

บทที่ 4

การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูล เป็นการนำผลการสรุปจากข้อมูลเบื้องต้นที่ได้รับจากการเก็บแบบสอบถาม และการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการมาทำการจัดตั้งข้อสมมติฐาน เพื่อกำหนดรูปแบบและขนาดของโรงเรียนกวดวิชาที่เหมาะสม รวมทั้งการวางแผนด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. การศึกษาสภาพแวดล้อมโดยทั่วไปของธุรกิจ
2. การศึกษาภาวะการแข่งขันของอุตสาหกรรม
3. การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของธุรกิจ รวมถึงสมมติฐานในการศึกษา (ตารางที่ 4.1)
4. การวิเคราะห์ด้านการตลาด (ตารางที่ 4.2 - ตารางที่ 4.32)
5. การวิเคราะห์ด้านเทคนิค (ตารางที่ 4.33-4.45)
6. การวิเคราะห์ด้านการจัดการ (ตารางที่ 4.46-4.48)
7. การวิเคราะห์ด้านการเงิน (ตารางที่ 4.49-4.69)

4.1 การศึกษาสภาพแวดล้อมโดยทั่วไปของธุรกิจ (General Environment)

สภาพแวดล้อมโดยทั่วไปของธุรกิจ มีความสำคัญอย่างมากต่อการพิจารณาการลงทุนในการดำเนินธุรกิจซึ่งจะเป็นสิ่งที่ทำให้เกิดโอกาส และอุปสรรค มีผลทำให้เกิดข้อจำกัดในการดำเนินธุรกิจมีการเปลี่ยนแปลง การศึกษาสภาพแวดล้อมทั่วไปจึงมีความสำคัญอย่างยิ่งในการตัดสินใจลงทุนของผู้ประกอบการที่สนใจในธุรกิจโรงเรียนกวดวิชา รวมทั้งการวางแผนกลยุทธ์ด้านต่าง ๆ ของธุรกิจให้เป็นไปในทิศทางเดียวกันกับโอกาสและอุปสรรคที่จะเกิดขึ้น

สภาพแวดล้อมโดยทั่วไปของธุรกิจจะแบ่งออกเป็น 4 ด้าน ได้แก่ ด้านการเมือง และกฎหมาย ด้านเศรษฐกิจ ด้านสังคม และด้านเทคโนโลยี

4.1.1 สภาพแวดล้อมด้านการเมือง และกฎหมาย

การเปลี่ยนแปลงรูปแบบการเข้าศึกษาต่อในระดับอุดมศึกษาในปี 2548 จากระบบการสอบคัดเลือก (Entrance Examination) มาเป็นระบบการรับบุคคลเข้าศึกษาในสถาบันอุดมศึกษา ระบบกลาง หรือ “แอดมิชชั่น” (Central University Admission System: CUAS) ที่มีการนำคะแนนจากโรงเรียนทั้งในส่วนของ GPAX (ผลการเรียนเฉลี่ยสะสมทุกรายวิชาระดับ ม.ปลายตลอดหลักสูตร) และ GPA (ผลการเรียนเฉลี่ยรายกลุ่มสาระ) มาเป็นเกณฑ์ในการพิจารณาคัดเลือกนักเรียนเข้าสถาบันอุดมศึกษาด้วย ทำให้จากเดิมที่ส่วนใหญ่มีเพียงนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 5-6 เท่านั้นที่มักจะพึ่งโรงเรียนกวดวิชาในการเตรียมตัวสอบ เปลี่ยนมาเป็นการเตรียมพร้อมในการทำเกรด ทำคะแนนในห้องเรียนเพื่อแข่งชิงคะแนนในส่วนนี้ควบคู่ไปกับการเตรียมตัวสอบ O-NET (Ordinary National Educational Test) และ A-NET (Advanced National Educational Test) ซึ่งจะเริ่มเตรียมตัวกันตั้งแต่ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 4 ทำให้กลุ่มนักเรียนที่เรียนกวดวิชาขยายใหญ่ขึ้นส่งผลให้อัตราการเติบโตของธุรกิจกวดวิชาเติบโตขึ้นอย่างรวดเร็ว และคาดว่าจะขยายตัวต่อไปได้อีกในอนาคตตราบดีที่รัฐบาลยังคงรูปแบบการเข้าศึกษาในระดับอุดมศึกษาเช่นนี้ต่อไป

4.1.2 สภาพแวดล้อมด้านเศรษฐกิจ

ในไตรมาสแรกปี 2551 เศรษฐกิจไทยโดยรวมขยายตัวได้ดีต่อเนื่องจากไตรมาสก่อน อุปสงค์ในประเทศมีบทบาท ต่อการขยายตัวของเศรษฐกิจมากขึ้น ส่งผลให้การนำเข้าเร่งตัวขึ้น ขณะที่การส่งออกยังคงขยายตัวอยู่ในเกณฑ์ดี ในด้านอุปทาน ทั้งผลผลิตและราคาพืชผลขยายตัวดี ส่งผลให้รายได้เกษตรกรขยายตัวในอัตราที่เร่งขึ้น เช่นเดียวกับภาคอุตสาหกรรมและการท่องเที่ยวที่ขยายตัวในเกณฑ์สูง แต่ทั้งนี้ปัจจัยลบที่มีผลกระทบต่อความเชื่อมั่นของผู้บริโภค ยังคงเป็นเรื่องสถานการณ์การเพิ่มขึ้นของราคาน้ำมัน และค่าครองชีพที่ ส่งผลให้ผู้บริโภคส่วนใหญ่ปรับเปลี่ยนพฤติกรรมการบริโภคโดยจะระมัดระวังการใช้จ่ายใช้สอยมากขึ้น รวมทั้งชะลอการใช้จ่ายใช้สอยสินค้าและบริการที่ฟุ่มเฟือยด้วย (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2551) ทั้งนี้ผลกระทบทางด้านเศรษฐกิจต่อธุรกิจโรงเรียนกวดวิชาอาจมีเพียงเล็กน้อย เนื่องจากโดยส่วนใหญ่แล้วนักเรียนที่เรียนกวดวิชาจะมีฐานะปานกลางจนถึงระดับชั้นดีมาก และมีความยินดีที่จะจ่ายเงินเพื่อแลกกับความเชื่อมั่นในการเรียนกวดวิชาว่าจะสามารถช่วยเพิ่มศักยภาพในการเรียนและการสอบให้กับตนได้ แม้จะต้องเสียค่าใช้จ่ายในการเรียนจะเป็นจำนวนมากก็ตาม

4.1.3 สภาพแวดล้อมด้านสังคม

สังคมไทยในปัจจุบันได้มีการเปลี่ยนแปลงไปจากเดิมมาก เนื่องจากการพัฒนาและเติบโต อย่างรวดเร็วของ ภาคเศรษฐกิจ สังคม และเทคโนโลยี ฯลฯ ทำให้เกิดการแข่งขันขึ้นในสังคมทุกกลุ่ม ไม่เว้นแม้แต่ภาคการศึกษาก่อให้เกิดเป็นค่านิยมทางการศึกษา ที่มีบทบาทเพิ่มขึ้นทุกขณะ โดยเฉพาะอย่างยิ่งค่านิยมในการศึกษาต่อระดับอุดมศึกษา เช่น การเรียนในมหาวิทยาลัยที่มีชื่อเสียง ที่เป็นมหาวิทยาลัยปิดจะต้องดีกว่าการเรียนในมหาวิทยาลัยเปิด ในขณะที่มหาวิทยาลัยเหล่านั้น ไม่สามารถรองรับความต้องการของนักเรียนได้ทั้งหมด ทำให้นักเรียนหลาย ๆ คนต้องกระตือรือร้น และเตรียมตัวสอบเข้าศึกษาต่อในระดับอุดมศึกษากันมากขึ้น เพื่อยกระดับการศึกษาของตนอันจะเป็นเส้นทางสู่การทำงานที่ดีในอนาคตได้ ด้วยการแข่งขันที่มีมากขึ้นตามลำดับ กอปรกับปัญหาความชัดเจนในการให้คะแนนของระบบแอดมิชชัน ทำให้ผู้ปกครอง และนักเรียนต่างพากันเรียนกวดวิชามากขึ้น ด้วยความเชื่อที่ว่า การเรียนกวดวิชาจะช่วยให้ นักเรียนมีความรู้และความสามารถเพิ่มมากขึ้น และยิ่งจะช่วยให้ นักเรียนเกิดความมั่นใจในการสอบมากขึ้นด้วย ซึ่งหากค่านิยมทางด้านการแข่งขันการศึกษายังคงมีอยู่ ธุรกิจโรงเรียนกวดวิชาที่ยังคงเป็นธุรกิจที่น่าสนใจอย่างมากอีกธุรกิจหนึ่งในปัจจุบัน

4.1.4 สภาพแวดล้อมด้านเทคโนโลยี

การพัฒนาและความก้าวหน้าทางวิทยาศาสตร์ และเทคโนโลยีในปัจจุบัน ทำให้การรับรู้ของประชากร ไม่ได้ถูกขีดเส้นกำหนดไว้ได้อีกต่อไป ทั้งด้านการติดต่อสื่อสาร การคมนาคม เป็นต้น จนกล่าวได้ว่าวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีได้เข้ามามีบทบาทสำคัญกับการดำเนินชีวิตของคนในสังคมเมือง ไม่ว่าจะเป็นการดำเนินธุรกิจ หรือแม้กระทั่งการเรียนการสอนที่มีการผสมผสานเทคโนโลยีในรูปแบบของสื่อต่างๆ ที่หลากหลายมากขึ้น

ประเทศไทยได้เตรียมความพร้อมสำหรับภาคการศึกษา โดยมีการปรับเปลี่ยนเทคโนโลยีโดยเฉพาะเทคโนโลยีสารสนเทศที่มีผลต่อภาคการศึกษา หรือที่เรียกว่า เทคโนโลยีการศึกษา (Education Technology) ซึ่งเน้นการให้ความสะดวกในด้านการบริหารจัดการและให้เกิดความคล่องตัวต่อการดำเนินงานไปในทิศทางที่สอดคล้องกัน จึงได้วางนโยบาย e-Thailand ขึ้นเพื่อเปิดประตูสู่การพัฒนาประเทศ ทั้งนี้ได้เน้นนโยบายหลักทางด้านสังคมเพื่อลดช่องว่างทางสังคม เปิดเสรีทางการค้าอิเล็กทรอนิกส์ นโยบายระหว่างประเทศ ผลักดัน โครงสร้างพื้นฐานสารสนเทศหนึ่งในนโยบายของ e-Thailand คือ การส่งเสริมพัฒนาสังคม สิ่งที่จะต้องคำนึงถึงก็คือ e-Education เป็นการให้การศึกษาแก่นุชย์ให้มี ความรู้ความสามารถในด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ด้านการศึกษาเพื่อนำมาปรับใช้ในทุกส่วนงานในวงการศึกษาที่ทันสมัยโดยใช้ระบบไอทีซึ่งมีการนำหลักการ 2 ประเภทใหญ่ๆ ดังนี้ คือ

E-MIS ด้านการบริหารงาน: เป็นการนำไปใช้ ด้านการบริหารงาน และการจัดการศึกษา เน้นด้านการจัดพิมพ์เอกสาร ทำฐานข้อมูล การประมวลผล เพื่อจัดทำสารสนเทศทางการศึกษา สำหรับการประกอบการตัดสินใจของ ผู้บริหารในทุกระดับ

E-Learning: เป็นการนำไอทีไปใช้ในด้านการส่งเสริมประสิทธิภาพด้านการเรียนการสอน ในหลากหลายรูปแบบ เช่น การนำมัลติมีเดียมาใช้เป็นสื่อการสอนของครู อาจารย์ให้นักเรียนเรียนรู้ด้วยตัวเอง ด้วยการเรียนผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต การนำไอทีมาใช้ในการเรียนการสอนของ e-Learning ในยุคปัจจุบัน เป็นการใช้เทคโนโลยีคอมพิวเตอร์ทั้งที่เป็นเครื่องเดียวเรียกว่า Stand-alone หรือการเรียนผ่านเครือข่ายเชื่อมโยงสู่อินเทอร์เน็ต เพื่อการค้นคว้าหาข้อมูล แลกเปลี่ยนความรู้บนเครือข่ายอินเทอร์เน็ต ซึ่งที่ผ่านมาเราใช้สื่อการเรียนการสอนในรูปแบบของสื่อประสม (Multimedia) ใช้ในการนำเสนอลงบนแผ่นซีดี-รอมโดยใช้ Authoring Tool ทั้งภาพและเสียงเพื่อเกิดการปฏิสัมพันธ์ (Interactive) ให้กับผู้เรียน ซึ่งสื่อเหล่านี้มีแนวโน้มที่จะได้รับความสนใจสูงขึ้นเรื่อยๆ แต่ปัญหาที่ประสบก็คือ เนื้อหาที่มีอยู่ไม่ตรงตามหลักสูตรการศึกษา นอกจากนี้ยังมีผลกระทบทำให้ผู้ผลิตไม่สามารถพัฒนาสื่อ ได้อย่างมีคุณภาพ

4.2 การศึกษาสถานะการแข่งขันของอุตสาหกรรม (Industry Environment)

การศึกษาสถานะการแข่งขันของธุรกิจโรงเรียนกวดวิชา ในอำเภอเมือง จังหวัดตาก โดยใช้ Five Forces Model ในการพิจารณาการแข่งขันในธุรกิจซึ่งจะเป็นตัวกำหนดความสามารถในการทำกำไร เนื่องจากจะก่อให้เกิดอิทธิพลของราคา ต้นทุน กลยุทธ์ในการดำเนินงานและความต้องการในการลงทุนในอุตสาหกรรม

4.2.1 การแข่งขันในอุตสาหกรรมเดียวกัน (Industry Competitors)

การแข่งขันในธุรกิจโรงเรียนกวดวิชาที่มีอยู่ในจังหวัดตากนั้นมีไม่มากนัก เนื่องจากมีจำนวนโรงเรียนกวดวิชาอยู่เพียง 3 แห่งเท่านั้น แต่เนื่องจากความต้องการในการเรียนกวดวิชาของนักเรียนมีจำนวนมากขึ้น อันเป็นผลสะท้อนของการเปลี่ยนแปลงรูปแบบการสอบเข้ามหาวิทยาลัย ที่มุ่งเน้นทั้งในส่วนของผลการเรียนในห้องเรียน และคะแนนที่ได้จากการสอบ ทำให้นักเรียนมีแนวโน้มที่จะเรียนกวดวิชากันมากขึ้นด้วย ในขณะเดียวกันจำนวนโรงเรียนที่มีอยู่นั้นก็ไม่สามารถรองรับความต้องการของนักเรียนเหล่านี้ได้อย่างเพียงพอ หรือโรงเรียนกวดวิชาบางแห่งก็มีรูปแบบการสอนที่ไม่สอดคล้องกับความต้องการหรือวัตถุประสงค์ในการเรียนของนักเรียนได้ ทำให้ช่วงปิดภาคเรียน นักเรียนจำนวนมากมักเดินทางไปเรียนกวดวิชาตามจังหวัดใหญ่ ๆ เพื่อได้รับความรู้ทางวิชาการในรูปแบบที่ตนเองต้องการ ทั้งนี้เมื่อพิจารณาการแข่งขันของโรงเรียนกวดวิชาที่มีอยู่

นั้น พบว่าไม่มีการแข่งขันในรูปแบบที่ชัดเจน เนื่องจากนักเรียนที่ต้องการเรียนกวดวิชาภายในจังหวัดมีทางเลือกไม่มาก อีกทั้งบุคลากรครูผู้สอนในโรงเรียนกวดวิชาส่วนใหญ่ มักเป็นอาจารย์ที่สอนประจำอยู่ในโรงเรียนอยู่แล้ว ทำให้มีนักเรียนส่วนหนึ่งติดตามที่จะมาเรียน ดังนั้นโรงเรียนกวดวิชาเหล่านี้จึงไม่ค่อยมีการปรับตัว หรือสร้างภาพลักษณ์ต่าง ๆ ของโรงเรียนกวดวิชาที่ชัดเจน ซึ่งรวมถึงการขาดการปรับปรุงรูปแบบการเรียนการสอนด้วย

4.2.2 ข้อจำกัดในการการเข้าสู่อุตสาหกรรมของกลุ่มรายใหม่ (Threat of New Entrants)

จากจำนวนโรงเรียนกวดวิชาที่มีอยู่เพียง 3 รายภายในจังหวัด และการขาดการปรับปรุงในด้านต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นรูปแบบการเรียนการสอน การโฆษณาประชาสัมพันธ์ และภาพลักษณ์ของโรงเรียนกวดวิชา นับได้ว่าเป็นโอกาสอันดีของกลุ่มรายใหม่ที่จะเข้ามาลงทุนในธุรกิจนี้ เนื่องจากเป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนไม่สูงมาก ในขณะที่หากธุรกิจได้รับการยอมรับในตลาด ก็จะสามารถทำกำไรได้ดีเช่นกัน แต่ทั้งนี้การเข้ามาของกลุ่มรายใหม่ก็ไม่ใช่ว่าเรื่องง่ายเท่าใดนัก เนื่องจากบุคลากรครูผู้สอนที่มีความรู้ความสามารถ และสามารถถ่ายทอดความรู้ให้นักเรียนสามารถเข้าใจได้ง่าย มีอยู่จำนวนจำกัด ทำให้เป็นปัญหาของกิจการในการเฟ้นหาบุคลากรครูเหล่านั้น รวมถึงการพัฒนาการเรียนการสอนให้เกิดการยอมรับในหมู่นักเรียน และบอกต่อกันต่อไป ดังนั้นธุรกิจประเภทนี้จึงต้องใช้เวลาในการพิสูจน์ตัวเอง ให้เป็นที่ยอมรับและรู้จักในกลุ่มนักเรียน ซึ่งเป็นความสำเร็จที่ต้องรอคอย อีกทั้งยังต้องคอยสร้างความแข็งแกร่งทางด้านวิชาการ สื่อการเรียนการสอน และวิธีการสื่อสาร การถ่ายทอดความรู้ให้น่าสนใจอยู่เสมอเพื่อให้ธุรกิจสามารถอยู่รอดและเติบโตได้ต่อไปได้ในอนาคต

4.2.3 อำนาจต่อรองของผู้ขายปัจจัยการผลิต (Bargaining Power of Suppliers)

Suppliers ที่มีบทบาทสำคัญที่สุดสำหรับธุรกิจโรงเรียนกวดวิชา ได้แก่บุคลากรครูผู้ทำหน้าที่ในการให้ความรู้ด้านวิชาการแก่เด็กนักเรียน ทั้งนี้พบว่า จำนวนครูที่มีทั้งความรู้ความสามารถด้านวิชาการและความสามารถในการถ่ายทอดให้นักเรียนเกิดความเข้าใจ และสนุกกับการเรียนการสอนในห้องเรียนมีอยู่อย่างจำกัด ซึ่งสวนทางกับความต้องการที่มีอยู่ในตลาด ดังนั้นไม่ว่าจะเป็นสถาบันกวดวิชารายใดก็ตามที่มีครูผู้สอนที่มีชื่อเสียง สามารถสื่อสารให้นักเรียนเข้าใจได้ง่ายแล้ว ก็มักจะประสบความสำเร็จและเป็นที่ยอมรับในตลาด สถาบันกวดวิชาบางรายผู้ปกครองและเด็กนักเรียนต่างแย่งชิงในการที่จะลงทะเบียนเรียนตั้งแต่วันแรกที่มีการรับสมัคร หรือเด็กนักเรียนบางรายยินดีที่จะเรียนกับเทปบันทึกการสอนของอาจารย์แทนการเรียนสดในห้องเรียนด้วย นอกจากนี้เด็กนักเรียนยังยินดีที่จะจ่ายค่าเรียนที่แพงกว่าโรงเรียนกวดวิชาทั่วไป เพื่อแลกกับการเรียนกับสถาบันที่มีบุคลากรครูผู้สอนที่ดีด้วย

ดังนั้นจากข้อมูลดังกล่าวมาข้างต้นจะเห็นว่าความสำเร็จส่วนใหญ่ของธุรกิจโรงเรียนกวดวิชาเกิดจากการมีบุคลากรครูผู้สอนที่มีความสามารถและประสิทธิภาพ นอกจากนี้ครูผู้สอนบางรายที่นักเรียนให้การยอมรับ และมีชื่อเสียงอยู่ในจังหวัดตาก ก็นิยมที่จะเปิดสอนเรียนพิเศษด้วยตัวเอง ซึ่งส่งผลให้อำนาจการต่อรองของบุคลากรครูเหล่านี้จึงอยู่ในระดับสูง

4.2.4 อำนาจต่อรองของผู้ซื้อ (Bargaining Power of Buyers)

เนื่องจากธุรกิจโรงเรียนกวดวิชาเป็นธุรกิจที่การบอกต่อกันในหมู่นักเรียนมีความสำคัญมาก ดังนั้นธุรกิจโรงเรียนกวดวิชาจำเป็นต้องใช้เทคนิค และกลยุทธ์การตลาดในด้านต่าง ๆ ควบคู่ไปกับการพัฒนาการเรียนการสอนของโรงเรียนให้มีคุณภาพเพื่อให้เกิดการยอมรับในหมู่นักเรียน อีกทั้ง Switching Cost ค่อนข้างต่ำ หากการเรียนการสอนของโรงเรียนกวดวิชาไม่สามารถเป็นที่ยอมรับ ก็อาจส่งผลให้นักเรียนย้ายไปเรียนกวดวิชาที่อื่น ดังนั้นในช่วงแรกของการดำเนินธุรกิจผู้ซื้อหรือนักเรียนจึงมีอำนาจการต่อรองอยู่ในระดับที่สูง ในทางตรงข้ามโรงเรียนกวดวิชาใดที่เป็นที่ยอมรับและมีชื่อเสียงในหมู่นักเรียน อำนาจการต่อรองของนักเรียนเหล่านี้ก็จะลดต่ำลง

4.2.5 ภัยคุกคามของสินค้าหรือบริการที่ทดแทนกันได้ (Threat of Substitute Product or Service)

สำหรับสินค้าทดแทนของธุรกิจโรงเรียนกวดวิชาที่มีบทบาท และเป็นอีกทางเลือกหนึ่งที่นักเรียนให้ความสนใจ ได้แก่การเรียนกับตัวเตอร้อิสรระที่ส่วนใหญ่เป็นนักศึกษามหาวิทยาลัย ทั้งที่กำลังศึกษาอยู่และจบการศึกษาแล้ว รวมถึงการเรียนกวดวิชากับอาจารย์ที่สอนภายในโรงเรียนของนักเรียนเองด้วย ซึ่งการเรียนกวดวิชาทั้ง 2 รูปแบบนี้มีผลกระทบโดยตรงกับธุรกิจโรงเรียนกวดวิชา ดังนั้นหากแนวโน้มและความนิยมในการเรียนกวดวิชาของนักเรียนในกลุ่มนี้มีจำนวนเพิ่มมากขึ้น โรงเรียนกวดวิชาต่างๆ อาจจะต้องมีการปรับปรุงรูปแบบ และกลยุทธ์ในการเรียนการสอนกันอย่างหนักให้สนองต่อความต้องการของกลุ่มนักเรียน เพื่อเป็นการรักษาส่วนแบ่งตลาดและเพื่อการอยู่รอดต่อไปในอนาคต

จากการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกโดยทั่วไปของธุรกิจและการศึกษาสภาวะการแข่งขันของอุตสาหกรรมพบว่าธุรกิจโรงเรียนกวดวิชาเป็นธุรกิจที่มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่องในปัจจุบัน เนื่องจากนักเรียนระดับมัธยมศึกษาตอนปลายมีการแข่งขันทางการศึกษาที่สูงขึ้น ทั้งในเรื่องของการทำเกรดทำคะแนนในห้องเรียน และการสอบวัดผลกลางอันเป็นผลมาจากการเปลี่ยนแปลงระบบการเข้าศึกษาต่อในระดับอุดมศึกษา โดยต่างมีความเชื่อว่า การเรียนกวดวิชาจะช่วยยกระดับ

การศึกษาและเพิ่มศักยภาพในการเรียนของนักเรียนได้ ซึ่งการขยายตัวของธุรกิจโรงเรียนกวดวิชานี้เอง ทำให้เกิดการพัฒนาลักษณะให้มีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ในการเรียนของนักเรียน การพัฒนาตัวบุคลากรครูผู้สอนให้สามารถถ่ายทอดเนื้อหาความรู้ให้นักเรียนเข้าใจได้ง่าย และเป็นกันเองมากขึ้น โดยลักษณะและรูปแบบการเรียนการสอนที่มีการยอมรับ และนักเรียนให้ความสนใจเป็นพิเศษคือ การสร้างความสนุกสนานในการเรียน (Edutainment) และการสร้างปฏิสัมพันธ์อันดีระหว่างบุคลากรครูผู้สอน และนักเรียนเพื่อนักเรียนสามารถเข้าใจได้ง่ายขึ้น ซักถามได้ตลอดเวลา รวมถึงการปรับปรุงภาพลักษณ์ของโรงเรียนกวดวิชาให้มีความทันสมัย เพื่อดึงดูดและสร้างบรรยากาศในการเรียนรู้ที่ดีของนักเรียนที่มาเรียน

สำหรับในอำเภอเมือง จังหวัดตาก ที่มีธุรกิจโรงเรียนกวดวิชาเพียง 3 แห่งเท่านั้น การแข่งขันที่มีอยู่จึงไม่สูงมากนัก รวมถึงแต่ละแห่งยังคงขาดการประชาสัมพันธ์ การทำการตลาด และการสร้างภาพลักษณ์ของโรงเรียนที่ชัดเจน ทำให้เอื้อต่อการลงทุนโรงเรียนกวดวิชาแห่งใหม่ เนื่องจากภายในจังหวัดยังมีความต้องการในการเรียนกวดวิชาเหลืออยู่ เห็นได้จากการเดินทางไปเรียนโรงเรียนกวดวิชายังจังหวัดอื่น ๆ ของนักเรียนในช่วงปิดภาคเรียน เป็นต้น ซึ่งการจะเปิดดำเนินการได้ สิ่งที่สำคัญที่สุดคือการเฟ้นหาบุคลากรการสอนที่มีคุณภาพ และสามารถถ่ายทอดการสอนได้เป็นอย่างดี รวมทั้งการโฆษณา และประชาสัมพันธ์โรงเรียนให้เป็นที่รู้จัก ยอมรับ และบอกต่อในหมู่นักเรียนให้ได้ เพื่อการเติบโต และอยู่รอดในตลาดได้ต่อไป

4.3 การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของโครงการ (SWOT Analysis)

จากการสภาพแวดล้อมภายในโดยทั่วไปของธุรกิจและการศึกษาสถานะการแข่งขันของอุตสาหกรรม และเก็บข้อมูลลักษณะของโรงเรียนกวดวิชาที่เปิดดำเนินการอยู่ในขณะนี้ จำนวน 3 แห่ง และการวิเคราะห์ สามารถนำมาพิจารณาวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของโครงการได้ดังนี้

4.3.1 จุดแข็ง (Strengths)

- เป็นโรงเรียนกวดวิชาที่มุ่งเน้นการปฏิสัมพันธ์ระหว่างครูและนักเรียน (Interactive) และความสนุกสนานในการเรียน (Edutainment) ซึ่งแตกต่างจากโรงเรียนกวดวิชาที่มีอยู่ในตลาด

- มีสื่อการเรียนการสอนที่เพียบพร้อม เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการเรียนรู้ของนักเรียน เช่น Projector รวมทั้งมีบริการให้ยืมหนังสือเรียน และ VCD สำหรับนักเรียนที่เข้ามาเรียน

- ห้องเรียนติดเครื่องปรับอากาศทุกห้อง เพื่อเพิ่มความสะดวกสบายในการเรียนให้กับนักเรียนที่มาเรียน

- มีการจัดกิจกรรมพิเศษให้แก่นักเรียนเพื่อเพิ่มความสนุกสนาน และกระชับความสัมพันธ์อันดีให้เกิดขึ้นในหมู่นักเรียน ครูผู้สอน และเจ้าหน้าที่ของโรงเรียนกวศวิชา

- ให้ความสำคัญกับการประเมินผลการเรียน และเช็คเวลาเรียน ของนักเรียนอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งจะรายงานผลโดยตรงแก่ผู้ปกครองของนักเรียนตลอดจนการประเมินผลการสอนของครูผู้สอนด้วย เพื่อปรับปรุงรูปแบบการเรียนการสอนให้มีประสิทธิภาพดียิ่งขึ้น

- จัดทำ Web-Site ให้ให้นักเรียนและผู้ปกครองสามารถดูข้อมูล ตลอดจนปรึกษาปัญหาได้ตลอดเวลา

4.3.2 จุดอ่อน (Weaknesses)

- โรงเรียนกวศวิชาแห่งใหม่ไม่มีฐานลูกค้ารองรับ ทำให้ค่าใช้จ่ายด้านการโฆษณาประชาสัมพันธ์สูงกว่าโรงเรียนกวศวิชาที่เปิดบริการอยู่ก่อนหน้า ซึ่งทำให้ต้องใช้เงินหมุนเวียนสูง

- โรงเรียนกวศวิชาแห่งใหม่มีความจำเป็นอย่างยิ่งในการเฟ้นหาบุคลากรครูผู้สอนที่มีความสามารถ ซึ่งเป็นการยาก อาจต้องเสียค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมเพื่อให้การเรียนการสอนเป็นไปในแนวทางเดียวกันกับวิสัยทัศน์ พันธกิจและวัตถุประสงค์ของโรงเรียนกวศวิชาที่ได้ตั้งไว้

4.3.3 โอกาส (Opportunities)

- การเปลี่ยนแปลงระบบการสอบเข้าศึกษาต่อในระดับอุดมศึกษา ที่มีการพิจารณาการให้คะแนนในส่วนของ GPAX หรือผลการเรียนของนักเรียน ทำให้นักเรียนต้องเตรียมตัวในการทำเกรดหรือทำคะแนนในห้องเรียนตั้งแต่ระดับชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 4

- ความไม่ชัดเจนของระบบ Admission ทั้งในเรื่องของการให้คะแนนที่ไม่เป็นธรรมชาติ ประมวลผลคะแนนที่ไม่ชัดเจน ทำให้นักเรียนหันมากระตือรือร้น และเตรียมพร้อมสำหรับการสอบมากขึ้นซึ่งนักเรียนส่วนใหญ่มักสนใจที่จะเรียนกวศวิชาเพิ่มเติม จากการเรียนในห้องเรียน

- มาตรฐานการเรียนการสอนในโรงเรียนที่ไม่สามารถตอบสนองความต้องการของนักเรียนได้ในภาวะที่การแข่งขันทางการศึกษาสูงอย่างในปัจจุบัน ทำให้นักเรียนเลือกที่จะเรียนกวศวิชาเพื่อเพิ่มศักยภาพในการเรียนของตนเองให้มากขึ้น

- กระแสความนิยมในการเรียนกวศวิชาของนักเรียนมีมากขึ้นจนกลายเป็นเรื่องปกติในหมู่นักเรียนทั่วไป ซึ่งแม้ไม่ได้มีวัตถุประสงค์ในการเรียนเพื่อสอบเข้าศึกษาต่อระดับอุดมศึกษา หรือแม้แต่การทำเกรดทำคะแนนในห้องเรียน แต่ยังคงเรียนกวศวิชาทั้งนี้อาจเป็นเพราะแรงกดดัน

จากผู้ปกครองที่คาดหวังที่จะให้บุตรหลานเรียนดีขึ้น หรือการสนับสนุนให้บุตรหลานใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์ การเรียนกวดวิชาตามเพื่อน ฯลฯ ทำให้นักเรียนที่เรียนกวดวิชาเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว ตลาดกวดวิชาจึงมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง

- ด้วยทัศนคติ และความเชื่อมั่นของทั้งนักเรียน และผู้ปกครองที่เห็นว่า การเรียนกวดวิชาจะช่วยยกระดับความสามารถทางการเรียนของนักเรียนได้ ดังนั้นแม้สภาพเศรษฐกิจจะย่ำแย่จนส่งผลกระทบต่อธุรกิจโดยทั่วไป แนวโน้มของนักเรียนที่เรียนกวดวิชา ก็จะยังคงมีจำนวนเพิ่มมากขึ้น トラバิดที่การแข่งขันทางการศึกษายังคงมีสูงอยู่

- ตลาดกวดวิชาที่มีอยู่ในอำเภอเมือง จังหวัดตาก ไม่มีการแข่งขันทางการตลาดกันอย่างชัดเจน ซึ่งถือเป็นโอกาสอันดีของโรงเรียนกวดวิชาแห่งใหม่ ที่จะเปิดตัว ด้วยการสร้างภาพลักษณ์ และส่งเสริมการตลาด เพื่อประชาสัมพันธ์ให้เป็นที่รู้จักในหมู่นักเรียนได้ง่ายขึ้น

4.3.4 อุปสรรค (Threats)

- โรงเรียนกวดวิชาเป็นธุรกิจที่ต้องใช้เวลาในการพิสูจน์ตัวเองนาน เป็นความสำเร็จที่ต้องรอคอย แม้จะมีความต้องการเหลืออยู่มากในตลาด และเป็นธุรกิจที่น่าสนใจในการลงทุน แต่ความเป็นจริงแล้ว ด้วยพฤติกรรม การเรียนกวดวิชาของนักเรียน หากโรงเรียนกวดวิชาแห่งใดสามารถสร้างชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับของนักเรียนแล้ว ก็จะสามารถเติบโต และดำรงอยู่ได้ เนื่องจากอิทธิพลของการบอกต่อกัน ในหมู่นักเรียนมีผลอย่างมากต่อการตัดสินใจในการมาเรียนของนักเรียน

ข้อสมมติฐานในการลงทุน

จากการเก็บข้อมูลและการวิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้น สามารถกำหนดสมมติฐานในการลงทุนธุรกิจโรงเรียนกวดวิชา ในอำเภอเมือง จังหวัดตาก ได้ดังนี้

1. วิทยาลัย ผู้บริหาร โครงการมีส่วนร่วมในการกำหนด วิทยาลัย ภารกิจและกลยุทธ์ เป้าหมาย แผนธุรกิจ และงบประมาณของโรงเรียนกวดวิชา ตลอดจนกำกับดูแลให้ฝ่ายจัดการดำเนินการให้เป็นไปตามแผนธุรกิจ และแผนงบประมาณที่กำหนดไว้อย่างมีประสิทธิภาพ และประสิทธิผล เพื่อเพิ่มมูลค่าทางเศรษฐกิจสูงสุดให้แก่กิจการ

2. เงินลงทุน ในโครงการธุรกิจโรงเรียนกวดวิชา จะใช้เงินลงทุนจากผู้ถือหุ้นคิดเป็นร้อยละ 70 และกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินอีกร้อยละ 30 และจะชำระคืนภายในระยะเวลา 5 ปี ตามอัตราดอกเบี้ยเงินกู้เพื่อการประกอบธุรกิจจากธนาคารกรุงเทพ อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 9.375 อัตรา

ผลตอบแทนการลงทุนส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับร้อยละ 15 ซึ่งมาจากการประเมินสถานการณ์ความเสี่ยงในส่วนของอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ แนวโน้มอัตราดอกเบี้ยในอนาคต รวมถึงอัตราเงินเฟ้อด้วย ดังนั้นต้นทุนของเงินทุนเฉลี่ย (Weight Average Cost of Capital: WACC) เท่ากับ ร้อยละ 12.47 ทั้งนี้อัตราภาษีเท่ากับร้อยละ 30

ตารางที่ 4.1 แสดงการคำนวณ ต้นทุนถัวเฉลี่ยของเงินทุน (WACC)

ประเภท	สัดส่วน	ต้นทุนของ เงินทุน (ร้อยละ)	ต้นทุนของเงินทุน หลังหักภาษี (ร้อยละ)	ต้นทุนของเงินทุน ถัวเฉลี่ย (ร้อยละ)
เงินกู้	30	9.375	6.56	1.97
เงินทุนเจ้าของ	70	15.000		10.50
รวม	100			12.47

3. อัตราภาษีเงินได้คิดในอัตราร้อยละ 30
4. คิดค่าเสื่อมราคาแบบเส้นตรง โดยค่าเสื่อมราคาอาคาร สิ่งปลูกสร้าง คิดค่าเสื่อมราคา 20 ปี ค่าเสื่อมราคาเครื่องจักรและอุปกรณ์ คิดค่าเสื่อมราคา 5 ปี และ 10 ปี ค่าเสื่อมราคาเครื่องใช้ในสำนักงาน คิดค่าเสื่อมราคา 5 ปี
5. ความเติบโตของธุรกิจ กำหนดให้มีการเจริญเติบโตตามอัตราการเติบโตของตลาดกวดวิชาในปัจจุบัน คือ 10% (ชเนศ เอื้ออภิธร, 2550: ออนไลน์) เนื่องจากการแข่งขันทางการศึกษาที่มีแนวโน้มสูงขึ้น รวมถึงการส่งผลกระทบของการนำคะแนนที่ได้จากการเรียนสะสมของนักเรียนตลอดหลักสูตรมาใช้ร่วมในการคิดคะแนนในระบบแอดมิชชัน ทำให้นักเรียนเริ่มเรียนกวดวิชาเพื่อทำเกรดกันมากขึ้น
6. โครงสร้างรายได้ และค่าใช้จ่าย จะนำข้อมูลมาจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจโรงเรียนกวดวิชามาใช้ในการวิเคราะห์
7. กำหนดให้เงินเดือนพนักงานทุกคน รวมถึงค่าจ้างและค่าแรงของพนักงานสูงขึ้นตามอัตราเงินเฟ้อ

การวิเคราะห์ด้านการตลาด

จากผลกระทบของสภาพการแข่งขันทางการศึกษาที่มีอยู่ในปัจจุบัน ส่งผลให้นักเรียนระดับมัธยมศึกษาตอนปลายนิยมเรียนกวดวิชากันเพิ่มมากขึ้น ดังนั้นเพื่อให้ทราบถึงความต้องการของตลาดที่ชัดเจน ในการศึกษาครั้งนี้จึงได้ทำการวิเคราะห์ด้านความต้องการของตลาด โดยการสร้างแบบสอบถาม เพื่อให้สอบถามนักเรียนระดับชั้นมัธยมศึกษาตอนปลายที่กำลังศึกษาอยู่ในโรงเรียนที่ตั้งอยู่ในอำเภอเมืองจังหวัดตาก จำนวน 400 ตัวอย่าง

การวิเคราะห์ข้อมูลได้แบ่งการนำเสนอออกเป็น 2 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกเรียนกวดวิชาของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาตอนปลาย

4.3.5 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสอบถาม

ส่วนที่ 1: ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตารางที่ 4.2 แสดงจำนวนร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามจำนวนโรงเรียน

โรงเรียน	จำนวน	ร้อยละ
ตากพิทยาคม	221	55.25
ผดุงปัญญา	179	44.75
รวม	400	100.00

จากตารางที่ 4.2 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นนักเรียนโรงเรียนตากพิทยาคม ร้อยละ 55.25 และโรงเรียนผดุงปัญญาร้อยละ 44.75

ตารางที่ 4.3 แสดงจำนวนร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามเพศ

เพศ	จำนวน	ร้อยละ
ชาย	102	25.50
หญิง	298	74.50
รวม	400	100.00

จากตารางที่ 4.3 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 74.50 และเพศชาย ร้อยละ 25.50

ตารางที่ 4.4 แสดงจำนวนร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามอายุ

อายุ	จำนวน	ร้อยละ
14 ปี	1	0.25
15 ปี	76	19.00
16 ปี	138	34.50
17 ปี	123	30.75
18 ปี	62	15.50
รวม	400	100.00

จากตารางที่ 4.4 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีอายุ 16 ปี มากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 34.50 รองลงมามีอายุ 17 ปี คิดเป็นร้อยละ 30.75 และอายุ 15 ปี คิดเป็นร้อยละ 19.00

ตารางที่ 4.5 แสดงจำนวนร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับชั้นที่กำลังศึกษา

ระดับชั้น	จำนวน	ร้อยละ
มัธยมศึกษาปีที่ 4	144	36.00
มัธยมศึกษาปีที่ 5	127	31.75
มัธยมศึกษาปีที่ 6	129	32.25
รวม	400	100.00

จากตารางที่ 4.5 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามเป็นนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 4 มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 36.00 รองลงมาเป็นนักเรียนระดับชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 6 ร้อยละ 32.25 และนักเรียนระดับชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 5 ร้อยละ 31.75

ตารางที่ 4.6 แสดงจำนวนร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามแผนการเรียน

แผนการเรียน	จำนวน	ร้อยละ
สายวิทยาศาสตร์	199	49.75
สายศิลป์คำนวณ	38	9.50
สายศิลป์ภาษา (อังกฤษ-ฝรั่งเศส)	159	39.75
อื่น ๆ ได้แก่ แผนการเรียน อังกฤษ-สังคม	4	1.00
รวม	400	100.00

จากตารางที่ 4.6 ผู้ตอบแบบสอบถามเป็นนักเรียนสายวิทยาศาสตร์มากที่สุด ร้อยละ 49.75 รองลงมาก็คือ สายศิลป์ภาษา ร้อยละ 39.75 และสายศิลป์คำนวณ ร้อยละ 9.50

ตารางที่ 4.7 แสดงจำนวนร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามผลการเรียน

ผลการเรียน	จำนวน	ร้อยละ
1.00-1.50	7	1.75
1.51-2.00	22	5.50
2.01-2.50	55	13.75
2.51-3.00	124	31.00
3.01-3.50	120	30.00
3.51-4.00	72	18.00
รวม	400	100.00

จากตารางที่ 4.7 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีผลการเรียนอยู่ที่ 2.51-3.00 มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 31.00 รองลงมาคือ 3.01-3.50 คิดเป็นร้อยละ 30.00 และ ผลการเรียน 3.51-4.00 ร้อยละ 18.00

ตารางที่ 4.8 แสดงจำนวนร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามรายได้ของครอบครัว

รายได้	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 10,000 บาท	110	27.50
10,000-20,000 บาท	114	28.50
20,000-30,000 บาท	73	18.25
30,000-40,000 บาท	42	10.50
40,000-50,000 บาท	32	8.00
50,001 บาทขึ้นไป	30	7.50
รวม	400	100.00

จากตารางที่ 4.8 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีรายได้ของครอบครัวอยู่ที่ 10,000-20,000 บาท มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 28.50 รองลงมาคือ ต่ำกว่า 10,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 27.50 และ 20,000 - 30,000 บาท ร้อยละ 18.25

ตารางที่ 4.9 แสดงจำนวนร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามอาชีพของบิดา มารดา และผู้ปกครอง

อาชีพ	บิดา		มารดา		ผู้ปกครอง	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
รับราชการ	131	38.76	79	23.17	3	17.65
ค้าขาย	52	15.38	98	28.74	4	23.53
รัฐวิสาหกิจ	22	6.51	15	4.40	1	5.88
พนักงานบริษัทเอกชน	31	9.17	14	4.11	4	23.53
ผู้ประกอบการ	35	10.36	35	10.26	1	5.88
เกษตรกร หรือประมง	36	10.65	41	12.02	3	17.65
อื่น ๆ (แม่บ้าน)	31	9.17	59	17.30	1	5.88
รวม	338	100.00	341	100.00	13	100.00

หมายเหตุ: กรณีไม่ได้อาศัยอยู่กับบิดา หรือมารดาให้ระบุอาชีพผู้ปกครอง

จากตารางที่ 4.9 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามบิดาประกอบอาชีพรับราชการมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 38.76 รองลงมาคือ ค้าขาย ร้อยละ 15.38 และ เกษตรกร หรือประมง ร้อยละ 10.65 ในส่วนของมารดาส่วนใหญ่มีอาชีพค้าขาย ร้อยละ 28.74 รองลงมาคืออาชีพรับราชการ ร้อยละ 23.17 และอื่น ๆ ได้แก่แม่บ้าน ร้อยละ 17.30 สำหรับผู้ปกครองของผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ประกอบอาชีพพนักงานบริษัทเอกชน และค้าขาย ร้อยละ 23.53

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมการเรียนกวดวิชาของนักเรียน

ตารางที่ 4.10 แสดงจำนวนร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามพฤติกรรมการเคยเรียนกวดวิชา

พฤติกรรมการเรียนกวดวิชา	จำนวน	ร้อยละ
เคยเรียน	245	61.25
ไม่เคยเรียน	155	38.75
รวม	400	100.00

จากตารางที่ 4.10 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีพฤติกรรมเคยเรียนกวดวิชา คิดเป็นร้อยละ 61.25 และไม่เคยเรียนกวดวิชา ร้อยละ 38.75

ตารางที่ 4.11 แสดงจำนวนร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามการกวดวิชาที่เคยเรียน

สถานที่และรูปแบบการกวดวิชา	จำนวน	ร้อยละ
โรงเรียนกวดวิชาसानฝัน	83	33.88
โรงเรียนกวดวิชาเลิศวิทยา	25	10.20
โรงเรียนกวดวิชา RAC	50	20.41
เรียนกับอาจารย์ภายในโรงเรียน	122	49.80
เรียนกับติวเตอร์อิสระ	75	30.61
อื่น ๆ (ไลเซียม, เคมีอ.อู๋, Ent' Concept)	62	25.31

หมายเหตุ: ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ และตอบเฉพาะนักเรียนที่เคยเรียนกวดวิชา จำนวน 245 คน

จากตารางที่ 4.11 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามเคยเรียนกวดวิชาที่โรงเรียนกวดวิชาที่เรียนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 49.80 รองลงมาคือเรียนกวดวิชาที่โรงเรียนกวดวิชาसानฝัน ร้อยละ 33.88 และเรียนกับติวเตอร์อิสระ ร้อยละ 30.61

ตารางที่ 4.12 แสดงจำนวนของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามพฤติกรรมการเรียนกวดวิชาในแต่ละรายวิชา

พฤติกรรมกรเรียนกวดวิชา	จำนวน	ร้อยละ
คณิตศาสตร์	210	85.71
ฟิสิกส์	101	41.22
เคมี	100	40.81
ชีววิทยา	45	18.37
ภาษาอังกฤษ	170	69.39
ภาษาไทย	67	27.35
สังคมศึกษา	39	15.92
ภาษาฝรั่งเศส	38	15.51
อื่นๆ ได้แก่ วิชาวิทยาศาสตร์เพิ่มเติม	6	2.44

หมายเหตุ: ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ และตอบเฉพาะนักเรียนที่เคยเรียนกวดวิชา จำนวน 245 ราย

จากตารางที่ 4.12 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามเคยเรียนกวดวิชาในรายวิชาคณิตศาสตร์มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 85.71 รองลงมาคือวิชาภาษาอังกฤษ คิดเป็นร้อยละ 69.39 และวิชาฟิสิกส์ ร้อยละ 41.22

ตารางที่ 4.13 แสดงจำนวนร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามค่าใช้จ่ายในการเรียนกวดวิชา โดยเฉลี่ยต่อปี

ค่าใช้จ่าย/ปี	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 2,000 บาท	31	12.65
2,000-4,000 บาท	76	31.02
4,001-6,000 บาท	41	16.73
6,001-8,000 บาท	14	5.71
8,001-10,000 บาท	33	8.25
10,001 บาทขึ้นไป	50	20.41
รวม	245	100.00

หมายเหตุ: ตอบเฉพาะนักเรียนที่เคยเรียนกวดวิชา จำนวน 245 ราย

จากตารางที่ 4.13 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีค่าใช้จ่ายในการเรียนกวดวิชาต่อปีเป็นเงิน 2,000-4,000 บาท มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 31.02 รองลงมาคือค่าใช้จ่ายต่อปี 10,001 บาทขึ้นไป ร้อยละ 20.41 และ 4,001-6,000 บาท ร้อยละ 16.73

ตารางที่ 4.14 แสดงจำนวนร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามเหตุผลในการเรียนกวดวิชา

เหตุผลในการเรียนกวดวิชา	จำนวน	ร้อยละ
เพื่อเตรียมสอบวัดผลของโรงเรียน	27	11.20
เพื่อทบทวนบทเรียนที่ผ่านมา	21	8.57
เพื่อเพิ่มระดับผลการเรียนที่โรงเรียน	66	26.94
เพื่อเรียนล่วงหน้า	37	15.10
เพื่อเตรียมสอบเข้ามหาวิทยาลัย	104	42.45
เรียนตามเพื่อน	1	0.41
อื่นๆ	2	0.82

หมายเหตุ: ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ และตอบเฉพาะนักเรียนที่เคยเรียนกวดวิชา จำนวน 245 ราย

จากตารางที่ 4.14 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามเรียนกวดวิชาเพื่อเตรียมสอบเข้ามหาวิทยาลัยมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 42.45 รองลงมาเรียนกวดวิชาเพื่อเพิ่มระดับผลการเรียนที่โรงเรียน คิดเป็นร้อยละ 26.94 และเพื่อเรียนล่วงหน้า ร้อยละ 15.10

ตารางที่ 4.15 แสดงจำนวนร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามความสนใจในการมาเรียนโรงเรียนกวดวิชาแห่งใหม่

ความสนใจในการมาเรียน	จำนวน	ร้อยละ
ไม่ไปเรียนแน่นอน	10	2.50
ไม่แน่ใจ	250	62.50
ไปเรียนแน่นอน	140	35.00
รวม	400	100.00

หมายเหตุ: ตอบทั้งผู้ที่เคยเรียน และไม่เคยเรียนกวดวิชา

จากตาราง 4.15 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีความไม่แน่ใจที่จะไปเรียนโรงเรียนกวดวิชาแห่งใหม่ ร้อยละ 62.50 รองลงมาคือ สนใจที่จะไปเรียนแน่นอน ร้อยละ 35.00 และไม่ไปเรียนแน่นอน ร้อยละ 2.50

ตารางที่ 4.16 แสดงจำนวนร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามค่าใช้จ่ายต่อรายวิชาต่อคอร์ส

ค่าใช้จ่ายต่อรายวิชา ต่อคอร์ส	จำนวน	ร้อยละ
500-1,000 บาท	191	47.75
1,001-1,500 บาท	137	34.25
1,501-2,000 บาท	43	10.75
มากกว่า 2,000 บาทขึ้นไป	29	7.25
รวม	400	100.00

ตาราง 4.16 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามคิดว่าค่าใช้จ่ายต่อรายวิชา ต่อคอร์ส ควรเป็น 500-1,000 บาท มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 47.87 รองลงมาคือ 1,001-1,500 บาท ร้อยละ 34.33 และ 1,501-2,000 บาท ร้อยละ 10.78

ส่วนที่ 3: ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกเรียนกวดวิชาของนักเรียน

ตารางที่ 4.17 แสดงร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด			
การเรียนกับอาจารย์ที่มีชื่อเสียง	91 (22.86)	171 (42.96)	112 (28.14)	16 (4.02)	8 (2.01)	3.81	มาก	5
ชื่อเสียงของ โรงเรียนกวดวิชา	154 (38.60)	151 (37.84)	82 (20.55)	5 (1.25)	7 (1.75)	4.10	มาก	3
การเรียนผ่านระบบ VCD หรือ โทรทัศน์วงจรปิด	49 (12.25)	120 (30.00)	148 (37.00)	61 (15.25)	22 (5.50)	3.28	ปานกลาง	7
การเลือกเรียนเป็นรายวิชา	113 (28.32)	147 (36.84)	89 (22.31)	44 (11.03)	6 (1.50)	3.79	มาก	6
การเรียนแบบเน้นความสนุกสนาน แบบ Edutainment	144 (36.36)	158 (39.90)	82 (20.71)	10 (2.53)	2 (0.51)	4.09	มาก	4
มีหลักสูตรติวเข้มหลายวิชา	162 (40.81)	145 (36.52)	83 (20.91)	5 (1.26)	2 (0.50)	4.16	มาก	2
ครูผู้สอนมีความรู้ ความสามารถ และอธิบายให้นักเรียนเข้าใจได้ง่าย	232 (58.29)	111 (27.89)	49 (12.31)	4 (1.01)	2 (0.50)	4.42	มาก	1
ค่าเฉลี่ยรวม						3.95	มาก	

จากตารางที่ 4.17 พบว่า ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการเลือกเรียนกวดวิชาของผู้ตอบแบบสอบถาม เฉลี่ยโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.95 โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามคิดว่ามีผลต่อการเลือกเรียนกวดวิชาสูงที่สุด ได้แก่ ครูผู้สอนมีความรู้ ความสามารถ และสามารถอธิบายให้นักเรียนเข้าใจได้ง่าย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.42 รองลงมา ได้แก่ โรงเรียนกวดวิชา มีหลักสูตรติวเข้มหลายวิชา และชื่อเสียงของ โรงเรียนกวดวิชา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.16 และ 4.10 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.18 แสดงร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามปัจจัยด้านราคา

ปัจจัยด้านราคา	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด			
ค่าเรียนเหมาะสมกับคุณภาพการสอน	189 (47.25)	155 (38.77)	51 (12.75)	5 (1.25)	0 (0.00)	4.32	มาก	1
ช่องทางการชำระเงินมีหลายรูปแบบ เช่น ชำระผ่านธนาคาร	81 (20.30)	133 (33.33)	148 (37.09)	26 (6.52)	11 (2.76)	3.62	มาก	3
สามารถผ่อนชำระเป็นรายเดือน	119 (29.90)	133 (33.42)	105 (26.38)	26 (6.53)	15 (3.77)	3.79	มาก	2
ค่าเฉลี่ยรวม						3.91	มาก	

จากตารางที่ 4.18 พบว่า ปัจจัยด้านราคามีผลต่อการเลือกเรียนกวดวิชาของผู้ตอบแบบสอบถาม เฉลี่ยโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.91 โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามคิดว่ามีผลต่อการเลือกเรียนกวดวิชาสูงที่สุด ได้แก่ ค่าเรียนเหมาะสมกับคุณภาพการสอน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.32 รองลงมา ได้แก่ ค่าเรียนที่สามารถผ่อนชำระเป็นรายเดือน และช่องทางการชำระเงินมีหลายรูปแบบ เช่น ชำระผ่านธนาคาร มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.79 และ 3.62 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.19 แสดงร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด			
มีเว็บไซต์ให้สามารถเข้าไปอ่านข้อมูลและข่าวสารได้	150 (37.59)	171 (42.86)	71 (17.79)	3 (0.75)	4 (1.00)	4.15	มาก	4
สะดวกต่อการเดินทาง การจราจรไม่ติดขัด	179 (44.75)	166 (41.50)	51 (12.75)	2 (0.50)	2 (0.50)	4.30	มาก	2
สามารถสอบถามข้อมูลได้ตลอดเวลา	187 (47.10)	157 (39.55)	47 (11.84)	5 (1.26)	1 (0.25)	4.32	มาก	1
มีที่จอดรถรับ-ส่งสะดวก	181 (45.59)	134 (33.75)	67 (16.88)	13 (3.27)	2 (0.50)	4.21	มาก	3
ค่าเฉลี่ยรวม						4.25	มาก	

จากตารางที่ 4.19 พบว่า ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายมีผลต่อการเลือกเรียนกวดวิชาของผู้ตอบแบบสอบถาม เฉลี่ยโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.25 โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามคิดว่ามีผลต่อการเลือกเรียนกวดวิชาสูงที่สุด ได้แก่ โรงเรียนกวดวิชาสามารถให้บริการสอบถามข้อมูลได้ตลอดเวลา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.32 รองลงมา ได้แก่ โรงเรียนกวดวิชาสะดวกต่อการเดินทาง การจราจรไม่ติดขัด และมีที่จอดรถรับ-ส่งสะดวก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.30 และ 4.21 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.20 แสดงร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาด

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด			
มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่าง ๆ เช่น ใบปลิว วิทยุ	110 (27.50)	188 (47.00)	90 (22.50)	8 (2.00)	4 (1.00)	3.98	มาก	5
มีการจัดเอกสารการสอนให้ฟรี	193 (48.49)	135 (33.92)	57 (14.32)	9 (2.26)	4 (1.01)	4.27	มาก	2
มีหนังสือเสริมที่นอกเหนือจากเอกสารประกอบการเรียนให้ซื้อหรือยืมอ่าน	167 (41.75)	156 (39.00)	67 (16.75)	9 (2.25)	1 (0.25)	4.20	มาก	4
มีการรับประกันผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน	207 (51.88)	115 (28.82)	57 (14.29)	17 (4.26)	3 (0.75)	4.27	มาก	2
มีการให้ส่วนลดเมื่อลงทะเบียนเรียนหลายวิชา	191 (49.72)	138 (35.20)	50 (12.76)	11 (2.81)	2 (0.51)	4.29	มาก	1
ค่าเฉลี่ยรวม						4.20	มาก	

จากตารางที่ 4.20 พบว่า ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดมีผลต่อการเลือกเรียนกวดวิชาของผู้ตอบแบบสอบถาม เฉลี่ยโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.20 โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามคิดว่ามีผลต่อการเลือกเรียนกวดวิชาสูงสุด ได้แก่ โรงเรียนกวดวิชาที่มีการให้ส่วนลดเมื่อลงทะเบียนเรียนหลายวิชา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.29 รองลงมา ได้แก่ มีการรับประกันผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน และ มีการจัดเอกสารการสอนให้ฟรี มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.27

ตารางที่ 4.21 แสดงร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามปัจจัยด้านบุคลากรผู้ให้บริการ

ปัจจัยด้าน	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด			
เจ้าหน้าที่ของโรงเรียนให้บริการอย่างสุภาพ และเป็นมิตร	224 (56.14)	128 (32.08)	40 (10.03)	5 (1.25)	2 (0.50)	4.42	มาก	1
เจ้าหน้าที่ของโรงเรียนให้บริการน่าเชื่อถือ และวางใจได้	221 (55.25)	133 (33.25)	40 (10.00)	4 (1.00)	2 (0.50)	4.42	มาก	1
ค่าเฉลี่ยรวม						4.42	มาก	

จากตารางที่ 4.21 พบว่า ปัจจัยด้านบุคลากรผู้ให้บริการมีผลต่อการเลือกเรียนกวดวิชาของผู้ตอบแบบสอบถาม เฉลี่ยโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.42 โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามคิดว่ามีผลต่อการเลือกเรียนกวดวิชาสูงที่สุด ได้แก่เจ้าหน้าที่ของโรงเรียนให้บริการอย่างสุภาพ และเป็นมิตร และเจ้าหน้าที่ของโรงเรียนให้บริการน่าเชื่อถือ และวางใจได้ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.42

ตารางที่ 4.22 แสดงร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพ

ปัจจัยด้าน	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด			
มีสื่อการเรียนการสอนที่ครบถ้วน เช่น โปรเจกเตอร์ วีวีดีโอ	195 (48.75)	144 (36.00)	49 (12.25)	7 (1.75)	5 (1.25)	4.29	มาก	5
มีบรรยากาศในการเรียนที่ดี สะอาด ร่มรื่น	247 (61.75)	114 (28.50)	34 (8.50)	2 (0.50)	3 (0.75)	4.50	มากที่สุด	1
ความปลอดภัยของสถานที่	238 (59.50)	112 (28.00)	43 (10.75)	5 (1.25)	2 (0.50)	4.45	มาก	3
ห้องเรียนติดเครื่องปรับอากาศ	230 (57.50)	106 (26.50)	50 (12.50)	9 (2.25)	5 (1.25)	4.37	มาก	4
ไม่มีเสียงรบกวน หรือกลิ่นรบกวน จากภายนอก	247 (61.75)	108 (27.00)	35 (8.75)	8 (2.00)	2 (0.50)	4.48	มาก	2
ค่าเฉลี่ยรวม						4.42	มาก	

จากตารางที่ 4.22 พบว่า ปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพมีผลต่อการเลือกเรียนกวดวิชาของผู้ตอบแบบสอบถาม เฉลี่ยโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.42 โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามคิดว่ามีผลต่อการเลือกเรียนกวดวิชาสูงที่สุด ได้แก่ โรงเรียนกวดวิชาที่มีบรรยากาศในการเรียนที่ดี สะอาด ร่มรื่น มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.50 รองลงมา ได้แก่ โรงเรียนกวดวิชาไม่มีเสียงรบกวน หรือกลิ่นรบกวนจากภายนอก และ ความปลอดภัยของสถานที่ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.48 และ 4.45 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.23 แสดงร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามปัจจัยด้านกระบวนการให้บริการ

ปัจจัยด้าน	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด			
มีเจ้าหน้าที่แบ่งฝ่ายการให้บริการที่ชัดเจน	147 (37.03)	185 (46.60)	57 (14.36)	7 (1.76)	1 (0.25)	4.18	มาก	5
การให้บริการเป็นไปอย่างรวดเร็วและถูกต้อง	187 (47.10)	158 (39.80)	48 (12.09)	2 (0.50)	2 (0.50)	4.32	มาก	4
มีตารางเรียนแจ้งให้ทราบล่วงหน้า	226 (57.07)	129 (32.58)	35 (8.84)	4 (1.01)	2 (0.51)	4.45	มาก	1
สามารถสอนได้ตามหัวข้อและระยะเวลาที่กำหนด	213 (53.92)	141 (35.70)	35 (8.86)	6 (1.52)	0 (0.00)	4.42	มาก	2
มีการจัดสรรจำนวนนักเรียนต่อห้องได้อย่างเหมาะสม	216 (54.55)	124 (31.31)	49 (12.37)	5 (1.26)	2 (0.51)	4.38	มาก	3
ค่าเฉลี่ยรวม						4.35	มาก	

จากตารางที่ 4.23 พบว่า ปัจจัยด้านกระบวนการให้บริการมีผลต่อการเลือกเรียนกวดวิชาของผู้ตอบแบบสอบถาม เฉลี่ยโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.35 โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามคิดว่ามีผลต่อการเลือกเรียนกวดวิชาสูงที่สุด ได้แก่ โรงเรียนกวดวิชาที่มีตารางเรียนแจ้งให้ทราบล่วงหน้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.45 รองลงมา ได้แก่ โรงเรียนกวดวิชาสามารถสอนได้ตามหัวข้อและระยะเวลาที่กำหนด และ โรงเรียนกวดวิชามีการจัดสรรจำนวนนักเรียนต่อห้องได้อย่างเหมาะสม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.42 และ 4.38 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.24 แสดงการจัดลำดับค่าเฉลี่ยของปัจจัยส่วนประสมการตลาด

ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ลำดับที่
ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	3.95	มาก	6
ปัจจัยด้านราคา	3.91	มาก	7
ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	4.25	มาก	4
ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	4.20	มาก	5
ปัจจัยด้านบุคลากร	4.42	มาก	1
ปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพ	4.42	มาก	1
ปัจจัยด้านกระบวนการให้บริการ	4.35	มาก	3

จากตารางที่ 4.24 พบว่าปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากในทุก ๆ ปัจจัย โดยปัจจัยด้านบุคลากร และลักษณะทางกายภาพ มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ 4.42 รองลงมาได้แก่ปัจจัยด้านกระบวนการให้บริการ มีค่าเฉลี่ย 4.35 รองลงมาได้แก่ปัจจัยด้านช่องทางการจัดทำจำหน่าย ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ และปัจจัยด้านราคา โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.25, 4.20, 3.95 และ 3.91 ตามลำดับ

สรุปข้อมูลที่ได้จากการเก็บแบบสอบถาม

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

จากการวิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสอบถาม พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเป็นเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 25.50 และเพศหญิงร้อยละ 74.50 โดยส่วนใหญ่กำลังศึกษาอยู่ในแผนการเรียน วิทยาศาสตร์คิดเป็นร้อยละ 49.75 รองลงมาได้แก่ สายศิลป์ภาษา ร้อยละ 39.75 ซึ่งส่วนใหญ่มีผลการเรียนอยู่ระหว่าง 2.51-3.00 คิดเป็นร้อยละ 31.08 รองลงมาได้แก่ 3.01-3.50 ร้อยละ 30.08 เมื่อพิจารณารายได้ของครอบครัวพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีรายได้ของครอบครัวอยู่ที่ 10,000-20,000 บาทต่อเดือน ร้อยละ 28.50 รองลงมามีรายได้ต่ำกว่า 10,000 บาท ร้อยละ 27.50 ส่วนใหญ่มีบิดาประกอบอาชีพรับราชการ ร้อยละ 38.76 มารดาประกอบอาชีพค้าขาย ร้อยละ 28.74 และผู้ปกครองประกอบอาชีพพนักงานเอกชน และค้าขาย ร้อยละ 23.53

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมการเรียนกวดวิชาของนักเรียน

ในด้านของพฤติกรรมการเรียนกวดวิชาของผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เคยเรียนกวดวิชา ร้อยละ 61.25 และไม่เคยเรียนกวดวิชา ร้อยละ 38.75 การเรียนกวดวิชาเป็นการเรียนกับอาจารย์ภายในโรงเรียนมากที่สุด ร้อยละ 29.26 รองลงมาคือการเรียนที่โรงเรียนกวดวิชาसानฝัน ร้อยละ 19.90 รายวิชาที่เรียนได้แก่ วิชาคณิตศาสตร์ มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 27.06 รองลงมาได้แก่วิชาภาษาอังกฤษ ร้อยละ 21.91 ค่าใช้จ่ายที่ใช้ในการเรียนกวดวิชาโดยเฉลี่ยต่อปีของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ 2,000-4,000 บาท มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 31.28 รองลงมามีค่าใช้จ่าย 10,001 บาทขึ้นไป ร้อยละ 20.57 สำหรับเหตุผลในการเรียนกวดวิชาผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เรียนเพื่อเตรียมสอบเข้ามหาวิทยาลัย มากที่สุด ร้อยละ 40.31 รองลงมาคือเรียนเพื่อเพิ่มระดับผลการเรียนที่โรงเรียน ร้อยละ 25.58 ความสนใจในการมาเรียนโรงเรียนกวดวิชาแห่งใหม่ ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ไม่แน่ใจว่าจะไปเรียนหรือไม่ ร้อยละ 62.50 รองลงมาคือไปเรียนแน่นอน ร้อยละ 35 และ ค่าใช้จ่ายในการเรียนกวดวิชาต่อคอร์ส ผู้ตอบแบบสอบถามเห็นว่า ควรเป็น 500-1,000 บาท มากที่สุด ร้อยละ 47.87 รองลงมาคือ 1,501-2,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 10.78

ส่วนที่ 3 ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกเรียนกวดวิชาของนักเรียน

ในส่วนของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์โดยรวมอยู่ในระดับ มาก มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ที่ 3.95 โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสำคัญมากที่สุดคือ ครูผู้สอนมีความรู้ความสามารถ และสามารถอธิบายให้นักเรียนเข้าใจได้ง่าย ปัจจัยด้านราคา ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสำคัญอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ที่ 3.91 โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสำคัญมากที่สุดคือ ค่าเรียนมีความเหมาะสมกับคุณภาพการสอน ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายโดยรวมอยู่ในระดับ มาก มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ที่ 4.25 โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสำคัญมากที่สุดคือ โรงเรียนกวดวิชาสามารถบริการสอบถามข้อมูลได้ตลอดเวลา ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดโดยรวมอยู่ในระดับ มาก มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ที่ 3.95 โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสำคัญมากที่สุดคือ โรงเรียนกวดวิชามีการให้ส่วนลดเมื่อลงทะเบียนเรียนหลายรายวิชา ปัจจัยด้านบุคลากรผู้ให้บริการ ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านบุคลากรผู้ให้บริการโดยรวมอยู่ในระดับ มาก มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ที่ 4.42 โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้

ความสำคัญมากที่สุดคือ เจ้าหน้าที่ของโรงเรียนกวศวิชาให้บริการอย่างสุภาพ และเป็นมิตร ด้านลักษณะทางกายภาพ ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพโดยรวมอยู่ในระดับ มาก มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ที่ 4.42 โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสำคัญมากที่สุดคือปัจจัยด้านกระบวนการให้บริการ ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านกระบวนการให้บริการโดยรวมอยู่ในระดับ มาก มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ที่ 4.35 โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสำคัญมากที่สุดคือ โรงเรียนกวศวิชามีการแจ้งตารางเรียนให้ทราบล่วงหน้า เมื่อพิจารณาค่าเฉลี่ยที่ได้ของแต่ละปัจจัยส่วนประสมการตลาดพบว่าในทุก ๆ ปัจจัยส่วนประสมการตลาดผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมาก โดยปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยสูงที่สุดได้แก่ปัจจัยด้านบุคลากร และปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพ

4.3.6 การวิเคราะห์ส่วนประสมการตลาด และกลยุทธ์การตลาด

จากการศึกษาข้อมูลที่ได้จากการเก็บแบบสอบถามและข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ ทำให้กำหนดกลยุทธ์ส่วนประสมการตลาด และกลยุทธ์ตลาดบริการ ได้ดังนี้

ด้านผลิตภัณฑ์ (Product)

มุ่งเน้นการสอนในรายวิชาหลักของทั้งสายวิทยาศาสตร์และสายศิลป์ รวมทั้งสิ้น 9 รายวิชา ได้แก่ วิชาคณิตศาสตร์สำหรับสายวิทยาศาสตร์ คณิตศาสตร์สำหรับสายศิลป์ ฟิสิกส์ เคมี ชีววิทยา ภาษาไทย ภาษาอังกฤษ สังคมศึกษา และวิชาวิทยาศาสตร์เพิ่มเติม ในลักษณะของการสอนสดโดยบุคลากรครูผู้มีความสามารถในการสอน มีความสามารถทั้งในด้านวิชาการและการถ่ายทอดความรู้ให้แก่นักเรียนด้วยรูปแบบ Edutainment ผสมผสานกับการสอนแบบ Interactive หรือการปฏิสัมพันธ์ระหว่างครูผู้สอนกับนักเรียน เพื่อให้เกิดความใกล้ชิด และเป็นกันเอง เพื่อให้การเรียนการสอนเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยยังคงสาระทางด้านวิชาการอย่างครบถ้วน นอกจากนี้ยังได้มีการออกแบบหลักสูตรการเรียนการสอนหลายรูปแบบเพื่อรองรับความต้องการของนักเรียนทั้งในด้านการเรียนกวศวิชาเพื่อเรียนล่วงหน้าในระดับที่สูงกว่า การเรียนเพื่อทำเกรดทำคะแนนในห้องเรียน การติวเนื้อหาวิชาเพื่อสอบ O-NET และ A-NET รวมถึงการเตรียมความพร้อมในการสอบโควตาให้แก่นักเรียน

นอกจากนี้ในส่วนของบุคลากรครูผู้สอนของโรงเรียนกวศวิชา ยังได้มีการมุ่งเน้นการสรรหาและคัดเลือกบุคลากรครูที่มีความรู้ความสามารถทั้งในด้านวิชาการและความสามารถในการถ่ายทอดเพื่อให้เด็กนักเรียนสามารถเข้าใจได้ง่าย เป็นผู้ที่มีประสบการณ์ในการสอนมาเป็นอย่างดี

นอกจากนี้ยังต้องเป็นผู้ที่มีความรู้ความเข้าใจในด้านหลักสูตรการเรียนการสอนและเนื้อหารายวิชาตรงตามวัตถุประสงค์ในการเรียนแต่ละคอร์ส

ตารางที่ 4.25 แสดงคอร์สของแต่ละรายวิชาที่เปิดสอน

คอร์ส ระดับชั้น	เรียนล่วงหน้า เทอม 1	ทำเกรด เทอม 1	เรียนล่วงหน้า เทอม 2	ทำเกรด เทอม 2	เตรียมสอบ โควตา	เตรียมสอบ Admission
ม.4	1 กลุ่ม	2 กลุ่ม	1 กลุ่ม	2 กลุ่ม	-	-
ม.5	1 กลุ่ม	2 กลุ่ม	1 กลุ่ม	2 กลุ่ม	-	-
ม.6	1 กลุ่ม	2 กลุ่ม	-	-	2 กลุ่ม	2 กลุ่ม
รวมจำนวนคอร์สต่อรายวิชา (1)						19 กลุ่ม
จำนวนรายวิชาที่เปิดสอน (2)						9 รายวิชา
รวมจำนวนคอร์สมั้งหมด (1)*(2)						171 คอร์ส

หมายเหตุ: 2 กลุ่มได้แก่คอร์สวันจันทร์-ศุกร์ 1 กลุ่ม และคอร์สเรียนวันเสาร์และอาทิตย์อีก 1 กลุ่ม

จากตารางที่ 4.25 โรงเรียนกวศวิชามีจำนวนกลุ่มในการเรียนทั้งหมด 19 กลุ่ม กลุ่มละ 9 รายวิชา รวมจำนวนคอร์สทั้งหมดของโรงเรียนกวศวิชาเท่ากับ 171 คอร์ส

ด้านราคา (Price)

สำหรับการพิจารณาการตั้งราคา ได้มีการกำหนดราคาใกล้เคียงกับคู่แข่งชั้นที่มีอยู่ในตลาด (ยกเว้น RAC ที่มีการกำหนดกลยุทธ์การตั้งราคาแบบเหมาจ่ายเป็น Package) ซึ่งได้กำหนดราคาในปีแรกไว้ที่ รายวิชาละ 1,000 บาท ต่อคอร์ส (คอร์สละ 30 ชั่วโมง) ทั้งนี้ได้มีการพิจารณาถึงราคาของกลุ่มเป้าหมายยอมรับได้ในคุณค่าและประโยชน์ที่จะได้รับ อีกทั้งกิจการสามารถทำกำไร และสามารถแข่งขันในธุรกิจนี้ได้ ทั้งนี้กำหนดให้ราคาต่อรายวิชาต่อคอร์สเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ทุกปี

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

ใช้วิธีการรับสมัครผ่านหลายช่องทาง (Multichannel) สามารถเลือกได้ตามความเหมาะสมและความต้องการ คือ การสมัครด้วยตัวเองที่โรงเรียน การรับจองผ่านทางโทรศัพท์ และการสมัครผ่านทางอินเทอร์เน็ต สำหรับการติดต่อสอบถามและการสืบหาข้อมูล สามารถทำได้โดยการสอบถามจากเจ้าหน้าที่ในโรงเรียนโดยตรง การสอบถามทางโทรศัพท์ และจากอินเทอร์เน็ตผ่านเว็บไซต์หรือเว็บบอร์ดของทางโรงเรียน

นอกจากนี้ยังจะให้ความสำคัญในเรื่องของความสะดวกในการเดินทางมาเรียนเป็นหลัก โดยการจราจรจะต้องไม่ติดขัด มีรถโดยสารประจำทางผ่านตลอดเวลา อีกทั้งยังจะมีบริเวณสำหรับจอดรถรับส่งเป็นพิเศษ เพื่อให้ให้นักเรียนสามารถเดินทางมาเรียนได้สะดวก

ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion)

การส่งเสริมการตลาดของโรงเรียนกวตวิชา เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมการขาย ร่วมกับการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ค่อนข้างมาก ในการสร้างการรับรู้ ความน่าเชื่อถือ และเป็นที่ยอมรับของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เนื่องจากการประชาสัมพันธ์นั้นต้องอาศัยระยะเวลาในการทำให้โรงเรียนกวตวิชาเป็นที่รู้จัก และสร้างชื่อเสียง ดังนั้นในช่วงแรก โรงเรียนกวตวิชาจึงใช้การโฆษณา ประชาสัมพันธ์ ร่วมกับการส่งเสริมการขายเป็นระยะๆ เพื่อที่จะได้กลุ่มลูกค้าใหม่ๆเข้ามาทดลองเรียนในหลักสูตรต่างๆ และเพิ่มเติมการประชาสัมพันธ์หลักสูตรการเรียนการสอน บุคลากร ครูผู้สอน ชื่อเสียงของโรงเรียนในปีต่อมา

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ โรงเรียนกวตวิชาในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ส่วนใหญ่จะเน้นการให้เรียนการสอนที่เป็นกันเอง การทำกิจกรรมด้านวิชาการต่างๆร่วมกันระหว่างบุคลากรครูผู้สอนและผู้เรียน มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านแผ่นพับและคู่มือหลักสูตรการเรียนการสอน (Handbook) ต่างๆ โดยมีเนื้อหา หลักสูตรที่เปิดสอน ครูผู้สอนประจำวิชา ความพึงพอใจ และผลการเรียนของเด็กที่เคยเรียนในหลักสูตรต่างๆของโรงเรียนมาก่อน เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือในคุณภาพการเรียนการสอน นอกจากนั้นมีการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายในช่วงแรกของการเปิดรับสมัคร เพื่อกระตุ้นลูกค้าเป้าหมายให้เกิดความสนใจ และเป็นการกระตุ้นยอดขายโดยตรง ยกตัวอย่างเช่น การให้ส่วนลดเมื่อลงทะเบียนครบตามเงื่อนไข การให้ส่วนลดในกรณีเป็นศิษย์เก่า การให้ข้อเสนอผ่อนชำระค่าลงทะเบียนตามเงื่อนไขที่กำหนด ไปจนถึงการให้ส่วนลดเมื่อชำระค่าลงทะเบียนตามเงื่อนไขและเวลา เป็นต้น ดังนั้นโรงเรียนกวตวิชาแห่งใหม่นี้จึงได้มีการกำหนดกลยุทธ์การส่งเสริมการตลาดไว้ดังนี้

- แผ่นพับประชาสัมพันธ์ เป็นการเผยแพร่ข้อมูลโรงเรียน รูปแบบการเรียนการสอน บุคลากรครูผู้สอน และช่องทางติดต่อกับทางโรงเรียน เพื่อแจกให้กับนักเรียน หรือบุคคลที่สนใจ

- การจัดทำคู่มือการเรียนการสอน (Handbook) เผยแพร่ข้อมูลโรงเรียน รูปแบบการเรียนการสอน ตารางเรียน หลักสูตรที่เปิดสอน และค่าใช้จ่ายในการเรียนแต่ละคอร์ส ให้แก่นักเรียนที่สนใจ ทั้งนี้อาจมีการเพิ่มเติมข้อมูลภาพบรรยากาศในการเรียน ความพึงพอใจของนักเรียนและผลการศึกษาต่อของนักเรียนที่เคยเรียนในปีต่อ ๆ มา เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือ และเพิ่มความน่าสนใจให้แก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

- การคิดป้ายประกาศรายละเอียดการรับสมัคร จัดทำป้ายฟ้าประกาศรายละเอียดการรับสมัครของทางโรงเรียนตามช่วงเวลาที่เปิดสอนในแต่ละหลักสูตร บริเวณหน้าโรงเรียนแต่ละแห่ง หรือตามทางแยกต่าง ๆ เพื่อให้ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้พบเห็น และทราบรายละเอียดของโรงเรียน

- การจัดทำเว็บไซต์โรงเรียนกวควิชา สร้างช่องทางการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้มากขึ้น ที่จะช่วยอำนวยความสะดวกในการเข้าถึงข้อมูล รายละเอียดต่าง ๆ ของโรงเรียนกวควิชาได้ตลอดเวลา

- โฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านทางวิทยุชุมชนภายในจังหวัด โดยเลือกคลื่นวิทยุที่เป็นที่นิยมของกลุ่มนักเรียน และผู้ปกครองเพื่อให้เกิดการรับรู้ เผยแพร่ และประชาสัมพันธ์โรงเรียนกวควิชาแห่งใหม่ รวมถึงประชาสัมพันธ์ในแต่ละช่วงที่โรงเรียนเปิดรับสมัครเรียน

ทั้งนี้ในส่วนของการให้ส่วนลดการค่านั้น เนื่องจากโครงการมีการกำหนดราคาค่าเล่าเรียนที่ต่ำกว่าโรงเรียนกวควิชาที่มีอยู่ในตลาด จึงไม่มีการกำหนดกลยุทธ์การให้ส่วนลดแก่นักเรียน แต่จะมุ่งเน้นในส่วนของการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ในด้านอื่น ๆ แทน เช่น การประชาสัมพันธ์ความสำเร็จของนักเรียนที่เคยเรียนกวควิชาของโครงการผ่านทางสื่อต่าง ๆ เช่น Handbook ของโรงเรียน ป้ายประกาศหน้าโรงเรียน เป็นต้น เพื่อให้เห็นถึงผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักเรียน

ตารางที่ 4.26 แสดงค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการตลาดของโรงเรียนกวดวิชา

กิจกรรม	ประมาณการค่าใช้จ่ายทางการตลาด (บาท)					
	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
การโฆษณาประชาสัมพันธ์						
จัดทำแผ่นพับประชาสัมพันธ์	3,000	10,000	10,500	11,025	11,576	12,155
Handbook	10,000	20,000	21,000	22,050	23,153	24,310
ป้ายรายละเอียดการรับสมัคร	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000
ป้ายไว้นิลหน้าโรงเรียนกวดวิชา	5,000	-	-	-	-	-
การจัดทำ web-site โรงเรียน	15,000	10,000	10,500	11,025	11,576	12,155
ค่าลง Spot โฆษณาทางวิทยุ	12,000	50,000	36,000	37,800	39,690	41,675
รวมค่าใช้จ่ายทางการตลาด	50,000	95,000	83,000	87,150	91,508	96,083

ด้านลักษณะทางกายภาพ (Physical Evidence)\

ลักษณะทางกายภาพเป็นกลยุทธ์ในการสร้างบรรยากาศที่ทำให้เด็กมีความรู้สึกอยากเรียนรู้ สร้างความสนุกสนานในสถานที่ เพื่อที่เด็กจะได้เปิดการรับรู้ของตัวเองอย่างเต็มที่ หรือสามารถมีอารมณ์และบรรยากาศไปกับสิ่งที่กำลังเรียน ทั้งนี้ในการออกแบบทั้งหมดจะสร้างบรรยากาศที่สอดคล้องกับสิ่งที่เด็กเข้ามาใช้งาน และเพิ่มความทันสมัย เพื่อให้เด็กมีความพอใจกับสถานที่ เพื่อเสริมการใช้งานในส่วนต่างๆ ได้อย่างเต็มที่ นอกจากนี้ยังคงมีพื้นที่ในการจัดรถรับส่งนักเรียนได้อย่างสะดวก การจราจรไม่ติดขัด อีกทั้งยังมีสวนสาธารณะตั้งอยู่บริเวณด้านหน้าของโรงเรียนทำให้บรรยากาศของโรงเรียนกวดวิชา มีความร่มรื่น และเย็นสบาย

ด้านบุคลากร (People)

ให้ความสำคัญกับการสรรหาและคัดเลือกบุคลากรผู้ให้บริการที่มีคุณสมบัติที่เหมาะสมตรงตามตำแหน่งหน้าที่ มีมนุษยสัมพันธ์ดี ให้บริการอย่างเป็นกันเอง สามารถให้ข้อมูลต่างๆ ที่เกี่ยวข้องได้อย่างรวดเร็ว ถูกต้องและชัดเจนเพื่อสร้างความพึงพอใจให้แก่นักเรียนผู้เข้ารับบริการ

ด้านกระบวนการให้บริการ (Process)

มีการจัดการให้นักเรียนที่มาเรียนกวดวิชาสามารถเรียนได้ตรงตามกำหนดเวลา ด้วยครูผู้มีความเชี่ยวชาญและมีประสบการณ์ในการสอนเนื้อหาวิชานั้น ๆ โดยเฉพาะ พร้อมด้วย

อุปกรณ์และสื่อการสอนที่ครบถ้วน มีเอกสารประกอบการเรียนที่เหมาะสมตามเนื้อหาหลักสูตรของแต่ละคอร์สที่ได้มีการกำหนดไว้ นอกจากนี้ยังมีเจ้าหน้าที่และพนักงานแบ่งฝ่ายในการให้บริการอย่างชัดเจน เพื่อให้สามารถให้บริการได้อย่างรวดเร็ว และถูกต้อง ทั้งนี้ในส่วนของจำนวนนักเรียนในแต่ละห้องเรียนนั้นได้มีการกำหนดไว้ที่ไม่เกิน 32 คนต่อห้อง เพื่อให้การเรียนการสอนเป็นไปได้อย่างมีประสิทธิภาพตามรูปแบบของการเรียนการสอนโดยใช้ครูผู้สอนโดยตรง

กลยุทธ์การตลาดบริการ สำหรับ โรงเรียนกวดวิชา มีดังนี้

การตลาดภายนอก (External Marketing) เน้นการสื่อให้เห็นถึงการเรียนการสอนแบบ Edutainment และ Interactive เพื่อให้เกิดความสนุกสนานในการเรียนของนักเรียน รวมถึงการกำหนดราคาที่เหมาะสมกับบรรดประโยชน์ที่นักเรียนจะได้รับ มีบริการที่คำนึงถึงความต้องการของนักเรียนเป็นสำคัญ เช่นการประเมินผลครูผู้สอน หรือเจ้าหน้าที่โรงเรียนกวดวิชา เพื่อปรับปรุงคุณภาพการเรียนการสอน และบริการอยู่เสมอ

การตลาดภายใน (Internal Marketing) เน้นคุณภาพในการให้บริการของบุคลากรครู และเจ้าหน้าที่ของโรงเรียนกวดวิชา โดยจะมีการประชุม และประเมินผลการทำงานของบุคลากรเหล่านี้อยู่เสมอ เพื่อให้เกิดการทำงานที่มีประสิทธิภาพ

การตลาดปฏิสัมพันธ์ (Interactive Marketing) โรงเรียนกวดวิชาเน้นการให้บริการที่มีคุณภาพ สร้างความสัมพันธ์อันดีแก่ลูกค้า เอาใจใส่ และคิดตามสอบถามถึงความพึงพอใจของนักเรียนผู้ให้บริการ รวมถึงผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักเรียนด้วย

4.3.7 การประมาณการรายได้ของโรงเรียนกวดวิชา

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการโรงเรียนกวดวิชาในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ และผู้ประกอบการโรงเรียนกวดวิชา ในอำเภอเมือง จังหวัดตาก พบว่าเมื่อเริ่มเปิดดำเนินการจะมีนักเรียนเข้ามาสมัครเรียน ประมาณร้อยละ 50-70 ของจำนวนนักเรียนที่สามารถรองรับได้ในแต่ละห้อง ขึ้นอยู่กับแต่ละรายวิชาที่นักเรียนสนใจเรียน

โดยในส่วนของการประมาณการรายได้นั้น เนื่องด้วยชื่อเสียงของการจัดทำค่ายวิชาการ TAK CMU CAMP ที่ผ่านมากอปรกับบุคลากรผู้สอนมีจำนวนนักเรียนที่เรียนกวดวิชาและเป็นที่รู้จักของนักเรียนด้วยอยู่แล้ว รวมถึงการสร้างรูปแบบของการเรียนกวดวิชาในแบบ Edutainment เป็นรายแรกในตลาด ซึ่งเป็นรูปแบบที่นักเรียนให้ความสนใจ และนิยมในการเลือกเรียน ดังนั้น การประมาณการรายได้ของโรงเรียนกวดวิชาในปีแรก จึงได้ประมาณการไว้ที่ ร้อยละ 60 ของจำนวนนักเรียนที่สามารถรองรับได้สำหรับนักเรียนระดับชั้นปีที่ 4-5 ซึ่งจะเท่ากับคอร์สละ

19 คน และในส่วนของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 6 ประมาณการไว้ที่ร้อยละ 70 ของจำนวนนักเรียนที่สามารถรองรับได้ ซึ่งเท่ากับคอร์สละ 21 คนต่อห้องเรียน (ในส่วนของวิชาภาษาไทยและสังคม เป็นวิชาที่สามารถลงทะเบียนได้ทั้งสายวิทยาศาสตร์ และสายศิลป์ภาษา) และด้วยการทำการตลาด และปรับปรุงพัฒนาหลักสูตรอย่างต่อเนื่องของโรงเรียนกวศวิฯ จึงได้มีการพยากรณ์ยอดขาย หรือจำนวนนักเรียนที่มาเรียนเพิ่มขึ้นอีก 10% ในปีต่อ ๆ ไป ซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้

ตารางที่ 4.27 แสดงการประมาณการจำนวนนักเรียนที่เรียนกวศวิฯต่อห้องต่อรายวิชาต่อคอร์ส ในปี 1

	จำนวนนักเรียนต่อห้อง		จำนวน คอร์ส (2)	จำนวน รายวิชา (3)	รวม (1)*(2)*(3)
	ร้อยละ ต่อ ห้อง	จำนวน (1)			
มัธยมศึกษาปีที่ 4	60	19	6	9	1,026
มัธยมศึกษาปีที่ 5	60	19	6	9	1,026
มัธยมศึกษาปีที่ 6	70	21	7	9	1,323
รวมประมาณการยอดขายในปี 1					3,375

หมายเหตุ: - ร้อยละในการพยากรณ์ เป็นการพยากรณ์มาจากจำนวนนักเรียนที่สามารถรองรับได้ของโครงการซึ่งเท่ากับ 30 คนต่อห้อง

จากตารางที่ 4.27 ยอดรวมจำนวน 3,375 คนนั้น เป็นการพยากรณ์จำนวนนักเรียนที่เรียนกวศวิฯทั้งปี อันเป็นผลมาจากการเรียนของนักเรียนในแต่ละคอร์สของแต่ละระดับชั้น โดยในแต่ละคอร์สที่เปิดสอนจะมีวัตถุประสงค์ในการเรียนที่แตกต่างกันไป ซึ่งนักเรียนที่เรียนอาจเป็นนักเรียนกลุ่มเดียวกันก็ได้ ดังนั้นแม้ตัวเลขที่ได้จะมากกว่าจำนวนกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย แต่ยังคงมีความเป็นไปได้อยู่ เช่นเดียวกันกับการพยากรณ์ยอดขายในปี 2 ถึงปี 5 ดังแสดงในตารางที่ 4.28 – ตารางที่ 4.32

ตารางที่ 4.28 แสดงการประมาณการจำนวนนักเรียนที่เรียนกวดวิชาต่อห้องต่อรายวิชาต่อคอร์ส ในปีที่ 2

	จำนวนนักเรียนต่อห้อง		จำนวน คอร์ส (2)	จำนวน รายวิชา (3)	รวม (1)*(2)*(3)
	ร้อยละ ต่อ ห้อง	จำนวน (1)			
มัธยมศึกษาปีที่ 4	70	21	6	9	1,134
มัธยมศึกษาปีที่ 5	70	21	6	9	1,134
มัธยมศึกษาปีที่ 6	80	24	7	9	1,512
รวมประมาณการยอดขายในปีที่ 1					3,780

หมายเหตุ: ร้อยละในการพยากรณ์ เป็นการพยากรณ์มาจากจำนวนนักเรียนที่สามารถรองรับได้ของโครงการซึ่งเท่ากับ 30 คนต่อห้อง

ตารางที่ 4.29 แสดงการประมาณการจำนวนนักเรียนที่เรียนกวดวิชาต่อห้องต่อรายวิชาต่อคอร์ส ในปีที่ 3

	จำนวนนักเรียนต่อห้อง		จำนวน คอร์ส (2)	จำนวน รายวิชา (3)	รวม (1)*(2)*(3)
	ร้อยละ ต่อ ห้อง	จำนวน (1)			
มัธยมศึกษาปีที่ 4	80	24	6	9	1,296
มัธยมศึกษาปีที่ 5	80	24	6	9	1,296
มัธยมศึกษาปีที่ 6	90	27	7	9	1,701
รวมประมาณการยอดขายในปีที่ 1					4,293

หมายเหตุ: ร้อยละในการพยากรณ์ เป็นการพยากรณ์มาจากจำนวนนักเรียนที่สามารถรองรับได้ของโครงการซึ่งเท่ากับ 30 คนต่อห้อง

ตารางที่ 4.30 แสดงการประมาณการจำนวนนักเรียนที่เรียนกวดวิชาต่อห้องต่อรายวิชาต่อคอร์ส ในปีที่ 4

	จำนวนนักเรียนต่อห้อง		จำนวน คอร์ส (2)	จำนวน รายวิชา (3)	รวม (1)*(2)*(3)
	ร้อยละ ต่อ ห้อง	จำนวน (1)			
มัธยมศึกษาปีที่ 4	90	27	6	9	1,458
มัธยมศึกษาปีที่ 5	90	27	6	9	1,458
มัธยมศึกษาปีที่ 6	100	30	7	9	1,890
รวมประมาณการขอขยายในปีที่ 1					4,806

หมายเหตุ: ร้อยละในการพยากรณ์ เป็นการพยากรณ์มาจากจำนวนนักเรียนที่สามารถรองรับได้ของโครงการซึ่งเท่ากับ 30 คนต่อห้อง

ตารางที่ 4.31 แสดงการประมาณการจำนวนนักเรียนที่เรียนกวดวิชาต่อห้องต่อรายวิชาต่อคอร์ส ในปีที่ 5

	จำนวนนักเรียนต่อห้อง		จำนวน คอร์ส (2)	จำนวน รายวิชา (3)	รวม (1)*(2)*(3)
	ร้อยละ ต่อ ห้อง	จำนวน (1)			
มัธยมศึกษาปีที่ 4	100	30	6	9	1,620
มัธยมศึกษาปีที่ 5	100	30	6	9	1,620
มัธยมศึกษาปีที่ 6	100	30	7	9	1,890
รวมประมาณการขอขยายในปีที่ 1					5,130

หมายเหตุ: ร้อยละในการพยากรณ์ เป็นการพยากรณ์มาจากจำนวนนักเรียนที่สามารถรองรับได้ของโครงการซึ่งเท่ากับ 30 คนต่อห้อง

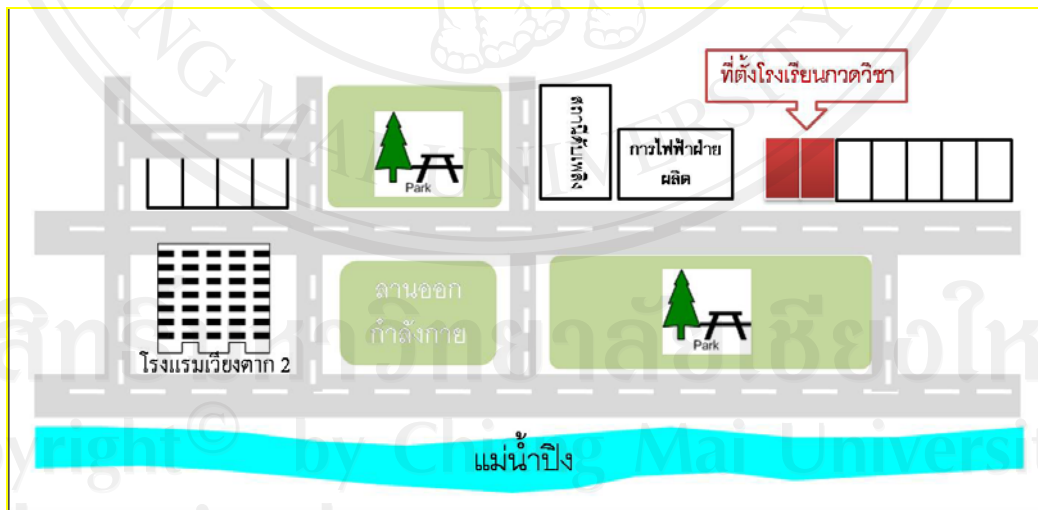
ตารางที่ 4.32 แสดงจำนวนนักเรียน ราคาต่อคอร์ส และรายได้ของโรงเรียนกวดวิชาตลอดอายุโครงการทั้ง 5 ปี

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
จำนวนนักเรียน	3,375	3,780	4,293	4,806	5,130
ราคาต่อคอร์สต่อรายวิชา	1,000	1,050	1,100	1,155	1,200
รายได้ของโรงเรียนกวดวิชา	3,375,000	3,969,000	4,722,300	5,550,930	6,156,000

การวิเคราะห์ด้านเทคนิค

4.3.8 สถานที่ตั้ง

สถานที่ตั้งโรงเรียนกวดวิชาเป็นอาคารพาณิชย์ 2 คูหา ตั้งอยู่ที่ถนนจอมพล ตำบลระแหง อำเภอเมือง จังหวัดตาก ซึ่งเป็นย่านชุมชน มีถนนกว้างขวาง สถานที่จอดรถสะดวก อีกทั้งยังมีสวนสาธารณะสร้างความร่มรื่นให้แก่บรรยากาศบริเวณโดยรอบ ไม่มีมลภาวะที่เป็นอันตรายเหมาะแก่บรรยากาศในการเรียนของนักเรียน ดังแสดงในรูปภาพที่ 4.1



ภาพที่ 4.1 แสดงแผนที่ตั้งของโรงเรียนกวดวิชาแห่งใหม่

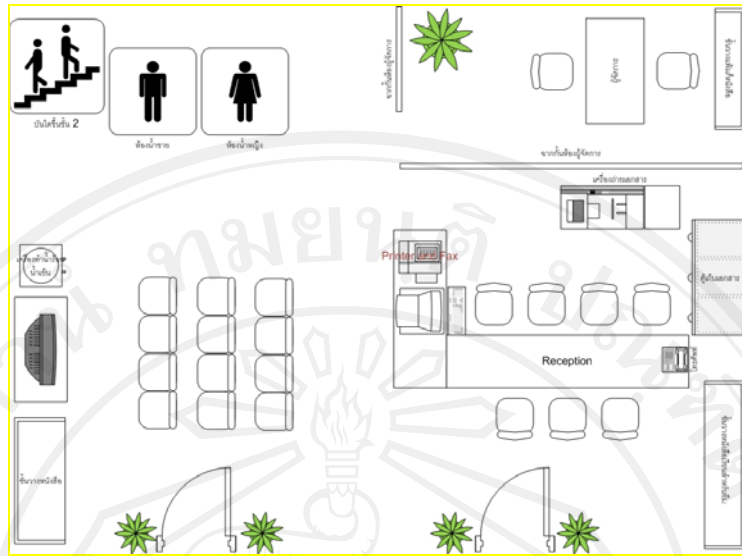
4.3.9 ขนาดและรูปแบบของโรงเรียนกวาดวิชา

สำหรับอาคารพาณิชย์ที่ใช้เป็นสถานที่ตั้งโรงเรียนกวาดวิชานี้ มีขนาด 3 ชั้นครึ่ง โดยมีการจัดสรรพื้นที่ของอาคารดังนี้

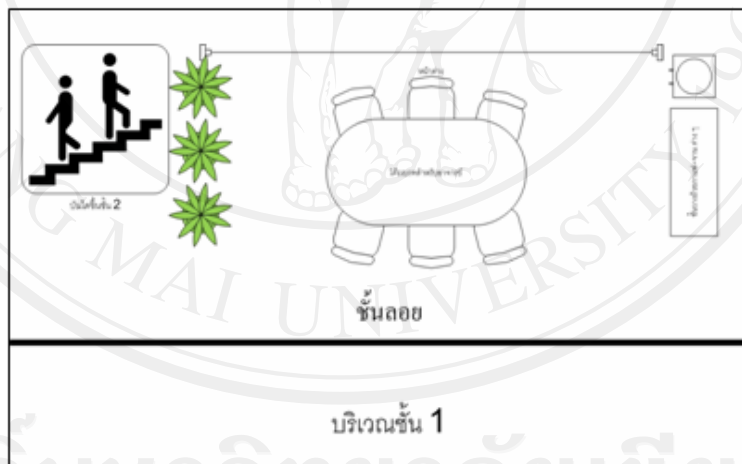


ภาพที่ 4.2 อาคารพาณิชย์ที่ใช้ในการจัดตั้งโรงเรียนกวาดวิชา และบรรยากาศบริเวณหน้าอาคาร

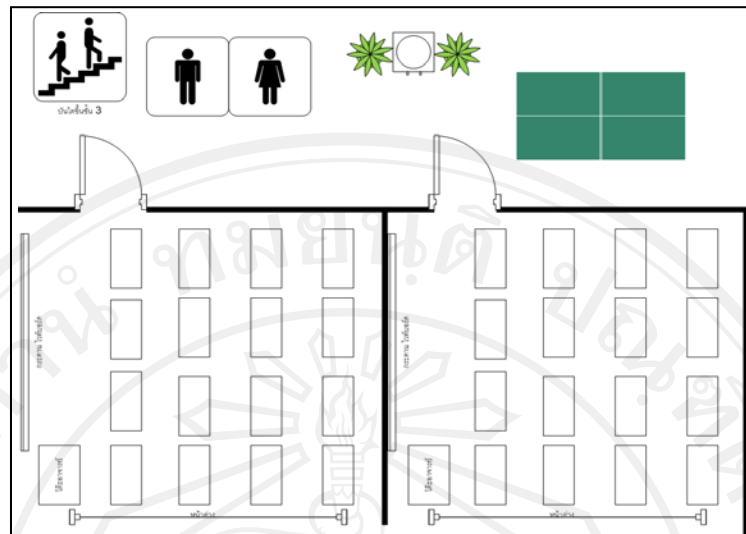
- ชั้นที่ 1 เป็นส่วนของส่วนต้อนรับลูกค้า และที่ทำงานของเจ้าหน้าที่ประจำโรงเรียนกวาดวิชา ห้องทำงานผู้จัดการ ที่นั่งพักผ่อนสำหรับนักเรียน และผู้ปกครอง รวมถึงชั้นวางหนังสือสำหรับบริการยืมหนังสือสำหรับนักเรียน
- ชั้นลอย จัดสรรให้เป็นที่พักผ่อนของครูผู้สอนประจำโรงเรียนกวาดวิชา
- ชั้น 2 และชั้น 3 เป็นห้องเรียนของนักเรียน แบ่งเป็นชั้นละ 2 ห้อง รวมเป็น 4 ห้อง ในแต่ละห้องสามารถรองรับนักเรียนได้สูงสุดห้องละ 30-32 คน ทั้งนี้ยังสามารถมองเห็นทัศนียภาพริมแม่น้ำปิงได้ สร้างบรรยากาศสบาย ๆ ในการเรียน



ภาพที่ 4.3 แสดงการจัดพื้นที่บริเวณชั้น 1 ของโรงเรียนกวาดวิชา



ภาพที่ 4.4 แสดงการจัดพื้นที่บริเวณชั้นลอยของโรงเรียนกวาดวิชา



ภาพที่ 4.5 แสดงการจัดพื้นที่บริเวณชั้น 2 และชั้น 3 ของโรงเรียนกวศวิชา

4.3.10 เวลาในการปฏิบัติงาน

เวลาเปิด-ปิดโรงเรียนกวศวิชา คือ 8.30-20.00 น. ของทุกวัน กำหนดให้เจ้าหน้าที่ของโรงเรียนกวศวิชามีวันหยุดได้คนละ 2 วัน ตามตารางการทำงานที่จัดทำขึ้น และกำหนดให้มีวันหยุดพักผ่อนได้ปีละ 6 ครั้ง โดยจะต้องแจ้งล่วงหน้าก่อนทุกครั้งที่ต้องการลาหยุด

4.3.11 การจัดการเรียนและการใช้ห้องเรียน

ตารางที่ 4.33 ตารางแสดงรายละเอียดการจัดช่วงเวลาของแต่ละคอร์สในระยะเวลา 1 ปี

Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec	Jan	Feb	Mar
ม.4 วิทย์ ล่วงหน้า เทอม 1*		ม.4 วิทย์ ทำเกรด เทอม 1**					ม.4 วิทย์ ล่วงหน้า เทอม 2*	ม.4 วิทย์ ทำเกรด เทอม 2**				
ม.4 ศิลป์ ล่วงหน้า เทอม 1*		ม.4 ศิลป์ ทำเกรด เทอม 1**					ม.4 ศิลป์ ล่วงหน้า เทอม 2*	ม.4 ศิลป์ ทำเกรด เทอม 2**				
ม.5 วิทย์ ล่วงหน้า เทอม 1*		ม.5 วิทย์ ทำเกรด เทอม 1**					ม.5 วิทย์ ล่วงหน้า เทอม 2*	ม.5 วิทย์ ทำเกรด เทอม 2**				
ม.5 ศิลป์ ล่วงหน้า เทอม 1*		ม.5 ศิลป์ ทำเกรด เทอม 1**					ม.5 ศิลป์ ล่วงหน้า เทอม 2*	ม.5 ศิลป์ ทำเกรด เทอม 2**				
ม.6 วิทย์ ล่วงหน้า เทอม 1*		ม.6 วิทย์ ทำเกรด เทอม 1**					ม.6 วิทย์ เตรียมสอบ โควตา**			ม.6 วิทย์ เตรียมสอบ Admission**		
ม.6 ศิลป์ ล่วงหน้า เทอม 1*		ม.6 ศิลป์ ทำเกรด เทอม 1**					ม.6 ศิลป์ เตรียมสอบ โควตา**			ม.6 ศิลป์ เตรียมสอบ Admission**		

หมายเหตุ: * เปิดสอนจำนวน 1 กลุ่ม, ** เปิดสอนจำนวน 2 กลุ่ม (ได้แก่กลุ่มวันจันทร์-ศุกร์ และอีกกลุ่มเรียนวันเสาร์-อาทิตย์)

ตารางที่ 4.34 แสดงระยะเวลาการเรียน ตารางสอนของแต่ละคอร์ส

คอร์ส	ระยะเวลาการใช้ห้องเรียน	ระยะเวลาเรียน
เรียนล่วงหน้าเทอม 1	วันจันทร์-อาทิตย์ เวลาเรียน 8.30-19.45 น. (ใช้เวลาสอนคาบละ 1 ชั่วโมง)	มีนาคม-เมษายน
ทำเกรดเทอม 1	วันจันทร์-ศุกร์ เวลาเรียน 16.30-19.45 น. (ใช้เวลาสอนคาบละ 1.5 ชั่วโมง)	พฤษภาคม – กันยายน
	วันเสาร์-อาทิตย์ เวลาเรียน 8.30-17.30 น. (ใช้เวลาสอนคาบละ 1 ชั่วโมง)	
เรียนล่วงหน้าเทอม 2	วันจันทร์-อาทิตย์ เวลาเรียน 8.30-17.30 น.	ตุลาคม
เรียนทำเกรดเทอม 2	วันจันทร์-ศุกร์ เวลาเรียน 16.30-19.45 น. (ใช้เวลาสอนคาบละ 1.5 ชั่วโมง)	พฤศจิกายน-กุมภาพันธ์
	วันเสาร์-อาทิตย์ เวลาเรียน 8.30-17.30 น. (ใช้เวลาสอนคาบละ 1 ชั่วโมง)	
เตรียมสอบโควตา	วันจันทร์-ศุกร์ เวลาเรียน 16.30-19.45 น. (ใช้เวลาสอนคาบละ 1.5 ชั่วโมง)	ตุลาคม-ธันวาคม
	วันเสาร์-อาทิตย์ เวลาเรียน 8.30-17.30 น. (ใช้เวลาสอนคาบละ 1 ชั่วโมง)	
เตรียมสอบ Admission	วันจันทร์-ศุกร์ เวลาเรียน 16.30-19.45 น. (ใช้เวลาสอนคาบละ 1.5 ชั่วโมง)	มกราคม-มีนาคม
	วันเสาร์-อาทิตย์ เวลาเรียน 8.30-17.30 น. (ใช้เวลาสอนคาบละ 1 ชั่วโมง)	

หมายเหตุ: ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ โรงเรียนกวดวิชา

ตารางที่ 4.35 แสดงรายละเอียดการใช้ห้องเรียนทั้ง 4 ห้องสำหรับคอร์สเรียนล่วงหน้าเทอม 1 สำหรับชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 4-6 (ช่วงปีคภาครเรียน)

วัน	เวลาเรียน	ห้อง 1	ห้อง 2	ห้อง 3	ห้อง 4
จันทร์-อาทิตย์	08.30-09.30 น.	คณิตศาสตร์ (ม.4)		เคมี (ม.5)	ชีววิทยา (ม.6)
	10.45-11.45 น.	ชีววิทยา (ม.4)		คณิตศาสตร์ (ม.5)	เคมี (ม.6)
	13.00-14.00 น.	เคมี (ม.4)	คณิตเพิ่มเติม (ม.6)	ชีววิทยา (ม.5)	คณิตศาสตร์ (ม.6)
	14.15-15.15 น.	ฟิสิกส์ (ม.4)	คณิตเพิ่มเติม (ม.4)	อังกฤษ (ม.5)	ฟิสิกส์ (ม.6)
	15.30-16.30 น.	อังกฤษ (ม.4)	คณิตเพิ่มเติม (ม.5)	ฟิสิกส์ (ม.5)	ไทย (ม.6)
	16.45-17.45 น.	ไทย (ม.4)		สังคม (ม.5)	อังกฤษ (ม.6)
	18.00-19.00 น.	สังคม (ม.4)		ไทย (ม.5)	สังคม (ม.6)
	19.00-20.00 น.	วิทย์ทั่วไป (ม.4)		วิทย์ทั่วไป (ม.5)	วิทย์ทั่วไป (ม.6)

ตารางที่ 4.36 แสดงรายละเอียดการใช้ห้องเรียนทั้ง 4 ห้องสำหรับคอร์สทำเกรดทอม 1 และทอม 2 กลุ่มที่ 1 สำหรับนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 4-6 (ช่วงเปิดภาคเรียน)

วัน	เวลาเรียน	ห้อง 1	ห้อง 2	ห้อง 3	ห้อง 4
จันทร์	16.30-18.00 น.	คณิตศาสตร์ (ม.4)	เคมี (ม.5)	อังกฤษ (ม.6)	
	18.15-19.45 น.	เคมี (ม.4)	คณิตศาสตร์ (ม.5)	วิทย์ทั่วไป (ม.6)	
อังคาร	16.30-18.00 น.	อังกฤษ (ม.4)	ชีววิทยา (ม.5)	คณิตศาสตร์ (ม.6)	
	18.15-19.45 น.	วิทย์ทั่วไป (ม.4)	ฟิสิกส์ (ม.5)	ชีววิทยา (ม.6)	
พุธ	16.30-18.00 น.	ฟิสิกส์ (ม.4)	อังกฤษ (ม.5)	เคมี (ม.6)	
	18.15-19.45 น.	ชีววิทยา (ม.4)	สังคม (ม.5)	ฟิสิกส์ (ม.6)	
พฤหัสบดี	16.30-18.00 น.	ไทย (ม.4)	คณิตเพิ่มเติม (ม.5)	สังคม (ม.6)	
	18.15-19.45 น.	คณิตเพิ่มเติม (ม.4)	วิทย์ทั่วไป (ม.5)	ไทย (ม.6)	
ศุกร์	16.30-18.00 น.	สังคม (ม.4)	ไทย (ม.5)	คณิตเพิ่มเติม (ม.6)	
	18.15-19.45 น.				

ตารางที่ 4.37 แสดงรายละเอียดการใช้ห้องเรียนทั้ง 4 ห้องสำหรับคอร์สทำเกรดทอม 1 และทอม 2 กลุ่มที่ 2 (ช่วงเปิดภาคเรียน)

วัน	เวลาเรียน	ห้อง 1	ห้อง 2	ห้อง 3	ห้อง 4
เสาร์-อาทิตย์	08.30-09.30 น.	คณิตศาสตร์ (ม.4)		เคมี (ม.5)	ชีววิทยา (ม.6)
	10.45-11.45 น.	ชีววิทยา (ม.4)		คณิตศาสตร์ (ม.5)	เคมี (ม.6)
	13.00-14.00 น.	เคมี (ม.4)	คณิตเพิ่มเติม (ม.6)	ชีววิทยา (ม.5)	คณิตศาสตร์ (ม.6)
	14.15-15.15 น.	ฟิสิกส์ (ม.4)	คณิตเพิ่มเติม (ม.4)	อังกฤษ (ม.5)	ฟิสิกส์ (ม.6)
	15.30-16.30 น.	อังกฤษ (ม.4)	คณิตเพิ่มเติม (ม.5)	ฟิสิกส์ (ม.5)	ไทย (ม.6)
	16.45-17.45 น.	ไทย (ม.4)		สังคม (ม.5)	อังกฤษ (ม.6)
	18.00-19.00 น.	สังคม (ม.4)		ไทย (ม.5)	สังคม (ม.6)
	19.00-20.00 น.	วิทย์ทั่วไป (ม.4)		วิทย์ทั่วไป (ม.5)	วิทย์ทั่วไป (ม.6)

ตารางที่ 4.38 แสดงรายละเอียดการใช้ห้องเรียนทั้ง 4 ห้องสำหรับคอร์สเรียนล่วงหน้าเทอม 2 สำหรับชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 4-5 (ช่วงปีคณาเรียน)

วัน	เวลาเรียน	ห้อง 1	ห้อง 2	ห้อง 3	ห้อง 4
จันทร์-อาทิตย์	08.30-09.30 น.	คณิตศาสตร์ (ม.4)		เคมี (ม.5)	
	10.45-11.45 น.	ชีววิทยา (ม.4)		คณิตศาสตร์ (ม.5)	
	13.00-14.00 น.	เคมี (ม.4)		ชีววิทยา (ม.5)	
	14.15-15.15 น.	ฟิสิกส์ (ม.4)	คณิตเพิ่มเติม (ม.4)	อังกฤษ (ม.5)	
	15.30-16.30 น.	อังกฤษ (ม.4)	คณิตเพิ่มเติม (ม.5)	ฟิสิกส์ (ม.5)	
	16.45-17.45 น.	ไทย (ม.4)		สังคม (ม.5)	
	18.00-19.00 น.	สังคม (ม.4)		ไทย (ม.5)	
	19.00-20.00 น.	วิทย์ทั่วไป (ม.4)		วิทย์ทั่วไป (ม.5)	

ตารางที่ 4.39 แสดงรายละเอียดการใช้ห้องเรียนทั้ง 4 ห้องสำหรับคอร์สเตรียมสอบโควตาสำหรับนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 6 กลุ่มที่ 1

วัน	เวลาเรียน	ห้อง 1	ห้อง 2	ห้อง 3	ห้อง 4
จันทร์	16.30-18.00 น.				คณิตศาสตร์
	18.15-19.45 น.				ชีววิทยา
อังคาร	16.30-18.00 น.				อังกฤษ
	18.15-19.45 น.				ไทย
พุธ	16.30-18.00 น.				ฟิสิกส์
	18.15-19.45 น.				สังคม
พฤหัสบดี	16.30-18.00 น.				วิทย์ทั่วไป
	18.15-19.45 น.				คณิตเพิ่มเติม
ศุกร์	16.30-18.00 น.				เคมี
	18.15-19.45 น.				

ตารางที่ 4.40 แสดงรายละเอียดการใช้ห้องเรียนทั้ง 4 ห้องสำหรับคอร์สเตรียมสอบโควตาสำหรับนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 6 กลุ่มที่ 2

วัน	เวลาเรียน	ห้อง 1	ห้อง 2	ห้อง 3	ห้อง 4
เสาร์-อาทิตย์	08.30-09.30 น.				คณิตศาสตร์
	10.45-11.45 น.				ชีววิทยา
	13.00-14.00 น.				อังกฤษ
	14.15-15.15 น.				ฟิสิกส์
	15.30-16.30 น.				ไทย
	16.45-17.45 น.		คณิตเพิ่มเติม		เคมี
	18.00-19.00 น.				สังคม
	19.00-20.00 น.				วิทย์ทั่วไป

ตารางที่ 4.41 แสดงรายละเอียดการใช้ห้องเรียนทั้ง 4 ห้องสำหรับคอร์สเตรียมสอบแอดมิชชัน สำหรับนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 6 กลุ่มที่ 1

วัน	เวลาเรียน	ห้อง 1	ห้อง 2	ห้อง 3	ห้อง 4
จันทร์	16.30-18.00 น.				คณิตศาสตร์
	18.15-19.45 น.				ชีววิทยา
อังคาร	16.30-18.00 น.				อังกฤษ
	18.15-19.45 น.				ไทย
พุธ	16.30-18.00 น.				ฟิสิกส์
	18.15-19.45 น.				สังคม
พฤหัสบดี	16.30-18.00 น.				วิทย์ทั่วไป
	18.15-19.45 น.				คณิตเพิ่มเติม
ศุกร์	16.30-18.00 น.				เคมี
	18.15-19.45 น.				

ตารางที่ 4.42 แสดงรายละเอียดการใช้ห้องเรียนทั้ง 4 ห้องสำหรับคอร์สเตรียมสอบแอดมิชชัน สำหรับนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 6 กลุ่มที่ 2

วัน	เวลาเรียน	ห้อง 1	ห้อง 2	ห้อง 3	ห้อง 4
เสาร์-อาทิตย์	08.30-09.30 น.				คณิตศาสตร์
	10.45-11.45 น.				ชีววิทยา
	13.00-14.00 น.				อังกฤษ
	14.15-15.15 น.				ฟิสิกส์
	15.30-16.30 น.				ไทย
	16.45-17.45 น.		คณิตเพิ่มเติม		เคมี
	18.00-19.00 น.				สังคม
	19.00-20.00 น.				วิทย์ทั่วไป

4.3.12 สรุปรายการสินทรัพย์ถาวรที่ใช้ในโครงการ และค่าเสื่อมราคาสินทรัพย์ถาวร

ตารางที่ 4.43 แสดงรายการสินทรัพย์ถาวรที่ใช้ในโครงการ

รายการ	จำนวน	ราคา/หน่วย	รวม
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน			
ค่าเช่าอาคารล่วงหน้า	1	840,000	840,000
ค่าเครื่องปรับอากาศและติดตั้ง	6	28,000	168,000
ค่าปรับปรุงอาคารและสถานที่	1	100,000	100,000
ค่าฝึกอบรมพนักงานและครูผู้สอน			130,000
ค่าใช้จ่ายในการจดทะเบียน			500
ค่าจัดทำเอกสารประกอบการเรียน			200,000
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด			50,000
รวม			1,488,500
เฟอร์นิเจอร์และเครื่องใช้สำนักงาน			
เคาท์เตอร์รูปตัว L	1	9,000	9,000
ตู้สำหรับจัดเก็บเอกสาร	1	2,300	2,300
คอมพิวเตอร์และ UPS	1	15,000	15,000
Printer and Fax	1	4,660	4,660
โทรศัพท์ไร้สาย	1	800	800
โทรทัศน์สี 29" พร้อมชั้นวาง	1	9,000	9,000
เก้าอี้สำนักงานจำนวน	15	590	8,850
เก้าอี้ที่พับของนักเรียน	12	400	4,800
โต๊ะผู้จัดการ	1	2,900	2,900
เครื่องถ่ายเอกสาร	1	60,000	60,000
ชั้นวางของ	1	500	500
ชั้นวางหนังสือ	3	900	2,700
เครื่องทำน้ำเย็น	3	3,900	11,700
เครื่องทำน้ำร้อน-เย็น มีตู้เย็นในตัว	1	5,900	5,900

รายการ	จำนวน	ราคา/หน่วย	รวม
โต๊ะพักสำหรับอาจารย์	1	4,000	4,000
ชุดโต๊ะป้องกันและอุปกรณ์	2	6,000	12,000
อื่น ๆ		3,000	3,000
รวม			157,110
สื่อการเรียนการสอน			
โปรเจกเตอร์และคำติดตั้ง	4	70,000	280,000
คอมพิวเตอร์โน้ตบุ๊ก	4	16,400	65,600
ชุดโต๊ะเก้าอี้อาจารย์	4	2,000	8,000
โต๊ะนักเรียน	64	1,200	76,800
หนังสือสำหรับยืม		20,000	20,000
เก้าอี้นักเรียน	128	400	51,200
ชุดไมโครโฟนและลำโพง	4	12,150	48,600
รวม			550,200
เงินทุนหมุนเวียน			
เงินทุนหมุนเวียน			100,000
รวมเงินลงทุนเริ่มแรก			2,295,810

**หมายเหตุ: ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ โรงเรียนกวาดวิชา, ผู้รับเหมา, ห้างสรรพสินค้า และ www.checkprice.net

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
 Copyright © All Rights Reserved

ทั้งนี้ในส่วนของค่าปรับปรุงอาคารสถานที่จำนวน 100,000 บาท เป็นค่าใช้จ่ายในการปรับปรุงอาคาร และ โครงสร้างอาคารเพื่อให้เป็นไปตามกฎหมายการจัดตั้งโรงเรียนกวาดวิชา เช่น การปรับปรุงห้องน้ำให้เป็นไปตามมาตรฐาน การปรับปรุงพื้นที่ใช้สอยภายในตัวอาคาร เป็นต้น

ตารางที่ 4.44 แสดงรายการค่าเสื่อมราคาและค่าใช้จ่ายตัดจ่ายสินทรัพย์ถาวร

รายการ	จำนวนเงิน	อายุการใช้งาน	ค่าเสื่อมราคาและ ค่าใช้จ่ายตัดจ่ายต่อปี
ค่าเช่าอาคารล่วงหน้า	840,000	5 ปี	168,000
ค่าเครื่องปรับอากาศและติดตั้ง	168,000	3 ปี	56,000
ค่าปรับปรุงอาคารและสถานที่	100,000	5 ปี	20,000
เฟอร์นิเจอร์และเครื่องใช้สำนักงาน	157,110	3 ปี	52,370
สื่อการเรียนการสอน	550,200	3 ปี	183,400
รวมค่าเสื่อมราคาต่อปี			479,770

หมายเหตุ: ค่าเสื่อมราคาสื่อการเรียนการสอน จำนวน 183,400 บาทต่อปี และค่าเสื่อมราคาเครื่องปรับอากาศและติดตั้งในส่วนของห้องเรียนจำนวน 18,667 ต่อปี จัดเป็นต้นทุนบริการ

4.4.9 ต้นทุนการบริการ

ต้นทุนการให้บริการแบ่งออกเป็น 5 ส่วนหลักๆ ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

- ค่าจ้างบุคลากรครูผู้สอน โรงเรียนกวดวิชาแห่งใหม่เปิดสอนทั้งหมด 9 รายวิชา แต่ละปีจะมีคอร์สการเรียนการสอนให้นักเรียนสามารถเลือกเรียนได้จำนวนทั้งสิ้น 19 คอร์สต่อรายวิชา คอร์สละ 30 ชั่วโมง โดยมีค่าจ้างบุคลากรครูผู้สอนอยู่ที่ชั่วโมงละ 350 บาท ดังนั้นต้นทุนในส่วน of ค่าจ้างบุคลากรครูผู้สอนจึงอยู่ที่ 1,795,500 บาทต่อปีในปีแรก และจะเพิ่มขึ้นดังแสดงในตารางที่ 4.46

- หนังสือและเอกสารประกอบการเรียนการสอน ได้มีการประมาณการค่าใช้จ่ายในการจัดทำเอกสารแบบเรียนตามหลักสูตรของโรงเรียนกวดวิชา ไว้เล่มละ 80 บาทต่อคนต่อรายวิชาต่อคอร์ส ซึ่งจะทำการสั่งทำหนังสือให้เพียงพอต่อนักเรียนที่มาเรียน นอกจากนี้ในส่วน of หนังสือเสริมความรู้ให้นักเรียนได้ยืมอ่านในปีแรกไว้ที่ 20,000 บาท และลดลงเหลือ 10,000 บาทในปีที่ 2 จากนั้นจะเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ในปีต่อ ๆ ปี

- ค่าไฟฟ้า ประมาณการไว้ที่ 10,000 บาทต่อเดือน

- ค่าใช้จ่ายอุปกรณ์การสอนเบ็ดเตล็ด เช่น ปากกาเคมี แปรงลบกระดาน ซีดีรอม เป็นต้น กำหนดไว้ที่เดือนละ 1,000 บาท รวมทั้งสิ้น 12,000 บาทต่อปี (เพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ทุกปี)

- ค่าเสื่อมราคาสื่ออุปกรณ์การสอนและเครื่องปรับอากาศในห้องเรียน โดยมี การตัดค่าเสื่อมราคาเป็นเส้นตรง ในระยะเวลา 3 ปี ดังแสดงในตารางที่ 4.45

ตารางที่ 4.45 แสดงการคำนวณต้นทุนบริการของโรงเรียนกวทววิชา

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ต้นทุนค่าจ้างอาจารย์	1,795,500	2,052,000	2,308,500	2,565,000	2,821,500
เอกสารการเรียน	270,000	317,520	378,643	445,084	498,844
ค่าไฟฟ้า	120,000	126,000	132,300	138,915	145,861
อุปกรณ์การสอนอื่น ๆ	12,000	12,600	13,230	13,892	14,586
หนังสือสำหรับยืม	20,000	10,000	10,500	11,025	11,576
ค่าเสื่อมราคาเครื่องปรับอากาศ	183,400	183,400	183,400		
ค่าเสื่อมราคาสื่อการสอน	37,333	37,333	37,333		
รวมต้นทุนที่ใช้ในการบริการ	2,438,233	2,738,853	3,063,906	3,173,915	3,492,367

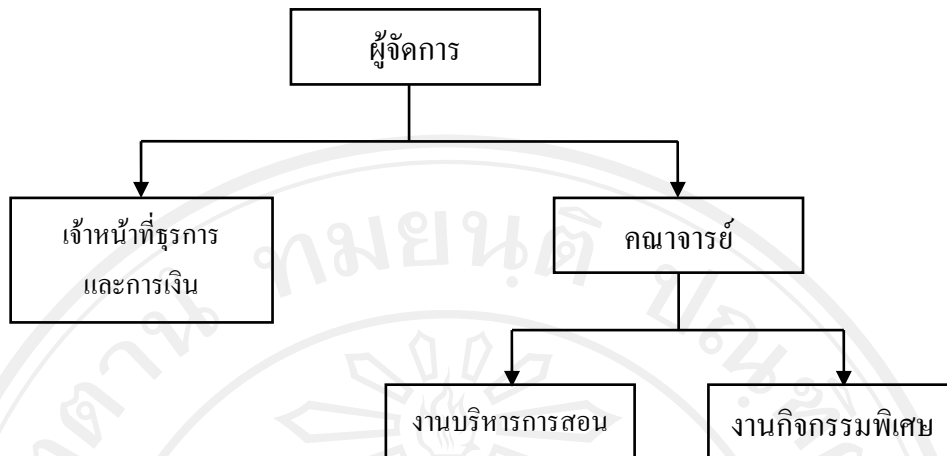
4.6 การวิเคราะห์ด้านการจัดการ

4.6.1 รูปแบบของการดำเนินงาน

ในการลงทุนธุรกิจโรงเรียนกวทววิชานี้ จะดำเนินการในรูปแบบเจ้าของคนเดียวเพื่อความคล่องตัวในการดำเนินงาน อีกทั้งไม่จำเป็นต้องมีระเบียบวิธีการทางกฎหมายที่ยุ่งยากซับซ้อน อย่างเช่นการจดทะเบียนเป็นนิติบุคคล นอกจากนี้เจ้าของยังมีอิสระในการตัดสินใจในนโยบายและการจัดการของโรงเรียนกวทววิชาได้

4.6.2 โครงสร้างองค์กร หน้าที่ และความรับผิดชอบ

เนื่องจากโรงเรียนกวทววิชานี้ มีลักษณะในการดำเนินงานเป็นรูปแบบของบุคคลธรรมดา ดังนั้นเพื่อความคล่องตัวและมีประสิทธิภาพในการบริหารจัดการ จึงได้มีการกำหนดโครงสร้างองค์กร ดังนี้



ภาพที่ 4.6 แสดงโครงสร้างองค์กรของโรงเรียนกวตวิชา

จากโครงสร้างองค์กรข้างต้น การกำหนดหน้าที่ของบุคลากรมีความสำคัญอย่างมากในการจัดการองค์กรให้เกิดความเรียบร้อย และมีประสิทธิภาพในการวัดผลการดำเนินงาน การว่าจ้าง การให้ผลตอบแทน จึงจำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องมีการพิจารณาความเหมาะสม และความสามารถของบุคลากรที่ปฏิบัติงาน ดังนั้นจึงได้มีการกำหนดหน้าที่งานไว้ดังนี้

เจ้าของกิจการ

1. วางนโยบายและทิศทางของธุรกิจ
2. กำกับ ดูแลกิจการให้เป็นไปตามนโยบายและทิศทางที่ตั้งไว้
3. จัดหาแหล่งเงินทุนที่เหมาะสม
4. กำหนดหน้าที่หลักของแต่ละแผนก เพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปตามเป้าหมายที่ได้วางไว้
5. จัดสรร คัดเลือกพนักงานตำแหน่งที่ว่างลง โดยต้องมีการทดสอบความรู้ ความสามารถเบื้องต้น เพื่อให้ได้งานที่เหมาะสม
6. ประเมินผลงานบุคลากร
7. จัดจ้าง กำหนดค่าตอบแทน รวมทั้งค่าจ้างเงินเดือน
8. ดูแลภาพรวมของกิจการทั้งหมดให้เป็นไปตามมาตรฐานที่กฎหมายกำหนด

ผู้จัดการ

1. ดำเนินงานตามนโยบายของธุรกิจที่เจ้าของกิจการได้วางไว้
2. วางกลยุทธ์ในการบริหารจัดการ
3. ควบคุม/ติดตาม การปฏิบัติงานให้เป็นไปตามเป้าหมาย
4. จัดตั้งงบประมาณในการบริหารงาน
5. ดูแลความเรียบร้อยโดยรวมในโรงเรียนกวดวิชาให้เป็นระเบียบ เรียบร้อยอยู่เสมอ
6. ควบคุม ดูแล และประเมินผลการเรียนการสอน ตารางการสอน การจัดกิจกรรมพิเศษ ตลอดจนทุกเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของโรงเรียนกวดวิชา

คุณสมบัติ

เป็นผู้ที่มีประสบการณ์ในการบริหาร และเข้าใจรูปแบบการเรียนการสอนของนักเรียน ระดับชั้นมัธยมศึกษาตอนปลาย และระบบการเข้าศึกษาต่อในระดับอุดมศึกษาเป็นอย่างดี มีวุฒิ การศึกษาขั้นต่ำ ระดับปริญญาตรี อัตราเงินเดือนเท่ากับ 15,000 บาทต่อเดือน (อาจดำรงตำแหน่ง เป็นครูผู้สอนของโรงเรียนกวดวิชาได้)

เจ้าหน้าที่ธุรการและการเงิน

1. เก็บรวบรวมข้อมูลรายได้ ค่าใช้จ่าย สรุปยอดเพื่อเสนอต่อผู้จัดการ
2. ทำหน้าที่จัดทำบัญชีควบคุมวัสดุอุปกรณ์ต่าง ๆ ของโครงการ
3. เก็บบันทึกข้อมูลเป็นฐานข้อมูลของนักเรียน เพื่อติดตามผลเพื่อประชาสัมพันธ์ หลักสูตร แนะนำกิจกรรมแก่นักเรียน
4. ดูแล รักษาความเรียบร้อยของโรงเรียนกวดวิชา ทั้งในส่วนของอุปกรณ์การเรียน สิ่งของเครื่องใช้ และสภาพแวดล้อมโดยรวมของโรงเรียนกวดวิชาให้มีความสะอาด เรียบร้อยอยู่เสมอ
5. ให้ข้อมูล และบริการติดต่อสอบถามแก่นักเรียนและผู้ปกครอง

คุณสมบัติ

เป็นผู้ที่สามารถใช้คอมพิวเตอร์ได้ดี มนุษย์สัมพันธ์ดี วุฒิกการศึกษาขั้นต่ำระดับ ปวส. อัตรา เงินเดือน 7,500 บาทต่อเดือน

คณาจารย์

1. รับผิดชอบการสอนตามตารางเวลาที่ได้รับมอบหมาย
2. รับผิดชอบการจัดตารางเรียน การปรับปรุงหลักสูตร และเนื้อหาการสอนให้เหมาะสมตลอดจน การจัดกิจกรรมพิเศษในโรงเรียนกวดวิชา
3. รับผิดชอบเอกสารประกอบการสอนให้เหมาะสมกับหลักสูตรของโรงเรียน
4. รับผิดชอบดูแลเอาใจใส่นักเรียน และติดตามผล

คุณสมบัติ

มีความรู้และความเชี่ยวชาญในสาขาวิชาที่สอน มีประสบการณ์การสอนไม่น้อยกว่า 1 ปี โดยอาจารย์ส่วนหนึ่งจะเป็นติวเตอร์ที่สอนอยู่ในค่ายวิชาการ TAK CMU CAMP จบการศึกษาปริญญาตรี จากมหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ซึ่งเป็นที่รู้จักของนักเรียนที่เคยเรียนเป็นอย่างดี อีกส่วนหนึ่งเป็นอาจารย์ประจำโรงเรียนของนักเรียนทั้งจาก โรงเรียนผดุงปัญญา และ โรงเรียนตากพิทยาคม รวมถึงอาจารย์จาก มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา วิทยาเขตตากด้วย

ทั้งนี้ในส่วน of คณาจารย์นั้น จะมีการประเมินผลการเรียนการสอน โดยเจ้าของโรงเรียน กวดวิชา ผู้จัดการ และนักเรียน โดยจะมีทั้งการประเมินจากการสอบถามจากนักเรียนที่เรียน และจากการสอบประเมินผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของนักเรียน เพื่อพิจารณาปรับปรุงรูปแบบการสอนให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

4.6.3 อัตราเงินเดือนและค่าแรงของพนักงานในตำแหน่งต่าง ๆ

ตำแหน่ง	จำนวน	อัตราเงินเดือน/ตำแหน่ง
ผู้จัดการ	1 ตำแหน่ง	15,000 บาท
เจ้าหน้าที่ธุรการและการเงิน	3 ตำแหน่ง	7,500 บาท

ทั้งนี้ในส่วนของคณาจารย์จะได้รับค่าตอบแทนการสอนเป็นรายชั่วโมง ชั่วโมงละ 350 บาท และกำหนดให้มีการเพิ่มขึ้นของค่าจ้างอาจารย์อีกชั่วโมงละ 50 บาท ในปีต่อ ๆ ไป

ตารางที่ 4.46 แสดงรายจ่ายค่าจ้างอาจารย์ และเงินเดือนพนักงานของโรงเรียนกวดวิชา

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าจ้างอาจารย์	350	400	450	500	550
จำนวนคอร์สต่อปี	171	171	171	171	171
ชั่วโมงต่อคอร์ส	30	30	30	30	30
รวมจำนวนชั่วโมง	5,130	5,130	5,130	5,130	5,130
ต้นทุนค่าจ้างอาจารย์	1,795,500	2,052,000	2,308,500	2,565,000	2,821,500
เงินเดือนผู้จัดการ และพนักงาน					
เงินเดือนผู้จัดการและพนักงานต่อปี	450,000	472,500	496,125	520,931	546,978

หมายเหตุ: กำหนดให้เงินเดือนผู้จัดการและพนักงานเพิ่มขึ้น ร้อยละ 5 ทุกปี

4.6.4 ประมาณการเงินลงทุนเริ่มแรกของโรงเรียนกวควิชา

ตารางที่ 4.47 แสดงรายละเอียดของเงินลงทุนเริ่มแรกของโรงเรียนกวควิชา

รายการ	จำนวน	ราคา/หน่วย	รวม
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน			
ค่าเช่าอาคารล่วงหน้า	1	840,000	840,000
ค่าเครื่องปรับอากาศและติดตั้ง	6	28,000	168,000
ค่าปรับปรุงอาคารและสถานที่	1	100,000	100,000
ค่าฝึกอบรมพนักงานและครูผู้สอน			130,000
ค่าใช้จ่ายในการจดทะเบียน			500
ค่าจัดทำเอกสารประกอบการเรียน			200,000
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด			50,000
เฟอร์นิเจอร์ และเครื่องใช้สำนักงาน ตามรายการในตารางที่ 4.39			157,110
สื่อการเรียนการสอน ตามรายการใน ตารางที่ 4.39			550,200
รวมค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน			2,195,810
เงินทุนหมุนเวียน			100,000
รวมเงินลงทุนเริ่มแรก			2,295,810

**หมายเหตุ: ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ โรงเรียนกวควิชา, ผู้รับเหมา, ห้างสรรพสินค้า และ www.checkprice.net

จากตารางข้างต้น โรงเรียนกวควิชาแห่งใหม่จะใช้เงินลงทุนเริ่มแรก ประมาณ 2,295,810 บาท โดยจะมาจากส่วนของเจ้าหน้าที่ระยะยาว 690,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 30 ของเงินลงทุนทั้งหมด และส่วนของเจ้าของ ประมาณ 1,605,810 บาท คิดเป็นร้อยละ 70 ของเงินลงทุนทั้งหมด

4.6.5 รายละเอียดค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานของโรงเรียนกวดวิชา

- ค่าสาธารณูปโภค แบ่งออกเป็น ค่าไฟฟ้า ค่าน้ำ และค่าโทรศัพท์ โดยประมาณการค่าไฟฟ้า 10,000 บาทต่อเดือน ค่าน้ำประปา 500 บาทเดือน และค่าโทรศัพท์ 1,000 บาทต่อเดือน เป็นเงินทั้งสิ้น 66,000 บาทต่อปี (เพิ่ม 5 % ทุกปี)
- ค่าอุปกรณ์สำนักงานประมาณการไว้ที่เดือนละ 2,000 บาท หรือ 24,000 บาทต่อปี
- ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดประมาณการไว้ที่เดือนละ 1,000 บาท หรือ 12,000 บาทต่อปี
- งบประมาณการจัดกิจกรรมพิเศษของโรงเรียนกวดวิชา 30,000 บาท
- ค่าภาษีป้ายประมาณการไว้ที่ 500 บาทต่อปี
- สํารองค่าใช้จ่ายสำหรับค่าเปลี่ยนหลอดไฟสำหรับโปรเจกเตอร์ จำนวน 4 หลอด หลอดละ 8,000 บาท จำนวน 32,000 บาทต่อปี

ตารางที่ 4.48 แสดงการประมาณการค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานของโรงเรียนกวดวิชา

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าสาธารณูปโภค	66,000	69,300	72,765	76,403	80,223
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	12,000	12,600	13,230	13,892	14,586
ค่าวัสดุอุปกรณ์สำนักงาน	24,000	25,200	26,460	27,783	29,172
ค่าจัดกิจกรรมพิเศษ	30,000	31,500	33,075	34,729	36,465
สํารองค่าหลอดไฟโปรเจกเตอร์	32,000	33,600	35,280	37,044	38,896
ค่าภาษีป้าย	500	500	500	500	500
รวมค่าใช้จ่ายการดำเนินงาน	132,500	139,100	146,030	153,307	160,947

4.7 การวิเคราะห์ด้านการเงิน

จะทำการประเมินการลงทุน การคาดคะเนทางด้านการเงินของโครงการ ได้แก่ การจัดทำงบการเงิน และงบกระแสเงินสดล่วงหน้า โดยการประเมินความเป็นไปได้ของโครงการลงทุน โดยวิธี มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value) อัตราการตอบแทนลดค่า (Internal Rate of Return) ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) และการวิเคราะห์สถานการณ์ (Scenario Analysis)

4.7.1 สมมติฐานทางการเงิน

1. เงินลงทุนเริ่มแรกของโครงการ มาจากเงินลงทุนส่วนของเจ้าของร้อยละ 70 และเจ้าหนี้อ้อยละ 30 โดยมีต้นทุนของเงินทุนเท่ากับร้อยละ 12.47
2. รายได้ของโรงเรียนกวดวิชา จะมีการจัดเก็บเป็นเงินสดทั้งหมด
3. ในส่วนของการเช่าอาคารเป็นการจ่ายล่วงหน้าเต็มจำนวน โดยทำสัญญาระยะ 5 ปี ซึ่งจะมีการตัดจ่ายค่าเช่าอาคาร โดยใช้วิธีเส้นตรงเช่นเดียวกับค่าเสื่อมราคา ทั้งนี้ผู้ให้เช่าเป็นผู้รับผิดชอบการจ่ายค่าประกันอัคคีภัยอาคาร
4. การคำนวณค่าเสื่อมราคาใช้วิธีเส้นตรง
5. อัตราภาษีร้อยละ 30
6. ในปีที่เกิดการขาดทุน ภาษีจ่ายที่ต้องชำระสามารถประหยัดภาษีได้ในปีถัดไป แต่ไม่เกิน 3 ปี
7. ประมาณการค่าใช้จ่ายในด้านการบริหารในปีต่อ ๆ ไปคิดตามอัตราเงินเฟ้อ
8. เงินเดือนผู้จัดการและพนักงานปรับขึ้นร้อยละ 5 ต่อปี
9. กำหนดอัตราเงินเฟ้อเท่ากับร้อยละ 5

4.7.2 ประมาณการรายได้ของโรงเรียนกวดวิชา ต้นทุนบริการ และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน

- การประมาณการรายได้ของโรงเรียนกวดวิชา แสดงในตารางที่ 4.32
- การประมาณการต้นทุนการให้บริการ แสดงในตารางที่ 4.45
- เงินเดือนผู้จัดการ และเจ้าหน้าที่ธุรการและการเงิน รวม 450,000 บาทต่อปี ดังแสดงในตารางที่ 4.45 (เพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ทุกปี)
- ค่าโฆษณาประชาสัมพันธ์ แสดงในตารางที่ 4.26
- ค่าเช่าอาคาร เดือนละ 14,000 บาท หรือเท่ากับ 168,000 บาทต่อปี
- ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน ได้แก่ค่าสาธารณูปโภค อุปกรณ์สำนักงาน ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด และค่าใช้จ่ายในการจัดกิจกรรมพิเศษ แสดงในตารางที่ 4.48 (กำหนดให้เพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ทุกปี)
- การชำระคืนเงินกู้ให้แก่เจ้าหนี้ระยะยาว
โรงเรียนกวดวิชามีการกู้ยืมเงินจากเจ้าหนี้เงินกู้เป็นจำนวน 690,000 บาท เป็นระยะเวลา 5 ปี ดังนั้นจึงได้มีการแบ่งชำระเจ้าหนี้เงินต้นให้แก่เจ้าหนี้ทุกปี ปีละ 138,000 บาท โดยมีอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 9.375 ต่อปี (ธนาคารกรุงเทพ, 2551: ออนไลน์)

ตารางที่ 4.49 แสดงรายการงบกำไรขาดทุนของโรงเรียนกวาดวิชา

ปีที่	1	2	3	4	5
รายได้	3,375,000	3,969,000	4,722,300	5,550,930	6,156,000
หัก ต้นทุนบริการ	2,438,233	2,738,853	3,063,906	3,173,915	3,492,367
กำไรขั้นต้น	936,767	1,230,147	1,658,394	2,377,015	2,663,633
หัก ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร					
เงินเดือนผู้จัดการและพนักงาน	450,000	472,500	496,125	520,931	546,978
ค่าใช้จ่ยทางการตลาด	95,000	83,000	87,150	91,508	96,083
ค่าสาธารณูปโภค	66,000	69,300	72,765	76,403	80,223
ค่าวัสดุอุปกรณ์สำนักงาน	24,000	25,200	26,460	27,783	29,172
ค่าใช้จ่ยเบ็ดเตล็ด	12,000	12,600	13,230	13,892	14,586
สำรองค่าหลอดไฟโปรเจกเตอร์	32,000	33,600	35,280	37,044	38,896
ค่าใช้จ่ยในการจัดกิจกรรมพิเศษ	30,000	31,500	33,075	34,729	36,465
ค่าภาษีป้าย	500	500	500	500	500
ค่าใช้จ่ยก่อนการดำเนินงาน	180,500				
ค่าเสื่อมราคาอาคาร	168,000	168,000	168,000	168,000	168,000
ค่าเสื่อมราคาค่าปรับปรุงสถานที่	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์สำนักงาน	52,370	52,370	52,370		
ค่าเสื่อมราคาเครื่องปรับอากาศ	18,667	18,667	18,667		
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	1,139,037	977,237	1,013,622	980,789	1,020,904
กำไรจากการดำเนินงาน	202,270	252,910	644,772	1,396,226	1,642,729
หัก ดอกเบี่ยจ่ย	58,219	45,281	32,344	19,406	6,469
กำไรก่อนหักภาษี	270,489	197,629	602,429	1,366,819	1,626,261
หัก ภาษี 30%	0	0	158,871	410,046	487,878
กำไรสุทธิ	270,489	197,629	443,558	956,774	1,138,382

หมายเหตุ: - ค่าใช้จ่ยก่อนการดำเนินงานจำนวน 180,500 บาท ได้แก่

ค่าใช้จ่ยในการตลาด 50,000 บาท

ค่าใช้จ่ยในการจดทะเบียน 500 บาท

ค่าฝึกรวมพนักงานและบุคลากรครูผู้สอน 130,000 บาท

รวม 180,500 บาท

- ในปีแรก กิจการขาดทุนทั้งสิ้น 270,489 บาท ซึ่งส่งผลให้ภาษีที่ต้องชำระในปีนี้สามารถขอคืน หรือประหยัดภาษีได้ในปีต่อไป แต่ไม่เกิน 3 ปี

ตารางที่ 4.50 ตารางแสดงประมาณการเงินสดของโรงเรียนกวดวิชา

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กระแสเงินสดจากกิจกรรมการดำเนินงาน						
เงินสดรับ						
เงินสดรับจากการให้บริการ	0	3,375,000	3,969,000	4,722,300	5,550,930	6,156,000
รวมกระแสเงินสดรับ	0	3,375,000	3,969,000	4,722,300	5,550,930	6,156,000
เงินสดจ่าย						
ต้นทุนบริการ		2,017,500	2,518,120	2,843,173	3,173,915	3,492,367
เงินเดือนผู้จัดการและพนักงาน		450,000	472,500	496,125	520,931	546,978
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด		95,000	83,000	87,150	91,508	96,083
ค่าสาธารณูปโภค		66,000	69,300	72,765	76,403	80,223
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด		12,000	12,600	13,230	13,892	14,586
ค่าวัสดุสำนักงาน		24,000	25,200	26,460	27,783	29,172
ค่าจัดกิจกรรมพิเศษ		32,000	33,600	35,280	37,044	38,896
ค่าสำรองหลอดไฟโปรเจกเตอร์		30,000	31,500	33,075	34,729	36,465
ค่าภาษีป้าย		500	500	500	500	500
ค่าภาษีจ่าย		0	0	158,871	410,046	487,878
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	380,500					
รวมกระแสเงินสดจ่าย	380,500	2,727,000	3,246,320	3,766,628	4,386,750	4,823,149
กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน	(380,500)	648,000	722,680	955,672	1,164,180	1,332,851
กระแสเงินสดจากกิจกรรมการลงทุน						
เงินสดจ่ายสินทรัพย์ถาวร						
ค่าเช่าอาคาร	840,000					
ค่าปรับปรุงอาคารสถานที่	100,000					
ค่าเครื่องปรับอากาศและติดตั้ง	168,000					
เครื่องใช้และอุปกรณ์สำนักงาน	157,110					
สื่อการเรียนการสอน	550,200					

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รวมกระแสเงินสดจ่าย	(1,815,310)					
กระแสเงินสดจากกิจกรรมการลงทุน	840,000	0	0	0	0	0
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน						
เงินสดรับ						
เงินสดรับจากการลงทุนของ เจ้าของ	1,605,810					
เงินสดรับจากเจ้าหนี้เงินกู้	690,000					
รวมกระแสเงินสดรับ	2,295,810					
เงินสดจ่าย						
จ่ายชำระคืนเงินกู้		138,000	138,000	138,000	138,000	138,000
ดอกเบี้ยจ่าย		58,219	45,281	32,344	19,406	6,469
รวมกระแสเงินสดจ่าย	0	196,219	183,281	170,344	157,406	144,469
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน	2,295,810	(196,219)	(183,281)	(170,344)	(157,406)	(144,469)
กระแสเงินสดสุทธิ	100,000	451,781	539,399	785,328	1,006,774	1,188,382
บวก กระแสเงินสดต้นงวด		100,000	551,781	1,091,180	1,876,508	2,883,282
กระแสเงินสดสุทธิปลายงวด	100,000	551,781	1,091,180	1,876,508	2,883,282	4,071,664

ตารางที่ 4.51 ตารางแสดงงบดุลของโรงเรียนกวศวิชา

ปีที่	0	1	2	3	4	5
สินทรัพย์						
สินทรัพย์หมุนเวียน						
เงินสด	100,000	551,781	1,091,180	1,876,508	2,883,282	4,071,664
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	100,000	551,781	1,091,180	1,876,508	2,883,282	4,071,664
สินทรัพย์ถาวร						
ค่าเช่าอาคารล่วงหน้า	840,000	840,000	840,000	840,000	840,000	840,000
ค่าเสื่อมราคาสะสมอาคาร		168,000	336,000	504,000	672,000	840,000
ค่าปรับปรุงอาคารสถานที่	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000
ค่าเสื่อมราคาสะสมปรับปรุงสถานที่		20,000	40,000	60,000	80,000	100,000
ค่าเครื่องปรับอากาศและติดตั้ง	168,000	168,000	168,000	168,000		
ค่าเสื่อมราคาเครื่องปรับอากาศ		56,000	112,000	168,000		
สื่อการเรียนการสอน	550,200	550,200	550,200	550,200		
ค่าเสื่อมราคาสะสมสื่อการเรียนการสอน		183,400	366,800	550,200		
เครื่องใช้และอุปกรณ์สำนักงาน	157,110	157,110	157,110	157,110		
ค่าเสื่อมราคาเครื่องใช้และอุปกรณ์สำนักงาน		52,370	104,740	157,110		
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	380,500					
รวมสินทรัพย์ถาวร	2,195,810	1,335,540	855,770	376,000	188,000	0
รวมสินทรัพย์	2,295,810	1,887,321	1,946,950	2,252,508	3,071,282	4,071,664
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น						
หนี้สินระยะยาว						
เจ้าหนี้เงินกู้ยืมระยะยาว	690,000	552,000	414,000	276,000	138,000	0
รวมหนี้สิน	690,000	552,000	414,000	276,000	138,000	0
ส่วนของผู้ถือหุ้น						
ส่วนของผู้ถือหุ้น	1,605,810	1,605,810	1,605,810	1,605,810	1,605,810	1,605,810
กำไรสะสม		(270,489)	(72,860)	(370,698)	1,327,472	2,465,854
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	1,605,810	1,335,321	1,532,950	1,976,508	2,933,282	4,071,664
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	2,295,810	1,887,321	1,946,950	2,252,508	3,071,282	4,071,664

4.7.3 การประเมินความเป็นไปได้ของโครงการ

การประเมินความเป็นไปได้ของโรงเรียนกวดวิชา มีการกำหนดการใช้หลักเกณฑ์ และวิธีการประเมินดังนี้

1. การวิเคราะห์ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)

ตารางที่ 4.52 แสดงรายการเงินลงทุนเริ่มแรก และกระแสเงินสดของโรงเรียนกวดวิชาในแต่ละปี

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
เงินลงทุนเริ่มแรกของกิจการเท่ากับ 2,295,810 บาท					
กระแสเงินสดสุทธิจากการดำเนินงาน	648,000	722,680	955,672	1,164,180	1,332,851
กระแสเงินสดสะสม	(1,647,810)	(925,130)	30,542	1,194,722	2,527,573

จากตารางที่ 4.52 ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) ของโรงเรียนกวดวิชา เท่ากับ 3 ปีโดยประมาณ

2. การวิเคราะห์มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value)

ตารางที่ 4.53 แสดงการคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิ

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
เงินลงทุนเริ่มแรกของกิจการเท่ากับ 2,295,810 บาท					
กระแสเงินสดสุทธิจากการดำเนินงาน	648,000	722,680	955,672	1,164,180	1,332,851
มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสด	576,154	571,311	671,736	727,625	740,625
มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ เท่ากับ $3,287,393 - 2,295,810 = 991,583$ บาท					

จาก ตารางที่ 4.53 สามารถคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการได้เท่ากับ 991,583 บาท (อัตราผลตอบแทนที่ใช้ในการคิดลดเท่ากับ ร้อยละ 12.47)

3. การวิเคราะห์อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (Internal Rate of Return)

ตารางที่ 4.54 แสดงการคำนวณอัตราผลตอบแทนภายในโครงการ

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
เงินลงทุนเริ่มแรกของกิจการเท่ากับ 2,295,810 บาท					
กระแสเงินสดสุทธิจากการดำเนินงาน	648,000	722,680	955,672	1,164,180	1,332,851
อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ เท่ากับ ร้อยละ 26.62					

จากตารางที่ 4.54 สามารถคำนวณผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) เท่ากับ ร้อยละ 26.62

4. การวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ (Sensitivity Analysis)

การวิเคราะห์ข้อมูลทางการเงินของโครงการลงทุนธุรกิจโรงเรียนกวดวิชา ในอำเภอเมือง จังหวัดตาก ดังที่กล่าวมาข้างต้น เมื่อนำมาวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ เพื่อหาความผันผวนของผลตอบแทนที่ได้รับ โดยแบ่งเป็นกรณีต่าง ๆ ดังนี้

- กรณีรายได้เพิ่มขึ้นร้อยละ 5
- กรณีรายได้เพิ่มขึ้นร้อยละ 10
- กรณีรายได้ลดลงร้อยละ 5
- กรณีรายได้ลดลงร้อยละ 10
- กรณีต้นทุนบริการเพิ่มขึ้นร้อยละ 5
- กรณีต้นทุนบริการเพิ่มขึ้นร้อยละ 10
- กรณีค่าใช้จ่ายในการบริหารเพิ่มขึ้นร้อยละ 5
- กรณีค่าใช้จ่ายในการบริหารเพิ่มขึ้นร้อยละ 10

ตารางที่ 4.55 แสดงการคำนวณระยะเวลาคืนทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ และอัตราผลตอบแทนภายในโครงการ กรณีรายได้เพิ่มขึ้น 5% (อัตราผลตอบแทนที่ใช้ในการคิดลดเท่ากับ ร้อยละ 12.47)

ปีที่	0	1	2	3	4	5
เงินลงทุนเริ่มแรก	2,295,810					
กระแสเงินสดสุทธิจากการดำเนินงาน	(2,295,810)	816,750	832,828	1,099,094	1,358,462	1,548,311
กระแสเงินสดสะสม	(2,295,810)	(1,479,060)	(646,232)	452,862	1,811,325	3,359,636
ระยะเวลาคืนทุนของโครงการ (Payback Period) เท่ากับ 2 ปี 7 เดือน โดยประมาณ						
มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ (Net Present Value) เท่ากับ 1,570,654 บาท						
อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) เท่ากับ ร้อยละ 34.30						

ตารางที่ 4.56 แสดงการคำนวณระยะเวลาคืนทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ และอัตราผลตอบแทนภายในโครงการ กรณีรายได้เพิ่มขึ้น 10% (อัตราผลตอบแทนที่ใช้ในการคิดลดเท่ากับ ร้อยละ 12.47)

ปีที่	0	1	2	3	4	5
เงินลงทุนเริ่มแรก	2,295,810					
กระแสเงินสดสุทธิจากการดำเนินงาน	(2,295,810)	965,397	941,221	1,264,375	1,552,745	1,763,771
กระแสเงินสดสะสม	(2,295,810)	(1,330,413)	(389,192)	875,183	2,427,928	4,191,699
ระยะเวลาคืนทุนของโครงการ (Payback Period) เท่ากับ 2 ปี 4 เดือน โดยประมาณ						
มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ (Net Present Value) เท่ากับ 2,145,828 บาท						
อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) เท่ากับ ร้อยละ 41.52						

ตารางที่ 4.57 แสดงการคำนวณระยะเวลาคืนทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ และอัตราผลตอบแทนภายในโครงการ กรณีรายได้ลดลง 5% (อัตราผลตอบแทนที่ใช้ในการคิดลดเท่ากับ ร้อยละ 12.47)

ปีที่	0	1	2	3	4	5
เงินลงทุนเริ่มแรก	2,295,810					
กระแสเงินสดสุทธิจากการดำเนินงาน	(2,295,810)	479,250	524,230	878,427	992,021	1,117,391
กระแสเงินสดสะสม	(2,295,810)	(1,816,560)	(1,292,330)	(413,903)	578,119	1,695,510
ระยะเวลาคืนทุนของโครงการ (Payback Period) เท่ากับ 3 ปี 5 เดือนโดยประมาณ						
มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ (Net Present Value) เท่ากับ 403,048 บาท						
อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) เท่ากับ ร้อยละ 18.35						

ตารางที่ 4.58 แสดงการคำนวณระยะเวลาคืนทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ และอัตราผลตอบแทนภายในโครงการ กรณีรายได้ลดลง 10% (อัตราผลตอบแทนที่ใช้ในการคิดลดเท่ากับ ร้อยละ 12.47)

ปีที่	0	1	2	3	4	5
เงินลงทุนเริ่มแรก	2,295,810					
กระแสเงินสดสุทธิจากการดำเนินงาน	(2,295,810)	310,500	325,780	642,312	978,733	901,931
กระแสเงินสดสะสม	(2,295,810)	(1,985,310)	(1,659,530)	(1,017,218)	(38,485)	863,447
ระยะเวลาคืนทุนของโครงการ (Payback Period) เท่ากับ 4 ปี 1 เดือนโดยประมาณ						
มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ (Net Present Value) เท่ากับ -197,869 บาท						
อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) เท่ากับ ร้อยละ 9.53						

ตารางที่ 4.59 แสดงการคำนวณระยะเวลาคืนทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ และอัตราผลตอบแทนภายในโครงการ กรณีต้นทุนบริการเพิ่มขึ้น 5% (อัตราผลตอบแทนที่ใช้ในการคิดลดเท่ากับ ร้อยละ 12.47)

ปีที่	0	1	2	3	4	5
เงินลงทุนเริ่มแรก	2,295,810					
กระแสเงินสดสุทธิ						
จากการดำเนินงาน	(2,295,810)	547,125	596,774	937,128	1,053,093	1,210,618
กระแสเงินสดสะสม	(2,295,810)	(1,748,685)	(1,151,911)	(214,783)	838,310	2,048,928
ระยะเวลาคืนทุนของโครงการ (Payback Period) เท่ากับ 3 ปี 2 เดือน โดยประมาณ						
มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ (Net Present Value) เท่ากับ 651,978 บาท						
อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) เท่ากับ ร้อยละ 21.88						

ตารางที่ 4.60 แสดงการคำนวณระยะเวลาคืนทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ และอัตราผลตอบแทนภายในโครงการ กรณีต้นทุนบริการเพิ่มขึ้น 10% (อัตราผลตอบแทนที่ใช้ในการคิดลดเท่ากับ ร้อยละ 12.47)

ปีที่	0	1	2	3	4	5
เงินลงทุนเริ่มแรก	2,295,810					
กระแสเงินสดสุทธิ						
จากการดำเนินงาน	(2,295,810)	446,250	470,868	830,225	1,030,365	1,088,386
กระแสเงินสดสะสม	(2,295,810)	(1,849,560)	(1,378,692)	(548,467)	481,898	1,570,284
ระยะเวลาคืนทุนของโครงการ (Payback Period) เท่ากับ 3 ปี 6 เดือน โดยประมาณ						
มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ (Net Present Value) เท่ากับ 305,486 บาท						
อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) เท่ากับ ร้อยละ 16.91						

ตารางที่ 4.61 แสดงการคำนวณระยะเวลาคืนทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ และอัตราผลตอบแทนภายในโครงการ กรณีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารเพิ่มขึ้น 5% (อัตราผลตอบแทนที่ใช้ในการคิดลดเท่ากับร้อยละ 12.47)

ปีที่	0	1	2	3	4	5
เงินลงทุนเริ่มแรก	2,295,810					
กระแสเงินสดสุทธิ จากการดำเนินงาน	(2,295,810)	612,525	641,790	910,939	1,138,902	1,306,170
กระแสเงินสดสะสม	(2,295,810)	(1,683,285)	(1,041,495)	(130,556)	1,008,346	2,314,516
ระยะเวลาคืนทุนของโครงการ (Payback Period) เท่ากับ 3 ปี 1 เดือน โดยประมาณ						
มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ (Net Present Value) เท่ากับ 834,028 บาท						
อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) เท่ากับ ร้อยละ 24.37						

ตารางที่ 4.62 แสดงการคำนวณระยะเวลาคืนทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ และอัตราผลตอบแทนภายในโครงการ กรณีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารเพิ่มขึ้น 10% (อัตราผลตอบแทนที่ใช้ในการคิดลดเท่ากับร้อยละ 12.47)

ปีที่	0	1	2	3	4	5
เงินลงทุนเริ่มแรก	2,295,810					
กระแสเงินสดสุทธิ จากการดำเนินงาน	(2,295,810)	577,050	649,860	974,010	1,113,625	1,279,488
กระแสเงินสดสะสม	(2,295,810)	(1,718,760)	(1,068,900)	(94,890)	1,018,735	2,298,223
ระยะเวลาคืนทุนของโครงการ (Payback Period) เท่ากับ 3 ปี 1 เดือน โดยประมาณ						
มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ (Net Present Value) เท่ากับ 822,575 บาท						
อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) เท่ากับ ร้อยละ 24.19						

การวิเคราะห์สถานการณ์ (Scenario Analysis)

การวิเคราะห์สถานการณ์ (Scenario Analysis) เป็นการประมาณความเป็นไปได้ของผลตอบแทนหลายแบบเพื่อหาความผันผวนของผลที่ได้รับ โดยแบ่งเหตุการณ์เป็น 3 ระดับ คือ เหตุการณ์ที่แย่ (Pessimistic) เหตุการณ์ที่คาดหวัง (Most Likely or Expected) และเหตุการณ์ที่ดี (Optimistic) มาประมาณการผลตอบแทนที่ได้รับจากการลงทุนในโครงการ สำหรับการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจ โรงเรียนกวดวิชา ในอำเภอเมือง จังหวัดตาก ได้มีการกำหนดสถานการณ์ออกดังนี้

- สถานการณ์ที่ดีที่สุด ได้แก่กรณีที่รายได้เพิ่มขึ้นร้อยละ 10 และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานลดลงร้อยละ 10
 - สถานการณ์คาดหวัง คือสถานการณ์ที่ได้ทำการประมาณการ ตามรายการในงบการเงินข้างต้น
 - สถานการณ์ที่แย่ ได้แก่กรณีที่รายได้ลดลงร้อยละ 5 และต้นทุนการบริการและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 5
- ผลจากการศึกษาและวิเคราะห์สถานการณ์สามารถสรุปได้ดังนี้

ตารางที่ 4.63 แสดงการคำนวณระยะเวลาคืนทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ และอัตราผลตอบแทนภายในโครงการ สำหรับกรณีสถานการณ์ที่ดีที่สุด กรณีที่รายได้เพิ่มขึ้นร้อยละ 10 ต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานลดลงร้อยละ 10 (อัตราผลตอบแทนที่ใช้ในการคิดลดเท่ากับร้อยละ 12.47)

ปีที่	0	1	2	3	4	5
เงินลงทุนเริ่มแรก	2,295,810					
กระแสเงินสดสุทธิจากการดำเนินงาน	(2,295,810)	1,130,479	1,183,688	1,533,233	1,855,198	2,092,527
กระแสเงินสดสะสม	(2,295,810)	(1,165,331)	18,356	1,551,590	3,406,788	5,499,315
ระยะเวลาคืนทุนของโครงการ (Payback Period) เท่ากับ 2 ปี โดยประมาณ						
มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ (Net Present Value) เท่ากับ 3,044,968 บาท						
อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) เท่ากับ ร้อยละ 52.06						

ตารางที่ 4.64 แสดงการคำนวณระยะเวลาคืนทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ และอัตราผลตอบแทนภายในโครงการ สำหรับกรณีสถานการณ์ที่แย่ กรณีที่รายได้ลดลงร้อยละ 5 ต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 (อัตราผลตอบแทนที่ใช้ในการคิดลดเท่ากับร้อยละ 12.47)

ปีที่	0	1	2	3	4	5
เงินลงทุนเริ่มแรก	2,295,810					
กระแสเงินสดสุทธิจากการดำเนินงาน	(2,295,810)	342,900	361,914	698,040	1,026,670	968,477
กระแสเงินสดสะสม	(2,295,810)	(1,952,910)	(1,590,996)	(892,956)	133,713	1,102,190
ระยะเวลาคืนทุนของโครงการ (Payback Period) เท่ากับ 3 ปี 10 เดือนโดยประมาณ						
มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ (Net Present Value) เท่ากับ (34,390) บาท						
อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) เท่ากับ ร้อยละ 11.97						

5. วิธีการประเมินการตัดสินใจในการลงทุนในโครงการ

จากการคำนวณหาระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value) และอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (Internal Rate of Return) สามารถพิจารณาและวิเคราะห์ค่าได้ดังนี้

ระยะเวลาคืนทุน โครงการมีระยะเวลาคืนทุน 3 ปีโดยประมาณ ซึ่งอยู่ในช่วงอายุของโครงการ

มูลค่าปัจจุบันสุทธิ จากการใช้อัตราผลตอบแทนในการลงทุนที่ร้อยละ 12.47 เป็นอัตราที่ใช้ในการคิดลด พบว่า มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการมีค่าเป็นบวก แสดงว่าอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนมีค่าสูงกว่าอัตราผลตอบแทนขั้นต่ำที่ต้องการ แสดงให้เห็นว่าโครงการนี้สามารถยอมรับได้

อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ พบว่ามีค่าเท่ากับร้อยละ 26.62 ซึ่งมากกว่าอัตราผลตอบแทนขั้นต่ำที่ต้องการ หรือร้อยละ 12.47 แสดงว่าโครงการสามารถยอมรับได้

สำหรับการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการพบว่า เมื่อแยกกรณีที่ใช้ในการศึกษาวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ สามารถสรุปผลได้ดังนี้

ตารางที่ 4.65 แสดงการผลระยะเวลาคืนทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ และอัตราผลตอบแทนภายในโครงการ ภายใต้กรณีต่างๆ

กรณี	ระยะเวลาคืนทุน	มูลค่าปัจจุบันสุทธิ	อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ
รายได้เพิ่มขึ้นร้อยละ 5	2 ปี 7 เดือน	1,570,654 บาท	ร้อยละ 34.30
รายได้เพิ่มขึ้นร้อยละ 10	2 ปี 4 เดือน	2,145,828 บาท	ร้อยละ 41.52
รายได้ลดลงร้อยละ 5	3 ปี 5 เดือน	403,048 บาท	ร้อยละ 18.35
รายได้ลดลงร้อยละ 10**	4 ปี 1 เดือน	-197,869 บาท	ร้อยละ 9.53
ต้นทุนบริการเพิ่มขึ้นร้อยละ 5	3 ปี 2 เดือน	651,978 บาท	ร้อยละ 21.88
ต้นทุนบริการเพิ่มขึ้นร้อยละ 10	3 ปี 6 เดือน	305,486 บาท	ร้อยละ 16.91
ค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นร้อยละ 5	3 ปี 1 เดือน	834,028 บาท	ร้อยละ 24.37
ค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นร้อยละ 10	3 ปี 1 เดือน	822,575 บาท	ร้อยละ 24.19

จากตารางข้างต้น จะเห็นว่า ในทุก ๆ กรณี ยกเว้นกรณีที่รายได้ลดลงร้อยละ 10 โครงการมีระยะเวลาคืนทุน ต่ำกว่าอายุของโครงการ มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการมีค่าเป็นบวก เมื่อคิดลดด้วยอัตราผลตอบแทนขั้นต่ำของโครงการ คือ ร้อยละ 12.47 และมีอัตราผลตอบแทนภายในโครงการมากกว่าอัตราผลตอบแทนขั้นต่ำภายในโครงการ ทำให้โครงการยังคงมีความคุ้มค่าในการลงทุนอยู่ ซึ่งสามารถยอมรับได้ ในขณะที่การวิเคราะห์ความอ่อนไหวกรณีรายได้ลดลงร้อยละ 10 จะทำให้มูลค่าปัจจุบันของโครงการมีค่าเป็นลบ และอัตราผลตอบแทนภายในโครงการที่ได้มีค่าน้อยกว่าอัตราผลตอบแทนขั้นต่ำที่ต้องการ ทำให้โครงการไม่มีความคุ้มค่าในการลงทุน

สำหรับการวิเคราะห์สถานการณ์ของโครงการ สามารถสรุปผลได้ดังนี้

ตารางที่ 4.66 แสดงการสรุปผลการวิเคราะห์ระยะเวลาคืนทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ และอัตราผลตอบแทนภายในโครงการ สำหรับทั้ง 3 สถานการณ์

สถานการณ์	ระยะเวลาคืนทุน	มูลค่าปัจจุบันสุทธิ	อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ
สถานการณ์ที่ดี	2 ปี	3,044,968 บาท	ร้อยละ 52.06
สถานการณ์ที่คาดหวัง	3 ปี	991,583 บาท	ร้อยละ 26.62
สถานการณ์ที่แย่	3 ปี 10 เดือน	-34,390 บาท	ร้อยละ 11.97

จากตารางข้างต้น จะเห็นว่า ในส่วนของสถานการณ์ที่คาดหวัง สถานการณ์ที่ดี นั้น โครงการมีระยะเวลาคืนทุน ต่ำกว่าอายุของโครงการ มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการมีค่าเป็นบวก เมื่อคิดลดด้วยอัตราผลตอบแทนขั้นต่ำของโครงการ คือ ร้อยละ 12.47 และมีอัตราผลตอบแทนภายในโครงการมากกว่าอัตราผลตอบแทนขั้นต่ำภายในโครงการ ทำให้โครงการมีความคุ้มค่าในการลงทุน และสามารถยอมรับได้ ทั้งนี้ในส่วนของสถานการณ์ที่แย่ นั้น แม้จะมีระยะเวลาคืนทุนอยู่ในอายุของโครงการ ตลอดจนให้ผลตอบแทนที่สูงกว่าอัตราผลตอบแทนขั้นต่ำที่ต้องการ แต่มูลค่าปัจจุบันสุทธิมีค่าเป็นลบ ซึ่งถือว่าไม่มีความคุ้มค่าในการลงทุน ทำให้ไม่สามารถยอมรับโครงการได้ ดังนั้นโครงการจึงควรให้ความสนใจและระมัดระวังอย่าให้การดำเนินงานของโรงเรียนกวดวิชาต่ำกว่าสถานการณ์นี้ เพราะจะทำให้โครงการไม่มีความคุ้มค่าในการลงทุนในที่สุด