

การศึกษาโอกาสและความเป็นไปได้ทางการเงินของธุรกิจ

อาคาร THE LEARNING CIRCLE



สารนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต

วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

พ.ศ. 2557

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยมหิดล

## กิตติกรรมประกาศ

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

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

คณะผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณบิดามารดาและครอบครัวที่ให้การสนับสนุนและเป็นกำลังใจสำคัญของคณะผู้วิจัย และขอขอบพระคุณคณาจารย์ทุกท่านที่ประสิทธิ์ประสาทวิชาความรู้ให้แก่คณะผู้วิจัย รวมถึงผู้เกี่ยวข้องอื่นๆ ที่ไม่ได้กล่าวมา ณ ที่นี้

คุณประโยชน์ของแผนธุรกิจฉบับนี้ คณะผู้วิจัยขอมอบให้บุคคลต่างๆ ที่กล่าวมาข้างต้น และหากมีข้อผิดพลาดประการใด คณะผู้วิจัยขอรับไว้ และขออภัยมา ณ ที่นี้

ณัชชเชษม พฤตวิทย์

## บทสรุปผู้บริหาร

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

จากผลการศึกษาในหัวข้อการศึกษาของเด็กไทย อ้างอิงจากนิต้าโพล โดยผลการศึกษาสภาพทั่วไปของการกวาดวิชาประมาณการได้ว่า นักเรียนในระดับมัธยมศึกษาทั่วประเทศมีอัตราการกวาดวิชาประมาณร้อยละ 30 เมื่อพิจารณาตามเขตที่ตั้งของโรงเรียนก็พบว่า นักเรียนที่ศึกษาในโรงเรียนที่มีที่ตั้งในเขตเมืองนั้น มีอัตราการกวาดวิชาสูงกว่านักเรียนที่ศึกษาในโรงเรียนที่มีที่ตั้งในเขตนอกเมืองทุกจังหวัด

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

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

## บทสรุปผู้บริหาร (ต่อ)

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

ด้านการบริหารจัดการ ทีมบริหารงานหลักประกอบด้วย นางสาวณัฐฉัตร สัตตรัตน์ ไพจิตร เป็นหุ้นส่วนของบริษัท TUTOR GURU (ธุรกิจติวเตอร์เดิม) มีความเชี่ยวชาญในด้านการบริหารจัดการทั่วไป นายสุกชัช ชัยณรงค์ เป็นหุ้นส่วนในบริษัทบุญเจริญ คอนสตรัคชั่น และทำหน้าที่ที่ปรึกษาในกับบริษัท อีกทั้งเป็นเจ้าของที่ดินที่เป็นที่ตั้งอาคาร THE LEARNING CIRCLE นางสาวศุภลักษณ์ ชื่นชีวะเจริญ เป็นเจ้าของบริษัท สยามเอ็นไวรอนเมนท์สแกลฟ จำกัด และดูแลในส่วนของการ marketing ของบริษัท และ นางสาวณัชชัชเชม พฤทธิวิทย์ เป็นพนักงาน บมจ.ดีเอสไอ อินเตอร์เนชั่นแนล (ประเทศไทย) ตำแหน่ง PC Manager มีความเชี่ยวชาญในด้านการขาย และ ดูแลพนักงานจำนวนมาก พร้อมทั้งทีมงานซึ่งมีประสบการณ์ในธุรกิจการศึกษา และ ธุรกิจออกแบบตกแต่งและด้านอุตสาหกรรมก่อสร้าง

บริษัท THE LEARNING CIRCLE จำกัด จะใช้เงินลงทุนทั้งสิ้นประมาณ 18,000,000 บาท โดยระดมทุนจากหุ้นส่วน และกู้ยืมจากแหล่งเงินทุน มีระยะเวลาคืนทุนภายใน 5 ปี 1 เดือน โดยมีผลตอบแทนคิดเป็นมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) 26,047,263.15 บาท และมีอัตราผลตอบแทนการลงทุน (IRR) 23.41 %

## สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	ข
บทสรุปผู้บริหาร	ค
สารบัญตาราง	ช
สารบัญภาพ	ซ
<b>บทที่ 1</b> <b>ความเป็นมาของแนวคิดธุรกิจและรูปแบบธุรกิจ</b>	<b>1</b>
1.1    ความเป็นมาของแนวคิดธุรกิจ	1
1.2    โอกาสในการเติบโตของธุรกิจ	1
1.2.1    บทความอ้างอิง	1
1.2.2    ประสบการณ์และความเชี่ยวชาญ	3
1.2.3    ทำเลที่ตั้ง	3
1.3    แนวคิดธุรกิจและรูปแบบธุรกิจ	4
1.3.1    รายละเอียดธุรกิจ	4
<b>บทที่ 2</b> <b>การจัดตั้งและบริหารองค์กรธุรกิจ</b>	<b>8</b>
2.1    การบริหารจัดการองค์กร	8
2.2    ข้อมูลของผู้ถือหุ้น	9
2.3    แผนผังองค์กร	9
<b>บทที่ 3</b> <b>แผนการปฏิบัติการในการจัดตั้งธุรกิจ</b>	<b>12</b>
3.1    แผนการดำเนินงาน	12
3.1.1    การเลือกทำเลที่ตั้ง	12
3.1.2    สถานที่ตั้ง	12
3.2    แผนการดำเนินงานด้านอุปกรณ์และการบริการ	16
3.2.1    แผนการดำเนินการด้านอุปกรณ์	16
3.2.2    แผนการดำเนินการบริการ	17

## สารบัญ (ต่อ)

	หน้า	
<b>บทที่ 4</b>	<b>สมมติฐานทางการเงินและการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุน</b>	<b>19</b>
4.1	โครงสร้างและนโยบายทางการเงิน	19
4.1.1	ที่มาของรายได้	19
4.2	แผนการเงิน	21
4.2.1	การประมาณการงบกำไรขาดทุน	21
4.2.2	การประมาณการงบกระแสเงินสด	22
4.2.3	การประมาณการงบดุล	23
4.3	การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน	24
4.4	การวิเคราะห์ผลตอบแทนการลงทุนและจุดคุ้มทุน	25
4.4.1	มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV)	25
4.4.2	อัตราผลตอบแทนการลงทุน (Internal Rate of Return: IRR)	25
4.4.3	ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)	25
<b>บทที่ 5</b>	<b>บทสรุปและข้อเสนอแนะในการลงทุน</b>	<b>26</b>
<b>บรรณานุกรม</b>		<b>28</b>
<b>ภาคผนวก</b>		<b>31</b>
	ภาคผนวก ก แบบสอบถามภาษาไทย	32
	ภาคผนวก ข วิเคราะห์การวิจัยตลาด	36
<b>ประวัติผู้วิจัย</b>		<b>41</b>

## สารบัญตาราง

ตาราง		หน้า
1	ปริมาณนักเรียนในอำเภอเมืองหาดใหญ่ ที่มีสถาบันการศึกษาโรงเรียนชั้นนำ 5 สถาบันใหญ่	2
2	การให้เวลาของแต่ละชั้นภายในบริษัท THE LEARNING CIRCLE	6
3	อัตราค่าบริการต่อเดือนของแต่ละชั้นภายในบริษัท THE LEARNING CIRCLE	7
4	รายละเอียดของเงินลงทุนและโครงสร้างต้นทุนของบริษัท THE LEARNING CIRCLE	19
5	รายได้ที่ได้จากการเช่าพื้นที่ในอาคารเป็นรายปี (กรณีพื้นที่เช่า 100%)	20
6	รายได้ที่ได้จากการเช่าพื้นที่ในอาคารทั้งหมดของบริษัท THE LEARNING CIRCLE (กรณีพื้นที่เช่า 100%)	20
7	การประมาณการงบกำไรขาดทุนของการดำเนินงานในปีที่ 1 – 5	21
8	การประมาณการงบกระแสเงินสดตั้งแต่ปีที่ 1 – 5	22
9	การประมาณการงบดุลตั้งแต่ปีที่ 1-5	23
10	การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน	24

## สารบัญรูปลูกภาพ

รูปภาพ		หน้า
1	ทำเลที่ตั้งบริษัท THE LEARNING CIRCLE	3
2	สภาพค่านอกแบบจำลองบริษัท THE LEARNING CIRCLE	5
3	ผังโครงสร้างองค์กรบริษัท THE LEARNING CIRCLE	9
4	ทำเลที่ตั้งบริษัท THE LEARNING CIRCLE	12
5	สภาพค่านอกแบบจำลองบริษัทและอาคาร THE LEARNING CIRCLE	13
6	พื้นที่ชั้น 1 ของแบบจำลองบริษัทและอาคาร THE LEARNING CIRCLE	14
7	พื้นที่ชั้น 2 ของแบบจำลองบริษัทและอาคาร THE LEARNING CIRCLE	15
8	พื้นที่ชั้น 3 ของแบบจำลองบริษัทและอาคาร THE LEARNING CIRCLE	16
9	สัดส่วนเพศของกลุ่มประชากรที่ทำการสุ่มสำรวจ	36
10	สัดส่วนช่วงอายุของกลุ่มประชากรที่ทำการสุ่มสำรวจ	37
11	สัดส่วนระดับการศึกษาของกลุ่มประชากรที่ทำการสุ่มสำรวจ	37
12	สัดส่วนของอาชีพของกลุ่มประชากรที่ทำการสุ่มสำรวจ	38
13	ช่วงรายได้ของกลุ่มประชากรที่ทำการสุ่มสำรวจ	38
14	สัดส่วนของผู้ที่สนใจเช่าพื้นที่ หรือ ไม่สนใจเช่าพื้นที่	39
15	สัดส่วนบริการที่ควรมีในบริษัทและอาคาร THE LEARNING CIRCLE	40
16	อัตราค่าบริการ เฉพาะค่าเช่าพื้นที่ ที่เหมาะสมต่อเดือน ต่อพื้นที่ 10 ตารางเมตร	40



## บทที่ 1

### ความเป็นมาของแนวคิดธุรกิจและรูปแบบธุรกิจ

#### 1.1 ความเป็นมาของแนวคิดธุรกิจ

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

#### 1.2 โอกาสในการเติบโตของธุรกิจ

##### 1.2.1 บทความอ้างอิง

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

สำหรับอาชีพของผู้ปกครองของนักเรียนนักศึกษาที่กวดวิชาหรือเคยกวดวิชาในภาพรวม พบว่า กลุ่มนักเรียนนักศึกษาที่ผู้ปกครองประกอบอาชีพค้าขาย หรือธุรกิจส่วนตัวมีอัตราการกวดวิชา

มากที่สุด ในขณะที่กลุ่มนักเรียนนักศึกษาที่ผู้ปกครองประกอบอาชีพ เกษตรกรรม หรือ ประมงนั้น มีอัตราการไม่กวดวิชามากที่สุด

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

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

**ตาราง 1** ปริมาณนักเรียนในอำเภอเมืองหาดใหญ่ ที่มีสถาบันการศึกษาโรงเรียนชั้นนำ 5 สถาบันใหญ่

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

จากข้อมูลในตาราง 1 ทำให้ทราบว่าจำนวนนักเรียน นักศึกษาที่เป็นกลุ่มเป้าหมายของ ตัวเตอรืมีจำนวนมาก ทำให้ตัวเตอรืต้องการขยายจากการสอนเดี่ยว เป็น สอนกลุ่มขนาดเล็ก เพื่อรองรับจำนวนนักเรียน นักศึกษา ดังนั้นทางกลุ่มจึงได้เข้ามาตอบสนองความต้องการในด้านการบริการให้เข้าพื้นที่การสอน

### 1.2.2 ประสบการณ์และความเชี่ยวชาญ

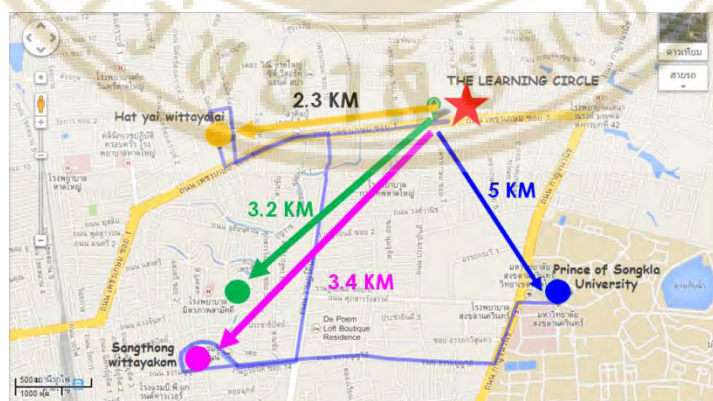
ปัจจุบันทางกลุ่มมีธุรกิจจัดหาตัวต่อให้แก่นักเรียน นักศึกษาที่ต้องการเรียนพิเศษอยู่แล้วในเขตอำเภอหาดใหญ่ โดยปัจจุบันมีตัวต่อในสังกัดประมาณ 60 คน แต่ยังไม่มีส่วนในการอำนวยความสะดวกในการสอนให้

### 1.2.3 ทำเลที่ตั้ง

ปัจจุบันธุรกิจ TUTOR GURU ตั้งอยู่ที่อาคารพาณิชย์ 3 ชั้น ไม่สามารถขยายพื้นที่ให้เช่าเพื่อรองรับกลุ่มตัวต่อที่ต้องการเช่าพื้นที่สอนได้ อีกทั้งที่ตั้งปัจจุบันอยู่ในซอยกว้าง ตำบลหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา ทำให้การเดินทางของนักเรียน นักศึกษาค่อนข้างลำบาก จึงได้เลือกสถานที่ตั้งอาคาร THE LEARNING CIRCLE ใหม่ โดยตำแหน่งที่ตั้งที่คาดว่าจะเปิดอาคาร THE LEARNING CIRCLE จะอยู่ติดถนนเพชรเกษม ซึ่งเป็นถนนเส้นหลักที่ใช้ในการเดินทาง และเป็นพื้นที่จุดศูนย์กลางที่ห่างจากโรงเรียนต่างๆ ในหาดใหญ่ในรัศมี 20 กิโลเมตร โดยห่างจาก

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

ทำให้สามารถตอบสนองนักเรียน นักศึกษา ให้เดินทางมาใช้บริการอาคาร THE LEARNING CIRCLE ได้สะดวกมากยิ่งขึ้น



รูปภาพ 1 ทำเลที่ตั้งบริษัท THE LEARNING CIRCLE

สถานที่ตั้งอาคาร THE LEARNING CIRCLE อยู่ใกล้แหล่งสถานการศึกษาชั้นนำในอำเภอเมืองหาดใหญ่ ซึ่งสะดวกต่อการเดินทาง และในอนาคตข้างหน้าปี 2020 จะมีรถไฟฟ้ามอเตอร์ไบรเวณถนนเพชรเกษม จะทำให้อาคาร THE LEARNING CIRCLE เป็นแหล่งศูนย์การศึกษาที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน

ข้อจำกัดของอาคาร THE LEARNING CIRCLE มีพื้นที่ที่ไม่สามารถขยายออกไปได้ เนื่องจากเป็นพื้นที่ชุมชน ในอนาคตถ้ามีความต้องการใช้บริการของลูกค้ามีมากขึ้น อาจะรองรับความต้องการของการใช้บริการลูกค้าได้ ต้องมีการวางแผนหาพื้นที่ใกล้เคียงรองรับ หรือ เปิดสาขาใหม่เพิ่ม

### 1.3 แนวคิดธุรกิจและรูปแบบธุรกิจ

#### 1.3.1 รายละเอียดธุรกิจ

##### 1.3.1.1 วัตถุประสงค์

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

##### 1.3.1.2 วิสัยทัศน์

บริษัท THE LEARNING CIRCLE จะเป็นศูนย์กลางการให้บริการเช่าพื้นที่สำหรับการศึกษา ร้านอาหาร ร้านจำหน่ายสินค้าและบริการ และลานอเนกประสงค์ ใจกลางเมืองหาดใหญ่ โดยจะพัฒนาให้ธุรกิจมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง และสร้างผลกำไรอย่างต่อเนื่องให้กับผู้ถือหุ้น

##### 1.3.1.3 พันธกิจ

- เป็นแหล่งการเรียนรู้ หรือศูนย์กวดวิชา ที่มุ่งเน้นการบริการให้เช่าพื้นที่พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกครบวงจร
- เป็นผู้นำทางด้านเทคโนโลยีที่จะนำมาใช้ภายในอาคาร เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ผู้มาใช้บริการอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด

- ให้ความปลอดภัยของผู้ที่เข้ามาใช้บริการด้วยระบบการรักษาความปลอดภัยที่ทันสมัย

#### 1.3.1.4 ลักษณะของธุรกิจ

บริษัท THE LEARNING CIRCLE สร้างขึ้นมาเพื่อให้บริการเช่าพื้นที่สำหรับสถาบันกวดวิชา ร้านอาหาร ร้านจำหน่ายสินค้าและบริการ และพื้นที่สำหรับจัดงาน Event ในโอกาสต่างๆ โดยจะเน้นออกแบบอาคารให้ดูทันสมัย และมีบริการครบวงจร ดังรูปภาพ 2



รูปภาพ 2 สถาปัตยกรรมนอกแบบจำลองบริษัท THE LEARNING CIRCLE

ภายในอาคารจะวางรูปแบบให้ชั้น 1 เป็นบริเวณของร้านอาหาร, ร้านจำหน่ายสินค้าและบริการ ชั้น 2 และ ชั้น 3 เป็นบริเวณของพื้นที่ให้ติวเตอร์เช่า และบริเวณลานจอดรถ จะใช้เป็นบริเวณลานอเนกประสงค์ เฉพาะศุกร์ เสาร์ อาทิตย์

#### 1.3.1.5 ทำเลที่ตั้ง

การเลือกทำเลที่ตั้งของบริษัท THE LEARNING CIRCLE เป็นหนึ่งในปัจจัยสำคัญที่ทางกลุ่มจำเป็นต้องพิจารณาอย่างละเอียด ปัจจัยสำคัญที่ทางกลุ่มยึดถือเพื่อช่วยในการตัดสินใจเลือกทำเลที่ตั้งมีดังนี้

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

หลังจากพิจารณาปัจจัยที่สำคัญต่างๆ ข้างต้นแล้ว ทางกลุ่มจึงได้พื้นที่ที่จะก่อสร้างบริษัท THE LEARNING CIRCLE

#### 1.3.1.6 รูปแบบการให้บริการ

รูปแบบการให้บริการจะแบ่งตามโซนพื้นที่ต่างๆ ดังนี้

- บริการเช่าราย 3 ปี : สำหรับพื้นที่ภายในอาคารชั้น 2 และชั้น 3
- บริการเช่า รายปี : สำหรับพื้นที่ภายในอาคารชั้น 1
- บริการเช่า รายเดือน : สำหรับพื้นที่ภายนอกอาคารบริเวณลาน

กิจกรรม

- บริการเช่ารายวัน : สำหรับพื้นที่ภายในอาคารชั้น 2 Recreation zone

#### 1.3.1.7 เวลาทำการ

ตาราง 2 การให้เวลาของแต่ละชั้นภายในบริษัท THE LEARNING CIRCLE

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

## 1.3.1.8 อัตราค่าบริการ

ตาราง 3 อัตราค่าบริการต่อเดือนของแต่ละชั้นภายในบริษัท THE LEARNING CIRCLE

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

สำหรับพื้นที่ชั้น 1 – 3 ผู้เช่าต้องชำระค่าใช้จ่ายโดยมีรายละเอียดดังนี้

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

## บทที่ 2

### การจัดตั้งและบริหารองค์กรธุรกิจ

#### 2.1 การบริหารจัดการองค์กร

โครงสร้างธุรกิจบริษัท THE LEARNING CIRCLE มีโครงสร้างการบริหารงานที่ชัดเจน โดยมีผู้บริหารทำหน้าที่ MD ของอาคาร และมีผู้จัดการในด้านต่างๆ อีก 4 ด้านดังนี้

1. ด้านการขาย รับผิดชอบโดยตำแหน่ง SALE MANAGER มีหน้าที่ความรับผิดชอบในการขายพื้นที่เช่าให้กับกลุ่มลูกค้าประเภทต่าง ๆ รวมไปถึงงาน event ที่ต้องการเข้ามาใช้พื้นที่ภายในอาคารด้วย

2. ด้านการตลาด รับผิดชอบโดยตำแหน่ง MARKETING MANAGER มีหน้าที่ความรับผิดชอบเกี่ยวกับการประชาสัมพันธ์ การโฆษณา การส่งเสริมการขาย และจัดทำกิจกรรมต่าง ๆ เพื่อให้บริษัทและอาคาร THE LEARNING CIRCLE เป็นที่รู้จัก และได้รับการยอมรับ

3. ด้านการดูแลอาคารสถานที่ อุปกรณ์ต่าง ๆ และการดูแลด้านความปลอดภัย รับผิดชอบโดยตำแหน่ง PROPERTY MANAGER มีหน้าที่ความรับผิดชอบในการดูแลความเรียบร้อยภายในอาคาร ทั้งทางด้านความสะอาด ด้านความปลอดภัย ด้านการซ่อมแซม และด้านของเทคนิคหรือการใช้งานเครื่องมืออุปกรณ์ต่าง ๆ ของอาคาร โดยมีตำแหน่งผู้ช่วย 3 ตำแหน่ง คือ SECURITY GUARD และ HOUSE KEEPER

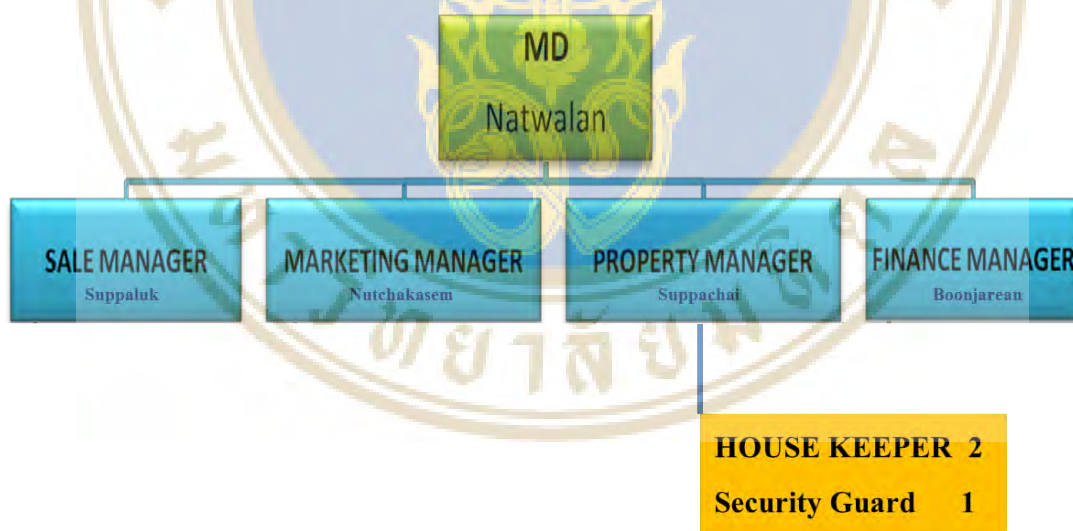
4. ด้านการเงิน รับผิดชอบโดยตำแหน่ง FINANCE MANAGER มีหน้าที่ในการทำบัญชีของธุรกิจบริษัท THE LEARNING CIRCLE ทั้งหมด



## 2.2 ข้อมูลของผู้ถือหุ้น

1. นางสาวณัฐวณิช สัตตรัตน์ไพจิตร เป็นหุ้นส่วนของบริษัท TUTOR GURU (ธุรกิจติวเตอร์เดิม) มีความเชี่ยวชาญในด้านการบริหารจัดการทั่วไป
2. นายสุภชัย ชัยณรงค์ เป็นหุ้นส่วนในบริษัทบุญเจริญ คอนสตรัคชั่น และทำหน้าที่ที่ปรึกษาให้กับบริษัท อีกทั้งเป็นเจ้าของที่ดินที่เป็นที่ตั้งบริษัทและอาคาร THE LEARNING CIRCLE
3. นางสาวศุภลักษณ์ ชื่นชีวีเจริญ เป็นเจ้าของบริษัท สยามเอ็นไวรอนเมนท์สแควพ จำกัด และดูแลในส่วนของการ marketing ของบริษัท
4. นางสาวณัชชเชยม พฤตวิทย์ เป็นพนักงาน บมจ.ดีเอสจี อินเตอร์เนชั่นแนล (ประเทศไทย) ตำแหน่ง PC Manager มีความเชี่ยวชาญในการขาย และ ดูแลพนักงานจำนวนมาก

## 2.3 แผนผังองค์กร



รูปภาพ 3 แผนผังโครงสร้างองค์กรบริษัท THE LEARNING CIRCLE

### 2.3.1 ลักษณะพนักงานที่ต้องการ

#### 1. ผู้จัดการฝ่ายขาย 1 ตำแหน่ง

- เพศชายหรือหญิงอายุระหว่าง 30 - 45 ปี
- สำเร็จการศึกษาในระดับ ปวส. -ปริญญาตรี ในสาขาที่เกี่ยวข้อง เกรดเฉลี่ยไม่ต่ำกว่า

2.50

- มีความสามารถในการวางแผนและควบคุมในส่วนของการขาย และ เพิ่มฐานลูกค้า และดูแลในส่วนของการบริหารงานทั่วไปรับผิดชอบงานด้านการตลาดและประชาสัมพันธ์รวมทั้งอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าที่เข้าใช้บริการ

- มีประสบการณ์ในด้านการขาย ไม่ต่ำกว่า 1 ปี
- สามารถประสานงานด้านการขายเกี่ยวกับการจัดกิจกรรมในวาระต่าง ๆ ได้
- มีความสามารถในการสนทนาภาษาอังกฤษและภาษาอื่น ๆ
- มีความสามารถในการใช้คอมพิวเตอร์
- ขยัน ซื่อสัตย์ อดทน
- รักงานด้านบริการ และ การขาย
- มีบุคลิกภาพดี

#### 2. ผู้จัดการฝ่ายการตลาด 1 ตำแหน่ง

- เพศชายหรือหญิงอายุระหว่าง 25 - 40 ปี
- สำเร็จการศึกษาในระดับ ปวส. - ปริญญาตรี ในสาขาที่เกี่ยวข้อง เกรดเฉลี่ยไม่ต่ำกว่า

2.50

- มีความสามารถในการวางแผนและควบคุมในส่วนของฝ่ายการเงินและบัญชีและฝ่ายการตลาดดูแลในส่วนของการบริหารงานทั่วไปรับผิดชอบงานด้านการตลาดและประชาสัมพันธ์รวมทั้งอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าที่เข้าใช้บริการ

- มีประสบการณ์ในด้านการตลาด ไม่ต่ำกว่า 2 ปี
- มีความสามารถในการสนทนาภาษาอังกฤษและภาษาอื่น ๆ
- มีความสามารถในการใช้คอมพิวเตอร์
- ขยัน ซื่อสัตย์ อดทน
- รักงานด้านบริการ
- มีบุคลิกภาพดี
- มีความคิดสร้างสรรค์

### 3. ผู้จัดการดูแลสถานที่ 1 ตำแหน่ง

- เพศชายหรือหญิงอายุระหว่าง 30 - 45 ปี
- วุฒิการศึกษาระดับปริญญาตรีทางด้านการจัดการ หรือ บริหาร หรือเป็นผู้ได้รับวุฒิบัตรหรือมีประสบการณ์ตามที่คณะกรรมการประกาศกำหนด หรือมีหนังสือรับรองว่าได้ผ่านการฝึกอบรมวิชาการบริหารการจัดการตามหลักสูตรที่คณะกรรมการรับรอง

- มีความสามารถในการสนทนาภาษาอังกฤษเป็นหลักและภาษาอื่นๆ
- รั้งงานด้านการบริการ
- มีบุคลิกดีมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี
- เคยมีประสบการณ์การทำงานในตำแหน่งผู้ช่วยผู้จัดการสถานที่หรือสูงกว่าไม่ต่ำกว่า

3 ปี

### 4. ผู้จัดการบัญชีและการเงิน 1 ตำแหน่ง

- ต้องมีคุณวุฒิไม่ต่ำกว่าอนุปริญญาหรือประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.)ทางการบัญชี หรือเทียบเท่า หรือมีคุณวุฒิปริญญาตรีทางการบัญชี บริหารธุรกิจ หรือเทียบเท่าจากสถาบันการศึกษาซึ่งทบวงมหาวิทยาลัยรับรอง

- มีประสบการณ์ในด้านการเงิน บัญชี ไม่ต่ำกว่า 2 ปี
- มีความซื่อสัตย์ในหน้าที่เนื่องจากทำงานเกี่ยวกับการเงิน
- มีความรับผิดชอบต่อวิชาชีพ ในการนำเสนอข้อมูลทางบัญชีที่เชื่อถือได้ถูกต้องรวดเร็ว และมีประโยชน์อย่างแท้จริงในการตัดสินใจ
- มีความรอบคอบ มีวิจารณญาณ เพื่อพิจารณาหาหลักปฏิบัติที่เหมาะสม และส่งผลกระทบ ในด้านลบให้น้อยที่สุดแก่หน่วยงานหรือองค์กรที่เกี่ยวข้อง
- สามารถใช้คอมพิวเตอร์ มีประสบการณ์ในด้านโปรแกรม software บัญชี มีความรู้ภาษาอังกฤษ ตามสมควร มีความรู้ระบบภาษีของไทย

### 5. พนักงานทำความสะอาด (Outsource) 2 ตำแหน่ง

### 6. พนักงานดูแลส่วนหน้าและรับชำระเงิน 3 ตำแหน่ง

- เพศชายอายุระหว่าง 22 - 50 ปี
- วุฒิการศึกษาประถมศึกษาปีที่ 6 - ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นต้นปีที่ 3 (ปวช.3)
- มีประสบการณ์ในด้านการดูแลรักษาความปลอดภัย
- ขยันซื่อสัตย์อดทน
- รั้งงานด้านบริการ และมีบุคลิกภาพดี

## บทที่ 3

### แผนการปฏิบัติการในการจัดตั้งธุรกิจ

#### 3.1 แผนการดำเนินงาน

##### 3.1.1 การเลือกทำเลที่ตั้ง

หลักเกณฑ์การเลือกทำเลที่ตั้งพิจารณาตามขั้นตอนดังนี้

1. เลือกแหล่งที่เป็นย่านชุมชน เป็นพื้นที่โล่งขนาดประมาณ 1-3 ไร่ มีการคมนาคมที่สะดวก ใกล้สถานพยาบาล
2. พิจารณาจากความหนาแน่นของสถานศึกษาที่เป็นชาวไทย หรือชาวต่างชาติ คนวัยทำงาน มีรายได้ขั้นต่ำ 20,000 บาทต่อเดือน สาขาที่คาดว่าจะเปิดภายใน 10 ปีข้างหน้า คือ สาขาภูเก็ต นอกจากนี้ ภายในระยะเวลา 2 ปี ทางเราจะเริ่มสร้างระบบการลงทะเบียนแจ้งความจำนงในการเรียนพิเศษ โดยผ่านทางบริษัท THE LEARNING CIRCLE

##### 3.1.2 สถานที่ตั้ง

บริษัท THE LEARNING CIRCLE ตั้งอยู่บนเลขที่ 733 ถนนเพชรเกษม ตำบลหาดใหญ่ อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา



รูปภาพ 4 ทำเลที่ตั้งบริษัท THE LEARNING CIRCLE

ลักษณะอาคารจะเป็นอาคาร 3 ชั้น บริเวณรอบนอกจะตกแต่งให้ดูธรรมชาติ รมรื่นท่ามกลางตัวอาคารสไตล์ทันสมัย หูหระ ด้านหน้าอาคารเป็นลานจอดรถจำนวน 30 คัน ดังภาพด้านล่าง



รูปภาพ 5 สภาพด้านนอกแบบจำลองบริษัทและอาคาร THE LEARNING CIRCLE



รูปภาพ 5 สภาพด้านนอกแบบจำลองบริษัทและอาคาร THE LEARNING CIRCLE (ต่อ)

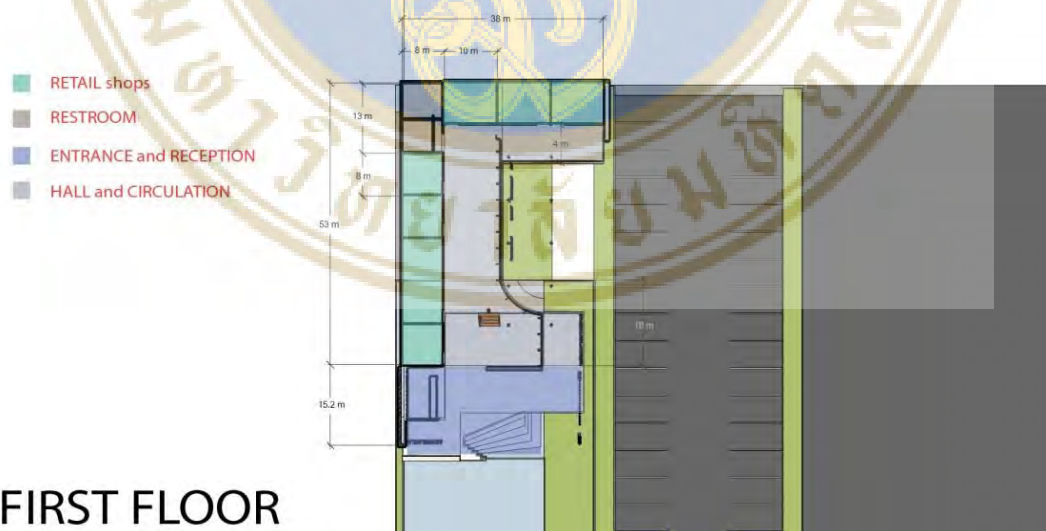
ภายในบริษัท THE LEARNING CIRCLE มีทั้งหมด 3 ชั้น โดยแต่ละชั้นมีรายละเอียดดังนี้

ชั้น 1

พื้นที่เช่า  $5*4 = 20 \text{ m}^2$  จำนวน 3 ห้อง =  $60 \text{ m}^2$

พื้นที่เช่า  $4*4 = 16 \text{ m}^2$  จำนวน 5 ห้อง =  $80 \text{ m}^2$

รวม  $140 \text{ m}^2$



รูปภาพ 6 พื้นที่ชั้น 1 ของแบบจำลองบริษัทและอาคาร THE LEARNING CIRCLE

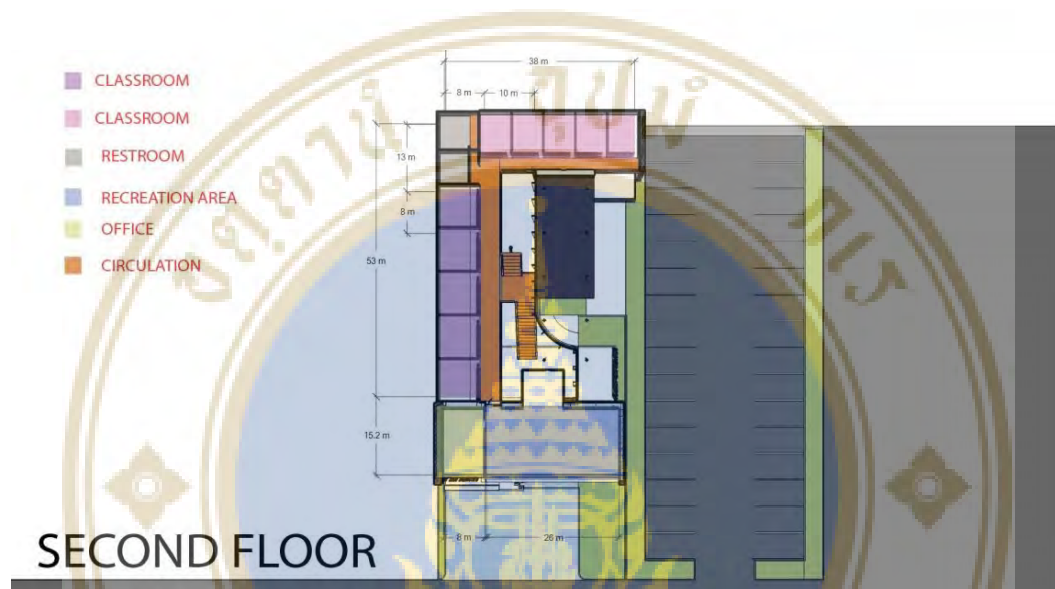
ชั้น 2 ประกอบไปด้วย สำนักงาน THE LEARNING CIRCLE, Recreation Zone, พื้นที่  
เช่า และ ห้องน้ำ

พื้นที่เช่า  $2.5 \times 4 = 10 \text{ m}^2$  จำนวน 5 ห้อง =  $50 \text{ m}^2$

พื้นที่เช่า  $4 \times 4 = 16 \text{ m}^2$  จำนวน 5 ห้อง =  $80 \text{ m}^2$

พื้นที่ Recreation  $13 \times 7.6 = 98.8 \text{ m}^2$  จำนวน 1 ห้อง =  $98.8 \text{ m}^2$

รวม  $228.8 \text{ m}^2$



รูปภาพ 7 พื้นที่ชั้น 2 ของแบบจำลองบริษัทและอาคาร THE LEARNING CIRCLE

ชั้น 3 ประกอบไปด้วย พื้นที่เช่า และ ห้องน้ำ

พื้นที่เช่า  $4 \times 4 = 16 \text{ m}^2$  จำนวน 5 ห้อง =  $80 \text{ m}^2$



รูปภาพ 8 พื้นที่ชั้น 3 ของแบบจำลองบริษัทและอาคาร THE LEARNING CIRCLE

### 3.2 แผนการดำเนินงานด้านอุปกรณ์และการบริการ

#### 3.2.1 แผนการดำเนินการด้านอุปกรณ์

ด้านอุปกรณ์ในชั้น 2 และ 3 ของบริษัท THE LEARNING CIRCLE บริษัทได้วางนโยบายจัดอุปกรณ์ที่อำนวยความสะดวกที่ได้มาตรฐาน ที่ลูกค้าต้องการ ซึ่งอุปกรณ์มีดังนี้

1. ฉนวนกันเสียง (300 บาท/ม้วน ขนาด กว้าง 100 ซม. ยาว 120 ซม.) ผิวสะท้อนความร้อนเป็นอลูมิเนียมฟอยล์ สามารถสะท้อนรังสีความร้อน ป้องกันความร้อนและความชื้นได้ดีมาก ฉีกขาดยากเนื่องจากเสริมเส้นใยชนิดพิเศษ น้ำหนักเบาติดตั้งง่ายมีกาวในตัว

ประโยชน์ :

- ป้องกันความร้อนที่ผ่านเข้ามาในห้องโดยสาร
- ช่วยลดภาระการทำงานของแอร์ แอร์เย็นเร็วขึ้น
- ดูดซับเสียง ลดเสียงรบกวนเวลาฝนตกได้ดี
- ป้องกันการควบแน่นเป็นหยดน้ำ
- การติดตั้งง่าย สะดวก และสามารถติดตั้งได้ด้วยตนเอง เนื่องจากมีกาวมาให้ในตัว

ตัว

- ไม่ต้องใช้กาวยางทา ให้มีกลิ่นเหม็น หรือใช้สิ่งอื่นใดเพิ่มเติมในการติดตั้ง



- ประหยัดค่าใช้จ่าย
- 2. การระบายอากาศ (8,000 บาท)
- แอร์คอนดิชันเนอร์ (ราคาตามขนาดของห้อง )
- ทีวีสีหือ Samsung แอลซีดี ขนาด 32 นิ้ว (10,000 บาท)
- ที่วางเครื่องคอมพิวเตอร์ (รวมกับค่าบิลด์อิน)
- เครื่องฉายโปรเจคเตอร์ Samsung M220S ( 14,000 บาท )
- ม่านไฟฟ้า (3000 บาท ขนาดหน้ากว้าง 0.6\*0.3 เมตร)

### 3.2.2 แผนการดำเนินการบริการ

ทางบริษัท THE LEARNING CIRCLE ได้กำหนดกระบวนการต้อนรับลูกค้าไว้ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. ชั้น 2 และ 3 ของบริษัท THE LEARNING CIRCLE
  - ลูกค้าที่สนใจจะเข้ามาเป็นผู้เช่าต้องเสนอ Profile ของตนเอง
  - พนักงานเก็บข้อมูล รายละเอียดเพื่อที่จะรวบรวมลูกค้าที่สนใจเข้า ว่าตรงกับ Concept ของ บริษัท THE LEARNING CIRCLE
  - ลูกค้าผู้ที่สนใจเช่า จะได้รับการตอบกลับ และร่วมเข้าเซ็นสัญญาเช่ากับทางบริษัท THE LEARNING CIRCLE
  - ลูกค้าต้องยื่นความจำนงทุกครั้งที่มีการทำต่อเติมอาคารสถานที่ ต้องยื่นแบบ ให้กับทางอาคารสถานที่อนุญาตก่อนถึงจะสามารถปรับปรุงหรือ ดัดแปลงห้องได้
2. ชั้น 2 (Recreation Zone) ของบริษัท THE LEARNING CIRCLE
  - ลูกค้ามาถึง ชั้น 2 (Recreation Zone) ของบริษัท THE LEARNING CIRCLE
  - พนักงานให้ลงทะเบียน และต้อนรับ
  - ลูกค้ารับคีย์การ์ดและ เข้าใช้บริการชั้น 2 (Recreation Zone) ของบริษัท THE LEARNING CIRCLE
  - ลูกค้าใช้บริการเสร็จ นำคีย์การ์ดมาคืน และ คิดบริการเป็นรายชั่วโมง
3. Zone กลุ่มลูกค้าที่มาเปิดร้านค้าชั่วคราวที่ลานอเนกประสงค์ (เปิดขายเฉพาะวันศุกร์ เสาร์ และอาทิตย์)
  - ลูกค้าที่สนใจจะเข้ามาเป็นผู้เช่าต้องเสนอ Profile ของตนเอง ว่าจะจำหน่ายหรือ ขายอะไร

- พนักงานเก็บข้อมูล รายละเอียดเพื่อที่จะรวบรวมลูกค้าที่สนใจเช่า และระยะเวลาของการเช่า
- ลูกค้าผู้สนใจเช่า จะได้รับการตอบกลับ และร่วมเข้าเซ็นสัญญาเช่ากับทางบริษัท

THE LEARNING CIRCLE



## บทที่ 4

### สมมติฐานทางการเงินและการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุน

#### 4.1 โครงสร้างและนโยบายทางการเงิน

การประเมินการลงทุนในการดำเนินธุรกิจบริษัท THE LEARNING CIRCLE จำกัด ทั้งหมดคาดว่าจะต้องใช้เงินลงทุนทั้งสิ้น บาท โดยเงินลงทุนมาจากแหล่งเงินทุนของผู้หุ้นส่วนทั้ง 4 คน และมีการระดมทุนจากแหล่งเงินทุนภายนอกอีกด้วย โดยมีรายละเอียดของเงินลงทุน ดังต่อไปนี้

ตาราง 4 รายละเอียดของเงินลงทุนและโครงสร้างต้นทุนของบริษัท THE LEARNING CIRCLE

หน่วย : บาท

รายการ	รวม	แหล่งที่มาของเงินลงทุน	
		เงินลงทุน	เงินกู้
อาคาร	13,750,000	10,562,500	3,187,500
งานระบบ	2,500,000	0	2,500,000
ค่าเช่าที่ดิน	600,000	600,000	0
อุปกรณ์สำนักงาน	200,000	200,000	0
ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน	3,000,000	0	3,000,000
รวม	20,050,000	11,362,500	8,687,500

##### 4.1.1 ที่มาของรายได้

รายได้ของบริษัท THE LEARNING CIRCLE จำกัด มาจากการให้บริการให้เช่าพื้นที่ 23 ห้อง และห้อง recreation ลานกิจกรรม และลานจอดรถ ในอำเภอเมืองหาดใหญ่ โดยมีรายละเอียดของรายได้ตามตาราง 5 ดังนี้

ตาราง 5 รายได้ที่ได้จากการเช่าพื้นที่ในอาคารเป็นรายปี (กรณีพื้นที่เช่า 100%)

หน่วย : บาท

ราคา			ต่อเดือน	ต่อปี
ชั้น 1	1,500 ตร.ม.		210,000	2,520,000
ชั้น 2	1,000 ตร.ม.		130,000	1,560,000
ชั้น 3	1,000 ตร.ม.		80,000	960,000
ลานกิจกรรม	250 วัน		65,000	780,000
ชั้น 2 Recreation	200 วัน		72,000	864,000
ลานจอดรถ	30 ล้อ		162,000	1,944,000
ลานกิจกรรมพิเศษ 5 วัน ต่อเดือน			18,000	216,000
Total			737,000	8,844,000

รายการ	ค่าเช่า	จำนวน	รายรับ ต่อเดือน	รายรับต่อปี
ตู้ ATM	10000	4	40,000	480,000
ตู้บัตรเติมเงินออนไลน์	3000	1	3,000	36,000
รวม			43,000	516,000

ตาราง 6 รายได้ที่ได้จากการเช่าพื้นที่ในอาคารทั้งหมดของบริษัท THE LEARNING CIRCLE (กรณีพื้นที่เช่า 100%)

หน่วย : บาท

ที่มาของรายได้ทั้งหมด	รายรับต่อปี
รายได้จากค่าเช่าพื้นที่ในอาคาร	8,844,000
รายได้ที่ได้จากการให้เช่าตู้ ATM และเติมเงิน	516,000
รวม	9,360,000

## 4.2 แผนการเงิน

### 4.2.1 การประมาณการงบกำไรขาดทุน

บริษัท THE LEARNING CIRCLE จำกัด คาดว่ากำไรสุทธิในปีแรกของการดำเนินงานเท่ากับ 1,926,588 บาท และเมื่อถึงปีที่ 5 คาดว่าจะมีกำไรสุทธิเท่ากับ 3,586,577 บาท

ตาราง 7 การประมาณการงบกำไรขาดทุนของการดำเนินงานในปีที่ 1 - 5

หน่วย: บาท

Year		0	1	2	3	4	5
งบกำไรขาดทุน							
· รายได้จากการให้เช่าพื้นที่อาคาร			7,488,000	7,862,400	8,255,520	8,668,296	9,101,711
รวมรายได้							
growth 5%							
ต้นทุนขาย							
ค่าจ้างพนักงาน	2%		2,112,000	2,154,240	2,197,325	2,241,271	2,286,097
ค่าเช่าที่ดิน เดือนละ 50,000 บาท			600,000	600,000	600,000	600,000	600,000
ค่าทำมาร์เก็ตติ้ง			633,000	400,000	400,000	300,000	300,000
ค่าอุปกรณ์สำนักงาน		3,000,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000
รวมต้นทุน		3,000,000	3,545,000	3,354,240	3,397,325	3,341,271	3,386,097
กำไรขั้นต้น		-3,000,000	3,943,000	4,508,160	4,858,195	5,327,025	5,715,614
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน							
• ค่าเสื่อมราคา- อาคาร	20		687,500	687,500	687,500	687,500	687,500
• ค่าเสื่อมราคา- Renovation	5						
• ค่าเสื่อมราคา- งานระบบ	10		250,000	250,000	250,000	250,000	250,000
รวมค่าใช้จ่าย		0	937,500	937,500	937,500	937,500	937,500
กำไรจากการดำเนินงาน		-3,000,000	3,005,500	3,570,660	3,920,695	4,389,525	4,778,114
ดอกเบี้ย			(597,266)	(550,864)	(465,540)	(380,216)	(294,893)
กำไรก่อนภาษี			2,408,234	3,019,796	3,455,155	4,009,308	4,483,221
ภาษี	20%		(481,647)	(603,959)	(691,031)	(801,862)	(896,644)
กำไรสุทธิ		-3,000,000	1,926,588	2,415,837	2,764,124	3,207,447	3,586,577

## 4.2.2 การประมาณการงบกระแสเงินสด

ตาราง 8 การประมาณการงบกระแสเงินสดตั้งแต่ปีที่ 1 – 5

หน่วย : บาท

Year		-	1	2	3	4	5
งบกระแสเงินสด							
กำไรสุทธิ		-3,000,000	1,926,588	2,415,837	2,764,124	3,207,447	3,586,577
บวก ค่าเสื่อมราคา		-	937,500	937,500	937,500	937,500	937,500
บวก ค่ามัดจำ			1,008,000				
กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน		(3,000,000)	3,872,088	3,353,337	3,701,624	4,144,947	4,524,077
ค่าก่อสร้างอาคาร+ค่างานสถาปัตยกรรม		(13,750,000)					
ค่างานระบบ		(2,500,000)					
กระแสเงินสดจากการลงทุน		(16,250,000)	0	0	0	0	0
ส่วนของเจ้าของ	65%	10,562,500					
เงินกู้ยืมจากธนาคาร-ระยะยาว	35%	5,687,500					
เงินกู้ยืมจากธนาคาร-วงเงินหมุนเวียน		3,000,000					
คืนเงินกู้ยืม			(1,241,071)	(1,241,071)	(1,241,071)	(1,241,071)	(1,241,071)
กระแสเงินสดจากการจัดหาเงินทุน		19,250,000	(1,241,071)	(1,241,071)	(1,241,071)	(1,241,071)	(1,241,071)
กระแสเงินสดสุทธิ		-	2,631,016	2,112,266	2,460,553	2,903,875	3,283,006
Free Cash Flow		(19,250,000)	3,872,088	3,353,337	3,701,624	4,144,947	4,524,077
กระแสเงินสดสะสม		(19,250,000)	(15,377,913)	(12,024,575)	(8,322,951)	(4,178,004)	346,073

จากการประมาณข้างต้นพบว่าบริษัทฯ มีกระแสเงินสดเป็นบวก แสดงให้เห็นว่าบริษัทฯ มีเงินเพียงพอสำหรับการดำเนินงานเมื่อพิจารณาแล้วจะพบว่ากระแสเงินสดมีค่าสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องในแต่ละปี ซึ่งภาพรวมอยู่ในเกณฑ์ดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง

### 4.2.3 การประมาณการงบดุล

ตาราง 9 การประมาณการงบดุลตั้งแต่ปีที่ 1-5

หน่วย : บาท

ปี	0	1	2	3	4	5
สินทรัพย์						
เงินสด	-	2,631,016	4,743,282	7,203,835	10,107,710	13,390,716
สินทรัพย์หมุนเวียน	-	2,631,016	4,743,282	7,203,835	10,107,710	13,390,716
อาคาร	16,250,000	16,250,000	16,250,000	16,250,000	16,250,000	16,250,000
ค่าเสื่อมราคาสะสม		-937,500	- 1,875,000	- 2,812,500	- 3,750,000	- 4,687,500
อาคารสุทธิ	16,250,000	15,312,500	14,375,000	13,437,500	12,500,000	11,562,500
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	16,250,000	15,312,500	14,375,000	13,437,500	12,500,000	11,562,500
รวมสินทรัพย์	16,250,000	17,943,516	19,118,282	20,641,335	22,607,710	24,953,216
หนี้สิน						
คำมัดจำล่วงหน้า	-	1,008,000	1,008,000	1,008,000	1,008,000	1,008,000
หนี้สินหมุนเวียน	-	1,008,000	1,008,000	1,008,000	1,008,000	1,008,000
เงินกู้ยืมจากธนาคาร	8,687,500	7,446,429	6,205,357	4,964,286	3,723,214	2,482,143
หนี้สินไม่หมุนเวียน	8,687,500	7,446,429	6,205,357	4,964,286	3,723,214	2,482,143
รวมหนี้สิน	8,687,500	8,454,429	7,213,357	5,972,286	4,731,214	3,490,143
ส่วนทุน	10,562,500	10,562,500	10,562,500	10,562,500	10,562,500	10,562,500
กำไรสะสม	- 3,000,000	- 1,073,413	1,342,425	4,106,549	7,313,996	10,900,573
ส่วนของผู้ถือหุ้น	7,562,500	9,489,088	11,904,925	14,669,049	17,876,496	21,463,073
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	16,250,000	17,943,516	19,118,282	20,641,335	22,607,710	24,953,216

การประมาณการงบดุลของบริษัท THE LEARNING CIRCLE แสดงให้เห็นถึงมูลค่าสินทรัพย์ หนี้สิน และ ส่วนของผู้ถือหุ้นที่คาดว่าจะมีการเปลี่ยนแปลงเกิดขึ้นในแต่ละปี ซึ่งการดำเนินงานปีแรกสินทรัพย์รวมเท่ากับ 17,943,516 บาท และหลังจากการดำเนินงานไปจนถึงปีที่ 5 จะ

มีสินทรัพย์รวมถึง 24,953,216 บาท แสดงว่าบริษัทฯ มีสภาพคล่องดี มีสินทรัพย์เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการเพิ่มขึ้นของเงินสดด้วย

#### 4.3 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

สำหรับอัตราส่วนทางการเงินที่ใช้วิเคราะห์ ประกอบด้วย การวัดสภาพคล่องทางการเงิน ความสามารถในการทำกำไร วัดประสิทธิภาพการจัดการเงินทุนหมุนเวียน วัดความสามารถในการชำระหนี้ และ ความเสี่ยง โดยมีรายละเอียดตามตารางด้านล่าง

ตาราง 10 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

ปี	1	2	3	4	5
สภาพคล่องทางการเงิน					
อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน (เท่า)	2.6	4.7	7.1	10.0	13.3
ความสามารถในการทำกำไร					
อัตรากำไรขั้นต้น (%)	52.7%	57.3%	58.8%	61.5%	62.8%
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน (%)	40.1%	45.4%	47.5%	50.6%	52.5%
อัตรากำไรสุทธิ (%)	25.7%	30.7%	33.5%	37.0%	39.4%
อัตรากำไรสุทธิต่อสินทรัพย์รวม (%)	10.7%	12.6%	13.4%	14.2%	14.4%
อัตรากำไรสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (%)	10.7%	12.6%	13.4%	14.2%	14.4%
ประสิทธิภาพการจัดการเงินทุนหมุนเวียน					
อัตราหมุนเวียนของสินทรัพย์รวม	2.4	3.1	4.2	6.1	10.1
ความสามารถในการชำระหนี้ และ ความเสี่ยง					
อัตราส่วนหนี้สินต่อสินทรัพย์รวม	0.5	0.4	0.3	0.2	0.1
อัตราส่วนหนี้สินต่อทุน (เท่า)	0.9	0.6	0.4	0.3	0.2
อัตราส่วนความสามารถชำระดอกเบี้ยจ่าย (เท่า)	3.2	4.4	5.9	8.4	12.2



#### 4.4 การวิเคราะห์ผลตอบแทนการลงทุนและจุดคุ้มทุน

การวิเคราะห์ผลตอบแทนของการลงทุน โดยพิจารณาจากเครื่องมือสำหรับการประเมินโครงการ 3 ตัว คือ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV) อัตราผลตอบแทนการลงทุน (Internal Rate of Return: IRR) และระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)

##### 4.4.1 มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV)

มูลค่าปัจจุบันสุทธิ 26,047,263.15 บาท

##### 4.4.2 อัตราผลตอบแทนการลงทุน (Internal Rate of Return: IRR)

อัตราผลตอบแทนการลงทุน ร้อยละ 23.41

##### 4.4.3 ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)

ระยะเวลาคืนทุน 5 ปี 1 เดือน



## บทที่ 5

### บทสรุปและข้อเสนอแนะในการลงทุน

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

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

รูปแบบโครงสร้างองค์กรของอาคาร THE LEARNING CIRCLE จะแบ่งออกเป็น 4 ส่วนใหญ่ๆ ดังนี้

1. ด้านการขาย รับผิดชอบโดยตำแหน่ง SALE MANAGER มีหน้าที่ความ รับผิดชอบในการขายพื้นที่เช่าให้กับกลุ่มลูกค้าประเภทต่างๆ รวมไปถึงงาน Event ที่ต้องการเข้ามาใช้ พื้นที่ภายในอาคารด้วย

2. ด้านการตลาด รับผิดชอบโดยตำแหน่ง MARKETING MANAGER มีหน้าที่ความรับผิดชอบเกี่ยวกับการประชาสัมพันธ์ การโฆษณา การส่งเสริมการขาย และจัดทำกิจกรรมต่างๆ เพื่อให้บริษัทและอาคาร THE LEARNING CIRCLE เป็นที่รู้จัก และได้รับการยอมรับ

3. ด้านการดูแลอาคารสถานที่ อุปกรณ์ต่างๆ และการดูแลด้านความปลอดภัย รับผิดชอบโดยตำแหน่ง PROPERTY MANAGER มีหน้าที่ความรับผิดชอบในการดูแลความเรียบร้อยภายในอาคาร ทั้งทางด้านความสะอาด ด้านความปลอดภัย ด้านการซ่อมแซม และด้านของเทคนิคหรือการใช้งานเครื่องมืออุปกรณ์ต่าง ๆ ของอาคาร โดยมีตำแหน่งผู้ช่วย 3 ตำแหน่ง คือ SECURITY GUARD และ HOUSE KEEPER

4. ด้านการเงิน รับผิดชอบโดยตำแหน่ง FINANCE MANAGER มีหน้าที่ในการทำบัญชีของธุรกิจบริษัท THE LEARNING CIRCLE ทั้งหมด

จากโครงสร้างองค์กร ทำให้คาดการณ์ได้ว่าเราจะมีทรัพยากรบุคคลจำนวน 8 คน เพื่อให้ให้บริการในด้านต่างๆ ในธุรกิจ

นโยบายทางการเงินของธุรกิจ THE LEARNING CIRCLE เราจะใช้เงินลงทุนประมาณ 20,050,000 บาท และคาดว่าเราจะมีรายได้ต่อปีอยู่ที่ประมาณ 9,360,000 บาท ในส่วนของสินทรัพย์ในปีแรกจะมีมูลค่าเท่ากับ 17,943,516 บาท และหลังจากการดำเนินงานไปจนถึงปีที่ 5 จะมีสินทรัพย์รวมถึง 24,953,216 บาท แสดงว่าบริษัทฯ มีสภาพคล่องดี มีสินทรัพย์เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการเพิ่มขึ้นของเงินสดด้วย

การวิเคราะห์ผลตอบแทนการลงทุน โดยใช้เครื่องมือประเมินโครงการ 3 ตัว คือ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV) อัตราผลตอบแทนการลงทุน (Internal Rate of Return: IRR) และระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) โดยธุรกิจให้เช่าพื้นที่ภายใต้ชื่อ “THE LEARNING CIRCLE” จะมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV) เท่ากับ 26,047,263.15 บาท อัตราผลตอบแทนการลงทุน (Internal Rate of Return: IRR) ร้อยละ 23.41 และระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) เท่ากับ 5 ปี 1 เดือน

## บรรณานุกรม

กูเกิ้ลอินไซด์. สืบค้นเมื่อ 30 พฤศจิกายน 2556 [เข้าถึงได้จาก]

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

ปัญหาการเรียนการสอนของไทย. สืบค้นเมื่อ 2 พฤศจิกายน 2556 [เข้าถึงได้จาก]

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

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

[http://yelee-blogger.blogspot.com/2011/09/blog-post\\_10.html](http://yelee-blogger.blogspot.com/2011/09/blog-post_10.html)

[http://www.mcu.ac.th/site/articlecontent\\_desc.php?article\\_id=878&articlegroup\\_id=203](http://www.mcu.ac.th/site/articlecontent_desc.php?article_id=878&articlegroup_id=203)

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

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

รายละเอียดอำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา. สืบค้นเมื่อ 30 ตุลาคม 2556 [เข้าถึงได้จาก]

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

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

<http://th.wikipedia.org/wiki/%E0%B9%80%E0%B8%97%E0%B8%A8%E0%B8%9A%E0%B8%B2%E0%B8%A5%E0%B8%99%E0%B8%84%E0%B8%A3%E0%B8%AB%E0%B8%B2%E0%B8%94%E0%B9%83%E0%B8%AB%E0%B8%8D%E0%B9%88>

## บรรณานุกรม (ต่อ)

สถานศึกษาในอำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา. สืบค้นเมื่อ 30 ตุลาคม 2556 [เข้าถึงได้จาก]

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

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

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

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

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

สถิติผลการศึกษาว่าด้วยการเรียนพิเศษยังจำเป็นอยู่ในปัจจุบัน. สืบค้นเมื่อ 30 ตุลาคม 2556

[เข้าถึงได้จาก]

[http://www.thannews.th.com/index.php?option=com\\_content&view=article&id=155932&catid=176&Itemid=524#.Ut\\_6exBGzIU](http://www.thannews.th.com/index.php?option=com_content&view=article&id=155932&catid=176&Itemid=524#.Ut_6exBGzIU)

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

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

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

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

## บรรณานุกรม (ต่อ)

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

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

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

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

[http://reg.psu.ac.th/StatHatyaiStudent/Infomation/Study\\_Class.aspx](http://reg.psu.ac.th/StatHatyaiStudent/Infomation/Study_Class.aspx)





## ภาคผนวก ก

### แบบสอบถามภาษาไทย

คำชี้แจง แบบสอบถามฉบับนี้จัดทำขึ้นเพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกเช่าพื้นที่ในการเปิดสถาบันตัวต่อในอำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา

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

งานวิจัยชิ้นนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาของนักศึกษาปริญญาโท วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล ขอขอบคุณทุกท่านที่ให้ความร่วมมือในการทำการวิจัยครั้งนี้

แบบสอบถามชุดนี้ แบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

ส่วนที่ 2 ข้อมูลด้านปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกเช่าพื้นที่ในการเปิดสถาบันตัวต่อในอำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา

กรุณาตอบคำถามให้ครบทุกข้อ คำตอบที่ได้จากท่านจะเป็นประโยชน์อย่างยิ่งต่อการนำไปทำการวิจัย ข้อมูลของท่านจะถูกเก็บรักษาไว้เป็นความลับและจะถูกใช้เพื่อวิเคราะห์ทางสถิติเท่านั้น

ส่วนที่ 1: ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง โปรดเขียนเครื่องหมาย / ในช่อง [ ] หน้าข้อความที่เป็นจริงหรือเติมข้อความที่ตรงกับความ เป็นจริงมากที่สุด



1. เพศ
  - ชาย             หญิง
  
2. สถานภาพ
  - โสด             สมรส
  
3. อายุ..... ปี
  
4. ระดับการศึกษา
  - 1. กำลังศึกษาระดับปริญญาตรี
  - 2.ปริญญาตรี
  - 3. กำลังศึกษาระดับปริญญาโท
  - 4.ปริญญาโท
  
5. อาชีพ
  - 1. นักเรียน หรือ นักศึกษา
  - 2. รับราชการ
  - 3. พนักงานบริษัท
  - 4. อื่น ๆ โปรดระบุ/other .....
  
6. ท่านสอนพิเศษสัปดาห์ละกี่ชั่วโมง
  - 1. น้อยกว่า 6 ชั่วโมงต่อสัปดาห์
  - 2. 6 - 12 ชั่วโมงต่อสัปดาห์
  - 3. 12 – 18 ชั่วโมงต่อสัปดาห์
  - 4. อื่น ๆ โปรดระบุ/ Others.....
  
7. รายได้จากการสอนพิเศษต่อเดือน
  - 1. น้อยกว่า 10,000 บาท
  - 2. 10,000 – 20,000 บาท

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

ส่วนที่ 2: ข้อมูลด้านปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกเช่าพื้นที่ในการเปิดสถาบันตัวต่อในอำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา

คำชี้แจง โปรดเขียนเครื่องหมาย / ในช่อง [ ] หน้าข้อความที่เป็นจริงหรือเติมข้อความที่ตรงกับความเป็นจริงมากที่สุด

8. ท่านสนใจในการเช่าพื้นที่ภายในอาคาร THE LEARNING CIRCLE เพื่อใช้ในการสอนหรือเปิดสถาบันในระดับใด

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

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

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

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

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

[ ] 7. เดือนละ 20,000 บาท

11. ความคิดเห็นเพิ่มเติม/Other suggestion

.....

.....

.....

.....



## ภาคผนวก ข

### วิเคราะห์ผลการวิจัยตลาด

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจที่ให้เข้าพื้นที่ภายในอาคาร THE LEARNING CIRCLE นั้น ได้นำผลสรุปจากข้อมูลปฐมภูมิมาทำการตั้งข้อสมมติฐานในการลงทุน รวมทั้งกำหนดรูปแบบและการบริการที่เหมาะสม โดยข้อมูลได้มาจากกลุ่มตัวอย่างที่ทำการสุ่มสำรวจทั้งสิ้น 62 ชุด โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

#### ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง

เป็นข้อมูลพื้นฐานทั่วไปได้แก่ เพศ อายุ สถานภาพ ระดับการศึกษา อาชีพและรายได้ตามรายละเอียดต่อไปนี้

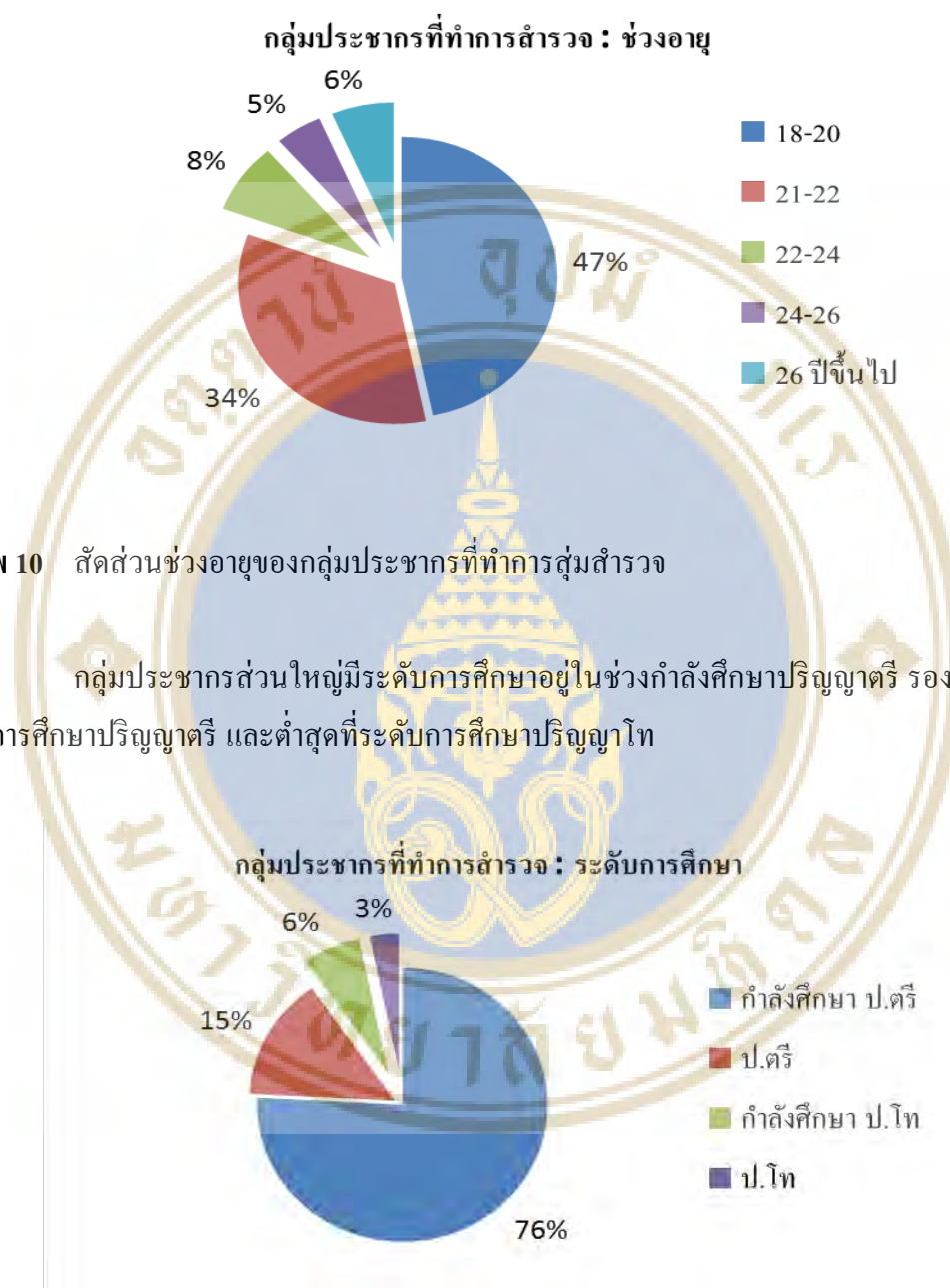
จากการสุ่มสำรวจประชากรตัวอย่าง 62 ราย พบว่าเป็นกลุ่มประชากรหญิง 56% และประชากรชาย 44%

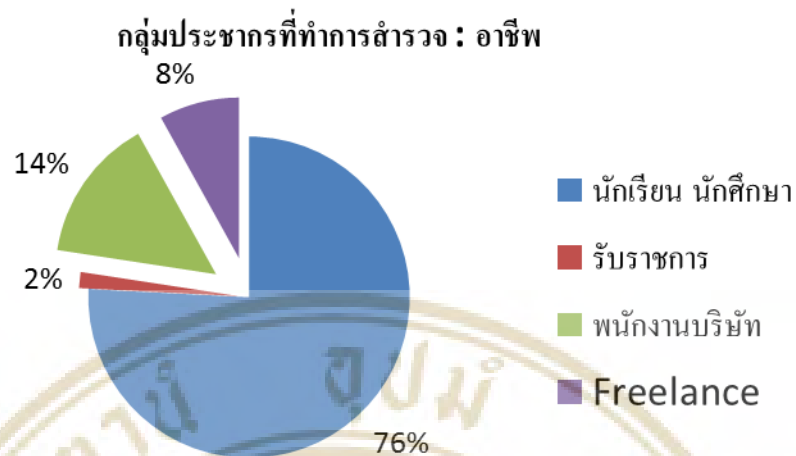
#### กลุ่มประชากรที่ทำการสำรวจ : เพศ



รูปภาพ 9 สัดส่วนเพศของกลุ่มประชากรที่ทำการสุ่มสำรวจ

โดยผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีช่วงอายุอยู่ในช่วง 18 - 20 ปีและรองลงมาคือช่วงอายุ 21 - 22 ปี





รูปภาพ 12 สัดส่วนของอาชีพของกลุ่มประชากรที่ทำการสุ่มสำรวจ

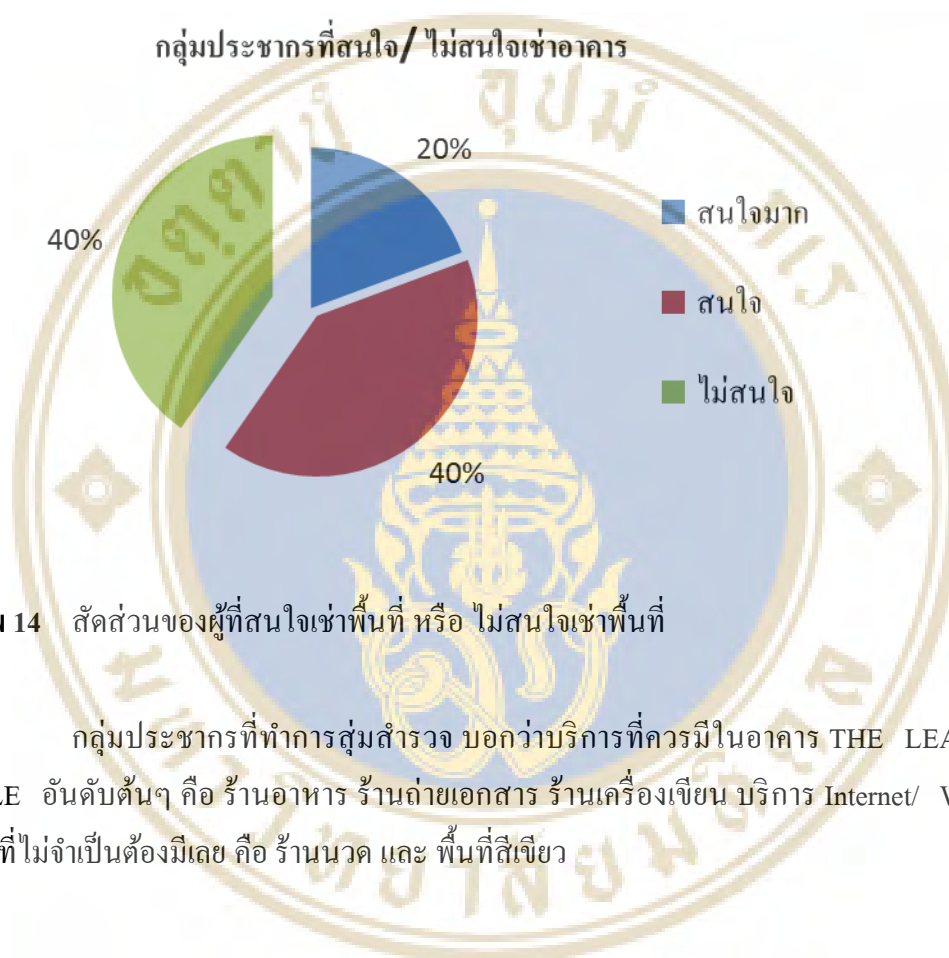
กลุ่มประชากรที่ทำการสุ่มสำรวจมีรายได้จากการสอนพิเศษอยู่ในช่วงน้อยกว่า 10,000-70,000 บาท/เดือนเป็นส่วนใหญ่ รองลงมาได้มีรายได้ในช่วง 10,000 – 20,000 บาท/เดือน



รูปภาพ 13 ช่วงรายได้ของกลุ่มประชากรที่ทำการสุ่มสำรวจ

ส่วนที่ 2 ข้อมูลด้านปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกเช่าพื้นที่ในการเปิดสถาบันตัวเตอรืใน  
อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา

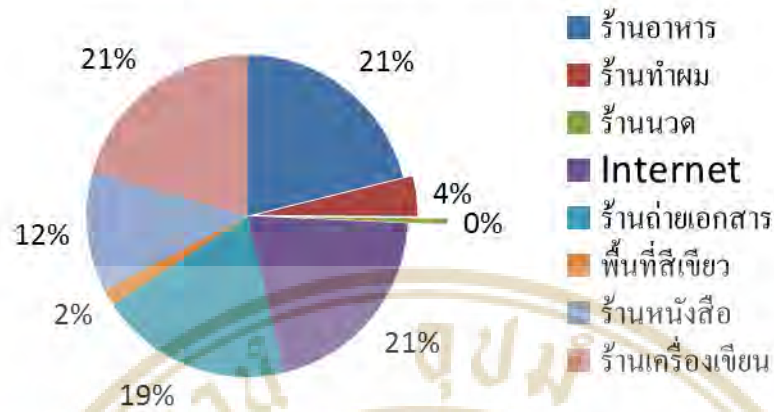
กลุ่มประชากรที่ทำการสุ่มสำรวจ ให้ความสนใจอย่างมากในการเช่าพื้นที่อาคาร THE  
LEARNING CIRCLE ประมาณ 20% และให้ความสนใจ ประมาณ 40% และไม่สนใจเช่าพื้นที่เลย  
ประมาณ 40%



รูปภาพ 14 สัดส่วนของผู้ที่สนใจเช่าพื้นที่ หรือ ไม่สนใจเช่าพื้นที่

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

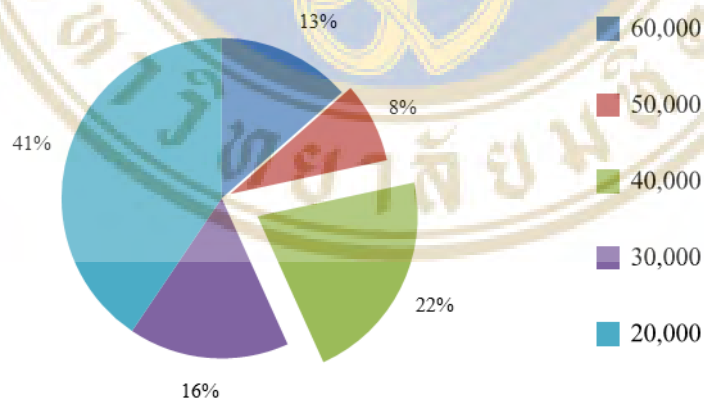
กลุ่มประชากรที่ทำการสำรวจ : บริการที่ควรมี



รูปภาพ 15 สัดส่วนบริการที่ควรมีในบริษัทและอาคาร THE LEARNING CIRCLE

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

อัตราค่าเช่าบริการที่เหมาะสมต่อเดือน ต่อ 10 ตารางเมตร



รูปภาพ 16 อัตราค่าบริการ เฉพาะค่าเช่าพื้นที่ ที่เหมาะสมต่อเดือน ต่อพื้นที่ 10 ตารางเมตร