

การศึกษาโอกาสและความเป็นไปได้ในการเข้าสู่ตลาดของธุรกิจ

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 นายเทิดพงศ์ ต้นตระกูล 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

ศุภกัณฑ์ ชื่นชีวีเจริญ

## 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 อีกทั้งในเขตเมืองอำเภอหาดใหญ่มีสถานับการศึกษาถึง 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 ไม่ว่าจะเป็นด้านการท่องเที่ยว ด้านการศึกษา (อำเภอหาดใหญ่ เป็นศูนย์รวมสถาบันกวดวิชาชั้นนำของภาคใต้) ด้านการจัดสถานที่ประชุมหรือพบปะสังสรรค์ทางด้านธุรกิจในบริเวณภาคใต้ตอนล่าง ดังนั้นทางกลุ่มจึงนำเสนอธุรกิจให้เช่าพื้นที่ภายใต้ชื่อ “THE LEARNING CIRCLE” เพื่อตอบสนองความต้องการของติวเตอร์ที่ต้องการพื้นที่ในการสอนเรียนเสริมเป็นกลุ่ม

ด้านการบริหารจัดการ ทีมบริหารงานหลักประกอบด้วย นางสาวณัฐวัลย์ สัตตรัตน์ ไพจิตร เป็นหุ้นส่วนของบริษัท TUTOR GURU (ธุรกิจติวเตอร์เดิม) มีความเชี่ยวชาญในด้านการบริหารจัดการทั่วไป นายสุภชัย ชัยณรงค์ เป็นหุ้นส่วนในบริษัทบุญเจริญ คอนสตรัคชั่น และทำหน้าที่ที่ปรึกษาให้กับบริษัท อีกทั้งเป็นเจ้าของที่ดินที่เป็นที่ตั้งอาคาร THE LEARNING CIRCLE นางสาวศุภลักษณ์ ชื่นชีวะเจริญ เป็นเจ้าของบริษัท สยามเอ็นไวรอนเมนท์สแคฟ จำกัด และ ดูแลในส่วนของการ marketing ของบริษัท และ นางสาวณัชชเวชม พฤติวิทย์ เป็นพนักงาน บมจ.ดีเอสไอ อินเตอร์เนชั่นแนล (ประเทศไทย) ตำแหน่ง PC Manager มีความเชี่ยวชาญในด้านการขาย และ ดูแลพนักงานจำนวนมาก พร้อมทั้งทีมงานซึ่งมีประสบการณ์ในธุรกิจการศึกษา และ ธุรกิจออกแบบ ตกแต่งและด้านอุตสาหกรรมก่อสร้าง

## สารบัญ

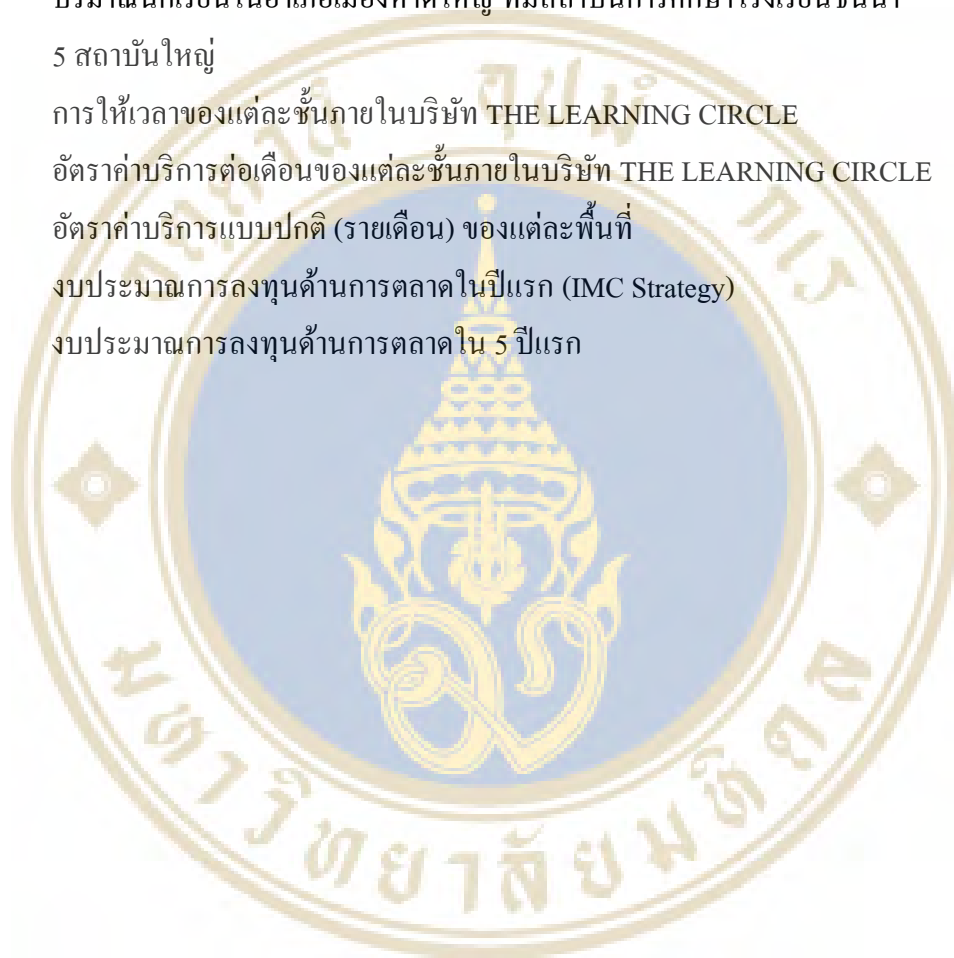
	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	ข
บทสรุปผู้บริหาร	ค
สารบัญตาราง	ช
สารบัญภาพ	ซ
<b>บทที่ 1</b> <b>ความเป็นมาของแนวคิดธุรกิจ</b>	<b>1</b>
1.1    ความเป็นมาของธุรกิจ	1
1.2    โอกาสในการเติบโตของธุรกิจ	1
1.2.1    บทความอ้างอิง	1
1.2.2    ประสบการณ์และความเชี่ยวชาญ	3
1.2.3    ทำเลที่ตั้ง	3
<b>บทที่ 2</b> <b>แนวคิดธุรกิจและรูปแบบธุรกิจ</b>	<b>4</b>
2.1    รายละเอียดธุรกิจ	4
2.1.1    วัตถุประสงค์	4
2.1.2    วิสัยทัศน์	4
2.1.3    พันธกิจ	4
2.1.4    ลักษณะของธุรกิจ	5
2.1.5    ทำเลที่ตั้ง	5
2.1.6    รูปแบบการให้บริการ	6
2.1.7    เวลาทำการ	6
2.1.8    อัตราค่าบริการ	7
<b>บทที่ 3</b> <b>การศึกษากลุ่มเป้าหมาย</b>	<b>8</b>
3.1    การกำหนดลูกค้าเป้าหมาย	8
3.2    การคาดการณ์กลุ่มเป้าหมาย	8
3.2.1    กลุ่มตัวเตอร์	8

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
3.2.2	9
3.3	9
4.2	10
<b>บทที่ 4</b>	<b>11</b>
<b>การกำหนดกลยุทธ์ และแผนการตลาด</b>	
4.1	11
4.2	12
4.3	12
4.4	13
4.4.1	13
4.4.2	14
4.4.3	15
<b>บทที่ 5</b>	<b>18</b>
<b>บรรณานุกรม</b>	<b>20</b>
<b>ภาคผนวก</b>	<b>23</b>
ภาคผนวก ก	24
ภาคผนวก ข	28
<b>ประวัติผู้วิจัย</b>	<b>33</b>

## สารบัญตาราง

ตาราง		หน้า
1	ปริมาณนักเรียนในอำเภอเมืองหาดใหญ่ ที่มีสถาบันการศึกษาโรงเรียนชั้นนำ 5 สถาบันใหญ่	2
2	การให้เวลาของแต่ละชั้นภายในบริษัท THE LEARNING CIRCLE	12
3	อัตราค่าบริการต่อเดือนของแต่ละชั้นภายในบริษัท THE LEARNING CIRCLE	13
4	อัตราค่าบริการแบบปกติ (รายเดือน) ของแต่ละพื้นที่	14
5	งบประมาณการลงทุนด้านการตลาดในปีแรก (IMC Strategy)	17
6	งบประมาณการลงทุนด้านการตลาดใน 5 ปีแรก	17



## สารบัญรูปภาพ

รูปภาพ		หน้า
1	สภาพด้านนอกแบบจำลองบริษัท THE LEARNING CIRCLE	5
2	ทำเลที่ตั้งบริษัท THE LEARNING CIRCLE	6
3	แบบจำลองบริษัทและอาคาร THE LEARNING CIRCLE	12
4	ตำแหน่งทางการค้าของธุรกิจบริษัท THE LEARNING CIRCLE	13
5	สัดส่วนเพศของกลุ่มประชากรที่ทำการสุ่มสำรวจ	28
6	สัดส่วนช่วงอายุของกลุ่มประชากรที่ทำการสุ่มสำรวจ	29
7	สัดส่วนระดับการศึกษาของกลุ่มประชากรที่ทำการสุ่มสำรวจ	29
8	สัดส่วนของอาชีพของกลุ่มประชากรที่ทำการสุ่มสำรวจ	30
9	ช่วงรายได้ของกลุ่มประชากรที่ทำการสุ่มสำรวจ	30
10	สัดส่วนของผู้ที่สนใจเช่าพื้นที่ หรือ ไม่สนใจเช่าพื้นที่	31
11	สัดส่วนบริการที่ควรมีในบริษัทและอาคาร THE LEARNING CIRCLE	32
12	อัตราค่าบริการ เฉพาะค่าเช่าพื้นที่ ที่เหมาะสมต่อเดือน ต่อพื้นที่ 10 ตารางเมตร	32



## บทที่ 1

### ความเป็นมาของแนวคิดธุรกิจ

#### 1.1 ความเป็นมาของแนวคิดธุรกิจ

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

#### 1.2 โอกาสในการเติบโตของธุรกิจ

##### 1.2.1 บทความอ้างอิง

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

สำหรับอาชีพของผู้ปกครองของนักเรียนนักศึกษาที่กวดวิชาหรือเคยกวดวิชาในภาพรวม พบว่า กลุ่มนักเรียนนักศึกษาที่ผู้ปกครองประกอบอาชีพค้าขาย หรือธุรกิจส่วนตัวมีอัตราการกวดวิชา

มากที่สุด ในขณะที่กลุ่มนักเรียนนักศึกษาที่ผู้ปกครองประกอบอาชีพ เกษตรกรรม หรือ ประมงนั้น มีอัตราการไม่กวดวิชามากที่สุด

ลักษณะการเรียนกวดวิชาของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาในปัจจุบัน ร้อยละ 73.9 ของนักเรียนที่กวดวิชาเรียนกับโรงเรียนกวดวิชา ร้อยละ 36.7 เรียนจากที่อื่นซึ่งไม่ใช่โรงเรียนกวดวิชา เช่น เรียนกับโครงการที่โรงเรียนจัดให้ เรียนกับครูในโรงเรียน และเรียนจากที่อื่นที่อยู่ใกล้โรงเรียน นอกจากนั้นแล้วยังมีปริมาณนักเรียน ร้อยละ 20.1 ที่เรียนกวดวิชาจากทั้งโรงเรียนกวดวิชา และ เรียนจากที่อื่นซึ่งไม่ใช่โรงเรียนกวดวิชา นักเรียนส่วนใหญ่ในทุกระดับชั้นนั้นจะใช้เวลาในการเรียนกวดวิชาประมาณสัปดาห์ละ 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 ตัวเตอร์มีจำนวนมาก ทำให้ตัวเตอร์ต้องการขยายจากการสอนเดี่ยว เป็น สอนกลุ่มขนาดเล็ก เพื่อรองรับจำนวนนักเรียน นักศึกษา ดังนั้นทางกลุ่มจึงได้เข้ามาตอบสนองความต้องการในด้านการบริการให้เข้าพื้นที่การสอน

### 1.2.2 ประสบการณ์และความเชี่ยวชาญ

ปัจจุบันทางกลุ่มมีธุรกิจจัดหาตัวเตอร้ให้กับนักเรียน นักศึกษาที่ต้องการเรียนพิเศษอยู่แล้วในเขตอำเภอหาดใหญ่ โดยปัจจุบันมีตัวเตอร้ในสังกัดประมาณ 60 คน แต่ยังไม่มียสถานที่ในการอำนวยความสะดวกในการสอนให้

### 1.2.3 ทำเลที่ตั้ง

ปัจจุบันธุรกิจ TUTOR GURU ตั้งอยู่ที่อาคารพาณิชย์ 3 ชั้น ไม่สามารถขยายพื้นที่ให้เช่าเพื่อรองรับกลุ่มตัวเตอร้ที่ต้องการเช่าพื้นที่สอนได้ อีกทั้งที่ตั้งปัจจุบันอยู่ในซอยภาสว่าง 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

## บทที่ 2

### แนวคิดธุรกิจและรูปแบบธุรกิจ

#### 2.1 รายละเอียดธุรกิจ

##### 2.1.1 วัตถุประสงค์

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

##### 2.1.2 วิสัยทัศน์

บริษัท THE LEARNING CIRCLE จะเป็นศูนย์กลางการให้บริการเช่าพื้นที่สำหรับการศึกษา ร้านอาหาร ร้านจำหน่ายสินค้าและบริการ และลานอเนกประสงค์ ใจกลางเมืองหาดใหญ่ โดยจะพัฒนาให้ธุรกิจมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง และสร้างผลกำไรอย่างต่อเนื่องให้กับผู้ถือหุ้น

##### 2.1.3 พันธกิจ

- เป็นแหล่งการเรียนรู้ หรือศูนย์กวดวิชา ที่มุ่งเน้นการบริการให้เช่าพื้นที่ พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกครบวงจร
- เป็นผู้นำทางด้านเทคโนโลยีที่จะนำมาใช้ภายในอาคาร เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ผู้มาใช้บริการอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด
- ให้ความสำคัญของผู้ที่เข้ามาใช้บริการด้วยระบบการรักษาความปลอดภัยที่ทันสมัย

### 2.1.4 ลักษณะของธุรกิจ

บริษัท THE LEARNING CIRCLE สร้างขึ้นมาเพื่อให้บริการเช่าพื้นที่สำหรับสถาบัน กวดวิชา ร้านอาหาร ร้านจำหน่ายสินค้าและบริการ และพื้นที่สำหรับจัดงาน Event ในโอกาสต่างๆ โดยจะเน้นออกแบบอาคารให้ดูทันสมัย และมีบริการครบวงจร ดังรูปภาพ 1



รูปภาพ 1 สภาพด้านนอกแบบจำลองบริษัท THE LEARNING CIRCLE

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

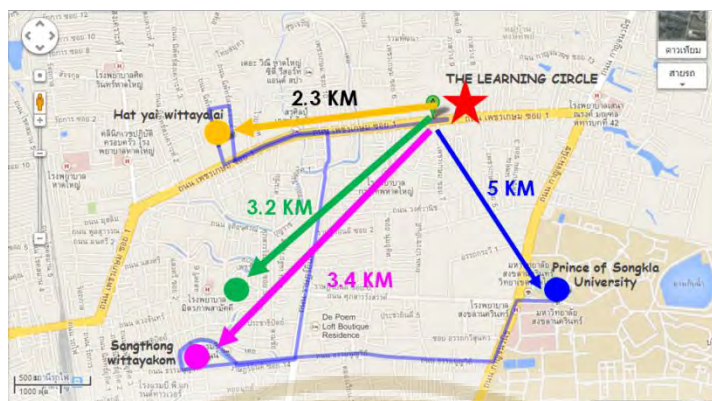
### 2.1.5 ทำเลที่ตั้ง

การเลือกทำเลที่ตั้งของบริษัท THE LEARNING CIRCLE เป็นหนึ่งในปัจจัยสำคัญที่ทางกลุ่มจำเป็นต้องพิจารณาอย่างละเอียด ปัจจัยสำคัญที่ทางกลุ่มยึดถือเพื่อช่วยในการตัดสินใจเลือกทำเลที่ตั้งมีดังนี้

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

หลังจากพิจารณาปัจจัยที่สำคัญต่างๆ ข้างต้นแล้ว ทางกลุ่มจึงได้พื้นที่ที่จะก่อสร้างบริษัท

THE LEARNING CIRCLE



รูปภาพ 2 ทำเลที่ตั้งบริษัท THE LEARNING CIRCLE

### 2.1.6 รูปแบบการให้บริการ

รูปแบบการให้บริการจะแบ่งตามโซนพื้นที่ต่างๆ ดังนี้

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

### 2.1.7 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.



## 2.1.8 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 3

### การศึกษากลุ่มเป้าหมาย

#### 3.1 การกำหนดลูกค้ำเป้าหมาย

กลุ่มเป้าหมายแบ่งออกเป็น 4 กลุ่ม ดังนี้

1. กลุ่มลูกค้ำเชิงพาณิชย์ ที่ต้องการพื้นที่ในการเปิดบริการ community mall เช่น ร้านอาหาร ร้านหนังสือ หรือ ร้านขายเครื่องเขียน
2. กลุ่มสถาบันติวเตอร์ ครูสอนพิเศษ หรือติวเตอร์ ที่ต้องการพื้นที่ในการเปิดสถาบันสอนพิเศษในราคาย่อมเยา
3. กลุ่มนักเรียน นักศึกษา ที่ต้องการพื้นที่ในการทำงาน
4. กลุ่มลูกค้ำที่มาเปิดร้านค้าชั่วคราวที่ลานอเนกประสงค์ (เปิดขายเฉพาะศุกร์ เสาร์ และ อาทิตย์)

#### 3.2 การคาดการณ์กลุ่มเป้าหมาย

เนื่องจากกลุ่มเป้าหมายที่บริษัท THE LEARNING CIRCLE ได้กำหนดเอาไว้มีหลายกลุ่ม แต่เป้าหมายหลักของธุรกิจของบริษัท THE LEARNING CIRCLE คือ ให้เช่าพื้นที่เพื่อเปิดสถาบันติวเตอร์ต่าง ๆ ดังนั้นทางกลุ่มจึงวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมาย 2 กลุ่ม คือ กลุ่มติวเตอร์ที่ต้องการพื้นที่ในการเปิดสถาบัน และจำนวนนักเรียนระดับมัธยมศึกษาในอำเภอหาดใหญ่

##### 3.2.1 กลุ่มติวเตอร์

วิเคราะห์ถึงกลุ่มเป้าหมายที่ต้องการเช่าพื้นที่ใน Zone B โดยมีขั้นตอนดังนี้

- จำนวนติวเตอร์ในสังกัดธุรกิจเดิม มีจำนวน 62 คน (ข้อมูลจากบริษัท TUTOR GURU ณ วันที่ 10 ตุลาคม 2556)



- 40 % ของจำนวนคิวเตอร์ สนใจในการเข้าพื้นที่อาคาร THE LEARNING CIRCLE (ข้อมูลจากการทำ Market Survey ปี 2556 ของทีมงาน THE LEARNING CIRCLE) ดังนั้นคิวเตอร์ที่สนใจเข้าพื้นที่เท่ากับ  $62 \times 40\% = 25$  คน
- 19 % ของจำนวนคิวเตอร์ สนใจอย่างมากในการเข้าพื้นที่ (ข้อมูลจากการทำ Market Survey ปี 2556 ของทีมงาน THE LEARNING CIRCLE) ดังนั้นคิวเตอร์ที่สนใจเข้าพื้นที่อย่างมากเท่ากับ  $62 \times 20\% = 12$  คน

### 3.2.2 กลุ่มนักเรียนระดับมัธยมศึกษา

วิเคราะห์ถึงจำนวนลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการในอาคาร โดยมีขั้นตอนการหาดังนี้

- จำนวนนักเรียนมัธยมศึกษา 4 โรงเรียน ได้แก่ โรงเรียนหาดใหญ่วิทยาลัย, โรงเรียนแสงทองวิทยา, โรงเรียนธิดานุเคราะห์ และ โรงเรียน ม.อ วิทยานุสรณ์ จำนวน 7,241 คน (ข้อมูลจากทะเบียนกลาง โรงเรียนต่างๆ ณ วันที่ 28 กันยายน 2556)
- 30% ของนักเรียนระดับมัธยมศึกษา เรียนพิเศษ หรือเรียนเสริม นอกโรงเรียน (ข้อมูลจากนิต้าโพล) ดังนั้นจำนวนนักเรียนมัธยมที่เรียนเสริมหรือเรียนพิเศษในอำเภอหาดใหญ่ เท่ากับ  $7,241 \times 30\% = 2,173$  คน

### 3.3 การสำรวจตลาดการบริการถึงอำนวยความสะดวกภายในอาคาร

กลุ่มประชากรที่ทำการสุ่มสำรวจ สรุปว่าบริการที่ควรมีในอาคาร THE LEARNING CIRCLE อันดับต้นๆ โดยวิเคราะห์จากกลุ่มเป้าหมาย มีขั้นตอนดังนี้

- จำนวนคิวเตอร์ในสังกัดธุรกิจเดิม มีจำนวน 62 คน (ข้อมูลจากบริษัท TUTOR GURU ณ วันที่ 10 ตุลาคม 2556)
- 21% ของบริการที่ควรมีในอาคาร THE LEARNING CIRCLE คือ ร้านอาหาร ร้านเครื่องเขียน และบริการ Internet/ Wifi เท่ากับ  $62 \times 21\% = 13$  คน
- 0% ของบริการที่ไม่ควรมีในอาคาร THE LEARNING CIRCLE คือ ร้านนวด 0% เท่ากับ  $62 \times 0\% = 0$  คน

### 3.4 การสำรวจอัตราค่าเช่าบริการที่เหมาะสมต่อเดือน ต่อ 10 ตารางเมตร

กลุ่มของจำนวนคิวเตอร์ สรุปว่าอัตราค่าเช่าที่เหมาะสมในอาคาร THE LEARNING CIRCLE ต่อ 10 ตารางเมตร โดยวิเคราะห์จากกลุ่มเป้าหมาย มีขั้นตอนดังนี้

- จำนวนคิวเตอร์ในสังกัดธุรกิจเดิม มีจำนวน 62 คน (ข้อมูลจากบริษัท TUTOR GURU ณ วันที่ 10 ตุลาคม 2556)

- 41% ของจำนวนคิวเตอร์ พอใจในอัตราค่าเช่าที่เหมาะสมในอาคาร THE LEARNING CIRCLE ต่อ 10 ตารางเมตร ค่าเช่า 20,000 บาท เท่ากับ  $62 \times 41\% = 26$  คน

- 22% ของจำนวนคิวเตอร์ พอใจในอัตราค่าเช่าที่เหมาะสมในอาคาร THE LEARNING CIRCLE ต่อ 10 ตารางเมตร ค่าเช่า 40,000 บาท เท่ากับ  $62 \times 22\% = 14$  คน



## บทที่ 4

### การกำหนดกลยุทธ์ และแผนการตลาด

จากรายงานสรุปผลการสำรวจความคิดเห็นเรื่องเด็กไทยกับโรงเรียนกวดวิชา จาก นิต้า โพล พบว่าปัจจุบันการแข่งขันทางการศึกษามีสูงขึ้น จึงจำเป็นต้องเรียนพิเศษเพื่อพัฒนาตนเองและการเรียนพิเศษทำให้มีความเข้าใจในเนื้อหาที่เรียนมากขึ้น ร้อยละ 78.86 ซึ่งสำรวจเด็กประถมศึกษาปีที่ 4 ถึง มัธยมศึกษาปีที่ 6 จำนวน 1,116 คน ในเขตภาคใต้ และมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น และภายในอำเภอเมืองหาดใหญ่ ธุรกิจด้านนี้ยังคงไม่มีมาก จึงเป็นโอกาสของ “THE LEARNING CIRCLE” ที่จะตอบสนองต่อความต้องการด้านการบริการให้สถานที่กับตัวเคอร์ที่จะสอนเรียนพิเศษ สถานที่รวมกลุ่ม นัดทำงาน ทำกิจกรรมเป็นรายชั่วโมง และ Community mall การวางแผนการตลาดจึงจำเป็นต้องมุ่งเน้นให้ลูกค้าเห็นถึงประโยชน์ที่จะได้รับและเน้นเรื่องภาพลักษณ์เป็นสำคัญ

#### 4.1 วัตถุประสงค์ทางการตลาด (Market Objective)

1. มีผู้มาเข้าใช้บริการจำนวน 1,000 คนต่อเดือน ภายในปี พ.ศ. 2558
2. สามารถเพิ่มความพึงพอใจของลูกค้าถึงระดับที่ใช้บริการอย่างต่อเนื่อง และแนะนำลูกค้าใหม่ให้กับอาคาร THE LEARNING CIRCLE
3. สร้างแบรนด์ “THE LEARNING CIRCLE” ให้เป็นที่รู้จัก และเป็นที่ยอมรับอย่างแพร่หลายในอำเภอหาดใหญ่ ภายในเวลา 2 ปี
4. สร้างกำไรหลังหักค่าใช้จ่ายไม่รวมดอกเบี้ยและภาษีไม่น้อยกว่า 10% ภายในเวลา 5 ปี

## 4.2 ส่วนแบ่งทางการตลาด (Market Segmentation)

แบ่งส่วนในลักษณะของตลาดเฉพาะกลุ่ม คือ เจาะกลุ่มครูสอนพิเศษ หรือ ดิวเตอร์ที่ไม่มีสถานที่สอน แต่มีนักเรียน นักศึกษาที่เรียนด้วยอยู่แล้ว พร้อมทั้งเพียบพร้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ และมี Community mall

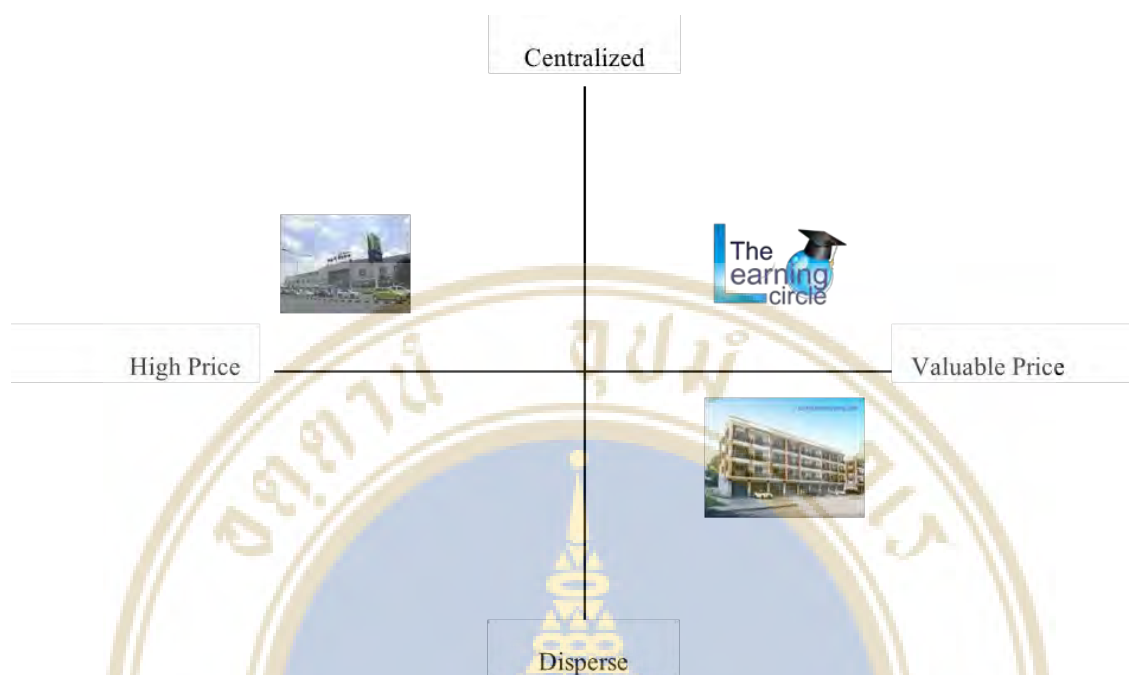
## 4.3 การกำหนดตำแหน่งของบริการในตลาด (Market Positioning)

อาคาร THE LEARNING CIRCLE เป็น Community mall แห่งใหม่ที่สุดในอำเภอเมืองหาดใหญ่ พื้นที่ทั้งหมด 1,700 ตร.ม. ด้วยอาคารรูปแบบทันสมัย 3 ชั้น ตกแต่งบริเวณอาคารทั้งภายในและภายนอก พร้อมด้วยห้องกิจกรรม Recreation zone พื้นที่ 98.8 ตร.ม. เพิ่มความพิเศษ พร้อมไปด้วยซูเปอร์มาร์เก็ต ร้านค้า ลานอเนกประสงค์ที่มีร้านค้ามาขายในวันศุกร์ ถึง วันอาทิตย์ ถึง 20 ร้านค้า ลานจอดรถที่รับได้ถึง 30 คัน และอื่นๆ อีกมากมาย ที่จะเติมเต็มความสุขของการใช้ชีวิตได้อย่างสมบูรณ์แบบไม่ว่าจะเป็นการศึกษา และสันทนาการ เพื่อให้คุณเพลิดเพลินได้ทุกวันอย่างไร้ขีดจำกัด



รูปภาพ 3 แบบจำลองบริษัทและอาคาร THE LEARNING CIRCLE

และสามารถระบุตำแหน่งของการให้บริการอาคาร THE LEARNING CIRCLE ดังภาพนี้



รูปภาพ 4 ตำแหน่งทางการค้าของธุรกิจบริษัท THE LEARNING CIRCLE

#### 4.4 ส่วนประสมทางการตลาด

##### 4.4.1 รูปแบบของการให้บริการ (Service)

THE LEARNING CIRCLE เป็นสถานที่ให้บริการเช่าพื้นที่การสอน การเรียน และการรวมกลุ่ม ของบุคคลทั่วไปและมีสิ่งอำนวยความสะดวกที่ให้บริการมากถึง 8 ร้านค้าชั้นนำ และเปิดให้บริการในวันธรรมดา 9.00 - 22.00 น. และ วันเสาร์ - อาทิตย์ เปิด 7.00 - 22.00 น. และมีลานอเนกประสงค์ที่มีร้านค้ามาขายในวันศุกร์ ถึง วันอาทิตย์ ถึง 20 ร้านค้า อีกทั้งเป็นสถานที่ที่มีรูปแบบการให้บริการที่อำนวยความสะดวกครบครันไม่ว่าจะเป็นการบริการที่ทันสมัยในพื้นที่อำเภอเมืองหาดใหญ่

#### 4.4.2 กลยุทธ์ราคา (Price Strategy)

อาคาร THE LEARNING CIRCLE เน้นการให้บริการเรื่องสถานที่ และสิ่งอำนวยความสะดวกในเรื่องการสอน การเรียน และการรวมกลุ่ม ที่มีคุณภาพ และ Community mall กำหนดราคาโดยใช้กลยุทธ์ราคา ซึ่งค่าบริการจะคิดราคาเป็นตารางเมตร ในพื้นที่เช่าต่าง ๆ ส่วนพื้นที่ Recreation จะคิดค่าบริการเป็นรายชั่วโมง ดังนี้

ตาราง 4 อัตราค่าบริการแบบปกติ (รายเดือน) ของแต่ละพื้นที่

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 4 Recreation	200	วัน
ลานจอดรถ	20	ชม.

และ กลยุทธ์อีกอย่างที่สำคัญ คือ การสร้างผู้แนะนำบริการ (Brand Advocator) จากกลุ่มลูกค้าที่ได้เข้ามาใช้บริการและมีความพึงพอใจ จึงมีความยินดีที่จะแนะนำให้ติวเตอร์ หรือ นักเรียน หรือ กลุ่มสัมมนาวิชาการเข้ามาเป็นลูกค้าใหม่ จากที่กล่าวมาจะเห็นว่าการสร้าง Brand Loyalty มีความสำคัญเป็นอย่างมากในธุรกิจบริการ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการบริการที่เกี่ยวข้องกับการศึกษา และบันเทิง

##### 4.4.2.1 วิธีสร้างให้เกิด Brand Loyalty

1. รับฟังข้อเสนอ และตอบสนองกลุ่มลูกค้าอย่างจริงจัง รวมทั้งพยายามพัฒนาคุณภาพของบริการอย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ
2. การให้คำแนะนำกับลูกค้าทุกประเภท ไม่ว่าจะเป็นติวเตอร์ เด็ก ผู้ปกครอง หรือ กลุ่มร้านค้า ในด้านต่างๆ ที่เป็นประโยชน์ นอกเหนือจากบริการเช่าสถานที่เพียงอย่างเดียว โดยอาจจะทำบริการเสริมอื่นๆ ขึ้นมา อาทิเช่น กิจกรรมติวเข้มโดยอาจารย์พิเศษชื่อดัง เช่น

อาจารย์ลูกกอล์ฟ Play Channel รวมทั้งการเตือนเมื่อถึงกำหนดการสอบเข้า สิ่งเหล่านี้ไม่เพียงแต่จะสร้างประโยชน์ให้กับธุรกิจเท่านั้น แต่ยังคงสร้างความประทับใจให้กับลูกค้าทุกประเภททำให้เกิดการบอกต่อ เป็นการสร้างลูกค้าใหม่ให้กับธุรกิจ และยังเป็นรักษาลูกค้าเก่า เพื่อประโยชน์ในการขยายรูปแบบบริการต่อไปในอนาคต

#### 4.4.3 กลยุทธ์ด้านการสื่อสารการตลาด (IMC Strategy)

รูปแบบธุรกิจของบริษัท THE LEARNING CIRCLE เน้นการให้บริการเรื่องสถานที่ และสิ่งอำนวยความสะดวกในเรื่องการสอน การเรียน และการรวมกลุ่ม ที่มีคุณภาพ และ ราคาค่าใช้จ่ายภายในอำเภอเมืองหาดใหญ่ การทำการสื่อสารทางการตลาดจึงต้องคำนึงถึงลักษณะความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป็นหลัก สำหรับกิจกรรมทางการตลาดที่บริษัท THE LEARNING CIRCLE วิเคราะห์ว่าควรจะมุ่งเน้นเป็นสิ่งสำคัญอันดับต้นๆ ได้แก่การสร้างแบรนด์โดย เริ่มทางกลุ่มได้เลือกตั้งชื่อธุรกิจว่าบริษัท THE LEARNING CIRCLE เนื่องจาก

- “THE LEARNING CIRCLE” ภาษาอังกฤษ มีความหมายชัดเจนว่าหมายถึงสถานที่ ศูนย์รวมของการศึกษา
- “THE LEARNING CIRCLE” สามารถออกเสียงและจำได้ง่าย ตรงตัว และเป็นสากล

จากนั้นจะทำการสร้าง Brand ด้านต่างๆ โดยเริ่มจากการจัดทำแผนการตลาดดังนี้ บริษัทจะสร้างธุรกิจต่อยอดออกไป และเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ทางการสื่อสารการตลาดข้างต้น โดยได้กำหนดรูปแบบการสื่อสารการตลาดไว้ดังนี้

##### 4.4.3.1 การโฆษณา (Advertising)

1. สื่อสิ่งพิมพ์
  - แผ่นป้าย สำหรับติดในรถโดยสารเอกชน หรือ ตามบอร์ดสาธารณะการเรียนรู้ในโรงเรียนชื่อดัง
  - แผ่นพับ สำหรับวางตามสถานที่ต่างๆที่อยู่ใกล้สถานศึกษา หรือร้านหนังสือ
2. สื่อออนไลน์
  - สื่อออนไลน์ได้แก่เว็บไซต์ [www.thelearningcircle.com](http://www.thelearningcircle.com) แบนเนอร์ออนไลน์ สื่อ Network online และปล่อย commercial story ของบริษัท และอาคาร THE LEARNING CIRCLE เพราะเสียค่าใช้จ่ายต่ำ



### 3. การประชาสัมพันธ์ (Public Relation)

- จัดงานแถลงข่าวเปิดตัวที่บริษัท THE LEARNING CIRCLE โดยเชิญ คาราวีรุ่นที่เป็นที่นิยมที่กำลังศึกษาอยู่ในวัยเดียวกับกลุ่มเป้าหมาย และ เชิญอาจารย์ลูกกอล์ฟ Play Channel มาเป็นแขกรับเชิญพิเศษในงาน รวมทั้งเชิญนักข่าวสายการตลาดด้านการศึกษา มาทำข่าวเพื่อ การโฆษณาประชาสัมพันธ์ นอกจากนี้ยังมีการแจกโปรโมชั่นพิเศษในงาน และ ร่วมกิจกรรม กด Like ผ่านทาง Facebook กด 1 Like ให้ 1 Baht บริจาคให้กับสถานสงเคราะห์เด็ก ไร้การศึกษา

- ทำการประชาสัมพันธ์กิจกรรมและภาพข่าวต่างๆ ในเว็บไซต์ของบริษัท THE LEARNING CIRCLE

- กิจกรรม 15 Ms with Learn & Learn a like ร่วมทาง Facebook เพื่อ สนับสนุนให้เป็นที่รู้จักทางสังคม

### 4. การตลาดทางตรง (Direct Marketing)

ทำการตลาดทางตรงโดยรวบรวมฐานข้อมูลกลุ่มลูกค้าที่เป็นไปได้ แล้วให้ ฝ่ายขายเข้าไปแนะนำตามกลุ่มเป้าหมาย หรือ บริษัท เพื่อให้รู้เป็นที่รู้จัก

### 5. การส่งเสริมการขาย (Sales Promotion)

การส่งเสริมการขาย จะใช้การจัดแคมเปญส่งเสริมการขายดังนี้

- ในส่วนของกลุ่มลูกค้าเจ้าของดีเวเตอร์ และร้านค้าชั้นนำ ถ้าเข้าสถานที่ ระยะเวลาเกิน 3 ปี จะมีส่วนลด 5% หรือ มีการจัดโปรโมชั่นร่วมกับธนาคาร หรือบัตรเครดิต เป็น รางวัลพิเศษกับกลุ่มลูกค้าที่จะเข้ามาเช่าสถานที่ในอาคาร

- ในส่วนของกลุ่มลูกค้าที่เช่าลานอเนกประสงค์ มีการทำโปรโมชั่น แบบขายเป็นรายปี โดยให้มีการมอบส่วนลดค่าเช่าฟรี 3 วันต่อเดือน

### 6. กิจกรรมสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า (CRM Activities)

จัดทำฐานข้อมูลลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการอย่างต่อเนื่อง โดยมีข้อมูลการใช้บริการทั้งหมด เช่น ช่วงเวลา/ ระยะเวลาที่มาเช่าสถานที่ เพื่อเป็นฐานข้อมูลต่อไป

### 7. กิจกรรมเพื่อสังคม (CSR Activities)

บริษัท THE LEARNING CIRCLE จะจัดทำแผนแนวทางการศึกษา ให้ ความรู้เกี่ยวกับการศึกษา และ เลือกออาชีพในอนาคต โดยจะเชิญบุคคลที่มีชื่อเสียงอยู่ในแวดวง การศึกษา และ สังคม ในขณะนั้นๆ มาบรรยาย และร่วมทำกิจกรรม ภายในบริษัท THE LEARNING CIRCLE โดยได้วางแผนสำหรับค่าใช้จ่ายทางการตลาดในช่วงระยะเวลา 4 ปีแรกของการดำเนินการ ไว้ดังนี้



ตาราง 5 งบประมาณการลงทุนด้านการตลาดในปีแรก (IMC Strategy)

Mkt Plan	Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec
<b>Activity</b>												
Celeb & Famous teacher @ THE LEARNING CIRCLE	Tor & Sprite - Homone		AJ-Look golf			GAMIGAZ E						
	100,000.00		50,000.00			100,000.00						
Website	10,000.00	10,000.00		5,000.00	5,000.00					5,000.00	5,000.00	5,000.00
Brochures	5,000.00	2,000.00		2,000.00			2,000.00			2,000.00		
EVENT	Opening grand			Songkarn						LOYKRAT HONG		HPY
	35,000.00			10,000.00						10,000.00		50,000.00
In-Tower media : THE LEARNING CIRCLE- CSR	POSTER CSR1 Like= 1 B.											
		50,000.00										
Education Digital / Hotline		Hot Line FREE							Hot Line FREE			
		10,000.00	10,000.00						10,000.00	10,000.00		
THE LEARNING CIRCLE Digital		15 Ms with Learn (100,000Lik										
:Facebook App					80,000.00	Learn a like (Photo contest)						
								50,000.00				
<b>Expense</b>	<b>150,000.00</b>	<b>72,000.00</b>	<b>60,000.00</b>	<b>17,000.00</b>	<b>85,000.00</b>	<b>100,000.00</b>	<b>2,000.00</b>	<b>50,000.00</b>	<b>10,000.00</b>	<b>27,000.00</b>	<b>5,000.00</b>	<b>55,000.00</b>
												<b>633,000.00</b>

ตาราง 6 งบประมาณการลงทุนด้านการตลาดใน 5 ปีแรก

ปีที่	จำนวน (บาท)
1	633,000
2	400,000
3	400,000
4	300,000
5	300,000

## บทที่ 5

### บทสรุปและข้อเสนอแนะในการเริ่มต้นธุรกิจ

จากธุรกิจ TUTOR GURU ซึ่งเป็นธุรกิจจัดหาติวเตอร์ ส่งไปตามบ้านของนักเรียน นักศึกษาที่สนใจเรียนเสริม และให้บริการในการให้เข้าพื้นที่ด้านบนอาคารสำนักงานในการให้ ติวเตอร์เปิดสอนเป็นกลุ่ม ทางกลุ่มได้สังเกตเห็นว่ามีจำนวนติวเตอร์อีกจำนวนหนึ่งที่ต้องการเข้าพื้นที่ใน การเปิดสอนเรียนเสริม 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

ธุรกิจให้เข้าพื้นที่ภายใต้ชื่อ “THE LEARNING CIRCLE” มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย 2 กลุ่ม ได้แก่

1. กลุ่มติวเตอร์ ซึ่งมีจำนวนเป้าหมาย 12 คนที่แสดงความต้องการในการเข้าพื้นที่ เมื่ออาคาร THE LEARNING CIRCLE เปิดให้บริการ

2. กลุ่มนักเรียน นักศึกษาที่จะเข้ามาใช้บริการ ซึ่งมีจำนวนเป้าหมาย 2,173 คน ที่คาดว่าจะเข้ามาใช้บริการ เมื่ออาคาร THE LEARNING CIRCLE เปิดให้บริการ

โดยตำแหน่งของบริการในตลาดของธุรกิจ จะเป็นการอยู่ในรัศมีกึ่งกลางของโรงเรียนที่เป็นกลุ่มเป้าหมาย และ ราคาเหมาะสม เมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง

ส่วนประสมทางการตลาดของธุรกิจให้เข้าพื้นที่ภายใต้ชื่อ “THE LEARNING CIRCLE” จะเน้นการ communication ให้ทั่วถึงในช่วงแรกๆ เช่นการลงโฆษณาในหนังสือพิมพ์ และ นิตยสารท้องถิ่น การลงโฆษณาใน website ต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็น Dek-d หรือ Education zone การทำ CSR ทาง Facebook เพื่อให้คนกด like และ share แบบปากต่อปากกันไป อีกทั้งยังมีกิจกรรมทุกเดือนภายในอาคาร THE LEARNING CIRCLE เช่นเชิญวิทยากรชื่อดังมาให้ TIP&TRICK ในการสอบเข้า หรือสอบชิงทุนต่าง ๆ หรือการจัดนิทรรศการเรื่องการศึกษาเรียนต่อ เป็นต้น นอกจากนี้เราจะเน้นการ communication ตัวธุรกิจในช่วงแรกแล้ว เรายังทำส่วนประสมทางการตลาดให้สำหรับ ผู้เช่า ในส่วนของการเสนอส่วนลดค่าเช่าพื้นที่ให้ โดยคาดว่าจะค่าใช้จ่ายที่ต้องใช้ต่อปีในส่วนของ การตลาดจะประมาณ 633,000 บาทต่อปี

## บรรณานุกรม

กูเกิ้ลอินไซต์. สืบค้นเมื่อ 30 พฤศจิกายน 2556 [เข้าถึงได้จาก]

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

ปัญหาการเรียนการสอนของไทย. สืบค้นเมื่อ 2 พฤศจิกายน 2556 [เข้าถึงได้จาก]

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

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

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

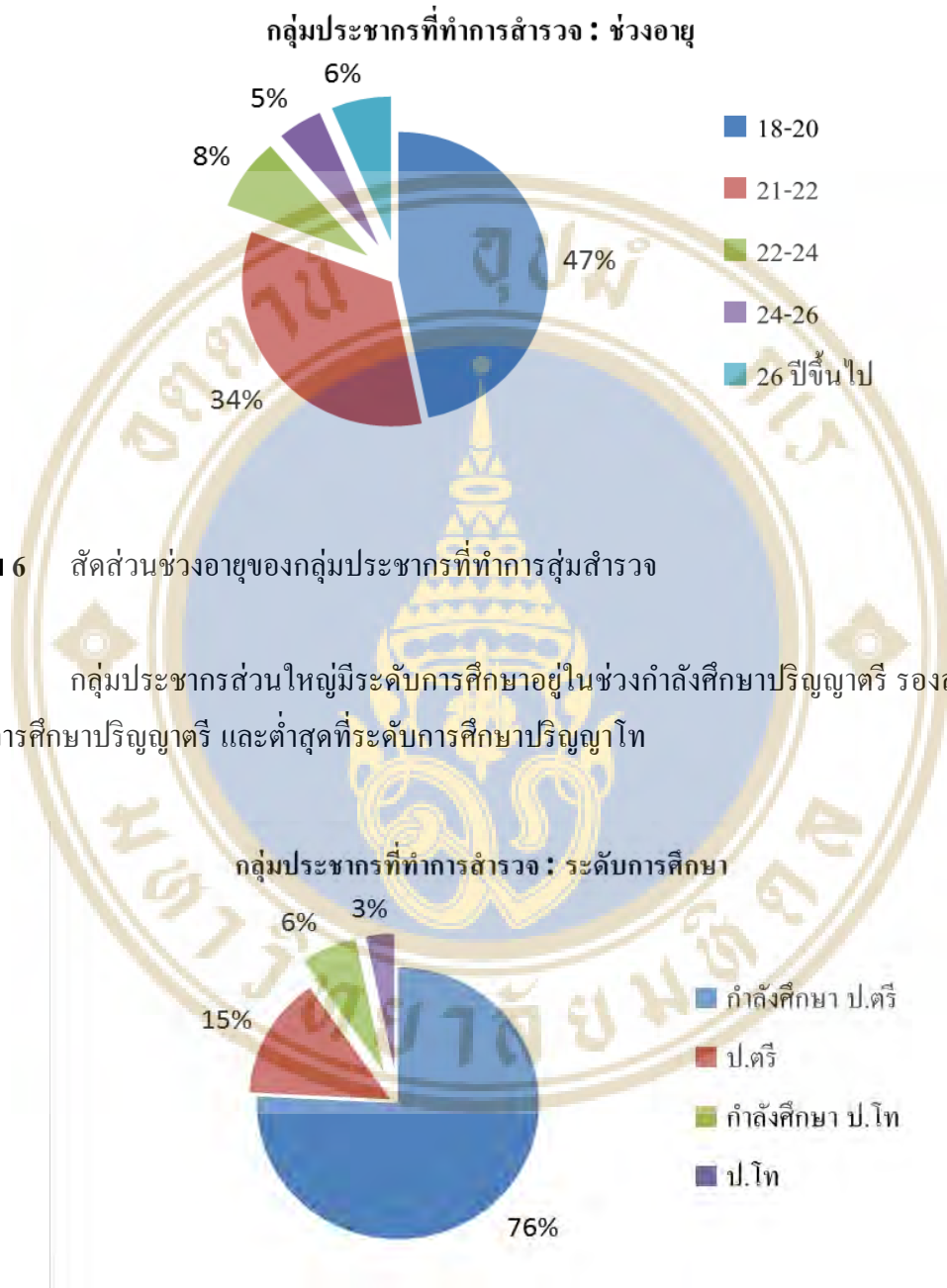
จากการสุ่มสำรวจประชากรตัวอย่าง 62 ราย พบว่าเป็นกลุ่มประชากรหญิง 56% และประชากรชาย 44%

#### กลุ่มประชากรที่ทำการสำรวจ : เพศ



รูปภาพ 5 สัดส่วนเพศของกลุ่มประชากรที่ทำการสุ่มสำรวจ

โดยผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีช่วงอายุอยู่ในช่วง 18 - 20 ปีและรองลงมาคือช่วงอายุ 21 - 22 ปี

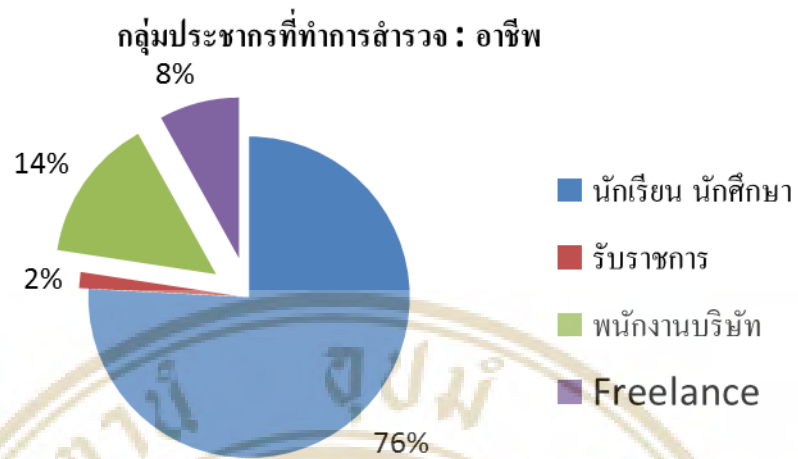


รูปภาพ 6 สัดส่วนช่วงอายุของกลุ่มประชากรที่ทำการสำรวจ

กลุ่มประชากรส่วนใหญ่มีระดับการศึกษาอยู่ในช่วงกำลังศึกษาปริญญาตรี รองลงมาคือระดับการศึกษาปริญญาตรี และต่ำสุดที่ระดับการศึกษาปริญญาโท

รูปภาพ 7 สัดส่วนระดับการศึกษาของกลุ่มประชากรที่ทำการสำรวจ

กลุ่มประชากรส่วนใหญ่เป็นนักเรียน นักศึกษา,รองลงมาคือพนักงานบริษัท



รูปภาพ 8 สัดส่วนของอาชีพของกลุ่มประชากรที่ทำการสุ่มสำรวจ

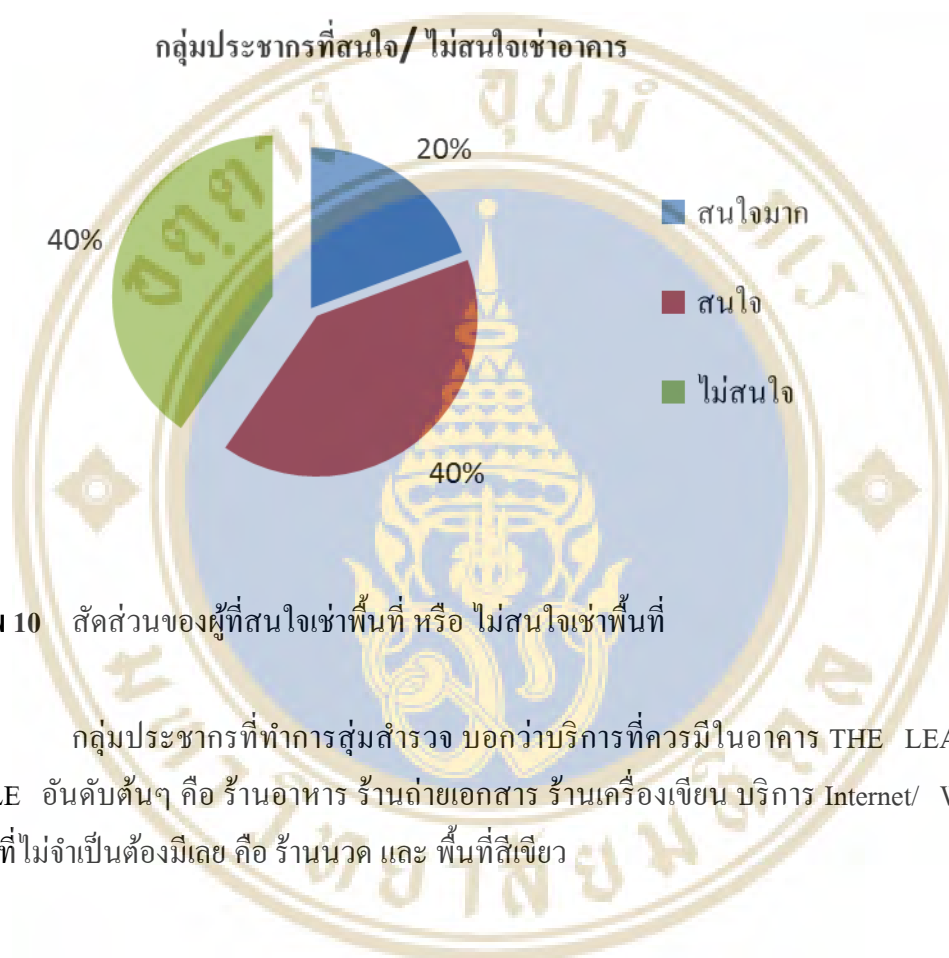
กลุ่มประชากรที่ทำการสุ่มสำรวจมีรายได้จากการสอนพิเศษอยู่ในช่วงน้อยกว่า 10,000-70,000 บาท/เดือนเป็นส่วนใหญ่ รองลงมาได้มีรายได้ในช่วง 10,000 – 20,000 บาท/เดือน



รูปภาพ 9 ช่วงรายได้ของกลุ่มประชากรที่ทำการสุ่มสำรวจ

ส่วนที่ 2 ข้อมูลด้านปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกเช่าพื้นที่ในการเปิดสถาบันตัวเตอร้ใน  
อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา

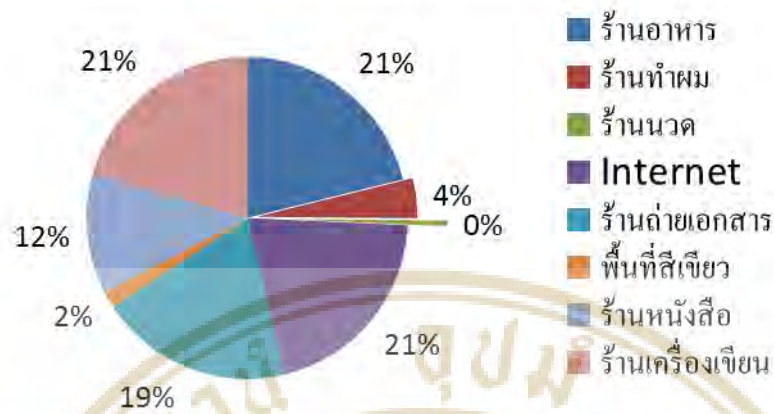
กลุ่มประชากรที่ทำการสุ่มสำรวจ ให้ความสนใจอย่างมากในการเช่าพื้นที่อาคาร THE  
LEARNING CIRCLE ประมาณ 20% และให้ความสนใจ ประมาณ 40% และไม่สนใจเช่าพื้นที่เลย  
ประมาณ 40%



รูปภาพ 10 สัดส่วนของผู้ที่สนใจเช่าพื้นที่ หรือ ไม่สนใจเช่าพื้นที่

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

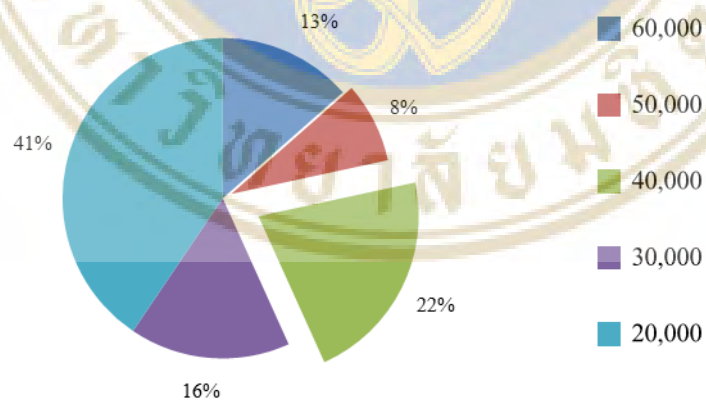
### กลุ่มประชากรที่ทำการสำรวจ : บริการที่ควรมี



รูปภาพ 11 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 12 อัตราค่าบริการ เฉพาะค่าเช่าพื้นที่ ที่เหมาะสมต่อเดือน ต่อพื้นที่ 10 ตารางเมตร