



แผนธุรกิจ กิตติ์เนิร์สเซอร์รี่



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

แผนธุรกิจนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชา 761 427 สัมมนาปัญหาทางธุรกิจ

ตามหลักสูตรปริญญาศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2551

แผนธุรกิจ คัดดีเนิร์สเซอร์รี่



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

แผนธุรกิจนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชา 761 427 สัมมนาปัญหาทางธุรกิจ  
ตามหลักสูตรปริญญาศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป  
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร  
ปีการศึกษา 2551

ที่ประชุมสาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร พิจารณาแล้ว  
อนุมัติให้แผนธุรกิจ เรื่อง “คิดดีเนิร์สเซอร์รี่” เสนอโดยนางสาวเอี่ยมพร หน่อศิริ มีคุณค่าเพียง  
พอที่จะเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชาสัมมนาปัญหาทางธุรกิจ ตามหลักสูตรศิลปศาสตร  
บัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ

.....  
(อาจารย์ ดร.ชนินทร์รัฐ รัตนพงศ์ภิญโญ)  
หัวหน้าสาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป  
วันที่.....เดือน..... พ.ศ.....

อาจารย์ที่ปรึกษา  
อาจารย์ ชวนชื่น อัคระวุฒิษา

คณะกรรมการสอบสัมมนาปัญหาทางธุรกิจ

.....ประธานกรรมการ  
(อาจารย์ ดร. เกริกฤทธิ์ อัมพะวัต)

...../...../.....

.....กรรมการ  
(อาจารย์ ชวนชื่น อัคระวุฒิษา) ระดับปริญญาตรี

...../...../.....

.....กรรมการ

(อาจารย์ ศิระ ศรีโยธิน)

...../...../.....

1248172 : สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

คำสำคัญ : คิดดีเนิร์สเซอร์

เอี่ยมพร หน่อศิริ : แผนธุรกิจ “คิดดีเนิร์สเซอร์” อาจารย์ที่ปรึกษา : อาจารย์ ชวนชื่น อัครกะฉิมชชา

.128 หน้า.

### บทสรุปผู้บริหาร

ในปัจจุบันสังคมไทยมีแนวโน้มเป็นครอบครัวขนาดเล็ก คือ พ่อ แม่ และลูก 2 คน ในช่วงที่ผู้ปกครองจำเป็นต้องออกไปหาเลี้ยงชีพยังนอกบ้าน ทำให้เด็กขาดผู้เลี้ยงดู ผู้ประกอบการคิดดีเนิร์สเซอร์จึงเล็งเห็นช่องทางที่จะประกอบธุรกิจสถานรับเลี้ยงเด็ก แผนธุรกิจฉบับนี้จัดทำขึ้นเพื่อขอรับการสนับสนุนวงเงินสินเชื่อจากธนาคารเพื่อใช้ในการลงทุน และใช้เป็นเอกสารประกอบการดำเนินธุรกิจ พร้อมทั้งต้องการประเมินความเป็นไปได้ในทุก ๆ ด้านของโครงการก่อนการดำเนินงาน

คิดดีเนิร์สเซอร์เป็นกิจการเจ้าของคนเดียว ดำเนินการโดย นางสาวเอี่ยมพร หน่อศิริ อายุ 22 ปี เข้าอาคารห้องแถวเปิดเป็นสถานรับเลี้ยงเด็กบนเนื้อที่ประมาณ 20 ตารางวา ที่ริมถนนอิสรภาพ 21 เขตบางกอกใหญ่ จังหวัดกรุงเทพมหานคร ซึ่งถูกค้ำกลุ่มเป้าหมาย คือ ผู้ที่อยู่พักอาศัยในพื้นที่เขตบางกอกใหญ่ จังหวัดกรุงเทพมหานคร บริการรับเลี้ยงเด็กอายุตั้งแต่ 3 เดือนถึง 3 ปี โดยคิดดีเนิร์สเซอร์เปิดทำการเฉพาะวันธรรมดา ตั้งแต่เวลา 7.00 น. ถึง 16.00 น. แบ่งการบริการออกเป็น 4 ประเภท แตกต่างกันตามช่วงเวลา คือ ประเภทแรกเป็นแบบทดลอง 1 อาทิตย์สำหรับลูกค้าที่ต้องการทดลองใช้บริการ โดยเด็กอายุ 3 เดือนถึง 1 ปี คิดค่าบริการ 1,200 บาทต่อสัปดาห์ เด็กอายุมากกว่า 1 ปีถึง 3 ปี ราคา 1,000 บาทต่อสัปดาห์ แบบรายเดือน เด็กอายุ 3 เดือนถึง 1 ปี ราคา 4,000 บาทต่อเดือน อายุมากกว่า 1 ปีถึง 3 ปี 3,300 บาทต่อเดือน แต่แบบรายเดือน(มาครั้งวัน) คือ ลูกค้าสามารถเลือกใช้บริการครั้งวันเช้าหรือบ่าย เด็กอายุ 3 เดือนถึง 1 ปี ราคา 2,500 บาทต่อเดือน สำหรับอายุ 1 ปีถึง 3 ปี ราคา 2,000 บาทต่อเดือน และสุดท้ายแบบรายวัน เด็กอายุ 3 เดือนถึง 1 ปี 380 บาทต่อวัน อายุมากกว่า 1 ปีถึง 3 ปี 340 บาทต่อวัน

วิสัยทัศน์ในการทำงาน ต้องเป็นผู้ดูแลและส่งเสริมพัฒนาการเด็กเล็กในทุก ๆ ด้าน ตั้งแต่ด้านร่างกาย จิตใจ อารมณ์ สังคมและสติปัญญา จนมีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับ รวมถึงรักษามาตรฐานด้านความสะอาด ความปลอดภัย ตลอดจนสร้างสัมพันธ์อันดีกับผู้ปกครอง มีการวางเป้าหมาย 3 ระดับ ระยะสั้น ระยะกลาง ระยะยาว

เงินลงทุนในการดำเนินธุรกิจทั้งหมด 519,863 บาท เป็นเงินลงทุนส่วนตัวของเจ้าของจำนวน 143,558 บาท เงินกู้ยืม 300,000 บาท คิดเป็นสัดส่วนเงินทุนระหว่างเงินลงทุนของเจ้าของต่อเงินกู้ยืมเท่ากับ 0.32 : 0.68 มูลค่าปัจจุบันสุทธิของกิจการเท่ากับ 274,864.20 บาท อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR) 52.24 % เท่ากับ มีระยะเวลาคืนทุน เท่ากับ 1 ปี 7 เดือน

คณะวิทยากรจัดการ

มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2551

ลายมือชื่อนักศึกษา.....

ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา.....

## กิตติกรรมประกาศ

แผนธุรกิจคิดดีเนิร์สเซอร์รี่ฉบับนี้ไม่สามารถเสร็จสมบูรณ์ได้ หากปราศจากความช่วยเหลือในการให้ข้อมูล คำแนะนำ และการอำนวยความสะดวกจากบุคคลต่างๆ ดังนี้ อาจารย์ที่ปรึกษา อาจารย์ชวนชื่น อัคระวุฒิชา ผู้จัดทำขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูง มา ณ ที่นี้ ซึ่งได้ให้คำปรึกษาและแนะนำมาโดยตลอด

ขอขอบพระคุณ อาจารย์ 2 ท่านที่สละเวลาของท่านมาเป็นกรรมการสอบ พร้อมกับร่วมซักถามและให้ข้อเสนอแนะดีๆ เพื่อนำไปพัฒนาแผนคิดดีเนิร์สเซอร์รี่ให้สมบูรณ์และมีคุณค่าสำหรับการนำไปใช้ คือ อาจารย์ ดร. เกริกฤทธิ์ อัมพะวัต และอาจารย์ศิริระ ศรีโยธิน

ขอขอบพระคุณ น.ส. จิตรเลขา กันพิบูลย์(ครูผึ้ง) จากรัตนมาลีเนิร์สเซอร์รี่ นาง สุนันทา พัฒนาภา(ครูซู) จาก ไตรรัตน์เนิร์สเซอร์รี่ และนางสุวิภา เกษมศรีจากศูนย์สุขภาพชุมชนวัดท่าพระที่ให้ข้อมูลในการทำสถานรับเลี้ยงเด็ก ขอขอบพระคุณชาวบ้านในพื้นที่เขตบางกอกใหญ่ จังหวัดกรุงเทพมหานครที่มีส่วนร่วมในการตอบแบบสอบถาม ท้ายที่สุดต้องขอขอบคุณทางครอบครัวของผู้จัดทำ ที่มีส่วนช่วยสนับสนุนงบประมาณในการทำแผนธุรกิจ พร้อมกับขอขอบพระคุณแหล่งข้อมูลอื่นๆทั้งปฐมภูมิและทุติยภูมिनอกเหนือจากที่กล่าวมา ทั้งในรูปแบบของเจ้าของหนังสือหรือความรู้ที่เกี่ยวกับการทำแผนธุรกิจ

ผู้จัดทำหวังเป็นอย่างยิ่งว่า โครงการแผนธุรกิจฉบับนี้ จะเป็นประโยชน์ต่อทางโครงการบัณฑิตศึกษา คณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป ของมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี และผู้ที่สนใจที่จะนำข้อมูลนี้ไปใช้ประโยชน์ และหากโครงการแผนธุรกิจคิดดีเนิร์สเซอร์รี่มีข้อผิดพลาดประการใด ผู้จัดทำต้องขออภัย มา ณ โอกาสนี้ด้วย

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## สารบัญ

		หน้า
บทสรุปผู้บริหาร.....		ง
กิตติกรรมประกาศ .....		จ
สารบัญตาราง .....		ฉ
<b>บทที่</b>		
1	วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ .....	1
2	ความเป็นมาในการทำธุรกิจ.....	2
	ประวัติเจ้าของธุรกิจ.....	4
	ขั้นตอนการดำเนินงาน.....	5
3	การวิเคราะห์อุตสาหกรรมและการวิเคราะห์ตลาด .....	6
	สภาวะอุตสาหกรรมและตลาด.....	6
	การแบ่งส่วนตลาด.....	7
	ตลาดเป้าหมาย.....	8
	ขนาดของตลาดและแนวโน้มตลาด.....	8
	การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์.....	9
	ลักษณะลูกค้า.....	10
	ความต้องการบริการ.....	11
	การเปรียบเทียบกับคู่แข่ง.....	11
	การวิเคราะห์สถานการณ์หรือ SWOT ANALYSIS.....	16
	การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน.....	17
	การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก.....	19
	สภาพการแข่งขัน.....	20
4	แผนบริหารจัดการ.....	24
	ประวัติของเจ้าของธุรกิจคนเดียว.....	24
	แผนผังองค์กร.....	25
	หน้าที่ความรับผิดชอบ และคุณสมบัติของบุคลากรหลัก.....	25

บทที่		หน้า
4	จำนวนบุคลากรและค่าใช้จ่ายบุคลากรของธุรกิจ.....	27
	วิสัยทัศน์.....	28
	พันธกิจ.....	28
	เป้าหมายทางธุรกิจ.....	28
	ปัจจัยแห่งความสำเร็จ.....	29
	แผนดำเนินการอื่นของธุรกิจ.....	29
5	แผนตลาด.....	30
	เป้าหมายทางการตลาด.....	31
	การกำหนดกลุ่มเป้าหมาย.....	32
6	กลยุทธ์ทางการตลาด.....	32
	แผนการบริการ.....	35
	สถานที่ตั้ง.....	35
	ตัวอย่างสัญลักษณ์คิดค้นีร์สเซอร์.....	35
	แผนผังชั้น 1 ของอาคาร.....	36
	แผนผังชั้น 2 ของอาคาร.....	37
	รายละเอียดการบริการ.....	38
	อัตราค่าบริการ.....	40
	รูปแบบการบริการ.....	41
	กิจกรรมในหลักสูตร.....	43
	อุปกรณ์และเครื่องมือในการบริการ.....	46
	เครื่องใช้สำนักงาน.....	48
	เครื่องตกแต่ง.....	50
	วัสดุคืบ.....	51
	ของใช้สำหรับเด็ก.....	51
	ขั้นตอนการบริการ.....	52
7	แผนการเงิน.....	55
	งบประมาณการในการลงทุน.....	56
	ตารางแสดงการชำระคืนเงินกู้.....	57
	ตารางแสดงทรัพย์สินและค่าเสื่อมราคา.....	58

บทที่		หน้า
7	งบประมาณการขายรายเดือน.....	63
	งบประมาณการรายได้จากการขาย.....	72
	งบประมาณการต้นทุนวัตถุดิบทางตรง.....	75
	งบประมาณการต้นทุนโครงการและต้นทุนการบริการ.....	78
	งบประมาณการค่าใช้จ่ายในการขาย.....	80
	งบประมาณการกำไรขาดทุน.....	82
	งบประมาณการกระแสเงินสด.....	84
	งบประมาณการงบดุล.....	86
	อัตราส่วนทางการเงิน.....	87
8	แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง.....	89
9	แผนการปรับปรุงเพื่อเพิ่มขีดความสามารถ.....	91
บรรณานุกรม.....		93
ภาคผนวก.....		94
	ภาคผนวก ก บทสัมภาษณ์รัตนมาลีเนิร์สเซอร์ ไตรรัตน์เนิร์สเซอร์และศูนย์สุขภาพ ชุมชนวัดท่าพระ.....	95
	ภาคผนวก ข แบบสอบถาม ผลสรุปข้อมูลจากแบบสอบถาม.....	104
	ภาคผนวก ค สัตว์ส่วนเด็กก่อนวัยเรียนถึงเด็กวัยอนุบาลในตลาด.....	111
	ภาคผนวก ง การขออนุญาตจัดตั้งเนิร์สเซอร์รี่.....	113
	ภาคผนวก จ อัตราการการเกิดของเด็กอายุน้อยกว่า 1 ปี.....	118
	ภาคผนวก ฉ แผนที่คิดคี่เนิร์สเซอร์รี่.....	120
	ภาคผนวก ฉ ตัวอย่างของเล่นเด็ก.....	122
ประวัติผู้เขียน.....		126



## สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
1	ขั้นตอนการดำเนินงาน.....	5
2	แสดงรายได้ของเด็กที่ใช้บริการสถานรับเลี้ยงเด็กในแต่ละเดือนเฉลี่ย.....	10
3	แสดงรายละเอียดการเปรียบเทียบกับคู่แข่ง.....	11
4	แสดงการวิเคราะห์ปัจจัยภายใน.....	17
5	แสดงจำนวนบุคลากรและค่าใช้จ่ายบุคลากรของธุรกิจ.....	27
6	แสดงอัตราค่าบริการ.....	40
7	แสดงรูปแบบการบริการ.....	41
8	แสดงกิจกรรมแต่ละวัน.....	44
9	แสดงอุปกรณ์และเครื่องมือในการให้บริการ(อายุการใช้งานมากกว่า 5 ปี).....	46
10	แสดงอุปกรณ์และเครื่องมือที่ใช้ในการบริการ (อายุการใช้งานไม่เกิน 1 ปี)	47
11	แสดงเครื่องใช้สำนักงาน(อายุการใช้งานมากกว่า 5 ปี).....	48
12	แสดง.แสดงเครื่องใช้สำนักงาน(อยู่ในค่าเครื่องเขียนแบบพิมพ์).....	49
13	แสดงเครื่องตกแต่ง.....	50
14	แสดงวัตถุดิบทางตรงสำหรับ 1 เดือน.....	50
15	แสดงของใช้เด็ก(ให้ผู้ปกครองครั้งแรกเมื่อชำระค่าแรกเข้า).....	51
16	แสดงต้นทุน โครงการและแหล่งที่มาของเงินทุน.....	55
17	แสดงการชำระคืนเงินกู้.....	57
18	แสดงทรัพย์สินและค่าเสื่อมราคา.....	58
19	แสดงงบประมาณการขายรายเดือน.....	63
20	แสดงงบประมาณการรายได้จากการขายสินค้าและบริการ.....	72
21	แสดงงบประมาณการต้นทุนวัตถุดิบทางตรง.....	75
22	แสดงงบประมาณต้นทุน โครงการและต้นทุนการบริการ.....	78
23	แสดงงบประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร.....	80
24	แสดงงบประมาณการกำไรขาดทุน.....	82
25	แสดงงบประมาณการกระแสเงินสด.....	84
26	แสดงงบประมาณการงบดุล.....	86
27	อัตราส่วนทางการเงิน.....	87
28	แผนแผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง.....	90

บทที่ 1  
วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ

เป็นการนำเสนอแผนธุรกิจนี้ต่อธนาคาร

โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อ

1. เพื่อขออนุมัติเงินกู้จากธนาคารมาลงทุนธุรกิจสถานรับเลี้ยงเด็ก “ คิคดีเนิร์สเซอร์ ”
2. เพื่อเป็นแนวทางสำหรับการประกอบธุรกิจและการจัดสรรทรัพยากรให้สามารถ

นำไปสู่ความสำเร็จของธุรกิจในอนาคตได้

โดยมีเงื่อนไขดังนี้

มีการทำสัญญาผ่อนชำระเงินกู้ให้ธนาคารเป็นเวลา 6 งวด ใน 1 ปี งวดละ 10,000 บาท  
จำนวนเงิน 60,000 บาท รวมทั้งสิ้น 5 ปี

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## บทที่ 2

### ความเป็นมาของธุรกิจ

ในอดีตโครงสร้างครอบครัวไทยมีขนาดใหญ่ จากเดิมที่เคยมีสมาชิกในครอบครัวอย่างน้อย 6 คน เมื่อ 50 ปีที่แล้ว ประกอบด้วยปู่ ย่า ตา ยาย พ่อ แม่ และลูก แต่แนวโน้มครอบครัวมีขนาดเล็กลงเหลือเพียง 4.8 คน เมื่อปี 2534 และลดลงเหลือเพียง 4 คนต่อครอบครัวในปี 2541 คือ พ่อ แม่ และ ลูกอีก 2 คน ลดลงโดยเฉลี่ยปีละ 0.12 (สนธิ สัมครการ และ สุพรรณณี ไชยอำพร 2538 : 5)

การเปลี่ยนแปลงที่สำคัญมากอีกประการหนึ่งเกี่ยวกับครอบครัวไทย คือ ภรรยาออกไปทำงานนอกบ้านเพิ่มมากขึ้น ครอบครัวที่สามีทำงานคนเดียวนอกบ้านจึงลดน้อยลงไปมาก การที่ภรรยาออกทำงานนอกบ้านเพิ่มมากขึ้นมีทั้งผลดีและผลเสียต่อครอบครัว ผลดีก็คือ ทำให้สถานะทางเศรษฐกิจของครอบครัวดีขึ้น ส่วนผลเสียนั้นคือ ผู้ปกครองที่ทำงานในอาคารสำนักงานมักจะมีการศึกษาดีและมีรายได้สูง แต่ไม่มีเวลาว่างในการอบรมเลี้ยงดู หรือถ้ามีก็มีเวลาให้แก่ลูก ๆ น้อยลง โดยเฉพาะเมื่อลูกยังเล็กอยู่ พ่อแม่ก็จะฝากปู่ ย่า ตา ยายหรือญาติพี่น้องให้ช่วยเลี้ยงดู การที่สมาชิกของครอบครัวที่เป็นผู้สูงอายุต้องทำหน้าที่เลี้ยงเด็ก อาจดูแลเด็กไม่ทั่วถึงเพราะสภาพร่างกายที่ชราซึ่งไม่เอื้ออำนวย แม้แต่ญาติพี่น้องเองก็ตาม ไม่มีความรู้ด้านการเลี้ยงเด็กและการพัฒนาสติปัญญาตามวัยอย่างเพียงพอ ปล่อยให้เด็กอยู่ในบ้านนั่งดูทีวีหรือเล่นคนเดียวไม่ให้ออกไปเล่นหรือเข้าสังคมกับเด็กในวัยเดียวกันนอกบ้าน เพราะกลัวว่าเด็กจะไปสร้างความเสียหายแก่ผู้อื่น เนื้อตัวจะสกปรก การเล่นอยู่ในบ้านคนเดียว ทำให้ขาดทักษะการปรับตัวเข้ากับสังคม รวมถึงทักษะการแก้ปัญหาและการให้อภัยเพื่อนที่ทำให้ตนโกรธ

มีผลวิจัยจากแพทย์และผู้เชี่ยวชาญพัฒนาการเด็กทั่วโลก พบว่าโทรทัศน์เป็นสื่อที่อันตรายอย่างยิ่งต่อสมองและพัฒนาการของเด็ก โดยเฉพาะเด็กวัยต่ำกว่า 2 ปี เด็กที่ใช้เวลากับโทรทัศน์มากเกินไป ส่วนใหญ่จะพูดช้า พัฒนาการเป็นไปตามวัย มีสมาธิสั้นมากถึง 90 เปอร์เซ็นต์ และกรณีที่เป็นเด็กพิเศษ จะกระตุ้นปัญหาให้ยิ่งบานปลาย (สุภาพรณ เข้มมชัยภูมิ, บรรณาธิการ 2551 : 11)

ส่วนในบางครอบครัวที่ไม่มีผู้สูงอายุอยู่ภายในบ้าน มีสมาชิกภายในบ้านเพียงพ่อแม่ และลูก หรือบางบ้านที่ชายหญิงแต่งงานกัน แล้วแม่ก็เพิ่งตั้งครรภ์ได้ไม่นาน ผู้ปกครองจึงไม่มีทางเลือกจำเป็นต้องมองหาสถานรับเลี้ยงเด็กใกล้บ้านหรือทางผ่านที่ทำงานไว้ตั้งแต่เริ่มตั้งท้อง

การศึกษาวิจัยพบว่า ครอบครัวที่มีลูก 1 คน มีประมาณ 35 เปอร์เซ็นต์ ส่วนครอบครัวที่มีลูกเพียง 2 คน มีเพียง 29.5 เปอร์เซ็นต์ จากพฤติกรรมของมนุษย์ยังมีลูกน้อยยิ่งให้ความสำคัญและต้องการให้สิ่งที่ดีที่สุดแก่ลูก ไม่ว่าจะเป็นพัฒนาการ การศึกษา ความรัก ความเอาใจใส่แก่ลูก (สุภาพรณ เยี่ยมชัยภูมิ, บรรณาธิการ 2551: 26)

แม้บางครอบครัวจะมีญาติๆ ไม่ว่าจะเป็น พี่ ป้า น้า อา หรือ ปู่ย่า ตายายด้วย ก็อาจใช้บริการเนิร์สเซอร์รี่ด้วยเช่นกัน เพราะการเลี้ยงเด็กในสมัยนี้ต้องคำนึงถึงพัฒนาการ จิตวิทยา การปูพื้นฐานอุปนิสัย การเข้าสังคม และการเรียนรู้ในด้านต่าง ๆ อีกมากมาย การเลี้ยงลูกที่บ้านโดยมีพี่เลี้ยงเด็กและญาติผู้ใหญ่คอยกำกับดูแลอีกชั้นอาจไม่ตอบโจทย์เหล่านี้

จากสภาพเศรษฐกิจและสังคมในปัจจุบัน ข้าพเจ้าจึงเล็งเห็นถึงโอกาสในการจัดตั้งสถานรับเลี้ยงเด็กใกล้ทั้งสถานที่ทำงาน และบ้านพักอาศัยของผู้ปกครอง มีข้อดีหลายประการ สำหรับที่ทำงานของผู้ปกครองบางรายซึ่งตั้งอยู่ใกล้กับสถานรับเลี้ยงเด็ก ผู้ปกครองสามารถแวะเยี่ยมลูกได้ตลอดเวลา ทำให้ไม่เสียเวลาเดินทางมาก และช่วยลดความกังวลใจต่างๆ อันเนื่องมาจากความห่วงใยลง ส่วนที่พักอาศัยที่อยู่ใกล้กับสถานรับเลี้ยงเด็ก ทำให้ลูกไม่ต้องเหน็ดเหนื่อยจากการเดินทาง เผชิญกับปัญหาโรคติดและควันพิษจากท้องถนน และยังมีเวลาเล่นหรือออกกำลังกายอยู่ในเนิร์สเซอร์รี่มากกว่า ที่สถานรับเลี้ยงเด็กมีเจ้าหน้าที่คอยดูแลอย่างทั่วถึง ตั้งแต่การเรียนการสอนที่เหมาะสมไปจนถึงช่วยให้เด็กเรียนรู้ที่จะอยู่ร่วมกับเพื่อนในวัยเดียวกัน และยังเป็นทางเลือกของผู้ปกครองที่จะช่วยประหยัดค่าใช้จ่ายได้มากกว่าการจ้างพี่เลี้ยงเด็กที่บ้าน นอกจากนี้ช่วยลดภาระทางด้านร่างกายแล้ว ยังมีส่วนช่วยพัฒนาทางด้านจิตใจ อารมณ์ สังคมและสติปัญญา

### ลักษณะของการดำเนินธุรกิจ

ผลงานวิจัยนิตยสารระดับปริญญาตรี

ธุรกิจเนิร์สเซอร์รี่เด็ก เป็นกิจการเจ้าของคนเดียว ดำเนินการโดย นางสาว เอี่ยมพร หน่อ

ศิริ อายุ 22 ปี

## ประวัติของนางสาว เอี่ยมพร หน่อศิริ

### การศึกษา

ระดับประถมศึกษา จาก โรงเรียนวัดราชสิทธิาราม ปี พ.ศ. 2543  
 ระดับมัธยมศึกษา จาก โรงเรียนชินโนรสวิทยาลัย ปี พ.ศ. 2548  
 ระดับปริญญาตรี ศิลปศาสตรบัณฑิต (สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป)  
 มหาวิทยาลัยศิลปากร ปี พ.ศ. 2551

### ประสบการณ์การทำงาน

ปี พ.ศ. 2549 โรงแรมรัตนโกสินทร์ ตำแหน่ง นักศึกษาฝึกงานฝ่ายต้อนรับ  
 ปี พ.ศ. 2550 บริษัท โพสต์ พับลิชชิง จำกัด (มหาชน) ตำแหน่ง นักศึกษาฝึกงานฝ่ายข่าว  
 ธุรกิจ-ตลาด  
 ปี พ.ศ. 2551 กรมอนามัย กระทรวงสาธารณสุข เข้ารับการอบรมหลักสูตรผู้ดูแลเด็ก  
 และพัฒนาเด็กแรกเกิดถึง 3 ปี ระยะเวลา 210 ชั่วโมง (6 สัปดาห์)

### ทำเลที่ตั้งร้าน

กิตติ์เนิร์สเซอร์รี่ ตั้งอยู่ตรงข้ามซอยวัดสังข์กระจาย แขวงวัดท่าพระ เขตบางกอกใหญ่  
 จังหวัดกรุงเทพมหานคร 10600

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 1 แสดงขั้นตอนการดำเนินงานของเนิร์สเซอร์รี่

ลำดับ	รายการดำเนินงาน	ระยะเวลาดำเนินงาน	ระยะเวลาที่คาดว่าจะแล้วเสร็จ
1	สำรวจตลาด วางแผนจัดตั้งกิจการ จัดหาทำเลที่ตั้งธุรกิจ	1 เดือน 15 วัน	8 ส.ค. – 15 ก.ย. 51
2	ดำเนินการเช่าร้าน ทำหนังสือ สัญญาและตกแต่ง	1 สัปดาห์	16 ก.ย. – 22 ก.ย. 51
3	เข้ารับการอบรมหลักสูตรผู้ดูแล เด็กและพัฒนาเด็กแรกเกิดถึง 3 ปี	1 เดือน 15 วัน	23 ก.ย. – 7 พ.ย. 51
4	สั่งซื้ออุปกรณ์และเครื่องมือ	1 สัปดาห์	8 พ.ย. – 15 พ.ย. 51
5	สรรหาพนักงานและส่งเข้า ฝึกอบรมในกรมส่งเสริมการ ปกครองท้องถิ่น	1 เดือน	16 พ.ย. – 16 ธ.ค. 51
6	ขออนุญาตจัดตั้งเนิร์สเซอร์รี่	1 เดือน	17 ธ.ค. – 17 ม.ค. 52
7	เปิดให้บริการ	1 วัน	18 มกราคม 2552
	<b>รวมระยะเวลาทั้งสิ้น</b>	<b>165 วัน</b>	

### บทที่ 3

#### การวิเคราะห์อุตสาหกรรมและการวิเคราะห์ตลาด

##### สภาวะอุตสาหกรรมและสภาวะตลาด

กรมพัฒนาสังคมและสวัสดิการ (2550) ได้รวบรวมตัวเลขเนิร์สเซอร์รี่ที่ได้ลงทะเบียนไว้พบว่าทั่วประเทศมี 1,600 แห่ง โดยเฉพาะในกรุงเทพฯมี 400 แห่ง

นอกจากนี้ หลังจากที่กระทรวงศึกษาธิการได้ประกาศให้โรงเรียนเอกชนสามารถเพิ่มชั้นเรียนระดับเนิร์สเซอร์รี่ได้ จึงทำให้ในอุตสาหกรรมสถานรับเลี้ยงเด็กมีภาวะการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้น(สุภาพรรณ เยี่ยมชัยภูมิ, บรรณาธิการ 2551 : 24)

ในพื้นที่เขตบางกอกใหญ่ จังหวัดกรุงเทพมหานคร ถือได้ว่าเป็นส่วนหนึ่งของประเทศไทยที่มีประชากรเด็กจำนวนมาก จากการเก็บรวบรวมข้อมูลของหน่วยงาน สำนักบริหารการทะเบียน กรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทย ได้รวบรวมข้อมูลไว้เมื่อปี 2544 พบว่ามีประชากรเด็กที่อยู่อาศัยในเขตบางกอกใหญ่ประกอบด้วย เด็กช่วงอายุ 0 - 4 ปี แบ่งเป็นชาย 2,125 คน และหญิง 1,995 คน รวมทั้งสิ้น 4,120 คน

จากข้อมูลของสำนักงานสถิติแห่งชาติ มีการแสดงจำนวนประชากรตามฐานข้อมูลทะเบียนกลางทั่วราชอาณาจักร ได้ผลสรุปจากการสำรวจภาวะการทำงานของประชากร พ.ศ. 2549 พบว่าจากจำนวนประชากรทั่วประเทศประมาณ 65 ล้านคน มีประชากรชายประมาณ 32 ล้านคน และหญิง 33 ล้านคน ซึ่งในจำนวนประชากรหญิงดังกล่าว พบว่าสตรีที่มีงานทำประมาณ 16 ล้านคน ในทุกสาขาอาชีพ (สุภาพรรณ เยี่ยมชัยภูมิ, บรรณาธิการ 2551 : 15) ทำให้แม่ผู้มีหน้าที่เลี้ยงลูกจึงไม่มีเวลาดูแลลูกในช่วงที่ออกไปทำงาน

ทั้งนี้ ประชาชนในพื้นที่มีอาชีพหลากหลาย ได้แก่ ธุรกิจส่วนตัว ครู รับจ้าง เป็นต้น ผู้ปกครองส่วนใหญ่ที่มีลูกวัยเด็กในพื้นที่จึงไม่ค่อยมีเวลาดูแลเลี้ยงดูลูกหลานในช่วงเวลาทำงาน ส่งผลให้ต้องมองหาเนิร์สเซอร์รี่ใกล้บ้านหรือทางผ่านที่ทำงาน หลังจากภาครัฐมีนโยบายและมาตรการส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) อย่างกว้างขวาง รวมถึงธุรกิจสถานรับเลี้ยงเด็ก เห็นได้จากกระทรวงต่างๆเปิดสอนและจัดอบรมเกี่ยวกับการเลี้ยงดูเด็ก อาทิ กระทรวงศึกษาธิการ กระทรวงสาธารณสุข กระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์ กระทรวงแรงงาน และกระทรวงมหาดไทย แต่ละแห่งมีช่วงเวลาในการอบรมแตกต่างกันไปขึ้นอยู่กับว่าเป็นหลักสูตรการเลี้ยงดูและพัฒนาการเด็กปฐมวัยหรือเด็กเล็ก เช่น ที่กรมส่งเสริมการปกครอง

ท้องถิ่นกระทรวงมหาดไทย การอบรมครูเชิงปฏิบัติการที่เลี้ยงศูนย์พัฒนาเด็กเล็ก ใช้เวลา 5 วัน ส่วนการอบรมเชิงปฏิบัติการผู้ดูแลเด็กศูนย์พัฒนาเด็กเล็ก ใช้เวลา 7 วัน (สุภาพรรณ เยี่ยมชัยภูมิ, บรรณาธิการ 2551 : 188-189) เพื่อจะได้เลี้ยงเด็กอย่างถูกวิธี จึงทำให้เกิดการแข่งขันทางการตลาด เนื่องจากทุกคนสามารถเข้ารับการฝึกอบรมในหน่วยงานของรัฐได้ แล้วสามารถนำความรู้ที่ได้มาประกอบธุรกิจที่มีความมั่นคงสูง ไม่ผันผวนตามภาวะเศรษฐกิจ เนื่องจากพ่อแม่ต้องทำงานนอกบ้านทั้งคู่ และจำเป็นต้องใช้บริการธุรกิจนี้กันแทบทุกครัวเรือน

ข้อมูลจากสำนักงานคณะกรรมการการศึกษาแห่งชาติร่วมกับหลายหน่วยงาน พบว่าเด็กปฐมวัยที่ถูกส่งไปสถานรับเลี้ยงเด็กมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 78 ของเด็กอายุ 3 - 5 ปี ในปี 2539 จากเดิมในปี 2535 มีเพียงร้อยละ 58 และจากการสำรวจสภาวะสุขภาพของประชาชนด้วยการตรวจร่างกายครั้งที่ 2 ในปี 2539 พบว่าร้อยละ 50 ของเด็กปฐมวัย ทั้งในเขตเมืองและชนบท มีผู้ดูแลในช่วงกลางวันที่ไม่ใช่พ่อแม่ นั่นคือ สถานรับเลี้ยงเด็ก เพราะพ่อแม่มีความเชื่อใจและไว้วางใจให้ช่วยเตรียมความพร้อมด้านพัฒนาการและการเรียนในขั้นต่อไป รวมถึงคาดหวังให้เด็กมีสุขภาพดี

อีกทั้งผู้ประกอบการสามารถเลือกขนาดการลงทุนได้ว่าจะใช้บ้านเรือนที่มีอยู่ให้เป็นประโยชน์หรือจะลงทุนครั้งเดียวก้อนใหญ่ แล้วเก็บเกี่ยวรายได้ไปเรื่อยๆ ดังนั้นจึงถึงเห็นถึงการจัดตั้งสถานรับเลี้ยงเด็กเพื่อสนองความต้องการในพื้นที่เขตบางกอกใหญ่ จังหวัดกรุงเทพมหานคร เพื่อที่จะเป็นบ้านหลังที่สองในการดูแลและส่งเสริมพัฒนาการเด็กแทนผู้ปกครองในช่วงที่ไปทำงานนอกบ้าน เพราะสมัยนี้การเลี้ยงเด็กไม่ใช่เพียงเลี้ยงให้โตเท่านั้น แต่เด็กต้องได้รับการพัฒนาการทางจิตวิทยา การปูพื้นฐานนิสัย การเข้าสังคมและการเรียนรู้ในด้านต่างๆอีกมากมาย เพื่อจะได้เติบโตขึ้นเป็นเด็กที่ฉลาดและมีพัฒนาการสมวัย

### การแบ่งส่วนตลาด

เกณฑ์ที่ใช้ในการแบ่งส่วนตลาด คือ พฤติกรรมศาสตร์และคู่แข่งด้านเกณฑ์ที่ใช้ในเรื่องของพฤติกรรมศาสตร์ ได้ทำการศึกษาถึงพฤติกรรมของผู้ปกครองที่มีลูกวัยเด็ก แต่จำเป็นต้องทำงานนอกบ้านว่า มีความต้องการบริการในลักษณะใด ไม่ว่าจะเป็นความปลอดภัย ความสะอาด ที่จะช่วยตอบสนองความต้องการของลูกค้า เนื่องจากลูกค้าที่ใช้บริการ เป็นกลุ่มลูกค้าผู้เป็นพ่อแม่ จึงมีความต้องการที่จะได้บริการที่มีคุณภาพและราคาถูก เพราะส่วนใหญ่ทั้งพ่อและแม่มีปัญหาต้องออกไปทำงานนอกบ้านทั้งคู่ ทำให้ไม่มีผู้เลี้ยงดูลูก จึงมองหาผู้ที่จะเข้ามาช่วยดูแลเด็กแทนในช่วงที่ทำงาน จึงมีการจัดตั้งสถานรับเลี้ยงเด็ก เพื่อช่วยแก้ไขปัญหาและสนองความต้องการที่เกิดขึ้น เพราะสถานรับเลี้ยงเด็กจะช่วยเลี้ยงดูลูกแทนผู้ปกครอง พร้อม ๆ กับช่วยส่งเสริมพัฒนาการตามวัย และช่วยให้เด็กเรียนรู้การใช้ชีวิตร่วมกับเพื่อนในวัยเดียวกัน รวมถึงมีระเบียบวินัยและเชื่อฟังคำสั่ง โดย



ใช้กลยุทธ์ที่เหมาะสมกับเด็กในช่วงอายุ 3 เดือนถึง 3 ปี หรือ เด็กก่อนวัยเรียนที่จะเปิดในพื้นที่เขต  
บางกอกใหญ่ จังหวัดกรุงเทพมหานคร ซึ่งมีอยู่จำนวนน้อยราย

### ตลาดเป้าหมาย

คิดดีเนิร์สเซอร์รี่เล็งเห็นว่ากลุ่มลูกค้าเป้าหมายนั้น สามารถแบ่งได้เป็น 2 เป้าหมายดังนี้

- 1) กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก คือ ผู้ปกครองที่มีบุตรหลานตั้งแต่เด็กอ่อนไปจนถึงเด็กเล็ก ในพื้นที่เขต  
บางกอกใหญ่ จังหวัดกรุงเทพมหานคร ส่วนใหญ่มีอาชีพครู รับจ้าง หรือธุรกิจส่วนตัว มีสถานรับ  
เลี้ยงเด็กเพียงแห่งเดียวของรัฐบาล ซึ่งไม่เพียงพอต่อความต้องการใช้บริการของพ่อแม่ในช่วงที่  
ออกไปทำงานนอกบ้านระหว่างวันจันทร์ถึงวันศุกร์ เนื่องจากที่บ้านมีสมาชิกภายในบ้านเพียงพ่อแม่  
และลูก หรือในบางบ้านมีทั้งญาติพี่น้องและปู่ ย่า ตา ยาย แต่ญาติพี่น้องก็ออกไปทำงานนอกบ้าน  
เช่นกัน ส่วนผู้สูงอายุนั้นสภาพร่างกายก็ไม่เอื้ออำนวยต่อการดูแลหลาน จึงไม่มีผู้ดูแลเด็ก ทำให้เกิด  
ความต้องการสถานรับเลี้ยงเด็กในวัยก่อนเรียน เพื่อเข้ามาช่วยดูแลเด็กและส่งเสริมพัฒนาการเด็ก
- 2) กลุ่มลูกค้าเป้าหมายรอง คือ ผู้ปกครองเด็กที่อยู่ใน 5 เขตใกล้เคียงของจังหวัดกรุงเทพมหานคร  
นอกจากเขตบางกอกใหญ่ ได้แก่ 2.1 เขตธนบุรี 2.2 เขตบางกอกน้อย 2.3 เขตภาษีเจริญ 2.4 เขต  
คลองสาน เพราะต้องการเป็นผู้นำที่จะให้บริการ

### ขนาดของตลาดและแนวโน้มตลาด

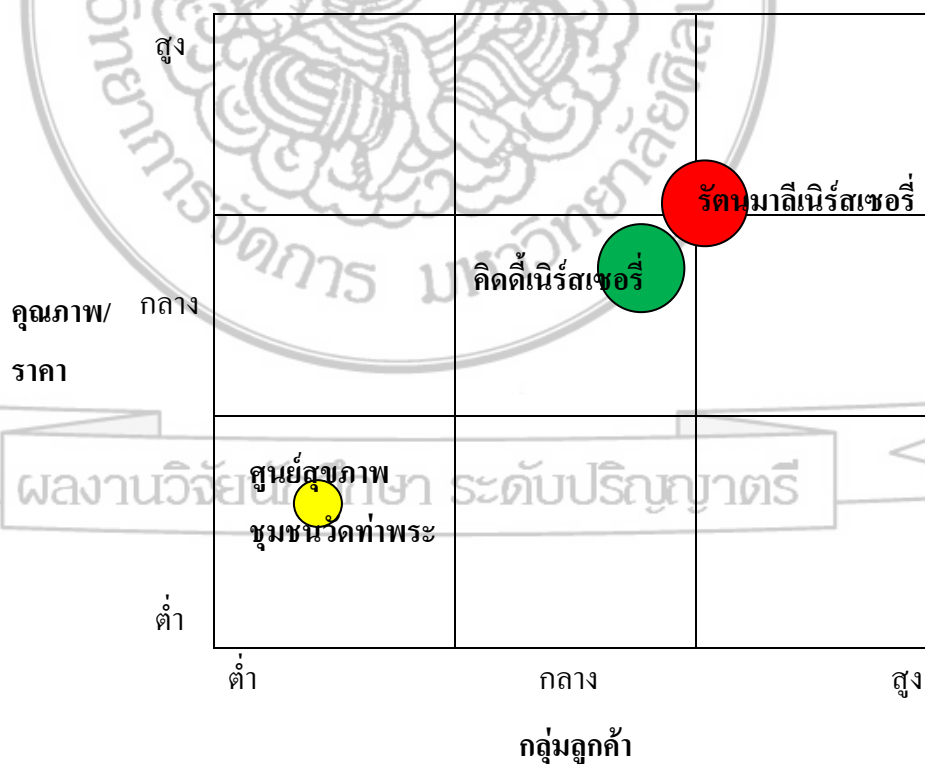
เมื่อเปรียบเทียบจำนวนคู่แข่งในพื้นที่เขตบางกอกใหญ่ จังหวัดกรุงเทพมหานคร  
พบว่าตลาดสถานรับเลี้ยงเด็กมีขนาดปานกลาง เนื่องจากมีการแข่งขันของตลาดน้อย เห็นได้จากกร  
สังเกตตามเส้นทางขณะเดินสำรวจ พบว่ามีสถานรับเลี้ยงเด็กเฉพาะอายุ 3 ปีขึ้นไปเพียง 1 แห่งใน  
พื้นที่เขตบางกอกใหญ่ และมีโอกาสได้สัมภาษณ์ศูนย์สุขภาพชุมชนวัดท่าพระของทางราชการใน  
เขตบางกอกใหญ่ รัตนมาลีเนิร์สเซอร์รี่ในเขตคูสิต และ ไตรรัตน์เนิร์สเซอร์รี่ในเขตบางเขน ทำให้  
ทราบยอดขายการใช้บริการของเด็กในแต่ละเดือน โดยเฉลี่ย ดังนี้

ตารางที่ 2 แสดงรายได้ของเด็กที่ใช้บริการสถานรับเลี้ยงเด็กในแต่ละเดือนเฉลี่ย

ชื่อสถานรับเลี้ยงเด็ก	จำนวนเด็ก (คน)	รายได้ (บาท)
ศูนย์สุขภาพชุมชนวัดท่าพระ	40	12,000
รัตนมาลีเนิร์สเซอร์รี่	22	99,000
ไตรรัตน์เนิร์สเซอร์รี่	52	174,600

จากข้อมูลวิเคราะห์ได้ว่าความจำเป็นในการใช้บริการสถานรับเลี้ยงเด็กของพ่อและแม่ยังมีอยู่มาก เนื่องจากผู้ปกครองยังคงต้องออกไปทำงานนอกบ้านช่วงเวลาทำงานระหว่างวันจันทร์ถึงวันศุกร์ ผู้ปกครองจึงพาบุตรหลานมาใช้บริการสถานรับเลี้ยงเด็ก คิติดีเนิร์สเซอร์รี่มองเห็นโอกาสในการที่จะได้รับส่วนแบ่งทางการตลาดค่อนข้างสูง

การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์



ภาพที่ 1 แสดงการวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์

การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์นั้น ทางคิดดีเนิร์สเซอร์อยู่ในตำแหน่งราคาสินค้าและคุณภาพปานกลาง เพราะรับเลี้ยงเด็กอายุ 3 เดือนถึง 3 ปี โดยอายุ 3 เดือนถึง 1 ปี คิดราคาค่าบริการ 4,000 บาทต่อเดือน และมากกว่า 1 ปีถึง 3 ปี ราคา 3,300 บาทต่อเดือน ส่วนกลุ่มลูกค้ามีฐานะปานกลางระดับบน เนื่องจากการสำรวจโดยใช้แบบสอบถาม พบว่าผู้ที่ประกอบอาชีพรับราชการ ทำงานในบริษัทเอกชนหรือประกอบธุรกิจส่วนตัว รายได้ผู้ปกครองอย่างต่ำเดือนละ 13,000 บาท มีกำลังทรัพย์สามารถที่จะจ่ายค่าบริการได้ แต่รัตนมาลีเนิร์สเซอร์ตั้งอยู่ในตำแหน่งราคาสินค้าและคุณภาพปานกลางระดับบนจนถึงสูงระดับล่าง รับเลี้ยงเด็กอายุ 1 ปี 6 เดือนถึง 3 ปี ค่าบริการ 4,500 บาท ส่วนกลุ่มลูกค้ามีฐานะปานกลางระดับบนจนถึงฐานะสูงระดับล่าง สุดท้าย คือ ศูนย์สุขภาพชุมชนวัดท่าพระอยู่ในตำแหน่งราคาสินค้าและคุณภาพต่ำระดับบน ดูแลเด็กอายุ 3 ปีขึ้นไป ราคา 300 บาทต่อเดือน อีกทั้งยังขาดแคลนอุปกรณ์ในการให้บริการ อาทิ โทรทัศน์ เครื่องเล่นวีซีดี เจาะกลุ่มลูกค้าระดับล่าง ที่มีอาชีพรับจ้างหรือลูกจ้างชั่วคราว รายได้ผู้ปกครองเดือนละ 5,000 บาทขึ้นไป สาเหตุที่ขนาดวงกลมของคิดดีเนิร์สเซอร์และรัตนมาลีเนิร์สเซอร์ใหญ่กว่าศูนย์สุขภาพชุมชนวัดท่าพระ เพราะสถานประกอบการอยู่ทั้ง 2 ชั้นของอาคาร พื้นที่กว้างกว่า แต่ศูนย์สุขภาพชุมชนอยู่ในชั้นล่างของอาคารเท่านั้น พื้นที่ขนาดจำกัด

### ลักษณะทั่วไปของลูกค้า

กลุ่มของลูกค้าที่จะมาใช้บริการสถานรับเลี้ยงเด็กนั้น เป็นกลุ่มลูกค้าที่มีอาชีพลูกจ้างประจำ ลูกจ้างชั่วคราว ครู หรือมีธุรกิจส่วนตัว มีการดำเนินชีวิตอยู่ในวงจรการทำงานตั้งแต่ 8 โมงเช้าถึง 6 โมงเย็น ทั้งนี้การจัดบริการที่จะตอบสนองผู้บริโภคได้นั้น ก็มีปัญหาดังกล่าวเกิดขึ้นในช่วงให้บริการ ไม่ว่าจะเป็นปัญหาที่เกิดขึ้นจากผู้ปกครอง เช่น เวลาที่ผู้ปกครองมาส่งบุตรหลานในตอนเช้า และไม่ทราบว่าลูกหลานมีบาดแผลหรือรอยถลอกอยู่บนร่างกายอยู่แล้ว เมื่อถึงเวลามารับเด็กกลับบ้าน แล้วพบแผลหรือรอยถลอก จึงโทษว่าเกิดจากสถานรับเลี้ยงเด็ก เป็นต้น หรือเป็นปัญหาที่เกิดขึ้นจากพี่เลี้ยงเด็ก เช่น ปัญหาในเรื่องของการลาออก ทำให้ต้องหาพี่เลี้ยงรายใหม่ ส่งผลให้ต้องเสียเวลาจัดหาพี่เลี้ยง และส่งพี่เลี้ยงเข้ารับการอบรมในกรมส่งเสริมการปกครองท้องถิ่นเพื่อเข้ารับการอบรมเชิงปฏิบัติการผู้ดูแลศูนย์พัฒนาเด็กเล็กเป็นเวลา 7 วัน ซึ่งกลุ่มลูกค้ากลุ่มแรกที่มีการแนะนำให้ใช้บริการนั้นประกอบอาชีพลูกจ้างชั่วคราว ลูกจ้างประจำ ครู หรือธุรกิจส่วนตัว ในพื้นที่เขตบางกอกใหญ่ จังหวัดกรุงเทพมหานคร

### ความต้องการบริการ

จากการสำรวจความต้องการ โดยใช้แบบสอบถาม ประชาชน จำนวน 100 คนที่พักอาศัยอยู่ในพื้นที่เขตบางกอกใหญ่ จังหวัดกรุงเทพมหานคร เกี่ยวกับพฤติกรรมของผู้ปกครองในการใช้บริการสถานรับเลี้ยงเด็ก ผลจากแบบสอบถามพบว่า ประชาชนมีความต้องการสถานรับเลี้ยงเด็กแห่งใหม่ประมาณร้อยละ 65 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด เพราะคนในพื้นที่ล้วนมีความคิดเห็นตรงกันว่า การมีสถานรับเลี้ยงเด็กแห่งใหม่นั้นจะช่วยแบ่งเบาภาระผู้ปกครองที่ต้องทำงานนอกบ้าน จะได้ไม่ต้องเป็นห่วงความเป็นอยู่ของลูกน้อย ทั้งยังเป็นอีกทางเลือกหนึ่งในการเปรียบเทียบระหว่างสถานรับเลี้ยงเด็กแห่งเก่าที่เปิดอยู่นอกเขตและในเขตบางกอกใหญ่กับสถานรับเลี้ยงเด็กแห่งใหม่ รวมถึงเด็กจะได้รู้จักปรับตัวเข้ากับเพื่อนในวัยเดียวกัน

### ตารางที่ 3 แสดงรายละเอียดการเปรียบเทียบกับคู่แข่ง

การเปรียบเทียบ	ธุรกิจของเรา	ศูนย์สุขภาพชุมชน วัดท่าพระ	รัตนมาลี เนิร์สเซอร์รี่	ไทรรัตน์ เนิร์สเซอร์รี่
ด้านบริการ	- รับเลี้ยงเด็ก อายุระหว่าง 3 เดือนถึง 3 ปี	- รับเลี้ยงเด็กอายุ ตั้งแต่ 3 ปีขึ้นไป - มีอาหารกับน้ำดื่ม ในมือกลางวัน และนมกล่องเป็น อาหารว่างในมือ เย็น	- รับเลี้ยงเด็กอายุ ระหว่าง 1 ปี 6 เดือนถึง 3 ปี - จัดอาหาร น้ำดื่ม ให้ในมือกลาง วันและอาหาร ว่างในมือเย็น	- รับเลี้ยงเด็ก อายุระหว่าง 3 เดือนถึง 3 ปี - จัดอาหาร น้ำ ดื่มให้ในมือ กลางวันและ อาหารว่างใน มือเย็น

ตารางที่ 3 (ต่อ)

การเปรียบเทียบ	ธุรกิจของเรา	ศูนย์สุขภาพชุมชนวัดท่าพระ	รัตนมาลีเนิร์สเซอร์รี่	ไทรรัตน์เนิร์สเซอร์รี่
ด้านราคา	<p>- อัตราค่าบริการแรกเข้า 1,000 บาทและค่าบริการรายเดือนแบ่งตามกลุ่มอายุ 2 กลุ่ม ดังนี้</p> <p>1. อายุ 3 เดือน - 1 ปี คิดค่าบริการ 4,000 บาทต่อเดือน</p> <p>2. อายุ 1 ปี - 3 ปี คิดค่าบริการ 3,300 บาทต่อเดือน</p> <p>- เจาะกลุ่มผู้ปกครอง 2 กลุ่ม ดังนี้</p>	<p>- อัตราค่าบริการเดือนละ 300 บาท</p> <p>- เจาะกลุ่มผู้ปกครองฐานะค่อนข้างต่ำถึงปานกลาง รายได้พ่อแม่และแม่ รวมกันอยู่ระหว่าง 9,000 - 13,000 บาทต่อเดือน</p>	<p>- อัตราค่าบริการแรกเข้า 2,600 บาทและค่าบริการเดือนละ 4,500 บาท</p> <p>- เจาะกลุ่มผู้ปกครอง 2 กลุ่ม ดังนี้</p> <p>1. ฐานะปานกลาง รายได้พ่อแม่และแม่ รวมกัน 30,000 - 40,000 บาทต่อเดือน</p> <p>2. ฐานะสูง รายได้พ่อแม่และแม่รวมกันมากกว่า 40,000 บาทต่อเดือน</p>	<p>- อัตราค่าบริการแรกเข้า 1,000 บาทและค่าบริการเดือนละ 4,000 บาทสำหรับเด็กอายุ 3 เดือนถึง 1 ปี และ 3,300 บาทสำหรับเด็กอายุ 1 ปี ถึง 3 ปี</p> <p>- เจาะกลุ่มผู้ปกครอง 2 กลุ่ม ดังนี้</p> <p>1. ฐานะปานกลาง รายได้พ่อแม่และแม่ รวมกัน</p>

## ตารางที่ 3 (ต่อ)

การเปรียบเทียบ	ธุรกิจของเรา	ศูนย์สุขภาพชุมชน วัดท่าพระ	รัตนมาลี เนิร์สเซอร์รี่	ไทรรัตน์ เนิร์สเซอร์รี่
ด้าน ราคา (ต่อ)	- เจาะกลุ่มผู้ ปกครอง 2 กลุ่ม ดังนี้ 1. ฐานะปาน กลางรายได้ พ่อและแม่ รวมกัน 30,000 – 40,000 บาทต่อเดือน 2. ฐานะสูง รายได้พ่อ และแม่ รวมกัน มากกว่า 40,000 บาท ต่อเดือน	-	-	30,000 – 40,000 บาทต่อ เดือน 2. ฐานะปาน กลางรายได้ พ่อและแม่ รวมกัน มากกว่า 40,000 บาทต่อเดือน

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 3 (ต่อ)

การเปรียบเทียบ	ธุรกิจของเรา	ศูนย์สุขภาพชุมชน วัดท่าพระ	รัตนมาลี เนิร์สเซอร์รี่	ไทรรัตน์ เนิร์สเซอร์รี่
ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	- ตั้งอยู่ที่ริมถนน อิสรภาพ ตรง ข้ามซอยอิสร ภาพ 21 เขต บางกอกใหญ่ กรุงเทพมหานคร นคร - ผู้ปกครองที่ส่ง บุตรหลานเข้า เรียนในตอน เช้า สามารถ แวะส่ง เด็ก ได้สะดวก	- ตั้งอยู่ในวัดท่า พระ เขตบาง กอกใหญ่ กรุงเทพมหานคร นคร	- ตั้งอยู่ในซอยสาม เสน13 เขตคูสิต กรุงเทพมหานคร	- ตั้งอยู่ในซอย รามอินทรา 8 เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร นคร

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## ตารางที่ 3 (ต่อ)

การเปรียบเทียบ	ธุรกิจของเรา	ศูนย์สุขภาพ ชุมชนวัดท่าพระ	รัตนมาลี เนิร์สเซอร์รี่	ไทรรัตน์ เนิร์สเซอร์รี่
ด้านการส่งเสริมการตลาด	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ติดป้ายชื่อร้านที่กระจกร้าน</li> <li>- ทำใบปลิวแจกในโรงเรียนระดับอนุบาล 2 แห่งได้แก่โรงเรียนวัดราชสีหราชรามและโรงเรียนสตรีจารุวัฒน์</li> <li>- การแจกใบปลิวโดยสอดในหนังสือพิมพ์ตามร้าน</li> <li>- โฆษณابนเว็บไซต์</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ติดป้ายชื่อศูนย์สุขภาพชุมชนวัดท่าพระ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- โฆษณาทางเว็บไซต์เกี่ยวกับการให้ส่วนลด 200 บาท หากสมัครช่วงปิดเทอมใหญ่ระหว่างกุมภาพันธ์ถึงเมษายน</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- โฆษณาทางเว็บไซต์เกี่ยวกับที่ตั้งของไทรรัตน์เนิร์สเซอร์รี่</li> <li>- ทำใบปลิวแจกชุมชนใกล้เคียงช่วงปิดเทอมใหญ่ระหว่างกุมภาพันธ์ถึงเมษายน</li> </ul>



**หมายเหตุ :** ค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการตลาด

1. ค่าทำใบปลิวขนาด 1 หน้า A4 ราคาแผ่นละ 1 บาท 50 สตางค์ โดยจะแจกทั้งหมด 4 สัปดาห์ รวม 1,800 ใบ ค่าใช้จ่ายทั้งสิ้น 2,700 บาทในปีแรก สำหรับปีถัดไปแจกช่วงเดือน พฤษภาคมของทุก ๆ ปี เป็นเวลา 1 สัปดาห์ รวมค่าใช้จ่ายปีละ 450 บาท

2. ค่าจ้างพนักงานแจกใบปลิววันละ 350 บาท โดยจ้างพนักงานแจกสัปดาห์ละ 300 ใบ เป็นเวลา 2 สัปดาห์ก่อนเปิดบริการและ 2 สัปดาห์แรกของการเปิดบริการ มีค่าจ้างพนักงาน แจกใบปลิว 10,500 บาท เพื่อให้ผู้ปกครองมีเวลาตัดสินใจในการย้ายเนิร์สเซอรี่ของลูกค้า

3. การสอดใบปลิวในหนังสือพิมพ์ตามร้านต้องจ่ายเงินให้ทางร้าน 400 บาทต่อวัน เป็นเวลา 2 สัปดาห์ สัปดาห์ละ 300 ใบเมื่อเปิดบริการ ต้องจ่ายเงินให้ร้านหนังสือพิมพ์ 6,000 บาท

4. การโฆษณาบนเว็บไซต์ มีค่าออกแบบเว็บไซต์ครั้งแรก 8,000 บาท และค่าเช่าพื้นที่เว็บไซต์เมจิกคิดส์ที่ปีละ 2,000 บาท

### **การวิเคราะห์ปัจจัยของธุรกิจ หรือ SWOT ANALYSIS**

ก. เป็นการวิเคราะห์จุดแข็งของคิวด์เนิร์สเซอรี่ว่ามีข้อได้เปรียบใดเหนือคู่แข่งในการแข่งขันเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง และมียุทธศาสตร์ใดที่น่าจะเป็นข้อเสียเปรียบในการแข่งขัน เพื่อที่จะได้พัฒนาแผนกลยุทธ์ทางการประกอบธุรกิจ รวมถึงเป็นการวิเคราะห์โอกาสและอุปสรรคว่ามีปัจจัยใดบ้างที่เป็นบวกหรือลบต่อการประกอบธุรกิจ เพื่อจะนำโอกาสนั้นมาใช้ประโยชน์ให้ได้มากที่สุด หากมีอุปสรรคก็สามารถหาวิธีการหลีกเลี่ยงอุปสรรคและแก้ไขจุดอ่อนที่คู่แข่งอาจหยิบยกขึ้นมาโจมตี ซึ่งมีดังนี้

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 4 แสดงการวิเคราะห์ปัจจัยภายใน

ปัจจัยการพิจารณา	จุดแข็ง (Strengths)	จุดอ่อน (Weakness)
ด้านการบริหาร	<ul style="list-style-type: none"> <li>- เจ้าของกิจการมีทักษะทางการบริหาร เพราะเข้ารับการอบรมหลักสูตรผู้ดูแลเด็กและพัฒนาเด็กแรกเกิดถึง 3 ปี จากกรมอนามัย กระทรวงสาธารณสุข</li> <li>- สามารถตัดสินใจและดำเนินการได้รวดเร็ว เพราะเป็นธุรกิจเจ้าของคนเดียว</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- เจ้าของธุรกิจขาดประสบการณ์โดยตรงในการบริหารจัดการ</li> <li>- พี่เลี้ยงเด็กมีความรู้ไม่เพียงพอ</li> <li>- การตัดสินใจในบางครั้งอาจไม่ละเอียดรอบคอบ เพราะเป็นธุรกิจเจ้าของคนเดียว</li> </ul>
ด้านการตลาด	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ทำไปปิวแจกในโรงเรียนระดับประถมศึกษาใกล้เคียง 3 แห่ง ได้แก่ วัดราชสิทธิาราม แสงมณี ศรีจักรวิม รวมถึงโรงพยาบาลศิริราชและตาสิน โดยแจกล่วงหน้า 2 สัปดาห์ก่อนเปิดบริการและ 2 สัปดาห์ช่วงเปิดบริการเพื่อให้ผู้ปกครองมีเวลาตัดสินใจในการย้ายเนิร์สเซอรี่ของลูก</li> <li>- มีการวางกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก</li> <li>- มีการทำประกันอุบัติเหตุให้เด็ก</li> </ul> <p>รายบุคคลตลอด 24 ชั่วโมง ระยะเวลา 1 ปีเต็มของ AIA</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ตั้งอยู่ใกล้ที่พักอาศัยของผู้ปกครอง</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- เป็นธุรกิจใหม่ ทำให้ยังไม่เป็นที่รู้จักของลูกค้า</li> </ul>

ตารางที่ 4 (ต่อ)

ปัจจัยการพิจารณา	จุดแข็ง (Strengths)	จุดอ่อน (Weakness)
ด้านการบริการ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- มีการนำกิจกรรมต่างๆ มาช่วยในการส่งเสริมพัฒนาการของเด็ก</li> <li>- มีการควบคุมคุณภาพการบริการให้มีมาตรฐานเดียวกัน</li> <li>- จากการที่พี่เลี้ยงเด็กทุกคนในคิดี เนิร์สเซอร์รี่ผ่านการฝึกอบรม ทำให้มีประสบการณ์ในการให้บริการและการดูแลเด็ก</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- สถานที่ในการจัดตั้งสถานรับเลี้ยงเด็กมีพื้นที่ไม่กว้างขวาง อีกทั้งอยู่ริมถนนอาจมีเสียงรถยนต์หรือมอเตอร์ไซค์รบกวน</li> </ul>
ด้านการเงิน	<ul style="list-style-type: none"> <li>- มีการวางแผนในเรื่องการการจัดสรรเงิน</li> <li>- มีเงินทุนสำรองกันไว้ใช้ยามฉุกเฉิน</li> <li>- เนื่องจากการจ้างพี่เลี้ยงเด็กที่จบวุฒิการศึกษาระดับชั้นม.3 ทำให้ช่วยลดต้นทุนเงินเดือนของพนักงาน</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- มีเงินทุนในการดำเนินธุรกิจน้อย เนื่องจากเป็นธุรกิจเจ้าของคนเดียว</li> </ul>

ตารางที่ 5 แสดงการวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

ปัจจัยการพิจารณา	โอกาส (Opportunities)	อุปสรรค (Threats)
ตลาดและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ปัจจุบันผู้ประกอบการหันมาสนใจที่จะส่งเสริมพัฒนาการเด็ก รวมถึงสถานที่ที่มีความสะอาดและปลอดภัยสำหรับเด็ก นอกเหนือจากเลี้ยงเด็กให้เติบโต</li> <li>- ผู้ปกครองที่ทำงานนอกบ้านหรือมีธุรกิจส่วนตัว มีความต้องการใช้บริการในช่วงวันจันทร์ถึงศุกร์</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- บริการยังไม่เป็นที่รู้จักเท่าที่ควร</li> <li>- ลูกค้ายังไม่เคยทดลองใช้บริการ</li> </ul>
สถานการณ์การแข่งขัน	<ul style="list-style-type: none"> <li>- คู่แข่งในตลาดเนิร์สเซอรี่ ในเขตบางกอกใหญ่ กรุงเทพมหานคร มีคู่แข่งเพียง 1 ราย คือ ศูนย์สุขภาพชุมชนวัดท่าพระ ทำให้การแข่งขันไม่รุนแรงมากนัก</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- กิจการของคู่แข่งได้มีการจัดตั้งมาก่อน จึงเป็นที่รู้จักของลูกค้า</li> <li>- มีการจัดให้มีบริการพี่เลี้ยงเด็กรับจ้างตามบ้าน</li> <li>- เจ้าของกิจการมีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญมากกว่า</li> </ul>
สังคม	<ul style="list-style-type: none"> <li>- เป็นสังคมยุคของการส่งเสริมพัฒนาการเด็กให้ฉลาด จึงได้รับความนิยมนในกลุ่มผู้ปกครองเพิ่มมากกว่าในอดีต</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ความเชื่อและทัศนคติของผู้ปกครองที่ว่า การใช้บริการสถานรับเลี้ยงเด็กไม่ต่างจากการจ้างพี่เลี้ยงเด็กที่บ้าน และยังมีราคาแพงกว่า</li> </ul>

ตารางที่ 5 (ต่อ)

ปัจจัยการพิจารณา	โอกาส (Opportunities)	อุปสรรค (Threats)
สภาพเศรษฐกิจ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- รัฐบาลมีการส่งเสริมให้มีการประกอบธุรกิจขนาดย่อม</li> <li>- จากสภาพเศรษฐกิจในปัจจุบันทำให้ผู้ประกอบการจำเป็นต้องทำงานนอกบ้านเพื่อหารายได้ มากขึ้น จึงไม่มีเวลาเลี้ยงบุตรหลานของตน</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ผลกระทบแง่ลบของราคาของน้ำมัน ส่งผลต่อการใช้จ่ายของคนในปัจจุบันที่มีการเก็บออมและมีความตระหนักถึงคุณค่าในการจ่ายเงินมากขึ้น</li> </ul>
กฎหมาย ระเบียบ และข้อบังคับ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- กระทรวงสาธารณสุขมีการรณรงค์ให้สถานรับเลี้ยงเด็กช่วยกันป้องกันโรคปากเท้าเปื่อยในเด็ก ด้วยการรักษาความสะอาด</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- มีพระราชบัญญัติการจัดตั้งสถานรับเลี้ยงเด็ก ฉบับ พ.ศ. 2549 ได้กำหนดให้พี่เลี้ยงเด็กต้องผ่านการอบรมตามหลักสูตรที่ปลัดกระทรวงกำหนด</li> </ul>
กลุ่มผู้จำหน่าย และ เครือข่าย	<ul style="list-style-type: none"> <li>- คู่แข่งขันมีจำนวนน้อยราย</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- จัดตั้งสถานรับเลี้ยงเด็กมาก่อน ทำให้มีชื่อเสียงเป็นที่รู้จัก</li> </ul>
เทคโนโลยี	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ปัจจุบันอินเทอร์เน็ตช่วยเพิ่มความสะดวกสบายแก่ผู้ประกอบการ ในการสรรหาสถานรับเลี้ยงเด็กใกล้บ้านหรือที่ทำงาน</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- จากผลเสียของเว็บไซต์ที่หลอกลวงให้คนหลงเชื่อ ทำให้คนส่วนใหญ่ระวังมากขึ้นและเกิดความไม่เชื่อถือข้อมูล ในเว็บไซต์</li> </ul>

## สภาพการแข่งขัน

สภาพการแข่งขันทางกิจการใช้ทฤษฎี Five Forces Model ของ Michael E Porter ที่กล่าวไว้เกี่ยวกับสภาพการดำเนินงานขององค์กรธุรกิจ จะขึ้นอยู่กับสภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรมที่องค์กรธุรกิจนั้นอยู่ โดยมีปัจจัยสำคัญ 5 ประการ ซึ่งความเข้มแข็งของปัจจัยทั้ง 5 ประการ จะเป็นตัวบ่งบอกถึงโอกาสในการได้กำไรของธุรกิจภายในอุตสาหกรรมนั้นๆ และสามารถนำมาใช้วิเคราะห์ถึงโอกาสและความเสี่ยงของอุตสาหกรรมได้ ซึ่งผลของการวิเคราะห์หมีดังต่อไปนี้

1. คู่แข่งขัน เป็นผู้แข่งเดิมที่มีอยู่แล้วสามารถแบ่งออกได้ 2 ประเภท คือ

1.1 คู่แข่งขันทางตรง คือ กลุ่มที่บริการเลี้ยงเด็กเหมือนกับคิวดี้เนิร์สเซอร์รี่ คือ ร้านที่เปิดกิจการแบบถาวรไม่เปลี่ยนที่ เช่น ศูนย์สุขภาพชุมชนวัดท่าพระ เป็นต้น

1.2 คู่แข่งขันทางอ้อม คือ ผู้ที่ให้บริการมีลักษณะทดแทนกันได้ คือ ผู้ที่รับจ้างเลี้ยงเด็กตามบ้าน

กลุ่มของลักษณะที่แ่ง 2 อยู่มาก่อนในพื้นที่เขตบางกอกใหญ่ จังหวัดกรุงเทพมหานคร มีระยะเวลาในการทำธุรกิจเป็นเวลานาน ทำให้มีจำนวนลูกค้าที่มาใช้บริการเป็นจำนวนมาก

2. สินค้าทดแทน เป็นลักษณะของพี่เลี้ยงเด็กที่ผู้ปกครองจ้างมาเลี้ยงเด็กที่บ้านของตน รวมถึงจ้างให้ทำความสะอาดบ้านเป็นเวลานาน โดยส่วนใหญ่มักเป็นแรงงานชาวพม่า แต่ก็มีบ้างที่เป็นหญิงสาวและหญิงสูงอายุชาวไทย ในพื้นที่ที่มีผู้รับจ้างเป็นพี่เลี้ยงเด็กจำนวนน้อยราย อันเนื่องมาจากมีระยะเวลาการจ้างเลี้ยงเด็กช่วงสั้นๆ เป็นเวลา 2-3 ปี หลังจากนั้นก็จะส่งเด็กเข้ารับการศึกษานในโรงเรียนอนุบาล จึงสามารถหาใช้บริการได้ยาก ประกอบกับค่าจ้างที่มีราคาค่อนข้างสูง และเด็กไม่ได้รับการส่งเสริมพัฒนาการเท่าที่ควร เพราะไม่มีความรู้ในด้านพัฒนาการของเด็ก ผู้ใช้บริการพี่เลี้ยงเด็กจึงต่ำ

3. การเข้ามาของผู้ให้บริการรายใหม่ เป็นสิ่งที่สามารถทำได้ยาก แต่ก็มีคู่มือแนะนำวิธีการจัดตั้งสถานรับเลี้ยงเด็กของบริษัทที่เคย์ จำกัดตามศูนย์หนังสือบนห้างสรรพสินค้าในกรุงเทพมหานคร อาทิ ร้านคิโนคูนีย่า ร้านบีทูเอส เป็นต้น นอกจากนี้ ในการทำธุรกิจเกี่ยวกับสถานรับเลี้ยงเด็กนั้นจะต้องอาศัยปัจจัยทางด้านต่างๆ เช่น

3.1 ปัจจัยทางการเงิน เพราะการทำธุรกิจใหม่ใช้เงินทุนพอสมควร ผู้ประกอบการต้องมีเงินลงทุนของตนเองส่วนหนึ่งใช้ในช่วงเริ่มต้นกิจการ เช่น การเช่าสถานที่ รวมถึงตกแต่งภายนอกอาคารด้วยสีสดใสเหมาะกับวัยเด็ก และเด่นสะดุดตาเพื่อให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายสามารถสังเกตเห็น ตลอดจนสร้างการรับรู้ว่ามีสถานรับเลี้ยงเด็กแห่งใหม่ แล้วนำบุตรหลานมาใช้บริการ อีกทั้งนำเงินส่วนหนึ่งไปใช้ในการซื้อของเล่น

3.2 ปัจจัยทางด้านความรู้และประสบการณ์เกี่ยวกับการเลี้ยงเด็กและส่งเสริมพัฒนาการตามวัย ซึ่งผู้ที่จะเข้ามาทำธุรกิจสถานรับเลี้ยงเด็กนั้น จะต้องมีความรู้และประสบการณ์ในด้านการเลี้ยงเด็ก นอกจากนั้นยังต้องแสวงหาความรู้ใหม่ๆ อยู่ตลอดเวลา มีการเข้าร่วมการฝึกอบรมการเลี้ยงเด็ก เช่น การเข้ารับการอบรมเชิงปฏิบัติการผู้ดูแลเด็กศูนย์พัฒนาเด็กเล็กของทางกรมส่งเสริมการปกครองท้องถิ่น กระทรวงมหาดไทย เพื่อนำความรู้ที่ได้มาปรับใช้ในการเลี้ยงเด็กอย่างถูกวิธี เป็นต้น

3.3 ปัจจัยเรื่องของสถานที่ตั้ง คิเคดีเนิร์สเซอร์รี่มีการจัดตั้งบริเวณริมถนน ลูกค้าสามารถเดินทางสะดวกด้วยรถยนต์ ตั้งอยู่ใกล้บ้านพักอาศัย เด็กไม่ต้องเห็นเหนื่อยจากการเดินทาง เผชิญกับปัญหาหารถติดและควันพิษบนท้องถนน มีเวลาเล่นหรือออกกำลังกายในเนิร์สเซอร์รี่มากกว่า และใกล้โรงเรียนตั้งแต่ระดับชั้นประถมศึกษาจนถึงมัธยมศึกษาต้นและปลาย เมื่อผู้ปกครองมาส่งบุตรหลานในตอนเช้า สามารถแวะส่งเด็กเล็กได้

4. อำนาจในการต่อรองของซัพพลายเออร์ ในที่นี้ คือ พี่เลี้ยงเด็ก ซึ่งไม่ส่งผลกระทบต่อมากนัก เนื่องจากทางเนิร์สเซอร์รี่รับพี่เลี้ยงที่มีจิตใจรักเด็ก ตั้งใจที่จะปฏิบัติต่อเด็กด้วยความเมตตา มีวุฒิภาวะด้านอารมณ์ สังคม ขยัน อดทนต่อการทำหน้าที่เลี้ยงดูเด็กได้อย่างเหมาะสม

5. อำนาจการต่อรองของลูกค้า คือ กลุ่มลูกค้าที่จะเข้ามาใช้บริการสถานรับเลี้ยงเด็ก เป็นลูกค้าที่มีความต้องการที่จะให้ดูแลเด็ก ด้วยเหตุผลที่ว่า สมาชิกทุกคนภายในบ้านต้องไปทำงาน นอกบ้าน จึงไม่มีเวลาในการดูแลเด็ก เป็นต้น ประกอบกับสมัยนี้ การเลี้ยงเด็กไม่ใช่เพียงแค่อเลี้ยงเพื่อให้โต แต่ต้องมีการส่งเสริมพัฒนาการตามวัย ที่มุ่งเน้นให้เด็กเติบโตขึ้นเป็นเด็กที่ฉลาดสมวัย มีระเบียบวินัย สามารถปรับตัวให้เข้ากับเพื่อนในวัยเดียวกัน รวมถึงแนวโน้มการเกิดของเด็กมีลดลง และแต่ละครอบครัวก็มีลูกไม่เกิน 2 คน พ่อและแม่จึงยอมเสียเงินเพื่อให้ลูกของตนได้รับสิ่งที่ดีที่สุด ถือเป็นจุดเริ่มต้นของการที่จะทำให้ผู้ปกครองหันมาใช้บริการสถานรับเลี้ยงเด็ก นั่นคือพยายามให้ลดการจ้างพี่เลี้ยงที่บ้านของตน ถือเป็นที่ยกมอย่างแพร่หลายในปัจจุบัน ทำให้ความต้องการของลูกค้ามีจำนวนมากเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ แต่ทั้งนี้ทั้งนั้นลูกค้าได้มีการมองในเรื่องของความปลอดภัย ความสะอาดของสถานที่ ความเป็นกันเองของผู้ให้บริการ ราคา และมีกิจกรรมที่ดีสำหรับเด็กเป็นสำคัญ

คู่แข่งชั้น แบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม ดังนี้

1. คู่แข่งขันหลัก คือ ศูนย์เลี้ยงเด็กชุมชนวัดท่าพระของทางราชการ ตั้งอยู่ในวัดท่าพระของเขตบางกอกใหญ่ บริเวณหน้าวัดมีสะพานลอยและเซเวนอีเลฟเว่น เข้าไปประมาณ 400 เมตร อยู่ทางขวามือ รถวิ่งสวนกันได้ สำหรับสถานที่เลี้ยงเด็กอยู่ด้านล่างของอาคารหน้ากว้างที่มีความสูง 2 ชั้นด้าน

หน้าอาคารมีบ่อเลี้ยงปลา 2 บ่อ ภายในอาคารถูกจัดทุกอย่างรวมกันไว้เพื่อเลี้ยงเด็ก ไม่ว่าจะเป็นชั้นวางของเล่น โต๊ะเขียนหนังสือ ห้องน้ำ ที่นอน และ โต๊ะของครูพี่เลี้ยงเด็ก

2. คู่แข่งขันรอง คือ รัตนมาลีเนิร์สเซอร์รี่ตั้งอยู่ใกล้สะพานซังฮี้ในซอยสามเสน 13 เข้าไปประมาณ 200 เมตร อยู่ด้านซ้ายมือ ซอยค่อนข้างแคบ รถวิ่งสวนทางกันไม่ได้ เมื่อขับเข้ามาในซอยต้องขับต่อไปออกท้ายซอย ในตอนเช้าที่ผู้ปกครองเร่งรีบไปทำงาน รถจะติดขัดมากในซอยนี้ ผู้ปกครองบางคนจึงไม่พอใจ สำหรับลักษณะอาคารรัตนมาลีเนิร์สเซอร์รี่ ภายนอกดูเหมือนแฟลตให้เช่า เพราะอาคารเป็นแนวยาวไปตามความยาวของซอย มีความสูง 4 ชั้น ส่วนภายในสถานที่รับเลี้ยงเด็กจะตั้งอยู่บนชั้น 2 และ 3 ของอาคาร โดยชั้น 2 เป็นห้องรวมของเล่น อาทิ ไม้ดีด ตัวต่อเลโก้ ส่วนชั้น 3 เป็นห้องสำหรับเด็กอายุ 1-3 ปี แบ่งเป็น 2 ห้อง ห้องแรกเป็นห้องรับประทานอาหาร ส่วนอีกห้อง ไว้ให้เด็กทำกิจกรรมร่วมกัน เช่น สร้างสรรค์ภาพของตัวเองจากกระดาษกล่องลังที่พี่เลี้ยงเตรียมไว้ให้ ในห้องนี้จะมีห้องน้ำอยู่ด้วย



บทที่ 4  
แผนบริหารจัดการ

รายละเอียดธุรกิจ

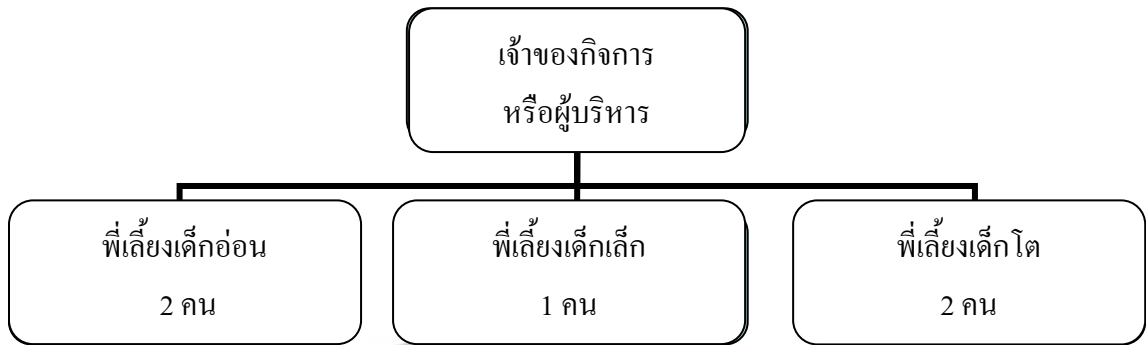
ชื่อกิจการ	คิดดีเนิร์สเซอร์
ที่อยู่/ที่ตั้งกิจการ	ริมถนนอิสรภาพ ตรงข้ามซอยอิสรภาพ 21 เขตบางกอกใหญ่ จังหวัดกรุงเทพมหานคร
รูปแบบการดำเนินการของธุรกิจ	กิจการเจ้าของคนเดียว ดำเนินการโดย นางสาว เอี่ยมพร หน่อศิริ

ประวัติเจ้าของธุรกิจคนเดียว

นางสาวเอี่ยมพร หน่อศิริ อายุ 22 ปี	
การศึกษา	
ระดับประถมศึกษา	จากโรงเรียนวัดราชสิทธิาราม ปี พ.ศ. 2543
ระดับมัธยมศึกษา	จากโรงเรียนชินโรสวิทยาลัย ปี พ.ศ. 2548
ระดับปริญญาตรี	ศิลปศาสตรบัณฑิต (สาขาวิชาการจัดการธุรกิจ ทั่วไป) จากมหาวิทยาลัยศิลปากร ปี พ.ศ. 2551

ประสบการณ์การทำงาน

ปี พ.ศ. 2549	โรงแรมรัตนโกสินทร์ ตำแหน่ง นักศึกษาฝึกงาน ฝ่ายต้อนรับ
ปี พ.ศ. 2550	บริษัท โปสต์ พับลิชชิง จำกัด (มหาชน) ตำแหน่ง นักศึกษาฝึกงาน ฝ่ายข่าวธุรกิจ-ตลาด
ปี พ.ศ. 2551	กรมอนามัย กระทรวงสาธารณสุข เข้ารับการ อบรม หลักสูตรผู้ดูแลเด็กและพัฒนาเด็กแรกเกิด ถึง 3 ปี ระยะเวลา 210 ชั่วโมง (6 สัปดาห์)



### ภาพที่ 1 แสดงแผนผังองค์กร

#### หน้าที่ความรับผิดชอบ และคุณสมบัติของบุคลากรหลัก

##### นางสาวเอี่ยมพร หน่อศิริ

1. ตำแหน่ง ผู้บริหารคิวดี้เนิร์สเซอร์รี่
2. หน้าที่ความรับผิดชอบ

2.1 บริหารงานด้านต่างๆ กำหนดกลยุทธ์ นโยบายโดยรวมในการบริหารและจัดทำ แผนงาน

2.2 สร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า

2.3 วางแผนและบริหารทางการเงินของคิวดี้เนิร์สเซอร์รี่และมีการหา

แหล่งเงินกู้เพื่อวางแผนสำหรับเงินทุนสำรอง

2.4 ควบคุมและดูแลความถูกต้องในการทำบัญชีรายรับ - รายจ่ายของ

คิวดี้เนิร์สเซอร์รี่ รวมถึงจ่ายเงินเดือนพนักงาน

#### ผลงานวิจัยระดับปริญญาตรี

2.5 จัดสวัสดิการแก่พนักงาน

2.6 ทำบัญชีราย- รับรายจ่ายของคิวดี้เนิร์สเซอร์รี่

2.7 ติดตามการชำระหนี้และการเก็บเงินลูกค้า

2.8 จัดทำรายงานสรุปยอดขายและรวบรวมข้อร้องเรียนของลูกค้า เพื่อนำไปปรับปรุงแก้ไข

นำไปปรับปรุงแก้ไข

2.9 ควบคุมดูแลพี่เลี้ยงเด็ก รวมถึงช่วยเลี้ยงเด็ก

3. การศึกษา ระดับปริญญาตรี คณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

4. อัตราเงินเดือน 8,000 บาท / เดือน

## พี่เลี้ยงเด็ก

### 1. ตำแหน่ง พี่เลี้ยงเด็ก

อัตรา 5 คน

### 2. หน้าที่ความรับผิดชอบ

เป็นผู้ดูแลเด็ก จัดเตรียมอาหาร รวมถึงทำความสะอาดตั้งแต่ภาชนะในการประกอบอาหาร ไปจนถึงความสะอาดทั่วไป แบ่งหน้าที่ออกเป็น 3 ฝ่าย

#### 2.1 พี่เลี้ยงเด็กอ่อน

#### 2.2 พี่เลี้ยงเด็กเล็ก

#### 2.3 พี่เลี้ยงเด็กโต

### 3. การศึกษา / คุณสมบัติ

3.1 จบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาปีที่ 3 หรือผ่านการฝึกอบรมตามหลักสูตรที่ปลัดกระทรวงกำหนด

#### 3.2 อายุ 18 ปีขึ้นไป

#### 3.3 มีความตั้งใจในการทำหน้าที่เลี้ยงดูเด็ก

#### 3.4 มีความอดทนสูง และมีความเมตตา

4. อัตราเงินเดือน 5,000 บาท / เดือน (เพิ่มเงินเดือนให้พี่เลี้ยงปีละ 5% เพื่อจูงใจให้พี่เลี้ยงทำงานเป็นเวลานานๆ)

5. สวัสดิการ แบ่งเงิน 20% ของเงินที่เรียกเก็บจากผู้ปกครองที่มารับเด็กสายให้พี่เลี้ยง

**หมายเหตุ :** 1. ผู้ปกครองที่มารับเด็กสายทุกเดือนหลังเวลา 16.00 น. ต้องเสียค่าบริการเพิ่ม

1.1 เด็กอ่อน (อายุ 3 เดือน – 1 ปี) จำนวน 1,000 บาท

1.2 เด็กเล็ก (อายุ > 1 ปี – 2 ปี) จำนวน 700 บาท

1.3 เด็กโต (อายุ > 2 ปี – 3 ปี) จำนวน 700 บาท

รับดูแลเด็กที่ผู้ปกครองมารับช้าถึงเวลา 18.00 น.

2. กฎกระทรวงกำหนดให้ผู้เลี้ยงดูเด็กมีคุณสมบัติ ดังนี้

2.1 มีอายุไม่น้อยกว่า 18 ปีบริบูรณ์

2.2 มีพื้นความรู้อย่างน้อย จบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาปีที่ 9 ปี และเป็นผู้ใฝ่รู้ใฝ่เรียน

เรียน

2.3 ผ่านการฝึกอบรมหลักสูตรเกี่ยวกับวิธีเลี้ยงดูเด็ก ตามหลักสูตร

มาตรฐาน แกนหลักสำหรับผู้เลี้ยงดูเด็กอายุต่ำกว่า 3 ปี

### จำนวนบุคลากรและค่าใช้จ่ายบุคลากรของรัฐกิจ

กิดดีเนิร์สเซอร์มีรูปแบบในการดำเนินธุรกิจแบบเจ้าของคนเดียว ซึ่งรับเลี้ยงเด็กโดยมีการจัดสรรตำแหน่งงานให้กับพนักงานเป็นผู้รับภาระหน้าที่ต่างๆ และได้มีการจ่ายเงินเดือนให้กับพนักงาน

ประจำตำแหน่งดังต่อไปนี้

**ตารางที่ 6** แสดงจำนวนบุคลากรและค่าใช้จ่ายบุคลากรของรัฐกิจ

หมายเหตุ : กฎกระทรวงมีข้อกำหนดมาตรฐานสถานรับเลี้ยงเด็กอายุต่ำกว่า 3 ปี

#### 1.อัตราส่วนระหว่างผู้เลี้ยงดูกับเด็ก ดังนี้

ลำดับ	ฝ่ายงาน	ตำแหน่งงาน	จำนวน	อัตราเงินเดือน/ คน	รวมเงินเดือน
1	บริหาร	ผู้จัดการร้าน	1	8,000	8,000
2	ดูแลเด็ก	พี่เลี้ยงเด็ก	5	5,000	25,000
รวมจำนวนบุคลากรและค่าใช้จ่าย เงินเดือน			6	13,000	33,000

1.1 ผู้เลี้ยงดูเด็ก 1 คนต่อเด็กอายุ 0 -1 ปี ไม่เกิน 3 คน

1.2 ผู้เลี้ยงดูเด็ก 1 คนต่อเด็กอายุ 1-3 ปี ไม่เกิน 6 คน

#### 2.บริเวณสำหรับนอน

2.1 มีพื้นที่โดยเฉลี่ยประมาณ 1.50 ตารางเมตรต่อเด็ก 1 คน สำหรับเด็กอายุต่ำกว่า 2 ปี

2.2 มีพื้นที่โดยเฉลี่ยประมาณ 2.00 ตารางเมตร ต่อเด็ก 1 คน สำหรับเด็กอายุเกินกว่า 2 ปี

3. พื้นที่เล่นในร่มต้องมีพื้นที่เฉลี่ยไม่น้อยกว่า 2.00 ตารางเมตร ต่อเด็ก 1 คน

4. ที่พักเด็กป่วย โดยเฉลี่ยประมาณ 2.00 ตารางเมตร ต่อเด็ก 1 คน

5. ห้องส้วมสำหรับเด็กต้องมีที่ถ่ายอุจจาระโดยเฉลี่ย 1 ที่ ต่อเด็กที่มีอายุ 1 ปีขึ้นไป  
จำนวน

10 -12 คน

เนื่องจากกีดดีเนิร์สเซอร์มีพื้นที่ 80 ตารางเมตร หลังจากแบ่งสัดส่วนพื้นที่สำหรับการ  
นอน การเล่น การขับถ่ายและห้องเด็กป่วย จึงสามารถรับเด็กอายุ 3 เดือนถึง 1 ปีได้ 9 คน มีพี่เลี้ยงเด็ก  
อ่อน 2 คน รับเด็กอายุมากกว่า 1 ปีถึง 2 ปีได้ 9 คนและเด็กอายุมากกว่า 2 ปีถึง 3 ปี รับได้ 9 คน มีพี่  
เลี้ยงเด็กเล็ก

และโต 3 คน

### วิสัยทัศน์

เป็นผู้ดูแลและส่งเสริมพัฒนาการเด็กเล็กในทุก ๆ ด้าน ตั้งแต่ด้านร่างกาย จิตใจ อารมณ์  
สังคมและสติปัญญา จนมีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับในเขตบางกอกใหญ่ กรุงเทพมหานคร

### พันธกิจ

1. ทำให้กีดดีเนิร์สเซอร์เป็นทางเลือกอันดับแรกของผู้ปกครองเลือกใช้บริการ
2. เป็นผู้นำตลาดสถานรับเลี้ยงเด็กโดยมีส่วนแบ่งทางการตลาดสูงสุดของพื้นที่ในเขต  
บางกอกใหญ่ จังหวัดกรุงเทพมหานคร
3. รักษามาตรฐานด้านความสะอาด และปลอดภัย โดยเรียกเก็บผู้ปกครองปีละ 200 บาท  
สำหรับค่าประกันอุบัติเหตุเด็กของ AIA รูปแบบกลุ่ม
4. สร้างความสัมพันธ์กับพ่อแม่หรือผู้ปกครอง เพื่อให้เกิดความประทับใจ

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

### เป้าหมายทางธุรกิจ

เป้าหมายระยะสั้น

1. ธุรกิจเป็นที่รู้จักในบริเวณเขตบางกอกใหญ่

เป้าหมายระยะกลาง

1. ต้องการเป็นผู้นำของตลาดสถานรับเลี้ยงเด็กในพื้นที่เขตบางกอกใหญ่

กรุงเทพมหานคร

2. มีการเพิ่มบริการให้มีความหลากหลายมากขึ้นเช่น รับดูแลเด็กระดับชั้นอนุบาลถึง  
ประถมศึกษาหลังเลิกเรียนและรับสอนพิเศษภาษาอังกฤษระดับชั้นอนุบาลถึงประถมศึกษา

## เป้าหมายระยะยาว

1. มีลูกค้าจำนวนมากที่มีความซื่อสัตย์ต่อคิดีเนิร์สเซอร์รี่
2. ขยายสาขาไปใน 4 เขตใกล้เคียงได้แก่
  - 2.1 เขตธนบุรี
  - 2.2 เขตบางกอกน้อย
  - 2.3 เขตภาษีเจริญ
  - 2.4 เขตคลองสาน
3. เปิดเว็บไซต์เพื่อโฆษณาประชาสัมพันธ์คิดีเนิร์สเซอร์รี่
4. มีการจัดกิจกรรมคืนกำไรกลับสู่สังคม เช่น มีการสอนพิเศษภาษาอังกฤษฟรีแก่เด็ก

ระดับ  
 ชั้นอนุบาลถึงประถมศึกษาในวันเด็กของทุกปี เป็นต้น

## ปัจจัยแห่งความสำเร็จ

1. กลยุทธ์ทางด้านผลิตภัณฑ์ คิดีเนิร์สเซอร์รี่สร้างความแตกต่างจากคู่แข่งด้วยการรับสอนพิเศษภาษาอังกฤษตั้งแต่ระดับชั้นอนุบาลถึงประถมศึกษา ซึ่งสถานรับเลี้ยงเด็กแห่งอื่นไม่มี รวมถึงมุ่งเน้นความสะอาดและปลอดภัยในการบริการ
  2. กลยุทธ์ทางด้านราคา คิดีเนิร์สเซอร์รี่จะเน้นคุณภาพการบริการที่เหมาะสมกับราคา
  3. กลยุทธ์ทางด้านสถานที่ คิดีเนิร์สเซอร์รี่ตั้งอยู่ริมถนน ผู้ปกครองที่เดินทางมาส่งบุตรหลาน เข้าโรงเรียน สามารถแวะส่งเด็กเล็ก อีกทั้งมีสถานที่จอดรถอยู่บริเวณใกล้เคียง
  4. กลยุทธ์ทางการส่งเสริมการขาย จัดการส่งเสริมการขายช่วงต้นปี อาทิ ผู้ปกครองที่พาเด็กมาใช้บริการที่คิดีเนิร์สเซอร์รี่ เมื่อพาเด็กคนที่ 2 มา จะได้รับส่วนลด 10 เปอร์เซ็นต์ รวมถึง
- ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี
- ประชาสัมพันธ์เว็บไซต์ว่าจะให้ส่วนลด 200 บาท ช่วงเปิดเทอม 1 (พฤษภาคม) และเทอม 2 (พฤศจิกายน)

### แผนดำเนินการอื่นของรัฐกิจ

กิตติ์เนิร์สเซอร์รี่มีการวางแผนในอีก 2 ปี ข้างหน้าจะมีการขยายสาขาไปใน 4 เขต ใกล้เคียงได้แก่ เขตธนบุรี เขตบางกอกน้อย เขตภาษีเจริญ และเขตคลองสาน ตลอดจนจะมีการเปิด เว็บไซต์เพื่อโฆษณาประชาสัมพันธ์กิตติ์เนิร์สเซอร์รี่ และจัดกิจกรรมคืนกำไรสู่สังคม เช่น มีการ สอนพิเศษภาษาอังกฤษฟรีแก่เด็กระดับชั้นอนุบาลถึงประถมศึกษาในวันเด็กของทุกปี เป็นต้น เพื่อ เปิดโอกาสให้เยาวชนที่สนใจแต่ไม่มีโอกาส ได้เรียนรู้และนำไปประยุกต์ใช้ในชีวิตประจำวัน



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## บทที่ 5 แผนการตลาด

ในการประกอบธุรกิจทุกๆ ด้าน ไม่ว่าจะผลิต การขาย หรือการบริการ การตลาดถือได้ว่าเป็นหัวใจสำคัญ เนื่องจากการที่จะประสบความสำเร็จได้นั้น จะต้องเข้าใจองค์ประกอบของตลาด และลักษณะของตลาดอย่างถ่องแท้ เพราะลูกค้าในแต่ละตลาด ย่อมมีความต้องการบริการแตกต่างกันไป ขึ้นอยู่กับอาชีพ รายได้ ฐานะและปัจจัยอื่นๆ เช่น ผู้ที่มีรายได้สูง จะมีกำลังซื้อที่สูง ย่อมต้องการที่จะได้รับบริการที่ดีกว่า และคุ้มค่ากับเงินที่เสียไป จึงจำเป็นต้องเข้าใจถึงวิธีการแบ่งส่วนตลาด เพื่อจะได้สามารถแบ่งกลุ่มลูกค้าออกมาให้ชัดเจน รวมถึงตอบสนองความต้องการของลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจ และช่วยบอกต่อไปยังคนอื่นๆ ช่วยเพิ่มฐานลูกค้าได้เป็นอย่างดี

คิตตี้เนิร์สเซอร์รี่มีแผนที่จะวางตำแหน่งสถานรับเลี้ยงเด็กเกาะกลุ่มเด็กอายุระหว่าง 3 เดือนถึง 3 ปี เพื่อให้ครอบคลุมความต้องการของผู้ปกครองที่ไม่มีเวลาเลี้ยงเด็กเล็ก ที่ยังไม่ได้เข้าเรียนในช่วงที่ออกไปทำงานนอกบ้าน

### เป้าหมายทางการตลาด

คิตตี้เนิร์สเซอร์รี่ได้วางแผนทางการตลาดไว้ว่า จะเปิดตลาดในกลุ่มลูกค้าที่ทำงานนอกบ้านในพื้นที่เขตบางกอกใหญ่ จังหวัดกรุงเทพมหานคร โดยมองเห็นว่าคู่แข่งในการทำธุรกิจนั้น เป็นศูนย์สุขภาพชุมชนวัดท่าพระของทางราชการ ซึ่งเป็นผู้นำทางด้านการตลาดของสถานรับเลี้ยงเด็กอายุตั้งแต่ 3 ปี - 4 ปี ซึ่งเป็นเด็กกลุ่มเป้าหมายคนละกลุ่มกับคิตตี้เนิร์สเซอร์รี่ ศูนย์สุขภาพชุมชนวัดท่าพระมีอายุขายในแต่ละวันประมาณ 400 บาท แต่ในตลาดของสถานรับเลี้ยงเด็กตั้งแต่อายุ 3 เดือนถึง 3 ปียังมีคู่แข่งชั้นน้อยราย เนื่องจากคู่แข่งนั้นเป็นเพียงแค่ว่าเลี้ยงเด็กรับจ้างตามบ้านที่แต่ละรายรับเลี้ยงเด็กเพียง 1 - 2 คนเป็นเวลา 2 ปี ดังนั้นผู้ปกครองที่จะจ้างให้เลี้ยงเด็กต้องรอคอยตามคิวก่อนหลัง จึงทำให้คิตตี้เนิร์สเซอร์รี่ต้องการที่จะก้าวไปเป็นผู้นำทางการเลี้ยงเด็กเป็นรายแรกพื้นที่เขตบางกอกใหญ่ จังหวัดกรุงเทพมหานคร มีการวางแผนจะแจกใบปลิวในโรงเรียนใกล้เคียง 3 แห่ง ได้แก่ วัดราชสิทธิาราม แสงมณี สตรีจารุวัธ รวมถึงโรงพยาบาลศิริราชและตากสิน โดยแจกล่วงหน้า 2 สัปดาห์ก่อนเปิดบริการเพื่อให้ผู้ปกครองมีเวลาตัดสินใจในการย้ายเนิร์สเซอร์รี่ของลูกค้า และมีการติดป้ายชื่อคิตตี้เนิร์สเซอร์รี่ ระบุว่ารับเลี้ยงเด็กอายุตั้งแต่ 3 เดือนถึง 3 ปี



### การกำหนดกลุ่มเป้าหมาย

การกำหนดกลุ่มเป้าหมาย โดยใช้วิธีการสำรวจโดยใช้แบบสอบถามชาวเขตบางกอกใหญ่จำนวน 100 คน ซึ่งผลที่ได้พบว่าร้อยละ 65 มีความต้องการสถานรับเลี้ยงเด็กแห่งใหม่ เพื่อช่วยแบ่งเบาภาระผู้ปกครองที่ต้องทำงานนอกบ้าน บางครอบครัวที่มีเด็กโต (อายุมากกว่า 2 ปี – 3 ปี) จะพาเด็กมารู้จักการปรับตัวอยู่ร่วมกับเพื่อนวัยเดียวกัน เพื่อเตรียมตัวก่อนเข้าเรียนชั้นอนุบาลในภาคการศึกษาที่ 1 (พฤษภาคม) หรือภาคการศึกษาที่ 2 (พฤศจิกายน) อีกทั้งเป็นทางเลือกในการเปรียบเทียบระหว่างแห่งเก่าที่เปิดอยู่นอกเขตและแห่งใหม่ในเขต นอกจากนี้ เนื่องจากในเขตบางกอกใหญ่ยังไม่มีสถานรับเลี้ยงเด็กอายุระหว่าง 3 เดือนถึง 3 ปี มีเพียงสถานรับเลี้ยงเด็กของทางราชการที่รับเพียงเด็กอายุตั้งแต่ 3 ปีขึ้นไปเท่านั้น จึงทำให้ผู้ปกครองมีความต้องการสถานรับเลี้ยงเด็กอายุน้อยกว่า 3 ปี แห่งใหม่ไว้คอยบริการ ส่วนใน 35 รายที่ไม่ประสงค์จะให้สถานรับเลี้ยงเด็กสาเหตุมาจากเคยได้รับข่าวสารในแง่ลบเกี่ยวกับที่เลี้ยงเด็กจากสื่อโทรทัศน์ จึงเป็นห่วงเรื่องความปลอดภัยของบุตรหลาน รวมถึงค่าบริการที่แพง ดังนั้น ลูกค้ำกลุ่มเป้าหมาย คือ พ่อหรือแม่ที่ทำงานนอกบ้านไม่ว่าจะรับราชการ หรือทำงานในบริษัทเอกชน มีรายได้ อย่างต่ำเดือนละ 13,000 บาท หรือรายได้ผู้ปกครองรวมกันเดือนละ 30,000 บาท เพราะมีกำลังทรัพย์ที่จะจ่ายค่าบริการ รวมถึงมีลูกน้อยอายุตั้งแต่ 3 เดือนถึง 3 ปี

### กลยุทธ์ทางการตลาด

กลยุทธ์ด้านบริการ คิดดีเนิร์สเซอร์ได้วางแผนบริการ โดยสร้างความแตกต่างออกไปจากคู่แข่งชั้นด้วยการสำรวจถึงความต้องการของกลุ่มลูกค้ำจากแบบสอบถามว่าต้องการบริการแบบใด แล้วรวบรวมข้อมูลมาสร้างบริการให้ตรงตามความต้องการของลูกค้ำ อีกทั้งมีอุปกรณ์ในการให้บริการอย่างเพียงพอต่อจำนวนเด็กผู้ใช้บริการ อาทิ โทรทัศน์ เครื่องเล่นวีซีดี ซีดีและอื่น ๆ อีกมากมาย แต่ศูนย์สุขภาพชุมชนวัดท่าพระยังขาดแคลนสิ่งเหล่านี้ ด้านความสะอาดและปลอดภัยของการบริการ มีการจัดประกันอุบัติเหตุจาก AIA ให้กับเด็กทุกคน โดยจะเรียกเก็บเพิ่มจากผู้ปกครองปีละ 200 บาทใช้น้ำยาฆ่าเชื้อโรคเช็ดทำความสะอาดห้องน้ำ นักเรียนที่มีอาการป่วยเล็กน้อย จะได้รับการแยกห้องนอนเพื่อป้องกันการแพร่กระจายของเชื้อโรค รวมถึงมีแพทย์ตรวจประจำเดือนพร้อมฉีดวัคซีนที่กระทรวงสาธารณสุขกำหนด เพื่อจะได้ผลักดันให้คิดดีเนิร์สเซอร์ได้เข้าสู่ตลาดได้ง่ายขึ้นและสอดคล้องกับเป้าหมายระยะสั้นที่ได้ตั้งไว้ เพราะให้บริการกลุ่มเด็ก

เป้าหมายอายุ 3 เดือนถึง 3 ปี คนละกลุ่มกับผู้นำตลาดที่รับเลี้ยงเด็กตั้งแต่อายุ 3 ปี - 4 ปี คิคดีเนิร์สเซอร์จะมุ่งเน้นพูดคุยกับผู้ปกครองว่าแต่ละวันเด็กได้รับการส่งเสริมพัฒนาการผ่านกิจกรรมใด ไม่เพียงเท่านั้นทั้งผู้บริหาร ตลอดจนพี่เลี้ยงเด็กผ่านการอบรมเชิงปฏิบัติการผู้ดูแลเด็กศูนย์พัฒนาเด็กเล็กจากกรมส่งเสริมการปกครองท้องถิ่น กระทรวงมหาดไทย จึงแน่ใจได้ว่าเด็กที่มาใช้บริการได้รับการส่งเสริมพัฒนาการทุกด้านเหมาะสมกับวัย

กลยุทธ์ด้านราคา คิคดีเนิร์สเซอร์ให้บริการในราคาที่เหมาะสมกับคุณภาพ ไม่ว่าจะเป็นการจัดพี่เลี้ยงตามสัดส่วนที่กฎกระทรวงกำหนด คือ เด็กก่อน 3 คน ต้องมีพี่เลี้ยงเด็ก 1 คน ส่วนเด็กเล็ก เด็กโตชาย และเด็กโตหญิง แต่ละกลุ่มจะมีพี่เลี้ยง 1 คน ต่อเด็ก 6 คน มีการใช้ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ศูนย์สุขภาพชุมชนวัดท่าพระ ไตรรัตน์เนิร์สเซอร์และรัตนมาลีเนิร์สเซอร์ ผลจากการสัมภาษณ์ทำให้คิคดีเนิร์สเซอร์สามารถตอบสนองความต้องการ ได้ตรงจุด แล้วนำผลที่ได้มาคำนวณรายได้ที่คาดว่าจะได้รับ โดยพยากรณ์ยอดขายหักออกจากต้นทุนและค่าใช้จ่ายต่างๆ มีการบวกผลกำไรเพื่อนำไปเปรียบเทียบกับคู่แข่ง ด้านการตั้งราคาที่จะให้บริการลูกค้าอย่างยุติธรรม จะใช้ผลสรุปจากแบบสอบถามในเรื่องราคา กลุ่มที่เคยใช้บริการและไม่เคยใช้บริการ ส่วนใหญ่ร้อยละ 69 เห็นว่าสถานรับเลี้ยงเด็กควรมีราคาที่เหมาะสมอยู่ระหว่าง 3,001 - 4,000 บาทต่อเดือน อีกร้อยละ 25 เห็นว่าเดือนละ 2,001 - 3,000 บาทเป็นราคาที่เหมาะสม ที่เหลือร้อยละ 6 เลือกร้อยละ 1,001 - 2,000 บาท ดังนั้นคิคดีเนิร์สเซอร์จึงตั้งราคาค่าบริการเด็กอายุ 3 เดือนถึง 1 ปี ราคา 4,000 บาท อายุมากกว่า 1 ปีถึง 3 ปี ราคา 3,300 บาท โดยมีรัตนมาลีเนิร์สเซอร์และไตรรัตน์เนิร์สเซอร์ซึ่งถือได้ว่าเป็นคู่แข่งหลัก เพราะเป็นผู้ให้บริการเด็กในกลุ่มอายุใกล้เคียงกับคิคดีเนิร์สเซอร์คือ 1 ปี - 3 ปี และ 3 เดือนถึง 3 ปี อีกทั้งยังประกอบกิจการมานาน จนเป็นที่รู้จักของคนในชุมชน ส่วนศูนย์สุขภาพชุมชนวัดท่าพระถือว่าเป็นคู่แข่งรอง เพราะเป็นผู้ให้บริการเด็กอายุระหว่าง 3 ปี - 4 ปี ซึ่งไม่ใช่เด็กกลุ่มเป้าหมายเดียวกับคิคดีเนิร์สเซอร์

### ผลงานวิทยานิพนธ์ ระดับปริญญาตรี

กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย เนื่องจากได้ไปสัมภาษณ์ผู้ประกอบการของรัตนมาลีเนิร์สเซอร์ โดยปัญหาที่พบส่วนใหญ่คือ ทำเลของกิจการตั้งอยู่ในซอยสามเสน 13 เขตดุสิต เป็นซอยแคบ รถไม่สามารถวิ่งสวนทางกันได้ สามารถขับรถเข้าซอยได้ แต่เมื่อต้องการจะออก ต้องขับรถไปจนสุดซอยเพื่อไปออกยังท้ายซอย ผู้ปกครองหลายรายที่มาส่งเด็ก เกรงว่าเด็กจะเหนื่อยกับการนั่งรถ จึงเลิกใช้บริการ คิคดีเนิร์สเซอร์จึงเลือกทำเลริมถนนอิสรภาพ เพื่อผู้ปกครองที่มาส่งบุตรหลานเข้าเรียนในตอนเช้าจะได้สะดวก สามารถแวะส่งเด็กเล็กและเด็กที่ไม่เหนื่อยกับการนั่งรถเป็นเวลานาน ๆ หรือสามารถจอดรถรับ-ส่งเด็กในซอยวัดหงส์รัตนารามหรือวัดราชสิทธิาราม ซึ่งซอยอยู่ห่างไปไม่เกิน 500 เมตร ส่วนภายในมีการแบ่งแยกโซนการให้บริการ เพื่อให้ง่ายต่อการบริการ

แบ่งเป็นห้องรับประทานอาหารเด็กอายุมากกว่า 1 ปีถึง 3 ปี ห้องทำกิจกรรมอยู่บริเวณชั้น 1 ของอาคาร ห้องของเล่นสำหรับเด็กอายุ 2 ปีถึง 3 ปี ห้องนอนเด็กอายุ 3 เดือนถึง 3 ปี มีการแบ่งเป็นห้องอย่างชัดเจนในบริเวณชั้น 2 ของอาคาร โดยแต่ละห้องล้วนถูกจัดตามเกณฑ์ที่กฎกระทรวงกำหนด

กลยุทธ์ด้านส่งเสริมการตลาด คัดดีเนิร์สเซอร์รี่จะมีส่วนลดค่าบริการ 10 เปอร์เซ็นต์สำหรับผู้ปกครองที่พาเด็กคนที่ 2 มาใช้บริการ และมอบส่วนลด 200 บาท ในช่วงเปิดเทอม 1 (พฤษภาคม) และเทอม 2 (พฤศจิกายน) แก่เด็กใหม่อายุระหว่าง 2 ปีถึง 3 ปี เนื่องจากเด็กในกลุ่มนี้ที่อายุครบ 3 ปีจะย้ายไปเข้าเรียนชั้นอนุบาล จำนวนเด็กจึงลดลง นอกจากนี้ ยังแจกใบปลิวทั้งหมด 4 สัปดาห์ รวม 1,800 ใบ ในปีแรกในพื้นที่เขตบางกอกใหญ่ โรงพยาบาลใกล้เคียง ตัวอย่างเช่น ศิริราช ตากสินและโรงเรียนอนุบาลในซอยวัดสังข์กระจายตรงข้ามกับคัดดีเนิร์สเซอร์รี่ อาทิ วัดราชสิทธาราม แสงมณี สตรีจารุวัธ สำหรับปีถัดไปแจกช่วงเดือนพฤษภาคมของทุก ๆ ปี เป็นเวลา 1 สัปดาห์ โดยจ้างพนักงานแจกใบปลิวสัปดาห์ละ 300 ใบเป็นเวลา 2 สัปดาห์ก่อนเปิดบริการและ 2 สัปดาห์แรกของการเปิดบริการ เพื่อให้ผู้ปกครองมีเวลาตัดสินใจในการย้ายเนิร์สเซอร์รี่ของลูกจากที่ที่เก่ามาใช้บริการกับคัดดีเนิร์สเซอร์รี่ มีการสอดใบปลิวในหนังสือพิมพ์ตามร้านขายหนังสือเป็นเวลา 2 สัปดาห์ สัปดาห์ละ 300 ใบ เมื่อเปิดบริการ สุดท้ายมีการโฆษณาบนเว็บไซต์ทุกปี

## บทที่ 6 แผนการบริการ

สิ่งสำคัญในการบริการ คือ การเลือกทำเลที่ตั้งที่อยู่ใกล้ลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย ดังนั้นผู้ประกอบการของธุรกิจขนาดใหญ่ จึงมีการศึกษาทิศทางของทำเลที่ตั้งก่อนที่จะไปตั้งธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นการศึกษาอัตราการเกิดของเด็กในแต่ละปี หรือจะสำรวจจำนวนเด็กเล็กในแต่ละปี เพราะหากเลือกทำเลที่ดี มีความเหมาะสมกับธุรกิจที่จะตั้ง จะทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จได้ง่ายขึ้น

### สถานประกอบการในการบริการ

#### สถานที่ตั้ง

คิตตี้เนิร์สเซอรี่จึงเลือกที่จะตั้งสถานรับเลี้ยงเด็กริมถนนนิสรภาพ 21 ตรงข้ามซอยวัดสังข์กระจาย จังหวัดกรุงเทพมหานคร โดยใช้วิธีการเช่า และประดับตกแต่ง เนื่องจากตั้งอยู่ใกล้ชุมชน โรงเรียนระดับชั้นอนุบาลถึงประถมศึกษา ลูกค้าจึงมีความสะดวกในการเดินทางมารับ - ส่งบุตรหลาน อันจะช่วยประหยัดค่าใช้จ่ายในการเดินทางได้มากที่สุด หากลูกค้ามีข้อสงสัย สามารถสอบถามข้อมูลก่อนหรือหลังจากใช้บริการได้ บริเวณที่ตั้งของคิตตี้เนิร์สเซอรี่มีสาธารณูปโภคครบครันทั้งระบบไฟฟ้าและน้ำประปา มีเนื้อที่ทั้งสิ้น 20 ตารางวาหรือ 80 ตารางเมตร (1 ตารางวาเท่ากับ 4 ตารางเมตร) ด้านหน้าพื้นที่กว้าง 4 ตารางเมตร ยาว 20 ตารางเมตร ห้องน้ำกว้าง 1 ตารางเมตรครึ่ง ยาว 2 ตารางเมตรครึ่ง สำหรับเป็นสถานรับเลี้ยงเด็ก

ผลงานวิจัยนักศึกษา สาขาวิชาศึกษาศาสตร์

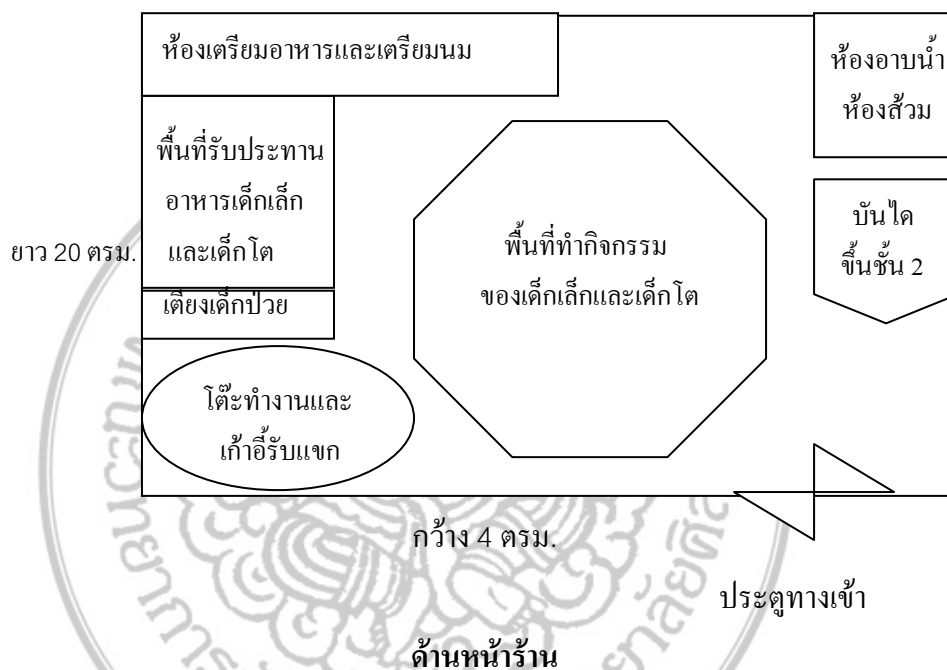


ภาพที่ 2 แสดงตัวอย่างสัญลักษณ์คิตตี้เนิร์สเซอรี่

### รายละเอียด

ภาพคิดดีเนิร์สเซอร์รี่ สามารถแบ่งได้เป็น 2 ส่วน ดังนี้

1. ชั้น 1 ของอาคาร
2. ชั้น 2 ของอาคาร



ภาพที่ 3 แสดงแผนผังชั้น 1 ของอาคาร

ภาพชั้นที่ 1 ของอาคาร แบ่งออกเป็น 5 โซน

1. ด้านประตูทางเข้า จะมีการติดป้ายชื่อ “คิดดีเนิร์สเซอร์รี่”
2. ถัดเข้ามาด้านซ้ายมือเป็น โต๊ะทำงานและเก้าอี้รับแขก
3. โซนทำกิจกรรม พื้นที่รับประทานอาหาร และที่นอนเด็กโตชาย หญิง
4. ห้องเตรียมอาหารและเตรียมนม
5. ห้องอาบน้ำและห้องส้วม

ตรม.	กว้าง 2 ตรม. ยาว 12 ตรม.		กว้าง 2 ตรม. ยาว 10 ตรม.		กว้าง 1.5 ยาว 2 ตรม.
	ห้องของเล่นในร่มของเด็กโต ชาย หญิง (รับเด็กได้ 9 คน)		ห้องนอนเด็กโตอายุ 2-3 ปี (นอนได้ 9 คน)		
			บันได ชั้น 2		
	ห้องนอน ห้องรับประทานอาหาร เด็ก อ่อนอายุ 3 เดือนถึง 1 ปี (นอนได้ 9 คน)		ห้องนอนเด็กเล็กอายุมากกว่า 1 ปีถึง 2 ปี (นอนได้ 9 คน)		

กว้าง 2 ตรม. ยาว 8 ตรม.

กว้าง 2 ตรม. ยาว 8 ตรม.

### ด้านหน้าร้าน

ภาพที่ 4 แสดงแผนผังชั้น 2 ของอาคาร

ภาพชั้นที่ 2 ของอาคาร มีการแบ่งออกเป็น 4 โซน

1. ห้องของเล่นในร่มของเด็กโตชาย หญิง มีพื้นที่ 24 ตรม. เหลือพื้นที่ใช้สอย 6 ตรม.

เช่น วางเครื่องเล่นสนาม

2. ห้องนอนเด็กโต มีพื้นที่ 20 ตรม. เหลือพื้นที่ใช้สอย 2 ตรม.
3. ห้องนอนเด็กอ่อน มีพื้นที่ 16 ตรม. เหลือพื้นที่ใช้สอย 3 ตรม.
4. ห้องนอนเด็กเล็ก มีพื้นที่ 16 ตรม. เหลือพื้นที่ใช้สอย 2.5 ตรม.

หมายเหตุ : กฎกระทรวงมีข้อกำหนดมาตรฐานสถานรับเลี้ยงเด็กอายุต่ำกว่า 3 ปี

### 1. อัตราส่วนระหว่างผู้เลี้ยงดูกับเด็ก ดังนี้

- 1.1 ผู้เลี้ยงดูเด็ก 1 คนต่อเด็กอายุ 0 -1 ปี ไม่เกิน 3 คน
- 1.2 ผู้เลี้ยงดูเด็ก 1 คนต่อเด็กอายุ 1-3 ปี ไม่เกิน 6 คน

### 2. บริเวณสำหรับนอน

2.1 มีพื้นที่โดยเฉลี่ยประมาณ 1.50 ตารางเมตรต่อเด็ก 1 คน สำหรับเด็ก  
อายุต่ำกว่า 2 ปี

2.2 มีพื้นที่โดยเฉลี่ยประมาณ 2.00 ตารางเมตร ต่อเด็ก 1 คน สำหรับเด็ก  
อายุเกินกว่า 2 ปี

3. พื้นที่เล่นในร่มต้องมีพื้นที่เฉลี่ยไม่น้อยกว่า 2.00 ตารางเมตร ต่อเด็ก 1 คน
4. ที่พักเด็กป่วย โดยเฉลี่ยประมาณ 2.00 ตารางเมตร ต่อเด็ก 1 คน
5. ห้องส้วมสำหรับเด็กต้องมีที่ถ่ายอุจจาระโดยเฉลี่ย 1 ที่ ต่อเด็กที่มีอายุ 1 ปีขึ้นไป จำนวน 10-12 คน

เนื่องจากคิตตี้เนิร์สเซอร์มีพื้นที่ 80 ตารางเมตร หลังจากแบ่งสัดส่วนพื้นที่สำหรับการเล่น การอ่าน การขับถ่ายและห้องเด็กป่วย จึงสามารถรับเด็กอายุ 3 เดือนถึง 1 ปีได้ 9 คน มีพี่เลี้ยงเด็กอ่อน 3 คน รับเด็กอายุมากกว่า 1 ปีถึง 2 ปีได้ 9 คนและเด็กอายุมากกว่า 2 ปีถึง 3 ปี รับได้ 9 คน มีพี่เลี้ยงเด็กเล็กและโต 2 คน

### รายละเอียดการบริการ

เนิร์สเซอร์ ตามความหมายของพระราชบัญญัติคุ้มครองเด็ก พ.ศ. 2549 หมายถึง สถานที่รับเลี้ยงและพัฒนาเด็กที่มีอายุไม่เกินหกปีบริบูรณ์ และมีจำนวนตั้งแต่หกคนขึ้นไป ซึ่งเด็กจะไม่เกี่ยวข้องเป็นญาติกับเจ้าของหรือผู้ดำเนินการสถานรับเลี้ยงเด็ก ทั้งนี้ไม่รวมถึงสถานพยาบาลหรือโรงเรียนทั้งภาครัฐและเอกชน

ประเภทของธุรกิจเนิร์สเซอร์โดยทั่วไปแบ่งเป็น 3 ประเภท ได้แก่ ศูนย์เด็กปฐมวัยหรือเด็กอ่อนอายุตั้งแต่ 0 ปี ถึง 2.5 ปี ชั้นเด็กเล็กอายุ 2.5 ปี ถึง 4 ปี และอนุบาลอายุ 4 ปี ถึง 6 ปี เนิร์สเซอร์เด็กอ่อนหรือศูนย์เด็กปฐมวัย ผู้ดูแลควรเป็นผู้ละเอียดอ่อน ใจเย็นและรู้จักสังเกตเป็นพิเศษ เพราะเด็กวัยนี้ดูเหมือนจะเลี้ยงง่าย แค้กินแล้วก็นอนเป็นส่วนใหญ่ แต่ถ้ามีสิ่งผิดปกติเกิดขึ้น เช่น ปวดท้องหรือมดกัด เด็กก็ไม่สามารถพูดบอกได้ พี่เลี้ยงจึงต้องเอาใจใส่และสังเกตว่าเสียงร้องที่ต่างกันของเด็กบ่งบอกว่าสภาพตอนนั้นเด็กรู้สึกอย่างไร อาจจะหิว ปวดท้อง หรือเจ็บท้องตรงไหน สถานรับเลี้ยงเด็กประเภทนี้จะเตรียมความพร้อมทั้ง 4 ด้าน ได้แก่ ร่างกาย อารมณ์ สังคม และสติปัญญา โดยจัดหาพี่เลี้ยงเด็กในอัตราส่วนเด็ก 3 คน ต่อพี่เลี้ยง 1 คน สำหรับเนิร์สเซอร์ชั้นเด็กเล็ก ธรรมชาติของเด็กวัยนี้จะซุกซน ไม่อยู่นิ่ง ฉะนั้นต้องมีกลยุทธ์ที่จะรับมือ รวมถึงพัฒนาด้านร่างกายและจิตใจ ในชั้นนี้จะมีสัดส่วนพี่เลี้ยงเด็ก 1 คนต่อเด็ก 6 คน และสุดท้ายอนุบาล เด็กวัยนี้จะอยู่ในช่วงอายุระหว่าง 4 - 6 ปี ใช้เวลาในการเข้าศึกษาอบรม 2 ปี แบ่งเป็น 2 ชั้น คือ ชั้นอนุบาลศึกษาปีที่ 1 และชั้นอนุบาลศึกษาปีที่ 2 เด็กวัยนี้จะได้รับการส่งเสริมพัฒนาการเป็นพิเศษ เพื่อเตรียมความพร้อมในทุกๆ ด้านก่อนที่จะเข้าเรียนในชั้นประถมศึกษาปีที่ 1 ตามเกณฑ์การศึกษาภาคบังคับ

คิตตี้เนิร์สเซอร์มีบริการรับเลี้ยงเด็กจัดอยู่ในประเภทธุรกิจศูนย์เด็กปฐมวัยหรือเด็กอ่อน อายุระหว่าง 0 - 2.5 ปี และชั้นเด็กเล็กอายุระหว่าง 2.5 - 3 ปีหรือชั้นเตรียมเด็กก่อนเข้าอนุบาล

มีบริการดูแลเด็กอายุตั้งแต่ 3 เดือนถึง 1 ปี ระหว่างวันจันทร์ถึงศุกร์ ตั้งแต่ 07.00 น.- 16.00 น. หยุดวันเสาร์ – วันอาทิตย์และหยุดวันนักขัตฤกษ์ โดยจะมีบริการอาหาร 2 มื้อ คือ ของว่างและนมในมือเช้า มีอาหารในมือกลางวัน และของว่างกับนมหรือโอวัลตินในช่วงบ่าย

นอกจากนี้ยังมีกิจกรรมเสริมทักษะเด็กวัยทารกและเด็กเล็กทั้งชายและหญิง เนื่องจากเด็กทารกยังไม่สามารถกำหนดตารางให้ชัดเจน ดังนั้นกิจกรรมจึงเน้นไปที่การเลี้ยงดูเด็กให้รู้สึกว่าได้ได้รับความอบอุ่น ปลอดภัย ตอบสนองความต้องการของทารกทางร่างกาย อารมณ์ สังคมและสติปัญญา ไม่ว่าจะเป็นการดูแลกิจวัตรประจำวัน การดื่มนม รับประทานอาหาร ให้น้ำ(ถ้ามี) การทำความสะอาดร่างกาย การนอน รวมถึงการพูดคุยกับทารก สำหรับเด็กวัยเล็กจะมีกิจกรรมประจำวันหลายประเภทที่ตรงกับความสนใจและความต้องการของเด็ก เปิดโอกาสให้เลือกตามความสนใจสามารถทำเป็นรายบุคคล กลุ่มย่อย และกลุ่มใหญ่ ซึ่งช่วยส่งเสริมพัฒนาการของเด็กทั้ง 4 ด้าน ได้แก่ ด้านร่างกาย อารมณ์ จิตใจ สังคม และสติปัญญา ด้านร่างกายจะให้เด็กได้เรียนรู้ผ่านกิจกรรมพัฒนาทักษะการช่วยตนเองด้วยการรับประทานอาหารเอง การเรียนรู้วิธีแปรงฟันและหัดแปรงฟันเอง การล้างมือ กิจกรรมการเคลื่อนไหวเพื่อพัฒนากล้ามเนื้อใหญ่และเล็ก จากการออกกำลังกาย การฝึกทักษะการปีนป่าย การลอดอุโมงค์ การทรงตัวบนอุปกรณ์ ส่วนด้านอารมณ์ จิตใจ และสังคมจะมีอยู่ในกิจกรรมตามมุม อาทิ กิจกรรมมุมบ้าน เด็กจะได้เล่นบทบาทสมมติเป็นพ่อเป็นแม่ เล่นทำกับข้าว เล่นเล็ยงน้อง มุมสัมผัสจากการหยิบ จับ สัมผัสตุ๊กตา มุมหนังสือที่เปิดโอกาสให้เด็กสัมผัสหนังสือแม้จะอ่านไม่เป็น บางครั้งจะให้เปิดดูภาพแล้วเล่าให้เพื่อนฟัง ด้านมุมสงบเน้นการเล่นคนเดียวของเด็กหลังจากที่ใช้พลังงานสูงในการทำกิจกรรม โดยจะมีตุ๊กตาให้เล่นหรือฟังที่เล็ยงเล่านิทาน ด้านสติปัญญาในกิจกรรมสร้างสรรค์ ไม่ว่าจะเป็นการฉีก ตัด แปะ หรือทำสิ่งประดิษฐ์ด้วยตนเอง กิจกรรมเสริมความอยากรู้อยากเห็นผ่านอุปกรณ์ ได้แก่ ไม้บล็อก เศษผ้า เครื่องก่อสร้าง

ผลงานวิจัยนักศึกษาระดับปริญญาตรี



ตารางที่ 6 แสดงอัตราค่าบริการ

รูปแบบการบริการ	เวลา	อายุ	ราคา
แบบรายเดือน	ตั้งแต่เวลา 7.00 น. ถึง 16.00 น.	3 เดือน - 1 ปี	4,000บาท / เดือน
		>1 ปี - 3 ปี	3,300 บาท/ เดือน
แบบรายเดือน (มาครึ่งวัน)	ตั้งแต่เวลา 7.00 ถึง 12.00 น. หรือ 12.00 ถึง 16.00 น.	3 เดือน - 1 ปี	2,500บาท/เดือน
		>1 ปี - 3 ปี	2,000 บาท/เดือน
แบบรายวัน	ตั้งแต่เวลา 7.00 ถึง 16.00 น.	3 เดือน - 1 ปี	380 บาท/วัน
		>1 ปี - 3 ปี	340 บาท/วัน

ตารางที่ 7 แสดงรูปแบบการบริการ

รูปแบบการบริการ	เวลา	อายุ	ราคา
แบบทดลอง 1 อาทิตย์	ตั้งแต่เวลา 7.00 ถึง 16.00 น.	3 เดือน - 1ปี	1,200 บาท / สัปดาห์
		>1 ปี - 3 ปี	1,000 บาท / สัปดาห์

หมายเหตุ : หากผู้ปกครองจำเป็นต้องมารับเด็กหลังเวลา 16.00น. แต่ไม่เกินเวลา 18.00น.ทุกเดือน คิดค่าบริการเพิ่มจากอัตราค่าบริการ ดังนี้

นักเรียนอายุ 3 เดือน - 1 ปี ราคา 1,000 บาทต่อเดือน

นักเรียนอายุ 1 ปี - 3 ปี ราคา 700 บาทต่อเดือน

สำหรับผู้ปกครองที่พาเด็กมาใช้บริการแบบรายวัน จำเป็นต้องมารับเด็กหลังเวลา 16.00 น. แต่ไม่เกินเวลา 18.00น. คิดค่าบริการเพิ่มจากอัตราค่าบริการ ดังนี้

นักเรียนอายุ 3 เดือน - 1 ปี ราคา 50 บาทต่อวัน

นักเรียนอายุ 1 ปี - 3 ปี ราคา 35 บาทต่อวัน

จากตารางด้านบน อัตราค่าบริการขึ้นอยู่กับอายุของเด็กและรูปแบบที่ผู้ปกครองเลือกพาเด็กมาใช้บริการ แบ่งเป็น 2 กลุ่มอายุ คือ เด็กอายุระหว่าง 3 เดือน – 1 ปี และ 1 ปี - 3 ปี โดยเด็กอายุ 3 เดือนถึง 1 ปี จะมีราคาแพงกว่าเด็กอายุ 1 ปี ถึง 3 ปี เนื่องจากอายุยังน้อยมาก เด็กกลุ่มนี้ไม่สามารถสื่อสารกับคนรอบข้างได้เลย พี่เลี้ยงจึงต้องคอยสังเกตเสียงร้องว่า เสียงแตกต่างกันที่เปล่งออกมานั้นต้องการสื่อถึงอะไร อาจจะสื่อถึงหิว ถ่ายหรือไม่สบาย รวมถึงเอาใจใส่ดูแลเป็นพิเศษ และจดบันทึกอย่างละเอียดเกี่ยวกับการกิน ว่าแต่ละวันสามารถกินอาหารที่จัดให้ได้มากน้อยแค่ไหน มีอาการผิดปกติด้านใดหรือไม่ ผ่านการส่งเสริมพัฒนาการอะไรบ้าง ทำให้เลี้ยงยากกว่า แต่สำหรับกลุ่มเด็กอายุ 1 ปี ถึง 3 ปีนั้น พออายุ 1 ปีครึ่ง สามารถพูดประโยคที่มี 2 คำได้ สามารถบอกได้เวลาที่ต้องการจะถ่าย จึงเลี้ยงได้ง่ายกว่า

### การตั้งราคาค่าบริการ

จากการสำรวจพฤติกรรมของผู้ปกครองในการใช้บริการสถานรับเลี้ยงเด็กในเขต บางกอกใหญ่จำนวน 100 คนโดยใช้แบบสอบถาม ในด้านความพึงพอใจเกี่ยวกับราคาค่าบริการที่เหมาะสมซึ่งผลการสำรวจความต้องการ พบว่าส่วนใหญ่ร้อยละ 69 เห็นว่าสถานรับเลี้ยงเด็กควรมีราคาที่เหมาะสมอยู่ระหว่าง 3,001 - 4,000 บาทต่อเดือน

### การรับสมัคร

รับเลี้ยงเด็กตั้งแต่อายุ 3 เดือนถึง 3 ปี หรือวัยก่อนอนุบาลทั้งชายและหญิง  
รับเฉพาะเด็ก ไป - กลับ  
ผู้ปกครองจะต้องนำเด็กมาสมัครด้วยตนเอง

### หลักฐานการรับสมัคร

1. สำเนาทะเบียนบ้าน จำนวน 1 ฉบับ
2. สำเนาบัตรประชาชนผู้ปกครอง (คุณพ่อและคุณแม่ท่านละ 1 ฉบับ)
3. รูปถ่ายผู้ปกครอง จำนวน 2 รูป
4. สำเนาสูติบัตรเด็ก จำนวน 1 ฉบับ
5. รูปถ่ายของเด็กจำนวน 3 รูป(ภาพถ่ายเล่นที่ชัดเจน)

### ระยะเวลาเรียน

ตั้งแต่วันที่ 07.00 - 16.00 น.

หยุดวันเสาร์ วันอาทิตย์ วันหยุดนักขัตฤกษ์ และวันหยุดด้วยเหตุจำเป็น คิเคดีเนิร์สเซอร์จะแจ้งให้ผู้ปกครองทราบล่วงหน้า

### อัตราค่าลงทะเบียน

ค่าลงทะเบียนแรกเข้า จำนวน 1,000 บาท พร้อมอุปกรณ์มอบให้ได้แก่ ถุงผ้า 1 ใบ ผ้ากันเปื้อน ผ้าปูที่นอน ปลอกหมอน ชุดนอน 2 ชุด ผ้าเช็ดตัว และแฟ้มสะสมงาน  
ค่าเล่าเรียน ค่าบริการ และค่าอุปกรณ์ต่างๆชำระเป็นรายเดือน

### การบริการ

จัดอาหารให้กับเด็ก 3 เวลา ได้แก่ อาหารว่างและนม 2 มื้อ อาหารกลางวัน 1 มื้อและน้ำ

### ผู้สมัคร

จัดอุปกรณ์ให้กับเด็กได้แก่ หมอน ที่นอน ผ้าห่ม แก้วน้ำ เพิ่มความสะดวกและอุปกรณ์ทำ

### กิจกรรม

เครื่องแต่งกายใช้ชุดฟอร์ม

### อุปกรณ์ที่ผู้ปกครองต้องเตรียมมา

รองเท้าแตะและนวมก่อนนอน

### สุขภาพอนามัย

ถ้าเด็กป่วยหรือเป็นโรคที่สามารถติดต่อได้ ขอให้เด็กหยุดเรียนจนกว่าจะหายเป็นปกติ และขอความกรุณาให้ผู้ปกครองแจ้งให้เราทราบล่วงหน้า

ถ้าเด็กเจ็บป่วยมาก จะติดต่อให้ผู้ปกครองมารับกลับบ้าน

### การรับ – ส่ง

ให้บริการตั้งแต่เวลา 07.00 น. และรับเด็กก่อนเวลา 16.00 น.

หากวันใดผู้ปกครองจำเป็นต้องมารับเกินเวลา 16.00 น. กรุณาโทรศัพท์แจ้งล่วงหน้า

ผู้ปกครองแสดงบัตรรับเด็ก และลงชื่อในการรับทุกครั้ง

กรณีให้ผู้อื่นมารับ กรุณาแสดงบัตรรับเด็ก บัตรประจำตัวผู้ปกครองและโทรศัพท์แจ้ง

ล่วงหน้า

### กิจกรรมในหลักสูตร

กิจกรรมพัฒนาทักษะพื้นฐานและฝึกฝนการเรียนรู้ด้านต่างๆ

1. ฝึกการเรียนรู้วิธีปฏิบัติตน (กิน, นอน, ถ่าย)
2. ฝึกการเรียนรู้กฎเกณฑ์ต่างๆอย่างง่ายๆ
3. ฝึกการเรียนรู้การจัดระเบียบของใช้ส่วนตัว
4. ฝึกการเรียนรู้จักทักทาย สวัสดี ขอโทษ ขอบคุณ
5. กิจกรรมความคิดสร้างสรรค์
6. กิจกรรมเคลื่อนไหวเข้าจังหวะ
7. กิจกรรมเล่นสมมติ

### ตารางที่ 8 แสดงกิจกรรมแต่ละวัน

เวลา	กิจกรรม
07.00 – 07.59 น.	รับเด็ก
08.00 – 08.40 น.	เข้าแถวเคารพธงชาติ และกิจกรรมเข้าจังหวะ
08.41 – 09.10 น.	สนทนาตรวจสอบสุขภาพ
09.11 – 09.30 น.	กิจกรรมในวงกลม
09.31 – 10.00 น.	กิจกรรมสร้างสรรค์
10.01 – 10.20 น.	คิ่มนม
10.21 – 10.50 น.	กิจกรรมในร่ม
10.51 – 11.00 น.	ล้างมือ
11.01 – 11.30 น.	รับประทานอาหารกลางวัน
11.31 – 12.00 น.	อาบน้ำ แปรงฟัน
12.01 – 14.00 น.	นอนพักผ่อน
14.01 -14.20 น	เก็บที่นอน เข้าห้องน้ำ
14.21 – 15.00 น.	รับประทานอาหารว่าง
15.01 – 15.30 น.	กิจกรรมเล่นตามมุม
15.31 – 16.00 น.	เตรียมตัวกลับบ้าน

ผลงานวิจัยนั้กศึกษา ระดับปริญญาตรี

#### กิจกรรมสำหรับเด็กแบ่งตามเกณฑ์อายุ

เด็กทารกอายุตั้งแต่ 3 เดือนแต่ไม่ถึง 1 ปี ยังไม่สามารถกำหนดตารางให้ชัดเจนได้ ดังนั้นกิจกรรมจึงเน้นไปที่การเลี้ยงดูให้ได้รับความรู้สึ่อบอุ่น ปลอดภัย ตอบสนองความต้องการของทารกทางร่างกาย อารมณ์ สังคมและสติปัญญา ไม่ว่าจะเป็นการดูแลกิจวัตรประจำวัน การคิ่มนม รับประทานอาหาร ให้ยา(ถ้ามี) การทำความสะอาดร่างกาย การนอน รวมถึงการพูดคุยกับทารกและฝึกพัฒนาการตามวัย โดยเด็กอายุ 3 เดือนจะฝึกให้ชันคอ อายุ 5 เดือนฝึกให้เด็กคว้าตัว พอ 8 เดือนจะฝึกเด็กให้นั่ง ต่อมา 9 เดือนก็จะหัดให้คลาน เมื่อเด็กอายุได้ 10 เดือนจะสอนให้เรียกพ่อแม่ และ 11 เดือนก็จะฝึกให้ตั้งไข่ด้วยตัวเอง

สำหรับเด็กวัยเล็กที่อายุตั้งแต่ 1 ปี 3 เดือนก็จะฝึกการเดิน ต่อมาเมื่ออายุได้ 1 ปีครึ่งจะฝึกให้พูดประโยคที่มี 2 คำ หลังจากเด็กโตขึ้นอายุได้ 2 ปีเด็กจะสามารถวิ่งได้ เมื่อ 2 ปีครึ่งพี่เลี้ยงจะสอนให้เด็กบอกเมื่อจะถ่าย พออายุ 3 ปีสอนให้เด็กรู้จักอายุและเพศของตัวเอง สุดท้ายหลังจากเด็กอายุได้ 3 ปีเศษ พี่เลี้ยงจะหัดให้เด็กรู้จักแต่งตัวเอง ด้านกิจกรรมประจำวันนั้นมีหลายประเภทที่ตรงกับความสนใจและความต้องการของเด็ก เปิดโอกาสให้เด็กได้เลือกตามความสนใจ สามารถทำเป็นรายบุคคล กลุ่มย่อยหรือกลุ่มใหญ่ ซึ่งช่วยส่งเสริมพัฒนาการของเด็กทั้ง 4 ด้านได้แก่ ด้านร่างกาย อารมณ์และจิตใจ สังคม และสติปัญญา ด้านร่างกายจะให้เด็กได้เรียนรู้ผ่านกิจกรรมพัฒนาทักษะการช่วยเหลือตนเองด้วยการรับประทานอาหารเอง การเรียนรู้วิธีแปรงฟันและหัดแปรงฟันเอง การล้างมือ กิจกรรมการเคลื่อนไหวเพื่อพัฒนากล้ามเนื้อใหญ่และเล็กจากการออกกำลังกายตามพี่เลี้ยง การฝึกทักษะการปีนป่าย การลอดอุโมงค์ การทรงตัวบนอุปกรณ์ ด้านอารมณ์ จิตใจ และสังคมในกิจกรรมตามมุม อาทิ กิจกรรมมุมบ้าน เด็กจะได้เล่นบทบาทสมมติเป็นพ่อเป็นแม่ เล่นทำกับข้าว เล่นเล็ยงน้อย มุมสัมผัสจากการหยิบ จับ สัมผัสตุ๊กตา มุมหนังสือที่เปิดโอกาสให้เด็กสัมผัสหนังสือแม่จะอ่านไม่เป็น บางครั้งจะให้เปิดดูภาพแล้วเล่าให้เพื่อนฟัง มุมสงบเน้นการเล่นคนเดียวหลังจากที่ใช้พลังงานสูงในการทำกิจกรรม โดยจะมีตุ๊กตาให้เล่น หรือฟังพี่เลี้ยงเล่านิทาน ด้านสติปัญญาในกิจกรรมสร้างสรรค์ ไม่ว่าจะเป็นการฉีก ตัด แปะ หรือทำสิ่งประดิษฐ์ด้วยตนเอง กิจกรรมเสริมความอยากรู้อยากเห็นผ่านอุปกรณ์ ได้แก่ ไม้บล็อก เศษผ้า เครื่องก่อสร้าง

## อุปกรณ์และเครื่องมือในการให้บริการ

ตารางที่ 9 แสดงอุปกรณ์และเครื่องมือในการให้บริการ (อายุการใช้งานมากกว่า 5 ปี)

ลำดับ	รายการ	จำนวน	ราคาทุน หน่วย/บาท	ต้นทุน (บาท)
1	เครื่องเล่นวีซีดี	2	2,000	4,000
2	โทรทัศน์สีจอแบน 21 นิ้ว	2	2,480	4,960
3	เครื่องทำน้ำดื่ม	1	3,500	3,500
4	ชั้นวางของ	5	199	995
5	ชั้นวางรองเท้า	2	199	398
6	สายวัดส่วนสูง	1	350	350
7	เครื่องชั่งน้ำหนัก	1	249	249
8	โต๊ะญี่ปุ่น	3	259	777
9	แก้วน้ำมีหูจับ	20	10	200
10	ช้อนด้ามสั้นเล็ก	20	4	80
11	ชาม	20	25	500
12	หม้อหุงข้าว	1	399	399
13	กระทะไฟฟ้า	1	689	689
14	กระติกน้ำไฟฟ้า	1	675	675
15	เขียงไม้	1	59	59
16	มีดครัว	1	59	59
17	หวี	2	10	20
18	อ่างอาบน้ำเด็ก	2	199	298

ตารางที่ 9 (ต่อ)

ลำดับ	รายการ	จำนวน	ราคาทุน หน่วย/บาท	ต้นทุน (บาท)
19	ชุดที่นอนพร้อมหมอน และหมอนข้าง	26	230	5,980
20	เตียงนอน	1	5,000	5,000
21	ผ้าห่ม	27	150	4,050
22	รถขาไถเด็ก	2	2,139	4,278
23	ผ้าโยกเยก	2	1,499	2,998
24	เครื่องเล่นสนามพร้อมชิงช้า กระดานลื่นและแป้นบาส	1	5,999	5,999
25	ตุ๊กตา	1	395	395
26	ถังดับเพลิง	1	550	550
	รวม	147	27,327	47,458,

ตารางที่ 10 แสดงอุปกรณ์และเครื่องมือที่ใช้ในการบริการ (อายุการใช้งานไม่เกิน 1 ปี)

ลำดับ	รายการ	จำนวน	ราคาทุน หน่วย/บาท	ต้นทุน (บาท)
1	กรรไกรตัดเล็บ	1	55	55
2	แปรงล้างขวดนม	1	12	12
3	แผ่นใยขัดฟองน้ำ	1	7	7
4	ชุดแป้งโด	3	119	357



## ตารางที่ 10 (ต่อ)

ลำดับ	รายการ	จำนวน	ราคาทุน หน่วย/บาท	ต้นทุน (บาท)
5	บล็อกแบบพลาสติก	1	209	209
6	ลูกบอล	5	23	115
7	ตุ๊กกระต่าผ้า	5	59	295
8	รถจำลอง	5	79	395
	<b>รวม</b>	<b>22</b>	<b>563</b>	<b>1,445</b>

## หมายเหตุ

อุปกรณ์และเครื่องมือในการบริการ เป็นสินทรัพย์ที่มีอายุการใช้งานในระยะสั้น สามารถแตกหักได้ง่าย และมีราคาถูก จึงไม่มีการนำไปคิดค่าเสื่อมราคา แต่จะนำไปคิดในส่วนของ ค่าวัสดุสิ้นเปลืองในการบริการ ซึ่งจะแสดงในประมาณการต้นทุนการบริการ

## เครื่องใช้สำนักงาน

ตารางที่ 11 แสดงเครื่องใช้สำนักงาน(อายุการใช้งานมากกว่า 5 ปี)

ลำดับ	รายการ	จำนวน	ราคาทุน หน่วย/บาท	ต้นทุน
1	โต๊ะทำงาน 1 ชั้น	1	1,290	1,290
2	เก้าอี้ขนาดใหญ่	3	220	660
3	โทรศัพท์และโทรสาร	1	5,000	5,000
4	เน็ตบุ๊ก	1	9,000	9,000
5	ปริ้นเตอร์	1	2,100	2,100
6	เครื่องปรับอากาศ	2	24,900	49,800.00
	<b>รวม</b>	<b>9</b>	<b>42,510</b>	<b>67,850</b>

ตารางที่ 12 แสดงเครื่องใช้สำนักงาน(อยู่ในค่าเครื่องเขียนแบบพิมพ์ในงบประมาณการ  
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร)

ลำดับ	รายการ	จำนวน	ราคาทุน	ต้นทุน
1	ฟิวส์เจอร์บอร์ด	2	45	90
2	กระดาษสี	2	5	10
3	กรรไกร	1	75	75
4	กาว 2 หน้า	1	20	20
5	ปากกาลูกลื่นสีน้ำเงิน	2	5	10
6	กระดาษA4	1	70	70
	<b>รวม</b>	<b>9</b>	<b>220</b>	<b>275</b>

หมายเหตุ : อุปกรณ์และเครื่องมือในการบริการ เป็นสินทรัพย์ที่มีอายุการใช้งานในระยะสั้น สามารถแตกหักได้ง่าย และมีราคาถูก จึงไม่มีการนำไปคิดค่าเสื่อมราคา แต่จะนำไปคิดในส่วนของ ค่าวัสดุสิ้นเปลืองในการบริการ ซึ่งจะแสดงในประมาณการต้นทุนการบริการ

**ข้อมูลการบริการ**

จำนวนการบริการสูงสุด : 11 ชั่วโมงต่อวัน (07.00 – 18.00 น.)

จำนวนวันที่ใช้ในการบริการต่อเดือน/ปี : ประมาณ 20 วันต่อเดือน หรือ 240 วัน

ต่อปี

จำนวนเวลาการบริการต่อวัน(ชั่วโมง/กะ) : 11 ชั่วโมงต่อวัน (07.00 – 18.00 น.)

จำนวนแรงงานที่ใช้ในการบริการรวม : 5 คน

อัตราค่าแรงในการบริการ : 5,000 บาท

## เครื่องตกแต่ง

## ตารางที่ 13 แสดงเครื่องตกแต่ง

ลำดับ	รายการ	จำนวน	ราคาทุน	ต้นทุน
1	หิ้งพระ	1	200	200
2	พระพุทธรูปทองเหลือง	1	300	300
3	ธงชาติไทย	1	35	35
4	กรอบรูปรัชกาลที่ 9	1	220	220
5	ชุดสุขภัณฑ์เด็ก	2	3,000	6,000
6	ประตูกันทางขึ้นลงบันได	1	1,700	1,700
7	ป้ายชื่อคิตตี้เนิร์สเซอร์รี่	1	600	600
8	โซฟา	2	2,500	5,000
	<b>รวม</b>	<b>8</b>	<b>8,555</b>	<b>14,055</b>

หมายเหตุ : 1. เครื่องตกแต่งรายการที่ 1- 6 ตามที่กฎกระทรวงกำหนดต้องมีในสถานรับเลี้ยงเด็ก  
2. ทาสีร้าน 2 ชั้น ประกอบด้วย ค่าสี 30,000 บาท ค่าแรงงาน 4,000 บาท รวม 34,000 บาท

## วัตถุดิบ

## ตารางที่ 14 แสดงวัตถุดิบทางตรงสำหรับ 1 เดือน

ลำดับ	รายการ	จำนวน	ราคาทุน	ต้นทุน
1	หนังสือนิทาน	10	30	300
2	สบู่เหลวสระผม อาบน้ำ	5	150	750
3	อาหารกลางวัน	360	15	3,400
4	ขนมหรือผลไม้	360	5	1,800
5	นมกล่อง	360	5	1,800

ตารางที่ 14 (ต่อ)

ลำดับ	รายการ	จำนวน	ราคาทุน	ต้นทุน
6	น้ำแกลอน	3	13	39
7	ผลิตภัณฑ์ล้างจาน	2	8	16
8	สมุดเปล่ามีเส้น	3	4	12
9	วีซีดีการ์ตูน	4	19	76
	<b>รวม</b>	<b>1,263</b>	<b>249</b>	<b>15,248</b>

ของใช้สำหรับเด็ก

ตารางที่ 15 แสดงของใช้เด็ก (ให้ผู้ปกครองครั้งแรกเมื่อชำระค่าแรกเข้า)

ลำดับ	รายการ	จำนวน	ราคาทุน	ต้นทุน
1	ผ้ากันเปื้อน	27	20	540
2	ผ้าปูที่นอน	27	55	1,485
3	ปลอกหมอน	27	30	810
4	ถุงผ้า	27	15	405
5	ชุดนอน	27	70	1,890
6	ผ้าเช็ดตัว	27	60	1,620
	<b>รวม</b>	<b>162</b>	<b>250</b>	<b>6,750</b>

การจัดหาวัสดุคืบ

การลงทุนซื้อของใช้สำหรับเด็กเข้าคิวดีเนิร์สเซอร์รี่ครั้งแรก จะทำการซื้อเดือนละ 1 ครั้ง จากห้างคาร์ฟูร์ซึ่งตั้งอยู่บริเวณใกล้เคียง เป็นห้างขนาดใหญ่ มีสินค้าให้เลือกมากมาย อาทิ นมผง สบู่เหลว สำลี้ก้าน ผ้าอ้อมสำหรับเด็ก อื่นๆ ส่วนการซื้อวัสดุคืบในการปรุงอาหาร จะซื้อจากตลาดสดที่ตั้งอยู่ไม่ไกลจากคิวดีเนิร์สเซอร์รี่มากนัก ทั้งยังจะได้ราคาที่ถูกลงกว่าและยังสด สะอาด ได้คุณภาพไม่แพ้การซื้อจากห้างสรรพสินค้า

### ขั้นตอนการบริการ

ผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในการบริการนั้น จะแบ่งตามกิจกรรมในแต่ละเวลาของวัน ดังนี้

1. เมื่อผู้ปกครองพาเด็กมาส่งในช่วงเช้าหรือรับกลับในช่วงเย็น ก็จะทำให้ผู้ปกครองเซ็นชื่อด้วยปากกาที่สมุดว่าได้มาส่งหรือรับเด็กเรียบร้อยแล้ว

2. พอถึงเวลา 8 โมงเช้า จะให้เด็กเล็กและโตอายุตั้งแต่ 1 ปี 6 เดือนถึง 3 ปี เข้าแถวเคารพธงชาติพร้อมกับทางโทรทัศน์ ต่อมาก็จะให้ร่วมทำกิจกรรมเข้าจังหวะด้วยการออกกำลังกายหรือเต้นตามพี่เลี้ยง ส่วนเด็กอ่อนอายุ 3 เดือนถึง 1 ปี 5 เดือนที่ยังเดินไม่ได้ พี่เลี้ยง จะช่วยฝึกพัฒนาการตามวัยตั้งแต่พูดคุย สอนให้พูด ไปจนถึงช่วยฝึกให้เดินได้

3. หลังจากกิจกรรมเข้าจังหวะ พี่เลี้ยงก็จะเปลี่ยนมาสนทนาตรวจสุขภาพภายนอกของเด็กทุกวัย ไม่ว่าจะเป็นการตรวจเล็บยาวหรือไม่ ตรวจหู ถ้าเล็บยาวหรือเด็กมีขี้หูพี่เลี้ยงก็จะ ช่วยตัดเล็บหรือแคะขี้หูให้ ต่อไปถึงจะวัดส่วนสูง และชั่งน้ำหนัก

4. กิจกรรมถัดมาตอนเวลาเก้าโมงเศษ เป็นกิจกรรมในวงกลม พี่เลี้ยงจะเล่านิทานให้เด็กเล็กและโตฟัง รวมถึงสอนเด็กและชี้ที่พระบรมฉายาลักษณ์ให้เด็กรู้ว่าท่านผู้นี้ คือ พระมหากษัตริย์ของบ้านเรา ส่วนเด็กอ่อนก็จะให้เด็กนอนพักผ่อน

5. ด้านการสร้างสรรค์ผลงานจากมือของตนเอง เด็กจะร่วมกันปั้นแป้งโดเป็นรูปต่างๆ ได้อย่างอิสระเสรี หรือจะใส่ในแม่แบบรูปสัญลักษณ์ที่จัดให้ตามต้องการ เมื่อทุกคนทำ เสร็จก็จะให้ดื่มนม

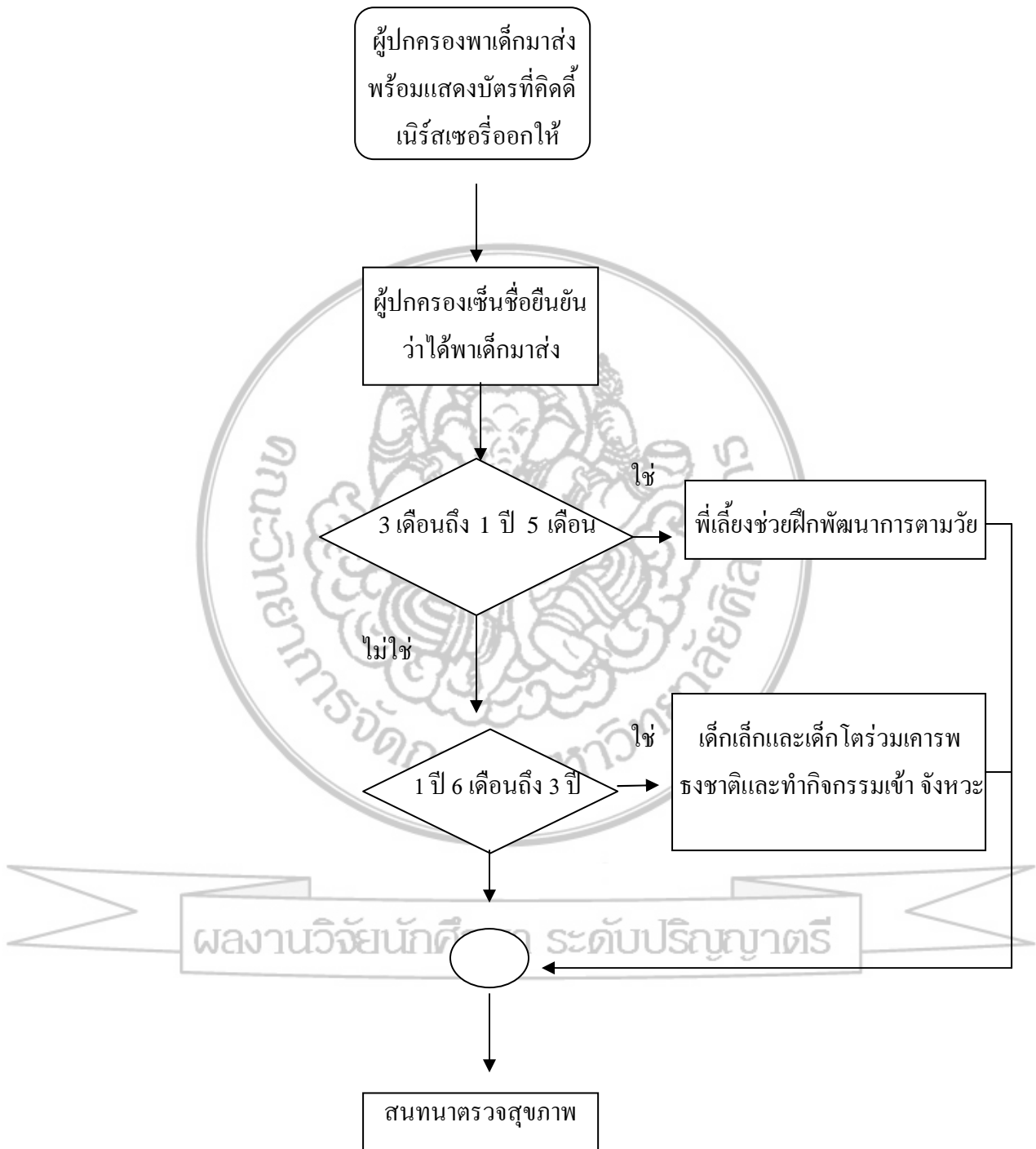
6. การปล่อยให้เด็กเล็กและเด็กโตได้วิ่งเล่นเพื่อพัฒนากล้ามเนื้อมัดเล็กและใหญ่ จากกิจกรรมในร่ม ผ่านเครื่องเล่นในห้องของเล่นตามที่ตัวเองชื่นชอบ

7. หลังจากเวลาผ่านไปครึ่งชั่วโมง ก็จะให้เด็กล้างมือก่อนที่จะรับประทานอาหารเช้า กลางวัน เด็กทุกคนก็จะได้รับสวมผ้ากันเปื้อนที่คล้องก่อนรับประทานอาหารเช้าที่พี่เลี้ยงจัดให้ เด็กต่างอายุก็จะได้รับอาหารที่มีลักษณะแตกต่างกันไป โดยอายุตั้งแต่ 4 เดือนขึ้นไปเด็กจำเป็นต้องได้รับอาหารที่บดละเอียด อาทิ ข้าวบด เสริมโปรตีนด้วยไข่แดงสุกหรือเนื้อปลาต้มสุก พอเด็กอายุเข้า 1 ปี อาหารไม่จำเป็นต้องถูบค แต่เป็นข้าวกับ ไข่เจียวหรือไก่สับ แล้วจึงไปอาบน้ำ แปรงฟัน

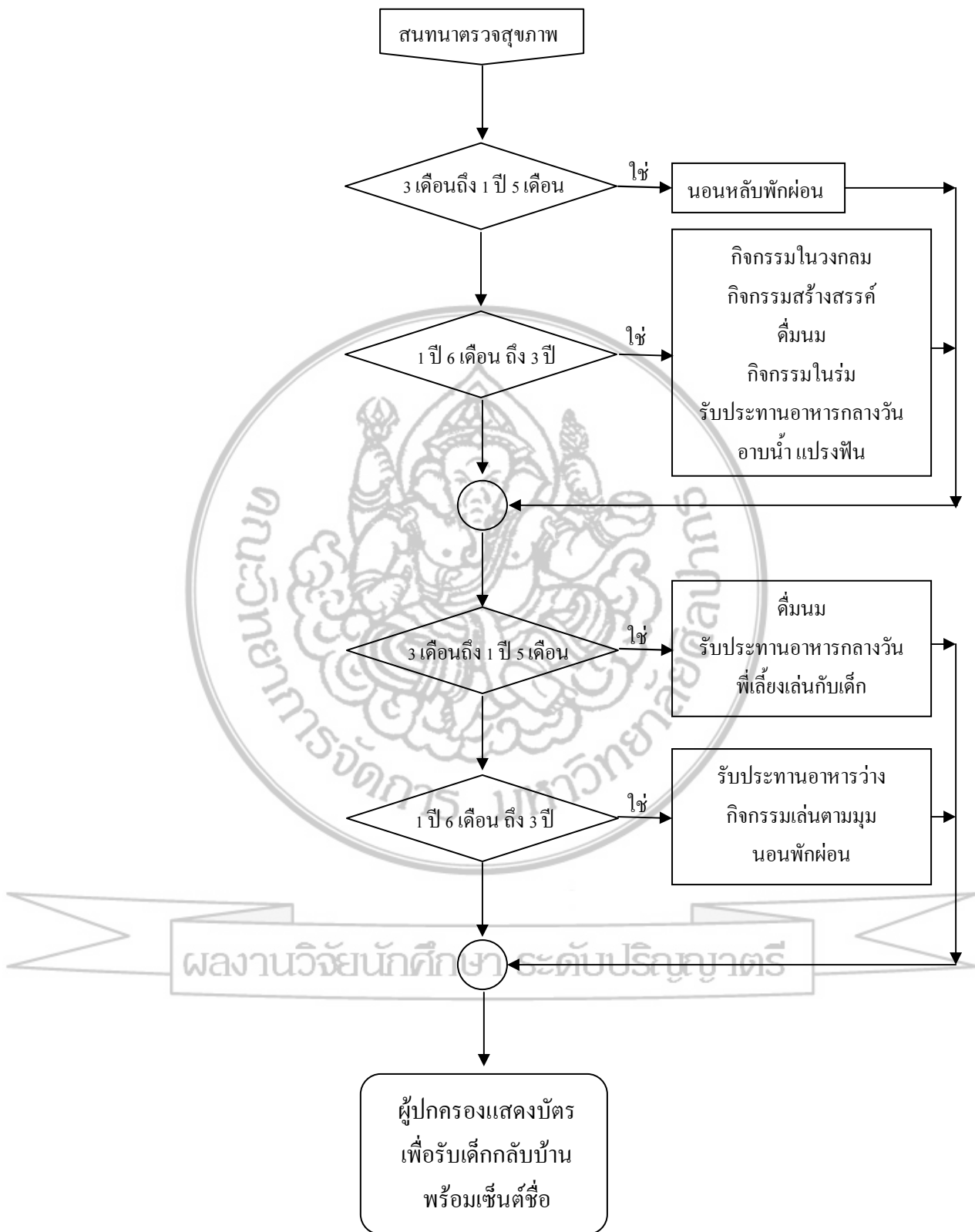
8. เป็นเวลาของการนอนพักผ่อนประมาณ 2 ชั่วโมง เมื่อเด็กตื่นนอน ต่างคนก็ต่างเข้าห้องน้ำ แล้วจึงไปรับประทานอาหารว่างจำพวกผลไม้ตามฤดูกาล อาทิ กล้วย มะม่วง มะละกอ สำหรับเด็กอายุ 6 เดือนขึ้นไป บางวันอาจเปลี่ยนเป็น ขนม หรือ ผลไม้

9. ก่อนจะกลับบ้านก็จะให้เด็กสร้างเสริมพัฒนาการทางความคิด การใช้วชิระของร่างกายในการหยิบ จับ สัมผัสของเล่น เช่น บล็อกแบบพลาสติก ตุ๊กกระตา จนผู้ปกครองรับกลับบ้าน

### ขั้นตอนการให้บริการเลี้ยงเด็ก



ภาพที่ 2 แสดงขั้นตอนการให้บริการเลี้ยงเด็ก



ภาพที่ 2 (ต่อ)

บทที่ 7  
แผนการเงิน

ต้นทุนโครงการและแหล่งที่มาของเงินทุน

ตารางที่ 16 แสดงต้นทุน โครงการและแหล่งที่มาของเงินทุน

รายการ	รวมจำนวน ทั้งสิ้น (บาท)	แหล่งที่มาของเงินทุน		
		หนี้สิน		ส่วนของผู้ ถือหุ้น
		เจ้าหนี้ การค้า	เงินกู้	
<b>1. เงินทุนหมุนเวียน</b>				
1.1 เงินสดสำรองการ ดำเนินงาน	400,000.00	-	300,000.00	100,000.00
<b>รวมเงินทุนหมุนเวียน</b>	<b>400,000.00</b>	<b>-</b>	<b>300,000.00</b>	<b>100,000.00</b>
<b>2. อุปกรณ์</b>				
2.1 อุปกรณ์และเครื่องมือใน การบริการ	43,558.00	-	0.00	43,558.00
2.2 เครื่องใช้สำนักงาน	18,050.00	-	18,050.00	0.00
<b>รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน</b>	<b>61,608.00</b>	<b>-</b>	<b>18,050.00</b>	<b>43,558.00</b>
<b>3. รายจ่ายก่อนการดำเนินงาน</b>				
3.1 รายจ่ายในการเตรียมการ	58,255.00	-	58,255.00	-
<b>รวมรายจ่ายก่อนการดำเนินงาน</b>	<b>58,255.00</b>	<b>-</b>	<b>58,255.00</b>	<b>-</b>
<b>รวมต้นทุนโครงการทั้งสิ้น</b>	<b>519,863.00</b>	<b>-</b>	<b>376,305.00</b>	<b>143,558.00</b>
อัตราส่วนหนี้สิน : ส่วนของผู้ ถือหุ้น	<b>1.00</b>		<b>0.72</b>	<b>0.28</b>



หมายเหตุ : รายจ่ายในการเตรียมการ ประกอบด้วย

- 1.ค่าทำใบปลิว 2,700 บาท
- 2 ค่าจ้างพนักงานแจกใบปลิว 10,500 บาท
3. ค่าสอคใบปลิวในหนังสือพิมพ์ตามร้าน 6,000 บาท
- 4.การโฆษณาบนเว็บไซต์ มีค่าออกแบบเว็บไซต์ครั้งแรก 8,000 บาท และค่าเช่าพื้นที่เว็บไซต์เมจิกคิดส์ 2,000 บาท
- 5.ค่าใช้จ่ายในการตกแต่ง 9,055 บาท
6. ค่าใช้จ่ายในการสร้างห้องนอนเด็กเล็ก 1 ห้อง 20,000 บาท



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

### การชำระคืนเงินกู้รายปี

ตารางที่ 17 แสดงการชำระคืนเงินกู้รายปี

อัตราดอกเบี้ยต่อปี 8%

ปีที่	ยอดเงินกู้	ผ่อนชำระคืนเงินต้นปีละ	ดอกเบี้ยจ่าย	รวมเงินต้น+ ดอกเบี้ย
1	300,000.00	60,000.00	24,000.00	84,000.00
2	240,000.00	60,000.00	19,200.00	79,200.00
3	180,000.00	60,000.00	14,400.00	74,400.00
4	120,000.00	60,000.00	9,600.00	69,600.00
5	30,000.00	60,000.00	4,800.00	64,800.00
<b>รวม</b>		<b>300,000.00</b>	<b>72,000.00</b>	<b>372,000.00</b>

หมายเหตุ : อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ถูกคำนวณไปต่อปีเกิดจากการถัวเฉลี่ยของ 3 ธนาคาร

1. ธนาคารกรุงเทพ 7.75%
2. ธนาคารกรุงศรีอยุธยา 8%
3. ธนาคารธนชาติ 8.25%

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ประมาณการทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อมราคา

ตารางที่ 18 ประมาณการทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อมราคา

รายการ	จำนวน	ราคาต่อหน่วย	มูลค่ารวมทั้งสิ้น	อัตราค่าเสื่อมราคา	ค่าเสื่อมราคาต่อปี	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ
	(หน่วย)	(บาท)	(บาท)	ต่อปี (%)	(บาท)	(สิ้นปีที่ 1)	(สิ้นปีที่ 2)	(สิ้นปีที่ 3)	(สิ้นปีที่ 4)	(สิ้นปีที่ 5)
<b>เครื่องมือในการบริการและยานพาหนะ</b>										
ชั้นวางของ	5.00	199.00	995.00	20%	199.00	796.00	597.00	398.00	199.00	5.00
ชั้นวางรองเท้า	2.00	199.00	398.00	20%	79.60	318.40	238.80	159.20	79.60	2.00
สายวัดส่วนสูง	1.00	350.00	350.00	20%	70.00	280.00	210.00	140.00	70.00	1.00
เครื่องชั่งน้ำหนัก	1.00	249.00	249.00	20%	49.80	199.20	149.40	99.60	49.80	1.00
โทรทัศน์สีจอแบน	2.00	2,480.00	4,960.00	20%	992.00	3,968.00	2,976.00	1,984.00	992.00	2.00

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 18 (ต่อ)

รายการ	จำนวน	ราคาต่อหน่วย	มูลค่ารวมทั้งสิ้น	อัตราราคาเสื่อมราคา	ค่าเสื่อมราคาต่อปี	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ
	(หน่วย)	(บาท)	(บาท)	ต่อปี (%)	(บาท)	(สิ้นปีที่ 1)	(สิ้นปีที่ 2)	(สิ้นปีที่ 3)	(สิ้นปีที่ 4)	(สิ้นปีที่ 5)
<b>เครื่องมือในการบริการและยานพาหนะ</b>										
โต๊ะญี่ปุ่น	3.00	259.00	777.00	20%	155.40	621.60	466.20	310.80	155.40	3.00
แก้วนํ้ามีหูจับ	20.00	10.00	200.00	20%	40.00	160.00	120.00	80.00	40.00	20.00
เครื่องทำนํ้าดื่ม	1.00	3,500.00	3,500.00	20%	700.00	2,800.00	2,100.00	1,400.00	700.00	1.00
ช้อนคํ้ามันเล็ก	20.00	4.00	80.00	20%	16.00	64.00	48.00	32.00	16.00	20.00
ชาม	20.00	25.00	500.00	20%	100.00	400.00	300.00	200.00	100.00	20.00
หม้อหุงข้าว	1.00	399.00	399.00	20%	79.80	319.20	239.40	159.60	79.80	1.00

ตารางที่ 18 (ต่อ)

รายการ	จำนวน	ราคาต่อหน่วย	มูลค่ารวมทั้งสิ้น	อัตราค่าเสื่อมราคาต่อปี (%)	ค่าเสื่อมราคาต่อปี	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ (สิ้นปีที่ 1)	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ (สิ้นปีที่ 2)	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ (สิ้นปีที่ 3)	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ (สิ้นปีที่ 4)	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ (สิ้นปีที่ 5)
	(หน่วย)	(บาท)	(บาท)		(บาท)					
<b>เครื่องมือในการบริการและยานพาหนะ</b>										
กระทะไฟฟ้า	1.00	689.00	689.00	20%	137.80	551.20	413.40	275.60	137.80	1.00
มีดครัว	1.00	59.00	59.00	20%	11.80	47.20	35.40	23.60	11.80	1.00
หวี	2.00	10.00	20.00	20%	4.00	16.00	12.00	8.00	4.00	2.00
อ่างอาบน้ำเด็ก	2.00	199.00	398.00	20%	79.60	318.40	238.80	159.20	79.60	2.00
ชุดที่นอน	26.00	230.00	5,980.00	20%	1,196.00	4,784.00	3,588.00	2,392.00	1,196.00	26.00
เตียงนอน	1.00	5,000.00	5,000.00	20%	1,000.00	4,000.00	3,000.00	2,000.00	1,000.00	1.00

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 18 (ต่อ)

รายการ	จำนวน	ราคาต่อหน่วย	มูลค่ารวมทั้งสิ้น	อัตราค่าเสื่อมราคาต่อปี (%)	ค่าเสื่อมราคาต่อปี	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ (สิ้นปีที่ 1)	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ (สิ้นปีที่ 2)	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ (สิ้นปีที่ 3)	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ (สิ้นปีที่ 4)	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ (สิ้นปีที่ 5)
<u>เครื่องมือในการบริการ</u> <u>และยานพาหนะ</u>	(หน่วย)	(บาท)	(บาท)		(บาท)					
ผ้าห่ม	27.00	150.00	4,050.00	20%	810.00	3,240.00	2,430.00	1,620.00	810.00	27.00
รถซาไลเด็ก	2.00	2,139.00	4,278.00	20%	855.60	3,422.40	2,566.80	1,711.20	855.60	2.00
ถังดับเพลิง	1.00	550.00	550.00	20%	110.00	440.00	330.00	220.00	110.00	1.00
<b>รวม</b>	<b>145.00</b>	<b>25,327.00</b>	<b>43,558.00</b>		<b>8,711.60</b>	<b>34,846.40</b>	<b>26,134.80</b>	<b>17,423.20</b>	<b>8,711.60</b>	<b>145.00</b>

ตารางที่ 18 (ต่อ)

รายการ	จำนวน	ราคาต่อ หน่วย	มูลค่า รวมทั้งสิ้น	อัตราค่า เสื่อมราคา	ค่าเสื่อม ราคาต่อปี	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ
	(หน่วย)	(บาท)	(บาท)	ต่อปี (%)	(บาท)	(สิ้นปีที่ 1)	(สิ้นปีที่ 2)	(สิ้นปีที่ 3)	(สิ้นปีที่ 4)	(สิ้นปีที่ 5)
<b>เครื่องใช้สำนักงาน</b>										
โต๊ะทำงาน 1 ลิ้นชัก	1.00	1,290.00	1,290.00	0.20	258.00	1,032.00	774.00	516.00	258.00	1.00
เก้าอี้ขนาดใหญ่	3.00	220.00	660.00	0.20	132.00	528.00	396.00	264.00	132.00	
โทรศัพท์และ โทรสาร	1.00	5,000.00	5,000.00	0.20	1,000.00	4,000.00	3,000.00	2,000.00	1,000.00	1.00
เน็ตบุ๊ก	1.00	9,000.00	9,000.00	0.20	1,800.00	7,200.00	5,400.00	3,600.00	1,800.00	1.00
ปรี้นเตอร์	1.00	2,100.00	2,100.00	0.20	420.00	1,680.00	1,260.00	840.00	420.00	1.00
<b>รวม</b>	<b>7.00</b>	<b>17,610.00</b>	<b>18,050.00</b>		<b>3,610.00</b>	<b>14,440.00</b>	<b>10,830.00</b>	<b>7,220.00</b>	<b>3,610.00</b>	<b>7.00</b>
<b>รวมทั้งสิ้น</b>	<b>152.00</b>	<b>42,937.00</b>	<b>61,608.00</b>		<b>12,321.60</b>	<b>49,286.40</b>	<b>36,964.80</b>	<b>24,643.20</b>	<b>12,321.60</b>	<b>152.00</b>

ประมาณการขายรายเดือน

ตารางที่ 19 แสดงประมาณการขายรายเดือน

รายการ	เดือน 1	เดือน 2	เดือน 3	เดือน 4	เดือน 5	เดือน 6	เดือน 7	เดือน 8	เดือน 9	เดือน 10	เดือน 11	เดือน 12	รวม
จำนวนเด็ก ผู้ใช้บริการ (คน)													
เด็กอ่อน (อายุ 3 เดือน - 1ปี)	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	60.00
เด็กเล็ก (อายุ > 1 ปี - 2 ปี)	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	60.00
เด็กโต(อายุ > 2 ปี - 3ปี)	6.00	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00	83.00
รวมจำนวน เด็กผู้ใช้บริ การ	16.00	17.00	17.00	17.00	17.00	17.00	17.00	17.00	17.00	17.00	17.00	17.00	203.00

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



ตารางที่ 19 (ต่อ)

รายการ	เดือน 1	เดือน 2	เดือน 3	เดือน 4	เดือน 5	เดือน 6	เดือน 7	เดือน 8	เดือน 9	เดือน 10	เดือน 11	เดือน 12	รวม
ราคาค่าบริการ (บาท/คน)													
เด็กอ่อน(อายุ 3 เดือน – 1 ปี)	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	<b>48,000.00</b>
เด็กเล็ก(อายุ > 1 ปี – 2 ปี)	3,300.00	3,300.00	3,300.00	3,300.00	3,300.00	3,300.00	3,300.00	3,300.00	3,300.00	3,300.00	3,300.00	3,300.00	<b>39,600.00</b>
เด็กโต(อายุ > 2 ปี – 3 ปี)	3,300.00	3,300.00	3,300.00	3,300.00	3,300.00	3,300.00	3,300.00	3,300.00	3,300.00	3,300.00	3,300.00	3,300.00	<b>39,600.00</b>
ราคาค่าบริการเฉลี่ย	<b>3,533.33</b>	<b>3,533.33</b>	<b>3,533.33</b>	<b>3,533.33</b>	<b>3,533.33</b>	<b>3,533.33</b>	<b>3,533.33</b>	<b>3,533.33</b>	<b>3,533.33</b>	<b>3,533.33</b>	<b>3,533.33</b>	<b>3,533.33</b>	<b>42,400.00</b>

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 19 (ต่อ)

รายการ	เดือน 1	เดือน 2	เดือน 3	เดือน 4	เดือน 5	เดือน 6	เดือน 7	เดือน 8	เดือน 9	เดือน 10	เดือน 11	เดือน 12	รวม
ค่าแรกเข้า (บาท / คน)													
เด็กอ่อน (อายุ 3 เดือน- 1 ปี)	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	<b>12,000.00</b>
เด็กเล็ก (อายุ > 1 ปี - 2 ปี)	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	<b>12,000.00</b>
เด็กโต(อายุ > 2 ปี- 3 ปี)	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	<b>12,000.00</b>
ราคาค่าแรก เข้าเฉลี่ย	<b>1,000.00</b>	<b>1,000.00</b>	<b>1,000.00</b>	<b>1,000.00</b>	<b>1,000.00</b>	<b>1,000.00</b>	<b>1,000.00</b>	<b>1,000.00</b>	<b>1,000.00</b>	<b>1,000.00</b>	<b>1,000.00</b>	<b>1,000.00</b>	<b>12,000.00</b>

ผลงานวิจัยนักรักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 19 (ต่อ)

รายการ	เดือน 1	เดือน 2	เดือน 3	เดือน 4	เดือน 5	เดือน 6	เดือน 7	เดือน 8	เดือน 9	เดือน 10	เดือน 11	เดือน 12	รวม
รายได้จากการบริการ (บาท)													
เด็กอ่อน (อายุ 3 เดือน - 1ปี)	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	<b>240,000.00</b>
เด็กเล็ก (อายุ > 1 ปี - 2 ปี)	16,500.00	16,500.00	16,500.00	16,500.00	16,500.00	16,500.00	16,500.00	16,500.00	16,500.00	16,500.00	16,500.00	16,500.00	<b>198,000.00</b>
เด็กโต(อายุ > 2 ปี - 3 ปี)	19,800.00	23,100.00	23,100.00	23,100.00	23,100.00	23,100.00	23,100.00	23,100.00	23,100.00	23,100.00	23,100.00	23,100.00	<b>273,900.00</b>
รวมรายได้ จากการ บริการ (บาท)	<b>56,300.00</b>	<b>59,600.00</b>	<b>59,600.00</b>	<b>59,600.00</b>	<b>59,600.00</b>	<b>59,600.00</b>	<b>59,600.00</b>	<b>59,600.00</b>	<b>59,600.00</b>	<b>59,600.00</b>	<b>59,600.00</b>	<b>59,600.00</b>	<b>711,900.00</b>

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



## ตารางที่ 19 (ต่อ)

รายการ	เดือน 1	เดือน 2	เดือน 3	เดือน 4	เดือน 5	เดือน 6	เดือน 7	เดือน 8	เดือน 9	เดือน 10	เดือน 11	เดือน 12	รวม
รายได้อื่นๆจากเด็กที่ ผู้ปกครองมารับเข้า													
จำนวนเด็ก80% ของ ทั้งหมดที่ผู้ปกครองมา รับเข้า(คน)													
เด็กอ่อน(อายุ 3เดือน – 1 ปี)	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	<b>48.00</b>
เด็กเล็ก(อายุ > 1 ปี – 2 ปี)	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	<b>48.00</b>
เด็กโต(อายุ > 2 ปี)	4.80	5.60	5.60	5.60	5.60	5.60	5.60	5.60	5.60	5.60	5.60	5.60	<b>66.40</b>

ผลงานวิจัยนักศึกษาระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 19 (ต่อ)

รายการ	เดือน 1	เดือน 2	เดือน 3	เดือน 4	เดือน 5	เดือน 6	เดือน 7	เดือน 8	เดือน 9	เดือน 10	เดือน 11	เดือน 12	รวม
รวมจำนวน เด็กที่ผู้ปกครองมารับ เช้า	12.80	13.60	13.60	13.60	13.60	13.60	13.60	13.60	13.60	13.60	13.60	13.60	162.40
ราคาค่าบริการเด็ก (บาท / คน)													
เด็กอ่อน (อายุ 3 เดือน – 1 ปี)	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	12,000.00
เด็กเล็ก (อายุ > 1 ปี – 2 ปี)	700.00	700.00	700.00	700.00	700.00	700.00	700.00	700.00	700.00	700.00	700.00	700.00	8,400.00
เด็กโต (อายุ > 2 ปี – 3 ปี)	700.00	700.00	700.00	700.00	700.00	700.00	700.00	700.00	700.00	700.00	700.00	700.00	8,400.00

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 19 (ต่อ)

รายการ	เดือน 1	เดือน 2	เดือน 3	เดือน 4	เดือน 5	เดือน 6	เดือน 7	เดือน 8	เดือน 9	เดือน 10	เดือน 11	เดือน 12	รวม
ราคาค่าบริ กาล่วงเวลา เฉลี่ย	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	9,600.00
รายได้จาก ค่าบริการเด็กที่ ผู้ปกครอง มารับเข้า (บาท)													
เด็กอ่อน (อายุ 3 เดือน - 1 ปี)	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	48,000.00
เด็กเล็ก(อายุ > 1 ปี - 2 ปี)	2,800.00	2,800.00	2,800.00	2,800.00	2,800.00	2,800.00	2,800.00	2,800.00	2,800.00	2,800.00	2,800.00	2,800.00	33,600.00

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## ตารางที่ 19 (ต่อ)

รายการ	เดือน 1	เดือน 2	เดือน 3	เดือน 4	เดือน 5	เดือน 6	เดือน 7	เดือน 8	เดือน 9	เดือน 10	เดือน 11	เดือน 12	รวม
เด็กโต (อายุ > 2 ปี - 3 ปี)	3,360.00	3,920.00	3,920.00	3,920.00	3,920.00	3,920.00	3,920.00	3,920.00	3,920.00	3,920.00	3,920.00	3,920.00	46,480.00
รวมรายได้ จากค่าบริการ เด็กที่ ผู้ปกครอง มารับเข้า (บาท)	10,160.00	10,720.00	10,720.00	10,720.00	10,720.00	10,720.00	10,720.00	10,720.00	10,720.00	10,720.00	10,720.00	10,720.00	128,080.00
เงินอุดหนุน ค่าบริการ (บาท)	82,460.00	87,320.00	87,320.00	87,320.00	87,320.00	87,320.00	87,320.00	87,320.00	87,320.00	87,320.00	87,320.00	87,320.00	1,042,980.00

ผลงานวิจัยนักรักศึกษา ระดับปริญญาตรี



**ประมาณการรายได้จากการขายสินค้าและบริการ**

**ตารางที่ 20** แสดงประมาณการรายได้จากการขายสินค้าและบริการ

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
<b>จำนวนผู้ใช้ บริการ (คน)</b>	-	เพิ่มขึ้น 1 %	เพิ่มขึ้น 2 %	เท่ากับปีที่ 3	เท่ากับปีที่ 4
เด็กอ่อน (อายุ 3 เดือน – 1 ปี)	60.00	60.60	61.81	61.81	61.81
เด็กเล็ก (อายุ > 1 ปี – 2 ปี)	60.00	60.60	61.81	61.81	61.81
เด็กโต (อายุ > 2 ปี – 3 ปี)	83.00	83.83	85.51	85.51	85.51
<b>รวมจำนวน ผู้ใช้บริการ</b>	<b>203.00</b>	<b>205.03</b>	<b>209.13</b>	<b>209.13</b>	<b>209.13</b>
<b>ราคาค่าบริการ (บาท / คน)</b>					
เด็กอ่อน (อายุ 3 เดือน – 1 ปี)	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00
เด็กเล็ก(อายุ > 1 ปี – 2 ปี)	3,300.00	3,300.00	3,300.00	3,300.00	3,300.00
เด็กโต (อายุ > 2 ปี - 3 ปี)	3,300.00	3,300.00	3,300.00	3,300.00	3,300.00
<b>รวมค่าบริการ เฉลี่ย(บาท)</b>	<b>3,533.33</b>	<b>3,533.33</b>	<b>3,533.33</b>	<b>3,533.33</b>	<b>3,533.33</b>
<b>ราคาค่าแรกเข้า (บาท)</b>					
เด็กอ่อน (อายุ 3 เดือน – 1 ปี)	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00
เด็กเล็ก(อายุ > 1 ปี – 2 ปี)	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00

## ตารางที่ 20(ต่อ)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
เด็กโต (อายุ > 2 ปี - 3 ปี)	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00
<b>รวมค่าแรกเข้าเฉลี่ย(บาท)</b>	<b>1,000.00</b>	<b>1,000.00</b>	<b>1,000.00</b>	<b>1,000.00</b>	<b>1,000.00</b>
รายได้จากการบริการ (บาท)					
เด็กอ่อน (อายุ 3 เดือน - 1 ปี)	240,000.00	242,400.00	247,248.00	247,248.00	247,248.00
เด็กเล็ก (อายุ > 1ปี - 2 ปี)	198,000.00	199,980.00	203,979.60	203,979.60	203,979.60
เด็กโต (อายุ > 2 ปี - 3 ปี)	273,900.00	276,639.00	282,171.78	282,171.78	282,171.78
<b>รวมรายได้จากการบริการ(บาท)</b>	<b>711,900.00</b>	<b>719,019.00</b>	<b>733,399.38</b>	<b>733,399.38</b>	<b>733,399.38</b>
รายได้จากค่าแรกเข้า(บาท)					
เด็กอ่อน (อายุ 3 เดือน - 1 ปี)	60,000.00	60,600.00	61,812.00	61,812.00	61,812.00
เด็กเล็ก (อายุ > 1ปี - 2 ปี)	60,000.00	60,600.00	61,812.00	61,812.00	61,812.00
เด็กโต (อายุ > 2 ปี - 3 ปี)	83,000.00	83,830.00	85,506.60	85,506.60	85,506.60
<b>รวมรายได้จากค่าแรกเข้า(บาท)</b>	<b>203,000.00</b>	<b>205,030.00</b>	<b>209,130.60</b>	<b>209,130.60</b>	<b>209,130.60</b>

ตารางที่ 20 (ต่อ)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้อื่น ๆ (บาท)					
รายได้จากเด็กที่ ผู้ปกครองมารับ เข้า(คน)					
เด็กอ่อน (อายุ 3 เดือน - 1 ปี)	48,000.00	50,400.00	50,400.00	50,400.00	50,400.00
เด็กเล็ก (อายุ >1 ปี - 2 ปี)	33,600.00	35,280.00	35,280.00	35,280.00	35,280.00
เด็กโต (อายุ > 2 ปี - 3 ปี)	46,480.00	48,804.00	48,804.00	48,804.00	48,804.00
รวมรายได้อื่นๆ	<b>128,080.00</b>	<b>134,484.00</b>	<b>134,484.00</b>	<b>134,484.00</b>	<b>134,484.00</b>
รวมรายได้ สะสม(บาท)	<b>1,042,980.00</b>	<b>1,058,533.00</b>	<b>1,077,013.98</b>	<b>1,077,013.98</b>	<b>1,077,013.98</b>
เงินสตรับการ ขาย(บาท)	<b>1,042,980.00</b>	<b>1,058,533.00</b>	<b>1,077,013.98</b>	<b>1,077,013.98</b>	<b>1,077,013.98</b>

หมายเหตุ : 1. จำนวนผู้ให้บริการ

1.1 จำนวนผู้ให้บริการปีแรก มาจากยอดรวมในตารางประมาณการขาย รายเดือน

1.2 จำนวนผู้ให้บริการปีที่สอง มาจากการคาดการณ์ว่าเด็กจะเพิ่มขึ้นอีก 1 คน เพราะปีแรกมีเด็ก 7 คน จากกำลังการให้บริการเต็มที่ 9 คน

1.3 จำนวนผู้ให้บริการปีที่สาม มาจากการคาดการณ์ว่าเด็กจะเพิ่มขึ้นอีก 1 คน เพราะปีที่สองมีเด็ก 8 คน จากกำลังการให้บริการเต็มที่ 9 คน

1.4 ปีที่ 4 และ 5 เท่ากับปีที่ 3 เนื่องจากได้รับเด็กเต็มกำลังการให้บริการที่ 9 คน

ประมาณการต้นทุนวัตถุดิบทางตรง

ตารางที่ 21 แสดงประมาณการต้นทุนวัตถุดิบทางตรง

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
จำนวนซื้อวัตถุดิบทางตรงในการผลิต(ก.ก.)		เพิ่มขึ้น 2 %	เท่ากับ ปีที่ 2	เท่ากับ ปีที่ 3	เท่ากับ ปีที่ 4
สบู่เหลวสระผมอาบน้ำ	60.00	61.20	61.20	61.20	61.20
อาหารกลางวัน	4,320.00	4,406.40	4,406.40	4,406.40	4,406.40
ขนมหรือผลไม้	4,320.00	4,406.40	4,406.40	4,406.40	4,406.40
นมกล่อง	4,320.00	4,406.40	4,406.40	4,406.40	4,406.40
น้ำเกลอน	36.00	36.72	36.72	36.72	36.72
ผลิตภัณฑ์ล้างจาน	24.00	24.48	24.48	24.48	24.48
หนังสือนิทาน	120.00	122.40	122.40	122.40	122.40
สมุดเปล่ามีเส้น	36.00	36.72	36.72	36.72	36.72
วีซีดีการ์ตูน	48.00	48.96	48.96	48.96	48.96
<b>ราคาต่อหน่วยของวัตถุดิบ ทางตรง (บาท / ก.ก.)</b>					
สบู่เหลวสระผมอาบน้ำ	150.00	152.00	152.00	154.00	154.00
อาหารกลางวัน	15.00	17.00	17.00	19.00	19.00

ตารางที่ 21 (ต่อ)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
<b>ราคาต่อหน่วยของวัตถุดิบ ทางตรง (บาท/ก.ก.)</b>					
ขนมหรือผลไม้	5.00	12.00	12.00	14.00	14.00
นมกล่อง	5.00	7.00	7.00	9.00	9.00
น้ำเกลอน	13.00	15.00	15.00	17.00	17.00
ผลิตภัณฑ์ล้างจาน	8.00	10.00	10.00	12.00	12.00
หนังสือนิทาน	30.00	32.00	32.00	34.00	34.00
สมุดเปล่ามีเส้น	4.00	6.00	6.00	8.00	8.00
วีซีดีการ์ตูน	19.00	21.00	21.00	23.00	23.00
<b>ยอดซื้อวัตถุดิบทางตรงในการ บริการ(บาท)</b>					
สบู่เหลวสระผมอาบน้ำ	9,000.00	9,302.40	9,302.40	9,424.80	9,424.80
อาหารกลางวัน	64,800.00	74,908.80	74,908.80	83,721.60	83,721.60
ขนมหรือผลไม้	21,600.00	52,876.80	52,876.80	61,689.60	61,689.60
นมกล่อง	21,600.00	30,844.80	30,844.80	39,657.60	39,657.60
น้ำเกลอน	468.00	550.80	550.80	624.24	624.24
ผลิตภัณฑ์ล้างจาน	192.00	244.80	244.80	293.76	293.76
หนังสือนิทาน	3,600.00	3,916.80	3,916.80	4,161.60	4,161.60
สมุดเปล่ามีเส้น	144.00	220.32	220.32	293.76	293.76
วีซีดีการ์ตูน	912.00	1,028.16	1,028.16	1,126.08	1,126.08
<b>รวมยอดซื้อวัตถุดิบทางตรงในการ บริการ (บาท)</b>	<b>117,660.00</b>	<b>168,728.40</b>	<b>168,728.40</b>	<b>195,411.60</b>	<b>195,411.60</b>

ตารางที่ 21 (ต่อ)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
บวก ค่าขนส่งเข้า	10,500.00	11,500.00	12,500.00	13,500.00	14,500.00
<b>ยอดซื้อวัตถุดิบทางตรง-สุทธิ</b>	<b>128,160.00</b>	<b>180,228.40</b>	<b>181,228.40</b>	<b>208,911.60</b>	<b>209,911.60</b>
บวก วัตถุดิบทางตรงต้นงวด	-	12,816.00	18,022.84	18,122.84	20,891.16
หัก วัตถุดิบทางตรงปลายงวด	12,816.00	18,022.84	18,122.84	20,891.16	20,991.16
<b>วัตถุดิบทางตรงใช้ในการบริการ</b>	<b>115,344.00</b>	<b>175,021.56</b>	<b>181,128.40</b>	<b>206,143.28</b>	<b>209,811.60</b>
เงินสดจ่ายค่าวัตถุดิบทางตรงในการบริการ(บาท)	128,160.00	180,228.40	181,228.40	208,911.60	209,911.60



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

**ประมาณการต้นทุนโครงการและต้นทุนการบริการ**

**ตารางที่ 22 แสดงประมาณการต้นทุน โครงการและต้นทุนการบริการ**

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
<b>ต้นทุนการผลิตสินค้า (บาท)</b>					
ค่าแรงงานทางตรงในการ บริการ	300,000.00	315,000.00	330,750.00	347,287.50	364,651.88
ค่าวัสดุสิ้นเปลืองในการ บริการ	1,760.00	1,760.00	1,760.00	1,760.00	1,760.00
ค่าวัสดุดิบทางตรงใช้ไป ในการบริการ	115,344.00	175,021.56	181,128.40	206,143.28	209,811.60
<b>รวมต้นทุนการบริการ</b>	<b>417,104.00</b>	<b>491,781.56</b>	<b>513,638.40</b>	<b>555,190.78</b>	<b>576,223.48</b>
<b>ค่าเสื่อมราคาในการ บริการ (บาท)</b>					
ค่าเสื่อมราคาเครื่องจักร และอุปกรณ์	8,711.60	8,711.60	8,711.60	8,711.60	8,566.60
<b>รวมต้นทุนค่าเสื่อมราคา ในการบริการ</b>	<b>8,711.60</b>	<b>8,711.60</b>	<b>8,711.60</b>	<b>8,711.60</b>	<b>8,566.60</b>
<b>รวมต้นทุนการบริการ ทั้งสิ้น</b>	<b>425,815.60</b>	<b>500,493.16</b>	<b>522,350.00</b>	<b>563,902.38</b>	<b>584,790.08</b>
<b>สินค้าคงเหลือ (บาท)</b>					
บวก สินค้าคงเหลือต้น งวด	-	42,581.56	50,049.32	52,235.00	56,390.24
หัก สินค้าคงเหลือ ปลายงวด	42,581.56	50,049.32	52,235.00	56,390.24	58,479.01
<b>รวมต้นทุนการบริการ (บาท)</b>	<b>383,234.04</b>	<b>493,025.40</b>	<b>520,164.32</b>	<b>559,747.14</b>	<b>582,701.31</b>

## ตารางที่ 22 (ต่อ)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการบริการ	301,760.00	316,760.00	332,510.00	349,047.50	366,411.88

- หมายเหตุ : 1. ค่าแรงงานทางตรงในการบริการเพิ่มขึ้นปีละ 5% เพื่อจูงใจพนักงานให้ทำงานนานๆ
2. ค่าวัสดุสิ้นเปลือง นั้นประกอบด้วย อุปกรณ์และเครื่องมือซึ่งมีอายุการใช้งานไม่เกิน 1 ปี จะไม่มีการคิดค่าเสื่อมราคา
3. ค่าวัสดุสิ้นเปลืองเท่ากันทุกปี เนื่องจากของเล่นขนาดล็กสูญหาย ชำรุด เด็กนำกลับบ้านหรือสินค้าบางอย่างเสื่อมสภาพ จึงซื้อใหม่ทุกปี



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



ประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

ตารางที่ 23 แสดงประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
<b>ค่าใช้จ่ายในการบริหาร และการขาย (บาท)</b>					
เงินเดือนบุคลากร	96,000.00	100,800.00	105,840.00	111,132.00	116,688.60
ค่าโฆษณาและ ประชาสัมพันธ์	29,200.00	2,450.00	2,450.00	2,450.00	2,450.00
ค่าไฟฟ้าและน้ำประปา	20,400.00	20,400.00	20,400.00	20,400.00	20,400.00
ค่าโทรศัพท์	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00
ค่าสวัสดิการพนักงาน	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00
ค่าเครื่องเขียนแบบพิมพ์	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดอื่นๆ	6,750.00	6,750.00	6,750.00	6,750.00	6,750.00
ค่าใช้จ่ายในการ ดำเนินการเริ่มแรก	58,255.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ค่าเช่าร้าน	86,400.00	86,400.00	86,400.00	86,400.00	86,400.00
<b>รวมค่าใช้จ่ายในการขาย และบริหาร</b>	<b>336,405.00</b>	<b>256,200.00</b>	<b>261,240.00</b>	<b>266,532.00</b>	<b>272,088.60</b>
<b>ค่าเสื่อมราคาส่วนการ ขายและบริหาร</b>					
ค่าเสื่อมราคาเครื่องใช้ สำนักงาน	3,610.00	3,610.00	3,610.00	3,610.00	3,603.00

ตารางที่ 23 (ต่อ)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รวมค่าเสื่อมราคา	3,610.00	3,610.00	3,610.00	3,610.00	3,603.00
รวมค่าใช้จ่ายในการขาย และบริหาร	340,015.00	259,810.00	264,850.00	270,142.00	275,691.60
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายใน การขายและบริหาร	336,405.00	256,200.00	261,240.00	266,532.00	272,088.60

หมายเหตุ : 1. เงินเดือนบุคลากรเพิ่มขึ้นปีละ 5% ทุก ๆ ปี เริ่มจากปีที่ 2 เป็นต้นไป

2. ค่าโฆษณาและประชาสัมพันธ์

2.1 การแจกใบปลิวลดจำนวนสัปดาห์ลงในแต่ละปี โดยปีแรกแจกเป็นเวลา 6 สัปดาห์ ปีถัดไปแจกปีละ 1 สัปดาห์ช่วงเดือนพฤษภาคม ค่าใบปลิวตั้งแต่ปีที่ 2 ปีละ 450 บาท

2.2 การแจกใบปลิวตั้งแต่ปีที่ 2 จะไม่จ้างพนักงานแจกใบปลิว แต่ให้พี่เลี้ยงเด็ก เป็นผู้แจกแทนเพื่อลดค่าใช้จ่ายการโฆษณาบนเว็บไซต์ตั้งแต่ปีที่ 2 เสียเฉพาะค่าเช่าพื้นที่ปีละ 2,000 บาท

2.3 ค่าไฟฟ้าและน้ำประปาเท่ากันทุกปี เนื่องจากคำนวณการใช้สำหรับการให้บริการเด็กเต็มจำนวน 27 คน

3. ค่าโทรศัพท์ส่วนใหญ่เกิดจากการโทรแจ้งลูกค้ากรณีจะหยุดวันสำคัญ หรือ โทรติดต่อผู้ปกครองให้มารับเด็กที่ป่วยกลับบ้านจึงเท่ากันทุกปี

4. ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดเป็นสินค้าที่จัดให้ผู้ปกครองเมื่อชำระค่าแรกเข้า (คู่มือ 6 แผนการบริการ)

5. ค่าสวัสดิการพนักงาน คือ เงินที่แบ่งให้พี่เลี้ยง 20 % ของเงินที่ผู้ปกครองจ่ายเมื่อมารับเด็กสาย รวมถึงค่ารักษาพยาบาล เงินพิเศษในวันหยุดนักขัตฤกษ์

6. เด็กหลังเวลา 16.00 น. โดยคาดการณ์ว่ามีผู้ปกครองประมาณ 80% จากทั้งหมดมารับเด็กสาย

ประมาณการงบกำไรขาดทุน

ตารางที่ 24 แสดงประมาณการงบกำไรขาดทุน

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้					
รายได้จากการบริการ	1,042,980.00	1,058,533.00	1,077,013.98	1,077,013.98	1,077,013.98
<b>รวมรายได้</b>	<b>1,042,980.00</b>	<b>1,058,533.00</b>	<b>1,077,013.98</b>	<b>1,077,013.98</b>	<b>1,077,013.98</b>
หัก - ต้นทุนขายสินค้า	(383,234.04)	(493,025.40)	(520,164.32)	(559,747.14)	(582,701.31)
<b>กำไรขั้นต้น</b>	<b>659,745.96</b>	<b>565,507.60</b>	<b>556,849.66</b>	<b>517,266.84</b>	<b>494,312.67</b>
หัก - ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	(340,015.00)	(259,810.00)	(264,850.00)	(270,142.00)	(275,691.60)
<b>กำไรจากการดำเนินงานก่อนหักดอกเบี้ยจ่าย</b>	<b>319,730.96</b>	<b>305,697.60</b>	<b>291,999.66</b>	<b>247,124.84</b>	<b>218,621.07</b>
หัก - ดอกเบี้ยจ่าย (4)	(24,000.00)	(19,200.00)	(14,400.00)	(9,600.00)	(4,800.00)
<b>กำไรจากการดำเนินงานก่อนหักภาษีเงินได้</b>	<b>295,730.96</b>	<b>286,497.60</b>	<b>277,599.66</b>	<b>237,524.84</b>	<b>213,821.07</b>

## ตารางที่ 24 (ต่อ)

## ตารางแสดงการคำนวณภาษีบุคคลธรรมดา คำนวณจ่ายตามจริง

การคำนวณ ภาษีเงินได้ บุคคลธรรมดา	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
หัก – ภาษีเงิน ได้บุคคล ธรรมดา	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>กำไรสุทธิ</b>	<b>295,730.96</b>	<b>286,497.60</b>	<b>277,599.66</b>	<b>237,524.84</b>	<b>213,821.07</b>
<b>กำไรสะสม</b>	<b>295,730.96</b>	<b>582,228.56</b>	<b>859,828.22</b>	<b>1,097,353.06</b>	<b>1,311,174.13</b>
หัก – ภาษีเงิน ได้บุคคล ธรรมดา	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>กำไรสุทธิ</b>	<b>295,730.96</b>	<b>286,497.60</b>	<b>277,599.66</b>	<b>237,524.84</b>	<b>213,821.07</b>
<b>กำไรสะสม</b>	<b>295,730.96</b>	<b>582,228.56</b>	<b>859,828.22</b>	<b>1,097,353.06</b>	<b>1,311,174.13</b>
<b>กำไรก่อนหัก ภาษีเงินได้</b>	295,730.96	286,497.60	277,599.66	237,524.84	213,821.07
<b>(หัก) ค่าใช้จ่าย 70 % 40</b>	(207,011.67)	(200,548.32)	(194,319.76)	(166,267.39)	(149,674.75)
<b>(หัก)ค่า ลดหย่อน ส่วนตัว</b>	(30,000.00)	(30,000.00)	(30,000.00)	(30,000.00)	(30,000.00)
<b>เงินได้พึง ประเมินสุทธิ</b>	58,719.29	55,949.28	53,279.90	41,257.45	34,146.32

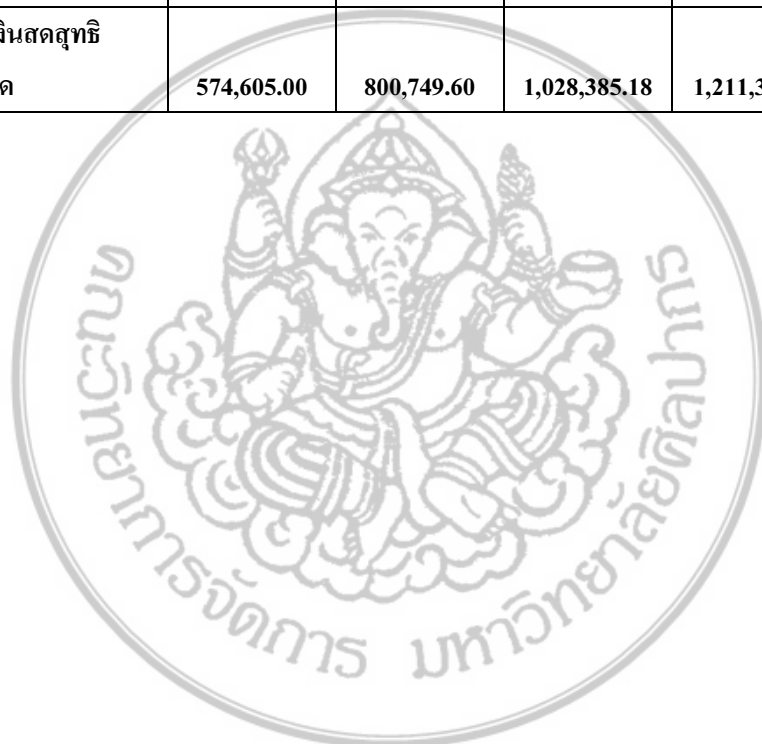
ประมาณการงบกระแสเงินสด

ตารางที่ 25 แสดงประมาณการงบกระแสเงินสด

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กระแสเงินสดจาก กิจกรรมดำเนินงาน					
เงินสดรับจากการขาย สินค้า	1,042,980.00	1,058,533.00	1,077,013.98	1,077,013.98	1,077,013.98
เงินสดจ่ายค่าวัตถุดิบ ทางตรงในการบริการ	(128,160.00)	(180,228.40)	(181,228.40)	(208,911.60)	(209,911.60)
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายใน การบริการ	(301,760.00)	(316,760.00)	(332,510.00)	(349,047.50)	(366,411.88)
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายใน การขายและบริหาร	(336,405.00)	(256,200.00)	(261,240.00)	(266,532.00)	(272,088.60)
เงินสดจ่ายค่าภาษีเงินได้	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
เงินสดจ่ายชำระคืน ดอกเบี้ย	(24,000.00)	(19,200.00)	(14,400.00)	(9,600.00)	(4,800.00)
<b>รวมกระแสเงินสดสุทธิ จากกิจกรรมดำเนินงาน</b>	<b>252,655.00</b>	<b>286,144.60</b>	<b>287,635.58</b>	<b>242,922.88</b>	<b>223,801.91</b>
กระแสเงินสดจาก กิจกรรมลงทุน					
เงินสดจ่ายลงทุนใน เครื่องใช้สำนักงาน	(18,050.00)	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>รวมกระแสเงินสดสุทธิ จากกิจกรรมลงทุน</b>	<b>(18,050.00)</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>
กระแสเงินสดจาก กิจกรรมจัดหาเงิน					
เงินสดจ่ายชำระคืน เงินกู้	(60,000.00)	(60,000.00)	(60,000.00)	(60,000.00)	(60,000.00)
เงินสดรับจากการกู้ยืม	300,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
เงินสดรับจากเจ้าของ	100,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00

ตารางที่ 25 (ต่อ)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กระแสเงินสดสุทธิจาก กิจกรรมลงทุน	340,000.00	(60,000.00)	(60,000.00)	(60,000.00)	(60,000.00)
กระแสเงินสดสุทธิ	574,605.00	226,144.60	227,635.58	182,922.88	163,801.91
บวก กระแสเงินสดต้น งวด	0.00	574,605.00	800,749.60	1,028,385.18	1,211,308.06
กระแสเงินสดสุทธิ ปลายงวด	574,605.00	800,749.60	1,028,385.18	1,211,308.06	1,375,109.97



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ประมาณการงบดุล

ตารางที่ 26 แสดงประมาณการงบดุล

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินทรัพย์					
สินทรัพย์หมุนเวียน					
เงินสดและเงินฝาก สถาบันการเงิน	574,605.00	800,749.60	1,028,385.18	1,211,308.06	1,375,109.97
สินค้าคงเหลือ	55,397.56	68,072.16	70,357.84	77,281.40	79,470.17
<b>รวมสินทรัพย์หมุนเวียน</b>	<b>630,002.56</b>	<b>868,821.76</b>	<b>1,098,743.02</b>	<b>1,288,589.46</b>	<b>1,454,580.13</b>
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน					
อุปกรณ์-สุทธิ	49,286.40	36,964.80	24,643.20	12,321.60	152.00
<b>รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน</b>	<b>49,286.40</b>	<b>36,964.80</b>	<b>24,643.20</b>	<b>12,321.60</b>	<b>152.00</b>
<b>รวมสินทรัพย์</b>	<b>679,288.96</b>	<b>905,786.56</b>	<b>1,123,386.22</b>	<b>1,300,911.06</b>	<b>1,454,732.13</b>
หนี้สินหมุนเวียน					
เงินกู้ระยะยาวที่กำหนด ชำระในปี	60,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00	0.00
<b>รวมหนี้สินหมุนเวียน</b>	<b>60,000.00</b>	<b>60,000.00</b>	<b>60,000.00</b>	<b>60,000.00</b>	<b>0.00</b>
หนี้สินไม่หมุนเวียน					
เงินกู้ระยะยาว	180,000.00	120,000.00	30,000.00	0.00	0.00
<b>รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน</b>	<b>180,000.00</b>	<b>120,000.00</b>	<b>30,000.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>
<b>รวมหนี้สิน</b>	<b>240,000.00</b>	<b>180,000.00</b>	<b>90,000.00</b>	<b>60,000.00</b>	<b>0.00</b>
ส่วนของผู้ถือหุ้น					
ทุน-นางสาวเอี่ยมพร	143,558.00	143,558.00	143,558.00	143,558.00	143,558.00
กำไรสะสม	295,730.96	582,228.56	859,828.22	1,097,353.06	1,311,174.13
<b>รวมส่วนของผู้ถือหุ้น</b>	<b>439,288.96</b>	<b>725,786.56</b>	<b>1,003,386.22</b>	<b>1,240,911.06</b>	<b>1,454,732.13</b>
<b>รวมหนี้สินและส่วนของผู้ ถือหุ้น</b>	<b>679,288.96</b>	<b>905,786.56</b>	<b>1,093,386.22</b>	<b>1,300,911.06</b>	<b>1,454,732.13</b>

## การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

## ตารางที่ 27 แสดงการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

รายการการวิเคราะห์	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
<b>อัตราส่วนวัดสภาพคล่องทางการเงิน</b>					
อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน (Current Ratio)	-10.50	14.48	18.31	21.48	-
อัตราส่วนสินทรัพย์คล่องตัว(Quick Ratio)	-9.58	13.35	17.14	20.19	-
<b>อัตราส่วนการวัดประสิทธิภาพการใช้สินทรัพย์</b>					
อัตราหมุนเวียนของสินค้า (Inventory Turnover)	9.00	9.85	9.96	9.93	9.96
ระยะเวลาสินค้าคงเหลือ (Inventory Turnover Period)	40.56	37.05	36.65	36.77	36.63
อัตราการหมุนของสินทรัพย์ถาวร	21.16	16.93	2.64	2.64	2.64
อัตราการหมุนของสินทรัพย์รวม	1.54	1.17	0.96	0.83	0.74
<b>อัตราส่วนวัดความสามารถในการก่อหนี้</b>					
อัตราส่วนแห่งหนี้ (Debt Ratio)	-0.38	0.21	0.08	0.05	0.00
อัตราส่วนแห่งเงินทุน (Debt to Equity Ratio)	0.55	0.25	0.09	0.05	0.00



ตารางที่ 27 (ต่อ)

รายการการวิเคราะห์	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
<b>อัตราส่วนวัดความสามารถในการก่อหนี้ (ต่อ)</b>					
อัตราส่วนความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย (Interest Coverage Ratio)	13.32	15.92	20.28	25.74	45.55
<b>อัตราส่วนวัดความสามารถในการบริหาร</b>					
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (ROA)	0.44	0.32	0.25	0.18	0.15
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (ROE)	0.67	0.39	0.28	0.19	0.15
อัตรากำไรขั้นต้น (เปอร์เซ็นต์)	0.63	0.53	0.52	0.48	0.46
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน (เปอร์เซ็นต์)	0.31	0.29	0.27	0.23	0.20
<b>ข้อมูลทางการเงินจากการลงทุน</b>					
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)	274,864.20				
อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR)	52.24 %				
ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)	เท่ากับ 1 ปี 7 เดือน				

บทที่ 7  
แผนการเงิน

ต้นทุนโครงการและแหล่งที่มาของเงินทุน

ตารางที่ 16 แสดงต้นทุน โครงการและแหล่งที่มาของเงินทุน

รายการ	รวมจำนวน ทั้งสิ้น (บาท)	แหล่งที่มาของเงินทุน		
		หนี้สิน		ส่วนของ เจ้าของ
		เจ้าหนี้ การค้า	เงินกู้	
<b>1. เงินทุนหมุนเวียน</b>				
1.1 เงินสดสำรองการ ดำเนินงาน	400,000.00	-	300,000.00	100,000.00
<b>รวมเงินทุนหมุนเวียน</b>	<b>400,000.00</b>	<b>-</b>	<b>300,000.00</b>	<b>100,000.00</b>
<b>2. อุปกรณ์</b>				
2.1 อุปกรณ์และเครื่องมือใน การบริการ	43,558.00	-	0.00	43,558.00
2.2 เครื่องใช้สำนักงาน	18,050.00	-	18,050.00	0.00
<b>รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน</b>	<b>61,608.00</b>	<b>-</b>	<b>18,050.00</b>	<b>43,558.00</b>
<b>3. รายจ่ายก่อนการดำเนินงาน</b>				
3.1 รายจ่ายในการเตรียมการ	58,255.00	-	58,255.00	-
<b>รวมรายจ่ายก่อนการดำเนินงาน</b>	<b>58,255.00</b>	<b>-</b>	<b>58,255.00</b>	<b>-</b>
<b>รวมต้นทุนโครงการทั้งสิ้น</b>	<b>519,863.00</b>	<b>-</b>	<b>376,305.00</b>	<b>143,558.00</b>
อัตราส่วนของหนี้สิน : ส่วนของ เจ้าของ	<b>1.00</b>		<b>0.72</b>	<b>0.28</b>

หมายเหตุ : รายจ่ายในการเตรียมการ ประกอบด้วย

- 1.ค่าทำใบปลิว 2,700 บาท
- 2 ค่าจ้างพนักงานแจกใบปลิว 10,500 บาท
3. ค่าสอคใบปลิวในหนังสือพิมพ์ตามร้าน 6,000 บาท
- 4.การโฆษณาบนเว็บไซต์ มีค่าออกแบบเว็บไซต์ครั้งแรก 8,000 บาท และค่าเช่าพื้นที่เว็บไซต์เมจิกคิดส์ 2,000 บาท
- 5.ค่าใช้จ่ายในการตกแต่ง 9,055 บาท
6. ค่าใช้จ่ายในการสร้างห้องนอนเด็กเล็ก 1 ห้อง 20,000 บาท



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

### การชำระคืนเงินกู้รายปี

ตารางที่ 17 แสดงการชำระคืนเงินกู้รายปี

อัตราดอกเบี้ยต่อปี 8%

ปีที่	ยอดเงินกู้	ผ่อนชำระคืนเงินต้นปีละ	ดอกเบี้ยจ่าย	รวมเงินต้น+ ดอกเบี้ย
1	300,000.00	60,000.00	24,000.00	84,000.00
2	240,000.00	60,000.00	19,200.00	79,200.00
3	180,000.00	60,000.00	14,400.00	74,400.00
4	120,000.00	60,000.00	9,600.00	69,600.00
5	30,000.00	60,000.00	4,800.00	64,800.00
<b>รวม</b>		<b>300,000.00</b>	<b>72,000.00</b>	<b>372,000.00</b>

หมายเหตุ : อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ถูกคำนวณไปต่อปีเกิดจากการถัวเฉลี่ยของ 3 ธนาคาร

1. ธนาคารกรุงเทพ 7.75%
2. ธนาคารกรุงศรีอยุธยา 8%
3. ธนาคารธนชาติ 8.25%

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ประมาณการทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อมราคา

ตารางที่ 18 ประมาณการทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อมราคา

รายการ	จำนวน	ราคาต่อหน่วย	มูลค่ารวมทั้งสิ้น	อัตราค่าเสื่อมราคา	ค่าเสื่อมราคาต่อปี	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ
	(หน่วย)	(บาท)	(บาท)	ต่อปี (%)	(บาท)	(สิ้นปีที่ 1)	(สิ้นปีที่ 2)	(สิ้นปีที่ 3)	(สิ้นปีที่ 4)	(สิ้นปีที่ 5)
<b>เครื่องมือในการบริการและยานพาหนะ</b>										
ชั้นวางของ	5.00	199.00	995.00	20%	199.00	796.00	597.00	398.00	199.00	5.00
ชั้นวางรองเท้า	2.00	199.00	398.00	20%	79.60	318.40	238.80	159.20	79.60	2.00
สายวัดส่วนสูง	1.00	350.00	350.00	20%	70.00	280.00	210.00	140.00	70.00	1.00
เครื่องชั่งน้ำหนัก	1.00	249.00	249.00	20%	49.80	199.20	149.40	99.60	49.80	1.00
โทรทัศน์สีจอแบน	2.00	2,480.00	4,960.00	20%	992.00	3,968.00	2,976.00	1,984.00	992.00	2.00

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 18 (ต่อ)

รายการ	จำนวน	ราคาต่อ หน่วย	มูลค่า รวมทั้งสิ้น	อัตรากำ เสื่อมราคา	ค่าเสื่อม ราคาต่อปี	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ
	(หน่วย)	(บาท)	(บาท)	ต่อปี (%)	(บาท)	(สิ้นปีที่ 1)	(สิ้นปีที่ 2)	(สิ้นปีที่ 3)	(สิ้นปีที่ 4)	(สิ้นปีที่ 5)
<b>เครื่องมือในการบริการ และยานพาหนะ</b>										
โต๊ะญี่ปุ่น	3.00	259.00	777.00	20%	155.40	621.60	466.20	310.80	155.40	3.00
แก้วนํ้ามีหูจับ	20.00	10.00	200.00	20%	40.00	160.00	120.00	80.00	40.00	20.00
เครื่องทำนํ้าดื่ม	1.00	3,500.00	3,500.00	20%	700.00	2,800.00	2,100.00	1,400.00	700.00	1.00
ช้อนคํ้ามันเล็ก	20.00	4.00	80.00	20%	16.00	64.00	48.00	32.00	16.00	20.00
ชาม	20.00	25.00	500.00	20%	100.00	400.00	300.00	200.00	100.00	20.00
หม้อหุงข้าว	1.00	399.00	399.00	20%	79.80	319.20	239.40	159.60	79.80	1.00

ตารางที่ 18 (ต่อ)

รายการ	จำนวน	ราคาต่อหน่วย	มูลค่ารวมทั้งสิ้น	อัตราค่าเสื่อมราคาต่อปี (%)	ค่าเสื่อมราคาต่อปี	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ (สิ้นปีที่ 1)	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ (สิ้นปีที่ 2)	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ (สิ้นปีที่ 3)	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ (สิ้นปีที่ 4)	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ (สิ้นปีที่ 5)
	(หน่วย)	(บาท)	(บาท)		(บาท)					
<b>เครื่องมือในการบริการและยานพาหนะ</b>										
กระทะไฟฟ้า	1.00	689.00	689.00	20%	137.80	551.20	413.40	275.60	137.80	1.00
มีดครัว	1.00	59.00	59.00	20%	11.80	47.20	35.40	23.60	11.80	1.00
หวี	2.00	10.00	20.00	20%	4.00	16.00	12.00	8.00	4.00	2.00
อ่างอาบน้ำเด็ก	2.00	199.00	398.00	20%	79.60	318.40	238.80	159.20	79.60	2.00
ชุดที่นอน	26.00	230.00	5,980.00	20%	1,196.00	4,784.00	3,588.00	2,392.00	1,196.00	26.00
เตียงนอน	1.00	5,000.00	5,000.00	20%	1,000.00	4,000.00	3,000.00	2,000.00	1,000.00	1.00

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 18 (ต่อ)

รายการ	จำนวน	ราคาต่อหน่วย	มูลค่ารวมทั้งสิ้น	อัตราค่าเสื่อมราคาต่อปี (%)	ค่าเสื่อมราคาต่อปี	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ (สิ้นปีที่ 1)	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ (สิ้นปีที่ 2)	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ (สิ้นปีที่ 3)	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ (สิ้นปีที่ 4)	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ (สิ้นปีที่ 5)
<u>เครื่องมือในการบริการและยานพาหนะ</u>	(หน่วย)	(บาท)	(บาท)		(บาท)					
ผ้าห่ม	27.00	150.00	4,050.00	20%	810.00	3,240.00	2,430.00	1,620.00	810.00	27.00
รถซาไลเด็ก	2.00	2,139.00	4,278.00	20%	855.60	3,422.40	2,566.80	1,711.20	855.60	2.00
ถังดับเพลิง	1.00	550.00	550.00	20%	110.00	440.00	330.00	220.00	110.00	1.00
<b>รวม</b>	<b>145.00</b>	<b>25,327.00</b>	<b>43,558.00</b>		<b>8,711.60</b>	<b>34,846.40</b>	<b>26,134.80</b>	<b>17,423.20</b>	<b>8,711.60</b>	<b>145.00</b>



ตารางที่ 18 (ต่อ)

รายการ	จำนวน	ราคาต่อ หน่วย	มูลค่า รวมทั้งสิ้น	อัตราค่า เสื่อมราคา	ค่าเสื่อม ราคาต่อปี	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ
	(หน่วย)	(บาท)	(บาท)	ต่อปี (%)	(บาท)	(สิ้นปีที่ 1)	(สิ้นปีที่ 2)	(สิ้นปีที่ 3)	(สิ้นปีที่ 4)	(สิ้นปีที่ 5)
<b>เครื่องใช้สำนักงาน</b>										
โต๊ะทำงาน 1 ลิ้นชัก	1.00	1,290.00	1,290.00	0.20	258.00	1,032.00	774.00	516.00	258.00	1.00
เก้าอี้ขนาดใหญ่	3.00	220.00	660.00	0.20	132.00	528.00	396.00	264.00	132.00	
โทรศัพท์และ โทรสาร	1.00	5,000.00	5,000.00	0.20	1,000.00	4,000.00	3,000.00	2,000.00	1,000.00	1.00
เน็ตบุ๊ก	1.00	9,000.00	9,000.00	0.20	1,800.00	7,200.00	5,400.00	3,600.00	1,800.00	1.00
ปรี้นเตอร์	1.00	2,100.00	2,100.00	0.20	420.00	1,680.00	1,260.00	840.00	420.00	1.00
<b>รวม</b>	<b>7.00</b>	<b>17,610.00</b>	<b>18,050.00</b>		<b>3,610.00</b>	<b>14,440.00</b>	<b>10,830.00</b>	<b>7,220.00</b>	<b>3,610.00</b>	<b>7.00</b>
<b>รวมทั้งสิ้น</b>	<b>152.00</b>	<b>42,937.00</b>	<b>61,608.00</b>		<b>12,321.60</b>	<b>49,286.40</b>	<b>36,964.80</b>	<b>24,643.20</b>	<b>12,321.60</b>	<b>152.00</b>

ประมาณการขายรายเดือน

ตารางที่ 19 แสดงประมาณการขายรายเดือน

รายการ	เดือน 1	เดือน 2	เดือน 3	เดือน 4	เดือน 5	เดือน 6	เดือน 7	เดือน 8	เดือน 9	เดือน 10	เดือน 11	เดือน 12	รวม
จำนวนเด็ก ผู้ใช้บริการ (คน)													
เด็กอ่อน (อายุ 3 เดือน - 1ปี)	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	60.00
เด็กเล็ก (อายุ > 1 ปี - 2 ปี)	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	60.00
เด็กโต(อายุ > 2 ปี - 3ปี)	6.00	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00	83.00
รวมจำนวน เด็กผู้ใช้บริ การ	16.00	17.00	17.00	17.00	17.00	17.00	17.00	17.00	17.00	17.00	17.00	17.00	203.00

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 19 (ต่อ)

รายการ	เดือน 1	เดือน 2	เดือน 3	เดือน 4	เดือน 5	เดือน 6	เดือน 7	เดือน 8	เดือน 9	เดือน 10	เดือน 11	เดือน 12	รวม
ราคาค่าบริการ (บาท/คน)													
เด็กอ่อน(อายุ 3 เดือน – 1 ปี)	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	<b>48,000.00</b>
เด็กเล็ก(อายุ > 1 ปี – 2 ปี)	3,300.00	3,300.00	3,300.00	3,300.00	3,300.00	3,300.00	3,300.00	3,300.00	3,300.00	3,300.00	3,300.00	3,300.00	<b>39,600.00</b>
เด็กโต(อายุ > 2 ปี – 3 ปี)	3,300.00	3,300.00	3,300.00	3,300.00	3,300.00	3,300.00	3,300.00	3,300.00	3,300.00	3,300.00	3,300.00	3,300.00	<b>39,600.00</b>
ราคาค่าบริการเฉลี่ย	<b>3,533.33</b>	<b>3,533.33</b>	<b>3,533.33</b>	<b>3,533.33</b>	<b>3,533.33</b>	<b>3,533.33</b>	<b>3,533.33</b>	<b>3,533.33</b>	<b>3,533.33</b>	<b>3,533.33</b>	<b>3,533.33</b>	<b>3,533.33</b>	<b>42,400.00</b>

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 19 (ต่อ)

รายการ	เดือน 1	เดือน 2	เดือน 3	เดือน 4	เดือน 5	เดือน 6	เดือน 7	เดือน 8	เดือน 9	เดือน 10	เดือน 11	เดือน 12	รวม
ค่าแรกเข้า (บาท / คน)													
เด็กอ่อน (อายุ 3 เดือน- 1 ปี)	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	<b>12,000.00</b>
เด็กเล็ก (อายุ > 1 ปี - 2 ปี)	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	<b>12,000.00</b>
เด็กโต(อายุ > 2 ปี- 3 ปี)	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	<b>12,000.00</b>
ราคาค่าแรก เข้าเฉลี่ย	<b>1,000.00</b>	<b>1,000.00</b>	<b>1,000.00</b>	<b>1,000.00</b>	<b>1,000.00</b>	<b>1,000.00</b>	<b>1,000.00</b>	<b>1,000.00</b>	<b>1,000.00</b>	<b>1,000.00</b>	<b>1,000.00</b>	<b>1,000.00</b>	<b>12,000.00</b>

ผลงานวิจัยนักรักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 19 (ต่อ)

รายการ	เดือน 1	เดือน 2	เดือน 3	เดือน 4	เดือน 5	เดือน 6	เดือน 7	เดือน 8	เดือน 9	เดือน 10	เดือน 11	เดือน 12	รวม
รายได้จากการบริการ (บาท)													
เด็กอ่อน (อายุ 3 เดือน - 1 ปี)	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	<b>240,000.00</b>
เด็กเล็ก (อายุ > 1 ปี - 2 ปี)	16,500.00	16,500.00	16,500.00	16,500.00	16,500.00	16,500.00	16,500.00	16,500.00	16,500.00	16,500.00	16,500.00	16,500.00	<b>198,000.00</b>
เด็กโต(อายุ > 2 ปี - 3 ปี)	19,800.00	23,100.00	23,100.00	23,100.00	23,100.00	23,100.00	23,100.00	23,100.00	23,100.00	23,100.00	23,100.00	23,100.00	<b>273,900.00</b>
รวมรายได้ จากการ บริการ (บาท)	<b>56,300.00</b>	<b>59,600.00</b>	<b>59,600.00</b>	<b>59,600.00</b>	<b>59,600.00</b>	<b>59,600.00</b>	<b>59,600.00</b>	<b>59,600.00</b>	<b>59,600.00</b>	<b>59,600.00</b>	<b>59,600.00</b>	<b>59,600.00</b>	<b>711,900.00</b>

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



## ตารางที่ 19 (ต่อ)

รายการ	เดือน 1	เดือน 2	เดือน 3	เดือน 4	เดือน 5	เดือน 6	เดือน 7	เดือน 8	เดือน 9	เดือน 10	เดือน 11	เดือน 12	รวม
รายได้ต่างๆจากเด็กที่ ผู้ปกครองมารับเข้า													
จำนวนเด็ก80% ของ ทั้งหมดที่ผู้ปกครองมา รับเข้า(คน)													
เด็กอ่อน(อายุ 3เดือน – 1 ปี)	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	<b>48.00</b>
เด็กเล็ก(อายุ > 1 ปี – 2 ปี)	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	<b>48.00</b>
เด็กโต(อายุ > 2 ปี)	4.80	5.60	5.60	5.60	5.60	5.60	5.60	5.60	5.60	5.60	5.60	5.60	<b>66.40</b>

ผลงานวิจัยนักรักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 19 (ต่อ)

รายการ	เดือน 1	เดือน 2	เดือน 3	เดือน 4	เดือน 5	เดือน 6	เดือน 7	เดือน 8	เดือน 9	เดือน 10	เดือน 11	เดือน 12	รวม
รวมจำนวน เด็กที่ผู้ปกครองมารับ เช้า	12.80	13.60	13.60	13.60	13.60	13.60	13.60	13.60	13.60	13.60	13.60	13.60	162.40
ราคาค่าบริ การเด็ก (บาท / คน)													
เด็กอ่อน (อายุ 3 เดือน – 1 ปี)	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	12,000.00
เด็กเล็ก (อายุ > 1 ปี – 2 ปี)	700.00	700.00	700.00	700.00	700.00	700.00	700.00	700.00	700.00	700.00	700.00	700.00	8,400.00
เด็กโต (อายุ > 2 ปี – 3 ปี)	700.00	700.00	700.00	700.00	700.00	700.00	700.00	700.00	700.00	700.00	700.00	700.00	8,400.00

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



ตารางที่ 19 (ต่อ)

รายการ	เดือน 1	เดือน 2	เดือน 3	เดือน 4	เดือน 5	เดือน 6	เดือน 7	เดือน 8	เดือน 9	เดือน 10	เดือน 11	เดือน 12	รวม
ราคาค่าบริ กาล่งเวลา เฉลี่ย	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	9,600.00
รายได้จาก ค่าบริการเด็กที่ ผู้ปก ครองมารับเข้า (บาท)													
เด็กอ่อน (อายุ 3 เดือน - 1 ปี)	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	48,000.00
เด็กเล็ก(อายุ > 1 ปี - 2 ปี)	2,800.00	2,800.00	2,800.00	2,800.00	2,800.00	2,800.00	2,800.00	2,800.00	2,800.00	2,800.00	2,800.00	2,800.00	33,600.00

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## ตารางที่ 19 (ต่อ)

รายการ	เดือน 1	เดือน 2	เดือน 3	เดือน 4	เดือน 5	เดือน 6	เดือน 7	เดือน 8	เดือน 9	เดือน 10	เดือน 11	เดือน 12	รวม
เด็กโต (อายุ > 2 ปี – 3 ปี)	3,360.00	3,920.00	3,920.00	3,920.00	3,920.00	3,920.00	3,920.00	3,920.00	3,920.00	3,920.00	3,920.00	3,920.00	46,480.00
รวมรายได้ จากค่าบริการ เด็กที่ ผู้ปกครอง มารับเข้า (บาท)	10,160.00	10,720.00	10,720.00	10,720.00	10,720.00	10,720.00	10,720.00	10,720.00	10,720.00	10,720.00	10,720.00	10,720.00	128,080.00
เงินสตรีบ การบริการ (บาท)	82,460.00	87,320.00	87,320.00	87,320.00	87,320.00	87,320.00	87,320.00	87,320.00	87,320.00	87,320.00	87,320.00	87,320.00	1,042,980.00

ผลงานวิจัยนักรักศึกษา ระดับปริญญาตรี

**ประมาณการรายได้จากการขายสินค้าและบริการ**

**ตารางที่ 20** แสดงประมาณการรายได้จากการขายสินค้าและบริการ

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
<b>จำนวนผู้ใช้ บริการ (คน)</b>	-	เพิ่มขึ้น 1 %	เพิ่มขึ้น 2 %	เท่ากับปีที่ 3	เท่ากับปีที่ 4
เด็กอ่อน (อายุ 3 เดือน – 1 ปี)	60.00	60.60	61.81	61.81	61.81
เด็กเล็ก (อายุ > 1 ปี – 2 ปี)	60.00	60.60	61.81	61.81	61.81
เด็กโต (อายุ > 2 ปี – 3 ปี)	83.00	83.83	85.51	85.51	85.51
<b>รวมจำนวน ผู้ใช้บริการ</b>	<b>203.00</b>	<b>205.03</b>	<b>209.13</b>	<b>209.13</b>	<b>209.13</b>
<b>ราคาค่าบริการ (บาท / คน)</b>					
เด็กอ่อน (อายุ 3 เดือน – 1 ปี)	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00
เด็กเล็ก(อายุ > 1 ปี – 2 ปี)	3,300.00	3,300.00	3,300.00	3,300.00	3,300.00
เด็กโต (อายุ > 2 ปี - 3 ปี)	3,300.00	3,300.00	3,300.00	3,300.00	3,300.00
<b>รวมค่าบริการ เฉลี่ย(บาท)</b>	<b>3,533.33</b>	<b>3,533.33</b>	<b>3,533.33</b>	<b>3,533.33</b>	<b>3,533.33</b>
<b>ราคาค่าแรกเข้า (บาท)</b>					
เด็กอ่อน (อายุ 3 เดือน – 1 ปี)	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00
เด็กเล็ก(อายุ > 1 ปี – 2 ปี)	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00

## ตารางที่ 20(ต่อ)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
เด็กโต (อายุ > 2 ปี - 3 ปี)	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00
<b>รวมค่าแรกเข้าเฉลี่ย(บาท)</b>	<b>1,000.00</b>	<b>1,000.00</b>	<b>1,000.00</b>	<b>1,000.00</b>	<b>1,000.00</b>
รายได้จากการบริการ (บาท)					
เด็กอ่อน (อายุ 3 เดือน - 1 ปี)	240,000.00	242,400.00	247,248.00	247,248.00	247,248.00
เด็กเล็ก (อายุ > 1ปี - 2 ปี)	198,000.00	199,980.00	203,979.60	203,979.60	203,979.60
เด็กโต (อายุ > 2 ปี - 3 ปี)	273,900.00	276,639.00	282,171.78	282,171.78	282,171.78
<b>รวมรายได้จากการบริการ(บาท)</b>	<b>711,900.00</b>	<b>719,019.00</b>	<b>733,399.38</b>	<b>733,399.38</b>	<b>733,399.38</b>
รายได้จากค่าแรกเข้า(บาท)					
เด็กอ่อน (อายุ 3 เดือน - 1 ปี)	60,000.00	60,600.00	61,812.00	61,812.00	61,812.00
เด็กเล็ก (อายุ > 1ปี - 2 ปี)	60,000.00	60,600.00	61,812.00	61,812.00	61,812.00
เด็กโต (อายุ > 2 ปี - 3 ปี)	83,000.00	83,830.00	85,506.60	85,506.60	85,506.60
<b>รวมรายได้จากค่าแรกเข้า(บาท)</b>	<b>203,000.00</b>	<b>205,030.00</b>	<b>209,130.60</b>	<b>209,130.60</b>	<b>209,130.60</b>

ตารางที่ 20 (ต่อ)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้อื่น ๆ (บาท)					
รายได้จากเด็กที่ ผู้ปกครองมารับ เข้า(คน)					
เด็กอ่อน (อายุ 3 เดือน - 1 ปี)	48,000.00	50,400.00	50,400.00	50,400.00	50,400.00
เด็กเล็ก (อายุ >1 ปี - 2 ปี)	33,600.00	35,280.00	35,280.00	35,280.00	35,280.00
เด็กโต (อายุ > 2 ปี - 3 ปี)	46,480.00	48,804.00	48,804.00	48,804.00	48,804.00
รวมรายได้อื่นๆ	<b>128,080.00</b>	<b>134,484.00</b>	<b>134,484.00</b>	<b>134,484.00</b>	<b>134,484.00</b>
รวมรายได้ สะสม(บาท)	<b>1,042,980.00</b>	<b>1,058,533.00</b>	<b>1,077,013.98</b>	<b>1,077,013.98</b>	<b>1,077,013.98</b>
เงินสตรับการ ขาย(บาท)	<b>1,042,980.00</b>	<b>1,058,533.00</b>	<b>1,077,013.98</b>	<b>1,077,013.98</b>	<b>1,077,013.98</b>

หมายเหตุ : 1. จำนวนผู้ให้บริการ

1.1 จำนวนผู้ให้บริการปีแรก มาจากยอดรวมในตารางประมาณการขาย  
รายเดือน

1.2 จำนวนผู้ให้บริการปีที่สอง มาจากการคาดการณ์ว่าเด็กจะเพิ่มขึ้นอีก 1  
คน เพราะปีแรกมีเด็ก 7 คน จากกำลังการให้บริการเต็มที่ 9 คน

1.3 จำนวนผู้ให้บริการปีที่สาม มาจากการคาดการณ์ว่าเด็กจะเพิ่มขึ้นอีก 1  
คน เพราะปีที่สองมีเด็ก 8 คน จากกำลังการให้บริการเต็มที่ 9 คน

1.4 ปีที่ 4 และ 5 เท่ากับปีที่ 3 เนื่องจากได้รับเด็กเต็มกำลังการให้บริการที่  
9 คน

**ประมาณการต้นทุนวัตถุดิบทางตรง**

**ตารางที่ 21** แสดงประมาณการต้นทุนวัตถุดิบทางตรง

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
<b>จำนวนซื้อวัตถุดิบทางตรงในการผลิต(ก.ก.)</b>		เพิ่มขึ้น 2 %	เท่ากับ ปีที่ 2	เท่ากับ ปีที่ 3	เท่ากับ ปีที่ 4
สบู่เหลวสระผมอาบน้ำ	60.00	61.20	61.20	61.20	61.20
อาหารกลางวัน	4,320.00	4,406.40	4,406.40	4,406.40	4,406.40
ขนมหรือผลไม้	4,320.00	4,406.40	4,406.40	4,406.40	4,406.40
นมกล่อง	4,320.00	4,406.40	4,406.40	4,406.40	4,406.40
น้ำเกลอน	36.00	36.72	36.72	36.72	36.72
ผลิตภัณฑ์ล้างจาน	24.00	24.48	24.48	24.48	24.48
หนังสือนิทาน	120.00	122.40	122.40	122.40	122.40
สมุดเปล่ามีเส้น	36.00	36.72	36.72	36.72	36.72
วีซีดีการ์ตูน	48.00	48.96	48.96	48.96	48.96
<b>ราคาต่อหน่วยของวัตถุดิบทางตรง (บาท / ก.ก.)</b>					
สบู่เหลวสระผมอาบน้ำ	150.00	152.00	152.00	154.00	154.00
อาหารกลางวัน	15.00	17.00	17.00	19.00	19.00

ตารางที่ 21 (ต่อ)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
<b>ราคาต่อหน่วยของวัตถุดิบ ทางตรง (บาท/ก.ก.)</b>					
ขนมหรือผลไม้	5.00	12.00	12.00	14.00	14.00
นมกล่อง	5.00	7.00	7.00	9.00	9.00
น้ำเกลอน	13.00	15.00	15.00	17.00	17.00
ผลิตภัณฑ์ล้างจาน	8.00	10.00	10.00	12.00	12.00
หนังสือนิทาน	30.00	32.00	32.00	34.00	34.00
สมุดเปล่ามีเส้น	4.00	6.00	6.00	8.00	8.00
วิธีดีการ์ตูน	19.00	21.00	21.00	23.00	23.00
<b>ยอดซื้อวัตถุดิบทางตรงในการ บริการ(บาท)</b>					
สบู่เหลวสระผมอาบน้ำ	9,000.00	9,302.40	9,302.40	9,424.80	9,424.80
อาหารกลางวัน	64,800.00	74,908.80	74,908.80	83,721.60	83,721.60
ขนมหรือผลไม้	21,600.00	52,876.80	52,876.80	61,689.60	61,689.60
นมกล่อง	21,600.00	30,844.80	30,844.80	39,657.60	39,657.60
น้ำเกลอน	468.00	550.80	550.80	624.24	624.24
ผลิตภัณฑ์ล้างจาน	192.00	244.80	244.80	293.76	293.76
หนังสือนิทาน	3,600.00	3,916.80	3,916.80	4,161.60	4,161.60
สมุดเปล่ามีเส้น	144.00	220.32	220.32	293.76	293.76
วิธีดีการ์ตูน	912.00	1,028.16	1,028.16	1,126.08	1,126.08
<b>รวมยอดซื้อวัตถุดิบทางตรงในการ บริการ (บาท)</b>	<b>117,660.00</b>	<b>168,728.40</b>	<b>168,728.40</b>	<b>195,411.60</b>	<b>195,411.60</b>

## ตารางที่ 21 (ต่อ)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
บวก ค่าขนส่งเข้า	10,500.00	11,500.00	12,500.00	13,500.00	14,500.00
<b>ยอดซื้อวัตถุดิบทางตรง-สุทธิ</b>	<b>128,160.00</b>	<b>180,228.40</b>	<b>181,228.40</b>	<b>208,911.60</b>	<b>209,911.60</b>
บวก วัตถุดิบทางตรงต้นงวด	-	12,816.00	18,022.84	18,122.84	20,891.16
หัก วัตถุดิบทางตรงปลายงวด	12,816.00	18,022.84	18,122.84	20,891.16	20,991.16
<b>วัตถุดิบทางตรงใช้ในการบริการ</b>	<b>115,344.00</b>	<b>175,021.56</b>	<b>181,128.40</b>	<b>206,143.28</b>	<b>209,811.60</b>
เงินสดจ่ายค่าวัตถุดิบทางตรงในการบริการ(บาท)	128,160.00	180,228.40	181,228.40	208,911.60	209,911.60



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



**ประมาณการต้นทุนโครงการและต้นทุนการบริการ**

**ตารางที่ 22 แสดงประมาณการต้นทุน โครงการและต้นทุนการบริการ**

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
<b>ต้นทุนการผลิตสินค้า (บาท)</b>					
ค่าแรงงานทางตรงในการบริการ	300,000.00	315,000.00	330,750.00	347,287.50	364,651.88
ค่าวัสดุสิ้นเปลืองในการบริการ	1,760.00	1,760.00	1,760.00	1,760.00	1,760.00
ค่าวัสดุดิบทางตรงใช้ไปในบริการ	115,344.00	175,021.56	181,128.40	206,143.28	209,811.60
<b>รวมต้นทุนการบริการ</b>	<b>417,104.00</b>	<b>491,781.56</b>	<b>513,638.40</b>	<b>555,190.78</b>	<b>576,223.48</b>
<b>ค่าเสื่อมราคาในการบริการ (บาท)</b>					
ค่าเสื่อมราคาเครื่องจักรและอุปกรณ์	8,711.60	8,711.60	8,711.60	8,711.60	8,566.60
<b>รวมต้นทุนค่าเสื่อมราคาในการบริการ</b>	<b>8,711.60</b>	<b>8,711.60</b>	<b>8,711.60</b>	<b>8,711.60</b>	<b>8,566.60</b>
<b>รวมต้นทุนการบริการทั้งสิ้น</b>	<b>425,815.60</b>	<b>500,493.16</b>	<b>522,350.00</b>	<b>563,902.38</b>	<b>584,790.08</b>
<b>สินค้าคงเหลือ (บาท)</b>					
บวก สินค้าคงเหลือต้นงวด	-	42,581.56	50,049.32	52,235.00	56,390.24
หัก สินค้าคงเหลือปลายงวด	42,581.56	50,049.32	52,235.00	56,390.24	58,479.01
<b>รวมต้นทุนการบริการ (บาท)</b>	<b>383,234.04</b>	<b>493,025.40</b>	<b>520,164.32</b>	<b>559,747.14</b>	<b>582,701.31</b>

## ตารางที่ 22 (ต่อ)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการบริการ	301,760.00	316,760.00	332,510.00	349,047.50	366,411.88

- หมายเหตุ : 1. ค่าแรงงานทางตรงในการบริการเพิ่มขึ้นปีละ 5% เพื่อจูงใจพนักงานให้ทำงานนานๆ
2. ค่าวัสดุสิ้นเปลือง นั้นประกอบด้วย อุปกรณ์และเครื่องมือซึ่งมีอายุการใช้งานไม่เกิน 1 ปี จะไม่มีการคิดค่าเสื่อมราคา
3. ค่าวัสดุสิ้นเปลืองเท่ากันทุกปี เนื่องจากของเล่นขนาดล็กสูญหาย ชำรุด เด็กนำกลับบ้านหรือสินค้าบางอย่างเสื่อมสภาพ จึงซื้อใหม่ทุกปี



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

ตารางที่ 23 แสดงประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
<b>ค่าใช้จ่ายในการบริหาร และการขาย (บาท)</b>					
เงินเดือนบุคลากร	96,000.00	100,800.00	105,840.00	111,132.00	116,688.60
ค่าโฆษณาและ ประชาสัมพันธ์	29,200.00	2,450.00	2,450.00	2,450.00	2,450.00
ค่าไฟฟ้าและน้ำประปา	20,400.00	20,400.00	20,400.00	20,400.00	20,400.00
ค่าโทรศัพท์	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00
ค่าสวัสดิการพนักงาน	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00
ค่าเครื่องเขียนแบบพิมพ์	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดอื่นๆ	6,750.00	6,750.00	6,750.00	6,750.00	6,750.00
ค่าใช้จ่ายในการ ดำเนินการเริ่มแรก	58,255.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ค่าเช่าร้าน	86,400.00	86,400.00	86,400.00	86,400.00	86,400.00
<b>รวมค่าใช้จ่ายในการขาย และบริหาร</b>	<b>336,405.00</b>	<b>256,200.00</b>	<b>261,240.00</b>	<b>266,532.00</b>	<b>272,088.60</b>
<b>ค่าเสื่อมราคาส่วนการ ขายและบริหาร</b>					
ค่าเสื่อมราคาเครื่องใช้ สำนักงาน	3,610.00	3,610.00	3,610.00	3,610.00	3,603.00

ตารางที่ 23 (ต่อ)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รวมค่าเสื่อมราคา	3,610.00	3,610.00	3,610.00	3,610.00	3,603.00
รวมค่าใช้จ่ายในการขาย และบริหาร	340,015.00	259,810.00	264,850.00	270,142.00	275,691.60
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายใน การขายและบริหาร	336,405.00	256,200.00	261,240.00	266,532.00	272,088.60

หมายเหตุ : 1. เงินเดือนบุคลากรเพิ่มขึ้นปีละ 5% ทุก ๆ ปี เริ่มจากปีที่ 2 เป็นต้นไป

2. ค่าโฆษณาและประชาสัมพันธ์

2.1 การแจกใบปลิวลดจำนวนสัปดาห์ลงในแต่ละปี โดยปีแรกแจกเป็นเวลา 6 สัปดาห์ ปีถัดไปแจกปีละ 1 สัปดาห์ช่วงเดือนพฤษภาคม ค่าใบปลิวตั้งแต่ปีที่ 2 ปีละ 450 บาท

2.2 การแจกใบปลิวตั้งแต่ปีที่ 2 จะไม่จ้างพนักงานแจกใบปลิว แต่ให้พี่เลี้ยงเด็ก เป็นผู้แจกแทนเพื่อลดค่าใช้จ่ายการโฆษณาบนเว็บไซต์ตั้งแต่ปีที่ 2 เสียเฉพาะค่าเช่าพื้นที่ปีละ 2,000 บาท

2.3 ค่าไฟฟ้าและน้ำประปาเท่ากันทุกปี เนื่องจากคำนวณการใช้สำหรับการให้บริการเด็กเต็มจำนวน 27 คน

3. ค่าโทรศัพท์ส่วนใหญ่เกิดจากการโทรแจ้งลูกค้ากรณีจะหยุดวันสำคัญ หรือ โทรติดต่อผู้ปกครองให้มารับเด็กที่ป่วยกลับบ้านจึงเท่ากันทุกปี

4. ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดเป็นสินค้าที่จัดให้ผู้ปกครองเมื่อชำระค่าแรกเข้า (คู่มือ 6 แผนการบริการ)

5. ค่าสวัสดิการพนักงาน คือ เงินที่แบ่งให้พี่เลี้ยง 20 % ของเงินที่ผู้ปกครองจ่ายเมื่อมารับเด็กสาย รวมถึงค่ารักษาพยาบาล เงินพิเศษในวันหยุดนักขัตฤกษ์

6. เด็กหลังเวลา 16.00 น. โดยคาดการณ์ว่ามีผู้ปกครองประมาณ 80% จากทั้งหมดมารับเด็กสาย

ประมาณการงบกำไรขาดทุน

ตารางที่ 24 แสดงประมาณการงบกำไรขาดทุน

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้					
รายได้จากการบริการ	1,042,980.00	1,058,533.00	1,077,013.98	1,077,013.98	1,077,013.98
<b>รวมรายได้</b>	<b>1,042,980.00</b>	<b>1,058,533.00</b>	<b>1,077,013.98</b>	<b>1,077,013.98</b>	<b>1,077,013.98</b>
หัก - ต้นทุนขายสินค้า	(383,234.04)	(493,025.40)	(520,164.32)	(559,747.14)	(582,701.31)
<b>กำไรขั้นต้น</b>	<b>659,745.96</b>	<b>565,507.60</b>	<b>556,849.66</b>	<b>517,266.84</b>	<b>494,312.67</b>
หัก - ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	(340,015.00)	(259,810.00)	(264,850.00)	(270,142.00)	(275,691.60)
<b>กำไรจากการดำเนินงานก่อนหักดอกเบี้ยจ่าย</b>	<b>319,730.96</b>	<b>305,697.60</b>	<b>291,999.66</b>	<b>247,124.84</b>	<b>218,621.07</b>
หัก - ดอกเบี้ยจ่าย (4)	(24,000.00)	(19,200.00)	(14,400.00)	(9,600.00)	(4,800.00)
<b>กำไรจากการดำเนินงานก่อนหักภาษีเงินได้</b>	<b>295,730.96</b>	<b>286,497.60</b>	<b>277,599.66</b>	<b>237,524.84</b>	<b>213,821.07</b>

## ตารางที่ 24 (ต่อ)

## ตารางแสดงการคำนวณภาษีบุคคลธรรมดา คำนวณจ่ายตามจริง

การคำนวณ ภาษีเงินได้ บุคคลธรรมดา	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
หัก – ภาษีเงิน ได้บุคคล ธรรมดา	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>กำไรสุทธิ</b>	<b>295,730.96</b>	<b>286,497.60</b>	<b>277,599.66</b>	<b>237,524.84</b>	<b>213,821.07</b>
<b>กำไรสะสม</b>	<b>295,730.96</b>	<b>582,228.56</b>	<b>859,828.22</b>	<b>1,097,353.06</b>	<b>1,311,174.13</b>
หัก – ภาษีเงิน ได้บุคคล ธรรมดา	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>กำไรสุทธิ</b>	<b>295,730.96</b>	<b>286,497.60</b>	<b>277,599.66</b>	<b>237,524.84</b>	<b>213,821.07</b>
<b>กำไรสะสม</b>	<b>295,730.96</b>	<b>582,228.56</b>	<b>859,828.22</b>	<b>1,097,353.06</b>	<b>1,311,174.13</b>
<b>กำไรก่อนหัก ภาษีเงินได้</b>	295,730.96	286,497.60	277,599.66	237,524.84	213,821.07
<b>(หัก) ค่าใช้จ่าย 70 % 40</b>	(207,011.67)	(200,548.32)	(194,319.76)	(166,267.39)	(149,674.75)
<b>(หัก)ค่า ลดหย่อน ส่วนตัว</b>	(30,000.00)	(30,000.00)	(30,000.00)	(30,000.00)	(30,000.00)
<b>เงินได้พึง ประเมินสุทธิ</b>	58,719.29	55,949.28	53,279.90	41,257.45	34,146.32

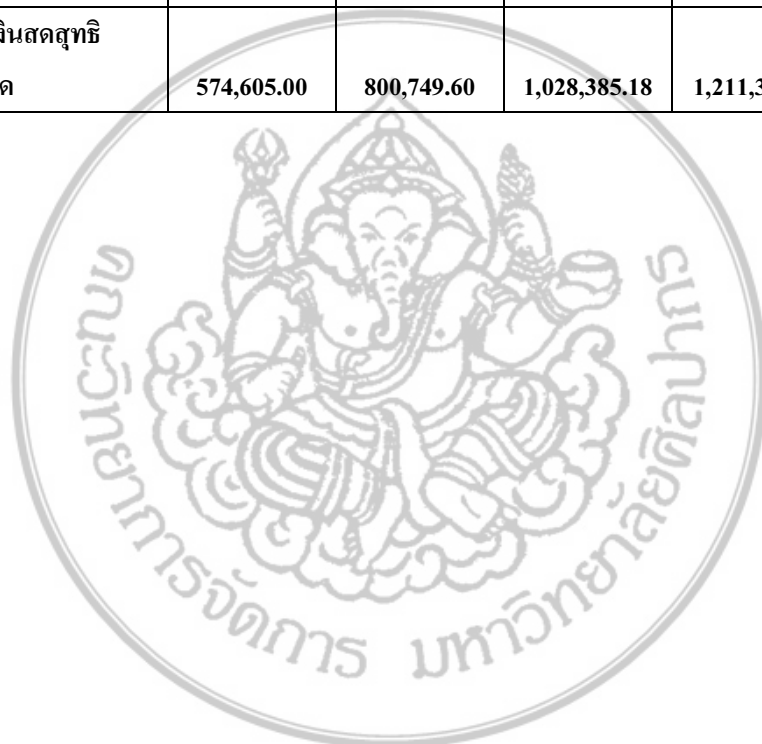
ประมาณการงบกระแสเงินสด

ตารางที่ 25 แสดงประมาณการงบกระแสเงินสด

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กระแสเงินสดจาก กิจกรรมดำเนินงาน					
เงินสดรับจากการขาย สินค้า	1,042,980.00	1,058,533.00	1,077,013.98	1,077,013.98	1,077,013.98
เงินสดจ่ายค่าวัตถุดิบ ทางตรงในการบริการ	(128,160.00)	(180,228.40)	(181,228.40)	(208,911.60)	(209,911.60)
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายใน การบริการ	(301,760.00)	(316,760.00)	(332,510.00)	(349,047.50)	(366,411.88)
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายใน การขายและบริหาร	(336,405.00)	(256,200.00)	(261,240.00)	(266,532.00)	(272,088.60)
เงินสดจ่ายค่าภาษีเงินได้	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
เงินสดจ่ายชำระคืน ดอกเบี้ย	(24,000.00)	(19,200.00)	(14,400.00)	(9,600.00)	(4,800.00)
<b>รวมกระแสเงินสดสุทธิ จากกิจกรรมดำเนินงาน</b>	<b>252,655.00</b>	<b>286,144.60</b>	<b>287,635.58</b>	<b>242,922.88</b>	<b>223,801.91</b>
กระแสเงินสดจาก กิจกรรมลงทุน					
เงินสดจ่ายลงทุนใน เครื่องใช้สำนักงาน	(18,050.00)	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>รวมกระแสเงินสดสุทธิ จากกิจกรรมลงทุน</b>	<b>(18,050.00)</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>
กระแสเงินสดจาก กิจกรรมจัดหาเงิน					
เงินสดจ่ายชำระคืน เงินกู้	(60,000.00)	(60,000.00)	(60,000.00)	(60,000.00)	(60,000.00)
เงินสดรับจากการกู้ยืม	300,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
เงินสดรับจากเจ้าของ	100,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00

ตารางที่ 25 (ต่อ)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กระแสเงินสดสุทธิจาก กิจกรรมลงทุน	340,000.00	(60,000.00)	(60,000.00)	(60,000.00)	(60,000.00)
กระแสเงินสดสุทธิ	574,605.00	226,144.60	227,635.58	182,922.88	163,801.91
บวก กระแสเงินสดต้น งวด	0.00	574,605.00	800,749.60	1,028,385.18	1,211,308.06
กระแสเงินสดสุทธิ ปลายงวด	574,605.00	800,749.60	1,028,385.18	1,211,308.06	1,375,109.97



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



ประมาณการงบดุล

ตารางที่ 26 แสดงประมาณการงบดุล

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินทรัพย์					
สินทรัพย์หมุนเวียน					
เงินสดและเงินฝาก สถาบันการเงิน	574,605.00	800,749.60	1,028,385.18	1,211,308.06	1,375,109.97
สินค้าคงเหลือ	55,397.56	68,072.16	70,357.84	77,281.40	79,470.17
<b>รวมสินทรัพย์หมุนเวียน</b>	<b>630,002.56</b>	<b>868,821.76</b>	<b>1,098,743.02</b>	<b>1,288,589.46</b>	<b>1,454,580.13</b>
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน					
อุปกรณ์-สุทธิ	49,286.40	36,964.80	24,643.20	12,321.60	152.00
<b>รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน</b>	<b>49,286.40</b>	<b>36,964.80</b>	<b>24,643.20</b>	<b>12,321.60</b>	<b>152.00</b>
<b>รวมสินทรัพย์</b>	<b>679,288.96</b>	<b>905,786.56</b>	<b>1,123,386.22</b>	<b>1,300,911.06</b>	<b>1,454,732.13</b>
หนี้สินหมุนเวียน					
เงินกู้ระยะยาวที่กำหนด ชำระในปี	60,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00	0.00
<b>รวมหนี้สินหมุนเวียน</b>	<b>60,000.00</b>	<b>60,000.00</b>	<b>60,000.00</b>	<b>60,000.00</b>	<b>0.00</b>
หนี้สินไม่หมุนเวียน					
เงินกู้ระยะยาว	180,000.00	120,000.00	30,000.00	0.00	0.00
<b>รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน</b>	<b>180,000.00</b>	<b>120,000.00</b>	<b>30,000.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>
<b>รวมหนี้สิน</b>	<b>240,000.00</b>	<b>180,000.00</b>	<b>90,000.00</b>	<b>60,000.00</b>	<b>0.00</b>
ส่วนของผู้ถือหุ้น					
ทุน-นางสาวเอี่ยมพร	143,558.00	143,558.00	143,558.00	143,558.00	143,558.00
กำไรสะสม	295,730.96	582,228.56	859,828.22	1,097,353.06	1,311,174.13
<b>รวมส่วนของผู้ถือหุ้น</b>	<b>439,288.96</b>	<b>725,786.56</b>	<b>1,003,386.22</b>	<b>1,240,911.06</b>	<b>1,454,732.13</b>
<b>รวมหนี้สินและส่วนของผู้ ถือหุ้น</b>	<b>679,288.96</b>	<b>905,786.56</b>	<b>1,093,386.22</b>	<b>1,300,911.06</b>	<b>1,454,732.13</b>

## การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

## ตารางที่ 27 แสดงการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

รายการการวิเคราะห์	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
<b>อัตราส่วนวัดสภาพคล่องทางการเงิน</b>					
อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน (Current Ratio)	-10.50	14.48	18.31	21.48	-
อัตราส่วนสินทรัพย์คล่องตัว(Quick Ratio)	-9.58	13.35	17.14	20.19	-
<b>อัตราส่วนการวัดประสิทธิภาพการใช้สินทรัพย์</b>					
อัตราหมุนเวียนของสินค้า (Inventory Turnover)	9.00	9.85	9.96	9.93	9.96
ระยะเวลาสินค้าคงเหลือ (Inventory Turnover Period)	40.56	37.05	36.65	36.77	36.63
อัตราการหมุนของสินทรัพย์ถาวร	21.16	16.93	2.64	2.64	2.64
อัตราการหมุนของสินทรัพย์รวม	1.54	1.17	0.96	0.83	0.74
<b>อัตราส่วนวัดความสามารถในการก่อหนี้</b>					
อัตราส่วนแห่งหนี้ (Debt Ratio)	-0.38	0.21	0.08	0.05	0.00
อัตราส่วนแห่งเงินทุน (Debt to Equity Ratio)	0.55	0.25	0.09	0.05	0.00

ตารางที่ 27 (ต่อ)

รายการการวิเคราะห์	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
<b>อัตราส่วนวัดความสามารถในการก่อหนี้ (ต่อ)</b>					
อัตราส่วนความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย (Interest Coverage Ratio)	13.32	15.92	20.28	25.74	45.55
<b>อัตราส่วนวัดความสามารถในการบริหาร</b>					
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (ROA)	0.44	0.32	0.25	0.18	0.15
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (ROE)	0.67	0.39	0.28	0.19	0.15
อัตรากำไรขั้นต้น (เปอร์เซ็นต์)	0.63	0.53	0.52	0.48	0.46
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน (เปอร์เซ็นต์)	0.31	0.29	0.27	0.23	0.20
<b>ข้อมูลทางการเงินจากการลงทุน</b>					
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)	274,864.20				
อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR)	52.24 %				
ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)	เท่ากับ 1 ปี 7 เดือน				

**บทที่ 8**  
**แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง**

เนื่องจากคิวดี้เนิร์สเซอร์ทำธุรกิจเกี่ยวกับการเลี้ยงดูเด็กซึ่งมีคู่แข่งเป็นจำนวนมาก ไม่ว่าจะในเขตบางกอกใหญ่ หรือนอกเขตบางกอกใหญ่ เพราะในบริเวณพื้นที่มีเด็กเกิดใหม่ทุก ๆ ปี การทำธุรกิจสถานรับเลี้ยงเด็กสามารถสร้างรายได้ให้กับผู้ประกอบการได้เป็นอย่างดี เพราะผู้ประกอบการมีความจำเป็นต้องใช้บริการสถานรับเลี้ยงเด็กในการเลี้ยงดูบุตรหลานที่อายุยังน้อย แต่ในการเลี้ยงดูเด็กช่วงวันจันทร์ถึงศุกร์ พ่อแม่เด็กมักจะไม่ว่างในช่วงที่ออกไปทำงานนอกบ้าน เพราะในปัจจุบันสังคมไทยมีแนวโน้มเป็นครอบครัวเดี่ยวมากขึ้น ไม่มีญาติพี่น้องหรือผู้สูงอายุคอยช่วยดูแลสมาชิกตัวน้อย

**ตารางที่ 28** แสดงแผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง

ลำดับ	ลักษณะปัญหา	ผลกระทบที่เกิดขึ้น	แนวทางแก้ไข
1	เนิร์สเซอร์ยังไม่เป็นที่รู้จัก	รายได้ไม่เพิ่มขึ้นหรือเกิดการขาดทุน	แนะนำบริการให้เป็นที่รู้จัก โดยการแจกใบปลิว หรือการโฆษณาประชาสัมพันธ์ หรือการมีส่วนลดแรกเข้าใช้บริการ
2	การดำเนินการในรูปแบบธุรกิจเจ้าของคนเดียวเป็นครั้งแรกยังขาดประสบการณ์	การดำเนินการและระบบการจัดการยังไม่ดีเท่าที่ควร ทำให้เกิดอุปสรรค เช่น การเลี้ยงดูเด็ก	นำวิธีการ Benchmarking มาปรับใช้ คือ การเปรียบเทียบ คิวดี้เนิร์สเซอร์กับธุรกิจที่ประสบความสำเร็จ แล้วนำแนวทางมาประยุกต์ใช้ให้เหมาะสมกับธุรกิจ จนประสบความสำเร็จตามต้นแบบ

ตารางที่ 28 (ต่อ)

ลำดับ	ลักษณะปัญหา	ผลกระทบที่เกิดขึ้น	แนวทางแก้ไข
3	บริการบางประเภท อาจถูกลอกเลียนแบบ หรือถูกตัดราคาโดย คู่แข่ง	รายได้และกำไรลดลง เนื่องจากมีลูกค้าลด น้อยลง	ประชาสัมพันธ์โดยมุ่งเน้น ความเป็นผู้บุกเบิกที่ผ่านการ อบรมจากปลัดกระทรวงหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ย่อมมีความน่าเชื่อถือมากกว่า ธุรกิจรายใหม่
4	การบริการไม่เพียงพอ ต่อความต้องการ เนื่องจากพี่เลี้ยงไม่พอและ พื้นที่มีจำกัด	ลูกค้าบางรายไม่ได้รับ บริการ ทำให้ลูกค้าไม่ ยากเข้ามาใช้บริการ	ต้องขยายทำเลการให้บริการและเพิ่มการจ้างพี่เลี้ยงให้ มากขึ้น
5	ต้นทุนการบริการ หรือ การบริหาร จัดการสูงกว่าที่คาดไว้	กำไรลดลง	ศึกษากระบวนการทำงานตั้งแต่ การบริการ การตลาด ตลอดจน การจัดการ เพื่อหาแนวทางใน การลดต้นทุน
6	การดำเนินงานของ กิจการเกิดล้มเหลว หรือไม่เป็นไปตาม เป้าหมายที่วางไว้	ขาดทุน รายได้ไม่พอ กับรายจ่าย	ดำเนินการหาจุดบกพร่องที่เป็น อุปสรรคต่อการประ กอบธุรกิจ หรือการเปลี่ยน ธุรกิจไปเป็นธุรกิจประเภท สถาบันที่รับสอนภาษา อังกฤษ โดยจ้างอาจารย์ ชาวต่างชาติมาเป็นผู้สอนคิด อัตราค่าธรรมเนียมที่ถูกลงกว่า สถาบันอื่นๆ ซึ่งสามารถรับจำนวนผู้ที่สนใจได้ ประมาณ 20 ที่นั่ง เป็นต้น

## บทที่ 9 แผนการปรับปรุงเพื่อเพิ่มขีดความสามารถ

คิวดี้เนิร์สเซอร์มีแผนการที่จะพัฒนาการดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการรับเลี้ยงเด็ก ในหลายๆด้านเพื่อให้การบริการมีคุณภาพ สร้างความประทับใจต่อลูกค้าทั้งก่อนและหลังการใช้บริการ รวมถึงการดึงดูดลูกค้าให้มาใช้บริการ โดยมีงานที่ต้องพัฒนาปรับปรุงดังต่อไปนี้

### ด้านการตลาด

ในเรื่องของการขยายตลาดกลุ่มลูกค้าให้เพิ่มมากขึ้น ไม่เฉพาะแค่กลุ่มที่อยู่ในพื้นที่เขตบางกอกใหญ่เท่านั้น แต่จะขยายตลาดไปในเขตใกล้เคียง อาทิ เขตบางกอกน้อย เขตธนบุรี เขตคลองสาน เป็นต้น โดยการเพิ่มบริการให้มีความหลากหลายมากยิ่งขึ้น บริการเหล่านั้นจะต้องกำลังเป็นที่ต้องการ หรือเป็นที่นิยมของตลาด สามารถทำได้โดยการสอบถามข้อมูลจากความต้องการของลูกค้าด้วยการแจกแบบสอบถาม หรือการอ่านสื่อต่างๆ ตัวอย่างเช่น การสำรวจความนิยมจากอินเทอร์เน็ต บทวิเคราะห์และวิจารณ์จากหนังสือพิมพ์ นิตยสาร วารสาร และยังส่งตัวแทนเข้าไปแจกใบปลิวตามพื้นที่ใกล้เคียงเพื่อแนะนำคิวดี้เนิร์สเซอร์ให้เป็นที่รู้จัก

ผลที่คาดว่าจะได้รับ การวางแผนในการปรับปรุงทางการตลาดนั้น สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้เพิ่มขึ้นนอกเหนือจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเดิมที่อยู่ในพื้นที่เขตบางกอกใหญ่ จนสามารถดึงดูดลูกค้าให้เข้ามาใช้บริการได้เพิ่มขึ้น ลูกค้าจึงมีความพึงพอใจในด้านการบริการ เนื่องจากได้รับการตอบสนองความต้องการ

## ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

### ด้านการบริหารจัดการ

มีการวางแผนที่จะพัฒนาบุคลากร ตั้งแต่การเข้ารับการอบรมเรื่องการเลี้ยงเด็ก การเข้าไปดูวิธีการเลี้ยงเด็กในสถานรับเลี้ยงเด็กแห่งต่างๆ คิวดี้เนิร์สเซอร์ยังส่งเสริมในเรื่องการให้ความรู้แก่พนักงานอย่างทั่วถึง มีการสอนงานให้กับพนักงานทุกคน เพื่อให้มีความรู้เท่าเทียมกันในทุกเรื่อง ไม่เพียงเท่านั้นยังหาแหล่งความรู้ใหม่ๆมาเสริมให้พี่เลี้ยงอยู่ตลอดเวลา เพื่อจะได้รู้อย่างถ่องแท้ จนสามารถที่จะให้คำปรึกษาแก่ลูกค้าได้ ตลอดจนมีการจัดสวัสดิการให้กับพนักงานเพิ่มเติม เช่น การเลี้ยงอาหารมื้อกลางวัน การจ่ายค่าล่วงเวลา ค่ารักษาพยาบาล และเงินพิเศษในวันหยุดนักขัตฤกษ์ เป็นต้น

ผลที่คาดว่าจะได้รับ เจ้าของกิจการมีความรู้ สามารถนำมาปรับใช้ในการบริหารจัดการ ธุรกิจจนประสบความสำเร็จ มีการจัดสรรบริการแบบใหม่ๆ ออกมาตอบสนองความต้องการของลูกค้าอยู่ตลอดเวลา พนักงานทุกคนสามารถทำงานแทนกันได้ หากพนักงานคนใดขาดงานไปใน ช่วงเวลาใดเวลาหนึ่ง ทำให้ไม่เกิดผลกระทบต่อการทำงาน

### ด้านการบริการ

การควบคุมคุณภาพการให้บริการ วิธีการ คือ การแจกแบบสอบถามผู้มาใช้บริการถึง การให้บริการของพี่เลี้ยงเด็ก เพื่อจะได้ควบคุม และปรับปรุงให้บริการมีคุณภาพ ปลอดภัยอยู่เสมอ นอกจากนี้จะเพิ่มบริการรับดูแลเด็กตั้งแต่ระดับชั้นอนุบาลถึงประถมศึกษาหลัง โรงเรียนเลิก อำนวยความสะดวกให้เด็ก หาดอาหารว่างให้รับประทาน ช่วยสอนการบ้าน และยังรับสอนพิเศษวิชาภาษาอังกฤษแก่นักเรียนในระดับชั้นประถมศึกษา ผู้ที่มีปัญหาหรือต้องการเพิ่มความรู้อื่นๆ โดยเด็กจะได้ทำแบบฝึกหัดที่จัดให้พร้อมทั้งการเก็บข้อสอบในโรงเรียน

ผลที่คาดว่าจะได้รับ ลูกค้าน่าเกิดความพึงพอใจ จนเกิดการบอกต่อปากต่อปาก

### ด้านการเงิน

มีการจัดสรรผลกำไรที่ได้รับไปลงทุนขยายกิจการที่มีลักษณะใกล้เคียงกัน เช่น การรับดูแลเด็กตั้งแต่ระดับชั้นอนุบาลถึงประถมศึกษาหลัง โรงเรียนเลิก นอกจากนี้ยังจะรับสอนพิเศษวิชาภาษาอังกฤษแก่นักเรียนในระดับชั้นประถมศึกษา

ผลที่คาดว่าจะได้รับ สามารถดึงดูดลูกค้าให้เข้ามาใช้บริการเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากลูกค้าสามารถได้รับการตอบสนองความต้องการ ส่งผลให้มีรายได้เพิ่มมากขึ้น

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

### บรรณานุกรม

- ธนาคารกรุงเทพ. อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ [Online]. Accessed 30 December 2008 Available from  
<http://www.bangkokbank.com/bangkok+Bank+Thai/Web+Services/Rates/Loan+Interest+Rates.htm>
- ธนาคารกรุงศรีอยุธยา. อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ [Online]. Accessed 30 December 2008 Available from  
<http://www.ryt9.com/news/2006-08-04/8318462/>
- ธนาคารธนชาติ. อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ [Online]. Accessed 30 December 2008 Available from  
[http://www.thanachartbank.co.th/nbank/main/loan\\_interest\\_rate.asp](http://www.thanachartbank.co.th/nbank/main/loan_interest_rate.asp)
- รัชกฤษ คล่องพยาบาล. คู่มือการเขียนแผนธุรกิจ. ฝ่ายประสานและบริการ SMEs, สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, 2550.
- สุทธยา สุขสม. พฤติกรรมผู้บริโภค. กรุงเทพมหานคร: สถาบันราชภัฏนครสวรรค์, 2544.
- สุธี พนาวรร และ นุฎล เรืองอุทัย. Business plan for beginners แผนธุรกิจสำหรับมือใหม่หัดเขียน. กรุงเทพมหานคร : UBCL, 2550.
- สุภาพรรณ เขียมชัยภูมิ. คู่มือจัดตั้งเนิร์สเซอร์รี่. Phisit Thaioffset Co., Ltd. Part, 2551.





ภาคผนวก

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



ภาคผนวก ก  
บทสัมภาษณ์  
รัตนมาลีเนิร์สเซอร์  
ไตรรัตน์เนิร์สเซอร์  
ศูนย์สุขภาพชุมชนวัดท่าพระ

ผลงานวิทยานิพนธ์ศึกษา ระดับปริญญาตรี

จากการสัมภาษณ์รัตนมาลีเนิร์สเซอร์ เมื่อวันที่ 15 กันยายน พ.ศ. 2551 ผู้สัมภาษณ์คือ น.ส. เอ็มพร หน่อศิริ ผู้ให้สัมภาษณ์คือ น.ส. จิตรเลขา กันพิบูลย์(ครูผึ้ง) ทั้งนี้ เนื้อหาทั้งหมดได้ ถูกสรุปอยู่ในแผนธุรกิจเล่มนี้แล้ว

เอ็มพร : ที่รัตนมาลีเนิร์สเซอร์มีพี่เลี้ยงเด็ก ครู และแม่บ้านกี่คนคะ

ครูผึ้ง : มีพี่เลี้ยง 2 คน ครู 2 คน และแม่บ้าน 1 คนคะ

เอ็มพร : รับเด็กอายุกี่ปีถึงกี่ปีคะ

ครูผึ้ง : 1 ปี 6 เดือน หรือเด็กเริ่มเดินได้ถึง 3 ปี

เอ็มพร : ที่นี่เปิดบริการตั้งแต่กี่โมงถึงกี่โมงคะ และช่วงวันหยุดถึงวันไหนคะ

ครูผึ้ง : ที่นี่จะเปิดช่วงวันจันทร์ถึงศุกร์คะ ตั้งแต่ 07.00 น. ถึง 16.00น. แต่ถ้าผู้ปกครองมารับ หลังจากสี่โมงเย็น จะคิดค่าบริการเพิ่มคะ โดยเราจะตกลงกับผู้ปกครองก่อนว่าสามารถมารับเด็กได้ภายในสี่โมงเย็นไหม ถ้าไม่ได้ทางเราขอคิดค่าบริการเพิ่มชั่วโมงละ 50 บาทคะ

เอ็มพร : ตอนนี้มีเด็กมารับบริการกี่คนคะ

ครูผึ้ง : โดยเฉลี่ย 22 คนต่อเดือน

เอ็มพร : คิดค่าบริการยังไงคะ

ครูผึ้ง : ค่าแรกเข้า 3,100 บาท จ่ายเพียงครั้งเดียว ซึ่งจะเป็นค่าอุปกรณ์ศิลปะ เช่น ทรายล้าง ที่เราจะจัดให้เด็ก และค่าบริการเดือนละ 4,500 บาทคะ โดยเราจะจัดกระเป๋าเป้ มีผ้าปูที่นอน ปลอกหมอนให้ด้วย

เอ็มพร : พี่เลี้ยงและครูที่นี่ต้องจบปริญญาตรีหรือเปล่าคะ

ครูผึ้ง : พี่เลี้ยงจบวุฒิม. 6 บางครั้งถ้าหาพี่เลี้ยงไม่ได้ก็รับวุฒิม. 3 คะ ส่วนครูจะรับวุฒิปริญญาตรีด้านใดก็ได้คะ แต่ก่อนจะรับใครมาเป็นครูหรือพี่เลี้ยงจะให้ทดลองเลี้ยงเด็กจริงๆ 3 ครั้ง ดูว่ารักเด็กจริงไหมเข้ากับเราได้ไหม เพราะบางคนจบตรีด้านปฐมวัยเกี่ยวกับเด็กโดยตรงก็ใช่ว่าจะรักเด็ก

เอ็มพร : รัตนมาลีจัดกิจกรรมอะไรให้เด็กบ้างคะ

ครูผึ้ง : กิจกรรมนั้นเราจะให้เด็กลากเส้น ต่อบล็อก ปั้นแป้งโด พี่เลี้ยงจะเล่านิทานให้เด็กฟัง ถ้าต้องการจะฝึกการกิน นอน ถ่ายก็จะเล่าแฝงในนิทานเพื่อสอนเด็กไปในตัว บางครั้งจะหาเศษวัสดุเหลือใช้ เช่น ทรายล้าง ทรายทึบ ทรายขาว ให้เด็กสร้างสรรค์งานศิลปะด้วยตัวเอง มีวีซีดีการ์ตูนให้เด็กดูระหว่างกินข้าว ที่นี่จะมีสมุดรายงานประจำสัปดาห์บันทึกว่าเด็กได้ทำกิจกรรมแต่ละวันอะไรบ้าง สัปดาห์ก่อนเป็นสัปดาห์ฟันดีเราก็จะเล่านิทานการแปรงฟันให้เด็กฟัง

เอี่ยมพร : หนูเห็นรอบข้างมีโรงเรียนอนุบาล 2 แห่ง ที่นี้มีแผนจะเปิดโรงเรียนอนุบาลอย่าง  
โรงเรียนอนุบาลชนสมบูรณ์ใหม่ค่ะ

ครูผึ้ง : คงไม่ค่ะ เพราะกฎหมายระบุว่า การจะเปิดโรงเรียนอนุบาลต้องมีพื้นที่ 100 ตารางวา  
ขึ้นไป แต่รัตนมาลีมีพื้นที่เพียง 90 ตารางวา

เอี่ยมพร : ผู้ปกครองส่วนใหญ่มีฐานะระดับไหนค่ะ รายได้ประมาณเท่าไร

ครูผึ้ง : ส่วนใหญ่ฐานะปานกลางและค่อนข้างดี ประกอบอาชีพรับราชการ พ่อค้า หรือทำ  
ธุรกิจส่วนตัว มีบ้างที่ฐานะดีมีรถเบนซ์ขับมาส่งลูก อันที่จริงเขาก็มีพี่เลี้ยงเด็กอยู่  
แล้ว แต่ต้องการส่งมาฝึกพัฒนาการ การเข้าสังคมกับเพื่อนในวัยเดียวกัน

เอี่ยมพร : ครูผึ้งชื่อของเล่น และผ้าปูที่นอนที่ไหนค่ะ

ครูผึ้ง : ของเล่นจะซื้อทุกปีเพราะเสียดายตามมหกรรมขายของเล่น โดยเราเข้าไปแสดงตัว  
ว่าเป็นเนิร์สเซอร์ี เพื่อจะได้รับส่วนลดเมื่อซื้อจำนวนมาก ส่วนผ้าปูที่นอนปลอด  
หมอน จะจ้างคนรู้จักเย็บให้ 50 ชุด แต่ผ้าเช็ดตัวเนี่ยซื้อ

เอี่ยมพร : ครูผึ้งจ้างคนออกแบบตึกยังงัยบ้างค่ะ

ครูผึ้ง : พอดีครูเคยเรียนโทที่สหรัฐพร้อมกับเป็นพี่เลี้ยงเด็กอายุตั้งแต่ 1 ขวบ 3 เดือนถึง 3  
ปีในเนิร์สเซอร์ี ครูก็จำส่วนประกอบแต่ละห้องว่าต้องมีอะไรบ้าง ห้องน้ำต้องอยู่  
ใกล้ เด็ก เดินเข้า-ออกสะดวก ต้องแบ่งแยกเป็นมุมกิจกรรม มุมหนังสือ ลานวิ่งก็  
ต้องปลอดภัย แล้วก็บอกสถาปนิกตามที่ต้องการให้เหมาะสมกับพื้นที่ตึก

เอี่ยมพร : แล้วครูทราบได้ไงคะว่าต้องรับเด็กกี่คน

ครูผึ้ง : กรมพัฒนาสังคมและสวัสดิการเขาจะมาตรวจเช็คแต่ละห้องว่ารับเด็กได้กี่คน มุม  
ไหนอันตรายก็ให้ปรับแก้

เอี่ยมพร : ที่นี้มีจุดแข็ง จุดอ่อนอะไรบ้างค่ะ

ครูผึ้ง : จุดแข็งคือ เราจะเน้นเรื่องความสะอาด แม่บ้านจะล้างห้องน้ำเด็กวันละ 3 ครั้ง แล้ว  
เช็ดด้วยน้ำยาฆ่าเชื้อเคตตอล รวมถึงความปลอดภัย รัตนมาลีจะมุ่งเน้นการให้  
เด็กทำกิจกรรมเพื่อส่งเสริมพัฒนาการเด็ก ไม่มีวิชาการที่เคร่งเครียด แต่โรงเรียน  
อนุบาลจะยึดเย็บให้เด็กเรียนวิชาอังกฤษตั้งแต่เด็ก พ่อแม่ผู้ปกครองบ้านเราชอบ  
ให้ลูกเรียนภาษาอังกฤษมาก บางคนให้ลูกไปเข้าชั้นเตรียมอนุบาล เพื่อที่เด็กจะได้  
คุ้นเคย และเรียนต่อชั้นอนุบาลที่นั่นเลย ผู้ปกครองบางคนมาส่งลูกที่โรงเรียนใน  
ตอนเช้าอย่าง โรงเรียนเซนต์ฟรังค์ หรือเซนต์คาเบรียล ก็จะพาลูกที่อายุน้อยมาฝาก  
เราให้ช่วยเลี้ยง เพราะเป็นทางผ่านอยู่แล้ว อีกทั้งลูกจะได้ปรับตัวตั้งแต่ยังเล็ก  
จุดอ่อนคือ ที่ตั้งของเราอยู่ในซอยแคบ รถวิ่งสวนกันก็ไม่ได้ ในตอนเช้าซอยนี้รถ

จะติดขัด เพราะผู้ปกครองหลายคนขับรถมาส่งลูกที่โรงเรียนก่อนไปทำงาน มีเหมือนกันที่ผู้ปกครองเคยพาลูกมาให้เราเลี้ยง แล้วก็ต้องหยุดไป เพราะไม่ยอมให้ลูกเหนื่อยตั้งแต่เด็ก ผู้ให้เหนื่อยที่เดียวตอนเช้าเรียนอนุบาลดีกว่า



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

จากการสัมภาษณ์ไตรรัตน์เนิร์สเซอร์ เมื่อวันที่ 16 กันยายน พ.ศ. 2551 ผู้สัมภาษณ์คือ น.ส. เอี่ยมพร หน่อศิริ ผู้ให้สัมภาษณ์คือ นาง สุนันทา พัฒนาภา(ครูชู) ทั้งนี้ เนื้อหาทั้งหมดได้ถูกสรุปอยู่ในแผนธุรกิจเล่มนี้แล้ว

เอี่ยมพร : ไตรรัตน์เปิดมากี่ปีแล้วคะ

ครูชู : 6 ปี ค่ะ ครูชูเป็นเจ้าของดูแลเองค่ะ

เอี่ยมพร : ที่ไตรรัตน์เนิร์สเซอร์มีพี่เลี้ยงเด็ก ครู และแม่บ้านกี่คนคะ

ครูชู : ที่นี่แบ่งเป็น 3 ห้อง ห้องเลี้ยงเด็กอ่อน ห้องเด็กโตหญิง ห้องเด็กโตชาย แต่ละห้องจะมี พี่เลี้ยง 1 คน ผู้ช่วยพี่เลี้ยง 1 คน แม่บ้านสามารถช่วยเลี้ยงเด็กได้

เอี่ยมพร : รับเด็กอายุกี่ปีถึงกี่ปีคะ

ครูชู : 3 เดือน ถึง 3 ปี

เอี่ยมพร : ที่นี่เปิดบริการตั้งแต่กี่โมงถึงกี่โมงคะ และช่วงวันไหนถึงวันไหนคะ

ครูชู : ที่นี่จะเปิดช่วงวันจันทร์ถึงศุกร์คะ ตั้งแต่ 07.00 น. ถึง 16.00น. แต่ถ้าผู้ปกครองมารับ หลังจากสี่โมงเย็น จะคิดค่าบริการเพิ่มคะ เราจะตกลงกับผู้ปกครองก่อนว่าสามารถมารับเด็กได้ภายในสี่โมงเย็นไหม ถ้าไม่ได้ทางเราขอคิดค่าบริการเพิ่ม 1,000 บาทต่อเดือนสำหรับเด็กอายุ 3 เดือนถึง 1 ปี และ 700 บาทต่อเดือนสำหรับเด็กอายุ 1 ปีถึง 3 ปี โดยเราจะดูแลเด็กให้ถึงเวลา 18.00 น. และแบ่งให้พี่เลี้ยงคนละ 20 เปอร์เซ็นต์ของค่าบริการรับเด็กสาย ส่วนใหญ่ที่นี่ผู้ปกครองจะรับเด็กสาย 80 เปอร์เซ็นต์

เอี่ยมพร : ตอนนี้มีเด็กมารับบริการกี่คนคะ

ครูชู : โดยเฉลี่ย 25 - 30 คนต่อเดือน จริงๆ สามารถรับเด็ก ได้เต็มที่ 70 คน

เอี่ยมพร : คิดค่าบริการยังไงคะ

ครูชู : ค่าแรกเข้า 1,000 บาท จ่ายเพียงครั้งเดียว ค่าบริการเดือนละ 4,000 บาทต่อเดือน สำหรับเด็กอายุ 3 เดือนถึง 1 ปี และ 3,300 บาทต่อเดือนสำหรับเด็กอายุ 1 ปีถึง 3 ปี ค่ะ เราจะจัดถุงผ้าให้เด็กคนละชุด ภายในมีชุดนอน ผ้าเช็ดตัว ผ้ากันเปื้อนสำหรับเวลากินข้าว ส่วนเครื่องนอน ผ้าปูนอน ปลอกหมอน เราจะจัดไว้ให้ที่นี่

เอี่ยมพร : พี่เลี้ยงที่นี่ต้องจบปริญญาตรีหรือเปล่าคะ

ครูชู : ไม่ค่ะ ครูรับพี่เลี้ยงจบวุฒิม. 3อย่างต่ำค่ะ แล้วครูก็ส่งเข้ารับการอบรมกับกรมพัฒนาสังคมและสวัสดิการคะ เป็นเวลา 3 วันหรือ 1 อาทิตย์

ส่วนครูชูเองก็จบปริญญาตรีสาขาปฐมวัย และโทด้านการบริ

หารธุรกิจจากมหาวิทยาลัยรามคำแหงคะ

เอี่ยมพร : ไตรรัตน์จัดกิจกรรมอะไรให้เด็กบ้างคะ

ครูชู : เราจะแบ่งเด็กเป็น 3 กลุ่ม กลุ่มแรกเป็นเด็กวัย 3 เดือนถึง 1 ปี เราจะมีเพลงประกอบเพื่อหัดให้เด็ก คลาน ยืน เดิน นั่ง อีกกลุ่มอายุ 1 ปีถึง 2 ปีเป็นเด็กเล็ก จะพัฒนากล้ามเนื้อมัดเล็ก โดยให้เด็กปั้นแป้งโดที่ทำจากแป้งว่าวผสมสี เกลือ เติมน้ำส้มสายชูไม่ให้เสียง่าย และผสมกลิ่นส้มหรือกล้วย ระบายสี ส่วนวัย 2 ปีถึง 3 ปีเป็นเด็กโต จะมี 5 กิจกรรม หนึ่งคือ กิจกรรมเคลื่อนไหวตามจังหวะเพลง สอง การเสริมประสบการณ์ สาม เกมเล่นเสรี คือให้เด็กเล่นอะไรก็ได้ สี่ ต่อบล็อกรูปภาพ และห้า กีฬากลางแจ้ง คือให้วิ่งเล่นที่สนาม หรือเล่นเครื่องเล่น ซึ่งซ้ำ ม้าหมุน ประมาณ 10 - 20 นาที ที่นี้จะมีสมุดรายงานประจำวันสำหรับเด็กเล็กและเด็กโต บันทึกการตรวจความสะอาดของฟัน ผม เล็บ ได้ทำกิจกรรมแต่ละวันอะไรบ้าง เด็กเล็กจะบันทึกละเอียดกว่าเช่น กินนม กินข้าวกี่โมง เด็กทำกิจกรรมที่พี่เลี้ยงจัดให้ได้ไหม เช่น การเดินขึ้นบันได

เอี่ยมพร : ผู้ปกครองส่วนใหญ่มีฐานะระดับไหนคะ รายได้ประมาณเท่าไร

ครูชู : ส่วนใหญ่ฐานะปานกลางและค่อนข้างดี ทำงานราชการ รัฐวิสาหกิจ เช่น กรมป่าไม้ รายได้พ่อประมาณ 20,000 บาท แม่ประมาณ 10,000 – 20,000 บาท

เอี่ยมพร : ครูชูซื้อของเล่น และผ้าปูที่นอนที่ไหนคะ

ครูชู : ของเล่นจะซื้อที่โรงงานของเล่นพลาสติกitektoy 1 เดือนเขาจะเปิดให้เราเข้าไปซื้อ 1 ครั้ง ของเล่นเราจะซื้อแล้วจะสะสมไว้เพื่อมาเปลี่ยนอันที่แตก อย่างบล็อกไม้ใช้มานาน 6 ปีแล้วยังไม่เสียเลย น่าจะถึง 10 ปี แผ่นหนึ่งมี 50 ชิ้น ลูกปัดให้เด็กร้อยมี 50 ชิ้นต่อ 1 กล่อง ราคา 240 บาท อยู่ได้นาน 5 ถึง 10 ปี ส่วนที่นอนนั้น ซื้อฟองน้ำมาตัดเอง ซื้อผ้าพีวีซีไปจ้างเย็บ ทำให้ตกราคาชุดละ 400 บาท ถ้าซื้อสำเร็จรูปชุดละ 1,000 บาท

เอี่ยมพร : ครูคิดว่าแนวโน้มตลาดสถานรับเลี้ยงเด็กจะเป็นอย่างไรในอนาคตคะ

ครูชู : น่าจะเติบโต เพราะพ่อแม่ส่วนใหญ่ทำงานนอกบ้าน ปู่ ย่าอยู่ต่างจังหวัดแก่แล้วดูแลเด็กไม่ไหว ผู้ปกครองที่มีเด็กอยู่ที่นี้ดี ก็จะช่วยบอกต่อ

เอี่ยมพร : มีการทำกิจกรรมส่งเสริมตลาดบ้างไหมคะ

ครูชู : มีค่ะ ให้พี่เลี้ยงเด็กแจกใบปลิวละแวกนี้ปีละ 2 ครั้งในวันเสาร์-อาทิตย์ ช่วงเดือนพฤษภาคม เด็กจะน้อยเพราะย้ายไปเข้าโรงเรียนอนุบาล รวมถึงโฆษณาบนเว็บไซต์ มีรูปเด็กกับผู้ปกครองบนเว็บ พอพวกเขาเข้าไปเห็นก็จะชอบ ส่วนใหญ่ผู้ปกครองที่เปิดเว็บเจอก็จะโทรมาถาม

- เอี่ยมพร : บริเวณใกล้เคียงมีสถานรับเลี้ยงเด็กหรือโรงเรียนอนุบาลไหมคะ
- ครูชู : มีทั้งเนิร์สเซอร์รี่ธรรมดา เนิร์สเซอร์รี่ในโรงเรียนอนุบาล และ โรงเรียนอนุบาล  
ปราโมทย์พัฒนา
- เอี่ยมพร : เราต่างจากคู่แข่งยังไงบ้างคะ
- ครูชู : เราจะเน้นเรื่องความสะดวก การบริการผู้ปกครอง โดยเฉพาะสภาพแวดล้อม มี  
สนามให้เด็กวิ่งเล่น บุคลากรยิ้มแย้ม มีมนุษยสัมพันธ์อันดี ถ้ามีเด็กเพิ่มขึ้น ก็จะรับ  
พี่เลี้ยงเพิ่มขึ้นด้วย ความปลอดภัย เวลาผู้ปกครองมาส่งเด็ก พี่เลี้ยงจะตรวจดูว่าเด็ก  
มีบาดแผลไหม ถ้ามีก็จะบอกผู้ปกครองให้ทราบ เพราะถ้ามารับเด็กกลับตอนเย็น  
เด็กเกิดมีบาดแผล ผู้ปกครองจะโมโห หรือถ้าเด็กเป็นหวัดก็จะให้พักอยู่บ้านจน  
หายแล้วค่อยมา มิฉะนั้นจะแพร่เชื้อไปยังเด็กคนอื่น ที่นี้จะให้เด็กทำประกัน  
อุบัติเหตุของเอไอเอ ปีละ 200 บาทด้วย
- เอี่ยมพร : เงินเดือนพี่เลี้ยงและผู้ช่วยคนละเท่าไรคะ
- ครูชู : พี่เลี้ยง 6 พันบาทต่อเดือน ผู้ช่วยคนละ 5,500 บาท
- เอี่ยมพร : มีปัญหาเรื่องพี่เลี้ยงเด็กบ้างไหมคะ
- ครูชู : เป็นธรรมดาคะ เราจะหาพี่เลี้ยงไว้ล่วงหน้าอยู่แล้วคะ เพื่อพี่เลี้ยงลาออก ถ้าช่วงไหน  
เด็กน้อย เราก็จะเอาพี่เลี้ยงออก แต่ถ้าเด็กมากก็จะจ้างพี่เลี้ยงเพิ่ม อีกทั้งมี  
นโยบายเพิ่มอัตราเงินเดือนปีละ 5 เปอร์เซ็นต์ เพื่อจูงใจให้พี่เลี้ยงอยู่นาน ๆ
- เอี่ยมพร : มีบริการอื่นๆ นอกจากเลี้ยงเด็กไหมคะ
- ครูชู : มีค่ะ พอคิดว่าผู้ปกครองกลับจากที่ทำงานเย็น ไม่มีใครดูแลเด็ก จึงรับดูแลเด็กชั้นป. 1  
ถึงป.6 หลังเลิกเรียน ตั้งแต่บ่าย 3 โมงถึง 6 โมงเย็น เด็กจะมาอาบน้ำที่นี่ เราจัด  
อาหารเย็นไว้ให้ พี่เลี้ยงเด็กจะช่วยสอนการบ้านภาษาอังกฤษ ภาษาไทย คิด  
ค่าบริการ 2 พันบาทต่อเดือน โดยแบ่งให้พี่เลี้ยง 40 เปอร์เซ็นต์



จากการสัมภาษณ์ศูนย์สุขภาพชุมชนวัดท่าพระ เมื่อวันที่ 30 ตุลาคม พ.ศ. 2551 ผู้สัมภาษณ์คือ น.ส. เอี่ยมพร หน่อศิริ ผู้ให้สัมภาษณ์คือ นางสุวิภา เกษมศรี ทั้งนี้ เนื้อหาทั้งหมดได้ถูกสรุปอยู่ในแผนธุรกิจเล่มนี้แล้ว

เอี่ยมพร : ที่นี่เปิดมาก็ปีแล้วค่ะ

ครูสุวิภา : 10 ปีค่ะ ที่นี่เป็นที่ของวัดท่าพระ ที่จริงแต่ก่อนขึ้นตรงกับกรมศาสนา แต่ปัจจุบันย้ายไปขึ้นกับเขตบางกอกใหญ่

เอี่ยมพร : ครูมีการประชาสัมพันธ์ที่นี่ให้เป็นที่รู้จักยังงัยค่ะ

ครูสุวิภา : ติดป้ายขนาดใหญ่ไว้บนประตู และบอกคนรู้จักว่าเรารับเลี้ยงเด็ก แล้วคนก็จะช่วยบอกกันปากต่อปาก

เอี่ยมพร : ที่นี่มีพี่เลี้ยงเด็ก ครู และแม่บ้านกี่คนค่ะ

ครูสุวิภา : มีครู 2 คน แม่บ้าน 1 คนและภารโรง 1 คนค่ะ

เอี่ยมพร : รับเด็กอายุกี่ปีถึงกี่ปีค่ะ

ครูสุวิภา : 2 ขวบ 8 เดือนหรือ 3 ขวบถึง 4 ขวบ

เอี่ยมพร : ที่นี่เปิดบริการตั้งแต่กี่โมงถึงกี่โมงค่ะ และช่วงวันไหนถึงวันไหนค่ะ

ครูสุวิภา : ที่นี่จะเปิดช่วงวันจันทร์ถึงศุกร์ค่ะ ตั้งแต่ 07.00 น. ถึง 15.30น. ไม่คิดค่าบริการเพิ่ม ถ้าผู้ปกครองมารับสาย เพราะที่นี่เป็นของทางราชการ ขึ้นตรงกับเขตบางกอกใหญ่

เอี่ยมพร : ตอนนี้มีเด็กมารับบริการกี่คนค่ะ

ครูสุวิภา : โดยเฉลี่ย 40 คนต่อเดือน รับได้ไม่จำกัด เพราะเขตเขาอยากให้เราช่วยพ่อแม่ที่ต้องออกไปทำงานนอกบ้าน

เอี่ยมพร : คิดค่าบริการยังงัยค่ะ

ครูสุวิภา : ค่าบริการเดือนละ 300 บาทค่ะ และเขตบางกอกใหญ่จะให้เงินช่วยเหลืออีกวันละ 5 บาทต่อคน เขตไม่ให้เงินวันเสาร์-อาทิตย์เพราะหยุด เงินส่วนนี้ก็เอามาหมุนเวียนซื้อนม และอาหารกลางวันเด็ก

เอี่ยมพร : ครูที่นี่ต้องจบปริญญาตรีหรือเปล่าค่ะ

ครูสุวิภา : ไม่ค่ะ อย่างครูเองไปเข้ารับการอบรมการเลี้ยงเด็กเพียง 7 วันจากกรมศาสนาที่แต่ก่อนเข้าอบรมฟรี ตอนนี้อยู่ไม่มีแล้ว

เอี่ยมพร : จัดกิจกรรมอะไรให้เด็กบ้างค่ะ

ครูสุวิภา : กิจกรรมจะเป็นแบบง่ายๆ เช่น ให้เด็กแข่งกันเก็บใบไม้ตรงลานวัด เป็นการช่วยทำความสะอาด เล่านิทานให้เด็กฟัง ลากเส้นตามความคิดสร้างสรรค์ ที่นี่มีสื่อช่วย

- พัฒนาการเด็กน้อย ยังไม่มีสื่อโทรทัศน์ เครื่องเล่น วิดีโอสำหรับเด็ก
- เอื้อมพร : ผู้ปกครองส่วนใหญ่มีฐานะระดับไหนคะ รายได้ประมาณเท่าไร
- ครูสุวิภา : ส่วนใหญ่ฐานะปานกลางและค่อนข้างยากจน ประกอบอาชีพรับจ้าง ขับมอเตอร์ไซด์  
รับจ้าง รายได้วันละ 100 ถึง 200 บาทต่อวัน



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



ภาคผนวก ข  
แบบสอบถาม  
ผลสรุปข้อมูลจากแบบสอบถาม

ผลงานวิทยานิพนธ์ศึกษา ระดับปริญญาตรี

เลขที่แบบสอบถาม.....

## แบบสอบถาม

## เรื่อง พฤติกรรมของผู้ปกครองในการใช้บริการสถานรับเลี้ยงเด็ก

## บริเวณเขตบางกอกใหญ่ กรุงเทพมหานคร

คำชี้แจง : แบบสอบถามฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งในแผนธุรกิจของนักศึกษาระดับปริญญาตรี คณะ  
วิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ในช่อง ( ) ที่ท่านต้องการเลือก และ เติมคำในช่อง.....

## ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

- |                |                          |                           | สำหรับผู้ตรวจ |
|----------------|--------------------------|---------------------------|---------------|
| 1. เพศ         | ( ) ชาย                  | ( ) หญิง                  | 1.....        |
| 2. อายุ        | ( ) น้อยกว่า 20 ปี       | ( ) 20-30 ปี              | 2.....        |
|                | ( ) 31-40 ปี             | ( ) 41-50 ปี              |               |
|                | ( ) 51-60 ปี             | ( ) มากกว่า 60 ปี         |               |
| 3. สถานภาพ     | ( ) โสด                  | ( ) มีแฟนแต่ยังไม่แต่งงาน | 3.....        |
|                | ( ) แต่งงานแล้ว          |                           |               |
| 4. ต่อจากข้อ 3 | ( ) ไม่มีบุตร            | ( ) มีบุตร 1 - 2 คน       | 4.....        |
|                | ( ) มีบุตร 3 - 4 คน      | ( ) มีบุตร 5 - 6 คน       |               |
|                | ( ) มีบุตรมากกว่า 6 คน   |                           |               |
| 5. อาชีพ       | ( ) รับราชการ            | ( ) เอกชน/รัฐวิสาหกิจ     | 5.....        |
|                | ( ) ค้าขาย-ธุรกิจส่วนตัว | ( ) รับจ้าง               |               |
|                | ( ) นักศึกษา             | ( ) ลูกจ้าง               |               |
| 6. รายได้      | ( ) 6,000 - 10,000 บาท   | ( ) 10,001 - 15,000 บาท   | 6.....        |
|                | ( ) 15,001 - 20,000 บาท  | ( ) 20,001 - 25,000 บาท   |               |
|                | ( ) มากกว่า 25,001 บาท   |                           |               |

## ส่วนที่ 2 พฤติกรรมของผู้ปกครองผู้ให้บริการสถานรับเลี้ยงเด็ก

- |  |                         |                         |        |
|--|-------------------------|-------------------------|--------|
| 7. ท่านเคยใช้บริการสถานรับเลี้ยงเด็กหรือไม่ (ผู้ที่ไม่เคยใช้บริการให้ข้ามไปข้อ 16) | ( ) เคย                 | ( ) ไม่เคยใช้บริการ     | 7..... |
| 8. ท่านพาบุตรหลานอายุเท่าไรไปใช้บริการสถานรับเลี้ยงเด็ก                            | ( ) น้อยกว่า 1 ปี       | ( ) 1 - 2 ปี            | 8..... |
|  | ( ) 2 ปี 1 เดือน - 3 ปี | ( ) 3 ปี 1 เดือน - 4 ปี |        |
|  | ( ) มากกว่า 4 ปี        |                         |        |
| 9. ท่านเคยใช้บริการสถานรับเลี้ยงเด็กนานแค่ไหน                                      | ( ) น้อยกว่า 1 ปี       | ( ) 1 ปีถึง 2 ปี        | 9..... |
|  | ( ) 2 ปีถึง 3 ปี        | ( ) มากกว่า 3 ปี        |        |

- |  | สำหรับผู้ตรวจ |
|--|---------------|
| 10. ใครเป็นผู้แนะนำให้ท่านใช้บริการสถานรับเลี้ยงเด็ก   | 10.....       |
| <input type="checkbox"/> พ่อและแม่ <input type="checkbox"/> ญาติพี่น้อง                                    |               |
| <input type="checkbox"/> แฟนหรือคู่สมรส <input type="checkbox"/> เพื่อน                                    |               |
| <input type="checkbox"/> คนรู้จัก <input type="checkbox"/> อื่นๆ โปรดระบุ.....                             |               |
| 11. สื่อใดมีอิทธิพลต่อการเลือกใช้บริการสถานรับเลี้ยงเด็กของท่าน  | 11.....       |
| <input type="checkbox"/> อินเทอร์เน็ต <input type="checkbox"/> หนังสือพิมพ์                                |               |
| <input type="checkbox"/> ใบปลิว <input type="checkbox"/> ป้ายโฆษณา   |               |
| <input type="checkbox"/> โทรศัพท์ <input type="checkbox"/> อื่นๆ โปรดระบุ.....                             |               |
| 12. ใครเป็นผู้ตัดสินใจใช้บริการสถานรับเลี้ยงเด็ก   | 12.....       |
| <input type="checkbox"/> ตัวท่านเอง <input type="checkbox"/> คู่สมรส                                       |               |
| <input type="checkbox"/> ญาติพี่น้อง <input type="checkbox"/> อื่นๆ โปรดระบุ.....                          |               |
| 13. เมื่อท่านจะตัดสินใจเลือกใช้บริการ ท่านคำนึงถึงปัจจัยใด (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)                         | 13.....       |
| <input type="checkbox"/> ชื่อเสียง <input type="checkbox"/> ความปลอดภัย                                    |               |
| <input type="checkbox"/> ราคาค่าบริการ <input type="checkbox"/> มีบริการให้ทดลองฟรี                        |               |
| <input type="checkbox"/> สะดวกรับ - ส่งบุตรหลาน <input type="checkbox"/> อื่นๆ โปรดระบุ.....               |               |
| 14. เหตุผลที่ท่านตัดสินใจใช้บริการสถานรับเลี้ยงเด็ก  | 14.....       |
| <input type="checkbox"/> ไม่มีผู้เลี้ยงดูช่วงเวลาทำงาน <input type="checkbox"/> เพื่อเด็กมีพัฒนาการเหมาะสม |               |
| <input type="checkbox"/> เพื่อเด็กรู้จักปรับตัวเข้ากับเพื่อน <input type="checkbox"/> อื่นๆ โปรดระบุ.....  |               |
| 15. ท่านเสียค่าบริการให้สถานรับเลี้ยงเด็กเดือนละเท่าไร   | 15.....       |
| <input type="checkbox"/> น้อยกว่า 1,000 บาท/เดือน <input type="checkbox"/> 1,001 - 2,000 บาท/เดือน         |               |
| <input type="checkbox"/> 2,001 - 3,000 บาท/เดือน <input type="checkbox"/> 3,001 - 4,000 บาท/เดือน          |               |
| <input type="checkbox"/> 4,001 - 5,000 บาท/เดือน <input type="checkbox"/> มากกว่า 5,001 บาท/เดือน          |               |
| 16. ท่านคิดว่าสถานรับเลี้ยงเด็กควรมีราคาที่เหมาะสมเท่าไรต่อเดือน   | 16.....       |
| <input type="checkbox"/> น้อยกว่า 1,000 บาท/เดือน <input type="checkbox"/> 1,001 - 2,000 บาท/เดือน         |               |
| <input type="checkbox"/> 2,001 - 3,000 บาท/เดือน <input type="checkbox"/> 3,001 - 4,000 บาท/เดือน          |               |
| <input type="checkbox"/> 4,001 - 5,000 บาท/เดือน <input type="checkbox"/> มากกว่า 5,001 บาท/เดือน          |               |
| 17. ท่านอยากให้มีการเสริมอะไรบ้าง  | 17.....       |
| <input type="checkbox"/> สอนพิเศษคณิตศาสตร์/อังกฤษ <input type="checkbox"/> รับดูแลเด็กหลังเลิกเรียน       |               |
| <input type="checkbox"/> รับดูแลเด็กในวันเสาร์-อาทิตย์ <input type="checkbox"/> รับดูแลผู้สูงอายุ          |               |
| <input type="checkbox"/> อื่นๆ โปรดระบุ.....   |               |
| 18. ท่านต้องการให้มีสถานรับเลี้ยงเด็กแห่งใหม่ในเขตบางกอกใหญ่หรือไม่  | 18.....       |
| <input type="checkbox"/> ต้องการ <input type="checkbox"/> ไม่ต้องการ                                       |               |
| 19. เพราะสาเหตุใดท่านจึงต้องการให้มีสถานรับเลี้ยงเด็กแห่งใหม่  | 19.....       |
| .....  |               |

- |  |                              |
|--|------------------------------|
| 20. เพราะสาเหตุใดท่านจึงไม่ต้องการให้มีสถานรับเลี้ยงเด็กแห่งใหม่ | สำหรับผู้ตรวจ                |
| ( ) ไม่เชื่อถือ  | ( ) คิดค่าบริการแพง          |
| ( ) มีพี่เลี้ยงเด็กที่บ้านแล้ว                                   | ( ) อื่นๆ โปรดระบุ.....      |
| 21. ท่านไม่ใช้บริการสถานรับเลี้ยงเด็กเพราะสาเหตุใด               | 21.....                      |
| ( ) ท่านเลี้ยงเอง  | ( ) ญาติพี่น้องช่วยเลี้ยง    |
| ( ) ฝากคนอื่นเลี้ยง  | ( ) จ้างพี่เลี้ยงเด็กที่บ้าน |
| ( ) อื่นๆ โปรดระบุ.....  |                              |

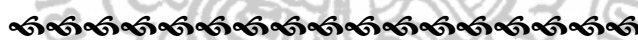
ข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะอื่นๆ

.....

.....

.....

.....



จบแบบสอบถาม

ดีฉันขอขอบคุณที่ท่านกรุณาสละเวลาในการตอบแบบสอบถามนี้

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## ผลสรุปข้อมูลจากแบบสอบถาม

ผลสรุปข้อมูลจากการสำรวจผู้อยู่อาศัยบริเวณเขตบางกอกใหญ่ กรุงเทพมหานคร จำนวน 100 คน ด้วยแบบสอบถามเรื่องพฤติกรรมของผู้ปกครองในการใช้บริการสถานรับเลี้ยงเด็ก โดยจะแบ่งข้อมูลออกเป็น 2 ส่วน คือ ข้อมูลทั่วไป และพฤติกรรมของผู้ปกครองผู้ให้บริการสถานรับเลี้ยงเด็ก

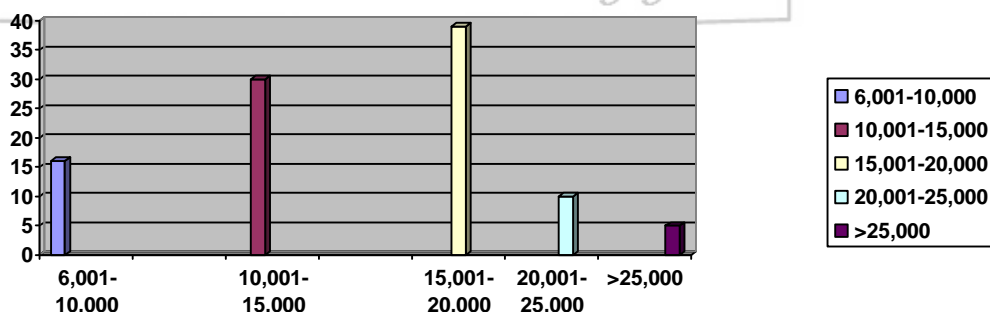
### ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

ผู้ให้ข้อมูลเป็นเพศหญิงมากถึง 82 คน ที่เหลือ 18 คนเป็นเพศชาย อันเนื่องมาจากผู้ชายมักเห็นว่าตนมีความรู้เกี่ยวกับการเลี้ยงเด็คน้อย กลุ่มตัวอย่างอายุระหว่าง 31-40 ปี มีจำนวนมากที่สุดถึง 40 คน รองลงมาอายุ 20-30 ปี จำนวน 25 คน 41-50 ปี รวม 20 คน 51-60 ปี จำนวน 7 คน อายุน้อยกว่า 20 ปีมี 6 คน และผู้ให้ข้อมูลจำนวนน้อยที่สุดอายุมากกว่า 60 ปี จำนวน 2 คน กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แต่งงานแล้วและมีบุตรประมาณ 1 - 2 คน ส่วนน้อยมีบุตร 3 - 4 คน และไม่พบว่าครอบครัวใดที่มีบุตรมากกว่า 6 คน

ด้านอาชีพนั้นเท่าที่พบมักจะทำงานในบริษัทเอกชนหรือรัฐวิสาหกิจ 37 คน รับราชการรวม 23 คน รองลงมาเป็นลูกจ้าง 10 คน ที่เหลือมีอาชีพค้าขาย-ธุรกิจส่วนตัว รับจ้างและนักศึกษา กลุ่มตัวอย่างส่วนมาก 39 คนมีรายได้อยู่ระหว่าง 15,001- 20,000 บาท ลำดับถัดมาจำนวน 30 คนมีรายได้ 10,001 -15,000 บาท นอกนั้น 16 คน มีรายได้ 6,000 - 10,000 บาท 10 คน รายได้ 20,001 - 25,000 บาท และ 5 คน รายได้มากกว่า 25,000 บาท

### ระดับรายได้ผู้ตอบแบบสอบถาม

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



## ส่วนที่ 2 พฤติกรรมของผู้ปกครองผู้ใช้บริการสถานรับเลี้ยงเด็ก

ราว 85 คนไม่เคยใช้บริการบริการสถานรับเลี้ยงเด็ก เพราะสถานรับเลี้ยงเด็กที่มีอยู่เพียงแห่งเดียวในเขตบางกอกใหญ่ รับเด็กอายุ 4 ปีขึ้นไป อีกทั้งยังแออัดไปด้วยเด็กจำนวนมาก แต่ยังไม่มียุทธศาสตร์รับเลี้ยงเด็กอายุต่ำกว่า 4 ปี แต่ละครอบครัวจึงอาศัยญาติพี่น้องช่วยเลี้ยง บ้างก็เลี้ยงเอง มีส่วนน้อยที่จ้างพี่เลี้ยงเด็กที่บ้าน ส่วนอีก 15 คนที่เคยใช้บริการ มีอยู่ 12 รายมักจะพาบุตรหลานอายุ 1- 2 ปีไปใช้บริการที่เนิร์สเซอร์นาน 1 - 2 ปี โรงเรียนอนุบาลซึ่งรับเลี้ยงเด็กก่อนอนุบาลยังเขตใกล้เคียง อาทิ เขตคลองสาน แล้วก็ให้เด็กเรียนต่อชั้นอนุบาลที่นั่น ส่วนอีก 3 รายเคยพาเด็กอายุ 3 - 4 ปีไปใช้บริการนาน 1 - 2 ปี

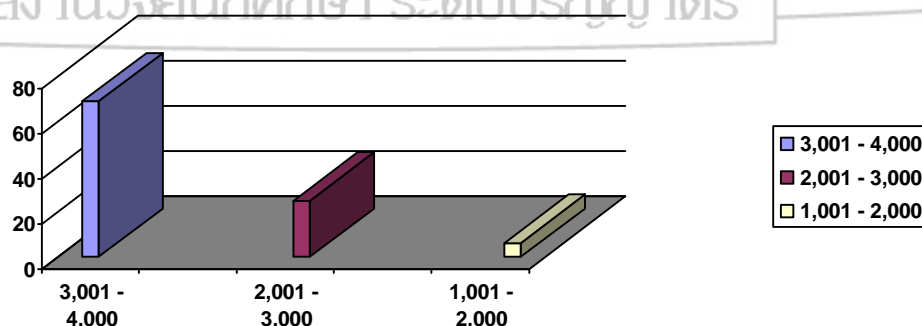
พ่อแม่และญาติพี่น้องมักเป็นผู้ที่แนะนำสถานรับเลี้ยงเด็กให้กลุ่มตัวอย่างไปใช้บริการ ส่วนการตัดสินใจว่าจะใช้บริการสถานรับเลี้ยงเด็กแห่งใดนั้นเป็นของกลุ่มตัวอย่างเอง

สื่อที่เข้ามามีอิทธิพลต่อการเลือกใช้บริการสถานรับเลี้ยงเด็กโดยเฉพาะ ได้แก่ ทีวี อินเตอร์เน็ต

ปัจจัยที่ 10 รายจาก 15 รายคำนึงถึงเมื่อจะตัดสินใจเลือกใช้บริการ คือ ความปลอดภัย รองลงมาคือ ชื่อเสียง และความสะดวกในการรับ-ส่ง อันดับสุดท้ายคือ ราคา

ในกลุ่มผู้ที่เคยใช้บริการหรือกำลังใช้บริการ ส่วนใหญ่ 12 คนเสียค่าบริการเดือนละ 3,001- 4,000 บาทต่อเดือน อีก 3 รายเสียเดือนละ 2,001 - 3,000 บาท แต่เมื่อถามความเห็นทั้งกลุ่มที่เคยใช้บริการและไม่เคยใช้บริการ ส่วนใหญ่ 69 คนเห็นว่าสถานรับเลี้ยงเด็กควรมีราคาที่เหมาะสมอยู่ระหว่าง 3,001 - 4,000 บาทต่อเดือน อีก 25 คนเห็นว่าเดือนละ 2,001 - 3,000 บาทเป็นราคาที่เหมาะสม ที่เหลือ 6 รายเลือกระดับราคา 1,001 - 2,000 บาท

ระดับราคา





ส่วนบริการเสริมที่ 57 คนเห็นตรงกันคือ สอนพิเศษคณิตศาสตร์หรือภาษาอังกฤษ รองลงมา 40 รายเห็นว่าควรรับดูแลเด็กหลังเลิกเรียน คนที่เหลือก็เลือกบริการรับดูแลผู้สูงอายุ

โดยสรุปแล้วพบว่ามี 65 คนที่ต้องการให้มีสถานรับเลี้ยงเด็กแห่งใหม่ เพื่อช่วยแบ่งเบาภาระผู้ปกครองที่ต้องทำงานนอกบ้าน จะได้ไม่ต้องเป็นห่วงความเป็นอยู่ของลูกน้อย อีกทั้งเป็นทางเลือกเปรียบเทียบระหว่างแห่งเก่าที่เปิดอยู่นอกเขตและแห่งใหม่ และจะได้ปรับตัวเข้ากับเพื่อนในวัยเดียวกัน ส่วนใน 35 รายที่ไม่ประสงค์จะให้มีสถานรับเลี้ยงเด็ก สาเหตุมาจากเคยได้รับข่าวสารในทางไม่ดีของพี่เลี้ยงจากสื่อโทรทัศน์ จึงห่วงเรื่องความปลอดภัยของบุตรหลาน รวมถึงค่าบริการที่แพง





ภาคผนวก ก

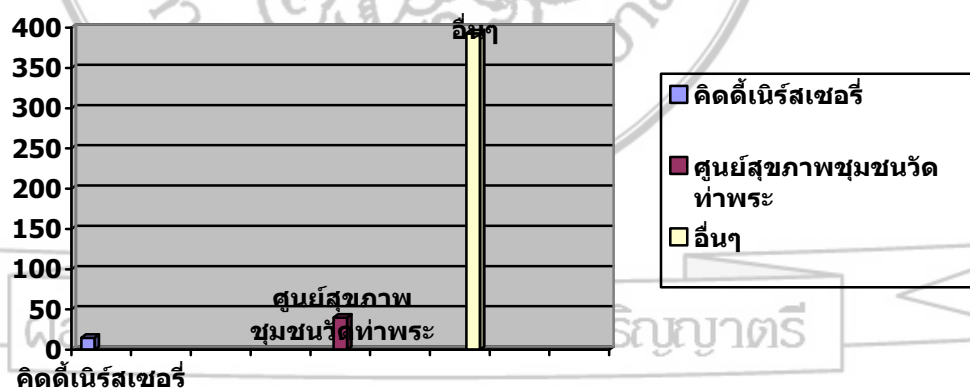
สัดส่วนเด็กก่อนวัยเรียนถึงเด็กวัยอนุบาลในตลาด

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

### การแบ่งสัดส่วนเด็กก่อนวัยเรียนถึงเด็กวัยอนุบาลในตลาด

จากการเดินสำรวจสถานรับเลี้ยงเด็กและโรงเรียนในเขตบางกอกใหญ่ พบว่ามีสถานรับเลี้ยงเด็กเพียงแห่งเดียวคือ ศูนย์สุขภาพชุมชนวัดท่าพระ และโรงเรียนอนุบาล 4 แห่งโดยโรงเรียนเหล่านี้ไม่มีเนิร์สเซอรี่เด็กในโรงเรียน

ได้รับความเอื้อเฟื้อเพื่อข้อมูลอัตราการแจ้งเกิดของเด็กอายุน้อยกว่า 1 ปีซึ่งแสดงตั้งแต่ปี 2548 ถึง 2551 ในเขตบางกอกใหญ่เมื่อวันที่ ธันวาคม พ.ศ. 2551 จากนาง ชลธิชา วัจนะรัตน์ นายทะเบียนเขตบางกอกใหญ่ แล้วนำมาหารเฉลี่ย พบว่าแต่ละปีมีเด็กแจ้งเกิดราว 748 คน โดยถูกนำมาแบ่งสัดส่วนตลาดเด็กอายุ 3 เดือนถึงอายุ 6 ปีในเขตบางกอกใหญ่ ดังนี้ คิดดีเนิร์สเซอรี่มีเด็ก 15 คน ศูนย์สุขภาพชุมชนวัดท่าพระมีเด็ก 40 คน โรงเรียนอนุบาลมี 4 แห่ง แต่ละแห่งมีเด็กเฉลี่ย 75 คน รวม 300 คน และอื่นๆ คือ ยอดรวมของเด็กก่อนวัยเรียนที่ยังไม่ได้เข้าเรียน รวมถึงเด็กก่อนวัยเรียนที่อยู่เนิร์สเซอรี่ใน โรงเรียนอนุบาลและเด็กวัยเรียนที่เข้าเรียนใน โรงเรียนอนุบาลนอกเขตบางกอกใหญ่ประมาณ 393 คน





ผลงานวิทยานิพนธ์ ระดับปริญญาตรี

## การขออนุญาตจัดตั้งเนิร์สเซอรี

### คำแนะนำจัดตั้งสถานรับเลี้ยงเด็กเอกชน

คุณสมบัติของผู้ขอรับใบอนุญาต , ผู้ดำเนินกิจการ , ผู้เลี้ยงดูเด็ก ตามกฎกระทรวง กำหนดหลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไขในการขอรับใบอนุญาตจัดตั้งสถานรับเลี้ยงเด็ก พ.ศ. 2549

#### 1. ผู้ขอรับใบอนุญาตจัดตั้งสถานรับเลี้ยงเด็ก

1.1 มีอายุไม่ต่ำกว่ายี่สิบปีบริบูรณ์ และจบการศึกษาระดับมัธยมศึกษา

1.2 ไม่เป็นผู้ที่มีความประพฤติเสื่อมเสียหรือบกพร่องในศีลธรรมอันดี ไม่มีประวัติการกระทำผิดต่อเด็ก หรือละเมิดสิทธิเด็ก

1.3 ไม่เคยได้รับโทษจำคุกโดยคำพิพากษาถึงที่สุดให้จำคุก เว้นแต่ในความผิดอันได้กระทำโดยประมาท หรือความผิดลหุโทษซึ่งไม่มีความผิดเกี่ยวกับเด็ก

1.4 ไม่เป็นโรคติดต่อร้ายแรง ไม่เป็นผู้วิกลจริตหรือจิตฟั่นเฟือนไม่สมประกอบ หรือ ไม่เป็นผู้ติดสารเสพติด

1.5 ไม่เป็นคนไร้ความสามารถหรือคนเสมือนไร้ความสามารถ ในกรณีที่ผู้ขอรับใบอนุญาตจัดตั้งสถานรับเลี้ยงเด็ก เป็นนิติบุคคล ผู้มีอำนาจทำการแทนนิติบุคคลนั้น ต้องมีคุณสมบัติเช่นเดียวกัน

#### 2. ผู้ดำเนินกิจการ

2.1 กรณีผู้รับใบอนุญาตเป็นผู้ดำเนินกิจการด้วยตนเองต้องมีวุฒิการศึกษาเกี่ยวกับการพัฒนาเด็กปฐมวัย หรือ มีประสบการณ์ในการทำงานเกี่ยวกับเด็กปฐมวัยอย่างน้อยหนึ่งปี โดยมีหนังสือรับรองจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง หรือ ผ่านการอบรมตามหลักสูตรที่ปลัดกระทรวงกำหนด และมีความรู้เรื่องโภชนาการและอาหารสำหรับเด็กปฐมวัย

2.2 กรณีเป็นผู้ดำเนินกิจการแทนมีคุณสมบัติเช่นเดียวกัน

### 3. ผู้เลี้ยงดูเด็ก

3.1 มีอายุไม่ต่ำกว่าสิบแปดปีบริบูรณ์ และจบการศึกษาระดับมัธยมศึกษา

3.2 ไม่เป็นผู้ที่มีความประพฤติเสื่อมเสีย หรือบกพร่องในศีลธรรมอันดี ไม่มีประวัติการกระทำผิดต่อเด็ก หรือละเมิดสิทธิเด็ก

3.3 ไม่เคยได้รับโทษจำคุกโดยคำพิพากษาถึงที่สุดให้จำคุก เว้นแต่ในความผิดอันได้กระทำโดยประมาท หรือความผิดลหุโทษซึ่งไม่มีความผิดเกี่ยวกับเด็ก

3.4 เป็นผู้มีสุขภาพแข็งแรง ไม่เป็นโรคติดต่อร้ายแรง ไม่เป็นผู้วิกลจริตหรือจิตฟั่นเฟือน ไม่สมประกอบ หรือ ไม่เป็นผู้ติดสารเสพติด โดยมีการตรวจสุขภาพอย่างน้อยปีละหนึ่งครั้ง

3.5 มีวุฒิภาวะและบุคลิกลักษณะเหมาะสมทั้งด้านจิตใจ อารมณ์ สังคม มีความขยันอดทน และมีความตั้งใจที่จะปฏิบัติต่อเด็กด้วยความเมตตา ความอ่อนโยนที่จะเอื้ออำนวยต่อการทำหน้าที่เลี้ยงดูเด็กได้อย่างเหมาะสม

3.6 ผ่านการอบรมตามหลักสูตรที่ปลัดกระทรวงกำหนด

3.7 อัตราส่วนผู้เลี้ยงดูเด็กต่อจำนวนเด็ก

เด็กอายุแรกเกิด – 1 ปี อัตราส่วน 1 : 3

เด็กอายุ 1 ปี – 3 ปี อัตราส่วน 1 : 6

เด็กอายุ 3 ปี – 5 ปี อัตราส่วน 1 : 10

เด็กอายุ 5 ปี – 6 ปี อัตราส่วน 1 : 15

#### 4. พื้นที่

4.1 บริเวณสำหรับนอน ต้องคำนึงถึงความสะดวกเป็นหลัก อากาศถ่ายเทได้สะดวกและอุปกรณ์เครื่องใช้ ที่เหมาะสมกับจำนวนเด็กทั้งนี้ต้องมีพื้นที่โดยเฉลี่ยประมาณ 1.50 ตารางเมตรต่อเด็ก 1 คน สำหรับเด็กอายุต่ำกว่า 2 ปี และต้องมีพื้นที่โดยเฉลี่ยประมาณ 2.00 ตารางเมตร ต่อเด็ก 1 คน สำหรับเด็กอายุเกินกว่า 2 ปี

4.2 ห้องส้วมสำหรับเด็ก ต้องจัดให้มีห้องส้วมสำหรับเด็ก ซึ่งมีที่ถ่ายอุจจาระโดยเฉลี่ย 1 ที่ ต่อเด็กที่มีอายุ 1 ปีขึ้นไป จำนวน 10-12 คน โดยจะต้องมีฐานส้วมที่เด็กสามารถก้าวขึ้นไปได้ง่าย มีแสงสว่างเพียงพอ อากาศถ่ายเทได้สะดวกและพื้นไม่ลื่น

4.3 ที่เล่นกลางแจ้ง ต้องมีพื้นที่เฉลี่ยไม่น้อยกว่า 2.00 ตารางเมตร ต่อเด็ก 1 คน ขณะเล่น โดยจัดให้มีเครื่องเล่นกลางแจ้งที่ปลอดภัยและมีจำนวนพอสมควรกับจำนวนเด็ก ในกรณีที่ไม่สามารถจัดให้มีที่เล่นกลางแจ้งเป็นการเฉพาะหรือในสถานที่อื่นได้ อาจปรับใช้ที่ในร่มแทนก็ได้

#### เอกสารสำหรับประกอบการขออนุญาตจัดตั้งเนิร์สเซอรี

กรณีผู้ขอรับใบอนุญาตจัดตั้งสถานรับเลี้ยงเด็กเป็นบุคคลธรรมดา

1. หลักฐานแสดงกรรมสิทธิ์หรือสิทธิในสถานที่ และอาคารที่จะขออนุญาตจัดตั้งสถานรับเลี้ยงเด็ก ในกรณีที่สถานที่ หรืออาคารเป็นของผู้อื่น ผู้ขอรับใบอนุญาตจะต้องมีหนังสือแสดงว่าได้รับความยินยอมจากเจ้าของสถานที่หรืออาคาร

2. แผนผังแสดงที่ตั้งของสถานรับเลี้ยงเด็ก

3. แบบแปลนแผนผังอาคารภายใน สถานที่ที่จะขออนุญาตจัดตั้งสถานรับเลี้ยงเด็ก พร้อมรายละเอียดเกี่ยวกับการใช้สอยอาคารและห้องต่าง ๆ ทุกห้อง

4. ระเบียบหรือข้อบังคับการดำเนินงานของสถานรับเลี้ยงเด็ก

5. ภาพถ่ายการใช้สอยอาคารและห้องต่างๆ ทุกห้อง ทั้งภายนอกและภายใน ดังนี้

5.1 ภายนอกอาคาร ประกอบด้วย

5.1.1 ภาพด้านหน้า – ด้านข้าง และทางเข้า – ออกของ

อาคาร

5.1.2 ป้ายชื่อสถานรับเลี้ยงเด็ก

5.1.3 ที่เล่นในร่ม / สนามเด็กเล่นในกรณีที่ตั้งบนพื้นที่

ซีเมนต์ต้องมีวัสดุกันกระแทก

5.1.4 สมุดเซ็นรับ – ส่งเด็กในแต่ละวัน

5.1.5 มุมผู้ปกครอง

5.1.6 เสาชงชาติ

5.1.7 ชั้นวางรองเท้าเด็ก พร้อมติดสัญลักษณ์

5.2 ภายในอาคาร ประกอบด้วย

5.2.1 พระบรมฉายาลักษณ์รัชกาลปัจจุบัน พระพุทธรูป

ธงชาติไทย

5.2.2 ตารางกิจกรรมและตารางอาหารประจำวัน

5.2.3 ชั้นวางกระเป๋าเด็ก พร้อมติดสัญลักษณ์

5.2.4 บอร์ดสมาชิกเด็ก

5.2.5 ป้ายชื่อหน้าห้องทุกห้อง พร้อมระบุอายุเด็ก

ผลงานวิจัยนักศึกษาระดับปริญญาตรี

5.2.6 ห้องพัฒนาเด็กจัดเป็นมุมประสบการณ์ต่างๆ

5.2.7 ห้องนอนเด็กพร้อมติดมุ้งลวด

5.2.8 ห้องรับประทานอาหารพร้อมภาชนะเครื่องใช้

5.2.9 ห้องพักเด็กป่วยพร้อมเตียง ที่นอน ตู้ยา และยา

สำหรับเด็ก

5.2.10 เครื่องชั่งน้ำหนัก – ที่วัดส่วนสูง

5.2.11 ที่ดื่มน้ำสำหรับเด็กพร้อมภาชนะ

5.2.12 ห้องครัวหรือที่เตรียมอาหารและติดตั้งเครื่อง

ดับเพลิง

5.2.13 ห้องน้ำ – ห้องส้วม สำหรับเด็ก

5.2.14 การหุ้มเหลี่ยมเสาด้วยวัสดุกันกระแทก

5.2.15 ที่กั้นทางขึ้น – ลง บันได (กรณีสูงกว่า 1 ชั้น)

6. สำเนาทะเบียนบ้าน

7. สำเนาบัตรประจำตัวประชาชน

8. ใบรับรองแพทย์ พร้อมผล X – Ray ปอด

9. สำเนาหลักฐานการศึกษา/ประกาศนียบัตร/วุฒิปริญญาตรี/ปริญญาบัตร เกี่ยวกับการศึกษา  
เด็กปฐมวัย หรือผ่านการอบรมตามหลักสูตรที่ปลัดกระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของ  
มนุษย์ กำหนด หรือมีประสบการณ์ในการทำงานเกี่ยวกับเด็กปฐมวัยอย่างน้อยหนึ่งปี โดยมีหนังสือ  
รับรองจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

10. รูปถ่ายครึ่งตัวหน้าตรง ของผู้ขอรับใบอนุญาตจัดตั้งสถานรับเลี้ยงเด็ก ไม่สวม  
หมวก ขนาด 2 นิ้ว ซึ่งถ่ายมาแล้วไม่เกินหกเดือนจำนวนสามรูป

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี





ภาคผนวก จ

อัตราการการเกิดของเด็กอายุน้อยกว่า 1 ปี

ผลงานวิทยนั้กศึกษา ระดับปริญญาตรี

### อัตราการเกิดของเด็กอายุน้อยกว่า 1 ปี

จากสำนักบริหารการทะเบียน กรมการปกครอง โดย นาง ชลธิชา วัจนะรัตน์ นายทะเบียนเขตบางกอกใหญ่ ผู้เื้อเพื่อข้อมูลเมื่อวันที่ 1 ธันวาคม พ.ศ. 2551

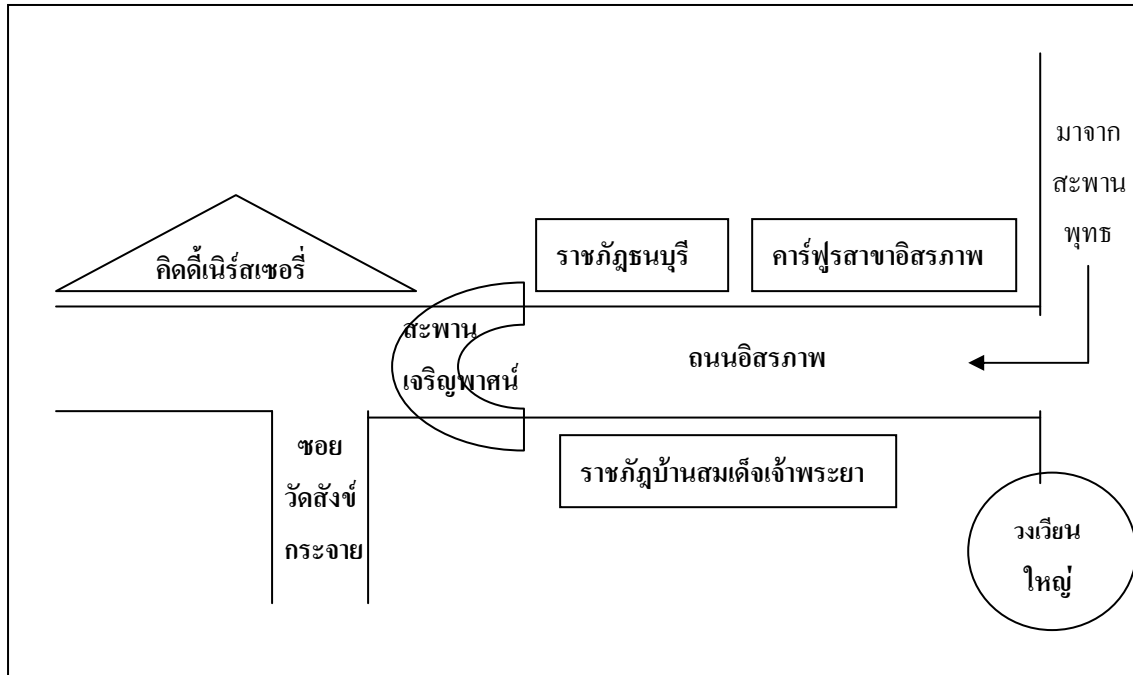
แยกตามปี	ชาย	หญิง	รวม
2551	388	313	701
2550	382	382	764
2549	390	389	779
2548	390	358	748

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



ภาคผนวก จ  
แผนที่คิดดีเนิร์สเซอร์

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



แผนที่คิตติเนิร์สเซอร์รี่

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



ภาควิชาศึกษาศาสตร์  
ตัวอย่างของเล่นเด็ก

ผลงานวิทยานิพนธ์ระดับปริญญาตรี

## ตัวอย่างของเล่นเด็ก



รถสามล้อ Mickey และ Minnie

ยี่ห้อ: Disney

สำหรับวัย: วัย 9 M+

ราคา 2,560.00 บาท

พี่เลี้ยงเด็กสามารถเข็นเด็กออกไปเดินเล่นข้างนอกได้ เมื่อเด็กโตขึ้นก็สามารถใช้ทำ  
ป้อนให้วิ่งได้ เมื่อกดปุ่มที่ตามจับทั้งด้านซ้ายและขวา จะมีเสียงเพลง 3 เพลง และมีไฟปรากฏขึ้น  
เก้าอี้เป็นเบาะนุ่ม ๆ ลายการ์ตูน มีสปริง(โซ่คัพ)ใต้เก้าอี้

ผลงานวิจัยนักศึกษาระดับปริญญาตรี



**Groove 'N Go Band Wagon - Shelcore Sound Beginnings Groove 'N Go Band Wagon**

ยี่ห้อ: Shelcore

สำหรับวัย: วัย 9 M+

ราคา 1,560.00 บาท

กรุฟเอ็น โกรแบรินด์แวกอนประกอบด้วยตัวอักษรภาษาอังกฤษ ตัวเลขอารบิก และดนตรีที่ช่วยเพิ่มพัฒนาการในการเรียนรู้ และยังมีเชือกไว้สำหรับเด็กลากจูง

ของเล่นไม้



มิสเตอร์มูฟเวอร์ (S209) - MR.MOVER

ยี่ห้อ: Voila

สำหรับวัย: วัย 18 M+

ราคา 280.00 บาท

มิสเตอร์มูฟเวอร์ อยู่ในประเภทของเล่นลาก ดึงมีเชือกไว้ลากจูง สามารถต่อประกอบเล่นแบบตุ๊กตาโยกแยกได้สำหรับเด็กอายุ 2 ขวบขึ้นไป ช่วยเพิ่มพัฒนาการด้านการหยิบจับ ฝึกการลากจูง ช่วยให้เด็กเรียนรู้เรื่องขนาดและสีที่แตกต่าง



### Neo Xylophone

ยี่ห้อ: Wonderworld

สำหรับวัย: วัย 2 ขวบ+

ราคา 556.00 บาท

ระนาดสีสดใสอยู่ในประเภทของเล่นเคาะ ตี ฝึกให้เด็ก ๆ ได้เรียนรู้เรื่องสีการนับจำนวนและกระตุ้นให้เกิดการสังเกตเสียงที่แตกต่างกัน ตลอดจนเกิดการเรียนรู้ที่จะประสานเสียงให้เกิดเป็นดนตรีอันไพเราะ เป็นการปูพื้นฐานให้เด็ก ๆ รักเสียงเพลง

ห้วงเขย่า



ผลงานวิจัย

มาตรฐาน

### Elephant Rattle(ห้วงเขย่ารูปช้าง)

ยี่ห้อ: Chicco

สำหรับวัย: วัย 3 M+

ราคา 235.00 บาท



## ประวัติผู้เขียน

ชื่อ-สกุล	นางสาว เอี่ยมพร หน่อศิริ
ที่อยู่	286/21 ถนนอิสรภาพ ซอยวัดสังข์กระจาย แขวงวัดท่าพระ เขต บางกอกใหญ่ กรุงเทพมหานคร 10600
ประวัติการศึกษา	
พ.ศ.2547	สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลายสายศิลป์คำนวณ ภาษาญี่ปุ่นจาก โรงเรียนชินโรสวิทยาลัย กรุงเทพมหานคร
พ.ศ.2551	สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการ จัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร
ทุนที่ได้รับระหว่างการศึกษา	
พ.ศ. 2548	ทุนสนับสนุนการศึกษาของคณะวิทยาการจัดการ

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี