



แผนธุรกิจ สถาบันสอนภาษาอังกฤษ First step to Successful



โดย  
นายชากริต ทองโอ  
นายอุกฤษ เหล่าเจริญวงศ์

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

แผนธุรกิจนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชา 761 427 สัมมนาปัญหาทางธุรกิจ  
ตามหลักสูตรปริญญาศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป  
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร  
ปีการศึกษา 2553

แผนธุรกิจ สถาบันสอนภาษาอังกฤษ First step to Successful



โดย  
นายชาคริต ทองโอ  
นายอุกฤษ เหล่าเจริญวงศ์

แผนธุรกิจนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชา 761 427 สัมมนาปัญหาทางธุรกิจ

ตามหลักสูตรปริญญาศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป  
ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี  
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2553

**FIRST STEP TO SUCCESSFUL INSTITUTE**



By  
**Chakrit Thong-O**  
**Ugrid Laocharoenwong**

ผลงานวิทยานิพนธ์ ระดับปริญญาตรี

**A Business Plan Submitted in Partial Fulfillment of the Requirement for the Degree**

**Bachelor of Arts Program in General Business Management**

**Faculty of Management Science**

**SILPAKORN UNIVERSITY**

**2010**

ที่ประชุมสาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร พิจารณาแล้ว  
อนุมัติให้แผนธุรกิจ เรื่อง“สถาบันสอนภาษาอังกฤษFirst Step to Successful” เสนอ โดย นายชาคริตอง โอ  
และนายอุกฤษ เหล่าเจริญวงศ์ มีคุณค่าเพียงพอที่จะเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชาสัมมนา  
ปัญหาทางธุรกิจ ตามหลักสูตรศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการ  
จัดการ

.....  
(อาจารย์ ดร.ชนินทร์รัฐ รัตนพงศ์ภิญโญ)

หัวหน้าสาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป  
วันที่.....เดือน.....พ.ศ. ....

อาจารย์ที่ปรึกษา

อาจารย์ ดร.เกริกฤทธิ์ อัมพะวัต

คณะกรรมการสอบสัมมนาปัญหาทางธุรกิจ

.....ประธานกรรมการ

(อาจารย์ ดร.ชนินทร์รัฐ รัตนพงศ์ภิญโญ)

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

.....กรรมการ

(อาจารย์ ดร.เกริกฤทธิ์ อัมพะวัต)

.....

.....กรรมการ

(อาจารย์ภาวิณี บรรลือพรศักดิ์)

.....

12500021, 12500148 สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

คำสำคัญ : สอนภาษา / พัฒนาทักษะ / First Step to Successful

ชาคริต ทองโอ , อุกฤษ เหล่าเจริญวงศ์ : สถาบันสอนภาษาอังกฤษ First Step to Successful อาจารย์ที่ปรึกษา : อาจารย์ ดร.เกริกฤทธิ์ อัมพะวัต. 58 หน้า.

### บทคัดย่อ

แนวคิดของการก่อตั้งกิจการ เพื่อพัฒนาความสามารถในการใช้ภาษาอังกฤษในการทำธุรกิจ ซึ่งยังถือว่าอยู่ในระดับต่ำเมื่อเทียบกับประเทศเพื่อนบ้าน ทั้งนี้ ผู้บริหารจึงมีแนวคิดริเริ่มก่อตั้งสถาบันการสอนภาษาอังกฤษ First Step to Successful (FSS) เพื่อยกระดับการใช้ภาษาอังกฤษในการสื่อสารของชาวไทยไปสู่การยอมรับในระดับสากล

ลักษณะของการให้บริการ ทางสถาบันการสอนภาษาอังกฤษ FSS ได้มีการเปิดให้บริการการสอนภาษาอังกฤษ 3 หลักสูตร คือ 1. Business English 2. Regular English 3. Academic English ทั้งนี้ ในหลักสูตร Business English ทางสถาบันได้มีการจัดเสนอแนวทางการสอนนอกสถาบันสำหรับบุคคลากรในองค์กร ทางสถาบันมีการจัดครูไปสอนที่สถานประกอบการ โดยไม่มีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติม การสอนเน้นเป็นหลักสูตรเร่งรัดให้กับลูกค้าที่มีเวลาจำกัด ซึ่งจะมีการใช้เวลาในการสอนเพียง 8 สัปดาห์ เท่านั้น

โอกาสทางการตลาด แนวโน้มการสื่อสารภาษาอังกฤษของคนไทยจะมีมากขึ้น ผู้บริหารของสถาบันสอนภาษาอังกฤษ FSS จึงเน้นเจาะกลุ่มลูกค้าที่มีความเร่งด่วนในการใช้ภาษาอังกฤษ และเป็นหลักสูตรแบบไม่ต่อเนื่อง เพื่อลดค่าใช้จ่ายและเวลาของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

สถาบันมีกลยุทธ์ทางการตลาด เป็นการให้บริการ โดยใช้สื่อที่ทันสมัย กลุ่มผู้เรียนขนาดเล็กที่สามารถสื่อสารกันได้ด้วยดี ไม่มีการสอบวัดระดับของผู้เรียนเพื่อไม่ให้เพิ่มแรงกดดันต่อลูกค้าทุกๆ ท่าน อีกทั้งยังมีการเพิ่มรูปแบบการจำลองสถานการณ์ที่อาจเกิดขึ้นจริงในการใช้ภาษาอังกฤษในการสื่อสาร

สรุปผลทางการเงินคาดว่าปีแรกจะมีรายได้ 4 ,824,000 บาท และมีกำไร(ขาดทุน)ของกิจการเท่ากับ (533,800) บาท เมื่อคำนวณค่า NPV จะเท่ากับ 708,325 และมีค่า IRR เท่ากับ13.549% มีระยะเวลาคืนทุนจะอยู่ที่ 3 ปี 10 เดือน

คณะวิชาการจัดการ

มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2553

ลายมือชื่อนักศึกษา 1.....2.....

ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา.....

## กิตติกรรมประกาศ

แผนธุรกิจเรื่อง “สถาบันสอนภาษาอังกฤษ First Step to Successful” สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี ด้วยความช่วยเหลือของ อาจารย์ ดร.เกรกฤทธิ์ อัมพะวัต อาจารย์ที่ปรึกษาแผนธุรกิจของข้าพเจ้า และอาจารย์สุคนธา สมใจ ที่ได้ให้คำแนะนำ และชี้แนะแนวทางตลอดการของการทำแผนธุรกิจ รวมทั้งช่วยแก้ไขข้อบกพร่องต่างๆจนแผนธุรกิจเสร็จสมบูรณ์ ผู้จัดทำจึงขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูง

พร้อมทั้งขอขอบพระคุณคณาจารย์ ท่านประธานกรรมการและกรรมการ แผนธุรกิจทุกท่าน ที่ได้ให้คำแนะนำ และได้ให้การสนับสนุนการจัดทำแผนธุรกิจในครั้งนี้ให้สามารถสำเร็จลุล่วงไปได้ อย่างราบรื่นเป็นอย่างดี

สุดท้ายนี้ขอขอบพระคุณบิดา มารดา ที่ให้คำปรึกษาเพื่อช่วยในการจัดทำแผนธุรกิจ ขอบคุณเพื่อนๆทุกคน ที่ให้ความร่วมมือ จนทำให้แผนธุรกิจนี้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี ซึ่งแผนธุรกิจฉบับนี้ผู้จัดทำขอมอบแด่ผู้มีพระคุณทุกท่าน รวมไปถึงผู้มีพระคุณที่ไม่ได้เอ่ยนาม หากแผนธุรกิจเล่มนี้ มีความผิดพลาดหรือข้อบกพร่องประการใด ต้องขอภัยไว้ ณ ที่นี้ด้วย

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อ .....	ง
กิตติกรรมประกาศ .....	จ
สารบัญตาราง .....	ฉ
สารบัญภาพประกอบ.....	ฎ
<b>บทที่</b>	
1 บทสรุปผู้บริหาร .....	1
2 วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนและความเป็นมาของธุรกิจ.....	2
2.1 เป็นการนำเสนอแผนนี้โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อ .....	2
2.2 ประวัติความเป็นมา หรือแนวคิดในการจัดตั้งธุรกิจ.....	2
2.3 ขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน .....	3
3 การบริการ .....	4
3.1 รายละเอียดหลักสูตร .....	5
4 การวิเคราะห์อุตสาหกรรมและการวิเคราะห์ตลาด .....	8
4.1 สภาพอุตสาหกรรม และสภาพตลาด .....	8
4.2 การแบ่งส่วนตลาด และส่วนแบ่งทางการตลาด.....	8
4.3 แนวโน้มทางการตลาด .....	10
4.4 ตลาดเป้าหมาย .....	10
4.5 ลักษณะทั่วไปของลูกค้า .....	10
4.6 สภาพแวดล้อมภายนอก .....	11
4.7 สภาพการแข่งขัน Five Forces .....	12
4.8 การวิเคราะห์ปัจจัยของธุรกิจ หรือ SWOT Analysis .....	14
4.8.1 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน .....	14
4.8.2 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก .....	15
5 แผนการบริหารจัดการ .....	17
5.1 ข้อมูลธุรกิจ.....	17
5.2 ราชานามคณะกรรมการบริษัท.....	17
5.3 ประวัติของกรรมการหรือผู้บริหาร .....	18

บทที่	หน้า
5.4 แผนผังองค์กร.....	19
5.5 หน้าที่ความรับผิดชอบและคุณสมบัติของบุคลากร.....	20
5.6 แผนงานด้านบุคลากร และค่าใช้จ่ายบุคลากรของรัฐกิจ.....	21
5.7 วิสัยทัศน์ .....	21
5.8 พันธกิจ .....	21
5.9 เป้าหมายทางธุรกิจ .....	21
5.10 ปัจจัยแห่งความสำเร็จ.....	22
5.11 นโยบายการจ่ายเงินปันผล หรือเงื่อนไขการจ่ายผลประโยชน์.....	22
5.12 แผนการดำเนินการอื่นๆของรัฐกิจ .....	23
6 แผนการตลาด .....	24
6.1 เป้าหมายทางการตลาด.....	24
6.2 การกำหนดลูกค้าเป้าหมาย.....	24
6.3 กลยุทธ์ทางการตลาด .....	24
6.3.1 กลยุทธ์ด้านการให้บริการ.....	24
6.3.2 กลยุทธ์ด้านราคา.....	24
6.3.3 กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย .....	25
6.3.4 กลยุทธ์ด้านส่งเสริมการตลาด .....	25
6.4 กิจกรรมหรือการดำเนินการทางการตลาด.....	26
7 แผนบริการ .....	27
7.1 สถานประกอบการในการบริการ .....	27
7.2 อุปกรณ์ และเครื่องมือในการบริการ .....	29
7.3 ข้อมูลการบริการ.....	30
7.4 รายละเอียดผลิตภัณฑ์สินค้าที่ใช้ในการบริการ.....	31
7.5 ขั้นตอนการบริการ.....	32
7.6 แผนผังกระบวนการบริการ.....	33
8 แผนการเงิน.....	34
8.1 ประมาณการในการลงทุน.....	34
8.2 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบการธุรกิจในปัจจุบัน.....	34
8.3 สมมติฐานทางการเงิน .....	35



บทที่	หน้า
8.4 ประมาณการรายได้จากการบริการ.....	36
8.5 ประมาณการต้นทุนบริการและต้นทุนขาย.....	37
8.6 ประมาณค่าใช้จ่ายในการบริหารและการขาย.....	38
8.7 ประมาณการงบกำไรขาดทุน.....	39
8.8 ประมาณการงบกระแสเงินสด.....	40
8.9 ประมาณการงบดุล.....	42
8.10 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน.....	44
9 แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง.....	45
 บรรณานุกรม.....	 47
 ภาคผนวก	
ภาคผนวก ก รายละเอียดตบแต่งร้าน.....	48
ภาคผนวก ข รายละเอียดเครื่องคอมพิวเตอร์.....	49
ภาคผนวก ค         รายละเอียดเครื่องใช้สำนักงาน.....	50
ภาคผนวก ง ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน.....	51
ภาคผนวก จ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ.....	52
ภาคผนวก ฉ สัญญาพื้นที่เช่าในอาคาร.....	53
 ประวัติผู้จัดทำ.....	 57

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
1 ขั้นตอนการดำเนินงาน.....	3
2 ตารางแสดงหลักสูตรการสอน.....	4
3 ตารางแสดงหลักสูตร Business English.....	5
4 ตารางแสดงหลักสูตร Regular English.....	6
5 ตารางแสดงหลักสูตร Academic English.....	7
6 เปรียบเทียบคู่แข่งหลัก.....	12
7 เปรียบเทียบคู่แข่งชั้นรอง.....	13
8 คู่แข่งชั้นรายใหม่.....	13
9 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน.....	14
10 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก.....	15
11 ผู้ร่วมกิจการร่วมหุ้นส่วน .....	17
12 แผนงานด้านบุคลากรและค่าใช้จ่ายบุคลากรของธุรกิจ.....	21
13 ตารางราคาค่าบริการ.....	25
14 กิจกรรมหรือการดำเนินการทางการตลาด.....	26
15 อุปกรณ์และเครื่องมือในการบริการ.....	29
16 ข้อมูลการให้บริการคอร์ส Business English.....	30
17 ข้อมูลการให้บริการคอร์ส Regular English.....	30
18 ข้อมูลการให้บริการคอร์ส Academic English.....	30
19 ข้อมูลการให้บริการคอร์ส Delivery Crouse (Business English).....	31
20 ประเมินการในการลงทุน.....	34
21 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในปัจจุบัน.....	34
22 สมมติฐานทางการเงิน.....	35
23 ประเมินการรายได้จากการบริการ.....	36
24 ประเมินการต้นทุนบริการและต้นทุนขาย.....	37
25 ประเมินการค่าใช้จ่ายในการบริหารและการขาย.....	38
26 ประเมินการงบกำไรขาดทุน.....	39

ตารางที่	หน้า
28 ประมาณการงบกระแสเงินสด.....	40
29 ประมาณการงบดุล.....	42
30 วิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน.....	44
31 แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง.....	45



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## สารบัญภาพประกอบ

แผนภูมิที่		หน้า
1	สัดส่วนของผู้ประกอบการสถานสอนภาษาอังกฤษ.....	9

ภาพที่		หน้า
1	แผนผังองค์กร.....	19
2	แผนที่ตั้งกิจการ.....	27
3	แผนผังสถานประกอบการ.....	28
4	แผนผังกระบวนการบริการ.....	33



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## บทที่ 1

### บทสรุปผู้บริหาร

แนวคิดของการก่อตั้งกิจการ เนื่องจากในปัจจุบันการติดต่อสื่อสารกับชาวต่างชาติในเชิงธุรกิจของคนไทยมีมากขึ้นเรื่อยๆ ผู้บริหารจึงมีแนวคิดริเริ่มก่อตั้งสถาบันการสอนภาษาอังกฤษ First Step to Successful (FSS) เพื่อยกระดับการใช้ภาษาอังกฤษในการสื่อสารของชาวไทยไปสู่การยอมรับในระดับสากล

ลักษณะของการให้บริการ ทางสถาบันการสอนภาษาอังกฤษ First Step to Successful (FSS) ได้มีการเปิดให้บริการการสอนภาษาอังกฤษ 3 หลักสูตร คือ 1. Business English 2. Regular English 3. Academic English โดยราคาของแต่ละหลักสูตร จะเป็น 5,400.- / 4,800.- / 3,600.- ตามลำดับ ระยะเวลาการสอนเน้นการสอนแบบหลักสูตรเร่งรัดให้กับบุคลากรขององค์กรที่มีเวลาจำกัด ซึ่งจะมีการใช้เวลาในการสอนเพียง 8 สัปดาห์ เท่านั้น

โอกาสทางการตลาด แนวโน้มการสื่อสารภาษาอังกฤษและการเรียนรู้ในภาษาอังกฤษมีมากขึ้น เนื่องจากรัฐบาลสนับสนุนการค้าเพื่อการส่งออกและเน้นการลงทุนของชาวต่างชาติที่มาลงทุนในประเทศไทย

ลักษณะของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในระยะเริ่มต้น โดยผู้บริหารมีแนวคิดเจาะกลุ่มลูกค้าที่มีความต้องการมีความรู้ความเข้าใจในภาษาอังกฤษระดับพื้นฐาน เพื่อใช้พัฒนาศักยภาพของตนเองในหลักสูตรระยะสั้น และเพื่อนำไปใช้ในการดำเนินชีวิตหรือดำเนินธุรกิจของตนเองในอนาคต ดังนั้นเป้าหมายของสถาบันในระยะเริ่มต้น คือ นักธุรกิจหรือบุคคลทั่วไปที่ต้องการทำธุรกิจหรือติดต่อสื่อสารกับชาวต่างชาติอย่างเร่งด่วน

สถาบันมีกลยุทธ์ทางการตลาด เป็นการให้บริการ โดยใช้สื่อที่ทันสมัย กลุ่มผู้เรียนขนาดเล็กที่สามารถสื่อสารกันได้ดีด้วยดี ไม่มีการสอบวัดระดับของผู้เรียนเพื่อไม่ให้เพิ่มแรงกดดันต่อลูกค้าทุกๆ ท่าน อีกทั้งยังมีการเพิ่มรูปแบบการจำลองสถานการณ์ที่อาจเกิดขึ้นจริงในการใช้ภาษาอังกฤษในการสื่อสาร

สรุปผลทางการเงินคาดว่าปีแรกจะมีรายได้ 4,824,000 บาท และมีกำไร(ขาดทุน)ของกิจการเท่ากับ (533,800) บาท เมื่อคำนวณค่า NPV จะเท่ากับ 708,325 และมีค่า IRR เท่ากับ 14.59% มีระยะเวลาคืนทุนจะอยู่ที่ 4 ปี 4 เดือน 7 วัน

## บทที่ 2

### วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ และความจำเป็นมาของธุรกิจ

#### 2.1 เป็นการนำเสนอแผนนี้โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อ

1. เพื่อใช้ในการขอกู้เงินลงทุนจากธนาคาร
2. เพื่อเป็นแนวทางในการดำเนินงานของธุรกิจ
3. เพื่อใช้ในการตอบข้อสงสัยของธุรกิจนี้
4. เพื่อใช้ในการประเมินความเป็นไปได้ของธุรกิจ

#### 2.2 ประวัติความเป็นมาของธุรกิจ และแนวคิดการจัดตั้งธุรกิจ

นายชาคริต ทองโอ อายุ 22 ปี จบปริญญาตรี คณะวิทยาการจัดการ สาขาธุรกิจทั่วไป จากมหาวิทยาลัย ศิลปากร นายชาคริตมีความคิดที่อยากจะเป็นเจ้าของธุรกิจสถาบันสอนภาษาอังกฤษ เนื่องจากเห็นโอกาสทางธุรกิจจากการที่ประเทศไทยเป็นแหล่งท่องเที่ยว การค้าและการลงทุน ทั้งยังมีการติดต่อทำธุรกิจระหว่างประเทศมากขึ้น เห็นได้จากตัวเลขรายได้ของประเทศที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง จึงได้ร่วมมือกับเพื่อน คือ นายอุกฤษ เหล่าเจริญวงศ์ ซึ่งจบปริญญาตรี จาก คณะวิทยาการจัดการ สาขาธุรกิจทั่วไป มหาวิทยาลัยศิลปากร มาร่วมลงทุน เปิดสถาบันสอนภาษาอังกฤษ ซึ่งจะเป็นสถาบันที่เน้นการใช้ภาษาอังกฤษเพื่อการติดต่อสื่อสารสำหรับนักศึกษา นักธุรกิจ และบุคคลทั่วไป ทำเลที่ตั้งของกิจการอยู่ใจกลางกรุงเทพมหานคร โดยเช่าพื้นที่ในอาคาร ซี.พี. ทาวเวอร์ ซึ่งอยู่บน ถนนสีลม และทำการปรับปรุงตกแต่งให้เหมาะสม โดยใช้เงินลงทุนรวม 1.5 ล้านบาท

สัดส่วนการลงทุน นายชาคริต 50 % นายอุกฤษ 50% ภายใต้ชื่อกิจการ สถาบันสอนภาษาอังกฤษ FSS (First Step to Successful) ในฐานะที่ข้าพเจ้าและหุ้นส่วน เป็นอาจารย์และผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาด มีความคิดเห็นว่าภาษาอังกฤษนับวันยังมีความจำเป็นมากยิ่งขึ้น ทั้งในด้านการทำธุรกิจ ในสาขาอาชีพต่างๆ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานและสามารถแข่งขันกับแรงงานต่างชาติ หรือในด้านการศึกษา และการท่องเที่ยว ดังนั้น จึงเล็งเห็น โอกาสและความสำคัญที่ ต้องการให้กลุ่มบุคคลทั้งนักศึกษาและคนทำงานเพิ่มทักษะด้านภาษาอังกฤษเพื่อใช้ในการติดต่อสื่อสาร เพื่อสามารถการ นำไปใช้อย่างมีประสิทธิภาพ

## 2.3 ขั้นตอนการดำเนินงาน

### ตารางที่ 1 ขั้นตอนการดำเนินงาน

30 กรกฎาคม 2553 – 21 ธันวาคม 2553

ลำดับ	รายการดำเนินการ	ระยะเวลาดำเนินการ	ระยะเวลาที่คาดว่าจะแล้วเสร็จ
1.	สำรวจสถานที่ประกอบกิจการ	1 เดือน	30 สิงหาคม 2553
2.	ขอใบอนุญาตต่อเติมอาคารจากทางราชการ	2 สัปดาห์	13 กันยายน 2553
3.	ทำการต่อเติมพร้อมรับสมัครบุคคลากร	6 สัปดาห์	27 ตุลาคม 2553
4.	จัดซื้ออุปกรณ์สำนักงาน	1 สัปดาห์	3 พฤศจิกายน 2553
5.	ตกแต่งภายในอาคาร	3 สัปดาห์	24 พฤศจิกายน 2553
6.	ตรวจสอบและแก้ไขความเรียบร้อยภายในสถาบันสอนภาษาอังกฤษ (FSS)	1 สัปดาห์	1 ธันวาคม 2553
7.	เปิดสัมภาษณ์บุคคลที่มาสมัคร	1 สัปดาห์	8 ธันวาคม 2553
8.	ทำการขออนุญาตเปิดดำเนินการจากสำนักงานเขต	1 สัปดาห์	15 ธันวาคม 2553
9.	เปิดดำเนินการ	-	21 ธันวาคม 2553
รวมระยะเวลาทั้งสิ้น			4 เดือน 27 วัน

**บทที่ 3**  
**การบริการ**

สถาบันสอนภาษาอังกฤษ First Step to Successful เป็นสถาบันสอนภาษาอังกฤษที่เน้นการใช้ภาษาในด้านการติดต่อสื่อสารในทักษะทั้ง 4 ด้าน คือ ฟัง พูด อ่าน เขียน โดยมีสื่อการเรียนการสอน คือ ตำราเรียนที่เป็นของสถาบันเองและมีซีดี MP3 คู่กับหนังสือเรียน และเอกสารประกอบการเรียนเพิ่มเติม และมีห้องเรียนที่จำลองสถานการณ์ต่างๆ เพื่อให้ผู้เรียนได้เกิดจินตนาการ มีความคิดสร้างสรรค์ ในการเรียนรู้ สถาบันแบ่ง เนื้อหาหลักสูตรออกเป็น 3 หลักสูตร ดังนี้

**ตารางที่ 2** ตารางแสดงหลักสูตรการสอน

ลำดับ	ชื่อหลักสูตร	คำอธิบายหลักสูตร
1.	<b>Business English</b>	หลักสูตรภาษาอังกฤษธุรกิจ หลักสูตรสนทนาอังกฤษสำหรับผู้ใหญ่ที่ต้องการสร้างความพร้อมสำหรับอาชีพและธุรกิจกิจกรรม และสถานการณ์ที่เหมือนจริงจะถูกจำลองจากโลกธุรกิจมาไว้ในห้องเรียน หลักสูตรจะมุ่งเน้นเป็นพิเศษเพื่อส่งเสริมความมั่นใจ การนำเสนองาน จริยธรรมทางธุรกิจ ความแตกต่างด้านวัฒนธรรมของเพื่อนร่วมงานต่างชาติ และการออกเสียงที่ถูกต้อง
2.	<b>Regular English</b>	หลักสูตรสนทนาภาษาอังกฤษสำหรับผู้ใหญ่ที่สอนผ่านกิจกรรมที่หลากหลายโดยมุ่งเน้นให้ใช้ได้จริงในชีวิตประจำวันและพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลงได้ตามสถานการณ์นักเรียนจะได้รับแรงกระตุ้นให้สามารถแสดงความคิดเห็นและความเป็นตัวของตัวเองออกมาผ่านการสนทนา
3.	<b>Academic English</b>	หลักสูตรภาษาอังกฤษสำหรับผู้เรียนที่ต้องการจะไปเรียนต่อยังต่างประเทศหรือสถาบันในประเทศที่เป็นหลักสูตรนานาชาติ



## รายละเอียดหลักสูตร

### 1.หลักสูตร Business English

หลักการและเหตุผล

หลักสูตรภาษาอังกฤษเนื้อหาทันสมัย เป็นทุกทักษะการใช้งาน เพื่อให้ผู้เรียนสามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้จริงในโลกธุรกิจปัจจุบัน

### ตารางที่ 3 ตารางแสดงหลักสูตร Business English

ลำดับที่	หลักสูตร	รายละเอียดของหลักสูตร
1.	<b>Business English</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Business conversation</li> <li>- Business writing</li> <li>- Presentation skill</li> <li>- Negotiation skill</li> <li>- Meeting skill</li> <li>- Leadership skill</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- เป็นการสอนการสนทนาทางธุรกิจ โดยเน้นที่การใช้ภาษาอังกฤษ ในการติดต่อสื่อสาร ที่เป็นแค่บทเรียนพื้นฐาน ทั้งด้านที่เป็นทางการ และไม่เป็นทางการ การสอนวัฒนธรรมทางธุรกิจ</li> <li>- เป็นการสอนที่เน้นการเขียนเรียงความ เขียนจดหมาย ส่งข้อความE-mail การเขียนแผนธุรกิจ แผนการตลาด</li> <li>- ฝึกให้สามารถที่จะสื่อสารความคิดของคุณได้อย่างมีประสิทธิภาพโดยใช้เครื่องมือที่หลากหลาย นำเสนอผลงานการทำงานของคุณ ทั้งยังให้เทคนิคในการนำเสนอ</li> <li>- เป็นการสอนการเจรจาต่อรองทางธุรกิจ ในขั้นนี้จะเป็นการสอนทักษะขั้นที่สูงขึ้น เจาะลึกถึงเนื้อหาของ การสนทนาทางธุรกิจมากยิ่งขึ้น</li> <li>- สอนมารยาทในการประชุม ในระดับต่างๆทั้งในระดับพนักงาน ระดับผู้จัดการ และระดับผู้บริหาร โดยการจำลองห้องเรียนให้เป็นห้องประชุม และสอนทักษะการใช้ภาษาอังกฤษที่เป็นทางการมากยิ่งขึ้น</li> <li>- เป็นการสอนศิลปะการจูงใจหรือชักนำผู้อื่น ตลอดจนชี้แนะผู้ได้บังคับบัญชาให้ปฏิบัติงาน และสร้างบุคลิกภาพของการเป็นผู้นำ</li> </ul>

## 2.หลักสูตร Regular English

หลักการและเหตุผล

หลักสูตรสนทนาภาษาอังกฤษ เน้นการใช้ภาษาอังกฤษทุกๆด้านตั้งแต่ฟัง พูด อ่านเขียน เพื่อให้ผู้เรียนสามารถติดต่อสื่อสารกับผู้ที่เป็นเจ้าของภาษาได้อย่างมีประสิทธิภาพ

### ตารางที่ 4 ตารางแสดงหลักสูตร Regular English

ลำดับที่	หลักสูตร	รายละเอียดหลักสูตร
2.	<b>Regular English</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Listening</li> <li>- Speaking</li> <li>- Pronunciation</li> <li>- Reading</li> <li>- Writing</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- เน้นการฝึกทักษะการฟังจากสิ่งต่างๆเช่น ฟังฟังบทสนทนาจากภาพยนตร์ ฟังฟังบทสนทนาในสถานการณ์ต่างๆฝึกตอบคำถามจากสิ่งที่ได้ยิน</li> <li>- เป็นการฝึกทักษะการพูด โดยการบรรยาย (Describing) จากสิ่งที่ได้เรียนรู้เช่นการอ่านบทความ เรื่องสั้น หัวข้อข่าว เป็นต้น ซึ่งเป็นการบรรยายโดยความเข้าใจของผู้เรียน และมีการ อภิปราย (Discussion)ภายในห้องเรียน</li> <li>- เป็นการฝึกออกเสียงในภาษาอังกฤษ แบ่งเป็น 3 ประเภท 1.alphabet (ฝึกออกเสียงตามระบบตัวอักษร) 2.word stress (การเน้นเสียงหนักเบาของคำ) 3.sentence stress (การเน้นเสียงที่สำคัญของประโยค)</li> <li>- เป็นการฝึกการอ่าน เช่น ฝึกจับใจความ วิเคราะห์เนื้อหาที่สำคัญ</li> <li>- เป็นการฝึกทักษะการเขียน โดยรวมรูปแบบการเขียนที่เป็นทางการและไม่เป็นทางการ Resume จดหมายเรียงความ</li> </ul>

### 3. Academic English

หลักการและเหตุผล

หลักสูตรภาษาอังกฤษสำหรับผู้เรียน เน้นถึงหลักไวยากรณ์ที่สำคัญ และคำศัพท์ที่จำเป็นต่อการเรียน

#### ตารางที่ 5 ตารางแสดงหลักสูตร Academic English

ลำดับที่	หลักสูตร	รายละเอียดหลักสูตร
3.	<b>Academic English</b> -Grammar  -Vocabulary  -Communication	หลักไวยากรณ์ และ โครงสร้างประโยคที่สำคัญ  คำศัพท์ต่างๆ ที่สำคัญทั้งในบทเรียนและนอกบทเรียน  การติดต่อกับสถานที่ราชการ สถาบันการศึกษา หรือ บริษัทเอกชน

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## บทที่ 4

### การวิเคราะห์อุตสาหกรรมและการวิเคราะห์ตลาด

#### 4.1 สภาวะอุตสาหกรรมและสภาวะตลาด

ปัจจุบันการใช้ภาษาอังกฤษในการสื่อสารได้สร้างผลสะท้อนอย่างต่อเนื่องในประเทศที่กำลังพัฒนา อย่างเช่น ประเทศไทย ธุรกิจหรือบริษัทต่างๆจึงมีการปรับตัวตามกระแส โดยให้บุคลากรในองค์กรต้องมีทักษะการใช้ภาษาอังกฤษในระดับดี ล่าสุดกระทรวงเปิดเผยข้อมูลว่าจำนวนแรงงานที่ออกไปทำงานต่างประเทศมีประมาณ 300,000 – 500,000 คนและมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นในอนาคต

มูลค่าตลาดธุรกิจสอนภาษาในปัจจุบัน นายอดิเรก ศรีประทักษ์ กรรมการผู้จัดการใหญ่ และประธานคณะผู้บริหาร สถาบัน Wall Street ซึ่งเป็นบริษัทชั้นนำในการสอนภาษาอังกฤษ เปิดเผยสถิติอย่างไม่เป็นทางการว่า มูลค่าตลาดรวมราว 2,000 ล้านบาทแต่ไม่มีรายใดเป็นเจ้าของตลาด เพราะกระจายไปยังผู้ประกอบการรายอื่นที่มีความแตกต่างกันของแต่ละสถาบัน เช่น AUA เป็นต้น

แม้ในอนาคตจะมีภาษาจีนเป็นอีกภาษาหนึ่งที่มีความสำคัญ คุณอดิเรก ศรีประทักษ์ ยังคงมั่นใจว่า ภาษาอังกฤษยังคงเป็นภาษาสากลที่ใช้กันทั่วโลกไปอีกนาน ทำให้ยังไม่มีความกังวลว่าจะอิ่มตัว

#### 4.2 การแบ่งส่วนตลาด และส่วนแบ่งทางการตลาด

ธุรกิจสถาบันสอนภาษาส่วนใหญ่ผู้ประกอบการเป็น SMEs ตลาดรวมของธุรกิจสถาบันสอนภาษาในปี 2550 มีการขยายตัวเฉลี่ยร้อยละ 15-20 มีมูลค่าตลาด 2,500-3,000 ล้านบาท โดยส่วนแบ่งตลาดประมาณร้อยละ 60 เป็นของผู้ประกอบการจากต่างประเทศหรือแฟรนไชส์จากต่างประเทศ และประมาณร้อยละ 40 เป็นของผู้ประกอบการในประเทศ

ผลงานวิจัยนคคกษฯ ระดับปริญญาตรี



### แผนภูมิที่ 1 สัดส่วนของผู้ประกอบการสถานภาษาอังกฤษ

แบ่งตลาดออกเป็น 3 ระดับ ตามค่านิยมของกลุ่มผู้เรียนและราคา

ตลาดระดับบน มีส่วนแบ่งตลาดคิดเป็นร้อยละ 15 เช่น บริษัทฯ คัลซิด แบร์ลิทซ์ และอิง  
ลิ่งกัว

ตลาดระดับกลาง มีส่วนแบ่งตลาดคิดเป็นร้อยละ 60 เช่น อีอีซี อลิซ เฟอร์สท์

ตลาดระดับล่าง มีส่วนแบ่งตลาดคิดเป็นร้อยละ 25 ได้แก่ ผู้ประกอบการรายย่อยทั่วไป  
(อ้างอิงข้อมูลตัวเลขจาก : สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม )

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

### 4.3 แนวโน้มทางการตลาด

เนื่องจาก ในยุคโลกาภิวัตน์ที่มีการเชื่อมโยง ทั้งใน ด้านการค้าและการลงทุน ทำให้ ตลาดแรงงานในอนาคตมีความต้องการคนที่มีความสามารถด้านภาษาต่างประเทศเพิ่มขึ้น รัฐบาลมี นโยบายการสนับสนุนการส่งออก ของบริษัทธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมหรือบริษัทต่างๆใน ประเทศ ในปัจจุบันการคัดเลือกพนักงานที่มีความรู้ความสามารถทางภาษาต่างประเทศเป็นที่ ต้องการของตลาดของนายจ้าง เป็นจำนวนมาก ทำให้พนักงานต้องพัฒนาขีดความสามารถของ ตนเองในยุคของการแข่งขัน แบบเสรี และจากพระราชบัญญัติการศึกษาแห่งชาติ ปี 2542 มี บทบัญญัติเกี่ยวกับการเรียนการสอนทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและภาษา ส่งผลให้ผู้ปกครองที่ ไม่มีความรู้ทางด้านนี้ไม่สามารถสอนการบ้านให้แก่บุตร หลานของตนได้จึงต้องขวนขวายหาที่ เรียนเพิ่มเติม เพื่อเป็นพื้นฐานในการประกอบอาชีพในอนาคต ซึ่งในประเทศไทยมีโรงเรียนสอน พิเศษจำนวนมาก แต่เมื่อเทียบกับจำนวนประชากรแล้วพบว่ามีช่องว่างอีกมากและเป็นโอกาส ของผู้ลงทุน โดยเฉพาะอย่างยิ่งในตัวเมืองใหญ่ โดยเฉพาะวิชาภาษาอังกฤษเป็นวิชาหลักของธุรกิจ และจำเป็นต้องหาอาจารย์ทั้งไทยและต่างชาติที่มีฝีมือดีมาอยู่ในสังกัด กลุ่มบุคลากรวัยทำงานหรือ บุคคลที่ต้องการศึกษาต่อในระดับปริญญาโทหรือปริญญาเอก ตลอดจนการสมัครงานในองค์กร ขนาดใหญ่ ยังมีความต้องการในการเรียนหรือศึกษาหาความรู้เพื่อการสื่อสารและผ่านการวัดระดับ ความรู้ทางภาษาอังกฤษ เช่น Test of English as a Foreign Language (TOEFL), Test of English for International Communication (TOEIC) ดังนั้น ภาษาอังกฤษจึงเป็นวิชาที่ได้รับความนิยมอย่าง แพร่หลาย

(อ้างอิงข้อมูลตัวเลขจาก : สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม )

### 4.4 ตลาดเป้าหมาย

ให้บริการสอนภาษาอังกฤษในจังหวัดกรุงเทพฯ

- 4.4.1 ธุรกิจการค้าระหว่างประเทศประเภทอุตสาหกรรมการผลิตและบริการ
- 4.4.2 กลุ่มคนทำงาน
- 4.4.3 กลุ่มนักเรียนนักศึกษา

### 4.5 ลักษณะทั่วไปของลูกค้า

ลักษณะลูกค้าในจังหวัดกรุงเทพฯ

- 4.5.1 ธุรกิจการค้าระหว่างประเทศประเภทอุตสาหกรรมการผลิตและบริการ
  - 4.5.1.1 ธุรกิจการผลิต (นำเข้า – ส่งออก)
  - 4.5.1.2 ธุรกิจบริการ (โรงแรม ท่องเที่ยว โรงพยาบาล)

#### 4.5.2 กลุ่มคนทำงานอายุระหว่าง 22 – 35 ปี

##### 4.5.2.1 พนักงานระดับปฏิบัติการ

##### 4.5.2.2 พนักงานระดับหัวหน้า

##### 4.5.2.3 พนักงานระดับผู้จัดการ

#### 4.5.3 กลุ่มนักเรียน นักศึกษาอายุระหว่าง 17 – 22 ปี

##### 4.5.3.1 ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย

##### 4.5.3.2 ระดับปริญญาตรี

### 4.6 สภาพแวดล้อมภายนอก

#### สภาพแวดล้อมทั่วไป

##### 4.6.1 สภาพเศรษฐกิจ

สภาพเศรษฐกิจในปัจจุบันอยู่ในสภาวะกำลังฟื้นตัว ประชาชนและผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีความต้องการที่จะพัฒนาทักษะด้านภาษาอังกฤษ เพราะเนื่องจากการลงทุนจากชาวต่างชาติเข้ามาในประเทศ ในจังหวัดชาชนนี้ คนงานหรือพนักงานได้หาเวลาว่างเพื่อพัฒนาภาษาอังกฤษของตนซึ่งถือว่ามีความจำเป็นในปัจจุบัน

##### 4.6.2 สังคม

ปัจจุบันผู้ประกอบการและผู้คนเริ่มให้ความสำคัญกับการเรียนรู้ในการพัฒนาทักษะภาษาอังกฤษของพนักงาน คนงาน รวมถึงตัวผู้ประกอบการเองมากขึ้น เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการแข่งขัน และเป็นการยกระดับมาตรฐานแรงงานของกิจการ อีกทั้งสถานการณ์เรื่องการทำงานในปัจจุบันย่อมส่งผลให้คนอยากที่จะพัฒนาตนเองมากขึ้นและตัวผู้ประกอบการเองก็จะเกิดการแข่งขันกันเพื่อพัฒนาศักยภาพธุรกิจของตนเองซึ่งจะส่งผลดีต่อกิจการ

##### 4.6.3 การเมืองและกฎหมาย

รัฐบาลได้มีการส่งเสริมธุรกิจส่งออกมากขึ้น โดยเฉพาะธุรกิจที่มีขนาดกลางและขนาดย่อม เนื่องจากธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมถือได้ว่าเป็น โครงสร้างพื้นฐานและเป็นแรงขับเคลื่อนทางเศรษฐกิจที่สำคัญ ไม่ต่างจากธุรกิจขนาดใหญ่

##### 4.6.4 ประชากรศาสตร์

แรงงานในกรุงเทพมหานครมีการแข่งขันสูง ดังนั้นจึงต้องพัฒนาศักยภาพด้านภาษาอังกฤษของตนเอง เพื่อให้เป็นที่ต้องการของตลาดแรงงาน แนวโน้มของแรงงานที่ต้องการไปทำงานยังต่างประเทศนั้นมีแนวโน้มสูง

### การวิเคราะห์ Five Force Model

#### คู่แข่งรายเดิม

คู่แข่งในธุรกิจแบ่งเป็น 2 กลุ่ม คือ คู่แข่งหลัก และคู่แข่งรอง

1. คู่แข่งหลักของธุรกิจ คือ วิทยาลัยสถาบันสอนภาษาอังกฤษที่มี หลักสูตร รูปแบบการ สอน วัตถุประสงค์ของหลักสูตร และใช้อาจารย์ผู้มีประสบการณ์เป็นผู้สอน ที่เหมือนกัน ตารางที่ 6 เปรียบเทียบคู่แข่งหลัก

การเปรียบเทียบ	FSS	AUA	Wall Street
ด้านบริการ	มีหลักสูตรที่สอดคล้อง กับความต้องการของ ผู้เรียน โดยเน้นการ ติดต่อสื่อสาร โดยมี อาจารย์ผู้มี ประสบการณ์เป็น ผู้สอน	มีหลักสูตรที่แบ่งระดับ ออกเป็น 15 ระดับ เมื่อ จบจะได้ ประกาศนียบัตรจากทาง สถาบัน โดยมีอาจารย์ผู้ มีประสบการณ์เป็น ผู้สอน	มีหลักสูตรที่ สอดคล้องกับ ความ ต้องการของผู้เรียน โดยเน้นการปู พื้นฐานไปจนถึง ระดับสูง โดยมี อาจารย์ผู้มี ประสบการณ์เป็น ผู้สอน
ด้านราคา	มีราคาอยู่ระดับที่ ใกล้เคียงกับคู่แข่ง	มีราคาอยู่ระดับที่ ใกล้เคียงกับคู่แข่ง	มีราคาสูงเมื่อเทียบกับ คู่แข่ง
ด้านช่องทางการ จัดจำหน่าย	ให้บริการที่สถาบัน เพียงแห่งเดียว	ให้บริการที่สถาบัน เพียงแห่งเดียว	มีช่องทางการจัด จำหน่าย 2 ช่องทาง ให้บริการที่สถาบัน และให้บริการเรียน ออนไลน์
ด้านส่งเสริม การตลาด	โฆษณาประชาสัมพันธ์ ผ่านอินเทอร์เน็ต	หลักการบอกต่อ	การใช้โฆษณาใน รถไฟฟ้า BTS เว็บไซต์ เอสเอ็มเอส เครือข่ายสังคม ออนไลน์



2. คู่แข่งขันรองของธุรกิจ คือ ธุรกิจสถาบันสอนภาษาที่มีอาจารย์ผู้สอนเป็นคนไทยเน้นการสอนเพื่อใช้ประโยชน์ในการสอบมากกว่าการใช้ประโยชน์ด้านการสื่อสาร

ตารางที่ 7 เปรียบเทียบคู่แข่งชั้นรอง

การเปรียบเทียบ	FSS	Enconcept	The Brain
ด้านการบริการ	มีหลักสูตรการเรียนที่เน้นให้ผู้เรียนสามารถติดต่อสื่อสารได้	มีหลักสูตรการเรียนที่มีวัตถุประสงค์เพื่อให้ผู้เรียนทำข้อสอบได้	มีหลักสูตรการเรียนที่มีวัตถุประสงค์เพื่อให้ผู้เรียนทำข้อสอบได้
ด้านราคา	มีราคาที่เป็นมาตรฐาน	ระดับราคามีความแตกต่างไปตามเนื้อหาที่เรียน	ระดับราคามีความแตกต่างไปตามเนื้อหาที่เรียน
ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	ให้บริการที่สถาบันเพียงแห่งเดียว	ให้บริการที่สถาบันเพียงแห่งเดียว	ให้บริการที่สถาบันเพียงแห่งเดียว
ด้านการส่งเสริมการตลาด	มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านระบบอินเทอร์เน็ต	การโฆษณาประชาสัมพันธ์โดยการให้เอกสารรายละเอียดคอร์สเรียน	การโฆษณาประชาสัมพันธ์โดยการให้เอกสารรายละเอียดคอร์สเรียน

### คู่แข่งชั้นรายใหม่

ตารางที่ 8 คู่แข่งขันรายใหม่

ปัจจัยในการวิเคราะห์	รายละเอียด
อุปสรรคในการเข้าสู่อุตสาหกรรม	ขั้นตอนในการเข้าสู่อุตสาหกรรมค่อนข้างยุ่งยาก เพราะต้องมีการดำเนินการขออนุญาตจากทางหน่วยงานราชการเรื่องการเปิดสถานศึกษา
ความแตกต่างของผลิตภัณฑ์หรือบริการ	หลักสูตร และรูปแบบของแต่ละธุรกิจคล้ายคลึงกันมาก
ความต้องการด้านเงินทุน	เงินลงทุนครั้งแรกถือว่าอยู่ในระดับสูง ไม่ว่าจะเป็นการตกแต่งสถานที่ ค่าตอบแทนอาจารย์
ความรู้ในการดำเนินงาน	ความรู้ที่ต้องใช้ในการดำเนินการก็ต้องมีอยู่ในระดับสูง เพราะต้องพัฒนาหลักสูตรเพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้เรียน

### สินค้าทดแทน

1. หนังสือการเรียนภาษาอังกฤษประเภทต่างๆ
2. การเรียนรู้ผ่านระบบอินเทอร์เน็ตหรือผ่านระบบ E-Learning
3. โปรแกรมสอนภาษาอังกฤษในรูปแบบ ซีดีรอม ดีวีดี เอ็มพี3 ฯลฯ

### อำนาจต่อรองของผู้บริโภค

อำนาจการต่อรองของผู้บริโภคในการเลือกใช้บริการมีมาก เพราะธุรกิจประเภทนี้มีคู่แข่งจำนวนมาก รายอื่นก็ทำกิจการต่างๆที่มีหลักสูตรที่เหมือนกัน เป็นทางเลือกที่หลากหลาย ทำให้ตอบสนองลูกค้าได้มากกว่า ย่อมทำให้ลูกค้าเปลี่ยนไปใช้บริการของคู่แข่งได้ง่ายขึ้น

### อำนาจการต่อรองของ Suppliers

อำนาจการต่อรองของ Suppliers ที่มีกับทางสถาบัน FSS มีน้อยมาก เพราะเป็นธุรกิจบริการไม่จำเป็นต้องมี Suppliers เพื่อซื้อวัตถุดิบในการผลิตเหมือนธุรกิจขายผลิตภัณฑ์หรือสินค้าต่างๆ

### การวิเคราะห์ปัจจัยของธุรกิจ SWOT ANALYSIS

การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน  
ตารางที่ 9 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน

ปัจจัยการพิจารณา	จุดแข็ง(Strengths)	จุดอ่อน(Weakness)
ด้านการบริหารจัดการ	-เนื่องจากมีองค์กรมีเพียง สถานที่เดียวทำให้ดูแลจัดการ ได้ง่ายและทั่วถึง -มีผู้เชี่ยวชาญในการจัดการ ระบบและวางแผนหลักสูตร	-กิจการเริ่มก่อตั้งเป็นครั้งแรกยัง มีฐานลูกค้าน้อย จึงทำให้ยังไม่มี การเก็บข้อมูลของลูกค้า ทำให้ ประเมินความต้องการได้ยาก
ด้านการตลาด	-มีการส่งเสริมการตลาดที่ แตกต่างจากคู่แข่งอื่นเพื่อ ดึงดูดลูกค้า -ทำโฆษณาผ่านอินเทอร์เน็ต โดยผ่านเว็บเพจและเครือข่าย สังคมออนไลน์	- มีการส่งเสริมการตลาดที่ไม่ สามารถเข้าถึงลูกค้าได้ดึ้นัก ทำ ให้ได้รับความสนใจน้อย

<b>ด้านการบริหาร</b>	-มีบริการลูกค้าสัมพันธ์ให้คำปรึกษา -มีศูนย์รับเรื่องและแสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับสถาบัน -มีการให้คำปรึกษากับผู้เรียนเกี่ยวกับหลักสูตร	-เนื่องจากทำการบริหารงานด้วยตนเอง และมีประสบการณ์ที่น้อยทำให้อาจเกิดการผิดพลาดในภาพรวมของบริษัท ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อไปถึงลูกค้า -
----------------------	---	--

### การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

#### ตารางที่ 10 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

ปัจจัยการพิจารณา	โอกาส(Opportunities)	อุปสรรค(Threats)
ทำเลที่ตั้ง	-เนื่องจาก ซีพีทาวเวอร์มีการรับจัดกิจกรรมต่างๆทำให้มีผู้สนใจ	-มีคู่แข่งตั้งอยู่ใกล้กันเนื่องจากอยู่ใจกลางเมืองอาจเป็นจุดเสี่ยงที่จะเกิดเหตุการณ์ทางการเมือง
สังคม	-มีการติดต่อกับต่างประเทศมากขึ้น -มีการศึกษาต่อระดับปริญญาโทมากขึ้น ชาวต่างชาติมาเที่ยวเมืองไทยเพิ่มขึ้น	-การเปิดใจรับสิ่งใหม่ของคนไทยอาจจะยังไม่ดีนัก อย่างเช่นคนไทยชอบอะไรที่เป็นเจ้าเก่ามากกว่าเจ้าใหม่ ดังนั้นแล้วส่วนนี้อาจเป็นอุปสรรคสำคัญในการดำเนินงานเกี่ยวกับลูกค้าได้
เทคโนโลยี	- ที่สถาบันได้มีการใช้เทคโนโลยีใหม่ๆ เช่นการใช้สไลด์ช่วยในการสอน การใช้ DVD ภาพประกอบ และอย่างอื่นฯรวมไปถึงการบริการหลังการเรียนการสอน อีกด้วย	-เทคโนโลยีในปัจจุบันมีความก้าวหน้า ทำให้สถาบันต้องมีพัฒนาเทคโนโลยีซึ่งเป็นการเพิ่มต้นทุนและอาจทำให้พัฒนาตามไม่ทัน

สภาพเศรษฐกิจ	-เศรษฐกิจกำลังฟื้นตัวทำให้มีการจ้างงาน ทำให้แรงงานต้องเตรียมความพร้อมเพื่อรองรับความต้องการและการแข่งขันในตลาดแรงงานมีสูง	- สภาพสภาพเศรษฐกิจไม่ดีจึงทำให้คนไม่มีความสนใจที่จะเรียนภาษาเพิ่มเติมหรืออาจศึกษาด้วยตนเองมากขึ้น
สถานการณ์การแข่งขัน	-ประยุกต์คอร์สต่างๆของกลุ่มแข่งขันและพัฒนาขึ้นเป็นหลักสูตรของสถาบันFSS โดยเฉพาะ	-การแข่งขันค่อนข้างรุนแรง โดยการให้สิทธิพิเศษกับลูกค้าใช้สื่อประชาสัมพันธ์ที่หลากหลายมากขึ้น
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	-คนทำงานต้องการความเจริญก้าวหน้าในหน้าที่การงาน -นักศึกษาที่มีการไปเรียนต่อต่างประเทศเพิ่มขึ้น -กลุ่มนักเรียนที่ต้องการพัฒนาพื้นฐานทักษะการฟัง พูด อ่าน เขียน	-การเข้าใจผิดของลูกค้าที่อาจคิดว่าสถาบันFSS เป็นสถาบันเพื่อการสอนแบบตัวสอบ

**บทที่ 5**  
**แผนการบริหารจัดการ**

**5.1 ข้อมูลธุรกิจ**

ชื่อกิจการ	สถาบันสอนภาษาอังกฤษ First Step to Successful
ที่อยู่ / ที่ตั้งกิจการ	ที่อยู่ 313 อาคาร ซี.พี. ทาวเวอร์ ถนนสีลม แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500
รูปแบบการดำเนินการของธุรกิจ	เป็นธุรกิจบริการด้านการสอนภาษา
ทุนก่อตั้งกิจการ	2,174,800 บาท

**5.2 ผู้ร่วมกิจการห้างหุ้นส่วน**

ตารางที่ 11 ผู้ร่วมกิจการห้างหุ้นส่วน

ลำดับ	ชื่อ - นามสกุล	ตำแหน่ง
1.	นายชาคริต ทองโอ	ผู้บริหารสถาบันสอนภาษาอังกฤษ
2.	นายอุกฤษ เหล่าเจริญวงศ์	ผู้ช่วยผู้บริหารสถาบันสอนภาษาอังกฤษ

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

### 5.3 ประวัติของผู้บริหาร

1. นายชาคริต ทองโอ อายุ 22 ปี

#### การศึกษา

ระดับปริญญาตรี จาก มหาวิทยาลัยศิลปากร ปี พ.ศ. 2554

2. นายอุกฤษ เหล่าเจริญวงศ์ อายุ 22 ปี

#### การศึกษา

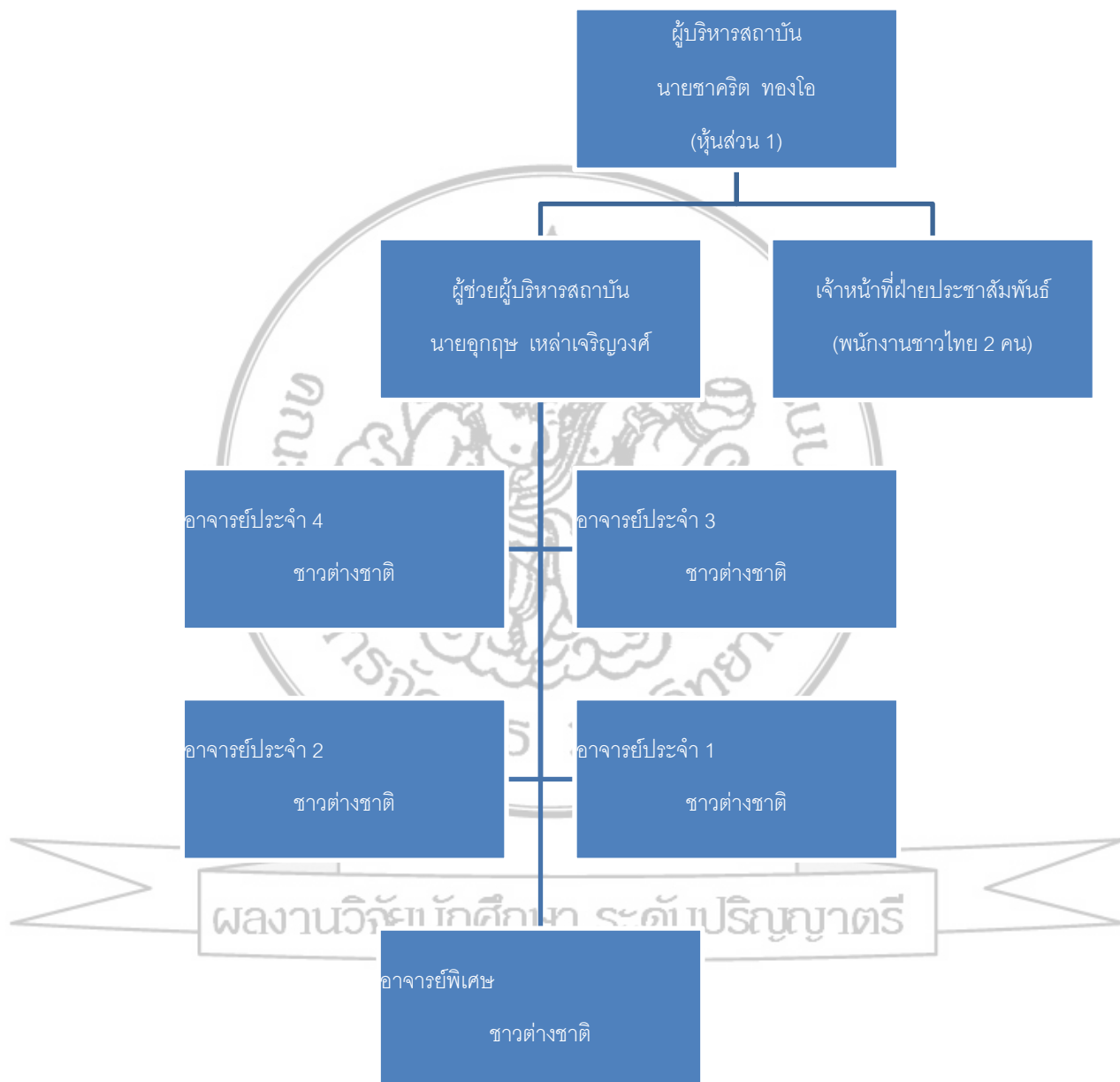
ระดับปริญญาตรี จาก มหาวิทยาลัยศิลปากร ปี พ.ศ. 2554



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## 5.4 แผนผังองค์กร

ภาพที่ 1 แผนผังองค์กร



### 5.5 หน้าที่ความรับผิดชอบและคุณสมบัติของบุคลากรหลัก

ชื่อ	นายชาคริต ทองโอ
ตำแหน่ง	ผู้บริหารสถาบัน
หน้าที่ความรับผิดชอบ	ดูแลการบริหารโดยรวมของสถาบัน
การศึกษา / คุณสมบัติ	ปริญญาตรีด้านการบริหารการจัดการธุรกิจทั่วไป
อัตราเงินเดือน	20,000 บาท

ชื่อ	นายอุกฤษ เหล่าเจริญวงศ์
ตำแหน่ง	ผู้ช่วยผู้บริหารสถาบัน
หน้าที่ความรับผิดชอบ	ดูแลการบริหารโดยรวมของสถาบัน
การศึกษา / คุณสมบัติ	ปริญญาตรีด้านการบริหารการจัดการธุรกิจทั่วไป
อัตราเงินเดือน	20,000 บาท

ตำแหน่ง	อาจารย์ประจำ
หน้าที่ความรับผิดชอบ	อาจารย์สอนประจำสถาบัน
การศึกษา / คุณสมบัติ	1. ปริญญาตรี 2. ใช้ภาษาอังกฤษเป็นภาษาราชการ
อัตราเงินเดือน	20,000 บาท

ตำแหน่ง อาจารย์พิเศษ

หน้าที่ความรับผิดชอบ อาจารย์สอนนอกสถานที่

การศึกษา / คุณสมบัติ 1. ปริญญาตรี  
2. ใช้ภาษาอังกฤษเป็นภาษาราชการ

อัตราเงินเดือน 25,000 บาท

ตำแหน่ง เจ้าหน้าที่ประชาสัมพันธ์

หน้าที่ความรับผิดชอบ ให้ข้อมูลกับลูกค้าและตอบข้อสงสัยของลูกค้า

การศึกษา / คุณสมบัติ 1. ปริญญาตรี  
2. มีการสื่อสารที่ดี

อัตราเงินเดือน 17,000 บาท



## 5.6 แผนงานด้านบุคลากรและค่าใช้จ่ายบุคลากรของธุรกิจ

### ตารางที่ 12 แผนงานด้านบุคลากรและค่าใช้จ่ายบุคลากรของธุรกิจ

ลำดับที่	ฝ่ายงาน	ตำแหน่งงาน	จำนวน	อัตรา เงินเดือน	รวม เงินเดือน
1	บริหาร	ผู้บริหารสถาบัน	1	20,000.-	20,000.-
2	บริหาร	ผู้ช่วยผู้บริหารสถาบัน	1	20,000.-	20,000.-
3	วิชาการ	อาจารย์ประจำ	4	20,000.-	80,000.-
4	วิชาการ	อาจารย์พิเศษ	1	25,000.-	25,000.-
5	การตลาด	เจ้าหน้าที่ประชาสัมพันธ์	2	17,000.-	34,000.-
รวมจำนวนบุคลากรและค่าใช้จ่ายเงินเดือน			9	-	184,000.-

### 5.7 วิสัยทัศน์

เป็นผู้นำด้านการสอนภาษาที่ประหยัดค่าใช้จ่ายและสามารถตอบสนองความต้องการอย่างตรงจุด

### 5.8 พันธกิจ

1. มุ่งเน้นพัฒนาทักษะด้านการสื่อสารภาษาอังกฤษ เพื่อนำไปสู่การปฏิบัติจริง
2. กำหนดหลักสูตรการสอนให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด มีการปรับปรุงหลักสูตรทุกๆ 3-4 ปี
3. จัดให้มีการสอน โดยมุ่งเน้นผู้เรียนเป็นศูนย์กลาง ให้กล้าแสดงความคิดเห็น ภายใต้อบรมวิชาการสอน ที่เป็นกันเอง เพื่อสร้างความพึงพอใจแก่ผู้เรียนสูงสุด
4. มีการประเมินบุคลากรผู้สอน เพื่อพัฒนาและปรับปรุงคุณภาพ ความสามารถในการสอนของบุคลากรทุกคน

### 5.10 เป้าหมายทางธุรกิจ

#### เป้าหมายระยะสั้น 1 – 3 ปี

1. ประชาสัมพันธ์และ โฆษณาให้สถาบันเป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลายในกลุ่มลูกค้าของสถาบัน
2. สร้างการยอมรับให้เกิดขึ้นกับลูกค้าของสถาบัน
3. จัดโครงสร้างและระบบต่างๆ ภายในสถาบันให้ดูน่าเชื่อถือยิ่งขึ้น
4. พัฒนาหลักสูตรหรือคอร์สที่มีอยู่ให้มีความน่าสนใจมากขึ้น

### เป้าหมายระยะกลาง 4 – 5 ปี

1. พัฒนาหลักสูตรหรือคอร์สโดยการเพิ่มหลักสูตรหรือคอร์สใหม่ เพื่อรองรับกับการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภค
2. เพิ่มจำนวนลูกค้าให้ได้ 15% จากลูกค้าเดิมที่มาใช้บริการในปีก่อนหน้า

### เป้าหมายระยะยาว ต่อจาก 5 ปี

1. มีหลักสูตรที่เปิดให้บริการไม่น้อยกว่า 7 หลักสูตร
2. เพิ่มจำนวนลูกค้าให้ได้ 20 % จากลูกค้าเดิมในปีก่อนหน้า
3. ทำให้แบรนด์เป็นที่รู้จักในกลุ่มลูกค้า 1 ใน 3 อันดับแรกที่เลือกใช้บริการ

### 5.11 ปัจจัยสู่ความสำเร็จ

1. การคมนาคมสะดวก เนื่องจากตั้งอยู่ศูนย์กลางทางเศรษฐกิจ มีรถไฟฟ้า BTS ผ่าน มีรถประจำทางผ่านหลายสายจากทั่วกรุงเทพมหานคร มีที่จอดรถรองรับมากมายบนอาคาร CP Tower
2. มีอุปกรณ์สื่อการสอนที่ครบครัน เช่น มี CD DVD และมีหนังสือชนิดต่างๆ ให้ยืมและจัดจำหน่าย ซึ่งจะช่วยให้ลูกค้ามีความต้องการที่อยากจะเรียนรู้ และสามารถเรียนรู้ได้ดียิ่งขึ้น ส่งผลให้แย่งชิงส่วนแบ่งทางการตลาดจากคู่แข่งได้ไม่ยาก
3. มีหลักสูตรการสอนที่แตกต่างจากคู่แข่ง ซึ่งจะช่วยให้ตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าและเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้มากยิ่งขึ้น
4. สังคมเศรษฐกิจที่มีความเจริญมากขึ้น จึงจำเป็นที่จะต้องมีการพัฒนาทักษะความสามารถทางด้านภาษาของตนเองมากขึ้น ก่อให้เกิดโอกาสในการเรียนรู้ ตั้งแต่ระดับบุคคลไปจนถึงระดับองค์กร

## ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

### 5.12 นโยบายการจ่ายเงินปันผลหรือการแบ่งผลประโยชน์

กำไรสุทธิที่ได้ 100 % จะแบ่งตามสัดส่วน ดังนี้

1. นโยบายจ่ายเงินปันผล คิดเป็น 30% ของกำไรสุทธิ รายละเอียดดังนี้
  - ปันผลให้หุ้นส่วนรายที่ 1 เท่ากับ 15%
  - ปันผลให้หุ้นส่วนรายที่ 2 เท่ากับ 15%
2. นโยบายสำรองไว้ใช้ในกิจการ 70% ของกำไรสุทธิ

### 5.13 แผนดำเนินการอื่นของธุรกิจ

แผนด้านการดำเนินงานของธุรกิจที่ได้มีการวางแผนไว้ คือ แผนการเพิ่มกิจกรรมการเรียน การสอน โดยในช่วงท้ายในแต่ละคอร์ส จะมีการพาผู้เรียนไปทัศนศึกษายังสถานที่ที่ทางสถาบันได้จัดเตรียมไว้เพื่อส่งเสริมการเรียนรู้ที่ไม่ได้อยู่ในห้องเรียน และเพื่อให้ได้สัมผัสถึงการใช้ภาษาในสถานการณ์จริง นอกเหนือการจำลองที่มีในคอร์สเรียนในสถาบัน และยังมีการติดต่อกับบริษัทต่างๆ เพื่อให้ผู้เรียนได้เข้าไปทดลองสัมภาษณ์งานกับคณะกรรมการของบริษัทจริงและพูดคุยกับผู้บริหารของบริษัทต่างๆ เพื่อให้ได้รับแนวคิดและสื่อสารให้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## บทที่ 6

### แผนการตลาด

#### 6.1 เป้าหมายทางการตลาด

ทางสถาบันสอนภาษาอังกฤษ FSS มีการกำหนดเป้าหมายส่วนแบ่งทางการตลาดประมาณ 10% ของตลาดทั้งหมด จากเดิมที่มีสถาบันสอนภาษาอังกฤษอื่นได้ครองตลาดไว้อยู่แล้ว โดยจะเน้นการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ รวมทั้งการเสนอหลักสูตรใหม่ๆ ที่แตกต่างจากคู่แข่ง และเข้าถึงความต้องการของลูกค้าได้เป็นอย่างดี

#### 6.2 การกำหนดลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ธุรกิจกำหนดไว้ คือ กลุ่มลูกค้าตั้งแต่ระดับอุดมศึกษาขึ้นไปจนถึงคนวัยทำงาน ที่มีความต้องการอย่างรวดเร็วที่จะเสริมสร้างและพัฒนาทักษะทางการสื่อสารภาษาอังกฤษ โดยในช่วงแรกธุรกิจได้กำหนดเป้าหมายอยู่ที่ลูกค้าที่อยู่ในเขตกรุงเทพมหานคร เพื่อความสะดวกในการเดินทางและง่ายต่อการโฆษณาประชาสัมพันธ์

#### 6.3 กลยุทธ์ทางการตลาด

##### 6.3.1 กลยุทธ์ด้านการบริการ

กลยุทธ์ด้านการบริการสามารถแบ่งเป็นด้านหลักๆ ได้ 7 ด้าน ดังนี้

##### 6.3.1.1 ด้านการบริการ

จากการที่เป็นสถาบันสอนภาษาอังกฤษ การบริการของกิจการจะมีความแตกต่างจากสถาบันอื่นในด้านเวลาที่มีเวลาในการเรียนไม่ยาวนานจนเกินไป ซึ่งจะไม่ทำให้กลุ่มลูกค้าที่ใช้บริการต้องเบื่อก่อนที่จะเรียน เพราะในเวลาอันสั้นทางสถาบันสอนภาษาอังกฤษ FSS ได้รวมกิจกรรมที่น่าสนใจและมีความสำคัญอยู่ในเวลาเรียนแต่ละครั้ง ในด้านหลักสูตรที่ได้นำเสนอ นั้นสามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้อย่างตรงประเด็น

##### 6.3.2 กลยุทธ์ ด้านราคา

นโยบายด้านราคาของสถาบันสอนภาษาอังกฤษ FSS มีรูปแบบ โดยกำหนดจากราคาของตลาดเป็นเกณฑ์

**ตารางที่ 13** ตารางราคาค่าบริการ

ลำดับที่	ชื่อหลักสูตรหลัก	ราคา	หมายเหตุ
1	Business English	5,400.-	-
2	Regular English	4,800.-	-
3	Academic English	3,600.-	-
4	Delivery (Business English)	5,400.-	-

### 6.3.3 กลยุทธ์ด้านช่องทางการให้บริการ

- สถาบันมีช่องทางการให้บริการด้วยกัน 2 ช่องทาง 1. การให้บริการลงทะเบียนที่สถาบัน  
2. ลงทะเบียนผ่านระบบอินเทอร์เน็ตและชำระเงินผ่านธนาคาร

### 6.3.4 กลยุทธ์ ด้านการส่งเสริมการตลาด

1. มีการทำป้ายโฆษณาประชาสัมพันธ์ของสถาบันติดอยู่บนป้ายโฆษณาของตึก Tower CP
2. มีการจัดทำใบปลิว แผ่นพับ แจกตามสถานีรถไฟฟ้า BTS และ MRT
3. เมื่อมีการสมัครของลูกค้ายเป็นคู่ในวันเดียวกันจะได้รับส่วนลดคนละ 5%
4. ลูกค้ายคนใดแนะนำให้คนรู้จักมาสมัครเรียนผู้ที่มาสมัครจากคำบอกต่อจะได้รับส่วนลด 5% และผู้ที่แนะนำจะได้รับส่วนลด 10% ของราคาคอร์สที่จะเรียนถัดไป
5. ทำการโฆษณาบนอินเทอร์เน็ตโดยผ่านเว็บไซต์ที่เป็นที่รู้จักและมีการทำเวปเพจของสถาบัน

#### 6.3.4.1 ด้านบุคลากร

สถาบันสอนภาษาอังกฤษ FSS จะเน้นถึงประสิทธิภาพของบุคลากรและความสามารถของบุคลากร โดยเฉพาะอาจารย์ผู้สอนในการให้ความรู้กับผู้เรียนจากตำราเรียนและบอกเล่าผ่านประสบการณ์ของอาจารย์ผู้สอนเพื่อให้ผู้เรียนสามารถเข้าใจได้โดยง่ายและจะทำให้ผู้เรียนสามารถนำไปปรับใช้ให้สอดคล้องกับตนเองได้ด้วย เพื่อความพึงพอใจของลูกค้ายสูงสุด

#### 6.3.4.2 ด้านระบบการให้บริการ

สถาบันมีระบบการลงทะเบียนที่ทันสมัยสามารถลงทะเบียนได้ทั้งที่สถาบัน โดยการชำระเงินที่สถาบันได้ หรือลงทะเบียนผ่านระบบอินเทอร์เน็ต ซึ่งสามารถชำระเงินผ่านทางธนาคาร อีกทั้งทางสถาบันยังมีการให้คำปรึกษาและคำแนะนำกับลูกค้าที่สนใจผ่านทางระบบ Call Center และผ่านเว็บไซต์ของสถาบัน ซึ่งเป็นการบริการที่มุ่งหวังสร้างความพึงพอใจและความสะดวกสบายให้กับลูกค้า

#### 6.3.4.3 ด้านการอำนวยความสะดวกทางกายภาพ

สถาบันมีเครื่องอำนวยความสะดวกบริการอยู่ที่ห้องรับรอง เช่น หนังสือพิมพ์ นิตยสาร หนังสือภาษาอังกฤษและน้ำดื่มคอยให้บริการแก่ลูกค้า ทั้งนี้ในห้องเรียนมีการใช้เครื่องขยายเสียง โปรเจคเตอร์ ไวท์บอร์ด คอมพิวเตอร์ และมีห้องจำลองสถานการณ์ รวมทั้งอุปกรณ์ในการจัดฉาก และรูปแบบของสถานการณ์ต่างๆ เพื่อช่วยสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า

#### 6.4 กิจกรรมหรือการดำเนินการทางการตลาด

ตารางที่ 14 กิจกรรมหรือการดำเนินการทางการตลาด

ลำดับที่	กิจกรรม	ระยะเวลาดำเนินการ	งบประมาณที่ใช้
1.	มีการทำป้ายโฆษณาประชาสัมพันธ์ ตึก CP Tower	ตลอดอายุกิจการ	5,000.-
2.	จัดทำใบปลิว แผ่นพับ	ทุกๆ สัปดาห์แรกของเดือน	10,000.-
3.	ทำโฆษณาบนเว็บไซต์	ตลอดอายุกิจการ	3,000.-

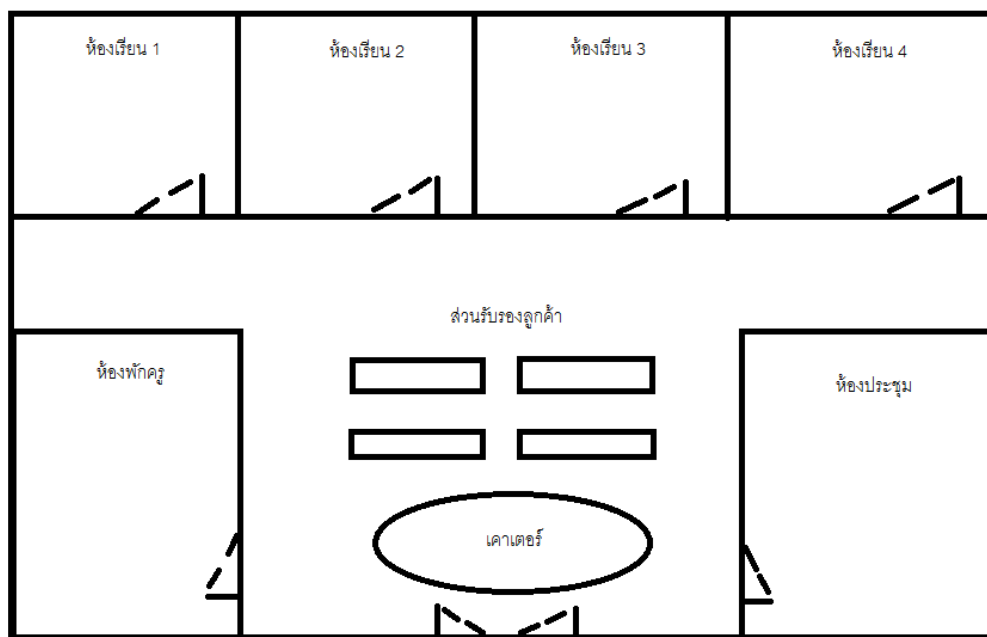
บทที่ 7  
แผนการบริการ

7.1 สถานประกอบการในการบริการ

ที่ตั้งสถานที่ 313 อาคาร ซี.พี. ทาวเวอร์ ถนนสีลม แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500  
รายละเอียด ลักษณะของสถานประกอบการ เป็นพื้นที่เช่าของอาคาร CP Tower ซึ่งสามารถเปิดให้บริการห้องเรียนได้ 4 ห้องเรียน 1 ออฟฟิศ 2 ห้องจำลองสถานการณ์ และ 1 ห้องโถง โดยมีสถานที่รับผิดชอบและลงทะเบียนอยู่บริเวณประตูทางเข้าสถาบัน



ภาพที่ 2 แผนที่ตั้งกิจการ



ภาพที่ 3 แผนผังสถานประกอบการ



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



## 7.2 อุปกรณ์และเครื่องมือในการบริการ

### ตารางที่ 15 อุปกรณ์และเครื่องมือในการบริการ

ลำดับ	รายการ	จำนวน	การใช้งาน	ราคาทุน	อายุ
1	คอมพิวเตอร์	8	ใช้บริหารและเป็นสื่อการสอน	160,000.-	5
2	โปรเจคเตอร์	1	สื่อการสอน	15,000.-	5
3	ชุดเครื่องเสียง	5	สื่อการสอน	25,000.-	5
4	แอร์ 25,000 BTU	7	สิ่งอำนวยความสะดวก	140,000.-	5
5	ชุดโต๊ะคอมพิวเตอร์	8	สิ่งอำนวยความสะดวก	9,600.-	5
6	ชุดโซฟา	1	สิ่งอำนวยความสะดวก	15,000.-	5
7	โต๊ะเก้าอี้	1	สิ่งอำนวยความสะดวก	8,000.-	5
8	ตู้บริการน้ำเย็น	1	สิ่งอำนวยความสะดวก	5,000.-	5
9	ชั้นวางหนังสือ	1	สิ่งอำนวยความสะดวก	3,000.-	5
10	โต๊ะประชุมขนาดเล็กนั่งได้ 9 คน	4	สิ่งอำนวยความสะดวก	40,000.-	5
11	โต๊ะประชุมขนาดใหญ่ นั่งได้ 13 คน	1	สิ่งอำนวยความสะดวก	15,000.-	5
12	เก้าอี้	49	สิ่งอำนวยความสะดวก	39,200	5
13	ไวท์บอร์ด	4	สิ่งอำนวยความสะดวก	4,000.-	5
	<b>รวม</b>			<b>478,800.-</b>	

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

### 7.3 ข้อมูลการบริการ

#### 1. Business English

ตารางที่ 16 ข้อมูลการให้บริการคอร์ส Business English

ความสามารถในการบริการสูงสุด	110	(คน/คอร์ส)
อัตราประมาณการในการบริการ	44	(คน/คอร์ส)
เป้าหมายการบริการ	88	(คน/คอร์ส)
เวลาที่ใช้ในการบริการต่อรอบ	8	(รอบ/คอร์ส)
เวลาการบริการต่อวัน	3	(ชั่วโมง)
จำนวนแรงงานที่ใช้ในการบริการ	1	คน
อัตราค่าแรงงานในการบริการ	25,000	(บาท/คน/เดือน)

#### 2. Regular English

ตารางที่ 17 ข้อมูลการให้บริการคอร์ส Regular English

ความสามารถในการบริการสูงสุด	100	(คน/คอร์ส)
อัตราประมาณการในการบริการ	40	(คน/คอร์ส)
เป้าหมายการบริการ	80	(คน/คอร์ส)
เวลาที่ใช้ในการบริการต่อรอบ	8	(รอบ/คอร์ส)
เวลาการบริการต่อวัน	3	(ชั่วโมง)
จำนวนแรงงานที่ใช้ในการบริการ	1	คน
อัตราค่าแรงงานในการบริการ	25,000	(บาท/คน/เดือน)

#### 3. Academic English

ตารางที่ 18 ข้อมูลการให้บริการคอร์ส Academic English

ความสามารถในการบริการสูงสุด	110	(คน/คอร์ส)
อัตราประมาณการในการบริการ	44	(คน/คอร์ส)
เป้าหมายการบริการ	88	(คน/คอร์ส)
เวลาที่ใช้ในการบริการต่อรอบ	8	(รอบ/คอร์ส)
เวลาการบริการต่อวัน	3	(ชั่วโมง)
จำนวนแรงงานที่ใช้ในการบริการ	1	คน
อัตราค่าแรงงานในการบริการ	25,000	(บาท/คน/เดือน)

#### 4. Delivery Course (Business English)

ตารางที่ 19 ข้อมูลการให้บริการคอร์ส Delivery Course (Business English)

ความสามารถในการบริการสูงสุด	120	(คน/คอร์ส)
อัตราประมาณการในการบริการ	40	(คน/คอร์ส)
เป้าหมายการบริการ	80	(คน/คอร์ส)
เวลาที่ใช้ในการบริการต่อรอบ	8	(รอบ/คอร์ส)
เวลาการบริการต่อวัน	3	(ชั่วโมง)
จำนวนแรงงานที่ใช้ในการบริการ	1	คน
อัตราค่าแรงงานในการบริการ	25,000	(บาท/คน/เดือน)

#### 7.4 รายละเอียดผลิตภัณฑ์ / สินค้าที่ใช้ในการบริการ

1.บุคลากรผู้สอน มีรายละเอียดดังนี้

- อาจารย์ประจำสถาบัน จำนวน 8 ท่าน รับผิดชอบทุกหลักสูตร
  - Business English
  - Regular English
  - Academic English
- อาจารย์พิเศษ จำนวน 1 ท่าน รับผิดชอบหลักสูตร Business English
  - Business English

2.สถานที่สอน แบ่งเป็น 2 สถานที่

- สถาบันสอนภาษาอังกฤษ FSS
  - สอนในหลักสูตร Business English จำนวน 8 คน / คอร์ส
  - สอนในหลักสูตร Regular English จำนวน 8 คน / คอร์ส
    - สอนในหลักสูตร Academic English จำนวน 8 คน / คอร์ส
- สถานประกอบการของลูกค้า
  - สอนในหลักสูตร Business English จำนวนไม่ต่ำกว่า 8 คน / คอร์ส

3.เอกสารประกอบการสอน

- มีการแจกเอกสารประกอบการเรียนทุกหลักสูตร

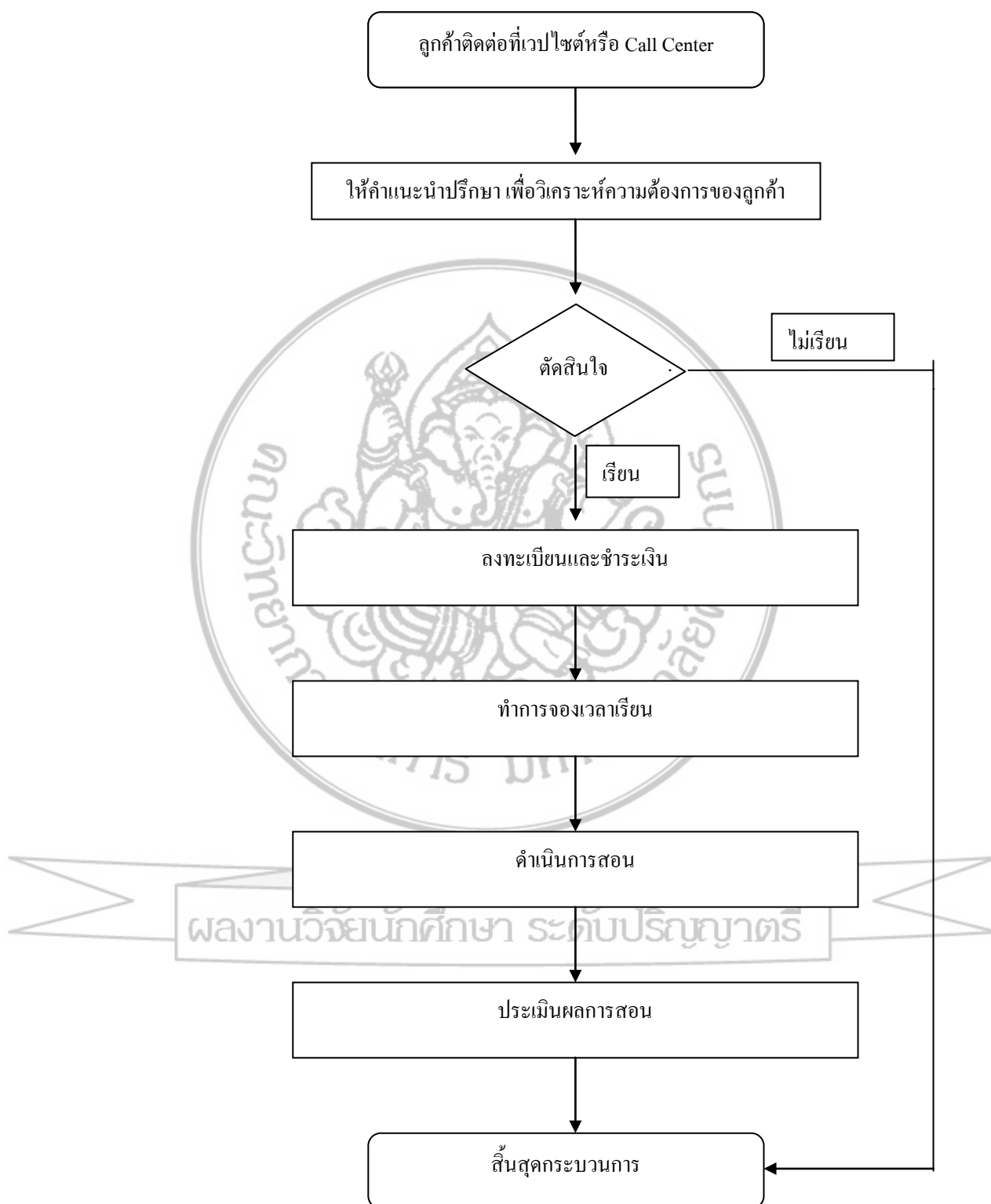
### 7.5 ขั้นตอนการบริการ

1. กรอกข้อมูลประวัติส่วนตัวของลูกค้า ทั้งลูกค้าระดับบุคคล/ ระดับนิติบุคคล
2. ตรวจสอบดูความสนใจของลูกค้า ในหัวข้อการรับฝีกอบรม โดยการตรวจสอบจากประวัติ และ สอบถามลูกค้า โดยตรง
3. นำเสนอหัวข้อการฝีกอบรมของสถาบันให้แก่ลูกค้า
4. แจ้งค่าใช้จ่ายในการฝีกอบรม
5. ลงทะเบียนในหัวข้อการฝีกอบรม
6. กำหนดวันเวลาและสถานที่การฝีกอบรม แล้วแจ้งแก่ลูกค้า
7. ฝีกอบรมตามวันเวลาและสถานที่ที่กำหนด
8. ประเมินผลการฝีกอบรม
9. สิ้นสุดการฝีกอบรม



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## 7.6 แผนผังกระบวนการบริการ



ภาพที่ 4 แผนผังกระบวนการบริการ

**บทที่ 8**  
**แผนการเงิน**

**8.1 ตารางที่ 20** ประมาณการในการลงทุน

ลำดับ	รายการ	ทุนเจ้าของ	เงินร่วมลงทุน	เงินกู้	รวมมูลค่า
1	ชาคริต ทองโอ	1,087,400	-	-	1,087,400
2	อุกฤษ เหลาเจริญวงศ์	-	1,087,400	-	1,087,400
	<b>รวมมูลค่าการลงทุน ทั้งสิ้น</b>	1,087,400	1,087,400	-	2,174,800
	<b>โครงสร้างทางการเงิน (เปอร์เซ็นต์)</b>	50%	50%	-	100%

**8.2 ตารางที่ 21** ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในปัจจุบัน

ลำดับ	รายการ	รายละเอียด	มูลค่าประมาณ	หมายเหตุ
1	อาคาร	เช่าพื้นที่ 240 ตรม.	-	เอกสารแนบ ข
2	ส่วนตกแต่ง/ปรับปรุง	ตกแต่งพื้นที่ใช้งาน	500,000.-	เอกสารแนบ ก
3	อุปกรณ์/เครื่องใช้	-	478,800.-	เอกสารแนบ ข
4	Software	-	300,000.-	-
5	ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	-	556,800.-	เอกสารแนบ ค
6	เงินทุนหมุนเวียน	-	339,200.-	-
	<b>รวมมูลค่าทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจปัจจุบัน</b>		<b>2,174,800.-</b>	<b>-</b>

## 8.3 ตารางที่ 22 สมมติฐานทางการเงิน

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
การเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นของจำนวนลูกค้า-% ของการบริการคอร์ส Academic Course	0%	5%	10%	15%	20%
การเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นของจำนวนลูกค้า-% ของการบริการคอร์ส Regular Course	0%	5%	10%	15%	20%
การเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นของจำนวนลูกค้า-% ของการบริการคอร์ส Business Course	0%	5%	10%	15%	20%
การเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นของรายได้-%	0%	5%	10%	15%	20%
การเปลี่ยนแปลงของค่าบริการ-%	0%	5%	10%	15%	20%
การเปลี่ยนแปลงต้นทุนการบริการ-%	0%	0%	0%	0%	0%
การเปลี่ยนแปลงของค่าใช้จ่ายรวม-%	0%	0%	0%	0%	0%
ระยะเวลาที่ใช้ในการคำนวณใน 1 ปี -วัน/เดือน	12 เดือน				
อัตราคิดลดกระแสเงินสด(Discount Rate)-%	10%				
สมมติฐานทางการเงินอื่นๆ	-				

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## 8.4 ตารางที่ 23 ประมาณการรายได้จากการบริการ

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
จำนวนลูกค้าที่ใช้บริการ					
บริการแบบที่ 1 (Business English)	264	277	304	349	418
บริการแบบที่ 2 (Regular English)	240	252	277	318	381
บริการแบบที่ 3 (Academic English)	264	277	304	349	418
บริการแบบที่ 4 (Delivery Business English)	240	252	277	318	381
<b>รวมผู้ใช้บริการ</b>	<b>1,008</b>	<b>1,058</b>	<b>1,162</b>	<b>1,334</b>	<b>1,598</b>
ค่าบริการ(บาท/หน่วย)					
บริการแบบที่ 1 (Business English)	5,400	5,400	5,400	5,400	5,400
บริการแบบที่ 2 (Regular English)	4,800	4,800	4,800	4,800	4,800
บริการแบบที่ 3 (Academic English)	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600
บริการแบบที่ 4 (Delivery Business English)	5,400	5,400	5,400	5,400	5,400
<b>ค่าบริการเฉลี่ย</b>	<b>4,800</b>	<b>4,800</b>	<b>4,800</b>	<b>4,800</b>	<b>4,800</b>
รายได้จากการให้บริการ(บาท)					
บริการแบบที่ 1 (Business English)	1,425,600	1,495,800	1,641,600	1,884,600	2,157,200
บริการแบบที่ 2 (Regular English)	1,152,000	1,209,600	1,329,600	1,526,400	1,828,800
บริการแบบที่ 3 (Academic English)	950,400	997,200	1,094,400	1,256,400	1,504,800
บริการแบบที่ 4 (Delivery Business English)	1,296,000	1,360,800	1,495,800	1,717,200	2,057,400
<b>รวมรายได้จากการให้บริการ</b>	<b>4,824,000</b>	<b>5,063,400</b>	<b>5,561,400</b>	<b>6,384,600</b>	<b>7,648,200</b>
ประมาณการลูกหนี้การค้า					
ขายด้วยเงินสด	-	-	-	-	-
ขายด้วยเงินเชื่อ (เครดิตการค้า)	-	-	-	-	-
ระยะเวลาให้เครดิตการค้า	-	-	-	-	-
ลูกหนี้การค้ารวม (บาท)	-	-	-	-	-
<b>เงินสดรับจากการบริการ (บาท)</b>	<b>4,824,000</b>	<b>5,063,400</b>	<b>5,561,400</b>	<b>6,384,600</b>	<b>7,648,200</b>



## 8.5 ตารางที่ 24 ประมาณการต้นทุนบริการและต้นทุนขาย

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
<b>ต้นทุนค่าบริการ(บาท)</b>					
อาจารย์ประจำ 1	300,000	306,000	312,000	318,000	324,000
อาจารย์ประจำ 2	300,000	306,000	312,000	318,000	324,000
อาจารย์ประจำ 3	300,000	306,000	312,000	318,000	324,000
อาจารย์ประจำ 4	300,000	306,000	312,000	318,000	324,000
อาจารย์พิเศษ	300,000	306,000	312,000	318,000	324,000
<b>รวมค่าแรงงานในการบริการ(1)</b>	<b>1,500,000</b>	<b>1,500,000</b>	<b>1,500,000</b>	<b>1,500,000</b>	<b>1,500,000</b>
ค่าเอกสารเพื่อประกอบการ บริการ	80,640	84,672	93,140	107,110	128,532
ค่าไฟฟ้าในการบริการ	240,000	240,000	240,000	240,000	240,000
ค่าน้ำประปาในการบริการ	-	-	-	-	-
ค่าวัสดุสิ้นเปลืองการบริการ	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
ค่าบำรุงรักษาอุปกรณ์และ เครื่องมือ	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000
ค่าใช้จ่ายสวัสดิการบุคลากร	7,200	7,200	7,200	7,200	7,200
ค่าใช้จ่ายในการเดินทางของ อาจารย์พิเศษ	36,000	36,000	36,000	36,000	36,000
<b>รวมต้นทุนการบริการ(2)</b>	<b>376,840</b>	<b>383,872</b>	<b>392,340</b>	<b>406,310</b>	<b>427,732</b>
<b>ค่าเสื่อมราคาส่วนของการ บริการ(บาท)</b>					
ค่าเสื่อมราคาสตงปลูกสร้าง/ ตกแต่งต่อเติม	25,000	25,000	25,000	25,000	25,000
ค่าเสื่อมราคาเครื่องใช้ สำนักงานอุปกรณ์	95,760	95,760	95,760	95,760	95,760
<b>รวมค่าเสื่อมราคาตัดจ่าย(บาท/ ปี)</b>	<b>120,760</b>	<b>120,760</b>	<b>120,760</b>	<b>120,760</b>	<b>120,760</b>
<b>รวมต้นทุนขาย(บาท) (1)+(2)</b>	<b>1,879,840</b>	<b>1,913,872</b>	<b>1,952,340</b>	<b>1,996,310</b>	<b>2,047,732</b>

### 8.6 ตารางที่ 25 ประมาณการค่าใช้จ่ายในการบริหารและการขาย

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
<b>ค่าใช้จ่ายในการบริหารและการขาย (บาท)</b>					
เงินเดือนบุคลากร/พนักงาน	840,000	864,000	888,000	912,000	936,000
ค่าใช้จ่ายด้านสวัสดิการบุคลากร	-	-	-	-	-
ค่าเช่าสำนักงาน	1,670,400	1,670,400	1,670,400	1,670,400	1,670,400
ค่าใช้จ่ายไฟฟ้าส่วนสำนักงาน	-	-	-	-	-
ค่าใช้จ่ายโทรศัพท์/โทรสาร	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000
ค่าใช้จ่ายวัสดุสิ้นเปลืองสำนักงาน	18,000	18,000	18,000	18,000	18,000
ค่าโฆษณา ประชาสัมพันธ์	200,000	200,000	200,000	150,000	150,000
ค่าใช้จ่ายในการออกงานแสดง สินค้า	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดอื่นๆ	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000
<b>รวมค่าใช้จ่ายการบริหารและการขาย</b>	<b>2,800,400</b>	<b>2,824,400</b>	<b>2,848,400</b>	<b>2,872,400</b>	<b>2,896,400</b>

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## 8.7 ตารางที่ 26 ประมาณการงบกำไรขาดทุน

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
<b>รายได้</b>					
รายได้จากการบริการ	4,824,000	5,063,400	5,561,400	6,384,600	7,648,200
รายได้อื่น	-	-	-	-	-
<b>รวมรายได้</b>	4,824,000	5,063,400	5,561,400	6,384,600	7,648,200
หัก-ต้นทุนขาย	(1,879,840)	(1,913,872)	(1,952,340)	(1,996,310)	(2,047,732)
<b>กำไรขั้นต้น</b>	2,944,160	3,149,528	3,609,060	4,388,290	5,600,468
หัก-ค่าใช้จ่ายในการ บริหารและการขาย	(2,800,400)	(2,824,400)	(2,848,400)	(2,872,400)	(2,896,400)
หัก-ค่าเสื่อมราคา	(120,760)	(120,760)	(120,760)	(120,760)	(120,760)
หัก-ค่าใช้จ่ายก่อนการ ดำเนินงานตัดจ่าย	(556,800)	-	-	-	-
<b>กำไรจากการดำเนินการ</b>	(533,800)	204,368	639,900	1,395,130	2,583,308
หัก-ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	-	-	-
<b>กำไรก่อนหักภาษีเงินได้ นิติบุคคล</b>	(533,800)	204,368	639,900	1,395,130	2,583,308
หัก-ภาษีเงินได้นิติบุคคล 30%	-	(61,310)	(191,970)	(418,539)	(774,992)
<b>กำไรสุทธิ</b>	(533,800)	143,058	447,930	976,591	1,808,316
หัก-เงินปันผลจ่าย 30% (แบ่งเป็น 2 คนๆละ 15%)	-	(42,917)	(134,379)	(292,977)	(542,494)
<b>กำไร(ขาดทุน)สะสม</b>	(533,800)	(433,659)	(120,108)	563,506	1,829,328
<b>กระแสเงินสดรับสุทธิ</b>	(413,040)	263,818	568,690	1,097,351	1,929,076

## 8.8 ตารางที่ 27 ประมาณการงบกระแสเงินสด

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
<b>เงินสดรับ</b>						
ทุน	1,835,600	339,200	-	-	-	-
เงินกู้ระยะยาว	-	-	-	-	-	-
เงินกู้เงินหมุนเวียน	-	-	-	-	-	-
รายได้ที่เก็บได้ในปีเดียวกัน	-	4,824,000	5,063,400	5,561,400	6,384,600	7,648,200
รายได้ที่เก็บได้ในปีถัดไป	-	-	-	-	-	-
<b>รวมเงินสดรับ(A)</b>	1,835,600	5,163,200	5,063,400	5,561,400	6,384,600	7,648,200
<b>เงินสดจ่าย</b>						
ส่วนตกแต่ง/ปรับปรุง	500,000	-	-	-	-	-
อุปกรณ์/เครื่องใช้สำนักงาน	478,800	-	-	-	-	-
ซอฟต์แวร์	300,000	-	-	-	-	-
ยานพาหนะ	-	-	-	-	-	-
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	556,800	-	-	-	-	-
ค่าวัสดุคิบบซื้อและชำระในปีเดียวกัน	-	-	-	-	-	-
ค่าวัสดุคิบบซื้อแต่ชำระในปีถัดไป	-	-	-	-	-	-
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการบริการ	-	1,879,840	1,913,872	1,952,340	1,996,310	2,047,732
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการบริหารและการขาย	-	2,800,400	2,824,400	2,848,400	2,872,400	2,896,400
จ่ายดอกเบี้ยธนาคาร	-	-	-	-	-	-

ตารางที่ 28 ประมาณการงบกระแสเงินสด(ต่อ)

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
จ่ายเงินลงทุน หมุนเวียน	-	-	-	-	-	-
จ่ายภาษีในปีถัดไป	-	-	-	61,310	191,970	418,539
เงินปันผลจ่าย	-	-	42,971	134,379	292,977	542,494
<b>รวมเงินสดจ่าย(B)</b>	1,835,600	4,680,240	4,781,189	4,996,429	5,353,657	5,905,165
เงินสดคงเหลือต้น งวด(1 ม.ค.)	-	-	482,960	765,171	1,330,142	2,361,085
เงินสดคงเหลือ ระหว่างงวด	-	482,960	282,211	564,971	1,030,943	1,743,035
เงินสดคงเหลือปลาย งวด(31 ธ.ค.)	-	482,960	765,171	1,330,142	2,361,085	4,101,120

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## 8.9 ตารางที่ 29 ประมาณการงบดุล

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
<b>สินทรัพย์</b>						
<b>สินทรัพย์หมุนเวียน</b>						
เงินสดในมือและเงินสดในธนาคาร	-	482,960	765,171	1,330,142	2,361,085	4,104,120
ลูกหนี้การค้า	-	-	-	-	-	-
สินค้าคงเหลือ	-	-	-	-	-	-
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	-	-	-	-	-	-
<b>รวมสินทรัพย์หมุนเวียน</b>	-	482,960	765,171	1,330,142	2,361,085	4,104,120
<b>สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน</b>						
ปรับปรุง/ตกแต่งต่อเติม	500,000	475,000	450,000	425,000	400,000	375,000
เครื่องใช้สำนักงาน	478,800	383,040	287,280	191,520	95,760	0
ซอฟต์แวร์	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000
ยานพาหนะ	-	-	-	-	-	-
<b>รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน</b>	1,278,800	1,158,040	1,037,280	916,520	795,760	675,000
สินทรัพย์อื่นๆ	556,800	-	-	-	-	-
<b>รวมสินทรัพย์</b>	1,835,600	1,641,000	1,802,451	2,246,662	3,156,845	4,779,120
<b>หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น</b>						
หนี้สินหมุนเวียน	-	-	-	-	-	-
เงินกู้ระยะสั้น	-	-	-	-	-	-
เจ้าหนี้การค้า	-	-	-	-	-	-
เจ้าหนี้-ค่าภาษี	-	-	61,310	191,970	418,539	774,992

ตารางที่ 30 ประมาณการงบดุล(ต่อ)

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รวมหนี้สินหมุนเวียน	-	-	61,310	191,970	418,539	774,992
หนี้สินไม่หมุนเวียน						
เงินกู้ระยะยาว	-	-	-	-	-	-
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	-	-	-	-	-	-
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	-	-	-	-	-	-
รวมหนี้สิน	-	-	61,310	191,970	418,539	774,992
ส่วนของผู้ถือหุ้น						
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	1,835,600	2,174,800	2,174,800	2,174,800	2,174,800	2,174,800
ส่วนเกิน(ต่ำกว่า)ทุน	-	-	-	-	-	-
กำไร(ขาดทุน)สะสม	-	(533,800)	(433,659)	(120,108)	563,506	1,829,328
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	1,835,600	1,641,000	1,741,141	2,054,692	2,738,306	4,004,128
รวมหนี้สินและส่วนผู้ถือหุ้น	1,835,600	1,641,000	1,802,451	2,246,662	3,156,845	4,779,120

## 8.10 ตารางที่ 31 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

รายการการวิเคราะห์	หน่วย	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
<b>การวัดสภาพคล่องทางการเงิน</b>						
อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน	เท่า	-	12.48	6.93	5.64	5.29
อัตราส่วนสินทรัพย์คล่องตัว	เท่า	-	12.48	6.93	5.64	5.29
<b>การวัดความสามารถในการดำเนินงาน</b>						
อัตราหมุนเวียนของสินค้า	รอบ	-	-	-	-	-
อัตราหมุนเวียนของลูกหนี้	รอบ	-	-	-	-	-
ระยะเวลาเรียกเก็บหนี้	วัน	-	-	-	-	-
ระยะเวลาสินค้าคงเหลือ	วัน	-	-	-	-	-
อัตรากาหมุนเวียนสินทรัพย์ถาวร	รอบ	4.16	4.88	6.06	8.02	11.33
อัตรากาหมุนของสินทรัพย์รวม	เท่า	2.93	2.8	2.47	2.02	1.6
<b>การวัดความสามารถในการชำระหนี้</b>						
อัตราส่วนหนี้สินต่อทุน	เท่า	-	0.03	0.09	0.19	0.35
หนี้สินต่อสินทรัพย์รวม	เท่า	-	0.03	0.08	0.13	0.16
ความสามารถในการชำระดอกเบี้ย	เท่า	-	-	-	-	-
<b>การวัดความสามารถในการบริหารงาน</b>						
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อสินทรัพย์	%	(32.5)	(24.1)	(5.34)	17.85	38.27
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	%	(32.5)	(24.9)	(5.84)	20.57	45.68
อัตรากำไรขั้นต้น	%	61.03	62.2	64.89	68.73	73.22
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน	%	(11.06)	(4.03)	11.5	21.85	33.77
อัตรากำไรสุทธิ	%	(11.06)	2.82	8.05	15.29	23.64
<b>ข้อมูลทางการเงินจากการลงทุน</b>						
ผลกำไรต่อหุ้น(Earning per Share)				-		
มูลค่าหุ้นทางบัญชี(Book Value)				-		
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ(Net Present Value)				708,325		
อัตราผลตอบแทนภายใน(IRR)				14.59%		
ระยะเวลาคืนทุน				4ปี 4เดือน 7วัน		



บทที่ 9

แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง

ตารางที่ 32 แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง

ลำดับ	ลักษณะปัญหาหรือความเสี่ยง	ผลกระทบที่จะเกิดขึ้น	แนวทางในการแก้ไข
1.	กิจการเริ่มก่อตั้งเป็นครั้งแรก ยังมีฐานลูกค้าน้อย และยังไม่มีการเก็บข้อมูลประวัติของลูกค้า	ทำให้แนวทางการพัฒนาหลักสูตรใหม่ๆของสถาบันเป็นไปได้ยาก	ดำเนินการในการทำแบบสอบถามกับกลุ่มตลาดเป้าหมายและวิจัยพฤติกรรมผู้บริโภค
2.	บุคลากรลาออก ลาภิจ ลาป่วย โดยไม่แจ้งให้ทราบล่วงหน้า	ไม่มีบุคลากรปฏิบัติงานในสถาบัน	ออกกฎระเบียบในการลาออก ลาภิจ ลาป่วย โดยการแจ้งล่วงหน้าต่อสถาบันในเวลาที่กำหนด
3.	ปัญหาเทคโนโลยีในปัจจุบัน มีการเปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่อง	ทำให้มีต้นทุนในการพัฒนาเทคโนโลยีให้เหมาะสมตามกาลเวลา ลูกค้าอาจไม่ได้รับการบริการที่ดีที่สุดจากสถาบัน อาจทำให้ลูกค้าเลิกให้บริการได้	มีการติดตามและพัฒนาเทคโนโลยี แต่เนื่องจากซอฟต์แวร์บางชนิดยังสามารถใช้งานได้โดยปกติ หรือซอฟต์แวร์ที่ออกมาใหม่ยังไม่จำเป็นสำหรับสถาบัน

ตารางที่ 33 แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง(ต่อ)

ลำดับ	ลักษณะปัญหาหรือความเสี่ยง	ผลกระทบที่จะเกิดขึ้น	แนวทางในการแก้ไข
4.	เมื่อมีคู่แข่งทางการค้าเพิ่มมากขึ้น	ส่งผลให้ยอดขาย และส่วนแบ่งทางการตลาดลดลง	กิจการจะมีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ จัดกิจกรรม ให้สถาบันเป็นที่รู้จักมากขึ้น จัดโปรโมชั่นต่างๆ และรักษาคุณภาพการบริการ เพื่อให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจที่จะเลือกใช้บริการกับกิจการ
5.	นโยบายของรัฐบาลในการเปิดเสรีการค้ากับประเทศต่างๆ	มีกลุ่มคนสนใจพัฒนาภาษาอังกฤษเพิ่มขึ้น	เพิ่มห้องเรียน เพิ่มหลักสูตร เพิ่มบุคลากร หรือขยายสาขาเพิ่มมากขึ้น
6.	สภาพภาพเศรษฐกิจซบเซา	ลูกค้าของสถาบันลดลงทำให้รายได้ของสถาบันน้อยลง	กิจการจะมีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ จัดกิจกรรม ให้สถาบันเป็นที่รู้จักมากขึ้น จัดโปรโมชั่นต่างๆ และรักษาคุณภาพการบริการ เพื่อให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจที่จะเลือกใช้บริการกับกิจการ

### บรรณานุกรม

จริญญา จันทรปาน. การเขียนแผนธุรกิจอย่างมืออาชีพ. พิมพ์ครั้งที่ 1. กรุงเทพฯ: ไรดีซี อินโฟ ดิสทริบิวเตอร์ เซ็นเตอร์, 2552.

ธวัช ภูมิโตโยโคย. 60 เรื่องน่ารู้เกี่ยวกับธุรกิจ. พิมพ์ครั้งที่ 1. กรุงเทพฯ: อินโนกราฟฟิกส์, 2546.

รัชกฤษ คล่องพยาบาล. คู่มือการเขียนแผนธุรกิจ-ธุรกิจบริการ. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ:

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม(สสว.), 2550.

สาโรจน์ โอพิทักษ์ชีวิน. แผนธุรกิจที่ประสบความสำเร็จ. พิมพ์ครั้งที่ 1. กรุงเทพฯ: โนเบิลบุ๊ก, 2546.

สุภาดวง เรืองรุจิระ. หลักการตลาด. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์ ปรากฏพริก, 2543.

สุธี พนาร. แผนธุรกิจสำหรับมือใหม่หัดเขียน. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ: ยูพีซีแอล บুকส์, 2553.



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## ภาคผนวก ก

## รายละเอียดค่าตกแต่งร้าน

ลำดับ	รายการ	มูลค่า(บาท)
1	ค่าทาสี	30,000
2	ระบบไฟฟ้า	50,000
3	ค่ากั้นห้องแบ่งพื้นที่	350,000
4	ค่าตกแต่งภายใน	60,000
5	อื่นๆ	10,000
	รวม	500,000

หมายเหตุ ค่าตกแต่งร้านคิดมูลค่า ณ วันที่ 21 ธันวาคม 2553 มีอายุการใช้งาน 20 ปี



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ภาคผนวก ข

## รายละเอียดเครื่องคอมพิวเตอร์

รายการ	รายละเอียด	จำนวน	ราคา
M/B :	ASUS P5KPL/1600	1	2,300
CPU :	Intel Pentium Dual-Core E5200 2.50GHz	1	2,650
VGA :	POWER COLOR HD4670 PCS 1 GB	1	3,900
RAM :	G.Skill 2GB,(1GBx2) 800Mhz PK	1	1,450
ROM :	LG DVD-RW Sata	1	800
HDD :	Western WD 5000 AAKS 500GB	1	2,200
CASE :	Free Style & Power 550W	1	1,700
MOR :	LCD Monitor 19inch 933BW 1440	1	5,000
	<b>รวมราคาต่อเครื่อง</b>		20,000
	<b>ใช้ในกิจการทั้งหมด</b>	8	160,000

หมายเหตุ คัดมูลค่า ณ วันที่ 21 ธันวาคม 2553 มีอายุการใช้งาน 5 ปี

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## ภาคผนวก ก

## รายละเอียดเครื่องใช้สำนักงาน

ลำดับ	รายการ	จำนวน	ราคา(บาท)
1	เครื่องคอมพิวเตอร์	8	160,000
2	โปรเจคเตอร์	1	15,000
3	ชุดเครื่องเสียง	5	25,000
4	แอร์25,000BTU	7	140,000
5	ชุดโต๊ะคอม	8	9,600
6	ชุดโซฟา	1	15,000
7	โต๊ะเก้าอี้	1	8,000
8	ตู้บริการน้ำเย็น	1	5,000
9	ชั้นวางหนังสือ	1	3,000
10	โต๊ะประชุมขนาดเล็กนั่งได้ 9 ที่นั่ง	4	40,000
11	โต๊ะประชุมขนาดใหญ่นั่งได้ 13 ที่นั่ง	1	15,000
12	เก้าอี้	49	39,200
13	ไวท์บอร์ด	4	4,000
	รวม		478,800

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน

ลำดับ	รายการ	มูลค่า(บาท)
1	ค่าเช่าล่วงหน้า 3 เดือน	417,600
2	ค่าประกันล่วงหน้า 1 เดือน	139,200
	รวม	556,800



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



ภาคผนวก จ

## มูลค่าปัจจุบันสุทธิ

โครงการ ปีที่ กระแสเงินสด อัตราคิดลด

PV

ลงทุน 0 (2	,174,800) 0 (2	,174,800)
กระแสเงินสดรับ 1 482	,960 10 439	,059
กระแสเงินสดรับ 2 282	,211 10 233	,219
กระแสเงินสดรับ 3 564	,971 10 424	,463
กระแสเงินสดรับ 4 1	,030,943 10 704	,134
กระแสเงินสดรับ 5 1	,743,035 10 1	,082,250

มูลค่าปัจจุบันสุทธิ เท่ากับ 708,325



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## สัญญาเช่าพื้นที่ในอาคาร

ทำที่.....

วันที่ .....

สัญญาฉบับนี้ทำขึ้นระหว่าง.....

.....  
อยู่ ณ เลขที่ .....

ซึ่งต่อไปในสัญญานี้เรียกว่า “ผู้ให้เช่า” ฝ่ายหนึ่ง กับ.....

.....  
อยู่ ณ เลขที่.....

ซึ่งต่อไปในสัญญานี้เรียกว่า “ผู้เช่า” อีกฝ่ายหนึ่ง ทั้งสองฝ่ายตกลงทำสัญญาดังมีข้อความต่อไปนี้

ข้อ 1. ผู้ให้เช่า ตกลงให้เช่า และ ผู้เช่าตกลงเช่า พื้นที่บางส่วน บริเวณ ชั้น

ที่.....

ห้องเลขที่.....ของอาคาร.....มีเนื้อที่

ประมาณ.....ตารางเมตร

ตั้งอยู่ ณ เลขที่ .....ตรอก/ซอย.....ถนน.....

ตำบล/แขวง.....อำเภอ/เขต.....จังหวัด.....

ซึ่งต่อไปในสัญญานี้เรียกว่า “พื้นที่เช่า”

ข้อ 2. ผู้ให้เช่า ตกลงให้ ผู้เช่า เช่าพื้นที่เช่า มีกำหนดอายุ.....ปี เริ่มอายุการเช่า  
ตั้งแต่วันที่.....และสิ้นสุดในวันที่.....

โดยมีวัตถุประสงค์ของการเช่าพื้นที่เช่าเพื่อการ.....

ในกรณีที่อายุการเช่าเกินกว่า 3 ปี ผู้ให้เช่าตกลงจะจดทะเบียนการเช่าตามสัญญานี้ต่อ  
ทางราชการที่เกี่ยวข้อง ภายในกำหนด 30 วัน นับแต่วันที่ ผู้เช่า ชำระเงินตามข้อ 4. ครบถ้วนแล้ว  
โดยผู้ให้เช่าจะเป็นผู้รับผิดชอบในบรรดาค่าธรรมเนียม ค่าภาษี และรวมถึงค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ที่มีขึ้นในการ  
จดทะเบียนการเช่าแต่เพียงผู้เดียว

ข้อ 3. ผู้เช่า จะชำระค่าเช่าให้แก่ ผู้ให้เช่า ล่วงหน้าเป็นรายเดือน ภายในวันที่ 7 ของแต่ละเดือนในอัตราเดือนละ.....บาท

(.....) ณ สถานที่อยู่ของผู้ให้เช่า

ข้อ 4. ผู้เช่าตกลงวางเงินประกันการเช่า

จำนวน.....บาท

(.....) ให้แก่ผู้ให้เช่า เพื่อเป็นการประกันการปฏิบัติตามสัญญาเช่าและเป็นประกันความเสียหายใด ๆ ที่อาจเกิดขึ้นแก่พื้นที่เช่า และ/หรือ แก่ผู้ให้เช่า

เงินประกันการเช่านี้ ผู้ให้เช่า จะคืนให้แก่ ผู้เช่า ในทันทีที่สัญญาเช่าสิ้นสุดลง โดยผู้ให้เช่า มีสิทธิที่จะหักค่าเช่าที่ค้างชำระอยู่ และหากเงินประกันการเช่านี้มีจำนวนไม่เพียงพอ ผู้เช่า สัญญาว่าจะชำระเงินส่วนที่ขาดให้แก่ ผู้ให้เช่า ในทันทีที่ได้รับการทวงถาม

ข้อ 5. เมื่อสัญญาเช่าฉบับนี้สิ้นสุดลงตามระยะเวลาดังกล่าวใน ข้อ 2. โดย ผู้เช่า มิได้เคยมีการผิดนัดผิดสัญญาในข้อหนึ่งข้อใดมาก่อน หาก ผู้เช่า ประสงค์จะขอเช่าพื้นที่เช่านี้ต่อไปอีกต้องดำเนินการแจ้งความประสงค์ดังกล่าวล่วงหน้าเป็นหนังสือก่อนสิ้นสุดระยะเวลาที่ได้ระบุไว้ในสัญญานี้ไม่น้อยกว่า 3 เดือน

ผู้ให้เช่า ให้คำมั่นว่า เมื่อได้รับหนังสือตามที่ได้กล่าวไว้ในวรรคแรกแล้วจะให้ผู้เช่าเช่าอาคารที่เช่านี้ต่อไป โดยทั้งสองฝ่ายจะได้ตกลงกันเพื่อจัดทำสัญญาเช่าฉบับใหม่กันขึ้น โดยผู้ให้เช่า สัญญาว่าจะไม่ปรับค่าเช่าขึ้นเกินกว่าร้อยละ.....ของค่าเช่าตามสัญญาฉบับนี้

ข้อ 6. ค่าภาษีโรงเรือนและที่ดิน ผู้ให้เช่าจะเป็นผู้ชำระเองทั้งสิ้น

ข้อ 7. ผู้ให้เช่า มีหน้าที่จัดเตรียม กระแสไฟฟ้า น้ำ และโทรศัพท์ ให้เพียงพอต่อการดำเนินงานของ ผู้เช่า โดยผู้เช่า จะเป็นผู้ชำระค่ากระแสไฟฟ้า ค่าน้ำ และค่าโทรศัพท์ ตามอัตราที่ใช้ในขณะนั้นในจำนวนเท่าที่ได้ใช้ไปจริง โดยจะชำระให้ภายในวันที่ 7 ของเดือนถัดไป

ข้อ 8. ผู้ให้เช่ามีหน้าที่ในการจัดสถานที่จอดรถและอำนวยความสะดวกระบบจราจรภายในอาคารตลอดจนจัดให้มียามรักษาการณ์ และระบบรักษาความปลอดภัยภายในและภายนอกอาคารตลอด 24 ชั่วโมง

ข้อ 9. ผู้เช่า มีหน้าที่ในการดูแลรักษาและซ่อมแซม พื้นที่เช่า เสมอวิญญูชนจะพึงสงวนรักษาทรัพย์สินของตนเอง โดยทุนทรัพย์ของผู้เช่าเอง เว้นแต่การชำรุดทรุดโทรมที่เกิดขึ้นตามสภาพ

ของพื้นที่เช่าจนถึงขนาดต้องซ่อมแซมใหญ่ ผู้ให้เช่า จึงจะเป็นผู้รับผิดชอบในค่าใช้จ่ายสำหรับการซ่อมแซมนั้น

หากผู้เช่า ไม่ปฏิบัติตามหน้าที่ในการดูแลรักษาและซ่อมแซม พื้นที่เช่า ตามวรรคแรก และ ผู้ให้เช่า ได้บอกกล่าวแล้ว ผู้ให้เช่า มีสิทธิจัดการซ่อมแซมเอง โดย ผู้เช่า ต้องเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายในการนั้นทั้งสิ้น

ข้อ 10. ผู้เช่า จะไม่ทำการตัดแปลง ต่อเติม รื้อถอน หรือเปลี่ยนแปลง พื้นที่เช่า ไม่ว่าจะทั้งหมดหรือเพียงบางส่วน เว้นแต่จะได้รับความยินยอมเป็นหนังสือจาก ผู้ให้เช่าก่อน หากผู้เช่า ได้กระทำการไปโดยไม่ได้รับความยินยอม ผู้ให้เช่า จะเรียกให้ ผู้เช่า ทำพื้นที่เช่า ให้กลับสู่สภาพเดิม รวมถึงเรียกให้ชดใช้ในค่าเสียหายอันเกิดจากการตัดแปลง ต่อเติม รื้อถอน หรือเปลี่ยนแปลงนั้นก็ได้ บรรดาทรัพย์สิน อุปกรณ์ หรือเครื่องตกแต่งที่มีลักษณะติดตรึงตรงกับพื้นที่เช่า ที่ผู้เช่า หรือบริวารนำมาติดตั้ง ไม่ว่าจะโดยได้รับความยินยอมจาก ผู้ให้เช่า หรือไม่ก็ตาม ให้ตกเป็นกรรมสิทธิ์ของผู้ให้เช่า ในทันที โดยผู้ให้เช่า ไม่ต้องชดใช้ราคาหรือค่าตอบแทนใด ๆ ทั้งสิ้น

ข้อ 11. ผู้เช่า ยินยอมให้ ผู้ให้เช่าหรือตัวแทนของผู้ให้เช่า เข้าตรวจตรา พื้นที่เช่า ได้เป็นครั้งคราวและในระยะเวลาที่เหมาะสมสมควร

ข้อ 12. ผู้เช่า จะไม่นำพื้นที่เช่า ไปให้ผู้อื่นเช่าช่วง หรือยินยอมไม่ว่าจะโดยชัดแจ้ง หรือโดยปริยายให้ผู้อื่นใช้ พื้นที่เช่า เว้นแต่จะได้รับความยินยอมเป็นหนังสือจาก ผู้ให้เช่าก่อน

ข้อ 13. ผู้เช่า สัญญาว่าจะไม่กระทำการใด ๆ ที่เป็นการขัดต่อกฎหมาย หรือศีลธรรมอันดีของประชาชน หรือเป็นการก่อให้เกิดความเดือดร้อนรำคาญแก่บุคคลอื่น

ข้อ 14. ถ้าผู้เช่า เลิกสัญญาเช่าก่อนครบกำหนดระยะเวลาตามสัญญานี้ หรือผู้เช่า ผิดนัดผิดสัญญาข้อใดข้อหนึ่งก็ตาม ผู้ให้เช่า มีสิทธิบอกเลิกสัญญาเช่า และทำการริบเงินประกันการเช่าไว้ทั้งหมดได้ทันที

ข้อ 15. เมื่อสัญญาเช่าได้สิ้นสุดลงไม่ว่าจะโดยเหตุใดก็ตาม ผู้เช่า ต้องขนย้ายทรัพย์สิน และบริวารออกไปจากพื้นที่เช่า และส่งมอบพื้นที่เช่าคืนให้แก่ ผู้ให้เช่า ในสภาพที่เรียบร้อย ภายในกำหนดเวลา 15 วัน นับแต่วันที่สัญญาสิ้นสุดลง โดยผู้เช่า จะเรียกเรื่องค่าขนย้ายหรือค่าใช้จ่าย

ประการใด ๆ จากผู้ให้เช่า อีกไม่ได้ หากผู้เช่า ไม่ดำเนินการภายในกำหนด ผู้เช่า ยินยอมให้ ผู้ให้เช่า  
ปรับเป็นรายวันวันละ.....บาท

(.....) ไปจนกว่าจะดำเนินการได้ถูกต้องตามสัญญา

ข้อ 16. ในกรณีที่พื้นที่เช่าถูกเวนคืนตามกฎหมายของทางราชการก่อนครบกำหนดตาม  
สัญญาเช่า หรือเกิดอภิศภัยหรือวินาศภัยใด ๆ ขึ้นกับพื้นที่เช่า จนเป็นเหตุให้ไม่สามารถใช้งานพื้นที่  
เช่าได้โดยมิใช่สาเหตุที่เกิดจากผู้เช่าแล้ว คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายตกลงกันให้ถือว่าสัญญาเช่าฉบับนี้เป็น  
อันระงับสิ้นสุดลง และต่างฝ่ายต่างไม่คิดใจเรียกร้องค่าเสียหายประการใด ๆ ต่อกันอีก

ข้อ 17. หากคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง ผิดนัดผิดสัญญาข้อใดข้อหนึ่ง คู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่ง  
มีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้ทันที และคู่สัญญาฝ่ายที่ผิดยินยอมชดใช้ค่าเสียหายพร้อมทั้งดอกเบี้ยใน  
อัตราร้อยละ .....ต่อปี นับแต่วันบอกเลิกสัญญาเป็นต้นไป

สัญญานี้ทำขึ้น 2 ฉบับ มีข้อความตรงกัน คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายได้อ่าน และเข้าใจความใน  
สัญญารับนี้โดยตลอดแล้ว เห็นว่าถูกต้องและตรงตามความประสงค์แล้ว จึงได้ลงลายมือชื่อไว้  
เป็นหลักฐานต่อหน้าพยาน และเก็บสัญญาไว้ฝ่ายละฉบับ

ลงชื่อ.....ผู้ให้เช่า

(.....)

ลงชื่อ.....ผู้เช่า

(.....)

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ลงชื่อ.....พยาน

(.....)

ลงชื่อ.....พยาน

(.....)

## ประวัติผู้เขียน

ชื่อ – นามสกุล นายชาคริต ทองโอ

ที่อยู่ 18/226 หมู่ 4 แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน จังหวัดกรุงเทพฯ 10220

ประวัติการศึกษา

พ.ศ.2549 สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย โรงเรียนลาดปลาเค้าพิทย  
จังหวัดกรุงเทพฯ

พ.ศ.2553 ศึกษาต่อระดับปริญญาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป  
คณะวิทยาการ มหาวิทยาลัยศิลปากร



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## ประวัติผู้เขียน

ชื่อ – นามสกุล นาย อุกฤษ เหล่าเจริญวงศ์  
 ที่อยู่ 47/1 หมู่ 1 ตำบลห้วยพลู อำเภอนครชัยศรี จังหวัดนครปฐม 73120  
 ประวัติการศึกษา  
 พ.ศ.2549 สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย โรงเรียน โปธิสารพิทยากร  
 จังหวัดกรุงเทพฯ  
 พ.ศ.2553 ศึกษาต่อระดับปริญญาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป  
 คณะวิทยาการ มหาวิทยาลัยศิลปากร



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี