แผนธุรกิจ ร้าน ธาราธาร สปา

โดย

นางสาวกรรณิกา ทองคำ

นายทัศน์ศรัณย์ วัฒนชยังกูร

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

แผนธุรกิจนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชา 761 430จุลนิพนธ์

ตามหลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2555

แผนธุรกิจ ร้าน ธาราธาร สปา

โดย

นางสาวกรรณิกา ทองคำ

นายทัศน์ศรัณย์ วัฒนชยังกูร

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

แผนธุรกิจนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชา 761 430จุลนิพนธ์

ตามหลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2555

ที่ประชุมสาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร พิจารณาแล้วอนุมัติให้แผนธุรกิจ เรื่อง "ร้าน ธาราธาร สปา" เสนอโดยนายทัศน์ศรัณย์ วัฒนชยังกูรและนางสาวกรรณิกา ทองคำ มีคุณค่าเพียงพอที่จะเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชาจุลนิพนธ์ ตามหลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ

……..

(อาจารย์นพดล โตวิชัยกุล)

รักษาราชการแทน

หัวหน้าสาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

วันที่ ……. เดือน …… พ.ศ. .....

อาจารย์ที่ปรึกษา

อาจารย์ ดร. เกริกฤทธิ์ อัมพะวัต

คณะกรรมการสอบจุลนิพนธ์

..... ประธานกรรมการ

(อาจารย์ภาวิณี กาญจนาภา)

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

..... กรรมการ

(อาจารย์ ดร. เกริกฤทธิ์ อัมพะวัต)

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

..... กรรมการ

(อาจารย์อัมรินทร์เทวตา)

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

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

12520004, 12520052 :สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

คำสำคัญ: ธาราธาร สปา/ ธุรกิจสปา

กรรณิกา ทองคำ และนายทัศน์ศรัณย์ วัฒนชยังกูร: ธาราธาร สปา.อาจารย์ที่ปรึกษา:อาจารย์ ดร. เกริกฤทธิ์ อัมพะวัต. 100 หน้า.

บทสรุปผู้บริหาร

ธุรกิจร้านสปา เป็นธุรกิจที่มีผู้ให้ความสนใจที่จะลงทุนอยู่มาก และก็กำลังเป็นที่แพร่หลายตามโรงแรมและรีสอร์ทต่างๆมากมาย เนื่องจากสังคมที่มีการแข่งขันสูงได้สร้างความเครียดในการทำงานหรือการดำเนินธุรกิจและปัญหาด้านสุขภาพมากขึ้น เช่น ปัญหาการเมือง สังคม เศรษฐกิจ การว่างงาน และปัญหาครอบครัวจึงทำให้พฤติกรรมการดูแลสุขภาพของผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงไปอย่างมากโดยเฉพาะความต้องการความผ่อนคลายในรูปแบบต่างๆ เพื่อบรรเทาความเครียดที่เกิดขึ้น เช่น การออกกำลังกาย การเต้นแอโรบิค การเล่นโยคะ การดื่มเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพ และที่กำลังเป็นที่นิยมในขณะนี้ ก็คือ การเข้าไปใช้บริการในสปา

ร้าน ธาราธาร สปา ตั้งอยู่บริเวณอำเภอเมืองนครปฐม พื้นที่ประมาณ 200 ตารางวา โดยรูปแบบอาคารจะเป็นเรือนไทยประยุกต์ โดยผสมผสานกันทั้งภายในและภายนอกอย่างกลมกลืน

การบริหารบุคลากร ร้าน ธาราธาร สปา มีบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญในด้านการให้บริการ โดยบุคลากรทั้งหมดมีความรู้เรื่องสุขภาพ ประกอบกับมีใจรักในงานบริการ บุคลากรผ่านการฝึกอบรมและได้รับรองมาตรฐานจากกระทรวงสาธารณสุข

ลูกค้าเป้าหมายของร้าน ธาราธาร สปา คือกลุ่มบุคคลทั่วไป ทั้งเพศชายและหญิง มีอายุตั้งแต่ 25 ปีขึ้นไป โดยมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนอยู่ที่ 10,001-20,000 บาท ซึ่งอาศัยอยู่ในบริเวณอำเภอเมืองนครปฐม หรือบริเวณใกล้เคียง มีความต้องการที่จะผ่อนคลายความเครียด

ด้านการแข่งขันในบริเวณนี้ยังมีการแข่งขันไม่มาก ส่วนใหญ่จะเป็นร้านนวด ร้านเสริมสวยเป็นจำนวนมาก และราคาจะอยู่ในระดับปานกลางถึงระดับสูง

กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ จะเน้นไปที่การเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ทางธรรมชาติเป็นส่วนใหญ่ เพื่อให้ลูกค้ามั่นใจในความปลอดภัยจากการใช้สารเคมีในการนวด ด้านราคา จะกำหนดราคาให้ต่ำกว่าคู่แข่ง เนื่องจากว่าต้องการที่จะแนะนำบริการให้เข้าสู่ตลาดเพื่อให้เกิดการทดลองใช้ ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย จะเน้นไปที่การตกแต่งสถานที่ให้มีความเป็นธรรมชาติ เพื่อให้ลูกค้าเกิดความรู้สึกสบายและผ่อนคลายเมื่อมาใช้บริการ ด้านการส่งเสริมการตลาด จะมีการประชาสัมพันธ์เพื่อให้เป็นที่รู้จัก การมอบส่วนลดพิเศษสำหรับลูกค้าที่มาใช้บริการ มีการให้สิทธิพิเศษสำหรับการมาใช้บริการครบ 10 ครั้งฟรี 1 ครั้ง เพื่อเป็นการจูงใจให้ลูกค้ามาใช้บริการ

ธุรกิจร้าน ธาราธาร สปาใช้เงินลงทุนเริ่มแรกในโครงการทั้งสิ้นเท่ากับ 4,807,560.00บาท ผลการดำเนินงานเมื่อผ่านไปห้าปีประมาณการว่า มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ15,173,332.28 บาท อัตราผลตอบแทนภายในเท่ากับร้อยละ 49 และมีระยะเวลาในการคืนทุน 2 ปี7เดือน

ลายมือชื่อนักศึกษา 1.....2.....

ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา .....

กิตติกรรมประกาศ

แผนธุรกิจนี้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดีโดยได้รับความดูแลเอาใจใส่อย่างดียิ่ง จากอาจารย์ ดร.เกริกฤทธิ์ อัมพะวัต อาจารย์ที่ปรึกษาในการทำแผนธุรกิจ ที่กรุณาเสียสละเวลาในการให้คำปรึกษา แนะนำ ซึ่งผู้จัดทำรู้สึกซาบซึ้งในความเอื้ออาทรของอาจารย์เป็นอย่างยิ่ง รวมทั้งอาจารย์ประพล เปรมทองสุข ที่มีความห่วงใย ให้ความใส่ใจ และคอยกระตุ้นให้เกิดการทำงานตลอดเวลา จึงขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงมา ณ ที่นี้ และผู้จัดทำขอขอบพระคุณอาจารย์ภาวิณี กาญจนาภา และอาจารย์อัมรินทร์เทวตา ที่กรุณาสละเวลามาเป็นกรรมการในการสอบจุลนิพนธ์ในครั้งนี้ ในการนี้ผู้จัดทำขอขอบพระคุณ คุณอัจฉราวดี พูนผล ที่ช่วยเหลือในด้านการให้ข้อมูลของธุรกิจสปา ขอขอบคุณทุกๆ ท่าน ที่ให้ความเอื้อเฟื้อในการตอบแบบสอบถาม

สุดท้ายนี้ขอกราบขอบพระคุณคุณพ่อ คุณแม่ ที่ให้ความห่วงใย และให้ความอนุเคราะห์ในเรื่องค่าใช้จ่าย อีกทั้งยังเป็นแรงบันดาลใจที่สำคัญในการทำงานจนสำเร็จสมบูรณ์

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

สารบัญ

หน้า

บทสรุปผู้บริหาร..... ค
กิตติกรรมประกาศ..... ง
สารบัญตาราง..... ช
สารบัญภาพ..... ซ
บทที่
1 วัตถุประสงค์ในการนำเสนอธุรกิจ..... 1
2 ความเป็นมาของธุรกิจ..... 2
ประวัติของกิจการ..... 2
รายชื่อหุ้นส่วนและสัดส่วนการถือครอง..... 3
ประวัติผู้ประกอบการ..... 3
ชื่อกิจการและสถานที่ตั้ง..... 3
ขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน..... 4
3 การวิเคราะห์อุตสาหกรรมและการวิเคราะห์ตลาด..... 5
สภาวะอุตสาหรรม..... 5
สภาวะตลาด..... 6
การแบ่งส่วนตลาด..... 6
ตลาดเป้าหมาย..... 9
ขนาดของตลาดและแนวโน้มตลาด..... 9
ลักษณะลูกค้า..... 9
ความต้องการและปริมาณบริการ..... 9
สภาพการแข่งขัน..... 10
คู่แข่งขัน..... 10
ส่วนแบ่งการตลาด..... 11
การวิเคราะห์ SWOT..... 11
4 แผนการบริหารจัดการ..... 14
รายละเอียดของธุรกิจ..... 14
แผนผังองค์กร..... 15
วิสัยทัศน์..... 18

ผลงานนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาระดับปริญญาตรี

บทที่ หน้า

พันธกิจ 18
เป้าหมายทางธุรกิจ 18
ปัจจัยแห่งความสำเร็จ 18
5 แผนการตลาด 20
กลยุทธ์ระดับธุรกิจ 20
คุณลักษณะการบริการ 20
กลยุทธ์ทางการตลาด 24
เป้าหมายทางการตลาด 26
6 แผนการบริการ 27
สถานประกอบการในการบริการ 27
ที่ตั้งสถานที่ 27
การออกแบบภายในร้าน 27
อุปกรณ์และเครื่องมือในการบริการ 28
วัสดุในการให้บริการ 29
วัตถุดิบทางตรงในการบริการ 30
กำลังการบริการ 30
ขั้นตอนการให้บริการลูกค้า 31
7 แผนการเงิน 32
8 แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง 47
9 แผนการปรับปรุงเพื่อเพิ่มขีดความสามารถ 48
รายการอ้างอิง 49
ภาคผนวก 50
ภาคผนวก ก แบบสอบถาม 51
ภาคผนวก ข ผลการวิจัย 55
ประวัติผู้จัดทำ 68

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
1	รายชื่อหุ้นส่วน และสัดส่วนการถือครอง…….....	2
2	ขั้นตอนการดำเนินการ……..……..	3
3	การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน……...…….	11
4	การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก……	12
5	รายนามคณะกรรมการ……..……..	14
6	จำนวนบุคลากรและค่าใช้จ่ายบุคลากรของธุรกิจ……	17
7	การเปรียบเทียบคู่แข่ง……..	24
8	อุปกรณ์และเครื่องมือในการบริการ……	28
9	วัสดุในการให้บริการ……..	29
10	รายชื่อแหล่งจัดจำหน่ายวัตถุดิบ……..	30
11	ต้นทุนโครงการและแหล่งที่มาของเงินทุน……..	32
12	การประมาณการทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อมราคา……	33
13	ประมาณการขายรายเดือน……	35
14	ประมาณการรายได้จากการบริการ……..……..	37
15	ตารางแสดงการประมาณเงินเดือนของพนักงาน……	38
16	ประมาณการต้นทุนวัตถุดิบทางตรง……..……..	39
17	ประมาณการต้นทุนการบริการ……	40
18	ประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริการ……..	41
19	ประมาณการงบกำไรขาดทุน……..	42
20	การคำนวณภาษีเงินได้นิติบุคคล……	43
21	ประมาณการงบกระแสเงินสด……	43
22	ประมาณการงบดุล……..	45
23	การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน……	46
24	แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง……..……..	47
25	แผนการปรับปรุงเพื่อเพิ่มขีดความสามารถ……	48

ผลงานนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา ระดับปริญญาตรี

สารบัญภาพ

ภาพที่		หน้า
1	การนวดแบบแผนไทย	24
2	การนวดแบบจีน	25
3	การนวดแบบญี่ปุ่น	25
4	การนวดแบบอินเดีย	26
5	การนวดแบบขจัดพิษ	26
6	การนวดแบบอะโรมาเทอราปี	27
7	การนวดฝ่าเท้า	27
8	การออกแบบภายในร้าน	33
9	กระบวนการบริการ	35

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 1
วัตถุประสงค์ในการนำเสนอธุรกิจ

วัตถุประสงค์

1. เพื่อการเตรียมความพร้อมในการเริ่มต้นธุรกิจ
2. เพื่อการบริหารจัดการธุรกิจ เพราะการวางแผนล่วงหน้าออกมาในรูปของการจัดทำแผนธุรกิจ และมีแผนสำรองจะช่วยลดความเสี่ยงทางธุรกิจที่เกิดจากปัจจัยภายนอก
3. เพื่อเป็นแนวทางในการดำเนินธุรกิจ
4. เพื่อให้ผู้ประกอบการมีการลำดับความคิด การเตรียมความพร้อม เพื่อเริ่มประกอบธุรกิจ

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 2
ความเป็นมาของธุรกิจ

ประวัติของกิจการ

ธาราธาร สปา ก่อตั้งขึ้นเมื่อ วันที่ 1 มีนาคม พ.ศ.2556 โดยเป็นการร่วมมือกันทำธุรกิจขนาดย่อมของนางสาวกรรณิกา ทองคำ และนายทัศน์ศรัณย์ วัฒนชยังกูร ที่มีใจรักในงานบริการประเภทธุรกิจบริการ จึงได้ร่วมกันทำธุรกิจเป็นของตนเอง โดยเปิดเป็นสถานบริการสปาขนาดกลางบนพื้นที่200 ตารางวา ณ บ้านเลขที่423/1 ถนนทรงพลตำบลลำพยา อำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม73000เนื่องจากเป็นที่ดินของตนเองโดยมีแนวคิดที่ว่าในยุคเศรษฐกิจที่กำลังฟื้นฟูอย่างปัจจุบันผนวกกับความร้อนแรงของการเมืองในบ้านของเราที่ผ่านมาทำให้คนเป็นโรคเครียดหลายคน(อภิชัย มงคล, 2555)ต่างหาวิธีเพื่อผ่อนคลายความเครียดในขณะที่ผู้หญิงก็ยังให้ความสนใจในเรื่องของความสวยงามทำให้สถานเสริมความงาม คลินิกหรือสปา ก็ยังอยู่ได้โดยเฉพาะธุรกิจอย่างหลังเป็นธุรกิจที่จะสามารถเติบโตต่อไปได้ดีแต่นั่นก็ต้องอาศัยความเชื่อมั่นจากการบริการและคุณภาพที่ต้องสามารถตอบสนองลูกค้าได้เป็นอย่างดี

ปัจจุบันบุคคลต่างๆโดยเฉพาะผู้หญิงไม่ได้เน้นความสวยงามแต่เพียงอย่างเดียวแต่ยังให้ความสนใจและความสำคัญในเรื่องของการดูแลและสุขภาพร่างกายมากขึ้นจึงเป็นสาเหตุที่ทำให้ผู้ประกอบการมองเห็นโอกาสที่จะทำธุรกิจสปาเพื่อสุขภาพและความงามแบบครบวงจรขึ้นยิ่งช่วงนี้บุคคลส่วนใหญ่เครียดทั้งจากปัญหาทางเศรษฐกิจ ปัญหาการว่างงาน ปัญหาครอบครัว ปัญหาสังคม และปัญหาอื่นๆ (ศูนย์วิจัยมหาวิทยาลัยกรุงเทพ, 2555)ซึ่งปัญหาเหล่านี้นำมาซึ่งความทุกข์ความเดือดร้อนใจจนเกิดเป็นความเครียดจึงเป็นปัจจัยที่ธุรกิจสปาขนาดกลางและเป็นบริการสปาแบบครบวงจรแบบ Day Spa ซึ่งมีราคาปานกลางเหมาะสำหรับลูกค้าในทุกระดับ

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

รายชื่อหุ้นส่วน และสัดส่วนการถือครอง

ตารางที่ 1 รายชื่อหุ้นส่วน และสัดส่วนการถือครอง

ลำดับที่	ชื่อ – นามสกุล	ตำแหน่งในกิจการ	จำนวนหุ้น	สัดส่วน(%)
1	นางสาวกรรณิกา ทองคำ	ผู้จัดการ	5,000	50
2	นายทัศน์ศรัณย์ วัฒนชยังกูร	ผู้จัดการ	5,000	50

ประวัติผู้ประกอบการ

ลำดับที่ 1

ชื่อ-นามสกุล นางสาวกรรณิกา ทองคำ

การศึกษา ระดับประถม จาก โรงเรียนอนุบาลยโสธร

ระดับมัธยม จาก โรงเรียนยโสธรพิทยาคม

ระดับปริญญาตรี จาก มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี คณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

ลำดับที่ 2

ชื่อ-นามสกุล นายทัศน์ศรัณย์ วัฒนชยังกูร

การศึกษา ระดับประถม จาก โรงเรียนอนุบาลสุธีธร

ระดับมัธยม จากโรงเรียนสาธิตมหาวิทยาลัยศิลปากร

ระดับปริญญาตรี จาก มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี คณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ชื่อกิจการและสถานที่ตั้ง

ชื่อ ธาราธาร สปา (Tharathan Spa)

สถานที่ตั้ง 423/1 ถนนทรงพล ตำบลลำพยา อำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม 73000

ลักษณะอาคาร อาคารส่วนตัว (เรือนไม้ประยุกต์)

ขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน

ตารางที่ 2 ขั้นตอนการดำเนินงาน

ลำดับ	รายการดำเนินงาน	ระยะเวลาดำเนินงาน (วัน)	ระยะเวลาที่คาดว่าจะแล้วเสร็จ
1	วางแผนและจัดหาเงินทุน	30	12 มิ.ย.–12 ก.ค. 55
2	ก่อสร้างพื้นที่ใช้บริการและตกแต่งสถานที่	90	13 ก.ค. – 11 ต.ค. 55
3	จัดหาวัสดุและติดตั้งอุปกรณ์	20	12 ต.ค. – 31 ต.ค. 55
4	จัดหาและคัดเลือกผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในการบริการ	15	1 พ.ย. – 15 พ.ย. 55
5	ขอใบอนุญาตประกอบการธุรกิจสปา	15	16 พ.ย. – 30 พ.ย. 55
6	ประกาศรับสมัครพนักงานและบุคคลากรด้านต่างๆ	31	1 ธ.ค. – 31 ธ.ค. 55
7	ฝึกอบรมพนักงาน	31	1 ม.ค. – 31 ม.ค. 56
8	ตรวจสอบความพร้อมและแก้ไข	10	1 ก.พ. – 10 ก.พ. 56
9	จัดทำโฆษณาและประชาสัมพันธ์	18	11 ก.พ. – 28 ก.พ. 56
10	เปิดดำเนินการ	-	1 มี.ค. 56
	รวมระยะเวลาทั้งสิ้น	230	-

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 3
การวิเคราะห์อุตสาหกรรมและการวิเคราะห์ตลาด

สภาวะอุตสาหกรรม

ปัจจุบันในสภาพสังคมที่มีการแข่งขันสูงได้สร้างความเครียดในการทำงานหรือการดำเนินธุรกิจ และปัญหาด้านสุขภาพมากขึ้น ทำให้พฤติกรรมการดูแลสุขภาพของผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงไปอย่างมากโดยเฉพาะความต้องการความผ่อนคลายในรูปแบบต่างๆ และการใช้ธรรมชาติบำบัดเพื่อปรับสมดุลในร่างกายเป็นวิธีหนึ่งที่คนส่วนใหญ่เลือกใช้เมื่อต้องการผ่อนคลายแทนการพึ่งยารักษาโรคจากข้อมูลศูนย์วิจัยกสิกรไทย พ.ศ.2553 พบว่า คนในกรุงเทพมหานครมากกว่าร้อยละ 48หันมาใช้วิธีทางธรรมชาติในการบำบัด(สุชาดา สุทิพพันธุพัฒน์และคณะ, 2545)จากความห่วงใยเรื่องสุขภาพนี้เองทำให้ธุรกิจและบริการที่เกี่ยวข้องกับสุขภาพได้รับความสนใจมากขึ้น ธุรกิจและบริการด้านสุขภาพถูกปลุกให้ตื่นขึ้นเพราะเมืองไทยมีความโดดเด่นทั้งเรื่องสมุนไพรและการแพทย์แผนไทย โดยเฉพาะสปาซึ่งเป็นธุรกิจที่กำลังมาแรงและได้รับความสนใจจากผู้ประกอบการและนักลงทุนเป็นอย่างมากทำให้ตลาดที่เกี่ยวกับการดูแลรักษาสุขภาพมีการขยายตัวมากขึ้นและคาดการณ์ว่าตลาดสปาน่าจะมีอัตราการเติบโตอย่างต่อเนื่องต่อไปอีก 3 ปีข้างหน้า สังเกตได้จากในช่วงเวลา 2 ปีที่ผ่านมา มีจำนวนสปาเปิดให้บริการเพิ่มขึ้นมากมายทั้งในรูปแบบที่เป็นสปาแบบให้บริการครบวงจรโดยมีการออกแบบสถานที่ให้ดูหรูหราและให้ความรู้สึกผ่อนคลายเมื่อเข้าใช้บริการและห้องแถวที่เปิดให้มีบริการนวดและเสริมความงามในแบบต่างๆ(กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ, 2554)ส่วนหนึ่งที่ทำให้ตลาดเติบโตก็เนื่องมาจากการเปิดให้มีบริการสปาในโรงแรมเกือบทุกที่เพิ่มมากขึ้นจากการที่สปาได้กลายมาเป็นตลาดที่มีศักยภาพในการที่มีอัตราการเติบโตสูงและมีแนวโน้มของผู้บริโภคที่ต้องการผ่อนคลายเพิ่มมากขึ้นในขณะเดียวกันสปาที่เปิดให้บริการยังมีจำนวนไม่มากนักโดยเฉพาะสปาที่เปิดแบบสแตนอโลน ดังนั้นจึงทำให้ธาราธาร สปา มองเห็นแนวทางและโอกาสที่จะประสบความสำเร็จในการลงทุนทำธุรกิจประเภทนี้ อย่างไรก็ตามถึงแม้ว่าจะมีจำนวนสปาที่เปิดให้บริการยังมีไม่มากนัก แต่อุตสาหกรรมนี้กำลังตกอยู่ในสภาพการแข่งขันที่รุนแรงดังนั้นการที่จะดำเนินกิจการให้ประสบความสำเร็จจำเป็นต้องอาศัยปัจจัยหลายอย่างด้วยกัน เช่น ทำเลที่ตั้ง ราคาค่าใช้บริการสินค้าและการบริการ แต่ที่สำคัญที่สุด ได้แก่ การเลือกทำเลสถานที่ตั้ง และการสร้างจุดขายที่โดดเด่นแตกต่างจากคู่แข่ง และเป็นข้อได้เปรียบในการแข่งขัน

จากปัจจัยเหล่านี้เองที่ทำให้ทาง ธาราธาร สปา ซึ่งเป็นรูปแบบของ Day Spa ขนาดพื้นที่ให้บริการ 200 ตารางวา มีความมั่นใจที่จะสามารถดำเนินและประสบความสำเร็จในธุรกิจสปาได้ เนื่องจากในอนาคตประเทศไทยกำลังเดินหน้าเข้าสู่การเป็นประชาคมอาเซียนอย่างเต็มรูปแบบในปี พ.ศ.2558 อีกด้วย

สภาวะตลาด

สภาพเศรษฐกิจสังคมและการแข่งขันเชิงธุรกิจในปัจจุบันก่อให้เกิดความเครียดและปัญหาด้านสุขภาพไม่ว่าจะอยู่ในสถานะภาพของเจ้าของกิจการหรือลูกจ้างเองก็ตามจึงเป็นเหตุผลให้ผู้บริโภคเริ่มสนใจและเอาใจใส่ดูแลรักษาสุขภาพอย่างจริงจังเพิ่มขึ้นผู้บริโภคเหล่านี้มีทางเลือกที่จะดูแลสุขภาพและวิธีการผ่อนคลายได้หลายรูปแบบเช่นการเข้าศูนย์กีฬาวิ่งและเต้นแอโรบิคตามสวนสาธารณะการฝึกโยคะ การไปดูหนังหรือเดินซื้อของตามห้างสรรพสินค้าแต่วิธีการผ่อนคลายที่กำลังมาแรงและเป็นที่นิยมอย่างแพร่หลายคือการเข้ามาใช้บริการในสปาซึ่งนอกจากที่จะช่วยทำให้ผู้บริโภคได้ผ่อนคลายความเครียดแล้วการบริการบางประเภทในสปายังเป็นการเสริมสุขภาพให้แข็งแรงอีกด้วย

แต่เนื่องจาก 1 - 2 ปีที่ผ่านมาธุรกิจสปาที่เปิดให้บริการส่วนใหญ่จะอยู่ในโรงแรมและตามสถานที่ท่องเที่ยวทำให้ผู้บริโภคบางส่วนไม่สะดวกที่จะไปใช้บริการนอกจากนี้อัตราค่าบริการของบรรดาธุรกิจสปาซึ่งตั้งอยู่ในโรงแรมดังกล่าวก็มีราคาที่สูงมากด้วยทำให้เป็นอุปสรรคของสถานบริการเหล่านี้ที่ต้องมุ่งการทำตลาดเป้าหมายของตนไปที่ผู้บริโภคในกลุ่มระดับสูงเท่านั้นดังนั้นถ้ามีบริการสปาที่เปิดแบบสแตนอโลนเพิ่มมากขึ้นและมีอัตราค่าบริการปานกลางก็จะมีทางเลือกที่ดีสำหรับผู้บริโภคที่ใส่ใจสุขภาพและต้องการใช้บริการ(ไทยเอสเอ็มอีแฟรนไชส์, 2555)

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

การแบ่งส่วนตลาด

1. คลับ สปา (Club Spa)

สปาที่มุ่งเน้นการออกกำลังกายเพื่อเสริมสร้างสมรรถนะในความแข็งแกร่งของร่างกายเป็นสปาขนาดเล็กที่มักจัดไว้เป็นส่วนหนึ่งของสถานบริการบริหารร่างกาย(Fitness) หรือศูนย์สุขภาพ (Health Club) ให้ผู้ที่มาออกกำลังกายได้ผ่อนคลายความตึงเครียด และมีการให้บริการด้านการนวดแบบสปอร์ตด้วยน้ำมันผ่อนคลายกล้ามเนื้อ (เช่น สะระแหน่ ส้ม มะนาว เป็นต้น) การอบ

ไอน้ำ การอบเซาน่า การแช่น้ำร้อน น้ำเย็น รวมถึงโยคะ หรือการออกกำลังกายอื่นๆ สปาประเภทนี้จะไม่มีห้องพักค้างคืนให้บริการ เหมาะสำหรับนักกีฬาที่ใช้แรงกายมากและคนทั่วไปด้วย

2. สปา บนเรือสำราญ (Cruise Ship Spa)

สปาบนเรือสำราญจะเน้นการผ่อนคลายผสมผสานการออกกำลังกายและการจัดเตรียมอาหารเพื่อสุขภาพโภชนาการบำบัด ความงาม การนวดหรือแม้แต่การจัดทำกิจกรรมอื่นๆ ที่ทำให้จิตใจสงบ เพื่อให้ผู้ใช้บริการมีความสุขสบายและรู้สึกผ่อนคลายในระหว่างการเดินทาง

3. โรงแรมและรีสอร์ทสปา (Hotel & Resort Spa)

สปาที่เน้นความเป็นสถานที่พักผ่อนและการนวดโดยเฉพาะมีการจัดให้สถานที่มีบรรยากาศดี ทัศนียภาพและภูมิทัศน์ที่สวยงาม ควบคู่ไปกับปรนนิบัติร่างกาย ผิวพรรณ และบำบัดความเครียดจากผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทาง โรงแรมและรีสอร์ทสปา มีกระจายอยู่ทั่วทุกภูมิภาคตามโรงแรมและรีสอร์ทใหญ่ๆ ในสถานที่ท่องเที่ยวสำคัญ เช่น ภูเก็ต เชียงใหม่ เชียงราย สมุย พัทยา หัวหิน ฯลฯ เน้นให้เป็นสถานที่พักผ่อนหย่อนใจ ให้ความสำคัญกับการนวดตัวมากกว่าทรีตเมนท์เรื่องของความงาม เพราะผู้ใช้บริการมักเป็นแขกของโรงแรมและรีสอร์ท ซึ่งเป็นลูกค้าชั่วคราวที่ไม่มีโอกาสกลับมาใช้บริการซ้ำ เพราะทรีตเมนท์ความงามนั้นจะได้ผลดีต้องใช้บริการซ้ำหลายๆ ครั้ง กิจกรรมอื่นที่มี เช่น บริการอาบน้ำแร่ แช่น้ำนม อบเซาน่า และอบไอน้ำ จัดเป็นบริการพื้นฐานที่สปาแทบทุกแห่งต้องมี โดยเฉพาะการอบตัว ประเภทอบเซาน่า และอบไอน้ำ บางแห่งอาจมีขัดผิว บำรุงผิว สปามือ และสปาเท้าด้วย หากมีลูกค้าสม่ำเสมอ

ผลงานวิจัยนักศึกษาระดับปริญญาตรี

4. เดสติเนชั่นสปา (Destination Spa)

สปาที่เน้นการพำนักยาวเพื่อทำกิจกรรมอย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างเสริมสุขภาพหรือฟื้นฟูสุขภาพของผู้ใช้บริการให้ดีขึ้น เป็นสถานที่บริการสปาแบบองค์รวม มีบริการครบวงจร เช่น มีการให้คำปรึกษาแนะนำ การดูแลสุขภาพ การออกกำลังกาย การนวดรูปแบบต่างๆ การสร้างสมดุลโดยอาศัยความร้อนและความเย็นของน้ำที่เรียกว่า วารีบำบัด การฝึกโยคะ การทำสมาธิ อาจมีแพทย์ทางเลือกประจำสปาเพื่อให้คำแนะนำด้านการดูแลรักษาสุขภาพที่ถูกต้องและตามด้วยเครื่องดื่มและอาหารสุขภาพในรูปแบบครัวสปาเป็นโภชนาบำบัดที่มีนักโภชนาการคอยให้คำปรึกษาด้านอาหารการกินที่เป็นประโยชน์ ไม่ว่าจะเป็นอาหารมีวิตามินแร่ธาตุครบถ้วนหรืออาหารพลังงานต่ำกากใยสูงเพื่อควบคุมน้ำหนัก เน้นการรับประทานผักสด ผลไม้สด เนื้อปลา งด

เนื้อสัตว์ใหญ่ งดบุหรี่ แอลกอฮอล์ บางแห่งอาจจะเน้นการรับประทานอาหารแบบมาโครไบโอติก ในรีสอร์ทที่มีบริการสปาแบบองค์รวมลักษณะนี้จึงเป็นทั้งรีสอร์ทและเดสติเนชั่นสปา ในเวลาเดียวกัน

5. เมดิคอน สปา (Medical Spa)

สปาที่เน้นการบำบัดสุขภาพให้บริการจะเน้นเชิงการแพทย์มากกว่าสปาอื่นๆ ส่วนใหญ่เป็นการนำธรรมชาติบำบัดมาผสมผสานกับวิทยาการทางการแพทย์ซึ่งอาจเป็นแพทย์แผนปัจจุบันหรือแพทย์ทางเลือกมักจะผสมผสานองค์ความรู้ระหว่างการแพทย์แผนปัจจุบันกับศาสตร์ทางการแพทย์แบบตะวันออกซึ่งมีมาแต่โบราณ เพื่อเสริมสร้างการดูแลรักษาสุขภาพแนวใหม่ เน้นแก้ปัญหาที่ต้นเหตุของการเกิดโรค ตลอดจนการรู้จักดูแลตนเอง โดยอยู่ภายใต้การดูแลของแพทย์เฉพาะทางและบุคคลที่เชี่ยวชาญเฉพาะเมดิคอลสปา เป็นที่นิยมในต่างประเทศนานแล้ว ปัจจุบันในไทยเองก็ได้รับความนิยม โดยมักเป็นส่วนหนึ่งของคลีนิกเอกชนหรือในโรงพยาบาลขนาดใหญ่ บางแห่งพัฒนามาจากสปาเพื่อความงามมาเป็นสปาเพื่อสุขภาพ กลุ่มผู้ใช้บริการของเมดิคอน สปา มีทั้งผู้ป่วยที่ต้องการรักษากับแพทย์ทางเลือก รวมทั้งผู้ที่ต้องการฟื้นฟูสุขภาพ โดยมักอยู่ในวัยทำงาน วัยสูงอายุเป็นส่วนใหญ่ กิจกรรมที่มี เช่น การสวนล้างลำไส้ใหญ่ การอาบแสงอาทิตย์ การฝังเข็ม วารีบำบัด การเพิ่มออกซิเจนด้วยเครื่องมือ การอบสมุนไพร การนวด การโภชนาการบำบัด เป็นต้น

6. เดย์สปา (Day Spa)

สปาที่ไม่มีห้องพักค้างคืน ใช้ระยะเวลาอันสั้นประมาณ 1-5 ชั่วโมง ส่วนใหญ่จะเน้นเรื่องความสวยงามและผ่อนคลาย เดย์สปา เป็นประเภทของสปาที่เปิดบริการมากที่สุดในเวลานี้ มักจะเน้นเรื่องความงามและการบำบัดให้คลายเครียดในเวลาสั้นๆ แค่ไม่กี่ชั่วโมงไม่ต้องเข้าคอร์สปรับเรื่องโภชนาการอาหารการกินหรือการออกกำลังกาย เป็นธุรกิจที่ขยายตัวค่อนข้างสูงในระยะเวลา 10 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากใช้เงินลงทุนไม่มากเหมือนธุรกิจสปาอื่นๆ อาจจะใช้อาคารสำนักงาน ที่พักอาศัย อาคารพาณิชย์ ห้างสรรพสินค้า ร้านค้าในสนามบิน หรือบริเวณบ้านที่ร่มรื่นดัดแปลงเป็นเดย์สปาได้ไม่ยาก พบว่าหากเลือกทำเลดีจะมีลูกค้าหมุนเวียนมาใช้บริการในปริมาณมาก เดย์สปา หลายแห่งมีจุดเด่นเรื่องการทำทรีตเมนท์ความงาม นวดหน้าขัดผิว อบตัว ซึ่งบางแห่งอาจมีเครื่องสำอางสมุนไพรเฉพาะของตนเองไว้บริการส่วนการบำบัดคลายความเครียดนั้นใช้ทั้งสุคนธบำบัดหรืออะโรมาเทอราปี การนวดน้ำมันหอมระเหยและการนวดแผนไทยยืดเส้นการทำทรีตเมนท์เพื่อความงาม พนักงานนวดตัวทำตามโปรแกรมอย่างดีแล้ว ควรจะมี

ความรู้ที่จะให้คำปรึกษาด้านทรีตเมนท์นั้นให้กับลูกค้าด้วยหรือมีเจ้าหน้าที่ผู้เชี่ยวชาญคอยให้คำปรึกษา คำแนะนำต่างๆ แก่ผู้ใช้บริการได้อย่างถูกต้อง เช่น ในเรื่องการทำสปาผิวหน้า ทำความสะอาดและเสริมอาหารบำรุงผิวหน้านั้นมีวิธีการแบบไหนบ้าง อะไรจะได้ผลดีกว่ากันระหว่างการนวดมือ การบำบัดด้วยน้ำ หรือการใช้กระแสไฟฟ้า และต้องทำบ่อยแค่ไหน เพราะส่วนมากต้องไปทำซ้ำหลายครั้งอย่างต่อเนื่องเป็นประจำ ลูกค้าย่อมต้องการคำแนะนำที่จริงใจไม่ได้หวังเพียงผลประโยชน์ที่ทางสปาจะได้รับ

ตลาดเป้าหมาย

- เพศหญิงและชาย
- อายุระหว่าง20ปีขึ้นไป
- อาชีพพนักงานของบริษัททั่วไป
- มีรายได้ตั้งแต่ 10,000 บาทขึ้นไป
- อาศัยอยู่ในบริเวณ อำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม

ขนาดของตลาดและแนวโน้มตลาด

ตลาดสปาเป็นตลาดที่มีความน่าสนใจและมีศักยภาพ และตลาดมีอัตราการเติบโตอย่างต่อเนื่องในทุกๆ ปี โดยเฉลี่ยอยู่ที่ปีละ 5-6% สร้างรายได้เฉลี่ยประมาณ 15,000-16,000 ล้านบาทต่อปี

สำหรับรายได้จากผู้ใช้บริการสปาไทยโดยรวม คาดว่าปี 2556 จะอยู่ที่ 18,000 ล้านบาท เป็นชาวต่างชาติ 80% และส่วนที่เหลือ อีก 20% เป็นนักท่องเที่ยวชาวไทย ซึ่งในเวลานี้ทางอุตสาหกรรมสปาได้วางแผนที่จะขยายตลาดคนไทยให้มากขึ้น(ภัททิราพร เขียวสนั่น, 2555)

คลังงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ลักษณะลูกค้า

ลักษณะลูกค้าของร้าน ธาราธาร สปา คือ กลุ่มบุคคลทั่วไป ทั้งเพศหญิงและชาย มีอายุตั้งแต่ 20 ปีขึ้นไปมีรายได้เฉลี่ยตั้งแต่ 10,000 บาทขึ้นไป อาศัยอยู่ในบริเวณอำเภอเมืองนครปฐม

ความต้องการและปริมาณบริการ

จากการทำแบบสอบถามเพื่อสอบถามเกี่ยวกับความคิดเห็นปัจจัยที่เป็นเหตุผลจูงใจต่อการตัดสินใจในการเข้ารับบริการในศูนย์ส่งเสริมสุขภาพ (สปา) จำนวน 200 คน ซึ่งสามารถสรุปผลได้ ดังนี้ พบว่าลูกค้าเพศชายเข้ามาใช้บริการร้านสปา คิดเป็นร้อยละ 34 ความถี่ในการเข้ามาใช้บริการ 1-2 ครั้งต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 49 เหตุผลที่เข้ามาใช้บริการ เพื่อต้องการผ่อนคลาย

ความเครียด คิดเป็นร้อยละ 32 บริการที่ใช้มากที่สุด คือนวดฝ่าเท้า คิดเป็นร้อยละ 66 ค่าใช้จ่ายในการใช้บริการต่อครั้ง 500 - 1,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 66 ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด คือ สถานที่ตั้ง คิดเป็นร้อยละ 48 และการส่งเสริมการขายที่ลูกค้าให้ความสำคัญมากที่สุด คือส่วนลดพิเศษสำหรับลูกค้าที่มาใช้บริการครบตามกำหนด

สภาพการแข่งขัน

ปัจจุบันการแข่งขันในตลาดสปาเป็นการแข่งขันที่สูง กำลังได้รับความนิยมอย่างสูงจากผู้บริโภค โดยเฉพาะคนไทยทั้งผู้หญิงและชายที่เริ่มมีการตื่นตัวและให้ความสนใจในการดูแลรักษาสุขภาพมากขึ้น จึงทำให้นักลงทุนเล็งเห็นโอกาสทางธุรกิจและได้ทำการเปิดกิจการเพิ่มมากขึ้นทั้งในกรุงเทพและต่างจังหวัด โดยมีการเปิดสปาตามโรงแรมตั้งแต่ระดับสี่ดาวขึ้นไป และมีการเปิดสปาแบบสแตนอโลนมากขึ้นแต่การเข้ามาใหม่ในธุรกิจแบบสปานี้ทำได้ไม่ง่ายนัก เนื่องจากรูปแบบการดำเนินธุรกิจของสปาในเมืองไทยต้องอาศัยทำเลที่เดินทางสะดวกการที่จะหาทำเลที่ตั้งที่ดีได้ต้องใช้เงินลงทุนสูงและอยู่ระหว่างการพัฒนาหามาตรฐานเพื่อให้เท่าเทียมกับมาตรฐานสากลอีกด้วย

คู่แข่งขัน

1. คู่แข่งขันหลัก

จากการสำรวจคู่แข่งในย่านอำเภอเมืองนครปฐม พบว่ามีคู่แข่งที่เป็นคู่แข่งขันหลัก 2 แห่งคือร้านเมก้าสปา และร้าน อัจฉราวดี ซึ่งตั้งอยู่อำเภอเมืองนครปฐม จัดเป็นสปาประเภท Day Spa เปิดให้บริการมาแล้วประมาณ 4 ปี โดยลักษณะการบริการจะมีการนวดหน้า นวดฝ่าเท้า นวดตัว ขัดผิว อะโรมาเทอราปี และอบสมุนไพร การนวดจะเน้นที่นวดแผนไทยเพื่อสุขภาพ โดยจะให้บริการในสถานที่ ส่วนราคาจะอยู่ประมาณ 250 – 1,000 บาท มีการประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับร้านและมีโปรโมชั่นคือการให้ส่วนลดสำหรับสมาชิก

2. คู่แข่งขันรอง

1. สถานเสริมความงามหรือร้านเสริมสวยที่มีบริการนวด
2. สปอร์ทคลับ หรือศูนย์ออกกำลังกาย
3. การฝึกเต้นโยคะ
4. การวิ่งหรือการเต้นแอโรบิคในสวนสุขภาพ หรือสวนสาธารณะ
5. การให้บริการนวดฝ่าเท้าในห้างสรรพสินค้า

ส่วนแบ่งการตลาด

เนื่องจากธุรกิจสปายังไม่แพร่หลายในย่านอำเภอเมืองจังหวัดนครปฐมมากนัก แต่ธาราธาร สปาเป็นกิจการที่ตั้งขึ้นใหม่ทำให้คาดว่า ในระยะเริ่มแรกจะสามารถดึงส่วนแบ่งการตลาดประมาณ 10% จากทั้งหมดในจังหวัดนครปฐม และคาดการณ์ว่าในอนาคตเมื่อเป็นที่รู้จักมากขึ้นจะสามารถครองส่วนแบ่งทางการตลาดได้ประมาณ 30% โดยประมาณ

การวิเคราะห์สถานการณ์ หรือ SWOT ANALYSIS

1. การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน

ตารางที่ 3 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน

ปัจจัยการผลิต	จุดแข็ง (Strengths)	จุดอ่อน (Weaknesses)
ด้านการบริหารจัดการ	- ผู้ประกอบการมีไฟแรง และมีกำลังในการบริหารจัดการเนื่องจากเพิ่งจบใหม่ - เนื่องจากขนาดของกิจการที่บริษัทจะเปิดดำเนินการเป็นกิจการขนาดย่อม มีสายการบังคับบัญชาที่สั้น ซึ่งมีข้อดีคือสามารถตัดสินใจได้รวดเร็ว	- เนื่องจากเป็นผู้ประกอบการใหม่จึงไม่มีประสบการณ์ในการทำธุรกิจสปา - ทีมผู้บริหารยังไม่คุ้นเคยกับลูกค้าในพื้นที่ทำให้การบริการจัดการในช่วงแรกทำให้ยังไม่มีประสิทธิภาพ
ด้านการบริการ	- นโยบายของกิจการเน้นให้พนักงานบริการมีประสิทธิภาพการให้บริการดีเยี่ยม ยิ้มแย้มแจ่มใส สร้างความคุ้นเคยกับลูกค้าและทำให้ลูกค้าประทับใจ - มีการให้บริการที่หลากหลายและมีบริการขายอาหารและเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพ - เป็นสถานบริการสปาที่ใช้ผลิตภัณฑ์จากสมุนไพรแท้ที่มีคุณภาพ	- มีพนักงานบริการด้านสปา6 คน ถ้าลูกค้าเข้ามาใช้บริการเป็นปริมาณมากๆ พร้อมกัน เช่นลูกค้าที่มากับทัวร์ ทำให้การบริการล่าช้า ลูกค้าต้องเสียเวลารอ หรือลูกค้าบางรายอาจเลือกไม่รับบริการ เมื่อต้องรอเป็นเวลานาน

ผลงานวิจัยนักศึกษาระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 3 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน (ต่อ)

ด้านการตลาด	- การแข่งขันในพื้นที่ยังไม่สูงมากนัก - มีการโฆษณาและประชาสัมพันธ์โดยการนำบุคคลที่มีชื่อเสียงมาเป็นพรีเซนเตอร์	- ธุรกิจนี้เพิ่งเริ่มดำเนินการเป็นครั้งแรก ทำให้ยังไม่เป็นที่รู้จัก - ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ เนื่องจากเป็นธุรกิจใหม่ยังไม่ค่อยได้รับความสนใจจากประชาชนในพื้นที่มาก
ด้านการเงิน	- มีการใช้เงินทุนจากส่วนของเจ้าของเป็นส่วนใหญ่ของการลงทุนทั้งหมด ทำให้มีภาระในการชำระหนี้ที่ต่ำ	- ใช้เงินลงทุนค่อนข้างสูง เพื่อสร้างศักยภาพในการแข่งขันได้ดี

2. การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

ตารางที่ 4 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

ปัจจัยการผลิต	โอกาส (Opportunities)	อุปสรรค (Threats)
ตลาดและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	- พฤติกรรมผู้บริโภค หันมาให้ความสำคัญกับการดูแลสุขภาพมากขึ้น - บริเวณนี้ยังมีสปาเปิดให้บริการไม่มาก และก็มีหมู่บ้านเพิ่มมากขึ้น	- เนื่องจากพึ่งเริ่มเปิดกิจการทำให้ยังไม่เป็นที่รู้จักมากขึ้น - มีแนวโน้มว่าคู่แข่งขันในธุรกิจจะเพิ่มสูงขึ้น ตามความเติบโตของตลาด
สถานการณ์การแข่งขัน	- การแข่งขันภายในพื้นที่ยังไม่สูงมากนัก	- การดึงส่วนแบ่งตลาดจากผู้ให้บริการรายเก่า - มีแนวโน้มว่าคู่แข่งขันทางธุรกิจจะเพิ่มสูงขึ้น จากการเติบโตของตลาด
เทคโนโลยี	- มีการนำเทคโนโลยีมาใช้ในธุรกิจสปา จึงเป็นโอกาสที่จะประชาสัมพันธ์ ธาราธาร สปา ผ่านเว็บไซต์	- เทคโนโลยีราคาสูง และผู้บริโภคสามารถเลือกซื้อเทคโนโลยีบางอย่างไปใช้บริการที่บ้านเองได้

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 4 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก (ต่อ)

สภาพเศรษฐกิจ	- สภาพเศรษฐกิจเปลี่ยนแปลงมากขึ้น ส่งผลให้คนต้องการผ่อนคลายความเครียดและดูแลสุขภาพมากขึ้น	- สภาพเศรษฐกิจในปัจจุบันมีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ทำให้ยากต่อการคำนวณรายรับรายจ่ายของกิจการ - สภาพเศรษฐกิจปัจจุบันมีความแปรปรวน และชะลอตัว ทำให้ผู้บริโภคมีการออมเงินสูง ควบคุมค่าใช้จ่ายต่างๆ รวมทั้งค่าใช้จ่ายในการท่องเที่ยวด้วย
กฎหมายระเบียบข้อบังคับ	- เนื่องจากประเทศไทยเป็นศูนย์กลางการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพของโลก จึงทำให้มีโอกาสทางธุรกิจมากยิ่งขึ้น	-
การเมือง	- เนื่องจากสภาวะการเมืองในปัจจุบันทำให้ผู้บริโภคเกิดความเครียดจากการได้รับฟังข่าวสาร ซึ่งทำให้ต้องการผ่อนคลายความตึงเครียด จึงทำให้ธุรกิจมีโอกาสมากยิ่งขึ้น	-

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่4

แผนการบริหารจัดการ

รายละเอียดของธุรกิจ

ชื่อ ธาราธาร สปา (Tharathan Spa)

สถานที่ตั้ง 423/1 ถนนทรงพล ตำบลลำพยา อำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม 73000

ลักษณะอาคาร อาคารส่วนตัว (เรือนไม้ประยุกต์)

รายชื่อผู้ถือหุ้น / หุ้นส่วนและสัดส่วนการถือครอง

ตารางที่ 5 รายชื่อผู้ถือหุ้น / หุ้นส่วนและสัดส่วนการถือครอง

ลำดับ	ชื่อ-นามสกุล	เปอร์เซนต์การถือครอง
1	นางสาวกรรณิกา ทองคำ	50 %
2	นายทัศน์ศรัณย์ วัฒนชยังกูร	50 %
	รวมมูลค่าหุ้น	100%

ประวัติผู้ประกอบการ

ลำดับที่ 1

ชื่อ-นามสกุล นางสาวกรรณิกา ทองคำ

การศึกษา ระดับประถม จาก โรงเรียนอนุบาลยโสธร

ระดับมัธยม จาก โรงเรียนยโสธรพิทยาคม

ระดับปริญญาตรี จาก มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี คณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

ผลงานเป็นของนักศึกษาระดับปริญญาตรี

ลำดับที่ 2

ชื่อ-นามสกุล นายทัศน์ศรัณย์ วัฒนชยังกูร

การศึกษา ระดับประถม จาก โรงเรียนอนุบาลสุธีธร

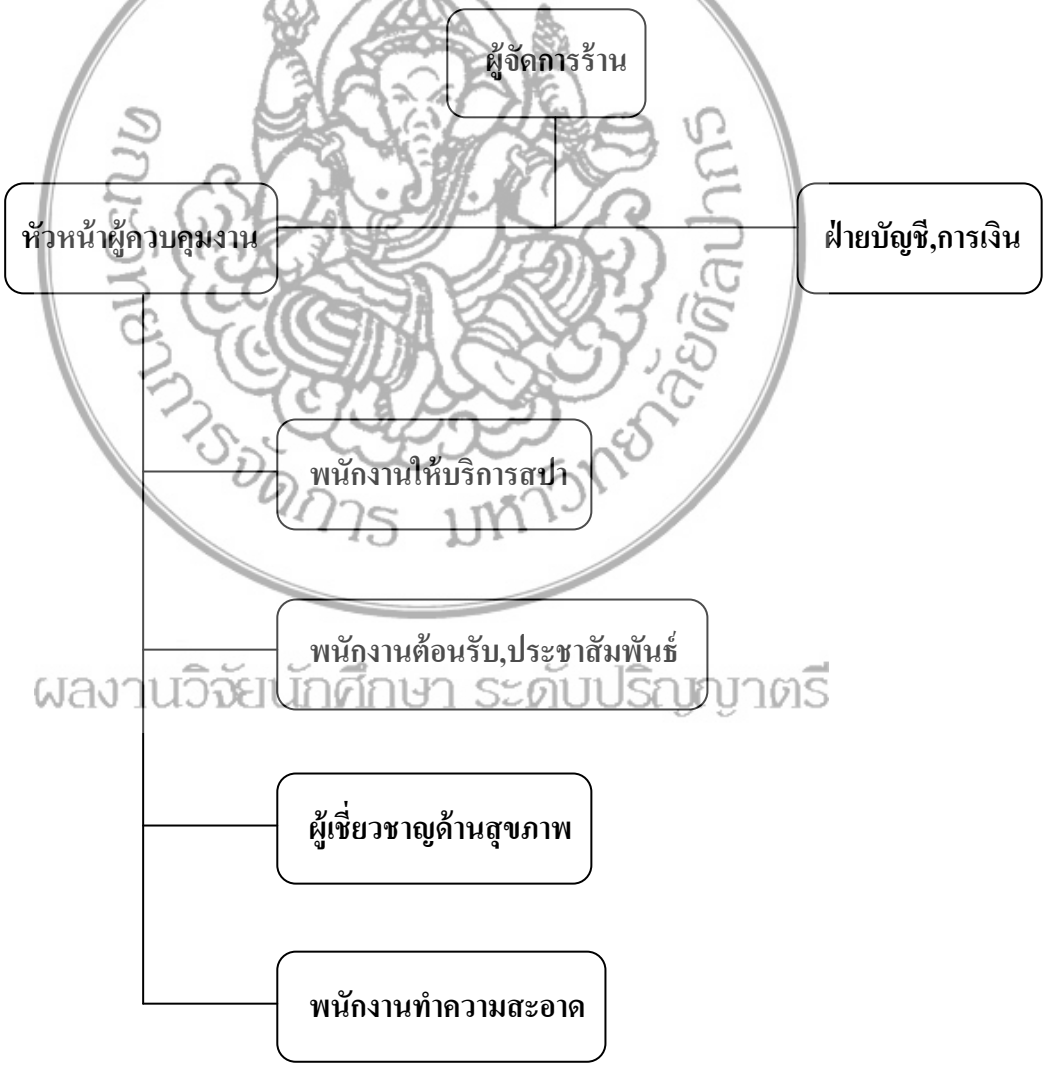
ระดับมัธยม จาก โรงเรียนสาธิตมหาวิทยาลัยศิลปากร

ระดับปริญญาตรี จาก มหาวิทยาลัยศิลปากร

วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี คณะวิทยาการจัดการ

สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

แผนผังองค์กร



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

แผนผังที่ 1 แผนผังองค์กร

หน้าที่ความรับผิดชอบและคุณสมบัติของบุคลากร

A	ชื่อ	นายทัศน์ศรัณย์ วัฒนชยังกูร
	ตำแหน่ง	ผู้จัดการร้าน
	หน้าที่ความรับผิดชอบ	ควบคุมเรื่องบัญชี การเงินและผลประกอบการของกิจการ วางแผนนโยบายการบริหารงานกำหนดทิศทางของกิจการ
	อัตราเงินเดือน	20,000 บาท
B	ชื่อ	นางสางกรรณิกา ทองคำ
	ตำแหน่ง	ผู้จัดการร้าน
	หน้าที่ความรับผิดชอบ	ควบคุมการบริหารงานและดูแลงานต่างๆภายในกิจการ
	อัตราเงินเดือน	20,000 บาท
C	ตำแหน่ง	พนักงานให้บริการสปา
	หน้าที่ความรับผิดชอบ	ให้บริการสปาด้านต่างๆแก่ผู้มาใช้บริการ
	คุณสมบัติ	1. ไม่จำกัดระดับชั้นการศึกษามีอายุมากกว่า 18 ปีขึ้นไปและไม่เกิน 30 ปี 2. ต้องผ่านการอบรมหลักสูตรด้านต่างๆหรือเฉพาะด้านเกี่ยวกับงานสปา 3. มีใบประกาศจากทางสมาคมแพทย์แผนไทยแห่งประเทศไทยรับรองโดยกระทรวงสาธารณสุข 4. ผ่านการทดสอบมาตรฐานฝีมือแรงงานแห่งชาติ 5. ซื่อสัตย์สุจริต กระตือรือร้นในการทำงาน มีมนุษยสัมพันธ์ดี รักความสะอาด และมีความเป็นระเบียบเรียบร้อย
	อัตราเงินเดือน	จะได้รับเป็นเบี้ยเลี้ยง 5,000 บาทและจะได้รับส่วนแบ่งจากการให้บริการ 10% ต่อการบริการ
D	ตำแหน่ง	พนักงานต้อนรับ, ประชาสัมพันธ์
	หน้าที่ความรับผิดชอบ	ทำการต้อนรับผู้มาใช้บริการและประชาสัมพันธ์กิจการใน
	คุณสมบัติ	1. สำเร็จการศึกษาตั้งแต่ระดับปริญญาตรีขึ้นไป และมีอายุไม่เกิน 30 ปี

ผลงานวิจัยนักศึกษาหลักสูตรบัณฑิตศึกษา

2. มีประสบการณ์ทำงานไม่ต่ำกว่า 2 ปี
3. สามารถใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์พื้นฐานได้เป็นอย่างดีและต้องมีความรู้ด้านการเขียนเว็บไซต์
4. สามารถสื่อสารภาษาอังกฤษได้ระดับดี (หรือสื่อสารได้มากกว่า 2 ภาษา นอกจากภาษาไทยและภาษาอังกฤษ)
5. ซื่อสัตย์สุจริต กระตือรือร้นในการทำงาน มีมนุษยสัมพันธ์บุคลิกภาพดี สุขภาพแข็งแรง
6. เป็นคนยิ้มง่าย อารมณ์ดีอยู่เสมอ

อัตราเงินเดือน 15,000 บาท

E ตำแหน่ง พนักงานทำความสะอาด

หน้าที่ความรับผิดชอบ ทำความสะอาดบริเวณทำสปาและพื้นที่ต่างๆของร้าน

คุณสมบัติ 1. ไม่จำกัดระดับชั้นการศึกษา แต่ต้องมีอายุมากกว่า 18 ปีขึ้นไป
2. สามารถปฏิบัติงานทำความสะอาดได้
3. ซื่อสัตย์สุจริต กระตือรือร้นในการทำงาน มีมนุษยสัมพันธ์ดี บุคลิกภาพดี สุขภาพแข็งแรง รักความสะอาด และมีความเป็นระเบียบเรียบร้อย

อัตราเงินเดือน 8,000 บาท

จำนวนบุคลากรและค่าจ้างบุคลากรต่อเดือน

ตารางที่ 6 แสดงจำนวนบุคลากรและอัตราค่าจ้างต่อเดือน (หน่วย : บาท)

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ลำดับ	ตำแหน่งงาน	จำนวน	อัตราเงินเดือน	รวมเงินเดือน
1	ผู้จัดการ	2	20,000	40,000
2	พนักงานให้บริการสปา	4	10,000	40,000
3	พนักงานต้อนรับ, ประชาสัมพันธ์	1	15,000	15,000
4	พนักงานทำความสะอาด	2	8,000	16,000
รวมจำนวนบุคลากรและค่าใช้จ่ายต่อเดือน		14	53,000	111,000

วิสัยทัศน์

มุ่งเน้นการบริการคุณภาพที่ดีและสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าที่ใช้บริการ นำเสนองานบริการที่สามารถสร้างความประทับใจไปพร้อมๆ กับความผ่อนคลายของลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการอย่างสูงสุด

พันธกิจ

1. เป็นสถานบริการแบบ Day Spa ที่ให้บริการการผ่อนคลายและเสริมสร้างสุขภาพที่ดีให้กับผู้บริโภค

2.เน้นการใช้ผลิตภัณฑ์ตามธรรมชาติและมุ่งสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง

3.มุ่งพัฒนาบุคลากรภายในองค์กรให้มีความชำนาญและปฏิบัติงานเป็นมาตรฐาน

4.มุ่งพัฒนาระบบการจัดการ เพื่อให้สอดคล้องต่อการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อม

เป้าหมายทางธุรกิจ

เป้าหมายระยะสั้น ในระยะเวลาภายใน 1 ปี จะต้องทำการโฆษณาประชาสัมพันธ์อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้เป็นที่รู้จัก และจัดทำการส่งเสริมการตลาดอย่างต่อเนื่องโดยจะจัดให้มีโปรโมชั่นหมุนเวียนสลับสับเปลี่ยนอย่างต่อเนื่อง

เป้าหมายระยะกลาง จะมุ่งเน้นไปในด้านของกำไรที่เพิ่มขึ้น โดยภายใน 5 ปี ต้องมีกำไรเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องไม่ต่ำกว่า ร้อยละ 10 ต่อปี นอกจากนั้นต้องมีการพัฒนาการบริการให้ดีและทันสมัยอยู่ตลอดเวลา

เป้าหมายระยะยาว กิจการมีการขยายตัว และกิจการสามารถจดทะเบียนจากบุคคลธรรมดาเป็นนิติบุคคล โดยมีการรวมหุ้นให้มีการลงทุนในกิจการ

มหาวิทยาลัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ปัจจัยแห่งความสำเร็จ

การดำเนินธุรกิจ ธาราธาร สปา เพื่อให้ประสบความสำเร็จได้ตามเป้าหมายนั้นต้องมีกลยุทธ์ทางการตลาดที่ดีและอาศัยปัจจัยที่สำคัญคือ

1. มีทำเลที่ตั้งที่ให้ความรู้สึกถึงความเป็นธรรมชาติ เหมาะสำหรับการทำสปาเพื่อความผ่อนคลาย อีกทั้งยังเดินทางไปมาสะดวกและสามารถสังเกตเห็นได้ง่าย
2. สถานประกอบการได้รับการตรวจสอบและมีเครื่องหมายรับรองจากคณะกรรมการตรวจและประเมินมาตรฐานสถานประกอบการกลาง กระทรวงสาธารณสุข

3. มีความพร้อมด้านบุคลากรเนื่องจากมีการคัดเลือกบุคลากรที่มีประสิทธิภาพ นอกจากนั้นยังมีการฝึกอบรมเพื่อเพิ่มทักษะความรู้ความสามารถอย่างต่อเนื่องสม่ำเสมอ

4. ผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในการให้บริการเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพและมาจากธรรมชาติ และยังมีการคัดสรรผลิตภัณฑ์ที่ดีที่สุดอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ผู้ที่มาใช้บริการได้รับสิ่งที่ดีที่สุด

5. มีการให้คำแนะนำเกี่ยวกับการดูแลรักษาสุขภาพ โดยจะมีการจัดเตรียมเอกสารสำหรับการดูแลรักษาสุขภาพที่ถูกต้อง และมีคู่มือเกี่ยวกับวัตถุประสงค์ของการเข้ารับบริการในสปาการนวดแบบต่างๆ วางไว้ที่เคาน์เตอร์ ผู้ใช้บริการสามารถที่จะหยิบไปอ่านได้ เพื่อสร้างความเข้าใจมากยิ่งขึ้น

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 5

แผนการตลาด

กลยุทธ์ระดับธุรกิจ

จากการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั้งภายนอกและภายในของตลาดสปารวมทั้งปัจจัยสำคัญสู่ความสำเร็จของธุรกิจ พบว่ากลยุทธ์ทางการตลาดที่สำคัญและต้องนำมาใช้คือ การวางตำแหน่งสินค้าที่เหมาะสม มีการสร้างจุดขายเฉพาะตัวที่มีความแตกต่างจากคู่แข่ง ทั้งในเรื่องสินค้าและการให้บริการที่สามารถเพิ่มคุณค่าและสร้างความพึงพอใจให้กับผู้บริโภค และเพื่อสร้างข้อได้เปรียบในการแข่งขันที่นับวันจะมีความรุนแรงเพิ่มขึ้น

ในช่วงระยะแรกของการเข้าตลาด ธาราธาร สปาจะเน้นการลงทุนในการทำประชาสัมพันธ์ในรูปแบบต่างๆ เพื่อให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้รู้จักและรับรู้ข่าวสารการเปิดกิจการ สินค้าและบริการที่มีไว้บริการ นอกจากนั้นยังให้ความรู้เกี่ยวกับประโยชน์ของการมาใช้บริการในสปาและยังมีกิจกรรมส่งเสริมการขายเพื่อช่วยกระตุ้นให้ผู้บริโภคเกิดการทดลองใช้บริการ นอกจากนั้นยังมีการมุ่งเน้นกลยุทธ์สร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าเกิดความจงรักภักดี โดยทางธาราธาร สปา มองว่าเป็นกลยุทธ์ที่มีประสิทธิภาพในระยะยาวด้วย นอกจากนั้นเป็นการรักษาฐานลูกค้าเดิม แล้วยังเป็นการเพิ่มฐานลูกค้าใหม่โดยการบอกกล่าวจากลูกค้าเดิมอีกด้วย

นอกจากนั้นทาง ธาราธาร สปา ได้วางแผนงานในการวิจัยพฤติกรรมของผู้บริโภคและมุ่งเน้นการพัฒนาสินค้าและบริการเพื่อสามารถตอบสนองการเปลี่ยนแปลงของสภาพตลาดได้ทันเวลา

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

คุณลักษณะการบริการ

โดยทั่วไปร้อยละ 70 ของการให้บริการในสปา คือ การนวด ซึ่งรูปแบบการนวดที่ได้รับความนิยมมีทั้งหมด 7 ประเภท ดังนี้

1. การนวดแบบแผนไทย (Thai Massage)

เป็นการนวดแบบผสมผสานระหว่างการนวดแบบเน้นกดจุดที่เน้นการคลึงไปตามร่างกายกับการนวดแบบยืดเส้นยืดสาย แบบกายบริหาร

2. การนวดแบบจีน (Shiatsu)

เป็นการกระตุ้นและบำบัดพลังงาน หรือ “ชี่” ที่ไหลเวียนภายในร่างกายให้สมดุลคล้ายกับการนวดแบบไทยแต่ความหนักหน่วงน้อยกว่า

3. การนวดแบบญี่ปุ่น (Reiki)

เป็นการนวดที่มีพื้นฐานของความเชื่อที่ว่า เป็นการกระตุ้นประกอบกับการฟื้นฟูพลังงาน และผ่อนคลาย การนวดแบบนี้เน้นการกดจุดโดยจะทำการนวดลงบนจุดสำคัญ 16 จุดบนร่างกายเท่านั้น ไม่มีการสัมผัสร่างกายส่วนอื่น

4. การนวดแบบอินเดีย (India Massage)

เป็นการกระตุ้นกล้ามเนื้อส่วนบนของร่างกายบริเวณหัวไหล่ และต้นคอควบคู่ไปกับการนวดด้วยน้ำมันหอมระเหย เพื่อให้พลังงานได้ไหลเวียนทั่วร่างกาย

5. การนวดแบบขจัดพิษ (Lymphatic Drainage)

เป็นการนวดเพื่อช่วยลดอาการบวมน้ำ และกำจัดไขมันส่วนเกินที่เรียกว่า เซลล์ลูไลท์ ช่วยกระตุ้นการไหลเวียนของโลหิตและกระชับผิวลักษณะการนวดจะเป็นการเคาะและกดตามผิวหนังส่วนที่ไม่เรียบเป็นลักษณะผิวเปลือกส้ม

6. การนวดแบบอะโรมาเธอราปี (Aromatherapy)

เป็นการนวดที่นิยมกันมาก เป็นการนวดแบบผสมผสานระหว่างวิธีการนวดแบบโบราณ ซึ่งเป็นการผ่อนคลายความเหนื่อยเมื่อยล้าควบคู่กับการใช้กลิ่นบำบัด

7. การนวดฝ่าเท้า (Reflexology)

เป็นการนวดที่ช่วยกระตุ้นระบบการทำงานของร่างกายโดยรวมให้ดีขึ้น เนื่องจากฝ่าเท้าเป็นจุดศูนย์รวมของเส้นต่างๆ ในร่างกาย

ภาพที่ 1 การนวดแบบแผนไทย

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ภาพที่ 2 การนวดแบบจีน

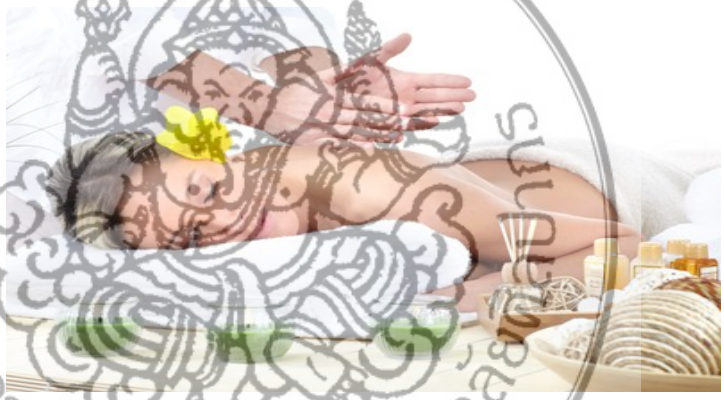
ภาพที่ 3 การนวดแบบญี่ปุ่น

ภาพที่ 4 การนวดแบบอินเดีย

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ภาพที่ 5 การนวดแบบขจัดพิษ

ภาพที่ 6 การนวดแบบอะโรมาเทอราปี



ภาพที่ 7 การนวดฝ่าเท้า

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

กลยุทธ์ทางการตลาด

1. กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ คือ สินค้าหรือบริการ ที่นำเสนอต่อผู้บริโภค เวลาที่ผู้บริโภคเลือกซื้อหรือเลือกบริการ บริการจะมีลักษณะเป็นไปตามพฤติกรรม ความต้องการของผู้บริโภค รูปแบบการให้บริการของ ธาราธาร สปาเป็นแบบ Day Spa ได้จัดไว้สำหรับลูกค้า คือการนวดแบ่งเป็น นวดฝ่าเท้า นวดน้ำมัน และนวดสมุนไพร อะโรมาเทอราปี วารีบำบัด ขัดผิวสมุนไพร และอบซาวน่า

2. กลยุทธ์ด้านราคา

การตั้งราคาของสินค้าและการใช้บริการของ ธาราธาร สปา จะเป็นกลยุทธ์การตั้งราคาแบบเจาะตลาด ราคาของสินค้าและบริการหลักๆ หลายประการส่วนใหญ่ จะตั้งราคาอยู่ต่ำกว่าคู่แข่งขันหลัก เหตุผลที่ตั้งราคาต่ำกว่าคู่แข่งขัน คือ เป็นธุรกิจที่เริ่มดำเนินการเป็นครั้งแรก มุ่งกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ปานกลาง ต้องการที่จะแนะนำบริการให้เข้าสู่ตลาด เพื่อให้เกิดการทดลองใช้ และให้บริการนั้นเป็นที่ยอมรับอย่างรวดเร็ว

การเปรียบเทียบราคากับคู่แข่ง

ตารางที่ 7 การเปรียบเทียบคู่แข่ง

รายการหลักที่ให้บริการ	**ธาราธาร สปา**	**อัจฉราวดี สปา**
นวดแผนไทย	300 บาท / 2 ชั่วโมง	300 บาท / 2 ชั่วโมง
นวดอะโรมาเทอราปี	750 บาท / 1.30 ชั่วโมง	800 บาท / 1.30 ชั่วโมง
นวดฝ่าเท้า	250 บาท / 1 ชั่วโมง	250 บาท / 1 ชั่วโมง
นวดบำบัด	300 บาท / 1 ชั่วโมง	350 บาท / 1 ชั่วโมง
ขัดผิว	600 บาท / 1 ชั่วโมง	650 บาท / 1 ชั่วโมง
อบผิว	300 บาท / 1 ชั่วโมง	350 บาท / 1 ชั่วโมง

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

3. กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

ธาราธาร สปา ตั้งอยู่บริเวณอำเภอเมืองนครปฐม สาเหตุที่เลือกบริเวณนี้ คือ เป็นสถานที่ที่เดินทางไปมาสะดวก สามารถที่จะทะลุออกได้หลายทาง ทำให้ผู้คนมองเห็นได้สะดวก และที่ ธาราธาร สปา มีการออกแบบโดยแบ่งพื้นที่ในการใช้งานตามลักษณะพื้นที่ใช้สอยดังนี้

1. บริเวณทางเข้ามีพื้นที่สำหรับการเดินเข้าออกของลูกค้าได้อย่างสะดวก

2. ส่วนต้อนรับลูกค้าจะอยู่ถัดจากบริเวณทางเข้าโดยมีพนักงานประจำอยู่ที่เคาน์เตอร์เพื่อให้บริการแก่ลูกค้ารวมถึงการรับชำระเงินค่าสินค้าและบริการจากลูกค้า โดยในส่วนนี้จะมีผู้เชี่ยวชาญคอยให้คำแนะนำเกี่ยวกับดูแลและรักษาสุขภาพ และมีการจัดวางเอกสารแนะนำบริการไว้ในบริเวณเคาน์เตอร์ต้อนรับ เพื่อให้ลูกค้าได้ศึกษาก่อนใช้บริการ

3. ส่วนพักผ่อนสำหรับลูกค้า จัดไว้รองรับลูกค้าที่กำลังรอรับบริการ หรือลูกค้าที่รับบริการเสร็จแล้ว

4. ส่วนบริการลูกค้า จะจัดเป็นห้องส่วนตัวโดยมีการแยกระหว่างชายและหญิงเพื่อสร้างความเป็นส่วนตัว

5. ส่วนของพนักงานจะจัดเป็นห้องเฉพาะ เป็นพื้นที่ที่พนักงานสามารถเข้ามารับประมานอาหาร หรือทำกิจกรรมต่างๆ เพื่อผ่อนคลาย

4. กลยุทธ์ด้านส่งเสริมการตลาด

เนื่องจาก ธาราธาร สปายังไม่เป็นที่รู้จักทั้งกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักและรอง ดังนั้นจึงมีแผนการโฆษณาเพื่อให้เป็นที่รู้จัก และกิจกรรมส่งเสริมการขายดังนี้

1. แผนการโฆษณาเพื่อให้เป็นที่รู้จัก

1.1 จัดทำแผ่นพับ จำนวน 1,000 ชุด เพื่อบอกข่าวสารเกี่ยวกับการเปิดให้บริการสินค้าและบริการต่างๆ โดยทำการแจกก่อนเปิดกิจการจริง 1 สัปดาห์ล่วงหน้าให้กับกลุ่มเป้าหมายในสถานที่ต่างๆ เช่น แหล่งชุมชน และมหาวิทยาลัยในบริเวณรัศมี 10 กิโลเมตร เพื่อเป็นการกระตุ้นให้เกิดการทดลองใช้สินค้าหรือบริการ

1.2 สร้างเว็บไซต์เพื่อสนับสนุนกิจกรรมการสื่อสารเผยแพร่ข้อมูลและสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า ซึ่งลูกค้าสามารถติดต่อหรือสอบถามข้อมูลข่าวสารต่างๆ ได้

2. กิจกรรมส่งเสริมการขาย

2.1 ให้สิทธิพิเศษในช่วงเปิดกิจการในเดือนแรก คือลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการนวดแบบใดก็ได้หนึ่งครั้งจะได้รับบริการนวดในแบบเดียวกันในราคาลดพิเศษครึ่งหนึ่งในครั้งต่อไป

2.2 การเปิดรับสมัครสมาชิกพร้อมมอบสิทธิพิเศษ เช่น การมอบส่วนลด 10% ในการใช้บริการ และมอบของที่ระลึกแก่สมาชิกใหม่

2.3 มีการจัดส่งข่าวสารให้กับสมาชิกเป็นประจำทุกเดือน ซึ่งอาจจะเป็นข่าวสารเกี่ยวกับกิจกรรมส่งเสริมการขายในเดือนนั้นๆ หรือหัวข้อข่าว เกร็ดความรู้ที่น่าสนใจ

เป้าหมายทางการตลาด

ต้องการส่วนแบ่งการตลาดของตลาดสปาในจังหวัดนครปฐม ต้องการให้จำนวนลูกค้าเพิ่มขึ้นในทุกๆ ปี และเป็นผู้นำตลาดสปาในอำเภอเมืองนครปฐมในอนาคต

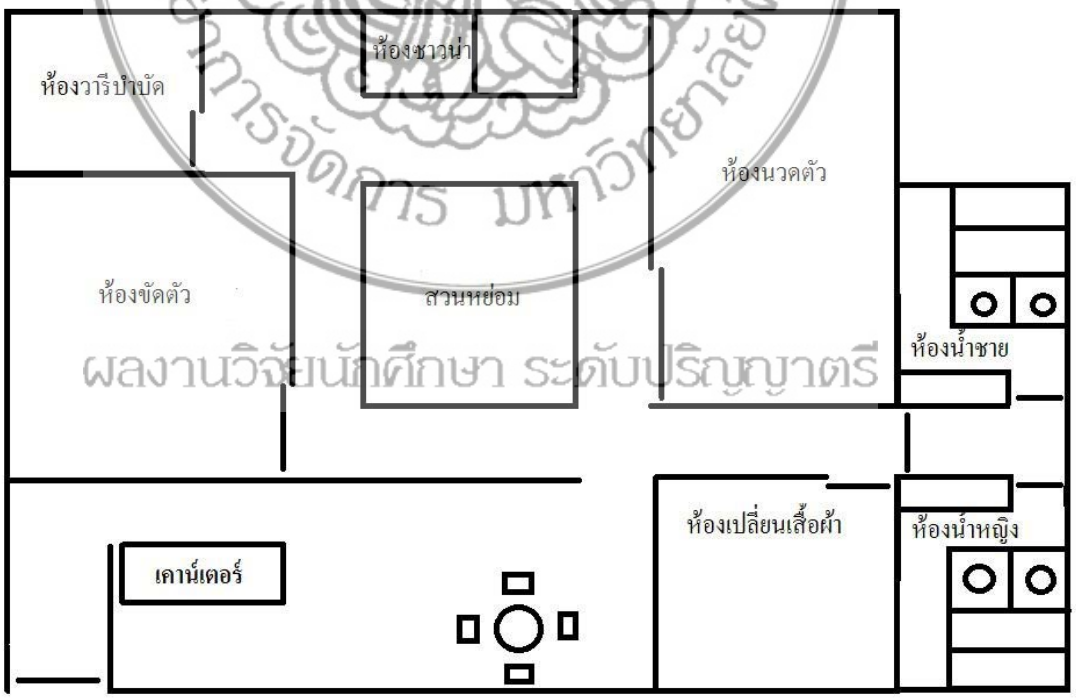
ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 6
แผนการบริการ

สถานประกอบการในการบริการ

ธาราธาร สปา มีลักษณะอาคารเป็นเรือนไม้ทรงไทยชั้นเดียว มีพื้นที่ใช้งานประมาณ 200 ตารางวา โดยมีการแบ่งสัดส่วนการใช้งานออกเป็นพื้นที่ส่วนบริการ 160 ตารางวา โดยการวัดพื้นที่ของห้องนวดทั้งหมดพื้นที่ส่วนบริหารและต้อนรับลูกค้า 40 ตารางวา เป็นพื้นที่นอกเหนือจากห้องนวด

ที่ตั้งสถานที่ 423/1 ถนนทรงพล ตำบลลำพยา อำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม 73000
หมายเลขโทรศัพท์ 083-7450809, 081-9664889
E-mail: tharathan_spa@hotmail.com



ภาพที่ 8การออกแบบภายในร้าน

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

อุปกรณ์และเครื่องมือในการบริการ

ตารางที่ 8 อุปกรณ์และเครื่องมือในการบริการ

ลำดับ	รายการ	จำนวน	การใช้งาน	อายุการใช้งาน (ปี)	ราคาทุน (บาท)	ยอดรวม (บาท)
1	อ่างแช่เท้า	3	ใช้แช่เท้าก่อนรับบริการ	20	600	1,800
2	ฟูกรองนวดตัว	4	ใช้รองตัวขณะใช้บริการ	20	700	2,800
3	เก้าอี้นวดฝ่าเท้า	4	ใช้สำหรับนั่งขณะใช้บริการ	20	1,800	7,200
4	เครื่องทำน้ำอุ่น	4	ใช้ปรับอุณหภูมิของน้ำ	20	4,690	18,760
5	ตู้ซาวน่า	2	ใช้ซาวน่า	20	16,900	33,800
6	อ่างน้ำวน	1	ใช้แช่ตัว	20	150,000	150,000
7	เตาน้ำมันหอมระเหย	10	ใช้ปรับความหอมของอากาศ	20	100	1,000
8	ตะเกียงจุดไฟ	10	ใช้จุดไฟ	20	100	1,000
9	เตียงขัดตัว	2	ใช้นอนขณะใช้บริการ	20	6,900	13,800
10	เครื่องเสียง	1	ใช้เปิดขณะเพื่อผ่อนคลาย	20	9,900	9,900
11	เครื่องปรับอากาศ	3	ใช้ปรับอุณหภูมิ	20	15,000	45,000
12	โทรทัศน์	1	ใช้ให้ความบันเทิง	20	11,900	11,900
13	สุขภัณฑ์(รวมทุกชิ้นในห้องน้ำ)	8	ใช้ในการชำระล้างเพื่อให้เกิดสุขอนามัย	20	10,000	80,000
14	ตู้เก็บเอกสาร	2	ใช้เก็บเอกสาร	20	3,900	7,800

ผลงานวิจัยนักศึกษาระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 8 อุปกรณ์และเครื่องมือในการบริการ (ต่อ)

15	เครื่องคอมพิวเตอร์พร้อมอุปกรณ์	1	ใช้บันทึกข้อมูล	20	24,000	24,000
16	โทรศัพท์และโทรสาร	1	ใช้ติดต่อสื่อสาร	20	6,000	6,000
17	ชุดโซฟารับแขก	2	ใช้เป็นที่นั่งแก่ลูกค้า	20	12,900	25,800
18	ชั้นโชว์ผลิตภัณฑ์	3	ใช้โชว์ผลิตภัณฑ์	20	2,700	8,100
19	ชุดเคาน์เตอร์	1	ใช้เป็นที่ติดต่อกับลูกค้า	20	8,900	8,900
			รวม			227,400

วัสดุในการให้บริการ

ตารางที่ 9 วัสดุในการให้บริการ

ลำดับ	รายการ	จำนวน	การใช้งาน	ราคาทุน (บาท)	ยอดรวม (บาท)
1	เสื้อคลุม	30	ใช้คลุมขณะรับบริการ	90	2,700
2	ผ้าขนหนู	50	ใช้เช็ดตัว	60	3,000
3	หมวกคลุมผม	30	ใช้คลุมผม	30	900
4	รองเท้าแตะ	15	ใช้สวมขณะรับบริการ	50	750
5	ผ้าคลุมเตียง	12	ใช้คลุมเตียง	200	2,400
6	หมอน	6	ใช้หนุนขณะรับบริการ	150	900
7	ผ้าเช็ดมือ	50	ใช้เช็ดมือ	20	1,000
8	ชุดเปลี่ยนสำหรับลูกค้า	30	ใช้เปลี่ยนสำหรับการรับบริการ	200	6,000
9	ผ้าปิดจมูก	30	ใช้ปิดจมูก	15	450
10	ไม้แขวนเสื้อ	30	ใช้แขวนเสื้อผ้า	20	600
11	ตะกร้าผ้า	6	ใช้ใส่เสื้อผ้าที่ใช้แล้ว	70	420

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 9 วัสดุในการให้บริการ (ต่อ)

12	ชุดน้ำชา	4	ใช้ใส่น้ำชาให้ลูกค้า	250	1,000
13	พรมเช็ดเท้า	10	ใช้เช็ดเท้า	50	500
รวม					20,620

วัตถุดิบทางตรงในการบริการ

ตารางที่ 10 วัตถุดิบทางตรงในการบริการ

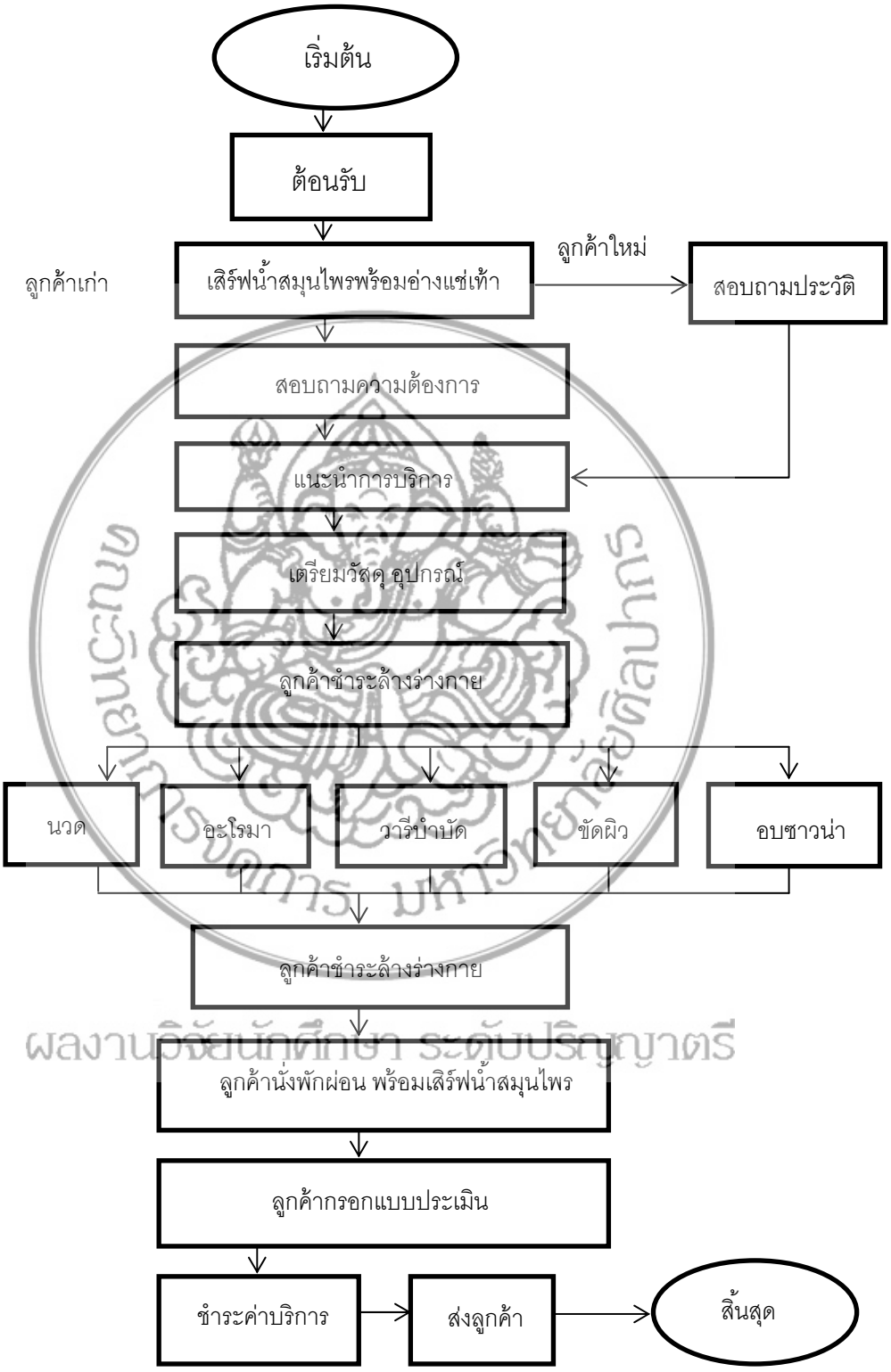
ลำดับ	รายการ	ราคา/หน่วย(บาท)	แหล่งจัดจำหน่ายวัตถุดิบ
1	น้ำมันหอมระเหย (100 ml.)	468	http://www.chemipan.com
2	น้ำมันนวดตัว (1,000 ml.)	500	http://www.thailandlet.com (จำหน่ายน้ำมันนวด ราคาส่ง)
3	ครีมขัดตัว (1 กก.)	500	http://www.olizapro.com
4	ลูกประคบสมุนไพร (1 คู่)	60	http://pakkret.olxthailand.com/100-iid-220676424
5	น้ำมันมะพร้าว (1,000 ml.)	350	http://www.กำยาน.com
6	สมุนไพรสดขัดผิว (350 ก.)	280	http://www.dealfish.co.th

กำลังการบริการ

จำนวนการให้บริการสูงสุด	15	คน/วัน
อัตราประมาณการในการให้บริการ	1	ชั่วโมง/การบริการ
เป้าหมายหน่วยการให้บริการ	10	คน/วัน
จำนวนวันที่ให้บริการต่อเดือน/ปี	30	วัน/เดือน
จำนวนเวลาการให้บริการต่อวัน (ชั่วโมง/กะ)	12	ชั่วโมง/วัน (10.00น.-22.00น.)
จำนวนแรงงานที่ให้บริการ	6	คน(ในปีแรก)
ค่าแรงงานที่ได้รับ	10,000	บาท/เดือน

ผลงานวิจัยบางส่วนของการศึกษา ระดับปริญญาตรี

ขั้นตอนการให้บริการลูกค้า



ภาพที่ 9 กระบวนการบริการ

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 7

แผนการเงิน

ต้นทุนและแหล่งที่มาของเงินทุน

ตารางที่ 11 ตารางแสดงต้นทุนและแหล่งที่มาของเงินทุน

รายการ	รวมจำนวน	แหล่งที่มาของเงินทุน		
		หนี้สิน		ส่วนของเจ้าของ
		เจ้าหนี้การค้า	เงินกู้	
1.เงินทุนหมุนเวียน				
เงินสดสำรองการดำเนินงาน	300,000.00			300,000.00
รวมเงินทุนหมุนเวียน	**300,000.00**			**300,000.00**
2.ที่ดิน อาคาร อุปกรณ์				
ที่ดิน	1,000,000.00			1,000,000.00
อาคาร (พร้อมค่าตกแต่งสถานที่)	3,000,000.00			3,000,000.00
เครื่องมือและอุปกรณ์ในการบริการ	230,160.00			230,160.00
เครื่องใช้สำนักงาน	227,400.00			227,400.00
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	**4,457,560.00**			**4,457,560.00**
2.รายจ่ายก่อนการดำเนินงาน				
ค่าใช้จ่ายในการเตรียมการ	50,000.00			50,000.00
รวมรายจ่ายก่อนการดำเนินงาน	**50,000.00**			**50,000.00**
รวมต้นทุนโครงการทั้งสิ้น	**4,807,560.00**			**4,807,560.00**
อัตราส่วนของหนี้สิน : ส่วนของเจ้าของ	**1.00**			**1.00**

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ประมานการทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อมราคา

ตารางที่ 12 ตารางแสดงการประมาณการณ์ทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อมราคา

รายการ	จำนวน	ราคาต่อหน่วย	มูลค่ารวมทั้งสิ้น	อัตราค่าเสื่อมราคา	ค่าเสื่อมราคาต่อปี	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ
	(หน่วย)	(บาท)	(บาท)	ต่อปี%	(บาท)	(สิ้นปีที่ 1)	(สิ้นปีที่ 2)	(สิ้นปีที่ 3)	(สิ้นปีที่ 4)	(สิ้นปีที่ 5)
ที่ดิน	1	1,000,000.00	1,000,000.00	-	-	1,000,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00
อาคาร	1	3,000,000.00	3,000,000.00	5%	150,000.00	2,850,000.00	2,700,000.00	2,550,000.00	2,400,000.00	2,250,000.00
เครื่องมือและอุปกรณ์ในการบริการ										
อ่างแช่เท้า	3	600.00	1,800.00	20%	360.00	1,440.00	1,080.00	720.00	360.00	3.00
ฟูกรองนวดตัว	4	700.00	2,800.00	20%	560.00	2,240.00	1,680.00	1,120.00	560.00	4.00
เก้าอี้นวดฝ่าเท้า	4	1,800.00	7,200.00	20%	1,440.00	5,760.00	4,320.00	2,880.00	1,440.00	4.00
เครื่องทำน้ำอุ่น	4	4,690.00	18,760.00	20%	3,752.00	15,008.00	11,256.00	7,504.00	3,752.00	4.00
ตู้ชาวน่า	2	16,900.00	33,800.00	20%	6,760.00	27,040.00	20,280.00	13,520.00	6,760.00	2.00
อ่างน้ำวน	1	150,000.00	150,000.00	20%	30,000.00	120,000.00	90,000.00	60,000.00	30,000.00	1.00
เตาน้ำมันหอมระเหย	10	100.00	1,000.00	20%	200.00	800.00	600.00	400.00	200.00	10.00
ตะเกียงจุดไฟ	10	100.00	1,000.00	20%	200.00	800.00	600.00	400.00	200.00	10.00
เตียงขัดตัว	2	6,900.00	13,800.00	20%	2,760.00	11,040.00	8,280.00	5,520.00	2,760.00	2.00
รวม	**40**	**181,790.00**	**230,160.00**		**46,032.00**	**184,128.00**	**138,096.00**	**92,064.00**	**46,032.00**	**40.00**
เครื่องใช้สำนักงาน										
เครื่องเสียง	1	9,900.00	9,900.00	20%	1,980.00	7,920.00	5,940.00	3,960.00	1,980.00	1.00

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 12 ตารางแสดงการประมาณการณ์ทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อม (ต่อ)

รายการ	จำนวน	ราคาต่อหน่วย	มูลค่ารวมทั้งสิ้น	อัตราค่าเสื่อมราคา	ค่าเสื่อมราคาต่อปี	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ
	(หน่วย)	(บาท)	(บาท)	ต่อปี%	(บาท)	(สิ้นปีที่ 1)	(สิ้นปีที่ 2)	(สิ้นปีที่ 3)	(สิ้นปีที่ 4)	(สิ้นปีที่ 5)
สุขภัณฑ์	8	10,000.00	80,000.00	20%	16,000.00	64,000.00	48,000.00	32,000.00	16,000.00	8.00
เครื่องปรับอากาศ	3	15,000.00	45,000.00	20%	9,000.00	36,000.00	27,000.00	18,000.00	9,000.00	3.00
โทรทัศน์	1	11,900.00	11,900.00	20%	2,380.00	9,520.00	7,140.00	4,760.00	2,380.00	1.00
ตู้เก็บเอกสาร	2	3,900.00	7,800.00	20%	1,560.00	6,240.00	4,680.00	3,120.00	1,560.00	2.00
คอมพิวเตอร์	1	24,000.00	24,000.00	20%	4,800.00	19,200.00	14,400.00	9,600.00	4,800.00	1.00
โทรศัพท์และโทรสาร	1	6,000.00	6,000.00	20%	1,200.00	4,800.00	3,600.00	2,400.00	1,200.00	1.00
ชุดโซฟารับแขก	2	12,900.00	25,800.00	20%	5,160.00	20,640.00	15,480.00	10,320.00	5,160.00	2.00
ชั้นโชว์ผลิตภัณฑ์	3	2,700.00	8,100.00	20%	1,620.00	6,480.00	4,860.00	3,240.00	1,620.00	3.00
ชุดเคาน์เตอร์	1	8,900.00	8,900.00	20%	1,780.00	7,120.00	5,340.00	3,560.00	1,780.00	1.00
รวม	**23**	**105,200.00**	**227,400.00**		**45,480.00**	**181,920.00**	**136,440.00**	**90,960.00**	**45,480.00**	**23.00**
รวมทั้งสิ้น	**26**	**4,286,990.00**	**4,457,560.00**	**5%**	**241,512.00**	**4,216,048.00**	**3,974,536.00**	**3,733,024.00**	**3,491,512.00**	**3,250,063.00**

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ประมาณการขายรายเดือน

ตารางที่ 13 ตารางแสดงการประมาณการขายรายเดือน

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**
จำนวนบริการที่ขาย (ชั่วโมง)													
อะโรมาเทอราปี	60	60	60	90	90	90	120	120	120	150	150	150	1,260
อบซาวน่า	60	60	60	90	90	90	120	120	120	150	150	150	1,260
วารีบำบัด	30	30	30	60	60	60	90	90	90	120	120	120	900
นวดน้ำมัน	60	60	60	90	90	90	120	120	120	150	150	150	1,260
นวดสมุนไพร	30	30	30	60	60	60	90	90	90	120	120	120	900
นวดฝ่าเท้า	90	90	90	120	120	120	150	150	150	180	180	180	1,620
ขัดผิวสมุนไพร	30	30	30	60	60	60	90	90	90	120	120	120	900
รวมจำนวนบริการที่ขาย	**360**	**360**	**360**	**570**	**570**	**570**	**780**	**780**	**780**	**990**	**990**	**990**	**8,100**
ราคาค่าบริการ (บาท/ชั่วโมง)													
อะโรมาเทอราปี	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00
อบซาวน่า	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
วารีบำบัด	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00
นวดน้ำมัน	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00
นวดสมุนไพร	450.00	450.00	450.00	450.00	450.00	450.00	450.00	450.00	450.00	450.00	450.00	450.00	450.00
นวดฝ่าเท้า	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00
ขัดผิวสมุนไพร	450.00	450.00	450.00	450.00	450.00	450.00	450.00	450.00	450.00	450.00	450.00	450.00	450.00

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 13 ตารางแสดงการประมาณการขายรายเดือน (ต่อ)

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
รวมค่าบริการที่ขาย	**2,650.00**	**2,650.00**	**2,650.00**	**2,650.00**	**2,650.00**	**2,650.00**	**2,650.00**	**2,650.00**	**2,650.00**	**2,650.00**	**2,650.00**	**2,650.00**	**2,650.00**
รายได้จากการบริการ (บาท)													
อะโรมาเทอราปี	24,000.00	24,000.00	24,000.00	36,000.00	36,000.00	36,000.00	48,000.00	48,000.00	48,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00	504,000.00
อบซาวน่า	15,000.00	15,000.00	15,000.00	22,500.00	22,500.00	22,500.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	37,500.00	37,500.00	37,500.00	315,000.00
วารีบำบัด	18,000.00	18,000.00	18,000.00	36,000.00	36,000.00	36,000.00	54,000.00	54,000.00	54,000.00	72,000.00	72,000.00	72,000.00	540,000.00
นวดน้ำมัน	18,000.00	18,000.00	18,000.00	27,000.00	27,000.00	27,000.00	36,000.00	36,000.00	36,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00	378,000.00
นวดสมุนไพร	13,500.00	13,500.00	13,500.00	27,000.00	27,000.00	27,000.00	40,500.00	40,500.00	40,500.00	54,000.00	54,000.00	54,000.00	405,000.00
นวดฝ่าเท้า	18,000.00	18,000.00	18,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	36,000.00	36,000.00	36,000.00	324,000.00
ขัดผิวสมุนไพร	13,500.00	13,500.00	13,500.00	27,000.00	27,000.00	27,000.00	40,500.00	40,500.00	40,500.00	54,000.00	54,000.00	54,000.00	405,000.00
รวมรายได้ (บาท)	**120,000.00**	**120,000.00**	**120,000.00**	**199,500.00**	**199,500.00**	**199,500.00**	**279,000.00**	**279,000.00**	**279,000.00**	**358,500.00**	**358,500.00**	**358,500.00**	**2,871,000.00**
เงินสดรับการขาย (บาท)	**120,000.00**	**120,000.00**	**120,000.00**	**199,500.00**	**199,500.00**	**199,500.00**	**279,000.00**	**279,000.00**	**279,000.00**	**358,500.00**	**358,500.00**	**358,500.00**	**2,871,000.00**

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ประมาณการขายรายปี

ตารางที่ 14 ตารางแสดงประมาณการรายได้จากการบริการ

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
จำนวนบริการที่ขาย (ชั่วโมง)		**เพิ่มขึ้นอีก 5%**	**เพิ่มขึ้นอีก 5%**	**เพิ่มขึ้นอีก 5%**	**เพิ่มขึ้นอีก 5%**
อะโรมาเทอราปี	1,260.00	1,323.00	1,389.15	1,458.61	1,531.54
อบซาวน่า	1,260.00	1,323.00	1,389.15	1,458.61	1,531.54
วารีบำบัด	900.00	945.00	992.25	1,041.86	1,093.96
นวดน้ำมัน	1,260.00	1,323.00	1,389.15	1,458.61	1,531.54
นวดสมุนไพร	900.00	945.00	992.25	1,041.86	1,093.96
นวดฝ่าเท้า	1,620.00	1,701.00	1,786.05	1,875.35	1,969.12
ขัดผิวสมุนไพร	900.00	945.00	992.25	1,041.86	1,093.96
รวมจำนวนบริการที่ขาย	**8,100.00**	**8,505.00**	**8,930.25**	**9,376.76**	**9,845.60**
ราคาบริการ (บาท/ชั่วโมง)					
อะโรมาเทอราปี	400.00	400.00	450.00	450.00	450.00
อบซาวน่า	250.00	250.00	300.00	300.00	300.00
วารีบำบัด	600.00	600.00	650.00	650.00	650.00
นวดน้ำมัน	300.00	300.00	350.00	350.00	350.00
นวดสมุนไพร	450.00	450.00	500.00	500.00	500.00
นวดฝ่าเท้า	200.00	200.00	250.00	250.00	250.00
ขัดผิวสมุนไพร	450.00	450.00	500.00	500.00	500.00
รวมบริการเฉลี่ย (บาท)	**378.57**	**378.57**	**428.57**	**428.57**	**428.57**
รายได้จากการบริการ (บาท)					
อะโรมาเทอราปี	504,000.00	529,200.00	625,117.50	656,373.38	689,192.04
อบซาวน่า	315,000.00	330,750.00	416,745.00	437,582.25	459,461.36
วารีบำบัด	540,000.00	567,000.00	644,962.50	677,210.63	711,071.16
นวดน้ำมัน	378,000.00	396,900.00	486,202.50	510,512.63	536,038.26
นวดสมุนไพร	405,000.00	425,250.00	496,125.00	520,931.25	546,977.81
นวดฝ่าเท้า	324,000.00	340,200.00	446,512.50	468,838.13	492,280.03

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 14 ตารางแสดงประมาณการรายได้จากการบริการ (ต่อ)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ขัดผิวสมุนไพร	405,000.00	425,250.00	496,125.00	520,931.25	546,977.81
รวมรายได้จากการบริการ (บาท)	**2,871,000.00**	**3,014,550.00**	**3,611,790.00**	**3,792,379.50**	**3,981,998.48**
เงินสดรับการขาย (บาท)	**2,871,000.00**	**3,014,550.00**	**3,611,790.00**	**3,792,379.50**	**3,981,998.48**

ประมาณเงินเดือนของพนักงาน

ตารางที่ 15 ตารางแสดงการประมาณเงินเดือนของพนักงาน

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ผู้จัดการ	480,000.00	504,000.00	529,200.00	555,660.00	583,443.00
รวมรายได้ของฝ่ายบริหาร	**480,000.00**	**504,000.00**	**529,200.00**	**555,660.00**	**583,443.00**
พนักงานต้อนรับ	180,000.00	189,000.00	198,450.00	208,372.50	218,791.13
พนักงานทำความสะอาด	192,000.00	201,600.00	211,680.00	222,264.00	233,377.20
พนักงานสปา	-				
เงินคงที่ต่อเดือน	240,000,00	252,000.00	264,600.00	277,830.00	291,721.50
รายได้จากการบริการ	2,871,000.00	3,014,550.00	3,611,790.00	3,792,379.50	3,981,998.48
ได้ 10% จากยอดขาย	287,100.00	301,455.00	361,179.00	379,237.95	398,199.85
รวมรายได้ของพนักงาน	**899,100.00**	**944,055.00**	**1,035,909.00**	**1,087,704.45**	**1,142,089.67**
รวมเป็นเงินทั้งสิ้น	**1,379,100.00**	**1,448,055.00**	**1,565,109.00**	**1,643,364.45**	**1,725,532.67**

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ประมาณการต้นทุนวัตถุดิบทางตรง

ตารางที่ 16 ตารางแสดงประมาณการต้นทุนวัตถุดิบทางตรง

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
จำนวนซื้อวัตถุดิบทางตรงในการบริการ (กก.)					
น้ำมันหอมระเหย	50	53	56	58	61
น้ำมันนวดตัว	120	126	133	139	146
ครีมขัดตัว	40	42	45	47	49
ลูกประคบสมุนไพรสด	1000	1050	1103	1158	1216
น้ำมันมะพร้าว	12	13	14	14	15
สมุนไพรสดขัดผิว	60	63	67	70	73
ราคาต่อหน่วยของวัตถุดิบทางตรง (บาท/กก.)					
น้ำมันหอมระเหย	4,680.00	4,680.00	4,680.00	4,680.00	4,680.00
น้ำมันนวดตัว	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00
ครีมขัดตัว	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00
ลูกประคบสมุนไพรสด (ต่อ 1 ลูก)	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00
น้ำมันมะพร้าว	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00
สมุนไพรสดขัดผิว	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00
ยอดซื้อวัตถุดิบทางตรงในการบริการ (บาท)					
น้ำมันหอมระเหย	234,000.00	248,040.00	262,080.00	271,440.00	285,480.00
น้ำมันนวดตัว	60,000.00	63,000.00	66,500.00	69,500.00	73,000.00
ครีมขัดตัว	20,000.00	21,000.00	22,500.00	23,500.00	24,500.00
ลูกประคบสมุนไพรสด	60,000.00	63,000.00	66,180.00	69,480.00	72,960.00
น้ำมันมะพร้าว	4,200.00	4,550.00	4,900.00	4,900.00	5,250.00
สมุนไพรสดขัดผิว	48,000.00	50,400.00	53,600.00	56,000.00	58,400.00

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 16 ตารางแสดงประมาณการต้นทุนวัตถุดิบทางตรง (ต่อ)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รวมยอดซื้อวัตถุดิบทางตรงในการบริการ (บาท)	**426,200.00**	**449,990.00**	**475,760.00**	**494,820.00**	**519,590.00**
บวกค่าขนส่งเข้า	5,000.00	5,250.00	5,400.00	5,500.00	5,600.00
หักส่งคืนแล่วส่วนรับลด	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00
ยอดซื้อวัตถุดิบทางตรง-สุทธิ	428,200.00	452,240.00	478,160.00	497,320.00	522,190.00
บวกวัตถุดิบทางตรงต้นงวด	-	42,820.00	45,224.00	47,816.00	49,732.00
หักวัตถุดิบทางตรงปลายงวด	42,820.00	45,224.00	47,816.00	49,732.00	52,219.00
วัตถุดิบทางตรงใช้ไปในการบริการ	385,380.00	449,836.00	475,568.00	495,404.00	519,703.00
รวมเงินสดจ่ายในการซื้อวัตถุดิบทางตรง (บาท)	**428,200.00**	**452,240.00**	**478,160.00**	**497,320.00**	**522,190.00**

ประมาณการต้นทุนการบริการ

ตารางที่ 17 ตารางแสดงการประมาณการต้นทุนการบริการ

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ต้นทุนการบริการ (ขาย)					
ค่าวัตถุดิบทางตรงในการบริการ	428,200.00	452,240.00	478,160.00	497,320.00	522,190.00
ค่าแรงพนักงาน	899,100.00	944,055.00	1,035,909.00	1,087,704.45	1,142,089.67
ค่าวัสดุสิ้นเปลืองในการบริการ	30,000.00	31,500.00	33,075.00	34,728.75	36,465.19
ค่าวัสดุในการให้บริการ	20,620.00	21,651.00	22,733.55	23,870.23	25,063.74
ค่าไฟฟ้า น้ำประปาที่ใช้ในการบริการ	240,000.00	252,000.00	264,600.00	277,830.00	291,721.50
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	20,000.00	21,000.00	22,050.00	23,152.50	24,310.13
ค่าบำรุงรักษาเครื่องมือและอุปกรณ์ในการบริการ	-	30,000.00	31,500.00	33,075.00	34,728.75
รวมต้นทุนการบริการ	**1,637,920.00**	**1,752,446.00**	**1,888,027.55**	**1,977,680.93**	**2,076,568.97**

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 17ตารางแสดงการประมาณการต้นทุนการบริการ(ต่อ)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าเสื่อมราคาในการบริการ (บาท)					
ค่าเสื่อมราคาเครื่องมือและอุปกรณ์	45,480.00	45,480.00	45,480.00	45,480.00	45,480.00
รวมต้นทุนค่าเสื่อมราคาในการบริการ	**45,480.00**	**45,480.00**	**45,480.00**	**45,480.00**	**45,480.00**
รวมต้นทุนการบริการทั้งสิ้น	**1,683,400.00**	**1,797,926.00**	**1,933,507.55**	**2,023,160.93**	**2,122,048.97**
สินค้าคงเหลือ (บาท)					
บวกสินค้าคงเหลือต้นงวด	-	168,340.00	179,792.60	193,350.76	202,316.09
หักสินค้าคงเหลือปลายงวด	168,340.00	179,792.60	193,350.76	202,316.09	212,204.90
รวมต้นทุนการบริการ (บาท)	**1,515,060.00**	**1,786,473.40**	**1,919,949.40**	**2,014,195.59**	**2,112,160.17**
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการบริการ	**1,209,720.00**	**1,300,206.00**	**1,409,867.55**	**1,480,360.93**	**1,554,378.97**

ประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

ตารางที่ 18 ตารางแสดงประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าใช้จ่ายในการบริหารและการขาย (บาท)					
เงินเดือนฝ่ายบริหาร	480,000.00	504,000.00	529,200.00	555,660.00	583,443.00
ค่าโฆษณาประชาสัมพันธ์	40,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00
ค่าโทรศัพท์	10,000.00	10,500.00	11,025.00	11,576.25	12,155.06
ค่าเครื่องเขียนแบบพิมพ์	5,000.00	5,250.00	5,512.50	5,788.13	6,077.53
ค่าฝึกอบรมพนักงาน	25,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดอื่นๆ	20,000.00	21,000.00	22,050.00	23,152.50	24,310.13
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการเริ่มแรก	50,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	**630,000.00**	**585,750.00**	**612,787.50**	**641,176.88**	**670,985.72**

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 18 ตารางแสดงประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร(ต่อ)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าเสื่อมราคาส่วนการขายและการบริหาร					
ค่าเสื่อมราคาเครื่องใช้สำนักงาน	45,480.00	45,480.00	45,480.00	45,480.00	45,480.00
รวมค่าเสื่อมราคา	**45,480.00**	**45,480.00**	**45,480.00**	**45,480.00**	**45,480.00**
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริการ	675,480.00	540,270.00	567,307.50	595,696.88	625,505.72
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	**630,000.00**	**585,750.00**	**612,787.50**	**641,176.88**	**670,985.72**

ประมาณการงบกำไรขาดทุน

ตารางที่ 19 ตารางแสดงประมาณการงบกำไรขาดทุน

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้					
รายได้จากการขายสินค้า	2,871,000.00	3,014,550.00	3,611,790.00	3,792,379.50	3,981,998.48
รวมรายได้	**2,871,000.00**	**3,014,550.00**	**3,611,790.00**	**3,792,379.50**	**3,981,998.48**
หัก - ต้นทุนบริการ	1,515,060.00	1,786,473.40	1,919,949.40	2,014,195.59	2,112,160.17
กำไรขั้นต้น	**1,355,940.00**	**1,228,076.60**	**1,691,840.60**	**1,778,183.91**	**1,869,838.31**
หัก -ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	675,480.00	540,270.00	567,307.50	595,696.88	625,505.72
กำไรจากการดำเนินงานก่อนหักดอกเบี้ย	**680,460.00**	**687,806.60**	**1,124,533.10**	**1,182,487.03**	**1,244,332.59**
หัก - ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	-	-	-
กำไรก่อนการดำเนินงานก่อนการหักภาษีเงินได้	**680,460.00**	**687,806.60**	**1,124,533.10**	**1,182,487.03**	**1,244,332.59**
หัก - ภาษีเงินได้	102,069.00	103,170.99	191,179.81	207,286.90	223,331.54
กำไรสุทธิ	**578,391.00**	**584,635.61**	**933,353.29**	**975,200.13**	**1,021,001.05**
กำไรสะสม	**578,391.00**	**584,635.61**	**933,353.29**	**975,200.13**	**1,021,001.05**

การคำนวนภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา

ตารางที่ 20 ตารางแสดงการคำนวนภาษีบุคคลธรรมดา

การคำนวนภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา	**ปีที่ 1**	**ปีที่2**	**ปีที่ 3**	**ปีที่ 4**	**ปีที่ 5**
กำไรก่อนหักภาษีเงินได้	680,460.00	687,806.60	1,124,533.10	1,182,487.03	1,244,332.59
ช่วงภาษี 0-1,000,000 อัตราภาษี 15%	102,069.00	103,170.99	150,000.00	150,000.00	150,000.00
ช่วงภาษี 1,000,001-3,000,000 อัตราภาษี 25%	0.00	0.00	31,133.28	45,621.76	61,083.15
ช่วงภาษี 3,000,001 ขึ้นไปอัตราภาษี 30%	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา	**102,069.00**	**103,170.99**	**181,133.28**	**195,621.76**	**211,083.15**

ประมาณการงบกระแสเงินสด

ตารางที่ 21 ตารางแสดงประมาณการงบกระแสเงินสด

รายการ	**ปีที่ 1**	**ปีที่2**	**ปีที่ 3**	**ปีที่ 4**	**ปีที่ 5**
กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน					
เงินสดรับจากการบริการ	2,871,000.00	3,014,550.00	3,611,790.00	3,792,379.50	3,981,998.48
เงินสดจ่ายค่าวัตถุดิบทางตรงในการบริการ	- 428,200.00	- 452,240.00	- 478,160.00	- 497,320.00	- 522,190.00
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการบริการ	- 1,209,720.00	- 1,300,206.00	- 1,409,867.55	- 1,480,360.93	- 1,554,378.97
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	- 630,000.00	- 585,750.00	- 612,787.50	- 641,176.88	- 670,985.72
เงินสดจ่ายค่าภาษีเงินได้	- 102,069.00	- 103,170.99	- 181,133.28	- 195,621.76	- 211,083.15
กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมดำเนินงาน	**1,710,731.00**	**1,873,389.01**	**2,339,709.22**	**2,458,260.86**	**2,577,739.61**

มหาวิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช
มหาวิทยาลัยนักศึกษาระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 21 ตารางแสดงประมาณการงบกระแสเงินสด(ต่อ)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน					
เงินสดจ่ายลงทุนในที่ดิน	- 1,000,000.00				
เงินสดจ่ายลงทุนในอาคาร	- 3,000,000.00				
เงินสดจ่ายลงทุนในเครื่องมือและอุปกรณ์การบริการ	- 230,160.00	-	-	-	-
เงินสดจ่ายลงทุนในเครื่องสำนักงาน	- 227,400.00	-	-	-	-
กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมลงทุน	- 4,457,560.00	-	-	-	-
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน					
เงินสดรับจากการกู้ยืม	-	-	-	-	-
เงินสดรับจากเจ้าของ	4,457,560.00	-	-	-	-
เงินสดจ่ายชำระคืนเงินกู้	-	-	-	-	-
กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมจัดหาเงิน	**4,457,560.00**				
กระแสเงินสดสุทธิ	**1,710,731.00**	**1,873,389.01**	**2,339,709.22**	**2,458,260.86**	**2,577,739.61**
บวกกระแสเงินสดต้นงวด	-	1,710,731.00	3,584,120.01	5,923,829.23	8,382,090.09
กระแสเงินสดสุทธิปลายงวด	**1,710,731.00**	**3,584,120.01**	**5,923,829.23**	**8,382,090.09**	**10,959,829.70**

สถาบันวิทยบริการ มหาวิทยาลัยศิลปากร
ศูนย์วิทยทรัพยากร จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ประมาณงบดุล

ตารางที่ 22 ตารางแสดงประมาณการงบดุล

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินทรัพย์					
สินทรัพย์หมุนเวียน					
เงินสดและเงินฝากสถาบันการเงิน	1,710,731.00	3,584,120.01	5,923,829.23	8,382,090.09	10,959,829.70
สินค้าคงเหลือ	211,169.00	225,016.60	241,166.76	252,048.09	264,423.90
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	1,921,900.00	3,809,136.61	6,164,995.99	8,634,138.18	11,224,253.60
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน					
ที่ดินอาคารและอุปกรณ์สุทธิ	4,216,048.00	3,974,536.00	3,733,024.00	3,491,512.00	3,250,063.00
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	4,216,048.00	3,974,536.00	3,733,024.00	3,491,512.00	3,250,063.00
รวมสินทรัพย์	**6,137,948.00**	**7,783,672.61**	**9,898,019.99**	**12,125,650.18**	**14,474,316.60**
หนี้สิน					
หนี้สินหมุนเวียน					
เงินกู้ระยะยาวที่กำหนดชำระใน 1 ปี	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
รวมหนี้สินหมุนเวียน	**0.00**	**0.00**	**0.00**	**0.00**	**0.00**
หนี้สินไม่หมุนเวียน					
เงินกู้ระยะยาว	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	**0.00**	**0.00**	**0.00**	**0.00**	**0.00**
รวมหนี้สิน	**0.00**	**0.00**	**0.00**	**0.00**	**0.00**
ส่วนของเจ้าของ					
ทุน นายทัศน์ศรัณย์ วัฒเนชยังกูร	2,228,780.00	2,228,780.00	2,228,780.00	2,228,780.00	2,228,780.00
ทุนนางสาวกรรณิกา ทองคำ	2,228,780.00	2,228,780.00	2,228,780.00	2,228,780.00	2,228,780.00
กำไรสะสม	578,391.00	584,635.61	933,353.29	975,200.13	1,021,001.05
รวมส่วนของเจ้าของ	**5,035,951.00**	**5,042,195.61**	**5,390,913.29**	**5,432,760.13**	**5,478,561.05**
รวมหนี้สินและส่วนของเจ้าของ	**5,035,951.00**	**5,042,195.61**	**5,390,913.29**	**5,432,760.13**	**5,478,561.05**

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

ตารางที่ 23 ตารางแสดงการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

รายการการวิเคระห์	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
อัตราส่วนวัดสภาพคล่องทางการเงิน					
อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน (Current Ratio)	-	-	-	-	-
อัตราส่วนสินทรัพย์คล่องตัว (Quick Ratio)	-	-	-	-	-
อัตราส่วนวัดประสิทธิภาพการใช้สินทรัพย์					
อัตราหมุนเวียนของสินค้า (Inventory Tuenover)	9.00	9.94	9.93	9.96	9.95
ระยะเวลาสินค้าคงเหลือ (Inventory Turnover Period)	40.56	36.72	36.76	36.65	36.68
อัตราการหมุนของสินทรัพย์ถาวร	0.68	0.76	0.97	1.09	1.23
อัตราการหมุนของสินทรัพย์รวม	0.47	0.39	0.36	0.31	0.28
อัตราส่วนวัดความสามารถในการก่อหนี้					
อัตราส่วนแห่งหนี้ (Dept Ratio)	-	-	-	-	-
อัตราส่วนแห่งเงินทุน (Dept To Equity Ratio)	-	-	-	-	-
อัตราส่วนความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย (Interest Coverage Ratio)	-	-	-	-	-
อัตราส่วนวัดความสามารถในการบริหาร					
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (ROA)	9%	8%	9%	8%	7%
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (ROE)	11%	12%	17%	18%	19%
อัตราส่วนกำไรขั้นต้น (เปอร์เซนต์)	47%	41%	47%	47%	47%
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน (เปอร์เซนต์)	24%	23%	31%	31%	31%
ข้อมูลทางการเงินจากการลงทุน					
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)	15,173,332.28				
อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR)	75%				
ระยะเวลาคืนทุน	2 ปี 7 เดือน				

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 8
แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง

ตารางที่ 24 แผนฉุกเฉินหรือประเมินความเสี่ยง

ลำดับ	ลักษณะปัญหา	ผลกระทบที่เกิดขึ้น	แนวทางในการแก้ไข
1	การเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่	เกิดการแข่งขันสูงขึ้น	สร้างกลยุทธ์ใหม่ๆ เพื่อทำให้เกิดความแตกต่างกับคู่แข่ง เช่น ทำการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ให้มากขึ้น เพื่อเป็นที่รู้จักมากขึ้น
2	การใช้บริการลดลงเนื่องจากภาพลักษณ์ที่ไม่ดีในอดีต	ยอดขายลดลง	ประชาสัมพันธ์ให้ผู้บริโภคได้รับรู้ และเข้าใจถึงคุณค่าของการนวดแผนไทย
3	ภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ	คนใช้จ่ายในการบริโภคต่างๆ ลดลง	จัดโปรโมชั่นเพื่อกระตุ้นยอดขาย ลดราคาการเข้าใช้บริการบางคอร์สลง
4	จำนวนผู้ให้บริการมีไม่เพียงพอกับจำนวนลูกค้าที่มาใช้บริการ	ลูกค้าหันไปใช้บริการรายอื่น	ทำการเพิ่มจำนวนพนักงานให้เพียงพอกับลูกค้าที่เพิ่มขึ้น
5	กิจการขาดสภาพคล่องในการดำเนินงาน	ขาดเงินหมุนเวียนในการดำเนินงานประจำวัน	ติดต่อขอกู้เงินจากสถาบันการเงิน
6	ต้นทุนวัตถุดิบสูงขึ้น	ทำให้กิจการจึงจำเป็นต้องเพิ่มค่าบริการในคอร์สที่ใช้วัตถุดิบนั้น แต่การเพิ่มค่าบริการอาจทำให้จำนวนลูกค้าลดลง	เนื่องจากวัตถุดิบเป็นสมุนไพร จึงสามารถจัดเก็บวัตถุดิบสำรองเอาไว้ได้หรือเลือกผลิตภัณฑ์ใหม่เข้ามาทดแทน

ศูนย์วิทยทรัพยากร จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 9
แผนการปรับปรุงเพื่อเพิ่มขีดความสามารถ

ตารางที่ 25 แผนการปรับปรุงเพื่อเพิ่มขีดความสามารถ

ลำดับ	งานที่ต้องการปรับปรุง	วิธีการ	ผลที่คาดว่าจะได้รับ
1	ความปลอดภัยอุปกรณ์การให้บริการ	ตรวจสอบอุปกรณ์อยู่อย่างสม่ำเสมอ เมื่อพบว่ามีปัญหาควรแก้ไขทันที	ป้องกันอันตรายที่จะเกิดขึ้นแก่ลูกค้าและพนักงาน
2	การให้บริการของพนักงาน	ทำการฝึกอบรมแก่พนักงาน และประเมินผลการปฏิบัติงานอย่างต่อเนื่อง เพื่อเสริมสร้างพนักงานให้มีการทำงานที่มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น	สามารถเพิ่มความพึงพอใจของลูกค้า ทำให้ลูกค้ากลับมาเลือกใช้บริการอีกครั้ง

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

รายการอ้างอิง

กรุงเทพโพลล์. (2555).**สุขภาพจิตของคนกรุงท่ามกลางปัญหาเศรษฐกิจ สังคม และภัยธรรมชาติ**. เข้าถึงเมื่อ 25 สิงหาคม. เข้าถึงได้จาก http://www.ryt9.com/s/bkp/1505106

ไทยเอสเอ็มอีแฟรนไชส์. (2555).**แผนธุรกิจสปา**. เข้าถึงเมื่อ 26 สิงหาคม. เข้าถึงได้จาก http://www.thaismefranchise.com/?p=9185

นพพร วิสุทธิศักดิ์ชัย. (2555). **การนวดแบบญี่ปุ่น**. เข้าถึงเมื่อ 2 พฤศจิกายน.เข้าถึงได้จาก http://www.matichon.co.th/news_detail.php?newsid=1358675659&grpid=03&catid=03

ร้านเคมีภัณฑ์. (2555). **วัตถุดิบที่ใช้**.เข้าถึงเมื่อ 8 มกราคม. เข้าถึงได้จาก http://www.chemiphan.plazathai.com

สุชาดา สุทิพพันธุพัฒน์ และคณะ.(2545)."**Naturoma-Nature of Well Being.**" **โครงการทางธุรกิจประเภทแผนธุรกิจ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์**.เข้าถึงเมื่อ 26 สิงหาคม. เข้าถึงได้จาก http://www.ismed.or.th/SME2/src/bin/controller.php?view=knowledgeInsite.KnowledgesDetail&sid=72&id=1510&left=96&right=97&level=3&lv1=3

อภิชัย มงคล. (2555). **กรมสุขภาพจิต**.เข้าถึงเมื่อ 25 สิงหาคม. เข้าถึงได้จากhttp://www.hilight.kapook.com/view/25114

องค์ความรู้ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน.(2555). **ธุรกิจสปาไทยเตรียมรับ AEC เน้นความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน**. เข้าถึงเมื่อ 8 ธันวาคม. เข้าถึงได้จากhttp://www.thai-aec.com/463

C.E.Yandle.(2555). **วิธีการเขียนแผนธุรกิจ**.เข้าถึงเมื่อ 22 สิงหาคม. เข้าถึงได้จาก http://www.pattanakit.net/index.php?lay=show&ac=article&Id=538704169&Ntype=121

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ภาคผนวก

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ภาคผนวก ก

แบบสอบถาม

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ภาคผนวก ก

ชุดที่ ☐☐☐

แบบสอบถาม

เรื่อง ปัจจัยที่เป็นเหตุจูงใจต่อการตัดสินใจในการเข้ารับบริการร้านสปาย่านอำเภอเมืองนครปฐม

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ✓ลงใน ☐ หน้าคำตอบที่ตรงกับสภาพความเป็นจริง

ส่วนที่ 1 : ข้อมูลทั่วไป

1. เพศ

☐ ชาย ☐ หญิง

2. อายุ

☐18 – 24 ปี ☐25 – 35 ปี

☐36 – 45 ปี ☐46 ปีขึ้นไป

3. ระดับการศึกษา

☐ ต่ำกว่ามัธยมศึกษา ☐ มัธยมศึกษา/อาชีวศึกษา

☐ ปริญญาตรี ☐ ตั้งแต่ปริญญาตรีขึ้นไป

4. อาชีพ

☐ ข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ ☐ พนักงานบริษัทเอกชน

☐ ประกอบอาชีพส่วนตัว ☐ นักเรียน/นักศึกษา

☐ แม่บ้าน ☐ อื่นๆ (โปรดระบุ).....

5. รายได้ต่อเดือน

☐ ต่ำกว่า 10,000 บาท ☐10,001 – 20,0000 บาท

☐20,001 – 30,000 บาท ☐30,001 บาทขึ้นไป

6. บริเวณที่อยู่อาศัย

☐ ตำบลพระปฐมเจดีย์ ☐ ตำบลสนามจันทน์

☐ ตำบลลำพยา ☐ อื่นๆ (โปรดระบุ).....

ส่วนที่ 2 : ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมการเข้ารับบริการในร้านสปา

7. ความถี่ในการเข้ารับบริการร้านสปา

☐1 – 2 ครั้ง/เดือน ☐3 -5 ครั้ง/เดือน

☐6 – 8 ครั้ง/เดือน ☐8 ครั้งขึ้นไป/เดือน

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

8. เพราะเหตุใดท่านจึงตัดสินใจเข้ารับบริการร้านสปา

☐ต้องการดูแลสุขภาพ ☐ ต้องการผ่อนคลายความเครียด

☐ ต้องการเสริมความงาม ☐ อื่นๆ (โปรดระบุ).....

9. บริการที่ท่านใช้ในร้านสปา

☐ นวดตัว ☐ นวดฝ่าเท้า

☐อะโรมาเทอราปี ☐ ขัดตัว

☐ อบสมุนไพร ☐ อื่นๆ (โปรดระบุ).....

10. ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อครั้งในการใช้บริการ

☐ ต่ำกว่า 500 บาท ☐500 – 1,000 บาท

☐1,001 – 1,500 บาท ☐1,501 บาทขึ้นไป

11. ปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจของท่านในการไปใช้บริการในร้านสปา (โดยลำดับความสำคัญ 1 แทนปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการมากที่สุด, 2 มาก, 3 น้อย, 4 น้อยที่สุด ตามลำดับ)

☐ ด้านสถานที่ตั้ง ☐ ด้านรูปแบบการให้บริการ

☐ ด้านการออกแบบร้าน ☐ ด้านราคาและกิจกรรมส่งเสริมการขาย

☐ อื่นๆ (โปรดระบุ).....

ส่วนที่ 3 : เกณฑ์การตัดสินใจในการเลือกใช้บริการ

ปัจจัย	ความสำคัญ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
1. ด้านสถานที่ตั้ง - สะดวกในการเดินทาง					
- สภาพแวดล้อมของสถานที่					
- ความสะอาด					
- บริเวณที่จอดรถ					
2. ด้านการออกแบบร้าน - แนวคิดในการจัดสถานที่					
- ความสะดวกสบาย					
ปัจจัย	**ความสำคัญ**				

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
- ความสะอาด					
3. ด้านรูปแบบการให้บริการ - ความปลอดภัยและความน่าเชื่อถือ					
- ความทันสมัยของเครื่องมือและอุปกรณ์					
- ความหลากหลายของรูปแบบการให้บริการ					
- ความเอาใจใส่ลูกค้า					
4. ด้านกิจกรรมส่งเสริมการขาย - มีพนักงานคอยให้คำแนะนำเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์เป็นประจำ					
- ส่วนลดพิเศษสำหรับลูกค้าที่มาใช้บริการครบตามกำหนด					
- มีการแจ้งข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ อยู่เสมอ					
- มีการอบรมจากผู้เชี่ยวชาญดูแลผิวพรรณ					

ข้อเสนอแนะ

.....

.....

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ผู้จัดทำแบบสอบถาม ขอขอบพระคุณอย่างยิ่งที่ท่านให้ความกรุณาสละเวลา
และให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามชุดนี้

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

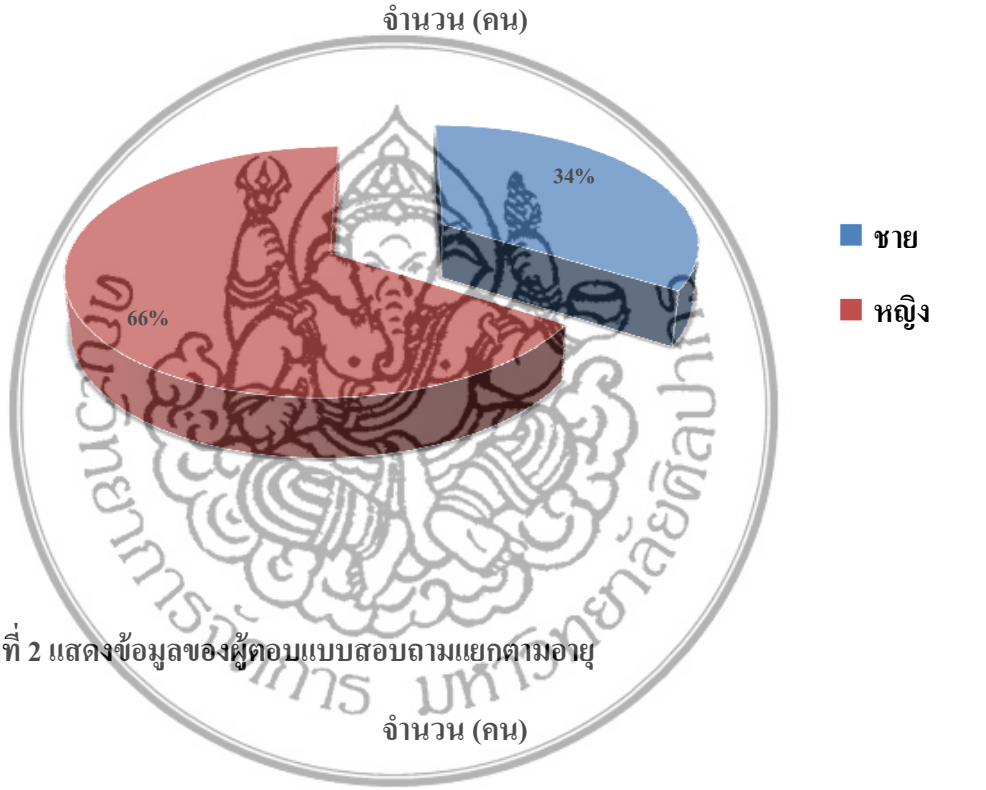
ภาคผนวก ข

ผลการวิจัย

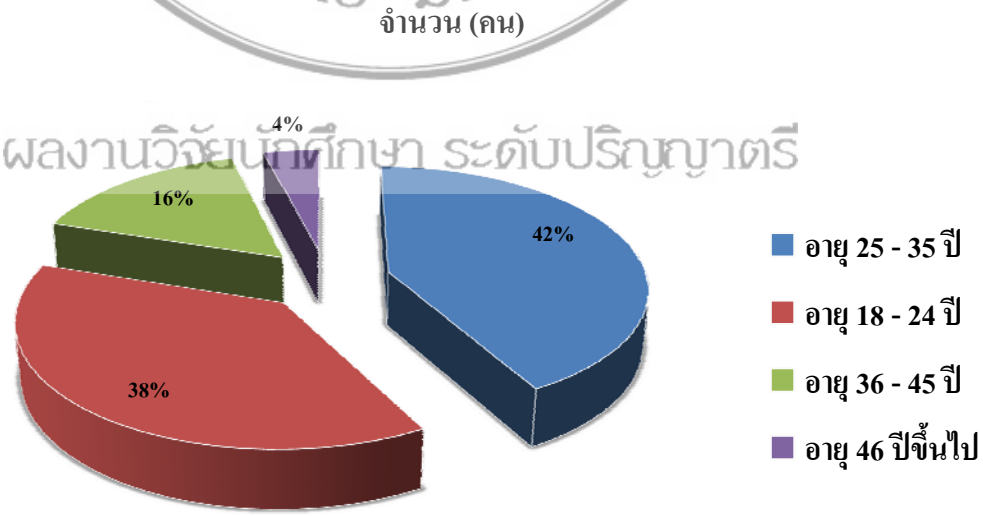
ผลการวิจัย

ผลการวิจัยตลาดโดยการให้กลุ่มลูกค้าทำแบบสอบถามจำนวน 200 คน เพื่อสอบถามความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่เป็นเหตุจูงใจต่อการตัดสินใจในการเข้ารับบริการร้านสปาย่านอำเภอเมือง สามารถสรุปผลได้ ดังนี้

แผนภาพที่ 1 แสดงข้อมูลของผู้ตอบแบบสอบถามแยกตามเพศ



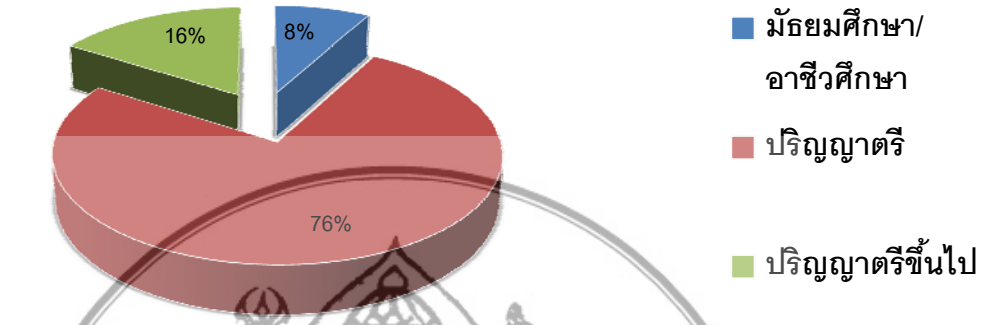
แผนภาพที่ 2 แสดงข้อมูลของผู้ตอบแบบสอบถามแยกตามอายุ



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

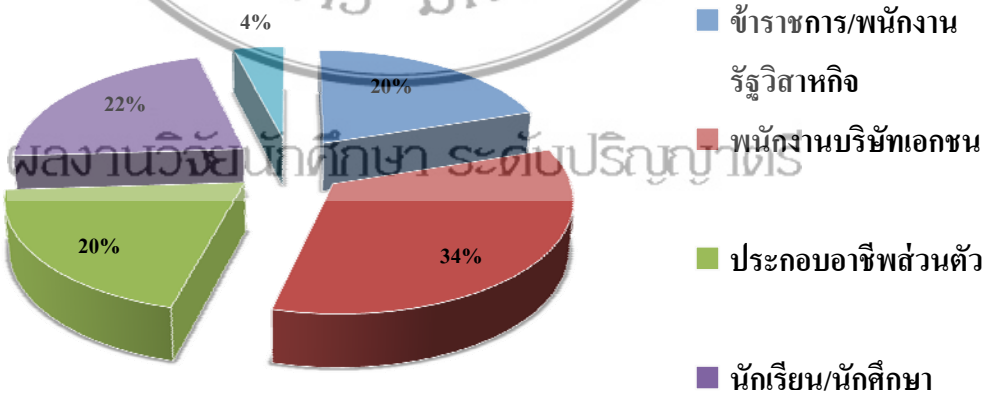
แผนภาพที่ 3 แสดงข้อมูลของผู้ตอบแบบสอบถามแยกตามระดับการศึกษา

จำนวน (คน)



แผนภาพที่ 4 แสดงข้อมูลของผู้ตอบแบบสอบถามแยกตามอาชีพ

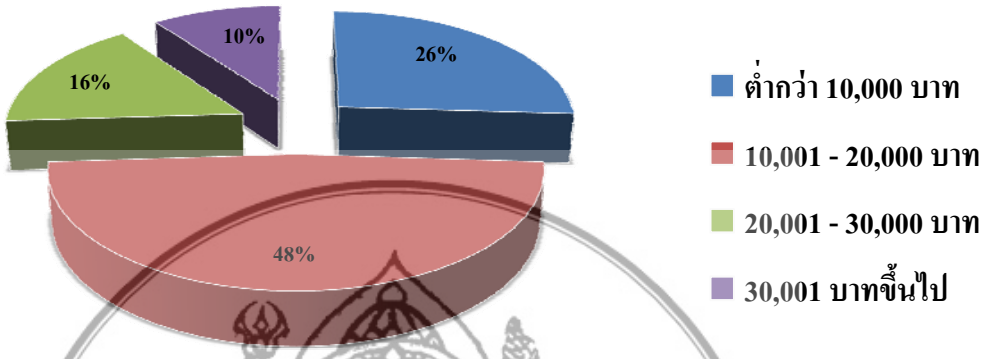
จำนวน (คน)



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาโท

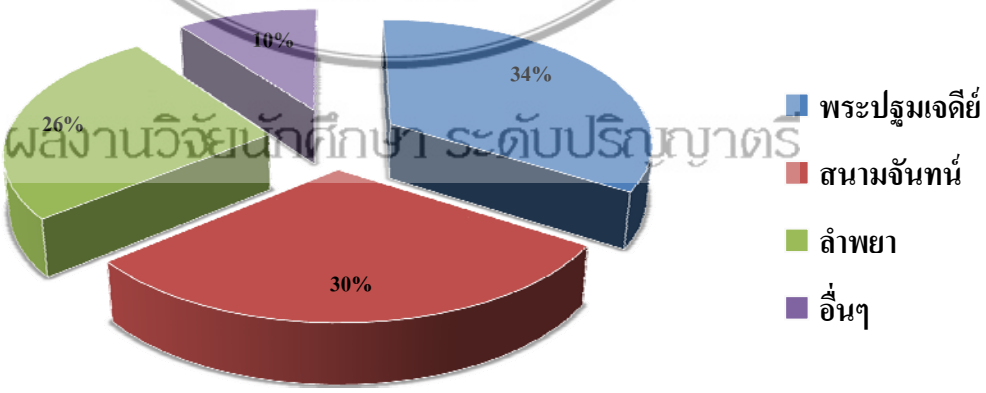
แผนภาพที่ 5 แสดงข้อมูลของผู้ตอบแบบสอบถามแยกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

จำนวน (คน)



แผนภาพที่ 6 แสดงข้อมูลของผู้ตอบแบบสอบถามแยกตามบริเวณที่อยู่อาศัย

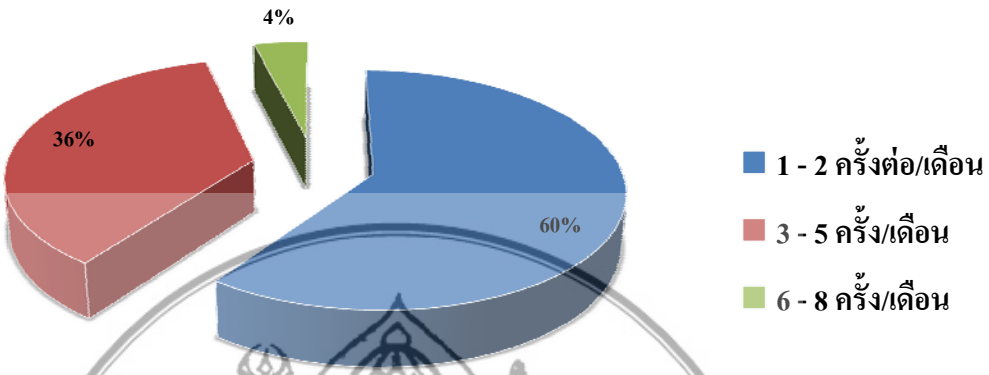
จำนวน (คน)



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

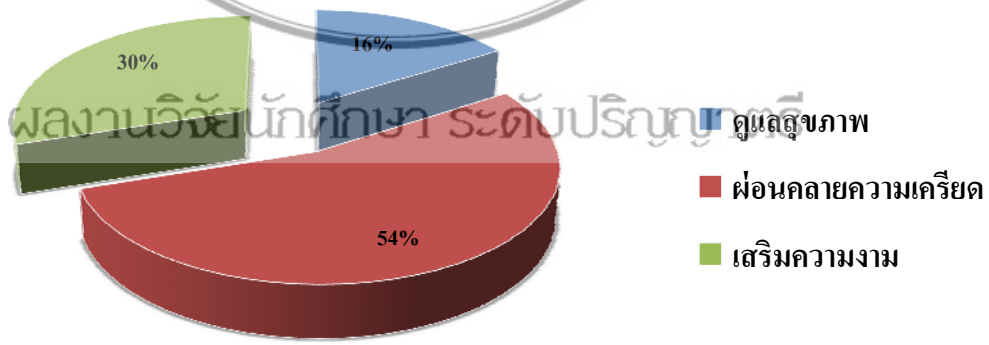
แผนภาพที่ 7 แสดงข้อมูลของผู้ตอบแบบสอบถามแยกตามความถี่ในการเข้ารับบริการ

จำนวน (คน)



แผนภาพที่ 8 แสดงข้อมูลของผู้ตอบแบบสอบถามแยกตามเหตุผลที่ตัดสินใจเข้ารับบริการร้านสปา

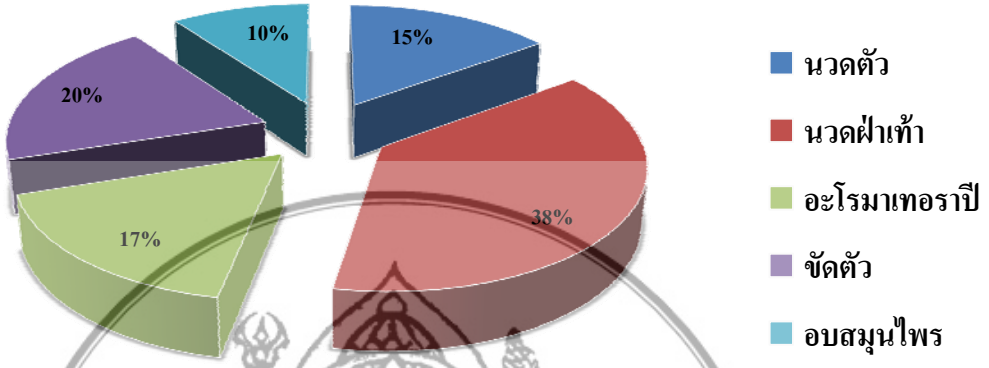
จำนวน (คน)



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

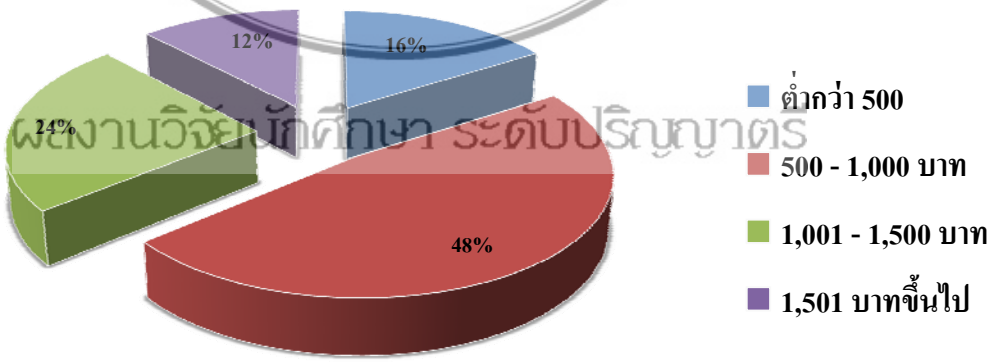
แผนภาพที่ 9 แสดงข้อมูลของผู้ตอบแบบสอบถามแยกตามบริการที่ใช้ในร้านสปา

จำนวน (คน)



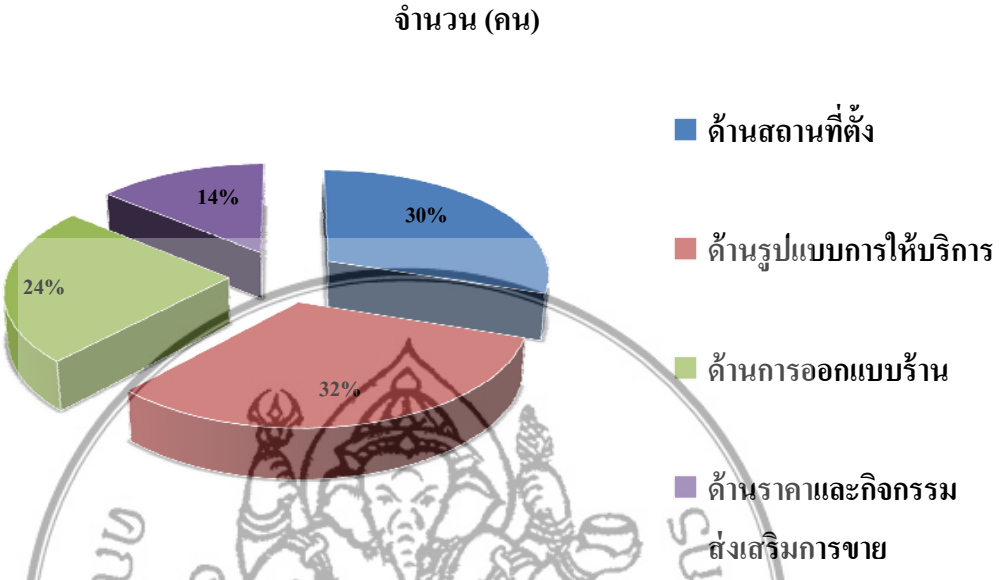
แผนภาพที่ 10 แสดงข้อมูลของผู้ตอบแบบสอบถามแยกตามค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อครั้งในการใช้บริการ

จำนวน (คน)

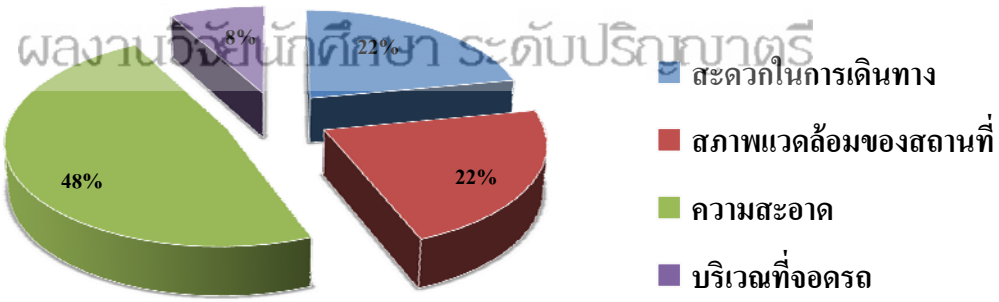


ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับบัณฑิตศึกษา

แผนภาพที่ 11 แสดงข้อมูลของผู้ตอบแบบสอบถามแยกตามปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจในการเลือกใช้บริการ



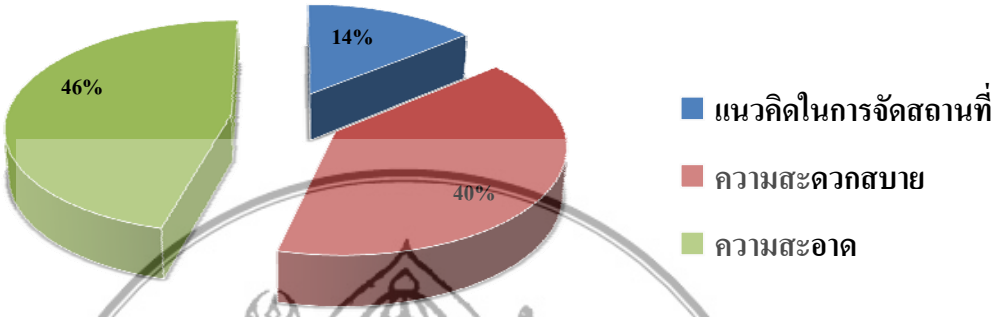
แผนภาพที่ 12 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในการเลือกใช้บริการทางด้านสถานที่ตั้ง



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

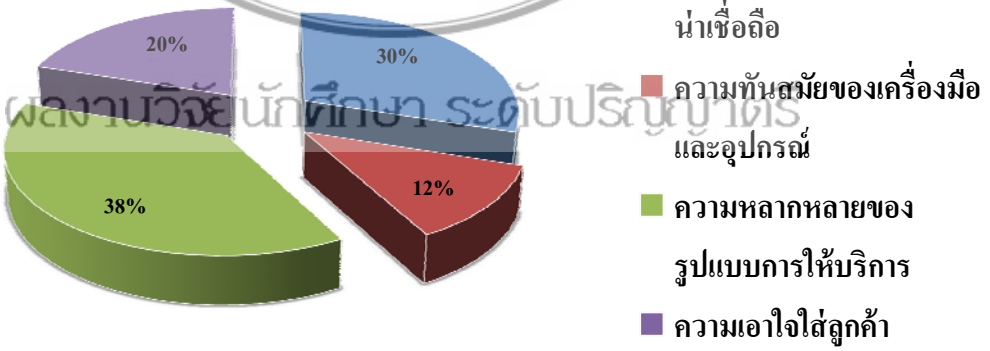
แผนภาพที่ 13 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในการเลือกใช้บริการทางด้านการออกแบบร้าน

จำนวน (คน)



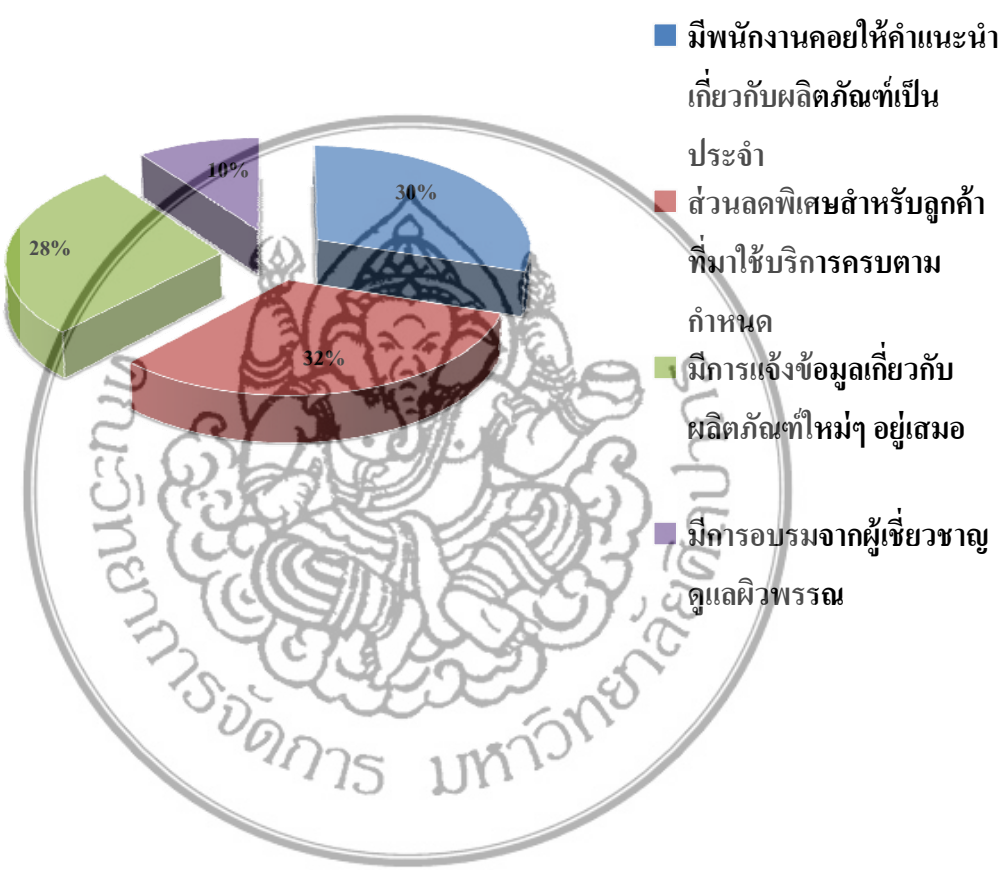
แผนภาพที่ 14 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในการเลือกใช้บริการทางด้านรูปแบบการให้บริการ

จำนวน (คน)



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาโท

แผนภาพที่ 15 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในการเลือกใช้บริการทางด้านกิจกรรมส่งเสริมการขาย



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

การวิเคราะห์พฤติกรรมการเข้ามาใช้บริการของเพศหญิง

1. เพศหญิงเข้ามาใช้บริการร้านสปา คิดเป็นร้อยละ 66
2. อายุ 25 – 35 ปี คิดเป็นร้อยละ 20
3. การศึกษาระดับปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 48
4. อาชีพ พนักงานบริษัทเอกชน คิดเป็นร้อยละ 22
5. รายได้เฉลี่ยต่อเดือน 10,001 – 20,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 24
6. บริเวณที่อยู่อาศัย สนามจันทน์ คิดเป็นร้อยละ 22
7. ความถี่ในการเข้ารับบริการร้านสปา1 - 2 ครั้งต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 36
8. เพราะเหตุใดจึงเข้ารับบริการร้านสปา
   ต้องการผ่อนคลายความเครียด คิดเป็นร้อยละ 22
9. บริการที่มาใช้มากที่สุด นวดฝ่าเท้า คิดเป็นร้อยละ 38
10. ค่าใช้จ่ายในการใช้บริการต่อครั้ง 500 – 1,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 48
11. ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเข้าไปใช้บริการร้านสปา
    รูปแบบการให้บริการ คิดเป็นร้อยละ 42
    สถานที่ตั้ง คิดเป็นร้อยละ 30
    การออกแบบร้านคิดเป็นร้อยละ 38
    ราคาและกิจกรรมส่งเสริมการขาย คิดเป็นร้อยละ 10
12. เกณฑ์การตัดสินใจเข้ามาใช้บริการ
    ด้านสถานที่ตั้ง
        ความสะอาด คิดเป็นร้อยละ 62
        ความสะดวกในการเดินทาง คิดเป็นร้อยละ 28
        สภาพแวดล้อมของสถานที่ตั้ง คิดเป็นร้อยละ 8
        บริเวณที่จอดรถ คิดเป็นร้อยละ 2
    ด้านการออกแบบร้าน
        ความสะอาด คิดเป็นร้อยละ 58
        ความสะดวก คิดเป็นร้อยละ 24
        แนวคิดในการจัดสถานที่ คิดเป็นร้อยละ 18
    ด้านรูปแบบการให้บริการ
        ความหลากลายของรูปแบบการให้บริการ คิดเป็นร้อยละ 46
        ความปลอดภัยและความน่าเชื่อถือ คิดเป็นร้อยละ 34

ผลงานวิจัยนักศึกษา ของมหาวิทยาลัยศิลปากร

ความเอาใจใส่ลูกค้า คิดเป็นร้อยละ 13

ความทันสมัยของเครื่องมือและอุปกรณ์ คิดเป็นร้อยละ 7

ด้านกิจกรรมส่งเสริมการขาย

ส่วนลดพิเศษสำหรับลูกค้าที่มาใช้บริการครบตามกำหนด คิดเป็นร้อยละ 40

มีพนักงานคอยให้คำแนะนำเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์เป็นประจำ คิดเป็นร้อยละ 26

มีการแจ้งเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ อยู่เสมอ คิดเป็นร้อยละ 18

มีการอบรมจากผู้เชี่ยวชาญดูแลผิวพรรณ คิดเป็นร้อยละ 16

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

การวิเคราะห์พฤติกรรมการเข้ามาใช้บริการของเพศชาย

1. เพศชายเข้ามาใช้บริการร้านสปา คิดเป็นร้อยละ 34
2. อายุ 25 – 35 ปี คิดเป็นร้อยละ 66
3. การศึกษาระดับปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 56
4. อาชีพ ประกอบอาชีพส่วนตัว คิดเป็นร้อยละ 36
5. รายได้เฉลี่ยต่อเดือน 10,001 – 20,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 45
6. บริเวณที่อยู่อาศัย สนามจันทน์ คิดเป็นร้อยละ 36
7. ความถี่ในการเข้ารับบริการร้านสปา1 - 2 ครั้งต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 49
8. เพราะเหตุใดจึงเข้ารับบริการร้านสปา
   ต้องการผ่อนคลายความเครียด คิดเป็นร้อยละ 32
9. บริการที่มาใช้มากที่สุด นวดฝ่าเท้า คิดเป็นร้อยละ 66
10. ค่าใช้จ่ายในการใช้บริการต่อครั้ง 500 – 1,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 66
11. ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเข้าไปใช้บริการร้านสปา
    สถานที่ตั้ง คิดเป็นร้อยละ 48
    ราคาและกิจกรรมส่งเสริมการขาย คิดเป็นร้อยละ 26
    รูปแบบการให้บริการ คิดเป็นร้อยละ 20
    การออกแบบร้านคิดเป็นร้อยละ 6
12. เกณฑ์การตัดสินใจเข้ามาใช้บริการ
    ด้านสถานที่ตั้ง
        ความสะอาด คิดเป็นร้อยละ 48
        บริเวณที่จอดรถ คิดเป็นร้อยละ 24
        สภาพแวดล้อมของสถานที่ตั้ง คิดเป็นร้อยละ 18
        ความสะดวกในการเดินทาง คิดเป็นร้อยละ 10
    ด้านการออกแบบร้าน
        ความสะอาด คิดเป็นร้อยละ 60
        ความสะดวก คิดเป็นร้อยละ 36
        แนวคิดในการจัดสถานที่ คิดเป็นร้อยละ 4
    ด้านรูปแบบการให้บริการ
        ความเอาใจใส่ลูกค้า คิดเป็นร้อยละ 60
        ความปลอดภัยและความน่าเชื่อถือ คิดเป็นร้อยละ 24

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ความหลากลายของรูปแบบการให้บริการ คิดเป็นร้อยละ 12

ความทันสมัยของเครื่องมือและอุปกรณ์ คิดเป็นร้อยละ 4

ด้านกิจกรรมส่งเสริมการขาย

ส่วนลดพิเศษสำหรับลูกค้าที่มาใช้บริการครบตามกำหนด คิดเป็นร้อยละ 54

มีพนักงานคอยให้คำแนะนำเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์เป็นประจำ คิดเป็นร้อยละ 36

มีการอบรมจากผู้เชี่ยวชาญดูแลผิวพรรณ คิดเป็นร้อยละ 5

มีการแจ้งเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ อยู่เสมอ คิดเป็นร้อยละ 5

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ประวัติผู้จัดทำ

ชื่อ-สกุล นางสาวกรรณิกา ทองคำ

ที่อยู่ 106/84 หมู่ 3 บ้านพักค่ายทหารบดินทรเดชาสิงห์เสนีย์ กองพันทหารราบที่ 16 หมวดซ่อมบำรุง ส่วนหน้าที่ 3 ถนนแจ้งสนิท ตำบลเดิด อำเภอเมือง จังหวัดยโสธร 35000

ประวัติการศึกษา

พ.ศ. 2551 สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย แผนกวิทย์-คณิต โรงเรียนยโสธรพิทยาคม ยโสธร

พ.ศ. 2555 ศึกษาต่อระดับปริญญาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

ประวัติการทำงาน

พ.ศ.2554 ฝึกงานกับธนาคารออมสิน สำนักงานใหญ่ ในสายงานการจัดการทรัพยากรบุคคล ตำแหน่งผู้ช่วยเลขารองผู้อำนวยการธนาคารออมสิน สายงานการจัดการทรัพยากรบุคคล

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ประวัติผู้จัดทำ

ชื่อ-สกุล นายทัศน์ศรัณย์ วัฒนชยังกูร

ที่อยู่ 423/1 ถนนทรงพล ตำบลลำพยา อำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม 73000

ประวัติการศึกษา

พ.ศ. 2551 สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย แผนกวิทย์-คณิต โรงเรียนสาธิตมหาวิทยาลัยศิลปากร

พ.ศ. 2555 ศึกษาต่อระดับปริญญาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

ประวัติการทำงาน

พ.ศ.2554 ฝึกงานกับธนาคารธนชาติ จังหวัดนครปฐม

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี