

บทที่ 7 กลยุทธ์การปฏิบัติการ

การออกแบบบริการ

สถาบัน Child Bright จะมีรูปแบบบริการ คือ ลูกคามีส่วนร่วมในขั้นตอนการให้บริการที่สามารถเข้าร่วมทำกิจกรรมพร้อมบุตรหลานได้ ส่วนขั้นตอนการออกแบบการให้บริการจะเป็นแบบที่ 2 เช่นกัน คือ การจัดหลักสูตร แบ่งให้เด็กเรียนช่วงเวลาสั้นๆ ประกอบกันจนครบหลักสูตร ซึ่งสถาบันจะให้ความสำคัญอย่างมากกับการสร้างความพึงพอใจให้ลูกค้าอย่างสูงสุด ทั้งนี้ สถาบัน Child Bright ได้ออกแบบการบริการในด้านตารางการเรียนการสอน เพื่อมุ่งให้เกิดความพึงพอใจและตรงกับความต้องการของลูกค้าเรื่องผลการเรียนการสอน ดังนี้

ตารางการเรียนการสอนของสถาบัน Child Bright

จากโครงสร้างหลักสูตรการเรียนการสอนที่มีทั้งหมด 3 หลักสูตร ประกอบกับพื้นที่ห้องเรียนมีทั้งหมด 2 ห้อง จึงมีการจัดตารางเรียนตามพื้นที่ของห้องเรียนและหลักสูตร เพื่อให้เกิดความเหมาะสมในการใช้งานห้องเรียนและเวลาที่เหมาะสมกับการเรียนรู้ของเด็กที่เป็นช่วงเวลาไม่เกิน 1 ชั่วโมง (เพื่อเวลาเข้า-ออกห้องเรียนด้วย) ดังนี้

ห้องเรียนหลักสูตรจิตใจดี	จันทร์	อังคาร	พุธ	พฤหัสบดี	ศุกร์	เสาร์	อาทิตย์
10:00 - 11:15	ปิด					C	B
11:15 - 12:30						C	C
13:30 - 14:45	B	B	B	B	B	B	C
14:45 - 16:00	B	B	B	B	B	C	C
16:00 - 17:00	B	C	B	C	B	C	B
17:00 - 18:00	C	C	C	C	C	C	C
18:00 - 19:00	เวลาทำงาน Office						

B=MQ for baby (1-3 ปี), C=MQ for child (4-6 ปี)

ห้องเรียนหลักสูตรฉลาดคิด	จันทร์	อังคาร	พุธ	พฤหัสบดี	ศุกร์	เสาร์	อาทิตย์
10:00 - 11:15	ปิด					G	G
11:15 - 12:30						4	5
13:30 - 14:45	1	2	1	2	1	2	1
14:45 - 16:00	2	1	2	1	2	4	3
16:00 - 17:00	3	3	3	3	3	5	5
17:00 - 18:00	4	5	4	5	4	5	4
18:00 - 19:00	เวลาทำงาน Office						

1=Think I (1-2 ปี), 2=Think II (2-3 ปี), 3=Think III (3-4 ปี), 4=Think IV (4-5 ปี),

5=Think V (5-6 ปี), G=เกมส์ฉลาดคิด (ไม่จำกัดอายุ)

ตาราง 7-1 แสดงการจัดตารางเรียนของสถาบัน Child Bright

จากตารางเรียนดังกล่าว พบว่า

- ในช่วงเช้าของวันธรรมดา(จันทร์-ศุกร์) เวลา 10.00-12.30 จะหยุดไม่มีการเรียนการสอนเนื่องจาก ช่วงนี้เด็กโตจะไปโรงเรียนและคาดการณ์ว่าช่วงแรกของการเปิดกิจการจะมีจำนวนนักเรียนไม่มากนัก ทำให้ช่วงเวลานี้สถาบันจะหยุดทำการ ซึ่งจะช่วยให้ลดค่าใช้จ่ายด้านต่างๆ และสถาบันจะใช้ช่วงเวลานี้ในการดำเนินกิจกรรมทางการตลาดโดยการ จัด Event ตามสถานที่ต่างๆ เช่น หมู่บ้านจัดสรร เป็นต้น เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์สถาบันให้เป็นที่รู้จักและเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้มากที่สุด
- ในช่วงเช้าระหว่าง 10.00-12.30 สถาบันจะเพิ่มชั่วโมงการสอนเป็น 1.15 ชั่วโมง จากปกติ 1 ชั่วโมง เพื่อดึงดูดให้ผู้ปกครองนำนักเรียนมาเรียนในช่วงเช้าด้วย
- ในช่วงเย็น 18.00-19.00 จะเป็นช่วงเวลาให้พนักงานทุกคนทำงาน Office เช่น ครูประเมินผลการเรียนของทั้งวัน, ประชุมทีมงาน เป็นต้น
- รับนักเรียนสูงสุด 10 คน/ห้องเรียน มีครู 2 คน/ห้องเรียน และสามารถรองรับนักเรียนได้สูงสุด 640 คนต่อ 3 เดือน

การศึกษาคู่แข่งด้านการจัดการเรียนการสอน

ในกรณีนี้จะยกตัวอย่างการจัดการเรียนการสอนของสถาบันพัฒนาการเด็ก Gymboree ซึ่งมี 3 หลักสูตรหลัก คือ Gymboree Core, Music และ Art โดยสถาบัน Gymboree จะมีการจัดการเรียนการสอนที่ยืดหยุ่นมีการเปลี่ยนแปลงไปเรื่อยๆ ทุก 2-3 เดือน แตกต่างกันในแต่ละสาขาและขึ้นอยู่กับความเหมาะสมของจำนวนเด็กที่เข้าเรียน

สำหรับสถาบัน Gymboree สาขาสุขุมวิท ตั้งอยู่ที่ อาคาร Racquet Club3 ซ.สุขุมวิท 49 มีห้องเรียน 3 ห้อง และมีการจัดการเรียนการสอน ดังนี้

ห้องเรียน Gymboree Core	จันทร์	อังคาร	พุธ	พฤหัสบดี	ศุกร์	เสาร์	อาทิตย์
9:00 – 10:00						5	4
10:00 - 11:00		3	6	5	4	3	2
11:00 - 12:00		4	4	3	5	4	6
12:00 – 13:00		1	1				1
13:00 - 14:00		7	2	6	3	6	3
14:00 - 15:00		2	3	2	5	2	5
15:00 – 16:00				7		7	
16:00 – 17:00		7					7

1=เด็กอายุ 0-6 เดือน, 2=6-10 เดือน, 3=10-16 เดือน, 4=16-22 เดือน,

5=22-28 เดือน, 6=28-36 เดือน, 7=3-5 ปี

ห้องเรียน Music	จันทร์	อังคาร	พุธ	พฤหัสบดี	ศุกร์	เสาร์	อาทิตย์
10:00 - 11:00		1	2	1	1	2	2
11:00 - 12:00			3	2	2	3	1
14:00 - 15:00			1	3	1	1	
15:00 – 16:00				1		2	3

1=เด็กอายุ 6-16 เดือน, 2=16-28 เดือน, 3=28 เดือน-5ปี,

ห้องเรียน Art	จันทร์	อังคาร	พุธ	พฤหัสบดี	ศุกร์	เสาร์	อาทิตย์
09:15			2	1		2	2
ประมาณ 10:45 หรือ 11:00		1	1	2	1	1	3
ประมาณ 13:00 หรือ 13:30			2		2		1
14:30						2	2
ประมาณ 15:45 หรือ 16:00		2			3	3	

1=เด็กอายุ 18-30 เดือน, 2=30-42 เดือน, 3=42-60 เดือน

หลักสูตร Art ใช้เวลาเรียนประมาณ 1 – 1.30 ชั่วโมง ไม่แน่นอนขึ้นกับกิจกรรมศิลปะที่ทำ

ตาราง 7-2 แสดงการจัดตารางเรียนของสถาบัน Gymboree

สาขาสุนัขวิท ช่วงวันที่ 29 เมษายน-21 กรกฎาคม 2551

จากตารางเรียนดังกล่าว พบว่า

- ชั่วโมงเรียนของเด็กทุกหลักสูตร ใช้เวลาประมาณ 1 ชั่วโมง
- การจัดตารางเรียนเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม โดยการจัดตารางเรียนแต่ละหลักสูตรจะมีช่วงเวลาเริ่มเรียนที่หลากหลายเพื่อให้ตรงกับความสะดวกของผู้ปกครอง
- ชั่วโมงทดลองเรียน จะเรียนร่วมกันกับเด็กที่สมัครเรียนแล้วได้เลย แต่ผู้ปกครองต้องโทรจองเวลาและลงทะเบียนก่อนการทดลองเรียนเท่านั้น ซึ่งทางสถาบัน Gymboree จะเป็นผู้กำหนดวัน-เวลาเรียนที่เหมาะสมให้

การทดลองเรียน

สถาบันมีนโยบายให้ผู้ปกครองสามารถนำบุตรหลานเข้ามาทดลองเรียนกับทางสถาบันได้ 1 ครั้ง เพื่อให้ผู้ปกครองมีความมั่นใจในหลักสูตรการเรียนการสอนก่อนทำการสมัครเรียน โดยการทดลองเรียนนี้จะให้เด็กที่ต้องการทดลองเรียนเข้าร่วมทำกิจกรรมพร้อมกับเด็กที่เรียนอยู่ในหลักสูตรได้เลย เพื่อให้ผู้ปกครองเห็นรูปแบบวิธีการเรียนการสอนที่แท้จริง ซึ่งจะได้แยกเด็กออกมาทำกิจกรรมเพียงคนเดียว ซึ่งวิธีนี้จะช่วยลดต้นทุนของสถาบันไม่ต้องจัดการสอนเพิ่มเติมต่างหากสำหรับเด็กทดลองเรียนได้อีกด้วย

ขั้นตอนการทดลองเรียน

1. ผู้ปกครองติดต่อเข้ามายังสถาบันเพื่อทำการนัดวัน-เวลาเรียน โดยทางสถาบันจะเลือกช่วงเวลาที่มียุติมาณเด็กในห้องเรียนไม่มากนักสำหรับใช้เป็นเวลาทดลองเรียน
2. ผู้ปกครองต้องพานบุตรหลานมาก่อนชั่วโมงทดลองเรียนประมาณ 1 ชั่วโมง เพื่อลงทะเบียนชื่อ-นามสกุล และประวัติของเด็ก
3. ครูจะทำการทดสอบเด็กเบื้องต้นและบันทึกในใบประเมินผลก่อนทดลองเรียนในห้อง
4. ผู้ปกครองพาเด็กเข้าทำกิจกรรมในห้องพร้อมกับเด็กนักเรียนคนอื่น
5. เมื่อจบการทดลองเรียน ครูจะนำใบประเมินผลการสอนมาแจ้งให้ทราบว่า เด็กมีพัฒนาการเปลี่ยนไปอย่างไร พร้อมกับแนะนำหลักสูตรที่เหมาะสมสำหรับเด็กให้กับผู้ปกครอง

ทั้งนี้ การทดลองเรียนในห้องเรียนดังกล่าว จะอนุญาตให้ผู้ปกครองทดลองเรียนได้เพียง 1 ครั้งเท่านั้น ซึ่งถ้าผู้ปกครองต้องการทดลองเรียนเพิ่มเติม ทางสถาบันจะแนะนำให้ผู้ปกครองเข้าร่วมกิจกรรม Event ที่ทางสถาบันจัดขึ้นตลอดทั้งปีแทน ซึ่งตรงส่วนนี้จะมีการทำกิจกรรมนอกสถานที่, มีของที่ระลึกแจก และได้ความรู้เพิ่มเติมจากการสนทนากับนักจิตวิทยาด้วย

การรับเด็กเข้าเรียน

การรับเด็กเข้าเรียนในหลักสูตรใดๆ เบื้องต้นขึ้นอยู่กับความต้องการของผู้ปกครองที่จะส่งเสริมบุตรหลานทางด้านใดระหว่างหลักสูตรฉลาดคิดและหลักสูตรจิตใจดีซึ่งแยกกันหรือจะส่งทั้ง 2 หลักสูตรก็ได้ โดยการพิจารณาเด็กเข้าเรียนในระดับใดนั้น ขั้นตอนจะพิจารณาจากอายุของเด็กเป็นสำคัญ เนื่องจากหลักสูตรของสถาบัน Child Bright มีการออกแบบให้เหมาะสมกับพัฒนาการการเรียนรู้ตามช่วงอายุของเด็กอย่างเหมาะสมแล้ว แต่อย่างไรก็ตามสถาบันยังมีการวัดผลก่อนการเข้าเรียนเป็นการทดสอบทางด้านความคิดและจิตใจดีตามเกณฑ์มาตรฐานของหลักสูตรที่ตั้งไว้ ซึ่งเกณฑ์ดังกล่าวจะแสดงถึงความสามารถของเด็กและประเมินว่าเด็กควรเรียนในหลักสูตรระดับใดที่เหมาะสมที่สุด ดังนั้น จะเป็นไปได้ว่าแต่ละหลักสูตรที่กำหนดอายุเด็กไว้เป็นเกณฑ์นั้น อาจมีเด็กในช่วงอายุอื่นๆ เข้าเรียนได้หากผ่านตามเกณฑ์การวัดผลก่อนเข้าเรียนของหลักสูตรแล้วพบว่าเหมาะสมสามารถเรียนรู้ได้

ตัวอย่าง การวัดผลก่อนการเข้าเรียน⁶⁹ สำหรับหลักสูตรฉลาดคิด (เด็กอายุ 3-4 ปี)

1. ทักษะการใช้ประสาทสัมผัสทั้ง 5 : โดยการใช้ประสาทตาโดยชี้และจับคู่ของที่มีลักษณะเหมือนกันได้ 2-3 อย่าง, การใช้ประสาทหู บอกที่มาของเสียงที่ได้ยินได้ 2 เสียง
2. การคิดเชื่อมโยงความสัมพันธ์สิ่งของ : โดยบอก/แสดงความสัมพันธ์สิ่งของต่างๆ ได้ 1 ประเภท
3. การคิดสร้างสรรค์ : โดยสร้างผลงานตามความคิดตัวเองอย่างง่ายได้
4. การคิดแก้ปัญหา : โดยรู้จักขอความช่วยเหลือเมื่อเกิดปัญหา
5. การคิดเปรียบเทียบ : โดยการจำแนกสิ่งของได้ 2 ลักษณะ เช่น สี ขนาด รูปร่าง เป็นต้น
6. การใช้ภาษา : โดยการฟังนิทานอย่างตั้งใจ, บอกความต้องการขั้นพื้นฐานของตนเองได้ เช่น หิว เจ็บ เป็นต้น

สื่อการเรียนการสอนของสถาบัน Child Bright

สถาบันจะใช้สื่อการเรียนการสอนที่มีประสิทธิภาพ มีความปลอดภัย สีสันสดใส ไม่อันตราย เหมาะสำหรับการพัฒนาการของเด็กทั้งหลักสูตรฉลาดคิดและหลักสูตรจิตใจดี ทั้งนี้สถาบันจะสร้างพันธมิตรด้านการจัดซื้อสื่อการเรียนการสอนโดยติดต่อกับ บริษัท มัลติ เอ็ดดูเคชั่น จำกัด⁷⁰ ซึ่งเป็นบริษัทผู้จำหน่ายสินค้าที่ช่วยเสริมสร้างพัฒนาการความคิดของเด็ก และเป็นสินค้านำเข้าจากต่างประเทศหลากหลายยี่ห้อที่มีชื่อเสียงในต่างประเทศ และเป็นที่ยอมรับจากผู้ซื้อสินค้าว่าเป็นของเล่นที่ช่วยส่งเสริมความรู้ให้เด็กได้จริง โดยตัวอย่างของสื่อการสอนมีดังนี้

⁶⁹ สำนักบริหารงานคณะกรรมการส่งเสริมการศึกษาเอกชน กระทรวงศึกษาธิการ, คู่มือการประเมินพัฒนาการเด็กปฐมวัย, หน้า 57-72

⁷⁰ <http://www.multi-toy.com>

รูปภาพ	รายละเอียด
	<u>Interstar 100</u> เป็นตัวต่อโมเลกุลที่สามารถสร้างประสบการณ์ในเรื่องโครงสร้างของตัวต่อ จำนวนตัวต่อที่มากขึ้น และหลากหลายรูปทรงและมิติ จะช่วยส่งเสริมให้เด็กมีความคิดสร้างสรรค์ ราคา 2,400 บาท
	<u>Totty Tiles</u> เป็นชุดเริ่มต้นการเรียนรู้เรื่องรูปทรงและสีผ่านการเล่น ซึ่งเป็นพื้นฐานที่สำคัญสำหรับการเรียนรู้ในระดับต่อไป ราคา 1,000 บาท
	<u>Imagic</u> ช่วยพัฒนาทักษะการสังเกต การคิดเชิงวิเคราะห์ การแก้ปัญหาอย่างรวดเร็ว การวางแผนและการจัดความคิดอย่างเป็นระบบ ฝึกความอดทน พัฒนาในเรื่องของสมอง ทั้งซีกซ้ายและซีกขวาอย่างต่อเนื่อง ราคา 1,000 บาท
	<u>Jump'n Bump</u> สื่อเพื่อพัฒนา IQ และ EQ สำหรับเด็ก พัฒนาการเรียนรู้เรื่องสี รูปทรงทางคณิตศาสตร์ ทักษะการคิด การวางแผน การสังเกต ราคา 700 บาท
	<u>Take All</u> ชุดกิจกรรมเพื่อการพัฒนาทักษะการเรียนรู้ด้านการวางแผนกลยุทธ์ การคิดวิเคราะห์อย่างเป็นระบบ ความเร็วในการตัดสินใจและเสริมสร้างความฉลาดทางอารมณ์ ราคา 900 บาท
	<u>Creative Brainy Blocks</u> ชุดกิจกรรมเพื่อการเรียนรู้เรื่องการประสมรูปทรงเรขาคณิตสู่ภาพและสี พัฒนาหลักการคิดเชิงตรรกะ การสังเกต เสริมสร้างจินตนาการสู่ศักยภาพความคิดริเริ่มและสร้างสรรค์ในระดับก้าวหน้า ราคา 1,000 บาท
	<u>Touch & Shape</u> สื่อเพื่อพัฒนาพหุปัญญาของเด็กอย่างเป็นองค์รวม ช่วยพัฒนาการรับรู้ มิติสัมพันธ์ ประสาทสัมผัส กล้ามเนื้อมัดเล็ก ประสานสัมพันธ์มือตา โดยเด็กจะต้องมองภาพ และใช้มือหยิบชิ้นส่วนในถุงมิดมาต่อตามภาพ ราคา 1,000 บาท
	<u>The Sudoku Family</u> เกมส์ Sudoku สำหรับเด็กเล็ก โดยผนวกบรรยากาศตัวละครในครอบครัว ช่วยพัฒนาการรับรู้ มิติสัมพันธ์ และการคิดเชิงเหตุผล ราคา 1,000 บาท

	<u>Competition Sudoku</u> เกมส์ Sudoku ชุดสมบูรณ์ ใช้สำหรับฝึกซ้อม หรือแข่งขันก็ได้ ช่วยพัฒนาการรับรู้ มิติสัมพันธ์ และการคิดเชิงเหตุผล ราคา 1,200 บาท
	<u>Fraction Dice</u> สื่อประกอบการเรียนรู้เรื่องการบวกลบเศษส่วนจากวัสดุจำลองที่มีขนาดเทียบเท่ากับเศษส่วนจริง สร้างความเข้าใจจากความแตกต่างของสัดส่วนที่ต่างกันเหมาะสำหรับผู้สอน ราคา 700 บาท

ทั้งนี้ ยังมีสื่อการเรียนการสอนจากแหล่งอื่นๆ เพื่อใช้ในการทำกิจกรรมต่างๆ เช่น กิจกรรมดนตรี, กิจกรรมศิลปะ เป็นต้น โดยของเล่นในส่วนนี้จะมีมากมาย แต่จะยกมาเป็นตัวอย่าง ดังนี้

รูปภาพ	รายละเอียด
	<u>แป้งโด พร้อมอุปกรณ์ ชุดอาหาร 17 ชิ้น</u> ราคา 170 บาท
	<u>ระนาด ฐานโค้ง 6 เสียง</u> ราคา 95 บาท
	<u>สีเทียนแท่งเล็ก 150 แท่ง/ถัง</u> ราคา 150 บาท

การจัดการคุณภาพ

สถาบัน Child Bright ได้นำทฤษฎีการจัดการคุณภาพมาประยุกต์ใช้ในการจัดการคุณภาพ 4 ด้านหลัก คือ

1. การปรับปรุงคุณภาพด้านหลักสูตรอย่างต่อเนื่อง ผ่านทางแผนการดำเนินกลยุทธ์ทางการวิจัยและพัฒนาหลักสูตร
2. การปรับปรุงคุณภาพด้านการเรียนการสอน ผ่านแผนการควบคุมคุณภาพการเรียนการสอน
3. การปรับปรุงคุณภาพของห้องเรียน ผ่านนโยบายการควบคุมคุณภาพห้องเรียน
4. การเพิ่มขีดความสามารถของพนักงาน ผ่านทางแผนการดำเนินกลยุทธ์ทางการบริหารทรัพยากรมนุษย์

แผนการดำเนินกลยุทธ์ทางการวิจัยและพัฒนาหลักสูตรของสถาบัน Child Bright

หน่วยงานวิจัยและพัฒนาที่มีหน้าที่ในการ

1. พัฒนาหลักสูตรอย่างต่อเนื่อง ให้หลักสูตรสามารถนำไปใช้ในการเรียนการสอนได้จริงและเกิดประสิทธิภาพแก่นักเรียนตามที่คาดหวังไว้ได้มากที่สุด
2. ประเมินผลหลักสูตรการเรียนการสอน ให้สามารถวัดได้ว่า นักเรียนมีพัฒนาการเป็นไปตามที่คาดหวังไว้ โดยการวัดข้อมูลเชิงสถิติหรือการวิจัย เช่น การทำแบบสอบถาม เพื่อแสดงให้เห็นถึงการประเมินผลคุณภาพหลักสูตรอย่างเป็นรูปธรรม
3. ถ่ายทอดหลักสูตรที่ทางหน่วยงานวิจัยและพัฒนาคิดค้น ไปสู่ครูผู้สอนได้ตามความต้องการ เพื่อให้ครูผู้สอนนำหลักสูตรไปใช้สอนได้อย่างมีประสิทธิภาพ
4. เลือกสรรสื่อการเรียนการสอนให้เหมาะสมกับนักเรียนแต่ละวัย และเหมาะสมกับการสร้างเสริมความรู้ให้กับนักเรียนอย่างมีประสิทธิภาพ
5. จดสิทธิบัตรของหลักสูตรที่ได้พัฒนาขึ้น และนำมาใช้ในการเรียนการสอนจริง เพื่อป้องกันการลอกเลียนแบบ

วัตถุประสงค์ของหน่วยงานวิจัยและพัฒนา

1. พัฒนาหลักสูตรที่ใช้สำหรับการเรียนการสอนอย่างต่อเนื่องให้ได้หลักสูตรที่มีประสิทธิภาพ และสามารถนำไปใช้สอนได้จริง โดยการนำผลการประเมินหลักสูตรมาเป็นส่วนหนึ่งในการพัฒนาปรับปรุงหลักสูตรให้ดีขึ้น
2. ประเมินผลหลักสูตรและการเรียนการสอน ให้นักเรียนมีพัฒนาการตรงตามเป้าหมายที่หลักสูตรได้วางไว้ และนักเรียนจะต้องมีพัฒนาการดีขึ้นอย่างเห็นได้ชัด
3. ส่งเสริมให้พนักงานทุกฝ่ายมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการพัฒนาการเด็กทางด้านความคิดและจิตใจให้มากขึ้น
4. ถ่ายทอดวิธีการสอนจากหลักสูตรที่พัฒนาขึ้นให้กับครูผู้สอนนำไปใช้ในการเรียนการสอนจริงได้อย่างถูกต้องและมีประสิทธิภาพ

กลยุทธ์ของหน่วยงานวิจัยและพัฒนา

1. พัฒนาหลักสูตรของสถาบันอย่างต่อเนื่อง ให้เป็นหลักสูตรที่มีเอกลักษณ์เฉพาะที่นำไปสู่ความเป็นจุดแข็งของสถาบันที่ไม่มีใครสามารถเลียนแบบได้ รวมถึงการเป็น First Mover ในการพัฒนาหลักสูตรการเรียนการสอนเฉพาะด้านฉลาดคิดและจิตใจดี
2. การสร้าง Barrier to entry โดยการจดสิทธิบัตรของหลักสูตรที่พัฒนาขึ้นและนำมาใช้ในการเรียนการสอนจริง เพื่อป้องกันการลอกเลียนแบบ
3. เลือกสรรสื่อการเรียนการสอนที่มีประสิทธิภาพจากผู้จำหน่ายที่มีมาตรฐานรับรอง โดยเฉพาะของเล่นที่พัฒนาขึ้นสำหรับการพัฒนาความคิดของเด็กโดยเฉพาะ รวมถึงการสร้างพันธมิตรทางการค้ากับผู้จำหน่ายของเล่น
4. หน่วยงาน R&D จะต้องพัฒนาความรู้ใหม่ๆ เกี่ยวกับการพัฒนาการของเด็กด้านฉลาดคิดและจิตใจดีอยู่เสมอ โดยหาความรู้จากแหล่งต่างๆ เช่น นิตยสารวิชาการจากต่างประเทศ, ผลงานวิจัย เป็นต้น
5. สร้างเครือข่ายกับนักจิตวิทยาที่ความรู้ความสามารถ และองค์กรที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาการของเด็ก เพื่อเป็นประโยชน์ในการให้คำปรึกษา, การแลกเปลี่ยนความรู้ใหม่ และนำความรู้ต่างๆ มาประยุกต์ใช้ในการพัฒนาหลักสูตรที่มีประสิทธิภาพต่อไป

แผนการควบคุมคุณภาพการเรียนการสอน

1. หน่วยงาน R&D จะเป็นผู้จัดทำใบประเมินผลการสอน และให้ครูผู้สอนเป็นผู้แจกใบประเมินให้กับผู้ปกครองทุกครั้ง เมื่อเรียนจบ 1 Course ซึ่งผลการประเมินจะนำมาใช้ในการปรับปรุงหลักสูตรการเรียนการสอนและวัดประสิทธิภาพ การสอนว่าตรงตามวัตถุประสงค์ของหลักสูตรหรือไม่
2. ครูผู้สอนจะเก็บข้อมูลพัฒนาการเด็กที่เข้าเรียน เพื่อสรุปให้ผู้ปกครองรับทราบ หลังเรียนจบ 1 Course
3. นักจิตวิทยาจะให้คำปรึกษากับผู้ปกครอง พร้อมทั้งรับฟังคำติชมและข้อเสนอแนะด้านหลักสูตร เพื่อเก็บข้อมูลไว้ใช้ในการปรับปรุงหลักสูตร

นโยบายการควบคุมคุณภาพห้องเรียนของสถาบัน Child Bright

สถาบันได้กำหนดนโยบายในการควบคุมคุณภาพห้องเรียนทั้งทางด้านความสะอาดและความสะดวกในการปฏิบัติหน้าที่ของครู ดังนี้

1. ห้ามไม่ให้ใส่รองเท้าเข้าห้องเรียน ทั้งเด็กและผู้ปกครอง ซึ่งผู้ปกครองทุกคนที่จะเข้าดูการเรียนการสอนภายในห้อง จะต้องใส่ถุงเท้า เพื่อรักษาความสะอาดของห้องเรียนด้วย
2. นักเรียนที่มีอาการไม่สบาย เป็นโรคติดต่อ เช่น ไข้หวัด จะไม่อนุญาตให้เข้าเรียน แต่สามารถเรียนชดเชยเพิ่มเติมในครั้งต่อไปได้
3. หลังเลิกเรียน ครูผู้สอนมีหน้าที่เก็บอุปกรณ์การเรียนการสอนเข้าที่ให้เรียบร้อย
4. เมื่อห้องเรียนสกปรกในระหว่างเรียน ครูผู้สอนจะมีหน้าที่รับผิดชอบทำความสะอาดในทันที
5. แม่บ้านจะทำความสะอาดห้องเรียนและอุปกรณ์การเรียนทุกวันตอนเย็นในช่วงเวลา 18.00-19.00

กระบวนการงานบริการและการวางแผนกำลังการผลิต

สถาบัน Child Bright จะนำทฤษฎีด้านการออกแบบกระบวนการงานบริการและการวางแผนกำลังการผลิตมาประยุกต์ใช้ในการวางแผนกลยุทธ์ด้านการผลิตของสถาบัน โดยสถาบันมีรูปแบบงานบริการที่มีปฏิสัมพันธ์กับลูกค้าจำนวนมาก ดังนั้นจะต้องให้ความสำคัญในด้านบุคลากรสูงเพื่อให้ได้บุคลากรที่มีความรู้ความสามารถและสร้างความพอใจให้ลูกค้าได้อย่างสูงสุด ส่วนการวางแผนการผลิตในช่วงเปิดกิจการจะเป็นการเลือกกำลังการผลิตที่เหมาะสมโดยการจัดตารางเรียนและตารางการทำงานให้พนักงานตามปกติก่อน แต่ในอนาคตเมื่อเปิดกิจการได้ระยะหนึ่งจึงจะสามารถพยากรณ์ชั่วโมงการเรียนการสอนที่เหมาะสมอีกครั้ง และจะปรับเปลี่ยนกำลังการผลิตให้มีความยืดหยุ่นเหมาะสมกับความต้องการของลูกค้า ซึ่งมีรายละเอียด ดังนี้

แผนการดำเนินกลยุทธ์ด้านการผลิตของสถาบัน Child Bright

วัตถุประสงค์ทางด้านการผลิต

1. หลักสูตรการเรียนการสอนในการพัฒนาการเด็กด้านฉลาดคิดและจิตใจดีต้องเป็นที่ยอมรับของผู้ปกครอง, นักจิตวิทยาและสถาบันอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาการเด็ก
2. การเรียนการสอนมีคุณภาพ โดยการใช้อุปกรณ์, สถานที่ และบุคลากร ที่ช่วยส่งเสริมให้เกิดประสิทธิภาพในการเรียนรู้ อย่างเต็มที่
3. นักเรียนที่ผ่านการเรียนจากหลักสูตรจะต้องมีพัฒนาการตามวัตถุประสงค์อย่างเห็นได้ชัดเจน

กลยุทธ์ด้านการผลิต

1. คัดเลือกเฉพาะครูผู้สอนที่มีประสบการณ์การทำงาน และเรียนจบทางด้านการศึกษาศึกษาเด็กจากมหาวิทยาลัยชั้นนำ ทำให้มีพนักงานที่มีความรู้ความสามารถมีคุณภาพ เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับผู้ปกครองและส่งเสริมให้การเรียนการสอนมีประสิทธิภาพอย่างแท้จริง
2. ออกแบบห้องเรียนให้เหมาะสมกับการเรียนการสอนและจำนวนเด็กนักเรียน รวมถึงเลือกใช้สื่อการสอนที่เหมาะสมกับหลักสูตรและระดับของผู้เรียน
3. การเรียนการสอนแต่ละครั้งจะมีครูผู้สอน 2 คน และจำนวนนักเรียนต่อห้องไม่เกิน 10 คน เพื่อให้การเรียนการสอนเป็นไปอย่างทั่วถึงและมีประสิทธิภาพ

ผู้ดำเนินการหลักสูตร

1. ครูผู้สอน

คัดเลือกจากครูอนุบาลที่มีประสบการณ์ทำงานอย่างน้อย 3 ปี และเรียนจบจากสถาบันที่มีชื่อเสียงต่างๆ เช่น

- คณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย สาขาการศึกษาปฐมวัย หรือประถมศึกษา
- คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ สาขาการศึกษาปฐมวัย, ประถมศึกษา และจิตวิทยาการศึกษา
- คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ สาขาการศึกษาปฐมวัย
- คณะครุศาสตร์ หรือ คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏต่างๆ เช่น พระนคร, สอนดุสิต เป็นต้น

2. ที่ปรึกษานักจิตวิทยา

คัดเลือกจากนักจิตวิทยาที่มีชื่อเสียงและมีประสบการณ์ทำงานอย่างน้อย 10 ปี ทางด้านจิตวิทยาเด็กโดยเฉพาะ เพื่อเป็นที่ปรึกษาในการพัฒนาหลักสูตรและปัญหาในการดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับเด็ก และเป็น Endorsement เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือให้กับสถาบัน

3. นักจิตวิทยา

คัดเลือกจากนักจิตวิทยาเด็กที่มีประสบการณ์อย่างน้อย 3 ปี และเรียนจบทางด้านจิตวิทยาเด็กโดยตรง หรือจิตแพทย์เด็กที่มีประสบการณ์อย่างน้อย 1 ปี เพื่อพัฒนาหลักสูตรร่วมกันหน่วยงาน R&D และเป็นที่ปรึกษาให้กับผู้ปกครองของนักเรียน

การวางแผนกำลังคนในการดำเนินธุรกิจของสถาบัน Child Bright

การจัดสรรเวลาทำงานของพนักงานทุกคน จะไม่ให้เกินเวลาทำงานปกติทั่วไป คือ 8 ชั่วโมง/วัน และ 160 ชั่วโมง/เดือน เพื่อให้พนักงานมีความพอใจกับเวลาทำงานที่ไม่ได้หยุดเสาร์-อาทิตย์เหมือนปกติ โดยจะแบ่งเวลาทำงาน 2 ส่วน คือ

1. เวลาทำงานของครู จะอ้างอิงจากชั่วโมงการสอน และมีเวลาทำงาน Office เพื่อประเมินผลการสอน ดังนี้
 - ชั่วโมงการทำงานของครูประจำ 157 ชั่วโมง/เดือน หยุดวันเสาร์หรือวันอาทิตย์ช่วงบ่าย และวันธรรมดาช่วงเช้า
 - ชั่วโมงการทำงานของครูชั่วคราว 26 ชั่วโมง/เดือน

ห้องเรียนหลักสูตรจิตใต้

	จันทร์		อังคาร		พุธ		พฤหัสบดี		ศุกร์		เสาร์		อาทิตย์	
10:00 - 11:15	ปิด ไม่ทำงาน										F1	F2	F1	F2
11:15 - 12:30											F1	F2	F1	F2
13:30 - 14:45	F1	F2	F1	F2	F1	F2	F1	F2	F1	F2	F1	F2	F1	F2
14:45 - 16:00	F1	F2	F1	F2	F1	F2	F1	F2	F1	F2	F1	P1	F2	P1
16:00 - 17:00	F1	F2	F1	F2	F1	F2	F1	F2	F1	F2	F1	P1	F2	P1
17:00 - 18:00	F1	F2	F1	F2	F1	F2	F1	F2	F1	F2	F1	P1	F2	P1
18:00 - 19:00	เวลาทำงาน Office													

ห้องเรียนหลักสูตรฉลาดคิด

	จันทร์		อังคาร		พุธ		พฤหัสบดี		ศุกร์		เสาร์		อาทิตย์	
10:00 - 11:15	ปิด ไม่ทำงาน										F3	F4	F3	F4
11:15 - 12:30											F3	F4	F3	F4
13:30 - 14:45	F3	F4	F3	F4	F3	F4	F3	F4	F3	F4	F3	F4	F3	F4
14:45 - 16:00	F3	F4	F3	F4	F3	F4	F3	F4	F3	F4	F3	P2	F4	P2
16:00 - 17:00	F3	F4	F3	F4	F3	F4	F3	F4	F3	F4	F3	P2	F4	P2
17:00 - 18:00	F3	F4	F3	F4	F3	F4	F3	F4	F3	F4	F3	P2	F4	P2
18:00 - 19:00	เวลาทำงาน Office													

F1=ครูประจำคนที่ 1, F2=ครูประจำคนที่ 2, F3=ครูประจำคนที่ 3, F4=ครูประจำคนที่ 4,

P1=ครูชั่วคราวคนที่ 1, P2=ครูชั่วคราวคนที่ 2

2. เวลาทำงานของพนักงาน เป็นเวลาสำหรับทำงาน Office ตามหน้าที่ของแต่ละหน่วยงาน ดังนี้

- พนักงานประจำ มี 4 ตำแหน่ง (ไม่รวมครู) คือ MD, Marketing, R&D, นักจิตวิทยา ชั่วโมงการทำงาน 157 ชั่วโมง/เดือน หยุดวันเสาร์หรือวันอาทิตย์ช่วงบ่าย และวันธรรมดาช่วงเช้า
- พนักงานชั่วคราว มี 2 ตำแหน่ง (ไม่รวมครู) คือ ที่ปรึกษาจิตวิทยา, แม่บ้าน

	จันทร์	อังคาร	พุธ	พฤหัสบดี	ศุกร์	เสาร์	อาทิตย์
10:00 - 11:00	1	1	1	1	1	1234	1234
11:00 - 12:30	1	1	1	1	1	1234	1234
13:30 - 14:45	1234	1234	1234	1234	1234	1234	1234
14:45 - 16:00	1234	1234	1234	1234	1234	12	134
16:00 - 17:00	1234	1234	1234	1234	1234	12	134
17:00 - 18:00	1234	1234	1234	1234	1234	12	134
18:00 - 19:00	12345(6)	12345	12345	12345	12345	125	1345

1=MD, 2=Marketing, 3=R&D, 4=นักจิตวิทยา, 5=แม่บ้าน, 6=ที่ปรึกษาจิตวิทยา

สำหรับทุกวันจันทร์ เวลา 18.00-19.00 เป็นเวลาประชุมการดำเนินงานทุกสัปดาห์ จะให้พนักงานทุกคนอยู่ร่วมประชุม และพิเศษเดือนละ 1 ครั้งจะมีที่ปรึกษาจิตวิทยาร่วมด้วย

การเลือกทำเลที่ตั้ง

สถาบัน Child Bright จะนำทฤษฎีการเลือกทำเลที่ตั้งด้านการบริการมาใช้พิจารณาตัดสินใจเลือกทำเลที่ตั้ง โดยในเบื้องต้น สถาบันได้วางแผนที่จะเปิดดำเนินการทั้งหมด 3 สาขาในห้างสรรพสินค้า เพราะห้างสรรพสินค้าเป็นแหล่งรวมผู้คนที่หลากหลายจำนวนมาก ซึ่งการเปิดกิจการครั้งแรกของสถาบันจำเป็นต้องสร้างชื่อเสียง, สร้างความรู้จัก, ให้เป็นที่ยอมรับกับลูกค้า ดังนั้น การเปิดกิจการครั้งแรกในห้างสรรพสินค้าจะมีประโยชน์อย่างมากในการสร้างชื่อเสียงของสถาบัน ให้เป็นที่รู้จักกับผู้คนทั่วไปได้ง่าย

แผนการดำเนินกลยุทธ์การเลือกทำเลที่ตั้งของสถาบัน Child Bright

กลยุทธ์การเลือกทำเลที่ตั้งของสถาบัน Child Bright จะใช้ปัจจัยด้านต่างๆ มาพิจารณา ซึ่งสถาบันได้คัดเลือกทำเลที่ตั้งที่น่าสนใจในห้างสรรพสินค้า 3 แห่ง ดังนี้

1. ห้างสรรพสินค้าฟิวเจอร์พาร์ค รังสิต บริเวณชั้น 3 โซนฟิวเจอร์ แค่มอลล์ ซึ่งเป็นศูนย์รวมของสถาบันการเรียนรู้ต่างๆ
2. ห้างสรรพสินค้าซีคอน แสควร์ บริเวณชั้น 4 โซนโยโยแลนด์ ซึ่งเป็นสถานที่ตั้งสวนสนุกโยโยแลนด์ และเป็นศูนย์รวมสถาบันการเรียนรู้ต่างๆ
3. ห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์ บางแค บริเวณชั้น 4 โซนสวนน้ำ ซึ่งเป็นสถานที่ตั้งของสวนน้ำเดอะมอลล์และมีเด็กมาใช้บริการเป็นจำนวนมาก

ปัจจัย	ฟิวเจอร์พาร์ค รังสิต ชั้น 3 โซนฟิวเจอร์ แคมปัส	ซีคอน แสควร์ ชั้น 4 โซนโยโย่แลนด์	เดอะมอลล์ บางแค ชั้น 4 โซนสวนน้ำ
สถานที่ตั้ง ห้างสรรพสินค้า	- อ.ธัญบุรี จ.ปทุมธานี - ครอบคลุมพื้นที่ 2 จังหวัด : กรุงเทพ และ ปทุมธานี - ไม่มีห้างสรรพสินค้าใน บริเวณใกล้เคียง	- เขตประเวศ จ.กรุงเทพฯ - ครอบคลุมพื้นที่ 2 จังหวัด : กรุงเทพ และ สมุทรปราการ - มีห้างอื่นใกล้เคียง เช่น เดอะมอลล์ บางกะปิ, เสรี เซ็นเตอร์	- เขตบางแค จ.กรุงเทพฯ - ครอบคลุมพื้นที่ 3 จังหวัด : กรุงเทพ, นนทบุรี, สมุทรสาคร
จำนวนประชากรเด็ก 1-6 ปี ในรัศมี 15 กม.	65,786 คน ⁷¹	73,134 คน	80,758 คน
สภาพการแข่งขัน ภายในพื้นที่	- ศูนย์รวมด้านการศึกษากว่า 22 สถาบัน - การแข่งขันค่อนข้างสูง	- ศูนย์รวมสถาบันการศึกษา มากมาย - การแข่งขันค่อนข้างสูง	- ไม่มีโซนสถาบันการศึกษา โดยเฉพาะ - การแข่งขันปานกลาง
อำนาจการซื้อของ ลูกค้า	ปานกลางถึงสูง	ปานกลางถึงสูง	ปานกลางถึงสูง
ภาพลักษณ์ของบริษัท	ภาพลักษณ์บริษัทดี	ภาพลักษณ์บริษัทดี	ภาพลักษณ์บริษัทดี
การแข่งขันเชิง คุณภาพและกายภาพ	- เดินทางสะดวก, ปลอดภัย - สถานที่สะอาด	- เดินทางสะดวก, ปลอดภัย - สถานที่สะอาด	- เดินทางสะดวก, ปลอดภัย - สถานที่สะอาด
สถานที่ตั้งของบริษัท คู่แข่ง	ไม่มีคู่แข่ง เช่น Gymboree, Babies Genius ในห้าง	ไม่มีคู่แข่ง เช่น Gymboree, Babies Genius ในห้าง แต่ มีคู่แข่งในบริเวณใกล้เคียง คือ Babies Genius ที่เสรี เซ็นเตอร์	มีคู่แข่ง คือ Babies Genius อยู่ในตัวห้าง
คุณภาพของสิ่งอำนวยความสะดวกและ ธุรกิจที่อยู่ล้อมรอบ	- มีลานจอดรถจำนวนมาก - ศูนย์รวมห้างชั้นนำ ทั้ง โรบินสัน, เซ็นทรัล, Big C	- มีลานจอดรถจำนวนมาก - โยโย่แลนด์ ดึงดูดเด็ก จำนวนมาก - ศูนย์รวมห้างชั้นนำ ทั้ง โรบินสัน และ โลตัส	- มีลานจอดรถจำนวนมาก - สวนน้ำ ดึงดูดเด็กจำนวน มาก
นโยบายการ ดำเนินงานของบริษัท	- อัตราค่าจ้างมาตรฐาน - ชั่วโมงทำงานตามเวลาห้าง	- อัตราค่าจ้างมาตรฐาน - ชั่วโมงทำงานตามเวลาห้าง	- อัตราค่าจ้างมาตรฐาน - ชั่วโมงทำงานตามเวลาห้าง
คุณภาพทางด้านการ บริหารและการจัดการ	คุณภาพการบริหารจัดการสูง	คุณภาพการบริหารจัดการสูง	คุณภาพการบริหารจัดการสูง

ตาราง 7-3 แสดงการพิจารณาปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกทำเลที่ตั้ง

⁷¹ กรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทย, ข้อมูลประชากรแยกตามอายุและเขต ปี 2550

จากตารางการพิจารณาปัจจัยดังกล่าว พบว่าปัจจัยที่ทางสถาบัน Child Bright ให้ความสำคัญมาก คือ สภาพการแข่งขัน และปริมาณลูกค้า เนื่องจากในการเปิดกิจการครั้งแรกนั้น สถาบันจำเป็นต้องใช้เงินลงทุนจำนวนมาก จึงจำเป็นต้องเลือกทำเลที่ตั้งที่มีการแข่งขันไม่สูงนักและลูกค้าจำนวนมาก ซึ่งจะทำให้สถาบันมีโอกาสในการสร้างรายได้ที่สูงขึ้น ดังนั้น สถาบันจึงเลือกเปิดกิจการสาขาแรกที่ห้างสรรพสินค้าฟิวเจอร์ปาร์ค รัชสิด ขยายสาขาต่อไปที่ห้างสรรพสินค้าซีคอนสแควร์ และเดอะมอลล์ บางกะปิ ตามลำดับ

รายละเอียดทำเลที่ตั้ง

1. ห้างสรรพสินค้าฟิวเจอร์ปาร์ครัชสิด⁷²

ที่อยู่ : อ.ธัญบุรี จ.ปทุมธานี

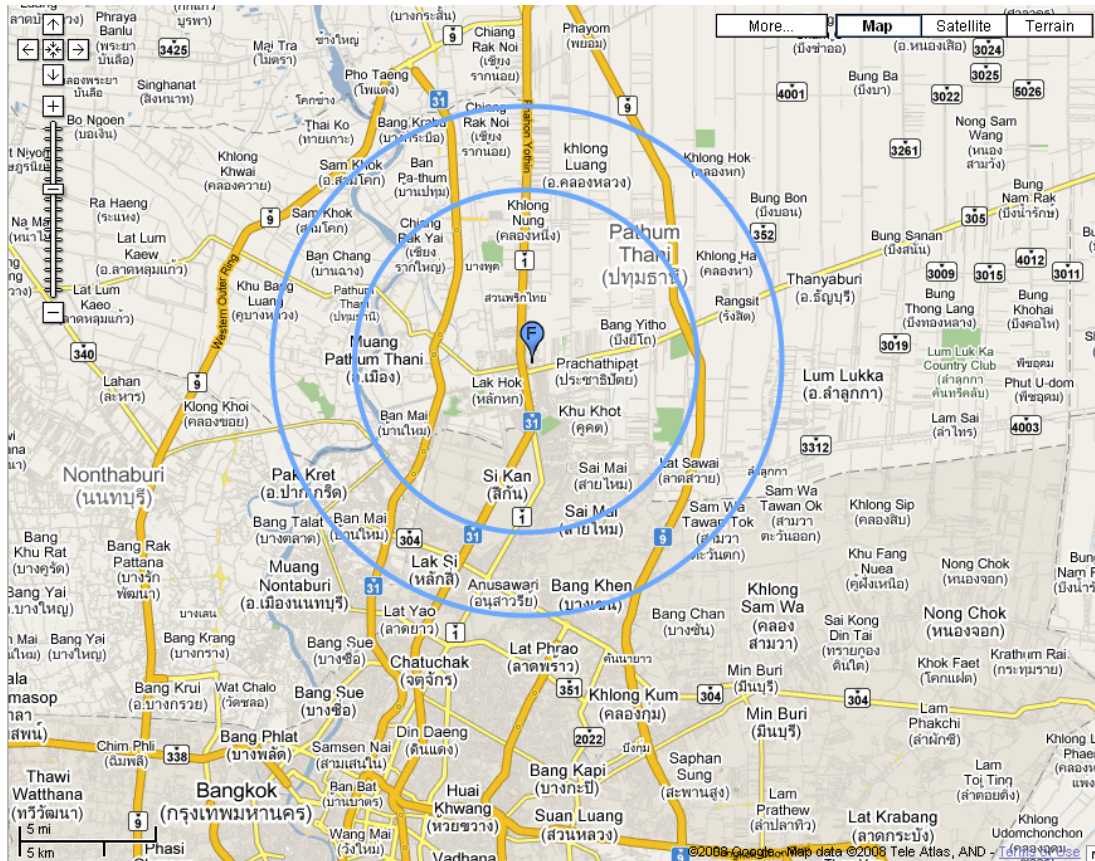
พื้นที่ขนาด : 660 ไร่ โดย

- ตั้งอยู่บนทำเลที่ดีที่สุดแห่งหนึ่งของกรุงเทพฯ ซึ่งเป็น GATE WAY ที่เชื่อมต่อระหว่างกรุงเทพมหานครไปสู่ ภาคกลาง ภาคเหนือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ รวม 56 จังหวัด
- ไม่มีห้างสรรพสินค้าอื่นในบริเวณใกล้เคียง
- เป็นศูนย์รวมห้างสรรพสินค้าชั้นนำ ทั้งโรบินสัน, เซ็นทรัล และ Big C อยู่ภายในบริเวณเดียวกัน
- กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย มีจำนวนประชากรมากถึง 4.5 ล้านคน
- พื้นที่รัศมี 20 ก.ม. แวดล้อมไปด้วย
 - จำนวนอสังหาริมทรัพย์เกิดใหม่มากถึง 79,257 ยูนิต (ปี2546-2549)
 - สถาบันการศึกษา 22 แห่ง (นักศึกษา 170,000 คน)
 - หน่วยงานราชการ 30 หน่วยงาน (จำนวนราชการ 195,000 คน)
 - ในอนาคตศูนย์ราชการแจ้งวัฒนะ หน่วยงานราชการย้ายเข้ามา 25 หน่วยงาน (จำนวนข้าราชการ 60,000 คน) คาดว่าจะมีผู้มาติดต่อราชการมากกว่า 300,000 คน ต่อวัน
- พื้นที่บริเวณ 10-15 กิโลเมตรจากตัวห้าง ครอบคลุมพื้นที่ 2 จังหวัด ดังนี้
 - กรุงเทพฯ : เขตดอนเมือง, เขตสายไหม, เขตหลักสี่, เขตบางเขน
 - ปทุมธานี : อ.เมือง, อ.คลองหลวง, อ.สามโคก, อ.ธัญบุรี, อ.ลำลูกกา
 - รวมจำนวนประชากรเด็กอายุ 1-6 ปี ในพื้นที่ประมาณ 65,786 คน⁷³



⁷² <http://www.futurepark.co.th/futurepf> ดึงข้อมูลวันที่ 29 กรกฎาคม 2551

⁷³ กรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทย, ข้อมูลประชากรแยกตามอายุและเขต ปี 2550



F=ห้างสรรพสินค้าฟิวเจอร์พาร์ค รังสิต, วงกลมสีฟ้าอันเล็ก=รัศมี 10 กม., วงกลมสีฟ้าอันใหญ่=รัศมี 15 กม.

ภาพที่ 7-1 แสดงที่ตั้งห้างสรรพสินค้าฟิวเจอร์พาร์ค รังสิต

2. ห้างสรรพสินค้าซีคอนสแควร์⁷⁴

ที่อยู่ : ถ.ศรีนครินทร์ เขตประเวศ จ.กรุงเทพฯ

พื้นที่ขนาด : 500,000 ตารางเมตร แบ่งเป็นพื้นที่ห้าง 180,000

ตารางเมตร

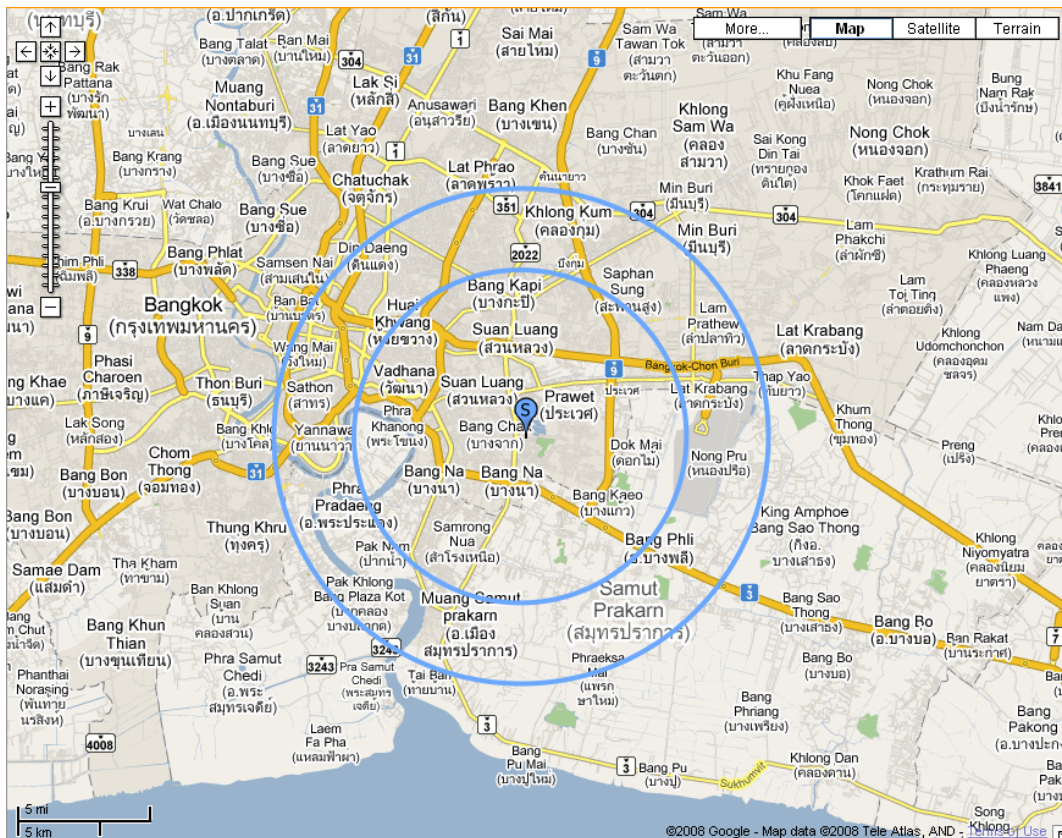
- ตั้งอยู่บนท่าเล ซึ่งเป็น GATE WAY ที่เชื่อมต่อระหว่างกรุงเทพมหานคร ไปสู่ ภาคตะวันออก ห่างจากสนามบินสุวรรณภูมิเพียง 14 กิโลเมตร
- เป็นศูนย์รวมห้างสรรพสินค้าชั้นนำ ทั้งโรบินสัน และ โลตัส อยู่ภายในบริเวณเดียวกัน
- มีร้านค้าภายในห้างมากกว่า 400 ร้านค้า และมีผู้เข้าใช้บริการห้างประมาณ 2 ล้านคน/เดือน
- สวนสนุกโยโยแลนด์ มีกิจกรรมสำหรับเด็กตลอดปี เช่น YoYo



⁷⁴ www.seaconsquare.com ดึงข้อมูลวันที่ 31 กรกฎาคม 2551

Land Singing & Dancing Contest 2007" ร้อง เล่น เต้น โชว์, YoYo Land Karaoke Singing Contest 2008, YOYO'S COOKING SCHOOL, วันเด็กดี... ชีคคอนสแควร์

- โซนติวเตอร์แควร์บริเวณชั้น 4 เป็นศูนย์รวมสถาบันการศึกษามากมาย เช่น สยามกัลการ, โรงเรียนสอนภาษา OKLS, ศูนย์การศึกษาต่อเนื่องแห่งจุฬา, คุมอง เป็นต้น
- พื้นที่บริเวณ 10-15 กิโลเมตรจากตัวห้าง ครอบคลุมพื้นที่ 2 จังหวัด ดังนี้
 - กรุงเทพฯ : เขตประเวศ, เขตบางนา, เขตสวนหลวง, เขตพระโขนง, เขตวัฒนา, เขตลาดกระบัง, เขตบางกะปิ
 - สมุทรปราการ : อ.เมือง, อ.บางพลี, อ.พระประแดง
 - รวมจำนวนประชากรเด็กอายุ 1-6 ปี ในพื้นที่ประมาณ 73,134 คน⁷⁵



S=ห้างสรรพสินค้าชีคคอนสแควร์, วงกลมสีฟ้าอันเล็ก=รัศมี 10 กม., วงกลมสีฟ้าอันใหญ่=รัศมี 15 กม.

ภาพที่ 7-2 แสดงที่ตั้งห้างสรรพสินค้าชีคคอนสแควร์

⁷⁵ กรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทย, ข้อมูลประชากรแยกตามอายุและเขต ปี 2550

3. ห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์ บางแค

ที่อยู่ : เขตบางแค จ.กรุงเทพฯ

พื้นที่ขนาด : 300,000 ตารางเมตร

- เป็นศูนย์การค้าครบวงจรที่ใหญ่ที่สุดของเดอะมอลล์ มีสวนน้ำ-สวนสนุกที่เรียกว่า “FANTASIA LAGOON” หนาวหิมะและ THE MALL CONVENTION CENTER ซึ่งเป็น MULTIPURPOSE HALL หรือ ห้องอเนกประสงค์ขนาดใหญ่ เพียบพร้อมไปด้วยเทคโนโลยีทันสมัย และสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน เหมาะสำหรับการเปิดงานแสดงใหญ่ๆ คอนเสิร์ตระดับนานาชาติ
- พื้นที่บริเวณ 10-15 กิโลเมตรจากตัวห้าง ครอบคลุมพื้นที่ 3 จังหวัด ดังนี้
 - กรุงเทพฯ : เขตบางแค, เขตภาษีเจริญ, เขตหนองแขม, เขตบางบอน, เขตจอมทอง, เขตทวีวัฒนา, เขตบางพลัด, เขตธนบุรี, เขตทุ่งครุ
 - นนทบุรี : อ.บางกรวย
 - สมุทรสาคร : อ.กระทุ่มแบน
 - รวมจำนวนประชากรเด็กอายุ 1-6 ปี ในพื้นที่ประมาณ 80,758 คน⁷⁶



D=ห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์ บางแค, วงกลมสีฟ้าอันเล็ก=รัศมี 10 กม., วงกลมสีฟ้าอันใหญ่=รัศมี 15 กม.

ภาพที่ 7-3 แสดงที่ตั้งห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์ บางแค

⁷⁶ กรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทย, ข้อมูลประชากรแยกตามอายุและเขต ปี 2550

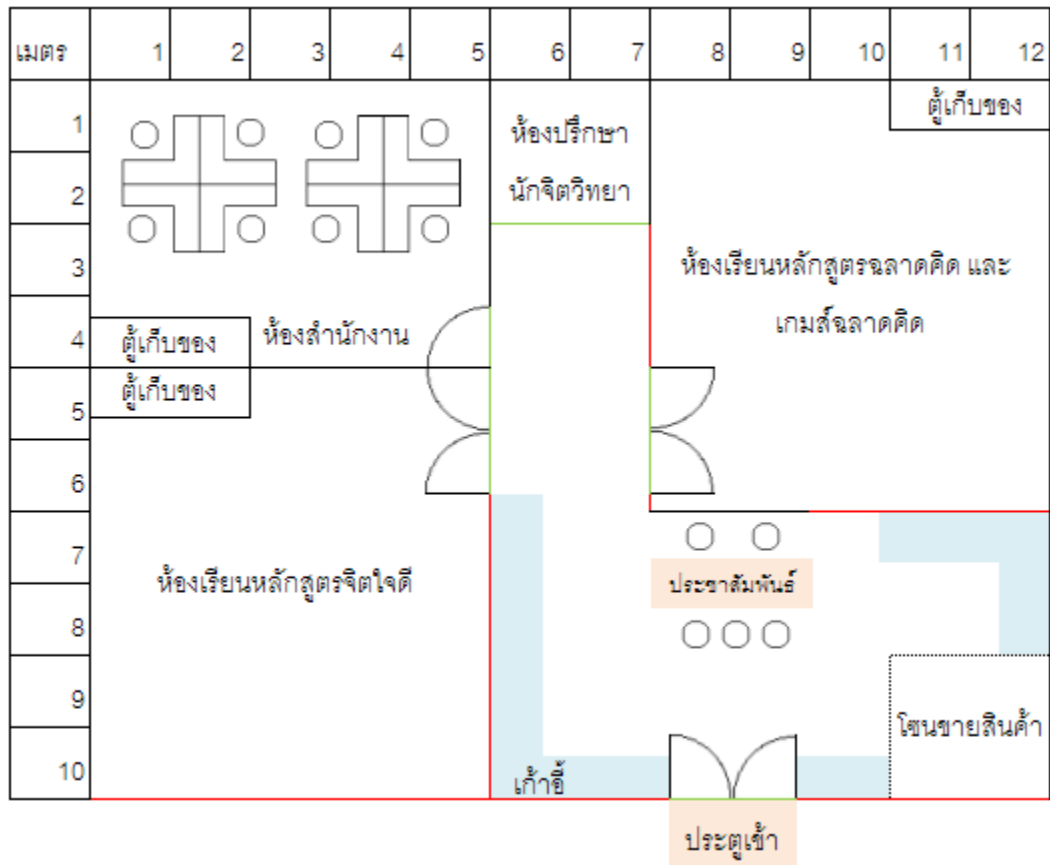
การวางผังสถานประกอบการ

สถาบัน Child Bright จะนำทฤษฎีการวางผังสถานประกอบการ มาประยุกต์ใช้ในการวางผังห้องเรียน และห้องสำนักงาน โดยการวางผังพื้นที่ห้องของสถาบันจะจัดแบ่งพื้นที่ให้เหมาะสมกับการเรียนการสอนและการทำงานของพนักงานส่วน Office ดังนี้

กลยุทธ์การวางผังพื้นที่ห้องของสถาบัน Child Bright

สถาบัน Child Bright จะเช่าพื้นที่ 120 ตารางเมตร เพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจ โดยพื้นที่ 120 ตารางเมตร จะถูกแบ่งออกเป็น 4 ส่วนหลัก คือ

1. ห้องสำนักงาน (Office) มีขนาดพื้นที่ 20 ตารางเมตร เพื่อใช้เป็นสถานที่ทำงานของพนักงานประจำ, ใช้จัดเก็บข้อมูล, วางแผนประชุม โดยจะมีการจัดวางโต๊ะทำงานพร้อมเก้าอี้ และอุปกรณ์ในการทำงานต่างๆ เช่น คอมพิวเตอร์, ตู้เอกสาร, printer เป็นต้น
2. ห้องเรียน มีขนาดพื้นที่ห้องละ 30 ตารางเมตร แบ่งเป็น 2 ห้อง คือ ห้องเรียนหลักสูตรจิตใจดี และห้องเรียนหลักสูตรฉลาดคิด โดยในห้องจะมีการจัดสถานที่ให้เหมาะสมกับการเรียนของเด็ก เช่น เบาะกันกระแทก, โต๊ะขนาดเล็ก, อุปกรณ์การเรียน, กระดาน เป็นต้น ทั้งนี้ อุปกรณ์ส่วนใหญ่ที่อยู่ในห้องเรียนจะสามารถเคลื่อนย้ายได้ เพื่อปรับเปลี่ยนให้เหมาะสมกับการเรียนการสอนแต่ละครั้ง, ขนาดพื้นที่ 30 ตารางเมตร เป็นพื้นที่ขนาดเหมาะสมกับจำนวนเด็ก 10 คนและครู 2 คน/ห้อง/การเรียนการสอน 1 ครั้ง ซึ่งไม่ใหญ่และไม่เล็กจนเกินไป และห้องเรียนจะเป็นกระจกทุกด้าน เพื่อให้ผู้ปกครองเห็นการเรียนการสอนจากนอกห้องได้ด้วย
3. ห้องนักจิตวิทยา มีขนาดพื้นที่ 4 ตารางเมตร เพื่อใช้เป็นสถานที่ให้คำปรึกษาของนักจิตวิทยากับผู้ปกครองของเด็ก โดยในห้องจะมีโต๊ะทำงาน 1 ตัว พร้อมเก้าอี้ 3 ตัว เพื่อให้ นักจิตวิทยาและผู้ปกครองนั่ง
4. พื้นที่ส่วนกลาง มีขนาดพื้นที่ 36 ตารางเมตร จัดวางโต๊ะประชาสัมพันธ์อยู่ด้านหน้า พร้อมป้ายชื่อโลโก้สถาบัน เพื่อใช้เป็นสถานที่ต้อนรับลูกค้า, ให้ลูกค้านั่งรอ และวางจำหน่ายสินค้าที่ใช้ในการเรียนการสอน



ภาพที่ 7-4 แสดงการวางผังพื้นที่ห้องของสถาบัน CHILD BRIGHT

ทรัพยากรมนุษย์และการออกแบบงาน

สถาบัน Child Bright ได้นำทฤษฎีการบริหารทรัพยากรมนุษย์มาประยุกต์ใช้ในการวางแผนกลยุทธ์ทางการบริหารทรัพยากรมนุษย์ โดยจะมุ่งเน้นให้พนักงานทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุดและมีความพึงพอใจในการทำงาน ดังนี้

วัตถุประสงค์ทางการบริหารทรัพยากรมนุษย์ของสถาบัน Child Bright

7. คัดเลือกพนักงานที่มีความรู้ความสามารถและมีประสบการณ์ทำงาน เพื่อให้ได้พนักงานที่มีคุณภาพสูง
8. ส่งเสริมให้พนักงานมีความรู้เพิ่มเติม โดยสนับสนุนด้านการ Training อย่างเต็มที่
9. รักษาพนักงานให้อยู่กับองค์กร โดยปลูกฝังให้พนักงานรักองค์กร และให้ผลตอบแทนที่เหมาะสม
10. ส่งเสริมให้พนักงานทำงานร่วมกันเป็นทีม เพื่อให้งานมีประสิทธิภาพ

แผนการดำเนินกลยุทธ์ทางการบริหารทรัพยากรมนุษย์ของสถาบัน Child Bright

1. เขียน Job Description อย่างละเอียด และเน้นการคัดเลือกพนักงานที่มีคุณสมบัติตรงตาม Job Description เพื่อให้ได้พนักงานที่มีความรู้ความสามารถ
2. กำหนดอัตราเงินเดือนเริ่มต้นให้สูงกว่าอัตราเงินเดือนในตลาด เพื่อดึงดูดให้คนที่มีประสบการณ์มาสมัครงาน
3. การให้ผลตอบแทนพิเศษเพิ่มเติมจากเงินเดือน เช่น ประกันสังคม, สวัสดิการต่างๆ เพื่อดึงดูดให้พนักงานอยู่กับองค์กร

4. อัตราการขึ้นเงินเดือนจะพิจารณาจาก Performance ของพนักงานแต่ละคน เพื่อกระตุ้นให้พนักงานทำงานอย่างเต็มที่
5. สนับสนุนให้พนักงานเข้าร่วมอบรมกับสถาบันด้านเด็กที่มีชื่อเสียงอื่นๆ โดยสถาบันเป็นผู้ออกค่าใช้จ่าย รวมถึงการสนับสนุนการหาความรู้ของพนักงาน ทั้งจากทาง Internet, นิตยสาร
6. ให้อำนาจตัดสินใจแก่พนักงาน (Empower) ในตำแหน่งงานของตนเอง เพื่อให้พนักงานมีส่วนร่วมในการตัดสินใจในการทำงาน ซึ่งส่งผลให้พนักงานมีความรับผิดชอบต่องานมากขึ้น
7. มีการสร้างความสัมพันธ์ของพนักงานในองค์กรให้มีความสามัคคี, รู้จักกันมากขึ้น โดยการทำกิจกรรมร่วมกันของพนักงาน เช่น กิจกรรมปีใหม่, วันเกิดของพนักงาน เป็นต้น

การกำหนดผลตอบแทนและสวัสดิการ

1. อัตราเงินเดือนเริ่มต้นจะสูงกว่าอัตราเงินเดือนทั่วไปในตลาด
2. มีการขึ้นเงินเดือนทุก 1 ปีในอัตรา 7% ต่อปี
3. มี Bonus ทุก 1 ปีในอัตรา 1-2 เดือน คิดจากฐานเงินเดือนปัจจุบัน ซึ่งจะได้รับมากหรือน้อยขึ้นอยู่กับ Performance ของบุคคล, ผลงานในระยะเวลา 1 ปีที่ผ่านมา และผลประกอบการของบริษัท
4. ทำประกันสังคมให้พนักงานประจำทุกคน
5. กำหนดลาพักร้อน 10 วัน และลาป่วย 30 วันต่อปี แต่การลาป่วยต้องแสดงใบรับรองแพทย์เป็นหลักฐาน
6. สำหรับครูจะมีสวัสดิการชุดฟอร์มพนักงานให้คนละ 2 ชุด
7. ลูกหลานพนักงานประจำ สมัครเรียนที่สถาบัน Child Bright ได้ในราคารลด 50% ต่อ course

การอบรมพนักงาน (Training)

1. สนับสนุนให้พนักงานหาความรู้จากแหล่งข้อมูลต่างๆ เช่น อินเทอร์เน็ต, นิตยสาร, บทความวิจัย, ข่าวสารเกี่ยวกับเด็ก เพื่อเพิ่มความรู้ความสามารถของพนักงาน และยังมีการจัดประชุมทีมงานทุกสัปดาห์ โดยเปิดโอกาสให้พนักงานแลกเปลี่ยนความรู้ระหว่างหน่วยงานอีกด้วย
2. สนับสนุนให้พนักงานมีการอบรม โดยพนักงานสามารถหา Course อบรมเพิ่มเติมได้ด้วยตนเอง จากสถาบันเด็กที่มีชื่อเสียง หรือ โรงพยาบาล ที่มีการจัดกิจกรรมอบรมตลอดปี ทั้งนี้ ทางสถาบัน Child Bright จะเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายในการอบรมทั้งหมดกับพนักงาน ซึ่งจะมีข้อตกลงเพิ่มเติม คือ ถ้าสถาบันออกค่าใช้จ่ายอบรมแล้วพนักงานจะต้องทำงานให้กับสถาบันเป็นการตอบแทนโดยพนักงานยังคงได้เงินเดือนตามปกติ มีอัตราดังนี้
 - o สถาบันออกค่าใช้จ่ายอบรม 10,000 บาท พนักงานทำงานตอบแทน 1 เดือน
 - o สถาบันออกค่าใช้จ่ายอบรม 5,000 บาท พนักงานทำงานตอบแทน 15 วัน

การสร้างทีม (Team Building)

1. สถาบันจะจัดกิจกรรมภายในให้พนักงานในช่วงที่มีเทศกาลสำคัญ เพื่อสร้างความสามัคคีและสร้างความรู้จักกันให้มากขึ้น ซึ่งจะจัดงานในช่วงเทศกาลปีใหม่และเทศกาลสงกรานต์ โดยจะมีงบประมาณในการจัดงานครั้งละ 5,000 บาท
2. จัดสรรเงินเดือนไม่เกิน 500 บาท/คน/เดือน เฉพาะพนักงานประจำ เพื่อทำกิจกรรมร่วมกัน เช่น เลี้ยงวันเกิด โดยการทำกิจกรรมต้องมีพนักงานมากกว่า 4 คนขึ้นไป และนำไปเสร็จมาเบิกกับสถาบันได้

การพยากรณ์ความต้องการ (Forecast Demand)

เนื่องจากสถาบัน Child Bright ถือได้ว่าเป็น New Brand ที่ได้เกิดในตลาดแห่งนี้ โดยมีแนวความคิดการเสริมพัฒนาการที่ไม่ได้เน้นเฉพาะความฉลาดคิดอย่างเดียว แต่จะเน้นการเสริมทางด้านจริยธรรมควบคู่ไปด้วย ดังนั้นในส่วนของการสำรวจจึงได้ทำแบบสอบถามเพื่อสำรวจถึงระดับการตัดสินใจหากสถาบันแห่งนี้ หากได้มีการให้บริการจริงๆ หรือเป็นการ Product Concept test ซึ่งผลตอบกลับที่ได้มานั้น คือ 28.85% ยินดีที่จะส่งเด็กเข้ารับการเสริมพัฒนาการ, 62.50% มีความรู้สึกสนใจในสถาบันแห่งนี้, 6.73% รู้สึกเฉยๆ, 0.96% รู้สึกไม่สนใจ และ 0.96% จะไม่ส่งเด็กเข้าเสริมพัฒนาการ

ดังนั้นในการประเมินถึงสัดส่วนของผู้บริโภคที่คาดว่าจะมาใช้บริการสถาบัน Child Bright นั้นน่าจะมีสัดส่วนอยู่ที่ประมาณ 18.85% (มีการหักลบค่าความผิดพลาด 10% จากจำนวนกลุ่มตัวอย่างที่กำหนด) ส่วนผู้ที่สนใจ (Interest) อยู่ที่ 52.50% (มีการหักลบค่าความผิดพลาด 10% จากจำนวนกลุ่มตัวอย่างที่กำหนด) และสัดส่วนของการตระหนักรู้จะใช้ค่า Awareness ในระดับอุตสาหกรรมในการเทียบเคียงกัน โดยแสดงสัดส่วนต่างๆ ได้ดังนี้

สัดส่วนผู้ตระหนักรู้ (Awareness)	64.04%
สัดส่วนผู้สนใจ (Interest)	52.50%
สัดส่วนผู้ตัดสินใจ (Decision)	18.85%

อนึ่ง ในแนวคิดเบื้องต้นของสถาบัน Child Bright จะมีการตั้งอยู่ที่ห้างสรรพสินค้า เนื่องจากเป็นแหล่งที่มีผู้คนเข้ามาใช้บริการเป็นจำนวนมาก อันเนื่องมาจากแหล่งที่ตั้งเป็นแหล่งศูนย์รวมของการจับจ่ายใช้สอย สามารถตอบสนองให้บริการต่อผู้คนคนได้จากหลายพื้นที่ในบริเวณใกล้เคียง ซึ่งก็เป็นโอกาสให้บริษัทสามารถสร้างรายได้จากคนที่เข้ามาใช้บริการเหล่านั้นนอกจากนี้ส่วนหนึ่งเป็นเพราะผลจากการสำรวจที่มีถึง 24.38% ที่มีความต้องการให้ตั้งในห้างสรรพสินค้า โดยในแนวคิดเบื้องต้นนี้ได้มีการมองแหล่งสถานที่ในการตั้งสาขาไว้ 3 แห่ง คือ ห้างสรรพสินค้าฟิวเจอร์พาร์ครังสิต, ห้างสรรพสินค้าซีคอนสแควร์ และห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์ บางแค ซึ่งการมองทำเลไว้ที่ 3 ที่นี้ อันเนื่องมาจากสามารถกระจายการให้บริการตามส่วนต่างๆ ของกรุงเทพและปริมณฑลได้เป็นอย่างดี และถือว่าการลงทุนในการจัดตั้งสาขาที่ใช้ปริมาณเงินในจำนวนที่ไม่มากนักเนื่องจากมองว่าจะจัดตั้งไว้ 3 สาขา แต่ก็สามารถสร้างรายได้ให้กับบริษัทได้เป็นอย่างดี และในการประมาณการรายได้นี้จะทำการประมาณการตามแหล่งต่างๆ ได้ดังนี้

ห้างสรรพสินค้าฟิวเจอร์พาร์ครังสิต

ห้างสรรพสินค้าฟิวเจอร์พาร์ครังสิต ตั้งอยู่ที่ อ.ธัญบุรี จ.ปทุมธานี สามารถครอบคลุมการให้บริการในเขตตอนเมือง หลักสี่ บางเขน สายไหม จ.กรุงเทพ และ อ.เมือง อ.คลองหลวง อ.สามโคก อ.ธัญบุรี อ.ลำลูกกา จ. ปทุมธานี สามารถครอบคลุมพื้นที่ประชากรที่มีอยู่เป็นจำนวนมากได้ โดยมีจำนวนประชากรเด็กในปี 2550 ที่มีอายุในช่วง 1-6 ปีอยู่ถึง 65,784 คน ดังตารางด้านล่างนี้

ฟิวเจอร์พาร์ครังสิต			
กรุงเทพ	สัดส่วนของผู้ที่จะมาใช้ บริการได้ตามระยะทาง	จำนวนประชากร ทั้งหมด	จำนวนประชากรตาม สัดส่วนระยะทาง
เขตดอนเมือง	100%	10,904	10,904
เขตหลักสี่	100%	12,971	12,971
เขตสายไหม	70%	7,106	4,974
เขตบางเขน	70%	12,161	8,512
จังหวัดปทุมธานี			
อำเภอเมือง	100%	9,907	9,907
อำเภอลองหลวง	70%	8,683	6,078
อำเภอสามโคก	70%	2,896	2,027
อำเภอธัญบุรี	70%	2,548	1,783
อำเภอลำลูกกา	70%	12,326	8,628
รวม			65,784.00

ตาราง 7-4 จำนวนประชากรเด็กในพื้นที่ห้างสรรพสินค้าฟิวเจอร์พาร์ครังสิต
สามารถให้บริการได้และสัดส่วนของผู้ที่คาดว่าจะมาใช้บริการที่ห้างได้

โดยได้มีการประเมินถึงสัดส่วนความสามารถของห้างที่จะให้บริการได้มากน้อยตามระยะทางของห้างต่อพื้นที่นั้น โดยหากมีระยะทางมากกว่า 10 ก.ม. จะมีการประเมินว่าสามารถให้บริการผู้คนในเขตนั้นได้ 70% และหากน้อยกว่านั้นจะสามารถรองรับการให้บริการได้ 100%

และด้วยสัดส่วนโครงสร้างรายได้ต่อครัวเรือน โดยนับที่มีรายได้ต่อครัวเรือนมากกว่า 50,000 บาทต่อเดือน ซึ่งมีค่า 18.94% ทำให้มีประชากรที่มีรายได้ต่อครัวเรือนอยู่ประมาณ 12,459 ครัวเรือน และด้วยประมาณการจากผลสำรวจส่วนใหญ่ นั้น ผู้ปกครองจะมีบุตรที่อยู่ในความดูแลอยู่ที่ 1 คน ซึ่งก็พอเทียบเคียงได้ว่า 1 ครัวเรือนจะมีเด็กที่มีอายุในช่วง 1-6 ปี ได้ในอัตราเฉลี่ย 1:1 ดังนั้นจึงนำจำนวนครัวเรือนที่มีการรอมตามสัดส่วนรายได้นำมาคำนวณกับสัดส่วนของผู้ Decision ที่ 18.85% ซึ่งประมาณการได้ว่า จะมีจำนวนผู้เข้าเรียน 2,348 คนต่อปี ทั้งนี้เมื่อนำมาคำนวณกับราคาเฉลี่ยต่อหลักสูตรของสถาบัน Child Bright นี้ ซึ่งมีราคาเฉลี่ยหลังจากหักค่าใช้จ่ายทางการตลาดแล้วอยู่ที่ 3,900 บาทต่อหลักสูตร ทำให้สามารถประมาณการรายได้เฉลี่ยต่อปีได้ที่ 9,159,633.72 บาท หรือประมาณ 9.16 ล้านบาท

จำนวนเด็ก	65,784.00
สัดส่วนรายได้ > 50,000 บาท	18.94%
จำนวนกลุ่มเป้าหมาย	12,459.54
ผู้ตัดสินใจ	28.85%
หักลบความผิดพลาด 10%	18.85%
ผู้เข้าเรียน	2,348.62
รายได้	9,159,633.72

แต่ตัวเลขดังกล่าวสามารถเทียบเคียงได้ว่า หากสถาบันแห่งนี้สามารถสื่อเข้าถึงเป้าหมายได้ 100% จริงๆ ก็จะมีโอกาสในการสร้างรายได้ดังจำนวนดังกล่าวได้ ดังนั้นด้วยสถาบันแห่งนี้เป็สถาบันเปิดใหม่ จึงต้องใช้ความพยายามอย่างสูงในการสร้าง Awareness ให้เกิดต่อสถาบันให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ ซึ่งในนี้จะมีการประมาณการไว้ว่า ในปีแรกของการทำการตลาด จะสามารถสื่อสารไปยังกลุ่มเป้าหมายได้ประมาณ 50% ซึ่งก็ทำให้สัดส่วนรายได้ในปีแรกอาจลดลงมาอยู่ที่ $9,159,633.72 * 50\% = 4,579,816.86$ บาท และมีการประมาณการประสิทธิภาพในปีต่อๆ มาว่าสามารถสื่อสารเข้าถึงยังกลุ่มเป้าหมายได้เพิ่มขึ้น อันเนื่องมาจากกิจกรรมทางการตลาดที่จะกระทำอย่างต่อเนื่องตลอดทั้งปี โดยมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นประมาณ 5% ทุกๆ ปี

ประสิทธิภาพการสื่อสารทางการตลาด	50%	4,579,816.86
	55%	5,037,798.54
	60%	5,495,780.23
	65%	5,953,761.92
	70%	6,411,743.60
	75%	6,869,725.29
	80%	7,327,706.97

ดังนั้นพอจะสรุปได้ว่าในปีแรกของสาขาแห่งนี้ประมาณรายได้อยู่ที่ 4.58 ล้านบาท และในปีต่อๆ ไปจะมีรายได้ประมาณการเพิ่มขึ้น 5% จากการประสิทธิภาพการสื่อสารการตลาดที่เพิ่มขึ้น แต่ประเมินประสิทธิภาพการสื่อสารทางการตลาดไว้สูงสุดเพียง 80% เท่านั้น เพราะในความเป็นจริง เป็นไปได้อย่างที่จะสามารถสื่อสารได้ถึง 100%

ห้างสรรพสินค้าซีคอนสแควร์

ด้วยกลยุทธ์ทางธุรกิจที่มีการมองว่าจะมีการเปิดสาขาเพื่อให้มีรายได้มาหล่อเลี้ยงองค์กรนั้น ห้างสรรพสินค้าแหล่งที่ 2 ที่ได้มีการตั้งเป้าในการจัดตั้งสาขา คือ ห้างสรรพสินค้าซีคอนสแควร์ ซึ่งสามารถครอบคลุมพื้นที่การให้บริการในเขตประเทศ บางนา และสวนหลวง พระโขนง ลาดกระบัง บางกะปิ และ อ.เมือง อ.บางพลี อ.พระประแดง ในจังหวัดสมุทรปราการ ทำให้สามารถประเมินถึงจำนวนเด็ก ดังแสดงในตารางข้างล่างนี้

ชีคอนแสดอร์			
กรุงเทพ	สัดส่วนของผู้ที่จะมาใช้ บริการได้ตามระยะทาง	จำนวนประชากรเด็กที่มี อายุในช่วงทั้งหมด	จำนวนประชากรตาม สัดส่วนระยะทาง
เขตประเวศ	100%	12,103	12,103.00
เขตบางนา	100%	6,579	6,579.00
เขตสวนหลวง	100%	8,071	8,071.00
เขตพระโขนง	100%	5,673	5,673.00
เขตลาดกระบัง	100%	12,021	12,021.00
เขตบางกะปิ	70%	10,323	7,226.10
สมุทรปราการ			
อำเภอเมือง	70%	9,527	6,668.90
อำเภอบางพลี	70%	13,078	9,154.60
อำเภอพระประแดง	70%	2,546	1,782.20
รวม			69,278.80

ตาราง 7-5 จำนวนประชากรเด็กในพื้นที่ห้างสรรพสินค้าชีคอนแสดอร์

สามารถให้บริการได้และสัดส่วนของผู้ที่คาดว่าจะมาใช้บริการที่ห้างได้

และเมื่อนำมากลั่นกรองตามสัดส่วนโครงสร้างรายได้ และจากผลการสำรวจต่อการตัดสินใจใช้บริการของสถาบัน สามารถแสดงประมาณการรายได้ทั้งหมดได้ดังด้านล่างนี้

จำนวนเด็ก	69,278.80
สัดส่วนรายได้ > 50,000 บาท	18.94%
จำนวนกลุ่มเป้าหมาย	13,121.46
ผู้ตัดสินใจ	28.85%
หักลบความผิดพลาด 10%	18.85%
ผู้เข้าเรียน	2,473.40
รายได้	9,646,242.74

แล้วด้วยประสิทธิภาพของการสื่อสารทางการตลาด สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้ ในทำนองเดียวกันคือในปีแรกของการเปิดสาขาสามารถเข้าถึงได้ 50% และในปีต่อๆ เพิ่มขึ้น 5% ดังแสดงด้านล่างนี้

ประสิทธิภาพการสื่อสารทางการตลาด	50%	4,823,121.37
	55%	5,305,433.51
	60%	5,787,745.64
	65%	6,270,057.78
	70%	6,752,369.92
	75%	7,234,682.05
	80%	7,716,994.19

ห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์ บางแค

ห้างสรรพสินค้าห้างสุดท้ายที่จะทำการประเมินนี้คือ ห้างเดอะมอลล์บางแค สามารถให้บริการตามพื้นที่ ดังแสดงในตารางข้างล่างนี้

เดอะมอลล์ บางแค			
กรุงเทพ	สัดส่วนของผู้ที่จะมาใช้ บริการได้ตามระยะทาง	จำนวนประชากร ทั้งหมด	จำนวนประชากร ตามสัดส่วน ระยะทาง
เขตบางแค	100%	13,323	13,323.00
เขตภาษีเจริญ	100%	8,519	8,519.00
เขตหนองแขม	100%	10,486	10,486.00
เขตบางบอน	100%	8,590	8,590.00
เขตจอมทอง	100%	10,664	10,664.00
เขตทวีวัฒนา	100%	4,619	4,619.00
เขตบางพลัด	100%	5,503	5,503.00
เขตธนบุรี	100%	7,386	7,386.00
เขตทุ่งครุ	70%	9,051	6,335.70
นนทบุรี			
อำเภอบางกรวย	70%	2,034	1423.8
สมุทรสาคร			
อำเภอกะห้มแบน	70%	5,583	3908.1
รวม			39,839.60

ตาราง 7-6 จำนวนประชากรเด็กในพื้นที่ที่ห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์ บางแค

สามารถให้บริการได้และสัดส่วนของผู้ที่คาดว่าจะมาใช้บริการที่ห้างได้

จะเห็นได้ว่ามีจำนวนเด็กที่สามารถมาใช้บริการได้ทั้งปี ประมาณ 39,839 คน และเมื่อนำมาถ่วงน้ำหนักตามโครงสร้างรายได้และผลสำรวจแล้วจะได้ดังนี้

จำนวนเด็ก	39,839.60
สัดส่วนรายได้ > 50,000 บาท	18.94%
จำนวนกลุ่มเป้าหมาย	7,545.65
ผู้ตัดสินใจ	28.85%
หักลบความผิดพลาด 10%	18.85%
ผู้เข้าเรียน	1,422.36
รายได้	5,547,186.91

และเมื่อนำมาประเมินกับประสิทธิภาพของการสื่อสารการตลาดจะได้ดังนี้

ประสิทธิภาพการสื่อสารทางการตลาด	50%	2,773,593.45
	55%	3,050,952.80
	60%	3,328,312.14
	65%	3,605,671.49
	70%	3,883,030.83
	75%	4,160,390.18
	80%	4,437,749.53

จากการประมาณการรายได้จาก 3 ห้างสรรพสินค้า นั้น จะเห็นได้ว่าห้างเดอะมอลล์ บางแคมีการสร้างรายได้ได้น้อยที่สุด ดังนั้นจึงอาจมีการพิจารณาในการจัดตั้ง 2 สาขาเสียก่อนคือที่ห้างสรรพสินค้าฟิวเจอร์ปาร์ค และห้างสรรพสินค้าซีคอนสแควร์ เพื่อให้มีรายได้มากพอที่ทางบริษัทจะเติบโตได้ จากนั้นจึงพิจารณาในการขยายสาขาไปที่เดอะมอลล์ บางแค เพื่อให้ครอบคลุมการให้บริการมากที่สุด