การเตรียมความพร้อมสู่การเป็นผู้ประกอบการหลังเกษียณของข้าราชการครู ภาคตะวันออก

Preparation for entrepreneurship after retirement of the teacher civil servants in the eastern region.

อินทัช อนันต์นาวีนุสรณ์

มหาวิทยาลัยบูรพา

2564

การเตรียมความพร้อมสู่การเป็นผู้ประกอบการหลังเกษียณของข้าราชการครู ภาคตะวันออก

อินทัช อนันต์นาวีนุสรณ์

โครงร่างวิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สำหรับผู้บริหาร

คณะการจัดการและการท่องเที่ยว มหาวิทยาลัยบูรพา

2564

ลิขสิทธิ์เป็นของมหาวิทยาลัยบูรพา

Preparation for entrepreneurship after retirement of the teacher civil servants in the eastern region.

INTHAT ANANNAWENUSORN

A THESIS PROPOSAL SUBMITTED IN PARTIAL FULFILLMENT OF

THE REQUIREMENTS FOR MASTER OF BUSINESS ADMINISTRATION PROGRAM FOR EXECUTIVE

FACULTY OF MANAGEMENT AND TOURISM

BURAPHA UNIVERSITY

2021

COPYRIGHT OF BURAPHA UNIVERSITY

คณะกรรมการควบคุมโครงร่างวิทยานิพนธ์และคณะกรรมการสอบโครงร่างวิทยานิพนธ์ได้พิจารณาโครงร่างวิทยานิพนธ์ของ อินทัช อนันต์นาวีนุสรณ์ ฉบับนี้แล้ว เห็นสมควรรับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สำหรับผู้บริหาร ของมหาวิทยาลัยบูรพาได้

คณะกรรมการควบคุมโครงร่างวิทยานิพนธ์

..... อาจารย์ที่ปรึกษาหลัก

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. เพชรรัตน์ วิริยะสืบพงศ์)

..... อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม

(ดร. ศรัญยา แสงลิ้มสุวรรณ)

คณะกรรมการสอบโครงร่างวิทยานิพนธ์

..... ประธาน

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. อภิญญา อิงอาจ)

..... กรรมการ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. กัญจนวลัย นนทแก้ว แฟร์รี่)

คณะการจัดการและการท่องเที่ยวอนุมัติให้รับโครงร่างวิทยานิพนธ์ฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สำหรับผู้บริหาร ของมหาวิทยาลัยบูรพา

..... คณบดีคณะการจัดการและการท่องเที่ยว

( )

วันที่..... เดือน..... พ.ศ.....

สารบัญ

หน้า

สารบัญ ..... จ

บทที่ 1 1

1.2 ปัญหาการวิจัย.....3

1.3 วัตถุประสงค์งานวิจัย 4

1.4 ขอบเขตงานวิจัย.....4

1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากงานวิจัย.....5

1.6 นิยามศัพท์เฉพาะ.....6

บทที่ 2 10

2.1 วัยก่อนการเกษียณอายุกับข้าราชการครู 10

2.2 การเตรียมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณ 7 ด้าน 14

2.3 รูปแบบธุรกิจ (Business Model) 30

2.4 ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง 41

2.5 ขั้นตอนการดำเนินงานวิจัย 44

บทที่ 3 45

3.1 เชิงคุณภาพ : วัตถุประสงค์ข้อที่ 1 เพื่อสำรวจการเตรียมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครู 7 ด้าน และความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ ของข้าราชการครูที่เกษียณแล้วมีธุรกิจเป็นของตนเอง.....45

3.1.1 รูปแบบการวิจัยเชิงคุณภาพ 45

3.1.2 ประชากรกลุ่มตัวอย่างเชิงคุณภาพ.....45

3.1.3 การพัฒนาเครื่องมือเก็บรวบรวมข้อมูลเชิงคุณภาพ.....45

3.1.4 เครื่องมือเก็บรวบรวมข้อมูลเชิงคุณภาพ 46

3.1.5 การเก็บรวบรวมข้อมูลเชิงคุณภาพ.....46

3.1.6. การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ 47

3.2 เชิงปริมาณ : วัตถุประสงค์ข้อที่ 2 เพื่อสำรวจการเตรียมความพร้อมเพื่อเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครู 7 ด้าน และความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ ของข้าราชการครูที่ต้องการเป็นผู้ประกอบการหลังเกษียณ 48

3.2.1 รูปแบบการวิจัยเชิงปริมาณ.....48

3.2.2 ประชากรกลุ่มตัวอย่างเชิงปริมาณ 48

3.2.3 การพัฒนาเครื่องมือเก็บรวบรวมข้อมูลเชิงปริมาณ 53

3.2.4 เครื่องมือเก็บรวบรวมข้อมูลเชิงปริมาณ.....53

3.2.5 การเก็บรวบรวมข้อมูลเชิงปริมาณ 55

3.2.6 การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณ.....55

3.3 วัตถุประสงค์ข้อที่ 3 เพื่อพัฒนารูปแบบการเตรียมความพร้อมสู่การเป็นผู้ประกอบการหลังเกษียณของข้าราชการครู.....56

บทที่ 4 57

4.1 ตอนที่ 1 เชิงคุณภาพ : วัตถุประสงค์ข้อที่ 1 เพื่อสำรวจการเตรียมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครู 7 ด้าน และความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ ของข้าราชการครูที่เกษียณแล้วมีธุรกิจเป็นของตนเอง.....58

4.2 ตอนที่ 2 เชิงปริมาณ : วัตถุประสงค์ข้อที่ 2 เพื่อสำรวจการเตรียมความพร้อมเพื่อเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครู 7 ด้าน และความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบของข้าราชการครูที่ต้องการเป็นผู้ประกอบการหลังเกษียณ 83

4.3 ตอนที่ 3 วัตถุประสงค์ข้อที่ 3 เพื่อพัฒนารูปแบบการเตรียมความพร้อมสู่การเป็นผู้ประกอบการหลังเกษียณของข้าราชการครู 101

บทที่ 5 105

5.1 สรุปผลการวิจัย 105

5.1.1 สรุปผลการวิจัยของวัตถุประสงค์ข้อที่ 1 เพื่อสำรวจการเตรียมความพร้อมเพื่อเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครู 7 ด้าน และความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ ของข้าราชการครูที่เกษียณแล้วมีธุรกิจเป็นของตนเอง (เชิงคุณภาพ) 105

5.1.2 สรุปผลการวิจัย วัตถุประสงค์ข้อที่ 2 เพื่อสำรวจการเตรียมความพร้อมเพื่อเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครู 7 ด้าน และความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ ของข้าราชการครูที่ต้องการเป็นผู้ประกอบการหลังเกษียณ (เชิงปริมาณ) 110

5.1.3 สรุปการวิจัยวัตถุประสงค์ข้อที่ 3 เพื่อพัฒนารูปแบบการเตรียมความพร้อมสู่การเป็นผู้ประกอบการหลังเกษียณของข้าราชการครู 112

5.2 อภิปรายผลการวิจัย 114

5.3 ข้อเสนอแนะ 117

บรรณานุกรม 119

บรรณานุกรม 2

ประวัติย่อของผู้วิจัย 4

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความเป็นมาของปัญหา

ในช่วงหลายปีที่ผ่านมาพบว่าการสูงวัยของประชากรเป็นปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นในประเทศต่างๆทั่วโลก สะท้อนให้เห็นว่าโลกเราในปัจจุบันก้าวเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ โดยการเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุนั้นจะแตกต่างตามสภาพแวดล้อมของแต่ละประเทศ เช่น นโยบายการคุมกำเนิด การใส่ดูแลสุขภาพที่มากขึ้น ความเจริญก้าวหน้าด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีการแพทย์ที่ทำให้คนอายุยืนขึ้น ตลอดจนการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างทางสังคม ค่านิยม และทัศนคติภายใต้ยุคแห่งการแข่งขันที่ทำให้ผู้หญิงมีการต่างงานช้าลง จากปริมาณการแต่งงานที่ลดลงส่งผลให้อัตราการเกิดของประชากรลดลงตามมา จากสถิติการคาดประมาณประชากรไทยวัยทำงาน (อายุ15-59 ปี) พบว่าจำนวนประชากรวัยทำงานจะเพิ่มสูงขึ้นจาก 41 ล้านคน ในปี พ.ศ. 2558 และจะลดลงเหลือ 38 ล้านคน ในปี พ.ศ. 2578 นั่นคือ อีก 30 ปีข้างหน้า จำนวนของประชากรวัยทำงานเกือบไม่เปลี่ยนแปลงหรือมีแนวโน้มลดลง (ปัทมา ว่าพัฒนวงศ์ และ ปราโมทย์ ประสาทกุล, 2556) ซึ่งสถิติประชากรศาสตร์ ประชากรและเคหะ ในหัวข้อ จำนวนและสัดส่วนประชากรจากการทะเบียนจำแนกตามกลุ่มอายุ (วัยเด็ก วัยแรงงาน วัยสูงอายุ) เพศ ภาค และจังหวัด พ.ศ. 2553 – 2562 แสดงให้เห็นถึงจำนวนประชากรวัยทำงานที่ลดลง ได้แก่ ประชากรวัยทำงาน ปี พ.ศ. 2553 มีสัดส่วนอยู่ที่ร้อยละ 67.9 ของประชากรทั้งหมด และปี พ.ศ. 2562 มีสัดส่วนอยู่ที่ ร้อยละ 64.37 (สำนักงานสถิติแห่งชาติ, 2563) ดังนั้นในอีก 30 ปีข้างหน้า จำนวนของประชากรวัยทำงานมีแนวโน้มลดลงอย่างแน่นอน ทั้งนี้เป็นผลจากอัตราการเกิดที่มีแนวโน้มลดลงส่งผลให้มีผู้สูงอายุเพิ่มมากขึ้น ซึ่งการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างประชากรนี้ ทำให้ในอนาคตสังคมไทยกลายเป็นสังคมผู้สูงอายุและอาจทำให้ขาดการเตรียมความพร้อมสำหรับการเข้าสู่วัยเกษียณ จึงทำให้ผู้สูงอายุมีภาวะพึ่งพิงที่เพิ่มขึ้น

เมื่อพูดถึงวัยเกษียณ หลังการเกษียณการทำงานแล้ว บุคคลมักจะเผชิญกับปัญหาในการปรับตัวในการดำเนินชีวิตหลังเกษียณ ซึ่งเป็นช่วงเวลาที่ผู้เกษียณเริ่มรู้สึกว่าชีวิตในวัยเกษียณเริ่มถดถอยลงและไม่เป็นไปตามที่คาดหวังไว้จนเกิดความรู้สึกเบื่อหน่าย หงุดหงิด และเกิดความเครียด

ขึ้น (Atchiey R, 2004) ดังนั้น การเตรียมตัวก่อนการเกษียณมีความจำเป็นและสำคัญมากต่อช่วงชีวิตภายหลัง ที่จะต้องใช้ชีวิตต่อไปอีก 10 - 20 ปี จึงควรที่จะเตรียมตัวเตรียมใจวางแผนการดำเนินชีวิตก่อนที่จะก้าวเข้าสู่วัยสูงอายุหรือการเกษียณอย่างมีประสิทธิภาพ (บรรลุ ศิริพานิช, 2550)

จากการทบทวนเกี่ยวกับการเตรียมตัวก่อนการเกษียณอายุที่ผ่านมาในประเทศไทย สรุปได้ 8 ด้าน ได้แก่ ด้านร่างกาย ด้านจิตใจ ด้านที่อยู่อาศัย ด้านการใช้เวลาว่าง ด้านเศรษฐกิจ ด้านสังคม ด้านสัมพันธภาพในครอบครัว และ ด้านบทบาทในครอบครัว จะเห็นได้ว่า การเตรียมตัวด้านการใช้เวลาว่าง และด้านสังคม มีความสอดคล้องกันในเรื่องของการใช้เวลาที่มีมากขึ้นภายหลังการเกษียณอายุให้เป็นประโยชน์ ขณะเดียวกันในต่างประเทศประเด็นในการการเตรียมตัวทางด้านการใช้เวลาว่างและที่อยู่อาศัยรวมกันในด้านการดำเนินชีวิตเช่นกันทำให้มีความคล้ายคลึงกับการศึกษาในประเทศไทยแต่การศึกษาในประเทศไทยจะแยกด้านงานอดิเรกและที่อยู่อาศัยไว้คนละด้านอย่างชัดเจน ถึงแม้ว่าการศึกษาในเรื่องการเตรียมตัวก่อนการเกษียณของในประเทศไทยและต่างประเทศมีการแบ่งด้านที่แตกต่างกัน แต่การเตรียมตัวก่อนการเกษียณนั้นมีจุดมุ่งหมายเพื่อให้บุคคลสามารถปรับตัวและดำรงชีวิตในช่วงวัยเกษียณได้อย่างมีความสุข ซึ่งประเด็นหลักๆของการเตรียมตัวก่อนเกษียณทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศมีอยู่ทั้งหมด 4 ด้าน ได้แก่ ด้านร่างกาย ด้านจิตใจ ด้านการเงินหรือเศรษฐกิจ และด้านการดำเนินชีวิต

ภาคตะวันออกของประเทศไทย มีจังหวัดอยู่ทั้งหมด 7 จังหวัด ได้แก่ ตราด จันทบุรี ระยอง ฉะเชิงเทรา ชลบุรี ปราจีนบุรี และสระแก้ว มีข้าราชการครูสังกัดสำนักงานเขตพื้นที่การศึกษามัธยมศึกษา (สพม.) ทั้งหมด 8,041 คน (สำนักงานสถิติแห่งชาติ, 2563) ซึ่งจากสภาพสังคมและเศรษฐกิจที่เปลี่ยนแปลงไป ค่านิยมทางวัตถุที่มากเกินความจำเป็น สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆก่อให้เกิดความฟุ่มเฟือย ทำให้มีค่าใช้จ่ายจำนวนมาก เช่น ค่าผ่อนบ้าน ผ่อนรถ เครื่องใช้ไฟฟ้าและอื่นๆ เป็นผลให้ข้าราชการครูส่วนมากในภาคตะวันออกมีภาวะหนี้สิน ด้วยปัจจัยแวดล้อมต่างๆอาจส่งผลกระทบต่อจิตใจทำให้เกิดภาวะเครียด และอาจทำให้ขาดความสนใจหรือกระตือรือร้นในการเตรียมความพร้อมก่อนข้าสู่วัยเกษียณ ซึ่งอาจส่งผลกระทบภายหลังต่อการใช้ชีวิตหลังเกษียณหากไม่สามารถจัดการกับปัญหานั้นได้ ดังนั้นการวางแผนเตรียมตัวก่อนเกษียณ จึงมีความสำคัญอย่างมากกับการปรับตัวและดำรงชีวิตในวัยเกษียณ

จากข้างต้นผู้วิจัยจึงมีความสนใจที่จะศึกษา การเตรียมความพร้อมสู่การเป็นผู้ประกอบการหลังเกษียณของข้าราชการครู ภาคตะวันออก โดยผู้วิจัยได้ศึกษาเกี่ยวกับการเตรียม

ความพร้อมหลังเกษียณจากการทบทวนวรรณกรรม ซึ่งได้ตัวแปรออกมา 4 ด้าน ได้แก่ 1.ด้านความสมบูรณ์ของร่างกาย 2.ด้านความสมบูรณ์ของจิตใจ 3.ด้านการเงิน และ 4.ด้านการดำเนินชีวิต จากนั้นผู้วิจัยเห็นว่าทฤษฎีของ การวัดผลแบบสมดุล (Balance Scorecard : BSC) ได้แก่ 1.มุมมองทางด้านการเงิน (Financial Perspective) 2.มุมมองทางด้านลูกค้า (Customer Perspective) 3.มุมมองทางด้านกระบวนการจัดการภายใน (Internal Business Process) และ 4.มุมมองทางด้านการเรียนรู้และการเติบโต (Learning and Growth) (Kaplan & Norton, 1996) สามารถนำแนวคิดของทั้ง 4 มุมมองมาเสริมเกี่ยวกับการเตรียมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณได้ ซึ่งผู้วิจัยได้ศึกษาเกี่ยวกับตัวแปรทั้งหมดที่กล่าวมา พบว่า การเตรียมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครูมี 7 ด้าน ได้แก่ 1.ด้านความสมบูรณ์ของร่างกาย 2.ด้านความสมบูรณ์ของจิตใจ 3.ด้านการเงิน 4.ด้านการดำเนินชีวิต 5.ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับลูกค้า 6.ด้านบริหารจัดการ และ 7.ด้านการเรียนรู้และพัฒนา ผนวกเข้ากับ การศึกษาเกี่ยวกับรูปแบบธุรกิจที่เรียกว่า Business Model Canvas ที่มี 9 องค์ประกอบดังนี้ 1) กลุ่มลูกค้า (Customer Segments) 2) การเสนอคุณค่า (Value Propositions) 3) ช่องทาง (Channels) 4) ความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationships) 5) กระแสรายได้ (Revenue Streams) 6) ทรัพยากรหลัก (Key Resources) 7) กิจกรรมหลัก (Key Activities) 8) พันธมิตรหลัก (Key Partners) และ 9) โครงสร้างต้นทุน (Cost Structure) โดยผู้วิจัยได้นำโมเดลธุรกิจทั้ง 9 องค์ประกอบนี้มาวิเคราะห์เกี่ยวกับการที่จะเริ่มธุรกิจนั้นกลุ่มเป้าหมายควรมีความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ ในแต่ละองค์ประกอบอย่างไรบ้างก่อนการประกอบธุรกิจ

จากนั้นนำการเตรียมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครูมี 7 ด้าน และความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ มาเป็นแนวทางสำหรับการเตรียมความพร้อมสู่การเป็นผู้ประกอบการหลังเกษียณของข้าราชการครู

1.2 ปัญหาการวิจัย

1. ข้าราชการครูที่มีความต้องการประกอบธุรกิจหลังเกษียณต้องมีการเตรียมตัวอย่างไรและต้องมีความรู้ในเรื่องใดบ้าง ?

2. ข้าราชการครูที่มีความต้องการประกอบธุรกิจหลังเกษียณควรมีการเตรียมตัวอย่างไรและต้องมีความรู้ในเรื่องใดบ้าง ?

1.3 วัตถุประสงค์งานวิจัย

1. เพื่อสำรวจการเตรียมความพร้อมเพื่อเริ่มต้นธุรกิจของข้าราชการครู 7 ด้าน และความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ ของข้าราชการครูที่เกษียณแล้วมีธุรกิจเป็นของตนเอง

2. เพื่อสำรวจการเตรียมความพร้อมเพื่อเริ่มต้นธุรกิจของข้าราชการครู 7 ด้าน และความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ ของข้าราชการครูที่ต้องการเป็นผู้ประกอบการหลังเกษียณ

3. เพื่อพัฒนารูปแบบการเตรียมความพร้อมสู่การเป็นผู้ประกอบการหลังเกษียณของข้าราชการครู

1.4 ขอบเขตงานวิจัย

1. ขอบเขตด้านเนื้อหา

- การเตรียมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจ 7 ด้าน

-ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับรูปแบบธุรกิจทั้ง 9 องค์ประกอบ

-รูปแบบธุรกิจ

2.ประชากร

-กลุ่มข้าราชการครูในสังกัดของสำนักงานเขตพื้นที่การศึกษามัธยม(สพม.) ภาคตะวันออกที่เกษียณและมีธุรกิจเป็นของตนเอง

-กลุ่มราชการครูในสังกัดของสำนักงานเขตพื้นที่การศึกษามัธยม(สพม.) ภาคตะวันออก ที่มีอายุอยู่ในช่วง 40-55 ปีขึ้นไป แต่ช่วงอายุที่น้อยที่สุดจะต้องไม่น้อยกว่า 35 ปี

3.ขอบเขตพื้นที่

- ข้าราชการครูในสังกัดของสำนักงานเขตพื้นที่การศึกษามัธยม(สพม.) ภาตะวันออก

4.ขอบเขตระยะเวลา

ระยะเวลาในการเก็บข้อมูล เชิงคุณภาพตั้งแต่ เดือน เมษายน 2563 ถึง เดือน พฤษภาคม 2563

ระยะเวลาในการเก็บข้อมูล เชิงปริมาณตั้งแต่ เดือน เดือน เมษายน 2563 ถึง เดือน พฤษภาคม 2563

1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากงานวิจัย

ประโยชน์ทางตรง

เชิงธุรกิจ

- ทราบแนวทางการเตรียมความพร้อมในการประกอบธุรกิจของข้าราชการครูที่ประสบความสำเร็จในการประกอบธุรกิจหลังเกษียณ

- ได้รู้เกี่ยวกับการเตรียมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจของข้าราชการครูทั้ง 7 ด้าน และความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ เพื่อนำไปประยุกต์ใช้ในการเริ่มต้นประกอบธุรกิจ

เชิงวิชาการ

- ได้รูปแบบการเตรียมความพร้อมสู่การเป็นผู้ประกอบการหลังเกษียณของข้าราชการครู

ประโยชน์ทางอ้อม

เชิงสังคม

- ช่วยพัฒนาความรู้เกี่ยวกับการทำธุรกิจ ให้แก่กลุ่มก่อนวัยเกษียณที่ต้องการทำธุรกิจหลังเกษียณ

- เพื่อเป็นแนวทางพัฒนาความสามารถของกลุ่มวัยเกษียณ

เชิงนโยบาย

- เพื่อลดภาระทางสังคมของภาครัฐ

- เพื่อเป็นแนวทางในการกำหนดนโยบายสำหรับสังคมผู้สูงอายุ

1.6 นิยามศัพท์เฉพาะ

ข้าราชการครู หมายถึง ผู้ที่ประกอบวิชาชีพซึ่งทำหน้าที่หลักทางด้านการเรียนการ สอน และส่งเสริมการเรียนรู้ของผู้เรียนด้วยวิธีการต่างๆ และอยู่ในสังกัดของสำนักงานเขตพื้นที่การศึกษามัธยม(สพม.) ภาตะวันออก ได้แก่ สพม.เขต 6 สพม.เขต 7 สพม.เขต 17 และสพม.เขต 18 ซึ่งจังหวัดในภาคตะวันออกแบ่งออกเป็น 7 จังหวัด ได้แก่ จันทบุรี ฉะเชิงเทรา ชลบุรี ตราด ระยอง ปราจีนบุรี และสระแก้ว (ราชกิจจานุเบกษา, 2553) ซึ่งมีข้าราชการครูสังกัดสำนักงานเขตพื้นที่การศึกษามัธยมศึกษา (สพม.) ทั้งหมด 8,041 คน (สำนักงานสถิติแห่งชาติ, 2563)

การเกษียณอายุ หมายถึง ช่วงวัยก่อนการเกษียณ (Pre-Retirement) ช่วงแรกที่เรียกว่า ช่วงแรกช่วงไกลการเกษียณอายุ (Remote Phase) เป็นระยะกลางของวัยทำงาน (35-49 ปี) (วิริณธิ์ กิตติพิชัย, 2555) และอีกช่วงหนึ่งคือ ช่วงใกล้การเกษียณ (Near Phase) เป็นระยะปลายของวัยทำงาน (50-59 ปี) (วิริณธิ์ กิตติพิชัย, 2555) โดยกำหนด ช่วงอายุของกลุ่มตัวอย่างเชิงปริมาณ เป็น 40-55 ปีขึ้นไป แต่ช่วงอายุที่น้อยที่สุดจะต้องไม่น้อยกว่า 35 ปี

การเตรียมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครู หมายถึง การเตรียมการล่วงหน้าหรือความพร้อมในการดำเนินชีวิตหลังเกษียณ เพื่อให้มีความพร้อมในการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณอายุราชการ ซึ่งนำมาสู่รายได้ และความสุขของข้าราชการครู ในการดำเนินชีวิตหลังการเกษียณอายุราชการ โดยมีการเตรียมตัวในด้านต่างๆ ที่เหมาะสมกับการเริ่มต้นธุรกิจหลังการเกษียณ จำแนกเป็น 7 ด้าน ดังนี้

1) ด้านความสมบูรณ์ของร่างกาย เป็นการเตรียมความพร้อมในด้านการดูและสุขภาพร่างกาย ได้แก่ การออกกำลังกาย การตรวจเช็คสุขภาพ การหลีกเลี่ยงหรือหยุดพฤติกรรมต่างๆที่ส่งผลเสียต่อสุขภาพ และการซื้อประกันชีวิต ทั้งหมดนี้เพื่อที่จะทำให้มีกำลังในการเตรียมความพร้อมในการเริ่มต้นธุรกิจ ที่ยังคงต้องใช้ความสมบูรณ์ของสุขภาพหรือร่างกายในการทำงานหลังการเกษียณอายุ

2) ด้านความสมบูรณ์ของจิตใจ เป็นการเตรียมความพร้อมในด้านจิตใจ ได้แก่ การฝึกตนให้มีจิตใจแจ่มใสอยู่เสมอ ไม่วิตกกังวลกับปัญหาใดๆจนเกินเหตุ การจัดการกับความเครียดที่เกิดขึ้นและมีมุมมองในแง่บวกกับชีวิต ไม่ยึดติดกับอำนาจหน้าที่ที่มีอยู่เดิม ยอมรับกับความเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้นหลังการเกษียณ และการพูดคุยสนทนาเกี่ยวกับการเกษียณกับบุคคลต่างๆ

ซึ่งในด้านความสมบูรณ์ของจิตใจถือเป็นด้านหนึ่งที่สำคัญเพราะว่า การที่จะเริ่มต้นธุรกิจถ้าในใจยังคงคิดวิตกกังวลอยู่มาก แรงที่จะเริ่มต้นธุรกิจก็ไม่มีไปด้วยเมื่อบุคคลมีการเตรียมความพร้อมในด้านจิตใจเป็นอย่างดีแล้วก็จะมีมุมมองที่แตกต่างออกไปจากคนที่วิตกกังวลนั่นเอง ทำให้การเริ่มธุรกิจอาจจะเป็นไปได้ง่าย

3) ด้านการเงิน เป็นการเตรียมความพร้อมในด้านของตัวเงินเพื่อที่จะนำไปใช้จ่ายภายหลังการเกษียณอายุ ได้แก่ การประเมินรายรับ-รายจ่าย การเตรียมสะสมเงินสำหรับการเกษียณอายุเพื่อการลงทุนระยะยาวในวัยเกษียณ การซื้อประกันชีวิตและประกันอุบัติเหตุและการเตรียมหางานสำรองในกรณีที่ต้องการรายได้เพิ่ม

4) ด้านการดำเนินชีวิต เป็นการวางแผนในด้านการดำเนินชีวิต ได้แก่ การวางแผนในการทำกิจวัตรประจำวันในแต่ละวันว่าจะทำอะไรบ้าง การจัดการวางแผนที่อยู่อาศัย การวางแผนหางานอดิเรกทำภายหลังการเกษียณ ทั้งนี้ในด้านของการดำเนินชีวิตมีส่วนในการเริ่มต้นธุรกิจของข้าราชการครูที่กำลังจะเกษียณเพราะเมื่อมีการหางานอดิเรกทำอาจจะเป็นธุรกิจขนาดย่อม ก็ก่อให้เกิดรายได้ และความสุขของบุคคลนั้น หรืออาจจะมีการเปิดธุรกิจเล็กๆภายในที่อยู่อาศัยเพื่อทำให้เกิดความสุขและไม่เหงา

5) ด้านการบริหารจัดการ เป็นการเตรียมความพร้อมเกี่ยวกับการบริหารจัดการเกี่ยวกระบวนการในการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณ ว่าควรมีกระบวนการใดเริ่มก่อนและหลังเพื่อทำให้ธุรกิจเริ่มต้นได้อย่างมีประสิทธิภาพ ได้แก่ การใช้ความถนัดหรือทักษะเฉพาะในการเริ่มทำธุรกิจ การวางแผนเกี่ยวกับการคิดค้นสินค้าหรือบริการ และกระบวนการภายในของการทำธุรกิจ

6) ด้านการเรียนรู้และพัฒนา เป็นการเตรียมความพร้อมในด้านของตัวบุคคล ได้แก่ ทักษะความสามารถของพนักงาน ด้านเกี่ยวกับระบบข้อมูลสารสนเทศ และด้านเกี่ยวกับวัฒนธรรมองค์กร ระบบการจูงใจและโครงสร้างองค์กร ซึ่งการเตรียมการด้านการเรียนรู้และพัฒนาเป็นด้านที่สำคัญด้านหนึ่งที่ตัวบุคคลนั้น จะต้องให้ความใส่ใจเป็นอยากมาก เพื่อให้การเริ่มต้นธุรกิจเป็นไปได้อย่างราบรื่นและมีประสิทธิภาพ

7) ด้านความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับลูกค้า เป็นการเตรียมความพร้อมในด้านของลูกค้าที่ผู้ทำธุรกิจต้องการจะนำคุณค่าของสินค้าหรือบริการของเราไปเสนอต่อกลุ่มลูกค้า และตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้า ได้แก่ การรู้ว่าลูกค้าของธุรกิจคือใคร การรู้ว่าการแบ่งกลุ่มลูกค้าทำอย่างไร

การติดต่อสื่อสารกับลูกคือทำอย่างไร การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าทำอย่างไรและการสร้างความแตกต่างของสินค้าเพื่อรักษาลูกค้าเก่าและเพิ่มลูกค้าใหม่ ซึ่งในด้านของความรู้และความเข้าใจลูกค้านั้นจะต้องมีการกำหนดหรือแบ่งกลุ่มของลูกค้าได้อย่างชัดเจน เพื่อการเริ่มต้นธุรกิจที่มีประสิทธิภาพ

ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับรูปแบบธุรกิจ ทั้ง 9 องค์ประกอบ หมายถึง ความรู้เกี่ยวกับทั้ง 9 องค์ประกอบว่าในแต่ละองค์ประกอบคืออะไร และความเข้าใจโดยการนำไปใช้หรือรู้วิธีการว่าแต่ละองค์ประกอบมีการดำเนินการอย่างไร

รูปแบบธุรกิจ (Business Model Canvas) หมายถึง โมเดลที่มีองค์ประกอบครบถ้วนสำหรับการมองภาพรวมของการทำธุรกิจหรือทำการปรับปรุงธุรกิจเดิมเพื่อลดความเสี่ยงในการทำธุรกิจได้ครบทุกมิติ ดังนั้นจึงเลือกรูปแบบธุรกิจ (Business Model Canvas) มาเสนอให้กับกุล่มข้าราชครูที่กำลังจะเกษียณและมีการเตรียมตัวก่อนการเกษียณอายุราชการที่สนใจในการทำธุรกิจเพื่อวางแผนในการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณควรมีความรู้ในเรื่องใดบ้างก่อนการเริ่มต้นธุรกิจ ซึ่งแต่ละองค์ประกอบจะประกอบด้วยองค์ประกอบย่อย ดังนี้

1) ลูกค้า (Customer Segments—CS) ผู้ซื้อสินค้าหรือบริการ ได้แก่ การแบ่งกลุ่มของเป้าหมายหรือกลุ่มของลูกค้า และ วิธีการแบ่งกลุ่มของเป้าหมายหรือกลุ่มของลูกค้าทำอย่างไร

2) คุณค่า (Value Propositions—VP) จุดขายของสินค้า หรือ บริการนั้น ได้แก่ คุณค่าของสิรนค้าหรือบริการที่นำเสนอต่อกลุ่มเป้าหมายหรือลูกค้าคืออะไรของธุรกิจและความแตกต่างของคุณค่าสินค้าหรือบริการแตกต่างจากคู่แข่งอย่างไร เพื่อให้ลูกค้าซื้อสินค้าหรือบริการของธุรกิจ

3) ช่องทาง (Channels—CH) วิธีในการสื่อสารไปถึงลูกค้า ได้แก่ ช่องทางการเข้าถึงลูกค้าคืออะไร และช่องทางการเข้าถึงลูกค้ามีวิธีใดบ้าง

4) ความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationships—CR) วิธีในการรักษาลูกค้าเดิม ได้แก่ การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าคืออะไรและการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้ามีวิธีใดบ้าง

5) กระแสรายได้ (Revenue Streams—RS) รายได้ของธุรกิจนี้ ได้แก่ รายได้ของธุรกิจมาจากแหล่งใดบ้างและมีการจัดการกับรายได้อย่างไร

6) ทรัพยากรหลัก (Key Resources—KR) สิ่งที่ต้องมีในการดำเนินธุรกิจ ได้แก่ ทรัพยากรหลักหรือสิ่งที่เจ้าของธุรกิจมีในการเริ่มต้นธุรกิจมีอะไรบ้างและทรัพยากรหลักหรือสิ่งที่เจ้าขอธุรกิจมีสร้างความแตกต่างให้ธุรกิจอย่างไร

7) กิจกรรมหลัก (Key Activities—KA) กิจกรรมที่ต้องทำเพื่อให้โมเดลธุรกิจอยู่ได้ ได้แก่ กิจกรรมหลักๆในการดำเนินธุรกิจมีอะไรบ้าง

8) พันธมิตรหลัก (Key Partners—KP) ส่วนที่เกี่ยวข้องทั้งการช่วยป้อนวัตถุดิบและการช่วยขาย ได้แก่ การเลือกผู้สนับสนุนทางธุรกิจ หรือคู่ค้า มีการเลือกอย่างไร

9) โครงสร้างต้นทุน (Cost Structure-C$) ต้นทุนทั้งหมดของธุรกิจ ได้แก่ ค่าใช้จ่ายของธุรกิจมาจากแหล่งใดบ้าง และการจัดการกับค่าใช้จ่ายควรทำอย่างไร

บทที่ 2
แนวคิดทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษาครั้งนี้ผู้วิจัยได้ทาการศึกษาในหัวข้อ “การเตรียมความพร้อมสู่การเป็นผู้ประกอบการหลังเกษียณของข้าราชการครู ภาคตะวันออก” เพื่อให้เกิดความเข้าใจและเป็นแนวทางในการศึกษางานวิจัยครั้งนี้ จึงทำการรวบรวมข้อมูล แนวคิดทางทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาวิจัยในครั้งนี้ โดยแบ่งออกเป็น 4 ส่วน ดังต่อไปนี้

2.1 วัยก่อนการเกษียณอายุกับข้าราชการครู

2.2 การเตรียมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจ 7 ด้าน

2.3 รูปแบบธุรกิจ (Business model) 9 องค์ประกอบ

2.4 ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2.5 ขั้นตอนการดำเนินงานวิจัย

2.1 วัยก่อนการเกษียณอายุกับข้าราชการครู

2.1.1 ความหมายของการเกษียณอายุ

เกษียณ หมายถึง สิ้นไป ราชบัณฑิตยสถาน (2554) ได้ให้ความหมายของคำว่า การเกษียณอายุ หมายถึง การครบกำหนดอายุรับราชการ สิ้นกำหนดเวลารับราชการหรือทำงาน จากพระราชบัญญัติบำเหน็จบำนาญข้าราชการ พ.ศ. 2484 (พ.ร.บ.บำเหน็จบำนาญข้าราชการฝ่ายพลเรือน, 2484) ว่าด้วยการควบคุมการเกษียณได้ให้ความหมายไว้ว่า การที่ข้าราชการต้องพ้นจากราชการตามกฎหมายว่าด้วยบำเหน็จบำนาญข้าราชการโดยข้าราชการเมื่อมีอายุ 60 ปี บริบูรณ์แล้วจะต้องพักราชการและเป็นการที่ต้องหยุดการทำงานประจำที่ทำอยู่นั่นเอง

การเกษียณอายุงาน (Retirement) เป็นกระบวนการทางสังคมในการประกอบอาชีพที่กำหนดให้บุคคลที่ได้รับการ จ้างงานต้องออกจากงานเมื่อถึงช่วงอายุที่กำหนดไว้ หรือกล่าวอีกนัย

หนึ่ง การเกษียณอายุ หมายถึง การถอนตัวออกจากสถานภาพหนึ่งไปยังสถานภาพหนึ่ง จากสิ่งแวดล้อมหนึ่งไปสู่สิ่งแวดล้อมใหม่ซึ่ง เบอร์นไซด์ (Burnside, 1988) กล่าวถึงการ เกษียณอายุคล้ายคลึงกับ แอชเลย์ (Atchiey R, 2004) ว่าเป็นวงจรชีวิตในการประกอบอาชีพที่อยู่ในช่วงต่ำสุดของการจ้างงาน ความรับผิดชอบต่ออาชีพและโอกาสในการทำงานต่างๆจะลดลง บุคคลที่เกษียณจะมีรายได้ในรูปของบำเหน็จบำนาญ โดยไม่ต้องทำงาน เกณฑ์การเกษียณอายุของแต่ละประเทศจะแตกต่างกันไปตามสภาพสังคมและสิ่งแวดล้อมแต่จะอยู่ในช่วง อายุระหว่าง 55-65 ปี ซึ่งบางประเทศจะพิจารณาลักษณะงานเข้าประกอบกับการเกษียณอายุ คือ งานระดับบริหารหรืองานใช้สมองจะกำหนดอายุเกษียณสูงกว่างานที่ใช้กำลังกายหรืองานระดับล่างลงมา เช่น ประเทศฝรั่งเศสผู้ปฏิบัติงานในระดับต้นจะ เกษียณเมื่ออายุ 55 ปี ระดับกลาง 60 ปี และระดับสูง เมื่ออายุ 65 ปี (วรวรรณ ชัยชื่อ, 2556)

สำหรับประเทศไทยมีการกำหนดการเกษียณอายุโดยพระราชบัญญัติบำเหน็จบำนาญข้าราชการ (ฉบับที่ 13) พ.ศ. 2523 เมื่อข้าราชการมีอายุครบ 60 ปี บริบูรณ์ ต้องพ้นจากข้าราชการเมื่อสินปีงบประมาณนั้น เว้นแต่ในกรณีที่จำเป็นอย่างยิ่งเพื่อประโยชน์ ในการรักษาความมั่นคงของราชอาณาจักร หรือเพื่อประโยชน์แก่ทางราชการด้านการศึกษา การพัฒนาประเทศ หรือเป็นข้าราชการพลเรือนในพระองค์สมุหราชองครักษ์ คณะรัฐมนตรีจะอนุมัติให้ต่อเวลาข้าราชการต่อไปอีกคราวละ 1 ปี จนอายุครบ 65 ปีบริบูรณ์ก็ได้ เช่น กลุ่มตุลาการ กลุ่มอาจารย์มหาวิทยาลัยระดับรองศาสตราจารย์ขึ้นไป เป็นต้น ขณะที่ภาคเอกชนไม่มีการกำหนดอายุเกษียณอย่างเป็นทางการ ขึ้นอยู่กับข้อตกลงของแต่ละองค์กรเอกชน แต่ในกลุ่มอื่นๆนั้นอายุเกษียณยังคงกำหนดที่ 60 ปีบริบูรณ์

2.2.2 วัยก่อนการเกษียณอายุ

จากความหมายของวัยเกษียณนั้นจะเห็นได้ว่ามีการกำหนดอายุการเกษียณอยู่ระหว่าง 55-65 ปี ซึ่งจะมีช่วงที่เรียกว่า ช่วงวัยก่อนการเกษียณ (Pre-Retirement) ขึ้นมาโดยวัยก่อนการเกษียณอายุ (Pre-Retirement) นั้นจะแบ่งเป็น 2 ช่วง คือ ช่วงแรกช่วงไกลการเกษียณอายุ (Remote Phase) หมายถึง ช่วงที่เป็นระยะที่ห่างไกลจากช่วงเกษียณอายุการทำงานที่กำลังจะเกษียณมาก จึงไม่มีความวิตกกังวลเกี่ยวกับการเกษียณเลย และอีกช่วงหนึ่งคือ ช่วงใกล้การเกษียณ (Near Phase) หมายถึง ช่วงที่ใกล้เกษียณแล้ว ซึ่งช่วงนี้จะมีมีความวิตกกังวลกับการเกษียณมาก โดยในช่วงของการใกล้เกษียณ (Near Phase) จะสามารถลดหรือขจัดความกังวลได้ด้วยการวางแผนการใช้ชีวิตหลัง

การเกษียณที่มีประสิทธิภาพนั้นเอง แต่จะต้องมีการวางแผนไว้ก่อนตั้งแต่ก่อนการเกษียณอายุการทำงาน (อนงค์นาฏ ผ่านสถิน, 2556)

สรุปได้ว่า เกณฑ์การเกษียณอายุจะอยู่ในช่วง อายุระหว่าง 55-65 ปี ซึ่งจะมีช่วงที่เรียกว่า ช่วงวัยก่อนการเกษียณ (Pre-Retirement) แบ่งเป็น 2 ช่วง คือ ช่วงแรกช่วงไกลการเกษียณอายุ (Remote Phase) หมายถึง ช่วงที่เป็นระยะที่ห่างไกลจากช่วงเกษียณอายุการทำงานที่กำลังจะเกษียณมาก อาจอยู่ในระยะเริ่มต้นในช่วงวัยำงานหรืออาจอยู่ในช่วง 5 ปีก่อนเกษียณ จึงไม่มีความวิตกกังวลเกี่ยวกับการเกษียณเลย และอีกช่วงหนึ่งคือ ช่วงใกล้การเกษียณ (Near Phase) หมายถึง ช่วงที่ใกล้เกษียณแล้ว ซึ่งช่วงนี้จะมีมีความวิตกกังวลกับการเกษียณมาก

ดังนั้น ในงานวิจัยนี้ ได้เลือกช่วงอายุจาก ช่วงวัยก่อนการเกษียณ (Pre-Retirement) ช่วงแรกที่เรียกว่า ช่วงแรกช่วงไกลการเกษียณอายุ (Remote Phase) เป็นระยะกลางของวัยทำงาน (35-49 ปี) (วิริณธิ์ กิตติพิชัย, 2555) และอีกช่วงหนึ่งคือ ช่วงใกล้การเกษียณ (Near Phase) เป็นระยะปลายของวัยทำงาน (50-59 ปี) (วิริณธิ์ กิตติพิชัย, 2555) ซึ่งผู้วิจัยจึงกำหนด ช่วงอายุของกลุ่มตัวอย่างเชิงปริมาณ เป็น 40-55 ปีขึ้นไป แต่ช่วงอายุที่น้อยที่สุดจะต้องไม่น้อยกว่า 35 ปี

2.2.3 ข้าราชการครู

ครู ตามความหมายของราชบัณฑิตสถาน (ราชบัณฑิตยสถาน, 2546) หมายถึง ผู้สั่งสอนศิษย์ หรือผู้ถ่ายทอด ความรู้ให้แก่ศิษย์

ข้าราชการครู หมายถึง ผู้ที่ประกอบวิชาชีพซึ่งทำหน้าที่หลักทางด้านการเรียนการ สอนและส่งเสริมการเรียนรู้ของผู้เรียนด้วยวิธีการต่างๆ ในสถานศึกษาของรัฐ บุคลากรครูใน สถานการศึกษาของรัฐ มีหน่วยงานที่ปกครองและรับผิดชอบ 2 กระทรวง ได้แก่ กระทรวงศึกษาธิการ ประกอบด้วย สำนักงานคณะกรรมการศึกษาขั้นพื้นฐาน สำนักงานการศึกษานอกระบบ และการศึกษาตามอัธยาศัย สำนักงานคณะกรรมการอุดมศึกษา และสำนักงานคณะกรรมการ อาชีวะศึกษา และกระทรวงมหาดไทย ภายใต้การดูแลของกรมส่งเสริมการปกครองส่วนท้องถิ่น โดย มีหน่วยงานที่รับผิดชอบ ได้แก่ องค์กรบริหารส่วนจังหวัด และเทศบาล รวมถึงเขตการปกครองพิเศษคือ เมืองพัทยา และกรุงเทพมหานคร

จากพระราชบัญญัติสภาครูและบุคลากรทางการศึกษา พ.ศ. 2546 เป็นกฎหมาย เกี่ยวกับการประกอบวิชาชีพทางการศึกษา กำหนดให้วิชาชีพครู ผู้บริหารสถานศึกษา ผู้บริหาร การศึกษา

และบุคลากรทางการศึกษาอื่นตามที่กำหนดในกฎกระทรวงเป็นวิชาชีพควบคุม เพื่อให้เป็นหลักประกันและคุ้มครองให้ผู้รับบริการทางการศึกษาได้รับการศึกษาอย่างมีคุณภาพ รวมทั้งเป็นการพัฒนาและยกระดับมาตรฐานวิชาชีพทางการศึกษาให้สูงขึ้น จากการที่เป็นวิชาชีพควบคุม นั้นเป็นผลให้โดยข้าราชการครูทุกคนจะต้องได้รับใบอนุญาตประกอบวิชาชีพจากคุรุสภา จึงจะสามารถประกอบวิชาชีพได้ และจะต้องประกอบวิชาชีพภายใต้ เงื่อนไข ข้อบังคับต่างๆ ตามมาตรฐานวิชาชีพและจรรยาบรรณของวิชาชีพที่ได้กำหนดไว้ สำหรับหน่วยงานการศึกษา คือ หน่วยงานตามกฎหมายที่ถูกจัดขึ้นมาตามวัตถุประสงค์ทางการศึกษา โดยพระราชบัญญัติสภาครูและบุคลากรทางการศึกษา พ.ศ. 2546 ได้กำหนดความหมายของหน่วยงานการศึกษา คือ

- สถานศึกษา ประกอบด้วย สถานพัฒนาเด็กปฐมวัย โรงเรียน ศูนย์การศึกษาพิเศษ ศูนย์การศึกษานอกระบบและอัธยาศัย ศูนย์การเรียน วิทยาลัย วิทยาลัยชุมชน และสถาบันหรือสถานศึกษาที่เรียกชื่ออย่างอื่นของรัฐที่มีอำนาจหน้าที่ หรือวัตถุประสงค์ในการจัดการศึกษาตามกฎหมายว่าด้วยการศึกษาแห่งชาติและตามประกาศกระทรวง

- สำนักงานเขตพื้นที่การศึกษา (ตามกระทรวงประกาศ)

- สำนักงานการศึกษานอกโรงเรียน

- แหล่งการเรียนรู้ตามประกาศสานักงานเขตฯ

- หน่วยงานอื่นๆ ที่กระทรวงกำหนด

ตามพระราชบัญญัติระเบียบข้าราชการครูและบุคลากรทางการศึกษา พ.ศ. 2547 ได้มีการกำหนดตำแหน่งข้าราชการครูและบุคลากรทางการศึกษาเป็น 3 ประเภท ดังนี้

1) ผู้สอนในหน่วยงานการศึกษา ในระดับต่ำกว่าปริญญา กำหนดตำแหน่งเป็น ครู ผู้ช่วยครู และระดับปริญญา กำหนดตำแหน่งเป็น อาจารย์ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ รองศาสตราจารย์ และศาสตราจารย์ สำหรับครูผู้ช่วย และครู มีระดับตำแหน่ง ดังนี้

- ครูผู้ช่วย เป็นตำแหน่งที่บรรจุแต่งตั้งในระดับแรก
- ครู ค.ศ. 1 (เทียบเท่าอาจารย์ 1 ระดับ 4-5)
- ครู ค.ศ. 2 แต่งตั้งจากครู ค.ศ. 1
- ครู ค.ศ. 3 แต่งตั้งจากครู ค.ศ. 2 ที่มีผลงานวิชาการผ่านเกณฑ์

- ครู ค.ศ. 4 แต่งตั้งจากครู ค.ศ. 3 ที่มีผลงานวิชาการผ่านเกณฑ์
- ครู ค.ศ. 5

2) ผู้บริหารสถานศึกษาและผู้บริหารการศึกษา กำหนดตำแหน่งเป็น รองผู้อำนวยการสถานศึกษา ผู้อำนวยการสถานศึกษา รองผู้อำนวยการเขตพื้นที่การศึกษา ผู้อำนวยการเขตพื้นที่การศึกษา และตำแหน่งที่มีชื่อเรียกอย่างอื่นตามที่กรรมการข้าราชการครูและบุคลากรทางการศึกษากำหนด

3) บุคลากรทางการศึกษาอื่น ประกอบด้วยตำแหน่ง ศึกษานิเทศก์ และตำแหน่งที่เรียกชื่ออย่างอื่นตามที่ กรรมการข้าราชการครูและบุคลากรทางการศึกษากำหนด

นอกจากนี้สามารถแบ่งข้าราชการครูและบุคลากรทางการศึกษา ออกตามวิทยฐานะ หรือตำแหน่งทางวิชาการ ได้แก่

1) วิทยฐานะชำนาญการ
2) วิทยฐานะชำนาญการพิเศษ เทียบเท่าระดับตำแหน่ง 3 ระดับ 8
3) วิทยฐานะเชี่ยวชาญ เทียบเท่าระดับตำแหน่ง 3 ระดับ 9
4) วิทยฐานะเชี่ยวชาญพิเศษ เทียบเท่าระดับตำแหน่ง 3 ระดับ 10

สำหรับการศึกษานี้ ข้าราชการครู หมายถึง ผู้ที่ประกอบวิชาชีพซึ่งทำหน้าที่หลักทางด้านการเรียนการ สอนและส่งเสริมการเรียนรู้ของผู้เรียนด้วยวิธีการต่างๆ และอยู่ในสังกัดของสำนักงานเขตพื้นที่การศึกษามัธยม(สพม.) ภาตะวันออก ได้แก่ สพม.เขต 6 สพม.เขต 7 สพม.เขต 17 และสพม.เขต 18 ซึ่งจังหวัดในภาคตะวันออกแบ่งออกเป็น 7 จังหวัด ได้แก่ จันทบุรี ฉะเชิงเทรา ชลบุรี ตราด ระยอง ปราจีนบุรี และสระแก้ว (ราชกิจจานุเบกษา, 2553) ซึ่งมีข้าราชการครูสังกัดสำนักงานเขตพื้นที่การศึกษามัธยมศึกษา (สพม.) ทั้งหมด 8,041 คน (สำนักงานสถิติแห่งชาติ, 2563)

2.2 การเตรียมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณ 7 ด้าน

2.2.1 ความหมายของการเตรียมความพร้อม

การเตรียมความพร้อม หมายถึง สภาพที่บุคคลมีภาวะที่สมบูรณ์ทั้งร่างกายและจิตใจ สามารถเรียนรู้และทำกิจกรรมต่างๆ ได้อย่างสัมฤทธิ์ผล (เบญจพร วชิรศรีสุนทรา, 2545) ซึ่งในการเตรียมความพร้อม ได้มีการเพิ่มเติมเกี่ยวกับ แรงจูงใจ ความสนใจ ประสบการณ์ที่ผ่านมาและความ

ต้องการ (รัตยา พัฒนารักษ์, 2549) ซึ่งสอดคล้องกับ พรรณี ชูทัย (2538, น.47) ได้มีการกล่าวถึง วุฒิภาวะ การได้รับการฝึกฝน การเตรียมตัว ความสนใจและแรงจูงใจ แต่มีการสรุปการเตรียมความพร้อมของผู้สูงอายุ หมายถึง บุคคลที่มีการเตรียมตัวต่อสิ่งที่ต้องทำ เพื่อให้เกิดความสมบูรณ์ทั้งร่างกายและจิตใจ โดยมีการเตรียมความพร้อมในด้านร่างกาย จิตใจ สังคมและเศรษฐกิจ เพื่อเข้าสู่ผู้สูงอายุที่มีคุณภาพชีวิตที่ดี (ชนัญญา ปัญจพล, 2558)

2.2.2 แนวคิดการเตรียมตัวเพื่อการเกษียณอายุของข้าราชการครู

การเตรียมตัว หมายถึง การกระทำหรือกระบวนการที่มีการจัดการเตรียมการไว้ล่วงหน้าแล้วสำหรับสิ่งใดสิ่งหนึ่ง ซึ่งขณะที่การเตรียมตัวก่อนการเกษียณอายุนั้นเป็นการปฏิบัติอย่างใดอย่างหนึ่งเพื่อเป็นการเตรียมตัวของผู้ใกล้เกษียณอายุราชการเกี่ยวกับการดำเนินชีวิตหลังเกษียณอายุราชการ รวมถึงการสร้างรายได้ด้วยการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณอายุเพื่อให้มีรายได้มาจับจ่ายใช้สอยให้พอกับการดำเนินชีวิตหลังเกษียณด้วย (ราชบัณฑิตยสถาน, 2546) หรือกล่าวอีกในหนึ่งว่า การเตรียมตัว เป็นการเปลี่ยนแปลงครั้งสำคัญของชีวิต โดยการเตรียมตัวก่อนการเกษียณนั้นมี 2 รูปแบบ นั่นก็คือ 1) แบบมีรูปแบบ 2) แบบไม่มีรูปแบบ ซึ่งจะต้องมีการครอบคลุมในทุกมิติ (John CC, 2002) ในขณะที่การเตรียมตัวก่อนการเกษียณเพื่อใช้ชีวิตหลังเกษียณของข้าราชการครูนั้น เป็นการปฏิบัติหรือการกระทำกิจกรรมก่อนการเกษียณอายุราชการครู ตามสภาพความเป็นจริงในปัจจุบันที่เกิดขึ้นเพื่อการดำเนินการล่วงหน้าในการใช้ชีวิตหลังการเกษียณราชการในด้านต่างๆ (อารีรัตน์ เอ่นนู, 2552)

สำหรับการเตรียมตัวก่อนการเกษียณนั้น มี 2 ระยะ ได้แก่ 1) ระยะไกลการเกษียณ 2) ระยะใกล้การเกษียณ (Atchiey R, 2004) ดังนี้

1) ระยะไกลเกษียณ

ระยะนี้ถือว่าเป็นระยะที่ห่างไกลจากการเกษียณซึ่งมีระยะห่างนานมากก่อนการเกษียณอายุ แต่ทุกคนก็ไม่อยากทำงานจนวันสุดท้ายของชีวิต อยากมีช่วงที่ทำงานช่วงหนึ่ง และหยุดพักผ่อนในช่วงที่ตนเองต้องการ การเตรียมตัวระยะมีการเตรียมตัวในเรื่องต่างๆ ได้แก่

1.1) การเงิน จำเป็นต้องมีการเตรียมด้านการเงินในระยะยาว เพื่อการใช้ชีวิตหลังเกษียณเป็นไปได้อย่างมีคุณภาพ ยิ่งจำเป็นต้องมีการเตรียมการด้านการเงินให้มาก

1.2) การใช้เวลาว่าง คนที่ทำงานอยู่ในปัจจุบันมักมีเวลาว่างและการพัฒนาทักษะการใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์อย่างหลากหลาย สามารถทำได้ง่ายในวัยหนุ่มสาว มี 2 ประการ คือ ประการแรกเป็นการศึกษาในด้านวิชาการต่างๆ เปิดกว้างสำหรับวัยหนุ่มสาว ไม่ค่อยเปิดบริการ

ให้กับผู้สูงอายุ และประการที่สอง คนหนุ่มสาวชอบแสวงหาความรู้ มีการพัฒนาทักษะการใช้เวลาว่างใหม่ๆ อยู่เสมอ การเข้าไปมีส่วนร่วมในสังคมต่างๆ สามารถเข้าไปมีส่วนร่วมได้ง่าย

1.3) การดูแลรักษาสุขภาพ สุขภาพในวัยหลังเกษียณที่ดี จะต้องมีการดูแลสุขภาพตั้งแต่ในวัยหนุ่มสาว ซึ่งเมื่อเทียบกับคนที่มีการดูแลสุขภาพในวัยหนุ่มสาวที่ไม่ดีจะส่งผลให้สุขภาพในวัยสูงอายุไม่ดีตามไปด้วย

2) ระยะใกล้เกษียณ

ระยะนี้เมื่อบุคคลรู้สึกตัวว่าการเกษียณอายุเข้าใกล้มาแล้ว จะทำให้เกิดการวิตกกังวลในเรื่องต่างๆ ซึ่งในระยะนี้จะมีสิ่งที่ต้องเตรียมได้แก่

2.1) ด้านจิตใจ เป็นด้านที่ต้องมีการเตรียมรับมือเกี่ยวกับการยอมรับเกณฑ์ของสังคมผู้สูงอายุที่เปลี่ยนแปลงไปจากเดิม ไม่วิตกกังวลต่อการเกษียณมากเกินไปจนก่อให้เกิดผลกระทบทางจิตใจซึ่งอาจทำให้เกิดการเบื่อหน่ายในการใช้ชีวิต

2.2) ด้านทัศนคติต่อการเกษียณอายุ เป็นการส่งผลของการเตรียมตัวระยะไกลการเกษียณ ถ้าหากบุคคลได้มีการเตรียมตัวในระยะไกลการเกษียณเป็นอย่างดี ก็จะไม่เกิดทัศนคติในด้านลบต่อการเกษียณอายุ

การเตรียมตัวในระยะนี้สามารถเตรียมตัวในด้านของจิตใจและทัศนคติต่อการเกษียณได้ แต่ในด้านการเตรียมตัวด้านการเงินนั้น ในระยะนี้จะไม่สามารถช่วยเหลือการเตรียมตัวในด้านการเงินก่อนการเกษียณอายุได้

สรุปได้ว่า การเตรียมตัวก่อนการเกษียณของข้าราชการครูเพื่อการใช้ชีวิตหลังเกษียณ หมายถึง การปฏิบัติตนในการเตรียมตัวล่วงหน้าเกี่ยวกับการปรับตัวต่อเหตุการณ์ภายหลังการเกษียณอายุราชการ โดยมีการเตรียมตัวในด้านต่างๆที่เหมาะสม เพื่อการดำเนินชีวิตภายหลังเกษียณอายุ โดยการเตรียมความพร้อมหลังเกษียณอายุราชการครู ต้องมีการเตรียมความพร้อมในหลายๆด้าน ผู้วิจัยจึงได้ศึกษาเกี่ยวกับงานวิจัยตัวอย่าง ดังนี้

การเตรียมตัวก่อนการเกษียณอายุควรเริ่มกระทำตั้งแต่อยู่ในวัยทำงานหรือช่วงวัยกลางคนคือช่วงอายุระหว่าง 55-65 ปี โดยประมาณช่วงนี้เรียกว่า Prime of Life หรือช่วงดีเลิศแห่งชีวิตคือไม่แก่เกินไปยังคงมีความเป็นหนุ่มเป็นสาวกันอยู่จึงเป็นช่วงที่เหมาะสมอย่างยิ่งในการเตรียมตัวก่อนการเกษียณอายุทำงาน ซึ่งเป็นการเตรียมความพร้อมในด้านต่างๆ 6 ด้านดังนี้ (ทยณฐ ชวนไชยสิทธิ์, 2555)

1.การเตรียมตัวด้านจิตใจ เฉก ธนะศิริ,2547 อ้างถึงใน สุรชาติ แร่เพชร,2560,หน้า 14-15 ไว้ว่า การเกษียณอายุเป็นภาวการณ์เปลี่ยนแปลงบทบาทและสถานภาพทางสังคมอย่างฉับพลันถ้า

ไม่ได้มีการเตรียมใจไว้ล่วงหน้าก็จะประสบปัญหาความเครียดและการปรับตัวไม่ได้ ซึ่งจะก่อให้เกิดปัญหาทางด้านจิตใจ ด้านอารมณ์ เบื่อหน่ายชีวิต และมีความวิตกกังวล ดังนั้นการเตรียมตัวด้านจิตใจมีดังนี้

1) สร้างขวัญกำลังใจที่ดีฝนการเผชิญหน้ากับวัยเกษียณ โดยใช้หลักธรรมะเป็นเครื่องยึดเหนี่ยวจิตใจและสร้างความสัมพันธ์ที่ดีในครอบครัว

2) ฝึกให้ตนเองเป็นคนใจกว้าง มองโลกในแง่ดี รู้จักปล่อยวาง แก้ปัญหาด้วยสติและรู้จักควบคุมตนเอง

3) สร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับเพื่อนต่างวัย ไม่ควรแยกตัวออกมาอยู่โดดเดี่ยว ซึ่งในบางครั้งเพื่อนต่างวัยอาจจะทำให้ชีวิตของตนเองรู้สึกกระฉับกระเฉงขึ้น

4) พยายามทำกิจกรรมสร้างสรรค์ร่วมกับผู้อื่น

5) มีการติดตามข่าวสารอยู่เสมอ เช่น การฟังวิทยุ อ่านหนังสือพิมพ์ หรือการอ่านข่าวสารผ่านทางสื่อออนไลน์ เป็นต้น

2.การเตรียมตัวด้านร่างกาย หมายถึง การเตรียมตัวด้านร่างกายนั้นเป็นการวางแผนในการดูแลสุขภาพของตนเองเพื่อให้พร้อมเข้าสู่ชีวิตหลังการเกษียณ โดยมีการเตรียมใน 4 ประเด็น (อนงค์นาฏ ผ่านสถิน, 2556) ดังนี้

1) ภาวะโภชนาการ ได้แก่ รับประทานเนื้อสัตว์ที่ย่อยง่าย หลีกเลี่ยงอาหารที่มีไขมัน คาร์โบไฮเดรตสูง และ คอเรสเตอรอลสูง รับประทานผักและผลไม้ที่มีรสไม่หวานจัด รับประทานอาหารที่มีแคลเซียมสูง เช่น ผักสีเขียว ปลาเล็กปลาน้อย งาดำ ถั่ว เหลืองนม เป็นต้น และดื่มน้ำอย่างน้อยวันละ 7 แก้ว

2) การออกกำลังกาย ควรออกกำลังกายสม่ำเสมอและต่อเนื่อง โดยอย่างน้อยวันละครั้ง ระยะเวลาไม่น้อยกว่า 30 นาที

3) การนอนหลับ ควรนอนติดต่อกันอย่างน้อย 7 ชั่วโมงต่อวัน

4) การตรวจสุขภาพอย่างน้อย ปีละ 1 ครั้ง

3. การเตรียมตัวด้านทรัพย์สินเงินทอง เป็นการจัดระเบียบการเงินของบุคคลอย่างมีประสิทธิภาพ ด้วยการจัดหาเงินเข้ามาและจ่ายออกไปอย่างเหมาะสม ก่อให้เกิดผลดีกับเป้าหมาย

ที่ตั้งไว้ เนื่องจากบุคคลที่เมื่อเกษียณอายุแล้วรายได้ที่เคยได้รับประจำจะลดลงตามไปด้วย ดังนั้นถ้าไม่มีแผนรายจ่ายที่รัดกุม เงินจำนวนนั้นก็อาจจะหมดไปได้อย่างรวดเร็ว ซึ่งจะพูดถึงการเตรียมตัวด้านรายได้และรายจ่าย (สุขใจ น้ำผุด อนุชนาฏ เจริญจิตรกรรม และ สมนึก วิวัฒนะ, 2557) ดังนี้

1) การประเมินรายได้แต่ละเดือน และการวิเคราะห์แหล่งที่มาของรายรับเพื่อคาดคะเนจำนวนรายได้ที่จะเป็นรายได้ประจำหลังเกษียณอายุกับรายได้พิเศษต่างๆที่จะจบลงพร้อมกับการเกษียณอายุ

2) การประเมินรายจ่ายในแต่ละเดือน และวิเคราะห์ที่มาของรายจ่ายต่างๆ ทำเป็นงบประมาณออกมาให้เป็นรูปธรรม จะเป็นรายเดือนหรือรายปีก็ได้

3) ควบคุมค่าใช้จ่ายให้สมดุลกับรายได้ ถ้าผลออกมาว่ารายจ่ายในบ้านเกินรายรับที่เราได้ก็ควรที่จะหาทางเพิ่มรายได้ หรือการตัดรายจ่ายภายในบ้านออกบางสิ่งที่ไม่จำเป็น

4) เตรียมหางานสำรอง ในกรณีที่หารายได้เพิ่มควรที่จะเตรียมตัวไว้ตั้งแต่ก่อนการเกษียณอายุหรือตอนที่ยังทำงานอยู่

5) การเตรียมเงินสำรองไว้ใช้ยามเจ็บป่วย ฉุกเฉินหรือมีปัญหาทางเศรษฐกิจควรมีการเริ่มเก็บสะสมเงินเป็นเวลาอย่างน้อย 10-15 ปีก่อนเกษียณอายุ เช่น อสังหาริมทรัพย์ การซื้อพันธบัตร การประกันชีวิตหรือการลงทุนกับกองทุนรวมเพื่อการเลี้ยงชีพ (Retirement Mutural Fund : RMF) เป็นกองทุนที่มีลักษณะผสมผสานระหว่างการเป็นกองทุนรวมกับการเป็นเครื่องมือสะสมเงินไว้ยามชราภาพ

4. การเตรียมตัวด้านสัมพันธภาพในครอบครัว เฉก ธนะศิริ,2547 อ้างถึงใน สุรชาติ แร่เพชร ,2560,หน้า 16-17 ว่าการรักษาสัมพันธภาพที่ดีในครอบครัวเป็นเรื่องสำคัญอย่างยิ่งที่จะช่วยทำให้ผู้เกษียณมองเห็นคุณค่าของสมาชิกในครอบครัวและจำเป็นต้องสร้างความสัมพันธ์อันดีต่อกันด้วยวิธีการเชิงรูปธรรม ต่างๆ ดังนี้

1) ไปมาหาสู่และติดต่อสื่อสารกันอย่างสม่ำเสมอ

2) ดูแลช่วยเหลือกันยามเดือดร้อน

3) เป็นแบบอย่างที่ดีให้คนในครอบครัว

4) ให้เวลาแก่สมาชิกในครอบครัวแบะซื่อสัตย์ต่อครอบครัว

5) สอนลูกหลานให้รักและเคารพผู้สูงอายุ

5. การเตรียมตัวด้านกิจกรรมการใช้เวลาว่าง บรรลุ ศิริพานิช,2550 อ้างถึงใน สุรชาติ แร่เพชร,2560,หน้า 17 ว่าเมื่อเข้าสู่วัยเกษียณการทำกิจกรรมยามว่างเป็นเรื่องสำคัญซึ่งนำความพึงพอใจมาให้ จึงควรเลือกงานที่มีประโยชน์ต่อตนเอง ต่อผู้อื่นและสังคม และมีความเหมาะสมกับกำลังของตน การเตรียมความพร้อมด้านกิจกรรมการใช้เวลาว่าง มีดังนี้

1) ทำงานอดิเรก เช่น การเขียนหนังสือ งานสะสมต่างๆ หรือทำงานประดิษฐ์ เป็นต้น

2) เล่นกีฬาที่ไม่ต้องใช้แรงมากนนัก เช่น การเดิน การว่ายน้ำ กีฬาเปตอง รำมวยจีน เล่นโยคะ เป็นต้น

3) การอ่านหนังสือ เช่น บทประพันธ์ ประวัติศาสตร์ นวนิยาย เป็นต้น

4) เข้าร่วมกิจกรรมในสังคมหรือทำกิจกรรมสาธารณประโยชน์

6. การเตรียมตัวด้านที่อยู่อาศัย (บรรลุ ศิริพานิช,2550 อ้างถึงใน สุรชาติ แร่เพชร,2560,หน้า 17) ว่าที่อยู่อาศัยเป็นหนึ่งปัจจัยสี่ที่มีความสำคัญต่อมนุษย์ทุกคน โดยการเตรียมที่อยู่อาศัยนั้นจะต้องมีการเตรียมให้พร้อมก่อนถึงวันเกษียณอายุและควรจัดเตรียมไว้ตั้งแต่วัยกลางคนเพราะถ้าหากจัดเตรียมในตอนที่เกษียณอายุแล้วอาจเกิดปัญหาบางอย่างซึ่งแก้ไขไม่ทันการณ์ได้ ซึ่งในการจัดเตรียมที่อยู่อาศัยสิ่งสำคัญ มีดังนี้

1) สถานที่ตั้งที่อยู่อาศัย ควรที่จะสะดวกในการเดินทางอยู่ไม่ไกลแหล่งชุมชนจากเพื่อนหรือญาติสนิท

2) ลักษณะการอยู่อาศัยควรวางแผนล่วงหน้าว่าจะใช้ชีวิตหลังเกษียณอยู่กับใคร อยู่กับคู่สมรส อยู่กับญาติพี่น้อง อยู่กับลูกหลานเพื่อที่จะได้ช่วยเหลือซึ่งกันและกัน หรือยู่ตามลำพังคนเดียว

3) สภาพบ้านที่อยู่อาศัยและสิ่งแวดล้อมจะต้องมีสภาพที่เหมาะสมกับวัยชราภาพปราศจากอันตรายในการใช้ชีวิตในวัยชราภาพ

อนงค์นาฏ ผ่านสถิน (2556) ได้สรุปเกี่ยวกับการเตรียมตัวก่อนเกษียณอายุข้าราชการครูไว้ว่า การเตรียมตัวก่อนเกษียณอายุในประเทศไทยสรุปได้เป็น 8 ด้าน คือ ด้านร่างกาย ด้านจิตใจ ด้านที่อยู่อาศัย ด้านการใช้เวลาว่าง ด้าน เศรษฐกิจ ด้านสังคม ด้านสัมพันธภาพในครอบครัว และด้านบทบาทในครอบครัว และการเตรียมตัวด้านการใช้เวลาว่างและด้านสังคมมีความสอดคล้องกัน

ในเรื่องการใช้เวลาที่มีมากขึ้นภายหลังการเกษียณอายุให้เกิดประโยชน์ขณะเดียวกันในต่างประเทศประเด็นในการการเตรียมตัวทางด้านการใช้เวลาว่างและที่อยู่อาศัยรวมกันในด้านการดำเนินชีวิตเช่นกันทำให้มีความคล้ายคลึงกับการศึกษาในประเทศไทยแต่การศึกษาในประเทศไทยจะแยกด้านงานอดิเรกและที่อยู่อาศัยไว้คนละด้านอย่างชัดเจน ซึ่งประเด็น หลักๆ ของการเตรียมตัวก่อนเกษียณทั้งในประเทศและต่างประเทศมีอยู่ทั้งหมด 4 ด้าน ได้แก่ ด้านร่างกาย ด้านจิตใจ ด้านการเงินหรือเศรษฐกิจ และด้านการดำเนินชีวิต ซึ่งการเตรียมตัวก่อนการเกษียณของข้าราชการครู หมายถึงดำเนินการหรือ การปฏิบัติตนของข้าราชการครูในการเตรียมการล่วงหน้าเกี่ยวกับการปรับตัวต่อเหตุการณ์ภายหลังการเกษียณ โดยมีการเตรียมการในด้านต่างๆ ที่เหมาะสม เพื่อการดำเนินชีวิตภายหลังการเกษียณ จำแนกเป็น 4 ด้าน

1) ด้านร่างกาย เป็นการวางแผนในการดูแลสุขภาพของตนเองเพื่อให้พร้อมเข้าสู่ชีวิตหลังการเกษียณ โดยมีการเตรียมใน 4 ประเด็น ดังนี้ ประเด็นที่ 1 ภาวะโภชนาการ ประเด็นที่ 2 การออกกำลังกาย ประเด็นที่ 3 การนอนหลับที่เพียงพอ ประเด็นที่ 4 การตรวจสุขภาพอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง

2) ด้านจิตใจ เป็นการเตรียมพร้อมโดยฝึกตน ให้มีจิตใจแจ่มใสอยู่เสมอ พยายามไม่ วิตกกังวลกับปัญหาใดๆ จนเกินเหตุ มีวิธีการจัดการกับความเครียดที่เกิดขึ้น ตลอดจนมีมุมมองในแง่บวกกับชีวิต ไม่ยึดติดกับอำนาจหน้าที่ที่มีอยู่เดิม ยอมรับกับความเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้นหลังการเกษียณ และรวมถึงการพูดคุยสนทนาเกี่ยวกับการเกษียณกับบุคคลต่างๆ เพื่อการปรับตัวและเตรียมพร้อมก่อนการเกษียณ

3) ด้านการเงิน เป็นการเตรียมเงินเพื่อใช้จ่ายในวัยหลังเกษียณอายุ เพื่อสำรองเงินไว้ใช้เมื่อเข้าสู่วัยผู้สูงอายุ ได้แก่ การออมเงิน การประเมินรายรับ-รายจ่ายและหนี้สินในปัจจุบัน และการเตรียมวางแผนหาแนวทางทำธุรกิจหรืองานหลังการเกษียณเพื่อให้มีรายได้เสริม

4) ด้านการดำเนินชีวิต เป็นการวางแผนในด้านงานอดิเรกหรือการใช้เวลาว่าง คำนึงถึงการใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์ มากกว่าที่จะทำเพื่อหารายได้ เช่น เลี้ยงดูบุตรหลาน ปลูกต้นไม้ ทำสวน เล่นดนตรี วางแผน ท่องเที่ยว หรือการเป็นอาสาสมัครช่วยสอนหนังสือให้กับชุมชนและเข้าร่วมกับกลุ่มชมรม กิจกรรม ต่างๆ ที่เป็นประโยชน์ต่อสังคม เป็นต้น ประกอบกับการวางแผนในการเตรียมหาที่อยู่อาศัยเป็นหลักแหล่ง หรือมีที่พักอาศัยเป็นของตนเองที่มั่นคงวางแผนว่าจะไปใช้

ชีวิตที่จะอยู่ที่ใด รวมถึงคาดการณ์ วางแผนที่จะปรับปรุงซ่อมแซมบ้านให้เหมาะสมกับการดำเนินชีวิตภายหลังเกษียณ

เบญจพร วชิรศรีสุนทร (2545) อ้างถึง ใน กรปภา เจริญชันษา (2557) ให้ความหมายการเตรียมความพร้อมเพื่อการมีงานทำหมายถึง การเตรียมในด้านความรู้ ความสามารถ ทักษะในการปฏิบัติงาน รวมทั้งบุคลิกภาพที่เหมาะสม เพื่อสร้างโอกาสในการมีงานทำ และให้มีความพร้อมในการทำงาน โดยได้งานทำ มีรายได้เพียงพอในการเลี้ยงชีพ มีความมั่นคงในการทำงาน และความพึงพอใจในการทำงาน

นายสุรสีห์ ประสิทธิ์รัตน์ (2558) ได้กล่าวถึงการวางแผนการดำเนินชีวิตหลังเกษียณไว้ว่า การเกษียณอายุนั้นไม่ใช่การสิ้นสุดของชีวิตแต่การเกษียณอายุแล้วนั้นสามารถที่จะดำรงชีวิตต่อไปได้อย่างมีความสุขปราศจากความวิตกกังวลรวมถึงเรื่องกังวลใจได้ถ้ามีการวางแผนหลังการเกษียณทั้ง 3 ด้าน คือ ด้านการเงิน ด้านสุขภาพและจิตใจ และด้านการใช้เวลาว่าง ซึ่งการวางแผนในด้านต่างๆจำเป็นต่อการดำเนินชีวิตหลังการเกษียณอายุ

จากผลการวิจัยของ เพ็ญประภา เบญจวรรณ (2558) พบว่า การเตรียมความพร้อมก่อนเกษียณอายุ เป็นการวางแผนการดำเนินการหรือการปฏิบัติอย่างใดอย่างหนึ่ง เพื่อเป็นการเตรียมตัวในการดำเนินชีวิตภายหลังเกษียณอายุทำงานจึงต้องมีการเตรียมตัวด้านต่างๆ 6 ด้าน ได้แก่ 1) การเตรียมตัวด้านจิตใจ 2) การเตรียมตัวด้านร่างกาย 3) การเตรียมตัวด้านทรัพย์สินเงินทอง 4) การเตรียมตัวด้านกิจกรรมการใช้เวลาว่าง 5) การเตรียมตัวด้านสัมพันธภาพในครอบครัว และ 6) การเตรียมตัวด้านที่อยู่อาศัย ผู้ที่มีการเตรียมตัวที่ดีจะสามารถใช้ชีวิต ภายหลังเกษียณอายุได้อย่างมีความสุข มีคุณภาพชีวิตที่ดี

ค.ศ. 2004 Lee,Law ทำการศึกษาเกี่ยวกับการวางแผนเกษียณและความพึงพอใจต่อการเกษียณอายุกับกลุ่มตัวอย่างประชากรวัยทำงานในประเทศฮ่องกง มีการจำแนกการเตรียมตัวก่อนเกษียณ เป็น 4 ด้าน ได้แก่

1) ด้านร่างกาย ประกอบด้วย การออกกำลังกาย ตรวจเช็คสุขภาพ การหลีกเลี่ยงหรือหยุดพฤติกรรมต่างๆที่ส่งผมเสียต่อสุขภาพ และการซื้อประกันชีวิต

2) ด้านจิตใจ ประกอบด้วย การเข้าร่วมอบรม/สัมมนาหรือเข้าร่วมหลักสูตรการเกษียณ การอ่านหนังสือหรือบทความเกี่ยวกับการเกษียณ การให้ความสนใจเกี่ยวกับการเกษียณ และพูดคุย

เกี่ยวกับการเกษียณอายุของตนกับครอบครัวของตนเอง พูดคุยกับเพื่อนร่วมงานเกี่ยวกับการเกษียณอายุและพูดคุยกับผู้ที่เกษียณแล้วเกี่ยวกับทัศนคติความคิดเห็น

3) ด้านการเงิน ประกอบด้วย การเตรียมสะสมเงินสำหรับการเกษียณอายุ เพื่อการลงทุนระยะยาวในวัยเกษียณรวมถึงการซื้อประกันชีวิตและประกันอุบัติเหตุ

4) ด้านการดำเนินชีวิต ประกอบด้วย การวางแผนในการทำกิจวัตรประจำวันในแต่ละวันว่าจะทำอะไรบ้าง หรือการจัดการวางแผนที่อยู่อาศัย และการวางแผนหางานอดิเรกทำภายหลังการเกษียณ

จากแนวคิดและงานวิจัยที่เกี่ยวข้างต้นเกี่ยวกับการเตรียมตัวก่อนการเกษียณอายุที่ผ่านมานั้น สรุปได้เป็น 8 ด้าน คือ ด้านร่างกาย ด้านจิตใจ ด้านที่อยู่อาศัย ด้านการใช้เวลาว่าง ด้านเศรษฐกิจ (การเงิน) และด้านบทบาทในครอบครัว จะเห็นได้ว่า การเตรียมตัวด้านการใช้เวลาว่าง และด้านสังคม มีความสอดคล้องกันในเรื่องของการใช้เวลาที่มีมากขึ้นภายหลังการเกษียณอายุให้เป็นประโยชน์ ขณะที่ Lee,Law (2004) มีการพูดถึงการเตรียมตัวทางด้านการใช้เวลาว่างและที่อยู่อาศัยรวมกันในด้านการดำเนินชีวิต ซึ่งมีประเด็นที่คล้ายคลึงกับงานวิจัยของนักวิจัยหลายท่าน แต่หากจะแยกงานอดิเรกกับที่อยู่อาศัยไว้คนละด้านอย่างชัดเจน และมีการศึกษาเพิ่มเติมเกี่ยวกับสัมพันธภาพและบทบาทในครอบครัว

สำหรับงานวิจัยนี้ผู้วิจัยได้สรุปได้ว่าการเตรียมตัวก่อนการเกษียณของข้าราชการครูเพื่อการใช้ชีวิตหลังเกษียณ หมายถึง การปฏิบัติตนในการเตรียมตัวล่วงหน้าเกี่ยวกับการปรับตัวต่อเหตุการณ์ภายหลังการเกษียณอายุราชการ โดยมีการเตรียมตัวในด้านต่างๆที่เหมาะสม เพื่อการดำเนินชีวิตภายหลังเกษียณอายุ ซึ่งประเด็นหลักๆ ของการเตรียมตัวเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครู มีอยู่ทั้งหมด 4 ด้าน ได้แก่ ด้านความสมบูรณ์ของร่างการ ด้านความสมบูรณ์ของจิตใจ ด้านการเงินหรือเศรษฐกิจ และด้านการดำเนินชีวิต

จากการเตรียมก่อนการเกษียณอายุในด้านต่างๆที่กล่าวมาข้างต้น ยังมีทฤษฎีเกี่ยวกับการวัดผลแบบสมดุล หรือ หรือ Balance Scorecard (BSC) ซึ่งผู้วิจัยได้เล็งเห็นว่าการวัดผลแบบสมดุลนี้จะสามารถนำมาประยุกต์ใช้ในการเตรียมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจของข้าราชการครู และมีมุมมองในด้านของการเงินที่มีความสอดคล้องกันกับ การวัดผลแบบสมดุล หรือ หรือ Balance Scorecard (BSC) กับการเตรียมตัวก่อนการเกษียณอายุที่กล่าวมาข้างต้น จึงทำให้ผู้วิจัยนำ การวัดผล

แบบสมดุล หรือ หรือ Balance Scorecard (BSC) มาวิเคราะห์ร่วมกับการเตรียมตัวก่อนการเกษียณ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของงานวิจัย โดยจะมีการอธิบายเกี่ยวกับ การวัดผลแบบสมดุล หรือ Balance Scorecard (BSC) ดังนี้

2.2.3 ความหมายของ การวัดผลแบบสมดุล (Balance Scorecard : BSC)

กนกพรรณ บรรลือทรัพย์ ได้ให้ความหมายเกี่ยวกับ การวัดผลแบบสมดุล (Balance Scorecard : BSC) ไว้ว่า แนวคิดหรือเครื่องมือที่ช่วยกำหนดกรอบการวัดผลดำเนินงานขององค์กร เพื่อทำให้การดำเนินงานบรรลุเป้าหมายที่กำหนดไว้ ประกอบด้วย 4 มุมมอง คือ มุมมองด้านการเงิน มุมมองด้านลูกค้า มุมมองด้านกระบวนการภายใน และมุมมองด้านการเรียนรู้และการเจริญเติบโต ซึ่งทั้ง 4 มุมมองจะต้องมีความสมดุลและสัมพันธ์ซึ่งกันและกัน ดังนี้

มุมมองด้านการเงิน หมายถึง ระบบควบคุมทางการเงินที่ดี การลงทุนเพื่อบริการที่ดีขึ้น การลดต้นทุนค่าใช้จ่าย หรือการเพิ่มประสิทธิภาพของงาน แต่มีค่าใช้จ่ายเท่าเดิม มีสภาพคล่องในการใช้จ่ายเงิน ไม่หยุดชะงัก เพื่อวัดความสามารถในการทำกำไร และเน้นการเจริญเติบโตขององค์กร

มุมมองด้านลูกค้า หมายถึง ปัจจัยภายนอกที่องค์กรต้องคำนึงถึงลูกค้าเป็นสำคัญ เกี่ยวกับความต้องการของลูกค้าและความสะดวกสบายในการเข้าถึงสินค้าหรือบริการต่างๆขององค์กร

มุมมองด้านกระบวนการภายใน หมายถึง การเตรียมพร้อมสำหรับการดำเนินงานและการปฏิบัติงานภายในองค์กร โดยเอื้ออำนวยต่อการพัฒนา และปรับปรุงประสิทธิภาพขององค์กร เช่น การฝึกทักษะในการทำงานของบุคลากร การใส่ใจในการบริการ การทำงานเป็นทีม การทำงานร่วมกับผู้อื่น มีความมุ่งมันในการทำงานให้สำเร็จ

มุมมองด้านการเรียนรู้และการเจริญเติบโต หมายถึง ความคิดริเริ่มใหม่ๆ เพื่อสร้างคุณค่าให้กับองค์กร ตลอดจนคาดคะเนความต้องการของลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการ ระบบงานให้ที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้า ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

อารยา แป๊ะป๋อง (2558) ได้ให้ความหมายเกี่ยวกับ การวัดผลแบบสมดุล (Balance Scorecard : BSC) ไว้ว่า Balance Scorecard เป็นเครื่องมือการจัดการที่ช่วยในการปรับแปลงวิสัยทัศน์และเป้าหมายที่องค์กรวางแผนไว้ เพื่อนำมาสู่การปฏิบัติจริงและใช้ควบคุมการดำเนินการต่างๆ ในองค์กร รวมไปถึงการวัดผลประเมินผลด้วย โดย Balance Scorecard จะให้ความสำคัญใน

4 มุมมอง คือ มุมมองด้านการเงิน มุมมองด้านลูกค้า มุมมองด้านกระบวนการ และมุมมองด้านการเรียนรู้และพัฒนา ทั้งนี้ การวัดผลการดำเนินการจะต้องมีความสมดุลกันระหว่างตัวชี้วัดกับมุมมองของทั้ง 4 ด้าน

จากความหมายที่กล่าวมาข้างต้น สรุปความหมายที่นำมาใช้ในงานวิจัยครั้งนี้ได้ว่า การใช้การวัดแบบสมดุล (Balance Scorecard : BSC) ทั้ง 4 มุมมอง คือ มุมมองด้านการเงิน มุมมองด้านการบริหารจัดการ มุมมองด้านลูกค้า และมุมมองด้านการเรียนรู้และพัฒนา เพื่อสำรวจการเตรียมความพร้อมในการเริ่มต้นธุรกิจของข้าราชการครูหลังเกษียณ โดยนำมาวิเคราะห์ร่วมกับการเตรียมความพร้อมทั้ง 4 ด้าน ซึ่งจะทำให้การเตรียมตัวในการเริ่มต้นธุรกิจของข้าราชการครูหลังเกษียณมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

2.2.4 องค์ประกอบของ การวัดแบบสมดุล (Balance Scorecard : BSC)

การวัดผลแบบสมดุล หรือ หรือ Balance Scorecard (BSC) ซึ่งเป็นแนวคิดของ Professor Robert Kaplan อาจารย์จากมหาวิทยาลัย Havard และ Dr. David Norton ซึ่งเป็นที่ ปรึกษาทางด้านการจัดการ Kaplan และ Norton ได้ให้คำนิยามของ Balanced Scorecard ว่าเป็นเครื่องมือในด้านการบริหารที่ช่วยให้องค์กรสามารถบริหารกลยุทธ์โดยผ่านทางการวัดผล การปฏิบัติงาน เพื่อให้ทิศทางการดำเนินงานภายในองค์กรเป็นไปในแนวทางเดียวกัน โดยพิจารณาตัวชี้วัดในสี่มุมมอง ทั้งมุมมองที่เป็นตัวเงินและมุมมองที่ไม่ใช่ตัวเงิน (Kaplan & Norton, 1996) โดย Balance Scorecard จะประกอบด้วยทั้งนี้มุมมองนี้ จะเชื่อมโยงโดยใช้หลักการและเหตุผล (Cause and Effect) โดยเริ่มจากเป้าหมายองค์กร คือการอยู่รอด ความสามารถในการแข่งขัน และทำกำไร (มุมมองทางด้านการเงิน) ซึ่งจะเป็นไปได้ ก็ต่อเมื่อลูกค้ามีความพึงพอใจเมื่อใช้สินค้าหรือบริการขององค์กร (มุมมองทางด้านลูกค้า) ซึ่งจะเป็นไปได้โดยองค์กรจะต้องมีกระบวนการจัดการภายในองค์กรที่มีประสิทธิภาพและ เอื้ออำนวยต่อการดำเนินงาน (มุมมองทางด้านกระบวนการทำงานภายในองค์กร) ซึ่งเกิดจากการ พัฒนาและการเรียนรู้และการเจริญเติบโตขององค์กร (มุมมองด้านการเรียนรู้และการเติบโต)

1) มุมมองทางด้านการเงิน (Financial Perspective) เป็นมุมมองที่จะทำให้องค์กร ทราบว่า จะต้องทำอย่างไรเพื่อให้ประสบความสำเร็จทางด้านการเงินในองค์กรหรือองค์กรต้องการ

ประสบความสำเร็จทางด้านการเงินอย่างไร ยกตัวอย่างเช่น กำไรอาจเป็นสิ่งที่องค์กรต้องการมากที่สุดทางด้านการเงิน ดังนั้นกำไรจึงเป็นตัววัดตัวหนึ่งในมุมมองทางด้านการเงิน เป็นต้น

2) มุมมองทางด้านลูกค้า (Customer Perspective) เป็นมุมมองที่จะทำให้องค์กร ทราบว่าองค์กรควรจะต้องทำอะไรหรือเป็นอย่างไรในสายตาหรือมุมมองของลูกค้าเพื่อที่จะบรรลุ เป้าหมายขององค์กร เช่น ลูกค้าอาจต้องการให้องค์กรสามารถจัดส่งสินค้าให้ตรงเวลา ดังนั้นความตรงต่อเวลาในการจัดส่งสินค้าถึงลูกค้าก็จะนำมาซึ่งความพึงพอใจของลูกค้า ซึ่งจะเป็นตัววัดตัวหนึ่งในมุมมองทางด้านลูกค้า เป็นต้น

3) มุมมองทางด้านกระบวนการจัดการภายใน (Internal Business Process) เป็นมุมมองที่จะทำให้องค์กรทราบว่า องค์กรจะต้องมีการจัดการการทำงานภายในอย่างไร เพื่อที่จะให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจ

4) มุมมองทางด้านการเรียนรู้และการเติบโต (Learning and Growth) เป็นมุมมองที่จะทำให้องค์กรทราบว่า องค์กรจะต้องพิจารณาให้มีการพัฒนาและปรับปรุงอย่างไร เพื่อที่จะบรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้ได้อย่างยั่งยืน

ในปัจจุบันการประเมินผลองค์กรไม่สามารถใช้ตัวชี้วัดทางการเงินได้เพียงอย่างเดียว ผู้บริหารต้อง พิจารณามุมมองอื่นๆ ประกอบด้วย ซึ่งประเด็นนี้คือจุดเริ่มต้นหรือที่มาของการประเมินผลการปฏิบัติงานเชิง ดุลยภาพ เพื่อเป็นเครื่องมือในการประเมินผลองค์กร ว่าการวัดผลการปฏิบัติงานประกอบด้วยมุมมอง (Perspective) 4 มุมมอง (พสุ เดชะรินทร์, 2545) ได้แก่

1. มุมมองด้านการเงิน (Financial Perspectives) เป็นมุมมองที่มีความสำคัญอย่างยิ่งโดยเฉพาะ สำหรับองค์กรธุรกิจที่มุ่งแสวงหากำไร ทั้งนี้เนื่องจากมุมมองด้านการเงินจะเป็นตัวที่บอกว่า กลยุทธ์ที่ได้กำหนด ขึ้นมา และการนำกลยุทธ์ไปใช้ในทางปฏิบัติก่อให้เกิดผลดีต่อการดำเนินงานขององค์กรหรือไม่ภายใต้กลยุทธ์ ด้านการเงินนั้น ประกอบด้วยวัตถุประสงค์ที่สำคัญ 2 ด้าน ได้แก่

1) ด้านการเพิ่มขึ้นของรายได้ (Revenue Growth) มีแนวปฏิบัติดังนี้

1.1) สร้างเครือข่ายในการจัดจำหน่าย โดยการเพิ่มจุดขายใหม่ เพื่อหาแหล่งรายได้ใหม่

1.2) เพิ่มมูลค่าการใช้ผลิตภัณฑ์และบริการให้แก่ลูกค้า ทั้งนี้เพื่อวัตถุประสงค์เพิ่มความสามารถในการทำกำไรจากลูกค้าเก่า ลูกค้ายังเกิดความพึงพอใจ

1.3) สร้างพันธมิตรทางธุรกิจ เพิ่มตัวแทนจำหน่าย

2) ด้านการเพิ่มความสามารถในการผลิตและการบริหารจัดการ มีแนวปฏิบัติดังนี้

2.1) ปรับโครงสร้างค่าใช้จ่ายในการผลิต และการบริหารจัดการ

2.2 ใช้ประโยชน์สูงสุดจากสินทรัพย์ที่มีอยู่

2.3) เพิ่มการลงทุน เพื่อหวังผลในการเก็บเกี่ยวรายได้ในระยะยาว

2. มุมมองด้านลูกค้า (Customer Perspectives) ประกอบด้วยวัตถุประสงค์หลักที่สำคัญ 5 ประการ ได้แก่

2.1) ส่วนแบ่งตลาด (Market Share) โดยตัวชี้วัดที่สำคัญ เช่น ส่วนแบ่งตลาดเปรียบเทียบกับคู่แข่งที่สำคัญ

2.2) การรักษาลูกค้าเก่า (Customer Retention) เป็นการวัดความสามารถในการรักษาฐานลูกค้าเดิมขององค์กร ซึ่งในปัจจุบันเป็นสิ่งที่สำคัญมาก

2.3) การเพิ่มลูกค้าใหม่ (Customer Acquisition) เป็นการวัดความสามารถขององค์กรในการแสวงหาลูกค้าใหม่ โดยตัวชี้วัดที่สำคัญ เช่น จำนวนลูกค้าใหม่ต่อลูกค้าทั้งหมด หรือจำนวนลูกค้าที่เพิ่มขึ้น หรือรายได้จากลูกค้าใหม่ต่อรายได้ทั้งหมด เป็นต้น

2.4) ความพึงพอใจของลูกค้า (Customer Satisfaction) เป็นการวัดความพึงพอใจของลูกค้าที่มีต่อสินค้าและบริการขององค์กร หรือตัวองค์กรเอง

2.5) กำไรต่อลูกค้า (Customer Profitability) โดยตัวชี้วัดที่สำคัญ เช่น กำไรต่อลูกค้า 1 ราย ซึ่งการที่จะสามารถทราบกำไรต่อลูกค้าหนึ่งรายได้นั้นจะต้องทราบรายได้และต้นทุนต่อลูกค้าหนึ่งราย ก่อนซึ่งการจัดทำต้นทุนตามกิจกรรมในระบบ Activity Based Costing (ABC) จะทำให้ สามารถทราบต้นทุนต่อลูกค้า

ในการกำหนดมุมมองด้านลูกค้า องค์กรจะต้องมีการกำหนดกลุ่มของลูกค้าที่ตนเองจะมุ่งตอบสนองให้ ชัดเจน จากนั้นจะต้องแสวงหาคุณค่าที่องค์กรจะต้องนำเสนอเพื่อตอบสนองต่อความ

ต้องการของลูกค้ากลุ่ม นั้น ซึ่งคุณค่าที่องค์กรจะนำเสนอให้กับลูกค้ามี 3 ด้าน และองค์กรเองจะต้องมีความชัดเจนว่าจะมุ่งนำเสนอ คุณค่าในด้านใด องค์กรไม่สามารถเก่งในทุกด้านได้ จะต้องเลือกที่จะเก่งในด้านใดด้านหนึ่ง ส่วนคุณค่าในด้าน อื่นๆนั้นองค์กรต้องรักษาไว้ไม่ให้ต่ำกว่ามาตรฐาน โดยคุณค่าที่องค์กรมุ่งนำเสนอ (Value Proposition) ทั้ง 3 ประการประกอบด้วย

1) การเป็นผู้นำด้านสินค้าและบริการ (Product/Service Leadership) ซึ่งเป็นคุณค่าในด้านความ เป็นผู้นำในด้านของสินค้าและบริการไม่ว่าจะเป็นในด้านของเทคโนโลยี การออกแบบ การใช้งาน เป็นต้น

2) การดำเนินงานที่เป็นเลิศ (Operation Efficiency) ได้แก่ การที่องค์กรมีการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพที่สูง ทำให้สามารถนำเสนอสินค้าและบริการที่ได้มาตรฐานในต้นทุนที่ต่ำ อันจะส่งผลให้ราคา ความเหมาะสม

3) ความใกล้ชิดกับลูกค้า (Customer Intimacy) ได้แก่ การที่องค์กรมีความใกล้ชิดกับลูกค้าสามารถปรับตัวและเปลี่ยนแปลง เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ตลอดเวลา

3. มุมมองด้านกระบวนการภายใน (Internal Business Process Perspective) มุมมองนี้ให้ความสำคัญกับกระบวนการภายในองค์กรที่มีความสำคัญจะช่วยนำเสนอคุณค่าที่ลูกค้าต้องการ โดยสามารถ นำแนวคิดในด้านลูกโซ่แห่งคุณค่า (Value Chain) ที่ระบุว่าองค์กรประกอบด้วยกิจกรรมที่สำคัญที่เป็น กิจกรรมหลักได้แก่

3.1) Inbound Logistics ได้แก่ กิจกรรมต่างๆที่เกี่ยวข้องกับการได้รับการขนส่ง การจัดเก็บและการแจกจ่ายวัตถุดิบและ inputs ต่างๆ เช่น การจัดการวัตถุดิบ การควบคุมวัตถุดิบ การบริหารคลังสินค้า การจัดทำกำหนดเวลาของรถขนส่งในการเดินทางไป-กลับกับแหล่งวัตถุดิบ

3.2) Operations ได้แก่ กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการเปลี่ยนหรือแปรรูปวัตถุดิบต่างๆ ให้ออกมาเป็นสินค้า ซึ่งได้แก่ กิจกรรมต่างๆ เช่น การแปรรูป การประกอบ การบรรจุหีบห่อ การดูแลรักษาเครื่องจักร การทดสอบ

3.3) Outbound Logistics ได้แก่ กิจกรรมต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการจัดเก็บรวบรวม จัดจำหน่ายสินค้าและบริการที่เสร็จแล้วไปยังผู้บริโภค เช่น การจัดการคลังสินค้า การจัดตารางการเดินรถเพื่อขนส่งสินค้า

3.4) Marketing and Sales ได้แก่ กิจกรรมต่างๆ ที่เกี่ยวกับการชักจูงให้ลูกค้าซื้อ

4. มุมมองด้านการเรียนรู้และการพัฒนา (Learning and Growth Perspective) เป็นมุมมองที่มี ความสำคัญมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งเป็นมุมมองที่ให้ความสำคัญต่ออนาคตขององค์กร โดยส่วนใหญ่ วัตถุประสงค์ภายใต้มุมมองนี้จะแบ่งเป็น 3 ด้านหลักๆ ได้แก่ ด้านเกี่ยวกับทรัพยากรบุคคลภายในองค์กร ด้านเกี่ยวกับระบบข้อมูลสารสนเทศ และด้านเกี่ยวกับวัฒนธรรมองค์กร ระบบการจูงใจ และโครงสร้างองค์กร ซึ่งภายใต้วัตถุประสงค์ที่เกี่ยวข้องกับด้านทรัพยากรบุคคลภายในองค์กรนั้น มีพื้นฐานมาจากการพิจารณาว่าใน อันที่จะบรรลุวัตถุประสงค์ในมุมมองอื่นๆนั้น บุคลากรภายในองค์กรนั้นเป็นปัจจัยที่มีความสำคัญที่สุด ทำให้ องค์กรต่างๆมักจะพิจารณาวัตถุประสงค์ในด้านทรัพยากรบุคคล คือ 1) ทักษะความสามารถของพนักงาน ซึ่งมักจะวัดได้ในหลายลักษณะ เช่น จำนวนชั่วโมงที่พนักงานได้รับการอบรมต่อปี หรือการทำ Competency Test หรือการทำ Strategic Skills Coverage (เป็นการสำรวจทักษะที่มีความสำคัญต่อกลยุทธ์ขององค์กร และพิจารณาว่ามีพนักงานที่มีทักษะในด้านนั้นๆ เพียงพอหรือยัง) เป็นต้น 2) ทัศนคติและความพึงพอใจของพนักงาน ซึ่งโดยมากมักจะวัดด้วยการทำสำรวจทัศนคติของพนักงาน 3) อัตราการหมุนเวียน เข้าออกของ พนักงาน ซึ่งมักจะวัดโดยพิจารณาจากอัตราการเข้า ออกของพนักงาน

โดยในแต่ละองค์ประกอบในแต่ละด้านของการวัดผลแบบสมดุล หรือ Balance Scorecard (BSC) ที่กล่าวมาข้างต้น ในแต่ละด้านนั้นสามารถนำมาประยุกต์ใช้ในการเตรียมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครูและเพิ่มประสิทธิภาพในการเตรียมความพร้อมก่อนการเกษียณอายุการทำงานเพื่อชีวิตหลังเกษียณอายุได้

สำหรับการศึกษานี้กำหนดให้ การเตรียมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครู หมายถึง การเตรียมการล่วงหน้าหรือความพร้อมในการดำเนินชีวิตหลังเกษียณเพื่อให้มีความพร้อมในการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณอายุราชการ ซึ่งนำมาสู่รายได้ และความสุขของข้าราชการครู ในการดำเนินชีวิตหลังการเกษียณอายุราชการ โดยมีการเตรียมตัวในด้านต่างๆ ที่เหมาะสมกับการเริ่มต้นธุรกิจหลังการเกษียณ จำแนกเป็น 7 ด้าน ดังนี้

1) ด้านความสมบูรณ์ของร่างกาย เป็นการเตรียมความพร้อมในด้านการดูและสุขภาพร่างกาย ได้แก่ การออกกำลังกาย การตรวจเช็คสุขภาพ การหลีกเลี่ยงหรือหยุดพฤติกรรมต่างๆที่ส่งผลเสียต่อสุขภาพ และการซื้อประกันชีวิต ทั้งหมดนี้เพื่อที่จะทำให้มีกำลังในการเตรียมความ

พร้อมในการเริ่มต้นธุรกิจ ที่ยังคงต้องใช้ความสมบูรณ์ของสุขภาพหรือร่างกายในการทำงานหลังการเกษียณอายุ

2) ด้านความสมบูรณ์ของจิตใจ เป็นการเตรียมความพร้อมในด้านจิตใจ ได้แก่ การฝึกตนให้มีจิตใจแจ่มใสอยู่เสมอ ไม่วิตกกังวลกับปัญหาใดๆจนเกินเหตุ การจัดการกับความเครียดที่เกิดขึ้นและมีมุมมองในแง่บวกกับชีวิต ไม่ยึดติดกับอำนาจหน้าที่ที่มีอยู่เดิม ยอมรับกับความเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้นหลังการเกษียณ และการพูดคุยสนทนาเกี่ยวกับการเกษียณกับบุคคลต่างๆ ซึ่งในด้านความสมบูรณ์ของจิตใจถือเป็นด้านหนึ่งที่สำคัญเพราะว่า การที่จะเริ่มต้นธุรกิจถ้าในใจยังคงคิดวิตกกังวลอยู่มาก แรงที่จะเริ่มต้นธุรกิจก็ไม่มีไปด้วยเมื่อบุคคลมีการเตรียมความพร้อมในด้านจิตใจเป็นอย่างดีแล้วก็จะมีมุมมองที่แตกต่างออกไปจากคนที่วิตกกังวลนั่นเอง ทำให้การเริ่มธุรกิจอาจจะเป็นไปได้ง่าย

3) ด้านการเงิน เป็นการเตรียมความพร้อมในด้านของตัวเงินเพื่อที่จะนำไปใช้จ่ายภายหลังการเกษียณอายุ ได้แก่ การประเมินรายรับ-รายจ่าย การเตรียมสะสมเงินสำหรับการเกษียณอายุเพื่อการลงทุนระยะยาวในวัยเกษียณ การซื้อประกันชีวิตและประกันอุบัติเหตุและการเตรียมหางานสำรองในกรณีที่ต้องการรายได้เพิ่ม

4) ด้านการดำเนินชีวิต เป็นการวางแผนในด้านการดำเนินชีวิต ได้แก่ การวางแผนในการทำกิจวัตรประจำวันในแต่ละวันว่าจะทำอะไรบ้าง การจัดการวางแผนที่อยู่อาศัย การวางแผนหางานอดิเรกทำภายหลังการเกษียณ ทั้งนี้ในด้านของการดำเนินชีวิตมีส่วนในการเริ่มต้นธุรกิจของข้าราชการครูที่กำลังจะเกษียณเพราะเมื่อมีการหางานอดิเรกทำอาจจะเป็นธุรกิจขนาดย่อม ก็ก่อให้เกิดรายได้ และความสุขของบุคคลนั้น หรืออาจจะมีการเปิดธุรกิจเล็กๆภายในที่อยู่อาศัยเพื่อทำให้เกิดความสุขและไม่เหงา

5) ด้านการบริหารจัดการ เป็นการเตรียมความพร้อมเกี่ยวกับการบริหารจัดการเกี่ยวกระบวนการในการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณ ว่าควรมีกระบวนการใดเริ่มก่อนและหลังเพื่อทำให้ธุรกิจเริ่มต้นได้อย่างมีประสิทธิภาพ ได้แก่ การใช้ความถนัดหรือทักษะเฉพาะในการเริ่มทำธุรกิจ การวางแผนเกี่ยวกับการคิดค้นสินค้าหรือบริการ และกระบวนการภายในของการทำธุรกิจ

6) ด้านการเรียนรู้และพัฒนา เป็นการเตรียมความพร้อมในด้านของตัวบุคคล ได้แก่ ทักษะความสามารถของพนักงาน ด้านเกี่ยวกับระบบข้อมูลสารสนเทศ และด้านเกี่ยวกับวัฒนธรรมองค์กร

ระบบการจูงใจและโครงสร้างองค์กร ซึ่งการเตรียมการด้านการเรียนรู้และพัฒนาเป็นด้านที่สำคัญด้านหนึ่งที่ตัวบุคคลนั้น จะต้องให้ความใส่ใจเป็นอยากมาก เพื่อให้การเริ่มต้นธุรกิจเป็นไปได้อย่างราบรื่นและมีประสิทธิภาพ

7) ด้านความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับลูกค้า เป็นการเตรียมความพร้อมในด้านของลูกค้าที่ผู้ทำธุรกิจต้องการจะนำคุณค่าของสินค้าหรือบริการของเราไปเสนอต่อกลุ่มลูกค้า และตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้า ได้แก่ การรู้ว่าลูกค้าของธุรกิจคือใคร การรู้ว่าการแบ่งกลุ่มลูกค้าทำอย่างไร การติดต่อสื่อสารกับลูกคือทำอย่างไร การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าทำอย่างไรและการสร้างความแตกต่างของสินค้าเพื่อรักษาลูกค้าเก่าและเพิ่มลูกค้าใหม่ ซึ่งในด้านของความรู้และความเข้าใจลูกค้านั้นจะต้องมีการกำหนดหรือแบ่งกลุ่มของลูกค้าได้อย่างชัดเจน เพื่อการเริ่มต้นธุรกิจที่มีประสิทธิภาพ

ดังนั้นสำหรับการศึกษาในครั้งนี้ กำหนดให้การเตรียมตัวเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครู คือ การดำเนินการหรือการการเตรียมตัวล่วงหน้าหรือการปรับตัวต่อเหตุการณ์ภายหลังเกษียณ โดยมีการเตรียมตัวด้านต่างๆที่เหมาะสมเพื่อการดำเนินชีวิตหลังการเกษียณอายุราชการ แบ่งเป็น 7 ด้าน ได้แก่ 1) ด้านการเงิน 2) ด้านความสมบูรณ์ของร่างกาย 3) ด้านความสมบูรณ์ของจิตใจ 4) การดำเนินชีวิต 5) ด้านการบริหารจัดการ 6) ด้านการเรียนรู้และพัฒนา และ 7) ด้านความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับลูกค้า ซึ่งทั้ง 7 ด้านจะสามารถบอกถึงการเตรียมตัวเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครูได้ชัดเจน

2.3 รูปแบบธุรกิจ (**Business Model**)

2.3.1 ความหมายของรูปแบบธุรกิจ

Mitchell and Coles (2003) ที่ได้ให้คำนิยามรูปแบบธุรกิจไว้ว่า รูปแบบธุรกิจ คือ การผสมผสานคำตอบของคำถาม 7 คำถาม คือ ใคร อะไร เมื่อไหร่ ที่ไหน อย่างไร และเท่าไหร่ ที่เกี่ยวข้องกับการส่งมอบคุณค่าของสินค้าหรือบริการให้ผู้บริโภค รวมทั้งผู้เกี่ยวข้องอื่นๆ เช่น พนักงานขององค์กร พันธมิตรคู่ค้า ซัพพลายเออร์ ผู้จัดจำหน่าย เจ้าของ รวมถึงหน่วยงานที่องค์กรเกี่ยวข้อง เป็นต้น โดยอธิบาย 7 คำถามได้ดังนี้ 1)ใคร หมายถึง กลุ่มเป้าหมายที่องค์กรต้องการนำเสนอคุณค่า 2)อะไร คือ สิ่งที่องค์กรต้องการนำเสนอแก่กลุ่มเป้าหมายนั้น 3) เมื่อไหร่ คือ

ช่วงเวลาไหนที่ควรนำเสนอคุณค่านั้นแก่กลุ่มเป้าหมาย 4) ทำไม หมายถึง เหตุการณ์ที่องค์กรต้องการนำเสนอคุณค่านั้นแก่กลุ่มเป้าหมาย 5)ที่ไหน หมายถึง สถานที่ที่องค์กรสามารถส่งมอบคุณค่านั้นให้แก่กลุ่มเป้าหมายได้ 6)อย่างไร หมายถึง วิธีที่องค์กรจะเสนอคุณค่าแก่กลุ่มเป้าหมาย และ 7)เท่าไหร่ คือ คุณค่าที่องค์กรนำเสนอก่อให้เกิดกำไรเท่าไหร่

Chesbrough (2007) ได้ให้คำนิยามความหมายไว้ว่า รูปแบบธุรกิจ หมายถึง กรอบแนวความคิดที่เป็นประโยชน์ต่อผลลัพธ์ในการดำเนินธุรกิจ โดยรูปแบบธุรกิจที่พบจะมีหน้าที่สำคัญ 2 ประเภท 1) Value Creation คือ การสร้างคุณค่าของการระบุกิจกรรมทั้งหมด ตั้งแต่เริ่มได้ส่วนประกอบหรือวัตถุดิบมาจนกระทั่งนำไปสร้างความพึงพอใจหรือการตอบสนองต้อผู้บริโภค ซึ่งการทำกิจกรรมดังกล่าวจะส่งผลให้เกิดมูลค่าเพิ่มขึ้นในสินค้าหรือบริการนั้นๆ 2) Value Capture คือ การได้รับประโยชน์จากการเพิ่มมูลค่าที่สร้างขึ้นในส่วนของ Value Creation ในด้านของการระบุทรัพยากร สินทรัพย์ หรือสถานะของการทำกิจกรรมต่างๆ เพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันให้กับองค์กร

Osterwalder and Pigneur (2010) ได้มีการกล่าวถึง Value Creation และ Value Capture แต่จะต่างออกไปจากข้างต้น คือการอธิบายการส่งมอบคุณค่า(Value Deliver)ขององค์กรด้วย

Moeller M., Stolla C., and Doujak A. (2008) ได้กล่าวไว้ว่า รูปแบบธุรกิจ คือ การระบุการกระทำขององค์กรในการสร้าง และส่งมอบคุณค่าที่มีประโยชน์เชิงพาณิชย์ โดยการนำเสนอองค์ประกอบขององค์ประกอบของรูปแบบธุรกิจจะอยู่ในรูปของการตอบคำถามเกี่ยวกับผู้บริโภคและองค์กร ประกอบด้วย 3 องค์ประกอบดังนี้ 1) Who เป็นการตั้งคำถามว่าใครคือกลุ่มเป้าหมายของการทำธุรกิจขององค์กร 2) What เป็นการตั้งคำถามว่าอะไรคือสิ่งที่องค์กรต้องการนำเสนอต่อกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย อะไรคือคุณค่าที่องค์กรสร้าง อะไรคือสิ่งที่องค์กรทำการดำเนินการแก้ปัญหาให้กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย รวมทั้งอะไรคือทรัพยากรหลักขององค์กรที่ต้องมี 3) How เป็นการตั้งคำถามว่า องค์กรเราจะเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้อย่างไร ทำอย่างไรให้ผู้บริโภคพึงพอใจและทำการส่งมอบคุณค่าอย่างไร โดยพิจารณาการติดต่อสื่อสารจากจุดประสงค์ที่องค์กรต้องการติดต่อผู้บริโภค 4 ประการ คือ การสร้างการรับรู้(Awereness) การซื้อ(Purchase) การส่งมอบ(Delivery) และการสื่อสารหลังการขาย(After Sales) นอกจากนี้ยังรวมถึงการสร้างรายได้และต้นทุนขององค์กรว่ามีโครงสร้างอย่างไร กิจกรรมหลักที่ใช้ในการดำเนินงานขององค์กรเป็นอย่างไร

รูปแบบธุรกิจ เป็นสิ่งที่ใช้อธิบายว่ากิจกรรมหรือธุรกิจนั้น จะสามารถสร้างผลกำไรหรือรายได้ได้อย่างไร นำมาใช้ในการพิจารนาว่ากิจกรรมหรือธุรกิจนั้นๆ สร้างความเข้าใจได้อย่างชัดเจนเพื่อให้ทราบถึงการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับกิจกรรมหรือธุรกิจได้อย่างไรบ้าง สำหรับลูกค้าหรือผู้ที่มีส่วนได้ส่วนเสียกับกิจกรรมหรือธุรกิจ แต่ถ้ามองในอีกมุมหนึ่ง รูปแบบธุรกิจ คือวิธีการสร้างคุณค่าให้กับนวัตกรรมของธุรกิจ ซึ่งรูปแบบธุรกิจ(Business Model) จะแตกต่างจากแผนธุรกิจ (Business Plan) เพราะแผลธุรกิจคือรายละเอียดต่างๆของการดำเนินการและการคาดหมายผลประกอบการของธุรกิจ ซึ่งจะประกอบด้วยรายละเอียดจำนวนมาก รวมทั้ง Financial Projection ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญสำหรับการระดมเงินทุนจากนักลงทุนหรือการกู้เงินจากสถาบันการเงิน แต่รูปแบบธุรกิจมีรายละเอียดน้อยกว่าแผลธุรกิจมาก โดยเป็นสิ่งที่กำหนดแนวทาง (Direction) และหลักการ (Concept) ที่กิจการหรือธุรกิจจะใช้ในการดำเนินงานให้ประสบความสำเร็จและมีผลกำไร รูปแบบธุรกิจจึงเป็นการอธิบายแนวคิดของเจ้าของกิจการหรือธุรกิจเพื่อไปเสนอให้ผู้ที่มีส่วนได้ส่วนเสียให้เข้าใจได้อย่างรวดเร็ว ซึ่งเป็นเครื่องมีที่กำหนดกลยุทธ์ในการกำหนดหลักการ (Concept) และตรรกะ (Logic) ในการดำเนินกิจการหรือธุรกิจขององค์กร เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มตอบสนองต่อความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและก่อให้เกิดผลกำไรและความมั่นคง ของกิจการหรือธุรกิจในระยะยาว

จากการพิจารนาคำนิยามความหมายทั้งหมดในข้างต้นสามารถสรุปได้ว่า รูปแบบธุรกิจคือกรอบความคิดที่ระบุขั้นตอนในการทำงานขององค์กรในการสร้างและมอบคุณค่าที่มีประโยชน์ในเชิงพาณิชย์ โดยส่วนใหญ่เป็นการนำเสนอองค์ประกอบของรูปแบบธุรกิจจะอยู่ในรูปแบบคำถามเกี่ยวกับผู้บริโภคและองค์กร ซึ่งประกอบด้วย 3 องค์ประกอบดังนี้ 1)Who 2)What 3)How ของธุรกิจ ในส่วนของ How ยังมีช่องทางในการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย (Channel) เป็นอย่างไรประกอบด้วย 4 องค์ประกอบ ดังนี้ 3.1)การสร้างการรับรู้(Awareness) 3.2)การซื้อ (Purchase) 3.3) การส่งมอบ (Delivery) และ 3.4)การสื่อสารหลังการขาย (After Sales)

2.3.2 องค์ประกอบของรูปแบบธุรกิจ

องค์ประกอบของรูปแบบธุรกิจคือส่วนที่สำคัญในการวางแผนในการประกอบธุรกิจ ที่ทำให้การดำเนินธุรกิจเป็นไปได้อย่างมีประสิทธิภาพ ดังนั้นจากการกล่าวถึงองค์ประกอบในธุรกิจของ Osterwalder and Pigneur (2010) ได้คิดค้นและพัฒนารูปแบบธุรกิจได้นำเสนอองค์ประกอบ

ของรูปแบบธุรกิจไว้ว่า องค์ประกอบของรูปแบบธุรกิจที่มีการเขียนแผนภาพในการวิเคราะห์นั้น ประกอบไปด้วย 9 องค์ประกอบ ดังนี้

1) กลุ่มลูกค้า (Customer Segments)

2) คุณค่าของสินค้าหรือบริการ (Value Propositions)

3) ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า (Channels)

4) ความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationships)

5) รายได้หลัก (Revenue Streams)

6) ทรัพยากรหลัก (Key Resources)

7) กิจกรรมหลัก (Key Activities)

8) พันธมิตรหลัก (Key Partnerships)

9) โครงสร้างต้นทุน (Cost Structure)

ซึ่งจากการสำรวจผู้นำไปใช้จริงกว่า 1,300 คนจากการดาวโหลดแผนภาพของ 9 องค์ประกอบ ไปใช้ทั่วโลกกว่า 5 ล้านคน ในปี 2015 พบว่า มีการนำไปใช้พัฒนาธุรกิจใหม่ ร้อยละ 36 มีการนำไปพัฒนาสินค้าใหม่ ร้อยละ 21 และ มีการนำไปใช้ ปรับกลยุทธ์ในองค์กร ร้อยละ 19 (BMC Thailand, 2560)จากผลสำรวจที่ได้มองเห็นว่า รูปแบบธุรกิจทั้ง 9 องค์ประกอบนี้ จะสามารถนำไปพัฒนาธุรกิจใหม่ให้กับผู้เริ่มทำธุรกิจได้เป็นอย่างดี ผู้วิจัยจึงมีการศึกษาเกี่ยวกับรูปแบบธุรกิจทั้ง 9 องค์ประกอบ ดังต่อไปนี้

1) กลุ่มลูกค้า (Customer Segments) คือ การแบ่งกลุ่มเป้าหมายหรือกลุ่มขององค์กรที่แตกต่างกัน ซึ่งเป็นกลุ่มที่เป็นเป้าหมายขององค์กรในการเข้าถึงและนำเสนอรวมทั้งองค์กรจะสร้างคุณค่าให้ใครและใครคือลูกค้าที่สำคัญที่สุดและเป็นกลุ่มเป้าหมายขององค์กร มีความหมายตรงกับแนวคิดของ Magretta (2002) Skarzynski and Gibson (208) และ Lindgardt, Reeves, Stalk, and Deimler (2009) ซึ่งลูกค้าหรือกลุ่มเป้าหมายเป็นหัวใจสำคัญของรูปแบบธุรกิจ ถ้าไม่มีลูกค้า องค์กรก็ไม่สามารถอยู่รอดได้ เพื่อให้องค์กรสร้างความพึงพอใจให้เกิดขึ้นได้นั้น องค์กรจะต้องจัดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้ชัดเจนเป็นกลุ่มเฉพาะๆ ซึ่งพิจารณาจากความต้องการที่เหมือนกัน ลักษณะ

พฤติกรรมที่เหมือนกันกันและทัศนคติต่างๆ จากนั้นองค์กรจะต้องตัดสินใจเลือกกลุ่มเป้าหมายที่องค์กรต้องการที่เหมาะกับสินค้าหรือบริการนั้นๆในการเข้าถึง และกลุ่มเป้าหมายใดที่องค์กรไม่สนใจ เพื่อให้ง่ายต่อการแยกกลุ่มเป้าหมายนั่นเอง ซึ่งกลุ่มเป้าหมายมีหลายประเภท เช่น กลุ่มเป้าหมายขนาดใหญ่ (Mass Market) ซึ่งมีการกล่าวถึงกลุ่มเป้าหมายขนาดใหญ่ตรงกับ Chesbrough and Rosenbloom (2002) และ Mitchell and Coles (2003) กลุ่มเป้าหมายเฉพาะ (Niche Market) กลุ่มเป้าหมายที่เป็นกลุ่มๆ (Segmented)

2) คุณค่าของสินค้าหรือบริการ (Value Propositions) คือ สินค้าหรือบริการที่สร้างคุณค่าให้กับเป้าหมายโดยเฉพาะคุณค่าที่องค์กรต้องการนำเสนอเป็นสิ่งที่ใช้ในการแก้ปัญหาหรือตอบสนองความต้องการของลูกค้า ซึ่งมีการกล่าวคล้ายคลึงกับ Chesbrough and Rosenbloom (2002) Johnson,Christensen,and Kagermann (2008) Skarzynski and Gibson (2008) และ Zhenya, Martin, George, Martin(2009) แต่ Lindgardt, Reeves, Stalk, and Deimler (2009) ได้มีการพูดถึงเกี่ยวกับ คุณค่าของสินค้าหรือบริการ (Value Propositions) ว่าสะท้อนได้ 3 มุมได้แก่ Target Segment Product or Service และ Offering Revenue Model แต่ก็ยังคงอยู่ในกรอบของความหมายข้างต้นเช่นกัน โดยคุณค่าดังกล่าวนั้นอาจมองได้สองมุม คือ คุณค่าที่ปริมาณ เช่น ราคา ความรวดเร็วในการส่งมอบ และคุณค่าเชิงคุณภาพ เช่น รูปแบบประสบการณ์ของลูกค้า เป็นต้น โดยตัวอย่างเบื้องต้นของคุณค่าที่ให้แก่ลูกค้า คือ ความใหม่ที่ลูกค้ายังไม่เคยได้รับมาก่อน (Newness) การใช้งานซึ่งปรับปรุงมาจากสิ่งที่เคยมีมาก่อน (Performance) คุณค่าที่เสนอให้เป็นความเฉพาะเจาะจงต่อความต้องการของลูกค้า (Customization) ทำให้งานของลูกค้าสำเร็จ (Getting a Job Done) การออกแบบ (Design) ตราสินค้าหรือสถานะ (Brand/Status) ราคาที่เสนอต่ำกว่าแต่คุณภาพสินค้าเท่าเดิม (Price) ลดต้นทุน (Cost Reduction) ลดความเสี่ยงที่เกิดขึ้นจากการซื้อสินค้าหรือบริการ (Risk Reduction) การเข้าถึงลูกค้าซึ่งเกิดจากนวัตกรรมทางรูปแบบธุรกิจหรือเทคโนโลยีใหม่ๆ หรือทั้งสองอย่าง (Accessibility) และความสะดวกสบายในการใช้(Convenience/Usability) เป็นต้น

3) ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า (Channels) คือ ช่องทางการสื่อสารขององค์กรเพื่อให้ถึงกลุ่มลูกค้าและส่งมอบคุณค่าให้แก่กลุ่มลูกค้านั้นได้ นั่นก็คือ การสื่อสาร (Communication) การกระจายสินค้า (Distribution) และช่องทางการขาย (Sales Channels) เป็นส่วนที่องค์กรจะต้องใกล้ชิดกับลูกค้า ซึ่งช่องทาง (Channels) เป็นจุดที่องค์กรสามารถเข้าถึงลูกค้า (Customer Touch Points) ซึ่งเป็น

ส่วนสำคัญในการสร้างประสบการณ์ให้กับลูกค้า ซึ่งความหมายคล้ายคลึงกับ Skarzynski and Gibson (2008) ที่ได้พูดถึงช่องทางในการเข้าถึงลูกค้า อยู่ในเรื่องของ วิธีที่องค์กรเสนอสินค้าหรือบริการให้กับผู้บริโภค โดยช่องทางในการเข้าถึงลูกค้า องค์กรสามารถเลือกที่จะเข้าถึงลูกค้าผ่านช่องทางขององค์กรเอง (Owned Channels) หรือผ่านคู่ค้าทางธุรกิจ (Partner Channels) หรือใช้สองช่องทาง โดยหากผ่านช่องทางขององค์กร (Owned Channels) อาจจะมีการแบ่งเป็นทางตรงหรือทางอ้อม ทางตรงก็คือติดต่อผ่านเว็บไซต์ขององค์กรหรือการขายโดยองค์กรเอง หรือทางอ้อมหมายถึงผ่านทางหน้าร้านค้าปลีกขององค์กรที่บริหารโดยองค์กรเอง เป็นต้น ซึ่งมีความคล้ายคลึงกับ Casadesus-Masanel and Ricart (2011) ที่ได้พูดถึง ทางเลือก (Choice) หมายถึง ทางเลือกในการจัดการเรื่องต่างๆภายในองค์กรนั่นเอง นอกจากนี้ช่องทางยังแบ่งออกเป็น 5 ช่องทาง ประกอบด้วย 3.1) Awareness หมายถึง ทำอย่างไรจึงจะสร้างการรับรู้และเพิ่มความสนใจให้กับสินค้าหรือบริการขององค์กรให้มากขึ้น 3.2) Evaluation หมายถึง ทำอย่างไรเพื่อที่จะช่วยลูกค้าในการประเมินคุณค่าขององค์กร 3.3) Purchase หมายถึง การทำให้ลูกค้าซื้อสินค้าหรือบริการขององค์กรได้อย่างไร 3.4) Delivery หมายถึง การส่งมอบคุณค่าให้กับลูกค้าได้อย่างไร 3.5) After Sales หมายถึง การส่งเสริมบริการหลังการขายให้กับลูกค้าได้อย่างไร

4) ความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationships) คือ ความสัมพันธ์ที่องค์กรมีต่อกลุ่มลูกค้าโดยเฉพาะ ซึ่งความสัมพันธ์จะเป็นแบบรายบุคคลไปจนกระทั่งใช้ระบบอัตโนมัติตามกลุ่มลูกค้าสะดวกของลูกค้าในการเลือกใช้ การเก็บรักษาลูกค้าให้คงอยู่กับองค์กรและความต้องการการเพิ่มการขายให้มากขึ้น โดยการสร้างความสัมพันธ์นั้น อาจเป็นความสัมพันธ์แบบบริการตนเอง (Self-Service) คือ การที่องค์กรไม่ได้สร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าโดยตรงแต่จะเป็นการให้ลูกค้าช่วยเหลือตนเองหรืออาจเป็นความสัมพันธ์แบบรายบุคคล (Personal Assistance) คือการสร้างความสัมพันธ์โดยตรงโดยใช้คนหรือพนักงานในองค์กรช่วยลูกค้าในเรื่องต่างๆผ่าน Call Center หรือ Email เป็นต้น หรือบางครั้งอาจเป็น Automated Service เป็นการสร้างความสัมพันธ์โดยใช้ระบบอัตโนมัติมาช่วย หรือมีการสร้างชุมชนลูกค้าขององค์กร ซึ่งส่วนใหญ่จะอยู่ในรูปของการตั้งกลุ่มไลน์ที่ใช้ในการแลกเปลี่ยนความรู้และช่วยแก้ปัญหานอกจากนี้ยังทำให้องค์กรเข้าใจความต้องการของลูกค้ามากขึ้นอีกด้วย หรือความสัมพันธ์แบบร่วมกันสร้าง (Co-Creation) เป็นการสร้างคุณค่าร่วมกันระหว่างองค์กรกับลูกค้า ซึ่งความสัมพันธ์แบบนี้จะเหนือกว่าความสัมพันธ์แบบอื่นแต่มีการพูดถึงเกี่ยวกับความสัมพันธ์กับลูกค้าในเรื่องของการสร้างความแตกต่างจากคู่แข่งและรักษาความได้เปรียบนั้นในระยะยาว ซึ่งมีการพูดถึงตรงกันในงานวิจัยของ Skarzynski and Gibson

(2008) และ Casadesus-Masanel and Ricart (2011) เนื่องจากการสร้างความแตกต่างและความได้เปรียบจากคู่แข่งจะรวมถึงการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าในระยะยาวด้วยเช่นกัน

5) รายได้หลัก (Revenue Streams) คือ รายได้ที่องค์กรสร้างจากลูกค้าแต่ละกลุ่ม ที่กล่าวมาข้างต้นเปรียบลูกค้าเป็นหัวใจของรูปแบบธุรกิจแล้ว รายได้ถือเป็นเส้นเลือดใหญ่ซึ่งมีความสำคัญต่อองค์กรเช่นกันรูปแบบธุรกิจจะเกี่ยวข้องกับชนิดของกระแสรายได้ที่แตกต่างกันแบ่งเป็น 2 ประเภท ดังนี้ 5.1) รายได้ทางธุรกรรม (Transaction Revenues) ซึ่งเกิดจากการจ่ายเงินเพียงครั้งเดียว 5.2) รายได้ที่เกิดขึ้นซ้ำ (Recerring Revenues) เกิดจากการจ่ายเงินอย่างต่อเนื่อง ตั้งแต่ส่งมอบคุณค่าไปจนถึงหลังซื้อสินค้า การสร้างกระแสรายได้มีหลายทางด้วยกัน อาทิเช่น การขายสินทรัพย์ (Asset Sale)ค่าธรรมเนียมในการใช้บริการ (Usage Fee) ค่าสมาชิก (Subscription Fees) ค่ายืม/ค่าเช่า (Lending/Rentins/Leasing) ค่าลิขสิทธิ์ (Licensing) ค่านายหน้า (Brokerage Fees) ค่าโฆษณา (Advertising) เป็นต้น ซึ่งมีการพูดถึงรายได้ที่องค์กรสร้างจากลูกค้าคล้ายคลึงกันกับ Chesbrough and Rosenbloom (2002) Magretta (2002) Johnson,Christensen,and Kagermann (2008) Lindgardt, Reeves, Stalk, and Deimler (2009) และ Skarzynski and Gibson (2008) 6) ทรัพยากรหลัก (Key Resources) คือ ทรัพย์สินที่สำคัญที่สุดที่องค์กรมีเพื่อดำเนินรูปแบบธุรกิจได้ ซึ่งสินทรัพย์ดังกล่าวนั้นทำให้องค์กรสามารถสร้างคุณค่า เสนอคุณค่า เข้าถึงตลาด รักษาความสัมพันธ์กับลูกค้า และได้รับรายได้เข้ามาได้ ถ้ามีรูปแบบธุรกิจต่างกัน สินทรัพย์ที่ต้องการก็จะแตกต่างกันด้วย โดยสินทรัพย์จะแบ่งเป็นหมวดหมู่ คือ สินทรัพย์ทางกายภาพ ทรัพย์สินทางปัญญา คน หรือการเงิน เป็นต้น ทรัพยากรหลัก (Key Resources) ยังเป็นตัวที่สร้างความแตกต่างในการแข่งขัน โดยเป็นแหล่งที่มีคุณค่าขององค์กรนั้นๆเพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันเมื่อเทียบกับคู่แข่งได้ ซึ่งมีการพูดถึงใน Johnson,Christensen,and Kagermann (2008) โดยมีการพูดถึง Value Chain ในการกำหนด Key Resources ใน Lindgardt, Reeves, Stalk, and Deimler (2009) ด้วย และมีการพูดถึง Asset Choices ที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินทางกายภาพและสิ่งที่จับต้องได้ขององค์กร ใน Casadesus-Masanel and Ricart (2011)

7) กิจกรรมหลัก (Key Activities) คือ สิ่งที่องค์กรจะต้องทำเพื่อให้รูปแบบธุรกิจดำเนินไปได้ ซึ่งหมายถึงกระบวนการ หรือกิจกรรมที่สำคัญที่สุดที่องค์กรจะต้องดำเนินการเพื่อความสำเร็จขององค์กร ซึ่งมีการพูดถึง กิจกรรมหลัก (Key Activities) ที่มีความหมายตรงกันกับ

Johnson,Christensen,and Kagermann (2008) Lindgardt, Reeves, Stalk, and Deimler (2009) และ Casadesus-Masanel and Ricart (2011)

8) พันธมิตรหลัก (Key Partnerships) คือ เครือข่ายซัพพลายเออร์และคู่ค้าที่ทำให้รูปแบบธุรกิจดำเนินไปได้ โดยองค์กรอาจมีการสร้างพันธมิตรทางการค้าขึ้น เพื่อลดความเสี่ยงและความไม่แน่นอนทางธุรกิจเพื่อให้รูปแบบธุรกิจดำเนินไปได้ด้วยดี ซึ่งมีการพูดถึง Key Partnerships ไปในแนวทางเดียวกับ Chesbrough and Rosenbloom (2002) Johnson,Christensen,and Kagermann (2008) และ Casadesus-Masanel and Ricart (2011)

9) โครงสร้างต้นทุน (Cost Structure) คือ ต้นทุนที่เกิดขึ้นในการดำเนินการของรูปแบบธุรกิจทั้งหมด โครงสร้างต้นทุนของรูปแบบธุรกิจแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ 9.1) โครงสร้างต้นทุนที่ขับเคลื่อนด้วยต้นทุน (Cost-driven) คือการพยายามลดต้นทุนทุกอย่างให้มากที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้แต่ต้องคำนึงถึงคุณภาพและคุณค่าของสินค้าหรือบริการไม่ต่ำกว่ามาตรฐานเกินไปนั่นเอง 9.2) โครงสร้างต้นทุน ที่ขับเคลื่อนด้วยคุณค่า (Value-driven) คือ โครงสร้างที่เน้นการสร้างคุณค่าโดยมีความใส่ใจในส่วนของต้นทุนน้อยลง แต่สำหรับโครงสร้างต้นทุน (Cost Structure) มีหลายลักษณะ ดังนี้ ต้นทุนคงที่ (Fixed Cost) ต้นทุนผันแปร (Variable Cost) การประหยัดเชิงขนาด (Economies of Scales) และการประหยัดเชิงขอบเขต (Economies of Scope) โดยมีการให้ความหมายในแนวทางเดียวกันกับ Chesbrough and Rosenbloom (2002) Magretta (2002) Johnson,Christensen,and Kagermann (2008) และ Lindgardt, Reeves, Stalk, and Deimler (2009)

	องค์ประกอบของรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ								
งานวิจัยเกี่ยวกับองค์ประกอบของรูปแบบธุรกิจ	[1]	[2]	[3]	[4]	[5]	[6]	[7]	[8]	[9]
1.The Role of The Business Model in Capturing Value from Innovation: Evidence from Xerox Corporation's Technology Spin-off Companies By Chesbrough and Rosenbloom (2002)									
2. Why Business Models Matter By Magretta (2002)									
3.Reinventing Your Business Model By Johnson,Christensen,and Kagermann (2008)									
4. Business Model Innovation When the Game Gets Tough, Change the Game By Lindgardt, Reeves, Stalk, and Deimler (2009)									
5. Business Model Generation By Osterwalder and Pigneur (2010)									
6.How to Design a Winning Business Model By Skarzynski and Gibson (2008)									
7. Innovation to the core: a blueprint for transforming the way your company innovates By Casadesus-Masanel and Ricart (2011)									

ตารางที่ 2-1 รูปแบบธุรกิจของแต่ละงานวิจัยที่ใช้ในการวิเคราะห์ทั้ง 8 งานวิจัย

*[1] กลุ่มลูกค้า (Customer Segments) [2] คุณค่าของสินค้าหรือบริการ (Value Propositions) [3] ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า (Channels) [4] ความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationships) [5] รายได้หลัก (Revenue Streams) [6] ทรัพยากรหลัก (Key Resources) [7] กิจกรรมหลัก (Key Activities) [8] พันธมิตร (Key Partnerships) [9] โครงสร้างต้นทุน (Cost Structure)

จากการศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับองค์ประกอบของรูปแบบธุรกิจ พบว่านักวิชาการหลายท่านได้ให้แนวคิดเกี่ยวกับองค์ประกอบของรูปแบบธุรกิจที่แตกต่างกัน ทำให้ผู้วิจัยได้ทราบถึงองค์ประกอบของรูปแบบธุรกิจและนำองค์ประกอบของรูปแบบธุรกิจของแต่ละงานวิจัยมาคัดเลือกเพื่อใช้ในงานวิจัยและจากการพิจารณาองค์ประกอบข้างต้น ผู้วิจัยจึงสรุปองค์ประกอบของรูปแบบธุรกิจที่จะนำมาใช้ในการวิจัยครั้งนี้ โดยมี 9 องค์ประกอบ หรือเรียกอีกอย่างหนึ่งคือ Business Model Canvas ซึ่งรูปแบบธุรกิจนี้จะสามารถนำมาวิเคราะห์ธุรกิจเพื่อวางแผลกลยุทธ์ในการพัฒนาธุรกิจหรือบริการให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น หรือจะเป็นการนำมาวิเคราะห์การเริ่มสร้างธุรกิจหรือบริการได้ครบองค์ประกอบและภาพรวมของธุรกิจหรือบริการให้สามารถเริ่มธุรกิจได้มีประสิทธิภาพ

2.3.2 Business Model Canvas (BMC)

Business Model Canvas (BMC) เป็นเครื่องมือสำหรับผู้ประกอบการหรือผู้ที่ต้องการเริ่มต้นธุรกิจ ที่คิดจะลงทุนเริ่มธุรกิจหรือปรับปรุงธุรกิจเดิมให้เติบโตมากยิ่งขึ้น เนื่องการเริ่มต้นธุรกิจนั้นจะต้องมีรูปแบบธุรกิจ (Business Model) ที่ชัดเจนเพื่อลดความเสี่ยงในการทำธุรกิจและทำให้เรารู้และเข้าใจภาพรวมของธุรกิจของตัวเองได้มากขึ้น ซึ่งแต่ในธุรกิจก็จะมีรูปแบบธุรกิจแตกต่างกันไปตามธุรกิจแต่บางครั้งรูปแบบธุรกิจนั้นๆก็อาจจะยังไม่ตอบโจทย์ภาพรวมของธุรกิจได้อย่างครบถ้วน Business Model Canvas (BMC) จึงถูกพัฒนาขึ้นมาให้เป็นเครื่องมือสำเร็จรูป เพื่อมาเติมเต็มช่องว่างของรูปแบบธุรกิจนั่นเอง โดยตัว Business Model Canvas (BMC) นั้นจะช่วยให้ผู้ประกอบการมองเห็นภาพรวม (Visualizing) ของธุรกิจได้ครบทุกมิติ ช่วยให้ผู้ประกอบการประเมินความเสี่ยงในการลงทุนได้ดีขึ้น ซึ่งเป็นการตอบโจทย์ของการทำธุรกิจนั่นก็คือ ทำอย่างไรให้มี “กำไร” ให้กับผู้ลงทุนหรือเจ้าของธุรกิจ ซึ่งประกอบไปด้วย 9 องค์ประกอบ ดังนี้

1) ลูกค้า (Customer Segments—CS) ผู้ซื้อสินค้าหรือบริการ
2) คุณค่า (Value Propositions—VP) จุดขายของสินค้า หรือ บริการนั้น
3) ช่องทาง (Channels—CH) วิธีในการสื่อสารไปถึงลูกค้า
4) ความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationships—CR) วิธีในการรักษาลูกค้าเดิม
5) กระแสรายได้ (Revenue Streams—RS) รายได้ของธุรกิจนี้
6) ทรัพยากรหลัก (Key Resources—KR) สิ่งที่ต้องมีในการดำเนินธุรกิจ
7) กิจกรรมหลัก (Key Activities—KA) กิจกรรมที่ต้องทำเพื่อให้โมเดลธุรกิจอยู่ได้

8) พันธมิตรหลัก (Key Partners—KP) ส่วนที่เกี่ยวข้องทั้งการช่วยป้อนวัตถุดิบและการช่วยขาย

9) โครงสร้างต้นทุน (Cost Structure-C$) ต้นทุนทั้งหมดของธุรกิจ

สำหรับในงานวิจัยนี้รูปแบบธุรกิจ (Business Model Canvas) หมายถึง โมเดลที่มีองค์ประกอบครบถ้วนสำหรับการมองภาพรวมของการทำธุรกิจหรือทำการปรับปรุงธุรกิจเดิมเพื่อลดความเสี่ยงในการทำธุรกิจได้ครบทุกมิติ ดังนั้นจึงเลือกรูปแบบธุรกิจ (Business Model Canvas) มาเสนอให้กับกุล่มข้าราชครูที่กำลังจะเกษียณและมีการเตรียมตัวก่อนการเกษียณอายุราชการที่สนใจในการทำธุรกิจเพื่อวางแผนในการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณควรมีความรู้ในเรื่องใดบ้างก่อนการเริ่มต้นธุรกิจ ซึ่งแต่ละองค์ประกอบจะประกอบด้วยองค์ประกอบย่อย ดังนี้

1) ลูกค้า (Customer Segments—CS) ผู้ซื้อสินค้าหรือบริการ
-การแบ่งกลุ่มของเป้าหมายหรือกลุ่มของลูกค้า
-วิธีการแบ่งกลุ่มของเป้าหมายหรือกลุ่มของลูกค้าทำอย่างไร

2) คุณค่า (Value Propositions—VP) จุดขายของสินค้า หรือ บริการนั้น
-คุณค่าของสิรนค้าหรือบริการที่นำเสนอต่อกลุ่มเป้าหมายหรือลูกค้าคืออะไรของธุรกิจ
-ความแตกต่างของคุณค่าสินค้าหรือบริการแตกต่างจากคู่แข่งอย่างไร เพื่อให้ลูกค้าซื้อสินค้าหรือบริการของธุรกิจ

3) ช่องทาง (Channels—CH) วิธีในการสื่อสารไปถึงลูกค้า
-ช่องทางการเข้าถึงลูกค้าคืออะไร
-ช่องทางการเข้าถึงลูกค้ามีวิธีใดบ้าง

4) ความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationships—CR) วิธีในการรักษาลูกค้าเดิม
-การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าคืออะไร
-การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้ามีวิธีใดบ้าง

5) กระแสรายได้ (Revenue Streams—RS) รายได้ของธุรกิจนี้
-รายได้ของธุรกิจมาจากแหล่งใดบ้าง
-มีการจัดการกับรายได้อย่างไร

6) ทรัพยากรหลัก (Key Resources—KR) สิ่งที่ต้องมีในการดำเนินธุรกิจ

-ทรัพยากรหลักหรือสิ่งที่เจ้าของธุรกิจมีในการเริ่มต้นธุรกิจมีอะไรบ้าง

-ทรัพยากรหลักหรือสิ่งที่เจ้าขอธุรกิจมีสร้างความแตกต่างให้ธุรกิจอย่างไร

7) กิจกรรมหลัก (Key Activities—KA) กิจกรรมที่ต้องทำเพื่อให้โมเดลธุรกิจอยู่ได้

-กิจกรรมหลักๆในการดำเนินธุรกิจมีอะไรบ้าง

8) พันธมิตรหลัก (Key Partners—KP) ส่วนที่เกี่ยวข้องทั้งการช่วยป้อนวัตถุดิบและการช่วยขาย

-การเลือกผู้สนับสนุนทางธุรกิจ หรือคู่ค้า มีการเลือกอย่างไร

9) โครงสร้างต้นทุน (Cost Structure-C$) ต้นทุนทั้งหมดของธุรกิจ

-ค่าใช้จ่ายของธุรกิจมาจากแหล่งใดบ้าง

-การจัดการกับค่าใช้จ่ายควรทำอย่างไร

2.4 ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2.4.1 ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องในประเทศไทย

การเตรียมความพร้อมก่อนเกษียณ

เพ็ญประภา เบญจวรรณ (2558) ได้ศึกษาการเตรียมความพร้อมก่อนเกษียณอายุพบว่า การเตรียมตัวเกษียณอายุ ถือว่า เป็นการวางแผนชีวิตอย่างหนึ่ง การเตรียมตัวจะช่วยลดความวิตกกังวล ช่วยทำให้มีทัศนคติที่ดีต่อผู้สูงอายุ สามารถปรับตัวต่อการ ดำรงชีวิตภายหลังเกษียณอายุได้อย่างมีความสุข มีคุณภาพชีวิตที่ดี รวมทั้งลดภาระของครอบครัวและของรัฐที่จะต้องเสียค่าใช้จ่ายใน การดูแลผู้เกษียณอายุ เพราะการเตรียมตัวเป็นการป้องกันปัญหาต่างๆ ที่จะเกิดขึ้นทั้งทางด้านร่างกาย จิตใจ อารมณ์ สังคม และ เศรษฐกิจที่ส่งผลกระทบต่อครอบครัวชุมชน และสังคมในอนาคตได้

วรชัย และ พิทักษ์ (2560) ได้ศึกษาเรื่อง การเตรียมความพร้อมในการเกษียณอายุงานของเจ้าหน้าที่ชุมนุมสหกรณ์ ออมทรัพย์ จำกัด : การศึกษาแบบสร้างทฤษฎีฐานราก ซึ่งการวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา (1) สิทธิประโยชน์ต่างๆที่จะได้รับของเจ้าหน้าที่ชุมนุม สหกรณ์ออมทรัพย์แห่งประเทศไทย จำกัด (2) การเตรียมความพร้อมทางด้านเศรษฐกิจและสังคม หลังเกษียณอายุ งานของเจ้าหน้าที่ชุมนุมสหกรณ์ออมทรัพย์แห่งประเทศไทย จำกัด ผลการวิจัยพบว่า 1) เจ้าหน้าที่ของชุมนุมสหกรณ์ออมทรัพย์แห่งประเทศไทย จำกัด เกือบทั้งหมด มี ความรู้ความเข้าใจดีต่อการเตรียม

ความพร้อมหลังเกษียณอายุงาน แต่มีเจ้าหน้าที่ชุมนุมสหกรณ์ออมทรัพย์ฯ เพียง ส่วนน้อยที่ครอบครัวมีฐานะค่อนข้างดี จึงไม่เห็นความจำเป็นในการเตรียมความพร้อมในการเกษียณอายุงาน 2) เจ้าหน้าที่ชุมนุมสหกรณ์ออมทรัพย์ฯ มีสภาวะการเตรียมความพร้อมค่อนข้างดีใน 5 ด้าน คือ ด้านเศรษฐกิจ ด้านที่ อยู่อาศัย ด้านสุขภาพร่างกาย ด้านการใช้เวลาว่าง และด้านครอบครัวและสังคม และได้มีการจัดระดับปัญหาในด้าน ต่างๆที่เกิดขึ้น โดยพบว่า ปัญหาด้านสุขภาพอยู่ในระดับมากที่สุด ปัญหาด้านเศรษฐกิจอยู่ในระดับปานกลาง และปัญหาด้านที่อยู่อาศัยอยู่ในระดับน้อยที่สุด 3) ข้อเสนอแนะที่ทางกลุ่มสนทนาเสนอให้ชุมนุมสหกรณ์ออมทรัพย์ แห่งประเทศไทย จำกัด ดำเนินการ คือ การจัดทำคู่มือการเตรียมความพร้อมเพื่อการเกษียณอายุงาน โครงการออก กำลังกายเพื่อสุขภาพ โครงการฝึกอบรมอาชีพเสริมหลังเกษียณอายุงาน และโครงการเงินกู้ยืมเพื่อการประกอบอาชีพเสริม

การเตรียมความพร้อมการเป็นผู้ประกอบการ

กรปภา และ พูลเกียรติ (2559) ได้ศึกษาเรื่อง กิจกรรมเตรียมความพร้อมในการเป็นผู้ประกอบการที่มีความคิดสร้างสรรค์ โดยการวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์หลัก เพื่อพัฒนากิจกรรมเตรียมความพร้อมในตการเป็นผู้ประกอบการที่มีความคิดสร้างสรรค์ของนักศึกษา ซึ่งผลการวิจัยพบว่า 1) คุณลักษณะความคิดสร้างสรรค์ประกอบด้วย 5 ลักษณะ คือ การเรียนรู้อย่างไม่มีที่สิ้นสุด การให้ความสำคัญกับความคิด ความสนุกสนาน ร่าเริง ความทะเยอทะยาน และการไม่หยุดนิ่ง 2) กิจกรรมเตรียมความพร้อมในการเป็นผู้ประกอบการที่มีความคิดสร้างสรรค์ มีทั้งสิ้น 10 กิจกรรม กิจกรรมที่เหมาะสมกับนักศึกษาชั้นปีที่ 1 มีจำนวน 1 กิจกรรม ได้แก่ การบรรยายพิเศษทางวิชาการ ชั้นปีที่ 2 มี 3 กิจกรรม ได้แก่ การคิดแบบสร้างสรรค์ การบรรยายพิเศษทางวิชาการ และกิจกรรมเปิดโลกทรรศ์ให้กว้างไกล ชั้นปีที่ 3 มี 8 กิจกรรม ได้แก่ การฝึกอบรมประกอบอาชีพอิสระ การบรรยายพิเศษทางวิชาการ การแนะแนวด้านอาชีพ การฝึกงานระยะสั้น โครงการแลกเปลี่ยนนักศึกษากับสถานประกอบการ โครงการพี่พบน้อง กิจกรรมค่ายพัฒนาอาชีพ และ การสอนโดยใช้กรณีศึกษา ชั้นปีที่ 4 มี 3 กิจกรรม ได้แก่ การฝึกอบรมประกอบอาชีพอิสระ การบรรยายพิเศษทางวิชาการ และการแนะแนวด้านอาชีพ 3) กิจกรรมการเตรียมความพร้อมที่พัฒนาขึ้นมานี้มีความเป็นไปได้ในการนำไปใช้ในระดับมากถึงมากที่สุด

การวัดผลแบบสมดุล (Balanced Scorecard)

พัชราพรรณ พุทธกาล (2554) ได้ศึกษาเรื่อง ปัญหาและอุปสรรคจากการจัดการองค์กรด้วย Balanced Scorecard ของสำนักงาน สรรพากรพื้นที่กรุงเทพมหานคร 18 กรมสรรพากร มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัญหาและอุปสรรคจากการจัดการองค์กรด้วย Balanced Scorecard ของสำนักงานสรรพากรพื้นที่กรุงเทพมหานคร 18 กรมสรรพากร โดยศึกษาจากเอกสารและการสัมภาษณ์ผู้บริหารสำนักงานสรรพากรพื้นที่ 18 หัวหน้าส่วนงาน และหัวหน้างานรวมทั้งหมด 6 ท่าน ผลการศึกษาพบว่าผู้บริหาร หัวหน้าส่วนงาน และหัวหน้างานได้ให้ความสำคัญในเรื่องต่อไปนี้ 1) การวิเคราะห์ข้อมูลการจัดการองค์กรด้วย Balanced Scorecard แบ่งออกเป็น การวิเคราะห์องค์กร การพัฒนาวิสัยทัศน์ การกำหนดมุมมอง การกำหนดกลยุทธ์และวัตถุประสงค์ การจัดทำ แผนกลยุทธ์ การกำหนดตัวชี้วัด KPI และการจัดทำ แผนปฏิบัติงาน 2) ปัจจัยที่มีผลต่อปัญหารวมถึงแนวทางที่เหมาะสมต่อการจัดการ ประเด็นที่เป็นปัญหาได้แก่ การวิเคราะห์องค์กร มาตรการควบคุมและติดตามตรวจสอบก่อนการเรียกเก็บภาษีมีผลกระทบ การพัฒนาวิสัยทัศน์ คือ กำหนดแผนงานให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์อย่างชัดเจน การกำหนดมุมมอง เช่น ด้านประสิทธิผลตามยุทธศาสตร์และแผนการปฏิบัติราชการปัญหาคือการสนับสนุนข้อมูลในการบริหารด้านใดต้องให้การบริหารงานได้รับผลย้อนกลับมาอย่างมีคุณค่า ในส่วนการกำหนดกลยุทธ์และวัตถุประสงค์ เป็นการนำกลยุทธ์แต่ละมิติมาจัดเรียงความสำคัญนา ไปสู่การบรรลุวิสัยทัศน์ขององค์กร ส่วนการจัดทำแผนกลยุทธ์ เป็น การกำหนดระยะเวลาในการเรียนรู้ให้ชัดเจนเพื่อให้การปฏิบัติงานเป็นไปทิศทางเดียวกัน ในขณะที่การกำหนดตัวชี้วัด (KPI) จำเป็นต้องอาศัยระยะเวลาในการดำเนินงานเพื่อให้บุคลากรระดับต้นได้ทำความเข้าใจ ส่วนการจัดทำ แผนปฏิบัติงาน เป็นการจัดให้มีเอกสารหลักฐานรับรองการปฏิบัติงานอย่างเคร่งคัด และ3) ประโยชน์ที่ได้รับจากการใช้การจัดการองค์กรด้วย Balanced Scorecard ผลการศึกษาพบว่าส่วนใหญ่ได้ประโยชน์ที่สามารถวัดผลการดำเนินงานขององค์กรได้

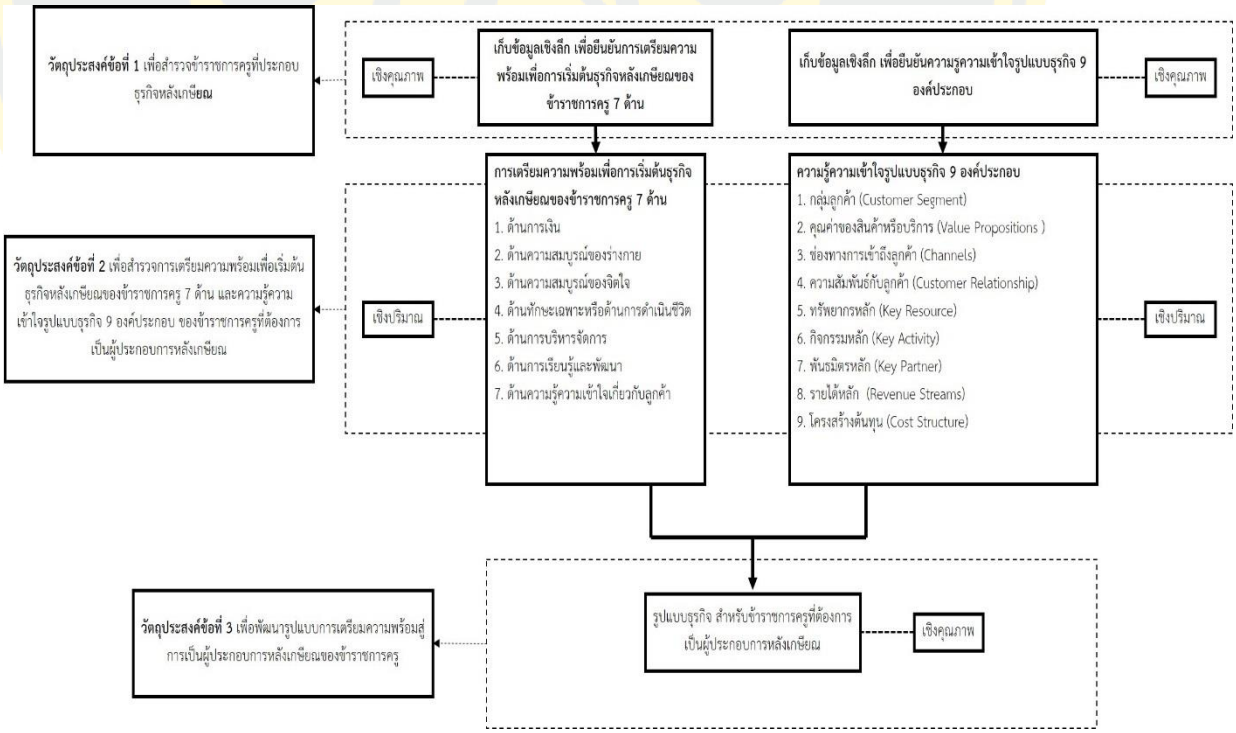
2.4.2 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องต่างประเทศ

การเตรียมความพร้อมก่อนเกษียณ

Lee, Law (2004) ได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับการวางแผนเกษียณและความพึงพอใจต่อ การเกษียณกับกลุ่มตัวอย่างประชากรวัยทำงานในประเทศฮ่องกง ได้จำแนกการเตรียมตัวก่อน เกษียณเป็น 4 ด้าน คือ 1) ด้านร่างกาย ประกอบด้วย การออกกำลังกาย การตรวจเช็คสุขภาพ การ หลีกเลี่ยง

หรือหยุดพฤติกรรมเสี่ยงทางสุขภาพต่างๆ และการซื้อประกันสุขภาพ 2) ด้านจิตใจ ประกอบด้วย การเข้าร่วมอมรม/สัมมนาหรือเข้าร่วมหลักสูตรการเกษียณ การอ่านหนังสือหรือ บทความเกี่ยวกับการเกษียณ การให้ความสนใจกับการเกษียณกับคูรายการโทรทัศน์หรือวิทยุ และ การพูดคุยกับสมาชิกในครอบครัวกับเรื่องการเกษียณของตน การพูดคุยกับผู้ที่ความสัมพันธ์กัน ไม่ ว่าจะเป็นเพื่อน และเพื่อนร่วมงานกับการเกษียณ การพูดคุยกับผู้ที่เกษียณอายุแล้ว รวมทั้งการพูดคุย กับนักรสังคมสงเคราะห์ 3) ด้านการเงิน การเตรียมสะสมเงินสำหรับเกษียณ การซื้อห้องชุดหรือ การซื้อประกันชีวิตและประกันอุบัติเหตุและ 4) ด้านการดำเนินชีวิต เป็นการวางแผนหลังเกษียณกับกิจวัตรประจำวันที่จะทำในแต่ละวัน หรือการจัดการวางแผนด้านที่อยู่อาศัย และวางแผนหางานอดิเรกทำภายหลังเกษียณ

2.5 ขั้นตอนการดำเนินงานวิจัย



บทที่ 3
วิธีดำเนินการวิจัย

ในการศึกษา เรื่อง “การเตรียมความพร้อมสู่การเป็นผู้ประกอบการหลังเกษียณของข้าราชการครู ภาคตะวันออก” เป็นการวิจัยแบบผสม (Mixed Method) ในรูปแบบตามขั้นตอนการดำเนินงานวิจัย โดยการทำเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) และตามด้วยเชิงปริมาณ (Quantitative Research) เพื่อทำการวิเคราะห์วัตถุประสงค์ 3 ข้อ โดยมีการดำเนินการตามขั้นตอนดังต่อไปนี้

3.1 เชิงคุณภาพ : วัตถุประสงค์ข้อที่ 1 เพื่อสำรวจการเตรียมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครู 7 ด้าน และความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ ของข้าราชการครูที่เกษียณแล้วมีธุรกิจเป็นของตนเอง

3.1.1 รูปแบบการวิจัยเชิงคุณภาพ

สัมภาษณ์เชิงลึก ข้าราชการครูที่เกษียณแล้วและมีธุรกิจเป็นของตนเอง อย่างน้อย 5 คน หรือข้อมูลจะอิ่มตัว ในเรื่องการเตรียมความพร้อมของข้าราชการครูทั้ง 7 ด้าน และความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับรูปแบบธุรกิจทั้ง 9 องค์ประกอบ

3.1.2 ประชากรกลุ่มตัวอย่างเชิงคุณภาพ

ข้าราชการครูที่เกษียณแล้วประกอบธุรกิจหลังการเกษียณอายุจำนวนอย่างน้อย 5 คน หรือข้อมูลจะอิ่มตัว ไม่ใช้วิธีสุ่มโดยไม่อาศัยหลักความน่าจะเป็น (Non-Probability Sampling) หรือการสุ่มแบบเจาะจง โดยมีเกณฑ์การเลือกจำนวนกลุ่มเป้าหมาย 3 เกณฑ์ ดังนี้ 1) ลักษณะธุรกิจเจ้าของคนเดียว 2) ประเภทธุรกิจ ได้แก่ เป็นผู้ผลิตเอง พ่อค้าคนกลาง และการบริการ 3) ประสบการณ์ของการทำธุรกิจนั้น 5 ปีขึ้นไป 4) เงินลงทุนในการดำเนินธุรกิจไม่เกิน 10 ล้านบาท

3.1.3 การพัฒนาเครื่องมือเก็บรวบรวมข้อมูลเชิงคุณภาพ

3.1 แบบสัมภาษณ์ ประกอบด้วย 3 ตอน

ตอนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานส่วนบุคคล ประกอบด้วย เพศ อายุ ระดับการศึกษา ธุรกิจที่ดำเนินการอยู่ โดยมีลักษณะเป็นข้อคำถามปลายเปิด ให้ผู้ถูกสัมภาษณ์ตอบเอง

ตอนที่ 2 การเตรียมความพร้อมในการเริ่มต้นธุรกิจ 7 ด้าน โดยมีลักษณะเป็นข้อคำถามปลายเปิด

ตอนที่ 3 ความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ โดยมีลักษณะเป็นข้อคำถามปลายเปิด

3.1.4 เครื่องมือเก็บรวบรวมข้อมูลเชิงคุณภาพ

4.1 นำวัตถุประสงค์ กรอบแนวคิด ทฤษฎีและเอกสารที่เกี่ยวข้องมาเป็นฐานและกรอบในการสร้างคำถามที่ใช้ในการสัมภาษณ์

4.2 สร้างคำถามในแบบสัมภาษณ์ที่จะใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลให้ครอบคลุมในเรื่องการเตรียมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครู 7 ด้านประกอบด้วย 1) ด้านการเงิน 2) ด้านความสมบูรณ์ของร่างกาย 3) ด้านความสมบูรณ์ของจิตใจ 4) ด้านทักษะเฉพาะหรือด้านการดำเนินชีวิต 5) ด้านการบริหารจัดการ 6) ด้านการเรียนรู้และพัฒนา และ7) ด้านความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับลูกค้า และ ความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ

4.3 นำข้อคำถามที่ได้ไปให้ผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหาและนำคำแนะนำที่ได้มาปรับปรุงคำถาม

4.4 นำคำถามที่ผ่านการพัฒนาปรับปรุงมาสร้างเป็นแบบสัมภาษณ์

4.5 ตรวจสอบความถูกต้องสมบูรณ์ของแบบสัมภาษณ์ โดยให้อาจารย์ที่ปรึกษาตรวจสอบความเที่ยงตรงของเนื้อหาอีกครั้งและปรับปรุงแก้ไขต่อไป

3.1.5 การเก็บรวบรวมข้อมูลเชิงคุณภาพ

การศึกษาเรื่อง “การเตรียมความพร้อมสู่การเป็นผู้ประกอบการหลังเกษียณของข้าราชการครู ภาคตะวันออก” มีขั้นตอนในการเก็บรวมรวมข้อมูลเชิงคุณภาพ ดังนี้

1.ทำการศึกษาค้นคว้าในหนังสือ วารสาร นิตยสาร วิทยานิพนธ์ และข้อมูลบนอินเทอร์เน็ตเพื่อหาข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับงานวิจัย

2.ติดต่อกับกลุ่มเป้าหมายที่ต้องการศึกษา

3.ลงพื้นที่เก็บข้อมูลจริง โดยมีทำการแจกแบบสัมภาษณ์ หรือมีการติดต่อผ่านทางโทรศัพท์มือถือ เนื่องจากเป็นสถานการณ์ โควิด (COVID-19) จำเป็นต้องหลีกเลี่ยงการไปสัมภาษณ์แบบเผชิญหน้า จึงต้องใช้การสัมภาษณ์ผ่านทางโทรศัพท์มือถือเพียงอย่างเดียว ซึ่งเวลาเฉลี่ยในการ

สัมภาษณ์อยู่ที่ 40 นาที ถึง 60 นาที ต่อผู้ให้สัมภาษณ์ 1 คน จากนั้นนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์และอภิปลายผล

3.1.6. การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ

6.1 ผู้วิจัยทำการรวบรวมข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ และนำข้อมูลที่ได้มาถอดคำพูดจากการบันทึกเสียงการสัมภาษณ์ โดยพิมพ์ข้อมูลลงในเครื่องคอมพิวเตอร์ทุกประโยคและฟังเสียงบันทึกการสัมภาษณ์ซ้ำเพื่อให้ได้ข้อมูลที่ถูกต้องและครบถ้วน

6.2 อ่านข้อมูลที่พิมพ์ลงในเครื่องคอมพิวเตอร์โดยระเอียดอีกครั้งเพื่อให้เกิดความเข้าใจในภาพรวมของข้อมูลที่ได้รับจากการสัมภาษณ์

6.3 จัดกลุ่มข้อมูลที่ได้รับจากการสัมภาษณ์ โดยนำข้อความหรือประโยคที่มีความหมายเหมือนกันหรือคล้ายคลึงกัน มาจัดไว้ในกลุ่มเดียวกันเป็นกลุ่มใหญ่ (Themes) โดยกำกับชื่อของผู้ให้ข้อมูลไว้ทุกข้อความหรือทุกประโยค

6.4 แบ่งข้อมูลดังกล่าวออกเป็นกลุ่มย่อย (Sub-themes) และทำการเชื่อมโยงเนื้อหาแต่ละส่วนเพื่อหาข้อสรุป (Proposition) โดยแบ่งเป็นสองส่วนใหญ่ นั่นก็คือ 1) การเตรียมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครู 7 ด้าน และ 2) ความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจทั้ง 9 องค์ประกอบ

6.5 ผู้วิจัยมีการตรวจสอบข้อมูลแบบสามเส้า(Triangulation Technique) โดยมีรายละเอียดดังนี้ เมื่อได้ข้อมูลจากการสัมภาษณ์แล้ว ผู้วิจัยได้ตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูลว่าจะสามารถตอบปัญหาของการศึกษาได้อย่างครบถ้วนหรือไม่ ดังนั้น ผู้วิจัยจึงมีการตรวจสอบแบบสามเส้าด้านข้อมูล (Data Triangulation) โดยการพิจารณาจากกลุ่มบุคคล เวลา และสถานที่ที่แตกต่างกัน เพื่อเป็นการพิสูจน์ว่าข้อมูลที่ผู้วิจัยได้มานั้นถูกต้อง (สุภางค์ จันทวานิช, 2554) ซึ่งในการศึกษาครั้งนี้ผู้วิจัยได้พิจารณา จากบุคคลที่เป็นข้าราชการครูที่เกษียณอายุไปแล้ว แล้วดำเนินธุรกิจส่วนตัวเป็นของตนเอง ในเวลาและสถานที่ที่แตกต่างกัน

6.6 นำข้อมูลมาเสนอในรูปแบบตารางบรรจุเนื้อหาตามวัตถุประสงค์

3.2 เชิงปริมาณ : วัตถุประสงค์ข้อที่ 2 เพื่อสำรวจการเตรียมความพร้อมเพื่อเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครู 7 ด้าน และความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ ของข้าราชการครูที่ต้องการเป็นผู้ประกอบการหลังเกษียณ

3.2.1 รูปแบบการวิจัยเชิงปริมาณ

รูปแบบการวิจัยเชิงปริมาณแบ่งออกเป็น 2 ส่วน ดังนี้

1.1 ออกแบบสอบถามการเตรียมความพร้อมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครู 7 ด้าน ประกอบด้วย 1) ด้านการเงิน 2) ด้านความสมบูรณ์ของร่างกาย 3) ด้านความสมบูรณ์ของจิตใจ 4) ด้านทักษะเฉพาะหรือด้านการดำเนินชีวิต 5) ด้านการบริหารจัดการ 6) ด้านการเรียนรู้และพัฒนา และ7) ด้านความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับลูกค้า

1.2 ออกแบบสอบถามความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับรูปแบบธุรกิจ (Business Model Canvas) ทั้ง 9 องค์ประกอบ

3.2.2 ประชากรกลุ่มตัวอย่างเชิงปริมาณ

2.1) ประชากร

ประชากรที่ใช้ในการศึกษา คือ กลุ่มของข้าราชการครู ในสังกัดของสำนักงานเขตพื้นที่การศึกษามัธยม(สพม.) ภาคตะวันออกของแต่ละโรงเรียนที่มีอายุ 40-55 ปีขึ้นไปแต่ช่วงอายุที่น้อยที่สุดจะต้องไม่น้อยกว่า 35 ปี โดยเลือกช่วงอายุจาก ช่วงวัยก่อนการเกษียณ (Pre-Retirement) ช่วงแรกที่เรียกว่า ช่วงแรกช่วงไกลการเกษียณอายุ (Remote Phase) เป็นระยะกลางของวัยทำงาน (35-49 ปี) (วิริณธิ์ กิตติพิชัย, 2555) และอีกช่วงหนึ่งคือ ช่วงใกล้การเกษียณ (Near Phase) เป็นระยะปลายของวัยทำงาน (50-59 ปี) (วิริณธิ์ กิตติพิชัย, 2555)

2.2) กลุ่มตัวอย่าง

ผู้วิจัยได้กำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่างโดยอาศัยแนวคิดของ Hair และคณะ (Hair, Black, Babin, & Anderson, 2010) คือ อัตราส่วนระหว่างกลุ่มตัวอย่างต่อ จำนวนพารามิเตอร์หรือตัวแปร เพื่อให้เหมาะสมใรการวัดคือ 20 ตัวอย่าง ต่อ 1 พารามิเตอร์หรือตัวแปร ซึ่งงานวิจัยนี้มีตัวแปรอยู่ทั้งหมด 12 ตัวแปร ได้แก่ การเตรียมความพร้อมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครู 7 ด้านและความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับรูปแบบธุรกิจ ทั้ง 9 องค์ประกอบ ดังนั้นงานวิจัย

ครั้งนี้ใช้กลุ่มตัวอย่าง 240 ตัวอย่าง แต่เพื่อเพิ่มความเชื่อมั่นของข้อมูลงานวิจัยให้มากขึ้นผู้วิจัยได้เพิ่มจำนวนกลุ่มตัวอย่างอีก 60 ตัวอย่างรวมเป็น 300 ตัวอย่าง

จากนั้นผู้วิจัยได้เลือกข้าราชการครูในสังกัดของสำนักงานเขตพื้นที่การศึกษามัธยม (สพม.) ภาคตะวันออกของในแต่เขต ได้แก่ เขตที่ 6 เขตที่ 7 เขตที่ 17 และเขตที่ 18 ละจังหวัด ซึ่งมีทั้งหมด 7 จังหวัด โดยผู้วิจัยได้กำหนดกลุ่มตัวอย่าง โดยใช้การเลือกตัวอย่างแบบหลายขั้นตอน (Multi-Stage sampling) โดยอาศัยหลักความน่าจะเป็น (Probability sampling) ดังนี้

ตารางที่ 3-1ตารางแบ่งจังหวัดตามสำนักงานเขตพื้นที่การศึกษามัธยม(สพม.) (ข้อมูลจากสำนักงานเขตพื้นที่การศึกษามัธยม(สพม.) เขต 6,เขต 7, เขต17, เขต 18)

จังหวัดที่	จังหวัด
1	ฉะเชิงเทรา
2	ปราจีนบุรี
3	สระแก้ว
4	จันทบุรี
5	ตราด
6	ชลบุรี
7	ระยอง
รวม	7

จากตารางผู้วิจัยได้นำทั้ง 7 จังหวัด ทำการสุ่มเพื่อหาจังหวัดที่เป็นกลุ่มเป้าหมายโดยการใช้การสุ่มอย่างง่าย (Simple random Sampling) โดยการสุ่มตัวอย่างด้วยวิธีจับสลาก (Lottery) (Koul,1984 : 108) จำนวน 2 จังหวัด หลังจากสุ่มจับฉลากแล้วได้มา 2 จังหวัด ดังนี้ 1) ชลบุรี 2) ตราด

จากนั้นพิจารณาจำนวนโรงเรียนมีจำนวนทั้งหมด 47 โรงเรียน แบ่งเป็น จังหวัดชลบุรี 31 โรงเรียน และจังหวัดตราด 16 โรงเรียน ดังนี้

ตารางที่ 3-2 จำนวนอำเภอ จำนวนโรงเรียนและจำนวนข้าราชการครูของแต่ละโรงเรียนใน สพม. เขตพื้นที่ 18 จังหวัดชลบุรี (สรุปข้อมูลทางการศึกษา สพม.เขต 18 ,2563)

จังหวัด	อำเภอ	โรงเรียน
ชลบุรี	เมือง	ชลบุรี (สุขบท)
	เมือง	ชลราษฎรอำรุง
	เมือง	ชลกันยานุกูล
	เมือง	แสนสุข
	เมือง	บ้านสวน(จั่นอนุสรณ์)
	เมือง	อ่างศิลาพิทยาคม
	เมือง	หนองรีมงคลสุขสวัสดิ์
	บ้านบึง	บ้านบึง (อุตสาหกรรมนุเคราะห์)
	บ้านบึง	บ้านบึง(มนูญวิทยาคาร)
	บ้านบึง	คลองกิ่วขึ่งวิทยา
	บ้านบึง	จุฬาภรณราชวิทยาลัย ชลบุรี
	หนองใหญ่	หนองใหญ่ศิริวรวาทวิทยา
	พานทอง	พานทองสภาชนูปถัมภ์
	พานทอง	พานทอง
	พนัสนิคม	พนัสพิทยาคาร
	พนัสนิคม	ทุ่งเหียงพิทยาคม
	พนัสนิคม	อุทกวิทยาคม
	บ่อทอง	บ่อทองวงษ์จันทร์วิทยา
	เกาะจันทร์	เกาะโพธิ์ถ้วยงามวิทยา
	เกาะจันทร์	เกาะจันทร์พิทยาคาร
	บางละมุง	บางละมุง
	บางละมุง	โพธิสัมพันธ์พิทยาคาร
	บางละมุง	ผินแจ่มวิชาสอน
	ศรีราชา	ศรีราชา
	ศรีราชา	ทุ่งศุขลาพิทยา(กรุงไทยอนุเคราะห์)
	ศรีราชา	บึงศรีราชาพิทยาคม
	ศรีราชา	สุรศักดิ์วิทยาคม
	ศรีราชา	สวนกุหลาบวิทยาลัย ชลบุรี
	เกาะสีชัง	เกาะสีชัง
	สัตหีบ	สัตหีบวิทยาคม
	สัตหีบ	สิงห์สมุทร
รวม	11	31

ตารางที่ 3-3 จำนวนอำเภอ จำนวนโรงเรียนและจำนวนข้าราชการครูของแต่ละโรงเรียน ใน สพม.เขตพื้นที่ 17 จังหวัดตราด (ข้อมูลพื้นฐานโรงเรียน สังกัด สพม. เขต 17)

จังหวัด	อำเภอ	โรงเรียน
ตราด	เมือง	วัดคีรีวิหาร (สมเด็จพระวันรัต อุปถัมภ์)
	เกาะช้าง	เกาะช้างวิทยาคม
	เมือง	ตราษตระการคุณ
	เมือง	สตรีประเสริฐศิลป์
	เมือง	ตราดสรรเสริญวิทยาคม
	เมือง	เขาน้อยวิทยาคม
	เมือง	อ่าวใหญ่พิทยาคาร
	เมือง	เนินทรายวิทยาคม
	คลองใหญ่	คลองใหญ่วิทยาคม
	เขาสมิง	เขาสมิงวิทยาคม จงจินต์รุจิรวงศ์อุปถัมภ์
	เขาสมิง	สะตอวิทยาคม รัชมังคลาภิเษก
	เขาสมิง	ประณีตวิทยาคม
	บ่อไร่	บ่อไร่วิทยาคม
	บ่อไร่	หนองบอนวิทยาคม
	แหลมงอบ	แหลมงอบวิทยาคม
	เกาะกูด	เกาะกูดวิทยาคม
รวม	7	16

จากตารางที่ 3-2 และตารางที่ 3-3 ผู้วิจัยทำการสุ่มเพื่อหาโรงเรียนที่เป็นกลุ่มเป้าหมาย โดยการเลือกสุ่มจากอำเภอ โดยใช้การสุ่มอย่างง่าย (Simple random Sampling) และใช้การสุ่มตัวอย่างด้วยวิธีจับสลาก (Lottery) (Koul, 1984) ของ 2 ทั้งสองจังหวัด ได้แก่ จังหวัดชลบุรี 11 อำเภอ และ จังหวัดตราด 7 อำเภอ ซึ่งได้ผลออกมาเป็นอำเภอเมือง ทั้ง 2 จังหวัด แสดงออกเป็นตารางดังนี้

ตารางที่ 3-4 จำนวนและรายชื่อของโรงเรียนตัวอย่างในอำเภอเมืองของจังหวัดชลบุรี

จังหวัด	อำเภอ	โรงเรียน
ชลบุรี	เมือง	ชลบุรี (สุขบท)
	เมือง	ชลราษฎรอำรุง
	เมือง	ชลกันยานุกูล
	เมือง	แสนสุข
	เมือง	บ้านสวน(จั่นอนุสรณ์)
	เมือง	อ่างศิลาพิทยาคม
	เมือง	หนองรีมงคลสุขสวัสดิ์
รวม	7	7

ตารางที่ 3-5 จำนวนและรายชื่อของโรงเรียนตัวอย่างในอำเภอเมืองของจังหวัดตราด

จังหวัด	อำเภอ	โรงเรียน
ตราด	เมือง	วัดคีรีวิหาร(สมเด็จพระวันรัต อุปถัมภ์)
	เมือง	ตราษตระการคุณ
	เมือง	สตรีประเสริฐศิลป์
	เมือง	ตราดสรรเสริญวิทยาคม
	เมือง	เขาน้อยวิทยาคม
	เมือง	อ่าวใหญ่พิทยาคาร
	เมือง	เนินทรายวิทยาคม
รวม	7	7

จากนั้นเมื่อได้โรงเรียนเป้าหมายออกมาก ก็จะดำเนินการสำรวจโดยการใช้แบบสอบถามในการเก็บข้อมูลในเรื่องของการเตรียมความพร้อมเพื่อเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครู 7 ด้าน และความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ จากกลุ่มตัวอย่างทั้ง 14 โรงเรียน จำนวน 300 ชุด

3.2.3 การพัฒนาเครื่องมือเก็บรวบรวมข้อมูลเชิงปริมาณ

การพัฒนาเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวมรวมข้อมูลคือ แบบสอบถาม นั้นได้ดำเนินการโดยการศึกษาแนวคิดและทฤษฎีเพื่อนำมากำหนดประเด็น ความหมายและคำถามที่ใช้ในการเก็บข้อมูล จากนั้นให้ผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา (Content Validity) โดยพิจารณาความครอบคลุมของเนื้อหาและตรวจสอบความถูกต้องของภาษาและความเข้าใจตรงตามวัตถุประสงค์ที่กำหนด แล้วนำมาปรับปรุงแก้ไขตามข้อเสนอแนะของผู้เชี่ยวชาญด้านการวิจัย ดังนี้

3.1) แบบสอบถาม ประกอบด้วย 3 ตอน

ตอนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานส่วนบุคคล ประกอบด้วย เพศ อายุ สถานภาพสมรส ระดับการศึกษา โรคประจำตัว รายได้รวมเฉลี่ย ลักษณะครอบครัว ความพอเพียงของรายได้ในครอบครัว ภาวะหนี้สิน ประเภทของหนี้สิน ลักษณะของหนี้สิน หนี้สินหลังการเกษียณอายุ และความสามารถในการชำระหนี้ โดยมีลักษณะเป็นข้อคำถามปลายปิดให้เลือกจากตัวเลือกที่กำหนด และมีข้อคำถามปลายเปิดให้ระบุรายได้และอายุ รวมเป็นจำนวน 12 ข้อ

ตอนที่ 2 การเตรียมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครู 7 ด้าน ลักษณะคำถามเป็นแบบมาตราส่วนประเมินค่า (Rating scale) มีคำตอบให้เลือก 4 คำตอบ คือ มาก ปานกลาง น้อย ไม่เคย

ตอนที่ 3 ความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ ลักษณะคำถามเป็นแบบมาตราส่วนประเมินค่า (Rating scale) มีคำตอบให้เลือก 5 คำตอบ คือ รู้มากที่สุด รู้มาก รู้ปานกลาง รู้น้อย ไม่รู้เลย

3.2.4 เครื่องมือเก็บรวบรวมข้อมูลเชิงปริมาณ

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลสำหรับงานวิจัยดำเนินการออกแบบโดยนำวัตถุประสงค์ของงานวิจัย กรอบแนวคิดทฤษฎีเป็นฐานการสร้างแบบสอบถาม เพื่อใช้เป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลที่ใช้ในการศึกษา วิเคราะห์และประมวลผลต่อไป โดยมีขั้นตอนการทำแบบสอบถาม ดังนี้

การศึกษานี้ได้มีการใช้เครื่องมือการเก็บรวบรวมข้อมูล ได้แก่ แบบสอบถามโดยใช้จำนวนกลุ่มตัวอย่างจำนวน 300 คน โดยการกำหนดแบบสอบถามได้อ้างอิงจากแนวคิดและทฤษฎีต่างๆ มีทั้งหมด 3 ตอนดังนี้

ตอนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานส่วนบุคคล

ตอนที่ 2 ความพร้อมในการทำธุรกิจ 7 ประการ ผู้วิจัยได้สร้างข้อคำถามมีลักษณะเป็นคำถามเชิงบวกและเชิงลบ เป็นแบบมาตรประมาณค่า (Rating scale)) มีคำตอบให้เลือก 4 คำตอบ คือ มาก ปานกลาง น้อย ไม่เคย (สุชาติ แร่เพชร,2560) โดยมีเกณฑ์การให้คะแนนดังนี้

มาก	ให้คะแนน	4 คะแนน
ปานกลาง	ให้คะแนน	3 คะแนน
น้อย	ให้คะแนน	2 คะแนน
ไม่เคย	ให้คะแนน	1 คะแนน

ผู้ตอบแบบสอบถามจะต้องเลือกตอบคำถามแต่ละข้อเพียง 1 คำตอบเท่านั้น คะแนนเฉลี่ยของการเตรียมความพร้อมในการทำธุรกิจ 7 ประการ โดยใช้การหาค่าพิสัยแบ่งออกเป็น 4 ระดับ คือ

คะแนนเฉลี่ย 1.00-1.75 หมายถึง ไม่มีการเตรียมความพร้อมในการทำธุรกิจ 7 ประการ

คะแนนเฉลี่ย 1.76-2.50 หมายถึง มีการเตรียมความพร้อมในการทำธุรกิจ 7 ประการระดับน้อย

คะแนนเฉลี่ย 2.51-3.25 หมายถึง มีการเตรียมความพร้อมในการทำธุรกิจ 7 ประการระดับปานกลาง

คะแนนเฉลี่ย 3.26-4.00 หมายถึง มีการเตรียมความพร้อมในการทำธุรกิจ 7 ประการระดับมาก

ตอนที่ 3 ความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ ผู้วิจัยได้สร้างข้อคำถามมีลักษณะเป็นคำถามเชิงบวกและเชิงลบ เป็นแบบมาตรวัดของลิเคิร์ท (Likert Rating scale) มีคำตอบให้เลือก 5 คำตอบ คือ รู้มากที่สุด รู้มาก รู้ปานกลาง รู้น้อย ไม่รู้เลย โดยมีเกณฑ์การให้คะแนนดังนี้

รู้มากที่สุด	ให้คะแนน	5 คะแนน
รู้มาก	ให้คะแนน	4 คะแนน
รู้ปานกลาง	ให้คะแนน	3 คะแนน
รู้น้อย	ให้คะแนน	2 คะแนน
ไม่รู้เลย	ให้คะแนน	1 คะแนน

ผู้ตอบแบบสอบถามจะต้องเลือกตอบคำถามแต่ละข้อเพียง 1 คำตอบเท่านั้น คะแนนเฉลี่ยของความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ โดยใช้การหาค่าพิสัยแบ่งออกเป็น 5 ระดับ คือ

คะแนนเฉลี่ย 1.00-1.49 หมายถึง ไม่มีความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ

คะแนนเฉลี่ย 1.50-2.49 หมายถึง มีความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบในระดับน้อย

คะแนนเฉลี่ย 2.50-3.49 หมายถึง มีความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบในระดับปานกลาง

คะแนนเฉลี่ย 3.50-4.49 หมายถึง มีความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบในระดับมาก

คะแนนเฉลี่ย 4.50-5.00 หมายถึง มีความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบในระดับมากที่สุด

3.2.5 การเก็บรวบรวมข้อมูลเชิงปริมาณ

การศึกษาเรื่อง “การเตรียมความพร้อมสู่การเป็นผู้ประกอบการหลังเกษียณของข้าราชการครู ภาคตะวันออก” มีขั้นตอนในการเก็บรวมรวมข้อมูล ดังนี้

5.1) ทำการศึกษาค้นคว้าในหนังสือ วารสาร นิตยสาร วิทยานิพนธ์ และข้อมูลบนอินเทอร์เน็ตเพื่อหาข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับงานวิจัย

5.2) ติดต่อกับกลุ่มเป้าหมายที่ต้องการศึกษา

5.3) ลงพื้นที่เก็บข้อมูลจริง โดยมีทำการแจกแบบสอบถาม หรือมีการทำแบบสอบถามออนไลน์ผ่าน Google Form เนื่องจากเป็นสถานการณ์ โควิด (COVID-19) จำเป็นต้องหลีกเลี่ยงการการแจกแบบสอบถาม จึงต้องแจกแบบสอบถามออนไลน์ผ่าน Google From เพียงอย่างเดียว จากนั้นนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์และอภิปรายผล

3.2.6 การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณ

ใช้สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive statistics) เพื่อสรุปข้อมูลที่ได้จากการศึกษาอธิบายลักษณะทั่ว ไปของกลุ่มตัวอย่างที่ศึกษา และเพื่อตอบวัตถุประสงค์การวิจัยข้อ ขอที่ 2 โดยการวิเคราะห์หา ความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และใช้การวิเคราะห์

องค์ประกอบเชิงสำรวจ (Exploratory Factor Analysis : EFA) เป็นการวิเคราะห์เพื่อสำรวจและระบุองค์ประกอบร่วม (Common Factor) ที่สามารถอธิบายความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรที่สังเกตได้ ผลที่ได้จาก EFA สามารถลดจำนวนตัวแปรที่สังเกตได้โดยสร้างตัวแปรใหม่ในรูปแบบขององค์ประกอบร่วม (ใช้ในกรณีที่นักวิจัยไม่มีทฤษฎีมาสนับสนุนที่ชัดเจนเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างองค์ประกอบที่ต้องการวัด) (นงลักษณ์ วิรัชชัย, 2542) เพื่อค้นหาความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มตัวแปร ของวัตถุประสงค์การวิจัยข้อ ข้อที่ 2

3.3 วัตถุประสงค์ข้อที่ 3 เพื่อพัฒนารูปแบบการเตรียมความพร้อมสู่การเป็นผู้ประกอบการหลังเกษียณของข้าราชการครู

ผู้วิจัยนำผลที่ได้จาก วัตถุประสงค์ข้อที่ 1 คือ เพื่อสำรวจการเตรียมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครู 7 ด้าน และความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ ของข้าราชการครูที่เกษียณแล้วมีธุรกิจเป็นของตนเอง (เชิงคุณภาพ) วัตถุประสงค์ข้อที่ 2 คือ เพื่อสำรวจการเตรียมความพร้อมเพื่อเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครู 7 ด้าน และความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ ของข้าราชการครูที่ต้องการเป็นผู้ประกอบการหลังเกษียณ (เชิงปริมาณ) จากนั้นนำมาวิเคราะห์เนื้อหาว่าในการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครูควรมีการเตรียมพร้อมในด้านใดบ้างและควรมีความรู้เกี่ยวกับรูปแบบธุรกิจในแต่ละองค์ประกอบอย่างไรบ้าง โดยการรวมผลของ วัตถุประสงค์ข้อที่ 1 วัตถุประสงค์ข้อที่ 2 นำมาสร้างรูปแบบธุรกิจสำหรับข้าราชการครูที่ต้องการเป็นผู้ประกอบการหลังเกษียณ

บทที่ 4
ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ในการศึกษา เรื่อง “การเตรียมความพร้อมสู่การเป็นผู้ประกอบการหลังเกษียณของข้าราชการครู ภาคตะวันออก” เป็นการวิจัยแบบผสม (Mixed Method) ในรูปแบบตามขั้นตอนการดำเนินงานวิจัย โดยการทำเชิงคุณภาพ (Quanlitative Research) และตามด้วยเชิงปริมาณ (Quantitative Research) เพื่อทำการวิเคราะห์วัตถุประสงค์ 3 ข้อ ซึ่งผู้วิจัยได้นำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามลำดับดังนี้

ตอนที่ 1 เชิงคุณภาพ : วัตถุประสงค์ข้อที่ 1 เพื่อสำรวจการเตรียมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครู 7 ด้าน และความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ ของข้าราชการครูที่เกษียณแล้วมีธุรกิจเป็นของตนเอง

ผู้วิจัยใช้แบบสัมภาษณ์เพื่อสำรวจคนที่ประกอบอาชีพข้าราชการครูที่เกษียณแล้วมีธุรกิจเป็นของตนเองว่ามีการเตรียมตัวอย่างไร และนำผลมาวิเคราะห์ ซึ่งกลุ่มตัวอย่าง คือ กลุ่มข้าราชการครูที่มีธุรกิจเป็นของตัวเองหลังจากเกษียณข้าราชการแล้ว จำนวน 7 คน

ตอนที่ 2 เชิงปริมาณ : วัตถุประสงค์ข้อที่ 2 เพื่อสำรวจการเตรียมความพร้อมเพื่อเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครู 7 ด้าน และความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบของข้าราชการครูที่ต้องการเป็นผู้ประกอบการหลังเกษียณ

ผู้วิจัยใช้แบบสอบถามของทั้งสองวัตถุประสงค์เพื่อการรวบรวมข้อมูลมาวิเคราะห์ ซึ่งกลุ่มตัวอย่าง ได้แก่กลุ่มของข้าราชการครู ในสังกัดของสำนักงานเขตพื้นที่การศึกษามัธยม(สพม.) ภาคตะวันออกของแต่ละโรงเรียนที่มีอายุอยู่ในช่วง 40-55 ปีขึ้นไป จำนวน 300 ชุด จากนั้นนำมาวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงสำรวจ (Exploratory Factor Analysis : EFA) เพื่อทำการแบ่งกลุ่มของตัวแปร

ตอนที่ 3 เชิงคุณภาพ : วัตถุประสงค์ข้อที่ 3 เพื่อพัฒนารูปแบบการเตรียมความพร้อมสู่การเป็นผู้ประกอบการหลังเกษียณของข้าราชการครู

การสังเคราะห์ผลการวิเคราะห์ของวัตถุประสงค์ที่ 1 และ 2 เพื่อพัฒนารูปแบบการเตรียมความพร้อมสู่การเป็นผู้ประกอบการหลังเกษียณของข้าราชการครู

4.1 ตอนที่ 1 เชิงคุณภาพ : วัตถุประสงค์ข้อที่ 1 เพื่อสำรวจการเตรียมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครู 7 ด้าน และความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบของข้าราชการครูที่เกษียณแล้วมีธุรกิจเป็นของตนเอง

การศึกษาวิจัยตอนที่ 1 มีวัตถุประสงค์ของการวิจัยเพื่อสำรวจคนที่ประกอบอาชีพข้าราชการครูที่เกษียณแล้วมีธุรกิจเป็นของตนเองว่ามีการเตรียมตัวอย่างไรบ้าง ผู้วิจัยได้มีการสัมภาษณ์จากกลุ่มตัวอย่าง คือ กลุ่มข้าราชการครูที่เกษียณแล้วออกมาทำธุรกิจเป็นของตนเอง จำนวน 12 คน ข้อมูลอิ่มตัวที่ 7 คน โดยใช้แบบสัมภาษณ์ ทำการสัมภาษณ์เชิงลึก (In depth interview) จากกลุ่มตัวอย่างที่อยู่ตามเกณฑ์ในการคัดเลือก โดยมีการวิเคราะห์ข้อมูลดังนี้

1. การวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ให้สัมภาษณ์

2. ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์

3. จัดกลุ่มของข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์

4. วิเคราะห์ข้อมูลดิบเพื่อเปรียบเทียบกับทฤษฎีของ การเตรียมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครูทั้ง 7 ด้าน และ ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ

1. การวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ให้สัมภาษณ์

พบว่าข้าราชการครูที่มีธุรกิจเป็นของตนเองที่ตอบแบบสัมภาษณ์ ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 85.71 มีอายุอยู่ระหว่าง 61-70 ปี จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 100 ระดับการศึกษาอยู่ในระดับปริญญาตรี 5 คน คิดเป็นร้อยละ 71.43 ส่วนใหญ่ประกอบธุรกิจเป็นเวลา 6-10 ปี จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 71.42 และส่วนใหญ่มีพนักงานในการทำธุรกิจ 1-3 คน คิดเป็นร้อยละ 57.15

2. ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์

ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ เรื่อง การเตรียมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครู ทั้ง 7 ด้าน และความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ แสดงออกเป็นตาราง ดังนี้

ตารางที่ 4-1 การเตรียมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครู ทั้ง 7 ด้าน : ด้านความสมบูรณ์ของร่างกาย

การเตรียมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครู ทั้ง 7 ด้าน	
ผู้ให้สัมภาษณ์	**ด้านที่ 1 ด้านความสมบูรณ์ของร่างกาย**
ญ1	-ออกกำลังกายสม่ำเสมอ -ควบคุมอาหาร -ตรวจสุขภาพประจำปี -ทำประกันชีวิต
ญ2	-ตรวจสุขภาพประจำปี -ออกกำลังกายไม่บ่อยครั้ง -ควบคุมน้ำหนักสม่ำเสมอ -พักผ่อนเพียงพอต่อวัน -ทำประกันชีวิต
ญ3	-ควบคุมอาหาร -ตรวจสุขภาพประจำปี -ออกกำลังกายสม่ำเสมอ -ทำประกันชีวิต
ญ4	-จัดสรรเวลาในด้านการทำงานเพื่อป้องกันโรคภัยต่างๆ -ออกกำลังกายบางครั้งคราว -ควบคุมอาหารบ้าง เพื่อให้น้ำหนักไม่เกิดเกณฑ์ -ทำประกันชีวิต
ญ5	-ตรวจสุขภาพประจำปี -ออกกำลังกายสม่ำเสมอ -มีการควบคุมอาหารเพื่อให้สุขภาพร่างแข็งแรง -มีการทำประกันชีวิต
ช1	-มีการตรวจสุขภาพประจำปี -เล่นกีฬาเพื่อการออกกำลังกาย -ควบคุมอาหารสม่ำเสมอ -มีการทำประกันชีวิต
ญ6	-มีการออกกำลังกายสม่ำเสมอ -ตรวจสุขภาพประจำปี -ควบคุมอาหารบ้าง -ทำประกันชีวิต

ตารางที่ 4-2 การเตรียมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครู ทั้ง 7 ด้าน : ด้านความสมบูรณ์ของจิตใจ

การเตรียมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจของข้าราชการครู ทั้ง 7 ด้าน	
ผู้ให้สัมภาษณ์	**ด้านที่ 2 ด้านความสมบูรณ์ของจิตใจ**
ญ1	-ผ่อนคลายจิตใจให้สงบด้วยการทำในสิ่งที่ตนเองชอบ เช่น นอนพักเล่นโซเชียลมิเดียร์ อ่านหนังสือ เป็นต้น -เกษียณอายุแล้วก็สบายใจเพราะไม่มีเรื่องที่ต้องเครียด ไม่มีภาระให้ต้องกังวลใจ -มีความสุขกับงานที่ตนเองจะทำ
ญ2	-การนำสิ่งดีๆส่งต่อให้บุคคลอื่น -เข้าวัดเพื่อทำการปฏิบัติธรรมให้จิตใจสงบ -มีการพูดคุยกับคนที่เกษียณอายุแล้วเพื่อสำรวจว่าคนเหล่านั้นใช้ชีวิตอย่างไรและนำมาประยุกต์ใช้กับตนเอง -ค่อยๆลดการทำงานในอาชีพครูลงเพื่อปรับตัวเนื่องจากเป็นคนที่ทำงานเยอะและใส่ใจกับงาน -มีความจริงใจให้กับผู้อื่นเพื่อความสุขในการทำงานของตนเอง
ญ3	-เข้าวัดทำบุญเพื่อให้จิตใจสงบ -พูดคุยกับคนวัยเดียวกันเพื่อแลกเปลี่ยนทัศนคติต่อกัน -เมื่อเกษียณแล้วได้เป็นตัวของตัวเอง และได้ทำสิ่งที่ตนเองชอบ -มีความสุขการการทำงานหลังเกษียณเพราะเป็นงานที่ตนเองชอบ
ญ4	-ต้องมีสภาพจิตใจที่ดี -ต้องมีการจัดการกับแรงกดดันต่างๆที่เข้ามาในการดำเนินชีวิต -เข้าวัดทำบุญเพื่อให้จิตใจแข็งแรง
ญ5	-มีการคิดเกี่ยวกับการทำงาน วางแผนไว้ และต้องมีความสุขกับการทำงาน -มีวินัยในตนเอง -ต้องมีความสุขในการทำธุรกิจเพื่อให้ธุรกิจ -ทำกิจกรรมเพื่อสังคม -ขำวัดทำบุญเพื่อให้จิตใจสงบ
ช1	-การปล่อยวางในด้านต่างๆ ทำให้ไม่เครียด -เข้าวัดทำบุญเพื่อให้สบายใจ
ญ6	-ต้องมีความสุขกับงานที่ทำ -รักในการทำงานไม่อยู่นิ่ง และมีความสุขกับการทำงาน

ตารางที่ 4-3 การเตรียมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครู ทั้ง 7 ด้าน : ด้านการเงิน

ผู้ให้สัมภาษณ์	ด้านที่ 3 ด้านการเงิน
ญ1	-ฝากสหกรออมทรัพย์ครูเพื่อเป็นวิธีการออม -ประเมินรายรับรายจ่ายอย่างชัดเจน -มีการเตรียมหาอาชีพเสริมรายได้หลังเกษียณจากการไปดูงาน -มีการเก็บเงินทุนสำรองไว้ใช้จ่ายในการทำธุรกิจ
ญ2	-การทำประกันชีวิตเป็นการออมไปในตัว -มีการประเมินรายรับรายจ่ายอย่างละเอียดเพื่อให้เพียงพอต่อการใช้จ่ายหลังเกษียณ -เตรียมมองหาอาชีพเสริมหลังเกษียณจากความสนใจส่วนตัว
ญ3	-เก็บเงินเอง และหักเงินจากเงินเดือน 10 เปอร์เซ็นต์ -ไม่มีการประเมินรายรับรายจ่าย -เตรียมมองหาอาชีพเสริมจากความชอบของตนเอง -มีการเก็บเงินทุนสำรองไว้ใช้จ่ายในการทำธุรกิจ
ญ4	-จัดการกับรายได้ที่ได้มาเป็นส่วนๆและทำประกันชีวิตเพื่อการออม -มีการแบ่งรายได้ต่างๆมาใช้จ่ายอย่างชัดเจน (มีการประเมินรายรับรายจ่ายอย่างชัดเจน) -เตรียมมองหาอาชีพเสริมหลังเกษียณจากความถนัดในอาชีพเดิมที่มีอยู่แล้วมีสร้างธุรกิจหลังเกษียณ -มีการเก็บเงินทุนสำรองไว้ใช้จ่ายในการทำธุรกิจ
ญ5	-มีการเตรียมเงินเป็นส่วนๆเพื่อใช้จ่าย เพื่อให้มีภาระหลังเกษียณน้อยที่สุด -ทำบัญชีรายรับ-รายจ่ายเพื่อให้สะดวกต่อการวางแผนด้านการเงิน -เตรียมมองหาอาชีพเสริมหลังเกษียณจากความถนัดและความชอบ -มีการเก็บเงินทุนสำรองไว้ใช้จ่ายในการทำธุรกิจ
ช1	-ออมเงินผ่านสหกรออมทรัพย์ครู และธนาคารต่างๆ -ไม่มีการประเมินรายรับ-รายจ่าย -เตรียมหาอาชีพหลังเกษียณเพื่อเพิ่มรายได้ให้กับตนเองหลังเกษียณ
ญ6	-ทำประกันชีวิตเพื่อการออม -มีการวางแผนในด้านการเงินก่อนเกษียณ โดยคำนวณหนี้และใช้หนี้ให้หมดก่อนการเกษียณอายุ -เตรียมมองหาอาชีพเสริมหลังเกษียณจากการรักในงานฝีมือ และ มีความสุขในการทำธุรกิจ -มีการเก็บเงินทุนสำรองไว้ใช้จ่ายในการทำธุรกิจ

ตารางที่ 4-4 การเตรียมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครู ทั้ง 7 ด้าน : ด้านการดำเนินชีวิต

ผู้ให้สัมภาษณ์	ด้านที่ 4 ด้านการดำเนินชีวิต
ญ1	-วางแผนเพื่อการพักผ่อนหลังเกษียณอายุ 1 ปี -งานอดิเรกไม่เกี่ยวข้องกับธุรกิจหลังเกษียณทีทำอยู่
ญ2	-ไม่ได้มีการวางแผนเกี่ยวกับงานอดิเรกอย่างชัดเจนเพราะทำอยู่เป็นประจำ -มีการนำงานอดิเรกมาประยุกต์ใช้ในการทำธุรกิจหลังเกษียณ
ญ3	-วางแผนเกี่ยวกับงานอดิเรกเพราะเกิดจากความชอบในงานฝีมือ -นำงานอดิเรกมาเป็นส่วนหนึ่งในการทำธุรกิจ
ญ4	-ไม่ได้มีการวางแผนเกี่ยวกับงานอดิเรกอย่างชัดเจนเพราะทำอยู่เป็นประจำ -นำงานอดิเรกมาเป็นส่วนหนึ่งในการทำธุรกิจ
ญ5	-ชอบการขายของทำเป็นงานอดิเรกอยู่แล้ว -นำงานอดิเรกมาเป็นส่วนหนึ่งในการทำธุรกิจ
ช1	-มีการวางแผนว่าจะทำสวนต่อหลังจากเกษียณอายุซึ่งเป็นงานอดิเรกอยู่แล้ว -นำงานอดิเรกมาเป็นส่วนหนึ่งในการทำธุรกิจ
ญ6	-ไม่ได้มีการวางแผนเกี่ยวกับงานอดิเรกอย่างชัดเจนเกิดจากความชอบ -นำงานอดิเรกมาเป็นส่วนหนึ่งในการทำธุรกิจ

ตารางที่ 4-5 การเตรียมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครู ทั้ง 7 ด้าน : ด้านบริหารจัดการ

ผู้ให้สัมภาษณ์	ด้านที่ 5 ด้านบริหารจัดการ
ญ1	-การเริ่มต้นธุรกิจเกิดจากการลองผิดลองถูกมาหลายธุรกิจ -การทำธุรกิจเกิดจากความถนัดในด้านการขายของ -พัฒนาสินค้าหรือบริการตามความความต้องการของลูกค้า -มีกระบวนการผลิตที่เป็นระบบ
ญ2	-ธุรกิจที่ทำเริ่มจากสุขภาพร่างกายที่เกิดจากโรคภัยไข้เจ็บ -มีการนำสินค้าจำหน่ายจากความต้องการของลูกค้า -ไม่มีการพัฒนาสินค้าหรือบริการเพราะรับสินค้ามาจำหน่ายต่อ(ขายตรง/อาหารเสริมเพื่อสุขภาพ)
ญ3	-การเริ่มต้นธุรกิจเกิดจากการลองผิดลองถูกมาหลายธุรกิจ -การทำธุรกิจเกิดจากความถนัดในด้านการขายของ -พัฒนาสินค้าหรือบริการตามความความต้องการของลูกค้า -มีกระบวนการผลิตที่เป็นระบบ
ญ4	-ธุรกิจที่ทำเริ่มจากสุขภาพร่างกายที่เกิดจากโรคภัยไข้เจ็บ -มีการนำสินค้าจำหน่ายจากความต้องการของลูกค้า -ไม่มีการพัฒนาสินค้าหรือบริการเพราะรับสินค้ามาจำหน่ายต่อ(ขายตรง/อาหารเสริมเพื่อสุขภาพ)

ตารางที่ 4-5 การเตรียมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครู ทั้ง 7 ด้าน : ด้านบริหารจัดการ (ต่อ)

ผู้ให้สัมภาษณ์	ด้านที่ 5 ด้านบริหารจัดการ
ญ5	-การเริ่มต้นธุรกิจเกิดจากการลองผิดลองถูกมาหลายธุรกิจ -การทำธุรกิจเกิดจากความถนัดในด้านการขายของ -มีการพัฒนาสินค้าหรือบริการตามความต้องการของตลาดส่วนใหญ่ -ดูจากความต้องการของลูกค้าจากการพูดคุย และการหาข้อมูลต่างๆ และนำความรู้ที่ได้มาพัฒนาสินค้าให้มีรูปแบบที่ดีขึ้น
ช1	-ธุรกิจที่ทำเกิดจากความถนัดในการทำสวนที่เกิดจากครอบครัวอยู่แล้ว -มีการพัฒนาสินค้าหรือบริการตามความต้องการของตลาดส่วนใหญ่ -นำกระบวนการที่วางแผนไว้มาพัฒนาตามขั้นตอนเพื่อทำให้ผลไม้หรือสินค้าของเราดีขึ้น
ญ6	-ธุรกิจที่ทำเกิดจากความชำนาญจากการสอนในอาชีพที่ผ่านมา -มีกระบวนการผลิตตามความชำนาญ

ตารางที่ 4-6 การเตรียมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครู ทั้ง 7 ด้าน : ด้านการเรียนรู้และพัฒนา

ผู้ให้สัมภาษณ์	ด้านที่ 6 ด้านการเรียนรู้และพัฒนา
ญ1	-มีการวางแผนที่จะขยายธุรกิจตามช่องทางต่างๆ -มีการประเมินและการตรวจสอบการทำงานของพนักงาน -มีการพัฒนากระบวนการทำงานของธุรกิจสำเสมอ -มีวัฒนะธรรมขององค์กรเป็นแบบครอบครัว ช่วยเหลือกัน
ญ2	-ไม่มีแผนเกี่ยวกับสินค้า -ไม่มีการประเมินพนักงานเพราะเป็นธุรกิจขายตรง -ไม่มีการพัฒนากระบวนการทำงานของธุรกิจ -มีการพัฒนาองค์กรผ่านการอมรมหรือการสัมมนา ต่างๆจากการจัดงานของบริษัทแม่ข่าย
ญ3	-มีการวางแผนที่จะขยายธุรกิจตามช่องทางต่างๆ -ไม่มีการประเมินพนักงานเพราะเป็นธุรกิจที่ทำเองไม่มีลูกจ้าง -มีการพัฒนากระบวนการทำงานของธุรกิจ -ไม่มีวัฒนะธรรมองค์กรเพราะเป็นธุรกิจไม่มีลูกจ้าง
ญ4	-มีการวางแผนที่จะขยายธุรกิจตามช่องทางต่างๆ -ไม่มีการประเมินพนักงานเพราะเป็นธุรกิจรอบครัว -มีการพัฒนากระบวนการทำงานของธุรกิจสำเสมอ -ไม่มีวัฒนะธรรมองค์กรเพราะเป็นธุรกิจครอบครัว
ญ5	-มีการวางแผนที่จะขยายธุรกิจตามช่องทางต่างๆ -ไม่ได้มีการประเมินพนักงานเพราะมีพนักงานหรือลูกจ้าง 1 ราย -มีการพัฒนากระบวนการทำงานของธุรกิจสำเสมอ -มีวัฒนะธรรมขององค์กรเป็นแบบครอบครัว ช่วยเหลือกัน

ตารางที่ 4-6 การเตรียมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครู ทั้ง 7 ด้าน : ด้านการเรียนรู้และพัฒนา (ต่อ)

ผู้ให้สัมภาษณ์	ด้านที่ 6 ด้านการเรียนรู้และพัฒนา
ช1	-ไม่มีการวางแผนที่จะขยายธุรกิจ -ไม่ได้มีการประเมินพนักงานแต่เป็นการทำงานที่ยาวนานระหว่างผู้จ้างกับลูกจ้าง -มีการพัฒนากระบวนการทำงานของธุรกิจสม่ำเสมอ -มีวัฒนะธรรมขององค์กรเป็นแบบครอบครัว ช่วยเหลือกัน
ญ6	-ไม่มีการวางแผนที่จะขยายธุรกิจ -ไม่มีการประเมินพนักงานเพราะเป็นธุรกิจที่ทำเองไม่มีลูกจ้าง -มีการพัฒนากระบวนการทำงานของธุรกิจสม่ำเสมอ

ตารางที่ 4-7 การเตรียมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครู ทั้ง 7 ด้าน : ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับลูกค้า

ผู้ให้สัมภาษณ์	ด้านที่ 7 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับลูกค้า
ญ1	-มีกลุ่มลูกค้าหลายกลุ่ม -มีการแบ่งกลุ่มลูกค้าออกเป็น 4 ประเภท ได้แก่ 1.กลุ่มลูกค้าจากทางรีสอท 2.กลุ่มลูกค้าทั่วไป 3.กลุ่มลูกค้าที่เป็นพ่อค้าแม่ค้าคนกลาง 4.ลูกค้าจากหน่วยงานข้าราชการ -ติดต่อกับลูกค้าผ่านทางโทรศัพท์มือถือ และโซเชียลมิเดียร์ต่างๆ -มีของขวัญให้กับกลุ่มลูกค้าประจำ ปีละ 1 ครั้ง เพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน -ความแตกต่างของธุรกิจกับคู่แข่ง คือ คุณภาพและรสชาติของน้ำ
ญ2	-กลุ่มลูกค้าคือกลุ่มที่สนใจในสินค้า -มีการแบ่งกลุ่มลูกค้า คือ กลุ่มลูกค้าที่สนใจในด้านสุขภาพหรืออาหารเสริมเพื่อสุขภาพ -ติดต่อกับลูกค้า 2 แบบคือ online และ on ground -การเข้าหาลูกค้า ด้วยผลของสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ที่เป็นจริงที่สุดกับการสื่อสารที่จริงใจ และเป็นมิตรที่สุด -ความแตกต่างของธุรกิจกับคู่แข่ง คือ คุณภาพของสินค้า
ญ3	-กลุ่มลูกค้าคือกลุ่มที่สนใจในสินค้า -ไม่ได้มีการแบ่งกลุ่มลูกค้าอย่างชัดเจน -ติดต่อกับลูกค้าผ่านทางโทรศัพท์มือถือ -สร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า คือบริการหลังการขาย -ความแตกต่างของธุรกิจกับคู่แข่ง คือ งานฝีมือที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว
ญ4	-กลุ่มลูกค้าคือ คนทำงานและผู้ใหญ่ -แบ่งกลุ่มลูกค้าจากสินค้าที่ทำว่าควรขายตรงไหนหรือขายให้กับใคร -ติดต่อกับลูกค้าผ่านการโฆษณาทางโซเชียลต่างๆ และการบอกต่อจากเพื่อนที่เคยสั่งสินค้า -สร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า คือ ความจริงใจจากการทำตามความต้องการของลูกค้า -ความแตกต่างของธุรกิจกับคู่แข่ง คือ คุณภาพของสินค้าและการบริการที่แตกต่าง

ตารางที่ 4-7 การเตรียมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครู ทั้ง 7 ด้าน : ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับลูกค้า (ต่อ)

ผู้ให้สัมภาษณ์	ด้านที่ 7 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับลูกค้า
ญ5	-กลุ่มลูกค้าคือ คนทั่วไปที่สนใจในสินค้า -แบ่งกลุ่มลุกค้าเป็น 2 กลุ่ม คือ ลูกค้าที่เข้ามาซื้อหน้าร้าน และ พ่อค้าคนกลาง -ติดต่อกับลูกค้าผ่านการโฆษณาทางโซเชียลต่างๆ และการบอกต่อจากลูกค้าที่เคยสั่งสินค้า -สร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า คือ ใช้ความสนิทสนม หรือมีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกันระหว่างลูกค้าและคนขาย -ความแตกต่างของธุรกิจกับคู่แข่ง คือ คุณภาพของสินค้า
ช1	-กลุ่มลูกค้าคือ พ่อค้าคนกลางที่รับสินค้าไปขายต่อ -แบ่งกลุ่มลูกค้าจากความพอใจของทั้งสองฝ่าย -ติดต่อกับลูกค้าผ่านทางโทรศัพท์มือถือ -สร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า คือ ใช้ความสนิทสนม หรือมีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกันระหว่างลูกค้าและคนขาย -ความแตกต่างของธุรกิจกับคู่แข่ง คือ การพัฒนาคุณภาพของสินค้าอย่างสม่ำเสมอ
ญ6	-กลุ่มลูกค้าคือ กลุ่มข้าราชการ -แบ่งกลุ่มลูกค้าอย่างชัดเจน 1.ลูกค้าประจำที่ติดต่อหรือเข้ามาซื้อที่บ้าน 2.ลูกค้าจากแหล่งร้านค้าสะดวกซื้อต่างๆ -ติดต่อสื่อสารกับลูกค้าผ่านทางโทรศัพท์ และทางโซเชียลต่างๆ -สร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า คือ ของแถมให้กับลูกค้าประจำ และ มีโปรโมชั่นสำหรับสินค้า -ความแตกต่างของธุรกิจกับคู่แข่ง คือ ราคาที่ถูกกว่า และคุณภาพของสินค้าที่ดีกว่า

ตารางที่ 4-8 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ : กลุ่มลูกค้า (Customer Segments)

ผู้ให้สัมภาษณ์	กลุ่มลูกค้า (Customer Segments)
ญ1	-การแบ่งกลุ่มลุกค้าคือ การแยกลูกค้าแต่ละกลุ่มให้ชัดเจนเพื่อง่ายต่อการทำธุรกิจ -วิธีแบ่งกลุ่มลูกค้า ดูจากลักษณะของการซื้อสินค้า ได้แก่ เพื่อการนำไปใช้เอง หรือเพื่อนำไปจำหน่ายต่อ
ญ2	-การแบ่งกลุ่มลุกค้า คือ การแยกลูกค้าแต่ละกลุ่มให้ชัดเจนเพื่อง่ายต่อการทำธุรกิจ -วิธีแบ่งกลุ่มลูกค้า คือ แบ่งจากความต้องการของลูกค้า
ญ3	-การแบ่งกลุ่มลุกค้า คือ ทำให้การจำหน่ายสินค้าถูกกลุ่มและกายจายสินค้าต่อได้ -วิธีแบ่งกลุ่มลูกค้า คือ การดูว่าลูกค้ากลุ่มไหนชอบสินค้าแบบไหน ก็จะสร้างสินค้าแบบที่ลูกค้าต้องการนำเสนอลูกค้าตามกลุ่มนั้นๆ
ญ4	-การแบ่งกลุ่มลุกค้า คือ แบ่งจากตัวสินค้าว่าควรขายให้กับกลุ่มใด -วิธีแบ่งกลุ่มลูกค้า คือ การดูจากลูกค้าส่วนใหญ่ที่มาซื้อเป็นวัยไหนหรือเป็นใครบ่อยที่สุด
ญ5	-การแบ่งกลุ่มลุกค้า คือ การทำให้รู้ว่าลูกค้าแต่ละกลุ่มมีความต้องการในสินค้าที่แตกต่างกัน -วิธีแบ่งกลุ่มลูกค้า คือ การแยกประเภทของลูกค้าให้ชัดเจนเพื่อสร้างผลิตภัณฑ์ตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างเหมาะสม

ตารางที่ 4-8 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ: กลุ่มลูกค้า (Customer Segments) (ต่อ)

ผู้ให้สัมภาษณ์	กลุ่มลูกค้า (Customer Segments)
ช1	-การแบ่งกลุ่มลุกค้า คือ การทำให้ธุรกิจดำเนินไปได้ -วิธีแบ่งกลุ่มลูกค้า คือ การเลือกเฉพาะที่เป็นพ่อค้าคนกลางในการรับซื้อผลไม้ตามฤดูกาลต่างๆ
ญ6	-การแบ่งกลุ่มลุกค้า คือ การแบ่งเพื่อให้รู้ว่าของที่ต้องขายนั้นต้องขายทางใด และวิธีใดบ้าง -วิธีแบ่งกลุ่มลูกค้า คือ การดูจากลักษณะการซื้อของลูกค้าแต่ละกลุ่มว่าเป็นอย่างไรควรปฏิบัติให้ลูกค้าแต่ละประเภทอย่างไรบ้าง

ตารางที่ 4-9 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ : คุณค่าของสินค้าหรือบริการ (Value Propositions)

ผู้ให้สัมภาษณ์	คุณค่าของสินค้าหรือบริการ (Value Propositions)
ญ1	-คุณภาพของสินค้าที่ใช้ ระบบการกรองคือ REVERSE OSMOSIS (RO) เพื่อคุณภาพน้ำที่ส่งต่อไปให้ลูกค้า -ความแตกต่างจากคู่แข่ง คือ คุณภาพของน้ำจากระบบการกรองที่มีมาตรฐานและเชื่อถือได้
ญ2	-ความสามารถหรือคุณประโยชน์ของผลิตภัณฑ์ที่ช่วยแก้ไขปัญหาและบรรเทาอาการต่างๆของลูกค้าได้ -ความแตกต่างจากคู่แข่ง คือ คุณภาพของตัวผลิตภัณฑ์ที่มีองค์ประกอบเฉพาะตัวและการให้บริการที่ใส่ใจลูกค้า
ญ3	-คุณภาพของสินค้าและเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว -ความแตกต่างจากคู่แข่ง คือ มีความคงทน คุณภาพของสินค้าที่สูง ความพึงพอใจในสินค้าและเปิดรับข้อเสียของสินค้าที่ได้จากการวิจารของลูกค้า
ญ4	-สินค้าที่มีคุณภาพที่ทำให้ลูกค้ากลับมากินอีกครั้ง -ความแตกต่างจากคู่แข่ง คือ ตัวของสินค้าเป็นสินค้าที่ไม่ใส่ผงชูรสและวัตถุดิบที่ทำก็ใช้สมุนไพรในการปรุงจึงทำให้ลูกค้ามั่นใจว่าตัวสินค้ามีคุณภาพและปลอดภัย
ญ5	-คุณภาพของสินค้าและรูปแบบของสินค้าที่หลากหลาย -ความแตกต่างจากคู่แข่ง คือ การรับกันคุณภาพจากการอธิบายที่ละเอียดเกี่ยวกับสินค้า มีสินค้าให้ลูกค้าเลือกที่หลากหลาย และเป็นแหล่งผลิตเองทำให้ลูกค้าเชื่อถือ
ช1	-คุณภาพของผลไม้ที่ดีที่ทำให้พ่อค้าคนกลางเชื่อใจและไว้มารับสินค้าของเรา -ความแตกต่างจากคู่แข่ง คือ ความเที่ยงตรงต่อลูกค้า ในด้านราคาและความสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน
ญ6	-คุณภาพของสินค้าที่เป็นการบูร 100% -ความแตกต่างจากคู่แข่ง คือ สินค้ามีคุณภาพมากกว่าเจ้าอื่นโดยตัวสินค้าไม่ผสมอะไรเลยเป็นการบูรแท้ๆเพียวๆ

ตารางที่ 4-10 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ : ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า (Channels)

ผู้ให้สัมภาษณ์	ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า (Channels)
ญ1	-ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า คือการสื่อสารเพื่อให้ลูกค้ามาซื้อผลิตภัณฑ์ของเราในช่องทางต่างๆ -ติดต่อสื่อสารกับลูกค้า ผ่านทางโทรศัพท์และโซเชียลมิเดียร์
ญ2	-ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า คือ การติดต่อลูกค้าในด้านต่างๆ ไม่ว่าจะเป็น แบบ online และแบบ on ground -ติดต่อสื่อสารกับลูกค้า ผ่านทางโทรศัพท์และโซเชียลมิเดียร์
ญ3	-ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า คือ การติดต่อสื่อสารกับลูกค้าเพื่อให้ลูกค้ามาซื้อสินค้าของเรา -ติดต่อสื่อสารกับลูกค้า ผ่านทางโทรศัพท์และโซเชียลมิเดียร์
ญ4	-ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า คือ การติดต่อลูกค้าในทางต่างๆ -ติดต่อสื่อสารกับลูกค้า ผ่านทางโทรศัพท์และโซเชียลมิเดียร์
ญ5	-ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า คือ การกระจายสินค้า และทำให้สินค้ามีคนรู้จักมากขึ้น -ติดต่อสื่อสารกับลูกค้า ได้แก่ ลูกค้าเข้ามาซื้อหน้าร้าน มีคนแนะนำลูกค้าให้ และผ่านทางสื่อออนไลน์
ช1	-ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า คือ การติดต่อกับลูกค้าเพื่อให้ลูกค้ามารับสินค้าเรา -ติดต่อสื่อสารกับลูกค้า ได้แก่ การติดต่อผ่านทางโทรศัพท์มือถืออย่างเดียว
ญ6	-ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า คือ การติดต่อในทางต่างๆเพื่อให้ลูกค้าสั่งซื้อสินค้าได้สะดวกที่สุด -ติดต่อสื่อสารกับลูกค้า ผ่านทางโทรศัพท์และโซเชียลมิเดียร์

ตารางที่ 4-11 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ : ความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationships)

ผู้ให้สัมภาษณ์	ความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationships)
ญ1	-การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า คือ การทำให้ลูกค้าอยู่กับเราได้อย่างมั่นคงและยืนนาน -วิธีการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า ได้แก่ การมอบของขวัญให้กับกลุ่มลูกค้าประจำ ปีละ 1 ครั้ง เพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน -การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าจะทำให้ธุรกิจมั่นคง และสามารถขยายธุรกิจไปในตัวด้วยการบอกต่อจากลูกค้าเดิมไปยังลูกค้าใหม่
ญ2	-การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า คือ การสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าในตัวของ ผลิตภัณฑ์ที่จำหน่าย -วิธีการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า ได้แก่ การอธิบายประโยชน์ของตัวสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ด้วยความจริงใจไม่ปรุงแต่งเกินจริง หรือเรียกอยู่อย่างหนึ่งคือ ใจแลกใจ -การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าจะทำให้ลูกค้ากลับมาซื้อสินค้าหรือผลิตภัณฑ์อีกครั้ง แล้วยังบอกต่อให้คนอื่นทำให้เพิ่มความรู้จักในตัวสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ไปในตัว
ญ3	-การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า คือ การสร้างความเชื่อใจและไว้ใจในสินค้าของลูกค้าแล้วกลับมาซื้อใหม่ -วิธีการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า ได้แก่ มีการอธิบายเกี่ยวกับคุณภาพของสินค้าและมีบริการหลังการขาย -การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าจะทำให้สินค้าของเราได้รับความนิยมจากการบอกต่อของลูกค้าเดิม

ตารางที่ 4-11 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ : ความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationships) (ต่อ)

ผู้ให้สัมภาษณ์	ความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationships)
ญ4	-การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า คือ การมอบสิ่งที่ดีให้กับลูกค้าอย่างจริงใจ -วิธีการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า ได้แก่ รับออเดอร์นอกสถานที่เพื่อความสะดวกสบายสำหรับลูกค้า -การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าจะ ทำให้ธุรกิจอยู่ได้ เพราะการมีความสัมพันธ์ที่ดีจะทำให้ลูกค้าไว้ใจในตัวสินค้าของเรา
ญ5	-การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า คือ การทำให้ลูกค้าไว้ใจและเชื่อมั่นในสินค้าของเรา -วิธีการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า ได้แก่ การใช้ความสนิทสนม หรือมีความสัมพันธ์ที่ต่อกันระหว่างลูกค้าและคนขาย -การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าจะ ต้องมีสิ่งที่ลูกค้าเชื่อมั่นและพอใจในสินค้าของเรา และมีมนุยสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน
ช1	-การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า คือ การทำให้ลูกค้าไว้ใจเราและเชื่อใจเรา -วิธีการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า ได้แก่ ไม่หักหลังลูกค้าจากการขายให้ลูกค้าเจ้าเดียว -การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าจะ ทำให้สินค้าหรือผลไม้ขายได้ทุกครั้งเพราะเมื่อมีสินค้าก็จะติดติอกับลูกค้าให้มารับของได้โดยตรง
ญ6	-การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า คือ การที่ทำให้ธุรกิจของเรามั่นคงขึ้น มีลูกค้าเยอะขึ้นจากการที่เราจริงใจและซื้อสัตย์ต่อลูกค้า -วิธีการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า ได้แก่ มีการให้ของแถม การลดราคา และข้อตกลงในการนำของที่ใช้แล้วมาแลกของใหม่ -การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าจะ ทำให้ธุรกิจยั่งยืนขึ้น และเพิ่มฐานลูกค้าจากการบอกต่อจากลูกค้าเดิม

ตารางที่ 4-12 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ : ทรัพยากรหลัก (Key Resources)

ผู้ให้สัมภาษณ์	ทรัพยากรหลัก (Key Resources)
ญ1	-ทรัพยากรหลักในการเริ่มธุรกิจ คือ ที่ดินของบ้าน และบ่อน้ำหลังบ้าน 1 บ่อ เพื่อกักเก็บน้ำ -ทรัพยากรหลักที่จำเป็น คือ ตัวเงินทุน ตัวบุคคลหรือพนักงานที่ทำ ตัวของบ่อกักเก็บน้ำ รถขนส่งน้ำ และตัววัสดุอุปกรณ์สำหรับการสร้างผลิตภัณฑ์ -ทรัพยากรหลัก ที่ทำให้ธุรกิจแตกต่าง คือ บ่อกักเก็บน้ำที่แตกต่างจากของคนอื่น มีการป้องกันสิ่งแปลกปลอมลงไปในน้ำ
ญ2	-ทรัพยากรหลักในการเริ่มธุรกิจ ไม่มี -ทรัพยากรหลักที่จำเป็น คือ ตัวเงินในการนำสินค้ามาขาย -ทรัพยากรหลัก ที่ทำให้ธุรกิจแตกต่าง คือ ไม่มี เพราะความแตกต่างของสินค้าหรือผลิตภัณฑ์นั้นมีคุณภาพแตกต่างจากเจ้าอื่นอย่างชัดเจน
ญ3	-ทรัพยากรหลักในการเริ่มธุรกิจ คือ อุปกรณ์ที่มีอยู่แล้ว เช่น เข็มถัก แบบในการทำที่เป็นของเดิม เป็นต้น -ทรัพยากรหลักที่จำเป็น คือ เส้นพลาสติก และวัสดุอุปกรณ์ต่างๆในการสร้างสินค้า -ทรัพยากรหลัก ที่ทำให้ธุรกิจแตกต่าง คือ ความสามารถหรือทักษะเฉพาะของตนเองเพื่อสร้างความแตกต่างให้กับสินค้า

ตารางที่ 4-12 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ : ทรัพยากรหลัก (Key Resources) (ต่อ)

ผู้ให้สัมภาษณ์	ทรัพยากรหลัก (Key Resources)
ญ4	-ทรัพยากรหลักในการเริ่มธุรกิจ คือ สูตรในการทำอาหารของญาติที่รับช่วงต่อมา -ทรัพยากรหลักที่จำเป็น คือ อุปกรณ์ในการปรุงอาหารและวัตถุดิบในการทำอาหาร -ทรัพยากรหลัก ที่ทำให้ธุรกิจแตกต่าง คือ ใช้วัตถุดิบที่ดีมีคุณภาพ คิดว่าเราอยากกินแบบไหนก็ทำแบบนั้น
ญ5	-ทรัพยากรหลักในการเริ่มธุรกิจ คือ ที่ดิน มีหิน ในการทำครกจากแหล่งสัมปทาน และมีโรงงานในการตีครกจากทางครอบครัวสามีอยู่แล้ว -ทรัพยากรหลักที่จำเป็น คือ โรงงานตีครก หินที่นำมาใช้ในการทำ หน้าร้านที่มีไว้ขายสินค้า -ทรัพยากรหลัก ที่ทำให้ธุรกิจแตกต่าง คือ โรงงานตีครกที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัวที่มีการตีครกมาแต่โบราณ
ช1	-ทรัพยากรหลักในการเริ่มธุรกิจ คือ ที่ดิน เมล็ดพันธ์ผลไม้ และต้นยางพารา -ทรัพยากรหลักที่จำเป็น คือ ที่ดิน -ทรัพยากรหลัก ที่ทำให้ธุรกิจแตกต่าง คือ การเลือกพันธ์ของเมล็ดพันธ์ของผลไม้และพันธ์ของยางพาราเพื่อให้ตรงความต้องการของตลาดและปรับปรุงคุณภาพอย่างสม่ำเสมอ
ญ6	-ทรัพยากรหลักในการเริ่มธุรกิจ คือ อุปกรณ์ที่ใช้ในการทำตัวสินค้า -ทรัพยากรหลักที่จำเป็น คือ การบูร ทรัพยากรที่ใช้ในการทำ เช่น กระดาษสา ริบบิ้น เป็นต้น และเงินทุน -ทรัพยากรหลัก ที่ทำให้ธุรกิจแตกต่าง คือ รูปแบบของสินค้า และคุณภาพสินค้าที่ใช้การบูร 100% ในการทำสินค้า

ตารางที่ 4-13 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ : กิจกรรมหลัก (Key Activities)

ผู้ให้สัมภาษณ์	กิจกรรมหลัก (Key Activities)
ญ1	-กิจกรรมหลัก ได้แก่ การกรองน้ำ นำน้ำใส่บรรจุภัณฑ์ วางขายหน้าร้านและส่งขายตามแหล่งต่างๆ
ญ2	-กิจกรรมหลัก ได้แก่ การนำสินค้าเข้ามาเตรียมไว้ และ การแนะนำและบอกต่อเพื่อจำหน่ายสินค้าหรือผลิตภัณฑ์นั้นให้กับลูกค้าที่สนใจ
ญ3	-กิจกรรมหลัก ได้แก่ การศึกษาเกี่ยวกับลวดลายผ่านอินเทอร์เน็ตเพื่อนำมาทำตามแบบเหล่านั้นออกมาเป็นสินค้า และซื้อเส้นพลาสติกมา นำมาลงแบบ แล้วจึงถักออกมาเป็นสินค้า
ญ4	-กิจกรรมหลัก ได้แก่ รับอออกเดอร์จากลูกค้า เตรียมขั้นตอนการทำเพื่อรักษาเวลาในการทำ และส่งออเดอร์ตามกำหนด
ญ5	-กิจกรรมหลัก ได้แก่ รับครกจากทางบ้านมาขาย วางขายหน้าร้านและขายส่ง และมีการพัฒนาสินค้าอยู่เสมอ เช่นการทำครกในรูปแบบต่างๆ ลวดลายของครกที่มีเอกลักษณ์ เป็นต้น
ช1	-กิจกรรมหลัก ได้แก่ การเข้าสวนเพื่อตรวจสภาพของสวนอยู่สม่ำเสมอ และพัฒนาวิธีการปลูกเพื่อให้ผลไม้ออกมามีคุณภาพ
ญ6	-กิจกรรมหลัก ได้แก่ การทำการบูรหอม นำสินค้าไปขายหรือส่งตามแหล่งต่างๆ และเก็บเงินจากร้านที่นำสินค้าไปส่งเป็นรอบ

ตารางที่ 4-14 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ : พันธมิตรหลัก (Key Partnerships)

ผู้ให้สัมภาษณ์	พันธมิตรหลัก (Key Partnerships)
ญ1	-การเลือกคู่ค้า คือ เลือกจากสถานที่ที่ใกล้กับร้านค้าเราเพื่อราคาขนส่งที่ถูกกว่า และเลือกจากราคาที่แตกต่างกันของบรรจุภัณฑ์ ว่าเจ้าไหนถูกที่สุด
ญ2	-การเลือกคู่ค้า ไม่มีเพราะ มีบริษัทแม่ที่กระจายสินค้าผ่านตัวแทนจำหน่ายสินค้าในประเทศ
ญ3	-การเลือกคู่ค้า คือ เลือกตามราคา และคุณภาพของเส้นพลาสติกจากพ่อค้าคนกลาง
ญ4	-การเลือกคู่ค้า คือ การเลือกจากคุณภาพของวัตถุดิบที่มีคุณภาพ
ญ5	-การเลือกคู่ค้า คือ การเลือกจากหินที่ส่งเข้ามามีคุณภาพแค่ไหนจากแหล่งที่มา
ช1	-การเลือกคู่ค้า คือ การเลือกจากสินค้าที่เราต้องการว่ารายการเกษตรตรงไหนมีสินค้าที่เราต้องการก็จะซื้อรายนั้น
ญ6	-การเลือกคู่ค้า คือ การซื้อการบูรเป็นระยะเวลานาน จึงเกิดความสัมพันธ์ที่ดีและความไว้ใจที่มีให้กันระหว่างลูกค้ากับคนขาย

ตารางที่ 4-15 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ : รายได้หลัก (Revenue Streams)

ผู้ให้สัมภาษณ์	รายได้หลัก (Revenue Streams)
ญ1	-รายได้หลัก คือ การขาย-ส่งน้ำทั้งหมด -มีการทำบัญชีรายรับ-รายจ่ายอย่างชัดเจน และนำรายได้จากธุรกิจขายน้ำมาเป็นค่าใช้จ่ายทั้งหมด เมื่อเหลือก็เก็บออม
ญ2	-รายได้หลัก คือ รายได้จากการจำหน่ายสินค้า -ดูจากรายรับในแต่ละเดือนว่าการขายสินค้านี้ได้เท่าไหร่แล้วนำมาคำนวณรวมกับรายได้อื่นๆ ซึ่งทำไว้อย่างชัดเจนว่ารายได้ที่เข้ามานั้นได้จากการทำธุรกิจนี้เท่าไหร่
ญ3	-รายได้หลัก คือ ได้จากการขายสินค้างานฝีมือพลาสติก -นำรายได้ทั้งหมดมาเก็บออมเพื่อนำไปใช้จ่ายสิ่งต่างๆภายในบ้าน
ญ4	-รายได้หลัก คือ เงินบำนาญและธุรกิจครอบครัวที่ทำอยู่ -นำรายได้มาจัดสรรเกี่ยวกับค่าใช้จ่ายภายในครอบครัวให้เพียงพอ
ญ5	-รายได้หลัก คือ รายได้เกิดจากการขายครกส่วนใหญ่ และของใช้ต่างๆภายในร้านที่เสริมเข้ามาเพื่อให้ร้านมีการขายของที่หลากหลายมากขึ้น -มีการทำบัญชีรายรับ-รายจ่ายอย่างชัดเจน
ช1	-รายได้หลัก คือ เงินจากการขายผลไม้และยางพารา -นำรายได้ไปฝากสหกรออมทรัพย์ครู และแบ่งมาใช้จ่ายทั้งในด้านครอบครูและเป็นทุนในการทำธุรกิจต่อ
ญ6	-รายได้หลัก คือ การขายสินค้าอย่างเดียว -นำรายได้มาเป็นเงินเก็บ และแบ่งไว้เพื่อเป็นค่าใช้จ่ายในยามฉุกเฉิน

ตารางที่ 4- 16 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ : โครงสร้างต้นทุน (Cost Structure)

ผู้ให้สัมภาษณ์	โครงสร้างต้นทุน (Cost Structure)
ญ1	-ต้นทุนในการดำเนินธุรกิจ คือ ค่าแรงพนักงาน ค่าบรรจุภัณฑ์ วัตถุดิบต่างๆ และค่าไฟ -ต้นทุนแบ่งได้ 2 ประเภท ได้แก่ ต้นทุนในการดำเนินธุรกิจ และต้นทุนค่าใช้จ่ายทั่วไป
ญ2	-ต้นทุนในการดำเนินธุรกิจ คือ เงินทุนในการนำสินค้ามาจำหน่าย -ต้นทุนแบ่งได้ 2 ประเภท 1.ต้นทุนในการซื้อสินค้าหรือผลิตภัณฑ์มาจำหน่าย 2. ทุนเพื่อใช้ในการใช้จ่ายต่างๆ เช่น ค่าเดินทางเพื่อไปหาลูกค้า เป็นต้น
ญ3	-ต้นทุนในการดำเนินธุรกิจ คือ ค่าใช้จ่ายในการซื้อวัสดุอุปกรณ์ต่างๆ -ต้นทุนแบ่งได้ 2 ประเภท คือ 1.ต้นทุนที่ใช้ซื้อวัสดุอุปกรณ์มาทำสินค้า 2.ค่าใช้จ่ายทั่วไป
ญ4	-ต้นทุนในการดำเนินธุรกิจ คือ วัตถุดิบในการทำอาหารและค่าเช่าร้าน -ต้นทุนแบ่งได้ 2 ประเภท คือ 1.ต้นทุนในการซื้อวัตถุดิบ 2.ทุนเพื่อใช้จ่ายต่างๆ
ญ5	-ต้นทุนในการดำเนินธุรกิจ แบ่งเป็น 3 ส่วน ได้แก่ 1.มีเงินไปลงทุนที่ซื้อของ 2.ตัวของที่รับมาก็ถือว่าเป็นทุนอยู่ในของเพราะไม่ได้ขายออกในทันที 3.เงินทุนสำรองเพื่อรับซื้อสินค้าเพิ่ม -ต้นทุนแบ่งได้ 2 ประเภท คือ 1.ต้นทุนในการทำธุรกิจ 2.ต้นทุนสำรอง
ช1	-ต้นทุนในการดำเนินธุรกิจ คือ ปุ๋ย ยา ค่าแรงของคนงาน -ต้นทุนแบ่งได้ 2 ประเภท คือ 1.ต้นทุนเกี่ยวกับอุปกรณ์ทางการเกษตร 2.ต้นทุนค่าใช้จ่ายในการพัฒนาสินค้า
ญ6	-ต้นทุนในการดำเนินธุรกิจ คือ วัตถุดิบและอุปกรณ์ต่างๆเพื่อนำมาทำสินค้า -ต้นทุนแบ่งได้ 2 ประเภท คือ 1.ต้นทุนค่าวัตถุดิบและอุปกรณ์ 2.ต้นทุนในการเดินทางเพื่อนำสินค้าไปขาย

3. วิเคราะห์ข้อมูลและการจัดกลุ่มของข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ ขอการเตรียมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครูทั้ง 7 ด้าน และ ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ

จากข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ข้างต้นของผู้ให้สัมภาษณ์ทั้ง 7 คน ผู้วิจัยนำข้อมูลที่ได้มารวมกันตามโดยการตัดคำและเรียบเรียงความหมาย ของการเตรียมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครู ทั้ง 7 ด้าน และความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ โดยแสดงข้อมูลแบบตาราง ดังนี้

ตารางที่ 4-17 การเตรียมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครู ทั้ง 7 ด้าน จากข้อมูลที่ได้การสัมภาษณ์

การเตรียมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครู ทั้ง 7 ด้าน	คำตอบของผู้ให้สัมภาษณ์
ด้านที่ 1 ด้านความสมบูรณ์ของร่างกาย	-การออกกำลังกาย -การทำประกันชีวิต -การควบคุมอาหารและน้ำหนัก -การตรวจสุขภาพประจำปี -การพักผ่อนที่เพียงพอต่อวัน
ด้านที่ 2 ด้านความสมบูรณ์ของจิตใจ	-การผ่อนคลายจิตใจให้สงบด้วยการทำในสิ่งที่ตนเองชอบ -การเข้าวัดปฏิบัติธรรมให้จิตใจสงบ -การพูดคุยกับคนที่เกษียณอายุ -การลดการทำงานในอาชีพครูลง -การจัดการกับแรงกดดันต่างๆที่เข้ามาในการดำเนินชีวิต -การคิดเกี่ยวกับการทำงานที่วางแผนไว้ และมีความสุขกับการทำงาน -การมีวินัยในตนเอง -การปล่อยวางในด้านต่างๆ
ด้านที่ 3 ด้านการเงิน	-การฝากเงินสหกรออมทรัพย์ครูเพื่อเป็นวิธีการออม -การประเมินรายรับ-รายจ่ายอย่าง -การเตรียมหาอาชีพเสริมรายได้หลังเกษียณ -การเก็บเงินทุนสำรองไว้ใช้จ่ายในการทำธุรกิจ -การทำประกันชีวิตเพื่อการออมเงิน -การวางแผนในด้านการเงินก่อนเกษียณอายุ
ด้านที่ 4 ด้านการดำเนินชีวิต	-การวางแผนเพื่อการพักผ่อนหลังเกษียณอายุ 1 ปี -การนำงานอดิเรกมาประยุกต์ใช้ในการทำธุรกิจหลังเกษียณ -การวางแผนจากสิ่งที่ทำเพื่อนำมาเป็นธุรกิจหลังเกษียณ
ด้านที่ 5 ด้านบริหารจัดการ	-การเริ่มต้นธุรกิจเกิดจากการลองผิดลองถูก -การทำธุรกิจเกิดจากความถนัดของบุคคล -การพัฒนาสินค้าหรือบริการตามความความต้องการของตลาดหรือลูกค้า -มีกระบวนการผลิตที่เป็นระบบและเกิดจากความชำนาญ

ตารางที่ 4-17 การเตรียมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครู ทั้ง 7 ด้าน จากข้อมูลที่ได้การสัมภาษณ์ (ต่อ)

การเตรียมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครู ทั้ง 7 ด้าน	คำตอบของผู้ให้สัมภาษณ์
ด้านที่ 6 ด้านการเรียนรู้และพัฒนา	-การวางแผนที่จะขยายธุรกิจตามช่องทางต่างๆ -การประเมินและการตรวจสอบการทำงานของพนักงาน -การพัฒนากระบวนการทำงานของธุรกิจสม่ำเสมอ -มีวัฒนะธรรมขององค์กรเป็นแบบครอบครัว ช่วยเหลือกัน และการอมรมหรือการสัมมนา
ด้านที่ 7 ด้านความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับลูกค้า	-การแบ่งกลุ่มลูกค้า -การติดต่อกับลูกค้า -การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า -การนำเสนอความแตกต่างของสินค้าหรือบริการให้แตกต่างจากคู่แข่ง

ตารางที่ 4-18 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ จากข้อมูลที่ได้การสัมภาษณ์

ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ	คำตอบของผู้ให้สัมภาษณ์
องค์ประกอบที่ 1 กลุ่มลูกค้า (Customer Segments)	-การแยกลูกค้าแต่ละกลุ่มให้ชัดเจนเพื่อง่ายต่อการทำธุรกิจ -การดูจากลักษณะของการซื้อสินค้า -การดูจากความต้องการของลูกค้า -การดูจากลักษณะของบุคคล อายุและเพศ จากการซื้อสินค้า
องค์ประกอบที่ 2 คุณค่าของสินค้าหรือบริการ (Value Propositions)	-คุณภาพของสินค้าหรือบริการที่ดีที่ส่งต่อให้กับลูกค้า -คุณภาพของสินค้าหรือบริการที่แตกต่างจากคู่แข่งในการค้า
องค์ประกอบที่ 3 ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า (Channels)	-การสื่อสารเพื่อให้ลูกค้ามาซื้อสินค้าหรือบริการของเราในช่องทางต่างๆ -การติดต่อสื่อสารกับลูกค้า ผ่านทางโทรศัพท์และโซเชียลมิเดียร์
องค์ประกอบที่ 4 ความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationships)	-การสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าทำให้ลูกค้าอยู่กับเราได้อย่างมั่นคงและยืนนาน -การมอบของขวัญให้กับกลุ่มลูกค้าประจำ ความจริงใจ ความสนิทสนม ความซื่อสัตย์ต่อลูกค้า และการลดราคาสินค้าหรือของแถม

ตารางที่ 4-18 ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ จากข้อมูลที่ได้การสัมภาษณ์ (ต่อ)

ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ	คำตอบของผู้ให้สัมภาษณ์
องค์ประกอบที่ 5 ทรัพยากรหลัก (Key Resources)	-สิ่งที่ตนเองมีอยู่แล้วเพื่อนำมาดำเนินธุรกิจ เช่น ที่ดิน อุปกรณ์และวัตถุดิบที่ใช้ทำธุรกิจ สูตรในการประกอบธุรกิจอาหาร เป็นต้น -สิ่งที่สร้างความแตกต่างให้กับธุรกิจ
องค์ประกอบที่ 6 กิจกรรมหลัก (Key Activities)	-กระบวนการทำงานต่างๆภายในธุรกิจ
องค์ประกอบที่ 7 พันธมิตรหลัก (Key Partnerships)	-การเลือกคู่ค้าจาก ได้แก่ คุณภาพของสินค้า สถานที่ ราคาของสินค้า และความสัมพันธ์ที่ดีต่อผู้ประกอบการกับคู่ค้า
องค์ประกอบที่ 8 รายได้หลัก (Revenue Streams)	-รายได้ที่เกิดจากการทำธุรกิจ และเงินบำนาญ -มีการจัดการกับรายได้โดยการทำรายรับ-รายจ่าย เพื่อให้แบ่งส่วนของรายได้ที่นำไปใช้และรายได้ที่เก็บออม
องค์ประกอบที่ 9 โครงสร้างต้นทุน (Cost Structure)	-เงินทุนในการดำเนินธุรกิจ ได้แก่ ค่าใช้จ่ายต่างๆในการทำธุรกิจ -แบ่งต้นทุนในการทำธุรกิจเพื่อให้ง่ายต่อการจัดการรายจ่าย เช่น ต้นทุนในการทำธุรกิจ ต้นทุนสำรอง ต้นทุนค่าวัตถุดิบและอุปกรณ์ ต้นทุนค่าใช้จ่ายในการพัฒนาสินค้า เป็นต้น

4. วิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์เพื่อเปรียบเทียบกับทฤษฎีของ การเตรียมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครูทั้ง 7 ด้าน และ ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ

จากการวิเคราะห์ข้อมูลและการจัดกลุ่มของข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ของผู้ให้สัมภาษณ์ทั้ง 7 คน ผู้วิจัยได้นำข้อมูลที่ได้มาเปรียบเทียบกับทฤษฎีของการเตรียมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครูทั้ง 7 ด้าน และ ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ เพื่อให้เห็นถึงความแตกต่างระหว่างข้อมูลที่ได้กับทฤษฎี โดยผู้วิจัยได้นำเสนอออกมาเป็นตาราง ดังนี้

ตารางที่ 4-19 การเปรียบเทียบระหว่างคำตอบของผู้ให้สัมภาษณ์กับทฤษฎีการเตรียมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครูทั้ง 7 ด้าน

การเตรียมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครูทั้ง 7 ด้าน	คำตอบของผู้ให้สัมภาษณ์	ทฤษฎีการเตรียมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครูทั้ง 7 ด้าน	อ้างอิง
ด้านที่ 1 ด้านความสมบูรณ์ของร่างกาย	-การออกกำลังกาย -การทำประกันชีวิต -การควบคุมอาหารและน้ำหนัก -การตรวจสุขภาพประจำปี -การพักผ่อนที่เพียงพอต่อวัน	-การออกกำลังกาย -การตรวจเช็คสุขภาพ -การหลีกเลี่ยงหรือหยุดพฤติกรรมต่างๆที่ส่งผลเสียต่อสุขภาพ -การซื้อประกันชีวิต	(Lee & Law, 2004)
ด้านที่ 2 ด้านความสมบูรณ์ของจิตใจ	-การผ่อนคลายจิตใจให้สงบด้วยการทำในสิ่งที่ตนเองชอบ -การเข้าวัดปฏิบัติธรรมให้จิตใจสงบ -การพูดคุยกับคนที่เกษียณอายุ -การลดการทำงานในอาชีพครูลง -การจัดการกับแรงกดดันต่างๆที่เข้ามาในการดำเนินชีวิต -การคิดเกี่ยวกับการทำงานที่วางแผนไว้ และมีความสุขกับการทำงาน -การมีวินัยในตนเอง -การปล่อยวางในด้านต่างๆ	-การฝึกตนให้มีจิตใจแจ่มใสอยู่เสมอ -ไม่วิตกกังวลกับปัญหาใดๆจนเกินเหตุ -การจัดการกับความเครียดที่เกิดขึ้นและมีมุมมองในแง่บวกกับชีวิต -ไม่ยึดติดกับอำนาจหน้าที่ที่มีอยู่เดิม -ยอมรับกับความเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้นหลังการเกษียณ -การพูดคุยสนทนาเกี่ยวกับการเกษียณกับบุคคลต่างๆ	(อนงค์นาฏ ผ่านสถิน, 2556)
ด้านที่ 3 ด้านการเงิน	-การฝากเงินสหกรณ์ออมทรัพย์ครูเพื่อเป็นวิธีการออม -การประเมินรายรับ-รายจ่ายอย่าง -การเตรียมหาอาชีพเสริมรายได้หลังเกษียณ -การเก็บเงินทุนสำรองไว้ใช้จ่ายในการทำธุรกิจ -การทำประกันชีวิตเพื่อการออมเงิน -การวางแผนในด้านการเงินก่อนเกษียณอายุ	-การประเมินรายรับ-รายจ่าย -การเตรียมสะสมเงินสำหรับการเกษียณอายุเพื่อการลงทุนระยะยาวในวัยเกษียณ -การซื้อประกันชีวิตและประกันอุบัติเหตุ -การเตรียมหางานสำรองในกรณีที่ต้องการรายได้เพิ่ม	(สุขใจ น้ำผุด อนุชนาฏ เจริญจิตรกรรม และ สมนึก วิวัฒนะ, 2557) และ (Lee & Law, 2004)

ตารางที่ 4-19 การเปรียบเทียบระหว่างคำตอบของผู้ให้สัมภาษณ์กับทฤษฎีการเตรียมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครูทั้ง 7 ด้าน (ต่อ)

การเตรียมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครูทั้ง 7 ด้าน	คำตอบของผู้ให้สัมภาษณ์	ทฤษฎีการเตรียมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครูทั้ง 7 ด้าน	อ้างอิง
ด้านที่ 4 ด้านการดำเนินชีวิต	-การวางแผนเพื่อการพักผ่อนหลังเกษียณอายุ 1 ปี -การนำงานอดิเรกมาประยุกต์ใช้ในการทำธุรกิจหลังเกษียณ -การวางแผนจากสิ่งที่ทำเพื่อนำมาเป็นธุรกิจหลังเกษียณ	-การวางแผนในการทำกิจวัตรประจำวันในแต่ละวันว่าจะทำอะไรบ้าง -การจัดการวางแผนที่อยู่อาศัย -การวางแผนหางานอดิเรกทำภายหลังการเกษียณ	(Lee & Law, 2004)
ด้านที่ 5 ด้านบริหารจัดการ	-การเริ่มต้นธุรกิจเกิดจากการลองผิดลองถูก -การทำธุรกิจเกิดจากความถนัดของบุคคล -การพัฒนาสินค้าหรือบริการตามความความต้องการของตลาดหรือลูกค้า -มีกระบวนการผลิตหรือกระบวนการทำงานที่เป็นระบบที่เกิดจากความชำนาญ	-การใช้ความถนัดหรือทักษะเฉพาะในการเริ่มทำธุรกิจ -การวางแผนเกี่ยวกับการคิดค้นสินค้าหรือบริการ -กระบวนการภายในของการทำธุรกิจ	(Kaplan & Norton, 1996)
ด้านที่ 6 ด้านการเรียนรู้และพัฒนา	-การวางแผนที่จะขยายธุรกิจตามช่องทางต่างๆ -การประเมินและการตรวจสอบการทำงานของพนักงาน -การพัฒนากระบวนการทำงานของธุรกิจสำเสมอ -มีวัฒนะธรรมขององค์กรเป็นแบบครอบครัว ช่วยเหลือกันและการอมรมหรือการสัมมนา	-ทักษะความสามารถของพนักงาน -ด้านเกี่ยวกับระบบข้อมูลสารสนเทศ -ด้านเกี่ยวกับวัฒนธรรมองค์กร ระบบการจูงใจและโครงสร้างองค์กร	

ตารางที่ 4-19 การเปรียบเทียบระหว่างคำตอบของผู้ให้สัมภาษณ์กับทฤษฎีการเตรียมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครูทั้ง 7 ด้าน (ต่อ)

การเตรียมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครูทั้ง 7 ด้าน	คำตอบของผู้ให้สัมภาษณ์	ทฤษฎีการเตรียมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครูทั้ง 7 ด้าน	อ้างอิง
ด้านที่ 7 ด้านความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับลูกค้า	-การแบ่งกลุ่มลูกค้า -การติดต่อกับลูกค้า -การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า -การนำเสนอความแตกต่างของสินค้าหรือบริการให้แตกต่างจากคู่แข่ง	-รู้ว่าลูกค้าของธุรกิจคือใคร -รู้ว่าการแบ่งกลุ่มลูกค้าทำอย่างไร -การติดต่อสื่อสารกับลูกคือทำอย่างไร -การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าทำอย่างไร -การสร้างความแตกต่างของสินค้าเพื่อรักษาลูกค้าเก่าและเพิ่มลูกค้าใหม่	(Kaplan & Norton, 1996)

ตารางที่ 4-20 การเปรียบเทียบระหว่างคำตอบของผู้ให้สัมภาษณ์กับทฤษฎีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ

ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ	คำตอบของผู้ให้สัมภาษณ์	ทฤษฎีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ	อ้างอิง
องค์ประกอบที่ 1 กลุ่มลูกค้า (Customer Segments)	-การแยกลูกค้าแต่ละกลุ่มให้ชัดเจนเพื่อง่ายต่อการทำธุรกิจ -การดูจากลักษณะของการซื้อสินค้า -การดูจากความต้องการของลูกค้า -การดูจากลักษณะของบุคคลอายุและเพศ จากการซื้อสินค้า	-การแบ่งกลุ่มของเป้าหมายหรือกลุ่มของลูกค้า -วิธีการแบ่งกลุ่มของเป้าหมายหรือกลุ่มของลูกค้าทำอย่างไร	(Magretta, 2002) (Skarzynski & Gibson, 2008) และ (Lindgardt, Reeves, Stalk, & S. Deimler, 2009)
องค์ประกอบที่ 2 คุณค่าของสินค้าหรือบริการ (Value Propositions)	-คุณภาพของสินค้าหรือบริการที่ดีที่ส่งต่อให้กับลูกค้า -คุณภาพของสินค้าหรือบริการที่แตกต่างจากคู่แข่งในการค้า	-คุณค่าของสิรนค้าหรือบริการที่นำเสนอต่อกลุ่มเป้าหมายหรือลูกค้าคืออะไรของธุรกิจ -ความแตกต่างของคุณค่าสินค้าหรือบริการแตกต่างจากคู่แข่งอย่างไร เพื่อให้ลูกค้าซื้อสินค้าหรือบริการของธุรกิจ	(Chesbrough & Rosenbloom, 2002) (Johnson, M.Christensen, & Kagermann, 2008) (Skarzynski & Gibson, 2008) และ (Lindgardt, Reeves, Stalk, & S. Deimler, 2009)

ตารางที่ 4-20 การเปรียบเทียบระหว่างคำตอบของผู้ให้สัมภาษณ์กับทฤษฎีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ (ต่อ)

ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ	คำตอบของผู้ให้สัมภาษณ์	ทฤษฎีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ	อ้างอิง
องค์ประกอบที่ 3 ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า (Channels)	-การสื่อสารเพื่อให้ลูกค้ามาซื้อสินค้าหรือบริการของเราในช่องทางต่างๆ -การติดต่อสื่อสารกับลูกค้าผ่านทางโทรศัพท์และโซเชียลมิเดียร์	-ช่องทางการเข้าถึงลูกค้าคืออะไร -ช่องทางการเข้าถึงลูกค้ามีวิธีใดบ้าง	(Skarzynski & Gibson, 2008)
องค์ประกอบที่ 4 ความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationships)	-การสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าทำให้ลูกค้าอยู่กับเราได้อย่างมั่นคงและยืนนาน -การมอบของขวัญให้กับกลุ่มลูกค้าประจำ ความจริงใจ ความสนิทสนม ความซื่อสัตย์ต่อลูกค้า และการลดราคาสินค้าหรือของแถม	-การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าคืออะไร -การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้ามีวิธีใดบ้าง	(Skarzynski & Gibson, 2008) และ (Casadesus-Masanell & Joan E. Ricart, 2011)
องค์ประกอบที่ 5 ทรัพยากรหลัก (Key Resources)	-สิ่งที่ตนเองมีอยู่แล้วเพื่อนำมาดำเนินธุรกิจ เช่น ที่ดิน อุปกรณ์และวัตถุดิบที่ใช้ทำธุรกิจ สูตรในการประกอบธุรกิจอาหาร เป็นต้น -สิ่งที่สร้างความแตกต่างให้กับธุรกิจ	-ทรัพยากรหลักหรือสิ่งที่เจ้าของธุรกิจมีในการเริ่มต้นธุรกิจมีอะไรบ้าง -ทรัพยากรหลักหรือสิ่งที่เจ้าขอธุรกิจมีสร้างความแตกต่างให้ธุรกิจอย่างไร	(Johnson, M.Christensen, & Kagermann, 2008)
องค์ประกอบที่ 6 กิจกรรมหลัก (Key Activities)	-กระบวนการทำงานต่างๆ ภายในธุรกิจ	-กิจกรรมหลักๆในการดำเนินธุรกิจมีอะไรบ้าง	(Johnson, M.Christensen, & Kagermann, 2008) (Lindgardt, Reeves, Stalk, & S. Deimler, 2009) และ (Casadesus-Masanell & Joan E. Ricart, 2011)
องค์ประกอบที่ 7 พันธมิตร (Key Partnerships)	-การเลือกคู่ค้าจาก ได้แก่ คุณภาพของสินค้า สถานที่ ราคาของสินค้า และความสัมพันธ์ที่ดีต่อผู้ประกอบการกับคู่ค้า	-การเลือกผู้สนับสนุนทางธุรกิจ หรือคู่ค้า มีการเลือกอย่างไร	(Chesbrough & Rosenbloom, 2002) (Johnson, M.Christensen, & Kagermann, 2008) และ (Chesbrough & Rosenbloom, 2002)

ตารางที่ 4-20 การเปรียบเทียบระหว่างคำตอบของผู้ให้สัมภาษณ์กับทฤษฎีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ (ต่อ)

ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ	คำตอบของผู้ให้สัมภาษณ์	ทฤษฎีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ	อ้างอิง
องค์ประกอบที่ 8 กระแสรายได้ (Revenue Streams)	-รายได้ที่เกิดจากการทำธุรกิจและเงินบำนาญ -มีการจัดการกับรายได้โดยการทำรายรับ-รายจ่าย เพื่อให้แบ่งส่วนของรายได้ที่นำไปใช้และรายได้ที่เก็บออม	-รายได้ของธุรกิจมาจากแหล่งใดบ้าง -มีการจัดการกับรายได้อย่างไร	(Chesbrough & Rosenbloom, 2002) (Magretta, 2002) (Johnson, M.Christensen, & Kagermann, 2008) (Skarzynski & Gibson, 2008) และ (Lindgardt, Reeves, Stalk, & S. Deimler, 2009)
องค์ประกอบที่ 9 โครงสร้างต้นทุน (Cost Structure)	-เงินทุนในการดำเนินธุรกิจ ได้แก่ ค่าใช้จ่ายต่างๆในการทำธุรกิจ -แบ่งต้นทุนในการทำธุรกิจเพื่อให้ง่ายต่อการจัดการรายจ่าย เช่น ต้นทุนในการทำธุรกิจ ต้นทุนสำรอง ต้นทุนค่าวัตถุดิบและอุปกรณ์ ต้นทุนค่าใช้จ่ายในการพัฒนาสินค้า เป็นต้น	-ค่าใช้จ่ายของธุรกิจมาจากแหล่งใดบ้าง -การจัดการกับค่าใช้จ่ายควรทำอย่างไร	

จากตารางที่ 4-19 และ 4-20 แสดงการเปรียบเทียบระหว่างข้อมูลของผู้ให้สัมภาษณ์และทฤษฎีของการเตรียมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครูทั้ง 7 ด้านและความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ ผู้วิจัยได้สรุปออกมาโดยกำหนดให้ใช้เครื่องหมาย (*) ตามท้ายประโยคเพื่อแสดงข้อมูลที่ได้เพิ่มเติมจากการสัมภาษณ์ที่รวมเข้ากับทฤษฎีละเป็นประเด็นที่นำไปใช้ในการสอบถามเพิ่มเติมในแบบสอบถามเพื่อใช้ในการวิจัยในระยะต่อไป แสดงออกเป็นตาราง ดังนี้

ตารางที่ 4-21 ตารางสรุปผลการเปรียบเทียบระหว่างข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์และทฤษฎีของการเตรียมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครูทั้ง 7 ด้าน

การเตรียมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครูทั้ง 7 ด้าน	การเปรียบเทียบระหว่างข้อมูลของผู้ให้สัมภาษณ์และทฤษฎี
ด้านที่ 1 ด้านความสมบูรณ์ของร่างกาย	-การออกกำลังกาย -การตรวจเช็คสุขภาพ -การหลีกเลี่ยงหรือหยุดพฤติกรรมต่างๆที่ส่งผลเสียต่อสุขภาพ -การซื้อประกันชีวิต -การควบคุมอาหารและน้ำหนัก* -การพักผ่อนที่เพียงพอต่อวัน*
ด้านที่ 2 ด้านความสมบูรณ์ของจิตใจ	-การฝึกตนให้มีจิตใจแจ่มใสอยู่เสมอ -ไม่วิตกกังวลกับปัญหาใดๆจนเกินเหตุ -การจัดการกับความเครียดที่เกิดขึ้นและมีมุมมองในแง่บวกกับชีวิต -ไม่ยึดติดกับอำนาจหน้าที่ที่มีอยู่เดิม -ยอมรับกับความเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้นหลังการเกษียณ -การพูดคุยสนทนาเกี่ยวกับการเกษียณกับบุคคลต่างๆ -การคิดเกี่ยวกับการทำงานที่วางแผนไว้ และมีความสุขกับการทำงาน* -การมีวินัยในตนเอง*
ด้านที่ 3 ด้านการเงิน	-การประเมินรายรับ-รายจ่าย -การเตรียมสะสมเงินสำหรับการเกษียณอายุเพื่อการลงทุนระยะยาวในวัยเกษียณ -การซื้อประกันชีวิตและประกันอุบัติเหตุ -การเตรียมหางานสำรองในกรณีที่ต้องการรายได้เพิ่ม
ด้านที่ 4 ด้านการดำเนินชีวิต	-การวางแผนในการทำกิจวัตรประจำวันในแต่ละวันว่าจะทำอะไรบ้าง -การจัดการวางแผนที่อยู่อาศัย -การวางแผนหางานอดิเรกทำภายหลังการเกษียณ -การวางแผนจากสิ่งที่ทำเพื่อนำมาเป็นธุรกิจหลังเกษียณ*
ด้านที่ 5 ด้านบริหารจัดการ	**-การใช้ความถนัดหรือทักษะเฉพาะในการเริ่มทำธุรกิจ** **-การวางแผนเกี่ยวกับการคิดค้นสินค้าหรือบริการ** **-กระบวนการภายในของการทำธุรกิจ** -การเริ่มต้นธุรกิจเกิดจากการลองผิดลองถูก*

ตารางที่ 4-21 ตารางสรุปผลการเปรียบเทียบระหว่างข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์และทฤษฎีของการเตรียมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครูทั้ง 7 ด้าน (ต่อ)

การเตรียมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจของหลังเกษียณข้าราชการครูทั้ง 7 ด้าน	การเปรียบเทียบระหว่างข้อมูลของผู้ให้สัมภาษณ์และทฤษฎี
ด้านที่ 6 ด้านการเรียนรู้และพัฒนา	-ทักษะความสามารถของพนักงาน -ด้านเกี่ยวกับระบบข้อมูลสารสนเทศ -ด้านเกี่ยวกับวัฒนธรรมองค์กร ระบบการจูงใจและโครงสร้างองค์กร -การวางแผนที่จะขยายธุรกิจตามช่องทางต่างๆ* -การพัฒนากระบวนการทำงานของธุรกิจสำเสมอ*
ด้านที่ 7 ด้านความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับลูกค้า	-รู้ว่าลูกค้าของธุรกิจคือใคร -รู้ว่าการแบ่งกลุ่มลูกค้าทำอย่างไร -การติดต่อสื่อสารกับลูกคือทำอย่างไร -การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าทำอย่างไร -การสร้างความแตกต่างของสินค้าเพื่อรักษาลูกค้าเก่าและเพิ่มลูกค้าใหม่

จากตารางที่ 4-21 การเปรียบเทียบระหว่างข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์และทฤษฎีของการเตรียมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครูทั้ง 7 ด้าน ผู้วิจัยสรุป การเตรียมความพร้อมในแต่ละด้านจากข้อมูลของผู้ให้สัมภาษณ์เปรียบเทียบกับทฤษฎีเพื่อวิเคราะห์การเตรียมความพร้อมในแต่ละองค์ประกอบทั้ง 7 องค์ประกอบ โดยข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์นั้นมีการเตรียมความพร้อมใดที่แตกต่างไปจากทฤษฎี ดังนั้นผู้วิจัยจึงใช้เครื่องหมาย (*) ตามท้ายประโยคแสดงถึงข้อมูลที่ได้เพิ่มเติมจากการสัมภาษณ์ที่รวมเข้ากับทฤษฎี และแสดงถึงแนวทางในการเตรียมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครู ทั้ง 7 ด้าน ซึ่งในแต่ละด้านข้าราชการครูควรมีการเตรียมตัวอย่างไรก่อนที่จะเริ่มธุรกิจ

ตารางที่ 4-22 ตารางสรุปผลการเปรียบเทียบระหว่างข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์และทฤษฎีของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ

ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ	การเปรียบเทียบระหว่างข้อมูลของผู้ให้สัมภาษณ์และทฤษฎี
องค์ประกอบที่ 1 กลุ่มลูกค้า (Customer Segments)	-การแยกลูกค้าแต่ละกลุ่มให้ชัดเจนเพื่อง่ายต่อการทำธุรกิจ -การดูจากลักษณะของการซื้อสินค้า -การดูจากความต้องการของลูกค้า -การดูจากลักษณะของบุคคล อายุและเพศ จากการซื้อสินค้า
องค์ประกอบที่ 2 คุณค่าของสินค้าหรือบริการ (Value Propositions)	-คุณภาพของสินค้าหรือบริการที่ดีที่ส่งต่อให้กับลูกค้า -คุณภาพของสินค้าหรือบริการที่แตกต่างจากคู่แข่งในการค้า
องค์ประกอบที่ 3 ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า (Channels)	-การสื่อสารเพื่อให้ลูกค้ามาซื้อสินค้าหรือบริการของเราในช่องทางต่างๆ -การติดต่อสื่อสารกับลูกค้า ผ่านทางโทรศัพท์และโซเชียลมิเดียร์
องค์ประกอบที่ 4 ความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationships)	-การสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าทำให้ลูกค้าอยู่กับเราได้อย่างมั่นคงและยืนนาน -การมอบของขวัญให้กับกลุ่มลูกค้าประจำ ความจริงใจ ความสนิทสนม ความซื่อสัตย์ต่อลูกค้า และการลดราคาสินค้าหรือของแถม
องค์ประกอบที่ 5 ทรัพยากรหลัก (Key Resources)	-สิ่งที่ตนเองมีอยู่แล้วเพื่อนำมาดำเนินธุรกิจ เช่น ที่ดิน อุปกรณ์และวัตถุดิบที่ใช้ทำธุรกิจ สูตรในการประกอบธุรกิจอาหาร เป็นต้น -สิ่งที่สร้างความแตกต่างให้กับธุรกิจ
องค์ประกอบที่ 6 กิจกรรมหลัก (Key Activities)	-กระบวนการทำงานต่างๆภายในธุรกิจ
องค์ประกอบที่ 7 พันธมิตร (Key Partnerships)	-การเลือกคู่ค้าจาก ได้แก่ คุณภาพของสินค้า สถานที่ ราคาของสินค้า และความสัมพันธ์ที่ดีต่อผู้ประกอบการกับคู่ค้า
องค์ประกอบที่ 8 กระแสรายได้ (Revenue Streams)	-รายได้ที่เกิดจากการทำธุรกิจ และเงินบำนาญ -มีการจัดการกับรายได้โดยการทำรายรับ-รายจ่าย เพื่อให้แบ่งส่วนของรายได้ที่นำไปใช้และรายได้ที่เก็บออม
องค์ประกอบที่ 9 โครงสร้างต้นทุน (Cost Structure)	-เงินทุนในการดำเนินธุรกิจ ได้แก่ ค่าใช้จ่ายต่างๆในการทำธุรกิจ -แบ่งต้นทุนในการทำธุรกิจเพื่อให้ง่ายต่อการจัดการรายจ่าย เช่น ต้นทุนในการทำธุรกิจ ต้นทุนสำรอง ต้นทุนค่าวัตถุดิบและอุปกรณ์ ต้นทุนค่าใช้จ่ายในการพัฒนาสินค้า เป็นต้น

จากตารางที่ 4-22 การเปรียบเทียบระหว่างข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์และทฤษฎีของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ ผู้วิจัยสรุปได้ว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบของผู้ให้สัมภาษณ์อยู่ในเกณฑ์ที่ดี เนื่องจากผู้ให้สัมภาษณ์สามารถอธิบายเกี่ยวกับองค์ประกอบแต่ละองค์ประกอบตามทฤษฎี ผู้วิจัยจึงแสดงรายละเอียดที่สรุปได้จากข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ลงตารางเพื่อแสดงถึงรายละเอียดที่ควรรู้ของข้าราชการครูที่ต้องการเป็นผู้ประกอบการหลังเกษียณ

4.2 ตอนที่ 2 เชิงปริมาณ : วัตถุประสงค์ข้อที่ 2 เพื่อสำรวจการเตรียมความพร้อมเพื่อเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครู 7 ด้าน และความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ ของข้าราชการครูที่ต้องการเป็นผู้ประกอบการหลังเกษียณ

การศึกษาตอนที่ 2 มีวัตถุประสงค์ของการวิจัยเพื่อสำรวจการเตรียมความพร้อมเพื่อเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครู 7 ด้าน และความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ ของข้าราชการครูที่ต้องการเป็นผู้ประกอบการหลังเกษียณ ซึ่งกลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ กลุ่มของข้าราชการครูในสังกัดของสำนักงานเขตพื้นที่การศึกษามัธยม (สพม.) ภาคตะวันออกของแต่ละโรงเรียนที่มีอายุอยู่ในช่วง 40-55 ปีขึ้นไปจำนวน 300 คน โดยมีการวิเคราะห์ข้อมูลดังนี้

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตอนที่ 2 วิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับ การเตรียมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครูทั้ง 7 ด้าน และ ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ

ตอนที่ 3 การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงสำรวจ (Exploratory Factor Analysis : EFA) ของตัวแปร

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตารางที่ 4-23 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม	จำนวน	ร้อยละ
เพศ		
ชาย	122	40.7
หญิง	178	59.3
อายุ		
ต่ำกว่า 40 ปี แต่ต้องไม่น้อยกว่า 35 ปี	26	8.7
40-45 ปี	34	11.3
46-50 ปี	10	3.3
51-55 ปี	85	28.3
55 ปีขึ้นไป	145	48.3
สถานภาพสมรส		
โสด	191	63.7
แต่งงาน	67	22.3
หม้าย/หย่า/แยกกันอยู่	42	14.0
ระดับการศึกษา		
ปริญญาตรี	243	81.0
ปริญญาโท	38	12.7
ปริญญาเอก	5	1.7
ระดับการศึกษาอื่นๆ	14	4.6
ท่านมีโรคประจำตัวหรือไม่		
ไม่มี	112	37.3
มี	188	62.7
อัตราเงินเดือน		
5,000-10,000 บาท	9	3.0
10,001-15,000 บาท	6	2.0
15,001-20,000 บาท	77	25.7
20,000 บาทขึ้นไป	208	69.3
ลักษณะครอบครัวของท่าน		
ครอบครัวเดี่ยว (อยู่คนเดียว หรืออยู่กับสามี-ภรรยาและบุตร)	198	66.0
ครอบครัวขยาย (อยู่ร่วมกับสามี-ภรรยาและบุตร แล้วยังมีญาติอยู่อาศัยอยู่ด้วย เช่น ปู่ย่า ตายาย ลุงป้า น้าอา และหลาน เป็นต้น)	102	34.0
ครอบครัวของท่านมีรายรับ-รายจ่ายเฉลี่ยต่อเดือน เพียงพอหรือไม่		
พอเพียงเหลือเก็บ	166	55.3
พอเพียงไม่เหลือเก็บ	115	38.3
ไม่เพียงพอ	19	6.3
ครอบครัวของท่านมีหนี้สินหรือไม่		
มี	258	86.0
ไม่มี	42	14.0

ตารางที่ 4-23 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม(ต่อ)

ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม	จำนวน	ร้อยละ
ประเภทของหนี้สิน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)		
หนี้ระยะสั้น/การผ่อนสินค้า (รถยนต์ มอเตอร์ไซต์ มือถือ เครื่องใช้ไฟฟ้า ฯลฯ)	120	40.0
หนี้ระยะยาว (บ้าน ที่ดิน ฯลฯ)		
หนี้ระยะสั้น/การผ่อนสินค้าและหนี้ระยะยาว	74	24.7
ไม่มีหนี้	64	21.3
	42	14.0
ลักษณะของหนี้สินเงินกู้(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)		
เงินกู้ในระบบ (สหกรณ์ออมทรัพย์ ธนาคารออมสิน สถาบันการเงิน ฯลฯ)	200	66.7
เงินกู้นอกระบบ ไม่มีดอกเบี้ย (เงินยืมจากญาติพี่น้อง เพื่อน ฯลฯ)		
เงินกู้นอกระบบ คิดดอกเบี้ย (นายทุนเงินกู้ หรือเพื่อนร่วมงาน ฯลฯ)	14	4.7
เงินกู้ในระบบ, เงินกู้นอกระบบ คิดดอกเบี้ย	35	11.7
เงินกู้ในระบบ ,เงินกู้นอกระบบ ไม่มีดอกเบี้ย,เงินกู้นอกระบบ คิดดอกเบี้ย	1	0.3
ไม่มีหนี้	8	2.7
	42	14.0
ความสามารถในการชำระหนี้		
ชำระหนี้ครบตามเวลาที่กำหนด	286	95.3
ไม่สามารถชำระหนี้ตามเวลาที่กำหนด	14	4.7
ประเภทธุรกิจที่ท่านสนใจ		
ธุรกิจการเกษตร	158	52.7
ธุรกิจอุตสาหกรรม	14	4.7
ธุรกิจพาณิชย์	92	30.7
ธุรกิจการเงิน	32	10.7
ธุรกิจอื่นๆ	4	1.3

จากตารางที่ 4-23 การเก็บรวบรวมข้อมูลกับกลุ่มตัวอย่างของข้าราชการครูในสังกัดของสำนักงานเขตพื้นที่การศึกษามัธยม (สพม.) ภาคตะวันออก จำนวน 300 ฉบับ มีแบบสอบถามที่มีความ สมบูรณ์และนำไปสู่การวิเคราะห์ข้อมูลจำนวน 300 ฉบับ คิดเป็นร้อยละ 100 และจากข้อมูลของ ข้าราชการครูจำนวน 300 ตัวอย่าง พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ ร้อยละ 59.3 เป็นเพศหญิง ร้อยละ 41.7 เป็นเพศชาย โดย ร้อยละ 8.7 อายุต่ำกว่า 40 ปี ร้อยละ 11.3 อายุอยู่ในช่วง 40-45 ปี ร้อยละ 3.3 อายุอยู่ในช่วง 46-50 ปี ร้อยละ 28.3 อายุอยู่ในช่วง 51-55 ปี และอีกร้อยละ 48.3 อายุ 55 ปีขึ้นไป สถานภาพสมรส ร้อยละ 63.7 โสด ร้อยละ 22.3 แต่งงานแล้ว และร้อยละ 14.0 หม้าย/อย่า/แยกกันอยู่ ระดับการศึกษาส่วนใหญ่จบการศึกษาระดับปริญญาตรี (81.0%) ด้านโรคประจำตัว ร้อยละ 37.3 มีโรคประจำตัว และร้อยละ 62.7 ไม่มีโรคประจำตัว

อัตราเงินเดือน กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีรายได้ 20,001 บาทขึ้นไป (69.3%) รองลงมาคือ 15,001-20,000 บาท (25.7%) 5,000-10,000 บาท (3.0%) และ 10,001-15,000 (2.0%) พบว่ามีรายได้สูงสุดและต่ำสุดคือ ช่วง 20,001 บาทขึ้นไป และ 10,001-15,000 บาท โดยลักษณะของครอบครัวของกลุ่มตัวอย่าง มีลักษณะครอบครัว ร้อยละ 66.0 เป็นครอบครัวเดี่ยว (อยู่คนเดียว หรืออยู่กับสามี-ภรรยาและบุตร)และ ร้อยละ 34.0 เป็นครอบครัวขยาย (อยู่ร่วมกับสามี-ภรรยาและบุตรแล้วยังมีญาติอยู่อาศัยอยู่ด้วย เช่น ปู่ย่า ตา ยาย ลุงป้า น้าอา และหลาน เป็นต้น) ซึ่งส่วนมากมีสถานะทางเศรษฐกิจในระดับพอเพียงเหลือเก็บ (55.3%) รองลงมามีสถานะทางเศรษฐกิจในระดับพอเพียงไม่เหลือเก็บ (38.3%) และ มีสถานะทางเศรษฐกิจในระดับไม่เพียงพอ (6.3%)

พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีหนี้สินถึงร้อยละ 86.0 และ ร้อยละ 14.0 ไม่มีหนี้ ซึ่งแบ่งเป็น หนี้ระยะสั้น/การผ่อนสินค้า (รถยนต์ มอเตอร์ไซต์ มือถือ เครื่องใช้ไฟฟ้า ฯลฯ) (40.0%) หนี้ระยะยาว (บ้าน ที่ดิน ฯลฯ) (24.7%) หนี้ระยะสั้น/การผ่อนสินค้าและหนี้ระยะยาว (21.3%) และไม่มีหนี้ (14.0%) โดยมี ร้อยละ 66.7 เป็นเงินกู้ในระบบ (สหกรณ์ออมทรัพย์ ธนาคารออมสิน สถาบันการเงิน ฯลฯ) ร้อยละ 4.7 เป็นเงินกู้นอกระบบ ไม่มีดอกเบี้ย (เงินยืมจากญาติพี่น้อง เพื่อน ฯลฯ) ร้อยละ 11.7 เป็นเงินกู้ในระบบ (สหกรณ์ออมทรัพย์ ธนาคารออมสิน สถาบันการเงิน ฯลฯ) และเงินกู้นอกระบบ ไม่มีดอกเบี้ย (เงินยืมจากญาติพี่น้อง เพื่อน ฯลฯ) ร้อยละ 0.3 เป็นเป็นเงินกู้ในระบบ (สหกรณ์ออมทรัพย์ ธนาคารออมสิน สถาบันการเงิน ฯลฯ)และเงินกู้นอกระบบ คิดดอกเบี้ย (นายทุนเงินกู้ หรือเพื่อนร่วมงาน ฯลฯ) ร้อยละ 2.7 เป็นเงินกู้ในระบบ (สหกรณ์ออมทรัพย์ ธนาคารออมสิน สถาบันการเงิน ฯลฯ) เงินกู้นอกระบบ ไม่มีดอกเบี้ย (เงินยืมจากญาติพี่น้อง เพื่อน ฯลฯ) และเงินกู้นอกระบบ คิดดอกเบี้ย (นายทุนเงินกู้ หรือเพื่อนร่วมงาน ฯลฯ) และ ร้อยละ 14.0 ไม่มีหนี้ พบว่าความสามารถในการชำระหนี้ ร้อยละ 95.3 สามารถชำระหนี้ตามเวลาที่กำหนด และ ร้อยละ 4.7 ไม่สามารถชำระหนี้ตามเวลาที่กดหนดได้

ส่วนสุดท้ายของข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม เป็นการสอบถามเกี่ยวกับประเภทธุรกิจที่กลุ่มตัวอย่างสนใจ พบว่า ร้อยละ 52.7 เป็นธุรกิจการเกษตร ร้อยละ 4.7 เป็นธุรกิจอุตสาหกรรม ร้อยละ 30.7 เป็นธุรกิจพาณิชย์ ร้อยละ 10.7 เป็นธุรกิจการเงิน และ ร้อยละ 1.3 เป็นธุรกิจอื่นๆที่กลุ่มตัวอย่างสนใจ

ตอนที่ 2 วิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับ การเตรียมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครูทั้ง 7 ด้าน และ ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ

ตารางที่ 4-24 การเตรียมความพร้อมในการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณ 7 ด้าน : ด้านความสมบูรณ์ของร่างกาย

การเตรียมความพร้อมในการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณ 7 ด้าน : ด้านความสมบูรณ์ของร่างกาย	ระดับการเตรียมความพร้อม		
	Mean	Std. Deviation	การแปลผล
ท่านตรวจสุขภาพประจำปี อย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง	3.49	0.78	มีการเตรียมความพร้อมระดับมาก
ท่านออกกำลังกายสัปดาห์ละ 3 ครั้ง ครั้งละ 30 นาที	2.78	0.82	มีการเตรียมความพร้อมระดับปานกลาง
ท่านรับประทานอาหารที่มีสารอาหารครบทั้ง 5 หมู่	3.21	0.63	มีการเตรียมความพร้อมระดับปานกลาง
ท่านงดเครื่องดื่นประเภท น้ำอัดลม ชา กาแฟ เครื่องดื่นแอลกอฮอล์	2.52	1.01	มีการเตรียมความพร้อมระดับปานกลาง
ท่านควบคุมอาหารจำพวก แป้ง ข้าว น้ำตาล ไขมันต่างๆ	2.92	0.67	มีการเตรียมความพร้อมระดับปานกลาง
ท่านควบคุมน้ำหนักให้อยู่ในเกณฑ์มาตรฐานอยู่สม่ำเสมอ	3.04	0.66	มีการเตรียมความพร้อมระดับปานกลาง
ท่านดื่มน้ำอย่างน้อยวันละ 10 แก้ว หรือประมาน 1-1.5 ลิตรต่อวัน	3.31	0.69	มีการเตรียมความพร้อมระดับมาก
ท่านพักผ่อนอย่างน้อย 8 ชั่วโมงสม่ำเสมอ	2.99	0.72	มีการเตรียมความพร้อมระดับปานกลาง
ภาพรวม	3.03	0.75	มีการเตรียมความพร้อมระดับปานกลาง

จากตารางที่ 4-24 พบว่า การเตรียมความพร้อมในด้านความสมบูรณ์ของร่างกาย โดยภาพรวมแล้วอยู่ในระดับการเตรียมความพร้อมระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 3.03 และเมื่อพิจารณาจากรายข้อพบว่า ค่าของการเตรียมความพร้อมในด้านความสมบูรณ์ของร่างกาย ในหัวข้อการตรวจสุขภาพประจำปี อย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง มากที่สุด มีค่าเฉลี่ยถึง 3.49

ตารางที่ 4-25 การเตรียมความพร้อมในการเริ่มต้นธุรกิจ 7 ด้าน : ด้านความสมบูรณ์ของจิตใจ

การเตรียมความพร้อมในการเริ่มต้นธุรกิจ 7 ด้าน : ด้านความสมบูรณ์ของจิตใจ	ระดับการเตรียมความพร้อม		
	Mean	Std. Deviation	การแปลผล
ท่านฝึกฝนตนเองเพื่อรับมือกับการเปลี่ยนแปลงทางด้านร่างกาย จิตใจ และสังคมเพื่อเผชิญหน้ากับชีวิตหลังเกษียณ	3.50	.598	มีการเตรียมความพร้อมระดับมาก
ท่านเตรียมใจรับมือกับบทบาทภายในสังคมที่ลดลงหลังเกษียณอายุ	3.51	.631	มีการเตรียมความพร้อมระดับมาก
ท่านพูดคุยกับเพื่อนรุ่นเดียวกันเพื่อเตรียมความพร้อมในการดำเนินชีวิตหลังเกษียณอายุ	3.41	.690	มีการเตรียมความพร้อมระดับมาก
ท่านได้เตรียมศึกษาหาความรู้เกี่ยวกับการรักษาสุขภาพจิต	3.36	.739	มีการเตรียมความพร้อมระดับมาก
ท่านฝึกจิตใจเพื่อให้มีจิตที่สงบ เช่น การนั่งสมาธิ ทำบุญ บริจาคทาน	3.36	.752	มีการเตรียมความพร้อมระดับมาก
ท่านเตรียมศึกษาธรรมะหรือคำสอนทางศาสนาเพื่อฝึกจิตใจให้เตรียมรับการเปลี่ยนแปลงหลังเกษียณอายุ	3.30	.815	มีการเตรียมความพร้อมระดับมาก
ภาพรวม	3.41	0.70	มีการเตรียมความพร้อมระดับมาก

จากตารางที่ 4-25 พบว่า การเตรียมความพร้อมในด้านความสมบูรณ์ของจิตใจ โดยภาพรวมแล้วอยู่ในระดับการเตรียมความพร้อมระดับมาก มีค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 3.41 และเมื่อพิจารณาจากรายข้อพบว่า ค่าของการเตรียมความพร้อมในด้านความสมบูรณ์ของจิตใจ ในหัวข้อ การฝึกฝนตนเองเพื่อรับมือกับการเปลี่ยนแปลงทางด้านร่างกาย จิตใจ และสังคมเพื่อเผชิญหน้ากับชีวิตหลังเกษียณ มากที่สุด มีค่าเฉลี่ยถึง 3.50

ตารางที่ 4-26 การเตรียมความพร้อมในการเริ่มต้นธุรกิจ 7 ด้าน : ด้านการเงิน

การเตรียมความพร้อมในการเริ่มต้นธุรกิจ 7 ด้าน : ด้านการเงิน	ระดับการเตรียมความพร้อม		
	Mean	Std. Deviation	การแปลผล
1.ท่านได้ศึกษาหาความรู้เกี่ยวกับการออมเงินเพื่อเก็บเงินไว้ใช้หลังการเกษียณอายุกับผู้เชี่ยวชาญ	2.86	0.77	มีการเตรียมความพร้อมระดับปานกลาง
2.ท่านได้เตรียมการประเมินรายรับ-รายจ่ายและหนี้สินปัจจุบัน	3.13	0.61	มีการเตรียมความพร้อมระดับปานกลาง
3. ท่านเตรียมศึกษาหาความรู้เกี่ยวกับการจัดการทรัพย์สินมรดกของท่านไว้เบื้องต้น	3.04	0.61	มีการเตรียมความพร้อมระดับปานกลาง
4.ท่านเตรียมการวางแผนหาแนวทางทำธุรกิจใหม่เพื่อเพิ่มรายได้หลังการเกษียณ	2.94	0.66	มีการเตรียมความพร้อมระดับปานกลาง
ภาพรวม	2.99	0.66	มีการเตรียมความพร้อมระดับปานกลาง

จากตารางที่ 4-26 พบว่า การเตรียมความพร้อมในด้านการเงินโดยภาพรวมแล้วอยู่ในระดับการเตรียมความพร้อมระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 2.99 และเมื่อพิจารณาจากรายข้อพบว่า ค่าของการเตรียมความพร้อมในด้านการเงิน ในหัวข้อ การเตรียมการประเมินรายรับ-รายจ่ายและหนี้สินปัจจุบัน มากที่สุด มีค่าเฉลี่ยถึง 3.13

ตารางที่ 4-27 การเตรียมความพร้อมในการเริ่มต้นธุรกิจ 7 ด้าน : ด้านการดำเนินชีวิต

การเตรียมความพร้อมในการเริ่มต้นธุรกิจ 7 ด้าน : ด้านการดำเนินชีวิต	ระดับการเตรียมความพร้อม		
	Mean	Std. Deviation	การแปลผล
ท่านเตรียมศึกษาหาความรู้เกี่ยวกับงานอดิเรกที่ตรงกับความใจของตนเองและเหมาะสมกับวัยสูงอายุ	3.04	0.73	มีการเตรียมความพร้อมระดับปานกลาง
ท่านเตรียมหาความรู้เกี่ยวกับกิจกรรมต่างๆที่ท่านสนใจจะเข้าร่วม	3.11	0.74	มีการเตรียมความพร้อมระดับปานกลาง
ท่านเตรียม/วางแผนในการปฏิบัติตนเมื่อเข้าสู่วัยสูงอายุเพื่อให้เกิดสัมพันธภาพที่ดีในการอยู่ร่วมกับครอบครัว	3.23	0.68	มีการเตรียมความพร้อมระดับปานกลาง
ท่านเตรียม/วางแผนมีบ้านเป็นของตนเองเพื่อพักอาศัยหลังเกษียณอายุ	3.27	0.75	มีการเตรียมความพร้อมระดับมาก
5.ท่านเตรียม/วางแผนจัดสภาพภายในบ้านให้เหมาะสมกับวัยสูงอายุ เช่น วัสดุปูพื้นไม่ลื่น	3.04	0.77	มีการเตรียมความพร้อมระดับปานกลาง
ท่านเตรียมศึกษาหาความรู้เกี่ยวกับสภาพแวดล้อมของชุมชนที่จะพักอาศัยหลังเกษียณอายุ	3.17	0.71	มีการเตรียมความพร้อมระดับปานกลาง
ท่านเตรียม/วางแผนเกี่ยวกับบุคคลที่จะพักอาศัยด้วยภายหลังการเกษียณอายุ	3.19	0.71	มีการเตรียมความพร้อมระดับปานกลาง
ภาพรวม	3.15	0.73	มีการเตรียมความพร้อมระดับปานกลาง

จากตารางที่ 4-27 พบว่า การเตรียมความพร้อมในด้านการดำเนินชีวิตโดยภาพรวมแล้วอยู่ในระดับการเตรียมความพร้อมระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 3.15 และเมื่อพิจารณาจากรายข้อพบว่า ค่าของการเตรียมความพร้อมในด้านการเงิน ในหัวข้อ การเตรียม/วางแผนมีบ้านเป็นของตนเองเพื่อพักอาศัยหลังเกษียณอายุ มากที่สุด มีค่าเฉลี่ยถึง 3.27

ตารางที่ 4-28 การเตรียมความพร้อมในการเริ่มต้นธุรกิจ 7 ด้าน : ด้านการบริหารจัดการ

การเตรียมความพร้อมในการเริ่มต้นธุรกิจ 7 ด้าน : ด้านการบริหารจัดการ	ระดับการเตรียมความพร้อม		
	Mean	Std. Deviation	การแปลผล
ท่านเตรียม/วางแผนในการคิดริเริ่มเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์หรือบริการของธุรกิจที่ท่านต้องการทำ	2.75	0.67	มีการเตรียมความพร้อมระดับปานกลาง
ท่านได้เตรียมศึกษาหาความรู้เกี่ยวผลิตภัณฑ์หรือบริการที่มีอยู่ในตลาดปัจจุบันเพื่อสร้างความแตกต่าง	2.76	0.69	มีการเตรียมความพร้อมระดับปานกลาง
ท่านเตรียมมองหาสิ่งที่ตนเองถนัดหรือทักษะเฉพาะของตนเองในการเริ่มต้นธุรกิจ	2.86	0.70	มีการเตรียมความพร้อมระดับปานกลาง
ท่านเตรียม/วางแผนในทรัพยากรของท่านที่มีอยู่เพื่อเป็นพื้นฐานในการเริ่มต้นธุรกิจ	2.81	0.69	มีการเตรียมความพร้อมระดับปานกลาง
ท่านศึกษาหาความรู้เกี่ยวกับกระบวนการสร้างผลิตภัณฑ์ที่ท่านสนใจ	2.79	0.73	มีการเตรียมความพร้อมระดับปานกลาง
ท่านศึกษาหาหาความรู้เกี่ยวกับกลุ่มที่สนับสนุนในการเริ่มต้นธุรกิจของท่าน	2.80	0.68	มีการเตรียมความพร้อมระดับปานกลาง
ท่านศึกษาหาความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่ท่านจะสร้างเพื่อมองหาความแปลกใหม่	2.79	0.73	มีการเตรียมความพร้อมระดับปานกลาง
ท่านเตรียมศึกษาหาความรู้เกี่ยวกับการดำเนินงานในธุรกิจที่ท่านสนใจให้มีประสิทธิภาพสูงสุด(ลดต้นทุนในการดำเนินงานต่างๆ)	2.75	0.72	มีการเตรียมความพร้อมระดับปานกลาง
ท่านเตรียม/วางแผนเกี่ยวกับระบบการสื่อสารต่างๆให้ทันสมัยเพื่อสร้างความใกล้ชิดกับลูกค้า	2.74	0.74	มีการเตรียมความพร้อมระดับปานกลาง
ภาพรวม	2.78	0.70	มีการเตรียมความพร้อมระดับปานกลาง

จากตารางที่ 4-28 พบว่า การเตรียมความพร้อมในด้านการบริหารจัดการโดยภาพรวมแล้วอยู่ในระดับการเตรียมความพร้อมระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 2.78 และเมื่อพิจารณาจากรายข้อพบว่า ค่าของการเตรียมความพร้อมในด้านการบริหารจัดการในหัวข้อ การเตรียมมองหาสิ่งที่ตนเองถนัดหรือทักษะเฉพาะของตนเองในการเริ่มต้นธุรกิจ มากที่สุด มีค่าเฉลี่ยถึง 2.86

ตารางที่ 4-29 การเตรียมความพร้อมในการเริ่มต้นธุรกิจ 7 ด้าน : ด้านการเรียนรู้และพัฒนา

การเตรียมความพร้อมในการเริ่มต้นธุรกิจ 7 ด้าน : ด้านการเรียนรู้และพัฒนา	ระดับการเตรียมความพร้อม		
	Mean	Std. Deviation	การแปลผล
ท่านเตรียมศึกษาหาความรู้เกี่ยวกับด้านทรัพยากรบุคคลในการเริ่มต้นธุรกิจ	2.68	0.71	มีการเตรียมความพร้อมระดับปานกลาง
ท่านเตรียมศึกษาหาความรู้เกี่ยวกับด้านข้อมูลสารสนเทศเพื่อให้ระบบในองค์กรของท่านมีประสิทธิภาพ	2.72	0.73	มีการเตรียมความพร้อมระดับปานกลาง
ท่านเตรียมศึกษาหาความรู้เกี่ยวกับวัฒนะธรรมภายในขององค์กรหรือธุรกิจของท่านเพื่อสร้างวัฒนธรรมขององค์กรหรือธุรกิจ	2.73	0.71	มีการเตรียมความพร้อมระดับปานกลาง
ภาพรวม	2.71	0.72	มีการเตรียมความพร้อมระดับปานกลาง

จากตารางที่ 4-29 พบว่า การเตรียมความพร้อมในด้านการเรียนรู้และพัฒนาโดยภาพรวมแล้วอยู่ในระดับการเตรียมความพร้อมระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 2.71 และเมื่อพิจารณาจากรายข้อพบว่า ค่าของการเตรียมความพร้อมในด้านการเรียนรู้และพัฒนาในหัวข้อ การเตรียมศึกษาหาความรู้เกี่ยวกับวัฒนะธรรมภายในขององค์กรหรือธุรกิจของท่านเพื่อสร้างวัฒนธรรมขององค์กรหรือธุรกิจ มากที่สุด มีค่าเฉลี่ยถึง 2.73

ตารางที่ 4-30 การเตรียมความพร้อมในการเริ่มต้นธุรกิจ 7 ด้าน : ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับลูกค้า

การเตรียมความพร้อมในการเริ่มต้นธุรกิจ 7 ด้าน : ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับลูกค้า	ระดับการเตรียมความพร้อม		
	Mean	Std. Deviation	การแปลผล
ท่านเตรียมศึกษาหาความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่ท่านสนใจจะสร้างเพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	2.69	0.75	มีการเตรียมความพร้อมระดับปานกลาง
ท่านเตรียมศึกษาหาความรู้เกี่ยวกับการแบ่งกลุ่มของลูกค้าของธุรกิจที่ท่านสนใจ	2.69	0.75	มีการเตรียมความพร้อมระดับปานกลาง
ท่านเตรียม/วางแผนเกี่ยวกับระบบการสื่อสารในด้านต่างๆเพื่อสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า	2.69	0.73	มีการเตรียมความพร้อมระดับปานกลาง
ท่านเตรียมศึกษาหาความรู้เกี่ยวกับวิธีดำเนินงานต่างๆแบบคร่าวๆในธุรกิจที่ท่านสนใจ	2.71	0.74	มีการเตรียมความพร้อมระดับปานกลาง
ภาพรวม	2.70	0.74	มีการเตรียมความพร้อมระดับปานกลาง

จากตารางที่ 4-30 พบว่า การเตรียมความพร้อมในด้านความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับลูกค้าโดยภาพรวมแล้วอยู่ในระดับการเตรียมความพร้อมระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 2.70 และเมื่อพิจารณาจากรายข้อพบว่า ค่าของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับลูกค้าในหัวข้อ การเตรียมศึกษาหาความรู้เกี่ยวกับวิธีดำเนินงานต่างๆแบบคร่าวๆในธุรกิจที่ท่านสนใจ มากที่สุด มีค่าเฉลี่ยถึง 2.71

ตารางที่ 4-31 ความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ : กลุ่มลูกค้า (Customer Segments)

ความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ: กลุ่มลูกค้า (Customer Segments)	ระดับความรู้ความเข้าใจ		
	Mean	Std. Deviation	การแปลผล
ท่านรู้ว่ากลุ่มลูกค้าของท่านคือกลุ่มใด	3.08	0.95	ความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบในระดับปานกลาง
ท่านรู้ว่าการแบ่งกลุ่มลูกค้าควรทำอย่างไร	3.06	0.89	ความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบในระดับปานกลาง
ท่านสามารถจัดหมวดหมู่ของกลุ่มลูกค้าของท่านได้	3.11	0.92	ความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบในระดับปานกลาง
ภาพรวม	3.08	0.92	ความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบในระดับปานกลาง

จากตารางที่ 4-31 พบว่า กลุ่มลูกค้า (Customer Segments)โดยภาพรวมแล้วมีความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 3.08 และเมื่อพิจารณาจากรายข้อพบว่า ค่าของหัวข้อท่านสามารถจัดหมวดหมู่ของกลุ่มลูกค้าของท่านได้ มากที่สุด มีค่าเฉลี่ยถึง 3.11

ตารางที่ 4-32 ความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ : คุณค่าของสินค้าหรือบริการ (Value Propositions)

ความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ: คุณค่าของสินค้าหรือบริการ (Value Propositions)	ระดับความรู้ความเข้าใจ		
	Mean	Std. Deviation	การแปลผล
ท่านรู้ว่าคุณค่าของสินค้าหรือบริการที่นำเสนอลูกค้าคืออะไร	3.17	0.98	ความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบในระดับปานกลาง
ท่านรู้ว่าคุณค่าของสินค้าหรือบริการของท่านสามารถตอบสนองความต้องการหรือแก้ไขปัญหาให้กับลูกค้าได้	3.05	1.02	ความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบในระดับปานกลาง
ท่านพิจารนาความต้องการของลูกค้าเพื่อแก้ไขคุณค่าของสินค้าหรือบริการให้ดียิ่งขึ้น	3.16	1.03	ความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบในระดับปานกลาง
ภาพรวม	3.13	1.01	ความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบในระดับปานกลาง

จากตารางที่ 4-32 พบว่า คุณค่าของสินค้าหรือบริการ (Value Propositions)โดยภาพรวมแล้วมีความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 3.13 และเมื่อพิจารณาจากรายข้อพบว่า ค่าของหัวข้อท่านรู้ว่าคุณค่าของสินค้าหรือบริการที่นำเสนอลูกค้าคืออะไรได้มากที่สุด มีค่าเฉลี่ยถึง 3.17

ตารางที่ 4-33 ความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ : ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า (Channels)

ความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ: ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า (Channels)	ระดับความรู้ความเข้าใจ		
	Mean	Std. Deviation	การแปลผล
ท่านรู้ว่าช่องทางการติดต่อกับลูกค้าคืออะไร	3.12	0.97	ความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบในระดับปานกลาง
ท่านรู้ว่าช่องทางการติดต่อกับลูกค้ามีทางใดบ้าง	3.16	1.00	ความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบในระดับปานกลาง
ท่านสามารถเลือกช่องทางการติดต่อกับลูกค้าให้เหมาะสมกับสินค้าหรือบริการของท่านได้	3.17	0.97	ความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบในระดับปานกลาง
ภาพรวม	3.15	0.98	ความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบในระดับปานกลาง

จากตารางที่ 4-33 พบว่า ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า (Channels) โดยภาพรวมแล้วมีความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 3.15 และเมื่อพิจารณาจากรายข้อพบว่า ค่าของหัวข้อท่านสามารถเลือกช่องทางการติดต่อกับลูกค้าให้เหมาะสมกับสินค้าหรือบริการของท่านได้ ได้มากที่สุด มีค่าเฉลี่ยถึง 3.17

ตารางที่ 4-34 ความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ : ความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationships)

ความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ: ความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationships)	ระดับความรู้ความเข้าใจ		
	Mean	Std. Deviation	การแปลผล
ท่านรู้ว่าการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าคืออะไร	3.24	1.05	ความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบในระดับปานกลาง
ท่านรู้ว่าควรสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าด้วยวิธีการอย่างไร	3.20	1.02	ความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบในระดับปานกลาง
ท่านรู้ว่าเทคโนโลยีการสื่อสารในปัจจุบันสามารถสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าได้	3.25	1.06	ความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบในระดับปานกลาง
ภาพรวม	3.23	1.04	ความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบในระดับปานกลาง

จากตารางที่ 4-34 พบว่า ความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationships) โดยภาพรวมแล้วมีความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 3.23 และเมื่อพิจารณาจากรายข้อพบว่า ค่าของหัวข้อท่านรู้ว่าเทคโนโลยีการสื่อสารในปัจจุบันสามารถสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าได้ ได้มากที่สุด มีค่าเฉลี่ยถึง 3.25

ตารางที่ 4-35 ความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ : รายได้หลัก (Revenue Streams)

ความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ: รายได้หลัก (Revenue Streams)	ระดับความรู้ความเข้าใจ		
	Mean	Std. Deviation	การแปลผล
ท่านรู้ว่ารายได้ของธุรกิจของท่านมาจากแหล่งใด	3.07	1.15	ความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบในระดับปานกลาง
ท่านรู้ว่าจะสามารถจัดการกับรายได้ของท่านได้อย่างไร	3.08	1.12	ความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบในระดับปานกลาง
ท่านรู้ว่าการทำบัญชีรายรับ-รายจ่ายสามารถทำให้ท่านมองเห็นสถานะทางการเงินของธุรกิจ	3.16	1.13	ความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบในระดับปานกลาง
ภาพรวม	3.10	1.13	ความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบในระดับปานกลาง

จากตารางที่ 4-35 พบว่า รายได้หลัก (Revenue Streams) โดยภาพรวมแล้วมีความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 3.10 และเมื่อพิจารณาจากรายข้อพบว่า ค่าของหัวข้อท่านรู้ว่าการทำบัญชีรายรับ-รายจ่ายสามารถทำให้ท่านมองเห็นสถานะทางการเงินของธุรกิจได้มากที่สุด มีค่าเฉลี่ยถึง 3.16

ตารางที่ 4-36 ความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ : ทรัพยากรหลัก (Key Resources)

ความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ: ทรัพยากรหลัก (Key Resources)	ระดับความรู้ความเข้าใจ		
	Mean	Std. Deviation	การแปลผล
ท่านรู้ว่าธุรกิจของท่านที่ท่านกำลังจะทำคือธุรกิจอะไรและควรใช้สิ่งใดบ้าง	3.11	1.07	ความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบในระดับปานกลาง
ท่านรู้ว่าสิ่งที่จำเป็นต้องใช้ในการสร้างธุรกิจของท่านคือสิ่งใด	3.12	1.09	ความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบในระดับปานกลาง
ท่านรู้ว่าสิ่งที่จำเป็นต้องใช้ในการสร้างคุณค่าให้กับธุรกิจของท่านคือสิ่งใด	3.14	1.05	ความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบในระดับปานกลาง
ภาพรวม	3.12	1.07	ความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบในระดับปานกลาง

จากตารางที่ 4-36 พบว่า ทรัพยากรหลัก (Key Resources) โดยภาพรวมแล้วมีความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 3.12 และเมื่อพิจารณาจากรายข้อพบว่า ค่าของหัวข้อท่านรู้ว่าสิ่งที่จำเป็นต้องใช้ในการสร้างคุณค่าให้กับธุรกิจของท่านคือสิ่งใดได้มากที่สุด มีค่าเฉลี่ยถึง 3.14

ตารางที่ 4-37 ความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ : กิจกรรมหลัก (Key Activities)

ความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ: กิจกรรมหลัก (Key Activities)	ระดับความรู้ความเข้าใจ		
	Mean	Std. Deviation	การแปลผล
ท่านรู้ว่าสิ่งที่ท่านต้องทำหลักๆในการทำธุรกิจของท่านคือสิ่งใด	3.15	1.03	ความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบในระดับปานกลาง
ท่านรู้ว่าสิ่งที่ท่านต้องทำหลักๆในการทำธุรกิจมีอะไรบ้าง	3.14	1.04	ความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบในระดับปานกลาง
ท่านรู้ว่าสิ่งที่ท่านต้องทำหลักๆในการทำธุรกิจควรทำอย่างไร	3.14	1.00	ความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบในระดับปานกลาง
ภาพรวม	3.14	1.02	ความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบในระดับปานกลาง

จากตารางที่ 4-37 พบว่า กิจกรรมหลัก (Key Activities) โดยภาพรวมแล้วมีความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 3.14 และเมื่อพิจารณาจากรายข้อพบว่า ค่าของหัวข้อท่านรู้ว่าสิ่งที่ท่านต้องทำหลักๆในการทำธุรกิจของท่านคือสิ่งใด ได้มากที่สุด มีค่าเฉลี่ยถึง 3.15

ตารางที่ 4-38 ความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ : พันธมิตรหลัก (Key Partnerships)

ความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ: พันธมิตรหลัก (Key Partnerships)	ระดับความรู้ความเข้าใจ		
	Mean	Std. Deviation	การแปลผล
ท่านรู้ว่าธุรกิจหรือกลุ่มคนที่ช่วยสนับสนุนธุรกิจของท่านคือกลุ่มใด	3.14	0.97	ความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบในระดับปานกลาง
ท่านรู้ว่าการเลือกธุรกิจหรือกลุ่มคนเข้ามาสนับสนุนธุรกิจของท่าน ควรทำอย่างไร	3.17	0.99	ความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบในระดับปานกลาง
ท่านรู้ว่าผู้สนับสนุนทางธุรกิจสำคัญต่อธุรกิจของท่าน	3.21	1.00	ความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบในระดับปานกลาง
ภาพรวม	3.17	0.99	ความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบในระดับปานกลาง

จากตารางที่ 4-38 พบว่า พันธมิตรหลัก (Key Partnerships)โดยภาพรวมแล้วมีความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 3.17 และเมื่อพิจารณาจากรายข้อพบว่า ค่าของหัวข้อท่านรู้ว่าผู้สนับสนุนทางธุรกิจสำคัญต่อธุรกิจของท่าน ได้มากที่สุด มีค่าเฉลี่ยถึง 3.21

ตารางที่ 4-39 ความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ : โครงสร้างต้นทุน (Cost Structure)

ความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ: โครงสร้างต้นทุน (Cost Structure)	ระดับความรู้ความเข้าใจ		
	Mean	Std. Deviation	การแปลผล
ท่านรู้ว่าค่าใช้จ่ายในการทำธุรกิจของท่านมาจากแหล่งใดบ้าง	3.17	0.99	ความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบในระดับปานกลาง
ท่านรู้ว่าวิธีการแบ่งประเภทของค่าใช้จ่ายควรแบ่งอย่างไร	3.16	1.01	ความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบในระดับปานกลาง
ท่านรู้ว่าการจัดการกับค่าใช้จ่ายควรทำอย่างไร	3.19	1.04	ความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบในระดับปานกลาง
ภาพรวม	3.17	1.01	ความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบในระดับปานกลาง

จากตารางที่ 4.39 พบว่า โครงสร้างต้นทุน (Cost Structure)โดยภาพรวมแล้วมีความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 3.17 และเมื่อพิจารณาจากรายข้อพบว่า ค่าของหัวข้อท่านรู้ว่าการจัดการกับค่าใช้จ่ายควรทำอย่างไร ได้มากที่สุด มีค่าเฉลี่ยถึง 3.19

ดังนั้น จากผลการวิจัยที่กล่าวมาข้างต้นทั้งหมด ผู้วิจัยได้นำผลของการวิจัยมาวิเคราะห์เพื่อวัดระดับการเตรียมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครู 7 ด้าน และความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ แสดงผลออกมาเป็นตาราง ดังนี้

ตารางที่ 4-40 ตารางสรุประดับการเตรียมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครู 7 ด้าน

การเตรียมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครู 7 ด้าน	ระดับการเตรียมความพร้อม	การแปลผล
ด้านความสมบูรณ์ของร่างกาย	3.03	การเตรียมความพร้อมระดับปานกลาง
ด้านความสมบูรณ์ของจิตใจ	3.41	การเตรียมความพร้อมระดับมาก
ด้านการเงิน	2.99	การเตรียมความพร้อมระดับปานกลาง
ด้านการดำเนินชีวิต	3.15	การเตรียมความพร้อมระดับปานกลาง

ตารางที่ 4-40 ตารางสรุประดับการเตรียมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครู 7 ด้าน (ต่อ)

การเตรียมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครู 7 ด้าน	ระดับการเตรียมความพร้อม	การแปลผล
ด้านการบริหารจัดการ	2.78	การเตรียมความพร้อมระดับปานกลาง
ด้านการเรียนรู้และพัฒนา	2.71	การเตรียมความพร้อมระดับปานกลาง
ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับลูกค้า	2.70	การเตรียมความพร้อมระดับปานกลาง

ตารางที่ 4- 41 ตารางสรุประดับความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ

ความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ	ระดับระดับความรู้ความเข้าใจ	การแปลผล
กลุ่มลูกค้า (Customer Segments)	3.08	ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบในระดับปานกลาง
คุณค่าของสินค้าหรือบริการ (Value Propositions)	3.13	ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบในระดับปานกลาง
ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า (Channels)	3.15	ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบในระดับปานกลาง
ความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationships)	3.23	ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบในระดับปานกลาง
รายได้หลัก (Revenue Streams)	3.10	ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบในระดับปานกลาง
ทรัพยากรหลัก (Key Resources)	3.12	ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบในระดับปานกลาง
กิจกรรมหลัก (Key Activities)	3.14	ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบในระดับปานกลาง
พันธมิตรหลัก (Key Partnerships)	3.17	ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบในระดับปานกลาง
โครงสร้างต้นทุน (Cost Structure)	3.17	ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบในระดับปานกลาง

ตอนที่ 3 การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงสำรวจ (Exploratory Factor Analysis : EFA) ของตัวแปร

ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงสำรวจ (Exploratory Factor Analysis : EFA)

การนำการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงสำรวจ (Exploratory Factor Analysis : EFA) เข้ามาช่วยในการวิเคราะห์นั้น เนื่องจากกลุ่มของตัวแปรของงานวิจัย มีจำนวนมาก ถึง 16 องค์ประกอบด้วยกัน ได้แก่ การเตรียมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครู 7 ด้าน และ

ความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ ผู้วิจัยจึงทำการใช้การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงสำรวจ (Exploratory Factor Analysis : EFA) มาแบ่งกลุ่มขององค์ประกอบแต่ละกลุ่มโดยแยกออกเป็นสองส่วน ได้แก่ ใช้การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงสำรวจ (Exploratory Factor Analysis : EFA) กับการเตรียมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครู 7 ด้าน และใช้การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงสำรวจ (Exploratory Factor Analysis : EFA) กับความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ ผ่านโปรแกรมสำเร็จรูป ซึ่งผลของการวิเคราะห์อธิบายและแสดงรายละเอียดดังนี้

ตารางที่ 4- 42 ตารางค่าสถิติ KMO (Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy) ของการเตรียมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครู 7 ด้าน

KMO and Bartlett's Test	
Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy	0.84
Bartlett's Test of Sphericity Approx. Chi-Square	1183.96
df	21
Sig.	0.00

จากตารางที่ 4-42 แสดงผลการตรวจสอบตามข้อตกลงเบื้องต้น พบว่า ค่า KMO มีค่าสูงมากเข้าใกล้ 1 แปลว่า ข้อมูลทั้งหมดมีความเหมาะสมเพียงพอ และผลการทดสอบ Bartlett's Test of Sphericity พบว่า องค์ประกอบทั้ง 7 องค์ประกอบ สัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ สามารถนำไปวิเคราะห์องค์ประกอบได้ (KMO = 0.84, Bartlett's Test of Sphericity Approx. Chi-Square = 1183.96 ,df = 21 ,P-value < 0.05)

ตารางที่ 4-43 ตารางแสดงค่า Initial Eigenvalues

องค์ประกอบ	Initial Eigenvalues
องค์ประกอบที่ 1	3.86
องค์ประกอบที่ 2	1.42
องค์ประกอบที่ 3	0.50
องค์ประกอบที่ 4	0.44
องค์ประกอบที่ 5	0.35
องค์ประกอบที่ 6	0.23
องค์ประกอบที่ 7	0.19

จากตารางที่ 4.43 แสดงผลการตรวจสอบตามข้อตกลงเบื้องต้น โดยใช้เกณฑ์การแบ่งกลุ่มจาก ค่า Initial Eigenvalues ที่มากกว่า 1 พบว่า ค่า Initial Eigenvalues ที่มากกว่า 1 มีแค่สององค์ประกอบ คือ องค์ประกอบที่ 1 และ 2 ดังนั้น ผลของการตรวจสอบตามข้อตกลงเบื้องต้นสามารถแบ่งองค์ประกอบทั้ง 7 องค์ประกอบ เป็น 2 กลุ่มใหญ่ๆ ได้แต่ กลุ่มที่ 1 คือ กลุ่มของปัจจัยด้านการบริหารจัดการแบบสมดุล (Balance Scorecard) 4 ด้าน และกลุ่มที่ 2 คือ กลุ่มของปัจจัยด้านสุขภาวะและคุณภาพชีวิต 3 ด้าน

ตารางที่ 4-44 ผลที่ได้จากการแบ่งกลุ่มขององค์ประกอบทั้ง 7 องค์ประกอบ

ชื่อองค์ประกอบ	กลุ่ม	
	1	2
ด้านการบริหารจัดการ	0.91	
ด้านการเรียนรู้และพัฒนา	0.91	
ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับลูกค้า	0.90	
ด้านการเงิน	0.66	
ด้านความสมบูรณ์ของร่างกาย		0.84
ด้านความสมบูรณ์ของจิตใจ		0.84
ด้านการดำเนินชีวิต		0.72

จากตารางที่ 4-44 พบว่า การแบ่งกลุ่มจากค่าของ Initial Eigenvalues (ตารางที่ 4.42) โดยใช้ค่าที่คำนวณออมาจากโปรแกรมสำเร็จรูปที่มีค่าใกล้เคียงกันอยู่กลุ่มเดียวกัน ดังตารางที่ 4.42 ซึ่งการเตรียมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครู 7 ด้าน สามารถแบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่

1. กลุ่มของปัจจัยด้านการบริหารจัดการแบบสมดุล (Balance Scorecard) 4 ด้าน คือ ด้านบริหารจัดการ ด้านการเรียนรู้และพัฒนา ด้านความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับลูกค้า และด้านการเงิน

2. กลุ่มของปัจจัยด้านสุขภาวะและคุณภาพชีวิต 3 ด้าน คือ ด้านความสมบูรณ์ของร่างกาย ด้านความสมบูรณ์ของจิตใจ และด้านการดำเนินชีวิต

ตารางที่ 4-45 ตารางค่าสถิติ KMO (Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy) ของความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ

KMO and Bartlett's Test	
Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy	0.96
Bartlett's Test of Sphericity Approx. Chi-Square	3917.44
df	36
Sig.	0.00

จากตารางที่ 4-45 แสดงผลการตรวจสอบตามข้อตกลงเบื้องต้น พบว่า ค่า KMO มีค่าสูงมากเข้าใกล้ 1 แปลว่า ข้อมูลทั้งหมดมีความเหมาะสมเพียงพอ และผลการทดสอบ Bartlett's Test of Sphericity พบว่า องค์ประกอบทั้ง 7 องค์ประกอบ สัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ สามารถนำไปวิเคราะห์องค์ประกอบได้ (KMO = 0.96, Bartlett's Test of Sphericity Approx. Chi-Square = 3917.44 ,df = 36 ,P-value < 0.05)

ตารางที่ 4-46 ตารางแสดงค่า Initial Eigenvalues

องค์ประกอบ	Initial Eigenvalues
องค์ประกอบที่ 1	7.70
องค์ประกอบที่ 2	0.28
องค์ประกอบที่ 3	0.25
องค์ประกอบที่ 4	0.20
องค์ประกอบที่ 5	0.16
องค์ประกอบที่ 6	0.13
องค์ประกอบที่ 7	0.11
องค์ประกอบที่ 8	0.10
องค์ประกอบที่ 9	0.07

จากตารางที่ 4.46 แสดงผลการตรวจสอบตามข้อตกลงเบื้องต้น โดยใช้เกณฑ์การแบ่งกลุ่มจาก ค่า Initial Eigenvalues ที่มากกว่า 1 พบว่า ค่า Initial Eigenvalues ที่มากกว่า 1 มีเพียง 1 องค์ประกอบ ดังนั้น ผลของการตรวจสอบตามข้อตกลงเบื้องต้นสามารถแบ่งองค์ประกอบทั้ง 9 องค์ประกอบได้กลุ่มเดียว หมายความว่า ในเรื่องของความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ ไม่มีการแบ่งกลุ่มของตัวแปรเกิดขึ้น โดยผู้วิจัยได้กำหนดชื่อกลุ่มของความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ เป็นกลุ่มของความรู้ความเข้าใจในรูปแบบธุรกิจ

สรุปได้ว่า การนำการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงสำรวจ (Exploratory Factor Analysis : EFA) เข้ามาวิเคราะห์องค์ประกอบของการเตรียมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครู 7 ด้าน และ ความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ ได้ผลออกมาเป็น 3 กลุ่มใหญ่ๆ ได้แก่ กลุ่มของปัจจัยด้านการบริหารจัดการแบบสมดุล (Balance Scorecard) 4 ด้าน กลุ่มของปัจจัยด้านสุขภาวะและคุณภาพชีวิต 3 ด้าน และกลุ่มของความรู้ความเข้าใจในรูปแบบธุรกิจ

4.3 ตอนที่ 3 วัตถุประสงค์ข้อที่ 3 เพื่อพัฒนารูปแบบการเตรียมความพร้อมสู่การเป็นผู้ประกอบการหลังเกษียณของข้าราชการครู

จากผลของ ตอนที่ 1 และตอนที่ 2 ผู้วิจัยได้นำผลของทั้งสองตอนมาวิเคราะห์ร่วมกันเพื่อพัฒนารูปแบบการเตรียมความพร้อมสู่การเป็นผู้ประกอบการหลังเกษียณของข้าราชการครู ซึ่งผู้วิจัยได้นำเสนอรูปแบบการเตรียมความพร้อมสู่การเป็นผู้ประกอบการหลังเกษียณของข้าราชการครู แบ่งเป็นสามกลุ่ม ดังนี้

กลุ่มที่ 1 ปัจจัยด้านการบริหารจัดการแบบสมดุล (Balance Scorecard) 4 ด้าน

1. ด้านการบริหารจัดการ สำหรับในด้านนี้ควรมีการเตรียมความพร้อมในเรื่องของ การใช้ความถนัดหรือทักษะเฉพาะในการเริ่มทำธุรกิจ การวางแผนเกี่ยวกับการคิดค้นสินค้าหรือบริการ กระบวนการภายในของการทำธุรกิจ และการเริ่มต้นธุรกิจเกิดจากการลองผิดลองถูก

2. ด้านการเรียนรู้และพัฒนา สำหรับในด้านนี้ควรมีการเตรียมความพร้อมในเรื่องของทักษะความสามารถของพนักงาน ด้านเกี่ยวกับระบบข้อมูลสารสนเทศ ด้านเกี่ยวกับวัฒนธรรมองค์กร ระบบการจูงใจและโครงสร้างองค์กร การวางแผนที่จะขยายธุรกิจตามช่องทางต่างๆ และการพัฒนากระบวนการทำงานของธุรกิจสม่ำเสมอ

3. ด้านความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับลูกค้า สำหรับในด้านนี้ควรมีการเตรียมความพร้อมในเรื่องของ การรู้ว่าลูกค้าของธุรกิจคือใคร รู้ว่าการแบ่งกลุ่มลูกค้าทำอย่างไร การติดต่อสื่อสารกับลูกคือทำอย่างไร การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าทำอย่างไร และการสร้างความแตกต่างของสินค้าเพื่อรักษาลูกค้าเก่าและเพิ่มลูกค้าใหม่

4. ด้านการเงิน สำหรับในด้านนี้ควรมีการเตรียมความพร้อมในเรื่องของ การประเมินรายรับ-รายจ่าย การเตรียมสะสมเงินสำหรับการเกษียณอายุเพื่อการลงทุนระยะยาวในวัยเกษียณ การซื้อประกันชีวิตและประกันอุบัติเหตุ และการเตรียมหางานสำรองในกรณีที่ต้องการรายได้เพิ่ม

กลุ่มที่ 2 ปัจจัยด้านสุขภาวะและคุณภาพชีวิต 3 ด้าน

1. ด้านความสมบูรณ์ของร่างกาย สำหรับในด้านนี้ควรมีการเตรียมความพร้อมในเรื่องของการออกกำลังกาย การตรวจเช็คสุขภาพ การหลีกเลี่ยงหรือหยุดพฤติกรรมต่างๆที่ส่งผลเสียต่อสุขภาพการซื้อประกันชีวิต การควบคุมอาหารและน้ำหนัก และการพักผ่อนที่เพียงพอต่อวัน

2. ด้านความสมบูรณ์ของจิตใจ สำหรับในด้านนี้ควรมีการเตรียมความพร้อมในเรื่องของการฝึกตนให้มีจิตใจแจ่มใสอยู่เสมอ ไม่วิตกกังวลกับปัญหาใดๆจนเกินเหตุ การจัดการกับความเครียดที่เกิดขึ้นและมีมุมมองในแง่บวกกับชีวิต ไม่ยึดติดกับอำนาจหน้าที่ที่มีอยู่เดิม ยอมรับกับความเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้นหลังการเกษียณ การพูดคุยสนทนาเกี่ยวกับการเกษียณกับบุคคลต่างๆ การคิดเกี่ยวกับการทำงานที่วางแผนไว้ และมีความสุขกับการทำงาน และการมีวินัยในตนเอง

3. ด้านการดำเนินชีวิต สำหรับในด้านนี้ควรมีการเตรียมความพร้อมในเรื่องของ การวางแผนในการทำกิจวัตรประจำวันในแต่ละวันว่าจะทำอะไรบ้าง การจัดการวางแผนที่อยู่อาศัย การวางแผนหางานอดิเรกทำภายหลังการเกษียณ และการวางแผนจากสิ่งที่ทำเพื่อนำมาเป็นธุรกิจหลังเกษียณ

กลุ่มที่ 3 ความรู้ความเข้าใจในรูปแบบธุรกิจ

1. กลุ่มลูกค้า (Customer Segments) สำหรับในองค์ประกอบนี้ควรมีความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจในเรื่องของ การแยกลูกค้าแต่ละกลุ่มให้ชัดเจนเพื่อง่ายต่อการทำธุรกิจ การดูจากลักษณะของการซื้อสินค้า การดูจากความต้องการของลูกค้า และการดูจากลักษณะของบุคคล อายุและเพศ จากการซื้อสินค้า

2. คุณค่าของสินค้าหรือบริการ (Value Propositions) สำหรับในองค์ประกอบนี้ควรมีความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจในเรื่องของ คุณภาพของสินค้าหรือบริการที่ดีที่ส่งต่อให้กับลูกค้าและคุณภาพของสินค้าหรือบริการที่แตกต่างจากคู่แข่งในการค้า

3. ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า (Channels) สำหรับในองค์ประกอบนี้ควรมีความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจในเรื่องของ การสื่อสารเพื่อให้ลูกค้ามาซื้อสินค้าหรือบริการของเราในช่องทางต่างๆและการติดต่อสื่อสารกับลูกค้า ผ่านทางโทรศัพท์หรือโซเชียลมิเดียร์

4. ความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationships) สำหรับในองค์ประกอบนี้ควรมีความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจในเรื่องของ การสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าทำให้ลูกค้าอยู่กับเราได้อย่างมั่นคงและยืนนาน และการมอบของขวัญให้กับกลุ่มลูกค้าประจำ ความจริงใจ ความสนิทสนม ความซื่อสัตย์ต่อลูกค้าและการลดราคาสินค้าหรือของแถม

5. รายได้หลัก (Revenue Streams) สำหรับในองค์ประกอบนี้ควรมีความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจในเรื่องของ รายได้ที่เกิดจากการทำธุรกิจ และเงินบำนาญ และมีการจัดการกับรายได้โดยการทำรายรับ-รายจ่าย เพื่อให้แบ่งส่วนของรายได้ที่นำไปใช้และรายได้ที่เก็บออม

6. ทรัพยากรหลัก (Key Resources) สำหรับในองค์ประกอบนี้ควรมีความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจในเรื่องของ สิ่งที่ตนเองมีอยู่แล้วเพื่อนำมาดำเนินธุรกิจ เช่น ที่ดิน อุปกรณ์และวัตถุดิบที่ใช้ทำธุรกิจ สูตรในการประกอบธุรกิจอาหาร เป็นต้น และสิ่งที่สร้างความแตกต่างให้กับธุรกิจ

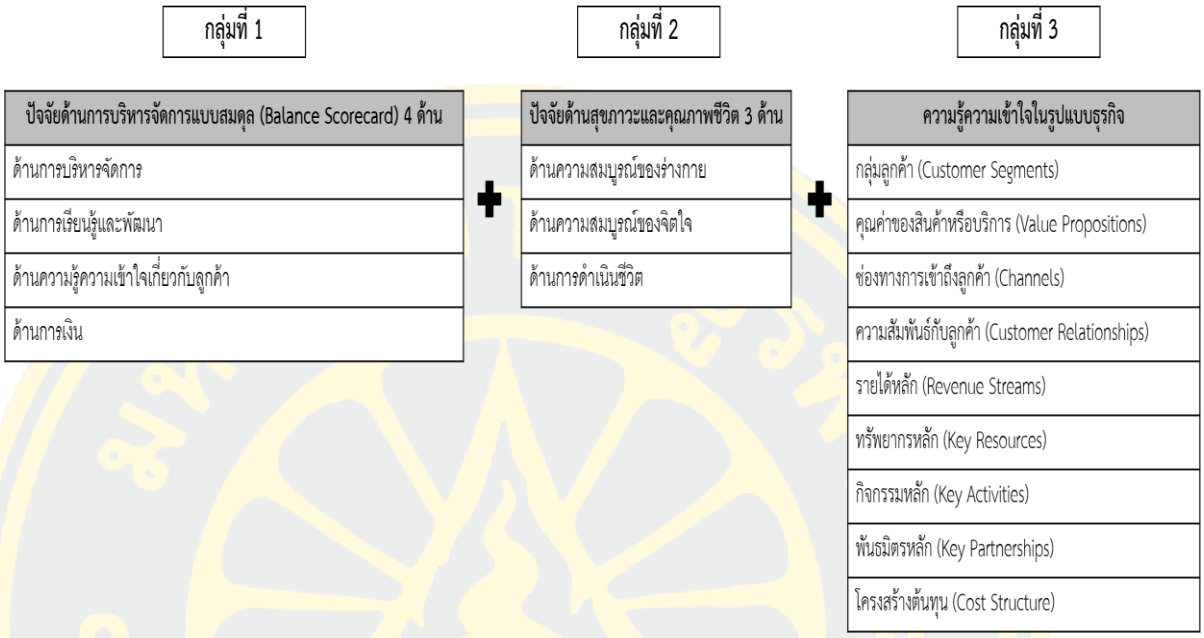
7. กิจกรรมหลัก (Key Activities) สำหรับในองค์ประกอบนี้ควรมีความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจในเรื่องของ กระบวนการทำงานต่างๆภายในธุรกิจ

8. พันธมิตรหลัก (Key Partnerships) สำหรับในองค์ประกอบนี้ควรมีความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจในเรื่องของ การเลือกคู่ค้าจาก ได้แก่ คุณภาพของสินค้า สถานที่ ราคาของสินค้า และความสัมพันธ์ที่ดีต่อผู้ประกอบการกับคู่ค้า

9. โครงสร้างต้นทุน (Cost Structure) สำหรับในองค์ประกอบนี้ควรมีความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจในเรื่องของ เงินทุนในการดำเนินธุรกิจ ได้แก่ ค่าใช้จ่ายต่างๆในการทำธุรกิจ และการแบ่งต้นทุนในการทำธุรกิจเพื่อให้ง่ายต่อการจัดการรายจ่าย เช่น ต้นทุนในการทำธุรกิจ ต้นทุนสำรอง ต้นทุนค่าวัตถุดิบและอุปกรณ์ ต้นทุนค่าใช้จ่ายในการพัฒนาสินค้า เป็นต้น

จากรายละเอียดของรูปแบบการเตรียมความพร้อมสู่การเป็นผู้ประกอบการหลังเกษียณของข้าราชการครู ทั้งสามกลุ่มใหญ่ๆ ได้แก่ กลุ่มการเตรียมความพร้อมโดยอาศัยแนวคิดของการวัดผลแบบสมดุล (Balance Scorecard) 4 ด้าน กลุ่มการเตรียมความพร้อม 3 ด้าน และกลุ่มของความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ ผู้วิจัยได้นำเสนอออกมาเป็น รูปภาพภาพ ดังนี้

รูปภาพที่ 1-1 รูปแบบการเตรียมความพร้อมสู่การเป็นผู้ประกอบการหลังเกษียณของข้าราชการครู ทั้ง 3 กลุ่ม



จากภาพที่ 1-1 สรุปได้ว่า รูปแบบการเตรียมความพร้อมสู่การเป็นผู้ประกอบการหลังเกษียณของข้าราชการครู ควรมีการเตรียมความพร้อมและความรู้ความเข้าใจ รวม 3 กลุ่มหลักๆ ได้แก่ กลุ่มของปัจจัยด้านการบริหารจัดการแบบสมดุล (Balance Scorecard) 4 ด้าน กลุ่มของปัจจัยด้านสุขภาวะและคุณภาพชีวิต 3 ด้าน และ กลุ่มของความรู้ความเข้าใจในรูปแบบธุรกิจ

ดังนั้น ผลการวิเคราะห์ในตอนที่ 3 วัตถุประสงค์ข้อที่ 3 เพื่อพัฒนารูปแบบการเตรียมความพร้อมสู่การเป็นผู้ประกอบการหลังเกษียณของข้าราชการครู คือ การนำเสนอการเตรียมความพร้อมในด้านต่างๆที่ควรมี และความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับรูปแบบธุรกิจ ของข้าราชการครูที่มีความสนใจที่จะประกอบธุรกิจหลังเกษียณ

บทที่ 5
สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

งานวิจัยเรื่อง การเตรียมความพร้อมสู่การเป็นผู้ประกอบการหลังเกษียณของข้าราชการครู ภาคตะวันออก เป็นการวิจัยแบบผสม (Mixed Method) เก็บแบบสัมภาษณ์ ข้าราชการครูที่เกษียณแล้วมีธุรกิจเป็นของตัวเองหลังเกษียณ จำนวน 7 คน และเก็บแบบสอบถาม กลุ่มของข้าราชการครู ในสังกัดของสำนักงานเขตพื้นที่การศึกษามัธยม (สพม.) ภาคตะวันออกของแต่ละโรงเรียนที่มีอายุอยู่ในช่วง 40-55 ปีขึ้นไป จำนวน 300 คน โดยมีวัตถุประสงค์ 3 วัตถุประสงค์ ได้แก่ 1. เพื่อสำรวจการเตรียมความพร้อมเพื่อเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครู 7 ด้าน และความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ ของข้าราชการครูที่เกษียณแล้วมีธุรกิจเป็นของตนเอง (เชิงคุณภาพ) 2.เพื่อสำรวจการเตรียมความพร้อมเพื่อเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครู 7 ด้าน และความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ ของข้าราชการครูที่ต้องการเป็นผู้ประกอบการหลังเกษียณ (เชิงปริมาณ) และ 3.เพื่อพัฒนารูปแบบการเตรียมความพร้อมสู่การเป็นผู้ประกอบการหลังเกษียณของข้าราชการครู ผู้วิจัยทำการสรุปผลตามวัตถุประสงค์การวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะดังนี้

5.1 สรุปผลการวิจัย

5.1.1 สรุปผลการวิจัยของวัตถุประสงค์ข้อที่ 1 เพื่อสำรวจการเตรียมความพร้อมเพื่อเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครู 7 ด้าน และความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ ของข้าราชการครูที่เกษียณแล้วมีธุรกิจเป็นของตนเอง (เชิงคุณภาพ)

จากการสัมภาษณ์ในเรื่อง การเตรียมความพร้อมเพื่อเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครู 7 ด้าน ของข้าราชการครูที่เกษียณแล้วมีธุรกิจเป็นของตนเอง ผู้วิจัยได้สรุปผลของการทำวิจัยเชิงคุณภาพ ออกมา ดังนี้

1) ด้านความสมบูรณ์ของร่างกาย

ด้านความสมบูรณ์ของร่างกาย ผลของการทำวิจัยเชิงคุณภาพ พบว่า เป็นไปตามทฤษฎีการเตรียมความพร้อม ได้แก่ การออกกำลังกาย ตรวจเช็คสุขภาพ การหลีกเลี่ยงหรือหยุดพฤติกรรม

ต่างๆที่ส่งผลเสียต่อสุขภาพ และการซื้อประกันชีวิต (Lee & Law, 2004) ซึ่งจากการสัมภาษณ์มีการพบองค์ประกอบเพิ่มเติม 2 องค์ประกอบ คือ การควบคุมอาหารและน้ำหนักและการพักผ่อนที่เพียงพอต่อวัน

2) ด้านความสมบูรณ์ของจิตใจ

ด้านความสมบูรณ์ของจิตใจ ผลของการทำวิจัยเชิงคุณภาพ พบว่า เป็นไปตามทฤษฎีการเตรียมความพร้อม ได้แก่ การฝึกตนให้มีจิตใจแจ่มใสอยู่เสมอ พยายามไม่วิตกกังวลกับปัญหาใดๆ จนเกินเหตุ การจัดการกับความเครียดที่เกิดขึ้นและมีมุมมองในแง่บวกกับชีวิต ไม่ยึดติดกับอำนาจหน้าที่ที่มีอยู่เดิม ยอมรับกับความเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้นหลังการเกษียณ และรวมถึงการพูดคุยสนทนาเกี่ยวกับการเกษียณกับบุคคลต่างๆ เพื่อการปรับตัวและเตรียมพร้อมก่อนการเกษียณ (อนงค์นาฏ ผ่านสถิน, 2556) ซึ่งจากการสัมภาษณ์มีการพบองค์ประกอบเพิ่มเติม 2 องค์ประกอบ คือ การคิดเกี่ยวกับการทำงานที่วางแผนไว้และมีความสุขกับการทำงาน และการมีวินัยในตนเอง

3) ด้านการเงิน

ด้านการเงิน ผลของการทำวิจัยเชิงคุณภาพ พบว่า เป็นไปตามทฤษฎีการเตรียมความพร้อมและทฤษฎีการวัดผลแบบสมดุล (Balanced Scorecard) ได้แก่ การประเมินรายรับ-รายจ่าย การเตรียมสะสมเงินสำหรับการเกษียณอายุเพื่อการลงทุนระยะยาวในวัยเกษียณ การซื้อประกันชีวิตและประกันอุบัติเหตุ การเตรียมหางานสำรองในกรณีที่ต้องการรายได้เพิ่ม (สุขใจ น้ำผุด อนุชนาฏ เจริญจิตรกรรม และ สมนึก วิวัฒนะ, 2557) (Lee & Law, 2004; Kaplan & Norton, 1996) ซึ่งจากการสัมภาษณ์ไม่มีการพบองค์ประกอบเพิ่มเติมจากทฤษฎี

4) ด้านการดำเนินชีวิต

ด้านการดำเนินชีวิต ผลของการทำวิจัยเชิงคุณภาพ พบว่า เป็นไปตามทฤษฎีการเตรียมความพร้อม ได้แก่ การวางแผนในการทำกิจวัตรประจำวันในแต่ละวันว่าจะทำอะไรบ้างหรือการจัดการวางแผนที่อยู่อาศัย และการวางแผนหางานอดิเรกทำภายหลังการเกษียณ (Lee & Law, 2004) ซึ่งจากการสัมภาษณ์มีการพบองค์ประกอบเพิ่มเติม 1 องค์ประกอบ คือ การวางแผนจากสิ่งที่ทำเพื่อนำมาเป็นธุรกิจหลังเกษียณ

5) ด้านการบริหารจัดการ

ด้านการบริหารจัดการ ผลของการทำวิจัยเชิงคุณภาพ พบว่า เป็นไปตามทฤษฎีของการวัดผลแบบสมดุล (Balanced Scorecard) ได้แก่ การใช้ความถนัดหรือทักษะเฉพาะในการเริ่มทำธุรกิจ การวางแผนเกี่ยวกับการคิดค้นสินค้าหรือบริการ กระบวนการภายในของการทำธุรกิจ (Kaplan & Norton, 1996) ซึ่งจากการสัมภาษณ์มีการพบองค์ประกอบเพิ่มเติม 1 องค์ประกอบ คือ การเริ่มต้นธุรกิจเกิดจากการลองผิดลองถูก

6) ด้านการเรียนรู้และพัฒนา

ด้านการเรียนรู้และพัฒนา ผลของการทำวิจัยเชิงคุณภาพ พบว่า เป็นไปตามทฤษฎีของการวัดผลแบบสมดุล (Balanced Scorecard) ได้แก่ ทักษะความสามารถของพนักงาน ด้านเกี่ยวกับระบบข้อมูลสารสนเทศ และด้านเกี่ยวกับวัฒนธรรมองค์กร ระบบการจูงใจและโครงสร้างองค์กร (Kaplan & Norton, 1996) ซึ่งจากการสัมภาษณ์มีการพบองค์ประกอบเพิ่มเติม 2 องค์ประกอบ คือ การวางแผนที่จะขยายธุรกิจตามช่องทางต่างๆ และการพัฒนากระบวนการทำงานของธุรกิจสำเสมอ

7) ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับลูกค้า

ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับลูกค้า ผลของการทำวิจัยเชิงคุณภาพ พบว่า เป็นไปตามทฤษฎีของการวัดผลแบบสมดุล (Balanced Scorecard) ได้แก่ รู้ว่าลูกค้าของธุรกิจคือใคร รู้ว่าการแบ่งกลุ่มลูกค้าทำอย่างริการติดต่อสื่อสารกับลูกคือทำอย่างไร การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าทำอย่างไร และการสร้างความแตกต่างของสินค้าเพื่อรักษาลูกค้าเก่าและเพิ่มลูกค้าใหม่ (Kaplan & Norton, 1996) ซึ่งจากการสัมภาษณ์ไม่มีการพบองค์ประกอบเพิ่มเติม

จากการสัมภาษณ์ในเรื่อง ความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ ของข้าราชการครูที่เกษียณแล้วมีธุรกิจเป็นของตนเอง ผู้วิจัยได้สรุปผลของการทำวิจัยเชิงคุณภาพ ออกมา ดังนี้

1) กลุ่มลูกค้า (Customer Segments)

กลุ่มลูกค้า (Customer Segments) ผลของการทำวิจัยเชิงคุณภาพ พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับรูปแบบธุรกิจ เป็นไปตามทฤษฎี ได้แก่ การแบ่งกลุ่มของเป้าหมายหรือกลุ่มของลูกค้าและวิธีการแบ่งกลุ่มของเป้าหมายหรือกลุ่มของลูกค้าทำอย่างไร (Magretta, 2002) (Skarzynski & Gibson, 2008) และ (Lindgardt, Reeves, Stalk, & S. Deimler, 2009) ซึ่งจากการสัมภาษณ์ พบว่า ผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่พูดถึง กลุ่มลูกค้า (Customer Segments) ได้อย่างตรงประเด็น โดยสรุปประเด็นออกมา ดังนี้ การแยกลูกค้าแต่ละกลุ่มให้ชัดเจนเพื่อง่ายต่อการทำธุรกิจ การดูจากลักษณะ

ของการซื้อสินค้า การดูจากความต้องการของลูกค้าและการดูจากลักษณะของบุคคล อายุและเพศจากการซื้อสินค้า

2) คุณค่าของสินค้าหรือบริการ (Value Propositions)

คุณค่าของสินค้าหรือบริการ (Value Propositions) ผลของการทำวิจัยเชิงคุณภาพ พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับรูปแบบธุรกิจ เป็นไปตามทฤษฎี ได้แก่ คุณค่าของสินค้าหรือบริการที่นำเสนอต่อกลุ่มเป้าหมายหรือลูกค้าคืออะไรของธุรกิจ และความแตกต่างของคุณค่าสินค้าหรือบริการแตกต่างจากคู่แข่งอย่างไร เพื่อให้ลูกค้าซื้อสินค้าหรือบริการของธุรกิจ (Chesbrough & Rosenbloom, 2002) (Johnson, M.Christensen, & Kagermann, 2008) (Skarzynski & Gibson, 2008) และ (Lindgardt, Reeves, Stalk, & S. Deimler, 2009) ซึ่งจากการสัมภาษณ์ พบว่า ผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่พูดถึง คุณค่าของสินค้าหรือบริการ (Value Propositions) ได้อย่างตรงประเด็น โดยสรุปประเด็นออกมา ดังนี้ คุณภาพของสินค้าหรือบริการที่ดีที่ส่งต่อให้กับลูกค้าและคุณภาพของสินค้าหรือบริการที่แตกต่างจากคู่แข่งในการค้า

3) ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า (Channels)

ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า (Channels) ผลของการทำวิจัยเชิงคุณภาพ พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับรูปแบบธุรกิจ เป็นไปตามทฤษฎี ได้แก่ ช่องทางการเข้าถึงลูกค้าคืออะไรและช่องทางการเข้าถึงลูกค้ามีวิธีใดบ้าง (Skarzynski & Gibson, 2008) ซึ่งจากการสัมภาษณ์ พบว่า ผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่พูดถึง ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า (Channels) ได้อย่างตรงประเด็น โดยสรุปประเด็นออกมา ดังนี้ การสื่อสารเพื่อให้ลูกค้ามาซื้อสินค้าหรือบริการของเราในช่องทางต่างๆ และการติดต่อสื่อสารกับลูกค้า ผ่านทางโทรศัพท์และโซเชียลมิเดียร์

4) ความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationships)

ความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationships) ผลของการทำวิจัยเชิงคุณภาพ พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับรูปแบบธุรกิจ เป็นไปตามทฤษฎี ได้แก่ การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าคืออะไรและการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้ามีวิธีใดบ้าง ผู้วิจัยได้ศึกษาจากงานวิจัยของ Skarzynski and Gibson (2008) และ Casadesus-Masanel and Ricart (2011) ซึ่งจากการสัมภาษณ์ พบว่า ผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่พูดถึง ความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationships) ได้อย่างตรงประเด็น โดยสรุปประเด็นออกมา ดังนี้ การสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าทำให้ลูกค้าอยู่กับเราได้อย่างมั่นคง

และยืนนาน และการมอบของขวัญให้กับกลุ่มลูกค้าประจำ ความจริงใจ ความสนิทสนม ความซื่อสัตย์ต่อลูกค้า และการลดราคาสินค้าหรือของแถม

5) รายได้หลัก (Revenue Streams)

รายได้หลัก (Revenue Streams) ผลของการทำวิจัยเชิงคุณภาพ พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับรูปแบบธุรกิจ เป็นไปตามทฤษฎี ได้แก่ รายได้ของธุรกิจมาจากแหล่งใดบ้างและมีการจัดการกับรายได้อย่างไร (Chesbrough & Rosenbloom, 2002) (Magretta, 2002) (Johnson, M.Christensen, & Kagermann, 2008) (Skarzynski & Gibson, 2008) และ (Lindgardt, Reeves, Stalk, & S. Deimler, 2009) ซึ่งจากการสัมภาษณ์ พบว่า ผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่พูดถึง รายได้หลัก (Revenue Streams) ได้อย่างตรงประเด็น โดยสรุปประเด็นออกมา ดังนี้ รายได้ที่เกิดจากการทำธุรกิจกับเงินบำนาญ และ มีการจัดการกับรายได้โดยการทำรายรับ-รายจ่าย เพื่อให้แบ่งส่วนของรายได้ที่นำไปใช้และรายได้ที่เก็บออม

6) ทรัพยากรหลัก (Key Resources)

ทรัพยากรหลัก (Key Resources) ผลของการทำวิจัยเชิงคุณภาพ พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับรูปแบบธุรกิจ เป็นไปตามทฤษฎี ได้แก่ ทรัพยากรหลักหรือสิ่งที่เจ้าของธุรกิจมีในการเริ่มต้นธุรกิจมีอะไรบ้าง และทรัพยากรหลักหรือสิ่งที่เจ้าขอธุรกิจมีสร้างความแตกต่างให้ธุรกิจอย่างไร (Johnson, M.Christensen, & Kagermann, 2008) ซึ่งจากการสัมภาษณ์ พบว่า ผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่พูดถึง ทรัพยากรหลัก (Key Resources) ได้อย่างตรงประเด็น โดยสรุปประเด็นออกมา ดังนี้ สิ่งที่ตนเองมีอยู่แล้วเพื่อนำมาดำเนินธุรกิจ เช่น ที่ดิน อุปกรณ์และวัตถุดิบที่ใช้ทำธุรกิจ สูตรในการประกอบธุรกิจอาหาร เป็นต้นและสิ่งที่สร้างความแตกต่างให้กับธุรกิจ

7) กิจกรรมหลัก (Key Activities)

กิจกรรมหลัก (Key Activities) ผลของการทำวิจัยเชิงคุณภาพ พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับรูปแบบธุรกิจ เป็นไปตามทฤษฎี ได้แก่ กิจกรรมหลักๆในการดำเนินธุรกิจมีอะไรบ้าง (Johnson, M.Christensen, & Kagermann, 2008) (Lindgardt, Reeves, Stalk, & S. Deimler, 2009) และ (Casadesus-Masanell & Joan E. Ricart, 2011) ซึ่งจากการสัมภาษณ์ พบว่า ผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่พูดถึง กิจกรรมหลัก (Key Activities) ได้อย่างตรงประเด็น โดยสรุปประเด็นออกมา ดังนี้ กระบวนการทำงานต่างๆภายในธุรกิจ

8) พันธมิตรหลัก (Key Partnerships)

พันธมิตรหลัก (Key Partnerships) ผลของการทำวิจัยเชิงคุณภาพ พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับรูปแบบธุรกิจ เป็นไปตามทฤษฎี ได้แก่ การเลือกผู้สนับสนุนทางธุรกิจ หรือคู่ค้า มีการเลือกอย่างไร (Chesbrough & Rosenbloom, 2002) (Johnson, M.Christensen, & Kagermann, 2008) และ (Casadesus-Masanell & Joan E. Ricart, 2011) ซึ่งจากการสัมภาษณ์ พบว่า ผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่พูดถึง พันธมิตรหลัก (Key Partnerships) ได้อย่างตรงประเด็น โดยสรุปประเด็นออกมา ดังนี้ การเลือกคู่ค้าจาก ได้แก่ คุณภาพของสินค้า สถานที่ ราคาของสินค้า และความสัมพันธ์ที่ดีต่อผู้ประกอบการกับคู่ค้า

9) โครงสร้างต้นทุน (Cost Structure)

โครงสร้างต้นทุน (Cost Structure) ผลของการทำวิจัยเชิงคุณภาพ พบว่า ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับรูปแบบธุรกิจ เป็นไปตามทฤษฎี ได้แก่ ค่าใช้จ่ายของธุรกิจมาจากแหล่งใดบ้างและการจัดการกับค่าใช้จ่ายควรทำอย่างไร (Chesbrough & Rosenbloom, 2002) (Magretta, 2002) (Johnson, M.Christensen, & Kagermann, 2008) และ (Lindgardt, Reeves, Stalk, & S. Deimler, 2009)ซึ่งจากการสัมภาษณ์ พบว่า ผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่พูดถึงโครงสร้างต้นทุน (Cost Structure) ได้อย่างตรงประเด็น โดยสรุปประเด็นออกมา ดังนี้ เงินทุนในการดำเนินธุรกิจ ได้แก่ ค่าใช้จ่ายต่างๆในการทำธุรกิจและแบ่งต้นทุนในการทำธุรกิจเพื่อให้ง่ายต่อการจัดการรายจ่าย เช่น ต้นทุนในการทำธุรกิจ ต้นทุนสำรอง ต้นทุนค่าวัตถุดิบและอุปกรณ์ ต้นทุนค่าใช้จ่ายในการพัฒนาสินค้า เป็นต้น

5.1.2 สรุปผลการวิจัย วัตถุประสงค์ข้อที่ 2 เพื่อสำรวจการเตรียมความพร้อมเพื่อเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครู 7 ด้าน และความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบของข้าราชการครูที่ต้องการเป็นผู้ประกอบการหลังเกษียณ (เชิงปริมาณ)

จากการวิจัยเชิงปริมาณ ผู้วิจัยได้สรุประดับการเตรียมความพร้อมเพื่อเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครู 7 ด้าน และความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ ออกมาเป็นตาราง ดังนี้

ตารางที่ 5-1 ตารางสรุประดับการเตรียมความพร้อมเพื่อเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครู 7 ด้าน

การเตรียมความพร้อมเพื่อเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครู 7 ด้าน	ระดับการเตรียมความพร้อม
1. ด้านความสมบูรณ์ของร่างกาย	การเตรียมความพร้อมระดับปานกลาง
2. ด้านความสมบูรณ์ของจิตใจ	การเตรียมความพร้อมระดับมาก
3. ด้านการเงิน	การเตรียมความพร้อมระดับปานกลาง
4. ด้านการดำเนินชีวิต	การเตรียมความพร้อมระดับปานกลาง
5. ด้านการบริหารจัดการ	การเตรียมความพร้อมระดับปานกลาง
6. ด้านการเรียนรู้และพัฒนา	การเตรียมความพร้อมระดับปานกลาง
7. ด้านความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับลูกค้า	การเตรียมความพร้อมระดับปานกลาง

ตารางที่ 5-2 ตารางสรุประดับความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ

ความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ	ระดับความรู้ความเข้าใจ
1. กลุ่มลูกค้า (Customer Segments)	ความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบในระดับปานกลาง
2. คุณค่าของสินค้าหรือบริการ (Value Propositions)	ความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบในระดับปานกลาง
3. ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า (Channels)	ความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบในระดับปานกลาง
4. ความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationships)	ความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบในระดับปานกลาง
5. รายได้หลัก (Revenue Streams)	ความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบในระดับปานกลาง
6. ทรัพยากรหลัก (Key Resources)	ความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบในระดับปานกลาง
7. กิจกรรมหลัก (Key Activities)	ความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบในระดับปานกลาง
8. พันธมิตรหลัก (Key Partnerships)	ความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบในระดับปานกลาง
9. โครงสร้างต้นทุน (Cost Structure)	ความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบในระดับปานกลาง

หลังจากที่แสดงระดับการเตรียมความพร้อมเพื่อเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครู 7 ด้าน และความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ ผู้วิจัยได้ใช้ การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงสำรวจ (Exploratory Factor Analysis : EFA) เพื่อแบ่งกลุ่มของตัวแปร ได้ผลออกมา เป็น 3 กลุ่ม ได้แก่ 1. กลุ่มการเตรียมความพร้อมโดยอาศัยแนวคิดของการวัดผลแบบสมดุล (Balance Scorecard) 4 ด้าน 2. กลุ่มการเตรียมความพร้อม 3 ด้าน และ 3. กลุ่มของความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ

5.1.3 สรุปการวิจัยวัตถุประสงค์ข้อที่ 3 เพื่อพัฒนารูปแบบการเตรียมความพร้อมสู่การเป็นผู้ประกอบการหลังเกษียณของข้าราชการครู

จากการวิจัย เมื่อนำ ผลของวัตถุประสงค์ข้อที่ 1 และวัตถุประสงค์ข้อที่ 2 มาวิเคราะห์ร่วมกับ พบว่า ได้รูปแบบการเตรียมความพร้อมสู่การเป็นผู้ประกอบการหลังเกษียณของข้าราชการครู ออกมาเป็น 3 กลุ่ม โดยผู้วิจัยได้แสดงผลสรุปของการเตรียมความพร้อมสู่การเป็นผู้ประกอบการหลังเกษียณของข้าราชการครู ดังนี้

กลุ่มที่ 1 ปัจจัยด้านการบริหารจัดการแบบสมดุล (Balance Scorecard) 4 ด้าน 1. ด้านการบริหารจัดการ สำหรับในด้านนี้ควรมีการเตรียมความพร้อมในเรื่องของ การใช้ความถนัดหรือทักษะเฉพาะในการเริ่มทำธุรกิจ การวางแผนเกี่ยวกับการคิดค้นสินค้าหรือบริการ กระบวนการภายในของการทำธุรกิจ และการเริ่มต้นธุรกิจเกิดจากการลองผิดลองถูก

2. ด้านการเรียนรู้และพัฒนา สำหรับในด้านนี้ควรมีการเตรียมความพร้อมในเรื่องของ ทักษะความสามารถของพนักงาน ด้านเกี่ยวกับระบบข้อมูลสารสนเทศ ด้านเกี่ยวกับวัฒนธรรมองค์กร ระบบการจูงใจและโครงสร้างองค์กร การวางแผนที่จะขยายธุรกิจตามช่องทางต่างๆ และการพัฒนากระบวนการทำงานของธุรกิจสำเสมอ

3. ด้านความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับลูกค้า สำหรับในด้านนี้ควรมีการเตรียมความพร้อมในเรื่องของ การรู้ว่าลูกค้าของธุรกิจคือใคร รู้ว่าการแบ่งกลุ่มลูกค้าทำอย่างไร การติดต่อสื่อสารกับลูกคือทำอย่างไร การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าทำอย่างไร และการสร้างความแตกต่างของสินค้าเพื่อรักษาลูกค้าเก่าและเพิ่มลูกค้าใหม่

4. ด้านการเงิน สำหรับในด้านนี้ควรมีการเตรียมความพร้อมในเรื่องของ การประเมินรายรับ-รายจ่าย การเตรียมสะสมเงินสำหรับการเกษียณอายุเพื่อการลงทุนระยะยาวในวัยเกษียณ การซื้อประกันชีวิตและประกันอุบัติเหตุ และการเตรียมหางานสำรองในกรณีที่ต้องการรายได้เพิ่ม

กลุ่มที่ 2 ปัจจัยด้านสุขภาพและคุณภาพชีวิต 3 ด้าน

1. ด้านความสมบูรณ์ของร่างกาย สำหรับในด้านนี้ควรมีการเตรียมความพร้อมในเรื่องของการออกกำลังกาย การตรวจเช็คสุขภาพ การหลีกเลี่ยงหรือหยุดพฤติกรรมต่างๆที่ส่งผลเสียต่อสุขภาพการซื้อประกันชีวิต การควบคุมอาหารและน้ำหนัก และการพักผ่อนที่เพียงพอต่อวัน

2. ด้านความสมบูรณ์ของจิตใจ สำหรับในด้านนี้ควรมีการเตรียมความพร้อมในเรื่องของการฝึกตนให้มีจิตใจแจ่มใสอยู่เสมอ ไม่วิตกกังวลกับปัญหาใดๆจนเกินเหตุ การจัดการกับความเครียดที่เกิดขึ้นและมีมุมมองในแง่บวกกับชีวิต ไม่ยึดติดกับอำนาจหน้าที่ที่มีอยู่เดิม ยอมรับกับความเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้นหลังการเกษียณ การพูดคุยสนทนาเกี่ยวกับการเกษียณกับบุคคลต่างๆ การคิดเกี่ยวกับการทำงานที่วางแผนไว้ และมีความสุขกับการทำงาน และการมีวินัยในตนเอง

3. ด้านการดำเนินชีวิต สำหรับในด้านนี้ควรมีการเตรียมความพร้อมในเรื่องของ การวางแผนในการทำกิจวัตรประจำวันในแต่ละวันว่าจะทำอะไรบ้าง การจัดการวางแผนที่อยู่อาศัย การวางแผนหางานอดิเรกทำภายหลังการเกษียณ และการวางแผนจากสิ่งที่ทำเพื่อนำมาเป็นธุรกิจหลังเกษียณ

กลุ่มที่ 3 ความรู้ความเข้าใจในรูปแบบธุรกิจ

1. กลุ่มลูกค้า (Customer Segments) สำหรับในองค์ประกอบนี้ควรมีความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจในเรื่องของ การแยกลูกค้าแต่ละกลุ่มให้ชัดเจนเพื่อง่ายต่อการทำธุรกิจ การดูจากลักษณะของการซื้อสินค้า การดูจากความต้องการของลูกค้า และการดูจากลักษณะของบุคคล อายุ และเพศ จากการซื้อสินค้า

2. คุณค่าของสินค้าหรือบริการ (Value Propositions) สำหรับในองค์ประกอบนี้ควรมีความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจในเรื่องของ คุณภาพของสินค้าหรือบริการที่ดีที่ส่งต่อให้กับลูกค้า และคุณภาพของสินค้าหรือบริการที่แตกต่างจากคู่แข่งในการค้า

3. ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า (Channels) สำหรับในองค์ประกอบนี้ควรมีความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจในเรื่องของ การสื่อสารเพื่อให้ลูกค้ามาซื้อสินค้าหรือบริการของเราในช่องทางต่างๆ และการติดต่อสื่อสารกับลูกค้า ผ่านทางโทรศัพท์หรือโซเชียลมิเดียร์

4. ความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationships) สำหรับในองค์ประกอบนี้ควรมีความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจในเรื่องของ การสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าทำให้ลูกค้าอยู่กับเราได้อย่างมั่นคงและยืนนาน และการมอบของขวัญให้กับกลุ่มลูกค้าประจำ ความจริงใจ ความสนิทสนม ความซื่อสัตย์ต่อลูกค้าและการลดราคาสินค้าหรือของแถม

5. รายได้หลัก (Revenue Streams) สำหรับในองค์ประกอบนี้ควรมีความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจในเรื่องของ รายได้ที่เกิดจากการทำธุรกิจ และเงินบำนาญ และมีการจัดการกับรายได้โดยการทำรายรับ-รายจ่าย เพื่อให้แบ่งส่วนของรายได้ที่นำไปใช้และรายได้ที่เก็บออม

6. ทรัพยากรหลัก (Key Resources) สำหรับในองค์ประกอบนี้ควรมีความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจในเรื่องของ สิ่งที่ตนเองมีอยู่แล้วเพื่อนำมาดำเนินธุรกิจ เช่น ที่ดิน อุปกรณ์และวัตถุดิบที่ใช้ทำธุรกิจ สูตรในการประกอบธุรกิจอาหาร เป็นต้น และสิ่งที่สร้างความแตกต่างให้กับธุรกิจ

7. กิจกรรมหลัก (Key Activities) สำหรับในองค์ประกอบนี้ควรมีความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจในเรื่องของ กระบวนการทำงานต่างๆภายในธุรกิจ

8. พันธมิตรหลัก (Key Partnerships) สำหรับในองค์ประกอบนี้ควรมีความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจในเรื่องของ การเลือกคู่ค้าจาก ได้แก่ คุณภาพของสินค้า สถานที่ ราคาของสินค้า และความสัมพันธ์ที่ดีต่อผู้ประกอบการกับคู่ค้า

9. โครงสร้างต้นทุน (Cost Structure) สำหรับในองค์ประกอบนี้ควรมีความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจในเรื่องของ เงินทุนในการดำเนินธุรกิจ ได้แก่ ค่าใช้จ่ายต่างๆในการทำธุรกิจ และการแบ่งต้นทุนในการทำธุรกิจเพื่อให้ง่ายต่อการจัดการรายจ่าย เช่น ต้นทุนในการทำธุรกิจ ต้นทุนสำรอง ต้นทุนค่าวัตถุดิบและอุปกรณ์ ต้นทุนค่าใช้จ่ายในการพัฒนาสินค้า เป็นต้น

5.2 อภิปรายผลการวิจัย

จากผลการวิจัย เรื่อง การเตรียมความพร้อมสู่การเป็นผู้ประกอบการหลังเกษียณของข้าราชการครู ภาคตะวันออก ผู้วิจัยได้สังเกตเห็นว่า ในเรื่องของ การเตรียมความพร้อมเพื่อเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครู 7 ด้าน มีองค์ประกอบที่เพิ่มขึ้นมาจากทฤษฎี ทั้งหมด 5 ด้าน ได้แก่ ด้านความสมบูรณ์ของร่างกาย ด้านความสมบูรณ์ของจิตใจ ด้านการดำเนินชีวิต ด้านการบริหารจัดการ และด้านการเรียนรู้และพัฒนา โดยมีการนำแต่ละด้านมาอภิปรายผลตามลำดับ ดังนี้

1) ด้านความสมบูรณ์ของร่างกาย

สำหรับด้านความสมบูรณ์ของร่างกาย เป็นการเตรียมความพร้อมในด้านการดูและสุขภาพร่างกาย ประกอบไปด้วย การออกกำลังกาย ตรวจเช็คสุขภาพ การหลีกเลี่ยงหรือหยุดพฤติกรรมต่างๆที่ส่งผลเสียต่อสุขภาพ และการซื้อประกันชีวิต (Lee & Law, 2004) โดยผลของการวิจัยจาก

การสัมภาษณ์ข้าราชการครูที่เกษียณแล้วมีธุรกิจเป็นของตนเอง พบว่า มี 2 ประเด็นที่เพิ่มเข้ามา คือ การควบคุมอาหารและน้ำหนัก และการพักผ่อนที่เพียงพอต่อวัน ซึ่งใน 2 ประเด็นนี้ ผู้ให้สัมภาษณ์ให้ความสำคัญเป็นอย่างมาก ซึ่งในแต่ละประเด็นเป็นประเด็นที่เกิดจาก การเป็นผู้ประกอบการของผู้ให้สัมภาษณ์ กลัวที่จะไม่สามารถออกไปทำสิ่งต่างๆในชีวิตประจำวันได้ เนื่องจากการควบคุมอาหารและน้ำหนักและการพักผ่อนที่เพียงพอต่อวัน ถ้าไม่มีการควบคุมและมีการพักผ่อนที่ไม่เพียงพอก็อาจเป็นสาเหตุให้เกิดโรคต่างๆตามมาและทำให้ไม่สามารถดำเนินธุรกิจ ที่ตนเองต้องการทำต่อไปได้

2) ด้านความสมบูรณ์ของจิตใจ

สำหรับด้านความสมบูรณ์ของจิตใจ เป็นการเตรียมพร้อมในด้านต่างๆของจิตใจ ประกอบไปด้วย การฝึกตนให้มีจิตใจแจ่มใสอยู่เสมอ พยายามไม่ วิตกกังวลกับปัญหาใดๆ จนเกินเหตุ มีวิธีการจัดการกับความเครียดที่เกิดขึ้น ตลอดจนมีมุมมองในแง่ บวกกับชีวิต ไม่ยึดติดกับอำนาจหน้าที่ที่มีอยู่เดิม ยอมรับกับความเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้นหลังการ เกษียณ และรวมถึงการพูดคุยสนทนาเกี่ยวกับการเกษียณกับบุคคลต่างๆ เพื่อการปรับตัวและ เตรียมพร้อมก่อนการเกษียณ (อนงค์นาฏ ผ่านสถิน, 2556) โดยผลของการวิจัยจากการสัมภาษณ์ข้าราชการครูที่เกษียณแล้วมีธุรกิจเป็นของตนเอง พบว่า มี 2 ประเด็นที่เพิ่มเข้ามา ได้แก่ การคิดเกี่ยวกับการทำงานที่วางแผนไว้และมีความสุขกับการทำงาน และการมีวินัยในตนเอง ในแต่ละประเด็นเกิดจาก การเป็นผู้ประกอบการของผู้ให้สัมภาษณ์

ผู้วิจัยได้สรุปได้ว่า การคิดเกี่ยวกับการทำงานที่วางแผนไว้และมีความสุขกับการทำงานและการมีวินัยในตนเอง เป็นส่วนที่สำคัญในการเริ่มต้นธุรกิจ เพราะเมื่อเกษียณอายุจากราชการแล้วบุคคลที่ต้องการทำธุรกิจต้องมีการวางแผน ต้องมีความสุขในการทำธุรกิจและต้องมีวินัยในตนเองเพื่อทำให้การดำเนินธุรกิจดำเนินไปได้อย่างมั่นคง

3) ด้านการดำเนินชีวิต

สำหรับด้านการดำเนินชีวิต เป็นการเตรียมความพร้อมในการดำเนินชีวิตหลังเกษียณประกอบไปด้วย วางแผนในการทำกิจวัตรประจำวันในแต่ละวันว่าจะทำอะไรบ้างหรือการจัดการวางแผนที่อยู่อาศัย และการวางแผนหางานอดิเรกทำภายหลังการเกษียณ (Lee & Law, 2004) โดยผลของการวิจัยจากการสัมภาษณ์ข้าราชการครูที่เกษียณแล้วมีธุรกิจเป็นของตนเอง พบว่า มี 1

ประเด็นที่เพิ่มเข้ามา คือ การวางแผนจากสิ่งที่ทำเพื่อนำมาเป็นธุรกิจหลังเกษียณ ซึ่งในประเด็นนี้เกิดจากการเป็นผู้ประกอบการของผู้ให้สัมภาษณ์

ผู้วิจัยได้สรุปได้ว่า ในการดำเนินชีวิตหลังเกษียณ บุคคลต้องมีงานอดิเรกยามว่าง เพื่อทำให้ตนเองไม่เหงา และสามารถนำงานอดิเรกที่ตนเองชอบหรือสิ่งที่ตนเองทำมาเป็นระยะเวลานาน สามารถนำมาเป็นพื้นฐานในการสร้างธุรกิจของตนเอง

4) ด้านการบริหารจัดการ

สำหรับด้านบริหารจัดการ เป็นการเตรียมความพร้อมเกี่ยวกับการบริหารจัดการเกี่ยวกระบวนการในการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณ ว่าควรมีกระบวนการใดเริ่มก่อนและหลังเพื่อทำให้ธุรกิจเริ่มต้นได้อย่างมีประสิทธิภาพ ประกอบด้วย การใช้ความถนัดหรือทักษะเฉพาะในการเริ่มทำธุรกิจ การวางแผนเกี่ยวกับการคิดค้นสินค้าหรือบริการ กระบวนการภายในของการทำธุรกิจ (Kaplan & Norton, 1996) โดยผลของการวิจัยจากการสัมภาษณ์ข้าราชการครูที่เกษียณแล้วมีธุรกิจเป็นของตนเอง พบว่า มี 1 ประเด็นที่เพิ่มเข้ามา คือ การเริ่มต้นธุรกิจเกิดจากการลองผิดลองถูก ซึ่งในประเด็นนี้ เกิดจากการเป็นผู้ประกอบการของผู้ให้สัมภาษณ์

ผู้วิจัยสรุปได้ว่า ในด้านของการบริหารจัดการผู้ที่ทำธุรกิจต้องมีการจัดการเกี่ยวกับกระบวนการภายในธุรกิจทั้งหมดแต่กว่าธุรกิจจะดำเนินไปได้ ผู้ที่ทำธุรกิจต้องมีการลองผิดลองถูกจากการทำกระบวนการต่างๆภายในธุรกิจและสุดท้ายธุรกิจก็จะสามารถดำเนินไปได้อย่างมีประสิทธิภาพ

5) ด้านการเรียนรู้และพัฒนา

สำหรับด้านการเรียนรู้และพัฒนา เป็นการเตรียมความพร้อมในด้านของตัวบุคคล ประกอบไปด้วย ทักษะความสามารถของพนักงาน ด้านเกี่ยวกับระบบข้อมูลสารสนเทศ และด้านเกี่ยวกับวัฒนธรรมองค์กร ระบบการจูงใจและโครงสร้างองค์กร (Kaplan & Norton, 1996) โดยผลของการวิจัยจากการสัมภาษณ์ข้าราชการครูที่เกษียณแล้วมีธุรกิจเป็นของตนเอง พบว่า มี 2 ประเด็นที่เพิ่มเข้ามา ได้แก่ การวางแผนที่จะขยายธุรกิจตามช่องทางต่างๆ และการพัฒนากระบวนการทำงานของธุรกิจสำเสมอ ซึ่งในแต่ละประเด็นเกิดจาก การเป็นผู้ประกอบการของผู้ให้สัมภาษณ์

ผู้วิจัยสรุปได้ว่า ในด้านของการเรียนรู้และพัฒนา นอกจากการเตรียมความพร้อมในด้านของตัวบุคคล ในการทำธุรกิจต้องมีการวางแผนที่จะขยายธุรกิจ และการพัฒนากระบวนการทำงาน

ของธุรกิจ เพราะว่าการทำธุรกิจจะต้องมีการเพิ่มเติมความรู้รอบด้านเกี่ยวกับธุรกิจที่ทำอยู่เพื่อให้ธุรกิจที่ทำอยู่มั่นคง

5.3 ข้อเสนอแนะ

5.3.1 ข้อแสนอแนะและการนำไปใช้

1. การวิจัยการเตรียมความพร้อมเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณของข้าราชการครู ภาคตะวันออก นี้ ผู้วิจัยได้ศึกษาเกี่ยวกับการเตรียมความพร้อมในการเริ่มต้นธุรกิจ 7 ด้าน และความรู้ความเข้าใจรูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ ซึ่งจะต้องมีการเตรียมความพร้อมและความรู้ความเข้าใจ 3 กลุ่มใหญ่ ดังนี้

กลุ่มของปัจจัยด้านการบริหารจัดการแบบสมดุล (Balance Scorecard) 4 ด้าน ได้แก่ 1) ด้านการบริหารจัดการ 2) ด้านการเรียนรู้และพัฒนา 3) ด้านความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับลูกค้า และ 4) ด้านการเงิน

กลุ่มของปัจจัยด้านสุขภาวะและคุณภาพชีวิต 3 ด้าน ได้แก่ 1) ด้านความสมบูรณ์ของร่างกาย 2) ด้านความสมบูรณ์ของจิตใจ และ 3) ด้านการดำเนินชีวิต

กลุ่มของความรู้ความเข้าใจในรูปแบบธุรกิจ ได้แก่ 1) กลุ่มลูกค้า (Customer Segments) 2) คุณค่าของสินค้าหรือบริการ (Value Propositions) 3) ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า (Channels) 4) ความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationships) 5) รายได้หลัก (Revenue Streams) 6) ทรัพยากรหลัก (Key Resources) 7) กิจกรรมหลัก (Key Activities) 8) พันธมิตรหลัก (Key Partnerships) และ 9) โครงสร้างต้นทุน (Cost Structure)

2. การนำรูปแบบธุรกิจไปใช้ ควรดูรายละเอียดขององค์ประกอบในแต่ละด้านและองค์ประกอบให้เข้าใจก่อนนำไปประยุกต์ใช้

3. รูปแบบธุรกิจนี้ เป็นรูปแบบการเตรียมความพร้อมสู่การเป็นผู้ประกอบการหลังเกษียณของข้าราชการครู หรือบุคคลอื่นๆที่สนใจในการเริ่มต้นธุรกิจสามารถนำไปใช้ได้เช่นกันแต่อาจมีบางองค์ประกอบที่ไม่ตอบโจทย์ เพราะว่าผลที่ได้ออกมาของรูปแบบธุรกิจที่เกิดจากการสัมภาษณ์ข้าราชการครูที่มีธุรกิจหลังเกษียณและการเก็บแบบสอบถามจากข้าราชการครูก่อนเกษียณ

5.4 ข้อเสนอแนะในการทำการวิจัยครั้งต่อไป

สำหรับการศึกษาวิจัยครั้งต่อไป ผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะว่าควรทำการศึกษาวิจัยเพิ่มเติมในด้านของการเตรียมความพร้อมทั้ง 7 ด้าน เพราะว่าในอนาคตอาจมีการเตรียมความพร้อมของข้าราชการครูเพิ่มเติม และรูปแบบธุรกิจที่ดีกว่า รูปแบบธุรกิจ 9 องค์ประกอบ ซึ่งในอนาคตอาจมีการนำรูปแบบธุรกิจใหม่มาประยุกต์ใช้ในการทำการวิจัยครั้งต่อไป

มหาวิทยาลัยบูรพา BURAPHA UNIVERSITY

บรรณานุกรม

Atchiey R. (2004). *The social forces in life. 3rd ed. California : Wadsworth Publishing Company.*

Burnside, I. (1988). *The Nursing and Ages.* New York : Mc: Graw-Hill Book.

Casadesus-Masanell, R., & Joan E. Ricart. (2011). How to Design a Winning Business Model. *Harvard Business Review*, 89(2): 100-107.

Chesbrough, H., & Rosenbloom, R. S. (2002). The Role of the Business Model in Capturing Value from Innovation: Evidence from Xerox Corporation's Technology Spin-Off Companies. *Economics, Business*.

David J.Teece. (2010). Business models, business strategy and innovation. *Long RangePlanning*, 43, 172-194.

Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2010). *Multivariate Data Analysis.* Upper Saddle River NJ : Pearson.

Henry Chesbrough. (2007). Business model innovation: it's not just about technology anymore. *Strategy & Leadership*, 35(6) : 12-17.

John CC. (2002). *Adult development and aging.* New York: Wadsworth.

Johnson, M. W., M.Christensen, C., & Kagermann, H. (2008). Reinventing Your Business Model. *Harvard Business Review*, 86(12): 50-59.

Kaplan, R., & Norton, D. (1996). *Using the Balanced Scorecard as a Strategy Management System.* Harvard Business review.

Koul, L. (1984). *Methodology of educational research.* New Delhi: Vikas Publishing House.

Lee, & Law. (2004). Retirement planning and retirement satisfaction. *J Appl Gerontol*, 23 : 212-23.

Lindgardt, Z., Reeves, M., Stalk, G., & S. Deimler, M. (2009). Business Model Innovation When the Game Gets Tough, Change the Game. *The Boston Consulting Group*.

Magretta, J. (2002). Why Business Models Matter. *Harvard Business Review*, 80(5): 86-92.

Mitchel, D., & Coles, C. (2003). The Ultimate Competitive Advantage of Continuing Business Model Innovation. *Journal of Business Strategy*, 24(5) : 15-21.

Mitchell, D., & Coles, C. (2003). The Ultimate Compretitive Adventage of Counting Business Model Innovation. *Journal of Business Strategy*, 24(5) : 15-21.

Moeller, M., Stolla, C., & Doujak, A. (2008). *Strategic Innovation: Building new Growth Business.* Goldegg Verlag GmbH.

Osterwalder, & Peigner. (2010). *Business Model Generation.* New Jersey: JOHN WILEY & SONS SINGAPORE PTE. LED.

Skarzynski, P., & Gibson, R. (2008). *Innovation to the core.* MA, Havard Business School Press., Boston.

BMC Thailand. (2560). เข้าถึงได้จาก bmcthailand.com: http://www.bmcthailand.com/business-model-canvas/

กรปภา เจริญชันษา, และ พูลเกียรติ มงคลสวัสดิ์. (2559). กิจกรรมเตรียมความพร้อมในการเป็นผู้ประกอบการที่มีความคิดสร้างสรรค์. *วรสารวิชาการ มหาวิทยาลัยกรุงเทพธนบุรี*.

กรมกิจการผู้สูงอายุ (ผส.). (31 ธันวาคม 2562). *สถิติผู้สูงอายุ*. เข้าถึงได้จาก http://www.dop.go.th/th/know/1/275

ชนัญญา ปัญจพล. (2558). *การเตรียมความพร้อมเข้าสู่วัยผู้สูงอายุ : กรณีศึกษาสำนักงานปลัดกระทรวงสาธารณสุข (ส่วนกลาง).* วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิต , มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, คณะสังคมสงเคราะห์ศาสตร์ .

ชนาทิป อ่อนหวาน. (2553). *ความรู้ความเข้าใจและทัศนคติที่มีผลต่อแนวโน้มพฤติกรรมการซื้อสินค้าที่มีฉลากคาร์บอนของผู้บริโภค ในเขตกรุงเทพมหานคร.* งานนิพนธ์การศึกษาตาม

หลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยศรีนครินวิโรฒ, สาขาวิชาการตลาด.

ณรงค์วิทย์ แสนทอง. (2551). *การบริหารผลงานเชิงกลยุทธ์.* กรุงเทพฯ: ซีเอ็ดยูเคชั่น.

ทยณฐ ชวนไชยสิทธิ์. (2555). *รูปแบบการเตรียมความพร้อมเพื่อเกษียณอายุของครูโรงเรียนเอกชนจังหวัดนนทบุรี.* สถาบันวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช, กรุงเทพฯ.

นงลักษณ์ วิรัชชัย. (2542). *โมเดลลิสเรล สถิติวิเคราะห์สำหรับการวิจัย.* กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์ แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

บรรลุ ศิริพานิช. (2550). *คู่มือผู้สูงอายุฉบับเตรียมตัวก่อนสูงอายุ.* กรุงเทพฯ: สำนักพิมหมอชาวบ้าน.

เบญจพร วชิรศรีสุนทรา. (2545). *การเตรียมความพร้อมเพื่อการมีงานทำของนักศึกษาธรรมศาสตร์วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิต.* มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, คณะสังคมสงเคราะห์ศาสตร์.

ปัทมา ว่าพัฒนวงศ์, และ ปราโมทย์ ประสาทกุล. (2556). ประชากรไทยในอนาคต. เรียกใช้เมื่อ 29 พฤศจิกายน 2561 จาก http://www.hed.go.th/menuHome/file/140

พ.ร.บ.บำเหน็จบำนาญข้าราชการฝ่ายพลเรือน (พิมพ์ครั้งที่ 2, เล่มที่ 58 ตอนที่ 1362). (2484). ราชกิจจานุเบกษา. เรียกใช้เมื่อ 18 พฤษจิกายน 2563

พรรณี ชูไทย. (2538). *จิตวิทยาการเรียนการสอน.* กรุงเทพฯ: ต้ออ้อ แกรมมี่ จำกัด.

พระราชบัญญัติบำเหน็จ บำนาญข้าราชการ. (10 เมษายน 2494). เรียกใช้เมื่อ 29 พฤศจิกายน 2561 จาก http://www2.ocsc.go.th/sites/default/files/attachment/page/94_phrb_bamehncchbamnaay_2494_update_laasud.pdf

พสุ เดชะรินทร์. (2545). *เส้นทางจากกลยุทธ์สู่การปฏิบัติด้วย Balanced Scorecard และ Key performance indicators.* กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

พัชราพรรณ พุทธกาล. (2554). *ปัญหาและอุปสรรคจากการจัดการองค์กรด้วย Balanced Scorecard ของสำนักสรรพากรพื้นที่กรุงเทพมหานคร 18 กรมสรรพากร.* มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี, คณะบริหารธุรกิจ.

เพ็ญประภา เบญจวรรณ. (2558). การเตรียมความพร้อมก่อนเกษียณอายุ. *Princess of Naradhiwas University Journal of Humannities and Social Sciences*.

รัตยา พัฒนารักษ์. (2549). *ความพร้อมในการจัดสวัสดิการผู้สูงอายุของชุมชน : ศึกษาเฉพาะกรณีชุมชนบ้านนาหว้า อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา.* วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, คณะสังคมสงเคราะห์ศาสตร์.

ราชกิจจานุเบกษา. (2553). *"ประกาศกระทรวงศึกษาธิการ เรื่อง การกำหนดเขตพื้นที่การศึกษามัธยมศึกษา".* สำนักพิมพ์คณะรัฐมนตรีและราชกิจจานุเบกษา. เรียกใช้เมื่อ 2563 พฤศจิกายน 17

ราชบัณฑิตยสถาน. (2546). *พจนานุกรม ฉบับราชบัณฑิตยสถาน พ.ศ. 2542.* กรุงเทพฯ: นานมีบุ๊คส์พับลิเคชั่น.

วรชัย สิงหฤกษ์, และ พิทักษ์ ศิริวงศ์. (2560). การเตรียมความพร้อมในการเกษียณอายุงานของเจ้าหน้าที่ชุมนุมสหกรณ์ออมทรัพย์แห่งประเทศไทย จำกัด : การศึกษาแบบสร้างทฤษฎีฐานราก. *วารสารอิเล็กทรอนิกส์การเรียนรู้ทางไกลเชิงนวัตกรรม (e-JODIL).*

วรวรรณ ชัยชื่อ. (2556). *การเตรียมความพร้อมก่อนเกษียณอยุของข้าราชการทหารบกประจำการ ณ กรมการทหานสื่อสาร กรุงเทพมหานคร.* งานวิจัย, มหาวิทยาลัยศิลปากร, สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ, กรุงเทพฯ.

วิริณธิ์ กิตติพิชัย. (2555). *รายงานการวิจัยโครงการศึกษาเพื่อสร้างรูปแบบ (Model) ที่เหมาะสมในการพัฒนาคุณภาพชีวิตข้าราชการ.* สำนักวิจัยและพัฒนาระบบงานบุคคล, สำนักงานคณะกรรมการการข้าราชการพลเรือน, นนทบุรี.

สมคิด บางโม. (2553). *องค์การและการจัดการ : Organization and management* . กรุงเทพฯ : วิทยพัฒน์.

สำนักงานสถิติแห่งชาติ. (30 ธันวาคม 2563). *สำนักงานสถิติแห่งชาติ*. เรียกใช้เมื่อ 30 ธันวาคม 2563 จาก http://statbbi.nso.go.th/staticreport/page/sector/th/01.aspx

สุขใจ น้ำผุด อนุชนาฏ เจริญจิตรกรรม, และ สมนึก วิวัฒนะ. (2557). *กลยุทธ์การบริหารการเงินส่วนบุคคล*. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

สุชาติ แร่เพชร. (2560). *การเตรียมความพร้อมในการวางแผนชีวิตหลังเกษียณของประชาชนในพื้นที่เขตอำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี*. งานนิพนธ์การศึกษาหลักสูตรรัฐศาสตร์มหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยบูรพา, สาขาวิชาการจัดการทรัพยากรเพื่อความมั่นคง คณะรัฐศาสตร์และนิติศาสตร์.

สุภางค์ จันทวานิช. (2554). *การวิเคราะห์ข้อมูลในการวิจัยเชิงคุณภาพ*. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

สุรสีห์ ประสิทธิ์รัตน์. (2558). *ชีวิตหลังเกษียณของข้าราชการครู*. ปริญญานิพนธ์มหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี.

อนงค์นาฏ ผ่านสถิน. (2556). *ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับการเตรียมตัวก่อนการเกษียณของข้าราชการครู จังหวัดร้อยเอ็ด*. งานนิพนธ์การศึกษาวิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยมหิดล, สาขาวิชาเอกอนามัยครอบครัว คณะสาธารณสุขศาสตร์.

อารยา แป๊ะป๋อง. (2557). *การศึกษาปัจจัยส่วนบุคคล การประเมินองค์กรแบบสมดุล (Balanced Scorecard) และการทำงานเป็นทีมที่ส่งผลต่อประสิทธิผลในการทำงานของพนักงานระดับปฏิบัติการในเขตย่านธุรกิจการค้าสีลม*. มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.

อารีรัตน์ เอ่นนู. (2552). *สภาพการเตรียมตัวก่อนเกษียณอายุราชการครู ในโรงเรียนสังกัดสำนักเขตพื้นที่การศึกษาขอนแก่น*. วิทยานิพนธ์ศึกษาศาสตร์มหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยขอนแก่น, ขอนแก่น.

เอื้อมพร หลินเจริญ. (2555). เทคนิคการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ. *วารสารการวัดผลการศึกษา*(1).

มหาวิทยาลัยบูรพา
BURAPHA UNIVERSITY

บรรณานุกรม

มหาวิทยาลัยบูรพา
BURAPHA UNIVERSITY

มหาวิทยาลัยบูรพา
BURAPHA UNIVERSITY

ประวัติย่อของผู้วิจัย

ชื่อ-สกุล	อินทัช อนันต์นาวีนุสรณ์
วัน เดือน ปี เกิด	17 พฤศจิกายน 2537
สถานที่เกิด	จังหวัดจันท์บุรี
สถานที่อยู่ปัจจุบัน	9/7 หมู่ 7 ตำบลหนองเสม็ด อำเภอเมือง จังหวัดตราด
ตำแหน่งและประวัติการทำงาน	-
ประวัติการศึกษา	พ.ศ. 2556-2560 วิทยาศาสตร์บัณฑิต มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ วิทยาเขตศรีราชา

BURAPHA UNIVERSITY