

การศึกษาโอกาสและความเป็นไปได้ของธุรกิจ

อาคาร THE LEARNING CIRCLE



สารนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต

วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

พ.ศ. 2557

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยมหิดล

สารนิพนธ์

เรื่อง

การศึกษาโอกาสและความเป็นไปได้ของธุรกิจอาคาร

THE LEARNING CIRCLE

ได้รับการพิจารณาให้นับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต

วันที่ 14 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2557



นั้จวล์บงษ์ สัตตร์ตน์ไพจิตร

นางสาวณัฐวดีณัฐ สัตตร์ตน์ไพจิตร
ผู้วิจัย

[Signature]

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ชนพล วีราสา,

Ph.D.

อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์

[Signature]

วรพงษ์ จันยังยืน,

D.B.A.

ประธานกรรมการสอบสารนิพนธ์

[Signature]

รองศาสตราจารย์อรรถมพ ตันละมัย, Ph.D.

คณบดี

วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

[Signature]

ชเนศ สำเร็จเวทย์,

M.B.A

กรรมการสอบสารนิพนธ์

กิตติกรรมประกาศ

การจัดทำแผนธุรกิจเรื่อง “THE LEARNING CIRCLE” อาคราให้เช่าพื้นที่เกี่ยวกับการศึกษาและ Community Mall ฉบับนี้เสร็จสมบูรณ์ครบถ้วน สามารถบรรลุผลตามเป้าหมายและวัตถุประสงค์ของวิชา Independent Study ด้วยความช่วยเหลือของ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ธนพล วีราสา อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ อาจารย์กฤษกร สุขเวชชวรกิจ และ อาจารย์พิพัฒน์ ต้นธีรวงศ์ ที่กรุณาให้คำปรึกษาแนะนำ และชี้แนวทางที่ถูกต้องเหมาะสมสำหรับการทำแผนธุรกิจนี้

คณะผู้วิจัยขอขอบคุณ นายเทิดพงษ์ ต้นตระกูล ประธานกรรมการบริหารบริษัท บุญเจริญสตูดิโอคอนกรีต นายเอกพล แก้วอภิชัย กรรมการบริหารบริษัท บุญเจริญสตูดิโอคอนกรีต และ นายสุภชัย ชัยณรงค์ อาจารย์ภาควิชาวิศวกรรมศาสตร์ และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา และกรรมการบริหารบริษัทบุญเจริญสตูดิโอคอนกรีต และทำหน้าที่ที่ปรึกษาในกับบริษัท ที่สละเวลาอันมีค่าในการให้คำแนะนำเกี่ยวกับทำเลที่ตั้ง และสัมภาษณ์เชิงลึกเกี่ยวกับความเป็นไปได้ของธุรกิจ รวมไปถึงแบบแปลนก่อสร้างและประเมินโครงการ เพื่อใช้ประกอบการศึกษาและจัดทำแผนธุรกิจนี้

คณะผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณบิดามารดาและครอบครัวที่ให้การสนับสนุนและเป็นกำลังใจสำคัญของคณะผู้วิจัย และขอขอบพระคุณคณาจารย์ทุกท่านที่ประสิทธิ์ประสาทวิชาความรู้ให้แก่คณะผู้วิจัย รวมถึงผู้เกี่ยวข้องอื่นๆ ที่ไม่ได้กล่าวมา ณ ที่นี้

คุณประโยชน์ของแผนธุรกิจฉบับนี้ คณะผู้วิจัยขอมอบให้บุคคลต่างๆ ที่กล่าวมาข้างต้น และหากมีข้อผิดพลาดประการใด คณะผู้วิจัยขอรับไว้ และขออภัยมา ณ ที่นี้

ณัฐวัลย์ สัตตรัตน์ไพจิตร

บทสรุปผู้บริหาร

“THE LEARNING CIRCLE” เป็นธุรกิจให้บริการเช่าที่ในอาคาร มีรายได้หลักจากการให้เช่าห้องเป็นสถานที่สอนพิเศษ และ Community mall เป็นรายเดือน และ ลานกิจกรรม เป็นรายวัน โดยมีรูปแบบการให้บริการเช่าพื้นที่ในอาคาร ภายในอำเภอเมืองหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา นำเสนอบริการให้แก่ตัวเตอร์ที่ต้องการพื้นที่ในการสอนพิเศษส่วนตัว โดยมีอุปกรณ์อำนวยความสะดวกเท่าที่จำเป็นต่อความต้องการ อีกทั้งยังมีบริการ Community mall และ ลานอเนกประสงค์ ลานจอดรถ ที่สามารถรองรับบริการกับลูกค้าซึ่งเป็นกลุ่มเป้าหมายที่คาดการณ์ไว้ ไม่ว่าจะเป็นกลุ่มสถาบันตัวเตอร์ กลุ่มลูกค้าเชิงพาณิชย์ นักเรียน นักศึกษา

จากผลการศึกษาในหัวข้อการศึกษาของเด็กไทย อ้างอิงจากนิดาโพล โดยผลการศึกษาสภาพทั่วไปของการกวาดวิชาประมาณการได้ว่า นักเรียนในระดับมัธยมศึกษาทั่วประเทศมีอัตราการกวาดวิชาประมาณร้อยละ 30 เมื่อพิจารณาตามเขตที่ตั้งของโรงเรียนก็พบว่า นักเรียนที่ศึกษาในโรงเรียนที่มีที่ตั้งในเขตเมืองนั้น มีอัตราการกวาดวิชาสูงกว่านักเรียนที่ศึกษาในโรงเรียนที่มีที่ตั้งในเขตนอกเมืองทุกจังหวัด

จากผลสำรวจของนิดาโพล ในหัวข้อการศึกษาของเด็กไทย ลักษณะการเรียนกวาดวิชาของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาในปัจจุบัน ร้อยละ 73.9 ของนักเรียนที่กวาดวิชาเรียนกับโรงเรียนกวาดวิชา ร้อยละ 36.7 เรียนจากที่อื่นซึ่งไม่ใช่โรงเรียนกวาดวิชา เช่น เรียนกับโครงการที่โรงเรียนจัดให้ เรียนกับครูในโรงเรียน และเรียนจากที่อื่นที่อยู่ใกล้โรงเรียน นอกจากนั้นแล้วยังมีปริมาณนักเรียนร้อยละ 20.1 ที่เรียนกวาดวิชาจากทั้งโรงเรียนกวาดวิชา และ เรียนจากที่อื่นซึ่งไม่ใช่โรงเรียนกวาดวิชา นักเรียนส่วนใหญ่ในทุกระดับชั้นนั้นจะใช้เวลาในการเรียนกวาดวิชาประมาณสัปดาห์ละ 6 - 10 ชั่วโมง

จากบทความข้างต้น ทำให้ทราบว่าเมืองหาดใหญ่ โดยเฉพาะในเขตเมืองคนส่วนใหญ่ประกอบอาชีพค้าขาย ธุรกิจบริการ และการจ้างแรงงาน (อ้างอิงข้อมูลจากสำนักงานอำเภอหาดใหญ่) ซึ่งมีกำลังในการจ่ายค่ากวาดวิชา อีกทั้งในเขตเมืองอำเภอหาดใหญ่มีสถานศึกษาถึง 5 สถาบันใหญ่ ได้แก่ 1) โรงเรียนหาดใหญ่วิทยาลัย 2) โรงเรียนแสงทองวิทยา 3) โรงเรียนธิดานุเคราะห์ 4) โรงเรียน ม.อ วิทยานุสรณ์ และ 5) มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ รวม 22,372 คน ดังนั้นบริษัท THE LEARNING CIRCLE จึงมีแนวความคิดที่จะนำเสนอบริการอาคารให้เช่าในรูปแบบศูนย์รวมการศึกษาและมี community mall สถานที่ที่อำนวยความสะดวก สะอาด ปลอดภัยให้กับ

บทสรุปผู้บริหาร (ต่อ)

กลุ่มลูกค้าและ จากธุรกิจของสมาชิกในกลุ่ม TUTOR GURU ซึ่งเป็นธุรกิจจัดหาติวเตอร์ ส่งไปตามบ้านของนักเรียน นักศึกษาที่สนใจเรียนเสริม และให้บริการในการให้เข้าพื้นที่ด้านบนอาคารสำนักงานในการให้ติวเตอร์เปิดสอนเป็นกลุ่ม ทางกลุ่มได้สังเกตเห็นว่ามีจำนวนติวเตอร์อีกจำนวนหนึ่งที่ต้องการเข้าพื้นที่ในการเปิดสอนเรียนเสริม หรือเรียนพิเศษ อีกทั้งเมื่อเราทำการสำรวจภูมิศาสตร์ของเมืองหาดใหญ่ ซึ่งจัดเป็นเมืองขนาดเล็ก แต่มีสถานะเศรษฐกิจที่ดี ไม่ว่าจะด้านการท่องเที่ยว ด้านการศึกษา (อำเภอหาดใหญ่ เป็นศูนย์รวมสถาบันกวดวิชาชั้นนำของภาคใต้) ด้านการจัดสถานที่ประชุมหรือพบปะสังสรรค์ทางด้านธุรกิจในบริเวณภาคใต้ตอนล่าง ดังนั้นทางกลุ่มจึงนำเสนอธุรกิจให้เข้าพื้นที่ภายใต้ชื่อ “THE LEARNING CIRCLE” เพื่อตอบสนองความต้องการของติวเตอร์ที่ต้องการพื้นที่ในการสอนเรียนเสริมเป็นกลุ่ม



สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	ข
บทสรุปผู้บริหาร	ค
สารบัญตาราง	ช
สารบัญภาพ	ซ
บทที่ 1 ความเป็นมาของแนวคิดธุรกิจ	1
1.1 ความเป็นมาของธุรกิจ	1
1.2 โอกาสในการเติบโตของธุรกิจ	1
1.2.1 บทความอ้างอิง	1
1.2.2 ประสบการณ์และความเชี่ยวชาญ	3
1.2.3 ทำเลที่ตั้ง	3
บทที่ 2 สภาพแวดล้อมและการวิเคราะห์โอกาสของธุรกิจ	4
2.1 การวิเคราะห์สถานการณ์	4
2.1.1 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก (Environment Analysis)	4
2.1.2 การวิเคราะห์สิ่งแวดล้อมภายในและภายนอก (SWOT Analysis)	6
บทที่ 3 การวิเคราะห์อุตสาหกรรมและการแข่งขัน	7
3.1 การวิเคราะห์สภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรม (Five Forces Analysis)	7
3.1.1 Rivalry among Existing Firm (+)	7
3.1.2 Threat of New Entrance (+)	7
3.1.3 Bargaining Power of Buyer (+)	8
3.1.4 Bargaining Power of Suppliers (+)	8
3.1.5 Threat of Substitute product (-)	8
3.1.6 สรุปผลการวิเคราะห์สภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรม	9

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 4 แนวคิดธุรกิจและรูปแบบธุรกิจ	10
4.1 รายละเอียดธุรกิจ	10
4.1.1 วัตถุประสงค์	10
4.1.2 วิสัยทัศน์	10
4.1.3 พันธกิจ	10
4.1.4 ลักษณะของธุรกิจ	11
4.1.5 ทำเลที่ตั้ง	11
4.1.6 รูปแบบการให้บริการ	12
4.1.7 เวลาทำการ	12
4.1.8 อัตราค่าบริการ	13
บทที่ 5 บทสรุปและข้อเสนอแนะในการพัฒนาธุรกิจ	14
บรรณานุกรม	15
ภาคผนวก	18
ภาคผนวก ก แบบสอบถามภาษาไทย	19
ภาคผนวก ข วิเคราะห์การวิจัยตลาด	23
ประวัติผู้วิจัย	32

สารบัญตาราง

ตาราง		หน้า
1	ปริมาณนักเรียนในอำเภอเมืองหาดใหญ่ของสถาบันการศึกษาโรงเรียนชั้นนำ 5 สถาบันใหญ่	2
2	เปรียบเทียบทำเลที่ตั้ง	10
3	เปรียบเทียบคู่แข่ง	11
4	การให้เวลาของแต่ละชั้นภายในบริษัท THE LEARNING CIRCLE	16
5	อัตราค่าบริการต่อเดือนของแต่ละชั้นภายในบริษัท THE LEARNING CIRCLE	16



สารบัญรูปลูกภาพ

รูปปลูกภาพ		หน้า
1	รายงานความเชื่อมั่นทางธุรกิจของภาคใต้ ที่มา : สำนักตรวจคนเข้าเมืองในภาคใต้	4
2	จำนวนนักเรียนที่กวดวิชาในสถาบันกวดวิชาปีการศึกษา 2545 - 2550	5
3	Five Force Model	9
4	สภาพด้านนอกแบบจำลองบริษัท THE LEARNING CIRCLE	11
5	ทำเลที่ตั้งบริษัท THE LEARNING CIRCLE	12
6	สัดส่วนเพศของกลุ่มประชากรที่ทำการสุ่มสำรวจ	23
7	สัดส่วนช่วงอายุของกลุ่มประชากรที่ทำการสุ่มสำรวจ	24
8	สัดส่วนระดับการศึกษาของกลุ่มประชากรที่ทำการสุ่มสำรวจ	24
9	สัดส่วนของอาชีพของกลุ่มประชากรที่ทำการสุ่มสำรวจ	25
10	ช่วงรายได้ของกลุ่มประชากรที่ทำการสุ่มสำรวจ	25
11	สัดส่วนของผู้ที่สนใจเช่าพื้นที่ หรือ ไม่สนใจเช่าพื้นที่	26
12	สัดส่วนบริการที่ควรมีในบริษัทและอาคาร THE LEARNING CIRCLE	27
13	อัตราค่าบริการ เฉพาะค่าเช่าพื้นที่ ที่เหมาะสมต่อเดือน ต่อพื้นที่ 10 ตารางเมตร	27

บทที่ 1

ความเป็นมาของแนวคิดธุรกิจ

1.1 ความเป็นมาของแนวคิดธุรกิจ

จากธุรกิจ TUTOR GURU ซึ่งเป็นธุรกิจจัดหาติวเตอร์ ส่งไปตามบ้านของนักเรียน นักศึกษาที่สนใจเรียนเสริม และให้บริการในการให้เช่าพื้นที่ด้านบนอาคารสำนักงานในการให้ ติวเตอร์เปิดสอนเป็นกลุ่ม ทางกลุ่มได้สังเกตเห็นว่ามีจำนวนติวเตอร์อีกจำนวนหนึ่งที่ต้องการเช่าพื้นที่ใน การเปิดสอนเรียนเสริม หรือเรียนพิเศษ อีกทั้งเมื่อเราทำการสำรวจภูมิศาสตร์ของเมืองหาดใหญ่ ซึ่ง จัดเป็นเมืองขนาดเล็ก แต่มีสถานะเศรษฐกิจที่ดี ไม่ว่าจะด้านการท่องเที่ยว ด้านการศึกษา (อำเภอหาดใหญ่ เป็นศูนย์รวมสถาบันกวดวิชาชั้นนำของภาคใต้) ด้านการจัดสถานที่ประชุมหรือ พบปะสังสรรค์ทางด้านธุรกิจในบริเวณภาคใต้ตอนล่าง ดังนั้นทางกลุ่มจึงนำเสนอธุรกิจให้เช่าพื้นที่ ภายใต้อัชื่อ “THE LEARNING CIRCLE” เพื่อตอบสนองความต้องการของติวเตอร์ที่ต้องการพื้นที่ใน การสอนเรียนเสริมเป็นกลุ่ม

1.2 โอกาสในการเติบโตของธุรกิจ

1.2.1 บทความอ้างอิง

จากผลการศึกษาในหัวข้อการศึกษาของเด็กไทย อ้างอิงจากนิต้า โพล โดยผลการศึกษา สภาพทั่วไปของการกวดวิชาประมาณการได้ว่า นักเรียนในระดับมัธยมศึกษาทั่วประเทศมีอัตราการ กวดวิชาประมาณร้อยละ 30 เมื่อพิจารณาตามเขตที่ตั้งของโรงเรียนก็พบว่า นักเรียนที่ศึกษาใน โรงเรียนที่มีที่ตั้งบนเขตเมืองนั้น มีอัตราการกวดวิชาสูงกว่านักเรียนที่ศึกษาใน โรงเรียนที่มีที่ตั้งบน เขตนอกเมืองทุกจังหวัดและทุกระดับ

สำหรับอาชีพของผู้ปกครองของนักเรียนนักศึกษาที่กวดวิชาหรือเคยกวดวิชาในภาพรวม พบว่า กลุ่มนักเรียนนักศึกษาที่ผู้ปกครองประกอบอาชีพค้าขาย หรือธุรกิจส่วนตัวมีอัตราการกวดวิชา

มากที่สุด ในขณะที่กลุ่มนักเรียนนักศึกษาที่ผู้ปกครองประกอบอาชีพ เกษตรกรรม หรือ ประมงนั้น มีอัตราการไม่กวดวิชามากที่สุด

ลักษณะการเรียนกวดวิชาของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาในปัจจุบัน ร้อยละ 73.9 ของนักเรียนที่กวดวิชาเรียนกับโรงเรียนกวดวิชา ร้อยละ 36.7 เรียนจากที่อื่นซึ่งไม่ใช่โรงเรียนกวดวิชา เช่น เรียนกับโครงการที่โรงเรียนจัดให้ เรียนกับครูในโรงเรียน และเรียนจากที่อื่นที่อยู่ใกล้โรงเรียน นอกจากนั้นแล้วยังมีปริมาณนักเรียน ร้อยละ 20.1 ที่เรียนกวดวิชาจากทั้งโรงเรียนกวดวิชา และ เรียนจากที่อื่นซึ่งไม่ใช่โรงเรียนกวดวิชา นักเรียนส่วนใหญ่นั้นจะใช้เวลาในการเรียนกวดวิชาประมาณสัปดาห์ละ 6 - 10 ชั่วโมง

จากบทความข้างต้น ทำให้ทราบว่าเมืองหาดใหญ่ โดยเฉพาะในเขตเมืองคนส่วนใหญ่ ประกอบอาชีพค้าขาย ธุรกิจบริการ และการจ้างแรงงาน (อ้างอิงข้อมูลจากสำนักงานอำเภอหาดใหญ่) ซึ่งมีกำลังในการจ่ายค่ากวดวิชา อีกทั้งในเขตเมืองอำเภอหาดใหญ่มีสถาบันการศึกษาถึง 5 สถาบันใหญ่ ดังนี้

ตาราง 1 ปริมาณนักเรียนในอำเภอเมืองหาดใหญ่ ของสถาบันการศึกษาโรงเรียนชั้นนำ 5 สถาบันใหญ่

โรงเรียน	จำนวนนักเรียนมัธยม (คน)
โรงเรียนหาดใหญ่วิทยาลัย	3,626
โรงเรียนแสงทองวิทยา	1,082
โรงเรียนธิดานุเคราะห์	1,090
โรงเรียน ม.อ วิทยานุสรณ์	1,443
มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์	15,131

จากข้อมูลในตาราง 1 ทำให้ทราบว่าจำนวนนักเรียน นักศึกษาที่เป็นกลุ่มเป้าหมายของ ตัวเตอร์มีจำนวนมาก ทำให้ตัวเตอร์ต้องการขยายจากการสอนเดี่ยว เป็น สอนกลุ่มขนาดเล็ก เพื่อรองรับจำนวนนักเรียน นักศึกษา ดังนั้นทางกลุ่มจึงได้เข้ามาตอบสนองความต้องการในด้านการบริการให้เข้าพื้นที่การสอน

1.2.2 ประสบการณ์และความเชี่ยวชาญ

ปัจจุบันทางกลุ่มมีธุรกิจจัดหาตัวเตอร้ให้กับนักเรียน นักศึกษาที่ต้องการเรียนพิเศษอยู่แล้วในเขตอำเภอหาดใหญ่ โดยปัจจุบันมีตัวเตอร้ในสังกัดประมาณ 60 คน แต่ยังไม่มียสถานที่ในการอำนวยความสะดวกในการสอนให้

1.2.3 ทำเลที่ตั้ง

ปัจจุบันธุรกิจ TUTOR GURU ตั้งอยู่ที่อาคารพาณิชย์ 3 ชั้น ไม่สามารถขยายพื้นที่ให้เช่าเพื่อรองรับกลุ่มตัวเตอร้ที่ต้องการเช่าพื้นที่สอนได้ อีกทั้งที่ตั้งปัจจุบันอยู่ในซอยภายในชอยภาสว่าง ตำบลหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา ทำให้การเดินทางของนักเรียน นักศึกษาก่อนข้งลำบาก จึงได้เลือกสถานที่ตั้งอาคาร THE LEARNING CIRCLE ใหม่ โดยตำแหน่งที่ตั้งที่คาดว่าจะเปิดอาคาร THE LEARNING CIRCLE จะอยู่ติดถนนเพชรเกษม ซึ่งเป็นถนนเส้นหลักที่ใช้ในการเดินทาง และเป็นพื้นที่จุดศูนย์กลางที่ห่างจากโรงเรียนต่างๆ ในหาดใหญ่ในรัศมี 20 กิโลเมตร โดยห่างจาก

- โรงเรียนหาดใหญ่วิทยาลัย 2.3 กิโลเมตร
- โรงเรียนแสงทองวิทยา 3.4 กิโลเมตร
- โรงเรียนธิดานุเคราะห์ 3.8 กิโลเมตร
- โรงเรียน ม.อ วิทยานุสรณ์ 5 กิโลเมตร
- มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ 2.4 กิโลเมตร

ทำให้สามารถตอบสนองนักเรียน นักศึกษา ให้เดินทางมาใช้บริการอาคาร THE LEARNING CIRCLE ได้สะดวกมากยิ่งขึ้น

บทที่ 2

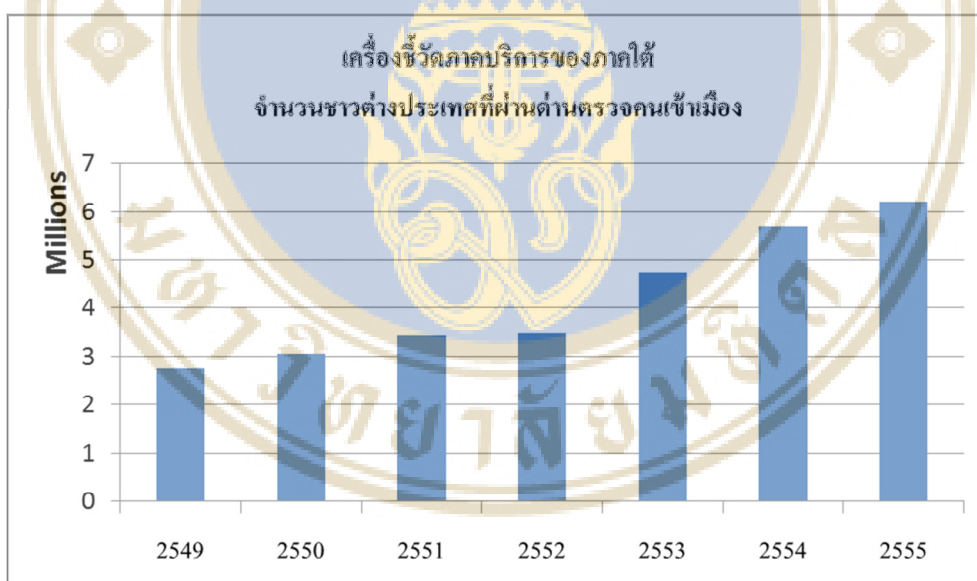
สภาพแวดล้อมและการวิเคราะห์โอกาสของธุรกิจ

2.1 การวิเคราะห์สถานการณ์

2.1.1 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก (Environment Analysis)

2.1.1.1 ด้านเศรษฐกิจ

ถึงแม้ว่าสถานการณ์ความมั่นคงทางภาคใต้ ในช่วงหลายปีที่ผ่านมายังไม่สงบ และส่งผลกระทบต่อสภาพเศรษฐกิจของภาคใต้ แต่จากการสำรวจสถานะเศรษฐกิจภาคบริการของทางภาคใต้ในปี 2555 ยังคงมีแนวโน้มขยายตัวอย่างต่อเนื่อง

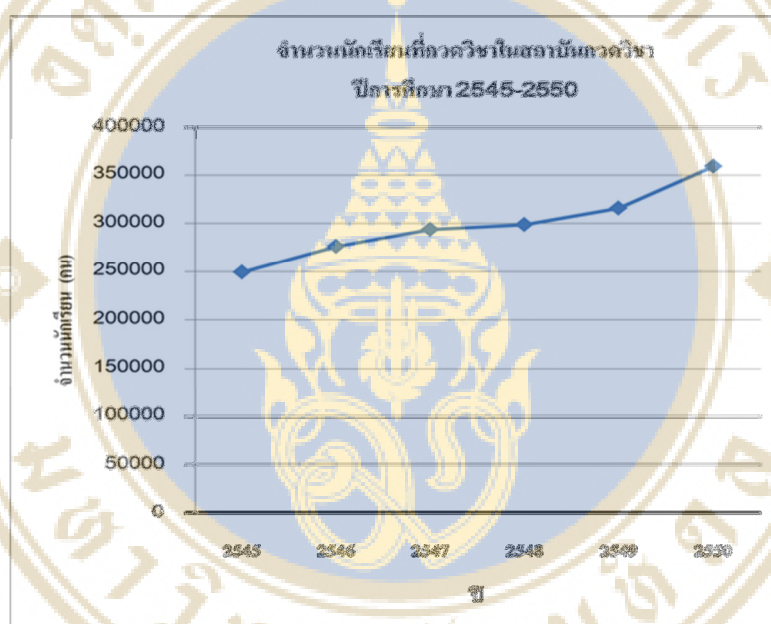


รูปภาพ 1 รายงานความเชื่อมั่นทางธุรกิจของภาคใต้
ที่มา : สำนักตรวจคนเข้าเมืองในภาคใต้

จากสถิติจำนวนชาวต่างประเทศที่ผ่านด่านตรวจคนเข้าเมืองในภาคใต้ เพิ่มขึ้นในช่วงปี 2552 – 2555 จึงเป็นสัญญาณบ่งชี้ว่าภาคบริการยังคงมีโอกาสที่จะเติบโตได้ อีกทั้งธุรกิจการเรียนการสอนโดยเฉพาะอย่างยิ่งการเรียนเสริมของเด็กไทย ยังคงมีปริมาณความต้องการที่สูงอยู่ และมีผลกระทบน้อย

2.1.1.2 ด้านสังคมและวัฒนธรรม

ปัจจัยทางด้านสังคมและวัฒนธรรมเป็นปัจจัยที่สำคัญที่จะมีผลกระทบต่อธุรกิจบริษัท THE LEARNING CIRCLE เนื่องจากผู้เช่าบริการพื้นที่ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มตัวต่อตัว ดังนั้นถ้ากระแสการเรียนกวดวิชาของนักเรียน นักศึกษาลดต่ำลง อาจทำให้ธุรกิจเกิดผลกระทบเชิงลบได้ แต่ในปัจจุบันกระแสการเรียนกวดวิชายังคงเกิดขึ้นในสังคมไทย และมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น



รูปภาพ 2 จำนวนนักเรียนที่กวดวิชาในสถาบันกวดวิชาปีการศึกษา 2545 - 2550

ที่มา: สำนักบริหารงานคณะกรรมการส่งเสริมการศึกษาเอกชน

จากภาพข้างต้น จะเห็นว่าจำนวนนักเรียนที่เรียนกวดวิชาในช่วงปี 2545 – 2550 มีปริมาณเพิ่มสูงขึ้นเรื่อย ๆ ดังนั้นปัจจัยด้านสังคมและวัฒนธรรมจึงถือเป็นปัจจัยทางบวกที่เอื้ออำนวยต่อธุรกิจประเภทนี้

2.1.1.3 ด้านการเมืองและกฎหมาย

ในปัจจุบันถึงแม้ว่าภาครัฐ จะพยายามรณรงค์นักเรียน นักศึกษา เรียนเสริม หรือเรียนกวดวิชาน้อยลง และพยายามปรับหลักสูตรการเรียนการสอนให้ครอบคลุมการสอบแข่งขัน ทุกประเภท แต่ในปัจจุบันสถาบันการศึกษาชั้นนำของประเทศไทย เช่น จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, มหาวิทยาลัยมหิดล เป็นต้น ยังคงมีการคัดเลือกตรง และหลักสูตรการเรียน การสอนในปัจจุบันยังไม่ครอบคลุมส่วนนี้ จึงถือเป็นปัจจัยทางบวกที่ยังคงเอื้ออำนวยต่อธุรกิจ ประเภทนี้

2.1.1.4 ด้านเทคโนโลยี

การพัฒนาเทคโนโลยีการสื่อสารไร้สาย แบบ 4G จะทำให้การเรียน การสอนผ่านทาง Video online ทำได้ง่าย ส่งผลให้ธุรกิจการเข้าพื้นที่อาจไม่จำเป็นต้องไปในอนาคต

2.1.2 การวิเคราะห์สิ่งแวดล้อมภายในและภายนอก (SWOT Analysis)

2.1.2.1 จุดแข็ง (Strength)

- พื้นที่ที่มีอยู่เหมาะกับการทำธุรกิจบริษัท THE LEARNING CENTER เพราะอยู่กึ่งกลางของสถานศึกษาชื่อดังต่างๆ ในอำเภอหาดใหญ่
- ธุรกิจมีฐานลูกค้าอยู่แล้ว จากคิวเตอร์ในสังกัดของธุรกิจเดิม

2.1.2.2 จุดอ่อน (Weakness)

- เป็นธุรกิจที่ต้องใช้เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวรสูง

2.1.2.3 โอกาส (Opportunities)

- บริษัท THE LEARNING CIRCLE มีกลุ่มลูกค้าอยู่แล้ว ในที่นี้คือ คิวเตอร์จากธุรกิจ TUTOR GURU ที่ต้องการพื้นที่ในการสอนเป็นกลุ่ม

2.1.2.4 อุปสรรค (Threats)

- การคิดอัตราค่าเช่าพื้นที่ การคิดอัตราค่าเช่าพื้นที่ที่ราคาสูงกว่าอัตราค่าเช่าที่คิวเตอร์ต้องจ่ายในปัจจุบัน (ปัจจุบันคิวเตอร์จ่ายอัตราค่าเช่าประมาณ 20,000 – 30,000 บาทต่อเดือน) อาจส่งผลให้คิวเตอร์ไม่มีความสามารถในการเช่าพื้นที่ได้ หรือถ้าอัตราค่าเช่าพื้นที่ต่ำเกินไป (อัตราค่าเช่าน้อยกว่า 10,000 บาทต่อเดือน) อาจส่งผลให้ธุรกิจคืนทุนช้าได้
- พฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนไป ถ้าในอนาคตกลุ่มนักเรียน นักศึกษา ส่วนใหญ่ เปลี่ยนวิธีการเรียนการสอนจากเดิมที่ต้องการมาพบเจอผู้สอน เป็นเรียนทาง Video conference อาจส่งผลต่อตัวธุรกิจได้

บทที่ 3

การวิเคราะห์อุตสาหกรรมและการแข่งขัน

3.1 การวิเคราะห์สภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรม (Five Forces Analysis)

3.1.1 Rivalry among Existing Firm (+)

เนื่องจากในเขตเมืองหาดใหญ่ยังไม่มีธุรกิจที่ให้บริการในรูปแบบอาคารให้เช่าพื้นที่สำหรับกวดวิชา การประชุม และการพบปะกันทางด้านธุรกิจเมื่อเปรียบเทียบกับยังธุรกิจใกล้เคียงก็พบว่า ยังไม่มีธุรกิจบริการประเภทใดที่สามารถตอบโจทย์กลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้ อาทิเช่น โรงแรม ซากุระ หรือ โรงแรมลิกาเดินส์ ที่มีทำเลที่ตั้งอยู่ในเขตเมืองหาดใหญ่ที่มีการให้บริการเช่าพื้นที่สำหรับการจัดประชุม หรือสัมมนา แต่ไม่ได้มีสิ่งอำนวยความสะดวกทางเทคโนโลยีในพื้นที่ที่ครบครัน อีกทั้งการกวดวิชาของติวเตอร์ต่างๆที่ต้องเดินทางไปสอนตามที่อยู่อาศัยของนักเรียน นักศึกษา ทำให้รูปแบบการสอนถูกจำกัดเป็นแบบตัวต่อตัวเท่านั้น

ดังนั้น จึงเป็นโอกาสที่ดีที่ทางบริษัท THE LEARNING CIRCLE จะเข้าตลาดในช่วงที่ไม่มีคู่แข่งโดยตรงในตลาดเลย

3.1.2 Threat of New Entrance (+)

ธุรกิจบริษัท THE LEARNING CIRCLE เป็นธุรกิจ Entry Cost ในระดับปานกลางในด้านของการลงทุน แต่สำหรับด้านบริหารและการจัดการถือว่าการเข้าสู่ธุรกิจประเภทนี้ของผู้แข่งขันหน้าใหม่มีความเป็นไปได้ค่อนข้างต่ำ เนื่องจากจุดแข็งของบริษัท THE LEARNING CIRCLE คือ มีติวเตอร์ที่เป็น Partner จากธุรกิจเก่าอยู่ 60 คน และจากจำนวนติวเตอร์ทั้งหมดนั้น มีติวเตอร์ถึง 40 คนที่แจ้งความจำนงในการเข้ามาให้บริการเช่าพื้นที่ในการสอน นอกจากนี้ยังทำการตลาดเชิงรุกโดยการเป็น Partnership และ Connection ที่ดีในการติดต่อผู้เช่าที่เกี่ยวกับร้านอาหาร ร้านสะดวกซื้อในรูปแบบแฟรนไชส์ชื่อดังต่างๆเข้ามาเปิดให้บริการ อำนวยความสะดวกอยู่ภายในอาคารอีกด้วย

3.1.3 Bargaining Power of Buyer (+)

เนื่องจากธุรกิจบริษัท THE LEARNING CIRCLE เป็นธุรกิจที่เป็นการให้บริการเสริมเท่านั้น จึงทำให้ลูกค้าสามารถหาสิ่งอื่นมาทดแทน แต่อย่างไรก็ตามการประชาสัมพันธ์ให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายเห็นข้อดีของบริการที่ไม่เพียงตอบ โจทย์ในเรื่องของพื้นที่เท่านั้น แต่ยังนำเสนอจุดเด่นในด้านของเทคโนโลยีสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆที่อาคารมีบริการในพื้นที่เช่าอีกด้วย ดังนั้นลูกค้าจึงมีอำนาจในการต่อรองปานกลาง โดยทางบริษัท THE LEARNING CIRCLE จะเน้นในเรื่องการให้บริการสิ่งอำนวยความสะดวกร้านค้าสะดวกซื้อ และร้านอาหารต่างๆอย่างครบวงจรเพื่อดึงดูดลูกค้า

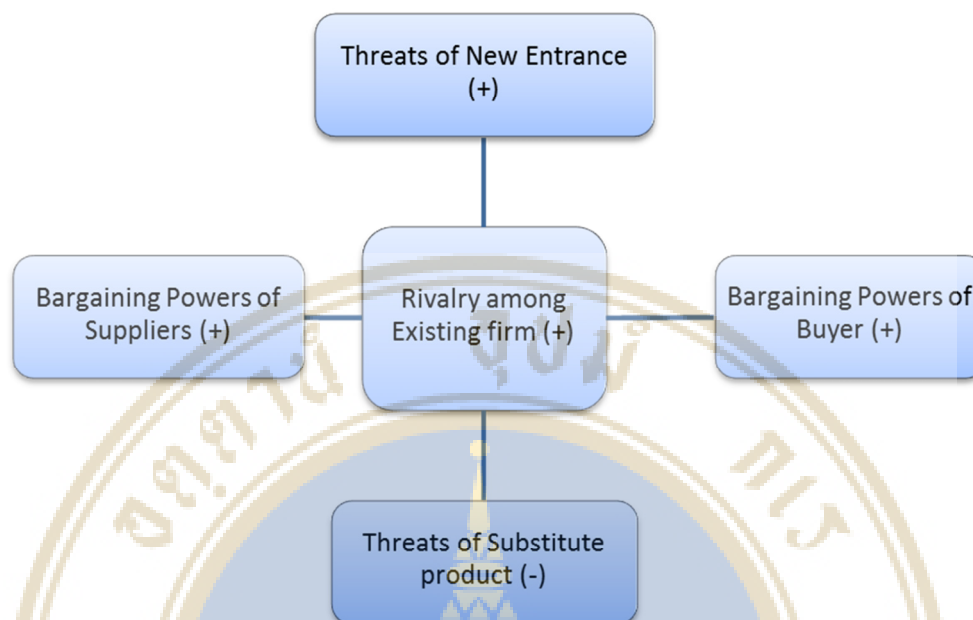
3.1.4 Bargaining Power of Suppliers (+)

แม้ว่า Partner ของธุรกิจบริษัท THE LEARNING CIRCLE จะทำงานอยู่ในบริษัท บุญเจริญ คอนสตรัคชั่น จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทรับออกแบบและก่อสร้างตึกอย่างครบวงจรอยู่แล้ว แต่ซัพพลายเออร์อื่นๆก็ถือว่ามีความสามารถในการต่อรองที่ค่อนข้างน้อย เพราะซัพพลายเออร์ต่างๆที่เราต้องการมีบริษัทที่ได้มาตรฐานให้เลือกอยู่จำนวนมาก อาทิเช่น ซัพพลายเออร์ในด้านการบริการทำความสะอาดสถานที่ และซัพพลายเออร์ในด้านการรักษาความปลอดภัย เป็นต้น

3.1.5 Threat of Substitute product (-)

สินค้าทดแทนของธุรกิจบริษัท THE LEARNING CIRCLE มีค่อนข้างมาก อาทิเช่น คิวเตอร์ที่มีความพร้อมในด้านเงินทุนที่จะสร้างสถานกวดวิชาเป็นของตัวเองคิวเตอร์ที่ยังมีความต้องการที่จะเดินทางไปสอนตามที่พักอาศัยของเด็กนักเรียนตามรูปแบบเดิม หรือ โรงแรมที่มีให้บริการเช่าสถานที่สำหรับจัดการประชุม และ สัมมนาในโอกาสต่างๆ ซึ่งทางบริษัท THE LEARNING CIRCLE ต้องเน้นจุดเด่นในด้านชื่อเสียงและความสะดวกสบายในการเข้ามาใช้บริการของอาคารในภาพรวมมากกว่าชื่อเสียงของคิวเตอร์รายบุคคล เพื่อมาใช้เป็นจุดแข็งให้ลูกค้าตัดสินใจที่จะเข้ามาใช้บริการต่อไป

3.1.6 สรุปผลการวิเคราะห์สภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรม



รูปภาพ 3 Five Force Model

3.2 การวิเคราะห์ทำเลที่ตั้ง

3.2.1 ปัจจัยที่ส่งผลต่อการเลือกทำเลที่ตั้ง

ปัจจัยที่ส่งผลต่อการเลือกทำเลที่ตั้ง มีดังนี้

- ทำเลที่ตั้ง ใกล้กลุ่มลูกค้า กลุ่มลูกค้าของบริษัท THE LEARNING CIRCLE ที่เป็นเป้าหมายหลัก คือ โรงเรียนชั้นนำ 5 โรงเรียนในอำเภอหาดใหญ่ ซึ่งได้แก่ โรงเรียนหาดใหญ่วิทยาลัย, โรงเรียนแสงทองวิทยา, โรงเรียนชิดานุเคราะห์ และโรงเรียน ม.อ วิทยานุสรณ์ โดยทางกลุ่มตั้งเป้าไว้ว่าการเดินทางจากโรงเรียนต่างๆ มาที่บริษัท THE LEARNING CIRCLE ต้องอยู่ภายในรัศมี 10 กิโลเมตร

- พื้นที่ที่ตั้ง พิจารณาในเรื่องของขนาดพื้นที่ สาธารณูปโภคขั้นพื้นฐานที่ต้องมี เช่นน้ำประปา ไฟฟ้า ถนน สภาพของดิน โดยบริษัท THE LEARNING CIRCLE ได้ตั้งเป้าไว้ว่า ต้องมีพื้นที่ให้เช่าอย่างน้อย 1 ไร่ หรือประมาณ 1,600 ตารางเมตร การให้บริการในสาธารณูปโภค

ชั้นพื้นฐานที่สมบูรณ์ ตัวอาคารอยู่ใกล้ถนนสายหลัก หรือถนนเพชรเกษมไม่เกิน 1 กิโลเมตร และสภาพดินที่จะใช้ปลูกสร้างอาคารต้องมีการปรับหน้าดินแล้ว

- สัญญาเช่า พิจารณาในเรื่องของอายุของสัญญาเช่า และค่าเช่าต่อเดือน โดยบริษัทตั้งเป้าไว้ว่า จะต้องทำสัญญาเช่าอย่างน้อย 20 ปีขึ้นไป และ ค่าเช่าต่อเดือนไม่เกิน 150,000 บาท ต่อเดือน

3.2.2 เปรียบเทียบทำเลที่ตั้ง

จากการทำการสำรวจทำเลที่ตั้งในอำเภอหาดใหญ่ โดยพิจารณาปัจจัยดังข้อ 3.2.2 ประกอบด้วย ทำให้สามารถนำทำเลมาวิเคราะห์ได้ 2 ทำเลหลัก ๆ ได้แก่

- เลขที่ 773 ถนนเพชรเกษม ตำบลหาดใหญ่ อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา
- เลขที่ 99/761 ถนนปทุมกันต์ ตำบลคอหงส์ อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา

ตาราง 2 เปรียบเทียบทำเลที่ตั้ง

	เลขที่ 773	เลขที่ 99/761
ขนาดพื้นที่	1 ไร่	1 ไร่
สาธารณูปโภคขั้นพื้นฐาน	ครบ	ครบ
ห่างจากโรงเรียนเป่าหมาย	5 กิโลเมตร	8 กิโลเมตร
ห่างจากถนนเพชรเกษม	0 เมตร	500 เมตร
สภาพดิน	ปรับหน้าดินแล้ว	ปรับหน้าดินแล้ว
สัญญาเช่า	20 ปี	20 ปี
ค่าเช่า	50,000 บาทต่อเดือน	150,000 บาทต่อเดือน

จากข้อมูลในตาราง 2 ทำให้ทางกลุ่มตัดสินใจได้ว่า ควรเลือกทำเลที่ตั้ง เลขที่ 773 ถนนเพชรเกษม ตำบลหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา เนื่องจากทำเลห่างจากโรงเรียนเป่าหมายเพียง 5 กิโลเมตร อยู่ชิดถนนเพชรเกษม และค่าเช่าเพียง 50,000 บาทต่อเดือน

3.3 การวิเคราะห์คู่แข่ง

เนื่องจากปัจจุบันในอำเภอหาดใหญ่ ยังไม่มีธุรกิจที่มีลักษณะเหมือนบริษัท THE LEARNING CIRCLE ดังนั้นทางกลุ่มจึงทำการวิเคราะห์คู่แข่งโดยเปรียบเทียบกับ 3 สถานที่ ได้แก่ ปัจจัยที่ส่งผลต่อการเลือกทำเลที่ตั้ง มีดังนี้

- อาคารพาณิชย์ เป็นสถานที่ที่ปัจจุบันคิวเตอร์ส่วนใหญ่เช่าพื้นที่
- Big C Extra เป็น community mall ที่อยู่ใกล้กับทำเลที่ตั้ง

ตาราง 3 เปรียบเทียบคู่แข่ง

	THE LEARNING CIRCLE	อาคารพาณิชย์ 3 ชั้น	Big C Extra
ที่ตั้ง	733 ถนนเพชรเกษม ตำบลหาดใหญ่ อำเภอหาดใหญ่	ถนนจตุตถสุนทรวิจิตร ซ้างโรงแรม JB	ถนนเพชรเกษม ห่างจากที่ตั้ง THE LEARNING CIRCLE 500 เมตร
ลักษณะ	ศูนย์การเรียนรู้ และ community mall	อาคารพาณิชย์ หรือ ตึกแถว 3 ชั้น	ร้านค้าในห้างสรรพสินค้า
กลุ่มเป้าหมาย	นักเรียน, นักศึกษา และ ผู้ปกครอง	ไม่มี	ประชาชนทั่วไป
สิ่งอำนวยความสะดวก	สถาบันกวดวิชา Community mall ลานจอดรถ	สถาบันกวดวิชา	Community mall ลานจอดรถ
พื้นที่ใช้สอย (ตารางเมตร)	10 - 20	80	8
ค่าเช่าต่อเดือน (บาท)	10,000 – 20,000	30,000	40,000
ค่าเช่าเฉลี่ยต่อตารางเมตร (บาท)	1,200 – 1,500	375	5,000
สัญญาขั้นต่ำ	3 ปี	1 ปี	3 ปี

จากตาราง 3 ทำให้ทราบว่าบริษัท THE LEARNING CIRCLE มีความได้เปรียบคู่แข่ง
ในหลายด้าน ๆ โดยเฉพาะสิ่งอำนวยความสะดวกที่มีทั้งสถาบันกวดวิชา community mall และลาน
จอดรถ เพื่อรองรับผู้ที่เข้ามาใช้บริการ



บทที่ 4

แนวคิดธุรกิจและรูปแบบธุรกิจ

4.1 รายละเอียดธุรกิจ

4.1.1 วัตถุประสงค์

บริษัท THE LEARNING CIRCLE สร้างขึ้นมาเพื่อให้บริการเช่าพื้นที่เปิดสถาบันกวดวิชา ร้านอาหาร ร้านจำหน่ายสินค้าและบริการอื่นๆ และลานอเนกประสงค์ โดยมีเป้าหมายใน 5 ปีแรก คือ ต้องการให้ THE LEARNING CIRCLE เป็นที่รู้จักของนักเรียน นักศึกษา ภายใต้ศูนย์สถาบันกวดวิชาครบวงจรที่ใหญ่ที่สุดในภาคใต้ตอนล่าง

4.1.2 วิสัยทัศน์

บริษัท THE LEARNING CIRCLE จะเป็นศูนย์กลางการให้บริการเช่าพื้นที่สำหรับการศึกษา ร้านอาหาร ร้านจำหน่ายสินค้าและบริการ และลานอเนกประสงค์ ใจกลางเมืองหาดใหญ่ โดยจะพัฒนาให้ธุรกิจมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง และสร้างผลกำไรอย่างต่อเนื่องให้กับผู้ถือหุ้น

4.1.3 พันธกิจ

- เป็นแหล่งการเรียนรู้ หรือศูนย์กวดวิชา ที่มุ่งเน้นการบริการให้เช่าพื้นที่ พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกครบวงจร
- เป็นผู้นำทางด้านเทคโนโลยีที่จะนำมาใช้ภายในอาคาร เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ผู้มาใช้บริการอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด
- ให้ความสำคัญของผู้ที่เข้ามาใช้บริการด้วยระบบการรักษาความปลอดภัยที่ทันสมัย

4.1.4 ลักษณะของธุรกิจ

บริษัท THE LEARNING CIRCLE สร้างขึ้นมาเพื่อให้บริการเช่าพื้นที่สำหรับสถาบัน กวดวิชา ร้านอาหาร ร้านจำหน่ายสินค้าและบริการ และพื้นที่สำหรับจัดงาน Event ในโอกาสต่างๆ โดยจะเน้นออกแบบอาคารให้ดูทันสมัย และมีบริการครบวงจร ดังรูปภาพ 4



รูปภาพ 4 สภาพด้านนอกแบบจำลองบริษัท THE LEARNING CIRCLE

ภายในอาคารจะวางรูปแบบให้ชั้น 1 เป็นบริเวณของร้านอาหาร, ร้านจำหน่ายสินค้าและบริการ ชั้น 2 และ ชั้น 3 เป็นบริเวณของพื้นที่ให้คิวเตอร์เช่า และบริเวณลานจอดรถจะใช้เป็นบริเวณลานอเนกประสงค์ เฉพาะสุกรี เสาร์ อาทิตย์

4.1.5 ทำเลที่ตั้ง

การเลือกทำเลที่ตั้งของบริษัท THE LEARNING CIRCLE เป็นหนึ่งในปัจจัยสำคัญที่ทางกลุ่มจำเป็นต้องพิจารณาอย่างละเอียด ปัจจัยสำคัญที่ทางกลุ่มยึดถือเพื่อช่วยในการตัดสินใจเลือกทำเลที่ตั้งมีดังนี้

- เป็นพื้นที่ว่าง ขนาดเพียงพอที่จะรองรับห้องเรียน และห้องสัมมนา
- อยู่ในตัวเมืองที่มีความสะดวกสบายในการเดินทาง
- มีสถานการศึกษา ทั้ง โรงเรียนและมหาวิทยาลัย ไม่เกินรัศมี 10 กิโลเมตร
- สัญญาเช่าอย่างน้อย 20 ปี

หลังจากพิจารณาปัจจัยที่สำคัญต่างๆ ข้างต้นแล้ว ทางกลุ่มจึงได้พื้นที่ที่จะก่อสร้างบริษัท

THE LEARNING CIRCLE



รูปภาพ 5 ทำเลที่ตั้งบริษัท THE LEARNING CIRCLE

จากรูปภาพ 5 ทำเลที่ตั้งของบริษัท THE LEARNING CIRCLE อยู่ห่างจากโรงเรียนเป้าหมายไม่เกิน 5 กิโลเมตร และอยู่ชิดกับถนนเพชรเกษมทำให้การเดินทางสะดวก มีรถโดยสารสาธารณะผ่านตลอด อยู่ใกล้กับ Big C Extra เพียง 500 เมตรและอยู่ใกล้กับหมู่บ้านต่าง ๆ โดยเฉพาะหมู่บ้านในซอยภาสว่าง ซึ่งมีมากกว่า 50 หมู่บ้านในซอยนี้

4.1.6 รูปแบบการให้บริการ

รูปแบบการให้บริการจะแบ่งตาม โซนพื้นที่ต่างๆ ดังนี้

- บริการเช่าราย 3 ปี : สำหรับพื้นที่ภายในอาคารชั้น 2 และชั้น 3
- บริการเช่า รายปี : สำหรับพื้นที่ภายในอาคารชั้น 1
- บริการเช่า รายเดือน : สำหรับพื้นที่ภายนอกอาคารบริเวณลานกิจกรรม
- บริการเช่ารายวัน : สำหรับพื้นที่ภายในอาคารชั้น 2 Recreation zone

4.1.7 เวลาทำการ

ตาราง 4 การให้เวลาของแต่ละชั้นภายในบริษัท THE LEARNING CIRCLE

พื้นที่	เวลาทำการ
ชั้น 1	ทุกวัน 9.00-22.00 น.
ชั้น 2 และ 3	จันทร์ - ศุกร์ 10.00-22.00 น.
	เสาร์ - อาทิตย์ 7.00-22.00 น.
ชั้น 2 Recreation	ทุกวัน 9.00-22.00 น.
ลานกิจกรรม	ศุกร์ - อาทิตย์ 14.00-22.00 น.
ลานจอดรถ	จันทร์ - พฤหัสบดี 9.00-22.00 น.

4.1.8 อัตราค่าบริการ

ตาราง 5 อัตราค่าบริการต่อเดือนของแต่ละชั้นภายในบริษัท THE LEARNING CIRCLE

พื้นที่	อัตราค่าบริการต่อเดือน	
	ราคา	หน่วย
ชั้น 1	1,500	ตร.ม.
ชั้น 2	1,000	ตร.ม.
ชั้น 3	1,000	ตร.ม.
ลานกิจกรรม	250	วัน
ชั้น 2 Recreation	200	วัน
ลานจอดรถ	20	ชม.

สำหรับพื้นที่ชั้น 1 – 3 ผู้เช่าต้องชำระค่าใช้จาย โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. ค่าใช้จ่ายรายเดือน (รายได้ THE LEARNING CIRCLE)

- ค่าเช่าพื้นที่ งดเดือน
- ค่าบริการพื้นที่ งดเดือน
- ค่าภาษีมูลค่าเพิ่มของค่าบริการพื้นที่
- ค่าบริการสาธารณูปโภค (อัตรา 200 – 250 บาทต่อตารางเมตร)
- ค่าภาษีมูลค่าเพิ่มของค่าบริการสาธารณูปโภค
- ค่าเบี้ยประกันภัยประจํางวด (อัตรา 60 บาทต่อตารางเมตร)
- 2. ค่ามัดจํา (เงินรับฝาก THE LEARNING CIRCLE)
 - เงินประกันค่าเช่า 3 เดือน
 - เงินประกันค่าบริการ 3 เดือน



บทที่ 5

บทสรุปและข้อเสนอแนะในการพัฒนาธุรกิจ

จากธุรกิจ TUTOR GURU ซึ่งเป็นธุรกิจจัดหาติวเตอร์ ส่งไปตามบ้านของนักเรียน นักศึกษาที่สนใจเรียนเสริม และให้บริการในการให้เข้าพื้นที่ด้านบนอาคารสำนักงานในการให้ ติวเตอร์เปิดสอนเป็นกลุ่ม ทางกลุ่มได้สังเกตเห็นว่ามีจำนวนติวเตอร์อีกจำนวนหนึ่งที่ต้องการเข้าพื้นที่ใน การเปิดสอนเรียนเสริม หรือเรียนพิเศษ อีกทั้งเมื่อเราทำการสำรวจภูมิศาสตร์ของเมืองหาดใหญ่ ซึ่งจัดเป็นเมืองขนาดเล็ก แต่มีสถานะเศรษฐกิจที่ดี ไม่ว่าจะเป็นด้านการท่องเที่ยว ด้านการศึกษา (อำเภอ หาดใหญ่ เป็นศูนย์รวมสถาบันกวดวิชาชั้นนำของภาคใต้) ด้านการจัดสถานที่ประชุมหรือพบปะ สังสรรค์ทางด้านธุรกิจในบริเวณภาคใต้ตอนล่าง โดยปัจจุบันทางกลุ่มมีธุรกิจจัดหาติวเตอร์ให้กับ นักเรียน นักศึกษาที่ต้องการเรียนพิเศษอยู่แล้วในเขตอำเภอหาดใหญ่ โดยปัจจุบันมีติวเตอร์ในสังกัด ประมาณ 60 คน แต่ยังไม่มีส่วนในการอำนวยความสะดวกในการสอนให้ ดังนั้นทางกลุ่มจึง นำเสนอธุรกิจให้เข้าพื้นที่ภายใต้ชื่อ “THE LEARNING CIRCLE” เพื่อตอบสนองความต้องการของ ติวเตอร์ที่ต้องการพื้นที่ในการสอนเรียนเสริมเป็นกลุ่ม

ธุรกิจให้เข้าพื้นที่ภายใต้ชื่อ “THE LEARNING CIRCLE” จะเป็นอาคารสามชั้น ตั้งอยู่ ในรัศมี 5 กิโลเมตรของโรงเรียนชื่อดังในอำเภอหาดใหญ่ ไม่ว่าจะเป็นโรงเรียนหาดใหญ่วิทยาลัย โรงเรียนแสงทองวิทยา โรงเรียนธิดานุเคราะห์ และโรงเรียน มอ วิทยานุสรณ์ โดยชั้น 1 จะเป็น community mall เช่นพวกร้านเสริมสวย ร้านอาหาร เป็นต้น ส่วนชั้น 2 และชั้น 3 จะเป็นบริเวณใน ติวเตอร์เช่า พร้อมทั้งมีส่วนของ recreation เพื่อตอบสนองบุคคลที่ต้องการทำงานเดี่ยวอีกด้วย อีกทั้ง ในวันเสาร์ และ อาทิตย์ เราจะใช้บริเวณลานจอดรถ เป็นตลาดเพื่อเปิดให้บุคคลที่สนใจเข้ามาขายงาน ฝีมืออีกด้วย

สรุปคือ ธุรกิจให้เข้าพื้นที่ภายใต้ชื่อ “THE LEARNING CIRCLE” สร้างขึ้นมาเพื่อให้บริการ เข้าพื้นที่สำหรับสถาบันกวดวิชา, ร้านอาหาร, ร้านจำหน่ายสินค้าและบริการ และพื้นที่สำหรับจัดงาน Event ในโอกาสต่างๆ

บรรณานุกรม

กูเกิ้ลอินไซต์. สืบค้นเมื่อ 30 พฤศจิกายน 2556 [เข้าถึงได้จาก]

<http://www.google.co.th/trends/explore#q=%E0%B9%80%E0%B8%A3%E0%B8%B5%E0%B8%A2%E0%B8%99%E0%B8%9E%E0%B8%B4%E0%B9%80%E0%B8%A8%E0%B8%A9>

ปัญหาการเรียนการสอนของไทย. สืบค้นเมื่อ 2 พฤศจิกายน 2556 [เข้าถึงได้จาก]

<http://www.manager.co.th/family/ViewNews.aspx?NewsID=9540000062583>

<http://www.manager.co.th/Family/ViewNews.aspx?NewsID=9560000020959>

http://yelee-blogger.blogspot.com/2011/09/blog-post_10.html

http://www.mcu.ac.th/site/articlecontent_desc.php?article_id=878&articlegroup_id=203

<http://www.tcijthai.com/tcijthai/view.php?ids=2037>

แผนที่ และระยะทาง. สืบค้นเมื่อ 14 พฤศจิกายน 2556 [เข้าถึงได้จาก] <https://maps.google.co.th/>

รายละเอียดอำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา. สืบค้นเมื่อ 30 ตุลาคม 2556 [เข้าถึงได้จาก]

<http://th.wikipedia.org/wiki/%E0%B8%AD%E0%B8%B3%E0%B9%80%E0%B8%A0%E0%B8%AD%E0%B8%AB%E0%B8%B2%E0%B8%94%E0%B9%83%E0%B8%AB%E0%B8%8D%E0%B9%88>

<http://www.hatyai-sk.go.th/index.php>

<http://th.wikipedia.org/wiki/%E0%B9%80%E0%B8%97%E0%B8%A8%E0%B8%A%E0%B8%B2%E0%B8%A5%E0%B8%99%E0%B8%84%E0%B8%A3%E0%B8%AB%E0%B8%B2%E0%B8%94%E0%B9%83%E0%B8%AB%E0%B8%8D%E0%B9%88>

บรรณานุกรม (ต่อ)

สถานศึกษาในอำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา. สืบค้นเมื่อ 30 ตุลาคม 2556 [เข้าถึงได้จาก]

<http://th.wikipedia.org/wiki/%E0%B8%A3%E0%B8%B2%E0%B8%A2%E0%B8%A%E0%B8%B7%E0%B9%88%E0%B8%AD%E0%B9%82%E0%B8%A3%E0%B8%87%E0%B9%80%E0%B8%A3%E0%B8%B5%E0%B8%A2%E0%B8%99%E0%B9%83%E0%B8%99%E0%B8%88%E0%B8%B1%E0%B8%87%E0%B8%AB%E0%B8%A7%E0%B8%B1%E0%B8%94%E0%B8%AA%E0%B8%87%E0%B8%82%E0%B8%A5%E0%B8%B2>

<http://school.thaidbs.com/?q=%E0%B9%82%E0%B8%A3%E0%B8%87%E0%B9%80%E0%B8%A3%E0%B8%B5%E0%B8%A2%E0%B8%99%20%E0%B9%83%E0%B8%99%E0%B8%AD%E0%B8%B3%E0%B9%80%E0%B8%A0%E0%B8%AD%20%E0%B8%AB%E0%B8%B2%E0%B8%94%E0%B9%83%E0%B8%AB%E0%B8%8D%E0%B9%88&page=1>

<http://dir.sanook.com/education/school/province/songkhla/>

<http://www.dek-d.com/board/view/1248407/>

<http://www.education-sys.com/school-amphur-quotation.html?amphur=%E0%B8%AB%E0%B8%B2%E0%B8%94%E0%B9%83%E0%B8%AB%E0%B8%8D%E0%B9%88&province=%E0%B8%AA%E0%B8%87%E0%B8%82%E0%B8%A5%E0%B8%B2>

สถิติผลการศึกษาว่าด้วยการเรียนพิเศษยังจำเป็นอยู่ในปัจจุบัน. สืบค้นเมื่อ 30 ตุลาคม 2556 [เข้าถึงได้จาก]

http://www.thannews.th.com/index.php?option=com_content&view=article&id=155932&catid=176&Itemid=524#.Ut_6exBGzIU

<http://www.gotoknow.org/posts/55546>

<http://news.mthai.com/general-news/183931.html>

<http://news.thaipbs.or.th/node/105741>

<http://www.enn.co.th/9544>

บรรณานุกรม (ต่อ)

<http://thaipublica.org/2012/07/eic-analyzes-trends-in-business-education/>

[http://www.manager.co.th/Home/ViewNews.aspx?NewsID=9560000123480&Html=1
&TabID=3&](http://www.manager.co.th/Home/ViewNews.aspx?NewsID=9560000123480&Html=1&TabID=3&)

สถิตินักศึกษา มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่. สืบค้นเมื่อ 5 กุมภาพันธ์ 2557[เข้าถึง
ได้จาก]

<http://reg.psu.ac.th/StatHatyaiStudent/>

http://reg.psu.ac.th/StatHatyaiStudent/Infomation/Study_Class.aspx





ภาคผนวก ก
แบบสอบถามภาษาไทย

คำชี้แจง แบบสอบถามฉบับนี้จัดทำขึ้นเพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกเช่าพื้นที่ในการเปิดสถาบันตัวเตอร้ในอำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา

กรุณาตอบแบบสอบถามในส่วนที่ 1 และส่วนที่ 2 รวมทั้งให้คำแนะนำเพิ่มเติมที่อาจจะมีส่วนทำให้การวิจัยมีความสมบูรณ์ยิ่งขึ้น การตอบแบบสอบถามอาจใช้เวลาประมาณ 5-10 นาทีและจะไม่มีใครทราบว่าเป็นของท่าน การที่ท่านให้ข้อมูลที่ตรงกับความคิดเห็นของท่าน จะช่วยให้ผู้วิจัยได้ข้อมูลที่ถูกต้อง สำหรับนำไปวิเคราะห์ต่อไป

งานวิจัยชิ้นนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาของนักศึกษาปริญญาโท วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล ขอขอบคุณทุกท่านที่ให้ความร่วมมือในการทำการวิจัยครั้งนี้

แบบสอบถามชุดนี้ แบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

ส่วนที่ 2 ข้อมูลด้านปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกเช่าพื้นที่ในการเปิดสถาบันตัวเตอร้ในอำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา

กรุณาตอบคำถามให้ครบทุกข้อ คำตอบที่ได้จากท่านจะเป็นประโยชน์อย่างยิ่งต่อการนำไปทำการวิจัย ข้อมูลของท่านจะถูกเก็บรักษาไว้เป็นความลับและจะถูกใช้เพื่อวิเคราะห์ทางสถิติเท่านั้น

ส่วนที่ 1: ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง โปรดเขียนเครื่องหมาย / ในช่อง [] หน้าข้อความที่เป็นจริงหรือเติมข้อความที่ตรงกับความ เป็นจริงมากที่สุด

.....

1. เพศ
 - ชาย หญิง

2. สถานภาพ
 - โสด สมรส

3. อายุ..... ปี

4. ระดับการศึกษา
 - 1. กำลังศึกษาระดับปริญญาตรี
 - 2.ปริญญาตรี
 - 3. กำลังศึกษาระดับปริญญาโท
 - 4.ปริญญาโท

5. อาชีพ
 - 1. นักเรียน หรือ นักศึกษา
 - 2. รับราชการ
 - 3. พนักงานบริษัท
 - 4. อื่น ๆ โปรดระบุ/other

6. ท่านสอนพิเศษสัปดาห์ละกี่ชั่วโมง
 - 1. น้อยกว่า 6 ชั่วโมงต่อสัปดาห์
 - 2. 6 - 12 ชั่วโมงต่อสัปดาห์
 - 3. 12 – 18 ชั่วโมงต่อสัปดาห์
 - 4. อื่น ๆ โปรดระบุ/ Others.....

7. รายได้จากการสอนพิเศษต่อเดือน
 - 1. น้อยกว่า 10,000 บาท
 - 2. 10,000 – 20,000 บาท

- [] 3. 20,000 - 30,000 บาท
 [] 4. 30,000 – 40,000 บาท
 [] 5. อื่น ๆ โปรดระบุ/ Others.....

ส่วนที่ 2: ข้อมูลด้านปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกเช่าพื้นที่ในการเปิดสถาบันตัวต่อในอำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา

คำชี้แจง โปรดเขียนเครื่องหมาย / ในช่อง [] หน้าข้อความที่เป็นจริงหรือเติมข้อความที่ตรงกับความเป็นจริงมากที่สุด

8. ท่านสนใจในการเช่าพื้นที่ภายในอาคาร THE LEARNING CIRCLE เพื่อใช้ในการสอนหรือเปิดสถาบันในระดับใด

- [] 1. สนใจมาก
 [] 2. สนใจ
 [] 3. ไม่สนใจ (จบแบบสอบถาม)

9. ท่านคิดว่าภายในอาคาร THE LEARNING CIRCLE ควรมีบริการอะไรบ้าง (สามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- [] ร้านอาหาร [] ร้านทำผม [] ร้านนวด [] ร้านเครื่องเขียน
 [] Internet /Wi-fi [] ร้านถ่ายเอกสาร [] ร้านหนังสือ [] พื้นที่ส่วนกลางสีเขียว
 * พื้นที่ส่วนกลางสีเขียว หมายถึง พื้นที่ภายในอาคารที่มีสวนหย่อม ให้นั่งชม

10. ระดับราคาที่เหมาะสมสำหรับเช่าพื้นที่เปิดสถาบันตัวต่อต่อเดือน ต่อพื้นที่ 100 ตารางเมตร ณ ทำเลที่ตั้งของอาคาร THE LEARNING CIRCLE (เฉพาะค่าเช่าพื้นที่ ที่เต็มใจจะจ่าย)

- [] 1. เดือนละ 90,000 บาท
 [] 2. เดือนละ 80,000 บาท
 [] 3. เดือนละ 70,000 บาท
 [] 4. เดือนละ 60,000 บาท
 [] 5. เดือนละ 50,000 บาท
 [] 6. เดือนละ 40,000 บาท

[] 7. เดือนละ 20,000 บาท

11. ความคิดเห็นเพิ่มเติม/Other suggestion

.....

.....

.....

.....



ภาคผนวก ข

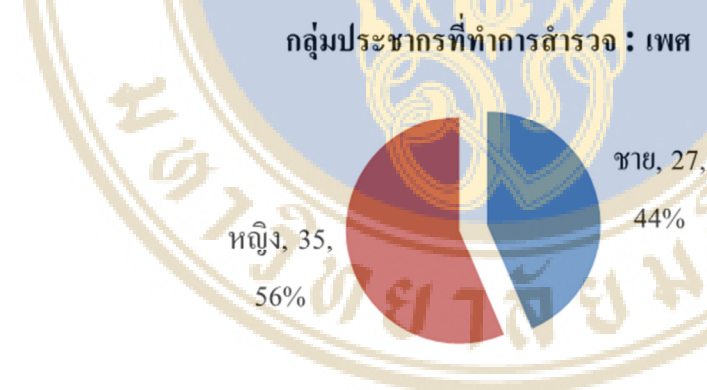
วิเคราะห์ผลการวิจัยตลาด

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจที่ให้เช่าพื้นที่ภายในอาคาร THE LEARNING CIRCLE นั้น ได้นำผลสรุปจากข้อมูลปฐมภูมิมาทำการตั้งข้อสมมติฐานในการลงทุน รวมทั้งกำหนดรูปแบบและการบริการที่เหมาะสม โดยข้อมูลได้มาจากกลุ่มตัวอย่างที่ทำการสุ่มสำรวจทั้งสิ้น 62 ชุด โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง

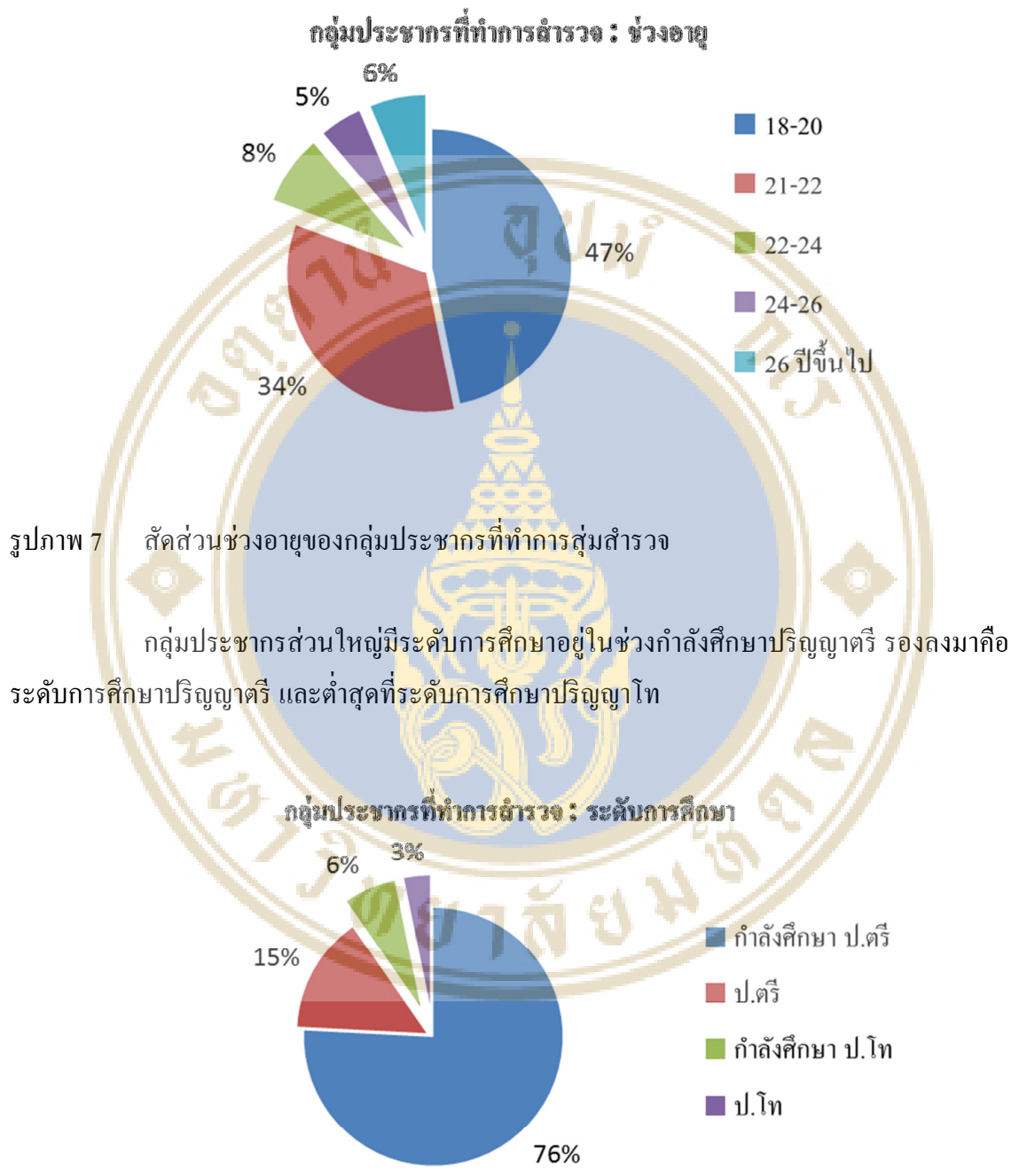
เป็นข้อมูลพื้นฐานทั่วไปได้แก่ เพศ อายุ สถานภาพ ระดับการศึกษา อาชีพและรายได้ ตามรายละเอียดต่อไปนี้

จากการสุ่มสำรวจประชากรตัวอย่าง 62 ราย พบว่าเป็นกลุ่มประชากรหญิง 56% และประชากรชาย 44%

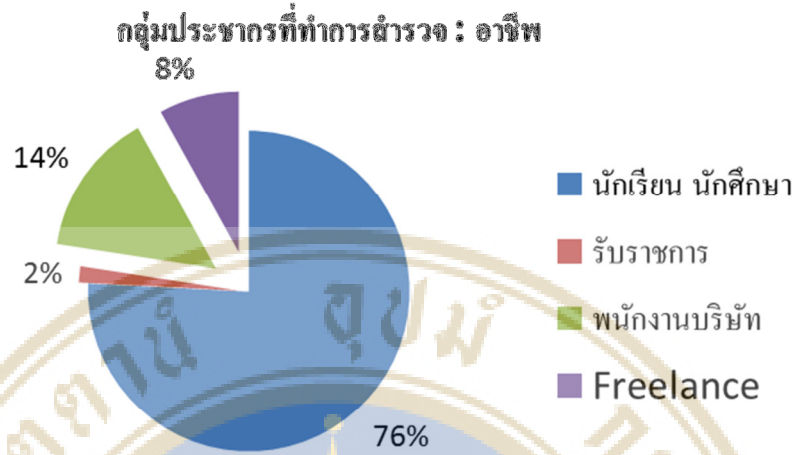


รูปภาพ 6 สัดส่วนเพศของกลุ่มประชากรที่ทำการสุ่มสำรวจ

โดยผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีช่วงอายุอยู่ในช่วง 18 - 20 ปีและรองลงมาคือช่วงอายุ 21 - 22 ปี

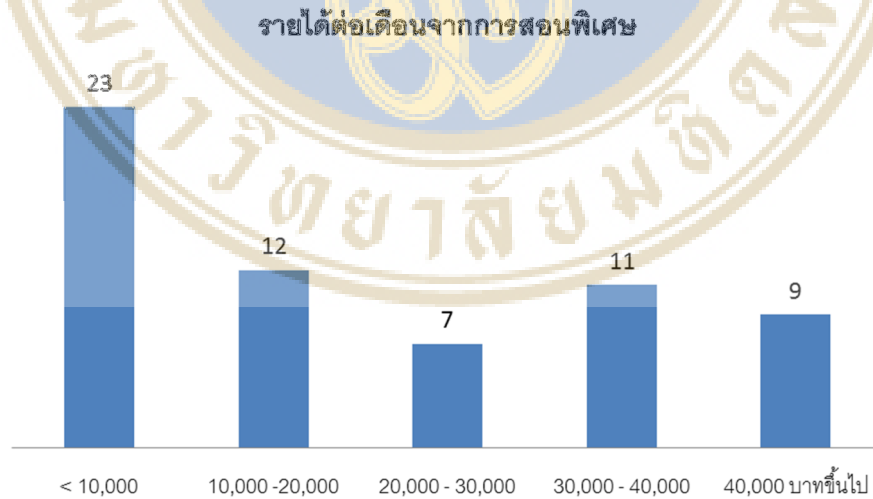


กลุ่มประชากรส่วนใหญ่เป็นนักเรียน นักศึกษา,รองลงมาคือพนักงานบริษัท



รูปภาพ 9 สัดส่วนของอาชีพของกลุ่มประชากรที่ทำการสำรวจ

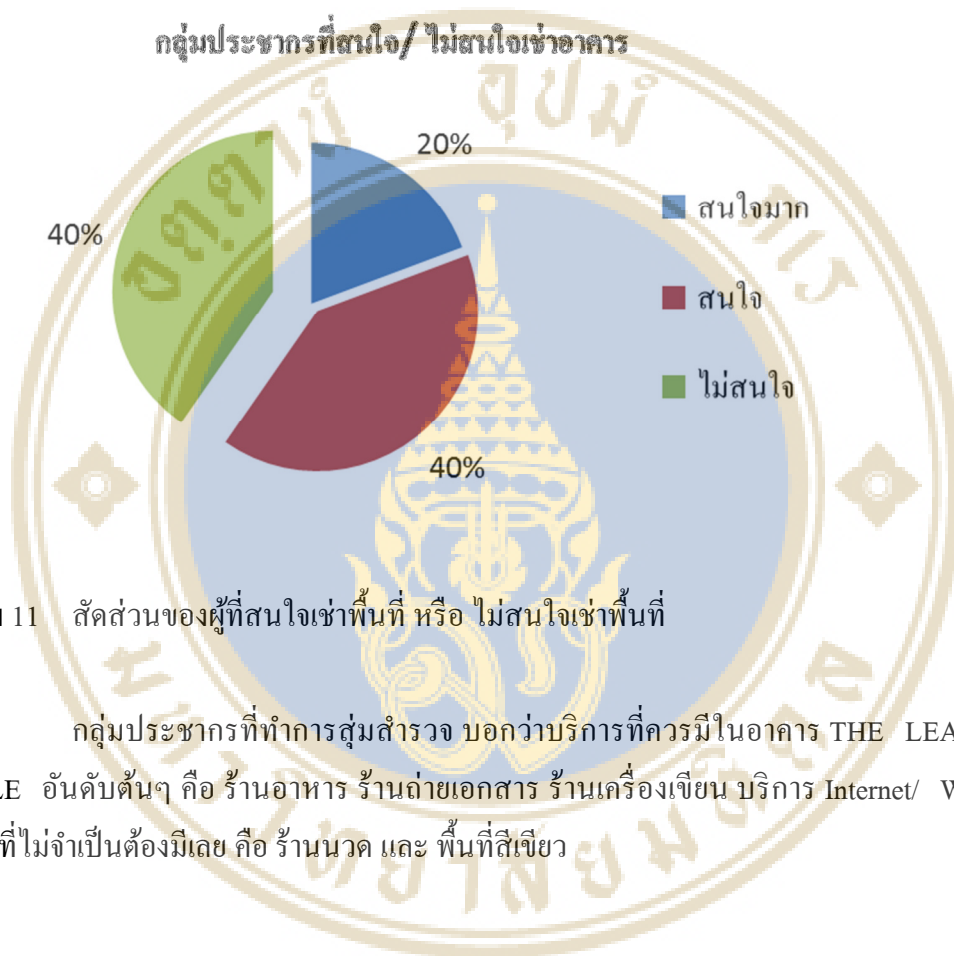
กลุ่มประชากรที่ทำการสำรวจมีรายได้จากการสอนพิเศษอยู่ในช่วงน้อยกว่า 10,000-70,000 บาท/เดือนเป็นส่วนใหญ่ รองลงมามีรายได้ในช่วง 10,000 – 20,000 บาท/เดือน



รูปภาพ 10 ช่วงรายได้ของกลุ่มประชากรที่ทำการสำรวจ

ส่วนที่ 2 ข้อมูลด้านปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกเช่าพื้นที่ในการเปิดสถาบันตัวเตอร้ใน
อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา

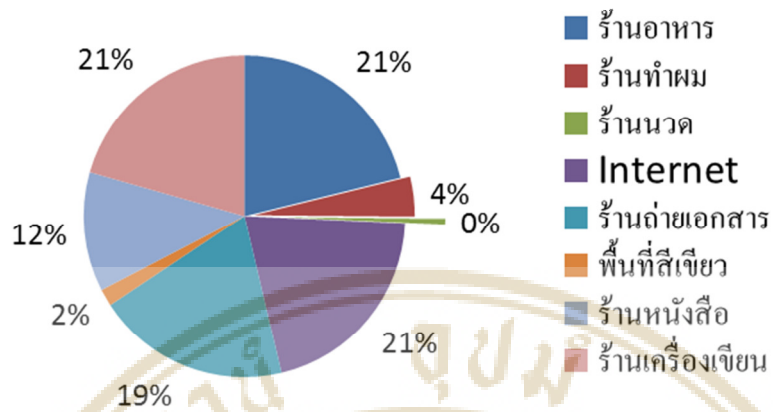
กลุ่มประชากรที่ทำการสุ่มสำรวจ ให้ความสนใจอย่างมากในการเช่าพื้นที่อาคาร THE
LEARNING CIRCLE ประมาณ 20% และให้ความสนใจ ประมาณ 40% และไม่สนใจเช่าพื้นที่เลย
ประมาณ 40%



รูปภาพ 11 สัดส่วนของผู้ที่สนใจเช่าพื้นที่ หรือ ไม่สนใจเช่าพื้นที่

กลุ่มประชากรที่ทำการสุ่มสำรวจ บอกว่าบริการที่ควรมีในอาคาร THE LEARNING
CIRCLE อันดับต้นๆ คือ ร้านอาหาร ร้านถ่ายเอกสาร ร้านเครื่องเขียน บริการ Internet/ Wifi และ
บริการที่ไม่จำเป็นต้องมีเลข คือ ร้านนวด และ พื้นที่สีเขียว

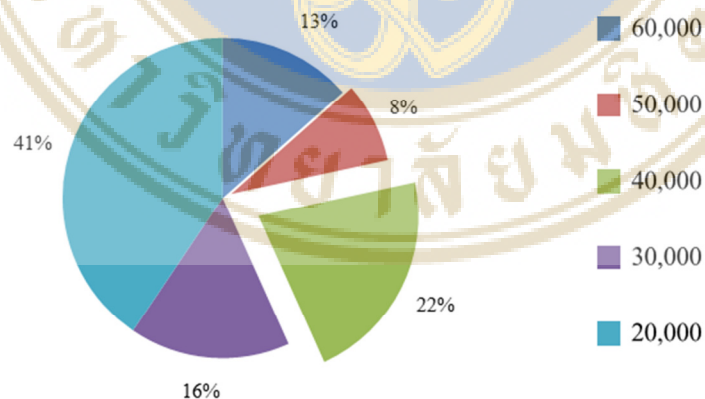
กลุ่มประชากรที่ทำการสำรวจ : บริการที่ควรมี



รูปภาพ 12 สัดส่วนบริการที่ควรมีในบริษัทและอาคาร THE LEARNING CIRCLE

กลุ่มประชากรที่ทำการสุ่มสำรวจ บอกว่าอัตราค่าบริการเฉพาะค่าเช่าพื้นที่ 20,000 บาท ต่อเดือน ต่อพื้นที่ 10 ตารางเมตร เป็นราคาที่เหมาะสมและเต็มใจที่จะจ่ายมากที่สุด รองลงมาคือ 40,000 บาท และ 30,000 บาท

อัตราค่าเช่าบริการที่เหมาะสมต่อเดือน ต่อ 10 ตารางเมตร



รูปภาพ 13 อัตราค่าบริการ เฉพาะค่าเช่าพื้นที่ ที่เหมาะสมต่อเดือน ต่อพื้นที่ 10 ตารางเมตร