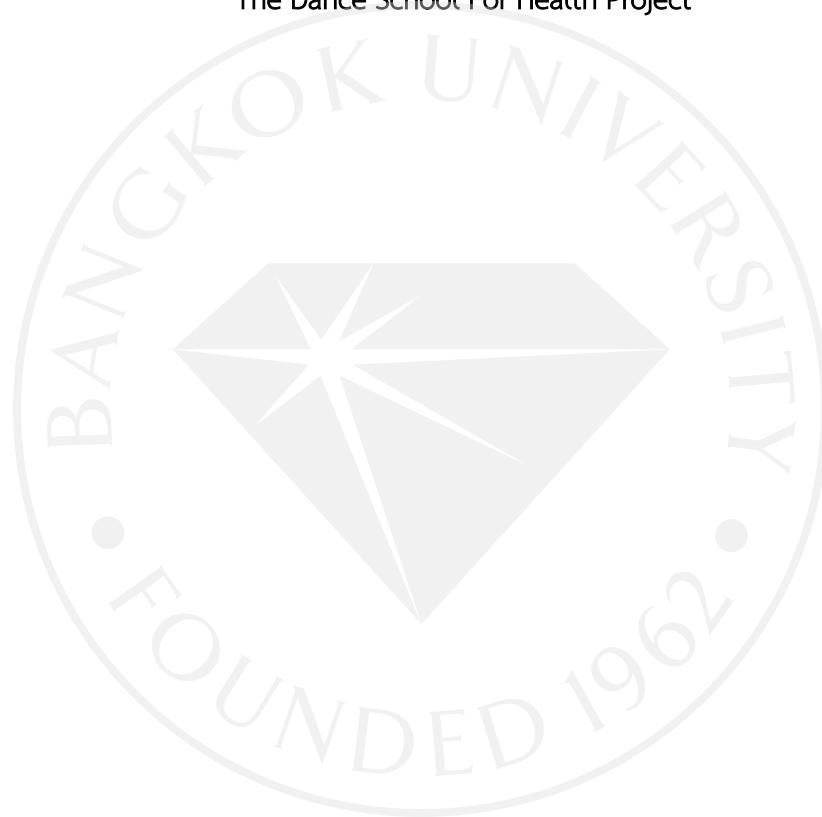


โครงการจัดตั้งโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพ

The Dance School For Health Project



โครงการจัดตั้งโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพ

The Dance School For Health Project



การค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
นิเทศศาสตรมหาบัณฑิต สาขาการบริหารธุรกิจบัณฑิตและการผลิต
มหาวิทยาลัยกรุงเทพ
ปีการศึกษา 2557



©2557

สโรชนี เสวกฉิม

สงวนลิขสิทธิ์

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยกรุงเทพ
อนุมัติให้การศึกษาเฉพาะบุคคลนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
นิเทศศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาการบริหารธุรกิจบัณฑิตเชิงและการผลิต

เรื่อง โครงการจัดตั้งโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพ

ผู้วิจัย สโรชนี เสวกฉิม

ได้พิจารณาเห็นชอบโดย

อาจารย์ที่ปรึกษา

(ดร.ชัยฤทธิ์ ทองรอด)

ผู้เชี่ยวชาญ

(ดร.ปีเตอร์ กัน)

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อรรยา สิงห์สงบ)

รองอธิการบดีฝ่ายวิชาการ รักษาการคณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

วันที่ 19 ธันวาคม 2557

สโรชนี เสวกฉิม. นิเทศศาสตร์มหาบัณฑิต (การบริหารธุรกิจบัณฑิตและการผลิต), ธันวาคม 2557, บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.

โครงการจัดตั้งโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพ (162 หน้า)

อาจารย์ที่ปรึกษา: ดร. ชัยฤทธิ์ ทองรอด

บทคัดย่อ

โครงการจัดตั้งโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพ มีจุดประสงค์เพื่อ 1) เพื่อศึกษาทัศนคติของผู้บริโภคต่อโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพ 2) เพื่อศึกษาความพึงพอใจของผู้บริโภคต่อโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพ 3) เพื่อศึกษาแนวทางในการดำเนินธุรกิจการจัดตั้งโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพ โดยมีกลุ่มตัวอย่างที่มีอายุระหว่าง 25-59 ปี ในพื้นที่เขตตลิ่งชัน เขตภาษีเจริญ และเขตบางแค จังหวัดกรุงเทพมหานคร ใช้การวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) จากผู้เชี่ยวชาญจำนวน 3 ท่าน และการวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative) โดยใช้แบบสอบถามในการเก็บข้อมูลทั้งหมด 385 ชุดเพื่อศึกษาพฤติกรรมการออกกำลังกาย ความพึงพอใจ และความเป็นไปได้ทางการตลาดของโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อและนำมาประมวลผลหาค่าเฉลี่ยความเป็นไปได้ในการจัดตั้งธุรกิจ ผลการวิจัยพบว่า ผู้บริโภคมีทัศนคติในระดับเห็นด้วยอย่างยิ่ง จำนวน 3 ข้อ ได้แก่ ผู้สอนควรมีความรู้เรื่องวิทยาศาสตร์การกีฬา (ค่าเฉลี่ย 4.32) มีนักวิทยาศาสตร์การกีฬาให้คำปรึกษาก่อนการซื้อคอร์สเรียนเต้นรำ (ค่าเฉลี่ย 4.25) และผู้สอนควรมีความรู้ทางด้านเต้นรำหลากหลายแขนง (ค่าเฉลี่ย 4.22) ตามลำดับ ในด้านความพึงพอใจ พบว่า ผู้บริโภคมีความพึงพอใจต่อโรงเรียนสอนเต้นรำโดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.91) โดยหัวข้อความรู้ของครูผู้สอน (ค่าเฉลี่ย 4.33) เป็นอันดับ1 และวิธีการสอนเต้นรำที่เข้าใจง่าย (ค่าเฉลี่ย 4.28) เป็นอันดับ2 ส่วนแนวทางการดำเนินธุรกิจการจัดตั้งโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพ นั้น พบว่า โรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพยังมีความต้องการที่สูง โดยเฉพาะผู้ที่ชื่นชอบการเต้นรำเพื่อสุขภาพของกลุ่มประชาชน ในช่วงอายุ 40 ปีขึ้นไป เนื่องจากเป็นการเรียนการสอนเต้นรำในรูปแบบใหม่ที่ผู้เรียนยังไม่เคยทดลองเรียน ขนาดของตลาดยังมีความต้องการมากและชัดเจน สามารถขยายความเจริญเติบโตได้ ดังนั้นจากการวิเคราะห์จึงเห็นได้ว่าธุรกิจยังมีความต้องการในตลาด และมีความเป็นไปได้ในการจัดตั้งธุรกิจขึ้น

คำสำคัญ: โรงเรียนสอนเต้นรำเต้นรำเพื่อสุขภาพ, วิทยาศาสตร์การกีฬา, เต้นรำบำบัด, การเต้นรำในผู้สูงอายุ

Sawakchim, S. M.Com. Arts (Entertainment Management and Production), December 2014, Graduate School, Bangkok University.

The Dance School For Health Project (162 pp.)

Advisor: Chairit Thongrawd, Ph, D.

ABSTRACT

The dance school for health project aimed to 1) study consumer attitudes towards dance school for health 2) examine the consumer satisfactions towards dance school for health 3) explore the business plan of dance school for health. The samples of this study were between the age of 25-59, living in Taling Chan, Phasi Charoen and Bang Khae districts of Bangkok. In-depth interviews with 3 experts were used in the qualitative research part. 385 questionnaires were used in the quantitative research part to gather information on behaviours and satisfactions of the customers as well as the marketing feasibilities of the dance schools for health in order to determine the average mean of business start-up possibilities. The study results showed that the consumer attitude level was Strongly Agree in 3 topics; the instructors should have backgrounds in sport science (average of 4.32), there should be sports scientists for consultation before taking a dance lesson (average of 4.25) and the instructors should have expertise on many types of dancing (average of 4.22), respectively. For the consumer satisfactions, it was found that the level was high (average of 3.91); the first, was instructor knowledge (average of 4.33), second simple teaching techniques (average of 4.28). As for business plan of dance the school for health, it was found that the business was on demand, especially, for those who were over 40 years old and favor in dancing for health as it was a new way of dancing lesson in which the customers had never experienced. The market size, had the promising growth possibilities. Therefore, the analysis concluded that the business was needed in the market and there was a possibility for more emerging.

*Keywords: The dance school, Dance for health, Sports scientists ,Dance Therapy,
Dance for Elder*



กิตติกรรมประกาศ

รายงานวิจัยฉบับนี้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดีด้วยความกรุณา จาก ดร. ชัยฤทธิ์ ทองรอด ดร.พิมพ์ไฉไล ลิ้มปัทม์ ดร.วัลลภา เฉลิมวงศาเวช และ ดร.ปีเตอร์ กัน ซึ่งเป็นอาจารย์ที่ปรึกษา โดยกรุณาให้คำแนะนำ ข้อเสนอแนะต่างๆ ในการวิจัย พร้อมทั้งพิจารณาตรวจแก้ไข ปรับปรุงงานวิจัยของข้าพเจ้าให้สำเร็จลุล่วงด้วยดี ผู้วิจัยรู้สึกซาบซึ้งในความกรุณาของอาจารย์ จึงขอกราบขอบพระคุณไว้ ณ โอกาสนี้

ผู้วิจัยขอขอบคุณ คุณทัศนีย์ ศรียานนท์ ผู้บริหาร โรงเรียนทัศนีย์นาฏลีลา คุณเหมือนฝัน อำพันแสง ผู้อำนวยการสถาบัน Point Studio และ คุณกุสุมาลย์ ประเสริฐศรี คณะกรรมการบริหารสมาคมยิมนาสติกแห่งประเทศไทย ผู้ที่ให้การสัมภาษณ์และผู้ที่มีส่วนร่วมในแบบสอบถามทุกท่าน ที่ให้ความร่วมมือ ความช่วยเหลือในการเก็บข้อมูลในครั้งนี้ เพื่อเป็นประโยชน์แก่ผู้ที่สนใจลงทุนในกิจการทางธุรกิจ และเพื่อประโยชน์ในการใช้เป็นกรณีศึกษา เฉพาะด้านในโอกาสต่อไป

ขอกราบขอบพระคุณอย่างสูง สำหรับบุคคลที่มีความสำคัญมากที่สุดในชีวิตของผู้วิจัย คือคุณพ่อ และคุณแม่ ที่คอยสนับสนุน และเป็นกำลังใจในทุกเรื่อง ข้าพเจ้าขอเทิดทูนพระคุณนี้ไว้เหนือสิ่งอื่นใด

ขอบคุณเพื่อนๆ และพี่ๆ ทุกท่าน ที่ยอมสละเวลาอันมีค่ามารับฟังความคิดเห็นและช่วยวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของธุรกิจ พร้อมทั้งความห่วงใย กำลังใจ คอยเป็นแรงกระตุ้นและเฝ้าถามความคืบหน้าในการทำงานวิจัยของข้าพเจ้าตลอดมา ขอขอบคุณทุกท่านจากใจจริง

สโรชนี เสวกฉิม

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	จ
กิตติกรรมประกาศ	ช
สารบัญตาราง	ญ
สารบัญภาพ	ฎ
บทที่ 1 บทนำ	
1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา	1
1.2 วัตถุประสงค์ของโครงการ	9
1.3 ขอบเขตของโครงการ	9
1.4 นิยามศัพท์เฉพาะ	9
1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	10
บทที่ 2 แนวคิด และทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง	
2.1 แนวคิดเกี่ยวกับการเดินร่ำหรือนาฏศิลป์	11
2.2 แนวคิดเกี่ยวกับการออกกำลังกายในน้ำ	14
2.3 แนวคิดเกี่ยวกับวิทยาศาสตร์การกีฬา	18
2.4 แนวคิด และทฤษฎีเกี่ยวกับความต้องการและแรงจูงใจ	27
2.5 แนวคิด และทฤษฎีความพึงพอใจต่อบริการ	30
2.6 แนวคิดเกี่ยวกับทัศนคติ	40
2.7 แนวคิดเรื่องกลยุทธ์การแข่งขันของธุรกิจ	45
2.8 วรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	48
บทที่ 3 ระเบียบวิธีวิจัย	
3.1 รูปแบบการวิจัย	55
3.2 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง	55
3.3 เครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูล	56
3.4 การเก็บรวบรวมข้อมูล	59
3.5 การวิเคราะห์ข้อมูลและสถิติที่ใช้	59

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล	
4.1 สรุปข้อมูลเชิงคุณภาพ	60
4.2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณ	66
บทที่ 5 การกำหนดรูปแบบธุรกิจ	
5.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมาย	85
5.2 ลักษณะทั่วไปของธุรกิจ	85
5.3 กำหนดกลยุทธ์ขององค์กร	87
5.4 การจัดองค์กร	104
5.5 แผนการตลาด	106
บทที่ 6 งบการเงิน	
6.1 สมมติฐานในการลงทุนเบื้องต้น	111
6.2 ต้นทุนการบริหาร	112
6.3 ที่มาของเงิน	112
6.4 แหล่งรายได้	113
6.5 การวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการลงทุน	114
6.6 สรุปผลตอบแทนทางการเงิน	118
บทที่ 7 สรุป และข้อเสนอแนะ	
7.1 สรุป อภิปราย และข้อเสนอแนะการวิจัย	119
7.2 บทสรุปทางธุรกิจ	126
บรรณานุกรม	135
ภาคผนวก	139
ภาคผนวก ก บทสรุปผู้บริหาร	140
ภาคผนวก ข แบบสอบถาม	142
ภาคผนวก ค แบบสัมภาษณ์	151
ภาคผนวก ง บทสัมภาษณ์	153
ประวัติผู้เขียน	162
เอกสารข้อตกลงว่าด้วยการอนุญาตให้ใช้สิทธิ์ในวิชาการค้นคว้าอิสระ	

สารบัญตาราง

	หน้า
ตารางที่ 1.1: วิวัฒนาการการเดินร่ำในประเทศแถบตะวันตกและประเทศไทย	1
ตารางที่ 2.1: แนวทางการออกกำลังกายและเล่นกีฬาที่เหมาะสมกับสภาพร่างกายและวัย	50
ตารางที่ 4.1: จำนวน และร้อยละของข้อมูลทั่วไปของผู้บริโภค จำแนกตามเพศ	66
ตารางที่ 4.2: จำนวน และร้อยละของข้อมูลทั่วไปของผู้บริโภค จำแนกตามอายุ	67
ตารางที่ 4.3: จำนวน และร้อยละของข้อมูลทั่วไปของผู้บริโภค จำแนกตามระดับการศึกษา	67
ตารางที่ 4.4: จำนวน และร้อยละของข้อมูลทั่วไปของผู้บริโภค จำแนกตามอาชีพ	68
ตารางที่ 4.5: จำนวน และร้อยละของข้อมูลทั่วไปของผู้บริโภค จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน	68
ตารางที่ 4.6: จำนวน และร้อยละของระยะเวลาในการเรียนเดินร่ำ	69
ตารางที่ 4.7: จำนวน และร้อยละของจำนวนวันที่เรียน/สัปดาห์	69
ตารางที่ 4.8: จำนวน และร้อยละของระยะเวลาที่เรียน/ครั้ง	70
ตารางที่ 4.9: จำนวน และร้อยละของช่วงเวลาที่ยื่นเดินร่ำ	70
ตารางที่ 4.10: จำนวน และร้อยละของประเภทของการเรียนเดินร่ำ	71
ตารางที่ 4.11: จำนวน และร้อยละของผู้มีส่วนร่วมในการเรียนเดินร่ำ	71
ตารางที่ 4.12: จำนวน และร้อยละของสาเหตุที่เรียนเดินร่ำ	72
ตารางที่ 4.13: จำนวน และร้อยละของสื่อประชาสัมพันธ์	73
ตารางที่ 4.14: ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับความพึงพอใจของผู้บริโภคที่มีต่อ โรงเรียนสอนเดินร่ำ	74
ตารางที่ 4.15: ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับทัศนคติของผู้บริโภคที่มีต่อโรงเรียน สอนเดินร่ำเพื่อสุขภาพ	76
ตารางที่ 4.16: จำนวน และร้อยละของลำดับที่การตัดสินใจเรียนเดินร่ำเพื่อสุขภาพ	80
ตารางที่ 4.17: จำนวน และร้อยละของจำนวนเงินในการเรียนเดินร่ำเพื่อสุขภาพ	80
ตารางที่ 4.18: จำนวน และร้อยละของช่วงเวลาเรียนในวันจันทร์-วันศุกร์	81
ตารางที่ 4.19: จำนวน และร้อยละของช่วงเวลาเรียนในวันเสาร์-วันอาทิตย์	81
ตารางที่ 4.20: จำนวน และร้อยละของความสนใจโรงเรียนสอนเดินร่ำเพื่อสุขภาพบน บนถนนราชพฤกษ์	82
ตารางที่ 4.21: จำนวน และร้อยละของการจัดอบรมเกี่ยวกับโภชนาการ	82
ตารางที่ 4.22: จำนวน และร้อยละของการจัดให้มีนักวิทยาศาสตร์การกีฬา	83
ตารางที่ 4.23: จำนวน และร้อยละของความสนใจที่มีต่อโรงเรียนสอนเดินร่ำเพื่อสุขภาพ	83

สารบัญตาราง (ต่อ)

	หน้า
ตารางที่ 4.24: จำนวน และร้อยละของการทดลองเรียนต้นรำเพื่อสุขภาพ	83
ตารางที่ 5.1: การคิดค่าบริการแบ่งออกตามช่วงอายุของแต่ละโปรแกรม	96
ตารางที่ 6.1: ทุนและเงินกู้ยืม	113
ตารางที่ 6.2: ประมาณการความเป็นไปได้ทางรายรับ วัน / เวลาการให้บริการ	113
ตารางที่ 6.3: สรุปผลตอบแทนทางการเงิน	114
ตารางที่ 6.4: งบประมาณกำไรขาดทุน (Income Statement)	115
ตารางที่ 6.5: ประมาณการกระแสเงินสดสุทธิ	116
ตารางที่ 6.6: ประมาณการงบดุล	117
ตารางที่ 6.7: ผลตอบแทนทางการเงิน	118
ตารางที่ 7.1: งบประมาณกำไรขาดทุน (Income Statement) กรณีที่ได้ผลกำไรมากที่สุด (Best Case)	128
ตารางที่ 7.2: ประมาณการกระแสเงินสดสุทธิ กรณีที่ได้ผลกำไรมากที่สุด (Best Case)	129
ตารางที่ 7.3: ผลตอบแทนทางการเงิน กรณีที่ได้ผลกำไรมากที่สุด (Best Case)	130
ตารางที่ 7.4: งบประมาณกำไรขาดทุน (Income Statement) กรณีที่มีผลกำไรน้อยที่สุด (Worst Case)	131
ตารางที่ 7.5: ประมาณการกระแสเงินสดสุทธิ กรณีที่ได้ผลกำไรน้อยที่สุด (Worst Case)	132
ตารางที่ 7.6: ผลตอบแทนทางการเงิน กรณีที่ได้ผลกำไรน้อยที่สุด (Worst Case)	133

สารบัญภาพ

	หน้า
ภาพที่ 2.1: เข็มขัดพยุง	16
ภาพที่ 2.2: Deep Water Running	17
ภาพที่ 2.3: การเกิดความพึงพอใจของบุคคล	37
ภาพที่ 2.4: Risk of Development of Dementia According to the Frequency of Participation in Individual Leisure Activities at Base Line	53
ภาพที่ 5.1: ชุด EMS Training	95
ภาพที่ 5.2: วิธีการออกกำลังกายด้วย EMS Training	95
ภาพที่ 5.3: แผนที่โครงการ	97
ภาพที่ 5.4: สถานที่ตั้งโครงการ	97
ภาพที่ 5.5: แผนผังด้านในอาคาร	98
ภาพที่ 5.6: Michael E.Porter's Generic Strategy	100
ภาพที่ 5.7: ทฤษฎี Three Value Discription	101
ภาพที่ 5.8: โครงสร้างองค์กร	104
ภาพที่ 5.9: ตำแหน่งทางการตลาด	109

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

การเต้นรำเป็นศิลปะที่เก่าแก่ที่สุดแขนงหนึ่งของโลก พัฒนามาตั้งแต่สมัยก่อนประวัติศาสตร์ (อโนทัย มนุพันธ์, 2549) สันนิษฐานว่าศิลปะทุก ๆ อย่างย่อมดัดแปลง ปรับปรุงมาจากธรรมชาติ ซึ่งก็รวมถึงการรำหรือฟ้อนรำด้วย เดิมทีอาจเกิดจากการเคลื่อนไหวอวัยวะต่าง ๆ ตั้งแต่ศีรษะลงมา ถึงเท้าตามห้วงอารมณ์ของมนุษย์ อย่างการหัวเราะ เวลามีความสุข สายหน้าเมื่อไม่พอใจ หรือการปรบมือเมื่อชื่นชมกับสิ่งนั้นๆ เป็นต้น และมักจะแสดงกิริยาท่าทางเหล่านั้นออกมาให้ผู้อื่นเข้าใจ ความหมาย หากนำมาปรับปรุงให้เหมาะสมได้สัดส่วนก็จะกลายเป็นการเต้นเป็นจังหวะยกขา ชูแขน เอียงไหล่ หมุนตัว ซึ่งในระยะแรกอาจจะยังไม่งดงามมากนัก (เอกสารประกอบการเรียน “กำเนิดนาฏศิลป์”) หลังจากนั้นจึงพัฒนาเป็นการเต้นรำรูปแบบอื่นๆ สามารถอธิบายช่วงเวลาของการเกิดการเต้นรำแต่ละประเภทที่เกิดขึ้นทั้งในประเทศแถบตะวันตก และในประเทศไทย ได้ดังนี้

ตารางที่ 1.1: วิวัฒนาการการเต้นรำในประเทศแถบตะวันตกและประเทศไทย

ยุค หรือ ปี พ.ศ.	วิวัฒนาการของการเต้นรำ ในตะวันตก	วิวัฒนาการของการเต้นรำ และ นาฏศิลป์ในประเทศไทย
ยุคก่อนประวัติศาสตร์	มนุษย์ทุกชาติทุกภาษายังไม่มีเครื่องยึดเหนี่ยวจิตใจหรือเครื่องเคลือบปลั๊กการเหมือนปัจจุบัน ดังนั้น การบวงสรวงด้วยการรำรำ กระโดดโลดเต้นตามจังหวะถือเป็นส่วนสำคัญในพิธีกรรมต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นฉลองการแต่งงาน พิธีกรรมทางศาสนา บวงสรวงบูชาเทพเจ้ารวมถึงงานศพ นับได้ว่าเป็นนาฏศิลป์พื้นฐาน	
ยุคฟื้นฟูศิลปวิทยาการ / สมัยสุโขทัย (พ.ศ. 1940-พ.ศ.2140)	นำการเต้นรำมาใช้เพื่อกิจกรรมทางสังคม โดยเฉพาะการสังสรรค์ของชนชั้นสูง เกิดการแสดงเต้นรำบนปลายเท้าที่เรียกว่า “บัลเลต์”	เริ่มรับวัฒนธรรมมาจากอินเดีย ทยอยยกเลิกฟ้อนรำของอินเดีย ที่ชื่อ “โกยัลปุราณะ” มาดัดแปลงให้เข้ากับวัฒนธรรมของไทย โดยมีกระบวนการทำฟ้อนรำ “นาฏยศาสตร์” จำนวน 108 ท่าเป็นแม่แบบ จึงเกิดเป็นนาฏศิลป์พื้นบ้าน

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 1.1 (ต่อ): วิวัฒนาการการเต้นรำในประเทศแถบตะวันตกและประเทศไทย

ยุค หรือ ปี พ.ศ.	วิวัฒนาการของการเต้นรำ ในตะวันตก	วิวัฒนาการของการเต้นรำ และ นาฏศิลป์ในประเทศไทย
คริสต์ศตวรรษที่ 17 เข้าสู่สมัยกรุงศรีอยุธยา (พ.ศ.2144-พ.ศ. 2243)	พระเจ้าหลุยส์ที่ 14 ทรงก่อตั้งโรงเรียน สอนบัลเลต์แห่งแรกขึ้น ชื่อว่า อะคาเด มี รอยัล เดอ ดองส์ (Academie Royale de Danse)	กำเนิดนาฏศิลป์ชั้นสูงของไทย อาทิ หนังใหญ่ และโขน
คริสต์ศตวรรษที่ 19-20 สมัยกรุงรัตนโกสินทร์ (พ.ศ. 2533-พ.ศ. 2543)	เกิดการแสดงเต้นรำแขนงอื่นๆ อาทิ โมเดิร์น ดานซ์, แท็ป แแดนซ์, แจ๊ส แดนซ์, คอนเทมโพรารี, ดานซ์สตรีท แดนซ์, เบรกแดนซ์, ฮิปฮอปแดนซ์ และป๊อปปิ้ง แแดนซ์	กำหนดร่างมาตรฐาน ระเบียบ ปลายเท้า “บัลเลต์” เริ่มเข้า สู่ ประเทศไทย โดยชาวตะวันตก ส่วนใหญ่จะแพร่หลายในสังคม ชั้นสูงไปจนถึงราชสำนัก จน กระทั่งปี พ.ศ. 2515 เปิด สอน บัลเลต์อย่างเป็นทางการ และ ได้มาตรฐานมากขึ้นโดยไม่จำกัด ชั้นวรรณะ และเกิดการ เต้นรำ แบบตะวันตกรูปแบบ อื่นๆ

จากตารางตารางที่ 1.1 จะเห็นได้ว่า ช่วงยุคก่อนประวัติศาสตร์ไม่ว่าจะเป็นชนชาติไหน หรือ อยู่ส่วนใดของโลก มนุษย์ใช้การเต้นรำหรือการร่ายรำเป็นส่วนหนึ่งของการประกอบพิธีทางศาสนา รวมถึงมีไว้สังสรรค์เพื่อความรื่นเริง ต่อมาในช่วงยุคฟื้นฟูศิลปวิทยาการ (Renaissance) ทางประเทศ ฝั่งตะวันตก ก็ได้เริ่มนำการเต้นรำมาใช้เพื่อกิจกรรมทางสังคม เพื่อความรื่นเริงและแสดงถึงความ รุ่งเรืองทางสังคมของผู้จัดการแสดง ถือเป็นเครื่องบอกอำนาจ ยศถาบรรดาศักดิ์ รวมถึงความมั่งคั่ง ทางด้านการทหารและเงินตรา (อาชชวี เกษมศรี ณ อยุธยา, 2551)

อีกทั้งยังมีการเกิดระบำบนปลายเท้าหรือที่เรียกว่า “บัลเลต์” ขึ้นอีกด้วย ขณะที่ในประเทศไทย ในช่วงสมัยสุโขทัยได้รับอิทธิพลจากวัฒนธรรมของสาธารณรัฐอินเดีย เนื่องจากประเทศไทยตั้งอยู่ ทางตอนกลางของทวีปเอเชียอาคเนย์ซึ่งอยู่ในแนวเส้นทางการพาณิชย์ทั้งด้านศาสนา ขนบธรรมเนียม ประเพณี ตลอดจนศิลปะแขนงต่างๆ ซึ่งก็รวมถึงทางด้านนาฏศิลป์ด้วย ที่ได้หยิบยกตำนานการฟ้อน รำของอินเดีย ที่ชื่อ “โกยัลปุราณะ” คือตำนานเกี่ยวกับความเป็นมาของเทวาลัยต่างๆ ในศาสนาฮินดู

โดยชาวอินเดียเชื่อว่า พระศิวะทรงเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านการฟ้อนรำอย่างมาก จึงยกย่องนับถือพระศิวะว่าทรงเป็นนาฏราช ซึ่งหมายถึงพระราชาการฟ้อนรำ มาดัดแปลงให้เข้ากับวัฒนธรรมของไทย โดยมีกระบวนการทำฟ้อนรำ “นาฏยศาสตร์” จำนวน 108 ท่าเป็นแม่แบบ เกิดเป็นนาฏศิลป์พื้นบ้าน

ต่อมาในช่วงคริสต์ศตวรรษที่ 17 สมัยพระเจ้าหลุยส์ที่ 14 พระองค์ทรงมีพระปรีชาสามารถและหลงใหลในการแสดงบัลเลต์ จึงได้ทรงก่อตั้งโรงเรียนสอนบัลเลต์แห่งแรกขึ้นในปี พ.ศ. 2204 (ค.ศ. 1661) ชื่อว่า อะคาเดมี รอยัล เดอ ดองส์ (Academie Royale de Danse) เพื่อเป็นการพัฒนาเทคนิคการเต้นบัลเลต์ให้มีความสวยงามและยากขึ้น รวมถึงเปิดสอนให้กับคนทั่วไปเพื่อสร้างนักบัลเลต์อาชีพขึ้น (สุพรรณิ บุญเพ็ง, 2542)

ขณะที่ประเทศไทย ในสมัยกรุงศรีอยุธยา กำเนิดมหรสพหลวง นาฏศิลป์ชั้นสูงของไทย อย่างหนังใหญ่ และโขนจะแสดงเฉพาะในราชสำนักเท่านั้น อีกทั้งผู้ที่สามารถฝึกหัดโขนได้ก็ต้องเป็นผู้มีบรรดาศักดิ์ และจำกัดเฉพาะผู้ชายด้วย เพราะเชื่อว่าเป็นของมีเกียรติและจะทำให้ผู้ฝึกมีความคล่องตัว เพิ่มศักยภาพในการต่อสู้ การรบได้ จนกระทั่งเมื่อช่วงคริสต์ศตวรรษที่ 19-20 หลังจากที่มีการเปลี่ยนการปกครองทำให้ประชาชนทุกคนมีสิทธิเสรีภาพเท่าเทียมกัน รวมถึงการถ่ายทอดการแสดงนาฏศิลป์หรือการเต้นรำ (Dance) สู่อารยชนชนทั่วไปด้วย โดยเฉพาะการเต้นบัลเลต์ที่แพร่หลายอย่างรวดเร็วในประเทศอิตาลี ฝรั่งเศสและในประเทศยุโรปตะวันตกส่วนใหญ่ ส่งผลให้เกิดนาฏศิลป์ รูปแบบการเต้นใหม่ๆ อีกมากมายตามมา (อาชชวี เกษมศรี ณ อยุธยา, 2551) โดยเฉพาะการเต้นบัลเลต์ ไม่ได้แพร่หลายในประเทศตะวันตกเท่านั้น ยังแพร่หลายเข้ามาในประเทศไทยในสมัยกรุงรัตนโกสินทร์อีกด้วย โดยในปี พ.ศ. 2515 ได้เริ่มมีการเปิดสอนบัลเลต์ให้มีระบบแบบแผนตามมาตรฐานสากลมากขึ้น ยึดตามหลักสูตร อาร์ เอ ดี (R.A.D.) ของประเทศอังกฤษ และกลายมาเป็นหลักสูตรสาขาวิชาเอกสาขาหนึ่งในวิทยาลัยนาฏศิลป์ ซึ่งบุคคลทั่วไปสามารถทำการสอบคัดเลือกเพื่อเข้ามาศึกษาได้โดยไม่เลือกชั้นวรรณะ อีกทั้งค่าเล่าเรียนในโรงเรียนรัฐบาลมีอัตราไม่สูงเกินกว่าคนทั่วไปสามารถจ่ายได้ จึงทำให้การเต้นบัลเลต์ในประเทศไทยขยายเป็นวงกว้างขึ้นอีกหนึ่งระดับ ไม่ได้จำกัดอยู่เพียงผู้ที่อยู่ในวงสังคมชั้นสูงและลูกหลานหรือผู้มีฐานะดีเท่านั้น และนับเป็นจุดเริ่มต้นที่ทำให้บัลเลต์เข้าไปเป็นส่วนหนึ่งของหลักสูตรการเรียนการสอนของสถาบันการศึกษาที่อื่นๆ ได้แก่ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย สถาบันบัณฑิตพัฒนศิลป์ กรมศิลปากร มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ และมหาวิทยาลัยมหาสารคาม รวมทั้งมีการเปิดสอนบัลเลต์และการเต้นประเภทอื่นๆ ในสถาบันของเอกชน ที่ได้รับการรับรองจากกระทรวงศึกษาธิการทั้งในกรุงเทพมหานครและต่างจังหวัด อาทิ โรงเรียนนาฏลีลาอารามย์ โรงเรียนนาฏศิลป์สากลวราพร-กาญจนา โรงเรียนนาฏศิลป์สากลพรพิมล-สพหทัย โรงเรียนอารีย์นาฏศิลป์ และโรงเรียนเชียงใหม่นาฏศิลป์สากล(สถาบันเชียงใหม่บัลเลต์) อีกทั้งสถาบันที่จดทะเบียนในรูปแบบของบริษัทจำกัด เช่น สถาบันบางกอกแดนซ์ (Bangkok Dance) และอีกมากมาย (บุษญาดา ศรีภักดิ์, 2551)

สำหรับการแสดงเด่นในประเทศไทย มีบทบาทในวงการบันเทิงอย่างมาก โดยเฉพาะวงการเพลง ซึ่งส่วนใหญ่มักจะนำนาฏศิลป์สากลมาแสดงประกอบจังหวะกับเพลง เพื่อเพิ่มความสุขสนุกสนาน ทำให้ศิลปะการเต้นรำเป็นศิลปะอีกแขนงหนึ่งที่ได้รับคามนิยมอย่างกว้างขวาง จนทำให้เกิดค่านิยมของการแสดงเด่นขึ้น เห็นได้จากเด็กและเยาวชนจำนวนมาก เลือกที่จะเรียนเต้นรำเป็นกิจกรรมเสริม เนื่องจากมีรูปแบบของการเต้นสมัยใหม่ที่มีความสนุกสนาน มีจังหวะเร้าใจ มีความแปลกใหม่ ที่สำคัญยังเกิดทัศนคติที่ดีต่อการเต้นรำและสามารถสนองความต้องการของวัยรุ่นได้ดี นอกจากนี้ยังส่งผลให้วัยรุ่นไทยมีความคิดและพฤติกรรมที่เปลี่ยนแปลงไปจากวัยรุ่นสมัยก่อน คือ กล้าคิด กล้าทำ กล้าที่จะเปลี่ยนแปลง รับเอาวัฒนธรรมใหม่ ๆ เข้าสู่ตัวเอง อีกทั้งเด็กนักเรียนหรือเยาวชนไทยก็ให้ความสนใจที่จะรับชมศิลปะการเต้นรำแขนงนี้มากกว่านาฏศิลป์ไทยด้วยเช่นกัน ซึ่งเป็นผลมาจากสื่อมวลชน ได้รับเอาวัฒนธรรมการเต้นจากต่างประเทศเข้ามาในสังคมไทย ไม่ว่าจะเป็นการเต้นรำแบบตะวันตกจากประเทศฝั่งยุโรป รวมถึงล่าสุดการเต้นรำตามศิลปินเกาหลีที่กำลังมาแรงอยู่ในขณะนี้ เพราะในระยะ 9 ปีที่ผ่านมาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2547 กระแสอุตสาหกรรมบันเทิงของประเทศเกาหลีใต้ “Korea Wave” หรือ “Han-Liu” ก็เริ่มแพร่กระจายไปทั่วเอเชีย รวมถึงประเทศไทยด้วย (วรณูช ตันตวิวิทพงศ์, 2551) จนทำให้เกิดกระแสคลั่งไคล้วัฒนธรรมเกาหลีขึ้น ที่เรียกว่า K-POP (เค-พ็อพ) มาจากคำว่า Korean pop culture (สุธีรา เดชนครินทร์, 2548)

สำหรับประเทศไทย กระแส K-POP และนักร้องเกาหลีที่เข้ามาเริ่มแรกโดยบริษัทโซนี่และเวอร์นาเพลงเกาหลีเข้ามาจำหน่ายแต่ก็ได้แพร่หลายนัก จนกระทั่งบริษัทยักษ์ใหญ่อย่างแกรมมี่เริ่มนำผลงานของวงนักร้องหญิง Baby V.O.X มาจำหน่ายเมื่อ 9 ปี ยอดจำหน่ายซีดี 3 หมื่นแผ่นทำให้รู้ว่าแนวเพลงป๊อปแดนซ์ใสๆ ของ Baby V.O.X นั้นถูกใจวัยรุ่นไทยที่ขณะนั้นยังไม่มียวงนักร้องวัยรุ่นในตลาดปี 2547 นับว่าเป็นปีที่เพลงเกาหลี หรือ K-POP เริ่มฮิตในไทย จากที่บริษัทอาร์เอสเออัมบั้ม Just Listen ของนักร้องหน้าใหม่ เซเวน (Se7en) เข้ามา และ ตามติดด้วยอัมบั้ม The Way Escape Form the Sun ผลงานของเรน (Rain) อัมบั้มที่สาม ของเรนในชื่อ It's Raining ขายดีเป็นพิเศษ เพราะบริษัทแกรมมี่ได้เพิ่มเวอร์ชันเพลง I Do ที่ร้องโดยเรนและบันดดา เพลงนี้เรนร้องเป็นภาษาเกาหลี และบันดดาร้องเป็นภาษาไทยและมีบางวลีที่ร้องเป็นภาษาอังกฤษ ทำให้กลายเป็น 3 ภาษา ทำให้เพิ่มมูลค่าได้เป็นอย่างดีและยังเป็นการทำให้เกิดความเป็นเอเชียและถึงผู้ฟังตลาดในแต่ละประเทศได้อย่างใกล้ชิดยิ่งขึ้น (วรณูช ตันตวิวิทพงศ์, 2551) เมื่อวันที่ 25-26 กุมภาพันธ์ 2549 ได้มีการจัดคอนเสิร์ต Rainy Day in Bangkok 2006 ณ อิมแพ็ค อารีน่า เมืองทองธานี ได้มาสร้างกระแสเกาหลีฟีเวอร์ในประเทศไทย คอนเสิร์ตครั้งนี้เป็นการปิดฉากอัมบั้ม It's Raining ของหนุ่มเรน (ของ จีซุน) ซุปเปอร์สตาร์ชาวเกาหลีที่เป็นนักเอนเตอร์เทนคนดูได้เก่งมาก สามารถแสดงออกทางสายตาคี๊เล่น ท่าทางที่พลิ้วไหว เสียงร้องอันไพเราะเร้าใจ และลีลาการเต้นที่หนักแน่นทรงพลัง แม้ว่าราคาบัตรจะค่อนข้างสูง แต่สาวกเรนเกือบสองหมื่นคนก็ยังไม่พลาด แหกกันไปชมคอนเสิร์ตด้วยจิตใจจดจ่อ

รวมถึงสาวกชาวเกาหลี ญี่ปุ่น ไต้หวัน จีน อีกกลุ่มใหญ่ที่เหมาเครื่องบินข้ามน้ำข้ามทะเลตามมาก็คือถึงเมืองไทย (แสงสุรีย์ ทัศนพูนชัย, 2006) นอกจากนั้นวันที่ 15 กันยายน 2546 วงบอยแบนด์ ดงบังชินกิ ที่ประกอบด้วย 5 หนุ่ม ยูโนว แม็ค ซืออา มิคกี้ และ ฮีโร่ ก็มาเปิดแสดงชุด "ไร ชิ่ง ชัน โลพี อิน แบงค็อก 2006" จัดโดย "แซนแนล วิ ไทยแลนด์" งานนี้แฟนเพลงวัยมัธยมที่ทยอยเข้ามาชมตั้งแต่ช่วงบ่ายจนแน่นขนัด ทั้งยัง พร้อมใจกันใส่เสื้อผ้าสีแดง เป็นสีประจำวงดงบังชินกิ แล้วยังทำป้ายที่เขียนด้วยภาษาเกาหลี มาชูให้กำลังใจนักร้องคนโปรดอย่างไม่มีใครยอมใคร และเมื่อถึงเวลา 5 หนุ่ม จากเกาหลีกลุ่มนี้ขึ้นเวทีก็เรียกเสียงกรี๊ดจากแฟนเพลงวัยใสได้ตั้งต้นจนจบ แฟนคลับของศิลปินยอดนิยมในเอเชีย ดงบังชินกิ (TVXQ) หรือที่รู้จักแฟนคลับเหล่านั้นกันในนาม Cassiopeia ได้ถูกบันทึกในกินเนสส์บุ๊กปี 2008 (The Guinness World Record Book of 2008) ว่าเป็นแฟนคลับที่ใหญ่ที่สุดของศิลปิน Cassiopeia มีจำนวนสมาชิกอย่างเป็นทางการมากกว่า 800,000 คน ในการนับจำนวนสมาชิกครั้งสุดท้ายด้วยจำนวนมากขนาดนี้ ทำให้พวกเขากลายเป็นกลุ่มศิลปินที่มีแฟนฯ มากที่สุดในโลก (www.blike.net/en/node/3320) และนี่ก็เป็นจุดเริ่มต้นที่ ทำให้เหล่าบอยแบนด์เกิ้ลส์จากเกาหลีได้เดินทางมาแสดงคอนเสิร์ตมากขึ้นเรื่อยๆ โดยเฉพาะปี 2555 มีเกือบทุกอาทิตย์รวมแล้วกว่า 100 คอนเสิร์ต (ชญาณิศา มิเกลลี, 2555)

นอกจากการซื้อบัตรชมคอนเสิร์ต ซื้อซีดีเพลง หรือของที่ระลึกที่เปรียบเสมือนตัวแทนศิลปินเกาหลีที่ตนเองชื่นชอบแล้ว เหล่าวัยรุ่นยังมองกลุ่มศิลปินเกาหลีเป็นแบบอย่าง ทั้งในเรื่องรูปร่างหน้าตา รวมถึงการกล้าแสดงออกทางด้านร้องและเต้น จึงได้มีการฝึกเต้นเลียนแบบศิลปิน หรือ Cover Dance โดยเหล่าวัยรุ่นจะเลือกเพลงและศิลปินที่ตนชื่นชอบ จากนั้นทำการจดจำท่าเต้นทุกๆ ท่าตามแบบมิวสิกวิดีโอ หรือบันทึกการแสดงคอนเสิร์ต แล้วจึงลงมือฝึกซ้อมให้พร้อมเพียงกัน ซึ่งในช่วง 2 ปีที่ผ่านมา นับตั้งแต่ปี พ.ศ. 2554 การเต้นเลียนแบบศิลปิน หรือ Cover Dance นี้ ได้มีเวทีหลายเวทีเปิดโอกาสให้น้องๆเยาวชนแสดงความสามารถเพื่อชิงทุนการศึกษาอีกด้วย แล้วยังมีการเต้นเลียนแบบศิลปินยังนิยมนำไปจัดเป็นการเรียนการสอนเข้าไปอยู่ในโรงเรียนสอนเต้นของเอกชนต่างๆซึ่งนอกจากจะเป็นการใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์แล้ว ยังถือเป็นการออกกำลังกาย สร้างสุขภาพที่ดีอีกด้วย (ธนธิดา อยู่คง, 2555)

ปัจจุบันการเต้นรำได้กลายเป็นอีกหนึ่งทางเลือกสำหรับผู้ที่ต้องการออกกำลังกาย สังเกตได้จากการเปิดโรงเรียนสอนเต้นรำมากมาย และ การเพิ่มหลักสูตรการเรียนการสอนเต้นรำในสถาบันออกกำลังกายต่างๆ (Fitness) เนื่องจากมีความสนุกสนาน เพลิดเพลิน ไม่ซ้ำซากจำเจ ทำให้สุขภาพร่างกายแข็งแรง (บุษญาดา ศรีภุชยผล, 2551) การออกกำลังกายด้วยการเต้นรำเพื่อสุขภาพเป็นการออกกำลังกายที่ช่วยให้หัวใจปอดและระบบการไหลเวียนเลือดทำงานดีขึ้น ควบคุมปริมาณไขมันในร่างกายให้มีสัดส่วนที่เหมาะสม เพิ่มความ แข็งแรงของกล้ามเนื้อ (Muscle Strength) และช่วยให้ข้อต่อต่างๆเคลื่อนไหวได้เต็มพิกัด (Joint Flexibility) ผลจากการออกกำลังกายด้วยการเต้นรำ จะ

ช่วยป้องกันและลดความรุนแรงของโรคต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการเสื่อมสภาพทางร่างกาย เช่น หลอดเลือดหัวใจตีบ ความดันโลหิตสูง โรคอ้วน และอาการชัดยอกตามข้อต่อและกล้ามเนื้อ นับเป็นการออกกำลังกายที่เหมาะสมสำหรับคนทุกเพศทุกวัย (กรมอนามัย, 2549) การออกกำลังกาย ส่วนใหญ่เป็นประชากรกลุ่มวัยเด็กมากกว่ากลุ่มอื่น ซึ่งมีอัตราการออก กำลังกายสูงถึงร้อยละ 73.1 รองลงมาเป็นกลุ่มวัยรุ่นและประชากรสูงอายุคือร้อยละ 45.4 และ 28.0 ตามลำดับ ส่วนประชากรวัยทำงานมีอัตราการออกกำลังกายน้อยที่สุด คือ ร้อยละ 19.7 ใน จำนวนผู้ที่ออกกำลังกายเกือบครึ่งหนึ่งนิยมออกกำลังกายประเภทอื่นๆ เช่น ฟิตเนส ว่ายน้ำ โยคะ เป็นต้น ซึ่งผู้ที่ออกกำลังกาย ส่วนใหญ่นิยมออกกำลังกายที่บริเวณบ้าน ร้อยละ 32.9 รองลงมา คือ สนามกีฬาของสถานศึกษาร้อยละ 25.7 และบริเวณสถานศึกษา ร้อยละ 9.6 (สำนักงานสถิติแห่งชาติ, 2550)

สำหรับวัยผู้สูงอายุเป็นวัยที่ต้องระมัดระวังเป็นพิเศษเกี่ยวกับการออกกำลังกาย เนื่องจากวัยสูงอายุเป็นวัยที่มีการเสื่อมของระบบที่เกี่ยวข้องกับการควบคุมการทรงตัว ร่วมกับการมีโรคประจำตัวที่เป็นสาเหตุ ส่วนหนึ่งของการสูญเสียการทรงตัว เช่น โรคความดันโลหิตสูง โรคเบาหวาน โรคข้อเสื่อม ทำให้ผู้สูงอายุเสี่ยงต่อการหกล้มได้ง่าย การป้องกันการหกล้มโดยการฝึกฝนให้มีการทรงตัวที่ดี เป็นสิ่งที่พึงกระทำในวัยสูงอายุ พบว่า ผู้สูงอายุมีพฤติกรรมป้องกันการหกล้มที่คำนึงถึงปัจจัยภายนอก ร่างกาย เช่น การสวมรองเท้าที่กระชับ การมีแสงสว่างเพียงพอบริเวณทางเดิน การระวังพื้นลื่นมากกว่าคำนึงถึงปัจจัยภายใน เช่น การตรวจวัดสายตา การออกกำลังกาย โดยเฉพาะอย่างยิ่งการออกกำลังกาย ยังมีผู้สูงอายุส่วนหนึ่งมีความเชื่อว่าวัยสูงอายุควรจะเป็นวัยที่มีการพักผ่อน ไม่ควรออกกำลังกายเหมือนวัยเด็กหรือวัยรุ่นสาว ความคิดความเชื่อที่แตกต่างไป จะมีผลกระทบต่อพฤติกรรมการป้องกันโรคหรือสถานการณ์ปัญหาสุขภาพเป็นอย่างยิ่ง การจัดกิจกรรมเกี่ยวกับการออกกำลังกายเพื่อเพิ่มความแข็งแรงและความยืดหยุ่นของกล้ามเนื้อ ขา และข้อเท้าช่วยพัฒนาการทรงตัวและระบบการเคลื่อนไหวและลดการหกล้มของผู้สูงอายุได้ (พรศิริ พงกษะศรี, วิชาวิ คงอินทร์ และปิยะนุช จิตตุนนท์, 2551)

โดยการออกกำลังกายสามารถลดความเสี่ยงต่อ การหกล้มได้ร้อยละ 12 และลดจำนวนครั้ง ในการหกล้มได้ถึง ร้อยละ 19 (Stevens, 2005) การออกกำลังกายเพื่อส่งเสริมให้ผู้สูงอายุมีการทรงตัวที่ดีนั้น ผู้สูงอายุควรใช้หลักการออกกำลังกาย เช่น เดียวกับการออกกำลังกายทั่วๆ ไปคือ ไม่รุนแรงหรือหนักเกินไป ซึ่งการออกกำลังกายที่เหมาะสมในผู้สูงอายุควรเป็นการออกกำลังกายแบบแอโรบิคหรือการเดินเร็วแรงกระแทกต่ำ มีการอบอุ่นร่างกายก่อนการออกกำลังกายและการผ่อนคลายหลังการออกกำลังกาย และ ใช้ช่วงเวลาการออกกำลังกายไม่น้อยกว่า 20 นาที สัปดาห์ละ 3-5 ครั้ง ทำให้การออกกำลังกายนั้น มีประสิทธิภาพ (American College of Sport Medicine [ACSM], 1995) การเคลื่อนไหวตามจังหวะดนตรี เช่น การเต้นรำ เป็นโปรแกรมการออกกำลังกายที่ฝึกการทรงตัวขณะเคลื่อนไหว หรือความมั่นคงของทิศทาง และเป็นการออกกำลังกายแบบแอโรบิคที่ใช้แรงกระแทกต่ำ

ซึ่งเป็นการทำงานที่เอื้ออำนวยในผู้สูงอายุ เป็นการส่งเสริมสุขภาพทั้งทางกาย จิต สังคมและจิตวิญญาณ เนื่องจากการเดินรำเป็นศิลปะที่ถ่ายทอดความรู้สึกออกมาเป็นลักษณะท่าทางที่มีการเคลื่อนไหวของร่างกาย ทำให้มีการพัฒนาระบบการทรงตัวทั้ง 3 ระบบ ได้แก่ ระบบประสาทส่วนกลาง ระบบรับรู้ความรู้สึก และระบบโครงร่างและกล้ามเนื้อ ผู้สูงอายุที่ได้รับการฝึกฝนการเคลื่อนไหวที่ถูกต้องในแต่ละทิศทางและเป็นการเคลื่อนไหวซึ่งใช้อยู่ในชีวิตประจำวันนั้น มีผลต่อการพัฒนาการรับรู้ความเสี่ยงของการหกล้ม เนื่องจากผู้สูงอายุมีความมั่นใจในการเคลื่อนไหวมากขึ้น อีกทั้งการเดินรำยังมีส่วนช่วยให้ผู้สูงอายุคลายเหงา และมีสังคมมากขึ้นอีกด้วย

นอกจากเรื่องของวัยหรือช่วงอายุเกี่ยวกับการออกกำลังกายแล้ว การดูแลรูปร่างก็เป็นประเด็นสำคัญที่ทำให้ใครหลายๆ คนตัดสินใจต้องการออกกำลังกาย โดยเฉพาะบุคคลที่มีรูปร่างอ้วน แต่มักเกิดอุปสรรคต่างๆ ที่ทำให้ล้มเลิกความตั้งใจในการออกกำลังกาย สามารถจำแนกปัญหาได้ ดังนี้ (ณัฐพร แสงเสวตร และ สุภาดา อมรรวิริยะกุล, 2549)

1. ปัญหาทางด้านแรงจูงใจและความร่วมมือของผู้ที่มีโรคอ้วน เป็นปัญหาใหญ่และเป็นเหตุให้เกิดความล้มเหลวในด้านการรักษาสูง ในความคิดของคนทั่วไป เมื่อพูดถึงการออกกำลังกายจะถือว่าเป็นของยุ่งยาก กระทบได้ยาก ไม่มีเวลาพอ หรือออกกำลังกายแล้วเหนื่อย แม้จะรู้ถึงประโยชน์ของการออกกำลังกายหรือมีประสบการณ์มาแล้วด้วยตนเอง โดยพบว่าตนเองมีสุขภาพดีขึ้นภายหลังจากที่ได้ออกกำลังกายสม่ำเสมอ แต่ในที่สุด ก็มักจะเลิกทำตามระยะเวลาที่ผ่านมา ปัญหาในเรื่องแรงจูงใจเวลา และ ความสม่ำเสมอในการ ออกกำลังกายนั้นถือเป็นอุปสรรคที่สำคัญที่สุด ในการรักษาโรคอ้วน โดยเฉพาะในกลุ่มเป้าหมาย ได้แก่ ผู้ประสบปัญหาโรคอ้วนวัยกลางคน ที่มีจะติดภารกิจการทำงานต่างๆ มากมาย กระทั่งไม่สามารถแบ่งเวลาได้ ทั้งนี้เนื่องจากโปรแกรมการออกกำลังกาย ภายหลังจากการออกกำลังกายที่จะมีผลในการควบคุมน้ำหนักนั้นต้องใช้เวลาครั้งละ 1 ชั่วโมงเป็นจำนวน 3 ครั้งต่อสัปดาห์ ซึ่งเมื่อรวมกับเวลาที่ต้องเสียไปในการเดินทาง การเปลี่ยนเสื้อผ้า การชำระร่างกายหลังออกกำลังกายและอื่นๆ อีกประมาณ 1 ชั่วโมงนับเป็นการสิ้นเปลืองเวลาพอสมควรเป็นเหตุให้ไม่สามารถเข้าร่วมโปรแกรมได้อย่างสม่ำเสมอ ในกรณีเช่นนี้อาจจะต้องปรับเปลี่ยนให้เป็นโปรแกรมการออกกำลังกายง่ายๆ ที่สามารถนำไปปฏิบัติเองได้ในที่ทำงานหรือ ที่บ้านโดยไม่ต้องเสียเวลาเดินทาง ก็ น่าจะเหมาะสมกว่า แม้ประสิทธิภาพจะลดน้อยถอยลงบ้างก็ตาม

2. ปัญหาทางสุขภาพ ควรประเมินสุขภาพก่อนเริ่มโปรแกรมการออกกำลังกาย เพื่อความปลอดภัยระหว่างออกกำลังกาย โดยการซักประวัติและตรวจร่างกายโดยละเอียด ทำการตรวจสอบทางห้องปฏิบัติการที่จำเป็น เช่น ตรวจหาระดับน้ำตาลและไขมันในเลือด ตรวจคลื่นหัวใจ ถ่ายภาพรังสีปอด และวัดสมรรถภาพปอด เนื่องจากคนอ้วนมักจะเสี่ยงต่อการมีโรคหรือภาวะที่เป็นข้อห้ามในการออกกำลังกายอยู่หลายอย่าง เช่น โรคเกี่ยวกับระบบหัวใจและหลอดเลือด ความดันโลหิตสูงหรือเบาหวานที่ยังไม่ได้รับการรักษา รวมถึงยาบางชนิดที่ผู้ป่วยใช้อยู่เป็นประจำมีความสำคัญและอาจต้อง

ปรับเปลี่ยนให้เหมาะสม ก่อนเริ่มเข้าโปรแกรม เช่น ผู้ป่วยเบาหวานที่ใช้ Insulin อาจอาจต้องได้รับการปรับขนาดและวิธีการใช้ใหม่ เพื่อไม่เกิดภาวะน้ำตาลในเลือดต่ำขณะออกกำลังกาย หรือผู้ป่วยความดันโลหิตสูงที่ได้รับการรักษาด้วย Betablockers อยู่ อาจต้องปรับเปลี่ยนโปรแกรมให้เหมาะสม เนื่องจากอัตราการเต้นของหัวใจของผู้เรียนไม่สามารถเพิ่มขึ้นได้ตามเป้าหมาย นอกจากนี้จะต้องประเมินสมรรถภาพทางหัวใจและหลอดเลือด สมรรถภาพปอด และความพร้อมทางร่างกายว่าจะออกกำลังกายได้มากน้อยเพียงใด โดยการทำให้ Exercise Test ก่อนจัดโปรแกรมให้เหมาะสมกับผู้เรียนแต่ละราย

ปัญหาทางด้านกล้ามเนื้อกระดูกและข้อ น่าจะเป็นปัญหาใหญ่ที่อาจทำให้ผู้ป่วยได้รับบาดเจ็บ การออกกำลังกาย จากการใช้มีน้ำหนักตัวมาก แต่ถ้าผู้ป่วยได้รับคำแนะนำที่ถูกต้องในระหว่างออกกำลังกาย มีการอบอุ่นร่างกายที่เหมาะสม มีการผ่อนคลายก่อนหยุดออกกำลังกาย เลือกประเภทการออกกำลังกายที่เหมาะสม มีการใช้อุปกรณ์ช่วยหรือสวมรองเท้าที่เหมาะสม ก็จะช่วยลดการเกิดอาการบาดเจ็บลงได้ อย่างไรก็ตามการออกกำลังกายเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับผู้ที่มีน้ำหนักเกินและผู้สูงอายุ ถึงแม้ว่าจะไม่หวังผลในแง่การลดน้ำหนักหรือไขมันส่วนเกินมากนัก แต่มีประโยชน์ต่อการทำงานของหัวใจและหลอดเลือด สามารถลดความรุนแรงของโรคต่างๆที่พบได้บ่อย มีผลดีทางจิตใจ และส่งเสริมการอยู่ร่วมกันในสังคม โปรแกรมการออกกำลังกายควรจัดให้เหมาะสมกับผู้เรียนเป็นรายๆ ไปโดยต้องคำนึงถึงความปลอดภัย ความพร้อม ความชอบและความสะดวกของผู้เรียนเป็นสำคัญพร้อมให้คำแนะนำ เฝาระวังและติดตามผลอย่างเหมาะสม เพื่อให้ผู้เรียนเกิดความมั่นใจและสามารถดำเนินโปรแกรมด้วยตนเองได้อย่างต่อเนื่อง และสม่ำเสมอ ที่สำคัญการออกกำลังกายด้วยการเดินร่า มักต้องใช้กล้ามเนื้อทุกส่วนของร่างกายประกอบกัน หากไม่รู้จักระมัดระวังการใช้กล้ามเนื้อ ใช้กล้ามเนื้อผิดวิธีในการเดิน และไม่รู้จักระมัดกล้ามเนื้อของตนเองแล้ว ก็อาจจะทำให้เกิดอาการบาดเจ็บ หรืออาจเกิดกล้ามเนื้อขึ้นในส่วนที่ไม่พึงประสงค์ เช่น กล้ามเนื้อขึ้นบริเวณต้นขาด้านหน้า หรือเกิดกล้ามเนื้อขึ้นที่บริเวณน่องที่มีขนาดใหญ่กว่าปกติ ดังนั้นหากรู้จักใช้กล้ามเนื้อเพื่อการเดินร่าอย่างถูกต้อง ก็จะช่วยเสริมความแข็งแรงให้กับกล้ามเนื้อส่วนนั้นๆ และยังช่วยเสริมบุคลิกภาพให้ดูดีอีกด้วย

จากแนวโน้มดังกล่าวที่เกิดขึ้นในปัจจุบัน ผู้วิจัยเล็งเห็นถึงการพัฒนาและกระแสของการเดินร่ายังคงเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องในอนาคต เพราะการเดินร่าถือเป็นอีกหนึ่งทางเลือกสำหรับผู้ที่ต้องการจะออกกำลังกาย เพื่อสร้างความแข็งแรงให้กับร่างกาย ลดน้ำหนัก สร้างสุขภาพจิตที่ดี และต้องการสร้างบุคลิกภาพที่ดี ในการใช้ชีวิตในสังคม ซึ่งการเดินร่าสามารถปฏิบัติได้ทุกเพศทุกวัย แต่ต้องขึ้นอยู่กับการเลือกรูปแบบของการเดินร่าให้เหมาะสมกับร่างกายและอายุ เพราะในปัจจุบันสถาบันสอนเดินร่าส่วนใหญ่ มักเน้นการเรียนการสอนที่ขึ้นอยู่กับการเลือกรูปแบบของการเดินร่า มากกว่าการจำแนกตามอายุของผู้เรียน ทำให้บางครั้งผู้เรียนเกิดอาการบาดเจ็บจากการเดินร่าได้ง่าย เนื่องจาก

สภาวะทางกล้ามเนื้อไม่พร้อมต่อการรองรับท่าเดินที่ยากเกินไป ดังนั้น ผู้วิจัยจึงเล็งเห็นว่าหากมีการเปิดสอนเต้นรำ โดยยึดจากอายุของผู้เรียนเป็นหลักจะช่วยให้การเรียนรู้เต้นรำนั้นมีประสิทธิภาพและเสถียรภาพต่อร่างกายได้อย่างแท้จริง ที่สำคัญยังแบ่งกลุ่มเรียนได้ในช่วงอายุที่หลากหลาย ตั้งแต่วัยเด็กจนถึงวัยสูงอายุ ส่งผลให้เป็นแรงจูงใจที่ทำให้กลุ่มเป้าหมายหันมารักและสนใจการออกกำลังกายมากขึ้น ดังนั้น ผู้วิจัยจึงเห็นความเป็นไปได้ที่จะจัดตั้งโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพ

1.2 วัตถุประสงค์ของโครงการ

1. เพื่อศึกษาทัศนคติของผู้บริโภคต่อโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพ
2. เพื่อศึกษาความพึงพอใจของผู้บริโภคต่อโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพ
3. เพื่อศึกษาแนวทางในการดำเนินธุรกิจการจัดตั้งโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพ

1.3 ขอบเขตของโครงการ

การศึกษา “โครงการจัดตั้งโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพ” ผู้วิจัยกำหนดขอบเขตของโครงการไว้ ดังนี้

1. ขอบเขตด้านการบริหารงาน ทำการศึกษาสภาพปัจจุบันและแนวโน้มในอนาคตของธุรกิจการจัดตั้งโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพ เพื่อให้เห็นถึงการวางแผนการบริหารงานของบริษัทในด้านต่างๆ ได้แก่ รูปแบบของการสร้างสรรค์ผลงาน การวางระบบด้านการเรียนการสอนจำแนกตามอายุ ด้านโครงสร้างองค์กร ด้านการตลาด และด้านการเงิน ทำให้การศึกษาจากการรวบรวมเอกสาร (Documentary) ที่เกี่ยวข้องและการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In-depth Interview) ผู้บริหารหรือผู้เชี่ยวชาญด้านธุรกิจสถาบันสอนเต้นรำ
2. ขอบเขตด้านประชากรซึ่งเป็นกลุ่มเป้าหมายในการศึกษาคั้งนี้ ผู้วิจัยทำการศึกษาข้อมูลจากประชาชนในจังหวัดกรุงเทพมหานคร พื้นที่เขตตลิ่งชัน เขตภาษีเจริญ และเขตบางแค ทั้งเพศชายและเพศหญิง และมีอายุระหว่าง 25-59 ปี
3. ระยะเวลาในการศึกษาข้อมูล 1 กันยายน 2557 – 31 ตุลาคม 2557

1.4 นิยามศัพท์เฉพาะ

ผู้บริโภค หมายถึง ประชาชนในกรุงเทพมหานคร พื้นที่เขตตลิ่งชัน เขตภาษีเจริญ และเขตบางแค ทั้งเพศชายและเพศหญิง และมีอายุระหว่าง 25-59 ปี ที่เรียนหรือเคยเรียนเต้นรำในโรงเรียนสอนเต้นรำ

ความพึงพอใจ หมายถึง ความรู้สึก หรือความพอใจของผู้บริโภคที่มีต่อโรงเรียนสอนเต้นรำ ในที่นี้ทำการศึกษาคความพึงพอใจ จำนวน 4 ด้าน ได้แก่ ด้านสถานที่ ด้านหลักสูตรการเรียนเต้นรำ ด้านการเรียนการสอน และด้านนวัตกรรมและเทคโนโลยี

ทัศนคติ หมายถึง ความคิดเห็นของผู้บริโภคที่มีต่อโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพ ในที่นี้ทำการศึกษาทัศนคติ จำนวน 5 ด้าน ได้แก่ ด้านสภาพแวดล้อม บรรยากาศการเรียนการสอน ด้านเนื้อหาของหลักสูตร การเต้นรำเพื่อสุขภาพ ด้านเทคนิคการสอน ด้านความสามารถของบุคลากร และด้านนวัตกรรมและเทคโนโลยี

การเต้นรำ หรือ นาฏศิลป์ (Dance) หมายถึง ศิลปะของการรำรำ และการเคลื่อนไหว ไปมาอย่างมีจังหวะ

การเต้นรำเพื่อสุขภาพ หมายถึง การเต้นรำที่มีการออกแบบท่าเต้นสอดคล้องกับทางหลักวิทยาศาสตร์การกีฬา เพื่อให้ได้ประโยชน์ต่อสุขภาพที่ดีอย่างสูงสุด และหลีกเลี่ยงอาการบาดเจ็บเนื่องมาจากวัย และ สรีระทางด้านร่างกาย

1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เพื่อได้ทราบทัศนคติของผู้บริโภคต่อโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพ
2. เพื่อได้ทราบความพึงพอใจของผู้บริโภคต่อโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพ
3. เพื่อได้ทราบแนวทางในการดำเนินธุรกิจการจัดตั้งโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพ

บทที่ 2

แนวคิด และทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

การจัดทำ “โครงการจัดตั้งโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพ” สิ่งที่จะต้องให้ความสำคัญในการศึกษา คือ แนวคิดทฤษฎีต่างๆ เพื่อใช้เป็นกรอบ และแนวทางในการจัดตั้งโรงเรียนให้มีประสิทธิภาพ ดังนี้

- 2.1 แนวคิดเกี่ยวกับการเต้นรำหรือนาฏศิลป์
- 2.2 แนวคิดเกี่ยวกับการออกกำลังกายในน้ำ
- 2.3 แนวคิดเกี่ยวกับวิทยาศาสตร์การกีฬา (Sports Science) และสมรรถภาพทางกาย (Physical Fitness)
- 2.4 แนวคิด และทฤษฎีเกี่ยวกับความต้องการและแรงจูงใจ
- 2.5 แนวคิด และทฤษฎีความพึงพอใจต่อบริการ
- 2.6 แนวคิดเกี่ยวกับทัศนคติ
- 2.7 แนวคิดเรื่องกลยุทธ์การแข่งขันของธุรกิจ
- 2.8 วรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2.1 แนวคิดเกี่ยวกับการเต้นรำหรือนาฏศิลป์

2.1.1 ความหมายของการเต้นรำ

การเต้นรำ หรือ นาฏศิลป์ (Dance) หมายถึง ศิลปะของการร่ายรำ และการเคลื่อนไหว ไปมาอย่างมีจังหวะ ซึ่งมนุษย์สร้างสรรค์ผลิดขึ้นด้วยความประณีต เกิดเป็นความเคลื่อนไหวที่สวยงาม และน่าชม เพื่อสื่อความหมายให้ผู้ชมมีความรู้สึกร่วมกัน อาจจะเป็นอารมณ์สะท้อนใจ เศร้าใจ สุขใจ สนุกสนานเพลิดเพลิน เป็นต้น นาฏศิลป์จะใช้ลีลาการเคลื่อนไหว (Movement) เป็นสื่อในการแสดงออกของอารมณ์ ความคิด และบอกเล่าเรื่องราว เช่น นาฏศิลป์ไทยจะใช้ท่ารำ ได้แก่ การใช้มือ สีหน้า แววตา และท่าทางประกอบบทร้อง เพื่อสื่อความหมายและอารมณ์ เช่น ท่าที่สื่อถึงตัวฉัน การบอกถึงความไม่ต้องการ บอกถึงความรัก ความเกลียด ความโกรธ เป็นต้น ท่าทางเหล่านี้จะสื่อความหมายระหว่างผู้แสดงกับผู้ชม นาฏศิลป์แบ่งเป็น 4 ประเภทคือ (1) นาฏศิลป์ไทย เช่น โขน ละครนอก ละครใน (2) นาฏศิลป์ตะวันออก เช่น นาฏศิลป์จีน อินเดีย เกาหลี อินโดนีเซีย พม่า (3) นาฏศิลป์พื้นเมือง เช่น การละเล่นพื้นเมืองของชาติต่างๆ และ (4) นาฏศิลป์สากล หรือนาฏศิลป์ตะวันตก เช่น การเต้นโมเดิร์นแดนซ์ (Modern Dance) การเต้นบัลเลต์ (Ballet) การเต้นแจ๊สแดนซ์ (Jazz dance) เป็นต้น (ชาญณรงค์ พรุ่งโรจน์, 2543)

2.1.2 ประเภทของการเต้นรำ

การเต้นรำส่วนใหญ่ยังมีพื้นฐานจากระบำพื้นเมืองต่างๆ แต่ได้มีการปรับเปลี่ยนตามกาลเวลา และสมัยนิยมจนมีความหลากหลาย ทำให้ผู้ที่สนใจได้มีโอกาสเลือกที่จะศึกษาและเรียนรู้เพื่อสร้างความบันเทิง สร้างความแข็งแรงของร่างกาย สร้างบุคลิกภาพที่ดี และต้องการเข้าสังคม

สำหรับงานวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้เลือกศึกษาศาสตร์ของการเต้นรำต่างๆ เพื่อนำมาเป็น พื้นฐาน และประยุกต์ใช้ในการเรียนการสอนได้ ดังนี้

2.1.2.1 บัลเลต์คลาสสิก (Ballet Classic) และโมเดิร์นบัลเลต์ (Modern Ballet)

การเต้น บัลเลต์ เป็นศิลปะการเต้นที่มีแบบฉบับท่าทางโดยเฉพาะ เป็นการเต้นที่ฝึนธรรมชาติและแรงโน้มถ่วง บัลเลต์เกิดขึ้นครั้งแรกที่ราชสำนักในประเทศอิตาลี และประเทศฝรั่งเศสและส่วนมากมักจะแสดงเป็น เรื่องราว แบบแผนของบัลเลต์ตั้งอยู่บนรากฐานของการฝึกแบบคลาสสิก ตำแหน่งของเท้า 5 ตำแหน่ง เป็นพื้นฐานการเต้นส่วนใหญ่ของบัลเลต์ มีการหมุนตัวบนปลายเท้า มีตำแหน่งที่จะต้องสัมพันธ์กัน มากมายหลากหลายขึ้นอยู่กับการเต้นแต่ละแบบ การเต้นบัลเลต์ไม่สามารถเรียนจากหนังสือได้ด้วย ตนเอง นักบัลเลต์จึงจำเป็นต้องมีครูคอยดูแลฝึกฝนตลอดเวลา เพื่อป้องกันการบาดเจ็บและความ ผิดพลาดในการเต้น นอกจากนี้ สภาพกายภาพวิภาคเป็นเรื่องสำคัญมากต่อการเรียนบัลเลต์ เพราะ ร่างกายต้องประกอบด้วยทั้งความแข็งแรงของกล้ามเนื้อและความยืดหยุ่นของร่างกายสูงเพื่อความ พร้อมต่อการเคลื่อนไหวในขณะที่เต้น และลดปัญหาการบาดเจ็บในขณะที่ฝึกฝน ที่สำคัญพันธุกรรมเป็น ตัวสร้างรูปร่าง สัดส่วน แนวเส้นของลำตัว ดังนั้น เพื่อความสวยงามในขณะที่ออกท่าทางการเต้น นักบัลเลต์จึงจำเป็นต้องมีภาพลักษณ์พิเศษที่เกิดจากขาที่ยาว ลำตัวสั้น เท้าที่โค้งได้รูป และรูปร่าง ที่ผอมบอบบาง เหนือสิ่งอื่นใดเป้าหมายของการเรียนบัลเลต์ คือความสามารถในการควบคุมร่างกาย และการเคลื่อนไหวได้ดีที่สุด ในส่วนของโมเดิร์นบัลเลต์ (Modern Ballet) เป็นนาฏศิลป์ที่ถูกคิดค้น ขึ้นหลังศตวรรษที่ 20 ท่าทางการเต้นยังคงความเป็นบัลเลต์ แบบดั้งเดิมอยู่ เพียงแต่เป็นการแสดงที่ไม่ มีเรื่องราว (Non-literal) และเป็นเรื่องราวที่เป็นนามธรรม (Abstract) ที่สำคัญการเรียนบัลเลต์ ถือ เป็นพื้นฐานสำคัญของการเต้นเกือบทุกรูปแบบ และยังช่วยปรับและพัฒนาบุคลิกภาพได้เป็นอย่างดี

2.1.2.2 การเต้นร่วมสมัยหรือโมเดิร์นแดนซ์ (Modern Dance) การเต้นโมเดิร์น

แดนซ์ เกิด ขึ้นในช่วงเริ่มเข้าสู่ศตวรรษที่ 19 ได้รับการเผยแพร่อย่างรวดเร็วในประเทศอเมริกา การเต้นประเภทนี้ หากเปรียบเทียบกับบัลเลต์แล้ว การเต้นโมเดิร์น แแดนซ์จะไม่มีความเป็นแบบแผน หลีกหนี กฎเกณฑ์ อันจำเจของบัลเลต์คลาสสิก การเต้นจะใช้น้ำหนักของร่างกายที่อย่างละมุนละม่อม ใช้การเคลื่อนไหวที่คิดโค้งไปมา และเป็นเหลี่ยมเป็นมุมในการวางร่างกายแบบหลายมิติ จะแสดงให้เห็นถึงความ เป็นอิสระของนักเต้นด้วยการทิ้งน้ำหนักตัวตามแรงดึงดูดของโลก แม้ว่าการเต้นโมเดิร์นแดนซ์ จะเป็นการหลีกหนีกฎเกณฑ์ของบัลเลต์ แต่นักเต้นประเภทนี้ก็ยังต้องเป็นผู้มีเทคนิคการเต้นรำ ค่อน ข้างสูง และควรมีพื้นฐานการเต้นบัลเลต์อย่างมากพอสมควร

2.1.2.3 การเต้นแจ๊สแดนซ์ (Jazz Dance) มีรากฐานมาจากการเต้นรำ เพื่อเข้าสังคมของ คนผิวดำ ต่อมาคนผิวขาวได้นำรูปแบบของการเต้นบัลเลต์ แท็ป โมเดิร์นแดนซ์มาประกอบเข้าด้วยกัน ดังนั้นท่าเต้นจะเน้นที่แนวเส้นของลำตัว และความยืดหยุ่นของลำตัวรวม ไปถึงจังหวะเท้าที่ถูกต้อง นอกจากนี้ การเต้นแจ๊สแดนซ์ยังมีการเคลื่อนไหวที่แยกต่างหากต้องใช้ส่วนต่างๆ ของร่างกายหลาย ส่วน เช่น ไหล่ทั้ง 2 ข้าง หรือกระดูกเชิงกราน ดังนั้น การเต้นแบบนี้มักจะมีปัญหาในเรื่องของการ แยกส่วนการเคลื่อนไหวของร่างกาย โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อร่างกายบางส่วนเคลื่อนไหวไปในทิศทาง ที่แตกต่างกันออกไปในเวลาเดียวกัน

2.1.2.4 คอนเทมโพรารีแดนซ์ (Contemporary Dance) เป็นการรวบรวมระบบ และ รูปแบบต่างๆ ของการเต้นที่พัฒนามาจากการเต้นแบบโมเดิร์นแดนซ์ (Modern Dance) และ บัลเลต์ (Ballet) การเต้นลักษณะนี้จะแสดงการพัฒนาทางด้านร่างกาย ทั้งความสามารถทางด้านร่างกาย และจิตใจของมนุษย์ เป็นการแสดงออกถึงความแข็งแรงและแข็งแกร่งของร่างกาย ความสามารถในการยืดหยุ่น รวมไปถึงความสามารถในการออกแบบท่าเต้น เนื่องจากการออกแบบท่าเต้นของ คอนเทมโพรารีแดนซ์ ไม่สามารถระบุได้ว่าเป็นการเต้นแบบบัลเลต์ บอลรูมแดนซ์ แจ๊สแดนซ์ เพราะมีการออกแบบท่าทางที่ผสมผสานกันอย่างมากและยากที่จะแบ่งแยกได้ ที่สำคัญการเต้นคอนเทมโพรารีแดนซ์ นำเทคโนโลยีต่างๆเข้ามาเป็นส่วนประกอบของการแสดง เช่น การใช้โปรเจคเตอร์เข้ามาฉายประกอบหรือเป็นส่วนหนึ่งในการนำเสนอ เป็นต้น

2.1.2.5 การเต้นฮิปฮอป (Hip-Hop Dance) เกิดขึ้นพร้อมๆ กับแนวดนตรีแบบ เฮฟวี อีเล็กทรอนิกส์ (Heavy Electronic) โดยเพลงที่จะใช้จะมีจังหวะที่เร็วปานกลางถึงเร็วมาก ดังนั้นท่าทางการเคลื่อนไหวจึงเป็นการเต้นที่เร็ว มีการหยุด และการกระตุกของร่างกาย การเต้นรำแบบนี้เกิดขึ้นทางกลุ่มวัยรุ่น เป็นช่องทางให้วัยรุ่นได้มีการปลดปล่อยความเป็นตัวเอง และความ สามารถของตัวเองมากขึ้น แทนการจับกลุ่มตามท้องถนน กลายมาเป็นไปทำกิจกรรมสร้างสรรค์ร่วมกันแทน ปัจจุบันการเต้นฮิปฮอป ได้มีการคิดค้นพัฒนาขึ้นมาหลากหลายรูปแบบ ตัวอย่างเช่น การเต้นเบรกกิ้ง (Breaking) เดิมรู้จักในชื่อ บีบอยอิง (B Boying) เป็นการเต้นที่มีจังหวะเท้าที่หลากหลาย และมีการใช้สัดส่วนของร่างกายในการหมุนตัวบนพื้น นอกจากนี้ยังมีการใช้ท่าเต้นที่เป็นลักษณะตัวแข็ง (Freez) หรือที่เรียกว่าการฝืนไหล ซึ่งเป็นท่าเฉพาะของการเต้นรำแบบนี้ รูปแบบ การเต้นฮิปฮอปแบบอื่นๆ จะมีจุดมุ่งหมายไปที่การเคลื่อนไหวร่างกายท่อนบน เช่น การเต้นแบบ ล็อกกิ้ง (Locking) ที่ต้องใช้การวางเท้า การหมุนเอว และการกระโดด หรือจะเป็นการเต้นแบบ ป๊อปปี้ง (Popping) มักจะมีการโบกไหวและการตี เช่น การเคลื่อนไหวแบบหุ่นยนต์ไปตามจังหวะ เป็นต้น การเต้นฮิปฮอป ผู้เต้นจะเต้นเน้นจังหวะของกลองและเสียงกีตาร์เบส มีการเต้นที่พัฒนาจาก กิริยาอาการต่างๆ ในชีวิตประจำวันแล้วนำมาปรับเปลี่ยนเป็นท่าเต้นที่มีความหลากหลายมากขึ้น

นอกจากการเต้นรำรูปแบบต่างๆ แล้ว พื้นฐานของกีฬายิมนาสติกก็เป็นเรื่องสำคัญต่อ พื้นฐานของการเต้นรำ และการปรับบุคลิกภาพเพื่อสุขภาพที่ดี นักการศึกษาทางด้านพลศึกษา Pehr Ling ชาวสวีเดน กล่าวว่า ยิมนาสติกมีคุณค่าทางการบำบัด และแก้ไขความบกพร่องของ ร่างกายได้รวมถึงการรำไท่เก๊ก คือ ศิลปะการต่อสู้ชนิดหนึ่งศาสตร์เก่าแก่ของจีนที่มาตั้งแต่สมัย ศตวรรษที่ 13 เป็นการผสมผสานระหว่างศิลปะป้องกันตัวกับการทำสมาธิ ผลการทดลองใน ได้หวั่น ของคณะนักวิจัยนำโดย คินเดอร์ หยาง กล่าวไว้ว่า การรำไท่เก๊ก ช่วยกระตุ้นให้ระดับ กลูโคสในเลือด ลดลง หรือเพิ่มประสิทธิภาพการเผาผลาญกลูโคสในเลือดจะช่วยลดการอักเสบ ของร่างกาย ซึ่งเป็น สาเหตุของการเกิดโรคเบาหวาน ที่สำคัญยังช่วยเผาผลาญอาหารได้ดีในวัย กลางคนและผู้สูงอายุ (วิรสโรจน์วรรณ, 2549)

พิณธร ปรัชญานุสรณ์ (2548) กล่าวถึง นาฏกรรมบำบัด (Dance/ Movement Therapy) ว่าเป็นการผสมผสานการเต้นรำหรือนาฏศิลป์เข้ากับศาสตร์ของสุขภาพจิตเข้าด้วยกัน ซึ่งจะช่วยให้ผู้สูงอายุ เรียนรู้การเคลื่อนไหวที่ถูกต้องสอดคล้องกับช่วงวัยของพวกเขา และยังจะช่วยลดอาการน้อยไม่หลับ ในผู้สูงอายุด้วยจิตใจ อารมณ์ ที่สำคัญความรู้สึกจะถูกปรับเปลี่ยนไปในทางบวกมากขึ้น ความแตกต่าง ระหว่างนาฏกรรมบำบัดกับการออกกำลังกายแบบอื่นคือ การไม่มีท่าบังคับขณะออกกำลังกาย ผู้สูง อายุจะไม่รู้สึกกดดัน แยกแยะ หากไม่สามารถทำตามเพื่อนๆ หรือครูผู้ฝึกได้ แต่นาฏกรรมบำบัด จะ ช่วยให้เขารู้สึกผ่อนคลายเคลื่อนไหวร่างกาย อย่างไม่รู้ตัวตามศักยภาพและความพร้อมทางร่างกาย ของตัวเอง นาฏกรรมบำบัด หรือ (Dance/ Movement Therapy) คือ การที่แต่ละคนช่วยกันกัน ทำทางการเต้นรำกันเอง แล้วเพื่อนๆ ในห้องวัยเดียวกันก็จะเดินตาม นอกจากนั้นยังได้เรียนรู้การ ทำงานเป็นทีม เคารพความคิดเห็นซึ่งกันและกัน ขณะเดียวกันก็ได้ฝึกสมอง ใช้ความคิดสร้างสรรค์ พร้อมกับสร้างความแข็งแรงของกล้ามเนื้อเพื่อสุขภาพที่ดีอีกด้วย

จากแนวคิดประเภทของการเต้นรำและงานวิจัยข้างต้น จะเห็นได้ว่าศาสตร์ของการเต้นรำนั้น มีหลายแขนง และหากเกิดจากพื้นฐานที่ดี ก็จะช่วยให้สามารถฝึกสมรรถภาพ และสร้างสุขภาพที่ดีให้ กับร่างกายได้ โดยเฉพาะหากนำศาสตร์การเต้นหลายรูปแบบมารวมกัน และประยุกต์ทำเต้นรำให้ เหมาะสมกับวัยก็จะช่วยลดปัญหาการเรียนการสอนแบบจำเจ และจะมีความหลากหลาย ความน่า สนใจมากยิ่งขึ้นในการเรียนแต่ละครั้ง และสามารถเรียนได้ตั้งแต่เด็กจนถึงวัยผู้สูงอายุจึงเหมาะ ที่ จะนำแนวคิดดังกล่าวมาศึกษาพิจารณาให้เกิดประโยชน์ต่อการจัดตั้งโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพ

2.2 แนวคิดเกี่ยวกับการออกกำลังกายในน้ำ

2.2.1 การออกกำลังกายในน้ำ

การออกกำลังกายในน้ำ ในที่นี้ไม่รวมถึงการว่ายน้ำ ซึ่งการออกกำลังกายในน้ำเป็นการ ออก กำลังที่มีประวัติศาสตร์ ยาวนานและมีการพัฒนาต่อเนื่องมาตลอด เป็นที่รู้จักในชื่อ Aquatic

Therapy นำมาใช้เป็นครั้งแรกในกลุ่มนักกีฬาที่ได้รับบาดเจ็บ มีจุดประสงค์ฟื้นฟูและคงสภาพร่างกายในระยะพักฟื้น เนื่องด้วยวิธีการออกกำลังกายชนิดนี้ก่อแรงกระแทกต่ำ น้ำหนักตัวขณะอยู่ในน้ำลดลงจากแรงพยุงของน้ำซึ่งมีความหนาแน่นกว่า อากาศประมาณ 1,000 เท่า จากการคำนวณทางฟิสิกส์ พบว่า น้ำหนักร่างกายที่ตกลงที่ฝ่าเท้าลดลง ประมาณ 50% หากอยู่ในน้ำที่ ระดับเอว และลดเหลือเพียง 30% หากระดับน้ำสูงขึ้นถึงช่วงอก เมื่อระดับน้ำสูงถึงไหล่ น้ำหนัก ร่างกายที่ตกลงที่ฝ่าเท้าจะ ลดเหลือเพียง 10% ของน้ำหนักร่างกายจริง (Dowzer & Cable, 2003) จากการศึกษาวินิจฉัยยืนยันชัดเจนว่าการออกกำลังกายในน้ำสามารถรักษาสมรรถภาพหัวใจและ ระบบไหลเวียนเลือด และ สมรรถภาพแอโรบิก (aerobic capacity) ของนักกีฬาได้ไม่ด้อยกว่าการ ฝึกซ้อมออกกำลังกายบนบก (Wilson & Blessing, 1995) ผลการศึกษาโดย Hoeger และคณะ ในปี พ.ศ. 2538 ยืนยันว่าการออกกำลังกายในน้ำต่อเนื่องเป็นเวลา 8 สัปดาห์ ๆ ละ 2 ครั้ง ๆ ละ 1 ชั่วโมง สามารถลดอัตราการเต้นหัวใจขณะพักได้ใกล้เคียงกับผลที่เกิดจากการออกกำลังกายบนบก (Hopkins, 1992) สามารถใช้อัตราเต้นหัวใจขณะพักพยากรณ์สมรรถภาพหัวใจ และระบบไหลเวียน เลือดของแต่ละบุคคลได้ โดยอัตราเต้นหัวใจขณะพักที่ช้าบ่งบอกการพยากรณ์โรคที่ดีในระยะยาว (Empana, Buyck, Desnos & Ducimetiere, 2009) และพบว่า การตอบสนองทางสรีรวิทยาของ การออกกำลังกายในน้ำระยะสั้น มีผลลดอัตราเต้นหัวใจจากทั้งปัจจัยอุณหภูมิ น้ำ และแรงพยุงของน้ำ (hydrostatic effect) ซึ่งส่งผลเพิ่ม Central Venous Pressure, Stroke Volume และลดอัตรา เต้นหัวใจได้ในที่สุด (Eckerson & Anderson, 1992)

สำหรับสมรรถภาพแอโรบิกนั้นโดยทั่วไปจะใช้ Bicycle Ergometer Test เพื่อตรวจค่า อัตราแรงสูงสุดที่ ผู้ป่วยทำได้ในขณะออกกำลังกายแบบแอโรบิก (Maximal Oxygen Consumption - VO2 max) และค่าความทนต่อ แลคเตท (Lactate Threshold) ในประชาชนที่มีสุขภาพดีปกติ จะมีค่าความทนต่อแลคเตทอยู่ที่ประมาณ 50-60% ของค่า VO2 max สำหรับผู้ที่ได้รับการฝึกฝน หรือนักกีฬา สามารถมีค่าความทนแลคเตทได้สูงถึง 65-80% VO2 max จากการศึกษาในกลุ่ม ผู้ป่วยโรค Multiple Sclerosis มีพื้นฐานสมรรถภาพกายต่ำ พบว่าการออกกำลังกายในน้ำต่อเนื่อง มีผลดีเพิ่มทั้งค่า VO2 max และค่าความทนต่อแลคเตท ใกล้เคียงกับผลที่ได้จากการศึกษาที่ใช้การ ขี่จักรยาน เป็นวิธีออกกำลังกายเพิ่มสมรรถภาพให้ผู้ป่วยกลุ่มเดียวกันนี้ การออกกำลังกายในน้ำใน หลากหลายรูปแบบให้ประโยชน์ในแง่การสร้างเสริมสุขภาพ การลดน้ำหนัก และการรักษาทรดทรง ได้ดีมาก เนื่องจากการออกกำลังกายที่สามารถออกแรงได้สูงสุดพิสัยข้อของทั้งร่างกายส่วนบน และส่วนล่าง จากการออกแรงต้านกับ แรงดันน้ำรอบทิศทาง (Full Body Resistant) สามารถเผา ผลาญพลังงานได้อย่างมีประสิทธิภาพโดยไม่ต้องเสี่ยงกับการบาดเจ็บสามารถใช้เป็นทางเลือก การออกกำลังกายได้เป็นอย่างดี โดยเฉพาะผู้ป่วย โรคอ้วนในระยะแรกของการลดน้ำหนักเพื่อหลีกเลี่ยงอันตรายจากแรงกระแทกจากการออกกำลังกายบนบก มีข้อมูลยืนยันชัดเจนว่าการออกกำลังกายในน้ำสามารถเพิ่ม

ความแข็งแรงของกล้ามเนื้อ เพิ่มความยืดหยุ่นกาย รวมทั้งสามารถเพิ่มมวล กระดูกได้เป็นอย่างดี ทั้งยังช่วยผ่อนคลายอารมณ์ เครียดได้ดีจึงมีการพัฒนารูปแบบการออกกำลังกาย ในน้ำเรื่อยมา สำหรับบุคคลทั่วไปและผู้ป่วยที่มี โรคประจำตัวต่าง ๆ ได้แก่ ผู้ป่วยโรค ข้อเสื่อม ผู้ป่วยโรคปวดกล้ามเนื้อและ ผังผืด (Fibromyalgia) ผู้ที่เป็นโรคความดัน เลือดสูง และ โรคหัวใจ กลุ่มผู้สูงอายุที่มีปัญหาการทรงตัว กลุ่มเด็กออทิสติก กลุ่มหญิงตั้งครรภ์ เป็นต้น

2.2.2 ประเภทของการออกกำลังกายในน้ำ

การออกกำลังกายในน้ำ แบ่งเป็น 2 ประเภท คือ การออกกำลังกายในน้ำลึก (Deep Water Exercise) และการออกกำลังกายในน้ำตื้น (Shal-low Water Exercise) ซึ่งมีประโยชน์ และเหมาะสมสำหรับบุคคลแตกต่างกัน ดังนี้

2.1.1 การออกกำลังกายในน้ำลึก เป็นการออกกำลังกายในน้ำลึกระดับที่ไม่สามารถเอาเท้าแตะพื้นได้ การออกกำลังกายในลักษณะนี้ต้องอาศัยความชำนาญและความคุ้นเคยในน้ำลึก การออกกำลังกายชนิดนี้ได้ประโยชน์ค่อนข้างมากเนื่องจากร่างกายทั้งส่วนบน และล่างจะได้เคลื่อนไหว ตลอดเวลา โดยปรกติมักต้องอาศัยอุปกรณ์ช่วยการลอยตัว เช่น เข็มขัดลอยน้ำ (Float Belts) หรือแผ่นโฟมลอยน้ำ (Foam Floats)

ภาพที่ 2.1: เข็มขัดพยุง



ที่มา : เด่นหล้า ปาลเดชพงศ์ และนิพนธ์ พวงวรินทร์. (2552). การออกกำลังกายในน้ำ – ทางเลือกใหม่เพื่อสุขภาพ. *เวชบัณฑิตศิริราช*, 2(2), 92-95.

2.2.3 การออกกำลังกายในน้ำตื้น เป็นการออกกำลังกายในน้ำที่มีระดับความลึกไม่มากและเท้า ต้องยื่นถึงพื้นได้ตลอดเวลาวิธีนี้เหมาะสำหรับผู้เพิ่งเริ่มฝึกหัดการออกกำลังกายในน้ำ ซึ่งการ

ออก กำลังกายชนิดนี้มีหลายรูปแบบ เช่น Water Boxing, Aqua Step, Aqua Aero- bics, Hydro-jogging หรือ Hydro-riding

ข้อแนะนำเบื้องต้นก่อนการออกกำลังกายในน้ำ มีดังนี้

1. การแต่งกายเพื่อการออกกำลังกายในน้ำนั้นไม่จำเป็นต้องสวมชุดว่ายน้ำแบบรัดรูปซึ่งออกแบบมาเพื่อลดแรงเสียดทานและเพิ่มความเร็วในการว่ายน้ำซึ่งเหมาะกับการสวมใส่เพื่อว่ายน้ำแข่งขัน ตรงกันข้าม การออกกำลังกายในน้ำสามารถใส่เครื่องแต่งกายในชุดที่ไม่อึดน้ำหรือชุดหลวมๆ ได้ ทั้งนี้ได้ประโยชน์เพิ่มแรงต้านขณะออกกำลังกายเพื่อเพิ่มอัตราเผาผลาญพลังงาน สามารถสร้างกล้ามเนื้อได้ดีขึ้น

2. ควบคุมอุณหภูมิร่างกายก่อนเสมอ โดยใช้เวลาประมาณ 5-10 นาที ร่วมกับการยืดเหยียดกล้ามเนื้อ ใช้เทคนิคการเคลื่อนไหวกล้ามเนื้อทั่วร่างกายเบาๆ เพื่อเตรียมความพร้อมก่อนลงน้ำ

3. ควรใช้เวลาในการออกกำลังกายต่อเนื่อง ประมาณ 30-45 นาที โดยอาจเริ่มจากการเดินเร็วในน้ำตื้น เมื่อชำนาญแล้วจึงออกกำลังกายในน้ำลึกโดยใช้ อุปกรณ์พุงตัวและวิ่งในน้ำลึกได้ ควรออกกำลังกายต่อเนื่องให้ได้เวลารวมมากกว่า 150 นาทีต่อ สัปดาห์เพื่อประโยชน์ต่อระบบหัวใจ และไหลเวียนเลือด

ภาพที่ 2.2: Deep water running



ที่มา: เด่นหล้า ปาลเดชพงศ์ และนิพนธ์ พวงวรินทร์. (2552). การออกกำลังกายในน้ำ – ทางเลือกใหม่เพื่อสุขภาพ. *เวชบัณฑิตศิริราช*, 2(2), 92-95.

4. หลังการออกกำลังกายในน้ำควรค่อยๆ ผ่อนคลายกล้ามเนื้อ โดยใช้เวลาประมาณ 5-10 นาที ใช้เทคนิคเดียวกับการอบอุ่นร่างกาย

5. แนะนำให้ดื่มน้ำทั้งก่อนและหลังการออกกำลังกายเพื่อทดแทนสารน้ำที่เสียไปในระหว่างการออกกำลังกาย

6. หากเป็นการออกกำลังกายกลางแจ้ง แนะนำให้ใช้ครีมกันแดดที่มีค่าป้องกันแสงอาทิตย์ (Sun Protection Factor -SPF) อย่างต่ำประมาณ 15 โดยทาร่างกายก่อนลงน้ำ 30 นาที รวมถึงพิจารณาใส่หมวก และใส่แว่นกันแดดด้วย

จะเห็นได้ว่าการออกกำลังกายในน้ำสามารถผลสัมฤทธิ์ตามวัตถุประสงค์การออกกำลังกายได้อย่างครบถ้วน ใกล้เคียงกับการออกกำลังกายบนบก สามารถออกกำลังกายได้ทุกเพศทุกวัย โดยเฉพาะบุคคลที่มีปัญหาเรื่องกระดูก ทั้งนี้เพื่อเป็นทางเลือกใหม่ในการเดินเพื่อสุขภาพตามความเหมาะสมของแต่ละบุคคลได้

2.3 แนวคิดวิทยาศาสตร์การกีฬา (Sports Science) และสมรรถภาพทางกาย (Physical Fitness)

2.3.1 วิทยาศาสตร์การกีฬา (Sports Science)

2.3.1.1 ความหมายของวิทยาศาสตร์การกีฬา

ถนอมวงศ์ กุญชรไพฑูริ และ กุลธิดา เจริญผล (2544) ให้ความหมายของวิทยาศาสตร์การกีฬา ไว้ว่า เป็นศาสตร์สาขาหนึ่งที่กล่าวถึงความรู้ที่ได้จากการสังเกตค้นคว้าจากประจักษ์ทางธรรมชาติของการ เคลื่อนไหวของมนุษย์และปรากฏการณ์ต่างๆ ในการเล่นกีฬาแล้วจัดเข้าเป็นระบบระเบียบเพื่อนำไปสู่ การส่งเสริมสุขภาพทักษะการเล่นกีฬาเพื่อความสนุกสนาน เพลิดเพลิน และการแข่งขันกีฬาเพื่อ ความเป็นเลิศทางกีฬาต้องเกี่ยวข้องกับหลายสาขาวิชา จึงเรียกว่า สหวิทยาการ (Multidisciplinary) วิทยาศาสตร์การกีฬาจึงมีการเคลื่อนไหวไปกับวิทยาศาสตร์ประยุกต์ ได้แก่ สรีรวิทยาการออก กำลังกาย ชีวกลศาสตร์การกีฬา กีฬาเวชศาสตร์ และจิตวิทยาการกีฬา เป็นต้น

วุฒิพงษ์ ปรมัตถากร และ อารี ปรมัตถากร (2545) ให้ความหมายของ วิทยาศาสตร์การกีฬา ไว้ว่า เป็นการนำความรู้ที่ได้โดยการสังเกต ค้นคว้าหาหลักฐานและเหตุผลมาใช้กับกิจกรรมกีฬาหรือการ ออกกำลังกายเพื่อให้เกิดความสนุกสนานและคุณประโยชน์ในด้านการส่งเสริมสุขภาพ ทั้งด้านร่างกายและจิตใจ

สรุปได้ว่า วิทยาศาสตร์การกีฬาเป็นการนำความรู้ทางวิทยาศาสตร์ และศาสตร์สาขาต่าง ๆ มาประยุกต์ใช้เพื่อให้เกิดประโยชน์แก่ผู้ที่ออกกำลังกาย เล่นกีฬา ตลอดจนช่วยพัฒนาสมรรถภาพทางกายทั้งด้านร่างกายและจิตใจอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล

วิทยาศาสตร์การกีฬา เป็นศาสตร์แขนงหนึ่งซึ่งนำเอาความรู้ทั้งทางด้านวิทยาศาสตร์ และการแพทย์มาประยุกต์ใช้กับการกีฬาหรือการออกกำลังกายเพื่อให้การเล่นกีฬาหรือการออกกำลังกาย

บังเกิดผลทั้งในด้านการสร้างเสริมสมรรถภาพในการเล่นกีฬา หรือการออกกำลังกาย เทคโนโลยีการกีฬาถือเป็นส่วนหนึ่งของวิทยาศาสตร์การกีฬาโดยปัจจุบันความรู้ด้านเทคโนโลยีการกีฬาได้เข้ามา มีบทบาทส่วนหนึ่งของการเล่นกีฬาและหรือการออกกำลังกายเป็นอย่างมาก ซึ่งมีการเรียกรวมกันเป็นวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีการกีฬา

2.3.1.2 ศาสตร์สาขาต่าง ๆ ของวิทยาศาสตร์การกีฬา

การนำวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีการกีฬามาใช้ในการพัฒนาศักยภาพ และความสามารถของนักกีฬาเป็นกระบวนการในการนำความรู้ในด้านต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี การกีฬามาใช้ในการพัฒนาศักยภาพ และความสามารถของนักกีฬาให้ก้าวไปสู่ความพร้อมและความสมบูรณ์สูงสุดทั้งทางด้านร่างกาย จิตใจ และเทคนิคทักษะกีฬาในช่วงการแข่งขัน ตลอดจนพัฒนา ไปสู่ความสามารถสูงสุดแต่ละบุคคลอย่างเป็นระบบ ตลอดจนการป้องกันหลีกเลี่ยงอันตรายที่อาจก่อให้เกิดการบาดเจ็บจากการเล่นกีฬาหรือออกกำลังกาย และเมื่อได้รับการบาดเจ็บ การฟื้นฟู สมรรถภาพหลังการบาดเจ็บ (Injury Prevention and Rehabilitation) ประกอบด้วย องค์รวมของศาสตร์สาขาต่างๆ ดังนี้

2.3.1.2.1 กายวิภาคศาสตร์ (Anatomy) เป็นศาสตร์ที่ให้ความรู้

รายละเอียด เกี่ยวกับโครงสร้างของร่างกายที่ประกอบขึ้นเป็นรูปร่างสัดส่วนของร่างกายนักกีฬาแต่ละคน ได้แก่ กระดูก กล้ามเนื้อ เอ็น ข้อต่อ หัวใจ ปอด หลอดเลือด เม็ดเลือดแดง เซลล์ประสาท เป็นต้น

2.3.1.2.2 สรีรวิทยาการกีฬา (Sports Physiology) เป็นศาสตร์ที่ให้ความรู้

เกี่ยวกับการทำงาน หรือการทำหน้าที่ของอวัยวะระบบต่างๆ ของร่างกายสามารถกระตุ้นและพัฒนา ศักยภาพ ให้ดีขึ้นได้ด้วยระบบการฝึกที่ถูกต้องเหมาะสมกับประเภทกีฬา และนักกีฬาแต่ละบุคคลเช่น ความ สามารถในการทำงานของระบบประสาทและกล้ามเนื้อ ความอดทนของระบบหายใจ และ ไหลเวียน เลือด ระบบพลังงานที่ใช้ในการแข่งขัน แต่ละประเภทกีฬา เป็นต้น รวมทั้งสาเหตุที่นำไปสู่ การเสื่อม สภาพของระบบการทำงานของ อวัยวะต่างๆภายในร่างกาย

2.3.1.2.3 ชีวกลศาสตร์การกีฬา (Sports Biomechanics) เป็นศาสตร์ที่ว

าดด้วยการ ทำงานของร่างกายที่เกี่ยวข้องกับการเคลื่อนไหวทางกีฬาของกระดูกเอ็นและข้อต่อเพื่อนำไปสู่การใช้แรงใน การเคลื่อนไหว และความสัมพันธ์ของส่วนต่างๆของร่างกายในการเคลื่อนไหว หรือปฏิบัติ ทักษะ อย่างไรให้มีประสิทธิภาพสูงสุดในแต่ละชนิดหรือประเภทกีฬา ซึ่งนำไปสู่การพัฒนาหรือ ปรับปรุงแก้ไขข้อบกพร่องทางด้านเทคนิค ทักษะกีฬาแต่ละบุคคลได้อย่างกลมกลืนกับระดับความ สามารถที่เป็นจริงของนักกีฬาผู้นั้นมิใช่ทำตามหรือเลียนแบบ โดยที่มิได้เรียนรู้สภาพ พื้นฐาน การฝึกซ้อม และความแตกต่างของร่างกายในแต่ละบุคคล

2.3.1.2.4 ทักษะและการฝึกซ้อมกีฬา (Sports Training) เป็นศาสตร์ที่ให้

ความรู้หลัก ในการกำหนดความหนักเบา รูปแบบวิธีการฝึก เข้าไว้ในโปรแกรมการฝึกซ้อมได้ถูกต้อง

เหมาะสมกับ นักกีฬาแต่ละบุคคล โดยจะต้องพิจารณาและคำนึงถึง อายุ เพศ วัย ประสบการณ์ ความแตกต่าง ระหว่างบุคคล รวมทั้งระบบพลังงานสมรรถภาพทางกายเฉพาะประเภทกีฬา ความสามารถในการ เรียนรู้รับรู้ของนักกีฬาแต่ละบุคคล เพื่อนำไปสู่การวางแผนการฝึกซ้อมในแต่ละช่วงเวลาได้อย่าง ถูกต้องเหมาะสมกับนักกีฬาแต่ละบุคคล

2.3.1.2.5 โภชนาการทางกีฬา (Nutrition) เป็นศาสตร์ที่ให้ความรู้

รายละเอียด เกี่ยวกับคุณค่าของอาหารแต่ละชนิดและรู้จักเลือกรับประทานอาหารให้ถูกต้องได้สัดส่วนทั้งใน ด้านปริมาณ และคุณภาพในแต่ละช่วงของการฝึกซ้อมและแข่งขันจะมีผลต่อการใช้พลังงาน ในการเคลื่อนไหวการเก็บสำรองพลังงานไว้ในกล้ามเนื้อ การชดเชยพลังงานในระหว่างการฝึกซ้อมและแข่งขันและภายหลัง การฝึกซ้อมแข่งขันซึ่งจะช่วยเสริมโครงสร้างและความสามารถ ของร่างกายให้คงสภาพแข็งแกร่งยิ่งขึ้น

2.3.1.2.6 จิตวิทยาการกีฬา (Sports Psychology) เป็นศาสตร์ที่ให้ความรู้

เกี่ยวกับ กระบวนการคิดการควบคุมทักษะการเคลื่อนไหวและทักษะกีฬารวมถึงการตัดสินใจในแต่ละสถานการณ์ซึ่งจะส่งผลต่อนักกีฬาใน การฝึกซ้อมและแข่งขันในการที่จะแสดงออกได้อย่างถูกต้อง เป็นผลดี ต่อการฝึกซ้อม การแข่งขัน การแสดงออกซึ่งทักษะและความสามารถของนักกีฬาได้อย่างสอดคล้อง สัมพันธ์กับเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นมากน้อยเพียงใด

2.3.1.2.7 เวชศาสตร์การกีฬา (Sports Medicine) เป็นศาสตร์ที่ให้ความรู้

เกี่ยวกับ การป้องกัน บำบัดรักษาและฟื้นฟูสภาพร่างกายให้กับนักกีฬา ทั้งในสภาวะปกติและในระหว่าง การ ฝึกซ้อมเพื่อช่วยเสริมให้ สมรรถภาพทางกายอยู่ในสภาวะที่สมบูรณ์และพร้อมที่จะใช้งานได้ดีที่สุด และหรือ เป็นศาสตร์สาขาหนึ่งทางการแพทย์ที่นำความรู้และวิทยาการทางการแพทย์มาประยุกต์ ใช้กับการเล่นกีฬาและการออกกำลังกาย ซึ่งไม่ได้กำหนดว่าเกี่ยวข้องกับกีฬาเพื่อการแข่งขันหรือ เพื่อความเป็นเลิศเท่านั้นทุกๆคนที่เล่นกีฬาหรือออกกำลังกาย เพื่อสุขภาพก็มีความเกี่ยวข้องกับ เวชศาสตร์การกีฬาด้วยกันทั้งสิ้นกล่าวได้ว่าเวชศาสตร์การกีฬามุ่งเน้นการดูแลและส่งเสริมสุขภาพของ นักกีฬา ตลอดจนประชาชนทั่วไป ให้มีความสมบูรณ์ทางกายมากที่สุด

2.3.1.2.8 เทคโนโลยีทางการกีฬา (Sports Technology) เป็นศาสตร์ที่ให้ความรู้

เกี่ยวกับสิ่งประดิษฐ์การใช้เครื่องมือและอุปกรณ์ช่วยสนับสนุนในการพัฒนาส่งเสริม ตลอดจน การ แก้ไขปัญหา ข้อบกพร่องให้กับนักกีฬาเพื่อเพิ่มศักยภาพและประสิทธิภาพให้กับผู้ฝึกสอนกีฬา และ นักกีฬา ตลอดจนถึงสถานที่และอุปกรณ์ กีฬา รวมทั้งการใช้อุปกรณ์ต่าง ๆ ในการวิเคราะห์ข้อมูล การ เคลื่อนไหวทางด้านเทคนิค ทักษะการประเมินผลและรายงานผลการแข่งขันที่เป็นประโยชน์ถูกต้อง รวดเร็วให้กับผู้ฝึกสอนกีฬา นักกีฬา และ ผู้ชม

2.3.1.2.9 คอมพิวเตอร์ และระบบปฏิบัติการ ปัจจุบันมีบทบาทอย่างมากในการกีฬา ในการเก็บรวบรวมข้อมูล การทดสอบ การวิเคราะห์ การประเมินผลในการฝึกซ้อม แข่งขันสนับสนุน ในการพัฒนา ส่งเสริม ตลอดจนการตัดสินใจ ในการแก้ไขข้อบกพร่องด้านต่าง ๆ สำหรับผู้ ฝึกสอน นักกีฬาตลอดจนผู้ที่เกี่ยวข้อง

2.3.1.2.10 การบริหารการกีฬา (Sports Management) เป็นศาสตร์ที่ให้ความรู้ เกี่ยวกับกระบวนการวิธีการในการบริหารจัดการในการใช้ทรัพยากรด้านต่าง ๆ ทั้งในด้านคน อาทิ นักกีฬา ฝึกซ้อม ผู้ฝึกสอนกีฬา ตลอดจนผู้ที่เกี่ยวข้องกับการกีฬา, วัสดุอุปกรณ์ , งบประมาณ , สถานที่ ตลอดจนเวลาและโอกาสต่างๆที่เกี่ยวข้องกับการกีฬาให้ประสบความสำเร็จในการฝึกซ้อม และแข่งขันตลอดจนบรรลุวัตถุประสงค์ตามที่กำหนดอย่างมีประสิทธิภาพ(บรรลุวัตถุประสงค์โดยใช้ทรัพยากรน้อยที่สุด)และประสิทธิผล(บรรลุผลที่ตั้งใจเอาไว้)

2.3.2 สมรรถภาพทางกาย (Physical Fitness)

2.3.2.1 ความหมายของสมรรถภาพทางกาย

เจริญ กระบวนรัตน์ (2544) ให้ความหมายเกี่ยวกับสมรรถภาพทางกาย (Physical Fitness) ไว้ว่า เป็นความสามารถของร่างกายในการประกอบภารกิจประจำวัน กิจกรรม เล่นกีฬา หรือ ออกกำลังกายได้เป็นอย่างดีและมีประสิทธิภาพ ผู้ที่มีสมรรถภาพทางกายที่ดี คือ ผู้ที่ ประกอบกิจกรรมประจำวันโดยปราศจากความเหนื่อยล้าเกินควรลดความเสี่ยงต่อปัญหาสุขภาพที่ เกี่ยวกับการไม่ออกกำลังกายไปตลอดชีวิตมีความแข็งแรงสมบูรณ์เป็นพื้นฐานเพียงพอต่อการเข้า ร่วมกิจกรรมการออกกำลังกายได้หลากหลายรูปแบบ

แอรินัน คล้าก กล่าวถึงความหมายของ สมรรถภาพทางกาย ไว้ว่า คือ ความสามารถของ ร่างกาย (Physical Ability) ที่จะประกอบกิจกรรมหนักๆ (Intensive Activity) ได้เป็นเวลานาน (Long Period) โดยไม่มีการพักและได้ผลที่สูง (High Quantity) เช่น ชายสองคนเริ่มลงมือตัดต้นไม้ ลักษณะเดียวกัน (ถือเป็น Intensity) ใช้เวลาเท่ากัน ชายคนแรกตัดต้นไม้ไปได้ 10 ท่อนก็หมดแรงหยุดขอพักในขณะที่เดียวกัน ชายคนที่สอง ยังสามารถตัดต้นไม้ต่อไปได้อีก (ถือเป็น LongPeriod) ไปหยุดเมื่อตัดต้นไม้ได้ 20 ต้น (ถือเป็น HighQuantity) เมื่อ เปรียบเทียบทั้งสองคน จะเห็นว่า คนที่สอง มีสมรรถภาพทางกายสูงกว่าคนแรก

จากนิยามความหมายของสมรรถภาพทางกายข้างต้นสามารถสรุปได้ว่า หมายถึง ความสามารถของร่างกายที่สามารถปฏิบัติกิจวัตรประจำวันได้อย่างกระตือรือร้น กระฉับกระเฉง มีประสิทธิภาพ ไม่อ่อนเพลียและมีสุขภาพที่ดีอันเป็นผลจากการที่ร่างกายมีความพร้อมที่เกิดจากการออกกำลังกาย

2.3.2.2 ความสัมพันธ์ระหว่างสมรรถภาพทางกายกับทักษะการกีฬา

สมรรถภาพทางกายเกี่ยวข้องกับสัมพันธ์กับสุขภาพและความสามารถในการเคลื่อนไหวหรือการทำงานประจำวันของมนุษย์ การฝึกซ้อมกีฬาและความสามารถในการแสดงออกด้านทักษะกีฬาได้อย่างเต็มความสามารถ เมื่อพิจารณาถึงสมรรถภาพทางกายภาพตลอดชั่วชีวิตของคน พบว่าคนเรานั้นจะมีสมรรถภาพทางกายดีขึ้นจากวัยเด็กเรื่อยมาจนถึงจุดสูงสุดในช่วงอายุ 25-30 ปี ต่อจากนั้นสมรรถภาพทางกายและวุฒิภาวะจะเริ่มลดลงตามลำดับ

2.3.2.3 องค์ประกอบของสมรรถภาพทางกายที่มีความสัมพันธ์กับการเล่นกีฬา

สมรรถภาพทางกายทั่วไป ได้มีคณะกรรมการนานาชาติจัดทำมาตรฐานการทดสอบความสมบูรณ์ทางด้านร่างกาย (International for Standardization of Physical Fitness Test) ได้จำแนก ความสมบูรณ์ทางกายเป็น 7 ประเภท ได้แก่

2.3.2.3.1 ความเร็ว (Speed) ความสามารถของร่างกายในการเคลื่อนที่จากที่หนึ่ง ไปอีกที่หนึ่ง โดยใช้เวลานั้นที่สั้นที่สุด

2.3.2.3.2 พลังกล้ามเนื้อ (Muscle Power) ความสามารถของกล้ามเนื้อในการทำงาน อย่างรวดเร็ว และแรงในจังหวะของกล้ามเนื้อหดตัวหนึ่งครั้ง เช่น การยีนกระโดดไกล

2.3.2.3.3 ความแข็งแรงของกล้ามเนื้อ (Muscle Strength) ความสามารถของกล้ามเนื้อที่ออกแรงให้มากที่สุดในการหดตัวเพียงครั้งเดียวโดยไม่จำกัดเวลา หรือหมายถึง ความสามารถ ของกล้ามเนื้อในการออกแรง ยก ดึง ดัน บีบ วัตถุที่มีแรงต้านให้วัตถุนั้น สามารถเคลื่อนที่ไปได้ตาม แรงที่บังคับของกล้ามเนื้อนั้นได้สูงสุดเพียงครั้งเดียว เช่น การยกน้ำหนัก ขว้างจักร เตะฟุตบอล หรือความแข็งแรงของกล้ามเนื้อคือ ความสามารถของกล้ามเนื้อที่พยายามออกแรง เอาชนะความ ต้านทานกล้ามเนื้อที่แข็งแรงมากจะสามารถยกน้ำหนัก หรือเคลื่อนไหววัตถุสิ่งของที่มีน้ำหนักมาก ได้โดยไม่รู้สึกรู้หน็ดเหนื่อยง่าย บทบาทสำคัญของกล้ามเนื้อ คือ ทำหน้าที่ออกแรงเพื่อการเคลื่อนไหว และการเคลื่อนที่ของ ร่างกาย นอกจากนี้ ยังทำหน้าที่เปรียบเสมือนกันชน ช่วยป้องกันแรงกระแทก ที่มากระทำต่อร่างกายและข้อต่อช่วยป้องกันการบาดเจ็บและการสึกหรอของข้อต่อ รวมทั้งช่วยรักษาและป้องกันการเสื่อมสภาพของร่างกายก่อนวัยอันควร

2.3.2.3.4 ความอดทนของกล้ามเนื้อ (Muscle Endurance , Anaerobic Capacity) ความสามารถของ กล้ามเนื้อที่ได้ประกอบกิจกรรมซ้ำๆ ได้เป็นระยะเวลาอันยาวนานมีประสิทธิภาพ หรือความสามารถของ กล้ามเนื้อมัดหนึ่งๆ หรือหลายมัดที่สามารถประกอบกิจกรรมติดต่อกันได้เป็น เวลานานๆ โดยไม่หยุดยั้ง และยังสามารรักษาคุณภาพของกิจกรรมนั้นๆ ได้อย่างสม่ำเสมอหรือ ดีกว่าเดิม

2.3.2.3.5 ความคล่องตัว (Agility) ความสามารถของร่างกายที่จะบังคับควบคุมใน การเปลี่ยนทิศทางการ เคลื่อนที่ได้ด้วยความรวดเร็วและแน่นอน ตลอดทั้งร่างกายหรือเพียง ส่วนหนึ่งส่วนใดของร่างกายอย่าง รวดเร็ว เช่น การเคลื่อนออกได้อย่างรวดเร็ว การหยุดการ

เปลี่ยน ทิศทาง เช่น นักแบดมินตัน นักเทนนิส ต้องการความคล่องตัวในการเข้าหลุก การเลี้ยงบอล หลบ เข้ายิงประตูของนักบาสเกตบอล

2.3.2.3.6 ความอ่อนตัว (Flexibility) ความสามารถในการเหยียดและหดตัวของ กล้ามเนื้อ เอ็น ข้อต่อต่างๆ ในการที่จะเคลื่อนไหวในปริมาณมุมได้อย่างกว้างขวาง

2.3.2.3.7 ความอดทนทั่วไป (General Endurance) ความสามารถในการทำงานของ ระบบต่าง ๆ ในร่างกายที่ ทำงานได้นานและมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ยังมีสมรรถภาพอื่นๆ ที่มีความ สัมพันธ์กับการเล่นกีฬาอีก ได้แก่

- ความอดทนของระบบหายใจและระบบไหลเวียนโลหิต (Cardio-respiratory Endurance) ประสิทธิภาพของการทำงานที่ประสานกันระหว่างระบบไหลเวียนโลหิตและระบบหายใจ โดยร่างกาย สามารถปฏิบัติกิจกรรมได้เป็นเวลานานได้และเมื่อหยุดกิจกรรมนั้นๆ แล้วร่างกายสามารถคืนสู่สภาวะ ปกติได้เร็วซึ่งกิจกรรมที่จะช่วยส่งเสริมให้มีความอดทนในด้านนี้ได้แก่ การออกกำลังกายที่เหนื่อยง่าย ๆ และใช้เวลานาน เช่น การเดินเร็ว วิ่งเหยาะๆ ในระยะทางที่ไกล ๆ

- ส่วนประกอบของร่างกาย (Body Composition) ลักษณะโครงสร้างของร่างกายที่ได้สัดส่วน ไม่สูง ไม่ อ้วน ไม่ผอมจนเกินไป เป็นต้น

- ความสัมพันธ์ของระบบประสาทและระบบกล้ามเนื้อ (Co-ordination of Nerve & Muscular System) การสั่งงานของระบบประสาทและกล้ามเนื้อมีความสัมพันธ์อันดี สามารถปฏิบัติเคลื่อนไหว ได้ตามคำสั่งของจิตใจได้เป็นอย่างดี

- การทรงตัว (Balance) ความสามารถในการประสานระหว่างระบบประสาทกับระบบกล้ามเนื้อ ในขณะที่ร่างกายปฏิบัติงาน โดยสามารถทรงตัวในท่าใด ๆ ด้วยมือ หรือ เท้าก็ได้ ซึ่งมี 2 ลักษณะ คือ การทรงตัวอยู่กับที่ (Static Balance) เช่น ยืนขาเดียว และการ ทรงตัวในขณะที่เคลื่อนไหว (Dynamic Balance) เช่น เดินบนราว

- ความแม่นยำ (Accuracy) ความสามารถที่จะบังคับการเคลื่อนไหวไป ตามจุดมุ่งหมายที่ต้องการได้ เช่น การยิงประตูบาสเกตบอล การเล่นเกมไปสู่อุปกรณ์ต่าง ๆ ตามที่ต้องการของการเล่นแบดมินตันตลอด จนในชีวิตประจำวัน เช่น การจอดรถในที่บังคับ

- ความต้านทานโรค (Resistance of Disease) ความสามารถของร่างกาย ในการต้านทานโรคได้ดีมากน้อยเพียงไร ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับกรรมพันธุ์ อาหาร การออกกำลังกาย การพักผ่อน การใช้ชีวิตประจำวัน

2.3.2.4 แนวทางการฝึกสมรรถภาพร่างกายด้านต่าง ๆ

2.3.2.4.1 การฝึกความเร็ว (Speed) ความสามารถของร่างกายในการเคลื่อนที่จากที่ หนึ่งไปอีกที่หนึ่งโดยใช้เวลาน้อยที่สุดนั้น สามารถฝึกความเร็วในการเคลื่อนที่ได้ ซึ่งการ

ทำงานของ ระบบประสาท และระบบกล้ามเนื้อ และการเปลี่ยนความเร็วเกิดจากระบบประสาทเป็นส่วนใหญ่ อาจกล่าวได้ว่า ทุกกิจกรรมการเคลื่อนไหวที่มีการเปลี่ยนตำแหน่ง หรือทิศทางการเคลื่อนที่ ความเร็วที่เป็นองค์ประกอบพื้นฐานที่สำคัญอย่างหนึ่งที่จะช่วยส่งเสริมให้นักกีฬาประสบความสำเร็จ ในเกมการแข่งขันนั้นได้ดีมากน้อยเพียงใด การฝึกความเร็วสามารถกระทำได้ โดย

- ให้นักกีฬาวิ่งใช้ความเร็วเต็มที่ในระยะทางช่วงสั้นๆ ประมาณ

60-80 เมตร

- ฝึกความเร็วในการตอบสนองต่อสัญญาณต่าง ๆ อาทิ สัญญาณเสียง สัญญาณแสง สัญญาณภาพ เป็นต้น ซึ่งจะต้องอาศัยการประสานงานของระบบประสาทกล้ามเนื้อ เป็นสำคัญ การฝึกความเร็วในการวิ่ง

- การฝึกความเร็วนั้นจะต้องพยายามฝึกนักกีฬาให้มีช่วงก้าวในการวิ่ง ยาวขึ้น (Stride Length) หรือฝึกเพิ่มอัตราความเร็วหรือความถี่ในการก้าวเท้าให้เร็วขึ้น (Stride Frequency) และถ้าสามารถฝึกเพิ่มอัตราความเร็วในการก้าวเท้าควบคู่ไปกับการเพิ่มความยาว ช่วงก้าวในการวิ่งได้ ในเวลาเดียวกัน ความเร็วในการวิ่งจะเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว

- การฝึกความเร็วจะได้ผลดียิ่งขึ้น หากมีการฝึกเพิ่มความแข็งแรงให้ กับกล้ามเนื้อด้วยการฝึกยกน้ำหนัก (Weight Training)

2.3.2.4.2 การเสริมสร้างพลังกล้ามเนื้อ (Muscle Power) ความสามารถของกล้ามเนื้อในการทำงานอย่างรวดเร็วและแรงในจังหวะของกล้ามเนื้อหดตัวหนึ่งครั้ง เช่น การยิงกระโดด โกลเกิดจากปัจจัยต่าง ๆ ได้แก่ การหดตัวของกล้ามเนื้อที่เกี่ยวข้องหลายๆ มัดในกลุ่มเดียวกัน ความสามารถของกล้ามเนื้อในกลุ่มเดียวกันที่ทำงานประสานงานกับกล้ามเนื้อกลุ่มตรงข้าม ความสามารถ ทางกลไกในการทำงานของระบบต่างๆ เช่น ระบบกระดูกกับกล้ามเนื้อที่เกี่ยวข้องในการเสริมสร้าง พลังกล้ามเนื้อ และความแข็งแรงของกล้ามเนื้อ จะมีผลสนับสนุนซึ่งกัน และกันการเพิ่มขึ้นของความ แข็งแรงของกล้ามเนื้อจึงช่วยให้พลังกล้ามเนื้อเพิ่มขึ้นได้ ในการเสริมสร้างพลังกล้ามเนื้อสามารถฝึก ด้วยการให้กล้ามเนื้อออกแรงมากเต็มที่หรือเกือบเต็มที่ เช่น การฝึกยกน้ำหนัก

2.3.2.4.3 การเสริมสร้างความแข็งแรงของกล้ามเนื้อ (Muscular Strength) การฝึก เพื่อพัฒนาความแข็งแรงของกล้ามเนื้อต้องฝึกให้กล้ามเนื้อทำงานต่อสู้อกับแรงต้านทาน (Resistance) ที่สูงขึ้นเลยขีดความสามารถปกติที่เล็กน้อยเป็นระยะเวลานาน การออกกำลังกายที่เกินขีดความสามารถจะทำให้ร่างกายอ่อนล้าในระยะแรก ๆ หลังจากนั้นร่างกายจะปรับตัวเข้ากับสถานการณ์ โดยปกติประมาณ 1 เดือนจะทำให้ร่างกายมีขีดความสามารถเพิ่มขึ้น คือ มีความแข็งแรงเพิ่มมากขึ้น ในการเสริมสร้างความแข็งแรงของกล้ามเนื้อสามารถทำได้ เรียกว่าการเล่น เวท (Weight Training) การใช้น้ำหนักของร่างกายตัวเองที่เรียกว่า Body Weight การใช้ยางยืด Elastic Exercise การใช้ Medicine Ball และการออกกำลัง ด้วยการเกร็งกล้ามเนื้อ (Isometric Exercise)

2.3.2.4.4 การเสริมสร้างความอดทนของกล้ามเนื้อ (Muscular Endurance, Anaerobic Capacity) ความสามารถของกล้ามเนื้อที่ได้ประกอบกิจกรรมซ้ำๆ ได้เป็นระยะเวลา นานอย่างมีประสิทธิภาพหรือความสามารถของกล้ามเนื้อมัดหนึ่งๆ หรือหลายมัด สามารถประกอบ กิจกรรมติดต่อกันได้เป็นเวลานาน ๆ โดยไม่หยุดยั้ง และสามารถรักษาคุณภาพของ กิจกรรมนั้นๆ ได้อย่างสม่ำเสมอหรือดีกว่าเดิม การเสริมสร้างความอดทนของกล้ามเนื้อเท่ากับเป็นการเสริม สร้างระบบการทำงานของระบบไหลเวียนเลือด ระบบหายใจ และระบบกล้ามเนื้อให้ทำงาน ได้อย่าง มีประสิทธิภาพ ซึ่งการฝึกเพื่อเสริมสร้างความอดทนของกล้ามเนื้อ จะคล้ายกับการฝึกความ แข็งแรง ของกล้ามเนื้อจะต่างกันตรงการใช้น้ำหนักที่ใช้หรือจังหวะความเร็วที่ใช้ (Intensity) ระยะเวลาหรือ ระยะทางที่ใช้ (Duration) จำนวนครั้งที่ใช้ในการฝึก (Number of Repetition) และ เวลาพัก (Rest)

2.3.2.4.5 การเสริมสร้างความคล่องตัว (Agility) ความสามารถของร่างกายที่จะ บังคับ ควบคุมในการเปลี่ยน ทิศทางของการเคลื่อนที่ได้ด้วยความรวดเร็วและแน่นอนตลอดทั้งร่างกาย หรือ เพียงส่วนหนึ่ง ส่วนใดของร่างกายอย่างรวดเร็ว เช่น การเคลื่อนออกได้อย่างรวดเร็ว การหยุด การ เปลี่ยนทิศทาง เช่น นัก แบดมินตัน นักเทนนิส ต้องการความคล่องตัวในการเข้าหาลูก การเลี้ยง บอลหลบ เข้ายิงประตูของนักฟุตบอล ฯลฯ การพัฒนาความคล่องตัว มีส่วนประกอบด้านต่างๆ ได้แก่ การพัฒนาร่วม กันในส่วนของคุณสมบัติกิจกรรมหรือชนิดกีฬาต่าง ๆ ที่ต้องบังคับควบคุมใน

- การเปลี่ยนทิศทางของการเคลื่อนที่ได้ด้วยความรวดเร็วและแน่นอน ตลอดทั้งร่างกายหรือเพียงส่วนหนึ่งส่วนใดของร่างกายอย่างรวดเร็ว

- พลังกล้ามเนื้อ ความแข็งแรงของกล้ามเนื้อ ในส่วนต่างๆของร่างกาย ตลอดจนปฏิกิริยาตอบสนองมีความสำคัญต่อความคล่องตัวในการเคลื่อนไหวอย่างรวดเร็ว และการ เปลี่ยนทิศทางการเคลื่อนไหวตามสถานการณ์ต่าง ๆ ได้อย่างแคล่วคล่อง ว่องไว

ข้อควรปฏิบัติในการฝึกความคล่องตัว

1. ให้สัญญาณเริ่มเคลื่อนที่ไปอย่างช้า ๆ ในทิศทางที่กำหนด และเมื่อ ได้ยินสัญญาณ ให้เปลี่ยนทิศทางไปทางที่กำหนดโดยกำหนดทิศทางต่างๆเช่น เลี้ยวซ้าย-ขวา สลับฟันปลา

2. เมื่อกระทำได้แล้วค่อย ๆ เพิ่มความเร็วจนเต็มความสามารถ

3. กำหนดทิศทางรูปแบบการเคลื่อนที่ในการเปลี่ยนทิศทางที่สลับ ซับซ้อน มากขึ้นไปสู่รูปแบบที่ต้องใช้ในชนิดกีฬาต่างๆ ยึดหลักช้าไปเร็ว ง่ายไปยาก น้อยไปมาก

2.3.2.4.6 การเสริมสร้างความอ่อนตัว (Flexibility) ความสามารถในการเหยียด และหดตัวของกล้ามเนื้อ เอ็น ข้อต่อต่างๆในการที่จะเคลื่อนไหวในปริมาณมุมได้อย่างกว้าง

ขวาง ช่วยในการเสริม ทักษะเทคนิคในการเล่นกีฬาแต่ละชนิดกีฬาเป็นอย่างมาก กรณีที่นักกีฬามี ความอ่อน ตัวต่ำจะเป็นอุปสรรคต่อการออกกกำลังกาย หรือเล่นกีฬา ตลอดจนการใช้ชีวิตประจำวัน โดยมีโอกาส เสี่ยงต่อการบาดเจ็บได้ ทั้งนี้เนื่องจากความอ่อนตัวจะทำให้การเคลื่อนไหวของร่างกาย เป็นไป อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งปัจจัยที่ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพของความอ่อนตัว ได้แก่ กระดูก และ เอ็นของ ข้อต่อ จำนวนของเนื้อเยื่อที่อยู่รอบข้อต่อและความยืดหยุ่นของกล้ามเนื้อที่มีเอ็นคร่อมยึดข้อต่อ ในการ เสริมสร้าง ความอ่อนตัวสามารถกระทำโดยการยืดเหยียดกล้ามเนื้อ (Stretching)

2.3.2.4.7 การเสริมสร้างความอดทนทั่วไป (General Endurance)

ความสามารถ ในการทำงานของระบบต่าง ๆ ในร่างกายที่ทำงานได้นานและมีประสิทธิภาพ ประกอบด้วย

- ความอดทนของระบบไหลเวียนเลือดและระบบหายใจ ความอดทน ของ กล้ามเนื้อแต่ละแห่งของร่างกาย

- การเสริมสร้างความอดทนของระบบหายใจ และไหลเวียนโลหิตสามารถ ทำกิจกรรมต่าง ๆ ทั้งในส่วนของการออกกกำลังกาย การเล่นกีฬา รวมถึงการใช้ชีวิตประจำวันได้เป็น เวลานานได้ เมื่อหยุดกิจกรรมนั้นๆ แล้วร่างกายสามารถคืนสู่สภาวะปกติได้เร็ว ซึ่งกิจกรรมที่จะช่วย ส่งเสริมให้มีความอดทนในด้านนี้ ได้แก่ การออกกกำลังกายที่เหนื่อยๆ ซ้ำๆ และใช้เวลานาน เช่น การ เดินเร็ว วิ่งเหยาะๆ ในระยะทางที่ โกลๆ โดยออกกกำลังกายชนิดที่เรียกว่า Aerobic Exercise ในการ ออกกกำลังกายแบบแอโรบิกนี้จะต้อง ทำให้นักพองจนหัวใจเต้นเร็วขึ้น จนถึงอัตราเป้าหมาย โดยทำ ติดต่อกันให้นานพอประมาณ 15-30 นาที โดยให้หัวใจเต้นอยู่ระหว่าง 60-85 % (ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับ ลักษณะของแต่ละบุคคลตามคำแนะนำของแพทย์ ในการตรวจซักประวัติ ตรวจสุขภาพ) ของอัตรา การเต้นของหัวใจสูงสุด (อัตราการเต้นของหัวใจสูงสุดจะ เท่ากับ 220-อายุของแต่ละคน) อย่างน้อย สัปดาห์ละ 3-5 ครั้ง ตามหลักทั่วไปในการออกกกำลังกาย และหรือเล่นกีฬาเพื่อสุขภาพ

2.3.2.3 ประโยชน์ของการมีสมรรถภาพทางกายที่ดี

สมรรถภาพทางกายมีความสัมพันธ์ต่อการปรับปรุงคุณภาพชีวิตเป็นส่วนสำคัญที่จะ ทำให้มนุษย์เราปฏิบัติงานประจำและหรือปฏิบัติกิจกรรมทั้งในส่วนของการออกกกำลังกายและเล่น กีฬาได้อย่างมีประสิทธิภาพ การที่มีสมรรถภาพทางกายดีมีประโยชน์ ดังนี้

2.3.2.3.1 ลดอัตราการเสี่ยงต่อการเป็น โรคหัวใจ

2.3.2.3.2 เพิ่มพูนประสิทธิภาพการทำงานของระบบต่าง ๆ ในร่างกาย เช่น ระบบ การไหลเวียนของโลหิต ระบบหายใจระบบย่อยอาหารระบบกล้ามเนื้อ ฯลฯ

2.3.2.3.3 รูปร่างและสัดส่วนของร่างกายดีขึ้น

2.3.2.3.4 ควบคุมไม่ให้มีน้ำหนักเกินตลอดจนควบคุมไขมันในร่างกาย

2.3.2.3.5 ลดความดันโลหิตสูง

2.3.2.3.6 ลดไขมันในเลือด

2.3.2.3.7 มีความคล่องตัวตลอดจนประสิทธิภาพในการทำงานของร่างกาย

2.4 แนวคิด และทฤษฎีเกี่ยวกับความต้องการและแรงจูงใจ

พฤติกรรมของผู้บริโภค มีรากฐานมาจากความต้องการ อย่างไรก็ตามการมีแต่ความต้องการอย่างเดียวยังไม่เพียงพอที่จะทำให้เกิดพฤติกรรมได้ ผู้บริโภคยังต้องมีการกระทำบาง อย่างเกี่ยวกับความต้องการนั้น เมื่อบุคคลมีความอยากจะสนองความต้องการให้เป็นที่พอใจ เรียกรากษะทำนั้นว่า "การจูงใจ" ดังนั้น ความต้องการกับแรงใจแทบจะไม่มีเลย

2.4.1 ความหมายของแรงจูงใจ และการจูงใจ (Definition of Motive and Motivation)

แรงจูงใจ (Motive) เป็นคำที่ได้ความหมายมาจากคำภาษาละตินที่ว่า movere หมายถึง "เคลื่อนไหว (Move)" ดังนั้น คำว่าแรงจูงใจจึงมีการให้ความหมายไว้ต่างๆ กัน ดังนี้

แรงจูงใจ หมายถึง "บางสิ่งบางอย่างที่อยู่ภายในตัวของบุคคลที่มีผลทำให้บุคคลต้อง กระทำ หรือเคลื่อนไหว หรือมีพฤติกรรมในลักษณะที่มีเป้าหมาย" (Walters, 1978 อ้างใน สมกมล พวงพรหม, 2546, หน้า 131) กล่าวอีกนัยหนึ่งก็คือ แรงจูงใจเป็นเหตุผลของการกระทำนั่นเอง

แรงจูงใจ หมายถึง "สภาวะที่อยู่ภายในตัวของผู้บริโภคที่เป็นพลังทำให้ร่างกายมีการเคลื่อนไหวไปในทิศทางที่มีเป้าหมายที่ได้เลือกไว้แล้ว ซึ่งมักจะเป็นเป้าหมายที่มีอยู่ในสภาวะสิ่งแวดล้อม" (Loundon & Bitta, 1988 อ้างใน สมกมล พวงพรหม, 2546, หน้า 131)

จากความหมายจะเห็นได้ว่า แรงจูงใจจะเกี่ยวข้องกับองค์ประกอบที่สำคัญ 2 ประการ คือ (1) เป็นกลไกที่ไปกระตุ้นพลังของ ร่างกายให้เกิดการกระทำ และ (2) เป็นแรงบังคับให้กับพลังของร่างกาย ที่จะกระทำอย่างมีทิศทาง ส่วนการจูงใจ (Motivation) เป็นเงื่อนไขของการได้รับการกระตุ้นโดยมีการให้ความหมายไว้ ดังนี้

การจูงใจ หมายถึง "แรงขับเคลื่อนที่อยู่ภายในของบุคคลที่กระตุ้นให้บุคคลมีการกระทำ" (Schiffman & Kanuk, 1991)

การจูงใจหมายถึง "แรงขับเคลื่อนที่มีมากและรุนแรงหรือมีความจำเป็นที่จะลดสภาวะความเครียดที่มีอยู่ภายในตัวของมนุษย์" (Walters, 1978 อ้างใน สมกมล พวงพรหม, 2546, หน้า 131) การที่ผู้บริโภคจะได้รับการจูงใจได้จะต้องอยู่ภายใต้เงื่อนไข 3 ประการ คือ (1) ต้องมีการตระหนัก ถึงความต้องการ การจูงใจจะเป็นตัวกำหนดให้ผู้บริโภคต้องมีการกระทำอะไรบ้างอย่างในลักษณะ ของการตอบสนองถึงสิ่งที่ร่างกายต้องการ การตระหนักถึงความต้องการ (Need Recognition) เป็น สภาวะภายในของจิตใจที่สัมพันธ์กับการจูงใจ ตัวกระตุ้นสำหรับการจูงใจจึงอาจเกิดจากภายในตัวของบุคคล เช่น เมื่อบุคคลรู้สึกหิว หรืออาจเกิดมาจากการตอบสนองต่อความเครียดที่อยู่ภายนอก เช่น การอิจฉาเพื่อนที่ได้เสื้อผ้าชุดใหม่ เป็นต้น (2) ต้องมีพลังขับเคลื่อนที่ทำให้ผู้บริโภค

มีความอยากที่จะ กระทำบางสิ่งบางอย่างเกี่ยวกับความเครียดของผู้บริโภค พลังขับเคลื่อนนี้เป็นสิ่งที่ มีอยู่ภายในตัว ของบุคคล และ (3) ต้องมีเป้าหมายที่รับรู้ได้บางส่วนที่ทำให้พลังขับเคลื่อนของ ผู้บริโภคมีทิศทางที่จะ มุ่งไปสู่ได้ปกติเป้าหมายของบุคคลจะอยู่ในรูปของผลิตภัณฑ์ที่ธุรกิจได้มีการ เสนอขายต่อตลาด จะเห็น ได้ว่าเงื่อนไขขอพบการเกิดการจูงใจจะมีเพียง 1-2 อย่างนั้นไม่ได้จะต้อง ประกอบด้วยทั้ง 3 ปัจจัยจึงจะ เพียงพอให้เกิดการจูงใจ ดังนั้น การจูงใจจึงเป็นสภาวะของจิตใจที่ กำหนดทิศทางของพลังขับเคลื่อน ของผู้บริโภคที่จะมุ่งไปสู่เป้าหมายทางการตลาดเฉพาะ แบบใด แบบหนึ่ง

2.4.2 ความต้องการ แรงจูงใจ และพฤติกรรม (Needs, Motives and Behavior)

ความต้องการของผู้บริโภค แรงจูงใจ และพฤติกรรมต่างมีคำจำกัดความและสามารถ กำหนดให้เห็นความสัมพันธ์กัน หลักทั่วไป 3 ประการที่แสดงถึงความสัมพันธ์ระหว่างความ ต้องการ แรงจูงใจ และพฤติกรรมมี ดังนี้

2.4.2.1 พฤติกรรมของมนุษย์ทั้งหมดต้องได้รับการจูงใจหรือถูกกระตุ้น

2.4.2.2 สภาวะของการจูงใจทั้งหมดไม่จำเป็นจะต้องนำไปสู่การเกิดพฤติกรรม

2.4.2.3 พฤติกรรมที่ได้รับการจูงใจอาจเกิดขึ้นจากการเรียนรู้หรือไม่ได้เรียนรู้ก็ได้ มี

รายละเอียด ดังนี้

ประการที่ 1 เมื่อไรก็ตามที่บุคคลได้เข้าไปเกี่ยวข้องกับกิจกรรมถือว่าบุคคลได้รับการ จูงใจ แรงจูงใจต่างๆ จะนำไปสู่พฤติกรรมที่มุ่งตอบสนองความต้องการให้เป็นที่พอใจ เช่น ร่างกาย ต้องการ แสงสว่างอาหาร ดังนั้นเมื่อบุคคลเกิดหิวขึ้นมาจะเกิดความรู้สึกหิวเป็นเหตุให้บุคคลต้อง แสวงหา อาหาร นั่นคือ ถ้าปราศจากความหิวก็ไม่มีเหตุผลอันใดที่บุคคลจะต้องรู้ตัวถึง ความขาดของ ร่างกาย ดังนั้น แรงจูงใจจึงเป็นตัวเชื่อมระหว่างความต้องการกับพฤติกรรม

ประการที่ 2 การจูงใจที่เป็นอยู่ในเวลานี้สามารถนำไปสู่การไม่เกิดพฤติกรรมได้ เมื่อ ไม่มี การกระทำใดๆ ผู้บริโภคจะไม่กระทำการใดๆ เมื่อไม่มีโอกาสที่จะกระทำหรือแรงจูงใจไม่ได้รับ การ กระตุ้นให้เกิดการกระทำ ตัวอย่างเช่น ผู้บริโภคอาจได้รับการจูงใจให้อยากได้รถยนต์หรือเสื้อผ้า ราคาแพง แต่ไม่สามารถจะคาดหวังว่าจะมีเงินมาซื้อได้ทำให้ไม่เกิดการซื้อสินค้าที่ต้องการนั้น ได้ ฉะนั้นจึงไม่เกิดพฤติกรรม

ประการที่ 3 พฤติกรรมที่เกิดจากการจูงใจสามารถเป็นได้ทั้งพฤติกรรมที่มีการเรียนรู้ หรือไม่ มีการเรียนรู้ก็ได้การกระทำใดๆ ที่มีมาตั้งแต่เกิดไม่จำเป็นต้องคิดหรือมีประสบการณ์มาก่อน จะถือว่าเป็น พฤติกรรมที่ไม่ต้องเรียนรู้ ประเภทของพฤติกรรมที่ไม่ต้องเรียนรู้มีด้วยกัน 2 ลักษณะ คือ (1) การกระทำแบบสะท้อนมาจากประสาทโดยอัตโนมัติ (Reflex Action) การกระทำแบบ สะท้อนกลับมา จากประสาทโดยอัตโนมัติ หมายถึง การกระทำใดๆ ที่ไม่ได้ตั้งใจหรือเกิดขึ้นโดย

อัตโนมิติ เนื่องจาก การตอบสนองต่อสิ่งกระตุ้น (Walters, 1978) เช่น การกะพริบตา การเต้นของหัวใจ เป็นต้น ส่วน การกระทำแบบสัญชาตญาณ หมายถึง อะไรก็ตามที่มีมาแต่กำเนิดที่มีแนวโน้มจะให้เกิดพฤติกรรม ในลักษณะใดลักษณะหนึ่งเป็นพิเศษ เช่น การร้องไห้ของเด็กเมื่อหิวเป็นสัญชาตญาณที่เกิดโดย ธรรมชาติ แต่ถ้าการร้องไห้ของเด็กนั้นเพื่อที่จะได้ของ เล่นหรือกินขนมที่ชอบ ถือว่าเป็นพฤติกรรม ที่เกิดขึ้นจากการเรียนรู้ เป็นต้น

สำหรับพฤติกรรมที่ได้จากการเรียนรู้ (Learned Behavior) จะได้มาจากการแก้ไข้ปัญหา หรือการมีประสบการณ์ของบุคคล พฤติกรรมที่ได้จากการเรียนรู้จะเป็นเรื่องธรรมดาที่พบมาก ที่สุด และมีความซับซ้อนมากที่สุดด้วยในบรรดาประเภทของพฤติกรรมมนุษย์ เช่น เด็กเรียนรู้ที่จะชอบทานนมหวานมากกว่านมจืด เป็นต้น ถ้าพฤติกรรมใดของบุคคลได้รับความพอใจก็จะเป็นการลดสภาวะความตึงเครียดลงไปได้ แต่ถ้าพฤติกรรมใดที่บุคคลได้รับไม่เป็นที่พอใจ บุคคลก็จะยังคงอยู่ในสภาวะของการได้รับการจูงใจและมีพฤติกรรมที่มุ่งไปสู่เป้าหมาย ที่ต้องการต่อไปเรื่อยๆ จนกว่าจะบรรลุความพอใจ

2.4.3 ประเภทของแรงจูงใจ (Classification of Motives)

แรงจูงใจ สามารถจำแนกประเภทได้หลายวิธีที่มีความสำคัญมากได้แก่ การจำแนก ประเภทของแรงจูงใจออกเป็น 5 ลักษณะดังนี้ (1) แรงจูงใจทั่วไป (2) แรงจูงใจด้านร่างกายกับ ด้านจิตวิทยา (3) แรงจูงใจที่รีบด่วน (4) แรงจูงใจลำดับแรกกับแรงจูงใจลำดับสอง และ (5) แรงจูงใจ ที่รู้สึกตัวกับแรงจูงใจที่ไม่รู้สึกตัว มีรายละเอียด

2.4.3.1 แรงจูงใจทั่วไป (Generic Motives) หมายถึง แรงจูงใจที่มี พื้นฐานมาจาก ความหิว ความกระหาย ความต้องการทางเพศ การต่อสู้เพื่อการดำรงชีวิต ความภาคภูมิใจ ความสามารถเข้า สังคมได้ ความอยากรู้อยากเห็น ความกลัว และการปกป้องตัวเอง เป็นต้น วิธีการจัดกลุ่มของแรงจูงใจ ใดๆ ปกติมักจะให้ข้อมูลที่มากกว่า ความเป็นลักษณะทั่วไปอย่างง่าย ๆ เช่น การจัดกลุ่มแรงจูงใจเป็น แรงจูงใจด้านร่างกาย และแรงจูงใจ ด้านจิตวิทยา

2.4.3.2 แรงจูงใจด้านร่างกาย (Physiological Motives) จะเป็นแรงจูงใจที่เกี่ยวข้องกับการ ทำหน้าที่พื้นฐานของร่างกายด้านกายภาพเช่น ความหิว ความกระหาย ความต้องการทางเพศ การ ขจัดของเสียออกจากร่างกาย การพักผ่อน การทำงาน และ ความสุขสบายทางร่างกาย เป็นต้น

2.4.3.3 แรงจูงใจด้านจิตวิทยา (Psychological Motives) คือ แรงจูงใจทั้งหลายที่มี อยู่ในจิตใจ (mind) เช่น ความปลอดภัย ความรัก การบรรลุความปรารถนา ความภาคภูมิใจ การสร้างชื่อเสียงให้กับตัวเอง การแสวงหาสถานภาพ การเป็นที่ยอมรับ ของบุคคลอื่นๆ ความสุข ความเศร้า และการมีอำนาจ เป็นต้น แรงจูงใจจะไม่มีแรงจูงใจที่พิจารณาในแง่ของการที่ต้องตอบสนองทันทีทันใด หรือไม่สามารถเลื่อนการตอบสนองออกไปได้ โดยแรงจูงใจที่รีบด่วนเป็นแรงจูงใจที่ต้อง มีการตอบสนองในทันทีคอยไม่ได้ไม่อาจจะระบุชนิดของแรงจูงใจที่เป็นแบบรีบด่วนได้ เพราะขึ้นอยู่กับ

ผู้บริโภคนั้นแตกต่างกันในช่วงของเวลา ของบุคคลแต่ละคนที่ต่างกัน เช่น ความหิวอาจมีความสำคัญมากกว่าความภาคภูมิใจในขณะเวลาหนึ่งแต่ในเวลาอื่นอาจไม่เป็นเช่นนั้น

2.4.3.4 แรงจูงใจลำดับแรกและลำดับสอง (Primary and Secondary Motives)

2.4.3.4.1 แรงจูงใจลำดับแรก (Primary Motives) เป็นการจำแนกประเภทของ แรงจูงใจที่ขึ้นอยู่กับลักษณะ ของความสำคัญเป็นหลัก โดยแรงจูงใจเบื้องต้นจะเป็นแรงจูงใจที่เกิดจาก ความต้องการพื้นฐานที่ จำเป็นต่อการยังชีพของบุคคล

2.4.3.4.2 แรงจูงใจลำดับสอง (Secondary Motives) เป็นแรงจูงใจที่เกิดจากความ ต้องการด้านสังคม และด้านจิตวิทยาโดยปกติแล้วแรงจูงใจลำดับสองจะเริ่มมีความสำคัญได้ก็ต่อเมื่อ แรงจูงใจที่เกี่ยวกับความต้องการลำดับแรกได้รับการตอบสนองให้เป็นที่พอใจแล้วเท่านั้น นั่นคือ แรงจูงใจลำดับสองจะเป็นแรงจูงใจที่ต่อเนื่องมาจากแรงจูงใจลำดับแรก มีการกล่าวว่า แรงจูงใจ ลำดับแรก เป็นแรงจูงใจที่เกิดจากสิ่งที่ต้องการพื้นฐานด้านร่างกาย เช่น ความหิว ความกระหาย ความต้องการ ทางเพศ ซึ่งเป็นแรงจูงใจด้านร่างกาย ส่วนแรงจูงใจลำดับสอง เป็นแรงจูงใจ ที่มาจาก แรงจูงใจด้าน จิตวิทยา เช่น ความภาคภูมิใจ การต่อสู้เพื่อดำรงชีพ ความรัก เป็นต้น ในประเทศที่ เจริญแล้วจะให้ความสนใจเกี่ยวกับแรงจูงใจกับลำดับสองเป็นสำคัญ เนื่องจากแรงจูงใจลำดับแรกมัก ได้รับการตอบสนองให้เป็นที่พอใจแล้ว

2.4.3.5 แรงจูงใจที่รู้สึกตัวกับแรงจูงใจที่ไม่รู้สึกตัว (Conscious and Unconscious Motives) เป็นการจำแนกแรงจูงใจวิธีหนึ่งที่คำนึงถึงสภาวะของความรู้สึกตัวในการ กระทำการซื้อ หรือไม่บุคคลส่วนน้อยที่รู้สึกตัวถึงแรงจูงใจในการซื้อของตน ทำให้การวิจัยการจูงใจ ของ ผู้บริโภคเป็นเรื่องที่ทำได้ยากด้วย โดยทั่วไปความต้องการที่มีอยู่ของบุคคลมักจะเกี่ยวข้องกับแรงจูงใจหลายชนิด และผู้บริโภคอาจจะรู้ถึงแรงจูงใจดังกล่าวเพียง 1-2 อย่างเท่านั้นในขณะเวลาใดเวลาหนึ่ง นอกจากนี้บุคคลก็อาจไม่รู้ถึงแรงจูงใจที่แท้จริงของเขาเองด้วย

2.4.4 คุณลักษณะของแรงจูงใจ (Characteristics of Motive)

แรงจูงใจเป็นรากฐานที่สำคัญของพฤติกรรมผู้บริโภค เนื่องจากแรงจูงใจจะเกิดขึ้นพร้อม กับ ความต้องการของบุคคลและกำหนดทิศทางของพฤติกรรมผู้บริโภคทั้งหมด ฉะนั้น เพื่อให้เรา ได้ เข้าใจถึงธรรมชาติของแรงจูงใจ จำเป็นจะต้องรู้เรื่องเกี่ยวกับแรงจูงใจให้มากกว่านี้ในแง่ที่มาของ แรงจูงใจที่ทำให้ผู้บริโภคแต่ละคนแตกต่างกัน แรงจูงใจสามารถแสดงให้เห็นคุณลักษณะทั่วไปได้ 6 ประการ คือ (1) แรงจูงใจมีรากฐานมาจากความต้องการ (2) แรงจูงใจเป็นการกำหนดทิศทางของ การกระทำ ของ ผู้บริโภค (3) แรงจูงใจทำให้ความตึงเครียดของผู้บริโภคลดลง (4) แรงจูงใจต้องเกิดขึ้น ภายใต้อาณัติของสิ่งแวดล้อม (5) แรงจูงใจเป็นกลไกอันหนึ่งในการป้องกันตนเองของผู้บริโภค และ (6) แรงจูงใจ เป็นสิ่งที่เกิดจากการรวบรวมพยายามของผู้บริโภค

2.4.4.1 แรงจูงใจของผู้บริโภคมีรากฐานมาจากความต้องการ (Consumer Motives Founded on Needs) ข้อแตกต่างระหว่างความต้องการกับแรงจูงใจสามารถเห็นได้ในรูปของคำจำกัดความแต่ ยากที่จะสังเกตได้ในทางปฏิบัติ เนื่องจากแรงจูงใจมีรากฐานมาจากความต้องการ แรงจูงใจไม่สามารถเกิดขึ้นเองโดยลำพังได้ และทุกแรงจูงใจจะต้องสอดคล้องกับความต้องการ ความ ต้องการเป็นเงื่อนไขได้ทั้งทางด้านร่างกายหรือด้านจิตใจที่เกิดขึ้นกับบุคคลและแรงจูงใจเป็นการ ขับเคลื่อนหรือเป็นสภาวะของจิตใจที่นำไปสู่เงื่อนไขของความต้อการดังกล่าวทั้งด้านร่างกายและ ด้านจิตใจ

2.4.4.2 แรงจูงใจเป็นการกำหนดทิศทาง/เป้าหมายการกระทำของผู้บริโภค (Motives Give Action Direction) แรงจูงใจไม่เพียงแต่มีรากฐานมาจากความต้องการ แต่แรงจูงใจยังเป็นตัวกำหนด ทิศทาง ของการกระทำของผู้บริโภคที่จะทำให้ความต้องการเหล่านั้นได้รับความพอใจด้วยนั่นคือ ผู้บริโภคมักจะได้รับการจูงใจไปในทิศทางใดทิศทางหนึ่งโดยเฉพาะเสมอเพื่อให้บรรลุเป้าหมายบาง อย่าง โดยเฉพาะแม้ว่าแรงจูงใจจะเป็นตัวกำหนดทิศทางของพฤติกรรม แต่แรงจูงใจก็ไม่ได้กำหนด หรือให้ทิศทางไปในทิศทางเดียวกันตลอดเวลา เช่น บุคคลสามารถมีวิธีที่ทำให้ตนเองได้รับความ พ้อใจจากความต้องการด้านความอบอุ่นได้หลายวิธี เช่น ซื่อเสื่อกันหนาว หรือการผิงไฟหรือเปิด เครื่องทำความร้อน หรือการได้อยู่ใกล้กับคนรัก เป็นต้น นั่นคือ แรงจูงใจจะทำให้บุคคลอยู่เฉยๆ โดยไม่มีการตอบสนองความต้องการที่เกิดขึ้นให้ได้รับความพอใจไม่ได้ แต่แรงจูงใจจะนำบุคคลให้มีการกระทำในลักษณะหนึ่งโดยเฉพาะที่สอดคล้องกับสถานการณ์ที่เผชิญอยู่ แม้ว่าแรงจูงใจจะเป็นตัวกำหนดทิศทางของการกระทำก็ตาม แต่แรงจูงใจก็ไม่จำเป็นว่าจะต้องนำไปสู่พฤติกรรมที่ถูกต้องเสมอไป เนื่องจากแรงจูงใจจะต้องมีการกลั่นกรองภายในจิตใจเสมอจึงทำให้แรงจูงใจ มีพื้นฐานของอารมณ์เข้ามาเกี่ยวข้องด้วย ดังนั้น บุคคลจึงสามารถถูกกระตุ้นหรือได้รับการ จูงใจไปยังสิ่งทีบุคคลปรารถนาและสังคมยอมรับ หรือจะได้รับการจูงใจไปยังสิ่งที่ไม่พึงปรารถนา หรือที่สังคมไม่ยอมรับก็ได้ ตัวอย่างเช่น ผู้บริโภคอาจมีการใช้เงินอย่างสุรุ่ยสุร่ายในการตอบสนอง ความต้องการ ในขณะที่ครอบครัวยังมีหนี้สินอยู่เป็นจำนวนมาก ซึ่งการกระทำดังกล่าวเป็นการ กระทำที่ไม่เหมาะสมหรือถูกต้อง เป็นต้น

2.4.4.3 แรงจูงใจทำให้ความตึงเครียดของผู้บริโภคลดลง (Motive Reduce Consumer Tension) จุดมุ่งหมายพื้นฐานของแรงจูงใจ คือการลดความตึงเครียด ถ้าความตึงเครียดทั้งหมด เป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องกับชีวภาพการจูงใจผู้บริโภคก็จะค่อนข้างเป็นเรื่องง่ายแต่แรงจูงใจของผู้บริโภค เป็นเรื่องที่ซับซ้อนเนื่องจากปัญหาของแรงจูงใจนั้นเป็นเรื่องที่เกิดจากอารมณ์ เช่น ถ้าบุคคลต้องการของเหลวก็อาจคิดว่าบุคคลก็ต้องการดื่มน้ำ แต่แรงจูงใจไม่จำเป็นต้องเป็นเช่นนั้น เพราะเมื่อบุคคลต้องการของเหลว บุคคลก็อาจจะดื่มอะไรก็ได้หลายอย่างแตกต่างกัน และเครื่องดื่มบาง

อย่างก็ให้ประโยชน์แก่ร่างกายน้อยแต่ให้ประโยชน์ด้านจิตใจมากกว่าเครื่องดื่มใดๆ ก็ตามอาจทำให้ลดความตึงเครียดของบุคคลลงได้ และตอบสนองจุดมุ่งหมายของการจูงใจให้เป็นที่พอใจได้

2.4.4.4 แรงจูงใจต้องเกิดขึ้นภายใต้ภาวะสิ่งแวดล้อม (Motives Operate in the Environment) สิ่งแวดล้อมของผู้บริโภคมีอิทธิพลอย่างมากต่อแรงจูงใจ สภาพแวดล้อมสามารถก่อให้เกิดแรงจูงใจหรือระงับแรงจูงใจ หรือเปลี่ยนทิศทางของแรงจูงใจที่อาจจะเกิดขึ้นได้ เช่น งานเด่นรำ สังสรรค์ของนิสิตชมรมการตลาดทำให้เกิดแรงจูงใจในการซื้อเสื้อผ้าชุดใหม่ได้ โดยนิสิตสาว คนหนึ่งให้เหตุผลของการซื้อเสื้อผ้าชุดใหม่ว่า เสื้อผ้าชุดเก่าอาจไม่เป็นที่ยอมรับของเพื่อนบางกลุ่ม และถูกวิจารณ์โดยเพื่อนอีกกลุ่มได้หรือนิสิตสาวคนนั้น อาจต้องการให้เป็นที่ยอมรับของกลุ่มเพื่อน บางกลุ่มเป็นพิเศษจึงทำให้ต้องเปลี่ยนสไตล์การแต่งตัวไปเลยก็ได้หรือบุคคลที่ไม่ค่อยสนใจการ แต่งตัวมากนักก็อาจเปลี่ยนเป็นคนที่ทำให้ความสำคัญกับการแต่งตัวได้เป็นต้น

2.4.4.5 แรงจูงใจเป็นกลไกอันหนึ่งในการป้องกันตนเองของผู้บริโภค (Motives are a Defense Mechanism) การป้องกันตนเองเป็นกลไกอันหนึ่งของแรงจูงใจที่บุคคลพึงกระทำเพื่อให้ตนเองพ้นจากภาวะความตึงเครียดหรือความหงุดหงิด โดยการแสดงออกในรูปแบบต่างๆ เช่น การผีนกลางวันเพื่อสร้างจินตนาการ ได้แก่คนที่ชอบอ่านนิยาย หรือดูภาพยนตร์ตามที่ตนปรารถนาให้เกิดเหตุการณ์ที่ชื่นชอบนั้นกับตัวเอง หรือการใช้ความก้าวร้าว เช่น นิสิตประชดผู้ปกครองด้วยการกลับบ้านดึกเพื่อเรียกร้องความสนใจจากพ่อแม่ เป็นต้น หรือรูปแบบอื่นๆ ที่จะมีผลต่อพฤติกรรม

2.4.4.6 แรงจูงใจเป็นสิ่งที่เกิดจากการรวบรวมความพยายามของผู้บริโภค (Motives Muster up all the Efforts) แรงจูงใจจะมีลักษณะเป็นการพยายามที่จะรวมความพยายามต่างๆ ทั้งหลายของผู้บริโภคเพื่อที่จะทำให้บุคคลมีการกระทำขึ้น เนื่องมาจากความต้องการเพื่อให้ได้รับความพอใจ ดังที่ได้ทราบแล้วว่าแรงจูงใจกำหนดทิศทางหรือเป้าหมาย การไปสู่เป้าหมายหรือทิศทางดังกล่าวจำเป็นต้องมีแรงขับเคลื่อนที่มากพอจึงจะทำให้เกิดการกระทำดังกล่าวได้

2.4.5 เหตุผลที่ผู้บริโภคได้รับการจูงใจ/การกระตุ้นไม่เหมือนกัน (Why consumers are motivated differently)

ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการจูงใจโดยเฉพาะเป็นเรื่องที่เข้าใจได้ยาก ดังนั้น การที่จะเข้าใจ การจูงใจให้ดีขึ้นได้จึงต้องเข้าใจถึงสาเหตุที่ผู้บริโภคมีการกระทำที่แตกต่างกันและเพื่อที่จะเข้าใจเกี่ยวกับพฤติกรรมของผู้บริโภคให้มากยิ่งขึ้น เราจึงต้องเรียนรู้เกี่ยวกับปัจจัยต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการจูงใจ/ การกระตุ้นผู้บริโภค ปัจจัยต่างๆ ที่สำคัญของการจูงใจ/การกระตุ้นเหล่านี้ ได้แก่

2.4.5.1 แรงจูงใจอย่างเดียวกันมีผลต่อการกระทำของผู้บริโภคที่แตกต่างกัน (Some motive affects consumer differently) ถึงแม้จะเป็นแรงจูงใจอย่างเดียวกันก็ไม่จำเป็นที่จะ ต้องมีผลต่อ ผู้บริโภคที่เหมือนกันสำหรับผู้บริโภคแต่ละคนที่แตกต่างกัน เช่น บุคคลปรารถนาที่จะ ได้รับความมั่นคงหรือความปลอดภัยบุคคลก็จะมีวิธีการที่จะให้ได้รับความมั่นคงหรือปลอดภัยได้ หลาย

อย่าง หรืออีกวิธีหนึ่งก็โดยการอยู่แต่ในบ้านและเก็บออมเงินไว้ เป็นต้น เช่น บุคคลปรารถนา อยากรู้ ความรักก็อาจมีการกระทำเพื่อให้ได้รับความรัก โดยการซื้อดอกไม้หรือซื้อของขวัญให้หรือ ซื้อเสื้อผ้า สำหรับแต่งตัวมากขึ้น เป็นต้น ดังนั้นจะเห็นได้ว่า เราไม่สามารถคาดคะเนถึงลักษณะของ ผลกระทบที่ ผู้บริโภคจะได้รับจากแรงจูงใจที่เกิดขึ้นได้เพราะแรงจูงใจอันหนึ่งสามารถไปสู่ผลกระทบ เกิดขึ้นได้ หลายอย่าง นั่นคือ ผลกระทบอันหนึ่งสามารถเกิดจากแรงจูงใจหลายอย่างที่ แตกต่างกันได้ เช่น การที่ บุคคลไปดูภาพยนตร์เรื่องหนึ่งอาจมีเหตุผลในการไปดูที่แตกต่างกันคือ บางคนต้องการ ไปดูภาพยนตร์ จริงๆ หรือบางคนต้องการให้ได้อยู่ใกล้ชิดกับคูรักหรือบางคน ต้องการดูเพื่อฆ่าเวลา หรือบางคนดูก็ เพื่อผ่อนคลายอารมณ์หลังสอบ เป็นต้น นอกจากนี้ แรงจูงใจของผู้บริโภคเกิดมาจาก นิสัยของ ผู้บริโภคเอง และนิสัยนี้ก็แตกต่างกันในระหว่างผู้บริโภคแต่ละคนด้วย เช่น เหตุผลของ การใช้ซื้อ สินค้าจากร้านค้าใดร้านค้านั้นเป็นประจำ อาจเป็นเพราะสถานที่ตั้งของร้านสะดวกใน การไปซื้อ หรือ เพราะอรรถาศัยของเจ้าของร้านค้า หรือเพราะบริการที่ได้รับ เป็นต้น

2.4.5.2 แรงจูงใจสามารถเสริมซึ่งกันและกันหรือขัดแย้งกันได้ (Motives can complement or conflict) พฤติกรรมของผู้บริโภคส่วนใหญ่นั้นเป็นผลมาจากแรงจูงใจหลาย อย่าง ซึ่งแรงจูงใจเหล่านี้บางอย่างก็มีลักษณะเสริมกันและกัน และแรงจูงใจบางอย่างก็ขัดแย้งกัน ธรรมชาติ ของความสัมพันธ์กันในระหว่างแรงจูงใจนั้นจะแตกต่างกันสำหรับผู้บริโภคแต่ละคนที่ แตกต่างกัน เมื่อไรที่แรงจูงใจของผู้บริโภคเกิดการขัดแย้งกัน โอกาสที่ผู้บริโภคจะกระทำการซื้อใดๆ ในตลาดก็จะมี น้อยด้วย ตัวอย่างเช่น เด็กคนหนึ่งต้องการจะซื้อขนมหวานเพราะเขาหิว แต่จะเกิด ความขัดแย้งใน การซื้อ คือ ต้องการเอาใจแม่ที่ห้ามซื้อขนมหวานทานก่อนรับประทานอาหารกลางวัน ดังนั้น เมื่อ แรงจูงใจของผู้บริโภคเกิดการขัดแย้งกัน การที่ผู้บริโภคจะเลือกกระทำการตามแรงจูงใจใด จึงขึ้นอยู่กับ น้ำหนักของแรงจูงใจใดจะมีมากกว่าหรือได้รับการสนับสนุนมากกว่า แรงจูงใจที่มีแรง สนับสนุน มากกว่าจะได้รับการตอบสนองให้เกิดการกระทำได้

2.4.5.3 แรงจูงใจจะเปลี่ยนแปลงไปตามขนาดความเข้มข้นที่เกิดขึ้น (Motives vary in intensity) ความรุนแรงของแรงจูงใจผู้บริโภคจะไม่เป็นแบบเดียวกันสำหรับบุคคลแต่ละคน คือ แรงจูงใจทั้งหลายจะมีความเข้มข้นที่ต่างกันไปในเวลาที่ต่างกันภายใต้สถานการณ์ที่ต่างกัน เช่น ความต้องการเสื้อผ้าชุดใหม่อาจมีมากในช่วงต้นของฤดูกาลขาย ซึ่งเป็นช่วงที่เริ่มต้นของแฟชั่น เสื้อผ้าสำหรับผู้บริโภคคนหนึ่ง แต่สำหรับผู้บริโภคอีกคนอาจชอบซื้อเสื้อผ้าใหม่ในช่วงปลายของ ฤดูกาลขายเพราะราคาถูกกว่า เป็นต้น ในเรื่องของความเข้มข้นของแรงจูงใจอาจทำให้นักการตลาด สูญเสียยอดขายได้ ถ้านักการตลาดละเลยถึงเรื่องความแตกต่างกันดังกล่าวในผู้บริโภค ผู้บริโภคที่น่า สนใจสำหรับนักการตลาดในขณะนี้อาจไม่ใช่ผู้บริโภคที่น่าสนใจเลยก็ได้เมื่อพิจารณาถึงสถานการณ์ การจูงใจทั้งหมด

2.4.5.4 แรงจูงใจสามารถเป็นได้ทั้งแง่บวกหรือแง่ลบ (Motives can be positive or negative) ปกติมักจะกล่าวถึงผลกระทบของแรงจูงใจที่เกิดขึ้นนั้นเป็นไปในแง่บวกเนื่องจากว่า ตัวบุคคลได้รับการจูงใจให้กระทำเช่นไร ก็เพราะบุคคลมีความชอบต่อสิ่งนั้น ซึ่งแรงจูงใจในแง่ลบ ได้แก่ ความไม่ชอบในบางสิ่งก็สามารถมีผลทำให้บุคคลต้องมีการกระทำได้เช่นเดียวกันกับแรงจูงใจในแง่บวก คือ ปัจจัยอันหนึ่งอาจเป็นแรงจูงใจในแง่บวกสำหรับผู้บริโภคบางคน ขณะเดียวกันปัจจัยอย่างเดียวกันก็อาจเป็นแรงจูงใจในแง่ลบสำหรับผู้บริโภคอีกคนได้ การกระทำของผู้บริโภคอันเนื่องมาจากแรงจูงใจในแง่ลบ ได้แก่ การตรวจสอบสภาพฟัน การซื้อสบู่ดับกลิ่นตัว การซื้อน้ำยาบ้วนปาก และการตรวจสอบปลวกขึ้นบ้าน เป็นต้น

2.4.5.5 การตอบสนองของแรงจูงใจที่มีต่อความเสี่ยงจะเปลี่ยนแปลงไปในกลุ่มผู้บริโภค แต่ละคน (Reaction to risk varies among consumers) เนื่องจากแรงจูงใจเป็นตัวกำหนดทิศทาง ของพฤติกรรมผู้บริโภค ดังนั้น แรงจูงใจจึงเกี่ยวข้องกับความเสี่ยง โดยปกติการกระทำทุกอย่าง หรือการซื้อสินค้าทั้งหลายที่กระทำผิดพลาดจะเกี่ยวข้องกับความเสี่ยงตามปกติ (normal risk) ได้ นั่นคือ ไม่มีใครที่หลีกเลี่ยงการได้รับความเสี่ยงตามปกตินี้ได้ นอกจากนี้ยังมีความเสี่ยงอีกอย่างคือ ความเสี่ยงที่รับรู้ได้ (perceived risk) ซึ่งความเสี่ยงที่รับรู้ได้ไม่ได้จำกัดอยู่แต่การสูญเสียเงินทอง แต่ยังรวมถึงการสูญเสียผลประโยชน์หรือข้อเสียหายทั้งหมดที่เกิดจากสถานการณ์การซื้อด้วยความเสี่ยงที่รับรู้ได้ อาจเป็นเรื่องที่เกี่ยวกับความไม่สะดวกของผู้บริโภค หรือการทำงานของผลิตภัณฑ์ที่ไม่ดี หรือการสูญเสียสถานภาพทางสังคมอันเป็นผลมาจากการซื้อสินค้า เช่น การซื้อน้ำหอมชนิดหนึ่งอาจ เสียเงินไม่มากแต่ผู้บริโภคอาจได้รับความเสี่ยงที่เกิดจากการเสียหน้าเพราะเป็นน้ำหอมราคาถูกหรือ เป็นน้ำหอมที่มีกลิ่นเหม็น และสูญเสียสถานภาพทางสังคมได้ เป็นต้น แม้ว่าการสูญเสียเงินเพียงเล็กน้อยจะมีความเสี่ยงเข้ามาเกี่ยวข้องก็ตาม แต่จำนวนและประเภทของความเสี่ยงที่รับรู้ได้ที่เกิดขึ้น จากการตัดสินใจซื้อจะเปลี่ยนแปลงไปในผู้บริโภคแต่ละคน ดังนั้น กลยุทธ์ต่างๆที่ผู้บริโภคใช้อย่าง ขึ้นอยู่กับวิธีการที่ผู้บริโภคจะใช้ในการพยายามลดความไม่แน่นอนหรือลดความเสี่ยงในการซื้อนั้น

2.4.6 ความทะเยอทะยาน/ความปรารถนาเป็นการจูงใจผู้บริโภคได้ (Aspirations motivate consumers) (Walters, 1978)

ความทะเยอทะยาน/ความปรารถนา (aspirations) คือ เป้าหมายทั้งหลายที่ผู้บริโภค กำหนดขึ้นมาสำหรับตนเองและนำไปสู่การดิ้นรนเพื่อให้ได้มาซึ่งเป้าหมายนั้นระดับของความทะเยอทะยานจะมีมากน้อยแตกต่างกันไปสำหรับผู้บริโภคแต่ละคน เช่น ผู้บริโภคบางคนมีความทะเยอทะยานจะมีบ้านหรูสำหรับตนเอง หรือการมีรถยนต์ใช้ 2 คัน หรือผู้บริโภคบางคนอยากได้เพียงแค่ออกาสลิ้มรสอาหารแพงสักครั้ง เป็นต้น ความทะเยอทะยาน/ความปรารถนาจะเกี่ยวข้องโดยตรงกับการจูงใจของผู้บริโภค ความทะเยอทะยาน/ความปรารถนาอาจเป็นสิ่งที่เกิดในระยะสั้นหรือยาวก็ได้

การได้มาซึ่งสินค้าบางอย่างอาจทำให้ผู้บริโภคเกิดความอยากได้สินค้าต่างๆ มากขึ้น หรืออยากได้สินค้าอื่นๆ ที่แตกต่างออกไปอีก หรืออยากได้สินค้าดีๆ มีชื่อเสียงมากกว่าเดิม เป็นต้น ความทะเยอทะยาน/ความปรารถนาของผู้บริโภคสามารถกำหนดเป็นกฎเกณฑ์ในการอธิบายได้ ดังนี้

2.4.6.1 ความทะเยอทะยาน/ความปรารถนาของผู้บริโภคเป็นสิ่งที่ไม่หยุดนิ่งหรือตายตัว หมายความว่า ความทะเยอทะยานไม่ได้เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียวตลอดไป

2.4.6.2 ความทะเยอทะยาน/ความปรารถนาของผู้บริโภคมีแนวโน้มจะเติบโตขึ้นตามความสำเร็จและจะลดลงเมื่อล้มเหลว

2.4.6.3 ความทะเยอทะยาน/ความปรารถนาของผู้บริโภคจะได้รับอิทธิพลจากการกระทำของบุคคลอื่นที่เป็นสมาชิกภายในกลุ่มที่บุคคลสังกัดอยู่ และจากกลุ่มอ้างอิงของบุคคล

2.4.6.4 ความทะเยอทะยาน/ความปรารถนาของผู้บริโภคจะเป็นสิ่งที่มีลักษณะเป็นจริงได้ โดย ปกติความทะเยอทะยาน/ความปรารถนาจะมีระดับที่ค่อนข้างสูงขึ้นหรือต่ำลงเล็กน้อยจากระดับของการประสบความสำเร็จมากกว่าการเปลี่ยนแปลงไปจากเป้าหมายที่กำหนดไว้อย่างมาก ดังนั้น ในเรื่องความทะเยอทะยาน/ความปรารถนาซึ่งเป็นการจูงใจให้ผู้บริโภคเกิดการกระทำ จึงมีประเด็นที่จะต้องกล่าวถึง 2 ประการ คือ

1. ความทะเยอทะยาน/ความปรารถนาของผู้บริโภคจะเกี่ยวข้องกับแรงจูงใจ (Consumer aspirations related to motives) ความทะเยอทะยาน/ความปรารถนาของผู้บริโภคจะเกี่ยวข้องโดยตรงกับการเปลี่ยนแปลง ของแรงจูงใจในผู้บริโภค เช่น พฤติกรรมการซื้อของบุคคลที่เพิ่งเริ่มต้นสร้างครอบครัวก็อาจมุ่งที่จะ อยากได้บ้าน เครื่องใช้ในบ้าน และเครื่องตกแต่งเป็นหลักใหญ่ เป็นต้น และเมื่อเป้าหมายเหล่านี้ได้ บรรลุแล้วเป้าหมายอื่นๆ ที่เป็นแรงจูงใจให้กระทำก็จะเกิดขึ้นและมีความสำคัญต่อผู้บริโภคแทนที่ เป้าหมายเก่านั้น เช่น การซื้อโทรทัศน์สี เครื่องเล่นวิดีโอ การออกไปเที่ยวพักผ่อนในต่างประเทศ หรือการอยากได้เครื่องตกแต่งใหม่ที่ดีกว่าเดิม เป็นต้น

2. การคาดหวังของผู้บริโภคจะมีผลต่อแรงจูงใจ (Consumer expectations affect motives) การคาดหวังของผู้บริโภคอาจหมายถึงความคิดเห็นส่วนบุคคลที่มีต่ออนาคตที่บุคคลปรารถนา การคาดหวังเป็นการคาดคะเนถึงโอกาสที่บุคคลจะได้รับความสำเร็จจากการ ทะเยอทะยานทางการตลาด ของบุคคลการคาดหวังของผู้บริโภคที่เกิดขึ้นจะได้รับอิทธิพลมาจากความรู้สึกหรือทัศนคติหรือความ เชื่อหรือบุคลิกภาพหรือกลุ่มอ้างอิง เช่นเดียวกันกับความรู้สึกจากความพอใจหรือไม่พอใจที่เกิดขึ้น ในขณะนั้นการคาดหวังเหล่านี้จะมีอิทธิพลต่อการรับรู้ตัวกระตุ้นที่แตกต่างกันของบุคคล ตลอดจน วิธีการซื้อนอกจากนี้ การคาดหวังของบุคคลที่เกี่ยวกับ สถานะทางการเงินของบุคคล และสภาพ เศรษฐกิจโดยทั่วไปยังมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการซื้อ แรงจูงใจในการซื้อ และความทะเยอทะยาน / ความปรารถนาในการซื้อด้วย การซื้อผลิตภัณฑ์และบริการในปัจจุบันจะเป็นสิ่งที่เกิดจากการคาด คำนวณสำหรับอนาคตของบุคคลดังนั้นการมองสิ่งที่เกิดขึ้นในอนาคตในแง่ดีหรือร้ายของบ

บุคคล จึง อาจเป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุดในการตัดสินใจซื้อได้ การตัดสินใจซื้อได้ การตัดสินใจซื้อของคุณจะได้รับ อิทธิพลมาจากการคาดคะเนถึงเงินได้ที่จะได้รับในอนาคตมากกว่าการมีเงินอยู่แล้วในปัจจุบัน ธุรกิจ ให้ความสนใจต่อแรงจูงใจ (Business interest in motives)

บางกรณีผู้นำทางธุรกิจจะให้ความสนใจในแรงจูงใจของผู้บริโภคมากกว่าความต้องการ ของ ผู้บริโภค ความต้องการอาจมีความสำคัญสำหรับการพัฒนาและคิดค้นผลิตภัณฑ์ใหม่ แต่ แรงจูงใจจะเป็นตัวควบคุมการตัดสินใจประจำวันสำหรับผู้บริโภคโดยเฉลี่ย การกระทำของ ผู้บริโภคในลักษณะใด ลักษณะหนึ่งโดยเฉพาะเป็นผลมาจากแรงจูงใจไม่ใช่เกิดจากความต้องการ ดังนั้น การศึกษาถึงการจูงใจของผู้บริโภคจึงเป็นการศึกษาถึงผลของการจูงใจของผู้บริโภคที่มีต่อ ปัจจัยทางตลาด เช่น (1) ความภักดีที่มีต่อร้านค้าและตราสินค้า (2) การซื้อแบบไม่ตั้งใจ (3) การเลือกซื้อที่ เกี่ยวกับร้านค้าและตัวของผลิตภัณฑ์ และ (4) การสร้างแรงจูงใจโดยเฉพาะเพื่อเป็น การดึงดูดความสนใจของผู้บริโภคในรูปแบบของการบรรจุภัณฑ์ การตั้งชื่อตราสินค้า การโฆษณา การตั้งราคา และ การจัดแสดงสินค้า ณ จุดขาย เป็นต้น นักการตลาดจำเป็นต้องศึกษาถึงแรงจูงใจในการซื้อของผู้บริโภคเพื่อที่จะได้นำมาเป็น ประโยชน์ในการส่งเสริมการตลาดของกิจการในแง่ของผลิตภัณฑ์ที่ขาย หรือแม้แต่การสร้างสิ่ง ดึงดูดความสนใจให้มีคนเข้าร้านค้าได้ด้วย

2.5 แนวคิด และทฤษฎีความพึงพอใจต่อบริการ

2.5.1 ความหมายของความพึงพอใจ

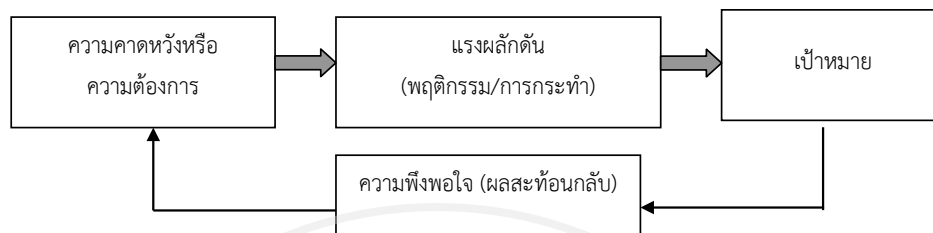
Morse (1953) กล่าวว่า ความพึงพอใจ หมายถึง ทุกสิ่งทุกอย่างที่สามารถลดความตึงเครียดของบุคคลให้น้อยลงได้และความตึงเครียดนี้จะมีผลมาจากความต้องการของมนุษย์ ถ้ามนุษย์มีความต้องการมากก็จะเกิดปฏิกิริยาเรียกร้อง แต่ถ้าเมื่อใดความต้องการได้รับการ ตอบสนองก็จะทำให้บุคคลนั้นเกิดความพอใจ

Davis (1967) กล่าวว่า พฤติกรรมเกี่ยวกับความพึงพอใจของมนุษย์ คือความพยายาม ที่จะขจัดความตึงเครียด หรือความกระวนกระวายหรือภาวะไม่ได้คุณภาพในร่างกาย เมื่อมนุษย์ สามารถขจัดสิ่งต่างๆ ดังกล่าวได้แล้ว มนุษย์ย่อมได้รับความพึงพอใจในสิ่งที่ตนต้องการ

Mullin (1985) กล่าวว่า ความพึงพอใจเป็นทัศนคติของบุคคลที่มีต่อสิ่งต่าง ๆ หลายๆ ด้าน เป็นสภาพภายในที่มีความสัมพันธ์กับความรู้สึกของบุคคลที่ประสบความสำเร็จในงาน ทั้งด้าน ปริมาณและคุณภาพ เกิดจากการที่มนุษย์มีแรงผลักดันบาง ประการในตนเองและพยายามจะบรรลุ เป้าหมายบางอย่างเพื่อที่จะสนองตอบความต้องการหรือความคาดหวังที่มีอยู่และเมื่อบรรลุเป้าหมาย นั้นแล้วจะเกิดความพึงพอใจ เป็นผล สะท้อนกลับไปยังจุดเริ่มต้นเป็นกระบวนการ หมุนเวียนต่อไปอีก

โดยสรุปแล้วความพึงพอใจ หมายถึง การแสดงความรู้สึกในทางบวกต่อสิ่งที่ได้รับการ ตอบสนองตามความต้องการของมนุษย์

ภาพที่ 2.3: การเกิดความพึงพอใจของบุคคล



ที่มา: Mullin, L.J. (1985). *Management and organization behavior*. London: Pitman.

2.5.2 ความสำคัญของการบริการ

การบริการเป็นสิ่งสำคัญยิ่งในงานด้านต่างๆ เพราะการบริการคือการให้ความช่วยเหลือ หรือ การดำเนินการที่เป็นประโยชน์ต่อผู้อื่น ไม่มีการดำเนินงานใดๆ ที่ปราศจากการบริการ ทั้งในภาครัฐราชการ และ ภาคธุรกิจเอกชนการขายสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ใดๆ ก็ต้องมีการบริการรวมอยู่ด้วยเสมอ ยิ่งธุรกิจ บริการตัวบริการนั่นเองคือ สินค้า การขายจะประสบความสำเร็จได้ ต้องมีบริการที่ดี ธุรกิจการค้า จะอยู่ได้ ต้องทำให้เกิดการขายซ้ำ คือ ต้องรักษาลูกค้าเดิมและเพิ่มลูกค้าใหม่ การบริการที่ดีจะ ช่วยรักษาลูกค้าเดิมไว้ได้ ทำให้เกิดการขายซ้ำอีก และชักนำให้มีลูกค้าใหม่ ๆ ตามมา (เพียร แก้วสวัสดิ์, 2549)

2.5.3 ความหมายของการบริการ

การบริการ คือ กิจกรรมหรือกระบวนการในการดำเนินการอย่างใดอย่างหนึ่งของบุคคล หรือ องค์กร เพื่อตอบสนองความต้องการของบุคคลอื่นให้ได้รับความสุข และความสะดวกสบาย หรือเกิดความพึงพอใจจากผลของการกระทำนั้น โดยมีลักษณะเฉพาะของตัวเอง ไม่สามารถจับต้อง ได้ ไม่สามารถครอบครองเป็นเจ้าของในรูปแบบ และไม่จำเป็นต้องรวมอยู่กับสินค้า หรือผลิตภัณฑ์ อื่นๆ ทั้งยังเกิดจากความเอื้ออาทร มีน้ำใจไมตรี เปี่ยมด้วยความปรารถนาดีช่วยเหลือเกื้อกูลให้ความสะดวกรวดเร็ว ให้ความเป็นธรรมและความเสมอภาค (อรุณทิพย์ วรชิวัน, 2545) หลักในการให้บริการนั้นต้องตอบสนองความต้องการของบุคคลส่วนใหญ่ ดำเนินการไปอย่างต่อเนื่อง สม่ำเสมอ เท่าเทียมกันทุกคน ทั้งยังให้ความสะดวกสบายไม่สิ้นเปลืองทรัพยากร และไม่สร้างความยุ่งยาก ให้แก่ผู้ใช้บริการมากจนเกินไป (กุลชน ธนาพงศ์ธร, 2528) การให้บริการที่มีประสิทธิภาพ และเป็นประโยชน์ต่อผู้รับบริการมากที่สุด คือ การให้บริการที่ไม่คำนึงถึงตัวบุคคลหรือเป็นการให้บริการที่ปราศจากอารมณ์ไม่มีความชอบพอ

2.5.4 งานของธุรกิจบริการ

Kotler (2000 อ้างใน เพียร แก้วสวัสดิ์, 2549) กล่าวถึงงานที่สำคัญของธุรกิจบริการไว้ 3 ประการ ดังนี้

2.5.4.1 การบริหารความแตกต่างจากคู่แข่ง (Managing Competitive Differentiation) งานการตลาดของผู้ขายบริการจะต้องทำให้ผลิตภัณฑ์แตกต่างจากคู่แข่ง เป็นการลำบากที่จะสร้างให้ เห็นข้อแตกต่างของการบริการอย่างเด่นชัด ในความรู้สึกของลูกค้า การพัฒนาคุณภาพการให้บริการที่เหนือกว่าคู่แข่งสามารถทำได้ คือ คุณภาพการให้บริการ (Service Quality) สิ่งสำคัญหนึ่งในการสร้างความต่างของธุรกิจการให้บริการ คือ การรักษาระดับการให้บริการที่เหนือกว่าคู่แข่ง โดยเสนอคุณภาพการให้บริการตามที่ลูกค้าคาดหวังไว้ข้อมูลต่าง ๆ เกี่ยวกับคุณภาพการให้บริการที่ลูกค้าต้องการจะได้จากประสบการณ์ในอดีต จากการพูดปากต่อปาก เป็นต้น นักการตลาดต้องทำการวิจัยเพื่อให้ทราบสิ่งที่ลูกค้าต้องการ (What) เขาต้องการเมื่อใด (When) และสถานที่ที่เขาต้องการ (Where) ในรูปแบบที่ต้องการ (How) โดยนักการตลาดต้องทำการ วิจัยเพื่อให้ทราบถึงเกณฑ์การตัดสินใจซื้อบริการของลูกค้า โดยทั่วไปไม่ว่าธุรกิจแบบใดก็ตาม ลูกค้า จะใช้เกณฑ์ต่อไปนี้พิจารณาถึงคุณภาพของการให้บริการ ดังนั้น

2.5.4.1.1 บริการที่เสนอ (Offer) พิจารณาจากความคาดหวังของลูกค้า ประกอบด้วย 2 ประการคือ (1) การให้บริการพื้นฐานเป็นชุด (Primary Service Package) ได้แก่ สิ่งที่ลูกค้าคาดหวังว่าจะได้รับจากกิจการ เช่น สถาบันการศึกษา ลูกค้าคาดหวังว่าจะมีการเรียนการสอนที่ดี มีอาจารย์ ผู้สอนที่มีความสามารถ (2) ลักษณะการให้บริการเสริม (Secondary Service Features) ได้แก่ บริการที่กิจการมีเพิ่มเติมให้ออกเหนือจากบริการพื้นฐานทั่วไป เช่น สถาบันศึกษามีชมรมเสริม ทักษะด้านต่าง ๆ แก่นักศึกษา มีทุนการศึกษาสนับสนุนนักศึกษา

2.5.4.1.2 การส่งมอบบริการ (Delivery) การส่งมอบบริการที่มีคุณภาพ อย่างสม่ำเสมอได้เหนือกว่าคู่แข่ง โดยการตอบสนองความคาดหวัง ในคุณภาพการให้บริการของผู้บริโภค ความ คาดหวังเกิดจากประสบการณ์ในอดีต คำพูดของการโฆษณาของธุรกิจ ลูกค้าเลือกธุรกิจให้บริการ โดยถือเกณฑ์ภายหลังจากการเข้ารับบริการ เขาจะเปรียบเทียบบริการที่รับรู้กับบริการที่คาดหวัง ถ้าบริการที่รับรู้ต่ำกว่าบริการที่คาดหวังไว้ ลูกค้าจะไม่สนใจ ถ้าบริการที่รับรู้สูงกว่าความคาดหวัง ของเขา ลูกค้าจะใช้บริการนั้นซ้ำ

2.5.4.1.3 ภาพลักษณ์ (Image) การสร้างภาพลักษณ์ สำหรับบริษัทที่ให้บริการโดย อาศัยสัญลักษณ์ (Symbols) ตราสินค้า (Brand) โดยอาศัยเครื่องมือการโฆษณาและ ประชาสัมพันธ์ และการสื่อสารการตลาดอื่น ๆ

2.5.4.2 การบริหารคุณภาพการให้บริการ (Managing Service Quality) เป็นการ เปรียบเทียบระหว่างการบริการที่คาดหวัง และบริการที่ได้รับ ถ้าบริการที่ได้รับต่ำกว่าความคาดหวัง

ลูกค้าจะรู้สึกว่าการไม่ได้คุณภาพ แต่ถ้าบริการที่ได้รับสูงกว่าความคาดหวัง ลูกค้าจะรู้สึกว่าการที่ได้รับมีคุณภาพ ซึ่งคุณภาพการบริการก็จะได้มาตรฐาน ดังนั้น จึงมีนักวิจัยได้ค้นพบตัวกำหนดคุณภาพของบริการที่มีความสำคัญ ได้แก่

2.5.4.2.1 ความน่าเชื่อถือ (Reliability) ความสามารถในการบริการ ที่ทำให้มั่นใจ ในบริการที่ ไว้วางใจได้ และถูกต้องแน่นอน

2.5.4.2.2 ความเต็มใจและความพร้อม (Responsiveness) ความเต็มใจที่จะช่วยเหลือ ลูกค้า และเตรียมความพร้อมในการบริการ

2.5.4.2.3 การรับประกัน (Assurance) ความรู้ และความสุภาพของลูกจ้าง และ ความสามารถของลูกจ้างในการถ่ายทอด ความเชื่อถือ และความเชื่อมั่น

2.5.4.2.4 การเอาใจใส่ (Empathy) การจัดหา ดูแล เอาใจใส่เฉพาะรายแก่ลูกค้า ทุกราย

2.5.4.2.5 การสัมผัสได้ (Tangibles) การปรากฏของสิ่งอำนวยความสะดวกทางวัตถุ เครื่องมือ บุคลากร วัตถุทางการสื่อสาร

2.5.4.3 การบริหารประสิทธิภาพในการให้บริการ (Managing Productivity) ในการเพิ่ม ประสิทธิภาพของการให้บริการ ธุรกิจบริการสามารถทำได้ 7 วิธีคือ

2.5.4.4 การให้พนักงานทำงานมากขึ้น หรือมีความชำนาญสูงขึ้น โดยจ่ายค่าจ้างเท่าเดิม

2.5.4.5 เพิ่มปริมาณการให้บริการโดยยอมสูญเสียคุณภาพบางส่วนลง

2.5.4.6 เปลี่ยนบริการให้เป็นแบบอุตสาหกรรมโดยเพิ่มเครื่องมือเข้ามาช่วยสร้างมาตรฐาน

2.5.4.7 การให้บริการที่ปลดการใช้บริการ หรือสินค้าอื่น ๆ

2.5.4.8 การออกแบบบริการให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น

2.5.4.9 การให้สิ่งจูงใจลูกค้าให้ใช้แรงงานของเขาแทนแรงงานของบริษัท

2.5.4.10 การนำเทคโนโลยีมาใช้ในการบริการดีขึ้น

แนวคิดเกี่ยวกับการให้บริการแสดงให้เห็นว่า เป้าหมายของการให้บริการนั้น คือ การสร้าง ความพึงพอใจแก่ผู้ใช้บริการ ดังนั้น การที่จะวัดว่าการให้บริการบรรลุเป้าหมายหรือไม่วิธีหนึ่ง คือ การวัดความพึงพอใจของประชาชนผู้รับบริการ เพราะการวัดความพึงพอใจนี้ เป็นการตอบคำถามว่า หน่วยงานมีหน้าที่ให้บริการมีความสามารถสนองตอบความต้องการของประชาชน ได้หรือไม่ เพียงใด อย่างไร สรุปความหมายของการบริการได้ว่าเป็นการปฏิบัติรับใช้เพื่อตอบสนองความต้องการ และความจำเป็นของลูกค้า บริการเป็นสิ่งที่ไม่สามารถสัมผัสจับต้องได้ หรือแสดงความเป็นเจ้าของได้ แต่สามารถที่จะถูกรับรู้ในเชิงความพึงพอใจ และสามารถช่วยรักษาลูกค้าไว้ได้

2.6 แนวคิดเกี่ยวกับทัศนคติ

2.6.1 ความหมายของทัศนคติ

ทัศนคติ (Attitude) เป็นแนวความคิดที่มีความสำคัญมากแนวหนึ่งทางจิตวิทยาสังคม และการสื่อสาร และมีการใช้คำนี้กันอย่างแพร่หลาย สำหรับการนิยามคำว่า ทัศนคติ นักวิชาการให้ความหมายไว้ ดังนี้

Roger (1978 อ้างใน สุรพงษ์ โสธนะเสถียร, 2533) กล่าวถึง ทัศนคติ ว่าเป็นดัชนีชี้ว่า บุคคลนั้นคิดและรู้สึกอย่างไรกับคนรอบข้าง วัตถุหรือสิ่งแวดล้อมตลอดจนสถานการณ์ต่าง ๆ โดย ทัศนคตินั้นมีรากฐานมาจากความเชื่อที่อาจส่งผลถึงพฤติกรรม ในอนาคตได้ ทัศนคติจึงเป็นเพียง ความพร้อมที่จะตอบสนองต่อสิ่งเร้าและเป็นมิติของการประเมินเพื่อแสดงว่า ชอบหรือไม่ชอบต่อ ประเด็นหนึ่ง ๆ ถือเป็น การสื่อสารภายในบุคคลที่เป็นผลกระทบมาจากการรับสารอันจะมีผลต่อ พฤติกรรมต่อไป

Nunnally (1959 อ้างใน สุทิน เตียนพลกรัง, 2546) กล่าวว่า ทัศนคติ หมายถึง เครื่องมือกำหนดทิศทางพฤติกรรมของบุคคล ที่มีต่อสิ่งหนึ่งสิ่งใดซึ่งความรู้สึกนั้นเป็นไปในทางที่พอใจหรือไม่พอใจก็ได้

Rosenberg & Hoflan (1960 อ้างถึงใน เทพฤทธิ์ ภูมุลนา และ มานพ จอดนอก, 2549) ได้ให้ความหมายของ ทัศนคติ ไว้ว่าทัศนคติ โดยปกติสามารถนิยามว่าเป็นการมุ่งใจต่อแนวโน้มในการตอบสนอง อย่างเฉพาะเจาะจงกับสิ่งที่เกิดขึ้น

Kotler (1963 อ้างใน เทพฤทธิ์ ภูมุลนา และ มานพ จอดนอก, 2549) กล่าวว่า ทัศนคติ หมายถึง สภาวะความพร้อมของบุคคล ที่จะแสดงพฤติกรรมออกมาในทางสนับสนุนหรือต่อต้านบุคคล สถาบัน สถานการณ์ หรือแนวความคิด

Allport (1967 อ้างใน สุทิน เตียนพลกรัง, 2546) กล่าวว่า ทัศนคติ หมายถึง สภาวะ ความพร้อมทางจิตใจ หรือประสาท ซึ่งเกิดจากการได้รับประสบการณ์ สภาวะความพร้อมนี้เป็น แรงที่ กำหนดทิศทางของปฏิกิริยาของบุคคลหรือสถานการณ์ที่เกี่ยวข้องกับบุคคลนั้น

Terstore (1967 อ้างใน สุทิน เตียนพลกรัง, 2546) กล่าวว่า ทัศนคติเป็นเรื่องของ ความไม่ชอบ ความลำเอียง ความรู้สึกและความเชื่อมั่นต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่งแต่สามารถวัดได้ในรูป ความคิดเห็น หรือจากการแสดงออกทางภาษา

พัชนี เขยจรรยา (2538) กล่าวถึง “ทัศนคติ” ว่าเป็นกลุ่มขององค์ประกอบที่มี การผสมผสานกันอย่างต่อเนื่องต่อวัตถุทางสังคม องค์ประกอบนี้รวมทั้งความเชื่อ การประเมินค่า (องค์ประกอบทางความคิด) ความรู้สึกและอารมณ์ และความเตรียมพร้อมทางพฤติกรรม

ศักดิ์ สุทรเสณี (2531) กล่าวถึงทัศนคติที่เชื่อมโยงไปถึงพฤติกรรมของบุคคลว่า ทัศนคติ หมายถึง

1. ความสลับซับซ้อนของความรู้สึก หรือการมีอคติของบุคคล ในการที่จะสร้างความพร้อมที่จะกระทำสิ่งใดสิ่งหนึ่ง ตามประสบการณ์ของบุคคลนั้นที่ได้รับมา

2. ความโน้มเอียงที่จะมีปฏิกิริยาต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่งในทางที่ดีหรือต่อต้านสิ่งแวดล้อมที่จะมา ถึงทางหนึ่งทางใด

3. ในด้านพฤติกรรม หมายถึง การเตรียมตัว หรือความพร้อมที่จะตอบสนองจากคำจำกัดความต่าง ๆ เหล่านี้ จะเห็นได้ว่ามีประเด็นร่วมที่สำคัญคือ ความรู้สึกภายใน ความพร้อมหรือ แนวโน้มที่จะมีพฤติกรรมในทางใดทางหนึ่ง

สรุปได้ว่า ทศนคติ เป็นความสัมพันธ์ที่คาบเกี่ยวกันระหว่างความรู้สึก และความเชื่อ หรือ การรู้ของบุคคล กับแนวโน้มที่จะมีพฤติกรรมใดต่อในทางใดทางหนึ่งต่อเป้าหมายของ ทศนคตินั้น ทศนคติเป็นเรื่องของจิตใจทำให้ความรู้สึกนึกคิดและความโน้มเอียงของบุคคลที่มีต่อข้อมูลข่าวสาร และการเปิดรับรายการกรองสถานการณ์ ที่ได้รับมาซึ่งเป็นไปได้ทั้งเชิงบวกและ เชิงลบ ทศนคติ มีผลให้มีการแสดงพฤติกรรมออกมา จะเห็นได้ว่า ทศนคติ ประกอบด้วย ความคิด ที่มีผลต่ออารมณ์ และ ความรู้สึกนั้นออกมาโดยทางพฤติกรรม

2.6.2 องค์ประกอบของทศนคติ

ถวิล ธาราโภชน (2532) กล่าวว่า บุคคลที่จะมีทศนคติต่อสิ่งหนึ่งสิ่งใดนั้นจะต้องเกิด ขั้นตอนตามองค์ประกอบ 3 ประการ คือ

2.6.2.1 องค์ประกอบเกี่ยวกับความรู้ (Cognitive component) การที่บุคคลจะมีทศนคติต่อสิ่งหนึ่งสิ่งใดนั้นบุคคลจำเป็นต้องมีความรู้ต่อสิ่งนั้นเสียก่อนการเกิดทศนคติของแต่ละบุคคลจะไม่ เหมือนกัน

2.6.2.2 องค์ประกอบเกี่ยวกับความรู้สึก (Affective component) เมื่อบุคคลมีความรู้ในสิ่งนั้น ถ้าบุคคลนั้นรู้ว่ามิประโยชน์ก็จะมีทศนคติต่อสิ่งนั้น ถ้าไม่มีประโยชน์ก็ไม่มีทศนคติต่อสิ่ง นั้น

2.6.2.3 องค์ประกอบทางการกระทำ (Behavioral component) เมื่อบุคคลรู้ในสิ่งนั้นมา แล้วและรู้ชอบ ไม่ชอบตามมา บุคคลนั้นก็กระทำสิ่งนั้นลงไปแหล่งที่ทำให้เกิดทศนคติ

2.6.2.3.1 ประสบการณ์เฉพาะอย่าง (Specific Experience) เมื่อบุคคลมีประสบการณ์เฉพาะ อย่างต่อสิ่งหนึ่งสิ่งใดในทางที่ดีหรือไม่ดี จะทำให้เกิด ทศนคติ ต่อสิ่งนั้นไปในทางที่ดีหรือไม่ดีจะ ทำให้เกิดทศนคติต่อสิ่งนั้นไปในทิศทางที่เคยมีประสบการณ์มาก่อน

2.6.2.3.2 การติดต่อสื่อสารจากบุคคลอื่น (Communication from others) จะทำให้เกิด ทศนคติ จากการรับรู้ข่าวสารต่าง ๆ จากผู้อื่น ได้ เช่น เด็กที่ได้รับการสั่งสอนจากผู้ใหญ่จะเกิดทศนคติต่อ การกระทำต่าง ๆ ตามที่เคยรับรู้มา

2.6.2.3.3 สิ่งที่เป็นแบบอย่าง (Models) การเลียนแบบผู้อื่นทำให้เกิดทัศนคติขึ้นได้ เช่น เด็กที่ เคารพเชื่อฟังพ่อแม่ จะเลียนแบบการแสดงท่าชอบ หรือไม่ชอบต่อสิ่งหนึ่งตามไปด้วย

2.6.2.3.4 ความเกี่ยวข้องกับสถาบัน (Institutional Factors) ทัศนคติหลายอย่าง ของบุคคล เกิดขึ้นเนื่องจากความเกี่ยวข้องกับสถาบัน เช่น ครอบครัว โรงเรียน หรือหน่วยงาน เป็นต้น

2.6.3 ปัจจัยที่ก่อให้เกิดทัศนคติ

ธงชัย สันติวงษ์ (2539) กล่าวว่า ทัศนคติ ก่อตัวเกิดขึ้นมาและเปลี่ยนแปลง ไปเนื่องจากปัจจัยหลายประการด้วยกัน คือ

2.6.3.1 การจูงใจทางร่างกาย (Biological Motivation) ทัศนคติจะเกิดขึ้นเมื่อบุคคลใด บุคคลหนึ่ง กำลังดำเนินการตอบสนองตามความต้องการ หรือแรงผลักดันทางร่างกาย ตัวบุคคลจะ สร้างทัศนคติที่ดี ต่อบุคคลหรือสิ่งของ ที่สามารถช่วยให้เขามีโอกาสตอบสนองความต้องการของตนได้

2.6.3.2 ข่าวสารข้อมูล (Information) ทัศนคติจะมีพื้นฐานมาจากชนิด และขนาดของ ข่าวสาร ที่ได้รับรวมทั้งลักษณะของแหล่งที่มาของข่าวสาร ด้วยกลไกของการเลือกเฟ้นในการมองเห็น และ เข้าใจปัญหาต่าง ๆ (Selective Perception) ข่าวสารข้อมูลบางส่วนที่เข้าสู่บุคคลนั้น จะทำให้ บุคคลนั้นเก็บไปคิด และสร้างเป็นทัศนคติขึ้นมาได้

2.6.3.3 การเข้าเกี่ยวข้องกับกลุ่ม (Group Affiliation) ทัศนคติบางอย่างอาจมาจากกลุ่ม ต่างๆ ที่บุคคลเกี่ยวข้องกับทั้งโดยตรงและทางอ้อม เช่น ครอบครัว วัด กลุ่มเพื่อนร่วมงาน กลุ่ม กีฬา กลุ่มสังคมต่าง ๆ กลุ่มเหล่านี้ไม่เพียงแต่เป็นแหล่งรวมของค่านิยมต่าง ๆ แต่ยังมีกรถ่ายทอด ข้อมูลให้แก่บุคคลในกลุ่มซึ่งทำให้สามารถสร้างทัศนคติขึ้นได้โดยเฉพาะครอบครัวและกลุ่มเพื่อนร่วม งานเป็นกลุ่มที่สำคัญที่สุด (Primary Group) ที่จะเป็แหล่งสร้างทัศนคติให้แก่บุคคลได้

2.6.3.4 ประสบการณ์ (Experience) ประสบการณ์ของคนที่มีต่อวัตถุสิ่งของ ย่อมเป็นส่วน สำคัญที่จะทำให้บุคคลต่าง ๆ ตีค่าสิ่งที่เขาได้มีประสบการณ์มาจนกลายเป็นทัศนคติได้

2.6.3.5 ลักษณะท่าทาง (Personality) ลักษณะท่าทางหลายประการต่างก็มีส่วนทางอ้อม ที่สำคัญในการสร้างทัศนคติให้กับตัวบุคคล ปัจจัยต่างๆ ของการก่อตัวของทัศนคติเท่าที่กล่าวมา ข้างต้นนั้นในความเป็นจริงจะไม่ได้มีการเรียงลำดับตามความสำคัญแต่อย่างใดเลย เพราะปัจจัยแต่ละทางเหล่านี้ ตัวไหนจะมีความสำคัญต่อการก่อให้เกิดของทัศนคติมากหรือน้อยย่อมสุดแล้วแต่ ว่า การพิจารณาสร้างทัศนคติต่อสิ่งดังกล่าว

2.6.4 ประเภทของทัศนคติ

2.6.4.1 ทัศนคติทางเชิงบวก เป็นทัศนคติที่ชักนำให้บุคคลแสดงออก มีความรู้สึก หรือ อารมณ์จากสภาพจิตใจได้ตอบในด้านดีต่อบุคคลอื่น หรือ เรื่องราวใดเรื่องราวหนึ่งรวมทั้งหน่วยงาน องค์กรสถาบัน และการดำเนินกิจการขององค์กรอื่นๆ เช่น กลุ่มชาวเกษตรกรร่วมมือทัศนคติทางบวก หรือมีความรู้สึกที่ดีต่อสหกรณ์การเกษตรและให้ความสนับสนุนร่วมมือด้วยการเข้าเป็นสมาชิก และร่วมในกิจกรรมต่างๆอยู่เสมอ เป็นต้น

2.6.4.2 ทัศนคติทางลบ หรือไม่ดีคือ ทัศนคติที่สร้างความรู้สึกเป็นไปในทางเสื่อมเสีย ไม่ได้รับความเชื่อถือหรือไว้วางใจ อาจมีความเคลือบแคลงระแวงสงสัย รวมทั้งเกลียดชังต่อบุคคลใดบุคคลหนึ่ง เรื่องราวหรือปัญหาใดปัญหาหนึ่ง หรือหน่วยงาน องค์กร สถาบัน และการดำเนินกิจการขององค์กร และอื่นๆเช่นพนักงานเจ้าหน้าที่บางคนอาจมีทัศนคติเชิงลบต่อบริษัท ก่อให้เกิดอคติขึ้นในจิตใจจนพยายามประพฤติก และปฏิบัติต่อต้านกฎระเบียบของบริษัทอยู่เสมอ

2.6.4.3 ทัศนคติที่บุคคลไม่แสดงความคิดเห็นในเรื่องราวหรือปัญหาใดปัญหาหนึ่ง หรือ ต่อบุคคล หน่วยงาน สถาบัน องค์กร และอื่น ๆ โดยสิ้นเชิง เช่น นักศึกษาบางคนอาจมีทัศนคติหนึ่งเฉยอย่างไม่มีความคิดเห็นต่อปัญหา ได้เถียงเรื่องกฎระเบียบว่า ด้วยเครื่องแบบของนักศึกษา ทัศนคติ ทั้ง 3 ประเภทนี้ บุคคลอาจจะมีเพียงประการเดียวหรือหลายประการก็ได้ขึ้นอยู่กับ ความมั่นใจในความรู้สึกนึกคิด ความเชื่อ หรือค่านิยมอื่น ๆ ที่มีต่อบุคคล สิ่งของ การกระทำ หรือ สถานการณ์หน้าที่หรือกลไกของทัศนคติ

2.6.5 หน้าที่ของทัศนคติ

2.6.5.1 หน้าที่ในการปรับตัว (Adjustment Function) ทัศนคติจะช่วยให้ปรับตัว เข้าหาวัตถุ (สิ่งต่าง ๆ รอบตัวเรา) ที่จะช่วยให้ได้รับความพึงพอใจหรือได้รับรางวัลและจะหลีกเลี่ยงต่อวัตถุ ที่คิดว่าจะให้โทษหรือเป็นสิ่งที่ไม่พึงประสงค์ นั่นคือยึดถือแนวคิดเพื่อก่อให้เกิดประโยชน์ต่อตนเอง มากที่สุด และหลีกเลี่ยงสิ่งที่จะให้โทษให้ เกิดขึ้นน้อยที่สุด เนื่องจากผู้บริโภคได้รับประสบการณ์ที่ เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ บริการ หรือร้านค้า ทั้งที่ได้รับความพอใจ และไม่ได้ได้รับความพอใจ ดังนั้น ทัศนคติ ของผู้บริโภคต่อสิ่งเหล่านี้จึงมี ลักษณะแปรผันขึ้นอยู่กับประสบการณ์ที่ได้รับมา

2.6.5.2 หน้าที่ในการป้องกันตนเอง (Ego – defensive function) ทัศนคติจะช่วยปกป้อง ภาพลักษณ์แห่งตน (Ego or Self – image) ต่อความขัดแย้งที่เกิดขึ้นภายในจิตใจ หรือ อันตรรกะที่ เกิดขึ้นจากภายนอก จุดมุ่งหมายของทัศนคติในลักษณะนี้ก็คือเพื่อที่จะป้องกันส่วนขาด หรือ ส่วนเสีย ของตนเองให้เกิดความสบายใจ เช่น นักศึกษาที่สอบตกในวิชาหนึ่ง อาจเลือกที่จะตำหนิ อาจารย์ ผู้สอนว่าสอนไม่ดี หรือให้เกรดไม่ยุติธรรม แทนที่จะยอมรับว่าเพราะตัวเองขี้เกียจไม่ขยันเรียน

ทางการตลาด ผู้บริโภคที่ตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ผิดพลาด มักจะไม่ต้องการที่จะยอมรับว่า เป็นเพราะตนเองตัดสินใจผิด แต่อาจเลือกที่จะปกป้องตนเอง โดยการตำหนิพนักงานขายว่าให้คำแนะนำผิด และผู้ผลิตควบคุมคุณภาพผลิตภัณฑ์นี้ไม่ดี เป็นต้น

2.6.5.3 หน้าที่ในการแสดงออกค่านิยม (Value – expressive Function) ในขณะที่ทัศนคติเพื่อป้องกันตนเองได้สร้างขึ้นเพื่อปกป้องภาพลักษณ์ของตนเองเพื่อปิดบังลักษณะที่แท้จริงไม่ให้ปรากฏในทางตรงกันข้ามทัศนคติที่ทำหน้าที่ในการแสดงออกค่านิยมจะพยายามแสดงลักษณะที่แท้จริงของตนเองให้ปรากฏแทน เช่น นักอนุรักษ์นิยม อาจมีทัศนคติที่ไม่ดีต่อเสื้อผ้าสีสดใส ฉูดฉาด จะแสดงออกด้วยการสวมใส่เสื้อผ้าโทนสีมืด ลายเรียบ ๆ หรือผู้ที่มีทัศนคติมองตนเองเป็นคนสมัยใหม่ทันสมัย จะนิยมสวมใส่เสื้อผ้าที่มีตราราคาแพง ๆ หรือเลือกซื้อสินค้าที่มีแบรนด์ล์สมัยใหม่ เพื่อแสดงค่านิยมของเขาออกมาให้ ปรากฏ เป็นต้น

2.6.5.4 หน้าที่ในการแสดงออกถึงความรู้ (Knowledge Function) หน้าที่ของทัศนคติ ข้อสุดท้ายนี้ บางครั้งเรียกว่า “หน้าที่ในการประเมินวัตถุ” (Object Appraisal) เพราะว่าการบุคคล จำเป็นจะต้องเกี่ยวข้องกับวัตถุต่าง ๆ ในสิ่งแวดล้อมรอบข้าง จึงจำเป็นต้องมีความรู้ ความเข้าใจ ว่าวัตถุเหล่านี้เกี่ยวข้องกับเรื่องอะไร และเป็นลักษณะพื้นฐานของ มนุษย์ที่จะแสวงหาความรู้ความชัดเจน เพื่อความเข้าใจ และเพื่อให้เกิดความสามารถทำนาย การกระทำของตนเองและผู้อื่นได้ เมื่อบุคคล ได้ทำความเข้าใจในวัตถุที่มีปัญหาครั้งหนึ่งแล้ว ก็จะพัฒนาเป็นความรู้มารวมกับประสบการณ์ที่มีอยู่ เดิม และด้วยวิธีดังกล่าว จะช่วยให้สามารถ เข้าใจโลกและสิ่งแวดล้อมได้ง่ายเข้า เพราะความรู้ความ เข้าใจอันเกิดจากประสบการณ์ที่สั่งสมจะ ช่วยสร้างทัศนคติในการมองโลกว่าอะไรควรรับรู้ให้ ความ สนใจ อะไรควรหลีกเลี่ยง เป็นต้น

2.6.6 การศึกษาทัศนคติ

การศึกษาทัศนคติของบุคคลเริ่มต้นด้วยการศึกษา แบบนาร์่องเพื่อหาจุดเริ่มต้น และ ขอบข่ายของทัศนคติ การที่จะตัดสินใจว่าจะวัดอะไร ด้านใดบ้างแล้วรวบรวมข้อความเกี่ยวกับ ทัศนคติซึ่งอาจทำให้มีผลกับพฤติกรรมที่แท้จริงของบุคคลนั้นได้ วิธี การศึกษาทัศนคติมีหลายวิธี ดังนี้ (รวิวรรณ อังคนุรักษ์พันธุ์, 2533)

2.6.6.1 การสังเกต (Observation) หมายถึง การศึกษาคุณลักษณะ และพฤติกรรมของ บุคคล รวมถึงปรากฏการณ์ต่างๆ ที่เกิดขึ้นเพื่อค้นหาความจริงโดยอาศัยประสาทสัมผัสทั้งห้าของผู้สังเกตโดยทำเป็นข้อมูลแบบปฐมภูมิ ซึ่งแบ่งออกเป็น 2 วิธี คือ

2.6.6.1.1 การสังเกตทางตรง (Direct Observation) เป็นการสังเกตที่ผู้สังเกต ต้อง ฝึาดูพฤติกรรมที่เกิดขึ้นด้วยตนเองโดยอาศัยประสาททางตาและประสาททางหู

2.6.6.1.2 การสังเกตทางอ้อม (Indirect Observation) เป็นการสังเกตที่ผู้สังเกต ไม่ได้เห็นพฤติกรรมหรือเหตุการณ์ด้วยตนเองอาศัยการถ่ายทอดจากผู้อื่นหรือจากเครื่องมือที่ใช้เป็น สื่อต่างๆ เช่น เครื่องบันทึกเสียง เครื่องบันทึกภาพ เป็นต้น

2.6.6.2 การสัมภาษณ์ (Interview) หมายถึง การสนทนาหรือพูดคุยกันอย่างมีจุดหมาย เพื่อให้ ได้ข้อมูลตามที่วางแผนไว้ล่วงหน้า การสัมภาษณ์นอกจากจะได้ข้อมูลตามต้องการแล้วได้ ทราบ ข้อเท็จจริงเกี่ยวกับผู้ถูกสัมภาษณ์ในด้านปฏิภาณไหวพริบ ท่วงที วาจาอุปนิสัย เป็นต้น แบ่งเป็น 2 ประเภท คือ

2.6.6.2.1 การสัมภาษณ์ที่มีโครงสร้าง (Structured Interview)

2.6.6.2.2 การสัมภาษณ์แบบไม่มีโครงสร้าง (Unstructured Interview)

2.6.6.3 แบบสอบถาม (Questionnaire) หมายถึง ชุดของคำถามที่สร้างขึ้นเพื่อใช้รวบรวม ข้อเท็จจริงเรื่องใดเรื่องหนึ่งเกี่ยวกับความคิดเห็น ความสนใจ ความรู้สึกต่างๆ

2.6.6.4 การรายงานตนเอง (Self-report) เป็นวิธีหนึ่งที่ยืมใช้ในวงการศึกษาทัศนคติ ความสนใจและบุคลิกภาพของบุคคล กล่าวคือ ให้เจ้าตัวรายงานความรู้สึกที่มีต่อเรื่องราวหรือ เหตุการณ์นั้นออกมาว่าชอบ ไม่ชอบอย่างไร ด้วยการพูดหรือเขียนบรรยาย

2.6.6.5 โพรเจกทีฟเทคนิค (Projective Technique) เป็นการใชสิ่งเร้าที่มีลักษณะไม่ค่อยชัดเจนกระตุ้นให้บุคคลระบายความรู้สึกออกมา เครื่องมือนี้จะไปกระตุ้นให้แสดงปฏิกิริยาความรู้สึกความคิดเห็นออกมาเพื่อที่จะได้สังเกตดูว่ามีความรู้สึกอย่างไร

2.6.6.6 สังคมมิติ (Sociometry) เป็นวิธีการแสดงให้เห็นความสัมพันธ์ทางสังคมของ บุคคลที่อยู่รวมกันเป็นหมู่คณะโดยให้บุคคลอื่นประเมินค่าตัวเรา ประเมินค่าบุคคลอื่น เมื่อได้ ข้อมูลให้ นำมาทำแผนผังแสดงความสัมพันธ์ดูว่าใครเลือกใครบ้างโดยใช้ลูกศรโยงไปยังผู้ที่ถูกเลือก

2.7 แนวคิดเรื่องกลยุทธ์การแข่งขันของธุรกิจ

การแข่งขันทางธุรกิจนั้น พลังที่เป็นตัวกำหนดรูปแบบและความเข้มข้นในการแข่งขันประกอบด้วยอำนาจต่อรองของผู้ซื้อผู้ขาย สินค้าทดแทนอุปสรรคในการเข้าออกธุรกิจ และโครงสร้างการแข่งขันในการกำหนดกลยุทธ์ หรือแนวทางในการแข่งขันเพื่อรองรับผลกระทบจากข้อกำหนดของพลังต่างๆ นั้นธุรกิจจะต้องคำนึงถึงปัจจัยในการแข่งขันดังต่อไปนี้ (สมชาย ภาภาสน์วิวัฒน์, 2541)

2.7.1 ราคา (Pricing) การกำหนดราคาของสินค้าหรือบริการของธุรกิจนับเป็นกลยุทธ์การแข่งขันที่สำคัญ เพราะจะเป็นตัววัดความได้เปรียบเสียเปรียบระหว่างสินค้าหรือบริการประเภทเดียวกันของธุรกิจที่ต่างกันนโยบายในการกำหนดราคาดังกล่าวนี้จะมีการใช้ควบคู่หรืออยู่ในกรอบของการกำหนดกลยุทธ์การแข่งขันประเภทที่เรียกว่า “กลยุทธ์การสร้างความแตกต่าง” (Product

Differentiation) คือ ธุรกิจนั้นจะชดเชยราคาที่สูงกว่าคู่แข่งด้วยการให้สินค้าที่มีคุณภาพที่ดีกว่า สินค้าหรือบริการที่เป็นเอกลักษณ์หรือสินค้าที่มีภาพลักษณ์สำหรับผู้บริโภค

2.7.2 การสร้างผลิตภัณฑ์หรือบริการใหม่ๆ (Innovation) ถือเป็นองค์ประกอบสำคัญส่วนหนึ่งของกลยุทธ์ในการแข่งขันของธุรกิจ ธุรกิจบางแห่งจะพยายามคิดค้น หรือสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ หรือบริการใหม่ๆ เพื่อดึงดูดลูกค้า การดำเนินการดังกล่าวนี้ ธุรกิจอาจใช้เทคนิคในการตกแต่ง รูปแบบ (Design) หรือการใช้เทคโนโลยีมาช่วยหรืออาจเป็นการปรับปรุงเพื่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลง ใหม่ เพื่อเสริมสร้างความพอใจให้กับลูกค้า บางธุรกิจอาจจะใช้วิธีเสนอสินค้าตัวใหม่ในสายผลิตภัณฑ์เดียวกัน

2.7.3 คุณภาพ (Quality) หมายถึง การที่ธุรกิจเสนอสินค้าหรือบริการให้แก่ผู้ซื้อในลักษณะที่ดีที่สุดหรือไม่ดีหรือน้อยที่สุด การควบคุมคุณภาพในด้านสินค้า อาทิ รูปแบบ การป้องกันรอยตำหนิ การบริการตรงต่อเวลา การบริการด้วยความรวดเร็ว หรือการให้สินค้าที่มีอายุการใช้งานที่คงทน เป็นสินค้าที่ผู้ซื้อสามารถให้ความมั่นใจได้

2.7.4 การบริการ (Service) ครอบคลุมถึงการบริการก่อนการขาย (Pre-sale Service) เช่น การให้การฝึกอบรมหรือการให้การปรึกษาทางเทคนิคใหม่ในสินค้าที่จะขายโดยไม่คิดมูลค่า หรืออาจหมายถึงการบริการหลังการขาย (After-sale Service) เช่น การให้บริการดูแลตรวจเครื่องยนต์ ของบริษัทรถยนต์หรือการบริการซ่อมแซม หรือซ่อมบำรุงของสินค้าอุปโภคบริโภค หรือเครื่องจักร ตลอดจนการบริการหลังการขายของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ การบริการยังครอบคลุมถึงการให้เทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อให้การบริการแก่ลูกค้าอย่างรวดเร็ว

2.7.5 การตลาด (Marketing) การแข่งขันทางธุรกิจนั้น การส่งเสริมการขายด้วยการโฆษณา หรือการประชาสัมพันธ์ ตลอดจนการส่งเสริมการขายด้วยการลดราคา แจกแถม เป็นระยะหรือเป็น ครั้งคราวต่างก็เป็นกลยุทธ์การแข่งขันที่ต้องชั่งชั่งความได้เปรียบมาจากคู่แข่งการตลาดครอบคลุมแนวทางในการกำหนดตัวสินค้าให้สอดคล้องกับกลุ่มเป้าหมาย (Segmentation) ตลอดจนการดำเนินนโยบายในเรื่องการกระจายสินค้าหรือระบบช่องทางการจัดจำหน่าย (Distribution) นอกจากนั้น เป็นแนวคิดเกี่ยวกับการตลาดยุคใหม่ ซึ่งเน้นในเรื่องการตลาดเชิงกลยุทธ์ และการตลาดยังครอบคลุมไปถึงการวางแผนระยะยาวให้ผลิตภัณฑ์หรือสายผลิตภัณฑ์ที่สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลง ของเศรษฐกิจและสังคมในอนาคตอีกด้วย

2.7.6 สายผลิตภัณฑ์ (Product Range) ธุรกิจบางแห่งได้ชิงความได้เปรียบจากคู่แข่งโดยอาศัยการมีสายผลิตภัณฑ์มากกว่า เช่น ธุรกิจรถยนต์ของการใช้สายผลิตภัณฑ์ บริษัทโตมิตซูบิ หรือแบบให้เลือกจำกัดก็มีความเสียเปรียบจากคู่แข่ง กลยุทธ์การชนะการแข่งขัน การมุ่งสร้าง การจัดการที่มีประสิทธิภาพมากขึ้นนั้น เป้าหมายเพื่อที่จะให้องค์กรสามารถมีกลยุทธ์การแข่งขันที่เหนือกว่า (Competitive Strategy) คือ การสามารถเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันให้มีขึ้นในองค์กร

ปัจจัยใหม่ในการแข่งขันตามเงื่อนไขสภาพแวดล้อมใหม่ในยุคโลกาภิวัตน์ แง่มุมการแข่งขัน จะอยู่ที่ การบริหารให้ได้ผลดีขึ้นหรือมีประสิทธิภาพสูงขึ้นคือ (ธงชัย สันติวงศ์, 2546)

ความสามารถผลิตด้วยต้นทุนที่ถูกกว่า (Cost Leadership) คือ สามารถทำให้สินค้า และ บริการสู่การแข่งขันทันทีด้วยราคาจากต้นทุนที่ถูกกว่า ทั้งนี้ไม่ว่าจะโดยการทำได้ด้วยวิธีใดก็ตาม เช่น การมีแหล่งวัตถุดิบถูกกว่า การจัดระบบการผลิตได้ดีกว่า หรือมีการใช้เครื่องมือหรือฝึคนได้ดีกว่า ก็ ตาม การมีสินค้าและบริการที่เหนือกว่า (Product Differentiations) คือ สามารถติดตามความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนไป พร้อมกับการติดตามเทคโนโลยีที่ทันสมัยและก้าวหน้าแล้วนำมา ดัดแปลง ออกแบบ ผลิตสินค้าและบริการที่ดี เพื่อมาตอบสนองให้กับลูกค้าได้รับความพอใจมากขึ้น

Bearden, Ingram & LaForge (2004) ได้กล่าวว่า สินค้าและบริการที่เหนือกว่าเกิดจาก ความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ที่ต่างกัน เมื่อบริษัทที่ผลิตสินค้ามีการวางตำแหน่งของผลิตภัณฑ์ที่ แตกต่าง จากคู่แข่งของสินค้าในประเภทเดียวกัน ทำให้ผู้บริโภคเกิดความเชื่อว่าผลิตภัณฑ์ของ บริษัทมีความแตกต่างจากสินค้าของคู่แข่ง ”

สมมติ หงส์ไพศาลวิวัฒน์ (2547) กล่าวว่า การสร้างคุณค่าในใจผู้บริโภค (Value Creation) เป็นการบริหารทรัพยากรที่ผลิตคุณค่าของบริษัท ได้แก่ พนักงาน เทคโนโลยี และเงินทุนเพื่อสนอง ความต้องการและความคาดหวังและเกิดคุณค่าในใจผู้บริโภค โดนที่บริษัทยังคงมีกำไรตามเป้าหมาย แนวคิดการสร้างคุณค่าที่สำคัญได้แก่ การบริหารกลยุทธ์ผลิตภัณฑ์ และบริการใหม่ (Innovation) กล ยุทธ์ตราสินค้า (Brand Strategy) และกลยุทธ์การตั้งราคาสินค้า (Pricing Strategy) โลกแห่งการ แข่งขันที่ทวีความรุนแรงประกอบกับการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมในทางเศรษฐกิจและธุรกิจ โดยเฉพาะการขยายตัวของการรวมกลุ่มธุรกิจจะต้องมีการปรับโครงสร้างเพื่อแย่งชิงลูกค้าที่กระจัด กระจายในภูมิภาคต่างๆ เป้าหมายที่สำคัญของกลยุทธ์การแข่งขันของธุรกิจคือการบรรลุสู่การมี ประสิทธิภาพ (Effectiveness) บนพื้นฐานของประสิทธิภาพในการผลิต (Efficiency) องค์ประกอบ ใน การแข่งขันธุรกิจในยุคโลกาภิวัตน์ ดังนี้ (สมชาย ภคภาสนวิวัฒน์, 2541)

1. ประสิทธิภาพในการผลิต (Production Driven) หมายถึง การเน้นต้นทุนต่อหน่วยต่ำ (Cost) และคุณภาพเยี่ยม (Quality)
2. ประสิทธิภาพ (Effectiveness) หมายถึง การใช้ต้นทุนเท่าเดิมเพื่อให้ได้คุณภาพมากกว่า เดิม ทำให้ลูกค้าได้รับความพึงพอใจมากขึ้น ประสิทธิภาพจึงเป็นองค์ประกอบของกลยุทธ์ในการแย่งชิง ลูกค้า (Market Driven)

จากแนวคิดเรื่องกลยุทธ์การแข่งขันของธุรกิจดังกล่าว แสดงให้เห็นว่าบริษัทใดที่สามารถ สร้างคุณค่าในใจผู้บริโภค โดยเสียต้นทุนการผลิตต่อหน่วยต่ำ และได้สินค้าคุณภาพเยี่ยม หรือการ ใช้ ต้นทุนเท่าเดิม แต่สามารถผลิตสินค้าได้คุณภาพมากกว่าเดิม จะมีโอกาสชนะคู่แข่งขั้นได้สูง เช่นเดียวกับการแข่งขันของธุรกิจการติดตั้งโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพที่จะต้องสร้าง คุณค่าในใจ

ผู้บริโภค และทำให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจมากขึ้น ในขณะที่เดียวกันก็ต้องรู้จักที่จะ บริหารทรัพยากร ในบริษัทให้เกิดคุณค่า และเกิดประโยชน์สูงสุดด้วย

2.8 วรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

Lovatt (2011) วิจัยเรื่อง Dance Confidence, age and gender พบว่า คนหนุ่มสาวมักใช้ การเต้นรำเพื่อสร้างความมั่นใจให้กับตัวเอง ซึ่งแต่ละคนก็จะใช้การเต้นรำในวัตถุประสงค์ที่แตกต่างกัน ออกไป ไม่ว่าจะเป็น การเต้นรำเพื่อสันทนนาการในกิจกรรมที่สนุกสนาน การเต้นรำเพื่อดึงดูดเสน่ห์ต่อ เพศตรงข้าม หรือการเรียนเต้นรำเพื่อเป็นมืออาชีพ ซึ่งการเต้นรำสำหรับมืออาชีพหนุ่มสาวมักจะเข้า ร่วมชั้นเรียนอย่างเป็นทางการ และมีแนวโน้มที่จะต้องการเรียนเต้นรำเพื่อแสดงต่อหน้าสาธารณะ ทั้งนี้อาจต้องการการยอมรับความสามารถทางสังคม หรือเพื่อฝึกฝนสำหรับนักเต้นมืออาชีพ เพราะฉะนั้นการเต้นรำ นอกจากจะช่วยให้มีบุคลิกภาพที่ดี สร้างความมั่นใจในตัวเองแล้ว ยังสามารถ สร้างความภาคภูมิใจในตัวเองได้อีกด้วย

กุลธิดา เจริญฉลาด (2546) ได้ศึกษา ความต้องการของประชาชนเกี่ยวกับการให้บริการ ทางด้านการออกกำลังกาย และกีฬาของวิทยาลัยพลศึกษาจังหวัดสมุทรสาคร ได้อธิบายของประเภท ของการออกกำลังกายดังนี้

1. การออกกำลังกายเพื่อสุขภาพ เป็นการออกกำลังกายที่เน้นวิธีการให้ร่างกายเกิดการ พัฒนาและรักษาสุขภาพให้สมบูรณ์แข็งแรงโดยการเลือกกิจกรรมที่เหมาะสมที่ทำให้ เกิดการพัฒนา สุขภาพ หรือการออกกำลังกายให้แข็งแรงสร้างเสริมสมรรถภาพของการออกกำลังกายที่ถูก ต้อง หลีกเลี่ยงการออกกำลังกายที่ก่อให้เกิดการบาดเจ็บโดยการเลือกประเภทการออก กกำลังกายให้ เหมาะสม ตามจุดประสงค์ที่ต้องการสร้างเสริมสุขภาพของแต่ละบุคคลการออกกำลังกายหาก จำแนก ตามผล ที่เกิดต่อสุขภาพสามารถจำแนกได้ 4 ประเภทดังนี้

1.1 การออกกำลังกายแบบแอโรบิก (Aerobic Exercise) เป็นการออกกำลังกายที่ ร่างกายมีการเคลื่อนไหวอยู่ตลอดเวลาทำให้ต้องการออกซิเจนสำหรับการสร้างพลังงานตลอด ช่วงเวลาของการออกกำลังกาย การออกกำลังกายแบบแอโรบิกจะช่วยให้การทำงานของระบบหัวใจ และระบบไหลเวียนโลหิตดีขึ้น ตัวอย่างกิจกรรมการออกกำลังกายประเภทนี้ เช่น การว่ายน้ำ การ ฝึกจักรยาน การเดินแอโรบิก การวิ่งเหยาะ ฯลฯ

1.2 การออกกำลังกายแบบแอนแอโรบิก (Anaerobic Exercise) เป็นการออกกำลังกาย ที่ต้องการให้ออกซิเจนเพิ่มขึ้นในช่วงเวลาอันสั้น ๆ ตามความต้องการของการออกแรงของ กล้ามเนื้อ การออกกำลังกายประเภทนี้ช่วยให้กล้ามเนื้อแข็งแรง แต่ไม่ได้ช่วยส่งเสริมการทำงาน

1.3 การออกกำลังกาย เพื่อให้เกิดความแข็งแรงและคงทน (Strength and Endurance) เป็นการออกกำลังกายซึ่งทำให้เกิดความแข็งแรง ความคงทนของกล้ามเนื้อและระบบ

โครงร่างของร่างกาย ตัวอย่างกิจกรรมการออกกำลังกายประเภทนี้ เช่น การฝึกยกน้ำหนักการเพาะกาย ฯลฯ

1.4 การออกกำลังกายเพื่อให้เกิดความยืดหยุ่น (Stretching Activities) เป็นการเคลื่อนไหวที่ทำให้กล้ามเนื้อและข้อต่อต่าง ๆ ได้ยืดตัว เพื่อเพิ่มความยืดหยุ่นของกล้ามเนื้อการออกกำลังกายประเภทนี้จะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการเคลื่อนไหวของข้อต่อ ทำให้ระบบไหลเวียนโลหิตดีขึ้น ทรวดทรงดีขึ้น รวมทั้งทำให้เกิดความรู้สึกผ่อนคลายจากการปวดเมื่อยกล้ามเนื้อ ตัวอย่าง กิจกรรมการออกกำลังกายประเภทนี้ เช่น โยคะ การเดินระบำ ฯลฯ

2. การออกกำลังกายเพื่อเล่นกีฬา คือการออกกำลังกายชนิดหนึ่งซึ่งมีกฎกติกาแน่นอนแล้วแต่ๆชนิดของกีฬาแตกต่างกันไป สำหรับนักกีฬานั้นมุ่งเน้นการแข่งขันกีฬาเพื่อความเป็นเลิศ มีการฝึกซ้อมออกกำลังกายซึ่งมีความหนักมากจนบางครั้งอาจเกิดอันตราย เป็นผลเสียต่อสุขภาพการแข่งขันนั้นมีหลายระดับ เช่น อาจแข่งขันกันเพื่อความสนุกสนานเป็นนันทนาการเพื่อ เชื่อมความสัมพันธ์ หรือแข่งขันเพื่อความเป็นเลิศทางกีฬา

3. การออกกำลังกายเพื่อรักษาทรุดทรองและสัดส่วน เป็นการออกกำลังกายที่เน้นการบริหารกายเฉพาะส่วนเพื่อให้มีรูปร่างที่ดี

4. การออกกำลังกายเพื่อแก้ไขความพิการ เป็นการออกกำลังกายที่เน้นให้อวัยวะหรือส่วนต่างๆ ของร่างกายที่อ่อนแอหรือพิการให้แข็งแรงขึ้นสามารถทำงานได้

5. การออกกำลังกายเพื่อความสนุกสนานเป็นกิจกรรมนันทนาการ เป็นการออกกำลังกาย ที่เน้นการส่งเสริมสุขภาพจิต คลายความเครียด ลดความวิตกกังวลและส่งเสริมความสัมพันธ์

กาญจนศรี สิงห์ภู (2554) ได้วิจัยเรื่อง การออกกำลังกายเพื่อสุขภาพของประชาชน โดยพบว่า การออกกำลังกายเป็นสิ่งสำคัญอีกสิ่งหนึ่งในชีวิตที่ต้องทำเพราะจะทำให้เกิด ผลดีมากมาย เช่น ทำให้สุขภาพแข็งแรง สมรรถภาพของหัวใจและปอดดีขึ้น สุขภาพจิตดีขึ้นถึงที่สุดคือ ทำให้อายุยืนยาว โดยมีคุณภาพชีวิตที่ดี ปลอดภัยโรคภัยไข้เจ็บ ที่สำคัญการออกกำลังกายที่เหมาะสมกับวัยและสภาพของร่างกายเป็นประจำสม่ำเสมอ จะเป็นยาอายุวัฒนะอย่างหนึ่งที่มีคุณประโยชน์ต่อร่างกายหลายสิ่งหลายประการ เราควรทำโดยสม่ำเสมอไม่ว่าจะมีอายุเท่าใด ผลของงานวิจัยถึงสามารถสรุปข้อเสนอแนะ หลักปฏิบัติในการออกกำลังกายให้เหมาะสมกับวัยได้ดังนี้ คือ

1. ออกกำลังกายอย่างน้อยสัปดาห์ละ 3 ครั้ง ทำดังนี้

1.) ออกกำลังกายสม่ำเสมออย่างน้อยสัปดาห์ละ 3 ครั้ง ออกต่อเนื่อง ครั้งละ 20-30 นาที

2.) ออกกำลังกายวันเว้นวัน หรือ 3 วัน ติดกัน พักไม่เกิน 3 วัน และถ้าจะให้ดีควรออก ทุกวันๆละนาน 20-30 นาที และเลือกเวลาที่เหมาะสมกับตน ทำให้ตนมีความสุขมีความพึงพอใจ

ตารางที่ 2.1: การออกกำลังกายและเล่นกีฬาให้เหมาะสมกับสภาพร่างกายและวัย

อายุ	การออกกำลังกายที่เหมาะสม
1-3 ปี	เล่นและออกกำลังกาย เป็นครั้งคราว เพื่อให้เด็กได้มีการเรียนรู้จากสิ่งแวดล้อม รอบตัว และเกิดการพัฒนาร่างกาย โดยใช้กิจกรรม ทักษะการเคลื่อนไหว พื้นฐาน เช่น วิ่ง กระโดด
4-6 ปี	ควรใช้ทุกส่วนของ ร่างกายในการออกกำลังกายเพื่อพัฒนากล้ามเนื้อและระบบ หายใจ เช่น การวิ่ง การว่ายน้ำ การถีบจักรยาน การเล่นเกมบริหาร กิจกรรม เลียนแบบและเกม เบ็ดเตล็ด
7-11 ปี	เน้นการออกกำลังกาย ทุกส่วนของร่างกาย เพื่อให้เกิดความคล่องแคล่ว และเกิด ประสานงาน เช่น การเล่นกีฬา การถีบจักรยาน การว่ายน้ำ และเล่นเกมที่ยากขึ้น รวมถึงกิจกรรมที่นำไปสู่การเล่นกีฬา
19-29 ปี	เล่นกีฬาและออกกำลังกายที่ชอบ เช่น ว่ายน้ำบาสเกตบอล วอลเลย์บอล ฟุตบอล
30-35 ปี	ถ้าไม่ได้ออกกำลังกายมานาน ควรปรึกษาแพทย์ เครื่องมือความสามารถในการออก กำลังกาย หากอายุ 45 ปีขึ้นไป ควรตรวจร่างกายและการทำงานของหัวใจด้วยควร เล่นกีฬาหรือออกกำลังกายที่เคยทำ แต่ลดความเร็ว และความหนักลง เช่น ว่ายน้ำ ถีบจักรยาน ภายบริหาร การวิ่งเหยาะ การเดินทาง จ็อกกิ้ง
55 ปีขึ้นไป	ควรปรึกษาแพทย์ก่อนเริ่มต้นออกกำลังกาย ควรออกกำลังกายเบาๆเช่น การเดิน รำมวยจีน ภายบริหารประกอบดนตรี ภายบริหารในน้ำ ไม่ออกกำลังกายที่ใช้แรงมาก

ที่มา: กาญจนศรี สิงห์ภู. (2554). *การออกกำลังกายเพื่อสุขภาพของประชาชน*. สืบค้นจาก <http://exercisebehavior.wordpress.com/>.

พิณธร ปรัชญานุสรณ์ (2548)วิจัยเรื่องผลของนาฏกรรมบำบัดต่อคุณภาพการนอนหลับของผู้สูงอายุในชมรมผู้สูงอายุ พบว่า นาฏกรรมบำบัดนอกจากจะช่วยผู้สูงอายุสามัมพันธภาพ อธิยาศัยไมตรีกับคนรอบข้างด้วยการทำกิจกรรมร่วมกันอย่างมีความสุข สนุกสนานแล้ว ยังจะได้เรียนรู้การเคลื่อนไหวที่ถูกต้องสอดคล้องกับช่วงวัยของพวกเขาด้วย นาฏกรรมบำบัดจะช่วยให้อาการนอนไม่หลับในผู้สูงอายุลดน้อยลง ด้วยจิตใจ อารมณ์ ความรู้สึกจะถูกปรับเปลี่ยนไปในทางบวกมากขึ้น ยิ่งฝึกเนบกับจินตนาการ ความคิดสร้างสรรค์ขณะเคลื่อนไหวร่างกายอย่างอิสระ ไร้กรอบร้อยรัด (Improvised Movement) ด้วยแล้ว ท้ายสุดผู้สูงอายุจะเปลี่ยนจากซึมเศร้า หดหู่ ปิดกั้นตัวเอง กลับมารักที่จะเรียนรู้รับฟังความคิดเห็นของผู้อื่น พร้อมๆ กับเข้าสังคมมากขึ้น ไม่หลบซ่อนในมุมของตัวเองดังเคย และที่สำคัญผู้สูงอายุทุกคนหลังจากทำกิจกรรมจบจะหลับสบาย โดยจุดต่างระหว่างนาฏกรรมบำบัดกับการออกกำลังกายแบบอื่นคือ การไม่มีท่าบังคับขณะออกกำลังกาย ผู้สูงอายุจะไม่รู้สึกกดดัน แยกแยก หากไม่สามารถทำตามเพื่อนฯ หรือครูผู้ฝึกได้ แต่นาฏกรรมบำบัดจะช่วยให้เขาารู้สึกผ่อนคลาย เคลื่อนไหวร่างกายอย่างไรก็ได้ตามศักยภาพและความพร้อมทางร่างกายของตัวเอง ด้วยส่วนผสมระหว่างนาฏศิลป์สมัยใหม่และจิตเวชศาสตร์ ส่งผลให้นาฏกรรมบำบัดที่รัดร้อยอยู่กับการเคลื่อนไหวแบบต้นสดถูกนำมาใช้เยียวยาประเด็นปัญหาสังคม อารมณ์ จิตใจ และร่างกาย จนผู้ปฏิบัติสามารถคลายความวิตกกังวลทางจิตใจ อารมณ์ ความรู้สึกที่ก่อตัวขึ้นจากความเครียดของกล้ามเนื้อลงได้ ดังกลุ่มตัวอย่างการวิจัยวัย 60-80 จากชมรมผู้สูงอายุโรงพยาบาลตำรวจจำนวน 28 คน โดยคัดเลือกตามคุณสมบัติที่กำหนดไว้ และแบ่งกลุ่มตัวอย่างออกเป็นกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม กลุ่มละ 14 คนโดยใช้วิธีสุ่มตัวอย่างแบบง่าย กลุ่มทดลองจะได้รับกิจกรรมนาฏกรรมบำบัด ครั้งละ 1 ชั่วโมงสัปดาห์ละ 3 ครั้ง ระยะเวลา 6 สัปดาห์ รวมทั้งหมด 18 ครั้ง เครื่องมือที่ใช้ในการทดลองคือ แบบสอบถามข้อมูลส่วนบุคคล แบบวัดคุณภาพการนอนหลับ (PSQI) และกิจกรรมนาฏกรรมบำบัด วิเคราะห์ข้อมูลด้วยคอมพิวเตอร์โปรแกรม SPSS ผลการวิจัยพบว่า หลังการทดลอง กลุ่มทดลองมีระดับคะแนนคุณภาพการนอนหลับลดลงเมื่อเทียบกับก่อนการทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.001 และกลุ่มทดลองมีระดับคะแนนคุณภาพการนอนหลับต่ำกว่ากลุ่มควบคุมอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.001 แสดงว่ากลุ่มทดลองมีคุณภาพการนอนหลับที่ดีขึ้นกว่ากลุ่มควบคุม จากผลการวิจัยสรุปว่า ผู้บำบัดนอกจากจะนอนหลับสบายขึ้นแล้ว สุขภาพจิตยังดีขึ้นมาก นอกจากนี้การใช้ดนตรีคลาสสิกเป็นจังหวะประกอบการเต้นรำ จะส่งผลให้ผู้สูงอายุสามารถรำรำ เต้นตามจังหวะสร้างสรรค์ของตัวเองและเพื่อนฯ อย่างไม่เห็นเหน็ดเหนื่อย แม้เวลาจะล่วงเลยแล้วกว่า 20 นาที เนื่องจากดนตรีคลาสสิกช่วยให้ผู้สูงอายุมีสมาธิกับการรำรำ ไม่เพียงผู้สูงอายุเท่านั้นที่จะได้ประโยชน์จากการทำนาฏกรรมบำบัด แต่ทุกเพศทุกวัยยังสามารถนำนาฏกรรมบำบัดมาปรับใช้ให้ตรงกับความต้องการของตัวเองได้ ไม่จำกัดเพียงแค่การช่วยให้นอนหลับเท่านั้น แต่

ยังรวมถึงการคลายความเศร้าโศก หดหู่ เสียใจต่างๆ ที่สำคัญความสำเร็จของนาฏกรรมบำบัดจะขึ้นอยู่กับครูผู้ฝึกซึ่งจะต้องมีพื้นฐานความรู้ทั้งด้านนาฏกรรมและจิตเวชศาสตร์ควบคู่กันด้วย

ศจี วิสารทศจี (2554) ได้ศึกษาแนวทางการออกแบบศูนย์ส่งเสริมสังคมและนันทนาการสำหรับผู้สูงอายุในพื้นที่เขตทุ่งครุและพื้นที่ใกล้เคียง จังหวัดกรุงเทพมหานคร โดยมุ่งเน้นศึกษาแนวทางการออกแบบศูนย์ส่งเสริมสังคมและนันทนาการสำหรับผู้สูงอายุ โดยเลือกหนึ่งเขตพื้นที่ในจังหวัดกรุงเทพมหานคร คือ เขตทุ่งครุ เป็นพื้นที่ในการศึกษา เนื่องจากพื้นที่ดังกล่าวมีแนวโน้มที่จะก้าวสู่สังคมผู้สูงอายุในไม่ช้ารวมถึงศึกษาพื้นที่ใกล้เคียงซึ่งได้แก่ เขตราชพฤกษ์และเขตจอมทองร่วมด้วย ซึ่งวัตถุประสงค์ของงานวิจัยมีทั้งหมด 8 ประการ 1)ศึกษาทฤษฎีหลักเกณฑ์และแนวคิดที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมสังคมและนันทนาการสำหรับผู้สูงอายุ 2)ศึกษาลักษณะทางกายภาพและการส่งเสริมสังคมและนันทนาการสำหรับผู้สูงอายุในพื้นที่ศึกษา 3)ศึกษาพฤติกรรมในการดำเนินชีวิตประจำวันและการทำกิจกรรมยามว่างของผู้สูงอายุ 4)ศึกษาความต้องการและพฤติกรรมในการทำกิจกรรมร่วมกับผู้สูงอายุของผู้ดูแลที่เป็นบุคคลในครอบครัว 5)ศึกษาการจัดกิจกรรมและสภาพแวดล้อมทางกายภาพของโครงการที่เน้นการส่งเสริมกิจกรรมและสังคมแก่ผู้สูงอายุ 6)กำหนดแนวทางการออกแบบศูนย์ส่งเสริมสังคมและนันทนาการสำหรับผู้สูงอายุ 7)เสนอตัวอย่างการออกแบบพร้อมการประเมินผลจากผู้เชี่ยวชาญ 8)สรุปผลวิจัยและเสนอแนวทางการออกแบบศูนย์ส่งเสริมสังคมและนันทนาการสำหรับผู้สูงอายุในพื้นที่ศึกษา โดยศึกษาจากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 100 คน และกลุ่มผู้ดูแลที่เป็นบุคคลในครอบครัวผู้สูงอายุจำนวน 50 คน โดยกลุ่มตัวอย่างอาศัยอยู่ในเขตพื้นที่ศึกษา และกรณีศึกษาโครงการที่เน้นการส่งเสริมกิจกรรมและสังคมแก่ผู้สูงอายุ ในพื้นที่กรุงเทพมหานครและปริมณฑลจำนวน 5 โครงการ โดยผลที่ได้พบว่า ผู้สูงอายุมีความต้องการพื้นที่ทางกายภาพที่เหมาะสมต่อการทำกิจกรรม และสนใจกิจกรรมเพื่อส่งเสริมด้านสุขภาพและสังคมมาก ความแตกต่างในวิถีชีวิตของผู้สูงอายุและบุคคลในครอบครัวมีผลทำให้ความสนใจในการทำกิจกรรมร่วมกันน้อยลง กิจกรรมที่ทำร่วมกันจึงมีลักษณะเป็นการพูดคุยและการพักผ่อน ส่วนลักษณะสภาพแวดล้อมทางกายภาพที่มีผลต่อการตัดสินใจเข้าทำกิจกรรมในพื้นที่โครงการ พบว่าตำแหน่งที่ตั้งที่สะดวกแก่การเข้าถึงอยู่ในย่านพักอาศัยและไม่ห่างไกลจากแหล่งสาธารณสุขที่จำเป็นต่อผู้สูงอายุ และเส้นทางสัญจรสู่พื้นที่โครงการไม่ซับซ้อน ปลอดภัยต่อการใช้งาน มีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด และพบว่าพื้นที่เอนกประสงค์มีลักษณะสอดคล้องต่อพฤติกรรมในการทำกิจกรรมของผู้สูงอายุมาก ควรมีลักษณะโปร่ง โล่ง ปลอดภัย มีพื้นที่สำหรับนั่งพักผ่อนมาก และดูแลได้ทั่วถึงจากเจ้าหน้าที่ นอกจากนี้พื้นที่ใช้สอยประเภทร้านขายสินค้าเพื่อสุขภาพ ร้านอาหารและเครื่องดื่ม รวมถึงพื้นที่สำหรับพักผ่อนที่ให้บริการในโครงการ มีส่วนส่งเสริมให้บุตรหลานมาร่วมทำกิจกรรมกับผู้สูงอายุมากขึ้น นอกจากนี้ ศจี วิสารทศจี (2554) ยังได้ศึกษาอีกว่ากิจกรรมสำหรับผู้สูงอายุควรเป็นกิจกรรมที่ไม่หักโหมหรือแข่งขัน แต่ควรเป็นกิจกรรมที่สร้างความสนุกสนานรื่นเริงบันเทิงใจ และเป็นการเปิด

โอกาสให้ผู้สูงอายุมีส่วนร่วมในกิจกรรม อันได้แก่ กิจกรรมทางสังคม กิจกรรมการออกกำลังกาย กิจกรรมการท่องเที่ยว และกิจกรรมงานอดิเรกเพื่อส่งเสริมสุขภาพกายและจิตของผู้สูงอายุให้สมบูรณ์ แข็งแรง ตลอดจนช่วยเสริมสร้างให้ผู้สูงอายุมีความมั่นใจ รู้สึกมีคุณค่าในตนเองและรู้สึกว่าตนเองยังเป็นส่วนหนึ่งของสังคมต่อไปอีก

Verghese, Lipton, Katz, Hall, Derby, Kuslansky & et al. (2003) วิจัยเรื่อง Leisure Activities and the Risk of Dementia in the Elderly ได้ศึกษากิจกรรมทั้งด้านการใช้ความคิด และกิจกรรมทางกายภาพเพื่อลดความเสี่ยงต่อการเป็นโรคจิตเสื่อมในผู้สูงอายุ ซึ่งพบว่า กิจกรรมที่ใช้ความคิดสำหรับผู้สูงอายุ เช่น การอ่านหนังสือ เล่นเกมส์ เล่นดนตรี สามารถลดความเสี่ยงต่อการเป็นโรคจิตเสื่อม หรือ โรคซึมเศร้าได้ และหากเป็นกิจกรรมทางกายภาพ การออกกำลังกายด้วยการเดินรำ คือการออกกำลังกายทางกายภาพเพียงอย่างเดียวที่สามารถลดความเสี่ยงต่อโรคจิตเสื่อมหรือโรคซึมเศร้าในผู้สูงอายุได้

ภาพที่ 2.4: Risk of Development of Dementia According to the Frequency of Participation in Individual Leisure Activities at Base Line.

Leisure Activity and Frequency	Subjects with Dementia no.	All Subjects	Hazard Ratio for Dementia (95% CI)
Cognitive activities			
Playing board games	108	366	1.00
Rare	16	103	0.26 (0.17-0.57)
Frequent	49	87	1.00
Reading	84	382	0.65 (0.43-0.97)
Rare	4	17	1.00
Frequent	120	452	0.31 (0.11-0.90)
Playing a musical instrument	4	17	1.00
Rare	117	467	1.00
Frequent	7	62	0.59 (0.34-1.01)
Doing crossword puzzles	117	467	1.00
Rare	7	62	0.59 (0.34-1.01)
Frequent	104	382	1.00
Writing	29	87	1.00 (0.61-1.67)
Rare	117	437	1.00
Frequent	7	32	1.06 (0.48-2.33)
Participating in group discussions	117	437	1.00
Rare	7	32	1.06 (0.48-2.33)
Frequent	Physical activities		
Dancing	99	339	1.00
Rare	25	130	0.24 (0.06-0.99)
Frequent	39	106	1.00
Doing housework	83	363	0.88 (0.60-1.20)
Rare	19	65	1.00
Frequent	105	404	0.67 (0.45-1.05)
Walking	44	153	1.00
Rare	80	316	1.55 (0.96-2.38)
Frequent	116	443	1.00
Bicycling	8	26	2.09 (0.97-4.49)
Rare	108	386	1.00
Frequent	16	83	0.71 (0.22-2.29)
Swimming	120	450	1.00
Rare	4	19	1.00 (0.14-7.79)
Frequent	88	330	1.00
Playing team games	36	139	1.18 (0.72-1.94)
Rare	88	330	1.00
Frequent	114	429	1.00
Babysitting	10	40	0.81 (0.11-6.01)
Rare	10	40	0.81 (0.11-6.01)
Frequent			

ที่มา: Verghese, J., Lipton, R.B., Katz, M.J., Hall, C.B., Derby, C.A., Kuslansky, G., & et al. (2003). *Leisure Activities and the Risk of Dementia in the Elderly*. Retrieved from <http://www.nejm.org/doi/full/10.1056/NEJMoa022252#t=article>.

ยูวภา คิ้วดวงตา (2553) ได้ศึกษาเกี่ยวกับ พฤติกรรมการออกกำลังกายของประชาชนในเขตเทศบาลตำบลช้างเผือก อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาพฤติกรรมการออกกำลังกายตลอดจนศึกษาถึงปัจจัยที่มีผลต่อการออกกำลังกายของประชาชนในเขตเทศบาลตำบลช้างเผือก อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยทำการเก็บข้อมูลจากประชาชนที่ออกกำลังกายในเขตเทศบาลตำบลช้างเผือก จำนวน 200 ชุด พบว่า ปัญหาด้านต่างๆ กับการออกกำลังกาย จากผลการศึกษาปัญหา อันดับแรกที่ได้ระดับความสำคัญมากที่สุดคือ ปัญหาด้านสถานที่/สภาพแวดล้อมโดยที่สภาพอากาศไม่เอื้ออำนวยต่อการออกกำลังกาย มาเป็นอันดับ 1 คิดเป็นร้อยละ 39.19 เครื่องเล่น/พื้นที่ในการออกกำลังกาย มีไม่เพียงพอ เป็นอันดับ 2 คิดเป็นร้อยละ 26.74 และมีความรู้หรือข้อมูลที่ไม่เพียงพอในการใช้สถานที่/อุปกรณ์/เครื่องเล่น เป็นอันดับ 3 คิดเป็นร้อยละ 23.44 ปัญหาด้านสุขภาพ 3 ปัญหาแรกที่ได้แก่ อันดับ 1 คือร้อยละ 51.42 ปวดเมื่อยกล้ามเนื้อหลังจากออกกำลังกาย อันดับ 2 คือ ร้อยละ 19.43 มีอาการหายใจไม่ทันหรือเหนื่อยผิดปกติ สุดท้ายปัญหาด้านค่าใช้จ่าย 3 อันดับ ได้แก่ อันดับ 1 คือ ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการออกกำลังกายแต่ละครั้ง อันดับ 2 คือ ใช้จ่ายไม่เพียงพอต่อการออกกำลังกาย และ อันดับ 3 คือ เสียค่าใช้จ่ายในการเดินทางไปออกกำลังกาย

บทที่ 3 ระเบียบวิธีวิจัย

โครงการจัดตั้งโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพ เป็นการวิจัย 2 รูปแบบ คือ การวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) และการวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative) ผู้วิจัยได้กำหนดระเบียบวิธีการวิจัย ดังนี้

- 3.1 รูปแบบการวิจัย
- 3.2 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง
- 3.3 เครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูล
- 3.4 การเก็บรวบรวมข้อมูล
- 3.5 การวิเคราะห์ข้อมูล และสถิติที่ใช้

3.1 รูปแบบการวิจัย

การวิจัยนี้เป็นการวิจัย 2 รูปแบบ คือ การวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) ใช้การสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) จากผู้เชี่ยวชาญ และการวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative) ใช้แบบสอบถามเพื่อศึกษาพฤติกรรมการออกกำลังกาย ความพึงพอใจ และความเป็นไปได้ทางการตลาดของโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพ

3.2 ประชากร และกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรที่ใช้ในการศึกษาแบ่งเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่ การเก็บข้อมูลเชิงคุณภาพ ผู้วิจัยใช้การสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) จากผู้เชี่ยวชาญ จำนวน 3 ท่าน ได้แก่

1. คุณทัศนีย์ ศรียานนท์ ผู้บริหารโรงเรียนทัศนีย์นาฏลีลา
2. คุณเหมือนฝัน อัมพันแสง ผู้อำนวยการสถาบัน Point Studio
3. คุณกุสุมาลย์ ประเสริฐศรี คณะกรรมการบริหารสมาคมยิมนาสติกแห่งประเทศไทย

และผู้ฝึกสอนทีมไทยอิม รองชนะเลิศรายการ Thailand's got talent ปีที่ 3

ส่วนประชากรที่ใช้ในการเก็บข้อมูลเชิงปริมาณ ผู้วิจัยใช้ประชาชนในกรุงเทพมหานครที่มีอายุระหว่าง 25-59 ปี ทั้งเพศชายและเพศหญิง ในพื้นที่เขตตลิ่งชัน เขตภาษีเจริญ และเขตบางแค สาเหตุที่เลือกประชากรในเขตพื้นที่ดังกล่าว เนื่องจากบริเวณนี้ยังไม่มีโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพสำหรับหลากหลายวัย อีกทั้งความเจริญทางด้านคมนาคมของโครงการรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงินกำลังดำเนินการสร้าง คาดว่าจะแล้วเสร็จในปี พ.ศ. 2560 นอกจากนี้ยังมีความแตกต่างทางด้านประชากรในเรื่อง เพศ

อายุ อาชีพ ระดับการศึกษา สภาพความเป็นอยู่ และเป็นประชากรที่อยู่ในวัยกำลังศึกษา วิทยาลัยทำงาน ซึ่งเป็นวัยที่กำลังต้องการรักษาสุขภาพ

แต่เนื่องจากไม่ทราบกลุ่มประชากรที่แน่ชัด ผู้วิจัยจึงหาขนาดกลุ่มตัวอย่างโดยใช้สูตรคำนวณ ในกรณีที่ไม่มีทราบจำนวนประชากร ที่ระดับความเชื่อมั่น 95% ดังนี้ (กัลยา วานิชย์บัญชา, 2545)

$$n = \frac{Z^2 pq}{E^2}$$

เมื่อ n หมายถึง ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง
 Z หมายถึง ค่าสถิติที่ระดับความเชื่อมั่นที่กำหนดไว้ ในที่นี้เท่ากับ 95%
 p หมายถึง สัดส่วนของประชากรหรือความน่าจะเป็นของประชากร
 ในที่นี้กำหนดไว้เท่ากับ 0.5
 q หมายถึง 1-p
 e หมายถึง ค่าความคลาดเคลื่อนในที่นี้กำหนดไว้เท่ากับ .05

แทนค่าในสูตร

$$n = \frac{(1.96^2)(0.5)(1-0.5)}{(0.05)^2}$$

$$= 384.16$$

ผู้วิจัยใช้ประชาชนในกรุงเทพมหานคร พื้นที่เขตตลิ่งชัน เขตภาษีเจริญ และเขตบางแคเป็น กลุ่มตัวอย่าง จำนวนทั้งสิ้น 385 คน

3.3 เครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูล

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูล แบ่งเป็น 2 รูปแบบ ดังนี้

3.3.1 เครื่องมือที่ใช้เก็บข้อมูลเชิงคุณภาพ (Qualitative Approach) ใช้การสัมภาษณ์ เจาะลึก (In-Depth Interviewing) กับผู้เชี่ยวชาญ จำนวน 3 ท่าน ได้แก่ (1) คุณทัศนีย์ ศรียานนท์ ผู้บริหาร โรงเรียนทัศนีย์นาฏลีลา (2) คุณเหมือนฝัน อำพันแสง ผู้อำนวยการสถาบัน Point Studio และ (3) คุณกุสุมาลย์ ประเสริฐศรี คณะกรรมการบริหารสมาคมยมนาสติกแห่งประเทศไทย และ ผู้ฝึกสอน ทีมไทยอิม ร่องชนะเลิศรายการ Thailand's got talent ปีที่ 3 บทสัมภาษณ์ ประกอบด้วย

3.3.1.1 แบบสัมภาษณ์ เกี่ยวกับสถานการณ์ของตลาดในโรงเรียนสอนเรียนรำในปัจจุบัน และแนวทางความเป็นไปได้ในการจัดตั้งโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพ

3.3.1.2 เครื่องบันทึกเสียง เพื่อใช้ในระหว่างทำการสัมภาษณ์

3.3.2 เครื่องมือที่ใช้เก็บข้อมูลเชิงปริมาณ (Quantitative) ผู้วิจัยใช้แบบสอบถาม (Questionnaires) เก็บรวบรวมข้อมูล ขั้นตอนการสร้างเครื่องมือผู้วิจัยดำเนินการ ดังนี้

3.3.2.1 ศึกษาข้อมูลจากตำรา เอกสารวิชาการ บทความ และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อเป็นแนวทางในการสร้างแบบสอบถาม

3.3.2.2 นำแบบสอบถามที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นไปเสนอต่ออาจารย์ที่ปรึกษาเพื่อพิจารณา ตรวจสอบความถูกต้อง ความเหมาะสม และข้อเสนอแนะเพื่อนำมาปรับปรุงแก้ไข

3.3.2.3 นำแบบสอบถามไปทดลองใช้ (Tryout) กับประชาชนที่มีได้เป็นกลุ่ม ตัวอย่าง จำนวน 30 คน เพื่อวิเคราะห์หาค่าความเชื่อมั่น (Reliability) โดยใช้ค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา (Alpha coefficient) ของ Cronbach (พวงรัตน์ ทวีรัตน์, 2538, หน้า 132-133) ผลการวิเคราะห์หาค่าแอลฟา ด้านความพึงพอใจ เท่ากับ .8480 ด้านทัศนคติ เท่ากับ .8844

เนื้อหาในแบบสอบถามแบ่งออกเป็น 5 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ประกอบด้วย เพศ อายุ ระดับการศึกษา อาชีพ และรายได้ต่อเดือน ลักษณะของแบบสอบถามเป็นแบบให้เลือกตอบตามความเป็นจริง

ส่วนที่ 2 แบบสอบถามเกี่ยวกับพฤติกรรมการออกกำลังกายด้วยการเดินรำ ประกอบด้วย ระยะเวลาการเรียนรู้เดินรำ จำนวนวัน เวลาที่เรียน ช่วงเวลาที่เรียน ประเภทการเดินรำ ผู้มีส่วนร่วมเรียนรู้เดินรำ สาเหตุที่เรียนรู้เดินรำ และสื่อประชาสัมพันธ์ ลักษณะของแบบสอบถามเป็นแบบให้เลือกตอบตามความเป็นจริง

ส่วนที่ 3 แบบสอบถามเกี่ยวกับความพึงพอใจที่มีต่อโรงเรียนสอนเดินรำในปัจจุบัน โดยศึกษา ปัจจัยต่าง ๆ จำนวน 4 ด้าน ได้แก่ ด้านสถานที่ ด้านหลักสูตรการเรียนรู้เดินรำ ด้านการเรียนการสอน และด้านนวัตกรรมและเทคโนโลยี ข้อคำถามเป็นแบบมาตราส่วนประเมินค่า (Rating Scale) โดยให้ทางเลือกในการตอบ 5 ระดับ ดังนี้

- | | | |
|---|---------|-------------------|
| 5 | หมายถึง | พึงพอใจมากที่สุด |
| 4 | หมายถึง | พึงพอใจมาก |
| 3 | หมายถึง | พึงพอใจปานกลาง |
| 2 | หมายถึง | พึงพอใจน้อย |
| 1 | หมายถึง | พึงพอใจน้อยที่สุด |

การแปลผลความพึงพอใจที่มีต่อโรงเรียนสอนเดินรำ ใช้การคำนวณหาความกว้างของอันตรภาคชั้น ดังนี้ (ศิริวรรณ เสรีรัตน์, 2549)

$$\begin{aligned} \text{ความกว้างของอันตรภาคชั้น} &= \frac{\text{ค่าสูงสุด}-\text{ค่าต่ำสุด}}{\text{จำนวนชั้น}} \\ &= \frac{5-1}{5} = 0.8 \end{aligned}$$

การแปลค่าความหมายของความพึงพอใจที่มีต่อโรงเรียนสอนเต้นรำ ดังนี้

คะแนนเฉลี่ย	ระดับความคิดเห็น
4.21-5.00	ผู้บริโภคมมีความพึงพอใจ มากที่สุด
3.41-4.20	ผู้บริโภคมมีความพึงพอใจ มาก
2.61-3.40	ผู้บริโภคมมีความพึงพอใจ ปานกลาง
1.81-2.60	ผู้บริโภคมมีความพึงพอใจ น้อย
1.00-1.80	ผู้บริโภคมมีความพึงพอใจ น้อยที่สุด

ส่วนที่ 4 แบบสอบถามเกี่ยวกับทัศนคติที่มีต่อโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพ โดยศึกษา ปัจจัยต่าง ๆ จำนวน 5 ด้าน ได้แก่ ด้านสภาพแวดล้อม บรรยากาศการเรียนการสอน ด้านเนื้อหาของหลักสูตร การเต้นรำเพื่อสุขภาพ ด้านเทคนิคการสอน ด้านความสามารถของบุคลากร และด้านนวัตกรรมและเทคโนโลยี ข้อคำถามเป็นแบบมาตราส่วนประเมินค่า (Rating Scale) โดยให้ทางเลือก ในการตอบ 5 ระดับ ดังนี้

5 หมายถึง	เห็นด้วยอย่างยิ่ง
4 หมายถึง	เห็นด้วย
3 หมายถึง	เฉยๆ
2 หมายถึง	ไม่เห็นด้วย
1 หมายถึง	ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง

การแปลผลทัศนคติที่มีต่อโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพ ใช้การคำนวณหาความกว้างของ อันตรภาคชั้น ดังนี้ (ศิริวรรณ เสรีรัตน์, 2549)

$$\begin{aligned} \text{ความกว้างของอันตรภาคชั้น} &= \frac{\text{ค่าสูงสุด}-\text{ค่าต่ำสุด}}{\text{จำนวนชั้น}} \\ &= \frac{5-1}{5} = 0.8 \end{aligned}$$

การแปลค่าความหมายของทัศนคติที่มีต่อโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพ ดังนี้

คะแนนเฉลี่ย	ระดับทัศนคติ
4.21-5.00	ผู้บริโภครู้สึกเห็นด้วยอย่างยิ่ง
3.41-4.20	ผู้บริโภครู้สึกเห็นด้วย
2.61-3.40	ผู้บริโภคเฉยๆ
1.81-2.60	ผู้บริโภครู้สึกไม่เห็นด้วย
1.00-1.80	ผู้บริโภครู้สึกไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง

ตอนที่ 5 แบบสอบถามเกี่ยวกับความเป็นไปได้ทางการตลาดของโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพ ประกอบด้วย ปัจจัยที่ทำให้ตัดสินใจเรียนเต้นรำ จำนวนเงินที่ต้องจ่าย ช่วงเวลา ความสนใจเรียนเต้นรำเพื่อสุขภาพ เป็นต้น ลักษณะของแบบสอบถามเป็นแบบให้เลือกรับรองตามความเป็นจริง

3.4 การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยทำการเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยตนเองพร้อมกับผู้ช่วยวิจัย ซึ่งจะมีการชี้แจงทำความเข้าใจเกี่ยวกับเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยก่อนออกไปทำการเก็บข้อมูลจริง โดยนำแบบสอบถามไปขอความร่วมมือจากกลุ่มตัวอย่างตอบแบบสอบถาม และขอรับคืนทันที จำนวน 385 คน และสำรองอีก 10% ผู้วิจัยจะใช้เวลาในการเก็บข้อมูลรวมทั้งสิ้นประมาณ 1 เดือน คือ ช่วงวันที่ 1 มิถุนายน พ.ศ. 2557 ถึง 30 มิถุนายน พ.ศ. 2557

3.5 การวิเคราะห์ข้อมูลและสถิติที่ใช้

การวิเคราะห์ข้อมูลใช้โปรแกรมสำเร็จรูป สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ดังนี้

3.5.1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม และความเป็นไปได้ทางการตลาดของโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพ ซึ่งเป็นข้อคำถามแบบเลือกตอบ (Check List) วิเคราะห์โดยการแจกแจงความถี่ (Frequency) และค่าร้อยละ (Percentage)

3.5.2 ความพึงพอใจที่มีต่อโรงเรียนสอนเต้นรำ และทัศนคติที่มีต่อโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพ วิเคราะห์โดยการหาค่าเฉลี่ย (Mean) และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)

การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพที่ได้ทำการสัมภาษณ์เชิงลึก ทำการวิเคราะห์เนื้อหา (Content Analysis) และนำข้อมูลที่ได้มาไว้ในโครงการจัดตั้งโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพในเนื้อหาของโครงการเป็นลำดับถัดไป

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษาความพึงพอใจ ทศนคติ ความคิดเห็น และความเป็นไปได้ในการประกอบธุรกิจ รวมถึงความคาดหวังของผู้บริโภคที่มีโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพ ทั้งนี้เพื่อเป็นแนวทางในการดำเนินธุรกิจการจัดตั้งโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพให้สอดคล้องความต้องการของผู้บริโภค ผลการศึกษานำเสนอตามลำดับ ดังนี้

- 4.1. สรุปข้อมูลเชิงคุณภาพ
- 4.2. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณ
 - 4.2.1 ข้อมูลทั่วไปของผู้บริโภค
 - 4.2.2 พฤติกรรมการออกกำลังกายด้วยการเต้นรำ
 - 4.2.3 ความพึงพอใจของผู้บริโภคที่มีต่อโรงเรียนสอนเต้นรำ
 - 4.2.4 ทศนคติของผู้บริโภคที่มีต่อโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพ
 - 4.2.5 ความเป็นไปได้ทางการตลาดของโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพ

4.1 สรุปข้อมูลเชิงคุณภาพ

การเก็บข้อมูลเชิงคุณภาพ ผู้วิจัยใช้การสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) จากผู้เชี่ยวชาญ จำนวน 3 ท่าน ได้แก่ คุณทัศนีย์ ศรียานนท์ คุณเหมือนฝัน อัมพันธ์ และคุณกุสุมาลัย

4.1.1 ประวัติผู้เชี่ยวชาญ

4.1.1.1 คุณเหมือนฝัน อัมพันธ์ ตำแหน่ง ผู้อำนวยการสถาบัน Point Studio เริ่มเรียนการเต้นตั้งแต่ อายุ 17 ปี และได้ฝึกบัลเล่ต์อย่างต่อเนื่อง กระทั่งสำเร็จชั้น Advanced II ของหลักสูตร Royal Academy of Dance ของประเทศอังกฤษในปี ค.ศ. 2001 สำเร็จการศึกษาปริญญาตรีจากคณะศิลปกรรมศาสตร์ (นาฏศิลป์ตะวันตก) จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ในปี ค.ศ. 1997 นอกจากนี้ยังได้รับทุนไปเรียนการเต้นที่ประเทศฮ่องกง ในปี ค.ศ. 1999 เป็นหนึ่งในสมาชิกบุกเบิกของ "CPA" (The Company of performing Artists) ประเทศไทยตั้งแต่ ปี ค.ศ. 1997 อีกทั้งได้เป็นนักแสดงนำในการแสดงต่างๆ อาทิ บัลเล่ต์เรื่องมโนห์รา, Beauty and the beast, Swanlake act 2, Contemporary 101 shadow เป็นต้น และได้ออกแบบทำเต้น Musical บางตอนเรื่อง Chicago และ A Chorus Line ให้กับสถาบัน Dance Centre นอกจากนี้ยังได้ร่วมงานแสดงกับ Bangkok City Ballet เรื่อง " The Nutcracker" โดยแสดงชุด " Russian dance", "Spanish Dance", "Flower waltz"ชุด Reverse ในงาน Art Festival 2004 ชุด Pas de Trios from Swanlake Act.3 ,Taverna's Lady from Don Quixote 2007 ปัจจุบัน คุณเหมือนฝัน อัมพันธ์

เป็นผู้ช่วยออกแบบท่าเต้นและผู้ช่วยกำกับการแสดงบนเวที Miss Thailand World, Miss Thailand Universe เป็นผู้อำนวยความสะดวกด้านการศึกษา Point Studio ที่มีประสบการณ์ด้านการสอนเต้นมากกว่า 10 ปี จนได้รับการกล่าวขานว่าเป็นหนึ่งในนักเต้นที่มีความสามารถโดดเด่นอันดับต้นๆ ในเมืองไทย

4.1.1.2 คุณทัศนีย์ ศรียานนท์ ตำแหน่ง ผู้บริหารโรงเรียนทัศนีย์นาฏลีลา

สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี (ครุศาสตร์บัณฑิต) วิทยาลัยครูสวนสุนันทา วิชาเอกนาฏศิลป์ และปริญญาโท (ครุศาสตร์มหาบัณฑิต) สถาบันราชภัฏสวนดุสิต สาขาบริหารศึกษามีความชื่นชอบการเต้นรำ โดยเฉพาะบัลเล่ต์จึงได้ฝึกบัลเล่ต์อย่างต่อเนื่อง กระทั่งสำเร็จชั้น Advanced ของหลักสูตร Royal Academy of Dance ของประเทศอังกฤษในปี พ.ศ. 2548 มีประสบการณ์การสอนเต้นรำมานานกว่า 30 ปี ปัจจุบันดำรงตำแหน่งผู้บริหารโรงเรียนทัศนีย์นาฏลีลา (TASSANEENATHALEELA SCHOOL) เป็นโรงเรียนเอกชนนอกระบบ ดำเนินการสอนตั้งแต่ พ.ศ. 2538 ตลอดเวลาที่ผ่านมามีทางโรงเรียนทัศนีย์นาฏลีลาได้ทำการเปิดสอนตามหลักสูตร ดังนี้ (1) รำไทย (2) บัลเล่ต์ (3) แจ๊สแดนซ์ (4) เทควันโด (5) ยิมนาสติก (6) ซิม (7) ชลู่ย (8) จะเข้ (9) ซอด้วง (10) ซออู้ (11) ศิลปะ (12) ภาษาอังกฤษ (13) จินตคณิต ทางโรงเรียนได้พัฒนาองค์ความรู้หลักสูตรการเรียนการสอน เพื่อให้ได้ประโยชน์สูงสุดแก่ผู้เรียน

4.1.1.3 คุณกุสุมาลย์ ประเสริฐศรี ประธานสโมสรจินตนาและผู้ฝึกสอนนักกีฬา

ยิมนาสติก ทีมชาติไทย สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี สาขาวิทยาศาสตร์การกีฬา มหาวิทยาลัยมหิดล และสาขาพลศึกษา มหาวิทยาลัยรามคำแหง ระดับปริญญาโท สาขาพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ และระดับปริญญาเอก จาก SARAR PATEL UNIVERSITY ประเทศอินเดีย รางวัลเกียรติยศที่ได้รับ อาทิ บุคคลผู้ทรงคุณค่าและบำเพ็ญประโยชน์ต่อวงการยิมนาสติกไทย ประจำปี พ.ศ. 2553 ศิษย์เก่าดีเด่น คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีการกีฬา มหาวิทยาลัย มหิดลประจำปี พ.ศ. 2553

คุณกุสุมาลย์ ประเสริฐศรี มีประสบการณ์การฝึกสอนนักกีฬายิมนาสติกทีมชาติไทยมานานกว่า 30 ปี ผลิตนักกีฬาเป็นตัวแทนทีมชาติไทยกว่าร้อยละ 80 ของทีมชาติทั้งหมด ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2531-2557 เป็นผู้ตัดสินในระดับนานาชาติ และเป็นนักวิชาการทางด้านวิทยาศาสตร์การกีฬานอกจากนี้ยังได้ออกแบบการแสดงให้กับทีมไทยยิมเพื่อใช้ประกวดในรายการไทยแลนด์ ก๊อด ทาเลนธ์ ปีที่ 3 จนสามารถคว้าอันดับรองชนะเลิศอันดับหนึ่งได้เป็นผลสำเร็จ

4.1.2 สรุปผลจากบทสัมภาษณ์ ซึ่งบทสัมภาษณ์ของผู้เชี่ยวชาญทั้ง 3 ท่านที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยที่ทำให้ผู้เรียนตัดสินใจ เรียนเต้นรำ มาตรฐานของโรงเรียนสอนเต้นรำในปัจจุบัน การออกแบบท่าเต้น ท่าเต้นที่สอดคล้องกับ หลักวิทยาศาสตร์การกีฬา การสร้างกล้ามเนื้อตามหลักวิทยาศาสตร์การกีฬา การจัดหลักสูตรที่ตรงกับความต้องการของผู้เรียนการให้คำแนะนำ ความเป็นไปได้ทางการตลาด อัตราค่าบริการ และข้อ เสนอแนะอื่นๆ ผลการเก็บข้อมูลเชิงคุณภาพสรุปได้ดังนี้

4.1.2.1 ความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยสำคัญที่ทำให้ผู้เรียนตัดสินใจเรียนเต้นรำ

ผู้เชี่ยวชาญมีความคิดเห็นเกี่ยวกับการตัดสินใจเรียนเต้นรำของผู้เรียนเหมือนกันทั้ง 3 ท่าน กล่าวคือผู้เรียนส่วนใหญ่ มักเลือกเรียนเต้นรำเพราะเกิดจากความชอบเป็นอันดับแรก สามารถแบ่งได้เป็น 2 กลุ่ม คือ (1) กลุ่มผู้ปกครอง ซึ่งผู้ปกครองส่วนใหญ่ต้องการให้ลูกๆ มีกิจกรรม มีความสามารถพิเศษนอกเหนือ จากการเรียนหนังสือในโรงเรียน เด็กก็จะกล้าแสดงออกมากขึ้น กล้าคิด กล้าทำ มีความมั่นใจในตัวเอง มีจินตนาการ ที่สำคัญอาจส่งผลให้เด็กบางคน ค้นพบแนวทางการความชอบของตัวเองเร็วขึ้น สามารถต่อยอดให้กับตัวเองทางด้านเต้นรำได้อย่างตัวเร็ว (2) กลุ่มที่ตัดสินใจเรียนด้วยตัวเอง กลุ่มนี้มักเกิด จากความชอบส่วนตัว อยากรู้ อยากรลอง อยากรเต้นรำเป็น เพราะนอกจากที่จะมีความสุขสนุกสนานและเพลิดเพลินแล้ว การเต้นรำยังช่วยแก้ไขในเรื่องบุคลิกภาพ แก้ไขในเรื่องของรูปร่าง ช่วยสร้างกล้ามเนื้อและความแข็งแรงของร่างกายได้อีกด้วย ที่สำคัญผู้ที่เลือกเรียนเต้นรำยังสามารถนำไปเป็นความสามารถพิเศษเพื่อนำไปประกอบ อาชีพในอนาคตได้อีกด้วย

4.1.2.2 ความคิดเห็นเกี่ยวกับมาตรฐานของโรงเรียนสอนเต้นรำในปัจจุบัน

คุณเหมือนฝัน อัมพันแสง และ คุณทัศนีย์ ศรียานนท์ มีความคิดเห็นตรงกันว่า โรงเรียนสอนเต้นรำในปัจจุบันที่ได้รับมาตรฐานระดับสากลมีค่อนข้างน้อย ซึ่งการที่จะได้มาตรฐานในระดับสากลนั้น จะต้องมีการสอบวัดระดับขั้นหรือมีการมอบใบเกียรติบัตร ถึงจะทำให้โรงเรียนมีความน่าเชื่อถือ นอกจากนี้ สถานที่ ห้องเรียน บรรยากาศ สภาพแวดล้อมโดยรวม ต้องได้สัดส่วน และปลอดภัยต่อผู้เรียนและศัลยภาพของครูผู้สอนก็เป็น ตัวชี้วัดสำคัญให้กับมาตรฐานของโรงเรียนสอนเต้นรำได้ ส่วน คุณกุสุมาลย์ ประเสริฐศรี มีความคิดเห็นว่าเป็นโรงเรียนสอนเต้นรำสำหรับเด็ก หรือฝึกมีอาชีพก็ได้มาตรฐานบางแห่งเพราะมีการกำหนดหลักสูตรการเรียนการสอน หรือนำหลักสูตรที่ได้มาตรฐานระดับสากลมาใช้สอนอย่างชัดเจน แต่ถ้าเป็นโรงเรียนสอนเต้นรำสำหรับผู้ใหญ่ หรือโรงเรียนสอนเต้นรำที่เน้นเรื่องสุขภาพจริงๆนั้นยังไม่ค่อยได้มาตรฐาน ต้องนำความรู้ทางวิชาการมาใช้ประกอบการเต้นรำ สิ่งเหล่านี้ครูผู้สอนควรต้องศึกษาและมีความรู้เรื่องของวิชาการ เพื่อที่จะคิดกิจกรรม ให้บรรลุเป้าหมายและมีมาตรฐาน

4.1.2.3 ความคิดเห็นเกี่ยวกับการออกแบบท่าเต้นในหลักสูตรที่มีความเหมาะสมกับ

ทุกวัย

ผู้เชี่ยวชาญมีความคิดเห็นว่าการออกแบบท่าเต้นรำในหลักสูตรให้เหมาะสมกับทุกวัยตรงกันทั้ง 3 ท่าน เพราะ หากมีการกำหนดกลุ่มเป้าหมาย หรือกลุ่มอายุ อย่างชัดเจนในหลักสูตรการเรียนการสอนเต้นรำ ก็จะออกแบบท่าเต้นให้เหมาะสมกับช่วงอายุในแต่ละวัยได้ง่ายขึ้น สามารถช่วยลดอาการบาดเจ็บที่จะเกิดขึ้นในระหว่างการเรียนการสอนได้ และสามารถขยายฐานอายุได้กว้างขึ้น นอกจากนี้ คุณกุสุมาลย์ ประเสริฐศรี ได้เพิ่มเติมอีกด้วยว่า นอกจากการ

เดินรำที่ควรเหมาะสมกับวัยแล้ว ก็ควรออกแบบหลักสูตรการสอนเดินรำให้เหมาะสมกับรูปร่างและ สรีระ เช่น คนที่มีรูปร่างอ้วน บางครั้งมักจะออก กำลังกายที่เสี่ยงต่อกระดูกและข้อต่อ ถึงแม้ว่าจะมี ความขึ้นชอบ แต่ก็ต้องมีขีดจำกัดด้วย เพราะบางครั้งการเดินโลดโผน ถ้ามีการเลียนแบบเกิดขึ้นโดยที่ กล้ามเนื้อยังไม่พร้อมรองรับกับท่วงท่า ที่จะทำหรือมีจังหวะ และเทคนิคที่ไม่ดี ก็อาจเกิดอันตรายต่อ ร่างกายได้

4.1.2.4 ทศนคติเกี่ยวกับการให้ความสำคัญต่อการออกแบบท่าเดินให้สอดคล้อง กับ หลักทางวิทยาศาสตร์การกีฬา

ผู้เชี่ยวชาญมีความคิดเห็นว่าการให้ความสำคัญต่อการออกแบบท่าเดินให้สอดคล้อง กับหลักทางวิทยาศาสตร์การกีฬาดังกันทั้ง 3 ท่าน เนื่องจากภาพรวมของโรงเรียนสอนเดินรำใน ปัจจุบัน มักให้ความสำคัญของท่าเดินรำมากกว่าความถูกต้องตามหลักของวิทยาศาสตร์การกีฬา ซึ่ง เสี่ยงต่อการบาดเจ็บ ถ้ากล้ามเนื้อไม่แข็งแรง ที่สำคัญหากมีการออกแบบท่าเดินรำให้สอดคล้องกับ หลักของวิทยาศาสตร์การกีฬา ก็จะสามารถช่วยพัฒนาความแข็งแรง พัฒนากล้ามเนื้อให้ตรงกับช่วง อายุในแต่ละวัยได้อย่างมีประสิทธิภาพ เช่น ผู้สูงอายุต้องมีการออกแบบท่าเดิน ที่เน้นความยืดหยุ่น ระยะเวลาที่ทำกิจกรรมต้องไม่นานเกินไป แล้วต้องมีดนตรีประกอบที่มี ลักษณะจังหวะไม่เร็วเกินไป ออกแบบท่าเดินที่พอเหมาะก็จะเหมาะสมกับผู้สูงอายุ ขณะที่วัยรุ่น ร่างกายมีความพร้อมของ กล้ามเนื้อ สามารถออกกำลังกายหรือเดินรำได้อย่างเต็มที่ เป็น ศักยภาพของร่างกาย หากออกแบบให้ สอดคล้องกับความต้องการก็จะทำให้ผู้เรียนสนใจที่จะเรียน มากขึ้น

4.1.2.5 ความคิดเห็นเกี่ยวกับการนำหลักการสร้างกล้ามเนื้อตามวิทยาศาสตร์การ กีฬามาผสมผสานในท่าเดิน

ผู้เชี่ยวชาญทั้ง 3 ท่านเห็นด้วยอย่างยิ่งเกี่ยวกับการนำหลักการสร้างกล้ามเนื้อตาม วิทยาศาสตร์การกีฬามาผสมผสานในท่าเดินเพราะท่าเดินรำบางท่ามีความยากง่ายที่ต่างกัน สำหรับ ท่ายากนั้นหากกล้ามเนื้อไม่แข็งแรงก็ทำให้เกิดอาการบาดเจ็บได้ ดังนั้นการสร้างกล้ามเนื้อใน วิธีที่ถูกต้องจึงเป็นเรื่องสำคัญอย่างยิ่งสำหรับการเดินรำเราสามารถคิดท่าชุดสร้างกล้ามเนื้อได้ในการ วอร์ม หรืออบอุ่นร่างกายก่อนการเดินรำจริง ออกแบบร่วมกับจังหวะเพลงจะช่วยให้ผู้เรียนเกิดความ สนุกและลืมความเมื่อยล้าได้มากขึ้น ที่สำคัญยิ่งกล้ามเนื้อแข็งแรงมากเท่าไร ก็จะช่วยลดความ เหนื่อยล้าจากการออกกำลังกายได้อีกด้วย ขณะเดียวกันคุณทัศนีย์ ศรียานนท์ ยังได้ให้ข้อมูลเพิ่มเติมอีก ว่า บุคลากรควรมีความรู้ทั้งทางด้าน การเดินรำและวิทยาศาสตร์การกีฬา ดังนั้น ต้องมีการ จัดอบรม ให้ผู้สอนมีความรู้เกี่ยวกับหลักของวิทยาศาสตร์การกีฬามากขึ้น เพื่อที่จะสร้างประสิทธิภาพ ในการ สอนให้ตรงตามความต้องการของผู้เรียนได้ดียิ่งขึ้น ส่วนคุณกุสุมาลย์ ประเสริฐศรี ก็ได้ให้ข้อมูลเพิ่มเติมอีกเช่นกัน คือ หลักของวิทยาศาสตร์การกีฬา ยังช่วยพัฒนาบุคลิกภาพได้อีกด้วย เช่น คนที่เดินหลังค่อม มีบุคลิกภาพที่ไม่สง่า หลักการสร้างกล้ามเนื้อตามแนวทางของวิทยาศาสตร์

การกีฬา สามารถช่วยบริหารกล้ามเนื้อให้แข็งแรงขึ้นส่งผลให้ช่วย พยุงร่างกายให้ดูสง่างามมากยิ่งขึ้น เป็นต้น

4.1.2.6 ความคิดเห็นเกี่ยวกับการจัดหลักสูตรการเรียนการสอนต้นรำให้ตรงตามความต้องการของผู้เรียน มากกว่าจัดหลักสูตรการเรียนการสอนตามแบบแผน

ผู้เชี่ยวชาญทั้ง 3 ท่านมีความคิดเห็นตรงกันว่า ควรจัดหลักสูตรการเรียนการสอนต้นรำที่ตรงตามความต้องการของผู้เรียน แต่ก็ไม่ทิ้งหลักสูตรการเรียนการสอนที่เป็นแบบแผน เพื่อที่จะได้กลุ่มเป้าหมายหรือกลุ่มเด็ก ๆ ด้วย หรือบางครั้งเราก็สามารถนำหลักสูตรการเรียนการสอนที่เป็นแบบแผนมาประยุกต์ใช้ร่วมกับหลักสูตรที่ทางบริษัทคิดขึ้นมาเองด้วยก็ได้ เพื่อที่ผู้เรียนจะได้ไม่สับสน หรือผู้เรียนจะได้เรียนต้นรำในประเภทใด ที่สำคัญยังเปิดโอกาสให้สำหรับผู้ใหญ่ที่อยากเรียนต้นรำอยากสร้าง กล้ามเนื้อ สร้างความแข็งแรง ลดไขมัน หรือแก้ไขปัญหาเรื่องรูปร่าง ได้โดยที่ไม่ต้องไปเรียนร่วมกับเด็ก ๆ ทำให้ผู้ใหญ่มีความมั่นใจมากขึ้นถ้าได้เรียนร่วมกับผู้เรียนในวัยใกล้เคียงกัน สำหรับ คุณกฤษมาลย์ ประเสริฐศรี ได้ให้ข้อมูลเพิ่มเติมว่า หลักสูตรการเรียนต้นรำที่คิดขึ้นมาใหม่นั้น ควรประกอบด้วย (1) หลักสูตรการเรียนการสอนตามแบบแผน (2) การออกแบบท่าต้นรำที่สอดคล้องกับความต้องการ ของกลุ่มเป้าหมาย (3) คำนึงถึงช่วงอายุ และ สรีระร่างกาย เช่น หากผู้สูงอายุต้องการเรียนประเภท Jazz ดังนั้น ครูผู้สอนต้องออกแบบท่าต้นรำประเภท Jazz ที่ไม่รุนแรงมากนัก ไม่ซับซ้อน ไม่เร็วเกินไป ไปให้สอดคล้องกับช่วงอายุและศักยภาพของกล้ามเนื้อ หรือหากกลุ่มวัยรุ่นต้องการ ลดไขมันส่วนเกิน ครูผู้สอนต้องออกแบบท่าต้นรำที่ภายใน 1 ชั่วโมงใช้เวลาในการทำที่นานขึ้น เรียกได้ว่าทุกอย่าง สามารถประยุกต์ได้หากครูผู้สอนมีความรู้ในหลายศาสตร์ จุดนี้ จะกลายเป็นจุดแข็งและข้อดีสำหรับ โครงการจัดตั้งโรงเรียนสอนต้นรำเพื่อสุขภาพ

4.1.2.7 ความคิดเห็นเกี่ยวกับการให้คำแนะนำแก่ผู้เรียนก่อนการเริ่มสมัครเรียนต้นรำโดยนักวิทยาศาสตร์การกีฬา

การให้คำแนะนำแก่ผู้เรียนก่อนการเริ่มสมัครเรียน ต้นรำโดยนักวิทยาศาสตร์การกีฬา ถือเป็นจุดแข็งหลายๆของบริษัทในความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญทั้ง 3 ท่าน เนื่องจากการมีนักวิทยาศาสตร์การกีฬามาให้คำปรึกษาก่อนที่ผู้เรียนจะสมัครลงเรียนในแต่ละคอร์ส จะทำให้ผู้เรียนมีความเข้าใจว่าจะต้องแก้ไขและเพิ่มส่วนไหนให้แก่ว่างกายส่งผลให้ผู้เรียนตัดสินใจซื้อคอร์ส เรียนได้ง่ายขึ้น ที่สำคัญการที่มีนักวิทยาศาสตร์การกีฬาประจำอยู่ในโรงเรียนสอนต้นรำเมื่อเกิดอุบัติเหตุ หรือเกิดการบาดเจ็บระหว่างการเต้นรำ บุคคลเหล่านี้จะสามารถช่วยปฐมพยาบาลดูแลเบื้องต้นได้ ทำให้ผู้เรียนอุ่นใจมากขึ้นที่จะเรียนต้นรำ ยิ่งถ้านักวิทยาศาสตร์การกีฬาคอยติดตามผลของผู้เรียนด้วยแล้ว ก็คงยิ่งสร้างกำลังใจในการเรียนมากขึ้นคุณทัศนีย์ ศรียานนท์ ได้ให้ข้อมูลเพิ่มเติมว่า นอกจากนักวิทยาศาสตร์การกีฬาแล้ว การมีนักโภชนาการเข้ามาบรรยาย ให้ความรู้เกี่ยวกับการรับประทานอาหารเพื่อสุขภาพแก่ผู้เรียนเดือนละครั้ง หรือช่วยจัดโปรแกรม การรับประทานอาหารให้ได้ประโยชน์

ในแต่ละวัน ก็จะเป็นเรื่องที่ดีอีกเช่นกัน เพราะหลักโภชนาตต้องควบคู่กันไปกับหลักวิทยาศาสตร์การกีฬา ผลลัพธ์ถึงจะออกมาอย่างมีประสิทธิภาพที่สุด

4.1.2.8 ทศนคติของการอยู่รอดในตลาดการแข่งขันต่อโครงการจัดตั้งโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพ

ผู้เชี่ยวชาญทั้ง 3 ท่าน มีความคิดเห็นตรงกันว่า โครงการจัดตั้งโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพมีโอกาสที่จะเติบโตในตลาดธุรกิจประเภทนี้ เนื่องจาก (1) ศาสตร์แห่งการเต้นรำ สามารถใช้ได้กับคนหลายวัยหลายกลุ่ม หากเลือกกลุ่มเป้าหมายที่เป็ยวัยกลางคน ธุรกิจนี้จะเป็นธุรกิจใหม่ ที่ยังไม่มีเปิดในย่านนี้ (2) พื้นที่บริเวณถนนราชพฤกษ์ มีหมู่บ้านโครงการขนาดใหญ่มากมาย ส่วนใหญ่อยู่ในกลุ่มที่มีกำลังซื้อสูง อีกทั้งใกล้กับโครงการรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงิน ทำให้การเดินทางคมนาคมสะดวก และยังมี Community mall เปิดใหม่อีกมากมาย นอกจากนี้ คุณกฤษฎาภรณ์ ประเสริฐศรี ยังให้ข้อมูลเพิ่มเติมอีกด้วย คือ สังคมไทยยังไม่ค่อยให้ความสำคัญของการออกกำลังกาย ดังนั้นโอกาสเสี่ยงอาจค่อนข้างสูง ผู้เรียนอาจเลิกเรียนทั้งที่ยังไม่จบคอร์ส หากมีปัจจัยแวดล้อมอื่นๆ ที่ส่งผลกระทบต่อผู้เรียน หากเพิ่มกลุ่มเป้าหมาย เช่น การสอนเต้นรำเพื่อมืออาชีพ เพื่อการประกวด หรือเป็นพื้นฐานให้กับกีฬาบางประเภท อาทิ ยิมนาสติก ลีลาศ ระบายได้น้ำ เป็นต้น ทำให้เกิดลูกค้า ระยะยาวเพราะกลุ่มนี้ต้องการใช้การเต้นรำเป็นพื้นฐานเพื่อพัฒนาทักษะและร่างกายในการสานฝันในอนาคต ส่งผลให้กลุ่มนี้ยอมลงทุนกับการเรียนมากเป็นพิเศษและเรียนหรือฝึกซ้อมแบบนักกีฬา

4.1.2.9 ความคิดเห็นเกี่ยวกับราคาที่เหมาะสมกับผู้เรียน

การตั้งราคาสำหรับการเรียนการสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพ ผู้เชี่ยวชาญมีความคิดเห็นตรงกันทั้ง 3 คน คือ การตั้งราคาส่วนใหญ่จะดูที่ต้นทุนของการลงทุน ซึ่งต้นทุนของการเปิดโรงเรียนสอนเต้นรำมักจะลงทุนหนักในช่วงแรก หลังจากนั้นจะเป็นเรื่อง ของค่าใช้จ่ายภายในสำนักงานและบุคลากร ส่วนใหญ่การเรียนการสอนเต้นรำจะอยู่ที่ครั้งละ 450 – 550 บาท ขึ้นอยู่กับความยากง่าย และหลักสูตรของการเรียนการสอน แต่ควรให้ผู้เรียนลงเรียนเป็นคอร์สมากกว่าเป็นครั้ง เพราะรำจะได้รายได้ระยะยาว และผู้เรียนก็จะคุ้มค่างานเนื่องจากอาจมีโปรโมชั่นหรือส่วนลดสำหรับเรียนเป็นคอร์ส คอร์สปกติทั่วไปจะอยู่ที่ 3 เดือน เดือนละ 4 ครั้ง สัปดาห์ละ 1 วัน แต่สำหรับคนที่เรียนเพื่ออาชีพหรือความเป็นเลิศ ใน 1 สัปดาห์ก็จะเรียน 3 – 4 วัน เพราะฉะนั้นราคาของคอร์สต่อ 3 เดือนก็จะสูงตามไปด้วย นอกจากนี้ราคาของคอร์สก็จะสูงตามเทคโนโลยีหรืออุปกรณ์การเรียนการสอน รวมถึงความยากง่ายในการสอนเต้นรำด้วยเช่นกัน

4.1.2.10 ข้อเสนอแนะ

ผู้เชี่ยวชาญทั้ง 3 คนได้ให้ข้อเสนอแนะต่อโครงการจัดตั้งโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพที่แตกต่างกัน คือ คุณเหมือนฝัน อัมพันแสง ได้ให้ข้อเสนอแนะว่า ควรโปรโมทและทำโฆษณา นำเสนอจุดแข็งของ โรงเรียนให้ชัดเจน เนื่องจากโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพลักษณะนี้ยังไม่มีใน

เมืองไทย ผู้บริโภคอาจ ยังไม่เข้าใจว่ามีความแตกต่างจากโรงเรียนสอนเต้นรำทั่วไปอย่างไร ขณะที่ คุณทัศนีย์ ศรียานนท์ กล่าวว่า สำหรับข้อเสนอแนะที่ควรเพิ่มเติม ดังนี้ (1) ควร คำนึง เรื่องของ ภาพลักษณ์องค์กรเป็นหลัก ทั้งเรื่องสถานที่ ความหรูหรา ดูดีสะอาดได้มาตรฐาน และ ต้องมีที่จอดรถ ได้อย่างสะดวกสบาย (2) อุปกรณ์และการบริการด้านต่างๆ ต้องใช้ดีให้ลูกค้ารู้สึกว่าคุณค่ากับเงินที่ต้องเสียไป (3) ด้านครูผู้สอนและบุคลากรต้องมีความรู้ที่แท้จริง และใส่ใจ ลูกค้าต้อง คัดเลือกให้ดี เพราะถ้าไม่รู้จะมีผลกระทบต่อธุรกิจ การจ้างบุคลากรด้วยเงินเพียงอย่างเดียวอาจจะไม่พอ ควรมีส่วนที่เพิ่มเติมจากเงินเดือนเพื่อรักษาบุคลากรเหล่านี้ให้อยู่ในระยะยาว เพราะจำเป็นต้องมี ครูผู้สอนหลายคน ในการสอนแต่ละวัน และ คุณกุศมาลย์ ประเสริฐศรี แนะนำให้เสริมการเรียนการสอนเต้นรำแบบ สายอาชีพ เข้าไปในหลักสูตร อาจมุ่งเน้นไปที่กลุ่มเป้าหมายหลัก เนื่องจากกลุ่มนี้จะทุ่มเททั้งแรงกาย แรงใจ และมีกำลังซื้อสูงเพื่อความเป็นเลิศโดยไม่ลังเล ส่วนการเต้นรำเพื่อสุขภาพของให้ เป็น กลุ่มเป้าหมายรอง จริงอยู่ที่ฐานของคนกลุ่มนี้ค่อนข้างกว้างกว่า แต่บุคคลกลุ่มนี้ก็สามารถเปลี่ยนใจได้ ง่ายอาจส่งผล กระทบต่อการดำเนินงานธุรกิจ

4.2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณ

การเก็บข้อมูลเชิงปริมาณ (Quantitative) ใช้แบบสอบถามเพื่อศึกษาพฤติกรรม การออก กำลังกาย ความพึงพอใจ และความเป็นไปได้ทางการตลาดของโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพ ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณสรุปได้ ดังนี้

4.2.1 ข้อมูลทั่วไปของผู้บริโภค

ข้อมูลทั่วไปของผู้บริโภค ประกอบด้วย เพศ อายุ ระดับการศึกษา อาชีพ และรายได้เฉลี่ยต่อ เดือน นำเสนอ ดังนี้

ตารางที่ 4.1: จำนวน และร้อยละของข้อมูลทั่วไปของผู้บริโภค จำแนกตามเพศ

เพศ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ชาย	136	35.3
หญิง	249	64.7
รวม	385	100.0

จากตารางที่ 4.1 พบว่า ผู้บริโภคที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 385 คน เป็นหญิง จำนวน 249 คน คิดเป็นร้อยละ 64.7 เป็นชาย จำนวน 136 คน คิดเป็นร้อยละ 35.3

ตารางที่ 4.2: จำนวน และร้อยละของข้อมูลทั่วไปของผู้บริโภค จำแนกตามอายุ

อายุ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
25-30 ปี	48	12.4
31-35 ปี	36	9.4
36-40 ปี	42	10.9
41-45 ปี	65	16.9
46-50 ปี	88	22.9
51-55 ปี	48	12.4
56 ปีขึ้นไป	58	15.1
รวม	385	100.0

จากตารางที่ 4.2 พบว่า ผู้บริโภคส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 46-50 ปี จำนวน 88 คน คิดเป็นร้อยละ 22.9 รองลงมาคืออายุ 41-45 ปี จำนวน 65 คน คิดเป็นร้อยละ 16.9 อายุ 56 ปีขึ้นไป จำนวน 58 คน คิดเป็นร้อยละ 15.1 อายุ 25-30 ปี กับอายุ 51-55 ปีในจำนวนที่เท่ากันคือ 48 คน คิดเป็นร้อยละ 12.4 อายุ 36-40 ปี จำนวน 42 คน คิดเป็นร้อยละ 10.9 และผู้บริโภคที่มีอายุน้อยที่สุดคือ 31-35 ปี จำนวน 36 คน คิดเป็นร้อยละ 9.1 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.3: จำนวน และร้อยละของข้อมูลทั่วไปของผู้บริโภค จำแนกตามระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ต่ำกว่าปริญญาตรี	81	21.0
ปริญญาตรี	181	47.0
ปริญญาโทและปริญญาเอก	123	31.9
รวม	385	100.0

จากตารางที่ 4.3 พบว่า ผู้บริโภคส่วนใหญ่มีการศึกษาในระดับปริญญาตรี จำนวน 181 คน คิดเป็นร้อยละ 47.0 รองลงมาคือมีการศึกษาระดับปริญญาโทและปริญญาเอก จำนวน 123 คน คิดเป็นร้อยละ 31.9 และต่ำกว่าปริญญาตรี จำนวน 81 คน คิดเป็นร้อยละ 21.0 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.4: จำนวน และร้อยละของข้อมูลทั่วไปของผู้บริโภค จำแนกตามอาชีพ

อาชีพ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ประกอบธุรกิจส่วนตัว	150	39.0
พนักงานบริษัท	116	30.1
ข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ	60	15.6
พ่อบ้าน/แม่บ้าน	28	7.3
อื่นๆ (อาชีพอิสระ/นักศึกษา)	31	8.0
รวม	385	100.0

จากตารางที่ 4.4 พบว่า ผู้บริโภคส่วนใหญ่ประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัว จำนวน 150 คน คิดเป็นร้อยละ 39.0 รองลงมาเป็นพนักงานบริษัท จำนวน 116 คน คิดเป็นร้อยละ 30.1 ข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ จำนวน 60 คน คิดเป็นร้อยละ 15.6 อาชีพอิสระ/นักศึกษา จำนวน 31 คน คิดเป็นร้อยละ 8.0 และเป็นพ่อบ้าน/แม่บ้าน จำนวน 28 คน คิดเป็นร้อยละ 7.3 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.5: จำนวน และร้อยละของข้อมูลทั่วไปของผู้บริโภค จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

รายได้เฉลี่ยต่อเดือน	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ต่ำกว่า 20,000 บาท	48	12.5
20,000-30,000 บาท	75	19.4
30,001-40,000 บาท	88	22.9
40,001-50,000 บาท	89	23.1
มากกว่า 50,000 บาทขึ้นไป	85	22.1
รวม	385	100.0

จากตารางที่ 4.5 พบว่า ผู้บริโภคส่วนใหญ่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 40,001-50,000 บาท จำนวน 89 คน คิดเป็นร้อยละ 23.1 รองลงมาคือรายได้ 30,001-40,000 บาท จำนวน 88 คน คิดเป็นร้อยละ 22.9 รายได้มากกว่า 50,000 บาทขึ้นไป จำนวน 85 คน คิดเป็นร้อยละ 22.1 รายได้ 20,000-30,000 บาท จำนวน 75 คน คิดเป็นร้อยละ 19.4 และรายได้ต่ำกว่า 20,000 บาทจำนวน 48 คน คิดเป็น ร้อยละ 12.5 ตามลำดับ

4.2.2 พฤติกรรมการออกกำลังกายด้วยการเดินรำ

การศึกษาพฤติกรรมการออกกำลังกายด้วยการเดินรำของผู้ประโศก ประกอบด้วย ระยะเวลาในการเรียนเดินรำ จำนวนวันที่เรียน จำนวนนาฬิกาที่เรียน ช่วงเวลา ประเภทการเดินรำ ผู้มีส่วนร่วมในการเรียน และสาเหตุที่เลือกเรียนเดินรำ ผลการศึกษานำเสนอ ดังนี้

ตารางที่ 4.6: จำนวน และร้อยละของระยะเวลาในการเรียนเดินรำ

ระยะเวลาในการเรียนเดินรำ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
น้อยกว่า 1 ปี	88	22.9
1-3 ปี	127	33.0
4-6 ปี	75	19.5
7-9 ปี	83	21.5
มากกว่า 10 ปีขึ้นไป	12	3.1
รวม	385	100.0

จากตารางที่ 4.6 พบว่า ผู้ประโศกส่วนใหญ่เรียนเดินรำมาแล้วเป็นเวลา 1-3 ปี จำนวน 127 คน คิดเป็นร้อยละ 33.0 รองลงมาเรียนน้อยกว่า 1 ปี จำนวน 88 คน คิดเป็นร้อยละ 22.9 เรียน 7-9 ปี จำนวน 83 คน คิดเป็นร้อยละ 21.5 เรียน 4-6 ปี จำนวน 75 คน คิดเป็นร้อยละ 19.5 และเรียนเดินรำมามากกว่า 10 ปีขึ้นไป จำนวน 12 คน คิดเป็นร้อยละ 3.1 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.7: จำนวน และร้อยละของจำนวนวันที่เรียน/สัปดาห์

จำนวนวันที่เรียน/สัปดาห์	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1 วัน	61	15.8
2 วัน	103	26.8
3 วัน	189	49.1
มากกว่า 4 วันขึ้นไป	32	8.3
รวม	385	100.0

จากตารางที่ 4.7 พบว่า ผู้บริโภคส่วนใหญ่เรียนเต้นรำสัปดาห์ละ 3 วัน จำนวน 189 คน คิดเป็นร้อยละ 49.1 รองลงมาเรียนสัปดาห์ละ 2 วัน จำนวน 103 คน คิดเป็นร้อยละ 26.8 เรียน 1 วัน จำนวน 61 คน คิดเป็นร้อยละ 15.8 และเรียนมากกว่า 4 วัน จำนวน 32 คน คิดเป็นร้อยละ 8.3 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.8: จำนวน และร้อยละของระยะเวลาที่เรียน/ครั้ง

ระยะเวลาที่เรียน/ครั้ง	จำนวน (คน)	ร้อยละ
20-30 นาที	30	7.8
31-40 นาที	70	18.2
41-50 นาที	106	27.5
51-60 นาที	110	28.6
มากกว่า 60 นาทีขึ้นไป	69	17.9
รวม	385	100.0

จากตารางที่ 4.8 พบว่า ผู้บริโภคส่วนใหญ่เรียนเต้นรำครั้งละ 51-60 นาที จำนวน 110 คน คิดเป็นร้อยละ 28.6 รองลงมาเรียนครั้งละ 41-50 นาที จำนวน 106 คน คิดเป็นร้อยละ 27.5 เรียน 31-40 นาที จำนวน 70 คน คิดเป็นร้อยละ 18.2 เรียนมากกว่า 60 นาทีขึ้นไป จำนวน 69 คน คิดเป็นร้อยละ 17.9 และเรียน 20-30 นาที จำนวน 30 คน คิดเป็นร้อยละ 7.8 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.9: จำนวน และร้อยละของช่วงเวลาที่ยืนเต้นรำ

ช่วงเวลา	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ช่วงเช้า	190	49.4
ช่วงเย็น	155	49.2
อื่นๆ (แล้วแต่โอกาส)	40	10.4
รวม	385	100.0

จากตารางที่ 4.9 พบว่า ผู้บริโภคส่วนใหญ่เรียนเต้นรำในช่วงเช้า จำนวน 190 คน คิดเป็น

ร้อยละ 49.4 รองลงมาเรียนช่วงเย็น จำนวน 155 คน คิดเป็นร้อยละ 49.2 และอื่นๆ (แล้วแต่โอกาส) จำนวน 40 คน คิดเป็นร้อยละ 10.4 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.10: จำนวน และร้อยละของประเภทของการเรียนเต้นรำ

ประเภท	จำนวน (คน)	ร้อยละ
Ballet	138	19.4
Hip-Hop	113	15.9
Street Dance	116	16.4
Korea Dance	44	6.2
Cover Dance	78	10.9
Jazz Dance	151	21.3
อื่นๆ (แล้วแต่โอกาส/เรียนมาเพื่อน)	70	9.9
รวม	710	100.0

(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

จากตารางที่ 4.10 พบว่า ผู้บริโภคส่วนใหญ่เรียนเต้นรำประเภท Jazz Dance จำนวน 151 คน คิดเป็นร้อยละ 21.3 รองลงมาเรียน Ballet จำนวน 138 คน คิดเป็นร้อยละ 19.4 เรียน Street Dance จำนวน 116 คน คิดเป็นร้อยละ 16.4 เรียน Hip-Hop จำนวน 113 คน คิดเป็นร้อยละ 15.9 เรียน Cover Dance จำนวน 78 คน คิดเป็นร้อยละ 10.9 อื่นๆ (แล้วแต่โอกาส/เรียนตามเพื่อน) จำนวน 70 คน คิดเป็นร้อยละ 9.9 และเรียน Korea Dance จำนวน 44 คน คิดเป็นร้อยละ 6.2 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.11: จำนวน และร้อยละของผู้มีส่วนร่วมในการเรียนเต้นรำ

ผู้มีส่วนร่วม	จำนวน (คน)	ร้อยละ
เรียนคนเดียว	115	29.9
เพื่อน	261	67.8
ครอบครัว	9	2.3
รวม	385	100.0

จากตารางที่ 4.11 พบว่า ผู้บริโภคส่วนใหญ่เรียนเต้นรำกับเพื่อน จำนวน 261 คน คิดเป็นร้อยละ 67.8 รองลงมาเรียนคนเดียว จำนวน 115 คน คิดเป็นร้อยละ 29.9 และเรียนกับครอบครัว จำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 2.3 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.12: จำนวน และร้อยละของสาเหตุที่เรียนเต้นรำ

สาเหตุ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
สุขภาพร่างกายแข็งแรง	270	24.6
สร้างกล้ามเนื้อ	122	11.1
ลดน้ำหนัก	141	12.8
ใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์	164	15.0
สร้างบุคลิกภาพที่ดี	207	18.9
รู้จักสังคมและเพื่อนใหม่	142	12.9
เพื่อใช้ประกอบอาชีพ	36	3.3
อื่นๆ (เรียนตามเพื่อน)	15	1.4
รวม	1,097	100.0

จากตารางที่ 4.12 พบว่า สาเหตุที่ผู้บริโภคเลือกออกกำลังกายด้วยการเรียนเต้นรำ ก็เพราะต้องการให้สุขภาพร่างกายแข็งแรง จำนวน 270 คน คิดเป็นร้อยละ 24.6 รองลงมาเพื่อสร้างบุคลิกภาพที่ดี จำนวน 207 คน คิดเป็นร้อยละ 18.9 เพื่อเป็นการใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์ จำนวน 164 คน คิดเป็นร้อยละ 15.0 เพื่อรู้จักสังคมและเพื่อนใหม่ จำนวน 142 คน คิดเป็นร้อยละ 12.9 เพื่อลดน้ำหนัก จำนวน 141 คน คิดเป็นร้อยละ 12.8 เพื่อสร้างกล้ามเนื้อ จำนวน 122 คน คิดเป็นร้อยละ 11.1 เพื่อใช้ประกอบอาชีพ จำนวน 36 คน คิดเป็นร้อยละ 3.3 และอื่นๆ (เรียนตามเพื่อน) จำนวน 15 คน คิดเป็นร้อยละ 1.4 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.13: จำนวน และร้อยละของสื่อประชาสัมพันธ์

สื่อประชาสัมพันธ์	จำนวน (คน)	ร้อยละ
นิตยสาร	91	11.5
อินเทอร์เน็ต	222	28.1
จากคำแนะนำ	247	31.3
วิทยุ	29	3.7
โทรทัศน์	71	8.9
หนังสือพิมพ์	70	8.9
ใบปลิว	60	7.6
รวม	790	100.0

จากตารางที่ 4.13 พบว่า ผู้บริโภคส่วนใหญ่รับรู้ข้อมูลจากคำแนะนำ จำนวน 247 คน คิดเป็นร้อยละ 31.3 รองลงมารับรู้จากสื่ออินเทอร์เน็ต จำนวน 222 คน คิดเป็นร้อยละ 28.1 จากนิตยสาร จำนวน 91 คน คิดเป็นร้อยละ 11.5 โทรทัศน์ จำนวน 71 คน คิดเป็นร้อยละ 8.9 หนังสือพิมพ์ จำนวน 70 คน คิดเป็นร้อยละ 8.9 ใบปลิว จำนวน 60 คน คิดเป็นร้อยละ 7.6 และจากวิทยุ จำนวน 29 คน คิดเป็นร้อยละ 3.7 ตามลำดับ

4.2.3 ความพึงพอใจของผู้บริโภคที่มีต่อโรงเรียนสอนเต้นรำ

การศึกษาความพึงพอใจของผู้บริโภคที่มีต่อโรงเรียนสอนเต้นรำ โดยศึกษาปัจจัยต่าง ๆ จำนวน 4 ด้าน ได้แก่ ด้านสถานที่ ด้านหลักสูตรการเรียนเต้นรำ ด้านการเรียนการสอน และด้านนวัตกรรมและเทคโนโลยี ผลการศึกษานำเสนอ ดังนี้

ตารางที่ 4.14: ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับความพึงพอใจของผู้บริโภคที่มีต่อโรงเรียนสอนเต้นรำ

ความพึงพอใจที่มีต่อโรงเรียนสอนเต้นรำ	\bar{X}	SD	ระดับความพึงพอใจ
ด้านสถานที่			
1. ขนาดห้องเรียนเหมาะสมกับจำนวนผู้เรียน	3.81	.69	มาก
2. พื้นรองรับต่อแรงกระแทก	3.72	.73	มาก
3. แสงสว่างเพียงพอ	3.85	.76	มาก
4. อากาศถ่ายเทได้สะดวก	3.32	.60	ปานกลาง
5. ความสะอาดของห้องเรียน	3.78	.77	มาก
6. มีจำนวนห้องเรียนหลายห้อง	3.48	.69	มาก
ภาพรวม	3.65	.50	มาก
ด้านหลักสูตรการเรียนเต้นรำ			
7. ระยะเวลาการเรียนเหมาะสมกับหลักสูตร	4.06	.74	มาก
8. หลักสูตรมีความหลากหลาย	4.12	.69	มาก
9. หลักสูตรสามารถพัฒนาบุคลิกภาพที่ดีที่สุด	4.26	.63	มากที่สุด
10. หลักสูตรสามารถทำให้สุขภาพร่างกายแข็งแรง	4.25	.60	มากที่สุด
ภาพรวม	4.17	.49	มาก
ด้านการเรียนการสอน			
11. ความรู้ของครูผู้สอน	4.33	.66	มากที่สุด
12. วิธีการสอนเต้นรำที่เข้าใจง่าย	4.28	.69	มากที่สุด
13. มีเทคนิคการสอนที่ไม่จำเจ	3.99	.72	มาก
14. ท่าเต้นรำไม่ซ้ำซาก จำเจ	3.97	.71	มาก
15. ส่งเสริมให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมในการคิดท่าเต้นรำ	3.89	.75	มาก

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 4.14 (ต่อ): ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับความพึงพอใจของผู้บริโภคที่มีต่อ
โรงเรียนสอนเต้นรำ

ด้านนวัตกรรมและเทคโนโลยี			
16. ส่งเสริมการใช้เทคโนโลยีใหม่ๆ	3.74	.81	มาก
17. การจำหน่ายอุปกรณ์เสริมสำหรับการเต้นรำ	3.67	.92	มาก
ภาพรวม	3.70	.80	มาก
ภาพรวมของความพึงพอใจที่มีต่อโรงเรียนสอนเต้นรำ	3.91	.35	มาก

จากตารางที่ 4.14 พบว่า ผู้บริโภคมีความพึงพอใจต่อโรงเรียนสอนเต้นรำ โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.91) เมื่อพิจารณาปัจจัยทั้ง 4 ด้าน สรุปได้ ดังนี้

- ด้านสถานที่ ภาพรวมผู้บริโภคมมีความพึงพอใจในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.65) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ผู้บริโภคมมีความพึงพอใจในระดับมาก จำนวน 5 ข้อ ได้แก่ แสงสว่างเพียงพอ (ค่าเฉลี่ย 3.85) ขนาดห้องเรียนเหมาะสมกับจำนวนผู้เรียน (ค่าเฉลี่ย 3.81) ความสะอาดของห้องเรียน (ค่าเฉลี่ย 3.78) พื้นรองรับต่อแรงกระแทก (ค่าเฉลี่ย 3.72) และมีจำนวนห้องเรียนหลายห้อง (ค่าเฉลี่ย 3.48) ส่วนข้อที่ผู้บริโภคมมีความพึงพอใจ ได้แก่ อากาศถ่ายเทได้สะดวก (ค่าเฉลี่ย 3.32) ตามลำดับ
- ด้านหลักสูตรการเรียนเต้นรำ ภาพรวมผู้บริโภคมมีความพึงพอใจในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 4.17) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ผู้บริโภคมมีความพึงพอใจในระดับมากที่สุด จำนวน 2 ข้อ ได้แก่ หลักสูตรการเรียนสามารถพัฒนาบุคลิกภาพที่ดีได้ (ค่าเฉลี่ย 4.26) และหลักสูตรสามารถทำให้สุขภาพร่างกายแข็งแรง (ค่าเฉลี่ย 4.25) ส่วนข้อที่ผู้บริโภคมมีความพึงพอใจในระดับมาก จำนวน 2 ข้อ ได้แก่ หลักสูตรมีความหลากหลาย (ค่าเฉลี่ย 4.12) และระยะเวลาในการเรียนเหมาะสมกับหลักสูตร (ค่าเฉลี่ย 4.06) ตามลำดับ
- ด้านการเรียนการสอน ภาพรวมผู้บริโภคมมีความพึงพอใจในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 4.09) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ผู้บริโภคมมีความพึงพอใจในระดับมากที่สุด จำนวน 2 ข้อ ได้แก่ ความรู้ความสามารถของครูผู้สอน (ค่าเฉลี่ย 4.33) และวิธีการสอนเต้นรำเข้าใจง่าย (ค่าเฉลี่ย 4.28) ส่วนข้อที่ผู้บริโภคมมีความพึงพอใจในระดับมาก จำนวน 3 ข้อ ได้แก่ มีเทคนิคการสอนที่ไม่จำเจ (ค่าเฉลี่ย 3.99) ทำเต้นรำไม่ซ้ำซาก จำเจ (ค่าเฉลี่ย 3.97) และส่งเสริมให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมในการคิดทำเต้นรำ (ค่าเฉลี่ย 3.87) ตามลำดับ

4. ด้านนวัตกรรมและเทคโนโลยี ภาพรวมผู้โภคมีความพึงพอใจในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.70) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ผู้บริโภคมีความพึงพอใจในระดับมาก จำนวน 2 ข้อ ได้แก่ ส่งเสริมการใช้เทคโนโลยีใหม่ ๆ เพื่อสนับสนุนการเดินร่ำร่วมกับอุปกรณ์ (ค่าเฉลี่ย 3.74) และการจำหน่ายอุปกรณ์เสริมสำหรับการเดินร่ำ (ค่าเฉลี่ย 3.67) ตามลำดับ

4.2.4 ทศนคติของผู้บริโภคที่มีต่อโรงเรียนสอนเดินร่ำเพื่อสุขภาพ

การศึกษาทศนคติของผู้บริโภคที่มีต่อโรงเรียนสอนเดินร่ำเพื่อสุขภาพ โดยศึกษาปัจจัยต่าง ๆ จำนวน 5 ด้าน ได้แก่ ด้านสภาพแวดล้อม บรรยากาศการเรียนการสอน ด้านเนื้อหาของหลักสูตร การเดินร่ำเพื่อสุขภาพ ด้านเทคนิคการสอน ด้านความสามารถของบุคลากร และด้านนวัตกรรมและเทคโนโลยี ผลการศึกษานำเสนอ ดังนี้

ตารางที่ 4.15: ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับทศนคติของผู้บริโภคที่มีต่อโรงเรียนสอนเดินร่ำเพื่อสุขภาพ

ทศนคติที่มีต่อโรงเรียนสอนเดินร่ำเพื่อสุขภาพ	\bar{X}	SD	ระดับทศนคติ
ด้านสภาพแวดล้อม บรรยากาศการเรียนการสอน			
1. สภาพแวดล้อมภายในห้องเรียนเอื้อต่อการเรียน	3.96	.63	เห็นด้วย
2. การเปิดเครื่องปรับอากาศช่วยเพิ่มความสะดวกสบายในการเรียนมากขึ้น	3.95	.66	เห็นด้วย
3. ครูผู้สอนและนักเรียนมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน	4.05	.76	เห็นด้วย
4. ห้องเรียนมีกระจกลักษณะน้อย 2 ด้าน ช่วยให้การเรียนมีประสิทธิภาพมากขึ้น	4.20	.61	เห็นด้วย
5. พื้นห้องเรียนที่ใช้วัสดุรองรับการกระแทกจะช่วยลดอาการบาดเจ็บได้ดี	4.19	.61	เห็นด้วย
ภาพรวม	4.06	.48	เห็นด้วย

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 4.15 (ต่อ): ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับทัศนคติของผู้บริโภคที่มีต่อโรงเรียน
สอนเต้นรำเพื่อสุขภาพ

ด้านเนื้อหาหลักสูตรการเต้นรำเพื่อสุขภาพ			
6. หลักสูตรการเรียนการสอนมีความเหมาะสมกับคน หลากหลายวัย	4.25	.61	เห็นด้วย อย่างยิ่ง
7. หลักสูตรมีความหลากหลายประเภท	4.13	.66	เห็นด้วย
8. หลักสูตรการเรียน สามารถแก้ไขปัญหาเรื่องรูปร่าง เฉพาะจุด	3.97	.69	เห็นด้วย
9. มีหลักสูตรสำหรับผู้ใหญ่ (อายุ 40-50 ปี)	4.28	.68	เห็นด้วย อย่างยิ่ง
10. มีหลักสูตรสำหรับผู้สูงอายุ (อายุ 60 ปีขึ้นไป) เพื่อฝึกการทำงานของร่างกาย และระบบประสาท	4.11	.77	เห็นด้วย
11. มีหลักสูตรการเต้นรำในน้ำ สำหรับผู้สูงอายุและ สตรีมีครรภ์	3.80	.82	เห็นด้วย
ภาพรวม	4.09	.45	เห็นด้วย
ด้านเทคนิคการสอน			
12. ครูผู้สอนมีการคิดออกแบบท่าเต้นใหม่ ๆ	4.29	.62	เห็นด้วย อย่างยิ่ง
13. การเปิดโอกาสให้ผู้เรียนร่วมออกแบบท่าเต้น	3.92	.75	เห็นด้วย
14. เพิ่มการสอนเต้นรำที่ควบคู่ไปกับหลักวิทยาศาสตร์ การกีฬา	4.26	.64	เห็นด้วย อย่างยิ่ง
15. ระยะเวลาในการเรียน ควรอยู่ระหว่าง 60-90 นาที	4.16	.64	เห็นด้วย
16. ควรการอบอุ่นกล้ามเนื้อก่อนเรียนทุกครั้ง	4.25	.57	เห็นด้วย อย่างยิ่ง
17. ควรมีการคลายกล้ามเนื้อหลังการเรียนทุกครั้ง	4.29	.57	เห็นด้วย อย่างยิ่ง
18. ควรมีพักเบรกระหว่างเรียนทุก ๆ 30 นาที	3.81	.78	เห็นด้วย
ภาพรวม	4.13	.42	เห็นด้วย

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 4.15 (ต่อ): ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับทัศนคติของผู้บริโภคที่มีต่อโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพ

ด้านความสามารถของบุคลากร			
19. ผู้สอนควรมีความรู้ทางด้านเต้นรำหลากหลายแขนง	4.22	.66	เห็นด้วยอย่างยิ่ง
20. ผู้สอนควรมีความรู้เรื่องวิทยาศาสตร์การกีฬา	4.32	.58	เห็นด้วยอย่างยิ่ง
21. มีนักวิทยาศาสตร์การกีฬาให้คำปรึกษาก่อนการซื้อคอร์สเรียนเต้นรำ	4.25	.74	เห็นด้วยอย่างยิ่ง
22. ความสุภาพของบุคลากรที่ให้บริการภายในโรงเรียน	4.17	.66	เห็นด้วย
23. มีนักโภชนาการมาบรรยายให้ความรู้เดือนละครั้ง	4.26	.69	เห็นด้วยอย่างยิ่ง
ภาพรวม	4.24	.45	เห็นด้วยอย่างยิ่ง
ด้านนวัตกรรมและเทคโนโลยี			
24. มีอุปกรณ์การเรียนที่ทันสมัย	4.18	.62	เห็นด้วย
25. มีผลิตภัณฑ์หรือสินค้าที่ส่งเสริม และเอื้ออำนวยต่อการเรียน	4.01	.77	เห็นด้วย
26. มีอุปกรณ์วัด และประเมินผลร่างกายหลังเรียนทุกครั้ง	4.07	.69	เห็นด้วย
ภาพรวม	4.08	.55	เห็นด้วย
ภาพรวมของทัศนคติที่มีต่อโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพ	4.12	.35	เห็นด้วย

จากตารางที่ 4.15 พบว่า ผู้บริโภคมีทัศนคติต่อโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพ ในภาพรวมอยู่ในระดับเห็นด้วย (ค่าเฉลี่ย 4.12) เมื่อพิจารณาปัจจัยทั้ง 5 ด้าน พบว่า ด้านความสามารถของบุคลากร ผู้บริโภคมีทัศนคติในระดับเห็นด้วยอย่างยิ่ง ส่วนด้านอื่นๆ ผู้บริโภคมีทัศนคติในระดับเห็นด้วย โดยมีรายละเอียด ดังนี้

1. ด้านความสามารถของบุคลากร ภาพรวมผู้บริโภคมมีทัศนคติในระดับเห็นด้วยอย่างยิ่ง (ค่าเฉลี่ย 4.24) เมื่อพิจารณาในรายละเอียด พบว่า ผู้บริโภคมีทัศนคติในระดับเห็นด้วยอย่างยิ่ง จำนวน 3 ข้อ ได้แก่ ผู้สอนควรมีความรู้เรื่องวิทยาศาสตร์การกีฬา (ค่าเฉลี่ย 4.32) มีนักวิทยาศาสตร์

การกีฬาให้คำปรึกษาก่อนการซื้อคอร์สเรียนเต้นรำ (ค่าเฉลี่ย 4.25) และผู้สอนควรมีความรู้ทางด้านเต้นรำหลากหลายแขนง (ค่าเฉลี่ย 4.22) ตามลำดับ ส่วนข้อที่ผู้บริโภคมิทัศนคติในระดับเห็นด้วย ได้แก่ ความสุขภาพของบุคลากรที่ให้บริการภายในโรงเรียน (ค่าเฉลี่ย 4.17)

2. ด้านสภาพแวดล้อม บรรยากาศการเรียนการสอน ภาพรวมผู้บริโภคมิทัศนคติในระดับเห็นด้วย (ค่าเฉลี่ย 4.06) เมื่อพิจารณาในรายละเอียด พบว่า ผู้บริโภคมิทัศนคติในระดับเห็นด้วยทุกข้อ เรียงตามค่าเฉลี่ย ได้แก่ ห้องเรียนมีกระจ่างอย่างน้อย 2 ด้านจะช่วยให้การเรียนรู้มีประสิทธิภาพมากขึ้น (ค่าเฉลี่ย 4.20) พื้นห้องเรียนที่ใช้วัสดุรองรับการกระแทกจะช่วยลดอาการบาดเจ็บได้ดี (ค่าเฉลี่ย 4.19) ครูผู้สอนและนักเรียนมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน (ค่าเฉลี่ย 4.05) สภาพแวดล้อมภายในห้องเรียนเอื้อต่อการเรียน (ค่าเฉลี่ย 3.96) และการเปิดเครื่องปรับอากาศช่วยเพิ่มความสะดวกสบายในการเรียนมากขึ้น (ค่าเฉลี่ย 3.95) ตามลำดับ

3. ด้านเนื้อหาของหลักสูตรการเต้นรำเพื่อสุขภาพ ภาพรวมผู้บริโภคมิทัศนคติในระดับเห็นด้วย (ค่าเฉลี่ย 4.09) เมื่อพิจารณาในรายละเอียด พบว่า ข้อที่ผู้บริโภคมิทัศนคติในระดับเห็นอย่างยังมีจำนวน 2 ข้อ ได้แก่ กำหนดหลักสูตรสำหรับผู้ใหญ่ (อายุ 40-50 ปี) (ค่าเฉลี่ย 4.28) หลักสูตรการเรียนการสอนมีความเหมาะสมกับคนหลากหลายวัย (ค่าเฉลี่ย 4.25) ส่วนข้อที่ผู้บริโภคมิทัศนคติในระดับเห็นด้วย ได้แก่ หลักสูตรมีความหลากหลายประเภท (ค่าเฉลี่ย 4.13) กำหนดหลักสูตรการเรียนสำหรับผู้สูงอายุ (อายุ 60 ปีขึ้นไป) (ค่าเฉลี่ย 4.11) หลักสูตรการเรียนสามารถแก้ไขปัญหาเรื่องรูปร่างเฉพาะจุดได้ (ค่าเฉลี่ย 3.97) และมีหลักสูตรการเต้นรำในน้ำสำหรับผู้สูงอายุ และสตรีตั้งครรภ์ (ค่าเฉลี่ย 3.80) ตามลำดับ

4. ด้านเทคนิคการสอน ภาพรวมผู้บริโภคมิทัศนคติในระดับเห็นด้วย (ค่าเฉลี่ย 4.13) เมื่อพิจารณาในรายละเอียด พบว่า ข้อที่ผู้บริโภคมิทัศนคติในระดับเห็นอย่างยังมีจำนวน 4 ข้อ ได้แก่ ครูผู้สอนมีการคิดออกแบบท่าเต้นใหม่ๆ / ควรมีการคลายกล้ามเนื้อหลังเรียนเต้นรำ (ค่าเฉลี่ย 4.29) เพิ่มการสอนเต้นรำควบคู่ไปกับหลักวิทยาศาสตร์การกีฬา (ค่าเฉลี่ย 4.26) และควรการอบอุ่นกล้ามเนื้อก่อนเรียนเต้นรำ (ค่าเฉลี่ย 4.25) ส่วนข้อที่ผู้บริโภคมิทัศนคติในระดับเห็นด้วย ได้แก่ ระยะเวลาในการเรียนควรอยู่ระหว่าง 60-90 นาที (ค่าเฉลี่ย 4.16) เปิดโอกาสให้ผู้เรียนร่วมออกแบบท่าเต้น (ค่าเฉลี่ย 3.92) และมีพักเบรกระหว่างเรียนทุก ๆ 30 นาที (ค่าเฉลี่ย 3.81) ตามลำดับ

5. ด้านนวัตกรรมและเทคโนโลยี ภาพรวมผู้บริโภคมิทัศนคติในระดับเห็นด้วย (ค่าเฉลี่ย 4.08) เมื่อพิจารณาในรายละเอียด พบว่า ผู้บริโภคมิทัศนคติในระดับเห็นด้วยทุกข้อ เรียงตามค่าเฉลี่ย ได้แก่ มีอุปกรณ์การเรียนที่ทันสมัย (ค่าเฉลี่ย 4.18) มีอุปกรณ์วัดและประเมินผลของร่างกายหลังเรียน (ค่าเฉลี่ย 4.07) และมีผลิตภัณฑ์หรือสินค้าที่ส่งเสริม เอื้อต่อการเรียนจำหน่าย (ค่าเฉลี่ย 4.01) ตามลำดับ

4.2.5 ความเป็นไปได้ทางการตลาดของโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพ

การศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาดของโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพ โดยศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเรียน จำนวนเงิน ระยะเวลาในการเรียน ความสนใจเกี่ยวกับโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพ ผลการศึกษา นำเสนอ ดังนี้

ตารางที่ 4.16: จำนวน และร้อยละของลำดับที่การตัดสินใจเรียนเต้นรำเพื่อสุขภาพ

การตัดสินใจเรียนเต้นรำ	ลำดับที่
การเงิน	1
การเดินทาง	4
เวลา	2
พื้นที่ของสถาบัน	5
หลักสูตร	3

จากตารางที่ 4.16 พบว่า ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเรียนเต้นรำเพื่อสุขภาพของผู้บริโภค 5 ลำดับเป็นดังนี้ ลำดับที่ 1 เรื่องการเงิน ลำดับที่ 2 เวลา ลำดับที่ 3 หลักสูตร ลำดับที่ 4 การเดินทาง และลำดับที่ 5 พื้นที่ของสถาบัน ตามลำดับ

ตารางที่ 4.17: จำนวน และร้อยละของจำนวนเงินในการเรียนเต้นรำเพื่อสุขภาพ

จำนวนเงิน	จำนวน (คน)	ร้อยละ
3,000 บาท/10 ครั้ง	260	67.5
4,000 บาท/10 ครั้ง	89	23.1
5,000 บาท/10 ครั้ง	36	9.4
รวม	385	100.0

จากตารางที่ 4.17 พบว่า ผู้บริโภคยินดีจ่ายเงินค่าเรียนเต้นรำเพื่อสุขภาพ 3,000 บาท/10 ครั้ง จำนวน 260 คน คิดเป็นร้อยละ 67.5 รองลงมายินดีจ่าย 4,000 บาท/10 ครั้ง จำนวน 89 คน คิดเป็นร้อยละ 23.1 และ 5,000 บาท/10 ครั้ง จำนวน 36 คน คิดเป็นร้อยละ 9.4 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.18: จำนวน และร้อยละของช่วงเวลาเรียนในวันจันทร์-วันศุกร์

ช่วงเวลาในวันจันทร์-วันศุกร์	จำนวน (คน)	ร้อยละ
10.00-12.00 น.	85	22.1
10.30-12.30 น.	73	19.0
14.00-16.00 น.	39	10.1
16.00-18.00 น.	86	22.3
17.00-19.00 น.	102	26.5
รวม	385	100.0

จากตารางที่ 4.18 พบว่า ผู้บริโภครู้สึกว่าช่วงเวลาที่เหมาะสมต่อการเปิดคอร์สเรียนแบบรายชั่วโมงในวันจันทร์-วันศุกร์ คือ ช่วงเวลา 17.00-19.00 น. จำนวน 102 คน คิดเป็นร้อยละ 26.5 รองมาคือช่วงเวลา 16.00-18.00 น. จำนวน 86 คน คิดเป็นร้อยละ 22.3 เวลา 10.00-12.00 น. จำนวน 85 คน คิดเป็นร้อยละ 22.1 เวลา 10.30-12.30 น. จำนวน 73 คน คิดเป็นร้อยละ 19.0 และ 14.00-16.00 น. จำนวน 39 คน คิดเป็นร้อยละ 10.0 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.19: จำนวน และร้อยละของช่วงเวลาเรียนในวันเสาร์-วันอาทิตย์

ช่วงเวลาในวันเสาร์-วันอาทิตย์	จำนวน (คน)	ร้อยละ
10.00-12.00 น.	145	37.7
10.30-12.30 น.	124	32.2
14.00-16.00 น.	71	18.4
16.00-18.00 น.	30	7.8
17.00-19.00 น.	15	3.9
รวม	385	100.0

จากตารางที่ 4.19 พบว่า ผู้บริโภครู้สึกว่าช่วงเวลาที่เหมาะสมต่อการเปิดคอร์สเรียนแบบรายชั่วโมงในวันเสาร์-วันอาทิตย์ คือ ช่วงเวลา 10.00-12.00 น. จำนวน 145 คน คิดเป็นร้อยละ 37.7 รองลงมาคือช่วงเวลา 10.30-12.30 น. จำนวน 124 คน คิดเป็นร้อยละ 32.2 เวลา 14.00-16.00 น.

จำนวน 71 คน คิดเป็นร้อยละ 18.4 เวลา 16.00-18.00 น. จำนวน 30 คน คิดเป็นร้อยละ 7.8 และเวลา 17.00-19.00 น. จำนวน 15 คน คิดเป็นร้อยละ 3.9 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.20: จำนวน และร้อยละของความสนใจโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพบนถนนราชพฤกษ์

โรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพบนถนนราชพฤกษ์	จำนวน (คน)	ร้อยละ
สนใจ	314	81.6
ไม่สนใจ	71	18.4
รวม	385	100.0

จากตารางที่ 4.20 พบว่า ผู้บริโภคเห็นว่าหากมีโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพที่ตั้งอยู่บนถนนราชพฤกษ์ก็จะมี ความสนใจ จำนวน 314 คน คิดเป็นร้อยละ 81.6 และไม่สนใจ จำนวน 71 คน คิดเป็นร้อยละ 18.4

ตารางที่ 4.21: จำนวน และร้อยละของการจัดอบรมเกี่ยวกับโภชนาการ

การจัดอบรม	จำนวน (คน)	ร้อยละ
สนใจ	303	78.7
ไม่สนใจ	82	21.3
รวม	385	100.0

จากตารางที่ 4.21 พบว่า ผู้บริโภคเห็นว่าหากมีการจัดอบรมเกี่ยวกับโภชนาการควบคู่กับการเรียนเต้นรำ ผู้บริโภคก็จะมี ความสนใจเรียน จำนวน 303 คน คิดเป็นร้อยละ 78.8 และไม่สนใจจำนวน 82 คน คิดเป็นร้อยละ 21.3

ตารางที่ 4.22: จำนวน และร้อยละของการจัดให้มินักวิทยาศาสตร์การกีฬา

นักวิทยาศาสตร์การกีฬา	จำนวน (คน)	ร้อยละ
สนใจ	338	87.8
ไม่สนใจ	47	12.2
รวม	385	100.0

จากตารางที่ 4.22 พบว่า ผู้บริโภคเห็นว่าหากมีนักวิทยาศาสตร์การกีฬาให้คำแนะนำเกี่ยวกับคอร์สการวิ่งต้นรำ เพื่อให้เหมาะสมกับอายุและร่างกาย ผู้บริโภคก็จะมีคามสนใจเรียน จำนวน 338 คน คิดเป็นร้อยละ 87.8 และไม่สนใจ จำนวน 47 คน คิดเป็นร้อยละ 12.2

ตารางที่ 4.23: จำนวน และร้อยละของความสนใจที่มีต่อโรงเรียนสอนต้นรำเพื่อสุขภาพ

โรงเรียนสอนต้นรำเพื่อสุขภาพ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
สนใจ	375	97.4
ไม่สนใจ	10	2.6
รวม	385	100.0

จากตารางที่ 4.23 พบว่า ผู้บริโภคเห็นว่าหากมีการจัดตั้งโรงเรียนสอนต้นรำที่มุ่งเน้นของสุขภาพที่ดีเป็นหลัก ผู้บริโภคก็จะมีคามสนใจเรียน จำนวน 375 คน คิดเป็นร้อยละ 97.4 และไม่สนใจ จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 2.6

ตารางที่ 4.24: จำนวน และร้อยละของการทดลองเรียนต้นรำเพื่อสุขภาพ

การต้นรำเพื่อสุขภาพ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ทดลองเรียน	350	90.9
ไม่ทดลองเรียน	35	9.1
รวม	385	100.0

จากตารางที่ 4.24 พบว่า ผู้บริโภคเห็นว่าหากมีการจัดตั้งโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพ ผู้บริโภคก็จะทดลองเรียน จำนวน 350 คน คิดเป็นร้อยละ 90.9 และไม่ทดลองเรียน จำนวน 35 คน คิดเป็นร้อยละ 9.1



บทที่ 5 การกำหนดรูปแบบธุรกิจ

ผู้วิจัยได้จัดทำแผนการจัดตั้งโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพ โดยกำหนดรูปแบบธุรกิจและการบริหารการจัดการซึ่งวิเคราะห์ข้อมูลจากผลการสัมภาษณ์ของผู้บริหาร รวมถึงผลที่ได้จากการวิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสอบถาม ดังมีรายละเอียดต่อไปนี้

5.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ และเป้าหมาย

วิสัยทัศน์ (Vision)

สร้างหลักสูตรการเรียนการสอนเต้นรำให้เหมาะสมกับวัยและสรีระสอดคล้องกับหลักวิทยาศาสตร์การกีฬา เพื่อให้ผู้เรียนได้สุขภาพที่ดีอย่างแท้จริง พร้อมทั้งพัฒนาศักยภาพการเต้นรำของเด็กไทยให้ได้มาตรฐานสากล

พันธกิจ (Mission)

1. โรงเรียนสอนเต้นรำที่ช่วยสร้างสุขภาพจิต และ สุขภาพกายที่ดี ผ่านการเต้นรำที่เหมาะสมกับวัย
2. มุ่งเน้นการสร้างหลักสูตรการเรียนการสอนเต้นรำที่สอดคล้องกับหลักวิทยาศาสตร์การกีฬา
3. พัฒนาศักยภาพศักยภาพทางด้านการเต้นรำในมาตรฐานระดับสากล ให้กับนักเต้นมืออาชีพ

เป้าหมาย (Goal)

มุ่งสู่ความเป็นผู้นำด้านการผลิตหลักสูตรการเรียนการสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพ พร้อมสร้างการรับรู้ในวงกว้างในระดับสากล

5.2 ลักษณะทั่วไปของธุรกิจ ประกอบไปด้วย

5.2.1. ชื่อโรงเรียน

โรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพ More Than Dance ซึ่งมีความหมายว่า มากกว่าการเต้น โดยจะสื่อถึงว่า ผู้ที่มาเรียนที่นี่ นอกจากจะมีความสุขสนุกสนานจากการเต้นรำแล้ว ยังได้สุขภาพที่ดี และ การเต้นแบบความบันเทิง กลับไปอีกด้วย

5.2.2. สถานที่ตั้งของโรงเรียน

โรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพ More Than Dance วางแผนเช่าตึกแถว 2 ชั้น 2 คูหา ซ.วุฒากาศ 29 ถ.วุฒากาศ แขวงตลาดพลู เขตธนบุรี กทม. เป็นพื้นที่ใช้สอย เนื่องจากพื้นที่ดังกล่าว

ใกล้หมู่บ้านโครงการใหญ่หลายโครงการ ใกล้ Community Mall อาทิ The Crystal The walk Home Pro The Circle, The Mall ท่าพระ เป็นต้น อีกทั้งใกล้กับสถานีรถไฟฟ้าสถานีสายสีน้ำเงิน

5.2.3. ลักษณะการดำเนินกิจการ

จัดตั้งโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพสำหรับหลากหลายวัย ทั้งวัยเด็ก ผู้ใหญ่ และผู้สูงอายุ โดยใช้ศาสตร์แห่งการเต้นรำหลากหลายรูปแบบ ผสมผสานกับหลักวิทยาศาสตร์การกีฬา ออกแบบหลักสูตรการเต้นรำ การเคลื่อนไหวประกอบดนตรี เพื่อให้ทั้งสุขภาพกายและสุขภาพจิตเกิดผลลัพธ์ไปในทางที่ดีที่สุด รวมทั้งมีการเปิดหลักสูตรการเรียนการสอนเต้นรำสำหรับผู้ที่ต้องการเป็นนักเต้นมืออาชีพสู่ระดับสากล รวมถึงนักกีฬาที่ต้องนำพื้นฐานทางด้าน การเต้นรำไปเป็นส่วนหนึ่งของการฝึกฝนกีฬาแต่ละชนิด

ทางบริษัทจัดหลักสูตรการเรียนการสอนหลากหลายรูปแบบ โดยแบ่งตามประเภทหรือลักษณะของการเต้นรำผสมผสานกับหลักทางวิทยาศาสตร์การกีฬาและตรงตามเป้าหมายของผู้เรียน เพื่อให้ได้ผลลัพธ์เป็นที่น่าพึงพอใจมากที่สุด

5.2.4. กลุ่มเป้าหมาย

5.2.4.1 กลุ่มเป้าหมายหลัก

- 1.) ผู้ที่ชื่นชอบการเต้นรำ อายุ 41 – 60 ปี
- 2.) ผู้ที่ต้องการลดน้ำหนัก ลดสัดส่วน สร้างกล้ามเนื้อเฉพาะจุด
- 2.) กลุ่มนักเต้น หรือ นักกีฬา ที่ต้องการพัฒนาตัวเองสู่มาตรฐานสากล

5.2.4.2 กลุ่มเป้าหมายรอง

- 1.) บุคคลอายุระหว่าง 5 – 30 ปี
- 2.) ชาวต่างชาติ
- 3.) กลุ่มบริษัท

5.2.5. แหล่งที่มาของรายได้

- 1.) รายได้จากลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการการเรียนเต้นรำที่โรงเรียนโดยตรง
- 2.) การขายอุปกรณ์เสริม เพื่ออำนวยความสะดวกต่อการเรียนเต้นรำ เช่น รองเท้า เสื้อผ้า อุปกรณ์สร้างความแข็งแรงของร่างกาย อาหารเสริม เป็นต้น
- 3.) ลูกค้ากลุ่มใหญ่ที่ต้องการเรียนคอร์สพิเศษ
- 4.) การจัดกิจกรรม การอบรม งานแสดงนอกสถานที่
- 5.) ปลออยเช่าสตูดิโอ

5.3 กำหนดกลยุทธ์ขององค์กร

5.3.1 การวิเคราะห์ 5 C's (Marketing Planning Framework)

5.3.1.1. สภาพแวดล้อมที่มีผลกระทบต่อโครงการ (Environment – Context)

ในแง่บวก

- 1.) การบริการของโครงการ ใช้บุคลากรผู้เชี่ยวชาญเป็นหลักในการดูแล และตรวจสอบมาตรฐานทำให้มีความน่าเชื่อถือมากยิ่งขึ้น
- 2.) โรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพ เป็นอีกหนึ่งทางเลือกสำหรับผู้คน ที่ไม่ต้องการเดินทางเข้าไปในเมือง
- 3.) ความก้าวหน้าของเทคโนโลยีทางการแพทย์ สามารถนำเครื่องมาประยุกต์เข้ากับการเต้นรำ หรือนำมาใช้วิเคราะห์ผลลัพธ์ก่อนและหลังการเรียนเต้นรำ
- 4.) ข้อมูลจากกรมการเจรจาการค้าระหว่างประเทศระบุว่า รัฐบาลกำลังให้การสนับสนุนธุรกิจ SME โดยขณะนี้มีการจัดอบรมเพื่อเตรียมตัวเข้าสู่การเปิดเขตการค้าเสรีอาเซียนและในฐานะที่บริษัทเป็นธุรกิจ SME เช่นเดียวกัน จึงเป็นโอกาสที่จะได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐเพื่อขยายตลาดไปสู่อาเซียนในอนาคต
- 5.) กระแสการเรียนเต้นรำยังคงแพร่หลายในประเทศไทยอย่างต่อเนื่อง อีกทั้งประชากรในเมืองมีความใส่ใจในสุขภาพมากขึ้น ดังนั้นจึงเป็นโอกาสอันดีที่จะนำเสนอทางเลือกใหม่ในการส่งเสริมสุขภาพทั้งกายและใจ นอกจากนี้สังคมไทยยังให้ความสำคัญกับผู้ด้อยโอกาสมากยิ่งขึ้น นับเป็นสัญญาณที่ดีที่บริษัทจะนำแนวคิดของความรับผิดชอบต่อสังคม “Corporate Social Responsibility (CSR) มาปรับใช้เพื่อเข้าถึงกลุ่มผู้ด้อยโอกาส

ในแง่ลบ

- 1.) เป็นองค์กรที่จัดตั้งใหม่ ต้องอาศัยระยะเวลาในการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย ส่งผลให้การใช้งบประมาณประชาสัมพันธ์ค่อนข้างสูง เพื่อให้เข้าใจในรูปแบบองค์กร
- 2.) ความไม่มั่นคงทางการเมือง ทำให้ ผู้คนไม่กล้าลงทุนหรือใช้เงินก้อนใหญ่ เพราะไม่มั่นใจในสถานการณ์ในอนาคต
- 3.) เนื่องจากสถานะการเงินไม่มั่นคง เป็นผลมาจากทางด้านเศรษฐกิจของประเทศ กลุ่มเป้าหมายอาจจะล้มเลิกที่จะเสียเงินเพื่อออกกำลังกาย

5.3.1.2. การวิเคราะห์ผู้บริโภค (Unmet Needs – Consumer)

ในแง่บวก

- 1.) พ่อแม่ ผู้ปกครองให้ความสนใจกับการพัฒนาบุคลิกภาพของบุตรหลานเพิ่มขึ้น
- 2.) พ่อแม่ ผู้ปกครองยอมจ่ายเงินจำนวนมากเพื่อสร้างรากฐานที่ดีเพื่อ

ต่อไปในอนาคตให้กับลูก และบุตรหลาน

3.) วัยทำงาน วัยผู้ใหญ่ และผู้สูงอายุ หันมาใส่ใจกับการออกกำลังกายมากขึ้น โดยเฉพาะการเดินรำ เนื่องจากมีความแปลกใหม่ ไม่ซ้ำจำเจ และยังได้ความสนุกสนานเพลิดเพลินจากเสียงดนตรี ที่สำคัญยังชอบการได้พบปะเจอสังคมนิยามๆ แลกเปลี่ยนความคิดเห็น และเดินทางจากบ้านใช้เวลาไม่นาน

ในแง่ลบ

- 1.) ผู้บริโภคที่มีความเครียด ความเหนื่อย ความเมื่อยล้า และความกดดันจากสิ่งรอบข้าง อาจส่งผลให้ไม่มีแรงบันดาลใจในการออกกำลังกาย
- 2.) ผู้บริโภคที่ไม่รู้จัก ไม่คุ้นเคย ไม่เข้าใจประโยชน์ ผลลัพธ์ที่ได้จากการออกกำลังกายด้วยการเดินรำที่สอดคล้องกับหลักของวิทยาศาสตร์การกีฬา อาจต้องใช้เวลาในการให้ความรู้และให้ตลาดมีความคุ้นชินและรู้จักบริการของบริษัท
- 3.) ผู้บริโภคส่วนใหญ่ยังติดค่านิยมเกี่ยวกับรูปแบบของโรงเรียนสอนเดินรำทั่วไป อาจทำให้ไม่สนใจที่จะมาทดลองเรียน

5.3.1.3. การวิเคราะห์ปัจจัยในองค์กร (Competency – Company)

ในแง่บวก

- 1.) โครงการมีลักษณะรูปแบบที่ผสมผสาน ซึ่งทำให้มีโครงสร้างแปลกไปจากเดิมที่มีอยู่ในปัจจุบัน
- 2.) เป็นโรงเรียนสอนเดินรำเพื่อสุขภาพแห่งแรกในประเทศไทยที่ได้มาตรฐานและถูกต้องตามหลักวิทยาศาสตร์การกีฬา
- 3.) เป็นโรงเรียนสอนเดินรำเพื่อสุขภาพ ที่เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมายหลากหลายวัย

ในแง่ลบ

- 1.) ใช้บุคลากรที่มีความสามารถและศักยภาพในการเข้าทำงานสูง ซึ่งค่อนข้างหายาก และทำให้ค่าใช้จ่ายและงบประมาณในการดำเนินงานสูงเช่นกัน
- 2.) พฤติกรรมด้านแรงบันดาลใจในการออกกำลังกายของผู้บริโภคสามารถเป็นอุปสรรคต่อการเรียนได้
- 3.) เนื่องจากเป็นโครงการใหม่ ชื่อเสียงทางการค้า จึงยังไม่เป็นที่รู้จักของลูกค้ำ

5.3.1.4. การวิเคราะห์คู่แข่ง (Vulnerabilities – Competitor)

เนื่องจากโครงการจัดตั้งโรงเรียนสอนเดินรำเพื่อสุขภาพ เป็นโครงการที่เกิดขึ้นใหม่ โดยการรวบรวมสองอย่างเข้ามาไว้ในที่เดียวกัน ทั้ง เรื่องของการเดินรำ และ เรื่องของ

วิทยาศาสตร์การกีฬา จึงถือได้ว่าเป็นโครงการที่เกิดขึ้นใหม่ยังไม่มีคู่แข่งที่เห็นได้อย่างชัดเจน แต่ถ้าพูดถึงทางอ้อมนั้น ก็คือ โรงเรียนสอนเต้นรำตามหลักสูตร และ ศูนย์ออกกำลังกายต่างๆหรือ Fitness

ในแง่บวก

1.) โรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพจะสร้างหลักสูตรที่เน้นความ

หลากหลาย และเหมาะสมกับด้านอายุ มากกว่าประเภทของการเต้นรำ และเน้นเรื่องของการถูกต้องตามหลักวิทยาศาสตร์การกีฬามากกว่าโรงเรียนสอนเต้นรำทั่วไป

2.) หากเปรียบเทียบกับศูนย์ออกกำลังกาย หรือ Fitness โรงเรียนสอน

เต้นรำเพื่อสุขภาพจะมีราคาถูกกว่า ซึ่งเหมาะสำหรับผู้ที่ต้องการเสียเงิน เพื่อที่จะออกกำลังกายด้วยการเต้นรำเพียงอย่างเดียว และเราไม่มีการขายคอร์สพิเศษที่นอกเหนือจากหลักสูตรการเรียนการสอน

ในแง่ลบ

1.) ศูนย์ออกกำลังกาย หรือ Fitness มีทางเลือกในการออกกำลังกาย

มากกว่า

2.) เนื่องจากโครงการเป็นโครงการที่เกิดขึ้นใหม่ คู่แข่งประเภทที่เป็น

แฟรนไชส์ อาจมีความน่าเชื่อถือมากกว่า

5.3.1.5. การวิเคราะห์ทางด้านผู้ช่วยสนับสนุน (Common Goals –

Collaborator)

ในแง่บวก

1.) พันธมิตรที่ร่วมงานกับทางโครงการ เป็นพันธมิตรที่ช่วยส่งเสริม และ

สนับสนุนภาพลักษณ์ และรวมไปถึงการสร้างแตกต่างให้กับโครงการ

2.) โรงเรียนสอนเต้นรำบางโรงเรียนที่เป็นพันธมิตรกับเรา สามารถแนะนำ

ลูกค้าวัยผู้ใหญ่ และ ลูกค้าที่อาศัยอยู่ในเขตที่เราศึกษามาให้เรา

3.) ทางการกีฬาแห่งประเทศไทย หรือ กกท. เอื้อเฟื้อเรื่องเครื่องมือในการ

วัดกล้ามเนื้อ ไขมัน และความแข็งแรงของร่างกาย รวมถึงแนะนำนักกายภาพ มาสอนเรื่องการดูแลสุขภาพจากการออกกำลังกาย

4.) ทางสมาคมยิมนาสติกแห่งประเทศไทย และ สโมสรจินตนา จะส่ง

นักกีฬามาเรียนเต้นรำเพื่อความเป็นเลิศ เพื่อนำไปเป็นพื้นฐานในการซ้อมกีฬาของนักกีฬา

ในแง่ลบ

1.) อาจจะมีโรงเรียนสอนเต้นบางโรงเรียนที่เกรงกลัวเรื่องการขัด

ผลประโยชน์

2.) การที่จะทำให้พันธมิตรของโครงการ และบุคลากรที่เข้าร่วมใน

โครงการนั้นคงอยู่กะโครงการตลอดไปไม่ใช่เรื่องที่เป็นไปได้ง่าย ดังนั้นจึงต้องมีการปรับเปลี่ยนโครงสร้างและกลยุทธ์ให้มีความน่าสนใจ มีความเป็นไปได้ และรวมถึงความน่าเชื่อถือให้เกิดขึ้นอยู่ตลอดเวลา

5.3.2 การวิเคราะห์ SWOT ขององค์กร

จุดแข็ง (Strengths)

- 1.) เป็นโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพสำหรับบุคคลหลากหลายวัยแห่งแรกในเขตตลิ่งชัน
- 2.) มีรูปแบบการเรียนการสอนที่สอดคล้องกับหลักทางวิทยาศาสตร์การกีฬา
- 3.) มีความยืดหยุ่นของการบริการ กล่าวคือศาสตร์ของการเต้นรำสามารถประยุกต์ใช้ได้กับคนเกือบทุกวัย และหลากหลายสรีระ สามารถปรับเปลี่ยนตามความต้องการของผู้บริโภคได้ง่าย และได้ผลลัพธ์ที่ตรงกับความต้องการของผู้เรียนอย่างแท้จริง
- 4.) เป็นโรงเรียนสอนเต้นรำ ที่เหมาะแก่การฝึกฝนเพื่อความเป็นเลิศ
- 5.) นำหลักของวิชาการ มาสร้างความน่าเชื่อถือ และความมั่นใจในผลลัพธ์แก่ผู้บริโภค
- 6.) ใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย และง่ายต่อการออกกำลังกาย

จุดอ่อน (Weakness)

- 1.) ระยะเวลาในการอบรมบุคลากร เนื่องจากบริการของบริษัทต้องอาศัยบุคลากรที่มีความชำนาญเฉพาะทาง ซึ่งบุคลากรที่เหมาะสมยังมีจำนวนจำกัดในประเทศไทย ดังนั้นบริษัทอาจต้องเสียเวลาและค่าใช้จ่ายในการอบรมบุคลากร
- 2.) ต้นทุนสูง นอกจากจะต้องเสียค่าใช้จ่ายในการอบรมบุคลากรขึ้นมาใหม่แล้ว สถานที่ตั้งยังเป็นส่วนที่ต้องการเงินทุนจำนวนมากเพื่อเช่าสถานที่หรือซื้อที่ดินในย่านที่มีกลุ่มคนระดับมีกำลังซื้อสูง เช่น บริเวณถนนราชพฤกษ์ ซึ่งเป็นลูกค้ากลุ่มหลักของบริษัทอาศัยอยู่ รวมถึงค่าใช้จ่ายในการปรับปรุงสถานที่เหมาะสมกับการเรียนการสอน และได้มาตรฐานในระดับสากล เพื่อการดำเนินธุรกิจในระยะยาวที่มุ่งขยายตลาดไปสู่ระดับสากลด้วย
- 3.) เป็นองค์กรใหม่ยังไม่เป็นที่รู้จักแก่ประชาชนทั่วไป จึงอาจจะต้องใช้ระยะเวลาในการสร้างชื่อเสียงและสร้างแบรนด์ให้กับองค์กรในลำดับต่อไป
- 4.) โครงการจัดตั้งโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพเป็นโครงการใหม่ที่ยังไม่มีใครคิดทำโครงการแบบนี้ขึ้น จึงทำให้โครงการมีความเสี่ยงสูงกว่าโครงการอื่นๆ

โอกาส (Opportunities)

- 1.) พันธมิตรพร้อมที่จะแนะนำให้เด็กๆหรือผู้ใหญ่ ให้มาเรียนที่โรงเรียนได้

2.) ภาครัฐให้การสนับสนุนธุรกิจเพื่อสุขภาพ

3.) ตลาดที่ยังไม่ได้รับการตอบสนองความต้องการ จากการสำรวจข้อมูล ทำให้ทราบว่า วัยผู้ใหญ่ยังคงที่ชื่นชอบการออกกำลังกายด้วยการเดินร่า เนื่องจากมีความแปลกให้ ไม่ซ้ำซากจำเจ และสนุกสนาน ได้รู้จักสังคมใหม่ๆ แต่ยังคงขาดสถานที่เรียน ที่ในหลักสูตรมีแต่คนวัยใกล้เคียงกัน ดังนั้น โครงการจัดตั้งโรงเรียนสอนเดินร่าเพื่อสุขภาพ จึงเป็นอีกหนึ่งความต้องการของผู้เรียนในวัยผู้ใหญ่และวัยสูงอายุ

ภัยคุกคาม (Threats)

- 1.) ความแปรผันของสภาพเศรษฐกิจที่ไม่มั่นคง อาจส่งผลให้ ผู้เรียนหยุดเรียนกลางคัน
- 2.) คู่แข่งในสายธุรกิจที่ใกล้เคียงกัน อาทิ โรงเรียนสอนเดินร่าทั่วไป หรือ ศูนย์ออกกำลังกาย (Fitness) อาจมีความน่าเชื่อถือมากกว่า เนื่องจากเปิดธุรกิจมาก่อนช้านาน
- 3.) ปัจจัยสภาพแวดล้อม เช่น การเงิน การเดินทาง ภาระหน้าที่การทำงาน อาจส่งผลต่อแรงจูงใจในการตัดสินใจเรียนเดินร่า
- 4.) ปัจจัยสภาพร่างกายของผู้เรียนวัยสูงอายุ อาจตรวจพบเจอโรคต่างๆ เช่น โรคหัวใจ โรคตับ โรคปอด และ โรคไต ผู้ป่วยเหล่านี้จะต้องหยุดออกกำลังกายกลางคัน เนื่องจาก การออกกำลังกายส่งผลอันตรายต่อร่างกาย

5.3.3 การวิเคราะห์ 4c's

Consumer

- ผู้ใหญ่ อายุ 40 – 60 ปี กลุ่มนี้ยังต้องการการออกกำลังกายเพื่อสุขภาพที่แข็งแรง
- พ่อแม่ ผู้ปกครองที่มีบุตรหลานตั้งแต่อายุ 5 – 18 ปี เพราะกลุ่มเป้าหมายนี้เป็นกลุ่มที่ให้ความสำคัญกับบุตรหลานของตัวเองเป็นหลัก การปรากฏฐานบุตรหลานของตนเอง หรือ ปรับบุคลิกภาพ สร้างความกล้าแสดงออก สร้างความสามารถ ตั้งแต่เด็กถือได้ว่าเป็นสิ่งที่สำคัญที่บุตรหลานจะเติบโต หรือพัฒนาต่อไปในอนาคต การเลือกสิ่งที่ดีที่สุดในช่วงระยะเวลาในวัยนี้ จึงถือได้ว่าเป็นสิ่งสำคัญ อีกทั้งหากบุตรหลานต้องการเป็นนักเดินมีอาชีพในมาตรฐานสากล หรือเป็นนักกีฬาที่ต้องใช้พื้นฐานทางด้านการเดินร่าพ่อแม่ ผู้ปกครองก็จะสนับสนุนเต็มที่อย่างไม่ลังเลในค่าใช้จ่าย
- บุคคลอายุระหว่าง 21 – 35 ปี มีความรักสวยรักงาม ต้องการรูปร่างที่ดี สุขภาพที่ดี เพื่อสร้างความมั่นใจในตนเอง และสร้างเสน่ห์ต่อเพศตรงข้าม

Cost

- เศรษฐกิจที่ถดถอย ผู้บริโภคจะระมัดระวังเรื่องค่าใช้จ่ายมาก จึงทำให้มีเหตุผลในการใช้จ่ายมีมากขึ้นเช่นเดียวกัน ดังนั้นการใช้จ่ายจึงต้องคำนึงถึงความคุ้มค่าเป็นหลัก ทำให้การ

กำหนดราคาค่าเรียนและเข้าร่วมกิจกรรมต่างๆ ต้องมีความสมเหตุสมผล ไม่สูงจนเกินไป ผู้บริโภคต้อง
 รับผิดชอบต่อรับเป็นอย่างดีและรู้สึกคุ้มค่าในการใช้บริการ

Convenience

- สถานที่ตั้งใกล้กับย่านชุมชน ใกล้กับรถไฟฟ้าสถานีสายสีน้ำเงิน และยัง
 ใกล้กับแหล่งช้อปปิ้ง ร้านอาหาร ที่สำคัญบริเวณถนนเส้นราชพฤกษ์ยังเป็นทางลัดไปได้หลายสาย ทั้ง
 เขตตลิ่งชัน สาทร บางแค รวมถึง จังหวัดนนทบุรี ดังนั้น ผู้ที่มาใช้บริการสามารถเดินทางได้
 สะดวกสบาย รวมไปถึงในแง่เกี่ยวกับเรื่องเวลาอีกด้วย

Communication

- จะใช้สื่ออินเทอร์เน็ต เป็นสื่อหลักในการสื่อสารไปยังกลุ่มเป้าหมาย
 เพื่อให้ตรงตาม ลักษณะและพฤติกรรมในการเลือกรับสื่อของกลุ่มเป้าหมาย รวมไปถึงจะมีการจัดทำสื่อ
 Print Ads ไปแจกตามแหล่งช้อปปิ้ง อาคารสำนักงาน หมู่บ้าน และสถานีรถไฟต่างๆ เพื่อเป็นการ
 กระจายการรับรู้ได้อย่างรวดเร็วมากยิ่งขึ้น

- จัดงานแถลงข่าว โดยเชิญสื่อที่เป็นพันธมิตร ทั้งสื่อกีฬา และ สื่อบันเทิง
 มาร่วมทำข่าว เพื่อเป็นอีกหนึ่งช่องทางในการสร้างความน่าเชื่อถือและกระจายข่าวสารไปยังผู้บริโภค

- การทำโปรโมชั่นสำหรับการทดลองเรียนฟรีครั้งแรก หรือ ส่วนลดจาก
 Print Ads ที่นำมาสมัครเรียน

5.3.4 การวิเคราะห์ 7P's

5.3.4.1 ด้านผลิตภัณฑ์ (Product)

สินค้าบริการของบริษัทจะเป็นหลักสูตรการเรียนการสอนเต้นรำที่เหมาะสมกับวัย
 โดยนำหลักของวิทยาศาสตร์การกีฬามาสอดคล้องกับศิลปะแห่งการเต้นหลากหลายรูปแบบ ซึ่งจะ
 ส่งผลให้ผู้เรียนได้ทั้งสุขภาพกายและสุขภาพจิตที่ดีตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ ซึ่งสามารถแบ่งหมวดหมู่ การ
 จัดหลักสูตรการเรียนการสอนได้เป็น 4 หมวดใหญ่ๆ คือ

1.) Kids Program หลักสูตรการเรียนการสอนสำหรับเด็กอายุระหว่าง 5 – 12 ปี
 โดยหลักสูตรนี้จะเน้นเรื่องการสร้างกล้ามเนื้อในทุกๆส่วนของร่างกาย เพื่อสร้างพัฒนาการความ
 แข็งแรงให้เด็ก พร้อมปรับบุคลิกภาพให้สง่างามและเป็นไปในทางที่ดีขึ้น ทั้งการยืน การเดิน การนั่ง
 การเคลื่อนไหวในท่วงท่า อีกทั้งยังเป็นการฝึกความกล้าแสดงออก ฝึกการใช้ความคิดสร้างสรรค์ ไป
 พร้อมทั้งความสนุกสนานจากเสียงเพลง และยังส่งเสริมให้เด็กใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์ ใน
 หลักสูตรนี้หลักๆจะเป็นการเรียนการสอนเต้นรำประเภทบัลเล่ต์ โดยใช้หลักสูตรมาตรฐานระดับสากล
 ตามแบบ ฉบับของ Royal Academy of Dance ประเทศอังกฤษ โดยจะมีครูจากต่างประเทศมาช่วย
 สอนเพื่อนวัตกรรมขั้น และเมื่อสอบผ่านก็จะได้ใบประกาศรายงานผล และ คະเนน นอกจากนี้ ทาง
 บริษัทยังเปิดสอนหลักสูตรการเรียนการสอนเต้นรำประเภทอื่นๆให้กับเด็กๆ เช่น Hiphop Jazz

รวมถึงหลักสูตรการเรียนการสอนเต้นรำแบบอิสระ Freestyle Dance เพื่อให้เด็ก ๆ ได้มีส่วนร่วมในการออกแบบท่าเต้น ฝึกให้ความคิดสร้างสรรค์ โดยจะมีครูผู้สอน ให้ความรู้เกี่ยวกับการเคลื่อนไหวของกล้ามเนื้อ เพื่อป้องกันอันตรายจากการบาดเจ็บ

2.) Teenage หรือ General Program หลักสูตรการเรียนการสอนเต้นรำสำหรับกลุ่มวัยรุ่นหรือบุคคลทั่วไปที่มีสภาพร่างกายพร้อมที่จะเปิดรับสิ่งใหม่ๆ และความท้าทาย การเรียนการสอนจะเน้นการใช้ร่างกายทุกส่วน เน้นทางเดินที่ทั้งแข็งแรงและยืดหยุ่น ที่สำคัญในโปรแกรมนี้ ยังจะมีการจัดหลักสูตรการเรียนการสอน ที่ลดกระชับสัดส่วนเฉพาะจุดอีกด้วย เนื่องจากกลุ่มนี้เป็นวัยที่รักความสวยความงาม นอกจากเรื่องของความสามารถในการเต้นรำแล้ว รูปร่างก็เป็นอีกหนึ่งสิ่งสำคัญที่จะเพิ่มเติมตนเอง และเป็นที่หมายปองแก่เพศตรงข้ามมากขึ้น นอกจากนี้ โปรแกรมนี้ก็ยังจะมีการจัดหลักสูตรให้สำหรับผู้ที่ต้องการพัฒนาตนเองเป็นนักเต้นมืออาชีพในมาตรฐานระดับสากล หรือสำหรับเหล่านักกีฬาที่ต้องการนำการเต้นรำ ไปเป็นส่วนหนึ่งในการฝึกซ้อมกีฬา ดังนั้นในโปรแกรมนี้ ก็จะมีหลักสูตรการเรียนการสอนเต้นรำที่หลากหลาย เช่น หลักสูตรบัลเลต์ มาตรฐานระดับสากลตามแบบฉบับของ Royal Academy of Dance ประเทศอังกฤษ ในระดับขั้น Major และ Freestyle Ballet class หรือการเต้นบัลเลต์แบบไม่ยึดติดแบบแผน การเรียนเต้น Jazz ผสมผสานกับ HipHop รวมไปถึง Exercise Muscle Class หรือหลักสูตรการเรียนการสอนการสร้างกล้ามเนื้อเพื่อสร้างความกระชับสัดส่วน และ หลักสูตร Burning Dance หรือ Cardio Dance เพื่อการลดไขมันส่วนเกิน รวมถึงหลักสูตรการปรับบุคลิกภาพให้แก่ร่างกาย อย่าง Body Balance เป็นต้น

3.) Adult Program คือหลักสูตรการเรียนการสอนเต้นรำสำหรับบุคคลวัย 30 – 40 ปี สำหรับผู้เรียนในกลุ่มนี้ ความสามารถของร่างกายจะเริ่มลดลง ความทนทานจะลดลง ความว่องไวจะลดลง สายตาไม่ว่องไว กำลังกล้ามเนื้อจะลดลง ความสามารถในการถ่ายเทออกซิเจนลดลง เมื่อเป็นเช่นนั้นความสามารถในการเล่นออกกำลังกายหนักๆ จึงลดลงด้วย ดังนั้นหลักสูตรการเรียนการสอนเต้นรำสำหรับคนกลุ่มนี้ จะลดเรื่องของความเร็ว แรงกระชาก ท่าเต้นที่ผาดโผน หรือใช้ทักษะมากเกินไป ลดความยากของท่าเต้นลงมา และลดระยะเวลาในการออกกำลังกายลงมาก แทนที่จะเป็น 1.30 – 2 ชั่วโมง ก็เหลือเพียงแค่ 1 ชั่วโมงเท่านั้น ซึ่งทางบริษัทยังคงออกแบบหลักสูตรการเรียนการสอนโดยแบ่งตามประเภทของการเต้นรำเช่นเคย เช่น Freestyle Ballet Class, Jazz Dance, Movement Therapy และจะเพิ่มหลักสูตรการเรียนการสอนการสร้างความยืดหยุ่นให้กับร่างกายเข้ามาเพิ่มอีกด้วย ซึ่งทุกหลักสูตรผู้เรียนจะได้คำแนะนำจากนักวิทยาศาสตร์การกีฬาร่วมกับการตรวจร่างกายเบื้องต้นก่อนเรียน เพื่อที่จะได้เห็นผลลัพธ์ตามเป้าหมายที่ผู้เรียนตั้งไว้หลังจบคอร์ส

4.) Elder Program คือหลักสูตรการเรียนการสอนเต้นรำสำหรับวัย 40 – 60 ปี ในกลุ่มนี้การออกแบบหลักสูตรการเรียนการสอนจะค่อนข้างแตกต่างจากกลุ่มอื่นๆ เนื่องจากความสามารถทางด้านร่างกายจะลดลงอย่างมาก ต้องมีการระมัดระวังเป็นพิเศษ เพราะหากเกิดการ

ผิดพลาดจนได้รับการบาดเจ็บ คนกลุ่มนี้จะรักษาให้หายยากกว่าวัยเด็กหรือวัยรุ่น และบางรายอาจส่งผลให้บาดเจ็บเรื้อรังได้ จนผู้เรียนอาจไม่รู้ที่จะอยากเรียนอีกต่อไป ดังนั้นการออกแบบหลักสูตรสำหรับกลุ่มนี้ จะลดเรื่องของระยะเวลาในการออกกำลังกาย แต่เพิ่มความถี่ กล่าวคือ ออกกำลังกายเพียงแค่ 45 นาที ถึง 1 ชั่วโมง สัปดาห์ละ 3 วัน จะช่วยให้เห็นผลมากขึ้น ลดเรื่องแรงกระแทก ลดความเร็ว ลดการล้าเหนื่อยใจนานๆ แต่จะเพิ่มความยืดหยุ่นของร่างกาย และ เพิ่มการสร้างกล้ามเนื้อเข้าไปแทน เพื่อให้กล้ามเนื้อได้ช่วยพยุงโครงสร้างกระดูกในขณะที่เคลื่อนไหวได้อย่างคล่องแคล่วมากขึ้น ที่สำคัญคนกลุ่มนี้ก็จะช่วยเหลือตัวเองได้มากขึ้น และได้มีโอกาสเจอสิ่งใหม่ๆ และทางโรงเรียนก็จะเพิ่มหลักสูตรการเรียนการสอนเด่นรำที่ผสมผสานกับเรื่องการผ่อนคลายของจิตใจด้วย เพื่อช่วยแก้ปัญหาเรื่องของโรคซึมเศร้าในวัยสูงอายุ โดยหลักสูตรการเรียนการสอนหลักๆ จะมีดังนี้ คือ Healthy Steps , Stretching Balancing and Soul, Hands to Hands Dancing Class, Barbell Aerobic Basic, Muscle Building Exercise เป็นต้น

5) Premium Program คือหลักสูตรการเรียนการสอนในลักษณะส่วนบุคคล สำหรับทุกเพศทุกวัย ผู้ต้องการคอร์สแบบเร่งรัด ได้ผลเร็ว และมีความเป็นส่วนตัว ซึ่งสามารถเลือกรูปแบบใดก็ได้ในคอร์สต่างๆ อาทิ ปรับบุคลิกภาพ สร้างความแข็งแรงของกล้ามเนื้อ กระชับสัดส่วน ลดไขมันส่วนเกิน รวมถึงรักษาอาการผู้ป่วยโรคกล้ามเนื้ออ่อนแรง รักษาอาการปวดหลังได้ โดยในโปรแกรมนี้ทางโรงเรียนจะนำเครื่องมือเทคโนโลยีสมัยใหม่มาใช้ ซึ่งดัดแปลงมาจากเครื่องมือกายภาพบำบัดทางการแพทย์ มีชื่อเรียกว่า EMS Training (Electro Muscle Stimulation) ซึ่งเป็นนวัตกรรมใหม่สำหรับอุปกรณ์ช่วยออกกำลังกาย และเสริมสร้างสุขภาพที่ดีขึ้น โดยใช้ระบบคลื่นความถี่ไฟฟ้ากำลังอ่อน ช่วยให้ได้ผลลัพธ์ที่รวดเร็วและง่ายขึ้น ไม่ก่อให้เกิดอาการบาดเจ็บหรืออุบัติเหตุจากการออกกำลังกาย เพราะไม่มีการใช้น้ำหนัก ปลอดภัยและได้สุขภาพดีไปพร้อมๆ กัน อย่างลงตัว ใช้เวลาสั้นๆ เพียงแค่ 20 ถึง 25 นาที เทียบเท่าการใช้งานกล้ามเนื้อมากถึง 4 ชั่วโมง ต่อการเล่น 1 ครั้ง ที่สำคัญต้องปฏิบัติตามคำแนะนำของเทรนเนอร์หรือนักกายภาพบำบัดอย่างเคร่งครัด ถึงจะได้ประสิทธิภาพอย่างสูงสุด

ภาพที่ 5.1: ชุด EMS Training



ภาพที่ 5.2: วิธีการออกกำลังกายด้วย EMS Training



5.3.4.2 ด้านราคา (Price)

การตั้งราคานั้นมีอยู่หลายระดับขึ้นอยู่กับคอร์สที่กลุ่มเป้าหมายเลือก โดยแต่ละคอร์สนั้นจะมีระดับราคาแตกต่างกันไปตามความเหมาะสม ขึ้นอยู่กับความต้องการของกลุ่มเป้าหมายว่าต้องการเลือกคอร์สแบบไหน และต้องการเพิ่มอะไรลงไป

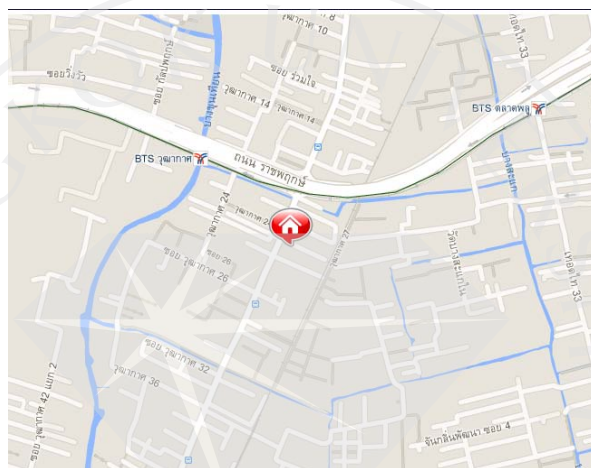
ตารางที่ 5.1: การคิดค่าบริการแบ่งออกตามช่วงอายุของแต่ละโปรแกรม

Program	Class	Hours	Price
Kids Program	Ballet Pre - Primary	1 Hours	3,600 บาท 12 ครั้ง
	Ballet Primary		
	Ballet Grade 1		
	Ballet Grade 2		
	Jazz and Hiphop Dance		
	Free Style Dance		
Teenage / General Program	Ballet Intermediate Foundation + Intermediate	2 Hours	23,000 บาท สัปดาห์ละ 3 วัน คอร์สละ 3 เดือน รวม 36 ครั้ง
	Exercise For Gymnastic	1.30 Hours	5,400 บาท 12 ครั้ง
	Free Class Ballet		
	Jazz Hiphop Class		
	Exercise for Muscle		
	Burning and Cardio		
	Body Balance		
Adult Program	Free Style Ballet Class For Adult	1 Hours	4,800 บาท 12 ครั้ง
	Barbell Step Dance		
	Movement Therapy		
	Stretching Class		
Elder Program	Healthy Steps	1 Hours	4,800 บาท 12 ครั้ง
	Stretching Balancing and Soul		
	Hands to Hands Dancing Class		
	Barbell Aerobic Basic		
	Muscle Building Exercise		
Premium Program	Body Tec	1 Hours	35,000 บาท สัปดาห์ละ 2 วัน คอร์สละ 3 เดือน รวม 24 ครั้ง

5.3.4.3 ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายหรือสถานที่ (Place)

โรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพ More Than Dance เลือกลงเช่า ตึกแถว 2 ชั้น 2 คูหา ซ.วุฒากาศ29 ถ.วุฒากาศ แขวงตลาดพลู เขตธนบุรี กทม.10600 เนื้อที่ 39 ตารางวา พื้นที่ใช้สอย 300 ตารางเมตร หน้ากว้าง 8 x 20 เมตร

ภาพที่ 5.3: แผนที่โครงการ



ภาพที่ 5.4: สถานที่ตั้งโครงการ



ภาพที่5.5: แผนผังด้านในอาคาร พื้นที่ใช้สอยประมาณ 300 ตารางเมตร



5.3.4.4 ด้านส่งเสริมการตลาด (Promotion)

- การทดลองเข้าเรียนฟรีครั้งแรก
- วัตถุประสงค์สอบร่างกายก่อนเรียนฟรี

- ปรีกษาและรับคำแนะนำจากนักวิทยาศาสตร์การกีฬา
- สำหรับสมาชิกได้รับการเวิร์คช็อปและอบรมเรื่องโภชนาการเดือนละครั้งฟรี

- สมัครเรียนระยะยาว 1 ปี ลด 20 %

5.3.4.5 ด้านบุคคล (People) หรือพนักงาน (Employee)

สำหรับโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพ More Than Dance จำเป็นต้องใช้บุคลากรที่มีทักษะ ความรู้ในหลากหลายด้าน ทั้ง ด้านการเต้นรำที่สามารถเต้นได้หลากหลายรูปแบบ มีความคิดสร้างสรรค์ ทันเหตุการณ์และกระแส อีกทั้งยังต้องมีใบประกาศจากการสอบเลื่อนระดับชั้นหลักสูตรการเรียนเต้นรำในระดับสากลที่เป็นระดับสูง เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือให้แก่ ผู้เรียน ส่วนนักวิทยาศาสตร์การกีฬา ต้องเรียนจบทางด้านนี้โดยตรง มีประสบการณ์การฝึกตั้งแต่วัยเด็กจนถึงวัยสูงอายุ ที่สำคัญสามารถแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้า และสามารถปฐมพยาบาลเบื้องต้นได้หากผู้เรียนเกิดอาการบาดเจ็บอย่างฉับพลัน นอกจากนี้ ทั้งสองตำแหน่งจะต้องทำการเวิร์คช็อปร่วมกันเพื่อเข้าใจทักษะและความรู้พื้นฐานของแต่ละศาสตร์ร่วมกัน มิเช่นนั้นจะไม่สามารถแนะนำผู้เรียนหรือสร้างความพึงพอใจให้ผู้เรียนได้ ซึ่งตรงจุดนี้ จึงทำให้บริษัทของเรา แตกต่างจากโรงเรียนสอนเต้นรำต่างๆ อย่างสิ้นเชิง

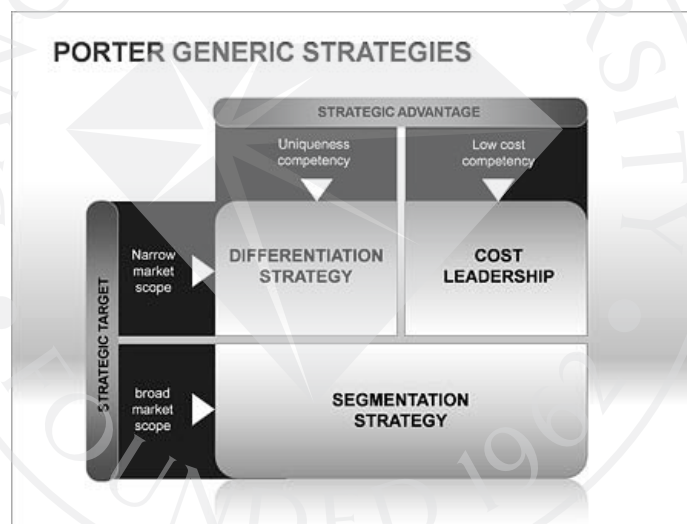
5.3.4.6 ด้านการสร้างและนำเสนอลักษณะทางกายภาพ (Physical Evidence and Presentation) โรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพ More Than Dance ได้นำความรู้ทางวิชาการนั้นคือหลักของวิทยาศาสตร์การกีฬาเข้ามาผสมผสานกับศาสตร์ของการเต้นรำ ทั้งนี้ก็เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือ ความมั่นใจให้กับผู้เรียนถึงผลลัพธ์ที่ได้ ที่ตรงตามเป้าหมายตามความต้องการ ของลูกค้าอย่างแท้จริง มีการนำเครื่องมือทางการแพทย์หรือเครื่องมือทดสอบสำหรับนักกีฬามาทดสอบให้กับผู้เรียน เพื่อสร้างความแตกต่างระหว่างก่อนเรียนและหลังเรียน ให้ผู้เรียนได้เห็นการพัฒนาของตัวเอง ซึ่งจะยิ่งช่วยให้ผู้เรียนมีกำลังใจการการเรียนมากขึ้น

5.3.4.7 ด้านกระบวนการ (Process) ก่อนที่ลูกค้าจะลงคอร์สเรียนต่างๆ นอกจากการแนะนำคอร์สเรียนจากฝ่ายประชาสัมพันธ์ในโรงเรียนแล้ว เพื่อสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้าก่อนที่จะจ่ายค่าเรียน ทางโรงเรียนจะให้ลูกค้าได้เข้าปรึกษากับนักวิทยาศาสตร์การกีฬาที่ทางโรงเรียนจัดไว้ให้ ปรึกษาทั้งด้านสรีระ ร่างกาย ความแข็งแรง จุดบกพร่องทางร่างกาย หรือสัดส่วนที่ต้องการลดหรือเพิ่ม เพื่อให้ลูกค้าได้ตัดสินใจอย่างรอบคอบก่อนที่จะสมัครเรียนในแต่ละคอร์ส เพื่อให้ได้ผลลัพธ์ตามเป้าหมายที่ลูกค้าคาดหวังไว้ อีกทั้งเมื่อเรียนจบในแต่ละคอร์ส ทางโรงเรียนก็จะมีบริการตรวจสอบและทดสอบความคืบหน้าของผลลัพธ์ โดยใช้เครื่องมือและเทคโนโลยีต่างๆ เพื่อให้ลูกค้าให้ทราบเกี่ยวกับพัฒนาการทางร่างกายอย่างเป็นรูปธรรม ก่อให้เกิดแรงบันดาลใจ และกำลังใจที่ลูกค้ารู้สึกอยากเรียนต่อไปอีกเรื่อยๆ

5.3.5 การเลือกกลยุทธ์และกำหนดกลยุทธ์

เนื่องจากสินค้าและบริการของบริษัทเป็นสินค้าที่เป็นบริการสุขภาพซึ่งว่าด้วยการนำศาสตร์ของการเดินร่ำและวิทยาศาสตร์การกีฬา มาประยุกต์เข้าด้วยกัน เพื่อออกแบบหลักสูตรการเรียนการสอนให้ผู้เรียนได้ทั้งสุขภาพจิตและสุขภาพกายที่ได้อย่างแท้จริง ตรงตามกับหลักสูตรวิชาการ ซึ่งเป็นบริการที่มีปรากฏน้อยในสังคม ประกอบกับค่านิยมในการหันมาใส่ใจสุขภาพร่างกายและจิตใจมากยิ่งขึ้น จึงถือว่าธุรกิจของบริษัทมีโอกาสเติบโตอีกมาก ดังนั้นผู้วิจัยจึงเลือกใช้กลยุทธ์การเติบโต (Growth Strategy) โดยยึดกลยุทธ์ Generic Strategy ของ ไมเคิล อี พอร์ทเตอร์ และ ทฤษฎี Three Value Discipline ของ Treacy และ Wiersema

ภาพที่ 5.6: Michael E. Porter's Generic Strategy



ที่มา: Michael E. Porter's Generic Strategy. (2010). *IB Business and Management*. Retrieved from <http://www.ibbusinessandmanagement.com/17-growth-and-evolution.html>.

บริษัทเลือกใช้กลยุทธ์แบบ Differentiation Focus Strategy คือการสร้างสินค้าและบริการที่มีความแตกต่างชัดเจน และแนะนำกลุ่มเป้าหมายแบบเฉพาะกลุ่ม

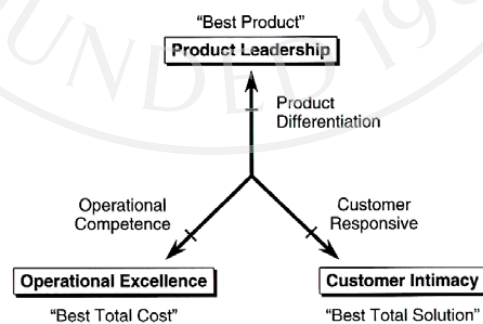
จากผลการวิจัยของการจัดตั้งโครงการธุรกิจโรงเรียนสอนเดินร่ำเพื่อสุขภาพนี้พบว่า ทั้ง กลุ่มวัยรุ่น วัยผู้ใหญ่ วัยสูงอายุ หรือแม้กระทั่งนักกีฬาที่ต้องใช้การเดินร่ำเป็นพื้นฐาน ยังคงมีความชื่นชอบ

การออกกำลังกายด้วยการเดินร่ำ และหากได้เรียนเดินร่ำที่มีหลักสูตรสอดคล้องและถูกต้องตามหลักของวิทยาศาสตร์การกีฬาด้วยแล้ว ก็จะทำให้ได้ผลลัพธ์ที่น่าพึงพอใจมากขึ้น ซึ่งในปัจจุบันนี้ โรงเรียนสอนเดินร่ำในลักษณะยังไม่มี หรือผู้บริโภคนบางคนอาจยังไม่เข้าใจ หรือยังไม่เห็นภาพ ว่าการเรียนเดินร่ำที่สอดคล้องกับหลักทางวิทยาศาสตร์การกีฬาเป็นอย่างไร ดังนั้นในขั้นเริ่มต้น การสร้างความรับรู้และสร้างความเข้าใจเกี่ยวกับการบริการของบริษัทจึงเป็นเรื่องสำคัญ

บริษัทเชื่อว่าบริการของบริษัทมีความโดดเด่นและแตกต่างจากคู่แข่ง แต่ถ้าสังคมยังไม่เข้าใจว่าสินค้าและบริการของบริษัทนั้นมีความแตกต่างและแปลกใหม่อย่างไร จึงไม่เหมาะที่บริษัทจะนำสินค้าขายให้กับกลุ่มตลาดในวงกว้าง ถึงแม้ว่าคุณสมบัติของสินค้า หรือ ศาสตร์ของการเรียนเดินร่ำจะเหมาะกับกลุ่มเป้าหมายที่กว้างก็ตาม ดังนั้นบริษัทจึงเลือกที่จะใช้วิธีการเลือกทำการตลาดกับกลุ่มเป้าหมายที่ละกลุ่ม โดยเริ่มจากกลุ่มเป้าหมายที่มีความเป็นไปได้ว่าจะเป็กลุ่มลูกค้าของบริษัท กล่าวคือ ผู้บริโภคที่มีอายุระหว่าง 46-50 ปี และ มีอายุ 45-41ปี ซึ่งเลือกเรียนเดินร่ำเพื่อให้สุขภาพร่างกาย แข็งแรง ตามผลการสำรวจ รวมถึงกลุ่มนักกีฬาและกลุ่มสายอาชีพ ที่ต้องการเรียนเดินร่ำเพื่อเป็นพื้นฐาน ตามบทสัมภาษณ์จากผู้เชี่ยวชาญ แล้วจากนั้นจึงค่อยๆขยายไปในกลุ่มอื่นๆต่อไป ด้วยปัจจัยและเหตุผลข้างต้นจึงกลายเป็นที่มาของการเลือกใช้กลยุทธ์แบบ Differentiation Focus Strategy

Three Value Discipline – Treacy and Wiersema

ภาพที่ 5.7: ภาพอธิบายทฤษฎี Three Value Disciplines



ที่มา: Antonio, T. (2010). *Three Value Disciplines*. Retrieved from <http://www.antoniothonis.com/>.

ทฤษฎี Three Value Disciplines แบ่งออกเป็น

1. Product Leadership
2. Operational Excellence
3. Customer Intimacy

นอกจากกลยุทธ์ที่เน้นเรื่องลักษณะของสินค้าบริการและกลุ่มเป้าหมายแล้ว บริษัทได้นำ

ทฤษฎี Three Value Disciplines ที่กล่าวถึงความสัมพันธ์กับลูกค้ามาใช้ด้วย ซึ่งถือว่าเป็นอีกหนึ่งกลยุทธ์ที่สำคัญในการดำเนินธุรกิจ โดยบริษัทได้นำมาประยุกต์ใช้ดังนี้

1. Product Leadership – บริษัทมีการออกแบบการบริการที่แตกต่างจากคู่แข่ง กล่าวคือ โรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพอย่างแท้จริง ยังค่อนข้างหาได้ยากในเมืองไทย แต่เพื่อสร้างความแตกต่างจากคู่แข่งซึ่งส่วนใหญ่เป็นโรงเรียนสอนเต้นรำแบบทั่วไป ซึ่งเน้นรูปแบบการเรียนการสอนตามหลักสูตร หรือเป็นลักษณะการเรียนเต้นรำตามกระแสที่กำลังโด่งดังอยู่ในขณะนั้น ทางบริษัทก็จะเลือกที่จะเป็นคู่แข่งทางตรง นั่นคือการนำหลักวิทยาศาสตร์การกีฬามาประยุกต์ร่วมกับศาสตร์ของการเต้นรำ เพื่อสร้างรูปแบบการบริการที่เน้นเพื่อสุขภาพอย่างแท้จริง และยังสามารถครองตลาดกลุ่มเป้าหมายในช่วงอายุ 41 – 50 ปีได้อีกด้วย ซึ่งโรงเรียนสอนเต้นรำส่วนใหญ่จะเน้นกลุ่มเป้าหมายที่เป็นกลุ่มเด็กมากกว่า นอกจากนี้ยังเน้นรูปแบบบริการสร้างหลักสูตรการเรียนการสอนเต้นรำสำหรับฝึกฝนมืออาชีพเฉพาะ รวมถึงเหล่านักกีฬาที่ต้องนำการเต้นรำ เช่น บัลเลต์ ไปเป็นพื้นฐานของกีฬาต่างๆ เช่น ยิมนาสติก ระบายไดน้ำ ลีลาศ เป็นต้น ซึ่งบริษัทเชื่อว่าหลักสูตรการเรียนการสอนเต้นรำในลักษณะที่กล่าวมายังไม่มีโรงเรียนใดนำรูปแบบมาสร้างเป็นรูปธรรม ชัดเจนและหลากหลายอย่างเช่นโครงการจัดตั้งธุรกิจนี้

2. Operational Excellence - การดำเนินงานและการบริหารจัดการก็ถือเป็นหัวใจสำคัญในการดำเนินกิจการ ซึ่งท้ายที่สุดแล้วก็คือการดำเนินการอย่างไรให้มีต้นทุนที่ดีที่สุด

บริษัทมีความต้องการที่จะให้ค่าต่อการเต้นรำเข้าถึงกลุ่มคนทุกวัย จึงสร้างบริการนี้ให้เป็น Mass Product และนี่เป็นเหตุผลหนึ่งที่บริษัทปรับรูปแบบการบริการที่เหมาะสมกับบุคคลทั่วไปมากยิ่งขึ้น เพื่อลดต้นทุน แต่เพิ่มจำนวนลูกค้าได้มากยิ่งขึ้น และมีตลาดที่เป็นไปได้มากยิ่งขึ้น ทั้งนี้เพื่อเพิ่มโอกาสในการเติบโตทางธุรกิจ โดยบริษัทจะเน้นลงทุนพัฒนาบุคลากรโดยเฉพาะครูผู้สอนที่สามารถทำหน้าที่เป็นผู้นำกิจกรรมในหลักสูตรการเรียนการสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพในรูปแบบต่างๆ สามารถเต้นรำได้หลายประเภทพร้อมทั้งสร้างสรรค์ความรู้เกี่ยวกับวิทยาศาสตร์การกีฬาให้ เพื่อเป็นการลดต้นทุนที่จะต้องจ้างนักวิทยาศาสตร์การกีฬาจากภายนอกมากเกินไปจนเกินจำนวนที่จำเป็น

นอกจากนี้บริษัทยังปรับโครงสร้างองค์กรให้มีผู้ปฏิบัติงานประจำน้อย ครอบคลุมตำแหน่งที่สามารถทำหน้าที่รวมกันได้เป็นตำแหน่งเดียว ใช้ทรัพยากรบุคคลให้เต็มประสิทธิภาพที่สุด แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทมีนโยบายให้เงินเดือนสูงกว่าบริษัททั่วไปเล็กน้อย และมีค่าตอบแทนด้านอื่นอีกด้วย เพื่อเป็น

แรงจูงใจในการทำงาน และเพื่อให้สมกับหน้าที่ของแต่ละตำแหน่งที่อาจต้องทำหน้าที่มากกว่าบุคคลในตำแหน่งเดียวกันของบริษัทอื่นๆ

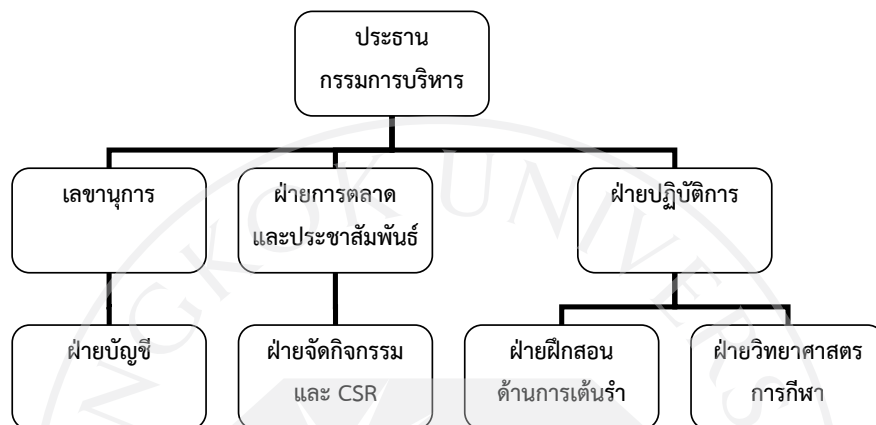
3. Customer Intimacy – ในปัจจุบันมีการพูดถึง CRM (Customer Relationship Management) หมายถึงการจัดการความสัมพันธ์และรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้าของบริษัท ซึ่งบริษัทคิดว่ามีส่วนคล้ายคลึงกับข้อที่ 3 นี้ ที่เน้นการแก้ปัญหา หาทางออกให้ลูกค้าได้ดีที่สุด ตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างรวดเร็ว ซึ่งสามารถแยกออกได้ 2 รูปแบบ คือ

1.) ด้านรูปแบบการบริการ จากผลการวิจัยโครงการจัดตั้งโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพนี้ ผู้ที่มีอายุมากและผู้ที่มีปัญหาเรื่องข้อกระดูก ยังต้องการการออกกำลังกายด้วยการเต้นรำ แต่ยังไม่มียุติบริษัทใดตอบสนองความต้องการได้อย่างครบถ้วน ดังนั้น “รูปแบบบริการของโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพ” ของบริษัท จึงถือเป็นการหาทางออกให้กับปัญหาหนึ่งในชีวิตของผู้บริโภค นั่นคือ ปัญหาเรื่องวัย ปัญหาเรื่องข้อกระดูก ที่ไม่สามารถเข้าร่วมเรียนกับวัยเด็กได้ และผลลัพธ์ของการได้สุขภาพที่ดีไม่เห็นผลเท่าที่ควร จนบางครั้งเกิดอาการบาดเจ็บ ส่งผลให้ผู้บริโภคไม่ต้องการที่จะกลับมาเรียน ดังนั้นบริษัทจึงนำเสนอบริการที่หลากหลายและเน้นเรื่องสุขภาพเป็นหลักเพื่อครอบคลุมความต้องการของลูกค้ามากที่สุด

2.) ด้านการติดต่อสื่อสาร จากผลการสำรวจ ผู้บริโภคส่วนใหญ่ได้ยื่นข้อเสีย หรือรู้จักสถานที่เรียนเต้นรำมาจากคำแนะนำของคนรู้จัก แต่ก่อนที่คนจะรู้จักนั้น นอกเหนือจากมีการจัดงานแถลงข่าว แล้ว บริษัทมีนโยบายนำเทคโนโลยีต่างๆมาใช้ในการประชาสัมพันธ์ ไม่ว่าจะเป็น Website, Facebook, Twitter, e-mail, Official Line เพื่อเป็นช่องทางการติดต่อสอบถามให้กับลูกค้า และยังเป็นช่องทางการประชาสัมพันธ์ที่ต้นทุนต่ำ นอกจากนี้บริษัทยังต้องใช้ Social Network ต่างๆสร้างเป็นคอมมูนิตี้ ให้ลูกค้ามีปฏิสัมพันธ์กับทางบริษัท รู้สึกว่าบริษัทเหมือนเพื่อน เหมือนที่ปรึกษา เช่น การให้ข้อมูลเกี่ยวกับการดูแลสุขภาพ เทคนิคการเต้นรำแบบง่ายๆที่แก้ปัญหาเฉพาะส่วน ความรู้ด้านโภชนาการ เป็นต้น แล้วลูกค้ายังสามารถแสดงความคิดเห็น หรือถามคำถามที่สงสัยได้ ก็จะทำให้ลูกค้าเข้าใจบริการของบริษัทมากขึ้น

5.4 การจัดองค์การ

ภาพที่ 5.8: โครงสร้างองค์การ



5.4.1 ประธานกรรมการบริหาร

หน้าที่ความรับผิดชอบ : บริหารและจัดการดูแลองค์กร วางกลยุทธ์องค์กรให้เป็นไปตามแผนที่วางไว้ ควบคุมติดตามและประเมินผลการปฏิบัติงานตามแผนงาน ทั้งแผนระยะสั้นและแผนระยะยาว จัดหา ดูแล และพิจารณาคัดเลือกบุคคลเข้าทำงาน และควบคุม บุคลากรในองค์กร เจริญต่อรองเพื่อหาพันธมิตรทางด้านธุรกิจให้กับองค์กร

คุณสมบัติ : จบปริญญาโทขึ้นไป มีความรักและชื่นชอบทางด้านเดินร่ำ มีประสบการณ์เกี่ยวกับการเดินร่ำไม่ต่ำกว่า 10 ปีมีใบประกาศนียบัตรจากการสอบวัดระดับขั้นการเดินบัลเลต์ มีความคิดสร้างสรรค์ ทันสมัย แก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้ มีความเป็นผู้นำ เป็นกันเอง โอบอ้อมอารี น่านับถือ

อัตรารายได้ : 50,000 บาท

5.4.2 เลขานุการ

หน้าที่ความรับผิดชอบ : รับผิดชอบเอกสารในองค์กรและสามารถติดต่อประสานงานแผนกอื่นๆได้ รวมถึงทำงานด้านธุรการ และบุคคล

คุณสมบัติ : จบปริญญาตรีในสาขาที่เกี่ยวข้อง มีประสบการณ์ทำงานมาก่อน มีมนุษยสัมพันธ์ดี

อัตรารายได้ : 23,000 บาท / เดือน

5.4.3 เจ้าหน้าที่บัญชี

หน้าที่รับผิดชอบ : ต้องรับผิดชอบในเรื่องของบัญชีต่าง ๆ ในองค์กร งบประมาณในการดำเนินงานขององค์กร ประสานงานเบิกจ่ายกับฝ่ายต่าง ๆ ในองค์กรและนอกองค์กรและควบคุมการดูแลการจัดซื้อต่าง ๆ รวมถึง จัดทำข้อมูลต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับภาษี เพื่อนำไปยื่นกับกรมสรรพากร

คุณสมบัติ : จบปริญญาตรีในสาขาที่เกี่ยวข้องทางบัญชีหรือการเงิน มีประสบการณ์ทำงานมาก่อน ชื่อสัตย์ มีความรับผิดชอบ มีระเบียบวินัย

อัตรารายได้ : 15,000 บาท / เดือน

5.4.4 เจ้าหน้าที่การตลาด และ ประชาสัมพันธ์

หน้าที่รับผิดชอบ : รับผิดชอบหน้าที่วางแผนการตลาดต่างๆในองค์กร และคิดรูปแบบการทำ การตลาดทั้งในและนอกสถานที่ได้ สามารถนำโปรเจกต์ที่เกิดขึ้นภายในโรงเรียน ไปขยายหาผู้สนับสนุน ได้ รวมถึงประชาสัมพันธ์สร้างการรับรู้เกี่ยวกับโรงเรียน และสินค้าการบริการของโรงเรียน ดูแลเรื่อง การสื่อสารองค์กรกับสื่อต่างๆและโซเชียลเน็ตเวิร์คต่างๆ และการสมัครเรียนของลูกค้ำ

คุณสมบัติ : จบปริญญาตรีในสาขาการบริหารธุรกิจและการตลาด มีประสบการณ์การทำงาน มาก่อน มีความรู้ความเข้าใจทางด้านธุรกิจ มีความสามารถในการใช้ภาษาอังกฤษเป็นอย่างดี กล้าคิด กล้านำเสนอสามารถแก้สถานการณ์เฉพาะหน้าได้ดี

อัตรารายได้ : 30,000 บาท / เดือน

5.4.5 เจ้าหน้าที่กิจกรรม และ CSR

หน้าที่รับผิดชอบ : วางแผนงานการจัดกิจกรรมสำหรับลูกค้ำ หรือเพื่อสร้างความสัมพันธ์อันดี ระหว่างลูกค้ำและโรงเรียน รวมไปถึง การจัดงานแสดงต่างๆ การจัดการประกวด และการจัดกิจกรรม เพื่อสังคม สำหรับเด็กผู้ด้อยโอกาส เพื่อเป็นการสร้างภาพลักษณ์อันดีให้แก่โรงเรียน

คุณสมบัติ : จบปริญญาตรีในสาขานิเทศศาสตร์ หรือสาขาที่เกี่ยวข้อง มีความรู้ความเข้าใจใน เรื่องการจัดกิจกรรม มีความคิดสร้างสรรค์ สามารถคิดกิจกรรมๆเพื่อสร้างสัมพันธ์ระหว่างโรงเรียนกับ ลูกค้ำ สามารถวางแผนการทำงานและระบบการจัดการได้ดีกล้าคิดกล้านำเสนอสามารถแก้ สถานการณ์เฉพาะหน้าได้ดี

อัตรารายได้ : 18,000 บาท/ เดือน

5.4.6 เจ้าหน้าที่ฝึกสอนต้นรำ

หน้าที่รับผิดชอบ : ออกแบบการเรียนการสอนต้นรำด้วยความคิดสร้างสรรค์ ภายใต้กรอบที่ เน้นสุขภาพ สอดส่องดูแลผู้เรียนในขณะที่เรียน อัปเดตตัวเองให้ทันสมัยอยู่เสมอ และศึกษาหาความรู้ เกี่ยวกับหลักวิทยาศาสตร์การกีฬา

คุณสมบัติ : จบปริญญาตรีขึ้นไป มีความชื่นชอบ และรักการเต้นรำ สามารถเต้นรำได้ หลากหลายประเภท มีใบประกาศนียบัตรจากการสอบวัดระดับชั้นการเต้นบัลเล่ต์ เคยเข้าร่วม กิจกรรมหรือไปเรียนการเต้นรำที่ต่างประเทศ มีความคิดสร้างสรรค์ สามารถออกแบบท่าเต้นรำได้ อย่างไม่ซ้ำจำเจ หากมีความรู้เกี่ยวกับหลักวิทยาศาสตร์การกีฬา จะพิจารณาเป็นพิเศษ

อัตรารายได้ : บาท 25,000 / เดือน

5.4.7 เจ้าหน้าที่วิทยาศาสตร์การกีฬา

หน้าที่รับผิดชอบ : ให้คำปรึกษา คำแนะนำเกี่ยวกับเรื่องการแก้ไขจุดบกพร่องในร่างกาย ของ ผู้เรียน ก่อนที่ผู้เรียนจะสมัครเรียนในหลักสูตรต่างๆ คอยดูแลบันทึกและวัดผลของผู้เรียน หากผู้เรียน เกิดอาการบาดเจ็บจากการเต้นรำ สามารถช่วยแนะนำวิธีการรักษาฟื้นฟูด้วยการบริหารกล้ามเนื้อ ช่วยออกแบบโปรแกรมหรือหลักสูตรการเรียนการสอนเต้นรำเพื่อให้ได้สุขภาพที่ดีและเหมาะสมกับคน หลากหลายวัย สามารถเป็นวิทยากรสำหรับการจัดกิจกรรมพิเศษให้ความรู้เกี่ยวกับวิทยาศาสตร์การ กีฬาทั้งสำหรับบุคคลในองค์กรและสำหรับลูกค้า

คุณสมบัติ : จบปริญญาตรีในสาขาวิทยาศาสตร์การกีฬา มีความรู้ความเข้าใจในเรื่องกาย วิทยาศาสตร์ สรีรวิทยา ชีวกลศาสตร์ โภชนาการทางการกีฬา จิตวิทยาการกีฬา เวชศาสตร์การกีฬา และ เทคโนโลยีทางการกีฬา เป็นอย่างดี หากมีความรู้ความเข้าใจในเรื่องของศาสตร์การเต้นรำด้วย จะพิจารณาเป็นพิเศษ

อัตรารายได้ : บาท 25,000 / เดือน

5.4.8 พนักงานทำความสะอาด

หน้าที่รับผิดชอบ : ดูแลความเรียบร้อย และรักษาความสะอาดของสถานที่

คุณสมบัติ : จบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย หรือ ปว.ช. มีประสบการณ์การทำงานไม่น้อยกว่า 2 ปี มีระเบียบวินัย ทัศนคติดี สุภาพ และ อึดยาศัยดี

อัตรารายได้ : 8,500 บาท / เดือน

นอกจากนี้ทางบริษัทที่ทำการจ้างพนักงานชั่วคราว โดยเฉพาะครูผู้สอน สำหรับการเรียน เต้นรำบางประเภท มาเป็นครั้งคราว ซึ่งจะได้รับเงินประมาณ 3,500 บาท ต่อการทำการสอน 1 ครั้ง เพื่อเป็นการป้องกันการลงทุนทรัพยากรบุคคลจะศูนย์เปล่า บริษัทจะมีการทำสัญญาว่าจ้างเป็น ข้อตกลงขั้นพื้นฐาน

5.5 แผนการตลาด

แผนการขายกลุ่มลูกค้า และการขยายธุรกิจระหว่างปีที่ 0 – 5

เนื่องจากสินค้าบริการของบริษัทสามารถเข้าถึงกลุ่มคนได้ทุกเพศทุกวัย ทำให้มีกลุ่มเป้าหมาย หลากกลุ่ม ดังนั้นบริษัทจึงวางแผนค่อยๆขยายตลาดไปที่ละกลุ่มดังนี้

แผนการตลาดที่ 1 : ช่วง 0 – 2 ปีแรก

เป้าหมาย

1. เพื่อสร้างการรับรู้ของตลาด ให้บริการของบริษัทเป็นที่รู้จัก
2. เพื่อพัฒนาบุคลากรให้ทำงานตามหลักสูตรการเรียนการสอนที่บริษัทตั้งเป้าไว้

Action Plan

1. ประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อแขนงต่างๆ ทั้ง สื่อโทรทัศน์ทางรายการโทรทัศน์ การพูด ประชาสัมพันธ์ในคลื่นวิทยุต่างๆ การจัดงานแถลงข่าวเปิดตัวโรงเรียน การจัดบูทแจกใบปลิว ประชาสัมพันธ์เป็นระยะเวลา 6 เดือน รวมถึงการประชาสัมพันธ์ทางสื่อออนไลน์ต่างๆ ทั้ง Website Facebook Twitter Instagram เป็นต้น
2. จัดทำ VDO Presentation แจกจ่ายให้กับสื่อมวลชน และ ผู้สมัครเรียน เพื่อแนะนำ หลักสูตรการเรียนการสอนให้เข้าใจมากขึ้น
3. ฝึกอบรมบุคลากรภายใน 3 เดือน
4. เปิดรับสมัครบุคคลเข้าเรียนตามหลักสูตรต่างๆ

แผนการตลาดที่ 2 : ช่วง 1 – 3 ปีแรก

เป้าหมาย

1. เพื่อขยายฐานลูกค้าไปสู่บุคคลที่ต้องการเรียนเต้นรำประเภทอื่นๆที่มีความหลากหลายมากขึ้น
2. เพื่อขยายฐานลูกค้าไปสู่กลุ่มบริษัท

Action Plan

1. เพิ่มหลักสูตรการเรียนการสอนเต้นรำให้มีการเต้นที่หลากหลายประเภทมากขึ้น เพื่อสร้างความแปลกใหม่ให้แก่ผู้เรียน
2. จัดกิจกรรมแสดงความสามารถนอกสถานที่ เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือให้โรงเรียนมากขึ้น
3. สนับสนุนนักเรียนในโรงเรียนเข้าร่วมประกวดในรายการแข่งขันเกี่ยวกับการแสดง

ความสามารถ

4. นำเสนอผลงานและเวิร์คช็อปเพื่อพนักงานบริษัทต่างๆโดยตรง เพื่อตอบรับความต้องการในการจัดกิจกรรมเพื่อพนักงาน

แผนการตลาดที่ 3 : ช่วง 2 – 5 ปี

เป้าหมาย

1. เพื่อขยายการให้บริการให้เข้าถึงกลุ่มผู้ด้อยโอกาส
2. เพื่อส่งเสริมเด็กที่มีความสามารถได้มีโอกาสรับทุนไปเวิร์คช็อปการเต้นรำที่ต่างประเทศ
3. เพื่อขยายฐานลูกค้าไปสู่ลูกค้าต่างประเทศ

Action Plan

1. นำเสนอและจัดทำเวิร์คช็อปที่เหมาะสมกับกลุ่มผู้ด้อยโอกาสในมูลนิธิหรือชุมชนต่างๆ โดยมีจุดมุ่งหมายหลักเพื่อส่งเสริมคุณภาพชีวิตและสุขภาพที่ดีให้กับผู้ด้อยโอกาส ซึ่งจะเวิร์คช็อปแตกต่างกันไปตามกลุ่มผู้ร่วมกิจกรรม อาทิ เด็ก ผู้สูงอายุ เป็นต้น
2. จัดกิจกรรมการแข่งขันคัดเลือกเด็กที่มีความสามารถมีพรสวรรค์ทางการเต้นรำ เพื่อรับทุนจากทางโรงเรียนไปเรียนเวิร์คช็อปการเต้นรำร่วมกับโรงเรียนสอนเต้นรำชื่อดังในต่างประเทศ
3. เปิดรับคณะทัวร์ชาวต่างชาติ ที่ต้องการมาเวิร์คช็อปเกี่ยวกับการเต้นรำ การกิน การอยู่ การพักผ่อน เพื่อสุขภาพ

แผนการตลาดที่ 4 : ช่วงหลังจากปีที่ 5

เป้าหมาย

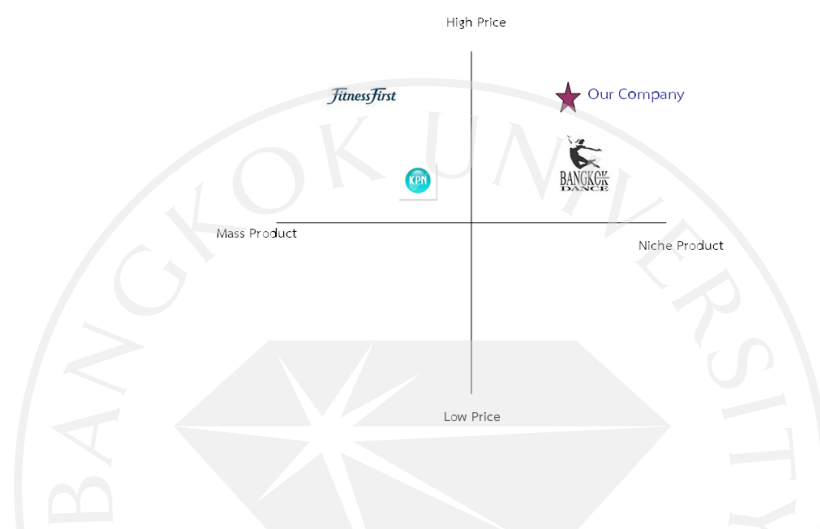
1. ขยายฐานลูกค้าไปสู่กลุ่มผู้สูงอายุมากกว่า 60 ปี ผู้ป่วยโรคไขข้ออักเสบ ฟันพุสุขภาพ กลุ่มคนหลังผ่าตัด และกลุ่มคนตั้งครรภ์
2. รักษาและเพิ่มฐานลูกค้าเก่า

Action Plan

1. กลุ่มเป้าหมายวัย 60 ปีขึ้นไป ผู้ป่วยโรคไขข้ออักเสบ กลุ่มคนหลังผ่าตัด รวมถึง กลุ่มคนที่ตั้งครรภ์ จะไม่สามารถออกกำลังกายด้วยการเต้นรำแบบคนทั่วไปได้ เนื่องจากมีข้อจำกัดทางด้านร่างกายที่อาจส่งผลให้เกิดอันตรายและการบาดเจ็บ ดังนั้นทางโรงเรียนจึงจะเปิดหลักสูตรการเรียนการสอน เต้นรำในน้ำ หรือ “วาริบำบัด” ให้กับกลุ่มคนเหล่านี้ โดยอาศัยความหนาแน่นของน้ำ ช่วยพยุงร่างกายไว้ ทำให้ไม่ต้องรับน้ำหนักตัวจากแรงกระแทก ช่วยให้คนกลุ่มนี้ออกกำลังกายได้ดียิ่งขึ้น และลดความเสี่ยงต่ออาการบาดเจ็บ
2. กลุ่มลูกค้ากลุ่มแรก หรือลูกค้าเก่า ที่มีอายุเพิ่มมากขึ้นก็สามารถเปลี่ยนหลักสูตรการเรียนเต้นรำแบบเดิม มาเป็นวาริบำบัดแทนได้
3. เพิ่มสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิกประจำ หรือลูกค้าประจำของบริษัท

ตำแหน่งทางการตลาด

ภาพที่ 5.9: ตำแหน่งทางการตลาด



บริษัทวางตำแหน่งทางการตลาดโดยพิจารณาจาก 1. ความแตกต่างทางสินค้าและบริการ ว่าเป็น Niche Product เนื่องจากการออกกำลังกายด้วยการเดินรำ ยังคงเป็นความชื่นชอบเฉพาะคนบางกลุ่ม ซึ่งก็ยังมีคนบางกลุ่มเลือกที่จะออกกำลังกายด้วยวิธีอื่นเช่นกัน อีกทั้งรูปแบบหลักสูตรการเรียนการสอนของโรงเรียน ก็ยังยึดเรื่องของอายุและสภาพร่างกายของผู้เรียนเป็นหลักพร้อมกับผสมผสานกับหลักของวิทยาศาสตร์การกีฬา จึงเป็นอีกหนึ่งสิ่ง ที่ทำให้เกิดความแตกต่างจากโรงเรียนสอนเดินรำทั่วไป และ 2. พิจารณาจากราคา เนื่องจากบริษัทของเราต้องใช้บุคลากรที่มีทั้งความรู้และความสามารถทางด้าน การเดินรำสูง อีกทั้งยังใช้เครื่องมือทางวิทยาศาสตร์ในการประมวลผลลัพธ์หลังออกกำลังกาย ทั้งนี้ราคาในแต่ละคอร์สเรียนจึงใกล้เคียงกับคู่แข่ง มีราคาที่ค่อนข้างสูง เมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งที่เปิดมานาน

คู่แข่งที่นำมาเปรียบเทียบเป็นคู่แข่งทางอ้อมที่มีการให้บริการคล้ายกัน เนื่องจากคู่แข่งทางตรงที่เปิดโรงเรียนสอนเดินรำเน้นกลุ่มอายุ 40 – 60 ปี พร้อมกับสร้างหลักสูตรให้สอดคล้องกับหลักวิทยาศาสตร์การกีฬายังมีน้อยในเมืองไทย โดยเฉพาะอย่างยิ่งบริเวณพื้นที่ที่ลงสำรวจก็ยังไม่ธุรกิจลักษณะนี้เปิดกิจการอยู่ ผู้วิจัยจึงนำคู่แข่งทางอ้อมมาเปรียบเทียบตำแหน่งทางการตลาด โดยทางฝั่งซ้ายมือ คือ บริษัท เคพีเอ็น มิวสิค จำกัด ซึ่งโดยหลักแล้วเป็นสถาบันสอนดนตรี แต่ก็จะรวมหลักสูตรการเรียนการสอนประเภทอื่นๆไว้ด้วย เช่น สอนร้องเพลง สอนการแสดง รวมถึงสอนเดินรำ

ราคาจะอยู่ระดับเฉลี่ยเหมือนโรงเรียนสอนเต้นรำทั่วไป ลูกค้ายุคใหม่ส่วนใหญ่จะเป็นเด็กที่สนใจทางด้านดนตรีและร้องเพลง ส่วนผู้ที่เรียนเต้นรำเป็นเพียงแค่กลุ่มรอง ขณะที่ศูนย์ออกกำลังกาย Fitness First คือศูนย์ออกกำลังกายแบบครบวงจร เน้นการออกกำลังกายด้วยการใช้เครื่อง หรือ อุปกรณ์เสริม มีครูฝึกหรือผู้ที่เรียนจบจากทางด้านวิทยาศาสตร์การกีฬาเป็นผู้คอยแนะนำ นอกจากนี้ ยังมี Class เรียนการออกกำลังกายแบบเป็นกลุ่ม ซึ่งก็รวมถึงการเรียนเต้นรำรูปแบบต่างๆด้วย ซึ่งกลุ่มลูกค้าหลักส่วนใหญ่เป็นวัยอายุ 25 ปีขึ้นไป เนื่องจากมีกำลังซื้อในระดับปานกลางถึงในระดับสูง เพราะศูนย์ออกกำลังกายครบวงจรในลักษณะนี้ต้องสมัครเป็นสมาชิกแบบรายเดือนหรือรายปีเท่านั้น จึงจะสามารถใช้บริการได้ แม้ว่าลูกค้าจะใช้บริการการออกกำลังกายครบหรือไม่ครบทุกประเภท ก็ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการเป็นสมาชิกที่เท่ากัน ซึ่งมีราคาสูงและเกิดความไม่คุ้มค่าสำหรับผู้ที่ต้องการจะเรียนเพียงแค่ Class เต้นรำอย่างเดียว

ทางด้านขวามือ ก็จะมีสถาบันสอนเต้นรำ อย่าง Bangkok Dance ซึ่งมีหลายสาขาทั่วประเทศไทย สถาบันนี้มีการเปิดสอนเต้นรำเพียงอย่างเดียวแต่มีหลากหลายรูปแบบ โดยยึดมาตรฐานสากลเป็นหลัก เนื่องจากเปิดมานาน จึงค่อนข้างมีชื่อเสียงในวงกว้าง แต่การให้บริการสำหรับการเรียนการสอนเต้นรำ ยังไม่ครอบคลุมในหลากหลายวัย อีกทั้งไม่ได้มีนักวิทยาศาสตร์การกีฬาคอยดูแลอย่างใกล้ชิด จึงเป็นข้อแตกต่างเมื่อเปรียบเทียบกับบริษัทของเรา ส่วนทางด้านราคา โดยเฉลี่ยแล้ว ก็จะพอกๆกับโรงเรียนสอนเต้นรำทั่วไป

ส่วนบริษัทของเรานั้นอยู่ในส่วนที่มีความแตกต่างทางด้านสินค้าบริการ ซึ่งว่าด้วยการนำการเต้นรำหลากหลายรูปแบบมาผสมผสานกับการออกกำลังกายตามหลักวิทยาศาสตร์การกีฬา เพื่อให้สอดคล้องกับการพัฒนาสุขภาพที่ดีตามช่วงอายุ แต่ราคาจะอยู่ในเกณฑ์ปานกลางถึงค่อนข้างสูง ซึ่งนั่นก็ขึ้นอยู่กับความยากง่าย และการเทคโนโลยีในการสอนของหลักสูตร

บทที่ 6 งบการเงิน

จากแผนดำเนินการ ในประเด็นต่างๆ และการกำหนดรูปแบบธุรกิจ ผู้วิจัยได้คาดการณ์สมมติฐานประกอบการศึกษาความเป็นไปได้ด้านงบประมาณรายรับ และรายจ่ายของโครงการ ซึ่งมีรายละเอียดและเหตุผลประกอบ ตามรายละเอียดต่อไปนี้

6.1 สมมติฐานในการลงทุนเบื้องต้น

- ค่าตกแต่งภายใน และภายนอกร้าน (เฉลี่ย ประมาณตร.ม. ละ 10,000 x พื้นที่ร้านทั้งหมด 300 ตร.ม.)	3,000,000	บาท
- ค่าอุปกรณ์สำนักงานและคอมพิวเตอร์	230,500	บาท
○ ชุดโต๊ะสำนักงาน และเก้าอี้ 50,000 บาท		
○ คอมพิวเตอร์เครื่องละ 25,000 บาท จำนวน 7 เครื่อง		
○ เครื่องปริ้นเตอร์เครื่องละ 5,500 บาท จำนวน 1 เครื่อง		
- อุปกรณ์เครื่องมือการผลิต และการให้บริการ	3,000,000	บาท
○ EMS Technology 2 เครื่องๆละ 1,200,000 บาท		
○ เครื่องเสียงและระบบเสียง 2 ชุดๆ ละ 150,000 บาท		
○ อุปกรณ์ตรวจร่างกาย 1 ชุด 150,000 บาท		
○ ชุดตู้เก็บเสื้อผ้าลูกค้า 2 ชุดๆละ 50,000 บาท		
○ ชุดโซฟา 2 ชุดๆ ละ 25,000 บาท		
- ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	2,793,000	บาท
○ เงินเดือนพนักงาน ปีที่ 0 (3 เดือนแรกก่อนเปิดกิจการ)	423,000	บาท
○ ค่าทำสัญญาประกันการเช่า	1,000,000	บาท
○ เงินค้ำประกันมิเตอร์ไฟฟ้า – น้ำประปา	5,000	บาท
○ ค่าใช้จ่ายกิจกรรมเปิดตัวโครงการ	150,000	บาท
○ ค่าการทำสำรวจวิจัยตลาดและวิเคราะห์โครงการ	50,000	บาท
○ ค่าจดทะเบียนจัดตั้งกิจการ	1,000,000	บาท
○ ค่าฝึกอบรมพนักงานก่อนดำเนินกิจการ	100,000	บาท
○ ภาษีเคลื่อนไหวเพื่อการประชาสัมพันธ์	50,000	บาท

○ ค่าเดินทาง ยานพาหนะในการเตรียมการ	15,000	บาท
- เงินทุนหมุนเวียน	500,000	บาท
รวมเงินลงทุนเบื้องต้น	8,744,000	บาท

6.2 ต้นทุนการบริหาร

- ค่าเช่าสถานที่ ขนาด 300 ตารางเมตร (20,000 บาทต่อเดือน เพิ่ม 10% ทุก 3 ปี)	240,000	บาท/ปี
- ค่าเงินเดือนผู้บริหาร และพนักงานประจำ (194,500 บาทต่อเดือน เพิ่ม 5% ทุก 1 ปี)	2,334,000	บาท/ปี
- ค่าวัสดุสำนักงาน	6,000	บาท/ปี
- ค่าประกันสังคม	68,400	บาท/ปี
- ค่าโทรศัพท์	9,600	บาท/ปี
- ค่าสวัสดิการพนักงาน	100,000	บาท/ปี
- ค่าใช้จ่ายในการพัฒนาบุคลากร	60,000	บาท/ปี
- ค่าโฆษณาประชาสัมพันธ์และจัดกิจกรรม	1,004,000	บาท/ปี

6.3 ที่มาของเงิน

- เงินทุน	5,123,500	บาท
- เงินกู้ยืมธนาคาร	2,000,000	บาท
อัตราดอกเบี้ย	MLR 8%	

ผู้ดำเนินโครงการจึงใช้วิธียืมเงินจาก ธนาคารธนาคารกรุงไทย เป็นจำนวน บาท โดยมีอัตราดอกเบี้ยที่ต้องชำระ 8% MRR ต่อปี คงที่ทุกปี (อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ MLR อ้างอิงจากการประกาศของธนาคารพาณิชย์จดทะเบียนในประเทศไทย อัตราดอกเบี้ยเงินให้สินเชื่อ ของธนาคารกรุงไทย ประจำวันที่ 15 กันยายน 2557

ตารางที่ 6.1: ทุนและเงินกู้ยืม

นโยบายการชำระเงินกู้			
อัตราดอกเบี้ยร้อยละ	8%		
ระยะเวลาชำระเงินกู้	3 ปี		
	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3
เงินต้น	2,000,000	1,333,333	666,667
ชำระเงินต้น	666,667	666,667	666,667
ดอกเบี้ยจ่าย	164,000	109,333	54,667
รวมผ่อนชำระงวดละ	830,667	776,000	721,333
เงินต้นคงเหลือ	1,333,333	666,667	-

6.4 แหล่งรายได้

สมมติฐานความเป็นไปได้ทางด้านรายรับ(ปีที่ 1)

ตารางที่ 6.2: ประมาณการความเป็นไปได้ทางรายรับ วัน/เวลาการให้บริการ

Program	Price (Per Unit)	Period/Time	Amount/Course	Total
Premium Program	35,000	1 Hrs./24 Times	55	1,925,000
Teenage /General Program	23,000	2 Hrs./36 Times	70	2,070,000
	5,400	1.30 Hrs./12 Times	291	1,571,400
Elder Program	4,800	1 Hrs./12 Times	415	1,992,000
Adult Program	4,800	1 Hrs./12 Times	252	1,209,600
Kids Program	3600	1 Hrs./12 Time	241	866,400
Total Course			1,324	
ค่าเช่าพื้นที่ ATM	8,000	Month	12	96,000
Total				9,730,400

6.5 การวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการลงทุน

การวิเคราะห์ ธุรกิจโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพ More Than Dance เป็นโครงการที่ต้องใช้เงินลงทุนจำนวนสูง จึงได้วิเคราะห์ถึงผลตอบแทนในการลงทุน โดยนำปัจจัยด้านเวลามาเป็นส่วนสำคัญในการวิเคราะห์ มีรายละเอียดการวิเคราะห์ ดังนี้

1. ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)
2. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV)
3. อัตราผลตอบแทนโครงการ (Internal Rate of Return: IRR)

ตารางที่ 6.3: สรุปผลตอบแทนทางการเงิน

	Best Case	Most Likely	Worst Case
Payback Period	1 ปี 7 เดือน	2 ปี	2 ปี 10 เดือน
NPV	4,638,874 บาท	2,369,899 บาท	(-706,482 บาท)
Discount Rate	8%		
IRR	39 %	25 %	3 %

โดยสามารถแสดงตารางสรุปผลตอบแทนทางการเงินในกรณีที่มีความเป็นไปได้มากที่สุด (Most Likely Case) รวมทั้งรายละเอียดด้านการเงิน จากงบประมาณต่างๆ ดังนี้

1. งบประมาณกำไรขาดทุน (Income Statement)
2. ประมาณการกระแสเงินสดสุทธิ; กรณีที่มีความเป็นไปได้มากที่สุด (Most Likely Case) จำแนกเป็นรายปี ระยะเวลา 5 ปี

ตารางที่ 6.4: งบประมาณกำไรขาดทุน (Income Statement) ; กรณีที่มีความเป็นไปได้มากที่สุด (Most Likely Case) จำแนกเป็นรายปี ระยะเวลา 5 ปี

งบกำไรขาดทุน					
	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ยอดขาย	9,730,400	10,411,528	11,452,681	13,909,120	15,995,488
หัก ต้นทุนสินค้าขาย	3,186,011	3,550,272	3,696,984	3,987,048.89	5,413,828
กำไรขั้นต้น	6,544,389	6,861,256	7,755,697	9,922,071	10,581,660
หัก ค่าใช้จ่ายการขายและบริหาร					
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	1,004,000	1,064,280	1,144,458	1,249,138	1,378,627
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	2,578,000	2,706,708	2,841,846	2,983,734	3,132,711
ค่าเสื่อมราคา - สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนในสมง.	46,100	46,100	46,100	46,100	46,100
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	1,948,500				
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	5,576,600	3,817,088	4,032,404	4,278,972	4,557,438
กำไรจากการดำเนินงาน	967,789	3,044,168	3,723,293	5,643,100	6,024,222
บวก รายได้อื่นๆ	-	-	-	-	-
กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษี	967,789	3,044,168	3,723,293	5,643,100	6,024,222
หัก ดอกเบี้ยจ่าย	164,000	109,333	54,667	-	-
กำไรก่อนหักภาษีเงินได้	803,789	2,934,835	3,668,627	5,643,100	6,024,222
หัก ภาษีเงินได้ 20% นิติบุคคล	160,758	586,967	733,725	1,128,620	1,204,844
กำไรสุทธิ	643,031	2,347,868	2,934,901	4,514,480	4,819,378
กำไรสุทธิสะสม	643,031	2,990,899	5,925,801	10,440,280	15,259,658

ตารางที่ 6.5: ประมาณการกระแสเงินสดสุทธิ กรณีที่มีความเป็นไปได้มากที่สุด (Most Likely Case)
จำแนกเป็นรายปี ระยะเวลา 5 ปี

งบกระแสเงินสด						
	เริ่มโครงการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กิจกรรมการดำเนินงาน						
เงินสดรับ						
การขายสินค้าและบริการ	-	9,730,400	10,411,528	11,452,681	13,909,120	15,995,488
รายได้อื่น ๆ	-	-	-	-	-	-
รวมเงินสดรับ	-	9,730,400	10,411,528	11,452,681	13,909,120	15,995,488
เงินสดจ่าย						
ซื้อวัตถุดิบ/สินค้า	-	540,000	856,000	941,600	1,143,560	1,315,094
ค่าแรงงาน		1,002,000	1,050,060	1,100,462	1,153,321	1,208,758
ค่าใช้จ่ายการตลาดอื่น (ไม่รวมค่าเสื่อมราคา)		454,011	454,212	464,922	500,168	1,699,977
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด		1,004,000	1,064,280	1,144,438	1,249,138	1,378,627
ค่าใช้จ่ายทางการบริหาร (ไม่รวมค่าเสื่อมราคา)		2,578,000	2,706,708	2,841,846	2,983,734	3,132,711
ภาษีจ่าย		-	160,758	586,967	733,725	1,128,620
กิจกรรมการลงทุน						
ชำระสินทรัพย์ถาวร	6,230,500					
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	2,013,500					
รวมเงินสดจ่าย	8,244,000	5,578,011	6,292,017	7,080,255	7,763,646	9,863,786
เงินสดสุทธิ	(8,244,000)	4,152,389	4,119,511	4,372,426	6,145,474	6,131,702
กิจกรรมการเงิน						
บวก เงินสดยกมา		500,000	3,821,722	7,165,233	10,816,326	16,961,800
รวมเงิน	(8,244,000)	4,652,389	7,941,233	11,537,659	16,961,800	23,093,502
บวก เงินทุนของเจ้าของ	6,744,000					
บวก เงินกู้	2,000,000					
หัก ชำระคืนเงินกู้	-	666,667	666,667	666,667	-	-
หัก ชำระดอกเบี้ย	-	164,000	109,333	54,667	-	-
เงินสดคงเหลือยกไป	500,000	3,821,722	7,165,233	10,816,326	16,961,800	23,093,502

ตารางที่ 6.6: ประมาณการงบดุล กรณีที่มีความเป็นไปได้มากที่สุด (Most Likely Case) จำแนกเป็นรายปี ระยะเวลา 5 ปี

งบดุล					
สินทรัพย์	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินทรัพย์หมุนเวียน					
เงินสดและเงินฝากธนาคาร	3,821,722	7,165,233	10,816,326	16,961,800	23,093,502
ลูกหนี้การค้า	-	-	-	-	-
สินค้าสำเร็จรูป	-	-	-	-	-
วัตถุดิบคงเหลือ	-	-	-	-	-
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	3,821,722	7,165,233	10,816,326	16,961,800	23,093,502
สินทรัพย์ถาวร					
ที่ดิน	-	-	-	-	-
อาคาร	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000
เครื่องจักรอุปกรณ์/ เครื่องใช้สำนักงาน	3,230,500	3,230,500	3,230,500	3,230,500	3,230,500
ยานพาหนะ	-	-	-	-	-
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	1,236,100	2,472,200	3,708,300	4,944,400	6,180,500
รวมสินทรัพย์ถาวร	4,994,400	3,758,300	2,522,200	1,286,100	50,000
สินทรัพย์อื่น ๆ					
สิทธิการใช้สินทรัพย์	65,000	65,000	65,000	65,000	65,000
รวมสินทรัพย์	8,881,122	10,988,533	13,403,526	18,312,900	23,208,502

6.6 สรุปผลตอบแทนทางการเงิน

ตารางที่ 6.7: ผลตอบแทนทางการเงิน (Most Likely Case)

ระยะเวลาคืนทุน						
		ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
เงินสดสุทธิ	(8,244,000)	4,152,389	4,119,511	4,372,426	6,145,474	6,131,702
เงินสดสุทธิสะสม		-4,091,611	27,900	4,400,326	10,545,800	16,677,502
1 ปี 11 เดือน ขอคืนเงินสดสุทธิ ปีที่ 2	4,119,510.65					
ขอคืนเงินสดสุทธิสะสม ปีที่ 1	-4,091,611.00					
NPV (มูลค่าปัจจุบันสุทธิ)						
		ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
เงินสดสุทธิ	(8,244,000)	4,152,389	4,119,511	4,372,426	6,145,474	6,131,702
อัตราลดค่า (i)	8%					
NPV เท่ากับ	2,369,899					
IRR (ผลตอบแทนจากการลงทุน)						
		ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
เงินสดสุทธิ	(8,244,000)	4,152,389	4,119,511	4,372,426	6,145,474	6,131,702
IRR เท่ากับ	25%					

บทที่ 7
สรุปประเด็นปัญหาและข้อเสนอแนะ

7.1 สรุป อภิปราย และข้อเสนอแนะการวิจัย

7.1.1 สรุปผลการวิจัย

7.1.1.1 ข้อมูลทั่วไปของผู้บริโภค

ผู้บริโภคส่วนใหญ่ เป็นหญิง ร้อยละ 64.7 เป็นชาย ร้อยละ 35.3 มีอายุระหว่าง 46-50 ปี ร้อยละ 2.9 รองลงมา มีอายุ 41-45 ปี ร้อยละ 16.9 ผู้บริโภคมีการศึกษาในระดับปริญญาโท ร้อยละ 31.9 รองลงมา มีการศึกษาระดับปริญญาตรี ร้อยละ 47.0 ประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัว/นักธุรกิจ ร้อยละ 39.0 และพนักงานบริษัท ร้อยละ 30.0 และมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 40,001-50,000 บาท ร้อยละ 23.1 รองลงมา มีรายได้ 30,001-40,000 บาท ร้อยละ 22.9

7.1.1.2 พฤติกรรมการออกกำลังกายด้วยการเดินรำ

ผู้บริโภคส่วนใหญ่เรียนเดินรำมาแล้วเป็นระยะเวลา 1-3 ปี ร้อยละ 33.0 รองลงมา เรียนมาน้อยกว่า 1 ปี ร้อยละ 22.9 โดยเรียนสัปดาห์ละ 3 วัน ร้อยละ 49.1 รองลงมา เรียนสัปดาห์ละ 2 วัน ร้อยละ 26.8 เรียนครั้งละ 51-60 นาที ร้อยละ 28.6 รองลงมา เรียนครั้งละ 41-50 นาที ร้อยละ 27.5 ซึ่งเรียนในช่วงเช้า ร้อยละ 49.4 เรียนช่วงเย็น ร้อยละ 49.3 ผู้บริโภคเลือกเรียนเดินรำประเภท Jazz Dance ร้อยละ 21.3 รองลงมา เรียน Ballet ร้อยละ 19.4 โดยมาเรียนเดินรำกับเพื่อน ร้อยละ 67.8 รองลงมา เรียนคนเดียว ร้อยละ 29.9 สาเหตุที่เลือกเรียนเดินรำเพื่อให้สุขภาพร่างกาย แข็งแรง ร้อยละ 24.6 รองลงมา เพื่อสร้างบุคลิกภาพที่ดี ร้อยละ 18.9 และส่วนใหญ่รู้จักโรงเรียนสอนเดินรำ จากคำแนะนำ ร้อยละ 31.3 รองลงมา รู้จักจากอินเทอร์เน็ต ร้อยละ 28.1

7.1.1.3 ความพึงพอใจที่มีต่อโรงเรียนสอนเดินรำ

ผู้บริโภคมีความพึงพอใจต่อโรงเรียนสอนเดินรำ โดยภาพรวม และปัจจัยทั้ง 4 ด้าน อยู่ในระดับมาก เรียงตามค่าเฉลี่ย ได้แก่

- ด้านหลักสูตรการเรียนเดินรำ ภาพรวมผู้บริโภคมมีความพึงพอใจในระดับมาก และผู้บริโภค มีความพึงพอใจในระดับมากที่สุด จำนวน 2 ข้อ ได้แก่ หลักสูตรการเรียนสามารถพัฒนาบุคลิกภาพที่ดีได้และหลักสูตรสามารถทำให้สุขภาพร่างกายแข็งแรง ส่วนข้อที่ผู้บริโภคมมีความพึงพอใจในระดับมาก จำนวน 2 ข้อ ได้แก่ หลักสูตรมีความหลากหลาย และระยะเวลาในการเรียนเหมาะสมกับหลักสูตร ตามลำดับ

- ด้านการเรียนการสอน ภาพรวมผู้บริโภคมมีความพึงพอใจในระดับมาก และผู้บริโภคมีความพึงพอใจในระดับมากที่สุด จำนวน 2 ข้อ ได้แก่ ความรู้ความสามารถของครูผู้สอน และวิธีการสอนเดินรำเข้าใจง่าย ส่วนข้อที่ผู้บริโภคมมีความพึงพอใจในระดับมาก จำนวน 3 ข้อ ได้แก่

มีเทคนิคการสอนที่ไม่จำเจ ทำเด่นรำไม่ซ้ำซาก จำเจ และส่งเสริมให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมในการคิดทำ
เด่นรำ ตามลำดับ

- ด้านนวัตกรรมและเทคโนโลยี ภาพรวมผู้โภคมีคามพึงพอใจในระดับมาก และผู้บริโภคมีคามพึงพอใจในระดับมาก จำนวน 2 ข้อ ได้แก่ ส่งเสริมการใช้เทคโนโลยีใหม่ ๆ เพื่อสนับสนุนการเด่นรำร่วมกับอุปกรณ์ และการจำหน่ายอุปกรณ์เสริมสำหรับการเด่นรำ ตามลำดับ

- ด้านสถานที่ ภาพรวมผู้โภคมีคามพึงพอใจในระดับมาก และผู้บริโภคมีคามพึงพอใจในระดับมาก จำนวน 5 ข้อ ได้แก่ แสงสว่างเพียงพอ ขนาดห้องเรียนเหมาะสมกับจำนวนผู้เรียน ความสะอาดของห้องเรียน พื้นรองรับต่อแรงกระแทก และมีจำนวนห้องเรียนหลายห้อง) ส่วนข้อที่ผู้บริโภคมีคามพึงพอใจ ได้แก่ อากาศถ่ายเทได้สะดวก ตามลำดับ

7.1.1.4 ทศนคตที่มีต่อโรงเรียนสอนเด่นรำเพื่อสุขภาพ

ผู้บริโภคมีทศนคตต่อโรงเรียนสอนเด่นรำเพื่อสุขภาพ ในภาพรวมอยู่ในระดับเห็นด้วย เมื่อพิจารณาปัจจัยทั้ง 5 ด้าน สรุปได้ดังนี้

- ด้านความสามารถของบุคลากร ผู้บริโภคมีทศนคตในระดับเห็นด้วยอย่างยิ่ง และผู้บริโภคมีทศนคตในระดับเห็นด้วยอย่างยิ่ง จำนวน 3 ข้อ ได้แก่ ผู้สอนควรมีความรู้เรื่องวิทยาศาสตร์การกีฬา มีนักวิทยาศาสตร์การกีฬาให้คำปรึกษาก่อนการซื้อคอร์สเรียนเด่นรำ และผู้สอนควรมีความรู้ทางด้านเด่นรำหลากหลายแขนง ตามลำดับ ส่วนข้อที่ผู้บริโภคมีทศนคตในระดับเห็นด้วย ได้แก่ ความสุขภาพของบุคลากรที่ให้บริการภายในโรงเรียน

- ด้านเทคนิคการสอน ภาพรวมผู้บริโภคมีทศนคตในระดับเห็นด้วย และผู้บริโภคมีทศนคตในระดับเห็นด้วยอย่างยิ่ง มีจำนวน 4 ข้อ ได้แก่ ครูผู้สอนมีการคิดออกแบบท่าเด่นรำใหม่ ๆ / ควรมีการคลายกล้ามเนื้อหลังเรียนเด่นรำ เพิ่มการสอนเด่นรำควบคู่ไปกับหลักวิทยาศาสตร์การกีฬา และควรกรอบอุ้งกล้ามเนื้อก่อนเรียนเด่นรำ ส่วนข้อที่ผู้บริโภคมีทศนคตในระดับเห็นด้วย ได้แก่ ระยะเวลาในการเรียนควรอยู่ระหว่าง 60-90 นาที เปิดโอกาสให้ผู้เรียนร่วมออกแบบท่าเด่นรำ และมีพักเบรก ระหว่างเรียนทุก ๆ 30 นาที ตามลำดับ

- ด้านเนื้อหาของหลักสูตรการเด่นรำเพื่อสุขภาพ ภาพรวมผู้บริโภคมีทศนคตในระดับเห็นด้วย และผู้บริโภคมีทศนคตในระดับเห็นด้วยอย่างยิ่ง มีจำนวน 2 ข้อ ได้แก่ กำหนดหลักสูตรสำหรับผู้ใหญ่ (อายุ 40-50 ปี) หลักสูตรการเรียนการสอนมีความเหมาะสมกับคนหลากหลายวัย ส่วนข้อที่ผู้บริโภคมีทศนคตในระดับเห็นด้วย ได้แก่ หลักสูตรมีความหลากหลายประเภท กำหนดหลักสูตรการเรียนสำหรับผู้สูงอายุ (อายุ 60 ปีขึ้นไป) หลักสูตรการเรียนสามารถแก้ไขปัญหาเรื่องรูปร่างเฉพาะจุดได้ และมีหลักสูตรการเด่นรำในน้ำสำหรับผู้สูงอายุ และสตรีตั้งครรภ์ ตามลำดับ

- ด้านนวัตกรรมและเทคโนโลยี ภาพรวมผู้บริโภคมัธยมศึกษาในระดับเห็นด้วย และ ผู้บริโภคมัธยมศึกษาในระดับเห็นด้วยทุกข้อ ได้แก่ มีอุปกรณ์การเรียนที่ทันสมัย มีอุปกรณ์วัดและประเมินผลของร่างกายหลังเรียน และมีผลิตภัณฑ์หรือสินค้าที่ส่งเสริม เอื้อต่อการเรียนจำหน่ายตาม ลำดับ

- ด้านสภาพแวดล้อม บรรยากาศการเรียนการสอน ภาพรวมผู้บริโภคมัธยมศึกษาในระดับเห็นด้วย และผู้บริโภคมัธยมศึกษาในระดับเห็นด้วยทุกข้อ ได้แก่ ห้องเรียนมีกระจ่างอย่างน้อย 2 ด้านจะช่วยให้การเรียนมีประสิทธิภาพมากขึ้น พื้นห้องเรียนที่ใช้วัสดุรองรับการกระแทกจะช่วยลดอาการบาดเจ็บได้ดี ครูผู้สอนและนักเรียนมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน สภาพแวดล้อมภายในห้องเรียนเอื้อต่อการเรียน และการเปิดเครื่องปรับอากาศช่วยเพิ่มความสะดวกสบายในการเรียนมากขึ้นตามลำดับ

7.1.1.5 ความเป็นไปได้ทางการตลาดของโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพ

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเรียนเต้นรำเพื่อสุขภาพ 5 ลำดับ คือ เรื่องการเงิน เรื่องเวลา เรื่องหลักสูตร เรื่องการเดินทาง และเรื่องพื้นที่ของสถาบัน จำนวนเงินที่ผู้บริโภคมองดีจ่ายคือ 3,000 บาท/10 ครั้ง ร้อยละ 67.5 รองลงมายินดีจ่าย 4,000 บาท/10 ครั้ง ร้อยละ 23.1 ช่วงเวลาเรียนที่เหมาะสมในวันจันทร์-วันศุกร์ คือ ช่วง 17.00-19.00 น. ร้อยละ 26.5 รองลงมาคือ 16.00-18.00 น. ร้อยละ 22.3 ส่วนในวันเสาร์-อาทิตย์ คือ ช่วง 10.00-12.00 น. ร้อยละ 37.7 รองลงมาคือ 10.30-12.30 น. ร้อยละ 32.2 บริเวณถนนราชพฤกษ์มีโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพ ผู้บริโภคก็มีความสนใจร้อยละ 81.6 และไม่สนใจ ร้อยละ 18.4 หากมีการอบรมเกี่ยวกับโภชนาการควบคู่กับการเรียน ผู้บริโภคก็มีความสนใจ ร้อยละ 78.7 และไม่สนใจ ร้อยละ 21.3 หากมีนักวิทยาศาสตร์การกีฬามาให้คำแนะนำ ผู้บริโภคก็มีความสนใจ ร้อยละ 87.8 และไม่สนใจ ร้อยละ 12.2 ผู้บริโภคเห็นด้วยถ้าจะมีการจัดตั้งโรงเรียนสอนเต้นรำที่เน้นเรื่องสุขภาพเป็นหลัก ร้อยละ 97.4 และไม่เห็นด้วย ร้อยละ 2.6 และหากมีการจัดตั้งโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพ ผู้บริโภคก็จะทดลองเรียน ร้อยละ 90.9 และไม่ทดลองเรียน ร้อยละ 9.1

7.1.2 อภิปรายผลการวิจัย

การเก็บข้อมูลเพื่อศึกษาโครงการจัดตั้งโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพ โดยเก็บข้อมูลจากผู้เชี่ยวชาญ และเก็บข้อมูลจากแบบสอบถาม มีประเด็นที่นำมาอภิปรายผล ดังนี้

7.1.2.1 ปัจจัยสำคัญที่ทำให้ผู้เรียนตัดสินใจเลือกเรียนเต้นรำ

จากผลการวิจัยพบว่ากลุ่มตัวอย่าง ออกกำลังกายเพื่อให้สุขภาพแข็งแรง และสร้างบุคลิกภาพที่ดี ร้อยละ 24.6 และ 18.9 ตามลำดับ สอดคล้องกับงานวิจัยของ กุลธิดา เจริญฉลาด (2546) ที่ได้ศึกษาเรื่อง ความต้องการของประชาชนเกี่ยวกับการให้บริการทางด้านการออกกำลังกาย และกีฬาของวิทยาลัยพลศึกษาจังหวัดสมุทรสาคร อีกด้วยว่า ปัจจัยที่ทำให้คนเลือกออกกำลังกาย

สามารถจำแนกตามความต้องการได้ดังนี้ (1)ออกกำลังกายเพื่อสุขภาพที่ดี ให้แข็งแรงอยู่เสมอ (2)ออกกำลังกายเพื่อสำหรับเล่นกีฬาหรือเป็นนักกีฬา (3)ออกกำลังกายเพื่อรักษาทรดทรงและสัดส่วน (4)ออกกำลังกายเพื่อแก้ไขความพิการ หรือพัฒนาอวัยวะที่อ่อนแอให้แข็งแรงขึ้น (5)ออกกำลังกายเพื่อความสนุกสนานเป็นกิจกรรมนันทนาการ คลายเครียด และผลการสำรวจของ สำนักงานสถิติแห่งชาติ (2550) ที่สำรวจพฤติกรรมการออกกำลังกายของประชากร พบว่า ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มวัยเด็กมากกว่ากลุ่มอื่นที่มีการออกกำลังกายสูงถึง ร้อยละ 73.1 รองลงมาเป็นกลุ่มวัยรุ่นและประชากรสูงอายุ คือ ร้อยละ 45.4 และ 28.0 ตามลำดับส่วนประชากรวัยทำงานมีอัตราการออกกำลังกายน้อยที่สุด คือ ร้อยละ 19.7 ดังนั้นการเดินจึงเป็นอีกหนึ่งทางเลือกที่ให้ผู้คนได้นำไปใช้ออกกำลังกาย ทำให้ร่างกายจะมีความสมบูรณ์แข็งแรง มีสุขภาพกายและจิตใจที่ดี จะทำให้ร่างกายคงความสมบูรณ์แข็งแรงอยู่ได้ยาวนาน การออกกำลังกายที่ถูกต้องเหมาะสม จะทำให้ อวัยวะต่างๆ ลดการเสื่อมโทรมลง ร่างกายของมนุษย์ถ้ามีการเคลื่อนไหวออกกำลังกายที่เหมาะสมอยู่เสมอ นอกจากจะแข็งแรงขึ้นแล้วยังสามารถซ่อมแซมส่วนที่สึกหรอได้ด้วย อีกทั้งจะทำให้ระดับฮอร์โมนเพศออกมามากขึ้นทั้งชายและหญิง ทำให้พลังทางเพศดีขึ้น แต่ทั้งนี้จะต้องไม่ออกกำลังกายเกินขนาดไป

7.1.2.2 ความพึงพอใจของผู้บริโภคที่มีต่อโรงเรียนสอนเดินรำ

ผลการวิจัย พบว่า ผู้บริโภคมีความพึงพอใจด้านการเรียนการสอน โดยมีความพึงพอใจในระดับมากที่สุดเรื่อง ความรู้ของครูผู้สอนอยู่ในระดับมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.33) รองลงมาได้แก่ วิธีการสอนเดินรำที่เข้าใจง่าย (ค่าเฉลี่ย 4.28) หลักสูตรการเรียนเดินรำที่สามารถสร้างบุคลิกภาพที่ดี (ค่าเฉลี่ย 4.26) และหลักสูตรต้องทำให้สุขภาพแข็งแรง (ค่าเฉลี่ย 4.25) สอดคล้องกับงานวิจัยของ บุญส่ง โภชะ (2550) ความต้องการของนิสิตมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ที่มีต่อการจัดการเรียนการสอนวิชาลีลาโดยหัวข้อ คุณลักษณะของอาจารย์ผู้สอน พบว่า อยู่ในระดับมาก โดยมีความต้องการครูที่ดูแลเอาใจใส่ให้ความสนใจต่อนิสิต ($x = 4.50$) รองลงมาคือ มีวิธีการ หรือเทคนิคการสอนที่เข้าใจง่ายสนุกสนาน ($x = 4.48$) และมีบุคลิกภาพดี ($x = 4.46$) โดยพื้นฐานการเป็นครูฝึกหรือผู้นำการออกกำลังกายต้องมีความรู้มีทักษะและประสบการณ์ในการจัดโปรแกรมการฝึก การออกกำลังกายและนำเดิน ได้อย่างปลอดภัยและมีประสิทธิภาพ แต่การเป็นครูฝึกชั้นนำต้องมีทักษะเพิ่มเติมจากคุณลักษณะพื้นฐานคือ นำเดินและทำให้กิจกรรมนำเดินเป็นกิจกรรมที่สนุกสนาน ผู้ออกกำลังกายสามารถบรรลุจุดมุ่งหมายในการออกกำลังกายตามที่ตั้งไว้ ซึ่งทักษะต่างๆ เหล่านี้สามารถเรียนรู้ได้ ฝึกมากขึ้นได้และพัฒนาให้ดียิ่งขึ้นได้และคุณลักษณะหลายอย่างเป็นบุคลิกภาพส่วนบุคคลสังขมได้

7.1.2.3 ทักษะที่มีต่อโรงเรียนสอนเดินรำเพื่อสุขภาพด้านสภาพแวดล้อม

บรรยากาศการเรียนการสอนพบว่า ผู้บริโภคเห็นด้วยกับห้องเรียนมีกระจกอย่างน้อย 2 ด้าน ($X=4.20$) เพื่อช่วยให้การเรียนมีประสิทธิภาพมากขึ้น และความพึงพอใจที่มีต่อโรงเรียนสอนเดินรำในด้านสถานที่พบว่าผู้บริโภคต้องการแสงสว่างเพียงพออยู่ในระดับมาก ($X=3.85$) สอดคล้องกับ บุญส่ง

โกสะ (2550) ที่พบว่าบรรยากาศ อุปกรณ์ สถานที่ และสิ่งอำนวยความสะดวก พบว่า อยู่ในระดับมาก โดยมีความต้องการห้องเรียนมีแสงสว่างเพียงพอ ($x = 4.49$) รองลงมาคือ ครัวมีห้องขนาดใหญ่พร้อมกระจกที่สามารถมองการปฏิบัติได้อย่างเพียงพอ ($x = 4.48$)

ด้านเนื้อหาหลักสูตรการเดินร่ำเพื่อสุขภาพผลการวิจัยพบว่า ด้านหลักสูตรการเรียนการสอนมีความเหมาะสมกับคนหลากหลายวัยพบว่ากลุ่มผู้บริโภคนั้นด้วยอย่างยิ่ง ($X=4.25$) สอดคล้องกับผลการสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญจากทั้ง 3 ท่านพบว่า หากมีการกำหนดกลุ่มเป้าหมาย หรือกลุ่มอายุ อย่างชัดเจนในหลักสูตรการเรียนการสอนเดินร่ำ ก็จะออกแบบท่าเดินให้เหมาะสมกับช่วงอายุในแต่ละวัยได้ง่ายขึ้น สามารถช่วยลดอาการบาดเจ็บที่จะเกิดขึ้นในระหว่างการเรียนการสอนได้ ที่สำคัญหากมีการออกแบบท่าเดินร่ำให้สอดคล้องกับหลักของวิทยาศาสตร์การกีฬา ก็จะสามารถช่วยพัฒนาความแข็งแรง พัฒนากล้ามเนื้อให้ตรงกับช่วงอายุในแต่ละวัยได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ กาญจนศรี สิงห์ภู (2554) ซึ่งได้ศึกษาเรื่อง การออกกำลังกายเพื่อสุขภาพของประชาชน โดยให้หลักการออกกำลังกายให้ตรงตามกับช่วงวัยหรืออายุไว้ดังนี้ ในช่วงอายุ 1- 3 ปี เด็กๆควรมีการเล่นหรือออกกำลังกายเป็นครั้งคราว เพื่อให้เกิดการเรียนรู้และเกิดการพัฒนาร่างกาย ควรใช้ทักษะการเคลื่อนไหวแบบพื้นฐาน เช่น การวิ่ง การกระโดด เป็นต้น ช่วงอายุ 4 – 11 ปี ควรออกกำลังกายโดยใช้ทุกส่วนของร่างกาย เพื่อพัฒนาระบบกล้ามเนื้อ และ ระบบการหายใจ ช่วงอายุ 19 – 19 ปี ยังสามารถออกกำลังกายโดยใช้ทุกส่วนของร่างกาย แต่ผู้เรียนอาจเลือกออกกำลังกายในประเภทที่ตนเองชอบ ช่วงอายุ 30 – 45 ปี ควรตรวจร่างกายและระบบการทำงานของหัวใจ เพื่อได้ทราบขีดจำกัดของการออกกำลังกาย สามารถออกกำลังกายในกิจกรรมปกติที่เคยกระทำ แต่ควรลดความเร็วลงและลดความหนักลง เพื่อลดอาการบาดเจ็บเนื่องจากความสามารถของการใช้กล้ามเนื้อที่มีขีดจำกัดที่ลดลง และ ช่วงอายุ 55 ปีขึ้นไปควรปรึกษาแพทย์ก่อนการเริ่มออกกำลังกาย ควรออกกำลังกายด้วยกิจกรรมที่เบาๆ เช่น การเดิน การวิ่งเหยาะๆ ภายบริหารประกอบเพลง ภายบริหารในน้ำ ไม่ควรออกกำลังกายที่ใช้แรงหรือน้ำหนักมากเกินไป เพราะอาจเกิดอันตรายต่อร่างกายได้ ที่สำคัญยังเห็นตรงกันกับ กุสุมาลย์ ประเสริฐศรี (การสื่อสารส่วนบุคคล, 26 กรกฎาคม 2557) ที่กล่าวว่า การออกกำลังกายเพื่อสุขภาพ ควรทำอย่างสม่ำเสมออย่างน้อยสัปดาห์ละ 3 – 4 ครั้ง ครั้งละ 20 – 45 นาที ในสัปดาห์ละ 3 วัน ซึ่งจะช่วยให้ร่างกายเกิดการเปลี่ยนแปลง และเห็นผลลัพธ์ชัดเจนมากยิ่งขึ้น

7.1.2.4 ทิศนคติเกี่ยวกับการเรียนเดินร่ำในวัยผู้ใหญ่และผู้สูงอายุ

ผลจากการวิจัยพบว่า ผู้บริโภคส่วนใหญ่ เป็นหญิง ร้อยละ 64.7 เป็นชาย ร้อยละ 35.3 มีอายุระหว่าง 46-50 ปี ร้อยละ 2.9 รองลงมาคืออายุ 41-45 ปี ร้อยละ 16.9 นั้นหมายถึงในวัย 41 – 50 ปี ยังคงมีผู้ที่สนใจเลือกการออกกำลังกายด้วยการเรียนเดินร่ำอยู่ในปัจจุบันซึ่งบ่งบ่งบ่งบ่งของ กุสุมาลย์ ประเสริฐศรี (การสื่อสารส่วนบุคคล, 26 กรกฎาคม 2557)

ที่กล่าวว่า การเรียนเต้นรำสามารถเรียนได้ทุกเพศทุกวัย โดยเฉพาะผู้สูงอายุเห็นว่าการเรียนเต้นรำเป็นกิจกรรมที่ไม่น่าเบื่อเพราะ มีดนตรี มีการออกกำลังกายเคลื่อนไหวต่างๆ ยิ่งทำให้เราใจ สนุกเกิดความสุขและแรงจูงใจมากกว่าการออกกำลังกายแบบซ้ำซากจำเจ เช่น วิ่ง เดิน ว่ายน้ำ เป็นต้น ซึ่งการเต้นจึงเป็นศิลปะอย่างหนึ่งที่ทำให้ทั้งความสุขทางกายและทางใจสามารถทำให้คน หลงใหลดึงดูดให้คนอยากออกกำลังกายอย่างต่อเนื่องและเป็นระยะเวลาาน ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ พิณธร ปรัชญาอนุสรณ์ (2548) ที่ได้ศึกษาเรื่อง ผลของนาฏกรรมบำบัดต่อคุณภาพการนอนหลับของผู้สูงอายุในชมรมผู้สูงอายุ ดังที่ว่า นาฏกรรมบำบัดนอกจากจะช่วยผู้สูงอายุสามัมพันธภาพ อธิยาศัยไม่ตรีกับคนรอบข้างด้วยการทำกิจกรรมร่วมกันอย่างมีความสุข สนุกสนานแล้ว ยังจะได้เรียนรู้การเคลื่อนไหวที่ถูกต้องสอดคล้องกับช่วงวัยของพวกเขาด้วย นาฏกรรมบำบัดจะช่วยให้อาการนอนไม่หลับในผู้สูงอายุลดน้อยลง ด้วยจิตใจ อารมณ์ ความรู้สึกจะถูกปรับเปลี่ยนไปในทางบวกมากขึ้น ยิ่งผนึกแน่นกับจินตนาการ ความคิดสร้างสรรค์ ขณะเคลื่อนไหวร่างกายอย่างอิสระ ไร้กรอบร้อยรัด (Improvised Movement) ด้วยแล้วท้ายสุดผู้สูงอายุจะเปลี่ยนจากซึมเศร้า หดหู่ ปิดกั้นตัวเอง กลับมารักที่จะเรียนรู้รับฟังความคิดเห็นของผู้อื่น พร้อมๆ กับเข้าสังคมมากขึ้น ไม่หลบซ่อนในมุมของตัวเองดังเคย

7.1.2.5 ทักษะของผู้บริโภคที่มีต่อโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพ

ผลการศึกษา พบว่า ผู้บริโภคมีทัศนคติต่อโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพในระดับมาก โดยผู้บริโภคมีทัศนคติในระดับเห็นด้วยอย่างยิ่งในเรื่องของความสามารถของบุคลากร ซึ่งเน้นความรู้ทาง ด้านวิทยาศาสตร์การกีฬา และควรมีนักวิทยาศาสตร์การกีฬาให้คำปรึกษาก่อนซื้อคอร์สเรียนเต้นรำ สอดคล้องกับบทสัมภาษณ์ของ เหมือนฝัน อำพันแสง (การสื่อสารส่วนบุคคล, 8 กรกฎาคม 2557) และ กุสุมาลย์ ประเสริฐศรี (การสื่อสารส่วนบุคคล, 26 กรกฎาคม 2557) ที่ให้ข้อเสนอแนะว่าหากโรงเรียนสอนเต้นรำมีการแนะนำหรือมีนักวิทยาศาสตร์ การกีฬามาให้คำปรึกษาก่อน ที่ผู้เรียนจะสมัครเรียนใน แต่ละคอร์สก็จะเป็นเรื่องที่ดีทำให้ผู้เรียนมีความเข้าใจว่าจะต้องแก้ไข และเพิ่มส่วนไหนส่งผลให้ผู้เรียนตัดสินใจซื้อคอร์สเรียนได้ง่ายขึ้น ที่สำคัญการที่มีนักวิทยาศาสตร์การกีฬาประจำอยู่ในโรงเรียน สอนเต้นเมื่อเกิดอุบัติเหตุหรือเกิดการบาดเจ็บระหว่าง การเต้นรำบุคคลเหล่านี้จะช่วยปฐมพยาบาลดูแลเบื้องต้นได้ทำให้ผู้เรียนอุ่นใจมากขึ้นที่จะเรียนเต้นรำ ถือเป็นกลยุทธ์การแข่งขันทางการตลาดในธุรกิจโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพ ทำให้ธุรกิจสามารถเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน (ธงชัย สันติวงศ์, 2546)

7.1.2.6 ความเป็นไปได้ทางการตลาดของโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพ

ปัจจัยที่มีอิทธิพลที่ทำให้ผู้บริโภคตัดสินใจเรียนเต้นรำเพื่อสุขภาพในลำดับที่หนึ่งคือ เรื่องการเงิน หรืออัตราค่าบริการ เหมือนฝัน อำพันแสง (การสื่อสารส่วนบุคคล, 8 กรกฎาคม 2557) กล่าวถึงการตั้งราคาส่วนใหญ่จะดูที่ต้นทุนของการลงทุน ต้นทุนของการเปิดโรงเรียนสอนเต้นรำจะ

ลงทุนหนัก ในช่วงแรก หลังจากนั้นจะเป็นเรื่องของค่าใช้จ่ายภายในสำนักงานและบุคลากร ส่วนใหญ่ราคาสำหรับ การเรียนเต้นรำจะอยู่ที่ประมาณ 450-550 บาทต่อครั้ง ซึ่งครั้งหนึ่งจะใช้ ระยะเวลาประมาณ 1-1 ชั่วโมงครึ่งขึ้นอยู่กับแต่ละหลักสูตรและอายุของผู้เรียน หากหลักสูตรต้องใช้เทคโนโลยีเข้ามาเสริม ในหลักสูตร ราคาอาจเพิ่มมากขึ้น ส่วนทัศนีย์ ศรียานนท์ (การสื่อสารส่วนบุคคล, 14 กรกฎาคม 2557) ให้แง่คิดในเรื่องการคิดเรื่องของค่าเรียนต่อศึกษา เรื่องของต้นทุนเป็นหลัก แต่โดยทั่วไปแล้วหลักสูตรสำหรับเด็กเล็ก มาตรฐานจะอยู่ที่ 2,000 บาท ต่อเดือน ซึ่งเรียนเดือนละ 4 ครั้ง ส่วนผู้ใหญ่จะอยู่ที่ 3,000 บาทต่อ เดือน เรียนเดือนละ 4 ครั้ง แต่ราคานี้เฉพาะการเรียนเต้นรำอย่างเดียว ไม่มีเทคโนโลยีหรืออุปกรณ์ อื่นๆ มาเสริมประกอบการเรียน ในขณะที่ กุสุมาลย์ ประเสริฐศรี (การสื่อสารส่วนบุคคล, 26 กรกฎาคม 2557) กล่าวถึง ค่าใช้จ่ายในการเรียนว่า ควรให้ผู้เรียนเรียนเป็นคอร์สมากกว่าเป็นครั้ง เพราะจะเห็นผลลัพธ์ที่ชัดเจน มากกว่า สำหรับผู้เรียนเพื่อสุขภาพ ทั่วไป 1 คอร์ส ประกอบด้วย 3 เดือน เรียนเดือนละ 4 ครั้งควร อยู่ที่คอร์สละ 4,500-5,500 บาท สำหรับผู้เรียนเต้นรำ เพื่อความเป็นเลิศหรือเพื่ออาชีพกำหนดการ เรียนแบบไม่จำกัดครั้ง ภายใน 1 เดือน แต่ทั้งนี้ราคาทั้งหมดต้องดูที่ต้นทุน บุคลากรและเทคโนโลยี ที่นำมาใช้ด้วย

ส่วนความเป็นไปได้ทางการตลาดของโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพบนถนนราชพฤกษ์นั้น ผู้บริโภคร้อยละ 81.6 มีความสนใจที่จะเรียน ทั้งนี้เนื่องจากบริเวณดังกล่าวยังไม่มีโรงเรียนสอนเต้นเพื่อสุขภาพ ประกอบกับความเจริญทางด้านคมนาคมของโครงการรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงินที่เปิดให้บริการแล้ว อีกทั้งมีความแตกต่างทางด้านประชากรในเรื่องของ เพศ อายุ อาชีพ ระดับการศึกษา สภาพความเป็นอยู่ และเป็นประชากรที่อยู่ในวัยกำลังศึกษา วัยทำงาน ซึ่งเป็นวัยที่สนใจดูแลสุขภาพ และหากมีการจัดอบรมเกี่ยวกับโภชนาการด้านอาหาร และมีนักวิทยาศาสตร์การกีฬามาให้คำแนะนำเกี่ยวกับการเรียนเต้นรำ ผู้บริโภคจะสนใจเรียนถึงร้อยละ 78.7 และ 87.8 ตามลำดับ สอดคล้องกับบทสัมภาษณ์ของ เหมือนฝัน อำพันแสง (การสื่อสารส่วนบุคคล, 8 กรกฎาคม 2557) ที่กล่าวว่าถึงโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพว่าเป็นโครงการนี้สามารถอยู่ในตลาดการแข่งขันของ ธุรกิจโรงเรียนสอนเต้นรำได้ มีโอกาสที่จะอยู่รอดสูง เนื่องจากแนวคิดการสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพอย่างแท้จริง และจับกลุ่มเป้าหมายหลากหลายวัยยังมีอยู่ น้อยมากในเมืองไทย หากมีโอกาสได้ เปิดโรงเรียนสอนเต้นรำบริเวณเขตภาษีเจริญ บางแค ตลิ่งชัน ถือเป็นโอกาสที่ดี เพราะบริเวณนี้มีหมู่บ้านขนาดใหญ่ คนกลุ่มมีกำลังซื้อสูง อีกทั้งใกล้กับโครงการรถไฟฟ้าที่เปิดให้บริการทำให้การเดินทางสะดวกขึ้น แต่ทัศนีย์ ศรียานนท์ (การสื่อสารส่วนบุคคล, 14 กรกฎาคม 2557) กล่าวถึงโครงการจัดตั้งโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพว่าสามารถเกิดขึ้นและอยู่รอดในตลาดได้ แต่ ต้องตั้งอยู่ในบริเวณที่ผู้เรียน มีความพร้อมทั้งในด้านฐานะ และเวลา เช่น บริเวณที่มีหมู่บ้านโครงการ ใหญ่ๆ ถ้าหากโครงการนี้ ตั้งอยู่ในบริเวณถนนราชพฤกษ์ อาจประสบปัญหาเรื่องของค่าเช่าพื้นที่ที่มี ราคาค่อนข้างสูง แต่จะได้ลูกค้าที่ค่อนข้างมีฐานะ นอกจากนี้ ยังพบว่า โครงการจัดตั้งโรงเรียนสอนเต้นรำโดยมุ่งเน้นเรื่องสุขภาพเป็น

หลักนั้น ผู้บริโภคร้อยละ 97.4 เห็นด้วย และหากมีการตั้งโรงเรียนดังกล่าวจริง ผู้บริโภคร้อยละ 90.9 ก็จะทดลองเรียน ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากเป็นโครงการดังกล่าวเน้นในเรื่องของการออกกำลังกายควบคู่กับการดูแลสุขภาพตามหลักวิทยาศาสตร์การกีฬา จึงอาจเป็นความแปลกใหม่ที่ผู้บริโภคให้ความสนใจที่จะทดลองเรียน

7.1.3 ข้อเสนอแนะ

7.1.3.1 ข้อเสนอแนะที่ได้จากการศึกษา

- โรงเรียนสอนเต้นรำในปัจจุบันควรมีอากาศที่ถ่ายเทได้สะดวก และมีจำนวนห้องเรียนหลายห้องเพื่อมิให้ออึดจนเกินไป
- สื่อประชาสัมพันธ์ที่ผู้บริโภครู้จักมากที่สุดคือ จากคำแนะนำ หรือการบอกปากต่อปาก (Word of Mouth) รองลงมาคือสื่ออินเทอร์เน็ต ดังนั้น ผู้ประกอบการควรนำมาเป็นเครื่องมือในการสื่อสารการตลาดเพื่อให้เข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคโดยตรง
- จัดให้มีนักโภชนาการ หรือนักวิทยาศาสตร์การกีฬามาให้คำแนะนำเกี่ยวกับการดูแลสุขภาพ

7.1.4 ข้อเสนอแนะเพื่อการศึกษาครั้งต่อไป

- ควรศึกษาผู้บริโภคเฉพาะกลุ่ม เช่น กลุ่มคนวัยทำงาน หรือกลุ่มผู้สูงอายุ เนื่องจากพฤติกรรมการดูแลสุขภาพจะแตกต่างกัน หากทำการศึกษาเฉพาะกลุ่มจะทำให้ได้ข้อมูลที่ตรงกับพฤติกรรมและความต้องการของผู้บริโภคอย่างแท้จริง

7.2. บทสรุปทางธุรกิจ

7.2.1 การประเมินและโครงการ

โครงการจัดตั้งโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพ เป็นโครงการที่จัดตั้งโดยนำเอาศาสตร์แห่งการเต้นรำหลากหลายรูปแบบ มาผสมผสานกับหลักของวิทยาศาสตร์การกีฬา แล้วออกแบบหลักสูตรการเรียนการสอนให้สอดคล้องในแต่ละช่วงอายุและสรีระของร่างกาย เพื่อป้องกันอาการบาดเจ็บ และได้ผลลัพธ์สุขภาพที่ดีเป็นหลัก และนอกเหนือจากนี้ยังมีการจัดหลักสูตรการเรียนการสอนสำหรับผู้ที่เป็นนักเต้นรำอาชีพในระดับสากล และ นักหลักสูตรสำหรับนักกีฬาที่ต้องการนำการเรียนเต้นรำไปเป็นพื้นฐานของการเล่นกีฬา โดยทางบริษัทได้แบ่งหลักสูตรออกเป็น 5 โปรแกรมใหญ่คือ Kids Program Teenage หรือ General Program Adult Program Elder Program และ Premium Program

โดยโครงการนี้ มีจุดมุ่งหมายเพื่อส่งเสริมสุขภาพกายและสุขภาพจิตด้วยการเรียนเต้นรำที่สอดคล้องกับหลักทางวิทยาศาสตร์การกีฬามากขึ้นจากการเรียนเต้นรำแบบทั่วไป ซึ่งผู้เรียนจะได้รับผลลัพธ์ทางสุขภาพและได้รับความบันเทิงในเวลาเดียวกัน นอกจากนี้ยังมีความมุ่งมั่นที่จะผลักดันเด็ก

ที่มีความสามารถทางด้านเดินร่ำ ได้มีโอกาสชิงทุนเรียนเดินร่ำในต่างประเทศ และยังคงนำเวิร์คช็อป การเรียนเดินร่ำเหล่านี้เข้าสู่ชุมชนและผู้ด้อยโอกาส เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิตของประชากรไทย

7.2.2 ด้านการจัดหาและฝึกอบรม

บุคลากรหลักของบริษัท ได้แก่ เจ้าหน้าที่ฝึกสอนเดินร่ำ ซึ่งจะต้องคัดเลือกจากผู้ที่มีพื้นฐาน การเดินร่ำได้หลากหลายประเภท ที่สำคัญต้องจบการเรียนเดินร่ำระดับสูงหลักสูตรตามมาตรฐานสากลของต่างประเทศ และมีประสบการณ์การเดินร่ำหรือเรียนการเดินร่ำจากต่างประเทศมาไม่น้อยกว่า 1 ปี ส่วนนักวิทยาศาสตร์การกีฬา นอกจากจะมีความรู้เกี่ยวกับหลักวิทยาศาสตร์การกีฬาแล้ว จะคัดเลือกผู้ที่มีพื้นฐานทางด้านเดินร่ำหรือผู้ที่เคยเป็นนักกีฬามาก่อน เนื่องจากมีคุณสมบัติที่เหมาะสมต่อการให้คำแนะนำและคำปรึกษาแก่ผู้เรียน

7.2.3 ด้านการบริการ

บริการของบริษัทจะมีหลักสูตรการเรียนการสอนค่อนข้างหลากหลาย โดยแต่ละหลักสูตรจะมีการตั้งเป้าหมายไว้โดยจะแตกต่างกันไปตามความต้องการของลูกค้า ไม่ว่าจะเป็นหลักสูตรสำหรับเด็ก ที่จะเน้นเรื่องของการพัฒนากล้ามเนื้อทุกๆส่วน การเรียนการสอนแบบการสอบเลื่อนลำดับชั้น ส่วนกลุ่มวัยรุ่นก็จะเน้นการเรียนการสอนแบบสนุกสนาน ตามกระแสของการเดินร่ำ เน้นเรื่องการแก้ไข ปัญหารูปร่างและสรีระเป็นหลัก ส่วนวัยผู้ใหญ่จนถึงวัยสูงอายุ ก็จะเน้นการสร้างกล้ามเนื้อสร้างความแข็งแรงเฉพาะจุด ลดเรื่องการใช้ความเร็วที่เกินไป ลดการก้มๆเงยๆ เป็นต้น ขณะที่หลักสูตรการเรียน การสอนสำหรับพัฒนาเพื่อเป็นมืออาชีพ รวมถึงกลุ่มนักกีฬา จะมีระยะเวลาเรียนนานกว่าหลักสูตร อื่นๆและทำเดินร่ำก็จะยากกว่าด้วยเช่นกัน ทั้งนี้เพื่อสร้างความแข็งแรงของกล้ามเนื้อ สร้างความ ทนทานของกล้ามเนื้อ เน้นเรื่องความยืดหยุ่นของร่างกายที่มากกว่าปกติ เป็นต้น

นอกจากการเรียนการสอนสำหรับบุคคลทั่วไปแล้ว บริษัทก็ยังคงเน้นการจัดหลักสูตรเพื่อ องค์กรต่างๆอีกด้วย

7.2.4 ด้านราคา

การตั้งราคาดังนั้น นอกจากจะดูจากเงินลงทุนแล้ว ทางบริษัทก็ยังคงจะตั้งราคาโดยอิงจากราคา มาตรฐานของโรงเรียนสอนเดินร่ำทั่วไปที่เปิดบริการในประเทศไทย โดยการตั้งราคาจะเพิ่มขึ้นหรือ ลดลงจะขึ้นอยู่กับช่วงอายุ ความยากง่ายในการสอน ระยะเวลาในแต่ละครั้งของการเรียน และ เครื่องมือหรือเทคโนโลยีที่ใช้ประกอบการเรียนการสอน จากนั้นประเมินออกมาเป็นราคาที่ไม่แพง จนเกินไป เพื่อจับกลุ่มลูกค้าในตลาดส่วนใหญ่

7.2.5 ด้านความเป็นไปได้ในการดำเนินการ

ผู้บริโภคโดยเฉพาะผู้ที่ชื่นชอบการออกกำลังกายด้วยการเดินร่ำยังมีความต้องการออกกำลัง ภายด้วยวิธีนี้ในหลากหลายวัย ทำให้ตลาดมีโอกาสเติบโตได้ในอนาคต อีกทั้งบริการของบริษัทมีความ ยืดหยุ่นมาก สามารถปรับเปลี่ยนให้เหมาะสมกับคนทุกเพศทุกวัย ประยุกต์ใช้ได้หลายสถานการณ์

หลากหลายจุดประสงค์ อีกทั้งยังเป็นบริการทางเลือกใหม่ที่ให้ผลลัพธ์อย่างเห็นได้ชัดถึง 3 มิติ คือ สุขภาพ ภายที่ดี สุขภาพจิตดี และความบันเทิง ตลอดการเรียน ดังนั้นจึงมีความเป็นไปได้สูงที่ธุรกิจจะประสบความสำเร็จ

7.2.6 สรุปผลตอบแทนทางการเงิน

ตารางที่ 7.1: งบประมาณกำไรขาดทุน (Income Statement) กรณีที่ได้ผลกำไรมากที่สุด (Best Case) จำแนกเป็นรายปี ระยะเวลา 5 ปี

งบกำไรขาดทุน					
	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ยอดขาย	10,922,400.00	11,686,968.00	12,855,664.80	15,613,024.68	17,954,978.38
หัก ต้นทุนสินค้าขาย	3,546,011.00	3,657,271.55	3,814,683.93	4,129,993.89	5,578,214.92
กำไรขั้นต้น	7,376,389.00	8,029,696.45	9,040,980.87	11,483,030.79	12,376,763.46
หัก ค่าใช้จ่ายการขายและบริหาร					
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	1,004,000.00	1,064,280.00	1,144,458.00	1,249,137.54	1,378,626.92
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	2,578,000.00	2,706,708.00	2,841,845.64	2,983,734.23	3,132,711.14
ค่าเสื่อมราคา - สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนในสง	46,100.00	46,100.00	46,100.00	46,100.00	46,100.00
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	1,948,500.00				
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	5,576,600.00	3,817,088.00	4,032,403.64	4,278,971.77	4,557,438.06
กำไรจากการดำเนินงาน	1,799,789.00	4,212,608.45	5,008,577.23	7,204,059.02	7,819,325.40
บวก รายได้อื่นๆ	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษี	1,799,789.00	4,212,608.45	5,008,577.23	7,204,059.02	7,819,325.40
หัก ดอกเบี้ยจ่าย	164,000.00	109,333.30	54,666.70	0.00	0.00
กำไรก่อนหักภาษีเงินได้	1,635,789.00	4,103,275.15	4,953,910.53	7,204,059.02	7,819,325.40
หัก ภาษีเงินได้ 20% นิติบุคคล	327,157.80	820,655.03	990,782.11	1,440,811.80	1,563,865.08
กำไรสุทธิ	1,308,631.20	3,282,620.12	3,963,128.43	5,763,247.22	6,255,460.32
กำไรสุทธิสะสม	1,308,631.20	4,591,251.32	8,554,379.75	14,317,626.96	20,573,087.29

ตารางที่ 7.2: ประมาณการกระแสเงินสดสุทธิ กรณีที่ได้ผลกำไรมากที่สุด (Best Case) จำแนกเป็นรายปี ระยะเวลา 5 ปี

งบกระแสเงินสด						
	เริ่มโครงการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กิจกรรมการดำเนินงาน						
เงินสดรับ						
การขายสินค้าบริการ	0.00	10,922,400.00	11,686,968.00	12,855,664.80	15,613,024.68	17,954,978.38
รายได้อื่น ๆ		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
รวมเงินสดรับ	0.00	10,922,400.00	11,686,968.00	12,855,664.80	15,613,024.68	17,954,978.38
เงินสดจ่าย						
ซื้อวัตถุดิบ/สินค้า	0.00	900,000.00	963,000.00	1,059,300.00	1,286,505.00	1,479,480.75
ค่าแรงงาน		1,002,000.00	1,050,060.00	1,100,461.80	1,153,320.65	1,208,757.52
ค่าใช้จ่ายการตลาดอื่น (ไม่รวมค่าเสื่อมราคา)		454,011.00	454,211.55	464,922.13	500,168.23	1,699,976.65
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด		1,004,000.00	1,064,280.00	1,144,458.00	1,249,137.54	1,378,626.92
ค่าใช้จ่ายทางการบริหาร (ไม่รวมค่าเสื่อมราคา)		2,578,000.00	2,706,708.00	2,841,845.64	2,983,734.23	3,132,711.14
ภาษีจ่าย		0.00	327,157.80	820,655.03	990,782.11	1,440,811.80
กิจกรรมการลงทุน						
ชำระสินทรัพย์ถาวร	6,230,500.00					
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	2,013,500.00					
รวมเงินสดจ่าย	8,244,000.00	5,938,011.00	6,565,417.35	7,431,642.60	8,163,647.76	10,340,364.78
เงินสดสุทธิ	-8,244,000.00	4,984,389.00	5,121,550.65	5,424,022.20	7,449,376.92	7,614,613.60
กิจกรรมการเงิน						
บวก เงินสดยกมา		500,000.00	4,653,722.30	8,999,272.95	13,701,961.75	21,151,338.67
รวมเงิน	-8,244,000.00	5,484,389.00	9,775,272.95	14,423,295.15	21,151,338.67	28,765,952.27
บวก เงินทุนของเจ้าของ	6,744,000.00					
บวก เงินกู้	2,000,000.00					
หัก ชำระคืนเงินกู้	0.00	666,666.70	666,666.70	666,666.70	0.00	0.00
หัก ชำระดอกเบี้ย	0.00	164,000.00	109,333.30	54,666.70	0.00	0.00
เงินสดคงเหลือยกไป	500,000.00	4,653,722.30	8,999,272.95	13,701,961.75	21,151,338.67	28,765,952.27

ตารางที่ 7.3: ผลตอบแทนทางการเงิน กรณีที่ได้ผลกำไรมากที่สุด (Best Case)

			ระยะเวลาลงทุน				
			ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
เงินสดสุทธิ	-8,244,000.00		4,984,389.00	5,121,550.65	5,424,022.20	7,449,376.92	7,614,613.60
เงินสดสุทธิสะสม			-3,259,611.00	1,861,939.65	7,285,961.85	14,735,338.77	22,349,952.37
1 ปี 7 เดือน							
	ยอดเงินสดสุทธิ ปีที่ 2	5,121,550.65					
	ยอดเงินสดสุทธิสะสม ปีที่ 1	-3,259,611.00					
			NPV (มูลค่าปัจจุบันสุทธิ)				
			ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
เงินสดสุทธิ	(8,244,000)		4,984,389	5,121,551	5,424,022	7,449,377	7,614,614
อัตราลดค่า (Discount rate)	8%						
NPV เท่ากับ	4,638,874						
			IRR (ผลตอบแทนจากการลงทุน)				
			ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
เงินสดสุทธิ	-8,244,000.00		4,984,389.00	5,121,550.65	5,424,022.20	7,449,376.92	7,614,613.60
IRR เท่ากับ	39%						

ตารางที่ 7.4: งบประมาณกำไรขาดทุน (Income Statement) กรณีที่ได้ผลกำไรน้อยที่สุด (Worst Case) จำแนกเป็นรายปี ระยะเวลา 5 ปี

งบกำไรขาดทุน					
	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ยอดขาย	8,254,000.00	8,831,780.00	9,714,958.00	11,798,680.30	13,568,482.35
หัก ต้นทุนสินค้าขาย	3,211,011.00	3,298,821.55	3,420,388.93	3,651,128.14	5,027,519.31
กำไรขั้นต้น	5,042,989.00	5,532,958.45	6,294,569.07	8,147,552.16	8,540,963.04
หัก ค่าใช้จ่ายการขายและบริหาร					
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	1,004,000.00	1,064,280.00	1,144,458.00	1,249,137.54	1,378,626.92
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	2,578,000.00	2,706,708.00	2,841,845.64	2,983,734.23	3,132,711.14
ค่าเสื่อมราคา - สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนในสนง.	46,100.00	46,100.00	46,100.00	46,100.00	46,100.00
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	1,948,500.00				
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	5,576,600.00	3,817,088.00	4,032,403.64	4,278,971.77	4,557,438.06
กำไรจากการดำเนินงาน	-533,611.00	1,715,870.45	2,262,165.43	3,868,580.39	3,983,524.98
บวก รายได้อื่นๆ	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษี	-533,611.00	1,715,870.45	2,262,165.43	3,868,580.39	3,983,524.98
หัก ดอกเบี้ยจ่าย	164,000.00	109,333.30	54,666.70	0.00	0.00
กำไรก่อนหักภาษีเงินได้	-697,611.00	1,606,537.15	2,207,498.73	3,868,580.39	3,983,524.98
หัก ภาษีเงินได้ 20% นิติบุคคล	0.00	321,307.43	441,499.75	773,716.08	796,705.00
กำไรสุทธิ	-697,611.00	1,285,229.72	1,765,998.99	3,094,864.31	3,186,819.98
กำไรสุทธิสะสม	-697,611.00	587,618.72	2,353,617.71	5,448,482.02	8,635,302.00

ตารางที่ 7.5: ประมาณการกระแสเงินสดสุทธิ กรณีที่ได้ผลกำไรน้อยที่สุด (Worst Case) จำแนกเป็นรายปี ระยะเวลา 5 ปี

งบกระแสเงินสด						
	เริ่มโครงการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กิจกรรมการดำเนินงาน						
เงินสดรับ						
การขายสินค้าและบริการ	0.00	8,254,000.00	8,831,780.00	9,714,958.00	11,798,680.30	13,568,482.35
รายได้อื่น ๆ		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
รวมเงินสดรับ	0.00	8,254,000.00	8,831,780.00	9,714,958.00	11,798,680.30	13,568,482.35
เงินสดจ่าย						
ซื้อวัตถุดิบ/ สินค้า	0.00	565,000.00	604,550.00	665,005.00	807,639.25	928,785.14
ค่าแรงงาน		1,002,000.00	1,050,060.00	1,100,461.80	1,153,320.65	1,208,757.52
ค่าใช้จ่ายการผลิตอื่น (ไม่รวมค่าเสื่อมราคา)		454,011.00	454,211.55	464,922.13	500,168.23	1,699,976.65
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด		1,004,000.00	1,064,280.00	1,144,458.00	1,249,137.54	1,378,626.92
ค่าใช้จ่ายทางการบริหาร (ไม่รวมค่าเสื่อมราคา)		2,578,000.00	2,706,708.00	2,841,845.64	2,983,734.23	3,132,711.14
ภาษีจ่าย		0.00	0.00	321,307.43	441,499.75	773,716.08
กิจกรรมการลงทุน						
ชำระสินทรัพย์ถาวร	6,230,500.00					
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	2,013,500.00					
รวมเงินสดจ่าย	8,244,000.00	5,603,011.00	5,879,809.55	6,538,000.00	7,135,499.65	9,122,573.44
เงินสดสุทธิ	-8,244,000.00	2,650,989.00	2,951,970.45	3,176,958.00	4,663,180.65	4,445,908.90
กิจกรรมการเงิน						
บวกเงินฝากธนาคาร		500,000.00	2,320,322.30	4,496,292.75	6,951,917.35	11,615,098.00
รวมเงิน	-8,244,000.00	3,150,989.00	5,272,292.75	7,673,250.75	11,615,098.00	16,061,006.90
บวกเงินทุนของเจ้าของ	6,744,000.00					
บวกเงินกู้	2,000,000.00					
หัก ชำระคืนเงินกู้	0.00	666,666.70	666,666.70	666,666.70	0.00	0.00
หัก ชำระดอกเบี้ย	0.00	164,000.00	109,333.30	54,666.70	0.00	0.00
เงินสดคงเหลือยกไป	500,000.00	2,320,322.30	4,496,292.75	6,951,917.35	11,615,098.00	16,061,006.90

ตารางที่ 7.6: ผลตอบแทนทางการเงิน กรณีที่ได้ผลกำไรน้อยที่สุด (Worst Case)

ระยะเวลาคืนทุน							
		ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	
เงินสดสุทธิ		-8,244,000.00	2,650,989.00	2,951,970.45	3,176,958.00	4,663,180.65	4,445,908.90
เงินสดสุทธิสะสม		-5,593,011.00	-2,641,040.55	535,917.45	5,199,098.10	9,645,007.00	
2 ปี 10 เดือน	ยอดเงินสดสุทธิ ปีที่3	3,176,958.00					
	ยอดเงินสดสุทธิสะสม ปีที่2	-2,641,040.55					
NPV (มูลค่าปัจจุบันสุทธิ)							
		ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	
เงินสดสุทธิ		-8,244,000.00	2,650,989.00	2,951,970.45	3,176,958.00	4,663,180.65	4,445,908.90
อัตราลดค่า (Discount rate)	8%						
NPV เท่ากับ		-706,482.36					
IRR (ผลตอบแทนจากการลงทุน)							
		ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	
เงินสดสุทธิ		-8,244,000.00	2,650,989.00	2,951,970.45	3,176,958.00	4,663,180.65	4,445,908.90
IRR เท่ากับ		3%					

7.2.7 ผลตอบแทนต่อสังคม

บริษัทมีความประสงค์เป็นอย่างยิ่งว่าจะนำการเวิร์คช็อปเข้าสู่ผู้ด้อยโอกาส และประโยชน์ของกิจกรรม ไม่ว่าจะเป็น การเดินร่ำเพื่อการพัฒนาบุคลิกภาพ การเดินร่ำเพื่อการบริหารกล้ามเนื้อ การเดินร่ำเพื่อกระชับสัดส่วนลดน้ำหนัก รวมถึงการเดินร่ำการออกกำลังกายในวัยสูงอายุ เพื่อเป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาทรัพยากรบุคคลของประเทศไทย

7.2.8 ปัญหาในการศึกษา

- 1.) การเลือกกลุ่มตัวอย่างในการทำวิจัย เนื่องจากมีเวลาจำกัดทำให้การทำแบบสำรวจนั้นสำรวจจากคนในวงจำกัด ซึ่งส่วนมากกลุ่มตัวอย่างมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการเดินร่ำอยู่แล้วและอยู่ในกลุ่มผู้มีรายได้ดี ดังนั้นอาจทำให้ผลสำรวจคลาดเคลื่อนได้
- 2.) กลุ่มเป้าหมายที่ทางบริษัทต้องการเข้าทำการตลาดด้วยความหลากหลายทำให้ไม่สามารถศึกษาทุกกลุ่มโดยละเอียดได้จริง อาจทำให้บทสรุปของธุรกิจรวมถึงแผนการตลาดต่างๆอาจมีความคลาดเคลื่อนจากการคาดการณ์ได้
- 3.) เนื่องจากการเดินร่ำที่ผสมผสานกับหลักวิทยาศาสตร์การกีฬา เป็นเรื่องใหม่ของสังคมไทย จึงทำให้หาข้อมูลอ้างอิง ผู้เชี่ยวชาญที่จะให้ความรู้ประกอบการวิจัยยาก

7.2.9 ข้อเสนอแนะโครงการ

- 1.) เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ตรงตามความต้องการที่สุด บริษัทควรค่อยๆ เริ่มทำการตลาดกับกลุ่มลูกค้าที่ละกลุ่ม เพราะกลุ่มเป้าหมายที่หลากหลายย่อมมีความต้องการที่แตกต่างกันด้วย การมุ่งทำการตลาดกับกลุ่มลูกค้าทุกกลุ่มอาจทำให้ต้องลงทุนเยอะ แต่ผลการตอบรับไม่มากเท่าที่ควร
- 2.) ควรเน้นเรื่องการสร้างความน่าเชื่อถือให้กับบริษัทเพราะเป็นธุรกิจที่เพิ่งเปิดใหม่
- 3.) บริษัทควรทำการตลาดไปพร้อมๆกับการให้ความรู้กับสังคมไทยเกี่ยวกับประโยชน์จากการเดินร่ำที่ถูกต้องตามหลักวิทยาศาสตร์การกีฬา
- 4.) ในกรณีผลสรุปทางการเงินที่ผลตอบแทนในแง่บวกและแง่ลบมีความแตกต่างกันอย่างมาก ควรหาวิธีการในการเฉลี่ยรายรับในแต่ละเดือนให้มีความเหมาะสม โดยเฉพาะในช่วงเริ่มธุรกิจ เพราะเป็นช่วงที่สินค้าและบริการของบริษัทยังไม่เป็นที่รู้จัก
- 5.) ควรมีการว่าจ้างผู้เชี่ยวชาญ นักวิทยาศาสตร์การกีฬา นักเดินอาชีพระดับสากล นักจิตวิทยา มาร่วมทำงานกับทางบริษัท หรือ เป็นที่ปรึกษาในการสร้างหลักสูตรการเรียนการสอน เดินร่ำรูปแบบต่างๆ ซึ่งผู้เชี่ยวชาญที่มีชื่อเสียง จะสามารถสร้างความน่าเชื่อถือให้กับบริษัทได้ และน่าจะเป็นผลดีในการขายสินค้าบริการประเภทอื่นๆต่อไป

7.2.10 ข้อเสนอแนะจากการศึกษา

- 1.) วิเคราะห์กลุ่มเป้าหมายแต่ละกลุ่มให้ชัดเจน เพื่อจัดทำหลักสูตรการเรียนการสอนเดินร่ำ ได้ตรงตามความต้องการของกลุ่มเป้าหมายมากที่สุด
- 2.) ศึกษาและเปลี่ยนแปลงของเศรษฐกิจและสังคมของประเทศไทยและต่างประเทศ โดยเฉพาะประเทศในเขตอาเซียนเพื่อเตรียมรับการเปิดเขตการค้าเสรีอาเซียน และเตรียมพร้อมกับการแข่งขันในระดับสากลต่อไป

บรรณานุกรม

- กาญจนศรี สิงห์ภู. (2554). *การออกกำลังกายเพื่อสุขภาพของประชาชน*. สืบค้นจาก <http://exercisebehavior.wordpress.com/>.
- กุลธน ธนาพงศธร. (2528). *การบริหารงานบุคคล*. นนทบุรี: มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช.
- กุลธิดา เชียงฉลาด. (2546). *ความต้องการของประชาชนเกี่ยวกับการให้บริการทางด้านกายภาพ และการกีฬาของวิทยาลัยพลศึกษาจังหวัดสมุทรสาคร*. สมุทรสาคร: วิทยาลัยพลศึกษาจังหวัดสมุทรสาคร.
- เจริญ กระบวนรัตน์. (2544). *การฝึกกล้ามเนื้อโดยการยกน้ำหนัก*. กรุงเทพฯ: ภาควิชาพลศึกษา คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- ชญาณิศา มิเกลลี (ผู้จัดรายการ). (2555, 31 ธันวาคม). *สรุปข่าวคอนเสิร์ตต่างประเทศ ปี 2555*. [รายการข่าวศิลปวัฒนธรรมและบันเทิง]. กรุงเทพฯ: สถานีวิทยุโทรทัศน์แห่งประเทศไทย.
- ชาญณรงค์ พรุ่งโรจน์. (2543). *การวิจัยทางศิลปะ Research in Arts*. กรุงเทพฯ: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- เด่นหล้า ปาลเดชพงศ์ และนิพนธ์ พวงวรินทร์. (2552). การออกกำลังกายในน้ำ – ทางเลือกใหม่เพื่อสุขภาพ. *เวชบันทึกศิริราช*, 2(2), 92-95.
- ถนอมวงศ์ กฤษณ์เพ็ชร และกุลธิดา เชียงฉลาด. (2544). *ปทานุกรมศัพท์ : กีฬา พลศึกษาและวิทยาศาสตร์การกีฬา*. กรุงเทพฯ: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ถวิล ธาราโภชน. (2532). *จิตวิทยาสังคม* (พิมพ์ครั้งที่ 4). กรุงเทพฯ: โอเดียนสโตร์.
- เทพฤทธิ์ ภูมุลนา และมานพ จอดนอก. (2549). *รายงานการวิจัยปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมการกระทำผิดกฎระเบียบของสมาชิกชุมชนบำบัด กรณีศึกษา ชุมชนบำบัดบ้านแสง ตะวัน ศูนย์บำบัดรักษายาเสพติด แม่ฮ่องสอน*. แม่ฮ่องสอน: ศูนย์บำบัดรักษายาเสพติดแม่ฮ่องสอน.
- ธนธิดา อยู่คง. (2555). *ทัศนคติและพฤติกรรมเลียนแบบที่มีต่อศิลปินเกิร์ลกรุ๊ปเกาหลีของวัยรุ่นไทย*. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยศรีปทุม.
- ธงชัย สันติวงษ์. (2546). *การบริหารทรัพยากรมนุษย์*. กรุงเทพฯ: ประชุมช่าง.
- บุญส่ง โภษะ. (2550). *ความต้องการของนิสิตมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ที่มีต่อการจัดการเรียน การสอน วิชาลีลาศ*. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- บุษญาดา ศรีกฤษณพล. (2551). *ทัศนคติของผู้ปกครองในการส่งบุตรหลานเรียนหลักสูตร Creative Movement ของสถาบัน คาล่า แดนซ์ สตูดิโอ (Cala Dance Studio)*. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

- พัชรี เขยจรยา. (2538). *แนวคิดหลักนิเทศศาสตร์*. กรุงเทพฯ: เอลโล่การพิมพ์.
- พิณธร ปรัชญาอนุสรณ์. (2548). *ผลของนาฏกรรมบำบัดต่อคุณภาพการนอนหลับของผู้สูงอายุในชมรมผู้สูงอายุ*. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- พรศิริ พุกษะศรี, วิภาวี คงอินทร์ และปิยะนุช จิตตุนนท์. (2551). ผลของโปรแกรมการออกกำลังกายด้วยลีลาต่อการทรงตัวของผู้สูงอายุที่มีความเสี่ยงต่อการหกล้ม. *สงขลานครินทร์เวชสาร*, 24(4), 323-337.
- เพียร แก้วสวัสดิ์. (2549). *ความพึงพอใจของพนักงานที่มีต่อการให้บริการด้านพัสดุของฝ่ายบริหารพัสดุ บริษัท ทีโอที จำกัด*. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี.
- ยุภา คิ้วดวงตา. (2553). *พฤติกรรมการออกกำลังกายของประชาชนในเขตเทศบาลตำบลช้างเผือก อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่*. เชียงใหม่: มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- รวีวรรณ อังคนุรักษ์พันธุ์. (2533). *การวัดทัศนคติเบื้องต้น*. ชลบุรี: มหาวิทยาลัยบูรพา.
- วุฒิพงษ์ ปรมัตถาวร และอารี ปรมัตถาวร. (2545). *วิทยาศาสตร์การกีฬา (พิมพ์ครั้งที่ 5)*. กรุงเทพฯ: ไทยวัฒนาพานิช.
- วรรณุช ตันติวิฑิตพงศ์. (2551). *พฤติกรรมความคลั่งไคล้ศิลปินนักร้องเกาหลีของวัยรุ่นไทย*. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ศจี วิสารทศจี. (2554). *แนวทางการออกแบบศูนย์ส่งเสริมสังคมและนันทนาการสำหรับผู้สูงอายุในพื้นที่เขตทุ่งครุและพื้นที่ใกล้เคียงจังหวัดกรุงเทพมหานคร*. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- ศักดิ์ สุนทรเสณี. (2531). *เจตคติ*. กรุงเทพฯ: รุ่งวัฒนา.
- สุทิน เตียนพลกรัง. (2546). *ความสัมพันธ์ระหว่างความรู้ ทัศนคติและการปฏิบัติเกี่ยวกับการบริโภคอาหารของนักกีฬาระดับชั้นประถมศึกษาปีที่ 6 เขตปฏิบัติการทางการศึกษาที่ 4 สังกัดสำนักงานการประถมศึกษาจังหวัดนครราชสีมา*. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยขอนแก่น.
- สุธีรา เดชนครินทร์. (2548). *กลยุทธ์การตลาดกับกระแส J-Pop & K-Pop Culture*. สืบค้นจาก <http://www.hu.ac.th/academic/article/Mk/J-Pop%20&%20K-Pop%20Culture.htm>.
- สุพรรณิ บุญเพ็ง. (2542). *ประวัติבלเล่ต์ในประเทศไทย*. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- สุรพงษ์ โสธนะเสถียร. (2533). *การสื่อสารกับสังคม*. กรุงเทพฯ: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

- สมกมล พวงพรหม. (2546). *ปัจจัยจูงใจที่มีอิทธิพลต่อทัศนคติและพฤติกรรมการท่องเที่ยวของนักท่องเที่ยวต่างชาติในชุมชนชนนข้าวสาร กรุงเทพมหานคร*. วิทยานิพนธ์ปริญญา มหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.
- สมชาย ภาภาสน์วิวัฒน์. (2544). *กลยุทธ์การแข่งขันของธุรกิจ (พิมพ์ครั้งที่ 6)*. กรุงเทพฯ: มติชน.
- สมดี หงส์ไพศาลวิวัฒน์. (2547). *คุณค่าการตลาดทำห้ความสำเร็จธุรกิจยุคใหม่*. กรุงเทพฯ: ศูนย์ หนังสือมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- อรุณทิพย์ วรชิวาน. (2545). *ทัศนคติของลูกค้าที่มีต่อการให้บริการสินค้าปลีกกลางธนาคารกรุงศรีอยุธยา*. วิทยานิพนธ์ปริญญา มหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- อนันท์ มนูญพันธ์. (2549). *นักเดินในสถานบันเทิง*. กรุงเทพฯ: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- อาชวี เกษมศรี ณ อยุธยา. (2551). *นาฏยศิลป์ตะวันตกกับกลยุทธ์ทางการตลาด*. กรุงเทพฯ: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- American College of Sport Medicine [ACSM]. (1995). *ACSM's guidelines for exercise testing and prescription* (5th ed.). Baltimore: Williams and Wilkins.
- Antonio, T. (2010). *Three Value Disciplines*. Retrieved from <http://www.antoniothonis.com/>.
- Bearden, B., Ingram, T., & LaForge, B. (2004). *Marketing, principles and perspectives* (The international ed.). New York: McGraw-Hill.
- Eckerson, J., & Anderson. T. (1992). Physiological response to water aerobics. *J Sports Med Phys Fitness*, 32, 255-261.
- Keith, D. (1967). *Human relations at work*. New York: McGraw-Hill.
- Loveatt, P. (2011). *Dance Confidence, age and gender*. Retrieved from <http://uhra.herts.ac.uk/bitstream/handle/2299/5392/905049.pdf?sequence=1>.
- Michael E. Porter's Generic Strategy. (2010). *IB Business and Management*. Retrieved from <http://www.ibbusinessandmanagement.com/17-growth-and-evolution.html>.
- Morse, N.C. (1953). *Satisfactions in the white collar job*. Michigan: University of Michigan.
- Mullin, L.J. (1985). *Management and organization behavior*. London: Pitman.
- Schiffman, L., & Kanuk, L. (1991). *Consumer behavior*. Singapore: Prentice-Hall.

Stevens, J.A. (2005). Fall among older adults-risk factors and prevention strategie.

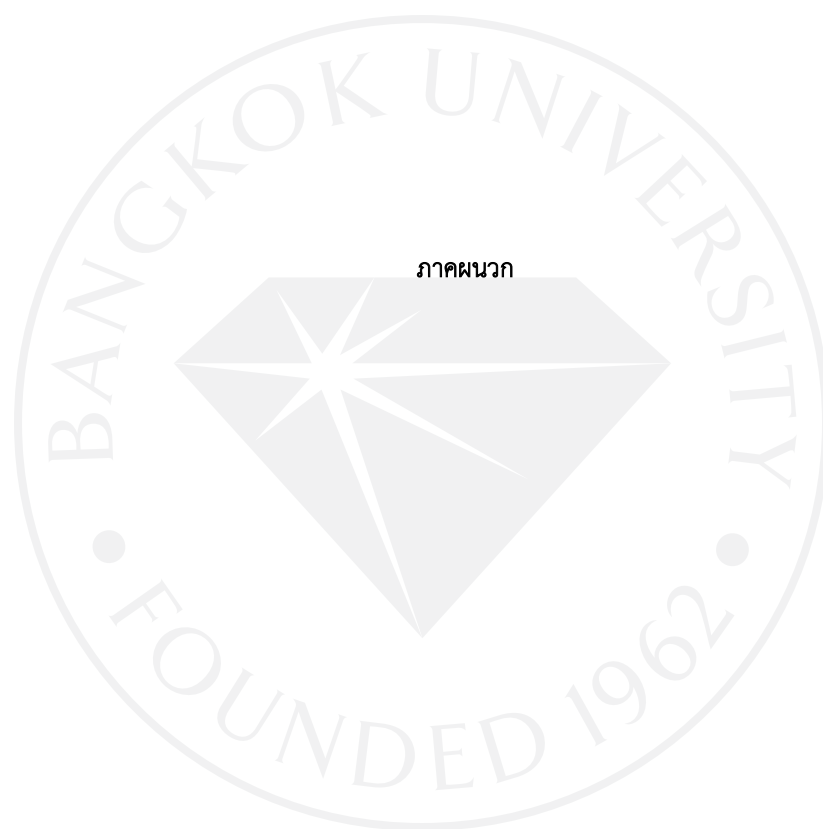
J Safety Res, 36, 409-411.

Verghese, J., Lipton, R.B., Katz, M.J., Hall, C.B., Derby, C.A., Kuslansky, G., & et al. (2003).

Leisure Activities and the Risk of Dementia in the Elderly. Retrieved from

<http://www.nejm.org/doi/full/10.1056/NEJMoa022252#t=article>.





ภาคผนวก ก
บทสรุปผู้บริหาร (Executive Summary)

ผู้วิจัยได้ศึกษาทดลองวางแผนการดำเนินการธุรกิจ โครงการจัดตั้งโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพ (More Than Dance) โดยงานวิจัยครั้งนี้ประกอบไปด้วยการศึกษาลักษณะของแนวทางการออกแบบหลักสูตรการเรียนการสอนเต้นรำให้สอดคล้องกับหลักวิทยาศาสตร์การกีฬาและเพื่อให้เหมาะสมกับคนหลายกลุ่มหลายวัย ปัจจัยในการประกอบธุรกิจ สภาพการแข่งขัน และแนวโน้มของธุรกิจการจัดตั้งโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพ (More Than Dance) ซึ่งงานวิจัยครั้งนี้มีกลุ่มเป้าหมายประชากรที่ชื่นชอบการเต้นรำอายุระหว่าง 25 – 59 ปี อาศัยอยู่ในจังหวัดกรุงเทพมหานคร บริเวณเขตตลิ่งชัน เขตภาษีเจริญ และเขตบางแค และผู้ประกอบการหรือผู้เชี่ยวชาญเกี่ยวกับธุรกิจการออกกำลังกายด้วยการเต้นรำ ผู้วิจัยได้วางแผนธุรกิจและคาดการณ์ทางการเงินล่วงหน้าเป็นเวลา 5 ปีติดต่อกัน นับตั้งแต่ปี 2557 - 2561

ผู้วิจัยได้ตั้งสมมติฐานทางการเงินไว้ 3 กรณี ได้แก่ กรณีได้ผลกำไรมากที่สุด (Best Case) กรณีที่มีความเป็นไปได้มากที่สุด (Most Likely Case) และกรณีที่ได้ผลกำไรน้อยที่สุด (Worst Case) โดยมีเงื่อนไขรายได้จากจำนวนผู้เข้ารับบริการของธุรกิจโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพ (More Than Dance) ในคอร์สต่างๆ ค่าสมาชิก และการจัดกิจกรรมพิเศษ โดยอาจมีปัจจัยที่ส่งผลต่อการดำเนินการ เช่น ผลกระทบจากการเมือง เศรษฐกิจ สังคม และเทคโนโลยี เป็นต้น

ซึ่งจากการดำเนินงานทั้ง 3 กรณีนั้น ถูกกำหนดอัตราค่าตอบแทน (Discount Rate) ไว้ที่ 8% โดยสามารถสรุปผลทางการเงินได้ดังนี้

	Best Case	Most Likely	Worst Case
Payback Period	1 ปี 7 เดือน	2 ปี	2 ปี 10 เดือน
NPV	4,638,874 บาท	2,369,899 บาท	(-706,482 บาท)
Discount Rate	8%		
IRR	39 %	25 %	3 %

จากผลการศึกษาการจัดตั้งโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพ (More Than Dance) มีแนวโน้มการเติบโตไปในทางบวก เนื่องจากระหว่างการวิจัยพบว่าผู้สนใจที่จะทดลองเรียนเต้นรำที่สอดคล้องกับหลักทางวิทยาศาสตร์การกีฬาเป็นจำนวนมาก ตลอดจนประชากรในอนาคตมีความต้องการบริการ

ใหม่ที่ช่วยพัฒนาศักยภาพมากยิ่งขึ้น ซึ่งธุรกิจของผู้วิจัยสามารถตอบสนองความต้องการได้ทั้งสองกรณี อีกทั้งยังเป็นธุรกิจที่มีจุดแตกต่างจากคู่แข่งมาก สามารถเป็นเอกลักษณ์สู้กับคู่แข่งขั้นได้นอกจากนี้ในส่วนของการลงทุนยังพบว่า เป็นธุรกิจที่ลงทุนไม่มาก แต่ให้ผลตอบแทนทางธุรกิจเป็นจำนวนมาก และคุ้มค่าต่อการลงทุนเพราะธุรกิจมีโอกาสเติบโตสูงกว่า 30% นอกจากนี้ในกรณีปกติยังสามารถคืนทุนได้ภายในระยะเวลาประมาณ 2 ปี จึงถือว่าเป็นโอกาสทางธุรกิจที่ดี แต่ในทางกลับกัน ธุรกิจนี้ก็มีความเสี่ยงเช่นกันเพราะหากประสบกรณีร้ายที่สุดอัตราผลตอบแทนโครงการ จะติดลบถึง 3%

อย่างไรก็ตาม การจัดการที่ดีน่าจะจะสามารถลดความเสี่ยงของธุรกิจได้ การนำเสนอรูปแบบการให้บริการที่หลากหลายและยืดหยุ่นปรับเปลี่ยนได้โดยเน้นความต้องการของลูกค้าเป็นหลักและการนำเสนอการให้บริการที่โดดเด่นและแตกต่างในราคาที่จับต้องได้ ตลอดจนความร่วมมือจากพันธมิตรทางธุรกิจ น่าจะเป็นปัจจัยที่ช่วยส่งเสริมการเติบโตของธุรกิจได้

ภาคผนวก ข

แบบสอบถาม

โครงการจัดตั้งโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพ

แบบสอบถามนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อสำรวจ ความพึงพอใจ ทศนคติ ความคิดเห็น และความ
เป็นไปได้ในการประกอบธุรกิจ รวมถึงความคาดหวังของผู้บริโภคในปัจจุบัน ที่มีต่อโครงการจัดตั้ง
โรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพ และจะรวบรวมข้อมูล ข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์ต่อโครงการ
ดังกล่าวข้างต้น มาใช้ในโครงการของนักศึกษาปริญญาโท สาขาบริหารธุรกิจบัณฑิตและการผลิต
มหาวิทยาลัยกรุงเทพ คำตอบของท่านจะเป็นประโยชน์อย่างยิ่งต่อการทำโครงการฯ จึงขอขอบคุณ
เป็นอย่างสูงในการตอบแบบสอบถามในครั้งนี้

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย หน้าข้อความที่เหมาะสมกับท่านมากที่สุด หรือกรอก
ข้อความ ตัวเลือกในช่องว่างที่เว้นไว้ และใส่ลำดับเลข 1 ถึง 5 ในข้อที่ให้ใส่ลำดับสนใจมากที่สุดเรียง
ไปหาสนใจน้อยที่สุด

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

1. เพศ 1. ชาย 2. หญิง

2. อายุ

1. ต่ำกว่า 25 ปี 2. 25 - 30 ปี 3. 31 - 35 ปี

4. 36 - 40 ปี 5. 41 - 45 ปี 6. 46 - 50 ปี

7. 51 - 55 ปี 8. 56 ปีขึ้นไป

3. ระดับการศึกษา

1. ต่ำกว่า อุดมศึกษา 2. ระดับอุดมศึกษา

3. ระดับปริญญาตรี 4. ปริญญาตรีโท/เอก

4. อาชีพของท่าน

1. ธุรกิจส่วนตัว/นักธุรกิจ 2. พนักงานบริษัท

3. ข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ 4. พ่อบ้าน/แม่บ้าน

5. อื่น ๆ โปรดระบุ.....

5. รายได้ต่อเดือนโดยประมาณ

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> 1. ต่ำกว่า 20,000 บาท | <input type="checkbox"/> 2. 20,001 – 30,000 บาท |
| <input type="checkbox"/> 3. 30,001 – 40,000 บาท | <input type="checkbox"/> 4. 40,001 – 50,000 บาท |
| <input type="checkbox"/> 5. มากกว่า 50,001 บาทขึ้นไป | |

ส่วนที่ 2 คำถามเกี่ยวกับพฤติกรรมกรรมการออกกำลังกายด้วยการเดินรำ

1. ท่านเรียนเดินรำมาเป็นระยะเวลานานเท่าไร

<input type="checkbox"/> น้อยกว่า 1 ปี	<input type="checkbox"/> 1 – 3 ปี
<input type="checkbox"/> 4 – 6 ปี	<input type="checkbox"/> 7 – 9 ปี
<input type="checkbox"/> มากกว่า 10 ปี	
2. ท่านเรียนเดินรำสัปดาห์ละกี่วัน

<input type="checkbox"/> 1. 1 วัน	<input type="checkbox"/> 2. 2 วัน
<input type="checkbox"/> 3. 3 วัน	<input type="checkbox"/> 4. มากกว่า 4 วัน
3. ท่านเรียนเดินรำนานครั้งละกี่นาที

<input type="checkbox"/> น้อยกว่า 20 นาที	<input type="checkbox"/> 20 – 30 นาที
<input type="checkbox"/> 31 – 40 นาที	<input type="checkbox"/> 41 – 50 นาที
<input type="checkbox"/> 51 – 60 นาที	<input type="checkbox"/> มากกว่า 60 นาที
4. ท่านเรียนเดินรำในช่วงเวลาใด

<input type="checkbox"/> เช้า	<input type="checkbox"/> เย็น
<input type="checkbox"/> อื่นๆ โปรดระบุ.....	
5. ท่านมักเลือกเรียนการเดินรำประเภทใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

<input type="checkbox"/> 1. Ballet	<input type="checkbox"/> 2. Hip-Hop
<input type="checkbox"/> 3. Street Dance	<input type="checkbox"/> 4. Korean Dance
<input type="checkbox"/> 5. Cover Dance	<input type="checkbox"/> 6. Jazz Dance
<input type="checkbox"/> 7. อื่นๆโปรดระบุ.....	

6. ส่วนใหญ่ท่านมักเรียนเต้นรำกับใคร

- [] คนเดียว [] เรียนเต้นรำกับเพื่อน
 [] เรียนเต้นรำกับสมาชิกในครอบครัว [] อื่นๆ โปรดระบุ.....

7. ท่านเลือกออกกำลังกายด้วยการเต้นรำเพราะอะไร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- [] 1. สุขภาพร่างกายแข็งแรง [] 2. สร้างกล้ามเนื้อ
 [] 3. ลดน้ำหนัก [] 4. ใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์
 [] 5. สร้างบุคลิกภาพที่ดี [] 6. รู้จักสังคมใหม่ เพื่อนใหม่
 [] 7. เพื่อประกอบอาชีพ [] 8. อื่นๆ โปรดระบุ.....

8. ท่านรู้จักโรงเรียนสอนเต้นรำจากทางใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- [] 1. นิตยสาร [] 2. อินเทอร์เน็ต
 [] 3. จากคำแนะนำ [] 4. วิทยุ
 [] 5. โทรทัศน์ [] 6. หนังสือพิมพ์
 [] 7. ใบปลิว [] 7. อื่นๆ โปรดระบุ.....

ส่วนที่ 3 คำถามเกี่ยวกับความพึงพอใจต่อโรงเรียนสอนเต้นรำในปัจจุบัน

ลำดับ	คำถาม	พึงพอใจ มากที่สุด (5)	พึงพอใจ มาก (4)	พึงพอใจ ปานกลาง (3)	พึงพอใจ น้อย (2)	ไม่ พึงพอใจ (1)
	ด้านสถานที่					
1.	ขนาดของห้องเรียนที่เหมาะสมกับจำนวนผู้เรียน					
2.	พื้นรองรับต่อแรงกระแทก					
3.	แสงสว่างเพียงพอ					
4.	อากาศถ่ายได้สะดวก					
5.	ความสะอาดของห้องเรียน					
6.	มีจำนวนห้องเรียนหลายห้อง					
	ด้านหลักสูตรการเรียนเต้นรำ					
7.	ระยะเวลาในการเรียน เหมาะสมกับหลักสูตร					
8.	หลักสูตรการเรียนเต้นรำ มีให้หลากหลาย					
9.	หลักสูตรการเรียนเต้นรำ สามารถสร้างบุคลิกภาพที่ดีได้					
10.	หลักสูตรการเรียนเต้นรำ สามารถทำให้สุขภาพร่างกายแข็งแรง					

ลำดับ	คำถาม	พึงพอใจ มากที่สุด (5)	พึงพอใจ มาก (4)	พึงพอใจ ปานกลาง (3)	พึงพอใจ น้อย (2)	ไม่ พึงพอใจ (1)
	ด้านการเรียนการสอน					
11.	ความรู้ของครูผู้สอน					
12.	มีวิธีการสอนเด่นชัดที่เข้าใจง่าย					
13.	มีเทคนิคการสอนไม่จำเจ					
14.	ทำเด่นชัดไม่ซ้ำซากจำเจ					
15.	ส่งเสริมให้ผู้เรียนมีส่วนร่วม					
	ด้านนวัตกรรมและเทคโนโลยี					
16.	ส่งเสริมการใช้เทคโนโลยีใหม่ๆ เพื่อสนับสนุนการเด่นชัดร่วมกับอุปกรณ์					
17.	การจำหน่ายอุปกรณ์เสริม สำหรับการเด่นชัด					

ส่วนที่ 4 คำถามเกี่ยวกับทัศนคติต่อโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพ

ลำดับ	คำถาม	เห็นด้วย อย่างยิ่ง (5)	เห็นด้วย (4)	เฉยๆ (3)	ไม่ เห็นด้วย (2)	ไม่เห็นด้วย อย่างยิ่ง (1)
ด้านสภาพแวดล้อมบรรยากาศการเรียนการสอน						
1.	สภาพแวดล้อมภายในห้องเรียนเอื้ออำนวยต่อการเรียนเต้นรำ					
2.	การเปิดเครื่องปรับอากาศในระหว่างเรียนเต้นรำช่วยเพิ่มความสะดวกสบายในการเรียนเต้นรำมากขึ้น					
3.	ครูผู้สอนและนักเรียนมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน					
ลำดับ	คำถาม	เห็นด้วย อย่างยิ่ง (5)	เห็นด้วย (4)	เฉยๆ (3)	ไม่ เห็นด้วย (2)	ไม่เห็นด้วย อย่างยิ่ง (1)
4.	ห้องเรียนที่มีกระจกอย่างน้อย 2 ด้าน ช่วยส่งเสริมให้การเรียนเต้นรำมีประสิทธิผลมากขึ้น					
5.	พื้นห้องเรียนที่ใช้วัสดุรองรับการกระแทก จะช่วยลดอาการบาดเจ็บได้ดี					
ด้านเนื้อหาของหลักสูตร การเต้นรำเพื่อสุขภาพ						
6.	ควรมีหลักสูตรการเรียนการสอนที่มีความเหมาะสมกับคนหลากหลายวัย					

7.	หลักสูตรการเรียนเต้นรำมีหลากหลายประเภท					
8.	ควรมีหลักสูตรการเรียนเต้นรำแก้ไขปัญหาเรื่องรูปร่างเฉพาะจุด					
9.	กำหนดหลักสูตรการเรียนเต้นรำสำหรับผู้ใหญ่ (อายุ 40 – 50 ปี)					
10.	กำหนดหลักสูตรการเรียนเต้นรำสำหรับผู้สูงอายุ (อายุ 60 ปีขึ้นไป) เพื่อฝึกการทำงานจากร่างกายและระบบประสาท					
11.	กำหนดหลักสูตรการสอนเต้นรำในน้ำสำหรับผู้สูงอายุ และ สตรีตั้งครรภ์					
ด้านเทคนิคการสอน						
12.	ครูผู้สอนมีการคิดออกแบบท่าเต้นใหม่ๆ เสมอ					
13.	เปิดโอกาสให้ผู้เรียนร่วมออกแบบท่าเต้นอย่างสร้างสรรค์					
14.	เพิ่มการสอนเต้นรำที่ควบคู่ไปกับหลักวิทยาศาสตร์การกีฬา					
15.	ระยะเวลาในการเรียนควรอยู่ในระหว่าง 60 – 90 นาที					
16.	ควรมีการอบอุ่นกล้ามเนื้อก่อนเรียนเต้นรำ					
17.	ควรมีการคลายกล้ามเนื้อหลังเรียนเต้นรำ					
18.	มีพักเบรกระหว่างเรียนทุกๆ 30 นาที					
ลำดับ	คำถาม	เห็นด้วย อย่างยิ่ง (5)	เห็นด้วย (4)	เฉยๆ (3)	ไม่ เห็นด้วย (2)	ไม่เห็นด้วย อย่างยิ่ง (1)
ด้านความสามารถของบุคลากร						
19.	ผู้สอนควรมีความรู้ทางด้านเต้นรำหลากหลายแขนง					

20.	ผู้สอนควรมีความรู้เรื่องวิทยาศาสตร์การกีฬา				
21.	ต้องการนักวิทยาศาสตร์การกีฬาให้คำปรึกษาก่อนการซื้อคอร์สเรียนเต้นรำ				
22.	บุคคลากรที่ให้บริการภายในโรงเรียนควรมีความสุภาพ				
23.	ควรมีนักโภชนาการมาบรรยายให้ความรู้เดือนละครั้ง				
ด้านนวัตกรรมและเทคโนโลยี					
24.	มีอุปกรณ์การเรียนที่ทันสมัย				
25.	มีผลิตภัณฑ์หรือสินค้าที่ส่งเสริมเอื้ออำนวยต่อการเรียนจำหน่าย				
26.	มีอุปกรณ์วัด และ ประเมินผลของร่างกายหลังเรียนเต้นรำ				

ส่วนที่ 5 คำถามเกี่ยวกับความเป็นไปได้ทางการตลาดของโรงเรียนสอนเต้นเพื่อสุขภาพ

1. ปัจจัยใดที่มีอิทธิพลทำให้ท่านตัดสินใจเรียนเต้นรำในโรงเรียนสอนเต้นเพื่อสุขภาพ (เรียงลำดับโดยการใส่หมายเลข 1 – 5)

- | | |
|--------------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> 1. การเงิน | <input type="checkbox"/> 2. การเดินทาง |
| <input type="checkbox"/> 3. เวลา | <input type="checkbox"/> 4. พื้นที่ของสถาบัน |
| <input type="checkbox"/> 5. หลักสูตร | <input type="checkbox"/> 6. อื่นๆ โปรดระบุ..... |

2. จำนวนเงินที่ท่านยินดีจ่าย ต่อการเรียนเต้นรำเพื่อสุขภาพ

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> 1. 3,000 บาท / 10 ครั้ง | <input type="checkbox"/> 2. 4,000 บาท / 10 ครั้ง |
| <input type="checkbox"/> 3. 5,000 บาท / 10 ครั้ง | <input type="checkbox"/> 4. 6,000 บาท ขึ้นไป |

3. ท่านคิดว่าช่วงเวลาใดเหมาะสมต่อการเปิดคอร์สเรียนแบบรายชั่วโมง ในวันจันทร์ ถึงวันศุกร์
- [] 1. 10.00 น. – 12.00 น. [] 2. 10.30 น. – 12.30 น.
- [] 3. 14.00 น. – 16.00 น. [] 4. 16.00 น. – 18.00 น.
- [] 5. 17.00 น. – 19.00 น. [] 6. อื่นๆโปรดระบุ.....
4. ท่านคิดว่าช่วงเวลาใดเหมาะสมต่อการเปิดคอร์สเรียนแบบรายชั่วโมง ในวันเสาร์ และวันอาทิตย์
- [] 1. 10.00 น. – 12.00 น. [] 2. 10.30 น. – 12.30 น.
- [] 3. 14.00 น. – 16.00 น. [] 4. 16.00 น. – 18.00 น.
- [] 5. 17.00 น. – 19.00 น. [] 6. อื่นๆโปรดระบุ.....
5. ท่านคิดว่าสถานที่ตั้งของโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพอยู่ตรงถนนราชพฤกษ์น่าสนใจหรือไม่
- [] 1. สนใจ [] 2. ไม่สนใจ
6. หากมีการจัดอบรมเกี่ยวกับโภชนาการอาหารควบคู่ไปกับการเรียนเต้นรำโดยไม่เสียค่าใช้จ่าย ท่านมีความสนใจหรือไม่
- [] 1. สนใจ [] 2. ไม่สนใจ
7. หากทางโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพ ได้มีการจัดนักวิทยาศาสตร์การกีฬามาให้แนะนำเกี่ยวกับคอร์สการเรียนเต้นรำของท่านก่อนจะสมัครเรียน เพื่อให้เหมาะสมทางด้านอายุ และร่างกาย ท่านมีความสนใจหรือไม่
- [] 1. สนใจ [] 2. ไม่สนใจ
8. ท่านเห็นด้วยหรือไม่ต่อการจัดตั้งโรงเรียนสอนเต้นรำโดยมุ่งเน้นเรื่องของคุณภาพที่ดีเป็นหลัก
- [] 1. เห็นด้วย [] 2. ไม่เห็นด้วย
9. หากมีการจัดตั้งโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพ ท่านจะมาทดลองเรียนหรือตัดสินใจเรียนหรือไม่
- [] 1. ทดลอง [] 2. ไม่ทดลอง

*** ขอขอบคุณทุกท่านที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถาม***

ภาคผนวก ค
แบบสัมภาษณ์
โครงการจัดตั้งโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพ

แบบสอบถามนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อสำรวจ ความพึงพอใจ ทัศนคติ ความคิดเห็น และความ
เป็นไปได้ในการประกอบธุรกิจรวมถึงความรู้จากผู้เชี่ยวชาญในปัจจุบันที่มีต่อโครงการจัดตั้งโรงเรียน
สอนเต้นรำเพื่อสุขภาพและจะรวบรวมข้อมูล ข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์ต่อโครงการดังกล่าวข้างต้น
มาใช้ในโครงการของนักศึกษาปริญญาโท สาขาบริหารธุรกิจบัณฑิตและการผลิต มหาวิทยาลัย
กรุงเทพ คำตอบของท่านจะเป็นประโยชน์อย่างยิ่งต่อการทำโครงการฯ จึงขอขอบคุณเป็นอย่างสูงใน
การตอบแบบสัมภาษณ์ในครั้งนี้

ส่วนที่ 1 : ข้อมูลพื้นฐานทั่วไป (จดเติมคำในช่องว่าง)

ชื่อองค์กร.....
ชื่อผู้ให้สัมภาษณ์
ตำแหน่ง
ประสบการณ์ในการสอน.....

ส่วนที่ 2 : ข้อมูลเกี่ยวกับทัศนคติ ความคิดเห็น

1. ปัจจัยใดที่มีความสำคัญที่ทำให้ผู้เรียนตัดสินใจเรียนเต้นรำ
.....
.....
2. ท่านคิดว่าโรงเรียนสอนเต้นรำที่มีอยู่ในปัจจุบันมีมาตรฐานมากน้อยเพียงใด
.....
.....
3. ท่านคิดว่าหลักสูตรการเรียนการสอนเต้นรำในปัจจุบันมีการออกแบบท่าเต้นเหมาะสมกับทุกวัยหรือไม่
.....
.....

4. ท่านคิดว่าหลักสูตรการเรียนการสอนต้นรำในปัจจุบัน ให้ความสำคัญเกี่ยวกับการออกแบบท่าเต้น
ร่วมสอดคล้องกับหลักทางวิทยาศาสตร์การกีฬาหรือไม่

.....

5. ท่านมีความคิดเห็นอย่างไร หากนำหลักการสร้างกล้ามเนื้อ ตามหลักของทางวิทยาศาสตร์การกีฬา
มาผสมผสานในท่าเต้น

.....

6.ท่านมีความคิดเห็นอย่างไร หากต้องจัดหลักสูตรตามความต้องการของผู้เรียนหรือจัดหลักสูตรให้
เหมาะสมกับวัย มากกว่าการจัดหลักสูตรการเรียนการสอนตามแบบแผน

.....

7. ท่านคิดว่า ควรมีนักวิทยาศาสตร์การกีฬา มาให้คำแนะนำแก่ผู้เรียนหรือไม่ อย่างไร

.....

8.ท่านคิดว่าถ้าโครงการนี้เกิดขึ้นจริงจะสามารถอยู่ในตลาดได้หรือไม่

.....

9. ท่านคิดว่าระดับราคาที่เหมาะสมที่ผู้เรียนควรจ่ายในแต่ละคอร์สนั้น ควรีระดับราคาอยู่ที่
ประมาณเท่าใดถึงจะเหมาะสม

.....

10.หากท่านเป็นเจ้าของโครงการนี้ ท่านคิดว่าจะปรับปรุงแก้ไข หรือมีข้อเสนอแนะเพิ่มเติมอย่างไร

.....

-ขอขอบพระคุณทุกท่านที่สละเวลาในการตอบแบบสอบถามฉบับนี้-

ภาคผนวก ง บทสัมภาษณ์

1. ความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยสำคัญที่ทำให้ผู้เรียนตัดสินใจเรียนเต้นรำ

คุณเหมือนฝัน อัมพันแสง : การที่ผู้เรียนตัดสินใจเรียนเต้นรำนั้นเกิดได้หลาย ปัจจัย แต่อันดับแรกจะเกิดจากความชอบ เพราะถ้าหากมีความชอบแล้วก็จะกลายเป็นแรงผลักดันที่จะชวนชวนหาโรงเรียนสอนเต้น นอกจากนั้น ผู้เรียนยังเห็นว่าการเต้นรำช่วยให้บุคลิกภาพที่ดี ช่วยแก้ไขเรื่องปัญหาของรูปร่างได้ โดยเฉพาะการเรียนบัลเล่ต์จะช่วยให้บุคลิกภาพดูดี และสง่างามมากขึ้น ที่สำคัญผู้ที่เลือกเรียนเต้นรำยังสามารถนำไปเป็นความสามารถพิเศษเพื่อนำไปประกอบอาชีพในอนาคตได้อีกด้วย

คุณทัศนีย์ ศรียานนท์ : ผู้ที่ตัดสินใจเรียนเต้นรำนั้น สามารถแบ่งได้เป็น 2 กลุ่ม คือ (1) กลุ่มผู้ปกครอง ซึ่งผู้ปกครองส่วนใหญ่ต้องการให้ลูกๆ มีกิจกรรม มีความสามารถพิเศษนอกเหนือจากการเรียนหนังสือในโรงเรียน เพราะถ้าเด็กๆ มีความสามารถพิเศษ เด็กก็จะกล้าแสดงออกมากขึ้น กล้าคิด กล้าทำ มีความมั่นใจในตัวเอง มีจินตนาการ ที่สำคัญอาจส่งผลให้เด็กบางคน ค้นพบแนวทางการความชอบของตัวเองเร็วขึ้น สามารถต่อยอดให้กับตัวเองทางด้านเต้นรำได้อย่างตัวเร็ว อีกทั้งยังฝึกความอดทนและระเบียบวินัยให้กับเด็กอีกด้วย (2) กลุ่มที่ตัดสินใจเรียนด้วยตัวเอง กลุ่มนี้มักเกิดจากความชอบส่วนตัว อยากรู้ อยากลอง อยากเต้นรำเป็น อาจเป็นเพราะได้พบเห็นตามสื่อต่างๆ เช่น สื่อโทรทัศน์ สื่อภาพยนตร์ การประกวด เป็นต้น ส่งผลให้เกิดแรงบันดาลใจที่อยากเต้นรำ หรือบางคนต้องการเรียนเต้นรำ เพื่อนำไปประกวด แสดงต่อหน้าสาธารณชน เพื่อให้เกิดการยอมรับในสังคม

คุณสุมาลย์ ประเสริฐศรี : การเรียนเต้นรำสามารถเรียนได้ทุกเพศทุกวัย ดังนั้น เหตุผลของการตัดสินใจเรียนเต้นรำของแต่ละวัยก็จะแตกต่างกัน แบ่งออกได้เป็น 2 กลุ่ม ใหญ่ๆ คือ (1) วัยเด็ก-วัยรุ่น สำหรับกลุ่มนี้การตัดสินใจเรียนเต้นรำส่วนใหญ่เกิดจากผู้ปกครองที่มีความชอบ และอยากให้ลูกเต้นรำเป็นเพื่อเป็นความสามารถพิเศษหรือ เป็นการใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์ จึงพาลูกมาสมัครเรียนหรือเด็กบางคน สุขภาพร่างกายไม่แข็งแรง กล้ามเนื้ออ่อนแอ ป่วยบ่อย แพทย์ที่รักษาจะให้เรียนเต้นรำเพื่อเพิ่มความแข็งแรงของกล้ามเนื้อซึ่งเป็นอีกหนึ่งศาสตร์ที่ไม่น่าเบื่อ นอกเหนือจากนี้ สื่อก็เป็นส่วนสำคัญที่คอยสร้างกระแสและทำให้เด็กๆ อยากเต้นรำเป็น (2) วัยผู้ใหญ่-วัยผู้สูงอายุ สำหรับกลุ่มนี้แน่นอนไม่มีใครบังคับให้เรียนเต้นรำ แต่เกิดจากความชอบโดยส่วนตัว และเกิดทัศนคติที่ดีต่อการเต้นรำมาก่อนอยู่แล้ว อีกทั้งยังมองว่าเป็นกิจกรรมที่ไม่น่าเบื่อ เพราะมีดนตรี มีการออกกำลังกายเคลื่อนไหวต่างๆ ยิ่งทำให้เราใจ สนุก เกิดความสุขและแรงจูงใจมากกว่าการออกกำลังกายแบบซ้ำซากจำเจ เช่น วิ่ง เดิน ว่ายน้ำ เป็นต้น เพราะฉะนั้นการเต้นจึงเป็นศิลปะอย่าง

หนึ่งที่ทำให้ทั้งความสุขทางกาย และทางใจ สามารถทำให้คนหลงใหลดึงดูดให้คนอยากออกกำลังกายอย่างต่อเนื่องและเป็นระยะเวลานาน

2. ความคิดเห็นเกี่ยวกับมาตรฐานของโรงเรียนสอนเต้นรำในปัจจุบัน

คุณเหมือนฝัน อัมพันแสง : สำหรับมาตรฐานของโรงเรียนสอนเต้นรำใน

ปัจจุบันมีจุดเด่นด้านประเภทของการเต้นรำที่แตกต่างกันออกไป ส่วนการเต้นประเภทอื่นก็จะเป็นตัวเสริมเพื่อเติมเต็มให้กับผู้เรียนที่ต้องการเรียนเต้นหลากหลายรูปแบบ เช่น โรงเรียนสอนเต้นรำ Harlemshake studio จะโดดเด่นเรื่องการสอนเต้นประเภท Funk และ Street ใต้ ดังนั้นการเต้นรำประเภทอื่นที่นอกเหนือจากนี้จะเป็นทางเลือกอื่นๆที่หลากหลายให้กับผู้เรียนมากขึ้น ที่สำคัญหลักสูตรต้องได้มาตรฐานระดับสากล มีการสอบวัดระดับขั้นหรือมีการมอบใบเกียรติบัตรก็ยิ่งจะสร้างมาตรฐานให้กับโรงเรียนมากขึ้นในปัจจุบันยังคงค่อนข้างมีน้อย นอกจากนี้ สภาพแวดล้อมของโรงเรียน ทั้งขนาดห้องเรียน บรรยากาศ รวมถึงความสามารถ ประสบการณ์ และศักยภาพของครูผู้สอนก็เป็นตัวชี้วัดสำคัญให้กับมาตรฐานของโรงเรียนสอนเต้นรำได้

คุณทัศนีย์ ศรียานนท์ : โรงเรียนสอนเต้นรำในปัจจุบันที่ได้รับมาตรฐาน

ระดับสากลมีค่อนข้างน้อย การได้มาตรฐานต้องประกอบด้วย (1) ใบประกาศจากต้นสังกัดหรือเจ้าของลิขสิทธิ์หลักสูตรการเรียนการสอน เช่น หลักสูตรบัลเล่ต์ต้องเป็นการสอบเลื่อนระดับขั้นตามแบบฉบับของ Royal Academy of Dance ประเทศอังกฤษ หรือหลักสูตรบัลเล่ต์ Commonwealth Society of Teachers of Dancing จากประเทศออสเตรเลีย เป็นต้น (2) มีการแสดงต่อหน้าสาธารณะเพื่อให้เกิดการยอมรับในสังคม (3) สถานที่ ห้องเรียน บรรยากาศ สภาพแวดล้อมโดยรวมต้องได้สัดส่วน และปลอดภัยต่อผู้เรียน โดยเฉพาะพื้นในห้องเรียนเต้นรำ ควรมีความยืดหยุ่นรองรับการกระแทก แรงกระโดด ได้เป็นอย่างดี

คุณกุสุมาลย์ ประเสริฐศรี : สำหรับในปัจจุบันถ้าเป็นโรงเรียนสอนเต้นรำ

สำหรับผู้ใหญ่แล้วไม่ค่อยได้มาตรฐาน และยังมีเปิดสอนที่น้อยอยู่มาก แต่ถ้าเป็นโรงเรียนสอนเต้นรำสำหรับเด็ก หรือฝึกมืออาชีพก็ได้มาตรฐานบางแห่ง เพราะมีการกำหนดหลักสูตรการเรียนการสอน หรือนำหลักสูตรที่ได้มาตรฐานระดับสากลมาใช้สอนอย่างชัดเจน แต่ถ้าเป็นโรงเรียนสอนเต้นรำที่เน้นเรื่องของสุขภาพ ทั้งในเรื่องของการออกกำลังกายที่ถูกต้องยังไม่ค่อยมี สำหรับวัยเด็กอาจยังไม่ค่อยเป็นปัญหาเกี่ยวกับการใช้ร่างกายในการออกกำลังกาย เพราะร่างกายยังสมบูรณ์ อยู่ในสภาพที่ดี แต่สำหรับผู้ใหญ่ที่เริ่มมีอายุมากขึ้นก็ต้องยิ่งนำความรู้ทางวิชาการมาใช้ประกอบการออกกำลังกาย โดยมีข้อกำหนดหลากหลายข้อ เช่น สิ่งที่ควรหลีกเลี่ยงในการออกกำลังกายสำหรับผู้สูงอายุ อาทิ การกระโดด การงอเข่าเกิน 90 องศา เป็นต้น หรือ แนวทางการเคลื่อนไหวที่เป็นประโยชน์ และ

โทษมีอะไรบ้าง สิ่งเหล่านี้ครูผู้สอนควรต้องศึกษาและมีความรู้เรื่องของวิชาการ เพื่อที่จะคิดกิจกรรม
ให้บรรลุเป้าหมายและมีมาตรฐาน

3. ความคิดเห็นเกี่ยวกับการออกแบบท่าเต้นในหลักสูตรที่มีความเหมาะสมกับ ทุกวัย

คุณเหมือนฝัน อัมพันธ์ : หากมีการกำหนดกลุ่มเป้าหมาย หรือกลุ่มอายุ อย่างชัดเจน
ในหลักสูตรการเรียนการสอนก็จะดีมาก เพราะท่าเต้นบางท่ามีความยากง่ายที่ต่างกันถึง
สามารถออกแบบท่าเต้นให้เหมาะสมกับช่วงอายุในแต่ละวัยได้ง่ายขึ้น ทำให้ในส่วนของการใช้กล้ามเนื้อ
เนื้อ หรือการระมัดระวังการบาดเจ็บสามารถทำได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น นอกจากอายุแล้ว
หากสามารถแบ่งกลุ่มผู้เรียนตามสรีระ รูปร่างได้ ก็จะช่วยต่อการออกแบบท่าเต้นในหลักสูตร
ในปัจจุบันโรงเรียนสอนเต้นส่วนใหญ่ในประเทศไทยยังไม่มีการจัดหลักสูตรการเต้นรำตามลักษณะนี้

คุณทัศนีย์ ศรียานนท์ : หลักสูตรการเต้นรำโดยเฉพาะบัลเล่ต์ในปัจจุบันที่
กระทรวงศึกษาธิการกำหนด คือ หลักสูตร Royal Academy of Dance ประเทศอังกฤษ เรียกว่า
หลักสูตรต้นแบบ ครูผู้สอนจะต้องเรียนการสอนและสอบเป็นครูของหลักสูตรนี้โดยตรง จุดเด่นของ
หลักสูตรนี้เหมาะกับผู้ที่ต้องการเรียนบัลเล่ต์ในระดับอาชีพ ดังนั้น ท่าเต้นรำจึงมีความยากถ้าผู้ที่มี
อายุมากต้องการเรียนอาจไม่สามารถทำได้เพราะจะเกิดการบาดเจ็บ หลักสูตรนี้จึงไม่เหมาะสมกับทุก
วัย ส่วนการเต้นรำประเภทอื่นๆ ยกเว้น ลีลาศ ยังไม่มีหลักสูตรต้นแบบที่ขึ้นกับกระทรวงศึกษาธิการ
ดังนั้น หากต้องการหลักสูตรการเต้นรำที่เหมาะสมกับทุกเพศทุกวัยจะต้องหาที่ของครูผู้สอน
ที่ต้องคิดท่าเต้นรำขึ้นมาใหม่ และต้องมีความรู้ในเรื่องของการสร้างกล้ามเนื้อที่สอดคล้องกับช่วง
อายุของแต่ละวัย

คุณกุสุมาลย์ ประเสริฐศรี : สำหรับหลักสูตรการสอนเต้นรำในปัจจุบันมีทั้ง
แบบเหมาะสมและไม่เหมาะสมกับวัยหรือรูปร่างและสรีระ เช่น คนที่มีรูปร่างอ้วน บางครั้งมักจะออก
กำลังกายที่เสี่ยงต่อกระดูกและข้อต่อ ถึงแม้ว่าจะมีความชื่นชอบ แต่ก็ต้องมีขีดจำกัดด้วย
เพราะบางครั้งการเต้นโลดโผน ถ้ามีการเลียนแบบเกิดขึ้นโดยที่กล้ามเนื้อยังไม่พร้อมรองรับกับท่วงท่า
ที่จะทำหรือมีจังหวะ และเทคนิคที่ไม่ดี ก็อาจเกิดอันตรายต่อร่างกายได้ ไม่เพียงแต่เรื่องของสรีระ
เท่านั้น เรื่องของอายุหรือวัยก็ควรที่จะระมัดระวังเช่นกัน ในแต่ละหลักสูตรควรที่จะมีการเรียนรู้แบบ
เป็นขั้นเป็นตอน ค่อยเป็นค่อยไปเริ่มจากง่ายไปยากควรสร้างความแข็งแรงของกล้ามเนื้อให้สมบูรณ์
ก่อนที่จะเริ่มเต้นท่าที่ยาก เพราะนอกจากที่เราจะเต้นโดยไม่ฝืนความแข็งแรงของร่างกายแล้วจะ
ได้เรียนรู้วิธีการป้องกันการบาดเจ็บจากการเต้นรำได้ เพราะถ้าเกิดการบาดเจ็บแล้วก็จะยิ่ง
ทำให้ผู้เรียนไม่อยากเรียนต่อ ในที่สุดก็ต้องเลิกเรียนไป ดังนั้นตรงเรียนสอนเต้นรำ ควรสร้าง
หลักสูตรที่สอดคล้องกับวัย ควรศึกษาด้านจิตวิทยาเพื่อที่จะได้ทราบว่าผู้เรียน แต่ละวัยต้องการอะไร
แล้ววางแผนหลักสูตรอย่างรัดกุมก็จะสร้างความน่าเชื่อถือส่งผลให้ผู้เรียนได้เรียนอย่าง

สนุกสนานและมีความสุข เช่น วิทยุรุ่น ชอบความท้าทาย ความแปลกใหม่ ไม่จำเจ หรือวัยสูงอายุ ต้องเป็นการเดินรำที่ไม่ซับซ้อน ท่าง่ายๆ หากมีเพื่อนๆ อยู่ในกลุ่มด้วยผู้เรียนก็จะยิ่ง รู้สึกสนุกมากขึ้น

4. ทักษะคิดเกี่ยวกับการให้ความสำคัญต่อการออกแบบท่าเต้นให้สอดคล้อง

กับหลักทางวิทยาศาสตร์การกีฬา

คุณเหมือนฝัน อัมพันแสง : ปัจจุบันครูผู้สอนมักมีการศึกษาท่าเต้นผ่านทาง www.youtube.com มากกว่าครูผู้สอนรุ่นก่อนๆ อาจทำให้ไม่รู้ศาสตร์พื้นฐานทางด้านการทำงานของระบบกล้ามเนื้ออย่างแท้จริง ที่สำคัญมักจะคำนึงถึงความสุข ความแปลกใหม่ของท่าเต้นเป็นหลัก อาจส่งผลให้ผู้เรียนได้รับความบาดเจ็บจากการเดินรำหรือผลลัพธ์ไม่ตรงตามเป้าหมายของผู้เรียน ดังนั้น จึงเป็นเรื่องดีและเป็นเรื่องสำคัญอย่างยิ่งที่จะนำหลักวิทยาศาสตร์การกีฬามาผสมผสานรวมกับศาสตร์ของการเต้น

คุณทัศนีย์ ศรียานนท์ : ภาพรวมของโรงเรียนสอนเดินรำในปัจจุบัน คนที่มี ความรู้หรือศึกษาด้านวิทยาศาสตร์การกีฬามากเป็นนักกีฬามาก่อน ส่วนนักเต้นหรือครูสอนเดินรำส่วนใหญ่จะศึกษาเรียนรู้จากศาสตร์ของนาฏศิลป์สากล จึงมักคำนึงการออกแบบท่าเต้นให้เหมาะสมกับรูปแบบของงานก่อน คิดเรื่องความสวยงาม ความแปลกใหม่ ความโดดเด่นของท่าเต้นรำมากกว่า ความถูกต้องตามหลักของวิทยาศาสตร์การกีฬา ซึ่งเสี่ยงต่อการบาดเจ็บ ถ้ากล้ามเนื้อไม่แข็งแรง หรือมีการฝืนต่อข้อต่อในร่างกาย แต่หากเป็นการออกกำลังกายเพื่อสุขภาพด้วยการเดินรำ ควรออกแบบท่าเต้นรำให้ตรงกับหลักของวิทยาศาสตร์การกีฬาจะเพิ่มความปลอดภัยให้กับผู้เรียน

คุณกุสุมาลย์ ประเสริฐศรี : ปัจจุบันการออกแบบท่าเต้นที่สอดคล้องกับหลักวิทยาศาสตร์การกีฬายังมีความไม่ชัดเจน เพราะถ้าหากชัดเจนผู้สอนจะทราบเลยว่าช่วงอายุเท่าไรควรจะพัฒนากล้ามเนื้อส่วนไหน และพัฒนาเพื่ออะไร เช่น การกายบริหารในวัยเด็กจะเห็นว่ามีการออกแบบท่าทางให้ใช้กล้ามเนื้อทุกส่วน เพื่อที่เด็กจะได้เติบโตอย่างแข็งแรงและสมดุล หรือการออกกำลังกายในผู้สูงอายุ ถ้าตามหลักวิทยาศาสตร์การกีฬาแล้วจะต้องไม่ใช้ความเร็วที่มากเกินไป ไม่ก้มๆเงยๆ เพราะเสี่ยงต่อการหน้ามืดเป็นลม จะต้องไม่มีการกลิ้งล้มหายใจ เพราะเสี่ยงต่อระบบหัวใจ รวมถึงการออกกำลังกายที่ใช้น้ำหนักมากเกินไป ก็จะเสี่ยงต่อข้อต่อ เพราะในช่วงวัยอายุนี้ กล้ามเนื้อไม่ได้แข็งแรงเหมือนเด็กๆ ดังนั้น ผู้สูงอายุต้องมีการออกแบบท่าเต้นที่เน้นความยืดหยุ่น ระยะเวลาที่ทำกิจกรรมต้องไม่นานเกินไป แล้วต้องมีดนตรีประกอบที่มีลักษณะจังหวะไม่เร็วเกินไป ออกแบบท่าเต้นที่พอเหมาะก็จะเหมาะสมกับผู้สูงอายุ ขณะที่วัยรุ่นร่างกายมีความพร้อมของกล้ามเนื้อ สามารถออกกำลังกายหรือเดินรำได้อย่างเต็มที่ เป็นศักยภาพของร่างกาย หากออกแบบให้สอดคล้องกับความต้องการก็จะทำให้ผู้เรียนสนใจที่จะเรียนมากขึ้น

5. ความคิดเห็นเกี่ยวกับการนำหลักการสร้างกล้ามเนื้อตามวิทยาศาสตร์การกีฬา มาผสมผสานในท่าเดิน

คุณเหมือนฝัน อัมพันแสง : การนำแนวทางการสร้างกล้ามเนื้อตามหลักของวิทยาศาสตร์การกีฬา มาผสมผสานในท่าเดินรำ ถือว่าเป็นเรื่องที่ดี เพราะท่าเดินรำบางท่ามีความยากง่ายที่ต่างกัน สำหรับท่ายากนั้นหากกล้ามเนื้อไม่แข็งแรงก็สามารถทำให้เกิดอาการบาดเจ็บได้ การสร้างกล้ามเนื้อ เราสามารถคิดท่าชุดสร้างกล้ามเนื้อได้ในการวอร์ม หรืออบอุ่นร่างกายก่อนการเต้นรำจริง ออกแบบร่วมกับจังหวะเพลงจะช่วยให้ผู้เรียนเกิดความสุขและลืมความเมื่อยล้าได้มากขึ้น เพราะการสร้างกล้ามเนื้อ หรือเตรียมร่างกายให้แข็งแรงถือเป็นปัจจัยสำคัญที่จะช่วยลดอาการบาดเจ็บจากการเต้นรำในท่าที่ยาก และช่วยให้การเต้นรำมีประสิทธิภาพมากขึ้น อีกทั้งคนที่ต้องการลดน้ำหนัก ลดไขมันก็ยิ่งจะช่วยสร้างกล้ามเนื้อให้กับผู้เรียนเหล่านี้ได้ด้วย แต่ครูผู้สอนควรมีความรู้แนวทางการสร้างกล้ามเนื้อตามหลักวิทยาศาสตร์การกีฬาอย่างแท้จริง

คุณทัศนีย์ ศรียานนท์ : หากมีโอกาสนำศาสตร์ของการเต้นรำมาผสมผสานกับวิทยาศาสตร์การกีฬาได้ ก็ถือเป็นเรื่องดีมาก เพราะนอกจากที่ผู้เรียนจะได้สุขภาพที่ดีแล้ว ยังได้ความแข็งแรง และทำให้เหนื่อยน้อยลงเวลาเต้นรำ ครูผู้สอนก็ทำงานง่ายขึ้น แต่ปัญหาที่จะเกิดก็คือบุคลากรที่มีความรู้ทั้งทางด้านเต้นรำและวิทยาศาสตร์การกีฬามีค่อนข้างน้อย ดังนั้น ต้องมีการจัดอบรมให้ผู้สอนมีความรู้เกี่ยวกับหลักของวิทยาศาสตร์การกีฬามากขึ้น เพื่อที่จะสร้างประสิทธิภาพในการสอนให้ตรงตามความต้องการของผู้เรียนได้ดียิ่งขึ้น

คุณกฤษมาลย์ ประเสริฐศรี : เห็นด้วยเป็นอย่างยิ่งที่จะนำหลักการสร้างกล้ามเนื้อตามแบบฉบับของหลักวิทยาศาสตร์การกีฬา มาผสมผสานในท่าเดิน แต่อันดับแรกที่คุณสอนต้องศึกษาคือความสามารถของร่างกายในแต่ละส่วนว่าร่างกายของคนเรานั้นสามารถ หรือไม่สามรถทำอะไรได้บ้าง เช่น ข้อสะโพก และ หัวไหล่ สามารถเคลื่อนไหวได้ 360 องศา เป็นวงกลมได้ หรือข้อต่อที่คอไม่สามารถเคลื่อนไหวได้ 360 องศา เป็นต้น ถ้าผู้สอนมีความรู้ก็จะสามารถออกแบบท่าเดินรำได้ อย่างไม่เป็นอันตรายต่อร่างกาย หรือคนที่เดินหลังค่อม มีบุคลิกภาพที่ไม่สง่า หลักการสร้างกล้ามเนื้อตามแนวทางของวิทยาศาสตร์การกีฬา สามารถช่วยบริหารกล้ามเนื้อให้แข็งแรงขึ้นส่งผลให้ช่วยพยุงร่างกายให้ดูสง่างามมากยิ่งขึ้น

6. ความคิดเห็นเกี่ยวกับการจัดหลักสูตรการเรียนการสอนเต้นรำให้ตรงตาม ความต้องการของผู้เรียนมากกว่าจัดหลักสูตรการเรียนการสอนตามแบบแผน

คุณเหมือนฝัน อัมพันแสง : ถ้าหากมีหลักสูตรการเรียนเต้นรำที่แยกเฉพาะเจาะจงแก่ผู้เรียนถือว่าเป็นเรื่องดี ที่สำคัญยังเปิดโอกาสให้สำหรับผู้ใหญ่ที่อยากเรียนเต้นรำอยากสร้าง

กล้ามเนื้อ สร้างความแข็งแรง ลดไขมัน หรือแก้ไขปัญหารูปร่าง ได้โดยไม่ต้องไปเรียนร่วมกับเด็กๆ ทำให้ผู้ใหญ่มีความมั่นใจมากขึ้นถ้าได้เรียนร่วมกับผู้เรียนในวัยใกล้เคียงกัน แต่ควรที่จะมีการเรียนการสอนต้นรำตามแบบแผนไว้ด้วย หรือนำมาผสมผสานประยุกต์ให้เข้ากับหลักสูตรแบบเฉพาะเจาะจง เพื่อที่ผู้เรียนจะได้รู้ว่าจะเน้นรูปแบบการเต้นเป็นลักษณะใด เช่น การเต้นบัลเล่ต์ประยุกต์สำหรับผู้ใหญ่ การเต้นแจ๊สประยุกต์สำหรับผู้ใหญ่ เป็นต้น

คุณทัศนีย์ ศรียานนท์ : หลักสูตรการเรียนการสอนต้นรำที่เป็นแบบแผน

ส่วนใหญ่จะเหมาะสมกับวัยเด็กมากกว่า สำหรับผู้ใหญ่หรือผู้สูงอายุ หากมีการจัดหลักสูตรการเรียนการสอนให้สอดคล้องกับวัยและความต้องการของผู้เรียนก็เป็นเรื่องที่ดี เพราะผู้สูงอายุมีความแข็งแรง การเคลื่อนไหวร่างกาย ความยืดหยุ่นของร่างกายที่มีประสิทธิภาพน้อยกว่าวัยเด็ก ถ้าหากมีคนช่วยคิดทำต้นรำหรือแนะนำว่าจะเสริมสร้างสมรรถภาพความแข็งแรงให้กับร่างกายได้อย่างไร ควรจะเรียนแบบไหนก็จะช่วยให้ผู้เรียนต้องการเรียนมากขึ้น หากมีการประมวผลให้เห็นเป็นรูปธรรม หรือเห็นพัฒนาการที่ดีขึ้นก็จะช่วยให้ผู้เรียนมีกำลังใจมากขึ้น

คุณกุสุมาลย์ ประเสริฐศรี : ควรมีการประยุกต์หลักสูตรที่ตรงกับความต้องการ

ความต้องการของผู้เรียนร่วมกับหลักสูตรการเรียนการสอนตามแบบแผน จะทำให้มีการออกแบบทำต้นรำที่แบ่งประเภทการเต้นรำอย่างชัดเจน หลักสูตรการเรียนต้นรำที่คิดขึ้นมาใหม่นั้น ควรประกอบด้วย (1) หลักสูตรการเรียนการสอนตามแบบแผน (2) การออกแบบทำต้นรำที่สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย (3) คำนึงถึงช่วงอายุ และ สรีระร่างกาย เช่น หากผู้สูงอายุต้องการเต้นรำประเภท Jazz ดังนั้น ครูผู้สอนต้องออกแบบทำต้นรำประเภท Jazz ที่ไม่รุนแรงมากนัก ไม่ซับซ้อน ไม่เร็วเกินไปให้สอดคล้องกับช่วงอายุและศักยภาพของกล้ามเนื้อ หรือ หากกลุ่มวัยรุ่นต้องการ ลดไขมันส่วนเกิน ครูผู้สอนต้องออกแบบทำต้นรำที่ภายใน 1 ท่าใช้ระยะเวลาในการทำที่นานขึ้น เรียกได้ว่าทุกอย่างสามารถประยุกต์ได้หากครูผู้สอนมีความรู้ในหลายศาสตร์ จุดนี้ก็จะกลายเป็นจุดแข็งและข้อดีสำหรับโครงการจัดตั้งโรงเรียนสอนต้นรำเพื่อสุขภาพ

7. ความคิดเห็นเกี่ยวกับการให้คำแนะนำแก่ผู้เรียนก่อนการเริ่มสมัครเรียนต้นรำโดยนักวิทยาศาสตร์การกีฬา

คุณเหมือนฝัน อำพันแสง : หากมีการแนะนำหรือมีนักวิทยาศาสตร์การ

กีฬามาให้คำปรึกษาก่อนที่ผู้เรียนจะสมัครลงเรียนในแต่ละคอร์สเป็นเรื่องที่ดีมาก ทำให้ผู้เรียนมีความเข้าใจว่าจะต้องแก้ไขและเพิ่มส่วนไหนให้แก่ร่างกายส่งผลให้ผู้เรียนตัดสินใจซื้อคอร์ส เรียนได้ง่ายขึ้น ที่สำคัญการที่มีนักวิทยาศาสตร์การกีฬาประจำอยู่ในโรงเรียนสอนต้นรำเมื่อเกิดอุบัติเหตุ หรือเกิดการบาดเจ็บระหว่างการเต้นรำ บุคคลเหล่านี้จะสามารถช่วยปฐมพยาบาลดูแลเบื้องต้นได้ ทำให้ผู้เรียนอุ่นใจมากขึ้นที่จะเรียนต้นรำ

คุณทัศนีย์ ศรียานนท์ : วิธีการดำเนินชีวิตของคนยุคใหม่ มักจะค้นคว้าหาข้อมูลก่อนตัดสินใจเลือกซื้อสินค้าหรือการบริการเสมอ ดังนั้น การมีนักวิทยาศาสตร์การกีฬาให้คำแนะนำจึงเป็นข้อดี เพราะเป็นผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทางที่ผู้เรียนไม่ต้องหาข้อมูลหรือศึกษาเอง ส่งผลให้มีการตัดสินใจซื้อคอร์สเรียนเด่นรำที่ง่ายขึ้น ที่สำคัญหากผู้เรียนมีปัญหาหรือข้อสงสัยเกี่ยวกับร่างกาย นักวิทยาศาสตร์การกีฬาก็ยังตอบข้อสงสัยให้ได้ทันที หากมีนักโภชนาการเข้ามาบรรยายให้ความรู้เกี่ยวกับการรับประทานอาหารเพื่อสุขภาพแก่ผู้เรียนเดือนละครั้ง หรือช่วยจัดโปรแกรมการรับประทานอาหารให้ได้ประโยชน์ในแต่ละวัน ผู้เรียนก็จะสนใจด้วยเช่นกัน เรียกได้ว่ามาเรียนที่นี้ที่เดียวแต่ได้ครบ กล่าวคือทั้งครูผู้สอนที่มีศักยภาพ นักวิทยาศาสตร์คอยติดตามผล และดูแลอย่างใกล้ชิด นักโภชนาการที่คอยให้ความรู้ด้านอาหาร สิ่งเหล่านี้จะส่งผลให้ได้ลูกค้ำระยะยาว

คุณกุสุมาลย์ ประเสริฐศรี : ควรมีนักวิทยาศาสตร์การกีฬาในโรงเรียนสอนเต้นรำ เป็นอย่างยิ่ง เพราะตรงนี้จะกลายเป็นจุดแข็งในแง่ของธุรกิจได้ทันที เนื่องจากยังไม่มีโรงเรียนสอนเต้นรำโรงเรียนไหน มีนักวิทยาศาสตร์การกีฬาคอยดูแลและให้คำปรึกษาผู้เรียนอย่างใกล้ชิด ที่สำคัญหากให้ผู้เรียนคิดเอง เลือกซื้อคอร์สเรียนเองโดยไม่มีรากฐาน หรือสร้างความมั่นใจให้กับผู้เรียนก็จะทำให้โรงเรียนของเราไม่น่าเชื่อถือ ทำให้ผู้เรียนเกิดคำถามในใจอยู่ตลอดในแง่ของผลลัพธ์ ส่งผลให้เกิดช่องว่าง สร้างความไม่ไว้วางใจระหว่างผู้เรียนและโรงเรียน แต่ถ้ามีนักวิทยาศาสตร์การกีฬาคอยแนะนำ ดูแลจุดบกพร่องในร่างกาย ผู้เรียนจะเข้าใจหลักสูตรการเรียนการสอนและแนวทางในการเรียนมากขึ้นก่อให้เกิดผลลัพธ์ที่น่าพึงพอใจมากขึ้น ยิ่งถ้ามีนักวิทยาศาสตร์การกีฬาคอยติดตามผล ของผู้เรียนด้วยแล้วก็จะยิ่งสร้างกำลังใจในการเรียนมากขึ้น สามารถทำได้ตั้งแต่ขั้นตอนการสมัครเรียน ผู้เรียนทุกคนควรมีสมาธิเพื่อรายงานผลสุขภาพของตัวเอง ติดตามผลสุขภาพให้ตรงตามเป้าหมายที่ตนเองวางไว้ เริ่มตั้งแต่ถ่ายรูป ชั่งน้ำหนัก วัดมวลไขมัน กล้ามเนื้อ ถ่ายรูปบริเวณที่ผู้เรียนต้องการแก้ไข รวมไปถึงการทดสอบสมรรถภาพความแข็งแรงของกล้ามเนื้อ ความดัน ชีพจร เป็นต้น ที่สำคัญการออกกำลังกายเพื่อสุขภาพ ควรใช้ระยะเวลาอย่างน้อย 45 นาทีต่อครั้งสัปดาห์ละ 3 วัน หากทำติดต่อกัน 8 สัปดาห์ร่างกายของคนเราจะมีการเปลี่ยนแปลง ยิ่งสร้างผลลัพธ์ให้ผู้เรียนมองเห็นเป็นรูปธรรมมากนักผู้เรียนก็จะยิ่งพอใจมากยิ่งขึ้น ส่งผลให้อาจได้ลูกค้ำระยะยาวในอนาคต

8. ทศนคติของการอยู่รอดในตลาดการแข่งขันต่อโครงการจัดตั้งโรงเรียนสอน เต้นรำเพื่อสุขภาพ

คุณเหมือนฝัน อำพันแสง : โครงการนี้สามารถอยู่ในตลาดการแข่งขันของธุรกิจโรงเรียนสอนเต้นรำได้ มีโอกาสที่จะอยู่รอดสูงเนื่องจากแนวคิด การสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพอย่างแท้จริง และจับกลุ่มเป้าหมายหลากหลายวัยยังมีอยู่น้อยมากในเมืองไทย หากมีโอกาสได้เปิดโรงเรียนสอนเต้นรำบริเวณเขตภาษีเจริญ บางแค ตลิ่งชัน ถือเป็นโอกาสที่ดี เนื่องจากบริเวณนี้มี

หมู่บ้านขนาดใหญ่มากมาย ผู้คนส่วนใหญ่อยู่ในกลุ่มที่มีกำลังซื้อสูง อีกทั้งใกล้กับโครงการรถไฟฟ้าที่กำลังจะเปิดขึ้นในอนาคตยิ่งทำให้การเดินทางสะดวกขึ้นด้วย

คุณทัศนีย์ ศรียานนท์ : โครงการจัดตั้งโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพนี้

สามารถเกิดขึ้นและอยู่รอดในตลาดได้ แต่ต้องตั้งอยู่ในบริเวณที่ผู้เรียนมีความพร้อมทั้งในด้านฐานะและเวลา เช่น บริเวณที่มีหมู่บ้านโครงการใหญ่ๆ เป็นต้น และถ้าหากโครงการนี้ ตั้งอยู่ในบริเวณถนนราชพฤกษ์อาจประสบปัญหาเรื่องของค่าเช่าพื้นที่ที่มีราคาค่อนข้างสูง แต่จะได้ลูกค้าที่ค่อนข้างมีฐานะ เนื่องจากผู้ที่อาศัยในบริเวณนี้ ส่วนใหญ่อยู่ในระดับ B ขึ้นไปซึ่งมีกำลังซื้อสูง ทั้งในระยะยาวบริเวณพื้นที่ตรงนี้จะมีการคมนาคมที่สะดวกมากยิ่งขึ้น เพราะโครงการรถไฟฟ้ากำลังจะเสร็จในอีกไม่กี่ปี และยังมี Community mall อีกมากมาย ที่สำคัญหากจับกลุ่มเป้าหมายเป็นกลุ่มครอบครัวมีกิจกรรมให้ทั้งเด็ก ผู้ใหญ่ และผู้สูงอายุด้วยก็จะทำให้ผู้เรียนไม่เสียเวลา เรียกได้ว่าภายในหนึ่งวันที่มาเรียนเต้นคัมบ้ากับระยะเวลาได้ทั้งความปลอดภัย และความสบายใจ ผู้ปกครองจากที่เคยเป็นห่วงบุตรหลานก็สามารถใช้เวลาที่เคยนั่งคอยเฉยๆ ได้เรียนเต้นกับผู้ที่อยู่ในช่วงวัยเดียวกันไปพร้อมๆกัน

คุณกุสุมาลย์ ประเสริฐศรี : การออกกำลังกานด้วยการเต้นรำสามารถจับ

กลุ่มเป้าหมายได้หลากหลายกลุ่ม ถ้าจะสร้างธุรกิจเพื่อสุขภาพเพียงอย่างเดียว ต้องดูว่าลูกค้าหรือผู้เรียนจะมาจากทางไหนได้บ้าง ที่สำคัญสังคมไทยยังไม่ค่อยให้ความสำคัญของการออกกำลังกาน ดังนั้นโอกาสเสี่ยงอาจค่อนข้างสูง ผู้เรียนอาจเลิกเรียนทั้งที่ยังไม่จบคอร์ส หากมีปัจจัยแวดล้อมอื่นๆ ที่ส่งผลกระทบต่อผู้เรียน หากเพิ่มกลุ่มเป้าหมาย เช่น การสอนเต้นรำเพื่อมีอาชีพ เพื่อการประกวดหรือเป็นพื้นฐานให้กับกีฬาบางประเภท อาทิ ยิมนาสติก ศิลปะ ระบายได้น้ำ เป็นต้น ทำให้เกิดลูกค้าระยะยาวเพราะกลุ่มนี้ต้องการใช้การเต้นรำเป็นพื้นฐานเพื่อพัฒนาทักษะและร่างกายในการสานฝันในอนาคต ส่งผลให้กลุ่มนี้ยอมลงทุนกับการเรียนมากเป็นพิเศษและเรียนหรือฝึกซ้อมแบบหนักกีฬา

9. ความคิดเห็นเกี่ยวกับราคาที่เหมาะสมกับผู้เรียน

คุณเหมือนฝัน อัมพันธ์แสง : การตั้งราคาส่วนใหญ่จะดูที่ต้นทุนของการ ลงทุน

ซึ่งต้นทุนของการเปิดโรงเรียนสอนเต้นรำมักจะลงทุนหนักในช่วงแรก หลังจากนั้นจะเป็นเรื่องของค่าใช้จ่ายภายในสำนักงานและบุคลากร ส่วนใหญ่ราคาสำหรับการเรียนเต้นรำจะอยู่ที่ประมาณ 450-550 บาทต่อครั้งซึ่งครั้งหนึ่งจะใช้ระยะเวลาประมาณ 1-1 ชั่วโมงครึ่งขึ้นอยู่กับแต่ละหลักสูตรและอายุของผู้เรียน หากหลักสูตรต้องใช้เทคโนโลยีเข้ามาเสริมในหลักสูตรราคาก็อาจเพิ่มมากขึ้น

คุณทัศนีย์ ศรียานนท์ : การคิดเรื่องของค่าเรียนต้องศึกษาเรื่องของต้นทุน เป็นหลัก

แต่โดนทั่วไปแล้วหลักสูตรสำหรับเด็กเล็กมาตรฐานจะอยู่ที่ 2,000 บาทต่อเดือน ซึ่งเรียน เดือนละ 4 ครั้ง ส่วนผู้ใหญ่จะอยู่ที่ 3,000 บาทต่อเดือน เรียนเดือนละ 4 ครั้ง แต่ในราคานี้เฉพาะการเรียนเต้นรำอย่างเดียว ไม่มีเทคโนโลยีหรืออุปกรณ์อื่นๆมาเสริมประกอบการเรียน

คุณกุสุมาลย์ ประเสริฐศรี : สำหรับเรื่องของค่าเรียนนั้น ควรให้ผู้เรียนลงเรียนเป็นคอร์สมากกว่าเป็นครั้ง เพราะจะเห็นผลลัพธ์ที่ชัดเจนมากกว่า สำหรับผู้เรียนเพื่อสุขภาพทั่วไป 1 คอร์ส ควรประกอบด้วย 3 เดือน เรียนเดือนละ 4 ครั้ง ควรอยู่ที่คอร์สละ 4,500-5,500 บาท สำหรับผู้ที่เรียนเต้นรำเพื่อความเป็นเลิศหรือเพื่ออาชีพ กำหนดการเรียนแบบไม่จำกัดครั้งภายใน 1 เดือน แต่ทั้งนี้ราคาทั้งหมดต้องดูที่ต้นทุน บุคลากร และเทคโนโลยีที่นำมาใช้ด้วย

10. ข้อเสนอแนะ

คุณเหมือนฝัน อำพันแสง : ควรโปรโมทและทำโฆษณาแนะนำเสนอจุดแข็งของโรงเรียนให้ชัดเจน เนื่องจากโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสุขภาพลักษณะนี้ยังไม่มีในเมืองไทย ผู้บริโภคอาจยังไม่เข้าใจว่ามีความแตกต่างจากโรงเรียนสอนเต้นรำทั่วไปอย่างไร

คุณทัศนีย์ ศรียานนท์ : สำหรับข้อเสนอแนะที่ควรเพิ่มเติม ดังนี้ (1) ควร คำนึงเรื่องของภาพลักษณ์องค์กรเป็นหลัก ทั้งเรื่องสถานที่ ความหรูหรา ดูดีสะอาดได้มาตรฐาน และต้องมีที่จอดรถได้อย่างสะดวกสบาย (2) อุปกรณ์และการบริการด้านต่างๆ ต้องใช้ดีให้ลูกค้ารู้สึกว่าคุณค่ากับเงินที่ต้องเสียไป (3) ด้านครูผู้สอนและบุคลากรต้องมีความรู้ที่แท้จริง และใส่ใจ ลูกค้าต้องคัดเลือกให้ดี เพราะถ้าไม่รู้จะมีผลกระทบต่อธุรกิจ การจ้างบุคลากรด้วยเงินเพียงอย่างเดียวอาจจะไม่พอ ควรมีสิ่งๆ ที่เพิ่มเติมจากเงินเดือนเพื่อรักษาบุคลากรเหล่านี้ให้อยู่ในระยะยาว เพราะจำเป็นต้องมีครูผู้สอนหลายคน ในการสอนแต่ละวัน

คุณกุสุมาลย์ ประเสริฐศรี : แนะนำให้เสริมการเรียนการสอนเต้นรำแบบสายอาชีพเข้าไปในหลักสูตร อาจมุ่งเน้นไปที่กลุ่มเป้าหมายหลัก เนื่องจากกลุ่มนี้จะทุ่มเททั้งร่างกาย แรงใจ และมีกำลังซื้อสูงเพื่อความเป็นเลิศโดยไม่ลังเล ส่วนการเต้นรำเพื่อสุขภาพของให้เป็นกลุ่มเป้าหมายรองจริงอยู่ที่ฐานของคนกลุ่มนี้ค่อนข้างกว้างกว่า แต่บุคคลกลุ่มนี้ก็สามารถเปลี่ยนใจได้ง่ายอาจส่งผลกระทบต่อการค้าดำเนินงานธุรกิจ

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ-นามสกุล	นางสาวสโรชนี เสวกฉิม
เกิดวันที่	20 ตุลาคม พ.ศ. 2528
ประวัติการศึกษา	จบการศึกษาปริญญาตรี มหาวิทยาลัยกรุงเทพ คณะนิเทศศาสตร์ สาขาวิทยุกระจายเสียงวิทยุโทรทัศน์ และภาพยนตร์
ประสบการณ์ทำงาน	1. Producer รายการโทรทัศน์ “ทั่วถิ่นแดนไทย” ออกอากาศทุกวันเสาร์ เวลา 9.35 น. ทางสถานีโทรทัศน์ ไทยพีบีเอส 2. ผู้สื่อข่าว / ผู้ประกาศข่าว รายการข่าวศิลปวัฒนธรรม และบันเทิง สถานีวิทยุโทรทัศน์แห่งประเทศไทย NBT 3. ครีเอทีฟ คลื่นวิทยุ MET107 อสมท.
ประวัติด้านการเต้นรำ	1.จบหลักสูตรบัลเลต์ ในระดับ The Solo Seal Awards จาก Royal Academy of Dance ประเทศอังกฤษ 2.อดีตนักกีฬาโยนนาสติกลีลาทีมชาติไทย

มหาวิทยาลัยกรุงเทพ
ข้อตกลงว่าด้วยการอนุญาตให้ใช้สิทธิในวิทยานิพนธ์/สารนิพนธ์

วันที่ 6 เดือน มิถุนายน พ.ศ. 2558

ข้าพเจ้า (นาย/นาง/นางสาว) ศิริจีนี กล้วยฉิม อยู่บ้านเลขที่ 59/191
ขอ นางแววก ฐิ ถนน บางพลอง ตำบล/แขวง คลองขวาง
อำเภอ/เขต ภาษีเจริญ จังหวัด กทม รหัสไปรษณีย์ 10160
เป็นนักศึกษาของมหาวิทยาลัยกรุงเทพ รหัสประจำตัว 7520300422
ระดับปริญญา ตรี โท เอก
หลักสูตร นิเทศศาสตร์นานาชาติ สาขาวิชาการบริหารธุรกิจบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย
ซึ่งต่อไปนี้เรียกว่า "ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิ" ฝ่ายหนึ่ง และ

มหาวิทยาลัยกรุงเทพ ตั้งอยู่เลขที่ 119 ถนนพระราม 4 แขวงพระโขนง เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 ซึ่งต่อไปนี้เรียกว่า "ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิ" อีกฝ่ายหนึ่ง

ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิ และ ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิ ตกลงทำสัญญากันโดยมีข้อความดังต่อไปนี้

ข้อ 1. ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิขอรับรองว่าเป็นผู้สร้างสรรค์และเป็นผู้มีสิทธิแต่เพียงผู้เดียวในงานสารนิพนธ์/วิทยานิพนธ์หัวข้อ โครงการจัดตั้งโรงเรียนสอนเต้นรำเพื่อสังคม

ซึ่งถือเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาค้นคว้าตามหลักสูตร นิเทศศาสตร์นานาชาติ ของมหาวิทยาลัยกรุงเทพ (ต่อไปนี้เรียกว่า "สารนิพนธ์/วิทยานิพนธ์")

ข้อ 2. ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิตกลงยินยอมให้ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิโดยปราศจากค่าตอบแทนและไม่มีการกำหนดระยะเวลาในการนำสารนิพนธ์/วิทยานิพนธ์ ซึ่งรวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงการทำซ้ำ คิดแปลง เผยแพร่ต่อสาธารณชน ให้เข้าค่านับหรือสำเนา งาน ให้ประโยชน์อันเกิดจากลิขสิทธิ์แก่ผู้อื่น อนุญาตให้ผู้อื่นใช้สิทธิโดยจะกำหนดเงื่อนไขอย่างหนึ่งอย่างใดด้วยหรือไม่ก็ได้ ไม่ว่าทั้งหมดหรือเพียงบางส่วน หรือการกระทำอื่นใดในลักษณะทำนองเดียวกัน

ข้อ 3. หากกรณีมีข้อขัดแย้งในปัญหาสิทธิในสารนิพนธ์/วิทยานิพนธ์ระหว่างผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิกับบุคคลภายนอกก็ดี หรือระหว่างผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิกับบุคคลภายนอกก็ดี หรือมีเหตุขัดข้องอื่นๆ เกี่ยวกับลิขสิทธิ์ อันเป็นเหตุให้ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิไม่สามารถนำงานนั้นออกทำซ้ำ เผยแพร่ หรือโฆษณาได้ ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิยินยอมรับผิดชอบและชดเชยค่าเสียหายแก่ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิในความเสียหายต่างๆ ที่เกิดขึ้นแก่ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิทั้งสิ้น

สัญญาที่ทำขึ้นสองฉบับ มีข้อความเป็นอย่างเดียวกัน คู่สัญญาได้อ่านและเข้าใจข้อความในสัญญาโดย
ละเอียดแล้ว จึงได้ลงลายมือชื่อไว้เป็นสำคัญต่อหน้าพยาน และเก็บรักษาไว้ฝ่ายละฉบับ

ลงชื่อ.....ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิ
(สิริจีน เลอภศิริ)

ลงชื่อ.....ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิ
(ดร. ชันษา รอดสุทธิ)
ผู้อำนวยการสำนักหอสมุด

ลงชื่อ.....พยาน
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ศิวพร หวังพิพัฒน์วงศ์)
คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

ลงชื่อ.....พยาน
(จันทนา เกตุมาลา)

