



เปิดไฟ “ธุรกิจเด็ก” ไอเดียเด็ด สร้างเงินได้

แม่เศรษฐกิจจะซบเซา
กำลังซื้อ ในเกือบทุก
ตลาดส่อแวว หดหาย
แต่ดู เหมือน
ตลาดเด็ก กลับไม่เป็น
เช่นนั้น กลับมีแนวโน้ม
และ มีอัตราสูงขึ้น
อย่างต่อเนื่อง

ตลาดธุรกิจสำหรับเด็ก นับเป็นอีกหนึ่งตลาดเฉพาะที่น่าสนใจในด้านกำลังการซื้อ ที่มีมาจากเหล่าผู้ปกครองที่พยายามหาสิ่งที่ดีที่สุดสำหรับลูกน้อย ซึ่งเป็นดั่งแก้วตาดวงใจ การทุ่มเทของพ่อแม่ ส่งผลให้มูลค่าการใช้จ่ายต่อหัวของเด็กสูงขึ้นอย่างผิดหูผิดตา แม่เศรษฐกิจจะซบเซา กำลังซื้อในเกือบทุกตลาดส่อแววหดหาย แต่ดูเหมือนตลาดเด็กกลับไม่เป็นเช่นนั้น เพราะแม้ว่าในปัจจุบันชายหญิงมีการแต่งงานกันช้าขึ้น ส่งผลต่อจำนวนประชากรของเด็กเกิดใหม่ก็เลยลดน้อยลงอย่างเห็นได้ชัด แต่การที่จำนวนเด็กจะน้อยลง ก็ได้หมายความว่า การตลาดสินค้าเด็กจะเล็กลงตามไป แต่กลับมีแนวโน้มและมีอัตราสูงขึ้นสินค้าเพื่อเด็กเดี่ยวนี้นักมีราคาแพงขึ้น ไม่ว่าจะเป็น ผ้าอ้อม นมผง เสื้อผ้า ของเล่น รวมไปถึงบริการต่างๆ ที่เกี่ยวกับเด็ก บริการดูแลเด็กเล็ก บริการตัดผม บริการสปาที่เชื่อหรือไม่ว่า เฉพาะบริการสปาเด็กนั้นเป็นที่ฮอตฮิตและสร้างเม็ดเงินมหาศาลให้กับธุรกิจมากในประเทศสหรัฐ เป็นธุรกิจที่เรียกว่าได้รับความนิยมจากลูกค้าถึงขนาดที่เจ้าของสปาบางแห่งวางแผนที่ขายแฟรนไชส์ให้กับผู้สนใจกันเลยทีเดียว

ในเมืองไทยก็เช่นกัน มีสินค้าและบริการสำหรับเด็กจำนวนมาก ที่แห่กันออกโปรดัคส์ใหม่ๆ หรือบริการใหม่ๆ เข้าสู่ตลาดนั้นกัน ยิ่งถ้าใครมีเงินทุนมหาศาลก็จะทุ่มซื้อสื่อโฆษณาตามที่เราเห็นกันทางหน้าจอทีวีการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายสินค้าสำหรับก็เกิดขึ้นมาเป็นดอกเห็ด ไม่เว้นแม้แต่โรงพยาบาลเอกชนที่ออกแคมเปญจัดกิจกรรมสัมมนาฟรีจับกลุ่มพ่อแม่รุ่นใหม่ที่ต้องการความรู้ในการดูแลลูกน้อยให้เติบโตมาอย่างมีคุณภาพ เช่น โรงพยาบาลสมิตเวช ที่มีกิจกรรมในส่วนของ แผนกเด็กจัดสัมมนาพ่อแม่อย่างต่อเนื่องจนเป็นที่รู้จักในกลุ่มพ่อแม่รุ่นใหม่จำนวนมาก

ส่วนธุรกิจบริการ เนสเชอรัก็์เป็นอีกธุรกิจหนึ่ง ที่มีแนวโน้มเฟื่องฟู เนื่องจากพ่อแม่รุ่นใหม่ต่างคาดหวังให้ลูกเป็นคนดี มีอนาคต มีการศึกษาที่ดี เรียนเก่ง แต่ด้วยเหตุที่ไม่มีเวลา เพราะต้องทำงานกันทั้งคู่ จึงต้องส่งลูกให้สถานรับเลี้ยงเด็ก (เนเชอรั) ด้วยคิดว่าสามารถดูแลลูกตนได้ และถ้าสถานรับเลี้ยงเด็กดี เลี้ยงเด็กดี ก็ถือว่าเป็นสิ่งที่ดี ซึ่งก็ทำให้มีผู้สนใจและคิดค้นรูปแบบ และวิธีการเปิดธุรกิจนี้ขึ้นมาเป็นจำนวนมาก จะเห็นได้จาก มีการจัดสัมมนาให้ความรู้ เรื่องการเปิดธุรกิจมีการจัดทำพ็อดแคสต์ให้ ความรู้กันเป็นเรื่องเป็นราวทีเดียว

ธุรกิจบริการตัดผมเฉพาะเด็ก , บริการสอนตีกอล์ฟเด็ก , ข่ายเฟรนช์เนอร์สำหรับเด็ก , บริการส่งอาหารกลางวันให้นักเรียน , สอนปั้นดิน , สປาเด็ก บริการถ่ายรูปเด็ก ร้านขายของเล่นเด็กครบวงจร นับเป็นไอเดียใหม่ๆ ที่กำลังกลายเป็นเทรนใหม่ในโลกธุรกิจสำหรับเด็กกันไปแล้ว นิตยสารโอกาสธุรกิจ&แฟรนไชส์ ฉบับนี้ จึงได้ขอแนะนำแนวคิดมุมมองไอเดียในการทำธุรกิจ และแนวโน้มรวมถึงโอกาสในการทำธุรกิจสำหรับเด็ก เสนอทั้งธุรกิจที่เปิดโอกาสแก่ผู้สนใจร่วมเปิดสาขาในรูปแบบแฟรนไชส์ ส่วนธุรกิจที่มีได้เป็นแฟรนไชส์

ความสำเร็จและความล้มเหลวในธุรกิจโรงเรียน มีปัจจัยหลักๆ คือ หลักสูตร , การขาดความ พร้อมของผู้ประกอบการ การสร้างตลาด คุณภาพ การสอน และการสร้างความพึงพอใจ ในการให้บริการ

แต่ในฐานะที่ผู้ประกอบการธุรกิจก็พร้อมจะมาเผยไอดีและแนวคิดสร้างสรรค์ธุรกิจเด็ก กลยุทธ์การทำตลาดในการนำพาธุรกิจไปสู่ความสำเร็จด้วยจิตและวิญญาณของการเป็นผู้ประกอบการอย่างแท้จริง

แต่ในฐานะที่หนังสือได้เน้นในเรื่องธุรกิจแฟรนไชส์ก็ขอเอาไอดีในการเริ่มต้น การทำธุรกิจการศึกษาหนึ่งในธุรกิจยอดฮิต ที่มีผู้สนใจอยากลงทุนในธุรกิจนี้เป็น จำนวนมาก

ว่ากันว่า ธุรกิจแฟรนไชส์การศึกษา

เป็นกิจการที่ขายแฟรนไชส์ในไทยมากที่สุด มากกว่าธุรกิจอาหาร ดังนั้นจึงเป็นการง่ายที่ผู้สนใจทำธุรกิจ การศึกษาจะทำให้เป็นจริงได้ โดยเลือกซื้อแฟรนไชส์การศึกษาที่มีให้เลือกสารพัดประเภท ไม่ว่าจะเป็นภาษาอังกฤษเด็ก ภาษาอังกฤษสำหรับผู้ใหญ่ โรงเรียนสอนศิลปะ สอนคอมพิวเตอร์ สอนคณิตคิดเร็ว สอนภาษาจีน แต่ถ้าบางคนยังไม่สนใจจะซื้อแฟรนไชส์ ต้องการทำธุรกิจด้วยตนเอง ลองทำตามขั้นตอนที่จะแนะนำต่อไปนี้ เพื่อว่าจะนำไปปรับ ใช้ให้เหมาะกับลักษณะธุรกิจตัวท่านเองได้

Step 1

ถามใจตัวเองให้แน่

การเริ่มต้น ก่อนที่จะลงทุน การศึกษานั้น ผู้ลงทุนจะต้องตอบคำถามถึงวัตถุประสงค์ที่แท้จริงของตนเองให้ได้ก่อนว่า ต้องการทำธุรกิจนี้จริงๆหรือไม่ และมีความพร้อมเต็มที่หรือยัง เพราะธุรกิจการศึกษาไม่มีความหวือหวาอย่างธุรกิจอื่น ผู้ที่เป็นเจ้าของกิจการ จะต้องกลายเป็นครูไปในทันที



Step 2 ศึกษาตลาด

โอกาสทางการตลาดธุรกิจการศึกษา มีการลงทุนหลายระดับ ตั้งแต่ระดับหมื่นซึ่งเป็นกิจการที่ชาวบ้านตนเองสอนพิเศษ ไปจนถึงหลักหลายล้าน เปิดตามห้าง ไปจนถึงระดับร้อยล้านที่เปิดเป็นสถานศึกษา การเลือกรูปแบบก็ขึ้นกับความพร้อมในด้านสถานะการเงิน ความรู้ของผู้ประกอบการ และสภาพตลาด

Step 3 เตรียมหลักสูตร

ความรู้ในสายวิชาที่สอน ผู้ที่ทำธุรกิจนี้ อย่างน้อยที่สุดต้องมีความรู้ในแขนงวิชาที่เปิดสอนอยู่บ้าง แต่ถ้าวินัยที่มีความเชี่ยวชาญในแขนงวิชาที่เปิดสอนก็ยิ่งดี จะทำให้สามารถสร้างสรรค์หลักสูตรออกมาได้ดี

Step 4 ศึกษาระบบ-งบการลงทุน

แม้ว่าเจ้าของโรงเรียนอาจจะมีความเชี่ยวชาญสูงสุดในวิชาที่เปิดสอนก็ตาม แต่หากขาดความรู้ในเรื่องบริหารจัดการ ก็จะเกิดอุปสรรคตามมามากมาย ดังนั้นความสำเร็จอีก 50% ที่เหลือก็คือ การหาความรู้ในเรื่องของระบบงาน ส่วนการลงทุนในธุรกิจการศึกษา มีความแตกต่างสูงมาก เช่น หากเปิดสอนเสริมที่บ้านก็ไม่ต้องลงทุนอะไรมาก เงินทุนไม่กี่หมื่นบาทก็เปิดขึ้นได้ แต่ในกรณีที่มีการเปิดโรงเรียนในศูนย์การค้า การลงทุนจะอยู่ระหว่าง 1-2 ล้านบาท ซึ่งหากประมาณการรายจ่ายต่อเดือนจะอยู่ที่ประมาณ 200,000 บาท คิดค่าครุสต่อ 1 คนเฉลี่ย 2,500 บาท ดังนั้นจะต้อง มีนักเรียนสมัครใหม่ใน 1 เดือน ประมาณ 80 คน

Step 5 การเลือกทำเล

ธุรกิจนี้อาจเริ่มจาก 2 รูปแบบคือ มีทำเลอยู่ก่อนแล้วค่อยเลือกธุรกิจที่เข้ากับลักษณะประชากรในสถานที่นั้น หรือ เริ่มจากมีคอนเซ็ปต์ที่ต้องการ เช่น จะเปิดโรงเรียนสอนภาษาอังกฤษอินเตอร์ แล้วจึงหาสถานที่และลักษณะประชากรที่จะมาใช้บริการนั้นได้เพียงพอ

Step 6 จัดทะเบียนก่อตั้ง

ธุรกิจโรงเรียนเป็นกิจการที่ไม่เสียภาษี สามารถ ทำได้ในรูปแบบบุคคลธรรมดา

Step 7 จัดเตรียมครู

การหาครูที่ดีเป็นเรื่องที่ยากมาก การที่จะเลือกครูลักษณะเช่นไร ก็ขึ้นอยู่กับสไตล์ของโรงเรียน นั้นว่าตั้งรูปแบบออกมาอย่างไร

Step 8 ก่อสร้างโรงเรียน

สามารถไปพร้อมกับการจัดเตรียมครู ราคาค่าตกแต่งก็เป็นค่าใช้จ่ายที่สูงในการเริ่มต้น ซึ่งหากสถานที่มีความพร้อมด้านโครงสร้างอยู่บ้าง เช่น มีพื้นอยู่แล้ว มีเพดาน หรือกั้นห้องไว้แล้ว ก็จะช่วยประหยัดค่าตกแต่งได้มาก

Step 9 ทำการตลาด

ควรวางแผนตลาดในทั้งรูปแบบระยะสั้นและระยะยาว การเปิดโรงเรียนใหม่ต้องทำการตลาดล่วงหน้าอย่างน้อย 2 เดือนก่อนเปิด ซึ่งก็เป็นงบประมาณ ที่จะสูงมากในช่วงเปิดตัวครั้งแรก แต่ก็สามารถเลือกสิ่งที่จะต้องทำตาม ที่แนะนำก็คือทำป้ายแบนเนอร์ และโบรชัวร์แนะนำ

Step 10 เตรียมการเปิดตัว

เอกสารที่ใช้ในโรงเรียน เป็นกลไกหนึ่งของการบริหารจัดการโรงเรียน จะแบ่งออกเป็นเอกสารด้านการสอน ส่วนเคาน์เตอร์ก็จะมีใบปลิว ตารางเรียน ใบสมัครเรียน ใบเสร็จรับเงิน ของครูก็จะมีใบประเมินผู้เรียน-ผู้สอน เอกสารประกอบการสอน เป็นต้น

Step 11 การบริหารให้มีกำไร

ขึ้นอยู่กับความสามารถทำให้มีนักเรียนเข้ามาเรียน อย่างต่อเนื่องได้ใน จำนวนมากและสม่ำเสมอ ซึ่งก็ขึ้นอยู่กับตัวคุณภาพของหลักสูตร และครูผู้สอนเป็นสำคัญ

สำหรับรายละเอียดมากกว่านี้ก็สามารถหาอ่านได้จากหนังสือพ็อกเก็ตบุ๊ก Step By Step การเริ่มต้น 9 ธุรกิจอย่างมั่นใจ ที่ทางนิตยสารได้จัดทำขึ้นเพื่อจำหน่าย สนใจก็สั่งซื้อมาได้ที่บริษัท แฟรนไชส์โฟกัส ที่นี่ได้