

การพัฒนาทักษะพื้นฐานทางคณิตศาสตร์และทักษะทางสังคมของเด็กปฐมวัย

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจสถาบันกวดวิชา

ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

Feasibility Study of the Tutoring Institute Business in the Bangkok Metropolitan Region

ปรัชญ์ พิทักษานุรัตน์ และ อมรรวรรณ รังกุล

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

Pratch Pithaksanurat and Amornwan Rangkul

Khon Kaen University, Thailand

Correspondent Author Email : p.prat@kkumail.com

บทคัดย่อ

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ธุรกิจสถาบันกวดวิชาในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล โดยการศึกษาครอบคลุมทั้ง 4 ด้าน ได้แก่ ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน โดยทฤษฎีที่ใช้ในการวิเคราะห์ในด้านการตลาดประกอบด้วย แนวคิดส่วนประสมทางการตลาดทั้ง 7 ด้าน ประกอบด้วยแนวคิดเกี่ยวกับพฤติกรรมของผู้บริโภคและแนวคิดการแบ่งส่วนตลาด ด้านเทคนิคซึ่งประกอบด้วย การเลือกทำเลที่ตั้งและการออกแบบลักษณะของสถาบัน ด้านการจัดการได้ใช้หลักการบริหารองค์กร (POSDC) และด้านการเงินวิเคราะห์จากระยะเวลาคืนทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ ดัชนีกำไรและความอ่อนไหวของโครงการ เพื่อเป็นข้อมูลในการตัดสินใจถึงความคุ้มค่าและความเหมาะสมในการลงทุน ตลอดจนเพื่อเข้าใจถึงปัญหา อุปสรรค และแนวทางการปรับปรุงให้มีประสิทธิภาพในการประกอบธุรกิจได้อย่างเหมาะสม

ผลการศึกษา พบว่า ผู้ปกครองนักเรียนที่เคยผ่านการเรียนกวดวิชาในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล จำนวน 400 คน ส่วนใหญ่มีความสนใจให้บุตรหลานเรียนกวดวิชาในโรงเรียนกวดวิชาทั่วไป โดยเน้นวิชาภาษาอังกฤษ และมีวัตถุประสงค์การเลือกเรียนกวดวิชาเพื่อทบทวนบทเรียน การลงทุนในธุรกิจนี้ ความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ ด้านผลิตภัณฑ์ รองลงมา คือ ด้านกระบวนการ ด้านบุคคล ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด และความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุด คือ ด้านลักษณะทางกายภาพ ในด้านเทคนิค พบว่าทำเลที่ตั้งมีความเหมาะสมอยู่ใกล้แหล่งชุมชนและใกล้กับสถานศึกษา ได้แก่ โรงเรียนรัตนานิเบศร์ โรงเรียนนนทบุรีวิทยา และโรงเรียนวัดโชติการาม และอยู่ใกล้กับตลาดเหมาะสมกับการเดินทางมาเรียนกวดวิชา ใน

* วันที่รับบทความ : 3 พฤษภาคม 2567; วันแก้ไขบทความ 7 มิถุนายน 2567; วันตอบรับบทความ : 15 มิถุนายน 2567

ด้านการจัดการใช้หลักการบริหารองค์กร (POSDC) ซึ่งมีการจัดการโครงสร้างองค์กรที่ไม่ซับซ้อน และสุดท้ายด้านการเงิน พบว่า หากรายได้เป็นไปตามเป้าหมายมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) จะอยู่ที่ 2,291,117 บาท และผลตอบแทนภายในจากการลงทุน (IRR) เท่ากับร้อยละ 91.20 โดยมีระยะเวลาคืนทุนที่ 1 ปี ดังนั้น ธุรกิจนี้จึงมีความเป็นไปได้ในการลงทุน

คำสำคัญ: การศึกษาความเป็นไปได้; การลงทุน; สถาบันกวดวิชา

Abstract

The purpose of this study was to make a feasibility study of the tutoring institute business in the Bangkok Metropolitan Region. This study included four aspects; marketing, management, finance, and technique to provide information for decision making based on the worthiness and correctness of the investment, as well as to understand the problems, obstruction, and improvement direction on appropriate business efficiency. The study was performed by collecting 400 samples of parents and students who had undergone tutoring in the Bangkok Metropolitan Region. The marketing aspect consider all 7 aspects as for the marketing mix. For business investing, the importance of the marketing mix factor with the highest average value was the product, followed by the subsequent aspects such as process, personnel, price, distribution channel, and market promotion. Whereas, the lowest average value importance of the marketing mix factor was physical characteristics. The management side employs the principles of organization management (Planning, Organization, Staffing, Directing, Controlling, POSDC) providing a simple organizational structure. Regarding the technical aspect, the location was appropriate in terms of closing to the community; educational institutions, including Rattanakosin School, Nonthaburi Witthaya School, and Wat Chotikaram School; market, as well as suitable for traveling to study tutoring locations. Finally, for the finance aspect, If the income reached the target, the net present value (NPV) was 2,291,117 baht, the internal rate of return (IRR) was 91.20%, and the break event time was 1 year. Such a tutoring business was feasible for investment.

Keywords: Feasibility Study; Investment; Tutoring Institute

บทนำ

ปัจจุบันโรงเรียนกวดวิชาเข้ามามีบทบาทสำคัญในการพัฒนาทางการศึกษาเป็นอย่างมากจนมีคำถามว่า “ทำไมเด็กไทยต้องไปเรียนกวดวิชา เพราะโรงเรียนสอนไม่ดี ครูผู้สอนไม่มีเทคนิคการจูงใจ บรรยากาศในชั้นเรียนไม่เอื้ออำนวยต่อการเรียนหรือเพราะค่านิยมจนมีคนกล่าวว่าการเรียนในโรงเรียนเป็นเหมือนอาหารหลัก ซึ่งให้ความรู้พื้นฐานแก่นักเรียนเพื่อนำไปประยุกต์ใช้กับชีวิตประจำวันการเรียนกวดวิชาเป็นเหมือนการให้วิตามินเสริมกับนักเรียน” “โรงเรียนกวดวิชาก็เป็นทางเลือกอีกทางหนึ่งที่จะช่วยให้เด็กมีความรู้เพิ่มจากการเรียนในห้องเรียนมีการพัฒนารูปแบบการเรียนการสอนที่หลากหลาย เช่น การเปิดสอนผ่านโทรศัพท์ผ่านจปรปิด การสอนเป็นกลุ่มใหญ่หรือการสอนเป็นกลุ่มเล็ก หรือแม้กระทั่งการสอนตัวต่อตัวกับนักเรียนแทบทุกคนทุกระดับชั้นต้องเรียนกวดวิชา แม้ว่าการเรียนกวดวิชาจะมีต้นทุนต่าง ๆ มากมาย เช่น ค่าลงทะเบียน ค่าใช้จ่ายในการเดินทาง ค่าอุปกรณ์การเรียน แต่การกวดวิชาก็ยังได้รับความ

นิยม หรือถือว่าเป็นค่านิยมก็ว่าได้ อีกทั้งผู้ประกอบการก็ยังให้การสนับสนุน เมื่อเทียบกับต้นทุนที่ต้องเสียไปแต่ก็คุ้มค่ากับการลงทุน”(อนันต์ บินรามัน, 2552) มีการลงทุนในเรื่องการศึกษาเพิ่มขึ้นถึง 12 เท่า แม้ว่าจำนวนประชากรที่เกิดขึ้นจะมีจำนวนที่ลดลงก็ตาม อีกทั้งตลาดการศึกษาในรูปแบบออนไลน์ในปัจจุบันมีการเติบโตขึ้นจากปี 2016 อีก 24 % ทำให้เห็นว่าตลาดการศึกษาทั่วโลกยังสามารถเติบโตต่อไปได้อีก (โนมูระ พัฒนสิน จำกัฒมหาชน, 2563: ออนไลน์) ถึงแม้ว่าการแข่งขันในการศึกษาของประเทศไทยจะสูงแต่ระบบการศึกษากลับไม่สามารถตอบสนองต่อความต้องการของนักเรียนทั้งในด้านคุณภาพและความเท่าเทียม รวมไปถึงการจัดการทรัพยากรในการเรียนและบุคคลากรในการสอน ทำให้เกิดช่องว่างระหว่างนักเรียนต่างกลุ่มโรงเรียนมีผลการประเมินที่แตกต่างกันสูง ซึ่งทำให้เกิดช่องว่างที่เทียบเท่าเวลาเรียนของนักเรียนสูงสุดมากถึง 6 ปี (สถาบันส่งเสริมการสอนวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี, 2560: ออนไลน์)

จากที่กล่าวมาข้างต้นผู้ศึกษาจึงได้เล็งเห็นโอกาสในการลงทุนธุรกิจสถาบันกวดวิชา อีกทั้งผู้ศึกษามีทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมอยู่ในเขตพื้นที่กรุงเทพมหานครและปริมณฑล จึงทำให้ผู้ศึกษามุ่งศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจสถาบันกวดวิชาในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล โดยใช้หลักการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนจำนวน 4 ด้านประกอบไปด้วยด้านการตลาด ด้านการจัดการ ด้านการเงิน รวมไปถึงด้านเทคนิค เพื่อให้ทราบถึงโอกาสและความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นได้ที่เกี่ยวข้องกับความเป็นไปได้ในด้านต่าง ๆ และใช้ประกอบการตัดสินใจในการลงทุนในธุรกิจนี้

วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ธุรกิจสถาบันกวดวิชาการตลาดในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล โดยทำการศึกษาความเป็นไปได้ทั้ง 4 ด้าน ได้แก่ ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน

ระเบียบวิธีวิจัย

การศึกษความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจสถาบันกวดวิชาในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล โดยผู้ศึกษาได้ทำการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ เพื่อให้ได้ผลการศึกษาเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการตัดสินใจในการลงทุน ดังนี้

1. การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด

1.1 การกำหนดประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ คือ ประชากรในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลที่เป็นผู้ประกอบการของนักเรียนชั้นมัธยมปลายไม่ทราบจำนวน โดยกลุ่มตัวอย่างสำหรับใช้ในการศึกษาครั้งนี้ที่ทราบจำนวนประชากรจึงใช้สูตรการคำนวณหาขนาดตัวอย่างในกรณีที่ไม่ทราบจำนวนประชากร โดย (Yamane, 1973) อ้างถึงใน (อานินทร์ ศิลปจารุ, 2557: 45) ได้คิดสูตรการคำนวณหาขนาดตัวอย่าง ณ ระดับความเชื่อมั่นที่ร้อยละ 95 มีเปอร์เซ็นต์ความคลาดเคลื่อนที่ยอมรับได้ไม่เกินร้อยละ 5 หรือ 0.05 คือ

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

กำหนดให้

n แทน ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง

N แทน ขนาดของประชากรที่ใช้ศึกษา

e แทน ความคลาดเคลื่อนที่ยอมรับให้เกิดขึ้นไม่เกินร้อยละ 5

แทนค่าในสูตร

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

$$n = \frac{261,160}{1 + 261,160(0.05)^2}$$

$$n = 399$$

จากการคำนวณขนาดของกลุ่มตัวอย่าง ทำให้ได้กลุ่มตัวอย่างที่ใช้สำหรับการศึกษาคือ 399 ราย เพื่อความสะดวกผู้ศึกษาจึงต้องทำการเก็บตัวอย่างจำนวน 400 ราย

1.2 เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา

เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาและเก็บข้อมูลในการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุน ธุรกิจสถาบันกวดวิชาในกรุงเทพมหานครได้เลือกใช้ในการเก็บแบบสอบถาม จากการทดสอบคุณภาพของเครื่องมือแบบสอบถาม พบว่า ค่าความสอดคล้องตามวัตถุประสงค์ของการศึกษา (IOC) จากผู้เชี่ยวชาญ จำนวน 3 ท่าน ได้ค่า IOC อยู่ระหว่าง 0.60-1.00 และทำการทดสอบความเชื่อมั่นของแบบสอบถาม โดยการศึกษาพฤติกรรมในการเลือกเรียนในสถาบันกวดวิชาและปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกเรียน โดยใช้หลักการสร้างแบบสอบถาม โดยแบ่งเป็น 3 ส่วน ได้แก่ **ส่วนที่ 1** ข้อมูลส่วนตัวของผู้ตอบแบบสอบถาม **ส่วนที่ 2** ข้อมูลพฤติกรรมของนักเรียนและผู้ปกครองในการเลือกเรียนสถาบันกวดวิชา ส่วนที่ 3 ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่ทำให้ผู้ตอบแบบสอบถามเลือกเรียนสถาบันกวดวิชาและ **ส่วนที่ 3** ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่ทำให้ผู้ตอบแบบสอบถาม เลือกเรียนสถาบันกวดวิชานั้น ใช้เกณฑ์การให้คะแนนแบบ Rating Scale ซึ่งแบ่งเป็น 5 ระดับดังนี้ ระดับคะแนน 5 หมายถึง มากที่สุด ระดับคะแนน 4 หมายถึง มาก ระดับคะแนน 3 หมายถึง ปานกลาง ระดับคะแนน 2 หมายถึง น้อย ระดับคะแนน 1 หมายถึง น้อยที่สุด นำผลการให้คะแนนที่ได้มาหาค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน โดยใช้เกณฑ์ใน การวิเคราะห์และแปลผลข้อมูล ดังนี้ (บุญชม ศรีสะอาด, 2560 : 117) ระดับความคิดเห็นมากที่สุด

การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยได้ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลแบบสอบถามตามขั้นตอน ดังต่อไปนี้

1) ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary data) เป็นข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาโดยตรงโดยผู้วิจัยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง

2) ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary data) เป็นข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาโดยผู้ศึกษาไม่ได้เก็บรวบรวมด้วยตนเองโดยตรงแต่ได้จากการค้นคว้าจากหนังสือวิทยานิพนธ์รายงานการ ศึกษาวิจัยและข้อมูลจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับงานวิจัย

1.3 การวิเคราะห์ข้อมูลและสถิติที่ใช้

ข้อมูลแบบสอบถามที่ได้จากการรวบรวมดังกล่าวจะนำมาวิเคราะห์ผลทางสถิติ โดยใช้โปรแกรมทางสังคมศาสตร์ ในการคำนวณ โดยใช้สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistic) ซึ่งเป็นสถิติที่นำข้อมูลที่เก็บมา มานำเสนอในรูปแบบของกราฟ ตาราง ข้อมูล หรือแผนภูมิ โดยสถิติที่นำมาใช้ในการแปลผลทางสถิติมี 3 ส่วนคือ การแจกแจงความถี่ (Frequency) ส่วน เบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) และค่าเฉลี่ย (Mean)

2. การศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิค

2.1 ทำเลที่ตั้งและขนาดพื้นที่ที่มีความเหมาะสมอยู่ใกล้กับเขตโรงเรียน มีการคมนาคมและสาธารณูปโภคสะดวก

2.2 ศึกษาการออกแบบลักษณะสถาบันเพื่อให้มีภาพลักษณ์ดึงดูดและใช้งานได้เต็มประสิทธิภาพ

2.3 ศึกษาการออกแบบชื่อและโลโก้ของสถาบันเพื่อให้เป็นที่จดจำของลูกค้าและเป็นที่พูดถึงเมื่อต้องการเข้าใช้

2.4 การศึกษารูปแบบการสอนและเทคโนโลยีที่ใช้ประกอบการสอนที่ทำให้การเรียนมีประสิทธิภาพและเกิดความน่าสนใจ

2.5 การศึกษาหลักสูตรการเรียนการสอนที่ตอบสนองต่อความต้องการของนักเรียน

3. การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการจัดการ

การศึกษความเป็นไปได้ด้านการจัดการของการลงทุนธุรกิจสถาบันกวดวิชาผู้ศึกษาใช้หลัก POSDC เพื่อวิเคราะห์องค์กรและหลักการบริหารทรัพยากรมนุษย์เพื่อบริหารพนักงานในองค์กร ดังนี้ 1) ด้านการวางแผน (Planning : P) เพื่อกำหนดเป้าหมาย นโยบายและโครงสร้างของ องค์กร ตลอดจนกระบวนการปฏิบัติงานในส่วนต่างๆวางแผนรับรู้ ติดตาม เข้าใจ ตลอดจนวิเคราะห์ สถานการณ์ต่างๆ ได้ทั้งนอกและในองค์กร เพื่อประโยชน์ต่อการบริหารองค์กร 2) การจัดการองค์กร (Organizing : O) หมายถึง การกำหนดโครงสร้างองค์กร กำหนด ตำแหน่งงาน จัดสรรทรัพยากรบุคคล การจัดระเบียบงานต่างๆโดยคำนึงถึงการจัดโครงสร้างองค์กร นั่นก็คือการแบ่งหน้าที่แต่ละส่วนให้ชัดเจน ตรงกับความสามารถของพนักงานไม่ทำงานทับซ้อนกัน และจะต้องประสานงานให้ราบรื่น ครอบคลุมการทำงานเพื่อไม่ให้เกิดปัญหา 3) การจัดสรรและบริหารบุคลากร (Staffing : S) หมายถึง หลังจากมีการวางแผน และการจัดการองค์กรแล้วโครงการต่างๆก็ จะถูกบรรจุด้วยบุคคลที่จะเข้ามาปฏิบัติหน้าที่ตามที่องค์กรได้จัดไว้ผ่านการคัดเลือกและมีคุณสมบัติที่เหมาะสม เพื่อที่จะได้การปฏิบัติงานที่มีประสิทธิภาพที่ดีที่สุดเกิดการบรรลุผลตามที่องค์กรตั้งเอาไว้ 4) การสั่งการ (Directing : D) หมายถึง ภาระหน้าที่ของผู้บริหารจากการใช้ความสามารถในการชักจูงบุคลากรให้

ปฏิบัติงานอย่างดีที่สุด ดังนั้นการสั่งการต้องใช้ศิลปะ วาจาศิลป์ ในการบังคับ บัญชาและชักจูงให้บุคลากรในองค์กรมีความประพฤติที่ดีอยู่ในแผนการ ทำให้เกิดโอกาสที่งานจะ บรรลุตามเป้าหมายที่วางไว้ และ 5) การควบคุม (Controlling : C) หมายถึง การควบคุมงานบริหารจัดการทุกอย่างให้เป็นไปตามแผน โดยผู้บริหารจะต้องคอยดูแลควบคุมและติดตามการทำงานอยู่ตลอดเวลาตามมาตรฐานที่กำหนด ตลอดจนประเมินผลการทำงานอย่างสม่ำเสมอเพื่อติดตามการทำงานทุกกระบวนการไม่ให้เกิดข้อผิดพลาดใด ๆ

4. การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงิน

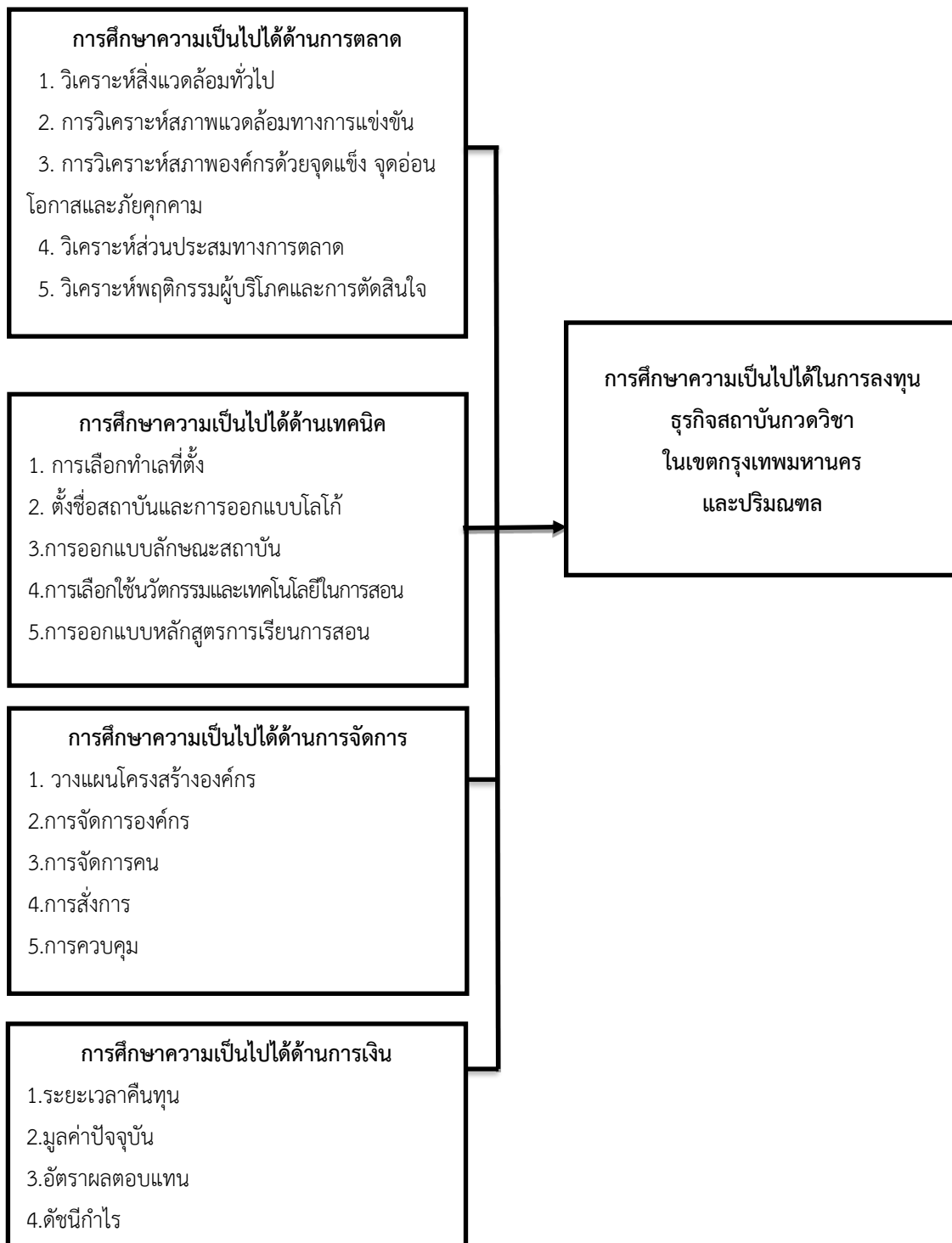
การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการด้านการเงิน โดยการจัดทำแผนทางการเงินและ วิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน ดังนี้

1. ต้นทุนของเงินลงทุนถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (Weighted Average Cost of Capital : WACC)
2. การคำนวณหาระยะเวลาคืนทุน (Payback Period : PBP)
3. การคำนวณหามูลค่าสุทธิ (Net Present Value : NPV)
4. การคำนวณหาอัตราผลตอบแทน (Internal rate of return) สรุปการศึกษาความเป็นไปได้

ด้านการเงินผลจากการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน งบกำไรขาดทุน ระยะเวลาคืนทุน การคำนวณหามูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราผลตอบแทนและการวิเคราะห์ ความไวสามารถตัดสินใจว่าโครงการนี้น่าลงทุนหรือไม่

กรอบแนวคิดในการวิจัย

ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวกับการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาดของจุฬาลักษณ์ สายแปง และ ศิริจันทร์ เชื้อสุวรรณ (2564) และศึกษาแนวคิดเกี่ยวกับการศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิคของ Bittinger & Chen (2018) และศึกษาแนวคิดเกี่ยวกับการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการจัดการของ Drucker (2005) และศึกษาแนวคิดเกี่ยวกับการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงินของ Brigham & Houston (2001) จากการศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวกับการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจสถาบันกวดวิชาในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ดังนั้นผู้วิจัยได้นำมากำหนดกรอบแนวคิดในการวิจัย ซึ่งแสดงกรอบแนวคิดดังภาพที่ 1



แผนภาพที่ 1 กรอบแนวคิดในการวิจัย

ผลการวิจัย

จากผลวิจัยสรุปได้ว่า การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจสถาบันกวดวิชาในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล โดยผู้ศึกษาได้ทำการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ เพื่อให้ได้ผลการศึกษาเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการตัดสินใจในการลงทุน โดยมีประเด็นสำคัญที่ผู้วิจัยนำมาอภิปรายผล ดังนี้

1. ผลการศึกษาพฤติกรรมการเลือกใช้บริการของผู้บริโภค พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เคยให้บุตรหลานของท่านเข้าเรียนพิเศษอย่างอื่นนอกเหนือจากการเรียนปกติ เคยเรียนกวดวิชาเป็นการเรียนประเภทโรงเรียนกวดวิชาทั่วไป ส่วนใหญ่เคยเรียนกวดวิชาที่โรงเรียนกวดวิชา **Kumon** เรียนกวดวิชาในรายวิชาภาษาอังกฤษ เหตุผลในการเรียนกวดวิชาเพื่อทบทวนบทเรียน ถ้ามีสถาบันกวดวิชาแห่งใหม่มาเปิดบริการในเขตพื้นที่ใกล้เคียง เปิดสอนในระดับชั้นมัธยมศึกษาตอนต้นและมัธยมศึกษาตอนปลาย สอนแบบตัวต่อตัวโดยอาจารย์ที่มีประสบการณ์ส่วนใหญ่ไปเรียนแน่นอน คิดว่าค่าใช้จ่ายที่เหมาะสมในการเรียนกวดวิชาต่อรายรายวิชาต่อคอร์ส (คอร์สละ 32 ชั่วโมง) และปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจลงทุนประกอบธุรกิจสถาบันกวดวิชาในกรุงเทพมหานคร ผลการศึกษา พบว่า ระดับความคิดเห็นของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจลงทุนประกอบธุรกิจสถาบันกวดวิชาในกรุงเทพมหานคร ภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยรวมเท่ากับ 4.25

2. การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั่วไป

จากการวิเคราะห์ปัจจัยด้านการเมืองและกฎหมาย ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ ปัจจัยด้านสังคมปัจจัยด้านเทคโนโลยี และปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม พบว่า ปัจจัยที่เป็นอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจ คือปัจจัยการแข่งขันด้านเศรษฐกิจของประเทศที่ผลกระทบต่อความไม่แน่นอน โดยเฉพาะความก้าวหน้าของเทคโนโลยีที่ส่งผลต่อการพัฒนาทางด้านการศึกษา และนักเรียนบางคนยึดติดกับชื่อเสียงของสถาบันใหญ่ ๆ ทำให้ไม่มาเลือกเรียนสถาบันของเรา

3. การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการแข่งขัน

ปัจจัยที่เป็นอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจคือการแข่งขันระหว่างกิจการคือ ด้านทำเลที่ตั้งที่เราเลือกเปิดกิจการไม่ค่อยมีคู่แข่งในทางตรง ส่วนใหญ่เป็นคู่แข่งทางอ้อม เช่น สถาบันสอนพิเศษการบ้านทั่วไป โรงเรียนกวดวิชาภาษา เป็นต้น ทำเลที่ตั้งเป็นแหล่งชุมชนมีสิ่งอำนวยความสะดวกหลากหลาย เช่น ที่จอดรถ ร้านค้าต่าง ๆ โดยการเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่ซึ่งคู่แข่งของเราไม่ได้มีกลุ่มเป้าหมายเดียวกัน ทำให้เราได้เปรียบในเรื่องของการแข่งขัน และคู่แข่งอัตราค่าเรียนที่สูง รวมไปถึงการใช้เวลาเรียนมากในแต่ละหลักสูตร ทำให้สามารถที่จะเจาะกลุ่มเป้าหมายที่ต้องการความรวดเร็วในการเรียน และมีกำลังจ่ายปานกลางได้เป็นอย่างดี

4. การศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิค

จากการศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิค การเลือกทำเลที่ตั้งมีความเหมาะสมเป็นอาคารพาณิชย์ 1 คูหา 2 ชั้นครึ่ง ตั้งอยู่ที่ ตำบลบ้านใหม่ อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี อยู่ใกล้แหล่งชุมชน และใกล้กับสถานศึกษา และอยู่ใกล้กับตลาดเหมาะสมกับการเดินทางมาเรียนกวดวิชา

5. สรุปผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการจัดการ

จากการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการจัดการ เจ้าของกิจการเป็นผู้เชี่ยวชาญที่มีประสบการณ์มากกว่า 5 ปี เนื่องจากครูผู้สอน หรือติวเตอร์ เป็นผู้ที่มีความรู้ความสามารถด้านวิชาการ สามารถสอนให้นักเรียนเข้าใจได้ง่าย จะได้รับการยอมรับในตลาด ปัจจุบันโรงเรียนมีติวเตอร์หลักที่เป็นที่รู้จักในหมู่นักเรียน และผู้ปกครอง นอกจากนี้ยังมีติวเตอร์ท่านอื่น ๆ มีหน้าที่รับผิดชอบการสอนในแต่ละคอร์ส นอกจากนี้ยังมีเรื่องของบุคลากรทางวิชาการที่มีความรู้ สามารถถ่ายทอดความรู้ให้นักเรียนสามารถเข้าใจได้ง่าย และเกิดการยอมรับในหมู่นักเรียนได้อย่างทั่วถึง

6. สรุปการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงิน

ผลการศึกษาด้านการเงินนั้นมีความสำคัญสำหรับการทำธุรกิจ เงินทุนโครงการรวม 774,278 บาท โดยมีแหล่งที่มา 2 ส่วน คือส่วนของเจ้าของ 274,278 บาท และเงินกู้ยืม 500,000 บาท จากสถาบันการเงิน จากผลการวิเคราะห์ระยะเวลาในการคืนทุนของโครงการอยู่ที่ 1 ปี มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 2,291,117 บาท แสดงว่ามีผลตอบแทนมากกว่าต้นทุน และมีอัตราผลตอบแทนภายในโครงการ 91.20% ซึ่งสูงกว่าผลตอบแทนที่โครงการต้องการคือ 7 % ดังนั้นสรุปได้ว่าการจัดตั้งโรงเรียนกวดวิชา มีความเป็นไปได้ทางด้านการเงิน ดังนั้นจึงควรลงทุนในโครงการนี้ แสดงดังตารางที่ 1-2

ตารางที่ 1 อัตราผลตอบแทนการลงทุน

ระยะเวลา	กระแสเงินสดสุทธิ	อัตราผลตอบแทนขั้นต่ำ
0	- 774,278	7.77%
1 ปี	740,600	7.77%
2 ปี	687,216	7.77%
3 ปี	732,112	7.77%
4 ปี	790,928	7.77%
5 ปี	894,432	7.77%
IRR	91.20%	

จากผลการตั้งสมมติฐานด้านการเงินและการวิเคราะห์ด้านการเงินพบว่า มีความเป็นไปได้ในการลงทุนทั้งในด้านกำไร ผลตอบแทนและระยะเวลาในการคืนทุน สังเกตได้จากค่า NPV มูลค่าสุทธิในระยะเวลา 5 ปี มีค่าเท่ากับ 2,291,117 บาท และค่า IRR เท่ากับร้อยละ 91.20 ซึ่งมากกว่าผลตอบแทนขั้นต่ำ อีกทั้งระยะเวลาคืนทุนไม่เกิน 5 ปี แสดงให้เห็นว่าธุรกิจเกิดความน่าสนใจ

ตารางที่ 2 วิเคราะห์ความไวของโครงการต่อการเปลี่ยนแปลง

	กรณีปกติ	กรณีรายได้ลดลง (ต่อปี)			กรณีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น (ต่อปี)		
		5%	10%	8.1264%	5%	10%	9.2598%
PV	2,291,117	2,176,561	-1,959,009	0.00	2,176,562	-2,394,218	0.00
B/C	1.8711	1.8211	1.7211	1.0000	1.9211	1.9711	1.0000
RR	91.20%	86.64	-78.00	7.75%	95.76	-98.58	7.75%

จากการวิเคราะห์ความไวของโครงการต่อการเปลี่ยนแปลง พบว่า กรณีรายได้ลดลง 5%ต่อปี และกรณีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น 5% ต่อปี นั้นแสดงให้เห็นว่ามีความคุ้มค่าในการลงทุน เนื่องจากมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) มากกว่า 0, อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) มีมากกว่าอัตราคิดลด 7.75% ที่โครงการกำหนดและผลตอบแทนค่าใช้จ่ายของโครงการ (B/C Ratio) มากกว่ารายได้ 10% ต่อปี และกรณีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น 10% ต่อปี นั้นไม่มีความคุ้มค่าในการลงทุน เนื่องจากมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) ติดลบหรือน้อยกว่า 0, อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) มีค่าน้อยกว่าอัตราคิดลด 7.75% ที่โครงการกำหนด และอัตราผลตอบแทนค่าใช้จ่ายของโครงการ (B/C Ratio) น้อยกว่า 1 เท่า และถ้ารายได้ลดลงมากกว่า 8.1264% ต่อปี หรือค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นมากกว่า 9.2598% ต่อปี นั้นจะทำให้โครงการนี้ไม่คุ้มค่าในการลงทุน เนื่องจากมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) ติดลบหรือน้อยกว่า 0, อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) มีค่าน้อยกว่าอัตราคิดลด 7.75% ที่โครงการกำหนด และอัตราผลตอบแทนค่าใช้จ่ายของโครงการ (B/C Ratio) น้อยกว่า 1 เท่า

อภิปรายผลการวิจัย

จากผลวิจัยสรุปได้ว่า พฤติกรรมของผู้ปกครองในการเลือกสถาบันกวดวิชาให้บุตรหลาน และความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจสถาบันกวดวิชาในกรุงเทพมหานคร ทั้ง 4 ด้าน ได้แก่ ด้านการตลาด ด้านการจัดการ ด้านการเงิน และด้านเทคนิค สามารถอภิปรายผลได้ดังนี้

ผลการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจสถาบันกวดวิชาในกรุงเทพมหานคร ทั้ง 4 ด้าน ได้แก่ ด้านการตลาด ด้านการจัดการ ด้านการเงิน และด้านเทคนิค มีรายละเอียดดังนี้

1) ความเป็นไปได้ด้านการตลาด จากการศึกษาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจลงทุนประกอบธุรกิจกวดวิชาในกรุงเทพมหานคร สภาพแวดล้อมทั่วไป และสภาพแวดล้อมทางการแข่งขัน พบว่า

(1.1) จากผลการศึกษาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจลงทุนประกอบธุรกิจกวดวิชาในกรุงเทพมหานคร ทั้งหมด 7 ด้าน โดยภาพรวมมีระดับความเห็นอยู่ระดับมากที่สุด โดยเรียงลำดับจากค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับความคิดเห็นจากมากไปน้อย คือ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านกระบวนการ

ด้านบุคคล ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด และด้านลักษณะทางกายภาพ ซึ่งสามารถอธิบายได้ว่า ด้านผลิตภัณฑ์ (Product) แสดงให้เห็นว่า ปัจจัยที่ต้องให้ความสำคัญในการตัดสินใจลงทุน ประกอบธุรกิจกวดวิชาในกรุงเทพมหานคร คือ ระยะเวลาในการเรียนแต่ละคอร์ส ความเหมาะสมของจำนวนนักเรียนใน Class เรียน เนื้อหาที่สอนสอดคล้องตรงกับความต้องการ อุปกรณ์และสื่อการสอนเพียงพอ ชื่อเสียงของโรงเรียนกวดวิชา การเรียนกับอาจารย์ที่มีชื่อเสียง และอาจารย์ผู้สอนมีความรู้ ความสามารถ ตามลำดับ รองลงมา ด้านกระบวนการ แสดงให้เห็นว่า ในการตัดสินใจลงทุนประกอบธุรกิจกวดวิชาต้องให้ความสำคัญกับการจัดเวลาพักเบรกอย่างเหมาะสม การเรียนการสอนได้ตามหัวข้อและระยะเวลาที่กำหนด การปรับปรุงหลักสูตรอย่างต่อเนื่อง และมีตารางเรียนแจ้งให้ทราบล่วงหน้า ลำดับต่อมาเป็นด้านบุคคล แสดงให้เห็นว่า ในการตัดสินใจลงทุนประกอบธุรกิจกวดวิชาต้องให้ความสำคัญกับความรู้ ความชำนาญและมีกิริยามารยาทเหมาะสมของอาจารย์ผู้สอน และการให้บริการด้วยความสุภาพและให้ข้อมูลถูกต้องครบถ้วนของเจ้าหน้าที่ ลำดับต่อมาเป็นด้านราคา (Price) แสดงให้เห็น ในการตัดสินใจลงทุนประกอบธุรกิจกวดวิชาต้องให้ความสำคัญกับราคาค่าเรียนมีความเหมาะสมกับคุณภาพการสอน ราคาถูกกว่าสถาบันอื่น และสามารถผ่อนได้ ซึ่งเป็นสิ่งที่ผู้ปกครองหรือนักเรียนใช้เปรียบเทียบระหว่างสถาบันกวดวิชาต่าง เพื่อตัดสินใจว่าจะเลือกเรียนที่สถาบันใด ลำดับต่อมาเป็นด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) แสดงให้เห็นว่า ในการตัดสินใจลงทุนประกอบธุรกิจกวดวิชาต้องให้ความสำคัญกับทำเลที่ตั้งเหมาะสม และมีเว็บไซต์ประชาสัมพันธ์ข้อมูลข่าวสารและแนะนำสถาบันกวดวิชา ตามลำดับ รวมถึงความสะดวกต่อการเดินทาง และมีป้ายโฆษณา ใบปลิว แผ่นพับ ลำดับต่อมาเป็นด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion) แสดงให้เห็นว่า ในการตัดสินใจลงทุนประกอบธุรกิจกวดวิชาต้องให้ความสำคัญกับการมีส่วนลดสำหรับลูกค้าที่สมัครเรียนต่อ และการมีโปรโมชั่นประชาสัมพันธ์ข้อมูลข่าวสารต่างๆ ผ่านหน้าเพจเฟซบุ๊ก รวมถึงการมีส่วนลดเมื่อลงทะเบียนหลายวิชา หรือสมัครเรียนเป็นกลุ่ม การจัดให้ทดลองเรียนฟรีก่อนตัดสินใจ และมีการกระตุ้นผลลัพธ์ทางการเรียน ลำดับสุดท้ายเป็นด้านลักษณะทางกายภาพ (Physical Evidence) แสดงให้เห็นว่า ในการตัดสินใจลงทุนประกอบธุรกิจกวดวิชาต้องให้ความสำคัญกับการมีสื่อการเรียนการสอนที่เพียงพอ เช่น โพรเจคเตอร์ ทีวี เป็นต้น ห้องน้ำสะอาด และเพียงพอ ห้องเรียนติดเครื่องปรับอากาศทุกห้อง ไม่มีเสียงรบกวนจากภายนอก และความปลอดภัยของสถานที่อาคาร

(1.2) สภาพแวดล้อมทั่วไป ประกอบด้วย ปัจจัยด้านการเมืองและกฎหมาย ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ ปัจจัยด้านสังคม ปัจจัยด้านเทคโนโลยี และปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม พบว่า ปัจจัยที่เป็นอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจมากที่สุด คือ ปัจจัยด้านการเมือง เนื่องจากเมื่อมีปัญหาด้านการเมืองจะส่งผลต่อความไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจและคามก้าวหน้าทางเทคโนโลยี รวมทั้งส่งผลต่อวิถีชีวิตในการดำเนินชีวิตในสังคมอีกด้วย ดังนั้นในการตัดสินใจลงทุนประกอบธุรกิจกวดวิชาต้องให้ความสำคัญกับสถานการณ์ด้านการเมืองและกฎหมาย รองลงมาคือ ด้านเศรษฐกิจ ด้านเทคโนโลยี และด้านสิ่งแวดล้อม

(1.3) สภาพแวดล้อมทางการแข่งขัน ประกอบด้วย ภัยคุกคามจากผู้ประกอบการรายใหม่ อำนาจต่อรองของผู้จำหน่ายวัตถุดิบ อำนาจต่อรองของผู้ซื้อ อุปสรรคจากสินค้าทดแทน การแข่งขันระหว่างกิจการที่มีอยู่ในอุตสาหกรรม พบว่า ปัจจัยที่เป็นอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจมากที่สุด คือ

2) ความเป็นไปได้ด้านการจัดการ ในการลงทุนธุรกิจสถาบันกวดวิชาในกรุงเทพมหานคร ผู้ศึกษามีการวางแผนก่อนการดำเนินงาน อาทิเช่น การวางแผนการตลาดออนไลน์ การจัดทำโปรโมชั่น การจัดหาอาคารสถานที่ การทำเอกสารเพื่อขอจดทะเบียนและขออนุญาตจัดตั้งโรงเรียนกวดวิชา การเปิดรับสมัครบุคลากร การจัดทำโฆษณาประชาสัมพันธ์ข้อมูลต่างๆ การจัดทำเอกสารประกอบการสอน รวมทั้งได้ดำเนินการในรูปแบบหุ้นส่วนทั้งหมด 2 คน เพื่อให้เกิดความคล่องตัวและมีประสิทธิภาพ และมีการกำหนดโครงสร้างการจัดการองค์กร ประกอบ เจ้าของธุรกิจและผู้จัดการจำนวน 1 คน ผู้สอนประจำ จำนวน 3 คน พนักงานธุรการ จำนวน 1 คน และแม่บ้านจำนวน 1 คน โดยแต่ละคนได้มีการแบ่งหน้าที่รับผิดชอบอย่างชัดเจน นอกจากนี้ได้มีการสั่งการให้มีการประชุมในทุกเดือน และได้กำหนดรายวิชาที่เปิดสอน มีตารางเรียนแจ้งให้ผู้เรียนทราบล่วงหน้า และได้จัดหาเจ้าหน้าที่คอยให้คำแนะนำ จากที่กล่าวข้างต้น แสดงให้เห็นว่า ผู้ศึกษาได้มีการเตรียมความพร้อมในการทำธุรกิจสถาบันกวดวิชาในกรุงเทพมหานคร ประกอบกับเจ้าของกิจการเป็นผู้เชี่ยวชาญ มีประสบการณ์มากกว่า 5 ปี และมีครูผู้สอนที่มีความรู้ความสามารถด้านวิชาการและสามารถถ่ายทอดให้ผู้เรียนเข้าใจได้ง่าย เป็นที่รู้จักในหมู่นักเรียนและผู้ปกครอง และเป็นที่ยอมรับในตลาด ดังนั้น ในการลงทุนธุรกิจสถาบันกวดวิชาในกรุงเทพมหานครนี้จึงมีความเป็นไปได้ด้านการจัดการ

3) ความเป็นไปได้ด้านเทคนิค ในการศึกษาครั้งนี้ ได้กำหนดทำเลที่ตั้งที่ตำบลบ้านใหม่ อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี เป็นอาคารพาณิชย์หน้ากว้าง 4 เมตร ลึก 16 เมตร 1 คูหา 2 ชั้นครึ่ง มีจำนวน 2 ห้องนอน และ 2 ห้องน้ำ อยู่ใกล้แหล่งชุมชน และใกล้กับสถานศึกษา รวมทั้งอยู่ใกล้กับตลาดอีกด้วย ซึ่งได้กำหนดการจัดสรรพื้นที่ประกอบด้วย ชั้นที่ 1 เป็นส่วนต้อนรับลูกค้า และชั้นที่ 2 เป็นส่วนของห้องเรียน จำนวน 2 ห้อง ซึ่งแสดงให้เห็นว่าการลงทุนธุรกิจสถาบันกวดวิชาในกรุงเทพมหานครนี้มีความเป็นไปได้ด้านเทคนิค

1) ความเป็นไปได้ด้านการเงิน พบว่า สำหรับเงินลงทุนในโครงการ 774,278 บาท มีระยะเวลาในการคืนทุนไม่เกิน 1 ปีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 2,291,117 บาท แสดงว่ามีผลตอบแทนมากกว่าต้นทุน และมีอัตราผลตอบแทนภายในโครงการ 91.20 % ดังนั้นจึงสรุปได้ว่ามีความเป็นไปได้ด้านการเงิน

ดังนั้นเมื่อพิจารณาตามที่กล่าวข้างต้น จึงสามารถสรุปได้ว่า ในการลงทุนธุรกิจสถาบันกวดวิชาในกรุงเทพมหานครครั้งนี้ มีความเป็นไปได้ทั้งด้านการตลาด ด้านการจัดการ ด้านการเงิน และด้านเทคนิค

ข้อเสนอแนะ

- 1) จากการศึกษาพบว่าผู้ปกครองให้ความสำคัญกับประสบการณ์การสอนของติวเตอร์จึงควรมีการประชาสัมพันธ์ให้ผู้ปกครองเห็นถึงผลงานการสอนของติวเตอร์ผ่านทางสื่อสังคมออนไลน์ต่าง ๆ รวมทั้งควรมีการจัดการติวเตอร์ในโอกาสต่าง ๆ อย่างสม่ำเสมอเพื่อให้ลูกค้าได้ลองสัมผัสบรรยากาศจริง
- 2) ในด้านการตลาดควรมีการจัดโปรโมชั่นเพื่อส่งเสริมให้เกิดการบอกต่อของนักเรียนเนื่องจากลูกค้าในความสนใจจากการบอกต่อของผู้ที่เคยมาเรียนมากกว่าการสื่อสารทางอื่นๆ
- 3) ควรจัดทำหลักสูตรเฉพาะทางที่หลากหลายเนื่องจากลูกค้าสนใจในการเรียนเป็นกลุ่มเล็กๆ หรือเรียนเดี่ยวทำให้มีความต้องการที่จะเรียนในหลักสูตรที่ต้องการแตกต่างกันไปดังนั้นการมีหลักสูตรที่หลากหลายจึงทำให้ลูกค้าเกิดความสนใจมากยิ่งขึ้น

เอกสารอ้างอิง

- จุฑาลักษณ์ สายแปงและศิริจันทร์ เชื้อสุวรรณ. (2564). *ตัวแบบการวิเคราะห์การเปลี่ยนแปลงของปัจจัยสภาพแวดล้อมภายนอกที่ส่งผลต่อการกำหนดกลยุทธ์ขององค์กร*. บทความวิชาการ. มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี. นครราชสีมา.
- โนมูระ พัฒนสิน. (2563). บทความวิเคราะห์ตลาดหลักทรัพย์. *ออนไลน์*. สืบค้นเมื่อ 12 มีนาคม 2567. แหล่งที่มา: <https://investor.woce.co.th/analyst-information/analyst-reports>
- บุญชม ศรีสะอาด. (2560). *การวิจัยเบื้องต้น*. (พิมพ์ครั้งที่ 10). กรุงเทพมหานคร: สุภาพบุณย์การพิมพ์.
- สถาบันส่งเสริมการสอนวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี. (2560). *คู่มือการใช้หลักสูตรกลุ่มสาระการเรียนรู้วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี* (ฉบับปรับปรุง พ.ศ. 2560). กรุงเทพมหานคร: มหาวิทยาลัยสวนดุสิต.
- อนันต์ บินรามา. (2552). *ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกเรียนกวดวิชาระดับมัธยมศึกษาตอนต้นในเขตทุ่งครุ*. รายงานการศึกษานิเทศศาสตร์ หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต. บัณฑิตวิทยาลัย: มหาวิทยาลัยราชภัฏบ้านสมเด็จเจ้าพระยา.
- Bittinger, Joshua D. (2018). *Stem pipeline for students with disabilities: from high School to intentions to Major in stem* Submitted to the Graduate School of the University of Massachusetts Amherst in partial fulfillment of the requirements for the degree of Doctor of Philosophy College of Education Higher Education. (Online) <https://scholarworks.umass.edu>.
- Brigham, Eugene F. and Joel F. Houston. 2001. *Fundamentals of Financial Management*. 9thed. Harcourt.
- Drucker, F. (2005). *The Practice of Management*. Englewood Cliffs, NJ : Prentice – Hall.
- Yamane Taro. (1973). *Issues in adolescent psychology*. Third edition. Englewood cliffs, N.J.: Prentice-Hall.