

แผนธุรกิจสถาบัน Home School ภายใต้แบรนด์ “Home Edzone”

BUSINESS PLAN HOME SCHOOL “HOME EDZONE”

ศุภิสรา จังฐานนท์ 6450928

กจ.ม.

คณะกรรมการที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ : ผู้ช่วยศาสตราจารย์พัลลภา ปิติสันต์, Ph.D.,
 ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุเทพ นิมสาข, Ph.D., สหรัถย์ อารีราษฎร์, Ph.D.

บทคัดย่อ

สารนิพนธ์นี้จัดทำขึ้นเพื่อศึกษาแนวโน้มความเป็นไปของธุรกิจสถาบัน Home Edzone โดยดำเนินการผ่านช่องทางออนไลน์และหน้าสถาบัน จึงมีวิเคราะห์ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมภายนอกและภายในของสถาบัน Home Edzone คู่แข่งสินค้า พฤติกรรมของลูกค้า

ธุรกิจ Home Edzone ช่วยตอบสนองความต้องการของผู้เรียนที่ต้องการจัดการเรียนการสอนให้ตรงตามความสนใจและให้มีความเหมาะสมกับตนเอง จากการค้นคว้าข้อมูลพบว่าการศึกษาบ้านเรียน หรือ Home School นั้นมีจำนวนเพิ่มขึ้นถึง 20 เปอร์เซ็นต์ มีเทคโนโลยีที่ก้าวหน้ามากขึ้นทำให้การเรียนผ่านออนไลน์สะดวกมากขึ้น ไม่จำกัดอยู่แค่ในห้องเรียน ธุรกิจ Home Edzone ให้ความสำคัญกับการให้คำปรึกษาในการออกแบบหลักสูตรการศึกษาและให้พ่อแม่ผู้ปกครองและผู้เรียนช่วยกันออกแบบการเรียนให้ตรงตามความต้องการของผู้เรียนมาก จึงนำเสนอให้แก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก คือ ผู้ปกครองที่ต้องการให้บุตรเรียนแบบ Home School โดยพฤติกรรมของผู้ปกครองจะเลือกพิจารณาจากปัจจัยการบริการของสถาบันที่สอน กลุ่มลูกค้าเป้าหมายรอง คือ ผู้ปกครองที่ต้องการให้บุตรเรียนแบบ Home School ซึ่งพฤติกรรมของผู้ปกครองจะเลือกพิจารณาจากปัจจัยด้านราคาของสถาบันที่สอนเป็นสำคัญ

ดังนั้นแผนธุรกิจ Home Edzone จึงมีการศึกษาและจัดทำแผนการดำเนินการด้านการตลาด แผนการดำเนินธุรกิจ การบริหารจัดการองค์กร แผนการเงิน และการจัดการความเสี่ยงในธุรกิจ โดยแผนธุรกิจนี้ใช้เงินลงทุนเริ่มแรก 2 ล้านบาท และจากการศึกษาผลการดำเนินธุรกิจระยะเวลา 5 ปี พบว่าธุรกิจมีอัตราผลตอบแทนภายใน 77.17% ซึ่งมากกว่าต้นทุนถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของเงินทุน คือ 12.92% แล้วมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ 2,024,529 ล้านบาท มีระยะเวลาการคืนทุนทั้งหมดภายใน 1 ปี 10 เดือน แสดงให้เห็นว่าธุรกิจสถาบัน Home Edzone มีความคุ้มค่าแก่การลงทุน

คำสำคัญ : แผนธุรกิจ/ Home School