



K SME Analysis

ไม่เปลี่ยน ไม่ได้

ธุรกิจการศึกษา ปรับตัวหลังวิกฤตโควิด-19



ประเด็นสำคัญ

- สถานการณ์การระบาดของไวรัสโควิด-19 นับเป็นหนึ่งในความท้าทายที่สุดสำหรับปี 2563 ของธุรกิจการศึกษาเพื่อเสริมความรู้และทักษะทั้งในด้านพฤติกรรมผู้บริโภค สภาพสังคม และกำลังซื้อ โดยเฉพาะกลุ่มผู้ประกอบการ SME ที่มีสายป่านทางการเงินไม่ยาว และกิจการที่มีสาขาเป็นจำนวนมาก รวมทั้งอาจจะมีการชะงักงันของการลงทุนจากรายใหม่ๆ ด้วย
- การปรับตัวจึงควรเป็นไปอย่างทันท่วงทีสำหรับสถานการณ์วิกฤตขั้นสุด เพื่อจำกัดและลดความเสียหายให้มากที่สุด ไม่ว่าจะเป็นความพยายามหากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเพื่อให้ยังพอมีรายได้หล่อเลี้ยงกิจการ เช่น การเล็งเจาะกลุ่มเด็กที่ต้องเตรียมสอบเข้าระดับต่างๆ กลุ่มวัยทำงานที่ต้องการพัฒนาทักษะความรู้ สร้างงานสร้างรายได้ เป็นต้น โดยปรับรูปแบบการเรียนรู้เป็นออนไลน์ที่สามารถเรียนผ่านเครื่องมือสื่อสารต่างๆ ได้ตลอดเวลา รวมถึงการบริหารต้นทุนและรักษาสภาพคล่อง/กระแสเงินสดอย่างเข้มข้น ขณะที่เมื่อสถานการณ์วิกฤตคลี่คลายก็คงต้องมีการทบทวนและปรับแผนให้สอดคล้องกับพฤติกรรมผู้บริโภคที่จะเปลี่ยนไป และการแข่งขันที่คาดว่าจะรุนแรงแน่นอนในช่วงเวลาหลังการปลดล็อกมาตรการต่างๆ เพื่อพลิกสถานการณ์ให้สามารถฟื้นตัวให้เร็วที่สุด
- ทั้งนี้ แม้ว่าการแพร่ระบาดของโควิด-19 จะสร้างแรงกดดันต่อธุรกิจนี้ แต่ก็อาจจะเป็นโอกาสให้ผู้สนใจลงทุนธุรกิจศึกษาเพื่อเสริมความรู้และทักษะได้เรียนรู้และเลือกรูปแบบ เลือกแบรนด์ที่สนใจลงทุนได้ชัดเจนมากขึ้นจากวิธีรับมือและประสิทธิผลของผู้ประกอบการแต่ละรายกับสถานการณ์ครั้งนี้ และน่าจะเป็นโอกาสของธุรกิจการศึกษาที่มีแพลตฟอร์มออนไลน์อย่างแท้จริง

ท่ามกลางโจทย์ท้าทายที่มีการปรับเปลี่ยนอย่างรวดเร็วและต่อเนื่องโดยเฉพาะอย่างยิ่งในปี 2563 นี้ จากเดิมที่นอกจากผู้ประกอบการจะต้องเผชิญกับปัจจัยเสี่ยงเศรษฐกิจ พฤติกรรมและความต้องการการเรียนรู้ของคนรุ่นใหม่ที่เปลี่ยนไปจากเดิม ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีที่ทำให้เกิดรูปแบบการเรียนรู้ใหม่อย่างการเข้าถึงคอร์สเรียนออนไลน์ทั้งในและต่างประเทศได้โดยปราศจากต้นทุนหรือมีต้นทุนต่ำ จำนวนประชากรเด็กที่ลดน้อยลง และการแข่งขันที่ทวีความรุนแรงเพิ่มขึ้น ยังมีสถานการณ์การระบาดครั้งใหญ่ของโรคติดเชื้อไวรัสโควิด-19 ซึ่งเป็นวิกฤตที่คาดไม่ถึง ทำให้ปี 2563 นี้ผู้ประกอบการธุรกิจการศึกษาเพื่อเสริมความรู้และทักษะต้องรับศึกหนักกว่าที่ผ่านมา

5 แนวทาง ปรับแพนรับมือ



- มุ่งเป้าเด็กเตรียมสอบ
- บริการเรียนการสอนเป็นออนไลน์
- ออกไปหาลูกค้าแทน
- บริหารต้นทุนอย่างเข้มงวด
- มีแพนสำรอง

ชี้เป้าชัด-ปรับสอนออนไลน์...รับมือโควิด-19

หากจะพูดถึงสิ่งที่เป็นแรงกดดันและความท้าทายต่อกิจกรรมเศรษฐกิจทั้งไทยเองและหลายประเทศทั่วโลก ในปี 2563 นี้ คงจะหนีไม่พ้นไวรัสโควิด-19 ที่ส่งผลกระทบต่อทุกภาคส่วน รวมไปถึงภาคการศึกษาเช่นเดียวกัน ไม่เฉพาะแต่โรงเรียน และมหาวิทยาลัยเท่านั้น โดยล่าสุด เพื่อลดความเสี่ยงในการติดเชื้อและการแพร่ระบาดในวงกว้าง ทางกระทรวงศึกษาธิการได้ประกาศเลื่อนเปิดเทอมภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2563 ของโรงเรียนทั่วประเทศ จากเดือนพฤษภาคมไปเป็นเดือนกรกฎาคม ซึ่งส่งผลกระทบต่อสถาบันกวดวิชา และเสริมทักษะด้านต่างๆ ที่จะไม่สามารถเปิดทำการเรียนการสอนได้ตามปกติ หลังจากที่โอกาสในการสร้างรายได้ในช่วงปิดภาคเรียนก็หายไป โดยศูนย์วิจัยกสิกรไทย มองว่าสถาบันกวดวิชา และสถาบันเสริมทักษะอื่นๆ ที่ได้รับผลกระทบมากที่สุดจากวิกฤตครั้งนี้ น่าจะเป็นกิจการที่มีสาขาเป็นจำนวนมากทั้งผู้ดำเนินการสถานศึกษาด้วยตนเอง และในรูปแบบแฟรนไชส์ ในขณะที่ยังจำเป็นต้องมีค่าใช้จ่ายในส่วนของคุณค่าเช่า ค่าจ้างพนักงาน เป็นต้น หรืออาจกล่าวได้ว่าปัจจัยที่เคยเป็นจุดแข็งอย่างจำนวนสาขาที่มีกระจายไปทั่วประเทศสำหรับการสร้างความแข็งแกร่งให้แก่กิจการในภาวะการณ์ปกติ ได้กลับกลายมาเป็นจุดอ่อนของกิจการในช่วงวิกฤติการระบาดของเชื้อไวรัสในช่วงเวลานี้ (ปัจจุบันสถาบันกวดวิชา และสถาบันเสริมทักษะด้านต่างๆ ทั่วประเทศมีราว 3,653 แห่ง)¹ และเป็นไปได้ว่าภาระหนักจะไปตกอยู่ที่ผู้ซื้อแฟรนไชส์มากกว่า ขณะที่ผู้ขายแฟรนไชส์อาจได้รับผลกระทบจากส่วนแบ่งรายได้ที่น้อยลง และจำนวนผู้ซื้อแฟรนไชส์รายใหม่ๆ ที่อาจจะชะลอการตัดสินใจการลงทุน

นอกจากนี้ ยังได้รับผลกระทบจากกำลังซื้อที่ถดถอยของบรรดาพ่อแม่ผู้ปกครอง เนื่องจากสถานที่ทำงาน สถานศึกษา ร้านค้า รวมถึงโรงงานอุตสาหกรรมหลายแห่งต่างต้อง “ปิดทำการ” และ/หรือเลิกจ้างงานแรงงานเป็นจำนวนมากนับตั้งแต่เดือน ก.พ. 2563 อีกทั้งยังมีภาระค่าใช้จ่ายที่สูงขึ้นจากการดูแลรักษาสุขภาพ ทำให้การจับจ่ายใช้สอยของผู้ปกครองในปี 2563 น่าจะมีแนวโน้มระมัดระวังมากขึ้นกว่าปีก่อน เช่น การชะลอการซื้อคอร์สเรียนใหม่ การปรับลดจำนวนคอร์สเรียนลง เลือกเรียนเฉพาะวิชาหรือทักษะที่จำเป็น หันไปเลือกสถาบันที่มีค่าเรียนถูกลง หรือเลือกให้ลูกเรียนออนไลน์-ติวฟรี เป็นต้น ทำให้ปี 2563 นี้ผู้ประกอบการธุรกิจการศึกษา เพื่อเสริมความรู้และทักษะคงต้องรับศึกหนักไม่น้อย โดยเฉพาะกลุ่มผู้ประกอบการ SME ที่มีสายป่านทางการเงินไม่ยาว

¹ ข้อมูล ณ 6 เม.ย.2563 สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการศึกษาเอกชน กระทรวงศึกษาธิการ

ดังนั้น ศูนย์วิจัยกิจการไทย มองว่า ภายใต้สถานการณ์เฉพาะหน้า ผู้ประกอบการสถาบันกวดวิชา และเสริมทักษะอื่นๆ จำเป็นต้องเร่งปรับแผนรับมือ เพื่อป้องกันธุรกิจให้ได้รับผลกระทบน้อยที่สุด อันได้แก่

▶ มุ่งเป้าเด็กเตรียมสอบเข้าในระดับต่างๆ และกลุ่มคนตกงาน-รายได้หดหายสำหรับกลุ่มเด็กที่ต้องเตรียมสอบเข้า ม.1 ม.4 คาดว่าน่าจะมีจำนวนกว่า 2 แสนคนในกรุงเทพฯ ปริมณฑล และหัวเมืองหลัก (อย่างเช่น เชียงใหม่ นครราชสีมา ขอนแก่น อุบลราชธานี ชลบุรี นครศรีธรรมราช และสงขลา) หรือราว 1.2 ล้านคนทั่วประเทศ จากการที่หลายโรงเรียนมีการเลื่อนการรับสมัครไปเป็นเดือน พ.ค. และสอบคัดเลือกเข้าไปเป็นเดือน มิ.ย. ทำให้ขณะนี้เด็กหลายคนอาจจะยังไม่มีที่เรียนในวันเปิดเทอมการศึกษาใหม่ อีกทั้งการที่นักเรียนต้องอยู่บ้านนานๆ เพราะโควิด-19 ทำปิดเทอมนาน ยิ่งทำให้เกิดการลืมเลือนสิ่งที่เคยเรียนมาได้ จึงเป็นโอกาสในการนำเสนอแพคเกจหลักสูตรเพื่อเตรียมสอบเข้า ยิ่งถ้าหากทำตลาด Niche ได้ด้วยคอร์สเจาะสอบเข้าโรงเรียนชื่อดัง ตีเข้าโรงเรียนในเครือสาธิต เข้าโรงเรียนในเครือคาทอลิกประถม ตีเข้าเพื่อเข้าห้อง Gifted ห้อง EP เป็นต้น ก็จะเป็นที่น่าสนใจเพิ่มมากขึ้น ด้วยค่าเรียนที่สมเหตุสมผล

ส่วนกลุ่มวัยทำงานที่ตกงานหรือต้องหยุดงานชั่วคราว จากการปิดกิจการในช่วงวิกฤตนี้ ทำให้แรงงานจำนวนไม่น้อยต้องเผชิญกับสถานการณ์ที่ไม่ได้เงินเดือน (Without pay) หรือจ่ายเงินเดือนเพียงครั้งเดียว หรือชำระรายบางรายถูกเลิกจ้าง ที่ทางคณะกรรมการร่วมภาคเอกชน 3 สถาบัน (กกร.) ประเมินว่าจะมีแรงงานถูกเลิกจ้างราว 7.13 ล้านคนจากพิษโควิด-19 จึงเป็นไปได้ว่า น่าจะมีแรงงานหลักแสนคนที่ต้องการแสวงหาหนทางดิ้นรนเพื่อความอยู่รอดด้วยการเสริมความรู้สำหรับสร้างทักษะ สร้างรายได้ และสร้างโอกาสในการประกอบอาชีพใหม่ๆ หรือแม้แต่บรรดาผู้ประกอบการที่ต้องปิดหน้าร้านและทำงานจากที่บ้านก็อาจจะต้องการพัฒนาตัวเองด้วยเช่นกัน เพื่อจะได้มีไอเดียใหม่ๆ ไปสร้างธุรกิจและคอนเทนต์ดีๆ ในแก้ปัญหาธุรกิจในอนาคต (ขณะที่ในภาวะปกติมีจำนวนผู้ที่ลงทะเบียนวิชาชีพในสถาบันต่างๆ ราว 5-6 แสนราย²) ซึ่งคอร์สที่น่าจะได้รับความสนใจ คงจะได้แก่ คอร์สสอนทำอาหาร คอร์สดิจิทัลมาร์เก็ตติ้ง คอร์สเรียนภาษาต่างประเทศ คอร์สงานฝีมือ เช่น ซ่อมอุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้า-เครื่องใช้อิเล็กทรอนิกส์ ทำงาน DIY คอร์สเกี่ยวกับการเพิ่มทักษะผู้ประกอบการแบบเร่งด่วนไม่ว่าจะเป็นดิจิทัลคอนเทนต์ วิธีการขายสินค้าออนไลน์ผ่านโซเชียล การปิดการขายด้วยแชทบอท การกระตุ้นยอดขายด้วยภาพถ่ายและวิดีโอ เป็นต้น แต่ทั้งนี้ผู้ประกอบการที่ต้องการเจาะลูกค้าเป้าหมายกลุ่มนี้ ก็ควรออกแบบคอร์สให้มีค่าใช้จ่ายในการเรียนหรืออบรมที่ไม่แพง สามารถผ่อนชำระค่าเรียนได้ ต้องได้ผลจริงและคุ้มค่า และสอนโดยผู้เชี่ยวชาญด้านนั้นๆ เพราะปัจจุบันก็มีคอร์สสอนฟรีออนไลน์หรือคลิปสอนทักษะหลากหลายเผยแพร่อยู่ไม่น้อย

▶ Retool ปรับการเรียนการสอนเป็นออนไลน์ เพื่อรักษารฐานลูกค้าเก่าและอาจจะเป็นแต้มต่อในการขยายฐานลูกค้าใหม่ในช่วงความท้าทายนี้ได้ด้วยการส่งมอบความรู้ถึงบ้านผ่านเครื่องมือ และ วิธีการทำงานออนไลน์ ทดแทนการเรียนในห้องเรียน ไม่ว่าจะเป็นในรูปแบบของเว็บไซต์ แอปพลิเคชัน วิดีโอ หรือเรียนทาง Facebook Live ในกลุ่มปิด ทั้งสอนสดและวิดีโอที่สามารถดูทบทวนซ้ำได้ ซึ่งปัจจุบันก็มีซอฟต์แวร์ให้ดาวน์โหลดได้ฟรีเพื่อนำไปประยุกต์ให้เหมาะสมกับสถาบันการศึกษาหรือรายวิชาต่างๆ โดยสถาบันกวดวิชขนาดกลางอาจจะได้เปรียบตรงที่สามารถปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ได้อย่างรวดเร็วและคล่องตัวมากกว่าสถาบันขนาดใหญ่ แต่สิ่งที่ต้องให้ความสำคัญก็ได้แก่ความเสถียรของระบบ ความพร้อมของเครื่องมือ การติดตั้งระบบ การทำงานของระบบซอฟต์แวร์ รวมทั้งบุคลากร IT สำหรับใช้ในการสนับสนุนการทำงาน

² ข้อมูล ณ 6 เม.ย.2563 สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการศึกษาเอกชน กระทรวงศึกษาธิการ

▶ Reprocess การบริหารทางเลือกที่เอื้ออำนวยต่อการเปลี่ยนแปลง สำหรับกลุ่มโรงเรียนกวดวิชาหรือเสริมทักษะที่ต้องมีการทำที่บ้าน แบบฝึกหัด หรือทดลองปฏิบัติการอย่างงานศิลปะ จินตคณิตคิดเร็ว การทำอาหาร การเขียนโค้ด ประดิษฐ์หุ่นยนต์ เป็นต้น ก็อาจจะต้องมีการปรับกระบวนการอย่างเร่งด่วน เพราะเมื่อลูกค้าเข้ามาหาเราไม่ได้ ก็ต้องเป็นฝ่ายเข้าหาลูกค้าแทน อาทิ ออกแบบการเรียนและจัดเตรียมแบบฝึกหัดหรือออกแบบกิจกรรมรูปแบบเกมส์ให้นักเรียนได้ฝึกฝนอย่างต่อเนื่องได้ที่บ้าน พร้อมมีระบบการติดตามความก้าวหน้าทางการเรียน และพร้อมให้คำปรึกษาปัญหา การวางแผนการเรียน อัปเดตตารางสอบแข่งขันจากทุกสถาบัน และเทคนิคพิเศษในการทำข้อสอบตลอดเวลา ผ่านช่องทางที่หลากหลาย รวมไปถึงนำเสนอโปรโมชั่นเพื่อจูงใจเช่นการเปิดโอกาสให้ผู้เรียนสามารถเลือกที่จะพักคอร์สที่เปิดไปแล้ว มอบส่วนลดให้แก่ผู้ที่แนะนำผู้เรียนรายใหม่ๆ เป็นต้น

▶ Reduce บริหารต้นทุนในการดำเนินงานอย่างเข้มงวด ทั้งต้นทุนคงที่และสัดส่วนของต้นทุนผันแปรต่อรายได้รวม โดยเฉพาะการตัดค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็น และการควบคุมค่าใช้จ่าย เช่น ลดการฝึกอบรมพนักงาน การเจรจาขอลดค่าเช่าสถานที่ ไปจนกว่าสถานการณ์โรคระบาดนี้จะคลี่คลาย โดยเฉพาะในส่วนของพื้นที่ห้างสรรพสินค้า คอมมูนิตีมอลล์ เป็นต้น อีกทั้งผู้ที่ซื้อแฟรนไชส์อาจจะต้องเจรจากับคู่ค้าทางธุรกิจเพื่อขอส่วนลด และ/หรือผ่อนปรนเงื่อนไขในการชำระเงินอย่างค่าร้อยละพี/มาร์เก็ตติ้งฟิรายเดือน รวมถึงค่าใช้จ่ายทางด้านการตลาดและการโฆษณาในรูปแบบออฟไลน์ โดยหันมาใช้รูปแบบออนไลน์แทนผ่านช่องทาง Social Media เช่น Facebook, Line, Instagram, Twitter เป็นต้น ซึ่งสามารถประหยัดทั้งเวลาและเงินได้มากกว่า หรือหากจำเป็นก็อาจจะต้องลดการจ้างหรือจ่ายเงินเดือนเพียงครั้งเดียวแก่ครู/พนักงาน

▶ ประเมินสถานการณ์ คู่ค้า วางแผนสำรอง ทั้งนี้เนื่องด้วยสถานการณ์ที่อาจจะมีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา ผู้ประกอบการควรต้องติดตามสถานการณ์อย่างใกล้ชิดทั้งในส่วนของมาตรการป้องกันการแพร่ระบาด และมาตรการการเยียวยาจากภาครัฐและสถาบันการเงิน เพื่อนำมาปรับเปลี่ยนแผนบริหารจัดการและกลยุทธ์การตลาดเป็นรายวัน และควรมีการสื่อสารมาตรการต่างๆ รวมถึงแผนการดำเนินงานกับทั้งคู่ค้า แฟรนไชส์ซี และพนักงาน อย่างสม่ำเสมอ

แม้ว่าท่ามกลางปัจจัยเสี่ยงเศรษฐกิจ และพิษไวรัสโควิด-19 ที่ทวีความรุนแรงและส่อเค้ายืดเยื้อจะเป็นสถานการณ์ที่ผู้ประกอบการจะต้องทำงานหนักขึ้นทั้งในส่วนของบริหารจัดการปัญหาเฉพาะหน้า กระจุนรายได้ และดึงดูดผู้สนใจลงทุนที่อาจจะมีควมระมัดระวังมากขึ้นเพื่อคิดทบทวนอย่างรอบคอบกว่าช่วงเวลาปกติ แต่ขณะเดียวกันก็น่าจะเป็นโอกาสที่ดีสำหรับผู้สนใจลงทุนในการศึกษาเรียนรู้และเลือกรูปแบบการลงทุน แบนด์สถาบัน หรือแฟรนไชส์เซอร์ที่มีศักยภาพได้ง่ายยิ่งขึ้นจากผลงานการปรับตัวหรือเอาตัวรอดจากบททดสอบวิกฤตการณ์นี้ของผู้ประกอบการแต่ละราย

9 เทคนิค พลิกสถานการณ์



- ขยับสู่ตลาด Niche
- สร้างประสบการณ์ที่ดีแก่ผู้เรียน
- สร้างรายได้เพิ่ม
- สร้างเอกลักษณ์เฉพาะตัว
- เพิ่มความสะดวกแก่ผู้เรียน
- จัดการต้นทุนให้ดี
- เสนอหลักสูตรใหม่
- พัฒนาครูอย่างต่อเนื่อง
- สร้างความมั่นใจให้ลูกค้า

ส่องแนวทางการปรับตัว...เพื่อพลิกสถานการณ์กลับมาให้เร็วที่สุด

แนวโน้มตลาดธุรกิจการศึกษาเพื่อเสริมความรู้และทักษะที่มีมูลค่าการตลาดราว 1.5-1.8 หมื่นล้านบาท³ น่าจะชะลอตัวในปี 2563 นี้ อันเป็นผลจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19 เป็นหลัก และเมื่อวิกฤตคลี่คลายและยุติลง เป็นไปได้ว่าวิถีชีวิตคนไทยยุคหลังโควิด-19 จะไม่กลับมาเป็นเหมือนที่เคยเป็นมา นอกจากนี้ กำลังซื้อของบรรดาพ่อแม่ผู้ปกครองเอง หรือแม้แต่กลุ่มลูกจ้างพนักงานออฟฟิศก็ยังคงฟื้นตัวได้ไม่เร็วนัก รวมถึงมีโอกาสที่ธุรกิจการศึกษาอาจจะถูก Disruption เช่นเดียวกับบางธุรกิจ เพราะเด็กนักเรียนหันไปเรียนผ่านออนไลน์กันมากขึ้น ท่ามกลางการก้าวสู่ยุคดิจิทัล 5G ที่ผู้คนเข้าถึงความรู้ได้หลากหลายทุกที่ทุกเวลา การมีทักษะต่อเทคโนโลยีใหม่หรือการยกระดับทักษะเดิมให้สูงขึ้น รวมทั้งการปรับทักษะให้สอดคล้องกับเทคโนโลยีในแต่ละประเภทงาน จึงจำเป็นมากขึ้นนับจากนี้

ดังนั้น ผู้ประกอบการธุรกิจการศึกษาเพื่อเสริมความรู้และทักษะจึงจำเป็นที่จะต้องเตรียมวางแผนรองรับเมื่อสถานการณ์วิกฤตคลี่คลาย เพื่อให้สามารถประกอบธุรกิจไปต่อได้ และพลิกสถานการณ์ให้กลับมาให้เร็วที่สุดอันได้แก่

▶ สร้างเอกลักษณ์เฉพาะตัว เช่น ครูผู้สอนที่มีทักษะเฉพาะทาง เทคนิคการสอน เทคนิคในการทำความเข้าใจเนื้อหาและจำคำศัพท์ คุณภาพทางวิชาการ ความพร้อมของเนื้อหาและหลักสูตร คอร์สแข่งขันและคอร์สสอบเข้าที่มีการอัปเดตในทุกสนามสอบ ออกแบบกิจกรรมและสื่อการสอนที่หลากหลาย เหมาะสมตามพัฒนาการและความสนใจในแต่ละช่วงวัย เป็นต้น

▶ นำเสนอหลักสูตรที่ก้าวทันความต้องการของผู้เรียน ถ้าหลักสูตรไหนยังอยู่ในกระแสก็คงเปิดสอนต่อไป และเพิ่มหลักสูตรใหม่ๆ ที่เป็นที่ต้องการของตลาดตามกำลัง/เงินลงทุนของกิจการ ที่อาจจะพัฒนาขึ้นเองหรือนำหลักสูตรจากต่างประเทศมาปรับใช้ โดยควรเลือกหลักสูตรที่มุ่งเน้นให้เกิดทักษะ กระบวนการคิดวิเคราะห์ และความคิดสร้างสรรค์ ที่สามารถแก้ปัญหาต่างๆ ได้อย่างเป็นระบบ และเป็นพื้นฐานรองรับอาชีพในอนาคตที่ 5G-AI-Machine Learning-Cloud-Blockchain จะก้าวเข้ามามีบทบาทกับผู้คนและธุรกิจมากขึ้น อย่างเช่น การเรียนด้าน STEM และการเรียน Coding ที่จะช่วยให้เด็กคุ้นเคยกับเทคโนโลยี การคิด และการสื่อสารพื้นฐานสำคัญ

³ ทั้งในลักษณะบุคคลธรรมดา และนิติบุคคลที่ครอบคลุมสถาบันกวดวิชาทั่วไป สถาบันสอนทักษะ (ด้านภาษา ดนตรี ศิลปะ) การศึกษาอื่นๆ ซึ่งมีได้จัดประเภทไว้ในที่อื่น และการบริการที่สนับสนุนการศึกษาตามที่จัดทะเบียนกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์

▶ นำเสนอหลักสูตรที่ก้าวทันความต้องการของผู้เรียน ถ้าหลักสูตรไหนยังอยู่ในกระแสก็คงเปิดสอนต่อไป และเพิ่มหลักสูตรใหม่ๆ ที่เป็นที่ต้องการของตลาดตามกำลัง/เงินลงทุนของกิจการ ที่อาจจะพัฒนาขึ้นเองหรือนำหลักสูตรจากต่างประเทศมาปรับใช้ โดยควรเลือกหลักสูตรที่มุ่งเน้นให้เกิดทักษะ กระบวนการคิดวิเคราะห์ และความคิดสร้างสรรค์ ที่สามารถแก้ปัญหาต่างๆ ได้อย่างเป็นระบบ และเป็นพื้นฐานรองรับอาชีพในอนาคตที่ 5G-AI-Machine Learning-Cloud-Blockchain จะก้าวเข้ามามีบทบาทกับผู้คนและธุรกิจมากขึ้น อย่างเช่นการเรียน ด้าน STEM และการเรียน Coding ที่จะช่วยให้เด็กคุ้นเคยกับเทคโนโลยี การคิด และการสื่อสารพื้นฐานสำคัญ

▶ สร้างประสบการณ์ที่ดีให้แก่ผู้เรียน ไม่ว่าจะเป็นการออกแบบกระบวนการเรียนรู้จากที่มีเพียงทฤษฎีไปเป็นลักษณะของ Workshop Camping ที่เปิดโอกาสให้ได้ทดลองปฏิบัติจริง หรือเรียนรู้ผ่านการลงมือทำมากขึ้นสำหรับเด็ก หรือดึงผู้ประกอบการเข้ามามีส่วนร่วมมากขึ้น โดยเฉพาะหลักสูตรที่เกี่ยวกับเทคโนโลยีใหม่ๆ เช่น คอร์สสอนสร้างแอปมือถือ คอร์สออกแบบหุ่นยนต์ และกระบวนการเขียนโปรแกรมควบคุมหุ่นยนต์ คอร์สทดลองวิทย์-ประดิษฐ์-ศิลปะ หรือคอร์สทำอาหาร การทำ DIY จากขยะ/วัสดุเหลือใช้ เป็นต้น

▶ เพิ่มความสะดวกให้แก่ผู้เรียนด้วยการเพิ่มช่องทางการเรียนรู้ผ่านออนไลน์ทั้งเว็บไซต์ ห้องสมุดออนไลน์ สร้างสื่อสังคมออนไลน์ (Social Media) เพื่อแนะนำสถาบันให้เป็นที่รู้จัก และพัฒนาสื่อการเรียนรู้ในยุคดิจิทัลให้เป็นรูปแบบอีบุ๊ก หรือต่อยอดไปเป็น EdTech StartUp ในลักษณะของแพลตฟอร์มรูปแบบต่างๆ โดยเอื้อให้ผู้เรียนเข้าถึงข้อมูลและใช้งานได้ง่าย

▶ พัฒนาบุคลากรครูผู้สอนอย่างต่อเนื่องทั้งในด้านเทคโนโลยี และการสอนเด็กรุ่นใหม่ที่เติบโตมากับเทคโนโลยีและมีวิถีคิดเปลี่ยนไปจากเด็กรุ่นก่อนๆ ควบคู่กับการรักษาคุณภาพมาตรฐานการสอนของครูผู้สอน และการบริหารจัดการของโรงเรียน

▶ เพิ่มทางเลือกให้มีรายได้จากหลายทาง อาทิ การสอน การจัดทำหน่วยตำราเรียนและแบบฝึกหัด การจัดทำหนังสือ เกมส์ และของเล่น เป็นต้น เพิ่มบริการเสริมเช่นบริการแนะแนวการศึกษาต่อ บริการสมัครสอบ O-NET, TCAS เป็นต้น

▶ บริหารจัดการต้นทุนให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น เช่น อาจเปลี่ยนเป็นการเช่าสำนักงานที่ใช้พื้นที่น้อยลง เนื่องจากอาจจะไม่ต้องใช้โต๊ะเรียนเป็นจำนวนมากแล้ว นำเสนอระบบและหลักสูตรต่อสถานศึกษาด้วยอุปกรณ์และเทคโนโลยีที่มีอยู่แล้ว ปิดสาขาที่มีผู้เรียนน้อยหรือควมรวมสาขา เป็นต้น

▶ สร้างความมั่นใจให้ลูกค้า ด้วยการยกระดับความเข้มข้นของมาตรการป้องกันการแพร่ระบาดของเชื้อโรคในโรงเรียน อาทิ เพิ่มมาตรการดูแล เช่น ตั้งจุดคัดกรอง ตรวจวัดอุณหภูมิร่างกายเด็กนักเรียน พ่อแม่ผู้ปกครอง และพนักงานทุกคนก่อนเข้าไปในบริเวณโรงเรียน เพิ่มจุดวางแอลกอฮอล์เจลฆ่าเชื้อ และเพิ่มความเข้มงวดในการฆ่าเชื้อโรค เช่น ทำความสะอาดสถานที่อย่างสม่ำเสมอ โดยเฉพาะพื้นที่ที่มีการสัมผัสบ่อย ชั้นวางหนังสือ โต๊ะ-เก้าอี้เรียน เคาน์เตอร์ต้อนรับ/จุดบริการลูกค้า

ทั้งนี้ ตลาดธุรกิจการศึกษาเพื่อเสริมความรู้และทักษะที่มีกลุ่มเป้าหมายตั้งแต่วัยเด็ก วัยรุ่น ไปจนถึงวัยทำงานนั้น นับเป็นตลาดที่แข่งขันกันสูงมากที่การเข้ามาช่วงชิงตลาดอาจจะไม่ถ่วงน้ำหนักสำหรับรายใหม่หากไม่มีจุดเด่น หรือสามารถสร้างประสบการณ์ที่ดีให้แก่ผู้เรียน และมีศักยภาพในการพัฒนาหลักสูตรและผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่องเพื่อเป็นที่นิยมและเกิดการคุ้มค่าต่อการลงทุน เพราะต้องใช้เงินทุนจำนวนมากพอสมควรคือไม่น้อยกว่า 500,000-1,000,000 บาท สำหรับการพัฒนาหลักสูตรหรือซื้อแฟรนไชส์ อีกทั้งยังมีค่าตกแต่งสถานที่ ค่าอุปกรณ์การเรียนการสอนและเทคโนโลยี และค่าจ้างครูผู้สอน เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม ด้วยความคุ้มค่าของธุรกิจในระยะยาว เพราะคนรุ่นใหม่ต่างก็ต้องการพัฒนาตัวเอง ด้วยการหาความรู้ใหม่ๆ อยู่เสมอ หรือบรรดาพ่อแม่ผู้ปกครองที่ต่างก็ต้องการให้บุตรหลานเป็นคนมีคุณภาพมากขึ้น ทั้งด้าน IQ-ความฉลาดทางปัญญา EQ-ความฉลาดทางอารมณ์ CQ-ความคิดสร้างสรรค์ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง เมื่อมีสถานการณ์การแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 และโลกที่กำลังก้าวสู่ศตวรรษที่ 21 ที่บ่งชี้ว่าเทคโนโลยีจะเข้ามา มีอิทธิพลต่อวิถีชีวิตและการทำงานอย่างมาก จึงยิ่งจำเป็นต้องพัฒนาตนเพื่อรับมือกับการเปลี่ยนแปลงต่างๆ ส่งผลให้ ธุรกิจการศึกษายังเป็นธุรกิจที่น่าลงทุน เพียงแต่อาจจะต้องมีการปรับเปลี่ยนรูปแบบไปตามยุคสมัยและปัจจัยแวดล้อม อย่างเท่าทันและรอบด้าน สำหรับผู้ที่มีเงินทุนมากควรก้าวให้ทันความต้องการของผู้เรียน เลือกแบรนด์หรือแพลตฟอร์ม ที่มีคุณภาพ พัฒนาและมีระบบการบริหารจัดการที่ดี ส่วนผู้ที่ไม่ได้มีเงินลงทุนมากนัก EdTech StartUp ก็เป็นอีกตัวเลือก ที่น่าสนใจ

อัปเดตเทรนด์ความรู้ธุรกิจไม่รู้จบ
ทุกที่ทุกเวลา ได้ที่    

