

แผนธุรกิจ
โรงเรียนสอนร้องเพลงผู้สูงวัย
ซีแอนด์ซันบายเฟรนด์ (Sea and Sun by friends)



สารนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต
วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล
พ.ศ. 2559

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยมหิดล

สารนิพนธ์

เรื่อง

แผนธุรกิจ

โรงเรียนสอนร้องเพลงผู้สูงวัย

ซีแอนด์ซันบายเฟรนด์ (Sea and Sun by Friends)

ได้รับการพิจารณาให้นับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต

วันที่ 14 พฤษภาคม พ.ศ. 2559



นางสาววิสิฐณี ชัยบริพันธ์
ผู้วิจัย

ผู้ช่วยศาสตราจารย์พัลลภา ปิติสันต์,

Ph.D.

อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์

ผู้ช่วยศาสตราจารย์พริศลา รุ่งเรือง,

Ph.D.

ประธานกรรมการสอบสารนิพนธ์

รองศาสตราจารย์อรณพ ต้นละมัย, Ph.D.

คณบดี

วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

ผู้ช่วยศาสตราจารย์วิน ระวีวงศ์,

Ph.D.

กรรมการสอบสารนิพนธ์

กิตติกรรมประกาศ

การจัดทำสารนิพนธ์แผนธุรกิจโรงเรียนสอนร้องเพลงผู้สูงวัยซีแอนด์ซันบายเฟรนด์ (Sea and Sun by Friends) ฉบับนี้สำเร็จเรียบร้อยลงได้ด้วยความกรุณาของ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ รัวรินทร์ วงศ์ อาจารย์ควบคุมสารนิพนธ์ที่ให้คำปรึกษา คำแนะนำ การชี้แนวทาง และการตรวจสอบแก้ไขข้อบกพร่อง ด้วยความเอาใจใส่และให้กำลังใจในการทำสารนิพนธ์เสมอมา ขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงมา ณ โอกาสนี้

ขอกราบขอบพระคุณ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ฟิลิศา รุ่งเรือง คณะกรรมการสอบสารนิพนธ์ ที่กรุณาเสียสละเวลามาเป็นกรรมการสอบสารนิพนธ์พร้อมทั้งให้คำแนะนำในการปรับปรุงแก้ไขสารนิพนธ์ให้มีความสมบูรณ์ยิ่งขึ้น

ขอกราบขอบพระคุณ คณาจารย์ทุกท่านตั้งแต่การศึกษาในระดับปริญญาตรี คณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ ตลอดจนคณาจารย์ในระดับปริญญาโท วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล ที่ได้ประสิทธิ์ประสาทวิชาความรู้ตลอดมา

ขอกราบขอบพระคุณ คุณพ่อ คุณแม่ พี่ชาย และเพื่อนๆ จากมหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ ที่คอยให้การสนับสนุนและเป็นกำลังใจมาโดยตลอด รวมไปถึงขอบคุณเพื่อนๆ จาก หลักสูตรปริญญา การจัดการมหาบัณฑิต สาขาการจัดการธุรกิจ วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล ที่มีกำลังใจดีๆ ให้กันเสมอมา

ท้ายที่สุดนี้ ผู้จัดทำหวังเป็นอย่างยิ่งว่าสารนิพนธ์ฉบับนี้ จะเป็นประโยชน์แก่ผู้ที่สนใจ และเป็นแนวทางในการประกอบการศึกษาแผนธุรกิจนี้ หากมีข้อผิดพลาดประการใด ผู้จัดทำขอน้อมรับไว้ และขออภัยมา ณ ที่นี้

วิสิฐ์ณี ชัยบริพันธ์

บทสรุปผู้บริหาร

ในปัจจุบันธุรกิจโรงเรียนสอนร้องเพลงมีแนวโน้มเติบโตขึ้นเรื่อยๆเนื่องจากความต้องการในการเรียนร้องเพลงที่มีอยู่อย่างต่อเนื่อง และธรรมชาติของผู้สูงวัยนั้นมักจะรู้สึกเหงาและต้องการเพื่อน กอปรกับผู้จัดทำเป็นครูสอนร้องเพลงที่มีประสบการณ์การสอนทั้งเด็ก ผู้ใหญ่ และผู้สูงวัย จึงสังเกตเห็นถึงโอกาสจากปัญหาที่ผู้สูงวัยไม่สามารถแสดงออกในการเรียนร้องเพลงและเป็นตัวของตัวเองได้อย่างเต็มที่เนื่องจากการเรียนในห้องเรียนที่ผสมผสานระหว่างนักเรียนที่อยู่ในวัยต่าง ๆ กัน

โรงเรียนสอนร้องเพลงผู้สูงวัยซีแอนด์ซันบายเฟรนด์ เป็นโรงเรียนสอนร้องเพลงที่คำนึงถึงการเข้าถึงของผู้สูงวัยเป็นสำคัญ โดยมุ่งเน้นให้ผู้สูงวัยกล้าแสดงออก สนุกสนาน ผ่อนคลาย และได้รับความสะดวกสบายจากการมาเรียนที่โรงเรียนจากสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆที่โรงเรียนเตรียมให้ โดยคอร์สเรียนมีความหลากหลายทั้งในส่วนของคอร์สเสริมทักษะ คอร์สเพื่อการร้องคาราโอเกะ คอร์สเพื่อการออกงาน รวมถึงห้องซ้อมร้องเพลงให้เช่าสำหรับผู้ที่ต้องการซ้อมร้องเพลงด้วยตัวเอง

ในการวิเคราะห์คู่แข่งพบว่า การแข่งขันของธุรกิจโรงเรียนสอนร้องเพลงสำหรับผู้สูงวัยโดยเฉพาะนั้นยังไม่มีคู่แข่งโดยตรงในปัจจุบัน แต่มีแค่โรงเรียนสอนร้องเพลงที่จัดทำคอร์สเรียนเพื่อผู้เรียนทุกวัย ไม่มีการแบ่งแยกอย่างชัดเจนในการจัดคลาสการเรียนตามอายุของผู้เข้าเรียนอย่างเหมาะสม ดังนั้นโรงเรียนสอนร้องเพลงแห่งนี้ จึงเป็นโรงเรียนกลุ่มผู้สูงวัยโดยเฉพาะแห่งแรก

โรงเรียนสอนร้องเพลงผู้สูงวัยซีแอนด์ซันบายเฟรนด์ ใช้เงินลงทุนในธุรกิจทั้งสิ้น 1,868,000 บาท โดยเป็นส่วนเป็นเจ้าของทั้งหมด ซึ่งคาดว่าจะมียอดขายในปีที่ 1 เท่ากับ 2,905,000 บาท ปีที่ 2 เท่ากับ 3,193,000 บาท ปีที่ 3 เท่ากับ 3,509,800 บาท ปีที่ 4 เท่ากับ 3,858,600 บาท และปีที่ 5 เท่ากับ 4,241,800 บาท โดยมีอัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ ดังนี้ อัตรากำไรขั้นต้น(Gross Profit) เท่ากับ 100%, อัตรากำไรสุทธิ(Net Profit Margin) 25%, ROI 23%, และ ROE 23% โดยธุรกิจจะสามารถคืนทุนได้ภายในระยะเวลา 2 ปี 4 เดือนพร้อมทั้งมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิของการลงทุน (NPV) เท่ากับ 1,685,910 บาทและได้รับผลตอบแทนโครงการ(IRR) เท่ากับ 40% ด้วยตัวเลขทางการเงินดังกล่าว รวมถึงความน่าสนใจของธุรกิจ โรงเรียนสอนร้องเพลงผู้สูงวัยแห่งนี้จึงเหมาะสมแก่การลงทุน

สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	ข
บทสรุปผู้บริหาร	ค
สารบัญตาราง	ฅ
สารบัญรูปภาพ	
บทที่ 1 ความเป็นมาของธุรกิจ	
1.1ความสำคัญและ โอกาสทางธุรกิจ	1
1.2ความน่าสนใจของธุรกิจ	2
1.3รายละเอียดผลิตภัณฑ์	2
1.4วิสัยทัศน์และพันธกิจ	3
1.5รูปแบบของธุรกิจ (Business Model)	3
1.6เป้าหมายของธุรกิจ	6
บทที่ 2 การวิเคราะห์ภาพรวมอุตสาหกรรมและตลาด	8
2.1 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมของธุรกิจ	8
2.2 การวิเคราะห์ปัจจัยต่างๆที่มีผลกระทบต่อธุรกิจ	8
2.1.1 Five Forces Model	8
2.2.2 PEST	9
2.2.3 SWOT	10
2.3 วิเคราะห์คู่แข่ง	11
บทที่ 3 แผนดำเนินงาน/แผนการจัดการ	13
3.1 รูปแบบการจัดตั้งธุรกิจ	13
3.2 สถานที่ตั้งและผังต่างๆ	13
3.2.1 สถานที่ตั้ง	13
3.2.2 ผังต่างโรงเรียน	14

สารบัญ(ต่อ)

	3.3 โครงสร้างองค์กร	14
	3.4 Job Description	15
	3.5 กระบวนการในการให้บริการ	17
บทที่ 4	แผนดำเนินงาน/แผนการจัดการ	19
	4.1 การแบ่งส่วนทางการตลาด (Segmentation)	19
	4.1.1 การแบ่งส่วนตลาดตามหลักภูมิศาสตร์	19
	4.1.2 การแบ่งส่วนทางการตลาดตามหลักประชากรศาสตร์	19
	4.1.3 การแบ่งส่วนทางการตลาดตามหลักจิตวิทยา	19
	4.2 การแบ่งกลุ่มเป้าหมายลูกค้า (Target Market)	19
	4.2.1 กลุ่มเป้าหมายหลัก	19
	4.2.2 กลุ่มเป้าหมายรอง	20
	4.3 ตำแหน่งทางการตลาด (Positioning)	20
	4.4 Marketing strategy	21
	4.5 ส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix)	22
	4.4.1 ผลิตภัณฑ์ (Product)	22
	4.4.2 ราคา (Price)	23
	4.4.3 สถานที่ (Place)	23
	4.4.4 การส่งเสริมการตลาด (Promotion)	23
บทที่ 5	แผนการเงิน	24
	5.1 สมมติฐานทางการเงิน	24
	5.2 ต้นทุนการบริการ	24
	5.3 การประมาณการรายได้	26
	5.4 ค่าใช้จ่าย	27
	5.4.1 ด้านทรัพยากรมนุษย์	27

สารบัญญ(ต่อ)

5.4.2	ด้านอุปกรณ์	28
5.4.3	ด้านการปรับปรุงสถานที่	29
5.4.4	ด้านอุปกรณ์สำนักงาน	29
5.4.5	ด้านสาธารณูปโภค	29
5.4.6	ต้นทุนด้านอาหารและเครื่องดื่ม	30
5.4.7	การกำหนดค่าเสื่อมราคา	30
5.5	งบกำไรขาดทุน	31
5.6	รายการแสดงฐานะการเงิน	32
5.7	งบกระแสเงินสด	33
5.6	ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)	33
5.7	มูลค่าปัจจุบันสุทธิของการลงทุน (Net Present Value: NPV)	33
5.8	อัตราผลตอบแทนของ โครงการ (Internal Rate of Return: IRR)	33
5.9	อัตราส่วนทางการเงิน	33
บทที่ 6	แผนการบริหารความเสี่ยง	34
6.1	ความเสี่ยงจากการขาดแคลนบุคลากรดูแลผู้สูงวัย	34
6.2	ความเสี่ยงจากกิจกรรมทดแทน	34
6.2.1	ความเสี่ยงจากงานอดิเรกอื่นๆ	34
6.2.2	ความเสี่ยงการพักผ่อนรูปแบบต่างๆ	34
6.3	ความเสี่ยงจากการเกิดเหตุฉุกเฉินด้านอุบัติเหตุและสุขภาพในโรงเรียน	35
6.3.1	เหตุฉุกเฉินระดับเบา	35
6.3.2	เหตุฉุกเฉินระดับรุนแรง	35
6.4	ความเสี่ยงจากจำนวนลูกค้าที่ใช้บริการต่ำกว่าที่คาดการณ์	35
	บรรณานุกรม	36
	ประวัติผู้วิจัย	37



สารบัญตาราง

ตาราง		หน้า
1.1	รูปแบบของธุรกิจ	4
4.1	สถานที่ตั้งหลักสูตร กลุ่มลูกค้า และสิ่งอำนวยความสะดวก	20
4.2	เวลาและคอร์สเรียนร้องเพลง	22
5.1	ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	25
5.2	รายจ่ายสินทรัพย์ถาวร	25
5.3	งบต้นทุนโครงการ	26
5.4	การประมาณการรายได้ต่อปีเป็นระยะเวลา 5 ปี	27
5.5	เงินเดือน โบนัส และเงินประกันสังคมของพนักงาน	28
5.6	ค่าใช้จ่ายด้านอุปกรณ์	28
5.7	ค่าใช้จ่ายด้านการปรับปรุงสถานที่	29
5.8	ค่าใช้จ่ายด้านอุปกรณ์สำนักงาน	29
5.9	ค่าใช้จ่ายด้านสาธารณูปโภค	30
5.10	ค่าใช้จ่ายด้านด้านอาหารและเครื่องดื่ม	30
5.11	ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์สำนักงานและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ ปีที่ 1-5	30
5.12	งบกำไรขาดทุน	31
5.13	งบแสดงฐานะการเงิน	32
5.14	งบกระแสเงินสด	33
5.15	อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ	33

สารบัญญภาพ

ภาพ		หน้า
1.1	จำนวนประชากรตั้งแต่อายุ 55 ปีขึ้นไปในประเทศไทยและกรุงเทพมหานคร พ.ศ.2550 - 2557	1
3.1	สถานที่ตั้ง	13
3.2	ผังโรงเรียน	14
3.3	โครงสร้างองค์กร	15
3.4	กระบวนการในการให้บริการ	17
4.1	ตำแหน่งทางการตลาดเปรียบเทียบระหว่างโรงเรียนสอนร้องเพลงในบริเวณใกล้เคียง 7 แห่ง โดยเปรียบเทียบระหว่างสังคมผู้สูงวัยและความสะดวกสบาย	21

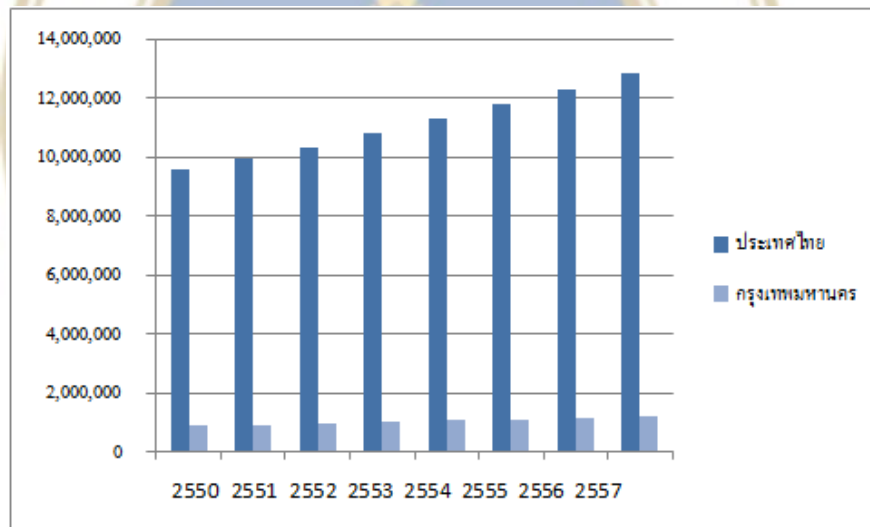


บทที่ 1

ความเป็นมาของธุรกิจ

1.1 ความสำคัญและโอกาสทางธุรกิจ

ในปัจจุบัน จำนวนผู้สูงอายุที่มีอายุตั้งแต่ 55 ปีขึ้นไปในประเทศไทยมีจำนวนสูงขึ้นถึง 12,830,733 คนในปีพ.ศ.2557 ซึ่งเพิ่มขึ้นมากกว่า 3,243,000 คนจากปีพ.ศ.2550 ในขณะที่จำนวนผู้สูงอายุในจังหวัดกรุงเทพมหานครที่มีอายุตั้งแต่ 55 ปีขึ้นไปนั้น มีจำนวนสูงถึง 1,226,840 คนในปีพ.ศ.2557 ซึ่งเพิ่มขึ้นมากกว่า 325,000 คนจากปีพ.ศ.2550 และมีแนวโน้มสูงขึ้นเรื่อยๆ ดังที่แสดงในรูปที่ 1.1 (สำนักงานสถิติแห่งชาติ)



รูปที่ 1.1 จำนวนประชากรตั้งแต่อายุ 55 ปีขึ้นไปในประเทศไทยและกรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2550 – 2555

จากการศึกษาพบว่า ผู้สูงอายุมักมีความรู้สึกเหงาและต้องการการมีสังคมเนื่องจากถูกหลานไม่ได้อาศัยอยู่ด้วยหรือต้องออกไปทำงานนอกบ้าน ทำให้ผู้สูงอายุรู้สึกหดหูใจและเศร้าหมอง (ชลธิชา วังวิเวก, 2547) ซึ่งมีผลกระทบโดยตรงต่อสภาพจิตใจและโดยในระยะยาวก็อาจส่งผลกระทบต่อร่างกายด้วยเช่นกัน ดังนั้น กิจกรรมต่างๆ เพื่อช่วยให้ผู้สูงอายุมีสภาวะจิตใจและร่างกายที่แข็งแรงจึงมีความจำเป็นอย่างยิ่ง

การร้องเพลงจึงเป็นกิจกรรมหนึ่งที่สามารถช่วยให้ผู้สูงวัยรู้สึกสนุกและผ่อนคลาย ซึ่งการร้องเพลงนั้นถือเป็นศาสตร์อย่างหนึ่งในหลายๆศาสตร์ที่อยู่คู่กับมนุษย์มาเป็นเวลานานการร้องเพลงมีประโยชน์ทั้งให้ความรู้ ความบันเทิง การผ่อนคลายอารมณ์และยังเป็นเครื่องมือในการพัฒนามนุษย์ทั้งทางร่างกาย จิตใจ อารมณ์ สังคมปัญญา ความคิดสร้างสรรค์ และบุคลิกภาพทำให้ผู้สูงวัยมีคุณภาพชีวิตที่สมดุลและมีชีวิตชีวา

อย่างไรก็ตามผู้สูงอายุบางคนที่สนใจการร้องเพลงแต่ขาดความมั่นใจหรือร้องเพลงไม่เป็นนั้น จำเป็นที่จะต้องได้รับการสอนหรือการแนะนำจากผู้ที่มีประสบการณ์ตรงในการสอนร้องเพลงให้กับผู้สูงวัยเพื่อเสริมสร้างความมั่นใจและความกล้าแสดงออกให้มากยิ่งขึ้น

1.2 ความน่าสนใจของธุรกิจ

แม้ว่าธุรกิจโรงเรียนสอนร้องเพลงในปัจจุบันจะมีมากกว่า 2,000 แห่งในประเทศไทย แต่ส่วนใหญ่มุ่งเน้นการเรียนการสอนสำหรับเด็กเพื่อเสริมสร้างพัฒนาการ จินตนาการ และความกล้าแสดงออก การเรียนการสอนสำหรับช่วงวัยรุ่นที่ต้องการพัฒนาความสามารถของตัวเองหรือเพื่อประกวด และสำหรับผู้ใหญ่เพื่อใช้ในการออกงานหรือเข้าสังคม แต่ยังไม่มียุทธศาสตร์โรงเรียนสอนร้องเพลงเพื่อผู้สูงวัยโดยเฉพาะ ที่ผู้เข้าเรียนจะเป็นผู้ที่อายุใกล้เคียงกันเท่านั้นคืออายุ55ปีขึ้นไป การมีโรงเรียนสำหรับผู้สูงวัยโดยเฉพาะทำให้ผู้เข้าเรียนไม่รู้สึกละอายและกล้าที่จะแสดงออกอย่างเต็มที่ โดยออกแบบให้เป็นโรงเรียนสอนร้องเพลงที่เน้นการเข้าสังคมและกิจกรรมต่างๆในพื้นที่ส่วนกลาง นอกเหนือจากการเรียนการสอนในคลาสเรียนนอกจากนี้ ผู้จัดทำแผนธุรกิจเป็นผู้มีประสบการณ์ในการสอนร้องเพลงให้กับเด็ก ผู้ใหญ่ และผู้สูงวัยมากกว่า 7ปี จึงเข้าใจถึงปัญหาและต้องการเป็นโรงเรียนสอนร้องเพลงเพื่อผู้สูงวัยอย่างแท้จริง

1.3 รายละเอียดผลิตภัณฑ์

โรงเรียนสอนร้องเพลงเพื่อผู้สูงวัยถูกออกแบบให้คลาสเรียนแต่ละคลาสเรียนมีผู้เข้าเรียนเป็นกลุ่มเล็กๆ ประมาณ4-5 คน เพื่อการเรียนการสอนที่ครอบคลุมและการดูแลผู้สูงวัยอย่างใกล้ชิด โดยคุณครูสอนร้องเพลงทุกท่านจะมีคุณครูผู้ช่วย เพื่อช่วยดูแลและทั้งในส่วนของการสอนและผู้เข้าเรียนทุกคน การจัดกลุ่มผู้เข้าเรียนจะถูกจัดตามอายุและพื้นฐานการร้องเพลงของผู้เข้าเรียนเป็นสำคัญ เพื่อไม่ให้ผู้เข้าเรียนแต่ละคนรู้สึกเงินอายและกล้าที่จะแสดงออก โดยคลาสเรียนจะมีทั้งหมด 10 ครั้งต่อ 1คอร์ส โดยเรียนครั้งละ1 ชั่วโมง 20 นาที เพื่อไม่ให้เกิดการเรียนการสอนหนักเกินไปสำหรับ

ผู้สูงวัย โดยมีการเรียนการสอนอาทิตย์ละ 1 ครั้ง ผู้เข้าเรียนสามารถร่วมร้องเพลงบนเวทีขนาดกลาง พร้อมฟลอร์สำหรับเต้นรำ ชมการแสดงของผู้เข้าเรียนท่านอื่น หรือพบปะพูดคุยกับเพื่อนๆ ในวัยเดียวกันเพื่อแลกเปลี่ยนประสบการณ์ในส่วนของห้องนั่งเล่น โดยมีอาหารว่างและเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพทั้งในช่วงก่อนและหลังเวลาเรียนหรือแม้แต่วันที่ไม่มีคลาสเรียนผู้เข้าเรียนก็สามารถมาร่วมทำกิจกรรมที่โรงเรียนได้โดยไม่มีค่าใช้จ่ายใดๆเพิ่มเติม

1.4 วิสัยทัศน์และพันธกิจ

วิสัยทัศน์

เป็น โรงเรียนสอนร้องเพลงสำหรับผู้สูงวัยแห่งเดียวที่มีพร้อมทั้งการสอนร้องเพลงและสังคมที่ดีโดยคำนึงถึงความสุขของผู้เข้าเรียนเป็นสำคัญ

พันธกิจ

1. จัดการเรียนการสอนร้องเพลงให้กับผู้สูงวัย รวมทั้งกิจกรรมทางสังคมต่างๆ
2. ให้บริการเช่าห้องซ้อมร้องเพลง

1.5 รูปแบบธุรกิจ(Business model)รูปแบบของธุรกิจโรงเรียนแสดงไว้ดังตารางที่ 1.1

ตารางที่ 1.1 รูปแบบของธุรกิจ

Key partners -คลินิกและโรงพยาบาลต่างๆ -ร้านขนมและเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพ	Key activities -จัดเตรียมหลักสูตรและการเรียนการสอนให้เหมาะสมกับผู้เข้าเรียนแต่ละคน -ทำการสอนด้วย ความตั้งใจ มีความอ่อนน้อมและอ่อนโยน	Value proposition -คอร์สเรียนร้องเพลง -พื้นที่พบปะเพื่อนๆ -การดูแลอย่างใกล้ชิด -ของว่างและเครื่องดื่มสำหรับผู้สูงวัย	Customer's relationship -จดจำชื่อผู้เข้าเรียนได้ทุกคน -การดูแลอย่างใกล้ชิดทั้งในเวลาเรียนและนอกเวลาเรียน -สอบถามความต้องการของผู้เข้า	Customers segment -คนวัยเกษียณอายุที่รักขึ้นไป	
	Key resources -อุปกรณ์และเครื่องดนตรี -ห้องเรียน -เวทีและฟลอร์แดนซ์ -ครูและเจ้าหน้าที่ดูแล -ฝ่ายต้อนรับ -แม่บ้าน -ของว่างและเครื่องดื่ม		Distribution channels -คลินิกและโรงพยาบาล -ศูนย์ออกกำลังกายและสวนสาธารณะ -Search engine -Social network		
Cost structure -เงินเดือน -ค่าประชาสัมพันธ์ -ค่าอุปกรณ์และเครื่องดนตรี -ค่าอุปกรณ์รักษาความปลอดภัย -ค่าออกแบบ ก่อสร้าง และตกแต่งสถานที่ -ค่าเฟอร์นิเจอร์ -ค่าน้ำและค่าไฟ -ค่าของว่างและเครื่องดื่ม -ค่าบำรุงรักษาอุปกรณ์ต่างๆ				Revenue stream -ค่าคอร์สเรียน	

Value Proposition

- โรงเรียนมุ่งมั่นที่จะออกแบบหลักสูตรการสอนร้องเพลงให้เหมาะสมกับผู้สูงวัย โดยเพิ่มเติมในส่วนของการมีสังคมและเพื่อนในวัยเดียวกัน ในสถานที่ที่พร้อมไปด้วยเจ้าหน้าที่ที่ได้รับการฝึกอบรมอย่างดีเพื่อดูแลผู้สูงวัย พร้อมบรรยากาศโรงเรียนที่โล่งโปร่งสบาย และของว่างที่ดีต่อสุขภาพ

Customer Segments

- โรงเรียนให้ความสนใจกับกลุ่มผู้ลูกค้าในวัยเกษียณ ที่มีอายุ55ปีขึ้นไป

Distribution Channels

- ช่องทางโรงเรียนจะเข้าถึงกลุ่มลูกค้าคือการประชาสัมพันธ์ผ่านคลินิกและโรงพยาบาลต่างๆ ศูนย์ออกกำลังกาย และสวนสาธารณะซึ่งเป็นที่ที่ผู้สูงวัยมักจะไป รวมถึงการประชาสัมพันธ์ผ่านInternetและSocial Network ซึ่งลูกหลานสามารถหาข้อมูลหรือได้รับข่าวสารจากช่องทางเหล่านี้

Customer's Relationships

- คุณครูและพนักงานทุกคนต้องจำชื่อผู้เข้าเรียนทุกคนได้ เพื่อให้ผู้เข้าเรียนรู้สึกอบอุ่นและเป็นกันเอง โดยให้การดูแลผู้เข้าเรียนทุกท่านอย่างใกล้ชิดตลอดเวลาที่อยู่ที่โรงเรียน ทั้งนี้ครูผู้สอนจะพูดคุยถึงความต้องการของผู้เข้าเรียนก่อนเริ่มคอร์สเรียนเพื่อให้ผู้เข้าเรียนพอใจและสนุกไปกับการเรียน และผู้เข้าเรียนทุกคนจะได้รับบริการของว่างและเครื่องดื่มที่ดีต่อสุขภาพ

Key Activities

- จัดเตรียมหลักสูตรและการเรียนการสอนให้เหมาะสมกับผู้เข้าเรียนแต่ละคนเพื่อความพึงพอใจสูงสุดของผู้เข้าเรียน โดยทำการสอนด้วยความตั้งใจ มีความอ่อนน้อมและอ่อนโยน

Key Resources

- ทรัพยากรที่สำคัญในการปฏิบัติงานให้ลุล่วงไปด้วยดีคือ อุปกรณ์และเครื่องดนตรี ห้องเรียน เวที ฟลอร์เต้นรำ และพื้นที่ทำกิจกรรมต่างๆ คุณครูผู้สอน คุณครูผู้ช่วย เจ้าหน้าที่ฝ่ายต้อนรับ แม่บ้าน ของว่างและเครื่องดื่ม

Key Partner

- โรงเรียนจะต้องร่วมมือกับหน่วยงานในส่วนของคลินิกและโรงพยาบาลต่างๆ ซึ่งนอกจากด้านของการประชาสัมพันธ์แล้ว ยังรวมถึงการดูแลชีวิตของผู้เข้าเรียนกรณีเกิดเหตุฉุกเฉิน ซึ่งเมื่อเกิดเหตุร้ายแรงใดๆเจ้าหน้าที่ทำการจะติดต่อกับคลินิกหรือโรงพยาบาลนั้นๆให้เร็วที่สุด เพื่อช่วยเหลือผู้เข้าเรียนได้ทันท่วงที นอกจากนี้ทางโรงเรียนจะจัดหาของว่างและเครื่องดื่มจากร้านอาหารเพื่อสุขภาพ

Revenue Streams

- รายได้ของโรงเรียนจะมาจากค่าคอร์สเรียนและค่าเช่าห้องซ้อมร้องเพลง

Cost Structure ค่าใช้จ่ายที่โรงเรียนต้องมีคือ

- ค่าออกแบบ ก่อสร้าง และตกแต่งสถานที่
- ค่าเฟอร์นิเจอร์
- ค่าน้ำและค่าไฟ
- เงินเดือน
- ค่าอุปกรณ์และเครื่องดนตรี
- ค่าประชาสัมพันธ์
- ค่าบำรุงรักษาอุปกรณ์ต่างๆ
- ค่าอุปกรณ์รักษาความปลอดภัย
- ค่าของว่างและเครื่องดื่ม

1.6 เป้าหมายของธุรกิจ(Business goal)

โรงเรียนสอนร้องเพลงผู้สูงวัยมุ่งมั่นที่จะเป็นพื้นที่หนึ่งสำหรับผู้สูงวัยที่ต้องการเพื่อน การมีสังคม กิจกรรม หรือความสนุกสนานในชีวิต ด้วยความใส่ใจและจิตบริการ โรงเรียนมุ่งหวังที่จะพัฒนาการบริการและสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆให้ตรงกับความต้องการของผู้สูงวัยเมื่อมาเรียนกับเรา

เป้าหมายระยะสั้น(ภายใน 1 ปี)

- การสร้างโรงเรียนสอนร้องเพลงผู้สูงวัยให้เป็นที่รู้จักในกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ที่อาศัยอยู่บริเวณถนนวัชรพล ถนนรามอินทรา ถนนสุขาภิบาล5 ถนนสายไหม และ ถนนลำลูกกา โดยประชาสัมพันธ์ผ่านแผ่นพับและสื่อประชาสัมพันธ์ออนไลน์ เช่น FacebookและPantip
- มีรายได้อยู่ที่ 2,905,000 บาทในปีที่ 1
- สร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าโดยมีความพึงพอใจมากกว่า 80%

เป้าหมายระยะกลาง(ภายใน 3 ปี)

- ปรับปรุงหลักสูตรคอร์สเรียนและการให้บริการของโรงเรียนเพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าโดยมีความพึงพอใจมากกว่า 90%

- ประชาสัมพันธ์ให้เป็นที่รู้จักในกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้ครอบคลุมทั้ง โดย ประชาสัมพันธ์ผ่านโรงพยาบาลและคลินิก โดยใช้แผ่นพับและการจัดอีเวนท์ และ ใช้สื่อประชาสัมพันธ์ออนไลน์ เช่น Facebook และ Pantip อย่างต่อเนื่องในเขต กรุงเทพมหานครและปริมณฑล
- จัดทำโปรโมชั่นเพื่อรักษาลูกค้าเดิมและขยายฐานลูกค้าใหม่
- สามารถคืนทุนและเพิ่มยอดขายได้มากขึ้น 20%

เป้าหมายระยะยาว(ภายใน 5 ปี)

- รักษามาตรฐานการสอนและการบริการของโรงเรียนเพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าโดยมีความพึงพอใจมากกว่า 98%
- เป็นโรงเรียนสอนร้องเพลงผู้สูงวัยที่ได้รับการสนับสนุนและถูกแนะนำโดยโรงพยาบาลและคลินิกในการเป็นสถานที่ที่สามารถช่วยให้ผู้สูงวัยผ่อนคลายและมีจิตใจที่เบิกบานได้ โดยวัดได้จากการแสดงออก สีหน้าท่าทาง อารมณ์ของผู้สูงวัย และจากการพูดคุยระหว่างการเข้ารับการรักษาที่โรงพยาบาลและคลินิกนั้นๆ

บทที่ 2

การวิเคราะห์ภาพรวมอุตสาหกรรมและตลาด

2.1 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมของธุรกิจ

ธุรกิจ โรงเรียนสอนร้องเพลงจัดอยู่ในธุรกิจ โรงเรียนสอนดนตรี โดยมีมูลค่าการตลาดมากกว่า 600 ล้านบาท และมีแนวโน้มเติบโตขึ้นเรื่อยๆ แต่แม้ว่าธุรกิจ โรงเรียนสอนร้องเพลงเองในปัจจุบันจะไม่ได้เติบโตขึ้นอย่างก้าวกระโดด ธุรกิจ โรงเรียนสอนร้องเพลงนั้น ยังคงเป็นธุรกิจที่ไม่มีวันหายไปเนื่องจากความต้องการในการเรียนร้องเพลงยังมีอยู่อย่างต่อเนื่อง จากทั้งกระแสจากรายการต่างๆ นักร้องที่มีชื่อเสียง และความชอบส่วนตัวของผู้เรียนเพื่อความสุขสนุกสนานหรือเพื่อพัฒนาตนเอง ในโดยในปัจจุบัน ธุรกิจการสอนร้องเพลง ขยายตัวออกไปทั้งในรูปแบบ โรงเรียนสอนดนตรีที่มีทั้งคอร์สสอนดนตรีและคอร์สสอนร้องเพลงควบคู่กัน โรงเรียนสอนร้องเพลงที่สอนแค่การร้องเพลงอย่างเดียว ซึ่งทั้ง 2 รูปแบบนี้ เป็นได้ทั้ง 2 ลักษณะธุรกิจคือ ธุรกิจโรงเรียนสอนร้องเพลงที่เกิดขึ้นจากตัวบุคคลและธุรกิจโรงเรียนสอนร้องเพลงที่เป็นแฟรนไชส์

2.2 การวิเคราะห์ปัจจัยต่างๆที่มีผลกระทบต่อธุรกิจ

2.2.1 Five forces model

Threat of new entrants

- (+) ผู้เล่นรายใหม่เข้ามาได้ยากเพราะนอกจากทักษะความสามารถในการสอนร้องเพลงแล้ว ทักษะความสามารถในการสอนร้องเพลงเฉพาะสำหรับผู้สูงวัยที่ดีต้องมาจากประสบการณ์ จิตบริการ มีความชอบที่จะอยู่หรือคลุกคลีกับผู้สูงวัยอ่อนโยน และควบคุมอารมณ์ได้

Bargaining power of suppliers

- (-) พนักงานที่รับเข้ามาดูแลผู้สูงวัยมีอำนาจต่อรองค่อนข้างมากเพราะโรงเรียนต้องการคนที่เหมาะสมและมีความสามารถและลักษณะเฉพาะตัวเท่านั้น

Bargaining power of customers

- (+)อำนาจการต่อรองของลูกค้ามีน้อยเพราะ โรงเรียนของเราเป็นโรงเรียนสำหรับผู้สูงวัยโดยเฉพาะและเป็นแห่งเดียว ที่พร้อมไปด้วยกิจกรรมและสิ่งอำนวยความสะดวกที่เหมาะสมกับผู้สูงวัย

Rivalry among existing competitors

- (+)ยังไม่มีคู่แข่งสำหรับธุรกิจโรงเรียนสอนร้องเพลงผู้สูงวัยโดยเฉพาะ

Threat of substitute products

- (-)งานอดิเรก เช่น ปลูกต้นไม้ เลี้ยงสัตว์ อ่านหนังสือ ดูละคร และออกกำลังกาย
- (-)สถานที่พักผ่อนหย่อนใจ เช่น สวนสาธารณะ วัดหรือโบสถ์ และสถานที่ท่องเที่ยวต่างๆ
- (-)สปา หรือนวดแผนไทย

จากการวิเคราะห์โดยใช้ Five forces model สรุปได้ว่าธุรกิจโรงเรียนสอนร้องเพลงผู้สูงวัยนี้มีความน่าสนใจที่จะลงทุน เพราะเป็นธุรกิจเฉพาะทางที่ยังไม่มีใครทำ ประกอบกับประสบการณ์การสอนร้องเพลง และจิตบริการของบุคลากรที่ถูกคัดเลือกมาเพื่อดูแลผู้สูงวัยโดยเฉพาะ

2.2.2 PEST

Politics

- (+/-)กฎหมายปรับขึ้นหรือลดภาษีรายได้ส่วนบุคคล ส่งผลต่อความสามารถในการใช้จ่ายของลูกค้าหลานของผู้สูงวัย
- (-)กฎหมายที่ออกให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งภาครัฐและเอกชนส่งเสริมการจัดบริการ เพื่ออำนวยความสะดวกและให้สิทธิพิเศษสำหรับผู้สูงวัยทุกคนในสถานที่ท่องเที่ยว สนามกีฬา หรือสถานออกกำลังกายทำให้ผู้สูงวัยสนใจที่จะทำกิจกรรมเหล่านี้มากขึ้น

Economics

- (+/-)สภาพเศรษฐกิจส่งผลต่อสภาพคล่องในการใช้จ่าย หากเศรษฐกิจดีก็สามารถใช้จ่ายได้อย่างอิสระ แต่หากเศรษฐกิจไม่ดี ความสามารถในการใช้จ่ายจะถูกจำกัดแต่สิ่งจำเป็น เช่น บำบัด

Social

- (+)จำนวนผู้สูงวัยในประเทศไทยเพิ่มมากขึ้น
- (+)คนเลือกที่จะเกษียณอายุเร็วขึ้น จากเดิมที่อายุ 60 ปี เป็น อายุ 55 ปี
- (+)แนวโน้มครอบครัวเดี่ยวเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ ผู้สูงวัยจึงต้องใช้ชีวิตอยู่ด้วยตัวเอง หรือกับพี่เลี้ยงมากขึ้น

Technology

- (+) เทคโนโลยีทางการแพทย์ที่ดีขึ้นทำให้ผู้สูงวัยมีอายุยืนมากขึ้น
- (+)เทคโนโลยีด้านการคมนาคมที่ดีขึ้น เอื้อต่อการเดินทางของผู้สูงวัยให้สะดวกมากยิ่งขึ้น

จากการวิเคราะห์โดยใช้ PEST model สรุปได้ว่าธุรกิจโรงเรียนสอนร้องเพลงผู้สูงวัยมีความน่าสนใจ เพราะจำนวนผู้สูงวัยมีมากและมีแนวโน้มเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ จากเทคโนโลยีทางการแพทย์ที่ดีขึ้นและเทรนด์ด้านการเข้าสังคมมีมากขึ้นด้วย อย่างไรก็ตาม ปัจจัยภายนอกที่มีผลกระทบต่อกำลังการใช้จ่าย อาจส่งผลกระทบต่อจำนวนผู้เข้าเรียนได้

2.2.3 SWOT

Strength

- เป็นโรงเรียนสอนร้องเพลงสำหรับผู้สูงวัยโดยเฉพาะแห่งแรก
- ทักษะและประสบการณ์ของครูผู้สอนที่พัฒนาหลักสูตรให้เหมาะสมกับผู้สูงวัย
- พนักงานที่รักในการดูแลและบริการผู้สูงวัย
- กิจกรรมและสิ่งอำนวยความสะดวกที่ออกแบบสำหรับผู้สูงวัย
- แผนในการรับมือเหตุฉุกเฉินทั้งด้านสุขภาพหรืออุบัติเหตุที่อาจเกิดขึ้นกับผู้สูงวัย

Weakness

- ทำเลที่ตั้งที่ห่างจากเขตชุมชน
- เป็นธุรกิจรูปแบบใหม่ จึงต้องใช้เวลาในการประชาสัมพันธ์เพื่อให้เป็นที่รู้จักและเพื่อเพิ่มความเชื่อมั่นกับลูกค้า
- ต้องพึ่งพาคณาครที่มีนิสัยรักการอยู่ร่วมกันผู้สูงวัย

Opportunity

- จำนวนผู้สูงวัยที่เพิ่มมากขึ้น
- ไม่มีคู่แข่งโดยตรงเนื่องจากไม่มีโรงเรียนสอนร้องเพลงสำหรับผู้สูงวัยโดยเฉพาะ

- การคมนาคมที่ครอบคลุมมากขึ้น เอื้อต่อการเดินทางของผู้สูงวัย

Threat

- การเพิ่มขึ้นของธุรกิจเพื่อผู้สูงวัยอื่นๆ เช่น สปา หรือ นวดแผนไทย มีมากขึ้น ทำให้ผู้สูงวัยมีตัวเลือกมากขึ้น

จากการวิเคราะห์โดยใช้ SWOT model สรุปได้ว่า จุดแข็งของธุรกิจโรงเรียนสอนร้องเพลงผู้สูงวัยมีมากทั้งในด้านของ บุคลากร กิจกรรม สิ่งอำนวยความสะดวก และความใส่ใจในปลอดภัยของผู้เข้าเรียน รวมถึงโอกาสในการทำธุรกิจที่สอดคล้องกับแนวโน้มการเพิ่มขึ้นของผู้สูงวัยในประเทศไทย และยังไม่มีการแข่งขันจากโรงเรียนสอนร้องเพลงเฉพาะสำหรับผู้สูงวัย ใดๆก็ตาม ทำให้ทำเลที่ตั้งยังค่อนข้างห่างจากตัวเมือง ประกอบกับการเป็นธุรกิจแบบใหม่ที่ต้องใช้เวลาในการสร้างความเชื่อมั่น ซึ่งถือเป็นจุดด้อยของโรงเรียนนี้

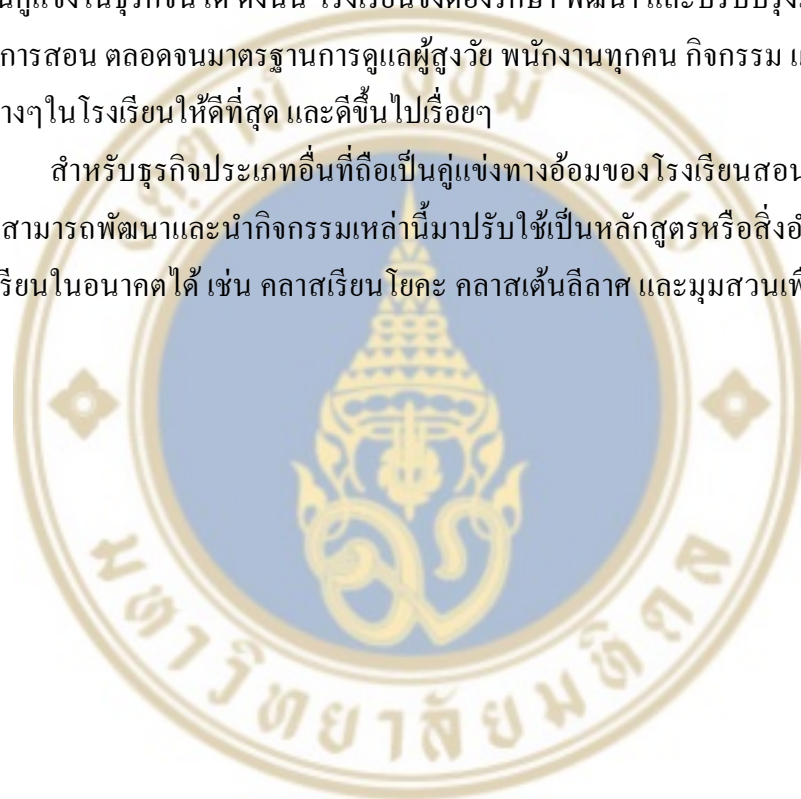
2.3 วิเคราะห์คู่แข่ง

ธุรกิจโรงเรียนสอนร้องเพลงผู้สูงวัยไม่มีคู่แข่งที่ประกอบธุรกิจเฉพาะแบบเดียวกันในปัจจุบัน คือ เป็นเรียนสอนร้องเพลงเพียงอย่างเดียวที่สอนเฉพาะกลุ่มผู้สูงวัยเท่านั้น แต่มีธุรกิจโรงเรียนสอนร้องเพลงที่ครอบคลุมการเรียนการสอนตั้งแต่วัยเด็กจนถึงวัยสูงอายุ โดยโรงเรียนเหล่านี้ สอนหลักสูตรอื่นๆ ด้วย เช่น เปียโน กีตาร์ บัลเลต์ และวาดภาพสำหรับโรงเรียนสอนร้องเพลงที่อยู่ในบริเวณใกล้เคียงกับสถานที่ตั้งของโรงเรียนสอนร้องเพลงผู้สูงวัยนั้น ที่มีทั้งหมด 7 แห่ง คือ เคพีเอ็น (2 สาขา) ยามาฮ่า มิวสิคคัลเลอร์ บ้านสีส้ม ไออีคิว 360 องศา และโรงเรียนดนตรีจูไรรัตน์ สำหรับเคพีเอ็นทั้งและยามาฮ่า ถือเป็นโรงเรียนดนตรีที่มีขนาดใหญ่และมีสาขามากกว่า 60 แห่ง สำหรับเคพีเอ็นและ 90 แห่งสำหรับยามาฮ่า ซึ่งมีการสอนทั้งหลักสูตรดนตรี ร้องเพลง และอื่นๆ โดยมีกลุ่มเป้าหมายหลักที่อยู่ในช่วงเด็กจนถึงวัยรุ่น อายุระหว่าง 5-14 ปี และ 15-24 ปี ส่วนโรงเรียนดนตรี มิวสิคคัลเลอร์ บ้านสีส้ม ไออีคิว 360 องศา และโรงเรียนดนตรีจูไรรัตน์ เป็นโรงเรียนดนตรีที่มีขนาดเล็กและมีสาขาอยู่เพียง 1 สาขาเท่า โดยมีทั้งหลักสูตรดนตรีและร้องเพลง โดยมีกลุ่มเป้าหมายหลักที่อยู่ในช่วงเด็กจนถึงวัยรุ่น อายุระหว่าง 5-14 ปี และ 15-24 ปีเช่นกัน โดยมีเพียงโรงเรียนดนตรีจูไรรัตน์ที่ได้รับการรับรองจาก The Associated Board of the Royal Schools of Music (ABRSM) ซึ่งเป็นการรับรองการสอบตามมาตรฐานสากลจากประเทศอังกฤษ

นอกจากนี้ธุรกิจประเภทอื่นที่ผู้สูงวัยสามารถเลือกใช้บริการเพื่อการพักผ่อน ผ่อนคลาย หรือเพิ่มความสนุกสนาน ก็ถือเป็นคู่แข่งของโรงเรียนสอนร้องเพลงผู้สูงวัยด้วยที่สามารถดึงดูดความสนใจ เช่น ธุรกิจสปาและนวดแผนไทย

จากการวิเคราะห์ แม้ว่าโรงเรียนโรงเรียนสอนร้องเพลงที่อยู่ในบริเวณใกล้เคียงกับสถานที่ตั้งของโรงเรียนสอนร้องเพลงผู้สูงวัยจะมีทั้งหลักสูตรที่หลากหลายหรือสาขาที่มาก แต่กลุ่มเป้าหมายของโรงเรียนเหล่านี้มุ่งไปยังกลุ่มเด็กเล็ก เด็กโต และวัยรุ่นเท่านั้น ทำให้ธุรกิจโรงเรียนสอนร้องเพลงผู้สูงวัยโดยเฉพาะมีความน่าสนใจและน่าลงทุน โดยในระยะยาว อาจมีผู้เล่นรายใหม่เข้ามาเป็นคู่แข่งในธุรกิจนี้ได้ ดังนั้น โรงเรียนจึงต้องรักษา พัฒนา และปรับปรุงมาตรฐานหลักสูตรการเรียนการสอน ตลอดจนมาตรฐานการดูแลผู้สูงวัย พนักงานทุกคน กิจกรรม และสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ในโรงเรียนให้ดีที่สุด และดีขึ้นเรื่อยๆ

สำหรับธุรกิจประเภทอื่นที่ถือเป็นคู่แข่งทางอ้อมของโรงเรียนสอนร้องเพลงผู้สูงวัยนี้ โรงเรียนสามารถพัฒนาและนำกิจกรรมเหล่านี้มาปรับใช้เป็นหลักสูตรหรือสิ่งอำนวยความสะดวกของโรงเรียนในอนาคตได้ เช่น คลาสเรียนโยคะ คลาสเต้นลีลาศ และมุมสวนเพื่อการพักผ่อน เป็นต้น



บทที่ 3

แผนดำเนินการ/แผนการจัดการ

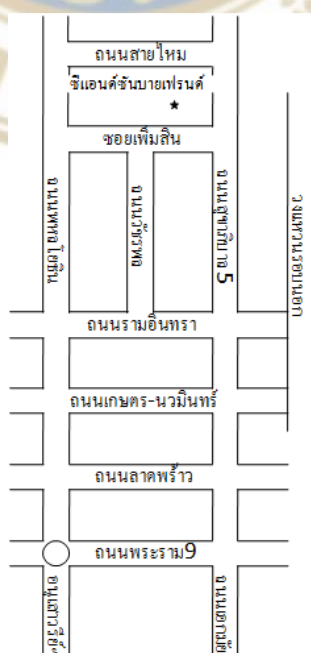
3.1 รูปแบบการจัดตั้งธุรกิจ

โรงเรียนสอนร้องเพลงผู้สูงวัย“Sea and Sun by friends” จัดตั้งในรูปแบบเจ้าของกิจการคนเดียวไม่มีหุ้นส่วน โดยมีการบริหารจัดการโรงเรียนสอนร้องเพลงผู้สูงวัยจากความรู้และประสบการณ์ตรงจากการเป็นครูสอนร้องเพลง

3.2 สถานที่ตั้งและผังโรงเรียน

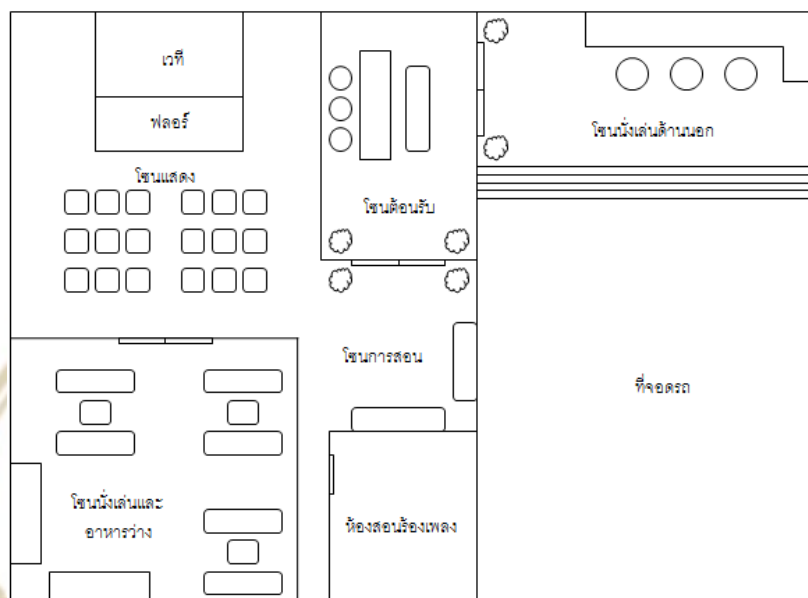
3.2.1 สถานที่ตั้ง

ถนนวัชรพล ซอยเพิ่มสิน โดยสามารถใช้เส้นทางจากถนนพหลโยธิน ถนนรามอินทรา วงแหวนรอบนอก และถนนสุขาภิบาล 5 ดังแสดงในรูปที่ 3.1



รูปที่ 3.1 แผนที่โรงเรียนสอนร้องเพลงผู้สูงวัย

3.3.2 ผังโรงเรียน แผนที่ของโรงเรียนแสดงไว้ในรูปที่ 3.2

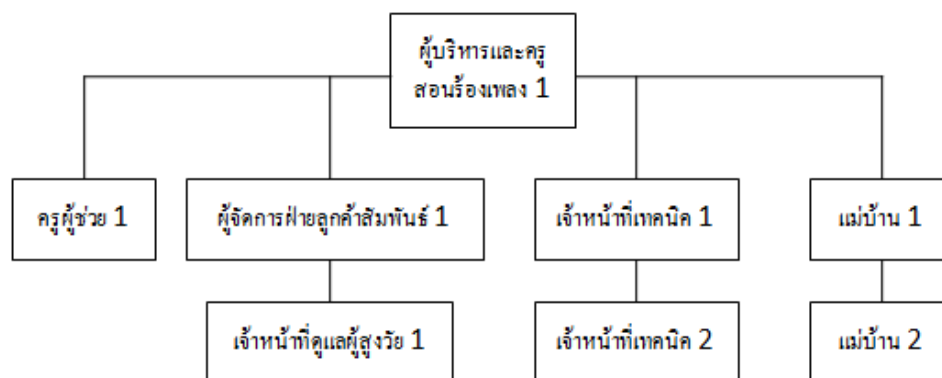


รูปที่ 3.2 แผนที่โรงเรียนสอนร้องเพลงผู้สูงวัย

จากผังโรงเรียน โรงเรียนสอนร้องเพลงผู้สูงวัยเป็นลักษณะ Stand alone โดยแบ่งเป็น 5 โซน คือ โซนนั่งเล่นด้านนอก โซนต้อนรับ โซนการสอน โซนแสดง และ โซนนั่งเล่นและอาหารว่าง

3.3 โครงสร้างองค์กร

โรงเรียนสอนร้องเพลงผู้สูงวัยประกอบด้วยบุคลากรทั้งหมด 8 คน โดยแบ่งเป็น 4 ฝ่าย คือ ฝ่ายการสอนร้องเพลงฝ่ายลูก้าสัมพันธ์ฝ่ายเทคนิค และฝ่ายดูแลความสะอาด ดังแสดงในผังภาพโครงสร้างของโรงเรียนดังรูปที่ 3.3



รูปที่ 3.3 โครงสร้างองค์กร

3.4 Job description

ครูสอนร้องเพลง

- ออกแบบหลักสูตรสอนร้องเพลง
- ควบคุมดูแลการเรียนการสอนตลอดชั่วโมงเรียน
- ให้คำแนะนำด้านกิจกรรมต่างๆของโรงเรียนแก่ผู้สูงวัย

เวลาทำงาน: วันอังคารถึงวันอาทิตย์ ตั้งแต่เวลา 10.00-19.00น. โดยพักเวลา 12.00-13.00น. และ 16.00-17.00น.

ครูผู้ช่วย

- ช่วยครูสอนร้องเพลงควบคุมดูแลการเรียนการสอน
- ตรวจสอบเช็คความครบถ้วนของอุปกรณ์ต่างๆภายในห้องเรียน
- ดูแลผู้เข้าเรียนอย่างใกล้ชิดภายในห้องเรียน และให้คำแนะนำด้านกิจกรรมต่างๆของโรงเรียน

เวลาทำงาน: วันอังคารถึงวันอาทิตย์ ตั้งแต่เวลา 10.00-19.00น. โดยพักเวลา 12.00-13.00น.

ผู้จัดการฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์

- ให้การต้อนรับผู้ที่สนใจเข้าเรียนและผู้เข้าเรียนปัจจุบัน
- สอบถามประวัติเพื่อเก็บเป็นข้อมูล รวมถึงโรคประจำตัวของผู้สูงวัย (หากมี)

เวลาทำงาน: วันอังคารถึงวันอาทิตย์ ตั้งแต่เวลา 10.00-19.00น. โดยพักเวลา 12.00-13.00น.

เจ้าหน้าที่ดูแลผู้สูงวัย

- ดูแลผู้เข้าเรียนอย่างใกล้ชิด
- คอยช่วยเหลือผู้เข้าเรียนหากต้องการ
- ให้คำแนะนำด้านกิจกรรมต่างๆของโรงเรียน ตลอดจนดูแลลูกหลานหรือผู้ที่พาผู้เข้าเรียนมา

เวลาทำงาน: วันอังคารถึงวันอาทิตย์ ตั้งแต่เวลา 10.00-19.00น. โดยพักเวลา 13.00-14.00น.

เจ้าหน้าที่เทคนิคและรักษาความปลอดภัย

- ควบคุมดูแลระบบเสียง แสง สีของโรงเรียนทั้งหมด
- ดูแลความปลอดภัยภายในและนอกโรงเรียนอย่างเคร่งครัด
- ประสานงานกับเจ้าหน้าที่ตำรวจหากมีเหตุด่วนเหตุร้ายหรือประสานงานกับโรงพยาบาลในทันทีกรณีผู้เข้าเรียนได้รับความเจ็บป่วยหรือโรคประจำตัวกำเริบ

เวลาทำงาน: วันอังคารถึงวันอาทิตย์ ตั้งแต่เวลา 10.00-19.00น. โดยพักเป็นกะ คือ 13.00-14.00น. และ 14.00-15.00น.

แม่บ้าน

แม่บ้าน1

- ดูแลความสะอาดเรียบร้อยภายในและนอกโรงเรียน โดยตรวจตราความสะอาด ทุกๆ 2 ชั่วโมง

เวลาทำงาน: วันอังคารถึงวันอาทิตย์ ตั้งแต่เวลา 10.00-19.00น. โดยพักเวลา 14.00-15.00น.

แม่บ้าน2

- ดูแลอาหารและของว่างให้พร้อมรับประทานอยู่เสมอ โดยตรวจตราและเติมทุกๆ 1 ชั่วโมง
- ดูแลความเรียบร้อยอื่นๆภายในและนอกโรงเรียน

เวลาทำงาน: วันอังคารถึงวันอาทิตย์ ตั้งแต่เวลา 10.00-19.00น. โดยพักเวลา 14.00-15.00น.

3.5 กระบวนการในการให้บริการ

กระบวนการและขั้นตอนการให้บริการของโรงเรียนแสดงไว้ดังรูปที่ 3.4



รูปที่ 3.4 กระบวนการในการให้บริการ

ลูก้าใหม่

- เมื่อผู้สูงวัยและลูกหลานเข้ามาที่โรงเรียนผู้จัดการฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์กล่าวต้อนรับและให้ข้อมูลคอร์สร้องเพลงที่เหมาะสมกับผู้สูงวัยแต่ละคนและข้อมูลต่างๆของโรงเรียน จากนั้นผู้ช่วยผู้จัดการฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์พาผู้สูงวัยและลูกหลานชมห้องเรียนและสิ่งอำนวยความสะดวกของโรงเรียนและพาผู้สูงวัยหรือลูกหลานลงทะเบียนและชำระค่าเรียนร้องเพลงเมื่อเสร็จสิ้นการลงทะเบียน ผู้จัดการและผู้ช่วยฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์กล่าวขอบคุณและกล่าวลา

ลูกค้าปัจจุบัน

- เมื่อผู้เข้าเรียนและลูกหลานเข้ามาที่โรงเรียนผู้จัดการและผู้ช่วยฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์กล่าวต้อนรับและเจ้าหน้าที่ดูแลผู้สูงวัยพาผู้เข้าเรียนเข้าห้องเรียน จากนั้นครูสอนร้องเพลงทำการสอนร้องเพลงตามหลักสูตร เมื่อเสร็จสิ้นการเรียนการสอนเจ้าหน้าที่ดูแลผู้สูงวัยพาผู้สูงวัยไปยังโซนการแสดงหรือโซนนั่งเล่นและโซนอาหารว่างตามที่ผู้สูงวัยต้องการ โดยที่เจ้าหน้าที่ดูแลผู้สูงวัยคอยดูแลให้ความช่วยเหลือผู้สูงวัยตลอดการพักผ่อนที่โรงเรียน จากนั้น เจ้าหน้าที่ดูแลผู้สูงวัยกล่าวขอบคุณและกล่าวลา

บทที่ 4

แผนการตลาด

4.1 การแบ่งส่วนทางการตลาด (Segmentation)

4.1.1 การแบ่งส่วนตลาดตามภูมิศาสตร์

- เขตกรุงเทพและปริมณฑล

4.1.2 การแบ่งส่วนตลาดตามหลักประชากรศาสตร์

- ผู้ที่อายุตั้งแต่ 55 ปีขึ้นไป เพศชายและหญิง

4.1.3 การแบ่งส่วนตลาดตามหลักจิตวิทยา

- ผู้ที่ชอบการร้องเพลงและการเข้าสังคม

4.2 การแบ่งกลุ่มเป้าหมายลูกค้า (Target market)

4.2.1 กลุ่มเป้าหมายหลัก

- ผู้สูงวัยเพศชายและเพศหญิง อายุตั้งแต่ 55 ปีขึ้นไป ที่อาศัยอยู่ในเขตกรุงเทพและปริมณฑลที่ชอบการเข้าสังคมและชอบความสนุกสนานจากกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการร้องเพลง ทั้งที่ยังทำงานอยู่และเกษียณแล้ว โดยมีรายได้ตั้งแต่ 20,000 บาทขึ้นไปและสำหรับผู้ที่ไม่มียุทธศาสตร์และไม่มีรายได้ที่ยุทธศาสตร์สามารถสนับสนุนได้

4.2.2 กลุ่มเป้าหมายรอง

- ผู้สูงวัยเพศชายและเพศหญิง อายุตั้งแต่ 55 ปีขึ้นไป ที่อาศัยอยู่ในเขตกรุงเทพและปริมณฑลที่ต้องการหากิจกรรมทำยามว่าง โดยมีรายได้ตั้งแต่ 20,000 บาทขึ้นไป สำหรับผู้ที่ไม่มีลูกหลานและไม่มีรายได้ที่ลูกหลานสามารถสนับสนุนได้

4.3 ตำแหน่งทางการตลาด (Positioning)

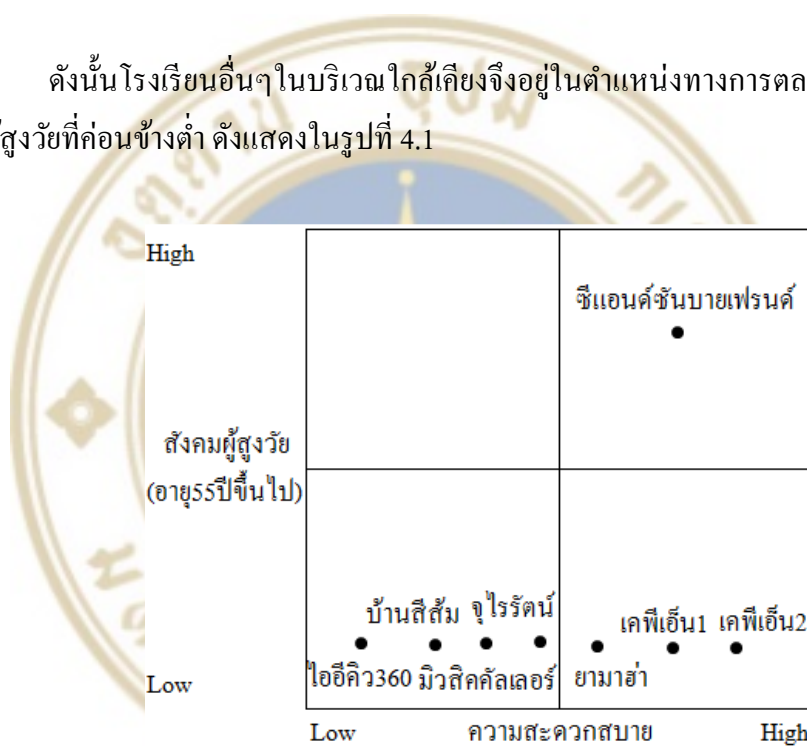
โรงเรียนสอนร้องเพลงผู้สูงวัย(Sea and Sun by friend) รับสมัครเฉพาะผู้เข้าเรียนที่มีอายุ 55 ปีขึ้นไป โดยหลักสูตรและบรรยากาศในการเรียนการสอนรวมถึงสิ่งอำนวยความสะดวก ออกแบบเพื่อสังคมผู้สูงวัยโดยเฉพาะ จึงอยู่ในตำแหน่งทางการตลาดในด้านของการมีสังคมผู้สูงวัยและความสะดวกสบายในระดับสูง ในขณะที่โรงเรียนอื่นๆในบริเวณใกล้เคียงเน้นการเรียนการสอนสำหรับวัยเด็กจนถึงวัยรุ่น โดยไม่ครอบคลุมหรือเน้นการเรียนการสอนสำหรับผู้สูงวัยโดยเฉพาะ ซึ่งสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆที่โรงเรียนมีเหมาะสมและเพียงพอกับกลุ่มลูกค้ายุวกวัยและวัยรุ่นเท่านั้น ดังแสดงในตารางที่ 4.1

ตารางที่ 4.1 สถานที่ตั้งหลักสูตร กลุ่มลูกค้า และสิ่งอำนวยความสะดวก

ชื่อโรงเรียน	สถานที่ตั้ง	หลักสูตร	กลุ่มลูกค้า	สิ่งอำนวยความสะดวก
เคทีเอ็น1	ถนนวิรัชพล	กีตาร์ เปียโน ร้องเพลง บัลเลตต์	เด็กเล็กและวัยรุ่นอายุ ระหว่าง 3-14 ปีและ 15-24 ปี	เวทีการแสดง โซนพักผ่อน มุมน้ำดื่ม
เคทีเอ็น2	แฟชั่น ไอส์แลนด์	กีตาร์ เปียโน ร้องเพลง บัลเลตต์	เด็กเล็กและวัยรุ่นอายุ ระหว่าง 3-14 ปีและ 15-24 ปี	เวทีการแสดง โซนพักผ่อน มุมน้ำดื่ม
ไออีทีวี360	ถนนสุขาภิบาล	กีตาร์ เปียโน ร้องเพลง กลอง ภาษาอังกฤษ	เด็กเล็กและวัยรุ่นอายุ ระหว่าง 5-14 ปีและ 15-24 ปี	มุมพักผ่อน มุมน้ำดื่ม
จูไรร์คน์	แฟชั่น ไอส์แลนด์	กีตาร์ เปียโน ร้องเพลง ไวโอลิน กลอง ออร์แกน ดนตรีไทย ศิลปะ เทควันโด	เด็กเล็กและวัยรุ่นอายุ ระหว่าง 5-14 ปีและ 15-24 ปี	โซนการแสดง โซนพักผ่อน มุมน้ำดื่ม

บ้านสี่ส้ม	ถนนสายไหม	กีตาร์ เปียโน ร้องเพลง ไวโอลิน อูคูเลเล่	เด็กเล็กและวัยรุ่นอายุ ระหว่าง 5-14 ปีและ 15-24 ปี	มูมพักก่อน มูมน้ำดื่ม
มิวสิคคัลเลอร์	ถนนสุขาภิบาล	กีตาร์ เปียโน ร้องเพลง กลอง ตีลปะ	เด็กเล็กและวัยรุ่นอายุ ระหว่าง 5-14 ปีและ 15-24 ปี	โซนการแสดงขนาดเล็ก มูมพักก่อน มูมน้ำดื่ม
ยามาฮ่า	แพชั่น ไอส์แลนด์	กีตาร์ เปียโน อิเล็กโทรน กลองแซกโซโฟน ไวโอลิน ฟลูท	เด็กเล็กและวัยรุ่นอายุ ระหว่าง 3-14 ปีและ 15-24 ปี	เวทีการแสดงขนาดเล็ก มูมพักก่อน มูมน้ำดื่ม

ดังนั้นโรงเรียนอื่นๆ ในบริเวณใกล้เคียงจึงอยู่ในตำแหน่งทางการตลาดในด้านของการมีสังคมผู้สูงวัยที่ค่อนข้างต่ำ ดังแสดงในรูปที่ 4.1



รูปที่ 4.1 ตำแหน่งทางการตลาดเปรียบเทียบระหว่างโรงเรียนสอนร้องเพลงในบริเวณใกล้เคียง 7 แห่ง โดยเปรียบเทียบระหว่างสังคมผู้สูงวัยและความสะดวกสบาย

4.4 Marketing strategy

โรงเรียนสอนร้องเพลงผู้สูงวัยใช้กลยุทธ์ทางธุรกิจ โดยมีเป้าหมายที่จะให้บริการเฉพาะกลุ่มผู้สูงวัยที่ชอบการร้องเพลง ความสนุกสนาน และการเข้าสังคมเท่านั้น (Niche market) โดยแบ่งตามผลิตภัณฑ์ ราคา สถานที่ และการส่งเสริมการขาย

4.5 ส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix)

4.4.1 ผลิตภัณฑ์ (Product)

หลักสูตรการสอนร้องเพลงของ โรงเรียนธกออกแบบให้มีความหลากหลายสำหรับผู้เข้าเรียนที่มีจุดประสงค์ในการร้องเพลงแตกต่างกันดังนี้

หลักสูตรเสริมทักษะการร้องเพลง

- เหมาะกับผู้สูงวัยที่ต้องการเรียนร้องเพลงเพื่อเพิ่มทักษะการร้องเพลงโดยเฉพาะ โดยเน้นทฤษฎีและเทคนิคในการร้องเพลง

หลักสูตรเพื่อการร้องคาราโอเกะ

- เหมาะกับผู้สูงวัยที่ชื่นชอบการร้องคาราโอเกะและต้องการพัฒนาการร้องให้มีความน่าสนใจมากขึ้น โดยเน้นเทคนิคในการร้องเพลงและการแสดง

หลักสูตรเพื่อออกงาน

- เหมาะกับผู้สูงวัยที่ต้องการเรียนร้องเพลงสำหรับออกงานสังคม โดยเน้นทฤษฎีและเทคนิคในการร้องเพลง สำหรับเพลงที่ผู้สูงวัยใช้ในการออกงานสังคมนั้นๆ

ห้องซ้อมร้องเพลง

- สำหรับผู้ที่สนใจเช่าห้องซ้อมร้องเพลงเพื่อซ้อมร้องเพลงด้วยตัวเอง

เวลาและคอร์สเรียนร้องเพลงของโรงเรียนเปิดสอนวันละ 4 คลาสโดยเริ่มตั้งแต่วันที่ 10.40น.ถึงเวลา 18.20น. โดยทำการสัปดาห์ละ 6 วัน คือวันอังคารถึงวันอาทิตย์ และหยุดทำการวันจันทร์ ดังแสดงในตารางที่ 4.2 โดยจำนวนการสอนต่อ 1 คอร์สเรียนอยู่ที่ 10 ครั้ง ครั้งละ 1.20 ชั่วโมง

ตารางที่ 4.2 เวลาและคอร์สเรียนร้องเพลงของโรงเรียน

เวลา	วันอังคาร	วันพุธ	วันพฤหัสบดี	วันศุกร์	วันเสาร์	วันอาทิตย์
10.40 - 12.00น.	คลาสเรียนเดี่ยว	คลาสเรียนเดี่ยว	คลาสเรียนเดี่ยว	คลาสเรียนเดี่ยว	เสริมทักษะ	เสริมทักษะ
13.00 - 14.20น.	ออกงาน	ออกงาน	ออกงาน	ออกงาน	เสริมทักษะ	เสริมทักษะ
14.30 - 16.00น.	เสริมทักษะ	เสริมทักษะ	คาราโอเกะ	คาราโอเกะ	คาราโอเกะ	คาราโอเกะ
17.00 - 18.20น.	เสริมทักษะ	เสริมทักษะ	คาราโอเกะ	คาราโอเกะ	คาราโอเกะ	คาราโอเกะ

* วันและเวลาอาจปรับเปลี่ยนได้ตามความเหมาะสม

4.4.2 ราคา (Price)

ราคาค่าเรียนของโรงเรียนสอนร้องเพลงผู้สูงวัยแบ่งเป็น 2 ราคาคือ 8,000 บาทสำหรับหลักสูตรทั่วไปและ 9,000 บาทสำหรับคลาสเรียนเดี่ยว และราคาสำหรับการเช่าห้องซ้อมร้องเพลงแบ่งเป็น 2 ราคาคือ 900 บาทสำหรับการเช่าเป็นระยะเวลา 1 ชั่วโมงและ 1,600 บาทสำหรับการเช่าเป็นระยะเวลา 2 ชั่วโมง

4.4.3 สถานที่ (Place)

โรงเรียนสอนร้องเพลงผู้สูงวัยให้บริการทั้งในส่วนของห้องสอนร้องเพลง และห้องซ้อมร้องเพลง

4.4.4 การส่งเสริมการตลาด (Promotion)

โรงเรียนให้ส่วนลด 1,000 บาทสำหรับผู้เข้าเรียนที่ชวนเพื่อนมาสมัครเรียน 1 คน โดยราคาคอร์สเรียนจะถูกปรับลงทันที

นอกจากนี้โรงเรียนมีการส่งเสริมการขายโดยการจัดพื้นที่โฆษณาการแสดงให้ผู้เข้าเรียนทุกคนสามารถใช้พื้นที่นี้ในการแสดงการร้องเพลงด้วยตัวเองโดยไม่เสียค่าใช้จ่าย และยังมีการจัดการคอนเสิร์ตหรือการประกวดความสามารถ โดยมีการมอบรางวัลและของสมนาคุณเพื่อเป็นกำลังใจแก่ผู้เข้าเรียน นอกจากนี้ทางโรงเรียนยังมีบริการอาหารและเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพสำหรับผู้เข้าเรียนทุกท่านอีกด้วย

บทที่ 5 แผนการเงิน

5.1 สมมติฐานทางการเงิน

- ไม่มีค่าเช่าที่เนื่องจากใช้ที่ดินและสิ่งปลูกสร้างจากส่วนของเจ้าของ
- ค่าดำเนินการปรับปรุงสถานที่และตกแต่ง รวมพื้นที่ 90 ตารางวาประมาณการเป็นเงินจำนวน 620,000 บาท
 - ประมาณการยอดขายสินค้าในปีที่ 2-5 เพิ่มขึ้นปีละ 10 จากยอดขายก่อนของปีก่อน
 - การขายสินค้าเป็นเงินสด
 - พิจารณาการเพิ่มเงินเดือนของพนักงานปีละ 5%
 - ค่าเสื่อมราคาที่ใช้ในการคำนวณเป็นแบบเส้นตรง โดยกำหนดค่าเสื่อมเครื่องใช้สำนักงานอายุการใช้งาน 5 ปีและอุปกรณ์อายุการใช้งาน 5 ปี
 - ภาษีเงินได้นิติบุคคลร้อยละ 15 และร้อยละ 20 ตามอัตราภาษี
 - นโยบายการจ่ายเงินปันผลของกำไรสุทธิ บริษัทจะเริ่มจ่ายในปีที่ 6

5.2 ต้นทุนการบริการ

ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานของโรงเรียนสอนร้องเพลงผู้สูงวัยแบ่งเป็นรายจ่ายเตรียมการก่อนการดำเนินงาน 639,000 บาท และรายจ่ายสินทรัพย์ถาวร 277,200 บาทรวมเป็นจำนวนเงิน 916,200 บาท โดยตารางค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน แสดงไว้ในตารางที่ 5.1 และตารางรายจ่ายสินทรัพย์ถาวร แสดงไว้ในตารางที่ 5.2

ตารางที่ 5.1 ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน

ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการ					
ลำดับ	รายการ	ตุลาคม	พฤศจิกายน	ธันวาคม	รวม
1	ค่าจดทะเบียนจัดตั้งกิจการ	10,000			10,000
2	ค่าปรับปรุงสถานที่	620,000			620,000
3	ค่าจัดหาพนักงาน	3,000			3,000
4	ค่าเดินทาง ยานพาหนะ	2,000	2,000	2,000	6,000
รวมค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการ		635,000	2,000	2,000	639,000

รายจ่ายสินทรัพย์ถาวรของโรงเรียนแบ่งเป็นรายจ่ายด้านอุปกรณ์สำนักงานและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ดังแสดงในตารางที่ 5.2

ตารางที่ 5.2 รายจ่ายสินทรัพย์ถาวร

ประมาณการสินทรัพย์ถาวร		
ลำดับ	รายการ	มูลค่า (บาท)
1	อุปกรณ์สำนักงาน	110,000
2	อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์และเปียโน	167,200
	- เครื่องเสียง 2 ชุด	40,000
	- ลำโพง 3 คู่	60,000
	- ไมโครโฟน 4 ชุด	7,200
	- เปียโนไฟฟ้า 1 หลัง	60,000
รวม		277,200

งบต้นทุนโครงการ

งบต้นทุนโครงการเป็นการประมาณรายการสินทรัพย์และจำนวนเงินที่ลงทุนก่อนเริ่มโครงการ เพื่อให้ทราบถึงแหล่งที่มาและจำนวนของเงินลงทุน โดยมาจากส่วนของทั้งหมด

จากการประเมินการคาดว่าเงินทุนรวมของโรงเรียนสอนร้องเพลงผู้สูงวัยมีความต้องการอยู่ที่ 1,868,000 บาท ดังแสดงในตารางที่ 5.3

ตารางที่ 5.3 งบต้นทุน โครงการ

งบต้นทุน โครงการ				
รายการ	รวมจำนวน	แหล่งที่มาของเงินทุน		ส่วนเจ้าของ
		หนี้สิน		
		หนี้สินระยะสั้น	หนี้สินระยะยาว	
1. เงินทุนหมุนเวียน				
1.1 เงินสด	951,800			951,800
รวมเงินทุนหมุนเวียน	951,800	-	-	951,800
2. สินทรัพย์ถาวร				
2.1 อุปกรณ์สำนักงาน	110,000		-	110,000
2.2 อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์และเปียโน	167,200			167,200
รวมสินทรัพย์ถาวร	277,200	-	-	277,200
3. รายจ่ายก่อนการดำเนินงาน				
3.1 ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน				
3.1.1 ค่าจดทะเบียนจัดตั้งกิจการ	10,000			10,000
3.1.2 ค่าปรับปรุงสถานที่	620,000			620,000
3.1.3 ค่าจัดหาพนักงาน	3,000			3,000
3.1.4 ค่าเดินทาง ยานพาหนะ	6,000			6,000
รวมค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	639,000			639,000
รวมต้นทุนโครงการทั้งสิ้น	1,868,000	-	-	1,868,000

5.3 การประมาณการรายได้

โรงเรียนสอนร้องเพลงผู้สูงวัยประมาณการยอดขาย 5 ปี ในปีแรกประมาณการว่าจะมียอดขาย 2,905,000 บาทและเพิ่มขึ้น 10% ทุกปีในส่วนของรายได้จากการสอนร้องเพลง โดยคาดการณ์จากจำนวนคลาสใน 1 วันที่สามารถทำการสอนได้คือ 4 คลาสต่อวัน โดยคาดว่าจำนวนนักเรียนเฉลี่ยต่อ 1 คลาสคือ 3 คนจากจำนวนนักเรียนที่รับได้สูงสุด 5 คนต่อคลาส ดังนั้นจึงสามารถคำนวณได้ว่า ใน 1 ปีจะมีจำนวนนักเรียนเท่ากับ 3,600 คน โดยหักวันหยุดของโรงเรียนอาทิตย์ละ 1 วันคือ 52 วันต่อปีและวันหยุดนักขัตฤกษ์ 13 วันต่อปี โดยราคาค่าเรียนร้องเพลงต่อครั้งคือครั้งละ 800 บาทราคาค่าเรียนร้องเพลงหลังหักส่วนลดคือครั้งละ 700 บาท โดยจำนวนลูกค้าที่ได้รับส่วนลดกำหนดไว้ที่ 20 คอร์สต่อปีทุกปีและคาดการณ์จากราคาค่าเช่าห้องซ้อมร้องเพลงต่อครั้งคือครั้งละ 900

บาท โดยในปีแรก คาดการณ์ว่าจำนวนลูกค้าที่ชำระค่าเรียนในราคาเต็มที่ 800 บาทต่อชั่วโมงอยู่ที่ 3,400 คน จำนวนลูกค้าที่ได้รับส่วนลดพิเศษจากการแนะนำเพื่อนชำระในราคา 700 บาทต่อชั่วโมง อยู่ที่ 200 คน และจำนวนลูกค้าที่เข้าห้องซ้อมร้องเพลงอยู่ที่ 50 ชั่วโมงๆละ 900 บาท ดังแสดงในตารางที่ 5.4

ตารางที่ 5.4 การประมาณการรายได้ต่อปีเป็นระยะเวลา 5 ปี

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
จำนวนลูกค้าที่เรียนร้องเพลงต่อปี	3,600	3,960	4,356	4,792	5,271
จำนวนชั่วโมงที่ลูกค้าเข้าห้องซ้อมร้องเพลงต่อปี (จำกัด 50 ชั่วโมงต่อปี)	50	50	50	50	50
ราคาค่าเรียนร้องเพลงต่อ 1 ครั้ง	800	800	800	800	800
ราคาค่าเรียนร้องเพลงต่อ 1 ครั้งหลังหักส่วนลด	700	700	700	700	700
ราคาค่าเช่าห้องซ้อมร้องเพลงต่อ 1 ครั้ง	900	900	900	900	900
ยอดขายต่อปี	2,905,000	3,193,000	3,509,800	3,858,600	4,241,800

5.4 ค่าใช้จ่าย

5.4.1 ด้านทรัพยากรมนุษย์

ต้นทุนด้านแรงงานประกอบด้วยเงินเดือนของพนักงาน โบนัสพนักงาน และเงินประกันสังคมพนักงานในส่วนของนายจ้าง 5% โดยการปรับอัตราเงินเดือนประมาณการสูงสุดที่ 5% และโบนัสพนักงานจะถูกกำหนดที่ 1 เดือนดังแสดงในตารางที่ 5.5

ตารางที่ 5.5 เงินเดือน โบนัส และเงินประกันสังคมของพนักงาน

ค่าใช้จ่าย(บาท)	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
เงินเดือนพนักงาน					
- ครูสอนร้องเพลง 1 คน	480,000	504,000	529,200	555,660	583,443
- ครูผู้ช่วย 1 คน	180,000	189,000	198,450	208,373	218,791
- ผู้จัดการฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์ 1 คน	192,000	201,600	211,680	222,264	233,377
- เจ้าหน้าที่ดูแลผู้สูงอายุ 1 คน	168,000	176,400	185,220	194,481	204,205
- แม่บ้าน 2 คน	216,000	226,800	238,140	250,047	262,549
- เจ้าหน้าที่เทคนิคและ รักษาความปลอดภัย 2 คน	336,000	352,800	370,440	388,962	408,410
โบนัสพนักงาน	91,000	95,550	100,328	105,344	110,611
เงินประกันสังคม	54,000	55,800	56,907	57,502	58,127
รวม	1,717,000	1,801,950	1,890,365	1,982,633	2,079,514

5.4.2 ด้านอุปกรณ์

ต้นทุนด้านอุปกรณ์ประกอบด้วยค่าอุปกรณ์เครื่องเสียงภายในโชนกการแสดงและห้องสอนร้องเพลง และค่าบำรุงรักษาเครื่องเสียงและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ต่างๆ ดังแสดงในตารางที่ 5.6

ตารางที่ 5.6 ค่าใช้จ่ายด้านอุปกรณ์

ค่าใช้จ่าย(บาท)	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
โชนกการแสดง					
เครื่องเสียง 1 ชุด	20,000				
ลำโพง 2 คู่	40,000				
ไมโครโฟน 2 ชุด	3,600				
ห้องสอนร้องเพลง 1 ห้อง					
เปียโน	60,000				
เครื่องเสียง 1 ชุด	20,000				
ลำโพง 1 คู่	20,000				
ไมโครโฟน 2 ชุด	3,600				
ค่าบำรุงรักษาเครื่องเสียงและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์		20,000	20,000	20,000	20,000
รวม	167,200	20,000	20,000	20,000	20,000

5.4.3 ด้านการปรับปรุงสถานที่

ต้นทุนด้านการปรับปรุงสถานที่ประกอบด้วยค่าปรับปรุงและต่อเติมและค่าเฟอร์นิเจอร์ดังแสดงในตารางที่ 5.7

ตารางที่ 5.7 ค่าใช้จ่ายด้านการปรับปรุงสถานที่

ค่าใช้จ่าย(บาท)	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าปรับปรุงและต่อเติมสถานที่	300,000				
ค่าเครื่องปรับอากาศ 3 เครื่องและค่าบำรุงรักษา	120,000	5,000	5,000	5,000	5,000
ค่าเฟอร์นิเจอร์	160,000				
ค่าอุปกรณ์ส่องสว่าง 16 จุดและค่าบำรุงรักษา	40,000	2,400	2,400	2,400	2,400
รวม	620,000	7,400	7,400	7,400	7,400

5.4.4 ด้านอุปกรณ์สำนักงาน

ต้นทุนด้านอุปกรณ์สำนักงานประกอบด้วยค่าคอมพิวเตอร์ ค่าเครื่องพิมพ์ ถ่ายเอกสาร แฟกซ์ สแกนเนอร์(All in one) และอุปกรณ์เครื่องเขียนดังแสดงในตารางที่ 5.8

ตารางที่ 5.8 ค่าใช้จ่ายด้านอุปกรณ์สำนักงาน

ค่าใช้จ่าย(บาท)	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
เครื่องคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ 2 ชุด	50,000	-	-	-	-
เครื่องพิมพ์ ถ่ายเอกสาร แฟกซ์ และสแกนเนอร์(All in one)	60,000	-	-	-	-
อุปกรณ์เครื่องเขียน	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000
รวม	122,000	12,000	12,000	12,000	12,000

5.4.5 ด้านสาธารณูปโภค

ต้นทุนด้านสาธารณูปโภคประกอบด้วยค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า ค่าโทรศัพท์ และค่าอินเทอร์เน็ต ดังแสดงในตารางที่ 5.9

ตารางที่ 5.9 ค่าใช้จ่ายด้านสาธารณูปโภค

ค่าใช้จ่าย(บาท)	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าน้ำ	6,000	6,300	6,615	6,946	7,293
ค่าไฟฟ้า	48,000	50,400	52,920	55,566	58,344
ค่าโทรศัพท์	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
ค่าอินเทอร์เน็ต	12,000	12,600	13,230	13,892	14,586
รวม	72,000	75,600	79,380	83,349	87,516

5.4.6 ต้นทุนด้านอาหารและเครื่องคั้ม

ต้นทุนด้านอาหารและเครื่องคั้มประกอบด้วยค่าอาหารและเครื่องคั้มเพื่อสุขภาพดังแสดงในตารางที่ 5.10

ตารางที่ 5.10 ค่าใช้จ่ายด้านด้านอาหารและเครื่องคั้ม

ค่าใช้จ่าย(บาท)	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
อาหารเพื่อสุขภาพ	144,000	158,400	174,240	191,664	210,830
เครื่องคั้มเพื่อสุขภาพ	28,800	31,680	34,848	38,333	42,166
รวม	172,800	190,080	209,088	229,997	252,996

5.4.7 การกำหนดค่าเสื่อมราคา

ค่าเสื่อมราคาที่ใช้ในการคำนวณเป็นแบบเส้นตรง โดยกำหนดค่าเสื่อมของอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์และเครื่องใช้สำนักงานที่อายุใช้งาน 5 ปีโดยมีค่าเสื่อมเป็นเงินจำนวน 55,440บาทต่อปีดังแสดงในตารางที่ 5.11

ตารางที่ 5.11 ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์สำนักงานและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ ปีที่ 1-5

ประมาณการสินทรัพย์ถาวร				
ลำดับ	รายการ	มูลค่า(บาท)	อายุการใช้งาน(ปี)	ค่าเสื่อมราคาต่อปี
1	อุปกรณ์สำนักงาน	110,000	5	22,000
2	อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์และเปียโน	167,200	5	33,440
	รวม	277,200		55,440

5.5 งบกำไรขาดทุนงบกำไรขาดทุนปีที่ 1-5 ดังแสดงในตารางที่ 5.12

ตารางที่ 5.12 งบกำไรขาดทุน

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้จากการให้บริการสอนร้องเพลง	2,860,000	3,148,000	3,464,800	3,813,600	4,196,800
รายได้จากการให้บริการเช่าห้องซ้อมร้องเพลง	45,000	45,000	45,000	45,000	45,000
รวมรายได้จากการให้บริการ	2,905,000	3,193,000	3,509,800	3,858,600	4,241,800
กำไรขั้นต้น	2,905,000	3,193,000	3,509,800	3,858,600	4,241,800
หัก ค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหาร					
เงินเดือนและค่าจ้าง	1,717,000	1,801,950	1,890,365	1,982,633	2,079,514
ค่าบำรุงรักษาอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์และเปียโน	-	20,000	20,000	20,000	20,000
ค่าบำรุงรักษาเครื่องปรับอากาศและอุปกรณ์ส่องสว่าง	-	7,400	7,400	7,400	7,400
ค่าอาหารและเครื่องดื่ม	172,800	190,080	209,088	229,997	252,996
ค่าสาธารณูปโภค	72,000	75,600	79,380	83,349	87,516
ค่าวัสดุสำนักงาน	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000
ค่าใช้จ่ายในการโฆษณา	20,000	10,000	10,000	10,000	10,000
ค่าเสื่อมราคา	55,400	55,400	55,400	55,400	55,400
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหาร	2,049,200	2,172,430	2,283,633	2,400,779	2,524,827
กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษี	855,800	1,020,570	1,226,168	1,457,821	1,716,973
หัก ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	-	-	-
กำไรก่อนหักภาษีเงินได้	855,800	1,020,570	1,226,168	1,457,821	1,716,973
หัก ภาษีเงินได้นิติบุคคล	128,370	204,114	245,234	291,564	343,395
กำไรสุทธิ	727,430	816,456	980,934	1,166,257	1,373,578
กำไรสะสม	727,430	1,543,886	2,524,820	3,691,077	5,064,655

5.6 รายการแสดงฐานะการเงินรายการแสดงฐานะการเงินปีที่ 1-5 แสดงในตารางที่ 5.13

ตารางที่ 5.13 งบแสดงฐานะการเงิน

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินทรัพย์						
เงินสดและเงินฝากในธนาคาร	963,800	2,385,630	3,462,592	4,540,046	5,808,033	7,288,842
ลูกหนี้การค้า	-	-	-	-	-	-
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน		2,385,630	3,462,592	4,540,046	5,808,033	7,288,842
การปรับปรุงสถานที่	620,000	620,000	620,000	620,000	620,000	620,000
อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์และเปียโน	167,200	167,200	167,200	167,200	167,200	167,200
อุปกรณ์สำนักงาน	110,000	110,000	110,000	110,000	110,000	110,000
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม		55,400	110,800	166,200	221,600	277,000
รวมสินทรัพย์ถาวร	897,200	841,800	786,400	731,000	675,600	620,200
รายจ่ายก่อนการดำเนินงานต่อคดับัญชี	639,000	-	-	-	-	-
รวมสินทรัพย์อื่น	639,000	-	-	-	-	-
รวมสินทรัพย์ทั้งหมด	2,500,000	3,227,430	4,248,992	5,271,046	6,483,633	7,909,042
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น						
หนี้สินหมุนเวียน						
เจ้าหนี้การค้า	-	-	-	-	-	-
ภาษีเงินได้ค้างจ่าย	-	128,004	205,106	246,226	292,556	344,387
รวมหนี้สินหมุนเวียน	-	128,004	205,106	246,226	292,556	344,387
หนี้สินระยะยาว	-	-	-	-	-	-
รวมหนี้สินระยะยาว	-	-	-	-	-	-
รวมหนี้สิน		128,004	205,106	246,226	292,556	344,387
ส่วนของผู้ถือหุ้น						
เงินลงทุน	2,500,000	2,500,000	2,500,000	2,500,000	2,500,000	2,500,000
กำไรสะสม		727,430	1,543,886	2,524,820	3,691,077	5,064,655
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	2,500,000	3,227,430	4,043,886	5,024,820	6,191,077	7,564,655
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	2,500,000	3,227,430	4,248,992	5,271,046	6,483,633	7,909,042

5.7 งบกระแสเงินสดงบกระแสเงินสดปีที่ 1-5 แสดงในตารางที่ 5.14

ตารางที่ 5.14 งบกระแสเงินสด

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กำไรสุทธิ	727,430	816,456	980,934	1,166,257	1,373,578
ค่าเสื่อมราคา	55,400	55,400	55,400	55,400	55,400
กระแสเงินสดสุทธิ	782,830	871,856	1,036,334	1,221,657	1,428,978

5.6 ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)

โรงเรียนใช้ระยะเวลาคืนทุน 2.4 ปี

5.7 มูลค่าปัจจุบันสุทธิของการลงทุน (Net Present Value: NPV)

โรงเรียนมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิของการลงทุน (NPV) เท่ากับ 1,685,910 บาท

5.8 อัตราผลตอบแทนของโครงการ (Internal Rate of Return: IRR)

โรงเรียนจะมีผลตอบแทนโครงการ (IRR) เท่ากับ 40%

5.9 อัตราส่วนทางการเงินอัตราส่วนทางการเงินปีที่ 1-5 แสดงในตารางที่ 5.15

ตารางที่ 5.15 อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

อัตราส่วนวัดความสามารถในการทำกำไร	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน	23%	19%	19%	18%	17%
อัตราผลตอบแทนจากส่วนของผู้ถือหุ้น	23%	20%	20%	19%	18%
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน	71%	68%	65%	62%	60%
อัตรากำไรขั้นต้น	100%	100%	100%	100%	100%
อัตรากำไรสุทธิ	25%	26%	28%	30%	32%

บทที่ 6

แผนการบริหารความเสี่ยง

โรงเรียนสอนร้องเพลงผู้สูงวัยมีการวางแผนการบริหารความเสี่ยงโดยแบ่งตามความเสี่ยงจากสิ่งที่จะเกิดขึ้นและกระทบ โดยตรงกับธุรกิจ ดังนี้

6.1 ความเสี่ยงจากการขาดแคลนบุคลากรดูแลผู้สูงวัย

แผนการบริหารความเสี่ยง

- ติดต่อกับศูนย์จัดหาผู้ดูแลผู้สูงวัยและรักษาความสัมพันธ์อันดีอย่างต่อเนื่องเพื่อหาบุคลากรที่มีทักษะ ความสามารถ และมีจิตบริการ ให้พร้อมทำงานหากบุคลากรปัจจุบันมีความประสงค์จะออกจากการงาน

6.2 ความเสี่ยงจากกิจกรรมทดแทน

6.2.1 ความเสี่ยงจากงานอดิเรกอื่นๆ

แผนการบริหารความเสี่ยง

- หากความต้องการด้านงานอดิเรกของผู้สูงวัย โดยพัฒนาและปรับใช้กับโรงเรียน เช่น เพิ่มคลาสออกกำลังกายสำหรับผู้สูงวัย และเพิ่มเติมส่วนของมุมหนังสือให้กับผู้ที่สนใจ

6.2.2 ความเสี่ยงการพักผ่อนรูปแบบต่างๆ

แผนการบริหารความเสี่ยง

- หากความต้องการด้านงานอดิเรกของผู้สูงวัย โดยพัฒนาและปรับใช้กับโรงเรียน เช่น เพิ่มส่วนของสวนหย่อมเพื่อการพักผ่อนและการผ่อนคลาย ติดตั้งเก้าอี้แนวอัตโนมัติ รวมถึงการจัดตั้งโปรแกรมนำเที่ยวพิเศษระยะสั้น(1-2 วัน) เพื่อผู้สูงวัย โดยเฉพาะทุกๆ 6 เดือน

6.3 ความเสี่ยงจากการเกิดเหตุฉุกเฉินด้านอุบัติเหตุและสุขภาพในโรงเรียน

6.3.1 เหตุฉุกเฉินระดับเบา

แผนการบริหารความเสี่ยง

- เตรียมอุปกรณ์ปฐมพยาบาลเบื้องต้น โดยฝึกฝนและให้ความรู้ในวิธีปฐมพยาบาลกับบุคลากรทุกคนของโรงเรียน

6.3.2 เหตุฉุกเฉินระดับรุนแรง

แผนการบริหารความเสี่ยง

- ร่วมมือกับโรงพยาบาลในการเตรียมรถฉุกเฉินเพื่อรับตัวผู้สูงวัยไปยังโรงพยาบาลทันทีที่เกิดเหตุ และเตรียมพร้อมในการประสานงานกับในส่วนของการช่วยเหลืออื่นๆ หากโรงพยาบาลไม่สามารถเตรียมรถฉุกเฉินได้ทันที เช่น หน่วยแพทย์กู้ชีพ วิทยาลัยพยาบาล สายด่วนสอทไลน์ ศูนย์สื่อสารสาธารณสุขชนบทจรจส.100 และกู้ภัยต่างๆ

6.4 ความเสี่ยงจากจำนวนลูกค้าที่ใช้บริการต่ำกว่าที่คาดการณ์

แผนการบริหารความเสี่ยง

- ให้เช่าจำนวนเวลาในการใช้ห้องซ้อมร้องเพลงมากขึ้นจากเดิม 50 ชั่วโมงต่อปี เป็นไม่จำกัดจำนวน
- ให้เช่าสถานที่เพื่อเป็นโรงเรียนสอนร้องเพลงสำหรับทุกวัย

บรรณานุกรม

- ประชากรจากการทะเบียน จำแนกตามเพศ และเขตการปกครอง พ.ศ. 2548 – 2557.
สำนักงานสถิติแห่งชาติ. [ออนไลน์]. เข้าถึงได้จาก
<http://service.nso.go.th/nso/web/statseries/statseries01.html>[2559, 1 เมษายน].
- ชลธิชาวังวิเวก. (2537). “ความสัมพันธ์ของสถานภาพสุขภาพกายแรงสนับสนุนทางสังคมและพฤติกรรมการดูแลตนเองด้านสุขภาพจิตของผู้สูงอายุ : กรณีศึกษาผู้สูงอายุโรงพยาบาลธรรมศาสตร์เฉลิมพระเกียรติ”. วิทยานิพนธ์ปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (สาธารณสุขศาสตร์) สาขาวิชาสุขภาพบัณฑิตวิทยาลัยมหาวิทยาลัยมหิดล
ธุรกิจเรียนดนตรี..ศึกษ : 2 ค่ายยักษ์รุกขยายตลาดมูลค่ากว่า 600 ล้าน
ศูนย์วิจัยกสิกรไทย. [ออนไลน์]. เข้าถึงได้จาก
<https://www.kasikornresearch.com/TH/K-EconAnalysis/Pages/ViewSummary.aspx?docid=3055>[2559, 7 มิถุนายน]
- วิลาสินี เมลาณนท์.(2555). “ศึกษาแนวทางการตลาด และการดำเนินธุรกิจโรงเรียนดนตรีสำหรับผู้สูงอายุ”. วิทยานิพนธ์ปริญญาคุริยางคศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาสังคมวิจัยและพัฒนา บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร
- กรกนก สร้อยอินทร์.(2551). “โครงการจัดตั้งโรงเรียนสอนดนตรี”. การศึกษาตามหลักสูตรศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาอุตสาหกรรมบันเทิง วิทยาลัยนวัตกรรมการมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์