



## บทที่ 5

## การทดสอบสมมติฐาน และสรุปผลการวิจัย

วิธีทางสถิติที่ใช้ในการทดสอบความแตกต่างของข้อมูลได้แก่ การทดสอบแบบ Chi-Square ซึ่งสามารถใช้ได้กับข้อมูลแทบทุกชนิด แต่ส่วนมากใช้กับข้อมูลในรูปของความถี่ หรือข้อมูลจัดเป็นความถี่ได้<sup>1</sup>

สูตรทั่วไปของ Chi-Square มีดังนี้

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^c \frac{(O_{ij} - e_{ij})^2}{E_{ij}}$$

$$i = 1, 2, \dots, r$$

$$j = 1, 2, \dots, c$$

$$df = (r-1)(c-1)$$

$O_{ij}$  = ความถี่ที่ได้จากการทดลอง

$E_{ij}$  = ความถี่ที่คิดว่าควรจะเป็น หรือตามทฤษฎี

- 
1. นราศรี วัฒนชกุล ระเบียบวิธีวิจัยธุรกิจ พิมพ์ครั้งที่ 1 : กรุงเทพมหานคร จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย 2525 . 190

สมมุติฐาน : ค่าเล่าเรียนมีความสัมพันธ์กับรายได้

ค่าเล่าเรียน \ รายได้	น้อยกว่า 3,000	3,001- 6,000	6,001- 10,000	มากกว่า 10,000	รวม
แพงเกินไป	31	20	1	2	54
เหมาะสมแล้ว	50	34	12	7	103
ถูกเกินไป	1	2			3
รวม	82	56	13	9	160

$H_0$  : ค่าเล่าเรียนไม่มีความสัมพันธ์กับรายได้

$H_1$  : ค่าเล่าเรียนมีความสัมพันธ์กับรายได้

$$\text{ระดับนัยสำคัญ} = 0.05$$

$$\text{องศาแห่งความอิสระ} = 6$$

$$\chi^2 \text{ จากการคำนวณ} = 6.983$$

$$\chi^2_{0.95(6)} = 12.592$$

เราจะปฏิเสธสมมุติฐานเมื่อ  $\chi^2 \text{ จากการคำนวณ} > \chi^2_{0.95(6)}$

แต่เนื่องจากว่า  $\chi^2 \text{ จากการคำนวณ} = 6.983 < 12.592$  ดังนั้น  
เราจึงยอมรับสมมุติฐานว่าความคิดเห็นเรื่องค่าเล่าเรียนไม่มีความ  
สัมพันธ์กับรายได้ของผู้เรียน

สมมติฐาน : รายได้มีความสัมพันธ์กับการสนใจเรียนคอมพิวเตอร์ในสถาบันของรัฐ

รายได้ \ ความสนใจเรียนในสถาบันของรัฐ	<3,000	3,001-6,000	6,001-10,000	มากกว่า 10,000	รวม
สนใจ	52	31	6	6	95
ไม่สนใจ	30	25	7	3	65
รวม	82	56	13	9	160

$H_0$  : รายได้ไม่มีความสัมพันธ์กับความสนใจเรียนคอมพิวเตอร์ในสถาบันของรัฐ

$H_1$  : รายได้มีความสัมพันธ์กับความสนใจเรียนคอมพิวเตอร์ในสถาบันของรัฐ

$$\text{ระดับนัยสำคัญ} = 0.05$$

$$\text{องศาแห่งความอิสระ} = 3$$

$$\chi^2 \text{ จากการคำนวณ} = 2.06$$

$$\chi^2_{0.95(3)} = 7.815$$

$$\text{เราจะปฏิเสธสมมติฐานเมื่อ } \chi^2 \text{ จากการคำนวณ} > \chi^2_{0.95(3)}$$

เนื่องจาก  $2.06 < 7.815$  ดังนั้นเราจึงยอมรับสมมติฐานที่ตั้งไว้ว่า รายได้ไม่มีความสัมพันธ์กับความสนใจเรียนคอมพิวเตอร์ที่เปิดสอนโดยสถาบันของรัฐ



สมมติฐาน : การเรียนในโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์เอกชนมีความสัมพันธ์กับระดับรายได้

เรียนในโรงเรียนเอกชน \\\\ รายได้	<3,000	3,001-6,000	6,001-10,000	มากกว่า 10,000	รวม
เคยเรียน	82	56	13	9	160
ไม่เรียน	95	99	50	16	260
รวม	177	155	63	25	420

$H_0$  : การเรียนในโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์เอกชนไม่มีความสัมพันธ์กับรายได้

$H_1$  : การเรียนในโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์เอกชนมีความสัมพันธ์กับรายได้

$$\text{ระดับนัยสำคัญ} = 0.05$$

$$\text{องศาแห่งความอิสระ} = 3$$

$$\chi^2 \text{ จากการคำนวณ} = 13.531$$

$$\chi^2_{0.95(3)} = 7.815$$

$$\text{เราจะปฏิเสธสมมติฐานเมื่อ } \chi^2 \text{ จากการคำนวณ} > \chi^2_{0.95(3)}$$

เนื่องจาก  $13.531 > 7.815$  ดังนั้นเราจึงปฏิเสธสมมติฐานและยอมรับว่าการเรียนในโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์เอกชนมีความสัมพันธ์กับรายได้ของผู้เรียน

สมมุติฐาน : การเรียนในโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์เอกชนมีความสัมพันธ์กับการทำงานที่เกี่ยวข้องกับการใช้คอมพิวเตอร์

การเรียนในโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์	การทำงานที่เกี่ยวข้องกับการใช้คอมพิวเตอร์		รวม
	ใช่	ไม่ใช่	
เคย	54	106	160
ไม่เคย	116	144	260
รวม	170	250	420

$H_0$  : การเรียนในโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์เอกชน กับการทำงานที่เกี่ยวข้องกับการใช้คอมพิวเตอร์ไม่มีความสัมพันธ์กัน

$H_1$  : ตัวแปรทั้ง 2 มีความสัมพันธ์กัน

$$\text{ระดับนัยสำคัญ} = 0.05$$

$$\text{องศาแห่งความอิสระ} = 1$$

$$\chi^2 \text{ จากการคำนวณ} = 4.4128$$

$$\chi^2_{0.95(1)} = 3.841$$

เราจะปฏิเสธสมมุติฐานเมื่อ  $\chi^2 \text{ จากการคำนวณ} > \chi^2_{0.95(1)}$

$$.95(1)$$

เนื่องจาก  $4.4128 > 3.841$  ดังนั้นเราจึงปฏิเสธสมมุติฐานและยอมรับว่าการเรียนในโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์เอกชน กับการทำงานที่เกี่ยวข้องกับการใช้คอมพิวเตอร์มีความสัมพันธ์กัน

สมมุติฐาน : ความสนใจเรียนในสถาบันของรัฐมีความสัมพันธ์กับค่าเล่าเรียน  
ในโรงเรียนเอกชน

ค่าเล่าเรียน \ ความสนใจเรียนคอมพิวเตอร์ ในสถาบันของรัฐ	ความสนใจเรียนคอมพิวเตอร์ ในสถาบันของรัฐ		รวม
	สนใจ	ไม่สนใจ	
แพงเกินไป	42	12	54
เหมาะสม	52	51	103
ถูกเกินไป	1	2	3
รวม	95	65	160

$H_0$  : ความสนใจเรียนในสถาบันของรัฐ ไม่มีความสัมพันธ์กับค่าเล่าเรียนใน  
โรงเรียนเอกชน

$H_1$  : ความสัมพันธ์ของทั้งสอง มีความสัมพันธ์ต่อกัน

$$\text{ระดับนัยสำคัญ} = 0.05$$

$$\text{องศาแห่งความอิสระ} = 2$$

$$\chi^2 \text{ จากการคำนวณ} = 11.79$$

$$\chi^2_{0.95(2)} = 5.99$$

$$\text{เราจะปฏิเสธสมมุติฐานเมื่อ } \chi^2 \text{ จากการคำนวณ} > \chi^2_{0.95(2)}$$

เนื่องจากว่า  $11.79 > 5.99$  ดังนั้นจึงปฏิเสธสมมุติฐานที่ว่าความสนใจ  
ที่เรียนคอมพิวเตอร์ในสถาบันของรัฐ ไม่มีความสัมพันธ์กับค่าเล่าเรียนใน  
โรงเรียนเอกชน ยอมรับตัวแปรทั้งสองมีความสัมพันธ์กัน



สมมุติฐาน : ปัจจัยสำคัญที่ทำให้มีผู้มาใช้บริการของโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์  
เอกชนในเขตกรุงเทพมหานคร คือ ไม่สามารถเข้าเรียนในสถาบันของรัฐได้

เรียนในโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์	ศึกษาวิชาคอมพิวเตอร์ในสถาบันของรัฐ		รวม
	เคยศึกษา	ไม่เคยศึกษา	
ศึกษาในโรงเรียนเอกชน	54	106	160
ไม่ศึกษาในโรงเรียนเอกชน	114	146	260
รวม	168	252	420

ในการทดสอบสมมุติฐานข้อนี้ ความหมายของการไม่สามารถเข้าเรียนใน  
สถาบันของรัฐได้หมายถึง การที่ผู้บริโภคไม่เคยมีโอกาสศึกษาวิชาคอมพิวเตอร์ใน  
สถาบันของรัฐนั้นเองอาจเป็นเพราะว่าศึกษาในวิทยาลัยเอกชน หรือโรงเรียนราษฎร์ที่  
ไม่มีการสอนคอมพิวเตอร์ให้

การทดสอบสมมุติฐานสามารถทำได้โดยการทดสอบความสัมพันธ์ของตัวแปร 2 ตัว คือ  
การเรียนคอมพิวเตอร์ในโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์เอกชน กับการศึกษาวิชาคอมพิวเตอร์  
ในสถาบันของรัฐว่ามีความสัมพันธ์กัน หรือไม่ อย่างไร

$H_0$  : การเรียนคอมพิวเตอร์ในโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์เอกชนกับการ เคยศึกษา  
คอมพิวเตอร์ในสถาบันของรัฐไม่มีความสัมพันธ์กัน

$H_1$  : การเรียนคอมพิวเตอร์ในโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์เอกชนกับการ เคยศึกษา  
คอมพิวเตอร์ในสถาบันของรัฐมีความสัมพันธ์กัน

$$\text{ระดับนัยสำคัญ} = 0.05$$

$$\text{องศาแห่งความอิสระ} = 1$$

$$\chi^2 \text{ จากการคำนวณ} = 3.79657$$

$$\chi^2_{0.95(1)} = 3.841$$

$$\text{เราจะปฏิเสธสมมุติฐานเมื่อ } \chi^2 \text{ จากการคำนวณ} > \chi^2_{0.95(6)}$$

แต่เนื่องจากว่า 3.79657 น้อยกว่า 3.841 ดังนั้นจึงยอมรับสมมุติฐาน  
ว่าการเรียนในโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์เอกชนไม่มีความสัมพันธ์กับการเคย  
ศึกษาคอมพิวเตอร์ในสถาบันของรัฐ

จากการที่ข้อมูลทั้ง 2 ตัวแปรไม่มีความสัมพันธ์กัน ดังนั้น  
จึงสรุปได้ว่า ปัจจัยสำคัญที่ทำให้ผู้มาใช้บริการของโรงเรียน  
สอนคอมพิวเตอร์เอกชนในเขตกรุงเทพมหานคร คือ ไม่สามารถเข้าเรียน  
ในสถาบันของรัฐไม่เป็นความจริง



ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



สมมุติฐาน : ค่าธรรมเนียม เป็นปัจจัยสำคัญต่อการตัดสินใจ เลือกสถานที่เรียน

เหตุผลในการ เลือกสถานที่เรียน	จำนวน	ร้อยละ
สะดวกในการเดินทาง	92	31.7
วิชาเรียนน่าสนใจ	52	17.9
อุปกรณ์การเรียน/การสอน	49	16.9
ค่าเล่าเรียน	39	13.5
อาจารย์ผู้สอน	39	13.5
ถูกส่งมาเรียน	5	1.7
มีชื่อเสียง	4	1.4
มีคนแนะนำ	4	1.4
ใช้เครื่องได้ตลอดเวลา	2	0.6
อื่น ๆ	4	1.4
รวม	290	100

เป็นการทดสอบสมมุติฐาน เกี่ยวกับค่าสัดส่วนของประชากร

$H_0$  : สัดส่วนของการ เลือกสถานที่เรียน เพราะค่าธรรมเนียม เท่ากับ 0.1

$H_1$  : สัดส่วนของการ เลือกสถานที่เรียน เพราะค่าธรรมเนียม มากกว่า 0.1

$$H_0 : P = P_0 = 0.1$$

$$H_1 : P > P_0 = 0.1$$

$$\text{ค่าสัดส่วนจากตัวอย่าง } P = \frac{39}{290} = 0.134$$

$$Z = \frac{P - P_0}{\sqrt{\frac{P_0(1-P_0)}{n}}} \sim N(0,1)$$

$$Z = 1.93$$

ค่าวิกฤตที่ได้จากรายการแจกแจงแบบ Z ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 เท่ากับ 1.645  
ดังนั้นเราจึงปฏิเสธสมมติ  $H_0$  และยอมรับว่าสัดส่วนของการเลือกสถานที่เรียนเพราะ  
ค่าธรรมเนียม มากกว่า 0.1 การทดสอบสมมติฐานนี้เรากำหนดให้เหตุผลในการเลือก  
สถานที่เรียน 10 ประการ มีสัดส่วนความสำคัญอย่างละ 0.1 แต่จากการทดสอบสมมติฐาน  
จริงๆ นั้นปรากฏว่าค่าเล่าเรียน หรือค่าธรรมเนียมเรียนมีสัดส่วนของการเลือกสถาน  
ที่เรียนมากกว่า 0.1 แสดงว่าค่าธรรมเนียมเป็นปัจจัยสำคัญต่อการตัดสินใจเลือก  
สถานที่เรียน



ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

สมมุติฐาน : กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์ เอกชนในเขตกรุงเทพมหานคร  
คือผู้ที่ทำงานแล้ว

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก	จำนวน	ร้อยละ
ผู้ที่ทำงานแล้ว	7	46.7
นักเรียน/นิสิต/นักศึกษา	5	33.3
อื่น ๆ	3	20.0
รวม	15	100

สามารถทำการทดสอบสมมุติฐานที่ตั้งไว้โดยการทดสอบเรื่องอัตราส่วนของ  
กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก

$H_0$  : กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์ เอกชนมีอัตราส่วน เท่ากัน

$H_1$  : กลุ่มเป้าหมายหลักของโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์ เอกชนมีอัตราส่วนไม่ เท่ากัน

$$\text{ระดับนัยสำคัญ} = 0.05$$

$$\text{องศาแห่งความอิสระ} = 2$$

$$\chi^2 \text{ จากการคำนวณ} = 1.6$$

$$\chi^2_{0.95(2)} = 5.991$$

เราจะปฏิเสธสมมุติฐานเมื่อ  $\chi^2 \text{ จากการคำนวณ} > \chi^2_{0.95(2)}$

แต่เนื่องจากว่า  $\chi^2 \text{ จากการคำนวณ} = 1.6 < 5.991$  ดังนั้น  
เราจึงยอมรับสมมุติฐานที่ว่ากลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของโรงเรียน  
สอนคอมพิวเตอร์ เอกชนมีอัตราส่วน เท่ากัน นั่นแสดงว่าอัตราส่วนในการ  
กำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์ เอกชนในเขต  
กรุงเทพมหานครมีเท่าๆ กัน แสดงว่าตามความเป็นจริงแล้วกลุ่มลูกค้า  
เป้าหมายหลักของโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์ เอกชนไม่ได้เฉพาะเจาะจงแต่  
ผู้ที่ทำงานแล้วแต่ยังรวมถึงกลุ่ม นักเรียน/นิสิต/นักศึกษา และ  
กลุ่มอื่น ๆ เช่น ผู้ว่างงานด้วย



จากผลของการวิจัยข้อมูลที่ได้รับทั้งจากโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์เอกชนในเขต กรุงเทพมหานคร จำนวน 15 โรงเรียน และในส่วนของผู้บริหาร จำนวน 420 ราย สามารถทำการสรุปผล และบรรลุตามวัตถุประสงค์ที่ตั้งเอาไว้ 4 ประการด้วยกัน คือ

1) ศึกษาจากกลยุทธ์ทางการตลาดของโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์เอกชนในเขต กรุงเทพมหานคร ซึ่งสามารถสรุปกลยุทธ์ทางการตลาดต่าง ๆ ได้ ดังนี้

#### กลยุทธ์ทางการตลาดของโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์เอกชน

การกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดของโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์ในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์หรือวิชาที่เปิดสอนนั้น เราจะพบว่ากลุ่มวิชาที่เปิดสอนส่วนใหญ่จะเป็นวิชาพื้นฐานทางคอมพิวเตอร์ทั่ว ๆ ไป เพื่อให้ผู้เรียนเกิดทักษะ และความเข้าใจทางด้านคอมพิวเตอร์ เช่น ภาษาทางคอมพิวเตอร์ต่าง ๆ นอกจากนั้นก็มีการสอน Package ซึ่งเป็นที่นิยมใช้กันแพร่หลายในท้องตลาด ซึ่งการเรียนการสอนจะทำให้ผู้มาใช้บริการสามารถนำความรู้ที่ได้รับไปประยุกต์เพื่อใช้ปฏิบัติงานได้จริง ๆ นอกจากนี้ยังมีการเปิดสอนหลักสูตร Advance Course และ Hardware เพื่อให้ทำให้เกิดความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ และเกิดโอกาสในการเลือกใช้บริการมากขึ้นด้วย และจะเปิดเฉพาะบางโรงเรียนที่มีความพร้อมในเรื่องของอาจารย์ผู้สอนเท่านั้น

ส่วนในเรื่องของการกำหนดราคาค่าเรียนนั้น เนื่องจากการแข่งขันกันอย่างสูง ทั้งจากโรงเรียนด้วยกัน และจากสถาบันของรัฐที่เปิดสอนด้วย ทำให้การกำหนดราคาค่าเรียนไม่ค่อยมีความแตกต่างกันมากนัก เพราะอาจจะเกิดการเปรียบเทียบได้ แต่โรงเรียนที่มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นผู้ที่ทำงานแล้ว และอยู่ในย่านธุรกิจที่สำคัญ เช่น สีลม/สาทร/สยามสแควร์ ก็อาจจะกำหนดราคาสูงกว่าโรงเรียนอื่น ๆ สำหรับบางวิชาที่เปิดสอน

การเลือกสถานที่ตั้ง หรือการเพิ่มสาขานั้น เราจะพบว่าโรงเรียนต่าง ๆ มักตั้งในแหล่งชุมชนใหญ่ ๆ เช่น อนุสาวรีย์ หรือย่านมหาวิทยาลัยรามคำแหง แม้ว่าจะมีค่าใช้จ่ายสูงในเรื่องของสถานที่ แต่ก็ทำให้มีลูกค้ามาใช้บริการมากด้วย เช่นกัน และการเลือกสถานที่ตั้งนับได้ว่าเป็นปัจจัยสำคัญประการหนึ่งต่อการประกอบธุรกิจประเภทนี้เดียว ซึ่งผู้บริหารโรงเรียนต้องคำนึงถึงให้มาก โดยพิจารณาจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นหลักในการตัดสินใจ

ส่วนเรื่องการส่งเสริมการขายนั้นโรงเรียนต่าง ๆ ยังคงเป็นเรื่องของการทำการโฆษณาผ่านสื่อทางชนิด เช่น หนังสือพิมพ์ วิทยุ โทรทัศน์ เพราะเป็นเรื่องการทำ Sales promotion เช่น การลดราคา ค่าเรียน การแจกอุปกรณ์การเรียนต่าง ๆ

อีกจุดหนึ่งที่โรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์เอกชนมีความยืดหยุ่นในการให้บริการ คือ การที่ลูกค้าสามารถเลือกช่วงเวลาต่าง ๆ กันได้ตลอดจนการสอนแบบตัวต่อตัว หรือกลุ่มย่อย ๆ ก็สามารถจัดหาได้เช่นเดียวกัน ซึ่งจุดนี้ทำให้กลุ่มลูกค้าบางกลุ่มที่ไม่มีเวลาว่างมากนัก หรือต้องการเรียนรู้ให้จบเร็ว ๆ กว่าเวลาสอนปกติเลือกเรียนได้ด้วย

2) ศึกษาถึงทัศนคติของผู้บริโภค ทั้งในส่วนของผู้เคยใช้บริการ และผู้ไม่เคยใช้บริการ

ทัศนคติของผู้ที่เคยเรียนในโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์เอกชน

- โรงเรียนที่มีผู้เคยเรียน หรือกำลังศึกษาเรียงตามลำดับ 5 ลำดับแรก คือ ศูนย์การศึกษาคอมพิวเตอร์ 15.6%, โรงเรียนเสหคอมพิวเตอร์ 8.7%, โรงเรียนเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์ 8.1%, สถาบันอบรมคอมพิวเตอร์ธุรกิจ และสถาบันอบรมธุรกิจ และคอมพิวเตอร์แห่งละ 7.5%

- เหตุผลที่สำคัญในการเลือกสถานที่เรียนเรียงตามลำดับ สะดวกในการเดินทาง 31.7%, วิชาที่เรียนน่าสนใจ 17.9%, อุปกรณ์การเรียนการสอนที่ทันสมัย 16.9%, ทิวาราคาค่าเล่าเรียน 13.5% และทิวาราคาที่อาจารย์ผู้สอน 13.5%, แสดงให้เห็นว่าสถานที่ตั้งของโรงเรียนมีผลต่อการตัดสินใจเลือกที่เรียนมาก

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



- วิชาต่าง ๆ ที่มีผู้นิยมเรียนในโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์เอกชน มากที่สุด 5 อันดับแรก คือ ภาษา BASIC 38.3%, ความรู้เบื้องต้นทางคอมพิวเตอร์ 18.0%, dBASE 10.8%, ภาษา COBOL 9.0%, LOTUS 1-2-3 8.0% ซึ่งแสดงให้เห็นว่า วิชาที่มีผู้สนใจเรียนนั้นเป็นวิชาที่มีเนื้อหาไม่ยุ่งยากมากนัก สะดวกต่อการเรียนการสอน

- ผู้ที่เรียน 56.9% เลือกเรียนในวันธรรมดา ส่วนในวันหยุด เสาร์-อาทิตย์ เลือกเรียนเพียง 33.7% เท่านั้น และช่วงเวลาที่มีคนเลือกเรียนมากที่สุด คือ ช่วงเช้า 34.4% และช่วงเย็น 31.3% ช่วงบ่ายระหว่าง 13.00-16.00 น. 25%

- เหตุผลที่กลุ่มตัวอย่างเลือกเรียนคอมพิวเตอร์ 73.2% เพราะเพื่อเพิ่มเติมความรู้ 20.1% เพื่อนำไปใช้ในการประกอบอาชีพการงาน และมีที่คิดว่าเรียนเพื่อใช้ในการเปลี่ยนอาชีพของตน 3.9%

- ผู้ที่เรียนส่วนใหญ่ 90.6% คิดว่าจะนำความรู้ที่ได้ไปใช้ประโยชน์ในอนาคต

- ความคิดเห็นเรื่องค่าเล่าเรียนของโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์เอกชนคิดว่ามีราคาที่เหมาะสมแล้ว 64.4%, มีราคาแพงเกินไป 33.7%, และคิดว่าตั้งราคาไว้ถูกเกินไป 1.9% เท่านั้น

- ความสนใจของผู้ที่เรียนในโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์เอกชนต่อการเรียนคอมพิวเตอร์ที่เปิดสอนพิเศษโดยสถาบันของรัฐต่าง ๆ ปรากฏว่า 59.4% ให้ความสนใจที่จะเรียน และอีก 40.6% ไม่สนใจ แสดงให้เห็นว่าการเปิดสอนโดยสถาบันของรัฐเป็นคู่แข่งชั้นสำคัญอันหนึ่งของโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์เอกชน

- เหตุผลที่สนใจเรียนคอมพิวเตอร์ที่เปิดทำการสอน โดยสถาบันของรัฐแก่บุคคลทั่วไป คือ ค่าเล่าเรียนถูกกว่าของเอกชน 44.1% เพื่อเพิ่มเติมความรู้ให้มากขึ้น 30.9% เพราะคิดว่ามีความน่าเชื่อถือกว่าของโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์เอกชน 8.5%



- ส่วนเหตุผลที่ไม่สนใจเรียนคอมพิวเตอร์ที่เปิดสอน โดยสถาบันของรัฐ แก่บุคคลทั่วไป เพราะคิดว่าจะมีอุปกรณ์การเรียนการสอนไม่พอ เพียงต่อผู้เรียน 35.7%, เพราะไม่มีเวลา 35.7%, เพราะมีชั้นตอนยุ่งยาก 10.7% และคิดว่า บริการไม่ดีของผู้เรียนเองไม่ได้ 10.7%

- ข้อเสนอแนะของผู้ที่เคย หรือกำลังศึกษาในโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์ เอกชนมีดังนี้ โรงเรียนควรปรับปรุงวิธีการสอน 47.7%, จัดเตรียมอุปกรณ์ให้พอเพียง ต่อผู้มาเรียน 22.7%, ควรลดค่าเล่าเรียนลง 20.5%

#### ทัศนคติของผู้ที่ไม่เคยเรียนในโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์เอกชน

- เหตุผลสำคัญที่ทำให้กลุ่มตัวอย่างไม่เรียนคอมพิวเตอร์ในโรงเรียน สอนคอมพิวเตอร์เอกชนพอจะสรุปได้ดังนี้ เพราะไม่มีเวลาเรียน 49.2%, มีความคิดว่า ค่าเล่าเรียนแพงเกินไป 17.3%, ไม่มีความสนใจคอมพิวเตอร์ 15.3% และเพราะมีความรู้ทางด้านนี้อยู่แล้ว 14.0%

- ในอนาคตกลุ่มตัวอย่างที่ไม่ได้เรียนคอมพิวเตอร์ที่เปิดสอนโดยโรงเรียน สอนคอมพิวเตอร์เอกชนคิดว่าจะเลือกเรียนคอมพิวเตอร์ถึง 65.0% และไม่เรียนในอนาคต 35.0%, แสดงให้เห็นว่าคอมพิวเตอร์เป็นที่สนใจของกลุ่มตัวอย่างและจากการสำรวจพบว่า ผู้ที่คาดว่าจะเรียนในอนาคตนั้น จะเลือกเรียนคอมพิวเตอร์ที่เปิด โดยสถาบันของรัฐ 52.1%, เรียนในโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์เอกชน 40.2% และ ยังไม่แน่ใจว่าจะเลือกเรียนที่ไหน 7.7%

ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

3) การศึกษาถึงแนวโน้มในการดำเนินงานทางการตลาดของโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์ เอกชน ซึ่งจากการวิจัยพบว่าแนวโน้มการดำเนินงานต่อไปในอนาคตนั้น เนื่องจากมีการแข่งขันกันอย่างสูง ทั้งจากโรงเรียนเอกชนด้วยกัน ผลกระทบจากการเปิดสอนโดยสถาบันของรัฐ หรือสมาคมคอมพิวเตอร์ ทำให้ในอนาคตคาดว่าจะยังคงมีการแข่งขันกันอย่างมากต่อไป ซึ่งโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์เอกชนจะต้องมีการปรับปรุง และเปลี่ยนแปลงเกี่ยวกับหลักสูตรการเรียนการสอนให้ทันสมัยมากขึ้น โดยการสรรหาวิชาเรียนที่น่าสนใจ และสอดคล้องกับความต้องการ และการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีของคอมพิวเตอร์ให้มากขึ้น แต่การเปลี่ยนแปลงดังกล่าวต้องมีการวางแผนล่วงหน้า เพราะต้องมีการขออนุมัติหลักสูตรต่าง ๆ จากทางสำนักงานคณะกรรมการการศึกษาเอกชน กระทรวงศึกษาธิการด้วย ทำให้ความยืดหยุ่นมีอย่างจำกัด และในเรื่องของการจัดหาอุปกรณ์การสอนให้ทันสมัย และเพิ่มมากขึ้นด้วย

การกำหนดค่าเล่าเรียนนั้น ส่วนใหญ่ในอนาคตจะยังคงราคาเดิมเอาไว้ไม่เปลี่ยนแปลงเพราะอาจจะทำให้เกิดผลกระทบต่อผู้มาใช้บริการได้ ถ้ามีการเพิ่มราคา ค่าเล่าเรียน เพราะตามปกติราคาค่าเล่าเรียนก็อยู่ในเกณฑ์ที่สูงอยู่แล้ว คือ ระหว่าง 800-2,000 บาท ต่อวิชา

การเพิ่มจุดขยาย หรือสาขาของโรงเรียนในอนาคต ส่วนใหญ่จะยังไม่ดำเนินการ เพราะต้องใช้ต้นทุนที่สูงมาก แต่โอกาสและผลตอบแทนที่จะได้รับ ก็น่าจะคุ้มค่า ถ้าสามารถเลือกทำเลที่เหมาะสมและตรงกับกลุ่มเป้าหมายของตน หรือกลุ่มที่ตนเองมีความถนัดอยู่ก่อนแล้ว

การส่งเสริมการขาย ธุรกิจประเภทนี้ยังคงเน้นการส่งเสริมการขาย โดยการทำโฆษณา ผ่านสื่อต่างๆ ที่เข้าถึงผู้บริโภคจำนวนมาก เช่น หนังสือพิมพ์ หรือเจาะลงไปในกลุ่มที่มีความสนใจคอมพิวเตอร์ผ่านทางนิตยสารทางคอมพิวเตอร์ต่างๆ สำหรับธุรกิจที่มีกลุ่มเป้าหมายเป็นผู้ที่ทำงานแล้วก็สามารถใช้สิ่งที่เป็น Direct Mail เจาะเข้าหาผู้บริโภคโดยตรงได้เช่นกัน ส่วนการทำ Sales Promotion ยังคงทำในรูปแบบของการแจกอุปกรณ์การเรียนต่าง ๆ ที่จำเป็นรวมทั้งการลดราคาสำหรับการเรียนวิชาอื่น ๆ



#### 4) การศึกษาถึงปัญหา และแนวทางในการแก้ไขปัญหา

จากการศึกษาวิจัยพบว่า ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานของธุรกิจประเภทนี้

- ปัญหาเรื่องบุคคลากรผู้สอนที่มีความรู้อย่างแท้จริง และมีความสามารถในการถ่ายทอดให้ผู้อื่น ปัญหาที่เกิดขึ้น คือ โรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์เอกชน ส่วนใหญ่มีทั้งอาจารย์ประจำ และอาจารย์ชั่วคราวซึ่งมักเป็นอาจารย์ตามมหาวิทยาลัยต่าง ๆ แต่ก็เสียค่าใช้จ่ายค่อนข้างสูง จึงพยายามสรรหาบุคคลากรประจำของตนเอง แต่ความสามารถในการสอน หรือความรู้ทางคอมพิวเตอร์ไม่ดีพอ การแก้ไขปัญหานี้ คือ พยายามคัดเลือกบุคคลากรที่ดี ที่มีความสามารถพร้อมทั้งความรู้ และการสอนมาเป็นเจ้าหน้าที่ประจำ หรือทางโรงเรียนพยายามจัดหาการอบรมใหญ่บุคคลากรที่มีอยู่ มีความรู้ ความสามารถเพิ่มขึ้น

- ปัญหาเรื่องอุปกรณ์การเรียนการสอนไม่พอเพียง เพราะเนื่องจากว่าอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ที่จำเป็นในการสอนนั้น ประกอบด้วย เครื่องคอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์การพิมพ์ มีราคาค่อนข้างสูง จึงมีอยู่อย่างจำกัดบางครั้งทำให้ผู้เรียน 2 คน ต้องใช้เครื่องร่วมกัน ทำให้เกิดปัญหาในการปฏิบัติเครื่อง การแก้ไขปัญหานี้ คือ พยายามจัดหาอุปกรณ์มาเพิ่มเติม ซึ่งอาจจะ เป็นเครื่อง Computer ที่เรียกว่า Comptable ซึ่งมีราคาถูกกว่าเครื่องของจริง แต่ความสามารถในการทำงานเท่าเทียมกัน หรือพยายามจัดแบ่งชั้นเรียนให้มากขึ้น เพื่อให้ผู้เรียนมีโอกาสใช้เครื่องได้มากขึ้น และจัดสรรเวลา นอกหลังจากเวลาเรียนปกติให้ผู้เรียนมีโอกาสฝึกฝนกับเครื่องจริงได้ แต่ต้องมี การจองเวลาล่วงหน้า

- ปัญหาเรื่องการแข่งขัน โรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์เอกชนนอกจากแข่งขันกันเองแล้ว ผลกระทบจากการที่สถาบันของรัฐเปิดอบรมคอมพิวเตอร์แก่บุคคลทั่วไป ก็มีผลทำให้สูญเสียลูกค้าบางส่วนไปได้ โรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์เอกชนคงต้องพยายามเน้นการโฆษณาให้มากขึ้น เพื่อดึงดูดคนให้สนใจตลอดจนเตรียมหลักสูตรต่าง ๆ ให้มากขึ้น เพื่อให้มีโอกาเลือกเรียนของผู้เรียน รวมทั้งต้องพยายามใช้จุดได้เปรียบในเรื่องของวิธีการเรียนการสอน ซึ่งอาจจะสอนแบบกลุ่มย่อย หรือตัวต่อตัวตลอดจนการเลือกเวลาเรียนให้มากขึ้น เพื่อให้เกิดความสะดวกแก่ผู้เรียนในการเลือกเวลาเรียนที่เหมาะสมกับตนเอง



### โอกาสทางการตลาดของโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์เอกชน

โอกาสที่ธุรกิจประเภทนี้จะขยายตัวหรือเติบโตต่อไปได้นั้นมีความเป็นไปได้สูง เนื่องจากว่าความต้องการความรู้ทางด้านคอมพิวเตอร์ยังมีอยู่อีกมาก จากการพัฒนาที่รูปแบบของสังคม และวิถีการดำรงชีวิตของผู้คนเปลี่ยนแปลงไปทุก ๆ คน พยายามที่จะเน้นให้ตนเองมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น มีการกินคืออยู่ดี มีงานทำที่ดี และมีการศึกษาที่สูงขึ้น ดังนั้นจึงเกิดความกระตือรือร้นเพื่อแสวงหาความรู้ในส่วนที่ตนเองยังขาดอยู่ หรือเป็นความรู้ที่ควรจะต้องทราบในปัจจุบัน การที่คอมพิวเตอร์เป็นที่ยอมรับกันอย่างแพร่หลายในทุก ๆ วงการนี้เอง ทำให้ผู้ที่ยังขาดความรู้ต้องเร่งรีบศึกษา เพราะการมีความรู้ทางด้านนี้จะทำให้เป็นคนทันสมัย และมีโอกาสที่ดีในการหางานทำต่อไปในอนาคต

การที่คนเรายังมีความต้องการที่จะเรียนรู้ และยินดีมารับบริการจากโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์เอกชน คือ

- 1) ไม่มีความรู้และต้องการเพิ่มเติมความรู้ของตน เพราะเหตุว่าในสังคมของเราโอกาสทางการศึกษาด่าง ๆ ยังไม่เท่าเทียมกัน การแสวงหาความรู้เพิ่มเติมนอกสถานศึกษา จึงเกิดเป็นความต้องการขึ้นในจิตใจของแต่ละคน โดยเฉพาะผู้ที่ยังหางานทำ มักจะเลือกเรียนคอมพิวเตอร์เพื่อใช้ประโยชน์ในการสมัครงานในอนาคต
- 2) เพื่อนำไปใช้ในการทำงาน เพราะเหตุว่าในปัจจุบันองค์การต่าง ๆ มักจะมีการนำเครื่องคอมพิวเตอร์เข้ามาใช้งานในสำนักงานต่าง ๆ มากขึ้นเป็นลำดับ ดังนั้นบุคคลที่ทำงานและเกี่ยวข้องกับการใช้เครื่องคอมพิวเตอร์จึงเกิดความต้องการเพิ่มความรู้ และนำไปประยุกต์ใช้งานของตนเอง เพื่อพัฒนาคุณภาพของงานที่ทำอยู่ประจำ เช่น งานเลขานุการก็อาจจะเรียนรู้เกี่ยวกับ (Package) หาก Word Processing หรือการจัดเตรียมแฟ้มเอกสารข้อมูลต่าง ๆ โดยใช้ dBASE หรือช่วยทำรายงานต่าง ๆ โดยใช้ Lotus 1-2-3 หรือ SuperCalc มาช่วยเป็นการเรียนรู้เพื่อเพิ่มความสามารถของตนเองให้สูงขึ้น เพื่อประโยชน์ของงานที่ทำ และแข่งขันกับคนอื่น ๆ ได้

3) เพื่อเป็นการเสริมทักษะของตนเองให้มากขึ้น มีลักษณะคล้าย ๆ กับการเรียนภาควิชาตามโรงเรียนภาควิชาต่าง ๆ ซึ่งโดยมากมักจะ เป็นกลุ่มของ นักเรียน / นักศึกษา มาชวนขายหาความรู้ให้มากขึ้น มีโอกาสปฏิบัติการใช้ เครื่องจริง ๆ เพราะบางครั้งการเรียนในโรงเรียน หรือมหาวิทยาลัย วิทยาลัย ต้องแย่งกันใช้ เครื่อง ทำให้ไม่สะดวก และมีโอกาสใช้ เครื่องได้น้อย นอกจากนี้ยังอาจเกิดขึ้น เนื่องจากการเรียนการสอนในสถานศึกษาของคุณ ผู้เรียนติดตามหลักสูตร เนื้อหาที่ อาจารย์ผู้สอน สอนไม่ทันทำให้ต้องมาศึกษาเพิ่มเติมนอกสถานศึกษา

ดังนั้นจากความต้องการที่มีอยู่หลาย ๆ ประการเหล่านี้ธุรกิจของโรงเรียน สอนคอมพิวเตอร์ เอกชนจึงควรกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดของตนเองให้เด่นชัด เพื่อรองรับ ความต้องการดังกล่าว

ช่องทางหรือโอกาสที่ธุรกิจของโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์ เอกชนจะขยายตัวให้ กว้างออกไปในอนาคตนั้นมีจุดน่าสนใจอยู่ 2 ประการด้วยกัน คือ

1) จากปัญหาทางการผลิตบุคลากรทางคอมพิวเตอร์ยังไม่เพียงพอต่อ ความต้องการในตลาดแรงงาน แม้ว่าจะมีสถานศึกษาต่าง ๆ ของรัฐ และเอกชนเปิดสอน และผลิตบัณฑิตที่มีคุณภาพระดับปริญญา และระดับ ปวส. ต่าง ๆ หลายแห่งก็ตาม แต่เนื่องจากอัตราการใช้คอมพิวเตอร์มีมากขึ้นเรื่อย ๆ แรงงานทางด้านนี้ โดย เฉพาะ Programmer ยังขาดอยู่ จากประเด็นนี้เองจึงทำให้โรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์ เอกชนมีช่องทางที่จะช่วยสร้างบุคลากรที่มีความรู้อย่างแท้จริงทางด้านคอมพิวเตอร์ ผลิตออกสู่ตลาดแรงงานให้สามารถทดแทนแรงงานที่ยังขาดอยู่ถ้าโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์ เอกชนสามารถทำได้แล้ว ก็จะทำให้มีผู้สนใจเรียนเพิ่มมากขึ้นเป็นอย่างมาก วิธี การที่โรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์จะพัฒนาการเรียนการสอน จากการศึกษาทางด้าน พื้นฐานของคอมพิวเตอร์ไปสู่การสร้างบุคคลที่มีความรู้และพร้อมจะทำงานได้นั้น ต้องมีการเปลี่ยนแปลงหลาย ๆ อย่าง ในส่วนของโรงเรียนด้วยกัน กล่าวคือ

ก. การจัดเตรียมหลักสูตรวิชาเรียนให้มีเนื้อหาสาระมากขึ้น และมี มาตรฐานที่สูงขึ้น ควรมีหลักสูตรระยะยาวอย่างน้อย 1 ปี และให้ความรู้ตั้งแต่ ขึ้นพื้นฐานไปจนถึงขั้นสูง เป็นเรื่องการศึกษาปฏิบัติงานและการใช้ เครื่องคอมพิวเตอร์



ข. การจัดเตรียมอุปกรณ์การเรียนซึ่งประกอบด้วย เครื่องคอมพิวเตอร์ ีห้อเพียงและเป็นเครื่องที่ทันสมัย หรือพยายามจัดหาเครื่องคอมพิวเตอร์ที่มี ขนาดใหญ่ขึ้นมา เช่น Mini Computer หรือการขอเช่าเวลาการใช้เครื่องของ เครื่องคอมพิวเตอร์ขนาดใหญ่ เพื่อให้ผู้เรียนมีโอกาสที่ดีในการใช้เครื่อง คอมพิวเตอร์ขนาดต่าง ๆ กัน แต่อาจจะคิดปัญหาเรื่องค่าใช้จ่ายที่เพิ่มสูงขึ้น

ค. การจัดหาคณาจารย์ผู้สอนต้องทำการสรรหาอาจารย์ผู้สอนที่มีความสามารถ มีความรู้อย่างแท้จริง ซึ่งอาจจะเป็นอาจารย์จากมหาวิทยาลัยต่าง ๆ หรือผู้ที่ ทำงานในวงการคอมพิวเตอร์ เพื่อจะได้เป็นการสร้างความเชื่อมั่น และแรงศรัทธา ต่อผู้เรียน

ปัญหาที่อาจจะตามมา คือ เรื่องของราคาค่าใช้จ่ายที่อาจจะมีราคาสูงใน ระยะเริ่มต้นแต่ต้องพยายามไม่กำหนดราคาให้สูงเกินไปนัก เพราะอาจจะทำให้ผู้ บริโภคไม่มีอำนาจซื้อพอเพียง อีกประการหนึ่งคือ เรื่องของการยอมรับขององค์การ ต่าง ๆ ที่จะรับนักเรียนที่เรียนจบในหลักสูตรดังกล่าวเข้าทำงาน ซึ่งประเด็นนี้ อยู่ที่การสร้างหลักสูตรวิชาที่จะทำการสอนต้องมีมาตรฐานที่ดี และมีเนื้อหาที่จะ สามารถนำไปใช้ประกอบวิชาชีพได้ต่อไปด้วย

2) การพัฒนารูปแบบของโรงเรียนจากการสอนแต่เฉพาะวิชาพื้นฐานทาง คอมพิวเตอร์ทั่ว ๆ ไป ให้มีลักษณะที่มีการสอนหรือเปิดอบรมสัมมนา หลักสูตร สำหรับผู้บริหาร ผู้ที่มีความรู้อยู่แล้ว หรือผู้ที่ทำงานในวงการคอมพิวเตอร์ เป็นการเปิดหลักสูตรเสริมขึ้นมาเพื่อรองรับความต้องการของกลุ่มบุคคลบางกลุ่ม เนื่องจากเทคโนโลยีทางคอมพิวเตอร์มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลาและรวดเร็วมาก ดังนั้นการติดตามความรู้ทางด้านนี้ของผู้ที่สนใจอาจจะไม่ทันกับการเปลี่ยนแปลงได้ โรงเรียนที่ติดตามข่าวสารและการเคลื่อนไหวในวงการนี้ก็อาจจะดำเนินการจัดหลักสูตร เพื่อสนองความต้องการทางด้านนี้ขึ้นมาได้ หรือการจัดหลักสูตรที่เน้นเนื้อหา ที่เป็น Advance Course มากขึ้น เช่น วิชาเกี่ยวกับ Data Communication, Online, Management Information System, Computer Audit การเปิดวิชา เหล่านี้ และกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักเฉพาะ และมีการโฆษณาเข้าหาโดยตรง จะทำให้ตลาดส่วนนี้เปิดกว้างออกไปได้ แต่ต้องมีความพร้อมในเรื่องของคณาจารย์ อุปกรณ์และการจัดเตรียมหลักสูตร และจะเป็นกลุ่มที่มีอำนาจซึ่งสูงกว่าบุคคล ทั่ว ๆ ไป ด้วย



ข้อเสนอแนะที่มีต่อโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์ เอกชนสำหรับธุรกิจโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์ เอกชนในปัจจุบัน

กลยุทธ์	กลุ่มลูกค้าเป้าหมายแยกตามอาชีพ			
	นักเรียน/นักศึกษา	ธุรกิจเอกชน	ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ	ค้าขาย/อื่น ๆ
1. <u>หลักสูตร</u>	<ol style="list-style-type: none"> <li>หลักสูตรพื้นฐานที่เป็น การเสริมทักษะ ซึ่งอาจมี อยู่แล้ว รวมถึงวิชาที่มี ลักษณะความรู้ทางด้านขั้น ด้วยและอาจจัดกลุ่มเรียน เป็นกลุ่มย่อย ๆ</li> <li>หลักสูตรเพื่อสร้างนัก คอมพิวเตอร์ป้อนผู้ผลิต แรงงาน</li> <li>อุปกรณ์การเรียนทันสมัย</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>จัดหลักสูตรที่สามารถนำไป ใช้กับการทำงานประจำได้เช่น Software Package ต่าง ๆ</li> <li>จัดหลักสูตรที่ให้ความรู้ ก้าวหน้ามากขึ้น สำหรับ ผู้ที่ต้องการมีความรู้ บัณฑิตและหลักสูตรสร้าง นักคอมพิวเตอร์</li> <li>เสนอหลักสูตรและทำการสอนให้ กับบริษัท ห้างร้านต่าง ๆ ถึงที่</li> <li>อุปกรณ์ทันสมัยและเพียงพอ</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>หลักสูตรสำหรับผู้ทำงาน แล้วแบบเรื่องการทำงาน ใช้งาน</li> <li>หลักสูตรเข้มข้นเพื่อสร้าง นักคอมพิวเตอร์ซึ่งระยะเวลาของหลักสูตรควรประมาณ 6-12 เดือน</li> <li>อุปกรณ์การเรียนทันสมัยและ เพียงพอ</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>หลักสูตรการเน้นการนำไปช่วย ในการดำเนินธุรกิจที่ทำอยู่ เช่น Software Package ที่ สามารถทำ Sales analysis ได้ เช่น Lotus 1-2-3 เป็นต้น</li> <li>หลักสูตรเข้มข้นเพื่อสร้าง นักคอมพิวเตอร์ ระยะเวลา หลักสูตรประมาณ 6-12 เดือน</li> <li>อุปกรณ์การเรียนทันสมัย และเพียงพอ</li> </ol>
2. <u>ราคา</u>	<ol style="list-style-type: none"> <li>ไม่ควรกำหนดราคาที่สูงเกินไปนักอยู่ในระหว่างช่วง 500-2,000 บาท เพราะอำนาจ ซื้อไม่สูง การจัดกลุ่ม เรียนย่อย ๆ สามารถลดราคา ค่าเรียนให้ต่ำลงมาได้</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>ราคาที่กำหนดอยู่ในระดับ ราคาปานกลาง</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>ราคาปานกลางระหว่าง 800-2,000 บาท</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>ราคาปานกลางระหว่าง 800-2,000 บาท</li> </ol>

กลยุทธ์	กลุ่มลูกค้าเป้าหมายแยกตามอาชีพ			
	นักเรียน/นักศึกษา	ธุรกิจเอกชน	ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ	ค้าขาย/อื่น ๆ
3. <u>ช่องทางการจำหน่าย</u>	1. เลือกสถานที่ตั้ง หรือการเพิ่มสาขาตามสถานศึกษาที่สำคัญ เช่น งามหาวิทยาลัย ราชภัฏแห่งหรือมหาวิทยาลัยของกรุงเทพ เช่น มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์	1. ที่ตั้งควรกำหนดจุดขายในบริเวณย่านธุรกิจการค้าที่สำคัญและสะดวกต่อการเดินทาง ใช้เวลาเดินทางจากที่ทำงานไปยังโรงเรียนในใกล้กัน เพราะอาจมีการเลิกเรียนหลังเวลาทำงาน	1. สถานที่ตั้งที่สำคัญ และสะดวกต่อการเดินทาง เช่น บริเวณถนนราชดำเนิน และอยู่ใกล้สถานที่ราชการ หลายๆ แห่ง	1. เลือกที่ตั้งที่สะดวกต่อการเดินทางเป็นหลัก
4. <u>การส่งเสริมการขาย</u>				
1) การโฆษณา	1. โฆษณานำสื่อต่าง ๆ เช่น แจกใบปลิวลงหน้าสถานศึกษาต่าง ๆ, นิตยสารทางคอมพิวเตอร์ รายการโทรทัศน์, วิทยุ	1. หนังสือพิมพ์, นิตยสารทางคอมพิวเตอร์, ใบปลิวรวมทั้งการใช้ Direct Mail เข้าหา กลุ่มเป้าหมายโดยตรง	1. หนังสือพิมพ์, นิตยสาร, ใบปลิว, คอมพิวเตอร์, Direct Mail	1. หนังสือพิมพ์, Direct Mail, ใบปลิว, นิตยสารทางคอมพิวเตอร์
2) การส่งเสริมการขาย	1. การลดราคาค่าเล่าเรียนสำหรับการเรียนกลุ่มย่อย หรือเรียนมากกว่า 1 วิชา 2. แจกอุปกรณ์การเรียน เช่น แผ่น Diskette, หนังสือรับรอง 3. จัดเวลานัดใช้เครื่องนอกเวลาเพื่อเป็นการฝึกฝน	1. เช่นเดียวกับกลุ่มนักเรียน	1. เช่นเดียวกับกลุ่มนักเรียน	1. เช่นเดียวกับกลุ่มนักเรียน

กลยุทธ์	กลยุทธ์ค่า เป้าหมายแยกตามอาชีพ			
	นักเรียน/นักศึกษา	ธุรกิจเอกชน	ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ	ค้าขาย/อื่น ๆ
3) การประชาสัมพันธ์	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. จัดความร่วมมือในการดำเนินกิจกรรมของนักเรียน นักศึกษา</li> <li>2. จัดแผนการศึกษาแก่นักเรียน นักศึกษา</li> <li>3. จัดค่ายฝึกอบรมทางคอมพิวเตอร์ โดยการ เชื้อ เชื้อตัวตนเองของโรงเรียน/สถานศึกษาต่าง ๆ มากับความรวดเร็ว เปลี่ยนแนวความคิดกับ</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. จัดเตรียมเอกสาร เพื่อเผยแพร่ข้อมูลข่าวสารทางคอมพิวเตอร์แจกจ่ายไปตามสถานที่ต่าง ๆ</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. เช่นเดียวกับธุรกิจเอกชน</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. เช่นเดียวกับธุรกิจเอกชน</li> </ol>
4) การขายโดยพนักงาน	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ไม่มี</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ไม่มี</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ไม่มี</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ไม่มี</li> </ol>
5. <u>พฤติกรรมบริษัท</u>				
1. เรียนเพื่อใช้ในการทำงาน/ประกอบวิชาชีพ	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. จัดทำหลักสูตรที่มีมาตรฐาน เพื่อสร้างนักคอมพิวเตอร์เข้าสู่ตลาดแรงงานทางด้านนี้ ซึ่งยังขาดแคลนอยู่</li> <li>2. สรรหาอุปกรณ์ทันสมัย และพอเพียงแก่ความต้องการ อุปกรณ์ที่ว่ามีอายุจะขยายเครื่องคอมพิวเตอร์ออกไปสู่เครื่องขนาด Mini และ Main Frame โดยการเช่าเวลา หรือเช่าเครื่อง</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. เหนือมาลงนักเรียน นอกจากนี่ยังพยายามเสริมหลักสูตรสำหรับนักบริหารที่มีเวลาเรียนน้อย แต่ให้สามารถนำไปประยุกต์ใช้งานได้</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. เหนือมาลงนักเรียน</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. เหนือมาลงนักเรียน</li> </ol>



กลยุทธ์	กลุ่มลูกค้า เป้าหมายแยกตามอาชีพ			
	นักเรียน/นักศึกษา	ธุรกิจเอกชน	ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ	ค้าขาย/อื่น ๆ
2. เรียน เพื่อ เพิ่มเพิ่ม ความรู้ หรือ เสริม ทักษะ	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. จัดหลักสูตรให้ เลือกเรียน ได้มาก และ มีค่าใช้จ่าย Advance Course ให้มากขึ้น</li> <li>2. ช่วงเวลาเรียนมีให้ เลือก ได้หลายช่วง</li> <li>3. จัดหาคนจรรยาบรรณดีมีชื่อเสียง มาทำการสอน</li> </ol>	1. เหมือนกลุ่มนักเรียน	1. เหมือนกลุ่มนักเรียน	1. เหมือนกลุ่มนักเรียน

ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ข้อ เสนอแนะสำหรับผู้สนใจจะดำเนินการโรงเรียนสอนคอมพิวเตอร์ เอกชน

กลยุทธ์	กลุ่มลูกค้า เป้าหมายแยกตามอาชีพ			
	นักเรียน/นักศึกษา	ธุรกิจ เอกชน	ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ	ค้าขาย/อื่น ๆ
1. <u>หลักสูตร</u>	<ol style="list-style-type: none"> <li>จัดหลักสูตรสำหรับ เด็ก เล็ก เพราะเปิดคอร์สสำหรับเด็ก ในช่วงปิด เทอม ใ้ได้ศึกษาหา ความรู้</li> <li>จัดหลักสูตรพื้นฐานทั่วไป</li> <li>จัดเตรียมอุปกรณ์การเรียนให้ ทันสมัย และพอเพียง</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>หลักสูตรพื้นฐาน และ เสริม หลักสูตรก้าวหน้า เพื่อพัฒนา ให้ เป็นนักวิชาชีพทาง คอมพิวเตอร์</li> <li>จัดหลักสูตรสำหรับบริหาร ที่ไม่ต้องใช้ เวลาว่าง แต่ สามารถนำไปใช้งานได้</li> <li>อุปกรณ์การเรียนทันสมัย และ พอเพียง</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>เช่นเดียวกับกลุ่มธุรกิจ เอกชน</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>เช่นเดียวกับกลุ่มธุรกิจ เอกชน</li> </ol>
2. <u>ราคา</u>	<ol style="list-style-type: none"> <li>ควรกำหนดราคาในระยะเวลา เฉพาะบ้างให้สูง เก็บแพงนัก เพื่อให้ เกิดการทดลองเรียน</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>เช่นเดียวกับกลุ่มนักเรียน</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>เช่นเดียวกับกลุ่มนักเรียน</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>เช่นเดียวกับกลุ่มนักเรียน</li> </ol>
3. <u>ช่องทางจำหน่าย</u>	<ol style="list-style-type: none"> <li>เลือกสถานที่ตั้งในทำเล ย่าน สถานศึกษา และ เดินทางสะดวก</li> <li>ทำการตกแต่งอาคารเรียน ห้อง เรียนให้ทันสมัย สะดุดตา เพราะธุรกิจประเภทนี้ค่อนข้าง แฝม เรื่องของความทันสมัย และ เทคโนโลยีขั้นสูงจึงจะ เกิดความเชื่อมั่น</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>เลือกที่ตั้งในย่านธุรกิจ การค้า และสะดวกต่อการ เดินทาง มีที่จอดรถ</li> <li>ตกแต่งอาคารให้ทันสมัย และสะดุดตาผู้พบ เห็น</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>เลือกที่ตั้งในย่านราชการ และสะดวกต่อการเดินทาง มีที่จอดรถ</li> <li>ตกแต่งอาคารให้ทันสมัย สะดุดตาผู้พบ เห็น</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>เลือกทำเลที่ตั้งสะดวกต่อการเดินทาง และมีที่จอดรถ</li> <li>ตกแต่งอาคารเรียนให้ทันสมัย สะดุดตาผู้พบ เห็น</li> </ol>

กลยุทธ์	กลุ่มลูกค้าเป้าหมายแยกตามอาชีพ			
	นักเรียน/นักศึกษา	ธุรกิจเอกชน	ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ	ค้าขาย/อื่น ๆ
4. <u>การส่งเสริมการจัดหน่วย</u>				
1) การโฆษณา	1. ระบุเริ่มต้นแนะนำกิจการ การโฆษณาผ่านสื่อต่าง ๆ ให้ มาก เช่น ใบปลิวหน้าสถานี ศึกษา, นิตยสารคอมพิวเตอร์	1. ผ่านสื่อโฆษณา เช่น หนังสือพิมพ์, นิตยสาร คอมพิวเตอร์, Direct Mail	1. เช่นเดียวกับกลุ่มเลขณ	1. เช่นเดียวกับกลุ่มเลขณ
2) การส่งเสริมการขาย	1. ระบุเริ่มต้นควรจะลดราคา ค่าเรียนให้ถูกลงเพื่อให้เกิด เกิดการทดลองเรียน 2. การจัดเสวนาสถาการอบรมฟรี เพื่อเป็นการ Promote กิจการ 3. แจกอุปกรณ์การเรียน 4. จัดกิจกรรมขอข่าวสาร เพื่อเป็นการ แสพหระบอุมูล หรือจัด เสรียมห้องสมุดกลาง คอมพิวเตอร์ในคนควา	1. ลดราคาค่าเรียนในระยะเริ่ม ต้น หลังจากนี้พยายามขัง แข่งขันด้านราคา เพราะอาจ ทำในทำพหจณของกิจการเสีย ไปได้ 2. แจกอุปกรณ์การเรียน 3. จัดเตรียมขอมูล ข่าวสาร แลกเปลี่ยนควาหัด เห็นเป็นโรงเรียน 4. จัดเสวนาสถาทดลองเรียนฟรี เพื่อให้เกิดการรู้จัก โรงเรียน และจะได้ทราบ มาตรฐานการสอมของโรงเรียน		



กลยุทธ์	กลยุทธ์เป้าหมายแยกตามอาชีพ			
	นักเรียน/นักศึกษา	ธุรกิจเอกชน	ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ	ค้าขาย/อื่น ๆ
3) การประชาสัมพันธ์	1. ช่วยเหลือกิจกรรมของนักเรียน นักศึกษา เช่น การให้ยืม เครื่องใช้งานบริการต่าง ๆ เป็นต้น	1. แจกข่าวสารที่สำคัญ เช่น การแจกประกาศนียบัตรของผู้ที่เรียนจบ	1. เช่นเดียวกับของกลุ่มผู้ที่ทำงานเอกชน	1. เช่นเดียวกับกลุ่มผู้ที่ทำงานเอกชน
4) การขายโดยพนักงานขาย	1. ไม้แถม แต่ใช้วิธีนอก ค่อยกันไป	1. ไม้แถม แต่ใช้วิธีนอก ค่อยกันไป	1. ไม้แถม แต่ใช้วิธีนอก ค่อยกันไป	1. ไม้แถม แต่ใช้วิธีนอก ค่อยกันไป
5. <u>พฤติกรรมของผู้บริโภค</u>				
1) เรียมเพื่อใช้ในการทำงาน/ประกอบวิชาชีพ	1. เป็นหลักสูตรที่มีมาตรฐาน และสามารถนำไปประยุกต์ใช้งานได้ และควรมีระยะเวลาเรียน นานพอสมควรระหว่าง 3-6 เดือน	1. เหมือนกลุ่มนักเรียน	1. เหมือนกลุ่มนักเรียน	1. เหมือนกลุ่มนักเรียน
2) เรียมเพื่อเพิ่มเติมความรู้ หรือเสริมทักษะ	1. จัดหลักสูตรวิชาเรียนให้ เลือกเรียนหลาย ประเภท 2. ช่วงเวลาเรียนให้ เลือกได้ หลายช่วงเวลา เพื่อสะดวกต่อการเรียน 3. ราคาค่าเรียนสูงเกินไปนัก	1. เหมือนกลุ่มนักเรียน	1. เหมือนกลุ่มนักเรียน	1. เหมือนกลุ่มนักเรียน