

การศึกษาโรงเรียนดนตรี ระบบเฟรนไชส์
กรณีศึกษา โรงเรียนดนตรีสยามกลการ สถาบันดนตรียามาฮ่า



วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
ปริญญาศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาดนตรี
บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหิดล
พ.ศ. 2551

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยมหิดล

การศึกษาโรงเรียนดนตรี ในระบบแฟรนไชส์ กรณีศึกษา โรงเรียนดนตรีสยามกลการ สถาบันดนตรียามาฮ่า
THE STUDY OF FRANCHISE SYSTEM OF MUSIC SCHOOL IN THAILAND :
CASE STUDY OF YAMAHA MUSIC ACADEMY (SIAM KOLKARN)

รศ.ดร. ชัญชัยพงศ์ 4637582 MSMS/M

ศศ.ม. (ดนตรีศึกษา) สาขาวิชาดนตรี

คณะกรรมการควบคุมวิทยานิพนธ์ : รองศาสตราจารย์ณรงค์ฤทธิ์ ชรรมนบุตร, Ph.D. Music Composition,
รองศาสตราจารย์สุกรี เจริญสุข , กศ.บ., M.M.E.,D.A. (Music) , ผู้ช่วยศาสตราจารย์ศักดิ์ชัย หิรัญรักษ์ ,
ศศ.บ. ,ศศ. ม. ,นางอริยา เจริญสุข , บช.บ. (เกียรตินิยม) , M.B.A.

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเรื่อง การศึกษาโรงเรียนดนตรีในระบบแฟรนไชส์ กรณีศึกษาโรงเรียนดนตรี
สยามกลการ สถาบันดนตรียามาฮ่า โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อต้องการทราบปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของโรงเรียน
ดนตรีสยามกลการ สถาบันยามาฮ่า และแนวโน้มการเติบโตของโรงเรียนดนตรี ระบบแฟรนไชส์

จากการวิจัยพบว่าโรงเรียนดนตรีสยามกลการ สถาบันดนตรียามาฮ่า มีการบริหารงาน ระบบแฟรนไชส์
โดยเป็นแฟรนไชส์เซอร์ ทำหน้าที่อบรมหลักสูตรต่าง ๆ ให้กับ ครู พนักงาน และการบริหารงาน โดยแฟรนไชส์ซึ่ง
ต้องชำระค่าธรรมเนียม

ด้านการวิเคราะห์ปัจจัยความสำเร็จ จากการศึกษาพบว่าตราสินค้าเป็นที่ยอมรับ การเรียนการสอนที่มี
มาตรฐาน มีการตลาดอยู่สม่ำเสมอ รวมทั้งผู้ประกอบการเข้าใจประโยชน์ของการเรียนดนตรี แนวโน้มการเติบโต
พบว่าการเติบโตโดยเฉลี่ย มากกว่าร้อยละ 4- 5 ต่อปี เนื่องจากระบบธุรกิจมีการกระจายตัวมากขึ้น และมีการ
ขยายสาขาเพิ่ม รวมทั้งมีการสนับสนุนจากภาครัฐบาล

ผลจากการวิจัยพบว่า กลุ่มตัวอย่างมีความพึงพอใจมาก ในระบบแฟรนไชส์ ซึ่งตัวแปรที่สอดคล้องต่อ
ความพึงพอใจ ได้แก่ หลักสูตร Yamaha Piano Course & Siam Kolkarn Piano Course การบริการหลัง
การขาย การวัดผลและประเมินผลการสอบ หลักสูตร Yamaha Popular Music Grade & SKMEB
Popular Music Grade การอบรมพนักงานและ ครู บริษัทยามาฮ่ามีการตลาดสม่ำเสมอ การส่งเสริม
การตลาด เช่น การจัดกิจกรรม การแข่งขัน ผลประโยชน์จากการจำหน่ายเครื่องดนตรี การให้คำปรึกษาในการ
ดำเนินงาน

คำสำคัญ : โรงเรียนดนตรีสยามกลการ สถาบันดนตรียามาฮ่า / ระบบแฟรนไชส์ / ธุรกิจโรงเรียนดนตรี

141 หน้า

THE STUDY OF A FRANCHISE SYSTEM OF MUSIC SCHOOLS IN THAILAND : CASE STUDY OF YAMAHA MUSIC ACADEMY (SIAM KOLKARN)

RATIKORN THANCHAIPONG 4637582 MSMS/M
M.A. (MUSIC)

THESIS ADVISORS : NARONGVIT THAMMABUH, D.A (COMPOSITION)
SUGREE CHAROENSOOK, D.A. (MUSIC); AREEYA CHAROENSOOK,
M.B.A.; SAKCHAI HIRUNRUX , M.A.;

ABSTRACT

This research on Yamaha Music Academy (Siam Kolkarn) assessed the factors influencing Siam Kolkarn Music Schools' success and the trends of the franchise system of music schools.

As the franchiser, Yamaha Music Academy it provides the franchisee with training courses on a music curriculum for teachers and school management guidelines for staff. The franchisee must pay a fee to acquire those services.

From the study, it was found that the causes of Siam Kolkarn's success are credible brand image, certified music curriculum, marketing and promotion, and parents' awareness of the usefulness of music studying. The business trend has increased 4-5% each year because of the distribution of its franchise system in music school businesses and support from the government.

Moreover, the results of the study revealed that the sample group was satisfied with Yamaha Piano Course and Siam Kolkarn's Piano Course Curriculum, after- sale service, music measurement and evaluation, Yamaha Popular Music Grade and SKMEB Popular Music Grade, training courses for school staff and teachers, and the marketing and promotion of Yamaha Company in music activities and competitions, commission from music instrument selling, and consulting in the business operation.

KEY WORDS : YAMAHA MUSIC ACADEMY (SIAM KOLKARN) /
FRANCHISE / MUSIC SCHOOL

141 pp.