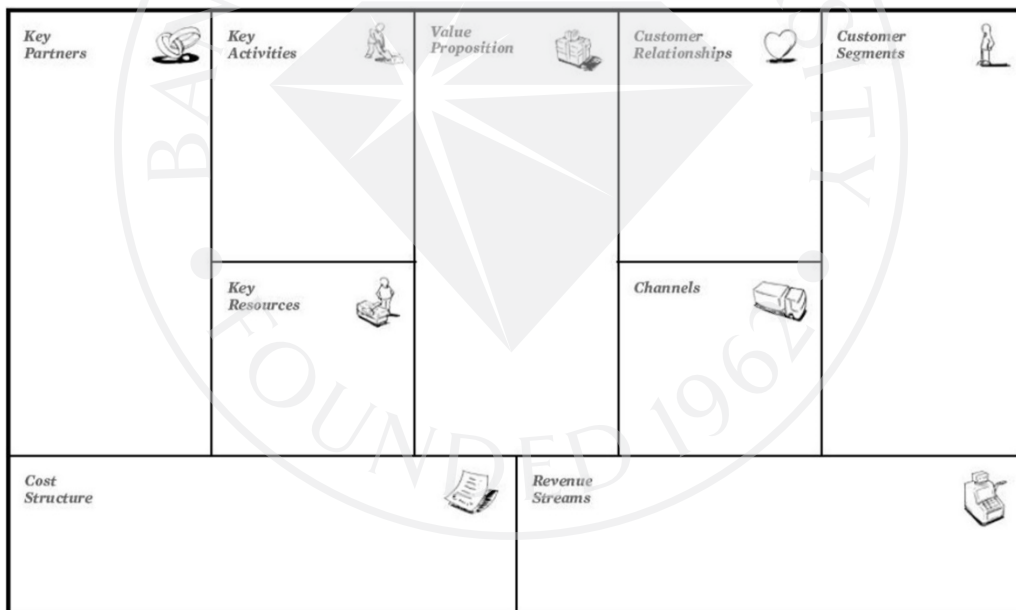
บทที่ 4 โมเดลในการดำเนินธุรกิจ

ในการทำธุรกิจแต่ละครั้ง การมองภาพรวมถือเป็นเรื่องที่สำคัญ การมองภาพรวม จะช่วยให้การวางแผนในการทำธุรกิจมีความรอบคอบมากขึ้น อีกทั้งยังช่วยให้มองเห็นถึงการทำงานของธุรกิจ โดยลดความซับซ้อนในการทำธุรกิจได้ดี เห็นถึงผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอีกด้วย

4.1 โมเดลของธุรกิจ

เครื่องมือที่เลือกใช้ในการวิเคราะห์โมเดลธุรกิจนี้ คือ Business Model Canvas ซึ่งประกอบไปด้วย ส่วนประกอบทั้งหมด 9 ส่วน ได้แก่

ภาพที่ 4.1 : แสดง canvas



ที่มา : แสดง canvas. (ม.ป.ป.). สืบค้นจาก <http://startup-wiki.kr/archives/1704?ckattempt=1>.

1. ลูกค้า
2. คุณค่าที่สร้าง
3. ช่องทางในการจัดจำหน่าย
4. การบริหารลูกค้าสัมพันธ์
5. รายได้

6. ทรัพยากรหลัก
7. กิจกรรมหลัก
8. พันธมิตร
9. โครงสร้างต้นทุน

4.2 การวิเคราะห์องค์ประกอบแต่ละประเภทที่อยู่ในโมเดล

1. ลูกค้ำ

กลุ่มลูกค้ำหลักของธุรกิจ คือ ทุกเพศ อายุ 30-45 ปี ที่เป็งานประจำ หรือ มีลูกเล็กต้องการโรงเรียนสำหรับเด็กเล็กดี ๆ ให้กับบุตรของตัวเอง จึงอยากทำธุรกิจนี้เอง

2. คุณค่าที่สร้าง

ธุรกิจนี้ ใช้หลักสูตร PLAY & LEARN ในการเรียนการสอน ทั้งวิธีการสอน สื่อที่ใช้ในการสอน รวมไปถึงการจัดสภาพแวดล้อมภายในโรงเรียน ก็จะใช้หลักการนี้เช่นกัน ทางบริษัทจะมีการอบรม ฝึกสอนให้กับลูกค้ำและร่วมให้คำปรึกษาตลอดอายุสัญญา

3. ช่องทางการจัดจำหน่าย

จะมีการออกบูธเพื่อสร้างการรับรู้ให้กับลูกค้ำ และลูกค้ำที่ต้องการลงทุนก็สามารถสอบถามรายละเอียดที่ชัดเจนได้มากขึ้นด้วย เป็นการสร้างความน่าเชื่อถือให้กับลูกค้ำ และมีการกระจายข้อมูลผ่านทางออนไลน์ด้วยเนื่องจากจะช่วยให้คนรู้จักมากขึ้น และสร้างความไว้วางใจให้กับผู้ลงทุนด้วย

ภาพที่ 4.2 : เพลงของบ้านหรรษา



ที่มา : เพลงของบ้านหรรษา. (ม.ป.ป.). สืบค้นจาก <https://www.facebook.com/BaanHanzaa/>.

4. การบริหารลูกค้าสัมพันธ์

ทางบริษัทจะสร้าง Line กลุ่มสำหรับลูกค้าทุกราย เพื่ออัปเดตข้อมูลทางการศึกษา รวมไปถึง แชร์ข้อมูล หรือปัญหาที่แต่ละรายเจอ ทางบริษัทก็จะช่วยให้คำปรึกษาในเรื่องต่าง ๆ ด้วย รวมไปถึง การให้ข้อมูลกับลูกค้ารายใหม่ ทั้งภาพ และวิดีโอที่ชัดเจน

5. รายได้

รายได้หลักของแผนธุรกิจนี้ คือ การจำหน่ายแพคเกจ และ การจำหน่ายสื่อการเรียนการสอน

6. ทรัพยากรหลัก

หลักสูตรที่ใช้ในการเรียนการสอน และสื่อ อุปกรณ์การเรียน

ภาพที่ 4.3 : สื่อ อุปกรณ์การเรียน



ที่มา : สื่อ อุปกรณ์การเรียน. (ม.ป.ป.). สืบค้นจาก <https://www.facebook.com/BaanHanzaa/>.

7. กิจกรรมหลัก

กิจกรรมหลักของธุรกิจนี้ คือการอบรม ฝึกสอนให้กับลูกค้า เพื่อนำไปเปิดโรงเรียนในพื้นที่ต่าง ๆ ได้ และดึงดูดลูกค้าให้สนใจมาลงทุน ซึ่งในการอบรม ฝึกสอนหลักสูตร จะมีการอบรมที่สำนักงานใหญ่ โดยทางบริษัทจะจัดหาที่พักให้สำหรับผู้ลงทุน 1 ท่านและครูที่จะสอนอีก 1 ท่าน

8. พันธมิตร

บริษัทขายอุปกรณ์ ของเล่นเด็ก บริษัทที่ผลิตสื่อการสอน โรงแรมที่พัก สถาปนิกเพื่อออกแบบโรงเรียน โดยผู้ลงทุนสามารถนำแบบที่ทางบริษัทมีไปตกแต่งได้เลย หรือหากต้องการตกแต่งเองก็ต้องอยู่ในพื้นฐานเดียวกัน บริษัทจำหน่ายกล่องวงจรปิด เพราะโรงเรียนทุกแห่งจะต้องติดกล้องวงจรปิดเพื่อความปลอดภัยของนักเรียน

9. โครงสร้างต้นทุน

ค่าหลักสูตรและเครื่องมือ อุปกรณ์ในการเรียนการสอน ค่าจ้างพนักงาน ค่าการตลาด ค่าการบริหารและจัดการ

ภาพที่ 4.4 : แสดง Canvas ของบ้านหรรษา

Key Partners	Key Activities	Value Proposition	Customer Relationships	Customer Segments
บริษัทขายอุปกรณ์ ของเล่นเด็ก บริษัทที่ผลิตสื่อการสอน โรงแรมที่พัก สถาปนิก บริษัทกล่องวงจรปิด	การอบรม ฝึกสอน ให้ลูกค้า และจัดหา ที่พัก อำนวยความสะดวก สะดวกให้กับลูกค้า	การใช้หลักสูตร Play&Learn การจัดสภาพแวดล้อม ที่เหมาะสมกับการ เรียนรู้ของเด็ก การอบรมสอน และ ให้คำปรึกษาตลอด อายุสัญญา	จัดตั้ง line กลุ่ม เพื่อให้คำปรึกษา และมอบข้อมูลให้กับ ลูกค้ารายใหม่	ทุกเพศ อายุ 30-45 ปี ไม่พึงพอใจกับงาน ปัจจุบัน มีลูกเล็ก
	Key Resources หลักสูตรที่ใช้ในการ เรียนการสอน และสื่อ อุปกรณ์การเรียน		Channels ออกบูธ ให้ข้อมูลทางออนไลน์ ผ่าน facebook	
Cost Structure ค่าหลักสูตรและเครื่องมือ อุปกรณ์ในการเรียนการสอน ค่าจ้างพนักงาน ค่าการตลาด ค่าการบริหารและจัดการ			Revenue Streams การจำหน่ายเฟรนไชส์ และการจำหน่ายสื่อการเรียนการสอน	

4.3 คู่แข่งขัน

1. คู่แข่งขันทางตรง

Gymboree Play & Music Thailand เป็นโรงเรียนที่เหมาะสมสำหรับเด็ก อายุ 0-5 ปี ซึ่งมีการใช้โปรแกรมการเรียนการสอนแบบ Gymboree Play & Music Thailand

ภาพที่ 4.5 : Gymboree



ที่มา : รวมคอร์ส 6 โรงเรียนเสริมทักษะสำหรับเด็ก ทั้งสนุกและสร้างพัฒนาการ. (2560). สืบค้นจาก <https://www.parentsone.com/10-school-develop-skill-young-child/>.

จุดแข็ง

1. มีคลาสเรียนที่หลากหลาย
2. มีสาขาที่ต่างประเทศ
3. คลาสแต่ละคลาสแบ่งตามอายุของนักเรียน

จุดอ่อน

1. ราคาสูง
2. ผู้ปกครองต้องมีเวลาเพื่อเข้าเรียนด้วย

คู่แข่งชั้นทางอ้อม

Babies Genius มีหลักการที่ยึดมั่น คือ ความฉลาดสอนได้ เป็นหลักสูตรที่มาจากประเทศอังกฤษ โดยเหมาะกับเด็กวัยก่อนเข้าเรียน

ภาพที่ 4.6 : Babies Genius



ที่มา : รวมคอร์ส 6 โรงเรียนเสริมทักษะสำหรับเด็ก ทั้งสนุกและสร้างพัฒนาการ. (2560). สืบค้นจาก <https://www.parentsone.com/10-school-develop-skill-young-child/>.

จุดแข็ง

1. มีคลาสเรียน 4 คลาส
2. มีการขยายสาขาอย่างต่อเนื่อง

จุดอ่อน

1. ราคาสูง
2. ผู้ปกครองต้องมีเวลาเพื่อเข้าเรียนด้วย



บทที่ 5

แผนกลยุทธ์ทางธุรกิจ

5.1 แนวคิดและทฤษฎี

วิเชียร วงศ์ณิชชากุล (2556) ส่วนประสมทางการตลาด เป็นอีกหนึ่งเครื่องมือที่ เป็นส่วนสำคัญ ในการทำธุรกิจ ซึ่งส่วนประสมทางการตลาด จะถูกแบ่งออกเป็น 2 ชุด ชุดที่ 1 คือ 4P ที่ใช้สำหรับ ธุรกิจที่เป็นสินค้า ประกอบไปด้วย ผลิตภัณฑ์ ราคา สถานที่จัดจำหน่าย การส่งเสริมทางการตลาด ซึ่งในชุดที่ 2 ก็เหมาะสมกับธุรกิจประเภทบริการ โดยส่วนประกอบเหมือนกับชุดแรก แต่เพิ่ม พนักงาน กระบวนการ คุณภาพการบริการ เพื่อให้ครอบคลุมในทุกส่วนของธุรกิจ และทำให้วางแผน ในการดำเนินธุรกิจอย่างละเอียดได้

1. ผลิตภัณฑ์ คือสิ่งที่ธุรกิจทำการเสนอให้กับลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าซื้อสินค้าหรือบริการ โดย ผลิตภัณฑ์จะเป็นที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าหรือช่วยแก้ปัญหาของลูกค้าได้ ผลิตภัณฑ์ที่สามารถจับต้องได้ เรียกว่า สินค้า เช่น ปากกา อาหาร หนังสือ เป็นต้น ส่วนผลิตภัณฑ์ที่ไม่สามารถ จับต้องได้ เช่น ร้านอาหาร ร้านนวด คลินิกรักษาโรค ถือว่าเป็นการบริการ เพราะลูกค้าไม่สามารถ นำสิ่งใดกลับไปได้ ไม่สามารถนำช่างทำผม หรือ คุณหมอกลับไปได้ ดังนั้นจึงถือว่าเป็นการบริการ
2. ราคา ถือว่าเป็นสิ่งที่ใช้เป็นตัวกำหนดคุณค่าหรือมูลค่าของผลิตภัณฑ์ ซึ่งในปัจจุบัน ตัวกลางที่ใช้ในการแลกเปลี่ยน คือ เงิน การกำหนดราคาจึงเป็นสิ่งที่ต้องพิจารณาเป็นอย่างดี หากถูก ไปก็จะได้กำไร และลูกค้าอาจคิดว่าสินค้าหรือบริการไม่มีคุณภาพ หากราคาสูงเกินไป ลูกค้าก็ไม่สามารถซื้อได้
3. สถานที่ในการจัดจำหน่าย เป็นจุดที่เกิดการซื้อขายผลิตภัณฑ์ ซึ่งในปัจจุบันมีการจัด จำหน่ายได้หลากหลายช่องทางมากขึ้น เพื่อเพิ่มความสะดวกให้กับลูกค้าและผู้ขาย
4. การส่งเสริมทางการตลาด การส่งเสริมการตลาด ถือเป็นจุดที่ต้องมีการวางแผนอย่างดี เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดกับธุรกิจ การทำกิจกรรมต่างๆเพื่อเป็นการกระตุ้นยอดขายสินค้า ทั้งการ ทำโฆษณา การขายโดยพนักงาน การประชาสัมพันธ์ และอื่นๆอีกมากมาย
5. พนักงาน ในการบริการจะต้องมีบุคลากรที่ให้บริการ โดยบุคลากรทั้งหมดในองค์กร มี ความสำคัญกับองค์กรทั้งสิ้น จึงจำเป็นต้องมีการกำหนด นโยบายต่าง ๆ ให้กับพนักงานด้วย
6. กระบวนการ กระบวนการในการให้บริการจะมีความซับซ้อนกว่าการขายสินค้า เนื่องจาก ต้องใช้ประสิทธิภาพและความชำนาญ เพื่อให้บริการลูกค้าอย่างมีคุณภาพ
7. คุณภาพการบริการ เป็นสิ่งที่จับต้องได้ ที่ลูกค้าจะได้สัมผัส เช่น ตัวอาคาร การตกแต่ง ร้าน เครื่องมือ อุปกรณ์ในสำนักงาน โดยทั้งหมดนี้จะเป็นปัจจัยร่วมที่จะส่งผลต่อการตัดสินใจของ

ลูกค้า เช่น การตกแต่งร้านอาหารก็เป็นอีกปัจจัยที่คนตัดสินใจเข้าร้าน กลิ่นภายในร้านก็เป็นอีกเหตุผลที่คนจะเข้าไปใช้บริการ เป็นต้น

ภาพที่ 5.1 : แสดงส่วนประสมทางการตลาด



ที่มา : แสดงส่วนประสมทางการตลาด. (ม.ป.ป.). สืบค้นจาก <http://thaimarketing.in.th/archives/2799>.

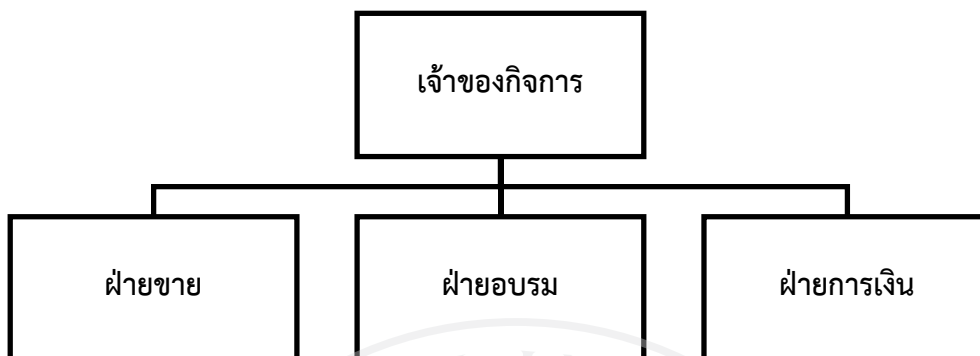
5.2 ด้านการบริหารจัดการองค์กรและทรัพยากรบุคคล

ในองค์กรที่มีการทำงานที่หลากหลาย รวมไปถึงบุคลากรในองค์กรที่มากขึ้น จะทำให้เกิดความสับสนในหน้าที่ ภาระ ความรับผิดชอบ ดังนั้น การจัดหน้าที่ อำนาจในการตัดสินใจ จะทำให้มีการทำงานที่ไม่ซับซ้อน การตัดสินใจที่รวดเร็ว และการทำงานที่มีความรอบคอบ และส่วนที่สำคัญคือบุคลากรสามารถใช้ความสามารถที่มีทำงานได้อย่างเต็มที่

5.2.1 การจัดโครงสร้างองค์กร และการแบ่งหน้าที่รับผิดชอบ

โครงสร้างองค์กรที่เหมาะสม กับบ้านหรรษา จะจัดรูปแบบโดยยึดตามหน้าที่การทำงานเป็นหลัก โดยจะเริ่มที่เจ้าของกิจการ จะเป็นผู้ควบคุมดูแลทั้งหมด และมีการจัดออกเป็นแต่ละฝ่าย เพื่อให้ทำงานได้ดี เป็นระบบ

ภาพที่ 5.2 : แสดงแผนผังองค์กร



- ฝ่ายขาย จะต้องรับผิดชอบในการขายแฟรนไชส์และการทำตลาดเพื่อสร้างการรับรู้และเพิ่มยอดขายให้กับองค์กร โดยฝ่ายขายถือว่ามีความสำคัญมากในการต่อยอดธุรกิจครั้งนี้ จึงมีหัวหน้าแผนก และลูกทีมอีก 2 คน
- ฝ่ายอบรม เป็นฝ่ายประสานงานกับลูกค้าเพื่อเข้าอบรม การจองที่พักให้กับลูกค้า รวมถึงอาหารต่างๆ และสื่อที่ใช้ในการอบรม มีสมาชิกเพียง 1 คน
- ฝ่ายการเงิน ทำหน้าที่รับผิดชอบ การรับ-จ่ายของเงินในองค์กร เนื่องจากธุรกิจยังไม่มี ความซับซ้อนจึงมีสมาชิกในฝ่าย แค่ 1 คน

5.2.2 เกณฑ์ในการรับบุคลากร

- ฝ่ายขาย จบการศึกษาไม่ต่ำกว่า ปวช. หรือ ม.6 จำเป็นต้องใช้ภาษาไทยได้อย่างถูกต้อง สามารถใช้ภาษาอังกฤษได้ในการสื่อสาร มีความรับผิดชอบ พุดชัด ไพเราะ ยิ้มแย้ม ใจเย็น ร่าเริง สามารถใช้คอมพิวเตอร์ได้
- ฝ่ายอบรม สามารถขับรถได้ อายุ 18 ปีขึ้นไป รู้เส้นทางในจังหวัดภาคใต้ รอบคอบ พุดจาชัดเจน
- ฝ่ายการเงิน จบการศึกษาในระดับปริญญาตรี ชื่อสัตย์ ละเอียด รอบคอบ สามารถใช้โปรแกรมในคอมพิวเตอร์ได้ มีความรู้เบื้องต้นทางด้านบัญชี ภาษี

5.2.3 เกณฑ์ในการประเมินผลการปฏิบัติงาน

เกณฑ์ในการประเมินผลของบุคลากรในการทำงาน คือ สามารถแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้ ไม่มีคำร้อง ทิหรือแจ้งให้ปรับปรุงเงาะงบุคคล สามารถรับผิดชอบหน้าที่ได้ เคารพในอำนาจหน้าที่ งานของผู้ร่วมงาน ไม่ดูถูกเพื่อนร่วมงานหรือลูกค้า

5.2.4 วิธีการจูงใจและรักษาบุคลากร

การทำงานร่วมกันนี้ จะใช้ระบบครอบครัวเป็นหลัก พนักงานและธุรกิจร่วมเติบโตไปด้วยกัน ให้บุคลากรมีความรู้สึกร่วมไปกับเจ้าของกิจการที่ต้องการพัฒนาและให้ธุรกิจเติบโตอย่างมั่นคง มีการดูแลกันอย่างใกล้ชิด ช่วยเหลือซึ่งกันและกัน บุคลากรทุกคนมีความสามารถ แต่แต่ละคนจะถนัดไปในด้านที่ต่างกัน ดังนั้น เจ้าของกิจการจะศึกษาและดูความสามารถของพนักงานให้ทำงานในส่วนที่ถนัดและทำได้ดี เพราะหากให้ทำในสิ่งที่ไม่ถนัดหรือไม่สามารถทำได้ พนักงานจะเกิดความกดดันและไม่สามารถทำงานต่อไปได้

5.2.5 การบริหารเงินเดือนและสวัสดิการ

ในการทำงานจะมีการกำหนดวันหยุดไว้ตั้งแต่เดือนมกราคม เพื่อให้พนักงานทุกคนสามารถวางแผนการทำงานได้ และมีการช่วยเหลือในส่วนของคุณภาพช่วยเหลือค่ายา ร้อยละ 20 ตามใบเสร็จรับเงิน โดยลาหยุดได้ 1.5 วันต่อเดือน ลากิจได้ 1 วันต่อเดือน

5.2.6 การจ้างบุคลากร

เริ่มต้นการทำงาน พนักงานจะต้องทำงาน 1-3 เดือนแรก จะเป็นช่วงทดลองงาน จึงมีการจ้างงานเป็นรายวัน เพียงวันละ 300 บาทและยังไม่มีวันหยุดลาป่วยและลากิจให้ เมื่อทำงานถึงช่วงเดือนที่ 3-6 จะจ้างเป็นรายวัน วันละ 350 บาทและสามารถใช้สิทธิลาป่วยและลากิจได้ หลังจากทำงานครบ 6 เดือนหากพนักงานคนใดต้องการเข้าประกันสังคม บริษัทจะทำเรื่องเข้าประกันสังคมและชำระ ร้อยละ 5 ของเงินเดือน สวัสดิการจะเป็นไปตามระเบียบของสำนักงานประกันสังคม แต่หากพนักงานไม่ต้องการเข้าประกันสังคมจะจ้างเป็นรายวัน ได้สิทธิค่าสุขภาพ และวันหยุดตามที่บริษัทกำหนด

5.3 ด้านการตลาด

เมื่อธุรกิจเริ่มก่อตั้งขึ้น การสร้างการรับรู้จึงเป็นเรื่องที่ทุกบริษัทให้ความสำคัญ หากไม่มีใครรู้จัก ก็จะไม่ทำให้เกิดรายได้ ดังนั้น วัตถุประสงค์ในการทำการตลาดมักจะถูกกำหนดทุกๆไตรมาส เพื่อให้ลูกค้าได้เกิดการรับรู้ที่ทั่วถึง และสิ่งที่มีเป็นวัตถุประสงค์ของบริษัทคือการเพิ่มยอดขาย ยอดขายเป็นสิ่งที่เจ้าของกิจการให้ความสนใจ เพราะเป็นการชี้ว่าธุรกิจสามารถดำเนินต่อไปได้หรือไม่

5.3.1 นวัตกรรมที่นำมาใช้กับบริการ

เทคโนโลยีในปัจจุบัน มีบางสิ่งที่สามารถนำมาช่วยในการทำธุรกิจให้เกิดความสะดวกและเป็นระบบมากขึ้น ซึ่ง นวัตกรรมที่บ้านทรานานามาใช้ คือระบบเครือข่ายออนไลน์ ที่สามารถส่งข้อมูลข่าวสาร สื่อการสอน และการแสดงความคิดเห็นของผู้ที่ร่วมลงทุน เพื่อให้เกิดการสื่อสารและช่วยเหลือ อย่างถูกต้อง ระบบเครือข่ายที่น่าสนใจ Google Drive Cloud เป็นต้น

5.3.2 การเพิ่มคุณค่าให้กับบริการ

บริษัทจะมีการให้บริการ ระบบการจัดการในส่วนของธุรกิจให้กับลูกค้า การทำบัญชี การจัดการตารางเรียนของเด็ก การออกใบเสร็จรับเงิน เป็นต้น ซึ่งจะให้บริการใช้ฟรี 3 เดือนแรกก่อนตัดสใจซื้อระบบการจัดการ รวมไปถึง บริษัทจะทำการโฆษณา สร้างการรับรู้ให้กับลูกค้า เพื่อให้ผู้ลงทุนได้มั่นใจในการลงทุน ว่าจะมีลูกค้าเข้ามาใช้บริการ และมีการระบุนรายละเอียดของแต่ละสาขาเพื่อให้สะดวกแก่ผู้ที่ต้องการข้อมูลเพิ่มเติม

5.3.3 แนวทางการพัฒนาบริการ

ธุรกิจจะพัฒนาและสร้าง Application บ้านหรรษา เพื่อให้บริการกับผู้ปกครองที่เข้ามาใช้บริการแต่ละสาขา โดยแต่ละสาขาจะทำการสมัครสมาชิก ให้กับผู้ปกครอง โดยการใช้งาน Application นี้ สามารถตรวจสอบผลการเรียน ผลงานของบุตรหลาน และข่าวสาร ประกาศต่างๆ ของแต่ละสาขา หรือสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมผ่านทาง Application ได้เลย รวมไปถึง ยังมีสื่อการสอนเบื้องต้น วิดีโอ อนิเมชั่น เพื่อเสริมพัฒนาการให้กับเด็กเมื่ออยู่ที่บ้านด้วย

5.3.4 การตั้งราคา

ค่าหลักสูตร ราคา 300,000 บาท อบรม วิชาการ 2 สัปดาห์ (10 วัน) เสาร์-อาทิตย์หยุด จากนั้น เจ้าของจะเอาไปถ่ายทอดให้ครู(ลูกจ้าง) และให้ครูมาลองปฏิบัติเอง ที่บ้านหรรษา (หาดใหญ่) ก็ได้ หรือเจ้าของจะมาเองก็ได้ซึ่ง จะให้ทดลองสอนจริง 2 สัปดาห์ (10 วัน) ผู้ซื้อแฟรนไชส์จะมาเอง หรือให้ครูมาปฏิบัติก็ได้

5.3.5 การบริหารช่องทางการจัดจำหน่าย

มีการจัดจำหน่าย หรือสื่อสารกับลูกค้าที่ต้องการลงทุนด้วยช่องทางออนไลน์เป็นหลัก เนื่องจากกลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มเฉพาะ โดยการเข้าร่วมกิจกรรมต่างๆที่ส่งเสริมเช่น งานแฟรนไชส์ที่อิมแพค อาร์ริน่า เมืองทองธานี หรืองานแสดงสินค้าตามจังหวัดต่างๆ เพื่อให้เกิดการรับรู้ และกระจายข้อมูลที่ครบถ้วน เนื่องจากจำนวนเงินในการลงทุนค่อนข้างมาก ทำให้ลูกค้าต้องการข้อมูลที่ครบถ้วนในการตัดสินใจ ในส่วนของช่องทางการติดต่อ สามารถติดต่อได้ทั้งทางออนไลน์และออฟไลน์ สามารถมาติดต่อได้ที่สำนักงานใหญ่ ทาง Facebook Line หรือโทรติดต่อเข้ามาที่เบอร์โทรศัพท์ก็ได้ รวมไปถึงการทำเว็บไซต์เพื่อเป็นข้อมูลให้กับผู้ที่ต้องการหาข้อมูลเพิ่มเติม โดยการติดต่อสอบถาม จะให้ข้อมูลกับลูกค้าอย่างชัดเจน และเข้าใจได้ง่าย โดยได้แนวคิดจากการสัมภาษณ์ ผู้ปกครองจะให้ความสำคัญกับตัวเด็ก ทั้งเรื่องความปลอดภัย หรือการพัฒนาทักษะ จึงชี้ให้เห็นว่า ลูกค้าต้องการหาข้อมูลที่ละเอียดและเข้าใจได้ง่าย

5.3.6 การสร้างตราสินค้าให้เป็นที่รู้จัก

จุดที่สำคัญคือการทำให้ลูกค้าทั่วไปคุ้นชินกับตราสินค้า โดยการเลือกใช้สื่อโฆษณาที่บุคคลทั่วไปเห็นได้ชัด ป้ายตามเส้นทางต่างๆ โฆษณาในทีวี และสื่อหนังสือเกี่ยวกับพัฒนาการของเด็ก โดย

เป็นการเน้นที่การรับรู้ และรู้จักแบรนด์ จนนำไปสู่การค้นหาข้อมูลในเว็บไซต์ จากการสัมภาษณ์ ในบางกลุ่มยังไม่มีข้อมูลเกี่ยวกับโรงเรียนก่อนวัยเรียนมากนัก ทำให้ยังอยู่ในช่วงการตัดสินใจ การกระจายข้อมูลและทำข้อมูลให้อยู่ในรูปแบบที่เข้าใจง่าย จะยิ่งทำให้ลูกค้าสามารถเข้าใจอย่างแท้จริง

5.3.7 การสร้างแรงจูงใจแก่ลูกค้า

การตัดสินใจของลูกค้า จำเป็นต้องผ่านกระบวนการคิดที่รอบคอบ จากปัจจัยต่างๆ โดยสิ่งที่จะช่วยให้ลูกค้าตัดสินใจได้ง่ายที่สุด คือการมอบประสบการณ์ให้กับลูกค้า หากลูกค้าที่สนใจ สามารถเข้ามาเยี่ยมชมโรงเรียนที่สำนักงานใหญ่ ได้เห็นระบบเบื้องต้นที่สามารถเปิดเผยได้ เพื่อให้ลูกค้าเข้าใจ การทำธุรกิจนี้มากขึ้น และให้บริการตอบคำถามผ่านช่องทางต่างๆอย่างละเอียด และจากการสัมภาษณ์ ผู้ให้สัมภาษณ์รายที่ 1 ที่อาศัยอยู่ในหมู่บ้านจัดสรร พบว่าเคยพาลูกไปเรียนแต่ลูกเกิดอาการป่วย ทางบ้านหรรษา มีการใช้วัสดุที่ได้รับมาตรฐาน มอก.685-2540 ของเล่นเป็นของมือ 1 และมีการทำความสะอาดของเล่นทุกชิ้นในทุกๆวัน รวมไปถึง การรักษาความสะอาดของเด็กๆที่มาเรียนด้วย

5.3.8 การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า

เมื่อลูกค้ามีความสนใจและเป็นลูกค้าแล้ว การบริการที่สำคัญคือการบริการหลังการขาย จะมีการให้คำปรึกษา ช่วยเหลือปัญหาต่างๆที่ลูกค้าเจอ โดยจะสร้างกลุ่มใน Line เพื่อมอบข่าวสารและให้คำปรึกษา รวมไปถึงลูกค้าคนอื่น ๆ ก็สามารถเสนอความคิดเห็นหรือเก็บเป็นกรณีศึกษา เพื่อที่จะนำไปปรับใช้ให้เกิดประโยชน์มากขึ้น การสัมภาษณ์ในบทที่ 2 พบว่าคุณแม่ที่ดูแลลูกมักจะให้ความสนใจหรือมีทักษะในด้านที่หลากหลาย การตั้งกลุ่ม Line จะทำให้กลุ่มผู้ลงทุนได้รับความรู้และแลกเปลี่ยนทักษะกันได้อย่างหลากหลาย เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพให้กับโรงเรียนในแต่ละสาขาได้ในเวลาเดียวกัน ผู้ลงทุนทุกคน จะมีความรู้สึกร่วมไปกับบริษัทและตราสินค้ามากขึ้นเรื่อยๆ

5.4 ด้านการเงิน

5.4.1 แหล่งที่มาของเงินทุน

เจ้าของจะเป็นผู้ลงทุนด้วยเงินของตัวเองทั้งหมด เนื่องจากเจ้าของเล็งเห็นถึงประโยชน์ที่จะสามารถลดการเสียดอกเบี้ยในการกู้เงิน และลดความเสี่ยงที่จะนำสินทรัพย์ไปค้ำประกัน

5.4.2 งบการเงิน

ตารางที่ 5.1 : แสดงรายละเอียดงบประมาณการลงทุน

งบประมาณการลงทุน			
รายการ	รวม	แหล่งที่มา	
		ส่วนของผู้ถือหุ้น	เจ้าหนี้(เงินกู้ยืม)
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน			
อุปกรณ์เครื่องใช้	300,000.00	300,000.00	
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	300,000.00		
ค่าใช้จ่ายก่อนเริ่มดำเนินงาน			
ค่าออกแบบอุปกรณ์	10,000.00	10,000.00	
ค่าโฆษณา	20,000.00	20,000.00	
ค่าสื่อที่ใช้ในการอบรม	50,000.00	50,000.00	
เงินทุนหมุนเวียน	100,000.00	100,000.00	
รวมเงินลงทุนเริ่มต้น	480,000.00	480,000.00	
โครงสร้างเงินทุน	100.00	100.00	

การต่อยอดธุรกิจจะมีการลงทุนจากเจ้าของกิจการเท่านั้น ไม่มีการกู้ยืมเงิน โดยมีรายละเอียดการลงทุน ดังนี้

- อุปกรณ์เครื่องใช้ ใช้เป็นสื่อในการออกบูธ เครื่องมือสำนักงาน เงินลงทุน 300,000 บาท

- ค่าใช้จ่ายอื่นๆที่ต้องลงทุนก่อนเริ่มดำเนินการ ค่าออกแบบ ค่าโฆษณา ค่าสื่อที่ใช้ในการอบรม จะมีรายจ่ายดังตารางข้างต้น

โดยสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนจะนำไปคิดค่าเสื่อมราคาในตารางถัดไป

ตารางที่ 5.2 : แสดงรายละเอียดการคิดค่าเสื่อมราคา

การคำนวณค่าเสื่อมราคา	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนรวม	300,000.00				
ค่าเสื่อมราคาต่อปี	60,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00
ค่าเสื่อมราคาสะสม	60,000.00	120,000.00	180,000.00	240,000.00	300,000.00

ค่าเสื่อมราคาข้างต้น จะนำมาคำนวณโดยคิดมูลค่า 5 ปี ซึ่งค่าในตารางได้จากการคำนวณสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน ทารเฉลี่ย 5 ปี จะได้ค่าเสื่อมต่อปี ซึ่งจะเห็นได้ว่า ค่าเสื่อมราคาสะสมในปีที่ 5 จะมีมูลค่าเท่ากับสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนในตารางที่ 5.1

ตารางที่ 5.3 : แสดงประมาณการรายได้

การประมาณการรายได้	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
จำนวนผู้ซื้อแฟรนไชส์	5	7	8	10	11
ราคาค่าแฟรนไชส์	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000
รายได้ต่อปี	1,500,000	2,100,000	2,400,000	3,000,000	3,300,000

บ้านทรราชเป็นโรงเรียนสำหรับเด็กก่อนวัยเรียน ถือเป็นธุรกิจในระยะยาว ในปีแรกมีผู้ซื้อแฟรนไชส์ 5 ราย และในปีที่ 5 มีผู้ซื้อแฟรนไชส์ 11 ราย รายได้ต่อปีเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ จนปีที่ 5 รายได้อยู่ที่ 3,300,000 บาท

ตารางที่ 5.4 : แสดงการประมาณการค่าใช้จ่าย

ต้นทุนคงที่	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าใช้จ่ายดูแลลูกค้า	30,000	32,000	35,000	38,000	40,000
ค่าน้ำประปา	3,600	3,672	3,745	3,820	3,897
ค่าไฟฟ้า	36,000	37,800	39,690	41,675	43,758
ค่าโทรศัพท์	15,000	15,750	16,538	17,364	18,233
ค่าเสื่อมราคา	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000
ค่าใช้จ่ายตัดจ่าย	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
เงินเดือน	600,000	690,000	724,500	760,725	798,761
โฆษณา	360,000	360,000	360,000	360,000	360,000
รวมต้นทุนคงที่	1,106,600	1,201,222	1,241,473	1,283,584	1,326,649

ค่าใช้จ่ายต้นทุนคงที่ คือต้นทุนในส่วนของการทำงานต่อยอดธุรกิจจึงมีต้นทุนไม่สูงมากนัก แต่ค่าใช้จ่ายที่สำคัญและมากเป็นอันดับต้นๆ คือค่าใช้จ่ายในการโฆษณา เพื่อสร้างการรับรู้ให้กับลูกค้า

ตารางที่ 5.5 : แสดงการประมาณการต้นทุนผันแปร

ต้นทุนผันแปร	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ต้นทุนการให้บริการ	450,000	630,000	720,000	900,000	990,000
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	150,000	210,000	240,000	300,000	330,000
รวมต้นทุนผันแปร	600,000	840,000	960,000	1,200,000	1,320,000

ต้นทุนผันแปร คือต้นทุนที่คำนวณจากรายได้ของแต่ละปี จะมากหรือน้อยขึ้นอยู่กับรายได้

ตารางที่ 5.6 : แสดงการประมาณการจุดคุ้มทุน

การคำนวณจุดคุ้มทุน	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กำไรส่วนเกิน	900,000	1,260,000	1,440,000	1,800,000	1,980,000
อัตรากำไรส่วนเกิน	0.60	0.60	0.60	0.60	0.60
จุดคุ้มทุนต่อปี	1,844,333	2,002,037	2,069,122	2,139,307	2,211,081

จุดคุ้มทุน เป็นจุดที่ไม่มีกำไรและไม่ขาดทุน โดยจะคำนวณจากต้นทุนทั้งหมด และกำไรที่เกินจากจุดคุ้มทุนจะเรียกว่า กำไรส่วนเกิน ตารางข้างต้น ในปี 5 กำไรส่วนเกิน 1,980,000 บาท

ตารางที่ 5.7 : แสดงงบกำไรขาดทุน ประมาณการกรณีสถานการณ์ปกติ

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้รวม	1,500,000.00	2,100,000.00	2,400,000.00	3,000,000.00	3,300,000.00
หัก ต้นทุนผันแปร	600,000.00	840,000.00	960,000.00	1,200,000.00	1,320,000.00
กำไรส่วนเกิน	900,000.00	1,260,000.00	1,440,000.00	1,800,000.00	1,980,000.00
หัก ต้นทุนคงที่	1,106,600.00	1,201,222.00	1,241,472.94	1,283,584.22	1,326,648.82
กำไรก่อนการดำเนินงาน	-206,600.00	58,778.00	198,527.06	516,415.78	653,351.18
กำไรก่อนหักภาษี	-206,600.00	58,778.00	198,527.06	516,415.78	653,351.18
หัก ภาษี 20%	0	11,755.60	39,705.41	103,283.16	130,670.24
กำไรสุทธิ	-206,600.00	47,022.40	158,821.65	413,132.62	522,680.94

ตารางดังกล่าว แสดงให้เห็นถึงรายได้ของธุรกิจ หักด้วยต้นทุนผันแปรและต้นทุนคงที่ รวมไปถึงหักค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ได้กำไรขั้นต้นหรือกำไรก่อนหักภาษี และมีการคำนวณภาษีที่ 20% จึงเหลือกำไรสุทธิ ดังนี้ ปีที่ 1 ขาดทุน 206,600 บาท ปีที่ 2 47,022.40 บาท ปีที่ 3 158,821.65 บาท ปีที่ 4 413,132.62 บาท และปีที่ 5 522,680.94 บาท

ตารางที่ 5.8 : แสดงกำไรสะสม ประมาณการจากสถานการณ์ปกติ

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กำไรสะสมต้นปี	-	-206,600.00	-159,577.60	-755.95	412,376.67
บวก กำไรสุทธิ	-206,600.00	47,022.40	158,821.65	413,132.62	522,680.94
หัก เงินปันผล	-	-	-	-	-
กำไรสะสมปลายงวด	-206,600.00	-159,577.60	-755.95	412,376.67	935,057.61

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ภาษีเงินได้	0	11,755.60	39,705.41	103,283.16	130,670.24
ภาษีเงินได้ค้างจ่ายที่เพิ่มขึ้น	0	11,755.60	27,949.81	63,577.74	27,387.08

กำไรสะสมปลายงวด เป็นการนำกำไรสะสมของทุกปี บวกรวมกันไป โดยมี -206,600 บาท -159,577.60 บาท -755.95 บาท 412,376.67 บาท และ 935,057.61 บาท โดยเรียงลำดับจากปีที่ 1-5 ตามลำดับ

ตารางที่ 5.9 : แสดงงบกระแสเงินสด ประมาณการณ์สถานการณ์ปกติ

กระแสเงินสดจาก กิจกรรมการดำเนินงาน	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กำไรสุทธิ	-206,600.00	47,022.40	158,821.65	413,132.62	522,680.94
บวก ค่าเสื่อมราคา	60,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00
บวก ค่าใช้จ่ายตัดจ่าย	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00
บวก ภาษีเงินได้ค้างจ่าย ที่เพิ่มขึ้น	-41,320.00	11,755.60	27,949.81	63,577.74	27,387.08
เงินสดจากกิจกรรมการ ดำเนินงาน	-144,600.00	120,778.00	248,771.46	538,710.36	612,068.02
กระแสเงินสดจาก กิจกรรมการลงทุน					
สินทรัพย์รวม	-300,000.00	-	-	-	-
ค่าออกแบบอุปกรณ์	-10,000.00	-	-	-	-
ค่าโฆษณา	-20,000.00	-	-	-	-
กระแสเงินสดจากการ ลงทุน	-330,000.00	-	-	-	-
กระแสเงินสดจากการ จัดหา					
ทุนหุ้นสามัญ	480,000.00	-	-	-	-
กระแสเงินสดจาก กิจกรรมการจัดหา	480,000.00	-	-	-	-
เงินสดสุทธิ	5,400.00	120,778.00	248,771.46	538,710.36	612,068.02
บวก เงินสดต้นงวด	-	5,400.00	126,178.00	374,949.46	913,659.82
เงินสดปลายงวด	5,400.00	126,178.00	374,949.46	913,659.82	1,525,727.84

เงินสดปลายงวดจากการดำเนินธุรกิจ 5 ปี มีแนวโน้มสูงขึ้นทุก ๆ ปี

ตารางที่ 5.10 : แสดงงบแสดงฐานะการเงิน ประมาณการสถานการณ์ปกติ

สินทรัพย์	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินทรัพย์หมุนเวียน					
เงินสดและเงินฝากธนาคาร	5,400	126,178	374,949	913,660	1,525,728
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	5,400	126,178	374,949	913,660	1,525,728
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนรวมสุทธิ	240,000	180,000	120,000	60,000	-
ค่าตักแต่งสุทธิ	8,000	6,000	4,000	2,000	-
ค่ามัดจำสถานที่	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
รวมสินทรัพย์	273,400	332,178	518,949	995,660	1,587,048
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น					
ภาษีเงินได้ค้างจ่าย	-	11,756	39,705	103,283	130,670
เงินปันผลค้างจ่าย	-	-	-	-	-
หนี้สินหมุนเวียน	-	11,756	39,705	103,283	130,670
เงินกู้สุทธิ	-	-	-	-	-
รวมหนี้สิน	-	11,756	39,705	103,283	130,670
ทุนเรือนหุ้นสามัญ	480,000	480,000	480,000	480,000	480,000
กำไรสะสม	-206,600	-159,578	-756	412,377	935,058
ส่วนของผู้ถือหุ้น	273,400	320,422	479,244	892,377	1,415,058
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	273,400	332,178	518,949	995,660	1,545,728

ตารางที่ 5.11 : แสดงกระแสเงินรับตลอดโครงการ

ปีที่	
0	กระแสเงินสดจ่าย ณ วันลงทุน -480,000.00
1	กระแสเงินสดรับ 5,400.00
2	กระแสเงินสดรับ 120,778.00
3	กระแสเงินสดรับ 248,771.46
4	กระแสเงินสดรับ 538,710.36
5	กระแสเงินสดรับ* 732,068.02

การคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิโดยใช้อัตราคิดลด	10%
มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับ	฿1,114,134.37
หัก มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดจ่าย	-480,000.00
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)	฿634,134.37
อัตราผลตอบแทนของโครงการ	36%

ตารางที่ 5.12 : แสดงการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

รายการการวิเคราะห์	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
การวัดสภาพคล่องทางการเงิน					
อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน (เท่า)	0	10.73	9.44	8.85	11.68
อัตราส่วนสินทรัพย์คล่องตัว (เท่า)	0	10.73	9.44	8.85	11.68
การวัดประสิทธิภาพการใช้ทรัพย์สิน					
อัตรากำไรสุทธิไม่หมุนเวียน (รอบ)	6.25	11.67	20.00	50.00	
อัตรากำไรสุทธิรวม (รอบ)	5.49	6.32	4.62	3.01	2.13
การวัดความสามารถในการชำระหนี้					
อัตราแห่งหนี้ (Debt to Equity Ratio) (เท่า)	-	0.04	0.08	0.12	0.09
การวัดความสามารถในการบริหาร					
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (ROA)	-0.76	0.14	0.31	0.41	0.34
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้น (ROE)	-0.76	0.15	0.33	0.46	0.37
อัตราส่วนกำไรส่วนเกิน (%)	60	60	60	60	60
อัตราส่วนกำไรจากการดำเนินงาน (%)	-13.77	2.80	8.27	17.21	19.80
อัตราส่วนกำไรสุทธิ (%)	-13.77	2.24	6.62	13.77	15.84
ข้อมูลทางการเงินจากการลงทุน					
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value)	฿634,134.37				
อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR)	36%				
ระยะเวลาคืนทุน (ปี)	3.195				

จากการนำข้อมูล ตารางที่ 5.1-5.12 มาวิเคราะห์หาอัตราส่วนทางการเงิน ซึ่งให้เห็นว่า มูลค่าปัจจุบันสุทธิ 634,134.37 บาท อัตราผลตอบแทน ร้อยละ 36 ระยะเวลาดำเนินการคืนทุน 3.195 ปี ค่าที่ออกมานั้น วิเคราะห์ได้ว่า การต่อยอดธุรกิจนี้ มีแนวโน้มที่จะเป็นไปได้ จึงเหมาะสมในการลงทุน

บรรณานุกรม

- การวิเคราะห์ SWOT (SWOT Analysis). (ม.ป.ป.). สืบค้นจาก [http://www.thaiembassy.org/helsinki/th/thai-people/5899/65202-การวิเคราะห์-SWOT-\(SWOT-Analysis\).html](http://www.thaiembassy.org/helsinki/th/thai-people/5899/65202-การวิเคราะห์-SWOT-(SWOT-Analysis).html).
- คำศัพท์แฟรนไชส์ที่ควรรู้. (2553). สืบค้นจาก <http://www.thaifranchisecenter.com/document/show.php?doculD=37>.
- รัชพงษ์ อภิรักษ์นันท์ชัย. (2557). ปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อธุรกิจแฟรนไชส์ของผู้บริโภคที่สนใจจะเป็นผู้ประกอบการในเขตกรุงเทพมหานคร. การค้นคว้าอิสระปริญญาโทบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.
- นันทสารี สุขโต. (2558). *หลักการตลาด*. กรุงเทพฯ : เพียร์สัน.
- แผนที่ตั้ง. (ม.ป.ป.). สืบค้นจาก <https://www.home.co.th/home/i/7610>.
- เพจของบ้านหรรษา. (ม.ป.ป.). สืบค้นจาก <https://www.facebook.com/BaanHanzaa/>.
- รวมคอร์ส 6 โรงเรียนเสริมทักษะสำหรับเด็ก ทั้งสนุกและสร้างพัฒนาการ. (2560). สืบค้นจาก <https://www.parentsone.com/10-school-develop-skill-young-child/>.
- สุกัญญา สอนสี, ยุณี พงศ์จตุรวิทย์ และนุจรี ไชยมงคล. (2560). ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมของมารดาในการส่งเสริมการเล่นแก่บุตรวัยก่อนเรียน. *วารสารวิทยาลัยพยาบาลพระปกเกล้า จันทบุรี*, 28(1), 90-99.
- แสดงการเรียนรู้ของเด็ก. (ม.ป.ป.). สืบค้นจาก <https://www.shutterstock.com/th/image-vector/imagination-exploration-study-play-learn-kindergarten-759350221>.
- แสดงระบบแฟรนไชส์. (ม.ป.ป.). สืบค้นจาก <https://www.thaifranchise.net/บทความ/ข้อดีข้อเสียของการทำธุรกิจ/>.
- แสดงส่วนประสมทางการตลาด. (ม.ป.ป.). สืบค้นจาก <http://thaimarketing.in.th/archives/2799>.
- แสดง canvas. (ม.ป.ป.). สืบค้นจาก <http://startup-wiki.kr/archives/1704?ckattempt=1>.
- สื่อ อุปกรณ์การเรียน. (ม.ป.ป.). สืบค้นจาก <https://www.facebook.com/BaanHanzaa/>.
- อนุชา โสมาบุตร. (2556). *ทฤษฎีคอนสตรัคติวิสต์ (Constructivist Theory)*. สืบค้นจาก <https://teacherweekly.wordpress.com/2013/09/25/constructivist-theory/>.





**BANGKOK
UNIVERSITY**

THE CREATIVE UNIVERSITY

แบบสัมภาษณ์ความคิดเห็น

บ้านธรรมชาติ

ส่วนที่ 1 : ข้อมูลทั่วไป

1. ชื่อ-นามสกุล.....
2. เพศ.....
3. อายุ.....
4. สถานภาพ.....(หากมีบุตร มีบุตรจำนวนกี่คน.....)
5. ที่อยู่อาศัยอยู่ในจังหวัดอะไร.....
6. อาชีพ.....

ส่วนที่ 2 : ข้อมูลเกี่ยวกับบริการ

1. รู้สึกพึงพอใจกับอาชีพในปัจจุบันหรือไม่.....
2. คิดอย่างไรกับการเป็นเจ้าของธุรกิจ.....
3. รู้จักสถานศึกษาก่อนเข้าเรียนหรือไม่.....
4. คิดอย่างไรกับสถานศึกษาสำหรับเด็กวัยก่อนเข้าเรียน.....
5. คุณคิดอย่างไรกับการให้บุตรหลานของท่านเข้าเรียนในสถานศึกษาสำหรับเด็กวัยก่อนเรียน.....
6. คิดอย่างไรหากบ้านธรรมชาามีการเปิดขยายแฟรนไชส์.....
7. คิดอย่างไรหากต้องใช้บ้านพักมาเป็นสถานศึกษาสำหรับเด็ก

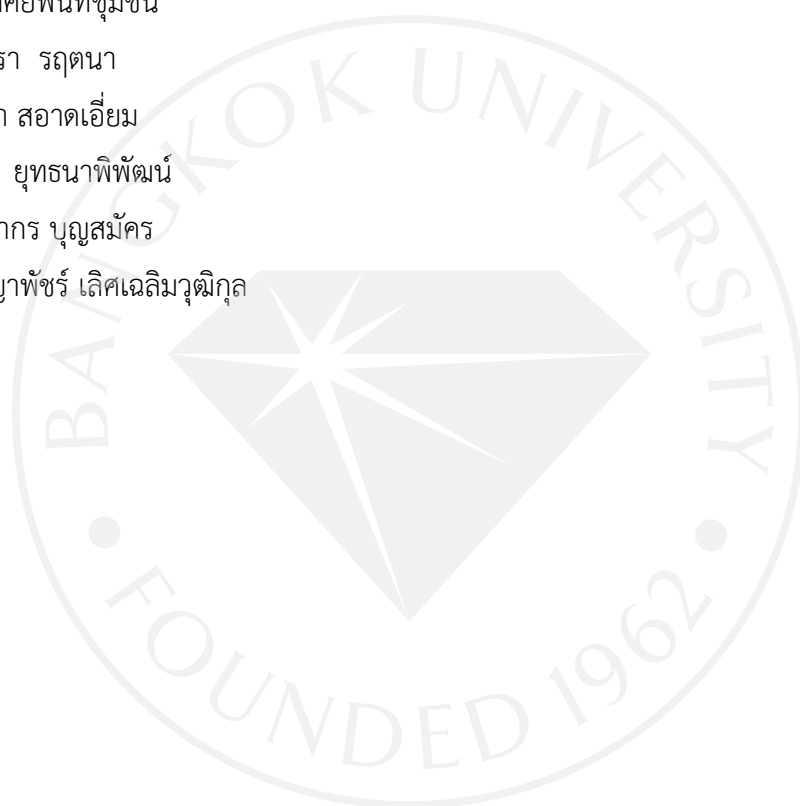
รายชื่อผู้ให้สัมภาษณ์

ผู้ที่พักอาศัยในหมู่บ้านจัดสรร

1. สุธิดา อนุชา
2. ศศิพันธ์ ทรัพย์ะโตษก
3. นุสรรา ขำวิไล
4. นฤมล เทียงทัต
5. ปริศนา บุตรวัน

ผู้ที่พักอาศัยพื้นที่ชุมชน

1. จิตตรา รฤตนา
2. อนุชา สอาดเอี่ยม
3. วรุฒ ยุทธนาพิพัฒน์
4. ณัฐฐากร บุญสมศรี
5. ภิญญาพัชร เลิศเฉลิมวุฒิกุล



ประวัติผู้เขียน

ชื่อ-นามสกุล ปรมัตต์ ผิวขำ
อีเมล poramat.6743@gmail.com
ประวัติการศึกษา ปริญญาตรี มหาวิทยาลัยกรุงเทพ คณะมนุษยศาสตร์
เอกภาษาจีนเพื่อธุรกิจ



มหาวิทยาลัยกรุงเทพ

ข้อตกลงว่าด้วยการอนุญาตให้ใช้สิทธิในวิทยานิพนธ์/สารนิพนธ์

บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาวิสาขศึกษานาตกลางและขนาดย่อม

วันที่ 26 เดือน มกราคม พ.ศ. 2562

ข้าพเจ้า (นาย/นาง/นางสาว) _____ อยู่บ้านเลขที่ 106

ชื่อย _____ ถนน 193/วิเวียง ตำบล/แขวง 72 ม

อำเภอ/เขต บางรัก จังหวัด กรุงเทพฯ รหัสไปรษณีย์ 10500

เป็นนักศึกษาของมหาวิทยาลัยกรุงเทพ รหัสประจำตัว 7590202136

ระดับปริญญา ตรี โท เอก

หลักสูตร บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชา วิสาขศึกษานาตกลางและขนาดย่อม คณะ บริหารธุรกิจ

ซึ่งต่อไปนี้เรียกว่า “ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิ” ฝ่ายหนึ่ง และ

มหาวิทยาลัยกรุงเทพ ตั้งอยู่เลขที่ 119 ถนนพระราม 4 แขวงพระโขนง เขตคลองเตย

กรุงเทพมหานคร 10110 ซึ่งต่อไปนี้เรียกว่า “ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิ” อีกฝ่ายหนึ่ง

ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิ และ ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิ ตกลงทำสัญญากันโดยมีข้อความดังต่อไปนี้

ข้อ 1. ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิขอรับรองว่าเป็นผู้สร้างสรรค์และเป็นผู้มีสิทธิแต่เพียงผู้เดียวในงานสารนิพนธ์/
วิทยานิพนธ์หัวข้อ บ้านเศรษฐา

ซึ่งถือเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต ของมหาวิทยาลัยกรุงเทพ
(ต่อไปนี้เรียกว่า “สารนิพนธ์/วิทยานิพนธ์”)

ข้อ 2. ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิตกลงยินยอมให้ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิโดยปราศจากค่าตอบแทนและไม่มี
กำหนดระยะเวลาในการนำสารนิพนธ์/วิทยานิพนธ์ ซึ่งรวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงการทำซ้ำ ดัดแปลง เผยแพร่
ต่อสาธารณชน ให้เข้าต้นฉบับหรือสำเนา งาน ให้ประโยชน์อันเกิดจากลิขสิทธิ์แก่ผู้อื่น อนุญาตให้ผู้อื่นใช้
สิทธิโดยจะกำหนดเงื่อนไขอย่างหนึ่งอย่างใดด้วยหรือไม่ก็ได้ ไม่ว่าทั้งหมดหรือเพียงบางส่วน หรือการ
กระทำอื่นใดในลักษณะทำนองเดียวกัน

ข้อ 3. หากกรณีมีข้อขัดแย้งในปัญหาสิทธิในสารนิพนธ์/วิทยานิพนธ์ระหว่างผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิกับ
บุคคลภายนอกก็ดี หรือระหว่างผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิกับบุคคลภายนอกก็ดี หรือมีเหตุขัดข้องอื่นๆ
เกี่ยวกับลิขสิทธิ์ อันเป็นเหตุให้ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิไม่สามารถนำงานนั้นออกทำซ้ำ เผยแพร่ หรือโฆษณา
ได้ ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิยินยอมรับผิดชอบและชดใช้ค่าเสียหายแก่ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิในความเสียหาย
ต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นแก่ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิทั้งสิ้น

สัญญานี้ทำขึ้นสองฉบับ มีข้อความเป็นอย่างเดียวกัน คู่สัญญาได้อ่านและเข้าใจข้อความในสัญญาโดยละเอียดแล้ว จึงได้ลงลายมือชื่อให้ไว้เป็นสำคัญต่อหน้าพยาน และเก็บรักษาไว้ฝ่ายละฉบับ

ลงชื่อ.....ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิ
(.....)

ลงชื่อ.....ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิ
(อาจารย์อภิญญา จุลพิสิฐ)
ผู้อำนวยการสำนักหอสมุดและพื้นที่การเรียนรู้

ลงชื่อ.....พยาน
(ดร.สุชาดา เจริญพันธุ์ศิริกุล)
คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

ลงชื่อ.....พยาน
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เกษมสันต์ พิพัฒน์ศิริศักดิ์)
ผู้อำนวยการหลักสูตร/ ผู้รับผิดชอบหลักสูตร