



แผนธุรกิจ Child เนิร์สเซอร์



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

แผนธุรกิจนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชา 761 427 สัมมนาปัญหาทางธุรกิจ  
ตามหลักสูตรปริญญาศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป  
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร  
ปีการศึกษา 2551

## แผนธุรกิจ Child เนิร์สเซอร์รี่



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

แผนธุรกิจนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชา 761 427 สัมมนาปัญหาทางธุรกิจ

ตามหลักสูตรปริญญาศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2551

ที่ประชุมสาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร พิจารณาแล้ว  
อนุมัติให้แผนธุรกิจเรื่อง “Child เนิร์สเซอริ” เสนอโดย นางสาวบรรจงจิต ต้นสงวน มีคุณค่าเพียง  
พอที่จะเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชาสัมมนาปัญหาทางธุรกิจ ตามหลักสูตรศิลปศาสตร  
บัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ

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

อาจารย์ที่ปรึกษา

อาจารย์เลิศลักษณ์ เจริญสมบัติ

คณะกรรมการสอบสัมมนาปัญหาทางธุรกิจ

.....ประธานกรรมการ

(อาจารย์ชวนชื่น อัครกะวณิชชา)

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

.....กรรมการ

(อาจารย์เลิศลักษณ์ เจริญสมบัติ)

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

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

.....กรรมการ

(อาจารย์สุกัญญา เลิศสุโกชนิชย์)

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

1248064: สาขาการจัดการธุรกิจทั่วไป

คำสำคัญ: แผนธุรกิจ/Child เนิร์สเซอร์รี่

บรรจุงาน: ต้นสวางน: แผนธุรกิจ Child เนิร์สเซอร์รี่ อาจารย์ที่ปรึกษา: อาจารย์เลิศลักษณ์ เจริญสมบัติ. 88 หน้า.

### บทสรุปผู้บริหาร

#### สรุปลักษณะโครงการ

Child เนิร์สเซอร์รี่ เป็นสถานบริการรับเลี้ยงเด็กที่มีอายุตั้งแต่ 1-4 ปี เป็นธุรกิจขนาดย่อม ก่อตั้งขึ้นเมื่อ พ.ศ. 2553 ทำเลที่ตั้งอยู่ในพื้นที่ตำบลคอนหัวฟ่อ ซึ่งอยู่ใกล้เขตนิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร มีพื้นที่ทั้งหมด 150 ตารางวา มีความสามารถในการรับเด็กได้ทั้งสิ้น 36 คน โดยมีบริการให้เลือกใช้บริการดังนี้

รูปแบบการบริการ	อายุ	ราคา
Full day	1 - 2 ปี	2,500 บาท / เดือน
	2 - 4 ปี	2,200 บาท / เดือน
One day	1 - 2 ปี	300 บาท / วัน
	2 - 4 ปี	
One week trial	1 - 2 ปี	800 บาท / สัปดาห์
	2 - 4 ปี	800 บาท / สัปดาห์

Child เนิร์สเซอร์รี่ สามารถตอบสนองความต้องการของผู้ที่ทำงานในเขตนิคมอุตสาหกรรมอมตะนครได้เป็นอย่างดี โดยเฉพาะกลุ่มคนวัยทำงานที่ไม่มีเวลาเลี้ยงดูบุตรในช่วงเวลาทำงาน (07.00-17.30 น.)

สำหรับความเป็นไปได้ของแผนธุรกิจนี้ หากอัตราการขยายตัวธุรกิจเนิร์สเซอร์รี่เป็นไปตามที่ได้คาดการณ์ กิจการจะสามารถสร้างผลตอบแทนได้เป็นอย่างดีหากดำเนินกิจการต่อไปในระยะยาว โดยจะสามารถคืนทุนได้ในระยะเวลา 4 ปี 1 เดือน

คณะวิทยาการจัดการ

มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2551

ลายมือชื่อนักศึกษา.....

ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา.....

## กิตติกรรมประกาศ

แผนธุรกิจฉบับนี้สำเร็จได้ด้วยความกรุณาจากคณาจารย์หลายท่าน โดยเฉพาะอย่างยิ่ง อาจารย์เลิศลักษณ์ เจริญสมบัติ ซึ่งเป็นอาจารย์ที่ปรึกษา ผู้เสียสละเวลาอันมีค่าในการให้คำปรึกษา และชี้แนะแนวทางในการจัดทำ รวมถึงข้อคิดเห็นพร้อมทั้งความรู้ในเรื่องการทำแผนธุรกิจ ตลอดจนได้กรุณาตรวจสอบแก้ไขแผนธุรกิจด้วยความเอาใจใส่ รวมถึงการดูแลในด้านต่าง ๆ ระหว่างการทำงาน จนแผนธุรกิจเล่มนี้เสร็จสมบูรณ์

ขอขอบพระคุณอาจารย์ประพล เปรมทองสุข ในการเป็นผู้ดูแลควบคุมรายวิชาสัมมนา ปัญหาทางธุรกิจ และมีความห่วงใยในการทำงานของผู้จัดทำ จึงขอบพระคุณเป็นอย่างสูง

ขอขอบพระคุณคุณครูแก้วกาญจน์ โรจนวานิชกุล และเจ้าหน้าที่กระทรวงการพัฒนา สังคมและความมั่นคงของมนุษย์ทุกท่าน ที่ให้ข้อมูลและแนวคิดที่เป็นประโยชน์ต่างๆ

ขอขอบพระคุณอาจารย์ชวนชื่น อัคระวณิชชา ในการให้คำปรึกษา รวมทั้งสละเวลามา เป็นประธานกรรมการในการสอบสัมมนาปัญหาทางธุรกิจในครั้งนี้

ขอขอบพระคุณอาจารย์สุกัญญา เลิศสุโภชวิชัย ที่ให้คำปรึกษาและให้ความรู้เกี่ยวกับ แผนการเงิน จนแผนธุรกิจเล่มนี้เสร็จสมบูรณ์ รวมทั้งสละเวลามาเป็นกรรมการในการสอบสัมมนา ปัญหาทางธุรกิจในครั้งนี้

สุดท้ายนี้ ขอกราบขอบพระคุณคุณพ่อ คุณแม่ ที่ให้ความห่วงใยและความอนุเคราะห์ในเรื่องค่าใช้จ่าย ในการงานจนเสร็จสมบูรณ์

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## สารบัญ

	หน้า
บทสรุปผู้บริหาร.....	ก
กิตติกรรมประกาศ.....	ง
สารบัญตาราง.....	ช
สารบัญภาพ.....	ฉ
<b>บทที่</b>	
1 วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ.....	1
2 ความเป็นมาของธุรกิจ.....	2
ประวัติความเป็นมาของธุรกิจ.....	2
รายชื่อเจ้าของกิจการและสัดส่วนการถือครอง.....	3
ประวัติของเจ้าของกิจการ.....	3
ขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน.....	4
3 การวิเคราะห์อุตสาหกรรมและวิเคราะห์ตลาด.....	5
สถานะอุตสาหกรรมและสถานะตลาด.....	5
การแบ่งส่วนตลาด และส่วนแบ่งทางการตลาด.....	6
แนวโน้มทางการตลาด.....	6
ตลาดเป้าหมาย.....	6
Positioning.....	7
คู่แข่ง.....	8
รายละเอียดการเปรียบเทียบกับคู่แข่ง.....	8
การวิเคราะห์สถานการณ์ (SWOT Analysis).....	10
การวิเคราะห์คู่แข่งโดยวิธี Five Forces Driving.....	13

บทที่	หน้า
4	แผนบริหารจัดการ..... 15
	ข้อมูลธุรกิจ..... 15
	ประวัติผู้บริหาร..... 15
	แผนผังองค์กร..... 16
	หน้าที่ความรับผิดชอบและคุณสมบัติของบุคลากรหลัก..... 16
	จำนวนบุคลากรและค่าใช้จ่ายบุคลากรของธุรกิจ..... 18
	วิสัยทัศน์..... 18
	พันธกิจ..... 18
	เป้าหมายทางธุรกิจ..... 18
	ปัจจัยแห่งความสำเร็จ (Key Success Future) ..... 19
5	แผนการตลาด..... 20
	เป้าหมายทางการตลาด..... 20
	การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย..... 20
	กลยุทธ์ทางการตลาด..... 21
	กิจกรรมหรือการดำเนินการทางการตลาด..... 21
6	แผนการบริการ..... 24
	สถานประกอบการในการบริการ..... 24
	อุปกรณ์ และเครื่องมือในการบริการ..... 26
	ข้อมูลการบริการ..... 29
	ขั้นตอนการบริการ..... 33

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่	หน้า
7	แผนการเงิน.....
	ต้นทุนโครงการและแหล่งที่มาของเงินทุน..... 34
	การชำระคืนเงินกู้รายปี..... 35
	ประมาณการทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อมราคา..... 36
	ประมาณการขายรายเดือน..... 38
	ประมาณการรายได้จากการขายสินค้าและบริการ..... 44
	ประมาณการต้นทุนสินค้าซื้อมาเพื่อบริการ..... 47
	ประมาณการต้นทุนโครงการและต้นทุนการบริการ..... 49
	ประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร..... 50
	ประมาณการงบกำไรขาดทุน..... 51
	ประมาณการงบกระแสเงินสด..... 52
	ประมาณการงบดุล..... 53
	การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน..... 54
8	แผนฉุกเฉิน..... 55
9	แนวทางปรับปรุงเพื่อเพิ่มขีดความสามารถ..... 56
	บรรณานุกรม..... 57
	ภาคผนวก..... 58
	ภาคผนวก ก ..... 59
	<b>ภาคผนวก ข ..... 65</b>
	ภาคผนวก ค ..... 79
	ภาคผนวก ง ..... 82
	ประวัติผู้จัดทำแผนธุรกิจ..... 88



## สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
1	แสดงขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน.....	4
2	แสดงลักษณะคู่แข่ง.....	8
3	แสดงการวิเคราะห์ SWOT ANALYSIS วิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน...	10
4	แสดงการวิเคราะห์ SWOT ANALYSIS วิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก.	11
5	แสดงจำนวนบุคลากรและค่าใช้จ่ายบุคลากรของธุรกิจ.....	18
6	แสดงอุปกรณ์ และเครื่องมือในการบริการ.....	26
7	แสดงอัตราค่าบริการ.....	31
8	แสดงตัวอย่างตารางกิจกรรมประจำวัน.....	32
9	แสดงต้นทุนโครงการและแหล่งที่มาของเงินทุน.....	34
10	แสดงการชำระคืนเงินกู้รายปี.....	35
11	แสดงประมาณการทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อมราคา.....	36
12	แสดงประมาณการขายรายเดือน.....	38
13	แสดงประมาณการรายได้จากการขายสินค้าและบริการ.....	44
14	แสดงประมาณการต้นทุนสินค้าซื้อมาเพื่อบริการ.....	47
15	แสดงประมาณการต้นทุนโครงการและต้นทุนการบริการ.....	49
16	แสดงประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร.....	50
17	แสดงประมาณการงบกำไรขาดทุน.....	51
18	แสดงประมาณการงบกระแสเงินสด.....	52
19	แสดงประมาณการงบดุล.....	53
20	แสดงการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน.....	54
21	แผนฉุกเฉิน.....	55

## สารบัญภาพ

ภาพที่		หน้า
1	แสดงตำแหน่งที่ตั้งของกิจการ.....	3
2	แสดงแรงผลักดันทั้ง 5 ในอุตสาหกรรม.....	13
3	แสดงโครงสร้างขององค์กร.....	16
4	แสดงสัญลักษณ์ของเนิร์สเซอร์รี่.....	24
5	แสดงโครงสร้างภายในเนิร์สเซอร์รี่.....	25
6	แสดงโครงสร้างภายในห้องเอกประสงค์.....	25
7	แสดงตัวอย่างอุปกรณ์และเครื่องมือในการบริการ.....	80



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## บทที่ 1

### วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ

การนำเสนอแผนธุรกิจนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นแนวทางในการประกอบธุรกิจ CHILD เนิร์สเชอริ และ ขอรับการสนับสนุนวงเงินสินเชื่อจากธนาคาร โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. จำนวนวงเงินสินเชื่อที่ขอรับการสนับสนุนจำนวน 500,000 บาท
2. วัตถุประสงค์ในการขอสินเชื่อเพื่อใช้ในการลงทุน
3. หลักประกันการขอสินเชื่อคือที่ดินที่ใช้ในการตั้งเนิร์สเชอริจำนวน 150 ตารางวา ราคาประเมินราคาตารางวาละ 10,000 บาท
4. การผ่อนชำระคืนเงินต้นเงินต้น ผ่อนชำระเป็นรายเดือน ซึ่งจำนวนเงินผ่อนชำระดังกล่าวเป็นไปตามเงื่อนไขที่ธนาคารกำหนด
5. เงื่อนไขอื่นๆ เป็นไปตามกฎเกณฑ์ของธนาคาร

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## บทที่ 2 ความเป็นมาของธุรกิจ

### ประวัติความเป็นมาของธุรกิจ

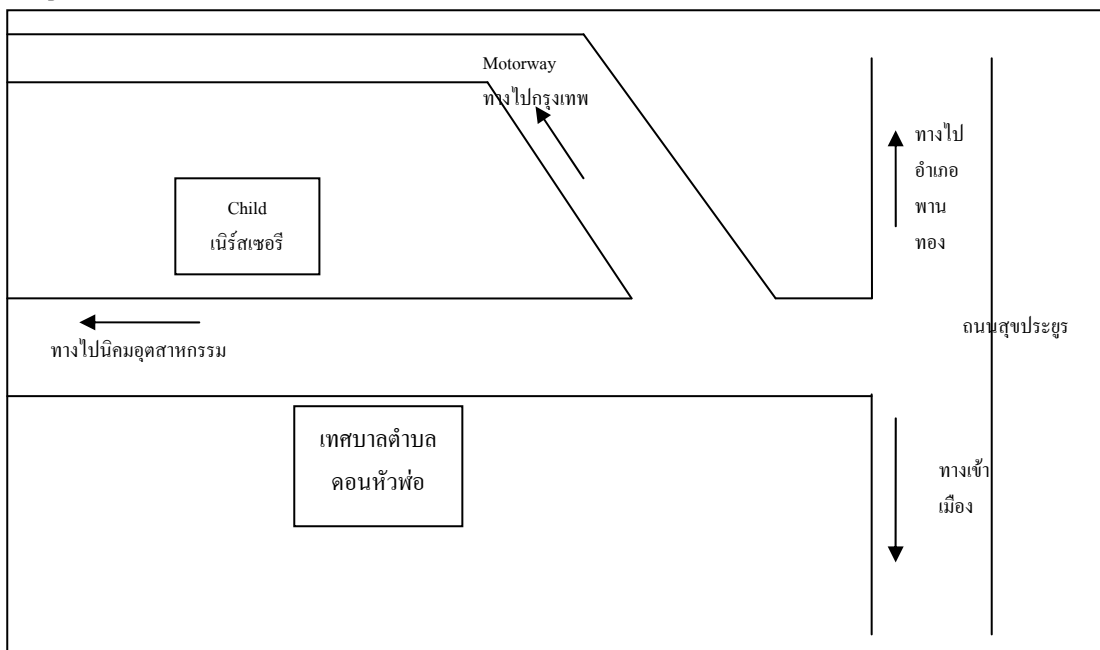
ครอบครัวในสังคมไทยในสมัยก่อน เป็นสังคมขนาดใหญ่ ที่มีญาติพี่น้องอยู่กันหลายคน เช่น ปู่ ย่า ตา ยาย ลุง ป้า น้า อา พ่อ แม่ ลูก หลาน หลาน หลาน ครอบครัวจึงเป็นที่ที่ให้ความรัก ความอบอุ่น ตลอดจนความรู้ ทักษะต่าง ๆ แก่เด็ก จนมีคำกล่าวที่ว่า “พ่อแม่คือครูคนแรกของลูก” แต่สังคมไทยในทุกวันนี้เปลี่ยนแปลงไปจากแต่ก่อนมาก ครอบครัวขนาดใหญ่หาได้ยาก โดยเฉพาะในเมืองใหญ่ ๆ สังคมเมืองขยายออกกว้างขึ้น แต่ขนาดครอบครัวนั้นเล็กลง จากที่มีญาติพี่น้องมากมาย อยู่ในครอบครัวเดียวกัน เหลือแต่เพียง พ่อ แม่ และลูก และที่แย่ไปกว่านั้น สภาพสังคมทุกวันนี้ พ่อ และแม่จำเป็นต้องออกจากบ้านเพื่อหาเลี้ยงครอบครัวด้วยกันทั้งคู่ ปัญหาจึงเกิดขึ้นเพราะไม่มีคนดูแลลูกๆ ทำให้เด็กมีปัญหา ขาดความรัก ความอบอุ่น ขาดการเลี้ยงดูเอาใจใส่ที่ดี

ด้วยสาเหตุดังกล่าวข้างต้น จึงมีความคิดริเริ่มที่จะเปิดเนิร์สเซอร์รี่ขึ้น เพื่อเป็นสถานที่ดูแล ให้การเลี้ยงดู ความรู้ ความรัก แก่เด็ก ๆ ที่พ่อแม่และแม่ต้องออกไปทำงาน ในบริเวณใกล้เคียงกับนิคมอมตะนคร ซึ่งเป็นเขตอุตสาหกรรมที่มีพนักงานทำงานอยู่เป็นจำนวนมาก

โดยเนิร์สเซอร์รี่จะมีชื่อว่า “CHILD เนิร์สเซอร์รี่” โดยจะเริ่มก่อสร้างเดือนกรกฎาคม พ.ศ. 2552 คาดว่าจะแล้วเสร็จในเดือนกุมภาพันธ์ พ.ศ. 2553 และจะสามารถเปิดดำเนินการได้ในเดือนพฤษภาคม พ.ศ. 2553 โดยเนิร์สเซอร์รี่จะดำเนินงานในรูปแบบของกิจการเจ้าของคนเดียว

เนิร์สเซอร์รี่ มีทั้งหมด 8 ห้อง 1 สนาม คือ ห้องอเนกประสงค์ 3 ห้อง (ห้องเรียน และห้องนอนเป็นห้องเดียวกัน) ห้องธุรการ 1 ห้อง ห้องพยาบาล 1 ห้อง ห้องประกอบอาหาร 1 ห้อง และห้องน้ำ 2 ห้องใหญ่ (แยกชายหญิง) สนามเด็กเล่น 1 สนาม

### ที่อยู่/ที่ตั้งกิจการ



ภาพที่ 1 แผนที่ตำแหน่งที่ตั้งของเนิร์สเซอร์รี่

### รายชื่อเจ้าของกิจการและสัดส่วนการถือครอง

นางสาวบรรจงจิต ต้นสงวน สัดส่วนการถือครอง 100%

### ประวัติของเจ้าของกิจการ

Child เนิร์สเซอร์รี่ ก่อตั้งโดยนางสาวบรรจงจิต ต้นสงวน อายุ 23 ปี

การศึกษา ระดับปริญญาตรีจากคณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป มหาวิทยาลัยศิลปากร

ประสบการณ์การทำงานและการฝึกงาน

มี.ค. - พ.ค. 2550 ฝึกงานด้านบัญชี ของร้านกาญจนา แอร์

มี.ค. - พ.ค. 2551 ฝึกงานกับแผนกคลังสินค้า ของบริษัท บุญรอดบริวเวอรี่ จำกัด

มี.ค.- มิ.ย. 2552 เข้าอบรมหลักสูตรการพัฒนาเด็กปฐมวัย จากสำนักบริหารงาน

คณะกรรมการส่งเสริมการศึกษาเอกชน ของกระทรวงศึกษาธิการ

## ขั้นตอนการเริ่มดำเนินการ

### ตารางที่ 1 ขั้นตอนการเริ่มดำเนินการ

ลำดับ	รายการดำเนินงาน	ระยะเวลาดำเนินการ	ระยะเวลาที่คาดว่าจะแล้วเสร็จ
1	ศึกษาหาข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ	3 สัปดาห์	วันที่ 1 มิ.ย. - 21 มิ.ย. 2552
2	ศึกษาตลาดเป้าหมาย และลักษณะลูกค้า	2 สัปดาห์	วันที่ 23 มิ.ย. - 7 ก.ค. 2552
3	เลือกทำเล ต่อเติมห้องปรับปรุงพื้นที่	8 สัปดาห์	วันที่ 19 มิ.ย. - 20 ส.ค. 2552
4	ตกแต่งสถานที่	8 สัปดาห์	วันที่ 10 ส.ค. - 5 ต.ค. 2552
5	วางแผนการบริหารงาน และจัดเตรียมบุคลากร	3 สัปดาห์	วันที่ 12 ต.ค. - 2 พ.ย. 2552
6	ขออนุญาตจัดตั้ง ขอเปิดเนิร์สเซอรี่	2 สัปดาห์	วันที่ 24 พ.ย. - 8 ธ.ค. 2552
7	จัดส่งพนักงานเข้าอบรมตามหลักสูตรที่ปลัดกระทรวงกำหนด	8 สัปดาห์	วันที่ 7 ธ.ค. - 1 ก.พ. 2553
8	เปิดรับสมัคร และเปิดให้บริการสถานรับเลี้ยงเด็ก		วันที่ 1 มี.ค. 2553
	<b>รวมระยะเวลาทั้งสิ้น</b>	<b>34 สัปดาห์</b>	

### บทที่ 3

#### การวิเคราะห์อุตสาหกรรมและการวิเคราะห์ตลาด

##### สถานะอุตสาหกรรมและสถานะตลาด

ชีวิตของคนไทยและสภาพเศรษฐกิจในปัจจุบันเปลี่ยนแปลงไป ทำให้ผู้คนต่างแข่งขันทำงานกันอย่างมาก เพื่อสร้างฐานะและเพื่อความอยู่รอดของครอบครัว ทำให้เวลาในการเลี้ยงดูลูกจึงลดลง ธุรกิจเนิร์สเซอร์รี่ จึงเป็นที่ต้องการของผู้ที่ต้องการทำงานและไม่มีเวลาเลี้ยงดูลูก ซึ่งถือว่าธุรกิจเนิร์สเซอร์รี่เป็นธุรกิจบริการที่มีความจำเป็นอย่างมากสำหรับสถานการณ์ในปัจจุบัน ซึ่งธุรกิจเนิร์สเซอร์รี่แต่ละแห่งก็จะมีบริการที่แตกต่างกันออกไป เพื่อที่จะสนองตอบความต้องการให้ตรงกับกลุ่มเป้าหมาย เช่น เนิร์สเซอร์รี่เด็กอ่อนหรือศูนย์เด็กปฐมวัย คือ จะรับเด็กที่มีอายุระหว่างแรกเกิด ถึง 2.5 ปี เนิร์สเซอร์รี่ชั้นเด็กเล็ก คือ จะรับเด็กที่มีอายุระหว่าง 2.5 ถึง 4 ปี ตลอดจนการฝากเลี้ยงเด็กไว้ตามบ้านทั่วไปด้วย ซึ่งแต่ละประเภทจะมีค่าบริการที่แตกต่างกัน ธุรกิจเนิร์สเซอร์รี่มีอัตราการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง เมื่อพิจารณาสถิติการเกิดของประชากรทั่วประเทศที่มีการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องและตัวเลขเนิร์สเซอร์รี่ที่ลงทะเบียนกับกรมพัฒนาสังคมและสวัสดิการ เมื่อปี พ.ศ. 2550 พบว่ามีเนิร์สเซอร์รี่จำนวน 1,600 แห่งทั่วประเทศ เพราะว่าการทำธุรกิจเนิร์สเซอร์รี่นั้นไม่มีความผันผวนตามสภาวะเศรษฐกิจ และยังมีกลุ่มเป้าหมาย คือ กลุ่มคนทำงานที่ไม่มีเวลาเลี้ยงดูลูก จึงทำให้ธุรกิจเนิร์สเซอร์รี่ยังมีการขยายตัวมากขึ้น แต่ขณะเดียวกันผู้ประกอบการรายใหม่สามารถเกิดขึ้นได้ตลอดเวลา เพราะธุรกิจเนิร์สเซอร์รี่นั้นใช้เงินลงทุนไม่สูงนัก อีกทั้งยังเป็นที่ต้องการของกลุ่มเป้าหมายที่นับวันยังมีปริมาณมากขึ้น

ธุรกิจเนิร์สเซอร์รี่ในเขตนิคมอมตะนครจังหวัดชลบุรี มีการขยายตัวอย่างรวดเร็ว เนื่องจากมีพนักงานทำงานอยู่เป็นจำนวนมากเมื่อเปรียบเทียบกับเขตอื่นๆ ในจังหวัดชลบุรี ซึ่งพนักงานเหล่านี้ไม่มีเวลาเลี้ยงดูลูก เพราะต้องทำงาน ดังนั้นจึงมีเนิร์สเซอร์รี่เพื่อสนองตอบความต้องการของพนักงานที่ทำงานในเขตนิคมอมตะนครที่จะนำลูกมาเข้าเนิร์สเซอร์รี่ใกล้ๆ กับที่ทำงาน เพื่อให้ลูกได้มีพัฒนาการตามวัย เรียนรู้การปรับตัวก่อนเข้าโรงเรียนอนุบาล และไม่ใช่อุปสรรคต่อการทำงานของพ่อแม่ด้วย อีกทั้งเพื่อเป็นการให้ผู้ปกครองมีเวลาอยู่กับลูกมากขึ้น ในช่วงระยะเวลาการเดินทาง ทำให้พ่อแม่สะดวกสบายต่อการรับส่งลูกๆ เพราะอยู่ใกล้กับที่ทำงาน อีกทั้งธุรกิจเนิร์สเซอร์รี่ในนิคมอมตะนครยังไม่มีบริการเลย ซึ่งทำให้เป็น โอกาสที่ดีให้การทำธุรกิจเนิร์สเซอร์รี่ประสบความสำเร็จเป็นอย่างมาก

### การแบ่งส่วนตลาด และส่วนแบ่งทางการตลาด

สำหรับส่วนแบ่งตลาดเนิร์สเซอร์รี่ ในเขตนิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร ประกอบด้วยผู้แข่งขันหลักๆ ประมาณ 3 ราย ประกอบไปด้วย ศยามลเนิร์สเซอร์รี่ ซึ่งเป็นของเอกชน มีบริการรับเลี้ยงเด็กที่มีอายุระหว่าง 1 – 4 ปี คู่แข่งต่อไปคือ สมาคม YWCA ซึ่งเป็นเนิร์สเซอร์รี่ของทางนิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร คู่แข่งรายสุดท้ายคือ ศูนย์พัฒนาเด็กเล็กตำบลดอนหัวฬ่อ ซึ่งเป็นของทางหน่วยราชการ จากคู่แข่งทั้งสามรายใหญ่ๆ เราได้ทำการแบ่งส่วนตลาดจากการแจกแบบสอบถามจำนวน 100 ชุด โดยสรุปแล้วพบว่ามี 75 คนคิดว่าสถานรับเลี้ยงเด็กที่มีอยู่ไม่เพียงพอต่อความต้องการ และยังมีความต้องการให้มีสถานรับเลี้ยงเด็กแห่งใหม่ เพื่อช่วยแบ่งเบาภาระผู้ปกครองที่ต้องทำงานนอกบ้าน อีกทั้งเป็นทางเลือกเปรียบเทียบระหว่างสถานรับเลี้ยงเด็กเก่าที่เปิดอยู่และแห่งใหม่ และเพื่อลูกๆ จะได้ปรับตัวก่อนเข้าเรียนอนุบาล ซึ่งเราได้ทำการประเมิน สัดส่วนของส่วนแบ่งตลาดไว้ ประมาณ 40% จากการแจกแบบสอบถาม

### แนวโน้มทางการตลาด

โดยแนวโน้มตลาดในประเทศมีอัตราการเติบโตเพิ่มขึ้นถึง 40% จากเด็กที่มีช่วงอายุ 0-5 ปี จำนวน 942,583 คน (คมชัดลึก, 19 สิงหาคม 2551) และมีศูนย์เด็กเล็กที่ได้มาตรฐานถึง 85.56% จากศูนย์เด็กเล็กทั่วประเทศจำนวน 17,345 แห่ง และจากการแจกแบบสอบถามความต้องการใช้บริการสถานรับเลี้ยงเด็กของพนักงานที่ทำงานในเขตนิคมอุตสาหกรรมอมตะนครและประชาชนที่อาศัยในเขตตำบลดอนหัวฬ่อ จำนวน 100 ชุด พบว่าความจำเป็นในการใช้บริการสถานรับเลี้ยงเด็กของพ่อและแม่ยังมีอยู่มาก เนื่องจากผู้ปกครองต้องออกไปทำงานนอกบ้านช่วงเวลาทำงานระหว่างวันจันทร์ถึงวันเสาร์ ผู้ปกครองจึงพาลูกหลานมาใช้บริการสถานรับเลี้ยงเด็กCHILD เนิร์สเซอร์รี่ ทำให้โอกาสในการที่จะได้รับส่วนแบ่งทางการตลาดค่อนข้างสูง และเห็นได้ว่าตลาดมีแนวโน้มที่จะเติบโตได้อีก

### ตลาดเป้าหมาย

กลุ่มเป้าหมายของเนิร์สเซอร์รี่ คือ กลุ่มผู้ปกครองที่มีบุตรตั้งแต่ 1 ถึง 4 ปี ที่ทำงานอยู่ในนิคมอมตะนคร และอาศัยอยู่บริเวณใกล้เคียง เพราะเนิร์สเซอร์รี่จะอยู่ใกล้กับกลุ่มลูกค้ากลุ่มนี้ ทำให้เป็นการง่ายต่อการตอบสนองความต้องการของลูกค้า นอกจากนี้ยังสามารถแบ่งกลุ่มเป้าหมายตามปัจจัยรายได้ของผู้ตัดสินใจเลือกใช้บริการเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่



1. กลุ่มเป้าหมายหลัก คือ กลุ่มผู้ปกครองเด็ก ๆ ทั้งผู้ชาย ผู้หญิงที่มีรายได้ระดับครอบครัว อยู่ระหว่าง 15,000 บาท ถึง 50,000 บาทต่อเดือน ที่ทำงานอยู่ในเขตนิคมอุตสาหกรรมอมตะนครและอาศัยอยู่ในเขตตำบลคอนหัวฟ่อ
2. กลุ่มเป้าหมายรอง คือ กลุ่มผู้ปกครองเด็ก ๆ ทั้งผู้ชาย ผู้หญิงที่มีรายได้ครอบครัวค่อนข้างต่ำ คือ น้อยกว่า 15,000 บาทต่อเดือน ที่ทำงานอยู่ในเขตนิคมอุตสาหกรรมอมตะนครและอาศัยอยู่ในเขตตำบลคอนหัวฟ่อ

การที่เนิร์สเซอร์มุ่งเน้นไปยังกลุ่มเป้าหมายที่กลุ่มผู้ปกครองเด็ก ๆ ทั้งผู้ชาย ผู้หญิงที่มีรายได้ครอบครัว อยู่ระหว่าง 15,000 บาท ถึง 50,000 บาทต่อเดือน เนื่องจากเป็นกลุ่มที่มีกำลังซื้อสอดคล้องกับระดับค่าบริการของ เนิร์สเซอร์

### Positioning

Child เนิร์สเซอร์ วางตำแหน่งให้มีค่าบริการอยู่ในระดับปานกลาง เน้นการเรียนการสอนที่สอดคล้องกับพัฒนาการตามวัยของเด็ก เพื่อให้เด็กสามารถช่วยเหลือตัวเองได้ กล้าคิด กล้าทำ และกล้าแสดงออก

ปัจจุบันรัฐบาลได้เข้ามามีบทบาท และสนับสนุนด้านงบประมาณให้มีการจัดตั้งศูนย์พัฒนาเด็กเล็กขึ้นตามแต่ละจังหวัด ซึ่งไม่เสียค่าใช้จ่ายใด ๆ ทำให้มีผลกระทบต่อกลุ่มสถานประกอบการเนิร์สเซอร์ที่มีตำแหน่งทางการตลาดในระดับต่ำถึงปานกลางและยังไม่สามารถสร้างจุดเด่นของเนิร์สเซอร์ได้ ดังนั้นเพื่อที่จะสามารถทำให้เนิร์สเซอร์อยู่รอดได้ เนิร์สเซอร์จะต้องทำให้ผู้ปกครองมีความไว้วางใจ และรับรู้ถึงความแตกต่างจากคู่แข่ง

### คู่แข่งชั้น

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

### คู่แข่งชั้นหลัก

สมาคม YWCA เป็นเนิร์สเซอร์ที่เปิดให้บริการมาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2546 ตั้งอยู่บริเวณนิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร เป็นเนิร์สเซอร์ที่มีค่าบริการค่อนข้างสูง และวางกลุ่มเป้าหมายผู้มีรายได้ระดับสูง อยู่ที่ 2,800 บาทต่อเดือน และรับเด็กที่มีอายุระหว่าง 2.5 ถึง 4 ปี ปัจจุบันมีเด็กที่ใช้บริการอยู่ 60 คน และมีอัตราส่วนการดูแลเด็กต่อครูอยู่ที่ 15:1

### คู่แข่งชั้นรอง

สยามลเนิร์สเซอร์รี่ เป็นเนิร์สเซอร์รี่ที่เปิดให้บริการมาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2550 ตั้งอยู่บริเวณตำบลคอนหัวฟ่อ ซึ่งเป็นที่พักอาศัยของกลุ่มคนที่ทำงานในเขตนิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร เป็นเนิร์สเซอร์รี่ที่มีค่าบริการปานกลาง เน้นกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ระดับปานกลาง อัตราค่าบริการอยู่ที่ 2,500 บาทต่อเดือน และรับเด็กที่มีอายุระหว่าง 1 ถึง 4 ปี ปัจจุบันมีเด็กที่ใช้บริการอยู่ 22 คน และมีอัตราส่วนการดูแลเด็กต่อครูอยู่ที่ 11:1

### รายละเอียดการเปรียบเทียบกับคู่แข่งชั้น

#### ตารางที่ 2 ลักษณะคู่แข่งชั้น

เนิร์สเซอร์รี่	ลักษณะการให้บริการ	อัตราค่าบริการต่อเดือน	จำนวนนักเรียนปัจจุบัน (คน)	จำนวนนักเรียน : ครู 1 คน	จุดแข็ง	จุดอ่อน	กลุ่มลูกค้า
1. สมาคม YWCA	กลุ่มเด็กที่มีอายุระหว่าง 2.5 ถึง 4 ปี	2,800	40	15:1	ทำเลที่ตั้งอยู่ใกล้ที่ทำงานของประชาชนที่ทำงานในเขตนิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร	ราคาค่อนข้างสูง	กลุ่มคนทำงานในเขตนิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร
2. สยามลเนิร์สเซอร์รี่	กลุ่มเด็กที่มีอายุระหว่าง 1 ถึง 4 ปี	2,500	22	11:1	ทำเลที่ตั้งอยู่ใกล้ที่พักอาศัยของประชาชนในเขตนิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร	เป็นตึกแถวที่ดัดแปลงมาทำเป็นเนิร์สเซอร์รี่ จึงทำให้พื้นที่ดูแคบ และไม่มีพื้นที่วิ่งเล่นสำหรับเด็ก และเป็นการขยายห้องเรียนเพิ่ม	กลุ่มประชาชนทั่วไปในเขตพื้นที่นิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร

ตารางที่ 2 (ต่อ)

เนิร์สเซอร์	ลักษณะ การ ให้บริการ	อัตรา ค่าบริการ ต่อเดือน	จำนวน นักเรียน ปัจจุบัน (คน)	จำนวน นักเรียน : ครู 1 คน	จุดแข็ง	จุดอ่อน	กลุ่ม ลูกค้า
3. Child เนิร์สเซอร์	กลุ่มเด็กที่มี อายุระหว่าง 1 ถึง 4 ปี	2,200 - 2,500	รับเด็กได้ สูงสุด 36 คน	6:1	ทำเลที่ตั้งอยู่ใกล้ ที่พักอาศัยของ ประชาชนใน พื้นที่ตำบลคอน หัวพ้อ และเขต นิคมอุตสาหกรรม รอมตะนคร	เป็นเนิร์สเซอร์ที่ เปิดใหม่	กลุ่ม ประชาชน ทั่วไปใน เขตพื้นที่ ตำบลคอน หัวพ้อ และ กลุ่ม ประชาชน ทั่วไปใน เขตพื้นที่ นิคม อุตสาหกรรม รอมตะ นคร
4. ศูนย์ พัฒนาเด็ก เล็กตำบล คอนหัว พ้อ	กลุ่มเด็กที่มี อายุระหว่าง 3 ถึง 5 ปี	ไม่เสีย ค่าบริการ	120	20:1	ทำเลที่ตั้งอยู่ใกล้ ที่พักอาศัยของ ประชาชนใน พื้นที่ตำบลคอน หัวพ้อ และเขต นิคมอุตสาหกรรม รอมตะนคร	ทำเลที่ตั้งอยู่ใน ซอยเล็ก ไม่ สะดวกต่อการ รับส่ง	กลุ่ม ประชาชน ทั่วไปใน เขตพื้นที่ ตำบลคอน หัวพ้อ

ผลงานวิจัยนักรักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## การวิเคราะห์สถานการณ์

## ตารางที่ 3 ตารางการวิเคราะห์ SWOT ANALYSIS วิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน

ปัจจัยการพิจารณา	จุดแข็ง	จุดอ่อน
ด้านการบริหาร	<ol style="list-style-type: none"> <li>มีบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถในการบริหารได้เป็นอย่างดี</li> <li>บุคลากรได้รับการฝึกอบรมตามหลักสูตร และมีความเชี่ยวชาญทางด้านการศึกษาเป็นอย่างดี</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>ยังวาง Positioning ไม่ชัดเจน ทำให้ยากต่อการวางกลยุทธ์</li> <li>ขาดระบบการจูงใจที่ดีพอ ทำให้บุคลากรเข้าออกบ่อย</li> <li>กำหนดทิศทางการบริหารจัดการเชิงกลยุทธ์ไม่ชัดเจน อาจทำให้เกิดปัญหาในการดำเนินงาน</li> </ol>
ด้านการตลาด	<ol style="list-style-type: none"> <li>มีเงินทุนที่ใช้ในการโฆษณาและประชาสัมพันธ์มาก</li> <li>ตั้งอยู่ในแหล่งชุมชน ทำให้ง่ายต่อการประชาสัมพันธ์</li> <li>มีเครือข่ายทางธุรกิจ คือ โรงงานอุตสาหกรรมในนิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร และโรงเรียนอนุบาลที่มีชื่อเสียงในจังหวัด</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>การประชาสัมพันธ์อาจไม่ทั่วถึง</li> <li>เป็นเนิร์สเซอร์ี่ที่เปิดใหม่ ซึ่งทำให้ยังไม่เป็นที่รู้จักแพร่หลาย</li> </ol>
ด้านการบริการ	<ol style="list-style-type: none"> <li>เป็นการบริการที่เน้นทักษะพัฒนาการในทุก ๆ ด้าน และจัดกิจกรรมการเรียนการสอนที่เหมาะสม</li> <li>สัดส่วนการดูแลเด็กเป็นไปตามมาตรฐานของกฎกระทรวง คือ เด็ก 6 คนต่อครู 1 คน</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>เนื่องจากเป็นเนิร์สเซอร์ี่ที่เปิดใหม่ ทำให้ผู้ประกอบการไม่มั่นใจในการเลือกใช้บริการ</li> </ol>

ตารางที่ 3 (ต่อ)

ปัจจัยการพิจารณา	จุดแข็ง	จุดอ่อน
ด้านการเงิน	1. มีความพร้อมในเรื่องของเงินทุน 2. มีระบบการจัดการทางการเงินที่ดี	-

ตารางที่ 4 ตารางการวิเคราะห์ SWOT ANALYSIS วิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก

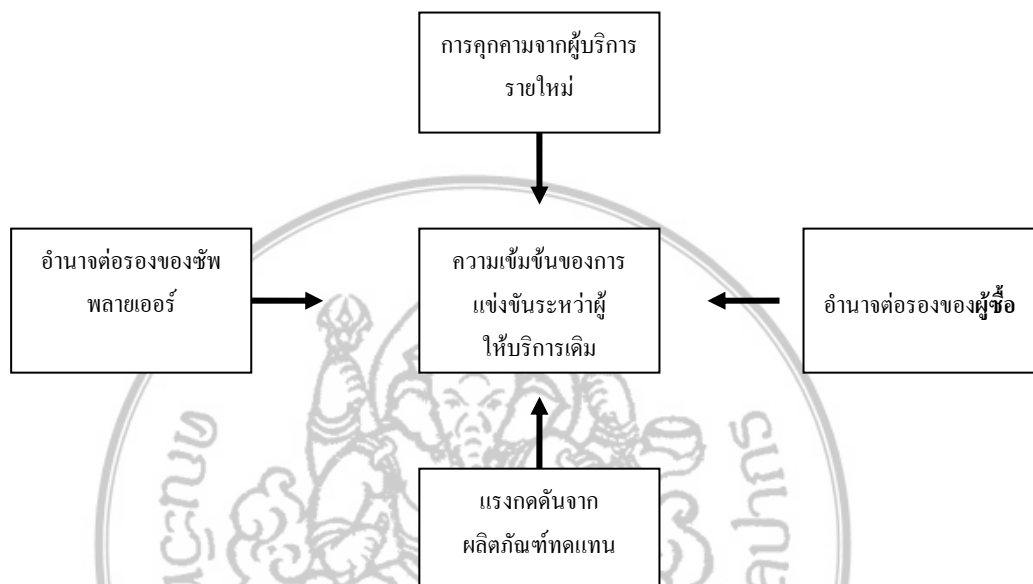
ปัจจัยการพิจารณา	โอกาส	อุปสรรค
ตลาดและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	1. เนื่องจาก Child เนิร์สเซอร์มีสภาพแวดล้อมที่ดี จึงสามารถใช้จ่ายนี้ เพื่อเจาะกลุ่มลูกค้าที่ต้องการให้บุตรอยู่ในสภาพแวดล้อมที่ดี	1. เจาะตลาดยาก เนื่องจากเป็นเนิร์สเซอร์ที่เพิ่งเปิดให้บริการ
สถานการณ์การแข่งขัน	1. เนื่องจากเนิร์สเซอร์ที่เปิดให้บริการอยู่แล้วนั้นรับเด็กได้ในอัตราที่จำกัด ทำให้Child เนิร์สเซอร์สามารถรองรับลูกค้าที่มีความต้องการใช้เนิร์สเซอร์ได้	1. มีเนิร์สเซอร์ที่เปิดบริการอยู่แล้ว
สังคม	1. ผู้ปกครองต้องทำงานทั้งคู่ จึงไม่มีเวลาดูแลบุตรหลาน จึงมีแนวโน้มที่จะใช้บริการเนิร์สเซอร์มากขึ้น	1. ปัจจุบันครอบครัวนิยมมีบุตรลดลง ทำให้ความต้องการเตรียมความพร้อมของเด็กก่อนเข้าวัยเรียนมีมากขึ้น
เทคโนโลยี	1. เทคโนโลยีด้านการสื่อสารมีความก้าวหน้าอย่างรวดเร็ว ทำให้ผู้ปกครองรับรู้ข้อมูลข่าวสารของเนิร์สเซอร์ได้ง่ายขึ้น	-

ตารางที่ 4 (ต่อ)

ปัจจัยการพิจารณา	โอกาส	อุปสรรค
สภาพเศรษฐกิจ	<p>1. จากสถานการณ์ทางเศรษฐกิจในปัจจุบันส่งผลให้ผู้ปกครองต้องทำงานมากขึ้น เพื่อที่จะสามารถเลี้ยงครอบครัวให้ได้ ทำให้ความต้องการใช้บริการเนิร์สเซอร์รี่มีมากขึ้น</p>	<p>1. Child เนิร์สเซอร์รี่ตั้งอยู่ในเขตนิกมอุตสาหกรรมมอตะนคร ซึ่งกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่ทำงานอยู่เนื่องจากช่วงที่ผ่านมาโรงงานบริเวณนั้นได้ปิดตัวลง อาจทำให้เนิร์สเซอร์รี่สูญเสียลูกค้าหลักไป</p> <p>2. ภาวะเศรษฐกิจยังมีทิศทางไม่ชัดเจน ทำให้ผู้ปกครองต้องพิจารณาปัจจัยด้านเศรษฐกิจในการตัดสินใจเลือกเนิร์สเซอร์รี่มากขึ้น</p>
กลุ่มผู้จำหน่าย, เครื่องถ่าย	<p>1. สามารถสร้างเครือข่ายได้ โดยการติดต่อกับทางโรงงานในนิคมอุตสาหกรรมโดยตรง</p> <p>2. ติดต่อกับทางโรงเรียนที่มีชื่อเสียง เพื่อที่จะสามารถรับเด็กต่อจากเนิร์สเซอร์รี่ เพื่อเข้าศึกษาต่อในระดับอนุบาลต่อไป</p>	-

## การวิเคราะห์คู่แข่งโดยวิธี Five Forces Driving

ซึ่งปัจจัยทั้ง 5 เหล่านี้ เป็นตัวตัดสินศักยภาพในการทำกำไรของธุรกิจ ดังนั้นกิจการจำเป็นต้องตรวจสอบ ติดตามสภาพแวดล้อมนี้อย่างระมัดระวังมากที่สุด



ภาพที่ 2 แรงผลักดันทั้ง 5 ในอุตสาหกรรมการ

### 1. การคุกคามจากผู้บริการรายใหม่

ธุรกิจเนิร์สเซอร์เป็นธุรกิจที่สามารถสร้างรายได้ที่ดี เพราะพ่อแม่วัยทำงานในปัจจุบันไม่มีเวลาเลี้ยงดูลูก จึงต้องมองหาเนิร์สเซอร์ที่ดีและสามารถนำลูกไปฝากไว้ได้ ดังนั้นธุรกิจนี้จึงมีความน่าสนใจในด้านการลงทุน และเป็นการยากที่จะกันคู่แข่งรายใหม่ที่จะเข้ามาลงทุน ทำให้การแข่งขันมีความรุนแรงมากขึ้น เนิร์สเซอร์ที่มีชื่อเสียงมักจะได้เปรียบในการแข่งขัน การรับรู้ของผู้บริโภคส่วนใหญ่เกิดจากคำแนะนำแบบปากต่อปาก ดังนั้นการที่จะอยู่ในอุตสาหกรรมนี้ได้นั้นจะต้องสร้างให้ผู้บริโภครับรู้ และเห็นคุณค่าความแตกต่างของเนิร์สเซอร์ของตนเองเป็นอย่างมาก

### 2. ความเข้มข้นของการแข่งขันระหว่างผู้ให้บริการเดิม

การแข่งขันเข้าสู่ธุรกิจเนิร์สเซอร์นั้นสามารถทำได้โดยง่าย เนื่องจากใช้ทุนไม่สูงมากนัก แต่การดำเนินธุรกิจให้อยู่รอด เป็นสิ่งที่ทำได้ยาก เนื่องจากการจะทำให้เป็นเนิร์สเซอร์ที่ดี มีจุดเด่นที่ต่างจากคู่แข่ง ต้องใช้เงินลงทุนสูงในด้านต่างๆ ไม่ว่าจะเป็น

(1) ด้านทำเลที่ตั้ง ควรตั้งอยู่ในทำเลที่ใกล้แหล่งชุมชน หรือ ใกล้เคียงสถานที่ทำงาน ที่เป็นกลุ่มเป้าหมาย เพื่อความสะดวกในการเดินทาง

(2) ด้านอาคารสถานที่ที่ต้องมีความสะดวก ปลอดภัย มีสภาพแวดล้อมทั้งภายในและภายนอกที่ดี

(3) ด้านการบริหารงาน ผู้บริหารต้องมีความสามารถในการกำหนดนโยบาย และสามารถปฏิบัติให้บรรลุเป้าหมายได้

(4) ด้านบุคลากร ต้องมีการอบรมและพัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้มีความสามารถในการถ่ายทอดความรู้และดูแลเอาใจใส่ต่อเด็กทุกคน

### 3. แรงกดดันจากการบริการทดแทน

ทุกๆ ธุรกิจต่างก็กำลังเผชิญกับการผลิตสินค้า/บริการทดแทน ปัญหาของสินค้าหรือบริการทดแทนมีขึ้นในทุกๆ ธุรกิจ ดังนั้นสิ่งที่จะเข้ามาทดแทนเนิร์สเซอร์รี่ คือ การรับฝากเลี้ยงเด็กทั่วๆ ไปตามบ้าน ที่ไม่เน้นการพัฒนาการของเด็กทั้งด้านร่างกาย อารมณ์ สังคม และสติปัญญา

### 4. อำนาจต่อรองของผู้ซื้อ

ในธุรกิจด้านเนิร์สเซอร์รี่นั้น ผู้ที่มีอำนาจในการตัดสินใจเลือกใช้นิรส์เซอร์รี่ คือ พ่อแม่หรือผู้ปกครองของเด็ก โดยในการเลือกเนิร์สเซอร์รี่นั้น ผู้ปกครองจะพิจารณาจากปัจจัยหลายประการเพื่อให้บุตรหลานของตนได้รับสิ่งที่ดีที่สุด เท่าที่กำลังความสามารถของตนจะทำได้ รวมถึงปัจจัยสำคัญที่เป็นข้อจำกัดในการเลือกเนิร์สเซอร์รี่ คือปัจจัยในเรื่องความสะดวกในการรับส่ง หากเป็นพื้นที่ที่มีเนิร์สเซอร์รี่ค่อนข้างมาก และอัตราการเกิดของเด็กลดลง จะทำให้เกิดอุปทานส่วนเกินเพิ่มขึ้น จะทำให้ผู้ปกครองมีอำนาจในการต่อรองสูง แต่ถ้าเนิร์สเซอร์รี่สามารถสร้างจุดเด่นให้แตกต่างจากคู่แข่งและสอดคล้องกับความต้องการของผู้ปกครองจนทำให้เนิร์สเซอร์รี่เป็นที่รู้จักและมีชื่อเสียง อำนาจในการต่อรองของผู้ปกครองก็จะลดลง

### 5. อำนาจต่อรองของซัพพลายเออร์

ซัพพลายเออร์ในการที่จะดำเนินธุรกิจเนิร์สเซอร์รี่ควรจะอยู่ในรูปของทรัพยากรบุคคลก็คือตัวครู ผู้ช่วยครู และบุคลากรทั้งหมดในเนิร์สเซอร์รี่ ถ้าเป็นเนิร์สเซอร์รี่ที่มีชื่อเสียง และเป็นที่ยอมรับอยู่แล้ว อำนาจในการต่อรองของครูจะมีน้อย เนื่องจากผู้ปกครองมีความมั่นใจในเนิร์สเซอร์รี่อยู่แล้ว แต่ถ้าเป็นเนิร์สเซอร์รี่ที่มีขนาดเล็กและยังไม่เป็นที่รู้จักหรือเพิ่งเปิดดำเนินงาน และต้องการครูที่มีชื่อเสียง และมีประสบการณ์ความรู้ความสามารถในการสอนและเลี้ยงดูเด็ก ดังนั้นอำนาจในการต่อรองของครูจะมีสูงขึ้น



บทที่ 4  
แผนบริหารจัดการ

ข้อมูลธุรกิจ

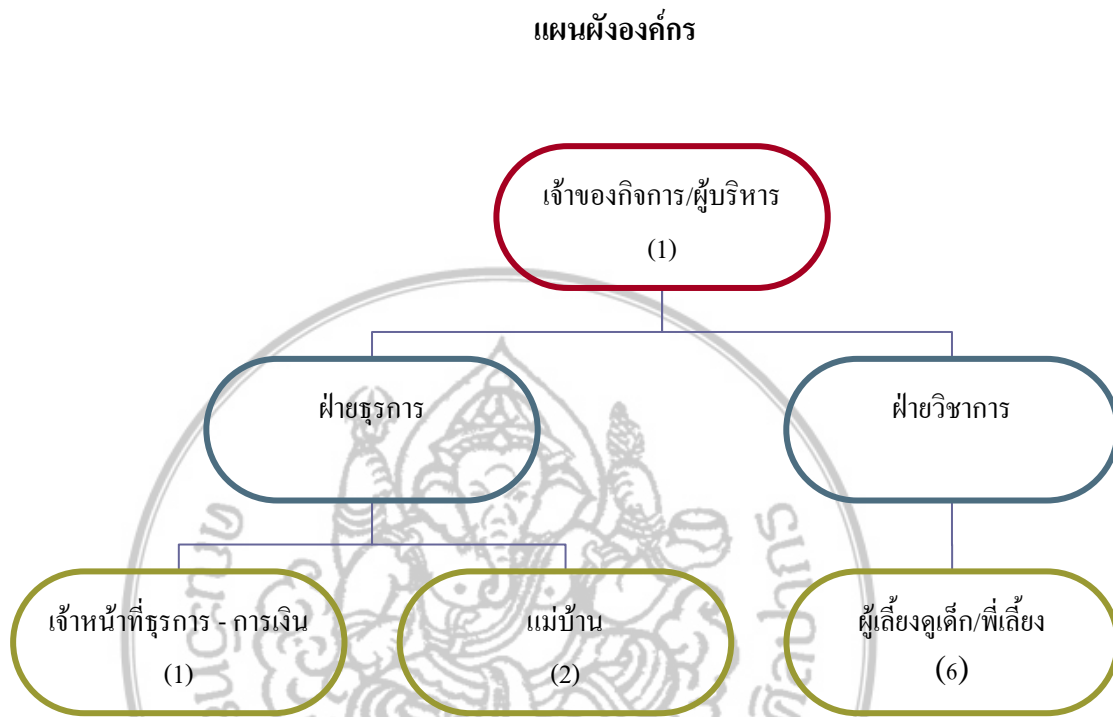
ชื่อกิจการ Child เนิร์สเซอร์รี่  
ที่อยู่ / ที่ตั้งกิจการ 13/2 ต.ดอนหัวฬ่อ อ.เมืองชลบุรี จ.ชลบุรี  
รหัสไปรษณีย์ 20000  
รูปแบบการดำเนินการ กิจการเจ้าของคนเดียว  
เงินลงทุน เงินลงทุนเริ่มแรกของกิจการ 1,068,000 บาท

ประวัติผู้บริหาร

ชื่อ - นามสกุล นางสาวบรรจงจิต ต้นสงวน อายุ 22 ปี  
การศึกษา  
ระดับ มัธยมศึกษา จาก โรงเรียนชลราษฎรอำรุงจังหวัดชลบุรี ปี พ.ศ. 2547  
ระดับ อุดมศึกษา จาก มหาวิทยาลัยศิลปากร ปี พ.ศ. 2551  
ประสบการณ์ทำงาน / ฝึกงาน  
ปี พ.ศ. 2550 ฝึกงานกับแผนกคลังสินค้า ของบริษัท นูญรอดบรีเวอรี่ จำกัด  
หน้าที่ความรับผิดชอบ จัดทำเอกสารและสรุปข้อมูลการรับจ่ายสินค้าของ  
บริษัท เพื่อเสนอผู้บริหาร

ปี พ.ศ. 2552 เข้าอบรมหลักสูตรการพัฒนาเด็กปฐมวัย จากสำนักบริหารงาน  
คณะกรรมการส่งเสริมการศึกษาเอกชน ของกระทรวงศึกษาธิการ

## แผนผังองค์กร



ภาพที่ 3 โครงสร้างขององค์กร

## หน้าที่ความรับผิดชอบ และคุณสมบัติของบุคลากร

## ผู้บริหาร

ชื่อ

นางสาวบรรจงจิต ต้นสงวน

ตำแหน่ง

เจ้าของกิจการ / ผู้บริหาร

หน้าที่ความรับผิดชอบ

เป็นผู้กำหนดทิศทาง และวางกรอบนโยบายการบริหารงานของเนิร์สเซอร์รี่ ตลอดจนเป็นผู้วางกลยุทธ์การบริการงานต่างๆ ให้บรรลุเป้าหมาย

ควบคุมดูแลบุคลากรภายในองค์กร รับผิดชอบด้านการเงิน บัญชี การตลาด สารสนเทศ และดูแลเรื่องส่งเสริมพัฒนาการเด็ก รวมถึงดูแลความเป็นอยู่ของเด็กตลอดเวลาที่อยู่เนิร์สเซอร์รี่ ตลอดจนสามารถสอน ดูแลเด็กแทนพี่เลี้ยง

การศึกษา/คุณสมบัติ	ปริญญาตรีสาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป มหาวิทยาลัยศิลปากร และผ่านการฝึกอบรมตามหลักสูตรที่กระทรวงศึกษาธิการกำหนด
อัตราเงินเดือน	8,000 บาท/เดือน

### แม่บ้าน

ตำแหน่ง	ผู้ประกอบอาหาร และ ผู้ทำความสะอาด
อัตรา	2 คน
หน้าที่ความรับผิดชอบ	รับผิดชอบด้านโภชนาการ ประกอบอาหารและจัดเตรียมอาหารสำหรับเด็ก รวมถึงทำความสะอาดภาชนะที่ใช้ในการประกอบอาหาร และดูแลรักษาความสะอาดภายในเนิร์สเซอรีทั้งหมด
การศึกษา/คุณสมบัติ	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ไม่จำกัดวุฒิ เพศชาย 1 คน และหญิง 1 คน</li> <li>2. อายุ 20 ปีขึ้นไป</li> <li>3. มีความรู้และประสบการณ์ด้านการปรุงอาหาร และโภชนาการสำหรับเด็กเป็นอย่างดี</li> <li>4. มีความกระตือรือร้นในการทำงาน</li> <li>5. รักงานบริการ ขยัน และอดทน</li> </ol>
อัตราเงินเดือน	5,000 บาท / เดือน

### ผู้ช่วยครู / พี่เลี้ยงเด็ก

ผลงานวิจัยนักศึกษาระดับปริญญาตรี

ตำแหน่ง	ผู้ช่วยครู / พี่เลี้ยงเด็ก
อัตรา	3 คน
หน้าที่ความรับผิดชอบ	เป็นผู้ช่วยครูในการดูแลเด็ก และรวมถึงดูแลความเป็นอยู่ของเด็กตลอดเวลาที่อยู่เนิร์สเซอรี
การศึกษา/คุณสมบัติ	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. จบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาหรือเทียบเท่า หรือมีประสบการณ์ในการเลี้ยงดูเด็ก หรือผ่านการฝึกอบรมตามหลักสูตรที่ปลัดกระทรวงกำหนด</li> <li>2. อายุ 18 ปีขึ้นไป</li> <li>3. มีความตั้งใจในการทำหน้าที่เลี้ยงดูเด็ก</li> </ol>

4. มีความอดทนสูง และมีความเมตตา

อัตราเงินเดือน

5,000 บาท/เดือน

**จำนวนบุคลากร และค่าใช้จ่ายบุคลากรของธุรกิจ**

ตารางที่ 5 จำนวนบุคลากร และค่าใช้จ่ายบุคลากรของธุรกิจ

ลำดับ	ฝ่ายงาน	ตำแหน่งงาน	จำนวน	อัตราเงินเดือน	รวมเงินเดือน
1	ผู้บริหาร	เจ้าของกิจการ	1	8,000	8,000
2	ผู้ช่วยครู/พี่เลี้ยง	พี่เลี้ยง/ผู้ดูแลเด็ก	6	5,000	30,000
3	แม่บ้าน	ประกอบอาหาร ดูแลความสะอาด	2	5,000	10,000
รวมจำนวนบุคลากรและค่าใช้จ่ายเงินเดือน			9		48,000

**วิสัยทัศน์**

มุ่งที่จะส่งเสริมพัฒนาเด็กทั้งทางด้านร่างกาย จิตใจ อารมณ์ สังคมและสติปัญญาเพื่อเป็นการเตรียมความพร้อมสู่โรงเรียนอนุบาล

**พันธกิจ**

1. มีการจัดหลักสูตรที่สอดคล้องกับพัฒนาการของเด็กในทุกๆ ด้าน
2. มีสื่อการเรียนการสอนที่เหมาะสมกับวัยของเด็ก
3. มีการเสริมสร้างสุขลักษณะให้กับเด็ก
4. มีระบบรักษาความปลอดภัย

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

**เป้าหมายทางธุรกิจ**

- เป้าหมายระยะสั้น      เนิร์สเซอร์มีเด็กเต็มอัตราที่รับได้ คือ 36 คน
- เป้าหมายระยะกลาง      สามารถชำระคืนเงินทุน
- เป้าหมายระยะยาว      ขยายกิจการ และรักษามาตรฐานการบริการ

### ปัจจัยแห่งความสำเร็จ (Key Success Future)

1. มีบุคลากรที่มีความสามารถในการบริหารจัดการ
2. เน้นความปลอดภัยของเด็ก
3. ให้ความสำคัญในเรื่องอัตราการดูแลเด็กในอัตราส่วนนักเรียนต่อครูเท่ากับ 6:1
4. มีการจัดสรรทรัพยากรอย่างคุ้มค่า
5. มีหลักสูตรการเรียนการสอนที่มีคุณภาพ
6. มีสภาพแวดล้อมที่ถูกสุขลักษณะ
7. มีการปรับกลยุทธ์ต่างๆ ให้เหมาะสมกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ทำการแก้ไขในส่วนที่ยังไม่ดี และปรับปรุงส่วนที่ได้อยู่แล้วให้ดียิ่งขึ้น



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## บทที่ 5 แผนการตลาด

### เป้าหมายทางการตลาด

กลุ่มเป้าหมายเนิร์สเซอร์รี่ คือ กลุ่มผู้ปกครองที่มีบุตรตั้งแต่ 1 ปี ถึง 4 ปี เป็นผู้ที่ไม่สามารถเลี้ยงลูกในเวลาทำงานได้ คือ ต้องออกไปทำงานตั้งแต่ 7.00 น.-18.00น. เป็นส่วนมากและมีความต้องการใช้บริการในการเลี้ยงดูบุตร ซึ่งให้ความสำคัญต่อพัฒนาการของเด็ก ไม่ว่าจะเป็นในด้านร่างกาย อารมณ์ สังคม และสติปัญญา

### การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ตลาดเป้าหมายของ CHILD เนิร์สเซอร์รี่ อาจแบ่งได้เป็น 2 กลุ่มคือ

1. กลุ่มเป้าหมายหลัก ได้แก่ ครอบครัวที่มีบุตรและมีรายได้ระดับปานกลาง อยู่ระหว่าง 15,000 บาท ถึง 50,000 บาทต่อเดือน ซึ่งอาศัยอยู่ในเขตพื้นที่บริเวณตำบลดอนหัวฬ่อ และครอบครัวที่ทำงานในนิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร ที่มีความต้องการใช้บริการในการเลี้ยงดูบุตร สั่งสอน อบรม ฝึกนิสัยของบุตรในเวลาที่ต้องไปทำงาน

2. กลุ่มเป้าหมายรอง ได้แก่ ครอบครัวที่มีบุตรและมีรายได้ระดับค่อนข้างต่ำคือน้อยกว่า 15,000 บาทต่อเดือน ซึ่งอาศัยอยู่ในเขตพื้นที่บริเวณตำบลดอนหัวฬ่อ และครอบครัวที่ทำงานในนิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร ที่มีความต้องการใช้บริการในการเลี้ยงดูบุตร สั่งสอน อบรม ฝึกนิสัยของบุตรในเวลาที่ต้องไปทำงาน

ในการกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของ CHILD เนิร์สเซอร์รี่ ที่ได้กำหนดไว้ จะมีความต้องการใช้บริการของกิจการ ซึ่งปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อกลุ่มเป้าหมายคือ การที่ไม่มีเวลาเลี้ยงดูบุตร เพราะต้องออกไปทำงาน โดยเฉพาะส่วนใหญ่จะเป็นพนักงานบริษัท ลูกจ้าง รัฐบาล ซึ่งทำให้ไม่สามารถเลี้ยงดูบุตรได้ในช่วงเวลาทำงาน จึงมีความต้องการที่จะใช้บริการเนิร์สเซอร์รี่

จากการแจกแบบสอบถามถึงความต้องการใช้เนิร์สเซอร์รี่ของพนักงานที่ทำงานอยู่ในเขตนิคมอุตสาหกรรมอมตะนครและประชาชนที่อาศัยในเขตตำบลดอนหัวฬ่อ จำนวน 100 ชุด พบว่า 75 คน ยังคงมีความต้องการใช้บริการสถานรับเลี้ยงเด็กที่มีคุณภาพที่ดีกว่าที่มีอยู่เดิม เพราะสถานรับเลี้ยงเด็กที่มีอยู่นั้นยังมีไม่เพียงพอต่อความต้องการของผู้ใช้บริการ

## กลยุทธ์ทางการตลาด

### กลยุทธ์ด้านบริการ

1. Child เนิร์สเซอร์รี่ใช้กลยุทธ์ในการสร้างความสัมพันธ์กับกลุ่มเป้าหมายทุกกลุ่ม ทั้งพนักงานในที่ทำงานอยู่ในเขตนิคมอุตสาหกรรมอมตะนครและประชาชนที่อาศัยในเขตตำบลดอนหัวฬ่อ ร่วมกับการมุ่งเสนอบริการที่ลูกค้าคาดหวังได้โดยการสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้า ด้วยบริการที่สม่ำเสมอ

2. Child เนิร์สเซอร์รี่ใช้กลยุทธ์ เพื่อสร้างความไว้วางใจ และความน่าเชื่อถือให้กับผู้ปกครอง ในเรื่องสัดส่วนเด็กอายุตั้งแต่ 1 ปี แต่ไม่เกิน 3 ปีต่อครู (6:1) โดยจะไม่รับเด็กเกินกว่านี้ เพื่อสามารถดูแลเด็ก ๆ ได้เป็นอย่างดี

3. Child เนิร์สเซอร์รี่ให้ความสำคัญในเรื่อง

ความสะอาด - สถานที่สะอาด ข้าวของจัดเป็นระเบียบ

ความปลอดภัย - อุปกรณ์ต่าง ๆ ที่นำมาใช้กับเด็ก จะไม่เป็นอันตรายต่อเด็ก

อัยศาสตร์ของผู้ดูแลเด็ก - ครูและพี่เลี้ยง ตลอดจนบุคลากรมีอัยศาสตร์ดี สามารถดูแลเด็ก ๆ ได้อย่างทั่วถึง และสามารถจัดการกับปัญหาที่อาจเกิดขึ้นได้

4. Child เนิร์สเซอร์รี่มีการบริการที่เอื้อต่อการทำงานของผู้ปกครอง เนื่องจากเนิร์สเซอร์รี่ส่วนใหญ่จะให้บริการในช่วงเวลา 07.00-16.00 น. เท่านั้น แต่ Child เนิร์สเซอร์รี่จะให้บริการในช่วง 07.00-17.30 น. ซึ่งจะให้ผู้ปกครองสามารถมารับเด็กได้ หลังเวลาเลิกงาน โดยไม่ต้องรีบร้อน

5. Child เนิร์สเซอร์รี่มีการรับบริการดูแลเด็กที่ป่วย (กรณีเด็กเป็นหวัดธรรมดาหรือมีไข้ธรรมดา) โดยจะแยกเด็กไว้ในห้องพยาบาล เพื่อป้องกันการแพร่กระจายของเชื้อโรคไม่ให้ติดต่อไปถึงเด็กคนอื่น ๆ ได้ และหากเด็กมีไข้เกินกว่า 38 องศา ทางเนิร์สเซอร์รี่จะโทรให้ผู้ปกครองมารับหรือส่งต่อสถานพยาบาลตามที่ผู้ปกครองกำหนด

6. Child เนิร์สเซอร์รี่มีการรับบริการเลี้ยงเด็กนอกเหนือจากเวลาให้บริการปกติ เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับผู้ปกครองที่ติดธุระ

### กลยุทธ์ด้านราคา

1. Child เนิร์สเซอร์รี่ใช้กลยุทธ์การตั้งราคาในการให้บริการอยู่ในระดับปานกลาง สามารถให้บริการได้กับทั้งผู้ปกครองที่มีรายได้ในระดับปานกลางและรายได้สูง ซึ่งจัดเป็นราคาที่เหมาะสม และยังคงยึดถือกลยุทธ์ราคาที่แข่งขันได้ของแต่ละกลุ่มเมื่อเทียบกับคู่แข่งเป็นแนวทางหลักในการดำเนินการ

### กลยุทธ์ช่องทางการจัดจำหน่าย

1. Child เนิร์สเซอร์รี่ จะเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายโดยตรง ซึ่งจะมีการติดต่อกับโรงงานต่างๆ ในนิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร ซึ่งจะทำให้ลูกค้ารู้จักและไว้วางใจ Child เนิร์สเซอร์รี่ ได้ดีขึ้น เพื่อเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายในกับ Child เนิร์สเซอร์รี่
2. ครู พี่เลี้ยง และบุคลากรของเนิร์สเซอร์รี่ออกหาลูกค้าด้วยตนเอง โดยการที่บอกเพื่อนหรือคนรู้จัก

### กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด

การโฆษณาและการประชาสัมพันธ์ เพื่อที่จะก่อให้เกิดภาพลักษณ์ที่ดี เพิ่มคุณค่าให้กับชื่อเสียงของChild เนิร์สเซอร์รี่

1. จัดทำแผ่นพับ จำนวน 2000 ชุด เพื่อแจกในพื้นที่บ้านพักอาศัยและติดตามบอร์ดในอาคารสำนักงานบอร์ดของบริษัท และตามสถานที่ต่าง ๆ ที่อยู่ใกล้กับเนิร์สเซอร์รี่ ซึ่งภายในแผ่นพับจะระบุถึงที่ตั้งของเนิร์สเซอร์รี่ วัตถุประสงค์ในการก่อตั้งเนิร์สเซอร์รี่ โดยมีภาพประกอบ อีกทั้งยังบอกถึงรูปแบบการเรียนการสอนและบริการต่างๆ และข้อความหรือสัญลักษณ์ต่างๆ เพื่อที่จะสร้างความตระหนักถึงความต้องการให้เกิดขึ้นกับความนึกคิดของผู้ปกครอง

2. ป้ายโฆษณา ติดตั้งป้ายโฆษณาให้โดดเด่นบริเวณทางไป-กลับนิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร ซึ่งเป็นบริเวณที่มีประชาชนที่ผ่านไปผ่านมาอย่างหนาแน่น ซึ่งจะมีการติดตั้งก่อนเปิดเรียนประมาณ 5 เดือน จะมีการให้ข้อมูลในด้านต่างๆ อย่างครบถ้วน

3. มีการจัดกิจกรรมร่วมกับโรงงานในบริเวณนิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร เพื่อสอบถามความต้องการของการใช้เนิร์สเซอร์รี่ เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์อีกทางหนึ่งที่สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้

4. จัดทำ website เพื่อประชาสัมพันธ์ ระดับปริญญาตรี

### กิจกรรมหรือการดำเนินการทางการตลาด

1. มีการจัดให้เยี่ยมชมสถานที่ เพื่อให้ผู้ปกครองรับรู้ถึงสภาพแวดล้อมภายในเนิร์สเซอร์รี่ที่สดชื่น ร่มเย็น และอบอุ่น เพื่อเป็นการแนะนำและประชาสัมพันธ์เนิร์สเซอร์รี่ให้เป็นที่รู้จัก ให้ผู้ปกครองเกิดความประทับใจ และบอกต่อกลุ่มเพื่อนที่ทำงานหรือที่พักอาศัยใกล้เคียง

2. ให้มีการทดลองเรียนก่อน โดยมีการคิดค่าใช้จ่ายในการทดลองประมาณ 1,300 บาท หากผู้ปกครองท่านใดที่จะใช้บริการ ก็ให้มีการจ่ายค่าใช้จ่ายเพิ่มเติม ซึ่งในการทดลองครั้งนี้เพื่อ



3. มีการจัดโปรโมชั่นสำหรับเด็กที่มาใช้บริการแบบคู่ มีส่วนลดในเรื่องของค่าใช้จ่ายให้กับเด็กที่มาใช้บริการ เช่น เด็กคนแรก อาจเสียค่าใช้จ่ายเต็มราคา แต่คนที่สองอาจจะเสียค่าใช้จ่ายลดลงมาอีก 30% เป็นต้น ทั้งนี้เพื่อเป็นการจูงใจให้ผู้ปกครองนั้นหันมาสนใจและใช้บริการเนิร์สเซอรีมากขึ้น สามารถทำให้เนิร์สเซอรีมีลูกค้าเพิ่มมากขึ้นด้วย



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 6  
แผนบริการ

สถานประกอบการในการบริการ

ที่ตั้งสถานที่ 13/2 ต.ดอนหัวฬ่อ อ.เมืองชลบุรี จ.ชลบุรี รหัสไปรษณีย์ 20000

หมายเลขโทรศัพท์ 038 – 287031

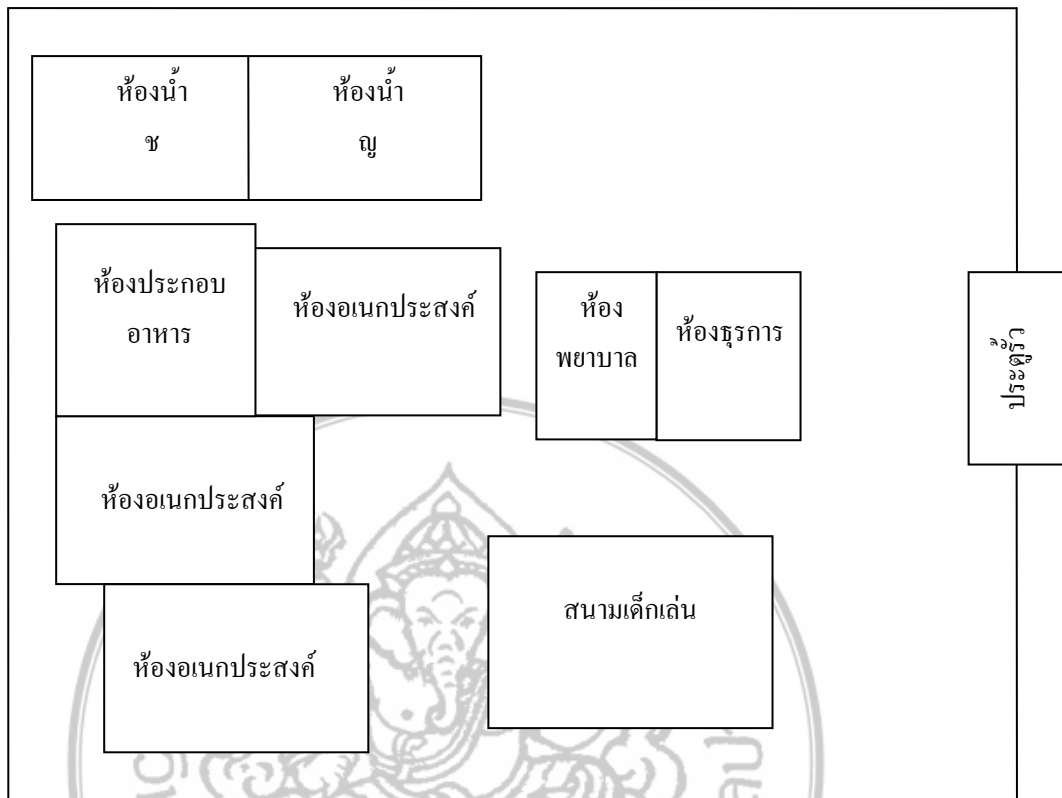
หมายเลขโทรสาร 038 – 758439

E-mail Address [child\\_nursery@hotmail.com](mailto:child_nursery@hotmail.com)

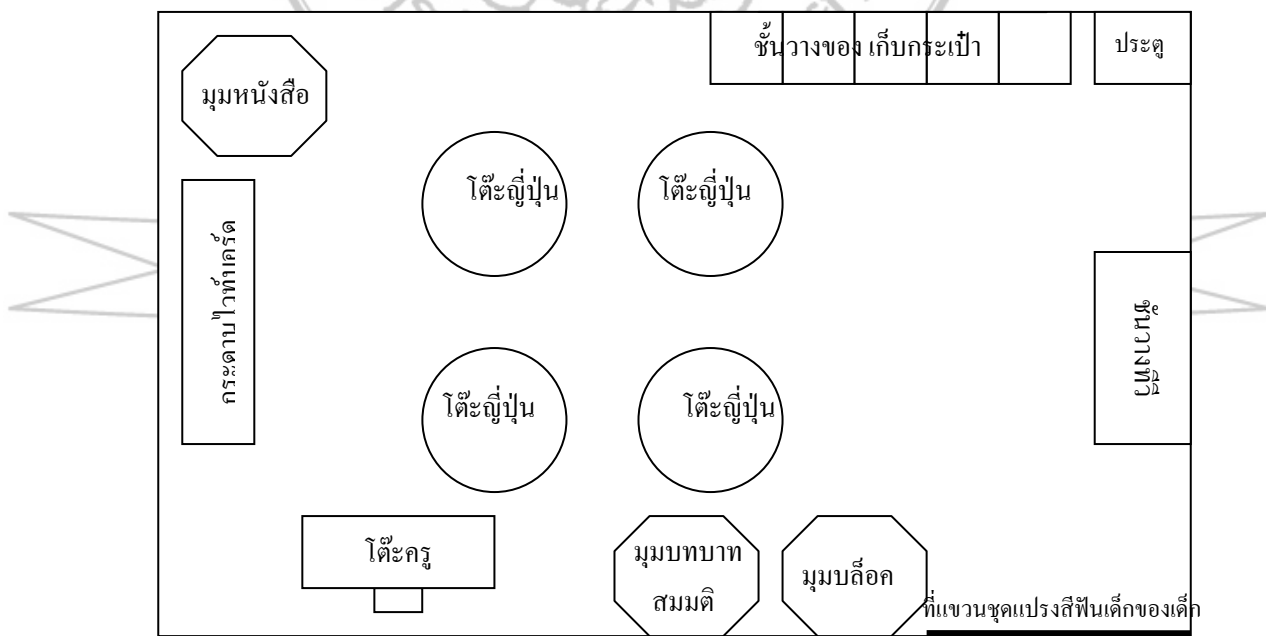
เวลาเปิด-ปิดบริการ 07.00 – 17.30 น.



ภาพที่ 4 สัญลักษณ์ของเนิร์สเซอรี



ภาพที่ 5 แสดงโครงสร้างภายในเนิร์สเชอริ



ภาพที่ 6 แสดงโครงสร้างภายในห้องอเนกประสงค์

ตารางที่ 6 อุปกรณ์ และเครื่องมือในการบริการ

ลำดับ	รายการ	จำนวน	หน่วย	ราคา
1	เครื่องใช้สำนักงาน	1	ชุด	57,000.00
2	ชุดเครื่องครัว	1	ชุด	18,221.00
3	ชุดห้องเรียน	3	ชุด	26,050.00
4	ชุดเสริมสร้างพัฒนาการและสื่อการเรียนการสอน	3	ชุด	12,000.00
5	เครื่องเล่นเด็กกลางแจ้ง	3	ชุด	45,000.00
6	ชุดห้องพยาบาล	1	ชุด	2,000.00
7	วัสดุสิ้นเปลือง	1	ชุด	10,036.00
	รวม	9		<b>196,307.00</b>

(หมายเหตุ เครื่องเล่นเด็กกลางแจ้งคุณภาพประกอบที่ภาคผนวก)

ตารางที่ 6 (ต่อ) เครื่องใช้สำนักงาน

ลำดับ	รายการ	จำนวน	หน่วย	ราคาต่อหน่วย	ราคา
1	เครื่องปรับอากาศ	1	เครื่อง	18,900.00	18,900.00
2	พัดลม	4	เครื่อง	3,200.00	3,200.00
3	เครื่องคอมพิวเตอร์	1	เครื่อง	13,000.00	13,000.00
4	เครื่องปริ้นเตอร์ แสแกน ถ่ายเอกสาร	1	เครื่อง	3,000.00	3,000.00
5	เก้าอี้เตี้ยไม้	1	ตัว	3,000.00	3,000.00
6	ตู้พลาสติกเก็บเอกสาร	3	ตัว	400.00	1,200.00
7	โต๊ะสำนักงาน	5	ตัว	1,500.00	7,500.00
8	เก้าอี้สำนักงาน	15	ตัว	200.00	3,000.00
9	โทรศัพท์และโทรสาร	1	เครื่อง	3,500.00	3,500.00
10	แฟ้มเก็บเอกสาร	6	อัน	50.00	300.00
11	เครื่องชั่งน้ำหนักพร้อมที่วัดส่วนสูง	1	เครื่อง	400.00	400.00
	รวม	<b>39</b>		<b>47,150.00</b>	<b>57,000.00</b>

ตารางที่ 6 (ต่อ) ชุดเครื่องครัว

ลำดับ	รายการ	จำนวน	หน่วย	ราคาต่อหน่วย	ราคา
1	หม้อหุงข้าวไฟฟ้า ขนาด 7.2 ลิตร	1	ใบ	3,500.00	3,500.00
2	ตู้เย็น ขนาด 6 คิว	1	เครื่อง	5,690.00	5,690.00
3	เครื่องทำน้ำเย็น-น้ำร้อน-น้ำอุ่น	1	เครื่อง	4,000.00	4,000.00
4	หม้อแขก (5ใบ)	1	ชุด	800.00	800.00
5	กระทะ (รวมตะหลิว)	1	ชุด	200.00	200.00
6	เขียง	1	อัน	100.00	100.00
7	มีด	1	ชุด	300.00	300.00
8	ทัพพี กระบวย	1	ชุด	99.00	99.00
9	ซิงค์สำเร็จรูป	1	ชุด	1,300.00	1,300.00
10	ช้อน	6	โหล	40.00	240.00
11	แก้วน้ำพลาสติก	6	โหล	60.00	60.00
12	จานเมลามีนหลุม	6	โหล	180.00	1,080.00
13	ชามเมลามีน ขนาด 6 นิ้ว	6	โหล	72.00	432.00
14	กะละมังกลม	3	ใบ	40.00	120.00
	<b>รวม</b>	<b>36</b>		<b>16,381.00</b>	<b>18,221.00</b>

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 6 (ต่อ) ชุดห้องเรียน

ลำดับ	รายการ	จำนวน	หน่วย	ราคาต่อหน่วย	ราคา
1	กระดานไวท์บอร์ดลามิเนท ขนาด 120x150 cm	3	อัน	1,800.00	5,400.00
2	โต๊ะญี่ปุ่น 50x50 cm	12	ตัว	200.00	2,400.00
3	ชั้นวางของ 3 ช่อง	20	อัน	250.00	5,000.00
4	ชั้นวางรองเท้า	3	อัน	150.00	450.00
5	โทรทัศน์ ขนาด 21 นิ้ว	4	เครื่อง	2,500.00	10,000.00
6	เครื่องเล่นวีซีดี/ดีวีดี	4	เครื่อง	700.00	2,800.00
	<b>รวม</b>	<b>46</b>		<b>5,600.00</b>	<b>26,050.00</b>

ตารางที่ 6 (ต่อ) ชุดเสริมสร้างพัฒนาการและสื่อการเรียนการสอน

ลำดับ	รายการ	จำนวน	หน่วย	ราคาต่อหน่วย	ราคา
1	หนังสือนิทาน	3	ชุด	400.00	1,200.00
2	โปสเตอร์ตัวอักษร ไทย-อังกฤษ- รูปภาพต่าง	3	ชุด	400.00	1,200.00
3	เครื่องเล่นเสริมพัฒนาการด้านต่างๆ	3	ชุด	3,000.00	9,000.00
4	ชุดดินน้ำมัน	3	ชุด	200.00	600.00
	<b>รวม</b>	<b>12</b>		<b>4,000.00</b>	<b>12,000.00</b>

ผลงานวิจัยนักรักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 6 (ต่อ) วัสดุสิ้นเปลือง

ลำดับ	รายการ	จำนวน	หน่วย	ราคาต่อหน่วย	ราคา
1	ดินสอสี	10	โหล	120.00	1,200.00
2	สีเทียน	10	โหล	120.00	1,200.00
3	ดินสอ	10	โหล	10.00	100.00
4	ยางลบ	5	โหล	10.00	50.00
5	กระดาษ A4	5	กล่อง	450.00	2,250.00
6	ปากกาไวท์บอร์ด	4	โหล	144.00	576.00
7	กระดาษสี	5	แพ็ค	300.00	1,500.00
8	ปากกาลูกลื่น	2	กระปุก	50.00	100.00
9	ปากกาลบคำผิด	2	โหล	660.00	1,320.00
10	แม่เหล็กกระดาษ	5	ตัว	40.00	200.00
11	ลูกแม่เหล็กกระดาษ	5	โหล	84.00	420.00
12	กาว	2	โหล	420.00	840.00
13	กรรไกร	6	อัน	30	180.00
14	ที่เจาะกระดาษ	2	อัน	50	100.00
	รวม	58		2,488.00	10,036.00

## ข้อมูลการบริการ

จำนวนการบริการสูงสุด 13 ชั่วโมงต่อวัน (07.00 – 20.00 น.)

จำนวนวันที่ใช้ในการบริการต่อเดือน/ปี ประมาณ 24 วันต่อเดือน หรือ 288 วันต่อปี

จำนวนเวลาการบริการปกติต่อวัน 10.5 ชั่วโมงต่อวัน (07.00 – 17.30 น.)

จำนวนแรงงานที่ใช้ในการบริการรวม 9 คน

จำนวนนักเรียนที่รับได้สูงสุด 36 คน

สัดส่วนนักเรียนต่อครู 6:1

### รูปแบบการให้บริการ

- Full day : แบบรายเดือน ตั้งแต่เวลา 7.00 ถึง 17.30 น.
- One day : แบบรายวัน ตั้งแต่เวลา 7.00 ถึง 17.30 น.  
รับเฉพาะน้องที่เคยเป็นสมาชิกเนอร์สเซอรี่ และช่วง  
ทดลอง บริการ
- One week trial : แบบทดลอง 1 อาทิตย์ ตั้งแต่เวลา 7.00 ถึง 17.30 น.

### ระเบียบการ

- รับเลี้ยงเด็กที่มีอายุระหว่าง 1 ถึง 4 ปี หรือก่อนวัยอนุบาล
- เปิดให้บริการตั้งแต่วันจันทร์ – เสาร์ หยุดวันอาทิตย์และวันนักขัตฤกษ์
- เวลาส่งช่วงเช้า 7:00 – 9.00 น. และเวลารับช่วงเย็น 15.00 – 17.30 น.

### กิจกรรมในหลักสูตร

กิจกรรมพัฒนาทักษะพื้นฐานและฝึกฝนการเรียนรู้ ด้านต่างๆ

- ฝึกการเรียนรู้วิธีปฏิบัติตน (กิน,นอน,ถ่าย)
- ฝึกการเรียนรู้กฎเกณฑ์ ต่างๆอย่างง่ายๆ
- ฝึกการเรียนรู้การจัดระเบียบของใช้ส่วนตัว
- ฝึกการรู้จักทักทาย สวัสดี ขอโทษ ขอบคุณ
- กิจกรรมความคิดสร้างสรรค์
- กิจกรรมเคลื่อนไหวเข้าจังหวะ
- กิจกรรมเล่นสมมติ

ผลงานวิจัยการศึกษา ระดับปริญญาตรี



ตารางที่ 7 อัตราค่าบริการ

รูปแบบการบริการ	อายุ	ราคา
Full day	1 - 2 ปี	2,500 บาท / เดือน
	2 - 4 ปี	2,200 บาท / เดือน
One day	1 - 2 ปี	300 บาท / วัน
	2 - 4 ปี	
One week trial	1 - 2 ปี	800 บาท / สัปดาห์
	2 - 4 ปี	800 บาท / สัปดาห์
ค่าแรกเข้า 800 บาท (ชำระครั้งเดียว)*		

หมายเหตุ :

- ค่าแรกเข้า (รวมค่าที่นอน ผ้ากันเปื้อน แปรงสีฟัน แก้วน้ำ และอุปกรณ์การศึกษาทั้งหมด)
- หากต้องการฝากดูแลเด็กเกินตารางเวลา แต่ไม่เกิน 20.00 น. ทางChild เนิร์สเซอร์คิดค่าดูแลเด็กเพิ่มเติม คิดเพิ่ม 300 บาท / เดือน
- หากต้องการอาหารเช้าสำหรับเด็กเพิ่มเติม คิดเพิ่ม 400 บาท / เดือน

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 8 ตัวอย่างตารางกิจกรรมประจำวัน

เวลา	กิจกรรม
07.00 – 09.00 น.	รับเด็ก
08.00 – 08.30 น.	รับประทานอาหารเช้า *
08.30 – 08.45 น.	เคารพธงชาติ สวดมนต์
08.45 – 09.00 น.	กิจกรรมเข้าจังหวะ
09.00 – 09.20 น.	เพลนกับนิทาน
09.20 – 10.00 น.	พัฒนาทักษะเรียนรู้ *
10.00 – 10.30 น.	คัมมนม อาหารว่าง
10.30 – 11.00 น.	สร้างสรรค์งานศิลปะ
11.00 – 11.30 น.	Free Play
11.30 – 12.00 น.	รับประทานอาหารกลางวัน
12.00 – 14.00 น.	นอนหลับพักผ่อน
14.00 – 14.20 น.	เก็บที่นอน ล้างหน้า
14.20 – 14.30 น.	คัมมนม อาหารว่าง
14.30 – 15.00 น.	ร้อง เล่น เต้นรำ ฟังเพลง
15.00 – 17.30 น.	รอคุณพ่อคุณแม่รับกลับบ้าน

หมายเหตุ : แผนงานวิจัยนวัตกรรมการ ระดับปริญญาตรี

\* Child เนอร์สเซอร์รี่ มีอาหารเช้าไว้สำหรับเด็กๆ โดยคิดเพิ่มเติม 300 บาทต่อเดือน

\* พัฒนาทักษะเรียนรู้ จะมีการปรับเปลี่ยนไปเรื่อยๆตามความเหมาะสม

### ขั้นตอนการบริการ

Child เนิร์สเซอร์รี่ จะเปิดรับสมัครเด็กที่มีอายุ 1-4 ปี ตั้งแต่เริ่มดำเนินงาน จนกว่าจะครบตามอัตราที่สามารถรับได้ คือ 36 คน โดยที่เด็กที่เข้ามาใช้บริการนั้นจะต้องเสียค่าธรรมเนียมแรกเข้าคนละ 800 บาท โดยชำระเพียงครั้งเดียว และชำระค่าบริการรายเดือนก่อนเข้ารับบริการ เพื่อเข้าใช้บริการ ดังนี้

เมื่อผู้ปกครองพาเด็กมาส่งในช่วงเช้าหรือรับกลับในช่วงเย็น ก็จะทำให้ผู้ปกครองเช่นเชื่อว่า ได้มาส่งหรือรับเด็กเรียบร้อยแล้ว ระหว่างนั้นจะให้เด็กที่ใช้บริการอาหารเช้าของทาง Child เนิร์สเซอร์รี่ ก็จะรับประทานอาหารเช้า เวลา 08.30 น. เด็ก ๆ จะเข้าแถวเคารพธงชาติ สวดมนต์ และร่วมทำกิจกรรมเข้าจังหวะด้วยการออกกำลังกายพร้อมกับครูและพี่เลี้ยง หลังจากกิจกรรมเข้าจังหวะ ก็จะทำให้เด็ก ๆ ได้เริ่มเรียนรู้ ตามโปรแกรมของเนิร์สเซอร์รี่ในแต่ละวัน ไม่ว่าจะเป็นการฟังนิทาน วาดรูป ร้องเพลง หัดเขียน หัดอ่าน ซึ่งจะมีการปรับเปลี่ยนตามความเหมาะสมตามพัฒนาการของเด็ก หลังจากรับประทานอาหารเช้ากลางวัน ก็จะเป็นเวลาของการนอนพักผ่อนประมาณ 2 ชั่วโมง เมื่อเด็กตื่นนอน ก็จะมีครูและพี่เลี้ยงพาเข้าห้องน้ำ เพื่อล้างหน้า แปรงฟัน แล้วจึงไปรับประทานอาหารว่าง และดื่มนม และฝึกร้องเพลง เล่นของเล่นตามมุมต่าง ๆ คูการ์ตูน เพื่อให้เด็กได้มีการพัฒนาทักษะต่าง ๆ จนกว่าจะถึงที่ผู้ปกครองจะมารับกลับบ้าน

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

**บทที่ 7**  
**แผนการเงิน**

**ตารางที่ 9** แสดงต้นทุนโครงการและแหล่งที่มาของเงินทุน

รายการ	รวมจำนวน ทั้งสิ้น (บาท)	แหล่งที่มาของเงินทุน		
		หนี้สิน		ส่วนของผู้ถือหุ้น
		เจ้าหนี้การค้า	เงินกู้	
<b>เงินทุนหมุนเวียน</b>				
เงินสดสำหรับการดำเนินงาน	800,000.00	-	500,000.00	300,000.00
<b>รวมเงินทุนหมุนเวียน (1)</b>	<b>800,000.00</b>	<b>-</b>	<b>500,000.00</b>	<b>300,000.00</b>
<b>ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์</b>				
อุปกรณ์และเครื่องมือในการบริการ	98,000.00	-	-	98,000.00
เครื่องใช้สำนักงาน	70,000.00	-	-	70,000.00
<b>รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน (2)</b>	<b>168,000.00</b>	<b>-</b>	<b>0.00</b>	<b>168,000.00</b>
<b>รายจ่ายก่อนการดำเนินงาน</b>				
รายจ่ายในการเตรียมการ	100,000.00	-	-	100,000.00
<b>รวมรายจ่ายก่อนการดำเนินงาน (3)</b>	<b>100,000.00</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>100,000.00</b>
<b>รวมต้นทุนโครงการทั้งสิ้น (1)+(2)+(3)</b>	<b>1,068,000.00</b>	<b>-</b>	<b>500,000.00</b>	<b>568,000.00</b>
<b>อัตราส่วนหนี้สิน : ส่วนของผู้ถือหุ้น</b>	<b>1.00</b>		<b>0.47</b>	<b>0.53</b>

ตารางที่ 10 แสดงการชำระคืนเงินกู้รายปี  
อัตราดอกเบี้ยต่อปี 8%

ปีที่	ยอดเงินกู้	ผ่อนชำระคืนเงินต้นปีละ	ดอกเบี้ยจ่าย	รวมเงินต้น+ดอกเบี้ย
1	500,000.00	100,000.00	40,000.00	140,000.00
2	400,000.00	100,000.00	32,000.00	132,000.00
3	300,000.00	100,000.00	24,000.00	124,000.00
4	200,000.00	100,000.00	16,000.00	116,000.00
5	100,000.00	100,000.00	8,000.00	108,000.00
รวม		<b>500,000.00</b>	<b>120,000.00</b>	<b>620,000.00</b>

หมายเหตุ : อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ลูกค้าทั่วไปต่อปีเกิดจากการถัวเฉลี่ยของ 3 ธนาคาร

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

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 11 แสดงประมาณการทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อมราคา

รายการ	จำนวน (หน่วย)	ราคาต่อ หน่วย (บาท)	มูลค่ารวม ทั้งสิ้น(บาท)	อัตราค่าเสื่อม ราคาต่อปี (%)	ค่าเสื่อม ราคาต่อปี (บาท)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่ 1)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่ 2)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่ 3)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่ 4)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่ 5)
<b>อุปกรณ์และเครื่องมือในการบริการ (1)</b>										
ชุดเครื่องครัว	1	18,221.00	18,221.00	20%	3,644.20	14,576.80	10,932.60	7,288.40	3,644.20	1.00
ชุดห้องเรียน	3	26,050.00	78,150.00	20%	15,630.00	62,520.00	46,890.00	31,260.00	15,630.00	3.00
ชุดเสริมสร้างพัฒนาการ และสื่อการเรียนการสอน	3	12,000.00	36,000.00	20%	7,200.00	28,800.00	21,600.00	14,400.00	7,200.00	3.00
เครื่องเล่นเด็กกลางแจ้ง	1	35,000.00	35,000.00	20%	7,000.00	28,000.00	21,000.00	14,000.00	7,000.00	1.00
<b>รวม</b>	<b>8</b>	<b>91,271.00</b>	<b>167,371.00</b>		<b>33,474.20</b>	<b>133,896.80</b>	<b>100,422.60</b>	<b>66,948.40</b>	<b>33,474.20</b>	<b>8.00</b>

ตารางที่ 11 (ต่อ)

รายการ	จำนวน (หน่วย)	ราคาต่อ หน่วย (บาท)	มูลค่ารวมทั้ง สิ้น(บาท)	อัตราค่า เสื่อมราคา ต่อปี (%)	ค่าเสื่อมราคา ต่อปี (บาท)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่ 1)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่ 2)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่ 3)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่ 4)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่ 5)
<b>เครื่องใช้สำนักงาน (2)</b>										
เครื่องปรับอากาศ	1	18,900.00	18,900.00	20%	3,780.00	15,120.00	11,340.00	7,560.00	3,780.00	1.00
พัดลม	4	3,200.00	3,200.00	20%	640.00	2,560.00	1,920.00	1,280.00	640.00	4.00
เครื่องคอมพิวเตอร์	1	13,000.00	13,000.00	20%	2,600.00	10,400.00	7,800.00	5,200.00	2,600.00	1.00
เครื่องปริ้นเตอร์ แสแกน ถ่ายเอกสาร	1	3,000.00	3,000.00	20%	600.00	2,400.00	1,800.00	1,200.00	600.00	1.00
เก้าอี้สำนักงาน	1	3,000.00	3,000.00	20%	600.00	2,400.00	1,800.00	1,200.00	600.00	1.00
ตู้พลาสติกเก็บเอกสาร	3	400.00	1,200.00	20%	240.00	960.00	720.00	480.00	240.00	3.00
โต๊ะสำนักงาน	5	1,500.00	7,500.00	20%	1,500.00	6,000.00	4,500.00	3,000.00	1,500.00	5.00
เก้าอี้สำนักงาน	15	200.00	3,000.00	20%	600.00	2,400.00	1,800.00	1,200.00	600.00	15.00
โทรศัพท์และโทรสาร	1	3,500.00	3,500.00	20%	700.00	2,800.00	2,100.00	1,400.00	700.00	1.00
แฟ้มเก็บเอกสาร	6	50.00	300.00	20%	60.00	240.00	180.00	120.00	60.00	6.00
เครื่องชั่งน้ำหนักพร้อมที่วัด ส่วนสูง	1	400.00	400.00	20%	80.00	320.00	240.00	160.00	80.00	1.00
<b>รวม</b>	<b>39</b>	<b>47,150.00</b>	<b>57,000.00</b>		<b>11,400.00</b>	<b>45,600.00</b>	<b>34,200.00</b>	<b>22,800.00</b>	<b>11,400.00</b>	<b>39.00</b>
<b>รวม (1)+(2)</b>	<b>47</b>	<b>138,421.00</b>	<b>224,371.00</b>		<b>44,874.20</b>	<b>179,496.80</b>	<b>134,622.60</b>	<b>89,748.40</b>	<b>44,874.20</b>	<b>47.00</b>

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 12 แสดงประมาณการขายรายเดือน

รายการ	เดือนที่ 1	เดือนที่ 2	เดือนที่ 3	เดือนที่ 4	เดือนที่ 5	เดือนที่ 6	เดือนที่ 7	เดือนที่ 8	เดือนที่ 9	เดือนที่ 10	เดือนที่ 11	เดือนที่ 12	รวม
จำนวนเด็กผู้ใช้บริการ(คน)													
บริการแบบที่ 1 Full day													
1 - 2 ปี	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	168
2 - 4 ปี	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	120
บริการแบบที่ 2 One day													
1 - 2 ปี	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	60
2 - 4 ปี	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	48
บริการแบบที่ 3 One week trial													
1 - 2 ปี	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	60
2 - 4 ปี	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24
รวมจำนวนเด็กผู้ใช้บริการ	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	480

ผลงานวิจัยนักศึกษาระดับปริญญาตรี



ตารางที่ 12 (ต่อ)

รายการ	เดือนที่ 1	เดือนที่ 2	เดือนที่ 3	เดือนที่ 4	เดือนที่ 5	เดือนที่ 6	เดือนที่ 7	เดือนที่ 8	เดือนที่ 9	เดือนที่ 10	เดือนที่ 11	เดือนที่ 12	รวม
ราคาค่าบริการ(บาท/คน)													
บริการแบบที่ 1 Full day													
1 - 2 ปี	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	30,000.00
2 - 4 ปี	2,200.00	2,200.00	2,200.00	2,200.00	2,200.00	2,200.00	2,200.00	2,200.00	2,200.00	2,200.00	2,200.00	2,200.00	26,400.00
บริการแบบที่ 2 One day													
1 - 2 ปี	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	3,600.00
2 - 4 ปี	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	3,600.00
บริการแบบที่ 3 One week trial													
1 - 2 ปี	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
2 - 4 ปี	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
ราคาค่าบริการเฉลี่ย	1,150.00	1,150.00	1,150.00	1,150.00	1,150.00	1,150.00	1,150.00	1,150.00	1,150.00	1,150.00	1,150.00	1,150.00	13,800.00

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 12 (ต่อ)

รายการ	เดือนที่ 1	เดือนที่ 2	เดือนที่ 3	เดือนที่ 4	เดือนที่ 5	เดือนที่ 6	เดือนที่ 7	เดือนที่ 8	เดือนที่ 9	เดือนที่ 10	เดือนที่ 11	เดือนที่ 12	รวม
ค่าแรกเข้า(บาท/คน)													
บริการแบบที่ 1 Full day													
1 - 2 ปี	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
2 - 4 ปี	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
บริการแบบที่ 2 One day													
1 - 2 ปี	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2 - 4 ปี	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
บริการแบบที่ 3 One week trial													
1 - 2 ปี	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
2 - 4 ปี	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
ราคาค่าแรกเข้าเฉลี่ย	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

ผลงานวิจัยนักรักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 12 (ต่อ)

รายการ	เดือนที่ 1	เดือนที่ 2	เดือนที่ 3	เดือนที่ 4	เดือนที่ 5	เดือนที่ 6	เดือนที่ 7	เดือนที่ 8	เดือนที่ 9	เดือนที่ 10	เดือนที่ 11	เดือนที่ 12	รวม
รายได้จากการบริการ(บาท)													
บริการแบบที่ 1 Full day													
1 - 2 ปี	35,000.00	35,000.00	35,000.00	35,000.00	35,000.00	35,000.00	35,000.00	35,000.00	35,000.00	35,000.00	35,000.00	35,000.00	420,000.00
2 - 4 ปี	22,000.00	22,000.00	22,000.00	22,000.00	22,000.00	22,000.00	22,000.00	22,000.00	22,000.00	22,000.00	22,000.00	22,000.00	264,000.00
บริการแบบที่ 2 One day													
1 - 2 ปี	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	18,000.00
2 - 4 ปี	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	14,400.00
บริการแบบที่ 3 One week trial													
1 - 2 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
2 - 4 ปี	1,600.00	1,600.00	1,600.00	1,600.00	1,600.00	1,600.00	1,600.00	1,600.00	1,600.00	1,600.00	1,600.00	1,600.00	19,200.00
รวมรายได้จากการบริการ(บาท)	65,300.00	65,300.00	65,300.00	65,300.00	65,300.00	65,300.00	65,300.00	65,300.00	65,300.00	65,300.00	65,300.00	65,300.00	783,600.00

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 12 (ต่อ)

รายการ	เดือนที่ 1	เดือนที่ 2	เดือนที่ 3	เดือนที่ 4	เดือนที่ 5	เดือนที่ 6	เดือนที่ 7	เดือนที่ 8	เดือนที่ 9	เดือนที่ 10	เดือนที่ 11	เดือนที่ 12	รวม
รายได้ค่าแรกเข้า(บาท)													
บริการแบบที่ 1 Full day													
1 - 2 ปี	11,200.00	11,200.00	11,200.00	11,200.00	11,200.00	11,200.00	11,200.00	11,200.00	11,200.00	11,200.00	11,200.00	11,200.00	134,400.00
2 - 4 ปี	8,000.00	8,000.00	8,000.00	8,000.00	8,000.00	8,000.00	8,000.00	8,000.00	8,000.00	8,000.00	8,000.00	8,000.00	96,000.00
บริการแบบที่ 2 One day													
1 - 2 ปี	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2 - 4 ปี	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
บริการแบบที่ 3 One week trial													
1 - 2 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
2 - 4 ปี	1,600.00	1,600.00	1,600.00	1,600.00	1,600.00	1,600.00	1,600.00	1,600.00	1,600.00	1,600.00	1,600.00	1,600.00	19,200.00
รวมรายได้จากค่าแรกเข้า	24,800.00	24,800.00	24,800.00	24,800.00	24,800.00	24,800.00	24,800.00	24,800.00	24,800.00	24,800.00	24,800.00	24,800.00	297,600.00
รวมเงินสดรับบริการ (บาท)	90,100.00	90,100.00	90,100.00	90,100.00	90,100.00	90,100.00	90,100.00	90,100.00	90,100.00	90,100.00	90,100.00	90,100.00	1,081,200.00

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 12 (ต่อ)

รายการ	เดือนที่ 1	เดือนที่ 2	เดือนที่ 3	เดือนที่ 4	เดือนที่ 5	เดือนที่ 6	เดือนที่ 7	เดือนที่ 8	เดือนที่ 9	เดือนที่ 10	เดือนที่ 11	เดือนที่ 12	รวม
<b>รายได้อื่นๆ (บริการเสริม)</b>													
จำนวนเด็ก5% ของทั้งหมดที่ผู้ปกครองมารับเข้า(คน)	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	48
จำนวนเด็ก50% ของทั้งหมดที่รับบริการอาหารเช้า(คน)	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	240
<b>รวมจำนวนเด็กที่รับบริการเสริม</b>	<b>24</b>	<b>24</b>	<b>24</b>	<b>24</b>	<b>24</b>	<b>24</b>	<b>24</b>	<b>24</b>	<b>24</b>	<b>24</b>	<b>24</b>	<b>24</b>	<b>288</b>
<b>ราคาค่าบริการเสริม(บาท/คน)</b>													
ราคาค่าบริการล่วงเวลา	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	3,600.00
ราคาค่าบริการอาหารเช้า	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	3,600.00
ราคาค่าบริการเสริมเฉลี่ย	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	3,600.00
<b>รายได้จากค่าบริการเสริม(บาท)</b>													
รายได้ค่าบริการล่วงเวลา	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	14,400.00
รายได้ค่าบริการอาหารเช้า	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	72,000.00
<b>รวมรายได้อื่น ๆ (บาท)</b>	<b>7,200.00</b>	<b>7,200.00</b>	<b>7,200.00</b>	<b>7,200.00</b>	<b>7,200.00</b>	<b>7,200.00</b>	<b>7,200.00</b>	<b>7,200.00</b>	<b>7,200.00</b>	<b>7,200.00</b>	<b>7,200.00</b>	<b>7,200.00</b>	<b>86,400.00</b>
<b>เงินสหรับบริการ(บาท)</b>	<b>97,300.00</b>	<b>97,300.00</b>	<b>97,300.00</b>	<b>97,300.00</b>	<b>97,300.00</b>	<b>97,300.00</b>	<b>97,300.00</b>	<b>97,300.00</b>	<b>97,300.00</b>	<b>97,300.00</b>	<b>97,300.00</b>	<b>97,300.00</b>	<b>1,167,600.00</b>

ผลงานวิจัยนักศึกษาระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 13 แสดงประมาณการรายได้จากการขายสินค้าและบริการ

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
จำนวนผู้ใช้บริการ (คน)		เพิ่มขึ้น 1 %	เพิ่มขึ้น 2 %	เท่ากับปีที่ 3	เท่ากับปีที่ 4
บริการแบบที่ 1 Full day					
1 - 2 ปี	168	160	180	180	180
2 - 4 ปี	120	130	125	125	125
บริการแบบที่ 2 One day					
1 - 2 ปี	60	62	65	65	65
2 - 4 ปี	48	50	50	50	50
บริการแบบที่ 3 One week trial					
1 - 2 ปี	60	63	65	65	65
2 - 4 ปี	24	35	25	25	25
รวมจำนวนสินค้าที่ขาย	480	500	510	510	510
ราคาค่าบริการ (บาท/คน)					
บริการแบบที่ 1 Full day					
1 - 2 ปี	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00
2 - 4 ปี	2,200.00	2,200.00	2,200.00	2,200.00	2,200.00
บริการแบบที่ 2 One day					
1 - 2 ปี	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00
2 - 4 ปี	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00
บริการแบบที่ 3 One week trial					
1 - 2 ปี	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00
2 - 4 ปี	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00
รวมค่าบริการเฉลี่ย(บาท)	1,150.00	1,150.00	1,150.00	1,150.00	1,150.00

## ตารางที่ 13 (ต่อ)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ราคาค่าแรกเข้า(บาท)					
บริการแบบที่ 1 Full day					
1 - 2 ปี	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00
2 - 4 ปี	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00
บริการแบบที่ 2 One day					
1 - 2 ปี	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00
2 - 4 ปี	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00
บริการแบบที่ 3 One week trial					
1 - 2 ปี	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00
2 - 4 ปี	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00
รวมค่าแรกเข้าเฉลี่ย(บาท)	<b>800.00</b>	<b>800.00</b>	<b>800.00</b>	<b>800.00</b>	<b>800.00</b>
รายได้จากการบริการ (บาท)					
บริการแบบที่ 1 Full day					
1 - 2 ปี	750,000.00	762,500.00	775,000.00	775,000.00	775,000.00
2 - 4 ปี	341,000.00	341,000.00	352,000.00	352,000.00	352,000.00
บริการแบบที่ 2 One day					
1 - 2 ปี	13,500.00	13,800.00	15,000.00	15,000.00	13,500.00
2 - 4 ปี	12,000.00	12,000.00	13,500.00	13,500.00	13,500.00
บริการแบบที่ 3 One week trial					
1 - 2 ปี	17,500.00	17,500.00	19,000.00	19,000.00	19,000.00
2 - 4 ปี	17,500.00	16,000.00	17,500.00	17,500.00	17,500.00
รวมรายได้จากการบริการ(บาท)	<b>1,151,500.00</b>	<b>1,162,800.00</b>	<b>1,192,000.00</b>	<b>1,192,000.00</b>	<b>1,190,500.00</b>

## ตารางที่ 13 (ต่อ)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้จากค่าแรกเข้า (บาท)					
บริการแบบที่ 1 Full day					
1 - 2 ปี	240,000.00	244,000.00	248,000.00	248,000.00	248,000.00
2 - 4 ปี	124,000.00	124,000.00	128,000.00	128,000.00	128,000.00
บริการแบบที่ 2 One day					
1 - 2 ปี	36,000.00	36,800.00	40,000.00	40,000.00	36,000.00
2 - 4 ปี	32,000.00	32,000.00	36,000.00	36,000.00	36,000.00
บริการแบบที่ 3 One week trial					
1 - 2 ปี	28,000.00	28,000.00	30,400.00	30,400.00	30,400.00
2 - 4 ปี	28,000.00	25,600.00	28,000.00	28,000.00	28,000.00
<b>รวมรายได้จากค่าแรกเข้า(บาท)</b>	<b>488,000.00</b>	<b>490,400.00</b>	<b>510,400.00</b>	<b>510,400.00</b>	<b>506,400.00</b>
รายได้อื่นๆ(บาท)					
รายได้ค่าบริการช่วงเวลา	3,000.00	3,100.00	3,200.00	3,300.00	3,400.00
รายได้ค่าบริการอาหารเช้า	90,000.00	91,000.00	93,000.00	93,000.00	93,000.00
<b>รวมรายได้อื่นๆ</b>	<b>93,000.00</b>	<b>94,100.00</b>	<b>96,200.00</b>	<b>96,300.00</b>	<b>96,400.00</b>
<b>รวมรายได้สะสม(บาท)</b>	<b>1,732,500.00</b>	<b>1,747,300.00</b>	<b>1,798,600.00</b>	<b>1,798,700.00</b>	<b>1,793,300.00</b>
<b>เงินสตรับการขาย(บาท)</b>	<b>1,732,500.00</b>	<b>1,747,300.00</b>	<b>1,798,600.00</b>	<b>1,798,700.00</b>	<b>1,793,300.00</b>

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



ตารางที่ 14 แสดงประมาณการต้นทุนสินค้าเข้ามาเพื่อบริการ

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
จำนวนสินค้าเข้ามาในการบริการ (หน่วย)					
ที่นอนปิกนิกเด็ก ขนาด 33x43 นิ้ว	200	150	150	150	150
กระเป๋าเป็นนักเรียน	200	150	150	150	150
ยาสีฟันพร้อมแปรงสีฟัน St.Andrews	200	150	150	150	150
แก้วนํ้ามีหูจับ	200	150	150	150	150
ผ้าขนหนูสีพื้น	200	150	150	150	150
ผ้ากันเปื้อน	200	150	150	150	150
กระเป๋าผ้าเก็บอุปกรณ์ล้างหน้า	200	150	150	150	150
สมุดรายงานประจำตัว	200	150	150	150	150

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ราคาต่อหน่วยของสินค้าเข้ามาในการบริการ (บาท)					
ที่นอนปิกนิกเด็ก ขนาด 33x43 นิ้ว	170.00	170.00	170.00	170.00	170.00
กระเป๋าเป็นนักเรียน	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00
ยาสีฟันพร้อมแปรงสีฟัน St.Andrews	35.00	35.00	35.00	35.00	35.00
แก้วนํ้ามีหูจับ	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00
ผ้าขนหนูสีพื้น	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00
ผ้ากันเปื้อน	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00
กระเป๋าผ้าเก็บอุปกรณ์ล้างหน้า	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00
สมุดรายงานประจำตัว	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 14 (ต่อ)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
<b>ต้นทุนสินค้าซื้อมาในการบริการ (บาท)</b>					
ที่นอนปิกนิกเด็ก ขนาด 33x43 นิ้ว	34,000.00	25,500.00	25,500.00	25,500.00	25,500.00
กระเป๋าเป้นักเรียน	18,000.00	13,500.00	13,500.00	13,500.00	13,500.00
ยาสีฟันพร้อมแปรงสีฟัน St.Andrews	7,000.00	5,250.00	5,250.00	5,250.00	5,250.00
แก้วนํ้ามีหูจับ	3,000.00	2,250.00	2,250.00	2,250.00	2,250.00
ผ้าขนหนูสีพื้น	3,000.00	2,250.00	2,250.00	2,250.00	2,250.00
ผ้ากันเปื้อน	6,000.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00
กระเป๋าผ้าเก็บอุปกรณ์ล้างหน้า	3,000.00	2,250.00	2,250.00	2,250.00	2,250.00
สมุดรายงานประจำตัว	12,000.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00
<b>รวมยอดซื้อสินค้าซื้อมาในการบริการ (บาท)</b> <b>(1)</b>	<b>86,000.00</b>	<b>64,500.00</b>	<b>64,500.00</b>	<b>64,500.00</b>	<b>64,500.00</b>
บวก ค่าขนส่งเข้า (2)	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00
ยอดซื้อสินค้าซื้อมาในการบริการ - สุทธิ (3)	<b>91,000.00</b>	<b>69,500.00</b>	<b>69,500.00</b>	<b>69,500.00</b>	<b>69,500.00</b>
บวก สินค้าซื้อมาในการบริการ ต้นงวด (4)	0	9,100.00	6,950.00	6,950.00	6,950.00
หัก สินค้าซื้อมาในการบริการ ปลายงวด (5)	9,100.00	6,950.00	6,950.00	6,950.00	6,950.00
<b>สินค้าซื้อมาในการบริการ ใช้ไปในการบริการ</b> <b>(3)+(4) - (5)</b>	<b>81,900.00</b>	<b>71,650.00</b>	<b>69,500.00</b>	<b>69,500.00</b>	<b>69,500.00</b>
<b>เงินสง่าง่ายค่าสินค้าซื้อมาในการบริการ</b> <b>(บาท)</b>	<b>91,000.00</b>	<b>69,500.00</b>	<b>69,500.00</b>	<b>69,500.00</b>	<b>69,500.00</b>

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 15 แสดงประมาณการต้นทุนโครงการและต้นทุนการบริการ

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
<b>ต้นทุนการผลิตสินค้า(บาท)</b>					
เงินเดือนพนักงาน	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00
ค่าวัสดุสิ้นเปลืองในการบริการ	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00
ค่าอาหาร	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00
ค่าบำรุงรักษาอุปกรณ์และเครื่องมือ	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดในการบริการ	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00
ค่าสินค้าซื้อมาเพื่อการบริการ	81,900.00	71,650.00	69,500.00	69,500.00	69,500.00
<b>รวมต้นทุนการบริการ(1)</b>	<b>201,900.00</b>	<b>191,650.00</b>	<b>189,500.00</b>	<b>189,500.00</b>	<b>189,500.00</b>
<b>ค่าเสื่อมราคาในการบริการ (บาท)</b>					
ค่าเสื่อมราคาเครื่องจักรและอุปกรณ์	70000.00	70000.00	70000.00	70000.00	70000.00
<b>รวมต้นทุนค่าเสื่อมราคาในการบริการ (2)</b>	<b>34,800.00</b>	<b>34,800.00</b>	<b>34,800.00</b>	<b>34,800.00</b>	<b>34,792.00</b>
<b>รวมต้นทุนการบริการทั้งสิ้น (1) + (2)</b>	<b>104,800.00</b>	<b>104,800.00</b>	<b>104,800.00</b>	<b>104,800.00</b>	<b>104,792.00</b>
<b>สินค้าคงเหลือ (บาท)</b>	<b>306,700.00</b>	<b>296,450.00</b>	<b>294,300.00</b>	<b>294,300.00</b>	<b>294,292.00</b>
บวก สินค้าคงเหลือต้นงวด					
หัก สินค้าคงเหลือปลายงวด	0.00	30,670.00	29,645.00	29,430.00	29,430.00
<b>รวมต้นทุนการบริการ (บาท)</b>	<b>30,670.00</b>	<b>29,645.00</b>	<b>29,430.00</b>	<b>29,430.00</b>	<b>29,429.20</b>
<b>เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการบริการ(3)+(4)</b>	<b>276,030.00</b>	<b>297,475.00</b>	<b>294,515.00</b>	<b>294,300.00</b>	<b>294,292.80</b>

ตารางที่ 16 แสดงประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าใช้จ่ายในการบริหารและการขาย (บาท)					
เงินเดือนผู้บริหาร	120,000.00	125,000.00	130,000.00	135,000.00	140,000.00
ค่าโฆษณาและประชาสัมพันธ์	40,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00
ค่าตกแต่งสถานที่	50,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00
ค่าไฟฟ้าและน้ำประปา	65,000.00	65,000.00	65,000.00	65,000.00	65,000.00
ค่าโทรศัพท์	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00
ค่าสวัสดิการพนักงาน	22,000.00	22,000.00	22,000.00	22,000.00	22,000.00
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดอื่นๆ	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการเริ่มแรก	100,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร</b>	<b>427,000.00</b>	<b>257,000.00</b>	<b>262,000.00</b>	<b>267,000.00</b>	<b>272,000.00</b>
ค่าเสื่อมราคาส่วนการขายและบริหาร					
ค่าเสื่อมราคาเครื่องใช้สำนักงาน	11,900.00	11,900.00	11,900.00	11,900.00	11,865.00
<b>รวมค่าเสื่อมราคา</b>	<b>11,900.00</b>	<b>11,900.00</b>	<b>11,900.00</b>	<b>11,900.00</b>	<b>11,865.00</b>
<b>รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร</b>	<b>438,900.00</b>	<b>268,900.00</b>	<b>273,900.00</b>	<b>278,900.00</b>	<b>283,865.00</b>
<b>เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร</b>	<b>427,000.00</b>	<b>257,000.00</b>	<b>262,000.00</b>	<b>267,000.00</b>	<b>272,000.00</b>

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 17 แสดงประมาณการงบกำไรขาดทุน

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้					
รายได้จากการบริการ (1)	1,732,500.00	1,747,300.00	1,798,600.00	1,798,700.00	1,793,300.00
<b>รวมรายได้</b>	<b>1,732,500.00</b>	<b>1,747,300.00</b>	<b>1,798,600.00</b>	<b>1,798,700.00</b>	<b>1,793,300.00</b>
หัก - ต้นทุนขายสินค้า (2)	(276,030.00)	(297,475.00)	(294,515.00)	(294,300.00)	(294,292.80)
<b>กำไรขั้นต้น</b>	<b>1,456,470.00</b>	<b>1,449,825.00</b>	<b>1,504,085.00</b>	<b>1,504,400.00</b>	<b>1,499,007.20</b>
หัก-ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร (3)	(438,900.00)	(268,900.00)	(273,900.00)	(278,900.00)	(283,865.00)
<b>กำไรจากการดำเนินงานก่อนหักดอกเบี้ยจ่าย</b>	<b>1,017,570.00</b>	<b>1,180,925.00</b>	<b>1,230,185.00</b>	<b>1,225,500.00</b>	<b>1,215,142.20</b>
หัก - ดอกเบี้ยจ่าย (4)	(40,000.00)	(32,000.00)	(24,000.00)	(16,000.00)	(8,000.00)
<b>กำไรจากการดำเนินงานก่อนหักภาษีเงินได้</b>	<b>977,570.00</b>	<b>1,148,925.00</b>	<b>1,206,185.00</b>	<b>1,209,500.00</b>	<b>1,207,142.20</b>
หัก - ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา (5)	(146,270.50)	(195,277.00)	(210,055.00)	(208,649.50)	(205,542.16)
<b>กำไรสุทธิ (1)-(3)-(4)-(5)</b>	<b>831,299.50</b>	<b>953,648.00</b>	<b>996,130.00</b>	<b>1,000,850.50</b>	<b>1,001,600.04</b>
<b>กำไรสะสม</b>	<b>831,299.50</b>	<b>1,784,947.50</b>	<b>2,781,077.50</b>	<b>3,781,928.00</b>	<b>4,783,528.04</b>

ตารางแสดงการคำนวณภาษีบุคคลธรรมดา จำนวนจ่ายตามจริง

การคำนวณภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กำไรก่อนหักภาษีเงินได้	1,017,570.00	1,180,925.00	1,230,185.00	1,225,500.00	1,215,142.20
(หัก)ค่าลดหย่อนส่วนตัว	(30,000.00)	(30,000.00)	(30,000.00)	(30,000.00)	(30,000.00)
<b>เงินได้พึงประเมินสุทธิ</b>	<b>987,570.00</b>	<b>1,150,925.00</b>	<b>1,200,185.00</b>	<b>1,195,500.00</b>	<b>1,185,142.20</b>
ช่วงภาษี 0-150,000 ได้รับการยกเว้น	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ช่วงภาษี 150,000-500,000 อัตราภาษี 10%	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00
ช่วงภาษี 500,001-1,000,000 อัตราภาษี 20%	99,999.80	99,999.80	99,999.80	99,999.80	99,999.80
ช่วงภาษี 1,000,001-4,000,000 อัตราภาษี 30%	(3,729.30)	45,277.20	60,055.20	58,649.70	55,542.36
ช่วงภาษี 4,000,000 บาทขึ้นไป อัตราภาษี 37%	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา</b>	<b>146,270.50</b>	<b>195,277.00</b>	<b>210,055.00</b>	<b>208,649.50</b>	<b>205,542.16</b>
<b>ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา</b>	<b>1,017,570.00</b>	<b>1,180,925.00</b>	<b>1,230,185.00</b>	<b>1,225,500.00</b>	<b>1,215,142.20</b>

**ตารางที่ 18** แสดงประมาณการงบกระแสเงินสด

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
<b>กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน</b>					
เงินสกรับจากการให้บริการ	1,732,500.00	1,747,300.00	1,798,600.00	1,798,700.00	1,793,300.00
เงินสดจ่ายต้นทุนสินค้าซื้อมาเพื่อบริการ	(91,000.00)	(69,500.00)	(69,500.00)	(69,500.00)	(69,500.00)
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการบริการ	(120,000.00)	(120,000.00)	(120,000.00)	(120,000.00)	(120,000.00)
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	(427,000.00)	(257,000.00)	(262,000.00)	(267,000.00)	(272,000.00)
เงินสดจ่ายชำระค่านดอกเบี้ย	(40,000.00)	(32,000.00)	(24,000.00)	(16,000.00)	(8,000.00)
เงินสดจ่ายค่าภาษีเงินได้	0.00	(146,270.50)	(195,277.00)	(210,055.00)	(208,649.50)
<b>กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมดำเนินงาน</b>	<b>1,054,500.00</b>	<b>1,122,529.50</b>	<b>1,127,823.00</b>	<b>1,116,145.00</b>	<b>1,115,150.50</b>
<b>กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน</b>					
เงินสดจ่ายลงทุนในที่ดิน	(1,500,000.00)	0.00	0.00	0.00	0.00
เงินสดจ่ายลงทุนในอาคาร	(1,400,000.00)	0.00	0.00	0.00	0.00
เงินสดจ่ายลงทุนในอุปกรณ์และเครื่องมือในการบริการ	(174,000.00)	0.00	0.00	0.00	0.00
เงินสดจ่ายลงทุนในเครื่องใช้สำนักงาน	(59,500.00)	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมลงทุน</b>	<b>(3,133,500.00)</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>
<b>กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน</b>					
เงินสกรับจากการกู้ยืม	500,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
เงินสกรับจากเจ้าของ	3,533,500.00	0.00	0.00	0.00	0.00
เงินสดจ่ายชำระคืนเงินกู้	(100,000.00)	(100,000.00)	(100,000.00)	(100,000.00)	(100,000.00)
<b>กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมจัดหาเงิน</b>	<b>3,933,500.00</b>	<b>(100,000.00)</b>	<b>(100,000.00)</b>	<b>(100,000.00)</b>	<b>(100,000.00)</b>
<b>กระแสเงินสดสุทธิ</b>	<b>1,854,500.00</b>	<b>1,022,529.50</b>	<b>1,027,823.00</b>	<b>1,016,145.00</b>	<b>1,015,150.50</b>
บวก กระแสเงินสดต้นงวด	0.00	1,854,500.00	2,877,029.50	3,904,852.50	4,920,997.50
<b>กระแสเงินสดสุทธิปลายงวด</b>	<b>1,854,500.00</b>	<b>2,877,029.50</b>	<b>3,904,852.50</b>	<b>4,920,997.50</b>	<b>5,936,148.00</b>

ตารางที่ 19 แสดงประมาณการงบดุล

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
<b>สินทรัพย์</b>					
<b>สินทรัพย์หมุนเวียน</b>					
เงินสดและเงินฝากสถาบันการเงิน	1,854,500.00	2,877,029.50	3,904,852.50	4,920,997.50	5,936,148.00
สินค้าคงเหลือ	39,770.00	36,595.00	36,380.00	36,380.00	36,379.20
<b>รวมสินทรัพย์หมุนเวียน</b>	<b>1,894,270.00</b>	<b>2,913,624.50</b>	<b>3,941,232.50</b>	<b>4,957,377.50</b>	<b>5,972,527.20</b>
<b>สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน</b>					
ที่ดิน อาคาร อุปกรณ์-สุทธิ	3,016,800.00	2,900,100.00	2,783,400.00	2,666,700.00	2,550,043.00
<b>รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน</b>	<b>3,016,800.00</b>	<b>2,900,100.00</b>	<b>2,783,400.00</b>	<b>2,666,700.00</b>	<b>2,550,043.00</b>
<b>รวมสินทรัพย์</b>	<b>4,911,070.00</b>	<b>5,813,724.50</b>	<b>6,724,632.50</b>	<b>7,624,077.50</b>	<b>8,522,570.20</b>
<b>หนี้สินหมุนเวียน</b>					
ภาษีเงินได้ค้างจ่าย	146,270.50	195,277.00	210,055.00	208,649.50	205,542.16
เงินกู้ระยะยาวที่กำหนดชำระในปี	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	0.00
<b>รวมหนี้สินหมุนเวียน</b>	<b>246,270.50</b>	<b>295,277.00</b>	<b>310,055.00</b>	<b>308,649.50</b>	<b>205,542.16</b>
<b>หนี้สินไม่หมุนเวียน</b>					
เงินกู้ระยะยาว	300,000.00	200,000.00	100,000.00	0.00	0.00
<b>รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน</b>	<b>300,000.00</b>	<b>200,000.00</b>	<b>100,000.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>
<b>รวมหนี้สิน</b>	<b>546,270.50</b>	<b>495,277.00</b>	<b>410,055.00</b>	<b>308,649.50</b>	<b>205,542.16</b>
<b>ส่วนของผู้ถือหุ้น</b>					
ทุน-นางสาวบรรจงจิต	3,533,500.00	3,533,500.00	3,533,500.00	3,533,500.00	3,533,500.00
กำไรสะสม	831,299.50	1,784,947.50	2,781,077.50	3,781,928.00	4,783,528.04
<b>รวมส่วนของผู้ถือหุ้น</b>	<b>4,364,799.50</b>	<b>5,318,447.50</b>	<b>6,314,577.50</b>	<b>7,315,428.00</b>	<b>8,317,028.04</b>
<b>รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น</b>	<b>4,911,070.00</b>	<b>5,813,724.50</b>	<b>6,724,632.50</b>	<b>7,624,077.50</b>	<b>8,522,570.20</b>

ตารางที่ 20 แสดงการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

รายการการวิเคราะห์	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
<b>อัตราส่วนวัดสภาพคล่องทางการเงิน</b>					
อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน (Current Ratio)	9.27	10.19	11.58	13.38	-
อัตราส่วนสินทรัพย์คล่องตัว (Quick Ratio)	8.90	9.85	11.25	13.05	-
<b>อัตราส่วนการวัดประสิทธิภาพการใช้สินทรัพย์</b>					
อัตราหมุนเวียนของสินค้า (Inventory Turnover)	-	-	-	-	-
ระยะเวลาสินค้าคงเหลือ (Inventory Turnover Period)	-	-	-	-	-
อัตราหมุนของสินทรัพย์ถาวร	5.20	5.37	5.55	5.55	5.55
อัตราหมุนของสินทรัพย์รวม	1.06	0.99	0.92	0.83	0.75
<b>อัตราส่วนวัดความสามารถในการก่อหนี้</b>					
อัตราส่วนหนี้ (Debt Ratio)	0.36	0.25	0.15	0.07	0.01
อัตราส่วนหนี้เงินทุน (Debt to Equity Ratio)	0.57	0.34	0.18	0.08	0.01
อัตราส่วนความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย (Interest Coverage Ratio)	3.05	7.45	11.50	16.95	33.27
<b>อัตราส่วนวัดความสามารถในการบริหาร</b>					
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (ROA)	0.07	0.17	0.18	0.16	0.15
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (ROE)	0.12	0.22	0.21	0.18	0.15
อัตรากำไรขั้นต้น (เปอร์เซ็นต์)	0.58	0.58	0.57	0.57	0.58
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน (เปอร์เซ็นต์)	0.10	0.20	0.22	0.22	0.21
<b>ข้อมูลทางการเงินจากการลงทุน</b>					
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)	180,672.02				
อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR)	2.39%				
ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)	4 ปี 1 เดือน				



**บทที่ 8**  
**แผนฉุกเฉิน**

**ตารางที่ 21** แผนฉุกเฉิน

ลำดับ	ลักษณะปัญหา	ผลกระทบที่จะเกิดขึ้น	แนวทางในการแก้ไข
1	เนิร์สเซอร์ยังไม่เป็นที่รู้จัก	ทำให้รายได้ไม่เป็นไปตามเกณฑ์ที่ตั้งไว้	เพิ่มงบประมาณในการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ให้มากขึ้น และจัดให้มีการเข้าเยี่ยมชมเนิร์สเซอร์เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์
2	ต้นทุนการบริการสูงเกินไป	ทำให้ต้องแบกรับภาระเรื่องค่าใช้จ่ายมากเกินไป ส่งผลให้กิจการไม่รับกำไรหรืออาจจะขาดทุนได้	ลดรายจ่ายที่ไม่จำเป็น เพื่อลดภาระเรื่องค่าใช้จ่าย
3	กรณีมีเด็กเข้ารับบริการเพิ่มขึ้น	ไม่สามารถรับได้เนื่องจากรับได้เต็มที่แล้ว	เพิ่มห้องนอนกประสงค์ และรับสมัครพี่เลี้ยงเพิ่มเพื่อรองรับเด็กที่เพิ่มขึ้น
4	พี่เลี้ยงลาออกบ่อย	ทำให้ผู้ปกครองอาจไม่มีความเชื่อมั่นใน Child เนิร์สเซอร์ได้	จัดให้มีสวัสดิการเพื่อจูงใจครูหรือพี่เลี้ยงในการทำงาน
5	เกิดอุบัติเหตุกับเด็กในขณะที่อยู่ที่เนิร์สเซอร์	ทำให้ผู้ปกครองเกิดความไม่ไว้วางใจในการเข้ามาใช้บริการ และอาจทำให้ไม่ใช้บริการต่อ	พยายามป้องกันอันตรายที่อาจเกิดขึ้นกับเด็กในทุก ๆ ด้าน ทั้งจากตัวเด็กเอง และอุปกรณ์ที่นำมาใช้กับเด็ก

## บทที่ 9 แผนการปรับปรุงเพื่อเพิ่มขีดความสามารถ

กิจการเป็นกิจการเจ้าของคนเดียว ทำให้การบริหารจัดการหรือการดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ มาจากการตัดสินใจเพียงคนเดียว ถึงแม้ว่าความรู้ความสามารถที่มีอยู่ก็อาจไม่เพียงพอ ทำให้ต้องมีการเรียนรู้และศึกษาเพิ่มเติมด้วย ซึ่งในปัจจุบันได้มีการเปิดคอร์สอบรมในด้านการบริหารจัดการสำหรับผู้ประกอบการหลายรูปแบบ หรือหลักสูตรในการเพิ่มเติมความรู้ความสามารถของบุคลากรของกิจการ เพื่อที่จะได้นำความรู้ความสามารถที่ได้มาใช้ ในการทำงานบริการให้มีคุณภาพตามมาตรฐานมากยิ่งขึ้น

แผนปรับปรุงแผนที่ 1 การเพิ่มขีดความสามารถในการให้บริการ

เพื่อสามารถตอบสนองให้กับผู้ประกอบการที่มีความต้องการใช้บริการเนิร์สเซอร์รี่ที่เพิ่มขึ้น อาจจะมาจากการที่ผู้ประกอบการบอกกันปากต่อปากถึงคุณภาพและการบริการที่ประทับใจ จึงอยากที่จะเข้ามาใช้บริการของเนิร์สเซอร์รี่ โดยทาง Child เนิร์สเซอร์รี่จะทำการสร้างห้องเรียนเพิ่ม และรับสมัครเด็กเพิ่มตามความต้องการที่มากขึ้น

แผนปรับปรุงแผนที่ 2 การสร้างพันธมิตรทางธุรกิจ

โดยการสร้างความสัมพันธ์กับโรงเรียนอนุบาลที่มีชื่อเสียงในพื้นที่ เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือให้กับผู้ประกอบการที่ส่งบุตรหลานเข้ามาใช้บริการ เพื่อที่จะได้เป็นหลักประกันว่าสามารถจะเข้าศึกษาต่อได้เลย เมื่อถึงวัยที่ต้องเข้าศึกษาในโรงเรียนอนุบาล

แผนปรับปรุงแผนที่ 3 ขยายเป็นโรงเรียนอนุบาล

เมื่อ Child เนิร์สเซอร์รี่สามารถที่จะพัฒนาคุณภาพทางด้านการบริการและการศึกษาให้สูงถึงระดับที่มีชื่อเสียงได้แล้วจนเป็นที่ยอมรับในแวดวงการศึกษาปฐมวัย ก็จะทำการขยายเป็นโรงเรียนอนุบาล เพื่อรองรับเด็กที่ใช้บริการเนิร์สเซอร์รี่ให้ได้ศึกษาต่อในระดับชั้นอนุบาลต่อเนื่องไป โดยที่เด็ก ๆ จะได้ไม่ต้องไปสมัครต่อที่โรงเรียนอนุบาลแห่งอื่น

### บรรณานุกรม

- กมล ชัยวัฒน์. การโฆษณาและการส่งเสริมการตลาด. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์แมคกรอ-ฮิล, 2551.
- กระทรวงมหาดไทย, กรมการปกครอง. รายงานสถิติจำนวนการเกิด ประจำปี พ.ศ.2550 [ออนไลน์]. เข้าถึงเมื่อ 20 สิงหาคม 2551. เข้าถึงได้จาก [http://www.dopa.go.th/xstat/tran/birth5020\\_01.html](http://www.dopa.go.th/xstat/tran/birth5020_01.html)
- ทีมธุรกิจ Busy-day. คู่มือจัดตั้งเน็ตเซอริ Nuresy set-up : How to. กรุงเทพมหานคร : Phisit Thaloffset Co., Ltd. Part, 2551.
- ทันฉลอง รุ่งวิฑู. คู่มือเขียนแผนธุรกิจอย่างง่าย สำหรับผู้ประกอบการหน้าใหม่. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพมหานคร : หจก.สามลดา, 2550
- มหาวิทยาลัยศิลปากร. บัณฑิตวิทยาลัย. คู่มือการพิมพ์วิทยานิพนธ์. นครปฐม : ม.ป.ท., 2543.
- ยุทธ กัลวรรณ. การบริหารการผลิต. กรุงเทพมหานคร : ศูนย์สื่อเสริมกรุงเทพ, 2547.
- รัชกฤษ คล่องพยาบาล. คู่มือการเขียนแผนธุรกิจ – ธุรกิจบริการ. กรุงเทพมหานคร : บริษัท แอลเทอร์เนท เอ็น จำกัด, 2540.
- ศิริกาญจน์ กุศลธรรมรัตน์. แผนธุรกิจ ผลิตภัณฑ์สมุนไพรไทยกับธาตุทั้ง 4 “Natural Your Body”. มหาวิทยาลัยศิลปากร, 2550.
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์. กลยุทธ์การตลาด การบริหารการตลาดและกรณีศึกษา. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพมหานคร: บริษัท ชีระฟิล์ม และ โซเท็กซ์ จำกัด, 2541.
- สมเจตน์ เขียวสะอาด. รายงานโครงการ โรงเรียนอนุบาลอันดามัน. กระบี่: กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม และสำนักงานอุตสาหกรรม, 2540.
- สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. ข้อมูลประชากรจากคาดประมาณประชากรจำแนกตามกลุ่มอายุ [ออนไลน์]. เข้าถึงเมื่อ 23 สิงหาคม 2551. เข้าถึงได้จาก <http://social.nesdb.go.th/nesdbsoc/modules/report/rpsocial.aspx?id=rppop&group=rpsocial>



ภาคผนวก

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



ภาคผนวก ก

ผลงานวิทยานิพนธ์ระดับปริญญาตรี

## การขออนุญาตจัดตั้งเนิร์สเซอรี

### คำแนะนำจัดตั้งสถานรับเลี้ยงเด็กเอกชน

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

#### 1. ผู้ขอรับใบอนุญาตจัดตั้งสถานรับเลี้ยงเด็ก

- (1) มีอายุไม่ต่ำกว่ายี่สิบปีบริบูรณ์ และจบการศึกษาภาคบังคับ
- (2) ไม่เป็นผู้มีความประพฤติเสื่อมเสียหรือบกพร่องในศีลธรรมอันดี ไม่มีประวัติการกระทำผิดต่อเด็ก หรือละเมิดสิทธิเด็ก
- (3) ไม่เคยได้รับโทษจำคุกโดยคำพิพากษาถึงที่สุดให้จำคุก เว้นแต่ในความผิดอันได้กระทำโดยประมาท หรือความผิดลหุโทษซึ่งไม่มีความผิดเกี่ยวกับเด็ก
- (4) ไม่เป็นโรคติดต่อร้ายแรง ไม่เป็นผู้วิกลจริตหรือจิตฟั่นเฟือน ไม่สมประกอบ หรือไม่เป็นผู้ติดสารเสพติด
- (5) ไม่เป็นคนไร้ความสามารถหรือคนเสมือนไร้ความสามารถในกรณีที่ผู้ขอรับใบอนุญาตจัดตั้งสถานรับเลี้ยงเด็ก เป็นนิติบุคคล ผู้มีอำนาจทำการแทนนิติบุคคลนั้น ต้องมีคุณสมบัติเช่นเดียวกัน

#### 2. ผู้ดำเนินกิจการ

- (1) กรณีผู้รับใบอนุญาตเป็นผู้ดำเนินกิจการด้วยตนเอง ต้องมีวุฒิการศึกษาเกี่ยวกับการพัฒนาเด็กปฐมวัย หรือ มีประสบการณ์ในการทำงานเกี่ยวกับเด็กปฐมวัยอย่างน้อยหนึ่งปี โดยมีหนังสือรับรองจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง หรือ ผ่านการอบรมตามหลักสูตรที่ ปลัดกระทรวงกำหนด และมีความรู้เรื่องโภชนาการและอาหารสำหรับเด็กปฐมวัย

- (2) กรณีเป็นผู้ดำเนินกิจการแทน  
มีคุณสมบัติเช่นเดียวกัน

#### 3. ผู้เลี้ยงดูเด็ก

- (1) มีอายุไม่ต่ำกว่าสิบแปดปีบริบูรณ์ และจบการศึกษาภาคบังคับ
- (2) ไม่เป็นผู้มีความประพฤติเสื่อมเสีย หรือบกพร่องในศีลธรรมอันดี ไม่มีประวัติการกระทำผิดต่อเด็ก หรือละเมิดสิทธิเด็ก
- (3) ไม่เคยได้รับโทษจำคุกโดยคำพิพากษาถึงที่สุดให้จำคุก เว้นแต่ในความผิด

อันได้กระทำโดยประมาท หรือความผิดลหุโทษซึ่งไม่เป็นความผิดเกี่ยวกับเด็ก

(4) เป็นผู้มีสุขภาพแข็งแรง ไม่เป็นโรคติดต่อร้ายแรง ไม่เป็นผู้วิกลจริต หรือจิตฟั่นเฟือนไม่สมประกอบ หรือไม่เป็นผู้ติดยาเสพติด โดยมีการตรวจสุขภาพอย่างน้อยปีละหนึ่งครั้ง

(5) มีวุฒิภาวะและบุคลิกลักษณะเหมาะสมทั้งด้านจิตใจ อารมณ์ สังคม มีความขยันอดทน และมีความตั้งใจที่จะปฏิบัติต่อเด็กด้วยความเมตตา ความอ่อนโยนที่จะเอื้ออำนวยต่อการทำหน้าที่เลี้ยงดูเด็กได้อย่างเหมาะสม

(6) ผ่านการอบรมตามหลักสูตรที่ปลัดกระทรวงกำหนด

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

**เอกสารสำหรับประกอบการขออนุญาตจัดตั้งเนอร์สเซอรี**

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 – ออกของอาคาร

5.1.2 ป้ายชื่อสถานรับเลี้ยงเด็ก

5.1.3 ที่เล่นในร่ม / สนามเด็กเล่นในกรณีที่ตั้งบนพื้นที่ซีเมนต์ต้องมีวัสดุกัน

กระแทก

5.1.4 สมุดเซ็นรับ – ส่งเด็กในแต่ละวัน

5.1.5 มุมผู้ปกครอง

- 5.2.7 ห้องนอนเด็กพร้อมเตียงมุ้งลวด
- 5.2.8 ห้องรับประทานอาหารพร้อมภาชนะเครื่องใช้
- 5.2.9 ห้องพักเด็กป่วยพร้อมเตียง ที่นอน ตู้ยา และยาสำหรับเด็ก
- 5.2.10 เครื่องชั่งน้ำหนัก – ที่วัดส่วนสูง
- 5.2.11 ที่ค้ำน้ำสำหรับเด็กพร้อมภาชนะ
- 5.2.12 ห้องครัวหรือที่เตรียมอาหารและติดตั้งเครื่องดับเพลิง
- 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 เกี่ยวกับ

การศึกษาเด็กปฐมวัย หรือผ่านการอบรมตามหลักสูตรที่ปลัดกระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์ กำหนด หรือมีประสบการณ์ในการทำงานเกี่ยวกับเด็กปฐมวัยอย่างน้อยหนึ่งปี โดยมีหนังสือรับรองจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

(10) รูปถ่ายครึ่งตัวหน้าตรง ของผู้ขอรับใบอนุญาตจัดตั้งสถานรับเลี้ยงเด็ก ไม่สวมหมวก ขนาด 2 นิ้ว ซึ่งถ่ายมาแล้วไม่เกินหกเดือนจำนวนสามรูป

(11) กรณีที่ผู้ขอรับใบอนุญาตจัดตั้งสถานรับเลี้ยงเด็ก ไม่ดำเนินการกิจการด้วยตนเอง สามารถหาผู้ดำเนินการแทนได้ โดยต้องมีวุฒิการศึกษาเกี่ยวกับการพัฒนาการเด็กปฐมวัย หรือมีประสบการณ์ในการทำงานเกี่ยวกับเด็กปฐมวัยอย่างน้อยหนึ่งปี โดยมีหนังสือรับรองจาก





ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

**มาตรฐานสถานรับเลี้ยงเด็กอายุต่ำกว่า 3 ปี**  
**กฎกระทรวงได้กำหนดมาตรฐานสถานรับเลี้ยงเด็กอายุต่ำกว่า 3 ปี ในพ.ศ. 2549**

มาตรฐานสถานรับเลี้ยงเด็กอายุต่ำกว่า 3 ปี หมายถึง ข้อกำหนดที่ต้องถือปฏิบัติในการจัดบริการรับเลี้ยงและพัฒนาเด็กอายุตั้งแต่แรกเกิด - 3 ปีบริบูรณ์ มีจำนวน 6 คนขึ้นไป ซึ่งไม่เกี่ยวข้องเป็นญาติกับผู้เลี้ยงดูเด็ก เพื่อตอบสนองความต้องการพื้นฐานทุกด้านของเด็ก ทั้งด้านร่างกาย จิตใจ อารมณ์ สังคม และสติปัญญา

**ข้อกำหนดการดำเนินงาน ในการดำเนินงานมีข้อกำหนด ประกอบด้วย**

- สถานรับเลี้ยงเด็กที่ต้องขออนุญาตจัดตั้ง
- พื้นที่
- การบริหารจัดการ
- บุคลากร
- ลักษณะบริการ
- ความปลอดภัย
- อนามัยสิ่งแวดล้อม
- การติดตามและให้คำปรึกษาแนะนำ

**สถานรับเลี้ยงเด็กที่ต้องขออนุญาตจัดตั้ง**

สถานรับเลี้ยงเด็กที่ให้บริการรับเลี้ยงเด็กอายุต่ำกว่า 3 ปี ที่มีเด็กจำนวน 6 คนขึ้นไป ต้องได้รับอนุญาตให้จัดตั้ง

**ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี**

**พื้นที่ ที่ตั้ง**

ต้องไม่อยู่ในบริเวณที่เสี่ยงอันตราย ได้แก่ บริเวณชนถ่ายแก๊ส น้ำมัน สารเคมีหรือสารพิษ มลภาวะทั้งทางอากาศ และเสียง ที่มากเกินควร หากไม่สามารถหลีกเลี่ยงได้ต้องมีมาตรการป้องกันภาวะอุบัติเหตุต่างๆ ที่มีมาตรฐานกำหนด ๓๕๐๐.๒.๒.๒ จำนวนชั้นอาคารไม่ควรเกิน 2 ชั้น นับจากพื้น หากสูงเกินกว่า 2 ชั้น ต้องมีมาตรการป้องกันอัคคีภัยและอุบัติเหตุตามประกาศของทางราชการในเรื่องที่เกี่ยวข้อง

### ความสูงของห้อง

ไม่ควรน้อยกว่า 2.00 เมตร นับจากพื้นถึงเพดาน

### ทางเข้า-ออกและประตูหน้าต่าง

ทางเข้า-ออกอาคาร ต้องมีทางเข้า-ออกอย่างเหมาะสม สามารถเคลื่อนย้ายเด็กออกจากอาคารได้สะดวกหากเกิดอัคคีภัยหรือภัยพิบัติ โดยอย่างน้อยต้องมีทางเข้า-ออกสองทาง แต่ละทางต้องกว้างประมาณ 80 เซนติเมตร

ประตู หน้าต่าง ต้องมีขนาดและจำนวนเหมาะสมกับขนาดพื้นที่ของห้อง ความสูงของขอบหน้าต่างประมาณ 80 เซนติเมตรนับจากพื้น

### พื้นที่ใช้สอย

ต้องจัดให้มีบริการพื้นที่ในอาคารที่สะอาดและปลอดภัย เหมาะที่จะให้เด็กทำกิจกรรมต่างๆ ดังนี้ คือ เล่น เรียนรู้ รับประทานอาหาร นอน และทำความสะอาดร่างกาย แยกเป็นสัดส่วนจากห้องประกอบอาหาร ห้องส้วม และที่พักเด็กป่วย โดยเฉลี่ยประมาณ 2.00 ตารางเมตร ต่อเด็ก 1 คน

พื้นที่สำหรับจัดกิจกรรมพัฒนาเด็ก อาจจัดแยกเป็นห้องเฉพาะหรือจัดรวมเป็นห้องเอนกประสงค์ ที่ใช้สำหรับเด็กจัดกิจกรรมหลายๆ อย่างก็ได้ โดยใช้พื้นที่เดียวกันแต่ต่างเวลากัน และอาจปรับเปลี่ยนวัสดุอุปกรณ์และย้ายเครื่องเรือน ตามความเหมาะสมและข้อจำกัดของพื้นที่ ดังนี้

#### 1.บริเวณสำหรับนอน

ต้องคำนึงถึงความสะอาดเป็นหลัก อากาศถ่ายเทได้สะดวกและอุปกรณ์เครื่องใช้ ที่เหมาะสมกับจำนวนเด็กทั้งนี้ต้องมีพื้นที่โดยเฉลี่ยประมาณ 1.50 ตารางเมตรต่อเด็ก 1 คน สำหรับเด็กอายุต่ำกว่า 2 ปี และต้องมีพื้นที่โดยเฉลี่ยประมาณ 2.00 ตารางเมตร ต่อเด็ก 1 คน สำหรับเด็กอายุเกินกว่า 2 ปี

#### 2.บริเวณสำหรับเล่นและพัฒนาเด็ก

ต้องคำนึงถึงความปลอดภัยของเด็กเป็นหลัก โดยมีวัสดุอุปกรณ์ที่ป้องกัน การเกิดอุบัติเหตุและมีอุปกรณ์หรือเครื่องเล่นที่ส่งเสริมพัฒนาการและการเรียนรู้ของเด็ก

### 3. บริเวณที่รับประทานอาหาร

ต้องคำนึงถึงความสะอาดเป็นหลัก อากาศถ่ายเทได้สะดวก มีแสงสว่าง และอุปกรณ์เครื่องใช้ที่เหมาะสมกับจำนวนเด็ก

### 4. บริเวณที่พักเด็กป่วย

ต้องแยกเป็นสัดส่วน โดยมีอุปกรณ์ที่จำเป็นในการปฐมพยาบาล มีตู้ยา เครื่องเวชภัณฑ์ที่จำเป็น และเด็กต้องอยู่ในสายตาของผู้เลี้ยงดู หรือผู้รับผิดชอบตลอดเวลาที่เด็กป่วยในกรณีที่ไม่สามารถจัดห้องพักเด็กป่วย โดยเฉพาะได้ ต้องจัดให้มีที่พักเด็กป่วย แยกเป็นสัดส่วนตามความเหมาะสม

### 5. บริเวณที่ประกอบอาหาร

ต้องแยกห่างจากบริเวณสำหรับพัฒนาเด็กพอสมควร มีเครื่องใช้ที่จำเป็น รวมทั้งที่ล้างและที่เก็บภาชนะและเครื่องใช้ต่างๆ ที่ถูกสุขลักษณะ โดยเน้นในเรื่องความสะอาดและความปลอดภัยเป็นหลัก

### 6. บริเวณที่ใช้ทำความสะอาดตัวเด็ก

ต้องจัดให้มีบริเวณสำหรับใช้ทำความสะอาดตัวเด็ก โดยมีอุปกรณ์ที่จำเป็นตามสมควร อย่างน้อยต้องมีที่ล้างมือ ในกรณีที่มีห้องอาบน้ำ จะต้องมีส่วนล้างเพียงพอ อากาศถ่ายเทได้สะดวกและพื้นไม่ลื่น

### 7. ห้องส้วมสำหรับเด็ก

ต้องจัดให้มีห้องส้วมสำหรับเด็ก ซึ่งมีที่ถ่ายอุจจาระโดยเฉลี่ย 1 ที่ ต่อเด็กที่มีอายุ 1 ปีขึ้นไป จำนวน 10-12 คน โดยจะต้องมีฐานส้วมที่เด็กสามารถก้าวขึ้นไปได้ง่าย มีแสงสว่างเพียงพอ อากาศถ่ายเทได้สะดวกและพื้นไม่ลื่น หากมีประตูจะต้องไม่ใส่กลอนหรือกุญแจและมีส่วนสูงที่สามารถมองเห็นเด็กได้จากภายนอกและไม่ควรไกลจากห้องพัฒนาเด็ก หากห้องส้วมอยู่ภายนอกอาคารจะต้องไม่ต้องอยู่ในที่ลับตาคน

ในกรณีที่ไม่สามารถจัดทำห้องส้วมสำหรับเด็กเป็นการเฉพาะได้ อาจใช้ห้องส้วมที่มีอยู่แล้ว แต่ต้องปรับให้เหมาะสมกับวัยของเด็ก โดยจัดหาวัสดุอุปกรณ์เพิ่มเติม เพื่อให้เด็กสามารถใช้ได้อย่างปลอดภัย

### 8. ห้องอเนกประสงค์

เป็นพื้นที่ที่ใช้สำหรับจัดกิจกรรมพัฒนาเด็กรับประทานอาหารและนอน โดยใช้ในช่วงเวลาที่ต่างกัน ต้องคำนึงถึงความสะอาด และการจัดพื้นที่ที่ใส่สอยให้เหมาะสมกับลักษณะของแต่ละกิจกรรม หากเป็นอาคารชั้นเดียวต้องมี

### การบริหารจัดการ

การจัดให้มีบุคลากรที่จำเป็นในการดำเนินงานรับเลี้ยงและพัฒนาเด็ก การดำเนินงานรับเลี้ยงและพัฒนาเด็ก ต้องมีบุคลากรดังต่อไปนี้

1. เจ้าของกิจการ
2. ผู้ดำเนินการ
3. แพทย์ พยาบาล หรือ โรงพยาบาล สถานพยาบาล สถานอนามัย คลินิก ที่สามารถติดต่อได้ทันทีในกรณีฉุกเฉิน
4. ผู้ทำหน้าที่และทำกิจกรรมต่างๆ ดังนี้
  - 1) ผู้เลี้ยงดูเด็ก
  - 2) ผู้จัดกิจกรรมส่งเสริมพัฒนาการและการเรียนรู้ของเด็ก
  - 3) ผู้ประกอบการ
  - 4) ผู้ทำความสะอาด

อนึ่ง เจ้าหน้าที่คนหนึ่งๆ อาจทำหน้าที่เกินกว่าหนึ่งประการได้ แต่ต้องมีจำนวนที่เหมาะสมกับจำนวนเด็ก

### วิธีการขออนุญาตจัดตั้ง

ในการขออนุญาตจัดตั้ง เจ้าของกิจการต้องขออนุญาตจัดตั้งให้ถูกต้องตามระเบียบข้อบังคับหรือกฎหมายที่เกี่ยวข้อง โดยส่วนกลางให้ยื่นขอ ณ กรมประชาสงเคราะห์ สำหรับส่วนภูมิภาคยื่นขอ ณ ที่สำนักงานประชาสงเคราะห์จังหวัดในจังหวัดที่จะจัดตั้งสถานรับเลี้ยงเด็ก ส่วนหน่วยราชการ ที่จะบริการสถานรับเลี้ยงเด็กให้ติดต่อกรมประชาสงเคราะห์เพื่อขอขึ้นทะเบียนไว้ ในการขออนุญาตจัดตั้งต้องจัดให้มีป้ายชื่อเป็นภาษาไทยขนาดใหญ่ มองเห็นได้ง่าย ติดไว้ ณ ที่ต้องสถานรับเลี้ยงเด็กในที่เปิดเผย

### การจัดทำทะเบียนและการจัดเก็บข้อมูล

ในการดำเนินการจะต้องมีการจัดทำบันทึกรายละเอียดที่จำเป็นสอดคล้องกับสภาพปัจจุบันได้แก่

1. บัญชีรายชื่อและประวัติของเด็ก
2. ทะเบียนรับ-จำหน่ายเด็ก
3. รายการและตารางเวลาอาหารประจำวันของเด็ก
4. ตารางกิจกรรมประจำวัน
5. บันทึกประจำตัวเด็ก ได้แก่ ติดตามการเจริญเติบโต (ซึ่งนำหน้า วัตถุประสงค์สูง) พัฒนาการบริการสุขภาพรวมทั้งการให้ภูมิคุ้มกันโรค
6. แผ่นป้ายโทรศัพท์ที่ติดต่อสถานพยาบาล หรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการดูแลความปลอดภัยของเด็กในกรณีฉุกเฉิน

### วัสดุอุปกรณ์

#### 1. ตู้หรือชั้นวางสิ่งของ

ต้องมีเพียงพอและอยู่ในสภาพใช้การได้ เคลื่อนย้ายสะดวก อาจดัดแปลงจากที่มีอยู่แล้วมาใช้ได้ แต่ต้องมีความสูงที่เหมาะสมกับเด็ก

#### 2. เครื่องใช้ในการนอน

ต้องจัดให้เหมาะสมกับวัยของเด็กถูกสุขลักษณะ สะอาด มีจำนวนเพียงพอ และไม่ใช้ร่วมกัน เช่น เครื่องปูนอนและหมอนเป็นต้น

#### 3. ภาชนะสำหรับเด็กใช้ในการบริโภค

ต้องมีเพียงพอสำหรับเด็กแต่ละคน และทำจากวัสดุที่ถูกสุขลักษณะ ไม่เป็นพิษ ทนทาน ไม่แตกหักง่าย และทำความสะอาดได้ง่าย

#### 4. ที่ดื่มน้ำ

ต้องจัดให้มีภาชนะใส่น้ำที่สะอาด มีฝาปิด และน้ำดื่มที่สะอาด ถูกสุขลักษณะ

#### 5. เครื่องใช้ในการทำความสะอาด

ต้องจัดให้มีผ้าอ้อม แปรงสีฟีน-ยาสีฟีน ผ้าเช็ดมือและผ้าเช็ดตัว เพียงพอสำหรับเด็กแต่ละคน และไม่ใช้ปะปนกัน

#### 6. โต๊ะและเก้าอี้

ควรมีขนาดหลากหลาย เหมาะสมกับวัยของเด็กและมีความปลอดภัย

## 7. เครื่องชั่งน้ำหนัก-วัดส่วนสูง

จัดให้มีเครื่องชั่งน้ำหนัก วัดส่วนสูง ไว้อย่างน้อย 1 ชุดที่เก็บสิ่งปฏิกูล  
ต้องมีที่เก็บสิ่งปฏิกูลทั้งภายในและภายนอกอาคาร มีจำนวนเพียงพอ ถูกสุขลักษณะและมีการ  
กำจัดสิ่งปฏิกูลทุกวัน

### เจ้าของกิจการ

#### 1. คุณสมบัติของเจ้าของ

- 1) มีอายุไม่ต่ำกว่า 20 ปีบริบูรณ์ จบการศึกษาภาคบังคับ
- 2) ไม่เป็นผู้มีความประพฤติเสื่อมเสีย หรือบกพร่อง ในศีลธรรมอันดี โดยเฉพาะประวัติการกระทำผิดต่อเด็กหรือละเมิดสิทธิเด็ก
- 3) ไม่เป็นผู้เคยต้องรับโทษจำคุกโดยคำพิพากษาถึงที่สุดให้จำคุก เว้นแต่ความผิดที่เป็นลหุโทษ หรือความผิดที่ได้กระทำโดยประมาท
- 4) มิได้มีใบรับรองแพทย์ระบุว่า มีสุขภาพแข็งแรง ไม่เป็นโรคติดต่อร้ายแรงและไม่เป็นผู้วิกลจริต หรือจิตฟั่นเฟือนไม่สมประกอบ
- 5) ผ่านการปฐมนิเทศสำหรับการเป็นเจ้าของกิจการ และได้รับการนิเทศในระยะเวลาอันควร จากกองสงเคราะห์เด็กและบุคคลวัยรุ่น กรมประชาสงเคราะห์ สำนักงานประชาสงเคราะห์จังหวัด สำนักงานส่งเสริมสุขภาพ กรมอนามัย กองสวัสดิการแรงงาน กรมสวัสดิการและคุ้มครองแรงงาน สำนักพัฒนาชุมชน กรุงเทพมหานคร สำนักงานสวัสดิการสังคม กรุงเทพมหานคร และกองส่งเสริมสุขภาพ สำนักอนามัย กรุงเทพมหานคร

ในกรณีที่เจ้าของกิจการเป็นผู้ดำเนินการต้องมีคุณสมบัติของผู้ดำเนินการทุกประการในกรณีนิติบุคคลเป็นเจ้าของสถานรับเลี้ยงเด็ก นิติบุคคลนั้นต้องมีผู้แทน ซึ่งมีคุณสมบัติตาม ข้อ (1) - (5)

#### 2. หน้าที่ความรับผิดชอบ

เจ้าของกิจการจะต้องให้ผู้ดำเนินการทำหน้าที่รับผิดชอบจัดให้มีบริการดังนี้

- 1) ดำเนินการให้เป็นไปตามมาตรฐานสถานรับเลี้ยง เด็กอายุต่ำกว่า 3 ปี
- 2) ดูแลเด็กและรับผิดชอบต่อความเป็นอยู่ของเด็กตลอดเวลาที่เด็กอยู่ในสถานรับเลี้ยงเด็กด้วยความรักความอบอุ่นและความเสมอภาค



3) แจ้งให้บิดามารดาหรือผู้ปกครองทราบ และยินยอมที่จะปฏิบัติตามกฎระเบียบของสถานรับเลี้ยงเด็ก มีการสร้างความสัมพันธ์กับบิดามารดาหรือผู้ปกครองเด็ก

4) เปิดโอกาสให้บิดา มารดา ผู้ปกครองและประชาชนเข้าเยี่ยมชมสถานที่ ตลอดจนการดำเนินงานเลี้ยงดูเด็กได้ สนับสนุนการดำเนินงานที่เป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาเด็กในรูปของการจัดกิจกรรมส่งเสริมพัฒนาการเด็ก การฝึกอบรมพัฒนาบุคลากรและการสร้างเครือข่ายกับชุมชน

### ผู้ดำเนินการ

- 1) มีอายุไม่ต่ำกว่า 20 ปีบริบูรณ์ จบการศึกษาระดับมัธยมศึกษา
- 2) มีวุฒิการศึกษาเกี่ยวกับการพัฒนาเด็กปฐมวัยหรือมีวุฒิปริญญาตรีทางการศึกษาปฐมวัยหรือพัฒนาการเด็ก หรือผ่านการอบรมตามหลักสูตรที่กำหนดหรือมีประสบการณ์ในการทำงานเกี่ยวกับการพัฒนาเด็กปฐมวัย อายุต่ำกว่า 3 ปี อย่างน้อย 1 ปี
- 3) ต้องมีความรู้เรื่องโภชนาการและอาหารเป็นอย่างดี
- 4) ไม่เป็นผู้มีความประพฤติเสื่อมเสียหรือบกพร่องในศีลธรรมอันดี
- 5) ไม่มีประวัติการกระทำผิดต่อเด็ก หรือละเมิดสิทธิเด็ก
- 6) ไม่เป็นผู้เคยต้องรับโทษจำคุก โดยคำพิพากษาถึงที่สุดให้จำคุก เว้นแต่ความผิดที่เป็นลหุโทษหรือความผิดที่ได้กระทำโดยประมาท
- 7) มีใบรับรองแพทย์ระบุว่า มีสุขภาพแข็งแรง ไม่เป็นโรคติดต่อร้ายแรง และไม่เป็นผู้วิกลจริต หรือจิตฟั่นเฟือน ไม่สมประกอบ

### ผู้เลี้ยงดูเด็ก

- 1) มีอายุไม่น้อยกว่า 18 ปีบริบูรณ์
- 2) มีพื้นความรู้อย่างน้อย จบการศึกษาระดับมัธยมศึกษา 9 ปี และเป็นผู้ใฝ่รู้ใฝ่เรียน
- 3) ผ่านการฝึกอบรมหลักสูตรเกี่ยวกับวิธีเลี้ยงดูเด็ก ตามหลักสูตรมาตรฐานแกนหลัก สำหรับผู้เลี้ยงดูเด็กอายุต่ำกว่า 3 ปี ก่อนเริ่มปฏิบัติงาน หรือภายใน 3 เดือน
- 4) ไม่เป็นผู้มีความประพฤติเสื่อมเสีย หรือบกพร่อง ในศีลธรรมอันดี
- 5) ไม่มีประวัติการกระทำผิดต่อเด็ก หรือละเมิดสิทธิเด็ก
- 6) ไม่เป็นผู้เคยต้องรับโทษจำคุก โดยคำพิพากษาถึงที่สุดให้จำคุก เว้นแต่ความผิดที่เป็นลหุโทษ หรือความผิดที่ได้กระทำโดยประมาท

10) เป็นบุคคลที่มีความรักเด็ก มีอุปนิสัยสุ่มเยือกเย็นและมีความขยันอดทน

**อัตราส่วนระหว่างผู้เลี้ยงดูกับเด็ก**

ผู้เลี้ยงดูเด็ก 1 คนต่อเด็กอายุ 0-1 ปี ไม่เกิน 3 คน

ผู้เลี้ยงดูเด็ก 1 คนต่อเด็กอายุ 1-3 ปี ไม่เกิน 6 คน

**ผู้ประกอบอาหาร**

ต้องมีความรู้และประสบการณ์ในเรื่องโภชนาการสำหรับเด็กปฐมวัยเป็นอย่างดี ต้องมีคุณสมบัติเช่นเดียวกับเจ้าของกิจการ ยกเว้นข้อ (5) รักความสะอาด ไม่เป็นโรคติดต่อร้ายแรง มีสุขภาพอนามัยดี และต้องมีใบรับรองแพทย์เช่นเดียวกับผู้เลี้ยงดูเด็ก

**ลักษณะบริการ**

**บริการอาหารและโภชนาการ**

เน้นการให้เด็กดื่มนม ต้องจัดอาหารให้เด็กรับประทานอย่างมีคุณภาพ มีสารอาหารครบทั้ง 5 หมู่ และมีปริมาณเหมาะสมกับวัยในแต่ละมื้อ เพื่อฝึกให้เด็กมีความสุขนิสัยที่ดีในการรับประทานอาหารและจัดให้มีตารางอาหารประจำวันสำหรับเด็กล่วงหน้า พร้อมทั้งแสดงรายการอาหารประจำวันให้ทราบ

**บริการสุขภาพ**

ต้องซ่งน้ำหนักวัดส่วนสูงและให้คำแนะนำแก่ผู้ปกครองเรื่องภูมิคุ้มกันโรคตามที่กระทรวงสาธารณสุขกำหนด ทั้งนี้ต้องจัดให้มีมาตรการป้องกันโรคติดต่อ และต้องจัดทำบันทึกรายงานสุขภาพประจำตัวเด็ก (ใช้แบบสมุดบันทึกสุขภาพ) เพื่อแจ้งให้ผู้ปกครองทราบและแสดงความยินยอม

ในกรณีที่เด็กเจ็บป่วยต้องดูแลอย่างใกล้ชิด และให้การปฐมพยาบาลเบื้องต้น

### บริการด้านการพัฒนาเด็กรอบด้าน

ต้องให้การดูแลเด็กด้วยความรัก ความเอาใจใส่จัดกิจกรรมให้เด็กได้พัฒนาประสาทสัมผัสทั้ง 5 และการเคลื่อนไหวต่างๆ เปิดโอกาสให้เด็กได้สังเกต สำรวจ ค้นคว้า ทดลองแก้ปัญหาและสร้างสรรค์ผลงานด้วยตัวเอง พร้อมทั้งได้เรียนรู้จากของจริงและสื่อการเรียนรู้ต่างๆ โดยคำนึงถึงความปลอดภัยและความเหมาะสมตามวัยของเด็กเป็นหลัก ให้เด็กได้เลือกกิจกรรมที่หลากหลายตามความสนใจ จัดบรรยากาศให้เด็กได้มีปฏิสัมพันธ์กับเด็กอื่นๆ และกับผู้ใหญ่ ให้เด็กรู้จักอยู่ร่วมกันในสังคม รวมทั้งปลูกฝังความมีวินัยในตนเอง และมีโอกาสได้แสดงออกตามความรู้สึกรักของเด็กเป็นหลัก

### บริการด้านการให้ความรู้และการมีส่วนร่วมของพ่อแม่/ผู้ปกครอง

ต้องมีการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับพ่อแม่ผู้ปกครองโดยมีการจัดการปฐมนิเทศ มีการพบปะพูดคุย ประชุมผู้ปกครองอย่างสม่ำเสมอ รวมทั้งมีแหล่งความรู้ให้แก่พ่อแม่ ผู้ปกครองในการดูแลสุขภาพ ทัศนสุขภาพ และพัฒนาการของเด็ก ตลอดจนให้คำปรึกษาแนะนำปัญหาที่เกี่ยวข้องกับเด็ก

### บริการสื่ออุปกรณ์ของเล่นและเครื่องเล่นในการพัฒนาเด็ก

ต้องจัดวัสดุอุปกรณ์ของเล่นและเครื่องเล่นให้มีจำนวนเพียงพอทั้งในร่มและ กลางแจ้ง ซึ่งอาจจะดัดแปลงหรือประดิษฐ์ขึ้นจากวัสดุพื้นบ้าน วัสดุธรรมชาติ เศษวัสดุ หรือสิ่งของเหลือใช้ที่มีความปลอดภัย มีความหลากหลาย และเหมาะสมกับวัยของเด็ก

### ความปลอดภัย

มาตรการป้องกันความปลอดภัย

1. ติดตั้งอุปกรณ์ระบบความปลอดภัย หรือเครื่องตัดไฟภายในอาคารสถานรับเลี้ยงเด็ก
2. ติดตั้งเครื่องดับเพลิง อย่างน้อย 1 เครื่อง ในแต่ละชั้นของอาคาร
3. ติดตั้งปลั๊กไฟให้สูงจากพื้น ไม่น้อยกว่า 1.50 เมตร ถ้าติดตั้งต่ำกว่าที่กำหนด จะต้องมี

ฝาปิดที่ปลอดภัย เพื่อป้องกันไม่ให้เด็กเล่นได้ และควรหลีกเลี่ยงการใช้สายไฟต่อพ่วง

5. มีผู้เก็บยาและเครื่องเวชภัณฑ์ในการปฐมพยาบาลอยู่ในที่สูง สะดวกต่อการหยิบใช้ และเก็บในที่ปลอดภัยให้พ้นมือเด็ก
6. ใช้วัสดุกันลื่นในบริเวณห้องน้ำ-ห้องส้วม และเก็บสารเคมีหรือน้ำยาทำความสะอาดไว้ในที่ปลอดภัยให้พ้นมือเด็ก
7. มีระบบปลั๊กประตูดอกนอกบริเวณสถานรับเลี้ยงเด็กสำหรับเจ้าหน้าที่เปิดได้และควรมีกริ่งสัญญาณเรียกหน้าประตูสำหรับห้องครัว/สถานที่ประกอบอาหาร ควรมีประตูเปิด-ปิดที่ปลอดภัยที่เด็กเข้าไปไม่ได้
8. ไม่มีหลุมหรือบ่อน้ำที่อาจเป็นอันตรายต่อเด็กในบริเวณโดยรอบอาคาร รวมทั้งไม่ควรปลูกต้นไม้ที่มีหนามแหลมคม
9. ติดตั้งอุปกรณ์เพื่อป้องกันพาหะนำโรคและมีมาตรการ ป้องกันด้านสุขอนามัย
10. มีผู้หรือชั้นเก็บวัสดุอุปกรณ์ และสื่อการเรียนรู้ที่แข็งแรงมั่นคง สำหรับวัสดุอุปกรณ์ที่อาจเป็นอันตรายต่อเด็ก มีการจัดแยกให้พ้นมือเด็ก

#### การเตรียมความพร้อมรับสถานการณ์ฉุกเฉิน

1. มีการฝึกซ้อมวิธีป้องกันและวิธีป้องกันภัยพิบัติให้แก่บุคลากรและเด็กไม่น้อยกว่าปีละ 1 ครั้ง
2. มีการอบรมบุคลากรเกี่ยวกับการปฐมพยาบาลเบื้องต้น เกี่ยวกับอุบัติเหตุ และความเจ็บป่วยฉุกเฉินของเด็ก
3. มีหมายเลขโทรศัพท์ฉุกเฉินอุปกรณ์และเครื่องใช้ปฐมพยาบาลติดไว้ในที่เปิดเผย
4. มีสมุดบันทึกสุขภาพและพัฒนาการของเด็ก เช่น สมุดบันทึกสุขภาพแม่และเด็ก ของกรมอนามัย พร้อมเมื่อพาเด็กไปพบแพทย์

#### อนามัยสิ่งแวดล้อม

##### ภายในอาคาร

##### 1. แสงสว่าง

ต้องมีแสงสว่างเพียงพอโดยสม่ำเสมอทั่วทั้งห้องที่เอื้อต่อการจัดกิจกรรมเพื่อพัฒนาเด็ก (ห้องจัดกิจกรรมควรมีความเข้มของแสงระหว่าง 200-400 ลักส์ ห้องนอนควรมีความเข้มของแสงระหว่าง 100-150 ลักส์ ห้องน้ำห้องส้วมควรมีความเข้มของแสงประมาณ 200 ลักส์)

## 2. เสียง

ต้องอยู่ในระดับที่ไม่ดังเกินไป โดย

- ระดับเสียงภายในอาคารขณะเด็กหลับไม่เกิด 35-40 เดซิเบล ขณะทำกิจกรรมอยู่ระหว่าง 45-50 เดซิเบล
- ระดับเสียงภายนอกอาคารไม่เกิน 70 เดซิเบล

## 3. การถ่ายเทอากาศ

ต้องมีอากาศถ่ายเทได้สะดวก โดยพื้นที่ของหน้าต่าง ประตู และช่องลม รวมกันแล้วประมาณ 20% ของพื้นที่ห้อง ในกรณีที่เป็นห้องกระจกหรืออยู่ในบริเวณโรงงานที่มีมลพิษ ต้องติดเครื่องปรับอากาศ และมีเครื่องฟอกอากาศอย่างเหมาะสม ในบริเวณที่มีเด็กอยู่ต้องเป็นเขตปลอดบุหรี่

## 4. สภาพพื้นภายในอาคาร

ต้องไม่ลื่นและไม่ชื้น ควรเป็นพื้นไม้หรือปูด้วยวัสดุที่มีความปลอดภัยจากอุบัติเหตุ

## 5. บันได

ต้องมีความกว้างของบันไดแต่ละช่วงไม่น้อยกว่า 1 เมตร ขานพักของบันไดต้องไม่น้อยกว่าความกว้างของบันได ลูกตั้งของบันไดต้องสูงไม่เกิน 17.50 เซนติเมตร ลูกนอนต้องกว้างไม่น้อยกว่า 20 เซนติเมตร บันไดทุกชั้นต้องมีราวและลูกกรงสูงไม่น้อยกว่า 90 เซนติเมตร มีราวเดี่ยวเหมาะกับเด็กเกาะขึ้นบันได และระยะห่างของลูกกรงต้องไม่เกิน 15 เซนติเมตร ทั้งนี้โดยต้องคำนึงถึงความปลอดภัยของเด็ก ในกรณีที่มีบันไดอยู่เดิมแล้ว หากสามารถปรับได้ก็ควรดำเนินการให้เป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนด

## ภายนอกอาคาร

### 1. รั้ว

มีรั้วกันบริเวณให้เป็นสัดส่วนเพื่อความปลอดภัยของเด็ก และควรมีทางเข้า-ออกไม่น้อยกว่าสองทาง ถ้ามีทางเดียว ต้องมีความกว้างประมาณ 2.00 เมตร

## 2. มลภาวะ

- 1) ต้องดูแลและกำจัดเก็บสิ่งปฏิกูลให้เหมาะสม ไม่ปล่อยให้เป็นที่แหล่งเพาะหรือ แพร่เชื้อโรค และควรมีการกำจัดสิ่งปฏิกูลทุกวัน
- 2) ต้องมีสภาพแวดล้อมที่ปลอดภัย และถูกสุขลักษณะ และควรตั้งอยู่ห่างจากแหล่งอบายมุข ฝุ่นละออง กลิ่นหรือเสียงรบกวนเกินควร

### 3. ที่เล่นกลางแจ้ง

ต้องมีพื้นที่เฉลี่ยไม่น้อยกว่า 2.00 ตารางเมตร ต่อเด็ก 1 คน ขณะเล่น โดยจัดให้มีเครื่องเล่นกลางแจ้งที่ปลอดภัยและมีจำนวนพอสมควรกับจำนวนเด็ก ในกรณีที่ไม่สามารถจัดให้มีที่เล่นกลางแจ้งเป็นการเฉพาะหรือในสถานที่อื่นได้ อาจปรับใช้ที่ในร่มแทนก็ได้ โดยมีพื้นที่ตามกำหนดหรืออาจจัดกิจกรรมกลางแจ้งในสถานที่อื่นที่เหมาะสมเช่น บริเวณวัด หรือสวนสาธารณะ เป็นต้น

### 4. ระเบียง

ต้องมีความกว้างของระเบียงไม่น้อยกว่า 1.50 เมตรและหากมีที่นั่งตามระเบียงด้วย ระเบียงต้องกว้างไม่น้อยกว่า 1.75 เมตร ขอบระเบียงต้องสูงจากที่นั่งไม่น้อยกว่า 70 เซนติเมตร

## การติดตามและให้คำปรึกษาแนะนำในการดำเนินงานพัฒนาเด็ก

### การติดตามและประเมินผล

#### 1. การประเมินพัฒนาการของเด็ก

1) ด้านสุขภาพเด็ก ใช้สมุดบันทึกสุขภาพแม่และเด็ก (กรมอนามัย) หรือแบบรายงานพัฒนาการเด็ก (กรมประชาสัมพันธ์) หรือแบบบ่งชี้พฤติกรรมตามวัยของเด็ก (หน่วยงานอื่นๆ) เพื่อบันทึกการชั่งน้ำหนัก วัดส่วนสูงของเดือน รวมทั้งการให้ภูมิคุ้มกันโรค บันทึกการเจ็บป่วย และการดูแลรักษาเป็นระยะ อย่างน้อย 3 เดือนต่อครั้ง

2) ด้านพัฒนาการเด็ก ใช้สมุดบันทึกสุขภาพแม่และเด็ก (กรมอนามัย) หรือแบบรายงานพัฒนาการเด็ก (กรมประชาสัมพันธ์) หรือแบบบ่งชี้พฤติกรรมตามวัยของเด็ก และแจ้งให้ผู้ปกครองทราบเป็นประจำอย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง รวมทั้งในเรื่องพฤติกรรมที่สงสัยว่าจะมีปัญหาเพื่อร่วมมือกันแก้ไขปัญหา ในการประเมินด้านพัฒนาการเด็กอาจใช้วิธีการสังเกต การร่วมสนทนาหรือจากผลงานของเด็กไปด้วย นอกจากนี้ให้ผู้ปกครองมีส่วนร่วมในการประเมินพัฒนาการเด็กอย่างน้อยปีละ 2 ครั้ง

#### 2. การประเมินคุณภาพการปฏิบัติสางานของผู้เลี้ยงดูเด็ก

1) การประเมินภายใน ให้ผู้ดำเนินการประเมินผู้เลี้ยงดูเด็กทุก 6 เดือนในเรื่องความรู้ความสามารถ ทักษะในการเลี้ยงดูเด็กตามมาตรฐาน รวมทั้งมีการประเมินเจตคติและความพึงพอใจของผู้เลี้ยงดูเด็กต่อหน้าที่ความรับผิดชอบและการประเมินเจตคติและความพึงพอใจของ

### 3. การประเมินผลการดำเนินงานของสถานรับเลี้ยงเด็ก

หน่วยงานที่เกี่ยวข้องต้องจัดให้มีการประเมินผลการดำเนินงานเพื่อประกอบการขออนุญาตจัดตั้ง หลังการได้รับอนุญาตจัดตั้ง และการขอต่อใบอนุญาตจัดตั้งของสถาบันรับเลี้ยงเด็กดังนี้

- 1) การจัดการอาคารสถานที่ วัสดุอุปกรณ์ และอนามัยสิ่งแวดล้อม
- 2) การบริหารจัดการการเงินและบุคลากร
- 3) การบริหารและจัดบริการพัฒนาเด็ก
- 4) การกำกับ ติดตาม ดูแลจากเจ้าของกิจการ หรือผู้ดำเนินการภายในสถานรับเลี้ยงเด็ก
- 5) การกำกับ ติดตาม ดูแลจากผู้เกี่ยวข้องภายนอก จากแหล่งอื่นๆ เช่น เจ้าหน้าที่
- 6) การจัดทำสรุปรายงานผลการดำเนินกิจการเกี่ยวกับการดำเนินงานทุก ๆ ด้าน ปีละ 1 ครั้ง

#### การให้คำปรึกษาแนะนำ

1. จัดประชุมเพื่อติดตามการดำเนินงานของสถานรับเลี้ยงเด็ก โดยหน่วยงานต้นสังกัด และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง
2. ออกตรวจเยี่ยมสถานรับเลี้ยงเด็ก และให้คำปรึกษา แนะนำ อย่างน้อยปีละ 2 ครั้ง

โดยหน่วยงานต้นสังกัดและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

ผลงานวิจัยนวกศึกษา ระดับปริญญาตรี



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี





ภาพที่ 8 ภาพแสดงเครื่องเล่นกลางแจ้ง



ภาพที่ 8 (ต่อ)



ภาพที่ 8 (ต่อ)



ภาพที่ 8 (ต่อ)



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

### แบบสอบถาม

เรื่อง : ความต้องการใช้บริการสถานรับเลี้ยงเด็กของพนักงานที่ทำงานอยู่ใน

เขตนิคมอุตสาหกรรมอมตะนครและประชาชนที่อาศัยในเขตตำบลดอนหัวฬ่อ

คำชี้แจง : แบบสอบถามฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งในแผนธุรกิจของนักศึกษาระดับปริญญาตรี

คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

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

#### ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

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

#### ส่วนที่ 2 พฤติกรรมของผู้ปกครองผู้ให้บริการสถานรับเลี้ยงเด็ก

7. ท่านเคยใช้บริการสถานรับเลี้ยงเด็กหรือไม่

- ( ) เคย ( ) ไม่เคยใช้บริการ

8. ท่านพาบุตรหลานอายุเท่าไรไปใช้บริการสถานรับเลี้ยงเด็ก

- ( ) น้อยกว่า 1 ปี ( ) 1- 2 ปี  
( ) 2 ปี 1 เดือน - 3 ปี ( ) 3 ปี 1 เดือน - 4 ปี  
( ) มากกว่า 4 ปี

9. ท่านเคยใช้บริการสถานรับเลี้ยงเด็กนานแค่ไหน

- ( ) น้อยกว่า 1 ปี ( ) 1 ปีถึง 2 ปี  
( ) 2 ปีถึง 3 ปี ( ) มากกว่า 3 ปี

10. ใครเป็นผู้แนะนำให้ท่านใช้บริการสถานรับเลี้ยงเด็ก

- ( ) พ่อและแม่ ( )ญาติพี่น้อง  
( ) แฟนหรือคู่สมรส ( ) เพื่อน  
( ) คนรู้จัก ( ) อื่นๆ โปรดระบุ.....

11. สื่อใดมีอิทธิพลต่อการเลือกใช้บริการสถานรับเลี้ยงเด็กของท่าน
- ( ) อินเทอร์เน็ต ( ) บอร์ดประกาศจากบริษัท
- ( ) ใบปลิว ( ) ป้ายโฆษณา
- ( ) โทรทัศน์ ( ) อื่นๆ โปรดระบุ.....
12. ใครเป็นผู้ตัดสินใจใช้บริการสถานรับเลี้ยงเด็ก
- ( ) ตัวท่านเอง ( ) คู่สมรส
- ( )ญาติพี่น้อง ( ) อื่นๆ โปรดระบุ.....
13. เมื่อท่านจะตัดสินใจเลือกใช้บริการ ท่านคำนึงถึงปัจจัยใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- ( ) ชื่อเสียง ( ) ความปลอดภัย
- ( ) ราคาค่าบริการ ( ) มีบริการให้ทดลองฟรี
- ( ) สะดวกรับ - ส่งบุตรหลาน ( ) อื่นๆ โปรดระบุ.....
14. เหตุผลที่ท่านตัดสินใจใช้บริการสถานรับเลี้ยงเด็ก (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- ( ) ไม่มีผู้เลี้ยงดูช่วงเวลาทำงาน ( ) เพื่อเด็กมีพัฒนาการเหมาะสม
- ( ) เพื่อเด็กรู้จักปรับตัวเข้ากับเพื่อน ( ) เพื่อเตรียมความพร้อมก่อนเข้าเรียนอนุบาล
- ( ) อื่นๆ โปรดระบุ.....
15. ท่านเสียค่าบริการให้สถานรับเลี้ยงเด็กเดือนละเท่าไร
- ( ) น้อยกว่า 1,000 บาท/เดือน ( ) 1,001 - 2,000 บาท/เดือน
- ( ) 2,001 - 3,000 บาท/เดือน ( ) 3,001 - 4,000 บาท/เดือน
- ( ) 4,001 - 5,000 บาท/เดือน ( ) มากกว่า 5,001 บาท/เดือน
16. ท่านคิดว่าสถานรับเลี้ยงเด็กควรมีราคาที่เหมาะสมเท่าไรต่อเดือน
- ( ) น้อยกว่า 1,000 บาท/เดือน ( ) 1,001 - 2,000 บาท/เดือน
- ( ) 2,001 - 3,000 บาท/เดือน ( ) 3,001 - 4,000 บาท/เดือน
- ( ) 4,001 - 5,000 บาท/เดือน ( ) มากกว่า 5,001 บาท/เดือน
17. ท่านอยากให้มีการเสริมอะไรบ้าง
- ( ) รับดูแลเด็กหลังเลิกเรียน
- ( ) รับดูแลเด็กในวันอาทิตย์
- ( ) บริการอาหารเช้าและเย็น
- ( ) อื่นๆ โปรดระบุ.....
18. ท่านคิดว่าสถานรับเลี้ยงเด็กในเขตตำบลคอนหัวพ้อมมีเพียงพอหรือไม่
- ( ) เพียงพอ ( ) ไม่เพียงพอ
19. เพราะสาเหตุใดท่านจึงต้องการให้มีสถานรับเลี้ยงเด็กแห่งใหม่
- ( ) สถานรับเลี้ยงเด็กที่มีอยู่ไม่เชื่อถือ
- ( ) สถานรับเลี้ยงเด็กที่มีอยู่คิดค่าบริการแพง
- ( ) อื่นๆ โปรดระบุ.....



## ผลสรุปข้อมูลจากแบบสอบถาม

ผลสรุปข้อมูลจากการแจกแบบสอบถามความต้องการใช้บริการสถานรับเลี้ยงเด็กของพนักงานที่ทำงานในเขตนิกมอุตสาหกรรมอมตะนครและประชาชนที่อาศัยในเขตตำบลคอนหัวฟ่อจำนวน 100 คน ด้วยแบบสอบถาม โดยจะแบ่งข้อมูลออกเป็น 2 ส่วน คือ ข้อมูลทั่วไป และพฤติกรรมของผู้ปกครองผู้ให้บริการสถานรับเลี้ยงเด็ก

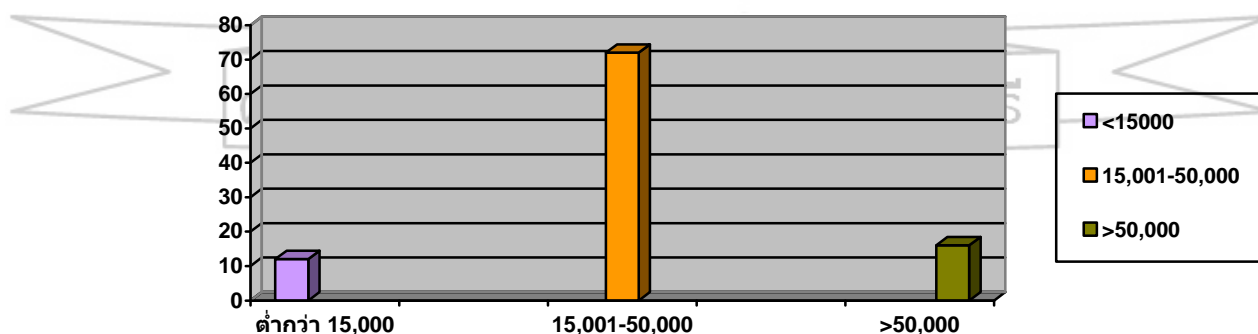
### ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

ผู้ให้ข้อมูลเป็นเพศหญิง 76 คน เป็นเพศชาย 24 คน กลุ่มตัวอย่างอายุระหว่าง 31-40 ปี มีจำนวนมากที่สุดถึง 61 คน รองลงมาอายุ 20-30 ปี จำนวน 10 คน อายุ 41-50 ปี จำนวน 20 คน อายุ 51-60 ปี จำนวน 4 คน อายุต่ำกว่า 20 ปีมี 5 คน กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แต่งงานแล้วและมีบุตรจำนวน 1 - 2 คน ส่วนน้อยมีบุตร 3 - 4 คน และไม่พบว่าครอบครัวใดที่มีบุตรมากกว่า 6 คน

ด้านอาชีพ โดยส่วนใหญ่จะทำงานในบริษัทเอกชนหรือรัฐวิสาหกิจ 75 คน รับราชการ 13 คน รองลงมาเป็นลูกจ้าง 5 คน ที่เหลือมีอาชีพค้าขาย-ธุรกิจส่วนตัว

ด้านรายได้กลุ่มตัวอย่างส่วนมาก 72 คนมีรายได้อยู่ระหว่าง 15,001 - 50,000 บาท จำนวน 16 คนมีรายได้มากกว่า 50,000 บาท และ 12 คน มีรายได้ต่ำกว่า 15,000 บาท

### ระดับรายได้ผู้ตอบแบบสอบถาม



## ส่วนที่ 2 พฤติกรรมของผู้ปกครองผู้ใช้บริการสถานรับเลี้ยงเด็ก

กลุ่มตัวอย่าง 65 คน เคยใช้บริการบริการสถานรับเลี้ยงเด็ก และกลุ่มตัวอย่าง 12 คนจ้างพี่เลี้ยงเด็กที่บ้าน ส่วนอีก 23 คนไม่เคยใช้บริการ

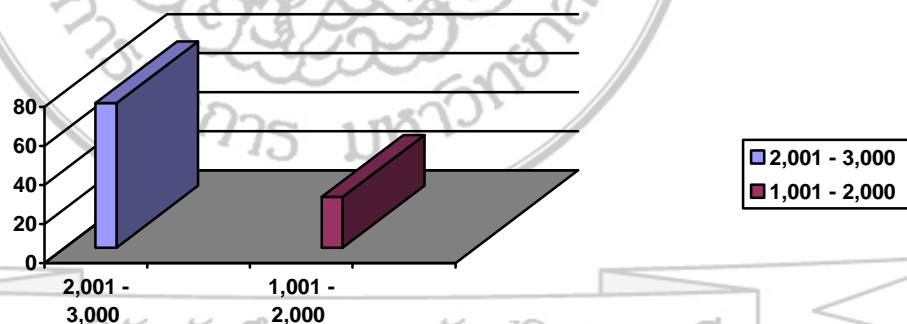
พ่อแม่และญาติพี่น้องมักเป็นผู้ที่แนะนำสถานรับเลี้ยงเด็กให้กลุ่มตัวอย่างไปใช้บริการ ส่วนการตัดสินใจว่าจะใช้บริการสถานรับเลี้ยงเด็กแห่งไหนเป็นของกลุ่มตัวอย่างเอง

สื่อที่เข้ามามีอิทธิพลต่อการเลือกใช้บริการสถานรับเลี้ยงเด็กโดยเฉพาะ ได้แก่ ใบบปลิวิ และบอร์ดประกาศจากบริษัท

ปัจจัยที่ส่งผลต่อตัดสินใจเลือกใช้บริการ คือ ความปลอดภัย รองลงมาคือ ความสะดวกในการรับ-ส่ง อันดับสุดท้ายคือ ราคา

ในกลุ่มผู้ใช้บริการหรือกำลังใช้บริการ ส่วนใหญ่ 34 คนเสียค่าบริการเดือนละ 2,000- 3,000 บาทต่อเดือน อีก 20 รายเสียเดือนละ 1,001 - 2,000 บาท และ 11 คน ไม่เสียค่าบริการแต่เมื่อถามความเห็นทั้งกลุ่มที่ เคยใช้บริการและไม่เคยใช้บริการ ส่วนใหญ่ 74 คนเห็นว่าสถานรับเลี้ยงเด็กควรมีราคาที่เหมาะสมอยู่ระหว่าง 2,001 - 3,000 บาทต่อเดือน อีก 26 คนเห็นว่าเดือนละ 1,001 - 2,000 บาทเป็นราคาที่เหมาะสม

### ระดับราคาที่เหมาะสม



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ด้านบริการเสริม 78 คน อยากให้มีบริการอาหารเช้าและเย็น 15 คน อยากให้รับดูแลเด็กหลังเลิกเรียน ส่วนที่เหลือ อยากให้รับดูแลเด็กวันอาทิตย์

โดยสรุปแล้วพบว่ามี 75 คนคิดว่าสถานรับเลี้ยงเด็กที่มีอยู่ไม่เพียงพอต่อความต้องการ และยังมีความต้องการให้มีสถานรับเลี้ยงเด็กแห่งใหม่ เพื่อช่วยแบ่งเบาภาระผู้ปกครองที่ต้องทำงานนอกบ้าน อีกทั้งเป็นทางเลือกเปรียบเทียบระหว่างสถานรับเลี้ยงเด็กเก่าที่เปิดอยู่และแห่งใหม่ และเพื่อลูกๆ จะได้ปรับตัวก่อนเข้าเรียนอนุบาล ส่วนใน 25 รายที่ไม่ประสงค์จะให้สถานรับเลี้ยงเด็ก



## ประวัติผู้จัดทำแผนธุรกิจ

ชื่อ – สกุล	นางสาวบรรจงจิต ดันสงวน
ที่อยู่	843/86 ซ.ตลาดใหม่ ถ.สุขุมวิท ต.บ้านโชค อ.เมืองชลบุรี จ. ชลบุรี รหัสไปรษณีย์ 20000
ประวัติการศึกษา	
พ.ศ.2543	สำเร็จการศึกษาระดับชั้นมัธยมศึกษาตอนต้น จากโรงเรียนปรีชา นุศาสตร์
พ.ศ. 2547	สำเร็จการศึกษาระดับชั้นมัธยมศึกษาตอนปลาย จากโรงเรียนชล ราษฎรอำรุงจังหวัดชลบุรี
พ.ศ.2551	กำลังศึกษาอยู่ที่คณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจ ทั่วไป มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี
ประวัติการทำงาน	
มี.ค. - พ.ค. 2550	ฝึกงานกับแผนกคลังสินค้า ของบริษัท บุญรอดบริวเวอรี่ จำกัด

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี