

BUSINESS PLAN: SARANP DANCE STUDIO

Siripriya SIRISAWANGWAT¹

1 Faculty of Business Administration, Rangsit University, Thailand; Siripriya.s67@rsu.ac.th

ARTICLE HISTORY

Received: 9 June 2025

Revised: 23 June 2025

Published: 7 July 2025

ABSTRACT

Saranp Dance Studio is a small business specializing in teaching various dance styles. Its target audience includes parents who wish to develop their children's dance skills, from basic levels to competitive standards. And emphasizes intensive teaching for children, focusing on developing students from basic skills to competitive levels. The studio offers internationally certified courses in various dance styles and gymnastics. Additionally, the studio frequently sends students to participate in competitions throughout the year, providing them with real-world experience. Saranp Dance Studio has an initial investment of 1,000,000 THB, with a payback period (PAYBACK PERIOD) of 4.2 months. The Net Present Value (NPV) is 5,389,515.91 THB, and the Internal Rate of Return (IRR) is 182%. These figures indicate that the Saranp Dance Studio business is attractive and offers worthwhile investment potential. This business plan serves as a strategic guideline for individuals considering investment in dance studio business. It provides a detailed analysis of market potential, consumer behavior, and investment feasibility, aiming to deliver a comprehensive understanding of the industry and its opportunities.

Keywords: Business Plan, Dance Studio, Saranp Dance Studio, Dance skills

CITATION INFORMATION: Sirisawangwat, S. (2025). Business Plan: Saranp Dance Studio. *Procedia of Multidisciplinary Research*, 3(7), 23

แผนธุรกิจ สตูดิโอสอนเต้น ศราญญ์ แดนซ์ สตูดิโอ

ศิริปรียา ศิริสว่างวัฒน์¹

1 คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยรังสิต; Siripriya.s67@rsu.ac.th

บทคัดย่อ

สตูดิโอสอนเต้น ศราญญ์ แดนซ์ สตูดิโอ เป็นธุรกิจขนาดเล็กเกี่ยวกับการสอนเต้นประเภทต่างๆ มีกลุ่มเป้าหมายคือ ผู้ปกครองที่ต้องการส่งเสริมบุตรหลาน ให้มีทักษะทางด้าน การเต้นตั้งแต่วัยพื้นฐานจนถึงระดับการแข่งขัน โดยมีหลักสูตรการเรียนที่ได้รับการรับรองจากสถาบันชั้นนำระดับโลก เน้นการเรียนการสอนเด็กแบบเข้มข้น เน้นการพัฒนา ผู้เรียนในระดับพื้นฐานจนถึงระดับการแข่งขัน โดยบุคลากรที่มีคุณภาพ มีความรู้และประสบการณ์เฉพาะทาง และมี ใบรับรองจากหลักสูตรต่างๆ และมีการส่งนักเรียนเข้าแข่งขันต่างๆ ตลอดปีเพื่อให้ นักเรียนได้รับประสบการณ์จริง สตูดิโอสอนเต้น ศราญญ์ แดนซ์ สตูดิโอ ลงทุนในธุรกิจใช้เงินลงทุนทั้งหมด 1,000,000 บาท ใช้ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) ภายใน 5.5 เดือน มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV) 5,389,515.91 บาท และมีอัตรา ผลตอบแทน (Internal Rate Of Return: IRR) เท่ากับร้อยละ 182 ดังนั้นจึงแสดงให้เห็นว่าธุรกิจสตูดิโอสอนเต้น ศราญญ์ แดนซ์ สตูดิโอ น่าสนใจ และคุ้มค่าการลงทุน แผนธุรกิจนี้จัดทำขึ้นเพื่อศึกษาความเป็นไปได้ทางธุรกิจของ สตูดิโอสอนเต้น ศราญญ์ แดนซ์ สตูดิโอ และเป็นแนวทางสำหรับผู้สนใจลงทุนในธุรกิจสตูดิโอสอนเต้น เพื่อศึกษา ความเป็นไปได้ทางธุรกิจ พฤติกรรมผู้บริโภค สภาพตลาด และการลงทุน และมีความเข้าใจธุรกิจสตูดิโอสอนเต้นอย่าง รอบด้านมากขึ้น

คำสำคัญ: แผนธุรกิจ, สตูดิโอสอนเต้น, ศราญญ์ แดนซ์ สตูดิโอ, ทักษะทางด้าน การเต้น

ข้อมูลการอ้างอิง: ศิริปรียา ศิริสว่างวัฒน์. (2568). แผนธุรกิจ สตูดิโอสอนเต้น ศราญญ์ แดนซ์ สตูดิโอ. *Procedia of Multidisciplinary Research*, 3(7), 23

บทนำ

สตูดิโอสอนเต้น สราญญ์ แดนซ์ สตูดิโอ (Saranp Dance Studio) ธุรกิจสถาบันสอนเต้นสำหรับเด็กตั้งแต่ระดับพื้นฐานจนถึงระดับการแข่งขันแบบมืออาชีพ มีคลาสเรียนเต้นที่หลากหลายรวมถึงคลาสยิมนาสติกสำหรับนักเต้น ทางสตูดิโอเปิดสอนทั้งหมด 7 วิชา และมีการนำหลักสูตรการสอนที่มีชื่อเสียงและเป็นที่ยอมรับในระดับสากลมาใช้สอนและสอบวัดระดับความรู้ ความสามารถของนักเรียน ได้แก่ บัลเลต์, แจ๊สแดนซ์, คอนเท็มโพรารีแดนซ์, สตรีทแดนซ์, โคฟเวอร์แดนซ์, เซียร์ลีตติ้งและเซียร์แดนซ์ และยิมนาสติก โดยบุคลากรที่มีคุณภาพ มีความรู้และประสบการณ์เฉพาะทาง และมีใบรับรองจากหลักสูตรต่างๆ และมีการสอบวัดระดับความสามารถทางการเต้นของนักเรียน เพื่อให้เป็นไปตามมาตรฐานของการสอนหลักสูตรต่างประเทศ และมีการส่งนักเรียนเข้าแข่งขันต่างๆ ตลอดปีเพื่อให้นักเรียนได้รับประสบการณ์จริง ซึ่งในปัจจุบันผู้ปกครองนิยมให้บุตรหลานเรียนเต้นเป็นกิจกรรมพิเศษควบคู่การเรียนวิชาการมากขึ้น ซึ่งเป็นผลมาจากการประสบความสำเร็จของศิลปินที่มีชื่อเสียง และการผลักดันกระแสนิยม T-Pop ในประเทศไทย จากข้อมูลข้างต้นทำให้เห็นได้ว่า ธุรกิจสตูดิโอสอนเต้นได้รับความสนใจเป็นอย่างมากจากผู้ปกครองที่ต้องการให้บุตรหลานทำกิจกรรมพิเศษเสริมจากการเรียนวิชาการ “แผนธุรกิจ สตูดิโอสอนเต้น สราญญ์ แดนซ์ สตูดิโอ” โดยมีวัตถุประสงค์การศึกษาเพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจสตูดิโอสอนเต้น สราญญ์ แดนซ์ สตูดิโอ เพื่อให้ทำให้ทราบถึงความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจสตูดิโอสอนเต้น สราญญ์ แดนซ์ สตูดิโอ และเป็นแนวทางให้ผู้ที่สนใจลงทุนในธุรกิจสตูดิโอสอนเต้น เพื่อให้มีความเข้าใจในธุรกิจมากขึ้น

การทบทวนวรรณกรรม

แผนธุรกิจ หมายถึง การวิเคราะห์สถานการณ์ การวิเคราะห์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ด้านการผลิต/การดำเนินงาน การวิเคราะห์ด้านการเงิน และสรุปผลว่า ธุรกิจดังกล่าวมีความเป็นไปได้ในการดำเนินงานหรือไม่

สตูดิโอสอนเต้น สราญญ์ แดนซ์ สตูดิโอ หมายถึง ธุรกิจสตูดิโอสอนเต้นที่เปิดสอนตั้งแต่ระดับพื้นฐานจนถึงระดับการแข่งขันแบบมืออาชีพ โดยผู้ฝึกสอนที่มีประสบการณ์และมีความรู้เฉพาะด้าน ได้รับการรับรองจากสถาบันชั้นนำที่มีชื่อเสียง

การวิเคราะห์สถานการณ์ หมายถึง การวิเคราะห์อุตสาหกรรมโดยใช้ Porter Five Forces Model และ การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในและภายนอกขององค์กร โดยการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และ อุปสรรค (SWOT Analysis)

การวิเคราะห์ด้านการตลาด หมายถึง การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย การวางตำแหน่งทางการตลาด กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ กลยุทธ์ด้านราคา กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย และ กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด

การวิเคราะห์ด้านการผลิต หมายถึง กำลังการผลิต ปริมาณการบริการ และอัตราค่าบริการ และขั้นตอนการบริการของธุรกิจ

การวิเคราะห์ด้านการจัดการและกำลังคน หมายถึง การกำหนดโครงสร้างองค์กร

การวิเคราะห์ด้านการเงิน หมายถึง รายได้หรือยอดขาย กำไรสุทธิ ระยะเวลาคืนทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ และอัตราผลตอบแทนภายใน

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

แผนธุรกิจสถาบันดนตรีพีพีดี (2566) สถาบันดนตรี พีพีดี เป็นธุรกิจขนาดเล็กมุ่งเน้นการสอนดนตรี เสริมสร้างทักษะทางดนตรีให้กับผู้เรียน โดยเน้นกลุ่มเยาวชนเป็นหลักและมีทำเลที่ตั้งย่านรังสิต ปทุมธานี

การพัฒนาระบบบริหารโรงเรียนสอนเต้น กรณีศึกษา Quartzite Studio (2568) การพัฒนาระบบการบริหารธุรกิจโรงเรียนสอนเต้น Quartzite Studio จังหวัดอุดรธานีดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการสอนเต้นหลากหลายรูปแบบ เน้นการสอนทักษะพื้นฐานจากนักเต้นมืออาชีพ

กรอบแนวคิดการศึกษา



ภาพที่ 1 กรอบแนวคิด

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์สถานการณ์

1) การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกทั่วไป (PESTEL)

1.1) สภาพแวดล้อมทางการเมือง (Political) รัฐบาลให้ความสำคัญกับการผลักดันศิลปิน และธุรกิจบันเทิงให้เป็นซอฟต์แวร์พาวเวอร์ของไทย ทำให้ผู้ประกอบการสนใจส่งบุตรหลานเรียนเต้นที่สตูดิโอสอนเต้นอย่างจริงจังมากขึ้น เพื่อผลักดันให้บุตรหลานได้ทำงานเป็นศิลปิน และอาชีพที่เกี่ยวข้อง

1.2) สถานการณ์และการเติบโตทางด้านเศรษฐกิจ (Economic) แนวโน้มเศรษฐกิจไทยมีการฟื้นตัวดีขึ้นหลังจากช่วงโรคระบาดโควิด แต่ยังคงเผชิญปัญหาเชิงโครงสร้างทั้งภายนอกและภายใน ทำให้เกิดความไม่แน่นอนในการฟื้นตัวของธุรกิจ

1.3) ค่านิยมทางวัฒนธรรมและสังคม (Social and Cultural Values) กระแส K-pop รวมถึงศิลปิน T-pop ไทยส่งผลให้เยาวชนไทยสนใจการเต้น Cover Dance รวมถึงฮิปฮอปและวัฒนธรรมตะวันตกรายการแข่งขันเต้นต่างๆ ค่านิยมการเรียนเต้นบัลเล่ต์และการเต้นเทคนิคที่เข้าถึงคนทุกคนมากขึ้น ทำให้คนหันมาสนใจการเต้นเพื่อความบันเทิง ออกกำลังกาย และประกอบอาชีพ และสนับสนุนบุตรหลานให้เรียนมากขึ้น ส่งผลให้ธุรกิจสตูดิโอสอนเต้นขยายตัวได้ดี

1.4) ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี (Technology) ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีมีบทบาทสำคัญในการขยายโอกาสและการปรับตัวของธุรกิจสอนเต้นในประเทศไทย สามารถนำเทคโนโลยีมาใช้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ เช่น การทำคลาสเรียนออนไลน์ การออกแบบและแปรแถวการเต้น และการออกแบบเครื่องแต่งกายการแสดง เป็นต้น จะทำให้ธุรกิจโรงเรียนสอนเต้นมีโอกาสดีขึ้นในยุคดิจิทัลได้อย่างมั่นคง

1.5) ปัจจัยทางสิ่งแวดล้อม (Environmental) ปัจจัยทางด้านสิ่งแวดล้อมโดยเฉพาะอย่างยิ่ง ฝุ่น PM 2.5 เป็นอันตรายแก่เด็กอย่างมาก ส่งผลต่อการตัดสินใจของผู้ปกครองในการเลือกกิจกรรมนอกเวลาเรียนให้แก่บุตรหลาน โดยปัจจุบันหันมาสนใจกิจกรรมในอาคารเพื่อลดความเสี่ยง

1.6) ปัจจัยทางด้านกฎหมาย (Legal) พระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล (PDPA) มีผลกระทบโดยตรงกับธุรกิจสตูดิโอสอนเต้น โดยเฉพาะเกี่ยวกับเด็กนักเรียน สตูดิโอสอนเต้นจะต้องได้รับความยินยอมจากผู้ปกครองในการเผยแพร่วิดีโอและภาพถ่ายของนักเรียน โดยเฉพาะเพื่อการโฆษณาผ่านทางโซเชียล

2) การวิเคราะห์แรงกดดัน 5 ด้าน โดยวิธี Porter's Five Force Model มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

2.1) คู่แข่งขันรายใหม่เข้าสู่ตลาด (Threats of Entrants): น้อย แม้ว่าในปัจจุบันจะมีนักเต้นหน้าใหม่ ครู และสตูดิโอสอนเต้นใหม่ๆ เป็นจำนวนมาก แต่การจะทำธุรกิจสตูดิโอสอนเต้นให้มีชื่อเสียงและน่าเชื่อถือนั้น ต้องมีประสบการณ์ และมีใบรับรองหลักสูตรจากสถาบันต่างประเทศ มีความโดดเด่นของสถาบัน คู่แข่งรายใหม่จึงเข้าสู่ตลาดได้น้อย

2.2) อำนาจต่อรองของผู้ซื้อ (Bargaining Power Of Buyers): น้อย หลักสูตรของสตูดิโอสอนเต้นจำเป็นจะต้องเรียนอย่างอย่างต่อเนื่องอย่างน้อย 1 ปี จึงจะเห็นผลอย่างชัดเจน ผู้ซื้อส่วนใหญ่จะเน้นที่การเลือกสถาบันการเรียน ยอมจ่ายในราคาที่แพงกว่า แต่ตอบโจทย์ตามที่ต้องการมากกว่าการต่อรองราคา

2.3) แรงกดดันจากสินค้าทดแทน (Pressure From Substitute Products): มาก คอร์สเรียนต้นแบบออนไลน์ ตามโซเชียลมีเดียต่างๆ เป็นสินค้าทดแทนของสตูดิโอสอนเต้น ได้เปรียบในด้านราคาถูกและสะดวกต่อการเรียน แต่ความแตกต่างที่สตูดิโอสอนเต้นดีกว่า คือการสอบประเมินผล มีผู้ฝึกสอนที่สามารถแก้ไขข้อบกพร่องเป็นรายบุคคล และมีการสื่อสารที่ชัดเจน ทำให้เข้าใจมากกว่าการเรียนแบบออนไลน์

2.4) อำนาจต่อรองจากซัพพลายเออร์ (Power Of Suppliers) : มาก ซัพพลายเออร์ในที่นี้ คือ ครูผู้สอน มีอำนาจในการต่อรองราคาค่าจ้างค่อนข้างมาก หากได้รับค่าจ้างน้อยเกินไป หรือไม่พอใจ ก็สามารถยกเลิกการสอนและย้ายไปสอนที่สถาบันอื่นได้ ซึ่งมีผลกระทบต่อตรงกับผู้เรียนโดยตรงเป็นอย่างมาก

2.5) การแข่งขันระหว่างคู่แข่งในอุตสาหกรรมเดียวกัน (Industry Competitors) : มาก ผู้ปกครองมักให้ความสนใจกับผลการแข่งขัน และเลือกสถาบันที่มีผลงานดี โดดเด่นให้แก่บุตรหลาน ทำให้มีการแข่งขันในตลาดสูง

3) การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมและศักยภาพ โดยการใช้วิธี SWOT Analysis มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

3.1) จุดแข็ง (Strengths)

- เจ้าของสตูดิโอสอนเต้นมีชื่อเสียงและมีประสบการณ์การสอนต้นมากกว่า 15 ปี
- สตูดิโอสอนเต้นมีกิจกรรมให้นักเรียนได้เข้าร่วมแสดง และแข่งขันตลอดทั้งปี
- สตูดิโอสอนเต้นมีการสอบประเมินผลนักเรียน ทำให้การสอนมีมาตรฐานและเห็นผลการเรียนจริง
- ทำเลที่ตั้งอยู่ในย่านชุมชนที่เดินทางสะดวกมีที่จอดรถ และมีห้องรับรองให้ผู้ปกครอง
- ทีมผู้สอนมีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านและมีใบรับรองจากสถาบันที่ได้รับการยอมรับระดับสากล

3.2) จุดอ่อน (Weaknesses)

- การวัดผลในบางหลักสูตรไม่สามารถวัดผลได้ในระยะสั้นทำให้เกิดความลังเลในการตัดสินใจซื้อ
- บุคลากรต้องมีทักษะเฉพาะด้าน หายาก และมักจะถูกดึงตัวจากคู่แข่ง และมีการต่อรองค่าจ้างสูง
- สตูดิโอเปิดใหม่จะต้องใช้เวลาให้กลุ่มเป้าหมายรู้จัก และไว้วางใจในการส่งบุตรหลานเข้าเรียน
- พื้นที่ที่จำกัด ทำให้ธุรกิจจะต้องจำกัดจำนวนผู้เรียนต่อคลาส
- อุปกรณ์การเรียนที่จำกัดต้องใช้เวลาในการเรียนมากขึ้น เพื่อสลับกันใช้อุปกรณ์อย่างมีประสิทธิภาพ

3.3) โอกาส (Opportunities)

- ในปัจจุบันผู้ปกครองสนับสนุนให้บุตรหลานทำกิจกรรมพิเศษมากขึ้น ควบคู่กับการเรียนวิชาการ
- วัฒนธรรมต่างชาติ กระแสนิยมศิลปินได้รับความนิยมในวงกว้างทำให้มีการสนใจการเต้นมากขึ้น
- ธุรกิจห้างร้านและสินค้าต่างๆ มีการจัดกิจกรรมพิเศษ การประกวดเต้น มีรางวัลที่น่าสนใจ
- สถานศึกษาต่างๆ มีทุนการศึกษาให้สำหรับผู้ที่มีความสามารถทางด้านกาเต้น
- ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีและโซเชียลมีเดีย ทำให้มีโอกาสเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายมากขึ้น

3.4) อุปสรรค (Threats)

- คนมักมองว่าการเต้นทำเพื่อความสนุกสนาน ความผ่อนคลาย ทำให้เลิกเรียนได้ง่ายหากรู้สึกเบื่อ
- การเต้นเป็นกิจกรรมที่ชื่นชอบเฉพาะกลุ่มเท่านั้น
- การเข้าถึงโซเชียลมีเดียได้ง่าย ทำให้คนหันไปศึกษาการเต้นผ่านช่องทางออนไลน์มากกว่าออนไซต์
- ผู้ปกครองอาจให้ความสนใจกับสถาบันสอนเต้นที่ใหญ่กว่า และมีชื่อเสียงมานานเป็นอันดับแรกๆ
- กฎหมาย PDPA ทำให้ไม่สามารถใช้ภาพของผู้เรียนในการโปรโมทหรือโฆษณาสตูดิโอสอนเต้นได้

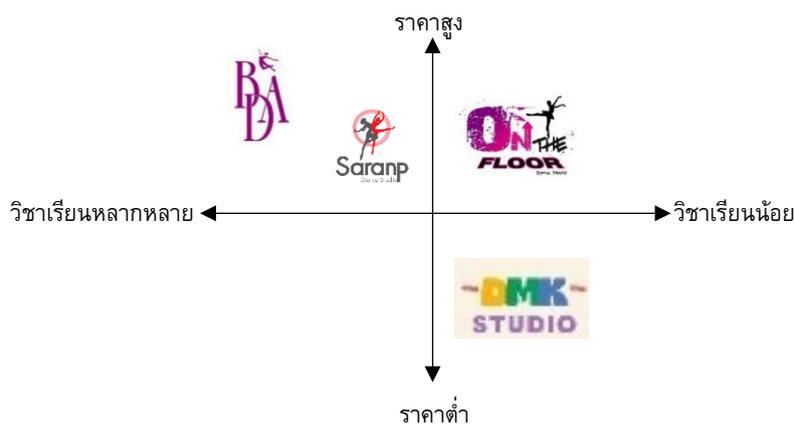
การวิเคราะห์ด้านการตลาด

1) การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (T: Target Market)

กลุ่มเป้าหมายหลัก กลุ่มผู้ปกครองอายุ 25-60 ปี ที่ส่งบุตรหลานเข้าเรียน ครอบครัวที่มีเด็กและมีรายได้ 50,000 บาท/เดือนขึ้นไป

กลุ่มเป้าหมายรอง คนวัยทำงานที่ชื่นชอบการออกกำลังกายและการเต้น

2) การกำหนดตำแหน่งทางการตลาด (P: Positioning)



ภาพที่ 2 แสดงตำแหน่งทางการตลาดของธุรกิจสตูดิโอสอนเต้น ทรายญญ์ แดนซ์ สตูดิโอ

2.1) กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ (Product Strategy)

ธุรกิจสตูดิโอสอนเต้น ทรายญญ์ แดนซ์ สตูดิโอเปิดสอนทั้งหมด 7 วิชา ได้แก่ บัลเลต์, แจ๊สแดนซ์, คอนเท็มโพรารีแดนซ์, สตรีทแดนซ์, โคฟเวอร์แดนซ์, เซียร์ลีตติ้งและเซียร์แดนซ์ และยิมนาสติก ทั้งแบบเดี่ยวและกลุ่ม

2.2) กลยุทธ์ด้านราคา (Price Strategy)

สตูดิโอสอนเต้น ทรายญญ์ แดนซ์ สตูดิโอได้ตั้งราคาค่าเรียนกลุ่มทุกคลาสเท่ากัน เพื่อให้นักเรียนสามารถเลือกเรียนได้หลากหลาย

2.3) กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place Strategy)

สตูดิโอสอนเต้น ทรายญญ์ แดนซ์ สตูดิโอมีช่องทางจัดจำหน่ายโดยตรงกับนักเรียน โดยมีสถานที่ตั้งชัดเจน ตั้งอยู่เลขที่ 77 ถ.ช่างอากาศศุภทิศ แขวงดอนเมือง เขตดอนเมือง กรุงเทพมหานคร 10120

2.4) กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด (Promotion Strategy)

ทำการประชาสัมพันธ์ในช่วงแรก เพื่อให้เกิดการรับรู้มากที่สุด ใช้สื่อออนไลน์ โซเชียลมีเดียต่างๆ ในการโปรโมท จัดโปรโมชั่น ส่วนลดส่งเสริมการขาย และการออกบูทหน้านักเรียนไปแสดงที่ต่างๆ

2.5) กลยุทธ์ด้านบุคคล (People Strategy)

สตูดิโอสอนเต้น ทรายญญ์ แดนซ์ สตูดิโอมีครูประจำที่สตูดิโอจำนวน 2 คน และครูพิเศษ 5 คน ครูผู้ช่วย 1 คน ซึ่งครูทุกคนจะต้องมีประสบการณ์ในการสอนเต้นเป็นอย่างดี

2.6) กลยุทธ์ด้านกระบวนการ (Process Strategy)

ใช้สื่อออนไลน์และใบปลิวโปรโมทช่วงก่อนเรียน ระหว่างรับบริการมีการถ่ายวิดีโอ ให้คำแนะนำ และส่งเสริมให้นักเรียนลงแข่งขันและแสดงงานต่างๆ ช่วงหลังเรียนมีการนำเสนอคลาสเรียนต่อไป หรือคลาสใหม่

2.7) กลยุทธ์ด้านภาพลักษณ์และการบริการ (Physical Evidence Strategy)

สตูดิโอสอนเต้น ทรายญญ์ แดนซ์ สตูดิโอมีอุปกรณ์การเรียนเต้นครบครัน มีลานจอดรถขนาดใหญ่ที่เพียงพอสำหรับผู้ปกครอง บุคลากรทุกคนในสตูดิโอยังมีความเป็นมิตร ยิ้มแย้มแจ่มใส

การวิเคราะห์แผนการผลิต

1) กำลังการบริการ ปริมาณการบริการ และ อัตราการบริการ

สตูดิโอสอนเต้น ทรายญญ์ แดนซ์ สตูดิโอ เปิดทำงานทุกวัน วันจันทร์-วันศุกร์ เวลา 15.00-21.00 น. วันเสาร์-อาทิตย์ เวลา 9.00-21.00 น. โดยมีห้องเรียนทั้งหมด 3 ห้องเรียน มีวิชาเรียนทั้งหมด 7 วิชา และมีคลาสเดี่ยว ทำการสอนคลาสละ 2 ชั่วโมง และทุกวิชาเรียนมีอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 3 ต่อปี

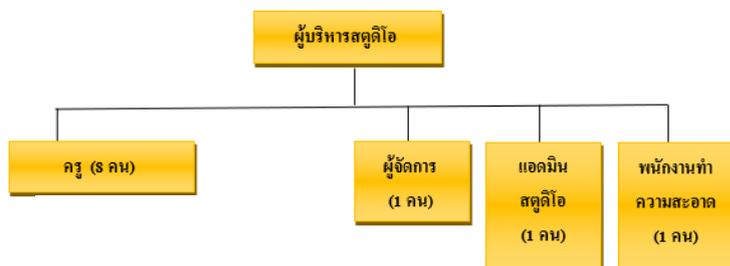
2) ขั้นตอนการผลิต/บริการ

สตูดิโอสอนเต้น ศราวุญญ์ แदनซ์ สตูดิโอ ทำการสอนที่สตูดิโอเป็นหลัก และมีการเปิดให้สมัครเรียน และทดลองเรียนได้ ทั้งแบบออนไลน์ และออนไซต์ โดยมีรายละเอียดขั้นตอนการให้บริการและการดำเนินการดังต่อไปนี้

- 2.1) เริ่มต้น, ลูกค้านัดต่อทางสตูดิโอทั้งระบบออนไลน์และออนไซต์
- 2.2) กล่าวต้อนรับลูกค้า และสอบถามข้อมูลเบื้องต้นของผู้ที่สนใจเรียน และวัตถุประสงค์ในการเรียน
- 2.3) ให้คำแนะนำคลาสเรียนที่เหมาะสมกับลูกค้า และแจ้งอัตราค่าเรียนของสตูดิโอ
- 2.4) ลูกค้าพิจารณา หรือ กำลังตัดสินใจ
- 2.5) ลูกค้าทำการทดลองเรียน
- 2.6) ลูกค้าพิจารณาหลังทดลองเรียน
- 2.7) เริ่มทำการสอนตามตารางวิชาต่างๆ
- 2.8) บันทึกวิดีโอท้ายคาบเรียนทุกครั้งและส่งให้ผู้ปกครองเพื่อติดตามพัฒนาการของผู้เรียน
- 2.9) เมื่อเรียนครบคอร์สแล้ว จัดสอบประเมินผล และส่งเสริมให้นักเรียนขึ้นแสดงโชว์หรือเข้าร่วมการแข่งขัน
- 2.10) นำเสนอคอร์สเรียนในระดับสูงขึ้น หรือคอร์สเรียนพิเศษ เพื่อการแข่งขันต่างๆ

การวิเคราะห์แผนการจัดการและกำลังคน

โครงสร้างองค์การ โครงสร้างองค์การของสตูดิโอเป็นแบบโครงสร้างตามหน้าที่การงาน (Functional Organization Structure) ที่ประกอบไปด้วย ผู้บริหาร 1 คน ผู้จัดการสตูดิโอ 1 คน ครู 8 คน แอดมิน 1 คน และพนักงานทำความสะอาด 1 คน



ภาพที่ 3 แสดงผังองค์การของสตูดิโอสอนเต้น ศราวุญญ์ แदनซ์ สตูดิโอ

การวิเคราะห์แผนการเงิน

บริษัทใช้เงินลงทุนเริ่มแรก 1 ล้านบาท มีรายได้ปีที่ 1 เท่ากับ 10,320,000 บาท ปีที่ 2 เท่ากับ 10,629,000 บาท ปีที่ 3 เท่ากับ 10,948,488 บาท ปีที่ 4 เท่ากับ 11,276,942 บาท และปีที่ 5 เท่ากับ 11,615,250 บาท มีกำไรสุทธิในปีที่ 1 เท่ากับ 2,753,514.40 บาท ปีที่ 2 เท่ากับ 2,849,372.40 บาท ปีที่ 3 เท่ากับ 2,947,891.38 บาท ปีที่ 4 เท่ากับ 3,049,140.42 บาท และปีที่ 5 เท่ากับ 3,153,190.22 บาท ระยะเวลาคืนทุนของโครงการเท่ากับ 5.5 เดือน มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value; NPV) เท่ากับ 5,389,515.91 บาท และมีอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (Internal Rate of Return; IRR) เท่ากับ ร้อยละ 182

สรุปผลการศึกษา

จากการวิเคราะห์สถานการณ์ การวิเคราะห์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ด้านการผลิต การวิเคราะห์แผนการจัดการและกำลังคน และการวิเคราะห์ด้านการเงิน ได้ข้อสรุปว่า ธุรกิจสตูดิโอสอนเต้น ศราวุญญ์ แदनซ์ สตูดิโอภายใต้เงื่อนไขที่ธุรกิจกำหนดขึ้น มีความเป็นไปได้ในการลงทุน

ข้อเสนอแนะที่ได้รับจากการศึกษา

จากผลการศึกษาคำความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจสตูดิโอสอนเต้น ทรายูญ์ แดนซ์ สตูดิโอ มีข้อเสนอแนะ ดังนี้

- 1) ด้านการวิเคราะห์สถานการณ์ ธุรกิจสตูดิโอสอนเต้น ทรายูญ์ แดนซ์ สตูดิโอ เป็นธุรกิจที่น่าสนใจลงทุน แม้ในช่วงที่เศรษฐกิจและการเมืองไทยเปลี่ยนแปลง แต่กระแสนิยมและความต้องการของผู้ปกครองที่ต้องการให้บุตรหลานเรียนเต้นเป็นกิจกรรมเสริมนอกจากวิชาการมีมากขึ้น ตามความคิด และวัฒนธรรมกระแสนิยมสมัยใหม่ที่ทำให้คุณค่าแก่ทุกอาชีพ สามารถต่อยอดในเรื่องความหลากหลายของวิชาเรียนและ มุ่งเน้นการปั้นศิลปินตามกระแสนิยมของสังคมมากขึ้น
- 2) ด้านการวิเคราะห์ด้านการตลาด สตูดิโอสอนเต้น ทรายูญ์ แดนซ์ สตูดิโอมีตำแหน่งทางการตลาดที่ได้เปรียบ เหมาะสำหรับกลุ่มเป้าหมายที่กำหนดไว้ แม้ว่าการแข่งขันทางการตลาดของธุรกิจสตูดิโอสอนเต้นค่อนข้างสูง ควรเพิ่มการส่งเสริมการตลาดทางตรง เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายมากขึ้น
- 3) ด้านการวิเคราะห์ด้านการผลิต สตูดิโอสอนเต้น ทรายูญ์ แดนซ์ สตูดิโอสามารถเพิ่มอัตราการให้บริการในช่วงกลางวันได้ โดยเพิ่มกลุ่มเป้าหมายรองเป็นวัยผู้ใหญ่ที่สนใจในการออกกำลังกาย และออกแบบคลาสเรียนสำหรับผู้ใหญ่มากขึ้น เพื่อเพิ่มอัตราการให้บริการสูงสุดอย่างมีประสิทธิภาพ
- 4) ด้านการวิเคราะห์แผนการจัดการและกำลังคน สตูดิโอสอนเต้น ทรายูญ์ แดนซ์ สตูดิโอมีบุคลากรเพียงพอต่อการให้บริการในด้านการเรียนการสอนในวิชาต่างๆ แต่ยังสามารถเพิ่มพนักงานทำความสะอาดได้ เนื่องจากสตูดิโอเปิดทำการทุกวัน
- 5) ด้านการวิเคราะห์ด้านการเงิน สตูดิโอสอนเต้น ทรายูญ์ แดนซ์ สตูดิโอมีใช้เงินลงทุนทั้งหมด 1,000,000 บาท ใช้ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) ภายใน 5.5 เดือน มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV) 5,389,515.91 บาท และมีอัตราผลตอบแทน (Internal Rate of Return: IRR) เท่ากับร้อยละ 182 สามารถลงทุนเพิ่มได้ เพื่อการขยายธุรกิจในอนาคต

เอกสารอ้างอิง

- กรมอนามัย. (2567). *ฝุ่น PM 2.5 กับสุขภาพเด็กไทย*. สืบค้นจาก https://multimedia.anamai.moph.go.th/help-knowledgs/heath_me_38_pm2-5_1/.
- กิตติพงษ์ เพียรบุญญิตี. (2566). *แผนธุรกิจสถาบันดนตรีพีพีดี*. การค้นคว้าอิสระ การจัดการมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยรังสิต.
- ก้องกบินทร์ วรณเจริญ, วราพร กรีเทพ, อติเทพ แดนนอก, ร่มเกล้า คนบุญ และ ปณิตาน เมฆกมล. (2568). *การพัฒนาระบบบริหารโรงเรียนสอนเต้น กรณีศึกษา Quartzite Studio*. บทความวิจัย แขนงระบบสารสนเทศและคอมพิวเตอร์ธุรกิจ คณะวิทยาการจัดการ, มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรธานี.
- ฉัตรพริกา นภาพานวงศ์ และ อชราภรณ์ อริยสุนทร. (2565). *ช่องว่าง PDPA คู่ปกครองข้อมูลบุคคลวัยเปราะบาง*. สืบค้นจาก <https://tdri.or.th/2022/09/pdpa-child-privacy-protection/>.
- ชญาวดี ชัยอนันต์. (2567). *สภาพเศรษฐกิจไทยกับความท้าทายเชิงโครงสร้าง*. สืบค้นจาก <https://www.bot.or.th/th/research-and-publications/articles-and-publications/articles/prachachat-chayawadee-Jan24.html>.
- ธีรภาพ บุญคง ภัชกรชา แก้วพลอย. (2567). *การพัฒนาศักยภาพตนเองด้านการเต้นในฐานะนักเต้นร่วมสมัย ตามทฤษฎีหุบปัญญา กรณีศึกษา: การแสดงชุด "Whisper II"*. สืบค้นจาก <https://so16.tcithaijo.org/index.php/EJ-NSTRU/article/view/865>.
- สมาคมการจัดการธุรกิจแห่งประเทศไทย.(2567). *ผลการจัดอันดับขีดความสามารถในการแข่งขัน ประจำปี 2566 โดย IMD World Competitiveness Center*. สืบค้นจาก <https://www.tma.or.th/knowledge-sharing-imd-world-competitiveness-center/>.

Arty Siriluck. (2567). 3 ทศวรรษ 'บางกอกแดนซ์' นำศิลปะการเต้นเข้าถึงผู้คน ปรับทุกยุคสมัย เปลี่ยนรับเทรนด์ใหม่. สืบค้นจาก <https://positioningmag.com/1383289>.

Prima Dance Studio. (2567). อัปเดตหลักสูตรบัลเล่ต์ในประเทศไทย 2567. สืบค้นจาก <https://primadancestudio.com/ballet-syllabus/>.

UTCCTECH. (2567) เทคโนโลยีปี 2567 เส้นทางชนชั้นกับโอกาสปรับเปลี่ยนเพื่ออยู่รอดและเติบโต. สืบค้นจาก <https://www.bluechipthai.com/articles>.

Data Availability Statement: The raw data supporting the conclusions of this article will be made available by the authors, without undue reservation.

Conflicts of Interest: The authors declare that the research was conducted in the absence of any commercial or financial relationships that could be construed as a potential conflict of interest.

Publisher's Note: All claims expressed in this article are solely those of the authors and do not necessarily represent those of their affiliated organizations, or those of the publisher, the editors and the reviewers. Any product that may be evaluated in this article, or claim that may be made by its manufacturer, is not guaranteed or endorsed by the publisher.



Copyright: © 2025 by the authors. This is a fully open-access article distributed under the terms of the Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International (CC BY-NC-ND 4.0).