

แผนธุรกิจ โรงเรียนกวดวิชาเลิศปัญญา



พิมพ์ภรณ์ประไพ เฉลิมพงษ์

สารนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต

วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

พ.ศ. 2567

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยมหิดล

สารนิพนธ์
เรื่อง
แผนธุรกิจโรงเรียนกวดวิชา

ได้รับการพิจารณาให้นับเป็นส่วนหนึ่งของหลักสูตร
ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต
วันที่ 20 กันยายน พ.ศ. 2567



[Handwritten signature]

นางสาวพิมพ์ภรณ์ประไพ เฉลิมพงษ์
ผู้วิจัย

[Handwritten signature]

ผู้ช่วยศาสตราจารย์กิตติชัย ราชมหา,
Ph.D.
อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์

[Handwritten signature]

รองศาสตราจารย์ปรารธนา ปุณณกิติเกษม,
Ph.D.
ประธานกรรมการสอบสารนิพนธ์

[Handwritten signature]

รองศาสตราจารย์วิจิตา รักธรรม,
Ph.D.
รักษาการแทนคณบดีวิทยาลัยการจัดการ
มหาวิทยาลัยมหิดล

[Handwritten signature]

ชาคริต พิษญาญกูร,
Ph.D.
กรรมการสอบสารนิพนธ์

กิตติกรรมประกาศ

สารนิพนธ์แผนธุรกิจ โรงเรียนกวดวิชาเลิศปัญญา ฉบับนี้สำเร็จลุล่วงได้ด้วยความรู้และความช่วยเหลือจากบุคคลหลายท่าน จากผศ.ดร.กิตติชัยราชมหาอาจารย์ที่ปรึกษาโครงการที่กรุณาให้คำปรึกษาชี้แนะแนวทางที่ถูกต้องตลอดจนแก้ไขข้อบกพร่องต่างๆด้วยความละเอียดถี่ถ้วนและเอาใจใส่ด้วยดีเสมอมาผู้จัดทำขอกราบขอบพระคุณในความกรุณาเป็นอย่างสูงไว้ ณ โอกาสนี้

ผู้จัดทำขอขอบพระคุณ รองศาสตราจารย์ ดร.ปรารธนา ปุณณกิตติเกษม, ประธานกรรมการสอบสารนิพนธ์ และ ดร.ชาคริต พิชญางกูร, กรรมการสอบสารนิพนธ์ ที่สละเวลาในการทำสอบสารนิพนธ์ในครั้งนี้ และคณะอาจารย์ผู้สอนรายวิชาต่างๆในวิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดลทุกท่านที่ได้ให้ความรู้และสร้างความเข้าใจในบทเรียนทำให้ผู้จัดทำสามารถนำความรู้มาประยุกต์ใช้ในประกอบการทำแผนธุรกิจฉบับนี้ได้

นอกจากนี้ผู้จัดทำขอขอบคุณผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทั้งหมดทั้งผู้ให้ข้อมูลและผู้ให้การสนับสนุนทุกท่านครอบครัว ญาติพี่น้อง และเพื่อนๆในสาขาและ สาขาอื่นๆ รุ่น 25C ที่คอยช่วยให้คำปรึกษาข้อเสนอแนะคำแนะนำต่างๆและช่วยให้กำลังใจทำให้ผู้วิจัยสามารถจัดทำแผนธุรกิจฉบับนี้ได้สำเร็จลุล่วงผู้จัดทำหวังว่าแผนธุรกิจฉบับนี้จะเป็นประโยชน์แก่ผู้ที่สนใจ ทำธุรกิจและหากมีข้อผิดพลาดประการใดผู้จัดทำขออภัยไว้ด้วยความเต็มใจและขออภัย ณ ที่นี้

พิมพ์ภรณ์ประไพ เกลิมพงษ์

แผนธุรกิจ โรงเรียนกวดวิชาเลิศปัญญา Business Plan "Lertpunya Tutorial School"

BUSINESS PLAN "LERTPUNYA TUTORIAL SCHOOL"

พิมพ์กรณีประไพ เกลิมพงษ์ 6550275

กจ.ม.

คณะกรรมการที่ปรึกษาสารนิพนธ์: ผู้ช่วยศาสตราจารย์ กิตติชัย ราชมหา, Ph.D., รองศาสตราจารย์
ปรารณา ปุณณกิติเกษม, Ph.D., ชาคริต พิชญางกูร, Ph.D.

บทคัดย่อ

การศึกษาเป็นรากฐานสำคัญในการพัฒนาชีวิตมนุษย์ และมีบทบาทสำคัญต่อความสามารถในการแข่งขันของประเทศในระยะยาว อย่างไรก็ตาม การศึกษาไทยกำลังเผชิญปัญหาร้ายแรง เนื่องจากผลสัมฤทธิ์ที่ไม่สอดคล้องกับทรัพยากรที่ลงทุนไป จากสถิติพบว่าเด็กไทยมีระยะเวลาเรียนเฉลี่ย 12.7 ปี แต่มีคุณภาพเท่ากับการเรียน 8.7 ปี ผลสำรวจ HDI แสดงให้เห็นถึงนักเรียนมีความมั่นใจต่อระบบการศึกษาน้อย และมีแนวโน้มที่จะเรียนพิเศษเพิ่มเติมเพื่อตอบสนองความต้องการทางการเรียนรู้ ผู้ปกครองและนักเรียนให้ความสำคัญกับโอกาสการศึกษาที่ดี ซึ่งจะช่วยให้เด็กมีศักยภาพในการเรียนรู้ต่อในระดับที่สูงขึ้น การเรียนในโรงเรียนปกติไม่เพียงพอ ทำให้ผู้ปกครองและนักเรียนต้องหาทางเลือกเพิ่มเติมในโรงเรียนกวดวิชาในสถาบันต่างๆ เพื่อเสริมความรู้และยกระดับคะแนนสอบ

ในส่วนของผู้วิจัยนั้น เป็นบุคคลที่อยู่ในสภาพแวดล้อมของธุรกิจการศึกษามาตั้งแต่เด็กและมีประสบการณ์ในการช่วยกิจการทางการศึกษา ผู้วิจัยจึงเล็งเห็นถึงโอกาสทางธุรกิจที่เพิ่มมากขึ้นจากการแข่งขันของระบบการศึกษาไทย จึงต้องการขยายธุรกิจด้าน โรงเรียนกวดวิชาเพื่อรองรับตลาดที่กำลังเติบโตในปัจจุบันและอนาคตอันใกล้ซึ่งมีประสิทธิภาพ

บริษัทใช้เงินลงทุนทั้งสิ้น 6,500,000 บาท จากการประเมินแผนการลงทุนในระยะ 5 ปี สามารถสร้างมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 110,042,051 บาทมีอัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) เท่ากับร้อยละ 93 มีระยะเวลาคืนทุน (PB) เท่ากับ 4.02 ปี และระยะเวลาคืนทุนแบบคิดลด (DPB) เท่ากับ 4.03 ปี ดังนั้นจึงคุ้มค่าในการลงทุน

คำสำคัญ: แผนธุรกิจ/ โรงเรียนกวดวิชา/ ระบบการศึกษาไทย

สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	ข
บทคัดย่อ	ค
สารบัญตาราง	ง
สารบัญรูปภาพ	ช
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ความเป็นมาธุรกิจ	1
1.2 แผนการศึกษาวิจัยเพื่อการศึกษาความเป็นไปได้ของรูปแบบธุรกิจ และพัฒนาแผนธุรกิจ	3
1.3 การวิเคราะห์โอกาสของธุรกิจ (PESTEL)	4
1.4 การวิเคราะห์สภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรม (FIVE FORCES)	5
1.5 การวิเคราะห์ห่วงโซ่คุณค่า (Value Chain Analysis)	7
1.6 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมและศักยภาพ (SWOT ANALYSIS)	9
1.7 แผนการศึกษาวิจัยเชิงสำรวจเพื่อการศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาด และแผนธุรกิจ	11
1.8 รูปแบบธุรกิจนำเสนอภายใต้ Lean Business Model Canvas	19
1.9 เป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน (Sustainable Development Goals: SDGs)	22
บทที่ 2 แผนการตลาด	24
2.1 ประเด็นการสำรวจและการวิจัยตลาด	24
2.2 การวิเคราะห์คู่แข่ง	26
2.3 การแบ่งส่วนตลาด ลูกค้ายุทธศาสตร์เป้าหมาย และตำแหน่งทางการตลาด	27
2.4 กลยุทธ์จำหน่ายตามส่วนประสมการตลาด	29
บทที่ 3 แผนการดำเนินงานองค์กรและบุคลากร	37
3.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมายองค์กร	37
3.2 โครงสร้างองค์กร	38
3.3 กลยุทธ์และแผนการจัดการดำเนินงานทรัพยากรองค์กรและบุคลากร	40

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 4	
แผนการเงินและการประเมินความคุ้มค่าของโครงการลงทุนธุรกิจ	43
4.1 สมมติฐานทางการเงิน	43
4.2 แผนแสดงแหล่งการจัดหาเงินทุน และการวางแผนเงินลงทุน	43
4.3 ประมาณการรายได้	44
4.4 ประมาณการต้นทุนและค่าใช้จ่าย	46
4.5 ประมาณกระแสเงินสดอิสระ (Free-Cash-Flow to the Firm: FCFF)	47
4.6 ต้นทุนเงินทุนถ่วงเฉลี่ย	48
4.7 ประมาณการอัตราการเติบโตแบบยั่งยืนหรือระยะยาว (Sustainable Growth Rate)	49
4.8 ประมาณการมูลค่าสุดท้าย (Terminal Value)	49
4.9 ดัชนีและผลประเมินโครงการลงทุนระยะยาว (NPV, IRR, DPB, PB)	50
4.10 สรุปผลประเมินโครงการลงทุนระยะยาว	51
บทที่ 5	
การวางแผนบริหารจัดการความเสี่ยงโครงการลงทุนธุรกิจ	53
5.1 ประเภทและลักษณะความเสี่ยงที่ธุรกิจมีโอกาสเผชิญ	53
5.2 แผนและแนวทางการรับรองเพื่อบริหารจัดการต่อความเสี่ยงที่ธุรกิจมีโอกาสเผชิญ	55
บรรณานุกรม	58
ภาคผนวก	
ภาคผนวก ก : แบบสัมภาษณ์ผู้มีอิทธิพลต่อการเลือกใช้โรงเรียนกวดวิชา	61
ภาคผนวก ข : แบบสัมภาษณ์บุคลากร โรงเรียนกวดวิชา	65
ภาคผนวก ค : ผลสัมภาษณ์ผู้มีอิทธิพลต่อการเลือกใช้บริการ โรงเรียนกวดวิชา แบบสัมภาษณ์ผู้มีอิทธิพลต่อการเลือกใช้บริการ โรงเรียนกวดวิชา	67
ภาคผนวก ง : ผลสัมภาษณ์บุคลากร โรงเรียนกวดวิชา	91
ภาคผนวก จ : ผลการตรวจวิเคราะห์ฐานข้อมูลออนไลน์ (Turn In It)	93
ประวัติผู้วิจัย	94

สารบัญตาราง

ตาราง	หน้า	
2.1	ราคาค่าบริการต่อครอส	33
2.2	ราคาค่าบริการต่อครอส	33
2.3	แผนดำเนินการกิจกรรมทางการตลาดและกรอบเวลา	36
3.1	แสดงแผนกำลังคนภายในองค์กรในระยะเวลา 5 ปี	41
4.1	สัดส่วนแหล่งที่มาของเงินทุน	43
4.2	เงินลงทุนในทรัพย์สินถาวรค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานและเงินลงทุนหมุนเวียน	44
4.3.1	ประมาณการรายได้	44
4.3.2	ประมาณการรายได้จากการเรียนแบบกลุ่มใหญ่	44
4.3.3	ประมาณการรายได้จากการเรียนแบบกลุ่ม Private	45
4.4.1	: ประมาณการต้นทุน	46
4.4.2	: ประมาณค่าใช้จ่าย	46
4.4.3	: ประมาณการต้นทุนรวม	47
4.5.1	แสดงค่าประมาณการกระแสเงินสดอิสระ	48
4.6.1	ต้นทุนของเงินลงทุนเฉลี่ยของกิจการ	49
4.7.1	ประมาณการอัตราการเติบโตแบบยั่งยืนหรือระยะยาว	49
4.8.1	ประมาณการมูลค่าสุดท้าย	49
4.9.1	ดัชนีและผลประเมิน โครงการลงทุนระยะยาว	50
4.10.1	งบกำไรขาดทุน	51
4.10.2	จุดคุ้มทุน	51
4.10.3	เปรียบเทียบความคุ้มค่าระหว่างโครงการกับการซื้อหุ้นกู้	52

สารบัญรูปลูกภาพ

รูปลูกภาพ	หน้า
1.1 สักส่วนการเรียนพิเศษของเด็กนักเรียนในประเทศไทยจากผลสำรวจเยาวชน 2022	2
1.2 แสดงโครงสร้างการวิเคราะห์ Value Chain หรือทฤษฎีห่วงโซ่แห่งคุณค่า	7
1.3 แสดงโครงสร้างการวิเคราะห์โมเดลธุรกิจ หรือ Lean Business Model Canvas	19
1.4 แสดงเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน (SDGs) ทั้งหมด 17 เป้าหมาย (Goals)	22
2.1 แสดงการวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์	28
2.2 แสดงแผนที่ของโรงเรียนกวดวิชา	34
3.1 โครงสร้างองค์กรโรงเรียนกวดวิชา	38

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความเป็นมาธุรกิจ

การศึกษาก็เปรียบเสมือนรากฐานในการดำรงชีวิตของมนุษย์ เพราะการศึกษาเป็นกลไกสำคัญในการพัฒนา ส่งเสริม ปลุกฝังแนวความคิดความรู้ให้กับพลเมือง และสังคมโดยรวมของทุกประเทศ ดังนั้นการศึกษาจึงเป็นตัวแปรหลักของความสามารถในการแข่งขันระยะยาว (Long-term Competitiveness) การออกแบบและการพัฒนาทางการศึกษาจึงมีส่วนสำคัญ ต้องยึดหลักว่าผู้เรียนทุกคนมีความสามารถเรียนรู้และพัฒนาตนเองได้และถือว่าผู้เรียนมีความสำคัญที่สุด บริบทที่สำคัญในการออกแบบการศึกษาในปัจจุบันก็คือพลวัตการเปลี่ยนแปลงโลกจากการก้าวผ่านจากศตวรรษที่ 20 เข้าสู่ศตวรรษที่ 21 โดยการศึกษาสำหรับศตวรรษที่ 21 กล่าวถึงการพัฒนาทักษะ คือ หัวใจสำคัญของการศึกษา ในช่วงที่สังคมกำลังอยู่ในช่วงเวลาแห่งการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ในสภาพแวดล้อมที่ประเทศต่าง ๆ มีความเชื่อมโยงกันมากขึ้นเรื่อย ๆ และระบบการศึกษาจำเป็นต้องปรับตัว เพื่อตอบสนองความต้องการของเยาวชน สังคมและตลาดแรงงานทั้งในปัจจุบันและอนาคต

ปัญหาร้ายแรงของการศึกษาไทยตอนนี้คือผลลัพธ์ที่ได้จากการศึกษาไม่ได้สัดส่วนกับทรัพยากรที่ทุ่มเทลงไป โดยจากสถิติที่รวบรวมจากองค์กรระดับโลกหลากหลายแห่งพบว่าเด็กไทยมีระยะเวลาในการเข้าเรียนประมาณ 12.7 ปี แต่มีคุณภาพเทียบเท่าการเข้าเรียน 8.7 ปี โดยจากตัวเลข Human Development Index (HDI) หากเด็กที่เกิดในวันนี้มีอายุครบ 18 ปีในอนาคต จะมีผลิตภาพ (productivity) สูงสุดอยู่ที่ประมาณ 61% คือหมายความว่าคนที่เกิดในประเทศไทยตอนนี้ ในอนาคตจะมีศักยภาพได้เพียงแค่ประมาณ 2 ใน 3 สะท้อนถึงคุณภาพทางการศึกษาที่ต้องเร่งแก้ไข อีกปัญหาใหญ่ที่พบเจอในระบบการศึกษา คือ การเรียนการสอนในโรงเรียนไม่ช่วยให้นักเรียนเข้าใจได้ สาเหตุหลักมาจากโรงเรียนขาดบุคลากร ทรัพยากรที่มีคุณภาพเพียงพอสำหรับการเรียนการสอนที่ดี และความไม่เชื่อมั่นในระบบการเรียนการสอนแบบปกติ ทำให้เกิดปัญหาการต้องเรียนพิเศษเพิ่มเติมของเด็กไทย ผลสำรวจของกรุงเทพโพล พบว่า เด็กนักเรียนมีความมั่นใจต่อระบบการศึกษาค่อนข้างน้อย คิดเป็น 60.1 เปอร์เซ็นต์ของกลุ่มตัวอย่าง อีกทั้ง 27.9 เปอร์เซ็นต์ของเด็กเหล่านี้ยังขาดความเชื่อมั่นว่า การเรียนการสอนในห้องเรียนเพียงอย่างเดียวจะทำให้พวกเขามีผลการเรียนที่ดีขึ้นได้ และคิดว่าการเรียนพิเศษจะได้ความรู้มากกว่าในห้องเรียน

จากการสำรวจสถิติการเรียนพิเศษของนักเรียนไทย จำนวน 12,999 คน จากข้อมูลการสำรวจเยาวชนไทย 2022 (Youth Survey 2022) พบว่า นักเรียนไทย 1 ใน 3 หุ่่มทรัพยากรเพื่อเรียนพิเศษ โดยร้อยละ 35.1 ของเด็กนักเรียนอายุ 15-18 ปี เรียนพิเศษเพิ่มเติมจากการศึกษาในระบบ เมื่อแยกกลุ่มรายพื้นที่ พบว่าในกรุงเทพฯ และปริมณฑลคิดเป็น (19.5%) นักเรียนที่อยู่นอกเมือง (35.6%) และในอำเภอเมือง (33.9%) ตามลำดับ นอกจากนี้ เมื่อจำแนกกลุ่มเด็กนักเรียนตามระดับเป้าหมายที่ตนต้องการศึกษา พบว่า กลุ่มเด็กนักเรียนที่อยากเข้ามหาวิทยาลัยมีแนวโน้มที่จะเรียนพิเศษสูงกว่ากลุ่มที่ไม่ได้อยากศึกษาต่อราว 7.1%



รูปภาพที่ 1.1 สัดส่วนการเรียนพิเศษของเด็กนักเรียนในประเทศไทยจากผลสำรวจเยาวชน 2022 ที่มา: The 101 world (สืบค้นวันที่ 4 กุมภาพันธ์ 2024)

ผู้ปกครองและนักเรียนจึงให้ความสำคัญกับการได้รับโอกาสดังกล่าว เช่น การพยายามสอบเข้าในโรงเรียนประจำจังหวัดหรือโรงเรียนรัฐบาลที่ได้รับการยอมรับว่าเด็กที่ออกมา นั้นจะมีศักยภาพเพียงพอต่อการเข้าเรียนต่อในที่สูงขึ้น ดังนั้นการเรียนในโรงเรียนปกติจึงไม่เพียงพอต่อความต้องการในโอกาสดังกล่าว ผู้ปกครองและนักเรียนจึงต้องหาวิธีการตอบสนองความต้องการด้วยการตัดสินใจเลือกเรียนกวดวิชาเพิ่มเติมในสถาบันกวดวิชาที่มีอยู่จำนวนมากในปัจจุบันเพราะเชื่อว่าจะช่วยให้ผู้เรียนมีความรู้ที่เพิ่มเติมนอกจากในโรงเรียน สามารถที่จะนำสิ่งที่เรียนไปใช้สอบ เพิ่มคะแนนหรือจะช่วยยกระดับความรู้ความสามารถเพิ่มขึ้นกว่าที่เรียนเฉพาะในโรงเรียนตามปกติ เพิ่มโอกาสศึกษาต่อในระดับที่สูงขึ้น โดยผู้ปกครองยินยอมที่จะชำระค่าใช้จ่ายในการเรียนกวดวิชาที่จะทำการตอบสนองความต้องการเหล่านี้ จากสถานการณ์การศึกษาดังกล่าวปัจจุบันจึงมีการเปิดธุรกิจโรงเรียนกวดวิชาขึ้นจำนวนมาก จากนโยบาย

กรมสรรพากรที่จะจัดเก็บภาษีโรงเรียนกวดวิชา พบว่าธุรกิจโรงเรียนกวดวิชา มีมูลค่ากว่า 10,000 ล้านบาท ดังข้อมูลในปี พ.ศ.2556 มีจำนวนโรงเรียนกวดวิชาทั่วประเทศ 2,801 แห่ง ปี พ.ศ. 2560 มีโรงเรียนกวดวิชา มีใบอนุญาตจัดตั้งโรงเรียนนอกระบบในจังหวัดนครสวรรค์ 54 แห่ง

ธุรกิจโรงเรียนกวดวิชาจึงมีจำนวนมากและเกิดขึ้นใหม่ตลอดเวลาและทำให้เกิดการแข่งขันระหว่าง ธุรกิจขึ้น โดยผู้ประกอบการต่างๆจำเป็นต้องจัดการกับกิจการของตนให้เติบโตและมีความมั่นคง สร้างความแตกต่างและสามารถทำให้ผู้เรียนสามารถสัมฤทธิ์ผลได้ตามที่คาดหวังไว้ ผู้ประกอบการโรงเรียนกวดวิชาจึงมีความจำเป็นที่จะต้องศึกษาและพัฒนากลยุทธ์ด้านต่างๆอยู่ตลอด ออกแบบการเรียนการสอนที่ตรงตามความต้องการของสถาบันและตัวผู้เรียนให้ชัดเจน เพื่อเป็นจุดเด่นในการสร้างความแตกต่างและดึงดูดให้ผู้ปกครองและผู้เรียนเกิดความสนใจอยากเข้ามาศึกษา ประกอบกับการสร้างตัวตนนั้นให้อยู่รอดได้และสามารถสร้างรายได้ที่พึงพาดนได้ซึ่งเป็นเป้าหมายหลักขององค์กรทางธุรกิจทั่วไป

1.2 แผนการศึกษาวิจัยเพื่อการศึกษาความเป็นไปได้ของรูปแบบธุรกิจและพัฒนาแผนธุรกิจ

ผู้วิจัยทำการศึกษาวิจัยในหัวข้อ "การศึกษาพฤติกรรมของผู้ใช้บริการและผู้มีส่วนเกี่ยวข้องเพื่อพัฒนารูปแบบธุรกิจโรงเรียนกวดวิชา"

1.2.1 แผนและแนวทางการศึกษาข้อมูลประเภททุติยภูมิที่เกี่ยวข้อง

ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาค้นคว้าข้อมูลจากแหล่งต่างๆที่เป็นข้อมูลประเภททุติยภูมิ (Secondary Data) เช่น บทความทางด้านวิชาการงานวิจัยต่างๆรวมถึงข้อมูลจากสื่อออนไลน์ที่เกี่ยวข้องกับหัวข้องานวิจัยโดยจำแนกรายละเอียด ได้แก่

แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด

แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมและการตัดสินใจเลือกซื้อของผู้บริโภค

แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับความคาดหวัง

แนวคิดที่เกี่ยวข้องกับประเภทและลักษณะ โรงเรียนกวดวิชา

1.2.2 แผนและแนวทางการศึกษาข้อมูลประเภทปฐมภูมิที่เกี่ยวข้อง

ผู้วิจัยเลือกใช้การเก็บข้อมูลสัมภาษณ์เชิงคุณภาพ (Qualitative Interview) และ เชิงปริมาณ (Quantitative Questionnaire) โดยการเก็บข้อมูลการวิจัยเชิงคุณภาพเป็นการให้ผู้สัมภาษณ์แสดงความคิดเห็นตามจริง ผู้ตอบสามารถให้รายละเอียดเชิงลึก เพื่อให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของผู้วิจัย

1.3 การวิเคราะห์โอกาสของธุรกิจ (PESTEL)

1.3.1 ปัจจัยการเมืองและสังคม (Political)

นโยบายด้านการศึกษาของรัฐบาลจะดำเนินนโยบายปฏิรูปการศึกษาและสร้างสังคมแห่งการเรียนรู้ตลอดชีวิต มุ่งส่งเสริมให้เป็นคนดี มีวินัย ภูมิใจในชาติ รวมทั้งเสริมสร้างศักยภาพของผู้เรียนตามความถนัด ให้ความสำคัญต่อความมีคุณภาพของครูทั้งประเทศ รวมไปถึงการดูแลสุขภาพกาย และสุขภาพใจของนักเรียนทุกคน และรัฐบาลจะดำเนินการแก้ไขปัญหาความเหลื่อมล้ำทางการศึกษาที่เป็นรากฐานสำคัญของความเหลื่อมล้ำทางเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นในสังคมไทย หลักการตามนโยบายประจำปีงบประมาณ พ.ศ.2564-2565

1.3.2 ปัจจัยทางเศรษฐกิจ (Economic)

รายได้ครัวเรือนกลับส่งผลต่อคุณภาพของการเรียนพิเศษ ปัจจัยที่ส่งผลต่อการจ่ายค่าเรียนพิเศษของเด็กนักเรียน พบว่ารายได้ครัวเรือนส่งผลต่อค่าเรียนพิเศษของนักเรียน โดยเมื่อรายได้ครัวเรือนมากขึ้น 10% ค่าเรียนพิเศษของเด็กนักเรียนจะเพิ่มขึ้น 5.7% หมายความว่านักเรียนในทุกสถานะเข้าเรียนพิเศษไม่แตกต่างกันมาก แต่นักเรียนในครัวเรือนร่ำรวยจะสามารถเรียนพิเศษที่มีราคาแพง ซึ่งอาจเป็นการเรียนที่มีความเป็นส่วนตัวมากขึ้น มีผู้สอนที่คอยให้คำอธิบายได้มากกว่า ซึ่งทำให้คุณภาพที่ได้รับแตกต่างกันตามรายได้

1.3.3 ปัจจัยสังคมและวัฒนธรรม (Social)

หลายโรงเรียนประสบปัญหาต่างๆ เช่น ด้านบุคลากร ได้แก่ ครูไม่เปิดกว้างต่อความคิดเห็นที่แตกต่าง หรือ ครูไม่มีความรู้ในเรื่องที่สอน และปัญหาด้านทรัพยากร เช่น สื่อการสอน ล้าสมัย คอมพิวเตอร์ไม่เพียงพอ ความไม่พร้อมของโรงเรียนและความคาดหวังที่จะเรียนต่อเป็นปัจจัยที่ทำให้นักเรียนเลือกเรียนพิเศษเพิ่ม

1.3.4 ปัจจัยเทคโนโลยี (Technology)

ภาพรวมวิกฤตของโควิด 19 ส่งผลต่อการศึกษาทุกระดับ แต่กลับกันการนำเอาเทคโนโลยีเข้ามามีส่วนร่วมในการวิเคราะห์ ออกแบบ พัฒนา ดำเนินการ และประเมินผล ของสภาพแวดล้อมของการเรียนการสอนและสื่อการเรียนรู้ เพื่อนำไปพัฒนาเป็นระบบของการสอนและการเรียนรู้ให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น

1.3.5 ปัจจัยสิ่งแวดล้อม (Environmental)

โรงเรียนกวดวิชาที่มีให้บริการ ในตัวอำเภอพะเยา ยังมีน้อย และการแข่งขันในด้านราคา และ พวกสถานที่ ยังไม่สูงมากนักหากเทียบกับในกรุงเทพและในตัวเมืองนครสวรรค์

1.3.6 ปัจจัยกฎหมาย (Legal)

การเปิดโรงเรียนกวดวิชาต้องมีการขอใบอนุญาตจัดตั้งสถานศึกษานอกระบบ อาศัยอำนาจตามพระราชบัญญัติโรงเรียนเอกชน พ.ศ. 2550 ว่าด้วยเรื่องกำหนดหลักเกณฑ์และวิธีการในการขอรับใบอนุญาตจัดตั้งโรงเรียนเอกชน เพื่อให้ได้รับการรับรองและเป็นการรับประกันคุณภาพการจัดการสอนของโรงเรียนเอกชนนอกระบบอย่าง โรงเรียนกวดวิชา รวมไปถึงมาตรฐานต่างๆ ที่โรงเรียนเอกชนต้องปฏิบัติตาม เช่น คุณสมบัติของผู้บริหาร หลักสูตร สถานที่ อุปกรณ์ ความปลอดภัย

1.4 การวิเคราะห์สถานะการแข่งขันในอุตสาหกรรม (FIVE FORCES)

1.4.1 อำนาจต่อรองจากลูกค้า (Bargaining Power of Customers)

ในธุรกิจการศึกษา โดยเฉพาะ โรงเรียนกวดวิชา คนที่มีอำนาจตัดสินใจเลือกสถาบันมากที่สุดคือผู้ปกครอง หรือบุคคลที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับตัวนักเรียนเอง ดังนั้น ผู้ปกครองจึงต้องคำนึงถึงปัจจัยหลายประการในการเลือกสถาบันการศึกษาที่ดีที่สุด เพราะโรงเรียนกวดวิชา คือ การเพิ่มเติมจากการศึกษาในโรงเรียน ซึ่งอาจจะไม่ได้มีความจำเป็นสำหรับทุกคน แต่อย่างไรก็ตามสถาบันกวดวิชาของเราก็สามารถสร้างความแตกต่างจากคู่แข่งได้ ด้วยการนำเสนอผ่าน วิธีการเรียนการสอนที่มีความสร้างสรรค์ ทำให้ผู้เรียนมาเรียนแล้วรู้สึกได้ถึงความแตกต่างจากการเรียนภายในโรงเรียน เน้นการเรียนรู้ผ่านกิจกรรมในห้องเรียนมากกว่าการท่องจำแล้วนำไปสอบ สร้างความเชื่อมั่นในด้านคุณภาพและประสิทธิภาพของครูผู้สอนที่จบด้านการสอนมาโดยตรง ดังนั้นเพื่อ

พิจารณาการแข่งขันในด้านอำนาจการต่อรองจากลูกค้าของธุรกิจ โรงเรียนกวดวิชาในเขตพื้นที่โครงการแล้วสำหรับภัยคุกคามด้านนี้มีผลกระทบต่ำ

1.4.2 อำนาจต่อรองจากซัพพลายเออร์ (Power of Suppliers)

ปัจจัยหลักที่จะสามารถขับเคลื่อนให้โรงเรียนเติบโตไปอย่างมีประสิทธิภาพคือบุคลากรที่มีประสิทธิภาพ ก็คือ ครูผู้สอนภายในสถาบัน ยิ่งปัจจุบันที่มีสถาบันกวดวิชาอยู่หลากหลายแห่งที่พยายามสร้างภาพลักษณ์แบรนด์ตัวเองในการเลือกครูผู้สอนที่มีความเก่ง ชำนาญ ในแต่ละวิชาร่วมกับสถาบัน แต่เนื่องจาก โรงเรียนกวดวิชาของเราอยู่ในสถานที่การแข่งขันของบุคลากรน้อย ดังนั้นเมื่อพิจารณาการแข่งขันด้านอำนาจต่อรองจากซัพพลายเออร์ของธุรกิจ โรงเรียนกวดวิชาในเขตพื้นที่โครงการแล้วสำหรับภัยคุกคามด้านนี้มีผลกระทบต่ำ

1.4.3 การเข้ามาของผู้ประกอบการรายใหม่ (Threat of New Entrants)

การเข้าสู่ธุรกิจการศึกษาในปัจจุบันทำได้ไม่ถ่วงน้ำหนักจึงทำให้มีคู่แข่งอยู่น้อยราย โดยเฉพาะ โรงเรียนกวดวิชาที่ถือเป็นการศึกษานอกระบบ ถ้าจะเปิดทำการได้ก็ต้องมีการขอจัดตั้ง และการขอดำเนินการโรงเรียนเอกชนนอกระบบให้ถูกต้องตามหลักของกระทรวงศึกษาธิการ ด้วยข้อจำกัดทำให้หลายๆ โรงเรียนกวดวิชาเรื่องที่จะเปิดแบบผิดกฎหมายแทน เพราะ ไม่ต้องถูกตรวจสอบมาก อย่างไรก็ตามสิ่งที่ยากกว่าการเข้าสู่ธุรกิจคือ การสร้างชื่อเสียงให้เป็นที่ยอมรับซึ่งเป็นสิ่งที่ทำได้ยากเพราะการจะทำให้สถาบันการศึกษาประเภทโรงเรียนกวดวิชาเป็นสถาบันที่ดี มีคุณภาพได้รับการยอมรับจากผู้ปกครองและมีจุดเด่นที่ต่างจากคู่แข่งต้องใช้ระยะเวลาค่อนข้างนาน และต้องใช้งบลงทุน ดังนั้นเพื่อพิจารณาการแข่งขันของธุรกิจโรงเรียนกวดวิชาในด้านการแข่งขันของผู้ประกอบการรายใหม่แล้วสำหรับภัยคุกคามด้านนี้มีผลกระทบต่ำ

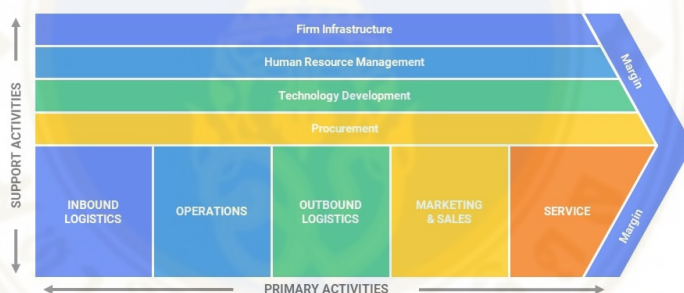
1.4.4 การคุกคามจากสินค้าทดแทน (Threat of Substitutes)

การศึกษาที่สามารถทดแทนกับโรงเรียนกวดวิชา ได้แก่ การศึกษาเพิ่มเติมด้วยตนเอง จาก หนังสือสื่อทบทวนบทเรียนต่างๆมาอ่านเองเพิ่มเติมหรือเรียนผ่านสื่อการสอนทางระบบอินเตอร์เน็ต ซึ่งมีทั้งแบบมีค่าใช้จ่ายและไม่มีค่าใช้จ่าย แต่อย่างไรก็ตามการเรียนในโรงเรียนกวดวิชา ก็ยังสามารถสร้างความได้เปรียบในด้านสื่อสารได้โดยตรงกับครูผู้สอน รวมถึงสามารถเรียนได้อย่างสนุกสนานมากกว่าเนื่องจากมีเพื่อนเรียนร่วมห้อง ดังนั้นเพื่อพิจารณาการแข่งขันด้านสินค้าทดแทนแล้วสำหรับภัยคุกคามด้านนี้มีผลกระทบต่ำ

1.4.5 การแข่งขันของผู้ที่อยู่ในตลาดเดิม (Industry Rivalry)

การแข่งขันในธุรกิจ โรงเรียนกวดวิชาที่มีอยู่ค่อนข้างมาก เนื่องจากความต้องการในการเรียนกวดวิชาของนักเรียนมีจำนวนมากขึ้น ซึ่งเป็นผลสะท้อนของการเปลี่ยนรูปแบบการสอบเข้าเรียนในระดับที่สูงขึ้นที่มุ่งเน้นในส่วนของผลการเรียนในห้องเรียนและคะแนนที่ได้จากการสอบทำให้นักเรียนมีแนวโน้มที่จะเรียนกวดวิชากันมากขึ้น แต่ในขณะเดียวกัน โรงเรียนกวดวิชาที่อยู่เดิมนั้นแตกต่างจาก สถาบันของเรา โดยสถาบันเรานำเน้นการเรียนการสอนโดยผ่านการสอนผ่านการเรียนรู้โดยใช้ Activity Based Learning มุ่งส่งเสริมให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมในการเรียนรู้และบทบาทในการเรียนรู้ของผู้เรียนผ่านการเข้าร่วม กิจกรรม เกม การเล่าเรื่อง (Storytelling) เป็นต้น เชื่อมโยงไปสู่การแสดงออกผ่านกิจกรรม และเรียนรู้โดยการลงมือปฏิบัติ (Learning by doing) ดังนั้นเพื่อพิจารณาการแข่งขันของธุรกิจโรงเรียนกวดวิชาในเขตพื้นที่โครงการแล้วสำหรับภัยคุกคามด้านนี้มีผลกระทบต่ำ

1.5 การวิเคราะห์ห่วงโซ่คุณค่า (Value Chain Analysis)



รูปภาพที่ 1.2 แสดง โครงสร้างการวิเคราะห์ Value Chain หรือทฤษฎีห่วงโซ่แห่งคุณค่า
ที่มา: Slidegrand (สืบค้นวันที่ 4 กุมภาพันธ์ 2024)

โครงสร้างห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจโรงเรียนกวดวิชา มีกิจกรรมหลัก (Primary Activities) และกิจกรรมสนับสนุน (Support Activities) ดังนี้

1.5.1 กิจกรรมหลัก (Primary Activity)

1.5.1.1 การนำเข้า (Inbound Logistics)

โรงเรียนกวดวิชาได้รับใบอนุญาตประกอบการจัดตั้งโรงเรียนเอกชนนอกระบบ โดยการขอการศึกษานอกระบบ ตามมาตรา 15(2) พระราชบัญญัติการศึกษาแห่งชาติ

พ.ศ.2542 ว่าด้วยเรื่องเป็นการศึกษาที่มีความยืดหยุ่นในการกำหนดจุดมุ่งหมายรูปแบบ วิธีการจัดการศึกษา ระยะเวลาของ การศึกษา การวัดและประเมินผล ซึ่งเป็นเงื่อนไขสำคัญของการสำเร็จการศึกษา โดยเนื้อหาและหลักสูตรจะต้องมีความเหมาะสมสอดคล้องกับสภาพปัญหาและความต้องการของ บุคคลแต่ละกลุ่ม

1.5.1.2 การดำเนินการ (Operations)

รับสมัครนักเรียนที่มีความต้องการในการเรียนเพิ่มเติมจากใน โรงเรียนปกติ เพื่อนำไปใช้ในการสอบแข่งขัน เพิ่มคะแนนในชั้นเรียน รวมไปถึงเสริมความรู้ในวิชาที่ ต้องการศึกษเพิ่มเติม ด้าน โรงเรียนมีการพัฒนา ออกแบบและการนำเสนอประสบการณ์การเรียนรู้ ที่เหมาะสมกับวัยผู้เรียน การคัดเลือกสรรครู ที่มีประสบการณ์ในการสอน และจบตรงสายกับวิชาที่ ตัวเองต้องรับผิดชอบ เข้าใจธรรมชาติและพัฒนาการเด็ก รวมไปถึง จัดให้มีสภาพแวดล้อมโรงเรียน ที่ปลอดภัยและเอาใจใส่ ตอบสนองความต้องการของแต่ละผู้เรียนและผู้ปกครอง ได้เต็มประสิทธิภาพ

1.5.1.3 การส่งออก (Outbound Logistics)

เด็กสามารถวัดสัมฤทธิ์ตามที่คาดหวังไว้ได้ เข้าใจในบทเรียนและ สามารถผ่านเกณฑ์การประเมินของ โรงเรียนกวดวิชาและ โรงเรียนที่ศึกษาอยู่ได้ตามเกณฑ์ที่กำหนด พร้อมทั้งนักเรียนทุกคนมีความพร้อมสำหรับการศึกษาขั้นต่อไปด้วยทักษะพื้นฐานและความรู้ใน ด้านต่างๆ ครอบครัวมีความรู้สึกพอใจกับบริการของ โรงเรียนและมีส่วนร่วมในการศึกษาของบุตร หลาน สร้าง School Community ที่เข้มแข็งด้วยสภาพแวดล้อมการทำงานร่วมกันและการสนับสนุน สำหรับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทั้งหมด

1.5.1.4 การตลาดและการขาย (Marketing and Sales)

ให้การศึกษาและบริการทางการศึกษาโดยบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญ เฉพาะด้าน มีประสบการณ์ในการสอนและเข้าใจในพฤติกรรมและการพัฒนาของเด็ก เพื่อพัฒนา ศักยภาพที่ดีในทุกๆองค์ประกอบให้กับนักเรียนทุกคน มีการออกแบบสื่อ เช่น Official Website, Facebook และประชาสัมพันธ์ ให้คุณพ่อ คุณแม่ ผู้ปกครอง มีความเชื่อมั่นในการเรียนการสอนของ โรงเรียนอย่างต่อเนื่อง สม่าเสมอ

1.5.1.5 การบริการ (Services)

มีบริการที่ตอบสนองความต้องการของนักเรียนและผู้ปกครอง ในวิชา พื้นฐาน คือ คณิตศาสตร์ ภาษาอังกฤษและภาษาจีน ผ่านการเรียนรู้โดยใช้ Activity Based Learning ตามความสนใจและความถนัดของแต่ละตัวบุคคล มุ่งพัฒนาคุณภาพของการสอนที่ทันตามยุคสมัย และการเปลี่ยนแปลงที่รวดเร็วของระบบการศึกษาไทย พัฒนาคณาจารย์ เพื่อให้เป็นโรงเรียนกวดวิชา คุณภาพที่ดีที่สุดอยู่เสมอ

1.5.2 กิจกรรมสนับสนุนองค์กร (Support Activities)

1.5.2.1 การจัดหาและการจัดซื้อวัสดุคิปี (Procurement)

มีการจัดการทรัพยากรที่จำเป็นสำหรับโรงเรียนกวควิชาและด้านเนื้อหาวิชาเพื่อรองรับต่อการเปลี่ยนแปลงตามระบบการศึกษา ศึกษาความเป็นไปได้แล้วและตัดสินใจว่าจะเปิดสอนประเภทใด วิชาใด เพื่อเตรียมการจัดทำโครงการจัดตั้งโรงเรียน พร้อมทั้งการจัดการด้านสถานที่ อุปกรณ์ต่างๆ ที่เอื้ออำนวยต่อการเรียนรู้และพัฒนาศักยภาพเด็กนักเรียนตามรูปแบบที่กำหนด

1.5.2.2 การพัฒนาเทคโนโลยีและการวิจัยสินค้า (Technology Development)

การใช้สื่อและเทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการส่งเสริมการเรียนรู้ได้สำหรับเด็ก สื่อเทคโนโลยี เสริมสร้างการเรียนรู้ใหม่ๆและความสัมพันธ์ระหว่างเด็กกับเด็ก และระหว่างเด็กกับผู้ใหญ่ ช่วยสร้างเสริมพัฒนาการและทักษะทางด้านต่างๆ เช่น ทักษะความเข้าใจและใช้เทคโนโลยีดิจิทัล (Digital Literacy Skills) 1 ใน 3 ทักษะที่จำเป็นสำหรับเด็กศตวรรษที่ 21

1.5.2.3 การบริหารจัดการทรัพยากรมนุษย์ (Human Resource Management)

การคัดสรรเลือกบุคลากรที่มีคุณภาพและผ่านเกณฑ์ตามเกณฑ์พระราชบัญญัติโรงเรียนเอกชน ประเภท 15(2) เช่น ต้องมีความรู้ไม่ต่ำกว่าปริญญาตรีทางการศึกษา และต้องมีประสบการณ์เคยทำการสอนมาแล้วไม่น้อยกว่า 3 ปี

1.6 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมและศักยภาพ (SWOT ANALYSIS)

1.6.1 จุดแข็ง (Strengths)

ครูและผู้บริหารมีประสบการณ์การสอนทั้งในมหาวิทยาลัยและโรงเรียนมาก่อน เป็นบุคลากรทางการศึกษา ช่วยสร้างความน่าเชื่อถือและคุณภาพการสอนที่สูง

การใช้ Activity Based Learning ทำให้การเรียนรู้มีความสนุกสนานและน่าสนใจ ช่วยเพิ่มการมีส่วนร่วมและการเรียนรู้ที่มีประสิทธิภาพ

การมีผู้บริหารที่มีประสบการณ์สูงช่วยให้การบริหารจัดการโรงเรียนเป็นไปอย่างมีระเบียบและมีวิสัยทัศน์ และการมีประสบการณ์ในวงการการศึกษาช่วยในการสร้างเครือข่ายและความร่วมมือกับสถาบันการศึกษาและองค์กรอื่น ๆ

สถานที่ที่ตั้งของกิจการ ใกล้ถนนเส้นหลัก ในตัวอำเภอ พุทธะคีรี ตั้งอยู่บริเวณพื้นที่ ใกล้กับ โรงเรียนประจำอำเภอ และลูกค้าที่อยู่ต่างจังหวัด เช่น นครสวรรค์(ตัวเมือง) อุทัยธานี ชัยนาท แต่ยังสามารถเดินทางมาเรียนได้โดยใช้เวลาไม่นาน

1.6.2 จุดอ่อน (Weakness)

การสอนผ่าน Activity Based Learning ซึ่งอาจจะเป็นแนวทางแบบใหม่ที่ไม่คุ้นชินกับคนในพื้นที่ ดังนั้นจึงต้องมีการใช้เวลาและสร้างความมั่นใจให้กับตัวผู้เรียนและผู้ปกครองเอง ได้เห็นถึงผลลัพธ์และประสิทธิภาพที่เกิดขึ้นจากการเรียนในรูปแบบนี้

1.6.3 โอกาส (Opportunity)

การใช้ประสบการณ์ของบุคลากรในการสร้างความเชื่อมั่นและภาพลักษณ์ที่ดีในตลาด การศึกษา สามารถสร้างโอกาสในขยายฐานลูกค้า

สามารถใช้เครือข่ายที่มีอยู่ในการสร้างความร่วมมือกับโรงเรียนและองค์กรการศึกษา ในพื้นที่

ความสามารถในการปรับตัวตามความต้องการและแนวโน้มใหม่ในระบบการศึกษา ช่วยเพิ่มโอกาสในการดึงดูดนักเรียน

แนวโน้มของการแข่งขันทางการศึกษามีมากขึ้นในทุกๆปี มีเด็กที่อยากสอบเข้าใน โรงเรียนชั้นนำของประเทศและในระดับสูงขึ้นมาขึ้นอย่างต่อเนื่อง

1.6.4 อุปสรรค (Threats)

การเปลี่ยนแปลงที่รวดเร็วของระบบการศึกษาและความต้องการการศึกษาของนักเรียน และผู้ปกครองอาจทำให้ต้องปรับเปลี่ยนกลยุทธ์การสอน

ความนิยมในการเรียนออนไลน์ที่สามารถเข้าถึงได้จากที่บ้าน อาจทำให้โรงเรียนกวดวิชาต้องแข่งขันกับแพลตฟอร์มการเรียนออนไลน์ที่มีต้นทุนต่ำและความสะดวกสบาย

สภาวะเศรษฐกิจตกต่ำเกิดสภาวะถดถอยรายได้ประชาชนลดลงมีผลต่อการตัดสินใจเลือกเรียนพิเศษ เนื่องจาก เป็นค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมจากความต้องการเฉพาะส่วนตัวของแต่ละครอบครัว

โรงเรียนกวดวิชาอื่น ที่อาจจะเสนอ โปรโมชันที่ถูกกว่าเนื่องจาก เขาเปิดจำนวน Class เรียนที่มีเด็กจำนวนเยอะกว่า ทำให้เขาสามารถลดค่าใช้จ่ายในส่วนนี้ได้

1.7 แผนการศึกษาวิจัยเชิงสำรวจเพื่อการศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาดและแผนธุรกิจ

1.7.1 โครงการศึกษาวิจัย

ปัญหาของการศึกษาไทยในปัจจุบันคือสิ่งที่สอนในโรงเรียนกับเป้าหมายปลายทางของนักเรียนเป็นคนละเรื่องกัน ความต้องการของเด็กไทยทั่วไปคือสามารถเข้ามหาวิทยาลัยที่อยากเข้า แต่สิ่งที่โรงเรียนมอบให้กับสิ่งที่คัดกรองเขาเข้ามหาวิทยาลัยเป็นคนละอย่าง ช่องว่างระหว่างสองสิ่งนี้เป็นเหตุให้เกิดโรงเรียนกวดวิชาเป็นธุรกิจได้ จากผลสำรวจเยาวชน 2022 พบว่ากลุ่มเด็กนักเรียนที่อยากเข้ามหาวิทยาลัยมีแนวโน้มที่จะเรียนพิเศษสูงกว่ากลุ่มที่ไม่ได้อยากศึกษาต่อราว 7.1% ซึ่งข้อมูลนี้ชี้ให้เห็นว่าเด็กนักเรียนที่เรียนพิเศษไม่ได้จำกัดแค่กลุ่มที่ต้องการเสริมความรู้เพื่อให้สามารถสอบแข่งขันเข้ามหาวิทยาลัยได้เพียงเท่านั้น แต่ยังมีกลุ่มที่เรียนพิเศษเพื่อช่วยให้เรียนตามทันการเรียนการสอนในโรงเรียน

นอกจากนี้ยังพบว่าจากการศึกษาสถิติการเรียนพิเศษของเด็กนักเรียนไทยเรียนพิเศษเพราะการเรียนการสอนในโรงเรียนไม่อาจช่วยให้เข้าใจเพียงพอได้ หนึ่งในสาเหตุนี้เป็นเพราะโรงเรียนขาดบุคลากรและทรัพยากรที่มีคุณภาพเพียงพอสำหรับการเรียนการสอนที่ดี จากงานวิจัยของธนาคารโลกชี้ให้เห็นชัดว่า โรงเรียนในเมืองและโรงเรียนในชนบทมีคุณภาพการเรียนการสอนคุณภาพครูและทรัพยากรสำหรับการพัฒนาโรงเรียนต่างกันมาก โดยนักเรียนในโรงเรียนเขตชนบทจะมีระดับความรู้ต่ำซ้ำตามหลังนักเรียนในโรงเรียนเขตเมืองกว่าถึง 1.5 -2 ปีการศึกษา หมายความว่านักเรียนชั้น ม.3 จากโรงเรียนขนาดเล็กในชนบทจะมีความรู้เทียบเท่านักเรียนชั้น ม.1 จากโรงเรียนในเมืองที่มีทรัพยากรพร้อม นอกจากนี้ ความเหลื่อมล้ำของคุณภาพทางการศึกษา ยังส่งผลต่อโอกาสในการพัฒนาขีดความสามารถที่เหลื่อมล้ำอีกต่อหนึ่ง (สุภกร บัวสาย, 2564)

ดังนั้นสังคมไทยจึงมีวัฒนธรรมในการที่นักเรียนและผู้ปกครองต้องพึ่ง โรงเรียนกวดวิชาเพิ่มเติม เพื่อสร้างความเป็นไปได้ทางการศึกษาที่มากขึ้น อย่างไรก็ตามการแก้ไขปัญหาโดยการจำกัดการเรียนพิเศษอาจจะไม่ได้ช่วยให้ความเหลื่อมล้ำทางการศึกษาหายไป เพราะการเรียนพิเศษอาจไม่ได้เกี่ยวข้องกับความเหลื่อมล้ำ โดยการเรียนพิเศษอาจเป็นเพียงแค่หนึ่งในวิธีการแก้ไขปัญหาจากการศึกษาในระบบที่ไม่มีประสิทธิภาพ และหากมีการห้ามไม่ให้เรียนพิเศษ กลุ่มครัวเรือนที่ร่ำรวยก็ยังสามารถทุ่มทรัพยากรไปกับสิ่งอื่นๆ ที่สามารถช่วยให้พวกเขาได้เปรียบได้มากกว่ากลุ่มอื่นๆ รัฐบาลและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องจึงควรแก้ไขระบบการศึกษาไทยให้เป็นระบบการศึกษาที่สามารถลดความเหลื่อมล้ำได้ จะต้องมีความรู้ที่ทั่วถึงและเท่าเทียม สามารถช่วยพัฒนาทักษะ

ความรู้ที่หลากหลายและสอดคล้องกับโลกสมัยใหม่ นอกจากนี้ ยังต้องสามารถช่วยส่งเสริมให้เด็กและเยาวชนสามารถบรรลุเป้าหมายที่พวกเขาใฝ่ฝันได้

1.7.2 แนวคิดทฤษฎีและการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

ผู้วิจัยได้ทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix 7Ps) พฤติกรรมและการตัดสินใจเลือกซื้อของผู้บริโภค (Customer Behavior and Decision Making) แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับความคาดหวัง รวมไปถึงข้อมูลธุรกิจ โรงเรียนกวดวิชาในประเทศไทยเพื่อนำมาประกอบการวิจัยดังต่อไปนี้

ทฤษฎีและแนวคิดส่วนประสมทางการตลาด

ส่วนประสมทางการตลาดบริการ แบ่งออกเป็น 7 ปัจจัย (7Ps) (Kotler,1997) อริสา ศรีพัฒนกุล (2559) ได้อธิบายว่า ส่วนประสมทางการตลาด เป็นแนวคิดที่สำคัญทางการตลาดสมัยใหม่ที่สามารถควบคุมได้เพื่อตอบสนองความพึงพอใจแก่กลุ่มเป้าหมาย ซึ่งถ้าขาดปัจจัยใดปัจจัยหนึ่งอาจทำให้เกิดความล้มเหลวทางธุรกิจได้ ส่วนผสมทางการตลาด (7p) แบ่งออกเป็นกลุ่มได้ 7 ปัจจัย ดังนี้

1. ด้านผลิตภัณฑ์ (Product) เป็นสิ่งที่ผู้ขายต้องมอบให้แก่ลูกค้า โดยต้องตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ และลูกค้าจะต้องได้รับผลประโยชน์และคุณค่าจากผลิตภัณฑ์นั้น ๆ
2. ด้านราคา (Price) หมายถึง ราคาของสินค้า ลูกค้าจะเปรียบเทียบระหว่างคุณค่ากับราคาของสินค้านั้น การกำหนดราคาสินค้าก็ควรคำนึงถึงความเหมาะสมในด้านผลประโยชน์และคุณค่าที่มีให้กับ ลูกค้าด้วย
3. ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) หมายถึง กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับบรรยากาศหรือสิ่งแวดล้อมในการนำเสนอหรือขายสินค้าให้แก่ลูกค้า ซึ่งมีผลต่อการรับรู้ของลูกค้าในด้าน คุณค่า และคุณประโยชน์ของสินค้า
4. ด้านส่งเสริมการตลาด (Promotion) เป็นเครื่องมือหนึ่งที่มีความสำคัญในการติดต่อ สื่อ สารระหว่างผู้ขายกับผู้ซื้อ เพื่อให้ผู้ซื้อมีทัศนคติที่ดีต่อสินค้าและร้านค้า และทำให้ผู้ซื้อเกิดความสนใจในตัวสินค้ามากขึ้น
5. ด้านบุคคล (People) หมายความว่าเจ้าของร้านหรือตัวแทนจำหน่ายต้องสามารถสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าได้อย่างแตกต่างและเหนือกว่าคู่แข่ง และต้องสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ

6. ด้านการสร้างและนำเสนอลักษณะทางกายภาพ (Physical Evidence and Presentation) เป็นการสร้างและนำเสนอลักษณะทางกายภาพให้กับลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าเกิดความประทับใจ โดยพยายามสร้างคุณภาพโดยรวม ไม่ว่าจะเป็นหน้าร้านที่สวยงาม การเจรจาซื้อขาย ต้องมีความสุภาพอ่อนโยน และการให้บริการที่รวดเร็ว หรือผลประโยชน์อื่น ๆ ที่ลูกค้าควรได้รับ

7. ด้านกระบวนการ (Process) เป็นกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับวิธีการและการปฏิบัติในด้านการบริการลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าเกิดความประทับใจ

พฤติกรรมและการตัดสินใจเลือกซื้อของผู้บริโภค (Customer Behavior and Decision Making)

1. พฤติกรรมและการตัดสินใจของผู้บริโภค

พฤติกรรมผู้บริโภคหมายถึงการกระทำของแต่ละบุคคลที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการได้รับและ การใช้สินค้าและหรือบริการทางเศรษฐกิจรวมถึงกระบวนการตัดสินใจที่เกิดขึ้นก่อนและที่เป็นตัวกำหนดให้เกิดการกระทำต่างๆขึ้น สมจิตร์ ล้วนจำเริญ (2546)

ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ (2546) ได้กล่าวถึงพฤติกรรมผู้บริโภค (Consumer Behavior) ว่าเป็น พฤติกรรมที่ผู้บริโภคทำการค้นหา การคิด การซื้อ การใช้ การประเมินผลในสินค้าและบริการ ซึ่งคาดว่าจะตอบสนองความต้องการและความพึงพอใจของเขาหรือเป็นขั้นตอนซึ่งเกี่ยวกับความคิดประสบการณ์การซื้อการใช้สินค้าและบริการ

2. แนวคิดเกี่ยวกับพฤติกรรมและการซื้อของผู้บริโภค

เป็นแนวคิดที่ผู้บริโภคแต่ละคนจะมีการตัดสินใจซื้อที่แตกต่างกันการตัดสินใจซื้อได้รับอิทธิพลจาก วัฒนธรรมสังคมและจิตวิทยาของผู้บริโภค วิธีการที่ผู้บริโภคตัดสินใจในกระบวนการตัดสินใจซื้อ โดยจะใช้

โมเดล 6Ws 1H คือ Who, What, Why, Who, When, Where และ How เพื่อใช้ในการหาคำตอบ 7 ปัจจัย หรือ 7Os ซึ่งประกอบด้วย Occupants, Objects, Objectives, Organizations, Occasions, Outlets และ Operations โดยโมเดลนี้จะทำให้ทราบถึงพฤติกรรมของผู้บริโภคและสามารถนำมาปรับใช้ในการดำเนินธุรกิจให้สอดคล้องกับพฤติกรรมนั้น ๆ ของผู้บริโภคได้ โมเดล 6Ws 1H (ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ, 2538:10) มีดังนี้

ใครอยู่ในตลาดเป้าหมาย (Who is in the target market?) เป็นคำถามที่ต้องการหาถึงลักษณะของกลุ่มเป้าหมาย (Occupant) โดยศึกษาด้านประชากรศาสตร์ ประเภทของงาน ตำแหน่ง

ผู้บริโภคซื้ออะไร (What does the consumer buy?) เป็นคำถามที่ศึกษาด้านความต้องการหรือสิ่งที่ผู้บริโภคต้องการซื้อ (Objects) เพื่อหาคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์หรือบริการ และสร้างความแตกต่างที่เหนือกว่าคู่แข่ง (Differentiation)

ทำไมผู้บริโภคจึงซื้อ (Why does the consumer buy?) เพื่อหาวัตถุประสงค์ในการซื้อ ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรม การ เช่น ปัจจัยทางสังคมและวัฒนธรรม และปัจจัยเฉพาะบุคคล (Objectives)

ใครมีส่วนร่วมในการตัดสินใจ (Who participation in the buying?) เป็นคำถามเพื่อหาบทบาทของบุคคลที่มีอิทธิพลในการตัดสินใจซื้อ ซึ่งประกอบด้วย ผู้ริเริ่ม ผู้มีอิทธิพล ผู้ตัดสินใจซื้อ และผู้ใช้

ผู้บริโภคซื้อเมื่อใด (When does the consumer buy?) เพื่อถามหาว่า โอกาสในการซื้อ เช่น ในช่วงเดือนใดของปี หรือ ช่วงฤดูใดของปี หรือเทศกาลวันสำคัญ (Occasions)

ผู้บริโภคซื้อที่ไหน (Where does the consumer buy?) เพื่อดูแหล่ง (Outlets) หรือช่องทาง (Channels) ที่ผู้บริโภคไปซื้อ เช่น ห้างสรรพสินค้า ซูเปอร์มาร์เก็ต ร้านขายของชำ

ผู้บริโภคซื้ออย่างไร (How does the consumer buy?) เป็นขั้นตอนในการศึกษาถึง การตัดสินใจซื้อ ประกอบด้วย การรับรู้ปัญหาหรือความต้องการ การค้นหาข้อมูล การประเมินผล พฤติกรรม การตัดสินใจซื้อ และความรู้สึกภายหลังการซื้อ (Operations) การได้มาซึ่งคำตอบทั้งหมด จะสามารถช่วยให้เจ้าของธุรกิจสามารถเลือกกลยุทธ์ที่จะทำให้ผู้บริโภคยอมที่จะจ่ายเงินเพื่อซื้อสินค้าและบริการของ และทำให้สามารถลงทุนทำการตลาดได้อย่างถูกต้องมากขึ้น

แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับความคาดหวัง

พิสิฐ มหามงคล, (2546 หน้า 17 - 20) ให้ความหมายของความคาดหวังว่า ความคาดหวังในความหมายที่เป็นลักษณะทางจิตวิทยา ซึ่งมีได้เจาะจงที่การกระทำอย่างเดียว แต่จะรวมถึงแรงจูงใจ ความเชื่อ ความรู้สึก ทัศนคติ และค่านิยมด้วย

พาราสุรามาน, ไชเรมอด และ แบร์รี Parasuraman, Zeithmal and Bery. (อ้างใน ภาวัตวรรณพิน, 2554 หน้า 5) ได้ระบุถึงปัจจัยหลักที่มีผลต่อความคาดหวังของผู้บริการแบ่งออกเป็น 5 ประการ ได้แก่

1. การได้รับการบอกเล่า คำแนะนำจากบุคคลอื่น
2. ความต้องการของแต่ละบุคคล
3. ประสบการณ์ในอดีต
4. ข่าวสารจากสื่อ และ จากผู้ให้บริการ

5. ราคา

ความคาดหวัง คือความรู้สึกความต้องการที่มีต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่งที่เป็นอยู่ในปัจจุบันไปจนถึงอนาคตข้างหน้า เป็นการคาดคะเนถึงสิ่งที่จะมากระทบต่อ การรับรู้ของเรา โดยใช้ประสบการณ์การเรียนรู้เป็นตัวบ่งบอก

วีระพงษ์ เฉลิมจิระรัตน์ (อ้างใน กวีต วรรณพิณ, 2554 หน้า 5 - 6) ได้ให้ความหมายของความคาดหวังว่า ความคาดหวังของลูกค้านั้นเกิดขึ้นจากปัจจัย 7 ประการ

1. การได้รับการบอกเล่าคำแนะนำจากบุคคลอื่น
2. ตัวของพนักงานผู้ให้บริการ เช่น การแต่งตัว รูปร่าง
3. ตัวสินค้าหรือบริการ เช่น ประเทศที่ผลิตยี่ห้อ
4. ราคาของบริการนั้น
5. สภาพแวดล้อมในขณะนั้น
6. มาตรฐานคุณภาพของลูกค้านั้น
7. คู่แข่งของสถานบริการนั้น

ประเภทและลักษณะโรงเรียนกวดวิชา

โรงเรียนเอกชนนอกระบบ โรงเรียนนอกระบบตามพระราชบัญญัติโรงเรียนเอกชน พ.ศ.๒๕๕๐ แก้ไขเพิ่มเติม (ฉบับที่๒) พ.ศ.๒๕๕๔ หมายความว่า โรงเรียนที่จัดการศึกษาโดยมีความยืดหยุ่นในการกำหนดจุดมุ่งหมายรูปแบบวิธีการ จัดการศึกษาระยะเวลาของการศึกษาการวัดและประเมินผลซึ่งเป็นเงื่อนไขสำคัญของการสำเร็จการศึกษา ตามประกาศคณะกรรมการส่งเสริมการศึกษาเอกชนเรื่องกำหนดประเภทและลักษณะของ โรงเรียนการจัดการเรียนการสอนและหลักสูตรของโรงเรียนนอกระบบประกาศ ณ วันที่ ๒ กุมภาพันธ์ พ.ศ.๒๕๕๒ ประเภทและลักษณะของโรงเรียนนอกระบบแบ่งได้ดังนี้

1. ประเภทสอนศาสนาเป็น โรงเรียนที่จัดตั้งขึ้น โดยมีวัตถุประสงค์เฉพาะการสอนศาสนา
2. ประเภทศิลปะและกีฬาเป็น โรงเรียนที่จัดตั้งขึ้น โดยมีวัตถุประสงค์ให้การศึกษาเกี่ยวกับดนตรีศิลปะและกีฬา

3. ประเภทวิชาชีพเป็น โรงเรียนที่จัดตั้งขึ้น โดยมีวัตถุประสงค์ให้การศึกษาเกี่ยวกับวิชาชีพเพื่อให้นักเรียนนำไปประกอบอาชีพหรือเพิ่มเติมทักษะในการประกอบอาชีพ
4. ประเภททกววิชาเป็น โรงเรียนที่จัดตั้งขึ้น โดยมีวัตถุประสงค์เสริมความรู้บางรายวิชาตามหลักสูตรการศึกษาขั้นพื้นฐาน
5. ประเภทสร้างเสริมทักษะชีวิตเป็น โรงเรียนที่จัดตั้งขึ้น โดยมีวัตถุประสงค์เสริมสร้างความคิดเขาวนั้ปัญญาและทักษะอื่น

จากการทบทวนวรรณกรรมงานวิจัยที่เกี่ยวข้องพบว่าปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด (7p) มีความสำคัญทางการตลาดสมัยใหม่ อริสา ศรีพัฒนกุล (2559) โดยตัวแปรส่วนประสมนั้นสามารถควบคุมได้เพื่อตอบสนองความพึงพอใจแก่กลุ่มเป้าหมาย ซึ่งถ้าขาดปัจจัยใดปัจจัยหนึ่งอาจทำให้เกิดความล้มเหลวทางธุรกิจได้

งานวิจัยที่เกี่ยวข้องพบว่าปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกเรียนทกววิชานอกโรงเรียนในระดับชั้นประถม ตรีศึกษาในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล อริสา วชิระจงกล (2561) กลุ่มประชากรที่ใช้ คือผู้ปกครองของนักเรียนระดับชั้นประถมที่เรียนทกววิชาทั้งในโรงเรียนรัฐบาลและโรงเรียน โดยใช้วิธีการเก็บข้อมูลวิจัยเชิงเอกสารและการสัมภาษณ์เชิงลึก ผลการวิจัยพบว่าปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกเรียนทกววิชานอกโรงเรียนประกอบด้วยหลายปัจจัย โดยมีปัจจัยหลักได้แก่ปัจจัยด้านความต้องการ หมายถึงต้องการให้ผลการเรียนดีขึ้นและสามารถสอบเข้าศึกษาต่อในสถาบันที่มีชื่อเสียงได้ในอนาคตรวมทั้ง เป็นการเพิ่มศักยภาพความสามารถรอบด้านให้กับนักเรียนเพื่อโอกาสทางการศึกษามากยิ่งขึ้นอันส่งผลให้นักเรียนประสบความสำเร็จในชีวิตทั้งนี้ความต้องการของผู้ปกครองในการเลือกเรียนทกววิชาให้กับนักเรียน ส่วนปัจจัยเสริมได้แก่ปัจจัยด้านการตลาดและปัจจัยด้านค่านิยม จากการสัมภาษณ์พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่จะหาข้อมูลโรงเรียนทกววิชาจากกลุ่มอ้างอิง และทางอินเทอร์เน็ต เนื่องจากผู้ปกครองส่วนใหญ่จะมีญาติพี่น้องหรือเพื่อนที่มีบุตรหลานซึ่งสามารถให้คำปรึกษาทั้งในเรื่องของการเรียนทกววิชาและการวางแผนด้านการศึกษาให้กับนักเรียนโดยถือเป็นข้อมูลบุคคลที่มีอิทธิพลต่อกลุ่มตัวอย่าง เพราะนอกจากจะมีประสบการณ์ทางการศึกษาโดยตรงแล้วยังเป็นบุคคลที่กลุ่มตัวอย่างให้ความนับถือหรือมีความผูกพันกับกลุ่มตัวอย่าง ทำให้กลุ่มตัวอย่างเกิดความไว้วางใจมากกว่าข้อมูลทางอินเทอร์เน็ตซึ่งไม่สามารถให้คำตอบทางด้านความรู้สึกได้ โดยกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีทัศนคติที่ดีต่อการเรียนทกววิชาเนื่องจากการทบทวนความรู้และช่วยให้นักเรียนมีความเข้าใจบทเรียนต่างๆ ได้มากขึ้นทั้งนี้ นักเรียนที่มีผลการเรียนอ่อนหรือมีผลการเรียนที่ได้อยู่แล้วโดยเฉพาะการเรียนทกววิชาเพื่อสอบเข้า

สถาบันที่มีชื่อเสียงนั้นมีความจำเป็นอย่างมากซึ่งผู้ปกครองส่วนใหญ่เห็นว่าการเรียนกวดวิชาในปัจจุบันถือเป็นเรื่องปกติในสังคม

งานวิจัยที่เกี่ยวข้องปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของผู้ปกครองในการส่งบุตรหลานเข้าเรียน โรงเรียนกวดวิชาระดับประถมศึกษาในเขตอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่ (นภาพร มณีเป็ญ, 2558) กลุ่มตัวอย่าง คือ กลุ่มผู้ปกครองจำนวน 385 คน พบว่า ผู้ปกครองส่วนใหญ่มีช่วงอายุ 31-40ปี ได้ให้ความสำคัญกับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกโรงเรียนกวดวิชาให้แก่บุตรหลานในระดับมากที่สุด ได้แก่โรงเรียนกวดวิชาที่มีชื่อเสียง เป็นที่รู้จัก การจัดการเรียนการสอนที่เน้นความเข้าใจ เน้นการแก้งข้อสอบ เน้นการแก้ปัญหาด้วยวิธีแปลกหรือเรียกว่า "เทคนิค" รองลงมาคือ ให้ความสำคัญกับปัจจัยในด้าน โรงเรียนที่ได้สร้างผลงานเป็นที่น่าเชื่อถือให้กับผู้ปกครอง ค่าใช้จ่ายในการเรียนกวดวิชามีความเหมาะสมกับระยะเวลาที่เรียน การจัดการเรียนการสอนแบบ การสอนสด การรักษาความสะอาดห้องเรียนสะอาดกว้างขวางอากาศ ถ่ายเทดีด้านทำเลที่ตั้ง ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ พัชรินทร์ พิริยะสงวนพงศ์ (2547) ชีวานันท์ ด้วงจันทร์ (2549) ได้ศึกษาปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจของผู้ปกครองและ ศึกษาความคิดเห็นและข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการตัดสินใจของผู้ปกครองในการส่งบุตรหลานเข้าโรงเรียนกวดวิชาระดับประถมศึกษาปีที่ 6 และ ปัจจัยที่มีอิทธิพลในการเลือกโรงเรียนกวดวิชาและเปรียบเทียบความแตกต่างของผู้ปกครองของนักเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ 5 และ 6 ในเขตเทศบาลเชียงราย ตามลำดับ พบว่าปัจจัยทางด้าน โรงเรียนโรงเรียนกวดวิชาส่วนใหญ่ผู้ปกครองเลือกจะมีชื่อเสียงในด้านของอาจารย์ผู้สอน ด้านชื่อเสียงของโรงเรียนกวดวิชา ด้านค่าใช้จ่ายที่มีความเหมาะสมกับระยะเวลา มีคณาคนที่สะดวก ด้านการรักษาความสะอาด มีการโดยการสอนแบบเชื่อมโยงในเนื้อหาแต่ละวิชาปัจจัยด้าน วัตถุประสงค์ส่วนใหญ่ของผู้ปกครองเพื่อเตรียมตัวสอบเข้าในระดับที่สูงขึ้น

1.7.3 การออกแบบการวิจัย

การศึกษาวิจัยแผนธุรกิจฉบับนี้เป็นการเก็บข้อมูลเชิงคุณภาพ (Qualitative Interview) และแบบเชิงปริมาณ (Quantitative Interview) โดยเป็นการเก็บข้อมูลวิจัยเชิงคุณภาพ ให้ผู้สัมภาษณ์ แสดงความคิดเห็นโดยสามารถตอบในรายละเอียดเชิงลึก โดยมีกลุ่มเป้าหมายหลักในการสัมภาษณ์ เก็บข้อมูลคือผู้มีอำนาจหรือตัดสินใจซื้อบริการ โรงเรียนกวดวิชา ซึ่งอาจหมายถึง ผู้ปกครอง และผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในโรงเรียนกวดวิชา เช่น ผู้บริหาร และ บุคลากรทางการศึกษา

1.7.4 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

การศึกษาวิจัยนี้ผู้วิจัยดำเนินการระบวกรวบรวมการวิจัย ด้วยวิธีการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างด้วยวิธีการสุ่มแบบเจาะจง (Purposive Sampling Method) และวิธีการเก็บข้อมูลจากผู้ให้ข้อมูลจากผู้ให้ข้อมูลหลัก โดยกำหนดผู้ให้สัมภาษณ์เป็นการเฉพาะเจาะจง เพราะเป็นเป้าหมายที่เหมาะสมกับความ ต้องการของผู้วิจัย ซึ่งผู้วิจัยได้ดำเนินการพิจารณาเลือกตัวอย่างด้วยตนเอง โดยกำหนดขนาดการเก็บ ข้อมูลการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) จำนวนตัวอย่าง 30 คน

แหล่งข้อมูลที่ใช้ในการวิจัย

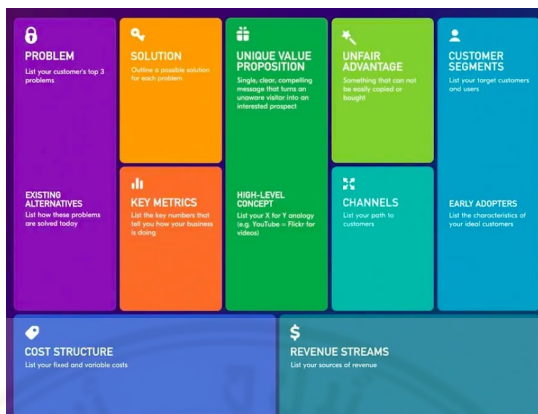
1. แหล่งข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) เป็นการรวบรวมข้อมูลที่ได้จากการใช้คัดเลือก กลุ่มตัวอย่างด้วยวิธีการสุ่มแบบเจาะจง (Purposive Sampling Method) และวิธีการเก็บข้อมูลจากผู้ให้ ข้อมูลจากผู้ให้ข้อมูลหลัก เช่น ผู้ปกครอง ครูผู้สอน และ ผู้มีอิทธิพลที่ส่งผลกระทบต่อการศึกษาเลือก เรียนกวดวิชาของนักเรียน

2. แหล่งข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) ใช้ข้อมูลที่เกี่ยวข้องรวบรวมโดยการค้นคว้าจาก หนังสือวารสาร หนังสือพิมพ์ รายงานการวิจัย วิทยานิพนธ์ เอกสารทางราชการ บทความอ้างอิงทาง อินเทอร์เน็ต และบทความต่างๆที่เกี่ยวข้อง

1.7.5 วิธีการวิเคราะห์ข้อมูลวิจัยเชิงสำรวจ

ผู้วิจัยได้ออกแบบแผนการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ (Analyzing Data Qualitative) จากเก็บรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิโดยอาศัยเครื่องมือจากการให้ผู้สัมภาษณ์ทำแบบสอบถาม นอกจากนี้ เมื่อดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลแล้วยังมีการนำข้อมูลที่ได้จากการเก็บรวบรวมข้อมูลมาทำการ วิเคราะห์อีกครั้งหนึ่งโดยอาศัยหลักการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ นอกจากนี้ ผู้วิจัยได้ออกแบบขั้น การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพโดยใช้เทคนิคการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพโดยการวิเคราะห์ข้อมูล เอกสารหรือการวิเคราะห์เนื้อหา (Content Analysis) (Krippendorff, K,2018) ซึ่งเป็นการนำข้อมูล เอกสารต่างๆมาวิเคราะห์พรรณนาและอธิบายข้อมูลที่ได้รับจากการสัมภาษณ์เชิงลึกจากผู้มีส่วนร่วม ในการให้ข้อมูลสำคัญในโครงการวิจัยฯ

1.8 รูปแบบธุรกิจนำเสนอภายใต้ Lean Business Model Canvas



รูปภาพที่ 1.3 แสดงโครงสร้างการวิเคราะห์โมเดลธุรกิจ หรือ Lean Business Model Canvas ที่มา: GustdeBacker (สืบค้นวันที่ 8 กุมภาพันธ์ 2024)

1.8.1 ปัญหา (Problems)

คุณภาพการศึกษาไม่ตรงตามความต้องการ ผลลัพธ์ที่ได้จากการศึกษาไม่สอดคล้องกับทรัพยากรที่ลงทุนไป

หลักสูตรที่มีไม่เอื้ออำนวยต่อการพัฒนาศักยภาพของผู้เรียนและไม่สามารถสร้างผลสัมฤทธิ์ได้เท่าที่ต้องการ

โรงเรียนขาดบุคลากรที่มีคุณภาพและทรัพยากรในการสนับสนุนการเรียนการสอนที่ดี ขาดความเชื่อมั่นในระบบการเรียนในโรงเรียนในระบบและต้องการการเรียนพิเศษ เพื่อเพิ่มโอกาสในการเรียนรู้

1.8.2 วิธีแก้ปัญหา (Solution)

พัฒนาหลักสูตรให้ทันสมัยและหลากหลาย ตอบโจทย์และทันต่อการเปลี่ยนแปลงในระบบการศึกษา ปรับตามความต้องการและความสนใจของนักเรียน เช่น การเตรียมตัวสอบ, เสริมทักษะเพิ่มเติม หรือ ใช้สำหรับการทำงาน

ใช้การเรียนรู้ผ่านกิจกรรมที่ช่วยให้นักเรียนสามารถเชื่อมโยงความรู้กับการปฏิบัติจริง จัดหาทรัพยากรการเรียนที่มีคุณภาพ เช่น หนังสือเรียน, อุปกรณ์การเรียนการสอน ใช้ผลลัพธ์ที่ดีจากนักเรียนที่เคยเรียนเพื่อเป็นกรณีศึกษาและการรับรอง

1.8.3 จุดเด่นเฉพาะตัว (Unique Value Proposition)

รูปแบบการสอนที่เน้นกิจกรรม (Activity-Based Learning) โดยเน้นการเรียนรู้ที่สนุกสนานและมีส่วนร่วมผ่านกิจกรรมเพื่อเพิ่มความเข้าใจและการประยุกต์ใช้ความรู้

การเรียนรู้ตามความต้องการ โดยทางโรงเรียนมีการออกแบบหลักสูตรที่ตอบสนองต่อความต้องการเฉพาะของนักเรียน เช่น การเตรียมตัวสอบเข้าโรงเรียนชั้นนำ, เสริมพื้นฐาน, ครอบสอบภาษาที่สามารถนำไปใช้สอบวัดระดับภาษาหรือใช้ในที่ทำงาน

มีเสนอบริการการเรียนในกลุ่มใหญ่หรือกลุ่มเล็กเพื่อให้ตอบโจทย์ความต้องการของแต่ละบุคคลได้อย่างเต็มที่ เพื่อผลลัพธ์ที่ดีที่สุดของผู้เรียน

1.8.4 ข้อได้เปรียบที่คู่แข่งไม่มี (Unfair Advantage)

หลักสูตรที่มีให้บริการก่อนหลากหลาย ออกแบบหลักสูตรที่สามารถปรับเปลี่ยนตามความต้องการเฉพาะของนักเรียน เช่น หลักสูตรที่เน้นการพัฒนาทักษะเฉพาะที่นักเรียนต้องการหรือมีความสนใจ

ครูผู้สอนทุกคนมีประสบการณ์การสอนมาไม่น้อยกว่า 7 ปี ทั้งในโรงเรียนและมหาวิทยาลัย รวมถึงประสบการณ์การสอนในระดับสากล

การสร้างความร่วมมือกับสถาบันการศึกษา เนื่องจากบุคลากรในโรงเรียนกวดวิชาเป็นบุคลากรทางศึกษาทุกคน ดังนั้นจึงเกิดการสร้างความร่วมมือกับมหาวิทยาลัยหรือสถาบันการศึกษาเพื่อแลกเปลี่ยนความรู้และนำเสนอสิ่งใหม่ๆในระบบการศึกษา

1.8.5 กลุ่มลูกค้า (Customer Segments)

ผู้ที่มีผลต่อการตัดสินใจในการนำเสนอให้นักเรียนเข้ามารับบริการ ในที่นี้หมายถึงผู้ปกครอง หรือ คนที่มีอำนาจดูแลและตัดสินใจในเรื่องการเรียนของนักเรียน

1.8.6 ช่องทาง (Channels)

การใช้เว็บไซต์หรือแพลตฟอร์มออนไลน์ในการให้ข้อมูล, สมัครเรียน, และเรียนการสอน

การโปรโมตโรงเรียนและการติดต่อกับนักเรียนและผู้ปกครองผ่านช่องทางเช่น Facebook, Instagram, และ Line

กิจกรรมประชาสัมพันธ์ เช่น การจัดงานเปิดบ้านและการจัดแสดงผลงานเพื่อดึงดูดนักเรียน

1.8.7 รายรับ (Revenue Streams)

รายได้หลักจากการให้บริการรับสอนพิเศษให้กับนักเรียน ซึ่งค่าใช้จ่ายจะแตกต่างกันไปตามความต้องการและวิชาที่ต้องการเน้นเพิ่มเติมของแต่ละบุคคล
รายได้เพิ่มเติมในกรณีที่คนภายนอกอยากเรียนเพิ่มเติม

1.8.8 ต้นทุน (Cost Structure)

เงินเดือนบุคลากรที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการจัดการเรียนการสอนในโรงเรียน
ค่าที่ดิน อาคาร และสิ่งก่อสร้าง
ค่าสื่อการสอน
ค่าเทคโนโลยี
ค่าการตลาดในการโปรโมตผ่านทาง Social Medias
ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าอินเทอร์เน็ต ค่าภาษีป้าย
ค่าอุปกรณ์ที่จำเป็นในสำนักงาน

1.8.9 ตัวชี้วัดสำคัญ (Key Metrics)

จำนวนนักเรียนที่สมัครเรียนและกลับมาใช้บริการ
คะแนนสอบของนักเรียนหรือการประเมินผลอื่น ๆ ที่สะท้อนถึงผลลัพธ์การเรียนรู้
การสำรวจความพึงพอใจของนักเรียนและผู้ปกครองเกี่ยวกับการเรียนการสอนและบริการของโรงเรียน
จำนวนหลักสูตรใหม่ที่เปิดตัว
รายได้รวมและอัตราการเติบโตของรายได้

1.9 เป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน (Sustainable Development Goals: SDGs)



รูปภาพที่ 1.4 แสดงเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน (SDGs) ทั้งหมด 17 เป้าหมาย (Goals) ที่มา: sdgmove (สืบค้นวันที่ 12 กุมภาพันธ์ 2024)

SDGs (Sustainable Development Goals) คือ “เป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน” ในด้านการพัฒนาที่สมดุลกันใน 3 เสาหลักของมิติความยั่งยืน (Three Pillars of Sustainability) ได้แก่ สังคม เศรษฐกิจ และสิ่งแวดล้อม โดยครอบคลุมการพัฒนาที่ยั่งยืนทั้งหมด 17 เป้าหมาย โดยองค์การสหประชาชาติแบ่ง ออกเป็น 5 มิติ ได้แก่ มิติสังคม (People) มิติเศรษฐกิจ (Prosperity) มิติสิ่งแวดล้อม (Planet) มิติสันติภาพและสถาบัน (Peace) และมิติหุ้นส่วนการพัฒนา (Partnership)

แผนธุรกิจโรงเรียนกวดวิชา สอดคล้องเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน SDGs ในเป้าหมายที่ 4 ว่าด้วยเรื่อง สร้างหลักประกันว่าทุกคนมีการศึกษาที่มีคุณภาพอย่างครอบคลุมและเท่าเทียม และสนับสนุนโอกาสในการเรียนรู้ตลอดชีวิต และเป้าหมายที่ 8 ส่งเสริมการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจที่ต่อเนื่อง ครอบคลุม และยั่งยืน การจ้างงานเต็มที่และ มีผลิตภาพ และการมีงานที่มีคุณค่าสำหรับทุกคน ตามลำดับ โดยการสร้างหลักประกันว่าทุกคนมีการศึกษาที่มีคุณภาพอย่างครอบคลุมและเท่าเทียม และสนับสนุนโอกาสในการเรียนรู้ตลอดชีวิต ซึ่งครอบคลุมหลายประเด็น เช่น การเข้าถึงการศึกษาที่มีคุณภาพในทุกระดับ SDGs มุ่งให้ทุกคนเข้าถึงการศึกษาที่มีคุณภาพ ภายในปี 2573 มีจำนวนของเด็กทั่วโลกที่ได้รับการศึกษาเพิ่มขึ้นมาก ทุกคนจะสามารถสำเร็จการศึกษาในระดับประถมศึกษาและมัธยมศึกษาได้ โดยไม่มีค่าใช้จ่าย จะมีผู้ที่อ่านออกเขียนได้จำนวนมากขึ้น เด็กผู้หญิงได้ไปโรงเรียนมากขึ้นกว่าเดิม และต้องเป็นการศึกษาที่มีคุณภาพ เพราะการศึกษาเป็นหนึ่งในแรงขับเคลื่อนที่มีประสิทธิภาพสำหรับการพัฒนาอย่างยั่งยืน ซึ่งเป้าหมายนี้สอดคล้องกับแผนธุรกิจโรงเรียนกวดวิชา เลิศปัญญา เพราะเป้าหมายและจุดประสงค์หลักของแผนธุรกิจนี้คือ การทำ

ให้เด็กนักเรียนที่มีโอกาสเรียนสามารถได้รับการศึกษาที่มีคุณภาพ สามารถพัฒนาความรู้ความสามารถของตนเองให้ดีขึ้น การเรียนพิเศษอาจช่วยเพิ่มทักษะบางอย่างทำให้เด็กนักเรียนมีความมั่นใจว่าจะเรียนต่อได้และอยู่ในระบบการศึกษามากขึ้น เพื่อเป็นผลผลิตและกำลังที่ดีของประเทศในวันข้างหน้า สามารถลดช่องว่างของแรงงานที่ขาดอยู่ในสังคมได้ พอเรามีผลผลิตที่มีคุณภาพทางการศึกษา ก็ช่วยให้เกิดการจ้างงานเต็มที่และมีผลิตภาพในหลายๆสาขาวิชา ทำให้ระบบเศรษฐกิจภายในประเทศและนอกประเทศเติบโตขึ้นอย่างเป็นเหตุเป็นผล



บทที่ 2

แผนการตลาด

2.1 ประเด็นการสำรวจและการวิจัยตลาด

2.1.1 สรุปผลการศึกษาด้านความต้องการของลูกค้าและตลาดพฤติกรรมการใช้บริการ โรงเรียนกวดวิชา

ท่านจะใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา เมื่อใด จากเพราะเหตุใด (เช่น ต้องการเพิ่มเติมความรู้ให้กับบุตรหลาน, นำไปใช้สอบในระดับที่สูงขึ้น, เพิ่มเกรดในโรงเรียน)

ท่านเลือกใช้บริการโรงเรียนกวดวิชาแห่งนี้ จากสาเหตุใด (เช่น รูปแบบการเรียนการสอน เป็นที่รู้จัก, ประสบการณ์ผู้สอน ผู้เชี่ยวชาญ)

โรงเรียนกวดวิชาที่ท่านเลือกใช้ คิดค่าบริการอย่างไร คุ่มค่าหรือไม่

ปัจจัยทางส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อผู้ใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

ด้านผลิตภัณฑ์

ท่านสนใจ โรงเรียนกวดวิชาที่รับสอนวิชาพื้นฐานหรือไม่ เช่น (คณิตศาสตร์ ภาษาอังกฤษและภาษาจีน) โรงเรียนกวดวิชา ควรเน้นการเรียนการสอนแบบใด โปรดระบุ (เน้นตะลุยโจทย์เพื่อสอบเข้าโรงเรียนชื่อดัง, Activity Based Learning, เน้นไปใช้สอบ เพิ่มเกรดในโรงเรียนเพิ่มเติมความรู้)

โรงเรียนกวดวิชาควรจัด class เรียนแบบใด ถ้าหากสามารถระบุจำนวนคนได้ โปรดระบุ (กลุ่มใหญ่ไม่เกิน 17 คน หรือ สอนแบบกลุ่มเล็ก)

ท่านสะดวกให้บุตรหลานของท่าน เรียนในช่วงเวลาใด (หลังเลิกการเรียนการสอนในโรงเรียน, เสาร์-อาทิตย์) และควรเรียนครั้งละกี่ชั่วโมงต่ออาทิตย์

ด้านราคา

โรงเรียนกวดวิชา ที่มีลักษณะที่ท่านต้องการ ควรมีราคาในแต่ละวิชาเท่าไร

ด้านทำเล

ทำเล ควรเป็นแบบใด (ใกล้แหล่งชุมชน, ใกล้โรงเรียน, ที่พักญาติ หรือห่างไกล เงียบสงบเป็นส่วนตัว เป็นต้น)

ด้านส่งเสริมการตลาด

ท่านจะค้นคว้าด้วยตัวท่านเอง หรือ มีคนแนะนำท่าน ท่านศึกษาของข้อมูลผ่านช่องทางใด

ด้านบุคคล

โรงเรียนกวดวิชา จำเป็นต้องมี บุคลากรทางการศึกษา หรือ ผู้ที่มีประสบการณ์ทางการศึกษาเป็นเจ้าของหรือไม่

คุณครูใน โรงเรียนกวดวิชา ควรมีสมบัติ หรือ ลักษณะอย่างไรบ้าง (จบตรงสายกับวิชาที่สอน, เจ้าของภาษา, จำเป็นมีประสบการณ์การสอนในโรงเรียนมาก่อนหรือไม่)

ด้านลักษณะกายภาพ

ควรมีลักษณะสถานประกอบการอย่างไร (อาคารพาณิชย์, มีอาคารที่เป็นของโรงเรียนกวดวิชาอย่างเดียวไม่ปนกับสถานที่อื่นๆ)

ด้านกระบวนการ

โรงเรียนกวดวิชาจำเป็นต้องบันทึกและรายงานข้อมูล เกี่ยวกับพัฒนาการเรียนของนักเรียนทุกรายสัปดาห์ รายเดือน ให้ผู้ปกครองทราบหรือไม่

โรงเรียนกวดวิชา ควรแจ้งตารางการเรียนและกิจกรรมในโรงเรียน ผ่านช่องทางใด (Group Line, ข้อความ, ทางโทรศัพท์)

การตัดสินใจใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

หากท่านจะตัดสินใจเลือกโรงเรียนกวดวิชา ท่านจะเลือกจากเหตุผลใด

ท่านใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา เนื่องจากปัจจัยใด เพราะเหตุใด ใครเป็นคนตัดสินใจเลือกใช้บริการ

2.2 การวิเคราะห์คู่แข่ง

เราคงได้ยืนยันกันมานานว่า “การศึกษาที่ดีจะช่วยให้ประเทศพัฒนาไปข้างหน้าและคนจะมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น” แต่ปัจจุบันคุณภาพทางการศึกษาของไทยนั้น จากการประเมินสมรรถดนักเรียนมาตรฐานสากล PISA ปี 2565 พบว่าระบบการศึกษาของไทยมีแนวโน้มที่แย่ลง มีนักเรียนที่ไม่ผ่านเกณฑ์มีสัดส่วนที่เพิ่มขึ้น เช่น ในหมวดวิชาคณิตศาสตร์ (19%) หมวดการอ่าน (32%) และหมวดวิทยาศาสตร์ (19%) โดยสาเหตุหลักของปัญหาเหล่านี้ เกิดได้จากหลายสาเหตุปัจจัย คือคุณภาพครูไม่พร้อม จากตัวเลขการสำรวจความเพียงพอของบุคลากรในรายงานของ PISA ไทยขาดแคลนบุคลากรที่ผ่านมาตรฐานทั้งในกลุ่มวิชาคณิตศาสตร์ วิทยาศาสตร์ และภาษาอังกฤษ งานศึกษาของ OECD ยังชี้ให้เห็นว่าคุณภาพครูไทยเป็นปัญหาจากวิธีการคัดเลือก หลักสูตร และการประเมินผลของครูไทยที่ยังไม่ได้มาตรฐานเมื่อเทียบกับต่างประเทศ ส่งผลให้ครูไทยอาจขาดความเข้าใจหลักสูตรและสอนตามเป้าหมายของหลักสูตรได้ไม่เต็มที่ ปัญหาของการประเมินผลการศึกษา เรื่องคุณภาพของแบบทดสอบในหลายประเด็น ข้อสอบที่ใช้สำหรับการเข้าสถาบันศึกษาดัง ๆ มีปัญหาในเรื่องความยาก การไม่ยึดโยงกับหลักสูตร และมาตรฐานที่ไม่เท่ากัน ข้อสอบแต่ละปี ทำให้การสอบวิชาคณิตศาสตร์มีคะแนนเฉลี่ยไม่ถึง 50 คะแนนจาก 300 คะแนน ผลักให้นักเรียนต้องหาความรู้เพิ่มเติมจากโรงเรียนกวดวิชา พ่อแม่และผู้ปกครองต้องการให้ตัวเองไปถึงจุดมุ่งหมายได้ง่ายขึ้น การเกิดขึ้นต้องโรงเรียนกวดวิชาจึงเพิ่มขึ้นตามไปด้วย จึงทำให้เกิดบริการคู่แข่งในธุรกิจประเภทนี้มีหลายแบบที่คล้ายคลึงดังนี้

1. โรงเรียนกวดวิชา A ในเครือแฟรนไชส์

เป็นโรงเรียนกวดวิชา ตั้งอยู่ อำเภอเมืองอุทัยธานี ซึ่งจะเน้นในเรื่องการสอนภาษาอังกฤษเป็นหลักผ่านกิจกรรม โดยรับเด็กตั้งแต่อายุ 4-10 ปี มีจุดเด่นอยู่ ใกล้ถนนใหญ่และสถานที่ใหญ่ ๆ หลายแห่งอาทิเช่น สวน 200 ปี My Uthai Hotel เป็นต้น มีบริเวณกว้างขวางอาคารสองชั้น มีคอร์สเรียนให้เลือกเหมาะสมตามความต้องการ เช่น ABC Starter ราคา 3,500 บาท Spelling, Grammar ครั้งละ 3,500 บาท โดยเรียนอาทิตย์ละ 1 ครั้ง

2. โรงเรียนกวดวิชา B

เป็นโรงเรียนกวดวิชา ที่รับสอนตั้งแต่ระดับประถม ถึง มัธยมศึกษาต้น ตั้งอยู่ใกล้สวน 200 ปี อำเภอเมืองอุทัยธานี เปิดสอนวิชา คณิตศาสตร์ และ วิทยาศาสตร์ รวมไปถึงรับสอนการบ้านเพิ่มจากในโรงเรียน ค่าครอสเริ่มต้นที่ 1,590

3. โรงเรียนกวดวิชา C

เป็นโรงเรียนกวดวิชาที่ตีวเพิ่มเกรดในโรงเรียน และตีวเข้าโรงเรียนชื่อดัง วิชา จินตคณิต ภาษาอังกฤษ (พื้นฐานประถม) เน้นการสอนแบบคณิตแนวใหม่ เป็นหลักสูตรคิดเลขเร็ว สอนปรับพื้นฐานความรู้ตามสายชั้นเรียน เน้นสอนอ่านและเขียน เริ่มต้นที่ 3,500 บาท ต่อเดือน ตั้งอยู่ในอำเภอเมืองอุทัยธานี

2.3 การแบ่งส่วนตลาด ลูกค้ำกลุ่มเป้าหมาย และตำแหน่งทางการตลาด

2.3.1 การวิเคราะห์การแบ่งส่วนตลาด (Segmentation)

สามารถใช้หลักการแบ่งส่วนลูกค้ำสำคัญ 2 อย่างคือแบ่งตามหลักภูมิศาสตร์ (Geographic Segmentation) คือกลุ่มลูกค้ำที่อาศัยอยู่บริเวณ ใกล้กับสถานประกอบการซึ่งตั้งอยู่ใกล้กับพื้นที่โรงเรียนประจำอำเภอพยุหะ นครสวรรค์ เพราะระยะทางในการเดินทางจากโรงเรียนหรือบ้านมายังที่กวดวิชา ส่งผลต่อความสะดวกต่อเดินทางมาส่งนักเรียน และแบ่งตามหลักประชากรศาสตร์ (Demographic Segmentation) โดยเน้นกลุ่มลูกค้ำที่ให้ความสำคัญกับการเรียนเพิ่มเติมความรู้ ต้องการเพิ่มคะแนน หรือนำไปใช้สอบเข้าโรงเรียนชั้นนำ มีการสอนที่ได้มาตรฐาน จากอาจารย์ที่จบด้านการสอนและสาขาที่สอนในแต่ละวิชาโดยตรง ด้วยราคาที่คุ้มค้ำ และแบ่งตามหลักพฤติกรรมศาสตร์ (Behavioral Segmentation) โดยเน้นกลุ่มเด็กนักเรียนตั้งแต่ 7-12 ขวบเป็นหลัก

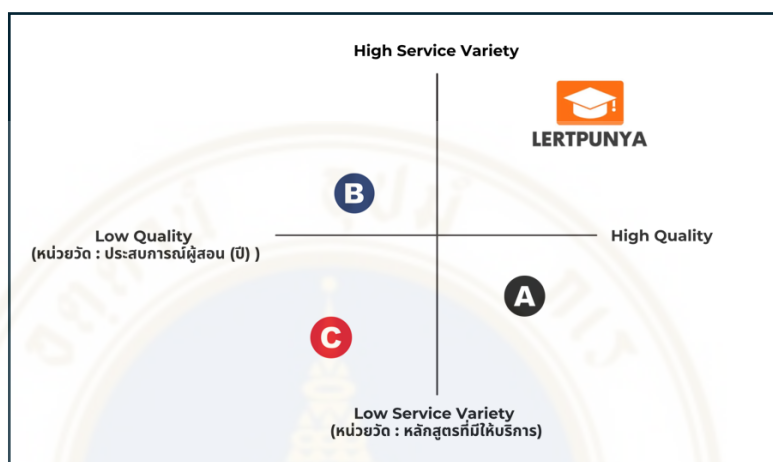
2.3.2 การเลือกกลุ่มเป้าหมาย (Targeting)

ผู้ปกครองที่มีบุตรหลาน ในช่วงอายุ 7-12 ขวบ เพราะช่วงวัยนี้เป็นวัยที่เกิดการพัฒนาการสำคัญเด็กเริ่มเข้าสู่การเรียนรู้ที่เป็นระบบในโรงเรียน ซึ่งเป็นเวลาที่สำคัญในการสร้างพื้นฐานทางการศึกษา เด็กในวัยนี้อาจต้องการความช่วยเหลือเพิ่มเติมในการเรียนรู้วิชาต่างๆ เช่น คณิตศาสตร์, ภาษาต่างประเทศ เพื่อเตรียมตัวสำหรับการสอบและการเรียนในระดับที่สูงขึ้น รวมไปถึงเด็กในวัยนี้มีความสามารถในการเรียนรู้ที่รวดเร็วและยืดหยุ่นมากกว่าวัยอื่นๆ ทำให้สามารถปรับเปลี่ยนรูปแบบการเรียนการสอนให้เข้ากับความสนใจและความสามารถได้ง่าย การสอนเด็กในช่วงนี้ทำให้สามารถสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับนักเรียนและผู้ปกครอง ซึ่งอาจส่งผลดีต่อการเติบโตและการแนะนำโรงเรียนในอนาคต เพราะผู้ปกครองมักมีความสนใจในการลงทุนเพื่อการศึกษาและพัฒนาศักยภาพของบุตรหลาน รวมถึงตลาดการศึกษาในกลุ่มเด็กอายุนี้มีการแข่งขันสูง โรงเรียนกวดวิชาที่ตอบสนองความต้องการของกลุ่มนี้จะมีโอกาสเติบโตและประสบความสำเร็จ โดยทางโรงเรียนจะ

นำเสนอการเรียนผ่านรูปแบบ Activity Based Learning โดยอาศัยอยู่บริเวณเขตอำเภอพยุหะ จังหวัด นครสวรรค์ และอำเภอใกล้เคียง และมีรายได้ต่อครัวเรือนเฉลี่ย 20,000 บาทขึ้นไป

2.3.3 การกำหนดตำแหน่งทางการตลาด (Positioning)

การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับกลุ่มเป้าหมายที่ได้อ้างไว้



รูปภาพที่ 2.1 แสดงการวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์

จากการวิเคราะห์โดยนำเสนอผ่านการใช้แผนที่การรับรู้ (Perceptual Map) ที่ใช้แสดงภาพลักษณ์ของสินค้าหรือบริการต่าง ๆ โดยการวิเคราะห์จากปัจจัยตัวแปรในด้านความหลากหลายทางด้านบริการและด้านคุณภาพ ด้านความหลากหลายบริการ คือ โรงเรียนกวดวิชามีหลักสูตรและวิชาที่หลากหลายเพื่อตอบสนองความต้องการเฉพาะบุคคลของผู้เรียน ตัวอย่างเช่น วิชาภาษาจีนมีทั้งคลาสพื้นฐานและ Intensive ซึ่งเหมาะสำหรับผู้เรียนที่ต้องการใช้ภาษาในชีวิตประจำวันหรือต้องการสอบวัดระดับ HSK ส่วนวิชาอังกฤษก็มีบริการหลากหลายตั้งแต่การพัฒนาทักษะพื้นฐานไปจนถึง Intensive English สำหรับการสอบในโรงเรียนชั้นนำ การเลือกประเภทการเรียน โรงเรียนเสนอให้บริการการเรียนในกลุ่มเล็ก (ไม่เกิน 4 คน) หรือกลุ่มใหญ่ ซึ่งช่วยตอบสนองความต้องการที่แตกต่างกันของผู้เรียน โดยจุดเด่นของโรงเรียนคือ การมุ่งเน้นการเรียนรู้ผ่าน Activity Based Learning เพื่อให้ผู้เรียนเข้าใจเนื้อหาและบริบทจากการทำกิจกรรม มากกว่าการท่องจำ

ในด้านคุณภาพของแบรนด์ที่เป็น คุณภาพสูง (High Quality) และ คุณภาพต่ำ (Low Quality) หมายถึง คุณภาพสูง คือ คุณภาพที่โรงเรียนกวดวิชาสามารถแสดงให้เห็นถึงคุณภาพของด้านต่างๆที่ส่งมอบต่อลูกค้า โดยแบรนด์ที่มีคุณภาพสูง จะถูกมองถึงโรงเรียนกวดวิชาที่มีครูผู้สอนมีประสบการณ์สูง มีความเชี่ยวชาญในวิชาที่สอนอย่างลึกซึ้ง และอาจมีประสบการณ์การสอนใน

โรงเรียนชั้นนำหรือมหาวิทยาลัย โดยครูผู้สอนในโรงเรียนของเรา จำนวน 4 คน มีใบประกอบวิชาชีพทางการศึกษาทุกคน จบปริญญาโททางด้านวิชาที่ตัวเองรับผิดชอบทุกคน มีประสบการณ์ในการสอนทั้งมหาวิทยาลัยและโรงเรียนมาไม่น้อยกว่า 7 ปี และเป็นอาจารย์สอนประจำในวิชาภาษาอังกฤษและภาษาจีน ที่ประเทศออสเตรเลียและประเทศจีนจำนวน 2 คน ส่วนแบรนต์ที่มีคุณภาพต่ำ คือ โรงเรียนกวดวิชาที่ไม่สามารถแสดงให้เห็นถึงคุณภาพในด้านต่าง ๆ ที่ส่งมอบให้กับลูกค้าได้อย่างชัดเจน เช่น ขาดประสบการณ์ในการสอนหรือมีประสบการณ์การสอนน้อยกว่า 3 ปี หรือ ครูผู้สอนอาจมีระดับการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรีหรือจบจากสถาบันที่ไม่เป็นที่ยอมรับ เช่น ไม่มีปริญญาโทในสาขาวิชาที่สอน

จึงสรุปได้ว่าโรงเรียนกวดวิชาเลิศปัญญาจะอยู่ในตำแหน่งมุมบนขวาของกราฟ เนื่องจากมีจุดเด่นทั้งในด้านความหลากหลายของบริการและคุณภาพสูง เรามีวิชาที่ให้บริการที่หลากหลาย เช่น คณิตศาสตร์ และภาษาต่างประเทศ (ภาษาอังกฤษและภาษาจีน) ให้เลือกตามความต้องการของผู้เรียน โดยสามารถเลือกเรียนได้ทั้งกลุ่มใหญ่และกลุ่มเล็กตามความเหมาะสม ซึ่งแตกต่างจากคู่แข่งที่มักมีวิชาให้เลือกน้อยกว่าและเสนอเพียงคลาสกลุ่มใหญ่เพื่อให้ค่าใช้จ่ายต่ำกว่าด้านคุณภาพ แบรินต์ โรงเรียนเรามีครูผู้สอนที่มีประสบการณ์ทั้งในประเทศและต่างประเทศ ผู้สอนทุกคนจบปริญญาโทและมีประสบการณ์การสอนที่มากกว่า 7 ปี ทั้งในโรงเรียน มหาวิทยาลัยในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งแตกต่างจากคู่แข่งที่อาจมีครูที่ขาดประสบการณ์หรือไม่ได้รับการอบรมอย่างครบถ้วน สรุปได้ว่า โรงเรียนกวดวิชาเลิศปัญญามีความหลากหลายในการให้บริการสูง และคุณภาพที่สูง

2.4 กลยุทธ์จำแนกตามส่วนประสมการตลาด

การกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดของโรงเรียนกวดวิชาเลิศปัญญาจะสามารถกำหนดโดยใช้หลักการตลาด 7P มาช่วยในการวิเคราะห์ดังนี้

2.4.1 กลยุทธ์ด้านสินค้าและบริการ (Product)

โรงเรียนกวดวิชาเลิศปัญญา เป็นโรงเรียนกวดวิชาที่บริการการสอนในวิชาคณิตศาสตร์ ภาษาอังกฤษและภาษาจีน โดยครอบคลุมเนื้อหาที่มีในหลักสูตรการศึกษาขั้นพื้นฐานของกระทรวงศึกษาธิการ อีกทั้งยังเพิ่มเติม เจาะลึกในแต่ละเนื้อหาวิชา เพื่อให้ผู้เรียนสามารถเพิ่มพูนความรู้ ทักษะ ที่สามารถนำไปใช้ได้จริงในการสอบ เพิ่มเกรด หรือไปใช้เรียนต่อในระดับที่สูงขึ้นได้

อย่างมีประสิทธิภาพ โดยการสอนผ่าน Activity Based Learning รูปแบบการเรียนการสอนที่มุ่งเน้นส่งเสริมให้ผู้เรียนมีบทบาทและมีส่วนร่วมในการเรียนรู้ เพราะทางโรงเรียนเชื่อว่าบางบทเรียนการให้ผู้เรียนทำกิจกรรมด้วยตัวเองหรือผ่านกลุ่มผู้เรียน จะทำให้เกิดความเข้าใจในด้วบทเรียนมากขึ้น หลังจากการอ่าน การท่องจำหรือการฟังที่ครูสอน เช่น วิชาวิทยาศาสตร์ที่มีการทดลองต่างๆเพื่อพิสูจน์ผลลัพธ์การทดลอง ทำให้ผู้เรียนได้เห็นผลการเปลี่ยนแปลงนำไปสู่การตั้งคำถามและเกิดกระบวนการเรียนรู้ในขณะที่เรียน ซึ่งการเรียนการสอนภายในโรงเรียนกวศวิหาของเราจะได้รับการออกแบบรูปแบบการเรียน กิจกรรม จากบุคลากรที่มีประสบการณ์ในการสอนในโรงเรียนตั้งแต่ระดับประถมศึกษาจนถึงอุดมศึกษา จบปริญญาบัตรด้านการสอนในมหาวิทยาลัยในไทยและต่างประเทศมาโดยตรง ซึ่งสามารถให้ความไว้วางใจจากผู้ปกครองที่ส่งบุตรหลานมาเรียนได้

2.4.2 กลยุทธ์ด้านการกำหนดราคา (Price)

ราคาค่าบริการ ในแต่ละครอสจะแตกต่างกันออกตามแต่ละรายวิชา และเนื้อหาที่ ต้องการเน้นเป็นพิเศษ มีดังนี้

วิชาคณิตศาสตร์

1. คณิตศาสตร์ เข้มข้น ทิวเข้า ม.1

เน้นทำโจทย์จริง ข้อสอบเก่า จากโรงเรียนชั้นนำ เพื่อไปใช้ในการสอบเข้า ออกแบบมาเพื่อเตรียมความพร้อมให้กับนักเรียนที่กำลังจะเข้าสู่ระดับมัธยมศึกษาปีที่ 1 นักเรียนทุกคนสามารถสร้างพื้นฐานที่แข็งแกร่งและมีความเข้าใจที่ดีในเนื้อหาคณิตศาสตร์พื้นฐาน ซึ่งเป็นรากฐานที่สำคัญสำหรับการศึกษาต่อไปในระดับที่สูงขึ้น

2. คณิตศาสตร์ ประถมต้น

ซึ่งออกแบบมาโดยเฉพาะเพื่อสร้างพื้นฐานทางคณิตศาสตร์ที่มั่นคงสำหรับนักเรียนในระดับประถมศึกษาตอนต้น (ป.1-ป.3) หลักสูตรนี้มุ่งเน้นการเรียนรู้ที่สนุกสนานและมีส่วนร่วม โดยการใช้กิจกรรมที่หลากหลายเพื่อช่วยให้เด็กนักเรียนเข้าใจแนวคิดคณิตศาสตร์พื้นฐานได้ดีขึ้น พัฒนาทักษะพื้นฐานที่จำเป็น เช่น การบวก ลบ คูณ หาร และการเข้าใจรูปทรงเรขาคณิต เพื่อให้เด็กๆ มีความมั่นใจในการใช้ทักษะคณิตศาสตร์ในชีวิตประจำวัน เนื้อหาของเราจะสอดคล้องกับหลักสูตรการศึกษาของโรงเรียน เพื่อให้ผู้เรียนสามารถนำความรู้ที่เรียนไปใช้ในการเรียนรู้ในโรงเรียนได้อย่างมีประสิทธิภาพ

วิชาภาษาอังกฤษ

1. คอร์ส Up-Grade

สำหรับคนที่ต้องการเสริมพื้นฐาน หลักสูตรที่ออกแบบมาเพื่อช่วยเสริมทักษะทางภาษาอังกฤษให้กับนักเรียนที่ต้องการเพิ่มความมั่นใจและความสามารถในการใช้ภาษาอังกฤษในชีวิตประจำวันและการศึกษา คอร์สนี้มุ่งเน้นการพัฒนาทักษะที่สำคัญและการเพิ่มเกรดในการเรียนภาษาอังกฤษ ใช้เทคนิคการเรียนรู้และการสอบที่มีประสิทธิภาพ ผ่านสถานการณ์จริง เรียนรู้ศัพท์และสำนวนที่ใช้บ่อยในชีวิตประจำวัน เพื่อช่วยนักเรียนในการเตรียมตัวและเพิ่มเกรดในวิชาภาษาอังกฤษที่โรงเรียน

2. คอร์ส ทิวเข้ม ตะลุยก้อย English ม.1

หลักสูตรนี้ถูกออกแบบมาเพื่อช่วยนักเรียนที่เตรียมตัวเข้าสู่ระดับมัธยมศึกษาปีที่ 1 ด้วยการเน้นการฝึกฝนและการแก้ปัญหาโจทย์ภาษาอังกฤษอย่างเข้มข้น คอร์สนี้จะช่วยให้นักเรียนพัฒนาทักษะในการทำข้อสอบภาษาอังกฤษและเพิ่มความมั่นใจในการใช้ภาษาอังกฤษในระดับที่สูงขึ้น สอนเทคนิคและกลยุทธ์ในการทำข้อสอบเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและการจัดการเวลาในห้องสอบผ่านการฝึกฝนกับโจทย์ภาษาอังกฤษที่หลากหลายและเข้มข้น

3. คอร์ส Phonics

สนุกกับการเรียนรู้การอ่านและออกเสียงภาษาอังกฤษ หลักสูตรนี้ถูกออกแบบมาเพื่อเสริมสร้างพื้นฐานการอ่านและการออกเสียงภาษาอังกฤษให้กับผู้เรียน ตั้งแต่เริ่มต้น คอร์ส Phonics ใช้วิธีการที่สนุกสนานและมีประสิทธิภาพในการช่วยให้ผู้เรียนสามารถอ่านและออกเสียงคำในภาษาอังกฤษได้อย่างถูกต้องและมั่นใจ สอนพื้นฐาน Phonics ซึ่งเป็นวิธีการเรียนรู้การอ่านโดยการเข้าใจเสียงของตัวอักษรและการรวมเสียงเพื่อสร้างคำ เน้นการฝึกฝนการอ่านและการออกเสียงที่ถูกต้อง โดยใช้กิจกรรมที่หลากหลายและสนุกสนาน

4. Intensive English

คอร์สนี้ถูกออกแบบมาเพื่อช่วยนักเรียนเตรียมความพร้อมในการสอบภาษาอังกฤษเพื่อเข้าสู่ระดับมัธยมศึกษาปีที่ 1 มุ่งเน้นการฝึกฝนที่เข้มข้นและการเตรียมตัวเพื่อให้แน่ใจว่าผู้เรียนจะมีทักษะที่แข็งแกร่งและพร้อมสำหรับการสอบ เช่น การทำข้อสอบเก่าและการฝึกฝนกับโจทย์ที่คล้ายกับข้อสอบจริงเพื่อเพิ่มความมั่นใจในการทำข้อสอบ เน้นการพัฒนาทักษะที่สำคัญในการสอบ เช่น การวิเคราะห์ข้อความ การจัดระเบียบข้อมูล และการใช้ไวยากรณ์อย่างถูกต้อง

วิชาภาษาจีน

1. ภาษาจีน เบื้องต้น

หลักสูตรนี้ออกแบบมาเพื่อผู้ที่สนใจเรียนรู้ภาษาจีนตั้งแต่เริ่มต้น คอร์สนี้มุ่งเน้นการให้ความรู้พื้นฐานในภาษาจีน รวมถึงการพูด การฟัง การอ่าน และการเขียน เพื่อให้ผู้เรียนสามารถใช้ภาษาได้อย่างมั่นใจและมีความเข้าใจในภาษาและวัฒนธรรมจีน เช่น การเรียนรู้ตัวอักษรจีน (ฮั่นจื๊อ) คำศัพท์ และประโยคพื้นฐานเพื่อการสื่อสาร การรู้จักตัวอักษรจีนพื้นฐานและการฝึกเขียน ผ่านการใช้กิจกรรมและเกมที่สนุกสนานเพื่อเสริมสร้างความเข้าใจและความสนใจในการเรียนภาษาจีน

2. Intensive Chinese

คอร์สนี้ ออกแบบมาเพื่อเตรียมความพร้อมให้นักเรียนที่ต้องการทำคะแนนสอบภาษาจีนในระดับที่สูงขึ้น ไม่ว่าจะเป็นการสอบเข้าศึกษาต่อ การสอบวัดระดับ HSK หรือการสอบต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับภาษาจีน คอร์สนี้มุ่งเน้นการฝึกฝนอย่างเข้มข้นและเตรียมตัวทั้งด้านการอ่าน การเขียน การฟัง และการพูด ช่วยให้ผู้เรียนมีความมั่นใจในการทำข้อสอบภาษาจีนผ่านการเรียนรู้เทคนิคและกลยุทธ์ที่ช่วยเพิ่มโอกาสในการได้คะแนนสูง

การกำหนดกลยุทธ์การกำหนดราคา (Price Strategy) จะพิจารณาจากการกำหนดราคาตามมูลค่าที่ลูกค้าได้รับ (Value-Based Pricing) โดยกำหนดราคาตามมูลค่าที่นักเรียนและผู้ปกครองได้รับจากบริการของโรงเรียนกวดวิชา เช่น คุณภาพของครูผู้สอน ประสิทธิภาพการเรียนที่ได้รับ ความสำเร็จในการสอบ หรือชื่อเสียงของโรงเรียน และใช้การกำหนดราคาเพื่อเจาะตลาด (Penetration Pricing) ในการกำหนดราคาต่ำในช่วงแรกเพื่อดึงดูดลูกค้าและสร้างฐานลูกค้าอย่างรวดเร็ว จากนั้นจึงค่อยๆ ปรับราคาขึ้นในเพื่อต้องการสร้างความรู้จักและขยายฐานลูกค้าอย่างรวดเร็ว ในด้านวิธีการกำหนดราคา (Pricing Method) จะเป็นการกำหนดราคาตามระดับ (Tiered Pricing) โดยการตั้งราคาหลายระดับตามประเภทของคลาส หรือระดับความเชี่ยวชาญของครู เช่น คลาสพื้นฐาน คลาสระดับกลาง หรือคลากระดับสูง เหมาะสำหรับโรงเรียนที่มีหลักสูตรหลายระดับและต้องการเสนอทางเลือกที่หลากหลายให้กับผู้เรียน

ตารางที่ 2.1 ราคาค่าบริการต่อครอส

วิชา	เวลา	บาท
คณิต ประถม	จันทร์ 17.00-19.00	1,600
English Up-Grade	อังคาร 17.00-19.00	1,600
ตะลุยโจทย์ภาษาอังกฤษ เตรียมเข้า ม.1	พุธ 13.00-15.00	1,800
คณิต ตีวเข้า ม.1	พุธ 17.00-19.00	1,800
Intensive Course (ภาษาจีน)	พฤหัสบดี 18.00-20.00	1,800
ภาษาจีน เบื้องต้น	ศุกร์ 17.00-19.00	1,600
Phonics	ศุกร์ 13.00-15.00	1,600
Intensive English	เสาร์ 13.00-15.00	1,800

หมายเหตุ: เรียนครอสละ 8 ชั่วโมง / เดือน กรณีเรียนแบบกลุ่มใหญ่

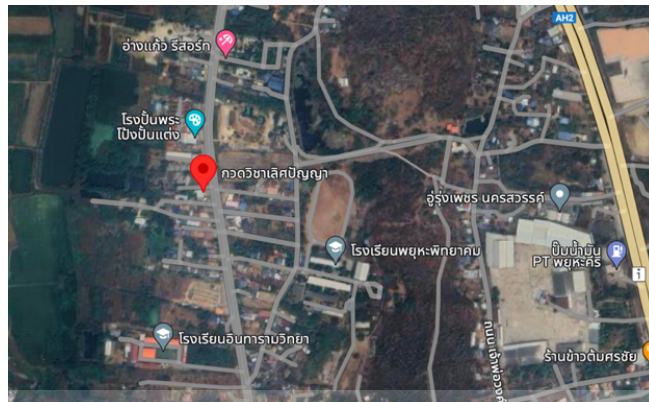
ตารางที่ 2.2 ราคาค่าบริการต่อครอส

วิชา	เวลา	บาท
Intensive Course (ภาษาจีน)	จันทร์ 17.00-19.00	2,500
คณิต ประถม	อังคาร 17.00-19.00	2,500
ภาษาจีน เบื้องต้น	อังคาร 17.00-19.00	2,800
Phonics	พฤหัสบดี 17.00-19.00	2,800
English Up-Grade	ศุกร์ 17.00-19.00	2,800
Intensive English	เสาร์ 9.00-11.00	2,500
คณิต ตีวเข้าโอลิมปิก ม.1	เสาร์ 9.00-11.00	2,500
ตะลุยโจทย์ภาษาอังกฤษ เตรียมเข้า ม.1	เสาร์ 13.00-15.00	2,800

หมายเหตุ: เรียนครอสละ 8 ชั่วโมง / เดือน กรณีเรียนแบบไม่เกินครั้งละ 4 คน

2.4.3 กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

โรงเรียนกวดวิชาอยู่ที่จังหวัดนครสวรรค์ อยู่ถนนเส้นในซึ่งใกล้กับโรงเรียนประจำอำเภอ เดินทางสะดวก



รูปภาพที่ 2.2 แสดงแผนที่ของโรงเรียนกวควิชา

ที่มา: Google. (n.d.). [นำทางด้วย Google Maps โดยเดินทางเข้ามาในอำเภอเมืองพยุหะคีรี ไปยังโรงเรียนกวควิชาเลิศปัญญา]. สืบค้นเมื่อ 5 พฤษภาคม 2024, จาก <https://maps.app.goo.gl/caViquNM6L8uYGCv7>

2.4.4 กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการขาย (Promotion)

มีการใช้การตลาดออนไลน์ (Online marketing) เช่น Facebook Page, line เป็นต้น เข้ามาช่วยในการประชาสัมพันธ์ เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายและลูกค้าได้มากขึ้น

มีการประชาสัมพันธ์ผ่านทาง offline เช่น โบปปลิว โฆษณาเสียงตามสายของทางชุมชน เนื่องจากทางที่ตั้งของโรงเรียนกวควิชาเลิศปัญญา อยู่ในบริเวณใกล้ชุมชน และกลุ่มลูกค้าส่วนมากจะเป็นคนในเขตชุมชนเป็นหลัก

มีการตลาดฐานข้อมูล (Database Marketing) ในการเก็บฐานข้อมูลเก่าและใหม่ เช่น การเก็บความสนใจหรือความต้องการของผู้ปกครองและนักเรียน เพื่อใช้ในการพัฒนาหลักสูตร

ออกพื้นที่ตามในอำเภอหรือบริเวณใกล้เคียง เพื่อสร้างการรับรู้ของแบรนด์ (Brand Awareness) มากยิ่งขึ้น

2.4.5 กลยุทธ์ด้านบุคลากร (People)

ภายในโรงเรียนกวควิชาจะมีบุคลากรที่สอนในแต่ละรายวิชา ซึ่งมีประสบการณ์การสอนภายในโรงเรียนและระดับอุดมศึกษาอยู่แล้ว รวมไปถึงบุคลากรทุกคนภายในโรงเรียนได้จบจากสาขาวิชาที่สอนมาโดยตรงจากมหาวิทยาลัยในไทยและต่างประเทศ ซึ่งจะมีความเข้าใจในพื้นฐานและธรรมชาติของตัวนักเรียน ว่าสิ่งที่เป็นปัญหาหรือจุดที่ผู้เรียนต้องการแก้ไขคืออะไร เพื่อให้ผู้เรียนที่จบไปจากโรงเรียนของเราสามารถที่จะบรรลุผลสัมฤทธิ์ที่ตัวเองตั้งใจไว้ได้

นอกจากนี้ผู้บริหารและที่ปรึกษาของโรงเรียนกวดวิชาเลิศปัญญา คือ บุคลากรทางการศึกษา ดำรงตำแหน่งผู้บริหารสถานศึกษาโรงเรียนเอกชน ในจังหวัดนครสวรรค์ ซึ่งมีประสบการณ์ในธุรกิจการศึกษามากกว่า 40 ปี จึงทำให้มั่นใจได้ว่าโรงเรียนของเรามีคุณภาพและเข้าใจบริบทของระบบการศึกษาของไทยอย่างถ่องแท้ รวมไปถึงฝ่ายงานที่เกี่ยวข้องระบบบัญชี เพื่อให้เกิด โครงสร้างองค์กร และการบริการที่เป็นระบบ มีความพร้อมในการให้บริการอย่างมีประสิทธิภาพ

2.4.6 กลยุทธ์ด้านองค์ประกอบทางกายภาพ (Physical Environment and Presentation)

โรงเรียนกวดวิชา มีพื้นที่ ตัวอาคารที่เหมาะสม สำหรับการสร้างโรงเรียนกวดวิชา ไม่ขัดต่อกฎระเบียบข้อบังคับของการศึกษาเอกชน นอกระบบ 15(2) ไม่อยู่ในสถานที่แออัดหรือสถานที่พลุกพล่านของผู้คน ที่อาจจะรบกวนต่อการเรียนการสอนของผู้สอนและผู้เรียนได้

ตัวสถานที่ได้รับอนุญาตก่อสร้างหรือใบอนุญาตต่อเติมอาคารจากทางราชการที่สามารถนำไปใช้ในการทำอาคารเรียนเพื่อการศึกษา

โรงเรียนกวดวิชา มีมาตรฐาน ตามข้อกำหนดของการขอจัดตั้งและการดำเนินกิจการโรงเรียนเอกชน ประเภท โรงเรียนกวดวิชา

บุคลากรมีสัมมาคารวะ มีจิตใจบริการ และเข้าใจในธรรมชาติของเด็ก สวมใส่เสื้อผ้าที่เหมาะสมในการสอนนักเรียน

2.4.7 กลยุทธ์ด้านกระบวนการ (Process)

ก่อนเข้าใช้บริการ

ใช้ Online marketing เช่น Facebook, Line, ในการประชาสัมพันธ์เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายมากขึ้น

ประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทาง ออฟไลน์ (Offline) ต่างๆ เช่น การประชาสัมพันธ์ทางเสียงตามสายของทางชุมชน ใบปลิว โฆษณาตามวิทยุ

ระหว่างใช้บริการ (During-Transaction Service)

มีการสัมภาษณ์ เกี่ยวกับพื้นฐานของเด็ก เช่น ปัจจุบันเรียนระดับชั้นอะไร โรงเรียนอะไร พื้นฐานในวิชาที่ต้องการจะเสริมเพิ่มเติมเป็นอย่างไร โดยคุณครูเจ้าของวิชา

เลือกใช้บริการ ในวิชาที่ต้องการเสริม, คอร์สที่อยากเน้นเป็นพิเศษ

ชำระเงิน ; เงินสด หรือผ่าน Mobile Banking

เข้าเรียนตามตารางเวลาที่ลงไว้

บทที่ 3

แผนการดำเนินงานองค์กรและบุคลากร

3.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมายองค์กร

ความเป็นมาของธุรกิจนี้เกิดขึ้นจากการที่ผู้วิจัยได้อยู่ในสภาพแวดล้อมของการทำธุรกิจทางการศึกษาคือโรงเรียนมาตลอดตั้งแต่เด็ก ได้เห็นและมีประสบการณ์ในการช่วยโรงเรียนในหลาย ๆ เรื่อง ผู้วิจัยเล็งเห็นโอกาสทางธุรกิจที่เพิ่มมากขึ้นจึงต้องการขยายธุรกิจให้เติบโตขึ้นเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้นกับระบบของการศึกษาไทย เพื่อให้เด็กที่เติบโตไปเป็นผลผลิตของประเทศมีคุณภาพและศักยภาพตามที่สังคมต้องการ

3.1.1 วิสัยทัศน์

เป็นผู้นำและเชี่ยวชาญทางด้านบริการศึกษานอกระบบที่มีคุณภาพ ครอบคลุม

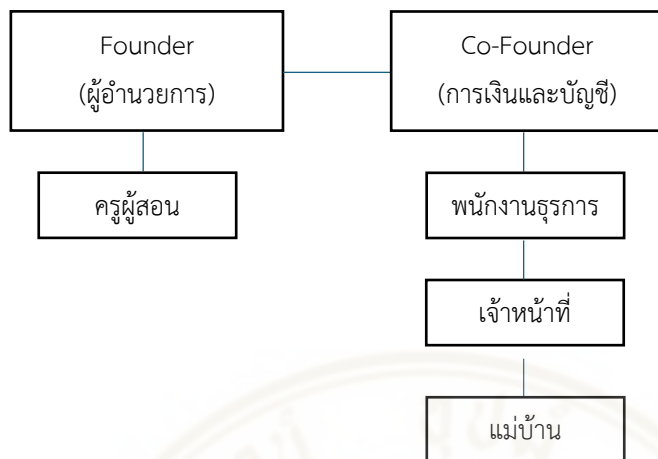
3.1.2 พันธกิจ

พัฒนาหลักสูตร สื่อการเรียนรู้และกระบวนการเรียนการสอนอย่างต่อเนื่อง
พัฒนาบุคลากรขององค์กรให้สามารถจัดการเรียนรู้ และบริการแก่ผู้เรียนได้อย่างมีประสิทธิภาพ

3.1.3 เป้าหมายในการทำธุรกิจ

เป็นโรงเรียนกวดวิชาที่ได้รับการยอมรับจากนักเรียนและผู้ปกครองในด้านคุณภาพการสอนและการบริการ นักเรียนสามารถพัฒนาผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของตนเองให้สูงขึ้นได้ตามต้องการ

3.2 โครงสร้างองค์กร



รูปภาพที่ 3.1 โครงสร้างองค์กรโรงเรียนกวตวิชา

จากโครงสร้างองค์กรที่ได้แสดงสามารถอธิบายถึงหน้าที่และความรับผิดชอบของแต่ละตำแหน่งดังต่อไปนี้

โครงสร้างขององค์กรจะเป็นโครงสร้างแบบแนวราบ (Flat Structure) เนื่องจากโรงเรียนกวตวิชามีขนาดเล็ก มีจำนวนบุคลากรน้อย โครงสร้างแบบแนวราบที่มีลำดับชั้นการบริหารน้อยช่วยให้การตัดสินใจสามารถทำได้อย่างรวดเร็วและยืดหยุ่น ซึ่งสำคัญในการตอบสนองต่อความต้องการของนักเรียนและสถานการณ์ต่างๆ โครงสร้างแบบนี้จะช่วยลดช่องว่างในการสื่อสารระหว่างพนักงาน ทำให้สามารถแก้ไขปัญหาและรับรู้ข้อมูลได้รวดเร็วโดยไม่ต้องผ่านหลายขั้นตอน รวมไปถึงโครงสร้างแนวราบส่งเสริมให้บุคลากรในโรงเรียนทำงานร่วมกันมากขึ้น โดยทุกคนมีโอกาสเข้ามามีส่วนร่วมในการตัดสินใจและการแก้ไขปัญหาซึ่งช่วยสร้างการทำงานเป็นทีม สามารถสร้างความยืดหยุ่นในการทำงาน โรงเรียนกวตวิชานขนาดเล็กสามารถปรับเปลี่ยนการทำงานได้ง่ายกว่าเมื่อใช้โครงสร้างแนวราบเพราะมีความคล่องตัวสูง ซึ่งช่วยให้สามารถปรับตัวตามความต้องการของนักเรียนหรือการเปลี่ยนแปลงในตลาดได้ดียิ่งขึ้น

3.2.1 Founder

มีหน้าที่วางแผนธุรกิจและให้ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้และเป็นผู้ได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการและเป็นผู้ดำเนินการตามกฎหมายถูกต้องตามพระราชบัญญัติโรงเรียนเอกชน ประเภทโรงเรียนกวตวิชา 15(2) วางวิสัยทัศน์และทิศทางการดำเนินงานของโรงเรียน ควบคุมการบริหารจัดการโดยรวม และทำการตัดสินใจในเรื่องสำคัญ คุณสมบัติคือ มีประสบการณ์

ด้านการบริหารจัดการและความรู้ในธุรกิจการศึกษา มีวิสัยทัศน์ที่ชัดเจนและความมุ่งมั่นในการพัฒนาโรงเรียน

3.2.2 Co-Founder

มีหน้าที่วางแผนธุรกิจให้ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้และเป็น CFO ช่วยบริหารเงินทุนหมุนเวียนและหนี้สินจัดการบัญชีและเอกสารต่างๆ จัดหาสื่อและอุปกรณ์ในโรงเรียน กวดวิชา รวมถึงจัดหาพนักงานที่อยู่ภายในองค์กรให้มีคุณสมบัติที่เหมาะสม สามารถตรวจสอบความถูกต้องของรายการบัญชีและบันทึกทางการเงิน เพื่อให้มั่นใจว่ามีการดำเนินการตามนโยบาย และระเบียบข้อบังคับของโรงเรียน คุณสมบัติ คือ มีความรู้ในระบบธุรกิจการศึกษา และเข้าใจเรื่องของการบริหารองค์กรและการเงิน มีความละเอียดรอบคอบในการบันทึกข้อมูลและตรวจสอบเอกสารทางการเงิน เพื่อป้องกันข้อผิดพลาดและความคลาดเคลื่อนในการทำบัญชี สามารถสื่อสารได้อย่างมีประสิทธิภาพทั้งภายในและภายนอกองค์กร เพื่อประสานงานกับฝ่ายอื่นๆ และหน่วยงานภายนอก

3.2.3 ครูผู้สอน

มีหน้าที่ให้บริการทางการศึกษา สอนและพัฒนาการเรียนรู้ของนักเรียนในวิชาที่ตนรับผิดชอบ สร้างเนื้อหาการสอนที่มีคุณภาพ และประเมินผลการเรียนรู้ของนักเรียน ให้คำปรึกษาและชี้แนวทางให้กับนักเรียนรวมถึงผู้ปกครอง เพื่อหาแนวทางแก้ไขและผลลัพธ์ที่ดีที่สุดต่อการรับบริการโรงเรียนกวดวิชา คุณสมบัติ คือ มีคุณวุฒิในสาขาวิชาที่สอนและมีความเชี่ยวชาญในการถ่ายทอดความรู้ รวมไปถึง มีประสบการณ์ในการสอนและสามารถสร้างสื่อการสอนที่มีคุณภาพ

3.2.4 เจ้าหน้าที่

มีหน้าที่ให้บริการความสะดวกและบริการให้กับนักเรียนและผู้ปกครองภายในโรงเรียนกวดวิชา คูแผลงานต่างๆ เช่น การติดต่อสื่อสารกับผู้ปกครองและการดูแลความเรียบร้อยของโรงเรียน เพื่อประกันว่ากิจการของโรงเรียนดำเนินไปอย่างราบรื่นและมีประสิทธิภาพ คุณสมบัติ คือ มีทักษะในการจัดการเอกสารและการทำงานเป็นระบบ และมีทักษะในการสื่อสารที่ดีและสามารถประสานงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

3.2.5 พนักงานธุรการ

มีหน้าที่เกี่ยวกับงานเอกสาร และงานอื่นๆตามที่ได้รับมอบหมายภายในโรงเรียนกวค วิชา จัดการงานเอกสาร การรับสมัครนักเรียน การจัดตารางเรียน และงานธุรการทั่วไป เพื่อ สนับสนุนการดำเนินงานด้านเอกสารและการจัดการที่ราบรื่น คุณสมบัติ คือ ความสามารถในการ จัดการ มีทักษะในการจัดการเอกสารและการทำงานเป็นระบบการสื่อสาร มีทักษะในการสื่อสารที่ดี และสามารถประสานงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

3.2.6 แม่บ้าน

มีหน้าที่รับผิดชอบกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการบริหารดูแลสถานที่ดูแลความสะอาดและ ความเป็นระเบียบเรียบร้อยของสถานที่เรียนและแจ้งรายงานเกี่ยวกับสิ่งชำรุดและต้องการซ่อมแซม เพื่อให้สภาพแวดล้อมในการเรียนมีความสะอาดและปลอดภัยสำหรับนักเรียนและบุคลากร คุณสมบัติ คือ มีประสบการณ์ในงานทำความสะอาดและมีความละเอียดรอบคอบ สามารถทำงานได้ โดยไม่ต้องมีการควบคุมอย่างใกล้ชิด

3.3 กลยุทธ์และแผนการจัดการดำเนินงานทรัพยากรองค์กรและบุคลากร

โรงเรียนกวควิชาให้ความสำคัญกับการคัดเลือกบุคลากรที่มีคุณภาพสูง โดยต้องผ่าน เกณฑ์การศึกษาตามมาตรฐาน และมีประสบการณ์การสอนมาก่อนในระดับโรงเรียนหรือ มหาวิทยาลัย ซึ่งเป็นการสร้างฐานที่แข็งแกร่งในด้านคุณภาพของการสอน โรงเรียนมีการพัฒนาและ ออกแบบประสบการณ์การเรียนรู้ที่เหมาะสมกับนักเรียน ซึ่งทำให้สามารถตอบสนองความต้องการ ของผู้เรียนและผู้ปกครองได้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ยังมีกิจกรรมสนับสนุน เช่น การจัดหา ทรัพยากรที่จำเป็นสำหรับการเรียนการสอน เพื่อให้มั่นใจว่านักเรียนสามารถบรรลุเป้าหมายทาง การศึกษาได้ มีการออกแบบสื่อออนไลน์และประชาสัมพันธ์ เช่น เว็บไซต์และ Facebook เพื่อสร้าง ความเชื่อมั่นในการเรียนการสอนอย่างต่อเนื่อง มีการใช้บุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญในการสอนและ เข้าใจพฤติกรรมของเด็ก ทำให้สามารถพัฒนาศักยภาพนักเรียนได้อย่างครบถ้วน ที่สำคัญคือ โรงเรียนให้บริการการเรียนรู้ที่ตอบสนองความต้องการของนักเรียนและผู้ปกครองในวิชาพื้นฐานที่ มีความสำคัญ เช่น คณิตศาสตร์ วิทยาศาสตร์ ภาษาอังกฤษ และภาษาจีน โดยมุ่งเน้นการใช้กิจกรรม การเรียนรู้ที่เหมาะสมกับความสนใจของนักเรียนแต่ละคน

ดังนั้นจึงมองว่ากลยุทธ์ระดับธุรกิจ (Business Level Strategy) ที่เหมาะสมสำหรับ โรงเรียนกวควิชาเลิศปัญญาควรเน้นไปที่ Differentiation Strategy (กลยุทธ์ความแตกต่าง) เพราะ

โรงเรียนเน้นการพัฒนาคุณภาพของการสอนและการบริการเพื่อให้ตรงกับความต้องการเฉพาะของนักเรียนแต่ละคน เน้นการเรียนรู้ผ่าน Activity Based Learning ซึ่งช่วยสร้างความแตกต่างจากคู่แข่ง การใช้เทคโนโลยีในการเรียนการสอน ช่วยเพิ่มมูลค่าและความแตกต่างในตลาดที่มีการแข่งขันสูง การคัดเลือกและพัฒนาบุคลากรที่มีคุณภาพสูง และสร้างความเชื่อมั่นในแบรนด์ของโรงเรียน ช่วยให้โรงเรียนสามารถดึงดูดและรักษาลูกค้าได้อย่างยาวนาน ด้วยการเน้นความแตกต่างทั้งในด้านคุณภาพและวิธีของการสอน การใช้เทคโนโลยี และการให้บริการที่ตอบสนองความต้องการเฉพาะของนักเรียน โรงเรียนกวดวิชาเลิศปัญญาจะสามารถสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันในระยะยาวได้อย่างมีประสิทธิภาพ

3.3.1 กลยุทธ์และแผนการจัดการด้านบุคลากรหลักและสนับสนุน

สำหรับธุรกิจโรงเรียนกวดวิชานั้นการคัดเลือกบุคลากรที่มีความรู้และมีคุณสมบัติที่เหมาะสมในการถ่ายทอดวิชาความรู้ และทักษะในแต่ละรายวิชา มีความสำคัญเป็นอย่างมาก เพื่อให้ผู้มาใช้บริการได้สัมฤทธิ์ผลในสิ่งที่คาดหวังไว้และได้ประโยชน์สูงสุดซึ่งตรงตามคุณสมบัติที่กฎหมายโรงเรียนเอกชนนอกระบบระบุไว้

ตารางที่ 3.1 แสดงแผนกำลังคนภายในองค์กรในระยะเวลา 5 ปี

ตำแหน่ง	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
	จำนวน (คน)	จำนวน (คน)	จำนวน (คน)	จำนวน (คน)	จำนวน (คน)
1. ครูผู้สอน	4	4	4	4	5
2. ธุรกิจ	1	1	1	1	1
3. เจ้าหน้าที่	1	1	1	2	2
4. แม่บ้าน	1	1	1	1	1

3.3.2 กลยุทธ์และแผนการจัดการด้านโครงสร้างพื้นฐานสำหรับกิจกรรมหลักและสนับสนุน

ขั้นตอนของการระบุประเภททรัพยากรที่เกี่ยวข้องและจำเป็นเพื่อจัดการผลิต/บริการของแบ่งออกเป็นขั้นตอนหลักๆดังนี้

3.3.3.1 การจัดการด้านสถานที่

การจัดการด้านสถานที่ที่มีขั้นตอนดังนี้

ค้นหาตำแหน่งที่ตั้งที่มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายอาศัยอยู่เป็นจำนวนมาก
สำรวจการเดินทางความปลอดภัยของทำเลที่ตั้ง
ตกลงเซ็นสัญญาซื้อขายและชำระค่าใช้จ่าย
สถานที่ตั้ง โรงเรียนกวดวิชาจะตั้งอยู่ใกล้เคียงกับโรงเรียนประจำอำเภอ
และยังสามารถเดินทางสะดวกหากเดินทางมาจากจังหวัดใกล้เคียง และใช้เวลาไม่นาน อยู่ภายใน
ถนนเส้นใน ซึ่งไม่ถูกรบกวนจากเสียงการจราจรเส้นทางหลัก

มีร้านอาหารและกาแฟ บริเวณใกล้เคียง รวมไปถึงในโรงเรียนกวดวิชาที่มี
บริการขนมและเครื่องดื่มให้บริการอยู่

3.3.3.2 การจัดการด้านอุปกรณ์

จัดซื้อวัสดุ อุปกรณ์ ที่ใช้ในการสนับสนุนการปฏิบัติงานในกิจกรรมหลัก
เช่น กระดานเรียน จอทีวี สื่อการเรียนการสอน ไมค์ รวมไปถึง เฟอร์นิเจอร์ และของตกแต่งโรงเรียน
เป็นต้น

บทที่ 4

แผนการเงินและการประเมินความคุ้มค่าของโครงการลงทุนธุรกิจ

4.1 สมมติฐานทางการเงิน

- ค่าเสื่อมราคาคิด โดยวิธีแบบเส้นตรงตามอายุของสินทรัพย์ถาวรโดยประมาณ 5 ปี โดยไม่มีการคิดค่าซาก
- อัตราการเพิ่มขึ้นของเงินเดือนกำหนดให้เพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ต่อปี
- อัตราภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาตามขั้นเงินได้สุทธิ เนื่องจากไม่ได้มีการจดทะเบียนเป็นนิติบุคคล (กรมสรรพากร, 2561)
- นโยบายการจ่ายเงินปันผลที่ 50% จากกำไรสุทธิ โดยจ่ายเงินปันผลครั้งแรกในปีที่ 4 ของการดำเนินธุรกิจเมื่อบริษัทมีกำไรสุทธิ
- ค่าความผันผวนของตลาด (β) ของโรงเรียนกวดวิชา อยู่ที่ 1.2

4.2 แผนแสดงแหล่งการจัดหาเงินทุน และการวางแผนเงินลงทุน

จากการประเมินการลงทุนโครงการ จะต้องใช้เงินลงทุนทั้งสิ้นประมาณ x บาท เพื่อนำมาใช้ ในการดำเนินงานนั้นมาจาก 2 แหล่ง ได้แก่ เงินทุนจากส่วนของเจ้าของและเงินทุนจากแหล่งเงินกู้ระยะยาว ซึ่งจะมีการกู้ยืมเงินจากสถาบันทางการเงินจำนวน 4,500,000 ล้านบาทประกอบกับ มีเงินทุนจากส่วนของเจ้าของจำนวน 2,000,000 ล้านบาท

ตาราง 4.1 สัดส่วนแหล่งที่มาของเงินทุน

ลำดับ	ผู้ร่วมทุน	สัดส่วน	เงินลงทุน
1	นาย ธันว์ เฉลิมพงษ์	50 %	1,000,000
2	นางสาว วรวิทย์ นิลโกศล	50%	1,000,000
	รวม	100 %	2,000,000
3	เงินกู้จากสถาบันการเงิน		4,500,000
	รวมทั้งสิ้น		6,500,000

ทั้งนี้บริษัทได้กำหนดแหล่งที่ใช้เงินทุนเบื้องต้น 6,500,000 บาท โดยมีรายละเอียดการใช้ไปของเงินทุนดังต่อไปนี้

ตารางที่ 4.2 เงินลงทุนในทรัพย์สินถาวรค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานและเงินลงทุนหมุนเวียน

รายงาน	มูลค่า
1. เงินลงทุนในทรัพย์สินถาวร	
1.1 ที่ดินและอาคาร	5,300,000
1.2 เครื่องมือ / อุปกรณ์	700,000
2. เงินทุนหมุนเวียน	
2.1 เงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน	500,000
รวมมูลค่าการลงทุน	6,500,000

4.3 ประมาณการรายได้

ตารางที่ 4.3.1 ประมาณการรายได้

DESCRIPTION	Assumption	Y2023	Y2024	Y2025	Y2026	Y2027	Y2028	Y2029
Revenue								
Revenue from group class	See Assumption sheet		1,142,400	1,795,200	2,567,136	3,258,288	4,061,999	
Revenue from group class private	See Assumption sheet		508,800	839,520	923,472	1,354,426	1,489,868	
Total Revenue			1,651,200	2,634,720	3,490,608	4,612,714	5,551,867	-

ตารางที่ 4.3.2 ประมาณการรายได้จากการเรียนแบบกลุ่มใหญ่

วิชา	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
คณิต-วิทย์ ป.ต้น	1,600.00	1,760.00	1,963.00	2,130.00	2,343.00
English Up-Grade	1,600.00	1,760.00	1,963.00	2,130.00	2,343.00
ภาษาอังกฤษ เตรียม เข้า ม.1	1,800.00	1,980.00	2,178.00	2,396.00	2,635.00
คณิต-วิทย์ ดิวเข้า ม.1	1,800.00	1,980.00	2,178.00	2,396.00	2,635.00
Intensive Course (ภาษาจีน)	1,800.00	1,980.00	2,178.00	2,396.00	2,635.00
ภาษาจีน เบื้องต้น	1,600.00	1,760.00	1,963.00	2,130.00	2,343.00
Phonics	1,600.00	1,760.00	1,963.00	2,130.00	2,343.00
Intensive English	1,800.00	1,980.00	2,178.00	2,396.00	2,635.00
รวม	1,142,000.00	1,795,200.00	2,567,136.00	3,258,288.00	4,061,999.00

ในกรณีเรียนแบบกลุ่มใหญ่ มีการเพิ่มขึ้นของราคาต่อรายวิชาเพิ่มขึ้น 10% ในทุกๆปี ตามประมาณการณัตลาดโรงเรียนกวดวิชาในประเทศไทย โดยจะเริ่มปรับราคาจากปีที่ 2 ทางโรงเรียนจะมีการกำหนดจำนวนผู้เข้าเรียนให้ไม่เกิน 17 คน/วิชา

- ปีที่ 1 คาดการณ์จะมีจำนวนนักเรียนอยู่ที่ 7 คน/วิชา
- ปีที่ 2 คาดการณ์จะมีจำนวนนักเรียนอยู่ที่ 10 คน/วิชา
- ปีที่ 3 คาดการณ์จะมีจำนวนนักเรียนอยู่ที่ 13 คน/วิชา
- ปีที่ 4 คาดการณ์จะมีจำนวนนักเรียนอยู่ที่ 15 คน/วิชา
- ปีที่ 5 คาดการณ์จะมีจำนวนนักเรียนอยู่ที่ 17 คน/วิชา

ตารางที่ 4.3.3 ประมาณการรายได้จากการเรียนแบบกลุ่ม Private

วิชา	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
คณิต-วิทย์ ป.ต้น	2,500	2,750	3,025	3,328	3,660
English Up-Grade	2,500	2,750	3,025	3,328	3,660
ภาษาอังกฤษ เตรียมเข้า ม.1	2,800	3,080	3,388	3,727	4,099
คณิต-วิทย์ คิวเข้า ม.1	2,800	3,080	3,388	3,727	4,099
Intensive Course (ภาษาจีน)	2,800	3,080	3,388	3,727	4,099
ภาษาจีน เบื้องต้น	2,500	2,750	3,388	3,328	3,660
Phonics	2,500	2,750	3,025	3,328	3,660
Intensive English	2,800	3,080	3,388	3,727	4,099
รวม	508,800.00	839,520.00	923,472.00	1,354,426.00	1,489,868.00
รายได้รวมทั้งสิ้น	1,651,200.00	2,634,720.00	3,490,608.00	4,612,714.00	5,551,867.00

ในกรณีเรียนแบบกลุ่ม Private มีการเพิ่มขึ้นของราคาต่อรายวิชาเพิ่มขึ้น 10% ในทุกๆปี ตามประมาณการณัตลาดโรงเรียนกวดวิชาในประเทศไทยเช่นเดียวกัน โดยจะเริ่มปรับราคาจากปีที่ 2 ทางโรงเรียนจะมีการกำหนดจำนวนผู้เข้าเรียนให้ไม่เกิน 4 คน/วิชา

- ปีที่ 1 คาดการณ์จะมีจำนวนนักเรียนอยู่ที่ 2 คน/วิชา
- ปีที่ 2 คาดการณ์จะมีจำนวนนักเรียนอยู่ที่ 3 คน/วิชา
- ปีที่ 3 คาดการณ์จะมีจำนวนนักเรียนอยู่ที่ 3 คน/วิชา
- ปีที่ 4 คาดการณ์จะมีจำนวนนักเรียนอยู่ที่ 4 คน/วิชา

- ปีที่ 5 คาดการณ์จะมีจำนวนนักเรียนอยู่ที่ 4 คน/วิชา

บริษัทประมาณรายได้ในระยะเวลา 5 ปี โดยในปีแรกจะมีจำนวนนักเรียนทั้งกลุ่มใหญ่และกลุ่ม Private จำนวน 64 คน และปีถัดๆ ไปจะมีการเพิ่มขึ้นของจำนวนนักเรียนอย่างต่อเนื่อง ดังนั้น ในปีที่ 1-5 บริษัทจะมีรายได้ทั้งหมด 1,396,800บาท, 2,634,720 บาท, 3,490,608 บาท , 4,612,714 บาท และ 5,551,867 บาท ตามลำดับ ซึ่งจะเห็นได้ว่ารายได้เพิ่มสูงขึ้นในแต่ละปี สอดคล้องกับจำนวนที่นักเรียนที่เพิ่มขึ้นในทุกๆปี

4.4 ประมาณการต้นทุนและค่าใช้จ่าย

ตารางที่ 4.4.1 ประมาณการต้นทุน

Cost	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าไฟ (เพิ่ม 5% ต่อปี)	36,000.00	37,800.00	39,690.00	41,675.00	43,758.00
ค่าเสื่อมราคา	355,000.00	355,000.00	355,000.00	355,000.00	355,000.00
เงินเดือนครูผู้สอน	960,000.00	1,008,000.00	1,058,400.00	1,111,320.00	1,166,886.00
โบนัส			88,200.00	92,610.00	97,240.50
เงินสมทบประกันสังคม	36,000.00	36,000.00	36,000.00	36,000.00	36,000.00
ค่าโปรโมท	50,000.00	55,000.00	60,000.00	75,000.00	90,000.00
รวมประมาณการต้นทุน	1,437,000.00	1,491,800.00	1,642,290.00	1,711,605.00	1,788,885.50

ตารางที่ 4.4.2 ประมาณค่าใช้จ่าย

Cost	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าภาษีป้าย	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00
ค่าจ้างทำบัญชี	36,000.00	42,000.00	48,000.00	54,000.00	60,000.00
ค่าน้ำ (เพิ่ม 5% ต่อปี)	2,400.00	2,520.00	2,646.00	2,778.00	2,917.00
ค่าโทรศัพท์ (เพิ่ม 5% ต่อปี)	12,000.00	12,600.00	13,230.00	13,891.50	14,586.08
เงินเดือนพนักงาน	456,000.00	478,800.00	502,740.00	527,877.00	554,270.85
โบนัส			41,985.00	43,989.75	46,189.24
เงินสมทบประกันสังคม	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00
ค่าขอจดทะเบียนโรงเรียนเอกชน นอกระบบ 15(2)	500.00				
รวมประมาณการค่าใช้จ่าย	542,900.00	572,520.00	645,741.00	680,428.00	716,549.00

ตารางที่ 4.4.3 ประมาณการต้นทุนรวม

Direct Expenses								
Cost of Goods Sold	See Assumption sheet		(1,032,000)	(1,081,800)	(1,222,290)	(1,281,605)	(1,343,885)	
Depreciation-Own	Straight-line method		(355,000)	(355,000)	(355,000)	(355,000)	(355,000)	
Sales Expense	See Assumption sheet		(50,000)	(55,000)	(65,000)	(75,000)	(90,000)	
Total Direct Expenses			(1,437,000)	(1,491,800)	(1,642,290)	(1,711,605)	(1,788,885)	
Allocated Expenses (if any)								
Admin expense	See Assumption sheet		(500,400)	(524,520)	(591,741)	(620,428)	(650,549)	
School Signboard Tax	See Assumption sheet		(6,000)	(6,000)	(6,000)	(6,000)	(6,000)	
Outsource - Accounting	See Assumption sheet		(36,000)	(42,000)	(48,000)	(54,000)	(60,000)	
ค่าจ้างพนักงานบริษัทรับเลขทะเบียน 15(2)			(500)					
Total Allocated Expenses			(542,900)	(572,520)	(645,741)	(680,428)	(716,549)	
Total Operating Expenses			(1,979,900)	(2,064,320)	(2,288,031)	(2,392,033)	(2,505,434)	

บริษัท ได้มีการประมาณการด้านต้นทุน ด้านค่าใช้จ่าย และค่าใช้จ่ายทางการเงิน รายละเอียดต้นทุนและค่าใช้จ่ายที่บริษัทคาดการณ์ว่าจะเกิดขึ้น มีดังนี้

Direct cost

- เงินเดือนครูผู้สอน 4 คน (เพิ่มสูงขึ้นปีละ 5%) 960,000 บาท/ปี
- ค่าสมทบประกันสังคม 36,000 บาท/ปี
- ค่าเช่าอาคาร 215,000 บาท/ปี
- ค่าเช่าอุปกรณ์ 140,000 บาท/ปี
- ค่าไฟ (เพิ่มสูงขึ้นปีละ 5%) 36,000 บาท/ปี
- ค่าโปรโมท 50,000 บาท/ปี

Personnel and Administration Expenses

- เงินเดือนพนักงาน 3 คน (เพิ่มสูงขึ้นปีละ 5%) 468,000 บาท/ปี
- เงินประกันสังคม 18,000 บาท/ปี
- ค่าน้ำ (เพิ่มสูงขึ้นปีละ 5%) 2,400 บาท/ปี
- ค่าโทรศัพท์ (เพิ่มสูงขึ้นปีละ 5%) 12,000 บาท/ปี
- ค่าภาษีป้ายโรงเรียน 6,000 บาท/ปี
- ค่าจ้าง Outsource 36,000 บาท/ปี
- ค่าของจดทะเบียน 500 บาท
- รวมต้นทุนและค่าใช้จ่ายทางตรงทั้งหมดสุทธิ 1,979,900 บาท/ปี**

4.5 ประมาณกระแสเงินสดอิสระ (Free-Cash-Flow to the Firm: FCFE)

FCFE คือ กระแสเงินสดอิสระต่อกิจการ (Free cash flow to the firm: FCFE) เป็นเงินสดที่บริษัทสามารถนำมาใช้จ่ายได้จริง ๆ ไม่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของธุรกิจ ซึ่งบริษัทสามารถนำเงินไปชำระหนี้สิน หรือจ่ายปันผลให้กับผู้ถือหุ้นได้

ตาราง 4.5.1 แสดงค่าประมาณการกระแสเงินสดอิสระ

Cash Flow from Operation (CFO)		92,040	811,320	1,317,062	2,131,545	2,792,146	2,959,675
Initial Investment (CAPEX; CF at Year 0)		(6,500,000)					
Changes in NWC (Additional WC needed in the current period)			(245,880)	(213,972)	(280,526)	(234,788)	1,387,967
Terminal Value	SGR = 6.00%						161,907,834
Free Cash flow to the Firm (FCFF)		(6,500,000)	(153,840)	597,348	1,036,535	1,896,756	166,087,947

จากตารางจะเห็นได้ว่าประมาณการกระแสเงินสดอิสระ(FCFF)ของบริษัทมูลค่ามากขึ้นในทุกปีแสดงถึงกระแสเงินสดในบริษัทมีผลตอบแทนดี มีความเสี่ยงต่ำ เหมาะแก่การลงทุน

4.6 ต้นทุนเงินทุนถัวเฉลี่ย

WACC (Weighted-Average Cost of Capital) คือ ต้นทุนของเงินลงทุนเฉลี่ยของกิจการ ค่า WACC ที่คำนวณได้จะบอกว่ากิจการนี้มีต้นทุนของเงินลงทุนเฉลี่ยเท่าไร เราจะใช้ค่าต้นทุนเงินลงทุนเฉลี่ยนี้ในการพิจารณาว่าควรลงทุนในกิจการนี้หรือไม่ โดยเปรียบเทียบกับค่า IRR

วิธีการดู WACC

หากค่า WACC ที่คำนวณได้น้อยกว่าค่า IRR แปลว่าการลงทุนนั้นคุ้มค่า เพราะต้นทุนเงินลงทุนเฉลี่ยน้อยกว่าอัตราผลตอบแทนที่กิจการทำได้ หากค่า WACC ที่คำนวณได้มากกว่าค่า IRR แปลว่าการลงทุนนั้นไม่คุ้ม เพราะต้นทุนเงินลงทุนเฉลี่ยมากกว่าอัตราผลตอบแทนที่กิจการทำได้

บริษัทมีการคำนวณ WACC โดยใช้วิธี CAPM โดย risk free rate หาได้จากการนำอัตราผลตอบแทนพันธบัตรรัฐบาลอายุ 5 ปี มาเฉลี่ยส่วน market return หาได้จาก market cap ในตลาดหุ้นย้อนหลัง 1 ปี ส่วนค่า beta อ้างอิงจาก Hamada equation ที่ไม่มีการกู้ยืมกำหนดให้ค่า beta มีค่าเท่ากับ 1.2

โดยใช้สูตร CAPM ในการหา WACC ดังนี้

$$\begin{aligned}
 k_e &= R_f + (R_m - R_f) b_L \\
 &= 2.50\% + (6.94\% - 2.50\%)(1.2) \\
 &= 2.50\% + (5.32\%) \\
 k_e &= 7.83\%
 \end{aligned}$$

ดังนั้น WACC จึงมีค่าเท่ากับ 7.83 %

ตารางที่ 4.6.1 ต้นทุนของเงินลงทุนเฉลี่ยของกิจการ

Weighted Average Cost of Capital				
Item	Tax Rate	Cost of Debt	Cost of Equity*	WACC
Cost of Debt		0.00%		
Tax	20%	0.8		
Net Cost of Debt		0.00%		
Net Cost of Equity			7.83%	
Multiplied by Weighted Rate of Capital Structure		0.00	1.00	
Weighted Average Cost of Capital (WACC)				

4.7 ประเมินการอัตราการเติบโตแบบยั่งยืนหรือระยะยาว (Sustainable Growth Rate)

Sustainable Growth คือการเติบโตในระยะยาวของกิจการ โดยกำไรของกิจการที่เก็บไว้ไม่จ่ายออกกลับคืนผู้ถือหุ้น ซึ่งเท่ากับ $ROE * (1 - \text{Payout ratio})$ การเติบโตแบบนี้มีสมมติฐานสำคัญข้อหนึ่งคือ ต้องดำรง D/E คงที่ไม่ลดไม่เพิ่ม ทุกครั้งที่มีการกำไรที่เก็บไว้ 1 บาท นั่นคือส่วนเจ้าของเพิ่ม 1 บาท สามารถเพิ่มหนี้ได้ไม่เกิน $D/E * (\text{กำไรที่ retained ไว้})$

ตารางที่ 4.7.1 ประเมินการอัตราการเติบโตแบบยั่งยืนหรือระยะยาว

	Y 0	Y 1	Y 2	Y 3	Y 4	Y 5	Average	Assumption
Net Income หรือ กำไรไม่ดกจ่าย NI = EAT		(262,960)	456,800	958,246	1,773,258	2,432,815		อ้างอิงตาม Forecasted EAT
Retained Earning before Dividend Payment		(262,960)	193,840	1,152,086	2,925,344	5,358,159		
Total Equity (จากงบแสดงฐานะการเงิน)	6,500,000	6,237,040	6,693,840	7,652,086	9,425,344	11,858,159		
Average TE (จากงบแสดงฐานะการเงิน)		6,368,520	6,465,440	7,172,963	8,538,715	10,641,751		
ROE		-4%	7%	13%	21%	23%	12.00%	
Dividend Payout		0%	0%	0%	50%	50%	50.00%	ไม่จ่ายปันผลปีที่ 4
Retention Ratio = 1 - Dividend Payout Ratio							50.00%	
Sustainable or Long-term growth = ROE x Retention Ratio							6.00%	

4.8 ประเมินการมูลค่าสุดท้าย (Terminal Value)

Terminal value หมายถึง มูลค่าธุรกิจปัจจุบันที่หลังจากการคาดการณ์ หรือที่เรียกว่า TV ซึ่งเป็นเครื่องมือสำคัญในการวิเคราะห์ทางการเงินและการลงทุน รวมถึงการคำนวณรายได้คงเหลือ

ตารางที่ 4.8.1 ประเมินการมูลค่าสุดท้าย

Cash Flow from Operation (CFO)			92,040	811,320	1,317,062	2,131,545	2,792,146	2,959,675
Initial Investment (CAPEX; CF at Year 0)		(6,500,000)						
Changes in NWC (Additional WC needed in the current period)			(245,880)	(213,972)	(280,526)	(234,788)		1,387,967
Terminal Value	SGR =	6.00%						161,907,834
Free Cash flow to the Firm (FCFF)		(6,500,000)	(153,840)	597,348	1,036,535	1,896,756	166,087,947	

4.9 ดัชนีและผลประเมินโครงการลงทุนระยะยาว (NPV, IRR, DPB, PB)

ตารางที่ 4.9.1 ดัชนีและผลประเมินโครงการลงทุนระยะยาว

Timeline:	0	1	2	3	4	5*	จำนวนปีสัมฤทธิ์**	ราคาต่อหุ้น (บาทต่อหุ้น) ณ Terminal Year (Exit)
เงินลงทุนเริ่มแรก	(6,500,000)							
กระแสเงินสดจากการดำเนินงานสุทธิ (จากงบกระแสเงินสด)		(153,840)	597,348	1,036,535	1,896,756	166,087,947	2,000,000	83.04
กระแสเงินสดสุทธิรวมของโครงการฯ	(6,500,000)	(153,840)	597,348	1,036,535	1,896,756	166,087,947		
ต้นทุนเงินที่ประเมินแล้ว ชื่อ WACC		7.83%						
NPV (Normal)		PV NCF	-	Investment				
NPV (Normal)	110,042,051	116,542,051	-	(6,500,000)				
IRR	93%							
Timeline:	PB (year)	0	1	2	3	4	5	
Total Net Cash Flow		(6,500,000)	(153,840)	597,348	1,036,535	1,896,756	166,087,947	
Accumulated Net Cash Flow		(6,500,000)	(6,653,840)	(6,056,492)	(5,019,957)	(3,123,200)	169,464,747	
Payback Period	4.02							
	4.02							
Timeline:	DPB (year)	0	1	2	3	4	5	
Total Net Cash Flow		(6,500,000)	(153,840)	597,348	1,036,535	1,896,756	166,087,947	
Present Value of NCF		(6,500,000)	(142,672)	513,765	826,779	1,403,089	113,941,089	
Accumulated Net Cash Flow		(6,500,000)	(6,642,672)	(6,128,907)	(5,302,128)	(3,899,038)	110,042,051	
Discounted Payback Period	4.03							

NPV (Net Present Value)

เป็นการประเมินกระแสเงินสด (Cashflow) ที่บริษัทได้มาหรือจ่ายออกไปในอนาคตในช่วงเวลาหนึ่ง แปลงกลับมาเป็นมูลค่าปัจจุบันด้วยส่วนลด (Discount rate) เพื่อวิเคราะห์ว่าโปรเจกต์หรือโครงการที่จะทำนั้นคุ้มหรือไม่ รวมไปถึงการซื้อหุ้นด้วยว่าคุ้มหรือไม่ โดยคิดครอบคลุมทั้ง เงินลงทุนทั้งหมด, ผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับในอนาคต, ผลตอบแทน (%) ที่คาดหวัง (WACC: Weight Average Cost of Capital) หากจะดูว่าโครงการนี้คุ้มหรือไม่คุ้มที่จะลงทุนให้ดูว่า NPV เป็นบวกหรือเป็นลบ ถ้า NPV เป็นบวกก็คือโครงการนี้ให้ผลตอบแทนมากกว่าเงินลงทุน ถ้า NPV เป็นลบแสดงว่าผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับน้อยกว่าเงินที่ต้องลงทุนทั้งหมด ทั้งนี้ต้องพิจารณาผลตอบแทนที่คาดหวังไว้ด้วยว่าสูงเกินไปหรือไม่

ซึ่งจากการคำนวณโครงการนี้ได้ค่า NPV ทั้งหมดเท่ากับ 110,042,051 บาท หมายถึงโครงการนี้ให้ผลตอบแทนมากกว่าเงินลงทุน

IRR (Internal Rate of Return)

IRR เป็นตัวชี้วัดทางการเงินที่ใช้ในการประเมินความสามารถในการทำกำไรของการลงทุน แสดงถึงอัตราผลตอบแทนต่อปีที่คาดว่าจะสร้างการลงทุน และมักใช้เพื่อเปรียบเทียบโอกาสการลงทุนที่แตกต่างกัน IRR ใช้ในการวางแผนธุรกิจได้ เพราะช่วยให้บริษัทสามารถเปรียบเทียบความสามารถในการทำกำไรของโอกาสการลงทุนต่างๆมีประโยชน์อย่างยิ่งในการเปรียบเทียบการลงทุนกับรูปแบบเงินสดที่แตกต่างกัน นอกจากนี้ยังสามารถใช้ IRR เพื่อประเมินผลกระทบของสถานการณ์และสมมุติฐานต่างๆต่อความสามารถในการทำกำไรของการลงทุน

ซึ่งจากโครงการของบริษัท โครงการมี IRR เท่ากับ 93% นั่นแปลว่า ถ้านำเงินไปลงทุนที่โครงการนี้จะได้ผลตอบแทน 93% แปลว่าโครงการมีความน่าลงทุน

PB (Payback period) & DPB (Discount Payback period)

ระยะเวลาคืนทุนและระยะเวลาคืนทุนแบบคิดลดเป็นเทคนิคการประเมินการลงทุนที่ใช้ในการประเมินโครงการลงทุน ความแตกต่างที่สำคัญคือ ระยะเวลาคืนทุนหมายถึงระยะเวลาที่ต้องใช้ในการกู้คืนต้นทุนของการลงทุน ในขณะที่ ระยะเวลาคืนทุนแบบลดราคาจะคำนวณระยะเวลาที่ต้องใช้ในการกู้คืนต้นทุนของการลงทุน โดยคำนึงถึงมูลค่าเงินตามเวลา

โดยธุรกิจโรงเรียนกวดวิชาได้ค่า Payback period เท่ากับ 4.02 ปี และ Discount Payback period เท่ากับ 4.03 ปี นั่นหมายถึง ระยะเวลาที่ต้องใช้ในการกู้คืนต้นทุนของการลงทุน เท่ากับ 4.02 ปี และระยะเวลาที่ต้องใช้ในการกู้คืนต้นทุนของการลงทุนหลังจากพิจารณามูลค่าตามเวลาของเงิน เท่ากับ 4.03 ปี

4.10 สรุปผลประเมินโครงการลงทุนระยะยาว

ตารางที่ 4.10.1 งบกำไรขาดทุน

	Year 1	Year 2	Year 3	Year 4	Year 5
Revenue	1,651,200.00	2,634,720.00	3,490,608.00	4,612,714.00	5,551,867.00
Total Cost	1,979,900.00	2,063,720.00	2,292,801.00	2,396,141.00	2,510,848.00
Gross Operating Income	328,200.00	570,400.00	1,205,307.00	2,220,681.45	3,046,432.80
TAX	65,640.00	114,080.00	241,061.00	444,136.00	609,286.56
Net Income	262,560.00	456,320.00	946,245.60	1,776,545.16	2,437,146.24

บริษัทจะมี Net Income ในปีแรกที่ (-262,560.00) บาท และจะเพิ่มขึ้นทุกๆปี โดยปีที่ 2-5 จะมี Net Income ที่ 456,320.00 บาท, 946,245.60 บาท, 1,776,545.16 บาท และ 2,437,146.24 บาท ตามลำดับ

ตารางที่ 4.10.2 จุดคุ้มทุน

Break Even Point	Year 1	Year 2	Year 3	Year 4	Year 5
กำไรส่วนเกิน	1,565,200.00	2,537,720.00	3,377,608.00	4,483,714.00	5,401,867.00
อัตรากำไรส่วนเกิน	0.95	0.96	0.97	0.97	0.97
จุดคุ้มทุนต่อปี	1,997,432.97	2,042,517.44	2,244,976.70	2,328,141.79	2,240,840.31
จุดคุ้มทุนต่อเดือน	166,452.75	170,209.79	187,081.39	194,011.82	201,736.69
จุดคุ้มทุนต่อวัน	5,548.42	5,673.66	6,236.05	6,467.06	6,724.56

จากการคำนวณตามตารางด้านบน โครงการจะมีจุดคุ้มทุนในปีแรก ที่ 1,997,432.97 บาท ต่อปี หรือ 166,452.75 บาทต่อเดือน หรือ 5,548.42 บาทต่อวัน

ตารางที่ 4.10.3 เปรียบเทียบความคุ้มระหว่างโครงการกับการซื้อหุ้นกู้

Company	บริษัทเบอร์รี่ชุกเกอร์ จำกัด (BJC)
Bond No.	BJC
Rating	A
Maturity	5 Years
Coupon Rate	3.62%
Principle	6,500,000.00
Total Interest	1,176,500.00
Total Amount Receivable	7,676,500.00

จากการคำนวณตามตารางด้านบนถ้าหากนำเงินไปลงทุนในการซื้อหุ้นกู้ของ BJC ด้วย Coupon Rate = 3.62% ระยะเวลา 5 ปี จะได้รับดอกเบี้ยอยู่ที่ 1,176,500.00 บาท ซึ่งถ้าเปรียบเทียบกับกำไรสุทธิจากการนำเงินไปลงทุนในธุรกิจโรงเรียนกวดวิชา ด้วยระยะเวลา 5 ปี เช่นเดียวกันจะได้กำไรสุทธิปีที่ 5 อยู่ที่ 2,437,146.00 บาท ซึ่งทำให้เห็นว่าการนำเงินไปลงทุนในธุรกิจโรงเรียนกวดวิชาอาจมีความเสี่ยงที่มากกว่าในด้านการลงทุน การบริหารจัดการเงินและการดำเนินงานต่างๆ ภายในธุรกิจ แต่ก็ได้รับผลตอบแทนที่ดีกว่าการนำเงินไปลงทุนในการซื้อหุ้นกูดังกล่าว

การตัดสินใจลงทุนในโครงการหรือการวิเคราะห์โครงการลงทุนเป็นการตัดสินใจระยะยาวสำหรับองค์กร และต้องใช้เงินทุนมาก ดังนั้นการพิจารณาเปรียบเทียบโครงการลงทุนจึงมีความสำคัญต่อผู้บริหาร ผู้บริหารจะเลือกลงทุนในโครงการที่ให้ผลตอบแทนมากกว่าต้นทุนเงินลงทุน เพื่อเป็นการสร้างความมั่นคงสูงสุดให้แก่ผู้ถือหุ้น การตัดสินใจลงทุนจะต้องสอดคล้องกับวิสัยทัศน์และพันธกิจขององค์กร

จากการคำนวณค่า NPV, IRR, DPB, PB ได้ข้อสรุปว่าโครงการนี้มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) 110,042,051 บาท คำนวณโดยใช้อัตราคิดลด 7.83% อัตราผลตอบแทนของโครงการ (IRR) 93% และมีระยะเวลาคืนทุน 4.02 ปี จากที่กำหนดว่าให้มีการคืนทุนภายใน 4 ปี 6 เดือน

บทที่ 5

การวางแผนบริหารจัดการความเสี่ยงโครงการลงทุนธุรกิจ

5.1 ประเภทและลักษณะความเสี่ยงที่ธุรกิจมีโอกาสเผชิญ

ธุรกิจประเภทที่เกี่ยวกับโรงเรียนกวดวิชาเป็นสิ่งที่ได้รับความนิยมมาตั้งแต่อดีตและยังมีมากขึ้นเรื่อย ๆ ในปัจจุบันตามกระแสของสังคม และความต้องการของแต่ละบุคคลในการสัมฤทธิ์ผลทางด้านการศึกษา แต่ธุรกิจนี้ในแง่ของโรงเรียนกวดวิชาที่ยังมีความเสี่ยงที่เกิดขึ้นตามกระแสสังคมและสภาพเศรษฐกิจภายในประเทศ โดยมีรายละเอียดดังนี้

5.1.1 ความเสี่ยงด้านการดำเนินงาน (Operational Risk)

การสรรหาและคัดเลือกบุคลากรถือเป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุดสำหรับโรงเรียนกวดวิชาเลิศปัญญา เพราะมีผลโดยตรงต่อการเรียนรู้และผลสัมฤทธิ์ของผู้เรียน หากผู้ปกครองคาดหวังให้ค่าใช้จ่ายในการเรียนต่ำลง แต่โรงเรียนไม่สามารถปรับราคาค่าเรียนให้สอดคล้องได้ อาจก่อให้เกิดปัญหาหลายประการ เช่น ครูผู้สอนอาจไม่ต้องการมาสอนที่โรงเรียน เนื่องจากค่าตอบแทนที่ต่ำกว่าคุณภาพของการศึกษา ทำให้โรงเรียนต้องลดคุณภาพการสอนลง การลดค่าตอบแทนหรืองบประมาณในการจ้างครูอาจส่งผลให้ครูที่มีคุณภาพเลือกที่จะออกจากโรงเรียน หรืออาจทำให้ความตั้งใจในการสอนลดลง ซึ่งส่งผลต่อคุณภาพการศึกษาและความพึงพอใจของผู้ปกครองในระยะยาว นอกจากนี้ ความไม่เข้าใจเกี่ยวกับราคาค่าเรียนและคุณภาพการศึกษาอาจทำให้เกิดความขัดแย้งระหว่างโรงเรียนและผู้ปกครอง รวมไปถึงหากโรงเรียนไม่สามารถรักษาคะแนนคุณภาพการศึกษาไว้ได้ อาจทำให้สูญเสียความสามารถในการแข่งขันในตลาดโรงเรียนกวดวิชาได้

อย่างไรก็ตาม ทางโรงเรียนกวดวิชามีจุดแข็งในการนำเสนอบุคลากรที่มีคุณภาพ มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในระบบการศึกษา โดยมีใบรับรองวุฒิการศึกษาที่ตรงกับวิชาที่สอน เนื่องจากต้องรักษาคะแนนคุณภาพการสอนและบุคลากรที่มีคุณภาพ ทางโรงเรียนมีความมั่นใจว่า ด้วยคุณภาพด้านการสอนและบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญ โรงเรียนของเราจะสามารถช่วยผู้เรียนให้บรรลุผลสัมฤทธิ์ตามที่ต้องการได้อย่างแน่นอน

ด้านการสื่อสารและการบริการลูกค้า ทางโรงเรียนมีการสื่อสารที่ชัดเจนและต่อเนื่องภายในองค์กรเพื่อให้บุคลากรทุกคนทราบถึงนโยบายและแนวทางการดำเนินงาน ด้านการบริการ

ลูกค้ามีระบบการรับฟังความคิดเห็นและตอบสนองความต้องการของนักเรียนและผู้ปกครองอย่างมีประสิทธิภาพ

5.1.2 ความเสี่ยงด้านการตลาด (Marketing Risk)

ความเสี่ยงด้านยอดขายที่ไม่ได้ตามเป้าที่วางแผนเอาไว้เนื่องจากผู้วิจัยได้ทำการสำรวจและสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างที่มีแนวโน้มที่จะเป็นลูกค้าของธุรกิจในอนาคตเพื่อให้มั่นใจว่าบริการที่คิดเอาไว้สามารถตอบโจทย์ความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้จริงนอกจากนั้นยังสัมภาษณ์ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องกับนักเรียนเพื่อให้มั่นใจว่าการเลือกใช้บริการนั้นใครเป็นผู้ตัดสินใจที่แท้จริง นอกจากนี้ยังใช้การวิเคราะห์ตลาดและคู่แข่ง เพื่อทำความเข้าใจความต้องการและพฤติกรรมของนักเรียนและผู้ปกครองในพื้นที่ต่างจังหวัด เพื่อเข้าใจจุดแข็งและจุดอ่อนของธุรกิจนี้

การจัดการความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลง เนื่องจากธุรกิจการศึกษาต้องมีการปรับตัวและทันต่อการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นในระบบการศึกษาที่มีอยู่ตลอดเวลา ดังนั้นธุรกิจต้องมีความยืดหยุ่นในการปรับตัวตามการเปลี่ยนแปลงของตลาดและสถานการณ์ต่าง ๆ เช่น การเปลี่ยนแปลงนโยบายการศึกษา หรือการเกิดโรคระบาด จึงต้องเตรียมแผนสำรองในการจัดการกับความเสี่ยงที่ไม่คาดคิด เช่น การมีแผนการตลาดทางออนไลน์หากไม่สามารถจัดการเรียนการสอนแบบออฟไลน์ได้ เพื่อรักษาสิทธิและผลประโยชน์ของผู้เรียนให้มากที่สุด

ด้านการสร้างและการรักษาแบรนด์ ควรจะสร้างแบรนด์ที่มีความเป็นเอกลักษณ์และน่าเชื่อถือ โดยเน้นการให้บริการที่มีคุณภาพและประสบการณ์ที่ดีให้กับนักเรียน เช่น การสร้างภาพลักษณ์โรงเรียนที่มีคุณภาพ บุคลากรที่มีประสบการณ์ในด้านการสอนมาก่อนทั้งในโรงเรียนและมหาวิทยาลัย เข้าใจในพื้นฐานของตัวผู้เรียน สามารถส่งเสริมผู้เรียนและทำให้ผู้เรียนสามารถสัมฤทธิ์ผลได้ตามที่ตั้งใจไว้ ในด้านผู้ปกครองหรือบุคคลที่มีส่วนในการตัดสินใจเลือกโรงเรียนใช้บริการ ต้องติดตามและสำรวจความพึงพอใจของผู้ปกครองเป็นระยะ เพื่อรับข้อมูลในการปรับปรุงการบริการ มีระบบการให้บริการและตอบสนองความต้องการของนักเรียนและผู้ปกครองอย่างต่อเนื่อง

การจัดการโปรโมชันและแคมเปญการตลาด เช่น วางแผนโปรโมชันและข้อเสนอพิเศษในช่วงเวลาที่เหมาะสมเพื่อดึงดูดนักเรียนใหม่ และรักษาฐานลูกค้าเก่า มีการวัดผลแคมเปญใช้เครื่องมือวิเคราะห์เพื่อวัดผลและปรับปรุงแคมเปญการตลาดอย่างต่อเนื่อง ใช้สื่อสังคมออนไลน์ ใช้แพลตฟอร์มต่าง ๆ ในการโปรโมตโรงเรียนและสื่อสารกับนักเรียนและผู้ปกครอง การจัดกิจกรรมประชาสัมพันธ์ จัดกิจกรรมเปิดบ้าน หรือการแสดงผลงานของนักเรียนเพื่อสร้างการรับรู้และความสนใจ

5.1.3 ความเสี่ยงด้านการเงิน (Financial Risk)

ธุรกิจโรงเรียนกวดวิชาจะมีค่าใช้จ่ายหลักๆคือ ค่าบุคลากรและสื่อ อุปกรณ์ ที่ส่งเสริมในการเพิ่มประสิทธิภาพการเรียนการสอนแก่ผู้สอนและผู้เรียน ดังนั้นจึงต้องมีการตรวจสอบงบค่าใช้จ่ายที่ต้องมีประจำและจำเป็น ตรวจสอบและควบคุมต้นทุนในการดำเนินงาน เช่น ค่าจ้างบุคลากร ค่าเช่าสถานที่ และค่าอุปกรณ์การสอน การโปรโมต เพื่อประเมินสถานะการเงินของโรงเรียน วิเคราะห์สภาพคล่อง ประเมินความสามารถในการชำระหนี้และการจัดการกระแสเงินสด ให้เพียงพอสำหรับการดำเนินงานทั้งภายในและภายนอกโรงเรียน ในขณะเดียวกันก็ต้องหาวิธีประหยัดค่าใช้จ่ายโดยไม่ลดคุณภาพการบริการ ด้านรายได้มีการวางแผนการสร้างรายได้จากค่าธรรมเนียมการเรียน และบริการพิเศษอื่น ๆ รวมไปถึงมีการกระจายแหล่งรายได้เพื่อลดความเสี่ยง เช่น การเปิดหลักสูตรออนไลน์ ในกรณีที่ไม่สามารถมาเรียนที่โรงเรียนได้ หรือการให้บริการการสอนพิเศษเพิ่มเติมกับบุคคลภายนอกในช่วงเวลาอื่นๆ

5.1.4 ความเสี่ยงด้านกฎระเบียบและข้อบังคับ (Law and Regulation Risk)

ถึงแม้ว่ากฎหมายที่เกี่ยวกับโรงเรียนกวดวิชาในไทยยังเอื้อต่อการขยายตัวของธุรกิจ แต่ควรศึกษาและทำความเข้าใจกฎหมายและระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจโรงเรียนกวดวิชา เช่น กฎหมายการศึกษาเกี่ยวกับการศึกษาเอกชนแบบนอกระบบ 15(2) กฎหมายแรงงาน กฎหมายภาษีอากร เช่น ด้านการติดตั้งป้ายโรงเรียน ภาษีที่ดิน รวมไปถึงจัดการและตรวจสอบเอกสารและสัญญาต่าง ๆ อย่างเป็นระบบ เพื่อวางแผนการบริหารเป็นธุรกิจมากขึ้น โดยการสร้างความแตกต่างออกไปจากเดิมเพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันจากภาวะต้นทุนที่สูงขึ้น

5.2 แผนและแนวทางการรับรองเพื่อบริหารจัดการต่อความเสี่ยงที่ธุรกิจมีโอกาสเผชิญ

5.2.1 แผนการรับรองความเสี่ยงในการดำเนินงาน

5.2.1.1 ความเสี่ยงด้านบุคลากร

คัดเลือกบุคลากรที่มีประสบการณ์ เชี่ยวชาญ และมีความรู้เฉพาะในด้านวิชาที่ตัวเองสอนโดยตรง มีความเข้าใจการสอนเด็กเล็กและพื้นฐานของพฤติกรรมเด็กแต่ละวัย

สร้างแผนการพัฒนาบุคลากรที่ช่วยให้ครูมีโอกาสพัฒนาทักษะและความรู้เพิ่มเติม รวมถึงการสร้างสภาพแวดล้อมที่ทำงานที่ดี เพื่อดึงดูดผู้สอนที่มีคุณภาพ

สร้างความเข้าใจและการสื่อสารเพื่อให้ผู้ปกครองเข้าใจถึงความสำคัญของคุณภาพการศึกษาและเหตุผลที่ราคาค่าเรียนไม่สามารถปรับได้เท่าที่ผู้ปกครองคาดหวังได้ ควร

เน้นถึงคุณสมบัติและประสบการณ์ของครู และจัดทำแผนการเรียนการสอนที่สามารถแสดงให้เห็นถึงคุณภาพและผลลัพธ์ที่นักเรียนจะได้รับ เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับผู้ปกครอง

5.2.1.2 ความเสี่ยงด้านหลักสูตร คุณภาพการสอน

ออกแบบและปรับปรุงหลักสูตรการสอนให้ทันสมัยและตรงกับความต้องการของผู้เรียนอย่างเต็มที่

ให้มีการประเมินผลการสอนและผลการเรียนรู้ของนักเรียนอยู่เสมอ เพื่อปรับปรุงคุณภาพการสอน ใช้ข้อมูลและสถิติในการวิเคราะห์เพื่อปรับปรุงการสอนและการบริหารจัดการ โรงเรียนกวดวิชา เพื่อหาจุดแข็งและจุดอ่อนขององค์กร เพื่อสร้างโอกาสและลดภัยคุกคามที่จะเกิดขึ้นทั้งภายในภายนอก

5.2.1.3 ความเสี่ยงด้านการจัดการทรัพยากร

วางแผนและควบคุมการจัดซื้อและการใช้วัสดุอุปกรณ์การสอนให้มีประสิทธิภาพ เหมาะสมกับผู้เรียนในแต่ละคลาส เช่น วิชา วิทยาศาสตร์ นักเรียนจะมีอุปกรณ์ที่ใช้ในการทดลองจริง เพื่อให้ได้ประสบการณ์และเห็นผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นนอกเหนือจากตำราเรียน

สร้างสภาพแวดล้อมการทำงานที่ดีให้กับบุคลากรในโรงเรียน ทำให้เขารู้สึกว่าเป็นสถานที่ที่เหมาะสมแก่การถ่ายทอดความรู้ ครูผู้สอนต้องสามารถ engaged กับนักเรียนในห้องเรียนทุกคนได้อย่างทั่วถึง

5.2.1.4 ความเสี่ยงด้านการสื่อสารและบริการลูกค้า

สื่อสารให้คนภายในองค์กรทราบถึงรายละเอียดต่างๆ แนวทางในการปฏิบัติงาน รู้แนวการแก้ไขปัญหาอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อสร้างความพึงพอใจและความไว้วางใจจากลูกค้า

มีช่องทางรับฟังความคิดเห็นและข้อเสนอแนะจากนักเรียนและผู้ปกครอง เช่น แบบสอบถาม และช่องทางออนไลน์ ตอบสนองต่อความคิดเห็น ข้อร้องเรียน และคำถามของนักเรียนและผู้ปกครองอย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ

5.2.2 แผนการรับรองความเสี่ยงในการตลาด

5.2.2.1 ความเสี่ยงด้านยอดขาย

ได้ทำการสำรวจและสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างเพื่อเก็บข้อมูล ในการดูพฤติกรรมที่ตัดสินใจเลือกใช้บริการ โรงเรียนกวดวิชา รวมไปถึงมีการวิเคราะห์ตลาดคู่แข่ง เพื่อสามารถคาดคะเนการเติบโตของธุรกิจดังกล่าว

ทำการตลาดเพื่อเน้นคุณค่าและผลลัพธ์ที่นักเรียนจะได้รับจากการเรียนที่โรงเรียนกวดวิชา สร้างแบรนด์ที่มีความโดดเด่นในเรื่องคุณภาพ

5.2.2.2 การจัดการความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลง

การวางแผนสำรองเพื่อจัดการกับความเสี่ยงในด้านนี้ ในกรณีเช่น เกิดโรคระบาด หรือ เหตุสุดวิสัยที่ทางโรงเรียนไม่สามารถเปิดทำการได้ เพื่อรักษาสิทธิและผลประโยชน์ของตัวผู้เรียนให้มากที่สุด โรงเรียนต้องมีความยืดหยุ่นเสมอต่อการเปลี่ยนแปลงในทุกๆด้าน

5.2.2.3 ด้านการสร้างและการรักษาแบรนด์

มุ่งเน้นการสร้างแบรนด์ที่มีความเป็นเอกลักษณ์และน่าเชื่อถือ โดยการใช้บริการที่มีคุณภาพและมอบประสบการณ์ที่ดีแก่ผู้เรียนเป็นหัวใจสำคัญ รวมไปถึงมีการติดตามและสำรวจความพึงพอใจของผู้ใช้บริการอย่างสม่ำเสมอ

5.2.2.4 การจัดการโปรโมชั่นและแคมเปญการตลาด

โปรโมชั่นและข้อเสนอพิเศษ การวัดผลแคมเปญใช้เครื่องมือวิเคราะห์เพื่อวัดผลและปรับปรุงแคมเปญการตลาดอย่างต่อเนื่อง ใช้สื่อสังคมออนไลน์ ใช้แพลตฟอร์มต่างๆ ในการโปรโมตโรงเรียนและสื่อสารกับนักเรียนและผู้ปกครอง

5.2.3 แผนการรับรองความเสี่ยงในด้านการเงิน

5.2.3.1 ความเสี่ยงด้านค่าใช้จ่าย

มีการตรวจสอบงบ ค่าใช้จ่ายที่ต้องมีประจำและจำเป็น ตรวจสอบและควบคุมต้นทุนในการดำเนินงาน วิเคราะห์สภาพคล่อง ประเมินความสามารถในการชำระหนี้และการจัดการกระแสเงินสดให้เพียงพอสำหรับการดำเนินงานทั้งภายในและภายนอกโรงเรียน วางแผนการสร้างรายได้จากค่าธรรมเนียมการเรียน และบริการพิเศษอื่น ๆ รวมไปถึงมีการกระจายแหล่งรายได้เพื่อลดความเสี่ยง

5.2.4 แผนการรับรองความเสี่ยงในด้านกฎระเบียบและข้อบังคับ

5.2.4.1 ด้านกฎหมาย

ศึกษาเกี่ยวกับการศึกษาเอกชนแบบนอกระบบ 15(2) กฎหมายแรงงาน กฎหมายภาษีอากร รวมไปถึงจัดการและตรวจสอบเอกสารและสัญญาต่าง ๆ เพื่อวางแผนการบริหาร

- สำนักงานคณะกรรมการการศึกษาขั้นพื้นฐานกระทรวงศึกษาธิการ. (2560). หลักสูตรการศึกษา
ปฐมวัย พุทธศักราช 2560. สืบค้นเมื่อ 4 กุมภาพันธ์ 2567, จาก
[https://supportspb3.thai.ac/client-upload/supportspb3/uploads/files/หลักสูตร
การศึกษาปฐมวัย%20พุทธศักราช%202560.pdf](https://supportspb3.thai.ac/client-upload/supportspb3/uploads/files/หลักสูตรการศึกษาปฐมวัย%20พุทธศักราช%202560.pdf)
- สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการศึกษาเอกชน. (2565). การขอจัดตั้งโรงเรียนนอกระบบ.
สืบค้นเมื่อ 8 กุมภาพันธ์ 2567, จาก <https://opec.go.th/service/detail/7>
- SCB (2558). โอกาสการเติบโตของธุรกิจโรงเรียนกวดวิชาและผลจากการเก็บภาษี.
สืบค้นเมื่อ 10 มิถุนายน 2567, จาก <https://www.scbeic.com/th/detail/product/1245>
- THAIPUBLICA (2558). รร.กวดวิชาโตไร้ขีดจำกัด 9 อันดับแรกมีสาขารวมกันเกือบ 300 แห่งทั่ว
ประเทศ ช่วง 7 ปีที่ผ่านมาขยายปีละ 200- 300 แห่ง. สืบค้นเมื่อ 21 กุมภาพันธ์ 2567,
จาก <https://thaipublica.org/2015/02/tutor-1/>
- THE STANDARD TEAM. (2564). ตำรวจผลกระทบและอนาคตทางการศึกษาหลังจากนี้ จุดเปลี่ยน
ครั้งสำคัญของการศึกษาโลก. สืบค้นเมื่อ 5 กุมภาพันธ์ 2567, จาก
<https://thestandard.co/the-important-change-of-world-education/>
- The 101.world (2566). เปิดสถิติเรียนพิเศษนักเรียนไทย: เมื่อโรงเรียนไม่อาจพาเด็กไปถึงฝั่ง.
สืบค้นเมื่อ 21 กุมภาพันธ์ 2567, จาก [https://www.the101.world/shadow-education-in-
thailand/](https://www.the101.world/shadow-education-in-thailand/)
- The Coverage. (2566). วิกฤตน้อย: เข้าใจปัญหาและทางออกเชิงนโยบาย. สืบค้นเมื่อ 5 กุมภาพันธ์
2567, จาก <https://www.thecoverage.info/news/content/5518>
- ไทยรัฐออนไลน์. (2566). การศึกษาสร้างชาติ ลงทุนไม่มีวันขาดทุน. สืบค้นเมื่อ 5 กุมภาพันธ์ 2567,
จาก <https://www.thairath.co.th/news/local/2601035>
- Unicef. (2562). การศึกษาสำหรับศตวรรษที่ 21 การพัฒนาทักษะคือหัวใจสำคัญของการศึกษา.
สืบค้นเมื่อ 21 กุมภาพันธ์ 2567, จาก <https://opec.go.th/service/detail/7>
- KASIKORNTHAI (2563). ไม่เปลี่ยนไม่ได้ ธุรกิจการศึกษา ปรับตัวหลังวิกฤติโควิด-19.
สืบค้นเมื่อ 8 เมษายน 2567, จาก
[https://www.kasikornresearch.com/SiteCollectionDocuments/analysis/k-social-
media/sme/Edu%20Business%20after%20Covid19/education_covid.pdf](https://www.kasikornresearch.com/SiteCollectionDocuments/analysis/k-social-media/sme/Edu%20Business%20after%20Covid19/education_covid.pdf)



ภาคผนวก ก : แบบสัมภาษณ์ผู้มีอิทธิพลต่อการเลือกใช้โรงเรียนกวดวิชา
เรื่อง การศึกษาพฤติกรรมของผู้ใช้บริการและผู้มีส่วนเกี่ยวข้องเพื่อพัฒนารูปแบบธุรกิจโรงเรียนกวดวิชา

แบบสัมภาษณ์ฉบับนี้ ผู้วิจัยมีวัตถุประสงค์ที่จะศึกษาเรื่อง ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมลูกค้า และนำข้อมูลที่ได้รับจากการตอบแบบสัมภาษณ์ฉบับนี้ไปใช้ประกอบการศึกษาวิจัยในระดับปริญญาโท โดยมีวัตถุประสงค์คือ

1. เพื่อศึกษาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อพฤติกรรมลูกค้า
2. เพื่อศึกษาพฤติกรรมลูกค้าที่มีต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการ
3. เพื่อศึกษาปัจจัยทรัพยากรเพิ่มสนับสนุนการพัฒนารูปแบบธุรกิจจากผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง

แบบสัมภาษณ์นี้มี 3 ส่วนประกอบด้วย

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบสัมภาษณ์

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมการใช้บริการ โรงเรียนกวดวิชา

ส่วนที่ 3 ปัจจัยทางส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อผู้ใช้บริการ โรงเรียนกวดวิชา
 ขอขอบพระคุณทุกท่านที่สละเวลาให้มีส่วนร่วมในการตอบแบบสัมภาษณ์

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์

คำชี้แจง โปรดระบุเครื่องหมาย ü ในข้อที่ใกล้เคียงกับคำตอบของท่านมากที่สุด

1.อายุ

ต่ำกว่า 20 ปี 20-40 ปี 41-60 ปี 61 ปีขึ้นไป

2. รายได้เฉลี่ยต่อเดือน

ต่ำกว่า 20,000 บาท 20,000-40,000 บาท
 40,001-60,000 บาท 60,0001 ขึ้นไป

3. ระดับการศึกษาสูงสุด

ประถมศึกษา มัธยมศึกษาตอนต้น/ตอนปลาย/เทียบเท่า
 ปริญญาตรี ปริญญาโท

o ปริญญาเอก

4. อาชีพ

o ข้าราชการ/พนักงานราชการ/ลูกจ้าง

o พนักงานบริษัทเอกชน

o รัฐวิสาหกิจ

o ค้าขาย

o ธุรกิจส่วนตัว

o อื่นๆ(โปรดระบุ)

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมการใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา (ตอบทุกข้อ)

1. ท่านจะใช้บริการ โรงเรียนกวดวิชา เมื่อใด จากเพราะเหตุใด (เช่น ต้องการเพิ่มเติมความรู้ให้กับบุตรหลาน, นำไปใช้สอบในระดับที่สูงขึ้น, เพิ่มเกรดในโรงเรียน)
2. ท่านเลือกใช้บริการ โรงเรียนกวดวิชาแห่งนี้ จากสาเหตุใด (เช่น รูปแบบการเรียนการสอน, เป็นที่รู้จัก, ประสบการณ์ผู้สอน ผู้เชี่ยวชาญ)
3. โรงเรียนกวดวิชา ที่ท่านเลือกใช้ คิดค่าบริการอย่างไร คุ่มค่าหรือไม่

ส่วนที่ 3 ปัจจัยทางส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อผู้ใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

ด้านผลิตภัณฑ์

1. ท่านสนใจ โรงเรียนกวดวิชาหรือไม่ ที่มีบริการสอนในวิชา เช่น (คณิตศาสตร์ วิทยาศาสตร์ ภาษาอังกฤษต่างประเทศ)
 - o สนใจ
 - o ไม่สนใจ
2. โรงเรียนกวดวิชา ควรเน้นการเรียนการสอนแบบใด โปรดระบุ (เน้นตะลุยโจทย์เพื่อสอบเข้าโรงเรียนชื่อดัง, Activity Based Learning, เพิ่มเกรดในโรงเรียน)
3. โรงเรียนกวดวิชาควรจัด class เรียนแบบใด ถ้าหากสามารถระบุจำนวนคนได้ โปรดระบุ (กลุ่ม หรือ สอนเดี่ยว) เพราะเหตุใด
4. ท่านสะดวกให้บุตรหลานของท่าน เรียนในช่วงเวลาใด เพราะเหตุใด (หลังเลิกการเรียนการสอนในโรงเรียน, เสาร์-อาทิตย์) และควรเรียนครั้งละกี่ชั่วโมงต่ออาทิตย์

ด้านราคา

1. โรงเรียนกวดวิชา ที่มีลักษณะที่ท่านต้องการ ควรมีราคาเท่าไร

ด้านทำเล

1. ทำเล ควรเป็นแบบใด (ใกล้แหล่งชุมชน, ใกล้โรงเรียน, ที่พักญาติหรือห่างไกล เงียบสงบเป็นความส่วนตัว

เป็นต้น

o ใกล้แหล่งชุมชน

o ใกล้โรงเรียน

o ใกล้ที่พักญาติ

o เงียบสงบเป็นความส่วนตัว

ด้านส่งเสริมการตลาด

1. ท่านจะค้นคว้าด้วยตัวท่านเอง หรือ มีคนแนะนำท่าน ท่านศึกษาของข้อมูลผ่านช่องทางใด

o ค้นคว้าด้วยตัวเอง ผ่านช่องทาง (โปรครระบุ)

.....

o มีคนแนะนำ ผ่านช่องทาง (โปรครระบุ)

.....

ด้านบุคคล

1. โรงเรียนกวดวิชาจำเป็นต้องมีบุคลากรทางการศึกษา หรือ ผู้ที่มีประสบการณ์ทางการศึกษาเป็นเจ้าของหรือไม่ เพราะเหตุใด

2. คุณครูใน โรงเรียนกวดวิชา ควรมีสมบัติ หรือ ลักษณะอย่างไรบ้าง (จบตรงสายกับวิชาที่สอน, เจ้าของภาษา, จำเป็นมีประสบการณ์การสอนในโรงเรียนมาก่อนหรือไม่) เพราะเหตุใด

ด้านลักษณะกายภาพ

1. ควรมีลักษณะสถานประกอบการอย่างไร (อาคารพาณิชย์, มีอาคารที่เป็นของโรงเรียนกวดวิชาอย่างเดียว

ไม่ปะปนกับสถานที่อื่นๆ) เพราะเหตุใด

o อาคารพาณิชย์ เพราะ

.....

o มีอาคารที่เป็นของโรงเรียนกวดวิชาอย่างเดียว เพราะ

.....

ด้านกระบวนการ

1. โรงเรียนกวดวิชาจำเป็นต้องบันทึกและรายงานข้อมูล เกี่ยวกับผลการเรียนของนักเรียนทุกราย สัปดาห์ รายเดือน ให้ผู้ปกครองทราบหรือไม่

o จำเป็น เพราะ

.....

o ไม่จำเป็น เพราะ

.....

2. โรงเรียนกวดวิชาควรแจ้งตารางการเรียนและกิจกรรมในโรงเรียน ผ่านช่องทางใด (Group Line, ข้อความ, ทางโทรศัพท์)

o Group Line

o ข้อความ

o โทรศัพท์

การตัดสินใจใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

1. หากท่านจะตัดสินใจเลือกโรงเรียนกวดวิชา ท่านจะเลือกจากเหตุผลใด

2. ท่านใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา เนื่องจากสาเหตุใด ใครเป็นคนตัดสินใจเลือกใช้บริการ

ภาคผนวก ข : แบบสัมภาษณ์บุคลากรโรงเรียนกวดวิชา

เรื่อง การศึกษาพฤติกรรมของผู้ใช้บริการและผู้มีส่วนเกี่ยวข้องเพื่อพัฒนารูปแบบธุรกิจโรงเรียนกวดวิชา

แบบสัมภาษณ์ฉบับนี้ ผู้วิจัยมีวัตถุประสงค์ที่จะศึกษาเรื่อง ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมลูกค้า และนำข้อมูลที่ได้รับจากการตอบแบบสัมภาษณ์ฉบับนี้ไปใช้ประกอบการศึกษาวิจัยในระดับปริญญาโท โดยมีวัตถุประสงค์ คือ

1. เพื่อศึกษาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อพฤติกรรมลูกค้า
2. เพื่อศึกษาพฤติกรรมลูกค้าที่มีต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการ
3. เพื่อศึกษาปัจจัยทรัพยากรเพิ่มสนับสนุนการพัฒนารูปแบบธุรกิจจากผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง

แบบสัมภาษณ์นี้มี 2 ส่วนประกอบด้วย

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบสัมภาษณ์

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมและความต้องการการทำงานในโรงเรียนกวดวิชา

ขอขอบพระคุณทุกท่านที่สละเวลาให้ความร่วมมือในการตอบแบบสัมภาษณ์

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์

คำชี้แจง โปรดระบุเครื่องหมาย ü ในข้อที่ใกล้เคียงกับคำตอบของท่านมากที่สุด

1.อายุ

- ต่ำกว่า 20 ปี
 20-40 ปี
 41-60 ปี
 61 ปีขึ้นไป

2. รายได้เฉลี่ยต่อเดือน

- ต่ำกว่า 15,000 บาท
 15,001-20,000 บาท
 20,001-25,000 บาท
 25,0001-30,000 บาท
 30,001 บาท ขึ้นไป

3. ระดับการศึกษาสูงสุด

- ประถมศึกษา
 มัธยมศึกษาตอนต้น/ตอนปลาย/เทียบเท่า
 ปริญญาตรี
 อื่นๆ (โปรดระบุ)

4. ประสบการณ์การทำงาน (โปรดระบุอายุการทำงาน)

- o โรงเรียน o มหาวิทยาลัย
- o อื่นๆ (โปรดระบุ)

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมและความต้องการ การทำงานในโรงเรียนกวดวิชา

1. ท่านสนใจทำงานในโรงเรียนกวดวิชาหรือไม่ ด้วยเหตุใด
2. โรงเรียนกวดวิชาควรมีสถานที่ ห้องเรียนแบบใด ที่สะดวกต่อการทำงาน โปรดระบุ
3. โรงเรียนกวดวิชา ควรจัดการเรียนการสอนแบบไหน เพราะสาเหตุใด (เช่น เน้นท่องจำอย่างเดียว สอนการบ้าน หรืออื่น ๆ โปรดระบุ) และควรจัดตารางเรียนเป็นอย่างไร (วันธรรมดา หรือ เสาร์-อาทิตย์)
4. โรงเรียนกวดวิชา ควรมีกิจกรรมใดบ้าง
5. โรงเรียนกวดวิชา ควรมีการอัตราจ้างอย่างไร และเท่าใด (เหมาจ่ายเงินเดือน, ค่าสอนเพิ่มเติม)

ภาคผนวก ค : ผลสัมภาษณ์ผู้มีอิทธิพลต่อการเลือกใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา แบบสัมภาษณ์ผู้มีอิทธิพลต่อการเลือกใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

1. ผู้มีอิทธิพลต่อการเลือกใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา รายที่ 1

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์อายุในช่วง 41-60 ปี มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน ต่ำกว่า 20,000 บาท ระดับการศึกษาปริญญาตรี อาชีพพนักงานข้าราชการ

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมการใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์จะใช้บริการ โรงเรียนกวดวิชา เมื่อต้องการเพิ่มเติมความรู้ให้กับลูกหลาน โดยจะเลือกพิจารณาจากรูปแบบการเรียนการสอนของสถานที่ศึกษาเป็นสิ่งสำคัญ ค่าบริการที่เลือกใช้มีความคุ้มค่าอย่างมาก

ส่วนที่ 3 ปัจจัยทางส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อผู้ใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์มีความสนใจในโรงเรียนกวดวิชา ที่มีสอนในวิชา คณิตฯ วิทยาศาสตร์ และภาษาต่างประเทศ เพราะ มีวิชาที่ลูกหลานของตนอยากเรียนอยู่แล้ว โดยต้องการให้โรงเรียนกวดวิชา เน้นการเรียนการสอนแบบตะลุยก้อย เพราะที่จะนำไปใช้สอบเข้าโรงเรียนชื่อดังประจำจังหวัด ซึ่งการเรียนในแต่ละคลาสควรจัดแบบกลุ่ม เพราะ เด็กจะได้มีแนวคิด การวิเคราะห์ที่ความหลากหลาย ส่วนช่วงเวลากการเรียน ควรเป็นเสาร์ - อาทิตย์ เพราะ จะได้ใช้เวลาในวันหยุดให้เกิดประโยชน์ ในด้านราคา ไม่ควรแพงจนเกินไป และควรมีประสิทธิภาพในการสอนควบคู่ไปเช่นกัน ด้านทำเล ควรจัดสถานศึกษาให้ใกล้กับแหล่งชุมชน เพราะจะได้สะดวกในการรับส่งของผู้ปกครอง โดยแหล่งข่าวที่ได้รับมาจากการแนะนำของคนใกล้ชิด บอกต่อกันมา ด้านบุคลากรในโรงเรียนกวดวิชาควรจะต้องมีประสบการณ์ทางการศึกษา เพื่อที่จะพัฒนาในเรื่องการเรียนการสอนให้มีคุณภาพได้ดียิ่งขึ้น นอกจากนี้ยังควรที่จะต้องจบตรงสายกับวิชาที่ถ่ายทอดให้กับนักเรียน โดยตรง ที่ประสบการณ์ในการสอนมาก่อนจะดีมาก รวมไปถึงมีบุคลิกภาพที่ดี พูดจาไพเราะ สถานประกอบการควรจัดตั้งเป็นเฉพาะ โรงเรียนกวดวิชาอย่างเดียว ไม่ปะปนกับสถานที่อื่น เพื่อที่จะได้สะดวกต่อกับผู้ที่มาเรียน โรงเรียนกวดวิชาจะเป็นต้องมีการรายงานและบันทึกเกี่ยวกับการเรียนของนักเรียน เพื่อที่จะให้ผู้ปกครองทราบถึงผลการเรียนของลูกอยู่เสมอ โดยต้องการทราบผ่านการติดต่อทางโทรศัพท์ การตัดสินใจใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ตัดสินใจเลือกโรงเรียนกวดวิชา จากสภาพแวดล้อมของ โรงเรียนกวดวิชาและผลลัพธ์ของนักเรียนหลังจากได้รับบริการ โดยผู้ปกครองจะเป็นผู้เลือกสถานที่ให้กับลูก เพื่อให้ลูกหลานมีความรู้ที่ดีและเก่งในด้านการเรียน

1. ผู้มีอิทธิพลต่อการเลือกใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา รายที่ 2

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์อายุในช่วง 61 ปีขึ้นไป มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนระหว่าง 20,000 - 40,000 บาท ระดับการศึกษาปริญญาตรี อาชีพราชการ

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมการใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์จะใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา เมื่อตัวผู้ปกครองมีความพร้อมในทุกด้าน เช่น ทุนทรัพย์ และบุตรหลานมีความสนใจที่จะเรียนเอง โดยจะเลือกพิจารณาจากโรงเรียนกวดวิชาที่ถ่ายทอดบทเรียนและลูกหลานสามารถเข้าใจและมีความต้องการเรียนเพิ่มเติม ค่าบริการที่เลือกใช้มีความคุ้มค่า ถ้าสอนแล้วบุตรหลานเข้าใจก็พร้อมที่จะส่งเสริม

ส่วนที่ 3 ปัจจัยทางส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อผู้ใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์มีความสนใจในโรงเรียนกวดวิชา โดยสนใจวิชาภาษาต่างประเทศ โดยต้องการให้โรงเรียนกวดวิชาเน้นการเรียนการสอนแบบตะลุยโจทย์ เพราะที่จะนำไปใช้สอบในโรงเรียนและนำไปใช้สอบในโรงเรียนต่าง ๆ ซึ่งการเรียนในแต่ละคลาสควรจัดแบบกลุ่ม ช่วงเวลาการเรียน ควรเป็นเสาร์ - อาทิตย์ โดยไม่เกิน 3 ชั่วโมง/วัน โดยมีราคาไม่เกิน 1,500 ต่อคอร์ส ควรจัดสถานศึกษาให้มีความร่มรื่น บรรยากาศดี เหมาะแก่การเรียนการสอน ซึ่งผู้ปกครองได้รับข่าวสารมาจากการศึกษาค้นคว้าด้วยตัวเองผ่านช่องทาง social medias ในด้านบุคลากร ผู้สอนจำเป็นต้องมีประสบการณ์ในด้านการสอน จบตรงสายกับวิชาที่สอน และเจ้าของควรประสบการณ์ทางการศึกษาเช่นกัน โดยต้องมีวิสัยทัศน์ที่ก้าวหน้า โรงเรียนกวดวิชาควรมีอาคารที่เป็นของโรงเรียนแยกออกมาโดยเฉพาะ และทางโรงเรียนจำเป็นต้องบันทึกและรายงานเกี่ยวกับการเรียนของนักเรียนเมื่อจบแต่ละเดือนของการเรียนการสอน โดยสามารถแจ้งให้กับผู้ปกครองทราบโดยตรง

การตัดสินใจใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ตัดสินใจเลือกโรงเรียนกวดวิชา จากสถานที่เรียนและนักเรียนมีความเข้าใจและได้รับความรู้จากการที่เรียน บุตรหลานเป็นคนตัดสินใจเลือกเรียนโรงเรียนกวดวิชาเอง

1. ผู้มีอิทธิพลต่อการเลือกใช้บริการโรงเรียนกวดวิชารายที่ 3

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์อายุในช่วง 61 ปีขึ้นไป มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนระหว่าง 20,000 - 40,000 บาทระดับการศึกษามัธยมศึกษาตอนปลาย อาชีพ ลูกจ้าง

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมการใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์จะใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา เมื่อต้องการเพิ่มเติมความรู้ให้ลูก และให้ลูกมีความรู้และประสบการณ์เพิ่มเติม เพื่อนำความรู้ไปศึกษาต่อในระดับต่อไป โดยจะเลือกใช้จากตัวผู้สอนที่ต้องมีความเชี่ยวชาญในด้านการสอนและมีประสบการณ์มาพอสมควร สามารถดูแลนักเรียนอย่างทั่วถึง

ส่วนที่ 3 ปัจจัยทางส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อผู้ใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์มีความสนใจในโรงเรียนกวดวิชา ในวิชา คณิตฯ และภาษาต่างประเทศ โดยเน้นการเรียนการสอนเพื่อทำความเข้าใจโจทย์ที่โรงเรียน และใช้ในการสอบทางโรงเรียนควรจัดการเรียนแบบกลุ่ม และเรียนเฉพาะ เสาร์ - อาทิตย์ ครั้งละ 6 ชั่วโมง /วัน ลักษณะโรงเรียนกวดวิชาที่ต้องการคือ มีราคาที่เหมาะสม ไม่สูงจนเกินไป และควรอยู่ใกล้กับโรงเรียนที่นักเรียนศึกษาอยู่ ผู้ปกครองจะค้นคว้าด้วยตนเอง ผ่านช่องทางอินเทอร์เน็ต ด้านบุคลากร ผู้สอนและเจ้าของจำเป็นต้องมีประสบการณ์ทางการศึกษาและการสอน เพราะจำเป็นต้องค้นคว้าศึกษาแนวทางการสอน ที่ทันต่อสถานการณ์ในปัจจุบัน รวมไปถึงจำเป็นต้องมีความถนัดและตามความถนัดตามวิชาที่สอน โรงเรียนจำเป็นต้องมีการบันทึกและรายงานข้อมูลของนักเรียนให้กับผู้ปกครองทราบ เพราะจะได้ช่วยกันกับทางผู้ปกครองในการพัฒนาการเรียนของตัวผู้เรียนให้ได้ผลสำเร็จ มีการแจ้งเกี่ยวกับตารางการเรียนและข่าวสารให้ทราบผ่านทาง Group Line

การตัดสินใจใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ตัดสินใจเลือกโรงเรียนกวดวิชา จากตัวบุคลากร ก็คือครูผู้สอนและสามารถดูแลนักเรียนได้อย่างทั่วถึง ตัวผู้เรียนจะเป็นคนตัดสินใจในการเลือกเอง

1. ผู้มีอิทธิพลต่อการเลือกใช้บริการโรงเรียนกวดวิชารายที่ 4

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์อายุในช่วง 41-60 ปีขึ้นไป มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า 20,000 บาท ระดับการศึกษาปริญญาตรี อาชีพ พนักงานบริษัทเอกชน

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมการใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์จะใช้บริการ โรงเรียนกวดวิชา เมื่อผู้เรียนมีความพร้อมที่จะเรียน เพราะจะได้มีสมาธิ ตั้งใจเล่าเรียนตามที่ครูสอน โดยพิจารณาจากประสบการณ์ครูผู้สอน และการบอกเล่าจากผู้ที่เคยเรียนมาก่อน รวมไปถึงการดูแลเอาใจใส่ของโรงเรียนที่มีต่อตัวผู้เรียน

ส่วนที่ 3 ปัจจัยทางส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อผู้ใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์มีความสนใจในโรงเรียนกวดวิชา โดยเน้นการเรียนการสอนแบบที่สอนนักเรียนต่อครูผู้สอน 1:1 เพื่อความเข้าใจของนักเรียนในกรณีที่ศักยภาพของนักเรียนแต่ละคนไม่เท่ากัน แต่ถ้าเป็นกลุ่ม ก็ควรจัดไม่เกิน 10 คน ต่อคลาส เปิดเรียนในช่วงเวลา เสาร์ - อาทิตย์ และควรเรียนครั้งละ 2 ชั่วโมง / ครั้ง เพราะจะทำให้เด็กไม่เบื่อจนเกินไป ด้านราคา ควรมีราคาไม่เกิน ชั่วโมงละ 100 บาท สถานที่ควรอยู่ในบริเวณที่ใกล้ชุมชนแออัด เพราะ อากาศสามารถถ่ายเทสะดวก แต่ควรใกล้บ้านพักอาศัย ผู้ปกครองจะค้นคว้าต่อหากมีคนแนะนำมาผ่านช่องทาง Google ด้านผู้สอน โรงเรียนกวดวิชาจำเป็นต้องมีบุคลากรทางการศึกษาหรือผู้มีประสบการณ์ทางการศึกษาเป็นเจ้าของ เพราะจะได้รู้แนวทางการเรียนการสอนในแต่ละรายวิชา รวมไปถึงควรจบตรงสายตามวิชาที่สอน เพราะจะได้เข้าใจเนื้อหาที่จะสอนอย่างถ่องแท้ อาคารที่เรียนควรเป็นของโรงเรียนกวดวิชาอย่างเดี่ยวโดยไม่ปะปนกับสถานที่อื่นๆ เพราะผู้เรียนจะได้มีสมาธิในการเรียน โรงเรียนจำเป็นต้องบันทึกและรายงานเกี่ยวกับการเรียนของนักเรียนแต่ละคน เพราะ ผู้ปกครองจะได้รู้ความก้าวหน้าในด้านการเรียนของลูกหลาน ควรแจ้งข่าวสารเกี่ยวกับโรงเรียนผ่านช่องทาง Line แบบส่วนตัวให้กับผู้ปกครองแต่ละคน

การตัดสินใจใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ตัดสินใจเลือกโรงเรียนกวดวิชา จากผลการเรียนในวิชาที่ผู้เรียนได้คะแนนไม่ดีหรือไม่เข้าใจในวิชานั้นมาก่อน คนตัดสินใจจะเป็นตัวผู้ปกครอง เพราะพิจารณาจากการสอนที่ดี ผู้เรียนเข้าใจในเนื้อหาที่สอน และการเอาใจใส่ของผู้สอน

1. ผู้มีอิทธิพลต่อการเลือกใช้บริการโรงเรียนกวดวิชารายที่ 5

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์อายุในช่วง 20-40 ปีขึ้นไป มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 20,000 - 40,000 บาท ระดับการศึกษาปริญญาตรี อาชีพ ธุรกิจส่วนตัว

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมการใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์จะใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา เพราะต้องการเพิ่มความรู้ให้ลูก ในระดับชั้นมัธยม เพราะเนื้อหาการสอนของเด็กมีความยากขึ้น และเรียนเพิ่มเติมในรายวิชาภาษาอังกฤษ เพื่อให้ตัวเด็กสามารถสื่อสารได้ เลือกจาก รูปแบบการเรียนการสอน สถานที่และตัวผู้สอนเป็นหลัก ค่าบริการที่เลือกใช้มีความคุ้มค่าเหมาะสมดี

ส่วนที่ 3 ปัจจัยทางส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อผู้ใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์มีความสนใจในโรงเรียนกวดวิชา โดยเน้นการเรียนการสอนแบบซ่อมเสริมและเพิ่มเติมในแต่ละรายวิชา ภายในคราสนักเรียนตามความถนัดของเด็ก โดยมีจำนวน 3-5 คน เพราะถ้าหากเด็กต้องการความช่วยเหลือจะได้สามารถดูแลได้อย่างทั่วถึง ซึ่งควรจัดการเรียนการสอนหลังเลิกเรียนจากโรงเรียนในวันธรรมดา 1ชม./ครั้ง และเรียน 4 วันต่อสัปดาห์ หากเป็น เสาร์ - อาทิตย์ ควรเรียนครั้งละ 2 ชั่วโมง /ครั้ง เพราะถ้าหากเยอะกว่านี้ จะทำให้เด็กเกิดการคิดค่าบริการควรอยู่ที่ชั่วโมงละ 100 บาท สำหรับวิชา พื้นฐาน ด้านสถานที่ควรมีอำนวยความสะดวกในเรื่องที่จอดรถและใกล้กับร้านค้า ผู้ปกครองจะค้นคว้าด้วยตนเองและสอบถามจากคนรู้จัก อีกราย ด้านครูผู้สอน จำเป็นต้องเป็นบุคลากรทางการศึกษา เพราะ จะได้เข้าใจในระบบการเรียนการสอน ต้องจบตรงสายวิชา มีความชำนาญในการสอนวิชานั้นๆ สถานที่ที่ประกอบสามารถอยู่ที่ไหนก็ได้ แต่ควรอยู่ใกล้ร้านค้าและมีที่จอดรถ ส่วนของการรายงานผลการเรียน จำเป็นต้องมี เพราะ ต้องให้ผู้ปกครองทราบเกี่ยวกับพัฒนาการของเด็กหลังจากที่ได้รับบริการ ควรแจ้งและสื่อสารเกี่ยวกับทางโรงเรียนผ่านช่องทาง Line แบบส่วนตัวและทางโทรศัพท์

การตัดสินใจใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ตัดสินใจเลือกโรงเรียนกวดวิชา จากวิชาที่ต้องการเรียนเพิ่มเติม ประสิทธิภาพครูผู้สอน และราคาที่คุ้มค่า โดยคนตัดสินใจจะเป็นตัวผู้ปกครอง

1. ผู้มีอิทธิพลต่อการเลือกใช้บริการโรงเรียนกวดวิชารายที่ 6

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์อายุในช่วง 41-60 ปี มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า 20,000 บาทระดับ การศึกษาปริญญาตรี อาชีพข้าราชการ

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมการใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์จะใช้บริการ โรงเรียนกวดวิชา เพราะต้องการนำไปใช้สอบในระดับที่ สูงขึ้น โดยจะเลือกพิจารณาจากรูปแบบการเรียนการสอนของโรงเรียนเป็นหลัก ในด้านค่าบริการที่ เลือกใช้มีความคุ้มค่า

ส่วนที่ 3 ปัจจัยทางส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อผู้ใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์มีความสนใจในโรงเรียนกวดวิชา โดยเน้นไปที่การเรียนแบบตะลุย โจทย์ เพื่อนำไปใช้สอบเข้าโรงเรียนที่มีชื่อเสียง จัดคลาสแบบเป็นกลุ่ม เพราะจะได้แนวคิด วิเคราะห์ ที่หลายหลายจากเด็กนักเรียนแต่ละคน ซึ่งสอนในวันเสาร์ - อาทิตย์ เนื่องจากเป็นวันหยุด ด้านราคา ควรไม่แพงจนเกินไป และมีประสิทธิภาพ ที่สอดคล้องกับระดับราคาในห้องตลาดที่มีอยู่ สถานที่ ควรใกล้กับแหล่งชุมชน เพราะไม่ลำบากจนเกินไปหากเกิดปัญหาอะไร ผู้ปกครองจะรับข่าวสาร ของโรงเรียนจากการที่มีคนรู้จักมาแนะนำให้อง บุคลากรภายในโรงเรียน ครูผู้สอนและเจ้าของควร มีประสบการณ์และเป็นบุคลากรทางการศึกษามาก่อน เพราะจะได้สอนได้อย่างเข้าใจ ในเทคนิคการ สอนเด็กเล็ก นอกจากนี้ยังต้องมีคุณสมบัติในการจับตรงสายกับวิชาที่สอนมาโดยเฉพาะ สถานที่ ประกอบการควรตั้งเป็น โรงเรียนกวดวิชาเพียงอย่างเดียว ไม่ปะปนกับสถานที่อื่นๆ และควรบันทึก และรายงานเกี่ยวกับการเรียนของนักเรียนด้วยเพราะผู้ปกครองรับรู้ถึงพัฒนาการของเด็ก มีการ แจ้งข่าวสารให้กับผู้ปกครองทราบผ่านทางโทรศัพท์

การตัดสินใจใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ตัดสินใจเลือกโรงเรียนกวดวิชา จากสภาพแวดล้อม ผลการเรียนของ ลูกคำที่ได้ใช้บริการว่าสำเร็จมากน้อยแค่ไหน ผู้ปกครองจะเป็นคนที่ตัดสินใจเลือกเอง

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ รายที่ 7

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์อายุในช่วง 20-40 ปี มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 20,000-40,000 บาทระดับ การศึกษาปริญญาตรี อาชีพรัฐวิสาหกิจ

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมการใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์จะใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา เมื่อเด็กสามารถสื่อสาร ได้รู้เรื่องและสามารถดูแลตนเองในขณะที่เรียนได้ ซึ่งจะดูจากองค์ประกอบหลาย ๆ อย่าง ทั้งในเรื่องของประสบการณ์ผู้สอน รูปแบบการเรียนการสอน รวมไปถึงด้านสภาพแวดล้อม ในด้านค่าบริการมีความคุ้มค่าที่เลือกให้จะคิดค่าบริการเป็นครอส โดยความคุ้มค่าอยู่ที่ผลลัพธ์ของเด็กที่ดีขึ้น

ส่วนที่ 3 ปัจจัยทางส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อผู้ใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์มีความสนใจในโรงเรียนกวดวิชา โดยเน้นไปที่การเรียนผ่านทดลองผ่านวิธีการได้ลงมือทำ เพื่อให้เกิดการเรียนรู้ แต่ควรจัดคลาสเรียนแบบ 1:1 เพราะเด็กจะได้รับความรู้เต็มที่และมากกว่าเรียนแบบกลุ่ม มีการจัดตารางเรียนในช่วงปิดเทอม หรือ เสาร์ - อาทิตย์ เพราะเด็กจะได้พักผ่อนอย่างเต็มที่ และมี energy ไปใช้ในการเรียนพอเพียง ราคาควรอยู่ในระดับกลาง ๆ สถานที่ควรจะใกล้ที่พักอาศัยของผู้ปกครอง และไม่เปลี่ยวสำหรับการเดินทางไปยังที่เรียน ผู้ปกครองจะศึกษาผ่านจากการแนะนำของคนสนิทและไปหาข้อมูลต่อเอง ค่ายบุคลากร ผู้สอน และเจ้าของจำเป็นต้องบุคลากรทางการศึกษา ที่ถูกต้องตามกฎหมาย โดยต้องจบตรงสายที่สอน มีความใจดี พุดไปเพราะและสามารถถ่ายทอดได้ดี ด้วยสถานที่ประกอบการสามารถอยู่ร่วมกับสถานประกอบการอื่นได้ แต่ต้องมีห้องที่สามารถจัดการกับเสียงได้ เสียงไม่ดังและไม่รบกวนในขณะที่ทำการเรียนการสอน ทางโรงเรียนจำเป็นต้องบันทึกและเกี่ยวข้องกับตัวผู้เรียน เพราะจะช่วยให้ผู้ปกครองทราบและสามารถเสริมเพิ่มเติมให้ตัวนักเรียนได้ด้วยบ้าง สามารถแจ้งให้ผู้ปกครองทราบผ่านทางช่องทางใดก็ได้ แต่ถ้าหากแจ้งแบบข้อความแล้วไม่มีการตอบกลับ อยากให้โทรหาทุกครั้ง

การตัดสินใจใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ตัดสินใจเลือกโรงเรียนกวดวิชา จากสิ่งได้เห็นจริงๆ หมายถึงในผลลัพธ์ และประสิทธิภาพที่ออกมาหลังจากได้รับบริการ รวมไปถึงสภาพแวดล้อมที่ดี โดยที่จะให้ถูกเป็นคนตัดสินใจเลือกที่เรียนเอง

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ รายที่ 8

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์อายุในช่วง 41-60 ปี มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 20,000-40,000 บาทระดับการศึกษาปริญญาตรี อาชีพลูกจ้างราชการ

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมการใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์จะใช้บริการ โรงเรียนกวดวิชา เมื่อเด็กต้องการอยากจะเรียนด้วยตัวเอง และต้องไม่ใช้ช่วงเวลาเรียนปกติ เช่น เสาร์ อาทิตย์ จะเลือกพิจารณาจากผู้สอนโดยดูจากความเชี่ยวชาญในการสอน ในวิชาที่สอน และสามารถดูแลนักเรียนได้อย่างทั่วถึง ในด้านค่าบริการมีความคุ้มค่ามีความเหมาะสม

ส่วนที่ 3 ปัจจัยทางส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อผู้ใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์มีความสนใจในโรงเรียนกวดวิชาในทั้ง 3 วิชา อยากจะเน้นการเรียนการสอนที่นำไปใช้สอบโดยเฉพาะ และมีการจัดการเรียนแบบกลุ่ม เพื่อการแลกเปลี่ยนด้านความรู้ และการละลายพฤติกรรม จัดเวลาเรียนเฉพาะในวันเสาร์ - อาทิตย์ ราคาควรมีความเหมาะสมไม่สูงจนเกินไป และควรอยู่ใกล้โรงเรียนของนักเรียนที่ศึกษาอยาก เนื่องจากความสะดวกของผู้ปกครองในการรับส่ง ผู้ปกครองจะค้นคว้าที่เรียนด้วยตัวของท่านเอง ผ่านทางอินเทอร์เน็ต ด้านบุคลากรครูผู้สอนและเจ้าของควรเป็นบุคลากรทางการศึกษา เพราะต้องค้นคว้าแนวการสอนให้ต่อสถานการณ์ของระบบการศึกษา รวมไปถึงจำเป็นต้องจบตรงสายและมีความถนัดในวิชาที่สอน สถานที่ประกอบการ ต้องไม่มีเสียงรบกวนในขณะที่บุตรหลานได้รับบริการอยู่ ทางโรงเรียนจำเป็นต้องมีการบันทึกและรายงานเกี่ยวกับการเรียนของนักเรียน เพื่อที่ผู้ปกครองจะได้หาช่วยพัฒนาการเรียนของนักเรียนให้ได้ผลสำเร็จอีกทางหนึ่ง ด้านการแจ้งข่าวสารและติดต่อผู้ปกครองอยากให้แจ้งผ่านทาง Line Group

การตัดสินใจใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ตัดสินใจเลือกโรงเรียนกวดวิชา จากวิชาที่สนใจเรียนและตัวผู้สอนที่ความสนใจใฝ่ตัวเด็กมากพอ สามารถดูแลเด็กได้อย่างทั่วถึง โดยจะให้ให้นักเรียนเป็นผู้ตัดสินใจเลือกใช้บริการ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ รายที่ 9

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์อายุในช่วง 20-40 ปี มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 20,000-40,000 บาทระดับการศึกษาปริญญาตรี อาชีพค้าขาย

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมการใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์จะใช้บริการ โรงเรียนกวดวิชา เมื่อเด็กต้องการอยากเสริมเพิ่มเติมความรู้ จะเลือกพิจารณาจากรูปแบบการเรียนการสอนที่มีให้บริการ ในด้านค่าบริการมีความคุ้มค่ามีความเหมาะสม

ส่วนที่ 3 ปัจจัยทางส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อผู้ใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์มีความสนใจใน โรงเรียนกวดวิชา โดยที่อยากจะเน้นจากสิ่งที่คุณเรียนมีความไม่ถนัดมาเป็นอันดับแรก ควรจะมีการจัดคลาสเรียนแบบเดี่ยวหรือกลุ่มก็ได้ แต่ถ้าในกรณีกลุ่มไม่ควรเกินครั้งละ 5 คน และควรเรียนหลังเลิกจาก โรงเรียนในวันธรรมดา ครั้งละไม่เกิน 1 ชั่วโมง ด้านราคาไม่ควรเกินชั่วโมงละ 120 บาท ทางโรงเรียนควรมีอำนวยความสะดวกในด้านที่จอดรถและมีความสะดวกในการเดินทางไปยังที่เรียน ผู้ปกครองจะศึกษาที่เรียนและครอสผ่านการถามหรือคำบอกเราจากคนรู้จักที่ได้เรียนมาก่อน ด้านบุคลากร ครูผู้สอนและเจ้าของ โรงเรียนจำเป็นต้องเป็นบุคลากรทางการศึกษา เพราะจะเข้าไปในระบบการศึกษาที่เด็กและ โรงเรียนเผชิญอยู่ จำเป็นจำเป็นต้องจบตรงสายและมีประสบการณ์การสอนมาก่อนด้วย สถานประกอบการจำเป็นต้องมีอาคารเป็นของตัวเอง และมีที่จอดรถรองรับเพียงพอ นอกจากนี้ด้านการบันทึกและรายงานผลการเรียนจำเป็นต้องมี เพราะจะได้ทราบข้อมูลของตัวนักเรียน โดยสามารถแจ้งให้ผู้ปกครองทราบผ่านทางช่องทาง Line

การตัดสินใจใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ตัดสินใจเลือกโรงเรียนกวดวิชา จากราคามาเป็นอันดับแรกและจากตัวผู้สอนเป็นลำดับรองลงมา โดยจะให้นักเรียนเป็นผู้ตัดสินใจเลือกเรียนเสริมเอง

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ รายที่ 10

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์อายุในช่วง 20-40 ปี มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 40,000-60,000 บาทระดับการศึกษาปริญญาตรี อาชีพ ธุรกิจส่วนตัว

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมการใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์จะใช้บริการ โรงเรียนกวดวิชา เมื่อต้องการเพิ่มเติมความรู้ให้แก่บุตรหลาน โดยพิจารณาจากครูผู้สอนและประสบการณ์สอน ในด้านค่าบริการมีความคุ้มค่ากับเวลาและชั่วโมงที่สอน

ส่วนที่ 3 ปัจจัยทางส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อผู้ใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์มีความสนใจในโรงเรียนกวดวิชาโดยเฉพาะวิชาภาษาต่างประเทศ เน้นที่การเพิ่มทักษะการคิดวิเคราะห์ และการสนทนาภาษาอังกฤษ โดยอยากให้อัดคลาสเรียนแบบกลุ่ม เพราะจะได้มีเพื่อน และเกิดการแข่งขัน ทำให้เด็กเกิดการกระตุ้นในตัวเอง ให้บริการในวันเสาร์ - อาทิตย์ เพราะเด็กจะมีเวลาว่างมากที่สุด ราคาไม่ควรเกินหลักพันต่อคอร์ส สถานที่ควรอยู่ใกล้กับแหล่งชุมชน และมีความปลอดภัยมาเป็นสิ่งสำคัญ ผู้ปกครองจะศึกษาและหาโรงเรียนกวดวิชาด้วยการค้นคว้าด้วยตัวเองและการสอบถามจากผู้อื่น ด้านบุคลากร ครูผู้สอนและเจ้าของจำเป็นต้องเป็นบุคลากรทางการศึกษา เพราะว่า คนเหล่านี้จะสามารถรู้ถึงหลักสูตรการสอนของประเทศได้เป็นอย่างดี และมีความน่าเชื่อถือมากกว่า จบตรงสายที่เรียน และมีประสบการณ์การสอนมาก่อน สถานที่ประกอบการควรเป็นอาคารพาณิชย์ มีความปลอดภัย ทางโรงเรียนจำเป็นต้องมีการรายงานให้กับผู้ปกครองทราบถึงผลการเรียนของผู้เรียน เพราะได้รับรู้ถึงความก้าวหน้าหลังจากเรียน สามารถแจ้งข่าวสารให้กับผู้ปกครองทาง Line แบบส่วนตัว

การตัดสินใจใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ตัดสินใจเลือกโรงเรียนกวดวิชา จากบุคลากรในโรงเรียน เช่น ครูผู้สอน เจ้าของโรงเรียน หลักสูตร วิชาที่เปิดสอน และเนื้อหาที่จะสอนในแต่ละรายวิชา รวมไปถึงด้านสถานที่และสภาพแวดล้อม โดยที่จะให้ตัวผู้เรียนเป็นคนตัดสินใจเลือกเรียนเพิ่มเติมเอง

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ รายที่ 11

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์อายุในช่วง 41-60 ปี มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า 20,000 บาท ระดับการศึกษาปริญญาตรี อาชีพ ค้าขาย

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมการใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์จะใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา เมื่อต้องการเพิ่มเติมความรู้ให้กับบุตรหลาน โดยเลือกพิจารณาจากประสบการณ์ของตัวผู้สอนและรูปแบบการเรียนการสอน ในด้านค่าบริการควรมีคิดค่าบริการเป็นคอร์สที่เหมาะสมกับเวลาเรียน

ส่วนที่ 3 ปัจจัยทางส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อผู้ใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์มีความสนใจในโรงเรียนกวดวิชาในวิชาคณิตฯ และภาษาต่างประเทศ อยากให้มีรูปแบบการสอนที่เน้นการตะลุยโจทย์ข้อสอบและเพิ่มเติมเทคนิค ขั้นตอนการคิดที่สามารถนำไปใช้ในสนามสอบได้จริง โดยสามารถอัดคลาสเรียนเป็นกลุ่ม ครั้งละไม่เกิน 5 คน เพราะ

คิดว่านักเรียนจะสามารถแลกเปลี่ยนทัศนคติด้วยกันได้ผ่านการพูดคุยภายในชั้นเรียน อยากให้มีการจัดคลาสเรียนเฉพาะวัน เสาร์-อาทิตย์ ครั้งละ 2 ชั่วโมง / คลาส เนื่องจากเป็นเวลาที่เหมาะสม ที่นักเรียนจะไม่เครียดจนเกินไป ด้านค่าใช้จ่ายควรจัดครอสที่ราคาไม่สูงจนเกินไป โดยให้เวลาเรียนเหมาะสมกับราคา นอกจากนี้ยังควรให้มีสถานที่ใกล้กับโรงเรียนที่ผู้เรียนศึกษาอยู่เพราะจะได้สะดวกต่อการเดินทางมาเรียน และอาคารควรแยกเป็นโรงเรียนกวดวิชาเพียงอย่างเดียว เพื่อให้นักเรียนจะได้มีสมาธิในการเรียน ผู้ปกครองจะกังวลเกี่ยวกับโรงเรียนผ่านช่องทางที่มีการโฆษณาต่างๆ รวมไปถึงจะมีการกังวลด้วยตัวเองเพิ่มเติม ด้านบุคลากร ครูผู้สอนและเจ้าของโรงเรียนจำเป็นต้องบุคลากรทางการศึกษาเนื่องจาก จะได้เข้าใจนักเรียนมากยิ่งขึ้นและสามารถดูเป็นโรงเรียนกวดวิชาที่สามารถสร้างความสนใจได้มากกว่าเดิม ครูผู้สอนจำเป็นต้องจบตรงสายกับวิชาที่สอน ทางโรงเรียนจำเป็นต้องมีการบันทึกและรายงานเกี่ยวกับผลการเรียนของนักเรียน เพื่อให้ผู้ปกครองได้ทราบถึงข้อมูลและผลสัมฤทธิ์จากการเรียนที่โรงเรียน และอยากให้แจ้งผู้ปกครองทราบผ่านช่องทาง Line เป็นหลัก

การตัดสินใจใช้บริการศูนย์โรงเรียนกวดวิชา

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ตัดสินใจเลือกโรงเรียนกวดวิชา จากตัวครูผู้สอนมาเป็นอันดับแรก สถานที่และราคา รองลงมาตามลำดับ และจะให้ให้นักเรียนเป็นคนตัดสินใจเองในการอยากเรียนเพิ่มเติม

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ รายที่ 12

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์อายุในช่วง 20-40 ปี มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 20,000-40,000 บาท ระดับการศึกษาปริญญาตรี อาชีพ ข้าราชการ

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมการใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์จะใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา เมื่อต้องการเพิ่มเติมความรู้ให้กับบุตรหลาน ในระดับที่สูงขึ้น โดยจะเลือกใช้บริการโดยคำนึงถึงรูปแบบการเรียน สถานที่ และครูผู้สอนในด้านคิดค่าบริการมีความเหมาะสม คุ่มค่าดี

ส่วนที่ 3 ปัจจัยทางส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อผู้ใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์มีความสนใจในโรงเรียนกวดวิชาในวิชา รูปแบบการสอนให้แล้วแต่ความเหมาะสมและความต้องการของตัวผู้เรียนเป็นหลักในการเลือกโรงเรียน อยากให้มีการจัดคลาสแบบ 1:1 ในกรณีที่มียางรายวิชาที่นักเรียนต้องการเสริมเพิ่มเติมเป็นพิเศษ ส่วนแบบ Group

Class อยากให้จัดกลุ่ม กลุ่มละไม่เกิน 3-5 คนต่อคลาส ในระดับชั้นเด็กเล็กเพื่อการดูแลที่ทั่วถึงมากกว่า จัดตารางเรียนในวันธรรมดาหลังเลิกเรียนจากโรงเรียนวันละ 1 ชั่วโมง แต่สำหรับเสาร์-อาทิตย์ ให้เรียนวันละ 2 ชั่วโมง เพราะน่าจะเป็นเวลาที่นักเรียนยังพอมีสมาธิจดจ่อ ด้านราคาไม่แพงเกินชั่วโมงละ 100 บาท สถานที่ควรเป็นอาคารที่มีความส่วนตัว

มีที่จอดรถรองรับผู้ปกครองที่มารับส่งบุตรหลาน มีความสะดวกในการเดินทางไปมาและร้านค้าไว้ให้บริการกับนักเรียนด้วย ผู้ปกครองจะค้นคว้าข้อมูลเกี่ยวกับทางโรงเรียนทางอินเทอร์เน็ต และสอบถามจากคนรู้จักที่เคยเรียนมาก่อน ครูผู้สอนและเจ้าของโรงเรียนจำเป็นต้องเป็นบุคลากรทางการศึกษา เพราะจะเข้าใจในระบบการศึกษาเป็นอย่างดีมากกว่าคนที่ไม่ได้อยู่ในสายตรงมาก่อน จบตรงสายที่สอน และมีประสบการณ์สอนมาก่อนด้วย ทางโรงเรียนต้องมีการบันทึกและรายงานข้อมูลของนักเรียนให้กับทางผู้ปกครองทราบ ผ่านช่องทางโทรศัพท์และส่งความแบบส่วนตัวแต่ละบุคคล

การตัดสินใจใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ตัดสินใจเลือกโรงเรียนกวดวิชา จากราคามาเป็นอันดับแรก สถานที่และครูผู้สอนตามลงมา ส่วนคนที่อำนาจในการตัดสินใจเรื่องเรียนเสริมเพิ่มเติมจะเป็นตัวผู้ปกครองเอง

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ รายที่ 13

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์อายุในช่วง 20-40 ปี มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 40,001-60,001 บาท ระดับการศึกษาปริญญาตรี อาชีพ ธุรกิจส่วนตัว

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมการใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์จะใช้บริการ โรงเรียนกวดวิชา เมื่อต้องการเพิ่มเติมความรู้ให้กับบุตรหลาน โดยจะเลือกใช้บริการโดยคำนึงถึงรูปแบบการสอนเป็นหลัก ในด้านคิดค่าบริการมีความเหมาะสม คุ่มค่า

ส่วนที่ 3 ปัจจัยทางส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อผู้ใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์มีความสนใจในโรงเรียนกวดวิชาในวิชา โดยเน้นรูปแบบการสอนที่เน้นตะลุยโจทย์เพื่อสอบเข้าโรงเรียน เพราะอยากให้บุตรหลานได้เข้าโรงเรียนดีๆ จัดคลาสเรียนแบบ 1:1 เพราะคุณครูจะได้สามารถโฟกัสกับเด็กคนเดียวได้อย่างดี และเด็กจะมีความสนใจมากกว่าการ

เรียนเป็นกลุ่ม นอกจากนี้อยากให้จัดเรียนเฉพาะวัน เสาร์-อาทิตย์ วันละ 2-3 ชั่วโมง เพราะเด็กจะได้มีเวลาที่เหลือไว้พักผ่อนช่วงวันหยุด โดยราคาครอสไม่ควรเกิน 1,500 บาท ด้านสถานที่ ควรอยู่ใกล้กับโรงเรียนและเป็นอาคารที่มีแต่โรงเรียนกวดวิชาเพียงอย่างเดียวไม่ปะปนกับสถานที่อื่นๆ ผู้ปกครองจะเข้ามาสอบถามกับทางโรงเรียนโดยตรงหากมีความสนใจหรือถ้าอยากได้ข้อมูลเพิ่มเติมด้านบุคลากร ครูผู้สอนและเจ้าของควรจะเป็นบุคลากรทางการศึกษา เพราะ ถ้าบุคลากรเป็นครูอยู่แล้วจะทำให้การเรียนการสอนเป็นไปอย่างระบบมากกว่า ครูผู้สอนจำเป็นต้องจบตรงสายกับวิชาที่สอน และจำเป็นอย่างมากที่ต้องมีประสบการณ์การสอนในโรงเรียนมาก่อน โรงเรียนจะต้องมีการบันทึกและรายงานให้ผู้ปกครองทราบผ่านช่องทาง Group Line

การตัดสินใจใช้บริการศูนย์โรงเรียนกวดวิชา

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ตัดสินใจเลือกโรงเรียนกวดวิชา จากหลักสูตรการสอนและสถานที่เรียน ผู้ปกครองและบุคลากรจะมีส่วนร่วมในการตัดสินใจเลือกโรงเรียนร่วมกัน

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ รายที่ 14

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์อายุในช่วง 20-40 ปี มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 20,000-40,000 บาท ระดับการศึกษาปริญญาโท อาชีพ พนักงานบริษัทเอกชน

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมการใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์จะใช้บริการ โรงเรียนกวดวิชา เมื่อต้องการให้บุตรหลานนำไปใช้สอบในระดับที่สูงขึ้นและเพิ่มเติมเกรดในโรงเรียน จะเลือกพิจารณาจากประสบการณ์ครูผู้สอน การคิดค่าบริการควรมีความคุ้มค่าและคิดค่าบริการเป็นเดือน

ส่วนที่ 3 ปัจจัยทางส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อผู้ใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์มีความสนใจในโรงเรียนกวดวิชา เนื่องจากโรงเรียนกวดวิชามีโจทย์ที่นำไปใช้ในการสอบได้มากกว่าทางโรงเรียน ควรเน้นการเรียนที่ละเอียด โจทย์ เพราะ โจทย์จะมีความหลากหลายมากกว่าการเรียนในชั้นเรียนค่อนข้างมาก ผู้สอนควรจัดกลุ่มผู้เรียนครั้งละไม่เกิน 3-4 คน เพราะผู้เรียนจะได้มีเพื่อนเอาไว้ปรึกษา และแลกเปลี่ยนความรู้กัน โดยจัดให้มีการเรียนเฉพาะเสาร์-อาทิตย์ ครั้งละไม่เกิน 2 ชั่วโมง เนื่องจากอยากให้บุตรหลานมีเวลาที่เหลือจากโรงเรียนในวันธรรมดา สามารถพักผ่อนได้ การคิดค่าบริการควรอยู่ในราคา ครอสละ 1,500 บาท เนื่องจากช่วงนี้ค่าครองชีพค่อนข้างสูง บางครั้งนักเรียนคนนึงเรียนหลายวิชา เลยทำให้ต้องเสียเงินในส่วนนี้

ค่อนข้างมาก สถานที่ประกอบการ ควรจะมีรถโดยสารผ่าน สะดวกในการเดินทางไป-กลับ และควรเป็นอาคารที่เป็นสถานที่ศึกษาอย่างเดียว เพราะถ้ามีสถานที่อื่นปะปนอื่นอยู่ด้วย อาจจะมีผลกระทบต่อ การเรียนของนักเรียนได้ ทางผู้ปกครองจะอ่าน reviews จากคนที่เคยเรียนมาก่อนและดูผลลัพธ์ว่าเรียนไปแล้วมีผลอย่างไรบ้าง ก่อนจะตัดสินใจเลือกโรงเรียน ทางโรงเรียนจำเป็นต้องมีเจ้าของและครูผู้สอนที่เป็นบุคลากรทางการศึกษา เพราะจะได้เป็นที่ปรึกษากันได้ภายในทีม จบตรงสายกับสิ่งที่สอน เพราะจะได้มีความรู้ที่แม่นยำมากกว่ารวมถึงเทคนิคการสอนที่ทำให้ผู้เรียนเข้าใจได้ง่าย โรงเรียนจำเป็นต้องรายงานเกี่ยวกับการเรียนของตัวเด็ก แต่อาจจะแจ้งแค่เรื่อง attendances ขาดบ่อยหรือไม่ เพื่อให้ผู้ปกครองทราบถึงความเคลื่อนไหวของนักเรียน สามารถแจ้งผ่านทาง Group line, Email เพราะง่ายต่อการติดต่อสื่อสาร

การตัดสินใจใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ตัดสินใจเลือกโรงเรียนกวดวิชา เพราะอยากเพิ่มเกรดในโรงเรียนและอยากเข้าในในตัวเองที่เรียนอยู่เพิ่มมากขึ้น และจะใช้บริการจากโรงเรียนที่มีโจทย์ให้ผู้เรียนทำ นอกเหนือจากที่โรงเรียนมี ผู้เรียนจะเป็นคนตัดสินใจด้วยตัวเองเพราะนักเรียนถือเป็นที่ต้องเข้ารับศึกษา

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ รายที่ 15

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์อายุในช่วง 20-40 ปี มีรายได้เฉลี่ยต่ำกว่า 20,000 บาท ระดับการศึกษาปริญญาตรี อาชีพ แม่บ้าน

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมการใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์จะใช้บริการ โรงเรียนกวดวิชา เพราะต้องการเพิ่มเติมความรู้ให้กับบุตร อยากให้บุตรได้เกรดดีๆ และสามารถเข้ามหาวิทยาลัยได้ จะเลือกจากโรงเรียนที่มีระบบการสอนที่ดี ผู้สอนมีประสบการณ์ในการสอนและเทคนิคการสอนที่เป็นเอกลักษณ์ การคิดค่าบริการมีความคุ้มค่าเหมาะสมกับบริการที่ได้รับ

ส่วนที่ 3 ปัจจัยทางส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อผู้ใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์มีความสนใจในโรงเรียนกวดวิชา เน้นการทำโจทย์ข้อสอบเป็นหลัก มีการโต้ตอบปัญหาภายในคลาสเพื่อกระตุ้นให้ผู้เรียนเกิดการเรียนรู้ คลาสเรียนสามารถทำเป็น 1:1 ได้ เพราะจะได้เน้นตัวบุคคลได้ดี ถ้าเป็นกลุ่มขอไม่เกินกลุ่มละ 2-4 คน แต่อยากให้จัดหลังเลิกเรียนจาก

โรงเรียนครั้งละ 2 ชั่วโมง สัปดาห์ละ 3 ครั้ง ค่าบริการควรคิดครอสละ 2,000-2,500 บาท สถานที่ประกอบการควรอยู่ใกล้โรงเรียน เพราะจากเลิกจากโรงเรียนจะได้ไปยังโรงเรียนกวดวิชาไม่ไกลมาก เป็นอาคารแยกออกมาเดี่ยว ๆ ไม่ปะปนกับสถานที่อื่น เพราะจะได้ไม่รบกวนผู้เรียนเวลาเรียน ผู้ปกครองจะรับข่าวสารผ่านทางคนรู้จักแนะนำมากกว่า ครูผู้สอนและเจ้าของจำเป็นต้องเป็นบุคลากรทางการศึกษา เพราะจะได้มีประสบการณ์ทางด้านนี้มาก่อน จบตรงสายกับวิชาที่สอน สามารถรายงานให้กับผู้ปกครองทราบเป็นรายเดือนเพื่อให้ผู้ปกครองทราบถึงพัฒนาการของลูกโดยผ่านช่องทาง Group Line

การตัดสินใจใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ตัดสินใจเลือกโรงเรียนกวดวิชา จากตัวครูผู้สอนที่สอนดีและมีความรู้ความสามารถเพียงพอ ผู้ปกครองและผู้เรียน จะเป็นคนตัดสินใจร่วมกัน

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ รายที่ 16

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์อายุในช่วง 20-40 ปี มีรายได้เฉลี่ยต่ำกว่า 20,000 บาท ระดับการศึกษาปริญญาตรี อาชีพ รัฐวิสาหกิจ

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมการใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์จะใช้บริการ โรงเรียนกวดวิชา ในตอนที่เริ่มเข้ามหาวิทยาลัย เพื่อให้เกรดดีขึ้นในการนำไปใช้ยื่นเรียนต่อในระดับมหาวิทยาลัย จะเลือกจากรูปแบบการเรียนการสอนที่มีความน่าสนใจ และค่าค่าบริการมีความคุ้มค่า

ส่วนที่ 3 ปัจจัยทางส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อผู้ใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์มีความสนใจในโรงเรียนกวดวิชา เน้นการสอนที่ใช้ครูผู้สอนเป็นหลัก โดยใช้สื่อเข้ามาช่วยในการเสริมสร้างประสบการณ์และพัฒนาการของเด็ก ควรจัดกลุ่มเรียนครั้งละ 2-5 คน โดยจัดในช่วงปิดภาคเรียนและช่วงวันหยุดเสาร์-อาทิตย์ อยู่ในช่วงเวลา 10.00-12.00 น. เรียนครั้งละไม่เกิน 2 ชั่วโมง /คลาส ด้านราคาควรอยู่ในระดับ 2,000-2,500 บาทต่อครอส สถานที่ประกอบการ ควรมีลักษณะที่กว้างขวางและเหมาะสมต่อการเรียนการสอน โดยต้องมีพื้นที่ใช้สอยไม่น้อยกว่า 100 ตารางเมตร ที่ไม่ขัดต่อสุขลักษณะของโรงเรียน มีการเดินทางไปมาอย่างสะดวก อยู่ในสภาพแวดล้อมที่ดีไม่อยู่ใกล้โรงงานอุตสาหกรรมที่อาจเกิดอันตรายกับตัวผู้เรียนได้ ผู้ปกครองจะศึกษาเกี่ยวกับโรงเรียนผ่านช่องทางอินเทอร์เน็ตเป็นหลัก เช่น Google ครูผู้สอนและ

เจ้าของจำเป็นต้องเป็นบุคลากรทางการศึกษา จบตรงสายกับวิชาที่สอนมาโดยตรง แต่ทางโรงเรียนไม่จำเป็นต้องบันทึกลายายเกี่ยวกับนักเรียน เพราะเป็นแค่ช่วงเวลาสั้น ๆ ในการเรียนกวดวิชา สามารถแจ้งข่าวสารเกี่ยวกับทางโรงเรียนผ่านช่องทาง Group Line

การตัดสินใจใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ตัดสินใจเลือกโรงเรียนกวดวิชา จากรูปแบบการสอนที่ดี ทำให้ผู้เรียนสามารถบรรลุเป้าหมายต่างๆที่ผู้ปกครองได้วางเอาไว้ เช่น การสอบเข้ามหาวิทยาลัย ส่วนคนตัดสินใจจะเป็นตัวผู้ปกครอง

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ รายที่ 17

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์อายุในช่วง 61 ปีขึ้นไป มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 40,001-60,000 บาท ระดับการศึกษาปริญญาโท อาชีพ ธุรกิจส่วนตัว

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมการใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์จะใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา ก็ต่อเมื่อลูกหลานสามารถนำไปใช้สอบในระดับที่สูงขึ้น ซึ่งจะเลือกพิจารณาจากรูปแบบการเรียนการสอนภายในโรงเรียน การคิดค่าบริการมีความคุ้มค่าหากคิดชั่วโมงเรียนไม่เกิน 100 บาท

ส่วนที่ 3 ปัจจัยทางส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อผู้ใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์มีความสนใจในโรงเรียนกวดวิชา เน้นการสอนผ่านการทำโจทย์ที่สามารถทำให้เด็กนำไปใช้สอบได้จริงในสนาม จากโจทย์ที่มีเคยมีมาหรือเทรนของการศึกษาในปัจจุบัน ทางโรงเรียนควรคลาสแบบเรียนเป็นกลุ่ม โดยคลาสละไม่เกิน 10 กลุ่ม และเรียนเฉพาะในช่วงเสาร์-อาทิตย์ เท่านั้น ด้านปัจจัยราคา อยากให้อยู่ในราคาที่ชั่วโมงละ 100-200 บาท ต่อวิชา เนื่องจากนักเรียนต้องในหลายวิชา และผู้ปกครองต้องมีภาระแบกรับค่าใช้จ่ายทั้งหมด ด้านสถานที่ควรให้โรงเรียนอยู่ใกล้กับแหล่งที่เรียนของนักเรียนที่กำลังศึกษาอยู่ เพื่อความปลอดภัยแล้วเอื้อต่อการเรียนรู้ จึงควรมีอาคารแยกเป็นของตัวเอง ผู้ปกครองจะศึกษาข้อมูลของโรงเรียนผ่านการค้นคว้าด้วยตัวเองเป็นส่วนใหญ่และจะถามคำแนะนำจากบุคคลใกล้ตัวหากอยากได้ข้อมูลเพิ่มเติม บุคลากรภายในโรงเรียนควรจะเป็นบุคลากรทางการศึกษา เนื่องจาก จะได้มีความรู้และความเข้าใจในด้านการสอน และเทคนิคสามารถนำมาปรับใช้กับตัวเด็กได้จริง ต้องจบตรงสายกับสิ่งที่ตนสอนและมีประสบการณ์ด้านการสอนมาด้วย ทางโรงเรียนควรมีการรายงานผลการเรียนให้กับทางผู้ปกครอง

ทราบเป็นรายเดือน หรือหลังจากการมีการประเมินผลจากทาง โรงเรียนด้วยเช่นกัน โดยสามารถแจ้ง ข้อมูล ข่าวสารต่างๆให้ผู้ปกครองได้ทราบ ได้ทุกช่องทางตามที่โรงเรียนและส่วนใหญ่สะดวก

การตัดสินใจใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ตัดสินใจเลือกโรงเรียนกวดวิชา จากความสนใจในวิชานั้นๆของคุณ และตารางเรียนที่พอดีกับเวลาที่ลูกของคุณมีอยู่ โดยคนที่ตัดสินใจจะเป็นตัวผู้ปกครองและนักเรียน ร่วมกันตัดสินใจ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ รายที่ 18

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์อายุในช่วง 41-60 ปี มีรายได้เฉลี่ยต่ำกว่า 20,000 บาท ระดับการศึกษาปริญญาตรี อาชีพ คุณครูเอกชน

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมการใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์จะใช้บริการ โรงเรียนกวดวิชา เมื่อต้องการอยากเพิ่มเติมความรู้ให้กับ บุตรหลาน จะพิจารณาเลือกผ่านด้านประสบการณ์ของผู้สอนความเชี่ยวชาญในศาสตร์นั้นๆ ความ คุ่มค่าในด้านบริการอยู่ระดับดีมาก

ส่วนที่ 3 ปัจจัยทางส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อผู้ใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์มีความสนใจใน โรงเรียนกวดวิชา โดยเฉพาะในวิชา คณิตศาสตร์และ ภาษาต่างประเทศ อยากให้ทางเรียนเน้นการเรียนแบบ activity based learning ที่ให้นักเรียนได้เรียนรู้ ผ่านการทำกิจกรรมต่างๆ ลดปัญหาการท่องจำที่อาจทำให้เกิดความเครียดต่อตัวเด็กได้ การจัดคลาส ควรจัดนักเรียนออกเป็นกลุ่ม เพราะผู้เรียนจะสามารถแสดงความคิดเห็นได้หลายรูปแบบกับเพื่อน ร่วมชั้นเรียน โดยจัดในเสาร์-อาทิตย์ วันละไม่เกิน 3 ชั่วโมง ด้านราคาควรคิดค่าบริการไม่เกินเดือน ละ 1,000 บาท และควรมีทำเลที่ใกล้แหล่งชุมชน มีความสะดวกในการเดินทาง ให้มีอาคารแยกเป็น ของตัวเองแบบชัดเจน ผู้ปกครองจะศึกษาเพิ่มเติมเกี่ยวกับโรงเรียนด้วยตนเองเป็นหลักก่อน ในด้าน บุคลากรของโรงเรียนควรจะเป็นบุคลากรทางการศึกษามาก่อน เพราะ จำเข้าใจถึงความต้องการของ ผู้เรียน ได้เป็นอย่างดี จบตรงสาย เพราะจะได้มีความรู้ตรงกับวิชาที่ถ่ายทอดออกไป การรายงานและ บันทึกรายงานของนักเรียนทางโรงเรียนจะต้องรายงานให้ผู้ปกครองทราบ เพราะผู้ปกครองจะได้ทราบถึง การพัฒนาของบุตรหลานของตนหลังจากได้รับบริการ โดยสามารถแจ้งผ่านทาง Group Line

การตัดสินใจใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ตัดสินใจเลือกโรงเรียนกวดวิชา จากบุคลากรที่สอนในโรงเรียนกวดวิชาว่ามีความชำนาญมากน้อยแค่ไหน ส่วนการตัดสินใจจะให้บุตรหลานเป็นคนตัดสินใจเพราะเขาเป็นคนที่จะต้องรับบริการเอง

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ รายที่ 19

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์อายุในช่วง 41-60 ปี มีรายได้เฉลี่ยต่ำกว่า 20,000 บาท ระดับการศึกษาปริญญาตรี อาชีพ รัฐวิสาหกิจ

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมการใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์จะใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา จากความต้องการที่อยากให้บุตรหลานของตนเพิ่มเติมความรู้ พิจารณาจากประสบการณ์ผู้สอนและรูปแบบการเรียนการสอนในโรงเรียนเป็นหลัก ด้านการคิดค่าบริการ ควรคิดเป็นครอสที่ราคาเหมาะสมกับชั่วโมงเรียน

ส่วนที่ 3 ปัจจัยทางส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อผู้ใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์มีความสนใจในโรงเรียนกวดวิชา ในวิชาคณิตฯ และภาษาต่างประเทศ อยากให้ทางเรียนเน้นการตะลุยโจทย์เพื่อให้เด็กสามารถนำไปใช้สอบเข้าโรงเรียนในระดับที่สูงขึ้นได้ในอนาคต นอกจากนี้ยังควรเสริมเทคนิคในการคิด การเรียนที่ทำให้นักเรียนเข้าใจ โจทย์และดี โจทย์มากได้ยิ่งขึ้น ถ้าหากจัดกลุ่มคลาสเรียน ควรจัดครั้งละไม่เกิน 10 คน เพราะนักเรียนจะได้มีการแลกเปลี่ยนทัศนคติต่อกัน ครูสามารถสอนได้ทั่วถึง เวลาเรียนควรอยู่ในช่วง เสาร์-อาทิตย์ ครั้งละไม่เกิน 2 ชั่วโมง เพราะเป็นเวลาเรียนที่เหมาะสม นักเรียนจะไม่เครียดจนเกินไป ด้านราคาไม่ควรสูงเกินไป อยากให้เวลาเรียนกับราคาไปในทางเดียวกับ มีความเหมาะสม โรงเรียนควรอยู่ในทำเลที่ใกล้กับโรงเรียนที่นักเรียนกำลังศึกษาอยู่ เพราะจะสะดวกในการเดินทางไปเรียน ไม่ใช่เวลาจนมากเกินไป ควรมีอาคารแยกเป็นของโรงเรียนอย่างเดียวนักเรียนจะมีสมาธิในการเรียน ไม่มีอะไรมารบกวนขณะเรียนอยู่ ในด้านศึกษาข้อมูลเพิ่มเติม ผู้ปกครองสะดวกในการศึกษาค้นคว้าด้วยตัวเองผ่านช่องทางทางโปรโมตของทางโรงเรียน ครูผู้สอนและเจ้าของจำเป็นต้องเป็นบุคลากรทางการศึกษา จะได้เข้าใจนักเรียนมากขึ้นและดูเป็นโรงเรียนกวดวิชาที่สามารถดึงจุดความสนใจในการอยากเข้ามาเรียนมากกว่า ทางโรงเรียนสามารถแจ้งผลการเรียนของนักเรียนให้ผู้ปกครองทราบได้ทาง Group line เพื่อให้ผู้ปกครองทราบข้อมูลและผลสัมฤทธิ์จากการเรียนกวดวิชา รวมไปถึงในการติดต่อสื่อสารกับผู้ปกครองเช่น

การตัดสินใจใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ตัดสินใจเลือกโรงเรียนกวดวิชา จากตัวครูผู้สอน สถานที่ และ ราคา ว่ามันมีความเหมาะสมกันมากน้อยแค่ไหน จะให้ตัวผู้เรียนเป็นคนตัดสินใจเลือกใช้บริการโรงเรียนกวดวิชาด้วยตัวเอง

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ รายที่ 20 (พี่ต่าย)

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์อายุในช่วง 20-40 ปี มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 60,001 บาทขึ้นไป ระดับการศึกษา ปริญญาโท อาชีพ พนักงานบริษัทเอกชน

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมการใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์จะใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา เมื่อต้องการเพิ่มเติมความรู้ให้กับบุตรหลาน และนำไปใช้ในการสอบเข้ามหาวิทยาลัย จะพิจารณาเลือกจากความเหมาะสมของรูปแบบการสอน ราคา และประสบการณ์ของผู้สอน ในด้านความคุ้มค่าจะพิจารณาจาก สามารถจ่ายครั้งเดียว และสามารถครอบคลุมค่าใช้จ่ายต่างๆในการเรียนกวดวิชา อุปกรณ์ที่ใช้ภายในโรงเรียนมีความคุ้มค่า และการบริหารภาพรวมมีประสิทธิภาพ

ส่วนที่ 3 ปัจจัยทางส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อผู้ใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์มีความสนใจในโรงเรียนกวดวิชา เน้นในด้านการสอนทฤษฎีให้เกิดความรู้ ทำกิจกรรมให้เกิดความเข้าใจ พร้อมมีการสอนตะลุยโจทย์เพื่อให้เด็กสามารถเอาไปใช้ได้จริงในสนาม การจัดคลาสเรียนควรมีทั้งกลุ่มและเดี่ยว ถ้าแบบกลุ่มควรกำหนดจำนวนผู้เรียนไม่เกินครั้งละ 6 คน เพื่อให้ผู้สอนเข้าถึงนักเรียนและเพื่อให้นักเรียนได้มีเวลาแสดงความคิดเห็น ควรจัดตารางเรียนหลังจากเด็กเลิกจากโรงเรียน 2 ชั่วโมง เพื่อให้ตัวเด็กรู้สึกเหนื่อยล้าจนเกินไป ถ้าหากเป็นเสาร์-อาทิตย์ ควรเรียนอย่างน้อย 3-6 ชั่วโมง เพื่อให้เกิดความต่อเนื่อง ปัจจัยด้านราคาควรราคาไม่เกิน 10,000-15,000 บาทต่อเดือน โรงเรียนกวดวิชาควรตั้งอยู่ในทำเลที่ใกล้กับโรงเรียนที่ตัวผู้เรียนศึกษาอยู่ หรือในห้างสรรพสินค้าและแยกเป็นพื้นที่ของตนเองที่เอื้อต่อการสอน ผู้อื่นจะได้ไม่สามารถเข้ามารบกวนในขณะที่เรียนได้ ผู้ปกครองจะศึกษาและค้นคว้าข้อมูลด้วยตัวเอง ผ่านช่องทางออนไลน์ เช่น Google Facebook เพื่ออ่านรีวิวก่อนตัดสินใจ ด้านบุคลากร ครูผู้สอนและเจ้าของโรงเรียนไม่จำเป็นต้องเป็นบุคลากรทางการศึกษา แต่ครูผู้สอนเองจำเป็นต้องจบตรงสายและมีประสบการณ์มาก่อน เพราะการสอนกวดวิชาผู้ปกครองคาดหวังว่าจะเห็นผู้เรียนเข้าใจเนื้อหามากกว่าที่โรงเรียนปกติสอน และโรงเรียนจำเป็นต้องมีการรายงานผลการเรียนให้กับผู้ปกครอง

ทราบเช่นกันในการรับรู้ถึงด้านพัฒนาการของเด็ก ผ่านช่องทาง Group Line โดยควรจ้างแบบตารางเรียนทั้งเดือน เพื่อให้ผู้ปกครองสามารถวางแผนให้กับบุตรหลานหากมีการเลื่อนเวลาหรือชั้นเรียน รวมทั้งเหตุฉุกเฉินสามารถแจ้งทางโทรศัพท์ได้

การตัดสินใจใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ตัดสินใจเลือกโรงเรียนกวดวิชา จากประสบการณ์ผู้สอน สถานที่และสภาพแวดล้อมของที่เรียน รวมไปถึงคาดหวังให้โรงเรียนกวดวิชาสามารถเพิ่มเติมความรู้ในแบบที่โรงเรียนปกติสอนให้ได้ ตัวผู้ปกครองจะเป็นคนตัดสินใจการเลือกเอง

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ รายที่ 20

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์อายุในช่วง 20-40 ปี มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 60,001 บาทขึ้นไป ระดับการศึกษา ปริญญาตรี อาชีพ พนักงานบริษัทเอกชน

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมการใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์จะใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา เมื่อต้องการอยากให้เด็กมีความรู้ที่แน่นขึ้น มีเทคนิคในการคิดที่โรงเรียนปกติอาจจะไม่ได้สอนให้ ซึ่งส่วนนี้คิดว่าจะทำให้เด็กเกิดความเข้าใจ สามารถทำให้เกรดเพิ่มขึ้นในโรงเรียนได้และสามารถนำความรู้ที่เรียนไปใช้ในการสอบแข่งขันกับผู้อื่นได้ จะเลือกจากผู้สอนที่มีประสบการณ์มาก ทำให้เด็กสามารถสอบติดโรงเรียน Top Ranking ได้จำนวนเยอะ มีเทคนิคเฉพาะที่ทำให้ผู้เรียนเข้าใจได้ง่าย สนุกตลอดการเรียน ด้านคิดค่าบริการคิดว่าจะมีความคุ้มค่า ถ้าหากลูกมีความเก่งขึ้น แต่บางครั้งก็รู้สึกแพงถ้าหากเรียนรวมกันหลาย ๆ วิชา ต่อเดือน

ส่วนที่ 3 ปัจจัยทางส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อผู้ใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์มีความสนใจในโรงเรียนกวดวิชา เพราะในปัจจุบันเด็กส่วนใหญ่เรียนพิเศษกันแทบทั้งหมด ถ้าโรงเรียนมีอำนวยความสะดวกในหลายวิชา ก็จะเป็นการดี อยากให้ทางโรงเรียนเน้นการสอนแบบใช้เทคนิคให้กับตัวเด็ก มีตรรกะเพิ่มขึ้น สามารถคิดเองได้ไม่ใช่การสอนเพื่อให้จำนำไปสอบ อยากให้ทางโรงเรียนช่วยเพิ่มพื้นฐานให้กับเด็กๆ เพื่อที่จะให้เขาสามารถนำไปใช้สอบได้ทั้งในโรงเรียนและการสอบในระดับที่สูงขึ้น ส่วนการสอนแบบตะลุมตะลนก็ดีแต่ควรให้เด็กสามารถคิดต่อได้เองด้วยในกรณีที่โจทย์มีความพลิกแพลงขึ้น การจัดกลุ่มเรียน ควรไม่เกินครั้งละ 15 คน เพราะจะทำให้ครูผู้สอนสามารถ focus ที่ตัวเด็กได้เด็กบางคนอยู่ในกลุ่มคนเยอะ

ๆ อาจจะทำให้เรียนไม่ทันเพื่อน ไม่กล้ายกมือถาม และควรเรียนเฉพาะวันเสาร์ ช่วงเวลาบ่ายเป็นต้นไป ครั้งละ 4-5 ชั่วโมง เพราะวันธรรมดาหลังเลิกจากโรงเรียน เด็กก็มีความเหนื่อยล้าจากโรงเรียนแล้ว ส่วนวันอาทิตย์เด็กจะได้เวลาไปทำการบ้าน มีเวลาพักผ่อนบ้าง ปัจจัยด้านราคา ควรมีความสมเหตุสมผลกับสิ่งที่นักเรียนได้รับหลังใช้บริการ จะยอมจ่ายในราคาที่แพงมากๆ ถ้าหากโรงเรียนมีการการันตีว่าสามารถทำให้เด็กสามารถสอบเข้าโรงเรียนชื่อดังได้จำนวนมาก ด้านทำเลควรอยู่ในห้างหรือใกล้แหล่งชุมชนที่ผู้ปกครองสามารถเดินทางหรือทำกิจกรรมอื่นรอได้ ผู้ปกครองจะศึกษาค้นคว้าด้วยการแนะนำต่อกันมาจากผู้ปกครองที่สนิทกัน ถ้าหากเด็กคนนั้นเรียนแล้วดีขึ้น หรือมีเด็กๆ เก่งไปเรียนที่นี้ก็จะมีความ bias มากยิ่งขึ้นถ้าหากตัวเองสามารถจ่ายไหว ครูผู้สอนและเจ้าของโรงเรียนไม่จำเป็นต้องเป็นบุคลากรทางการศึกษาแต่จำเป็นต้องเป็นผู้เชี่ยวชาญ มีเทคนิคในการสอนเด็กๆ มีสติในการสอนให้เด็กสามารถสอบเข้าโรงเรียนที่ต้องการได้จะดีมาก นอกจากนี้จึงควรมีความใจดี ใจเย็น สามารถแก้ข้อสงสัยของเด็กได้ ส่วนภาษาต่างประเทศอยากให้เป็นเจ้าของภาษาทางโรงเรียนจำเป็นต้องมีการรายงานให้กับผู้ปกครองรับทราบเพื่อให้รับรู้ถึงวิชาที่ลูกลงเรียน พัฒนาการของลูก เพราะครูผู้สอนเป็นคนใกล้ชิดตัวเด็กมากที่สุด สามารถติดต่อผ่านทาง Line ได้ในเรื่องทั่วไป แต่ในกรณีที่เป็นตารางเรียนควรแจ้งผ่านทาง Email จะสะดวกกว่า

การตัดสินใจใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ตัดสินใจเลือกโรงเรียนกวดวิชา จากชื่อเสียงของของสถาบัน ผลลัพธ์ที่ได้จากการใช้บริการ รองลงมาคือเรื่องราคา ถ้าหากสามารถการันตีเด็กที่ออกไปว่าสามารถสอบเข้าได้ มีผลการเรียนที่ดีขึ้น ก็พร้อมที่จะจ่ายเสมอ ส่วนคนตัดสินใจจะเป็นตัวผู้เรียนเองในการตัดสินใจเองก่อน และไปหาข้อมูลเพิ่มเติมจากคนอื่นมาประกอบการตัดสินใจที่หลัง

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ รายที่ 21

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์อายุในช่วง 20-40 ปี มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 20,000-40,000 บาท ระดับการศึกษาปริญญาตรี อาชีพ พนักงานบริษัทเอกชน

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมการใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์จะใช้บริการ โรงเรียนกวดวิชา เมื่อเด็กเริ่มขึ้นมัธยม เนื่องจากการศึกษาในโรงเรียนอาจไม่เพียงพอเมื่อต้องมีการสอบแข่งขัน โดยเฉพาะเมื่อต้องเข้ามหาวิทยาลัย เนื่องจากโรงเรียนกวดวิชาจะมีเทคนิคลัด วิธีช่วยจำ รวมถึงแนวข้อสอบ เพื่อช่วยเพิ่มโอกาสให้เด็กได้สอบติด ในขณะที่ต้องการได้มากขึ้น ทั้งนี้จะต้องดูปริมาณการเรียนที่เหมาะสมกับเด็ก เอาที่เด็กสามารถเรียน

ไหว โดยเลือกพิจารณาจากเลือกจากโรงเรียนที่มีรีวิวว่าคุณครูสอนดี สอนเข้าใจ คุณครูมีประสบการณ์ในการสอน การคิดค่าบริการจะมีความคุ้มค่าถ้าหากผู้เรียนบอกว่าการเรียนไม่กดดัน และเรียนรู้เรื่องในระยะสั้นคือสามารถนำมาใช้สอบในโรงเรียนได้ผลการเรียนดีขึ้น ในระยะยาวจะคุ้มค่าเมื่อเด็กสอบติดในคณะ มหาวิทยาลัยที่ต้องการ

ส่วนที่ 3 ปัจจัยทางส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อผู้ใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

ผู้ตอบแบบสอบถามมีความสนใจในโรงเรียนกวดวิชาเนื่องจากจะช่วยให้เด็กเพิ่มความมั่นใจในการสอบแข่งขัน รวมถึงช่วยให้เด็กเข้าใจบทเรียนได้มากยิ่งขึ้น โดยให้นั้นครูสที่ตอบโจทย์ความต้องการช่วงเวลานั้นๆ หากช่วงเวลาคงที่ ก็จะเลือกครูที่ช่วยเพิ่มความรู้ในวิชาที่เด็กไม่ถนัด แต่จำเป็นต้องใช้ แต่เมื่อเข้าสู่ช่วงสอบแข่งขันจะเน้นไปที่ ครูสที่ตอบโจทย์มากกว่า จำนวนผู้เรียนปกติจะให้เด็กเลือกเอง อยากให้อยู่ระหว่าง 10-15 คน เนื่องจากคนจำนวนไม่เยอะเกิน คุณครูสามารถดูแลได้ทั่วถึง แต่ก็ไม่ได้จำนวนน้อยจนรู้สึกกดดัน แต่ในบางวิชาที่ไม่ถนัดจะใช้เป็นการเรียนแบบ 1:1 เนื่องจากจะได้รับการเรียนการสอนอย่างใกล้ชิด เด็กจะกล้าถามมากกว่าเมื่อไม่เข้าใจบทเรียน ช่วงเวลาสะดวกให้เรียนเสาร์ หรือ อาทิตย์ เนื่องจากสะดวกต่อการรับส่ง อีกทั้งเด็กจะไม่เหนื่อยเกินไปช่วงวันธรรมดาด้วย แต่หลัก ๆ จะยึดตามที่คุณเรียนไหว ซึ่งอยู่ที่ประมาณ 4-6 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ โดยแบ่งเป็นเรียนครั้งละ 2 ชั่วโมง ปัจจัยด้านราคา ขึ้นอยู่กับคุณภาพการเรียนการสอน ตัวต่อตัวอยากให้ไม่เกินชั่วโมงละ 1000 บาท และหากเป็นครูส 10-15 คนอยากให้ ไม่เกิน 500/คน/ชั่วโมง สถานที่อยากให้ใกล้แหล่งชุมชน มีห้างสรรพสินค้าในการเดินรอ เมื่อไปรอเวลาเรียนหรือเลิกเรียนจะได้มีกิจกรรมทำร่วมกัน ควรเป็นอาคารพาณิชย์ ตึกแยก หรือนัดสอนในห้างสรรพสินค้า/ร้านค้าที่อนุญาต แต่จะพิจารณาจากที่บริเวณที่ตั้ง และ บริเวณใกล้เคียง ที่จะต้องมีความสะอาด ปลอดภัย ในโรงเรียนหรือบริเวณรอบข้างต้องมีร้านขนม น้ำ ขาย และสามารถเดินทางได้สะดวก ผู้ปกครองจะหาข้อมูลผ่าน Social Media หรือผ่านคนแนะนำเพิ่มเติม บุคลากรหรือเจ้าของไม่จำเป็นต้องเป็นบุคลากรทางการศึกษา เนื่องจากจะเน้นที่ตัวครูผู้สอนมากกว่า ที่ต้องมีประสบการณ์ทั้งตัววิชาการ และต้องมีประสบการณ์ด้านการถ่ายทอดด้วย จึงได้คุณครูที่จบตรงสาย หากเป็นภาษาต่างประเทศก็ต้องจบด้านการสอนเช่นกัน และต้องมีประสบการณ์สอนในวิชานั้นๆ คุณสะอาด สุภาพ และการสอนอาจทำให้มีแนวคิดวิชาที่สามารถกระตุ้น/ปลอบประโลมเด็กที่อยู่ในสภาวะกดดันของการสอบแข่งขันได้ รวมถึงทำให้มั่นใจได้ว่าเด็กจะปลอดภัยเมื่อเรียนอยู่ ทางโรงเรียนไม่จำเป็นในการรายงานเกี่ยวกับนักเรียน เนื่องจากอยากให้เด็กที่เริ่มเข้าสู่วัยที่สามารถรับผิดชอบเองได้ สามารถเริ่มรับผิดชอบ ประเมินความคุ้มค่า และให้ Feedback กลับมาที่เราได้ว่าอยากเรียนต่อกับที่หนึ่ง ๆ

หรือไม่ หากมีกิจกรรมพิเศษอยากให้แจ้งผ่านช่องทางทางการ เช่น Line Official ของโรงเรียนสอนมากกว่า แต่หากเป็นตัวต่อตัวก็สามารถแจ้งผ่าน Line ส่วนตัว

การตัดสินใจใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ตัดสินใจเลือกโรงเรียนกวดวิชาจากความจำเป็น ณ เวลานั้นๆ ว่าเด็กอยากเรียนเพื่อจุดประสงค์ใด และเมื่อเด็กเริ่มรู้สึกเรียนไม่ทันเพื่อน เริ่มรู้สึกกังวลว่าหากไม่เรียนจะไม่สามารถเข้าคณะที่อยากเข้าได้ และเด็กจะเป็นคนตัดสินใจที่จะเรียน หรือไม่เรียนในครอใด ๆ ก็ตาม

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ รายที่ 22

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์อายุในช่วง 20-40 ปี มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 60,001 บาทขึ้นไป ระดับการศึกษาปริญญาตรี อาชีพ พนักงานบริษัทเอกชน

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมการใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์จะใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา เมื่ออยากเพิ่มเติมความรู้ให้กับบุตรหลาน ในการสอบระดับที่สูงขึ้น หรือคัดเลือกโรงเรียนในการศึกษาต่อ โดยจะเลือกโรงเรียนจากรูปแบบการสอนและความน่าเชื่อถือของสถาบันเป็นหลัก แต่โรงเรียนที่ใช้บริการอยู่ไม่มีความชัดเจนในการทำงานประสานงานและคำนวณแล้วไม่มีความคุ้มค่าที่จะศึกษาต่อ

ส่วนที่ 3 ปัจจัยทางส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อผู้ใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์มีความสนใจในโรงเรียนกวดวิชาทั้ง 3 วิชา อยากให้เน้นการเรียนการสอนที่มีความผสมผสาน ตะลุยกิจกรรมกับ Activity Based Learning จะ ได้มีความเข้าใจ ไม่ท่องจำจนมากเกินไป มีการจัดคลาสเรียนเป็นแบบกลุ่ม ครั้งละไม่เกิน 10-15 คน โดยชั่วโมงเรียนเรียนไม่เกิน 6-7 ชั่วโมง สำหรับวันธรรมดา ส่วนเสาร์-อาทิตย์ เน้นกิจกรรมด้านอื่นหรือใช้เวลากับครอบครัวมากกว่า ด้านราคา สามารถจ่ายได้ถ้าหากมีความคุ้มค่ากับสิ่งที่ได้รับหลังจากใช้บริการ สถานที่ควรอยู่ใกล้กับโรงเรียนของผู้เรียนหรือที่ทำงานผู้ปกครอง เพื่อความสะดวกในการรับส่งนักเรียน ผู้ปกครองจะศึกษาข้อมูลของทางโรงเรียนผ่านช่องทาง Social Media, Internet ด้วยตนเองเป็นหลัก ในด้านบุคลากร ครูผู้สอนและเจ้าของไม่จำเป็นต้องเป็นบุคลากรทางการศึกษา แต่ควรมีประสบการณ์การสอนที่เข้าใจในการสื่อสารกับเด็กนักเรียน หรือมีสายอาชีพที่เกี่ยวข้องในการสอนวิชานั้นๆ สถานประกอบการสามารถเป็นแบบไหนก็ได้ แต่ต้องเดินทางสะดวกและมีความปลอดภัยกับผู้เรียน ทางโรงเรียนควรมี

การบันทึกและแจ้งให้ผู้ปกครองทราบเกี่ยวกับตัวผู้เรียนเพื่อให้ผู้ปกครองรู้ถึงแนวทางในการเรียนการสอน รวมถึงเนื้อหาปัจจุบันในการสอนด้วย สามารถแจ้งผ่านทาง Group Line หรือ ทางโทรศัพท์

การตัดสินใจใช้บริการโรงเรียนกวดวิชา

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ตัดสินใจเลือกโรงเรียนกวดวิชาจากความน่าเชื่อถือของสถาบัน และความสนใจของตัวบุตรหลานเป็นสิ่งสำคัญ โดยจะให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมในการตัดสินใจร่วมกับผู้ปกครองด้วยเสมอ



ภาคผนวก ง : ผลสัมฤทธิ์บุคลากรโรงเรียนกวดวิชา

บุคลากรโรงเรียนกวดวิชา รายที่ 1

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์อายุในช่วง 20-40 ปี มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 15,001-20,000 บาท ระดับการศึกษาปริญญาตรี อาชีพ คุณครู โรงเรียนเอกชน มีประสบการณ์สอนเป็นระยะเวลา 9 ปี

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมและความต้องการทำงานในโรงเรียนกวดวิชา

ผู้ตอบสัมภาษณ์มีความสนใจทำงานในโรงเรียนกวดวิชา เนื่องจาก สามารถมองเป็นอาชีพเสริมได้ สามารถเพิ่มรายได้ต่อเดือนรวมไปถึงการได้ความรู้ใหม่ ๆ และประสบการณ์ระหว่างการสอนที่โรงเรียน อยากให้ทางโรงเรียนมีการจัดสถานที่ที่มีบริเวณกว้างมากพอ ห้องเรียนมีโต๊ะ เก้าอี้ที่ได้มาตรฐาน และมีสื่อเทคโนโลยีที่ทันสมัย ในด้านการจัดการเรียนการสอน ควรเน้นความเข้าใจ และฝึกทำโจทย์อย่างสม่ำเสมอ โดยการจัดตารางเรียนควรเป็น เสาร์-อาทิตย์ เพราะได้จะมีช่วงเวลาในเตรียมการสอนระหว่างสัปดาห์ได้ เพราะมีงานประจำทำอยู่แล้ว ด้านการจ่ายเงินเดือน อยากให้มีการจ่ายเป็นเดือน โดยคิดอัตราจ้างตามชั่วโมงที่สอน

บุคลากรโรงเรียนกวดวิชา รายที่ 2

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์อายุในช่วง 20-40 ปี มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 30,001 บาทขึ้นไป ระดับการศึกษาปริญญาโท อาชีพ อาจารย์มหาวิทยาลัย มีประสบการณ์สอนเป็นระยะเวลา 6 ปี

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมและความต้องการทำงานในโรงเรียนกวดวิชา

ผู้ตอบสัมภาษณ์มีความสนใจทำงานในโรงเรียนกวดวิชา เนื่องจาก โรงเรียนกวดวิชาสามารถรายได้เพิ่ม และตัวเองได้ออกแบบการสอนด้วยตนเองตามความเชี่ยวชาญเฉพาะตัวบุคคล อยากให้โรงเรียนกวดวิชาที่มีสถานที่ที่ใกล้กับศูนย์กลางที่สามารถเข้าถึงง่าย ควรมีอุปกรณ์อำนวยความสะดวกที่เพียงพอ เช่น คอมพิวเตอร์ Projector TV และอุปกรณ์ที่ส่งเสริมการจัดกิจกรรมการเรียนรู้ในห้องเรียน โดยสามารถที่จะแยกย้ายได้ตามความจำเป็นในแต่ละกิจกรรมในชั้นเรียน ทางโรงเรียนควรจัดการเรียนการสอนแบบ Active Learning ที่เน้นให้ผู้เรียนได้ปฏิบัติจริง เรียนด้วยความสุข มีการวัดประเมินผลด้วยการสังเกตแทนการสอบ เน้นให้ผู้เรียนมีความสุขในการเรียน

สามารถเข้าใจบทเรียนอย่างแท้จริง จัดตารางเรียนในเวลาหลังเลิกเรียน ช่วงเวลา 17:00-19:00 น. สำหรับคลาสทบทวนบทเรียน และช่วงเสาร์-อาทิตย์ เรียนครั้งละ 2 ชั่วโมง ด้านการจ่ายค่าตอบแทน ควรมีอัตราจ้างชั่วโมงโดยคำนวณจากความเชี่ยวชาญเฉพาะทางของครูผู้สอน โดยนำคุณวุฒิมาเป็นตัวพิจารณา รวมถึงประสบการณ์สอน

บุคลากรโรงเรียนกวดวิชา รายที่ 3

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์อายุในช่วง 20-40 ปี มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 30,001 บาทขึ้นไป ระดับการศึกษาปริญญาโท อาชีพ อาจารย์มหาวิทยาลัย มีประสบการณ์สอนเป็นระยะเวลา 7 ปี

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมและความต้องการทำงานในโรงเรียนกวดวิชา

ผู้ตอบสัมภาษณ์มีความสนใจทำงานในโรงเรียนกวดวิชา เนื่องจากมีอิสระในการสอน ครูสามารถสอนได้อย่างเต็มที่ ทางโรงเรียนควรจัดห้องเรียนที่มีขนาดกว้างพอเหมาะ วัสดุอุปกรณ์และสื่อครบครัน สถานที่มีความปลอดภัยและมีสิ่งแวดล้อมที่เหมาะสมกับการเรียนรู้และทำกิจกรรมของผู้เรียน อยากให้มีการจัดการเรียนการสอนที่เป็นทางเลือกแนวใหม่ ที่มีความหลากหลายเพื่อให้เหมาะสมกับความต้องการของผู้เรียน สามารถจัดตารางเรียนได้ทั้งวันธรรมดา ในช่วงเย็น หลังนักเรียนเลิกจากโรงเรียน และเสาร์-อาทิตย์ ในด้านการจ่ายค่าตอบแทน ควรเป็นไปตามข้อตกลงที่ตกลงกันไว้ ในกรณีที่ผู้สอนเป็นคนเตรียมเอกสาร อุปกรณ์ด้วยตัวเอง อยากให้คิดเป็น 50% ต่อรายหัวนักเรียน แต่ถ้าทางโรงเรียนเป็นจัดเตรียมทุกอย่างให้เอง ควรเก็บชั่วโมงละ 300 บาท

ภาคผนวก จ : ผลการตรวจฐานวิเคราะห์ข้อมูลออนไลน์ (Turn It in)

6550275 Business Plan.pdf

ORIGINALITY REPORT

8%

SIMILARITY INDEX

9%

INTERNET SOURCES

2%

PUBLICATIONS

1%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1

archive.cm.mahidol.ac.th

Internet Source

6%

2

101pub.org

Internet Source

1%

3

www.spu.ac.th

Internet Source

1%

4

research.psru.ac.th

Internet Source

1%

5

cmuir.cmu.ac.th

Internet Source

1%

Exclude quotes Off

Exclude matches < 1%

Exclude bibliography Off