



แผนธุรกิจร้านเพ้นท์เล็บ **Sassy Nail**



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

แผนธุรกิจนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชา **761427** สัมมนาปัญหาทางธุรกิจ

ตามหลักสูตรปริญญาศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสกลนคร

ปีการศึกษา **2551**

แผนธุรกิจร้านพ่นเล็บ Sassy Nail



โดย
นางสาวพรทิพย์ รุ่งเร่

ผลงานวิจัยบัณฑิตภา ระดับปริญญาตรี

แผนธุรกิจนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชา 761427 สัมมนาปัญหาทางธุรกิจ

ตามหลักสูตรปริญญาศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2551

ที่ประชุมสาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร พิจารณาแล้ว
อนุมัติให้แผนธุรกิจเรื่อง "ร้านเพ้นท์เล็บ Sassy Nail" เสนอโดย นางสาวพรทิพย์ รุ่งเร่ มีคุณค่า
เพียงพอที่จะเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชาสัมมนาปัญหาทางธุรกิจ ตามหลักสูตรศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ

.....

(อาจารย์ ดร.ชนินทร์รัฐ รัตนพงศ์กัญญา)

หัวหน้าสาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

วันที่.....เดือน.....พ.ศ.

อาจารย์ที่ปรึกษา

อาจารย์ชวนชื่น อัครกะวณิชชา

คณะกรรมการสอบสัมมนาปัญหาทางธุรกิจ

.....ประธานกรรมการ

(อาจารย์สุกัญญา เลิศสุโกวณิชย์)

...../...../.....

.....กรรมการ

(อาจารย์ชวนชื่น อัครกะวณิชชา)

...../...../.....

.....กรรมการ

(อาจารย์ณัฐวัฒน์ ปิรันธนานนท์)

...../...../.....

ผลงานวิจัยนักศึกษาระดับปริญญาตรี

1248077 : สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

คำสำคัญ : Sassy Nail/เฟ้นท์เล็บ

พรทิพย์ รุ่งเร่: แผนธุรกิจร้านเฟ้นท์เล็บ ชื่อร้าน "Sassy Nail" อาจารย์ที่ปรึกษา : อาจารย์ชวนชื่น อัคระวงษ์ชชา.
68 หน้า,

บทสรุปผู้บริหาร

ร้าน Sassy Nail ก่อตั้งขึ้นในปี 2551 และเริ่มดำเนินธุรกิจบริการเฟ้นท์เล็บ ต่อเล็บชนิดต่างๆ รวมทั้งทำสปา มือ และสปาเท้า ซึ่งทางร้านเน้นถึงความพึงพอใจของลูกค้าทุกคนที่มีรับบริการอย่างเท่าเทียมกัน และเป็นผู้นำในการ ให้บริการทำเล็บรูปแบบใหม่ๆ ร้าน Sassy Nail มีทำเลที่ตั้งอยู่ที่อาคารพาณิชย์ 2 ชั้นซึ่งตั้งอยู่บริเวณปากซอย ประชาราษฎร์บำเพ็ญ 2 ใกล้กับตลาดสดห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร เพื่อให้บริการกับลูกค้าลูกค้าที่อาศัยอยู่ ในเขตตลาดห้วยขวาง ถนนรัชดาภิเษกกรุงเทพมหานคร หรือพื้นที่ใกล้เคียง และลูกค้าที่สัญจรผ่านไปมาที่รักความสวยงาม และเอาใจใส่ในการดูแลสุขภาพของมือและเล็บ

รูปแบบการบริการร้าน Sassy Nail ให้บริการเฟ้นท์เล็บโดยมีราคาค่าบริการเริ่มต้นที่ 150 บาท บริการต่อเล็บ แบบ PVC มีราคาค่าบริการเริ่มต้นที่ 350 บาท บริการต่อเล็บแบบอะคริลิกมีราคาค่าบริการเริ่มต้นที่ 1,000 บาท บริการ ทำสปาหม้อมีราคาค่าบริการ 390 บาท และบริการทำสปาเท้ามีราคาค่าบริการ 490 บาท โดยร้าน Sassy Nail คาดว่าจะมี ลูกค้ามาเข้ารับบริการ 230 คน/เดือน และมียอดขายได้จากการให้บริการ 1,278,600 บาท

แนวคิดในการเริ่มก่อตั้งกิจการ ถึงแม้สภาพเศรษฐกิจในปัจจุบันจะไม่ดีเท่าที่ควร ทำให้คนส่วนใหญ่ระมัดระวัง ในการใช้จ่ายมากขึ้น โดยเฉพาะพวกค่าใช้จ่ายสิ้นเปลืองต่างๆ แต่สำหรับผู้หญิงแล้วคงไม่สามารถตัดเรื่องของความสวย ความงามไปได้ทั้งหมด อีกทั้งทุกวันนี้มีการให้ความสำคัญในเรื่องของการดูแลตัวเองมากยิ่งขึ้น เห็นได้จากธุรกิจที่ ให้บริการเกี่ยวกับความงามมีแนวโน้มเพิ่มมากขึ้นทุกปี ดังนั้นธุรกิจบริการเฟ้นท์เล็บจึงน่าจะยังคงได้รับความนิยมจาก กลุ่มลูกค้าเหล่านี้

ร้าน Sassy Nail มีผู้ให้บริการที่มีความชำนาญ และประสบการณ์ในการทำเล็บ จึงสามารถทำการให้บริการที่ สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าทุกคนได้ ซึ่งเป้าหมายของธุรกิจ คือ มีการให้บริการที่มีประสิทธิภาพ รวดเร็ว ได้รับความพึงพอใจจากลูกค้าที่มาใช้บริการกับทางร้านทุกคน ร้านและอุปกรณ์ที่ใช้ในการให้บริการทุกชิ้นสะอาด ได้ มาตรฐาน สร้างความน่าเชื่อถือ และสร้างความสัมพันธ์ที่ดีต่อลูกค้าอย่างต่อเนื่อง

ธุรกิจร้านเฟ้นท์เล็บ Sassy Nail คาดว่าจะมียอดขายได้จากการให้บริการในปีที่ 1 จำนวน 1,104,600 บาท ระยะเวลาคลื่นทุน 2 ปี 1 เดือน มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ 706,003.64 บาท และมีอัตราผลตอบแทนภายในเท่ากับ 46.68 % สามารถ รักษาลูกค้าเก่าไว้ และจัดทำกลยุทธ์ด้านส่งเสริมการตลาดเพื่อเพิ่มจำนวนลูกค้าใหม่ๆ ให้มาใช้บริการทำเล็บกับร้านมากขึ้น ขยายการบริการและรักษาคุณภาพให้เป็นที่พึงพอใจของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง

คณะวิชาการจัดการ

มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2551

ลายมือชื่อนักศึกษา.....

ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา.....

กิตติกรรมประกาศ

แผนธุรกิจฉบับนี้สำเร็จได้ด้วยความรู้จากคณาจารย์หลายท่าน โดยเฉพาะอย่างยิ่ง อาจารย์ชวนชื่น อัคระวงษ์ชชา ซึ่งเป็นอาจารย์ที่ปรึกษา ผู้เสียสละเวลาอันมีค่าในการให้คำปรึกษา และชี้แนะแนวทางในการจัดทำ รวมถึงข้อคิดเห็นพร้อมทั้งความรู้ในเรื่องการทำแผนธุรกิจ ตลอดจนได้กรุณาตรวจสอบแก้ไขแผนธุรกิจให้ถูกต้องสมบูรณ์มากยิ่งขึ้นด้วยความเอาใจใส่อย่างดี ยิ่งตลอดมา รวมถึงอาจารย์สุกัญญา เลิศสุโกวิทวิชย์ ประธานกรรมการสอบสัมมนาปัญหาทางธุรกิจ อาจารย์ณัฐวัฒน์ ปิณฑานานนท์ กรรมการสอบสัมมนาปัญหาทางธุรกิจ ที่ได้ให้คำแนะนำข้อแก้ไขปรับปรุงเพื่อให้แผนธุรกิจนี้มีความสมบูรณ์และถูกต้องยิ่งขึ้นไปอีก ผู้เขียนใคร่ขอขอบพระคุณในความกรุณาของท่านเป็นอย่างยิ่ง

ขอขอบพระคุณร้าน **Colorful nail** ห้วยขวาง ที่ให้ข้อมูลในการจัดตั้งร้านและข้อมูลต่างๆ เกี่ยวกับธุรกิจพื้นที่เล็บ

คุณสุนันท์ รอดประเสริฐ พี่แจ๊ค พี่เฮียง ที่ให้คำปรึกษาทางด้านการจัดการทางการเงิน และเพื่อนๆ ที่ให้ความช่วยเหลือในด้านต่างๆ

นอกจากนี้ผู้เขียนขอขอบพระคุณคณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร ที่ผู้เขียนได้ศึกษาอยู่ ณ ที่นี้และเจ้าหน้าที่ทุกๆ ท่านที่ได้ให้ความช่วยเหลือและอำนวยความสะดวกแก่ผู้เขียนมาโดยตลอด

สุดท้ายนี้ ผู้เขียนหวังเป็นอย่างยิ่งว่า แผนธุรกิจฉบับนี้จะก่อให้เกิดประโยชน์แก่ผู้สนใจ และหากมีข้อผิดพลาดประการใดในการจัดทำแผนธุรกิจฉบับนี้ ผู้เขียนขออภัยมา ณ ที่นี้

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

สารบัญ

	หน้า
บทสรุปผู้บริหาร.....	ค
กิตติกรรมประกาศ.....	ง
สารบัญ.....	จ
สารบัญตาราง.....	ช
สารบัญภาพ.....	ญ
บทที่	
1 วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ.....	1
2 ความเป็นมาของธุรกิจ.....	
ประวัติความเป็นมาของธุรกิจ.....	2
ประวัติเจ้าของกิจการ.....	3
ขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน.....	3
3 การวิเคราะห์อุตสาหกรรมและวิเคราะห์ตลาด.....	
สถานะอุตสาหกรรมและสถานะตลาด.....	4
การแบ่งส่วนตลาด.....	5
แนวโน้มทางการตลาด.....	5
ตลาดเป้าหมาย.....	5
ลักษณะลูกค้า.....	5
สภาพการแข่งขัน (Five Forces Model).....	6
คู่แข่ง.....	7

บทที่		หน้า
4	แผนการบริหารจัดการ	
	ข้อมูลธุรกิจ.....	11
	ประวัติของเจ้าของกิจการ.....	11
	หน้าที่ความรับผิดชอบและคุณสมบัติของบุคลากร.....	12
	วิสัยทัศน์.....	12
	พันธกิจ.....	13
	เป้าหมายทางธุรกิจ.....	13
	ปัจจัยแห่งความสำเร็จ.....	13
	แผนดำเนินการอื่นของธุรกิจ.....	13
5	แผนการตลาด.....	
	เป้าหมายทางการตลาด.....	15
	การกำหนดลูกค้าเป้าหมาย.....	15
	กลยุทธ์ทางการตลาด.....	15
6	แผนการบริการ.....	
	สถานประกอบการในการบริการ.....	17
	รายละเอียดการบริการ.....	18
	ข้อมูลการบริการ.....	25
	ขั้นตอนการบริการ.....	25

ผลงานวิทยานิพนธ์ ระดับปริญญาตรี

บทที่	หน้า
7	แผนการเงิน.....
	ต้นทุนโครงการและแหล่งที่มาของเงินทุน..... 27
	การชำระคืนเงินกู้รายปี..... 28
	ประมาณการทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อมราคา..... 29
	ประมาณการบริการรายเดือน..... 34
	ประมาณการรายได้จากการให้บริการ..... 36
	ประมาณการต้นทุนการให้บริการ..... 38
	ประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร..... 39
	ประมาณการงบกำไรขาดทุน..... 40
	ประมาณการงบกระแสเงินสด..... 43
	ประมาณการงบดุล..... 44
	การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน..... 45
8	แผนฉุกเฉิน..... 46
9	แนวทางปรับปรุงเพื่อเพิ่มขีดความสามารถ..... 47
	บรรณานุกรม..... 48
	ภาคผนวก.....
	ภาคผนวก ก วัสดุและอุปกรณ์ในการพิมพ์เล่ม..... 49
	ภาคผนวก ข หนังสือแบบเล่ม..... 52
	ภาคผนวก ค ภาพโลโก้ร้าน..... 54
	ภาคผนวก ง อัตราดอกเบี้ยเงินให้สินเชื่อของธนาคารพาณิชย์..... 56
	ภาคผนวก จ แบบสอบถามที่ใช้ในการเก็บข้อมูลและสรุป..... 60
	ประวัติผู้ศึกษา..... 68

สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
1	แสดงขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน.....	3
2	แสดงรายละเอียดเปรียบเทียบกับคู่แข่ง.....	8
3	แสดงการวิเคราะห์ SWOT Analysis.....	9
4	แสดงจำนวนบุคลากรและค่าใช้จ่ายบุคลากร.....	12
5	แสดงเครื่องมือและอุปกรณ์การบริการ.....	22
6	แสดงต้นทุน โครงการและแหล่งที่มาของเงินทุน.....	27
7	แสดงการชำระคืนเงินกู้รายปี.....	28
8	แสดงประมาณการทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อมราคา.....	29
9	แสดงประมาณการขายรายเดือน.....	34
10	แสดงประมาณการรายได้จากการให้บริการ.....	36
11	แสดงประมาณการต้นทุนการให้บริการ.....	38
12	แสดงประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร.....	39
13	แสดงประมาณการงบกำไรขาดทุน.....	40
14	แสดงประมาณการงบกระแสเงินสด.....	42
15	แสดงประมาณการงบดุล.....	44
16	แสดงการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน.....	45
17	แสดงแผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง.....	46

ผลงานวิจัยนศึกษา ระดับปริญญาตรี

สารบัญภาพ

ภาพที่		หน้า
1	แสดงแผนผังองค์กร.....	11
2	แสดงสถานที่ตั้งของร้าน Sassy Nail.....	17
3	แสดงแผนผังภายในร้าน.....	18
4	แสดงตัวอย่างการต่อเล็บแบบPVC.....	20
5	แสดงตัวอย่างการต่อเล็บแบบอะคริลิก.....	20
6	แสดงตัวอย่างการทำสปามือ และสปาเท้า.....	21
7	แสดงแผนผังกระบวนการบริการ.....	26

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 1

วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ

เป็นการนำเสนอแผนธุรกิจนี้ ต่อธนาคารไทยพาณิชย์ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อ

1. ขอรับการสนับสนุนทางด้านสินเชื่อจำนวนสินเชื่อที่จะขอรับการสนับสนุนจำนวน 200,000 บาท
2. วัตถุประสงค์ในการขอสินเชื่อเพื่อใช้ในการลงทุนในกิจการ
3. หลักประกันในการขอสินเชื่อ คือ สิ่งปลูกสร้างและที่ดิน 200 ตารางวา
4. การผ่อนชำระคืนเงินต้น ผ่อนชำระเป็นรายเดือน ซึ่งจำนวนเงินผ่อนชำระคืน จะ
เป็นไปตามเงื่อนไขที่ธนาคารกำหนด
5. เงื่อนไขต่างๆ เป็นไปตามเกณฑ์ของทางธนาคาร

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 2

ความเป็นมาของธุรกิจ

ประวัติของกิจการ / ผู้เริ่มกิจการ

ร้านเฟ้นท์เล็บ Sassy Nail ได้ก่อตั้งขึ้นในปี 2551 เพื่อดำเนินธุรกิจบริการเฟ้นท์เล็บ บริการของร้านประกอบไปด้วยการเฟ้นท์เล็บมือ-เท้า สปามือ-เท้า การต่อเล็บแบบพีวีซี แบบอะคริลิก แบบยูวีเจล ฯลฯ โดยเน้นการใช้อุปกรณ์ที่สะอาด ปลอดภัย ราคาไม่แพง บรรยากาศดี และบริการเป็นกันเอง นอกจากนี้ยังมีรูปแบบการทำเล็บใหม่ๆ ให้ลูกค้าได้เลือกทำอยู่เสมอ

แนวความคิดในการก่อตั้งกิจการ

เล็บเป็นสิ่งหนึ่งในร่างกายที่สำคัญ สามารถมองเห็นได้ชัดเจนจากภายนอก นอกเหนือจากผิวพรรณ และเส้นผมแล้ว ที่ล้วนแต่มีส่วนประกอบมากมายหลายอย่าง ถือว่าเล็บเป็นอวัยวะที่บ่งบอกความสวยงามอย่างหนึ่ง ซึ่งต้องการการดูแลและการปกป้องจากสิ่งแวดล้อมในแต่ละวันหรือองค์ประกอบต่างๆ ที่จะก่อให้เกิดความเสียหาย บางครั้งเล็บก็ต้องการการดูแล และวิธีที่จะทำให้เล็บคงอยู่ หรือแม้แต่จะเป็นคำแนะนำจากหมอก็ตาม และหนึ่งในการดูแลที่เป็นอาชีพและกว้างขวาง รวมถึงขั้นตอนการดูแลเล็บต่างๆ ในปัจจุบันก็ยังคงเป็นปัญหาอยู่ นี่เป็นเพราะว่าเล็บของแต่ละคนมีลักษณะแตกต่างกันออกไป ดังนั้นจึงควรได้รับการประเมินเป็นรายๆ ไป และบำรุงรักษาด้วยวิธีที่เหมาะสมกับเล็บที่สุด

ทุกคนต้องการให้เล็บมีสุขภาพดี ดูสวยและดูดี จึงมีกิจกรรมการเสริมสวยเล็บมากมาย ในปัจจุบัน เช่น ล้างเล็บ เคลือบเล็บ การทาสีเล็บให้เกิดความสวยงาม การเฟ้นท์ลวดลายที่เล็บ การทำลวดลายบนเล็บจึงเป็นอีกหนึ่งแฟชั่นที่กำลังเป็นที่นิยมอย่างแพร่หลายมาอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากการทำลวดลายบนเล็บได้มีการพัฒนารูปแบบ เทคนิค และสีสันทันทีตลอดเวลา จากความไม่หยุดนิ่งของพัฒนาการนี้เอง ที่ทำให้การทำลวดลายบนเล็บยังคงครองใจสาวๆ ได้จนปัจจุบัน นอกจากนั้นการตกแต่งลวดลายบนเล็บยังช่วยเพิ่มเสน่ห์ดึงดูดความสนใจให้แก่ผู้ที่ได้พบเห็น ซึ่งหากช่างทำลวดลายบนเล็บมีฝีมือประณีต ลวดลายบนเล็บนั้นก็จะเป็นงานศิลป์อันทรงคุณค่า เป็นเครื่องประดับที่งดงามมากเลยทีเดียว นั่นหมายถึงธุรกิจเฟ้นท์เล็บจะเป็นอีกธุรกิจหนึ่งที่ยังคงสร้างรายได้ให้กับผู้ที่ประกอบอาชีพนี้ อย่างเป็นกอบเป็นกำ ทั้งนี้รวมทั้งผู้ประกอบกิจการเฟ้นท์เล็บ, ช่างเฟ้นท์เล็บ รวมถึงผู้เกี่ยวกับธุรกิจนี้ทั้งหมด

ผู้จัดทำแผนธุรกิจจึงสังเกตเห็นโอกาสในการประกอบธุรกิจพื้นที่เลียบนี้ เนื่องจากคาดว่าธุรกิจพื้นที่เลียบจะยังคงเติบโตต่อเนื่องไปอีกหลายปี และลักษณะของธุรกิจที่เป็นธุรกิจเกี่ยวกับความงามอยู่แล้วสามารถเปลี่ยนแปลงไปเป็นธุรกิจความงามอื่นๆได้หากการพื้นที่เลียบไม่ได้รับความนิยมนอีกต่อไป

ลักษณะการดำเนินธุรกิจ

เป็นธุรกิจแบบเจ้าของคนเดียว ดำเนินการโดย นางสาวพรทิพย์ รุ่งเร่

ประวัติเจ้าของกิจการ

การศึกษา

ปี พ.ศ.2545-2547 ระดับมัธยมศึกษา โรงเรียนโพธิสัมพันธ์พิทยาคาร

ปี พ.ศ.2548-ปัจจุบัน กำลังศึกษาปริญญาตรี มหาวิทยาลัยศิลปากร คณะวิทยาการจัดการ สาขาการจัดการธุรกิจทั่วไป ชั้นปีที่ 4

ประสบการณ์ทำงาน

ปี พ.ศ.2550 บริษัท เครื่องมือเจริญ โภคภัณฑ์อีสาน จำกัด (มหาชน)

ขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน

ตารางที่ 1 แสดงขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน

ลำดับ	รายการดำเนินงาน	ระยะเวลาดำเนินการ	ระยะเวลาที่คาดว่าจะแล้วเสร็จ
1	วางแผนการดำเนินงาน	2 สัปดาห์	26 ก.ค.- 8 ส.ค.51
2	หาทำเลที่ตั้ง	1 สัปดาห์	9 ส.ค.- 15 ส.ค. 51
3	ออกแบบและตกแต่งร้าน	4 สัปดาห์	16 ส.ค. - 12 ก.ย. 51
4	ซื้อวัสดุ อุปกรณ์	1 สัปดาห์	13 ก.ย. - 19 ก.ย. 51
5	รับสมัครช่างพื้นที่เลียบ	2 สัปดาห์	20 ก.ย. - 3 ต.ค. 51
6	เปิดดำเนินการ	4 ต.ค.51	4 ต.ค.51
รวมระยะเวลาทั้งสิ้น		2 เดือน 2 สัปดาห์	

บทที่ 3

การวิเคราะห์อุตสาหกรรม และวิเคราะห์การตลาด

สภาวะอุตสาหกรรม และสภาวะตลาด

สภาวะอุตสาหกรรม

ในปัจจุบันผู้หญิงให้ความสำคัญกับการดูแลสุขภาพ สุขภาพผิวหน้า ผิวสวยกันมากขึ้นเนื่องจากสภาวะแวดล้อมรอบตัว การนอนไม่หลับ ความเครียดจากการทำงาน และมลพิษต่างๆหรือแม้กระทั่งอาหารที่เรารับประทานเข้าไป ที่ทำให้ร่างกายเสื่อมโทรมลงง่าย ประกอบกับวิวัฒนาการทางการแพทย์ และกระแสของแฟชั่นใหม่ๆ ได้เข้ามามากมาย เช่น แฟชั่นการเพ้นท์ ลวดลายลงบนเล็บ การจัดฟัน การทำศัลยกรรมต่างๆ โดยเฉพาะการเพ้นท์เล็บที่ได้รับความนิยมอย่างต่อเนื่องมา 4-5 ปีแล้ว เห็นได้จากการสำรวจร้านค้าแต่งเล็บในเมืองไทย พบว่า มีมากกว่า 10,000 ร้าน (ฐานเศรษฐกิจ, 17 กันยายน 2551) ตั้งแต่ร้านเล็กๆ ข้างถนน ตามสถานที่ท่องเที่ยวหรือตลาดต่างๆที่คนนิยมมาจับจ่ายใช้สอย จนมาถึงร้านทำเล็บแบบครบวงจร ถือเป็นอุตสาหกรรมความงามที่มาแรงมากในช่วงนี้ และคาดว่าเป็นธุรกิจที่ให้ผลตอบแทนต่อหน่วยสูง แต่ปัจจุบันประเทศไทยยังไม่มีกรรวมกลุ่ม หรือทำกันเป็นอุตสาหกรรมอย่างเป็นเรื่องราว ธุรกิจร้านเล็บส่วนใหญ่จะเป็นลักษณะต่างคนต่างทำ ช่างตกแต่งเล็บไทยส่วนใหญ่จะเรียนรู้กันเองหรือลอกเลียนมาจากต่างประเทศ

สภาวะตลาด

แฟชั่นของการเสริมความงามในทุกวันนี้ไม่ได้มีแค่เสื้อผ้า เครื่องประดับ หรือทรงผมเท่านั้น แต่ยังมีไปถึงแฟชั่นการเสริมแต่งเล็บซึ่งเป็นศิลปะบนพื้นที่เล็กๆ บนร่างกาย ที่ปัจจุบันกลายเป็นธุรกิจที่ได้รับความนิยมเป็นอย่างมาก เห็นได้จากปริมาณของร้านเพ้นท์เล็บที่เพิ่มขึ้นมากมาย ไม่ว่าจะเดินตามซอกมุมไหนของเมืองหรือแม้กระทั่งในตลาดก็将会เห็นธุรกิจนี้แฝงตัวอยู่เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค ทำให้เกิดการแข่งขันที่รุนแรง แต่ละร้านต่างหากลยุทธ์ต่างๆ เช่น การลดราคาค่าบริการ ส่งผลให้ค่าบริการในการทำเล็บแต่ละครั้งถูกลง นอกจากนี้ยังมีการพัฒนาเทคนิค วิธีการและอุปกรณ์ที่ใช้จนผู้บริโภคให้การยอมรับและเกิดความเชื่อมั่น ซึ่งจะส่งผลดีต่อผู้บริโภคที่จะสามารถเข้ามาใช้บริการได้มากขึ้นตั้งแต่ผู้บริโภคระดับล่าง ไปจนถึงผู้บริโภคระดับสูง แต่ไม่ใช่ว่าจะเป็นผลดีต่อธุรกิจเนื่องจากทำให้ได้รับรายได้ลดน้อยลงเมื่อเทียบกับรายได้นต้นทุนที่สูงขึ้นอันเป็นผลสืบเนื่องมาจากภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน

การแบ่งส่วนตลาด และส่วนแบ่งทางการตลาด

ปัจจุบันจะยังไม่มีกรรวบรวมมูลค่าตลาดธุรกิจเกี่ยวกับความงามในเมืองไทยไว้ เพราะมีผู้ประกอบการที่อยู่นอกระบบจำนวนมาก แต่จากการประมาณการของผู้ที่อยู่ในวงการเชื่อว่าโดยรวมแล้วธุรกิจนี้มีมูลค่าสูงนับหมื่นล้านบาท (ไม่รวมธุรกิจเกี่ยวกับเครื่องสำอาง) แบ่งออกเป็น 3 ประเภท คือ 1. ร้านให้บริการความงามทั่วไป 2. ร้านให้บริการความงามครบวงจร ตั้งแต่หัวจรดเท้า และประเภทสุดท้ายเป็นร้านให้บริการความงามเฉพาะ เช่น ร้านทรีทเมนต์หน้า ร้านลดน้ำหนัก และดูแลสัดส่วน อย่างไรก็ตาม โดยธุรกิจเฟ้นท์เล็บถือว่าอยู่ในประเภทนี้ ด้วยพฤติกรรมคนไทยที่ให้ความสำคัญกับการดูแลสุขภาพ และเลือกใช้บริการที่เหมาะสมกับตัวเอง ทำให้เทรนด์ของสินค้าเกี่ยวกับความงาม มีการแบ่งแยกส่วนตลาดที่ชัดเจน (ฐานเศรษฐกิจ, 17 กันยายน 2551)

แนวโน้มทางการตลาด

ในช่วง 4-5 ปีที่ผ่านมาตลาดเกี่ยวกับความงามโดยเฉพาะธุรกิจเฟ้นท์เล็บมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยบางธุรกิจมีการเติบโตเป็นตัวเลข 2 หลัก เช่น ธุรกิจลดน้ำหนัก ธุรกิจทันตกรรมเพื่อความงาม สกินแคร์ หรือแม้แต่ธุรกิจผิวขาวหน้า (หจก.เฮาเมินเทค โนโลยี (ประเทศไทย), 2551) และเชื่อว่าธุรกิจนี้ยังคงเติบโตติดต่อกันไปอีกหลายปี ด้วยพฤติกรรมของผู้บริโภคที่ใส่ใจในการดูแลตัวเอง ทั้งผู้หญิงและผู้ชายกันมากขึ้น

ตลาดเป้าหมาย

ตลาดเป้าหมายของ ร้าน Sassy Nail คือ ผู้หญิงอายุ 18 ปีขึ้นไป ที่มีที่อยู่อาศัยภายในเขตตลาดห้วยขวาง ถนนรัชดาภิเษก กรุงเทพมหานคร ซึ่งเป็นตลาดที่มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของเรา เนื่องจากตลาดห้วยขวางมีผู้คนอาศัยอยู่ และเดินทางสัญจรผ่านไปมาเป็นจำนวนมากทั้งกลางวันและกลางคืน นอกจากนี้ยังมีสถานบริการ สถานบันเทิงตั้งอยู่บริเวณใกล้เคียงมากมาย ร้าน Sassy Nail จึงมั่นใจว่าจะสามารถดึงดูดและรองรับการให้บริการลูกค้าเป้าหมายดังกล่าวได้เป็นอย่างดี

ลักษณะลูกค้า

ลักษณะลูกค้าเป้าหมายของร้าน Sassy Nail สามารถใช้เกณฑ์ต่างๆ ในการแบ่งกลุ่ม ได้ดังนี้

เกณฑ์ทางด้านภูมิศาสตร์ ลูกค้าที่อาศัยอยู่ในเขตตลาดห้วยขวาง ถนนรัชดาภิเษก กรุงเทพมหานคร หรือพื้นที่ใกล้เคียง และลูกค้าที่สัญจรผ่านไปมา

เกณฑ์ทางด้านประชากร ลูกค้าผู้หญิง อายุ 18 ปีขึ้นไป มีอาชีพทั่วไป โดยเฉพาะอาชีพที่ต้องใช้รูปร่างหน้าตาเป็นองค์ประกอบ เช่น พริตตี้ พนักงานขายต่างๆ ประชาสัมพันธ์ คารา นางแบบ ฯลฯ รายได้ตั้งแต่ 7,500 บาทขึ้นไป รวมถึงนักเรียน นักศึกษา

เกณฑ์ทางด้านจิตวิทยา ลูกค้าที่ชอบความสวยงาม และดูแลตัวเองอยู่เสมอ รวมทั้งการดูแลเล็บซึ่งเป็นส่วนประกอบหนึ่งของร่างกาย มีความมั่นใจในตนเอง ต้องการเป็นที่ยอมรับในสังคมและหมู่เพื่อนฝูง

เกณฑ์ทางด้านพฤติกรรม ลูกค้ามักเลือกใช้บริการจากพฤติกรรมความรักความสวยงาม และจะมาใช้บริการเป็นโอกาสพิเศษเมื่อต้องไปงานจัดเลี้ยงต่างๆ หรือ ทำงานที่ต้องใช้รูปร่างหน้าตา

สภาพการแข่งขัน

Five Forces Model

1. อุปสรรคจากคู่แข่งที่เข้ามาใหม่ในตลาด ในปีนี้จะเห็นได้ว่ามีร้านพื้นที่เล็บใหม่ๆ เกิดขึ้นต่อเนื่องจากปลายปีก่อน เนื่องจากธุรกิจพื้นที่เล็บได้รับความนิยมจึงทำให้ธุรกิจต้องมีการดึงส่วนแบ่งทางการตลาดจากคู่แข่ง โดยอาจจะต้องมีการสรรหากลยุทธ์มาใช้ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา

2. อำนาจการต่อรองของผู้จำหน่ายวัตถุดิบ เนื่องจากวัสดุ อุปกรณ์ที่ร้าน Sassy Nail ใช้ในการให้บริการ สามารถหาได้ไม่ยากและมีผู้ผลิตจำนวนมาก เช่น ยาทาเล็บ ตะไบ น้ำยาล้างเล็บ จึงทำให้ผู้จำหน่ายวัตถุดิบมีอำนาจในการต่อรองต่ำ แต่อย่างไรก็ตามก็ยังมีวัตถุดิบบางชนิดที่มีต้นทุนสูง เช่น จิลเวอรีตคแต่งเล็บ สีอะครีลิค เนื่องจากเป็นสินค้านำเข้า จึงทำให้ธุรกิจต้องหาแหล่งจำหน่ายแบบค้าส่ง ซึ่งจะช่วยให้มีวัสดุ อุปกรณ์เหล่านี้ราคาถูกลงแต่ต้องซื้อครั้งละเป็นจำนวนมาก

3. อำนาจการต่อรองของผู้ซื้อ ร้าน Sassy Nail เป็นร้านเปิดใหม่ที่ยังไม่เป็นที่รู้จักและยอมรับในคุณภาพจึงทำให้ผู้ซื้อหรือลูกค้ามีอำนาจการต่อรองมากในช่วงแรก ซึ่งอำนาจการต่อรองของลูกค้าเป็นตัวแปรสำคัญเนื่องจากร้านพื้นที่เล็บมีการเปิดบริการมากมายหลายร้านจึงทำให้ลูกค้ามีทางเลือกหลายทางและมีอำนาจในการต่อรองสูง อย่างไรก็ตามเมื่อร้าน Sassy Nail ได้รับการยอมรับในคุณภาพจากลูกค้าเพิ่มมากขึ้นก็จะสามารถช่วยให้ธุรกิจมีอำนาจต่อรองเพิ่มขึ้นได้

4. การเพิ่มขึ้นของการแข่งขันที่รุนแรงขึ้น ในเขตพื้นที่ที่เป็นตลาดเป้าหมายของร้าน **Sassy Nail** ที่นอกจากจะมีร้านเพ้นท์เล็บเปิดบริการอยู่หลายร้านแล้วยังมีร้านเพ้นท์เล็บแบบตั้งโต๊ะ ในตลาดอีกเป็นจำนวนมาก ร้านของเราจึงต้องเผชิญกับภาวะการแข่งขันที่รุนแรง และอีกเหตุผลหนึ่งคือลูกค้าที่จะมาใช้บริการในการทำเล็บมักจะเลือกใช้บริการกับร้านเดิมที่ทำเป็นประจำอยู่แล้ว เพราะดีใจในการบริการ คุณภาพและราคา เช่นเดียวกับร้านทำผมที่ลูกค้าจะเลือกทำผมกับช่างคนเดิมเพื่อให้ได้ทรงที่ถูกต้อง ร้าน **Sassy Nail** เป็นร้านที่เปิดใหม่จึงยังไม่มีลูกค้าประจำ ดังนั้นจึงต้องหากลยุทธ์เพื่อดึงดูดลูกค้าให้มาใช้บริการในช่วงแรกและรักษาระดับมาตรฐานบริการให้เป็นที่ถูกใจของลูกค้าสม่ำเสมอ รวมทั้งการควบคุมคุณภาพ ความสะอาดในการให้บริการแก่ลูกค้าทุกครั้ง เพื่อสร้างความเชื่อมั่นและดึงดูดลูกค้าส่วนใหญ่ให้มาใช้บริการทำเล็บกับร้านของเรา

5. อุปสรรคจากผลิตภัณฑ์ทดแทน เนื่องจากร้านเพ้นท์เล็บ เป็นธุรกิจความงามที่ไม่มีสินค้าและบริการทดแทนทางตรง แต่มีสินค้าและบริการทางอ้อมมากมาย เช่น สปา ต่อขนตา ต่อผม ร้านเสริมสวย เป็นต้น ซึ่งในปัจจุบันธุรกิจเหล่านี้ต่างก็ได้รับความนิยมจากลูกค้าเช่นเดียวกัน

คู่แข่งชั้น

คู่แข่งชั้นทางตรงของธุรกิจจะกำหนดตามลักษณะผลิตภัณฑ์ที่มีลักษณะเดียวกันกับ

ธุรกิจ

คู่แข่งชั้นทางตรงของธุรกิจ

ร้าน **Nice Nail** เป็นร้านเพ้นท์เล็บที่ครองส่วนแบ่งทางการตลาดมากที่สุดของร้านเพ้นท์เล็บ ในเขตห้วยขวางมากที่สุด เนื่องจากเปิดบริการเป็นร้านต้นๆ ลักษณะร้านที่จัดอย่างสวยงาม คุ สะอาด นำไปใช้บริการ มีบริการที่เป็นกันเอง และราคาค่าบริการเริ่มต้นก็อยู่ในระดับราคามาตรฐาน

ร้าน **Pepper** เป็นร้านเสริมสวยแบบครบวงจร โดยมีการให้บริการตั้งแต่บริการแต่งหน้า ทำผม ตัด-แต่งและออกแบบทรงผม ชัดหน้า ชัดตัว ฯลฯ รวมทั้งบริการเพ้นท์เล็บ

ร้าน **My Nail** เป็นร้านเพ้นท์เล็บที่เพิ่งเปิดดำเนินการที่ตลาดห้วยขวางได้ไม่นาน แต่มีร้านเปิดบริการในเขตอื่นๆอีกรวม 4 สาขา ได้แก่ สาขาฉะเชิงเทรา ราชโยธา, สาขาเมืองทอง 3 ถนนแจ้งวัฒนะ, สาขารังสิตติดมหาวิทยาลัยกรุงเทพและสาขาห้วยขวาง

รายละเอียดเปรียบเทียบกับคู่แข่ง

ตารางที่ 2 แสดงรายละเอียดเปรียบเทียบกับคู่แข่ง

การเปรียบเทียบ	ธุรกิจของเรา	ร้าน Nice Nail	ร้าน Pepper	ร้าน My Nail
ด้านบริการ	<p>1.มีการบริการโดยเน้นความพึงพอใจของลูกค้าเป็นหลัก</p> <p>2.ดัดแปลงวิธีการบริการให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า</p> <p>3.มีการวางแผนเพิ่มการบริการใหม่ๆให้ลูกค้าได้เลือกใช้บริการ</p>	<p>บริการโดยเน้นความสัมพันธ์กับลูกค้าเป็นหลักจึงเป็นร้านที่สามารถครองส่วนแบ่งทางการตลาดได้มากที่สุด</p>	<p>เน้นการให้บริการแบบครบวงจรเพื่อให้ลูกค้าสามารถเลือกใช้บริการได้หลากหลาย</p>	<p>1.อุปกรณ์และเครื่องมือเครื่องใช้ในการให้บริการดูสะอาด ทันสมัย</p> <p>2.บริการเป็นกันเอง</p>
ด้านราคา	มีราคาค่าบริการเริ่มต้นที่ 150 บาท	มีราคาค่าบริการเริ่มต้นที่ 300 บาท	มีราคาค่าบริการเริ่มต้นที่ 500 บาท	มีราคาค่าบริการเริ่มต้นที่ 200 บาท
ด้านส่งเสริมการตลาด	<p>มีการโฆษณาและประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับบริการของร้าน จัดโปรโมชั่นต่างๆ เช่น ลดราคาค่าบริการเริ่มต้น 15% เพียงที่เล็บ ครบ 10 ครั้งใช้บริการฟรี 100 บาท เพื่อดึงดูดลูกค้าเป็นระยะ</p>	<p>มีการสมัครเป็นสมาชิกของร้านเพื่อให้ลูกค้ามีสิทธิในการรับส่วนลดหรือบริการพิเศษต่างๆ</p>	ไม่ค่อยมีการส่งเสริมการตลาดมากนัก	<p>1.มีการลดราคาค่าบริการเพื่อแข่งขันกับร้านอื่นๆ</p> <p>2.มีการจัดโปรโมชั่นใหม่ให้เข้ากับเทศกาลอยู่เสมอ</p>

การวิเคราะห์ปัจจัยของธุรกิจ หรือ SWOT Analysis

ตารางที่ 3 แสดงการวิเคราะห์ปัจจัยของธุรกิจ หรือ SWOT Analysis

การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน

ปัจจัยการพิจารณา	จุดแข็ง (Strengths)	จุดอ่อน (Weaknesses)
ด้านการบริหารจัดการ	<ol style="list-style-type: none"> 1.จัดคิวในการให้บริการลูกค้าอย่างเท่าเทียมกัน 2.พนักงานในร้านทุกคนทำงานตามหน้าที่ที่กำหนดไว้อย่างชัดเจน 3.เน้นการมีความสัมพันธ์ภายในที่ดี 	เจ้าของกิจการไม่มีประสบการณ์ทางด้านการบริหารจัดการมาก่อน
ด้านการตลาด	<ol style="list-style-type: none"> 1.มีการโฆษณา แจกใบปลิว แนะนำร้าน มีการทำป้ายชื่อร้านให้ดึงดูดความสนใจ 2.ราคาค่าบริการถูกกว่าเมื่อเทียบกับราคาค่าบริการของร้านอื่น 	เนื่องจากเป็นร้านที่เพิ่งเปิดบริการใหม่เป็นสาขาเริ่มแรกจึงต้องใช้การโฆษณามากเพื่อดึงดูดลูกค้า ทำให้มีต้นทุนในการโฆษณาสูง
ด้านการบริการ	ร้าน Sassy Nail มีการบริการที่เป็นกันเอง ดูแลใส่ใจถึงความต้องการของลูกค้าทุกคนให้ได้รับความพึงพอใจมากที่สุด	ราคาเช่าที่ตั้งร้าน ราคาวัตถุดิบบางตัวค่อนข้างสูง ดังนั้นเมื่อเราตั้งราคาค่าบริการถูกกว่าร้านอื่นจึงทำให้ได้กำไรน้อยกว่าในขณะที่ต้องมีมาตรฐานในการบริการเท่ากัน
ด้านการเงิน	มีการขอสินเชื่อจากธนาคารเพื่อป้องกันปัญหาการขาดเงินทุนหมุนเวียน	ร้านพื้นที่เล็บบเป็นธุรกิจที่ต้องใช้เงินลงทุนเริ่มต้นและเงินทุนหมุนเวียนค่อนข้างสูง

ตารางที่ 3 แสดงการวิเคราะห์ปัจจัยของธุรกิจ หรือ SWOT Analysis (ต่อ)

การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

ปัจจัยการพิจารณา	โอกาส (Opportunities)	อุปสรรค (Treats)
ตลาดและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	มีตลาดและมีจำนวนลูกค้าที่อยู่ในกลุ่มลูกค้าเป้าหมายมาก	ทุกร้านรวมทั้งร้าน Sassy Nail ต่างมีตลาดและกลุ่มเป้าหมายเดียวกัน
สถานการณ์การแข่งขัน	มีการให้บริการดี ราคาไม่แพงวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้สะอาด ได้มาตรฐาน จึงสามารถสร้างความเชื่อถือให้แก่ลูกค้าและสามารถแข่งขันกับคู่แข่งได้	มีการแข่งขันที่สูงมาก เนื่องจากธุรกิจมีคู่แข่งหลายรายและมีสินค้าและบริการที่สามารถทดแทนกันได้จำนวนมาก จึงทำให้ธุรกิจต้องมีการพัฒนาการบริการอยู่เสมอ
เทคโนโลยี	มีการใช้อุปกรณ์ที่มีเทคโนโลยีที่ทันสมัยในการให้บริการจึงช่วยสร้างความเชื่อมั่นแก่ลูกค้าในเรื่องการบริการ	อุปกรณ์เหล่านี้มีราคาค่อนข้างสูง และต้องใช้ความชำนาญในการใช้
สภาพเศรษฐกิจ	ปัจจุบันสภาพเศรษฐกิจอยู่ในภาวะเงินเฟ้อ จึงทำให้ผู้บริโภคมีปัจจัยในการเลือกใช้บริการเพิ่มขึ้น แต่ร้านของเรามีคุณภาพในการบริการดี และราคาค่าบริการไม่แพง จึงสามารถอยู่ในตลาดได้	จากสภาพเศรษฐกิจที่อยู่ในภาวะเงินเฟ้อราคาของวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการให้บริการ เช่น ยาทาเล็บ ชุดต่อเล็บอะคริลิก เป็นต้น สูงขึ้นส่งผลให้ ต้นทุนการบริการสูงขึ้นตามไปด้วย

หน้าที่ความรับผิดชอบ และคุณสมบัติของบุคลากรหลัก

ชื่อ	นางสาวพรทิพย์ รุ่งเร่
ตำแหน่ง	เจ้าของร้าน
หน้าที่ความรับผิดชอบ	บริหารจัดการด้านบุคลากร บริการ ด้านการประชาสัมพันธ์ และงาน บัญชีต่างๆ
การศึกษา/คุณสมบัติ	ปริญญาตรี
อัตราเงินเดือน	15,000 บาท

ช่างคนที่ 1 และ 2

ตำแหน่ง	ลูกจ้างหรือช่างทำเล็บ
หน้าที่ความรับผิดชอบ	ให้บริการเพ้นท์เล็บ ต่อเล็บ และทำสปามือ-เท้าแก่ลูกค้า
การศึกษา/คุณสมบัติ	จบหลักสูตรการต่อเล็บ เพ้นท์เล็บ และการทำสปามือเท้า
อัตราเงินเดือน	คิดเป็น 40% ของค่าบริการลูกค้าในแต่ละครั้ง เฉลี่ยช่าง 1 คนจะได้ค่าจ้างจาก การให้บริการทำเล็บแก่ลูกค้าวันละ 450 บาท เฉลี่ยต่อเดือนประมาณ 12,000 บาท ในกรณีที่ลูกจ้างมาทำงานปกติแต่มีลูกค้าน้อยทำให้เงินเดือนไม่ถึง 10,000 บาท ธุรกิจจะจ่ายเงินเดือนให้ขั้นต่ำ 10,000 บาท

แผนงานด้านบุคลากร และค่าใช้จ่ายบุคลากรของธุรกิจ

ตารางที่ 4 แสดงแผนงานด้านบุคลากร และค่าใช้จ่ายบุคลากรของธุรกิจ

ลำดับ	ตำแหน่งงาน	จำนวน	อัตราเงินเดือน	รวมเงินเดือน
1	เจ้าของร้าน	1	15,000	15,000
2	ลูกจ้าง หรือ ช่างทำเล็บ	2	12,000	24,000
รวมจำนวนบุคลากร และค่าใช้จ่ายเงินเดือน		3	39,000	39,000

วิสัยทัศน์

มีการให้บริการที่มีประสิทธิภาพ รวดเร็ว ได้รับความพึงพอใจจากลูกค้าที่มาใช้บริการกับทางร้านทุกคน ร้านและอุปกรณ์ที่ใช้ในการให้บริการทุกชิ้นสะอาด ได้มาตรฐาน สร้างความน่าเชื่อถือ และสร้างความสัมพันธ์ที่ดีต่อลูกค้าอย่างต่อเนื่อง

พันธกิจ

1. ควบคุมและรักษามาตรฐานการบริการอยู่เสมอ
2. ใส่ใจในความต้องการของลูกค้าทุกคนและให้บริการอย่างเท่าเทียมกัน
3. ใช้วัสดุ อุปกรณ์ที่สะอาด ทันสมัย ได้มาตรฐาน

เป้าหมายทางธุรกิจ

เป้าหมายระยะสั้น

ร้าน Sassy Nail เป็นที่รู้จักของลูกค้า และมีการให้บริการดี ลูกค้าเป้าหมายให้ความสนใจ และมีลูกค้ามาใช้บริการประจำ

เป้าหมายระยะกลาง

ขยายจำนวนลูกค้า เพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาด และเพิ่มประสิทธิภาพของการบริการ

เป้าหมายระยะยาว

รักษาลูกค้าเก่าไว้ และจัดทำกลยุทธ์ด้านส่งเสริมการตลาดเพื่อเพิ่มจำนวนลูกค้าใหม่ๆ ให้มาใช้บริการทำเล็บกับร้าน Sassy Nail มากขึ้น และขยายการบริการโดยมีการขยายผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับการบำรุงดูแลมือ ทำด้วยตนเอง เช่น โลชั่น ชุดสปา เป็นต้น

ปัจจัยแห่งความสำเร็จ

1. มีทำเลที่ตั้งอยู่ใกล้กับสถานบันเทิง มหาวิทยาลัย และตลาดที่มีผู้คนสัญจรไปมา มากมายจึงทำให้มีลูกค้าประจำ
2. มีการสร้างความสัมพันธ์ และมีการบริการอย่างสม่ำเสมอต่อลูกค้า เพื่อลูกค้าจะนำไปพูดแบบปากต่อปาก
3. มีการส่งเสริมการตลาดอยู่เสมอ และตั้งราคาต่ำกว่าคู่แข่ง ทำให้ลูกค้าตัดสินใจเลือกใช้บริการ ได้มากกว่า
4. ร้าน Sassy Nail เป็นผู้นำในเรื่องของแฟชั่นการทำเล็บ มีการนำรูปแบบการทำเล็บ สี และลวดลายใหม่ๆ มาให้ลูกค้าได้เลือกทำอยู่เสมอ

แผนดำเนินการอื่นของธุรกิจ

แผนการปรับปรุงร้าน

หากร้านได้รับความนิยมาจากลูกค้าเป้าหมาย ได้ผลประกอบการเป็นไปตามเป้าหมายที่ได้วางไว้ตั้งแต่ก่อนเริ่มดำเนินงาน ธุรกิจก็จะทำการปรับปรุงและขยายการบริการของร้านให้มีความหลากหลาย ทันสมัย และได้มาตรฐานมากยิ่งขึ้น มีการนำผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวกับการดูแลมือและเท้า

เช่น โลชั่น ชูคสปา เพื่อให้ลูกค้าสามารถซื้อกลับไปใช้ดูแลมือและเท้าด้วยตัวเองได้ที่บ้าน หรืออาจทำการขยายสาขาไปยังเขตใกล้เคียงที่มีลักษณะตลาดและลักษณะของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายใกล้เคียงกัน

แผนการตลาด

ทำการโฆษณาโดยใช้การจัดโปรโมชั่นลดราคาไปพร้อมๆกันเพื่อเพิ่มจำนวนกลุ่มลูกค้าใหม่ๆให้เข้ามาใช้บริการที่ร้าน **Sassy Nail** และสร้างความสัมพันธ์ให้ลูกค้าใหม่เหล่านี้กลายเป็นลูกค้าประจำของทางร้าน

แผนการบริการ

มีการอบรมการทำงานของช่าง โดยการสอนงานกันเองภายในร้าน มีการเปิดโอกาสให้แสดงความคิดเห็นติชมการบริการของกันและกันทุกคน เพื่อเพิ่มคุณภาพในการบริการและความเป็นกันเอง สร้างความสัมพันธ์อันดีในการทำงานร่วมกัน รวมทั้งการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าด้วย



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 5

แผนการตลาด

เป้าหมายทางการตลาด

ร้าน Sassy Nail เป็นที่รู้จักของลูกค้าที่อยู่ในเขตตลาดห้วยขวาง ถนนรัชดาภิเษก กรุงเทพมหานคร หรือพื้นที่ใกล้เคียง และลูกค้าที่สัญจรผ่านไปมาทั่วไป

การกำหนดลูกค้าเป้าหมาย

ลูกค้าผู้หญิง อายุ 18 ปีขึ้นไป มีอาชีพทั่วไป โดยเฉพาะอาชีพที่ต้องใช้รูปร่างหน้าตาเป็นองค์ประกอบ เช่น พริตตี้ พนักงานขายต่างๆ ประชาสัมพันธ์ ดารา นางแบบ ฯลฯ รายได้ตั้งแต่ 7,500 บาทขึ้นไป รวมถึงนักเรียน นักศึกษา ที่อาศัยอยู่ในเขตตลาดห้วยขวาง ถนนรัชดาภิเษก กรุงเทพมหานคร หรือพื้นที่ใกล้เคียง และลูกค้าที่สัญจรผ่านไปมา

กลยุทธ์ทางการตลาด

กลยุทธ์ด้านบริการ

ใช้กลยุทธ์ในการเลือกประเภทการบริการทำเล โดยดูจากความต้องการของลูกค้า ว่าต้องการพื้นที่แบบไหน พอใจที่จะจ่ายค่าบริการในราคาประมาณเท่าใดต่อการใช้บริการหนึ่งครั้ง บริการเสริมที่ต้องการให้มีในร้าน เป็นต้น โดยพยายามหารูปแบบ ลวดลายการพื้นที่เล็บใหม่ๆ ให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าเป้าหมายมากที่สุด และมีระดับราคาให้บริการเริ่มต้นไม่แพงมาก เหมาะกับรายได้ของลูกค้าตั้งแต่ระดับนักศึกษาขึ้นไป

กลยุทธ์ด้านราคา

เป็นการกำหนดราคาที่สามารถแข่งขันได้เมื่อเปรียบเทียบกับราคาของคู่แข่ง โดยการตั้งราคาที่เป็นราคามาตรฐานทั่วไปของร้านพื้นที่เล็บที่มีลักษณะร้านที่เป็นมาตรฐาน และจะไม่ลดราคาค่าบริการให้ถูกลงไปกว่านี้ เนื่องจากร้านอื่นๆที่อยู่ในทำเลเดียวกันจะแข่งขัน โดยการลดราคาค่าบริการ ตาม ทำให้ราคามาตรฐานของการทำเลเล็บต่ำลงซึ่งเป็นการตัดกำไรของตัวเองทางอ้อม

กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

ร้าน Sassy Nail เป็นร้านที่เพิ่งเปิดบริการ จึงยังไม่มีเป็นที่รู้จักของลูกค้า ดังนั้นร้านจึงต้องใช้การโฆษณาและประชาสัมพันธ์เป็นอย่างมากเพื่อให้ลูกค้าได้รับรู้ว่าร้านของเรามีความพร้อมที่จะเปิดให้บริการแก่ลูกค้าทุกคน มีบริการอะไรบ้าง ดีและน่าสนใจอย่างไร ในขั้นแรกร้านของเราจะใช้

วิธีการแจกใบปลิวบอกรายละเอียดเกี่ยวกับร้าน เช่น ทำเลที่ตั้ง ชนิดของการบริการและราคาเป็นต้น และพิเศษหากลูกค้านำไปปลิวมาแสดงเมื่อใช้บริการกับทางร้านลดพิเศษทันที 15% เพื่อเป็นการดึงดูดลูกค้าให้เข้ามาใช้บริการในช่วงแรกๆของการเปิดร้าน และให้ลูกค้าได้เข้ามาทดลองบริการที่มีคุณภาพของร้านและกลับมาใช้บริการอีก นอกจากนี้ยังหวังให้เกิดการประชาสัมพันธ์แบบปากต่อปากหรือ **Word of mouth** เนื่องจากช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งสองช่องทางใช้ต้นทุนไม่มากนัก เหมาะกับธุรกิจที่เพิ่งเปิดดำเนินการและยังไม่มีรายได้ที่แน่นอน

กลยุทธ์ด้านส่งเสริมการตลาด

ธุรกิจมีบัตรสะสมแต้มในการใช้บริการเพื่อส่วนลดเมื่อลูกค้าได้แต้มตามที่กำหนด เช่น ทำเล็บครบ 250 บาท 10 ครั้งมีสิทธิ์ได้รับส่วนลด 100 บาทเมื่อมาใช้บริการกับทางร้านในครั้งต่อไป หรือจัดโปรโมชั่นลดราคาค่าบริการเป็นช่วงๆ อาจเป็นช่วงเทศกาล เช่น ช่วงวาเลนไทน์ มีคู่รักพามาทำเล็บลดราคา 15% หรือคิดราคาค่าบริการเป็นแพ็คเกจ เช่น แพคเกจเล็บกับสปามือ ปกติราคาค่าบริการเริ่มต้นที่ 540 ลดเหลือราคาเริ่มต้นที่ 499 บาท ซึ่งวัตถุประสงค์ทางการตลาดในการทำการส่งเสริมการตลาด คือ รักษาฐานลูกค้าเก่าที่เคยมาใช้บริการหรือมาใช้บริการกับทางร้าน **Sassy Nail** เป็นประจำไว้ และดึงดูดลูกค้าใหม่ๆให้มาใช้บริการมากขึ้น

บทที่ 6 แผนการบริการ

สถานประกอบการในการบริการ

ที่ตั้งสถานที่ อาคาร The Terrace ซอยประชาราษฎร์บำเพ็ญ 2 เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร

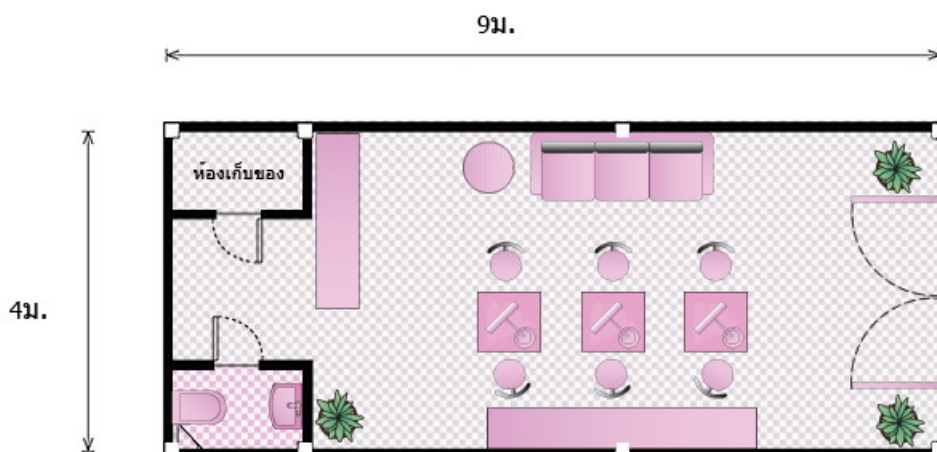
รายละเอียด ร้าน Sassy Nail เปิดให้บริการอยู่ในอาคารพาณิชย์ 2 ชั้นซึ่งตั้งอยู่บริเวณปากซอยประชาราษฎร์บำเพ็ญ 2 ใกล้กับตลาดสดห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร ซึ่งในทำเลที่ตั้งดังกล่าวเป็นทำเลที่มีผู้คนสัญจรผ่านไปมามากมายทั้งกลางวันและกลางคืน โดยเฉพาะกลุ่มคนที่เป็นลูกค้าเป้าหมาย จึงคาดว่าจะสามารถดึงดูดลูกค้าให้เข้ามาใช้บริการได้เป็นอย่างดี

สถานที่ตั้ง



ภาพที่ 2 แสดงสถานที่ตั้งของร้าน Sassy Nail

แผนผังภายในร้าน



ภาพที่ 3 แสดงแผนผังภายในร้าน

รายละเอียดการบริการ

บริการของร้าน Sassy Nail แบ่งตามประเภทและราคา ดังนี้

1. การเพ้นท์เล็บ เป็นการวาดลวดลายลงบนเล็บให้สวยงามตามลวดลายที่ลูกค้าต้องการ อาจเสริมแต่งเพิ่มเติมด้วยจิวเวอรี่ หรือวัสดุอื่นๆ มีราคาค่าบริการแตกต่างกันไปตามความยากง่ายของลวดลาย โดยราคาค่าบริการจะเริ่มต้นที่ 150 บาท
2. การเพ้นท์เล็บแบบ 3D เป็นการวาดลวดลายลงบนเล็บและปั้นอะคริลิกเป็นลวดลายนูนขึ้นมาจากเล็บ ราคาค่าบริการเริ่มต้นที่ 250 บาท
3. การต่อเล็บด้วยเล็บพลาสติก (PVC) เป็นการเสริมต่อเล็บโดยใช้เล็บปลอมที่ทำมาจากพลาสติกนำมาติดบนเล็บจริง ซึ่งการต่อเล็บแบบนี้มีราคาไม่แพง ทำง่าย ใช้เวลาไม่นาน สามารถ

พื้นที่ลวดลายลงบนเล็บได้ แต่เล็บที่ต่อจะมีความคงทนน้อย ราคาค่าบริการจะเริ่มต้นที่ 250 บาท

4. การต่อเล็บด้วยอะคริลิก เป็นการเสริมต่อเล็บด้วยวัสดุที่มีลักษณะเป็นพอง Polymer ผสมกับน้ำยา Monomer เมื่อรวมกันจะแข็งตัวเป็นแผ่นพลาสติกชนิดแข็งที่อยู่บนเล็บ และยื่นยาวออกไปตามลักษณะที่เสริมต่อ จึงมีความคงทน แต่จะใช้เวลาในการทำงาน และมีราคาค่าบริการสูงกว่า คือมีราคาค่าบริการเริ่มต้นที่ 1,000 บาท

5. การทำสปามือ เป็นการทำความสะอาดมือด้วยสครับเพื่อขจัดเซลล์ผิวหนังที่ตายแล้วออก ผสมกับการนวดด้วยน้ำมันหอมเพื่อความผ่อนคลาย และช่วยให้มือ หอม นุ่ม น่าสัมผัส ราคาค่าบริการเริ่มต้นที่ 390 บาท

6. การทำสปาเท้า เป็นการดูแลนอมนเท้าเช่นเดียวกับการทำสปามือ ก็คือเป็นการทำความสะอาดเท้าด้วยสครับเพื่อขจัดเซลล์ผิวหนังที่ตายแล้วออก ผสมกับการนวดด้วยน้ำมันหอมเพื่อผ่อนคลาย และยังช่วยในเรื่องของการกำจัดกลิ่นเท้าด้วย โดยราคาค่าบริการเริ่มต้น 490 บาท



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตัวอย่างการบริการ

ภาพตัวอย่างการบริการพื้นที่เล็บและต่อเล็บแบบต่างๆ

การต่อเล็บแบบ PVC



ภาพที่ 4 แสดงตัวอย่างการต่อเล็บแบบ PVC

การต่อเล็บแบบอะคริลิก



ภาพที่ 5 แสดงตัวอย่างการต่อเล็บแบบอะคริลิก

ภาพตัวอย่างการทำสปามือและสปาเท้า



ภาพที่ 6 แสดงตัวอย่างการทำสปามือและสปาเท้า



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

อุปกรณ์ เครื่องมือ และของตกแต่งในการขายสินค้า

ตารางที่ 5 แสดงอุปกรณ์ เครื่องมือ และของตกแต่งในการขายสินค้า

ลำดับ	รายการ	จำนวน	การใช้งาน	ราคาทุน	อายุ
1	ยาทาเล็บ O.P.I.	120 ขวด	ใช้ในการบริการ	40,680	6 เดือน
2	ยาทาเล็บ	72 ขวด	ใช้ในการบริการ	780	6 เดือน
3	น้ำยาล้างเล็บ	2 แกลลอน	ใช้ในการบริการ	200	1 เดือน
4	สำลี	2 ม้วน	ใช้ในการบริการ	60	1 เดือน
5	ท้อปโล็ค	1 โหล	ใช้ในการบริการ	130	2 เดือน
6	ไม้คูนหนัง	1 โหล	ใช้ในการบริการ	90	3 เดือน
7	ตะไบแบบหยาบ	10 อัน	ใช้ในการบริการ	200	1 เดือน
8	ตะไบแบบละเอียด	5 อัน	ใช้ในการบริการ	100	1 เดือน
9	พู่กันเบอร์ 0	1 โหล	ใช้ในการบริการ	130	ตลอดการใช้งาน
10	จานสี	3 อัน	ใช้ในการบริการ	90	ตลอดการใช้งาน
11	กาว	1 โหล	ใช้ในการบริการ	240	2 เดือน
12	กรรไกรตัดเล็บ	3 อัน	ใช้ในการบริการ	180	ตลอดการใช้งาน
13	กรรไกรตัดหนัง	3 อัน	ใช้ในการบริการ	180	ตลอดการใช้งาน
14	ผ้าขนหนู	1 โหล	ใช้ในการบริการ	180	ตลอดการใช้งาน
15	เล็บ PVC แบบธรรมชาติ(มือ)	1 ถุง	ใช้ในการบริการ	150	2 เดือน
16	เล็บ PVC แบบใส(มือ)	1 ถุง	ใช้ในการบริการ	150	2 เดือน
17	ทิป PVC สีขาว(มือ)	1 ถุง	ใช้ในการบริการ	150	2 เดือน
18	ทิป PVC แบบใส(มือ)	1 ถุง	ใช้ในการบริการ	150	2 เดือน
19	เล็บ PVC แบบธรรมชาติ(เท้า)	1 ถุง	ใช้ในการบริการ	150	2 เดือน
20	เล็บ PVC แบบใส(เท้า)	1 ถุง	ใช้ในการบริการ	150	2 เดือน
21	ทิป PVC สีขาว(เท้า)	1 ถุง	ใช้ในการบริการ	150	2 เดือน
22	ทิป PVC แบบใส(เท้า)	1 ถุง	ใช้ในการบริการ	150	2 เดือน
23	ไม้จิ้มฟัน	1 กล่อง	ใช้ในการบริการ	150	2 เดือน
24	สีอะคริลิก	15 ขวด	ใช้ในการบริการ	3,000	1 ปี
25	สก็อตเทป	2 ม้วน	ใช้ในการบริการ	62	1 เดือน
26	ฟองน้ำ	1 โหล	ใช้ในการบริการ	120	3 เดือน

ตารางที่ 5 แสดงอุปกรณ์ เครื่องมือ และของตกแต่งในการขายสินค้า (ต่อ)

27	ครีมสำหรับทาบำรุงมือและเล็บ	2 ขวด	ใช้ในการบริการ	300	3 เดือน
28	แอลกอฮอล์	1 ขวด	ใช้ในการบริการ	35	3 เดือน
29	กระดาษทิชชู	6 ม้วน	ใช้ในการบริการ	67	3 เดือน
30	กากเพชร	12 ขวด	ใช้ในการบริการ	380	ตลอดการใช้งาน
31	ดอกไม้แห้ง	1 กล่อง	ใช้ในการบริการ	250	1 ปี
32	จิวเวอรี	10,000 เม็ด	ใช้ในการบริการ	6,000	2 ปี
33	ผงอะคริลิกสี	10 ตลับ	ใช้ในการบริการ	1,500	2 ปี
34	น้ำยาดออะคริลิก	1 ขวด	ใช้ในการบริการ	400	6 เดือน
35	น้ำยาล้างฟูกัน	1 ขวด	ใช้ในการบริการ	95	6 เดือน
36	ตะกร้าใส่สำลี	3 ใบ	ใช้ในการบริการ	150	ตลอดการใช้งาน
37	ขวดใส่น้ำยาล้างเล็บ	3 ขวด	ใช้ในการบริการ	450	ตลอดการใช้งาน
38	ตลับใส่จิวเวอรี	2 ชุด	เก็บวัสดุตกแต่งเล็บ	140	ตลอดการใช้งาน
39	น้ำยาเจล	1 ขวด	ใช้ในการบริการ	350	6 เดือน
40	กระดาษฟรอยด์	1 ม้วน	ใช้ในการบริการ	59	3 เดือน
41	ชุดอะคริลิก	2 ชุด	ใช้ในการบริการ	1,695	3 เดือน
42	ชุดสปา	2 ชุด	ใช้ในการบริการ	590	3 เดือน
43	น้ำยารองพื้น	1 โหล	ใช้ในการบริการ	130	2 เดือน
44	ฟอรั่มต่อเล็บมือ	500 ชิ้น	ใช้ในการบริการ	350	1 เดือน
45	ฟอรั่มต่อเล็บเท้า	500 ชิ้น	ใช้ในการบริการ	380	1 เดือน
46	ด้ามเซาะเล็บ	2 อัน	ใช้ในการบริการ	300	6 เดือน
47	แก้วขนาดเล็ก	5 ใบ	ใช้ในการบริการ	75	ตลอดการใช้งาน
48	ตะไบเก็บข้าง	3 อัน	ใช้ในการบริการ	60	6 เดือน
49	ปากกา	2 ด้าม	เขียนบันทึกการขาย	20	ตลอดการใช้งาน
50	สมุดบันทึกบัญชี	1 เล่ม	บันทึกการขาย	40	ตลอดการใช้งาน
51	หนังสือแบบเล็บ	5 เล่ม	ใช้ในการบริการ	2,500	ตลอดการใช้งาน
52	แปลงปิดฝุ่น	3 อัน	ใช้ในการบริการ	540	ตลอดการใช้งาน
53	ฟูกันอะคริลิก	3 อัน	ใช้ในการบริการ	1,050	ตลอดการใช้งาน
54	อ่างล้างมือ,เท้า	2 ใบ	ใช้ในการบริการ	120	ตลอดการใช้งาน
55	ใคร่เป่าเล็บ	2 เครื่อง	ใช้ในการบริการ	1,500	3 ปี
56	เครื่องอบเจล	1 เครื่อง	ใช้ในการบริการ	4,900	5 ปี

ตารางที่ 5 แสดงอุปกรณ์ เครื่องมือ และของตกแต่งในการขายสินค้า (ต่อ)

57	เก้าอี้วางเท้า	3 ตัว	ใช้ในการบริการ	150	ตลอดการใช้งาน
58	หมอนรองมือ	3 ใบ	ใช้ในการบริการ	750	ตลอดการใช้งาน
59	โต๊ะ	3 ตัว	ใช้ในการบริการ	2,700	ตลอดการใช้งาน
60	เก้าอี้	6 ตัว	ใช้ในการบริการ	2,700	ตลอดการใช้งาน
61	คอมพิวเตอร์พร้อมอุปกรณ์	1 ชุด	บันทึกเอกสาร	25,000	5 ปี
62	เครื่องคิดเงิน	1 เครื่อง	คิดรายรับรายจ่าย ของ	200	ตลอดการใช้งาน
63	โทรศัพท์ภายใน	1 ชุด	ติดต่องานต่างๆ	1,000	ตลอดการใช้งาน
64	ชั้นวางของ	2 ตัว	จัดวางอุปกรณ์	1,400	ตลอดการใช้งาน
65	โคมไฟ	3 ตัว	ใช้ในการบริการ	450	ตลอดการใช้งาน
66	ปลั๊กไฟ	2 ชุด	ใช้ในการบริการ	360	ตลอดการใช้งาน

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ข้อมูลการบริการ

ความสามารถในการขายให้บริการของธุรกิจมีขีดการให้บริการสูงสุด 8 คน/วัน มีช่างผู้ให้บริการทั้งหมด 3 คนใช้เวลาในการให้บริการ 1.5 ชั่วโมงต่อคน ซึ่งเฉลี่ยร้าน Sassy Nail มีรายได้จากการให้บริการวันละ 2,630 บาท โดยคิดเฉลี่ยมาจากประมาณการขายรายเดือนซึ่งคาดว่าจะมีรายได้จากการให้บริการเดือนละ 78,900 บาท โดยลูกค้าส่วนใหญ่ที่มาใช้บริการจะเป็นลูกค้าประจำที่พึงพอใจในการให้บริการของร้าน และลูกค้าที่ทราบจากการโฆษณาทางใบปลิว รวมทั้งการพูดแบบปากต่อปากของลูกค้าเอง เวลาในการให้บริการ 12 ชั่วโมงต่อวัน ตั้งแต่เวลา 17.00 น. – 05.00 น. ของทุกวัน

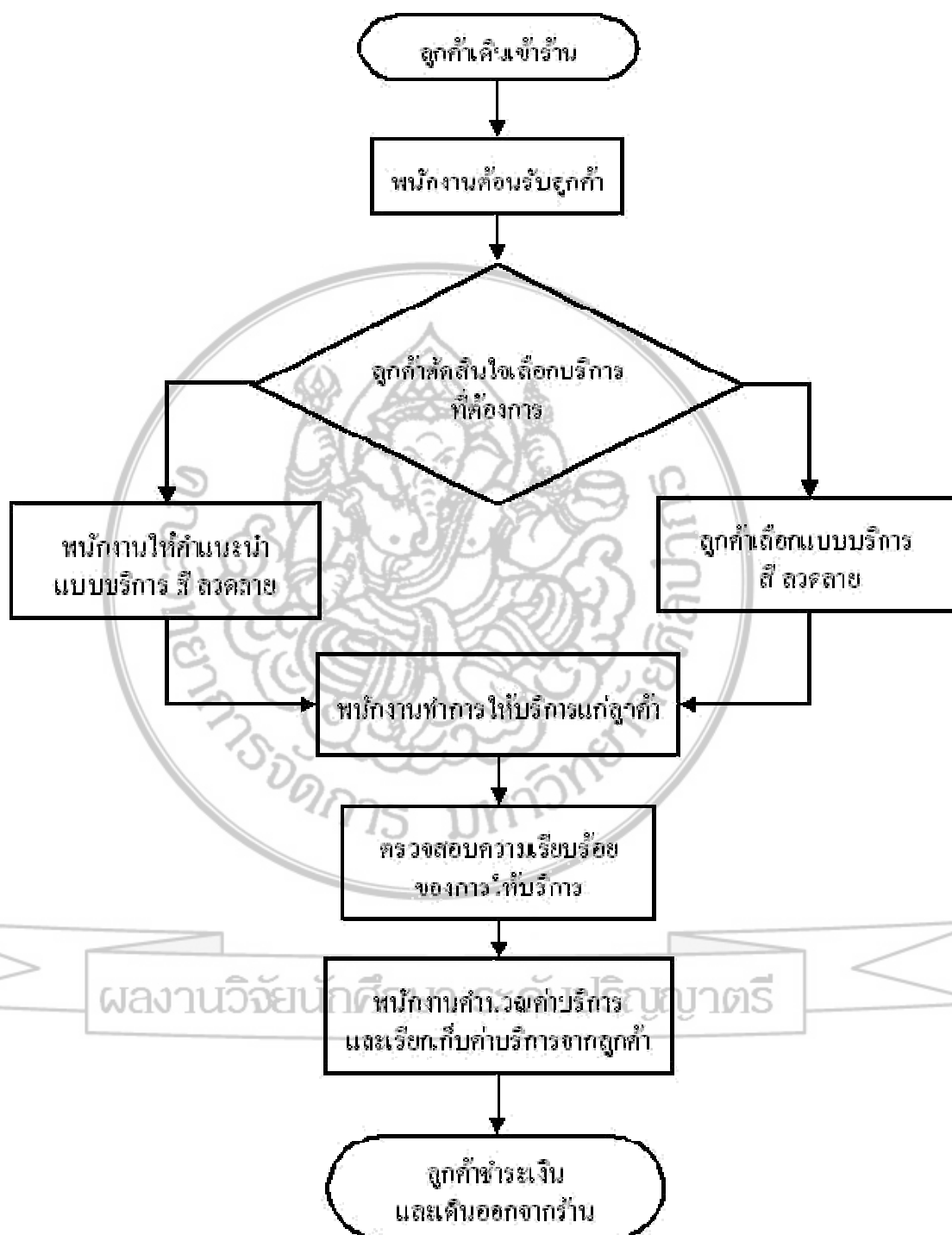
และเป้าหมายของธุรกิจ คือ ร้าน Sassy Nail เป็นที่รู้จักของลูกค้าและครองส่วนแบ่งทางการตลาดการทำเล็บในเขตตลาดห้วยขวาง ถนนรัชดาภิเษกกรุงเทพมหานคร หรือพื้นที่ใกล้เคียง และลูกค้าที่สัญจรผ่านไปมาทั่วไป

ขั้นตอนการบริการ

การให้บริการของธุรกิจเป็นการให้บริการหลายชนิด เช่น บริการเพ้นท์เล็บ ต่อเล็บแบบต่างๆ การทำสปามือ การทำสปาเท้า โดยร้าน Sassy Nail เปิดให้บริการตั้งแต่เวลา 17.00 น. – 05.00 น. ของทุกวัน สาเหตุที่ร้านต้องเปิดให้บริการในช่วงเย็นเนื่องจากลูกค้าส่วนใหญ่ของร้านเป็นลูกค้าที่ทำงานในสถานบันเทิงซึ่งจะเลือกมาใช้บริการในช่วงกลางคืนเนื่องจากเป็นเวลาทำงานหรือเวลาเลิกงาน การให้บริการของร้าน Sassy Nail เริ่มจากวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้าว่าต้องการรับบริการแบบใด โดยขั้นตอนของการบริการดังกล่าวสามารถอธิบายได้ดังนี้

1. ต้อนรับลูกค้าเมื่อลูกค้าเดินเข้าร้าน
2. ลูกค้าเลือกบริการที่ต้องการ ระหว่างที่ลูกค้ากำลังเลือกพนักงานหรือช่างทำเล็บจะแนะนำว่าแต่ละบริการมีรูปแบบอะไรบ้าง มีวิธีการให้บริการอย่างไร ราคาของแต่ละบริการแตกต่างกันอย่างไร
3. เมื่อได้รูปแบบการบริการที่ลูกค้าต้องการแล้ว ลูกค้าจะเลือกสี ลวดลาย หรือองค์ประกอบต่างๆของบริการที่ต้องการ
4. พนักงานทำการให้บริการลูกค้า
5. ตรวจสอบความเรียบร้อยของการให้บริการและสอบถามความพึงพอใจของลูกค้า
6. ลูกค้าชำระค่าบริการ
7. ตรวจสอบความถูกต้องและทอนเงิน
8. กล่าวขอบคุณลูกค้าและเชิญชวนให้ลูกค้ากลับมาใช้บริการกับทางร้านอีกครั้ง
9. ลูกค้าเดินออกจากร้าน

แผนผังกระบวนการบริการ



ภาพที่ 7 แสดงแผนผังกระบวนการบริการ

บทที่ 7
แผนการเงิน

ต้นทุนโครงการและแหล่งที่มาของเงินทุน
ตารางที่ 6 แสดงการประมาณการในการลงทุน

รายการ	รวมจำนวน ทั้งสิ้น (บาท)	แหล่งที่มาของเงินทุน		
		หนี้สิน		ส่วนของ เจ้าของ
		เจ้าหนี้ การค้า	เงินกู้	
1.เงินทุนหมุนเวียน				
1.1 เงินสดสำรองการดำเนินงาน	400,000.00	-	200,000.00	200,000.00
	0.00	400,000.00	-	200,000.00
2.ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์				
2.1 เครื่องใช้สำนักงาน	43,120.00	-	-	43,120.00
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	43,120.00	-	0.00	43,120.00
3.รายจ่ายก่อนการดำเนินงาน				
3.1 รายจ่ายในการเตรียมการ	50,000.00	-	-	20,000.00
รวมรายจ่ายก่อนการดำเนินงาน	50,000.00	-	-	20,000.00
รวมต้นทุนโครงการทั้งสิ้น	493,120.00	-	200,000.00	263,120.00
อัตราส่วนของหนี้สิน : ส่วนของ เจ้าของ	1.00		0.41	0.53

การชำระคืนเงินกู้รายปี

อัตราดอกเบี้ยต่อปี 8%

ตารางที่ 7 แสดงการชำระคืนเงินกู้รายปี

ปีที่	ยอดเงินกู้	ผ่อนชำระคืนเงินต้นปีละ	ดอกเบี้ยจ่าย	รวมเงินต้น+ดอกเบี้ย
1	200,000.00	40,000.00	16,000.00	56,000.00
2	160,000.00	40,000.00	12,800.00	52,800.00
3	120,000.00	40,000.00	9,600.00	49,600.00
4	80,000.00	40,000.00	6,400.00	46,400.00
5	40,000.00	40,000.00	3,200.00	43,200.00
รวม		200,000.00	48,000.00	248,000.00

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ประมาณการทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อมราคา

ตารางที่ 8 ประมาณการทรัพย์สินและค่าเสื่อมราคา

	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
รายการ	จำนวน	ราคาต่อหน่วย	มูลค่ารวมทั้งสิ้น	จำนวน	ราคาต่อหน่วย	อัตราค่าเสื่อมราคาต่อปี	ค่าเสื่อมราคาต่อปี	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ
	(หน่วย)	(บาท)	(บาท)	(หน่วย)	(บาท)	(%)	(บาท)	(สิ้นปีที่ 1)	(สิ้นปีที่ 2)	(สิ้นปีที่ 3)	(สิ้นปีที่ 4)	(สิ้นปีที่ 5)
วัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้ในการบริการ	-											
1 ยาทาเล็บ O.P.I	120	339.00	40,680.00	120	339.00		0.00	40,680.00	40,680.00	40,680.00	40,680.00	40,680.00
2 ยาทาเล็บ	72	10.83	780.00	72	10.83		0.00	780.00	780.00	780.00	780.00	780.00
3 น้ำยาล้างเล็บ	2	100.00	200.00	2	100.00		0.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00
4 สำลี	2	30.00	60.00	2	30.00		0.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00
5 ท็อปโด้	12	130.00	1,560.00	12	130.00		0.00	1,560.00	1,560.00	1,560.00	1,560.00	1,560.00
6 ไม้คูนหนัง	12	7.50	90.00	12	7.50		0.00	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00
7 ตะไบแบบหยาบ	10	20.00	200.00	10	20.00		0.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00
8 ตะไบแบบละเอียด	5	20.00	100.00	5	20.00		0.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 8 ประมาณการทรัพย์สินและค่าเสื่อมราคา (ต่อ)

9	พู่กันเบอร์ ๐	12	10.83	130.00	12	10.83	0.00	130.00	130.00	130.00	130.00	130.00
10	จานสี	3	30.00	90.00	3	30.00	0.00	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00
11	กาว	12	20.00	240.00	12	20.00	0.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00
12	กรรไกรตัดเล็บ	3	60.00	180.00	3	60.00	0.00	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00
13	กรรไกรตัดหนัง	3	60.00	180.00	3	60.00	0.00	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00
14	ผ้าขนหนู	12	15.00	180.00	12	15.00	0.00	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00
15	เล็บ PVC แบบ ธรรมชาติ(มือ)	1	150.00	150.00	1	150.00	0.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00
16	เล็บ PVC แบบใส (มือ)	1	150.00	150.00	1	150.00	0.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00
17	ทิป PVC สีขาว(มือ)	1	150.00	150.00	1	150.00	0.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00
18	ทิปPVC แบบใส(มือ)	1	150.00	150.00	1	150.00	0.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00
19	เล็บ PVC แบบ ธรรมชาติ(เท้า)	1	150.00	150.00	1	150.00	0.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00
20	เล็บ PVC แบบใส(เท้า)	1	150.00	150.00	1	150.00	0.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00

ตารางที่ 8 ประมาณการทรัพย์สินและค่าเสื่อมราคา (ต่อ)

21	ทึป PVC สีขาว(เท้า)	1	150.00	150.00	1	150.00	0.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00
22	ทึป PVC แบบใส(เท้า)	1	150.00	150.00	1	150.00	0.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00
23	ไม้จิ้มฟัน	1	10.00	10.00	1	10.00	0.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00
24	สีอะคริลิก	15	200.00	3,000.00	15	200.00	0.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00
25	สก็อตเทป	2	31.00	62.00	2	31.00	0.00	62.00	62.00	62.00	62.00	62.00
26	ฟองน้ำ	12	10.00	120.00	12	10.00	0.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00
27	ครีมสำหรับบำรุงมือ และเล็บ	2	150.00	300.00	2	150.00	0.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00
28	แอลกอฮอล์	1	35.00	35.00	1	35.00	0.00	35.00	35.00	35.00	35.00	35.00
29	กระดาษทิชชู	6	11.17	67.00	6	11.17	0.00	67.00	67.00	67.00	67.00	67.00
30	กากเพชร	12	31.67	380.00	12	31.67	0.00	380.00	380.00	380.00	380.00	380.00
31	ดอกไม้แห้ง	1	250.00	250.00	1	250.00	0.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00
32	จิ๋ววอรี	20	300.00	6,000.00	20	300.00	0.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00
33	ผงอะคริลิกสี	10	150.00	1,500.00	10	150.00	0.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00
34	น้ำยาลออะคริลิก	1	400.00	400.00	1	400.00	0.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00
35	น้ำยาล้างฟู่กัน	1	95.00	95.00	1	95.00	0.00	95.00	95.00	95.00	95.00	95.00

ตารางที่ 8 ประมาณการทรัพย์สินและค่าเสื่อมราคา (ต่อ)

36	ตะกร้าใส่ลำลี	3	50.00	150.00	3	50.00	0.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00
37	ขวดใส่น้ำยาล้างเล็บ	3	150.00	450.00	3	150.00	0.00	450.00	450.00	450.00	450.00	450.00
38	คลิป์ใส่จิวเวอรี่	2	70.00	140.00	2	70.00	0.00	140.00	140.00	140.00	140.00	140.00
39	น้ำยาเจล	1	350.00	350.00	1	350.00	0.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00
40	กระดาษฟรอยด์	1	59.00	59.00	1	59.00	0.00	59.00	59.00	59.00	59.00	59.00
41	ชุดอะคริลิก	2	1,695.00	3,390.00	2	1,695.00	0.00	3,390.00	3,390.00	3,390.00	3,390.00	3,390.00
42	ชุดสปา	2	590.00	1,180.00	2	590.00	0.00	1,180.00	1,180.00	1,180.00	1,180.00	1,180.00
43	น้ำยารองพื้น	12	10.83	130.00	12	10.83	0.00	130.00	130.00	130.00	130.00	130.00
44	ฟอรั่มค่อเล็บมือ	1	350.00	350.00	1	350.00	0.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00
45	ฟอรั่มค่อเล็บเท้า	1	380.00	380.00	1	380.00	0.00	380.00	380.00	380.00	380.00	380.00
46	ค้ำมเซาะเล็บ	2	150.00	300.00	2	150.00	0.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00
47	แก้วขนาดเล็ก	5	15.00	75.00	5	15.00	0.00	75.00	75.00	75.00	75.00	75.00
48	ตะไบเก็บข้าง	3	20.00	60.00	3	20.00	0.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00
49	ปากกา	2	10.00	20.00	2	10.00	0.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00
50	สมุดบันทึกบัญชี	1	40.00	40.00	1	40.00	0.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00
51	หนังสือแบบเล็บ	5	500.00	2,500.00	5	500.00	0.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00
	รวม	418	8,166.83	67,663.00	418	8,166.83	0.00	67,663.00	67,663.00	67,663.00	67,663.00	67,663.00

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 8 ประมาณการทรัพย์สินและค่าเสื่อมราคา (ต่อ)

	เครื่องใช้สำนักงาน												
52	แปลงปีดฝุ่น	3	180.00	540.00	3	180.00	20%	108.00	432.00	324.00	216.00	108.00	0.00
53	พู่กันอะคริลิก	3	350.00	1,050.00	3	350.00	20%	210.00	840.00	630.00	420.00	210.00	0.00
54	อ่างล้างมือ,เท้า	2	60.00	120.00	2	60.00	20%	24.00	96.00	72.00	48.00	24.00	0.00
55	ไคร์เป้เสียบ	2	750.00	1,500.00	2	750.00	20%	300.00	1,200.00	900.00	600.00	300.00	0.00
56	เครื่องอบเจล	1	4,900.00	4,900.00	1	4,900.00	20%	980.00	3,920.00	2,940.00	1,960.00	980.00	0.00
57	เก้าอี้วางเท้า	3	50.00	150.00	3	50.00	20%	30.00	120.00	90.00	60.00	30.00	0.00
58	หมอนรองมือ	3	250.00	750.00	3	250.00	20%	150.00	600.00	450.00	300.00	150.00	0.00
59	โต๊ะ	3	900.00	2,700.00	3	900.00	20%	540.00	2,160.00	1,620.00	1,080.00	540.00	0.00
60	เก้าอี้	6	500.00	3,000.00	6	500.00	20%	600.00	2,400.00	1,800.00	1,200.00	600.00	0.00
61	คอมพิวเตอร์พร้อมอุปกรณ์	1	25,000.00	25,000.00	1	25,000.00	20%	5,000.00	20,000.00	15,000.00	10,000.00	5,000.00	0.00
62	เครื่องคิดเงิน	1	200.00	200.00	1	200.00	20%	40.00	160.00	120.00	80.00	40.00	0.00
63	โทรศัพท์ภายใน	1	1,000.00	1,000.00	1	1,000.00	20%	200.00	800.00	600.00	400.00	200.00	0.00
64	ชั้นวางของ	2	700.00	1,400.00	2	700.00	20%	280.00	1,120.00	840.00	560.00	280.00	0.00
65	โคมไฟ	3	150.00	450.00	3	150.00	20%	90.00	360.00	270.00	180.00	90.00	0.00
66	ปลั๊กไฟ	2	180.00	360.00	2	180.00	20%	72.00	288.00	216.00	144.00	72.00	0.00
	รวม	36	35,170.00	43,120.00	36	35,170.00	20%	8,624.00	34,496.00	25,872.00	17,248.00	8,624.00	0.00
	รวมทั้งสิ้น		43,336.83	110,783.00		43,336.83		8,624.00	102,159.00	93,535.00	84,911.00	76,287.00	67,663.00

ประมาณการให้บริการรายเดือน

ตารางที่ 9 แสดงการประมาณการให้บริการรายเดือน

รายการ	เดือนที่ 1	เดือนที่ 2	เดือนที่ 3	เดือนที่ 4	เดือนที่ 5	เดือนที่ 6	เดือนที่ 7	เดือนที่ 8	เดือนที่ 9	เดือนที่ 10	เดือนที่ 11	เดือนที่ 12	รวม
จำนวนการให้บริการ (หน่วย)													
พื้นที่เล็บ	150.00	150.00	150.00	150.00	160.00	160.00	160.00	160.00	170.00	170.00	170.00	170.00	1,920.00
ต่อเล็บ อะคริลิก	20.00	20.00	20.00	20.00	25.00	25.00	25.00	25.00	30.00	30.00	30.00	30.00	300.00
ต่อเล็บ PVC	25.00	25.00	25.00	25.00	30.00	30.00	30.00	30.00	35.00	35.00	35.00	35.00	360.00
ทำสปามือ	20.00	20.00	20.00	20.00	25.00	25.00	25.00	25.00	30.00	30.00	30.00	30.00	300.00
ทำสปาเท้า	15.00	15.00	15.00	15.00	20.00	20.00	20.00	20.00	25.00	25.00	25.00	25.00	240.00
รวมจำนวนการให้บริการ	230.00	230.00	230.00	230.00	260.00	260.00	260.00	260.00	290.00	290.00	290.00	290.00	3,120.00
ราคาการให้บริการ (หน่วย)													

ผลงานวิทยนักรศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 9 แสดงการประมาณการให้บริการรายเดือน (ต่อ)

พื้นที่เล็บ (เฉลี่ย)	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00
ต่อเล็บ อะคริลิก	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00
ต่อเล็บ PVC	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00
ทำสปามือ	390.00	390.00	390.00	390.00	390.00	390.00	390.00	390.00	390.00	390.00	390.00	390.00	390.00
ทำสปาเท้า	490.00	490.00	490.00	490.00	490.00	490.00	490.00	490.00	490.00	490.00	490.00	490.00	490.00
รายได้การ ให้บริการ (บาท)													
พื้นที่เล็บ	37,500.00	37,500.00	37,500.00	37,500.00	40,000.00	40,000.00	40,000.00	40,000.00	42,500.00	42,500.00	42,500.00	42,500.00	480,000.00
ต่อเล็บ อะคริลิก	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	300,000.00
ต่อเล็บ PVC	6,250.00	6,250.00	6,250.00	6,250.00	7,500.00	7,500.00	7,500.00	7,500.00	8,750.00	8,750.00	8,750.00	8,750.00	90,000.00
ทำสปามือ	7,800.00	7,800.00	7,800.00	7,800.00	9,750.00	9,750.00	9,750.00	9,750.00	11,700.00	11,700.00	11,700.00	11,700.00	117,000.00
ทำสปาเท้า	7,350.00	7,350.00	7,350.00	7,350.00	9,800.00	9,800.00	9,800.00	9,800.00	12,250.00	12,250.00	12,250.00	12,250.00	117,600.00

ผลงานวิทยนักรศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 9 แสดงการประมาณการให้บริการรายเดือน (ต่อ)

รวมรายได้ สะสม (บาท)	78,900.00	78,900.00	78,900.00	78,900.00	92,050.00	92,050.00	92,050.00	92,050.00	105,200.00	105,200.00	105,200.00	105,200.00	1,104,600.00
เงินได้รับ การ ให้บริการ (บาท)	78,900.00	78,900.00	78,900.00	78,900.00	92,050.00	92,050.00	92,050.00	92,050.00	105,200.00	105,200.00	105,200.00	105,200.00	1,104,600.00

ผลงานวิจัยนักรักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ประมาณการรายได้จากการให้บริการ

ตารางที่ 10 แสดงประมาณการรายได้จากการให้บริการ

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
		เพิ่ม 2 %	เพิ่ม 3%	เพิ่ม 4%	เพิ่ม 5%
จำนวนการ ให้บริการ(หน่วย)					
พื้นที่เล็บ	1,920.00	1,950.00	1,980.00	2,000.00	2,020.00
ต่อเล็บอะคริลิก	300.00	310.00	310.00	310.00	330.00
ต่อเล็บ PVC	360.00	365.00	370.00	375.00	400.00
ทำสปามือ	300.00	305.00	310.00	310.00	330.00
ทำสปาเท้า	240.00	245.00	250.00	250.00	260.00
รวมจำนวนการ ให้บริการ	3,120.00	3,175.00	3,220.00	3,245.00	3,600.00
ราคาการให้บริการ (บาท)					
พื้นที่เล็บ(เฉลี่ย)	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00
ต่อเล็บอะคริลิก	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00
ต่อเล็บ PVC	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00
ทำสปามือ	390.00	390.00	390.00	390.00	390.00
ทำสปาเท้า	490.00	490.00	490.00	490.00	490.00
รายได้จากการ ให้บริการ (บาท)					
พื้นที่เล็บ	480,000.00	487,500.00	495,000.00	500,000.00	505,000.00
ต่อเล็บอะคริลิก	300,000.00	310,000.00	310,000.00	310,000.00	330,000.00
ต่อเล็บ PVC	90,000.00	91,250.00	92,500.00	93,750.00	100,000.00
ทำสปามือ	117,000.00	118,950.00	120,900.00	120,900.00	128,700.00
ทำสปาเท้า	117,600.00	120,050.00	122,500.00	122,500.00	127,400.00

ตารางที่ 10 แสดงประมาณการรายได้จากการให้บริการ (ต่อ)

รวมรายได้สะสม (บาท)	1,104,600.00	1,127,750.00	1,140,900.00	1,147,150.00	1,191,100.00
เงินอุดหนุน ให้บริการ(บาท)	1,104,600.00	1,127,750.00	1,140,900.00	1,147,150.00	1,191,100.00



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ประมาณการต้นทุนการให้บริการ

ตารางที่ 11 แสดงประมาณการต้นทุนการให้บริการ

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ต้นทุนการบริการ(บาท)					
เงินเดือนบุคลากร	288,000.00	288,000.00	288,000.00	288,000.00	288,000.00
ค่าวัสดุสิ้นเปลืองในการผลิต	67,663.00	67,663.00	67,663.00	67,663.00	67,663.00
ค่าไฟฟ้า น้ำประปา	40,000.00	40,000.00	40,000.00	40,000.00	40,000.00
ค่าบำรุงรักษาเครื่องจักรและอุปกรณ์	3,000.00	3,000.00	5,000.00	7,000.00	9,000.00
รวมต้นทุนการบริการ	398,663.00	398,663.00	400,663.00	402,663.00	404,663.00
ค่าเสื่อมราคาในการบริการ (บาท)					
ค่าเสื่อมสินทรัพย์และอุปกรณ์ต่างๆใน ส่วนบริการ	8,624.00	8,624.00	8,624.00	8,624.00	8,624.00
รวมต้นทุนค่าเสื่อมราคาในการบริการ	8,624.00	8,624.00	8,624.00	8,624.00	8,624.00
รวมต้นทุนการบริการทั้งสิ้น	407,287.00	407,287.00	409,287.00	411,287.00	413,287.00
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการบริการ	398,663.00	398,663.00	400,663.00	402,663.00	404,663.00

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

ตารางที่ 12 แสดงประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

รายการ	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
ค่าใช้จ่ายในการบริหารและการขาย (บาท)					
เงินเดือนบุคลากร	180,000.00	180,000.00	180,000.00	180,000.00	180,000.00
ค่าเช่าพื้นที่	280,000.00	180,000.00	180,000.00	180,000.00	180,000.00
ค่าโฆษณาและประชาสัมพันธ์	10,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00
ค่าใช้จ่ายในการติดต่อสื่อสาร	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดอื่นๆ	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการเริ่มแรก	50,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	538,000.00	383,000.00	383,000.00	383,000.00	383,000.00
ค่าเสื่อมราคาส่วนการขายและบริหาร					
ค่าเสื่อมราคาเครื่องใช้สำนักงาน	8,624.00	8,624.00	8,624.00	8,624.00	8,624.00
รวมค่าเสื่อมราคา	8,624.00	8,624.00	8,624.00	8,624.00	8,624.00
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	546,624.00	391,624.00	391,624.00	391,624.00	391,624.00
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการขายและ บริหาร	538,000.0	383,000.00	383,000.00	383,000.00	383,000.00

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ประมาณการงบกำไรขาดทุน

ตารางที่ 13 แสดงประมาณการงบกำไรขาดทุน

รายการ	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
รายได้					
รายได้จากการบริการ	1,104,600.00	1,127,750.00	1,140,900.00	1,147,150.00	1,191,100.00
รวมรายได้	1,104,600.00	1,127,750.00	1,140,900.00	1,147,150.00	1,191,100.00
หัก-ต้นทุนขาย	407,287.00	407,287.00	409,287.00	411,287.00	413,287.00
กำไรขั้นต้น	697,313.00	720,463.00	731,613.00	735,863.00	777,813.00
หัก-ค่าใช้จ่ายในการขาย และบริหาร	538,000.00	383,000.00	383,000.00	383,000.00	383,000.00
กำไรจากการดำเนินงานก่อน หักดอกเบี้ยจ่าย	159,313.00	337,463.00	348,613.00	352,863.00	394,813.00
หัก-ดอกเบี้ยจ่าย	16,000.00	12,800.00	9,600.00	6,400.00	3,200.00
กำไรจากการดำเนินงานก่อน หักภาษีเงินได้	143,313.00	324,663.00	339,013.00	346,463.00	391,613.00
หัก-ภาษีเงินได้บุคคล ธรรมดา	0.00	15,746.30	16,861.30	17,286.30	21,481.30
กำไรสุทธิ	143,313.00	308,916.70	322,151.70	329,176.70	370,131.70
กำไรสะสม	143,313.00	452,229.71	774,381.41	1,103,558.12	1,473,689.82

ตารางแสดงการคำนวณภาษีบุคคลธรรมดา คำนวณจ่ายตามจริง

การคำนวณภาษีเงินได้บุคคล ธรรมดา	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
กำไรก่อนหักภาษีเงินได้	159,313.00	337,463.00	348,613.00	352,863.00	394,813.00
(หัก)ค่าลดหย่อนส่วนตัว	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00
เงินได้พึงประเมินสุทธิ	129,313.00	307,463.00	318,613.00	322,863.00	364,813.00
ช่วงภาษี0-150,000ได้รับการ ยกเว้น	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ช่วงภาษี150,000-500,000 อัตรภาษี 10%	0.00	15,746.30	16,861.30	17,286.30	21,481.30

ตารางที่ 13 แสดงประมาณการงบกำไรขาดทุน (ต่อ)

ช่วงภาษี 500,001-1,000,000 อัตราภาษี 20%	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ช่วงภาษี 1,000,001-4,000,000 อัตราภาษี 30%	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ช่วงภาษี 4,000,000 บาทขึ้นไป อัตราภาษี 37%	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา	0.00	15,746.30	16,861.30	17,286.30	21,481.30



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ประมาณการงบกระแสเงินสด

ตารางที่ 14 แสดงประมาณการงบกระแสเงินสด

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน					
เงินสดรับจากการบริการ	1,104,600.00	1,127,750.00	1,140,900.00	1,147,150.00	1,191,100.00
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการบริการ	(398,663.00)	(398,663.00)	(400,663.00)	(402,663.00)	(404,663.00)
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	(538,000.00)	(383,000.00)	(383,000.00)	(383,000.00)	(383,000.00)
เงินสดจ่ายชำระค่านดอกเบี้ย	(16,000.00)	(12,800.00)	(9,600.00)	(6,400.00)	(3,200.00)
เงินสดจ่ายค่าภาษีเงินได้	0.00	0.00	(15,746.30)	(16,861.30)	(17,286.30)
กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมดำเนินงาน	151,937.00	333,287.00	331,890.70	338,225.70	382,950.70
กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน					
เงินสดจ่ายลงทุนในเครื่องจักรและอุปกรณ์การบริการ	(67,663.00)	0.00	0.00	0.00	0.00
เงินสดจ่ายลงทุนในเครื่องใช้สำนักงาน	(43,120.00)	0.00	0.00	0.00	0.00
กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมลงทุน	(110,783.00)	0.00	0.00	0.00	0.00
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน					
เงินสดรับจากการกู้ยืม	200,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
เงินสดรับจากเจ้าของ	200,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
เงินสดจ่ายชำระคืนเงินกู้	(40,000.00)	(40,000.00)	(40,000.00)	(40,000.00)	(40,000.00)
กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมจัดหาเงิน	360,000.00	(40,000.00)	(40,000.00)	(40,000.00)	(40,000.00)
กระแสเงินสดสุทธิ	401,154.01	293,287.00	291,890.70	298,225.70	342,950.70
บวก กระแสเงินสดต้นงวด	0.00	401,154.01	694,441.01	986,331.72	1,284,557.42
กระแสเงินสดสุทธิปลายงวด	401,154.01	694,441.01	986,331.72	1,284,557.42	1,627,508.13

ประมาณการงบดุล

ตารางที่ 15 แสดงประมาณการงบดุล

รายการ	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
สินทรัพย์					
สินทรัพย์หมุนเวียน					
เงินสดและเงินฝากสถาบันการเงิน	401,154.01	694,441.01	986,331.72	1,284,557.42	1,627,508.13
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	401,154.01	694,441.01	986,331.72	1,284,557.42	1,627,508.13
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน					
อุปกรณ์-สุทธิ	102,159.00	93,535.00	84,911.00	76,287.00	67,663.00
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	102,159.00	93,535.00	84,911.00	76,287.00	67,663.00
รวมสินทรัพย์	503,313.00	787,976.01	1,071,242.71	1,360,844.42	1,695,171.12
หนี้สินหมุนเวียน	0.00				
ภาษีเงินได้ค้างจ่าย	0.00	15,746.30	16,861.30	17,286.30	21,481.30
เงินกู้ระยะยาวที่กำหนดชำระในปี	40,000.00	40,000.00	40,000.00	40,000.00	0.00
รวมหนี้สินหมุนเวียน	40,000.00	55,746.30	56,861.30	57,286.30	21,481.30
หนี้สินไม่หมุนเวียน					
เงินกู้ระยะยาว	120,000.00	80,000.00	40,000.00	0.00	0.00
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	120,000.00	80,000.00	40,000.00	0.00	0.00
รวมหนี้สิน	160,000.00	135,746.30	96,861.30	57,286.30	21,481.30
ส่วนของผู้ถือหุ้น					
ทุน-นางสาวพรทิพย์ รุ่งเร่	200,000.00	200,000.00	200,000.00	200,000.00	200,000.00
กำไรสะสม	143,313.00	452,229.71	774,381.41	1,103,558.12	1,473,689.82
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	343,313.00	652,229.71	974,381.41	1,303,558.12	1,673,689.82
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	503,313.00	787,976.01	1,071,242.71	1,360,844.42	1,695,171.12

การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

ตารางที่ 16 ตารางการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

รายการการวิเคราะห์	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
อัตราส่วนวัดสภาพคล่องทางการเงิน					
อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน (Current Ratio)	10.03	12.46	17.35	22.42	
อัตราส่วนการวัดประสิทธิภาพการใช้สินทรัพย์					
อัตราส่วนหมุนของสินทรัพย์ถาวร	31.41	32.07	32.44	32.62	33.87
อัตราส่วนหมุนของสินทรัพย์รวม	2.19	1.43	1.07	0.84	0.70
อัตราส่วนวัดความสามารถในการก่อหนี้					
อัตราส่วนหนี้ (Debt Ratio)	0.40	0.20	0.10	0.04	0.01
อัตราส่วนหนี้เงินทุน (Debt to Equity Ratio)	0.47	0.21	0.10	0.04	0.01
อัตราส่วนความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย (Interest Coverage Ratio)	9.96	26.36	36.31	55.13	123.38
อัตราส่วนวัดความสามารถในการบริหาร					
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (ROA)	35.73	44.48	32.66	25.63	22.74
อัตรากำไรขั้นต้น (เปอร์เซ็นต์)	63.13	63.88	64.13	64.15	65.30
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน (เปอร์เซ็นต์)	14.42	29.92	30.56	30.76	33.15
ข้อมูลทางการเงินจากการลงทุน					
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)	706,003.64				
อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR)	46.68%				
ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)	2 ปี 1 เดือน				

บทที่ 8

แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง

ตารางที่ 17 แสดงแผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง

ลำดับ	ลักษณะปัญหาหรือความเสี่ยง	ผลกระทบที่จะเกิดขึ้น	แนวทางในการแก้ไข
1.	ต้นทุนในการให้บริการที่สูงขึ้น	ทำให้ได้รับกำไรจากการให้บริการลดลงหรือต้องเพิ่มราคาในการให้บริการ	สร้างความสัมพันธ์ทางการค้ากับร้านขายส่งเพื่อที่จะสามารถซื้อสินค้าในราคาส่ง ซึ่งจะให้มีต้นทุนในการซื้อที่ต่ำกว่า
2.	การลดราคาค่าบริการของกลุ่ม	ลูกค้าบางส่วนอาจไปใช้บริการทำเล็บกับคู่แข่ง	คงราคาเดิมของร้านเราไว้ เนื่องจากการแข่งขันโดยการลดราคาจะเป็นการลดมูลค่าของบริการลงแต่เพิ่มบริการพิเศษเสริมอื่นให้น่าสนใจ เพิ่มสิ่งดึงดูดลูกค้าให้ยังคงเลือกใช้บริการกับร้านของเราต่อไป
3.	ภาวะตกต่ำของเศรษฐกิจ	รายได้จากการบริการลดลง	จัดโปรโมชั่นพิเศษต่างๆ เพื่อกระตุ้นให้ลูกค้ายังคงมาใช้บริการ เช่น พันท์ทังมือทั้งเท้าลดราคา 20%
4.	ขาดช่างทำเล็บ	ให้บริการไม่ทันกับความ ต้องการของลูกค้า	ทำการตกลงกับช่างทำเล็บของร้านว่าหากต้องการลาออกให้แจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 1 เดือนเพื่อที่จะหาช่างมาแทน

บทที่ 9

แผนการปรับปรุงเพื่อเพิ่มขีดความสามารถ

เป็นการแสดงถึงแผนการปรับปรุงเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการประกอบการให้ดีขึ้นกว่าที่เป็นอยู่

1. ขยายสาขาให้เพิ่มขึ้นเพื่อรองรับความต้องการของลูกค้า วิธีการคือ หาทำเลที่ตั้งร้านที่มีคู่แข่งไม่มากนัก แต่มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายอาศัยอยู่หรือสัญจรผ่านไปมาเป็นจำนวนมาก เพื่อที่จ้ะร้านจะดึงดูดลูกค้า และสามารถชิงส่วนแบ่งทางการตลาดในพื้นที่นั้นๆ ได้ไม่ยาก ผลที่คาดว่าจะได้รับคือ ทำให้ร้านมีปริมาณการให้บริการเพิ่มมากขึ้น และขยายฐานลูกค้าไปยังพื้นที่อื่นๆ ซึ่งจะส่งผลต่อรายรับรวมของกิจการทำให้กิจการมีกำไรจากการดำเนินงานเพิ่มมากขึ้น

2. ข้างช่างเพิ่มขึ้น เนื่องจากกิจการมีการขยายสาขาจึงทำให้ต้องมีการเพิ่มปริมาณช่างผู้ให้บริการทำเล็บแก่ลูกค้า วิธีการคือ ประกาศรับสมัครช่างพื้นที่ที่มีความชำนาญ และประสบการณ์ในการพื้นที่เล็บ ผลที่คาดว่าจะได้รับคือ ทำให้ร้านสามารถให้บริการลูกค้าได้เพิ่มมากขึ้นเพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า ทำให้ร้านมีรายได้มากขึ้น และสร้างความพึงพอใจแก่ลูกค้าให้มาใช้บริการในครั้งต่อไป

3. ปรับปรุงตกแต่งร้านให้ทันสมัย และเพิ่มสิ่งอำนวยความสะดวกแก่ลูกค้าในระหว่างรอรับการบริการ วิธีการคือ หาอุปกรณ์หรือเฟอร์นิเจอร์มาจัดวางเพื่อให้ร้านดูทันสมัย สวยงาม หนังสือนั่งอ่านเล่นต่างๆ มาวางไว้ให้ลูกค้าอ่านระหว่างรอ ผลที่คาดว่าจะได้รับคือ สามารถดึงดูดใจลูกค้าให้เข้ามาใช้บริการมากขึ้น และลูกค้าจะสามารถนั่งรอเพื่อจะรับบริการกับร้านในกรณีที่ร้านมีลูกค้ามาก และช่างกำลังให้การบริการลูกค้าเต็มจำนวน

4. เพิ่มทางเลือกให้แก่ลูกค้า วิธีการคือ พยายามหารูปแบบใหม่ในการทำเล็บมาให้ลูกค้าได้เลือกทำอยู่เสมอ ผลที่คาดว่าจะได้รับคือ รักษากลุ่มลูกค้าเดิมที่เคยมาใช้บริการทำเล็บกับทางร้านไว้ได้ และเพิ่มกลุ่มลูกค้าจากการโฆษณาแบบปากต่อปาก

บรรณานุกรม

ฐานเศรษฐกิจ, 17 กันยายน 2551.

รัชกฤษ คล่องพยาบาล. คู่มือการเขียนแผนธุรกิจ. กรุงเทพมหานคร: สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, 2550.

สุทธยา สุขสม. พฤติกรรมผู้บริโภค. กรุงเทพมหานคร: สถาบันราชภัฏนครสวรรค์, 2544.

สุกัญญา ไชยชาญ. หลักการตลาด. กรุงเทพมหานคร: ซี.วี.แอล.การพิมพ์, 2547



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

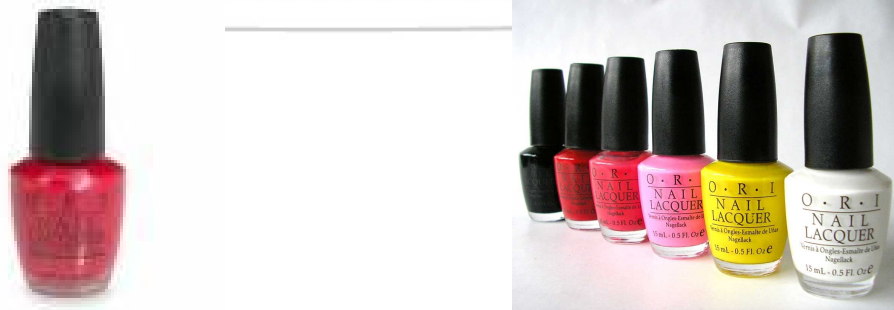


ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

วัสดุและอุปกรณ์ที่ใช้ในการเพ้นท์เล็บ



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



ตัวอย่าง สีทาเล็บ OPI



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

.....ตัวอย่าง กากเพชร จิวเวอรี่ และสติ๊กเกอร์ที่ใช้ในการติดเล็บเพื่อตกแต่งให้เล็บมีความสวยงามมากยิ่งขึ้น



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



ตัวอย่าง หนังสือแบบเล่ม สำหรับให้ลูกค้าเลือกดูหลายที่ต้องการพื้นที่

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ภาพโลโก้ร้าน Sassy Nail



ผลงานวิทยานิพนธ์ ระดับปริญญาตรี



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

อัตราดอกเบี้ยเงินให้สินเชื่อของธนาคารพาณิชย์ ประจำวันที่ 14 พฤศจิกายน 2551

ตารางที่ 17 แสดงอัตราดอกเบี้ยเงินให้สินเชื่อของธนาคารพาณิชย์จดทะเบียนในประเทศไทย

ธนาคาร	MOR	MLR	MRR	สูงสุด*	ผิบนัด*	บัตรเครดิต
กรุงเทพ	7.5	7.25	7.75	11.5	15	20
กรุงไทย	7.5	7.25	7.75	14.75	18	-
กสิกรไทย	7.5	7.25	7.75	18.75	22.75	20
ไทยพาณิชย์	7.5	7.25	7.75	11.75	15	20
กรุงศรีอยุธยา	8	7.5	8	21	28	-
ทหารไทย	8	7.5	8	28	28	20
นครหลวงไทย	7.75	7.5	8	20	28	20
ยูโอบี	8.2	7.75	8.45	28	28	20
ไทยธนาคาร	7.75	7.5	8.125	28	28	-
สแตนดาร์ดชาร์เตอร์ด(ไทย)	8.5	8.25	9.5	28	40	20
ธนชาต	7.75	7.5	8.25	15.75	18	-
ทิสโก้	7.75	7.5	8	28	28	-
เมกะ สากลพาณิชย์	8.75	8	8.5	12	15	-
เกียรตินาคิน	8	7.75	8.25	28	28	-
แลนด์ แอนด์ เฮาส์ เพื่อรายย่อย	7.75	7.25	8	18	21	-
สินเอเชีย	8	7.75	8.25	21	21	-
ไทยเครดิตเพื่อรายย่อย	8.35	7.85	8.35	24	24	-
เอไอจี เพื่อรายย่อย	7.75	7.5	8	28	28	-
เฉลี่ยของธนาคารพาณิชย์จดทะเบียนในประเทศไทย	7.9056	7.5611	8.1486	21.3611	24.0972	20

ที่มา: ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2551

ตารางที่ 18 แสดงอัตราดอกเบี้ยเงินให้สินเชื่อของสาขาธนาคารต่างประเทศ

ธนาคาร	MOR	MLR	MRR	สูงสุด*	ผิคนัด*	บัตรเครดิต
แห่งโตเกียว-มิทซูบิชิ ยูเอฟเจ	10.75	7.75	11	25	25	-
ซีทีแบงก์	-	8.25	14.32	20.32	45.63	20
ซุมิโตโม มิทซูบิชิ แบงกิ้ง คอร์ปอเรชั่น	10.75	7.75	9.25	14.75	15	-
เอช เอส บี ซี	8.25	8.25	8.25	21	32.25	16-20
คอยซ์แบงก์	8.25	8.25	-	20	22	-
เจพีมอร์แกน เชส	8	8	-	13	15	-
คาลิยง	8	8	8.75	13	13.25	-
แห่งอเมริกันแซันแนลเอสโซซีเอชั่น	8	8	8	8	22	-
อินเดียนโอเวอร์ซีส์	8.25	8	8.5	16	18	-
เอบีเอ็น แอมโร เอ็น.วี.	8.5	8.25	-	25	25	-
อาร์ เอช บี	9.25	9	9.25	20	20	-
โอเวอร์ซี-ไซนิสแบงกิ้งคอร์ปอเรชั่น	7.625	7.625	-	15	19	-
แห่งประเทศจีน	8.25	7.25	7.75	11.75	14.75	-
มิซูโฮ คอร์ปอเรต	10.75	7.75	8.75	50	50	-
บีเอ็นพี พารีบาส์	8	8	-	-	19	-
โซซีเยเต้ เจเนรอล	10.75	8.25	-	18	20	-
เฉลี่ยของสาขาธนาคารต่างประเทศ	8.8917	8.0234	9.382	19.388	23.4925	20

ที่มา: ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2551

หมายเหตุ

MLR (Minimum Lending Rate) = อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ สำหรับลูกค้าชั้นดี

MOR (Minimum Overdraft Rate) = อัตราดอกเบี้ยเงินกู้เบิกเกินบัญชี

MRR (Minimum Retail Rate) = อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ สำหรับลูกค้ารายย่อยชั้นดี



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคล

1. อายุ () น้อยกว่า 18 ปี (สิ้นสุดการทำแบบสอบถาม)
 () 18 - 25 ปี () 26 - 30 ปี
 () 31 - 35 ปี () 36 - 40 ปี
 () 41 ปีขึ้นไป
2. สถานะภาพ () โสด () สมรส
 () หย่า () อื่นๆ โปรด
- ระบุ _____ 3. []
3. ระดับการศึกษาสูงสุดของท่าน (เลือกระดับการศึกษาสูงสุดเพียง 1 ข้อ)
 () ประถมศึกษาหรือต่ำกว่า () มัธยมศึกษาตอนต้น
 () มัธยมศึกษาตอนปลายหรือเทียบเท่า () ปวช.
 () ปวส. หรือ อนุปริญญา () ปริญญาตรี
 () ปริญญาโท () ปริญญาเอก
 () อื่นๆ โปรดระบุ _____ 4. []
4. อาชีพ () ข้าราชการ () พนักงานรัฐวิสาหกิจ
 () พนักงานบริษัทเอกชน () กิจการส่วนตัว
 () อื่นๆ โปรดระบุ _____ 5. []
5. รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของท่าน
 () น้อยกว่า 7,500 บาท () 7,501 - 15,000 บาท
 () 15,001 - 30,000 บาท () 30,001 - 40,000 บาท
 () 40,001 - 50,000 บาท () 50,001 บาท ขึ้นไป
- ส่วนที่ 2** พฤติกรรมการเลือกใช้บริการพื้นที่เล็บจากลูกค้า 6. []
6. ค่าใช้จ่ายสูงสุดที่ท่านพอใจที่จะจ่ายในการทำเล็บแต่ละครั้งเท่าไร
 () ต่ำกว่า 200 บาท () 201 - 500 บาท
 () 501 - 1,000 บาท () 1,000 บาทขึ้นไป
7. ท่านยอมใช้เวลาในการทำเล็บแต่ละครั้งสูงสุดนานเท่าไร 7. []
 () 30 นาที () 31 นาที - 1 ชั่วโมง
 () 1-2 ชั่วโมง () 2 ชั่วโมง ขึ้นไป
8. ถ้าท่านใช้บริการพื้นที่เล็บบริเวณเขตห้วยขวางท่านใช้บริการกับร้านใด 8. []
 () ร้าน My Nail () ร้าน Pepper
 () ร้าน Nice Nail
9. หากมีร้านพื้นที่เล็บเปิดใหม่ในบริเวณเขตห้วยขวางท่านจะทดลองใช้บริการหรือไม่ 9. []
 () ทดลองใช้บริการ () ไม่ทดลองใช้บริการ

10. ปัจจัยต่อไปนี้ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในการเลือกใช้บริการร้านพื้นที่เล็กมากน้อยเพียงใด

10. []

ปัจจัย	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
1. รูปแบบและลวดลายพื้นที่เล็ก					
2. ราคาเหมาะสม					
3. สถานที่ในการให้บริการ					
4. การบริการหรือแนะนำของผู้ให้บริการ					
5. การส่งเสริมการขาย					

11. รายการส่งเสริมการขายต่อไปนี้ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจใช้บริการพื้นที่เล็กมากน้อยเพียงไร

11. []

รายการส่งเสริมการขาย	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
1. มีส่วนลด					
2. มีการสะสมแต้ม					

12. ท่านมีค่าใช้จ่ายในการพื้นที่เล็กโดยเฉลี่ยทั้งหมดต่อเดือน

12. []

- () น้อยกว่า 500 บาท () 501 - 1,000 บาท
 () 1,001 - 1,500 บาท () 1,501 - 2,000 บาท
 () 2,001 บาท ขึ้นไป

13. ในปัจจุบันท่านพบปัญหาใดบ้างในการใช้บริการพื้นที่เล็ก (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

13. []

- () รูปแบบและลวดลายไม่ตรงกับความต้องการ () ราคาไม่เหมาะสม
 () สถานที่ให้บริการไม่สะดวกสบาย () การให้บริการของร้าน
 () ไม่มีการส่งเสริมการขาย () วัสดุอุปกรณ์ในการให้บริการ

ไม่ได้

มาตรฐาน

- () รอรับการบริการนานเกินไป () อื่นๆ โปรด

ระบุ _____

14. ท่านต้องการบริการเสริมใดบ้างในระหว่างการทำเล็บหรือระหว่างรอคิวในการให้บริการทำเล็บ

14. []

- () โททส์น () นิตยสาร
 () อื่นๆ โปรดระบุ _____

15. ท่านมีความถี่ในการพื้นที่เสียบโดยเฉลี่ยต่อเดือนเท่าใด

() 2-3 ครั้ง

() 3-5 ครั้ง

() 5 ครั้งขึ้นไป

“ขอขอบพระคุณทุกท่านที่กรุณาให้ความร่วมมือตอบแบบสอบถามนี้เป็นอย่างสูง”

15. []



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

สรุปแบบสอบถาม

ข้อมูลที่ได้ศึกษาได้มาจากการแจกแบบสอบถามในเขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร จำนวน 50 ราย โดยทำการสุ่มตัวอย่างอย่างง่ายจากนั้นได้นำข้อมูลมาทำการวิเคราะห์เพื่อที่จะทราบถึงปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อพฤติกรรมการใช้บริการพื้นที่เล็บ ในเขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร จากกลุ่มตัวอย่าง 50 คน ซึ่งแบบสอบถามนี้ได้แบ่งคำถามออกเป็น 2 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคล

1.) ระดับอายุ แบ่งออกเป็น

- อายุระหว่าง 18 - 25 ปี ร้อยละ 35
- อายุระหว่าง 26 - 30 ปี ร้อยละ 29
- อายุระหว่าง 31 - 35 ปี ร้อยละ 15
- อายุระหว่าง 36 - 40 ปี ร้อยละ 13
- อายุ 40 ปีขึ้นไป ร้อยละ 8

2.) สถานภาพการสมรส แบ่งออกเป็น

- โสด ร้อยละ 71.75
- สมรส ร้อยละ 24.5
- หย่า ร้อยละ 2.5
- หม้าย ร้อยละ 1.25

3.) ระดับการศึกษา แบ่งเป็น

- มัธยมศึกษาตอนต้น ร้อยละ 3.75
- มัธยมศึกษาตอนปลายหรือเทียบเท่า ร้อยละ 8.75
- ปวช. ร้อยละ 13.75
- ปวส. หรือ อนุปริญญา ร้อยละ 15
- ปริญญาตรี ร้อยละ 56.25
- ปริญญาโท ร้อยละ 2.5

4.) อาชีพ แบ่งออกเป็น

- ข้าราชการ ร้อยละ 3.75

- พนักงานรัฐวิสาหกิจ ร้อยละ 4
- พนักงานบริษัทเอกชน ร้อยละ 55.5
- กิจการส่วนตัว ร้อยละ 15.25
- นักเรียน/นักศึกษา ร้อยละ 20.5
- แม่บ้าน ร้อยละ 1.75

5.) รายได้ต่อเดือน แบ่งออกเป็น

- น้อยกว่า 7,500 บาท ร้อยละ 5.25
- 7,501 – 15,000 บาท ร้อยละ 24
- 15,001 – 30,000 บาท ร้อยละ 51
- 30,001 – 40,000 บาท ร้อยละ 11.5
- 40,001 – 50,000 บาท ร้อยละ 5
- 50,001 บาท ขึ้นไป ร้อยละ 3.25

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมการเลือกใช้บริการพื้นที่เล็บของลูกค้า

6.) สัดส่วนของกลุ่มตัวอย่างที่มีค่าใช้จ่ายในการทำเล็บแต่ละครั้ง

- ต่ำกว่า 200 บาท ร้อยละ 2.25
- 201 – 500 บาท ร้อยละ 47
- 501 – 1,000 บาท ร้อยละ 47
- 1,000 บาทขึ้นไป ร้อยละ 1.75

7.) สัดส่วนของกลุ่มตัวอย่างยอมใช้เวลาในการทำเล็บแต่ละครั้งสูงสุด

- 30 นาที ร้อยละ 2
- 31 นาที - 1 ชั่วโมง ร้อยละ 15
- 1 - 2 ชั่วโมง ร้อยละ 35
- 2 ชั่วโมง ขึ้นไป ร้อยละ 48

8.) สัดส่วนของกลุ่มตัวอย่างที่ใช้บริการพื้นที่เล็บบริเวณเขตห้วยขวาง

- ร้าน My Nail ร้อยละ 30

●ร้าน Pepper ร้อยละ 15

●ร้าน Nice Nail ร้อยละ 55

9.) สักส่วนของกลุ่มตัวอย่างที่จะทดลองใช้บริการพื้นที่เล็บหากมีการเปิดร้านใหม่ บริเวณเขตห้วยขวาง

●ทดลองใช้บริการ ร้อยละ 75.5

●ไม่ทดลองใช้บริการ ร้อยละ 24.5

10.) ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในการเลือกใช้บริการร้านพื้นที่เล็บพบว่ารูปแบบและลวดลายพื้นที่เล็บมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อมากที่สุด ส่วนราคาและการบริการหรือแนะนำของผู้ให้บริการมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการร้านพื้นที่เล็บรองลงมา

11.) รายการส่งเสริมการขายที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจใช้บริการพื้นที่เล็บมากที่สุด คือ การมีส่วนลด ส่วนการสะสมแต้มมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจใช้บริการพื้นที่เล็บรองลงมา

12.) จากการสำรวจพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนมากมีค่าใช้จ่ายในการพื้นที่เล็บโดยเฉลี่ยต่อเดือน

●น้อยกว่า 500 บาท ร้อยละ 5

●501 - 1,000 บาท ร้อยละ 25

●1,001 - 1,500 บาท ร้อยละ 15

●1,501 - 2,000 บาท ร้อยละ 25

●2,001 บาท ขึ้นไป ร้อยละ 30

13.) ปัญหาส่วนใหญ่ที่พบในการใช้บริการพื้นที่เล็บมากที่สุด คือ การให้บริการของร้านและรูปแบบและลวดลายไม่ตรงกับความต้องการ ปัญหารองลงมา คือ สถานที่ให้บริการไม่สะดวกสบาย วัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการให้บริการไม่ได้มาตรฐานและรอรับการบริการนานเกินไป ส่วนปัญหาที่พบน้อยที่สุด คือ ราคาไม่เหมาะสมและไม่มีการส่งเสริมการขาย

14.) จากการสำรวจพบว่าบริการเสริมที่กลุ่มตัวอย่างส่วนมากต้องการในระหว่างการทำเล็บหรือระหว่างรอคิวในการให้บริการทำเล็บ คือ โทรท์สน์มากที่สุด รองลงมา คือ นิยายสารหรือหนังสืออ่านเล่นอื่นๆ

ประวัติผู้ศึกษา

ชื่อ-นามสกุล นางสาวพรทิพย์ รุ่งเร่
 ที่อยู่ 52/7 ม.3 ต.หนองปรือ อ.บางละมุง จ.ชลบุรี 20150
 ประวัติการศึกษา
 พ.ศ. 2547 สำเร็จการศึกษาระดับชั้นมัธยมตอนปลายจาก โรงเรียนโพธิสัมพันธ์พิทยาคาร จังหวัดชลบุรี
 พ.ศ. 2548 ศึกษาอยู่ที่ คณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี