



การศึกษาความเป็นไปได้ของธุรกิจคลินิกรักษาและฟื้นฟูสมรรถภาพร่างกาย สปอร์ตเวลเนส

Feasibility Study of Sport Wellness, Physical Therapy and Rehabilitation Clinic

ฤทธิเกียรติ ก้องแดนไพร¹

¹ นักศึกษาหลักสูตรการจัดการมหาบัณฑิต สาขาวิชาการเป็นผู้ประกอบการ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยรังสิต

mosthe160@gmail.com

บทคัดย่อ

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อการศึกษาความเป็นไปได้ของธุรกิจคลินิกรักษาและฟื้นฟูสมรรถภาพร่างกายเพื่อประเมินความเป็นไปได้ของโครงการ ซึ่งประกอบด้วย การวิเคราะห์สถานการณ์ การวิเคราะห์แผนการตลาด การวิเคราะห์แผนการดำเนินงาน การวิเคราะห์แผนกำลังคน และการวิเคราะห์แผนการเงิน จากการศึกษาตามขั้นตอนดังกล่าวพบว่า กลุ่มเป้าหมายเป็นกลุ่มลูกค้าผู้ที่มีอาการบาดเจ็บต่อร่างกายหรืออวัยวะส่วนใดส่วนหนึ่งของร่างกายซึ่งงานได้ไม่สมบูรณ์ ที่ต้องการรักษาให้กลับมาใช้งานได้สมบูรณ์โดยเร็วและมีประสิทธิภาพ มีรายได้อยู่ในระดับสูง มีการกำหนดส่วนประสมทางการตลาดซึ่งประกอบด้วย กลยุทธ์ผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาด มีการวางแผนกำลังการบริการ ปริมาณการบริการ และมีการกำหนดขั้นตอนการบริการ มีระยะเวลาคืนทุนของโครงการเท่ากับ 1 ปี มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value; NPV) เท่ากับ 2,638,117.91 บาท และมีอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (Internal Rate of Return; IRR) เท่ากับ 109 % จึงสรุปได้ว่าโครงการนี้มีความเป็นไปได้และเหมาะสมในการลงทุน

คำสำคัญ: การศึกษาความเป็นไปได้, สปอร์ตเวลเนส, รักษาและฟื้นฟูสมรรถภาพ

ABSTRACT

This study aimed to study the feasibility of the Sport Wellness, Physical Therapy and Rehabilitation Clinic to assess the business feasibility. The study consists of situational analysis, marketing plan analysis, operation plan analysis, manpower plan analysis and financial plan analysis. Based on the analysis, The target group is customers who have a problem or injury to the body and need to get well soon, and have a high in come. A marketing mix is defined which includes product strategy, prices, distribution channels, marketing promotions and production planning. The payback period of the project equal to 1 year, with a net present value (NPV) of 2,638,117.91 baht and a rate of return on investment (Internal Rate of Return; IRR) equal to 109 %. This can be concluded that this project is feasible and suitable for investment.

Keywords: Feasibility Study, Sport Wellness, Physical Therapy and Rehabilitation



1. บทนำ

ธุรกิจสุขภาพยังคงความน่าสนใจสำหรับการลงทุนในระยะยาว แม้อันสถานะที่มีการระบาดของ COVID-19 ความผันผวนทางเศรษฐกิจ และแนวโน้มที่อาจเกิดวิกฤตหนี้ในอนาคค หากพูดถึงธุรกิจสุขภาพนี้ลงทุนไทยส่วนใหญ่คงนึกถึงแต่ธุรกิจโรงพยาบาล ซึ่งไม่แปลกเนื่องจากหุ้น Sector Health Care ของไทย (HEALTH) มีแต่หุ้นโรงพยาบาล แต่ความเป็นจริงยังมีอีกหลายธุรกิจที่เกี่ยวข้อง เช่น บริษัทผลิตยา และผลิตภัณฑ์สุขภาพ บริษัทพัฒนาและจำหน่ายผลิตภัณฑ์สุขภาพสำหรับคน สัตว์เลี้ยง และปศุสัตว์ บริษัท Full Supply Chain ยางธรรมชาติรวมถึงถุงมือยาง และกระจายอยู่ใน sector อื่นๆ ของ SET และตลาด MAI เนื่องจากไม่เกี่ยวข้องกับการแพทย์โดยตรง ดังนั้นธุรกิจสุขภาพในโลกใบนี้หากได้ความเข้าใจเกี่ยวกับธุรกิจสุขภาพแล้ว และไปดูดัชนี MSCI World Health Care Index อ้างอิงจากข้อมูล ณ วันที่ 31 มีนาคม 2563 พบว่ามีมากถึง 10 กลุ่มธุรกิจ ซึ่งรวมกันแล้วคิดเป็น 14.57% ของ MSCI World Index (รัฐพล วชิรเมฆากุล, 2563)

ในปัจจุบันการเล่นกีฬานั้นไม่ใช่การออกกำลังกายเพียงอย่างเดียว เพราะผู้ปกครองพาลูก ๆ หลาน ๆ ไปซ้อมกีฬาเพื่อการแข่งขันโดยมีเป้าหมายที่จะก้าวขึ้นไปเป็นนักกีฬาอาชีพให้ได้ รวมถึงยุคสมัยที่เปลี่ยนไปที่ผู้คนส่วนใหญ่หันมาดูแลสุขภาพของตนเอง และคนรอบข้างมากขึ้น โดยอาศัยเวลาว่างจากการทำงานหันไปเล่นกีฬาที่ตนเองชอบเพื่อเป็นการออกกำลังกาย และดูแลสุขภาพของตนเอง ถือเป็นเรื่องที่ดีที่ผู้คนส่วนใหญ่หันมาดูแลสุขภาพมากขึ้น แต่การใช้ร่างกายในการออกกำลังกายนั้นก็ยังมีโอกาสเสี่ยงได้รับอาการบาดเจ็บอยู่ตลอดเวลา ดังนั้น จึงจำเป็นอย่างมากที่จะต้องเข้าการรักษา และฟื้นฟูสมรรถภาพร่างกายอย่างถูกวิธีเพื่อไม่ให้เกิดอาการเรื้อรัง นอกจากการเล่นกีฬาหรือออกกำลังกายที่สามารถทำให้เกิดอาการบาดเจ็บแล้วการใช้ชีวิตประจำวันที่มีวิถีที่สามารถส่งผลเสียทำให้ร่างกายได้รับอาการบาดเจ็บอีกด้วย เช่น พนักงานออฟฟิศหรือบุคคลที่ต้องนั่งทำงานท่าเดิมซ้ำ ๆ ก็มักจะเกิดอาการของโรค Office Syndrome ได้รวมถึงการขับรถเป็นเวลานานเป็นประจำก็อาจเกิดอาการกระดูกทับเส้นประสาท ซึ่งอาการเหล่านี้ถ้าปล่อยไว้โดยไม่ได้รับการรักษาหรือรักษาไม่ถูกต้องก็จะทำให้เกิดอาการเรื้อรังและสามารถทำให้อาการแยกลงส่งผลเสียต่อการดำเนินชีวิต

น.ท.นพ.พรเทพ ม้ามณี ศัลยแพทย์กระดูกและข้อ การผ่าตัดผ่านกล้องและเวชศาสตร์การกีฬา ผู้อำนวยการสถาบันเวชศาสตร์การกีฬาและออกกำลังกาย (BASEM) โรงพยาบาลกรุงเทพ ศูนย์เพื่อความเป็นเลิศทางการแพทย์ของสหพันธ์ฟุตบอลนานาชาติ (FIFA) กล่าวว่า ปัจจุบันภาพรวมของผู้ที่ได้รับการบาดเจ็บจากการออกกำลังกายหรือการเล่นกีฬา ที่มาเข้ารับการรักษาส่วนใหญ่ประกอบด้วย 2 กลุ่มหลัก ๆ คือ (1) กลุ่มที่ได้รับการบาดเจ็บแล้วต้องได้รับการรักษาอาการบาดเจ็บที่เกี่ยวข้องกับกีฬา หรือ Treatment เป็นกลุ่มที่จำเป็นต้องได้เข้ารับการรักษา ไม่ว่าจะเป็นการใช้ยา ไปจนถึงการผ่าตัด การทำกายภาพบำบัด เป็นต้น (2) กลุ่มที่ยังไม่มีอาการบาดเจ็บ แต่อยากทราบเรื่องของการป้องกันเพื่อไม่ให้เกิดการบาดเจ็บหรือ prevention วิธีป้องกันก่อนที่จะบาดเจ็บ และคนที่เล่นกีฬาอยู่เป็นประจำ เช่น กีฬาอล์ฟ กีฬาวิ่ง เพื่อเป็นการตรวจร่างกายดูว่าจะสามารถเล่นกีฬานั้น ๆ ต่อไปด้วยวิธีเดิม ๆ ได้หรือไม่ เช่น การตีกอล์ฟด้วยวงสวิงเดิม ๆ เป็นต้น (Bangkokhospital, 2021)

การบาดเจ็บจากการเล่นกีฬาแบ่งเป็น 2 รูปแบบคือ (1) กีฬาประเภทที่มีการปะทะ หรือ contact sport เช่น บาส ฟุตบอล รักบี้ สาเหตุของการบาดเจ็บส่วนใหญ่เกิดจากการปะทะ การชนกัน จนแขน ขา ข้อ เอ็น เกิดการบิด หัก หรือฉีกขาด เป็นต้น (2) กีฬาประเภทที่ไม่มีมีการปะทะหรือ non-contact sport เช่น กอล์ฟ



แบดมินตัน เทนนิส ว่ายน้ำ วิ่ง เป็นต้น การบาดเจ็บมักมีสาเหตุมาจากกล้ามเนื้อที่ตึงไม่ยืดหยุ่นหรือไม่มีความแข็งแรง ทำให้เขาเกิดการบาดเจ็บ แต่มักเป็นการบาดเจ็บแบบค่อยเป็นค่อยไป หรือสะสม เช่น กีฬาอล์ฟ การตีวงสวิงเดิม ๆ ซ้ำแล้วซ้ำอีก นับร้อย ๆ ครั้ง ก็ก่อให้เกิดอาการบาดเจ็บขึ้นได้ ซึ่งการเล่นกีฬาในรูปแบบนี้ มักเกิดการบาดเจ็บของกล้ามเนื้อเป็นอันดับหนึ่ง เช่น กล้ามเนื้ออักเสบ กล้ามเนื้อฉีกขาด ตามด้วยเอ็น และกระดูกเป็นอันดับสุดท้าย ด้วยเหตุนี้จึงทำให้การรักษาอาการบาดเจ็บในกีฬาแต่ละประเภทมีความแตกต่างกัน (พรเทพ ม้ามณี, 2562)

ดังนั้น การเล่นกีฬาหรือการออกกำลังกายที่ถูกต้อง คือต้องให้กล้ามเนื้อมัดหลักหรือกล้ามเนื้อชุดใหญ่ได้เคลื่อนไหว เช่น กล้ามเนื้อ แขน ขา เป้าหมายก็เพื่อให้กล้ามเนื้อได้ทำงาน เพิ่มความแข็งแรงให้กล้ามเนื้อ แต่บางครั้งก็อาจเกิดการบาดเจ็บขึ้นได้จากเล่นกีฬาหรือออกกำลังกาย ซึ่งการบาดเจ็บเหล่านี้ควรได้รับการวินิจฉัยที่ถูกต้อง และควรเข้ารับการรักษาอย่างรวดเร็ว ไม่ปล่อยทิ้งไว้นาน จนอาการบาดเจ็บเรื้อรัง ซึ่งจะมีผลกระทบต่อร่างกายในระยะยาว ซึ่งสถานที่รักษาและฟื้นฟูนั้นในประเทศไทยที่ให้การรักษาเกี่ยวกับการบาดเจ็บที่เกิดจากการเล่นกีฬาหรือการออกกำลังกายโดยตรงนั้นมีที่ BASEM ที่เป็นแผนกการรักษาที่ตั้งอยู่ในโรงพยาบาลกรุงเทพซึ่งมีราคาที่สูงมาก และอีกหนึ่งที่คือการกีฬาแห่งประเทศไทย ซึ่งจะทำการรักษาให้กับนักกีฬาทีมชาติที่ทำการเก็บตัวฝึกซ้อมเป็นหลักดังนั้นจึงเป็นเรื่องยากสำหรับนักกีฬาทั่วไปรวมถึงบุคคลที่ได้รับอาการบาดเจ็บจากการออกกำลังกายที่ต้องการที่จะเข้ารับการรักษาและฟื้นฟูสมรรถภาพร่างกาย

ด้วยสาเหตุนี้เองจึงทำให้เกิดธุรกิจที่ชื่อว่า สปอร์ตเวลเนส ซึ่งจะทำการรักษาและฟื้นฟูสมรรถภาพร่างกายที่ได้รับบาดเจ็บของนักกีฬาและบุคคลทั่วไป โดยการใช้การรักษาในรูปแบบของการรักษานักกีฬาซึ่งจะทำให้ผู้ที่เข้ารับการรักษาสามารถหายกลับมาสมบูรณ์แข็งแรงได้รวดเร็วกว่าปกติ เพราะหลังการรักษาก็จะมีการฟื้นฟูสมรรถภาพร่างกายอีกด้วย ในขั้นตอนของการฟื้นฟูนั้นสามารถบ่งชี้ได้ว่าอวัยวะที่ได้รับบาดเจ็บนั้นหายเป็นปกติแล้วหรือยัง อีกทั้งยังสามารถให้การรักษามูลค่าที่ไปไม่ได้เกิดจากการออกกำลังกายได้อีกด้วย เช่น ในผู้ป่วยที่เป็นโรค Office Syndrome หรือการกายภาพบำบัดเกี่ยวกับการผ่าตัดต่าง ๆ ซึ่งต้องได้รับการฟื้นฟูตามขั้นตอน จึงทำให้ผู้ประกอบการมั่นใจว่า สปอร์ตเวลเนส จะตอบสนองความต้องการและเป็นตัวเลือกในอันดับแรกในการเข้ารับการรักษา และฟื้นฟูสมรรถภาพร่างกาย

2. วัตถุประสงค์การวิจัย

เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งธุรกิจคลินิกรักษาและฟื้นฟูสมรรถภาพร่างกาย สปอร์ตเวลเนส

3. ขั้นตอนการวิจัย

การศึกษาเกี่ยวกับความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจคลินิกรักษาและฟื้นฟูสมรรถภาพร่างกายสปอร์ตเวลเนส โดยแบ่งการวิเคราะห์เป็น 5 ส่วนประกอบด้วยกันดังนี้

1) การวิเคราะห์สถานการณ์

1.1) การวิเคราะห์สถานการณ์ โดยการใช้วิธี Five Forces Model

1.2) การวิเคราะห์สถานการณ์ โดยการใช้วิธี SWOT Analysis



2) การวิเคราะห์แผนการตลาด

- 2.1) การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (T: Target Market)
- 2.2) การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (P: Positioning)
- 2.3) กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์และราคา (Product and Price Strategies)
- 2.4) กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place Strategy)
- 2.5) กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด (Promotion Strategy)

3) การวิเคราะห์แผนการดำเนินงาน

- 3.1) การวางแผนกำลังการบริการ ปริมาณการบริการ และอัตราค่าบริการ
- 3.2) ขั้นตอนการบริการ

4) การวิเคราะห์แผนกำลังคน

- 4.1) โครงสร้างองค์การ

5) การวิเคราะห์แผนการเงิน

4. ผลการวิจัย

- การวิเคราะห์สถานการณ์

การวิเคราะห์สถานการณ์ โดยการใช้วิธี Five Forces Model มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. การคุกคามของกลุ่มรายใหม่ (Threat of New Entrants)

เนื่องจาก สปอร์ตเวลเนส นั้นเป็นคลินิกที่ทำการรักษาและฟื้นฟูสมรรถภาพร่างกาย โดยมีความพิเศษคือสามารถรักษาผู้ที่ได้รับการบาดเจ็บจากการออกกำลังกายได้อย่างถูกวิธีแล้วสามารถกลับมาใช้งานได้อย่างสมบูรณ์ในเวลาที่สูงกว่าการรักษาปกติ โดยมีการใช้แพทย์ที่มีประสบการณ์การรักษานักกีฬาอาชีพ ที่ทำการลงแข่งขันกีฬาระดับชาติ มาทำการรักษาและใช้เจ้าหน้าที่ฟิตเนสที่มีประสบการณ์ในการฟื้นฟูนักกีฬา ระดับขั้นของประเทศ มาทำการควบคุมดูแลแบบตัวต่อตัวในขั้นตอนของการฟื้นฟูสมรรถภาพร่างกาย ด้วยเหตุผลนี้เองทำให้ สปอร์ตเวลเนส มีความน่าเชื่อถือมากกว่าธุรกิจในรูปแบบที่คล้ายกัน ซึ่งจะให้เป็นอุปสรรคต่อผู้ที่เข้ามาดำเนินการธุรกิจคลินิกรักษาและฟื้นฟูสมรรถภาพร่างกายหากไม่สามารถสร้างความโดดเด่นและแตกต่างกว่า

2. การคุกคามจากสินค้าหรือการบริการทดแทน (Threat of Substitutes)

เนื่องจาก สปอร์ตเวลเนส นั้นเป็นธุรกิจการให้บริการที่เกี่ยวกับการรักษาและฟื้นฟูสมรรถภาพร่างกายซึ่งมีคุณสมบัติที่แตกต่าง โดยเฉพาะเรื่องของแพทย์และการให้บริการที่มีจุดเด่นในการรักษาที่ใช้การรักษาในแนวทางเดียวกับการรักษานักกีฬา แต่จะมีเพียงคลินิกกายภาพบำบัดที่ให้การรักษาได้ใกล้เคียง จึงทำให้แรงผลักดันจากสินค้าทดแทนที่มีผลต่อ สปอร์ตเวลเนส นั้นต่ำ

3. อำนาจการต่อรองของลูกค้า (Bargaining Power of Customers)

การบาดเจ็บนั้นเป็นอุปสรรคในการดำเนินชีวิตของใครหลายคน และในบางอาชีพนั้นต้องใช้ร่างกายในการประกอบอาชีพการรักษาแบบประคองอาการและใช้เวลาในการรักษาที่นานนั้น อาจทำให้เสียโอกาสหลายๆอย่าง ดังนั้นการที่ สปอร์ตเวลเนส ใช้การรักษาและฟื้นฟูสมรรถภาพในรูปแบบของการรักษานักกีฬา



มาใช้ จึงทำให้การรักษาที่ตรงจุดและสามารถหายได้ในระยะเวลาอันสั้นกว่าปกติ โดยมีจุดเด่นของทีมแพทย์และเจ้าหน้าที่ฟิสิกส์ที่ทำการรักษาและฟื้นฟูสมรรถภาพร่างกาย ด้วยสาเหตุทั้งหมดนี้จึงทำให้ผู้ให้บริการนั้นมีอำนาจในการต่อรองที่สูง

4. อำนาจการต่อรองจากผู้จัดหาวัตถุดิบ (Bargaining Power of Suppliers)

สปอร์ตเวลเนส นั้นเป็นคลินิกที่ใช้รักษาแล้วฟื้นฟูสมรรถภาพร่างกายที่ได้รับมาตรฐาน โดยผู้ที่เข้ามาใช้บริการนั้นย่อมมีอาการบาดเจ็บต่อร่างกายก่อนที่จะเข้ารับการรักษาเพื่อที่จะให้ร่างกายกลับมาสมบูรณ์แข็งแรงได้ตามเดิมและกลับไปใช้ชีวิตประจำวันตามปกติได้ ด้วยสาเหตุนี้เองทำให้ผู้เข้าใช้บริการรับการรักษาจึงมีอำนาจในการต่อรองที่ต่ำในการเลือกเข้าใช้บริการ

5. การแข่งขันของคู่แข่งในอุตสาหกรรม (Industry Rivalry)

ในปัจจุบัน คลินิกที่ให้การรักษาและกายภาพบำบัดนั้นยังมีอยู่น้อย และถ้าหากมองไปยังคลินิกที่ให้การรักษาและฟื้นฟูสมรรถภาพร่างกายแบบถูกต้องถูกวิธีในรูปแบบของนักกีฬา ที่สามารถให้บุคคลทั่วไปเข้าใช้บริการได้นั้นถือว่าหาได้ค่อนข้างยากหรืออาจจะไม่มีเลยในปัจจุบัน จึงทำให้การแข่งขันนั้นไม่รุนแรง แต่ในอนาคตก็อาจจะมีธุรกิจที่ให้การรักษาในรูปแบบเดียวกันเกิดขึ้นดังนั้นเราควรมุ่งมั่นและพัฒนาการรักษาและให้บริการอยู่ตลอด

การวิเคราะห์สถานการณ์ โดยการใช้วิธี SWOT Analysis มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

จุดแข็งของธุรกิจ (Strengths)

1. มีบุคลากรทางการแพทย์ที่มีประสบการณ์ในการให้การรักษา
2. มีเจ้าหน้าที่ฟิสิกส์ที่คอยดูแลในการฟื้นฟูแบบตัวต่อตัว
3. มีโปรแกรมการฟื้นฟูให้ในทุก ๆ การรักษา
4. อุปกรณ์ที่ใช้รักษาและฟื้นฟูที่ทันสมัย
5. ใช้การรักษาและฟื้นฟูแบบผสมผสานกับการรักษานักกีฬาอาชีพ
6. ใช้ระยะเวลาในการรักษาให้กลับมาสมบูรณ์แข็งแรงที่น้อยกว่าปกติ

จุดอ่อนของธุรกิจ (Weaknesses)

1. แพทย์มีจำนวนน้อยจำเป็นต้องจัดคิวในการรักษา
2. ค่ารักษาและฟื้นฟูค่อนข้างสูงในกลุ่มบุคคลทั่วไป
3. พื้นที่ในการฟื้นฟูในรูปแบบ out door มีขนาดพื้นที่ที่จำกัด

โอกาสของธุรกิจ (Opportunities)

1. มีรูปแบบการรักษาและฟื้นฟูในรูปแบบที่แตกต่างจากปกติ
2. คู่แข่งในการรักษาในรูปแบบเดียวกันมีน้อย
3. ที่ตั้งอยู่บริเวณในแหล่งที่มีผู้อยู่อาศัยจำนวนมาก
4. เดินทางสะดวกมีรถสาธารณะผ่านใกล้รถไฟฟ้า
5. มีหนังสือพิมพ์กีฬาที่ช่วยในการโฆษณาแบบไม่เสียค่าใช้จ่าย
6. คนมีชื่อเสียงในวงการกีฬาและวงการบันเทิงเลือกเข้าใช้บริการ



อุปสรรคของธุรกิจ (Threats)

1. เป็นธุรกิจที่ดำเนินการใหม่ความน่าเชื่อถือนั้นยังไม่เป็นที่มากพอ
2. ชื่อเสียงของธุรกิจนั้นยังไม่เป็นที่คุ้นชิน

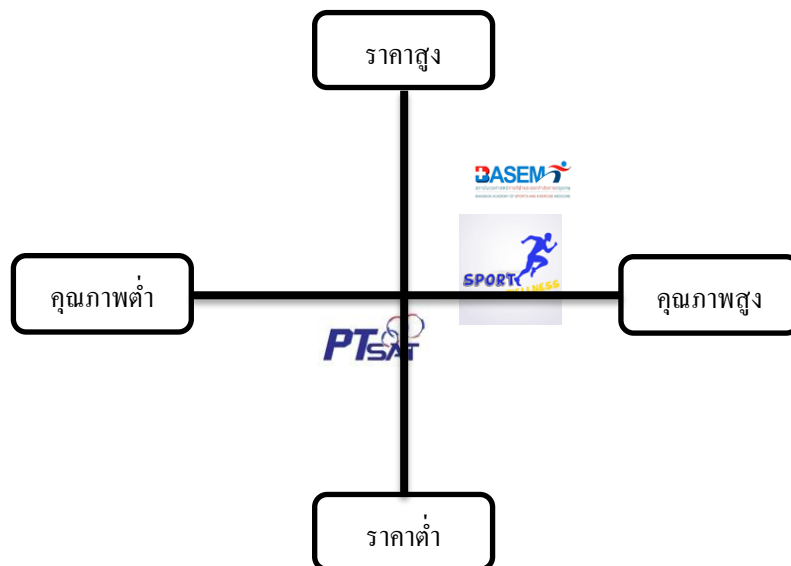
● การวิเคราะห์แผนการตลาด

การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (T: Target Market)

จากการแบ่งส่วนตลาดโดยใช้เกณฑ์ต่างๆแล้วทำให้สามารถจำแนกกลุ่มเป้าหมายหลักได้แก่กลุ่มลูกค้าผู้ที่มีอาการบาดเจ็บต่อร่างกายหรืออวัยวะส่วนใดส่วนหนึ่งของร่างกายซึ่งงานได้ไม่สมบูรณ์ ที่ต้องการรักษาให้กลับมาใช้งานได้สมบูรณ์โดยเร็วและมีประสิทธิภาพ มีรายได้อยู่ในระดับสูง และอยู่ในเขตกรุงเทพมหานคร

การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (P: Positioning)

มีการกำหนดตำแหน่งทางการตลาด โดยใช้ปัจจัย 2 ประเภท คือ ด้านราคาและคุณภาพ ซึ่งในธุรกิจประเภทที่ให้การรักษา ที่ใกล้เคียงกันนั้นมีทั้ง BASEM ของทางโรงพยาบาลกรุงเทพ ซึ่งมีราคาที่สูงมาก และ SAT ของการกีฬาแห่งประเทศไทย ซึ่งการรักษานั้นมีอุปกรณ์และแพทย์ที่มีประสบการณ์ทางด้านนี้น้อย แต่ทางสปอร์ตเวลเนสนั้นมีอุปกรณ์และแพทย์ที่มีประสบการณ์ในการรักษาและฟื้นฟูสมรรถภาพร่างกายโดยตรง และมีราคาที่อยู่ในระดับปานกลาง จึงทำให้ตอบโจทย์ความต้องการของกลุ่มเป้าหมายหลักและกลุ่มเป้าหมายรองได้ดีกว่า ทั้งในเรื่องของราคาและคุณภาพในการรักษา



รูปที่ 1 แสดงการวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ของธุรกิจคลินิกสปอร์ตเวลเนส



กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์และราคา (Product and Price Strategies)

คอร์สที่ทางสปอร์ตเวลเนส ทำการขายในปัจจุบันนั้นอยู่ที่ราคา 20,000 บาท ต่อ 1 คอร์ส โดยสามารถใช้บริการได้ถึง 8 ครั้ง ซึ่งในแต่ละครั้งก็จะมีการรักษาและฟื้นฟูสมรรถภาพร่างกาย รวมถึงการทำหัตถการ ในทุกๆครั้งที่เข้าทำการรักษา

กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place Strategy)

การกำหนดช่องทางการจัดจำหน่าย คลินิกสปอร์ตเวลเนส กำหนดเป็น 2 ช่องทางตามลักษณะของกลุ่มเป้าหมาย ดังนี้คือ

1. **ช่องทางการจัดจำหน่ายทางตรง (Direct Channel)** ใช้ช่องทางการให้บริการ ณ สถานบริการซึ่งตั้งอยู่ที่ 30/125 ซอย นวมินทร์ 80 ถนน นวมินทร์ กรุงเทพฯ โดยเปิดให้บริการตั้งแต่เวลา 10.00 น. ถึง 20.00 น. และจะปิดให้บริการทุกวันอาทิตย์และวันจันทร์

2. **ช่องทางการจัดจำหน่ายทางอ้อม (Indirect Channel)** ทางคลินิกสปอร์ตเวลเนสมีช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านทางโซเชียลมีเดียทั้ง Facebook และ Instagram เพื่อให้ผู้สนใจเข้าใช้บริการสามารถสั่งซื้อคอร์สการรักษาและฟื้นฟูสมรรถภาพร่างกายผ่านทางระบบออนไลน์ได้อีกช่องทาง

กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด (Promotion Strategy)

คลินิกสปอร์ตเวลเนสมีการใช้กลยุทธ์ในการส่งเสริมการตลาด ดังต่อไปนี้ คือ

1. ใช้ Social Media เช่น อินสตาแกรม (Instagram) และ เฟสบุ๊ก (Facebook) ในการนำเสนอข้อมูลเกี่ยวกับการส่งเสริมการขาย โดยการลงรายละเอียดแจ้งให้ลูกค้าทราบถึงระยะเวลาและโปรแกรมการให้บริการที่จัดโปรโมชัน
2. ใช้สื่อสิ่งพิมพ์ เช่น หนังสือพิมพ์กีฬา นิตยสารกีฬา และ นิตยสารสุขภาพ ในการประชาสัมพันธ์ให้ประชาชนทั่วไปได้เข้าถึงกิจกรรมและโปรโมชันต่างๆของทางคลินิกสปอร์ตเวลเนสมากยิ่งขึ้น
3. ใช้สื่อโทรทัศน์และวิทยุ ในการโฆษณา เช่น สปอตในโปรโมชันในรายการกีฬาทางวิทยุและคลิปลิวิดีโอ ในรายการกีฬาที่ให้ข้อมูลเกี่ยวกับการรักษา และให้ข้อมูลเกี่ยวกับโปรโมชัน
4. มีการลดราคาสำหรับโปรแกรมการรักษา (Sale Promotion) เมื่อมีการออกบูธตามงานแฟร์ต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับกีฬาและสุขภาพ เช่น จองโปรแกรมฟื้นฟู 10 ครั้ง ภายในงานลดทันที 10%

จากรายละเอียดที่กล่าวมาข้างต้น คลินิกสปอร์ตเวลเนสใช้งบประมาณสำหรับการส่งเสริมการตลาดในปีที่ 1 เท่ากับ 60,000 บาท และปีที่ 2 เท่ากับ 60,000 บาท

● การวิเคราะห์แผนการดำเนินงาน

การวางแผนกำลังการบริการ ปริมาณการบริการ และอัตราการบริการ

สปอร์ตเวลเนส สามารถให้บริการจริงได้ 10 คอร์สต่อเดือนในการรักษาและฟื้นฟูสมรรถภาพร่างกาย โดยการรักษาและฟื้นฟูโดย 1 เคสต่อการรักษา 1 คอร์ส และมีอัตราค่าจ้างการบริการเพิ่มขึ้นปีละ 23%



ตารางที่ 1 ตารางแสดงการประมาณการบริการของจำนวนผู้เข้ารับการรักษาและฟื้นฟู

รายการ		ปี 2564	ปี 2565	ปี 2566
จำนวนผู้เข้ารับการรักษาและฟื้นฟูในปีแรก (10 คอร์ส/เดือน)	120 คอร์ส	120 คอร์ส	148 คอร์ส	183 คอร์ส
ปริมาณการรักษาและฟื้นฟูรวม	120 คอร์ส	120 คอร์ส	148 คอร์ส	183 คอร์ส
อัตราการเติบโต 23% ของปีก่อนหน้า				

สปอร์ตเวลเนส สามารถให้บริการได้สูงสุด 25 คอร์สต่อเดือนในการรักษาและฟื้นฟูสมรรถภาพร่างกาย โดยการรักษาและฟื้นฟูโดย 1 เคสต่อการรักษา 1 คอร์ส และมีอัตราการส่งการบริการเพิ่มขึ้นปีละ 23%

ตารางที่ 2 ตารางแสดงการประมาณการให้บริการสูงสุดของจำนวนผู้เข้ารับการรักษาและฟื้นฟู

รายการ		ปี 2564	ปี 2565	ปี 2566
จำนวนผู้เข้ารับการรักษาและฟื้นฟูในปีแรก (25 คอร์ส/เดือน)	300 คอร์ส	300 คอร์ส	300 คอร์ส	300คอร์ส
ปริมาณการรักษาและฟื้นฟูรวม	300 คอร์ส	300 คอร์ส	300 คอร์ส	300 คอร์ส

ตารางที่ 3 ตารางแสดงการประมาณการบริการสูงสุด บริการจริง และอัตราการบริการ

	ปี 2564	ปี 2565	ปี 2566
กำลังการบริการสูงสุด(คอร์ส)	300	300	300
ปริมาณการบริการจริง (คอร์ส)	120	148	183
อัตราการบริการ	40%	49%	61%

ขั้นตอนการบริการ ณ สถานบริการ

การบริการของคลินิกสปอร์ตเวลเนสมีกระบวนการผลิตตามรายละเอียดดังต่อไปนี้

ขั้นที่ 1 เมื่อมีผู้เข้าใช้บริการ

พนักงานแผนกต้อนรับสวัสดิ์ ตรวจสอบประวัติและสอบถามอาการเบื้องต้น

ขั้นที่ 2 ส่งตัวผู้เข้าใช้บริการพบแพทย์

ทวนชื่อและส่งให้แพทย์ทำการรักษา

ขั้นที่ 3 แพทย์ทำการรักษา

แพทย์ตรวจสอบอาการและทำการรักษาตามขั้นตอน

ขั้นที่ 4 แพทย์ส่งไปทำการฟื้นฟู

แพทย์ทำการส่งตัวผู้เข้าใช้บริการและข้อมูลให้กับเจ้าหน้าที่ฟิตเนส เพื่อทำการฟื้นฟูตามแผนการรักษาที่แพทย์ได้วางไว้



ขั้นที่ 5 เจ้าหน้าที่ฟิตเนสส่งกลับให้แพทย์ทำหัตถการ

เจ้าหน้าที่ฟิตเนส ทำการฟื้นฟูเสร็จเรียบร้อยแล้ว ก็จะดำเนินการส่งกลับเพื่อให้แพทย์ทำหัตถการ

ขั้นที่ 6 แพทย์ทำหัตถการและสั่งยา

แพทย์ทำหัตถการเสร็จเรียบร้อยแล้วก็จะส่งผู้เข้าใช้บริการและใบสั่งยาให้กับเจ้าหน้าที่

ขั้นที่ 7 เจ้าหน้าที่ทำการจ่ายยาและนัดการเข้าใช้บริการครั้งต่อไป

เจ้าหน้าที่ทำการจ่ายยาและแนะนำวิธีการใช้ เก็บค่าบริการ และนัดวันเวลาในการเข้าใช้บริการครั้งถัด

ขั้นที่ 8 เจ้าหน้าที่กล่าวขอบคุณ

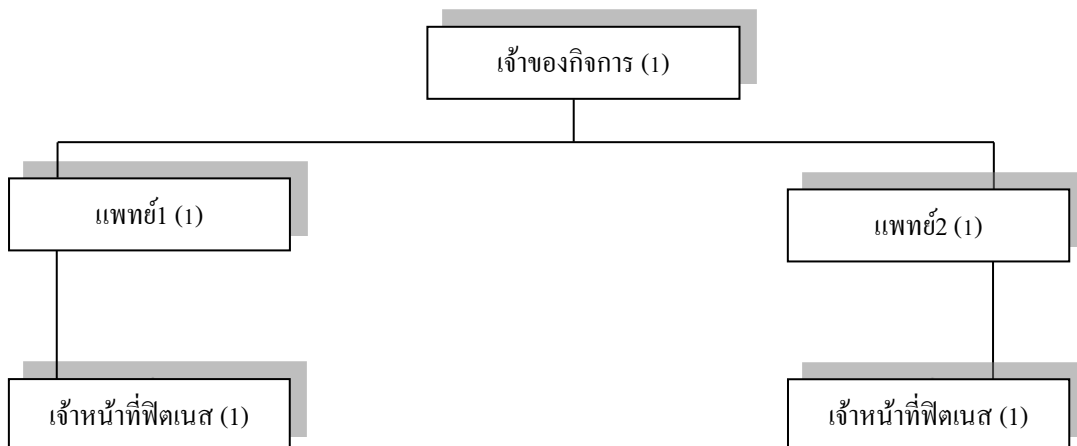
เจ้าหน้าที่ทำการขอบคุณผู้เข้าใช้บริการและส่งผู้เข้าใช้บริการ

เนื่องจากคลินิกสปอร์ตเวลเนส เป็นการให้บริการรักษาและฟื้นฟูสมรรถภาพร่างกาย ในช่วงแรกจึงยังเป็นเพียงการรักษาและฟื้นฟูในสถานบริการ แต่ในอนาคตจะมีการรักษาตามบ้านเพื่อให้ผู้ใช้บริการมีความสะดวกสบายมากยิ่งขึ้นและเป็นการเข้าถึงตลาดของผู้ป่วยติดเตียงได้อีกช่องทาง แต่การซื้อคอร์สการรักษาและฟื้นฟูสมรรถภาพร่างกายนั้น สามารถสั่งซื้อผ่านช่องทางออนไลน์ได้เพื่อเป็นการเพิ่มช่องทางให้กับผู้สนใจในการเข้าใช้บริการ

• การวิเคราะห์แผนกำลังคน

โครงสร้างองค์กร

เนื่องจาก คลินิกสปอร์ตเวลเนส เป็นกิจการเจ้าของเพียงคนเดียวที่ไม่ใหญ่มากมีรูปแบบในการให้บริการรักษาและฟื้นฟูสมรรถภาพร่างกายโดยเฉพาะ และมีภาระงานของผู้เข้าใช้บริการ ทำให้การบริการนั้นไม่จำเป็นต้องใช้แรงงานคนเยอะ โดยเจ้าของกิจการเป็นผู้จัดการเอง โดยมีแพทย์และเจ้าหน้าที่ฟิตเนสที่คอยสลับกันให้การรักษาย่างลงตัวโดยได้ทำการจัดโครงสร้างองค์กรดังนี้



รูปที่ 2 แสดงแผนผังองค์กร (Organization Chart) ของธุรกิจคลินิกสปอร์ตเวลเนส



• การวิเคราะห์แผนการเงิน

บริษัทสปอर्टเวลเนส เป็นกิจการที่มีเจ้าของคนเดียว 100% ดังนั้นในการบริหารเจ้าของกิจการมีอำนาจในการตัดสินใจทั้งหมดแต่เพียงผู้เดียว โดยใช้เงินลงทุนเริ่มแรก 500,000 บาท มียอดขายปีที่ 1 - 3 เท่ากับ 2,400,000 บาท, 2,960,000 บาท, 3,660,000 บาท ตามลำดับ มีกำไรสุทธิในปีที่ 1-3 เท่ากับ 710,400 บาท, 1,158,400 บาท, 1,718,400 บาท ตามมลำดับระยะเวลาคืนทุนของโครงการเท่ากับ 1 ปี มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value; NPV) เท่ากับ 2,683,117.91 บาท และมีอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (Internal Rate of Return; IRR) เท่ากับ 109% โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตารางที่ 4 ตารางแสดงปริมาณการขาย

			ปี 2564	ปี 2565	ปี 2566
ปริมาณการขายในปีแรก	120	เคส	120	148	183
อัตราการเติบโต	20%	ของปีก่อนหน้า			

บริษัทสปอर्टเวลเนส มีราคาคอร์สที่ 20,000 บาทต่อคอร์ส ซึ่งทำให้มีรายได้จากการขายในแต่ละปีดังนี้

ตารางที่ 5 ตารางแสดงปริมาณการขาย

รายการ	ปี 2564	ปี 2565	ปี 2566
คอร์ส	2,400,000	2,960,000	3,660,000
รวม	2,400,000	2,960,000	3,660,000

ตารางที่ 6 ตารางแสดงต้นทุนสินค้าที่ขาย

ต้นทุนสินค้าที่ขาย	ปี 2564	ปี 2565	ปี 2566
วัตถุดิบทางตรง (DM)	-	-	-
ค่าแรงงานทางตรง (DL)	1,308,000	1,308,000	1,308,000
ค่าใช้จ่ายในการผลิต (OH)	96,000	96,000	96,000
ต้นทุนสินค้าที่ขาย	1,404,000	1,404,000	1,404,000



ตารางที่ 7 ตารางแสดงงบกำไรและขาดทุน

	ปี 2563	ปี 2564	ปี 2565	ปี 2566
รายได้จากการขาย		2,400,000	2,960,000	3,660,000
หัก ต้นทุนสินค้าที่ขาย		1,404,000	1,404,000.00	1,404,000
ค่าเสื่อมราคา - อาคาร โรงงาน		10,000	10,000	10,000
ค่าเสื่อมราคา - อุปกรณ์ โรงงาน		20,000	20,000	20,000
ค่าเช่าที่ดิน โรงงาน	-	-	-	-
กำไรขั้นต้น	-	966,000	1,526,000	2,226,000
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	-	60,000	60,000	60,000
ค่าเสื่อมราคา - อุปกรณ์สำนักงาน		8,000	8,000	8,000
ค่าเสื่อม-อุปกรณ์การฟื้นฟู		10,000	10,000	10,000
EBIT	-	888,000	1,448,000	2,148,000
กำไรก่อนภาษี	-	888,000	1,448,000	2,148,000
ภาษี	-	177,600	289,600	429,600
กำไรสุทธิ	-	710,400	1,158,400	1,718,400

ตารางที่ 8 ตารางแสดงการวิเคราะห์ในการลงทุน

ระยะเวลาคืนทุน	ปี 2563	ปี 2564	ปี 2565	ปี 2566
เงินลงทุน	940,000			
Free Cashflow	60,000	758,400	1,206,400	1,766,400
กระแสเงินสดสุทธิ	(880,000)	758,400	1,206,400	1,766,400
Payback Period		(121,600)	1,084,800	2,851,200
NPVมูลค่าปัจจุบันสุทธิ	2,683,117			
IRR	109%			
อัตราส่วนลด	10%			

5. บทสรุปและข้อเสนอแนะ

ในปัจจุบันการเล่นกีฬานั้นไม่ใช่การออกกำลังกายอย่างเดียว เนื่องจากผู้ปกครองได้มีการพาลูกหลานไปซื้อสินค้าเพื่อการแข่งขันโดยมีเป้าหมายที่จะก้าวขึ้นไปเป็นนักกีฬาอาชีพให้ได้ในอนาคต รวมถึงยุคสมัยที่เปลี่ยนไปส่งผลให้ผู้คนต่างให้ความสนใจเกี่ยวกับสุขภาพ และหันมาออกกำลังกายมากยิ่งขึ้น ซึ่งบางครั้งการที่ออกกำลังกายที่หักโหมจนเกินไปหรือผิดวิธีก็ทำให้เกิดอาการบาดเจ็บรบกวนจนไม่สามารถออกกำลังกายได้ ดังนั้น คลินิกรักษาและฟื้นฟูสมรรถภาพร่างกาย จึงมีความจำเป็นอย่างมากในสถานการณ์ปัจจุบัน ซึ่งธุรกิจคลินิกรักษาและฟื้นฟูสมรรถภาพ



ร่างกาย สปอร์ตเวลเนส มีความแตกต่างจากธุรกิจกายภาพบำบัดทั่วไป เพราะใช้วิธีการรักษาแบบนักรักกีฬาอาชีพ ซึ่งจะช่วยให้อาการบาดเจ็บหายอย่างรวดเร็ว และกลับมาสมบูรณ์แข็งแรง โดยในปัจจุบันธุรกิจที่ให้การรักษาในรูปแบบเดียวกันนี้ยังมีจำนวนที่น้อยมาก จึงทำให้ธุรกิจคลินิกรักษาและฟื้นฟูสมรรถภาพร่างกาย สปอร์ตเวลเนส มีความเป็นไปได้ในการที่จะลงทุน

ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาพบว่าสิ่งที่เป็นตัวกำหนดความคุ้มค่าแก่การลงทุนของธุรกิจคลินิกรักษา และฟื้นฟูสมรรถภาพร่างกาย สปอร์ตเวลเนส คือ ตัวแปรของรายได้จากจำนวนของผู้เข้าใช้บริการ ซึ่งมีผลต่อค่าของ NPV, IRR และ Payback Period ดังนั้นถ้าหากว่าร้านค้ามีปริมาณลดลงหรือมีรายได้ต่อเดือนที่น้อยลงจะส่งผลต่อรายได้ของธุรกิจ ซึ่งจำเป็นจะต้องมีวิธีการจัดการที่จะเพิ่มรายได้หรือรักษารายได้ให้อยู่ในจุดที่คุ้มทุน โดยคำนึงจากสภาพแวดล้อมและสถานการณ์ต่าง ๆ ณ ขณะนั้น เพื่อให้โครงการสามารถดำเนินต่อไปได้

เอกสารอ้างอิง

พรเทพ ม้ามณี. (2562, 4 กรกฎาคม). เวชศาสตร์การกีฬา. *Press Reader*. สืบค้นจาก

<https://www.pressreader.com/thailand/hello-thailand/20190704/284309661415927>

โพสต์ทูเดย์. (2563, 26 พฤษภาคม). สถานการณ์เศรษฐกิจ. *โพสต์ทูเดย์ออนไลน์*. สืบค้นจาก

<https://www.posttoday.com/finance-stock/columnist/624414>

รัฐพล วชิรเมฆากุล. (2563, 3 กันยายน). นักวางแผนการเงิน CFP [Web log message]. สืบค้นจาก

<https://m.facebook.com/ThaiFinancialPlanners/posts/3456226984397641>

สำนักข่าวหูนอินไซด์. (2561, 20 มิถุนายน). สถานการณ์การกายภาพบำบัด. *สำนักข่าวหูนอินไซด์*. สืบค้นจาก

<https://www.hooninside.com/news-feed/49873/view>

Bangkokhospital. (2021). *รักษาโรคข้อด้วยการผ่าตัดส่องกล้อง*. Retrieved From

<https://www.bangkokhospital.com/content/treat-arthritis-with-endoscopic-surgery>