

แผนธุรกิจ

สถาบันพัฒนาทักษะและเสริมการเรียนรู้ทางวิชาการสำหรับเด็ก

Bambino Kids Club



สารนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต

วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

พ.ศ. 2557

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยมหิดล

แผนธุรกิจสถาบันพัฒนาทักษะและเสริมการเรียนรู้ทางวิชาการสำหรับเด็ก Bambino Kids Club
 BUSINESS PLAN THE INSTITUTE OF SKILL DEVELOPMENT AND KNOWLEDGE
 ACQUISITION BAMBINO KIDS CLUB

ปริญา ปี ๕๕๕๐๒๐๗

กจ.ม.

คณะกรรมการที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ : ผู้ช่วยศาสตราจารย์วิน ระวังค์ Ph.D. (Engineering Management), ผู้ช่วยศาสตราจารย์พัลลภา ปิตินันต์ Ph.D. (Internatioinal Business), ผู้ช่วยศาสตราจารย์พิศารุ่งเรือง Ph.D. (Human Resource Management)

บทคัดย่อ

การจัดการเรียนการสอนสำหรับเด็กปฐมวัยในปัจจุบัน ไม่สามารถทำให้เด็กไทยมีทักษะหรือคุณสมบัติมากพอที่จะดำรงชีวิตอย่างมีคุณภาพ ทำให้สามารถมองเห็นปัญหาได้ชัดเจนยิ่งขึ้น ปัญหาที่ปรากฏให้เห็นและกำลังขยายตัวขึ้นเรื่อยๆ คือ เด็กเรียนวิชาการมากขึ้นแต่ไอคิวต่ำลง มีอาการป่วยเป็นโรคเครียดตั้งแต่อายุยังน้อยเพิ่มขึ้น มีปัญหาเกี่ยวกับการเรียนมากขึ้น

จากการศึกษาข้อมูลทั้งหมด ทางสถาบัน Bambino Kids Club ได้ทำการคิดค้นพัฒนาหลักสูตร มาประยุกต์ใช้และปรับเปลี่ยนเพิ่มเติมเพื่อให้เข้ากับพัฒนาการของเด็กในแต่ละวัย เพื่อให้เด็กวัย 1 ปีครึ่ง – 6 ปี มีการเตรียมการพัฒนาทักษะการเรียนรู้ สร้างกระบวนการคิดอย่างเป็นระบบ เชื่อมโยงความสัมพันธ์สิ่งแวดล้อมรอบตัวด้วยเหตุและผล โดยเน้นกิจกรรมการเรียนรู้ที่กระตุ้นสมองทั้ง 2 ซีก เพื่อให้เด็กเกิดทักษะและความคิดสร้างสรรค์ เน้นการเรียนการสอนให้เหมาะสมกับวุฒิภาวะของเด็กแต่ละคน โดยปลูกฝังการคิดอย่างเป็นระบบ

คำสำคัญ : ปฐมวัย / พัฒนาการของเด็ก / วุฒิภาวะ

สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	ข
บทคัดย่อ	ค
สารบัญ	ง
สารบัญตาราง	ช
สารบัญรูปภาพ	ซ
บทที่ 1 บทนำ	1
ความเป็นมาของสถาบัน	1
เหตุผลและแรงจูงใจ	5
ประวัติและภาพรวมของสถาบัน	3
โอกาสในการเติบโตของธุรกิจพัฒนาทักษะและการเรียนรู้	4
แนวโน้มตลาด	5
วัตถุประสงค์และเป้าหมายทางธุรกิจ	5
ลำดับขั้นตอนของการจัดชั้นการสอน	6
วิสัยทัศน์	6
พันธกิจ	7
เป้าหมายในทางธุรกิจ	7
บทที่ 2 รายละเอียดธุรกิจและบริการ	8
รายละเอียดธุรกิจ	8
ตราสินค้า และ คำขวัญ	9
ลักษณะสินค้าและบริการ	9
หลักสูตรการเรียนการสอน	10
ทำเลที่ตั้งสถาบัน	11
บทที่ 3 การวิเคราะห์โอกาสทางธุรกิจ	13
การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก	13

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
	15
	16
	18
บทที่ 4	20
ตลาดเป้าหมายและการวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์	20
กลยุทธ์ทางการตลาด	26
บทที่ 5	31
แผนการดำเนินงานและแผนการพัฒนา	31
การเลือกทำเลที่ตั้ง	31
การดำเนินงานด้านสิ่งปลูกสร้าง	32
การดำเนินงานด้านการดูแลสถานที่	34
เครื่องมือและอุปกรณ์ในการดำเนินงาน	34
แผนการดำเนินงานก่อนเปิดให้บริการ	35
แผนการดำเนินงานด้านการจัดการภายใน	37
แผนการคัดเลือกบุคคลากร	37
แผนการดำเนินงานระยะยาวและการพัฒนา	37
บทที่ 6	39
การบริหารจัดการองค์กร	39
รายชื่อผู้ถือหุ้นและสัดส่วนการถือครอง	39
รายชื่อคณะกรรมการสถาบัน	39
โครงสร้างองค์กร	40
แผนงานด้านบุคคลากร	40
นโยบายด้านการฝึกอบรมและพัฒนาบุคคลากร	41
การควบคุมและการประเมินผล	41
ค่าใช้จ่ายด้านบุคคลากร	42
บทที่ 7	43
แผนการเงินและการลงทุน	43
ประมาณการเงินลงทุนในโครงการ	43

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
แหล่งที่มาและใช้ไปของเงินทุน	43
สมมติฐานทางการเงิน	44
นโยบายทางการเงิน	44
การประมาณรายได้	45
การประมาณรายจ่าย	50
ประมาณการงบกำไรขาดทุน	52
ประมาณการงบดุล	53
ประมาณการงบกระแสเงินสด	54
การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน	55
การวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการดำเนินโครงการ	55
บทที่ 8 การประเมินความเสี่ยงและแผนการรับมือ	57
บรรณานุกรม	58
ภาคผนวก	59
ภาคผนวก ก แบบประเมินศักยภาพและความพร้อมนักเรียน	60
ภาคผนวก ข แบบประเมินพัฒนาการความพร้อมนักเรียน	61
ประวัติผู้วิจัย	62

สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
2.1	แสดงค่าใช้จ่ายในแต่ละหลักสูตร	28
3.1	แสดงการเปรียบเทียบคู่แข่ง	28
4.1	แสดงตัวอย่างโรงเรียนบริเวณเขตประชาชนและพื้นที่ใกล้เคียง	29
4.2	แสดงตำแหน่งทางธุรกิจของกลุ่มแข่งทางตรงเปรียบเทียบกับสถาบัน Bambino	29
4.3	แสดงแผนงานกิจกรรมทางการตลาด	30
5.1	แสดงช่วงเวลาในการดำเนินการของแผนงานก่อนเปิดกิจการ	31
6.1	แสดงรายชื่อผู้ถือหุ้นและสัดส่วนการถือครอง	31
6.2	แสดงรายชื่อคณะกรรมการสถาบัน	32
6.3	แสดงคำตอบแทนรายเดือนของบุคคลากร	32
7.1	แสดงประมาณการเงินลงทุนในปีที่ 1	44
7.2	แสดงประมาณการในการให้บริการในแต่ละปี ปีที่ 1-5	45
7.3	แสดงประมาณการรายได้ต่อปี ปีที่ 1-5	48
7.4	แสดงประมาณการใช้จ่ายในการบริการ ปีที่ 1-5	50
7.5	แสดงประมาณการใช้จ่ายในทางการตลาด ปีที่ 1-5	50
7.6	แสดงการประมาณการค่าใช้จ่ายพนักงานต่อปี ปีที่ 1-5	51
7.7	แสดงประมาณการงบกำไรขาดทุน ปีที่ 1-5	52
7.8	แสดงประมาณการงบดุล ปีที่ 1-5	53
7.9	แสดงประมาณการงบกระแสเงินสด	54
7.10	แสดงประมาณการวิเคราะห์ตัวเลขทางการเงิน ปีที่ 1-5	55
7.11	แสดงประมาณการกระแสเงินสดสุทธิ ปีที่ 1-5	55

สารบัญรูปภาพ

ภาพที่	หน้า
1.1 แสดงลำดับขั้นตอนของการจัดชั้นการสอน	2
2.1 แสดงตราสินค้า	5
2.2 แสดงตำแหน่งที่ตั้งของสถาบัน Bambino Kids Club	12
4.1 แสดงการวางตำแหน่งทางการตลาดของสถาบัน Bambino Kids Club	23
4.2 แสดงจำนวนกลุ่มตัวอย่างที่มีบุตรหลานในวัย 1ปีครึ่ง – 6	24
4.3 แสดงบรรยากาศภายนอกของสปอร์ตชิตี้	27
4.4 แสดงที่ตั้งของสปอร์ตชิตี้	27
4.5 แสดงเฟสบุค แฟนเพจของสถาบัน Bambino Kids Club	28
4.6 แสดงเกมเบญจบนเว็บไซต์ Facebook	29
4.7 แสดง QR Code ของ LINE	29
5.1 แสดงบรรยากาศนอกรอาคารที่ตั้งของสถาบัน Bambino Kids Club	31
5.2 แสดงส่วนประชาสัมพันธ์	32
5.3 แสดงมุมรับแขก	33
5.4 แสดงห้องเรียนแบบตัวต่อตัว	33
5.5 แสดงอุปกรณ์ประกอบการเรียนการสอนเพื่อช่วยพัฒนาการเรียนรู้	34
6.1 แสดงแผนผังการจัดการองค์กรของสถาบัน Bambino Kids Club	40

บทที่ 1

บทนำ

ความเป็นมาของสถาบัน

เด็กปฐมวัย คือ เด็กที่มีอายุตั้งแต่แรกเกิดถึง 6 ปีบริบูรณ์ (ที่มา: สิริมา ภิญ โยอนันตพงษ์, 2550) การอบรมและเลี้ยงดูแก่เด็กปฐมวัยมีความสำคัญอย่างมาก เนื่องจากเด็กวัยนี้ต้องการการเรียนรู้ ในสิ่งแวดล้อมรอบๆตัว ผ่านประสาทสัมผัสทั้ง 5 ด้าน จากบิดา มารดา คนรอบข้างและสิ่งแวดล้อม ซึ่งจะส่งผลให้เกิดพัฒนาการที่เป็นรากฐานของ บุคลิกภาพ อุปนิสัย และการเจริญเติบโตทั้งทางร่างกายและจิตใจ สมอง สติปัญญา ความสามารถ

การจัดการศึกษาในระดับปฐมวัย เป็นการจัดการศึกษาที่มุ่งให้การศึกษาควบคู่กับการให้การอบรมเลี้ยงดูเด็ก ให้มีพัฒนาการแบบองค์รวมทั้งทางด้านร่างกาย อารมณ์ จิตใจ สังคม และสติปัญญา เป็นไปตามวัยอย่างเต็มศักยภาพ ภายใต้การบริหารจัดการด้านหลักสูตรที่มีความเหมาะสมกับช่วงวัยของเด็ก ซึ่งต้องอาศัยความร่วมมือของครู ผู้ปกครอง เข้ามามีส่วนร่วมในการจัดการศึกษาให้กับเด็กในวัยนี้ ผู้ปกครองเด็กปฐมวัยถือเป็นบุคคลสำคัญที่สุดในการร่วมมือกับครูและโรงเรียน เพื่อเสริมสร้างพัฒนาการของเด็กให้เป็นไปตามมาตรฐานการเรียนรู้ในระดับปฐมวัย ดังนั้น ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับลักษณะพัฒนาการการเรียนรู้และความคาดหวังของผู้ปกครอง ถือเป็นปัจจัยสำคัญที่จะทำให้การจัดการศึกษาในวัยนี้ประสบความสำเร็จตามเป้าหมายได้อย่างมีคุณภาพ

จากประสบการณ์ของผู้ศึกษาที่มีพื้นฐานเป็นครูผู้สอนในสถาบันพัฒนาและเสริมทักษะการเรียนรู้มากกว่า 5 ปี และสถานที่ตั้งของสถาบัน Bambino Kids Club แต่เดิมเคยดำเนินกิจการเป็นสถาบันพัฒนาทักษะการเรียนรู้เด็กเช่นเดียวกันมาก่อน ได้เล็งเห็นว่าอุตสาหกรรมสถาบันพัฒนาทักษะการเรียนรู้เป็นอุตสาหกรรมที่มีความน่าสนใจในการเข้าไปสู่อุตสาหกรรม เนื่องจากจำนวนสถาบันพัฒนาทักษะการเรียนรู้ในประเทศไทยมีจำนวนเพิ่มขึ้น โดยผู้ที่เข้ามาสู่ธุรกิจ在这一ลักษณะนี้จะต้องมีความเข้าใจอย่างลึกซึ้งในหลักสูตรการเรียนการสอน ต้องเข้าใจในพฤติกรรมของกลุ่มลูกค้าเป็นอย่างดี

เหตุผลและแรงจูงใจ

การจัดการเรียนการสอนในปัจจุบัน ไม่สามารถทำให้เด็กไทยมีทักษะหรือคุณสมบัติมากพอที่จะดำรงชีวิตอย่างมีคุณภาพ ทำให้สามารถมองเห็นปัญหาได้ชัดเจนยิ่งขึ้น แต่สำหรับผู้ใหญ่นั้นภาพปัญหานี้อาจยังไม่ชัดเจนมากนัก เพราะผลของมันจะเกิดขึ้นในระยะยาวเมื่อเด็กโตขึ้น หรือเรียนในระดับที่สูงขึ้น และต้องใช้ชีวิตด้วยตัวเอง ด้วยเหตุนี้คนส่วนหนึ่งจึงไม่ได้ให้ความสำคัญกับการศึกษาช่วงปฐมวัยมากนัก เพราะคิดว่าเป็นเรื่องของอนาคต ปัญหาที่ปรากฏให้เห็นและกำลังขยายตัวขึ้นเรื่อยๆ คือ เด็กเรียนวิชาการมากขึ้นแต่ไอคิวต่ำลง มีอาการป่วยเป็นโรคเครียดตั้งแต่อายุยังน้อยเพิ่มขึ้น มีปัญหาเกี่ยวกับการเรียนมากขึ้น ฯลฯ ปัญหาเหล่านี้ไม่ได้เกิดขึ้นทันที แต่หากมองให้ลึกลงไป กลับเป็นสิ่งที่เชื่อมโยงมาจากพื้นฐานการพัฒนาที่ยาวนานมาตั้งแต่อดีต

สาเหตุของปัญหาการพัฒนาทักษะการเรียนรู้ในเด็กปฐมวัย

1. ความเชื่อและค่านิยมที่ผิดของผู้ปกครอง สาเหตุหลักสำคัญประการแรกที่เป็นส่วนทำให้เกิดปัญหาตามมา ที่กล่าวว่าความเชื่อและค่านิยมที่ผิดนั้นก็เพราะ ในประเทศไทยผู้ใหญ่มีความเชื่อว่าคนที่มีความรู้มากคือคนเก่ง และจะมีอนาคตที่ดี มีหน้าที่การงานที่ดี ซึ่งสิ่งที่จะวัดการมีความรู้ทางวิชาการหรือความเก่งได้นั้นก็คือคะแนน ดังนั้นผู้ปกครองจึงมุ่งเน้นให้เด็กเร่งเรียน และให้ความสำคัญกับการสอบและการแข่งขันสูงมาก เพื่อให้มั่นใจว่าเด็กจะมีความเก่งมากเพียงพอ ที่จะเป็นที่ยอมรับของสังคม ซึ่งสาเหตุนี้นำไปสู่สาเหตุของปัญหาตามมาอีกหลายประการ

2. การเน้นการเรียนการสอนทางวิชาการในระดับปฐมวัย คือผลของความเชื่อที่ผิดของผู้ปกครอง ที่เห็นว่าความรู้ทางวิชาการเป็นเรื่องสำคัญ ดังนั้นการแข่งขันทางการศึกษาจึงมีมากขึ้น โดยเด็กเล็กตั้งแต่ชั้นปฐมวัยจะต้องเริ่มเรียนวิชาการเพื่อให้สามารถสอบเข้าชั้นประถมในโรงเรียนชั้นนำได้ ซึ่งหมายความว่าเด็กจะต้องอ่านออก เขียนได้ นับเลขเป็น และสำหรับบางที่อาจถึงขั้นบวกลบเลขได้ตั้งแต่ในระดับชั้นปฐมวัย แต่นั่นกลับสร้างความเครียดและความกดดันให้เด็กมากขึ้น ทำให้เด็กหลายๆคนรู้สึกไม่ชอบ เมื่อการเรียน และไม่มีความสุขกับการเรียนเพื่อสอบ

3. การปิดกั้นการพัฒนาสมองของเด็กตามวัยที่เหมาะสม เมื่อการศึกษาในระดับปฐมวัยเน้นแต่ด้านวิชาการทำให้ระบบการจัดการศึกษาของโรงเรียนส่วนใหญ่ก็เป็นไปตามนั้นทำให้เด็กมีโอกาสนในการเล่น รวมถึงการเรียนทักษะต่างๆที่ควรฝึกในช่วงปฐมวัยลดลง เช่น การฝึกกล้ามเนื้อ การปลูกฝังมารยาทและจิตสำนึก หรือแม้แต่การฝึกการเข้าสังคมกับเพื่อนๆในวัยเดียวกัน

สาเหตุของปัญหาทั้ง 3 ประการดังกล่าว ทำให้เห็นว่าการที่จะพัฒนาทักษะการเรียนรู้ของเด็กได้นั้นเป็นเรื่องใหญ่ที่ต้องใช้เวลานาน โดยต้องอาศัยการทำความเข้าใจเพื่อปรับความคิด ความเชื่อใหม่ตั้งแต่ระดับครอบครัว ผู้บริหารการศึกษา รวมถึงการจัดระบบการศึกษา เพื่อให้การพัฒนาการศึกษาของเด็กเป็นไปได้อย่างมีประสิทธิภาพ และหากไม่มีการปรับปรุงวิสัยทัศน์ของคนในประเทศ รวมถึงการร่วมมือกันอย่างกว้างขวางของทุกภาคส่วน แน่แน่นอนว่าประเทศไทยอาจจะประสบปัญหาเกี่ยวกับทรัพยากรมนุษย์และพลเมืองในอนาคตมากขึ้น เพราะเด็กในวันนี้ที่จะกลายเป็นผู้ใหญ่ในวันหน้า ไม่มีสมรรถภาพมากพอที่จะใช้ชีวิต และเป็นคนที่มีคุณภาพพอที่จะดูแลสังคมในโลกที่เทคโนโลยีเปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่อง (ที่มา: บทความการพัฒนาเด็ก, อ.มนตรีคุณดิลก)

ประวัติและภาพรวมของสถาบัน

ในยุคปัจจุบันต้องยอมรับว่าผู้ประกอบการให้ความสำคัญกับการส่งบุตรหลานไปเรียนกวดวิชามากขึ้น ทำให้มีค่าใช้จ่ายในส่วนนี้ค่อนข้างสูง โดยเหตุผลส่วนใหญ่ต้องการให้บุตรหลานเรียนเก่งขึ้น และมีความเข้าใจในบทเรียนมากขึ้น ในขณะที่มุมมองความคิดเห็นเกี่ยวกับการเปิดการค้าเสรี AEC ที่จะมาถึงในปี 2558 ผู้ปกครองส่วนใหญ่ต่างก็มีการวางแผนเตรียมการให้กับบุตรหลาน โดยเฉพาะการพัฒนาทักษะการเรียนรู้ สร้างกระบวนการคิดอย่างเป็นระบบ เชื่อมโยงความสัมพันธ์สิ่งแวดล้อมรอบตัวด้วยเหตุและผล ปลูกฝังลักษณะนิสัยรักการค้นคว้า เรียนรู้ กล้าคิด กล้าแสดงออกอย่างสร้างสรรค์ในแบบของตัวเอง ทำให้ผู้ประกอบการมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นกับค่าใช้จ่ายที่ใช้ทำกิจกรรมพิเศษกับทางโรงเรียน รวมถึงค่าเรียนกวดวิชาพัฒนาและเสริมสร้างทักษะที่นอกเหนือจากที่ได้จากโรงเรียนในหลักสูตร (ที่มา: ศูนย์วิจัยกสิกรไทย)

อย่างไรก็ตาม ความสนใจในการทำธุรกิจเกี่ยวกับสถาบันการศึกษาเด็กไม่ได้จบเพียงแต่การเปิดสอนเท่านั้น หากแต่รู้ดีว่าเพียงแค่เปิดสถาบันการเรียนทั่วไปอาจไม่สามารถแข่งกับสถาบันอื่นๆ ที่มีในตลาดปัจจุบันได้ และการที่ผู้ประกอบการเด็กมีอิสระในการรับข้อมูลและเลือกสถาบัน ข้อจำกัดดังกล่าว จึงเป็นตัวผลักดันให้เรามีการคิดจุดขายที่แตกต่างไป โดยใช้หลักสูตรที่ผสมผสานระหว่างวิชาการกับการเล่น และมีกิจกรรมการเรียนการสอนที่เหมาะสมตามแต่ละวัยของเด็ก

ด้วยเหตุผลเหล่านี้จึงเกิดแนวคิดธุรกิจใหม่ขึ้นมา คือ สถาบันพัฒนาและเสริมทักษะการเรียนรู้สำหรับเด็ก ตั้งแต่อายุ 1 ปีครึ่ง - 6 ปี พัฒนาทักษะการเรียนรู้ สร้างกระบวนการคิดอย่างเป็นระบบ

โอกาสในการเติบโตของธุรกิจพัฒนาทักษะและการเรียนรู้

จากข้อมูลศูนย์วิจัยกสิกรไทย ระบุว่าในยุคที่ประเทศต่างๆกำลังมุ่งไปสู่การพัฒนาเศรษฐกิจภายใต้สังคมแห่งฐานความรู้ (Knowledge-based Society) และมุ่งให้ความสำคัญกับการพัฒนาศักยภาพทรัพยากรมนุษย์ ส่งผลให้บริการด้านการศึกษาเป็นธุรกิจที่มีการขยายตัวอย่างรวดเร็วในทั่วโลก ซึ่งรวมถึงประเทศไทยด้วยเช่นกัน โดยเราจะเห็นได้ว่า มีผู้ประกอบการธุรกิจการศึกษาเพื่อเสริมความรู้และทักษะประกอบธุรกิจในพื้นที่ต่างๆอย่างหลากหลาย ครอบคลุมถึง สถาบันกวดวิชา สถาบันสอนภาษาต่างชาติ และการพัฒนาศักยภาพในด้านต่างๆ เช่น การฝึกสมอง งานศิลปะ ดนตรี คอมพิวเตอร์ กีฬา เป็นต้น รวมถึงผู้ประกอบการธุรกิจการศึกษาเพื่อเสริมความรู้และทักษะยังมีรูปแบบการประกอบธุรกิจทั้งการลงทุนเอง และการซื้อขายแฟรนไชส์ ธุรกิจการศึกษาเพื่อเสริมความรู้และทักษะในประเทศไทยมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยได้รับปัจจัยสนับสนุนมาจากค่านิยมของผู้คนในสังคมที่ต้องการพัฒนาศักยภาพของตนเองและค่านิยมของผู้ปกครองในการปลูกฝังทักษะต่างๆสำหรับบุตรหลานตั้งแต่วัยเด็ก เพื่อสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันให้กับตนเองหรือบุตรหลานให้มีความโดดเด่นภายใต้การแข่งขันที่สูงขึ้นทั้งในสังคมการทำงานและการเรียน ซึ่งผู้ที่มีความรู้ความสามารถ และทักษะที่โดดเด่นหรือหลากหลายกว่าย่อมเป็นผู้ได้เปรียบ

ในปัจจุบัน จะเห็นได้ว่ามีผู้ประกอบการธุรกิจการศึกษาเพื่อเสริมความรู้และทักษะให้บริการเพื่อพัฒนาศักยภาพของคนไทยที่มีความต้องการแตกต่างกันไปในแต่ละกลุ่ม โดยที่ที่วัยเด็ก ซึ่งเป็นวัยที่ผู้ปกครองให้ความสำคัญกับการพัฒนาทักษะเบื้องต้นเพื่อค้นหาความสนใจและความถนัดของบุตรหลาน จึงเลือกที่จะให้บุตรหลานเรียนรู้เกี่ยวกับการฝึกสมอง งานศิลปะ ดนตรี รวมถึงกีฬา เป็นต้น

แนวโน้มตลาด

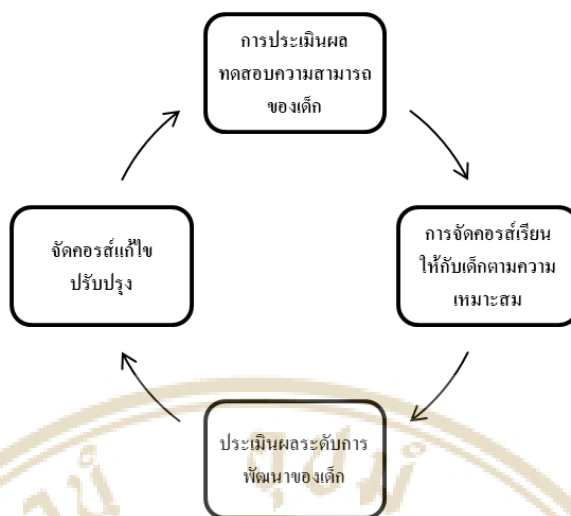
ข้อมูลจากศูนย์วิจัยกสิกรไทย ประมาณการว่า ในปี 2557 ธุรกิจการศึกษาเพื่อเสริมความรู้และทักษะในกลุ่มที่ไม่ใช่แฟรนไชส์ จะมียอดค่าตลาดประมาณ 16,438 ล้านบาท เติบโตร้อยละ 14.68 จากปี 2556 ที่มีมูลค่าตลาดประมาณ 14,334 ล้านบาท ในขณะที่ ธุรกิจการศึกษาเพื่อเสริมความรู้และทักษะในกลุ่มที่เป็นแฟรนไชส์ จะมียอดค่าตลาดประมาณ 2,837 ล้านบาท เติบโตร้อยละ 20.00 จากปี 2556 ที่มีมูลค่าตลาดประมาณ 2,364 ล้านบาท

ทิศทางของธุรกิจการศึกษาเพื่อเสริมความรู้และทักษะในปี 2557 ยังคงมีความเติบโตอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากยังมีความต้องการในตลาดอย่างต่อเนื่องจากการสอบแข่งขันเข้าศึกษาต่อในโรงเรียนที่มีชื่อเสียง และการเปิด AEC ซึ่งจะเห็นได้ว่าธุรกิจการศึกษาเพื่อเสริมความรู้และทักษะได้มีการปรับกลยุทธ์ ไม่ว่าจะเป็นการมุ่งเน้นคุณภาพของผู้สอน การปรับหลักสูตร การนำเทคโนโลยีมาใช้ในการเรียนการสอน รวมถึงการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายในรูปแบบต่างๆ เพื่อรองรับการแข่งขันที่สูงขึ้น และตอบสนองต่อพฤติกรรมและความต้องการของผู้เรียนที่เปลี่ยนแปลงไป

วัตถุประสงค์และเป้าหมายทางธุรกิจ

1. ช่วยกระตุ้นและส่งเสริมพัฒนาการเซลล์สมอง และความฉลาดหลายด้าน คือ ด้านภาษา ด้านตรรกะคณิตศาสตร์ ด้านมิติ ด้านการเคลื่อนไหว ด้านการรู้จักเข้าใจตนเอง ด้านความสัมพันธ์กับผู้อื่น ด้านความฉลาดทางอารมณ์ การเรียนรู้การอยู่ร่วมกับผู้อื่น
2. ฝึกความสามารถในด้านความคิด รวมถึงกระตุ้นและเสริมสร้างความมั่นใจในตนเอง และกล้าแสดงออก เรียนรู้จากการแก้ไขปัญหา ฝึกระเบียบวินัย
3. ฝึกพัฒนาการทางด้านประสาทสัมผัสทางตา มือ และเท้า กล้ามเนื้อมัดเล็ก กล้ามเนื้อมัดใหญ่ ด้วยการเรียนรู้ผ่านการเล่นเครื่องเล่น

จากการศึกษาข้อมูลทั้งหมด ทางสถาบัน Bambino Kids Club ได้ทำการคิดค้นพัฒนาหลักสูตร โดยนำหลักสูตรจากกระทรวงศึกษาธิการ มาประยุกต์ใช้และปรับเปลี่ยนเพิ่มเติม เพื่อให้เข้ากับพัฒนาการของเด็กในแต่ละวัย ทางสถาบันได้วางแผนระเบียบการสอนตามขั้นตอนอย่างมืออาชีพดังแผนภาพด้านล่าง (ภาพที่ 1.1)



ภาพที่ 1.1 แสดงลำดับขั้นตอนของการจัดชั้นการสอน

ลำดับขั้นตอนของการจัดชั้นการสอน

1. ทางสถาบันจะมีการทดสอบเด็กว่ามีความสามารถทักษะทางด้านใดบ้างเพื่อจะได้จัดหลักสูตรให้ตรงกับพัฒนาการและวัยของเด็ก
2. ทางสถาบันจะทำการจัดหลักสูตรให้กับเด็กตามความเหมาะสมกับพัฒนาการและวัย
3. ทางสถาบันจะมีการประเมินผลการพัฒนาของเด็กเมื่อเรียนจบหลักสูตร
4. ขั้นตอนสุดท้าย หากเด็กยังคงมีปัญหาเดิมหลังจากเรียนจบหลักสูตร ทางสถาบันจะจัดหลักสูตรแก้ไขให้กับเด็ก

วิสัยทัศน์

สถาบันพัฒนาและเสริมทักษะการเรียนรู้ Bambino Kids Club ผู้นำด้านการสอนพัฒนาทักษะและเสริมการเรียนรู้ที่เป็นเลิศ

พันธกิจ

สถาบันพัฒนาและเสริมทักษะการเรียนรู้ Bambino Kids Club มุ่งเน้นการสอน และ ประกอบกับการจัดกิจกรรมเพื่อพัฒนาทักษะและการเรียนรู้อย่างมีประสิทธิภาพและคุณภาพสูงสุด เพื่อให้เกิดความพึงพอใจสูงสุดกับผู้ปกครอง

เป้าหมายในทางธุรกิจ

เป้าหมายระยะสั้น

ในช่วงปีแรกสถาบันจะทำการประชาสัมพันธ์สถาบันพัฒนาและเสริมทักษะการเรียนรู้ Bambino Kids Club ให้เป็นที่รู้จักโดยการใช้วิธีการตลาดเชิงรุก เพื่อให้กลุ่มผู้ที่เกี่ยวข้องรู้จัก ผู้ปกครองสนใจที่จะพาลูกมาใช้บริการ และสร้างความเชื่อมั่นให้เป็นที่ยอมรับ เพื่อสร้างคานาเชื่อถือแก่สถาบันผ่านผลการพัฒนาการเรียนรู้ของเด็กที่ดีเยี่ยม

เป้าหมายระยะยาว

สถาบันจะสร้างการเจริญเติบโต โดยการเพิ่มรูปแบบการสอนสดผ่านทางออนไลน์ เพื่อเพิ่มโอกาสให้นักเรียนที่ไม่ได้อยู่ในกรุงเทพมหานคร รวมถึงจะเพิ่มจำนวนสาขาให้กระจายใน เขตกรุงเทพและปริมณฑล

บริษัทจะสร้างรายได้จากการบริการการสอนเพิ่ม 20% ในปีที่ 2-5 และบริษัทจะสามารถคืนทุนได้ภายในเวลา 1.15 ปี

บทที่ 2

รายละเอียดธุรกิจและบริการ

รายละเอียดธุรกิจ

ชื่อสถาบันและจุดประสงค์ในการดำเนินธุรกิจ

สถาบันพัฒนาทักษะและการเรียนรู้เด็ก “Bambino Kids Club” ก่อตั้งโดยทีมผู้บริหารมืออาชีพพร้อมมือกับบุคลากรผู้ผ่านการอบรมที่เชี่ยวชาญด้านพัฒนาการเด็กเล็ก

สถาบันพัฒนาทักษะและการเรียนรู้เด็ก “Bambino Kids Club” ได้ก่อตั้งขึ้นเพื่อจุดประสงค์หลักเพื่อฝึกฝนทักษะต่างๆ ทั้งทางร่างกาย สังคม อารมณ์ ภาษา สติปัญญาและความคิดสร้างสรรค์ให้กับเด็กในวัยตั้งแต่ 1ปีครึ่ง – 6ปี โดยมีหลักสูตรครอบคลุมทั้งหมดดังนี้:

1. หลักสูตรการฝึกทักษะการเขียนและการสะกดคำ
2. หลักสูตรด้านการอ่านและการออกเสียงให้ถูกต้อง
3. หลักสูตรด้านนับเลข และพื้นฐานด้านคณิตศาสตร์
4. การฝึกฝนด้านการควบคุมอารมณ์และพัฒนาด้านอารมณ์
5. การทำกิจกรรมสร้างเสริมทางด้านจิตใจเพื่อให้เด็กมีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์

หลักสูตรทุกๆหลักสูตรจะสอนโดยผู้เชี่ยวชาญด้านการพัฒนาเด็กเล็กซึ่งมีความถนัดเฉพาะทาง ประกอบกับความรู้ทางด้านจิตวิทยาในเด็กซึ่งจะช่วยให้การเรียนการสอนเป็นไปอย่างมีคุณภาพและประสิทธิภาพสูงสุด หลักสูตรจะเป็นหลักสูตรแบบตามวัยในพัฒนาการเด็ก เพื่อประสิทธิภาพสูงสุดที่เด็กจะได้รับจากทางโรงเรียน

หลักสูตรของทางสถาบันจะได้รับการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงโดยนวัตกรรมใหม่ๆเข้ามาช่วยในการพัฒนาทักษะการเรียนรู้ของเด็กให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นทุกๆปีเพื่อที่จะได้บรรลุวัตถุประสงค์ในการเป็นผู้นำด้านการพัฒนาทักษะและการเรียนรู้ในเด็ก

ตราสินค้า และ คำขวัญ



ภาพที่ 2.1 ตราสินค้า

คำขวัญ

“พัฒนาทักษะการเรียนรู้ทางวิชาการ สร้างกระบวนการคิดอย่างเป็นระบบ เรียนรู้ กล้าคิด กล้าแสดงออกอย่างสร้างสรรค์ในแบบของตัวเอง”

การพัฒนาเด็กเล็กทั่วโลกเชื่อว่า การพัฒนาสมอง และรากฐานการเรียนรู้ ของคนเรานั้น 80% เกิดขึ้นในช่วงแรกเกิดจนถึงวัย 6 ขวบ ฉะนั้นการส่งเสริม และกระตุ้นการเรียนรู้ ของเด็กวัยนี้ผ่านกิจกรรมการเล่นและกิจกรรมการเรียนรู้แบบต่างๆ ที่ได้รับการพัฒนาโดยเฉพาะ ในบรรยากาศที่สนุกสนานจะช่วยให้เด็กๆ ได้พัฒนาทักษะต่างๆ ซึ่งเป็นพื้นฐาน สำคัญที่ส่งเสริมให้เด็กสนุกกับการเรียนรู้ เด็กๆ จะสามารถพัฒนาตนเองได้อย่างเต็มที่ พร้อมเติบโตเป็นคนเก่ง เป็นคนดี เป็นคนที่ตระหนักในคุณค่าของตนเองมีความเชื่อมั่น และอยู่ในสังคมได้อย่างมีความสุข

ลักษณะสินค้าและบริการ

สถาบันพัฒนาทักษะและการเรียนรู้เด็ก “Bambino Kids Club” เป็นสถาบันเปิดเพื่อฝึกฝนทักษะต่างๆ ทั้งทางร่างกาย สังคม อารมณ์ ภาษา สติปัญญาและความคิดสร้างสรรค์ ซึ่งทุกหลักสูตรออกแบบเพื่อกระตุ้นพัฒนาการของเด็กๆ อย่างเหมาะสมต่อช่วงวัยของเขา มีจุดประสงค์ที่ชัดเจน และจะเปลี่ยนเนื้อหาหลักของการเรียนรู้ในทุกสัปดาห์ เด็กๆ จะได้เรียนรู้อย่างสนุกสนาน ผ่านการเล่น และผ่านสื่อการสอนในรูปแบบต่างๆ ที่พวกเขาชอบหรือเลือกเอง คุณครู

และผู้ปกครองจะช่วยกันคิดว่าเด็กๆ สนุกกับการเรียนรู้ในรูปแบบใดมากที่สุด และทำหน้าที่คอยสนับสนุน และส่งเสริมให้เด็กๆ ทำอย่างที่ตั้งใจให้สำเร็จ เพราะเด็กๆ แต่ละช่วงวัยต้องการวิธีการเรียนรู้และการกระตุ้นพัฒนาการที่ต่างกัน Bambino Kids Club มีความเป็นครอบครัวสูงมาก เด็กๆ ทุกคนได้รับการดูแลเช่นเดียวกับลูกของเรา ผู้ปกครองเกือบทั้งหมดมีความผูกพันกับเราไม่ต่างจากคนในครอบครัว เราเฝ้าดูลูกๆ เติบโต และมีพัฒนาการที่ดีด้วยกัน เราแก้ปัญหาที่เกิดขึ้น ในแต่ละช่วงวัยของลูกด้วยกัน และแลกเปลี่ยนความคิดเห็น คำแนะนำต่างๆ ตลอดเวลา เพื่อจุดประสงค์เดียวกัน นั่นคือให้เด็กๆ ทุกคนที่อยู่ในความดูแลของ Bambino Kids Club ได้รับสิ่งที่ดีที่สุด เรามีความเชื่อว่า สิ่งที่ดีที่สุดเท่านั้นถึงจะดีพอ

หลักสูตรการเรียนการสอน

ทางสถาบันจะเปิดสอนสำหรับเด็กที่มีอายุตั้งแต่ 1 ปีครึ่ง – 6 ปี ซึ่งเด็กพร้อมที่จะเรียนรู้ตั้งแต่แรกเกิด และสิ่งเดียวที่จะทำให้เด็กวัยแรกเกิดถึง 6 ปี สนใจได้ก็คือ “การเล่น” ซึ่งการเล่นก็เปรียบเสมือน “การทำงาน” ของเด็กวัยนี้นั่นเอง ทางสถาบันจึงแบ่งหลักสูตรออกเป็น 2 ประเภทดังต่อไปนี้

1. หลักสูตร Toddler Corner

เตรียมความพร้อมทักษะด้านต่างๆ ให้กับเด็กเล็กวัยเตรียมอนุบาลอายุ 1 ปีครึ่ง – 3 ปี ผ่านกิจกรรมที่สามารถสัมผัสได้จริง เพลิดเพลินสนุกสนาน พร้อมทั้งฝึกการสังเกต ได้ตอบกับคุณครูผู้สอน ควบคู่กับการฟังคำสั่งแล้วนำไปปฏิบัติอย่างเป็นลำดับขั้นตอน ช่วยฝึกทักษะในด้านภาษาการออกเสียงด้านกล้ามเนื้อต่างๆ ของร่างกายและด้านอารมณ์

2. หลักสูตร Tiny Tots (Beginner, Intermediate, Advance)

เสริมการเรียนรู้ในวัยเด็กอนุบาลอายุ 3 – 6 ปี ด้วยการสร้างกระบวนการคิดอย่างเป็นระบบ ฝึกการใช้เหตุผลผ่านสื่อการสอนและกิจกรรมที่สอดคล้องกับบทเรียนในโรงเรียน เพื่อเสริมสร้างศักยภาพในการเรียนรู้ที่เหมาะสมกับพัฒนาการในแต่ละวัย หลักสูตรนี้จะช่วยฝึกพัฒนาทักษะในด้านการเขียนและสะกดคำ ด้านการนับเลขและพื้นฐานคณิตศาสตร์

ตารางที่ 2.1 ตารางค่าใช้จ่ายในแต่ละหลักสูตร

คอร์ส	เวลาเรียน	40 ครั้ง (12เดือน)	20 ครั้ง (6เดือน)	10 ครั้ง (3เดือน)	5 ครั้ง (2เดือน)
Toddler Corner	60 นาที	28,600 บาท	15,200 บาท	8,000 บาท	4,200 บาท
Tiny Tots Beginner	60 นาที				
Tiny Tots Intermediate	60 นาที	22,800 บาท	12,000 บาท	6,300 บาท	3,300 บาท
Tiny Tots Advance	60 นาที				

ทำเลที่ตั้งสถาบัน

การเลือกทำเลที่ตั้งสถาบันเป็นหนึ่งในปัจจัยสำคัญที่ทางสถาบันจำเป็นต้องพิจารณาอย่างละเอียด ปัจจัยสำคัญที่ทางสถาบันยึดถือเพื่อช่วยในการตัดสินใจเลือกทำเลที่ตั้งมีดังนี้

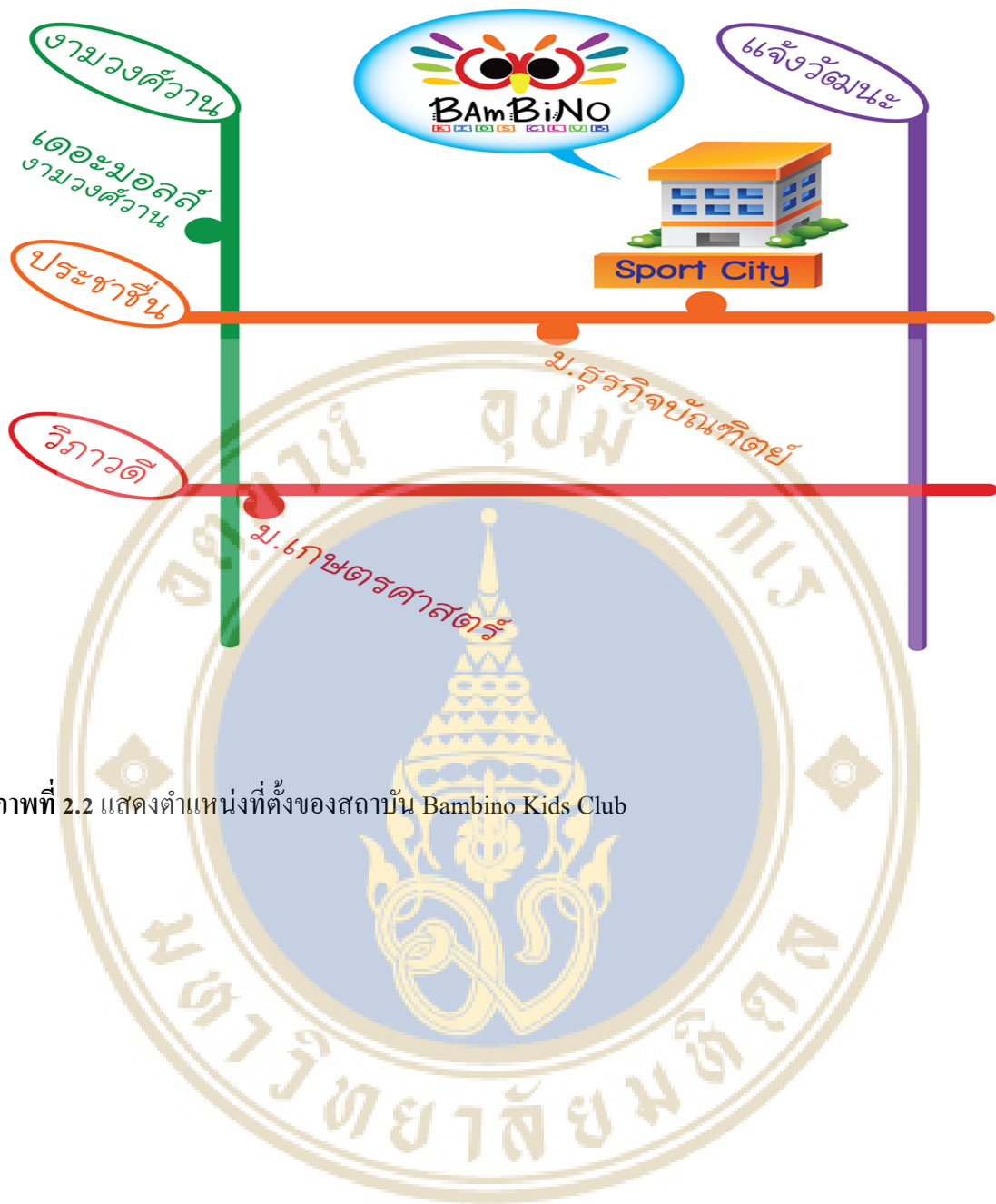
- ความกว้างของสถานที่ที่ควรกว้างพอที่จะรองรับห้องเรียนและอุปกรณ์การเรียน

- อยู่ในตัวเมืองที่มีความสะดวกสบายในการเดินทาง

- สถานที่มีความปลอดภัยสำหรับเด็กเล็ก

- จำนวนประชากรในเขตพื้นที่นั้น

หลังจากพิจารณาปัจจัยที่สำคัญต่างๆแล้ว ทำให้สามารถตัดสินใจได้ว่าทางสถาบันจะเลือกตึก Sport city ตั้งอยู่บนถนนประชาชื่น เนื่องจากพื้นที่กว้างที่สุดและราคาถูก และยังเป็นสถานที่ออกกำลังกายขนาดใหญ่ของคนเมือง สะดวกเป็นทั้ง Community Mall และยังใกล้โรงเรียนอนุบาล มีพื้นที่บริเวณตึกที่กว้าง ที่จอดรถสะดวก จึงเป็นสถานที่ที่สะดวกสบายในการเดินทางสำหรับผู้ปกครอง (ภาพที่ 2.2)



ภาพที่ 2.2 แสดงตำแหน่งที่ตั้งของสถาบัน Bambino Kids Club

บทที่ 3

การวิเคราะห์โอกาสทางธุรกิจ

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก (Environment Analysis)

1. สภาพเศรษฐกิจ

ถึงแม้ว่าสถานการณ์ทางการเมืองของประเทศไทยในปีนี้จะไม่น่าคง และมีแนวโน้มว่าจะมีผลกระทบต่อสภาพเศรษฐกิจของไทย อย่างไรก็ตามจากการสำรวจสถานะเศรษฐกิจของประเทศไทยในปี 2556 ที่ผ่านมายังคงมีแนวโน้มขยายตัวค่อนข้างดี โดยเฉพาะธุรกิจประเภทการบริการด้านการศึกษาที่เพิ่มสูงขึ้น เนื่องจากธุรกิจด้านการศึกษาเป็นธุรกิจประเภทหนึ่งที่มีความเสี่ยงน้อย ซึ่งศูนย์วิจัยกสิกรไทยได้ประมาณการมูลค่าตลาดธุรกิจการศึกษาในปี 2556 ไว้ที่ประมาณ 7,160 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2555 ที่มีมูลค่าประมาณ 7,000 ล้านบาท และจะเติบโตไปสู่ 8,189 ล้านบาทในปี 2558 หรือเติบโตโดยเฉลี่ยร้อยละ 5.4 ต่อปี

ในปัจจุบันถึงแม้ว่าสถานการณ์ต่างๆในประเทศและสถานการณ์ทางการเมืองที่ยังไม่คงที่ จึงทำให้ประชาชนอาจมีการจับจ่ายใช้สอยน้อยลงบ้างในสิ่งที่ไม่จำเป็น แต่ธุรกิจการเรียนการสอน โดยเฉพาะอย่างยิ่งการศึกษาพัฒนาทักษะการเรียนรู้ย่อมถือเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับพ่อแม่ผู้ปกครอง จึงถือว่าได้รับผลกระทบน้อย

2. ด้านสังคมและวัฒนธรรม

ปัจจัยทางด้านสังคมและวัฒนธรรมเป็นปัจจัยที่มีผลกระทบต่อธุรกิจสถาบันพัฒนาทักษะและการเรียนรู้อย่างมาก เนื่องจากปัจจุบันผู้ปกครองให้ความสำคัญต่อการศึกษานักเรียนมากขึ้น โดยเหตุผลส่วนใหญ่ต้องการให้นักเรียนเก่งขึ้น และมีความเข้าใจในบทเรียนมากขึ้น ในขณะที่มุมมองความคิดเห็นเกี่ยวกับการเปิดการค้าเสรี AEC ที่จะมีขึ้นในปี 2558 ผู้ปกครองส่วนใหญ่ต่างก็มีการวางแผน เตรียมการให้กับบุตรหลาน โดยเฉพาะการเน้นในเรื่องการคิดวิเคราะห์แก้ปัญหาโดยใช้ทักษะที่มีและความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ซึ่งถือเป็นโอกาสที่เอื้ออำนวยให้กับธุรกิจของทางสถาบันเป็นอย่างดี

3. ด้านประชากร

อัตราการเติบโตของประชากรในเมืองไทยเพิ่มขึ้นทุกๆปี ซึ่งแสดงให้เห็นถึงโอกาสทางธุรกิจที่มีแนวโน้มในการขยายตัวเพิ่มขึ้น นอกจากนี้จากผลการสำรวจยังพบว่า มีเด็กไทยก่อนวัยเรียน (อายุ 0 -5 ปี)ถึง 6.9% จากประชากรทั้งประเทศ (ข้อมูลจากสถาบันวิจัยประชากรและสังคม มหาวิทยาลัยมหิดล)

จากข้อมูลส่วนนี้จึงทำให้เรามั่นใจได้ว่า สถาบันพัฒนาทักษะและการเรียนรู้จะมีแนวโน้มเติบโตที่ดีไปด้วย

4. ด้านการเมืองและกฎหมาย

ในปัจจุบันรัฐบาลมีนโยบายด้านการศึกษาที่จะยกระดับคุณภาพการศึกษา ประเทศไทยต้องเตรียมการพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศ เพื่อจะให้อยู่รอดในภาวะการณ์ปัจจุบันหรือในอนาคตต่อไป ซึ่งรัฐบาลมีนโยบายชัดเจนเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศที่สำคัญมาก คือ การพัฒนาคน การศึกษาต้องเดินหน้าสู่การสร้าง การพัฒนา เตรียมความพร้อมให้สอดคล้องกับสังคมโลก

5. ด้านเทคโนโลยี

เทคโนโลยีในปัจจุบันเป็นสิ่งเอื้ออำนวยให้ผู้ปกครองสามารถรับรู้ข่าวสารจากทั่วโลกได้ จึงทำให้ไม่ยากต่อการที่สถาบันจะสื่อสารกับทางผู้ปกครองในด้านของการให้ข่าวสาร ข้อมูลประชาสัมพันธ์ ซึ่งจะทำให้เป็นการกระตุ้นให้ผู้ปกครองตระหนักถึงความสำคัญของการดูแลการพัฒนาความคิดของเด็ก

สภาพแวดล้อมในการแข่งขัน (Competitive Environment)

การวิเคราะห์สภาพแข่งขันของอุตสาหกรรม (Industry Analysis)

1. Rivalry among Existing Firms (+)

สำหรับสถาบันพัฒนาทักษะและการเรียนรู้ในปัจจุบันมีอยู่ในตลาดมากมาย เช่น Kido Educare Center, Juno Park, Babies Genius เป็นต้น ซึ่งอยู่ในเขตกรุงเทพ คู่แข่งในตลาดมีมาก แต่ความต้องการของผู้ปกครองที่อยากให้บุตรหลานในนรับการเรียนรู้มีมาก จึงทำให้ปริมาณลูกค้ามีมาก การเติบโตในด้านธุรกิจด้านการศึกษาได้อย่างรวดเร็ว

อย่างไรก็ตาม ทางสถาบันได้สังเกตเห็นถึงโอกาสที่ดีทางธุรกิจ ประกอบกับทางสถาบันของเรามีความพร้อมทางด้านบุคลากรผู้เชี่ยวชาญเป็นอย่างดี จึงทำให้เป็นโอกาสที่ดีที่ทางสถาบันจะเข้าตลาดในช่วงเวลาที่ธุรกิจด้านการศึกษาขยายตัว

2. Threat of New Entrant (+)

สำหรับธุรกิจด้านการพัฒนาทักษะและการเรียนรู้ของเด็กนั้น เป็นธุรกิจที่จำเป็นต้องมีบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน ประกอบกับความเข้าใจในจิตวิทยาเด็ก สถานที่เรียนและอุปกรณ์การสอน เทคโนโลยีต่างๆต้องมืออย่างครบถ้วน ซึ่งนำไปสู่การลงทุนที่สูงขึ้น จึงเป็นการยากและค่อนข้างเสี่ยงต่อนักลงทุนหน้าใหม่

ปัจจัยสำคัญที่สุดที่จะนำพาธุรกิจนี้ไปสู่ความสำเร็จคือ บุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญทางด้านพัฒนาการเด็กและมีประสบการณ์เกี่ยวกับการสอนเด็กเป็นอย่างดี ดังนั้นปัจจัยนี้จึงเป็นปัจจัยที่สำคัญที่เป็นตัวสกัดกั้นคู่แข่งที่จะเข้ามาในตลาดนี้

3. Threat of substitute products (-)

ในส่วนของธุรกิจทดแทน เป็นเรื่องที่ยากสำหรับธุรกิจนี้ เนื่องจากธุรกิจนี้เป็นธุรกิจเฉพาะด้านที่จำเป็นต้องมีความรู้ การเรียนการสอน ที่จัดขึ้นเฉพาะให้เหมาะสมกับเด็กในแต่ละวัย ดังนั้นการที่จะหาทางอื่นมาทดแทนนั้นอาจทำได้เพียงการรักษาดูแลบางส่วน เช่น ด้านจิตใจและอารมณ์ แต่ในส่วนของการอ่าน เขียนภาษาต่างประเทศยังอาจมีปัญหาอยู่

อย่างไรก็ตาม ธุรกิจที่มีแนวโน้มพอจะมาทดแทนธุรกิจนี้ได้ เช่น โรงเรียนสอนดนตรี สยามกลการ หรือ โรงเรียนที่สอนเกี่ยวกับด้านกีฬา เป็นต้น ซึ่งปัจจุบัน โรงเรียนเหล่านี้ก็สามารถช่วยพัฒนาทางด้านอารมณ์และจิตใจ

4. Bargaining Power of Suppliers (-)

ในส่วนของ Supplier นั้นในธุรกิจนี้หมายถึง บุคคลากรด้านการสอนที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านการพัฒนาการในเด็กซึ่งคนกลุ่มนี้เป็นบุคลากรที่หายากและต้องค่าตอบแทนสูง

5. Bargaining Power of Buyers (+)

ผู้บริโภคของธุรกิจสถาบันพัฒนาทักษะและการเรียนรู้ก็คือ “Buyers” หรือผู้ซื้อบริการของธุรกิจ ซึ่งจะแตกต่างจากธุรกิจซื้อขายทั่วไป สำหรับธุรกิจด้านการศึกษานั้นเป็นธุรกิจที่มีคนให้บริการจำกัด จึงทำให้ผู้บริโภคที่อานาจต่อรองที่ดียกกว่า นอกจากนี้คู่แข่งที่มีอยู่ในตลาดส่วนแต่มีทำเลที่กระจายตัวออกไป จึงทำให้สถาบันมีโอกาสเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้ง่ายขึ้น

จากการวิเคราะห์สภาพการแข่งขันของธุรกิจด้านการศึกษา สรุปได้ว่า ธุรกิจสถาบันพัฒนาทักษะและการเรียนรู้ นั้น เป็นธุรกิจที่มีความน่าสนใจมากเนื่องจากเป็นธุรกิจที่มีการเติบโตรวดเร็วอย่างต่อเนื่อง และยากต่อการเข้ามาของกลุ่มรายใหม่เนื่องจากต้องมีบุคลากรมืออาชีพและเชี่ยวชาญเฉพาะทาง ดังนั้นหากสถาบันพัฒนาทักษะและการเรียนรู้ Bambino Kids Club วางตำแหน่งทางการตลาดอย่างโดดเด่นและให้บริการพร้อมกับหลักสูตรที่มีคุณภาพ ย่อมประสบความสำเร็จได้ตามวัตถุประสงค์ที่กล่าวข้างต้น

อย่างไรก็ตาม Bambino Kids Club มาใช้สถาบันแรกที่เข้ามาลงทุนในตลาดนี้ ดังนั้นในส่วนต่อไปจะเป็นการวิเคราะห์คู่แข่งที่มีอยู่ในตลาดซึ่งจะนำไปสู่การวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาดที่เหมาะสม

การวิเคราะห์คู่แข่ง (Competitive Analysis)

ในส่วนนี้จะพูดถึงคู่แข่งทางตรงของ Bambino Kids Club ซึ่งมีอยู่ในตลาดประมาณ 2 รายหลัก คือ

1. Juno Park Ville

เป็นสถาบันพัฒนาทักษะและการเรียนรู้เด็ก ตั้งแต่อายุ 2-12 ปี โดยวางรากฐานและพัฒนาแก่นทักษะโดยใช้เกมส์ ของเล่น กิจกรรมและแบบฝึกหัดมาสร้างเป็น โจทย์และปัญหาที่มีความซับซ้อนเหมาะสมกับวัยเด็กให้เด็กได้คิดและทำให้เด็กเรียนรู้ได้ไว สถานที่ตั้งอยู่ที่เซ็นทรัลแจ้งวัฒนะและลาดพร้าว

2. Kido Gym&Play

เป็นธุรกิจการศึกษาเด็กเล็กครบวงจร สำหรับเด็กวัย 3เดือน- 6ปีโดยใช้หลักสูตรการเรียนที่มุ่งเน้นให้เด็กได้เรียนรู้เรื่องราวรอบตัวผ่านการเล่น ด้วยกิจกรรมที่หลากหลายที่เหมาะสมต่อพัฒนาการและความสนใจในแต่ละวัย สถานที่ตั้งLa Villa พหลโยธินและ Paseo อ่อนนุช

ตารางที่ 3.1 ตารางแสดงเปรียบเทียบคู่แข่ง

ปัจจัย	Juno Park Ville	Kido Gym&Play	Bambino Kids Club
รูปแบบการสอน	ครู 1คนต่อเด็ก 4คน	ครู 1คนต่อเด็ก 4คน	ครู 1คนต่อเด็ก 3คน
หลักสูตร	เน้นพัฒนาทักษะความคิดของเด็กทั้ง 8 ด้านผ่านสื่ออุปกรณ์ของเล่นและกิจกรรมต่างๆ	หลักสูตรพัฒนาทักษะผ่านการเล่นและกิจกรรมเสริมทักษะต่างๆ	พัฒนาทักษะการเรียนรู้ทางวิชาการสร้างกระบวนการคิดอย่างเป็นระบบเชื่อมโยงความสัมพันธ์ผ่านการเล่นและกิจกรรมต่างๆ
สถานที่	เซ็นทรัล แจ้งวัฒนะ, ลาดพร้าว	La Villa พหลโยธิน, Paseo อ่อนนุช	Sport City ประชาชื่น
กิจกรรม	กิจกรรมพัฒนาด้านจิตใจ, อารมณ์, การเคลื่อนไหว	กิจกรรมพัฒนาด้านจิตใจ, อารมณ์, การเคลื่อนไหว	กิจกรรมพัฒนาด้านจิตใจ, อารมณ์, การเคลื่อนไหว
บริการเสริม	กิจกรรมเสริมพิเศษนอกชั้นเรียน	รับเลี้ยงเด็ก	กิจกรรมเสริมพิเศษนอกชั้นเรียน
จำนวนครูผู้สอน	4	3	3
จำนวนสาขา	2	2	1

ราคา	ชั่วโมงละ 800 บาท	ชั่วโมงละ 900 บาท	ชั่วโมงละ 700 บาท
------	-------------------	-------------------	-------------------

ข้อมูลด้านต้นเป็นข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับคู่แข่งหลักของ Bambino Kids Club อย่างไรก็ตาม ตารางด้านล่างเป็นตารางการเปรียบเทียบปัจจัยต่างๆ ของคู่แข่งและ Bambino Kids Club เพื่อเป็นการหาจุดแข็งและจุดอ่อนของคู่แข่งและของ Bambino Kids Club

จากการวิเคราะห์คู่แข่งในด้านต่างๆข้างต้นแล้วนั้น สามารถสรุปได้ว่า ทางสถาบัน Bambino Kids Club นั้นมีจุดแข็งในเรื่องของสถานที่ที่อยู่ในสิ่งที่มีความอำนวยความสะดวกครบครันเหมาะกับไลฟ์สไตล์ชีวิตผู้ปกครองในปัจจุบัน และมีจำนวนครูผู้สอนที่สามารถรองรับจำนวนเด็กได้ และราคาถูกกว่าคู่แข่ง

การวิเคราะห์สิ่งแวดล้อมภายในและภายนอก

จุดแข็ง

1. สถานที่ตั้งอยู่ในเมืองที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกกับผู้ปกครอง
2. หลักสูตรการสอนที่มุ่งเน้นการพัฒนาทักษะและการเรียนรู้ที่เหมาะสมตามวัยของเด็ก
3. มีการวางตำแหน่งทางการตลาดอย่างชัดเจนว่าเป็นสถาบันที่พัฒนาทักษะและการเรียนรู้สำหรับเด็กวัย 1ปีครึ่ง - 6ปี
4. มีความสัมพันธ์กับทางโรงเรียนอนุบาลในเขตประชาชื่นซึ่งสามารถใช้เป็นช่องทางในการประชาสัมพันธ์สถาบัน

จุดอ่อน

1. สถาบันจัดตั้งขึ้นใหม่ ยังไม่เป็นที่รู้จักแพร่หลาย
2. หลักสูตรการสอนเป็นภาษาไทย ไม่มีแบบ Bilingual

โอกาส

1. รัฐบาลให้ความสำคัญกับการศึกษา มีนโยบายสนับสนุนที่สอดคล้องกับการพัฒนาคนให้เข้ากับสังคมโลกในปัจจุบัน

2. แนวโน้มของประชากรวัยเรียนที่เพิ่มขึ้นทุกๆปี
3. การเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ทำให้ผู้ประกอบการต้องการพัฒนาศักยภาพบุคลากรให้มีประสิทธิภาพทันต่อสถานการณ์

อุปสรรค

1. สภาพแวดล้อมการแข่งขันสูง มีคู่แข่งจำนวนมากที่มีสาขาในการเปิดกระจายอยู่ทั่วไปในกรุงเทพมหานคร
2. บุคลากรผู้เชี่ยวชาญด้านการพัฒนาทักษะและการเรียนรู้ได้มีน้อย



บทที่ 4

แผนการตลาด

สถาบันพัฒนาทักษะและการเรียนรู้สำหรับเด็ก Bambino Kids Club เป็นสถาบันที่ก่อตั้งขึ้นด้วยจุดมุ่งหมายเพื่อฝึกฝนทักษะต่างๆ ทั้งทางร่างกาย สังคม อารมณ์ ภาษา สติปัญญาและความคิดสร้างสรรค์ให้กับเด็ก ทางสถาบันจะมุ่งเน้นให้ความสำคัญทางด้านคุณภาพของหลักสูตร และต้องการให้สถาบันได้เป็นที่จดจำในกลุ่มเป้าหมาย ในส่วนของแผนงานการตลาดนั้น ทางสถาบันได้เตรียมกลยุทธ์ทางการตลาดที่เจาะจงเฉพาะกลุ่มเป้าหมายซึ่งหมายถึง กลุ่มเด็กในวัยตั้งแต่ 1 ปีครึ่ง – 6 ปี

แผนการตลาดของสถาบันจะครอบคลุมไปถึง รายละเอียดหลักสูตร ราคาที่เหมาะสมทำเลที่ตั้งที่สะดวกสบายสำหรับกลุ่มเป้าหมาย และแผนการสื่อสารทางการตลาดแบบครบวงจร เพื่อให้กลุ่มเป้าหมายได้รับรู้ข้อมูลข่าวสารอย่างทั่วถึงและมีประสิทธิภาพ

ตลาดเป้าหมายและการวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์

1. วัตถุประสงค์และเป้าหมายทางการตลาด
 - 1.1 มุ่งเน้นกลยุทธ์ทางการตลาดเพื่อทำให้กลุ่มเป้าหมายสามารถจดจำตราสินค้าได้
 - 1.2 มุ่งเน้นการสร้างตำแหน่งทางการตลาดเพื่อเป็นที่หนึ่งในด้านการพัฒนาและเสริมทักษะการเรียนรู้เด็ก
 - 1.3 สร้างความไว้วางใจและน่าเชื่อถือให้กับกลุ่มเป้าหมายและสร้างความพึงพอใจอย่างสูงสุดให้กับกลุ่มเป้าหมาย
 - 1.4 สร้างส่วนแบ่งทางการตลาด 10% ในปีแรก และเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 ในทุกๆปี โดยเป้าหมายมุ่งเน้นเป็นผู้นำตลาดด้านการพัฒนาและเสริมทักษะการเรียนรู้ในเด็กภายใน 5 ปี

2. การแบ่งส่วนตลาด

การแบ่งส่วนตลาดจะทำการแบ่งตามเขตพื้นที่ที่มีประชากรหนาแน่น โดยเน้นในเขตกรุงเทพก่อนในช่วงปีแรกของการดำเนินการ เนื่องจากข้อมูลในส่วนของจำนวนเด็กวัย 1 ปีครึ่ง - 6 ปี ในแต่ละเขตยังไม่มีเพียงพอเพื่อนำมาใช้ ดังนั้นทางสถาบันจึงใช้จำนวนประชากรในแต่ละเขตพื้นที่การศึกษาเป็นตัวแบ่งตลาด นอกจากนี้ปัจจัยในเรื่องของพื้นที่ใกล้เคียงที่เขตพื้นที่เลือกสามารถครอบคลุมถึงจะถูกนำมาพิจารณาด้วย ดังนั้นในการแบ่งส่วนตลาดจะมี 3 องค์ประกอบ คือ

ก. เขตพื้นที่การศึกษาในกรุงเทพมหานคร ที่กำหนดโดยกระทรวงศึกษาธิการ

ข. เขตหลัก หมายถึง เขตพื้นที่ที่อยู่ในแต่ละเขตการศึกษาที่เป็นจุดศูนย์กลางในการเดินทางเพื่อมาถึงจุดหมายและเป็นแหล่งชุมชน ธุรกิจหรือ โรงเรียน

ค. เขตใกล้เคียงพื้นที่เขตหลัก หมายถึง เขตพื้นที่ที่ใกล้เคียงเขตหลักโดยสามารถเดินทางได้โดยสะดวก

ค่าเฉลี่ยความหนาแน่นของประชากรต่อพื้นที่ของทั้งเขตหลักและเขตใกล้เคียงจะถูกนำมาเป็นปัจจัยในการเลือกเขตกลุ่มเป้าหมาย โดยสามารถดูได้จากตารางเปรียบเทียบด้านล่างนี้ (ตารางที่ 4.1)

ตารางที่ 4.1 ตัวอย่างโรงเรียนบริเวณเขตประชาชนและพื้นที่ใกล้เคียง

โรงเรียน	เขต	ระดับชั้นที่เปิดสอน
โรงเรียนอนุบาลแสงโสม	ประชาชน	อ.1 - อ.3
โรงเรียนนครพัฒนา	ประชาชน	อ.1 - ม.6
โรงเรียนอนุบาลจตุพร	แจ้งวัฒนะ	อ.1 - อ.3
โรงเรียนอนุบาลจักรเฉลิม	แจ้งวัฒนะ	อ.1 - อ.3
โรงเรียนอนุบาลชนานันท์	เกษตร	อ.1 - อ.3
โรงเรียนอนุบาลปรังทิพย์	เกษตร	อ.1 - อ.3
โรงเรียนอนุบาลนิดา	งามวงศ์วาน	อ.1 - อ.3

ที่มา กระทรวงศึกษาธิการ พ.ศ. 2552

จากตารางข้างต้นทำให้สามารถแบ่งกลุ่มตลาดออกมาเป็น 3 กลุ่มหลักตามการแบ่งเขตพื้นที่การศึกษาของกรุงเทพมหานคร หลังจากนั้นจึงกำหนดเขตหลักที่อยู่ในแต่ละเขตการศึกษาซึ่งควรมีคุณสมบัติ คือ เป็นศูนย์กลางของการเดินทาง, ธุรกิจและ โรงเรียน หลังจากนั้นจึงกำหนดเขต

พื้นที่ใกล้เคียงเขตหลักซึ่งมีคุณสมบัติคือความสะดวกในการเดินทาง หลังจากนั้นจึงนำตัวเลขเฉลี่ยความหนาแน่นของประชากรของทั้งเขตหลักและเขตใกล้เคียงเพื่อใช้ในการพิจารณาการเลือกเขตกลุ่มเป้าหมายในขั้นตอนต่อไป

3. ตลาดหรือกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ผู้ปกครองที่มีบุตรหลาน ในช่วงอายุ 1ปีครึ่ง – 6 ปี ที่มีความต้องการให้บุตรหลานมีศักยภาพการพัฒนาทักษะในการเรียนรู้ควบคู่กับการปรับตัวเข้ากับสังคมสิ่งแวดล้อม ที่อาศัยอยู่บริเวณเขตประชาชื่นและเขตใกล้เคียงและมีรายได้ต่อครัวเรือนมากกว่า 100,000 บาท ต่อเดือน

4. การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์

จากข้อมูลที่กล่าวในข้างต้นนั้น จะเห็นได้ว่า คู่แข่งที่เป็นคู่แข่งทางตรงในกรุงเทพมหานครนี้มีอยู่สองราย คือ Juno Park Ville และ Kido Gym&Play จากการวิเคราะห์คู่แข่งทั้งสองรายนั้น ทางสถาบันได้ทำการจัดวางตำแหน่งทางการตลาดของคู่แข่งและของสถาบัน Bambino Kids Club ดังนี้:

ตารางที่ 4.2 ตำแหน่งทางธุรกิจของคู่แข่งทางตรงเปรียบเทียบกับสถาบัน Bambino Kids Club

สถาบัน	ตำแหน่งทางการตลาด
Juno Park Ville	สถาบันเสริมสร้างพัฒนาการทั้งร่างกายและจิตใจสำหรับเด็กวัย 2 – 12ปี
Kido Gym&Play	สถาบันที่มุ่งเน้นการเสริมสร้างพัฒนาการให้กับเด็กทั่วไป และเป็นเนอสเซอ์รับดูแลเด็ก
Bambino Kids Clubs	สถาบันที่มุ่งเน้นในการพัฒนาทักษะการเรียนรู้ สร้างกระบวนการคิดอย่างเป็นระบบสำหรับเด็กวัย 1 ปีครึ่ง – 6 ปี

เมื่อเทียบการวางตำแหน่งทางการตลาดของกลุ่มทางตรง ทำให้ทางสถาบันสังเกตเห็นว่า กลุ่มทางตรงอย่างเช่น Kido Gym & Play มีลักษณะธุรกิจที่คล้ายคลึงกับสถาบันฝึกฝนพัฒนาการเด็กทั่วไปหากเพียงแต่เน้นไปทางเป็นศูนย์รับเลี้ยงเด็ก ซึ่งหากทางสถาบันไม่มีการสื่อสารที่ชัดเจน อาจทำให้เกิดความสับสนแก่ผู้ปกครองได้ ในส่วนของ Juno Park Ville นั้นทางสถาบันมีการระบุตำแหน่งค่อนข้างชัดเจนในส่วนของกาให้บริการ คือ เป็นสถาบันพัฒนาทักษะการเรียนรู้ทั้งด้านร่างกายและจิตใจสำหรับเด็กในวัย 2 – 12 ปี

อย่างไรก็ตามตำแหน่งทางการตลาดของกลุ่มทางตรงทั้งสองรายนั้น ยังคงมุ่งเน้นไปที่กลุ่มเด็กในวัยตั้งแต่ 1 ปี – 6 ปี โดยที่หลักสูตรทั้งหลายไม่ได้เน้นให้เหมาะสมกับช่วงวัยโดยเฉพาะ

ดังนั้นทางสถาบัน Bambino Kids Club จึงได้สร้างตำแหน่งทางการตลาดที่แตกต่าง โดยเฉพาะกลุ่มเด็กในช่วงอายุ 1 ปีครึ่ง – 6 ปี เพื่อพัฒนาทักษะและเสริมการเรียนรู้ให้เหมาะสมกับช่วงวัย พร้อมด้วยราคาที่สูงกว่าและบรรยากาศที่ส่งเสริมการเรียนรู้ให้สอดคล้องกับบทเรียนในโรงเรียน และกิจกรรมอื่นๆ นอกจากนี้ยังมีการออกแบบห้องเรียนที่คำนึงถึงความปลอดภัยและสุขอนามัยของผู้เรียนและผู้สอนเป็นสำคัญ ซึ่งจะทำให้เกิดความชัดเจนกับกลุ่มเป้าหมายและทำให้กลุ่มเป้าหมายนึกถึงสถาบัน Bambino Kids Clubs เป็นที่แรกเมื่อบุตรหลานประสบปัญหาในการเรียนรู้



ภาพที่ 4.1 แสดงการวางตำแหน่งทางการตลาดของสถาบัน Bambino Kids Club

5. วิเคราะห์ผลการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่าง

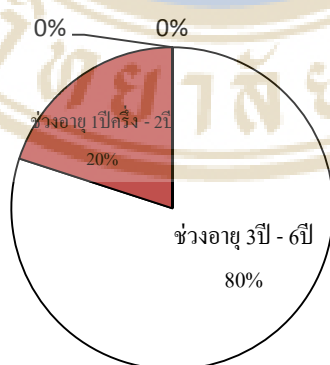
5.1 จุดประสงค์ในการทำการสัมภาษณ์เชิงลึก

เพื่อให้ทราบความต้องการของกลุ่มเป้าหมายที่มีความสนใจให้บุตรหลานมีพัฒนาการทางการเรียนรู้ที่มีประสิทธิภาพ เพื่อเป็นแนวทางในการกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อเป็นการประเมินความเป็นไปได้ทางธุรกิจจากกลุ่มตัวอย่างที่สนใจ

5.2 ผลการสัมภาษณ์เชิงลึก

เนื่องจากกลุ่มเป้าหมายของธุรกิจสถาบันพัฒนาและเสริมทักษะการเรียนรู้ Bambino Kids Club เป็นกลุ่มเฉพาะ ดังนั้นการสุ่มตัวอย่างสัมภาษณ์จึงเจาะกลุ่มไปที่ พ่อแม่ผู้ปกครองที่มีบุตรหลานอายุ 1 ปีครึ่ง – 6 ปี ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีบุตรหลานอยู่ในช่วงที่ต้องการพัฒนาการเรียนรู้ จัดกระบวนการคิดอย่างมีระบบ ซึ่งอยู่ในบริเวณใกล้เคียงกับสถานที่ตั้งของสถาบัน สถานที่ในการเก็บผลสัมภาษณ์ คือ สपोर्ट ซิตี ซึ่งเป็นสถานที่ที่สถาบันจะเปิดดำเนินการ โดยสุ่มตัวอย่างพ่อแม่ผู้ปกครองที่มีบุตรหลานอายุ 1 ปีครึ่ง – 6 ปี ทั้งหมด 20 คน จากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดมีพ่อแม่ผู้ปกครองจำนวน 16 คน(คิดเป็น 80%) มีบุตรหลานอยู่ในช่วงอายุ 3 ปี – 6 ปี และพ่อแม่ผู้ปกครองจำนวน 4 คน(คิดเป็น 20%) มีบุตรหลานอยู่ในช่วงอายุ 1ปีครึ่ง – 2 ปี ดังแผนภูมิด้านล่างนี้

จำนวนกลุ่มตัวอย่างที่มีบุตรหลานในวัย 1ปีครึ่ง - 6ปี



กลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 20 คน

ภาพที่ 4.2 จำนวนกลุ่มตัวอย่างที่มีบุตรหลานในวัย 1ปีครึ่ง - 6ปี

จากผลสรุปการสัมภาษณ์เชิงลึกของกลุ่มตัวอย่าง พบว่าผู้ปกครองมีความต้องการให้บุตรหลานมีการพัฒนาทักษะกระบวนการทางความคิดอย่างเป็นระบบ และต้องการให้บุตรหลานสามารถสอบเข้าเรียนต่อชั้นประถมศึกษาปีที่ 1 ในโรงเรียนชั้นนำ จึงสนใจหลักสูตร Tiny Tots ของทางสถาบัน ซึ่งเป็นการเสริมการเรียนรู้ในเด็กวัย 3ปี – 6ปี โดยในหลักสูตรได้มีการแบ่งเวลาเรียนเป็น 40 ครั้ง, 20 ครั้ง และ 10 ครั้ง ในแต่ละครั้งมีเวลาเรียน 60 นาที ซึ่งผู้ปกครองส่วนใหญ่ถึง 67% เลือกลงเวลาเรียน 40 ครั้ง เนื่องจากเวลาเรียนที่มีระยะเวลาสามารถเห็นพัฒนาการที่เปลี่ยนแปลง และสามารถวัดผลทักษะการเรียนรู้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ส่วนที่เหลืออีกเพียง 33% เลือกลงเวลาเรียน 20 ครั้ง เนื่องจากไม่แน่ใจว่าบุตรหลานจะมีความสนใจเรียนหรือไม่และต้องการที่จะทดลองเรียนก่อน

ปัจจัยสำคัญในการเลือกสถาบันแควมคาดหวังจากทางสถาบัน

จากผลการสัมภาษณ์ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด ผู้ปกครองมีความสนใจนำบุตรหลานมาเรียนกับทางสถาบัน เกี่ยวกับปัจจัยที่สำคัญในการเลือกสถาบันการพัฒนาทักษะการเรียนรู้ให้กับบุตรหลาน ได้ผลสรุปตามลำดับความสำคัญดังนี้

- บุคลากรมีความเชี่ยวชาญในการสอน
- ประเภทของหลักสูตร
- สถานที่ตั้งของสถาบัน
- สิ่งแวดล้อมในสถาบัน
- ราคา

เหตุผลที่ราคาเป็นอันดับสุดท้าย ทางกลุ่มตัวอย่างได้กล่าวว่า เนื่องจากเป็นเรื่องเกี่ยวกับการให้การศึกษาเพื่อพัฒนาการเรียนรู้กับบุตรหลาน ซึ่งถือเป็นเรื่องสำคัญอย่างยิ่งและคิดว่าสถาบันที่มีค่าใช้จ่ายน้อยอาจมีศักยภาพในการให้ความรู้ได้ไม่ดีพอ ทำให้ทางสถาบันสามารถลดความกังวลในเรื่องของการตั้งราคาลงไปได้

สถานที่ตั้งของสถาบันถือเป็นความสำคัญลำดับที่ 3 เนื่องจากกลุ่มผู้ปกครองได้ให้ความคิดเห็นว่าการได้สถาบันที่อยู่ใกล้ที่พักอาศัย สะดวกในการเดินทาง และมีสิ่งอำนวยความสะดวกครบ

ความคาดหวังที่กลุ่มตัวอย่างคาดหวังจากทางสถาบันมีดังต่อไปนี้

- อยากให้ทางสถาบันเป็นที่ปรึกษาปัญหาในด้านต่างๆสำหรับผู้ปกครอง
- อยากให้ทางสถาบันให้ข้อมูลข่าวสารอย่างสม่ำเสมอ
- อยากให้ทางจัดกิจกรรมให้กับบุตรหลานเพื่อเป็นการปรับตัวเข้ากับสิ่งแวดล้อม

การสัมภาษณ์ผู้ปกครองทำให้สถาบันนำผลการสัมภาษณ์มาใช้เป็นแนวทางในการคิดหลักสูตรเพื่อพัฒนาทักษะและการเรียนรู้เด็กได้ถูกต้องและมีประสิทธิภาพมากที่สุด

กลยุทธ์ทางการตลาด

1. กลยุทธ์การให้บริการ (Service Strategy)

1.1 ให้บริการการเรียนการสอนโดยครูผู้สอนที่มีคุณภาพทั้งด้านเนื้อหาและทักษะในการถ่ายทอดความรู้ให้เข้าใจง่าย กล่าวคือ ครูผู้สอนต้องผ่านการอบรมจากทางสถาบันเป็นระยะเวลาหนึ่งก่อน

1.2 นอกจากบริการเกี่ยวกับการสอน ยังมีบริการยืมหนังสือนิทาน เกมส์ หรือของเล่น มีให้บริการกลับบ้านได้

2. กลยุทธ์การสร้างแบรนด์ (Brand Building Strategy)

นำเสนอภายใต้ชื่อสินค้า “Bambino Kids Club” ที่มีการให้บริการทางการศึกษาที่ครบวงจร และบริการที่เข้าใจถึงความต้องการของลูกค้าอย่างดี และสิ่งที่ทางสถาบันนำเสนอให้มากกว่าสถาบันพัฒนาทักษะการเรียนรู้อื่นๆ คือ การนำนวัตกรรมเข้ามาให้บริการแก่ลูกค้า ได้แก่ การนำเข้าสู่ประกอบการเรียนการสอนที่ทันสมัยเข้ากับสิ่งแวดล้อมที่พัฒนาไปอย่างรวดเร็ว เพื่อสร้างภาพลักษณ์ของแบรนด์ที่ประสบความสำเร็จอย่างแข็งแกร่งในใจของผู้บริโภค สามารถนำไปสู่ความชอบในตราสินค้าที่เหนือคู่แข่ง เพื่อให้ลูกค้ารับรู้ในคุณค่าของบริการ และจะนำไปสู่การซื้อในที่สุดโดยใช้การสร้างแบรนด์ผ่านประสาทสัมผัสทั้งห้า (Sensory Branding)

3. กลยุทธ์ด้านช่องทางการให้บริการ(Channel Strategies)

ช่องทางการให้บริการเป็น Business to consumer เป็นช่องทางตรงที่ลูกค้าสามารถซื้อบริการโดยตรงกับทางสถาบัน Bambino Kids Club โดยจะมีช่องทางในการให้บริการ ดังนี้

3.1 เปิดสถาบันพัฒนาทักษะและเสริมการเรียนรู้ Bambino Kids Club ที่สปอร์ต ซิตี้ (ภาพที่ 4.3)



ภาพที่ 4.3 แสดงบรรยากาศภายนอกของสปอร์ตซิตี



ภาพที่ 4.4 แสดงที่ตั้งของสปอร์ตซิตี

3.2 เปิดเฟสบุกแฟนเพจเพื่อประชาสัมพันธ์และรับฟังเสียงตอบรับจาก
ลูกค้า (www.facebook.com/BambinoKidsClub) (ภาพที่ 4.5)



ภาพที่ 4.5 แสดงเฟสบุ๊ค แฟนเพจของสถาบัน Bambino Kids Club

4. กลยุทธ์ด้านการสื่อสารทางการตลาดแบบองค์รวม หรือการทำ “Integrated marketing communication”

ธุรกิจสถาบันพัฒนาทักษะและการเรียนรู้เป็นธุรกิจที่ลูกค้าเป็นผู้ทำการตลาดให้ แต่ต้องมีผลงานที่ดีเป็นสิ่งสำคัญ โดยธุรกิจนี้ลูกค้ามักมาจากการบอกต่อ ส่วนการส่งเสริมการตลาดทางด้านอื่น ไม่ใช่สิ่งที่เน้นมากนัก เนื่องจากทางสถาบันไม่สามารถโฆษณาให้นักเรียนและผู้ปกครองเชื่อว่าคุณภาพสูง แต่ต้องมาจากการทำให้ลูกค้าพึงพอใจ แล้วลูกค้าจะมีการบอกต่อกันแบบปากต่อปาก แต่เนื่องด้วยจากทางสถาบัน Bambino Kids Club เป็นผู้เล่นหน้าใหม่ในตลาด จึงต้องเน้นการสร้างความรู้ด้วยการโฆษณาประชาสัมพันธ์โดยใช้ช่องทางที่ต้นทุนต่ำ ดังนี้

4.1 การใช้กลยุทธ์ Viral Marketing คือ การทำการตลาดที่จะทำให้คนเห็นแล้วบอกต่อกันถึงความประหลาดใจและไม่เคยพบเห็นมาก่อน เช่น แคมเปญบน www.facebook.com/BambinoKidsClub โดยใช้ชื่อว่า “Bambino U can do” โดยให้นักเรียนทำกิจกรรมต่างที่สามารถนำไปช่วยงานผู้ปกครองได้ เพื่อเป็นการเปิดตัวสถาบันสร้างการรับรู้และเพื่อให้แฟนเพจแชร์ผ่านโซเชียลมีเดียและเกิดการบอกต่อ (ภาพที่ 4.6)



ภาพที่ 4.6 แสดงแคมเปญบนเว็บไซต์ Facebook

4.2 การประชาสัมพันธ์ การจัดทำ QR Code ซึ่งลูกค้าที่มีสมาร์ทโฟน สแกนเพื่อเข้าสู่ LINE ได้สะดวกและรวดเร็วในการสอบถามข้อมูล ตรวจสอบหลักสูตรและเวลา เรียน(ภาพที่ 4.7)



ภาพที่ 4.7 แสดง QR Code ของ LINE

4.3 การทำโฆษณา(Advertising) ทางอินเทอร์เน็ต โดยเปิดแฟนเพจ ในเว็บไซต์เฟสบุค ที่ให้ความรู้เกี่ยวกับการศึกษาการพัฒนาทักษะในเด็ก โดยให้สมาชิกมากดไลค์ และทำแชร์ลิงค์ให้กับกลุ่มเพื่อน และทำแผ่นพับแจกจ่ายไปยังกลุ่มเป้าหมายโดยแจกตามโรงเรียนอนุบาลและสปอร์ตชิตี่

5. กลยุทธ์ด้านกระบวนการให้บริการ(Process Strategy)

ใช้เรื่องของการจัดการประสบการณ์ลูกค้า (Customer Experience Management, CEM) เพื่อทำให้ลูกค้ามีความพึงพอใจเพิ่มมากขึ้น โดยพิจารณาจากจุดสัมผัสที่ลูกค้าเกิดความเบื่อหน่าย

หรือไม่พอใจ แล้วหาทางปรับปรุงให้บริการมีความน่าตื่นเต้นและเป็นการสร้างความพอใจได้มากขึ้น เช่น การมี Loyalty Member Card สำหรับครอบครัวที่ส่งบุตรหลานเข้าเรียนอย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างความแตกต่างให้กับลูกค้าแต่ละกลุ่มอย่างชัดเจน เพื่อให้ลูกค้ารู้สึกถึงความพิเศษที่ทางโรงเรียนมอบให้ โดยแผนงานมีความแตกต่างกันไปในแต่ละช่วงเวลาของปี (ตารางที่ 4.3)

ตารางที่ 4.3 แสดงแผนงานกิจกรรมทางการตลาด

กิจกรรมทางการตลาด	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	งบประมาณ(บาท)
Viral Marketing													
QR Code													
PR(student)on Social Media													
Fan Page													
Friend get Friends													2,000
แผ่นพับ													2,250
												รวม	4,250

บทที่ 5

แผนการดำเนินงานและแผนการพัฒนา

การเลือกทำเลที่ตั้ง

ทางสถาบันได้เลือกทำเลที่ตั้งโดยพิจารณาความสะดวกในการเข้าถึงบริการของสถาบัน โดยจะทำการเช่าพื้นที่ชั้น 1 ภายใน Sport City Community Mall ที่ตั้งเลขที่ 20/262-4 ประชาชื่น ตำบลบางตลาด อำเภอปากเกร็ด นนทบุรี 11120 (ภาพที่ 5.1)



ภาพที่ 5.1 แสดงบรรยากาศนอกอาคารที่เป็นที่ตั้งของสถาบัน Bambino Kids Club

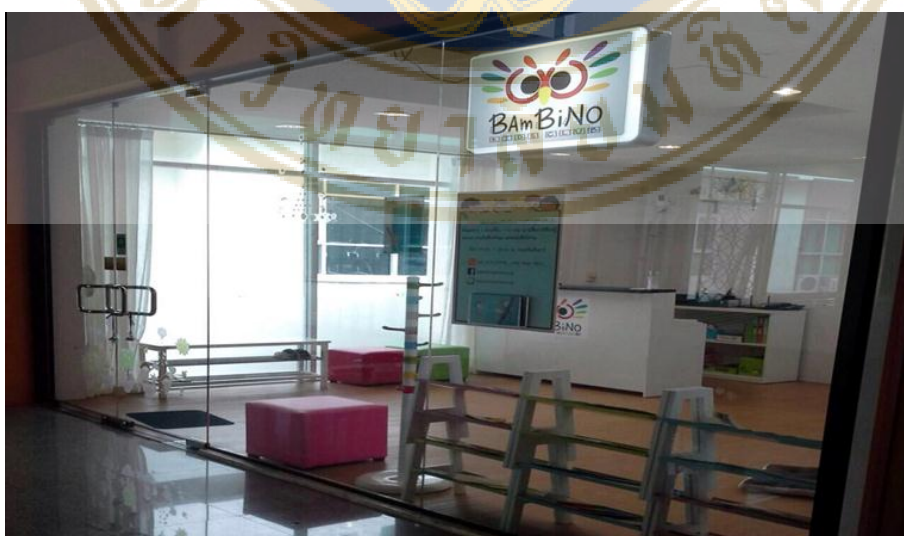
หลักเกณฑ์ในการเลือกทำเลที่ตั้งพิจารณาตามขั้นตอน ดังนี้

1. เป็นสถานที่ที่สามารถเดินทางมาถึงได้อย่างสะดวก เป็นแหล่งย่านชุมชน มีอาคารสำนักงาน มีสิ่งอำนวยความสะดวกอื่นๆอยู่ในบริเวณเดียวกันสามารถเป็นที่ทำกิจกรรมระหว่างที่นักเรียนกำลังอยู่ในคลาส อาทิเช่น ร้านอาหาร, ซูเปอร์มาร์เก็ต, ฟิตเนส, ร้านทำเล็บ
2. มีที่จอดรถประมาณ 300 คัน เหมาะสำหรับนักเรียนที่เดินทางมาโดยมีผู้ปกครองขับรถมาส่ง
3. พิจารณาจากความหนาแน่นของสถานศึกษา อยู่ในเขตที่มีโรงเรียนอนุบาลเป็นจำนวนมาก โดยการสำรวจพบว่า มีจำนวนโรงเรียนอนุบาลตั้งอยู่ในรัศมีห่างจากสถาบัน Bambino Kids Club ไม่เกิน 20 กิโลเมตร ถึง 29 โรงเรียน
4. เป็นสิ่งก่อสร้างที่มีขนาดพื้นที่เพียงพอสำหรับการต่อเติมเป็นสถาบันพัฒนาทักษะการเรียนรู้เด็ก รวมถึงมีทางหนีไฟ จำนวนห้องน้ำเพียงพอ

การดำเนินงานด้านสิ่งปลูกสร้าง

พื้นที่ที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจการเปิดสถาบันพัฒนาและเสริมทักษะการเรียนรู้วิชาการ Bambino Kids Club มีขนาด 100 ตารางเมตร โดยมีรายละเอียดการใช้พื้นที่ดังต่อไปนี้

1. ส่วนประชาสัมพันธ์ ลงทะเบียน ใช้ในการรับสมัครประชาสัมพันธ์ และให้ข้อมูลตารางเรียน (ภาพที่ 5.2)



ภาพที่ 5.2 แสดงส่วนประชาสัมพันธ์

2. มุมรับแขก ใช้สำหรับให้นักเรียนพักผ่อนนั่งรอระหว่างรอเข้าคลาสเรียน (ภาพที่ 5.3)



ภาพที่ 5.3 แสดงมุมรับแขก

3. ห้องเรียนแบบตัวต่อตัว ใช้ในการเรียนการสอน (ภาพที่ 5.4)



ภาพที่ 5.4 แสดงห้องเรียนแบบตัวต่อตัว

การดำเนินงานด้านการดูแลสถานที่

สถานที่ส่วนใหญ่ประกอบด้วยห้องเรียนที่มีผนังรอบห้องเป็นกระจก โดยจะมีการทำความสะอาดอยู่เสมอทุกวัน ในด้านความปลอดภัยทางสถาบัน ได้ติดเครื่องตัดไฟอัตโนมัติภายในเขตสถาบันในกรณีที่เกิดไฟฟ้าลัดวงจร รวมไปถึงเครื่องดับจับควัน เครื่องปล่อยน้ำดับเพลิง เพื่อป้องกันและแก้ไขปัญหาไฟไหม้ นอกจากนี้ยังมีการติดตั้งกล้องวงจรปิดเพื่อตรวจตราความปลอดภัย นอกจากนี้ในพื้นที่เช่าโดยรอบขอบสถาบัน จะมีเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัยตลอด 24 ชั่วโมง

เครื่องมือและอุปกรณ์ในการดำเนินงาน

อุปกรณ์การเรียนการสอน

1. โต๊ะและเก้าอี้นักเรียน
2. สื่อการสอน โดยสื่อการสอนชุดนี้ประกอบด้วยการฝึกทักษะทั้ง 4 อัน ได้แก่ ฟัง พูด อ่าน เขียน เหมาะสมกับวัย และเป็นการเตรียมความพร้อมสำหรับเด็กที่จะเติบโตขึ้นไป พร้อมทั้งอุปกรณ์ที่ช่วยพัฒนาการเรียนรู้



ภาพที่ 5.5 อุปกรณ์ประกอบการเรียนการสอนเพื่อช่วยพัฒนาการเรียนรู้

แผนการดำเนินงานก่อนเปิดให้บริการ

แผนการดำเนินงานในแต่ละช่วงก่อนการเปิดให้บริการของ Bambino Kids Club
มีดังนี้(ตารางที่ 5.1)

รายละเอียดงาน	เดือน									
	3	4	5	6	7	8	9	10	11	
1. ศึกษาและประเมินโอกาสทางธุรกิจ										
2. ศึกษาและออกแบบระบบการสอน										
3. วางแผนธุรกิจ										
4. ระดมเงินทุน หาสถานที่ และติดต่อเช่าพื้นที่										
5. ศึกษาหาข้อมูลระบบการจัดการรายในสถาบัน										
6. ติดต่อประสานงานกับบริษัทตกแต่งภายใน										
7. ทำสัญญาว่าจ้างกับบริษัทตกแต่งภายใน										
8. จัดซื้ออุปกรณ์สำนักงานและอื่นๆ										
9. จัดหาครูผู้สอน										
10. อบรมพนักงานและติดตั้งอุปกรณ์										
11. เริ่มเปิดดำเนินการ										

ตารางที่ 5.1 แสดงช่วงเวลาในการดำเนินการของแผนงานก่อนเปิดกิจการ

โดยรายละเอียดแผนการดำเนินงานในแต่ละช่วง มีดังนี้

1. ทำการวิจัยเกี่ยวกับอุตสาหกรรมสถาบันพัฒนาและเสริมทักษะการเรียนรู้สำหรับเด็ก เพื่อให้ทราบถึงปัญหาและความต้องการแท้จริงของนักเรียน รวมถึงศึกษาอย่างลึกซึ้งถึงปัจจัยที่จะสามารถสร้าง โอกาสให้เด็กมีพัฒนาการที่เหมาะสมกับวัย และเรียนรู้การเข้าสู่สังคมได้ดี
2. ศึกษารูปแบบธุรกิจที่เกี่ยวข้องที่สามารถเข้าไปแก้ปัญหาและตอบสนองความต้องการของนักเรียน ได้ และนำเสนอรูปแบบธุรกิจที่มีความแตกต่างอย่างสร้างสรรค์ทั้งในส่วนของ การออกแบบขั้นตอนและระบบการให้บริการทั้งหมด
3. เขียนแผนธุรกิจ
4. ประมาณการค่าใช้จ่ายในการลงทุนในทุกๆด้าน เพื่อใช้ในการจัดเตรียมเงินทุนหรือ หลักทรัพย์ค้ำประกัน และเตรียมข้อมูลของโครงการเพื่อใช้ในการนำเสนอ
5. หาพื้นที่เช่าและติดต่อทำสัญญาเช่าพื้นที่
6. หาข้อมูลบริษัทตกแต่งภายในที่มีความน่าเชื่อถือและมีประสบการณ์ ทำการเปรียบเทียบราคา วัสดุและเวลาที่ใช้ในการดำเนินการตกแต่ง
7. จัดทำสัญญา และทำการว่าจ้างตกแต่งสถานที่
8. ติดต่อกระทรวงพาณิชย์ เพื่อจัดตั้งบริษัท
9. ทำการสั่งซื้ออุปกรณ์สำนักงาน
10. ทำการศึกษาระบบจัดการ โรงเรียน เพื่อนำมารองรับการดำเนินงานในทุกๆด้าน ตั้งแต่การจัดตารางเรียน การลงทะเบียนเรียน ไปจนถึงระบบการเก็บเงินค่าเล่าเรียน
11. จัดหาครูที่มีคุณสมบัติตามที่กำหนดไว้
12. จัดเตรียมวางแผนขั้นตอน การให้รายละเอียดการทำงานให้กับคุณครู
13. ติดตั้งอุปกรณ์สำนักงานต่างๆตามแผนที่กำหนดไว้
14. เปิดดำเนินงาน

แผนการดำเนินงานด้านการจัดการภายใน

ระบบ Bambino Assistant (BA)

ระบบ Bambino Assistant หรือที่เรียกโดยย่อว่า “BA” เป็นระบบที่ออกแบบมาให้ นักเรียนแต่ละคนมีเจ้าหน้าที่ของทางโรงเรียนเป็นผู้ช่วยส่วนตัว เพื่ออำนวยความสะดวกในการทำ รายการต่างๆกับทางโรงเรียน เช่น การจองคลาสเรียน, การยกเลิกคลาสเรียน ซึ่ง BA ส่วนตัวของ นักเรียนแต่ละคนสามารถจำข้อมูลส่วนตัวของนักเรียนคนนั้นๆ ได้เป็นอย่างดี ผ่านการช่วยเหลือของ ระบบฐานข้อมูลนักเรียน

ระบบ BA เป็นระบบที่ถูกตั้งขึ้นมาโดยมีเป้าหมายให้นักเรียนและผู้ปกครองเกิดความ ประทับใจจากการบริการอย่างใส่ใจ ทำให้เกิดความผูกพันกับทาง โรงเรียนมากขึ้น

แผนการคัดเลือกบุคลากร

ครูผู้สอน

คุณสมบัติที่โรงเรียนต้องการจากครูผู้สอน คือ เป็นผู้ที่จบการศึกษาด้านครุศาสตร์ ศึกษาศาสตร์ จิตวิทยา หรือมีประสบการณ์การสอนเด็กอายุระหว่าง 1 ปีครึ่ง – 6 ขวบ จะพิจารณา เป็นพิเศษ โดยครูผู้สอนจะต้องมีคุณสมบัติพิเศษเพิ่มเติม คือ ต้องเป็นผู้มีความสามารถในการสื่อสาร และการสอนในระดับที่ดี มีใจรักในการสอน มีอัธยาศัยดี

แผนการดำเนินงานระยะยาวและการพัฒนา

แผนการดำเนินงานในช่วงปีที่ 1-2

1. จัดการเรียนการสอนในช่วงเย็นวันธรรมดา และทั้งในวันเสาร์และอาทิตย์
2. ทำการประชาสัมพันธ์สถาบันผ่านทางเว็บไซต์และช่องทางสังคมออนไลน์ต่างๆ
3. เก็บข้อมูลความพึงพอใจในการให้บริการการเรียนการสอนเพื่อนำมาปรับปรุงการ ให้บริการ ให้โรงเรียนมีการพัฒนาอยู่ตลอดเวลา
4. มุ่งเน้นการทำงานร่วมมือ กับ โรงเรียนอนุบาลในบริเวณใกล้เคียง เพื่อ ประชาสัมพันธ์ให้กับสถาบัน

5. ขยายพื้นที่บริการเพื่อให้สามารถรองรับนักเรียนได้มากขึ้น

แผนการดำเนินงานในช่วงปีที่ 3-5

1. ทำการเพิ่มหลักสูตรให้มากขึ้น และจัดหาอุปกรณ์การเรียนการสอนที่ทันสมัยเพิ่มมากขึ้น
2. จัดทำสื่อการเรียนการสอนแบบออนไลน์ และเปิดให้บริการ
3. มุ่งเน้นการทำ CRM (Customer Relationship Management) กับนักเรียนและผู้ปกครองเพื่อสร้างความสัมพันธ์อันดีอย่างต่อเนื่อง
4. ขยายสาขาเพิ่มในเขตกรุงเทพและปริมณฑล



บทที่ 6

การบริหารจัดการองค์กร

รายชื่อผู้ถือหุ้นและสัดส่วนการถือครอง

สถาบันพัฒนาและเสริมทักษะการเรียนรู้ทางวิชาการสำหรับเด็ก Bambino Kids Club ถูกจัดตั้งขึ้นในรูปแบบบริษัทจำกัด โดยมีแหล่งเงินทุนจากผู้ถือหุ้น 2 ราย (ตารางที่ 6.1) คิดเป็นเงินลงทุนทั้งสิ้น 1,000,000 บาท

ตารางที่ 6.1 แสดงรายชื่อผู้ถือหุ้น และสัดส่วนการถือครอง

ลำดับที่	รายชื่อผู้ถือหุ้น	สัดส่วนการถือครอง	เงินลงทุน
1	นางสาวโอรุอร วรณพงศ์ศักดิ์	50%	500,000
2	นายภาคย์ วรณพงศ์ศักดิ์	50%	500,000

รายชื่อคณะกรรมการสถาบัน

คณะกรรมการสถาบันมีทั้งหมด 2 ราย (ตารางที่ 6.2)

ตารางที่ 6.2 แสดงรายชื่อคณะกรรมการสถาบัน

ลำดับที่	รายนาม	ตำแหน่ง
1	นางสาวโอรุอร วรณพงศ์ศักดิ์	ประธานกรรมการ
2	นายภาคย์ วรณพงศ์ศักดิ์	กรรมการ

โครงสร้างองค์กร

โครงสร้างองค์กรภายในสถาบันพัฒนาและเสริมทักษะการเรียนรู้สำหรับเด็ก Bambino Kids Club มีการจัดรูปแบบที่ไม่ซับซ้อน และเน้นการจัดการองค์กรที่แยกธุรกิจออกจากตัวเจ้าของหรือผู้บริหารองค์กร



ภาพที่ 6.1 แสดงแผนผังการจัดการองค์กรของสถาบันพัฒนาและเสริมทักษะการเรียนรู้ Bambino Kids Club

แผนงานด้านบุคลากร

หน้าที่ความรับผิดชอบของบุคลากรหลัก

1. ผู้จัดการสถาบัน

ทำหน้าที่ดูแลความเรียบร้อยทั้งหมดในสถาบัน ดูแลจัดการด้านการเงินของสถาบัน คิดกลยุทธ์และดำเนินการทางการตลาด โดยการโฆษณาประชาสัมพันธ์คุณค่าต่างๆที่นักเรียนและผู้ปกครองจะได้รับจากทางสถาบัน ทำหน้าที่ในการจัดหลักสูตรการเรียน รวมถึงให้คำปรึกษากับผู้ปกครองและติดต่อประสานงานกับครูผู้สอน

2. ครูผู้สอน

ทำหน้าที่ให้ความรู้และคอยสังเกตข้อบกพร่องเพื่อแก้ไขและพัฒนาทักษะให้แก่เด็ก ประเมินพัฒนาการของเด็ก คิดแผนการเรียนการสอน พัฒนาหลักสูตรให้เหมาะสมในแต่ละช่วงวัย รวมถึงให้คำปรึกษากับผู้ปกครอง

วันเวลาทำงาน

เปิดทำการทุกวัน วันอังคาร – วันอาทิตย์ เวลา 09.00 – 18.00 น. พนักงานทำงานวันละ 9 ชั่วโมงต่อวัน (เข้างาน 09.00 เลิกงาน 18.00 มีช่วงพักกลางวัน 1 ชั่วโมง)

สวัสดิการ

- เงินเดือน
- วันลาพักร้อน ,วันหยุดประจำปี

นโยบายด้านการฝึกอบรมและพัฒนาบุคลากร

อาศัยการคัดเลือก การฝึกอบรม การจูงใจ เพื่อให้สามารถสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าได้โดยเน้นคุณภาพในราคาที่เหมาะสม โดยมีการจัดการอบรมให้พนักงานอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้พนักงานมีความสามารถ มีทักษะที่ดี สามารถตอบสนองต่อลูกค้า มีความสามารถในการแก้ปัญหา สถาบันมีแผนการพัฒนาการทำงานของพนักงาน ดังนี้

1. ส่งเสริมให้พนักงานมีความรู้สึกรับผิดชอบ อยากรที่จะทำงานด้วยตนเอง มีอิสระในการตัดสินใจเอง การแก้ปัญหาเฉพาะหน้า โดยไม่ต้องรอคำสั่งจากผู้จัดการสถาบัน
2. ความซื่อสัตย์ ถือเป็นเรื่องสำคัญที่สุดในการทำงาน จึงต้องมีกฎเกณฑ์ที่ชัดเจน และปฏิบัติอย่างยุติธรรมกับพนักงานทุกคน โดยเท่าเทียมกัน
3. องค์กรเรียนรู้ พัฒนาตนเอง พัฒนาองค์กร เพื่อให้พนักงานเติบโตไปพร้อมกับองค์กร จึงเปิดโอกาสให้พัฒนาทุกคนมีสิทธิ์เท่าเทียมกันในการแสดงความคิดเห็น เสนอแนะ และแลกเปลี่ยนความรู้กัน

การควบคุมและการประเมินผล

มีการควบคุมประสิทธิภาพโดยผู้จัดการสถาบัน โดยมีเอกสารตรวจประเมินรวมถึงการสอบถามจากลูกค้าโดยตรง และมีการทำแบบสอบถามกับลูกค้าเป็นระยะ เพื่อให้ทราบผลประเมินโดยตรงจากลูกค้า

ค่าใช้จ่ายด้านบุคลากร

สถาบันมีการวางแผนค่าตอบแทนรายเดือนสำหรับบุคลากรแต่ละตำแหน่ง ดังนี้

ตารางที่ 6.3 แสดงค่าตอบแทนรายเดือนของบุคลากร

ลำดับที่	ตำแหน่ง	ค่าตอบแทนต่อเดือน (บาท)
1	ผู้จัดการสถาบัน Bambino Kids Club	18,000
2	ครูผู้สอน 3 คน	15,000



บทที่ 7

แผนการเงิน

ประมาณการเงินในโครงการ

จากการประเมินการลงทุนในการดำเนินธุรกิจของสถาบันพัฒนาและเสริมทักษะการเรียนรู้ทางวิชาการสำหรับเด็ก Bambino Kids Club คาดว่าจะต้องใช้เงินลงทุนทั้งหมด 1,000,000 บาท โดยในปีแรกจะเริ่มต้งกิจการด้วยเงินลงทุนจากส่วนของผู้ถือหุ้นทั้งหมด

แหล่งที่มาและใช้ไปของเงินทุน

แหล่งที่มาและใช้ไปสำหรับการลงทุนในปีแรกสามารถแสดงได้ดังตารางที่ 9 และเนื่องจากในปีแรกสถาบันพัฒนาและเสริมทักษะการเรียนรู้ทางวิชาการสำหรับเด็ก Bambino Kids Club เริ่มเปิดดำเนินการด้วยคอร์สเรียนเพียงแค่ 4 คอร์ส จากการประมาณการณั้ภายใต้สมมติฐานที่ว่า จำนวนนักเรียนจะเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ เนื่องจากการบอกต่อของผู้ปกครองนักเรียน ทางสถาบันจึงมีแผนการในการขยายจำนวนคอร์สเรียนเป็นประจำทุกปี ทำให้ต้องมีการลงทุนเพิ่มในปีถัดๆ ไปดังนี้ (ตารางที่ 7.1)

ตารางที่ 7.1 แสดงประมาณการเงินลงทุนในปีที่ 1

รายการลงทุน	แหล่งที่มาและจำนวน		รวม (บาท)
	ส่วนของเจ้าของ(บาท)	เจ้าหนี้ (บาท)	
ค่ามัดจำการเช่า 3 เดือน	90,000	-	90,000
ค่าปรับปรุงและตกแต่งสถานที่	180,000	-	180,000
ค่าอุปกรณ์สำนักงาน	35,000	-	35,000
ค่าติดตั้งระบบ	30,000	-	30,000
ค่าสื่อประกอบการสอน	100,000	-	100,000
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	50,000	-	50,000
เงินทุนหมุนเวียน	565,000	-	565,000
รวมต้นทุนโครงการทั้งสิ้น (บาท)		1,000,000	
อัตราส่วนเจ้าของ : เจ้าหนี้		1 : 0	

สมมติฐานทางการเงิน

1. อัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลร้อยละ 23 ต่อปี
2. ค่าเสื่อมราคาของอาคารและอุปกรณ์คิด 5 ปี
3. กิจการดำเนินงานภายใต้สภาพเศรษฐกิจปกติ

นโยบายทางการเงิน

1. สามารถคืนทุน ให้ผู้ถือหุ้นภายใน 1.15 ปี
2. บริษัทไม่มีนโยบายการจ่ายปันผลใน 2 ปีแรก เพื่อให้มีเงินทุนสำรองไม่ให้เกิดภาวะขาดสภาพคล่อง และเพื่อการขยายธุรกิจ จากนั้นจะจ่ายปันผลในอัตราไม่น้อยกว่าร้อยละ 50 ของกำไรสุทธิ

การประมาณการรายได้

สถาบัน Bambino Kids Club ประมาณการรายได้โดยคำนวณจากการตั้งสมมติฐานดังต่อไปนี้



การประมาณการรายได้

สถาบัน Bambino Kids Club ประมาณการรายได้โดยคำนวณจากสมมติฐานดังต่อไปนี้

ตารางที่ 7.2 แสดงการประมาณในการให้บริการในแต่ละ ปีที่ 1-5

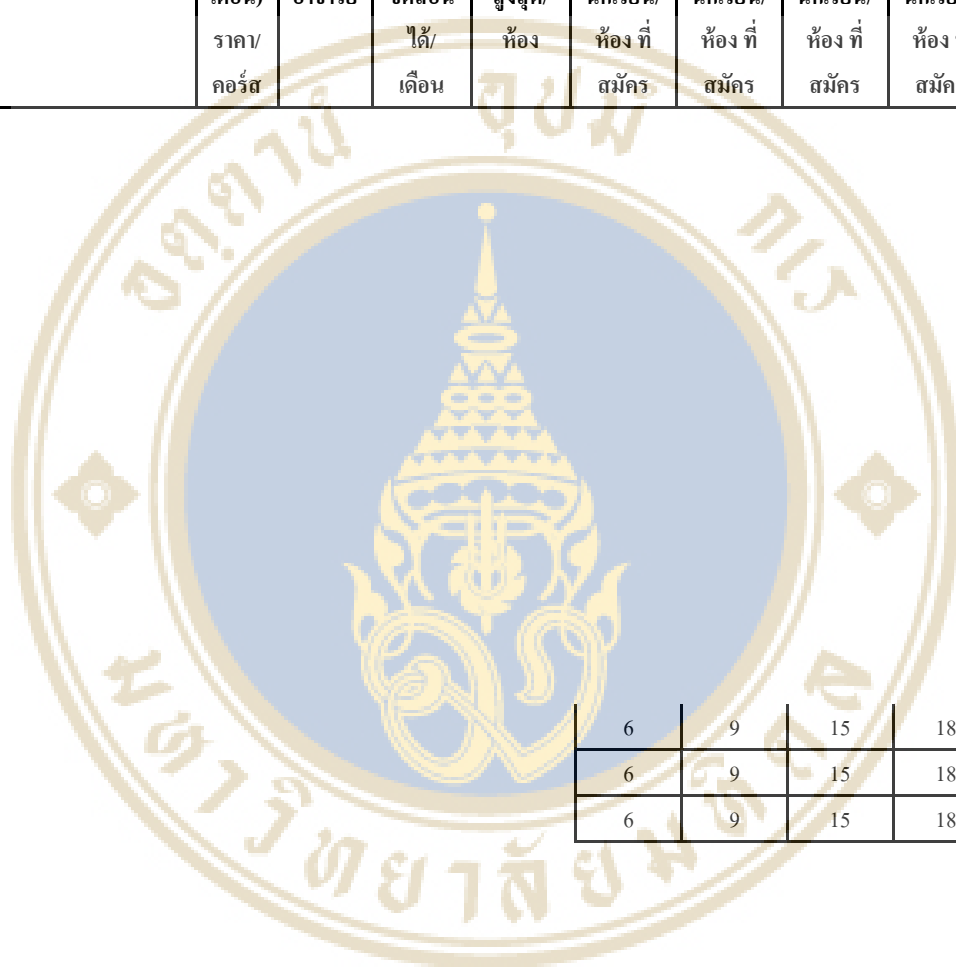
					ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
คอร์ส	40 ครั้ง (12 เดือน) ราคา/ คอร์ส	จำนวน อายุ	จำนวน ห้องที่ สามารถจัด สอนได้/ เดือน	จำนวน นักเรียน/ ครู สูงสุด	ประมาณ การจำนวน นักเรียน/ ห้องที่สมัคร เรียน	ประมาณการ จำนวน นักเรียน/ห้องที่ สมัครเรียน	ประมาณ การจำนวน นักเรียน/ ห้องที่สมัคร เรียน	ประมาณ การจำนวน นักเรียน/ ห้องที่สมัคร เรียน	ประมาณ การ จำนวน นักเรียน/ ห้องที่

				/ห้อง					สมัคร เรียน
Toddier Corner	28,600	3	3	10	50.00%	60.00%	70.00%	80.00%	90.00%
Tiny Tots Beginner	22,800	3	3	10	50.00%	60.00%	70.00%	80.00%	90.00%
Tiny Tots Intermediate	22,800	3	3	10	50.00%	60.00%	70.00%	80.00%	90.00%
Tiny Tots Advance	22,800	3	3	10	50.00%	60.00%	70.00%	80.00%	90.00%
					จำนวน นักเรียน ทั้งหมด/ คอร์ส	จำนวน นักเรียน ทั้งหมด/คอร์ส	จำนวน นักเรียน ทั้งหมด/ คอร์ส	จำนวน นักเรียน ทั้งหมด/ คอร์ส	จำนวน นักเรียน ทั้งหมด/ คอร์ส
					15	18	21	24	27
					15	18	21	24	27
					15	18	21	24	27
					15	18	21	24	27

ตารางที่ 7.2 แสดงการประมาณในการให้บริการในแต่ละ ปีที่ 1-5 (ต่อ)

คอร์ส	20 ครั้ง (6 เดือน) ราคา/ คอร์ส	จำนวน อาจารย์	จำนวน ห้องที่ สามารถ จัดสอน ได้/ เดือน	จำนวน นักเรียน สูงสุด/ ห้อง	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
					ประมาณ การ จำนวน นักเรียน/ ห้อง ที่ สมัคร เรียน	ประมาณ การ จำนวน นักเรียน/ ห้อง ที่ สมัคร เรียน	ประมาณ การ จำนวน นักเรียน/ ห้อง ที่ สมัคร เรียน	ประมาณ การ จำนวน นักเรียน/ ห้อง ที่ สมัคร เรียน	ประมาณ การ จำนวน นักเรียน/ ห้อง ที่ สมัคร เรียน
Toddier Corner	15,200	3	3	10	20.00%	30.00%	50.00%	60.00%	70.00%
Tiny Tots Beginner	12,000	3	3	10	20.00%	30.00%	50.00%	60.00%	70.00%
Tiny Tots Intermediate	12,000	3	3	10	20.00%	30.00%	50.00%	60.00%	70.00%
Tiny Tots Advance	12,000	3	3	10	20.00%	30.00%	50.00%	60.00%	70.00%
					จำนวน นักเรียน ทั้งหมด/ ทั้งหมด/	จำนวน นักเรียน ทั้งหมด/ ทั้งหมด/	จำนวน นักเรียน ทั้งหมด/ ทั้งหมด/	จำนวน นักเรียน ทั้งหมด/ ทั้งหมด/	จำนวน นักเรียน ทั้งหมด/ ทั้งหมด/

					คอร์ส	คอร์ส	คอร์ส	คอร์ส	คอร์ส
					6	9	15	18	21
					ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
คอร์ส	10 ครั้ง (3 เดือน) ราคา/ คอร์ส	จำนวน อาจารย์	จำนวน ห้องที่ สามารถ จัดสอน ได้/ เดือน	จำนวน นักเรียน สูงสุด/ ห้อง	ประมาณ การ จำนวน นักเรียน/ ห้อง ที่ สมัคร	ประมาณ การ จำนวน นักเรียน/ ห้อง ที่ สมัคร	ประมาณ การ จำนวน นักเรียน/ ห้อง ที่ สมัคร	ประมาณ การ จำนวน นักเรียน/ ห้อง ที่ สมัคร	ประมาณ การ จำนวน นักเรียน/ ห้อง ที่ สมัคร



6	9	15	18	21
6	9	15	18	21
6	9	15	18	21

					เรียน	เรียน	เรียน	เรียน	เรียน
Toddler Corner	4,200	3	3	10	20.00%	30.00%	40.00%	50.00%	60.00%
Tiny Tots Beginner	3,300	3	3	10	20.00%	30.00%	40.00%	50.00%	60.00%
Tiny Tots Intermediate	3,300	3	3	10	20.00%	30.00%	40.00%	50.00%	60.00%
Tiny Tots Advance	3,300	3	3	10	20.00%	30.00%	40.00%	50.00%	60.00%
					จำนวน นักเรียน ทั้งหมด/ คอร์ส	จำนวน นักเรียน ทั้งหมด/ คอร์ส	จำนวน นักเรียน ทั้งหมด/ คอร์ส	จำนวน นักเรียน ทั้งหมด/ คอร์ส	จำนวน นักเรียน ทั้งหมด/ คอร์ส
					6	9	12	15	18
					6	9	12	15	18
					6	9	12	15	18
					6	9	12	15	18

ตารางที่ 7.2 แสดงการประมาณในการให้บริการในแต่ละ ปีที่ 1-5 (ต่อ)

การประมาณการรายจ่าย

รายจ่ายของสถาบัน Bambino Kids Club แบ่งเป็นรายจ่ายในการให้บริการ
ค่าตอบแทนครูผู้สอน ค่าเช่าอาคาร ค่าสื่อการเรียนการสอน ตามรายละเอียดดังต่อไปนี้(ตารางที่11)

ตารางที่ 11 แสดงประมาณการค่าใช้จ่ายในการให้บริการปีที่ 1-5

รายการ	จำนวนเงิน(บาท)				
	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
ค่าใช้จ่ายด้าน พนักงาน	756,000	756,000	756,000	756,000	756,000
ค่าเช่าอาคาร	360,000	360,000	360,000	360,000	360,000
ค่าวัสดุสิ้นเปลือง	100,000	-	-	-	-
ค่าสาธารณูปโภค	36,000	36,000	36,000	50,000	50,000
ค่าใช้จ่ายทาง การตลาด	4,250	2,000	2,000	3,000	2,000
รวม	1,256,250	1,154,000	1,154,000	1,169,000	1,168,000

ตารางที่ 12 แสดงประมาณการค่าใช้จ่ายทางการตลาด ปีที่ 1-5

รายการ	จำนวนเงิน(บาท)
--------	----------------

	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
ค่าสื่อสิ่งพิมพ์	2,250	-	-	1,000	-
ค่าใช้จ่ายออนไลน์	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
รวม	4,250	2,000	2,000	3,000	2,000



ฉบับที่ 1-5

ปี									
ปี 2		ปี 3		ปี 4		ปี 5			
จำนวน(คน)	ค่าตอบแทน/เดือน(บาท)	จำนวน(คน)	ค่าตอบแทน/เดือน(บาท)	จำนวน(คน)	ค่าตอบแทน/เดือน(บาท)	จำนวน(คน)	ค่าตอบแทน/เดือน(บาท)	จำนวน(คน)	จำนวน(คน)
0	18,000	1	18,000	1	18,000	1	18,000	1	
0	15,000	3	15,000	3	15,000	3	15,000	3	
63,000		63,000		63,000		63,000		63,000	
756,000		756,000		756,000		756,000		756,000	



ประมาณการงบกำไรขาดทุน

จากการประมาณการรายได้และค่าใช้จ่ายต่างๆ เบื้องต้น ทำให้สามารถประมาณการงบกำไรขาดทุนได้ดังนี้ (ตารางที่)



บทที่ 8

การประเมินความเสี่ยงและแผนการรับมือ

1. ความเสี่ยงกรณีที่ทำไม่ได้ไม่เป็นไปตามที่ประมาณการ
กรณีนักเรียนน้อยกว่าที่ประมาณการ ทางโรงเรียนจะทำการปรับกลยุทธ์ทางการตลาด ตลอดจนการโฆษณาประชาสัมพันธ์ให้สอดคล้องกับยอดขาย เพื่อแก้ไขปัญหาสภาพคล่องทางการเงิน และด้านการบริหารงานต้องควบคุมค่าใช้จ่ายต่างๆ ให้ได้ประสิทธิภาพมากที่สุด
2. ความเสี่ยงทางด้านสถานที่เช่า
กรณีบริษัทที่เป็นเจ้าของสถานที่เช่าของสถาบันพัฒนาและเสริมทักษะการเรียนรู้ Bambino Kids Club ไม่ต่อสัญญาเช่า หรือต้องการขึ้นค่าเช่าและค่าบริการในระดับที่โรงเรียนไม่สามารถรับได้ ทางโรงเรียนจะทำการย้ายที่เช่า หรือทำการซื้อและตกแต่งใหม่อาคารใหม่ เพื่อใช้เป็นสถานที่ตั้งของสถาบันพัฒนาทักษะและเสริมทักษะการเรียนรู้ Bambino Kids Club
3. ความเสี่ยงทางด้านเทคโนโลยีในสื่อประกอบการสอน
เทคโนโลยีปัจจุบันมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ทำให้หลายสถาบันต้องปรับปรุงและพัฒนาสื่อประกอบการสอนให้ทันต่อเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงไป สถาบันใดบริษัทใดที่ไม่สามารถพัฒนาสื่อประกอบการสอนให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว อาจสูญเสียลูกค้าและส่วนแบ่งการตลาด จึงต้องมีการพัฒนาและปรับปรุงสื่อประกอบการสอนใหม่ๆ ในการสอน
4. ความเสี่ยงด้านบุคลากร
ปัจจุบันบุคลากรผู้มีความเชี่ยวชาญวิชาชีพครูในด้านการพัฒนาทักษะการเรียนรู้เด็กเล็กยังขาดความเข้าใจในเรื่องจิตวิทยาเด็กและพัฒนาการในเด็ก สถาบันจะทำการอบรมครูผู้สอนก่อนเริ่มปฏิบัติการสอน เพื่อให้บุคลากรมีประสิทธิภาพในการถ่ายทอดความรู้ให้กับเด็ก

บรรณานุกรม

- ข้อมูลแนวโน้มตลาดสถาบันกวดวิชาในประเทศไทย.ศูนย์วิจัยกสิกรไทย.(ออนไลน์).เข้าถึงได้จาก <http://www.kasikornresearch.com> [2556, 27 สิงหาคม]
- ชุนหภาพกาญจน์ อุตุพล และระติมัย อธิธิวิภูวรงค์.(2550).แผนธุรกิจสถาบันพัฒนาความต้องการเฉพาะ Child Education. ปรินญาการจัดการมหาบัณฑิต,มหาวิทยาลัยมหิดล
- ณัฐชยา สุพัฒนธิ และพฤกษรัตน์ มีสัจย์. (2556).แผนธุรกิจศูนย์พัฒนาอัจฉริยภาพเด็ก “ไซแนปส์”. ปรินญาการจัดการมหาบัณฑิต,มหาวิทยาลัยมหิดล
- ภัทรา ณ ถลาง และรัชฎาภรณ์ คุณวุฒิ. (2556).แผนธุรกิจสถาบันกวดวิชานานาชาติ “Promp International Institute”. ปรินญาการจัดการมหาบัณฑิต,มหาวิทยาลัยมหิดล
- มณฑกานต์ รอดคล้าย.(2555).บทความการพัฒนาเด็กในทศวรรษที่ 21.(ออนไลน์).เข้าถึงได้จาก <http://www.taamkru.com> [2555,30 เมษายน]
- รายงานจำนวนโรงเรียนเอกชนในระบบโรงเรียน ปีการศึกษา 2552. กระทรวงศึกษาธิการ. (ออนไลน์).เข้าถึงได้จาก <http://www.moe.go.th> [2552,5 มิถุนายน]
- รายชื่อโรงเรียนพัฒนาทักษะสำหรับเด็กเล็ก.ศูนย์รวมโรงเรียนทั่วประเทศ.(ออนไลน์).เข้าถึงได้จาก <http://www.magickidschool.com> [2557,2 กุมภาพันธ์]
- สน สุวรรณ.(2556).ทฤษฎีเกี่ยวข้องกับพัฒนาการเด็กปฐมวัย.(ออนไลน์).เข้าถึงได้จาก <http://www.suwamlaong.om>[2556,25 พฤษภาคม]
- หลักสูตรและรูปแบบการเรียนการสอนระดับเด็กเล็กและอนุบาล. โรงเรียนอนุบาลจากรเวช. (ออนไลน์).เข้าถึงได้จาก <http://www.jaruwech.com> [2557,14 มกราคม]

ภาคผนวก ก

แบบประเมินศักยภาพและความพร้อมนักเรียน



Name.....

Nickname.....

Age.....

Tel.

แบบประเมินศักยภาพและความพร้อมนักเรียน

ประเมิน	ดีเยี่ยม	ดี	พอใช้	ควรเสริม
1. ทักษะด้านความพร้อมและการปรับตัว				
1.1 การมีสมาธิและความสนใจ				
1.2 การรับรู้และความเข้าใจความรู้พื้นฐาน				
1.3 การฟังและการปฏิบัติตามคำสั่ง				
1.4 การประสานสัมพันธ์ระหว่างมือ-ตา				
1.5 การใช้กล้ามเนื้อมือมัดเล็ก				
1.6 การสังเกต				
1.7 การพูดและการสื่อสาร				
2. ทักษะด้านวิชาการ				
2.1 คณิตศาสตร์/ตัวเลข, รูปทรง				
2.2 ภาษาไทย/อังกฤษ				
2.3 เชาวน์ปัญญา				

ข้อเสนอแนะ :

คอร์สที่แนะนำ

Toddler Corner

Tiny Tots.....

Wiz Kids.....

คุณครูผู้ประเมิน

.....

ภาคผนวก ข
แบบประเมินพัฒนาการความพร้อมนักเรียน

NAME _____



😊 ให้เด็กนับจำนวน และลากตัวเลขตามจุด

3

4

4

5

2