

## แผนพัฒนาธุรกิจโรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็ก " Food Player "



สารนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต

วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

พ.ศ. 2562

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยมหิดล

## กิตติกรรมประกาศ

แผนธุรกิจโรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็ก “Food Player” ฉบับนี้สำเร็จลุล่วงได้ด้วยดีจากการถ่ายทอดความรู้ในสาขาวิชาต่างๆของคณาจารย์โครงการปริญญาโททางการจัดการ วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดลทุกท่าน และความรู้ดังกล่าวจะไม่สามารถนำมาประยุกต์ใช้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ หากขาดการได้รับความช่วยเหลือและคำปรึกษาจาก ดร. กิตติชัย ราชมหา ในฐานะอาจารย์ที่ปรึกษา ที่กรุณาให้คำแนะนำและคำปรึกษาที่ดีในเรื่องแนวทางในการทำแผนธุรกิจ การเลือกใช้กลยุทธ์ในแต่ละด้าน ตลอดจนชี้แนะวิธีการแก้ไขข้อบกพร่องต่างๆ รวมถึงขอบพระคุณอาจารย์รองศาสตราจารย์ณัฐวุฒิ พิมพา และ ดร. ชาศริต พิชญางกูร ที่สละเวลาอันมีค่ามาเป็นกรรมการสอบสารนิพนธ์ เพื่อให้แผนธุรกิจฉบับนี้สมบูรณ์และมีเนื้อหาที่เป็นประโยชน์มากยิ่งขึ้น

ขอขอบพระคุณผู้ให้ข้อมูลในการสัมภาษณ์เชิงลึกทุกท่านที่ให้ความร่วมมือในการสัมภาษณ์ เพื่อที่จะสามารถนำข้อมูลต่างๆมาทำการวิเคราะห์และวางกลยุทธ์ต่างๆ เพื่อตอบสนองความต้องการผู้บริโภคได้เป็นอย่างดีและขอขอบพระคุณคณะอาจารย์ผู้สอนรายวิชาต่างๆ ในวิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดลทุกท่าน ที่ได้ให้ความรู้และสร้างความเข้าใจในบทเรียน จนผู้จัดทำสามารถนำความรู้มาประยุกต์ใช้ในการประกอบการทำแผนธุรกิจฉบับนี้ได้

สุดท้ายขอขอบพระคุณ คุณพ่อ คุณแม่ ครอบครัว และบุคคลรอบข้างที่คอยให้กำลังใจ พร้อมสนับสนุนและประทับประคองมาโดยตลอด ทั้งในยามท้อแท้ หมดก่ากำลังใจ และเหนื่อยล้า จนทำให้แผนธุรกิจนี้สำเร็จขึ้นได้ และหากแผนธุรกิจนี้มีข้อผิดพลาดประการใด ผู้จัดทำขออ้อมรับและยินดีรับฟังข้อคิดเห็นและคำชี้แนะทุกประการ เพื่อนำไปปรับปรุงและแก้ไขให้สมบูรณ์ยิ่งขึ้นในอนาคต

กณิษฐา กาญจนทัฬพะ

แผนพัฒนาธุรกิจโรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็ก " Food Player "

FOOD PLAYER, COOKING SCHOOL FOR KIDS

กณิษฐา กาญจนทัฬพะ 6050242

กจ.ม.

คณะกรรมการที่ปรึกษาสารนิพนธ์: กิตติชัย ราชมหา, Ph.D., รองศาสตราจารย์รัฐวุฒิ พิมพา, Ph.D.,  
ชาคริต พิษญาณูร, Ph.D.

#### บทคัดย่อ

ปัจจุบันคนเริ่มแต่งงานช้าหรือไม่แต่งงาน นิยมมีลูกน้อยหรือไม่มีเลย ทำให้อัตราการเกิดใหม่ของเด็กลดลง พ่อแม่ค่อนข้างที่จะทุ่มเท รวมถึงกำลังทรัพย์ที่จะขวนขวายหาสิ่งที่ดีที่สุดให้กับลูก จากการศึกษาและวิเคราะห์ถึงสภาพแวดล้อมของธุรกิจโรงเรียนเสริมทักษะในปัจจุบัน พบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่ให้ความสนใจในเรื่องการศึกษาและพัฒนาการทางด้านทักษะของเด็ก ดังนั้นผู้จัดทำจึงเห็นโอกาสในการทำธุรกิจโรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็ก Food Player เพราะเชื่อว่าการสอนทำอาหารเป็นการส่งเสริมทักษะหลายด้านที่สามารถนำมาใช้ได้จริงในชีวิตประจำวัน เพื่อให้มีจุดเด่นและสร้างความแตกต่าง จึงจัดให้มีการเพิ่มทักษะ EF (Executive Functions) ซึ่งเป็นทักษะการใช้ชีวิต ที่จะพัฒนาสมองส่วนหน้า อีกทั้งด้านวิชาการและด้านภาษา สอดแทรกไปในหลักสูตรการเรียนทำอาหาร และยังมี การส่งเสริมเรื่องคุณค่าทางโภชนาการบุคลากรที่ให้บริการจะเป็นผู้ที่มีประสบการณ์และผ่านการอบรมที่ได้รับมาตรฐาน มีความเชี่ยวชาญด้านการทำอาหารจากสถาบันที่เป็นที่ยอมรับและมีความน่าเชื่อถือ

มีการนำเอากลยุทธ์ทางการตลาด กลยุทธ์การดำเนินงาน กลยุทธ์การบริหารทรัพยากรบุคคล กลยุทธ์ทางการเงิน เข้ามาปรับใช้กับธุรกิจนี้ ดังนั้น จากการวิเคราะห์และวางกลยุทธ์ในด้านต่างๆ ทำให้เล็งเห็นความเป็นไปได้ของธุรกิจนี้ว่าเป็นธุรกิจที่นำลงทุน โดยสามารถสร้างผลตอบแทนในเกณฑ์ดีและประสบผลสำเร็จได้จริง รวมทั้งเป็นแนวทางในการต่อยอดทางธุรกิจโรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็กได้ในอนาคต

คำสำคัญ : โรงเรียนสอนทำอาหาร/ โรงเรียนเสริมทักษะเด็ก/ การพัฒนาการเด็ก/ ทักษะEF

## สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	ข
บทคัดย่อ	ค
สารบัญตาราง	ช
สารบัญรูปภาพ	ณ
<b>บทที่ 1</b>	
<b>รูปแบบธุรกิจและบทวิเคราะห์การศึกษาความเป็นไปได้ทางธุรกิจ</b>	<b>1</b>
1.1 บทนำการวิเคราะห์โอกาสและความน่าสนใจที่มีต่อรูปแบบธุรกิจนวัตกรรม	1
1.2 แผนการวิเคราะห์และข้อมูลสนับสนุนประเด็นปัญหาของลูกค้าที่พบ (Pain-point & Customer Insight)	4
1.3 แผนการนำเสนอทางเลือกใหม่เพื่อแก้ไขปัญหาของลูกค้า	5
1.3.1 การพัฒนาของระบบประสาทสัมผัสทั้ง 5 (ตา หู จมูก ลิ้น สัมผัส)	5
1.3.2 มุ่งเน้นเรื่องการฝึกและพัฒนากล้ามเนื้อมือมัดเล็ก	5
1.3.3 มุ่งเน้นเรื่องการเสริมสร้างจินตนาการ ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์	5
1.3.4 มุ่งเน้นในการส่งเสริมให้นักเรียนกล้าคิด และกล้าแสดงออกอย่างเหมาะสม	5
1.3.5 มุ่งเน้นในการส่งเสริมการรู้จักคุณค่าทางโภชนาการ	5
1.3.6 มุ่งเน้นให้มีการส่งเสริมด้านวิชาการต่างๆ ผ่านขั้นตอนในการทำอาหาร	6
1.3.7 มุ่งเน้นการส่งเสริมความรู้ด้านภาษาอังกฤษ และภาษาจีนจากการประกอบอาหาร	6
1.4 แผนการประเมินการศึกษาความเป็นไปได้ของทางเลือกใหม่ที่นำเสนอ	7
1.4.1 ผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านธุรกิจ	7
1.4.2 ผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคโนโลยี	9
1.4.3 ผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านมาตรฐานและกฎหมาย	10
1.4.4 ผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านองค์กรและทีมงาน	10
1.4.5 ผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงิน	10
1.5 แผนการนำเสนอรูปแบบธุรกิจขั้นต้นและคำอธิบาย	11

## สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
1.5.1 Business Model	11
1.5.2 The Business Model Canvas	11
<b>บทที่ 2 แผนกลยุทธ์การตลาด</b>	<b>15</b>
2.1 แผนการออกแบบการวิจัยและสรุปผลวิจัยธุรกิจ	15
2.1.1 วิธีการศึกษา	15
2.1.2 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง	15
2.1.3 เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา	16
2.1.4 การวิเคราะห์ข้อมูลและสรุปผลการศึกษา	16
2.2 บทวิเคราะห์กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	22
2.2.1 การแบ่งส่วนแบ่งทางการตลาด (Market Segmentation)	22
2.2.2 การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (Positioning)	23
2.3 บทวิเคราะห์และเปรียบเทียบคู่แข่ง	25
2.3.1 คู่แข่งขันทางตรง	25
2.3.2 คู่แข่งขันทางอ้อม	35
2.4 แผนกลยุทธ์ด้านการตลาด	35
2.4.1 สินค้าและบริการ (Product and Service)	35
2.4.2 ราคา (Price)	36
2.4.3 สถานที่ทำเลที่ตั้ง บรรยากาศ และการตกแต่งของโรงเรียน (Place)	37
2.4.4 การส่งเสริมการตลาด (Promotion)	37
2.4.5 บุคลากร (People)	39
2.4.6 ลักษณะทางกายภาพ (Physical Environment)	39
2.4.7 กระบวนการ (Process)	39
<b>บทที่ 3 แผนกลยุทธ์ด้านนวัตกรรมและการปกป้องทรัพย์สินทางปัญญา</b>	<b>41</b>
3.1 การจัดตั้งธุรกิจและขั้นตอนในการเปิดโรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็ก	41
3.1.1 ทำการเขียนหลักสูตรและส่งหลักสูตรไปยังกระทรวงศึกษาธิการ	41
3.1.2 ขั้นตอนการขออนุญาตจัดตั้งโรงเรียนนอกระบบ	41

## สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
	45
<b>บทที่ 4</b>	<b>46</b>
4.1 ผู้บริหารและทีม	46
4.2 บทวิเคราะห์โซ่คุณค่าภายในองค์กร (Value Chain Analysis)	47
4.2.1 กิจกรรมหลัก (Primary Activity)	48
4.2.2 กิจกรรมสนับสนุน (Support Activity)	51
4.3 แผนดำเนินการกลยุทธ์การจัดการบริการจำแนกตามกรอบเวลาและทรัพยากร	57
<b>บทที่ 5</b>	<b>58</b>
5.1 สมมติฐานทางการเงินที่เกี่ยวข้อง	58
5.1.1 ปี 2561	58
5.1.2 ปี 2562 - 2566	58
5.1.3 ในส่วนของค่าใช้จ่าย ต้นทุนสินค้าและบริการ	58
5.1.4 อัตราคิดลด (Discount Rate)	58
5.1.5 อัตราภาษีนิติบุคคลคิดเป็น 20% แบบคงที่ทุกปี	59
5.1.6 การคิดค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย	59
5.1.7 ปี 2567	59
5.2 ประมาณการงบการเงิน	60
5.2.1 ประมาณการงบกำไรขาดทุน	60
5.2.2 ประมาณการงบแสดงฐานะทางการเงิน	62
5.2.3 ประมาณการงบกระแสเงินสด	63
5.3 การประเมินผลการเงินและสรุปผลประเมิน โครงการลงทุน	65
5.3.1 การประมาณการกระแสเงินสดอิสระ	65
5.3.2 สรุปผลผลการประเมินการลงทุน	66
5.4 ความเสี่ยงและแนวทางการจัดการความเสี่ยง	66
5.4.1 แผนฉุกเฉิน (Contingency Plan) และแผนในอนาคต (Future Plan)	66

## สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บรรณานุกรม	70
ภาคผนวก	71
ประวัติผู้วิจัย	100



## สารบัญรูปภาพ

รูปภาพ	หน้า	
1.1	จัดอันดับ 10 ธุรกิจ ดาวรุ่ง ปี 2561	1
1.2	จัดอันดับ 10 ธุรกิจ ดาวรุ่ง ปี 2561	2
1.3	ทักษะสมองเพื่อการใช้ชีวิต Executive Functions (EF)	3
1.4	พัฒนาการตามช่วงวัยของ EF	3
1.5	Google Trends ที่ค้นหา โรงเรียนสอนทำอาหาร	8
2.1	ตำแหน่งทางการตลาดของ Food Player เปรียบเทียบกับคู่แข่ง	24
2.2	ภาพสัญลักษณ์ประจำโรงเรียน CookCooool Creative Cooking School	25
2.3	บรรยากาศการเรียนที่ CookCooool Creative Cooking School	26
2.4	ภาพสัญลักษณ์ประจำโรงเรียน Chefu Town	27
2.5	บรรยากาศการเรียนที่ Chefu Town	28
2.6	ภาพสัญลักษณ์ประจำโรงเรียน A Little Something	29
2.7	บรรยากาศการเรียนที่ A Little Something	30
3.1	เครื่องหมายการค้าของโรงเรียนสอนทำอาหาร Food Player	45
4.1	โครงสร้างองค์กรของโรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็ก Food Player	47
4.2	โซ่คุณค่าภายในองค์กรของธุรกิจโรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็ก Food Player	48

## สารบัญตาราง

ตาราง	หน้า
2.1 จุดแข็งและจุดอ่อนของโรงเรียน CookCool Creative Cooking School	27
2.2 แสดงจุดแข็งและจุดอ่อนของโรงเรียน Chefu Town	29
2.3 จุดแข็งและจุดอ่อนของโรงเรียน A Little Something	31
2.4 สรุปการวิเคราะห์คู่แข่งทางตรงของโรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็ก Food Player	32
2.5 อัตราค่าเรียนทำอาหารของโรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็ก Food Player	37
4.1 ทีมผู้ก่อตั้งและผู้บริหาร	46
4.2 หัวข้อเกณฑ์ในการประเมินผลการปฏิบัติงาน	54
4.3 ค่าแรงทางตรงและทางอ้อม	55
4.4 ภาพรวมแผนดำเนินการตามกรอบเวลา 1 ปี ของโรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็ก Food Player	57
5.1 แสดงงบกำไรขาดทุน	60
5.2 แสดงงบสถานะทางการเงิน	62
5.3 แสดงงบกระแสเงินสด	63
5.4 แสดงกระแสเงินสดอิสระ	65
5.5 แสดงผลการประเมินการลงทุน	66

## บทที่ 1

### รูปแบบธุรกิจและบทวิเคราะห์การศึกษาความเป็นไปได้ทางธุรกิจ

#### 1.1 บทนำการวิเคราะห์โอกาสและความน่าสนใจที่มีต่อรูปแบบธุรกิจนวัตกรรม

ธุรกิจโรงเรียนสอนพิเศษสำหรับเด็กเป็นธุรกิจที่มีความน่าสนใจอย่างมากในการศึกษา เพื่อลงทุนทำธุรกิจ เนื่องจากในสังคมปัจจุบันคนส่วนใหญ่เริ่มแต่งงานช้าหรือไม่แต่งงาน และนิยมมีลูกน้อยหรือไม่มีลูกเลย ทำให้อัตราการเกิดใหม่ของเด็กลดลง อีกทั้งจำนวนประชากรผู้สูงวัยมีมากขึ้นเรื่อยๆ ส่งผลให้พ่อแม่หรือผู้ปกครอง รวมถึงคุณปู่ คุณย่า คุณตา คุณยาย และกระทั่งคุณลุง คุณป้า คุณน้า คุณอาที่ไม่ได้แต่งงานหรือไม่มีลูกนั้น ก่อนข้างที่จะมีเวลาคอยดูแลเอาใจใส่ ใกล้ชิด และทุ่มเททั้งแรงกาย แรงใจ รวมถึงกำลังทรัพย์ที่จะขนขวายหาสิ่งที่ดีที่สุดให้กับลูกหลานอันเป็นที่รัก ดังนั้น คงจะปฏิเสธไม่ได้ว่า การศึกษาก็เป็นหนึ่งในปัจจัยหลายๆด้านที่เด็กสมควรจะได้รับการส่งเสริม เพื่อเสริมสร้างทักษะ ความรู้ ความสามารถให้ทันต่อยุคสมัย ทันเหตุการณ์ จึงเป็นเหตุให้การแข่งขันกันทางการศึกษา ทั้งด้านวิชาการ ภาษา และความสามารถพิเศษ ของเด็กยุคใหม่ที่สูงขึ้นอย่างเห็นได้ชัด โดยไม่ยึดติดในเรื่องค่าใช้จ่ายแต่อย่างใด พร้อมทั้งจะลงทุนเพื่อลูก

ซึ่งสอดคล้องกับเทรนด์ในยุคนี้ การสอนทำอาหารสำหรับเด็กจัดอยู่ในอุตสาหกรรม “ธุรกิจการศึกษา” ที่คาบเกี่ยวทั้งในส่วนของ Economic Trend, Social Trend, Technological Trend, Political and Regulatory Changes



รูปภาพ 1.1 จัดอันดับ 10 ธุรกิจ ดาวรุ่ง ปี 2561

ที่มา : Money2you (2017)



รูปภาพ 1.2 จัดอันดับ 10 ธุรกิจ ดาวรุ่ง ปี 2561

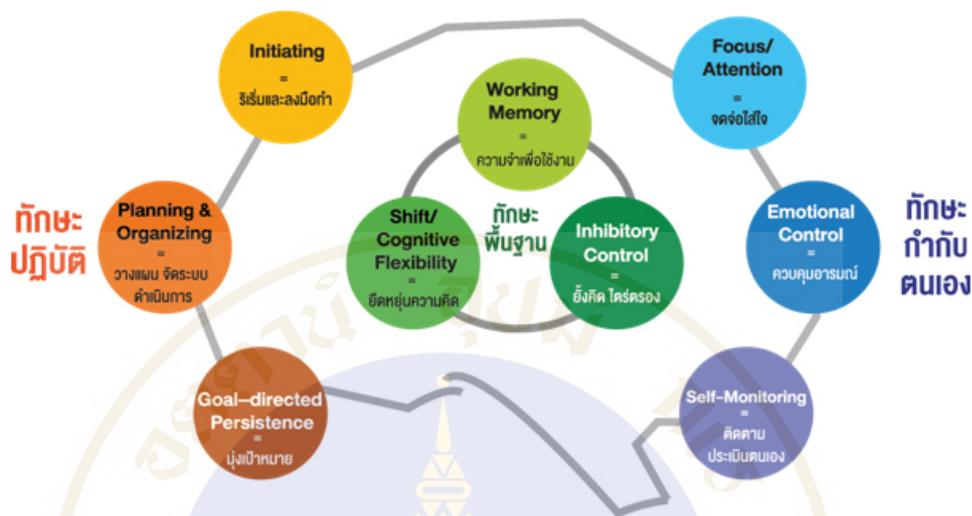
ที่มา : Thai Quote, 2017

ธุรกิจด้านการศึกษาและการท่องเที่ยว ด้านการศึกษาในพฤติกรรมและจิตใจได้นำนักของ คนไทยถือว่าเป็นเรื่องของการลงทุน ดังนั้นเรื่องการลงทุนธุรกิจที่เกี่ยวกับการศึกษาจึงไม่มีวันตาย โดยเฉพาะการศึกษายุคใหม่ที่ได้อัปเดตเข้าสู่การให้ความรู้เกี่ยวกับสถานการณ์มากขึ้น เช่น การสอนวาดรูป การสอนร้องเพลง การเต้น การสอนภาษาที่ 2,3 ล้วนเป็นช่องทางการศึกษาทั้งสิ้น อีกทั้ง เรื่องเทรนด์ของการเสริมสร้างพัฒนาทักษะ Executive Functions (EF) ซึ่งปัจจุบันเป็นที่กล่าวถึง อย่างมาก เป็นทักษะเพื่อการใช้ชีวิต แต่ก่อนนั้นเราจะได้อินทักษะ IQ EQ แต่ปัจจุบัน EF กำลังมาแรงอย่างมาก มีการพูดถึงจากแพทย์เฉพาะทางสำหรับเด็ก โดยตรงว่าเป็นเรื่องที่สำคัญมาก

# Executive Functions (EF)

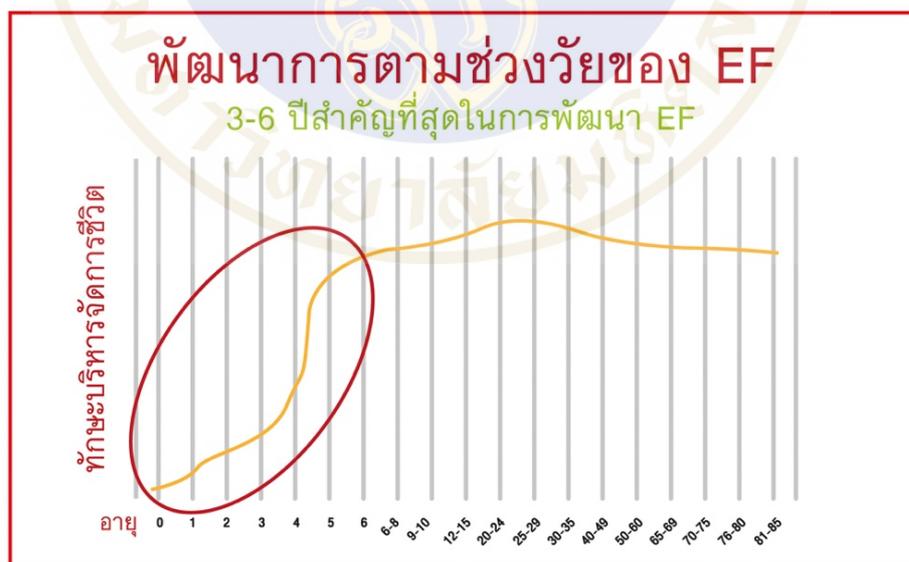
## ทักษะสมองเพื่อชีวิตที่สำเร็จ

คิดเป็น ทำเป็น เรียนรู้เป็น แก้ปัญหาเป็น อยู่กับคนอื่นเป็น มีความสุขเป็น



รูปภาพ 1.3 ทักษะสมองเพื่อการใช้ชีวิต Executive Functions (EF)

ที่มา : มติชน (2018)



รูปภาพ 1.4 พัฒนาการตามช่วงวัยของ EF

ที่มา : มติชน (2018)

**Executive Functions (EF) :** การส่งเสริมพัฒนาทักษะ EF ที่ส่งผลต่อกระบวนการความคิดในส่วนหน้า “สมองส่วนหน้า” ที่เกี่ยวข้องกับความคิด ความรู้สึก การกระทำ สำหรับกลุ่มทักษะ EF ที่สำคัญมีทั้งหมด 9 ด้าน ทักษะพื้นฐาน (ความจำเพื่อใช้งาน, ยืดหยุ่นความคิด, ยั้งคิดไตร่ตรอง) ทักษะปฏิบัติ (ริเริ่มและลงมือทำ, วางแผน จัดระบบ ดำเนินการ, มุ่งเป้าหมาย) ทักษะกำกับตนเอง (จ่อจ่อใส่ใจ, ควบคุมอารมณ์, ติดตามประเมินตนเอง) ซึ่งปัจจุบันกำลังเป็นที่พูดถึงในแวดวงของเด็กเป็นอย่างมาก เช่น ของเล่นเด็ก หนังสือเด็ก การจัดเสวนาจากแพทย์สำหรับเด็กตามโรงพยาบาล เป็นต้น จากที่กล่าวมา ทางผู้ทำการศึกษาจึงได้เล็งเห็นโอกาสธุรกิจนี้ โดยการจัดตั้งโรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็กและครอบครัว “Food Player” ขึ้น เพราะเชื่อว่า การสอนทำอาหารให้กับเด็กๆ เป็นการส่งเสริมทักษะในหลายๆด้านในเวลาเดียวกัน และอาหารก็เป็นหนึ่งในปัจจัยห้าของการดำรงชีวิต ที่สามารถนำมาใช้ให้เกิดประโยชน์ได้จริงในชีวิตประจำวัน เพื่อให้มีจุดเด่นและสร้างความแตกต่าง จึงได้มีการเพิ่มทักษะด้านวิชาการและด้านภาษา สอดแทรกเข้าไปในหลักสูตรการเรียนทำอาหารด้วย อีกทั้งยังจัดให้มีการหลักสูตรการสานสัมพันธ์ เปิดโอกาสให้พ่อแม่และผู้ปกครองสามารถเข้าไปเรียนและร่วมกิจกรรมกับลูกหลานได้อีกด้วย

## 1.2 แผนการวิเคราะห์และข้อมูลสนับสนุนประเด็นปัญหาของลูกค้าที่พบ (Pain-point & Customer Insight)

เด็กในช่วงวัยขึ้นเตรียมอนุบาล เด็กวัยอนุบาล และประถมต้น ที่ต้องการเสริมสร้างทักษะหลายๆด้าน ยิ่งช่วงวัยนี้ต้องได้รับการพัฒนากล้ามเนื้อมัดเล็ก (Fine Motor Skills) ซึ่งกล้ามเนื้อมัดเล็กสำหรับเด็กปฐมวัยคือ กล้ามเนื้อนิ้วมือ และกล้ามเนื้อมัดตา กล้ามเนื้อทั้ง 2 ส่วนจะช่วยส่งเสริมในเรื่องของการเขียนและการเรียนของพวกเขา ซึ่งทักษะนี้จะเกิดจากการที่เด็กได้ทำกิจกรรมต่างๆในชีวิตประจำวันด้วยตนเอง เช่น การติดกระดุม การผูกเชือกรองเท้า การแปรงฟัน การจับช้อนและส้อม การอาบน้ำ กิจกรรมเหล่านี้จะส่งเสริมให้สายตาและมือ ทำงานอย่างสัมพันธ์กัน ความสามารถในการใช้กล้ามเนื้อมัดเล็กได้ดีนั้นถือเป็นต้นทุนที่ดีในการเรียนรู้ และการสำรวจสิ่งต่างๆรอบตัวงานวิจัยชี้ให้เห็นว่าการให้เด็กเล็กทำกิจกรรมเชิงวิชาการเช่น การจดจำตัวอักษร ตัวเลข ถือเป็นกิจกรรมที่ยังไม่สู่จะเป็นประโยชน์นัก เมื่อเทียบกับกิจกรรมพัฒนากล้ามเนื้อมัดเล็ก ที่ประสานการทำงานระหว่างกล้ามเนื้อมัดตา และมือ เพราะในทางกลับกันทักษะดังกล่าวจะช่วยเตรียมตัวให้พวกเขาพร้อมสำหรับการเรียนรู้ในชั้นเรียนได้ดีในเวลาต่อไปภายหลัง เช่น แทนที่จะฝึกให้เด็กเขียนและวาดทันที ควรได้ฝึกฝนให้พวกเขามีกล้ามเนื้อมือที่แข็งแรงก่อน เพื่อให้พร้อมและรู้สึกสนุกกับการ

เขียน และถือดินสอเขียนและวาดภาพได้ดีขึ้น ซึ่งการทำอาหารเป็นกิจกรรมที่ส่งเสริมพัฒนาการด้านนี้โดยตรง จากการหลับจับ การนวดแป้ง การตัดส่วนผสม การหั่น การจับอุปกรณ์เครื่องครัว เป็นต้น

### 1.3 แผนการนำเสนอทางเลือกใหม่เพื่อแก้ไขปัญหาของลูกค้า

โดยมีแนวทางเพื่อตอบสนองการแก้ไขปัญหาของลูกค้า ดังนี้

#### 1.3.1 การพัฒนาของระบบประสาทสัมผัสทั้ง 5 (ตา หู จมูก ลิ้น สัมผัส)

ช่วยเพิ่มพัฒนาการของลูกกรักในแต่ละช่วงวัย โดยใช้สีสันทของวัตถุดิบมาช่วยในการพัฒนาการของเซลล์สายตา ด้านการมองเห็น การสังเกต การฟังคำสั่ง การทำตามและการลอกเลียนแบบ มีการดมกลิ่น ความหอมของอาหาร ชิม ลิ้มรส เพื่อพัฒนาการด้านการรับรู้รสชาติ พร้อมทั้งเน้นการรับรู้ในเรื่องของประสาทสัมผัส โดยมีการฝึกให้ลงมือปฏิบัติจริง นักเรียนจะได้เรียนรู้อย่างสนุกสนาน เพลิดเพลิน และสามารถนำไปใช้ได้จริง

#### 1.3.2 มุ่งเน้นเรื่องการฝึกและพัฒนากล้ามเนื้อมัดเล็ก

การใช้นิ้วมือ จากการหยิบจับวัตถุดิบ การฝึกนวดแป้งเพื่อทำเบเกอรี่ การใช้อุปกรณ์ต่างๆ ก็ถือเป็นการพัฒนากล้ามเนื้อมัดเล็กให้แข็งแรง

#### 1.3.3 มุ่งเน้นเรื่องการเสริมสร้างจินตนาการ ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์

จากการทำอาหาร ตกแต่งอาหารและขนมให้มีสีสันสวยงาม นำรับประทาน เป็นการส่งเสริมให้นักเรียนได้ใช้สมองซีกซ้ายและซีกขวาไปในเวลาเดียวกัน

#### 1.3.4 มุ่งเน้นในการส่งเสริมให้นักเรียนกล้าคิดและกล้าแสดงออกอย่างเหมาะสม

ในการนำเสนอความคิดเห็น ไอเดียใหม่ๆ ในการทำอาหาร พร้อมทั้งมีการให้ประกวด ตกแต่งอาหารอย่างสร้างสรรค์ผ่านการนำเสนอผลงานที่นักเรียนได้ทำขึ้นจากการเรียน

#### 1.3.5 มุ่งเน้นในการส่งเสริมการรู้จักคุณค่าทางโภชนาการ

โดยครูจะสอนถึงประโยชน์ของอาหารว่าเมนูที่นักเรียนทำมีวัตถุดิบอะไร มีประโยชน์ และคุณค่าทางโภชนาการอย่างไร

### 1.3.6 มุ่งเน้นให้มีการส่งเสริมด้านวิชาการต่างๆ ผ่านขั้นตอนในการทำอาหาร

เรียนรู้ด้านคณิตศาสตร์ผ่านการชั่ง ตวง วัดปริมาตรของวัตถุ เรียนรู้ด้านวิทยาศาสตร์ผ่านการสังเกตการณ์เปลี่ยนไปของสถานะ การละลายของน้ำแข็งกลายเป็นน้ำ เมื่อเนยโดนความร้อนก็จะละลายเปลี่ยนสถานะไป เมื่อน้ำแข็งผสมไขเข้าเตาอบ จากของเหลวก็หลอมมาเป็นของเนื้อแข็งที่นำมารับประทาน

### 1.3.7 มุ่งเน้นการส่งเสริมความรู้ด้านภาษาอังกฤษและภาษาจีนจากการประกอบอาหาร

ครูผู้สอนจะทำการสอนคำศัพท์ผ่านวัตถุดิบต่างๆ เพื่อให้นักเรียนสามารถนำไปใช้ได้ในชีวิตประจำวัน

จาก 7 ข้อที่กล่าวมานั้น การส่งเสริมพัฒนาทักษะ EF จะเป็นการแก้ปัญหาที่ค่อนข้างครอบคลุมที่สุด จึงมีการนำทักษะ EF เข้ามารวมไว้ด้วย

**การพัฒนาทักษะ EF (Executive Functions)** คือ กระบวนการทางความคิดในส่วนของสมองส่วนหน้า ที่เกี่ยวข้องกับความคิด ความรู้สึก การกระทำ EF มีองค์ประกอบ 9 ด้าน จัดเป็น 3 กลุ่มทักษะ (3 X 3) ได้แก่ กลุ่มทักษะพื้นฐาน

#### 1. Working memory

ความจำที่นำมาใช้งาน หรือความสามารถในการเก็บประมวล และดึงข้อมูลที่เก็บในคลังสมองออกมาใช้ ตามสถานการณ์ที่ต้องการ

#### 2. Inhibitory Control

ความสามารถในการยั้งคิดไตร่ตรอง ควบคุมแรงอยาก หยุดคิดก่อนที่จะทำหรือพูด

#### 3. Shifting หรือ Cognitive Flexibility

ความสามารถในการยืดหยุ่น พลิกแพลง ปรับตัว เป็นจุดตั้งต้นของการคิดนอกกรอบ คิดสร้างสรรค์ กลุ่มทักษะกำกับตนเอง

#### 4. Focus Attention

ความสามารถในการใส่ใจจดจ่ออยู่กับสิ่งที่ทำอย่างต่อเนื่องในช่วงเวลาหนึ่งๆ โดยไม่วอกแวก

#### 5. Emotional Control

ความสามารถในการควบคุมอารมณ์ให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม จัดการกับอารมณ์ไม่ให้อารมณ์คนอื่น ไม่โกรธเกรี้ยวจนเฉียว ขี้หงุดหงิดง่าย

#### 6. Self – Monitoring

การประเมินตนเองรวมถึงสะท้อนผลการทำงาน เพื่อหาจุดบกพร่อง แล้วแก้ไขพัฒนาให้ดีขึ้น กลุ่มทักษะปฏิบัติ

#### 7. Initiating

ความสามารถในการริเริ่มและลงมือทำ กล้าคิด กล้าทำ ไม่ผัดวันประกันพรุ่ง

#### 8. Planning and Organizing

การวางแผนและดำเนินการ ตั้งแต่ตั้งเป้าหมาย เห็นภาพรวม จัดลำดับความสำคัญ จัดระบบ จนถึง การดำเนินการ และประเมินผล

#### 9. Goal-Directed Persistence

ความพากเพียรให้บรรลุ เป้าหมายมุ่งมั่น ฝ่าฟันอุปสรรคและล้มแล้วลุกได้

ทักษะเหล่านี้ต้องได้รับการฝึกฝนอย่างต่อเนื่องสม่ำเสมอในชีวิตประจำวัน ทั้งที่บ้านและที่โรงเรียน เพื่อให้เกิดการ “ฝังชิป” เป็นโครงสร้างในสมองของเด็ก โดยเฉพาะในวัย 3-6 ปี ซึ่งเมื่อฝังตัวแล้วก็จะคงอยู่เป็นนิสัยหรือ คุณสมบัติของบุคคลไปตลอดชีวิต

## 1.4 แผนการประเมินการศึกษาความเป็นไปได้ของทางเลือกใหม่ที่น่าสนใจ

### 1.4.1 ผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านธุรกิจ

การศึกษายังคงเป็นสิ่งที่ผู้ประกอบการให้ความสำคัญผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะสนับสนุนให้บุตรหลานมีการเรียนรู้เพิ่มเติมเสริมจากหลักสูตรวิชาสามัญทั่วไปทั้งการเรียนทางด้านภาษาต่างชาติด การเสริมสร้างทักษะทางเลือกในด้านต่างๆ โดยผลที่ได้จากการเรียนรู้จะมีส่วนช่วยให้ผู้เรียนมีประสบการณ์ทางสังคม มีการพัฒนาการทางความคิดอย่างเป็นระบบ มีสมาธิมากขึ้น มีความคิดสร้างสรรค์ เสริมสร้างจินตนาการ และช่วยผ่อนคลาย อีกทั้งยังเป็นการใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์อีกด้วย

ภาวะการแข่งขันที่สูงขึ้น ทั้งด้านการเรียนและการทำงาน โดยเฉพาะอย่างยิ่งการแข่งขันในการสอบเข้าสถาบันที่มีชื่อเสียงต่างๆ ทั้งระดับประถม มัธยม และมหาวิทยาลัย รวมถึงเพื่อ การไป ศึกษาต่อต่างประเทศ นอกจากนี้ ถึงแม้ว่าจะอยู่ในวัยทำงานก็ยังคงต้องเผชิญกับการแข่งขันเช่นกัน เนื่องด้วยบริษัทผู้จ้างงานต่างก็ต้องการบุคลากรที่มากด้วยความสามารถ ทั้งทางด้านวิชาการ และด้านทักษะประกอบกัน โดยเฉพาะทักษะด้านภาษา จึงส่งผลให้ทุกคนใฝ่หาความรู้เพิ่มเติม เพื่อสร้างจุดเด่นของตนให้สามารถแข่งขันกับผู้อื่นได้ รวมถึงความจำเป็นที่ต้องใช้ในการทำงาน เช่น การหาข้อมูลต่างๆ และการติดต่อประสานงานกับชาวต่างชาติ เป็นต้น ภาวะเครียดในสังคมปัจจุบัน เนื่องจากปัจจุบันการดำเนินชีวิตประจำวันของผู้คนมีความกดดันมากขึ้น ทั้งทางด้านการเรียนและ

ชีวิตการทำงาน ดังนั้นหลายคนจึงพยายามหาทางออก โดยหากิจกรรมที่ช่วยผ่อนคลายความเครียด ทำให้เวลาว่างซึ่งบางคนอาจจะเลือกใช้บริการจากสถาบันต่างๆ ที่เปิดให้บริการ เช่น การเรียนศิลปะ ดนตรี เต้นรำ และทำอาหาร เป็นต้น ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของศูนย์วิจัยกสิกรไทย กล่าวคือ ค่านิยมของผู้คนในสังคมที่ต้องการพัฒนาศักยภาพในของตนเองและค่านิยมของผู้ปกครอง ในการปลูกฝังทักษะต่างๆ สำหรับบุตรหลานดังกล่าว ได้นำมาซึ่ง โอกาสทางธุรกิจที่สำคัญสำหรับผู้ประกอบการธุรกิจการศึกษาเพื่อเสริมความรู้และทักษะ และส่งผลให้มูลค่าตลาดของธุรกิจการศึกษาเพื่อเสริมความรู้และทักษะในประเทศไทยเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง



### รูปภาพ 1.5 Google Trends ที่ค้นหา โรงเรียนสอนทำอาหาร

ที่มา : Google Trends (2019)

จากกราฟ Google Trends จะเห็นได้ว่าความสนใจในเรื่องโรงเรียนสอนทำอาหารกำลังเป็นคำที่นิยมค้นหาออนไลน์กันอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2560

**ธุรกิจสถาบันเสริมทักษะ แบ่งออกได้เป็น 2 กลุ่ม ดังนี้**

• **หลักสูตรเสริมทักษะด้านภาษา**

เช่น ภาษาอังกฤษ ภาษาจีน ภาษาเกาหลี และภาษาญี่ปุ่น เป็นต้น นอกจากนี้ยังแบ่งได้ตามกลุ่มผู้เรียน ทั้งในระดับผู้ใหญ่และสำหรับเด็ก ซึ่งผู้ที่สนใจด้านภาษาจะมีเป้าหมายเพื่อการพัฒนาทักษะทางภาษาของตน เพื่อประโยชน์ในด้านการทำงาน และการเรียนในอนาคต โดยที่ผ่านมามีภาพรวมตลาดของธุรกิจเข้าสู่ภาวะอิ่มตัว แต่จะคงมีการเติบโตอยู่ในส่วนของธุรกิจที่มีชื่อเสียงเท่านั้น

อย่างไรก็ตาม สถาบันที่เน้นกลุ่มเป้าหมายที่เป็นเด็ก ก็ยังมีแนวโน้มการเจริญเติบโตของตลาดอย่างต่อเนื่อง ตลาดที่ผู้ปกครองยังคงให้ความสำคัญต่อคุณภาพการศึกษาของบุตรหลาน ประกอบกับการที่สถาบันการเรียนการสอนสำหรับเด็ก ต้องให้ความสำคัญต่อการคัดสรรบุคลากร

เป็นปัจจัยสำคัญ จึงยังเป็นข้อจำกัดที่ทำให้ตลาดกลุ่มนี้มีการแข่งขันที่ไม่รุนแรงเท่ากับสถาบันที่เน้นกลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้ใหญ่ ซึ่งอาจเป็นโอกาสแก่ผู้ประกอบการเอสเอ็มอีที่จะพิจารณาเลือกลงทุนในสถาบันเสริมทักษะ โดยจับกลุ่มลูกค้าในวัยเด็กและเด็กเล็กก็เป็นอีกช่องทางที่น่าสนใจ

- หลักสูตรการเสริมทักษะทางเลือกอื่น

เช่น การสอนศิลปะ ดนตรี คอมพิวเตอร์ เต้นรำ ทำอาหาร รวมถึงหลักสูตรการพัฒนาศักยภาพทางความคิดและความจำ ซึ่งสถาบันเสริมทักษะทางเลือกนี้ยังคงมีแนวโน้มขยายตัวสูง และส่วนใหญ่จะเน้นกลุ่มลูกค้าวัยเด็ก เนื่องจากผู้ปกครองจะให้ความสำคัญและส่งบุตรหลานเข้าเรียนเสริม เพื่อให้เด็กมีวุฒิภาวะทางอารมณ์ มีกระบวนการทางความคิดเป็นลำดับขั้นตอน มีสมาธิ มีเหตุมีผล รวมทั้งเป็นการเสริมความสามารถพิเศษให้แก่เด็ก เพื่อใช้ประโยชน์ได้ในอนาคต

เนื่องจากในปีที่ผ่านมากระทั่งปัจจุบันธุรกิจโรงเรียนสอนทำอาหารเริ่มขยายตัวมากขึ้น จนมีการแยกออกมาเป็น โรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็กเพื่อให้สอดคล้องตามเทรนด์ที่เกิดขึ้น ในยุคสมัยนี้พ่อแม่เริ่มมีจำนวนลูกที่ไม่มากเหมือนสมัยก่อน และยังมีกำลังที่จะทุ่มเทให้กับลูกอย่างเต็มที่ ดังนั้น จึงเป็นช่วงเวลาที่เหมาะสมแก่การนำเสนอบริการที่ช่วยส่งเสริมพัฒนาการและทักษะ EF ให้ตอบโจทย์แก่เด็กและพ่อแม่ในยุคนี้

#### 1.4.2 ผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคโนโลยี

ในปัจจุบันเทคโนโลยีมีบทบาทสำคัญอย่างมากในการดำเนินธุรกิจต่างๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งธุรกิจโรงเรียนที่ต้องมีการปรับเปลี่ยนสภาพลักษณะ รวมถึงหลักสูตรให้มีความทันสมัยตลอดเวลา ไม่ว่าจะเป็นการตกแต่งสถานที่ ห้องครัว อุปกรณ์การเรียน ก็ต้องมีความทันสมัย เช่น เครื่องทอดแบบไร้น้ำมัน ซึ่งกำลังเป็นที่นิยมให้ปัจจุบัน ซึ่งส่งผลดีต่อการประกอบอาหารของเด็ก เพราะทำให้ได้รับประทานอาหารที่ปราศจากน้ำมัน แต่ยังคงคุณค่าและรสชาติที่ดี หรือแม้กระทั่งเตาอบที่นำมาใช้ ก็มีความทันสมัยเป็นระบบดิจิทัล ควบคุมอุณหภูมิและเวลาได้แม่นยำกว่าแต่ก่อน อีกทั้งทั้งการจัดเก็บข้อมูลของนักเรียนและการบริหารสินค้าคงคลังก็ต้องใช้เทคโนโลยีเข้ามาเกี่ยวข้อง การใช้สื่อการก่อนที่มีความทันสมัย มีจอภาพให้เด็กๆ ดูเรื่องราวของเมนูที่ทำก่อนนำเข้าสู่บทเรียน การส่งข้อมูลข่าวสาร ประเมินผลติดตามพัฒนาการของลูกผ่าน Line@ ของทางโรงเรียน และช่องทาง Youtube ที่เข้ามามีบทบาทมากกับธุรกิจการศึกษา การถ่ายวิดีโอ เพื่อให้พ่อแม่เห็นพัฒนาการของลูก กิจกรรมที่ลูกได้มาเรียนได้มาทำกับเพื่อนในชั้นเรียน การสั่งซื้อวัตถุดิบแบบออนไลน์ มีการจัดส่งให้ถึงที่ ทำให้ประหยัดเวลามากขึ้น สะดวกมากขึ้น เป็นต้น

### 1.4.3 ผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านมาตรฐานและกฎหมาย

ผู้ประกอบการที่ขึ้นทะเบียนกับกระทรวงศึกษาธิการ โดยโรงเรียนกวดวิชาทุกประเภท รวมถึงโรงเรียนสอนทำอาหารด้วย เป็นโรงเรียนเอกชนที่อยู่ในการศึกษานอกระบบ ที่ไม่ได้รับการอุดหนุนเงินจากรัฐและได้รับการลดหย่อนภาษีหรือการยกเว้นภาษีเงินได้ ตามรัฐธรรมนูญ พ.ศ. 2550 พ.ร.บ. การศึกษาแห่งชาติ พ.ศ. 2542 และ พ.ร.บ. โรงเรียนเอกชน พ.ศ. 2550 ที่บัญญัติให้รัฐส่งเสริมการจัดการศึกษาอบรมองค์กรวิชาชีพหรือเอกชน โดยการลดหย่อนหรือยกเว้นภาษีเงินได้ สำหรับเงินที่ได้รับจากการดำเนินกิจการ โรงเรียน แต่หากมีการขายสินค้าอื่นร่วมด้วยนอกเหนือจากการเรียนการสอน ซึ่งธุรกิจโรงเรียนสอนทำอาหารนั้นมักจะมีบริการด้านการศึกษาและยังมักมีการจำหน่ายอุปกรณ์การเรียนควบคู่ไปด้วย ผู้ประกอบการจึงต้องขอจดทะเบียนพาณิชย์จัดตั้งธุรกิจที่กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์

### 1.4.4 ผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านองค์กรและทีมงาน

ครูผู้สอน ทำหน้าที่สอนเด็กในแต่ละหลักสูตร ซึ่งแบ่งทักษะตามช่วงวัยคือ ระดับเตรียมอนุบาลอนุบาล 3 (2 ปีครึ่ง - 5 ปี) ระดับประถมต้น (6-8 ปี) ระดับประถมปลาย (9-12 ปี) พัฒนาทักษะพื้นฐานและเพิ่มเติมในเรื่องของทักษะ EF รวมไปถึงการใช้อุปกรณ์ต่างๆ โดยครูผู้สอนจะคัดสรรมาจากบุคลากรที่จบการเรียนการสอนทำอาหารจากสถาบันที่มีชื่อเสียง เช่น สถาบันเลอ กอร์ดอง เบลอ และจบมาทางด้านการศึกษาสำหรับเด็ก และด้านศิลปะโดยตรง เพราะงานประเภทนี้ค่อนข้างต้องใช้ความคิดสร้างสรรค์ไม่เพียงแต่ทำอาหารเป็นอย่างเดียว เพื่อสร้างสรรค์เมนูให้เป็นที่ดึงดูดและน่าสนใจกับผู้เรียน เสริมสร้างเรื่องโภชนาการ พัฒนาการสำหรับเด็ก จึงทำการคัดสรรค้บุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะทางมาโดยตรง มีคุณสมบัติความรู้ ความสามารถ ประสบการณ์ บุคลิกภาพที่ดี มีใจรักเด็ก เอาใจใส่ ชอบช่วยเหลือ ตามมาตรฐานของโรงเรียน

### 1.4.5 ผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงิน

จากเครื่องมือทางการเงินและอัตราส่วนทางการเงินที่กล่าวมาข้างต้น จะเห็นได้ว่าเป็นธุรกิจที่น่าลงทุน เพราะมี NPV เป็นบวก และอยู่ที่ประมาณ 15.25 ล้านบาท ประกอบกับผลตอบแทนของเงินทุน (Return On Invest Capital) มากกว่า ต้นทุนของเงินทุน (Weighted Average Cost of Capital) อีกทั้งยังสามารถมีระยะเวลาคืนทุนที่ต่ำกว่า 1 ปี อีกด้วย ยิ่งไปกว่านั้นยังเป็นธุรกิจที่สามารถรับเงินก่อนที่ลูกค้าจะเข้ามาใช้บริการ ทำให้สามารถจัดการบริหารเงินหมุนเวียนได้ง่าย ดังนั้นจึงสรุปได้ว่าธุรกิจนี้เหมาะแก่การลงทุนอย่างมาก ซึ่งจะมีการแสดงรายละเอียดในบทที่ 5

## 1.5 แผนการนำเสนอรูปแบบธุรกิจขั้นต้นและคำอธิบาย

### 1.5.1 Business Model

“Food Player” สตูดิโอสอนทำอาหารสำหรับเด็กและครอบครัว

#### 1.5.1.1 บริการหลัก (Core Service)

บริการหลักของทาง Food Player คือ การสอนทำอาหารให้แก่ เด็กๆ ผ่านการส่งเสริมพัฒนาการทักษะ EF (Executive Functions) ของสมองส่วนหน้าและพัฒนาทักษะพื้นฐานทั้ง 8 ของเด็กผ่านการทำอาหาร และยังมีบริการสอนทำอาหารสำหรับผู้ใหญ่อีกด้วย

#### 1.5.1.2 บริการเสริม (Extra Service)

บริการเสริมของทาง โรงเรียน ประกอบด้วย

- บริการห้องครัวให้เช่าแบบรายครั้ง
- จำหน่ายผ้ากันเปื้อน อุปกรณ์เครื่องครัวสำหรับเด็ก
- จำหน่ายอาหารสำหรับเด็ก

### 1.5.2 The Business Model Canvas

#### 1.5.2.1 Value Proposition

ผู้ปกครองที่ส่งบุตรหลานเข้ามาเรียนที่ Food Player จะได้รับคุณค่าอย่างสูงสุดจากผลิตภัณฑ์และบริการของโรงเรียนที่จะช่วยส่งเสริมพัฒนาการของเด็กทั้ง 8 ด้านและพัฒนาทักษะ EF (Executive Functions) ของเด็กในแต่ละช่วงวัย อีกทั้งยังมี Cook Book ประจำตัวให้เด็กได้ทบทวนความจำผ่านการวาดภาพหรือเขียน และเครื่องครัว อุปกรณ์การทำอาหาร สุขภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์ ที่ออกแบบมาสำหรับเด็กโดยเฉพาะ

#### 1.5.2.2 Key Activities

ทาง Food Player สรรหาคณาจารย์ผู้สอนที่มีใจรักเด็ก ใส่ใจในรายละเอียด ใจเย็น ดูแลอย่างใกล้ชิด อีกทั้งยังมีประสบการณ์ ความสามารถและชำนาญในการทำอาหารสำหรับเด็กในแต่ละช่วงวัย เพื่อสุขภาพสำหรับเด็ก โดยผ่านการอบรมจากสถาบันที่มีความน่าเชื่อถือ จึงมั่นใจได้ว่า เด็กๆ ที่มาเรียนที่ Food Player ได้รับ การเรียนการสอนและการบริการที่มีมาตรฐานและมีความปลอดภัย มีการดูแลเอาใจใส่เด็กด้วยความรักอย่างใกล้ชิด และทั่วถึง ได้รับความรู้ควบคู่ไปกับความเพลิดเพลินอย่างเต็มอ้อม และใช้เวลาว่างให้ เกิดประโยชน์สูงสุดโดยกระบวนการเรียนการสอนจะมีดังนี้

- (1) การพัฒนากล้ามเนื้อและประสาทสัมผัส  
(Physical Skills & Sensory)
- (2) ความภูมิใจและความมั่นใจในตนเอง  
(Emotional Quotient : EQ)
- (3) มนุษยสัมพันธ์และทักษะทางสังคม  
(Social Skills)
- (4) เสริมสร้างความคิดสร้างสรรค์  
(Creativity)
- (5) การเรียนรู้ภาษาและวัฒนธรรมอื่น  
(Language & Culture)
- (6) การรู้จักรับประทานอาหารที่มีประโยชน์  
(Health Conscious)
- (7) คณิตศาสตร์และวิทยาศาสตร์  
(Math & Science)
- (8) ความสัมพันธ์ในครอบครัว  
(Family Relation)
- (9) ทักษะปฏิบัติ (EF)
- (10) ทักษะกำกับตนเอง (EF)
- (11) ทักษะพื้นฐาน (EF)

#### 1.5.2.3 Key Resources

ทรัพยากรที่สำคัญที่สุดที่สามารถตอบสนองต่อความพึงพอใจของลูกคือ

คือ

(1) ทรัพยากรบุคคล มีบทบาทสำคัญอย่างยิ่งกับธุรกิจการให้บริการซึ่งประกอบด้วย คุณครูผู้สอน ทีมงานผู้ดูแลสถาบันและให้บริการ ทำความสะอาด รวมถึงคณะผู้บริหารที่ดูแลและวางกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ

(2) ทรัพยากรทางธรรมชาติมีบทบาทสำคัญต่อกลยุทธ์การในเลือกวัตถุดิบที่จะนำมาประกอบอาหาร เพื่อใช้ในการเรียนการสอน การนำมาประกอบอาหารให้เด็กๆรับประทาน เพื่อความปลอดภัยและได้คุณค่าทางโภชนาการอย่างเหมาะสม

(3) สิ่งอำนวยความสะดวก อาทิ ห้องน้ำในตัวโรงเรียน ซึ่งต่างจากการไปเรียนในโรงเรียนที่อยู่ในห้างสรรพสินค้า ที่นักเรียนจะต้องไปใช้ห้องน้ำของห้างสรรพสินค้า,

อ่างล้างมือที่เป็นสุขภัณฑ์สำหรับเด็กโดยเฉพาะ มีขนาดและสัดส่วนที่เหมาะสมกับเด็ก, อาหารและเครื่องดื่มบริการเด็กและผู้ปกครอง, ห้องครัวให้เช่าแบบรายครั้งสำหรับผู้ใหญ่, มุมรับรองผู้ปกครองที่มารอบุตรหลาน

(4) ระบบสนับสนุนการทำงาน เช่น ระบบฐานข้อมูลของลูกค้าเว็บไซต์ของโรงเรียนฯ Social media ต่างๆ ระบบการจองวันและเวลาเรียน สามารถตรวจสอบตารางการเรียน และรายการอาหารประจำสัปดาห์ รวมถึงกิจกรรมต่างๆ เป็นต้น

#### 1.5.2.4 Key Partners

สำหรับพันธมิตรที่สำคัญในการดำเนินธุรกิจของ Food Player ได้แก่ พันธมิตรด้านการเรียนการสอน ทางโรงเรียนฯ จะจัดการ โปรแกรมไปสอนเสริมในโรงเรียนปกติ ซึ่งนักเรียนในโรงเรียนนั้นๆ ที่สนใจ สามารถลงเรียนได้ในช่วงเวลาหลังเลิกเรียน, การไปเปิด workshop การทำอาหารแบบระยะสั้น ในแผนกเด็กของห้างสรรพสินค้าและพิกิจภัณฑ์ที่มีกิจกรรมเกี่ยวกับเด็ก

#### 1.5.2.5 Channels

ลูกค้าสามารถติดต่อสอบถามรายละเอียดต่างๆ ได้จากหลายช่องทาง ซึ่งจะมีการให้บริการที่ สะดวกและรวดเร็วในการใช้บริการ

- (1) ติดต่อสอบถามทางโรงเรียนโดยตรง หรือโทรสอบถามทางโทรศัพท์โดยตรง
- (2) Website ของโรงเรียนฯ และ Social media ต่างๆ ได้แก่ Facebook, Instagram, Line@
- (3) ติดต่อผ่าน Application ที่เกี่ยวกับเด็ก รวมทั้งเรียน ที่เที่ยว ที่เล่นสำหรับเด็ก เช่น Kiddeepass หรือ Website ที่เกี่ยวกับการศึกษา เช่น EDUmall
- (4) การออกบูธประชาสัมพันธ์และงานแสดงสินค้าสำหรับแม่และเด็ก เช่น Baby Best Buy เป็นต้น

#### 1.5.2.6 Customer Segments

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือ ผู้ปกครองที่มีอายุตั้งแต่ 26-40 ปี มีการศึกษาในระดับปริญญาตรีขึ้นไป และมีรายได้ มากกว่า 30,000 บาทขึ้นไป เพื่อแสดงถึงความมีศักยภาพที่ดีในการจ่ายค่าเรียน พร้อมทั้งมีความสนใจ อยากที่จะให้บุตรหลานพัฒนาศักยภาพในทุกๆด้าน ส่งเสริมให้เกิดความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ชอบงานศิลปะ ชอบทำอาหาร ใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์สูงสุด และใส่ใจสุขภาพเกี่ยวกับการบริโภคอาหารและคุณค่าทางโภชนาการ กล้าคิด กล้าแสดงออก

### 1.5.2.7 Customer Relationships

สร้างความสัมพันธ์กับคุณพ่อ คุณแม่ ผู้ปกครองและเด็กๆ ด้วยการใช้เทคโนโลยีและใช้บุคลากรอย่างมีหลักการ เพื่อเพิ่มความสามารถให้การให้บริการและสร้างความเข้าใจในความต้องการของผู้ปกครองและเด็กๆ รวมทั้งตอบสนองต่อความต้องการของผู้ปกครองทั้งในด้านสินค้าและการให้บริการ เช่น การนำเทคโนโลยีมาช่วยในการเก็บและวิเคราะห์ข้อมูล ว่าผู้ปกครอง ต้องการให้เด็กๆ ได้รับอะไรจากการเข้ามาเรียนที่โรงเรียน เพื่อที่จะได้ให้บริการตรงตามความต้องการ มากที่สุด รวมถึงให้คำปรึกษาในด้านต่างๆ ทั้งเรื่องของโภชนาการที่ถูกต้องและเหมาะสมของเด็กแต่ละ ช่วงวัย การพัฒนาทักษะต่างๆ เพื่อที่จะได้ช่วยเหลือได้อย่างถูกต้องและถูกวิธี

### 1.5.2.8 Cost Structure

ธุรกิจโรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็กและครอบครัว “Food Player” มีต้นทุนดังนี้

(1) ค่าเช่าพื้นที่ และการออกแบบตกแต่ง โรงเรียน (2) ค่าจ้าง เงินเดือนของบุคลากรผู้สอน และทีมงาน

- (3) ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน
- (4) ค่าอุปกรณ์เครื่องครัว เครื่องใช้ไฟฟ้าและอุปกรณ์ประกอบการเรียน
- (5) ค่าวัสดุคิบบในการนำมาประกอบการเรียนการสอนในแต่ละครั้ง
- (6) ค่าวัสดุคิบบในการนำมาประกอบการเรียนการสอน ในแต่ละครั้ง
- (7) ค่าวัสดุสิ้นเปลืองในสำนักงาน
- (8) ค่าบำรุงรักษาและซ่อมแซมต่างๆ

### 1.5.2.9 Revenue Stream

โดยคาดการณ์ว่ารายได้ของสถาบัน จะมาจาก 3 ส่วนหลักๆ ของการให้บริการทั้งหมด คอร์สสอนทำอาหารสำหรับเด็กแบบระยะยาว และแบบครั้งเดียว, รายได้จากกรไปสอนตามโรงเรียน ห้างสรรพสินค้า งาน event ที่เกี่ยวกับเด็ก, รายได้จากการไปเข้าร่วมอยู่ใน Application และ Website ที่เกี่ยวกับเด็กและการศึกษา

## บทที่ 2

### แผนกลยุทธ์การตลาด

#### 2.1 แผนการออกแบบการวิจัยและสรุปผลวิจัยธุรกิจ

การศึกษาความเป็นไปได้ของตลาดโรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็ก จะทำการศึกษาในกลุ่มของผู้ปกครองที่เคยและไม่เคยส่งบุตรหลานเรียนในโรงเรียนเสริมทักษะต่างๆ เพื่อสามารถนำไปประยุกต์ใช้ในการวางแผนธุรกิจและเลือกใช้กลยุทธ์ทางการตลาดได้อย่างเหมาะสมและมีประสิทธิภาพสูงสุด

##### 2.1.1 วิธีการศึกษา

แผนธุรกิจโรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็ก จะใช้วิธีการศึกษาเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) เป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล เพื่อนำข้อมูลที่ได้มาอธิบายลักษณะของกลุ่มเป้าหมายที่น่าสนใจ การศึกษาความเป็นไปได้ของตลาดของแผนธุรกิจโรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็กนี้ ได้ทำการเก็บข้อมูลในช่วงเดือนกุมภาพันธ์เดือนมีนาคม 2562 โดยการเก็บข้อมูลจากแหล่งข้อมูล 2 แหล่ง ดังนี้

1) ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) รวบรวมข้อมูลจากแหล่งที่มีการเก็บไว้แล้วเช่น บทความ งานวิจัย นักวิจัย วารสาร เอกสารตีพิมพ์ต่างๆ เป็นต้น ที่มีการเผยแพร่และจัดทำในรูปแบบสถิติต่างๆ

2) ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) เก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง โดยใช้วิธีการวิจัย คือ การสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview)

##### 2.1.2 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

การสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) ข้อมูลได้จากการเลือกผู้ปกครองที่บุตรหลานที่เรียนอยู่ในโรงเรียนเสริมทักษะ จำนวน 10 ตัวอย่าง ด้วยวิธีการสุ่มตัวอย่างแบบสะดวก (Convenience Sampling)

### 2.1.3 เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา

การเลือกเครื่องมือในการศึกษาโดยการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) มีการสอบถามถึงรายละเอียดที่มากกว่า และเหตุผลในแต่ละประเด็น โดยแบ่งเป็น 3 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 เป็นการสอบถามเกี่ยวกับพฤติกรรมและประสบการณ์ของผู้ปกครองในธุรกิจโรงเรียนเสริมทักษะต่างๆ

ส่วนที่ 2 เป็นการสอบถามเกี่ยวกับทัศนคติและความต้องการของผู้ปกครองในธุรกิจโรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็ก เช่น ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกโรงเรียนเสริมทักษะต่างๆ ทัศนคติเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกโรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็ก ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (ทำเลที่ตั้ง) ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ช่องทางการรับรู้ข้อมูลข่าวสาร ฯลฯ

ส่วนที่ 3 ข้อมูลด้านประชากรศาสตร์ของผู้ตอบแบบสอบถามเพื่อศึกษาลักษณะของกลุ่มเป้าหมาย เช่น เพศ สถานภาพ การศึกษารายได้ จำนวนและอายุของบุตรหลานในความปกครองของผู้ตอบแบบสอบถาม

### 2.1.4 การวิเคราะห์ข้อมูลและสรุปผลการศึกษา

ข้อมูลจากแบบการสัมภาษณ์เชิงลึกของผู้ปกครองที่ส่งบุตรหลานเรียนในโรงเรียนเสริมทักษะต่างๆ ถูกวิเคราะห์และสรุปผล ดังต่อไปนี้

2.1.4.1 พฤติกรรมและประสบการณ์ของผู้ปกครองในธุรกิจโรงเรียนเสริมทักษะต่างมีความพึงพอใจในการใช้บริการ ฯลฯ

- ความถี่ในการเรียนเสริมทักษะต่างๆ พบว่าผู้ปกครองส่วนใหญ่ส่งบุตรหลานไปเรียนในโรงเรียนเสริมทักษะต่างๆ จำนวน 2 ครั้งต่อสัปดาห์

- ช่วงวันและเวลาในการเรียนเสริมทักษะ พบว่าวันที่มีนักเรียนนิยมไปเรียนมากที่สุด คือ วันเสาร์ และวันอาทิตย์ และช่วงเวลาที่นักเรียนนิยมไปเรียนมากที่สุด ได้แก่ ช่วงเช้า 9.00-12.00 น.

- ประเภทของเสริมทักษะที่เรียน พบว่าผู้ปกครองนิยมให้บุตรหลานเรียนเสริมทักษะในรูปแบบของดนตรี ศิลปะ เรียนเสริมภาษา

- เหตุผลในการให้บุตรหลานเรียนเสริมทักษะต่างๆ พบว่าผู้ปกครองส่วนใหญ่ต้องการปลูกฝังให้บุตรหลานใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์ มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ฝึกทักษะในการพัฒนากล้ามเนื้อ และเสริมความสามารถพิเศษ การเข้าสังคม - ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อครั้งในการเรียนเสริมทักษะต่างๆ พบว่าผู้ปกครองส่วนใหญ่เสียค่าใช้จ่ายต่อครั้งในการส่งบุตรหลานเรียน

เสริมทักษะต่างๆ อยู่ระหว่างราคา 500 ถึง 1,000 บาทต่อครั้ง ซึ่งส่วนใหญ่ให้ความเห็นว่า ราคาเหมาะสมเหตุผลสมควรยอมรับได้ และยินดีจ่ายเพื่อลูก เพราะอยากให้บุตรหลานได้รับการพัฒนาการที่ดีขึ้นอย่างชัดเจน

- โฆษณาและการประชาสัมพันธ์ พบว่าผู้ปกครองรับรู้ข้อมูลการประชาสัมพันธ์จากหลายแหล่ง แต่ส่วนใหญ่จะรู้จักจากญาติพี่น้องเพื่อนๆ ลูกที่เคยเรียน เพื่อนๆ ผู้ปกครองด้วยกันแนะนำ Social Mediaต่างๆ และศึกษาด้วยตนเอง

- ผู้ที่มีส่วนร่วมในการตัดสินใจเลือกเรียนในโรงเรียนเสริมทักษะ พบว่าส่วนมากจะมีการตัดสินใจร่วมกันระหว่างพ่อแม่และลูก ถ้าลูกชอบ ลูกอยากอยากเรียน พ่อแม่ก็ยินดี  
- เหตุผลในการเลือกโรงเรียนเสริมทักษะที่ปัจจุบันบุตรหลานเรียนอยู่ พบว่าสิ่งที่ทุกคนครวญให้

ความสำคัญมากที่สุด คือ คุณภาพมาตรฐาน หลักสูตรการเรียนการสอนที่ดี ทีมงานผู้สอนมีคุณภาพ และจบจากสถาบันที่มีความน่าเชื่อถือ รวมถึงทีมงานมีการดูแลเอาใจใส่บุตรหลานเป็นอย่างดี

- สิ่งที่น่าสนใจ พบว่าผู้ปกครองส่วนใหญ่ประทับใจในเรื่องคุณภาพมาตรฐานหลักสูตรการเรียนการสอนที่ดี มีความสะดวกต่อการเดินทาง ทีมงานผู้สอนจบจากสถาบันที่น่าเชื่อถือ และบุตรหลานมีการพัฒนาการที่ดีขึ้นอย่างเห็นได้ชัด

- สิ่งที่ต้องการเพิ่มเติม พบว่าผู้ปกครองส่วนใหญ่ต้องการให้โรงเรียนมี

ดังต่อไปนี้

1. คุณครูผู้สอนควรมีการรายงานผลการเรียนของบุตรหลานในแต่ละครั้งที่เรียน

2. ในช่วงเวลาการเรียนการสอนหรือกิจกรรมต่างๆ ควรมีการส่งเสริมและสอดแทรกความรู้ด้านคุณธรรมและจริยธรรมเข้าไปด้วย

3. ในกรณีที่นักเรียนไม่มาเรียนได้ในครั้งนั้นๆ สามารถขอชดเชยชั่วโมงเรียนได้

4. ทางโรงเรียนควรมีโปรแกรมชันและส่วนลดพิเศษให้แก่นักเรียน เช่น นักเรียนเก่า แนะนำเพื่อน พี่เรียนน้องเรียน และเทศกาลโอกาสต่างๆ

5. อยากให้บุตรหลานมีการพัฒนาการอย่างชัดเจนและสามารถให้เห็นผลได้อย่างรวดเร็ว

- การประเมินความพึงพอใจโดยรวมของโรงเรียนที่ปัจจุบันบุตรหลานเรียนอยู่ พบว่าผู้ปกครองส่วนใหญ่ได้ประเมินความพึงพอใจโดยรวมสำหรับโรงเรียนเสริมทักษะที่ปัจจุบันเรียนอยู่อยู่ในระดับพึงพอใจค่อนข้างมาก

#### 2.1.4.2 ทักษะและความต้องการของผู้ปกครองในธุรกิจโรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็ก

- ระดับความสำคัญของคุณภาพและมาตรฐานของหลักสูตรที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกโรงเรียนสอนทำอาหารเด็ก พบว่าผู้ปกครองส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับคุณภาพมาตรฐานของหลักสูตรในระดับมากที่สุด เพราะเป็นสิ่งที่ใช้ในการพิจารณาการส่งบุตรหลานเข้ามาเรียนที่โรงเรียน โดยพิจารณาจากหลายๆด้าน เช่น คุณภาพและมาตรฐานของหลักสูตรที่มีหลักสูตรเหมาะสมสำหรับเด็ก มีส่วนช่วยในการพัฒนาการพื้นฐาน การพัฒนากล้ามเนื้อมัดเล็ก อีกทั้งยังมีการส่งเสริมในเรื่องของโภชนาการสำหรับเด็ก คุณภาพของผู้สอน มีความน่าเชื่อถือ คุณภาพของวัตถุดิบที่นำมาใช้ในการปรุงอาหาร เป็นวัตถุดิบที่มีคุณภาพ สด ใหม่ สะอาด เป็นวัตถุดิบออร์แกนิก และปลอดภัย พิษ ตลอดจนการให้บริการของพนักงานต้องพูดจาดี มีใจรักในงานบริการและรักเด็ก มีความเป็นมืออาชีพ ซึ่งเหตุผลที่กล่าวมาทั้งหมดนั้น ล้วนเป็นความคาดหวังของผู้ปกครองว่าจะคุ้มค่างบเงินที่ส่งบุตรหลานเข้ามาเรียน

- ระดับความสำคัญของชื่อเสียงของโรงเรียนที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกโรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็ก พบว่าผู้ปกครองส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับชื่อเสียงของโรงเรียนในระดับปานกลางจนถึงมากที่สุด โดยมองว่าโรงเรียนควรจะเป็นโรงเรียนที่มีชื่อคุ้นหูเป็นที่รู้จัก และมีการแนะนำจากญาติพี่น้องหรือคนที่เคยไปเคยส่งบุตรหลานมาเรียน ที่สามารถค้นคว้าหาข้อมูลจากอินเทอร์เน็ตหรือเว็บไซต์ได้ซึ่งชื่อเสียงมีผลต่อการตัดสินใจเลือกส่งบุตรหลานมาเรียน เพราะสามารถสร้างความน่าเชื่อถือในด้านคุณภาพมาตรฐาน และการพัฒนาการในด้านต่างๆของบุตรหลาน

- ระดับความสำคัญของการดูแลเอาใจใส่นักเรียนอย่างใกล้ชิดและทั่วถึง รวมถึงความปลอดภัยในการเรียน ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกโรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็ก พบว่าผู้ปกครองส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับการดูแลเอาใจใส่นักเรียนอย่างใกล้ชิดและทั่วถึง อยู่ในระดับมากถึงมากที่สุด และให้ความสำคัญในด้านความปลอดภัยในการเรียนอยู่ในระดับมากที่สุด โดยมองว่าโรงเรียน ควรมีการดูแลเอาใจใส่นักเรียนอย่างใกล้ชิดและทั่วถึงมากเป็นพิเศษ เป็นไปได้ควรมีการสอนแบบกลุ่มละไม่เกิน 10 คน เพื่อการดูแลอย่างทั่วถึงใกล้ชิดและความปลอดภัยในการเรียน เพื่อให้ให้นักเรียนได้รับประสิทธิภาพการเรียนการสอนอย่างสูงสุด

- ระดับความสำคัญของราคาในการเรียน ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกโรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็ก พบว่าราคาต้องเหมาะสมกับหลักสูตร คุณภาพของครูผู้สอน สิ่งอำนวยความสะดวกในการเรียน วัตถุดิบที่นำมาใช้ประกอบการเรียน และทำเลที่ตั้งของโรงเรียน

ตลอดจนมีบรรยากาศการเรียนการสอนที่น่าสนใจ และการพัฒนาการของบุตรหลานที่เห็นผลได้อย่างชัดเจน

- ระดับความสำคัญของบรรยากาศและการตกแต่งโรงเรียน ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกโรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็ก พบว่าผู้ปกครองส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับบรรยากาศและการตกแต่งร้าน ในระดับปานกลางจนถึงมาก โดยต้องมีบรรยากาศที่อบอุ่น สนุกสนาน เป็นกันเอง พนักงานและครูผู้สอน กล่าวทักทาย ยิ้มแย้ม พุดจาดี จำนักเรียนและผู้ปกครองได้ ในส่วนของการตกแต่งโรงเรียน ควรดึงดูด ให้นักเรียนอยากเข้ามาเรียน มีความสะอาด และมีอากาศถ่ายเทได้สะดวก

- ระดับความสำคัญของทำเลที่ตั้งของโรงเรียน ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกโรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็ก พบว่าผู้ปกครองส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับทำเลของโรงเรียนในระดับมากจนถึงมากที่สุด โดยตั้งอยู่ในทำเลที่สะดวกต่อการเดินทาง ใกล้บ้านที่พักอาศัย ใช้เวลาเดินทางไม่นาน อยู่ใกล้สถานที่ตั้งของสถานศึกษา แหล่งชุมชน อยู่ในบริเวณที่สามารถเรียนพิเศษด้านอื่นๆ ได้ด้วย มีที่จอดรถ อีกทั้งต้องสะดวกต่อรถส่วนตัว

- ระดับความสำคัญของการโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกโรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็ก พบว่าผู้ปกครอง ให้ความสำคัญกับการโฆษณาประชาสัมพันธ์ในระดับมาก ซึ่งควรมีการประชาสัมพันธ์ต่างๆ อย่างต่อเนื่อง เช่น การแจกแผ่นพับตามโรงเรียน ตามโรงพยาบาลคลินิกเด็ก และสถานที่ที่เด็กๆ ไปเรียนเสริมทักษะต่างๆ รวมถึงเว็บไซต์ Social Media ฯลฯ เพื่อให้ผู้ปกครองได้รู้จัก และอยากส่งบุตรหลานไปเรียน นอกจากนี้ก็ให้ความเห็นว่า ทางโรงเรียนควรมีการแจ้งข่าวสารต่างๆ อาทิเช่น โปรโมชั่นและสิทธิประโยชน์ต่างๆ ผ่านทาง Line ให้กับผู้ปกครองทราบอย่างสม่ำเสมอ

- ระดับความสำคัญของเว็บไซต์ที่ให้รายละเอียดในเรื่องการเรียนการสอนที่ครบถ้วนที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกโรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็ก พบว่าผู้ปกครองให้ความสำคัญกับเว็บไซต์ที่ให้รายละเอียดเกี่ยวกับการเรียนการสอนที่ครบถ้วนและเป็นประโยชน์ในการตัดสินใจ อยู่ในระดับมากที่สุด เพื่อให้ผู้ปกครองสามารถค้นหาข้อมูลเพิ่มเติม และรายละเอียดการเรียนการสอนจากเว็บไซต์ได้ตลอดเวลา อีกทั้งยังสามารถตรวจสอบวันและเวลาเรียนของบุตรหลานได้อย่างสม่ำเสมอ

- ระดับความสำคัญของโปรโมชั่นที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกโรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็ก พบว่าผู้ปกครองให้ความสำคัญของโปรโมชั่นอยู่ในระดับมากจนถึงมากที่สุด รายการ ส่งเสริมการขายที่ต้องการ เช่น การให้ส่วนลดค่าเรียนอย่างเหมาะสมในกรณีพิเศษ การแนะนำเพื่อนมาเรียน เป็นต้น

2.1.4.3 ข้อมูลด้านประชากรศาสตร์ของผู้สัมภาษณ์เพื่อศึกษาลักษณะของกลุ่มเป้าหมาย

- สัดส่วนเพศ พบว่าผู้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง - สัดส่วนอายุ พบว่าผู้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่ส่วนใหญ่มีอายุตั้งแต่ 31 ถึง 40 ปี - สถานภาพของผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่าผู้สัมภาษณ์ทั้งหมดมีสถานภาพสมรส

- ระดับการศึกษา พบว่าผู้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่ มีการศึกษาระดับปริญญาตรี  
- อาชีพ พบว่าผู้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่เป็นเจ้าของกิจการหรือมีธุรกิจส่วนตัว  
- รายได้ พบว่าผู้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่ มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 60,000 บาท ถึง 100,000 บาท

- จำนวนของบุตรหลานของผู้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่ พบว่าผู้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่ มีบุตรหลานในการปกครอง 1 คน

- ความสัมพันธ์ของบุตรหลานที่อ้างอิงถึง พบว่าผู้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่เป็น บิดาและมารดา

#### 2.1.4.4 สรุปประเด็นสำคัญของผลการวิจัย

1. ผู้ปกครองเริ่มให้ความสำคัญเกี่ยวกับการเรียนเสริมทักษะมากขึ้นจากการทำการสัมภาษณ์เชิงลึก พบว่า ผู้ปกครองส่วนมากให้ความสำคัญในการเรียนเสริมทักษะต่างๆ เนื่องจากว่า ในปัจจุบันมีค่านิยมในการเสริมการพัฒนาความรู้ในด้านต่างๆ ทั้งการเรียนภาษา เรียนดนตรี และเรียนเสริมชาวปัญญา เพื่อให้บุตรหลานมีการพัฒนาการที่ดี มีความรู้ความสามารถพิเศษต่างๆ ไม่เพียงแต่ส่งเสริมความรู้ทางวิชาการ เท่านั้น ยังมีการพัฒนาการของกล้ามเนื้อมัดเล็ก ส่งผลให้เด็ก ๆ มีกล้ามเนื้อที่แข็งแรง จะได้จับดินสอถนัด มีน้ำหนัก อีกทั้งยังเป็นการเตรียมความพร้อมในการเข้าโรงเรียน และสามารถทำกิจกรรมต่างๆ ร่วมกับเพื่อนๆ ในวัยเดียวกันได้อีกด้วย

2. หลักสูตรการเรียนการสอนที่มีคุณภาพมาตรฐานที่ดี และการดูแลเอาใจใส่นักเรียนอย่างใกล้ชิด เป็นสิ่งที่ผู้ปกครองให้ความสำคัญ พบว่า สิ่งที่ผู้ปกครองให้ความสำคัญในการเรียนเสริมทักษะต่างๆ ได้แก่ หลักสูตรการเรียนการสอนที่มีคุณภาพมาตรฐานที่ดี และการดูแลเอาใจใส่นักเรียนอย่างใกล้ชิด เนื่องจากว่า หลักสูตรที่ดี ทีมงานผู้สอนมีคุณภาพ จะส่งผลให้นักเรียนมีการพัฒนาการในการเรียนที่ดี อย่างเห็นได้ชัด และหากผู้สอนมีการดูแลเอาใจใส่นักเรียนอย่างใกล้ชิดและทั่วถึง จะเสริมความมั่นใจให้แก่ผู้ปกครองได้ว่า ทางโรงเรียนใส่ใจในรายละเอียด และบุตรหลานจะได้รับการดูแลอย่างดี

3. ผู้ปกครองยินดีจ่ายในราคาที่สูงกว่า หากบุตรหลานมีการพัฒนาที่ดีขึ้นอย่างชัดเจน

4. ผู้ปกครองส่วนใหญ่พานักเรียนไปเรียนเสริมทักษะต่างๆในช่วงวันเสาร์และอาทิตย์ เนื่องด้วยวันเสาร์และวันอาทิตย์เป็นวันหยุดที่นักเรียนไม่ต้องไปโรงเรียน จึงมีเวลาที่จะไปเรียนเสริมทักษะ และหากิจกรรมต่างๆทำเพื่อเป็นการเสริมการพัฒนาการของเด็กในแต่ละช่วงวัย

5. ผู้ปกครองตัดสินใจให้บุตรหลานเรียนเสริมทักษะต่างๆ ผ่านการแนะนำและประสบการณ์ตรงของบุคคลที่เคยเรียน พบว่า จากการที่ผู้ปกครองตัดสินใจให้บุตรหลานเรียนเสริมทักษะที่ใด ส่วนมากจะเป็นการรับฟังคำแนะนำจากประสบการณ์ตรงของบุคคลที่เคยเรียนมาก่อน และสื่อออนไลน์ต่างๆ

ดังนั้นจากการทำการสัมภาษณ์เชิงลึก พบว่าผู้ปกครอง 9 คน ตัดสินใจส่งบุตรหลานมาเรียนที่โรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็กแน่นอน และผู้ปกครองส่วน 1 คน ตัดสินใจว่าอาจจะเรียน เนื่องจากว่ายังไม่ทราบรายละเอียดที่ชัดเจนของหลักสูตรแต่ เชื่อว่าการเรียนทำอาหารนี้ เด็กๆน่าจะชอบและเชื่อว่าเป็นการเสริมสร้างพัฒนาการที่ดีของเด็ก ได้ในทุกด้าน และที่สำคัญมีการเน้นเรื่องของความปลอดภัยและมีการดูแลเอาใจใส่บุตรหลานอย่างใกล้ชิด จุดนี้เองเป็นสิ่งที่ผู้ปกครองทุกท่านให้ความสำคัญ อีกทั้งยังมีการนำภาษาอังกฤษและภาษาจีนมาสอดแทรกเข้าไปในหลักสูตร ผู้ปกครองให้ความเห็นว่า สิ่งนี้เป็นสิ่งที่สำคัญมาก เนื่องจากเชื่อว่านักเรียนจะได้รับความรู้แบบซึมซับจากประสบการณ์ตรง และให้สนใจในเรื่องของทักษะ EF เพราะได้รับความรู้จากสื่อต่างๆในยุคปัจจุบัน เช่น หนังสือเกี่ยวกับการดูแลลูก คำบอกเล่าจากแพทย์เฉพาะทางสำหรับเด็ก ซึ่งทักษะ EF จะเป็นตัวช่วยคิดตัวเด็กไปตลอด เป็นทักษะแห่งการใช้ชีวิต มีการเรียนรู้ในบ้านเล็กๆน้อยๆ การช่วยเหลือตนเอง นำไปใช้ได้ในอนาคตที่เด็กไม่ได้อยู่กับพ่อแม่ เช่น ไปเรียนต่อที่ต่างประเทศ เป็นต้น บางรายบอกว่าการไปเรียนในห้างสรรพสินค้า เป็นการเสียเวลา หมดเวลาไปเยอะมาก หากที่จอดรถ หลังเลิกเรียนก็ต้องพาทานอาหาร แวะร้านหนังสือ ร้านขายของเล่น อีกทั้งเรื่องความปลอดภัย ถ้าไปเรียนในห้างสรรพสินค้า ห้องน้ำก็ไม่ได้อยู่ในตัวโรงเรียน ต้องออกไปใช้ห้องน้ำส่วนกลางของห้าง ไม่มั่นใจในความปลอดภัยจากการที่เจ้าหน้าที่พาเด็กเดินไปเข้าห้องน้ำ แต่โรงเรียนลักษณะนี้ที่ไม่ได้อยู่ในห้าง จะมีห้องน้ำในตัว ซึ่งสะดวกกับเด็กอย่างมาก ขนาดโรงเรียนที่ไม่ใหญ่จนเกินไป ทำให้ครูสามารถดูแลเด็กๆได้ทั่วถึง ให้ความรู้สึกรอบอุ่น เป็นกันเอง

## 2.2 บทวิเคราะห์กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

เพื่อให้เกิดประโยชน์ในการวางแผนการดำเนินงานธุรกิจด้านการตลาดอย่างมีประสิทธิภาพจึงได้มีการพิจารณาถึงโอกาสในการสร้างยอดขาย พร้อมกับความสามารถของโรงเรียน รวมไปถึงกลุ่มเป้าหมาย ดังนี้

กลุ่มเป้าหมายหลัก (Primary Target) คือ ผู้ปกครองที่มีอายุตั้งแต่ 26-40 ปี มีการศึกษาในระดับปริญญาตรีขึ้นไป และมีรายได้ มากกว่า 100,000 บาทขึ้นไป เป็นเจ้าของกิจการ ทำธุรกิจส่วนตัว มีไลฟ์สไตล์ทันสมัยแบบพ่อก่อนแม่ยุคใหม่ และเป็นกลุ่มเป้าหมายที่มักจะเลือกโรงเรียนเสริมทักษะให้ลูก โดยดูจากประโยชน์ที่ลูกจะได้รับ และยังเป็นกลุ่มมีความไวต่อราคาค่อนข้างต่ำ เนื่องจากมีความต้องการสินค้าและบริการจากโรงเรียนเสริมทักษะที่ดีที่สุดให้แก่ลูก โดยจะเน้นถึงคุณภาพของหลักสูตรโดยเฉพาะ เน้นในเรื่องความฉลาดในด้านความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ภาษา การช่างสังเกตและจดจำ รวมถึงการพัฒนากล้ามเนื้อมือมัดเล็กและระบบประสาทสัมผัสทั้งห้า มีบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถเฉพาะด้านคอยให้คำแนะนำ มีการดูแลเอาใจใส่บุตรหลานอย่างใกล้ชิด มีความปลอดภัยในการเรียน ประกอบกับความรู้และความสนุกสนานที่เด็กๆจะได้รับ

อีกทั้งผู้ปกครองกลุ่มนี้จะมีการเลือกอาหารและผลิตภัณฑ์ต่างๆ ที่คิดว่าดีและจะเป็นประโยชน์แก่บุตรหลาน คำนึงถึงคุณค่าทางโภชนาการที่ต้องการให้ลูกมีสุขภาพร่างกายที่แข็งแรง โดยเชื่อว่าการปลูกฝังลักษณะนิสัยในการบริโภคที่ดี ควรฝึกตั้งแต่เล็ก หากผู้ปกครองกลุ่มนี้ได้พาบุตรหลานมาเรียน แล้วเกิดความสุขและรักที่จะทำอาหาร พร้อมทั้งบุตรหลานได้เลือกอาหารที่จะรับประทานจากคุณค่าทางโภชนาการมากกว่าภาพลักษณ์ที่สวยงามแต่ไร้ซึ่งคุณค่าของสารอาหาร ก็จะส่งผลให้มีการส่งบุตรหลานเรียนต่อไปเรื่อยๆ เพราะยังเป็นทักษะติดตัวเด็กไปตอนโต สามารถช่วยเหลือตนเองได้ ทั้งยังสามารถเป็นความสามารถพิเศษที่สามารถประกอบอาชีพได้ในอนาคตอีกด้วย

ซึ่งหากทางโรงเรียนมีการวางแผนและมีหลักสูตรที่สามารถตอบโจทย์ผู้ปกครองกลุ่มนี้ได้ ก็จะสามารถดึงดูดให้ลูกค้าเข้ามาใช้บริการด้วยความประทับใจ อีกทั้งยังมีการแนะนำผู้อื่นอีกด้วย จึงส่งผลให้มีการใช้บริการอย่างยั่งยืน

### 2.2.1 การแบ่งส่วนแบ่งทางการตลาด (Market Segmentation)

การแบ่งส่วนแบ่งทางการตลาดของธุรกิจโรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็ก จะใช้ลักษณะของผู้ปกครองที่ส่งบุตรหลานเข้าเรียนในโรงเรียนเสริมทักษะต่างๆ สำหรับเด็กที่มีอยู่ในปัจจุบันมาเป็นเกณฑ์ในการแบ่งเพื่อให้ง่ายต่อการวางกลยุทธ์ทางการตลาดและช่วยให้สามารถตอบสนองได้ตามความต้องการของลูกค้า และจากการทำการวิจัยในบทที่ผ่านมา พบว่า

ผู้ปกครองที่มีกลุ่มกำลังการจ่ายและมีความสนใจที่จะให้บุตรหลานเรียนนั้น มีช่วงรายได้ตั้งแต่ 60,000-100,000 บาท และ มากกว่า100,000 บาทขึ้นไปโดยเป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ชานเมืองละแวก รังสิต ดอนเมือง ปากเกร็ด ดิวนนท์ และเป็นกลุ่มบุคคลที่มีความรู้ในระดับปริญญาตรีขึ้นไป ดังนั้นทางโรงเรียนสามารถใช้เกณฑ์ในการแบ่งลูกค้าตามความสนใจในรายละเอียด จากประโยชน์ที่บุตรหลานจะได้ดังนี้

Intelligent Parents หมายถึง คุณพ่อคุณแม่ที่ให้ความสำคัญกับเรื่องความฉลาดในด้านสติปัญญาของลูกมาเป็นอันดับแรก โดยเน้นการเรียนรู้ต่างๆของลูกผ่านการเรียนในด้านวิชาการ การเรียนรู้ผ่านการศึกษที่เป็นตัวอักษร เช่น การเรียนคณิตศาสตร์ การเรียนวิทยาศาสตร์ การเรียน ภาษาต่างๆ รวมถึงการทำกิจกรรมต่างๆ เพื่อส่งเสริมการเรียนรู้ของลูกน้อยจากสิ่งที่ได้ลงมือทำจริง รวมถึงการส่งเสริมความคิดสร้างสรรค์ที่ให้ลูกได้ใช้จินตนาการ เช่น การเรียนทำอาหาร การปั้นดิน การเรียนดนตรี เรียนร้องเพลง อีกทั้งในอนาคตยังสามารถเป็นความสามารถพิเศษได้อีกด้วย เพื่อสามารถที่จะตอบสนองความต้องการในเรื่องความฉลาดในการเรียนของลูกได้อย่างครบถ้วนในทุกด้าน เช่น ความฉลาดด้านสติปัญญา ความฉลาดทางด้านอารมณ์ ความฉลาดในการปรับตัวเข้ากับสังคมและมีการพัฒนาการที่ดีไปตามแต่ละช่วงวัย โดยผู้ปกครองกลุ่มนี้จะไม่สนใจในเรื่องราคาของอัตราเรียนเท่าที่ควร เพราะขอแค่ให้ลูกฉลาด สนุก มีการพัฒนาการที่ดีขึ้นอย่างชัดเจน มีความปลอดภัยในการทำกิจกรรม และมีการดูแลเอาใจใส่ลูกๆอย่างใกล้ชิด ผู้ปกครองก็พร้อมที่จะยินดีจ่ายในอัตราค่าเรียนที่สูง

Healthy Parents หมายถึง ผู้ปกครองที่ให้ความสำคัญในเรื่องสุขภาพของลูกมาเป็นอันดับแรกๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งจะเน้นเกี่ยวกับการบริโภค คุณค่าอาหารทางโภชนาการมีครบถ้วนหรือไม่ เนื่องจากว่าต้องการให้ลูกมีสุขภาพร่างกายที่แข็งแรง ปราศจากโรคภัยไข้เจ็บ มีการเจริญเติบโต และได้รับสารอาหารครบถ้วนตามช่วงวัย เพราะไม่ต้องการให้ลูกเจ็บป่วยง่าย หรือไม่แข็งแรง ภาวะการเจ็บป่วยนั้นนอกจากจะส่งผลให้ลูกสุขภาพไม่ดีแล้ว ยังทำให้ผู้ปกครองต้องเสียเวลา และค่าใช้จ่ายในการรักษาอีกด้วย ซึ่งผู้ปกครองก็มักจะยอมจ่ายเงินเพื่อให้ลูกได้รับประทานอาหารที่มีประโยชน์ โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อลูกได้รับรู้ถึงคุณค่าทางโภชนาการว่า สิ่งที่ถูกรับประทานอยู่นั้นมีประโยชน์อย่างไร ผู้ปกครองก็มีความยินดีที่จะจ่ายเงินเพื่อให้ลูกมาเรียนด้วยเช่นกัน

### 2.2.2 การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (Positioning)

โรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็ก “Food Player” มีจุดเด่นในเรื่องของหลักสูตรที่มีมาตรฐาน และการดูแลเอาใจใส่เด็กอย่างใกล้ชิด ทางโรงเรียนให้ความสำคัญกับการส่งเสริมทักษะ

EF (Executive Functions) ซึ่งเป็นทักษะการใช้ชีวิตที่จะติดตัวเด็กไปจนโต การพัฒนากล้ามเนื้อและประสาทสัมผัส การเรียนรู้ภาษาและวัฒนธรรมอื่นๆ เสริมสร้างความคิดสร้างสรรค์ คณิตศาสตร์และวิทยาศาสตร์ ความภูมิใจและความมั่นใจในตนเอง (EQ) มนุษยสัมพันธ์และทักษะสังคม ความสัมพันธ์ในครอบครัว การรู้จักรับประทานอาหารที่มีประโยชน์ที่เหมาะสมกับเด็กในแต่ละช่วงวัยให้แก่ผู้ปกครองที่มีความสนใจ ทั้งนี้นอกจากจะเป็นเรื่องของการดูแลเอาใจใส่แล้ว ในการทำอาหารทุกครั้งเด็กๆจะได้ลงมือทำจริงในทุกขั้นตอน มีการสอนแบบ Bilingual เพื่อเสริมสร้างทักษะทางภาษาผ่านวัตถุดิบ อุปกรณ์ ขั้นตอนการทำ อีกทั้งยังรองรับนักเรียนต่างชาติที่สนใจ เฟอร์นิเจอร์ที่ใช้และอุปกรณ์เครื่องครัวจะใช้ที่ออกแบบมาสำหรับเด็กโดยตรง มีการทบทวนความจำผ่าน Cook Book ประจำตัวทุกครั้งหลังการทำอาหาร มีการมอบใบประกาศนียบัตรทุกครั้งที่จบคอร์ส เพื่อสร้างความภูมิใจแก่เด็กที่เรียน จึงเป็นจุดเด่นที่แตกต่างจากโรงเรียนอื่นๆ และการตั้งราคาจะตั้งให้อยู่ในระดับปานกลางเมื่อเทียบในตลาด โรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็ก จึงทำให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายอย่างกลุ่ม Intelligent Parents และกลุ่ม Healthy Parents สามารถเข้าถึงได้ง่าย ดังนั้น การวางตำแหน่งทางการตลาด จึงใช้จุดเด่นในเรื่องหลักสูตรและการดูแลเอาใจใส่เด็ก ทั้งยังมีการส่งเสริมความรู้ในหลากหลายมุมมอง และครูผู้สอนที่เชี่ยวชาญด้านการศึกษาสำหรับเด็ก โดยเฉพาะเพื่อคอยให้คำปรึกษา แนะนำ และติดตามพัฒนาการของเด็กทุกครั้งที่เรียน



รูปภาพ 2.1 ตำแหน่งทางการตลาดของ Food Player เปรียบเทียบกับคู่แข่ง

## 2.3 บทวิเคราะห์และเปรียบเทียบคู่แข่ง

จากการสำรวจตลาดโรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็กและสอนทักษะความสามารถต่างๆให้กับเด็กที่มีอยู่ในปัจจุบัน เพื่อนำข้อมูลมาวิเคราะห์คู่แข่ง ทำให้เราสามารถวางแผนกลยุทธ์ด้านต่างๆ ในการทำแผนธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น และเนื่องจากโรงเรียนที่สอนมีความหลากหลายเป็นจำนวนมากในตลาดการศึกษา จึงขอกำหนดเกณฑ์ในการพิจารณาถึงขอบเขตของคู่แข่งดังนี้

- (1) ประเภทของโรงเรียน คือ เป็นโรงเรียนที่สอนเด็กในช่วงอายุ 3-12 ปี มีการสอนทักษะความสามารถต่างๆ เพื่อพัฒนาและส่งเสริมการเรียนรู้ในเด็ก
- (2) ราคาการเรียน คือ ราคาอยู่ในช่วง 3,000-8,000 บาท ต่อหลักสูตร
- (3) สถานที่ตั้งอยู่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล และมีความสะดวกในการเดินทาง จากเกณฑ์ข้างต้นสามารถจำแนกคู่แข่งของโรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็ก “Food Player” ได้ดังนี้

### 2.3.1 คู่แข่งขันทางตรง

#### 2.3.1.1 CookCooool Creative Cooking School



### รูปภาพ 2.2 ภาพสัญลักษณ์ประจำโรงเรียน CookCooool Creative Cooking School

ที่มา : CookCooool (2018)

โรงเรียนสมุดไท หรือที่เรารู้จักกันในนามโรงเรียนสอนทำอาหาร CookCooool เป็นโรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็กช่วงอายุตั้งแต่ 4-12 ปี สอนให้เด็กเรียนรู้และพัฒนาทักษะด้านต่างๆ ผ่านการทำอาหารง่ายๆ อย่างสร้างสรรค์ ซึ่งสะอาด ปลอดภัย ถูกหลักโภชนาการ ด้วยการสอน

ที่สนุกสนานพร้อมปลูกฝังทัศนคติ และอุปนิสัยที่ดีในการเลือกรับประทานอาหารที่มีประโยชน์ต่อสุขภาพและร่างกาย ปัจจุบันมีสาขาทั้งหมด 4 สาขา ทั้งในกรุงเทพฯ ปริมณฑล สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ อยู่ที่ศูนย์การค้า Siam Paragon ชั้น 4 Edutainment Zone

โดยเปิดทำการตั้งแต่เวลา 10.00-18.00 น. สำหรับวันจันทร์ถึงศุกร์ และ 09.00-18.00 น. สำหรับวันเสาร์และอาทิตย์

- อัตราค่าเรียน 3,200 บาท / คอร์ส / 4 ครั้ง
- ระยะเวลาเรียนต่อครั้ง 1.30 ชั่วโมง

ตารางเรียนมีเฉพาะวันเสาร์และอาทิตย์โดยแบ่งรอบเวลาเรียนออกเป็น 4 รอบ ดังนี้

- รอบที่ 1 เวลา 9.00-10.30 น.
- รอบที่ 2 เวลา 11.00-12.30 น.
- รอบที่ 3 เวลา 13.00-14.30 น.
- รอบที่ 4 เวลา 15.00-16.30 น.



รูปภาพ 2.3 บรรยากาศการเรียนที่ CookCoo! Creative Cooking School

ที่มา : CookCoo! (2018)

ตาราง 2.1 แสดงจุดแข็งและจุดอ่อนของโรงเรียน CookCool Creative Cooking School

จุดแข็ง	จุดอ่อน
<ul style="list-style-type: none"> <li>- เน้นการเรียนรู้และพัฒนาทักษะต่างๆ ผ่านการทำอาหาร</li> <li>- มีการเรียนการสอนแบบ Bilingual</li> <li>- มีหลายสาขา</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ครูผู้สอนไม่ได้ผ่านการอบรมจากสถาบันที่มีความน่าเชื่อถือ และไม่ได้จบด้านการทำอาหารโดยตรง</li> <li>- มีหลักสูตรเพียงหลักสูตรเดียว ไม่หลากหลาย</li> <li>- มีเรียนเฉพาะวันเสาร์และอาทิตย์</li> <li>- อุปกรณ์การเรียนไม่ใช่ของเด็กโดยเฉพาะ</li> </ul>

### 2.3.1.2 Chefu Town



รูปภาพ 2.4 ภาพสัญลักษณ์ประจำโรงเรียน Chefu Town

ที่มา : Chefu Town (2018)

Chefu Town เป็นโรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็ก โดยการเรียนรู้การสอนจะเริ่มตั้งแต่อายุ 3 - 10 ปี โดยสอนในรูปแบบ Japanese Visual Learning Concept ใช้การเรียนรู้เสมือนภาพจริงในการจดจำและพัฒนากล้ามเนื้อมัดเล็กไปพร้อมๆ กัน ในการเรียนการสอนของเราจะได้ทั้งภาษาอังกฤษ ผ่านบัตรคำ และวิทยาศาสตร์ ผ่านการชั่ง ตวง วัด ส่วนผสมต่างๆ พร้อมทั้งคณิตศาสตร์ในคราวเดียวกัน

ปัจจุบันมีสาขาทั้งหมด 2 สาขา ในกรุงเทพฯ สถานที่ตั้งอยู่ที่ ศูนย์การค้า Central Eastville และ Mega Bangna

โดยเปิดทำการตั้งแต่วันที่ 10.00-19.00 น. สำหรับวันจันทร์ถึงศุกร์ และหยุดวันจันทร์

- อัตราค่าเรียน 4,000 บาท / คอร์ส / 4 ครั้ง
- ระยะเวลาเรียนต่อครั้ง 1.30 ชั่วโมง

ตารางเรียนมีวันอังคารถึงอาทิตย์ โดยแบ่งรอบเวลาเรียนออกเป็น 3 รอบ ดังนี้

- รอบที่ 1 เวลา 10.00-11.30 น.
- รอบที่ 2 เวลา 13.00-14.30 น.
- รอบที่ 3 เวลา 15.30-17.00 น.



รูปภาพ 2.5 บรรยากาศการเรียนที่ Chefu Town

ที่มา : Chefu Town (2018)

ตาราง 2.2 แสดงจุดแข็งและจุดอ่อนของโรงเรียน Chefu Town

จุดแข็ง	จุดอ่อน
<ul style="list-style-type: none"> <li>- หลักสูตรเน้นให้ความสำคัญเรื่องการเรียนรู้เสมือนภาพจริงในการจดจำ</li> <li>- มีการเรียนการสอนแบบ Bilingual</li> <li>- มีการเลื่อนระดับชั้นให้กับนักเรียนทุกๆ 12 เมนู จนครบ 48 เมนู</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- นักเรียนต้องนำชุดเซฟที่ได้ตอนสมัครมาเองทุกครั้ง ดูแลและทำความสะอาดชุดเองจากบ้าน</li> <li>- ถ้าจำนวนเด็กในรอบไม่มากพอ อาจมีการปรับเลื่อนตารางเรียน</li> <li>- รายละเอียดเรื่องค่าใช้จ่ายไม่ชัดเจน และมีค่าแรกเข้า</li> </ul>

## 2.3.1.3 A Little Something



รูปภาพ 2.6 ภาพสัญลักษณ์ประจำโรงเรียน A Little Something

ที่มา : A Little Something (2018)

โรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็ก A Little Something เปิดสอนตั้งแต่ปี 2552 เป็นโรงเรียน สอนทำอาหารที่มุ่งเน้นให้เด็กๆ ได้ลงมือทำจริง มีส่วนร่วมในเกือบทุกขั้นตอน จะทำให้ได้เรียนรู้เกี่ยวกับอุปกรณ์ต่างๆ ที่ใช้ในครัว รวมถึงคำศัพท์ต่างๆ ทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ และให้เด็กๆ ช่วยกันทำอาหาร ซึ่งจะทำให้รู้จักการอยู่ร่วมกัน แบ่งปัน ช่วยเหลือซึ่งกันและกัน มีความรับผิดชอบต่อส่วนรวม อีกทั้งยังช่วยในการพัฒนาความแข็งแรง การควบคุมกล้ามเนื้อ และฝึกความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ผ่านการทำอาหาร โดยหลักสูตรสำหรับเด็กจะเป็นหลักสูตรสำหรับเด็กที่มี

ช่วงอายุตั้งแต่ 3-12 ปี นอกจากนั้น ยังเปิดหลักสูตรศิลปะการทำอาหารสำหรับผู้ใหญ่อีกด้วย ปัจจุบันมีสาขา รวม 5 สาขา ในเขตกรุงเทพฯ สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่อยู่ที่ อาคารแรกเกิดคลับ 4 ชั้น 2 ซอยสุขุมวิท 49 โดยเปิดทำการทุกวันตั้งแต่เวลา 10.00-18.00 น.



### รูปภาพ 2.7 บรรยากาศการเรียนที่ A Little Something

ที่มา : A Little Something (2018)

หลักสูตรสำหรับเด็กที่มีอายุ 3-12 ปี มี 2 หลักสูตร ดังนี้

(1) Kids Weekly Cooking Class (Age 3-12 years)

- อัตราค่าเรียน 750 บาท / ครั้ง / ชั่วโมง

- เหมาะสำหรับเด็ก 3-4 ปี

(2) Kids Cooking Camp (Age 3-12 years)

- อัตราค่าเรียน 1,250 บาท / ครั้ง / 2 ชั่วโมง

- ตารางเรียน มีเรียนเฉพาะช่วงปิดเทอมเท่านั้น

ตาราง 2.3 จุดแข็งและจุดอ่อนของโรงเรียน A Little Something

จุดแข็ง	จุดอ่อน
<ul style="list-style-type: none"> <li>- ครูผู้สอนทุกคนจบจากสถาบันสอนทำอาหาร เลอ กอร์ดอง เบลอ</li> <li>- ใช้อุปกรณ์เครื่องครัวที่ออกแบบสำหรับเด็กโดยเฉพาะ</li> <li>- หลักสูตรมีความหลากหลาย</li> <li>- มีการเรียนการสอนแบบ Bilingual</li> <li>- มีหลายสาขา</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- รายละเอียดไม่ชัดเจนในแง่ข้อมูลการเรียน เวลาเรียน ราคาค่าใช้จ่าย</li> <li>- ถ้าจำนวนเด็กในรอบไม่มากพอ อาจมีการปรับเลื่อนตารางเรียน</li> </ul>

### 2.3.2 คู่แข่งขันทางอ้อม

เนื่องด้วยในปัจจุบันเป็นยุคของการแข่งขันกันทางการศึกษาและความสามารถพิเศษกล่าวคือ เด็กยุคใหม่เมื่อมีเวลาว่าง ผู้ปกครองก็ต้องส่งเสริมให้เด็ก ๆ เรียนเสริมทักษะและการพัฒนาการต่างๆ อาทิเช่น

1. เรียนร้องเพลง เพื่อเสริมสร้างทักษะการฟัง การได้ยิน และความฉลาดทางอารมณ์ ส่งเสริมให้เด็กมีอารมณ์สุนทรีย์
2. การออกกำลังกาย เรียนยิมนาสติก เรียนเทควันโด เรียนยูโด จั๊มบ้า ไอซ์สเก็ต เป็นการยืดกล้ามเนื้อ เพื่อให้กล้ามเนื้อมีความแข็งแรง ส่งเสริมให้เด็กเป็นคนมีสุขภาพดี
3. สุนทรียการเรียนรู้ภาษาต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นภาษาอังกฤษ ภาษาจีน ภาษาญี่ปุ่น ภาษาเกาหลี รวมถึงภาษาในกลุ่มประเทศอาเซียน เป็นต้น เพราะในอนาคตเรื่องภาษาเป็นเรื่องที่มีความสำคัญมาก ใครที่ได้ภาษาก็จะมีความได้เปรียบทางการแข่งขัน

## 2.4 แผนกลยุทธ์ด้านการตลาด

### 2.4.1 สินค้าและบริการ (Product and Service)

Food Player เป็น โรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็กที่มีลักษณะโดดเด่นจากคู่แข่งในเรื่องของคุณภาพมาตรฐานของหลักสูตร ทีมผู้สอนที่จบจากสถาบันที่มีความน่าเชื่อถือ และประสบการณ์ในการทำงานเกี่ยวกับการศึกษาสำหรับเด็กโดยตรงมาเป็นระยะเวลานานมากกว่า 10 ปี มีการดูแลเอาใจใส่นักเรียนอย่างใกล้ชิด ใช้อุปกรณ์เครื่องครัว เฟอร์นิเจอร์ และสุขภัณฑ์สำหรับเด็ก โดยเฉพาะ วัสดุคิบบี้ที่ใช้ในการประกอบอาหารเน้นเป็นวัสดุคิบบี้ ออร์แกนิกและปลอดภัย

นอกจากนี้ทางโรงเรียนยังได้จัดมุมจำหน่ายอาหารและเครื่องดื่มไว้บริการนักเรียนและผู้ปกครองที่มานั่งรอระหว่างเข้าเรียน เพื่อความสะดวกสบาย มากกว่านั้นยังมีการให้บริการห้องครัวให้เช่าเพื่อเปิดโอกาสบุคคลทั่วไปมาใช้บริการ โดยแต่ละบริการมีรายละเอียด ดังนี้

- 1) โรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็ก มีจุดเด่นในเรื่องของหลักสูตรที่มีมาตรฐาน และการดูแลเอาใจใส่นักเรียนอย่างใกล้ชิด ทางโรงเรียนให้ความสำคัญกับการส่งเสริมทักษะ EF (Executive Functions) ซึ่งเป็นทักษะการใช้ชีวิตที่จะติดตัวเด็กไปจนโต การพัฒนากล้ามเนื้อและประสาทสัมผัส การเรียนรู้ภาษาและวัฒนธรรมอื่นๆ เสริมสร้างความคิดสร้างสรรค์ คณิตศาสตร์และวิทยาศาสตร์ ความภูมิใจและความมั่นใจในตนเอง (EQ) มนุษยสัมพันธ์และทักษะสังคม ความสัมพันธ์ในครอบครัว การรู้จักรับประทานอาหารที่มีประโยชน์ ที่เหมาะสมกับเด็กในแต่ละช่วงวัยให้แก่ผู้ปกครองที่มีความสนใจ ทั้งนี้นอกจากจะเป็นเรื่องของการดูแลเอาใจใส่แล้ว ในการทำอาหารทุก

ครั้งเด็กจะได้ลงมือทำจริงในทุกขั้นตอน มีการสอนแบบ Bilingual เพื่อเสริมสร้างทักษะทางภาษา ผ่านวัตถุดิบ อุปกรณ์ ขั้นตอนการทำ อีกทั้งยังรองรับนักเรียนต่างชาติที่สนใจ เฟอร์นิเจอร์ที่ใช้และ อุปกรณ์เครื่องครัวจะใช้ที่ออกแบบมาสำหรับเด็กโดยตรง รวมถึง ด้านคุณธรรมและจริยธรรมอีกด้วย มีการทบทวนความจำผ่าน CookBook ประจำตัวทุกครั้งหลังการทำอาหาร มีการมอบใบประกาศนียบัตรทุกครั้งที่จบคอร์ส เพื่อสร้างความภูมิใจแก่เด็กที่เรียน จึงเป็นจุดเด่นที่แตกต่างจากโรงเรียนอื่นๆ

2) มุมจำหน่ายอาหาร เบเกอรี่และเครื่องดื่มไว้บริการนักเรียนและผู้ปกครองที่มานั่งรอระหว่างเข้าเรียน เพื่อความสะดวกสบาย ในบรรยากาศที่เป็นกันเอง ซึ่งจะเปิดให้บริการในวันและเวลาทำการของทางโรงเรียน

3) บริการห้องครัวให้เช่าแบบรายครั้งสำหรับบุคคลทั่วไป ที่สนใจและชื่นชอบในการทำอาหาร แต่อุปกรณ์เครื่องครัวและสถานที่บ้านไม่เอื้ออำนวย ก็สามารถมาเช่าเพื่อใช้บริการเป็นรายครั้งได้ โดยคิดค่าบริการเป็นรายชั่วโมง ราคาชั่วโมงแรก 300 บาท ชั่วโมงต่อไป 100 บาท ซึ่งจะเปิดให้บริการในวันและเวลาทำการของทางโรงเรียน

4) มุมจำหน่ายผ้ากันเปื้อน หมวกเชฟ ที่เป็นเครื่องแบบของทางโรงเรียน และอุปกรณ์เครื่องครัวสำหรับเด็ก ที่ออกแบบมาสำหรับเด็ก มีขนาดที่เหมาะสมกับเด็กโดยเฉพาะ เป็นสินค้ามีคุณภาพ ปลอดภัยสำหรับเด็ก

#### 2.4.2 ราคา (Price)

ด้วยเป้าหมายของโรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็ก Food Player ที่จะให้ผู้ปกครองและนักเรียนได้รับการเรียนการสอนและการบริการที่หลากหลาย มีคุณภาพ มีการพัฒนาการที่ดีขึ้นอย่างชัดเจน มีการดูแลเอาใจใส่และให้บริการอย่างดีเยี่ยม จึงเลือกใช้กลยุทธ์การตั้งราคาตามระดับราคาและคุณภาพ (Price-Quality Pricing Strategy) โดยเน้นไปที่กลยุทธ์คุณภาพเกิน ราคา (Good-Value Strategy) เพราะเนื่องจากว่าทางโรงเรียนยังเป็นโรงเรียนที่เป็นโรงเรียนเปิดใหม่ในตลาดและยังไม่เป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลายของกลุ่มลูกค้า จึงจะนำจุดเด่นในคุณภาพของหลักสูตร และทีมครูผู้สอนและการดูแลเอาใจใส่นักเรียน ด้วยราคาที่อยู่ในระดับปานกลางที่จะสามารถดึงดูดให้ทั้งกลุ่มลูกค้าหลักและกลุ่มลูกค้ารองให้พาบุตรหลานมาใช้บริการ แล้วเมื่อเป็นที่รู้จักและเกิดความประทับใจในการเรียนและการให้บริการแล้ว ก็จะเป็นการแนะนำแบบปากต่อปากให้ผู้อื่นมาใช้บริการด้วย โดยมีอัตราค่าบริการ ดังนี้

ตาราง 2.5 อัตราค่าเรียนทำอาหารของโรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็ก Food Player

หลักสูตรเรียนทำอาหารสำหรับเด็ก อายุ 3-12 ปี ครั้งละ 2 ชั่วโมง	
เรียน 1 ครั้ง	650 บาท
คอร์ส 8 ครั้ง	4,800 บาท
คอร์ส 12 ครั้ง	6,600 บาท
คอร์ส 16 ครั้ง	8,000 บาท

#### 2.4.3 สถานที่ ทำเลที่ตั้ง บรรยากาศ และการตกแต่งของโรงเรียน (Place)

ปัจจัยนี้ถือว่าเป็นปัจจัยที่มีความสำคัญในการจัดตั้งโรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็ก Food Player ทางโรงเรียนของเราเน้นการให้บริการแบบมืออาชีพที่มีคุณภาพและมาตรฐานของหลักสูตรที่ดี ดังนั้นทางโรงเรียนจึงต้องเลือกทำเลที่อำนวยความสะดวกให้แก่ ผู้ปกครองที่พักอาศัยอยู่ในย่านชานเมือง ระแวกรังสิต ดอนเมือง ปากเกร็ด ดิวนนท์ ซึ่งย่านนี้ยังไม่มีโรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็กเปิดให้บริการ โดยตั้งอยู่ที่ หมู่บ้านเมืองเอก บนถนนหลักซึ่งบริเวณใกล้เคียงเห็นโรงเรียนเสริมทักษะต่างๆ เช่น โรงเรียนดนตรี โรงเรียนสอนภาษาจีน โรงเรียนสอนภาษาญี่ปุ่น โรงเรียนสอนภาษาอังกฤษ โรงเรียนสอนศิลปะ โรงเรียนสอนว่ายน้ำ โรงเรียนสอนร้องเพลง เป็นต้น และยังใกล้กับฟิตเนส สนามฟุตบอลในร่ม โรงเรียนสอนโยคะ ซึ่งเป็นที่นิยมของกลุ่มพ่อแม่ ผู้ปกครองที่เลือกทำกิจกรรมดังกล่าวระหว่างรอบุตรหลานเรียน และยังอยู่ใกล้สถานศึกษา 5 แห่ง ได้แก่ โรงเรียนอนุบาลเมืองเอก โรงเรียนอนุบาลบ้านพลอย โรงเรียนเซนต์โยเซฟเมืองเอก โรงเรียนสาธิตแห่งมหาวิทยาลัยรังสิต มหาวิทยาลัยรังสิต ซึ่งมีนักเรียนในระดับอนุบาลและประถมที่เป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

บรรยากาศและการตกแต่งจะเน้นโทนสีพาสเทล 3 สีหลัก ที่เป็นสีประจำของโรงเรียน ได้แก่ สีฟ้าพาสเทล สีชมพูพาสเทล สีเหลืองพาสเทล มีการตกแต่งตัวคาเล็กเตอร์การ์ตูนสัญลักษณ์ประจำโรงเรียน ให้บรรยากาศที่ดูสดใสน่าเรียน สีต้นไม้สวยตา น่ารัก และดูขาวสะอาด หน้าต่างด้านหน้าเป็นกระจก เพื่อให้แสงธรรมชาติรอดผ่านเข้ามาได้ มีการเลือกใช้เฟอร์นิเจอร์สำหรับเด็ก โดยเฉพาะเพื่อการใช้งานปลอดภัย

#### 2.4.4 การส่งเสริมการตลาด (Promotion)

การสื่อสารการตลาดไปยังกลุ่มเป้าหมายเป็นสิ่งที่มีความสำคัญเป็นอย่างยิ่ง ดังนั้นทางโรงเรียนจึงมุ่งเน้นที่จะสื่อสารในเรื่องของตราสินค้าไปยังผู้ปกครองที่เป็นกลุ่มเป้าหมาย เพื่อให้

ผู้ประกอบการเกิดความคุ้นเคย รักรู้ จดจำ และเชื่อมั่นในตราผลิตภัณฑ์ Food Player ว่าเป็น โรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็กที่มีคุณภาพมาตรฐานหลักสูตรที่ดี มีการดูแลเอาใจใส่นักเรียนอย่างใกล้ชิด และการพัฒนาการที่ดีขึ้นของบุตรหลาน รวมไปถึงการเสริมสร้างคุณลักษณะนิสัยที่ดีในการบริโภคอาหาร และไว้วางใจได้ในคุณภาพที่เกินราคา หลักการตลาดที่มีลูกค้าเป้าหมายหลักหรือเป็นศูนย์กลางในการวางแผนกลยุทธ์ที่ต้องอาศัยความเข้าใจความต้องการของลูกค้าจะสามารถช่วยให้ธุรกิจของโรงเรียนประสบผลสำเร็จและรักษาลูกค้าได้ในระยะยาว คือ การตลาดแบบบูรณาการ (Integrated Marketing Communication; IMC) หรือที่เรียกว่า การสื่อสารทางการตลาด 360 องศา จากการศึกษาความเป็นไปได้ของตลาด พบว่า กลุ่มลูกค้าที่มีอายุ 26-40 ปี และด้วยพฤติกรรมมารับรู้ข้อมูลข่าวสารของคนในปัจจุบันเปลี่ยนแปลงไปจากอดีต กล่าวคือ มีการรับสารและศึกษาหาข้อมูลจากทางอินเทอร์เน็ต และ Social Media มากขึ้น ทางโรงเรียนจึงจะเน้นการแจ้งข้อมูลข่าวสารประชาสัมพันธ์และโปรโมชั่นต่างๆผ่านทางช่องทางนี้เป็นหลัก อาทิเช่น เว็บไซต์ของโรงเรียน, เว็บไซต์เกี่ยวกับแม่และเด็ก, เว็บไซต์ถามครู, Pantip, Search Engine, Facebook, Line, Instagram, Page ต่างๆ เป็นต้น เพราะ เป็นวิธีที่รวดเร็วและมีประสิทธิภาพเมื่อเทียบกับค่าใช้จ่ายมากกว่านั้นทางโรงเรียนก็จะยังให้ความสำคัญในการประชาสัมพันธ์ผ่านทางป้ายโฆษณา แผ่นพับ และการบอกแบบปากต่อปากจากคนรู้จักเพื่อเป็นการแนะนำให้รู้จักโรงเรียนมากขึ้น เพราะจากการศึกษาตลาดพบว่า ผู้ปกครองจำนวนมากที่รู้จักและเลือกโรงเรียนให้บุตรหลานจากการสื่อสารผ่านทางช่องทางต่างๆเหล่านี้ อย่างไรก็ตามทางโรงเรียนก็จะทำการประชาสัมพันธ์ในช่องทางอื่นๆร่วมด้วย เช่น ลงโฆษณาในหนังสือหรือนิตยสารที่เกี่ยวกับแม่และเด็ก รวมถึงการออกอีเวนต์งานต่างๆตามโรงเรียน โรงพยาบาลเด็ก ขึ้นอยู่กับโอกาสและความเหมาะสม

โรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็ก Food Player มีพันธกิจที่จะให้ผู้ปกครองที่ส่งบุตรหลานมาเรียนแล้วเกิดความประทับใจแล้วกลับมาใช้บริการอีก อีกทั้งยังบอกต่อประชาสัมพันธ์โรงเรียนให้แก่ญาติพี่น้อง เพื่อนๆ คนรู้จัก ให้มาสัมผัสความประทับใจในการดูแลเอาใจใส่และคุณภาพ หลักสูตรการเรียนการสอนที่มีประสิทธิภาพที่สามารถทำให้นักเรียนมีการพัฒนาการที่ดีขึ้นอย่างรวดเร็ว ด้วยสิ่งเหล่านี้จะทำให้สามารถรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าเดิมไว้ได้ ด้วยการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ (CRM) เช่น การแนะนำนักเรียนใหม่เข้ามา นักเรียนใหม่จะได้เรียนฟรี 1 ครั้ง และนักเรียนเก่าที่แนะนำก็จะได้รับฟรีเพิ่ม 1 ครั้ง เช่นกัน เป็นต้น

นอกจากนี้เพื่อเป็นการกระตุ้นยอดขายและต้องการให้เป็นที่รู้จักอย่างรวดเร็ว จะมีการจัดโปรโมชั่นให้นักเรียนใหม่สามารถทดลองเรียนได้ฟรี 1 ครั้ง

#### 2.4.5 บุคลากร (People)

จากการศึกษาการตลาด พบว่า บุคลากรมีความสำคัญอย่างยิ่งกับธุรกิจโรงเรียน สอนทำอาหารสำหรับเด็กนี้ เพราะว่าหากครูผู้สอนมีความรู้ ความสามารถ และความเชี่ยวชาญในการสอนทำอาหาร แล้วยังมีใจรักเด็ก รักในการสอนและการบริการ ยิ้มแย้ม แจ่มใส อารมณ์ดี เป็นมิตร เป็นกันเอง อีกทั้งยังมีการดูแลเอาใจใส่นักเรียนเป็นอย่างดีก็จะสามารถสร้างความประทับใจให้แก่ผู้ปกครองและนักเรียนที่มาใช้บริการ และอยากที่จะกลับมาเรียนอีก แต่ในทางตรงกันข้าม หากโรงเรียนไม่มีการดูแลเอาใจใส่นักเรียนอย่างใกล้ชิดและทั่วถึง ก็จะทำให้ผู้ปกครองเกิดความไม่ประทับใจและตัดสินใจไม่กลับมาใช้บริการอีกเช่นกัน ดังนั้น การสร้างวัฒนธรรมในองค์กร การคัดสรร บุคลากร การอบรมบุคลากรในหลักสูตรต่างๆ ก็เป็นสิ่งจำเป็นและต้องมีการพัฒนาอยู่ตลอดเวลา

มากกว่านั้นครูผู้สอนยังจบมาเฉพาะทางโดยตรงด้านการทำอาหาร จากสถาบันที่มีชื่อเสียง เช่น สถาบันเลอ กอร์ดอง เบลอ และยังมีครูที่จบมาทางด้านการศึกษาสำหรับเด็กโดยตรง มีความรู้ ประสบการณ์การทำงานสอนเด็กมาเป็นเวลานานมากกว่า 10 ปี มีการสอนแบบ Bilingual เพื่อเสริมสร้างทักษะทางภาษาและรองรับนักเรียนที่เป็นชาวต่างชาติ ซึ่งการบริการนี้ก็จะสามารถดึงดูดให้ผู้ปกครองอยากพาลูกเรียนมาเรียน มากขึ้นด้วยเช่นกัน

#### 2.4.6 ลักษณะทางกายภาพ (Physical Environment)

ความเชื่อมั่นในคุณภาพการเรียนการสอนของโรงเรียนถือว่าเป็นสิ่งที่ถูกค่าให้ความสำคัญ ดังนั้นทางโรงเรียนจึงต้องแสดงให้เห็นถึงการบริหารงานอย่างมีประสิทธิภาพ อาทิ เช่น ความรวดเร็ว ความถูกต้อง ความชัดเจน ความมีมาตรฐาน และความเป็นมืออาชีพในการให้บริการและแก้ไขปัญหาต่างๆ ได้เป็นอย่างดี เป็นต้น

#### 2.4.7 กระบวนการ (Process)

##### 1) การจัดการด้านบริหาร

ทางโรงเรียนมีพันธกิจที่จะทำให้ผู้ปกครองเกิดความประทับใจสูงสุดในเรื่องว่าจะเป็นโรงเรียนที่คำนึงถึงประโยชน์ ความรู้ พร้อมทั้งสุขภาพที่ดี รวมถึงการดูแลและให้บริการ ดังนั้น จึงต้องมีกฎระเบียบข้อปฏิบัติที่ชัดเจน และให้ทุกคนปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัด แสดงถึงการให้บริการที่มีมาตรฐาน

## 2) การจัดการด้านทรัพยากรมนุษย์

มีการคัดสรรบุคลากรที่ดี กล่าวคือ ทีมครูผู้สอน นอกจากจะจบด้านการเรียนสอน ทำอาหารจากสถาบันที่มีชื่อเสียง มีความรู้ความชำนาญและเชี่ยวชาญเฉพาะด้านแล้วนั้น จะต้องมีความรักในงานบริการ รักเด็ก มีความอดทน ใจเย็น มีบุคลิกภาพที่ดี และมีการกำหนดหน้าที่ และรายละเอียดของงานที่ชัดเจน มีการวัดผลและประเมินผลที่ชัดเจนในแต่ละเดือน พร้อมทั้งมีการฝึกอบรมทักษะความรู้ใหม่ๆอยู่เสมอ เพื่อให้มีการปรับปรุงและพัฒนาให้ดีขึ้นอย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ

## 3) การบริหารคู่ค้าสัมพันธ์

ทางโรงเรียนจะมีการติดต่อกับคู่ค้าอย่างสม่ำเสมอ และมีการเยี่ยมคู่ค้าในทุกปี อย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง เพื่อตรวจสอบระบบการทำงานและมาตรฐานของคู่ค้า เพื่อลดการเกิดปัญหาของสินค้าและบริการ ซึ่งจะทำให้ผู้ประกอบการมั่นใจและไว้วางใจได้ในการใช้บริการในระยะยาว เพราะหากผู้ประกอบการเกิดความไม่พึงพอใจหรือไม่ประทับใจในการบริการของสินค้า ไม่ว่าจะเป็นวัตถุดิบ ออร์แกนิก หรือสินค้าต่างๆของทางโรงเรียน จะทำให้เกิดผลเสียต่อชื่อเสียง โดยภาพรวมของธุรกิจโรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็กได้ ดังนั้น เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องทั้งหมด ต้องมีความตั้งใจร่วมกันที่จะป้องกันปัญหาที่อาจจะเกิดขึ้นได้

ตาราง 2.4 สรุปการวิเคราะห์คู่แข่งทางตรงของโรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็ก Food Player

<p>ชื่อสถาบัน</p>				
<p>รูปแบบธุรกิจ</p>	<p>หลักสูตรที่เสริมสร้างพัฒนาทักษะ Executive Functions (EF) ของสมองส่วนหน้า ซึ่งเป็นทักษะของการใช้ชีวิตที่ควรปลูกฝังตั้งแต่เด็กผ่านการทำอาหาร พัฒนาความคิดสร้างสรรค์ สนุกสนาน ได้ลงมือทำด้วยตนเอง โดยเรียนและเล่นผ่านการทำอาหาร วัตถุดิบ อุปกรณ์ ที่ทางเราได้คัดสรรอย่างดี</p>	<p>หลักสูตรที่สอนให้เด็กเรียนรู้และพัฒนาทักษะด้านต่างๆ ผ่านการทำอาหารง่ายๆ อย่างสร้างสรรค์ ซึ่งสะอาด ปลอดภัย ถูกหลักโภชนาการ ด้วยการสอนที่สนุกสนาน พร้อมปลูกฝังทัศนคติและอุปนิสัยที่ดีในการเลือกรับประทานอาหารที่มีประโยชน์ต่อสุขภาพและร่างกาย (Healthy Eating Habit)</p>	<p>ใช้การเรียนรู้เสมือนภาพจริง (Japanese Visual Training) ซึ่งประยุกต์มาจากระบบการเรียนการสอนของคนญี่ปุ่น ที่เรียกว่า Visual Learning Japanese (VLJ) เพื่อพัฒนาสมองด้านความจำในการฝึกทำอาหารให้กับเด็กๆ</p>	<p>สอนทำอาหารที่มุ่งเน้นให้เด็กๆ ได้ลงมือทำจริง ได้เรียนรู้เกี่ยวกับอุปกรณ์ที่ใช้ในครัว ช่วยในการพัฒนาความแข็งแรง การควบคุมกล้ามเนื้อ และฝึกความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ผ่านการทำอาหาร</p>
<p>ทำเลที่ตั้ง</p>	<p>หมู่บ้านเมืองเอก รัชสิด</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- The Jas Urban ศรีนครินทร์</li> <li>- Victoria Gardens เพชรเกษม69</li> <li>- กาญจนภิเษก (ช.สมาคมปิยะได้)</li> <li>- Siam Paragon</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Central Eastville</li> <li>- Mega Bangna</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- The Racquet Club (สุขุมวิท49)</li> <li>- เฟลิกนารี มอลล์ (วัชรพล)</li> <li>- เซ็นทรัลปิ่นเกล้า</li> <li>- เซ็นทรัลเวสต์</li> <li>- อุคนสุข (ซอยเทพสง่า2)</li> </ul>
<p>เวลาให้บริการ</p>	<p>10.00-18.00 วันอังคารถึงอาทิตย์</p>	<p>9.00-18.00 น. วันเสาร์และอาทิตย์</p>	<p>10.00-17.00 วันอังคารถึงอาทิตย์</p>	<p>10.00-18.00 น. วันอังคารถึงอาทิตย์</p>

ตาราง 2.4 สรุปการวิเคราะห์คู่แข่งทางตรงของโรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็ก Food Player (ต่อ)

ชื่อสถาบัน				
บุคลากรผู้สอน	คนที่มีใจรักในการทำอาหารและครูผู้สอนจบจากสถาบันสอนทำอาหาร เลอ กอร์ดอง เบลอ	คนที่มีใจรักในการทำอาหาร	ครูผู้สอนทุกคนจบจากทางด้านอาหาร	ครูผู้สอนทุกคนจบจากสถาบันสอนทำอาหาร เลอ กอร์ดอง เบลอ
ลูกค้ำกลุ่มเป้าหมาย	เด็กที่มีช่วงอายุตั้งแต่ 3-12 ปี	เด็กที่มีช่วงอายุตั้งแต่ 4-12 ปี	เด็กที่มีช่วงอายุตั้งแต่ 3-10 ปี	เด็กที่มีช่วงอายุตั้งแต่ 3-12 ปี
ลูกค้ำกลุ่มเป้าหมาย	เด็กที่มีช่วงอายุตั้งแต่ 3-12 ปี	เด็กที่มีช่วงอายุตั้งแต่ 4-12 ปี	เด็กที่มีช่วงอายุตั้งแต่ 3-10 ปี	เด็กที่มีช่วงอายุตั้งแต่ 3-12 ปี
อัตราค่าเรียน	4,800 บาท / คอร์ส / 8 ครั้ง (600 บาท / ครั้ง)	3,200 บาท / คอร์ส / 4 ครั้ง (800 บาท / ครั้ง)	4,000 บาท / คอร์ส / 4 ครั้ง (1,000 บาท / ครั้ง)	3,000 บาท / คอร์ส / 4 ครั้ง (750 บาท / ครั้ง)
ระยะเวลาการเรียนรู้ต่อครั้ง (นาที)	120 นาที	90 นาที	90 นาที	60 นาที

ตาราง 2.4 สรุปการวิเคราะห์คู่แข่งทางตรงของโรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็ก Food Player (ต่อ)

<p>ชื่อสถาบัน</p>				
<p>จุดแข็ง</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ใช้อุปกรณ์เครื่องครัวที่ออกแบบสำหรับเด็กโดยเฉพาะ</li> <li>- เฟอร์นิเจอร์ในโรงเรียนเหมาะสำหรับเด็ก โดยปรับขนาดได้ตามช่วงวัย</li> <li>- หลักสูตรมีความหลากหลาย</li> <li>- มีการเรียนการสอนแบบ Bilingual</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- เน้นการเรียนรู้และพัฒนาทักษะต่างๆ ผ่านการทำอาหาร</li> <li>- มีการเรียนการสอนแบบ Bilingual</li> <li>- มีหลายสาขา</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ประยุกต์การเรียนการสอนมาจากของคนที่ญี่ปุ่น เพื่อเน้นในการจำ</li> <li>- มีการเรียนการสอนแบบ Bilingual</li> <li>- มีการเลื่อนระดับขึ้นให้กับนักเรียนทุกๆ 12 เมนู จนครบ 48 เมนู</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ครูผู้สอนทุกคนจบจากสถาบันสอนทำอาหาร เลอ การ์ดอง เบลอส</li> <li>- ใช้อุปกรณ์เครื่องครัวที่ออกแบบสำหรับเด็กโดยเฉพาะ</li> <li>- หลักสูตรมีความหลากหลาย</li> <li>- มีการเรียนการสอนแบบ Bilingual</li> <li>- มีหลายสาขา</li> </ul>
<p>จุดอ่อน</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ไม่ได้ตั้งอยู่ในกรุงเทพ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ครูผู้สอนไม่ได้ผ่านการอบรมจากสถาบันที่มีความน่าเชื่อถือ และไม่ได้จบด้านการทำอาหารโดยตรง</li> <li>- มีหลักสูตรเพียงหลักสูตรเดียว</li> <li>- มีเรียนเฉพาะวันเสาร์และอาทิตย์</li> <li>- อุปกรณ์การเรียน ไม่ใช่ของเด็กโดยเฉพาะ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- นักเรียนต้องนำชุดเซฟที่ได้ออนสมัครมาเองทุกครั้ง ดูแลและทำความสะอาดชุดเองจากบ้าน</li> <li>- ถ้าจำนวนเด็กในรอบไม่มากพอ อาจมีการปรับเลื่อนตารางเรียน</li> <li>- รายละเอียดเรื่องค่าใช้จ่ายไม่ชัดเจน และมีค่าแรกเข้า</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- รายละเอียดไม่ชัดเจน ในแง่ข้อมูลการเรียน เวลาเรียน ราคาค่าใช้จ่าย</li> <li>- ถ้าจำนวนเด็กในรอบไม่มากพอ อาจมีการปรับเลื่อนตารางเรียน</li> </ul>

## บทที่ 3

### แผนกลยุทธ์ด้านนวัตกรรมและการปกป้องทรัพย์สินทางปัญญา

เนื่องด้วยโรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็ก Food Player จัดอยู่ในธุรกิจการศึกษา ดังนั้นจึงต้องผ่านการรับรองมาตรฐานต่างๆ ที่ถูกต้องตรงตามกฎของกระทรวงศึกษาธิการ

#### 3.1 การจัดตั้งธุรกิจและขั้นตอนในการเปิดโรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็ก

##### 3.1.1 ทำการเขียนหลักสูตรและส่งหลักสูตรไปยังกระทรวงศึกษาธิการ

เพื่อทำการตรวจสอบและเชิญผู้ทรงคุณวุฒิมาร่วมพิจารณาถึงความเป็นไปได้ของหลักสูตร โดยหลักสูตรของโรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็ก Food Player นั้น เป็นหลักสูตรประเภทสร้างเสริมทักษะชีวิต เป็นโรงเรียนที่จัดตั้งขึ้นโดยมีวัตถุประสงค์เสริมสร้างความคิด ความเป็นปัญญา และทักษะอื่น หากคณะกรรมการมีความเห็นชอบในหลักสูตร ปลัดกระทรวงศึกษาธิการจึงจะทำการอนุมัติหลักสูตร จากนั้นจึงนำหลักสูตรที่ได้รับการอนุมัติมาทำการจัดตั้งเป็นโรงเรียนนอกระบบต่อไป

##### 3.1.2 ขั้นตอนการขออนุญาตจัดตั้งโรงเรียนนอกระบบ

การยื่นคำขอจัดตั้งโรงเรียนนอกระบบตามกฎหมายกระทรวง การขอรับใบอนุญาตให้จัดตั้งโรงเรียนนอกระบบ พ.ศ. 2555 โดยผู้ขอรับใบอนุญาตต้องยื่นคำขอรับใบอนุญาต ให้จัดตั้งโรงเรียนยื่นคำขอตามแบบ สช. ๕ ทำยกฎกระทรวงดังกล่าว พร้อมกับรายละเอียดเกี่ยวกับกิจการของโรงเรียนนอกระบบ ตามที่บัญญัติไว้ในมาตรา 121 ซึ่งกำหนดว่าอย่างน้อยต้องมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. ชื่อประเภทและลักษณะของโรงเรียนนอกระบบ
2. ที่ตั้งและแผนผังแสดงบริเวณและอาคารของโรงเรียนนอกระบบ
3. หลักสูตร วิธีการเรียนการสอน และการวัดและประเมินผล
4. หลักเกณฑ์การคิดค่าธรรมเนียมการศึกษาและค่าธรรมเนียมอื่น รวมทั้งหลักเกณฑ์ในการเพิ่มค่าธรรมเนียมดังกล่าว
5. ตราของโรงเรียนนอกระบบ

6. ระเบียบการของโรงเรียนนอกระบบ

7. ความจุนักเรียนสูงสุดของโรงเรียนนอกระบบต่อรอบ

8. ขนาดพื้นที่ใช้สอยของโรงเรียนนอกระบบ

9. จำนวนห้องเรียนพร้อมระบุขนาด ห้องประกอบ และความจุนักเรียนต่อห้อง

#### การปฏิบัติสถานที่ยื่นคำขอ

- ยื่นที่กรุงเทพมหานคร สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการศึกษาเอกชน

#### อำนาจการอนุญาต

- กรุงเทพมหานคร เป็นอำนาจของเลขาธิการคณะกรรมการส่งเสริมการศึกษาเอกชน

#### แนวทางการพิจารณาการขอจัดตั้งโรงเรียนนอกระบบและข้อเสนอแนะ

การขอจัดตั้งโรงเรียนนอกระบบให้พิจารณาคำเนิการในเรื่องต่างๆ ดังนี้

1. ผู้ขอรับใบอนุญาตจัดตั้งโรงเรียนบุคคลธรรมดา ต้องมีคุณสมบัติตามมาตรา 21 แห่ง

พระราชบัญญัติ

2. ชื่อ ประเภท และลักษณะของโรงเรียนนอกระบบชื่อโรงเรียน จะต้องเป็นไปตามกฎกระทรวงการขอรับใบอนุญาตให้ จัดตั้งโรงเรียนนอกระบบ พ.ศ. 2550 ประเภทและลักษณะของโรงเรียนนอกระบบ จะต้องพิจารณาให้สอดคล้องกับประกาศ

3. อาคารสถานที่

• อาคารเป็นเอกเทศหรือกรณีเป็นอาคารร่วมต้องแยกเป็นสัดส่วน ไม่ปะปนกับกิจการอื่น เป็นอาคารที่ได้รับอนุญาตก่อสร้างหรือต่อเติมอาคารจากทางราชการให้ใช้เป็นอาคารเรียนเพื่อการศึกษา และต้องจัดมาตรการป้องกันอัคคีภัยในโรงเรียน

• พื้นที่ใช้สอยบริเวณโรงเรียนที่เปิดสอนแต่ละประเภท กรณีที่เปิดสอนหลักสูตรที่มีระยะเวลาเรียนไม่เกิน 6 เดือน และไม่เกิน 600 ชั่วโมง ต้องมีพื้นที่ใช้สอยไม่น้อยกว่า 100 ตารางเมตร หลักสูตรที่เปิดสอนมีระยะเวลาเรียนเกิน 6 เดือน หรือไม่เกิน 1 ปี และไม่เกิน 1,200 ชั่วโมง ต้องมีพื้นที่ใช้สอยไม่น้อยกว่า 200 ตารางเมตร ยกเว้นประเภททวิศึกษามีพื้นที่ใช้สอยไม่ น้อยกว่า 100 ตารางเมตร

• กรรมสิทธิ์ในอาคารที่ใช้จัดตั้งโรงเรียนต้องเป็นของผู้ขอจัดตั้ง หรือผู้ขอจัดตั้งมีสิทธิครอบครองโดยการเช่าซึ่งต้องมีระยะเวลาการเช่าไม่น้อยกว่า 3 ปี โดยกำหนดวัตถุประสงค์การเช่าเพื่อใช้จัดตั้งโรงเรียนนอกระบบ

• ห้องเรียนภาคทฤษฎี ให้คำนวณความจุนักเรียนไม่น้อยกว่า 1 ตารางเมตรต่อนักเรียนหนึ่งคน

- ห้องเรียนภาคปฏิบัติ ให้คำนวณความจุ้นักเรียนไม่น้อยกว่า 1.5 ตารางเมตรต่อนักเรียนหนึ่งคน

- ห้องประกอบต้องมีห้องธุรการหรือห้องพัสดุหรือผู้สอนพื้นที่ หรือห้องพักผ่อนสำหรับนักเรียน ห้องส้วมแยกชายและหญิงแยกเป็นสัดส่วน และห้องประกอบอื่นๆตามความเหมาะสม

#### 4. หลักสูตร

- การจัดทำหลักสูตรต้องจัดทำตามรูปแบบหลักสูตรของโรงเรียนนอกระบบที่กำหนดและจัดทำเป็นภาษาไทย

- ลักษณะหลักสูตร หลักสูตรที่นำมาจากหน่วยงานอื่นทั้งในและต่างประเทศหลักสูตรที่โรงเรียนจัดทำขึ้นเอง หลักสูตรที่โรงเรียนจัดทำขึ้นร่วมกับโรงเรียนอื่นหรือหน่วยงานอื่น ซึ่งต้องได้รับอนุมัติให้ใช้หลักสูตรจากกระทรวงศึกษาธิการ

- การพิจารณาอนุมัติหลักสูตร กระทรวงศึกษาธิการ ได้มอบอำนาจการพิจารณาอนุมัติหลักสูตร โรงเรียนนอกระบบ ตามพระราชบัญญัติโรงเรียนเอกชน พ.ศ. 2550 ประเภทศิลปะและกีฬา ประเภทวิชาชีพและประเภทสร้างเสริมทักษะชีวิต ให้ผู้ว่าราชการจังหวัดเป็นผู้อนุมัติหลักสูตรของโรงเรียน นอกระบบที่ตั้งอยู่ในเขตจังหวัด ตามคำสั่งกระทรวงศึกษาธิการ ที่ สป. 2552/675 สั่ง ณ วันที่ 6 ตุลาคม พ.ศ. 2552 และการดำเนินการพิจารณาอนุมัติหลักสูตร ให้เป็นไปตามหลักเกณฑ์แนบท้ายคำสั่งดังกล่าว ทั้งนี้จะต้องประทับตรา พร้อมลายมือชื่อในหลักสูตรทุกแผ่นที่พิจารณาอนุมัติหลักสูตร ให้โรงเรียนนำไปใช้สอนได้

#### 5. สื่อ อุปกรณ์การเรียนการสอน และสถานที่ฝึกปฏิบัติ การจัดการเรียนการสอนของโรงเรียนนอกระบบสำหรับห้องเรียนภาคทฤษฎีต้องปฏิบัติ

- การจัดการเรียนการสอนโดยใช้ครูหรือผู้สอน ต้องมีจำนวน นักเรียนไม่เกินสี่สิบห้าคนต่อห้องเรียน

- การจัดการเรียนการสอนโดยใช้สื่อการเรียนการสอน ต้องมีจำนวนนักเรียนไม่เกินเก้าสิบคนต่อห้องเรียน และต้องมีเจ้าหน้าที่ประจำห้องเรียนทำหน้าที่ดูแลความเรียบร้อยและควบคุมการใช้สื่อการเรียนการสอนอย่างน้อยหนึ่งคน

- การจัดการเรียนการสอนแบบบูรณาการ โดยมีทั้งครูหรือผู้สอนและสื่อการเรียนการสอน ในกรณีที่มีนักเรียนเกินเก้าสิบคน ต้องมีเจ้าหน้าที่ประจำห้องเรียนทำหน้าที่ดูแลความเรียบร้อยและควบคุมการใช้สื่อการเรียนการสอนอย่างน้อยหนึ่งคน

#### 6. หลักเกณฑ์การกำหนดค่าธรรมเนียมการศึกษาและค่าธรรมเนียมอื่นและการเพิ่มค่าธรรมเนียม

พระราชบัญญัติโรงเรียนเอกชน พ.ศ. 2550 และมาตรา 125 บัญญัติ ว่าการเก็บค่าธรรมเนียมการศึกษาและค่าธรรมเนียมอื่นในโรงเรียนนอกระบบต้องไม่มีลักษณะเป็นการแสวงหากำไรเกินควร เมื่อคำนึงถึงคุณภาพมาตรฐานการศึกษาและสิทธิประโยชน์ที่นักเรียนได้รับ ดังนั้น นับตั้งแต่พระราชบัญญัตินี้มีผลใช้บังคับ โรงเรียนนอกระบบไม่ต้องขออนุญาตเก็บค่าธรรมเนียมการศึกษาและค่าธรรมเนียมอื่นเหมือนที่เคยปฏิบัติมาก่อน โรงเรียนเป็นผู้กำหนดค่าธรรมเนียมการศึกษาและค่าธรรมเนียมอื่นและการเพิ่มค่าธรรมเนียม

#### นิยามศัพท์

“ ค่าธรรมเนียมการศึกษา ” หมายความว่า เงินที่โรงเรียนเรียกเก็บจากผู้ปกครองและหรือนักเรียนเพื่อเป็นค่าใช้จ่ายในการจัดการศึกษา ค่าตอบแทนผู้สอนที่มีความรู้ และความสามารถที่ดีและค่าใช้จ่ายอื่น รวมถึงค่าใช้จ่ายในการขยายกิจการและผลตอบแทน

“ ค่าธรรมเนียมอื่น ” หมายความว่า เงินที่โรงเรียนเรียกเก็บจากผู้ปกครองและหรือนักเรียนเป็นค่าบำรุงและค่าบริการอื่นๆ นอกเหนือจากค่าธรรมเนียมการศึกษา

“ ผลตอบแทน ” หมายความว่า ผลประโยชน์ของโรงเรียนที่ได้มาจากการดำเนินกิจการเท่ากับผลต่างของรายได้กับค่าใช้จ่ายของโรงเรียนเป็นรายปี

“ อัตราผลตอบแทน ” หมายความว่า ร้อยละของผลตอบแทนเมื่อเทียบกับค่าใช้จ่ายของโรงเรียนเป็นรายปี

“ ค่าใช้จ่ายของโรงเรียน ” หมายความว่า ค่าใช้จ่ายลงทุนและค่าใช้จ่ายดำเนินการของโรงเรียน

### 3.2 เครื่องหมายการค้าและชื่อทางการค้า

สิ่งที่สำคัญสำหรับโรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็กแห่งนี้คือเครื่องหมายการค้าและชื่อทางการค้า ที่เป็นตัวบ่งบอกถึงความเป็นแบรนด์ ซึ่งชื่อของโรงเรียนคือ “ฟู้ดเพลย์เยอร์” จะใช้สัญลักษณ์รูปตัวการ์ตูนสามตัวและตัวอักษร ดังนั้นสัญลักษณ์ควรได้รับสิทธิความคุ้มครองซึ่งทำได้โดยการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า นอกจากนี้ชื่อก็สำคัญ เพื่อป้องกันการแอบอ้างชื่อ



รูปภาพ 3.1 เครื่องหมายการค้าของโรงเรียนสอนทำอาหาร Food Player

## บทที่ 4

### แผนกลยุทธ์การดำเนินงานและทีมงาน

#### 4.1 ผู้บริหารและทีม

โรงเรียนสอนทำอาหาร Food Player ประกอบไปด้วยผู้ก่อตั้งทั้งหมด 3 ราย แสดงดังตาราง 4.1 ดังนี้

ตาราง 4.1 ทีมผู้ก่อตั้งและผู้บริหาร

ชื่อ-สกุล	ตำแหน่ง	ประวัติการทำงานและประสบการณ์ที่ผ่านมา
นางสาวณิษฐา กาญจนทัฬพะ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ผู้บริหาร</li> <li>- บุคลากรทางการสอน และ ทำหลักสูตร</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- จบการศึกษาจากสาขาออกแบบภายใน คณะศิลปะและการออกแบบ มหาวิทยาลัยรังสิต</li> <li>- ทำงานทางด้านการออกแบบและสไตลิสต์</li> <li>- มีประสบการณ์การทำงานสอนเด็กที่โรงเรียนสอน ศิลปะ Art Player</li> </ul>
นางสาวทัศนีย์ สุวรรณเขตร์	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ฝ่ายขายและการตลาด</li> <li>- บุคลากรทางการสอน และทำหลักสูตร</li> <li>- ผ่านสนับสนุน</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- จบการศึกษาปริญญาตรีจากสาขาทัศนศิลป์ศึกษา คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ</li> <li>- จบการศึกษาปริญญาโทจากสาขาคอมพิวเตอร์อาร์ต คณะดิจิทัลอาร์ต มหาวิทยาลัยรังสิต</li> <li>- มีประสบการณ์การทำงานเกี่ยวกับการสอนเด็กที่ โรงเรียนสาธิตแห่งมหาวิทยาลัยรังสิตมา 13 ปี</li> <li>- มีประสบการณ์การทำงานสอนเด็กที่โรงเรียนสอน ศิลปะ Art Player</li> </ul>
นางสาวจิรญา วิวิธนาการ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ฝ่ายต้อนรับและ บริการลูกค้า</li> <li>- บุคลากรทางการสอน และทำหลักสูตร</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- จบการศึกษาปริญญาตรีจาก Humanities, Hotel and Restaurant Management International Program มหาวิทยาลัยกรุงเทพ</li> <li>- จบจากสถาบัน เลอ กอร์ดอง เบลอ</li> <li>- เคยมีประสบการณ์การทำงานด้านอาหารที่ St.moritz Hotel Queenstown, New zealand และที่โรงแรม St.Regis กรุงเทพฯ</li> <li>- มีประสบการณ์การทำงานสอนเด็กที่โรงเรียนสอน ศิลปะ Art Player</li> </ul>

ธุรกิจโรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็ก Food Player เป็นธุรกิจที่ต่อยอดมาจากจากธุรกิจเดิมคือ โรงเรียนสอนศิลปะสำหรับเด็ก Art Player จึงจำเป็นต้องเป็นบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญและมีความมุ่งมั่นไปยังจุดหมายเดียวกัน ซึ่งเป็นแรงขับเคลื่อนให้ธุรกิจดำเนินไปในทิศทางเดียวกัน และสามารถดำเนินไปได้อย่างประสบความสำเร็จ โดยทีมผู้ก่อตั้งและบุคลากรมีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ที่ครอบคลุมการบริหารองค์กร ได้แก่ ผู้บริหาร ฝ่ายต้อนรับและบริการลูกค้า บุคลากรทางการสอนและทำหลักสูตร ผ่านสนับสนุน

เนื่องจากว่า Food Player เป็นธุรกิจที่มีขนาดไม่ใหญ่มากนัก โครงสร้างองค์กรจึงได้รับการออกแบบให้เป็นรูปแบบ Flat Organization เพื่อง่ายต่อการบริหารและติดต่อประสานงาน นอกจากนี้ยังเป็นแบ่งเป็นฝ่ายต่างๆ ซึ่งเป็นหน่วยงานหลักในการดำเนินธุรกิจ ทางโรงเรียนแบ่งหน้าที่และความรับผิดชอบในแต่ละตำแหน่ง ด้วยธุรกิจที่ยังมีขนาดไม่ใหญ่ จึงมองว่าบุคลากรบางคนอาจรับความรับผิดชอบได้หลายบทบาทหน้าที่ ดังนี้



รูปภาพ 4.1 โครงสร้างองค์กรของโรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็ก Food Player

## 4.2 บทวิเคราะห์โซ่คุณค่าภายในองค์กร (Value Chain Analysis)

การวิเคราะห์โซ่คุณค่าขององค์กรตามแนวคิดของ Michael E. Porter Competitive Advantage (1985) ที่แสดงถึงความสัมพันธ์ของกิจกรรมต่างๆ ในองค์กร เพื่อเพิ่มคุณค่าให้กับบริการของโรงเรียนสอนทำอาหาร Food Player โดยสามารถแบ่งออกเป็นกิจกรรมหลัก (Primary Activities) ได้แก่ Inbound Logistic, Operation, Outbound Logistic, Marketing & Sales, Service และกิจกรรมสนับสนุน (Support Activities) ได้แก่ Firm infrastructure, Human resource management, Technology development และ Procurement

SUPPORT ACTIVITIES	โครงสร้างพื้นฐานขององค์กร ( Firm infrastructure ) : ผู้บริหาร, ฝ่ายต้อนรับและบริการลูกค้า, บุคลากรทางการสอนและหลักสูตร, ฝ่ายขายและการตลาด, ฝ่ายสนับสนุน				
	การบริหารทรัพยากรมนุษย์ (Human Resource Management) : การคัดเลือก, การว่าจ้าง, การฝึกอบรมบุคลากร, การประเมินผลการปฏิบัติงาน, การบริหารค่าตอบแทน				
	การพัฒนาเทคโนโลยี (Technology Development) : ปรับปรุงและพัฒนาหลักสูตรการสอน, ฐานข้อมูลนักเรียน, วิดีโอเพื่อเป็นสื่อการสอนและการตลาดทางโซเชียล				
	การจัดทรัพยากร (Procurement of Resource) : การจัดซื้อสื่อการเรียนการสอนในร้านที่โรงเรียนไม่มีเพิ่มเติม เช่น หนังสือ, เครื่องครัวเฉพาะทาง, เฟอร์นิเจอร์สำหรับเด็กโดยเฉพาะ เป็นต้น				
	PRIMARY ACTIVITY	<b>การขนส่งขาเข้า (Inbound logistics)</b> - จัดส่งวัตถุดิบสำหรับการเรียนการสอน - การจัดเก็บวัตถุดิบสำหรับการเรียนการสอน	<b>การปฏิบัติการ (Operation)</b> - เสริมสร้างพัฒนาการพื้นฐานและทักษะ EF ผ่านการสอนทำอาหารสำหรับเด็กอายุ 3-12 ปี - ติดตามผลพัฒนาของเด็กก่อนเรียน ระหว่างเรียน และหลังเรียน - จัดทำหลักสูตรในการสอน	<b>การส่งออก (Outbound)</b> - ได้รับความพัฒนาหรือทักษะเพิ่มเติมจากการเรียนการสอนที่เกิดขึ้น - ได้รับอาหารที่ทำในคลาสเรียนกลับบ้าน - รายงานผลให้ผู้ปกครองทราบถึงพัฒนาการที่ได้รับ	<b>การตลาดและการขาย (Marketing &amp; Sale)</b> <b>B2C</b> - ที่โรงเรียน - Social Media - งานแสดงสินค้าแม่และเด็ก <b>B2B</b> - ไปสอนในโรงเรียนปกติในคาบพิเศษ - ร่วมกับ Application และ Website ที่เกี่ยวกับเด็กและการศึกษา

## รูปภาพ 4.2 โഴ้คุณค่าภายในองค์กรของธุรกิจโรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็ก Food Player

ที่มา : Michael E. Porter Competitive Advantage (1985)

### 4.2.1 กิจกรรมหลัก (Primary Activity)

เป็นกิจกรรมที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการสร้างคุณค่าเพิ่ม (Value-Added) ให้กับบริการของโรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็ก Food Player ซึ่งมีรูปแบบกลยุทธ์การดำเนินงานทั้งภายในองค์กรและภายนอกองค์กร เพื่อให้ได้บริการและการเรียนการสอนที่มีประสิทธิภาพสูงสุด โดยมีประเภทของแผนกหรือฝ่ายที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

#### 4.2.1.1 โลจิสติกส์ขาเข้า (Inbound Logistics)

- การจัดส่งวัตถุดิบต่างๆและอุปกรณ์เสริม (Raw Materials) สำหรับใช้ในการเรียนการสอนทำอาหาร จะดำเนินการโดยซัพพลายเออร์ผู้ขายวัตถุดิบ เป็นผู้ดำเนินการจัดส่งมายังสถานที่เก็บวัตถุดิบซึ่งจะต้องมีการตรวจสอบสภาพวัตถุดิบทุกชิ้นก่อนการจัดเก็บ เพื่อให้ได้วัตถุดิบที่มีคุณภาพนำไปสู่กระบวนการทำอาหารต่อไป

- การจัดเก็บวัตถุดิบ เป็นกิจกรรมที่ดำเนินการเองภายในองค์กรซึ่งสามารถแบ่งการดำเนินงานออกเป็น 2 ส่วน คือ วัตถุดิบที่เป็นของสด เช่น ผัก ผลไม้ เนื้อสัตว์ อาหารที่ต้องแช่แข็ง จัดเก็บในส่วนของตู้เย็น ตู้แช่แข็ง เพื่อร่อนนำไปใช้ในการสอนทำอาหาร วัตถุดิบส่วนที่สอง คือ วัตถุดิบที่เป็นของแห้ง เช่น แป้งทำขนม เครื่องปรุง ภาชนะบรรจุอาหารและอุปกรณ์เฉพาะ

ทาง จัดเก็บในส่วนของชั้นเก็บวัตถุดิบของแห้ง จัดเก็บในกล่องที่ปิดมิดชิด ป้องกันความชื้น ความร้อน เพื่อร่อนนำไปใช้ในการสอนทำอาหาร นอกจากนี้ลักษณะการจัดเก็บจะต้องบรรจุอยู่ในหีบห่อมิดชิด เพื่อให้ได้วัตถุดิบที่มีคุณภาพสามารถนำไปเข้าสู่กระบวนการเรียนการสอนต่อไป โดยกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับโลจิสติกส์ฯเข้าของธุรกิจทั้งหมด จำเป็นต้องใช้บุคลากรในผ่านสนันสนุน เพื่อให้วัตถุดิบสอดคล้องกับกระบวนการบริการในการเรียนการสอน โดยจะบริหารการจัดเก็บวัตถุดิบและสินค้าคงเหลือให้อยู่ในคลังจัดเก็บน้อยที่สุด เนื่องจากเป็นสินค้าที่มีอายุการใช้งาน

#### 4.2.1.2 การปฏิบัติการ (Operations)

กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการเรียนการสอนผ่านการทำอาหารสำหรับเด็ก ผ่านการให้บริการจากบุคลากรทางการสอนและหลักสูตร ที่สนุกสนาน ได้ลงมือปฏิบัติจริง โดยส่งเสริมพัฒนาและทักษะต่างๆที่เด็กจะได้รับในการเรียนผ่านหลักสูตรที่มีมาตรฐาน โดยกระบวนการเรียนการสอนสามารถแบ่งได้ดังนี้

- ทักษะปฏิบัติ (EF)
- ทักษะกำกับตนเอง (EF)
- ทักษะพื้นฐาน (EF)
- การพัฒนากล้ามเนื้อและประสาทสัมผัส (Physical Skills & Sensory)
- ความภูมิใจและความมั่นใจในตนเอง (Emotional Quotient : EQ)
- มนุษยสัมพันธ์และทักษะทางสังคม (Social Skills)
- เสริมสร้างความคิดสร้างสรรค์ (Creativity)
- การเรียนรู้ภาษาและวัฒนธรรมอื่น (Language & Culture)
- การรู้จักรับประทานอาหารที่มีประโยชน์ (Health Conscious)
- คณิตศาสตร์และวิทยาศาสตร์ (Math & Science)
- ความสัมพันธ์ในครอบครัว (Family Relation)

ทุกครั้งที่เรียน นักเรียนจะได้มีการบันทึกลงใน Cook Book ประจำของแต่ละคน

เพื่อส่งเสริมในเรื่องความจำ และความคิดสร้างสรรค์ ผ่านการวาดภาพ การเขียน โดยมีการติดตามผลของเด็กทั้งก่อนเรียน ระหว่างเรียน และหลังเรียน ว่ามีพัฒนาการที่ดีขึ้นอย่างไร โดยมีการพูดคุยกับพ่อแม่ ผู้ปกครอง อย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้ได้ทราบถึงพัฒนาการของเด็ก

#### 4.2.1.3 โลจิสติกส์ขาออก (Outbound Logistics)

กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับนำผลลัพธ์ที่ได้จากการมาเรียนทำอาหารที่โรงเรียนแห่งนี้ได้แก่

- ได้รับพัฒนาการและทักษะที่ทางโรงเรียนได้ส่งมอบให้ผ่านการเรียนทำอาหารสำหรับเด็ก จากบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะทาง ดูแล เอาใจใส่อย่างใกล้ชิด เพื่อให้เด็กได้รับประสิทธิผลมากที่สุด

- ได้รับอาหารที่เด็กได้ลงมือทำเองในระหว่างการเรียน จัดในบรรจุภัณฑ์ที่สะอาด คงสภาพของอาหารไว้เพื่อให้เด็กได้นำกลับไปรับประทานที่บ้าน - รายงานผลการเรียนที่ให้พ่อแม่ผู้ปกครองทราบ ผ่านการพูดคุยกับครูผู้สอน โดยตรง ผ่านรูปถ่าย วิดีโอ ที่เจ้าหน้าที่ของทางโรงเรียนบันทึกไว้ เพื่อให้พ่อแม่ผู้ปกครองได้เงินถึงพัฒนาการที่เด็กได้รับจากการเรียนทุกครั้ง

#### 4.2.1.4 การตลาดและการขาย (Marketing and Sales)

กิจกรรมที่เกี่ยวกับการชักจูงให้ลูกค้าซื้อบริการของทางโรงเรียนรสอนทำอาหารสำหรับเด็ก Food Player โดยเป็นการใช้ทรัพยากรภายในองค์กร ซึ่งจะมีรูปแบบการส่งเสริมทางการตลาดที่แตกต่างกันตามกลุ่มลูกค้า เพื่อทำการตลาดได้ตรงกับแต่ละกลุ่มเป้าหมาย โดยกลุ่มลูกค้าของธุรกิจ แบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม คือ

- กลุ่มลูกค้าผู้ใช้บริการ โดยตรง (B2C) เป็นกลุ่มลูกค้าที่มีทางด้านพัฒนาการในแต่ละช่วงวัยของเด็ก เช่น เด็กบางคนกล้ามเนื้อเล็กของมือยังไม่แข็งแรงเท่ากับเด็กในวัยเดียวกัน ส่งผลให้การจับดินสอเขียนหนังสือไม่แข็งแรง เขียนไม่มีน้ำหนัก อ่อนล้า ซึ่งจะให้ความสำคัญกับคุณภาพและประสิทธิภาพของบริการ รูปแบบการทำการตลาดกับกลุ่มเป้าหมายนี้ จะเริ่มจากการสร้างการรับรู้ของแบรนด์และการบริการ เพื่อสร้างให้เกิดการบอกต่อจากผู้ที่เคยมาเรียนแล้วเด็กมีพัฒนาการที่ดีขึ้น ซึ่งช่องทางการขายจะอยู่ที่โรงเรียน การเข้ามาสอบถามรายละเอียดของบริการ การออกบูธตามงานที่เกี่ยวข้องกับแม่และเด็ก เช่น Baby Best Buy ซึ่งงานนี้มีการรวมเอาสถาบันที่เกี่ยวข้องกับพัฒนาการเด็ก ออกบูธตามห้างสรรพสินค้าแผนกเด็ก พิพิธภัณฑ์ที่มีกิจกรรมสำหรับเด็ก และรูปแบบออนไลน์ ผ่านเว็บไซต์ และสื่อ Social media ได้แก่ Facebook, Instagram, Line@ เพื่อตอบโจทยพฤติกรรมกรรมการเลือกซื้อบริการในปัจจุบัน อีกทั้งยังมีค่าใช้จ่ายในการทำการตลาดถูกและคุ้มค่ากว่าช่องทางอื่นๆ

- กลุ่มลูกค้าธุรกิจ (B2B) เป็นกลุ่มลูกค้าธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับเด็กและการศึกษา ซึ่งธุรกิจเกี่ยวกับเด็กในปัจจุบันจะเน้นการแข่งขันทางการให้บริการและประสบการณ์ที่ดีแก่ลูกค้า เช่น โรงเรียนอนุบาล โรงเรียนประถม ที่มีการเปิดสอนเสริมทักษะในช่วงหลังเลิกเรียน

โดยมีการนำสถาบันเสริมทักษะเฉพาะทางจากภายนอกเข้าไปสอน อาทิ เทควัน โด บัลเลต์ อีกทั้งยังมีการเข้าร่วมกับ Application ที่เกี่ยวกับเด็ก รวมถึงเล่น ที่เรียน ที่เที่ยว สำหรับเด็กโดยเฉพาะ เช่น Kiddeepass และเว็บไซต์ที่เกี่ยวกับการศึกษา เช่น EDUmall เป็นต้น เพื่อสร้างช่องทางการขายกับลูกค้าธุรกิจได้ตรงกลุ่ม และสร้างการรับรู้ของแบรนด์กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

#### 4.2.1.5 การบริการ (Service)

กิจกรรมที่เป็นการให้บริการเพื่อเพิ่มคุณค่าให้กับบริการและสร้างความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างธุรกิจโรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็ก Food Player กับลูกค้า ได้แก่ การสอนทำอาหารสำหรับเด็ก การสอนทำอาหารสำหรับบุคคลทั่วไป (Workshop) มุมให้บริการอาหารและเครื่องดื่มสำหรับเด็กและผู้ปกครองที่มาอุดหนุนบริการ ให้เช่าห้องครัวแบบรายครั้ง สำหรับผู้ที่สนใจอยากทำอาหารแต่ครัวในที่พักอาศัยไม่สะดวก อุปกรณ์เครื่องครัวไม่ครบ รับผิดชอบปาร์ตี้สำหรับเด็ก และจำหน่ายหมวกเชฟ ผ้ากันเปื้อน ที่ออกแบบโดยทางโรงเรียน

#### 4.2.2 กิจกรรมสนับสนุน (Support Activity)

เป็นกิจกรรมที่สนับสนุนการดำเนินกิจกรรมหลักให้เกิดประสิทธิภาพ ซึ่งประกอบไปด้วย

##### 4.2.2.1 โครงสร้างพื้นฐานขององค์กร (Firm Infrastructure)

โครงสร้างพื้นฐานขององค์กรที่สนับสนุนการดำเนินงานในธุรกิจโรงเรียนสอนทำอาหาร Food Player ซึ่งจำเป็นต้องใช้ทรัพยากรภายในองค์กร เพื่อให้มีโครงสร้างพื้นฐานที่มั่นคง ซึ่งจะมีฝ่ายต่างๆที่เกี่ยวข้อง ประกอบไปด้วย

##### ผู้บริหาร

ทำหน้าที่ในการกำหนดวิสัยทัศน์ พันธกิจ วัฒนธรรมองค์กร กลยุทธ์และนโยบายการบริหารงาน รวมทั้งประสานงานกับทุกฝ่าย เพื่อให้ธุรกิจมีระบบการจัดการและดำเนินงานอย่างมีประสิทธิภาพ อีกทั้งหากมีบุคลากรฝ่ายใดไม่สามารถมาปฏิบัติงานได้ ผู้บริหารจะสามารถปฏิบัติหน้าที่แทนได้อย่างทันท่วงที อีกทั้งต้องดูแลและแก้ไขปัญหาเรื่องความพึงพอใจของลูกค้า และรวบรวมทุกเสียงไม่ว่าจะเป็นเรื่องการติชม การต้องการให้ปรับปรุงแก้ไข เพื่อนำมาใช้ในการวางแผนพัฒนาองค์กรต่อไป

##### ฝ่ายต้อนรับและบริการลูกค้า

ทำหน้าที่ ต้อนรับ ดูแล และให้ความสะดวกแก่นักเรียนและผู้ปกครองที่เข้ามาใช้บริการ แนะนำหลักสูตรการเรียนการสอน อุปกรณ์ที่ใช้ในการเรียนต่างๆ รวมถึงความปลอดภัยในการเรียน

### บุคลากรทางการสอนและหลักสูตร

ทำหน้าที่การวางแผนและกำหนดหลักสูตรการเรียนการสอนสำหรับเด็กในแต่ละช่วงวัย สอนเด็กในแต่ละหลักสูตร ให้มีความรู้พร้อมพัฒนาทักษะต่างๆ และมีส่วนร่วมในการทำกิจกรรม รวมถึงการสอนใช้อุปกรณ์เครื่องครัวต่างๆ โดยครูผู้สอนจะคัดสรรมาจากบุคลากรที่จบการเรียนสอนทำอาหารจากสถาบันที่มีชื่อเสียงเช่น สถาบัน เลอ กอร์ดอง เบลอ เป็นต้น

### ฝ่ายขายและการตลาด

ทำหน้าที่ในการวางแผนการตลาด การกำหนดแนวทางการประชาสัมพันธ์ ทำการตลาดเพื่อให้ตรงกับกลุ่มเป้าหมายที่กำหนดไว้ สื่อสารทางการตลาดเพื่อให้ลูกค้ารู้จักโรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็ก “Food Player” และประเมินผลการทำการตลาดอยู่อย่างสม่ำเสมอ

### ฝ่ายสนับสนุน

- บัญชีและการเงิน : ทำหน้าที่ปฏิบัติงานด้านบัญชีและการเงินให้ เป็นไปตามการวางแผนงบประมาณทางการเงินตามที่นโยบายกำหนดไว้อย่างมีประสิทธิภาพ
- จัดซื้อ : ทำหน้าที่ในการเลือกผู้ผลิต ผู้จัดจำหน่ายที่มีสินค้าที่ได้คุณภาพและมาตรฐานที่น่าเชื่อถือ และทำการเปรียบเทียบราคาจากหลายๆแหล่ง เพื่อให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพและราคาถูกที่สุด เพื่อให้วัตถุดิบไม่ขาดและสามารถจัดซื้อได้ทันตามกำลังและเวลาการให้บริการ
- คลังสินค้า : ทำหน้าที่ในการบริหารสินค้าคงคลังไม่ให้ออกของขาดหรือเกินกว่าที่กำหนด
- ทำความสะอาด : ทำหน้าที่ในการดูแลความสะอาดต่างๆทั้งหมดของโรงเรียน

#### 4.2.2.2 การบริหารทรัพยากรบุคคล (Human Resource Management)

ธุรกิจโรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็ก Food Player เป็นธุรกิจที่เริ่มต้นใหม่จึงยังไม่จำเป็นต้องใช้พนักงานจำนวนมากในช่วงแรก ดังนั้นการจัดหาบุคลากรเข้ามาทำงานในบริษัท จะดำเนินการจัดหาด้วยตนเอง ซึ่งดำเนินการคัดเลือกโดยผู้บริหาร เพื่อให้ได้บุคลากรที่มีวิสัยทัศน์เหมาะสมกับองค์กร

### การคัดเลือกและการว่าจ้าง

เป็นการคัดเลือกบุคลากรเพื่อให้เหมาะสมกับโครงสร้างองค์กร โดยมีการพิจารณาความเหมาะสมในด้านต่างๆ ทั้งในด้านวุฒิการศึกษา ความรู้ความสามารถ ประสบการณ์การทำงานในสาย งาน บุคลิกภาพ ทัศนคติ และความสามารถพิเศษด้านอื่นๆ และเนื่องจาก Food

Player เป็นธุรกิจ โรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็ก จึงจะพิจารณาบุคลากรที่มีใจรักเด็กและรักในงานบริการด้วย เมื่อผ่านกระบวนการสัมภาษณ์เสร็จเรียบร้อยแล้ว ต่อจากนั้นก็จะมีการทำสัญญาว่าจ้างแบบรายปี

### การฝึกอบรมบุคลากร

การฝึกอบรมบุคลากรนั้นจะต้องทำอย่างสม่ำเสมอและต่อเนื่อง เพราะ Food Player เป็น โรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็ก ดังนั้นการอัปเดตข้อมูลตลอดเวลาให้ทันแก่สถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว จึงเป็นสิ่งที่สำคัญมากทั้งในมุมมองขององค์กรและบุคลากรในด้านต่างๆ ดังนี้

1. เพิ่มทักษะในหน้าที่การงานให้แก่บุคลากร หลังจากที่มีการฝึกอบรมทุกครั้ง องค์กร ควรมีความคาดหวังหรือเป้าหมายในการเปลี่ยนแปลงในการพัฒนาของบุคลากรแต่ละคน หากการฝึกอบรมมีประสิทธิภาพ สิ่งที่สามารถแสดงให้เห็นได้ชัดคือ การที่บุคลากรนำเคล็ดลับความรู้กลับมาใช้ในการทำงาน สามารถปฏิบัติงานด้วยทักษะที่เพิ่มขึ้นทั้งในด้านการแก้ไขปัญหา ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์รวมถึงความชำนาญในการปฏิบัติงาน

2. สร้างกำลังใจและทัศนคติที่ดีในการทำงาน นอกจากการฝึกอบรมในแต่ละหลักสูตร จะสร้างความรู้ความชำนาญทางวิชาการให้แก่บุคลากรในแต่ละด้านแล้ว ยังสามารถช่วยให้บุคลากรรู้สึกผ่อนคลายจากภาวะตึงเครียดจากการทำงาน และส่งผลให้สังเกตเห็นว่าองค์กรนั้นมีความใส่ใจและพร้อมที่จะส่งเสริมให้บุคลากรมีความรู้ความสามารถและมีความก้าวหน้าในอาชีพการงาน ซึ่งสามารถช่วยให้บุคลากรมีกำลังใจที่ดีในการทำงานส่งผลให้ประสิทธิภาพการทำงานขององค์กรดีขึ้นด้วย โดยทางโรงเรียนจะแบ่งการอบรมออกเป็น 2 ด้าน ดังนี้

#### 1) ด้านครูผู้สอน

เน้นการอบรมหลักสูตรการทำอาหารและโภชนาการสำหรับเด็ก รวมถึงการเรียนรู้ที่จะช่วยส่งเสริมการพัฒนาการของเด็กในด้านต่างๆ เพื่อมีการแลกเปลี่ยนความรู้และประสบการณ์กับทีมครูผู้สอน

#### 2) ด้านการบริการ

เน้นการอบรมทางด้านบุคลิกภาพ ทัศนคติ การบริการให้เกิดความประทับใจ และพัฒนาทักษะเฉพาะทางในแต่ละสาขาอาชีพและแต่ละบริการ โดยบุคลากรแต่ละคนต้องผ่านการอบรมที่หลากหลายเพื่อให้สามารถมีทักษะรอบด้าน และสามารถทำงานแทนกันได้ ซึ่งจะสามารถช่วยลดปัญหาเมื่อมีบุคลากรในบางตำแหน่งลาออก

### การประเมินผลการปฏิบัติงาน

การประเมินผลการปฏิบัติงาน (Performance Appraisal) เป็นเครื่องมือพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ที่สำคัญเช่นเดียวกับการศึกษาและการฝึกอบรมในการบริหารงาน การประเมินผล การปฏิบัติงานมีวัตถุประสงค์มากกว่าเพื่อจ่ายค่าตอบแทนแก่พนักงาน เพราะผลที่ได้จากแบบประเมินผลการปฏิบัติงานมีคุณค่าต่อการพัฒนางาน และมีคุณค่าต่อการบริหารงาน ดังนี้

1. ใช้เป็นเครื่องมือในการจัดสรรทรัพยากรของหน่วยงานอย่างเป็นธรรม
2. สร้างแรงจูงใจและให้รางวัลตอบแทนพนักงานที่มีผลงานได้มาตรฐานหรือสูงกว่า มาตรฐาน
3. รักษาความเป็นธรรมภายในทั้งในด้านการบริหารเงินเดือน ค่าตอบแทน และการ บริหารงานบุคคล
4. ใช้เป็นเครื่องมือสอนงานและพัฒนาพนักงาน
5. ใช้เป็นเครื่องมือให้บุคลากรยึดถือระเบียบ ข้อบังคับร่วมกันอย่างเท่าเทียม
6. ให้บุคลากรได้ทราบถึงความรู้ ความสามารถของตนเองในสายตาของผู้บังคับบัญชา และเพื่อนร่วมงานตลอดจนผู้ที่เกี่ยวข้อง
7. ช่วยวิเคราะห์ปัญหาขององค์กรในด้านต่างๆ เช่น ปัญหาในการกำหนดความต้องการฝึกอบรมความรู้ (Knowledge) ความสามารถ (Ability) ทักษะ (Skills) ของพนักงานและลักษณะการว่าจ้าง การติดตามและการประเมินผลปฏิบัติงานนั้น และจะมีการประเมินผลการปฏิบัติงานของบุคลากรในทุกฝ่ายประจำปี โดยใช้หลักเกณฑ์ในการประเมินผลการปฏิบัติงานดังนี้

#### ตาราง 4.2 หัวข้อเกณฑ์ในการประเมินผลการปฏิบัติงาน

ลำดับที่	หัวข้อในการประเมิน	คะแนน
1	ความรับผิดชอบและความเอาใจใส่ต่อหน้าที่การงาน	
2	ความถูกต้องและความละเอียดรอบคอบในการดำเนินงาน	
3	การมีมนุษยสัมพันธ์ในการทำงานร่วมกับผู้อื่น	
4	การปฏิบัติงานตามที่ได้รับมอบหมายและมีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์	
5	การปฏิบัติตามข้อบังคับและกฎระเบียบขององค์กร	
6	มีความสามารถและความรู้ที่เกี่ยวข้องกับหน้าที่	

ตาราง 4.2 หัวข้อเกณฑ์ในการประเมินผลการปฏิบัติงาน (ต่อ)

ลำดับที่	หัวข้อในการประเมิน	คะแนน
7	สามารถแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าและมีไหวพริบ	
8	มาทำงานตรงต่อเวลา ไม่มาสาย	
9	ปริมาณงานและคุณภาพของงานที่ได้รับมอบหมาย	
10	มีการรักษาผลประโยชน์และทรัพย์สินขององค์กร	
รวมคะแนน		

#### การบริหารค่าตอบแทน (Compensation Management)

Food Player ให้ความสำคัญกับการบริหารค่าตอบแทน เพราะเป็นหัวใจของการบริหารทรัพยากรมนุษย์ เป็นองค์ประกอบที่ดึงดูดคนที่มีความรู้ความสามารถในการปฏิบัติงานให้ทำงานอย่างเต็มที่และเต็มใจทำงาน ซึ่งระบบค่าตอบแทนต้องมีการปรับให้มีความคล่องตัวและมีประสิทธิภาพอยู่เสมอเพื่อความเติบโตขององค์กรในอนาคต ค่าตอบแทนที่ทางโรงเรียนให้กับบุคลากร มี 2 ทาง ทั้งทางตรงและทางอ้อม ดังนี้

ตาราง 4.3 ค่าแรงทางตรงและทางอ้อม

ค่าตอบแทนทางตรง (Direct Pay)	ค่าตอบแทนทางอ้อม (Indirect Pay)
เงินเดือน	วันหยุด
ค่าทำงานล่วงเวลา (OT)	วันลาพักร้อน
รายการหักเป็นค่าตอบแทนต่างๆ	การลาป่วย
ค่า Incentive	เงินช่วยเหลือและสวัสดิการ
ค่าโบนัสประจำปี	สิทธิประโยชน์จากประกันสังคม
	ค่าประกันสุขภาพและชีวิต
	ค่ารักษาพยาบาล

#### 4.2.2.3 การพัฒนาเทคโนโลยี (Technology Management)

การพัฒนาเทคโนโลยีขององค์กรจะนำมาใช้ในเรื่องของการปรับปรุงและพัฒนาหลักสูตรการสอน การจัดเก็บฐานข้อมูลของนักเรียน อีกทั้งเรื่องของการทำวิดีโอเพื่อเป็นสื่อการสอนและการตลาดทางโซเชียล จะต้องนำเอาเทคโนโลยีที่ทันสมัยเข้ามาใช้ เพื่อที่จะทำให้บริการมีประสิทธิภาพและมีการพัฒนาที่มากขึ้นทันตามยุคสมัยที่เปลี่ยนไป

#### 4.2.2.4 การจัดหา / จัดซื้อ (Procurement)

ด้านการจัดหาหรือจัดซื้อภายในองค์กร จะแบ่งการจัดซื้อเป็น 2 แบบ ได้แก่ การจัดซื้ออุปกรณ์ต่างๆภายในโรงเรียนที่เป็นจำพวกอุปกรณ์เครื่องครัว อุปกรณ์สำนักงาน สื่อการสอน เฟอร์นิเจอร์สำหรับเด็กโดยเฉพาะ และการจัดซื้อวัตถุดิบที่ใช้ในการเรียนการสอนที่เป็นอาหาร เครื่องปรุง โดยทั้ง 2 ฝ่ายจะใช้ทรัพยากรบุคคลภายในองค์กรเพื่อให้การจัดซื้อจัดหาสอดคล้องกับการสอนและการทำงานในโรงเรียน นอกจากนี้ยังสามารถควบคุมการจัดซื้อจัดหาได้อย่างใกล้ชิด ป้องกันการใช้จ่ายเกินความจำเป็นและความเสี่ยงในการเก็บวัตถุดิบคงเหลือที่มากเกินไปเนื่องจากธุรกิจโรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็ก Food Player เป็นธุรกิจในขั้นเริ่มต้น ดังนั้นทรัพยากรต่างๆในองค์กรมีความสำคัญและต้องบริหารให้เกิดประสิทธิภาพและความคุ้มค่าสูงสุด



## บทที่ 5

### แผนกลยุทธ์ทางการเงินและความเสี่ยง

#### 5.1 สมมติฐานทางการเงินที่เกี่ยวข้อง

เพื่อเป็นการแสดงความเป็นไปได้ของแผนธุรกิจโรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็ก Food Player นี้ ทางธุรกิจได้จัดทำการประมาณการในช่วงระยะเวลา 6 ปี โดยนับตั้งแต่ปี 2562 - 2567 โดยอาศัยสมมติฐาน ดังต่อไปนี้

##### 5.1.1 ปี 2561

ธุรกิจได้เริ่มดำเนินการมาตั้งแต่เดือนกรกฎาคมถึงเดือนธันวาคม (ช่วงครึ่งปีหลังของปี 2561) แต่มีการนับว่าปี 2562 คือเวลา ณ ปัจจุบัน ( $T = 0$ ) ในการประเมินมูลค่าของธุรกิจ

##### 5.1.2 ปี 2562 - 2566

ธุรกิจมีการเติบโตของรายได้คิดเป็น 10% โดยอัตราการเติบโตในระดับนี้อ้างอิงจากธุรกิจที่คล้ายคลึงกัน และหลังจากปี 2567 เป็นต้นไป มีการเติบโตของรายได้คิดเป็น 4% จนถึงปีอนันต์ (Going concern) โดยอัตราการเติบโตในระดับนี้สะท้อนให้เห็นถึงจุดอิ่มตัวของธุรกิจ โดยอ้างอิงจากอัตราการเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวม (Gross Domestic Products) ระยะยาวของประเทศไทย

##### 5.1.3 ในส่วนของค่าใช้จ่าย ต้นทุนสินค้า และบริการ

ได้รับผลกระทบจากอัตราเงินเฟ้อเพิ่มขึ้นปีละ 2.5% โดยอ้างอิงจากอัตราเงินเฟ้อระยะยาวของประเทศไทย

##### 5.1.4 อัตราคิดลด (Discount Rate)

ใช้เป็นต้นทุนถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (Weighted Average Cost of Capital) เป็นตัวสะท้อนถึงความเสี่ยงและต้นทุนค่าเสียโอกาสทางการเงิน โดยบริษัทมีต้นทุนเงินทุน คือ ต้นทุนของส่วนทุนเพียงอย่างเดียว โดยปราศจากต้นทุนจากเจ้าหนี้ โดยอัตราต้นทุนของส่วนทุนสะท้อนถึงค่าเสียโอกาสของเงินทุน ที่ผู้ลงทุนสามารถหาผลตอบแทนต่อปีจากเงินลงทุนได้ประมาณ 14% ต่อปี โดย

อ้างอิงจากผลตอบแทนย้อนหลัง 10 ปี จากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ดังนั้นต้นทุนของส่วน  
ทุนจะอยู่ที่ประมาณ 14%

#### 5.1.5 อัตราภาษีนิติบุคคลคิดเป็น 20% แบบคงที่ทุกปี

โดยอ้างอิงตามกฎหมายด้านภาษีของประเทศไทย

#### 5.1.6 การคิดค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย

คิดแบบเป็นเส้นตรงเป็นระยะเวลา 5 ปี

#### 5.1.7 ปี 2567

มีการลงทุนเท่ากับค่าเสื่อมราคา ทำให้ผลต่างของงบการลงทุนกับค่าเสื่อมราคาเป็น 0



### 5.3.2 สรุปผลการประเมินการลงทุน

ตาราง 5.5 แสดงผลการประเมินการลงทุน

สรุปการประเมินการลงทุน	2562	2563	2564	2565	2566	2567	ค่าเฉลี่ย
ROIC	57%	35%	27%	22%	19%	17%	29%
ROA	71.79%	47.97%	37.10%	30.90%	26.33%	24.79%	40%
ROE	57.43%	38.38%	29.68%	24.72%	21.07%	19.83%	32%
NPV(ล้านบาท) ณ ปี 2562	15.25	At WACC=14%					

จากเครื่องมือทางการเงินและอัตราส่วนทางการเงินที่กล่าวมาข้างต้น จะเห็นได้ว่าเป็นธุรกิจที่น่าลงทุน เพราะมี NPV เป็นบวก และอยู่ที่ประมาณ 15.25 ล้านบาท ประกอบกับผลตอบแทนของเงินทุน (Return On Invest Capital) มากกว่า ต้นทุนของเงินทุน (Weighted Average Cost of Capital) อีกทั้งยังสามารถมีระยะเวลาคืนทุนที่ต่ำกว่า 1 ปี อีกด้วย ยิ่งไปกว่านั้นยังเป็นธุรกิจที่สามารถรับเงินก่อนที่ลูกค้าจะเข้ามาใช้บริการ ทำให้สามารถจัดการบริหารเงินหมุนเวียนได้ง่าย ดังนั้นจึงสรุปได้ว่าธุรกิจนี้เหมาะแก่การลงทุนอย่างมาก

## 5.4 ความเสี่ยงและแนวทางการจัดการความเสี่ยง

### 5.4.1 แผนฉุกเฉิน (Contingency Plan) และแผนในอนาคต (Future Plan)

#### 5.4.1.1 แผนฉุกเฉิน (Contingency Plan)

การดำเนินธุรกิจมักจะมีสถานการณ์ต่างๆ ที่ส่งผลต่อการดำเนินงาน เช่น การเมือง เศรษฐกิจนโยบายของรัฐบาล ฯลฯ ดังนั้น เพื่อให้โรงเรียนสามารถรับมือและปรับแผนการดำเนินธุรกิจ เมื่อมีสถานการณ์ที่ไม่เป็นไปตามแผนที่วางไว้ จึงมีแผนรองรับปัญหาที่เกิดขึ้นดังต่อไปนี้

#### การเข้ามาของกลุ่มแข่งรายใหม่

ทางโรงเรียนจะต้องดูแลและการรักษาฐานลูกค้าเดิมไว้ด้วยการสร้างความสัมพันธ์ที่แน่นแฟ้นยิ่งขึ้น รักษาคุณภาพ มาตรฐานของหลักสูตร ระดับการให้บริการที่ดีแก่ลูกค้า มีสิทธิพิเศษและของแถมแสดงความขอบคุณในโอกาสพิเศษอย่างสม่ำเสมอ เพิ่มสิทธิพิเศษให้

เหนือกว่าคู่แข่ง มีกิจกรรมร่วมกับลูกค้าอย่างต่อเนื่องจนเกิดความรักภักดี (Loyalty) จัดรายการส่งเสริมการขายเพื่อดึงดูดลูกค้าใหม่ให้เข้ามาใช้บริการ

### ยอดขายต่ำกว่าเป้าหมาย

ยอดขายต่ำกว่าเป้าหมายสามารถเกิดขึ้นได้จากหลายปัจจัย ซึ่งสามารถแบ่งออกได้ดังต่อไปนี้

1. การไม่สามารถรับรู้ในแบรนด์ ทางโรงเรียนต้องวิเคราะห์ให้ได้ว่า การทำการสื่อสารทางการตลาดและการเลือกใช้เครื่องมือมีความถูกต้องและมีประสิทธิภาพที่จะสามารถสื่อสารไปยังกลุ่มเป้าหมายได้หรือไม่ ซึ่งหากไม่เป็นไปตามที่กำหนดไว้ก็ควรมีการศึกษาพฤติกรรมมารับสื่อของลูกค้า เพื่อที่จะสามารถเลือกใช้เครื่องมือในการสื่อสารได้เหมาะสมมากกว่านั้น โรงเรียนต้องเพิ่มงบประมาณทางการตลาด เพื่อเพิ่มความถี่ในการประชาสัมพันธ์ และกระจายออกไปในสื่อที่หลากหลายมากยิ่งขึ้น

2. ยอดขายไม่ดีเท่าที่ควร เนื่องจากแผนการตลาดของกลุ่มที่คิดว่าทางโรงเรียนก็ควรวิเคราะห์แผนการตลาดที่ใช้อยู่ว่ามีจุดอ่อนตรงไหน และศึกษาแผนการตลาดของกลุ่มไปด้วย แล้วจึงควรนำกลับมาปรับกลยุทธ์ใหม่ให้เหมาะสมและสามารถแข่งขันกับคู่แข่งได้

3. การเลือกใช้บริการของกลุ่มจากลูกค้าเอง โรงเรียนควรทำการศึกษาและหาข้อมูลว่าปัจจัยใดที่ทำให้ลูกค้าเลือกใช้บริการจากคู่แข่ง และควรศึกษาถึงปัจจัยที่ลูกค้าไม่เลือกใช้บริการจากโรงเรียนด้วย เพื่อนำข้อเสนอแนะและจุดบกพร่องมาปรับและวางกลยุทธ์การตลาดให้เหมาะสมมากยิ่งขึ้น

4. การร้องเรียนจากลูกค้า โรงเรียนต้องพิจารณาว่าเกิดจากการเข้าใจผิดหรือเกิดจากความผิดพลาดของโรงเรียนเอง หากเกิดจากการเข้าใจผิดโรงเรียนก็ควรอธิบายและให้ความเข้าใจที่ถูกต้องแก่ลูกค้า หากเกิดจากความผิดพลาดของโรงเรียนเอง โรงเรียนก็ควรยอมรับผิดและขอโทษทันที และรับผิดชอบกับความเสียหายที่เกิดขึ้น มากกว่านั้นโรงเรียนควรมีสิทธิพิเศษต่างๆ ให้กับลูกค้าที่ได้รับความเสียหายอย่างเหมาะสมและเป็นที่น่าพอใจด้วย

5. การเปรียบเทียบราคากับคู่แข่ง โรงเรียนต้องสื่อสารและสร้างทัศนคติถึงคุณภาพที่ได้รับเมื่อเทียบกับราคาว่ามีความคุ้มค่าเหมาะสม

6. เป้าหมายและสถานการณ์ไม่สอดคล้องกัน โรงเรียนควรมีการปรับเป้าหมายให้เหมาะสมกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป

7. กระบวนการที่ไม่มีประสิทธิภาพ โรงเรียนต้องปรับปรุงกระบวนการในการทำงานให้มีประสิทธิภาพสูงสุด เพื่อลดค่าใช้จ่ายและเพิ่มความพึงพอใจให้กับลูกค้าที่มาใช้บริการ

8. แหล่งเงินทุนเพื่อนำมาใช้หมุนเวียน โรงเรียนต้องจัดหาแหล่งเงินทุนเพื่อสำรองไว้ เพราะเมื่อเกิดสถานการณ์ต่างๆ โรงเรียนจะสามารถรับมือกับปัญหาการขาดสภาพคล่องได้

#### จำนวนลูกค้าเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว

เมื่อจำนวนของลูกค้ามีการเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว โรงเรียนต้องบริหารจัดการกำลังทรัพยากรมนุษย์ให้เหมาะสม และแก้ไขจุดบกพร่องที่ทำให้เกิดความล่าช้า อาทิเช่น มีการวางแผนขยายพื้นที่เพื่อรองรับจำนวนลูกค้าที่เพิ่มขึ้น เพิ่มจำนวนพนักงาน เป็นต้น มากกว่านั้นทางโรงเรียนก็ต้องรักษาคุณภาพการให้บริการที่ดีเหมือนเดิม และต้องมีการประชุมและหาแนวทางการพัฒนาในแต่ละฝ่ายอย่างต่อเนื่อง

#### ราคาของสินค้าต้นทุนที่เพิ่มขึ้น

ราคาสินค้าจะมีต้นทุนเพิ่มสูงขึ้นตามราคาวัตถุดิบ น้ำมัน อัตราการจ้างแรงงาน ฯลฯ ดังนั้นบริษัทต้องมีการเจรจาต่อรองกับผู้ผลิต หาผู้ผลิตหลายๆบริษัท เลือกลงสินค้าผลิตภัณฑ์ใหม่เข้ามาทดแทน เพื่อเป็นทางเลือกด้วยเช่นกัน ทำการตรวจสอบราคาสินค้าล่วงหน้าอย่างสม่ำเสมอ และใช้การตรวจสอบสินค้าคงคลังให้มากขึ้น เพื่อยืดเวลาในการแก้ปัญหา

#### สินค้าหมดหรือมีสินค้าไม่พอจำหน่าย

ทางโรงเรียนต้องทำการวิเคราะห์หาสาเหตุที่ทำให้สินค้าไม่พอจำหน่ายว่าเกิดจากความต้องการที่เพิ่มสูงขึ้นอย่างรวดเร็วของลูกค้า หรือเป็นการบริหารจัดการของโรงเรียนเองที่ผิดพลาด หรือเกิดจากการส่งสินค้าที่มีความล่าช้าจากผู้ผลิต ดังนั้นบริษัทต้องแก้ปัญหาด้วยการปรับการบริหารจัดการใหม่ทั้งกระบวนการ ทั้งผู้ผลิต บริษัทส่งของ แผนกคลังสินค้า ที่งานมีผลซึ่งกันและกัน มากกว่านั้นทางโรงเรียนต้องขอโทษลูกค้าและแจ้งกับลูกค้าว่าจะพยายามให้ลูกค้าได้รับของให้เร็วที่สุด โดยจะโทรไปแจ้งให้ลูกค้าทราบและมารับสินค้าในทันทีที่สินค้ามาถึง

#### การลาออกของบุคลากร

ผู้บริหารต้องทำการศึกษาและหาสาเหตุของปัญหาเรื่องการลาออกของบุคลากร (Exit Interview) และหาแนวทางในการแก้ไขปัญหาต่างๆ เช่น หากเกิดจากเรื่องผลตอบแทนของบุคลากร ทางโรงเรียนก็ควรศึกษาผลตอบแทนเฉลี่ยในตลาดแรงงานว่าอยู่ในระดับที่เท่าไร และควรจ้างบุคลากรในอัตราที่เท่ากับหรือสูงกว่าตลาดแรงงาน รวมถึงควรมีสวัสดิการต่างๆที่เหมาะสมให้แก่บุคลากรด้วย เพื่อดึงดูดบุคลากรที่มีศักยภาพมาร่วมงานและรักษาบุคลากรให้อยู่กับทางโรงเรียนในระยะยาว และทางโรงเรียนต้องมีกฎระเบียบที่เกี่ยวกับการลาออก กล่าวคือ ต้องมีการแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 1 เดือน เพื่อให้ทางโรงเรียนสามารถหาบุคลากรมาทดแทนได้ทันเวลา ซึ่งหากบุคลากรคนใดไม่ปฏิบัติตาม ทางโรงเรียนจะมีสิทธิ์ที่จะไม่จ่ายเงินเดือนในเดือน

สุดท้าย อย่างไรก็ตาม โรงเรียนจะต้องแก้ไขปัญหาเบื้องต้นก่อน อย่างเช่น ให้นักลากรที่เคยเรียนรู้งานด้านนี้มาทำงานแทน หรือจ้างบุคลากรรายวันมาทำงานชั่วคราวแทนบุคลากรที่ลาออกไป และรีบดำเนินการรับสมัครบุคลากรใหม่ให้เร็วที่สุด

#### การขาดสภาพคล่องทางการเงิน

เพื่อสามารถที่จะรับมือกับปัญหาสภาพคล่องทางการเงิน โรงเรียนควรมีแผนสำรองต่างๆ อาทิเช่น การหาแหล่งกู้ยืมระยะสั้น โดยการจัดทำวงเงินเบิกเกินบัญชีกับธนาคารล่วงหน้า หรือการจัดหาเงินลงทุนจากผู้ถือหุ้น โดยให้เพิ่มเงินลงทุนตามสัดส่วนเดิมที่ถือหุ้นอยู่ และการจัดทำกระแสเงินสดประมาณการล่วงหน้า เพื่อดูความต้องการใช้เงินในช่วงเวลาต่างๆ

#### เจ้าของสัญญายกเลิกสัญญาเช่า

ทางโรงเรียนต้องมีการทำสัญญาและระบุรายละเอียดที่ชัดเจนเกี่ยวกับระยะเวลาที่เช่า และเงื่อนไขต่างๆ อย่างไรก็ตาม โรงเรียนควรทำการเจรจาต่ออายุสัญญาก่อนที่สัญญาเช่าเดิมจะหมดลง ล่วงหน้าอย่างน้อย 3 เดือน หากไม่สามารถต่อสัญญาได้ในพื้นที่เดิมก็ควรเลือกพื้นที่ใหม่ และต้องทำการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการใหม่ทั้งหมด

#### 5.4.1.2 แผนในอนาคต (Future Plan)

แผนในอนาคตเมื่อโรงเรียนมีการดำเนินงานในสถานะตามปกติ และมีผลประกอบการตามที่คาดหวังไว้ ทางโรงเรียนจึงมีแผนที่จะขยายธุรกิจดังนี้

#### ขยายสาขา

โรงเรียนจะขยายสาขาใหม่ โดยใช้แหล่งเงินจากกำไรหรือจากผู้ถือหุ้น หรือผู้ธนาคาร ซึ่งสาขาใหม่ อาจจะครบวงจรและมีการบริการที่หลากหลายมากกว่าเดิม เช่น มีเรียนเสริมทักษะอื่นๆร่วมด้วย เป็นต้น ซึ่งจะมีการให้บริการครอบคลุมในพื้นที่ที่มีกลุ่มเป้าหมายสนใจเรียน โกลด์ที่พักออาศัย และเลือกใช้บริการ

#### ขยายไปสู่ธุรกิจใกล้เคียง

โรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็ก Food Player จะเป็นโรงเรียนเสริมทักษะที่ครบวงจรที่สมบูรณ์มากยิ่งขึ้น กรณีที่แบรนด์ของโรงเรียนติดตลาดและเป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลายแล้ว ทางโรงเรียนจะมีการเสริมการเรียนเสริมทักษะในด้านต่างๆ ตามความต้องการของผู้ปกครอง เพื่อให้ให้นักเรียนที่มาเรียนสามารถเรียนได้หลากหลาย ไม่ต้องเสียเวลาในการเดินทางและย้ายที่เรียน อีกทั้งขยายในสายงานของร้านอาหาร ร้านขนม ร้านขายเสื้อผ้าและสินค้าสำหรับแม่และเด็ก เพื่อเพิ่มยอดขายและรายได้ที่มากขึ้นอีกด้วย

## 5.2 ประมาณการงบการเงิน

จากสมมติฐานที่กล่าวมาในข้อ 5.1 จะสามารถประมาณการงบการเงินรายปีในช่วงเวลาปี 2562 – 2567 เพื่อประกอบการประเมินการลงทุนได้ดังนี้

### 5.2.1 ประมาณการงบกำไรขาดทุน

ตาราง 5.1 แสดงงบกำไรขาดทุน

งบกำไรขาดทุน	2561 ( กค. - ธค. )	2562	2563	2564	2565	2566	2567
รายได้จากการขายและบริการ	732,000	2,580,000	2,838,000	3,121,800	3,433,980	3,777,378	4,155,116
รายได้อื่นๆ	0	0	0	0	0	0	0
ต้นทุนสินค้าและบริการ	62,000	216,000	243,438	267,679	294,344	323,676	355,941
<b>กำไรขั้นต้น</b>	<b>670,000</b>	<b>2,364,000</b>	<b>2,594,563</b>	<b>2,854,121</b>	<b>3,139,636</b>	<b>3,453,702</b>	<b>3,799,175</b>
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	461,600	923,200	946,280	969,937	994,185	1,019,040	1,044,516
ค่าเช่าสถานที่ ค่าน้ำ ค่าไฟ	84,000	168,000	172,200	176,505	180,918	185,441	190,077
เงินเดือนพนักงาน	324,000	648,000	664,200	680,805	697,825	715,271	733,153
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	29,600	59,200	60,680	62,197	63,752	65,346	66,979
ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	24,000	48,000	49,200	50,430	51,691	52,983	54,308

ตาราง 5.1 แสดงงบกำไรขาดทุน (ต่อ)

งบกำไรขาดทุน	2561 ( กค. -ชค. )	2562	2563	2564	2565	2566	2567
กำไรก่อนภาษี ดอกเบี้ย และค่าเสื่อมราคา	208,400	1,440,800	1,648,283	1,884,184	2,145,450	2,434,662	2,754,659
ค่าเสื่อมราคา	0	60,000	120,000	180,000	240,000	360,000	300,000
กำไรจากการดำเนินงาน	208,400	1,380,800	1,528,283	1,704,184	1,905,450	2,074,662	2,454,659
ดอกเบี้ยจ่าย	0	0	0	0	0	0	0
ภาษี	41,680	276,160	305,657	340,837	381,090	414,932	490,932
กำไรสุทธิ	166,720	1,104,640	1,222,626	1,363,347	1,524,360	1,659,730	1,963,727

## 5.2.2 ประมาณการงบแสดงฐานะทางการเงิน

ตาราง 5.2 แสดงงบฐานะทางการเงิน

งบแสดง ฐานะทางการเงิน	2561 ( กค. - ชค. )	2562	2563	2564	2565	2566	2567
เงินสด รายการเทียบเท่าเงินสด	288,720	1,563,360	2,579,986	3,800,733	5,246,234	6,891,217	8,904,724
สินค้าคงเหลือ	30,000	60,000	66,000	72,600	79,860	87,846	96,631
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	318,720	1,623,360	2,645,986	3,873,333	5,326,094	6,979,063	9,001,354
อาคาร ที่ดิน และอุปกรณ์ สุทธิ	300,000	300,000	540,000	720,000	840,000	900,000	900,000
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	300,000	300,000	540,000	720,000	840,000	900,000	900,000
<b>สินทรัพย์รวม</b>	<b>618,720</b>	<b>1,923,360</b>	<b>3,185,986</b>	<b>4,593,333</b>	<b>6,166,094</b>	<b>7,879,063</b>	<b>9,901,354</b>
รายได้รับล่วงหน้า	200,000	400,000	440,000	484,000	532,400	585,640	644,204
<b>หนี้สินรวม</b>	<b>200,000</b>	<b>400,000</b>	<b>440,000</b>	<b>484,000</b>	<b>532,400</b>	<b>585,640</b>	<b>644,204</b>
ทุนจดทะเบียน	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000
กำไรสะสม	118,720	1,223,360	2,445,986	3,809,333	5,333,694	6,993,423	8,957,150
<b>ส่วนทุนรวม</b>	<b>418,720</b>	<b>1,523,360</b>	<b>2,745,986</b>	<b>4,109,333</b>	<b>5,633,694</b>	<b>7,293,423</b>	<b>9,257,150</b>
รวมหนี้สิน + ส่วนของเจ้าของ	618,720	1,923,360	3,185,986	4,593,333	6,166,094	7,879,063	9,901,354

### 5.2.3 ประมาณการงบกระแสเงินสด

ตาราง 5.3 แสดงงบกระแสเงินสด

งบกระแสเงินสด	2561 ( กค. – ธค. )	2562	2563	2564	2565	2566	2567
กำไรสุทธิ	166,720	1,104,640	1,222,626	1,363,347	1,524,360	1,659,730	1,963,727
ค่าเสื่อมราคา	-	60,000	120,000	180,000	240,000	360,000	300,000
การเปลี่ยนแปลงเงินทุนหมุนเวียน	(30,000)	(30,000)	(6,000)	(6,600)	(7,260)	(7,986)	(8,785)
กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน	136,720	1,134,640	1,336,626	1,536,747	1,757,100	2,011,744	2,254,942
การ (เพิ่มขึ้น) ลดลง อาคาร ที่ดิน และอุปกรณ์	(300,000)	(60,000)	(360,000)	(360,000)	(360,000)	(420,000)	(300,000)
กระแสเงินสดจากการลงทุน	(300,000)	(60,000)	(360,000)	(360,000)	(360,000)	(420,000)	(300,000)
ส่วนของเจ้าของ เพิ่มขึ้น (ลดลง)	300,000	-	-	-	-	-	-
หนี้สิน เพิ่มขึ้น(ลดลง)	200,000	200,000	40,000	44,000	48,400	53,240	58,564
กระแสเงินสดจากการจัดหาเงิน	500,000	200,000	40,000	44,000	48,400	53,240	58,564

ตาราง 5.3 แสดงงบกระแสเงินสด (ต่อ)

งบกระแสเงินสด	2561 ( กค. - ชค. )	2562	2563	2564	2565	2566	2567
เงินสด รายการเทียบเท่าเงินสด เพิ่มขึ้น (ลดลง) สุทธิ	288,720	1,274,640	1,016,626	1,220,747	1,445,500	1,644,984	2,013,506
เงินสด รายการเทียบเท่าเงินสด ต้นงวด	-	288,720	1,563,360	2,579,986	3,800,733	5,246,234	6,891,217
เงินสด รายการเทียบเท่าเงินสด สิ้นงวด	288,720	1,563,360	2,579,986	3,800,733	5,246,234	6,891,217	8,904,724

### 5.3 การประเมินผลการเงินและสรุปผลประเมินโครงการลงทุน

การประเมินผลของผลการลงทุน คำนวณโดยวิธีการคิดลดกระแสเงินสด (Discount Cash Flow) โดยคำนวณจากกระแสเงินสดอิสระ (Free Cash Flow) มาคิดลดด้วยต้นทุนของเงินทุน (Weighted Average Cost of Capital) ที่ย้สุดแล้วจะได้ค่ามูลค่าปัจจุบันสุทธิกระแสเงินสด (Net Present Value) เป็นเครื่องมือทางการเงินที่สามารถตัดสินใจว่าควรลงทุนในธุรกิจนี้หรือไม่ และเป็นตัวสะท้อนมูลค่าของกิจการอย่างแท้จริง

#### 5.3.1 การประมาณการกระแสเงินสดอิสระ

ตาราง 5.4 แสดงกระแสเงินสดอิสระ

การประเมินการลงทุน	2561 ( กค. - ชค. )	2562	2563	2564	2565	2566	2567
กำไรจากการดำเนินงาน (1-T)	1,104,640.00	1,104,640.00	1,222,626.00	1,363,347.40	1,524,360.36	1,659,729.52	1,963,726.88
ค่าเสื่อมราคา	60,000.00	60,000.00	120,000.00	180,000.00	240,000.00	360,000.00	300,000.00
การเปลี่ยนแปลงเงินทุนหมุนเวียน		-6,000.00	-6,600.00	-7,260.00	-7,986.00	-8,784.60	-3,865.22
งบประมาณการลงทุน	-300,000.00	-60,000.00	-360,000.00	-360,000.00	-360,000.00	-420,000.00	-300,000.00
กระแสเงินสดอิสระ (FCF)						1,590,944.92	1,959,861.65
WACC	14%				TV	19,598,616.53	
<b>รวมกระแสเงินสดอิสระ</b>			<b>976,026.00</b>	<b>1,176,087.40</b>	<b>1,396,374.36</b>	<b>21,189,561.45</b>	

## บรรณานุกรม

- ถามครู. (2558). กิจกรรมพัฒนากล้ามเนื้อเล็ก (Fine-Motor Development Activities), 8 กุมภาพันธ์ 2562. <http://taamkru.com/th/กิจกรรมพัฒนากล้ามเนื้อเล็ก/>
- มติชน. (2561). มหิดลชวนปลูกฝังวินัยเชิงบวก ช่วยพัฒนาสมอง-คุณธรรม, 11 มกราคม 2562. [https://www.matichon.co.th/education/news\\_1092009](https://www.matichon.co.th/education/news_1092009)
- มติชน. (2561). ดาว ส่งเสริมการพัฒนาเด็กไทยสู่ความสำเร็จในยุคไทยแลนด์ 4.0 ด้วยทักษะการคิดตามแบบEF, 16 มีนาคม 2562. [https://www.matichon.co.th/publicize/news\\_806637](https://www.matichon.co.th/publicize/news_806637)
- A Little Something. (2560). คลาสเรียน, 5 มกราคม 2562. <http://a-littlesomething.com/th/courses-join-a-class/>
- BrainFit. (2561). กล้ามเนื้อมัดเล็ก กล้ามเนื้อมัดใหญ่ สำคัญไฉน, 8 กุมภาพันธ์ 2562. <http://www.brainfit.co.th/th/blog-th/กล้ามเนื้อมัดเล็ก-กล้ามเนื้อมัดใหญ่นั้น-สำคัญไฉน>
- Cook Cool. (2560). ความ เป็น มา ของ Cook Cool, 5 มกราคม 2562. <http://www.cookcool.com/about-us>
- Google Trends. (2562). ส ำ ร ว จ โ ร ง เ ร ย น ส อ น ท ำ อ า ห า ร , 5 มี น า ค ม 2562. <https://trends.google.com/trends/explore?geo=TH&q=%2Fm%2F08nys9>
- Minor Smart Kids. (2561). การพัฒนากล้ามเนื้อมัดเล็กของเด็กปฐมวัย, 13 มกราคม 2562. <http://minorsmartkids.com/การพัฒนากล้ามเนื้อมัด/>
- Money2You. (2560). จับเทรนด์ธุรกิจ 10 อันดับดาวรุ่ง-ร่วง ปี 61, 11 มกราคม 2562. <https://money2know.com/10อันดับธุรกิจรุ่งร่วง/>
- Plan for kids. (2561). 9 ทักษะพื้นฐาน EF Executive Functions, 9 กุมภาพันธ์ 2562. <https://www.planforkids.com/readparentblog.php?parentblogid=51>
- The Asian Parent. (2560). 16 วิธี พัฒนา EF ช่วยให้ลูกเก่ง ฉลาด เสริมสร้างทักษะการคิด, 25 กุมภาพันธ์ 2562. <https://th.theasianparent.com/16-วิธีพัฒนา-ef>



**ภาคผนวก ก**  
**แบบสอบถามเพื่อการวิจัย**  
**เรื่องการศึกษาพฤติกรรมและทัศนคติของลูกค้าที่มีต่อ**  
**ธุรกิจโรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็ก**

แบบสอบถามฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาค้นคว้าอิสระ ปริญญาโท การจัดการ หลักสูตรไทย สาขาภาวะผู้ประกอบการและนวัตกรรม วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อนำข้อมูลไปใช้ในการทำแผนธุรกิจโรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็ก ข้อมูลที่ได้รับจากแบบสอบถามฉบับนี้ ผู้ศึกษาจะเก็บไว้เป็นความลับและจะใช้ข้อมูลเพื่อประโยชน์ทางด้านวิชาการเท่านั้น จึงใคร่ขอความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามตามความเป็นจริง เพื่อประโยชน์ต่อการทำแผนธุรกิจ โดยแบบสอบถามจะถูกแบ่งออกเป็น 3 ส่วน

ส่วนที่ 1: แบบสอบถามเกี่ยวกับพฤติกรรมและประสบการณ์ของผู้ตอบแบบสอบถาม ในธุรกิจโรงเรียนเสริมทักษะต่างๆ

ส่วนที่ 2 : แบบสอบถามเกี่ยวกับทัศนคติของผู้ตอบแบบสอบถามในธุรกิจโรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็ก

ส่วนที่ 3 : ข้อมูลด้านประชากรศาสตร์ของผู้ตอบแบบสอบถาม

**คำถามคัดกรอง :**

**คำชี้แจง**

กรุณาทำเครื่องหมายลงในช่องที่ตรงกับพฤติกรรมและประสบการณ์ในธุรกิจโรงเรียนเสริมทักษะของท่านมากที่สุด

**นิยามศัพท์**

โรงเรียนเสริมทักษะต่างๆในที่นี้หมายถึงโรงเรียนที่มีการเรียนการสอนเพื่อส่งเสริมให้เด็กมีการพัฒนาการในด้านต่างๆ ในแง่ของการฝึกกระบวนการคิด การฝึกทักษะทางด้านร่างกาย กล้ามเนื้อมือมัดเล็ก การยืดเส้นยืดสายเพื่อให้เด็กมีความแข็งแรงในด้านต่างๆ เช่น การเรียนโรงเรียนสอนทำอาหาร การเรียนปั้นดิน รวมถึงการเรียนเพื่อเสริมความสามารถพิเศษ เช่น การเรียนดนตรี การเรียนร้องเพลง เทควันโด ยูโด บัลเลต์ และอื่นๆ

ท่านเคยพบบุตรหลานไปเรียนพิเศษในโรงเรียนเสริมทักษะต่างๆหรือไม่

เคย (ข้ามไปทำข้อต่อไป)

ไม่เคย (ไปทำต่อในส่วนที่ 2)



## 1.5 เหตุผลในการให้บุตรหลานเรียนเสริมทักษะต่างๆ

เหตุผลในการให้บุตรหลานเรียนเสริมทักษะต่างๆ	ระดับความสำคัญ					
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	ไม่สำคัญ
ใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์						
ฝึกทักษะในการพัฒนากล้ามเนื้อ						
ฝึกความคิดริเริ่มสร้างสรรค์						
เสริมความสามารถพิเศษ						
เตรียมความพร้อมก่อน การเข้าโรงเรียน						
ฝึกทักษะการเข้าสังคม						
ฝึกการทำกิจกรรมร่วมกับผู้อื่นได้						

1.6 ครั้งแรกที่ท่านตัดสินใจเลือกโรงเรียนเสริมทักษะเหล่านี้ท่านได้รับข้อมูลมาจากแหล่งใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ญาติพี่น้อง เพื่อน คนรู้จัก เคยเรียน
- คุณครูแนะนำ
- เพื่อนๆ ผู้ปกครอง (คุณพ่อ / คุณแม่เพื่อนลูก)
- โฆษณาทางโทรทัศน์และวิทยุ
- แผ่นพับและป้ายโฆษณา
- Social Media ( Facebook Instagram Line ฯลฯ )
- การออกบูทตามงานแสดงสินค้าเกี่ยวกับแม่และเด็ก
- และอื่นๆ โปรดระบุ .....

1.7 ผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจเลือกเรียนเสริมทักษะเหล่านี้ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- คุณพ่อ
- คุณแม่
- บุตรหลาน (เด็กๆประสงค์ที่จะเรียนเอง)
- เพื่อนๆ ผู้ปกครอง (คุณพ่อ / คุณแม่เพื่อนลูก)
- เพื่อนๆ บุตรหลาน
- คุณครู

- ญาติพี่น้องเคยเรียน
- และอื่นๆ โปรดระบุ.....

1.8 ท่านเลือกโรงเรียนเสริมทักษะที่ปัจจุบันที่บุตรหลานเรียนอยู่เพราะเหตุผลใด

เหตุผลในการเลือกโรงเรียนเสริมทักษะ	ระดับความสำคัญ					
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	ไม่สำคัญ
มีคุณภาพมาตรฐานหลักสูตรการเรียนการสอนที่ดี						
ทีมงานผู้สอนมีคุณภาพและจบจากสถาบันที่มีความน่าเชื่อถือ						
ทีมงานมีการดูแลเอาใจใส่บุตรหลานของท่านเป็นอย่างดี						
ประทับใจในการให้บริการของพนักงานต้อนรับ						
มีโปรโมชั่นที่ดึงดูดให้มาเรียน						
มีราคาค่าเรียนที่เหมาะสม						
การตกแต่งและบรรยากาศสภาพแวดล้อมที่ดี						
สะดวกต่อการเดินทาง						

1.9 ท่านเลือกโรงเรียนเสริมทักษะที่ปัจจุบันที่บุตรหลานเรียนอยู่แห่งนี้ ดีกว่าสถาบันอื่นหรือไม่อย่างไร

- ดีกว่า
- ไม่ดีกว่า เพราะ .....

1.10 ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อครั้งในการเรียนเสริมทักษะต่างๆ

- น้อยกว่า 500 บาท  500-800 บาท
- 801-1,000 บาท  มากกว่า 1,000 บาท

1.11 ท่านคิดว่าโรงเรียนเสริมทักษะแห่งนี้ มีราคาสมเหตุสมผลหรือไม่ อย่างไร

- สมเหตุสมผล เพราะ .....
- ไม่สมเหตุสมผล เพราะ .....

1.12 ปัจจุบัน โรงเรียนเรียนเสริมทักษะบุตรหลานของท่านตั้งอยู่ที่ใด (โปรดระบุสถานที่ เช่น เซ็นทรัลเฟสติวัล อีสต์วิลล์, สเตปป์ ริงสิต, สยามพารากอน, จามจุรีสแควร์, เซ็นทรัลพระรามเก้า, เซ็นทรัลเวิลด์ เป็นต้น)

.....

1.13 ท่านคิดว่าโรงเรียนเสริมทักษะแห่งนี้ มีความสะดวกในการเดินทางมากน้อยแค่ไหน เพราะเหตุผลใด

- สะดวกมาก
- สะดวกปานกลาง
- สะดวกน้อย
- ไม่สะดวก เพราะ.....

1.14 สิ่งที่ท่านประทับใจกับโรงเรียนเสริมทักษะที่ปัจจุบันบุตรหลานเรียนอยู่ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- มีคุณภาพมาตรฐานหลักสูตรการเรียนการสอนที่ดี
- ทีมงานผู้สอนมีคุณภาพ
- ทีมงานมีการดูแลเอาใจใส่บุตรหลานของท่านเป็นอย่างดี
- ประทับใจในการให้บริการของพนักงานต้อนรับ
- มีโปรแกรมชั้นต่างๆ ( ทดลองเรียนฟรีครั้งแรก, ราคาพิเศษหากสมัครเป็นคอร์ส )
- มีราคาการเรียนที่เหมาะสม
- การตกแต่งและบรรยากาศสภาพแวดล้อมที่ดี
- สะดวกต่อการเดินทาง
- บุตรหลานมีการพัฒนาการที่ดีขึ้นอย่างเห็นได้ชัด
- มีการแจ้งข่าวสารและประชาสัมพันธ์
- และอื่นๆ โปรดระบุ .....

1.15 สิ่งที่ท่านไม่ประทับใจกับโรงเรียนเสริมทักษะที่ปัจจุบันบุตรหลานเรียนอยู่ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- คุณภาพมาตรฐานหลักสูตรการเรียนการสอนยังไม่ดีเท่าที่ควร
- ทีมงานผู้สอนไม่มีคุณภาพ ไม่เก่ง
- ไม่มีการดูแลเอาใจใส่บุตรหลานของท่าน ดูแลอย่างไม่ทั่วถึง
- การให้บริการของพนักงานต้อนรับ
- ราคาการเรียนแพง

- บรรยากาศการเรียนไม่สนุก
- ไม่สะดวกในการเดินทาง
- บุคลากรไม่มีการพัฒนาที่ดีขึ้น
- และอื่นๆ โปรดระบุ .....

1.16 ท่านอยากได้อะไรเพิ่มเติมจากโรงเรียนเสริมทักษะที่ปัจจุบันบุตรหลานเรียนอยู่แห่งนี้ (โปรดระบุ)

.....  
 .....

1.17 ถ้าให้คะแนนเต็ม 10 ท่านจะให้คะแนนโรงเรียนเสริมทักษะแห่งนี้เท่าไร (1 ไม่พึงพอใจ และ 10 พึงพอใจมากที่สุด)

- |                             |                            |                            |                            |
|-----------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|
| <input type="checkbox"/> 10 | <input type="checkbox"/> 9 | <input type="checkbox"/> 8 | <input type="checkbox"/> 7 |
| <input type="checkbox"/> 6  | <input type="checkbox"/> 5 | <input type="checkbox"/> 4 | <input type="checkbox"/> 3 |
| <input type="checkbox"/> 2  | <input type="checkbox"/> 1 |                            |                            |

1.18 ถ้าให้ท่านแนะนำโรงเรียนเสริมทักษะแห่งนี้ให้บุคคลอื่น ท่านจะแนะนำหรือไม่ เพราะเหตุใด

- แนะนำ เพราะ .....
- ไม่แนะนำ เพราะ .....

## ส่วนที่ 2 : แบบสอบถามเกี่ยวกับทัศนคติของผู้ตอบแบบสอบถามในธุรกิจโรงเรียนสอน

### ทำอาหารสำหรับเด็ก

การเรียนทำอาหารจะช่วยส่งเสริมให้เด็กมีการพัฒนาทักษะ EF (สมองส่วนหน้า) พัฒนาการของระบบประสาทสัมผัสทั้งห้า (ตา หู จมูก ลิ้น สัมผัส) การพัฒนากล้ามมือมัดเล็ก จากการปั้นแป้ง นวดแป้ง การเรียนรู้คณิตศาสตร์ และวิทยาศาสตร์ผ่านการวัดตวงปริมาตรต่างๆ การเปลี่ยนสถานะของสาร เป็นต้น

2.1 ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกโรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็ก  
ระดับความสำคัญของปัจจัยต่างๆ (จากมากที่สุด 5 คะแนน ถึงน้อยที่สุด 1 คะแนน)  
มากที่สุด (5) มาก (4) ปานกลาง (3) น้อย (2) น้อยที่สุด (1)

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกโรงเรียน สอนทำอาหารสำหรับเด็ก	ระดับความเห็น				
	5 มากที่สุด	4 มาก	3 ปานกลาง	2 น้อย	1 น้อยที่สุด
<b>ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์</b>					
1. คุณภาพและมาตรฐานของหลักสูตร					
2. คุณภาพของผู้สอน					
3. ชื่อเสียงของสถาบัน					
4. การดูแลเอาใจใส่นักเรียนอย่างใกล้ชิดและทั่วถึง					
5. ห้องเรียนมีขนาดกว้างขวาง					
6. ห้องเรียนมีอากาศถ่ายเทที่สะดวก					
7. มีความปลอดภัยในการเรียน					
8. ผลิตภัณฑ์เครื่องครัวที่ใช้ในการเรียนเป็นอุปกรณ์ สำหรับเด็กโดยเฉพาะ					
9. วัตถุดิบที่นำมาใช้ในการปรุงอาหารเป็นวัตถุดิบ ที่มีคุณภาพ สด ใหม่ สะอาด					
10. วัตถุดิบผักที่นำมาปรุงอาหารเป็นออร์แกนิก ปลอดสารพิษ					
11. มีการเสริมความรู้ทางด้านภาษาอังกฤษ ผ่านวัตถุดิบในการปรุงอาหาร					
12. มีการให้ความรู้ในด้านวิทยาศาสตร์และ คณิตศาสตร์ ผ่านการทำอาหาร					

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือก โรงเรียนสอนทอาหารสำหรับเด็ก	ระดับความเห็น				
	5 มากที่สุด	4 มาก	3 ปานกลาง	2 น้อย	1 น้อยที่สุด
<b>ปัจจัยด้านราคา</b>					
1. ราคาการเรียนเหมาะสมกับหลักสูตร					
2. ราคาการเรียนเหมาะสมกับคุณภาพของครูผู้สอน					
3. ราคาการเรียนเหมาะสมกับสิ่งอำนวยความสะดวก ในการเรียน					
4. ราคาการเรียนเหมาะสมกับวัสดุคิพที่นำมาใช้ ประกอบการเรียน					
5. ราคาการเรียนเหมาะสมกับทำเลที่ตั้ง					
<b>ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (ทำเลที่ตั้ง)</b>					
1. ทำเลที่ตั้งใกล้สถานศึกษาและอยู่ใจกลางเมือง					
2. ทำเลที่ตั้งอยู่ในบริเวณสถานที่เรียนพิเศษด้านอื่นๆ					
3. ทำเลที่ตั้งใกล้รถไฟฟ้า สะดวกต่อการเดินทาง					
4. การเดินทางสะดวกทั้งรถส่วนตัวและรถสาธารณะ					
5. บรรยากาศและการตกแต่งโรงเรียน					
<b>ปัจจัยด้านการส่งเสริมทางการตลาด</b>					
1. การโฆษณาและประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ อย่างต่อเนื่อง เช่น แจกแผ่นพับตามโรงเรียน ตามโรงพยาบาลคลินิกเด็ก โฆษณาตามสวนสนุก และที่เด็กๆ ไปเรียนเสริมทักษะต่างๆ เว็บไซต์ การออกบูทตามงานแสดงสินค้าแม่และเด็ก					
2. มีเว็บไซต์ที่ให้รายละเอียดการเรียนการสอนที่ ครบถ้วนและเป็นประโยชน์ในการตัดสินใจ					
3. มีรายการส่งเสริมการขายต่างๆ (Promotion) ให้ส่วนลดค่าเรียนอย่างเหมาะสมในกรณีพิเศษ เช่น การทดลองเรียนฟรีครั้งแรก แนะนำเพื่อนมาเรียน มีการสมัครเรียนหลายหลักสูตร มีการจัดกิจกรรมตามเทศกาลต่างๆ					
4. มีของขวัญมอบให้แก่ักเรียนในวันเกิด					

2.2 ท่านเห็นด้วยหรือไม่ว่า โรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็กจะช่วยฝึกการพัฒนาทักษะ EF (สมองส่วนหน้า) พัฒนาการทางด้านระบบประสาทสัมผัสทั้งห้า (ตา หู จมูก ลิ้น และสัมผัส) ของเด็กได้เป็นอย่างดี

- |   |                                       |
|---|---------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> เห็นด้วยอย่างยิ่ง    | <input type="checkbox"/> เห็นด้วยมาก  |
| <input type="checkbox"/> เห็นด้วยปานกลาง      | <input type="checkbox"/> เห็นด้วยน้อย |
| <input type="checkbox"/> ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง |                                       |

2.3 ท่านเห็นด้วยหรือไม่ว่า โรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็กสามารถสอดแทรกความรู้ในด้านวิชาการ (คณิตศาสตร์ วิทยาศาสตร์ และภาษา) ผ่านกิจกรรมการปรุงอาหารได้

- |   |                                       |
|---|---------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> เห็นด้วยอย่างยิ่ง    | <input type="checkbox"/> เห็นด้วยมาก  |
| <input type="checkbox"/> เห็นด้วยปานกลาง      | <input type="checkbox"/> เห็นด้วยน้อย |
| <input type="checkbox"/> ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง |                                       |

2.4 ท่านเห็นด้วยหรือไม่ว่า โรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็กควรมีบุคลากรที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญในการประกอบอาหารจากสถาบันที่มีชื่อเสียง

- |   |                                       |
|---|---------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> เห็นด้วยอย่างยิ่ง    | <input type="checkbox"/> เห็นด้วยมาก  |
| <input type="checkbox"/> เห็นด้วยปานกลาง      | <input type="checkbox"/> เห็นด้วยน้อย |
| <input type="checkbox"/> ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง |                                       |

2.5 ท่านเห็นด้วยหรือไม่ว่า อุปกรณ์เครื่องครัวที่ใช้ในการเรียนการสอนควรจะเป็นอุปกรณ์ที่ออกแบบมาสำหรับเด็กโดยเฉพาะ

- |   |                                       |
|---|---------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> เห็นด้วยอย่างยิ่ง    | <input type="checkbox"/> เห็นด้วยมาก  |
| <input type="checkbox"/> เห็นด้วยปานกลาง      | <input type="checkbox"/> เห็นด้วยน้อย |
| <input type="checkbox"/> ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง |                                       |

2.6 ท่านเห็นด้วยหรือไม่ว่า การที่ท่านส่งบุตรหลานมาเรียนพิเศษในสถาบันแห่งนี้ ท่านขอมอบหมายให้บุตรหลานของท่านได้รับการใส่ใจ ดูแลอย่างใกล้ชิด และทั่วถึง

- |   |                                       |
|---|---------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> เห็นด้วยอย่างยิ่ง    | <input type="checkbox"/> เห็นด้วยมาก  |
| <input type="checkbox"/> เห็นด้วยปานกลาง      | <input type="checkbox"/> เห็นด้วยน้อย |
| <input type="checkbox"/> ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง |                                       |

2.7 ท่านคิดว่าโรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็กควรสอดแทรกความรู้ทางด้านภาษาเข้าไปในหลักสูตรหรือไม่ เช่น เวลาที่มีการเรียนที่ต้องใช้อุปกรณ์เครื่องครัว วัตถุดิบ นอกจากที่ครูจะสอนเด็ก ๆ ว่าสิ่งนี้คืออะไร ครูควรที่จะเสริมภาษาอื่นเข้าไปพร้อมๆกันเพื่อให้เด็กได้มีความรู้ที่หลากหลายขึ้น

- ควร  ไม่ควร

2.7.1 หากท่านเห็นว่าควรเพิ่มภาษาอื่นเข้าไปในการเรียนการสอน ควรเป็นภาษาใด (ตอบได้ มากกว่า 1 ข้อ)

- ภาษาอังกฤษ  ภาษาญี่ปุ่น  
 ภาษาจีน  ภาษาเกาหลี  
 อื่นๆ โปรดระบุ .....

2.7.2 ควรเพิ่มภาษาข้างต้น เพราะเหตุใด

เพราะ .....

2.8 ท่านคิดว่าสถานที่ตั้งของโรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็กอยู่ที่หมู่บ้านเมืองเอก รังสิต เหมาะสมหรือไม่ เพราะเหตุใด

- เหมาะสม  
 ไม่เหมาะสม เพราะ .....

2.9 ท่านเห็นด้วยหรือไม่ว่า ทางโรงเรียนควรมีมุมร้านอาหารและขนม เอาไว้ให้บริการสำหรับผู้ปกครองและเด็กนักเรียนที่มาเรียน

- เห็นด้วยอย่างยิ่ง  เห็นด้วยมาก  
 เห็นด้วยปานกลาง  เห็นด้วยน้อย  
 ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง

2.10 ท่านเห็นด้วยหรือไม่ว่า บุตรหลานของท่านควรเลือกรับประทานอาหารที่มีคุณค่าทางโภชนาการมากกว่าการเลือกรับประทานอาหารจากรูปลักษณ์ภายนอก

- เห็นด้วยอย่างยิ่ง  เห็นด้วยมาก  
 เห็นด้วยปานกลาง  เห็นด้วยน้อย  
 ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง

2.11 ท่านเห็นด้วยหรือไม่ว่าอาหารที่มีรูปลักษณ์ภายนอกที่สวยงามสามารถมาพร้อมกับคุณค่าทางโภชนาการได้

- เห็นด้วยอย่างยิ่ง  เห็นด้วยมาก  
 เห็นด้วยปานกลาง  เห็นด้วยน้อย  
 ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง

2.12 ท่านเห็นด้วยหรือไม่ว่า การเรียนทำอาหารในปัจจุบันไม่ได้ส่งเสริมแค่การพัฒนาการของเด็กในแต่ละช่วงวัยเท่านั้น แต่ยังสามารถเป็นการส่งเสริมความสามารถพิเศษ และอาจจะส่งผลต่อการประกอบอาชีพในอนาคตได้อีกด้วย

- |   |                                       |
|---|---------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> เห็นด้วยอย่างยิ่ง    | <input type="checkbox"/> เห็นด้วยมาก  |
| <input type="checkbox"/> เห็นด้วยปานกลาง      | <input type="checkbox"/> เห็นด้วยน้อย |
| <input type="checkbox"/> ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง |                                       |

2.13 ท่านคิดว่าอัตราค่าเรียนต่อชั่วโมง ควรอยู่ที่ราคาเท่าใด

- |   |  |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> น้อยกว่า 500 บาท     | <input type="checkbox"/> 500-1,000 บาท     |
| <input type="checkbox"/> 1,000-1,500 บาท      | <input type="checkbox"/> มากกว่า 1,500 บาท |
| <input type="checkbox"/> อื่นๆ โปรดระบุ ..... |  |

2.14 ท่านคิดว่าระยะเวลาชั่วโมงเรียนต่อครั้งที่เหมาะสม ควรเป็นเท่าใด

- |   |  |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> 1 ชั่วโมง (60 นาที)  | <input type="checkbox"/> 1.30 ชั่วโมง (90 นาที)  |
| <input type="checkbox"/> 2 ชั่วโมง (120 นาที) | <input type="checkbox"/> 2.30 ชั่วโมง (180 นาที) |

2.15 ท่านหาแหล่งข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับโรงเรียนทางใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- สอบถามจากผู้มีประสบการณ์
- แผ่นพับหรือโบ โฆษณา
- Social Media ต่างๆ (Facebook, Instagram)
- หนังสือหรือนิตยสารเกี่ยวกับเด็ก
- การออกบูทตามงานแสดงสินค้าแม่และเด็ก
- Google
- อื่นๆ .....

2.16 ท่านอยากให้ทางโรงเรียนติดต่อแจ้งข่าวสารทางใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- |   |                                   |                                      |
|---|-----------------------------------|--------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> โทรศัพท์       | <input type="checkbox"/> E-Mail   | <input type="checkbox"/> SMS         |
| <input type="checkbox"/> Social Network | <input type="checkbox"/> ไปรษณีย์ | <input type="checkbox"/> อื่นๆ ..... |

### การตัดสินใจ

การตัดสินใจ	การตัดสินใจ				
	5 เรียนแน่นอน	4 อาจจะเรียน	3 ไม่แน่ใจ	2 อาจจะไม่เรียน	1 ไม่เรียนแน่นอน
ถ้าให้ท่านตัดสินใจ ท่านจะตัดสินใจส่งบุตรหลานของท่านมาเรียนในโรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็กที่ท่านกำลังประเมินนี้หรือไม่					

เพราะเหตุใดท่านจึงตัดสินใจเช่นนี้

.....

.....

### ส่วนที่ 3 : ข้อมูลด้านประชากรศาสตร์ของผู้ตอบแบบสอบถาม

3.1 เพศ

ชาย

หญิง

3.2 อายุ

18-25 ปี

26-30 ปี

31-35 ปี

36-40 ปี

41-45 ปี

46-50 ปี

51-55 ปี

56-60 ปี

มากกว่า 60 ปีขึ้นไป

3.3 สถานภาพ

โสด

สมรส

หย่าร้าง / หม้าย

3.4 จำนวนของบุตรหลานในการปกครองของท่าน (โปรดระบุ อายุและเพศ)

1 คน

2 คน

3 คน

4 คน

มากกว่า 4 คนขึ้นไป

อายุ ..... ปี

เพศ

ชาย

หญิง

อายุ ..... ปี

เพศ

ชาย

หญิง

## 3.5 ความเกี่ยวข้องกับบุตรหลานที่ท่านอ้างอิงถึง

- |   |   |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> บิดา-มารดา                       | <input type="checkbox"/> คู่ / บ้า / น้ำ / อา |
| <input type="checkbox"/> คุณปู่ / คุณย่า / คุณตา / คุณยาย | <input type="checkbox"/> อื่นๆ .....          |

## 3.6 ระดับการศึกษาสูงสุด

- |   |                                    |
|---|------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> น้อยกว่า ปริญญาตรี | <input type="checkbox"/> ปริญญาตรี |
| <input type="checkbox"/> ปริญญาโท           | <input type="checkbox"/> ปริญญาเอก |

## 3.7 อาชีพ

- |  |   |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> ธุรกิจส่วนตัว / เจ้าของกิจการ | <input type="checkbox"/> ข้าราชการ          |
| <input type="checkbox"/> พนักงานรัฐวิสาหกิจ            | <input type="checkbox"/> พนักงานบริษัทเอกชน |
| <input type="checkbox"/> พ่อบ้าน / แม่บ้าน             | <input type="checkbox"/> อื่นๆ .....        |

## 3.8 รายได้เฉลี่ยต่อเดือน

- |  |   |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 15,000 บาท | <input type="checkbox"/> 15,001 - 30,000 บาท  |
| <input type="checkbox"/> 30,001 - 60,000 บาท           | <input type="checkbox"/> 60,001 - 100,000 บาท |
| <input type="checkbox"/> สูงกว่า 100,000 บาท           |   |

\*\*\*\* จบแบบสอบถาม \*\*\*\*

ขอขอบพระคุณอย่างสูงที่กรุณาสละเวลาร่วมมือในการตอบแบบสอบถามนี้

## ภาคผนวก ข บทถอดเทปสัมภาษณ์

### บทถอดเทปสัมภาษณ์ (คนที่ 1)

เพศชาย อายุ 37 ปี

การศึกษาระดับปริญญาโท

อาชีพธุรกิจส่วนตัว

รายได้ สูงกว่า 100,000 บาท ต่อเดือน

มีบุตร 1 คน (เพศหญิง อายุ 2 ขวบครึ่ง)

มีลูกสาว อายุ 2 ขวบครึ่ง ตอนนี้อายุเรียนอยู่ Toddler ที่ผ่านมาก็มีพาไปเรียนเสริมทักษะบ้าง จะเน้นไปทางเสริมสร้างพัฒนา เพราะว่าลูกยังเด็กอยู่ ผมมองว่าตอนนี้เขาแค่อยู่เตรียมอนุบาล กำลังจะเข้าอนุบาล 1 ไม่ได้คิดพวกเรื่องเรียนเกี่ยวกับวิชาการเลย ผมจะเน้นไปทางเสริมทักษะ พัฒนาการเด็ก ให้เข้ากับเพื่อนๆ มีสมาธิกับสิ่งที่ทำ เพราะเค้ายังเล็กอยู่มาก ก็จะเป็นพวก Brain School, Shichida เน้นไปทางเขาวงกตปัญญา เสริมภาษานิดๆหน่อยๆ ความถี่ในการที่พาลูกออกไปเรียน ประมาณสัปดาห์ละ 1-2 ครั้ง เวลาที่สะดวกพาลูกไปเรียน ถ้าปิดเทอมจะเป็นวันธรรมดา ช่วงเช้า กลางวัน แต่ถ้าเป็นเปิดเทอมก็จะเป็นเสาร์อาทิตย์ ผมไม่เน้นให้เรียนหลังเลิกเรียนนะ ผมมองว่าเค้ายังเล็กอยู่ แคนี่กำลังดี เขาพอรับไหว ตามวัย ตามอายุของเขา ถ้าเวลาผมมองว่าช่วงเช้า สาย ก่อนเที่ยง กำลังดี เพราะบ่ายจะกลัวเรื่องง่วงนอน เหตุผลในการให้ลูกเรียนเพราะอยากให้ฝึกเรื่องทักษะ กล้ามเนื้อมือ, เตรียมความพร้อมก่อนเข้าเรียน, การเข้าสังคม อยู่กับเพื่อนๆ ที่ๆต่างวัยได้ ซึ่งการตัดสินใจให้ลูกเรียนจะเป็นตัวผมเองและภรรยา แล้วก็จะมีจากที่มีคนรู้จักแนะนำ พ่อแม่ผู้ปกครองที่โรงเรียนลูกพาลูกไปเรียน แล้วก็มาแนะนำกัน เหตุผลที่เลือกโรงเรียนเสริมทักษะให้ลูก โดยส่วนตัวผมไม่ได้มองหลักการอะไรมากมายนะ แค่ลูกชอบ ผมโอเคแล้ว เค้าชอบ เค้าสนุก อยากมาเรียน แคนี่คือโอเคสำหรับผมแล้ว สถานที่ก็ดี ครูดี การเดินทางสะดวก จอดรถง่าย ก็พอแล้ว ค่าใช้จ่ายในการเรียนเฉลี่ยต่อครั้งในการเรียนเสริมทักษะประมาณ 500-1,000 บาท ก็ประมาณนี้ที่เคยจ่ายเวลาพาเขาไปเรียน ปัจจุบันพาลูกไปเรียนย่านเซ็นทรัลแจ้งวัฒนะ แต่ส่วนตัวมองว่ารถติดนะ ไปยาก บ้านอยู่ทางปทุม แต่แถวนี้ไม่ค่อยมีแนวๆเด็กเล็กเลย มีแต่ของเด็กโต นี่ก็ถือว่าใกล้สุดสำหรับเด็กเล็กแล้ว ไปทีนี้ทั้งหมดเป็นวัน เข้าห้าง หาที่จอดรถ เรียน เลิกเรียนก็แวะโน้นนี่ ทางอะไรในห้าง สะดวกนะ

แต่ก็หมดไปเป็นวันเลย กลับมาบ้านที่ลูกหลับ บางทีเขาไปจากหลับรดคิด ก็หลับบนรถ ดูแล้วก็เหนื่อยๆ แล้วมีความเห็นอย่างไรบ้างกับการเรียนทำอาหารสำหรับเด็ก ดินะครับ เพราะไม่ค่อยมีโรงเรียนแบบนี้เลย น้อยมาก เคยเห็นตามในเมือง ซึ่งผมไม่ได้ในเมืองอยู่แล้ว เด็กเขาได้ทำอะไร ได้ทานฝีมือที่เขาทำ เขาก็ภูมิใจจริงๆ เด็กๆชอบแบบนี้แหละ พวกทำอาหาร ก็เล่นอยู่ที่บ้าน ทำกับของเล่นที่มี ไม่เคยได้ทำจริง มันได้ฝึกพวกเรื่องกล้ามเนื้อ เรื่องสมาธิ เด็กจะได้นั่ง อยู่กับอะไรนานๆ หนึ่งๆ แค่นี้ก็โอเคแล้วนะ ได้อาหารที่ทำเอง เขากลับบ้าน เขาก็จะภูมิใจมากเวลาที่ได้อะไรเอง ที่บ้านเป็นร้านอาหารด้วย เขาจะเห็นอะไรพวกนี้มาตั้งแต่เด็ก แต่เขาก็ไม่เคยได้ทำจริงนะ ผมมองว่าเขายังเล็กอยู่ แต่พอมาเป็นโรงเรียนสำหรับเด็กจริงๆคือดีเลย ปลอดภัยสำหรับเด็กโดยตรง



## บทถอดเทปสัมภาษณ์ (คนที่ 2)

เพศหญิง อายุ 33 ปี

การศึกษาระดับปริญญาตรี

อาชีพธุรกิจส่วนตัว

รายได้ 60,000 - 100,000 บาท ต่อเดือน

มีบุตร 1 คน (เพศหญิง อายุ 5 ขวบ)

มีลูกสาว อายุ 5 ขวบ ตอนนี้อ่านหนังสืออยู่ K3 ที่ผ่านมาก็มีพาไปเรียนเสริมทักษะบ้าง ก็พาไปเรียนมาเรื่อยๆ เขาชอบทำกิจกรรม ไปมาหลายที่แล้วคะ พวกเปียโน บัลเลต์ ศิลปะ ปั่นดิน พวกว่ายน้ำ ว่ายน้ำไทย ก็เรียน ภาษาที่เรียนก็จะมีภาษาอังกฤษ ภาษาจีน ที่ไปบ่อยๆก็จะเป็นเกี่ยวกับเรียนรู้วิถีไทย กำลังฮิตมากช่วงนี้ ไปตามฟาร์ม ให้อาหารสัตว์ เก็บไข่ ทำอาหารจากเตาถ่าน บางทีก็จะมีให้ดำนาด้วย ลูกชอบมาก ชอบพวกกิจกรรมกลางแจ้ง เขาสนุกมาก ความดีในการที่คุณแม่พาลูกออกไปเรียน จะสัปดาห์ละ 1-2 ครั้ง เวลาที่สะดวกพาลูกไปเรียน ถ้าเปิดเทอมจะเป็นวันธรรมดา หลังเลิกเรียน แล้วก็จะเป็นวันอาทิตย์ ช่วงสายๆเป็นต้นไป สักประมาณ 10 โมงเช้า 11 โมงเช้า วันเสาร์จะไม่ได้ออกไปเรียนอะไร อยากให้เขาพักอยู่บ้าน ทำการบ้าน ทำอะไรที่เขาอยากทำ อยู่ที่บ้านไม่ต้องออกไปไหนเหนื่อยๆ เหตุผลในการให้ลูกเรียนเพราะอยากให้ฝึกเรื่องทักษะกล้ามเนื้อ, ใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์, การเข้าสังคม อยู่กับเพื่อนๆที่ต่างวัยได้, มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ใครเป็นคนตัดสินใจในเรื่องการเรียนเสริมของลูก จะเป็นตัวพี่เองแล้วก็สามี แต่หลักก็คือลูก ต้องลูกเป็นหลัก ถ้าอยากเรียน ก็จะส่งเสริม เรียนแล้วสนุกแฮปปี้ก็อยู่ที่ตัวลูก เอาลูกเป็นหลักเลยในการตัดสินใจ แล้วก็ส่วนมากจะเน้นเรื่องการบอกต่อ ปากต่อปาก คนที่ไปเรียนมาแล้วบอกว่าดียังไง แนะนำกันมาในกลุ่มพ่อๆแม่ๆ ก็จะพามาเรียน จะเน้นจากการบอกต่อของคนๆที่ไปเรียนมาจริงๆมากกว่า เหตุผลที่เลือกโรงเรียนเสริมทักษะให้ลูก ก็มักจะดูจากความเป็นมาตรฐานของโรงเรียน การสอนของครู ความอบอุ่นที่มีกับลูกเรา ลูกเรียนแล้วสนุก มีความสุข ครูมีความน่าเชื่อถือไว้ใจได้ ดูแล้วปลอดภัย เพราะลูกเราเป็นลูกสาว จะเน้นเรื่องนี้เลย ความปลอดภัยต้องมาก่อน เด็กได้เรียนแบบมีจินตนาการ ไม่ปิดกั้น ครูผู้สอนรู้จักในการพูดกับเด็ก มีการอบรมแทรกเข้าไปในการมาเรียน ฝึกให้เขามีระเบียบวินัย เรื่องการตกแต่งโรงเรียนก็มีส่วน ดูสะอาด น่ารัก เด็กๆอยากไปที่น่ารักอยู่แล้ว เดินทางก็ต้องสะดวก ใกล้บ้านได้ยิ่งดี ลดเรื่องเวลาของการเดินทาง เรียนตามห้างสะดวกนะคะ แต่คนเยอะมาก เดินทางไปไหนก็คนเยอะมาก ความสะอาด เชื้อโรคต่างๆก็เยอะ แม่จะเน้นเรื่องนี้เลย เพราะเด็กๆจะป่วยง่าย นิดๆหน่อยๆกลายเป็นเรื่องใหญ่สำหรับเด็กมาก ไอทีนิ่ง ดิดกั๊งง่ายมาก พวกกันป่วยยกห้องก็มี ค่าใช้จ่ายในการเรียนเฉลี่ยต่อครั้งในการเรียนเสริมทักษะ อยู่ที่ประมาณ 500-800 บาท ก็ประมาณ

นี่นะที่เคยจ่ายเวลาพาเขาไปเรียน ปัจจุบันพาลูกไปเรียนที่ฟิวเจอร์ปาร์ครังสิต, Zpell รังสิต, แถวๆ ปทุมก็มีพาไปเรียนพวกว่ายน้ำ บัลเลต์ หลักๆแล้ว โรงเรียนชอบเปิดตามห้าง แต่กลับมองว่ารูดิด หาที่จอดรถยาก ใครๆก็ไปห้าง วนหาที่จอดที่กินนานมาก บางที่ต้องลงไปกับลูกก่อนเลย เดี่ยวเข้าเรียนไม่ทัน ให้สามีไปวนหาที่จอดรถเอาเอง แคร่รูดิดก็เหนื่อยแล้ว ยังจะมาแย้งกันหาที่จอดรถอีก มีความเห็นอย่างไรบ้างกับการเรียนทำอาหารสำหรับเด็ก ก็ชอบที่ให้เด็กๆ ได้ลงมือทำจริง เขาอยู่บ้านก็ชอบทำอยู่แล้ว แต่ไม่เคยได้ให้ทำ ไม่มีเวลาเตรียมของมาเตรียมอุปกรณ์ เคยลองทำอาหารกับลูกซื้อของมาทีนึงเยอะมาก แล้วก็เหนื่อยมาก ของที่ซื้อมาเหนื่อย ใช่ว่าไม่หมด เพราะกะปริมาณในการซื้อไม่เป็น จนปัจจุบันนี้ของที่เคยซื้อยิ่งเหลืออยู่เลย อยากให้เขามาทำที่โรงเรียนมากกว่า ครูก็ชำนาญ พาเด็กๆทำ ได้ใช้อุปกรณ์แปลกๆที่บ้านไม่มี เตาอบที่บ้านก็ไม่มี ทำได้แต่เมนูที่ไม่ต้องอบ พวกเครื่องครัวเฉพาะสำหรับเด็ก ที่บ้านก็ไม่มี เคยคุยกับคุณหมอที่โรงพยาบาล คุณหมอบอกว่า การทำอาหารช่วยได้หลายเรื่องมากๆ ดีสำหรับเด็ก ก็เลยอยากให้ลูกได้เรียนทำอาหาร จะได้มีสมาธิ ฝึกให้เขาโตขึ้น ช่วยเหลือตัวเองได้ โตไปก็จะได้ติดตัวเขาไป คิดแบบเดียวกับคุณหมอนะว่ามันดีแต่ไม่ค่อยมีโรงเรียนแบบนี้ เคยเห็นที่ต่างประเทศ โรงเรียนเล็กๆ น่ารักๆ คูบอุ่น เด็กๆมาเรียนก็ดูแลป๊าตัวเราทำอาหารไม่เก่ง ทำไม่ค่อยเป็น ก็อยากให้ลูกทำเป็น

### บทถอดเทปสัมภาษณ์ (คนที่ 3)

เพศชาย อายุ 29 ปี

การศึกษาระดับปริญญาตรี

อาชีพธุรกิจส่วนตัว

รายได้ 60,000 - 100,000 บาท ต่อเดือน

มีบุตร 2 คน (เพศชาย อายุ 4 ขวบ, เพศหญิง อายุ 2 ขวบ)

มีลูกชาย อายุ 4 ขวบ ตอนนี้อยู่เรียนอยู่อนุบาล 2 ที่ผ่านมาก็มีพาไปเรียนเสริมทักษะบ้าง ก็มีพาไปเรียนว่ายน้ำ เขาชอบทำกิจกรรมที่เป็นกลางแจ้งมาก เลยอยากส่งเสริมไปทางกีฬา แต่ก็ยังเด็กอยู่ เลยเลือกให้เรียนว่ายน้ำไปก่อน ในอนาคตก็อาจจะเพิ่มกีฬาอื่นๆอีก ตามช่วงวัย ตามความชอบของเขา ตอนนี้นำพาไปแล้วเขารู้สึกชอบก็จะเป็นไปฟาร์ม เรียนรู้วิถีไทย การเกษตร เคยพาไปแล้วเขาชอบมาก เลยพาไปบ่อย ส่วนลูกสาว ยังเล็กอยู่ยังไม่ได้พาไปเรียนเสริมอะไร รอให้โตกว่านี้ก่อนถึงจะพาไป ความถี่ในการที่คุณพ่อกับคุณแม่พามาเรียนก็สัปดาห์ละ 1 ครั้ง เวลาที่สะดวกพาลูกไปเรียนคือ จะเป็นช่วงหลังเลิกเรียนวันธรรมดา ประมาณบ่าย 3 เป็นต้นไป เพราะว่าวันเสาร์อาทิตย์ก็อยากให้เราพัก เหตุผลในการให้ลูกเรียนเพราะอยากให้ฝึกเรื่องทักษะกล้ามเนื้อมือ การเข้าสังคม อยู่กับเพื่อนๆ มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ใครเป็นคนตัดสินใจในเรื่องการเรียนเสริมของลูกตัวเองและภรรยา แต่หลักก็คือลูก เพราะถ้าไปบังคับแล้วลูกไม่ชอบ ลูกจะไม่อยากมาเรียน พอจะพามาเรียนก็จะงอแง เหตุผลที่เลือกโรงเรียนเสริมทักษะให้ลูก ก็เป็นเรื่องการสอนของครู ความอบอุ่นที่มีกับลูกเรา ลูกเรียนแล้วสนุก มีความสุข ครูมีความน่าเชื่อถือไว้ใจได้ ดูแลปลอดภัย มีการอบรมแทรกเข้าไปในการมาเรียน ฝึกให้เขามีระเบียบวินัย ค่าใช้จ่ายในการเรียนเฉลี่ยต่อครั้งในการเรียนเสริมทักษะ ประมาณ 500-800 บาท ก็ประมาณนี้นะที่เคยจ่ายเวลาพาเขาไปเรียน ปัจจุบันพาลูกไปเรียนย่านราชพฤกษ์ (The Walk ราชพฤกษ์) คุณพ่อมีความเห็นอย่างไรบ้างกับการเรียนทำอาหารสำหรับเด็ก ชอบที่ให้ได้ลงมือทำจริง ผมก็ไม่รู้ว่าลูกชอบหรือไม่ เพราะไม่เคยให้ทำอาหารที่บ้านเลย เล็กๆน้อยๆก็ไม่เคยเลย แต่ถ้ามีโรงเรียนแบบนี้ ผมว่าลูกต้องชอบ มันดูสมจริง ทำได้จริง ทานได้จริง เขาต้องภูมิใจแน่ๆ อีกอย่างผมมองว่าการทำอาหารฝึกสมาธิได้เยอะ ทำให้เขานิ่ง ู้ลำดับ รอฟังคำสั่ง คำบอกของครู สำหรับผมรู้สึกชอบ ยิ่งถ้ามีมาเปิดใกล้บ้านจะยิ่งดีมาก เดินทางสะดวก พามาเรียนง่าย

#### บทถอดเทปสัมภาษณ์ (คนที่ 4)

เพศชาย อายุ 36 ปี

การศึกษาระดับปริญญาตรี

อาชีพธุรกิจส่วนตัว

รายได้ สูงกว่า 100,000 บาท ต่อเดือน

มีบุตร 1 คน (เพศชาย อายุ 4 ขวบ)

มีลูกชาย อายุ 4 ขวบ ตอนนี้อยู่เรียนอยู่อนุบาล 2 ที่ผ่านมาก็มีพาไปเรียนเสริมทักษะบ้าง จะเน้นไปทางเสริมทักษะพัฒนาการเด็ก ให้เข้ากับเพื่อนๆ มีสมาธิไม่กลัวคน ไม่อาย เพราะเค้ายังเด็กอยู่มาก ก็จะเป็นพวก Brain School, Shichida ความถี่ในการที่พาลูกออกไปเรียน สัปดาห์ละ 1 ครั้ง เวลาที่สะดวกพาลูกไปเรียนจะเป็นช่วงเช้าวันอาทิตย์ เพราะบ่ายจะพาไปว่ายน้ำ เหตุผลในการให้ลูกเรียนเพราะอยากให้ฝึกเรื่องทักษะกล้ามเนื้อมือ การเข้าสังคม มี EQ สูง เรื่องความรู้วิชาการผมมองว่าค่อยไปส่งเสริมตอนโต ตอนนี้อยู่เด็กอยู่ เรียนเท่าที่เขาไหว เรียนเท่าที่จำเป็น ใครเป็นคนตัดสินใจในเรื่องการเรียนเสริมของลูก ตัวผมเองและภรรยา แต่หลักก็คือลูก แล้วก็เน้นเรื่องการบอกต่อ จากคนที่เคยพาลูกมาเรียน ถ้าคนอื่นพาลูกมาเรียนจริง แล้วมาแนะนำก็ดูน่าเชื่อถือ ก็ทำให้อยากลองพาลูกมาเรียน เหตุผลที่เลือกโรงเรียนเสริมทักษะให้ลูก ก็เป็นเรื่องการสอนของครู ความอบอุ่นที่มีกับลูกเรา ลูกเรียนแล้วสนุก มีความสุข ครูมีความน่าเชื่อถือไว้ใจได้ ดูแล้วปลอดภัย สอนแล้วเด็กสนุก ชอบ คิดใจ อยากมาเรียนซ้ำ ถ้ามแล้วอยากมาอีก แค่นี้ก็คือลูกชอบ ลูกมีความสุข การตกแต่งโรงเรียนก็มีส่วนสำคัญนะ ผมมองว่าถ้าต่างน่ารักสดใส สะอาด ก็ทำให้ดูน่าเรียน เด็กๆเห็นเขาก็จะชอบ ค่าใช้จ่ายในการเรียนเฉลี่ยต่อครั้งในการเรียนเสริมทักษะ ประมาณ 500-800 บาท ก็ประมาณนี้นะที่เคยจ่ายเวลาพาเขาไปเรียน ปัจจุบันพาลูกไปเรียนตามห้างสรรพสินค้า เช่นทรัลแจ้งวัฒนะ คุณพ่อมีความเห็นอย่างไรบ้างกับการเรียนทำอาหารสำหรับเด็ก โดยส่วนตัวลูกชอบอยู่แล้วนะ ผมสังเกตเขาชอบเล่นทำอาหารแบบเป็นเซฟ ขายอาหาร ก็บาท ราคาเท่าไร เขาจะพูดกับพ่อแม่เวลาเล่น แบบมีการถามตอบ สั่งอะไรดี อยากทานอะไร ถ้ามีที่เรียนแบบนี้คือดีมากนะ มันตอบโจทย์เด็กอยากทำ แล้วมีที่มารองรับมาส่งเสริม สอนแบบจริงจังเลย ใส่อะไรบ้าง ใส่อะไรให้ ใช้อุปกรณ์อะไรในการทำ เครื่องครัวมีอะไรบ้าง เขาก็จะให้เห็นจริงๆ ได้ทำจริงๆ คงจะสนุกเต็มที่ ก็ไม่ได้คาดหวังไปถึงขั้นทำแกง ทำออกมาสวย อร่อยมากๆ แค่ว่าได้ลองลงมือทำเอง ก็ภูมิใจแล้ว

### บทถอดเทปสัมภาษณ์ (คนที่ 5)

เพศหญิง อายุ 40 ปี

การศึกษาระดับปริญญาตรี

อาชีพธุรกิจส่วนตัว

รายได้ 60,000 - 100,000 บาท ต่อเดือน

มีบุตร 1 คน (เพศชาย อายุ 6 ขวบ)

มีลูกชาย อายุ 6 ขวบ ตอนนี้อยู่เรียนอยู่ชั้นประถม 1 ที่ผ่านมาก็มีพาไปเรียนเสริมทักษะ อยู่ตลอด Kumon ศิลปะ ทำอาหาร ภาษาอังกฤษ แล้วก็ให้ครูมาสอนที่บ้านด้วย ไปเที่ยวฟาร์ม เรียนรู้วิถีไทยตามฟาร์มลูกชอบมากๆ ความถี่ในการที่คุณแม่พาน้องออกไปเรียนก็สัปดาห์ละ 4 ครั้ง เวลาที่สะดวกพาไปเรียนคือ จะเป็นช่วงหลังเลิกเรียนวันธรรมดา ประมาณบ่าย 3 ถึง 5 โมงเย็น เพราะว่าวันเสาร์อาทิตย์ก็อยาก让他พัก ไม่ต้องมีออกไปเรียนที่ไหนแล้ว เหตุผลในการให้ลูกเรียน เพราะอยากให้ฝึกเรื่องทักษะกล้ามเนื้อ เพราะเคยมีตอนที่ลูกอายุ 2 ขวบ แล้วกล้ามเนื้อมัดเล็กยังไม่แข็งแรง มันก็ส่งผลหลายๆอย่างกับตัวเขา หยิบจับอะไรก็ไม่ดี พอจะเข้าโรงเรียน ครูให้เริ่มจับดินสอ เขียนหนังสือ ก็จับไม่ถนัด ไม่แข็งแรง เขียนก็ไม่มีน้ำหนักร การเข้าสังคม อยู่กับเพื่อนๆ มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ก็มีความสำคัญเหมือนกัน อยู่กับคนอื่นได้ เข้ากับคนอื่นได้ แคนนี่แม่ก็โอเคแล้ว ไม่ได้ไปคาดคั้นเรื่องวิชาการ เรื่องคิวเข้าโรงเรียนต่างๆ เพราะลูกยังเล็กอยู่ เอาเท่าที่ไหว ใครเป็นคนตัดสินใจในเรื่องการเรียนเสริมของลูก สำหรับแม่ แม่เอาตัวลูกเป็นหลัก ลูกจะเป็นคนบอกเราเองว่าอยากเรียนโน้นนี่ พาไปสมัครนะ ทุกอย่างมาจากลูก มาจากความอยาก ความชอบของลูก แม่ไม่สามารถไปบังคับเขาได้เลย เหตุผลที่เลือกโรงเรียนเสริมทักษะให้ลูก ก็เป็นเรื่องการสอนของครู ความอบอุ่นที่มีกับลูกเรา ลูกเรียนแล้วสนุก มีความสุข ครูมีความน่าเชื่อถือไว้ใจได้ ดูแล้วปลอดภัย บางทีไปเรียนตามห้างก็ไม่ใช่ว่าจะน่าไว้ใจนะ บางทีลูกจะเข้าห้องน้ำ ในโรงเรียนไม่มีห้องน้ำอยู่แล้ว ต้องใช้ห้องน้ำข้าง ใกล้เคียงแต่ละที่ไม่เหมือนกัน เด็กไปเองไม่ได้อยู่แล้ว เจ้าหน้าที่ของโรงเรียนต้องเป็นคนพาไป เราก็ไม่ได้ไว้ใจนะ เรื่องการสอนก็มีการอบรมแทรกเข้าไปในการมาเรียน ฝึกให้เขามีระเบียบวินัย เรื่องโปร โมชั่น ลดราคาต่างๆ ไม่ได้สนใจนะ เอาที่ลูกชอบลูกอยากก็พอ ค่าใช้จ่ายในการเรียนเฉลี่ยต่อครั้งในการเรียนเสริมทักษะ ประมาณ 500-800 บาท ก็ประมาณนี้ที่เคยจ่ายเวลาพาเขาไปเรียน ไม่แพงเกินเหตุ สมเหตุสมผล ปัจจุบันพาไปเรียนที่โลดสร้างลิต ที่เหลือก็จะเป็นครูมาสอนที่บ้าน คุณแม่มีความเห็นอย่างไรบ้างกับการเรียนทำอาหารสำหรับเด็ก เอาจริงๆนะ แค่อะไรที่เขาทำแล้วสนุก แม่เชื่อว่าเขาชอบ เรื่องทำอาหารเขาก็ยังไม่เคยได้ลอง พอได้ลองก็บอกว่าสนุก ไม่อยาก ชอบทำ อยากทำอีก เขาจะได้พูดถึงสิ่งที่ครูสอน ภูมิใจกับสิ่งที่เขาทำ แม่มองว่ามันฝึกอะไรได้

หลายอย่างนะ ความคิดสร้างสรรค์ รู้จักวัตถุดิบ รู้ว่าอะไรมีประโยชน์มากน้อย เราควรทานอะไร  
ตอนทำก็ช่วยเรื่องสมาธิมาก ทำให้เขานิ่ง เพราะกำลังโฟกัสสิ่งที่ทำอยู่ ตั้งใจฟังว่าต้องทำอะไรยังไง  
ต่อ กล้ามเนื้อมือนี้สำคัญมาก ได้นวดเบ็ง ได้หั่น ได้จับอุปกรณ์ ฝึกได้จริงโดยตรงจากของจริง



### บทถอดเทปสัมภาษณ์ (คนที่ 6)

เพศหญิง อายุ 38 ปี

การศึกษาระดับปริญญาตรี

อาชีพธุรกิจส่วนตัว

รายได้ สูงกว่า 100,000 บาท ต่อเดือน

มีบุตร 3 คน (เพศหญิง อายุ 6 ขวบ และ 3 ขวบ)

มีลูกสาว อายุ 6 ขวบ ตอนนี้อยู่เรียนอยู่ชั้นประถม 1 อีกคนก็ลูกสาว อายุ 3 ขวบ ตอนนี้อยู่เรียนอยู่อนุบาล 1 ที่ผ่านมาก็มีพาไปเรียนเสริมทักษะอยู่ตลอดพวกคิดปะ ทำอาหาร ภาษาอังกฤษ ร้องเพลง เปียโน แล้วก็มิให้ครูมาสอนที่บ้านด้วย ความถนัดในการที่คุณแม่พาน้องออกไปเรียนก็ สัปดาห์ละ 3 ครั้ง เวลาที่สะดวกพาไปเรียนคือ จะเป็นช่วงหลังเลิกเรียนวันธรรมดา ประมาณบ่าย 3 ถึง 5 โมงเย็น และวันเสาร์ช่วงเช้า ประมาณ 9 โมง 10 โมง ส่วนวันอาทิตย์ก็อยากให้เขาพักอยู่บ้าน ไม่ได้ต้องมียกออกไปเรียนอะไร เพราะเดี๋ยวก็วันจันทร์อีกแล้ว เขาก็ต้องเข้าสู่โหมดปกติของการไปโรงเรียน เหตุผลในการให้ลูกเรียนเพราะอยากให้ฝึกเรื่องทักษะกล้ามเนื้อ เพราะเข้าโรงเรียนต้อง เริ่มเขียนหนังสือ จับดินสอแล้ว ถ้ากล้ามเนื้อไม่พร้อมก็เรียนยาก การเข้าสังคม อยู่กับเพื่อนๆ มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ เสริมสร้างความสามารถพิเศษ ไม่ได้ไปเน้นเรื่องวิชาการ เพราะลูกยังเล็ก อยู่ เอาเท่าที่ไหว เน้นเรื่องภาษาอังกฤษ เพราะสมัยนี้เป็นเรื่องจำเป็น ภาษาต้องดี ฟังออก สื่อสารได้ มันส่งผลไปถึงตอนโต ใครเป็นคนตัดสินใจในเรื่องการเรียนเสริมของลูก จะเป็นตัวเองและลูก ก็ จะคอยถามนะว่าอยากเรียนอะไร แนะนำเขา บางอย่างเขาก็อยาก บางอย่างเขาก็ไม่อยากจะร่วม ตัดสินใจด้วยกัน ก็เอาที่ลูกชอบที่สุด จะได้ตั้งใจเรียน เหตุผลที่เลือก โรงเรียนเสริมทักษะให้ลูก ก็เป็น เรื่องการสอนของครู ความอบอุ่นที่มีกับลูกเรา ลูกเรียนแล้วสนุก มีความสุข ครูมีความน่าเชื่อถือ ไว้ใจได้ ดูแลปลอดภัย มีการอบรมแทรกเข้าไปในการมาเรียน ฝึกให้เขามีระเบียบวินัย เอาที่ลูก ชอบลูกอยากก็พอ ค่าใช้จ่ายในการเรียนเฉลี่ยต่อครั้งในการเรียนเสริมทักษะ ประมาณ 500-800 บาท ก็ประมาณนี้นะที่เคยจ่ายเวลาพาเขาไปเรียน ปัจจุบันพาลูกไปเรียนที่แถวในเมืองเอก แล้วก็จะเป็นให้ ครูมาสอนที่บ้าน คุณแม่มีความเห็นอย่างไรบ้างกับการเรียนทำอาหารสำหรับเด็ก จริงๆแล้วเป็น ความชอบของแม่นะ คือเคยคิดไว้เลยว่าถ้ามีลูก อยากให้ลูกเรียนพวกทำอาหาร พอมีลูกก็ดันมีลูก สาวอีก ลูกสาวทั้ง 2 คนเลย เด็กผู้หญิงก็จะเป็นปกติอยู่แล้วที่จะชอบเล่นขายของ เล่นขายอาหาร ทำอาหาร เขาก็อยากทำจริงๆเลยนะ แต่ที่บ้านก็ไม่ได้พร้อมหรือมีเวลาเตรียมของมาให้เขาลองทำ ให้ ทำก็แค่ง่ายๆเช่น ปลูกไข่ ตีไข่ ก็อยากให้ลูกได้ทำเป็นเมนูจริงๆเลย จะเป็นอาหารหรือขนมก็ได้ เอา ที่ลูกชอบ ทำแล้วสนุก ภูมิใจที่ได้ทำเอง ออกมาสวยไม่สวยไม่เป็นไร ลูกได้ทำเองก็ดีมากแล้ว ได้ฝึก

ทักษะหลายๆอย่าง ได้ฝึกกล้ามเนื้อมือ มีสมาธิ จดจ่อกับสิ่งที่ทำ รู้จักความสะอาด รู้จักฟังวิธีการที่ครูจะสอน ต้องทำอะไรก่อนหลัง รู้ขั้นตอน ถ้ายังมีเรื่องงานบ้านเสริมเข้าไปด้วยก็จะดีมาก มันจะติดตัวเขาไปตลอด ไปต่างจังหวัด ไปเที่ยวต่างประเทศ หรือแม้กระทั่งในอนาคตต้องมีการไปเรียนต่อ ไปอยู่ต่างประเทศนานๆ มันถือเป็นทักษะชีวิตเลยนะ แม่มองแบบนั้น จะติดตัวเขาไปตลอด เอาตัวรอดได้ช่วยเหลือตัวเองได้



### บทถอดเทปสัมภาษณ์ (คนที่ 7)

เพศหญิง อายุ 42 ปี

การศึกษาระดับปริญญาโท

อาชีพธุรกิจส่วนตัว

รายได้ 60,000 - 100,000 บาท ต่อเดือน

มีบุตร 1 คน (เพศหญิง 4 ขวบ)

มีลูกสาว อายุ 4 ขวบ ตอนนี้อายุเรียนอยู่อนุบาล 2 ที่ผ่านมาก็มีพาไปเรียนเสริมทักษะภาษาอังกฤษและศิลปะ ความถี่ในการที่คุณแม่พาลูกไปเรียนจะสัปดาห์ละ 2 ครั้ง โดยส่วนมากจะเน้นเป็นวันอาทิตย์ช่วงเช้า หรือไม่ก็เป็นหลังเลิกเรียนวันธรรมดาสัก 1 วัน แค่นี้พอ เพราะแม่มองว่ายังเด็กอยู่ ไม่อยากอัดจนเกินไป เอาที่เหมาะสมและพอดี เหตุผลในการให้ลูกเรียนเพราะอยากให้ฝึกเรื่องความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ เสริมความสามารถพิเศษ อีกทั้งเรื่องการเข้าสังคม การทำกิจกรรมกับเพื่อนๆ ทั้งที่ต่างวัยและวัยเดียวกัน และเรื่องกล้ามเนื้อมัดเล็ก ตัวแม่เองอยากให้ลูกฝึกเรื่องนี้มาก่อนข้างสำคัญกับเด็กวัยอนุบาล ใครเป็นคนตัดสินใจในเรื่องการเรียนเสริมของลูก จะเป็นตัวแม่เอง และลูก บางที่มีญาติ มีกลุ่มเพื่อนๆที่มีลูกแนะนำต่อกัน ก็จะพาไปลองเรียน ถ้าลูกชอบ แม่ก็สนับสนุนอยู่แล้ว เหตุผลที่เลือกโรงเรียนเสริมทักษะให้ลูก ก็เป็นเรื่องการสอนของครู มาตรฐานของโรงเรียน การบริการของพนักงาน การเดินทางสะดวก จอดรถไม่ยาก ประสบการณ์ของครูผู้สอน อีกทั้งเรื่องการตกแต่งโรงเรียน ความสะอาดของโรงเรียน มีห้องน้ำ มีสิ่งอำนวยความสะดวกที่เหมาะสมกับเด็ก ค่าใช้จ่ายในการเรียนเฉลี่ยต่อครั้งในการเรียนเสริมทักษะ ประมาณ 500-800 บาท ราคาเหมาะสมกับกิจกรรม เวลาในการเรียนการสอน ปัจจุบันพาลูกไปเรียนที่แถวโรงเรียนที่ลูกเรียน เนื่องจากเลิกเรียน ก็เรียนเสริมแถวนั้นต่อเลย ก็ค่อนข้างสะดวก ตอนนี้ก็มีมองหาครูมาสอนที่บ้าน เพื่อลดเรื่องการเดินทางไปเรียน และเป็นการเรียนแบบตัวต่อตัว ที่มองอยู่ก็เป็นชาวต่างชาติ ให้มาสอนภาษาอังกฤษที่บ้าน คุณแม่มีความเห็นอย่างไรบ้างกับการเรียนทำอาหารสำหรับเด็ก สำหรับแม่เองแม่มองว่าน่าสนใจมาก ตัวลูกเองเป็นเด็กผู้หญิงเขาก็จะชอบอะไรแนวๆนี้อยู่แล้ว ชอบเอาของเล่นมาเล่นขายอาหาร ทำอาหาร แสดงบทบาทการเป็นแม่ครัวเป็นเชฟทำอาหาร แม่ก็มองหาโรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็กอยู่เหมือนกัน อยากให้เขาลองว่าชอบรีเปล่า แต่แม่มั่นใจว่าลูกต้องชอบ เขาชอบดูในทีวีทำอาหาร อยากให้ได้ลองทำจริง และสามารถทานจริงได้จากผลงานที่เขาทำเอง

### บทถอดเทปสัมภาษณ์ (คนที่ 8)

เพศหญิง อายุ 34 ปี

การศึกษาระดับปริญญาตรี

อาชีพธุรกิจส่วนตัว

รายได้ สูงกว่า 100,000 บาท ต่อเดือน

มีบุตร 1 คน (เพศหญิง 4 ขวบ)

มีลูกสาว อายุ 4 ขวบ ตอนนี้อยู่เรียนอยู่ K 2 โรงเรียนอินเตอร์ ความถี่ในการที่คุณแม่พาน้องไปเรียนจะสัปดาห์ละ 2 ครั้ง โดยจะเป็นวันเสาร์อาทิตย์ มีทั้งช่วงสายและช่วงบ่าย ก็มีพาไปเรียนบัลเล่ต์ เรียนเปียโน และยังเคยพาไปเรียนรู้วิถีการเกษตรที่ฟาร์ม แต่เขายังไม่ชอบมาก อาจจะเพราะเรื่องกลางแจ้ง จะร้อน กลับมาก็เหนื่อยเป็นไข้ แต่ถ้าโตกว่านี้ก็อยากลองพาไปฟาร์มอีก เหตุผลในการให้ลูกเรียนเพราะอยากให้ฝึกเรื่องความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ เสริมความสามารถพิเศษ การเข้าสังคม การทำกิจกรรมกับเพื่อนๆ เรื่องพัฒนาการที่เหมาะสมตามช่วงวัย เพราะลูกค่อนข้างเป็นคนขี้อาย ยิ่งถ้าคนแปลกหน้า จะยิ่งอายมาก เวลาที่มีครูใหม่ๆ เพื่อนใหม่ๆ ลูกจะเงียบไปเลย ก็ไม่อยากจะให้เป็นแบบนี้ มันไม่ดีต่อบุคคล ก็อยากฝึกเรื่องนี้มาก ใครเป็นคนตัดสินใจในเรื่องการเรียนเสริมของลูก จะเป็นตัวเองและสามีกับลูก ก็มีหาข้อมูลจากอินเทอร์เน็ตว่ามีเปิดสอนการเรียนเสริมทักษะที่ไหนบ้าง ที่ไหนน่าสนใจ ไม่ไกลเกินไป ก็จะพาเขาไปลองเรียน เหตุผลที่เลือกโรงเรียนเสริมทักษะให้ลูก ก็เป็นเรื่องการสอนของครู มาตรฐานของโรงเรียน การบริการของพนักงาน การเดินทางสะดวก จอดรถไม่ยาก ประสิทธิภาพของครูผู้สอน ยิ่งถ้าเป็นครูที่จบมาเฉพาะทางก็จะดีมาก เพราะการสอนเด็กเป็นเรื่องละเอียดอ่อน ก็อยากให้คนที่มีความรู้มาสอน โดยตรง เพราะบางโรงเรียนที่ไป บางทีก็ไปเจอเจ้าหน้าที่สอน ซึ่งเราก็ไม่มั่นใจว่าเขาจะสอนได้ดีหรือเปล่า อีกทั้งเรื่องการตกแต่งโรงเรียน ความสะอาดของโรงเรียน มีห้องน้ำ มีสิ่งอำนวยความสะดวกที่เหมาะสมกับเด็ก ค่าใช้จ่ายในการเรียนเฉลี่ยต่อครั้งในการเรียนเสริมทักษะ ประมาณ 500-800 บาท ราคาเหมาะสมกับกิจกรรม เวลาในการเรียนการสอน ตั้งราคาสมเหตุสมผล คุณแม่มีความเห็นอย่างไรบ้างกับการเรียนทำอาหารสำหรับเด็ก สำหรับแม่เอง แม่มองว่าอะไรที่ลูกชอบเราส่งเสริมอยู่แล้ว แล้วยังปัจจุบันนี้รายการในโทรทัศน์มีรายการเกี่ยวกับแข่งทำอาหารมากมายหลายรายการ เคยเป็นรายการแข่งทำอาหารที่เซฟเป็นเด็ก ลูกก็บอกว่าอยากลองทำบ้าง เราก็อยากให้เขาลองนะ แต่ด้วยเรื่องความสะดวกของสถานที่ อุปกรณ์ต่างๆ อีกทั้งความรู้ที่เราจะสอนลูก อาจจะไม่ได้พร้อมที่สุด ก็อยากลองพาเขาไปเรียนตามสถาบันที่เป็นโรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็กโดยตรง น่าจะสนุกมาก ได้ลงมือทำจริง ได้รู้ขั้นตอนวิธีการ ได้ฝึกเรื่องกล้ามเนื้อมือ เพราะการทำอาหารแม่มองว่าได้ในเรื่องนี้มาก ถ้า

มือแข็งแรงก็จะส่งผลไปเรื่องอื่นๆตามมา เช่น การหยิบจับสิ่งของ การจับดินสอ การเขียนหนังสือ  
แม้ว่ามันได้กับตัวเขาหลายทาง ลูกก็จะภูมิใจในสิ่งที่เขาได้ลงมือทำเองทุกขั้นตอน



### บทถอดเทปสัมภาษณ์ (คนที่ 9)

เพศหญิง อายุ 31 ปี

การศึกษาระดับปริญญาโท

อาชีพธุรกิจส่วนตัว

รายได้ สูงกว่า 100,000 บาท ต่อเดือน

มีบุตร 2 คน (เพศหญิง 6 ขวบและ 3 ขวบ)

มีลูกสาว อายุ 6 ขวบและ 3 ขวบ ตอนนี้อยู่เรียนอยู่ประถม 1 และอนุบาล 1 เรียนอยู่ที่จังหวัดเชียงราย ความถี่ในการที่คุณแม่พาน้องไปเรียนจะสัปดาห์ละ 3 ครั้ง โดยจะเป็นวันเสาร์อาทิตย์ มีทั้งช่วงสายและช่วงบ่าย ก็มีพาไปเรียนภาษาอังกฤษ วาดน้ำ เปียโน ศิลปะ อาจจะด้วยเรื่องจังหวัดเชียงรายจะไม่ได้มีโรงเรียนสอนเสริมมากนัก ช่วงปิดเทอมจะส่งลูกมาอยู่กับคุณยายที่กรุงเทพฯ เพื่อที่จะให้เขาได้เรียนอะไรที่หลากหลายมากกว่าที่เชียงราย เช่น สเก็ตน้ำแข็ง บัลเลต์ เขาอยากเรียน เพราะเคยเห็นในโทรทัศน์ แต่ที่เชียงรายไม่มี เหตุผลในการให้ลูกเรียนเพราะอยากให้ฝึกเรื่องความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ เสริมความสามารถพิเศษ การเข้าสังคม การทำกิจกรรมกับเพื่อนๆ เรื่องพัฒนาการที่เหมาะสมตามช่วงวัย ลูกเป็นคนชอบกิจกรรมนะ ไม่ค่อยอยู่นิ่ง ใครเป็นคนตัดสินใจในเรื่องการเรียนเสริมของลูก จะเป็นตัวแม่เองและสามี ก็มีหาข้อมูลจากอินเทอร์เน็ตว่ามีเปิดสอนการเรียนเสริมทักษะที่ไหนบ้างใน เพื่อที่จะได้เรียนในสิ่งที่เชียงรายยังไม่มี ไว้ไปเรียนช่วงปิดภาคเรียน ตามจากเพื่อนๆ ที่มีลูก ที่อยู่กรุงเทพฯ ว่าสถาบันไหนดี กลุ่มผู้ปกครองมีการบอกต่อกัน ก็จะลองพาลูกไปเรียน เหตุผลที่เลือกโรงเรียนเสริมทักษะให้ลูก ก็เป็นเรื่องการสอนของครู มาตรฐานของโรงเรียน การบริการของพนักงาน ประสบการณ์ของครูผู้สอน ก็อยากให้คนที่มีความรู้มาสอนโดยตรง อีกทั้งเรื่องการตกแต่งโรงเรียน ความสวยงาม น่ารัก อบอุ่น ความสะอาดของโรงเรียน ค่าใช้จ่ายในการเรียนเฉลี่ยต่อครั้งในการเรียนเสริมทักษะ ประมาณ 500-800 บาท ราคาสมเหตุสมผล คุณแม่มีความเห็นอย่างไรบ้างกับการเรียนทำอาหารสำหรับเด็ก สำหรับแม่เอง ด้วยความที่ลูกเราเป็นลูกสาว เขาจะชอบเล่นอะไรแนวนี้อยู่แล้ว ขายเป็นอาหาร ทำอาหาร เขาอยากทำจริง แม่ก็มีให้ลูกลองทำเล็กๆ น้อยๆ เช่น ปลูกไข่ ตีไข่ ทำไข่เจียว ง่ายๆ ไม่ได้เป็นเมนูที่ซับซ้อนอะไร แต่เราก็อยากให้เขาได้ลองทำเมนูน่ารักน่าทาน เช่น คัพเค้ก คุกกี้ แต่ด้วยความที่ตัวแม่เองก็ทำไม่เป็น ก็ไม่สามารถสอนลูกทำได้ ถ้ามีโรงเรียนสอนทำอาหารสำหรับเด็กโดยเฉพาะก็เป็นเรื่องที่ดีมาก อุปกรณ์ต่างๆ การดูแล การสอน คิดเมนู ทุกอย่างทำมาเพื่อเด็กเลย เขามาเรียนก็มีความสุขมาก ได้ลงมือทำเอง ทานในสิ่งที่ตัวเองทำ ก็คงภูมิใจ สนุกกับการเรียน อีกทั้งยังได้เรื่องพัฒนาการที่เด็กวัยนี้ควรจะได้รับเรื่อง

กล่อมเนื้อมือ เรื่องระเบียบวินัย ความพยายาม แม่มองว่าการทำอาหารได้หลายอย่างกับตัวเด็กมากๆ  
อะไรที่ลูกชอบเราส่งเสริมอยู่แล้ว

