

52602355 : สาขาวิชาการประกอบการ

คำสำคัญ : ธุรกิจบริการจัดอบรมหลักสูตรคอมพิวเตอร์/ กลยุทธ์การตลาด/ ส่วนประสมของตลาดบริการ

ทิพย์วัลย์ ลอยถาดทอง : แผนธุรกิจ บริษัท กู๊ดพอยท์ โซลูชั่น จำกัด. อาจารย์ที่ปรึกษา  
การค้นคว้าอิสระ : อ.ดร.เฉลิมชัย กิตติศักดิ์นวิน. 121 หน้า.

บริษัทกู๊ดพอยท์ โซลูชั่น จำกัด เป็นบริษัทจัดอบรมหลักสูตรคอมพิวเตอร์ ให้บริการจัดอบรม  
หลักสูตรคอมพิวเตอร์และเป็นที่ปรึกษาในการพัฒนาแก้ไขโปรแกรมคอมพิวเตอร์ ตั้งอยู่ที่ 48/16 หมู่ 13 ซอย  
เจริญสนิทวงศ์ 35 ถ. เจริญสนิทวงศ์ แขวง บางพรหม เขต คลังชั้น กรุงเทพฯ 10700 เงินทุนในการดำเนินงานได้มา  
จากส่วนของเจ้าของและจากผู้อถือหุ้นเป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 679,600 บาท

การศึกษาในครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาโอกาสในการประกอบธุรกิจและประเมินความ  
เป็นไปได้ของโครงการลงทุนเพื่อใช้เป็นแนวทางในการวางแผนการดำเนินธุรกิจและเพื่อวางแผนกลยุทธ์  
ทางการตลาด

วิธีการศึกษา ศึกษาในรูปแบบการจัดทำแผนธุรกิจโดยสืบค้นข้อมูลที่เกี่ยวข้องจากการนำ ผล  
การสำรวจตลาดอุตสาหกรรมไอซีทีในประเทศไทยประจำปี 2552 และประมาณการปี 2553 (ICT Market &  
Outlook 2009) จากศูนย์เทคโนโลยีอิเล็กทรอนิกส์และคอมพิวเตอร์แห่งชาติ ข้อมูลของ ผู้ให้บริการในตลาด  
บริการจัดอบรมคอมพิวเตอร์จากกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมกระทรวงอุตสาหกรรมและจากการวิเคราะห์ปัจจัย  
ที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจ รวมถึงการทำวิจัยโดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการสำรวจและนำมาวิเคราะห์  
ตลาดเพื่อให้ทราบถึงสถานการณ์ของกิจการ คู่แข่งและความต้องการของผู้ใช้บริการ ซึ่งจะนำมาใช้ประกอบการ  
ตัดสินใจในการกำหนดกลยุทธ์ของกิจการเพื่อสร้างความได้เปรียบที่เหนือคู่แข่งอันจะนำไปสู่ความสำเร็จใน  
การประกอบธุรกิจและวิเคราะห์ถึงผลตอบแทนจากการลงทุนเพื่อสร้างความมั่นใจให้กับผู้ลงทุน

ผลจากการศึกษาเพื่อให้ประสบผลสำเร็จในการประกอบธุรกิจในด้านการบริหารจัดการกิจการ  
ได้นำกลยุทธ์การสร้างแตกต่างในการบริการ (Differentiation Strategy) โดยมุ่งเน้นความเชี่ยวชาญการใช้  
กลยุทธ์ด้านราคาต่ำกว่าคู่แข่ง การสร้างการตอบสนองการบริการอย่างรวดเร็วและมีคุณภาพ  
พร้อมทั้งนำกลยุทธ์การมุ่งเน้นลูกค้าเฉพาะกลุ่ม (Focus Strategy) เพื่อให้ธุรกิจเข้าสู่ตลาดสามารถดำเนินธุรกิจ  
และแข่งขันในตลาดได้ ด้านแผนการตลาดกิจการนำผลการสำรวจจากการทำการศึกษาวิจัยตลาดลูกค้ากลุ่ม  
องค์กรธุรกิจมาวิเคราะห์ส่วนประสมของตลาดการบริการ (Marketing Mix 7P'S) มาใช้ในการวางแผน  
กลยุทธ์ทางการตลาด ด้านแผนการให้ บริการมีการกำหนดผังขั้นตอนการให้บริการเพื่อให้เกิดความรวดเร็ว  
ตรงกับความต้องการของลูกค้า มุ่งเน้นคุณภาพในการบริการ ด้านแผนการเงินในการประมาณการเงินระยะเวลา  
คืนทุนของกิจการเท่ากับ 3.94 ปีและมูลค่าโครงการปัจจุบันสุทธิ (NetPresent Value:NPV) ณ สิ้นปีที่เท่ากับ  
879,378 บาท

สาขาวิชาการประกอบการ

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2554

ลายมือชื่อนักศึกษา.....

ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ .....

52602355 : MAJOR : ENTREPRENEURSHIP

KEY WORDS : COMPUTER TRAINING COURSES BUSINESS/ MARKETING STRATEGIES/  
COMPOSITION OF SERVICING MARKET

TIPPAWAN LOYTHADTHONG: BUSINESS PLAN OF GOODPOINT SOLUTION  
CO., LTD. INDEPENDENT STUDY ADVISOR : CHALERMCHAI KITTISAKNAWIN, Ph.D. 121 pp.

Good Point Solution Co., Ltd. is a company providing for computer courses' trainings, offering our service of providing the training for computer courses, being a consultant to develop and modify computer's programs, located at 48/16 Moo.13 Soi Jaransanitwong 35, Jaransanitwong Road, Bangprom Sub-District, Talingchan District, Bangkok 10170. Funds for the operation are got from the part of owner, and also shareholder, for totally amount of 679,600 Baht.

The objective of this study is to study the opportunity in operating a business, and to make possibility's assessment of investment project, in order to apply as the guideline in planning of business's operation and to plan marketing strategies.

Studying Methods : By studying the business plan's arranging pattern, by searching for relating data, from applying the survey result of ICT Industry's market in Thailand, for year 2009, and the estimate for year 2010 (ICT Market & Outlook 2009) from National Electronics and Computer Technology Center. The information of service providers in the market of computer knowledge's training service providing, obtained from Department of Industrial Promotion and Ministry of Industry, and from the analysis of factors that effect toward business operation. Including to researching by using questionnaire as the tools to survey, and bring it to analyze market, in order to know the business's situation, competitors, and service users' needs. These will be brought supporting for making decision's consideration to determine strategies of business, in order to create competitive advantages over competitors, which will lead to success in business's operation, included the analysis regarding to return on investment, in order to make confidence to investors.

The results from the research by the purpose to achieve successful in business's operation, in the field of business's administration and management, has applied the strategy of differentiate in service making ( Differentiation Strategy ), by focusing on the expert in using pricing strategies of training cost that being lower than competitor. The creating of service response that is quick and having with quality, together with applying the strategy of focusing on particular group of customer (Focus Strategy), in order to put the business entered into the market, resulting the ability in business operation and can compete in the market. For marketing plan, the business brought the survey result from the study and research regarding to customer market, in the group of business organization to be analyzed, for composition of servicing market (Marketing Mix 7P'S) was applied in planning of marketing strategy. For the service offering plan, service offering procedures -chart was fixed, in order to causing rapidity in accordance to customers' needs, and also emphasizing on the quality in service offering. For financial plan, the financial estimate for the payback period of the business, equals 3.94 years, and net value of present project (Net Present Value: NPV) as of end of year equals 879,378 Baht.

---

Program of Entrepreneurship Graduate School, Silpakorn University Academic Year 2011

Student's signature.....

Independent Study Advisor's signature.....