

สรุปและข้อเสนอแนะ

ผลจากการวิเคราะห์ในบทที่ 4 ทั้งในส่วนของผู้ประกอบการ จำนวน 40 ตัวอย่าง และส่วนของผู้ใช้บริการ จำนวน 400 ตัวอย่าง สรุปสาระสำคัญได้ดังนี้

การวิเคราะห์ในส่วนของผู้ประกอบการ

ผลจากการวิเคราะห์ในส่วนนี้ เป็นเพียงการนำข้อมูลที่เ้ามาประกอบการวิเคราะห์ในส่วนของผู้ใช้บริการให้สมบูรณ์ยิ่งขึ้น ดังนี้คือ

1. ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ดำเนินกิจการมาแล้วมากกว่า 5 ปี
2. ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นเจ้าของกิจการคนเดียว (ร้อยละ 77.50)
3. ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ใช้บ้านพักอาศัยเป็นที่ประกอบการ (72.50%)
4. ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เปิดบริการรับเลี้ยงเด็กเฉพาะประเภทฝาก

ไป-กลับ ((77.50%)

5. ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะใช้พี่เลี้ยง 1 คนต่อเด็ก 6-10 คน (37.50%)
6. ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ดำเนินกิจการเนื่องจากรักเด็กเป็นอันดับแรก เคยเป็นครูมาก่อนเป็นอันดับสอง และเนื่องจากสาเหตุอื่น ๆ เป็นอันดับสาม
7. ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีความเห็นว่าสภาพของธุรกิจบริการรับเลี้ยงเด็กจะเป็นที่สนใจและต้องการ

8. ผู้ประกอบการส่วนใหญ่คิดว่าแนวโน้มจะเป็นที่ต้องการมากขึ้น (92.50%)

9. ผู้ประกอบการส่วนใหญ่คิดว่าปัจจุบันผู้ใช้บริการมีอาชีพเป็นคู่ค้าชาย

รายย่อย (37.50%)

10. จากการคาดคะเนผู้ใช้บริการในอนาคตจะเป็นผู้มีอาชีพหลายประเภทคละกัน

11. ปัจจัยที่ทำให้ธุรกิจประสบผลสำเร็จ คือการเลี้ยงดูและการบริการที่ดี เป็นอันดับหนึ่ง ชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือ เป็นอันดับสอง ทำเลที่ก้ังเป็นอันดับสาม

12. อัตราค่าบริการต่อเดือนที่เรียกเก็บต่อเด็ก 1 คน กรณีฝากประเภทไป-กลับ อยู่ในช่วง 251-400 บาท และ 551-700 บาท
13. อัตราค่าบริการต่อเดือนที่เรียกเก็บต่อเด็ก 1 คน กรณีฝากประเภทประจำ อยู่ในช่วง 801-1,200 บาท และ 1,201-1,600 บาท
14. ปัจจัยที่คำนึงถึงก่อนการกำหนดอัตราค่าบริการ เรียงจากมากไปน้อยคือ ค่าใช้จ่าย ความพึงพอใจของประเภทบริการที่เสนอแก่ลูกค้าและทำเลที่ตั้ง
15. วิธีที่กำหนดค่าบริการ คือกำหนดจาก ค่าใช้จ่าย และตามความเหมาะสม
16. ลำดับประเภทค่าใช้จ่ายที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจจากมากไปหาน้อย คือ ค่าอาหารเด็ก ค่าจ้างที่เลี้ยงและครู ค่าวัสดุอุปกรณ์การเรียน
17. ผู้ประกอบการมีความเห็นว่า ทำเลที่ตั้งมีผลต่อการดำเนินธุรกิจอย่างมาก (57.50%)
18. ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ยังมีความคิดว่า การโฆษณาไม่มีความจำเป็นเลย (45.00%)
19. ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่เคยทำโฆษณา (65.00%)
20. ถ้ามีโฆษณา สื่อที่ใช้ทำโฆษณา คือ ป้ายโฆษณา

### การวิเคราะห์ส่วนของผู้ให้บริการ

ผลจากการวิเคราะห์สรุปได้ดังนี้

1. จากการสำรวจ ปรากฏผู้ตอบที่เป็นเพศชายมี 36.75% เพศหญิง 63.25%
2. ส่วนใหญ่ผู้ตอบมีอายุในช่วง 31-35 ปี มากที่สุด
3. ผู้ให้บริการส่วนใหญ่มีอาชีพเป็นพนักงานบริษัทเอกชน และข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ ซึ่งคู่สมรสก็มีอาชีพเดียวกัน คือเป็นพนักงานบริษัทเอกชน ตลอดจนผู้มีอาชีพค้าขายอีกด้วย
4. ผู้ให้บริการส่วนใหญ่มีระดับการศึกษาปริญญาตรีหรือสูงกว่า รองลงมาคือระดับอาชีวะ/พาณิชย
5. จำนวนบุตรของผู้ให้บริการเฉลี่ย 1-2 คน มี 73.50% และมีบุตรเฉลี่ย 3-4 คน 25%
6. ส่วนใหญ่ผู้ให้บริการ 90% ไม่ได้รู้จักสถานรับเลี้ยงเด็กจากการโฆษณา

7. กรณีที่รู้จักสถานรับเลี้ยงจากการโฆษณา จะทราบจากป้ายโฆษณาถึง 72.50% ส่วนผู้ที่รู้จักโดยไม่ได้อาศัยการโฆษณานั้น มัก ทราบเนื่องจากสถานรับเลี้ยงเด็กนั้น ๆ อยู่ใกล้บ้าน หรือมีผู้แนะนำมาอีกทีหนึ่ง

8. สาเหตุประการแรกที่ผู้ใช้บริการนำบุตรหลานไปฝากกับสถานรับเลี้ยงเด็ก เพราะต้องการให้เด็กได้ฝึกเขียนอ่านเบื้องต้นก่อนเข้าเรียน นอกจากนี้เพื่อฝึกให้เด็กรู้จักช่วยเหลือตนเอง และฝึกมารยาท ทักษะ เป็นเหตุผลต่อมา

9. ปัจจัยที่ผู้ใช้บริการใช้ในการเลือกสถานรับเลี้ยงเด็กเป็นอันดับแรก คือ ความเชื่อถือได้และความปลอดภัย นอกจากนี้ต้องเป็นสถานรับเลี้ยงเด็กที่อยู่ใกล้บ้าน และเรียกเก็บค่าบริการที่สมเหตุสมผล

10. ผู้ใช้บริการ 95% นำลูกไปฝากกับสถานรับเลี้ยงเด็กประเภท ไป-กลับ

11. อัตราค่าเลี้ยงดูที่ผู้ใช้บริการชำระต่อเดือน กรณีฝากประเภท ไป-กลับ อยู่ในช่วง 251-400 บาท และ 551-700 บาท มากที่สุด ส่วนกรณีฝากประเภท ประจำ จะอยู่ในช่วงมากกว่า 2,000 บาท

12. ส่วนใหญ่อัตราค่าเลี้ยงดูที่เรียกเก็บ จะรวมค่าอาหารและค่าเล่าเรียน อยู่ด้วย นอกจากนี้อาจจะรวมค่านม ค่ารถรับส่ง ค่าเสื้อผ้า ค่ารักษาพยาบาล และอื่นๆ ซึ่งย่อมขึ้นกับอัตราค่าบริการที่เรียกเก็บ

13. เท่าที่ผ่านมา ผู้ใช้บริการมีความเห็นว่า อัตราค่าบริการที่ผู้ประกอบการเรียกเก็บอยู่ในอัตราที่เหมาะสมแล้ว (89.25%)

14. สำหรับผู้ใช้บริการที่มีความเห็นว่า อัตราค่าบริการที่เรียกเก็บนั้นยังไม่เหมาะสม คิดว่าควรจะลดค่าบริการลงสัก 151-200 บาท จากที่เรียกเก็บ

15. ข้อจำกัด (ปัญหา) ที่ผู้ใช้บริการประสบมากที่สุดจนต้องนำบุตรหลานไปฝากกับสถานรับเลี้ยงเด็ก คือปัญหาค่านาฬิกา และการขาดผู้ดูแลเด็ก

16. ผู้ใช้บริการร้อยละ 90.50 มีความคิดที่จะฝากลูกคนต่อไปกับสถานรับเลี้ยงเด็ก สำหรับเหตุผลของการฝากเพราะต้องการให้เด็กได้ฝึกหาประสบการณ์ และเตรียมพร้อมก่อนเข้าเรียนจริงตามเกณฑ์บังคับ ส่วนสาเหตุของการที่ผู้ใช้บริการจะไม่ฝากลูกคนต่อไปกับสถานรับเลี้ยงเด็ก เนื่องจากส่วนใหญ่ไม่มีลูกอีกแล้วถึง 43.24% คิดจะเลี้ยงเอง 24.33% และไม่แสดงเหตุผล 13.51%

17. ความคิดเห็นของผู้ใช้บริการส่วนใหญ่คาดว่า แนวโน้มความต้องการของผู้ใช้บริการทอสถานรับเลี้ยงเด็ก จะเป็นที่นิยมมากขึ้นในอนาคตถึง 89.00%

18. ความคิดเห็นของผู้ใช้บริการสำหรับสิ่งที่อยู่แล้วที่ได้รับจากสถานรับเลี้ยงเด็กที่คนนำลูกไปฝาก สรุปได้ว่าเป็นการดูแลและการเอาใจใส่ที่ดี 24.70% การอบรมและการสอนที่ดี 16.58% ความปลอดภัยที่ได้รับ 6.94%

สำหรับสิ่งที่ควรปรับปรุง ได้แก่ การปรับสถานที่ให้กว้างขึ้น เพื่อให้เด็กมีเนื้อที่พอลเล่นได้ 17.24% ปรับอุปกรณ์การเล่นและแบบเรียนให้เหมาะสม 10.63% ทดลองปรับทางคุณภาพของอาหารให้เหมาะสมและเพียงพอกับเด็ก อีกด้วย 9.19%

สำหรับสิ่งที่ควรมีเพิ่มเติม ได้แก่ เพิ่มอุปกรณ์การเรียนการสอนที่มีประสิทธิภาพ 19.86% มีเกมส์ กิจกรรมค่านการกีฬาและการออกกำลังกาย 11.35% นอกจากนี้ควรเพิ่มจำนวนคนดูแลให้เหมาะสมกับจำนวนเด็ก และควรมีการสอนค่านความกตริเริ่ม และการกล้าแสดงออกให้เด็กอีกด้วย 9.93%

ผลจากการวิเคราะห์ข้างต้น สรุปเป็นหัวใจของการวิจัยครั้งนี้ได้ว่า สำหรับในเขตกรุงเทพมหานคร ธุรกิจสถานรับเลี้ยงเด็กเป็นกิจการที่มีโอกาสทางการตลาดที่ดีมากในอนาคต เหตุผลเพราะ เมื่อมองในแง่ของผู้ประกอบการ ร้อยละ 92.50 มีความมั่นใจว่า ธุรกิจนี้กำลังเป็นที่สนใจและต้องการของผู้ใช้บริการ และคาดว่าแนวโน้มในอนาคต ยิ่งจะเป็นที่ต้องการมากขึ้น ย่อมหมายความว่า ธุรกิจมีอัตราการเจริญเติบโตสูง ส่วนในแง่ของผู้ใช้บริการก็มีความเห็นสอดคล้องเช่นกัน กล่าวคือ ร้อยละ 89.00 ท่างมีความเห็นว่า สำหรับในอนาคตแล้ว แนวโน้มความต้องการของผู้ใช้บริการ จะมีมากยิ่งขึ้น นอกจากนี้ร้อยละ 90.50 ของผู้ให้บริการ ยังคิดที่จะฝากลูกคนต่อไปกับสถานรับเลี้ยงเด็กอีกด้วย นั่นหมายความว่า ผู้บริโภคมีความต้องการยิ่งไปกว่านั้น จากแผนพัฒนาการศึกษาแห่งชาติ ฉบับที่ 5 (พ.ศ. 2525-2529) ซึ่งใช้ขณะนั้นยังแสดงให้เห็นถึงอัตราเพิ่มขยายของจำนวนเด็กในวัยนี้ว่า จำนวนเด็กในระดับก่อนประถมศึกษาในระยะ 5 ปี ของแผน จะเพิ่มขึ้นประมาณ 181,000 คน กล่าวคือจะเพิ่มจาก 559,000 คน ในปี 2525 เป็น 740,000 คน ในปี 2529 ฉะนั้นเมื่อธุรกิจมีทั้งอัตราการเจริญเติบโตสูง และความต้องการมาก ซึ่งสรุปได้โดยสิ้นเชิงว่า "ธุรกิจสถานบริการรับ

เลี้ยงเด็ก ย่อมจะมีโอกาสทางการตลาดที่งดงามอย่างยิ่งในอนาคต" สำหรับในเขต กรุงเทพมหานคร ความที่สำรวจมา

นอกจากนี้ จากการสำรวจทำให้ทราบว่า กลุ่มเป้าหมายที่คาดว่าจะเป็นผู้  
นิยมใช้บริการสถานรับเลี้ยงเด็ก โคนัก กลุ่มผู้ใช้บริการที่มีรายได้อาจต่ำกว่าเฉลี่ยต่อ  
เดือน 6,000-15,000 บาท เป็นผู้ที่มีอาชีพทำงานบริษัทเอกชน และข้าราชการ  
ตลอดจนเป็นพนักงานรัฐวิสาหกิจ รองลงมาคือผู้ที่มีอาชีพค้าขาย อย่างไรก็ตาม สำหรับ  
ในอนาคต เมื่อความนิยมการใช้บริการมีมากยิ่งขึ้น กลุ่มผู้ใช้บริการจะมีหลายอาชีพคละ  
กันไปในที่สุด นอกจากนี้ กลุ่มเป้าหมายส่วนใหญ่เป็นผู้ที่มีระดับการศึกษาชั้นปริญญาตรีหรือ  
สูงกว่า รองลงมาคือ ระดับการศึกษาชั้นอาชีวศึกษา/พาณิชย์การ สำหรับเหตุผลของการ  
ฝากลูกกับสถานรับเลี้ยงเด็ก เพราะต้องการให้เด็กได้ฝึกการเขียนอ่านเบื้องต้นก่อน  
เข้าเรียนจริงตามเกณฑ์บังคับ ตลอดจนต้องการให้เด็กฝึกการรู้จักช่วยเหลือตนเอง ฝึก  
กิริยา มารยาท และทักษะต่าง ๆ สถานรับเลี้ยงเด็กที่ฝากจะคำนึง 3 ประการคือ  
ก่อนนำเชิ้อถือ มีความปลอดภัย อยู่ใกล้บ้าน และจะต้องเรียกเก็บค่าบริการใน  
อัตราที่สมเหตุสมผลด้วย ลักษณะการฝากนิยมฝากแบบไปกลับมากกว่าแบบประจำ สำหรับ  
ข้อจำกัดหรือปัญหาที่ผู้ใช้บริการส่วนใหญ่มักประสบจนต้องนำบุตรหลานมาฝากกับสถานรับ  
เลี้ยงเด็ก คือ ปัญหาค่าอาหารประกอบอาชีพ และการขาดคนดูแลเด็กเป็นสาเหตุใหญ่

จากการสำรวจยังทำให้ทราบว่า การใช้หลักการตลาดยังไม่ค่อยนิยมนักใน  
ธุรกิจประเภทนี้ ส่วนใหญ่มักอาศัยชื่อเสียงและระยะเวลาเป็นเครื่องพิสูจน์คุณภาพของ  
สถานรับเลี้ยงเด็กของคน ป้ายโฆษณาเป็นสื่อที่นิยมใช้มากที่สุด แม้สื่ออื่น ๆ มีใช้บ้าง  
แต่ก็เพียงเล็กน้อย

### ปัญหาและอุปสรรค

ในการดำเนินธุรกิจ ไม่ว่าจะประสบผลสำเร็จเพียงใดก็ตาม ย่อมต้องเผชิญ  
กับปัญหาและอุปสรรคด้วยกันทั้งสิ้น สำหรับธุรกิจสถานรับเลี้ยงเด็กก็เช่นเดียวกันเท่าที่  
ผ่านมาประสบกับปัญหาดังนี้

1. ขนาดของธุรกิจและการลงทุน เท่าที่ผ่านมามีเป็นลักษณะของกิจการ

เจ้าของคนเที่ยวแบบเล็ก ๆ จุดมุ่งหมายในการดำเนินงานไม่ค่อยเด่นชัด โดยมากเปิดกิจการเพื่อสนองความต้องการและความพึงพอใจของคน กล่าวคือ ส่วนใหญ่เป็นผู้ที่รักเด็กและเคยเป็นครูมาก่อน ด้วยเหตุนี้จึงไม่ค่อยจะลงทุนจริงจัง ยังใช้วิธีเลี้ยงแบบกันเองและอาศัยบ้านพักเป็นที่ทำการ ซึ่งมีเนื้อที่จำกัด ทำให้ยากต่อการขยายขนาดของธุรกิจ โดยปริยาย และเนื่องจากผู้ประกอบการส่วนใหญ่ยังขาดความรู้และการวางแผนที่ดีในการดำเนินธุรกิจ โดยอาศัยหลักการตลาด ตลอดจนการมีข้อจำกัดทางด้านการลงทุน จึงเป็นสาเหตุที่ทำให้ผู้ประกอบการ ไม่มีความกระตือรือร้นที่จะขยายกิจการแต่อย่างไรมิใช่คงสภาพเป็นกิจการขนาดเล็ก ๆ อยู่ ทั้ง ๆ ที่ธุรกิจกำลังขยายตัว และความต้องการใช้บริการของผู้บริโภคเพิ่มจำนวนมากขึ้น

2. การตลาดยังเข้าไม่ถึงธุรกิจเท่าที่ควร เหตุผลเนื่องจากธุรกิจส่วนใหญ่ยังมีขนาดเล็ก คู่แข่งขันจึงมองไม่เห็นเด่นชัด ผู้ประกอบการจึงไม่ค่อยเห็นความสำคัญของการตลาด โดยเฉพาะทางด้านการศึกษา ผู้ประกอบการยังไม่นิยม โดยมากยังอาศัยชื่อเสียงเก่า ๆ และระยะเวลาดำเนินงานเป็นเครื่องพิสูจน์ชื่อเสียงและคุณภาพของคน เพื่อชักจูงให้ผู้ให้บริการนำบุตรหลานมาฝาก ซึ่งวิธีนี้ต้องใช้ระยะเวลาอย่างมาก จึงจะเห็นผล หรือเท่าที่มีโฆษณาบ้าง ก็โดยอาศัยป้ายโฆษณาเสียส่วนใหญ่ จะทราบกันก็เฉพาะผู้คนในละแวกใกล้เคียงเท่านั้น ความจริงแล้ว ความต้องการใช้บริการสถานรับเลี้ยงเด็กยังมีอีกมาก เพียงแต่ผู้ใช้บริการยังไม่ได้รับการกระตุ้นความต้องการเท่าที่ควร ซึ่งผลปรากฏชัดว่า ผู้ใช้บริการปัจจุบันถึงร้อยละ 90 ไม่เคยทราบเรื่องสถานรับเลี้ยงเด็กจากการโฆษณาเลย ทั้งนี้เนื่องจากผู้ประกอบการยังขาดความสนใจในการใช้เทคนิคและเครื่องมือกลยุทธ์ทางการตลาดมาช่วยในการบริการธุรกิจ

3. ประสิทธิภาพของทีเลี้ยง/ครูผู้สอนยังไม่ได้มาตรฐาน เนื่องจากผู้ประกอบการไม่ค่อยคำนึงถึงวุฒิ และพื้นฐานการศึกษาของผู้มาสมัครทั้งแก่คน และบางคนก็ไม่ได้มีความตั้งใจจริงในการทำงานกันนัก ทำให้บ่อยครั้งที่สถานรับเลี้ยงเด็กต้องประสบปัญหาเรื่องการลาออกของทีเลี้ยงและครูเสมอ ๆ อันเป็นผลเสียทั้งแก่ผู้ประกอบการเอง และตัวเด็กที่คงปรับตัวทุกครั้งที่มีการเปลี่ยนแปลง ทีเลี้ยง และครูผู้สอน เป็นสาเหตุหนึ่งที่ทำให้เด็กเบื่อหน่ายไม่ยอมมาสถานรับเลี้ยงเด็กในที่สุด นอกจากนี้ หากได้ทีเลี้ยงและ

ครูผู้สอนที่ไม่มีประสบการณ์ ขาดความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับเด็ก และไม่มีหลักจิตวิทยาในการสอนเด็กและคิดว่ามีหน้าที่เพียงแค่อุตส่าห์ไปวัน ๆ เท่านั้น เด็กย่อมไม่ได้รับการอบรมเลี้ยงดูที่ถูกต้อง ทำให้พื้นฐานในการเรียนรู้และความคึกคักอ่านของเด็กพลอยเสียไปด้วย

4. การดำเนินงานภายในสถานวัยเลี้ยงเด็กไม่มีประสิทธิภาพ บางแห่งไม่มีการจัดเตรียมแผนการอบรมเลี้ยงดูเด็ก ไม่มีการจัดเตรียมเรื่องความพร้อมและการพัฒนาเด็กตามวัยอันสมควร วัสดุอุปกรณ์สำหรับเด็กเพื่อช่วยในการเรียนรู้มีไม่เพียงพอ หรือไม่มีสถานที่สำหรับเด็กได้วิ่งเล่นออกกำลังกาย ตลอดจนปัญหาในเรื่องของคุณภาพอาหารและการโภชนาการ การรักษาความสะอาดบริเวณสถานวัยเลี้ยงเด็ก ความสะอาดสบายสำหรับผู้ให้บริการและความปลอดภัยสำหรับเด็ก ยังไม่ได้รับการเอาใจใส่จากผู้ประกอบการเท่าที่ควร

#### ข้อเสนอแนะ

เมื่อทราบถึงปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นจากการดำเนินธุรกิจสถานบริการวัยเลี้ยงเด็กแล้ว จึงเป็นที่จะต้องหาวิธีการแก้ไขปัญหานั้น ๆ สำหรับผู้วิจัย มีข้อเสนอแนะอันเป็นแนวทางในการแก้ไขดังนี้

1. การเจาะตลาดกลุ่มเป้าหมาย ควรเจาะตลาดผู้บริโภครูปแบบที่เป็นครอบครัวเดี่ยว มีรายได้ช่วงเฉลี่ย 6,000-15,000 บาทต่อเดือน มีการศึกษาระดับปริญญาตรีและสูงกว่า ที่มีบุตรในวัยก่อนเข้าเรียนตามเกณฑ์บังคับ หรือระดับการศึกษาอาชีวศึกษา/พาณิชย์ รองลงมา อายุในช่วง 25-40 ปี ซึ่งมีอาชีพเป็นพนักงานบริษัทเอกชน ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ หรือเป็นไปได้ทุกกลุ่มอาชีพ

2. ลักษณะของผลิตภัณฑ์ อันหมายถึงตัวสถานบริการวัยเลี้ยงเด็กควรเป็นดังนี้

2.1 ควรเป็นการบริการแบบ เข้าไป-เย็นกลับ เพราะสะดวกและเป็นที่ยอมรับมากกว่า ควรเน้นคุณภาพของเด็กให้มาก โดยมุ่งพัฒนาทักษะ ความรู้ ความสามารถตามวัย ฝึกให้เด็กกล้าแสดงออก อันเป็นพื้นฐานของความเป็นผู้นำเมื่อ

เก็บโคชิ้นฝึกการช่วยเหลือตนเอง และรู้จักรับผิดชอบ มีอุปกรณ์ประกอบการเรียนการสอน ตลอดจนกิจกรรมและเกมส์กีฬาให้เด็กได้เล่นร่วมกัน เพื่อฝึกการทำงานร่วมกัน และฝึกความสามัคคีอีกทางหนึ่ง

2.2 ประสิทธิภาพของพี่เลี้ยงและครูผู้สอนก็เป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่งที่ควรคำนึงถึง เนื่องจากเด็กวัยนี้มักเลียนแบบและทำตามผู้ที่อยู่ใกล้ตัวที่สุด พี่เลี้ยงและครูจึงต้องมีความสามารถที่จะสอนและอบรมเด็กให้อยู่ในกรอบแห่งความถูกต้อง เหมาะสมตามวัยของเด็ก ฉะนั้นพี่เลี้ยงและครูควรเป็นผู้ที่มีพื้นความรู้เกี่ยวกับเด็กมาก่อนหรือต้องเป็นผู้ที่มีประสบการณ์ในการอบรมเลี้ยงดูเด็กเป็นอย่างดี การจ้กอบรมพี่เลี้ยงและครูก็เป็นสิ่งที่ควรกระทำอย่างน้อยเดือนละครั้ง เพื่อจะได้ปรึกษาหารือและนำปัญหาต่างๆ ที่เกิดขึ้นมาถกกันเพื่อหาแนวทางแก้ไขให้ถูกต้องร่วมกัน อันจะเป็นการกระตุ้นและเพิ่มความรับผิดชอบให้แก่พี่เลี้ยงและครูผู้สอนตลอดเวลา สำหรับการอบรมนั้น อาจทำกันเองภายในสถานรับเลี้ยงเด็ก หรือไปฝึกอบรมกับเจ้าหน้าที่ของกรมประชาสงเคราะห์ ซึ่งบริการเกี่ยวกับการฝึกอบรมพี่เลี้ยงแก่สถานรับเลี้ยงเด็กอยู่เสมอเป็นระยะ ๆ

2.3 ประเภทของบริการต่าง ๆ ที่เสนอแก่ลูกค้า เช่น การจ้กอาหารแก่เด็ก นม เสื้อผ้า ตลอดจนรถรับส่ง และอื่น ๆ ควรจ้กให้มีบริการมากที่สุดเท่าที่จะเอื้ออำนวยได้ โดยต้องคำนึงถึงความเหมาะสมกับอัตราค่าบริการที่เรียกเก็บด้วย

2.4 ควรคำนึงถึง การจ้กค่าเนื้องานภายในสถานประกอบการรับเลี้ยงเด็กให้มีระบบและเป็นระเบียบ แยกเป็นสาระสำคัญในการดำเนินงานต่อไปนี้

#### 2.4.1 ระบบการพัฒนาเด็ก

- ไม่ควรเร่งรัดเด็กในเรื่องการเรียนมากเกินไป ควรให้ค่อยเป็นค่อยไปตามวุฒิภาวะของเด็ก
- เด็กควรได้รับการเอาใจใส่ และการให้อภัยมากพอ ๆ กัน ความรักที่เด็กจะได้รับ ควรให้ในระดับพอสมควรตามกฎแห่งความเหมาะสม (Law of Optimum) ไม่ควรมีการลงโทษ (Physical Punishment) โดยไม่จำเป็น
- ควรหาวิธีการพัฒนาเด็กแบบแปลก ๆ ใหม่ ๆ เพื่อไม่ให้เด็กเกิดความรู้สึกเบื่อ



- ฝึกให้เด็กรู้จักคิด โดยแนะนำความคิดใหม่ ๆ แก่เด็ก ชักนำให้คล้อยตามในสิ่งที่ถูกต้อง
- ควรมีการประเมินผล ความสามารถทั้งทักษะ ทดถึกรรรม แสดงออก ตลอดจนการเรียนรู็ของเด็ก เพื่อแจ้งให้ผู้ปกครองทราบ จะไดช่วยกันดูแลเด็กอีกทางหนึ่ง
- ในขณะเดียวกัน ควรให้ผู้ปกครองได้เขียนหรือเล่าให้ครู/พี่เลี้ยง เด็กทราบ เกี่ยวกับตัวเด็กโดยทั่วไป เช่น ในเรื่องความถนัด อุปนิสัยใจคอ ความกล้า หรือ ความกลัว จะได้ง่ายต่อการปูพื้นฐานที่ถูกต้องให้แก่เด็กต่อไป
- ควรให้เด็กได้แสดงผลงาน ความชอบ ความถนัดของตนทุกครั้งที่มีโอกาส เพื่อเพิ่มความมั่นใจในตัวของเด็กเอง
- ฝึกให้เด็กกล้าแสดงออก เช่น ร้องเพลง เล่นละคร เล่นดนตรี กีฬา และวาดภาพ เพื่อฝึกความสามารถ และพรสวรรค์แตกต่างกันไป การแสดงออกของเด็กจะช่วยให้พี่เลี้ยง/ครู สามารถนำทางที่ถูกต้องให้แก่เด็กได้ เมื่อเด็กได้มีโอกาสแสดงออกในสิ่งที่ตนชอบ เด็กก็เกิดความรู้สึกสนุกสนาน และไม่เบื่อ ทำให้ประสิทธิภาพการพัฒนาเด็กมีมากขึ้น
- พัฒนาให้เด็กรู้จักช่วยเหลือตนเองตามอัธยาศัย รู้จักการอยู่ร่วมกับผู้อื่นและการปรับตัว สอนให้เด็กรู้จักพื้นฐานง่าย ๆ ในการดำรงชีวิตในสังคมของคนกับเพื่อนเด็ก ๆ ควบกัน
- สอนให้เด็กรู้จัก วัฒนธรรม ขนบธรรมเนียม ประเพณีของไทย เราตลอดจนวันสำคัญต่าง ๆ และความหมายของวันสำคัญนั้นๆ เพื่อเป็นความรู้ประดับตนเอง
- จัดหาสถานที่เรียน หรือคำแนะนำสำหรับเด็กที่จะเรียนต่อไปชั้นอนุบาลต่อไป

- สอนหรือเล่าให้เด็กได้ทราบถึงสิ่งที่จะต้องทำเป็นกิจวัตรประจำวันของตน เช่น การขับถ่าย อาบน้ำ ล้างหน้า แปรงฟัน เล่นพัฒนา ทูคุดู รับประทานอาหาร เข้านอน เป็นต้น ทุกอย่างให้ฝึกเป็นนิสัยและมีวินัย
- ห่วงที่จัดให้เด็กพัฒนานั้น ไม่ควรเอาจริงเอาจังจนเกินไป ควรจัดแบบเล่นปนเสริมทักษะ มีภาพประกอบการเรียนรู้ด้วยตนเอง หรือมีพี่เลี้ยงคอยอธิบาย อาจเป็นภาพประจำบางหรือภาพที่เปลี่ยนแปลงไปเรื่อย ๆ แล้วแต่สภาพการณ์และความเหมาะสม เพื่อเรียกร้องความสนใจแก่เด็ก เด็กจะค่อย ๆ เรียนรู้ไปทีละน้อย ๆ โดยไม่รู้ตัว เพราะไม่มีความรู้สึกว่าคุณบังคับเด็กจึงไม่เบื่อและจะเรียนรู้ได้เองในที่สุด
- ควรจัดบริเวณที่เป็นห้อง เก็บหนังสือและภาพประกอบ มีกระดานไว้ให้เด็กวาดหรือเขียนในสิ่งที่ตนต้องการการเรียนรู้ของเด็กจะง่ายและเร็วยิ่งขึ้น
- กิจกรรมพิเศษนอกหลักสูตรหรือการพาสมนอกสถานที่ จะช่วยให้เด็กเกิดความรู้สึกหรือรสนิยมในการพัฒนามากขึ้น

#### 2.4.2 เครื่องมือและอุปกรณ์การพัฒนาเด็ก

- ของเล่นประเภทเสริมสร้างสติปัญญา เด็กควรมีมากเพียงพอ และแยกประเภทให้เหมาะสมกับวัยต่าง ๆ ของเด็ก
- พยายามใช้ของจริงให้มากที่สุดเท่าที่ทำได้ในการช่วยพัฒนาเด็ก เพื่อเพิ่มความเข้าใจของเด็กให้มากยิ่งขึ้น
- ควรมีแผนกอุปกรณ์กีฬาสำหรับเด็กแบบง่าย ๆ ที่สามารถเล่นได้ทุกเมื่อและไม่เปลืองเนื้อที่
- ควรมีชั้นวางเครื่องมือและอุปกรณ์การพัฒนาการเล่นให้เป็นสัดส่วน เพื่อสะดวกในการค้นหาหรือหยิบใช้

### 2.4.3 กีฬาคนตรี

- ควรจัดช่วงเวลาให้เด็กมีโอกาสเล่นกีฬา และออกกำลังกายในวันหนึ่ง ๆ สัก 15-20 นาที
- ถ้าเป็นไปได้ ควรมีการจัดแข่งขันกีฬาภายในระหว่างเด็ก ๆ และอาจเชิญผู้ปกครองมาร่วมสนุกด้วย เป็นการเปิดโอกาสให้ผู้ปกครองมาสังสรรค์ร่วมกับสถานรับเลี้ยงเด็ก ที่เลี้ยงและครูผู้สอน เป็นการเชื่อมสัมพันธ์ไมตรี ทำให้ผู้ปกครองเกิดความรู้สึกเป็นกันเอง กล้าพูด กล้าปรึกษาหารือกับที่เลี้ยงและครู หากมีปัญหาหรือกรณีของการแสดงความคิดเห็นหรือข้อเสนอแนะต่าง ๆ
- สอนให้เด็กรักคนตรี เป็นผู้ที่รักคนตรีในหัวใจ อย่างน้อยก็รู้จักร้องเพลงให้เขาและถูกกับจังหวะ จะทำให้เด็กมีจิตใจอ่อนโยน ไม่แข็งกระด้างจนเกินไป
- ควรมีการสอนว่ายน้ำถ้าเป็นไปได้ เพราะการว่ายน้ำ เด็กสามารถออกกำลังกายทุกส่วนของร่างกาย และช่วยให้เด็กมีร่างกายที่สูงใหญ่อีกด้วย
- ควรมีการสอนคนตรีแบบง่าย ๆ ให้แก่เด็ก แต่ให้เป็นไปตามความถนัดอย่าให้จริงจังมากจนกลายเป็นการบังคับเด็ก

### 2.4.4 อนามัยและความปลอดภัย

- สอนให้เด็กรู้จักอันตรายต่าง ๆ ที่อาจเกิดขึ้น ตลอดจนการป้องกัน โดยยกตัวอย่างประกอบ หรือโดยการสาธิตให้เด็กเห็น
- ต้องคอยสังเกตเวลาที่เด็กเล่นกัน ควรฝึกให้เด็กมีความสามัคคี รู้จักเล่นเป็นกลุ่ม เพื่อป้องกันการทะเลาะวิวาท ซึ่งเด็กอาจตีกันทำให้เกิดบาดเจ็บที่เลี้ยงจึงต้องคอยระมัดระวังเป็นพิเศษ
- แนะนำสัญลักษณ์และการรักษาอนามัยเบื้องต้นแก่เด็ก (Observation & Check List) ให้รู้จักช่วยตัวเอง เช่น การขับถ่ายอย่างเป็นเวลา หรือรู้จักการคั้นน้ำที่สะอาด กรณีเด็กเล็ก ควรฝึกให้รู้จักนั่งกระโถน เป็นคน

- คอยสังเกตรการเคลื่อนไหวและอาการปฏิกิริยาของเด็ก เช่น การเดิน การนั่ง การฟัง และการเห็น หากเกิดอาการผิดปกติ ควรแจ้งให้ผู้ปกครองทราบเพื่อทำการแก้ไขโดยด่วน(Physical & Intellectual Development)
- ควรให้แพทย์มาตรวจสุขภาพเด็กทุก 3 เดือน หรือควรมีพยาบาลประจำ กรณีเด็กไม่สบายจะได้มีผู้เชี่ยวชาญดูแลได้อย่างใกล้ชิด
- ทุกเช้าควรถักให้มีการตรวจสุขภาพทั่วไปของเด็ก เช่น เติบ ผอม พัน เลือดมา รong เทา (Morning Inspection Medial and Sanitation Course) เพื่อความสะอาดเรียบร้อยของเด็ก

#### 2.4.5 อาหารและการโภชนาการ

- อาหารต้องมีคุณค่าครบทั้งปริมาณและคุณภาพตามความต้องการของเด็ก
- หักให้เด็กรับประทานอาหารได้ทุก ๆ อย่างทั้ง ผัก ผลไม้ เนื้อ นม ไข่ เพื่อฝึกเด็กไม่ให้มีปัญหาในการเลือกกินแต่อาหารที่ชอบ ซึ่งจะทำให้ไม่ได้คุณค่าอาหารครบตามที่ร่างกายต้องการ
- อาหารจะต้องสะอาดถูกหลักอนามัย ฉะนั้นควรพิถีพิถันในการเลือกแม่ครัวที่คำนึงถึงความสำคัญของความสะอาด
- สำหรับเด็กเล็ก การให้อาหารควรมีที่เลี้ยงคอยดูแลอย่างใกล้ชิด เพื่อป้องกันการสำลัก ซึ่งจะเป็นอันตรายแก่เด็กได้
- ไม่ควรให้เด็กซื้อขนมข้างทางรับประทาน ซึ่งไม่สะอาด อาจติดเชื้อ ทำให้เจ็บป่วยได้
- ควรมีน้ำดื่มชนิดเป็นดั่งกกลุ่ม ให้เด็กสามารถดกดื่มเองได้ ตลอดเวลาที่ต้องการ



### 3. การกำหนดราคาค่าบริการ (Price)

สำหรับการฝากประเภท ไป-กลับ ราคาที่เหมาะสมควรอยู่ในช่วง 251-700 บาท ส่วนประเภทฝากประจำ ราคาที่เหมาะสมอยู่ในช่วง 2,000 บาท หรือมากกว่า การกำหนดราคาสามารถยืดหยุ่นได้ โดยให้คำนึงถึงความเหมาะสมของบริการที่เสนอแก่ผู้ใช้บริการด้วยเป็นหลัก นอกจากนี้ ราคาที่กำหนดก็ยังขึ้นอยู่กับชื่อเสียง ความน่าเชื่อถือ ตลอดจนทำเลที่ตั้งของสถานประกอบการนั้น ๆ อีกด้วย

### 4. ช่องทางการจัดจำหน่าย (Chanel of Distribution)

สำหรับธุรกิจสถานรับเลี้ยงเด็กนั้น ช่องทางการจัดจำหน่ายมีทางเดียวคือลักษณะโดยตรงระหว่างผู้ประกอบการและผู้ใช้บริการ ไม่ว่าจะฝากแบบประจำหรือไป-กลับก็ตาม ฉะนั้น ข้อมูลข่าวสารต่าง ๆ จึงสามารถติดต่อสื่อสารได้โดยตรง จากผู้ประกอบการถึงผู้ใช้บริการ หรือจากผู้ใช้บริการถึงผู้ประกอบการ

### 5. การส่งเสริมการจัดจำหน่าย (Promotion)

ธุรกิจสถานรับเลี้ยงเด็ก จำเป็นต้องอาศัยหลักการและกลยุทธ์ทางการตลาดเข้าช่วยในการดำเนินธุรกิจเช่นเดียวกับกิจการอื่น ๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในแง่ของการโฆษณา เพราะจะเป็นสิ่งที่ช่วยให้สถานรับเลี้ยงเด็กนั้น ๆ เป็นที่รู้จักของผู้ใช้บริการมากขึ้นและรวดเร็วอีกด้วย และยังช่วยเสริมไปพร้อมกับวิธีอาศัยชื่อเสียงและระยะเวลาเป็นเครื่องพิสูจน์ถึงที่ทามาแต่ก่อน ๆ นอกจากนี้การโฆษณายังช่วยในด้านการแข่งขัน ตลอดจนช่วยในด้านการจัดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายตามความต้องการของผู้ประกอบการได้อีกด้วย สำหรับกลยุทธ์ทางการตลาดระยะสั้นในแง่ของการโฆษณาแล้ว จากการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้ผู้วิจัยใคร่ขอเสนอแนะว่า การโฆษณาควรเน้น 3 ประการคือ

ก. เน้นที่ผู้ใช้บริการ อันได้แก่ พ่อแม่และผู้ปกครองเด็ก โดยการกระตุ้นให้พ่อแม่เห็นถึงปัญหาที่ไ้รับ เช่น ปัญหาการประกอบอาชีพ รายได้และข้อจำกัดทางค่านเวลา ตลอดจนภาวะปัญหาที่ชาคมผู้ดูแลเด็กที่ทำให้พ่อแม่ผู้ปกครองจำเป็นต้องนำบุตรหลานไปฝากกับสถานรับเลี้ยงเด็กแทนที่จะเลี้ยงดูเอง

ข. เน้นที่เด็ก โดยการกระตุ้นผู้ปกครองให้เห็นถึงความจำเป็นที่ต้องให้บุตรหลานของตนได้รับการเตรียมพร้อมทางด้าน ทักษะ นอกจากนี้เด็กควรได้รับการปูพื้นฐานโดยทั่วไปที่ถูกต้อง ตลอดจนการฝึกอบรมและการเลี้ยงดูที่ดี จะช่วยให้เด็กสามารถพัฒนาตนเองทั้งร่างกายและจิตใจ ฝึกความเคยชินเพื่อลดปัญหาทอนเข้าเรียนจริง

ค. เน้นที่สถานรับเลี้ยงเด็ก โดยสร้างความมั่นใจให้เกิดแก่พ่อแม่ผู้ปกครองที่นำบุตรหลานมาฝากกับสถานรับเลี้ยงเด็กของคนที่ว่า เด็กจะได้รับการเลี้ยงดูเอาใจใส่ที่ถูกต้อง เน้นที่ประสิทธิภาพของครูและที่เลี้ยงดูสอนเด็ก เน้นทางด้านปริมาณและคุณค่าของอาหารที่จัดให้เด็ก ตลอดจนความปลอดภัยของสถานที่และความสะอาดสบายในการรับส่งเด็ก ทั้งนี้ต้องอยู่ในอัตราค่าเลี้ยงดูที่สมเหตุผลและถูกค่าพอใจ

นอกจากการกล่าจะช่วยในด้านการโฆษณาแล้ว ยังสามารถช่วยในด้านการวางแผนสำหรับธุรกิจในอนาคตอีกด้วย ซึ่งนับว่ามีความสำคัญอย่างยิ่งที่จะช่วยให้ธุรกิจประสบความสำเร็จเป็นที่พอใจ ผู้วิจัยมีแนวความคิดว่า สำหรับธุรกิจสถานรับเลี้ยงเด็กนี้ ซึ่งแน่นอนที่สุดว่าจะต้องเป็นที่นิยมของสังคมยุคต่อไปและสามารถขยายตัวได้อีกมากในอนาคต จึงจำเป็นต้องวางแผนจัดกลุ่มผู้ใช้บริการซึ่งจะมารองรับการขยายกิจการให้ชัดเจนเสียก่อน ตลอดจนควรมีการวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาดในแง่อื่น ๆ ดังนี้

1. เจาะตลาดผู้บริโภคที่สามารถรวมเป็นกลุ่ม กล่าวคือ นอกจากจะเน้นความสำคัญของผู้บริโภคที่เป็นปัจเจกบุคคล (Individual Consumer) แล้วควรขยายเข้าไปให้ถึงกลุ่มผู้บริโภค ที่สามารถรวมกันเป็นกลุ่มใหญ่ เช่น กลุ่มที่เป็นพนักงานโรงงาน หรือ พนักงานบริษัทเอกชนใหญ่ ๆ ตลอดจนกลุ่มข้าราชการที่เป็นหน่วยงานและองค์การของรัฐ เป็นต้น โดยทำเป็นหนังสือสัญญาและเสนอผลประโยชน์ในรูปแบบต่าง ๆ เป็นการตอบแทน เช่น ค่าคอมมิชชั่น หรือส่วนลทธิพิเศษ ตลอดจนสวัสดิการอื่น ๆ ที่พนักงานของสถานนั้น ๆ ถึงจะได้รับจากการฝากลูกกับสถานรับเลี้ยงเด็กของตน เหล่านี้เป็นกลยุทธ์ทางการตลาดวิธีหนึ่งซึ่งจะจูงใจให้กลุ่มบุคคลหันมาใช้บริการสถานรับเลี้ยงเด็กมากยิ่งขึ้น

2. ขอความร่วมมือกับบริษัทผลิตอาหาร นม บริษัทจำหน่ายอุปกรณ์เครื่องใช้เกี่ยวกับเด็ก บริษัทผลิตเครื่องแบบนักเรียนเด็กเล็ก เป็นต้น การขอความร่วมมือ

เป็นได้หลายรูปแบบ เช่น การขอโควตาทุนในราคาต้นทุน หรือการขอเครดิต ส่วนลด พิเศษตลอดจนของแถมสำหรับอุปกรณ์ของ เด็กเล่นจากบริษัทผู้ผลิต สำหรับผลประโยชน์ที่เขาได้รับก็คือชื่อเสียงของบริษัทและผลิตภัณฑ์ อันเป็นการโฆษณาสินค้าไปในตัวอีกด้วย

6. เป้าหมายและขนาดของธุรกิจ เมื่อพิจารณาในแง่ของผู้ประกอบการแล้ว จะเห็นว่าผู้ประกอบการควรมีการกำหนดเป้าหมาย และวัตถุประสงค์ที่แน่นอนเกินขีด กิ่งแต่เริ่มดำเนินการ การวางแผนที่ดีมีระบบเป็นสิ่งที่สำคัญมากเท่า ๆ กับการมีผู้ บริหารงานที่มีประสบการณ์และความสามารถ เท่าที่ผ่านมา ผู้ประกอบการจำนวนไม่ น้อยต้องประสบปัญหาในการดำเนินธุรกิจ เนื่องจากขาดการวางแผนตั้งแต่เริ่มต้น ส่วนใหญ่คิดเพียงแต่เปิดสถานรับเลี้ยง เด็กเท่าที่ความสามารถและเงินทุนของตนจะพอ ทำได้ จึงกลายเป็นสถานรับเลี้ยงเด็กเล็ก ๆ คุนแล้โดยเจ้าของกิจการคนเดียวกันที่มีเงิน ทุนเพียงเล็กน้อยก็ทำได้ โดยลืมนึกว่า ธุรกิจที่จำเป็นจะต้องมีการขยายกิจการต่อไป ในอนาคต ทำให้ส่วนใหญ่มีข้อจำกัดในเรื่องของเงินทุน และการขยายขนาดของธุรกิจ เนื่องจากสถานที่จำกัด อย่างไรก็ตาม ประเด็นทั้งสองสามารถแก้ไขได้ดังนี้

ก. เงินทุน สามารถหาได้ 2 ทางคือ

1.1 โดยการเปลี่ยนสถานะจากเจ้าของกิจการที่มีเงินทุนจำกัด เป็นลักษณะ หุ้นส่วน หรือ บริษัทจดทะเบียน เพื่อระดมเงินทุนในการขยายกิจการจาก หุ้นส่วนหรือผู้ถือหุ้น

1.2 โดยกู้จากธนาคารหรือสถาบันการเงินอื่น ๆ ซึ่งย่อมมีผู้ สนับสนุนให้ความช่วยเหลือ เนื่องจากธุรกิจนี้มีโอกาสทางการตลาดที่ดีมากธุรกิจหนึ่ง และกำลังเป็นที่นิยมของผู้ใช้บริการจำนวนมากในปัจจุบัน และยิ่งจะมีมากต่อไปในอนาคต

ข. การขยายสถานที่ หากสถานรับเลี้ยงเด็กเดิมไม่สามารถขยายที่ ทำการได้ เนื่องจากมีเนื้อที่จำกัด ผู้ประกอบการอาจแก้ไขได้โดยการ เปิดสาขาเพิ่มหาก สามารถอาศัยชื่อเสียงที่มีอยู่เดิมช่วยสนับสนุน หรือโดยการลงทุนเปิดสถานรับเลี้ยงเด็ก แห่งใหม่ก็ได้

7. คู่แข่งขัน เป็นปัจจัยที่ไม่สามารถควบคุมได้ เท่าที่ผ่านมาคู่แข่งขันของ สถาบันรับเลี้ยงเด็กคือ โรงเรียนอนุบาลและสถานรับเลี้ยงเด็กด้วยกัน ซึ่งไม่ใช่ปัญหา แต่อย่างไร หากธุรกิจอาศัยกลยุทธ์ทางการตลาดเข้าช่วยโดยเน้นจุดเด่นที่แตกต่างจาก สถานรับเลี้ยงเด็กอื่น ๆ ก็จะสามารถเรียกความสนใจจากผู้ใช้บริการได้มากขึ้น

8. ความช่วยเหลือของรัฐ แม้ขณะนี้ ทางกรมประชาสงเคราะห์จะมีงบประมาณจากทางราชการ สำหรับช่วยเหลือสถานรับเลี้ยง เด็กที่เก็บค่าบริกรต่ำกว่า 200 บาท และขยายความช่วยเหลือสำหรับสถานรับเลี้ยง เด็กที่เก็บค่าบริกรต่ำกว่า 300 บาทอีกแล้วก็ตาม ก็ยังไม่เพียงพอที่จะช่วยเหลือสถานรับเลี้ยง เด็กที่ประสบปัญหาต่าง ๆ ได้ทั่วถึง ปัญหาเหล่านี้ ได้แก่ การขาดวัสดุอุปกรณ์ ในการพัฒนาและเสริมทักษะเด็ก การโภชนาการยังไม่ได้คุณภาพและปริมาณที่เหมาะสม ตลอดจนในเรื่องของอนามัยและความปลอดภัยต่าง ๆ จึงใคร่ขอให้ทางรัฐบาล และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องต่าง ๆ เร่งพิจารณาให้ความช่วยเหลือ โดยการเพิ่มงบประมาณที่เคยจัดสรรไว้มากขึ้น เพื่อช่วยคลอบคลำปัญหาดังกล่าว

9. กฎหมายและภาษี เท่าที่ผ่านมา สถานรับเลี้ยงเด็กจำนวนมาก รับเลี้ยง เด็กของครอบครัวที่มีฐานะปานกลางและค่อนข้างต่ำ การเรียกเก็บค่าบริกร จึงไม่สามารถทำได้มากนัก ทำให้บางแห่งแทบไม่สามารถดำเนินการต่อไปได้ รัฐควรคำนึงถึงจุดนี้ และถ้าเป็นไปได้ แนวโน้มไม่ควรเก็บภาษีสำหรับสถานรับเลี้ยงเด็กเหล่านี้ สำหรับมาตรการการดำเนินการขอ ให้อยู่ในดุลยพินิจของกรมประชาสงเคราะห์ ซึ่งเป็นหน่วยงานที่รับผิดชอบโดยตรง จนกระทั่งถึงจุด ๆ หนึ่ง ที่สามารถทราบชัดว่า สถานรับเลี้ยงเด็กส่วนใหญ่สามารถดำเนินการกิจได้โดยมีกำไรมากพอ จึงพิจารณาขอเรียกเก็บภาษีในเวลาต่อไป

ศูนย์วิทยุทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย