แผนธุรกิจ เว็บไซต์ E-learning : www.tidtop.com

โดย

นางสาวนันทวรรณ บัวมาศ

นางสาวน้ำทิพย์ เรื่องลือ

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

แผนธุรกิจนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชา 761 427 สัมมนาปัญหาทางธุรกิจ

ตามหลักสูตรปริญญาศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2554

แผนธุรกิจ เว็บไซต์ E-learning : www.tidtop.com

โดย

นางสาวนันทวรรณ บัวมาศ

นางสาวน้ำทิพย์ เรื่องลือ

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

แผนธุรกิจนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชา 761 427 สัมมนาปัญหาทางธุรกิจ

ตามหลักสูตรปริญญาศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2554

ที่ประชุมสาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร พิจารณาแล้วอนุมัติให้แผนธุรกิจ เรื่อง “เว็บไซต์ E-learning: www.tidtop.com” เสนอโดยนางสาวนันทวรรณ บัวมาศ และ นางสาวน้ำทิพย์ เรื่องลือ มีคุณค่าเพียงพอที่จะเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชาสัมมนาปัญหาทางธุรกิจ ตามหลักสูตรศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ

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

อาจารย์ที่ปรึกษา
อาจารย์ ดร.เกริกฤทธิ์ อัมพะวัต
คณะกรรมการสอบสัมมนาปัญหาทางธุรกิจ

..... ประธานกรรมการ
(อาจารย์ ดร. ธนินท์รัฐ รัตนพงศ์ภิญโญ)
..... / ..... / .....

..... กรรมการ
(อาจารย์ ดร.เกริกฤทธิ์ อัมพะวัต)
..... / ..... / .....

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

..... กรรมการ
(อาจารย์ภาวิณี กาญจนาภา)
..... / ..... / .....

12510076, 12510079: สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

คำสำคัญ : สอนพิเศษ / ติวเตอร์ / ออนไลน์ / TID-TOP / อัพโหลด

นันทวรรณ บัวมาศ และ น้ำทิพย์ เรื่องลือ : แผนธุรกิจเว็บไซต์ E-learning: www.tidtop.com อาจารย์ที่ปรึกษา: อาจารย์ ดร.เกริกฤทธิ์ อัมพะวัต. 51 หน้า.

บทสรุปผู้บริหาร

แนวคิดของการก่อตั้งกิจการ เพื่อพัฒนาการศึกษาของคนไทยให้มีโอกาสในการเรียนรู้เพิ่มมากขึ้น ทั้งนี้ ผู้บริหารจึงมีแนวคิดริเริ่มก่อตั้ง แผนธุรกิจเว็บไซต์ E-learning: www.tidtop.com เป็นการเปิดโอกาสให้มีการศึกษาผ่านระบบอินเตอร์เน็ต เพื่อขยายช่องทางในการศึกษาให้มีเพิ่มมากขึ้น

ลักษณะของการให้บริการ ทางเว็บไซต์ TIDTOP ได้มีการเปิดให้บริการโดยรับสมัครอาจารย์ในหมวดหมู่วิชาที่หลากหลาย อาทิเช่น วิชาภาษาไทย วิชาคณิตศาสตร์ วิชาภาษาอังกฤษ วิชาวิทยาศาสตร์ เป็นต้น โดยที่อาจารย์จะต้องทำการอัพโหลดวิดีโอที่ทำการสอน เอกสารประกอบการสอน หรือเอกสารที่จำเป็น เพื่อให้นักเรียนที่สมัครเรียนใช้ในประกอบการเรียนมีความเข้าใจเพิ่มมากขึ้น

โอกาสทางการตลาด ผู้บริหารของเว็บไซต์ TIDTOP เน้นการเจาะกลุ่มลูกค้าที่ต้องการสอนเพื่อเพิ่มรายได้พิเศษและผู้เรียนที่ต้องการเรียนกวดวิชาเพิ่มเติมแต่ไม่สามารถเรียนตามสถาบันกวดวิชาได้ เพื่อเป็นการเปิดโอกาสในการเรียนรู้

ทางเว็บไซต์ TIDTOP มีกลยุทธ์ทางการตลาดเป็นการให้บริการผ่านระบบอินเตอร์เน็ต ผู้เรียนที่สมัครเรียนสามารถเรียนรู้จากการดูวิดีโอได้ไม่จำกัดจำนวนครั้ง ผู้สอนสามารถมาถ่ายวิดีโอทำการสอนได้ที่สำนักงานเว็บไซต์ TIDTOP

สรุปผลทางการเงินคาดว่าปีแรกจะมีรายได้ 360,000 บาท และมีกำไร(ขาดทุน)ของกิจการเท่ากับ (767,481) บาท มูลค่าปัจจุบันเท่ากับ 9,248,322 บาท

สถาบันวิทยบริการ มหาวิทยาลัยศิลปากร ปริญญาตรี

ลายมือชื่อนักศึกษา 1.....2.....

ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา .....

กิตติกรรมประกาศ

แผนธุรกิจฉบับนี้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี ด้วยความช่วยเหลือของ อาจารย์ ดร.เกริกฤทธิ์ อัมพะวัต อาจารย์ที่ปรึกษาแผนธุรกิจของข้าพเจ้า ที่ได้ให้คำแนะนำ และชี้แนะแนวทางตลอดของการทำแผนธุรกิจ รวมทั้งช่วยแก้ไขข้อบกพร่องต่างๆจนแผนธุรกิจเสร็จสมบูรณ์ ผู้จัดทำจึงขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูง

พร้อมทั้งขอขอบพระคุณคณาจารย์ ท่านประธานกรรมการและกรรมการ แผนธุรกิจทุกท่านที่ให้คำแนะนำ และได้ให้การสนับสนุนการจัดทำแผนธุรกิจในครั้งนี้ให้สามารถสำเร็จลุล่วงไปได้อย่างราบรื่นเป็นอย่างดี

สุดท้ายนี้ขอขอบคุณบิดา มารดา ที่ให้คำปรึกษาเพื่อช่วยในการจัดทำแผนธุรกิจ ขอบคุณเพื่อนๆทุกคนที่ให้ความร่วมมือ จนทำให้แผนธุรกิจนี้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี ซึ่งแผนธุรกิจฉบับนี้ผู้จัดทำขอมอบแด่ผู้มีพระคุณทุกท่าน รวมไปถึงผู้มีพระคุณที่ไม่ได้เอ่ยนาม หากแผนธุรกิจเล่มนี้มีความผิดพลาดหรือข้อบกพร่องประการใด ต้องขออภัยไว้ ณ ที่นี้ด้วย

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

สารบัญ

หน้า

บทสรุปผู้บริหาร..... ค

กิตติกรรมประกาศ..... ง

สารบัญตาราง..... ซ

บทที่

1 วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผน..... 1

2 ความเป็นมาในการทำธุรกิจ..... 2

ประวัติความเป็นมาของกิจการ..... 2

รายชื่อเจ้าของกิจการ..... 3

ประวัติเจ้าของธุรกิจ..... 3

ขั้นตอนการดำเนินงาน..... 4

3 การวิเคราะห์อุตสาหกรรมและการวิเคราะห์ตลาด..... 5

สภาวะอุตสาหกรรม..... 5

การแบ่งส่วนตลาด..... 7

ตลาดเป้าหมาย..... 8

การกำหนดตำแหน่งทางการตลาด..... 10

ขนาดของตลาดและแนวโน้มตลาด..... 10

ลักษณะลูกค้า..... 11

ความต้องการและปริมาณสินค้าหรือบริการ..... 11

สภาพการแข่งขัน..... 12

คู่แข่งขัน..... 12

ส่วนแบ่งทางการตลาด..... 13

การวิเคราะห์สถานการณ์ หรือ SWOT ANALYSIS..... 13

การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน..... 13

การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก..... 14

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่		หน้า
4	แผนบริหารจัดการ	16
	รายละเอียดธุรกิจ	16
	รายนามผู้บริหารกิจการ	16
	ประวัติของผู้บริหาร	17
	แผนผังองค์กร	18
	หน้าที่ความรับผิดชอบและคุณสมบัติของบุคลากรหลัก	18
	จำนวนบุคลากรและค่าใช้จ่ายบุคลากรของธุรกิจ	20
	วิสัยทัศน์	20
	พันธกิจ	20
	เป้าหมายทางธุรกิจ	20
	ปัจจัยแห่งความสำเร็จ	21
5	แผนการตลาด	22
	ผลิตภัณฑ์หรือบริการ	22
	การเปรียบเทียบคู่แข่งขัน	23
	เป้าหมายทางการตลาด	24
	การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	24
	กลยุทธ์ทางการตลาด	25
	กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์	25
	กลยุทธ์ด้านราคา	25
	กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	25
	กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมทางการตลาด	25
6	แผนการบริการ	27
	สถานที่ประกอบการในการบริการ	27
	เครื่องจักร อุปกรณ์และเครื่องมือในการบริการ	28
	ข้อมูลการบริการ	28

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่		หน้า
6	ขั้นตอนการบริการ	29
	แผนผังกระบวนการบริการ	30
7	แผนการเงิน	31
	งบประมาณการลงทุน	31
	ประมาณการรายได้จากการบริการ	32
	ประมาณการต้นทุนบริการและต้นทุนขาย	33
	ประมาณการค่าใช้จ่ายในการบริหารและขาย	34
	ประมาณการงบกำไรขาดทุน	35
	ประมาณการงบกระแสเงินสด	36
	ประมาณการงบดุล	38
	การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน	40
8	แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง	41
9	แผนปรับปรุงเพื่อเพิ่มขีดความสามารถ	43
	บรรณานุกรม	44
	ภาคผนวก	45
	ภาคผนวก ก รายละเอียดค่าตกแต่งห้อง	46
	ภาคผนวก ข รายละเอียดเครื่องใช้สำนักงาน	47
	ภาคผนวก ค ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	48
	ภาคผนวก ง มูลค่าปัจจุบันสุทธิ	49
	ประวัติผู้เขียนแผน	50

ผลงานวิจัยนักศึกษาระดับปริญญาตรี

สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
1	แสดงรายชื่อเจ้าของกิจการ	3
2	แสดงขั้นตอนการดำเนินงาน	4
3	แสดงกลยุทธ์ที่ไม่แตกต่างกัน	9
4	แสดงการวิเคราะห์ปัจจัยภายใน	13
5	แสดงการวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก	14
6	แสดงรายนามผู้บริหารกิจการ	16
7	แสดงจำนวนบุคลากรและค่าใช้จ่ายบุคลากรของธุรกิจ	20
8	แสดงการเปรียบเทียบคู่แข่งขัน	23
9	แสดงเครื่องจักร อุปกรณ์และเครื่องมือในการบริการ	28
10	แสดงประมาณการในการลงทุน	31
11	แสดงทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในปัจจุบัน	31
12	แสดงประมาณการรายได้จากการบริการ	32
13	แสดงประมาณการต้นทุนบริการและต้นทุนขาย	33
14	แสดงประมาณการค่าใช้จ่ายในการบริหารและการขาย	34
15	แสดงประมาณการงบกำไรขาดทุน	35
16	แสดงประมาณการงบกระแสเงินสด	36
17	แสดงประมาณการงบดุล	38
18	แสดงการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน	40
19	แสดงแผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง	41
20	แสดงแผนการปรับปรุงเพื่อเพิ่มขีดความสามารถ	43

พลังแห่งวิชาการ มหาวิทยาลัยศิลปากร
ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 1

วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ

เป็นการนำเสนอแผนนี้โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อ

1.เพื่อเป็นแนวทางในการดำเนินธุรกิจ

2.เพื่อเป็นการป้องกันการดำเนินธุรกิจที่ผิดพลาด

3.เพื่อใช้ในการตอบข้อสงสัยของธุรกิจนี้

4.เพื่อใช้ในการประเมินความเป็นไปได้ของธุรกิจ

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่2

ความเป็นมาของธุรกิจ

ประวัติความเป็นมาของธุรกิจ และแนวคิดการจัดตั้งธุรกิจ

เนื่องจากทั้งในอดีต และ ปัจจุบัน ภาวะการศึกษาบ้านเรา นับแต่จะมีการแข่งขันมากขึ้น อีกทั้งสถานการณ์การศึกษาปัจจุบัน รัฐบาลยังได้สนับสนุนส่งเสริมการศึกษา จึงส่งผลให้นักเรียนมีความตื่นตัว และเกิดการแข่งขันเพิ่มมากขึ้น ดังนั้นการเรียนกวดวิชาจึงเป็นทางเลือกที่ดีอีกทางหนึ่งในการศึกษาปัจจุบัน ทั้งนี้ปัญหาในการเรียนการสอนในโรงเรียนบางส่วน จากที่อาจารย์สอนดูแลไม่ทั่วถึง เนื่องจากโรงเรียนมีนักเรียนเป็นจำนวนมาก ประกอบกับการเรียนในหลักสูตรมีวิชาต่างๆ ที่ต้องเรียนมาก ยากที่จะต้องทำความเข้าใจในเวลาที่จำกัด ดังนั้นจึงจำเป็นที่จะต้องหาวิธีการเรียนที่ใช้เวลาน้อยแต่ได้ความเข้าใจอย่างรวดเร็วเพื่อที่จะได้ทันเวลาสอบและผู้ที่มีความไม่สะดวกในการเดินทาง ดังนั้นการเรียนกวดวิชาผ่านช่องทางอินเตอร์เน็ตจึงเป็นอีกทางเลือกหนึ่ง ซึ่งมีอาจารย์ที่มีความชำนาญเฉพาะและมีเทคนิคในการสอน ซึ่งเชื่อว่าจะทำให้การเรียนของผู้เรียน มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น และผู้สอนก็จะเน้นเนื้อหาความสำคัญของวิชานั้นๆ ที่ตนอัพโหลดเป็นวิดีโอที่จะสอนผู้เรียนให้ได้รับความรู้ที่ดีที่สุด มีคุณภาพ คุ้มค่ากับเวลาที่เรียน การเรียนผ่านทางวิดีโอบนเว็บไซต์ทำให้ผู้เรียนไม่ตึงเครียดระหว่างเรียนและสามารถเปิดวิดีโอดูได้ไม่จำกัดจำนวนครั้ง จึงทำให้การเรียนผ่านทางเว็บไซต์เป็นแบบสบายๆ แต่เนื้อหาแน่น ด้วยสาเหตุดังกล่าวข้างต้นจึงทำให้เกิดแนวคิดที่จะก่อตั้ง ธุรกิจเว็บไซต์ E-learning ซึ่งเป็นเว็บไซต์กวดวิชาผ่านระบบอินเตอร์เน็ต โดยธุรกิจเว็บไซต์ E-learning นี้มีชื่อว่า “www.tidtop.com” สาเหตุที่ตั้งชื่อนี้ เพราะว่าเป็นกลยุทธ์ที่สามารถให้คนจดจำชื่อได้ง่าย

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

www.tidtop.com เริ่มก่อตั้งเดือนสิงหาคม พ.ศ.2554 และคาดว่าจะแล้วเสร็จในเดือนกุมภาพันธ์ พ.ศ.2555 และจะสามารถเปิดดำเนินการได้ภายในเดือนมีนาคม พ.ศ.2555 โดยทางเว็บไซต์จะทำการก่อตั้ง โดยธุรกิจเว็บไซต์ E-learning: www.tidtop.com ใช้เงินลงทุนรวม 532,610 บาท

รายชื่อเจ้าของกิจการ

ตารางที่ 1 รายชื่อเจ้าของกิจการ

ลำดับ	ชื่อ – นามสกุล	ตำแหน่งในกิจการ	สัดส่วน(%)
1	นางสาวนันทวรรณ บัวมาศ	ผู้บริหาร	50%
2	นางสาวน้ำทิพย์ เรื่องลือ	ผู้บริหาร	50%

ประวัติเจ้าของกิจการ

ชื่อ-นามสกุล (1) นางสาวนันทวรรณ บัวมาศ อายุ 21 ปี

การศึกษา

1. ระดับการศึกษาจบการศึกษาชั้นมัธยมศึกษาชั้นปีที่ 6 จากโรงเรียนราชวินิตมัธยม ปี พ.ศ.2550

2. ระดับปริญญาตรี มหาวิทยาลัยศิลปากร คณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป ปี พ.ศ.2554

ชื่อ-นามสกุล (2) นางสาวน้ำทิพย์ เรื่องลือ อายุ 22 ปี

การศึกษา

1. ระดับการศึกษาจบการศึกษาชั้นมัธยมศึกษาชั้นปีที่ 6 จากโรงเรียนสงวนหญิง ปี พ.ศ.2550

2. ระดับปริญญาตรี มหาวิทยาลัยศิลปากร คณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป ปี พ.ศ.2554

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน

ตารางที่ 2 ตารางแสดงขั้นตอนการดำเนินงาน

ลำดับ	รายการดำเนินงาน	ระยะเวลาดำเนินการ	ระยะเวลาที่คาดว่าจะแล้วเสร็จ
1.	การศึกษาและวางแผนงาน	2 เดือน	1 สิงหาคม -30 กันยายน (2554)
2.	ติดต่อบริษัททำเว็บไซต์และดำเนินการสร้าง	3 เดือน	1 ตุลาคม – 31 ธันวาคม (2554)
3.	ดำเนินการทางการตลาดและจัดหาพนักงาน	2 เดือน	1 พฤศจิกายน – 31 ธันวาคม (2554)
4.	โฆษณาประชาสัมพันธ์	1 เดือน	2 มกราคม - 31 มกราคม(2555)
5.	ส่งเสริมการบริการ	1 เดือน	1 กุมภาพันธ์ – 29 กุมภาพันธ์ (2555)
	รวมระยะเวลาทั้งสิ้น	9 เดือน	1 สิงหาคม (2554)– 29 กุมภาพันธ์(2555)

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 3

การวิเคราะห์อุตสาหกรรมและการวิเคราะห์ตลาด

สภาวะอุตสาหกรรม

เจาะ 5 แนวโน้มการค้าออนไลน์ของไทยปี 2011

ปี 2011 เป็นปีที่การค้าขายออนไลน์ของเมืองไทย กำลังจะเริ่มเติบโตขึ้นอย่างมาก โดยจะเห็นได้ว่ามีปัจจัยหลายอย่างที่เข้ามาทำให้ วงการอีคอมเมิร์ซ (E-Commerce) ของเมืองไทยเติบโตอย่างก้าวกระโดดภายในปีนี้ พฤติกรรมของคนออนไลน์เปลี่ยนไป กล้าบริโภคสื่อออนไลน์เพิ่มมากขึ้น รวมถึงสินค้าและบริการต่างๆ ของธุรกิจมากมาย เริ่มเดินหน้าเข้าสู่ตลาดการค้าออนไลน์กันมากขึ้น ระบบชำระเงินออนไลน์ของไทยที่พัฒนาความสามารถมากขึ้น โดยคนสามารถซื้อของและจ่ายเงินออนไลน์ได้ง่ายๆ เพียงแต่กดไม่กี่ทีก็จ่ายเงินได้แล้ว ดังนั้นเรามาดูกันว่าแนวโน้มของปี 2011 จะมีอะไรที่น่าสนใจของการค้าออนไลน์ของไทย ที่คุณสามารถเติบโตไปกับช่องทางนี้ได้

แนวโน้มการค้าออนไลน์ปี 2011

จากตัวเลขผลสำรวจของทาง เนคเทค (ศูนย์เทคโนโลยีอิเล็กทรอนิกส์และคอมพิวเตอร์แห่งชาติ National Electronics and Computer Technology Center: NECTEC) ปี 2010 พบว่าคนไทยนิยมบริโภคสื่อออนไลน์ 57.2% เพิ่มขึ้นจากปีก่อนอย่างมาก ทำให้เห็นว่าตอนนี้ คนไทยกล้าซื้อของออนไลน์มากขึ้น และจำนวนผู้ประกอบการและธุรกิจ ก็เริ่มมีการนำสินค้าใหม่ๆ เข้าสู่โลกออนไลน์มากขึ้น ซึ่งในปี 2011 จะมีปัจจัยอะไร ที่จะมีส่วนช่วยกระตุ้นให้การค้าบนโลกออนไลน์ของไทยเติบเต็มมากยิ่งขึ้น

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

1. ระบบชำระเงินออนไลน์ที่พัฒนามากขึ้น

ระบบการ ชำระเงินออนไลน์ที่มีอยู่ในเมืองไทยตอนนี้มีมากหลายรูปแบบ เช่น ผ่านบัตรเครดิต ตอนนี้ก็มีหลายธนาคารรองรับ, ชำระผ่านระบบอีแบงค์กิ้ง (E-Banking หรือ ธนาคาร

อิเล็คทรอนิกส์ คือ การให้บริการทำธุระกรรมทางการเงินต่างๆ ผ่านอุปกรณ์หรือระบบอิเล็กทรอนิกส์) ที่เกือบทุกธนาคารมีตัวกลางกลางชำระเงินอย่าง Paysbuy และ PayPal หรือ ชำระเงินผ่านมือถืออย่าง mPay, True Money จะได้ว่าตอนนี้เอง เมืองไทยมีความพร้อมการชำระเงินออนไลน์อย่างมาก จะทำให้การค้าขายผ่านออนไลน์เป็นเรื่องที่ง่ายมากขึ้นสำหรับธุรกิจที่อยาก เข้ามาเปิดตลาดใหม่

2. เว็บไซต์จะสามารถสร้างได้ง่าย

ตอนนี้ธุรกิจผู้ให้บริการเว็บไซต์สำเร็จรูป เริ่มมีมากมายทั้งรายเล็กรายใหญ่ รวมถึงระบบซอฟแวร์ที่เป็นลักษณะระบบเปิด (OpenSource) ที่มีเปิดให้ดาวน์โหลดกันมากมาย ทำให้การสร้างเว็บไซต์ สำหรับธุรกิจเป็นเรื่องที่ง่ายมากๆ เพียงไม่กี่คลิก ก็สามารถมีเว็บไซต์เป็นของตัวเองได้แล้ว ดั้งนั้นแนวโน้มปีนี้จะเห็นความหลากหลายของผู้ให้บริการเว็บไซต์เพิ่มมาก ขึ้น จนเกิดการแข่งขันทางด้านราคา นี้คือโอกาสดีของผู้ประกอบการที่อยากจะมีเว็บไซต์ของตนเอง หรือมีธุรกิจบนโลกออนไลน์ จะสามารถทำและสร้างเว็บตัวเองได้ง่ายมากขึ้น

3. โปรโมชั่นสินค้าลดราคาในธุรกิจออนไลน์

เมื่อก่อนร้านค้าออนไลน์และเว็บไซต์ขายของต่างๆ ในเมืองไทย ต่างขายของกันโดยไม่มีการลดราคาสินค้า แต่พบว่ายอดขายไม่ได้เพิ่มขึ้นมากนัก แต่หลังจากที่ เว็บไซต์ตลาด (www.tarad.com) ร่วมมือกับทางญี่ปุ่น มีการนำความสามารถการค้าออนไลน์ รวมถึงโปรโมชั่นแคมเปญลดราคาต่างๆ ออกมา ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในวงการค้าออนไลน์อย่างมาก โดยหลายๆ เว็บไซต์ที่ค้าขายของออนไลน์ต่าง เริ่มจัดแคมเปญลดราคา เพื่อกระตุ้นยอดขายตาม ซึ่งทำให้เกิดยอดขายและผู้ซื้อเริ่มสนุกที่จะซื้อสินค้าออนไลน์เพิ่มมากขึ้น จากเมื่อก่อน

4. ร่วมกันซื้อแล้วลด (Group Buying) การค้าผ่านโซเชียลคอมเมิร์ซ (Social Commerce)

การเข้ามาของโมเดล "ร่วมกันซื้อ" ทำให้เกิดนำส่วนลดราคาบริการต่างๆ ออกมาขายกันอย่างมาก ซึ่งเว็บ "ร่วมกันซื้อ" จะมีส่วนช่วยกระตุ้นให้คนกล้าซื้อสินค้าผ่านเว็บเหล่านั้น เพราะด้วยการลดราคาเป็นจำนวนมาก และต้องซื้อร่วมกันหลายๆ คน ทำให้เกิดการบอกต่อผ่าน โซเชียลเน็ตเวิร์ก (Social network) ไปอย่างรวดเร็ว เว็บรูปแบบนี้ในไทยเริ่มต้นจากผู้ให้บริการอย่าง Ensogo (เว็บไซต์ที่จะช่วยให้ธุรกิจต่างๆได้โปรโมทผลิตภัณฑ์ บริการ และแบรนด์ของตนทางอินเตอร์เนตผ่านการนำเสนอที่น่าสนใจในระยะเวลา จำกัด) และเจ้าอื่นๆ อีกมากมายมากกว่า 20

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับบัณฑิตศึกษา

เว็บไซต์แล้วในตอนนี้ ยิ่งเกิดเว็บอย่างนี้มากเท่าไร ก็จะยิ่งมีส่วนช่วยกระตุ้นคนให้ซื้อออนไลน์มากขึ้นตาม

5. การเข้าสู่โลกออนไลน์ของห้างออฟไลน์

ปลายปี 2010 เป็นช่วงที่บรรดาห้างใหญ่ หลายๆ แห่งต่างเริ่มเข้ามาเปิดธุรกิจออนไลน์อย่างเช่นห้างสรรพสินค้าเซนทรัล และเดอะมอลล์ต่างก็เริ่มเข้ามาสร้างห้างออนไลน์ กันแล้ว นอกจากนี้ บรรดาห้างไฮเปอร์มาร์ท (ร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ที่จำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภคที่จำเป็นต่อชีวิตประจำวัน) เช่น ท๊อป หรือ บิ๊กซี ก็เริ่มเปิดให้คนเข้ามาบริโภคซื้อทางออนไลน์ได้แล้วเช่นกัน ดังนั้นปี 2011 จึงเป็นปีที่กลุ่มบรรดาห้างต่างๆ เหล่านี้ จะเริ่มบุกอย่างเอาจริงเอาจังมากขึ้น

ประเด็นสำคัญๆ ของแนวโน้มการค้าขายออนไลน์ของไทยปีนี้ เห็นได้ชัดเลยว่า ปี 2011 นี้จะเป็นปีที่ประเทศไทยมีความพร้อมกับการค้าขายออนไลน์อย่างมาก เมื่อเปรียบเทียบกับปีก่อนๆ ดังนั้นหากคนที่มีธุรกิจ และยังไม่ได้เข้ามาสู่การค้าขายออนไลน์ ปีนี้ดูจะเป็นที่เหมาะสมและควรนำธุรกิจเข้าสู่โลกออนไลน์ได้ เพราะองค์ประกอบทุกอย่างพร้อมหากยิ่งช้าไป โอกาสการแข่งขันของธุรกิจในโลกออนไลน์จะยิ่งต่ำลง เพราะในธุรกิจการค้าในโลกออนไลน์ไม่ได้มีแค่คู่แข่งในประเทศเท่านั้น และกำลังอาจจะต้องเจอกับคู่แข่งต่างประเทศที่เริ่มยกพลมาขายในเมืองไทยผ่าน เว็บไซต์กันมากขึ้น (อ้างอิงข้อมูลจาก คุณภาวุธ พงษ์วิทยกานุ http://www.pawoot.com/article/e-commerce/594)

การแบ่งส่วนตลาด (Segmentation)

การแบ่งส่วนตลาดผู้บริโภค (Bases for segmenting consumer markets) มี 2 วิธี ดังนี้

การแบ่งส่วนตลาดตามประชากรศาสตร์ การแบ่งส่วนตลาดตามปัจจัยตามประชากรศาสตร์ ได้แก่ อายุ เพศ ขนาดครอบครัว รายได้ การศึกษา อาชีพ วัฏจักรชีวิตครอบครัว ศาสนา เชื้อชาติ ตัวแปรทางประชากรศาสตร์เป็นหลักเกณฑ์ที่ใช้กันแพร่หลายมานาน เนื่องจากช่วยให้เห็นถึงกลุ่มตลาดที่สำคัญ เนื่องจากความต้องการของผู้บริโภคหรืออัตราการใช้ผลิตภัณฑ์ จะมีความเกี่ยวข้องกันอย่างสูงกับตัวแปรทางประชากรศาสตร์ ซึ่งตัวแปรทางประชากรศาสตร์วัดได้ง่ายมากกว่าตัวแปรอื่นๆ

การแบ่งส่วนตลาดตามพฤติกรรม การแบ่งพฤติกรรมศาสตร์โดยการใช้หลักเกณฑ์ความรู้ ทัศนคติ การใช้ผลิตภัณฑ์ หรือการตอบสนองต่อคุณสมบัติผลิตภัณฑ์ หรือโอกาสในการซื้อผลิตภัณฑ์ นักการตลาดเชื่อว่าตัวแปรทางพฤติกรรมศาสตร์ เป็นจุดเริ่มต้นที่สำคัญในการแบ่งส่วนตลาด

ดังนั้นเกณฑ์การแบ่งส่วนตลาดของกิจการ จะใช้เกณฑ์ประชากรศาสตร์และพฤติกรรมของนักเรียนมีความต้องการที่อยากเรียนพิเศษเพิ่มขึ้นไม่ว่าจะเป็นการเรียนเพื่อเพิ่มเกรด ศึกษาหาความรู้เพิ่มเติมจากชั้นเรียนหรือเพื่อเตรียมพร้อมในการเข้าสอบมหาวิทยาลัยต่างๆ ตามที่นักเรียนต้องการหรืออาจารย์ที่ต้องการหารายได้เพิ่มนอกเหนือจากการสอนในโรงเรียน และการแบ่งส่วนตลาดตามประชากรศาสตร์ แบ่งออกเป็น 4 กลุ่ม ดังนี้

1.กลุ่มนักเรียนระดับมัธยมต้น มีอายุระหว่าง 12 – 15 ปี

2.กลุ่มนักเรียนระดับมัธยมปลาย มีอายุระหว่าง 16 – 18 ปี

3.กลุ่มนักเรียนเตรียมสอบ Entrance มีอายุระหว่าง 18 – 20 ปี

4.กลุ่มอาจารย์ที่ความสามารถในการสอนและต้องการหารายได้เพิ่ม

ตลาดเป้าหมาย (Targeting)

การเลือกตลาดมี 2 ขั้นตอน

1.การประเมินส่วนตลาด (Evaluating the market segment) การศึกษาส่วนตลาด 3 ด้าน คือขนาดและความเจริญเติบโตของส่วนตลาด ความสามารถจูงใจส่วนตลาด วัตถุประสงค์และทรัพยากรของสถาบันการศึกษา 4 ด้านนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อเลือกส่วนตลาดที่เหมาะสมเป็นเป้าหมาย ดังนี้

ขนาดและความเจริญเติบโตของส่วนตลาด ในที่นี้จากการคาดคะเนยอดขายและการเพิ่มขึ้นของยอดขาย ทำให้สามารถที่จะคาดคะเนได้ว่าตลาดมีขนาดใหญ่และเจริญเติบโตพอสมควรเมื่อขายแล้วจะมีกำไร

ความสามารถในการจูงใจโครงสร้างส่วนตลาด จากการพิจารณาพบว่าส่วนตลาดนั้นสามารถเข้าถึงและองค์กรสามารถตอบสนองความต้องการของตลาดนั้นได้ โดยใช้การบริการและ

การกำหนดการบริการต่างๆ โดยมุ่งเน้นที่ความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก โดยใช้โปรโมชั่นต่างๆ ในการส่งเสริมการขายขององค์กร

วัตถุประสงค์และทรัพยากรของบริษัท สถาบันกวดวิชาพบว่าความเจริญเติบโตของตลาด และความสามารถจูงใจตลาดของสถาบันเป็นที่น่าพอใจและเหมาะสมกับวัตถุประสงค์ของสถาบันที่ต้องการเป็นสถาบันที่สนองตอบความต้องการผู้บริโภค และสถาบันยังมีความชำนาญหรือทรัพยากรต่างๆ ที่ใช้ในการดำเนินงานที่เพียงพอ เหมาะสม

2.การเลือกส่วนตลาด (Selecting the market segment) จากการที่ประเมินส่วนของตลาดที่เหมาะสมแล้ว บริษัทเลือกส่วนตลาด ดังนี้

การตลาดที่ไม่แตกต่างหรือการตลาดที่เหมือนกัน เป็นกลยุทธ์การตลาดที่เสนอผลิตภัณฑ์หนึ่งรูปแบบ โดยสถาบันกวดวิชาว่าตลาดมีความต้องการเหมือนๆกัน โดยขึ้นอยู่กับการเพิ่มขึ้นของการเพิ่มช่องทางการจำหน่ายและการโฆษณาหลายๆ ด้าน จะทำให้เกิดแนวความคิดอย่างแพร่หลายเพื่อทำให้เกิดภาพลักษณ์ที่ดีต่อสถาบัน และดำเนินการให้สินค้าของบริษัทแตกต่างจากสินค้าของคู่แข่งขัน

ตารางที่ 3 กลยุทธ์ตลาดที่ไม่แตกต่าง

	กลยุทธ์การตลาดที่ไม่แตกต่างกัน (Undifferentiated marketing strategy)
ความหมาย	การเลือกตลาดรวม (Total market) ตลาดเดียวเป็นเป้าหมาย
ลักษณะตลาด (Market) ที่เลือก	ตลาดมีความคล้ายคลึงกัน (Homogeneous) เป็นตลาดใหญ่หรือตลาดมวลชน (Massmarket)
กลยุทธ์ตลาด (Market Startegy)	กลยุทธ์ตลาดรวม (Market aggregation strategy)
ลักษณะผลิตภัณฑ์และส่วนผสมทางการตลาด หรือ 4 Ps	4’Ps 1 ชุด

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญามหาบัณฑิต

ตลาดเป้าหมายของกิจการ คือ กลุ่มนักเรียนระดับมัธยมต้น ระดับมัธยมปลาย นักเรียนเตรียมสอบ ที่มีความต้องการอยากที่จะเรียนพิเศษเพิ่ม นอกจากการศึกษาในชั้นเรียนและกลุ่มนักเรียนที่มีความต้องการติวก่อนสอบเข้ามหาวิทยาลัยเพื่อเตรียมความพร้อมในการทำข้อสอบ และอาจารย์ที่ต้องการหารายได้เพิ่มนอกเหนือจากการสอนในโรงเรียน ดังนั้นกลุ่มนักเรียน มีความนิยมในการเรียนกวดวิชากับเว็บไซต์กวดวิชาที่มีความชำนาญ เรียนแล้วได้ความรู้มีความสามารถในการทำข้อสอบอย่างรวดเร็วและอาจารย์สามารถหารายได้พิเศษเพิ่มเติม

การกำหนดตำแหน่งทางการตลาด (Positioning)

คือการรับรู้ของลูกค้าซึ่งมาใช้บริการกับเว็บไซต์กวดวิชาในเชิงความรู้สึกนึกคิด หรือทัศนคติต่อบริการของเว็บไซต์เมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งขันรายอื่นๆ โดยใช้การกำหนดตำแหน่งบริการความเหนือกว่าในเชิงเปรียบเทียบกับคู่แข่งขัน ในด้านต่างๆไม่ว่าจะเป็น

- คุณภาพของการบริการ
- ความหลากหลายของการให้บริการ
- ความครบถ้วนสมบูรณ์ของการบริการที่ครอบคลุมทุกความต้องการของลูกค้า

การดำเนินเหล่านี้ ล้วนเพื่อเป็นการสนับสนุนการวางตำแหน่งในด้านการสร้างคุณภาพและความโดดเด่นเป็นเอกลักษณ์ขององค์กร ในด้านความเป็นผู้นำและปฏิบัติเป็น เปี่ยมประสิทธิภาพให้องค์กรอยู่ในตำแหน่งที่แตกต่างกันจากคู่แข่งขัน

การกำหนดตำแหน่งของผลิตภัณฑ์ กำหนดโดยอาศัยปัจจัยหลัก 2 ประเภท คือ คุณภาพของการบริการและราคาของการบริการเป็นเกณฑ์ การวางตำแหน่งของ

www.tidtop.com

ขนาดของตลาดและแนวโน้มตลาด

ธุรกิจกวดวิชาบนเว็บไซต์ผ่านช่องทางอินเตอร์เน็ตยังคงเป็นธุรกิจที่มีแนวโน้มการเติบโตที่สูงต่อไป ปัจจัยผลักดันที่สำคัญอย่างหนึ่งคือ เป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาซึ่งผู้ที่เป็นพ่อแม่ทุกคนย่อมอยากให้ลูกตัวเองมีการศึกษาที่ดีที่สุด เพราะเชื่อว่าการศึกษาที่ดีจะเป็นสิ่งที่ช่วยทำให้สามารถสร้างรายได้ที่มากในอนาคต การแข่งขันเพื่อแย่งกันเข้าโรงเรียนที่มีชื่อเสียงซึ่งมีที่เรียนจำกัด ทำให้ดูเหมือนการเรียนกวดวิชาเป็นสิ่งจำเป็นที่ยากจะหลีกเลี่ยงสำหรับผู้ปกครองจำนวนมาก

นอกจากนี้การแข่งขันในด้านการศึกษาในโรงเรียนระหว่างเด็กเอง ทำให้การเรียนกวดวิชากลายเป็นสิ่งที่จำเป็นเพื่อให้มีความรู้หรือทักษะพิเศษที่ดีกว่าคนอื่นหรือเป็นสิ่งที่เรียนเพิ่มเติมต่อจากสิ่งที่โรงเรียนสอน ซึ่งปัจจัยเหล่านี้ล้วนแต่ส่งผลให้แนวโน้มของธุรกิจนี้จะยังคงมีการเติบโตที่สูงต่อไป ปัจจุบันคนเริ่มหันมาให้ความสนใจกับธุรกิจนี้เนื่องจากเป็นธุรกิจเพื่อการศึกษา และไม่ต้องเสียภาษีนั้นเอง (สุดารัตน์ ศิริเมือง 2549:16) นอกจากนี้อาจารย์ที่มีความสามารถในการสอนให้นักเรียนจดจำเนื้อหาที่เรียนได้ง่ายและมากขึ้น สามารถหารายได้เพิ่มเติมผ่านทางเว็บไซต์กวดวิชา TIDTOP

ขนาดของตลาดมีขนาดใหญ่ตามกลุ่มนักเรียน โดยแนวโน้มของตลาดมีแนวโน้มที่จะขยายตัวตามจำนวนประชากรนักเรียนที่มีความสนใจอยากเรียนพิเศษ นอกจากนี้ปัจจุบันมีการแข่งขันในการเรียนสูง จึงทำให้เว็บไซต์กวดวิชาผ่านช่องทางอินเตอร์เน็ตมีแนวโน้มที่จะขยายตามความต้องการของนักเรียนและค่านิยมของนักเรียน ดังนั้นการเปิดเว็บไซต์กวดวิชาจึงมีโอกาสประสบความสำเร็จสูง เนื่องจากปัจจุบันมีนักเรียนที่มีความต้องการเรียนสูงขึ้น และในขณะเดียวกันก็เป็นการเพิ่มรายได้ให้กับอาจารย์ จึงทำให้หลายคนเริ่มหันมาให้ความสนใจกับธุรกิจนี้เนื่องจากเป็นธุรกิจเพื่อการศึกษา และไม่ต้องเสียภาษีนั้นเอง

ลักษณะลูกค้า

ลักษณะของกลุ่มลูกค้าจะเป็นลูกค้าในช่วงอายุ 12 – 20 ปี หรืออยู่ในช่วงเป็นนักเรียนระดับมัธยมต้น ระดับมัธยมปลาย และนักเรียนเตรียมสอบ Entrance ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีพฤติกรรมที่มีความต้องการที่จะเรียนพิเศษเพื่อสามารถนำความรู้ที่ได้มาไปใช้ในการเรียนที่โรงเรียนหรือการสอบเข้ามหาวิทยาลัย และยังเป็นกลุ่มที่มีความสนใจในการศึกษาหาความรู้เพิ่มเติมและสนใจที่ศึกษาความสามารถในการทำข้อสอบจากข้อที่ยากให้เป็นข้อที่ง่าย มีความแม่นยำและรวดเร็วในการทำข้อสอบ และกลุ่มอาจารย์ที่มีความสามารถในการสอนและต้องการหารายได้เพิ่มเติม

ความต้องการและปริมาณสินค้าหรือบริการ

ความต้องการการเรียนกวดวิชาในปัจจุบันถือว่า ได้รับความนิยมอยู่ในระดับที่สูง ความต้องการที่ผู้เรียนได้ในสิ่งที่ไม่มีในโรงเรียน เช่น ห้องผู้เรียนในโรงเรียนทั่วไปจะมีห้องละ 50 คน อาจารย์ต้องสอนในเวลาที่จำกัด ผู้เรียนหัวไวก็รับความรู้ในเนื้อหาวิชาได้มาก ผู้เรียนที่รับไม่ทันเพราะอาจคิดช้าไปกว่าไม่ใช่เพราะว่าเรียนไม่เก่ง เมื่อมาได้รับการอธิบายอย่างไม่เร่งรีบเกินไปก็จะ

เรียนได้ดีเช่นกัน ดังนั้นก็เป็นสาเหตุที่ทำให้นักเรียนบางคนหันมาเรียนกวดวิชากับสถาบันกวดวิชาเพื่อเติมเต็มสิ่งที่นักเรียนยังขาดอยู่ และเนื่องจากปัจจุบันภาวะการศึกษาบ้านเรามีการแข่งขันขึ้นเรื่อยๆ อีกทั้งสถานการณ์การศึกษาปัจจุบันรัฐบาลยังได้สนับสนุนส่งเสริมการศึกษา จึงส่งผลให้นักเรียนมีความตื่นตัวและเกิดการแข่งขันกันมากขึ้น ดังนั้นจำนวนประชากรที่อยู่ในช่วงวัยรุ่นนักเรียนมีจำนวนมากที่ทำให้ปริมาณความต้องการการบริการ ประเภทกวดวิชาจึงมีความต้องการสูง อีกทั้งอาจารย์บางส่วนมีภาระค่าใช้จ่ายในชีวิตประจำวันเพิ่มขึ้นจึงต้องมีการหารายได้ที่เพิ่มขึ้นด้วยเช่นกัน ทำให้ตลาดมีโอกาสขยายตัวเพิ่มขึ้น

สภาพการแข่งขัน

วิเคราะห์สภาพแวดล้อมโดยใช้ Five Force มีดังนี้

1.คู่แข่งรายเก่า มีเพียง 2 ราย คือ www.clickforclever.com และ www.krueonline.com

2.คู่แข่งรายใหม่ แนวโน้มที่จะมีคู่แข่งขันเพิ่มขึ้นมาอีกนั้นมีทางเป็นไปได้ค่อนข้างสูง เนื่องจากการที่มีคู่แข่งขันรายเก่าเพียงไม่กี่ราย และธุรกิจสถาบันกวดวิชาบนอินเตอร์เน็ตนี้เป็นธุรกิจที่มีขึ้นมาใหม่

3.สินค้าทดแทน อาจจะเป็นโรงเรียนสถาบันกวดวิชาที่มีชื่อเสียงต่างๆ หรืออาจเป็นโรงเรียนกวดวิชาใกล้ๆบ้าน การคมนาคมสะดวกสบายไม่เสียค่าใช้จ่ายในการเดินทางมากนัก

4.ผู้จัดจำหน่าย ในที่นี้จะหมายถึง ผู้ที่ให้เช่าพื้นที่เว็บไซต์ หรือเรียกว่า Hosting ซึ่งจะมีผู้เปิดให้เช่าพื้นที่เว็บไซต์อยู่เยอะทำให้สามารถเลือกได้มากมาย

5.ผู้ซื้อ อำนาจในการต่อรองของผู้ซื้อนั้นมีพอสมควร เนื่องจากทางเว็บไซต์บริการเป็นสื่อกลางของทั้งผู้สอนที่ต้องการรายได้ และผู้เรียนที่ต้องการเรียนกวดวิชาผ่านระบบอินเตอร์เน็ต จึงต้องทราบถึงความต้องการของลูกค้าให้ได้มากที่สุด

คู่แข่งขัน

คู่แข่งขันหลัก คือ www.clickforclever.com และ www.krueonline.com ที่เป็นเว็บไซต์กวดวิชาเหมือนกัน

คู่แข่งขันรอง คือ สถาบันกวดวิชาต่างๆ และอาจารย์ที่เปิดสอนพิเศษ

ส่วนแบ่งการตลาด

ส่วนแบ่งการตลาดในปัจจุบันของตลาดผู้ประกอบการที่เปิดเว็บไซต์กวดวิชาผ่านช่องทางอินเตอร์เน็ตและสถาบันกวดวิชาต่างๆรายใหม่ มีความเป็นไปได้ที่จะรับส่วนแบ่งตลาดที่สูงเพราะมีคู่แข่งไม่มาก ประกอบกับเว็บไซต์เรามีอาจารย์ผู้สอนที่มีความรู้ความชำนาญ และมีความสามารถการสอนที่ดีทำให้ผู้บริโภคมีความเชื่อถือในเว็บไซต์กวดวิชาของเรา โดยธุรกิจ

การวิเคราะห์สถานการณ์ หรือ SWOT ANALYSIS

การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน

ตารางที่ 4 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน

ปัจจัยการพิจารณา	**จุดแข็ง(Strengths)**	**จุดอ่อน(Weaknesses)**
ด้านการบริหารจัดการ	● เป็นการบริหารแบบหุ้นส่วน 2 คน ซึ่งเป็นเพื่อนกัน ความขัดแย้งเกิดได้น้อยมากเพราะมีความเห็นที่ค่อนข้างตรงกัน ● การบริหารจัดการเว็บไซต์ จะใช้พนักงานทางด้านความสามารถและพนักงานบริการ ในการควบคุมดูแลเว็บไซต์ ส่วนผู้บริหารจะเป็นคนค่อยกำกับงานอีกทีหนึ่ง	● ประสบการณ์ในการทำงานน้อยมาก และเนื่องจากเพิ่งก่อตั้งธุรกิจจึงมีพนักงานอยู่ไม่มาก
ด้านการตลาด	● มีการโฆษณาเว็บไซต์ผ่านทางเฟสบุค (facebook) และเว็บบอร์ดที่เกี่ยวกับการศึกษาต่างๆ ● มีการหารายชื่อครูตามเว็บไซต์และส่งอีเมล์ไปเพื่อประชาสัมพันธ์เว็บไซต์ ● มีการเข้าไปติดต่ออาจารย์ตามสถานศึกษา	● คู่แข่งมีความได้เปรียบทางด้านการเข้ามาสู่ตลาดก่อน และมีการโฆษณาเว็บไซต์ผ่านทางรายการ SME ตีแตกมาแล้วทำให้มีคนรู้จักมาก

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 4 (ต่อ)

ด้านการบริการ	● ให้ผู้ที่ต้องการสอนสมัครเป็นสมาชิกและมีการอัพโหลดไฟล์ต่างๆที่ใช้สำหรับการสอน และตั้งอัตราค่าเรียน ซึ่งผู้สอนแต่ละคนอาจจะมีนักเรียนที่เคยเรียนด้วย ตามมาสมัครเรียนผ่านทางเว็บไซต์	● เว็บไซต์ของคู่แข่งมีผู้สอนที่เป็นครูสอนพิเศษตามสถาบันกวดวิชาต่างๆ มาสอน จึงมีความน่าสนใจสำหรับผู้เรียนมากกว่า
ด้านการเงิน	● หุ้นส่วนมีเงินลงทุนสูง จึงไม่มีภาระเรื่องดอกเบี้ยหรือมีหนี้สินแต่อย่างใด	● คู่แข่งใช้เงินลงทุนสูงมากในการโฆษณาและจ้างอาจารย์ต่างๆมาสอน

การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

ตารางที่ 5 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

ปัจจัยการพิจารณา	**โอกาส(Opportunities)**	**อุปสรรค(Threats)**
ตลาดและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	● ผู้คนส่วนใหญ่ใช้อินเตอร์เน็ตในการศึกษาหาความรู้ ● มีผู้ที่ต้องการหารายได้พิเศษผ่านระบบอินเตอร์เน็ตอยู่เป็นจำนวนมาก	● ลูกค้าบางส่วนอาจไม่สามารถใช้อินเตอร์เน็ตหรือไม่มีความรู้ในเรื่องอินเตอร์เน็ต ทำให้ไม่สามารถใช้บริการของเว็บไซต์ได้
สถานการณ์การแข่งขัน	● มีคู่แข่งขันน้อยราย การแข่งขันจึงยังมีไม่มากนัก	● อาจมีคู่แข่งขันรายใหม่เพิ่มขึ้นในอนาคต เนื่องจากธุรกิจทางเว็บไซต์เป็นธุรกิจที่ได้รับความนิยม

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 5 (ต่อ)

สังคม	● การศึกษาเป็นสิ่งจำเป็นในปัจจุบัน แต่การเดินทางนั้นเป็นอุปสรรคอย่างหนึ่ง เนื่องจากต้องเสียค่ารถ ค่าน้ำมันในการเดินทาง ผู้คนส่วนใหญ่จึงเลือกที่จะศึกษาผ่านระบบอินเตอร์เน็ต	● เครือข่ายระบบอินเตอร์เน็ตอาจมีคุณภาพไม่เพียงพอต่อการใช้บริการเว็บไซต์
เทคโนโลยี	● ธุรกิจผ่านระบบอินเตอร์เน็ต ได้รับผลประโยชน์จากเทคโนโลยี ที่เข้ามาเป็นส่วนหนึ่งในชีวิตประจำวันของผู้คนมากขึ้น	● อาจมีเทคโนโลยีใหม่ๆที่เข้ามาแทนระบบอินเตอร์เน็ต
สภาพเศรษฐกิจ	● เศรษฐกิจในปัจจุบันนี้ค่อนข้างซบเซา ทางเว็บไซต์มีการใช้กลยุทธ์ด้านราคาเป็นจุดขาย ราคาคุ้มค่าต่อเนื้อหาที่เรียน	● เศรษฐกิจโดยรวมของประเทศยังไม่ดี

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 4

แผนการบริการ

รายละเอียดธุรกิจ

ชื่อกิจการ เว็บไซต์ E-learning: www.tidtop.com

ที่อยู่/ที่ตั้งกิจการ คอนโดลุมพินี ปาร์ค ปิ่นเกล้า อาคารA ชั้น 12 ห้อง 1205 ถนน บรมราชชนนี เขตบางกอกน้อย จังหวัดกรุงเทพมหานคร 10700

โทร. 02-8847620

E-mail: m1i1n1t1@hotmail.com

รูปแบบการดำเนินการของธุรกิจ เป็นเว็บไซต์กวดวิชา

เงินทุนของเจ้าของ 532,610 บาท

ระยะเวลาดำเนินการที่ผ่านมา ธุรกิจอยู่ในช่วงของการเริ่มการก่อตั้ง

รายนามผู้บริหารของกิจการ

ตารางที่ 6 รายนามผู้บริหารของกิจการ

ลำดับ	ชื่อ – นามสกุล	ตำแหน่ง
1	นางสาวนันทวรรณ บัวมาศ	ผู้บริหาร
2	นางสาวน้ำทิพย์ เรื่องลือ	ผู้บริหาร

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

อำนาจการลงนามผูกพันกิจการ

นางสาวนันทวรรณ บัวมาศ และ นางสาวน้ำทิพย์ เรื่องลือ มีอำนาจในการบริหารและมีอำนาจการตัดสินใจในเรื่องต่างๆทั้งสองคน

ประวัติของผู้บริหาร

(1) นางสาวนันทวรรณ บัวมาศ อายุ 21 ปี ตำแหน่งเจ้าของธุรกิจและผู้บริหาร

<u>การศึกษา</u>

- ระดับมัธยม จบการศึกษาชั้นมัธยมศึกษาชั้นปีที่ 6 **จาก** โรงเรียนราชวินิตมัธยม **ปี พ.ศ.** 2550

- ระดับปริญญาตรี จาก มหาวิทยาลัยศิลปากร คณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป **ปี พ.ศ.** 2554

<u>ประสบการณ์ฝึกงาน</u>

- ปี พ.ศ. 2553 บริษัท ไออาร์พีซี จำกัด (มหาชน)

- ตำแหน่ง นักศึกษาฝึกงานแผนกส่วน Shipping import

(2) นางน้ำทิพย์ เรื่องลือ อายุ 22 ปี ตำแหน่งเจ้าของธุรกิจและผู้บริหาร

<u>การศึกษา</u>

- ระดับมัธยม จบการศึกษาชั้นมัธยมศึกษาชั้นปีที่ 6 **จาก** โรงเรียนสงวนหญิง **ปี พ.ศ.** 2550

- ระดับปริญญาตรี จาก มหาวิทยาลัยศิลปากร คณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป **ปี พ.ศ.**2554

<u>ประสบการณ์ฝึกงาน</u>

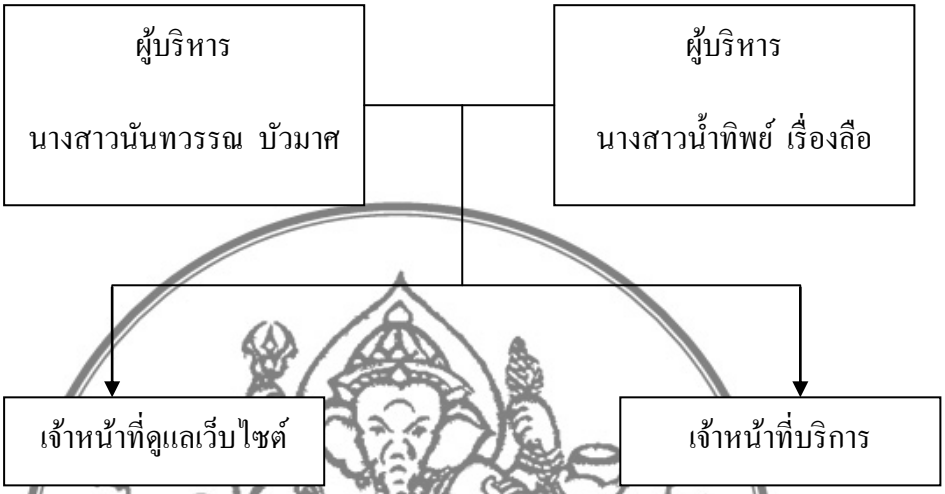
-ปี พ.ศ.2553 บริษัท ไออาร์พีซี จำกัด (มหาชน)

- ตำแหน่ง นักศึกษาฝึกงาน ฝ่ายกฎหมาย

ผลงานวิจัยนักศึกษาระดับปริญญาตรี

แผนผังองค์กร

ภาพที่1 แผนผังองค์กร



หน้าที่ความรับผิดชอบ และคุณสมบัติของบุคลากรหลัก

ชื่อ	นางสาวนันทวรรณ บัวมาศ
ตำแหน่ง	ผู้บริหาร
หน้าที่ความรับผิดชอบ	บริหารจัดการธุรกิจและควบคุมดูแลการเงินของธุรกิจ
การศึกษา/คุณสมบัติ	สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรีด้านการบริหารจัดการ คุณสมบัติมีความรู้ความสามารถในการบริหารเป็นอย่างดี
อัตราเงินเดือน	20,000 บาท

ชื่อ	นางสาวน้ำทิพย์ เรื่องลือ
ตำแหน่ง	ผู้บริหาร
หน้าที่ความรับผิดชอบ	บริหารจัดการธุรกิจและควบคุมดูแลการเงินของธุรกิจ

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

การศึกษา/คุณสมบัติ	สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรีด้านการบริหารจัดการ คุณสมบัติมีความรู้ความสามารถในการบริหารเป็นอย่างดี
อัตราเงินเดือน	20,000 บาท

ชื่อ	เจ้าหน้าที่ดูแลเว็บไซต์
ตำแหน่ง	เจ้าหน้าที่ดูแลเว็บไซต์
หน้าที่ความรับผิดชอบ	คอยดูแลตรวจสอบความเรียบร้อยของเว็บไซต์ และคอยให้คำปรึกษาช่วยเหลือกับลูกค้าที่มีปัญหาในการใช้งาน
การศึกษา/คุณสมบัติ	สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรีทุกสาขาที่เกี่ยวข้อง คุณสมบัติมีความสามารถด้านโปรแกรมคอมพิวเตอร์ มีมนุษย์สัมพันธ์ดี สามารถตอบปัญหาลูกค้าได้
อัตราเงินเดือน	15,000 บาท

ชื่อ	เจ้าหน้าที่บริการลูกค้า
ตำแหน่ง	เจ้าหน้าที่บริการลูกค้า
หน้าที่ความรับผิดชอบ	ตอบคำถามในการบริการของเว็บไซต์ และคอยให้คำแนะนำในการใช้บริการเว็บไซต์
การศึกษา/คุณสมบัติ	สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรีทุกสาขา คุณสมบัติ มีมนุษย์สัมพันธ์ที่ดี มีใจรักด้านการบริการ มีความรับผิดชอบต่องาน
อัตราเงินเดือน	15,000 บาท

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

จำนวนบุคลากรและค่าใช้จ่ายบุคลากรของธุรกิจ

ตารางที่ 7 จำนวนบุคลากรและค่าใช้จ่ายบุคลากรของธุรกิจ

ลำดับ	ฝ่ายงาน	ตำแหน่งงาน	จำนวน	อัตราเงินเดือน	รวม เงินเดือน
1	ฝ่ายบริหาร	เจ้าของธุรกิจ	2	20,000	40,000
2	ฝ่ายเทคนิค	เจ้าหน้าที่ดูแลเว็บไซต์	1	15,000	15,000
3	ฝ่ายบริการ	เจ้าหน้าที่ด้านบริการ	1	15,000	15,000
รวมจำนวนบุคลากรและค่าใช้จ่ายเงินเดือน			4		70,000

วิสัยทัศน์ (Vision)

เป็นธุรกิจเว็บไซต์ E-learning ที่ได้มาตรฐานมุ่งตอบสนองความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก มีส่วนร่วมและพัฒนาให้ผู้เรียนบรรลุเป้าหมาย มีสัมฤทธิผลด้านวิชาการเป็นเลิศ อีกทั้งยังเป็นเว็บไซต์ E-learning ที่ได้รับความนิยมมากที่สุด

พันธกิจ (Mission)

สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้เป็นอย่างดี และมีการบริการที่ทั่วถึง สามารถรองรับลูกค้าได้ทั่วทั้งประเทศ

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

เป้าหมายทางธุรกิจ

เป้าหมายระยะสั้น (ปี พ.ศ.2555)

1.ประชาสัมพันธ์เว็บไซต์ให้เป็นที่รู้จักและยอมรับของลูกค้าให้มากที่สุด

2.จัดโครงสร้างและระบบต่างๆ ภายในให้ดูน่าเชื่อถือ

เป้าหมายระยะกลาง (ปี พ.ศ.2556 – 2558)

1.มีการพัฒนาการบริการและระบบการจัดการให้มีคุณภาพมากขึ้นเพื่อรักษาฐานลูกค้าเดิม

2.เพิ่มจำนวนลูกค้าให้ได้ 50% จากลูกค้าเดิมที่มาใช้บริการในปีก่อนหน้า

3.ส่งเสริมกิจกรรมต่างๆให้กับสังคม

เป้าหมายระยะยาว (ตั้งแต่ปี พ.ศ.2559 ขึ้นไป)

1.ธุรกิจเป็นที่รู้จักและยอมรับของลูกค้าอย่างแพร่หลาย

2.ธุรกิจสามารถจะขยายกิจการให้ครอบคลุมพื้นที่ทั้งหมดในประเทศไทย และมีการขยายตัวออกสู่ต่างประเทศ เพื่อสร้างความมั่งคั่งสูงสุดให้แก่ผู้บริหารและบุคลากร

ปัจจัยแห่งความสำเร็จ

1.การเรียนเป็นไปได้ง่ายเนื่องจากเรียนด้วยตนเองผ่านระบบอินเตอร์เน็ต สามารถเรียนได้ทุกที่ทุกเวลา

2.นักเรียนมีความต้องการและความพึงพอใจ และมีความนิยมเรียนพิเศษเพิ่มมากขึ้นเนื่องจากปัจจุบันมีการแข่งขันด้านการศึกษามากขึ้น

3.มีการส่งเสริมการขายที่ดี ไม่ว่าจะเป็นการโฆษณา การประชาสัมพันธ์ ทำให้เป็นที่รู้จักและเป็นที่ยอมรับของลูกค้า

4.มีผู้บริหารที่มีความรู้ความสามารถในการบริหารงานที่ดีมีประสิทธิภาพ

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 5

แผนการตลาด (Marketing Plan)

ผลิตภัณฑ์หรือบริการ

www.tidtop.com เป็นเว็บไซต์บนอินเตอร์เน็ตที่สอนพิเศษผ่านทางวิดีโอ ได้เปิดสอนในวิชา คณิตศาสตร์ สังคม ภาษาไทย ภาษาอังกฤษ ฟิสิกส์ เคมี และ ชีวะ การให้บริการ จะมี 2 ช่องทาง คือจะต้องมีอาจารย์ที่ต้องการสอนกวดวิชาให้นักเรียนมาสมัครใช้บริการเว็บไซต์เพื่อทำการสอนและมีการอัพโหลดวิดีโอลงบนเว็บไซต์ จากนั้นจะต้องกำหนดราคาค่าใช้จ่ายต่อวิดีโอ 1 ตอน และจะหลังจากนั้นจะมีนักเรียนมาสมัครเรียนและชำระค่าใช้จ่ายในการเรียนจึงจะสามารถดูวิดีโอเพื่อการศึกษาได้ โดยเว็บไซต์เรามีจุดเด่นคือ อาจารย์ที่ทำการสอนผ่านทางวิดีโอ รู้จริงในเรื่องนั้นๆเพราะผู้สอนได้เรียนมาในสาขานั้นโดยตรงทำให้นักเรียนได้ทราบถึงวัตถุประสงค์ของการเรียน ไม่เกิดความตึงเครียดระหว่างเรียนจึงทำให้การเรียนการสอนจากเรื่องยากเป็นเรื่องง่าย

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

การเปรียบเทียบคู่แข่งขัน

ตารางที่8 การเปรียบเทียบคู่แข่งขัน

การเปรียบเทียบ	www.tidtop.com	www.clickforclever.com	www.krueonline.com
ด้านการบริการ	บริการทั้งสองด้านคือมีการบริการสำหรับผู้ที่ต้องการสอนและผู้ที่ต้องการเรียน รับสมัครผู้สอนที่หลากหลายทำให้มีความสามารถในการสอนที่แตกต่างกันเพื่อนักเรียนจดจำเนื้อหาได้ง่ายมากขึ้น	บริการเฉพาะนักเรียนเพียงอย่างเดียว เนื่องจากกำหนดวิชาไว้เพียง 7 วิชา และทีมงานทางเว็บไซต์เป็นผู้สอนเอง	บริการสำหรับผู้สอนและผู้เรียน
ด้านราคา	อัตราค่าเรียนจะขึ้นอยู่กับผู้สอนที่จะเป็นผู้กำหนดในแต่ละรายวิชา ส่วนเปอร์เซ็นต์ส่วนแบ่งของทางเว็บไซต์ที่จะได้รับ คือ 40%จากราคาค่าเรียนของผู้เรียนแต่ละคน	อัตราค่าสอนอยู่ที่ 700 บาทต่อวิชา	อัตราค่าเรียนขึ้นอยู่กับผู้สอนกำหนด

สารนิพนธ์ มหาวิทยาลัยศิลปากร
หลักสูตรนิเทศศาสตรมหาบัณฑิต
สาขาวิชาการจัดการนิเทศศาสตร์
เล่มนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาโท
ห้องสมุดสารนิพนธ์ มหาวิทยาลัยศิลปากร
งานวิจัยนี้ศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่8 การเปรียบเทียบคู่แข่งขัน (ต่อ)

การเปรียบเทียบ	www.tidtop.com	www.clickforclever.com	www.krueonline.com
ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	บริการทางหน้าเว็บไซต์	บริการทางหน้าเว็บไซต์	บริการทางหน้าเว็บไซต์
ด้านส่งเสริมการตลาด	มีการโฆษณาทางเฟสบุค (facebook) และเว็บบอร์ดการศึกษาต่างๆ และมีการประชาสัมพันธ์ตามสถานศึกษา	โฆษณาผ่านทางเฟสบุค (facebook)และมีการออกรายการ SME ตีแตก	โฆษณาผ่านทางเฟสบุค (facebook)

เป้าหมายทางการตลาด

เป้าหมายของกิจการคือ กลุ่มนักเรียนระดับมัธยมต้น ระดับมัธยมปลาย นักเรียนเตรียมสอบ Entrance ที่ต้องการเรียนรู้เพิ่มเติมผ่านระบบอินเตอร์เน็ตและอาจารย์ที่มีความสามารถในการสอนเพื่อต้องการหารายได้ผ่านระบบอินเตอร์เน็ต

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือ เป็นกลุ่มที่มีพฤติกรรมที่มีความต้องการ ที่จะมาเป็นผู้สอนและผู้ที่จะเรียนกวดวิชาเพื่อสามารถนำความรู้ที่ได้ไปใช้ในการเรียนที่โรงเรียน หรือการสอบเข้ามหาวิทยาลัยและยังเป็นกลุ่มที่มีความสนใจในการศึกษาหาความรู้เพิ่มเติม และสนใจที่ศึกษาเทคนิคในการทำข้อสอบ ลักษณะประชากรกลุ่มลูกค้าจะมีช่วงอายุ 12 – 20 ปี หรืออยู่ในช่วงเป็นนักเรียนระดับมัธยมต้น ระดับมัธยมปลาย นักเรียนเตรียมสอบเข้ามหาวิทยาลัย และอาจารย์ที่ต้องการหารายได้เพิ่มเติม

ประชากรแบ่งออกเป็น 4 กลุ่ม ดังนี้

1.กลุ่มนักเรียนระดับมัธยมต้น มีอายุระหว่าง 12 -15 ปี

2.กลุ่มนักเรียนระดับมัธยมปลาย มีอายุระหว่าง 16 – 18 ปี

3.กลุ่มนักเรียนเตรียมสอบ Entrance มีอายุระหว่าง 18 -20 ปี

4.กลุ่มอาจารย์ที่ความสามารถในการสอนและต้องการหารายได้เพิ่ม

กลยุทธ์ทางการตลาด (Marketing Mix)

กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ (Product)

เว็บไซต์ของเราให้บริการทั้งผู้เรียนและผู้สอน ผู้ที่ต้องการสอนที่ไม่มีความรู้ทางคอมพิวเตอร์ก็สามารถที่จะมาสอนได้ โดยการมีบริการอัดวิดีโอให้และมีเจ้าหน้าที่คอยดูแลหากเกิดการขัดข้อง รูปแบบเว็บไซต์เป็นที่น่าดึงดูดใจ ผู้สอนและผู้เรียนที่เข้ามาใช้บริการสามารถเข้าใจได้ง่าย มีการปรับปรุงพัฒนาเว็บไซต์อยู่ตลอดเวลาเพื่อ ปรับปรุงข้อมูลให้ม่อยู่เสมอ

กลยุทธ์ด้านราคา (Price)

ผู้สอนกับผู้เรียนที่มาสมัครสมาชิกของทางเว็บไซต์จะไม่เสียค่าใช้จ่ายใดๆ ผู้สอนจะมีการตั้งราคาค่าสอนเพื่อให้ผู้เรียนมาสมัครเรียน ผู้สอนจะได้ 60% ของราคาที่ตั้งไว้ โดยทางเว็บไซต์จะตั้งราคาขั้นต่ำอยู่ที่ วิดีโอตอนละ 200 บาท

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

เว็บไซต์มีรูปแบบของช่องทางการจัดจำหน่าย คือ การเข้าเว็บไซต์ของเราโดยตรง สะดวกและรวดเร็ว

กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion)

การส่งเสริมทางการตลาดจะเน้นไปที่การโฆษณา เป็นการกระตุ้นการทำกำไรโดยที่จะมีการโฆษณาผ่านบนเฟสบุค (facebook) และเว็บบอร์ดที่เกี่ยวข้องกับการศึกษา ซึ่งจะมีการประชาสัมพันธ์ข่าวสารต่างๆเกี่ยวกับเว็บไซต์ TIDTOP (www.tidtop.com) อย่างต่อเนื่องโดยการ

โฆษณานี้ไม่เสียค่าใช้จ่าย เพราะเฟสบุค (facebook)เป็นเว็บไซต์สาธารณะจึงไม่คิดค่าใช้จ่ายในการสร้างหน้าเว็บไซต์เพื่อการโฆษณา

กิจกรรมหรือการดำเนินงานทางการตลาด

1.การสมัครสมาชิกของอาจารย์และนักเรียนจะเสียค่าใช้จ่ายใดๆทั้งสิ้น

2.มีการให้บริการและคำแนะนำกับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง

3.มีเจ้าหน้าที่ด้านเทคนิคคอยช่วยแก้ปัญหาต่างๆ ขณะที่ใช้บริการเว็บไซต์

4.มีการโฆษณาผ่านทางสื่อ เช่น เฟสบุค (facebook) และ เว็บบอร์ดทางการศึกษา เป็นต้น

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 6

แผนบริการ

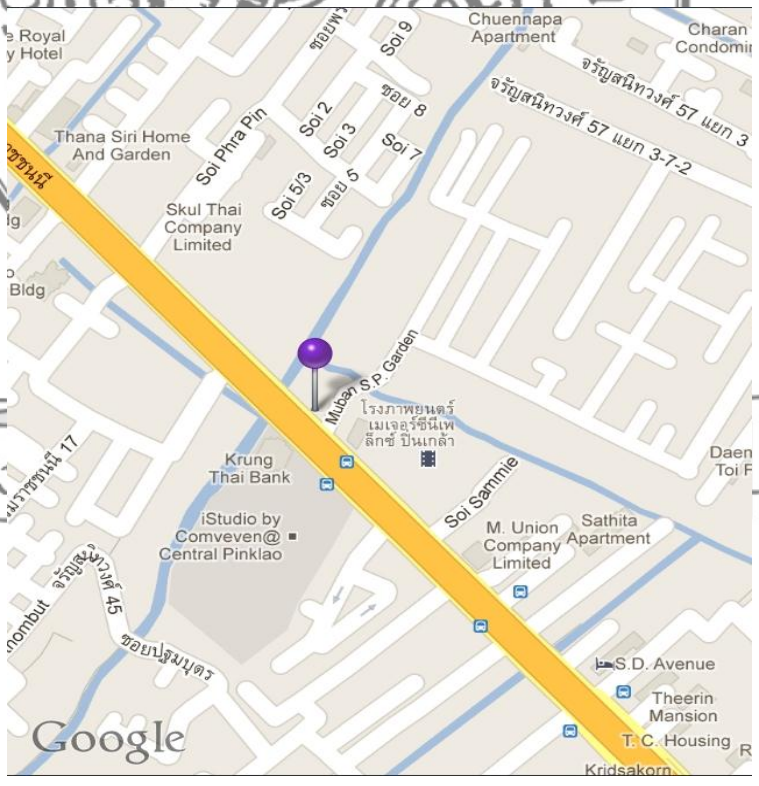
สถานที่ประกอบการในการบริการ

ที่ตั้งสถานที่

คอนโดลุมพินี ปาร์ค ปิ่นเกล้า อาคารA ชั้น 12 ห้อง 1205 ถนนบรมราชชนนี เขตบางกอกน้อย จังหวัดกรุงเทพมหานคร 10700 โทร. 02-8847620

E-mail : m1i1n1t1@hotmail.com

แผนที่ที่ตั้งสถานที่ประกอบการและภาพถ่ายสถานที่ประกอบการ



ภาพที่ 2 แผนที่ที่ตั้งสถานประกอบการ

เครื่องจักร อุปกรณ์และเครื่องมือในการบริการ

ตารางที่ 9 เครื่องจักร อุปกรณ์และเครื่องมือในการบริการ

ลำดับ	**รายการ**	**จำนวน**	**ราคา (บาท)**
1	เครื่องคอมพิวเตอร์	3	60,000
2	โต๊ะวางคอมพิวเตอร์	3	4,500
3	เก้าอี้	5	5,500
4	โต๊ะทำงาน	2	4,600
5	กระดานไวท์บอร์ดพร้อมแปรงลบ	1	1,000
6	เครื่องพิมพ์เอกสาร/แฟกซ์	2	9,390
7	กล้องวิดีโอ	1	23,990
8	ไมค์ต่อกล้องวิดีโอ	1	5,420
9	เครื่องปรับอากาศ 15000 BTU	2	38,000
10	โทรศัพท์สำนักงาน	1	3,390
	รวม		**157,610**

ข้อมูลการบริการ

ความสามารถในการให้บริการสูงสุด	100 คน/วัน
เป้าหมายการบริการต่อวัน	50 คน/วัน
เวลาให้บริการต่อวัน	24 ชั่วโมง
จำนวนแรงงานที่ใช้ในการบริการ	2 คน
อัตราค่าแรงงานในการบริการ	500 บาท/วัน

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

ขั้นตอนการบริการ

1.ลูกค้าเข้าชมเว็บไซต์

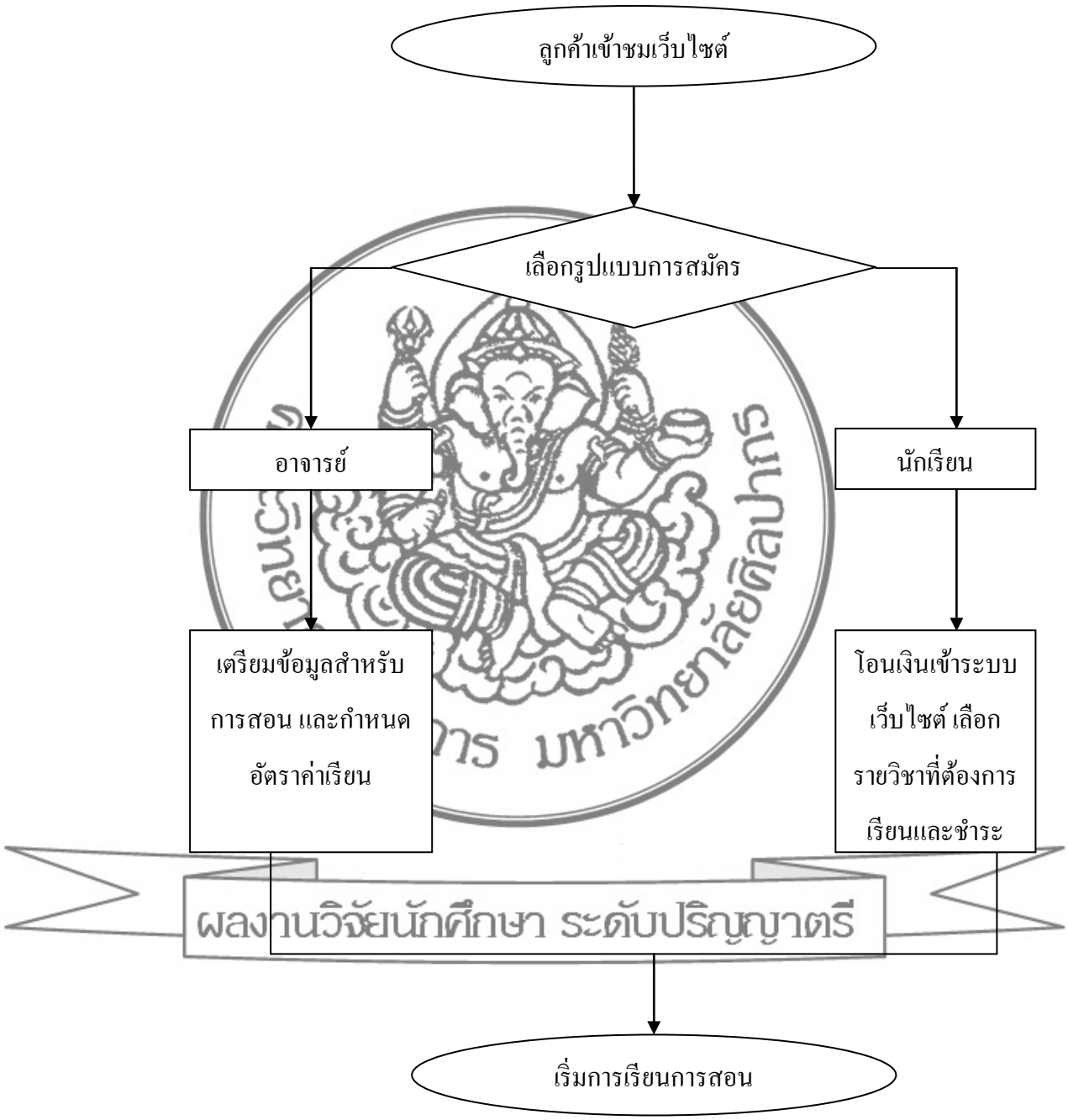
2.ลูกค้าเลือกบริการว่าจะสมัครเป็นผู้สอนหรือสมัครเป็นผู้เรียน

3.**ถ้าสมัครเป็นผู้สอน** จะต้องกรอกประวัติส่วนตัวและการศึกษาและสถานที่ทำงานต้องมีข้อมูลที่ใช้สำหรับการสอน เช่น วิดีโอ เอกสารอิเล็กทรอนิกส์ เพื่อนำมาอัพโหลดลงเว็บไซต์ มีการตั้งอัตราค่าเรียนและรอนักเรียนที่ต้องการมาสมัครเรียน

ถ้ามาสมัครเป็นผู้เรียน ผู้เรียนกรอกประวัติส่วนตัวและการศึกษา เลือกรายวิชาและผู้อาจารย์สอนที่ต้องการจะเรียนด้วย จากนั้นโอนเงินเข้าสู่ระบบและจ่ายค่าเรียนตามอัตราที่อาจารย์สอนเป็นผู้กำหนด

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

แผนผังกระบวนการบริการ



ภาพที่ 3 แผนผังกระบวนการบริการ

บทที่ 7

แผนการเงิน

ตารางที่ 10 ประมาณการในการลงทุน

ลำดับ	รายการ	ทุนเจ้าของ	เงินกู้	รวมมูลค่า
1	น.ส.นันทวรรณ บัวมาศ	266,305	-	266,305
2	น.ส.น้ำทิพย์ เรืองลือ	266,305	-	266,305
	รวมมูลค่าการลงทุนทั้งสิน	532,610	-	532,610
	โครงสร้างทางการเงิน (เปอร์เซ็นต์)	100%	-	100%

ตารางที่ 11 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในปัจจุบัน

ลำดับ	รายการ	รายละเอียด	มูลค่าประมาณ	หมายเหตุ
1	อาคาร	เช่าพื้นที่ 28 ตรม.	-	-
2	ส่วนตกแต่ง/ปรับปรุง	ตกแต่งพื้นที่ใช้งาน	20,000	เอกสารแนบ ก
3	ค่าใช้จ่ายในการทำเว็บไซต์	-	150,000	-
4	อุปกรณ์/เครื่องใช้	-	157,610	เอกสารแนบ ข
5	ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	-	35,000	เอกสารแนบ ค
	เงินทุนหมุนเวียน	-	170,000	-
	รวมมูลค่าทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจปัจจุบัน		532,610	-

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 12 ประมาณการรายได้จากการบริการ

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
จำนวนอาจารย์ผู้สอนที่ใช้บริการ (คน/ปี)	60	90	135	203	304
ความสามารถในการลงวิดีโอ (คน)	5	5	5	5	5
จำนวนวิดีโอทั้งหมด (ตอน/ปี)	300	450	675	1,013	1,519
จำนวนนักเรียนที่เรียน (วิดีโอ 1 ตอน)	15	23	34	51	76
จำนวนนักเรียนทั้งหมด (คน/ปี)	4,500	10,125	22,781	51,258	115,330
ส่วนแบ่ง 40% ที่กิจการจะได้	80	80	80	80	80
รายได้ทั้งหมด (บาท/ปี)	360,000	810,000	1,822,500	4,100,625	9,226,406
เงินสดรับจากการบริการ (บาท)	360,000	810,000	1,822,500	4,100,625	9,226,406

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 13 ประมาณการต้นทุนบริการและต้นทุนขาย

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ต้นทุนค่าบริการ (บาท)					
ผู้บริหาร 1	240,000	244,800	249,696	254,690	259,784
ผู้บริหาร 2	240,000	244,800	249,696	254,690	259,784
เจ้าหน้าที่บริการ	180,000	183,600	187,272	191,017	194,838
เจ้าหน้าที่ด้านเทคนิค	180,000	183,600	187,272	191,017	194,838
รวมค่าแรงในการบริการ	**840,000**	**856,800**	**873,936**	**891,415**	**909,243**
รวมต้นทุนการบริการ	**840,000**	**856,800**	**873,936**	**891,415**	**909,243**
ค่าเสื่อมราคา					
ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์ตกแต่งสถานที่ (บาท/ปี)	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์/เครื่องใช้ (บาท/ปี)	7,881	7,881	7,881	7,881	7,881
รวมค่าเสื่อมราคา	**8,881**	**8,881**	**8,881**	**8,881**	**8,881**
รวมต้นทุนการบริการทั้งหมด (บาท/ปี)	**840,000**	**856,800**	**873,936**	**891,415**	**909,243**

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 14 ประมาณการค่าใช้จ่ายในการบริหารและการขาย

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าใช้จ่ายในการบริหารและการขาย (บาท)					
ค่ารับรอง	2,400	2,400	2,400	2,400	2,400
ค่าอินเตอร์เน็ต	49,200	49,200	49,200	49,200	49,200
ค่าเช่าสำนักงาน	96,000	96,000	96,000	96,000	96,000
ค่าไฟฟ้าส่วนสำนักงาน	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000
ค่าใช้จ่ายโทรศัพท์	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
ค่าใช้จ่ายวัสดุสิ้นเปลืองสำนักงาน	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
ค่าโฆษณา ประชาสัมพันธ์	12,000	18,000	27,000	40,500	60,750
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดอื่นๆ	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000
รวมค่าใช้จ่ายการบริหารและการขาย	**243,600**	**249,600**	**258,600**	**272,100**	**292,350**

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 15 ประมาณการงบกำไรขาดทุน

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้					
รายได้จากบริการ	360,000	810,000	1,822,500	4,100,625	9,226,406
รวมรายได้	**360,000**	**810,000**	**1,822,500**	**4,100,625**	**9,226,406**
หัก – ต้นทุนขาย	**(840,000)**	**(856,800)**	**(873,936)**	**(891,415)**	**(909,243)**
กำไรขั้นต้น	(480,000)	(46,800)	948,564	3,209,210	8,317,163
หัก – ค่าใช้จ่ายในการบริหารและขาย	**243,600**	**249,600**	**258,600**	**272,100**	**292,350**
หัก – ค่าเสื่อมราคา	8,881	8,881	8,881	8,881	8,881
หัก – ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานตัดจ่าย	35,000	-	-	-	-
กำไรจากการดำเนินงาน	(767,481)	(305,281)	681,083	2,928,229	8,015,932
หัก – ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	-	-	-
กำไรก่อนหักภาษีเงินได้นิติบุคคล	(767,481)	(305,281)	681,083	2,928,229	8,015,932
หัก – ภาษีเงินได้นิติบุคคล 30%	-	(91,584)	(204,325)	(878,469)	(2,404,780)
กำไรสุทธิ	(767,481)	(213,697)	476,758	2,049,760	5,611,152
กำไร (ขาดทุน) สะสม	**(767,481)**	**(981,178)**	**(504,420)**	**1,545,341**	**7,156,493**

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 16 ประมาณการงบกระแสเงินสด

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
เงินสดรับ						
ทุน	362,610	170,000	-	-	-	-
เงินกู้ระยะยาว	-	-	-	-	-	-
เงินกู้เงินหมุนเวียน	-	-	-	-	-	-
รายได้ที่เก็บได้ในปีเดียวกัน	-	360,000	810,000	1,822,500	4,100,625	9,226,406
รายได้ที่เก็บได้ในปีถัดไป	-	-	-	-	-	-
รวมเงินสดรับ (A)	362,610	530,000	810,000	1,822,500	4,100,625	9,226,406
เงินสดจ่าย	-	-	-	-	-	-
ส่วนตกแต่ง/ปรับปรุง	20,000	-	-	-	-	-
ค่าใช้จ่ายในการทำเว็บไซต์	150,000	-	-	-	-	-
อุปกรณ์/เครื่องใช้สำนักงาน	157,610	-	-	-	-	-
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	35,000	-	-	-	-	-
ค่าวัตถุดิบซื้อแต่ชำระในปีเดียวกัน	-	-	-	-	-	-
ค่าวัตถุดิบซื้อแต่ชำระในปีถัดไป	-	-	-	-	-	-

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 16 ประมาณการงบกระแสเงินสด (ต่อ)

รายการ	**ปีที่ 0**	**ปีที่ 1**	**ปีที่ 2**	**ปีที่ 3**	**ปีที่ 4**	**ปีที่ 5**
เงินสดจ่าย ค่าใช้จ่ายในการบริการ	-	840,000	856,800	873,936	891,415	909,243
เงินสดจ่าย ค่าใช้จ่ายในการบริหารและการขาย	-	243,000	249,600	258,600	272,100	292,350
จ่ายดอกเบี้ยธนาคาร	-	-	-	-	-	-
จ่ายคืนทุนหมุนเวียน	-	-	-	-	-	-
จ่ายภาษีในปีถัดไป	-	-	-	-	-	-
เงินปันผลจ่าย	-	-	-	-	-	-
รวมเงินสดจ่าย (B)	362,610	1,083,600	1,106,400	1,040,952	1,367,840	2,080,062
เงินสดคงเหลือต้นงวด (1 ม.ค.)	-	-	(553,600)	(850,000)	(68,452)	2,664,334
เงินสดคงเหลือระหว่างงวด	-	(553,600)	(296,400)	781,548	2,732,785	7,146,344
เงินสดคงเหลือปลายงวด (31 ธ.ค.)	-	(553,600)	(850,000)	(68,452)	2,664,334	9,810,678

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 17 ประมาณการงบดุล

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินทรัพย์						
สินทรัพย์หมุนเวียน						
เงินสดในมือและ เงินสดในธนาคาร	-	(553,600)	(850,000)	(68,452)	2,664,334	9,810,678
ลูกหนี้การค้า	-	-	-	-	-	-
สินค้าคงเหลือ	-	-	-	-	-	-
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	-	-	-	-	-	-
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	-	**(553,600)**	**(850,000)**	**(68,452)**	**2,664,334**	**9,810,678**
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	-	-	-	-	-	-
ปรับปรุง/ตกแต่งต่อเติม	20,000	19,000	18,000	17,000	16,000	15,000
เครื่องใช้สำนักงาน	157,610	149,729	141,848	133,967	126,086	118,205
ระบบเว็บไซต์	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	**327,610**	**318,729**	**309,848**	**300,967**	**292,086**	**283,205**
สินทรัพย์อื่นๆ	35,000	-	-	-	-	-
รวมสินทรัพย์	**362,610**	**(234,871)**	**(540,152)**	**232,515**	**2,956,420**	**10,093,883**
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	-	-	-	-	-	-

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

หนี้สินหมุนเวียน	-	-	-	-	-	-
เงินกู้ระยะสั้น	-	-	-	-	-	-
เจ้าหนี้การค้า	-	-	-	-	-	-
เจ้าหนี้ – ค่าภาษี	-	-	(91,584)	204,325	878,469	2,404,780
รวมหนี้สินหมุนเวียน	**-**	**-**	**(91,584)**	**204,325**	**878,469**	**2,404,780**
หนี้สินไม่หมุนเวียน						
เงินกู้ระยะยาว	-	-	-	-	-	-
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	-	-	-	-	-	-
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	-	-	-	-	-	-
รวมหนี้สิน	**-**	**-**	**(91,584)**	**204,325**	**878,469**	**2,404,780**
ส่วนของผู้ถือหุ้น						
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	362,610	532,610	532,610	532,610	532,610	532,610
ส่วนเกิน (ต่ำ) กว่าทุน	-	-	-	-	-	-
กำไร (ขาดทุน) สะสม	-	(767,481)	(981,178)	(504,420)	1,545,341	7,156,493
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	**362,610**	**(234,871)**	**(448,568)**	**28,190**	**2,077,951**	**7,689,103**
รวมหนี้สินและส่วนผู้ถือหุ้น	**362,610**	**(234,871)**	**(540,152)**	**232,515**	**2,956,420**	**10,093,883**

บัณฑิตวิทยาลัย การจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร
ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 18 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

รายการการวิเคราะห์	หน่วย	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
การวัดสภาพคล่องทางการเงิน						
อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน	เท่า	-	-9.28	-0.34	3.03	4.08
อัตราส่วนสินทรัพย์คล่องตัว	เท่า	-	-9.28	-0.34	3.03	4.08
การวัดความสามารถในการชำระหนี้						
อัตราส่วนหนี้สินต่อทุน	เท่า	-	0.20	7.25	0.42	0.31
หนี้สินต่อสินทรัพย์รวม	เท่า	-	0.17	0.88	0.30	0.24
การวัดความสามารถในการบริหารงาน						
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อสินทรัพย์	%	3.27	0.40	2.05	0.69	0.56
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	%	326.77	47.64	1,691.21	98.64	72.98
ความสามารถในการทำกำไร	%	-213.19	-26.38	26.16	49.99	60.82
ข้อมูลทางการเงินจากการลงทุน						
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value)	9,248,322 บาท					
อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR)	45%					
ระยะเวลาคืนทุน	1 ปี 2 เดือน 17 วัน					

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 8

แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง

ตารางที่ 19 แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง

ลำดับ	ลักษณะปัญหาหรือความเสี่ยง	ผลกระทบที่จะเกิดขึ้น	แนวทางในการแก้ไข
1	กิจการเริ่มก่อตั้งเป็นครั้งแรก ยังมีฐานลูกค้าน้อย และยังไม่มีการเก็บข้อมูลประวัติลูกค้า	1.ทำให้แนวทางการพัฒนาหลักสูตรใหม่ๆ ของเว็บไซต์เป็นไปได้ยาก	1.ดำเนินการโดยศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับกลุ่มตลาดเป้าหมายและวิจัยพฤติกรรมผู้บริโภค
2	ปัญหาเทคโนโลยีในปัจจุบัน มีการเปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่อง	1.ทำให้มีต้นทุนในการพัฒนาเทคโนโลยีให้เหมาะสมตามกาลเวลา ลูกค้าอาจไม่ได้รับการบริการที่ดีที่สุดจากเว็บไซต์ อาจทำให้ลูกค้าเลิกให้บริการ	1.มีการติดตามและพัฒนาเทคโนโลยี
3	พนักงานลาหยุดเป็นจำนวนมากในช่วงเทศกาล	1.ขาดการให้คำแนะนำและการให้บริการต่อนักเรียนที่สนใจ	1.มีกฎในการลาหยุดอย่างชัดเจนเพื่อป้องกันการขาดพนักงาน 2.เพิ่มค่าจ้างพิเศษให้เฉพาะในวันหยุดที่สำคัญ
4	ความเสี่ยงจากการมีคู่แข่งรายใหม่	อาจทำให้สูญเสียรายได้ไปบางส่วน เนื่องจากการที่มีคู่แข่งเพิ่ม	1.สร้างความน่าเชื่อถือในตัวสินค้าและการบริการที่มีคุณภาพ

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 19 แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง (ต่อ)

ลำดับ	ลักษณะปัญหาหรือความเสี่ยง	ผลกระทบที่เกิดขึ้น	แนวทางในการแก้ไข
5	ความเสี่ยงจากการโดนลักลอบเข้าระบบ	อาจก่อให้เกิดความเสียหายทางระบบการเงินหรือการที่วิดีโอถูกเผยแพร่ออกไปสู่สื่อสาธารณะ	1.มีระบบป้องกันในส่วนหนึ่งและมีการเปลี่ยนรหัสผ่านเข้าระบบของผู้บริหารอยู่เป็นประจำ
6	ความเสี่ยงจากการที่ระบบเครือข่ายเว็บไซต์ขัดข้อง	อาจทำให้ระบบการให้บริการของลูกค้าเสียหายหรือลูกค้าไม่พึงพอใจกับการใช้บริการเว็บไซต์	1.มีระบบเครือข่ายขนาดใหญ่ที่สามารถรองรับข้อมูลจากลูกค้าที่เพิ่มขึ้นได้และไม่มีปัญหาเรื่องระบบขัดข้อง

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 9

แผนการปรับปรุงเพื่อเพิ่มขีดความสามารถ

ตารางที่ 20 แผนการปรับปรุงเพื่อเพิ่มขีดความสามารถ

ลำดับ	งานที่ต้องปรับปรุง	วิธีการ	ผลที่คาดว่าจะได้รับ
1	ปรับปรุงระบบการบริการของพนักงานให้ทำงานเต็มประสิทธิภาพ	1.ให้พนักงานทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ 2.จัดฝึกอบรมพนักงานให้มีความชำนาญมากขึ้น	1.ให้คำแนะนำต่อผู้สอนและนักเรียนที่สนใจได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ
2	ปรับปรุงมาตรการในการบริหารภายในให้มีประสิทธิภาพ	1.ปรับปรุงระบบบริหารให้มีคุณภาพ 2.กำหนดกฎเกณฑ์และหลักปฏิบัติงานให้แน่ชัด 3.เลือกใช้บุคลากรที่มีคุณภาพ เลือกพนักงานที่มีคุณสมบัติตรงตามหน้าที่ โดยจะดูจากวุฒิการศึกษาและอาจารย์ผู้สอนที่มาสมัครสอนจะดูวุฒิการศึกษาและประวัติการทำงาน	1.เมื่อปรับเปลี่ยนแผนงานจะก่อให้เกิดความร่วมมือได้โดยง่าย 2.สามารถควบคุมกิจการได้สะดวก 3.การบริหารธุรกิจประสบความสำเร็จอย่างมีคุณภาพ

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บรรณานุกรม

สุดารัตน์ ศิริเมือง. โรงเรียนกวดวิชาพารวย(พิมพ์ครั้งที่ 2). กรุงเทพมหานคร: บริษัท Thai Union Graphic จำกัด, 2549.

ภาวุธ พงษ์วิทยภานุ. แนวโน้มการค้าออนไลน์ของไทยปี 2011. from http://www.pawoot.com/article/e-commerce/594

สุดาดวง เรืองจิระ. หลักการตลาด(พิมพ์ครั้งที่ 7). โรงพิมพ์ประกายพรึก, 2540.

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ภาคผนวก

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ภาคผนวก ก

รายละเอียดค่าตกแต่งห้อง

ลำดับ	รายการ	มูลค่า (บาท)
1	ค่าทาสี	20,000
	รวม	20,000

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ภาคผนวก ข

รายละเอียดเครื่องใช้สำนักงาน

ลำดับ	รายการ	จำนวน	ราคา (บาท)
1	เครื่องคอมพิวเตอร์	3	60,000
2	โต๊ะวางคอมพิวเตอร์	3	4,500
3	เก้าอี้	5	5,500
4	โต๊ะทำงาน	2	4,600
5	กระดานไวท์บอร์ดพร้อมแปรงลบ	1	1,000
6	เครื่องพิมพ์เอกสาร/แฟกซ์	2	9,390
7	กล้องวิดีโอ	1	23,990
8	ไมค์ต่อกล้องวิดีโอ	1	5,420
9	เครื่องปรับอากาศ 15000 BTU	2	38,000
10	โทรศัพท์สำนักงาน	1	3,390
	รวม		**157,610**

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ภาคผนวก ค

ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน

ลำดับ	รายการ	มูลค่า
1	ค่าเช่าล่วงหน้า 3 เดือน	24,000
2	ค่าประกันล่วงหน้า 2 เดือน	11,000
	รวม	**35,000**

คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร
ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ภาคผนวก ง

มูลค่าปัจจุบันสุทธิ

โครงการ	ปีที่	กระแสเงินสด	อัตราคิดลด	PV
ลงทุน	0	(532,610)	0	(532,610)
กระแสเงินสดรับ	1	(553,600)	3.38	(535,500)
กระแสเงินสดรับ	2	(850,000)	3.38	(795,359)
กระแสเงินสดรับ	3	(68,452)	3.38	(61,953)
กระแสเงินสดรับ	4	2,664,334	3.38	2,332,633
กระแสเงินสดรับ	5	9,810,678	3.38	8,308,501
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ เท่ากับ		9,248,322		

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ – นามสกุล นางสาวนันทวรรณ บัวมาศ

ที่อยู่ 58 ซอยเพชรเกษม 92/2 ถนนเพชรเกษม แขวงบางแคเหนือ เขตบางแค กรุงเทพมหานคร 10160

โทร: 0840817918

ประวัติการศึกษา

พ.ศ.2550 สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาปีที่ 6 สายศิลป์คำนวณ จากโรงเรียนราชวินิตมัธยม กรุงเทพมหานคร

พ.ศ.2554 ศึกษาต่อระดับปริญญาตรีศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ – นามสกุล นางสาวน้ำทิพย์ เรื่องลือ

ที่อยู่ 141 ม.7 ตำบลเจดีย์ อำเภออู่ทอง จังหวัดสุพรรณบุรี 72160

โทร:080-0236190

ประวัติการศึกษา

พ.ศ.2550 สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาปีที่ 6 สายศิลป์ ไทย – สังคม จากโรงเรียนสงวนหญิง จังหวัดสุพรรณบุรี

พ.ศ.2554 ศึกษาต่อระดับปริญญาตรีศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี