

โครงสร้างตลาดของโรงเรียนกวดวิชาในเขตอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม THE MARKET STRUCTURE OF TUTORIAL SCHOOL AT MUEANG, MAHASARAKHAM PROVINCE

กวิตา ชันสาลี¹
จินตนา สมสวัสดิ์²

บทคัดย่อ

รายงานการศึกษาอิสระนี้ เป็นการศึกษาวิเคราะห์เกี่ยวกับโครงสร้างตลาดของโรงเรียนกวดวิชา ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม โดยใช้ข้อมูลทุติยภูมิ ปี 2557 ซึ่งรวบรวมมาจากการแจกแบบสอบถามกลุ่มตัวอย่าง วิเคราะห์ข้อมูลเชิงพรรณนา โดยการคำนวณหาค่าการกระจุกตัวของอุตสาหกรรมด้วยวิธี Concentration Ratio (CR), Hirschman - Herfindahl Index (HHI) และ Comprehensive Concentration Index (CCI) รวมถึงศึกษาพฤติกรรมด้านราคาและไม่ใช่ราคาในอุตสาหกรรมโรงเรียนกวดวิชาในเขตอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม ผลการศึกษาพบว่าโครงสร้างตลาดของโรงเรียนกวดวิชาในเขตอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม เป็นตลาดกึ่งแข่งขันกึ่งผูกขาด มีการกระจุกตัวระดับปานกลาง การเข้ามาของผู้ขายรายใหม่หรือออกจากตลาดทำได้ง่าย สำหรับพฤติกรรมการแข่งขันด้านราคา พบว่าโรงเรียนกวดวิชาในเขตอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม ใช้กลยุทธ์การตั้งราคาหลายราคาและกลยุทธ์การลดราคาเป็นเครื่องมือเพื่อใช้ในการจูงใจให้ผู้เรียน และพฤติกรรมการแข่งขันที่ไม่ใช่ราคา พบว่าโรงเรียนกวดวิชาในเขตอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม มีช่องทางการจัดจำหน่ายโดยใช้การบอกเล่าจากปากต่อปาก มีการส่งเสริมการขายโดยให้ทดลองเรียนฟรีก่อนลงทะเบียนจริง ผลการวิจัยนี้จะเป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการในด้านการวางแผนจัดการโรงเรียน ในการเตรียมพร้อมต่อการแข่งขันในตลาด

คำสำคัญ: โครงสร้างตลาด การกระจุกตัวของอุตสาหกรรม โรงเรียนกวดวิชา

Abstract

The research aimed to analyze the market structure of tutorial schools in Mahasarakham province by using primary data which acquired from interview was calculated the index that measures concentration of the industry. These included Concentration Ratio (CR), Hirschman - Herfindahl Index (HHI) and Comprehensive Concentration Index (CCI). Moreover, this research examined the price and non-price behavior of tutorial schools industry in the province. The results showed that the market structure of the tutorial schools the Mahasarakham province is a monopolistic competition market. And the industry has moderate concentration. The new entrants enter to or exit from industry easily. In price competitive behavior, it found that many tutorial schools in Mahasarakham province use differential pricing strategy and cost reduction strategy as a tool to motivate students. And in non-price competitive behavior, it found that most of tutorial school use word of mouth as a channel of distribution and promote by providing free trial before actual registration. These findings will be useful for entrepreneurs in management the tutorial schools to prepare for the competition.

Keywords: Market structure, Concentration of the industry, Tutorial school

¹ นักศึกษาปริญญาโท หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต วิทยาลัยบัณฑิตการศึกษามหาวิทยาลัยขอนแก่น
โทรศัพท์ +66-(0) 8-4456-6244 Email: n.nong.kavita@gmail.com

² ผู้ช่วยศาสตราจารย์ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น

บทนำ

โรงเรียนกวดวิชาจัดได้ว่าเป็นธุรกิจที่มีความมั่นคงไม่ว่าภาวะเศรษฐกิจ สังคม หรือการเมืองจะผันผวนเพียงใด ธุรกิจประเภทนี้ยังคงมีแนวโน้มที่จะเติบโตเพิ่มขึ้นโดยตลอดและคงยังเป็นไปเช่นนี้ตราบเท่าที่ระบบการศึกษาของไทยเรายังคงให้ความสำคัญกับการสอบแข่งขันเข้าศึกษาต่อในมหาวิทยาลัยของรัฐที่มีชื่อเสียงตามที่ผู้ปกครองและเด็กนักเรียนส่วนใหญ่คาดหวัง[2]

จังหวัดมหาสารคามเป็นจังหวัดหนึ่งในภาคตะวันออกเฉียงเหนือที่มีการพัฒนาจังหวัดในด้านต่างๆ มีการเปลี่ยนแปลงพัฒนาทั้งทางด้านเศรษฐกิจ สังคม การศึกษา โรงเรียน สถาบันการศึกษาตั้งแต่ระดับประถมศึกษาจนถึงระดับอุดมศึกษาศึกษาจำนวนมากตั้งอยู่ในเขตอำเภอเมือง ผู้ปกครองนิยมส่งบุตรหลานเข้าเรียนสถาบันการศึกษาที่มีชื่อเสียง ทำให้มีการแข่งขันสูง นักเรียนส่วนใหญ่จึงนิยมเรียนกวดวิชาเพื่อให้สามารถเข้าเรียนสถาบันการศึกษาที่ผู้ปกครองและตนเองคาดหวัง ทำให้โรงเรียนกวดวิชาในจังหวัดมหาสารคามมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเขตอำเภอเมืองโรงเรียนกวดวิชาที่กระทรวงศึกษาธิการได้อนุมัติให้ดำเนินการจัดตั้งเปิดสอนมีจำนวนทั้งสิ้น 17 แห่ง มีการแข่งขันสูง โรงเรียนกวดวิชาเหล่านี้ มีทั้งที่เป็นโรงเรียนสาขาของโรงเรียนกวดวิชาที่มีชื่อเสียงจากกรุงเทพฯ โรงเรียนที่ครูอาจารย์ในจังหวัดจัดตั้งเปิดสอนเองเป็นคณะและเป็นส่วนตัว เปิดสอนทั้งระดับประถมศึกษา ระดับมัธยมศึกษาตอนต้นและระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย กำหนดราคาค่าเรียน และรูปแบบการจัดการสอนที่หลากหลาย จากการที่มีโรงเรียนกวดวิชาเพิ่มขึ้นมากในเวลาไม่นาน ผู้ศึกษาจึงสนใจที่จะศึกษาโครงสร้างตลาดและวิเคราะห์พฤติกรรมการแข่งขันด้านราคาและไม่ใช้ราคาในอุตสาหกรรมโรงเรียนกวดวิชา ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม

วัตถุประสงค์

1. เพื่อวิเคราะห์โครงสร้างตลาดของโรงเรียนกวดวิชาในเขตอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม
2. เพื่อวิเคราะห์พฤติกรรมการแข่งขันด้านราคาและไม่ใช้ราคาในอุตสาหกรรมโรงเรียนกวดวิชา ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม

วิธีดำเนินงาน

การกำหนดประชากร และการเลือกกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรและกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาคั้งนี้ เป็นนักเรียนที่เรียนโรงเรียนกวดวิชาในเขตอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม ซึ่งกระทรวงศึกษาธิการอนุมัติให้ดำเนินการจัดตั้งโรงเรียนกวดวิชาอย่างถูกกฎหมาย จำนวน 17 แห่ง ในปี 2557 เป็นจำนวน 8,550 คน โดยขนาดกลุ่มตัวอย่างคำนวณได้จากสูตรของ Taro Yamane โดยใช้ค่าความคลาดเคลื่อนร้อยละ 10 [1]

$$n = \frac{N}{1+Ne^2} \quad (1)$$

ได้ขนาดกลุ่มประมาณ 100 คน และแบ่งการจัดเก็บแบบสอบถามโดยเก็บตามสัดส่วนของส่วนแบ่งการตลาดของโรงเรียนกวดวิชา

การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้า

- 1) ข้อมูลปฐมภูมิใช้การแจกแบบสอบถามซึ่งแบ่งเป็น 3 ตอน ดังนี้
ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ประกอบด้วย อายุ เพศ รายได้ ระดับการศึกษาของผู้ตอบแบบสอบถาม โดยลักษณะแบบสอบถามเป็นแบบใช้ตัวเลือก

ตอนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับการกวดวิชาประกอบด้วยลักษณะการกวดวิชาค่าใช้จ่ายในการกวดวิชา ระยะเวลาในการกวดวิชา และเหตุผลในการกวดวิชา

ตอนที่ 3 ผลที่ได้รับจากการกวดวิชา ประกอบด้วยประสิทธิผลที่ได้รับจากการกวดวิชา

2) ข้อมูลทุติยภูมิการหาข้อมูลจากหนังสือ เอกสาร สื่อดิจิทัล รายงานการวิจัยต่างๆ รวมทั้งข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์ ใช้ในการการวิเคราะห์โครงสร้างตลาดของโรงเรียนกวดวิชาในเขตอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม

การเก็บรวบรวมข้อมูล

ดำเนินการเก็บแบบสอบถามจากผู้เรียนกวดวิชาในเขตอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม จำนวน 100 คน โดยใช้แบบสอบถามที่ผู้วิจัยได้สร้างไว้ ด้วยตนเอง ในช่วงเดือนมีนาคม พ.ศ. 2558

การวิเคราะห์ข้อมูล

1) การวิเคราะห์ข้อมูลปฐมภูมิ โดยการใช้แบบสอบถามเพื่อใช้วิเคราะห์พฤติกรรมการแข่งขันด้านราคา และไม่ใช้ราคาในอุตสาหกรรมโรงเรียนกวดวิชาในเขตอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม ซึ่งแบ่งเป็น 3 ส่วนดังนี้

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ประกอบด้วย อายุ เพศ รายได้ ระดับการศึกษาของผู้ตอบแบบสอบถาม โดยใช้การแจกแจงความถี่ (Frequency) และ ค่าร้อยละ (Percentage)

ตอนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับการกวดวิชาประกอบด้วยลักษณะการกวดวิชาค่าใช้จ่ายในการกวดวิชา ระยะเวลาในการกวดวิชา และเหตุผลในการกวดวิชา โดยใช้การแจกแจงความถี่ (Frequency) และ ค่าร้อยละ (Percentage)

ตอนที่ 3 ผลที่ได้รับจากการกวดวิชา ประกอบด้วยประสิทธิผลที่ได้รับจากการกวดวิชาซึ่งพิจารณาจากผลการเรียน และผลการสอบเข้าศึกษาต่อ โดยใช้การแจกแจงความถี่ (Frequency) และ ค่าร้อยละ (Percentage)

2) การวิเคราะห์แบบทุติยภูมิ โดยการหาข้อมูลจากหนังสือ เอกสาร สื่อดิจิทัล รายงานการวิจัยต่างๆ รวมทั้งข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์ ใช้ในการการวิเคราะห์โครงสร้างตลาดของโรงเรียนกวดวิชาในเขตอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม โดยทำการวิเคราะห์การวิเคราะห์การกระจุกตัว กระทำโดยการคำนวณค่าการกระจุกตัวของอุตสาหกรรม โดยวิธีหา ค่าดัชนี Concentration Ratio (CR) ซึ่งมีสูตร [3] ดังนี้

$$CR_n = \sum_{i=1}^n S_i \quad (2)$$

ค่าดัชนี Hirschman- Herfindahl Index (HHI) ซึ่งมีสูตร[3] ดังนี้

$$HHI = \sum_{i=1}^n S_i^2 \quad (3)$$

และ Comprehensive Concentration Index (CCI) ซึ่งมีสูตร[3] ดังนี้

$$CCI = MS_1 + \sum_{j=2}^n (MS_j)^2 (1 + (1 - MS_j)) \quad (4)$$

ผลการวิจัย

1. การวิเคราะห์โครงสร้างตลาดของโรงเรียนกวดวิชาในเขตอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม

1.1 ผลการวิเคราะห์ส่วนแบ่งการตลาดโรงเรียนกวดวิชาในเขตอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม ทั้ง 17 แห่ง สรุปได้ว่าโรงเรียนกวดวิชาที่มีส่วนแบ่งการตลาดมากที่สุด 4 โรงเรียนแรก จาก 17 โรงเรียน ได้แก่ 1) โรงเรียนกวดวิชาเดอะเบรน ร้อยละ 16.95 2) โรงเรียนกวดวิชาและสอนภาษาเอ็นคอนเสิร์พท์มหาสารคาม ร้อยละ 14.03 3) โรงเรียนกวดวิชาครูเอ็ม ครูแจ๊ค ร้อยละ 11.69 และ 4) โรงเรียนกวดวิชาภาษาอังกฤษคุณครูสมศรี ร้อยละ 8.77 ตามลำดับ

1.2 ผลการวิเคราะห์ค่าการวัดการกระจุกตัวหรือการผูกขาดในอุตสาหกรรมโดยวิธี Concentration Ratio : CR วิธี Hirschman-Herfindahl Index (HHI) และค่า Comprehensive Concentration Index (CCI) โดยใช้ข้อมูลส่วนแบ่งการตลาดของโรงเรียนกวดวิชาที่มีส่วนแบ่งการตลาดมากที่สุด 4 แห่ง พบว่า ค่า CR_4 เท่ากับ 0.5144 ค่า HHI เท่ากับ 0.1243 บ่งชี้ว่าโรงเรียนกวดวิชาในเขตอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม มีการแข่งขันปานกลาง ลักษณะตลาดเป็นแบบกึ่งแข่งขันกึ่งผูกขาดเห็นได้จากการที่มีโรงเรียนกวดวิชาจำนวนมาก มีขนาดของธุรกิจมีความใกล้เคียงกันและค่า Comprehensive Concentration Index (CCI) เท่ากับ 0.2806 หมายถึง ผู้ผลิตในอุตสาหกรรมนั้นมีการแข่งขันกัน มีการกระจายการผลิตและส่วนครองตลาดไปยังผู้ผลิตรายอื่นๆ นั่นคือ มีการกระจายการผลิตและส่วนครองตลาดของโรงเรียนกวดวิชาในเขตอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม มีการแข่งขันกัน

1.3 ผลการวิเคราะห์รูปแบบและลักษณะการกวดวิชา ของโรงเรียนกวดวิชาแต่ละแห่งในเขตอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม พบว่า ส่วนใหญ่มีลักษณะที่ใกล้เคียงกัน เปิดสอนนักเรียนทุกระดับ ทั้งชั้นประถมศึกษา ชั้นมัธยมตอนต้น และชั้นมัธยมศึกษาตอนปลาย ค่าใช้จ่ายต่อหลักสูตรใกล้เคียงกัน หลักสูตรละ 1,000 – 5,000 บาท เปิดสอนหลายวิชาเพื่อรองรับกลุ่มผู้เรียนที่มีความต้องการเรียนในหลากหลายวิชา เป็นการเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดให้มากขึ้น ทำให้ผู้เรียนสามารถเลือกเรียนในแต่ละวิชากับโรงเรียนกวดวิชาแห่งอื่นทดแทนกันได้ ซึ่งการเรียนของนักเรียนส่วนใหญ่จะพิจารณาจากคุณภาพของครูผู้สอนเป็นอันดับแรก ดังนั้นรูปแบบของโรงเรียนกวดวิชา มีความแตกต่างกันเพียงเล็กน้อยและสามารถใช้ทดแทนกันได้

1.4 ผลการวิเคราะห์ความรอบรู้ข้อมูลข่าวสารพิจารณาจากการตอบแบบสอบถามของกลุ่มตัวอย่าง พบว่า ผู้เรียนทราบข้อมูลเกี่ยวกับหลักสูตรและอัตราค่าเรียนของโรงเรียนกวดวิชาแห่งอื่นๆ ในระดับปานกลาง ผู้เรียนมีการเปรียบเทียบข้อมูลของโรงเรียนกวดวิชาที่เรียนในปัจจุบันกับโรงเรียนกวดวิชาอื่นๆ เพื่อประกอบการตัดสินใจเลือกโรงเรียนกวดวิชา และจากการตอบแบบสอบถาม พบว่า ผู้เรียนรู้จักโรงเรียนกวดวิชาที่เรียนอยู่จากเพื่อน ร้อยละ 34.27 รู้จักโรงเรียนกวดวิชาจากแผ่นพับ/โฆษณาตามป้าย ร้อยละ 26.76

1.5 ผลการความยากง่ายในการเข้าสู่ตลาดของผู้ประกอบการโรงเรียนกวดวิชาและการเคลื่อนย้ายปัจจัยการผลิตของโรงเรียนกวดวิชาในเขตอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม การเข้าสู่ตลาดของผู้ประกอบการโรงเรียนกวดวิชาทำได้ไม่ยาก ผู้ประกอบการโรงเรียนกวดวิชายื่นคำขอรับใบอนุญาตจัดตั้งโรงเรียนกวดวิชา auprès สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการศึกษาเอกชนในสังกัดกระทรวงศึกษาธิการ ในช่วงแรกของการเข้าสู่ตลาดอาจจะมีอุปสรรคอยู่บ้าง แต่ละโรงเรียนจึงต้องสร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้เรียน เมื่อผู้เรียนมีความเชื่อมั่นก็จะเกิดการบอกต่อไปสู่ผู้อื่น ทำให้โรงเรียนมีชื่อเสียงและมีคนรู้จักมากขึ้น เป็นที่ได้รับความนิยมในตลาดจึงสามารถแข่งขันในตลาดได้ การเคลื่อนย้ายปัจจัยการผลิตที่สำคัญ คือ ครูผู้สอนที่เป็นตัวแปรสำคัญในการตัดสินใจเลือกเรียนกวดวิชาของผู้เรียน เนื่องจากผู้เรียนส่วนใหญ่พิจารณาจากคุณภาพของครู ผู้สอนเป็นอันดับแรก รองลงมาคือความเป็นชื่อเสียงของโรงเรียนกวดวิชา โรงเรียนกวดวิชาแต่ละแห่งจึงเน้นดึงดูดผู้เรียนโดยการจัดครูผู้สอนที่มีความรู้และเทคนิคตามที่ผู้เรียนชอบ เป็นที่รู้จักในวงกว้างทำให้ผู้เรียนเชื่อมั่นและยึดติดกับครูผู้สอนในแต่ละวิชา

2. การวิเคราะห์พฤติกรรมการแข่งขันด้านราคาและไม่ใช่ราคาในอุตสาหกรรมโรงเรียนกวดวิชาใน เขตอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม

2.1 ผลการวิเคราะห์การแข่งขันเกี่ยวกับศักยภาพของอุตสาหกรรม พบว่า โรงเรียนกวดวิชาในเขตอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม ที่มีส่วนแบ่งการตลาดมาก จะเป็นโรงเรียน กวดวิชาที่มีชื่อเสียง เป็นที่ยอมรับของผู้เรียน อาจารย์ที่สอนมีคุณภาพ มีเทคนิคการสอนสนุกสนานไม่น่าเบื่อ เป็นกันเองกับผู้เรียน สถานที่ตั้งสะอาดสวยงาม อยู่ใกล้ชุมชนสะดวกต่อการเดินทางมาเรียน การไปรับไปส่งของผู้ปกครอง จัดการเรียนการสอนทั้งแบบสอนสด และสอนผ่าน VDO เพื่อสนองตอบความต้องการของผู้เรียน เช่น เพื่อเตรียมสอบเข้าเรียนต่อระดับชั้นต่างๆ เพื่อเพิ่มคะแนนเฉลี่ยผลการเรียน ซึ่งผู้เรียนสามารถเข้าถึงข้อมูลได้ตลอดเวลา

2.2 ผลการวิเคราะห์พฤติกรรมการแข่งขันด้านราคา พบว่า โรงเรียนกวดวิชาในเขตอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม ที่ใช้ราคามาเป็นเครื่องมือเพื่อใช้ในการจูงใจให้ผู้เรียนเลือกเรียนมากขึ้นและเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาด ได้แก่ กลยุทธ์การตั้งราคาหลายราคา เช่น ราคาการเรียนเป็นคอร์ส ราคาการเรียนแยกรายวิชา โดยตั้งราคาเรียนเป็นคอร์สจะถูกกว่าราคาแยกเรียนเป็นรายวิชา

2.3 ผลการวิเคราะห์พฤติกรรมการแข่งขันที่ไม่ใช่ราคา พบว่าโรงเรียนกวดวิชาในเขตอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม ใช้ช่องทางการจัดจำหน่าย ลักษณะผลิตภัณฑ์ และการส่งเสริมการขาย มาเป็นเครื่องมือเพื่อใช้ในการจูงใจให้ผู้เรียนเลือกเรียนมากขึ้นและเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาด โดยช่องทางการจัดจำหน่าย เพื่อให้เป็นที่รู้จักของผู้เรียน ทำให้บรรลุเป้าหมายจำนวนของผู้เรียนเพิ่มมากขึ้น มีทั้งการบอกเล่าจากปากต่อปาก ประชาสัมพันธ์ แผ่นพับ/ป้ายโฆษณา อินเทอร์เน็ต ส่วนลักษณะผลิตภัณฑ์ จัดเพื่อสนองความต้องการของนักเรียนที่เรียนโรงเรียนกวดวิชา ให้พึงพอใจ ได้แก่ เนื้อหา/หลักสูตรที่น่าสนใจ คุณภาพของอาจารย์ที่สอนโรงเรียนกวดวิชาต้องสอนเก่ง มีวิธีถ่ายทอดที่นักเรียนเข้าใจง่าย โรงเรียนกวดวิชาที่มีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักทั่วไป ความสะดวกในการเดินทางไปมาง่าย ไม่ซับซ้อน สำหรับการส่งเสริมการขาย มีการจัดรายการส่งเสริมการขายเพื่อจูงใจให้ผู้เรียนให้สมัครเรียน

สรุป

จากผลการศึกษาพบว่า โครงสร้างตลาดของโรงเรียนกวดวิชา ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม มีลักษณะเป็นตลาดกึ่งแข่งขันกึ่งผูกขาด เห็นได้จากการที่มีโรงเรียนกวดวิชาจำนวนมากมีขนาดของธุรกิจมีความใกล้เคียงกัน มีความแตกต่างกันบ้าง แต่สามารถทดแทนกันได้อย่างใกล้เคียง ผู้เรียนรับรู้ว่าการสอนของโรงเรียนกวดวิชาแต่ละรายมีความแตกต่างกัน ซึ่งการสอนที่มีลักษณะแตกต่างกันนี้ทำให้โรงเรียนกวดวิชาสามารถตั้งราคาการเรียนต่างกันได้ การเข้ามาของผู้ขายรายใหม่หรือออกจากตลาดทำได้โดยง่ายทางด้านพฤติกรรมการแข่งขันด้านราคา พบว่า โรงเรียนกวดวิชาในเขตอำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม ที่ใช้ราคามาเป็นเครื่องมือเพื่อใช้ในการจูงใจให้ผู้เรียนเลือกเรียนมากขึ้นและเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดและพฤติกรรมการแข่งขันที่ไม่ใช่ราคาใช้ช่องทางการจัดจำหน่าย ลักษณะผลิตภัณฑ์ และการส่งเสริมการขาย มาเป็นเครื่องมือเพื่อใช้ในการจูงใจให้ผู้เรียนเลือกเรียนมากขึ้นและเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาด โดยช่องทางการจัดจำหน่าย เพื่อให้เป็นที่รู้จักของผู้เรียน ทำให้บรรลุเป้าหมายจำนวนของผู้เรียนเพิ่มมากขึ้น

ข้อเสนอแนะ

1. ผู้ประกอบการรายใหม่ที่ต้องการเข้าสู่ธุรกิจนี้ ควรนำข้อมูลด้านโครงสร้างตลาดของธุรกิจประเภทนี้ไปใช้ในการวางแผนการดำเนินงานโดยควรจะต้องเปิดสอนในรายวิชาและหลักสูตรที่หลากหลายครอบคลุมเพื่อเพิ่มส่วนแบ่งการตลาด
2. ผู้ประกอบการควรมีการสำรวจความต้องการของผู้เรียนอย่างต่อเนื่องเพื่อนำข้อมูลที่ได้มาใช้ในการปรับปรุงหลักสูตรเดิมที่มีอยู่และวางแผนพัฒนาหลักสูตรใหม่ๆให้ตรงตามความต้องการของผู้เรียนในแต่ละกลุ่มมากขึ้น
3. ผู้ประกอบการควรนำข้อมูลที่ศึกษาโครงสร้างตลาดของโรงเรียนกวดวิชาไปใช้ในการวางแผนกลยุทธ์การแข่งขันให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้เรียนมากขึ้น

กิตติกรรมประกาศ

การศึกษาอิสระครั้งนี้ ผู้ศึกษาขอขอบพระคุณ ผู้ช่วยศาสตราจารย์จินตนา สมสวัสดิ์ อาจารย์ที่ปรึกษา ที่ให้ความอนุเคราะห์เสียสละเวลาให้คำปรึกษาตลอดจนแนะนำ ช่วยเหลือ งานสำเร็จอย่างสมบูรณ์

ขอกราบขอบพระคุณ คณาจารย์ประจำหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต วิทยาลัยศึกษาดูแลการจัดการทุกท่าน ที่ให้ความกรุณาอบรมสั่งสอนให้มีความรู้

ขอกราบขอบพระคุณบิดา มารดา และคุณป้า ที่คอยสนับสนุนการศึกษา มอบความรักความห่วงใย ให้กำลังใจ ให้ความช่วยเหลือในการทำการศึกษาอิสระฉบับนี้จนสำเร็จลุล่วง

ขอขอบคุณเพื่อนๆ ทุกคนที่คอยเป็นกำลังใจและให้ความช่วยเหลือในการทำรายงานการศึกษาอิสระครั้งนี้

เอกสารอ้างอิง

- [1] บุญธรรม กิจปรีดาบริสุทธ์. (2553). สถิติวิเคราะห์เพื่อการวิจัย. พิมพ์ครั้งที่ 5. กรุงเทพฯ: เรือนแก้วการพิมพ์.
- [2] อรทัย สุทัศน์. (2553). การวิเคราะห์โครงสร้างตลาดของโรงเรียนกวดวิชาในเขตปทุมวัน กรุงเทพฯ. การศึกษาค้นคว้าอิสระปริญญาเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต สาขาเศรษฐศาสตร์การจัดการ. มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- [3] อำนวยเพ็ญ มนุสุข. (2541). เศรษฐศาสตร์ โครงสร้างและพฤติกรรมอุตสาหกรรม. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ. สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยรามคำแหง.