แผนธุรกิจ (Business Plan)
โรงเรียนสอนมวยไทย BurnOut Thai Boxing Gym

สุธิดา รัตตสัมพันธ์

สารนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต
วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล
พ.ศ. 2558

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยมหิดล

สารนิพนธ์

เรื่อง

แผนธุรกิจ (Business Plan)

ยิมสอนมวยไทย BurnOut Thai Boxing Gym

ได้รับการพิจารณาให้นับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต

วันที่ 19 ธันวาคม พ.ศ. 2558

……..……..……

นางสาวสุธิดา รัตตสัมพันธ์

ผู้วิจัย

……..……..……	……..……..……
ผู้ช่วยศาสตราจารย์พัลลภา ปีติสันต์, Ph.D.	ผู้ช่วยศาสตราจารย์พลิศา รุ่งเรือง, Ph.D.
อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์	ประธานกรรมการสอบสารนิพนธ์
……..……..……	……..……..……
รองศาสตราจารย์อรรณพ ตันละมัย, Ph.D.	ผู้ช่วยศาสตราจารย์รวิน ระวิวงศ์, Ph.D.
คณบดี	กรรมการสอบสารนิพนธ์
วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล	

กิตติกรรมประกาศ

ผู้เขียนขอขอบพระคุณผู้ช่วยศาสตราจารย์รวิน ระวิวงศ์ ซึ่งเป็นอาจารย์ที่ปรึกษาเป็นอย่างสูง ที่กรุณาให้คำปรึกษา และเสนอแนะแนวทางในตลาดการจัดทำแผนธุรกิจฉบับนี้ ตลอดจนคณาจารย์ที่วิทยาลัยการจัดการมหิดลทุกท่าน ที่ได้ให้ความรู้และถ่ายทอดประสบการณ์ให้ด้านต่างๆ จนทำให้ผู้เขียนสามารถนำความรู้ความเข้าใจที่ได้รับมาบูรณาการและทำให้สารนิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดี รวมถึงคณะกรรมการสอบสารนิพนธ์ที่ได้ให้คำแนะนำและตรวจสอบสารนิพนธ์จนสำเร็จเรียบร้อยสมบูรณ์

อีกทั้งผู้เขียนยังขอขอบพระคุณผู้ให้ข้อมูลในด้านธุรกิจโรงเรียนสอนต่อยมวย เพื่อใช้ประกอบในการเขียนแผนธุรกิจฉบับนี้ รวมถึงผู้เกี่ยวข้องอื่นๆที่ไม่ได้กล่าวมา ณ ที่นี้ สุดท้ายขอขอบพระคุณเพื่อนๆทุกคนใน BM รุ่น 17A ที่ให้กำลังใจและสนับสนุนกันตลอดมาจนกระทั่งสำเร็จการศึกษาไปด้วยกัน

สุธิดา รัตตสัมพันธ์

แผนธุรกิจยิมสอนมวยไทย

BUSINESS PLAN BURNOUT THAI BOXING GYM

สุธิดา รัตตสัมพันธ์ 5750119

กจ.ม.

คณะกรรมการที่ปรึกษาสารนิพนธ์: ผู้ช่วยศาสตราจารย์พัลลภา ปีติสันต์, Ph.D., ผู้ช่วยศาสตราจารย์พลิศา รุ่งเรือง, Ph.D., ผู้ช่วยศาสตราจารย์รวิน ระวิวงศ์, Ph.D.

บทคัดย่อ

ปัจจุบันกระแสรักสุขภาพกำลังเป็นที่นิยมอย่างมาก ผู้คนส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับการดูแลตัวเอง การออกกำลังกายมากขึ้น สังเกตได้จากการที่ตลาดฟิตเนสที่มีมูลค่าที่เติบโตขึ้น รวมไปถึงการสนับสนุนจากภาครัฐก็เป็นผลให้ประชาชนหันมาออกกำลังกายกันมากขึ้น

กีฬามวยไทย เป็นศิลปะการป้องกันตัวประจำชาติไทยที่มีเอกลักษณ์โดดเด่นประจำตัว มีนักมวยชาวไทยที่ไปแข่งขันและสามารถคว้าแชมป์ได้จากหลายๆเวที แต่เมื่อเขาเหล่านั้นยกเลิกการแข่งขันชกมวย ก็จะทำให้ขาดรายได้ ด้วยสาเหตุเหล่านี้จึงเป็นโอกาสที่ดีที่จะริเริ่มการทำธุรกิจเกี่ยวกับการสอนมวยไทย

BurnOut Thai Boxing Gym เป็นโรงเรียนสอนมวยไทยที่มีจุดประสงค์สำหรับการออกกำลังกาย โดยเน้นกลุ่มลูกค้าผู้หญิง พร้อมทั้งมีการสอนคอร์สยกน้ำหนักควบคู่ไปด้วยกัน จึงทำให้เกิดความแตกต่างจากโรงเรียนสอนมวยอื่นๆ

จากการมีแรงสนับสนุนจากปัจจัยภายนอก การจัดโครงสร้างองค์กรของทางโรงเรียน การมีกิจกรรมทางการตลาดที่กระตุ้นยอดขาย และมีประมาณการทางการเงิน จึงเชื่อได้ว่าธุรกิจยิมสอนมวยไทยแห่นี้ จะสามารถดำเนินกิจการได้อย่างมั่นคง พร้อมทั้งให้ประโยชน์อย่างหลากหลายแก่ผู้เรียนอีกด้วย

คำสำคัญ : โรงเรียนสอนมวยไทย/ ฟิตเนส/ ออกกำลังกาย/
ยกน้ำหนัก/ ผู้หญิง

54 หน้า

สารบัญ

		หน้า
กิตติกรรมประกาศ		**ข**
บทคัดย่อ		**ค**
สารบัญตาราง		**ช**
สารบัญรูปภาพ		**ฌ**
บทที่ 1	**ความเป็นมาของธุรกิจ**	**1**
	1.1 ความสำคัญและโอกาสทางธุรกิจ	1
	1.2 ความน่าสนในของธุรกิจ	2
	1.3 รายละเอียดของธุรกิจ	2
	1.4 วิสัยทัศน์	4
	1.5 พันธะกิจ	4
	1.6 รูปแบบธุรกิจ	5
	1.7 วัตถุประสงค์ของธุรกิจ	6
	1.8 เป้าหมายทางธุรกิจ	6
บทที่ 2	**วิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อการแข่งขันทางธุรกิจ**	**7**
	2.1 การวิเคราะห์สิ่งแวดล้อมภายนอกอุตสาหกรรม (PESTAL Analysis)	7
	2.2 การวิเคราะอุตสาหกรรม (Five Force Analysis)	9
	2.3 การวิเคราะองค์กร (SWOT Analysis)	11
	2.4 การวิเคราะคู่แข่งทางธุรกิจ (Competitor analysis)	12
บทที่ 3	**แผนการดำเนินงาน**	**15**
	3.1 รูปแบบการจัดตั้งธุรกิจ	15
	3.2 สถานที่ตั้งและแผนผัง	16
	3.3 การดำเนินงานด้านสิ่งปลูกสร้าง	18
	3.4 การดำเนินงานด้านอุปกรณ์	20
	3.5 โครงสร้างองค์กร	21

สารบัญ (ต่อ)

		หน้า
	3.6 บุคคลากร	22
	3.7 แผนบุคคลากร	25
	3.8 กระบวนการให้บริการ	25
บทที่ 4	**แผนการตลาด**	**26**
	4.1 การแบ่งกลุ่มลูกค้า	26
	4.2 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	26
	4.3 ตำแหน่งทางการตลาด	27
	4.4 กลยุทธ์ด้านราคา	27
	4.5 กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	28
	4.6 กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด	29
	4.7 กลยุทธ์ในการโฆษณา	30
บทที่ 5	**แผนการเงิน**	**31**
	5.1 โครงสร้างและนโยบายทางการเงิน	31
	5.2 สมมติฐานด้านการเงิน	31
	5.3 แหล่งที่มาและใช้ไปของเงินทุน	32
	5.4 ประมาณการรายได้	33
	5.5 ประมาณการค่าใช้จ่าย	34
	5.6 ประมาณการงบกำไรขาดทุน	37
	5.7 ประมาณการงบกำไรขาดทุนสะสม	39
	5.8 ประมาณการงบแสดงฐานะทางการเงิน	41
	5.9 ประมาณงบกระแสเงินสด	44
	5.10 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน	47
	5.11 การวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการลงทุน	50
บทที่ 6	**แผนการบริหารความเสี่ยง**	**51**
บรรณานุกรม		**53**
ประวัติผู้วิจัย		**54**

สารบัญตาราง

ตาราง		หน้า
3.1	แสดงอัตราผลตอบแทนของพนักงานในบริษัท	25
4.1	แสดงวิธีการชำระเงินในแบบต่างๆ	28
5.1	แสดงโครงสร้างผู้ถือหุ้น	31
5.2	แสดงการลงทุนในสินทรัพย์	32
5.3	แสดงการประมาณการรายได้จากการให้บริการ	33
5.4	แสดงการประมาณการรายได้การขายอุปกรณ์	33
5.5	แสดงการประมาณการรายได้การขายอาหารและเครื่องดื่ม	34
5.6	แสดงการประมาณการรายได้การให้เช่าที่วางขายอาหาร	34
5.7	แสดงการประมาณการค่าจ้างครูมวย	35
5.8	แสดงการคำนวนค่าเสื่อมราคา	35
5.9	แสดงการประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	36
5.10	แสดงเงินเดือนพนักงาน	36
5.11	แสดงประมาณการงบกำไรขาดทุน	37
5.12	แสดงประมาณการงบกำไรขาดทุนสะสม	39
5.13	แสดงประมาณการงบแสดงฐานะทางการเงิน	41
5.14	แสดงประมาณการงบกระแสเงินสด	44
5.15	แสดงอัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียนหรืออัตราส่วนสภาพคล่อง	47
5.16	แสดงอัตรากำไรสุทธิ	47
5.17	แสดงอัตราผลตอบแทนจากส่วนของผู้ถือหุ้น	48
5.18	แสดงอัตราหมุนเวียนของสินทรัพย์รวม	48
5.19	แสดงอัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ทั้งหมด	48

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตาราง		หน้า
5.20	แสดงอัตราส่วนหนี้สินต่อทุน	49
5.21	แสดงกำไรสุทธิต่อหุ้น	49
5.22	แสดงอัตราการจ่ายเงินปันผล	49
5.23	แสดงกระเงินสดในแต่ละปี	50

สารบัญรูปภาพ

ภาพ		หน้า
2.1	แสดงรูปแบบการออกกำลังกายที่มีชื่อว่า T25	8
2.2	แสดงรูปถ่ายจากแอพพลิเคชั่น Instragram ของดาราเกี่ยวกับการออกกำลังกาย	9
3.1	แสดงสัญลักษณ์โรงเรียนสอนมวย BurnOut Thai Boxing Gym	15
3.2	แสดงที่ตั้งโรงเรียน	16
3.3	แสดงบริเวณต่างๆในโรงเรียน	17
3.4	แสดงบริเวณใช้สอยโดยรอบเวทีมวย	18
3.5	แสดงบรรยากาศการเรียนการสอน	18
3.6	สดงบริเวณห้องน้ำในโรงเรียน	19
3.7	แสดงอุปกรณ์อำนวยความสะดวกในห้องน้ำ	19
3.8	แสดงบริเวณลงทะเบียน	20
3.9	แสดงอุปกรณ์ที่จำหน่ายในโรงเรียน	20
3.10	แสดงอาหารและเครื่องดื่มที่จำหน่ายในโรงเรียน	21
3.11	แสดงโครงสร้างองค์กร	21
3.12	แสดงกระบวนการให้บริการ	25
3.13	แสดงตำแหน่งทางการตลาด	27
3.14	แสดงการค้นหาด้วยเว็บไซต์ Google	30

บทที่ 1
ความเป็นมาของธุรกิจ

1.1 ความสำคัญและโอกาสทางธุรกิจ

ในช่วงหนึ่งถึงสองปีที่ผ่านมานั้น กระแสการรักสุขภาพของคนเมืองกำลังเป็นที่นิยมอย่างมาก ตัวอย่างเช่นในเรื่องของการออกกำลังกายที่ฟิตเนส, การออกกำลังกายที่บ้านโดยทำท่าตามคลิปวิดิโอที่เรียกว่า T25, การปั่นจักรยาน, การวิ่งมาราธอน เป็นต้น ซึ่งจากเว็บไซต์ marketeer จะเห็นได้ว่าตลาดฟิตเนสนั้นมีการเติบโตจากปี 2556 ซึ่งมีขนาด 8,000 ล้านบาท เป็น 10,000 ล้านบาทในปี 2557 และจากผลสำรวจของสำนักงานสถิติแห่งชาติเมื่อปี 2554 พบว่า คนกรุงเทพเป็นผู้ที่ออกกำลังกายมากที่สุดในประเทศ หรือคิดเป็นสัดส่วนประมาณ 31.5% ของคนทั้งประเทศที่ออกกำลังกาย

สาเหตุที่บุคคลทั่วไปหันมาดูแลตัวเองนั้น เป็นเพราะว่าต้องการให้สุขภาพร่างกายแข็งแรง เนื่องจากการออกกำลังกายนั้นทำให้ระบบหมุนเวียนโลหิตทำงานได้ดี ลดการปวดของกระดูกและข้อต่อ รักษาโรคเรื้อรังบางประเภทได้ นอกจากนี้ยังมีสาเหตุมาจากความต้องการที่จะลดน้ำหนัก มีเพื่อนชวน หรือได้รับอิทธิพลมาจากเหล่าคนดังต่างๆ ที่เมื่อไปออกกำลังกายแล้วมักจะถ่ายรูปลงสื่อออนไลน์ เป็นต้น แต่อย่างไรก็ดี ประเทศไทยยังมีพื้นที่จัดสรรสำหรับการออกกำลังกายค่อนข้างน้อย โดยมีพื้นที่อยู่ที่ 5 ตารางเมตรต่อประชากร 1 คนเท่านั้น

กีฬามวยไทย เป็นศิลปะการป้องกันตัวที่ได้รับการสืบสานต่อกันมานาน เป็นที่รู้จักของทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศ เนื่องจากนักมวยไทยได้รับชัยชนะจากการแข่งขันหลายรายการ แต่จากพ.ร.บ.กีฬามวยไทยนั้นได้กำหนดว่า นักมวยจะต้องได้รับการพักผ่อนเพื่อฟื้นฟูร่างกายเป็นเวลา 14 วัน โดยไม่มีการแข่งขัน จึงทำให้นักมวยนั้นขาดรายได้ อีกทั้งยังมีนักมวยบางส่วนที่เลิกชกมวยอันเนื่องมาจากอายุมากเกินกว่าที่จะทำการแข่งขันได้ นักมวยเหล่านี้แม้จะไม่สามารถขึ้นชกได้ แต่มีประสบการณ์ที่จะสามารถถ่ายทอดสืบต่อไปให้คนรุ่นหลังได้เรียนรู้

จากที่กล่าวมาข้างต้นนั้น ธุรกิจโรงเรียนสอนมวยไทยนั้นสามารถตอบโจทย์โอกาสทางด้านการเติบโตอย่างรวดเร็วของกระแสคนรักสุขภาพ การดูแลรูปร่าง และใช้โอกาสทางด้านบุคคลากรนักมวยให้เป็นประโยชน์ จึงเป็นที่มาของโรงเรียนสอนมวย “Burnout Thai Boxing Gym”

1.2 ความน่าสนใจของธุรกิจ

ธุรกิจโรงเรียนสอนมวยไทยมีความน่าสนใจเป็นอย่างมาก เนื่องจากเป็นกีฬาที่ให้ประโยชน์แก่ผู้เรียนในด้านของการออกกำลังกาย นอกจากนั้นยังเสริมสร้างให้ผู้เรียนมีทักษะการป้องกันตัวเบื้องต้น และยังสืบทอดวัฒนธรรมไทย ยิ่งไปกว่านั้นยังได้เสริมสร้างงาน สร้างอาชีพให้แก่นักมวยที่กำลังว่างงาน และด้วยสาเหตที่โรงเรียนสอนมวยนี้ไม่ได้เน้นในด้านการสร้างนักมวย จึงไม่มีความเสี่ยงในด้านการแข่งขัน การพนัน การล้มมวยต่างๆที่จะเกิดขึ้น

1.3 รายละเอียดของธุรกิจ

“Burnout Thai Boxing Gym” คือโรงเรียนสอนมวยไทย ที่เน้นเพื่อการออกกำลังกายสำหรับบุคคลทั่วไปที่มองหากิจกรรมที่สนุกสนาน ท้าทาย คลายเครียด และทำได้นานๆ โดยไม่เบื่อ มีรายละเอียดต่างๆดังนี้

1.3.1 การเรียนการสอน

กลุ่มเป้าหมายหลักของทางโรงเรียนคือกลุ่มลูกค้าผู้หญิง เพราะฉะนั้นคอร์สสอนมวยไทยจึงถูกออกแบบมาเพื่อให้เหมาะสมแก่กลุ่มเป้าหมายหลัก ซึ่งมีคอร์สที่หลากหลาย เหมาะสมกับความสามารถและความสนใจของผู้เรียนแต่ละคน

1.3.1.1 คอร์ส Basic Boxing

เป็นคอร์สสำหรับผู้ที่ไม่เคยออกกำลังกายและไม่มีพื้นฐานมาก่อน ผู้ที่ออกกำลังกายหนักๆไม่ได้ หรือแม้กระทั่งผู้ที่มีพื้นฐานมาแล้วแต่ต้องการจะปรับท่าทางให้ถูกต้อง โดยมีจุดประสงค์เพื่อให้ผู้เรียนได้ปรับตัวให้เข้ากับการชกมวย ผู้เรียนจะได้เรียนรู้ท่าการชกมวยพื้นฐาน โดยเริ่มตั้งแต่การไหว้ครู, การยืน,สืบเท้า,การ์ดมวย,เตะ,ต่อย,เข่า,ถีบ และศอกใส่กระสอบทราย

ลักษณะคลาสเรียน : เรียนเป็นกลุ่มขนาดไม่เกิน 5 คน

ระยะเวลาในการเรียน : 1 ชั่วโมง/ครั้ง ประกอบด้วย

Warm up 10 นาที

เรียน 40 นาที

Cool down 10 นาที

1.3.1.2 คอร์ส Pure Boxing

เป็นคอร์สสำหรับผู้ที่มีพื้นฐานทางด้านการชกมวยมาบ้างแล้ว และต้องการจะออกกำลังกายให้หนักขึ้น เห็นผลลัพธ์เร็วขึ้น เสริมสร้างความแข็งแรงของปอดและหัวใจให้เลือดไหลเวียนได้ดีขึ้น โดยมีจุดประสงค์เพื่อให้ผู้เรียนสามารถชกมวยด้วยท่าทางต่างๆได้อย่างคล่องแคล่ว ออกอาวุธเป็นชุด เช่น ชก-การ์ด-เตะ, เตะ 10 ทีต่อเนื่อง, ชก-หลบ-เตะ เป็นต้น

ลักษณะคลาสเรียน : เรียนเดี่ยวกับครูมวย

ระยะเวลาในการเรียน : ประมาณ 1.5-2 ชั่วโมง/ครั้ง ขึ้นอยู่กับความแข็งแรงของผู้เรียนแต่ละคน โดยแบ่งเป็น 3-5 ยก ประกอบด้วย

Warm up	15 นาที
ยก 1-5 ยกละ	6 นาที
พักยก 1-5 ยกละ	4 นาที
Cool down	15 นาที

1.3.1.3 คอร์ส Pure Strength

เป็นคอร์สที่ไม่ได้สอนการชกมวย แต่เน้นการออกกำลังกายแบบ Weight Training โดยมีอุปกรณ์เสริม เช่น ดัมเบล, บาร์เบล มีจุดประสงค์เพื่อเสริมสร้างให้ร่างกายแข็งแรงโดยเฉพาะที่หน้าท้อง แขน และขา ให้แข็งแรง กระฉับ เสริมสร้างกล้ามเนื้อให้พร้อมต่อการชกมวย

ลักษณะคลาสเรียน : เรียนเป็นกลุ่มเล็กไม่เกิน 3 คน

ระยะเวลาในการเรียน : 1 ชั่วโมง/ครั้ง ประกอบด้วย

Warm up	10 นาที
เรียน	40 นาที
Cool down	10 นาที

1.3.2 การชำระเงิน

ค่าใช้จ่ายในการเรียนชกมวยนั้นสามารถชำระได้ แบ่งเป็น 3 รูปแบบ คือ

1.3.2.1 การทดลองเรียน : สำหรับผู้เรียนที่ต้องการจะทดลองเรียนในแต่ละคอร์ส ซึ่งสามารถทดลองได้โดยไม่เสียค่าใช้จ่ายใดๆ 1 ครั้ง ซึ่งผู้เรียนจะไม่ได้เป็นสมาชิก

1.3.2.2 Unlimited month : เหมาะกับผู้ที่ต้องการเรียนมวยอย่างต่อเนื่อง โดยที่สามารถเรียนได้ไม่จำกัดจำนวนโดยมีระยะเวลาแบ่งเป็น 1เดือน, 3เดือน, 6เดือน, และ1ปี ทางโรงเรียนจะทำการสมัครสมาชิกให้กับผู้เรียน

1.3.2.3 Day Pass : เหมาะกับผู้เรียนที่มีเวลาว่างไม่แน่นอน โดยจะจำกัดจำนวนครั้งที่เรียน มีตั้งแต่ 4ครั้ง, 12ครั้ง, 24ครั้ง, และ48ครั้ง และบัตรมีอายุการใช้งานภายในสูงสุด 1 ปี ทางโรงเรียนจะทำการสมัครสมาชิกให้กับผู้เรียน

1.3.3 การขายชุด, อุปกรณ์, อาหารและเครื่องดื่ม

สินค้าที่ทางโรงเรียนได้วางขาย มีดังนี้

1.3.3.1 ชุดและอุปกรณ์ต่างๆที่จำเป็นในการเรียนชกมวย เช่น เสื้อวอร์ม เสื้อยืด กางเกงมวย นวมมวย ผ้าพันมือ แองเกิล ผ้าขนหนู เป็นต้น

1.3.3.2 อาหารและเครื่องดื่ม โดยทางโรงเรียนจะทำการจัดหาของคบเคี้ยว อาหารและขนมเพื่อสุขภาพ น้ำดื่มเกลือแร่ น้ำผักผลไม้ เวย์โปรตีนแบบชงสำเร็จ มาจัดจำหน่าย และยังได้เปิดพื้นที่ไว้สำหรับร้านค้าอื่นๆที่สนใจจะนำอาหารมาวางขายภายในสถานที่เรียน

1.4 วิสัยทัศน์

โรงเรียนสอนชกมวยเพื่อการออกกำลังกายที่มอบประสบการณ์ที่ดีและเป็นอับดับหนึ่งในใจของลูกค้า

1.5 พันธะกิจ

- ให้บริการด้วยบุคคลากรที่มีความรู้ความสามารถ และมีประสบการณ์ในการชกมวย การยกน้ำหนักและโภชนาการ
- จัดเตรียมสถานที่และอุปกรณ์ให้มีความพร้อมเพื่อบริการลูกค้า
- สอนอย่างมีคุณภาพ ผู้เรียนเห็นผลลัพธ์ที่ดีขึ้นได้จริง
- สร้างบรรยากาศการเรียนให้เป็นไปอย่างสนุกสนานและเป็นกันเอง
- นำเสนอคอร์สใหม่ๆที่น่าสนใจและทันสมัยอยู่เสมอ

1.6 รูปแบบธุรกิจ

“Burnout Thai Boxing Gym” นั้นมีรูปแบบธุรกิจเพื่อที่จะให้บริการการสอนชกมวย สำหรับบุคคลทั่วไป ที่สนใจจะออกกำลังกาย เพื่อดูแลรูปร่าง กระชับสัดส่วน หรือลดน้ำหนัก โดยมีกลุ่มเป้าหมายหลักคือผู้หญิง ไม่ได้มีจุดประสงค์เพื่อสร้างนักมวยมืออาชีพให้ขึ้นไปชกแข่งตามเวทีการประกวดต่างๆ

ในด้านของคอร์สเรียนชกมวยนั้น ผู้เรียนไม่จำเป็นต้องมีพื้นฐานทางด้านการชกมวยมาก่อน เนื่องจากมีหลักสูตรการเรียนที่ถูกออกแบบมาอย่างดี และมีความหลากหลายไปตามความต้องการของผู้เรียนแต่ละคน นับตั้งแต่คอร์สสอนท่าทางการชกมวย คอร์สชกมวยแบบเป็นยก และคอร์สเสริมสร้างความแข็งแรงของร่างกาย โดยจำนวนของผู้เรียนในแต่ละคอร์สนั้นจะเป็นเพียงกลุ่มเล็กๆ เพื่อที่จะทำให้ผู้เรียนไม่ได้เกิดการรอกัน และผู้สอนจะสามารถดูแลผู้เรียนได้อย่างทั่วถึง ในแต่ละครั้งผู้สอนมวยจะประเมินความพร้อมจากผู้เรียนและอาจมีการปรับเพิ่มหรือลดจำนวนท่า หรือจำนวนยก ตามความแข็งแรงของผู้เรียนแต่ละคน

ผู้เรียนสามารถใช้ช่องทางออนไลน์เพื่อทำการนัดเรียนล่วงหน้าหรือมาตอนใดก็ได้ที่สะดวก ไม่มีการกำหนดรอบการเรียน โดยทางโรงเรียนมีเวลาเปิด-ปิดตั้งแต่ 08.00 – 11.00 ในช่วงเช้า และ 16.00 – 21.00 ในตอนค่ำ หยุดทุกวันจันทร์ สถานที่เรียนนั้นจะคำนึงถึงความสะอาดสะดวกสบายเป็นหลัก โดยแบ่งเป็นบริเวณต่างๆได้แก่ บริเวณลงทะเบียนเรียน บริเวณเรียนชกมวย บริเวณพื้นที่ใช้สอยรอบๆเวทีมวย บริเวณห้องน้ำ

ในด้านตัวผู้สอนสำหรับคอร์สชกมวยนั้นจะเป็นนักมวยอาชีพ และนักมวยฝึกหัด ส่วนคอร์สยกน้ำหนักจะเป็นนักวิทยาศาสตร์การกีฬา จึงสามารถการันตีได้ถึงคุณภาพของบุคคลากร

รายได้ของทางโรงเรียนนั้นมาจากหลายทาง ดังนี้

- รายได้จากการสอนชกมวย โดยจะมีระบบสมาชิกทั้งแบบ Monthly และ Day Pass สอนอย่างมีคุณภาพ ผู้เรียนเห็นผลลัพธ์ที่ดีขึ้นได้จริง
- รายได้จากการขายชุดและอุปกรณ์ชกมวย
- รายได้จากการขายอาหารและน้ำดื่ม
- รายได้จากการเช่าที่วางขายอาหารและน้ำดื่ม

จุดขายของ “Burnout Thai Boxing Gym” นั้นคือทางโรงเรียนจะมีการใช้ตาชั่งวัดน้ำหนัก และไขมัน และมวลกล้ามเนื้อในแต่ละครั้งที่มาเรียน แล้วทำการจดบันทึกเพื่อผู้เรียนทราบถึงพัฒนาการของตนเอง เนื่องจากทางโรงเรียนนั้นนอกจากจะเป็นโรงเรียนสอนชกมวยแล้ว ยังมีคอร์สยกน้ำหนัก ซึ่งจะทำให้ผู้ที่มาเรียนชกมวยนั้นได้ออกกำลังกายทั้งแบบ cardio และแบบ weight

training ซึ่งจะเป็นทั้งการเผาผลาญไขมัน และยังเป็นการเสริมสร้างกล้ามเนื้อ โดยที่ทางโรงเรียนจะมีอุปกรณ์จัดเตรียมไว้ให้อย่างครบครัน

ในแต่ละปี ทางโรงเรียนจะมีการจัดอีเวนท์ เพื่อทำการโปรโมตโรงเรียน ภายในงานจะมีการแสดงความสามารถของผู้เรียน การแสดงการไหว้ครู การมอบประกาศนียบัตรให้แก่ผู้เรียน การแข่งขันเพื่อหาผู้ชนะแล้วทำการแจกของรางวัล การจับฉลากสำหรับผู้ที่มาเรียนชกมวยแล้วสามารถลดได้หนักได้ตามเป้าหมาย มีการแจกรางวัลขอบคุณลูกค้าเก่า และมีการเปิดรับสมัครผู้ที่สนใจจะเรียนโดยให้ส่วนลดภายในงานอีกด้วย

1.7 วัตถุประสงค์ของธุรกิจ

- เพื่อสร้างและขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มลูกค้าผู้หญิง ที่อาจจะยังมีความคิดว่าการชกมวยเป็นเรื่องที่น่ากลัวและกีฬาสำหรับผู้ชายเท่านั้นจัดเตรียมสถานที่และอุปกรณ์ให้มีความพร้อมเพื่อบริการลูกค้า
- เพื่อนำเสนอวิธีการออกกำลังกายใหม่ๆที่สนุกสนาน ท้าทาย คลายเครียด ทำให้ผู้เรียนสามารถทำได้อย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ เพื่อสุขภาพและรูปร่างที่ดีอย่างยั่งยืน สร้างบรรยากาศการเรียนให้เป็นไปอย่างสนุกสนานและเป็นกันเอง
- เพื่อสืบสารวัฒนธรรมไทย ทำให้รู้จักลีลาการชกมวยที่ถูกต้อง และสวยงาม
- เพื่อสร้างงาน สร้างรายได้ให้แก่นักมวยที่ว่างงาน หรืออยู่ระหว่างการพักขึ้นชก

1.8 เป้าหมายทางธุรกิจ

- ขยายฐานลูกค้าคิดเป็นร้อยละ 10 ต่อปี
- สร้างกำไรเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง คิดเป็นร้อยละ 10 ต่อปี

บทที่ 2
วิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อการแข่งขันทางธุรกิจ

2.1 การวิเคราะห์สิ่งแวดล้อมภายนอกอุตสาหกรรม (PESTAL analysis)

2.1.1 ด้านการเมืองและกฎหมาย

สำนักงานกองทุนสนับสนุนการสร้างเสริมสุขภาพ (สสส.) ได้มีการจัดตั้งแคมเปญเพื่อสนับสนุน และรณรงค์ให้คนไทยหันมาออกกำลังกายมากขึ้น เช่น โครงการลดพุง ลดโรค ที่จัดตั้งขึ้นในปี 2556, กิจกรรม office exercise ที่จัดตั้งขึ้นในปี 2557, และกิจกรรม Bike for mom & Bike for dad ที่เป็นความร่วมมือของภาครัฐและภาคเอกชนทั่วประเทศในปี 2558 นอกจากนี้ยังมีภาพยนต์โฆษณาต่างๆ เช่น แค่ขยับ=ออกกำลังกาย และ โฆษณา “เพื่อคนข้างหลัง” ที่เป็นความร่วมมือของ สสส. และโรงภาพยนต์ เอสเอฟ ซีเนม่า

อีกทั้งพ.ร.บ.กีฬามวยไทย พ.ศ.2542 เกี่ยวกับวันพักร่างกายนักมวยนั้น ระบุว่าต้องมีการพักร่างกายนักมวย 14 วัน หลังจากการแข่งขัน ทำให้นักมวยเหล่านั้นไม่สามารถขึ้นชก เป็นผลให้นักมวยนั้นขาดรายได้ สิ่งเหล่านี้จึงเป็นปัจจัยสนับสนุนสำหรับการทำธุรกิจโรงเรียนสอนมวยไทย

2.1.2 ด้านเศรษฐกิจ

จากเว็บไซต์ marketer พบว่า ตลาดฟิตเนสมีการเติบโตด้านยอดสมาชิกประมาณ 10-20% ต่อปี จากกระแสรักสุขภาพ มีผู้แข่งขันรายใหม่ที่เข้าสู่ตลาดมากขึ้น จากเดิมที่มีแบรนด์หลักเพียง 4 แบรนด์ได้แก่ฟิตเนส เฟิรส์ท, ทรู ฟิตเนส, วี ฟิตเนสและเวอร์จิ้น แอคทีฟ โดยในปี 2556 มูลค่าของตลาดฟิตเนสอยู่ที่ 8,000 ล้านบาท และในปี 2557 มีมูลค่าเติบโตสูงถึง 10,000 ล้านบาท

กระแสความนิยมของการออกกำลังกายยังได้สร้างโอกาสให้กับธุรกิจต่อเนื่องอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่นตลาดอุปกรณ์กีฬาฟิตเนส ซึ่งมีส่วนแบ่งเป็นตลาดอุปกรณ์กีฬาฟิตเนสขนาดใหญ่ 75% และขนาดเล็ก 25% ซึ่งคาดว่าในอนาคต ตลาดอุปกรณ์ขนาดเล็กจะเป็นตลาดที่ได้รับการตอบรับจากผู้บริโภคสูง และมีแนวโน้มที่จะกินสัดส่วนมากถึง 50%

2.1.3 ด้านสังคม

ในช่วงหลายปีที่ผ่านมานั้น กระแสการรักสุขภาพและดูแลรูปร่างตนเองเป็นที่นิยม จากผลสำรวจของสำนักงานสถิติแห่งชาติ ทำการสำรวจพฤติกรรมการเล่นกีฬาหรือออกกำลังกายในปี 2554 พบว่าประชากรในวัย 25-59 ปีที่เป็นเพศชายทั้งหมด 17,239,038 มีการออกกำลังกาย 3,119,568 คน หรือคิดเป็น 18.09% และเพศหญิงทั้งหมด 18,007,218 คน มีการออกกำลังกาย 3,560,988 คน หรือคิดเป็น 19.77 % กล่าวได้ว่า บุคคลในวัยทำงานเพศหญิงนั้นมีความสนใจที่จะออกกำลังกายมากกว่าผู้ชาย

ตัวอย่างการออกกำลังกายที่เป็นที่นิยมในปี 2014 นั้นได้แก่ T25 หรือการออกกำลังกายโดยเปิดคลิปวิดิโอแล้วทำท่าตาม ซึ่งจะเป็นการออกกำลังกายโดยเน้นการเผาผลาญไขมัน (Cardio) จากการสำรวจของสำนักวิจัยสยามเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยสยาม จากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 1,145 คน พบว่าสาเหตุของการออกกำลังกายโดย T25 นั้นมาจากต้องการให้ร่างกายแข็งแรง, ไม่มีเวลาออกกำลังกายแบบธรรมดา, บุคคลใกล้ชิดหรือเพื่อนชวนให้เล่น, ต้องการลดน้ำหนัก ซึ่งสอดคล้องกับรูปแบบการใช้ชีวิตในประจำวันของบุคคลในวัยทำงาน ที่มักจะทำงานโดยอยู่กับที่ มีความเร่งรีบและมีความเครียดสะสม ไม่ค่อยมีการขยับหรือเคลื่อนไหว

ภาพที่ 2.1 แสดงรูปแบบการออกกำลังกายที่มีชื่อว่า T25

นอกจากนี้ยังมีบทความต่างๆ ที่ระบุว่าปัจจุบันผู้หญิงเริ่มหันมาสนใจในกีฬามวยไทยมากยิ่งขึ้น ดังนี้

เว็บไซต์ positioning ระบุว่า “มวยไทยเป็นหนึ่งในกีฬาป็อปปูลาร์ที่สุดเวลานี้ ขายดีมากทางทรูฟิตเนสไม่เคยทำตลาดหรือโปรโมตอะไรเลย ยกเว้นโปสเตอร์แผ่นเดียวภายในฟิตเนส เวลานี้มีผู้ชายแค่ 10% ที่เหลือเป็นผู้หญิงลงเรียน 90% มีทั้งต่างชาติและคนไทย ทั้งคนทำงานและวัยรุ่น”

“เจริญทองยิมเปิดมา 8 ปี ตอนแรกก็มีแต่ผู้ชาย มาตอนหลังผู้หญิงเยอะขึ้นมาก มีทุกอาชีพ ตอนนี้มีนักเรียนสัก 500 คนได้ ผู้หญิงน่าจะถึง 70%”

2.1.4 ด้านเทคโนโลยี

สื่อออนไลน์เป็นปัจจัยอย่างหนึ่งที่ทำให้การออกกำลังกายเป็นที่นิยม เพราะว่าเมื่อรัฐบาลหรือองกรต่างๆเช่น สสส. ต้องการจะโปรโมทกิจกรรมใดๆ ก็มักจะใช้ช่องทางออนไลน์ เช่น เว็บไซต์ขององค์กร, Facebook เพื่อกระจายข่าวสารข้อมูล

ส่วนแอพลิเคชั่น Instragram ของดารา หรือบุคคลที่มีชื่อเสียง ก็เป็นอีกช่องทางหนึ่งที่มีอิทธิพลที่ทำให้บุคคลทั่วไปหันมาออกกำลังกาย เช่น Instragram ของคุณปู ไปรยา ซึ่งมียอดผู้ติดตามในขณะนี้จำนวน 1.2 ล้านคน ที่นำเสนอภาพที่เกี่ยวกับการออกกำลังกายโดยการยกน้ำหนัก อาหารสุขภาพต่างๆ, Instragram ของคุณเจนนี่ เทียนโพธิ์สุวรรณ ซึ่งมียอดผู้ติดตามจำนวน 1.8 ล้านคน ที่นำเสนอภาพที่เกี่ยวกับการเล่นโยคะ พิลาทีส, Instragram ของคุณเบเบ้ ธัญชนก ที่มีผู้ติดตามกว่า 9 แสนคน ที่นำเสนอภาพการออกกำลังกายโดยการชกมวย เป็นต้น

ภาพที่ 2.2 แสดงรูปถ่ายจากแอพพลิเคชั่น Instragram ของดาราเกี่ยวกับการออกกำลังกาย

2.2 การวิเคราะอุตสาหกรรม (Five Force Analysis)

2.2.1 อุปสรรคด้านคู่แข่งขันในอุตสาหกรรม (Threat of Industry Competitors)

จำนวนคู่แข่งในอุตสาหกรรมโรงเรียนสอนชกมวยนั้นมีจำนวนมากขึ้นกว่าเมื่อก่อน ในที่เรียนแต่ละแห่งส่วนใหญ่มีขนาดใกล้เคียงกัน คือมีขนาด 1 เวทีมวย มีความแตกต่างทางด้านการเรียนการสอนไม่มาก แต่เมื่อพิจารณาจากความอุปสงค์ความต้องการเรียนมวย เทียบกับอุปทานแล้วพบว่า ยังคงมีความต้องการอยู่มาก และความต้องการมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ จากกระแสรักสุขภาพ อุตสาหกรรมมีการเติบโต ในขณะเดียวกัน หากต้องการขายกิจการ ก็สามารถทำได้โดยง่าย ไม่มีข้อผูกมัดใดๆ จึงสามารถวิเคราะห์ได้ว่ามีอุปสรรคด้านคู่แข่งขันอยู่ในระดับปานกลาง

2.2.2 อุปสรรคด้านคู่แข่งขันรายใหม่ (Threat of New Entrances)

การทำธุรกิจโรงเรียนสอนชกมวยนั้น ต้องการเงินลงทุนมาก ตั้งแต่เรื่องค่าสถานที่ที่จะต้องมีขนาดใหญ่พอที่จะตั้งเวทีมวย ห้องน้ำ บริเวณใช้สอยอื่นๆ และยังรวมไปถึงค่าตกแต่งสถานที่ ค่าอุปกรณ์ต่างๆโดยเฉพาะเวทีมวย นอกจากนี้ยังจะต้องเป็นทำเลที่เหมาะสม เดินทางได้สะดวก จึงจะเป็นที่รู้จักของผู้เรียนโดยทั่วไป จึงสามารถวิเคราะห์ได้ว่ามีอุปสรรคด้านคู่แข่งรายใหม่อยู่ในระดับสูง

2.2.3 อำนาจการต่อรองของผู้ซื้อ (Bargaining Power of Buyers)

เนื่องจากการเรียนชกมวยในแต่ละแห่งนั้นมีความแตกต่างไม่มาก และลูกค้ามีค่า switching cost ต่ำ กล่าวคือ ลูกค้าไม่มีต้นทุนเพิ่ม หากมีความต้องการจะเปลี่ยนสถานที่เรียนชกมวย จึงสามารถวิเคราะห์ได้ว่าผู้ซื้อมีอำนาจการต่อรองสูง

2.2.4 อำนาจการต่อรองของผู้ขาย (Bargaining Power of Suppliers)

ในด้านครูผู้สอนมวยนั้น หากเป็นนักมวยที่เคยชนะการแข่งขันมามาก และเป็นนักมวยที่มีชื่อเสียง ก็จะสามารถเรียกอัตราค่าจ้างได้ในราคาสูง ในทางกลับกัน หากเป็นนักมวยฝึกหัดที่ยังมีประสบการณ์ไม่มาก ก็จะได้อัตราค่าจ้างที่น้อยกว่า และหากโรงเรียนสอนชกมวยใดๆไม่จำเป็นจะต้องใช้ครูที่เป็นนักมวยเพียงอย่างเดียว กล่าวคือเป็นผู้ที่จบการศึกษาคณะวิทยาศาสตร์การกีฬาก็สามารถทำการสอนได้ ก็ทำให้มีตัวเลือกมากขึ้น จึงสามารถวิเคราะห์ได้ว่าผู้ขายมีอำนาจการต่อรองปานกลาง

2.2.5 อุปสรรคจากผลิตภัณฑ์อื่นที่สามารถใช้ทดแทนได้ (Threat of Substitutes)

การออกกำลังกายนั้นสามารถทำได้หลายอย่าง ไม่ว่าจะเป็นการเดิน วิ่ง ว่ายน้ำ ปั่นจักรยาน ซึ่งสามารถทำได้ทั้งในสถานที่ และนอกสถานที่ นอกจากนี้ยังมีการออกกำลังกายที่บ้านเช่นการเปิดคลิปวิดิโอแล้วทำตาม และในปัจจุบันมีฟิตเนส และสถานที่ออกกำลังกายแนวใหม่เกิดขึ้นมากมาย ไม่ว่าจะเป็นการปีนหน้าผา, การเล่น surf, โยคะฟลาย, Pilates, การออกกำลังกายแบบ playground และอื่นๆ แต่ทว่าการออกกำลังกายแนวใหม่นี้ จะมีค่าใช้จ่ายต่อครั้งค่อนข้างสูงและในบางแห่งยังต้องสมัครสมาชิกรายปีก่อนจึงจะสามารถใช้บริการได้ จึงสามารถวิเคราะห์ได้ว่าอุปสรรคจากผลิตภัณฑ์อื่นที่สามารถใช้ทดแทนได้ อยู่ในระดับปานกลางถึงสูง

2.3 การวิเคราะองค์กร (SWOT analysis)

2.3.1 ปัจจัยภายใน

<u>จุดแข็ง</u>

- ทำเลที่ตั้งเดินทางได้สะดวก
- มีคอร์สต่างๆนอกจากการสอนชกมวย เช่นการสอนยกน้ำหนัก และยังมีการสอนไหว้ครูอีกด้วย
- มีบุคคลากรที่มีความรู้และความสามารถทางด้านการชกมวย การออกกำลังกายโดยการยกเวท และมีความรู้ด้านโภชนาการ
- มีการเก็บบันทึกและประเมินผลสุขภาพ เพื่อให้ผู้เรียนสามารถติดตามได้
- สถานที่เรียนมีความสะอาด ตกแต่งสวยงาม
- มีอุปกรณ์สำหรับออกกำลังกายที่ทันสมัย และสิ่งอำนวยความสะดวกสำหรับผู้หญิงครบถ้วน

<u>จุดอ่อน</u>

- เจ้าของกิจการไม่ได้เป็นนักมวย ไม่มีประสบการณ์ด้านการชกมวย จึงอาจไม่มีความน่าเชื่อถือเท่ากับค่ายมวยอื่นๆที่มีนักมวยเป็นเจ้าของ
- เป็นกิจการที่เพิ่งเปิดใหม่ จึงยังไม่เป็นที่รู้จัก
- ที่จอดรถมีจำนวนน้อย

2.3.2 ปัจจัยภายนอก

<u>โอกาส</u>

- การพัฒนาคอร์สใหม่ๆที่เกี่ยวข้องกับมวยไทย เช่น คอร์สโยคะเพื่อความยืดหยุ่น, การเต้น Body Combat
- การขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มอื่นๆในอนาคต เช่น มวยไทยสำหรับเด็ก
- การที่มวยไทยเป็นที่รู้จักมากขึ้นในชาวต่างประเทศ
- การผูกพันธมิตรกับธุรกิจอื่นๆ เช่น ธุรกิจอาหารเพื่อสุขภาพ สถานเสริมความงาม โรงแรม องค์กรต่างๆ

<u>อุปสรรค</u>

- การเข้ามามากขึ้นของคู่แข่งรายใหม่
- การที่กลุ่มลูกค้าผู้หญิงนั้นคิดว่าการชกมวยเป็นเรื่องน่ากลัว และเป็นเรื่องสำหรับผู้ชายเท่านั้น
- กระแสการออกกำลังกาย และการดูแลสุขภาพไม่เป็นที่นิยม
- การถูกซื้อตัวของครูผู้สอนที่มีคุณภาพ

2.4 การวิเคราะคู่แข่งทางธุรกิจ (Competitor analysis)

คู่แข่งทางธุรกิจของ BurnOut Thai Boxing Gym ที่นำมาวิเคราะนั้นได้แก่

2.4.1 จิตติยิม

ค่ายมวยของนักมวยเก่าชื่อ คุณจิตติ มีอดีตนักมวยดังเป็นครูสอนมวย ค่ายตั้งอยู่ที่รัชดา ซอย 19 อยู่ใกล้กับ MRT รัชดาภิเษก เดินทางสะดวก มีผู้เรียนเป็นจำนวนมาก เนื่องจากค่าเรียนราคาไม่แพง จนในบางเวลาทำให้ผู้เรียนต้องรอครูผู้สอนเป็นเวลานาน การสอนและจำนวนยกที่เรียนมีความยืดหยุ่นไปตามความแข็งแรงของผู้เรียน เนื่องจากเป็นค่ายมวย จึงมีนักมวยมาซ้อมชกขึ้นเวทีอยู่เป็นระยะ ทำให้พื้นที่ในการสอนมีไม่เพียงพอ สภาพสถานที่เรียนและห้องน้ำไม่สะอาด และไม่มีอุปกรณ์อำนวยความสะดวกให้ ไม่ติดเครื่องปรับอากาศ การระบายลมทำได้ไม่ดี นอกจากนี้ทางค่ายมวยไม่เน้นการทำการตลาด จึงไม่มีโปรโมชั่นและการโฆษณาใดๆ

2.4.2 ยอดมวยไทยยิม

ค่ายมวยที่มีครูผู้สอนเป็นนักมวยและอดีตแชมป์ มีสองสาขา คือที่แยกแคราย และเมืองทองธานี เดินทางสะดวกหากมีรถยนต์ ที่จอดรถไม่เพียงพอ ระดับราคาค่าเรียนอยู่ในระดับปานกลางค่อนข้างสูง เปิดการเรียนการสอนเป็นรอบๆ รอบละ 2 ชั่วโมง การสอนและจำนวนยกที่เรียนมีความยืดหยุ่นไปตามความแข็งแรงของผู้เรียน สภาพสถานที่เรียนและห้องน้ำมีความสะอาด แต่ไม่มีอุปกรณ์อำนวยความสะดวกให้ การถ่ายเทอากาศดีแม้ไม่ติดเครื่องปรับอากาศ บริเวณสถานที่เรียนไม่กว้างขวาง ทางค่ายมวยมีช่องทางการติดต่อหลายช่องทาง ได้แก่ Facebook, Line, โทรศัพท์ มีการจัดโปรโมชั่นเพื่อส่งเสริมการขายบ้างแต่ไม่มากนัก

2.4.3 RSM Academy

โรงเรียนสอนเพื่อการพาณิชย์ ครูสอนมีทั้งนักมวยและผู้ที่จบวิทยาศาสตร์การกีฬา มีสองสาขา คือที่สาขาอโศก ใกล้กับ BTS อโศก เดินทางสะดวก และสาขาทองหล่อ ในซอยทองหล่อ 13 เดินทางลำบากเพราะการจราจรติดขัด ที่จอดรถน้อย จำนวนผู้เรียนปานกลาง ระดับราคาเรียนอยู่ในระดับสูง การเรียนการสอนเป็นลำดับแบบตายตัว มีการจับเวลาเพื่อแบ่งเป็นช่วงอบอุ่นร่างกาย ช่วงเรียน และช่วงยืดเส้น การสอนมีจำนวนเพียงสองยก ไม่มีการยืนหยุ่นตามความแข็งแรงของผู้เรียน สภาพสถานที่เรียนมีความสะอาดมาก ห้องน้ำมีลอคเกอร์และสิ่งอำนวยความสะดวกครบถ้วน อุปกรณ์การชกมวยใหม่ มีการเปิดเพลงเพื่อกระตุ้นให้ผู้เรียนเกิดความฮึกเหิม การถ่ายเทอากาศปานกลาง มีการติดครื่องปรับอากาศ ทางโรงเรียนมีช่องทางการติดต่อหลายช่องทาง ได้แก่ Facebook, Line, Website, โทรศัพท์ และมีการจัดโปรโมชั่นทุกเดือน

2.4.3 FitFac

โรงเรียนสอนเพื่อการพาณิชย์ ครูสอนมีทั้งนักมวยและผู้ที่จบวิทยาศาสตร์การกีฬา ตั้งอยู่ที่บริเวณพระรามเก้า สามารถเดินทางได้สะดวกจากสถานที MRT พระรามเก้า มีจำนวนผู้สอนน้อยเมื่อเทียบกับจำนวนผู้เรียน จึงทำให้เกิดการรอกัน การเรียนการสอนแบ่งเป็นรอบๆ รอบละ 1 ชั่วโมง มีลำดับการเรียนการสอนชัดเจน จำกัดจำนวนยกที่ชก มีการเรียนชกมวยควบคู่ไปกับการออกกำลังกายแบบ weight training อุปกรณ์มีความหลากหลายและทันสมัย สถานที่เรียนมีขนาดเล็ก แต่มีความสะอาด ห้องน้ำมีลอคเกอร์และสิ่งอำนวยความสะดวกครบถ้วน ราคาถูกหากซื้อเป็นแพคเกจ มีการเปิดเพลงเพื่อกระตุ้นให้ผู้เรียนเกิดความฮึกเหิม การระบายอากาศดี ทางโรงเรียนมีช่องทางการติดต่อหลายช่องทาง ได้แก่ Facebook, Line, Website, โทรศัพท์ และมีการจัดโปรโมชั่นทุกเดือน

จากการวิเคราะห์พบว่า คู่แข่งแต่ละที่นั้นมีจุดขายที่แตกต่างกัน แต่สิ่งที่แต่ละค่ายมีเหมือนกันคือทำเล กล่าวคือ สถานที่จะต้องติด หรืออยู่ใกล้กับรถไฟฟ้า หรือใกล้แยกและริมถนน อีกสิ่งหนึ่งที่แต่ละค่ายแข่งขันกันคือ คุณภาพและประสบการ์ณของครูผู้สอนมวย ที่จะต้องเป็นนักมวยเก่าจึงจะมีความน่าเชื่อมั่น ทำให้ผู้เรียนนั้นมาเรียนได้มาก ในการจะแย่งส่วนแบ่งทางการตลาดมาได้นั้นจึงมีความจำเป็นจะต้องทำให้สิ่งเหล่านี้มีคุณภาพเทียบเท่าหรือดีกว่า และควรจะต้องมีการเรียนการสอนอื่นๆนอกจากการชกมวยมาเสริม ทั้งนี้ทั้งนั้นราคาควรจะต้องอยู่ในระดับที่เหมาะสม

Burnout Thai Boxing Gym ได้สร้างความแตกต่างจากคู่แข่งรายอื่นๆคือ ทางโรงเรียนนั้นมีการจับกลุ่มลูกค้าชัดเจน คือเป็นค่ายมวยสำหรับผู้หญิง จึงมีการเสริมในเรื่องของการวัดระดับไขมัน และกล้ามเนื้อ ซึ่งลูกค้ากลุ่มนี้มีความสนใจในการดูแลรูปร่างตนเอง ซึ่งแตกต่างจากค่ายมวย

อื่นๆที่ไม่ได้มีการทำการตลาดที่ชัดเจนกับกลุ่มลูกค้ากลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง นอกจากนี้ยังโดดเด่นในเรื่องของการเรียนการสอน ซึ่งจะไม่ได้มีแค่การสอนชกมวยเพียงอย่างเดียว

บทที่ 3
แผนการดำเนินงาน

3.1 รูปแบบการจัดตั้งธุรกิจ

3.1.1 ชื่อโรงเรียนและตราสัญลักษณ์

“BurnOut Thai Boxing Gym” เพื่อสื่อถึงการออกกำลังกายในรูปแบบการชกมวย มีการใช้สีและรูปของโลโก้ที่ทำให้รู้สึกกระฉับกระเฉง กระตุ้นให้อยากออกกำลังกาย เพื่อที่จะเผาผลาญแคลอรี่ได้มาก และสามารถเรียกได้ง่าย ติดปาก

ภาพที่ 3.1 แสดงสัญลักษณ์โรงเรียนสอนมวย BurnOut Thai Boxing Gym

3.1.2 แผนการดำเนินงานระยะสั้น

ในช่วงตั้งแต่ก่อนเปิดโรงเรียน ทางโรงเรียนจะทำการโฆษณาผ่านสื่อออนไลน์ เช่น Facebook เพื่อประกาศให้บุคคลทั่วไปรับรู้ถึงสถานที่ตั้ง และบรรยากาศภายในสถานที่เรียนบางส่วน

หลังจากเปิดทำการ จนถึงช่วง 3 เดือนแรก ทางโรงเรียนจะจัดโปรโมชั่นเพื่อสร้างฐานลูกค้าใหม่ โดยจะมีการให้ทดลองเรียนฟรีหนึ่งวันต่ออาทิตย์ และโปรโมชั่นส่วนลดอื่นๆสำหรับลูกค้าที่มาสมัครเรียนเป็นครั้งแรก

3.1.3 แผนการดำเนินงานระยะกลาง

การดำเนินการในช่วง 1-3 ปีแรก จะเน้นไปที่การรักษาจำนวนลูกค้าเก่า และเพิ่มจำนวนลูกค้าใหม่ มีการจัดอีเวนท์ประจำปี มีการสร้างกิจกรรมส่งเสริมการขายอย่างสม่ำเสมอ

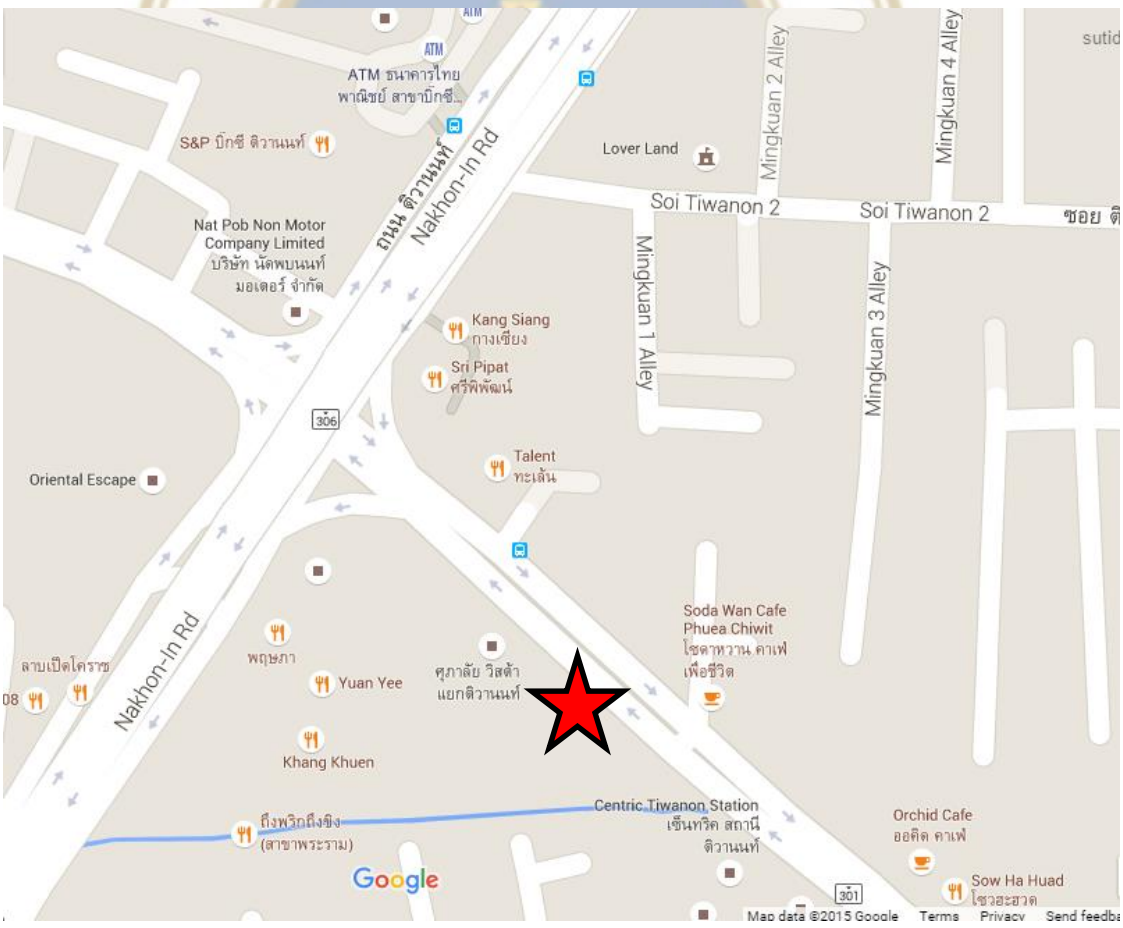
3.1.4 แผนดำเนินงานระยะยาว

การดำเนินการหลังจาก 3 ปีแล้วนั้น ทางโรงเรียนจะเน้นไปที่การเพิ่ม ปรับปรุงคอร์สการเรียนเพื่อให้ดียิ่งขึ้น พัฒนาคอร์สใหม่ๆขึ้น ทบทวนกิจกรรมต่างๆที่ไม่ทำให้เกิดรายได้ หรือไม่คุ้มทุนออก มีการวางระบบต่างๆให้เป็นมาตรฐานยิ่งขึ้น พร้อมทั้งหาโอกาสเพื่อที่จะทำการขยายสาขาไปยังที่ต่างๆ

3.2 สถานที่ตั้งและแผนผัง

3.2.1 สถานที่ตั้ง

ตั้งอยู่ที่บริเวณแยกติวานนท์ ติดกับถนนกรุงเทพ-นนทบุรี ตัดกับถนนติวานนท์ มีพื้นที่จำนวน 600 ตารางวา ซึ่งเพียงพอสำหรับการทำกิจกรรมต่างๆในค่ายมวย



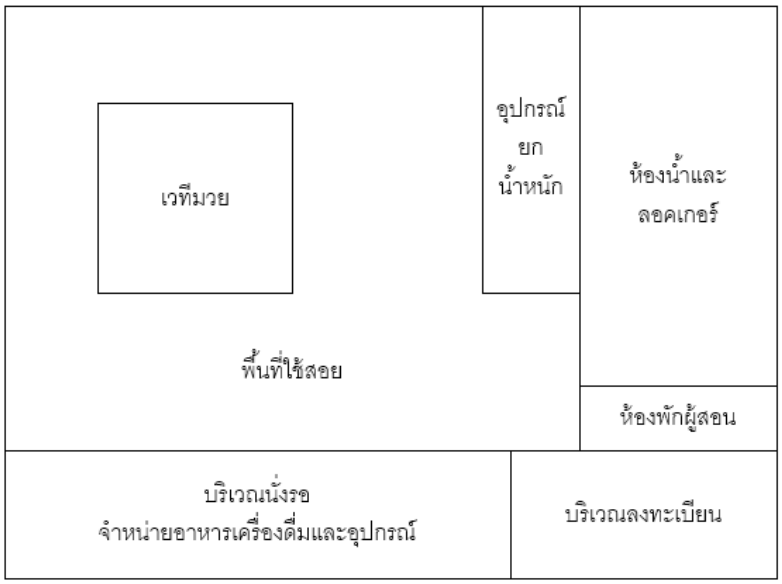
ภาพที่ 3.2 แสดงที่ตั้งโรงเรียน

การตั้งกิจการในบริเวณนี้มีข้อดีหลายประการ ได้แก่

- อยู่ใกล้แยก มีถนนเชื่อมต่อหลายสาย
- อยู่ริมถนน จึงเป็นที่สังเกตได้ง่าย
- อยู่ใกล้คอนโดหลายแห่ง เช่น ศุภาลัย วิสต้า, เซ็นทริค ติวานนท์
- อยู่ใกล้ห้างสรรพสินค้า
- อยู่ใกล้ BTS สถานีเซ็นทริค สเตชั่น
- อยู่ในเขตชานเมือง ซึ่งเป็นเขตที่มีประชากรอาศัยอยู่จำนวนมาก ไม่ใช่เขตธุรกิจใจกลางเมือง
- ในบริเวณรอบๆยังไม่มีค่ายมวยเปิดให้บริการ

3.2.2 แผนผัง

โครงสร้างของโรงเรียนสอนชกมวย เป็นดังนี้



ภาพที่ 3.3 แสดงบริเวณต่างๆในโรงเรียน

3.3 การดำเนินงานด้านสิ่งปลูกสร้าง

3.3.1 เวทีมวยและบริเวณใช้สอยโดยรอบ

เป็นบริเวณหลักของโรงเรียน การตกแต่งแบบเรียบง่าย ออกแบบให้เพดานสูงโปร่ง ปูพื้นด้วยแผ่นยางสีเข้ม ติดเครื่องปรับอากาศ รอบอาคารเป็นกระจกใสกันความร้อน สามารถมองได้เห็นจากภายนอก เป็นบริเวณที่ไว้ทำการเรียนการสอนทุกคอร์ส มีบริเวณสำหรับอุปกรณ์ยกน้ำหนักและบริเวณสำหรับนั่งพัก

ภาพที่ 3.4 แสดงบริเวณใช้สอยโดยรอบเวทีมวย

ภาพที่ 3.5 แสดงบรรยากาศการเรียนการสอน

3.3.2 ห้องน้ำ

ห้องอาบน้ำและสุขา แยกชายหญิง การตกแต่งเน้นปูกระเบื้องกันลื่น ใช้โทนสีขาว ภายในห้องน้ำมีอุปกรณ์ต่างๆ เช่น ลอคเกอร์ ไดร์เป่าผม กระจก คัตต้อนบัด ผ้าขนหนู สบู่ แชมพู เป็นต้น

ภาพที่ 3.6 แสดงบริเวณห้องน้ำในโรงเรียน

ภาพที่ 3.7 แสดงอุปกรณ์อำนวยความสะดวกในห้องน้ำ

3.3.3 บริเวณลงทะเบียน

ตกแต่งด้วยสีโทนขาวและสีโทนร้อน มีสัญลักษณ์ “BurnOut Thai Boxing Gym” อยู่ด้านหน้า เป็นบริเวณสำหรับการลงทะเบียนเรียน และซื้อขายอุปกรณ์ต่างๆ รวมถึงอาหารและเครื่องดื่ม มีบริเวณสำหรับนั่งรอ รวมถึงให้บริการ internet wifi สามารถมองเห็นการเรียนการสอนผ่านกระจกได้

ภาพที่ 3.8 แสดงบริเวณลงทะเบียน

3.4 การดำเนินงานด้านอุปกรณ์

3.4.1 อุปกรณ์การเรียน

อุปกรณ์การเรียนที่จัดจำหน่าย มีดังนี้

ภาพที่ 3.9 แสดงอุปกรณ์ที่จำหน่ายในโรงเรียน

3.4.1 อาหารและเครื่องดื่ม

ลักษณะอาหารและเครื่องดื่มที่ทางโรงเรียนรับฝากวางจำหน่าย เป็นดังนี้

อาหารกล่อง

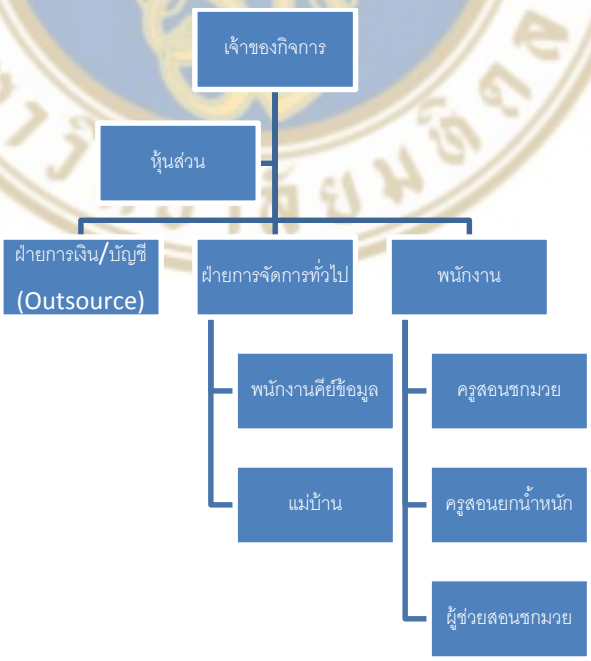
กราโนล่า

น้ำผักผลไม้

เวย์โปรตีนสำหรับชงดื่มเป็นแก้ว

ภาพที่ 3.10 แสดงอาหารและเครื่องดื่มที่จำหน่ายในโรงเรียน

3.5 โครงสร้างองค์กร



ภาพที่ 3.11 แสดงโครงสร้างองค์กร

3.6 บุคคลากร

3.6.1 เจ้าของกิจการและหุ้นส่วน

<u>หน้าที่และความรับผิดชอบ</u>

- ดูแลภาพรวมของกิจการ พร้อมทั้งกำหนดกลยุทธ์,นโยบาย และเป้าหมายของกิจการ
- วางแผนธุรกิจในระยะยาว เช่น การเปิดสาขาเพิ่ม การพัฒนาคุณภาพค่ายเรียน
- คัดเลือกและสัมภาษณ์บุคคลากรที่จะเข้ามาทำงาน
- ควบคุมการทำงานให้เป็นไปด้วยความราบรื่น และจัดการกับปัญหาต่างๆที่เกิดขึ้น
- สื่อสารและประสานงานทุกฝ่าย
- ควบคุมอำนาจการตัดสินใจ เช่น การจัดซื้อสินค้าและอุปกรณ์ การจ่ายเงินเดือนให้กับพนักงาน
- จัดทำแผนการตลาด จัดโปรโมชั่น อีเวนท์ต่างๆเพื่อสร้างรายได้เพิ่มให้กับกิจการ
- ติดตามกระแสต่างๆในปัจจุบัน เพื่อนำมาสร้างเป็นคอร์สเรียนใหม่ๆ, อุปกรณ์การออกกำลังกายใหม่ๆ
- ทำการสื่อสารทางการตลาดออกสู่ภายนอก ทั้งด้านลูกค้าสัมพันธ์ และด้านการจัดหาบุคคลากร
- ตรวจสอบรายรับ รายจ่ายของบริษัทให้เป็นไปอย่างถูกต้อง
- ดูแลเรื่องต้นทุนของการบริการและอุปกรณ์

3.6.2 ฝ่ายการเงิน/บัญชี

<u>หน้าที่และความรับผิดชอบ</u>

- ตรวจสอบรายรับ รายจ่ายของบริษัทให้เป็นไปอย่างถูกต้อง
- จัดทำงบประมาณด้านการเงินและรายงานด้านบัญชี
- สรรหาแหล่งเงินทุน
- ดูแลเรื่องต้นทุนของการบริการและอุปกรณ์
- จัดทำรายงานภาษีอากรของกิจการ

คุณสมบัติ

- อายุ 25 ปีขึ้นไป
- จบการศึกษาปริญญาตรี สาขาการบัญชี การเงิน หรือสาขาอื่นๆที่เกี่ยวข้อง
- ถ้ามีประสบการณ์ทำงานจะพิจารณาเป็นพิเศษ

3.6.3 พนักงานคีย์ข้อมูล

หน้าที่และความรับผิดชอบ

- ติดต่อกับลูกค้า ให้ข้อมูลต่างๆเกี่ยวกับการเรียนชกมวยให้แก่ลูกค้า
- ทำเรื่องสมัครสมาชิกให้กับลูกค้า กรอกข้อมูลลงระบบคอมพิวเตอร์
- รับชำระค่าเรียน, ค่าชุดและอุปกรณ์, อาหารและเครื่องดื่มจากลูกค้า

คุณสมบัติ

- อายุ 18 ปีขึ้นไป
- มีความสามารถด้านการใช้โปรแกรม Word, Excel
- ชอบพบปะ ติดต่อสื่อสารกับบุคคลภายนอก อัธยาศัยดี
- มีความสามารถทางด้านภาษา
- มีความขยัน ซื่อสัตย์

3.6.4 แม่บ้าน

หน้าที่และความรับผิดชอบ

- ทำความสะอาดสถานที่เรียน
- ทำความสะอาดอุปกรณ์การเรียน

คุณสมบัติ

- เพศหญิง
- มีความขยัน ซื่อสัตย์ อดทน

3.6.5 ครูสอนชกมวยและครูผู้ช่วย

หน้าที่และความรับผิดชอบ

- ประเมินความพร้อมของผู้เรียน

- ทำการสอนในคอร์ส Pre-Basic Boxing และ Pure Boxing

<u>คุณสมบัติ</u>

- เป็นนักมวยอาชีพ หรือนักมวยฝึกหัด
- อัธยาศัยดี
- มีความตั้งใจในการสอน อดทน ขยัน
- ถ้ามีประสบการณ์ด้านการสอนชกมวย หรือมีประสบการณ์ด้านการแข่งขัน จะพิจารณาเป็นพิเศษ

3.6.6 ครูสอนยกน้ำหนัก

<u>หน้าที่และความรับผิดชอบ</u>

- ประเมินความพร้อมของผู้เรียน
- ให้คำแนะนำเกี่ยวกับอาหารและโภชนาการ
- ทำการสอนในคอร์ส Pure Strength

<u>คุณสมบัติ</u>

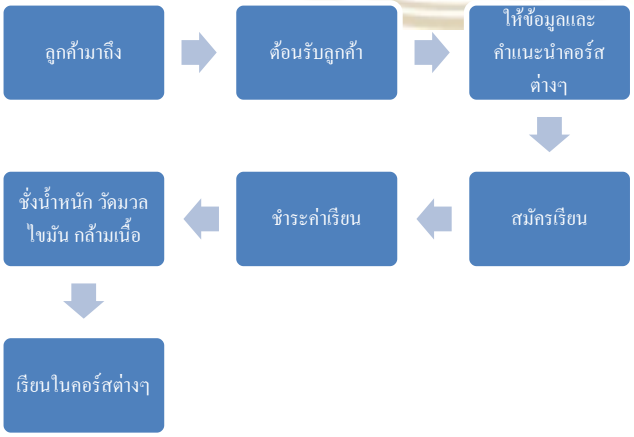
- เรียนจบสาขาวิทยาศาสตร์การกีฬา
- อัธยาศัยดี
- มีความตั้งใจในการสอน อดทน ขยัน
- มีความรู้ด้านอาหารและโภชนาการ
- มีความรู้ด้านการยกน้ำหนักอย่างถูกต้อง
- ถ้ามีประสบการณ์สอนจะพิจารณาเป็นพิเศษ

3.7 แผนบุคคลากร

ตารางที่ 3.1 แสดงอัตราผลตอบแทนของพนักงานในบริษัท

ตำแหน่ง	จำนวน (คน)	อัตราค่าจ้าง
เจ้าของกิจการ	1 คน	28,000 บาท / เดือน
หุ้นส่วน	2 คน	28,000 บาท / เดือน
ฝ่ายการเงินและบัญชี outsource	1 คน	20,000 บาท / ปี
พนักงานคีย์ข้อมูล	1 คน	10,000 บาท / เดือน
แม่บ้าน	1 คน	8,000 บาท / เดือน
ครูสอนชกมวย	3 คน	18,000 บาท / เดือน
ครูผู้ช่วยสอนชกมวย	4 คน	10,000 บาท / เดือน
ครูสอนยกเวท	3 คน	18,000 บาท / เดือน

3.8 กระบวนการให้บริการ



ภาพที่ 3.12 แสดงกระบวนการให้บริการ

บทที่ 4
แผนการตลาด

4.1 การแบ่งกลุ่มลูกค้า

การแบ่งกลุ่มลูกค้านั้นจะแบ่งตามพฤติกรรมลักษณะนิสัยของแต่ละบุคคล เช่น

- กลุ่มผู้ที่ชื่นชอบความบันเทิง ในยามว่างมักเลือกที่จะไปดูหนัง ฟังเพลง เล่นอินเตอร์เนท หรือทำกิจกรรมต่างๆตามห้างสรรพสินค้า
- กลุ่มผู้ที่ชื่นชอบการรับประทานอาหาร มักจะไปรับประทานอาหารที่ร้านอาหารชื่อดัง หรือร้านเบเกอร์รี่ที่มีการตกแต่งอย่างสวยงาม หน้าตาอาหารน่ารับประทาน
- กลุ่มผู้ที่รักสุขภาพ ในเวลาว่างหลังเลิกเรียนหรือทำงาน มักจะไปออกกำลังกายตามสถานที่ต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นสวนสาธารณะ ฟิตเนส และมักจะเลือกรับประทานอาหารที่ดีต่อสุขภาพ

4.2 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าหลักของ “BurnOut Thai Boxing Gym” คือกลุ่มผู้รักสุขภาพ เพศหญิง ที่อยู่ในวัยทำงาน มีอายุตั้งแต่ 22-35 ปี เนื่องจากเป็นช่วงอายุที่มีกำลังในการซื้อ เพราะยังไม่มีภาระทางการเงินมากนัก และยังเป็นวัยที่เหมาะสมกับการเรียนมวย เนื่องจากร่างกายยังยืดหยุ่น เมื่อมีการบาดเจ็บ จะฟื้นตัวได้ง่ายกว่าบุคคลที่สูงอายุ เป็นวัยที่ยังคงสนใจเรื่องการดูแลตนเอง จึงสามารถทำการตลาดได้ง่าย

4.3 ตำแหน่งทางการตลาด

ภาพที่ 3.13 แสดงตำแหน่งทางการตลาด

ตำแหน่งทางการตลาดที่ต้องการให้ผู้บริโภครับรู้ คือ

- ราคาเหมาะสม ทางโรงเรียนมีการคิดอัตราค่าบริการในระดับราคาเดียวกับหลายๆ ค่ายในตลาด เป็นราคาที่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายมีอำนาจที่จะจ่ายได้
- ความหลากหลายของสินค้าและบริการ ทางโรงเรียนมีคอร์สต่างๆที่จะช่วยให้ผู้เรียนนั้นได้ออกกำลังกายได้ทั้งแบบ cardio และ weight training และยังมีการขายอาหารและเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพหลากหลายประเภท เพื่อที่จะเป็นตัวเลือกในหลายๆด้านให้กับผู้เรียน

4.4 กลยุทธ์ด้านราคา

ในด้านของคอร์สเรียนต่างๆ จะใช้กลยุทธ์การตั้งราคาแบบตามคู่แข่ง ไม่สูงเกินกว่าหรือต่ำกว่าราคาคู่แข่งมากนัก อย่างไรก็ตามหากลูกค้าสมัครเรียนในช่วงโปรโมชั่นต่างๆ ก็จะทำให้ราคาของคอร์สเรียนนั้นถูกกว่า การชำระค่าเรียนมวยนั้นสามารถแบ่งได้เป็นชนิดต่างๆดังนี้

ตารางที่ 4.1 แสดงวิธีการชำระเงินในแบบต่างๆ

ชนิดของการชำระค่าเรียน	คำอธิบาย	ค่าใช้จ่าย
ทดลองเรียน	ทดลองเรียนในแต่ละคอร์สได้ 1 ครั้ง ไม่ได้รับการสมัครสมาชิก	ไม่เสียค่าใช้จ่าย
Unlimited 1 Month	เรียนคอร์สใดก็ได้ ไม่จำกัดครั้ง เป็นเวลา 1 เดือน	5,000 บาท
Unlimited 3 Months	เรียนคอร์สใดก็ได้ ไม่จำกัดครั้ง เป็นเวลา 3 เดือน	13,500 บาท
Unlimited 6 Months	เรียนคอร์สใดก็ได้ ไม่จำกัดครั้ง เป็นเวลา 6 เดือน	22,500 บาท
Unlimited 1 Year	เรียนคอร์สใดก็ได้ ไม่จำกัดครั้ง เป็นเวลา 1 ปี	36,500 บาท
4 Days Pass	เรียนคอร์สใดก็ได้ จำกัด 4 ครั้ง ภายในเวลา 1 ปี	1,600 บาท
12 Days Pass	เรียนคอร์สใดก็ได้ จำกัด 12 ครั้ง ภายในเวลา 1 ปี	4,500 บาท
24 Days Pass	เรียนคอร์สใดก็ได้ จำกัด 24 ครั้ง ภายในเวลา 1 ปี	8,400 บาท
48 Days Pass	เรียนคอร์สใดก็ได้ จำกัด 48 ครั้ง ภายในเวลา 1 ปี	14,400 บาท

การชำระเงินแบบต่างๆนั้น ทางโรงเรียนจะทำการสมัครสมาชิกให้ทั้งหมด ยกเว้นผู้ที่ทดลองเรียน จะไม่ได้ทำการสมัครสมาชิก การชำระเงินชนิด Unlimited ที่มากกว่า 1 เดือนขึ้นไปและชนิด Day Pass ที่มากกว่า 4 Days Pass นั้นสามารถตัดยอดผ่านบัตรเครดิตได้

4.5 กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

ผู้ที่สนใจสมัครเรียนนั้นสามารถมาลงทะเบียนได้กับทางโรงเรียน และยังสามารถสอบถามรายละเอียดพร้อมทั้งสมัครเรียนออนไลน์ได้ในช่องทาง Application Line

4.6 กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด

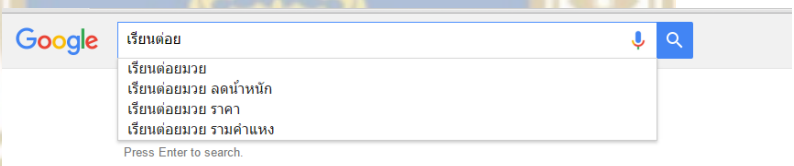
เนื่องจากกระแสต่างๆมีการเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ ฝ่ายการตลาดจึงต้องมีการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงกิจกรรมเพื่อส่งเสริมการขายให้เข้ากับสถานการณ์ปัจจุบันตลอดเวลา โดยกลยุทธ์ที่ทางโรงเรียนได้วางไว้ เบื้องต้นมีดังนี้

- เฉพาะในช่วง 3 เดือนแรกของการทำการ ทางโรงเรียนจะจัดให้มีการทดลองเรียนฟรี สัปดาห์ละวัน ตลอดทั้งวัน
- การให้ผู้ที่สนใจทดลองเรียนมวยฟรี 1 ครั้ง เพื่อให้ลูกค้าที่ยังไม่มั่นใจได้ทดลองว่าเหมาะสมกับตนเองหรือไม่
- การแจกเสื้อและกางเกงมวยที่เป็นของโรงเรียน เมื่อทำการสมัครเรียนประเภท Unlimited 6 Months ขึ้นไป และประเภท 24 Days Pass ขึ้นไป เพื่อที่จะสร้างความเป็นเอกลักษณ์ให้กับผู้มาเรียนต่อยมวย
- การจัดอีเวนท์ประจำปี เป็นงานที่จัดขึ้นในทุกๆปี ซึ่งในงานจะมีการโชว์ความสามารถของผู้เรียน ได้แก่การไหว้ครู การออกอาวุธป้องกันตัว การยกน้ำหนัก มีการมอบใบประกาศให้แก่ผู้เรียน และยังมีการจัดการแข่งขันกันระหว่างผู้เรียน โดยที่ผู้ชนะนั้นจะได้รางวัลอย่างเช่น คอร์สเรียนต่อยมวยฟรี 4 ครั้ง, เงินรางวัล, ชุดหรืออุปกรณ์กีฬา เป็นต้น มีการจับฉลากแจกของรางวัลให้แก่ผู้ที่สามารถลดน้ำหนักได้ถึงเป้าหมาย นอกจากนี้ภายในงานยังมีการรับสมัครผู้เรียนใหม่เพิ่ม โดยจะมอบส่วนลดให้ในงาน ถือเป็นงานประชาสัมพันธ์ที่จัดทำขึ้นเพื่อให้บุคคลทั่วไปได้ทราบถึงที่ตั้งของโรงเรียน บรรยากาศการเรียน ชักชวนให้ผู้ที่สนใจมาสมัครเรียน และยังมีการมอบรางวัลเพื่อเป็นการขอบคุณลูกค้าปัจจุบันของทางโรงเรียน
- โปรโมชั่นการแนะนำเพื่อน โดยที่ทั้งผู้แนะนำและผู้ที่ถูกแนะนำจะได้รับส่วนลดค่าเรียน เพื่อเป็นการขายกลุ่มลูกค้าไปยังกลุ่มใหม่ๆอย่างกว้างขวาง
- การลดราคาในช่วงเช้า เพื่อเพิ่มยอดขายให้กับช่วงเวลาที่มีผู้มาเรียนน้อยกว่าปกติ
- การทำโปรโมชั่นร่วมกันกับอาหารเพื่อสุขภาพที่นำมาวางขาย เช่น การขายคอร์สต่อยมวยควบคู่ไปกับคอร์สอาหารกล่อง การสะสมแต้มเพื่อแลกเครื่องดื่มสุขภาพ
- การทำโปรโมชั่นร่วมกันกับบริษัทภายนอก เช่น ส่วนลดสำหรับผู้อยู่อาศัยในคอนโดใกล้กับโรงเรียน ส่วนลดสำหรับลูกค้าองค์กรต่างๆ
- การให้สิทธิพิเศษกับสมาชิกในแต่ละประเภท

4.7 กลยุทธ์ในการโฆษณา

ในด้านการโฆษณานั้น จะเน้นให้บุคคลรับรู้ถึงแบรนด์ของโรงเรียน ผ่านโลโก้ที่ติดอยู่บนเสื้อผ้าและอุปกรณ์ต่างๆ และนำเสนอถึงบรรยากาศการเรียนในคอร์สที่หลากหลาย พร้อมทั้งเน้นถึงผลลัพธ์ที่ได้หลังจากการต่อยมวยอย่างสม่ำเสมอ โดยช่องทางการโฆษณามีดังนี้

- โบชัวร์ ที่นำเสนอรายละเอียดของโรงเรียน และค่าใช้จ่ายในการเรียน โบชัวร์นี้จะวางอยู่ในสถานที่เรียน และบริเวณรอบๆ เช่น คอนโด ห้าง เป็นต้น
- อินเตอร์เนท ซึ่งแบ่งได้เป็น
    - สังคมออนไลน์ ได้แก่ Facebook, Pantip, Instragram จะนำเสนอภาพสถานที่เรียน กิจกรรม โปรโมชั่น และผู้มาเรียน โดยในบางครั้งจะมีการจ้างนักแสดง ดารา หรือบุคคลที่มีชื่อเสียงมาเรียนต่อยมวย แล้วถ่ายภาพเพื่อโปรโมตให้กับทางโรงเรียน นอกจากนี้ยังใช้เป็นที่สำหรับตอบคำถามต่างๆเกี่ยวกับการเรียนการสอน
    - Search Engine และ Website โดยจะทำการลงโฆษณาผ่าน Google เมื่อผู้ที่สนใจพิมพ์ค้นหา ก็จะพบ website ของทางโรงเรียนขึ้นเป็นอันดับแรก



ภาพที่ 3.14 แสดงการค้นหาด้วยเว็บไซต์ Google

- ปากต่อปาก โดยที่เมื่อการเรียนการสอนนั้นมีคุณภาพ อยู่ในระดับที่ลูกค้าพอใจ ก็จะเกิดการบอกต่อ และทางโรงเรียนยังสนับสนุนวิธีการโฆษณานี้ด้วยการให้ส่วนลดแก่ผู้ที่แนะนำและผู้ที่ถูกแนะนำ

บทที่ 5
แผนการเงิน

5.1 โครงสร้างและนโยบายทางการเงิน

การประเมินการลงทุนในการดำเนินธุรกิจของบริษัททั้งหมดคาดว่า จะต้องใช้เงินลงทุนทั้งหมด 4,500,000 บาท โดยโครงสร้างทางการเงินคิดเป็นอัตราส่วนผู้ถือหุ้นและสถาบันการเงินร้อยละ 67:33 ซึ่งเงินลงทุนมาจากแหล่งเงินทุนหลัก 2 แหล่ง คือ

1. เงินลงทุนโดยผู้ถือหุ้นซึ่งแบ่งเป็นเงินสดจำนวน 3,000,000
2. เงินจากการกู้ยืมจากสถาบันการเงินการเงินจำนวน 1,500,000 บาท บริษัทจะดำเนินการเพื่อขอกู้ยืมเงินจำนวนดังกล่าวจากสถาบันการเงินโดยใช้หลักทรัพย์ที่ดินของผู้ถือหุ้นมาค้ำประกัน

5.2 สมมติฐานด้านการเงิน

1. กิจการจะทำการจดทะเบียนเป็นนิติบุคคลประเภทบริษัทจำกัด โดยมีทุนขอจดทะเบียนชำระเต็มจำนวน 3,000,000บาท เป็นทุนจดทะเบียนที่เรียกชำระแล้วจากผู้ถือหุ้นบริษัท โดยบริษัทจะทำการออกหุ้นสามัญจำนวน 300,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท รายละเอียดแสดงดังต่อไปนี้

ตารางที่ 5.1 แสดงโครงสร้างผู้ถือหุ้น

	รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น	จำนวนเงิน	ร้อยละ
1	สุธิดา รัตตสัมพันธ์	125,000 หุ้น	1,250,000 บาท	41.67
2	มนัสภร สีเมฆ	87,500 หุ้น	875,000 บาท	29.17
3	ประไพพรรณ ธรรมบำรุง	87,500 หุ้น	875,000 บาท	29.17
	รวม	300,000 หุ้น	3,000,000 บาท	100

2. บริษัทวางแผนในการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินจำนวน 1,500,000 บาท โดยมีกำหนดชำระคืนภายในระยะไม่เกิน 5 ปี บริษัทจะทำการกู้ ณ ต้นปี 2559 และจะจ่ายชำระดอกเบี้ย รวมทั้งจ่ายชำระคืนเงินต้นตั้งแต่ปีที่ 1 เป็นต้นไป โดยจ่ายชำระเป็นรายเดือน เดือนละเท่าๆกัน อัตราดอกเบี้ยที่นำมาคำนวณดอกเบี้ยเงินกู้คิดเป็นร้อยละ 7.475 คงที่ตลอดระยะเวลา 5 ปี ของการดำเนินการ (โดยปัจจุบันอัตราดอกเบี้ยมีกำหนดระยะเวลาชำระคืน (MRR) ของธนาคารพาณิชย์ อยู่ที่ร้อยละ 7.475 ต่อปี) ในการขอกู้เงินจากธนาคารนั้น ใช้หลักทรัพย์ที่ดินของผู้ถือหุ้นใหญ่ค้ำประกันการขอกู้เงิน เนื้อที่ 600 ตารางวา ติดบริเวณสี่แยกติวานนท์
3. ภาษีเงินได้คำนวณจากกำไรทางภาษีนิติบุคคลด้วยอัตราร้อยละ 20 ต่อปี
4. บริษัทมีนโยบายจ่ายเงินปันผลเมื่อมีกำไรสุทธิในแต่ละปี อัตราร้อยละ 5

5.3 แหล่งที่มาและใช้ไปของเงินทุน

1. เงินลงทุนในสินทรัพย์ โดยลงทุนเฉพาะในปีแรกของกิจการ (ปี 2559) มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตารางที่ 5.2 แสดงการลงทุนในสินทรัพย์

ประเภทสินทรัพย์ที่ลงทุน	**จำนวนเงิน**
ค่าก่อสร้างและตกแต่งอาคาร	1,500,000 บาท
ค่าซื้อเครื่องออกกำลังกายขนาดใหญ่	682,000 บาท
ค่าซื้อเครื่องออกกำลังกายขนาดเล็ก	40,200 บาท
ค่าซื้ออุปกรณ์สวมใส่	91,750 บาท
ค่าซื้อเครื่องใช้สำนักงานและเฟอร์นิเจอร์	100,000 บาท
รวมทั้งหมด	2,413,950 บาท

2. เงินทุนหมุนเวียนเริ่มต้นกิจการจำนวน 910,187.5 บาท

5.4 ประมาณการรายได้

รายได้ของกิจการ แบ่งเป็น 2 ประเภท คือ

1. รายได้จากการให้บริการ มาจากการที่ลูกค้าจ่ายค่าเรียนในแต่ละคอร์สเป็นแบบ Unlimited Month หรือแบบ Day Pass มีอัตราการเติบโตประมาณร้อยละ 10 ต่อปี โดยการประมาณการในปีแรกมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตารางที่ 5.3 แสดงการประมาณการรายได้จากการให้บริการ

ประเภทลูกค้า	จำนวนลูกค้าต่อปี	ราคาคอร์สละ	ยอดรวม
Unlimited 1 months	240 คน	5,000 บาท	1,200,000 บาท
Unlimited 3 months	40 คน	13,500 บาท	540,000 บาท
Unlimited 6 months	10 คน	22,500 บาท	225,000 บาท
Unlimited 12 months	3 คน	36,500 บาท	109,500 บาท
4 pass	300 คน	1,600 บาท	480,000 บาท
12 pass	40 คน	4,500 บาท	180,000 บาท
24 pass	10 คน	8,4000 บาท	84,000 บาท
48 pass	2 คน	14,400 บาท	43,000 บาท
รวม			2,861,700 บาท

2. รายได้อื่น มีอัตราเติบโตประมาณร้อยละ 5-10 ต่อปีได้แก่

1) รายได้จากการขายอุปกรณ์ มีอัตราเติบโตประมาณร้อยละ 10 ต่อปี โดยการประมาณการในปีแรกมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตารางที่ 5.4 แสดงการประมาณการรายได้การขายอุปกรณ์

ประเภทอุปกรณ์	จำนวนชิ้นต่อปี	ราคาชิ้นละ	ยอดรวม
นวม	50 ชิ้น	1,000 บาท	50,000 บาท
ผ้าพันมือ	50 ชิ้น	200 บาท	10,000 บาท
แองเกิ้ล	50 ชิ้น	350 บาท	17,500 บาท
เสื้อ	50 ชิ้น	250 บาท	12,500 บาท
กางเกง	50 ชิ้น	200 บาท	10,000 บาท
รวม			100,000 บาท

2)รายได้จากการขายอาหารและเครื่องดื่ม มีอัตราเติบโตประมาณร้อยละ 10 ต่อปี โดยการประมาณการในปีแรกมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตารางที่ 5.5 แสดงการประมาณการรายได้การขายอาหารและเครื่องดื่ม

ประเภทอาหาร	จำนวนชิ้นต่อปี	ราคาชิ้นละ	ยอดรวม
อาหาร	3,650 ชิ้น	50 บาท	182,500 บาท
น้ำเปล่า	14,600 ชิ้น	10 บาท	146,000 บาท
น้ำผลไม้ นม เวย์ชงดื่ม	5,475 ชิ้น	50 บาท	273,750 บาท
ขนมของคบเคี้ยว	5,475 ชิ้น	30 บาท	164,250 บาท
รวม			**766,500 บาท**

3)รายได้จากการให้เช่าที่วางขายอาหาร มีอัตราเติบโตประมาณร้อยละ 5 ต่อปี โดยการประมาณการในปีแรกมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตารางที่ 5.6 แสดงการประมาณการรายได้การให้เช่าที่วางขายอาหาร

ประเภทพื้นที่	ราคาเดือนละ	ยอดรวม
บริเวณขายอาหาร	2,500 บาท	30,000 บาท
บริเวณขายน้ำ	2,500 บาท	30,000 บาท
รวม		**60,000 บาท**

5.5 ประมาณการค่าใช้จ่าย

ค่าใช้จ่ายของกิจการแบ่งเป็น 2 ประเภท คือ

1. ต้นทุนขายและให้บริการ ได้แก่

1) ค่าจ้างครูมวย ครูผู้ช่วย และครูสอนยกน้ำหนัก มีอัตราการเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ต่อปี โดยการประมาณการในปีแรกมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตารางที่ 5.7 แสดงการประมาณการค่าจ้างครูมวย

ประเภทพนักงาน	จำนวนคน	ค่าจ้าง เดือนละ	ยอดรวมต่อปี
ครูสอนต่อยมวย	3 คน	18,000 บาท	648,000 บาท
ครูผู้ช่วยสอนต่อยมวย	4 คน	10,000 บาท	480,000 บาท
ครูสอนยกน้ำหนัก	3 คน	18,000 บาท	648,000 บาท
รวม			**1,776,000 บาท**

2)ต้นทุนขาย แบ่งเป็น ต้นทุนในการขายอาหาร คิดเป็นร้อยละ 25 ของรายได้ และต้นทุนในการขายอุปกรณ์ คิดเป็นร้อยละ 60 ของรายได้

3) ค่าเสื่อมราคา คำนวณโดยวิธีเส้นตรงตามอายุการใช้งานโดยประมาณของสินทรัพย์

ตารางที่ 5.8 แสดงการคำนวนค่าเสื่อมราคา

ประเภทสินทรัพย์ที่ลงทุน	อายุการใช้งาน (ปี)	ปี 2559 (บาท)	ปี 2560 (บาท)	ปี 2561 (บาท)	ปี 2562 (บาท)	ปี 2563 (บาท)
ค่าก่อสร้างและตกแต่งอาคาร	20	75,000	75,000	75,000	75,000	75,000
ค่าซื้อเครื่องออกกำลังกายขนาดใหญ่	10	68,200	68,200	68,200	68,200	68,200
ค่าซื้อเครื่องออกกำลังกายขนาดเล็ก	5	8,040	8,040	8,040	8,040	8,040
ค่าซื้ออุปกรณ์สวมใส่	5	18,350	18,350	18,350	18,350	18,350
ค่าซื้อเครื่องใช้สำนักงานและเฟอร์นิเจอร์	10	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000
ค่าเสื่อมราคา		**179,590**	**179,590**	**179,590**	**179,590**	**179,590**
ค่าเสื่อมราคาสะสม		**179,590**	**359,180**	**538,770**	**718,360**	**897,950**

2. ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร ได้แก่ ค่าใช้จ่ายการตลาดและโฆษณา เงินเดือนของพนักงานอื่น ซึ่งมีอัตราการเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ต่อปี และค่าน้ำค่าไฟ โดยการประมาณการในปีแรกมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตารางที่ 5.9 แสดงการประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

ประเภทค่าใช้จ่าย	**เดือนละ**	**ยอดรวมต่อปี**
ค่าน้ำ	1,000 บาท	12,000 บาท
ค่าไฟ	10,000 บาท	120,000 บาท
รวม		132,000 บาท

ตารางที่ 5.10 แสดงเงินเดือนพนักงาน

ประเภทพนักงาน	**จำนวนคน**	**ค่าจ้าง เดือนละ**	**ยอดรวมต่อปี**
เจ้าของกิจการและหุ้นส่วน	3 คน	28,000 บาท	1,008,000 บาท
พนักงานคีย์ข้อมูล	1 คน	10,000 บาท	120,000 บาท
แม่บ้าน	1 คน	8,000 บาท	96,000 บาท
พนักงานตรวจสอบบัญชี (Outsource)	1 คน	20,000 บาท	20,000 บาท
รวม			**1,244,000 บาท**

5.6 ประมาณการงบกำไรขาดทุน

ตารางที่ 5.11 แสดงประมาณการงบกำไรขาดทุน

	2559	2560	2561	2562	2563
รายได้					
รายได้จากการสอน	2,861,700.00	3,147,870.00	3,462,657.00	3,808,922.70	4,189,814.97
รายได้จากการขายน้ำและอาหาร	766,500.00	843,150.00	927,465.00	1,020,211.50	1,122,232.65
รายได้จากการขายอุปกรณ์	100,000.00	110,000.00	121,000.00	133,100.00	146,410.00
รายได้ค่าเช่าที่ขายของ	60,000.00	63,000.00	66,150.00	69,457.50	72,930.38
รวมรายได้	3,788,200.00	4,164,020.00	4,577,272.00	5,031,691.70	5,531,388.00
หัก ต้นทุนขายและบริการ					
เงินเดือนผู้สอน	(1,908,000.00)	(2,003,400.00)	(2,103,570.00)	(2,208,748.50)	(2,319,185.93)
ต้นทุนขายน้ำและอาหาร	(191,625.00)	(210,787.50)	(231,866.25)	(255,052.88)	(280,558.16)
ต้นทุนขายอุปกรณ์	(60,000.00)	(66,000.00)	(72,600.00)	(79,860.00)	(87,846.00)
ค่าเสื่อมราคา	(94,590.00)	(94,590.00)	(94,590.00)	(94,590.00)	(94,590.00)
รวมต้นทุนขายและบริการ	(2,254,215.00)	(2,374,777.50)	(2,502,626.25)	(2,638,251.38)	(2,782,180.09)
กำไรขั้นต้น	1,533,985.00	1,789,242.50	2,074,645.75	2,393,440.33	2,749,207.91
หัก ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร					
เงินเดือนพนักงาน (ยกเว้นครูสอน)	(1,244,000.00)	(1,306,200.00)	(1,371,510.00)	(1,440,085.50)	(1,512,089.78)
ค่าเสื่อมราคา	(85,000.00)	(85,000.00)	(85,000.00)	(85,000.00)	(85,000.00)

ตารางที่ 5.11 แสดงประมาณการงบกำไรขาดทุน (ต่อ)

ค่าน้ำ	(12,000.00)	(12,000.00)	(12,000.00)	(12,000.00)	(12,000.00)	(12,000.00)
ค่าไฟ	(120,000.00)	(120,000.00)	(120,000.00)	(120,000.00)	(120,000.00)	(120,000.00)
ค่าโบชัวร์	(10,000.00)	(10,000.00)	(10,000.00)	(10,000.00)	(10,000.00)	(10,000.00)
ค่าโฆษณาทางอินเตอร์เนท	(50,000.00)	(30,000.00)	(15,000.00)	(15,000.00)	(15,000.00)	(15,000.00)
ค่าเว็บไซต์	(3,000.00)	(3,000.00)	(3,000.00)	(3,000.00)	(3,000.00)	(3,000.00)
ค่าการตลาด	(12,000.00)	(12,000.00)	(12,000.00)	(12,000.00)	(12,000.00)	(12,000.00)
ค่าจัดงานประจำปี	(50,000.00)	(40,000.00)	(40,000.00)	(40,000.00)	(40,000.00)	(40,000.00)
ค่าเช่าที่	(120,000.00)	(120,000.00)	(120,000.00)	(120,000.00)	(120,000.00)	(120,000.00)
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	(1,706,000.00)	(1,738,200.00)	(1,788,510.00)	(1,857,085.50)	(1,929,089.78)	
กำไร(ขาดทุน)ก่อนค่าใช้จ่ายทางการเงินและค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	(172,015.00)	51,042.50	286,135.75	536,354.83	820,118.13	
หัก ค่าใช้จ่ายทางการเงิน						
ดอกเบี้ยจ่าย	(112,125.00)	(89,700.00)	(67,275.00)	(44,850.00)	(22,425.00)	
กำไร(ขาดทุน)ก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	(284,140.00)	(38,657.50)	218,860.75	491,504.83	797,693.13	
หัก ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้						
ภาษีเงินได้นิติบุคคล	-	-	(43,772.15)	(98,300.97)	(159,538.63)	
กำไรสุทธิ	(284,140.00)	(38,657.50)	175,088.60	393,203.86	638,154.51	

5.7 ประมาณการงบกำไรขาดทุนสะสม

ตารางที่ 5.12 แสดงประมาณการงบกำไรขาดทุนสะสม

	2559	2560	2561	2562	2563
กำไร(ขาดทุน)สะสมต้นงวด	-	(284,140.00)	(322,797.50)	(156,463.33)	217,080.34
กำไร(ขาดทุน)สุทธิระหว่างงวด	(284,140.00)	(38,657.50)	175,088.60	393,203.86	638,154.51
หัก เงินปันผลจ่าย	-	-	(8,754.43)	(19,660.19)	(31,907.73)
กำไร(ขาดทุน)สะสมปลายงวด	(284,140.00)	(322,797.50)	(156,463.33)	217,080.34	823,327.12

จากประมาณการงบกำไรขาดทุนของกิจการ ตลอดระยะเวลาดำเนินกิจการรวม 5 ปี โดยผลประกอบการในปีที่ 1 บริษัทมีขาดทุนสุทธิ 284,140.00 บาท เป็นผลมาจากการลงทุนในสินทรัพย์ถาวรเพื่อใช้ในการประกอบกิจการ โดยเป็นการลงทุนเพียงครั้งเดียว ประกอบกับค่าใช้จ่ายด้านการโฆษณาทางอินเตอร์เนทและค่าจัดงานประจำปีที่สูงกว่าปีอื่นๆ ทั้งนี้เพื่อทำให้บริษัทเป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวาง และเพื่อดึงดูดให้มีผู้สนใจมาสมัครเรียนกับทางโรงเรียนมากขึ้น

เมื่อพิจารณาประมาณการงบกำไรขาดทุนเป็นรายปีจะเห็นว่ามีผลประกอบการดีขึ้นตามลำดับ เนื่องจากมีรายจ่ายด้านโฆษณาลดลง อย่างไรก็ตามมีการปรับเพิ่มเงินเดือนของครูสอนและพนักงานทั่วไป เพื่อเป็นการสร้างแรงจูงใจในการทำงานให้กับพนักงาน และยังคงมีการจัดงานประจำปีเพื่อแจกของรางวัลเป็นการขอบคุณลูกค้าเก่า และขยายฐานลูกค้าอย่างต่อเนื่อง โดยมีกำไรสุทธิในปีที่ 3 จำนวน 65,074 บาท และทำการจ่ายเงินปันผลแก่ผู้ถือหุ้นในอัตราร้อยละ 5

จากการวิเคราะห์พบว่าบริษัทมีต้นทุนคงที่ และค่าเสื่อมราคาค่อนข้างสูง หากว่าสามารถทำการโฆษณา หรือจัดโปรโมชั่นเพื่อดึงดูดลูกค้ามาใช้บริการได้มาก ก็จะยิ่งทำให้รายได้มากขึ้น ช่วยลดภาระทางด้านการจ่ายต้นทุนคงที่ลง

5.8 ประมาณการงบแสดงฐานะทางการเงิน

ตารางที่ 5.13 แสดงประมาณการงบแสดงฐานะทางการเงิน

	2559	2560	2561	2562	2563
สินทรัพย์					
สินทรัพย์หมุนเวียน					
เงินสดในมือและเงินสดในธนาคาร	1,474,737.50	1,366,318.75	1,469,405.55	1,786,897.20	2,345,037.65
ลูกหนี้การค้า	40,000.00	43,250.00	46,787.50	50,639.38	54,835.09
สินค้าคงเหลือ	1,160,250.00	1,183,455.00	1,207,124.10	1,231,266.58	1,255,891.91
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	12,000.00	12,240.00	12,484.80	12,734.50	12,989.19
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	2,686,987.50	2,605,263.75	2,735,801.95	3,081,537.66	3,668,753.84
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน					
ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์	2,234,360.00	2,054,770.00	1,875,180.00	1,695,590.00	1,516,000.00
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	2,234,360.00	2,054,770.00	1,875,180.00	1,695,590.00	1,516,000.00
รวมสินทรัพย์	4,921,347.50	4,660,033.75	4,610,981.95	4,777,127.66	5,184,753.84
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น					
หนี้สินหมุนเวียน					
เจ้าหนี้การค้า	290,062.50	295,863.75	301,781.03	307,816.65	313,972.98

ตารางที่ 5.13 แสดงประมาณการงบแสดงฐานะทางการเงิน (ต่อ)

เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินที่ครบกำหนดชำระภายใน 1 ปี	300,000.00	300,000.00	300,000.00	300,000.00	-
รายได้รับล่วงหน้า	715,425.00	786,967.50	865,664.25	952,230.68	1,047,453.74
รวมหนี้สินหมุนเวียน	1,305,487.50	1,382,831.25	1,467,445.28	1,560,047.32	1,361,426.72
หนี้สินไม่หมุนเวียน					
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน	900,000.00	600,000.00	300,000.00	-	-
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	900,000.00	600,000.00	300,000.00	-	-
รวมหนี้สิน	2,205,487.50	1,982,831.25	1,767,445.28	1,560,047.32	1,361,426.72
ส่วนของผู้ถือหุ้น					
ทุนที่ออกและเรียกชำระแล้ว หุ้นสามัญ 300,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10.00 บาท	3,000,000.00	3,000,000.00	3,000,000.00	3,000,000.00	3,000,000.00
กำไร (ขาดทุน) สะสม	(284,140.00)	(322,797.50)	(156,463.33)	217,080.34	823,327.12
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	2,715,860.00	2,677,202.50	2,843,536.67	3,217,080.34	3,823,327.12
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	4,921,347.50	4,660,033.75	4,610,981.95	4,777,127.66	5,184,753.84

เมื่อพิจารณาประมาณการงบแสดงฐานะทางการเงิน จะเห็นว่ามีส่วนของสินทรัพย์หมุนเวียน อยู่ในปริมาณที่มากกว่าหนี้สินหมุนเวียนตลอดทั้ง 5 ปี แสดงให้เห็นว่ากิจการนั้นมีความสามารถที่จะชำระหนี้ได้ เนื่องจากกิจการมีทรัพย์สินที่สามารถแปลงเป็นเงินสดได้ไว และมีปริมาณเพียงพอ ในส่วนของผู้ถือหุ้นจะเห็นได้ว่ามีมูลค่าเพิ่มขึ้น อันเนื่องมาจากกำไรสมที่เพิ่มขึ้น อย่างไรก็ดีในส่วนของหนี้สินและสินทรัพย์ก็มีจำนวนมากขึ้น เพราะทางกิจการได้ทำการซื้อสินค้าคงคลังมาเพิ่ม โดยชำระเงินเป็นเครดิตเทอม อีกทั้งยังมีรายได้รับล่วงหน้า ที่มาจากการที่ลูกค้าสมัครเรียน แต่ระยะเวลาของคอร์สยังไม่หมดอายุ จึงลงบันทึกในส่วนของหนี้สิน

5.9 ประมาณงบกระแสเงินสด

ตารางที่ 5.14 แสดงประมาณการงบกระแสเงินสด

	2559	2560	2561	2562	2563
กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน					
กำไรสุทธิก่อนภาษีเงินได้	(284,140.00)	(38,657.50)	218,860.75	491,504.83	797,693.13
รายการปรับกระทบยอดกำไรก่อนภาษีเป็นเงินสดรับ (จ่าย) จากกิจกรรมดำเนินงาน					
ค่าเสื่อมราคา	179,590.00	179,590.00	179,590.00	179,590.00	179,590.00
ดอกเบี้ยจ่าย	112,125.00	89,700.00	67,275.00	44,850.00	22,425.00
กำไร(ขาดทุน)จากการดำเนินงานก่อนการเปลี่ยนแปลงในสินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงาน	7,575.00	230,632.50	465,725.75	715,944.83	999,708.13
สินทรัพย์ดำเนินงานลดลง(เพิ่มขึ้น)					
ลูกหนี้การค้า	(40,000.00)	(3,250.00)	(3,537.50)	(3,851.88)	(4,195.72)
สินค้าคงเหลือ	(1,160,250.00)	(23,205.00)	(23,669.10)	(24,142.48)	(24,625.33)
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	(12,000.00)	(240.00)	(244.80)	(249.70)	(254.69)
หนี้สินดำเนินงานเพิ่มขึ้น(ลดลง)					
เจ้าหนี้การค้า	290,062.50	5,801.25	5,917.28	6,035.62	6,156.33

ตารางที่ 5.14 แสดงประมาณการงบกระแสเงินสด (ต่อ)

รายได้รับล่วงหน้า	715,425.00	71,542.50	78,696.75	86,566.43	95,223.07
เงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน	(199,187.50)	281,281.25	522,888.38	780,302.82	1,072,011.79
เงินสดจ่ายภาษีเงินได้	-	-	(43,772.15)	(98,300.97)	(159,538.63)
กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมดำเนินงาน	(199,187.50)	281,281.25	479,116.23	682,001.85	912,473.17
กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน					
เงินสดจ่ายซื้อที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	(2,413,950.00)	-	-	-	-
กระแสเงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมลงทุน	(2,413,950.00)	-	-	-	-
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน					
เงินสดจ่ายดอกเบี้ย	(112,125.00)	(89,700.00)	(67,275.00)	(44,850.00)	(22,425.00)
เงินสดรับจากเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน	1,500,000.00	-	-	-	-
เงินสดจ่ายชำระคืนเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน	(300,000.00)	(300,000.00)	(300,000.00)	(300,000.00)	(300,000.00)
เงินสดรับจากการออกหุ้นสามัญ	3,000,000.00	-	-	-	-
เงินสดจ่ายเงินปันผล	-	-	(8,754.43)	(19,660.19)	(31,907.73)
กระแสเงินสดสุทธิจาก(ใช้ไปใน)กิจกรรมจัดหาเงิน	4,087,875.00	(389,700.00)	(376,029.43)	(364,510.19)	(354,332.73)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้นสุทธิ	1,474,737.50	(108,418.75)	103,086.80	317,491.66	558,140.44

ตารางที่ 5.14 แสดงประมาณการงบกระแสเงินสด (ต่อ)

กระแสเงินสดสุทธิจาก(ใช้ไป)ในกิจกรรมจัดหาเงิน	4,087,875.00	(389,700.00)	(376,029.43)	(364,510.19)	(354,332.73)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้นสุทธิ	1,474,737.50	(108,418.75)	103,086.80	317,491.66	558,140.44
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดต้นงวด	-	1,474,737.50	1,366,318.75	1,469,405.55	1,786,897.20
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดสิ้นงวด	1,474,737.50	1,366,318.75	1,469,405.55	1,786,897.20	2,345,037.65

จากประมาณการงบกระแสเงินสดตลอดระยะเวลาดำเนินกิจการ 5 ปีของบริษัท แสดงให้เห็นว่ากิจการมีกระแสเงินสดที่ดีขึ้นตามลำดับ หลังจากมีการลงทุนในสินทรัพย์จำนวนมากในปีที่ 1 โดยคาดการณ์จะมีลูกค้าเพิ่มขึ้นเรื่อยๆอย่างต่อเนื่อง จนส่งผลให้กิจการมีกระแสเงินสดที่ดีขึ้นตามลำดับ กิจการสามารถจ่ายชำระคืนเงินต้นของเงินกู้ยืมจากธนาคารพาณิชย์จนหมดได้ภายใน 5 ปี และกิจการได้ทำการจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นร้อยละ 5 ของกำไรสุทธิ หลังจากกิจการมีกำไรสะสมในปีที่ 2 เป็นต้นไป

5.10 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

5.10.1 สภาพคล่องทางการเงิน (Liquidity Ratio)

อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียนหรืออัตราส่วนสภาพคล่อง (Current Ratio)

ตารางที่ 5.15 แสดงอัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียนหรืออัตราส่วนสภาพคล่อง

ปี	**2559**	**2560**	**2561**	**2562**	**2563**
	2.06	1.88	1.86	1.98	2.69

อัตราส่วนนี้แสดงให้เห็นว่า สินทรัพย์หมุนเวียนที่บริษัทมี นั้นมากกว่าหนี้สินหมุนเวียนที่มีอยู่ถึง 2-3 เท่า ทำให้คล่องตัวในการชำระหนี้ระยะสั้น

5.10.2 ความสามารถในการหากำไร (Profitability Ratio)

1) อัตรากำไรสุทธิ (Net Profit Margin)

ตารางที่ 5.16 แสดงอัตรากำไรสุทธิ

ปี	**2559**	**2560**	**2561**	**2562**	**2563**
	(0.08)	(0.01)	0.04	0.08	0.12

อัตราส่วนนี้แสดงให้เห็นถึงประสิทธิภาพในการดำเนินงานของบริษัทในการทำกำไรหลังจากหักต้นทุนค่าใช้จ่ายรวมทั้งภาษีเงินได้หมดแล้ว พบว่ายังทำกำไรได้ไม่ดีเท่าที่ควร เนื่องจาก

ยังเป็นบริษัทใหม่ ยังคงมีค่าใช้จ่ายในการลงทุน โฆษณา ค่าการตลาดค่อนข้างสูง แต่อย่างไรก็ตาม อัตราส่วนนี้เพิ่มขึ้นตามลำดับในทุกๆปี

2) อัตราผลตอบแทนจากส่วนของผู้ถือหุ้น (return on equity : ROE)

ตารางที่ 5.17 แสดงอัตราผลตอบแทนจากส่วนของผู้ถือหุ้น

ปี	2559	2560	2561	2562	2563
	(0.10462)	(0.01444)	0.06157	0.12222	0.16691

อัตราส่วนนี้แสดงให้เห็นว่าส่วนของเจ้าของ เมื่อนำไปลงทุนแล้วได้รับผลตอบแทนเท่าไร

5.10.3 อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการทำงาน (Efficiency Ratio)

1) อัตราหมุนเวียนของสินทรัพย์รวม (total asset turnover)

ตารางที่ 5.18 แสดงอัตราหมุนเวียนของสินทรัพย์รวม

ปี	2559	2560	2561	2562	2563
	0.76975	0.89356	0.99269	1.05329	1.06686

อัตราส่วนนี้แสดงให้เห็นว่ากิจการมีสินทรัพย์จำนวนมากกว่ายอดขาย

2) อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ทั้งหมด (return on assets : ROA)

ตารางที่ 5.19 แสดงอัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ทั้งหมด

ปี	2559	2560	2561	2562	2563
	(0.05774)	(0.00830)	0.03797	0.08231	0.12308

อัตราส่วนนี้แสดงให้เห็นว่าสินทรัพย์ทั้งหมด เมื่อนำไปลงทุนแล้วได้รับผลตอบแทนเท่าไร

5.10.4 อัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายทางการเงิน (Leverage Ratio or Financial Ratio)

1) อัตราส่วนหนี้สินต่อทุน (Debt/Equity Ratio)

ตารางที่ 5.20 แสดงอัตราส่วนหนี้สินต่อทุน

ปี	2559	2560	2561	2562	2563
	0.81208	0.74064	0.62157	0.48493	0.35608

อัตราส่วนนี้แสดงให้เห็นว่ากิจการมีความเสี่ยงจากการกู้ยืมเงินต่ำมาก เนื่องมาจากอัตราส่วนการกู้ยืมเงินนั้นต่ำ เมื่อเทียบกับส่วนของเจ้าของ

2) กำไรสุทธิต่อหุ้น (Earning Per Share)

ตารางที่ 5.21 แสดงกำไรสุทธิต่อหุ้น

ปี	2559	2560	2561	2562	2563
	(0.01857)	(0.00253)	0.01144	0.02570	0.04171

อัตราส่วนนี้แสดงให้เห็นว่ากิจการมีกำไรสุทธิต่อหุ้นเพิ่มขึ้นในแต่ละปี

3) อัตราการจ่ายเงินปันผล (Dividend Payout)

ตารางที่ 5.22 แสดงอัตราการจ่ายเงินปันผล

ปี	2559	2560	2561	2562	2563
	(0.35)	(2.85)	0.69	0.34	0.23

อัตราส่วนนี้แสดงให้เห็นถึงนยายการจ่ายเงินปันผลของกิจการ

5.11 การวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการลงทุน

ตารางที่ 5.23 แสดงกระเงินสดในแต่ละปี

อัตราผลตอบแทนขั้นต่ำ	8%
เงินลงทุนโครงการ	-4,500,000.00
กระแสเงินสดปี 1	1,474,737.50
กระแสเงินสดปี 2	1,366,318.75
กระแสเงินสดปี 3	1,469,405.55
กระแสเงินสดปี 4	1,786,897.20
กระแสเงินสดปี 5	2,345,037.65

IRR = 23%

NPV = 2,112,773.30

Payback Period = 4 ปี 1 เดือน

บทที่ 6
แผนการบริหารความเสี่ยง

ทางโรงเรียนได้จัดทำแผนการไว้สำหรับปรับเปลี่ยนการดำเนินงานเมื่อเกิดเหตการ์ณฉุกเฉิน หรือที่เหตการ์ณ์ที่เป็นความเสี่ยงของกิจการไว้ดังนี้

1. กรณีมีลูกค้าน้อยเกินไป

เมื่อจำนวนลูกค้าที่มาใช้บริการมีน้อยกว่าที่ประมาณการ จะทำให้กระทบต่อรายได้และส่งผลไปยังกำไร และมีความเสี่ยงทำให้ขาดเงินสำหรับไว้ใช้จ่ายค่าบริหารงานต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นเงินเดือนพนักงาน ค่าน้ำ ค่าไฟ เป็นต้น

ทางโรงเรียนจะทำการจัดหาแหล่งเงินทุนสำรอง โดยจะเป็นการกู้เงินมาจากธนาคารเพื่อจัดทำแคมเปญทางการตลาด เพื่อดึงดูดให้โรงเรียนสอนต่อยมวยเป็นที่รู้จักมากขึ้น และจะมีการแจกของรางวัลแก่ลูกค้าเพิ่มขึ้น ในขณะเดียวกันก็จะลดค่าใช้จ่ายบางส่วนออก เช่น ค่าการทำเว็บไซต์โดยจะมีการทำในภายหลัง และลดอัตราการขึ้นเงินเดือนของพนักงานลง หรืออาจมีการจัดโครงสร้างเงินเดือนให้เหมาะสมโดยจะให้ค่าจ้างตามผลการปฏิบัติงาน และเสริมค่าคอมมิสชั่นให้กับผู้สอนที่สามารถโน้มน้าวให้มีผู้สนใจมาสมัครเรียนได้แทน

2. กรณีมีลูกค้ามากเกินไป

เมื่อจำนวนลูกค้าที่มาใช้บริการมีมากกว่าที่ประมาณการ จะทำให้จำนวนครูผู้สอนนั้นไม่พอ และทำให้ลูกค้าต้องมีการรอกันเกิดขึ้น และเป็นการยากที่จะควบคุมคุณภาพของการสอนในแต่ละครั้ง

ทางโรงเรียนจะทำการสร้างตารางนัดหมายเวลาเรียนล่วงหน้าให้แก่ผู้เรียน โดยผู้เรียนต้องทำการจองเวลาล่วงหน้าก่อนทุกครั้งเมื่อจะมาเรียน เพื่อให้ลูกค้าท่านอื่นๆได้ทราบว่า ณ เวลานั้นๆมีผู้เรียนอยู่จำนวนเท่าใด วิธีการนี้จะสามารถแก้ไขปัญหาโดยเป็นการกระจายจำนวนผู้เรียนได้ในระดับหนึ่ง แต่หากว่าผู้เรียนมีจำนวนเพิ่มขึ้นมากเกินที่ผู้สอนแต่ละคนจะสามารถรับได้ ทางโรงเรียนจะทำการจ้างผู้สอนเพิ่มเพื่อให้สมดุลกับจำนวนผู้เรียน

3. กรณีสินค้าที่เป็นอาหารและเครื่องดื่มคงเหลือมากเกินไป

หากว่าไม่สามารถระบายสินค้าที่เป็นประเภทอาหารและเครื่องดื่มได้ จะทำให้สินค้าเหล่านั้นเน่าเสียและต้องทิ้งไป ในกรณีนี้ทางโรงเรียน จะทำการลดราคาเมื่อสินค้าใกล้ถึงวันหมดอายุ เพื่อให้ระบายสินค้าได้เร็วยิ่งขึ้น อีกทั้งทำการตรวจสอบยอดขายของสินค้าแต่ละชนิด แล้วจึงทำการตัดสินค้าที่ขายไม่ดีออก โดยทางโรงเรียนจะมีการวิเคราะห์อย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้สินค้าคงคลังมีปริมาณพอเหมาะ

4. กรณีขาดสภาพคล่องทางการเงิน

กิจการต้องการเงินทุนอยู่ประมาณ 900,000 บาท หากต้องการเพิ่มสภาพคล่องให้มีเงินทุนหมุนเวียนมากขึ้น ทางกิจการจะทำการกู้เป็นเงินเบิกเกินบัญชี (o/d) จากสถาบันทางการเงิน แต่อย่างไรก็ตามจะต้องดูความจำเป็นในการกู้ยืมว่ารองรับกับยอดขายในอนาคตหรือไม่ และความสามารถที่จะจ่ายดอกเบี้ยด้วย

5. ความเสี่ยงจากการแข่งขันที่รุนแรง

ทางโรงเรียนจะทำการแสดงจุดยืนว่าผู้ที่มาเรียนนั้นสามารถเห็นผลลัพธ์ได้จริง และจะมีการลงทุนเพิ่มในส่วนของอุปกรณ์การกำลังกายที่จะเน้นความทันสมัยไฮเทคมากขึ้น นอกจากนี้ยังติดตามกระแสใหม่ๆเพื่อออกแบบคอร์สการเรียนให้น่าสนใจมากขึ้น อีกทั้งยังมีการเชิญชวนดาราหรือผู้มีชื่อเสียงมาเรียน และทำการโปรโมทให้กับทางโรงเรียน

บรรณานุกรม

กกท.เตรียมยกร่างแก้ไขพ.ร.บกีฬามวยไทยปี42 [ออนไลน์]

สืบค้นจาก : http://www.siamsport.co.th/Sport_Boxing/120525_421.html

เช็กเรตติ้งคนไทย ใช้ชีวิตฟิตแค่ไหน [ออนไลน์]

สืบค้นจาก : http://www.thairath.co.th/content/447109

ตลาดฟิตเนส [ออนไลน์]

สืบค้นจาก : http://marketeer.co.th/2015/03/fitness-market/

ตลาดฟิตเนสฟีตอย่างนี้เติบโตกันที 2 หลัก [ออนไลน์]

สืบค้นจาก http://marketeer.co.th/2015/09/fitness-grow-market/

มวยไทยเข้าฟิตเนส [ออนไลน์]

สืบค้นจาก : http://www.positioningmag.com/content/มวยไทยเข้าฟิตเนส

มวยไทยเทรนดี้ [ออนไลน์]

สืบค้นจาก : http://www.positioningmag.com/content/มวยไทยเทรนดี้

สำรวจพฤติกรรมการออกกาลังกายของประชากร [ออนไลน์]

สืบค้นจาก : http://service.nso.go.th/nso/nso_center/project/search_center/23project-th.htm