



การศึกษาความเป็นไปได้ของธุรกิจร้านสปาโบราณ นวดเพื่อสุขภาพ

Feasibility Study of Sabai-Nang Health Massage Shop

พรรณนา หาญสุจินต์¹

¹ นักศึกษาหลักสูตรการจัดการมหาบัณฑิต สาขาวิชาการเป็นผู้ประกอบการ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยรังสิต

Phannapa.h63@rsu.ac.th

บทคัดย่อ

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อการศึกษาความเป็นไปได้ของธุรกิจร้านสปาโบราณ นวดเพื่อสุขภาพ เพื่อประเมินความเป็นไปได้ของโครงการ ซึ่งประกอบด้วย การวิเคราะห์สถานการณ์ การวิเคราะห์แผนการตลาด การวิเคราะห์แผนการดำเนินงาน การวิเคราะห์แผนกำลังคน และการวิเคราะห์แผนการเงิน ร้านสปาโบราณ นวดเพื่อสุขภาพ จะเน้นกลยุทธ์การบริการให้มีความประทับใจตั้งแต่ครั้งแรกที่เข้ามา โดยในตลาดมีคู่แข่งจำนวนมากจากทั้งใน โรงแรม ห้างสรรพสินค้าหรือตามตลาดทั่วไป การแข่งขัน ด้วยราคา การบริการที่ไม่มีความแตกต่างกันมาก รวมถึง กลุ่มเป้าหมายร้านสปาโบราณนวดเพื่อสุขภาพ จึงกำหนดกลุ่มเป้าหมายในกลุ่ม เพศหญิงที่มีอายุ 40 - 49 ปี ที่มีรายได้ 25,000 - 45,000 บาท/เดือน โดยทางร้านจะมีการบริการที่มีผู้เชี่ยวชาญปฏิบัติอย่างถูกต้องและให้คำแนะนำที่ดี มีความสะอาด และอึดอ้อมแถมใส่สื่อนับลูกค้าเสมอทำให้ผู้ใช้บริการในครั้งแรกอยากกลับมาใช้อีกครั้ง มีการเสริมบริการ ด้วยน้ำสมุนไพรหลังการนวดเพื่อให้อุณหภูมิเกิดความสดชื่น และปรับสมดุลในร่างกาย และมีพื้นที่นั่งรอเป็นมุมอ่าน หนังสือ แถมยังสามารถนั่งฟังเพลงของทางร้านได้อีกด้วย เพื่อให้ผู้ใช้บริการรู้สึกผ่อนคลาย และประทับใจ และทางร้านยังสามารถรองรับนักท่องเที่ยวต่างชาติได้อีกด้วย เพราะทางพนักงานของเราสามารถสื่อสารพูดคุยกับชาวต่างชาติ ด้วยภาษาอังกฤษได้ ซึ่งถือว่าเป็นจุดเด่นในยุคปัจจุบัน ร้านสปาโบราณ นวดเพื่อสุขภาพใช้เงินทุนเริ่มต้นทั้งสิ้น 211,540 บาท โดยทั้งหมดเป็นส่วนของผู้ถือหุ้นทั้งหมด โดยมีระยะเวลาคืนทุนประมาณ 1 ปี และมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 1,370,570.37 บาท

คำสำคัญ: การศึกษาความเป็นไปได้, นวดเพื่อสุขภาพ

ABSTRACT

This study aimed to study the feasibility of the Sabai-Nang Health Massage Shop for Health to assess the business feasibility. The study consists of situational analysis, marketing plan analysis, operation plan analysis, manpower plan analysis and financial plan analysis. Sabai-Nang Health Massage Shop for health will focus on service strategies to have a good first impression. In the market there are many competitors such as Department store or the general massage shop and the competition with the service price is not too much different. Therefore Sabai-Nang Health Massage Shop for Health target's group is a female who have aged 40 - 49 years with an income of 25,000 - 45,000 baht per month. Sabai-Nang Health Massage Shop for Health have an expertise to



service with very good service mind and after a massage the customer can take an herbal drink for refresh and rebalance. We also have a waiting area as a reading corner that the customer can sit and listen to the music for relaxing as well. In order to make users feel relaxed and impressed and the store can also accommodate foreign tourists as well because our staff can communicate with foreigners in English which is considered a prominent feature in the present day by making the shop. Sabai-Nang Health Massage Shop for Health has a total initial capital of 211,540 baht, all of which is the equity. The payback period is approximately 1 years and has a net present value (NPV) of 1,370,570.37 baht.

Keywords: Feasibility Study, Health Massage

1. บทนำ

การนวดแผนไทย เป็นการนวดชนิดหนึ่งในแบบไทย ซึ่งเป็นศาสตร์บำบัดแลรักษาโรคแขนงหนึ่งของการแพทย์แผนไทยเมื่อมีอาการปวดเมื่อยหรือเจ็บป่วย โดยจะเน้นในลักษณะการกด การคึง การบีบ การตัด การดึง และการประคบการคลายปวดกล้ามเนื้อ แก้ปัญหาเส้นยึดต่าง ๆ ทำให้อาการปวดเมื่อยลดลง และการนวดแผนไทยจะมีท่ากจุดกระจายตามตำแหน่งสำคัญทั่วร่างกาย ซึ่งจุดนี้สำคัญมากจะต้องกระทำโดยผู้ที่ได้รับการอบรมคุณวุฒิในด้านนี้โดยเฉพาะ ควรสังเกตในใบอนุญาตตามสถานประกอบการนวดแผนไทยเสมอก่อนเข้ารับบริการ นอกจากคลายปวดเมื่อยแล้ว การนวดแผนไทยยังรักษาโรคได้ เมื่อทำงานร่วมกับน้ำมันนวดสมุนไพร หรือลูกประคบสมุนไพร

ในปัจจุบันสภาพสังคมไทยมีแนวโน้มที่จะมุ่งไปสู่สังคมเมืองมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นในส่วนของแต่ละจังหวัด สังคมเมืองและวัฒนธรรมในสังคมเมืองที่เกิดขึ้นนั้นจะนำพาซึ่งอาชีพการงานที่หลากหลายและตำแหน่งในการทำงานเพิ่มมากขึ้นมีความเจริญทางวัฒนธรรมและวัตถุที่พร้อมพร้อมกันรายได้ในคนในสังคมแต่ก็ยังมีบางสิ่งที่มีมาพร้อมกับความเจริญทั้งหลายนั้นนั่นก็คือความเครียดที่อาจจะเพิ่มมากขึ้นในส่วนของบุคคลที่ทำงาน เป็นสาเหตุที่ทำให้ธุรกิจเกี่ยวกับความบันเทิงความผ่อนคลายน้ำใจเจริญเติบโตได้รวดเร็ว อาทิเช่น ธุรกิจร้านนวดแผนไทย สถานบันเทิง ซึ่งธุรกิจเหล่านี้สามารถสร้างรายได้มหาศาลให้กับผู้ประกอบการ รวมไปถึงธุรกิจการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพซึ่งเป็นที่นิยม สำหรับชาวต่างชาติที่เข้ามาท่องเที่ยวในประเทศไทย (เดียงนวด, 2562)

มูลค่าตลาดของธุรกิจสปาและนวดแผนไทย ที่คำนวณจากยอดขายได้รวมทั้งหมดของนิติบุคคลที่ส่งรายงานงบการเงินแต่ละปีให้กับกรมพัฒนาธุรกิจการค้ากระทรวงพาณิชย์ พบว่า ขนาดมูลค่าตลาดของธุรกิจสปาและนวดแผนไทยนั้นมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น โดยในปี 2556 มีมูลค่าตลาดเท่ากับ 3,469 ล้านบาท เทียบกับปี 2555 ซึ่งมีมูลค่าตลาดเท่ากับ 3,117 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 11.27 แต่ส่วนใหญ่เป็นธุรกิจขนาดเล็กมีพนักงานนวดเฉลี่ยประมาณ 1-5 คน และเมื่อศึกษาความสามารถในการแข่งขันแล้วพบว่า ธุรกิจสปาและนวดแผนไทยเป็นธุรกิจที่มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง และมีแนวโน้มในอนาคตที่ดีทั้งในกลุ่มลูกค้าชาวไทยและนักท่องเที่ยวต่างชาติเป็นธุรกิจที่ไม่ต้องใช้เงินลงทุนสูง พนักงานนวดของไทยมีฝีมือ และมีความชำนาญ และเป็นธุรกิจที่ได้รับประโยชน์จากการสนับสนุนอุตสาหกรรมท่องเที่ยวของภาครัฐ เพราะสปาและนวดแผนไทยเป็นธุรกิจหนึ่งที่อยู่ในห่วงโซ่อุตสาหกรรมท่องเที่ยว อย่างไรก็ตามยังมีปัญหาเรื่องพนักงานนวดที่มีฝีมือมีจำนวนไม่เพียงพอ ปัญหาการเข้าถึงแหล่งเงินทุน ปัญหาการบังคับใช้กฎหมายกับผู้ประกอบการที่ทางธุรกิจแอบแฝงและสร้างความเสียหายให้กับภาพลักษณ์ของธุรกิจสปาและนวดแผนไทยของไทย ซึ่งถ้าสามารถแก้ไขปัญหาเหล่านี้ได้จะทำให้ธุรกิจสปาและนวดแผนไทยของไทยมีความ



เข้มแข็งและเติบโตอย่างยั่งยืน (สุนทรตรา จันทบุรี, 2559) สไบนาง นวดเพื่อสุขภาพ เริ่มจากการชอบในการนวด และทดลองนวดแบบต่าง ๆ มาเป็นเวลานาน อีกทั้งยังออกกำลังกายเป็นประจำจึงเกิดความปวดเมื่อยตามจุดต่าง ๆ ทั้งยังมีผู้คนที่มีหน้าที่การทำงานอาจจะเกิดภาวะเครียดบวกกับในยุคสมัยปัจจุบันที่รุดติด ผู้คนเครียดกับสภาวะรอบกายสิ่งแวดล้อมต่าง ๆ จึงคิดว่าการนวดคือ การผ่อนคลายที่ดีที่สุดเพราะทำให้เลือดไหลเวียนดีขึ้นทำให้ไปเลี้ยงส่วนต่าง ๆ ของร่างกายได้ดี แก้อาการปวดเมื่อย จึงสังเกตเห็นว่ามีผู้เข้ามาใช้บริการร้านนวดเพื่อสุขภาพอย่างมาก และยังมี การเติบโตอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเล็งเห็นโอกาสนี้จึงได้ทำการศึกษา และวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจนี้

2. วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจร้านสไบนาง นวดเพื่อสุขภาพ
2. เพื่อประมาณการต้นทุนและผลตอบแทนของการลงทุนทำธุรกิจร้านสไบนาง นวดเพื่อสุขภาพ

3. ขั้นตอนการวิจัย

การศึกษาเกี่ยวกับความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจร้านสไบนาง นวดเพื่อสุขภาพ โดยแบ่งการวิเคราะห์เป็น 5 ส่วนประกอบด้วย การวิเคราะห์สถานการณ์ การวิเคราะห์แผนการตลาด การวิเคราะห์แผนการดำเนินงาน การวิเคราะห์แผนกำลังคน และการวิเคราะห์แผนการเงิน

4. แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

ทฤษฎี Five Force Model

ปัจจัยสำคัญที่ธุรกิจจะต้องทำเพื่อให้ได้ผลตอบแทนสูงสุด ได้แก่การหาตำแหน่งในอุตสาหกรรมที่จะสามารถมีอิทธิพลเหนือปัจจัยทั้ง 5 ประการเพื่อที่จะหาความได้เปรียบออกมาหรือป้องกันตนเอง ซึ่งลักษณะที่สำคัญของปัจจัยทั้ง 5 ประการประกอบด้วย

- 1) ข้อจำกัดในการเข้าสู่อุตสาหกรรมของกลุ่มแข่งขันใหม่

กลุ่มแข่งขันใหม่ ๆ ได้แก่องค์กรธุรกิจอื่นที่ในขณะนั้นอยู่ภายนอกอุตสาหกรรมแต่มีความสามารถ และแนวโน้มที่จะเข้ามาในอุตสาหกรรมเดียวกัน

- 2) ความรุนแรงของสภาวะการแข่งขันระหว่างองค์กรธุรกิจที่อยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกัน

สภาวะการแข่งขันของระหว่างธุรกิจต่างๆ จะทวีความรุนแรงขึ้นเมื่อองค์กรธุรกิจหนึ่งมองเห็นช่องทางการได้กำไรมากขึ้น หรือถูกคุกคามจากการกระทำขององค์กรธุรกิจอื่นในอุตสาหกรรมเดียวกัน

- 3) การมีสินค้าหรือบริการที่สามารถทดแทนกันได้

ธุรกิจ ในอุตสาหกรรมหนึ่งอาจจะมีการแข่งขันกับธุรกิจ ในอุตสาหกรรมอื่นที่ผลิตสินค้าที่มีลักษณะที่ทดแทนกันได้ ซึ่งอาจเป็นสินค้าคนละชนิดกัน แต่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้เหมือนกัน

- 4) อำนาจต่อรองของผู้ซื้อ

ผู้ซื้อจะมีผลกระทบต่ออุตสาหกรรม ถ้าผู้ซื้อมีอำนาจต่อรองหรือมีอิทธิพลต่อการกำหนดราคาของสินค้าและบริการให้ต่ำ หรือมีอิทธิพลในการต่อรองให้องค์กรธุรกิจเพิ่มคุณภาพของสินค้าและบริการให้มากขึ้น



5) อำนาจต่อรองของผู้ขายวัดดุคิบบ

ผู้ขายวัดดุคิบบจะมีอิทธิพลต่ออุตสาหกรรมเนื่องจากสามารถกำหนดให้สินค้ามีราคาสูงหรือต่ำได้หรือเพิ่มหรือลดคุณภาพของสินค้าได้ (มณีรัตน์ สุวรรณวารี, 2555)

ทฤษฎีการวิเคราะห์ SWOT

อัลเบิร์ต ฮัมฟรีย์ (Albert Humphrey) ผู้คิดค้นทฤษฎีการวิเคราะห์ SWOT คือ การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในและภายนอก ประกอบด้วย การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน เพื่อให้รู้ตนเอง (รู้เรา) รู้จักสภาพแวดล้อม (รู้เขา) ชัดเจน และวิเคราะห์โอกาส-อุปสรรคการวิเคราะห์ปัจจัยต่างๆทั้งภายนอกและภายในองค์กร ซึ่งจะช่วยให้ผู้บริหารขององค์กรทราบถึงการเปลี่ยนแปลงต่างๆ ที่เกิดขึ้นภายนอกองค์กร ทั้งสิ่งที่ได้เกิดขึ้นแล้วและแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงในอนาคต รวมทั้งผลกระทบของการเปลี่ยนแปลงเหล่านี้ที่มีต่อองค์กรธุรกิจและจุดแข็ง จุดอ่อน และความสามารถด้านต่าง ๆ ที่องค์กรมีอยู่ ซึ่งข้อมูลเหล่านี้จะเป็นประโยชน์อย่างมากต่อการกำหนดวิสัยทัศน์การกำหนดกลยุทธ์และการดำเนินตามกลยุทธ์ขององค์กรระดับองค์กรที่เหมาะสมต่อไป (Tanya Sammut-Bonnici, 2015)

5. ผลการวิจัย

● **การวิเคราะห์สถานการณ์**

การวิเคราะห์สถานการณ์ โดยการใช้วิธี **Five Forces Model** มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. อุปสรรคที่กีดขวางการเข้าสู่ตลาดแข่งขันหน้าใหม่

การเข้ามาแข่งขันในธุรกิจการนวดแผนไทย ถือว่าสามารถเข้าถึงได้ง่ายเพราะมีทั้งธุรกิจขนาดเล็กขนาดใหญ่ที่เปิดการแข่งขันเป็นจำนวนมาก ซึ่งการนวดแผนไทยจึงไม่ได้มีความแตกต่างกันเท่าไร การที่ผู้แข่งขันรายใหม่จะเข้ามาแข่งขันซึ่งเป็นไปได้ไม่ยาก ในแต่สถานที่ควรมีจุดเด่นที่สร้างความแตกต่าง ทั้งในด้าน โปร โมชั่น ด้านความสะอาด การบริการ ความใส่ใจ เพื่อให้ผู้ใช้บริการรู้สึกประทับใจและเห็นข้อแตกต่างจากธุรกิจนวดแผนไทยที่มีอยู่ในปัจจุบัน

2. อำนาจต่อรองของผู้ขายปัจจัยการผลิต

การเจรจาต่อรองระหว่างซัพพลายเออร์และผู้ประกอบการธุรกิจนั้น ผู้ประกอบการถือว่ามีอำนาจในการต่อรองที่เหนือกว่า เนื่องจากแหล่งวัดดุคิบบและแหล่งจำหน่ายวัสดุ อุปกรณ์นั้น สามารถหาได้โดยง่ายและมีซัพพลายเออร์หลายราย ดังนั้นในการจัดซื้อวัดดุคิบบ วัสดุ และอุปกรณ์เพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจ ผู้ประกอบการจึงมีโอกาสในการสรรหาและเปรียบเทียบคุณภาพของผลิตภัณฑ์และบริการรวมถึงเงื่อนไขในการชำระเงินจากซัพพลายเออร์ที่ตนพอใจได้ก่อนที่จะทำการตกลงซื้อขายหรือเป็นพันธมิตรกัน

3. อำนาจต่อรองของลูกค้า

การเข้าถึงของลูกค้า ในสถานที่บริการการนวดแผนไทยเข้าถึงได้ง่าย ไม่มีความแตกต่างมาก การสร้างข้อแตกต่างและทำให้เป็นที่น่าจดจำเป็นสิ่งสำคัญในการสร้างธุรกิจที่ดีในระยะยาว ควรมีการสร้างการบริการที่ดี ด้านความสะอาด สร้างบุคลากร สร้างความโดดเด่น ที่สำคัญควรสร้างความมั่นใจเพื่อให้ลูกค้ากลับมาใช้บริการอีกครั้งแน่นอนว่าการต่อรองด้านราคาเป็นไปได้ยาก เราจึงมาใส่ใจในการบริการให้มากที่สุด



4. ภัยจากสินค้าหรือบริการทดแทน

ธุรกิจนวดแผนไทย ทำมาเพื่อตอบสนองต่อผู้บริโภคที่รักสุขภาพที่ต้องการผ่อนคลาย จากการทำงานที่มีความเครียดหรือนั่งโต๊ะนาน ๆ ให้เป็นที่นิยมทั้งคนในประเทศและต่างประเทศ เพื่อให้มาใช้บริการ ที่เป็นการนวดผ่อนคลายเส้นทั้งตัวและเท้า แต่ด้วยยุคสมัยที่มีการเปลี่ยน ไปต้องการมากกว่าการนวด สินค้าทดแทนในยุคนี้น่าจะเป็นเก้าอี้นวด ที่สามารถใช้งานง่าย ไม่ต้องเสียเวลาเดินทาง ผู้ใช้บริการยอมจ่ายเพื่อให้ซื้อความสะดวกในการใช้บริการ และบริการที่มาทดแทน เช่น สปา ซึ่งผู้คนยุคใหม่สนใจเป็นอย่างมากเนื่องด้วยเทคโนโลยีที่ทันสมัย ให้อะไรได้มากกว่าการนวด มีกิจกรรมมากมายในการใช้บริการ ซึ่งถือว่าทำให้การนวดแผนไทย อาจได้รับความนิยมน้อยลงการแข่งขันของกลุ่มแข่งในอุตสาหกรรม (Industry Rivalry)

5. ภัยจากคู่แข่งรายเดิมในตลาด

ธุรกิจการนวดแผนไทย ที่มีการแข่งขันจากคู่แข่งในตลาดอย่างมาก มีทั้งธุรกิจขนาดใหญ่และขนาดเล็ก เน้นนอนว่าการแข่งขันค่อนข้างสูง จึงอาจทำให้ลดโอกาสในการให้บริการที่ลดลง ผู้บริโภคมีทางเลือกที่มากขึ้นอยู่ มาก คู่แข่งรายเดิมควรพัฒนาและหาจุดเด่น ให้ผู้บริโภครู้สึกอยากเข้ามาใช้บริการ และยังคงต้องพัฒนาอย่างต่อเนื่อง เพราะยังมีคู่แข่งรายใหม่อีกมากที่จะเข้ามาแข่งขัน

การวิเคราะห์สถานการณ์ โดยการใช้วิธี SWOT Analysis มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

จุดแข็งของธุรกิจ (Strengths)

1. สบายนวด เพื่อสุขภาพ จะมีหมอนวดที่เฉพาะทาง ที่มีประสบการณ์ในการนวด อย่างต่ำ 1-2 ปี
2. สถานที่ในการให้บริการ Condo LeRich ชั้น 1 ที่ให้บริการทั้งคนในคอนโดและคนนอกคอนโด มีแหล่งชุมชน ตลาดที่ใกล้เคียง เข้าถึงได้ง่าย สะดวกสบายในการเดินทาง และมีที่จอดรถ
3. มีอุปกรณ์ที่ครบครัน มีความปลอดภัย และเหมาะกับการให้บริการ
4. บุคลากรทุกคนที่ให้บริการมีทักษะ ในการใช้ภาษาเพื่อให้บริการนักท่องเที่ยวต่างชาติ
5. การเข้าถึงในการให้บริการที่จะมีหน้าเพจ Facebook ที่จะมีแอดมินให้ข้อมูลเพื่อเพิ่มความสะดวกแก่ผู้ให้บริการ
6. สบายนวด เพื่อสุขภาพ จะเคร่งครัดเรื่องการให้บริการกับลูกค้า จะมีการบริการที่รวดเร็ว มีความอบอุ่น ให้เกียรติแก่ลูกค้าอย่างมากซึ่งเป็นจุดเด่นที่สำคัญของพนักงานที่ร้าน และสิ่งที่สำคัญจะต้องยิ้มแย้มแจ่มใสอยู่ตลอดเวลาที่ลูกค้าเข้ามาใช้บริการ
7. พนักงานนวดของทางร้าน จะถูกคัดเลือกจากทางอาจารย์และทางเจ้าของร้านก่อนจึงจะรับเข้ามาเป็นพนักงานนวดของทางร้าน และในทุก ๆ 3 เดือนก็จะมีตรวจสอบฝีมือของพนักงานนวด เพื่อเป็นการวัดคุณภาพของพนักงานนวดอีกด้วย

จุดอ่อนของธุรกิจ (Weaknesses)

1. มีคู่แข่งในการแข่งขันเป็นจำนวนมาก เนื่องด้วยการเปิดธุรกิจนวดแผนไทยเป็นไปได้อย่างมีต้นทุนที่สูงกว่าผลิตภัณฑ์ประเภทเดียวกัน
2. มีเงินทุนน้อยในการประกอบธุรกิจ



3. ความจำกัดด้านอุปกรณ์และพื้นที่ เช่น เติงขนาด เก้าอี้ขนาด อาจารย์รับลูกค้าได้ไม่เพียงพอ ในเวลาที่ลูกค้าเข้ามาใช้บริการในเวลาเดียวกันเกินจำนวนที่เราสามารถรองรับได้ ทำให้ทางร้านขาดรายได้
4. สไลบนาง นวดเพื่อสุขภาพอาจจะยังไม่เป็นที่รู้จัก ทำให้ผู้เข้ามาใช้บริการอาจเกิดความลังเลหรือยังไม่มั่นใจที่จะเข้ามาใช้บริการ

โอกาสของธุรกิจ (Opportunities)

1. รัฐบาลมีการส่งเสริมการนวดเพื่อสุขภาพ ให้เป็นที่รู้จัก
2. ในปัจจุบันผู้บริโภคหันมาสนใจในการดูแลสุขภาพตัวเอง การผ่อนคลาย และการนวดมากขึ้นเรื่อยๆ จึงมีคนหลายกลุ่มเข้ามาใช้บริการ
3. การส่งเสริมด้านภาษาอังกฤษ ทำให้เป็นการเปิดโอกาสการก้าวหน้าทางด้านธุรกิจเป็นอย่างมาก
4. พฤติกรรมของลูกค้าในสมัยนี้มีความเครียดมาจากการทำงาน หรือการเดินทางไปในสถานที่ต่างๆ รวมไปถึงการใช้ชีวิตประจำวัน ซึ่งส่งผลให้ทางลูกค้าต้องหาวิธีการบำบัดในการผ่อนคลาย

อุปสรรคของธุรกิจ (Threats)

1. ภาวะเศรษฐกิจที่ฝืดเคืองทำให้ผู้บริโภคตัดสินใจใช้จ่ายเงินงวดขึ้นและเลือกใช้จ่ายเงินกับสิ่งที่จำเป็นก่อน
2. ผู้ใช้บริการ อาจจะหาสิ่งอื่นทดแทนการนวดที่ร้านอาจจะเป็นการใช้เครื่องมือเทคโนโลยีเข้ามาช่วย ทำให้ผู้ให้บริการน้อยลง

● การวิเคราะห์แผนการตลาด

การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (T: Target Market)

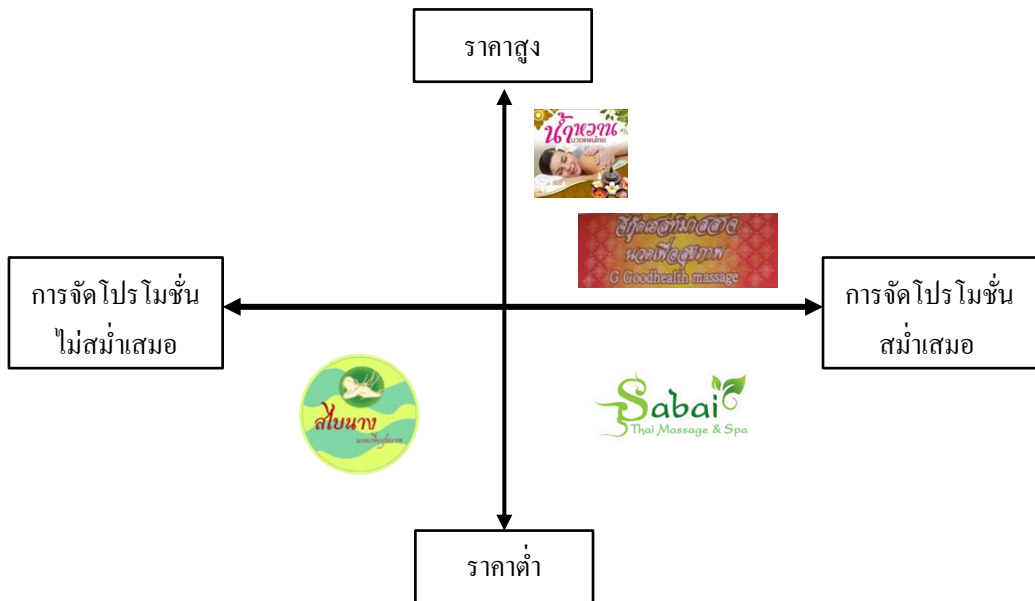
ร้านสไลบนาง นวดเพื่อสุขภาพ ได้ทำการกำหนดกลุ่มเป้าหมายทางการตลาด ดังนี้

- 1) กลุ่มเป้าหมายหลัก คือ เพศหญิง ที่มีอายุ 40 - 49 ปี ที่มีรายได้ 25,000 - 45,000 บาท
- 2) กลุ่มเป้าหมายรอง คือ เพศหญิง ที่มีอายุ 30 - 39 ปี ที่มีรายได้ 15,000 - 25,000 บาท

โดยมีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครันมีการเดินทางที่สะดวก และมีค่าบริการต่ำแต่มีคุณภาพสูงในการให้บริการ แถมยังมีพนักงานดูแลที่ความรู้ความสามารถที่ถูกต้องและครบถ้วน

การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (P: Positioning)

จากการวิเคราะห์คู่แข่งทางร้านสไลบนาง นวดเพื่อสุขภาพได้ทำการวางตำแหน่งทางการตลาดไว้ในระดับที่ลูกค้าสามารถเข้าถึงได้ในทุกระดับราคาที่อยู่ในระดับต่ำเพื่อให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายสามารถมีกำลังในการจ่ายค่าบริการ และทางร้านมีการจัดโปร โมชั่นอย่างสม่ำเสมออีกด้วยเพื่อเป็นการดึงดูดลูกค้าให้เข้ามาใช้บริการอย่างสม่ำเสมอ



รูปที่ 1 การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ของธุรกิจสปาโบราณ นวดเพื่อสุขภาพ

กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ (Product Strategy)

สปาโบราณ นวดเพื่อสุขภาพเป็นสถานประกอบการที่ให้บริการนวดแผนโบราณเหมาะสำหรับผู้ที่มีความเครียดจากการทำงานหรือมีอาการปวดเมื่อยจากการเดินทางหรือจากการใช้ชีวิตประจำวันต่างๆ แล้วต้องการหาวิธีการบำบัดผ่อนคลาย และเนื่องด้วยในปัจจุบันผู้คนส่วนใหญ่หันมาสนใจในเรื่องของการดูแลสุขภาพของตนเอง การนวดแผนไทยจึงเป็นอีกหนึ่งทางเลือก โดยทางร้านมีเตียงสำหรับนวดรองรับอยู่ 3 เตียงและ โซฟาสำหรับนวดรองรับอยู่ 2 ตัว โดยจะมีพนักงานนวดรองรับการให้บริการอยู่ทั้งหมด 4 คนต่อวัน เปิดให้บริการทุกวัน เวลา 10.00 น. ถึงเวลา 21.30 น. ยกเว้นวันหยุดนักขัตฤกษ์ และยังมีพนักงานต้อนรับที่มีการต้อนรับลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการอย่างดี ยิ้มแย้ม มีการใส่ใจและให้เกียรติลูกค้า พุดคุยด้วยน้ำเสียงที่แจ่มใส และมีความเป็นกันเองอยู่ตลอดเวลา สำหรับพนักงานนวด จะมีการฝึกฝนและพัฒนาทักษะอยู่เสมอเพื่อที่จะรักษามาตรฐานฝีมือในการนวดโดยจะมีพนักงานที่มีฝีมือหรือเป็นอาจารย์ในการนวดคอยชี้แนะให้คำแนะนำให้กับพนักงานอยู่เสมอ ในการบริการของเราจะมีพนักงานพุดคุยสอบถามถึงจุดที่ต้องการนวดก่อนเพื่อจะได้ทราบถึงความต้องการที่แท้จริงของลูกค้าก่อนเพื่อที่จะได้ให้บริการได้ตรงความต้องการของลูกค้าและได้ประสิทธิภาพมากที่สุด โดยมีเครื่องมือ น้ำมันนวดที่มีคุณภาพและมีประสิทธิภาพสูง

กลยุทธ์ด้านราคา (Price Strategy)

ตารางที่ 1 ตารางแสดงอัตราค่าบริการ ร้านสปาโบราณ นวดเพื่อสุขภาพ

| การให้บริการ | ราคา |
|--------------|-------------------|
| นวดไทย | ชั่วโมงละ 200 บาท |
| นวดเท้า | ชั่วโมงละ 200 บาท |
| นวดประคบ | ชั่วโมงละ 350 บาท |

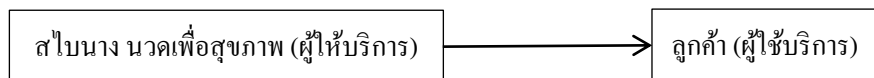


ตารางที่ 1 ตารางแสดงอัตราค่าบริการ ร้านสไบนาง นวดเพื่อสุขภาพ (ต่อ)

| การให้บริการ | ราคา |
|--------------|-------------------|
| นวดน้ำมัน | ชั่วโมงละ 500 บาท |
| นวดแก้อาการ | ชั่วโมงละ 300 บาท |

กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place Strategy)

สถานที่ตั้งอยู่ได้คอนโดชิดังย่านถนนสาธุประดิษฐ์ที่มีผู้คนอาศัยอยู่เป็นจำนวนมาก โดยบริเวณที่ตั้งยังมีสถานที่ใกล้เคียงที่เป็นแหล่งชุมชนตลาดนัดที่มีผู้คนนิยมมาซื้อของจับจ่ายใช้สอย และยังมีสถานศึกษาอยู่ใกล้เคียง ซึ่งมีกลุ่มเป้าหมายเป็นจำนวนมาก ทำเลที่ตั้งดี สภาพแวดล้อมและบรรยากาศดี อีกทั้งยังมีที่จอดรถที่กว้างขวางอีกด้วย



รูปที่ 2 ช่องทางการจัดจำหน่าย

กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด (Promotion Strategy)

1. การโปรโมทสินค้าในการส่งเสริมการขายให้กับผู้ที่สนใจ เข้ามาเลือกชมได้อย่างใกล้ชิด โดยมีการจัดพื้นที่ให้บริการ ให้กับลูกค้าในการได้เข้าร่วมทดลองใช้บริการครั้งแรก โดยการจัดทำบูทและมีการประชาสัมพันธ์ ข้อมูลให้มีความน่าสนใจ โดยทางสไบนาง นวดเพื่อสุขภาพ จะมีการแจกของที่ระลึก และโปรโมชันมากมายให้ได้มาใช้บริการในร้านสไบนาง นวดเพื่อสุขภาพอีกด้วย

รายละเอียดค่าใช้จ่าย

- 1) ค่าใช้จ่ายในการจัดบูท กิจกรรมในศูนย์การค้า เป็นเงิน 30,000 บาท
- 2) ค่าใช้จ่ายการทำใบปลิวจำนวน 2,000 ใบ ราคา 1.00 บาท/ใบ เป็นเงิน 2,000 บาท
- 3) ค่าใช้จ่ายในการแจกของหม่องขนาดเล็ก 200 กระปุก ราคากระปุกละ 14 บาท เป็นเงิน 2,800 บาท

รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 34,800 บาท

2. การติดตั้งป้ายไว้นิตเพื่อโปรโมทร้าน และเป็นการแนะนำเส้นทางในการมาให้ความสะดวกมากขึ้น และให้เป็นที่น่าจดจำสำหรับผู้พบเจอ ทางร้านสไบนาง นวดเพื่อสุขภาพ

จัดทำป้ายไว้นิตที่มีการออกแบบดึงดูดสายตาสำหรับผู้ที่เดินทางผ่านจะสามารถมองเห็นได้ในทันที

รายละเอียดค่าใช้จ่าย

- 1) ค่าป้ายไว้นิต ราคาป้ายละ 250 บาท จำนวน 4 ป้าย เป็นเงิน 1,000 บาท
- 2) ไม้ในการจัดตั้งป้าย ราคาอันละ 180 บาท จำนวน 4 อัน เป็นจำนวนเงิน 720 บาท รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 1,720 บาท

เงินทั้งสิ้น 1,720 บาท

3. การใช้สื่อโฆษณาทาง Facebook ของทาง สไบนาง นวดเพื่อสุขภาพ ในการเผยแพร่ข่าวสารของทางร้าน และมีนามบัตรที่มีข้อมูลทางร้านเพื่อให้สะดวกในการติดต่อ หรือการจองคิวไว้ล่วงหน้าได้



4. การส่งเสริมในด้าน โพร โมชั่น เป็นการ โพร โมทและสร้างความดึงดูดให้กับลูกค้า เป็นการตัดสินใจที่ดี เป็นกลยุทธ์ที่ส่งเสริมการตลาดได้เป็นอย่างดี โดย โพร โมชั่นจากการสะสมแต้มในเอกสาร ใบปลิวที่ผู้ให้บริการได้เข้ามาขอ จำนวน 10 ครั้ง จะได้ฟรีนวดไทย หรือนวดเท้า 30 นาที จำกัด 20 ท่าน

รายละเอียดค่าใช้จ่าย

- 1) นวดไทย นวดเท้า 30 นาที 20 ท่าน เป็นเงิน 2,000 บาท
- 2) ค่านามบัตร 100 ใบ 1,000 บาท รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 3,000 บาท

กลยุทธ์ทางด้านบุคคล (People)

1) เจ้าของธุรกิจ: ทำการคัดเลือกพนักงานที่เป็นไปตามมาตรฐานของการนวดและจัดอบรมพนักงานทุก ๆ 3 เดือน มีแบบฟอร์มชุดที่สวมใส่ มีการจัดพื้นที่การให้บริการด้วยความเหมาะสม และมีหน้าที่ในการบริหารพัฒนาพนักงานให้มีความรู้ที่เป็นไปอย่างถูกต้องและครบถ้วน ในด้านการนวดแผนไทย เพื่อสามารถที่จะให้คำแนะนำและดูแลผู้มาใช้บริการได้อย่างถูกต้อง มีการประชุมสร้างทีมให้มีความเข้าใจในแผนธุรกิจที่ตรงกัน สร้างความมั่นใจให้กับพนักงานมากขึ้น เพื่อพนักงานจะได้ทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพมากที่สุด

2) พนักงานนวด ทางร้านสไบนาง นวดเพื่อสุขภาพ จะทำการจัดหาหมอนวดโดยการคัดเลือกคนที่มีการนวดที่ได้มาตรฐานตามหลักการนวดอย่างถูกต้อง จะมีใบรับรองสำเร็จการฝึกอบรมหลักสูตรนวดแผนไทย จากสมาคมแพทย์แผนไทยแห่งประเทศไทยอีกด้วย และเป็นคนที่มีความรักในการบริการ มีประสบการณ์ และเปิดใจยอมรับความรู้เพิ่มเติมเข้าไปได้อีก ทำงานเป็นทีมได้ดี แต่งกายสะอาด มีความรับผิดชอบ เพื่อให้ได้งานบริการที่ดีต่อลูกค้าจะมีการอบรม 3 เดือน 1 ครั้งในการอบรมจะมีการนำเสนอข้อมูลทันสมัยเพื่อให้ทันกับยุคสมัยที่เปลี่ยน และมีการทดสอบวัดระดับทางฝีมือ และคุณภาพในการทำงานที่คงที่

3) พนักงานต้อนรับและบริการข้อมูล: โดยจะต้องสามารถให้ข้อมูลที่ถูกต้องและตอบข้อมูลได้อย่างครบถ้วน และบริการต่าง ๆ ให้กับลูกค้า โดยจะต้องมีบุคลิกที่น่าเชื่อถือ ให้ความเชื่อมั่นให้กับลูกค้าได้ มีความเอาใจใส่ ที่ทำให้ผู้ให้บริการรู้สึกอยากกลับมาอีกครั้งและยังต้องสามารถทำยอดขายให้กับทางร้านสไบนาง นวดเพื่อสุขภาพ ในการแนะนำ โพร โมชั่นที่ทำให้ผู้ให้บริการรู้สึกเชื่อมั่นและสนใจที่จะเข้ามาใช้บริการในร้านของเราอีกด้วย

• การวิเคราะห์แผนการดำเนินงาน

การวางแผนกำลังการบริการ ปริมาณการบริการ และอัตราการบริการ

ตารางที่ 2 ตารางแสดงการประมาณการยอดขาย ร้านสไบนาง นวดเพื่อสุขภาพ

| รายการ | สัดส่วน (%) | ยอดขาย*(บาท / วัน) | ยอดขาย**(บาท / ปี) |
|-------------|-------------|--------------------|--------------------|
| นวดเท้า | 30 | 1,200 | 438,000 |
| นวดไทย | 40 | 1,600 | 584,000 |
| นวดประคบ | 10 | 700 | 255,500 |
| นวดน้ำมัน | 10 | 1,000 | 365,000 |
| นวดแก้อาการ | 10 | 600 | 219,000 |
| รวม | 100 | 5,100 | 1,861,500 |



จากการประมาณการกำลังการให้บริการที่สามารถให้บริการได้เฉลี่ยเท่ากับ ประมาณวันละ 40 ชั่วโมง ต่อวัน โดยใช้ เวลาในการให้บริการลูกค้าวันละ 8 ชั่วโมง ซึ่งจะสามารถให้บริการ 280 ชั่วโมง ต่อสัปดาห์ และใน 1 ปี มีระยะเวลา ในการทำงานเท่ากับ 12 เดือน

ร้านสไบนาง นวดเพื่อสุขภาพ สามารถรับลูกค้าได้สูงสุด ประมาณวันละ 40 ชั่วโมง ต่อวัน และใน 1 เดือน ให้บริการได้สูงสุด 1,240 ชั่วโมง/เดือน และพบว่าใน 1 ปี ให้บริการได้สูงสุด 14,600 ชั่วโมง/ปี โดยมีการประมาณ การให้บริการจริงเท่ากับ 7,300 ชั่วโมง ต่อปี คิดเป็น 50% ของกำลังการให้บริการสูงสุด และมีอัตราการผลิตเพิ่มขึ้น 5% ต่อปี

ตารางที่ 3 ตารางแสดงการประมาณการกำลังการผลิต และปริมาณการผลิตจริง

| | ปี | | | | |
|------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| | ปีที่ 1 | ปีที่ 2 | ปีที่ 3 | ปีที่ 4 | ปีที่ 5 |
| กำลังการให้บริการสูงสุดต่อปี | 14,600 | 14,600 | 14,600 | 14,600 | 14,600 |
| ปริมาณการให้บริการ | 7,300 | 8,030 | 8,760 | 9,490 | 10,220 |
| อัตราส่วน | 50% | 55% | 60% | 65% | 70% |

ขั้นตอนการผลิต

กระบวนการการให้บริการมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

- 1) พนักงานต้อนรับ กล่าวคำทักทายต้อนรับลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการด้วยหน้าตายิ้มแย้มแจ่มใส และพูดคุยด้วยความสุภาพ เป็นกันเอง
- 2) พนักงานทำการแจ้งรายละเอียดการให้บริการต่าง ๆ ของทางร้าน สไบนาง นวดเพื่อสุขภาพ ให้ลูกค้าได้ทราบ
- 3) พนักงานสอบถามถึงประวัติด้านสุขภาพของลูกค้า เพื่อสำหรับการวิเคราะห์ในการนวดเพื่อความปลอดภัยของลูกค้า และสอบถามถึงอาการที่จะเข้ามาใช้บริการในการนวด
- 4) พนักงานแนะนำการให้บริการที่เหมาะสมสำหรับลูกค้า
- 5) ลูกค้าตัดสินใจว่าจะเข้ารับการนวดหรือไม่ และเลือกบริการที่จะใช้บริการนวด
- 6) พนักงานเตรียมวัสดุอุปกรณ์ในการนวด ว่าลูกค้าต้องการใช้บริการนวดแบบไหน จากนั้นก็ทำการจัดลำดับการให้บริการให้กับลูกค้า กำหนดเตียงและพนักงานนวดให้ลูกค้าถ้าไม่มีเตียงว่าง เราจะมีที่นั่งรอสำหรับลูกค้าไว้ให้ และในระหว่างนั่งรอทางเราจะให้บริการมุมอ่านหนังสือ และมีบริการน้ำสมุนไพรให้ลูกค้าด้วย

7.1) กรณีนวดตัว

- (1) ลูกค้าเปลี่ยนชุดเป็นชุดที่ทางร้านจัดเตรียมไว้ให้สำหรับการนวด เป็นชุดที่หลวมๆ สบายๆ
- (2) ลูกค้าต้องล้างมือ ล้างเท้าให้สะอาด ส่วนพนักงานนวดก็ต้องรักษาความสะอาดของร่างกายโดยเฉพาะมือและเท้า

7.2) กรณีนวดเท้า

- (3) ลูกค้าเปลี่ยนชุดเป็นชุดที่ทางร้านจัดเตรียมไว้ให้สำหรับการนวดเท้าจะเปลี่ยนแค่กางเกงอย่างเดียว
- (4) ลูกค้าล้างเท้าให้สะอาด (โดยปกติแล้ว พนักงานนวดจะเป็นผู้ทำความสะอาดให้)



8) เสริมเส้นการนวด ลูกค้าเปลี่ยนชุดกลับมาเป็นชุดเดิม และชุดที่ลูกค้าใช้ระหว่างนวดตัวกับนวดเท้า นั้น ทางร้านจะนำไปซักทำความสะอาดก่อนนำมาใช้ใหม่ทุกครั้ง

9) ลูกค้านั่งพักผ่อนในพื้นที่รับรองของลูกค้า และพนักงานจะทำการเสิร์ฟน้ำสมุนไพรอุ่นๆ ให้กับลูกค้า

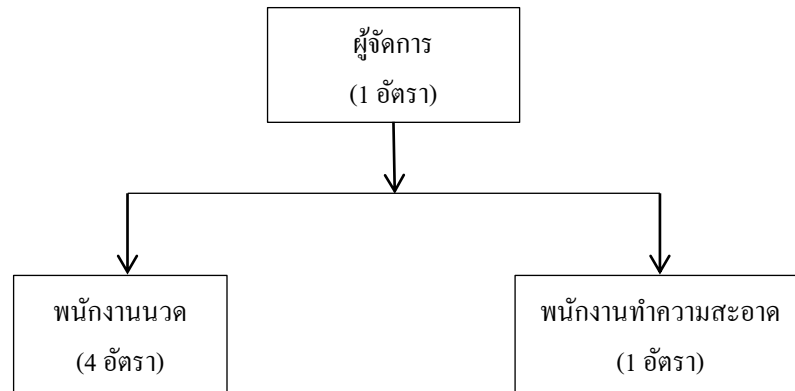
10) ลูกค้าชำระค่าบริการ

11) พนักงานกล่าวขอบคุณ และส่งลูกค้า

- การวิเคราะห์แผนกำลังคน

โครงสร้างองค์กร

โครงสร้างองค์กรบริษัทได้ออกแบบการทำงานให้มีลักษณะที่ง่าย โดยแบ่งตามความชำนาญของพนักงานทุกคนเพื่อทุกคนจะได้ทำหน้าที่ของตนเองที่ได้รับมอบหมายได้อย่างเต็มที่ สำเร็จลุล่วงตามวัตถุประสงค์ โดยมีโครงสร้างขององค์กรดังต่อไปนี้



รูปที่ 3 โครงสร้างองค์กร ร้านสไบนาง นวดเพื่อสุขภาพ

- การวิเคราะห์แผนการเงิน

ร้านสไบนาง นวดเพื่อสุขภาพ มีปริมาณในการให้บริการ และการวิเคราะห์แผนการเงิน ดังนี้

ตารางที่ 4 ตารางแสดงปริมาณการให้บริการ

| | | | 2564 | 2565 | 2566 | 2567 | 2568 |
|--------------------|-------|---------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| ปริมาณการให้บริการ | 7,300 | ชั่วโมง | 7,300 | 7,665 | 8,048 | 8,451 | 8,873 |
| อัตราการเติบโต | 5% | ของปีก่อนหน้า | | | | | |

ตารางที่ 5 ตารางแสดงสัดส่วนในการบริการในแต่ละรายการ

| รายการ | สัดส่วนการบริการ % | 2564 | 2565 | 2566 | 2567 | 2568 |
|-------------|--------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| นวดเท้า | 30% | 2,190 | 2,300 | 2,414 | 2,535 | 2,662 |
| นวดไทย | 40% | 2,920 | 3,066 | 3,219 | 3,380 | 3,549 |
| นวดประคบ | 10% | 730 | 767 | 805 | 845 | 887 |
| นวดน้ำมัน | 10% | 730 | 767 | 805 | 845 | 887 |
| นวดแก้อาการ | 10% | 730 | 767 | 805 | 845 | 887 |
| รวม | 100% | 7,300 | 7,665 | 8,048 | 8,451 | 8,873 |



ตารางที่ 6 ตารางแสดงรายได้จากการขาย

| รายการ | 2564 | 2565 | 2566 | 2567 | 2568 |
|-------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| นมคั่ว | 438,000.00 | 459,900.00 | 482,895.00 | 507,039.75 | 532,391.74 |
| นมคไทย | 584,000.00 | 613,200.00 | 643,860.00 | 676,053.00 | 709,855.65 |
| นมคประคบ | 255,500.00 | 268,275.00 | 281,688.75 | 295,773.19 | 310,561.85 |
| นมคน้ำมัน | 365,000.00 | 383,250.00 | 402,412.50 | 422,533.13 | 443,659.78 |
| นมคแก้อาการ | 219,000.00 | 229,950.00 | 241,447.50 | 253,519.88 | 266,195.87 |
| รวม | 1,861,500.00 | 1,954,575.00 | 2,052,303.75 | 2,154,918.94 | 2,262,664.88 |

ตารางที่ 7 ตารางแสดงต้นทุนทั้งหมดในการให้บริการ

| ต้นทุนที่ขาย | 2564 | 2565 | 2566 | 2567 | 2568 | 2569 |
|--------------------------|-------------------|-------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| วัตถุดิบทางตรง (DM) | - | - | - | - | - | - |
| ค่าแรงงานทางตรง (DL) | 660,000.00 | 693,000.00 | 727,650.00 | 764,032.50 | 802,234.13 | 842,345.83 |
| ค่าใช้จ่ายในการผลิต (OH) | 248,388.00 | 260,807.40 | 273,847.77 | 287,540.16 | 301,917.17 | 317,013.02 |
| ต้นทุนที่ขาย | 908,388.00 | 953,807.40 | 1,001,497.77 | 1,051,572.66 | 1,104,151.29 | 1,159,358.86 |

DL เพิ่มขึ้น 5% ต่อปี

OH เพิ่มขึ้น 5% ต่อปี

ตารางที่ 8 ตารางแสดงประมาณการงบกำไรและขาดทุน

| | 2563 | 2564 | 2565 | 2566 | 2567 | 2568 |
|---------------------------------|------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| รายได้จากการขาย | | 1,861,500.00 | 1,954,575.00 | 2,052,303.75 | 2,154,918.94 | 2,262,664.88 |
| หัก ต้นทุนสินค้าที่ขาย | | | 908,388.00 | 953,807.40 | 1,001,497.77 | 1,051,572.66 |
| กำไรขั้นต้น | - | 953,112.00 | 1,000,767.60 | 1,050,805.98 | 1,103,346.28 | 1,158,513.59 |
| ค่าใช้จ่ายทางการตลาด | - | 39,520.00 | 39,520.00 | 41,496.00 | 43,570.80 | 45,749.34 |
| ค่าเสื่อมราคา - อุปกรณ์สำนักงาน | | | 14,308.00 | 14,308.00 | 14,308.00 | 14,308.00 |
| EBIT | - | 899,284.00 | 946,939.60 | 995,001.98 | 1,045,467.48 | 1,098,456.25 |
| กำไรก่อนภาษี | - | 899,284.00 | 946,939.60 | 995,001.98 | 1,045,467.48 | 1,098,456.25 |
| ภาษี | - | 269,785.20 | 284,081.88 | 298,500.59 | 313,640.24 | 329,536.88 |
| กำไรสุทธิ | - | 629,498.80 | 662,857.72 | 696,501.39 | 731,827.24 | 768,919.38 |

ตารางที่ 9 ตารางแสดงมูลค่าปัจจุบันสุทธิ ระยะเวลาคืนทุน และอัตราผลตอบแทนภายใน

| ระยะเวลาคืนทุน | 2563 | 2564 | 2565 | 2566 | 2567 | 2568 |
|------------------------|--------------|---------|---------|-----------|---------|---------|
| เงินลงทุน | 221,540 | | | | | |
| Free Cashflow | 78,460 | 643,807 | 345,737 | 362,559 | 380,222 | 398,768 |
| กระแสเงินสดสุทธิ | (143,080) | 643,807 | 345,737 | 362,559 | 380,222 | 398,768 |
| Payback Period | | 500,727 | 846,464 | 1,209,022 | | |
| NPVมูลค่าปัจจุบันสุทธิ | 1,370,570.37 | | | | | |
| IRR | 410% | | | | | |
| อัตราส่วนลด | 10% | | | | | |



บริษัทใช้เงินลงทุนเริ่มแรก 221,540 บาท มียอดขายปีที่ 1 - 5 เท่ากับ 1,861,500 บาท, 1,954,575 บาท, 2,052,303 บาท, 2,154,918,94 บาท และ 2,262,664 บาท ตามลำดับ มีกำไรสุทธิในปีที่ 1 - 5 เท่ากับ 629,498 บาท, 662,857 บาท, 696,501 บาท, 731,827 บาท และ 768,919 บาท ตามลำดับ โดยใช้ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) ประมาณ 1 ปี ซึ่งมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV) เท่ากับ 1,370,570 บาท และอัตราผลตอบแทนภายใน (Internal Rate of Return: IRR) ที่ 410% ตลอดระยะเวลาทั้งหมดของการลงทุนในโครงการ

6. บทสรุปและข้อเสนอแนะ

จากการวิเคราะห์สถานการณ์ การวิเคราะห์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ด้านการดำเนินงาน การวิเคราะห์ด้านกำลังคน และการวิเคราะห์ด้านการเงิน ได้ข้อสรุปว่า ธุรกิจร้านสไปนาง นวดเพื่อสุขภาพ มีความเป็นไปได้ในการลงทุน

ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาพบว่าสิ่งที่เป็นตัวกำหนดความคุ้มค่าแก่การลงทุนของธุรกิจร้านสไปนาง นวดเพื่อสุขภาพ คือ ตัวแปรของการเข้ามาใช้บริการของลูกค้าในแต่ละรายการ โดยเฉพาะการนวดไทย และนวดเท้า จะเห็นได้ว่าทั้งสองรายการนี้มีสัดส่วนในการใช้บริการมากที่สุด ซึ่งมีผลต่อค่าของ NPV, IRR และ Payback Period ดังนั้น ถ้าหากว่าปริมาณการให้บริการลดลงหรือมีรายได้ต่อเดือนที่น้อยลงจะส่งผลกระทบต่อรายได้ของธุรกิจ ซึ่งจำเป็นจะต้องมีวิธีการจัดการที่จะเพิ่มรายได้หรือรักษารายได้ให้อยู่ในจุดที่คุ้มทุน โดยคำนึงจากสภาพแวดล้อม และสถานการณ์ต่าง ๆ ณ ขณะนั้น เพื่อให้โครงการสามารถดำเนินต่อไปได้

เอกสารอ้างอิง

เตียงนวด. (2562). แนวโน้มการเติบโตของธุรกิจการนวดสปา. สืบค้นจาก

<https://เตียงนวด.com/2019/07/20/แนวโน้มการเติบโตของธุรกิจ/>

มนิรัตน์ สุวรรณวาริ. (2555). แนวคิด และทฤษฎี Five-Force Model. สืบค้นจาก

<https://www.gotoknow.org/posts/460692>

สุนทรตรา จันทบุรี. (2559). โอกาสและความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจสปาและนวดแผนไทย.

วารสารเกษมบัณฑิต, 3(2), 49-63.

Tanya Sammut-Bonnici. (2015). *SWOT Analysis*. Retrieved from

https://www.researchgate.net/publication/272353031_SWOT_Analysis