

การศึกษาโรงเรียนดนตรี ในระบบแฟรนไชส์ กรณีศึกษา โรงเรียนดนตรีสยามกลการ สถาบันดนตรียามาฮ่า
 THE STUDY OF FRANCHISE SYSTEM OF MUSIC SCHOOL IN THAILAND :
 CASE STUDY OF YAMAHA MUSIC ACADEMY (SIAM KOLKARN)

รติกร ธัญชัยพงศ์ 4637582 MSMS/M

ศศ.ม. (ดนตรีศึกษา) สาขาวิชาดนตรี

คณะกรรมการควบคุมวิทยานิพนธ์ : รองศาสตราจารย์ณรงค์ฤทธิ์ ธรรมบุตร, Ph.D. Music Composition,
 รองศาสตราจารย์สุกรี เจริญสุข , กศ.บ., M.M.E.,D.A. (Music) , ผู้ช่วยศาสตราจารย์ศักดิ์ชัย หิรัญรักษ์ ,
 ศศ.บ., ศศ. ม. ,นางอริยา เจริญสุข , บช.บ. (เกียรตินิยม) , M.B.A.

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเรื่อง การศึกษาโรงเรียนดนตรีในระบบแฟรนไชส์ กรณีศึกษาโรงเรียนดนตรีสยามกลการ สถาบันดนตรียามาฮ่า โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อต้องการทราบปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของโรงเรียนดนตรีสยามกลการ สถาบันยามาฮ่า และแนวโน้มการเติบโตของโรงเรียนดนตรี ระบบแฟรนไชส์

จากการวิจัยพบว่าโรงเรียนดนตรีสยามกลการ สถาบันดนตรียามาฮ่า มีการบริหารงาน ระบบแฟรนไชส์ โดยเป็นแฟรนไชส์เซอร์ ทำหน้าที่อบรมหลักสูตรต่าง ๆ ให้กับ ครู พนักงาน และการบริหารงาน โดยแฟรนไชส์ซีต้องชำระค่าธรรมเนียม

ด้านการวิเคราะห์ปัจจัยความสำเร็จ จากการศึกษาพบว่าตราสินค้าเป็นที่ยอมรับ การเรียนการสอนที่มีมาตรฐาน มีการตลาดอยู่สม่ำเสมอ รวมทั้งผู้ประกอบการเข้าใจประโยชน์ของการเรียนดนตรี แนวโน้มการเติบโตพบว่าการเติบโตโดยเฉลี่ย มากกว่าร้อยละ 4- 5 ต่อปี เนื่องจากระบบธุรกิจมีการกระจายตัวมากขึ้น และมีการขยายสาขาเพิ่ม รวมทั้งมีการสนับสนุนจากภาครัฐบาล

ผลจากการวิจัยพบว่า กลุ่มตัวอย่างมีความพึงพอใจมาก ในระบบแฟรนไชส์ ซึ่งตัวแปรที่สอดคล้องต่อความพึงพอใจ ได้แก่ หลักสูตร Yamaha Piano Course & Siam Kolkarn Piano Course การบริการหลังการขาย การวัดผลและประเมินผลการสอบ หลักสูตร Yamaha Popular Music Grade & SKMEB Popular Music Grade การอบรมพนักงานและ ครู บริษัทยามาฮ่ามีการตลาดสม่ำเสมอ การส่งเสริมการตลาด เช่น การจัดกิจกรรม การแข่งขัน ผลประโยชน์จากการจำหน่ายเครื่องดนตรี การให้คำปรึกษาในการดำเนินงาน .

คำสำคัญ : โรงเรียนดนตรีสยามกลการ สถาบันดนตรียามาฮ่า / ระบบแฟรนไชส์ / ธุรกิจโรงเรียนดนตรี

THE STUDY OF A FRANCHISE SYSTEM OF MUSIC SCHOOLS IN
THAILAND : CASE STUDY OF YAMAHA MUSIC ACADEMY (SIAM
KOLKARN)

RATIKORN THANCHAIPONG 4637582 MSMS/M
M.A. (MUSIC)

THESIS ADVISORS : NARONGVIT THAMMABUH, D.A (COMPOSITION)
SUGREE CHAROENSOOK, D.A. (MUSIC); AREEYA CHAROENSOOK,
M.B.A.; SAKCHAI HIRUNRUX , M.A.;

ABSTRACT

This research on Yamaha Music Academy (Siam Kolkarn) assessed the factors influencing Siam Kolkarn Music Schools' success and the trends of the franchise system of music schools.

As the franchiser, Yamaha Music Academy it provides the franchisee with training courses on a music curriculum for teachers and school management guidelines for staff. The franchisee must pay a fee to acquire those services.

From the study, it was found that the causes of Siam Kolkarn's success are credible brand image, certified music curriculum, marketing and promotion, and parents' awareness of the usefulness of music studying. The business trend has increased 4-5% each year because of the distribution of its franchise system in music school businesses and support from the government.

Moreover, the results of the study revealed that the sample group was satisfied with Yamaha Piano Course and Siam Kolkarn's Piano Course Curriculum, after- sale service, music measurement and evaluation, Yamaha Popular Music Grade and SKMEB Popular Music Grade, training courses for school staff and teachers, and the marketing and promotion of Yamaha Company in music activities and competitions, commission from music instrument selling, and consulting in the business operation.

KEY WORDS : YAMAHA MUSIC ACADEMY (SIAM KOLKARN) /
FRANCHISE / MUSIC SCHOOL

141 pp.