



การศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งธุรกิจสปาสมุนไพรไทย ในเขตลาดกระบัง
Feasibility Study of Thai Herbal Spa Business Establishment in Ladkrabang

โดย

นางสาวกมลเนตร มีเพ็ชร
นางสาวตรีประภา มาลาชาสิงห์
นายสัตยา บุรีวัฒนกุล

พ.ศ. 2551

ภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตร
คณะเทคโนโลยีการเกษตร

DEPARTMENT OF AGRI-BUSINESS ADMINISTRATION
FACULTY OF AGRICULTURAL TECHNOLOGY

สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้า
เจ้าคุณทหารลาดกระบัง
กรุงเทพฯ (10520)

King Mongkut's Institute of Technology
Ladkrabang
Bangkok, Thailand (10520)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ใบรับรองปัญหาพิเศษ

ภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตร

คณะเทคโนโลยีการเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

เรื่อง

การศึกษาค่าความเป็นไปได้ในการจัดตั้งธุรกิจสปาสมุนไพรไทยในเขตลาดกระบัง

Feasibility Study of Thai Herbal Spa Business Establishment in Ladkrabang

โดย

นางสาวกมลเนตร

มีเพ็ชร

นางสาวตรีประภา

มาลาชาสิงห์

นายสัตตยา

บุรีวัฒนกุล

ได้รับการตรวจสอบและอนุมัติให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาหลักสูตร

วท.บ. (บริหารธุรกิจเกษตร)

เมื่อวันที่ 13 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2551

อาจารย์ที่ปรึกษาปัญหาพิเศษ

ประเมศร์ อัครเรืองพิภพ, 13/02/51
(อาจารย์ประเมศร์ อัครเรืองพิภพ)

กรรมการปัญหาพิเศษ

เสาวคนธ์ เลิศกาญจนะ, 13/02/51
(อาจารย์เสาวคนธ์ เลิศกาญจนะ)

รักษาการหัวหน้าภาควิชาฯ

อภิสสิทธ์ แก้วฉา, 13/02/51
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์อภิสสิทธ์ แก้วฉา)

ปัญหาพิเศษ

เรื่อง

การศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งธุรกิจสปาสมุนไพรไทยในเขตลาดกระบัง

Feasibility Study of Thai Herbal Spa Business Establishment in Ladkrabang

โดย

นางสาวกมลเนตร

นางสาวตรีประภา

นายสัตยา

มีเพ็ชร

มาลาชาสิงห์

บุรีวัฒนกุล

เสนอ

ภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตร

คณะเทคโนโลยีการเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

เพื่อความสมบูรณ์แห่งปริญญาวิทยาศาสตรบัณฑิต (บริหารธุรกิจเกษตร)

พ.ศ. 2551

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทคัดย่อ

ชื่อเรื่อง : การศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งธุรกิจสปาสมุนไพรไทยในเขตลาดกระบัง

โดย : นางสาวกมลเนตร มีเพชร

นางสาวตรีประภา มาลาชาสิงห์

นายสตัธา บุรีวัฒนกุล

ชื่อปริญญา : วิทยาศาสตรบัณฑิต (บริหารธุรกิจบัณฑิต)

สาขาวิชาเอก : บริหารธุรกิจเกษตร

อาจารย์ที่ปรึกษาปัญหาพิเศษ : ประเวศ อ่อนอ่อน .ป.บ.บ. 2551

(ประเมศร์ อัสวเรืองพิภพ)

ปัจจุบันธุรกิจที่อิงกระแสสุขภาพกำลังได้รับการตอบรับที่ดีจากตลาด ยิ่งภาวะเคร่งเครียดมีมากเท่าใด ก็มักจะมีผลต่อสุขภาพตามมา และกระทบต่อสมรรถภาพการทำงานและการดำรงชีวิต ผู้วิจัยจึงเห็นว่า ถ้ามีการจัดตั้งธุรกิจสปาสมุนไพรไทยในลาดกระบัง ซึ่งเป็นสปาประเภทเคย์สปา และยังเป็นสปาที่ใช้วัตถุดิบจากสมุนไพรไทยซึ่งมีราคาถูกและสมุนไพรไทยมีคุณสมบัติในการรักษาโรคได้ด้วย ทำให้ราคาการให้บริการถูกกว่าธุรกิจสปาทั่วไป น่าจะมีการลงทุนจัดตั้งธุรกิจสปาสมุนไพรไทยขึ้นมาเพราะเนื่องจาก สถานที่ซึ่งอยู่ใกล้กับสนามบินสุวรรณภูมิและมีกลุ่มเป้าหมายวัตถุประสงค์ของการศึกษาคั้งนี้คือ เพื่อศึกษาสภาพแวดล้อม และรูปแบบการดำเนินงานของธุรกิจสปาสมุนไพรไทยรวมถึงข้อจำกัดทางกฎหมาย และอุปสรรคต่างๆที่มีต่อธุรกิจสปาและเพื่อทราบถึงความเป็นไปได้ในการลงทุนจัดตั้งธุรกิจสปาสมุนไพรไทยในลาดกระบัง

การศึกษาในครั้งนี้จะศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด ด้านเทคนิคและด้านการเงิน ในการจัดตั้งธุรกิจสปาสมุนไพรไทยในเขตลาดกระบัง ซึ่งมีลูกค้ำกลุ่มเป้าหมายคือผู้ที่อาศัยและทำงานในเขตลาดกระบัง เริ่มทำการศึกษาคั้งแต่เดือน พฤศจิกายน พ.ศ. 2550 – มกราคม พ.ศ. 2551 โดยการเก็บรวบรวมข้อมูลนั้นจะเก็บรวบรวมข้อมูล 2 ประเภทได้แก่ข้อมูลปฐมภูมิและข้อมูลทุติยภูมิ

ความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด ของการศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งธุรกิจ สปาสมุนไพรไทยในเขตลาดกระบัง จากแบบสอบถามพบว่ามีความตลาด แนวโน้มตลาดการประมาณการยอดขายมีแนวโน้มสูงขึ้น และมีความต้องการใช้บริการสปาอย่างต่อเนื่องประกอบกับการขยายตัวของตลาดธุรกิจสปาที่มีแนวโน้มขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ดังนั้นโอกาสในการดำเนินธุรกิจสปาที่มีแนวโน้มที่ดี ผลการศึกษาจึงสรุปว่าเป็นไปได้ในด้านการตลาด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดลอกเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิคของการศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้ง สป่าสมุนไพรรไทยเขตลาดกระบัง มีความเป็นไปได้ในด้านกระบวนการและขั้นตอนในการให้บริการสปาผลิตภัณฑ์ วัสดุ และอุปกรณ์สามารถจัดซื้อได้สะดวก อีกทั้งทำเลที่ตั้งอยู่ในบริเวณที่ใกล้สนามบินสุวรรณภูมิ ร้านค้า แหล่งชุมชนและที่อยู่อาศัย ซึ่งเป็นกลุ่มเป้าหมายหลักจำนวนมาก ผลการศึกษาสรุปว่ามีความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค

ความเป็นไปได้ทางการเงินของการศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้ง สป่าสมุนไพรรไทยเขตลาดกระบัง จากการศึกษาพบว่า มีระยะเวลาคืนทุน 2 ปี 10 เดือน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ มีค่าเท่ากับ 1,349,526 บาท อัตราส่วนผลตอบแทนต่อการลงทุนเท่ากับ 1.45 เท่า และอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการเท่ากับ 27.29 ซึ่งมีมากกว่าผลตอบแทนที่ต้องการ (ร้อยละ 12) ดังนั้น โครงการนี้จึงมีความเป็นไปได้ทางการเงิน

ข้อเสนอแนะที่ได้จากการศึกษาค้นคว้านี้คือ ในการดำเนินธุรกิจสปาสมุนไพรรไทยสำหรับผู้ประกอบการที่มีความสนใจเข้ามาประกอบธุรกิจประเภทนี้ ควรจัดรูปแบบการให้บริการธุรกิจสปาสมุนไพรรไทยแบบครบวงจร เพื่อสร้างความหลากหลายให้กับผู้ที่มาใช้บริการและสำหรับผู้ที่ต้องการลงทุนในธุรกิจสปานั้นจำเป็นต้องศึกษาการลงทุนในด้านต่างๆคือ การเงิน เทคนิคและการตลาด โดยเฉพาะในด้านการเงินนั้นควรศึกษาด้านความอ่อนไหวเพื่อใช้วิเคราะห์ความไม่แน่นอนในอนาคตอย่างละเอียด อาจจะศึกษาในกรณีที่ดินทุนดำเนินงานลดลงหรือกรณีรายได้ลดลง เพื่อให้การตัดสินใจลงทุนนั้นมีความเสี่ยงที่ลดลงผู้ที่สนใจจะลงทุนในธุรกิจสปาสมุนไพรรไทย นั้นต้องศึกษาขั้นตอนการขอรับใบอนุญาตประกอบสถานบริการ ขั้นตอนการขอใบรับรองมาตรฐานประกอบการเพื่อสุขภาพ และขั้นตอนการประเมินความรู้ความสามารถของผู้ดำเนินการและผู้ให้บริการ กิจกรรมสปาเพื่อสุขภาพอย่างละเอียดถี่ถ้วนเพื่อความถูกต้องในการดำเนินธุรกิจอย่างถูกกฎหมายและปลอดภัยต่อผู้บริโภคและควรจะมีการประชาสัมพันธ์ให้ลูกค้ารู้จักร้านให้มากอย่างเช่นการ โฆษณาผ่านทางใบปลิว อินเทอร์เน็ตและรถประชาสัมพันธ์

คำนิยม

ปัญหาพิเศษฉบับนี้สำเร็จเรียบร้อยได้ด้วยความกรุณาของอาจารย์ปรเมศวร์ อัสวเรืองพิภพ ซึ่งเป็นที่ปรึกษาปัญหาพิเศษในการให้คำแนะนำ พร้อมทั้งเสนอแนวทางในการแก้ไขข้อบกพร่องต่างๆ และปัญหาที่เกิดขึ้น อาจารย์เสาวคนธ์ เลิศกาญจนะ ที่ช่วยให้คำแนะนำในข้อผิดพลาดต่างๆ ที่เกิดขึ้นจากการทำวิจัย รวมถึง ผศ.ดร. ชำรงค์ เมฆโหรา ที่ช่วยในการให้คำปรึกษาด้านการวิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสอบถาม เพื่อนำมาใช้ในการวิเคราะห์ที่ถูกต้อง สมบูรณ์ของเนื้อหา และอาจารย์ทุกท่านรวมถึงเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องทุกฝ่ายที่ให้ความช่วยเหลือ และอำนวยความสะดวกในการทำงาน กลุ่มผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูง

นอกจากนี้กลุ่มผู้วิจัยขอขอบคุณ ร้านสโรรักษ์ ร้านริมนวนนวดแผนไทย ที่เอื้อเฟื้อข้อมูล และผู้ตอบแบบสอบถามทุกท่านที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถาม

สุดท้ายนี้ ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณ คุณพ่อคุณแม่ ผู้เป็นที่เคารพรักที่ให้ความช่วยเหลือ ด้านทุนทรัพย์และเป็นผู้สนับสนุนด้วยดีมาตลอด อีกทั้งยังขอขอบคุณเพื่อนๆ ที่ช่วยเหลือให้คำปรึกษาในการทำปัญหาพิเศษครั้งนี้ ให้งานสำเร็จไปได้ด้วยดี

นางสาวกมลเนตร มีเพชร

นางสาวตรีประภา มาลาชาสิงห์

นายสัตยา บุรีวัฒนกุล

กุมภาพันธ์ 2551

สารบัญ

(1)

หน้า

สารบัญตาราง

(5)

สารบัญภาพ

(6)

สารบัญตารางภาคผนวก

(7)

บทที่ 1 บทนำ

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา	1
วัตถุประสงค์ของการศึกษา	2
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	2
ขอบเขตของการศึกษา	2
นิยามศัพท์	3
วิธีการศึกษา	4
การเก็บรวบรวมข้อมูล	4
การวิเคราะห์ข้อมูล	5

บทที่ 2 โครงร่างทฤษฎี

การตรวจสอบเอกสาร	7
ทฤษฎีและแนวคิดในการวิเคราะห์	11
การวิเคราะห์โครงการทางการตลาด	11
การวิเคราะห์โครงการทางเทคนิค	16
การวิเคราะห์โครงการทางการเงิน	18
กรอบแนวความคิด	20
สมมติฐานของการศึกษา	20

บทที่ 3 ประวัติความเป็นมาและลักษณะการดำเนินงานของธุรกิจสปาสมุนไพรไทย

ประวัติความเป็นมาของสปา	21
องค์ประกอบของสปา	22
ประเภทของสปา	23

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 4 ผลการศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งสปาสมุนไพรไทยในเขตลาดกระบัง

ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง	26
ลักษณะกลุ่มตัวอย่างเมื่อจำแนกเพศ	26
กลุ่มตัวอย่างเมื่อจำแนกตามการศึกษา	26
กลุ่มตัวอย่างเมื่อจำแนกตามอาชีพ	27
ลักษณะกลุ่มตัวอย่างเมื่อจำแนกตามอายุ	28
ลักษณะกลุ่มตัวอย่างเมื่อจำแนกตามรายได้	28
พฤติกรรมในการใช้สปาของกลุ่มตัวอย่าง	28
ความถี่ในการมาใช้บริการสปาของกลุ่มตัวอย่าง	28
จุดประสงค์ในการมาใช้บริการสปา	28
การบริการนวดที่นิยมใช้	29
สถานที่ในการใช้บริการสปา	29
ค่าใช้จ่ายในการมาใช้บริการ	31
ความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่างที่มีต่อสปาสมุนไพรไทย	31
จำนวนกลุ่มตัวอย่างที่คาดว่าจะใช้และไม่ใช้บริการ	31
ราคาเฉลี่ยที่กลุ่มตัวอย่างยินดีที่จะจ่ายในแต่ละรายการ	31
ความถี่ในการมาใช้บริการสปาสมุนไพรในแต่ละประเภท	32
ความถี่ที่คาดว่าจะมาใช้บริการสปาสมุนไพรโดยเฉลี่ย	32
การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด	
การศึกษาสภาวะตลาดในปัจจุบัน	33
ขนาดตลาด	34
อำนาจการซื้อ	34
อัตราการบริโภค	35
ส่วนแบ่งตลาด	35
แนวโน้มของตลาด	35

การพยากรณ์อัตราการให้บริการ	36
การประมาณการยอดขาย	37
สรุปผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาด	39
การศึกษาความเป็นไปได้ทางเทคนิค	
ระบบการบริการ	39
บริการและคุณลักษณะเฉพาะของบริการ	43
วัสดุและอุปกรณ์หลักที่ใช้ในการให้บริการ	44
การจัดร้านและการตกแต่ง	44
สถานที่ตั้ง	47
กำลังการให้บริการ	48
ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการ	49
รายละเอียดของ โครงการ	49
ความรู้ก่อนการให้บริการสปา	52
ขั้นตอนการขอรับใบอนุญาตประกอบสถานบริการ	53
ขั้นตอนการขอใบรับรองมาตรฐานประกอบการเพื่อสุขภาพ	55
สรุปผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเทคนิค	59
การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน	
แหล่งที่มาของเงินที่นำมาลงทุน	59
กำลังการให้บริการ	60
ราคาการให้บริการ	60
อายุโครงการ	61
การประมาณการด้านการเงินของโครงการ	61
การประมาณการกระแสเงินสด	65
การประมาณงบกำไรขาดทุน	65
อัตราคิดลด	66
การวิเคราะห์ทางการเงิน	66
การวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ	68
สรุปผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน	70

บทที่ 5 ข้อสรุปและข้อเสนอแนะ

สรุป

71

ข้อเสนอแนะ

73

เอกสารอ้างอิง

74

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก

77

ภาคผนวก ข

91

ภาคผนวก ค

94

ภาคผนวก ง

98

ภาคผนวก จ

102



สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
1	แสดงข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม	27
2	แสดงข้อมูลพฤติกรรมในการใช้สปาของกลุ่มตัวอย่าง	29
3	แสดงข้อมูลคาดว่าจะใช้และไม่ใช้บริการสปา สมุนไพรที่เปิดในลาดกระบัง	31
4	แสดงข้อมูลราคาเฉลี่ยที่กลุ่มตัวอย่างยินดีที่ จะจ่ายในแต่ละรายการ	32
5	แสดงข้อมูลร้อยละการมาใช้บริการสปาสมุนไพร ในแต่ละประเภทใน 1 ปี	33
6	แสดงข้อมูลการประมาณการรายได้จากการ ใช้บริการสปาในแต่ละปี	38
7	แสดงข้อมูลการประมาณการยอดขายจากการ ขายสินค้าของร้านสปาสมุนไพรในแต่ละปี	38
8	แสดงข้อมูลราคาอุปกรณ์	50
9	แสดงข้อมูลราคาวัสดุ	51
10	แสดงข้อมูลราคาผลิตภัณฑ์สปา	52
11	แสดงข้อมูลการประมาณต้นทุนในการผลิต	63
12	แสดงข้อมูลรวมรายได้ทั้งหมดของร้านสปาสมุนไพรไทย	65
13	แสดงข้อมูลประมาณการกระแสเงินสดสุทธิรายปีของโครงการ	65
14	แสดงข้อมูลการประมาณการงบกำไรขาดทุนของโครงการ	66
15	แสดงข้อมูลผลการวิเคราะห์ทางการเงิน	67
16	แสดงข้อมูลผลการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน กรณีต้นทุนในการดำเนินงานเพิ่มขึ้น ร้อยละ 5	69
17	แสดงข้อมูลผลการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน กรณีรายได้ลดลงร้อยละ 5	69
18	แสดงข้อมูลผลการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน กรณีต้นทุนในการดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 และรายได้ลดลงร้อยละ 5	70

สารบัญภาพ

ภาพที่		หน้า
1	ขั้นตอนการวิเคราะห์โครงการทางด้านการตลาด	12
2	แสดงขั้นตอนการให้บริการนวดน้ำมันหอมระเหย	40
3	แสดงขั้นตอนการให้บริการนวดกดจุด	40
4	แสดงขั้นตอนการให้บริการนวดประคบสมุนไพร	41
5	แสดงขั้นตอนการให้บริการนวดแผนไทย	41
6	แสดงขั้นตอนการให้บริการพอกหน้า	42
7	แสดงขั้นตอนการให้บริการพอกตัว	42
8	แสดงขั้นตอนการให้บริการอบสมุนไพร	43
9	ลักษณะด้านหน้าร้านของร้านสปาสมุนไพรไทย	45
10	ลักษณะภายในของร้านสปาสมุนไพรไทย	46
11	ที่ตั้งร้านสปาสมุนไพรไทย	47
12	แสดงการขั้นตอนการพิจารณาอนุญาต	54
13	แสดงการขั้นตอนการขอรับใบรับรองมาตรฐานสถานประกอบการเพื่อสุขภาพ	56
14	แสดงขั้นตอนการประเมินความรู้ความสามารถของผู้ดำเนินการและผู้ให้บริการ กิจการสปาเพื่อสุขภาพ	58

สารบัญตารางผนวก

ตารางผนวกที่	หน้า
1 การคำนวณระยะเวลาคืนทุนของโครงการ	105
2 การวิเคราะห์ความอ่อนไหว กรณีต้นทุนในการดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 5	105
3 การวิเคราะห์ความอ่อนไหว กรณีรายได้ลดลงร้อยละ 5	106
4 การวิเคราะห์ความอ่อนไหว กรณีต้นทุนในการดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 รายได้ลดลงร้อยละ 5	107



บทที่ 1

บทนำ

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ปัจจุบันธุรกิจที่อิงกระแสสุขภาพ กำลังได้รับการตอบรับที่ดีจากตลาดซึ่งเป็นไปตามมาตรฐานความเป็นอยู่และรายได้ของชนชั้นกลาง ที่ยกระดับสูงขึ้นตามพัฒนาการทางเศรษฐกิจและสังคมของประเทศ ท่ามกลางวิถีชีวิตความเป็นอยู่และสภาพแวดล้อมโดยทั่วไปนับวันมีแต่จะทวีความเคร่งเครียดขึ้นเรื่อยๆ และเป็นการยากพอสมควรที่จะหลีกเลี่ยงได้ ยิ่งภาวะเคร่งเครียดมีมากเท่าใด ก็มักจะมีผลต่อสุขภาพตามมา และกระทบต่อสมรรถภาพการทำงานและการดำรงชีวิต ด้วยเหตุนี้ สป่าได้กลายเป็นบริการที่กำลังได้รับความนิยมมากไปทั่วทุกวันนี้ จึงน่าจะเป็นโอกาสธุรกิจสป่าในประเทศไทยที่แม้ว่าจะเพิ่งผ่านพ้นระยะเริ่มต้นของการขยายตัวมาได้ระยะหนึ่ง แต่ก็มีกระแสตอบรับที่ดีจากตลาด ทำให้ยังมีช่องทางที่จะเติบโตต่อไปได้ ทั้งนี้ เมื่อพิจารณารายได้จากนักท่องเที่ยวต่างชาติที่เดินทางมาประเทศไทยรวมกว่า 300,000 ล้านบาท จะพบว่ามีสัดส่วนรายได้จากสป่าเพียงประมาณร้อยละ 2-3 ของรายได้จากนักท่องเที่ยวต่างชาติเท่านั้น แสดงถึงโอกาสทางการตลาดที่สามารถขยายตัวได้อีกมาก ธุรกิจสป่าในประเทศไทย แม้จะมีมากกว่า 10 ปีแล้วก็ตาม แต่เพิ่งแพร่หลายรู้จักกันเป็นวงกว้างมากขึ้นในหมู่คนไทยทั่วไปเมื่อ 2-3 ปีก่อน โดยมีมูลค่าตลาดรวมธุรกิจสป่าในประเทศไทยปัจจุบันอยู่ที่ประมาณ 24,000 ล้านบาท และมีแนวโน้มที่จะเติบโตถึงแสนล้านบาท จึงทำให้เป็นที่น่าสนใจของหลายฝ่ายทั้งที่เป็นนักธุรกิจชาวไทยและต่างชาติ (ฝ่ายวิจัยธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน),2549)

ดังนั้นผู้ศึกษาจึงเห็นว่า ถ้ามีการจัดตั้งธุรกิจสป่าสมุนไพรไทยในตลาดกระบี่ ซึ่งเป็นสป่าประเภทเค็สป่าที่มีขนาดเล็กและยังเป็นสป่าที่ใช้วัตถุดิบจากสมุนไพรไทย ทำให้ราคาการให้บริการถูกกว่าธุรกิจสป่าทั่วไป น่าจะมีการลงทุนจัดตั้งธุรกิจสป่าสมุนไพรไทยขึ้นมา เพราะเนื่องจากในปัจจุบันสภาพเศรษฐกิจของประชาชนในเขตตลาดกระบี่เติบโตขึ้นเป็นอย่างมาก (Money Channel,2549) จำนวนประชากรเพิ่มขึ้นจากเดิมเป็น 29,567 คน(กรมการปกครอง,2550) และสถานที่ซึ่งอยู่ใกล้กับสนามบินสุวรรณภูมิและมีกลุ่มเป้าหมาย เช่น พนักงานการทำอากาศยานแห่งประเทศไทย และ พนักงานสายการบินต่างๆจำนวนมาก

เพราะฉะนั้นจึงควรที่จะทำการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด ด้านเทคนิค และด้านการเงินในการจัดตั้งธุรกิจสป่าสมุนไพรไทยในตลาดกระบี่ เพราะธุรกิจสป่าเป็นธุรกิจที่ต้อง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ใช้เงินลงทุนสูงมีความเสี่ยง และการแข่งขันที่รุนแรงจึงต้องทำการศึกษาเพื่อให้การลงทุนในธุรกิจ สป่าเกิดความผิดพลาดน้อยที่สุด และเพื่อใช้เป็นข้อมูล ในการตัดสินใจให้แก่ผู้ที่สนใจลงทุนธุรกิจ สป่า เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการจัดตั้งธุรกิจสป่าสมุนไพรมุขเขตลาคกระบงค้ไป

วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อศึกษาสภาพแวดล้อมและรูปแบบการดำเนินงานของธุรกิจสป่าสมุนไพรมุขเขตลาคกระบงค้ไป ถึงข้อจำกัดทางกฎหมายและอุปสรรคต่างๆที่มีต่อธุรกิจสป่า
2. เพื่อทราบถึงความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด ด้านเทคนิคและด้านการเงินในการลงทุน จัดตั้งธุรกิจสป่าสมุนไพรมุขเขตลาคกระบงค้ไป

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ทำให้ทราบเกี่ยวกับสภาพแวดล้อม และรูปแบบการดำเนินงานของธุรกิจสป่าสมุนไพรมุขเขตลาคกระบงค้ไป ถึงข้อจำกัดทางกฎหมายและอุปสรรคต่างๆที่มีต่อธุรกิจสป่า เพื่อประกอบการจัดตั้ง ธุรกิจสป่าสมุนไพรมุขเขตลาคกระบงค้ไป
2. ทำให้ทราบถึงความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด ด้านเทคนิคและด้านการเงินในการ ลงทุนจัดตั้งธุรกิจสป่าสมุนไพรมุขเขตลาคกระบงค้ไป เพื่อประกอบการตัดสินใจในการลงทุนจัดตั้ง ธุรกิจสป่าสมุนไพรมุขเขตลาคกระบงค้ไป
3. เพื่อเป็นประโยชน์ด้านข้อมูลของความเป็นไปได้ในการจัดตั้งธุรกิจสป่าสมุนไพรมุขเขตลาคกระบงค้ไป ในด้านการเงิน ด้านเทคนิค และด้านการตลาดของการลงทุนของโครงการให้แก่ นัก ลงทุนที่สนใจธุรกิจสป่าสมุนไพรมุขเขตลาคกระบงค้ไป

ขอบเขตการศึกษา

การศึกษาในครั้งนี้จะศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด ด้านเทคนิคและด้านการเงิน ในการจัดตั้งธุรกิจสป่าสมุนไพรมุขเขตลาคกระบงค้ไป ซึ่งมีลูกค้กลุ่มเป้าหมายคือผู้ที่อาศัยและ ทำงานในเขตลาคกระบงค้ไป โดยเริ่มทำการศึกษาตั้งแต่เดือน พฤศจิกายน พ.ศ. 2550 – มกราคม พ.ศ. 2551

นียมศัพท์

สปา (spa) มีรากศัพท์มาจากภาษาละติน "salus per aqua" แปลว่าการดูแลสุขภาพแบบวาริบัด หรือ การดูแลสุขภาพด้วยน้ำบำบัด นอกจากนี้ สปา ยังเป็นชื่อเมืองเล็กๆ ในประเทศเบลเยียมที่มีบ่อน้ำพุร้อนซึ่งชาวโรมันเป็นผู้ค้นพบ และอบน้ำพุร้อนเพื่อลดอาการเมื่อยกล้ามเนื้อหรือลดความปวดตามผลจากการสู้รบ กิจกรรมสปาที่มีการสืบทอดกันมานานกว่า 3,000 ปี และได้รับการพัฒนาเพิ่มสิ่งอำนวยความสะดวกที่เป็นระบบนวัตกรรมทันสมัยขึ้นเพื่อตอบสนองความต้องการที่หลากหลายของนักท่องเที่ยว จนกลายเป็นศูนย์สุขภาพสปาหรือสถานบริการสปาใหม่ ซึ่งให้บริการโดยไม่จำกัดอยู่เฉพาะการบำบัดด้วยน้ำเท่านั้น (ฝ่ายวิจัย ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน), 2549)

"สมุนไพร" ตามความหมายของพระราชบัญญัติ หมายถึง ยาที่ได้จากพืช สัตว์ และแร่ธาตุ ซึ่งยังมีได้ผสมหรือแปรสภาพ เช่น พืชก็ยังคงเป็นส่วนต่างๆ ของพืชนั้นๆ เช่น ราก ลำต้น ดอก ใบ ผล เป็นต้น ฉะนั้นการนำส่วนต่างๆ ของพืชนั้นมาประกอบอาหาร ก็จะทำให้เราได้รับประทานถึง 2 อย่าง คือ คุณค่าทางอาหาร และคุณค่าทางยาควบคู่กันไปเลยทีเดียว (สถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งประเทศไทย, 2548)

เคย์สปา เป็นสปาแบบแยกเดี่ยว ใช้เวลาทำทรีเมนต์เพียงไม่กี่ชั่วโมง และมีอัตราค่าบริการให้เลือกเฉลี่ยที่ 500-2,000 บาท ขึ้นไป สถานบริการมีอยู่กว่า 100 แห่ง ส่วนใหญ่จะตั้งอยู่ในย่านธุรกิจคนทำงานและบริเวณที่มีชาวต่างชาติอยู่เป็นจำนวนมาก เช่น สีลม สุรวงศ์ และสุขุมวิท เป็นต้น ซึ่งครอบคลุมตั้งแต่สปาที่อยู่นอกโรงแรมแต่จับตลาดคน และสปาขนาดเล็กที่จับตลาดระดับรองลงมา โดยธุรกิจสปาตลาดคนจะใช้เงินลงทุนเฉลี่ย 10-50 ล้านบาท และมีระยะเวลาคืนทุนประมาณ 12-18 เดือน ส่วนธุรกิจสปาขนาดเล็กลงทุนเฉลี่ย 3-5 ล้านบาท สามารถคืนทุนได้ในเวลาประมาณ 8-12 เดือน (ฝ่ายวิจัย ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด(มหาชน), 2549)

การนวดกดจุด เป็นการใช้นิ้วกดจุดที่เท้า และมักใช้วิธีนี้รักษาโรคไมเกรน ท้องผูก ไขมันตัวในไต ฯลฯ (วันเฉลิม, 2546)

การนวดแบบสวีดิชเป็นการนวดที่นิยมไปทั่วโลก รวมทั้งในประเทศไทยด้วย เป็นการนวดแบบสัมผัส กด บีบ สับ ตามส่วนต่างๆของร่างกาย (วันเฉลิม, 2546)

การประคบสมุนไพร เป็นการนำเอาสมุนไพรทั้งสดหรือแห้งหลายๆชนิด โขลกพอแหลก และคลุกรวมกัน ห่อด้วยผ้า ทำเป็นลูกประคบ หนึ่งด้วยไคความร้อนและนำไปประคบบริเวณที่ต้องการ จะช่วยกระตุ้นให้การไหลเวียนของโลหิตดีขึ้น นอกจากนี้ น้ำมันหอมระเหยจะซึมเข้าสู่ทางผิวหนังช่วยรักษาอาการเคล็ดขัดยอก ลดอาการปวดได้ (วันเฉลิม, 2546)

การอบสมุนไพร เป็นการอบตัวด้วยไอน้ำที่ได้มาจากการต้มสมุนไพรให้ผิวหนังสัมผัสกับไอน้ำพร้อมกับการสูดน้ำสมุนไพร ช่วยให้เส้นเลือดฝอยขยายตัว การไหลเวียนของโลหิตดีขึ้น รูขุมขนปิด เพื่อขับถ่ายของเสียออกทางผิวหนัง บรรเทาอาการปวดเมื่อย ผ่อนคลายกล้ามเนื้อ การประคบสมุนไพรจะใช้ควบคู่กับการนวดแผนไทย โดยมากมักใช้หลังการนวดเสร็จแล้ว ช่วยลดอาการเกร็งตัวของกล้ามเนื้อ ข้อต่อ ช่วยให้เนื้อเยื่อพังผืดหยุ่นตัว ร่างกายสดชื่น (วันเฉลิม, 2546)

การนวดน้ำมันหอมระเหย เป็นการนวดร่างกายโดยใช้น้ำมันที่สกัดจากสมุนไพร จะช่วยให้สดชื่น คลายเครียดด้วยกลิ่นหอมเฉพาะทางที่ใช้ในการบำบัดอาการลง เช่น อาการนอนไม่หลับ อาการเครียด หดหู่ นอกจากนี้ น้ำมันหอมระเหยยังช่วยบำรุงผิวพรรณรูปร่างไม่ให้เกิดกลิ่นเนื้อห่อนยาน ช่วยคลายไขมันไม่ให้สะสมตามที่ต่างๆของร่างกายอีกด้วย (วันเฉลิม, 2546)

วิธีการศึกษา

การเก็บรวบรวมข้อมูล

การเก็บรวบรวมข้อมูลนั้นจะเก็บรวบรวมข้อมูล 2 ประเภทได้แก่ข้อมูลปฐมภูมิและข้อมูลทุติยภูมิดังนี้

1. ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) เก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสอบถาม เก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง และสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ เพื่อศึกษาถึงการให้บริการธุรกิจสปาและวิธีการดำเนินงานธุรกิจสปา

การกำหนดขนาดตัวอย่าง ในการศึกษานี้ไม่ทราบขนาดประชากรที่แน่นอน จึงใช้สูตรของ W.G.cochran ดังนี้

$$n = \frac{Z^2 P(1-P)}{d^2}$$

โดยกำหนดให้ n = ขนาดของตัวอย่างในการศึกษา

P = สัดส่วนประชากรที่ต้องการสุ่ม (0.8 เป็นค่าสังเกตของตัวแปร

เชิงคุณภาพที่ได้จากการทำ pilot survey)

Z = ระดับความเชื่อมั่นที่กำหนด หรือระดับนัยสำคัญทางสถิติ

Z ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 เท่ากับ 1.96 (ความเชื่อมั่น 95%)

d = ค่าความคลาดเคลื่อนที่ยอมรับ (กำหนดความคลาดเคลื่อนที่ยอมรับได้เท่ากับ 5 % หรือ 0.05)

แทนค่าในสูตร

$$n = \frac{1.96^2 (0.8)(1 - 0.8)}{0.05^2}$$

$$= 246 \text{ คน โดยประมาณ}$$

ในการกำหนดตัวอย่างจากการคำนวณได้ 246 คน แต่ในการศึกษาครั้งนี้เพื่อให้ง่ายต่อการนำข้อมูลมาวิเคราะห์เปรียบเทียบนั้น จึงได้กำหนดขนาดตัวอย่างเป็นจำนวน 250 คน

สำหรับการเลือกตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ คือ กลุ่มตัวอย่างที่ที่พักอาศัยและผู้ที่ทำงานประจำในเขตลาดกระบัง การสุ่มตัวอย่างในครั้งนี้ใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบไม่ใช้ทฤษฎีความน่าจะเป็น (Nonprobability sampling) และเลือกใช้การสุ่มตัวอย่างโดยการกำหนดโควตา (Quota sampling) ตามตัวแปรเพศ โดยกำหนดให้สัดส่วนระหว่างผู้หญิงและผู้ชายเท่ากับ 3:2 คือผู้หญิงจำนวน 150 คน และผู้ชายจำนวน 100 คน ซึ่งผู้ศึกษาได้กำหนดเองตามความเหมาะสม

2. ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) โดยการเก็บรวบรวมข้อมูลจากเอกสาร ตำรา บทความ และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ งานวิทยานิพนธ์ที่เกี่ยวข้องกับความเป็นไปได้ในการจัดตั้งธุรกิจสปา หนังสือสปาธุรกิจพื้นล้าน หนังสือ Spa I do และหนังสือ นิตยสารต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการบริการสปา เป็นต้น

การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลสามารถแบ่งออกเป็น 2 ลักษณะคือ

1. การวิเคราะห์เชิงพรรณนา (descriptive Analysis) หมายถึงการวิเคราะห์ถึงลักษณะทางด้านเศรษฐกิจและสังคมกลุ่มตัวอย่างลูกค้าที่คาดว่าจะมาใช้บริการในรูปของความถี่ ร้อยละ และค่าเฉลี่ย เป็นต้น

2. การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุน (feasibility analysis) เป็นการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการตลาด ด้านเทคนิค และด้านการเงินของการลงทุน โดยอาศัยข้อมูลปฐมภูมิและทุติยภูมิในการวิเคราะห์

2.1 ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)

2.2 มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value หรือ NPV)

2.3 อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุน (Benefit Cost Ratio : BCR)

2.4 อัตราผลตอบแทนของโครงการ (Internal Rate of Return : IRR)

2.5 การวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ (Sensitivity Analysis)



บทที่ 2

โครงร่างทฤษฎี

ในบทนี้จะกล่าวถึงการตรวจสอบเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการศึกษา โดยทำการรวบรวม รายงานการศึกษางานวิจัยและเอกสารอื่น สมมติฐานของการศึกษาที่ผู้ศึกษาได้กำหนดไว้ล่วงหน้า เพื่อเป็นแนวทางในการเก็บรวบรวมข้อมูล วิเคราะห์ข้อมูลและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการมีรายละเอียดดังนี้

การตรวจสอบเอกสาร

สุกัลญา กล้าประสิทธิ์ (2548) ได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนใน ธุรกิจสปาสุ่มในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล วัตถุประสงค์ในการศึกษาเพื่อศึกษารูปแบบ ลักษณะการดำเนินงานและศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนของธุรกิจสปาสุ่มในเขต กรุงเทพมหานคร และปริมณฑล ในด้านความคุ้มค่าทางการเงินและความเป็นไปได้ทางการตลาด โดยกำหนดสถานประกอบการเป็นเกณฑ์ในการกำหนดพื้นที่เก็บแบบสอบถามจากลูกค้าที่มาใช้บริการธุรกิจสปาสุ่ม ซึ่งมีลักษณะของการประกอบการที่คล้ายกัน ทั้งด้านรูปแบบ ลักษณะการ ให้บริการ และราคา ซึ่งกำหนดหลักเกณฑ์การคัดเลือกร้านที่ประกอบการธุรกิจสปาสุ่มเป็นหลัก จากการสำรวจมีเพียง 5 ร้านที่จะให้ความร่วมมือทางด้านข้อมูล ในส่วนของการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการตลาด จะเก็บรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์จากแบบสอบถาม ตามผู้เลี้ยง สุนัขที่ใช้บริการธุรกิจสปาสุ่มในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล จำนวน 400 ตัวอย่างซึ่งช่วง ระยะเวลาของการศึกษา ได้ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลและวิเคราะห์ข้อมูล ตั้งแต่เดือน มกราคม พ.ศ. 2548 – มีนาคม พ.ศ. 2548 จากการศึกษา พบว่ามีความเป็นไปได้ทางการตลาด กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นผู้หญิงร้อยละ 66.2 มีอายุระหว่าง 21- 30 ปี ร้อยละ 56.8 มีสถานภาพโสด ร้อยละ 62.8 มี รายเฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือนอยู่ในช่วงระหว่าง 30,001 – 40,000 บาท ร้อยละ 23.8 มีการศึกษา ในระดับปริญญาตรีร้อยละ 73.8 และมีอาชีพเป็นพนักงานบริษัทเอกชน ร้อยละ 44.8 ลักษณะที่อยู่อาศัยในปัจจุบันเป็นบ้านเดี่ยว ร้อยละ 50 ในส่วนสุนัขที่เลี้ยง ส่วนใหญ่เลี้ยงสุนัขไว้ในบ้าน 1 ตัว ร้อยละ 46.3 ลักษณะรูปแบบที่เลือกใช้บริการคือ ทำสปาสุ่มและอาบน้ำ ร้อยละ 54.8 สำหรับ ความถี่ในการบริการ พบว่าส่วนใหญ่ไปใช้บริการ 2 ครั้งต่อเดือน ร้อยละ 38.8 และนิยมไปใช้ บริการในวันหยุดราชการหรือวันหยุดนักขัตฤกษ์ ร้อยละ 63 ช่วงเวลาที่นิยมใช้บริการน้อยที่สุดคือ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

12.01 - 16.00 น. ค่าใช้จ่ายในการบริการอยู่ที่ระดับราคาเฉลี่ยต่อครั้งต่อตัว 501 - 1,000 บาท ร้อยละ 59.8 ในส่วนของทำเลที่ตั้งของสถานที่ที่ใช้บริการพบว่าส่วนใหญ่เลือกใช้บริการสถานที่ที่อยู่ในหมู่บ้าน สำหรับแหล่งข้อมูลที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการ ส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับบุคคลทั่วไปที่เคยใช้บริการของทางร้านสูงสุด มีคะแนนเฉลี่ยอยู่ระหว่าง 4.21 - 5.00 หมายความว่า กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญค่อนข้างมาก กับแหล่งข้อมูลที่ได้จากบุคคลทั่วไปที่เคยใช้บริการของทางร้านมากที่สุด

วิภาพร ดวงสิม (2548) ได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจเคย์สปาในเขตกรุงเทพมหานคร วัตถุประสงค์เพื่อศึกษาแหล่งเงินทุน ผลตอบแทน ระยะเวลาคืนทุน และความเป็นไปได้ทางการเงินของธุรกิจเคย์สปาในเขตกรุงเทพมหานคร ซึ่งจะศึกษาเฉพาะธุรกิจเคย์สปาขนาด 80 ตารางวา ในเขตดินแดงเท่านั้น จากการศึกษา พบว่า โครงการนี้มีความคุ้มค่าในการลงทุน เนื่องจากมูลค่าปัจจุบันสุทธิมีค่ามากกว่าศูนย์ อัตราผลตอบแทนภายในมีค่ามากกว่าค่าเสียโอกาสในการลงทุน ซึ่งสมมุติให้เท่ากับร้อยละ 6.50 อัตราผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่ายมีค่ามากกว่า 1 แสดงว่ามูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิมีค่ามากกว่ามูลค่าปัจจุบันของค่าใช้จ่ายสุทธิ ระยะเวลาคืนทุนไม่นานเกินจุดคุ้มทุนเฉลี่ย 5 ปี เท่ากับร้อยละ 79.29

สมศักดิ์ นามมาลา และคณะ (2549) ได้ทำการศึกษาความพึงพอใจของลูกค้าในการใช้สปาในกรุงเทพฯ ในการศึกษามุ่งศึกษาถึงกลยุทธ์ทางการตลาดที่มีผลต่อพฤติกรรมการเข้ามาใช้บริการ โดยเลือกศึกษาเฉพาะคนไทยที่เป็นผู้ใช้บริการสปาและมีช่วงเวลาราวตั้งแต่ เดือน เมษายน ถึง เดือน พฤษภาคม พ.ศ. 2549 ผลการศึกษาพบว่า เพศ สถานภาพ อาชีพ ระดับการศึกษา และรายได้ไม่มีความสัมพันธ์กับระยะเวลาในการใช้บริการสปา อายุมีความสัมพันธ์ในทิศทางบวกในระดับต่ำกับระยะเวลาที่เหมาะสมในการใช้บริการสปา เพศมีความสัมพันธ์ในระดับกลางกับจุดประสงค์ของท่านที่มาใช้บริการ อาชีพมีความสัมพันธ์ในระดับกลางกับจุดประสงค์ของท่านที่มาใช้บริการ ระดับการศึกษามีความสัมพันธ์ระดับกลางกับจุดประสงค์ของท่านที่มาใช้บริการ อายุ สถานภาพและรายได้ไม่มีความสัมพันธ์กับจุดประสงค์ของท่านที่มาใช้บริการ อายุ เพศ สถานภาพ อาชีพ ระดับการศึกษา และรายได้ไม่มีความสัมพันธ์กับประเภทของสปาที่ใช้บริการเป็นประจำ กลยุทธ์ทางการตลาดกับการมาใช้บริการบ่อยแค่ไหน พบว่าตัวแปรที่มีความสำคัญที่สุดในการอธิบายการใช้บริการสปาบ่อยแค่ไหน ได้แก่ ภายนอก โดยภายนอกมีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกัน กลยุทธ์ทางการตลาดกับช่วงเวลาที่จะสะดวกมาใช้บริการ พบว่าตัวแปรที่สำคัญที่สุดในการอธิบายช่วงเวลาที่ถูกความสะดวกมาใช้บริการ ได้แก่ ราคา โดยราคามีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกัน กลยุทธ์ทางการตลาดกับค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อครั้ง พบว่าไม่มีตัวแปรที่มีความสัมพันธ์กับค่าใช้จ่าย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

นางสาวกรรณิการ์ กลิ่นประเสริฐ และคณะ (2549) ได้ทำการศึกษาเรื่องความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจสปาแบบไทย ในจัสโก้ ซุปเปอร์สโตร์ สาขาพัฒนาการ วัดอุปประสงค์เพื่อศึกษาสภาพแวดล้อมและลักษณะรูปแบบการดำเนินงาน ความเป็นไปได้ทางการตลาด ความเป็นไปได้ทางเทคนิค ความเป็นไปได้ทางการเงิน ของการลงทุนธุรกิจสปาแบบไทย และเพื่อเสนอแนะเป็นแนวทางสำหรับประกอบการตัดสินใจให้แก่ผู้ที่สนใจลงทุนจัดตั้งร้านสปาแบบไทย โดยได้ทำการศึกษาจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายมีทั้งนักเรียน นักศึกษา แม่บ้าน และคนทำงาน และกำหนดขนาดของตัวอย่างจากการคำนวณได้ 195 ตัวอย่าง ผลจากการศึกษาพบว่ามีความเป็นไปได้ในการลงทุนจัดตั้งร้านสปาในบริเวณพื้นที่จัสโก้ ซุปเปอร์สโตร์ สาขาพัฒนาการ เนื่องจากกลุ่มผู้บริโภคส่วนใหญ่ยอมรับให้มีการดำเนินการจัดตั้งร้านสปา และเข้ามาใช้บริการ โดยจะมีผู้มาใช้บริการต่อวันสูงกว่ากำลังการผลิตที่ทางร้านสปาจะสามารถรองรับได้ ประกอบกับการวิเคราะห์ทางการเงินของธุรกิจนี้พบว่า มีระยะเวลาคืนทุน 2 ปี 7 เดือน มูลค่าปัจจุบันสุทธิมากกว่ามีค่าเป็นบวก และมีค่าเท่ากับ 1,205,193 บาท อัตราส่วนผลตอบแทนต่อการลงทุนเท่ากับ 1.45 เท่า และอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการเท่ากับ 27.86 ซึ่งมีมากกว่าผลตอบแทนที่ต้องการ (ร้อยละ 12) รวมถึงการศึกษาทุกๆด้าน จึงสามารถดำเนินการจัดตั้งร้านสปาได้โดยไม่ทำให้ธุรกิจขาดทุนและล้มเหลว

นางสาวรุจิรา อุไรพงษ์ และคณะ (2548) ได้ทำการศึกษาเรื่องความเป็นไปได้ในการจัดตั้งร้านกาแฟสด บริเวณใกล้ทางขึ้นอุทยานแห่งชาติเขาใหญ่ ตำบลเนินหอม อำเภอเมือง จังหวัดปราจีนบุรี วัดอุปประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งร้านกาแฟสด บริเวณใกล้ทางขึ้นอุทยานแห่งชาติเขาใหญ่ ตำบลเนินหอม อำเภอเมือง จังหวัดปราจีนบุรี และเพื่อเป็นแนวทางให้กับผู้ที่สนใจทำธุรกิจกาแฟสด โดยได้เก็บรวบรวมความคิดเห็นของประชากรทั้ง 3 กลุ่ม คือ กลุ่มนักท่องเที่ยวที่เดินทางมาเที่ยวอุทยานแห่งชาติเขาใหญ่ ประชากรที่อาศัยอยู่ในตำบลเนินหอม อำเภอเมือง จังหวัดปราจีนบุรี และนักศึกษาสถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ ปราจีนบุรี จากนั้นได้คำนวณเลือกกลุ่มตัวอย่างมาศึกษาจำนวน 400 ตัวอย่าง จากการศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งร้านบ้านกาแฟ (ban coffe) ณ บริเวณใกล้ทางขึ้นอุทยานแห่งชาติเขาใหญ่ ตำบลเนินหอม อำเภอเมือง จังหวัดปราจีนบุรี สรุปได้ว่า ธุรกิจดังกล่าวนี้มีความเป็นไปได้ในการจัดตั้งทั้งนี้เนื่องจากกลุ่มผู้บริโภคให้การยอมรับและสนใจในธุรกิจใหม่ที่จะเกิดขึ้น ประกอบการวิเคราะห์ด้านการเงินได้รับผลตอบแทนจากการลงทุน IRR) มากถึงร้อยละ 29 จากร้อยละ 10 ที่ได้คาดการณ์ไว้ก่อนงานจัดตั้งธุรกิจ และมีระยะเวลาคืนทุนประมาณ 2 ปี 8 เดือน รวมถึงการศึกษาทุกๆด้านดังกล่าว เป็นเหตุผลได้ว่าสามารถดำเนินการจัดตั้งร้านบ้านกาแฟ (ban coffe) ได้

โดยไม่ทำให้ธุรกิจขาดทุนและประสบความสำเร็จนอกเหนือยังสามารถสร้างผลกำไรให้กับผู้ประกอบการธุรกิจในระยะยาว

นางสาวจันทภา อนงคพงศ์พันธุ์ และนายอนาวิต อิงอาน (2544) ได้ทำการศึกษาเรื่องความเป็นไปได้ในการจัดตั้งร้านค้าผลิตภัณฑ์จากโครงการ “หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์” จังหวัดปราจีนบุรี วัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งร้านค้าผลิตภัณฑ์จากโครงการ “หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์” จังหวัดปราจีนบุรี ได้มีการสำรวจความคิดเห็นจากประชาชน บุคคลทั่วไปภายในจังหวัดปราจีนบุรี โดยมุ่งเน้นอำเภอเมืองปราจีนบุรีเป็นสำคัญ โดยได้กำหนดขนาดตัวอย่างมาศึกษาจำนวน 384 ตัวอย่าง ผลจากการศึกษาพบว่า มีความเป็นไปได้ในการจัดตั้งร้านค้าผลิตภัณฑ์จากโครงการ “หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์” จังหวัดปราจีนบุรี เนื่องจากจังหวัดปราจีนบุรีเป็นจังหวัดที่มีทรัพยากรจำนวนมากเพียงพอต่อความต้องการของตลาด อีกทั้งยังไม่มีการจัดตั้งร้านค้าผลิตภัณฑ์จากโครงการ “หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์” ขึ้นเพื่อขายผลิตภัณฑ์ประเภทนี้โดยตรง จึงทำให้ไม่มีปัญหาด้านคู่แข่งทางการตลาด อีกทั้งร้านค้าผลิตภัณฑ์จากโครงการ “หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์” ยังมีความได้เปรียบในเรื่องของทำเลที่ตั้งซึ่งอยู่ติดกับถนนเส้นทางหลักของจังหวัดปราจีนบุรีที่เป็นเส้นทางผ่านไปยังจังหวัดต่างๆ ทำให้เกิดความสะดวก และมองเห็นได้ง่าย มีสาธารณูปโภคพร้อมใช้งาน การวิเคราะห์ทางการเงินพบว่า มีระยะเวลาคืนทุนประมาณ 2 ปี 3 เดือน อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR) คือร้อยละ 20.629 หากเปรียบเทียบกับสภาพเศรษฐกิจในปัจจุบันจะเห็นได้ว่าเป็นโครงการที่น่าลงทุน เพราะได้ผลตอบแทนจากการลงทุนสูงกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินฝากในปัจจุบัน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) ที่ได้ แสดงให้เห็นว่าเป็นโครงการที่คุ้มค่าต่อการลงทุน

นางสาววราณี ปราบวิไล และนายจันทราลักษณ์ บวรวัฒนานุกิจ (2543) ได้ทำการศึกษาเรื่องความเป็นไปได้ในการจัดตั้งตลาดกลางผลไม้อำเภอเมืองปราจีนบุรี วัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งตลาดกลางผลไม้ อำเภอเมืองปราจีนบุรี ศึกษาสถานที่ตั้งตลาดกลางผลไม้ที่เหมาะสม ให้เป็นแหล่งกลางของการซื้อขาย รวบรวมและกระจายสินค้าเฉพาะท้องถิ่น เป็นแหล่งกำหนดราคาสินค้าอย่างมีระบบและเปิดเผย เป็นแหล่งซื้อขายที่จะคอยปรับปริมาณสินค้าที่เข้าสู่ตลาดให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด เป็นแหล่งส่งเสริมหรือผลักดันให้เกิดการจัดชั้นคุณภาพและมาตรฐานของสินค้า การบรรจุหีบห่อและหน่วยในการวัดชั่งที่แน่นอน และให้เป็นแหล่งอำนวยความสะดวกแก่ผู้ซื้อขายบนพื้นฐานของการแข่งขันอย่างมีระบบ มีการเก็บข้อมูลจากเกษตรกรผู้ปลูกผลไม้และผู้ค้าปลีกผลไม้ จำนวน 300 ชุด โดยแบ่งเป็น ตำบลละ 25 ชุด จำนวน 12 ตำบล ผลจากการการศึกษาพบว่า มีความเป็นไปได้ในการจัดตั้งตลาดกลางผลไม้ อำเภอเมืองปราจีนบุรี เนื่องจากจังหวัดปราจีนบุรีนั้น เป็นจังหวัดที่มีผลไม้จำนวนมากเพียงพอที่จะเข้าสู่

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตลาดกลางและสามารถหมุนเวียนได้ตลอดทั้งปี นอกจากนี้ทางจังหวัดยังไม่มีการจัดตั้งตลาดกลาง ผลไม้แต่อย่างใด ส่วนการวิเคราะห์ทางการเงินพบว่า จะมีระยะเวลาในการคืนทุนประมาณ 6 ปี 3 เดือน เนื่องด้วยเป็นโครงการในระยะยาว อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR) คือ 16.603 % ซึ่งหากพิจารณาสภาพการณ์ในปัจจุบัน ดัชนีการทำกำไร (PI) ในระดับอัตราดอกเบี้ยปัจจุบันมีค่ามากกว่า 1 และมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) ที่ได้ในระดับอัตราดอกเบี้ยในปัจจุบันไม่ติดลบ แสดงว่าเป็นโครงการที่คุ้มค่าต่อการลงทุน อัตราความเสี่ยงมีความเป็นไปได้น้อยมาก เนื่องจากมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เทียบเท่าความแน่นอนของโครงการที่คำนวณได้ในระดับอัตราดอกเบี้ยในปัจจุบันไม่ติดลบ

จากการศึกษาเอกสารที่เกี่ยวข้องนั้น ทำให้ผู้ศึกษาทราบถึงกระบวนการ ขั้นตอน แนวทางของการเริ่มธุรกิจขั้นต้น อีกทั้งยังสามารถนำมาประยุกต์ใช้กับการศึกษาในครั้งนี้ด้วย

ทฤษฎีและแนวคิดในการวิเคราะห์

ในการศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาดเบื้องต้นในการจัดตั้งธุรกิจสปาสมุนไพรไทย ในเขตลาดกระบัง ผู้ศึกษาได้ทำการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการทางการตลาด โดยใช้ทฤษฎี แนวความคิดที่เกี่ยวข้องเพื่อนำมาเป็นแนวทางในการศึกษา โดยแนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับเรื่องที่ศึกษา คือ

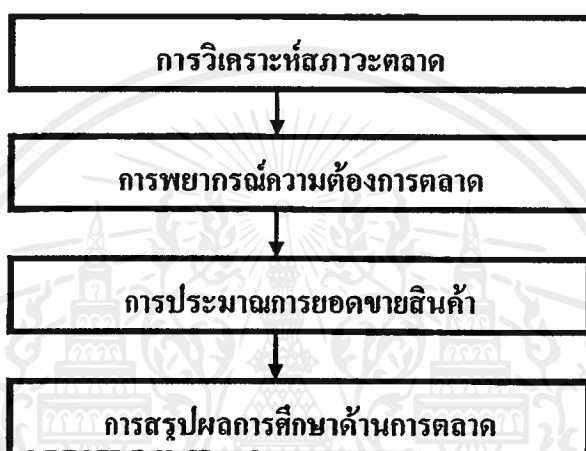
การวิเคราะห์โครงการทางการตลาด

ในปัจจุบันการแข่งขันทางธุรกิจได้ทวีความรุนแรงมากขึ้น อีกทั้งยังมีการเปลี่ยนแปลงในด้านต่างๆ เกิดขึ้นตลอดเวลา ไม่ว่าจะเป็นด้านภาวะเศรษฐกิจ สังคม การเมือง เทคโนโลยี อันมีผลให้ความต้องการของผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงไปด้วย ดังนั้นผู้ที่จะทำการลงทุนในโครงการต่างไม่ว่าเล็กหรือใหญ่จึงควรต้องทำการศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาดเสียก่อน ทั้งนี้เพราะการศึกษาด้านการตลาดจะช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถแน่ใจได้ในระดับหนึ่งว่า โครงการที่จะสามารถให้ผลตอบแทนคุ้มกับเงินที่ลงทุนไป หรืออีกนัยหนึ่งคือสามารถอยู่รอดและทำกำไรได้ในระยะยาว (อัจฉรา,2542)

การศึกษาด้านการตลาด เป็นเครื่องมือที่จะช่วยลดความเสี่ยงและความไม่แน่นอนในการตัดสินใจลงทุนในโครงการ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ การศึกษาด้านการตลาดจะครอบคลุมถึงประเด็นใหญ่ๆ 3 ประเด็น (อัจฉรา,2542) ประกอบด้วย การศึกษาขนาดของตลาด (market size)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ส่วนแบ่งตลาดที่โครงการจะเข้าไปแข่งขันได้ (market share) และแนวโน้มของตลาด (market trend) นอกจากนี้ยังอาจศึกษาถึงลักษณะของอุปสงค์ตลาด ขอบเขตของตลาดและลักษณะลูกค้า เป้าหมายตลอดจนภาวะการณ์แข่งขันในตลาดทั้งในปัจจุบันและในอนาคต เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถนำไปใช้เป็นแนวทางในการเจาะตลาด ตลอดจนกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดที่เหมาะสม เมื่อได้ตัดสินใจดำเนินโครงการอีกด้วย ซึ่งกระบวนการในการศึกษาทางการตลาด อาจแบ่งขั้นตอนเป็นขั้นตอนใหญ่ๆ ได้ 4 ขั้นตอน ตามลำดับดังนี้



ภาพที่ 1 ขั้นตอนการวิเคราะห์โครงการทางการตลาด

ที่มา : (อัจฉรา, 2542)

กระบวนการในการศึกษาทางการตลาดประกอบไปด้วย การวิเคราะห์สภาวะตลาด การพยากรณ์ความต้องการตลาด การประมาณการยอดขายสินค้า และการสรุปผลการศึกษาด้านการตลาดดังภาพที่ 1 ซึ่งประกอบไปด้วย 4 ขั้นตอนตามลำดับด้วยมีรายละเอียดดังนี้

1. การวิเคราะห์สภาวะตลาด

การวิเคราะห์สภาวะตลาด เพื่อตอบคำถามสำคัญ 3 ประการคือ

1.1 ขนาดของตลาด (market size) ในภาพกว้าง ขนาดของตลาด คือจำนวนประชากรที่มีอยู่ในตลาดหนึ่งๆ เช่น ประเทศจีน เป็นตลาดขนาดใหญ่ เนื่องจากมีประชากรมากถึง 1.2 พันล้านคน ขณะที่นิวซีแลนด์เป็นตลาดขนาดเล็ก เพราะมีประชากรเพียง 3 ล้านคนเท่านั้น อย่างไรก็ตามยังมีปัจจัยอื่นที่เป็นตัวกำหนดขนาดของตลาดอีก เช่น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

อำนาจการซื้อ (purchasing power) ซึ่งก็คือรายได้ของผู้คนในตลาดนั้นๆ โดยดูจากรายได้เฉลี่ยต่อหัวต่อปี (per capita income) เช่น ในกรณีนิวซีแลนด์ แม้จะมีประชากรน้อย แต่ก็เป็กลุ่มประชากรที่มีอำนาจซื้อสูง เป็นต้น

อัตราการบริโภค (consumption rate) ซึ่งหมายถึง ความถี่ในการบริโภคสินค้านั้นๆ นิยมวัดเป็นปริมาตร หรือ หน่วยน้ำหนัก เช่น วัดเป็นลิตรต่อปี หรือ กิโลกรัมต่อปี ตัวอย่างเช่น คนไทยดื่มไวน์คิดเป็น 0.50 ลิตร/หัว/ปี ขณะที่คนฝรั่งเศสดื่มมากถึง 56 ลิตร/หัว/ปี เป็นต้น

เมื่อศึกษาภาพกว้างแล้ว ถ้าทำได้ควรศึกษาขอบข่ายตลาดที่เฉพาะเจาะจงมากขึ้น กล่าวคือศึกษาถึง “การแบ่งส่วนตลาด” (market segmentation) ที่ผลิตภัณฑ์ของโครงการมุ่งเข้าตอบสนอง ทั้งนี้เพื่อให้ทราบถึงขนาดของตลาดที่ถูกต้องและแม่นยำยิ่งขึ้น ตัวอย่างเช่น หากโครงการมุ่งเสนอผลิตภัณฑ์ เครื่องสำอางที่มีคุณภาพดีราคาแพง ตลาดส่วนนี้ก็จะเป็คนละ segment กับตลาดเครื่องสำอางเกรดต่ำราคาถูก เนื่องจากกลุ่มผู้บริโภคเป็คนละกลุ่มกัน และมีขนาดของตลาดที่แตกต่างกัน

1.2 แนวโน้มตลาด (market trend) ไปในทิศทางที่ดีขึ้น ทรงตัว หรือ เลวลง แนวโน้มของตลาด (market trend) คือ ทิศทางความต้องการของผู้บริโภคต่อผลิตภัณฑ์หนึ่งๆ ว่าจะมีมากขึ้นหรือน้อยลงเพียงใดเมื่อเวลาผ่านไป นิยมวัดเป็นอัตราขยายต่อตัว (growth rate) หน่วยเป็นเปอร์เซ็นต์ เช่น อัตราการขยายตัวของธุรกิจประกันภัยในประเทศไทย เพิ่มขึ้นปีละ 15 % เรียกว่าธุรกิจประกันภัยมีแนวโน้มตลาดเพิ่มสูงขึ้น ทั้งนี้เนื่องจากคนไทยมีระดับการศึกษาโดยเฉลี่ยเพิ่มมากขึ้นทุกปี ทำให้ความเข้าใจถึงความจำเป็นของการประกันภัยมากขึ้น

ในตลาดคะแนนแนวโน้มอาจตั้งข้อสมมติต่างๆ เช่น อัตราการขยายตัวของตลาดขึ้นกับอัตราการเพิ่มของประชากร กลุ่มที่เป็นเป้าหมาย ตลาดวัสดุก่อสร้างขึ้นกับการเพิ่มขึ้นของโครงการอสังหาริมทรัพย์ หรือ อัตราความต้องการซื้อประกันชีวิต และประกันชีวิต มีความสัมพันธ์ใกล้ชิดกับการเพิ่มขึ้นของระดับการศึกษาของประชาชนในประเทศไทย เป็นต้น

1.3 โครงการจะได้ส่วนแบ่ง (market share) จากตลาดนั้นมากน้อยเพียงใด ซึ่งส่วนแบ่งตลาด (market share) หมายถึง ความสามารถของธุรกิจหรือโครงการในอันที่จะได้ตลาดส่วนหนึ่งจากตลาดทั้งหมดที่คาดคะเนได้ เช่น ตลาดรวมในปีแรกมีอยู่ 100 ล้านบาท โครงการคาดว่า จะได้ส่วนแบ่ง 10% หมายถึง โครงการจะมีรายได้คาดคะเนในปีแรก 10 ล้านบาท เป็นต้น

ปัจจัยที่มีผลต่อความสามารถในการครองตลาดมี 2 ประการคือ

- ก. ความเข้มข้นของการแข่งขัน (competition)
- ข. ความสามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค (customer satisfaction)

กล่าวคือ ถ้าในอุตสาหกรรมที่เข้าไปนั้นมีการแข่งขันที่รุนแรง ซึ่งหมายถึง มีผู้แข่งขันหลายราย และแต่ละรายก็มีขีดความสามารถในการแข่งขันสูง กรณีเช่นนี้ จะยังผลให้โอกาสที่โครงการจะเข้าไปแย่งส่วนแบ่งตลาดมาครองกระทำ ได้ยากขึ้น ในทางตรงกันข้าม ถ้าโครงการเสนอผลิตภัณฑ์ หรือบริการที่สามารถตอบสนองความต้องการ ของผู้บริโภคได้เหนือกว่าผู้ประกอบการอื่นๆ โอกาสที่โครงการจะแย่งส่วนแบ่งตลาดมาครองมากขึ้นก็จะมีสูง

การทราบถึงขนาดของตลาด แนวโน้มของตลาด และส่วนครองตลาดที่จะแย่งมาได้ จะช่วยให้โครงการหรือธุรกิจ สามารถประมาณการยอดขายได้ในแต่ละปี ซึ่งจะนำมาเป็นข้อมูลสำคัญในการทำงบกำไรขาดทุนที่คาดคะเน (performa income statement) อันเป็นงบการเงินที่บทบาทสำคัญต่อการตัดสินใจของผู้บริหารว่าจะตัดสินใจลงทุนทำธุรกิจนั้นหรือไม่

2. การพยากรณ์ความต้องการของตลาด

การพยากรณ์ความต้องการของตลาด หมายถึง การพยากรณ์ปริมาณอุปสงค์ของตลาด ในรูปของจำนวนเงินหรือจำนวนหน่วยสำหรับผลิตภัณฑ์ชนิดใดชนิดหนึ่ง ของกลุ่มผู้บริโภคภายในขอบเขตพื้นที่หนึ่ง ระยะเวลาที่กำหนดให้ ภายใต้โปรแกรมการตลาดและสภาวะแวดล้อมทางการตลาดที่กำหนดขึ้น

สำหรับวิธีการประมาณความต้องการของตลาด อาจทำได้โดยใช้ความต้องการตลาดในอดีตมาคาดการณ์ความต้องการตลาดในอนาคต สำหรับกรณีผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่แล้วในตลาด แต่สำหรับผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ไม่ใช่ข้อมูลทางสถิติในอดีตมาก่อน การประมาณการความต้องการของตลาดจะทำได้ยากและมีโอกาสคลาดเคลื่อนมากกว่าผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่แล้วในตลาด อย่างไรก็ตามก็สามารถพยากรณ์ความต้องการของตลาดได้ โดยใช้เทคนิคการพยากรณ์ ซึ่งแบ่งเป็น 2 ประเภทใหญ่ๆคือ เทคนิคเชิงคุณภาพ (qualitative forecasting technics) และเทคนิคเชิงปริมาณ (quantitative forecasting technics) ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

เทคนิคการพยากรณ์เชิงคุณภาพ (qualitative forecasting technics) เป็นวิธีการพยากรณ์ที่ใช้วิจารณ์ญาณหรือประสบการณ์ในอดีตของผู้ประกอบการเป็นหลัก การประมาณการเชิงคุณภาพอาจทำได้โดยใช้วิธีการต่างๆต่อไปนี้

- การพยากรณ์โดยยึดอดีตเป็นหลัก (historical forecast) เป็นการสมมติให้สิ่งต่างๆที่เกิดขึ้นในอดีตสามารถเป็นตัวชี้สิ่งที่จะเกิดในอนาคตได้

- การพยากรณ์โดยถือความเห็นของพนักงานขายมาเป็นแนว (sale force estimate) เป็นการใช่วิธีการสอบถามข้อมูลจากพนักงานขาย เนื่องจากพนักงานขายมีความใกล้ชิดและรู้สถานการณ์ที่แท้จริงของตลาดมากกว่าบุคคลอื่นๆ

- การพยากรณ์โดยใช้เลขดัชนี (index) เป็นการนำค่าดัชนีที่เกี่ยวข้อง เช่น ดัชนีราคาผู้บริโภคหรือดัชนีอื่นๆที่หน่วยงานของรัฐบาลหรือเอกชนเป็นผู้จัดทำขึ้นมาประกอบการพยากรณ์ความต้องการตลาดของผลิตภัณฑ์

- การพยากรณ์โดยการวิจัยตลาด (market research) เป็นวิธีการที่นำมาใช้ในกรณีที่พนักงานขายไม่สามารถให้ข้อมูลที่นำเชื่อถือสำหรับการพยากรณ์ได้ หรือในกรณีโครงการที่จะทำเป็นโครงการที่ออกสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ชนิดใหม่ออกจำหน่าย ดังนั้นจึงไม่มีข้อมูลในอดีตที่จะนำมาใช้เป็นแนวทางในการพยากรณ์ได้ หลักการคือการใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างทางสถิติ โดยต้องทำการวิเคราะห์สถานะตลาดเป็นการล่วงหน้า ทั้งนี้เพื่อจะได้ทราบขอบเขตของประชากรที่จะทำการศึกษาลำสำหรับการเก็บข้อมูลอาจทำได้โดยส่งแบบสอบถามทางไปรษณีย์ การสัมภาษณ์ทางโทรศัพท์ หรือสัมภาษณ์ตัวบุคคลโดยตรง

เทคนิคการพยากรณ์เชิงปริมาณ (quantitative forecasting technics) เป็นวิธีการพยากรณ์ที่อาศัยข้อมูลซึ่งเป็นตัวเลขในอดีตโดยอาจจะใช้หรือไม่ใช้หลักการทางสถิติมาประกอบการพยากรณ์วิธีที่ไม่ใช่ ได้แก่ เทคนิคการพยากรณ์เชิงเรียบ เทคนิคการพยากรณ์โดยการวิเคราะห์อนุกรมเวลา ส่วนวิธีที่ใช้หลักการทางสถิติ ได้แก่ เทคนิคการพยากรณ์โดยวิธีวิเคราะห์การถดถอย

เทคนิคการพยากรณ์เชิงปริมาณ (quantitative forecasting technics) มักจะใช้ได้ดีกับข้อมูลที่มีขนาดใหญ่และมีความซับซ้อนอย่างไรก็ตาม การพยากรณ์แบบนี้มีจุดอ่อนที่สำคัญที่ควรทราบคือ ธรรมชาติของวิธีการพยากรณ์จะเป็นแบบ “ประมาณการออกไปจากกลุ่มข้อมูลที่มีอยู่เดิม” กล่าวคือ ค่าพยากรณ์ได้จะถูกดัดแปลงเมื่อรูปแบบและความสัมพันธ์ระหว่างเหตุผลของเรื่องที่ยพยากรณ์ยังคงเดิมไม่เปลี่ยนแปลงเท่านั้น ซึ่งในสถานการณ์ที่เป็นจริงสภาพแวดล้อมในการทำธุรกิจมีความผันผวนสูง ดังนั้นในการพยากรณ์จึงควรใช้ดุลพินิจร่วมด้วยจะช่วยให้ค่าพยากรณ์ที่ได้ใกล้เคียงกับที่ควรจะเป็นมากขึ้นทั้งนี้เพราะวิธีการพยากรณ์เชิงคุณภาพโดยใช้ดุลพินิจสามารถปรับค่าพยากรณ์ตามความเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นได้รวดเร็วกว่าวิธีการเชิงปริมาณ นั่นเอง

3. การประมาณการยอดขายสินค้า

วิธีพื้นฐานที่นิยมใช้ในการพยากรณ์ยอดขาย คือ การคาดคะเนส่วนแบ่งตลาดที่โครงการนั้นจะได้รับว่าเป็นร้อยละเท่าใดของตลาดรวมดังกล่าว อย่างไรก็ตามในการคาดคะเนยอดขายของโครงการยังควรพิจารณาถึงสถานะเศรษฐกิจ การแข่งขัน ระดับของกลยุทธ์ทางการตลาดที่ใช้ และปัจจัยอื่นๆที่เกี่ยวข้องด้วย จากนั้นเมื่อได้ยอดขาย โดยการประมาณการแล้วก็จะนำมาจัดทำเป็นแผนยอดขาย หรือที่เรียกว่าการประมาณการยอดขายสินค้า ซึ่งจะแสดงถึงจำนวนเงินที่ได้รับจากการขายสินค้าในช่วงระยะเวลาที่กำหนด โดยหาได้จากปริมาณขายที่คาดคะเนคูณด้วยราคาขายต่อหน่วย แสดงได้ดังสมการนี้

$$\text{ยอดขาย} = \text{ปริมาณขาย} \times \text{ราคาขายต่อหน่วย}$$

4. การสรุปผลการศึกษาด้านการตลาด

เป็นขั้นตอนสุดท้ายของกระบวนการศึกษาด้านการตลาดที่จะให้คำตอบว่า โครงการดังกล่าวควรทำการศึกษาความเป็นไปได้ด้านอื่นๆ ต่อไปหรือไม่ กล่าวคือ ถ้าผลการศึกษาด้านการตลาดออกมามีที่น่าพอใจ ซึ่งหมายถึงอุปสงค์หรือความต้องการตลาดในผลิตภัณฑ์ของโครงการมีมากพอ และสถานะตลาดเอื้ออำนวยต่อโอกาสที่จะประสบความสำเร็จได้ ก็ควรทำการศึกษาด้านอื่นๆต่อไป

การวิเคราะห์โครงการทางด้านเทคนิค

การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค จะทำให้ทราบถึงความเหมาะสมของทำเลที่ตั้ง ผลิตภัณฑ์และคุณลักษณะเฉพาะของผลิตภัณฑ์ ขนาดการผลิตที่เหมาะสม ขั้นตอนการผลิต ปริมาณวัตถุดิบ ปริมาณและคุณภาพแรงงานที่ต้องการ วัตถุประสงค์ของการศึกษาปัจจัยต่าง ๆ ในด้านเทคนิค เพื่อพิจารณาว่าการดำเนินโครงการมีความเป็นไปได้ทางเทคนิคหรือไม่มีปัญหา อุปสรรคอยู่ที่ปัจจัยใด วิธีการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นในโครงการและเป็นพื้นฐานในการคาดคะเนต้นทุนโครงการอีกด้วย นอกจากนี้ยังช่วยอำนวยความสะดวกในการพิจารณาผลกระทบที่เกิดขึ้นจากทางเลือกทางด้านเทคนิคต่าง ๆ เช่น การว่าจ้างแรงงาน อิทธิพลของสิ่งแวดล้อมที่มีผลกระทบต่อมนุษย์ ความต้องการด้านเงินทุน ซึ่งการวิเคราะห์ด้านเทคนิคนั้นได้มีแนวทางในการพิจารณา ดังต่อไปนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

1. ระบบการผลิต จะประกอบด้วยปัจจัยพื้นฐาน 3 ประการ คือ ปัจจัยนำเข้า การวางแผน กระบวนการให้บริการ และปัจจัยนำออก

2. ผลึกภัณฑ์และคุณลักษณะเฉพาะของผลึกภัณฑ์ ผลึกภัณฑ์ที่เป็นที่สนใจในการลงทุนนั้น มักจะเป็นผลึกภัณฑ์ที่ได้จำหน่ายในประเทศอุตสาหกรรม หรือประเทศที่พัฒนาแล้วทั้งสิ้น อีกทั้งรูปร่างลักษณะและข้อกำหนดของผลึกภัณฑ์ มักจะเลียนแบบจากประเทศอุตสาหกรรม ในการกำหนดคุณลักษณะของผลึกภัณฑ์นั้น ผู้ผลิตจะต้องสอบถามความต้องการของตลาดว่าต้องการผลึกภัณฑ์ประเภทใด นอกจากนั้นก็ต้องศึกษาว่าจะต้องใช้เทคโนโลยีในการผลิตอะไร หากเทคโนโลยีในการผลิตไม่สามารถเป็นไปได้ก็ไม่สามารถผลิตสินค้าสนองความต้องการตลาดได้

3. กระบวนการผลิต โดยทั่วไปสามารถจำแนกออกเป็น 5 ประเภท คือ กระบวนการผลิตแบบโครงการ กระบวนการผลิตตามคำสั่งซื้อ กระบวนการผลิตแบบช่วงตอน กระบวนการผลิตตามสายงาน กระบวนการผลิตแบบต่อเนื่อง

4. การวางแผนผังกระบวนการการผลิต หรือการวัดสภาพแวดล้อม หมายถึง งานหรือแผนงานในการติดตั้งเครื่องจักร เครื่องมือและวัสดุต่างๆ รวมทั้งสภาพแวดล้อมในการทำงานที่จำเป็นในกระบวนการผลิตภายใต้ข้อจำกัดของโครงสร้างอาคารที่มีอยู่ รวมทั้งการออกแบบอาคาร เครื่องจักรและเครื่องมือต่างๆ เพื่อให้การผลิตมีความปลอดภัยและมีประสิทธิภาพสูงสุด

5. กำลังการผลิต หมายถึง อัตราสูงสุดของผลผลิต หรือบริการที่ระบบการผลิตสามารถผลิตได้ ในช่วงเวลาหนึ่งของการดำเนินงาน โดยในการกำหนดกำลังการผลิตจะขึ้นอยู่กับปัจจัย 2 ประการ คือ

5.1 ปัจจัยภายนอกที่มีผลกระทบต่อข้อกำหนดกำลังการผลิต ได้แก่ ข้อกำหนดของกฎหมาย ข้อกำหนดของสภาพแรงงานและความสามารถในการป้อนวัตถุดิบของผู้ขาย

5.2 ปัจจัยภายในที่มีผลกระทบต่อข้อกำหนดกำลังการผลิต ได้แก่ การออกแบบผลึกภัณฑ์และบริการ บุคลากรและงาน การออกแบบโรงงานและกระบวนการผลิต สมรรถนะของอุปกรณ์และการบำรุงรักษา การควบคุมวัตถุดิบ ระบบการควบคุมคุณภาพและความสามารถของผู้บริหาร

6. ทำเลที่ตั้ง เป็นแหล่งที่จะทำให้ธุรกิจสามารถประกอบกิจกรรมได้ โดยในการเลือกทำเลที่ตั้งของโครงการดังกล่าว ต้องทำการพิจารณาถึงปัจจัย 2 ประเภทใหญ่ ๆ ดังต่อไปนี้

6.1 ปัจจัยที่เกี่ยวกับการผลิต ซึ่งเป็นปัจจัยที่ส่งผลกระทบโดยตรงต่อการผลิต ได้แก่ ที่ดิน แรงงาน วัตถุดิบ ตลาด การขนส่ง สาธารณูปโภค และสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ

6.2 ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับสภาพแวดล้อม ซึ่งไม่มีผลกระทบต่อต้นทุนการผลิตโดยตรง ปัจจัยประเภทนี้ ได้แก่ กฎหมาย ภาษี ทัศนคติของชุมชน และการเมือง

ซึ่งปัจจัยทางด้านเทคนิค จะเป็นเครื่องบ่งชี้ขนาดของงบประมาณที่ต้องใช้สำหรับการลงทุนและสำหรับการดำเนินการผลิต เพื่อนำไปเป็นข้อมูลสำหรับการวิเคราะห์ด้านการเงินต่อไป

การวิเคราะห์โครงการทางการเงิน

ในการวิเคราะห์ทางการเงิน วิเคราะห์ผลตอบแทนเพื่อดูว่าให้ผลตอบแทนคุ้มค่ากับการลงทุนหรือไม่ ดังนั้นจึงจำเป็นที่จะใช้เครื่องมือวิเคราะห์ความเป็นไปได้ ได้แก่

1. การประมาณการด้านการเงินของโครงการ ซึ่งแบ่งออกเป็น

1.1 ค่าใช้จ่ายของโครงการ ได้แก่ ค่าใช้จ่ายที่มีตัวตน หมายถึง ค่าใช้จ่ายที่สามารถคิดเป็นมูลค่าหรือตัวเงินได้ และค่าใช้จ่ายที่ไม่มีตัวตน หมายถึง ค่าใช้จ่ายที่ไม่สามารถคิดออกมาเป็นมูลค่าหรือตัวเงินได้

1.2 ผลตอบแทนของโครงการ ได้แก่ ผลตอบแทนที่มีตัวตน หมายถึง ผลตอบแทนที่สามารถคิดเป็นมูลค่าหรือตัวเงินได้ และผลตอบแทนที่ไม่มีตัวตน หมายถึง ผลตอบแทนที่ไม่สามารถคิดออกมาเป็นมูลค่าหรือตัวเงินได้

การประมาณการด้านการเงินของโครงการนี้ จะเป็นข้อมูลสำคัญที่จะนำไปใช้ในการจัดทำงบกำไรขาดทุน งบกระแสเงินสด และงบดุลต่อไป

2. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (net present value : NPV) คือ ผลรวมของมูลค่าผลตอบแทนสุทธิที่ได้ปรับค่าของเวลาเป็นมูลค่าปัจจุบันแล้วของโครงการ สำหรับโครงการที่ควรลงทุนนั้นมูลค่าสุทธิจะต้องมีค่าเป็นบวกหรือมากกว่าศูนย์ คือ รายได้มากกว่ารายจ่าย เมื่อคิดลดกลับมาเป็นมูลค่าปัจจุบันด้วยระดับอัตราดอกเบี้ยหรืออัตราคิดลดที่เหมาะสม ใช้ในการวิเคราะห์เงินสดหมุนเวียน การหามูลค่าปัจจุบันสุทธิ มีวิธีดังนี้

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{B_t}{(1+i)^t} - \sum_{t=0}^n \frac{C_t}{(1+i)^t}$$

ในที่นี้ B_t หมายถึง กระแสเงินสดรับของโครงการในปีที่ t

C_t หมายถึง กระแสเงินสดจ่ายของโครงการในปีที่ t

i หมายถึง อัตราผลตอบแทนที่ต้องการ หรืออัตราคิดลด ซึ่งทาง

สำนักงานเศรษฐกิจแห่งชาติกำหนดให้ประเทศไทยมีค่าเสีย

โอกาสของทุนอยู่ระหว่างร้อยละ 12 ถึงร้อยละ 15 แต่ในการ

วิเคราะห์ครั้งนี้กำหนดให้อัตราส่วนลดเป็นร้อยละ 12

t หมายถึง ปีการดำเนินงานตาม โครงการ มีค่าเท่ากับ 0 ถึง n

n หมายถึง อายุของโครงการ ในการศึกษาครั้งนี้กำหนดให้อายุของโครงการของการจัดตั้งร้านสปาแบบไทย มีระยะเวลาเฉลี่ยประมาณ 5 ปี เพราะ ผู้ศึกษาได้ตั้งเป้าหมายว่าต้องคืนทุน และได้รับกำไรภายในระยะเวลา 5 ปี

3. อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุน (benefit-cost ratio : BCR) คือ มูลค่าปัจจุบันของผลประโยชน์รวมหารด้วยมูลค่าปัจจุบันของต้นทุนรวม จะแสดงอัตราส่วนของมูลค่าปัจจุบันรายได้กับมูลค่าปัจจุบันของค่าใช้จ่ายตลอดอายุของโครงการ ดังนี้

$$BCR = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{B_t}{(1+i)^t}}{\sum_{t=1}^n \frac{C_t}{(1+i)^t}}$$

อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุนอาจจะมีค่าเท่ากับหนึ่ง มากกว่าหนึ่ง หรือน้อยกว่าหนึ่งก็ได้ แต่หลักการตัดสินใจที่แสดงว่าโครงการมีความเหมาะสมและคุ้มค่าในทางเศรษฐกิจ คือ เมื่ออัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุนมีค่าเท่ากับ 1 หรือมีค่ามากกว่า 1

4. อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (internal rate of return : IRR) คือ ผลตอบแทนเป็นร้อยละต่อโครงการ หรือหมายถึง อัตราดอกเบี้ยในกระบวนการคิดลดที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการมีค่าเท่ากับศูนย์ มีวิธีการ ดังนี้

$$IRR \text{ คือ } I \text{ ที่ทำให้ } NPV = \sum_{t=1}^n \frac{B_t - C_t}{(1+i)^t} = 0$$

หลักการตัดสินใจว่าโครงการมีความคุ้มค่าลงทุนทางด้านเศรษฐกิจก็คือเมื่อ IRR มีค่าสูงและต้องสูงกว่าอัตราดอกเบี้ยเฉพาะ หรือค่าเสียโอกาสของทุน

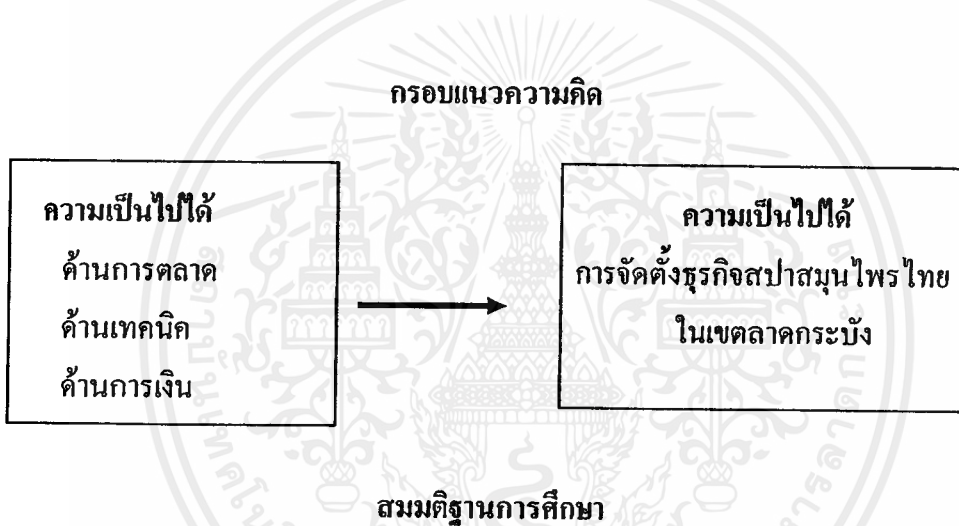
5. ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) หมายถึง ระยะเวลาหรือจำนวนปีที่กระแสเงินสดรับสุทธิจากโครงการชดเชย กระแสเงินสดจ่ายลงทุนสุทธิตอนเริ่มโครงการพอดี จะยอมรับหรือปฏิเสธโครงการลงทุนนั้นมีหลักเกณฑ์ คือ ผู้ลงทุนจะต้องกำหนดระยะเวลาคืนทุนไว้ก่อนและถ้าระยะเวลาคืนทุนที่คำนวณได้มากกว่าระยะเวลาคืนทุนที่ต้องการก็จะปฏิเสธโครงการลงทุนนั้น ในทางตรงกันข้าม ถ้าระยะเวลาคืนทุนที่คำนวณได้น้อยกว่า หรือเท่ากับระยะเวลาคืนทุนที่ต้องการก็จะยอมรับโครงการลงทุนนั้น โดยสามารถคำนวณได้ ดังนี้

ระยะเวลาคืนทุน = เงินลงทุนเริ่มแรก / ผลตอบแทนสุทธิเฉลี่ยต่อปี

6. การวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ (Sensitivity Analysis) คือ การศึกษาถึงความเปลี่ยนแปลงในด้านต่างๆ ที่อาจเกิดจากความเสี่ยงและความไม่แน่นอน และทำให้ส่งผลกระทบต่อต้นทุนและผลตอบแทนของโครงการ โดยปกติจะทำการศึกษาในกรณีต่างๆ ต่อไปนี้

- 1) กรณีต้นทุนเพิ่มขึ้น
- 2) กรณีรายรับรวมลดลง
- 3) กรณีต้นทุนเพิ่มขึ้น และรายรับรวมลดลง

การวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการเพื่อดูว่าเมื่อสถานการณ์ทางด้านค่าใช้จ่ายและรายรับเปลี่ยนแปลงไปในหลากหลายกรณี โครงการนี้จะยังคุ้มค่าที่จะลงทุนหรือไม่



การจัดตั้งธุรกิจสปาสมุนไพรไทยในเขตลาดกระบัง ไม่มีความเป็นไปได้ทั้งด้านการตลาด ด้านเทคนิค และด้านการเงิน

บทที่ 3

ประวัติความเป็นมาและลักษณะการดำเนินงานของธุรกิจสปาสมุนไพรไทย

ประวัติความเป็นมาของสปา

สปา เป็นทั้งชื่อเมืองในประเทศเบลเยียมและศาสตร์แห่งการฟื้นฟูสุขภาพด้วยน้ำ เมื่อกล่าวถึงคำว่า “สปา” จะมีที่มาต่างกันไปบ้างในแต่ละแหล่ง โดยองค์กรสปาระหว่างประเทศ สำนักงานที่สหรัฐอเมริกา กล่าวว่าสปาเป็นเมืองเล็กๆ แห่งหนึ่งในประเทศเบลเยียมซึ่งมีบ่อน้ำพุร้อนสำหรับให้ผู้ป่วยด้วยโรคต่าง ๆ โดยใช้การแช่น้ำรักษาตัว ค่อยมากลายเป็นชื่อและสัญลักษณ์ของบ่อน้ำแร่ทั่วไป ศาสตร์แห่งการบำบัดนี้มีมานานแล้วตั้งแต่สมัยอียิปต์โบราณและในยุคโรมันที่เรียกว่า “โรมันบาส” หรือ “taking the waters” โดยการใช้ น้ำหลายรูปแบบไม่ว่าจะเป็นน้ำร้อน น้ำเย็น ไอน้ำ และการนวดประคบ เพื่อให้สุขภาพร่างกายและจิตใจได้ผ่อนคลายและกลับมีชีวิตชีวา ซึ่งรวมไปถึงการพัฒนากระบวนการและฟังก์ชันรูปแบบบริการอื่นๆ ที่ทันสมัยออกมาหลายอย่างให้ได้เลือกสรรอย่างที่เหมาะกับไปทั่วโลกอยู่ในขณะนี้ หรือมีบางแห่ง ได้ให้คำอธิบายว่า “สปา” เป็นคำที่มาจากคำ ว่า “Spau” หมายถึง ชื่อหมู่บ้านเล็กที่มีบ่อน้ำร้อนในประเทศเบลเยียม และถือว่าเป็นสถานบริการบำบัดรักษาและส่งเสริมสุขภาพด้วยน้ำแร่แห่งแรกของโลก หรือ เป็นคำที่มาจาก “Kur” (or cure) หมายถึง เมืองที่มีบ่อน้ำร้อนเพื่อการฟื้นฟูและพักผ่อนหย่อนใจ ซึ่งคำว่า “Kur” นี้จะเป็นที่รู้จักกันดีในกลุ่มยุโรป แต่แหล่งข้อมูลจาก Intelligent Spas Pte Ltd กล่าวว่า “สปา” หมายถึง การดูแลสุขภาพแบบวาริบำบัด หรือ การบำบัดด้วยน้ำ โดย “SPA” เป็นคำหนึ่งที่มีรากศัพท์มาจากภาษาละตินว่า S For Salus = Health ,P For Per = Through ,A For Aqua = Water อย่างไรก็ตาม หากนำมาประมวลรวม ๆ กันแล้วพอจะกล่าวได้ว่า “สปา” เป็นการใช้น้ำเพื่อบำบัด ทั้งร่างกายและจิตใจสำหรับการเยียวยาความเจ็บปวดและความเครียด ที่ครอบคลุมถึงการไปพักผ่อนตามธรรมชาติที่มีน้ำเป็นปัจจัยสำคัญ กิจกรรมเหล่านี้เป็นศาสตร์โบราณของชาวยุโรปที่มีการสืบทอดกันมานานกว่า 3,000 ปี และได้รับการพัฒนาเพิ่มสิ่งอำนวยความสะดวกที่เป็นระบบนวัตกรรมทันสมัยขึ้นเพื่อตอบสนองความต้องการที่หลากหลายของนักท่องเที่ยวจนกลายเป็นศูนย์สุขภาพสปาหรือสถานบริการสปาโฉมใหม่ ซึ่งให้บริการโดยไม่จำกัดอยู่เฉพาะการบำบัดด้วยน้ำเท่านั้น แต่นำเอาหลักการบำบัดด้วยแนวทางธรรมชาติอื่นเข้ามาผสมผสานเป็นธุรกิจสปาที่ตรงกระแสการให้ความสำคัญต่อสุขภาพของคนยุค 2000 และเป็นที่ต้องการของตลาดทั้งจากในและต่างประเทศ

โดยไม่จำกัดเรื่องเพศ ฐานะ หรือแม้แต่อายุ ความนิยมศาสตร์แห่งการบำบัดโดยอาศัยน้ำหรือสปา ได้เข้าไปแพร่หลายเป็นที่รู้จักกันดีในประเทศยุโรปอื่น ๆ และไกลถึงสหรัฐอเมริกา นิวซีแลนด์ จากนั้นได้กระจายไปหลายประเทศไม่ว่าจะเป็น เกาหลี ญี่ปุ่น อินโดนีเซีย สิงคโปร์ ฮองกง รวมทั้งประเทศไทยที่กำลังเป็นที่นิยมกันอย่างชัดเจน (องค์การส่งเสริมการท่องเที่ยว, 2546)

องค์ประกอบของสปา

สปา นอกจากจะเป็นกิจกรรมบำบัดสุขภาพด้วยน้ำแล้ว ยังประกอบด้วยกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับบริการด้านโภชนาการ การออกกำลังกาย ตลอดจนถึงเรื่องความสวยความงาม ซึ่งกิจกรรมที่จัดขึ้นต่างมีวัตถุประสงค์ เพื่อมุ่งสนองตอบความต้องการของผู้มาใช้บริการซึ่งมีความหลากหลายแตกต่างกันไปอย่างไรก็ตาม แม้ว่าสปาจะมีการพัฒนารูปแบบที่ขยายออกไปมากแต่หัวใจสำคัญของสปา มีด้วยกัน 4 ประการ คือ การอาบน้ำ แช่แร่ร่างกาย การให้ความร้อนแก่ร่างกาย การขจัดนวด และการผ่อนคลาย นอกจากนี้ กิจกรรมสปายัง มีส่วนที่สามารถสัมผัสได้ด้วยประสาททั้ง 5 ได้แก่

รูป ที่ผู้เข้าไปใช้บริการได้พบเห็นบรรยากาศรอบข้าง และภายในสปาจะตกแต่งงดงาม ซึ่งนอกจากจะใช้ธรรมชาติเข้าช่วยใช้การตกแต่งทางสถาปัตยกรรมและการตกแต่งภายในแล้วยังประดับด้วยการใช้ดอกไม้มาลอยอยู่ในอ่างน้ำ ซึ่งให้ความรู้สึกชื่นและสงบนิ่ง ให้ความรู้สึกอบอุ่นและอ่อนโยน

รส สัมผัสรสชาติของอาหารและเครื่องดื่มที่เน้นความเป็นธรรมชาติและมีประโยชน์ต่อร่างกาย เช่น น้ำผลไม้ เครื่องดื่มสมุนไพร อาหารจากผักและผลไม้

กลิ่น เมื่อเดินเข้าไปในสปา มักจะรู้สึกผ่อนคลายกับกลิ่นหอมกรุ่นของดอกไม้ กลิ่นน้ำมันหอมระเหย หรือเทียนหอม ที่ล้วนเป็นกลิ่นที่ให้ความรู้สึกผ่อนคลาย การบำบัดด้วยการใช้เครื่องหอมแบบ Aromatherapy หรือที่เรียกกันว่า สุนทรบำบัด นับเป็นศาสตร์และศิลป์ที่ใช้กันมาแต่ครั้งโบราณ โดยกลิ่นหอมต่าง ๆ ที่สุดคมเข้าไปนั้นสามารถจะเข้าไปสร้างความผ่อนคลาย อันมีผลต่อสมองและระบบต่าง ๆ ของร่างกายให้ทำงานอย่างสมดุล

สัมผัส การใช้สัมผัสเพื่อบำบัดเพื่อการผ่อนคลายที่นิยมใช้ในสปาปัจจุบัน ก็คือ การนวดในรูปแบบต่าง ๆ เช่น การนวดแผนไทย เน้นการคลายเส้นและกล้ามเนื้อรวมทั้งประสาทต่าง ๆ การนวดแบบสวีดิช เน้นการตบกระตุ้นกล้ามเนื้อ

เมื่อสัมผัสทั้งห้าได้มีโอกาสผ่อนคลาย ร่างกายและจิตใจก็จะเป็นสุข ชีวิตก็จะมีความสุข อันเป็นหลักการของสปาที่สมบูรณ์ (องค์การส่งเสริมการท่องเที่ยว , 2546)

ประเภทของสปา

สามารถแบ่งออกเป็น 7 ประเภทด้วยกัน โดยใช้เกณฑ์การพิจารณาจากสถานที่

1. Club Spa เป็นสปาที่มุ่งเน้นที่การออกกำลังกายเสริมสร้างสมรรถนะความแข็งแรงของร่างกายและมีการให้บริการด้านการนวด การอบไอน้ำ การอบเซาน่า การแช่น้ำร้อน-น้ำเย็น รวมถึงโยคะ หรือการออกกำลังกายอื่นๆ สปาประเภทนี้จะไม่มียูนิฟอร์มให้บริการ

2. Cruiseship Spa เป็นสปาที่อยู่ในเรือ โดยเน้นการผ่อนคลายด้วยการออกกำลังกาย โภชนาการบำบัด ความงาม การนวด หรือแม้แต่การจัดทำกิจกรรมอื่นๆ ที่ทำให้จิตใจสงบ แนวโน้มสปาแบบนี้ได้รับความนิยมมากขึ้น

3. Mineral Spring Spa เป็นสปาที่ใช้ น้ำพุร้อนหรือน้ำแร่เพื่อการบำบัดโดยเฉพาะ นอกเหนือจากการแพทย์ทางเลือกอื่นๆ อย่างในประเทศไทยที่มีโอกาสที่จะพัฒนาบริเวณแหล่งน้ำพุร้อนธรรมชาติที่มีอยู่หลายแห่งให้เป็นแหล่งท่องเที่ยวสปาได้เป็นอย่างดีในอนาคต

4. Destination Spa เป็นสปาที่เน้นการบำบัดระยะยาวเพื่อทำกิจกรรมเพื่อสุขภาพอย่างต่อเนื่องมีการให้คำปรึกษาแนะนำการดูแลสุขภาพ การออกกำลังกาย การนวด การโภชนาการบำบัดหรือกิจกรรมอื่นๆ

5. Hotel and Resort Spa เป็นสปาที่ดำเนินการตามรีสอร์ท หรือโรงแรม โดยเสนอบริการหลักได้แก่การออกกำลังกาย การนวด การอบตัว โภชนาการบำบัด ผู้ที่มาใช้บริการส่วนใหญ่มักจะเป็นลูกค้าที่มาใช้บริการของโรงแรม

6. Day Spa เป็นสปาที่สามารถดำเนินการได้ตามที่พักอาศัย อาคารพาณิชย์ ห้างสรรพสินค้า หรือสนามบิน ลักษณะผู้ให้บริการจะเป็นระยะสั้นๆ ประมาณ 1-5 ชั่วโมง

7. Medical Spa เป็นสปาที่เน้นการบำบัดสุขภาพซึ่งอาจเป็นแพทย์แผนปัจจุบัน หรือแพทย์ทางเลือก การให้บริการจะเน้นเชิงการแพทย์มากกว่า (องค์การส่งเสริมการท่องเที่ยว , 2546)

สปาไทย วิถีไทย

สปาวิถีไทยมีลักษณะดังต่อไปนี้

1. การนวดเพื่อผ่อนคลายและรักษาอาการต่างๆ

การนวดเป็นศาสตร์ที่ทรงคุณค่าของการแพทย์แผนไทยมาช้านาน การนวดหลักๆ ได้แก่ การ นวดแบบเชลยศักดิ์ เป็นการนวดด้วยการนวด บีบ จับ คัด เพื่อผ่อนคลายอาการเมื่อยล้า เป็นวิธีการนวดแบบพื้นบ้าน ส่วนการนวดแบบราชสำนักนั้นเป็นการนวดที่มีหมอลวงนวด กดจุด เพื่อรักษาอาการต่างๆ ด้วยพลังจากนิ้วหัวแม่มือ ในอดีตนวดประเภทนี้จะทำถวายแก่ พระมหากษัตริย์และราชวงศ์ในวังเท่านั้น

2. การออกกำลังกายแบบฤๅษีคัตคน

เป็นภูมิปัญญาไทยที่ฝึกให้ร่างกายแข็งแรง เป็นการยืดเส้นยืดสายด้วยการ ใช้ท่าทาง ประกอบกับการหายใจ ที่มีปฏิบัติกันมาตั้งแต่สมัยรัตน โกสินทร์ตอนต้น

3. การทำสมาธิ

เป็นวิถีพุทธศาสนาด้วยวิธีการเจริญสติ จนบังเกิดเป็นสมาธิ ช่วยผ่อนคลาย ความเครียด อีกทั้งยังทำให้สติตั้งมั่น บังเกิดปัญญาสามารถแก้ไขปัญหา ในชีวิตประจำวันให้สำเร็จ ลุล่วงไปได้อย่างผ่อนคลาย การทำสมาธิด้วยวิถีพุทธกำลังเป็นที่สนใจของทั้งชาวไทยและ ชาวต่างชาติ อย่างแพร่ หลายในปัจจุบัน

4. การอบแห้งหรือชาน้ำ

เป็นประเพณีไทยดั้งเดิม ที่ใช้ในการรักษาขี้ผึ้งกำไลสำหรับมารดาหลังคลอด โดยมีกรให้อาบน้ำต้มสมุนไพรและทาตัวด้วยขมิ้นเพื่อบำรุงรักษาอาการอักเสบที่ผิวหนัง ในอดีตมี การใช้ความร้อนจากกองฟืน ในเตาด่านประกอบการรักษาผิวพรรณ ลดน้ำหนักและไขมันส่วนเกิน ปรับสมดุลระหว่างร่างกายกับอณูภูมิภายนอก

5. การอบและประคบด้วยสมุนไพรไทย

การนำลูกประคบมาใช้มักใช้ควบคู่กับการนวดไทย เพื่อให้ความร้อนและตัวยา สมุนไพรซึมผ่านเข้าสู่ร่างกาย ช่วยบรรเทาอาการปวดบวมอักเสบของกล้ามเนื้อ เอ็น ข้อต่อ ช่วยให้ โลหิตไหลเวียนดีขึ้น และคลายความเครียด ช่วยให้ผ่อนคลายหลับดีขึ้น เพราะลูกประคบมีส่วนผสมของ สมุนไพรหลายอย่าง

6. อาหารพืชผักสมุนไพรพื้นบ้าน

ในวงการแพทย์แผนไทย เชื่อว่าอาหารรสต่างๆ มีสรรพคุณบำรุงรักษา ส่วนประกอบของร่างกายหรือธาตุทั้งสี่คือ ดิน น้ำ ลม ไฟ อาหารไทยจึงมีคุณค่าในการปรับสมดุล ธาตุทั้งสี่ในร่างกายมนุษย์ ช่วยให้ร่างกายแข็งแรงและมีภูมิคุ้มกันต้านโรค ยาสมุนไพรเป็นตำรับยาโบราณที่มีส่วนประกอบของสมุนไพรหลายชนิด ช่วยปรับให้ร่างกายเกิดความสมดุล สามารถปรับให้เหมาะกับธาตุของแต่ละคนโดยไม่มีผลข้างเคียงแทรกซ้อน พืชผักสมุนไพรที่นำมาใช้ประกอบโปรแกรมการดูแลสุขภาพในสปาเป็นพืชผักที่หาได้ง่ายในท้องถิ่น (สถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งประเทศไทย, 2549)



บทที่ 4

ผลการศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งธุรกิจสปาสมุนไพรไทยในเขตลาดกระบัง

ในบทนี้เป็นการเสนอ การศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งธุรกิจสปาสมุนไพรไทยในเขตลาดกระบัง โดยการศึกษาแบ่งเป็น 3 ด้าน คือ การศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาด ซึ่งจะพิจารณาเกี่ยวกับการวิเคราะห์สภาวะตลาด การพยากรณ์ความต้องการของตลาด การประมาณการยอดขายสินค้า การศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิคจะพิจารณาเกี่ยวกับการดำเนินการธุรกิจสปาสมุนไพรไทย วัตถุประสงค์ แรงงาน อุปกรณ์ที่ใช้ในธุรกิจสปารูปแบบและประเภทการให้บริการ ขนาดกำลังการให้บริการ ขั้นตอนในการให้บริการ ข้อมูลการเช่าพื้นที่ของโครงการรวมถึงอัตราค่าเช่า และการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงินจะพิจารณาเกี่ยวกับต้นทุนการจัดตั้งโครงการ อัตราผลตอบแทน งบกระแสเงินสด ระยะเวลาคืนทุน โดยมีรายละเอียดดังนี้

ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง

การสำรวจข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 250 คน ซึ่งสามารถจำแนกกลุ่มตัวอย่างตามลักษณะทางเพศ การศึกษา อาชีพ อายุ และรายได้ ได้ดังนี้

ลักษณะกลุ่มตัวอย่างเมื่อจำแนกตามเพศ

มีกลุ่มตัวอย่างจำนวน 250 คน พบว่ากลุ่มตัวอย่างเป็นเพศหญิงมากกว่าเพศชาย โดยเพศหญิงจำนวนทั้งหมด 150 คน คิดเป็นร้อยละ 60.0 และเพศชายจำนวนทั้งหมด 100 คน คิดเป็นร้อยละ 40.0 (ตารางที่ 1)

ลักษณะกลุ่มตัวอย่างเมื่อจำแนกตามการศึกษา

มีกลุ่มตัวอย่างจำนวน 250 คน พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีระดับการศึกษาปริญญาตรี มีจำนวน 165 คน คิดเป็นร้อยละ 66.0 รองลงมาคือ มีระดับการศึกษาปริญญาโทมีจำนวน 62 คน คิดเป็นร้อยละ 24.8 ปวช./ปวส.มีจำนวน 15 คน คิดเป็นร้อยละ 6.0 มัธยมศึกษาตอนปลายมีจำนวน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

5 คน คิดเป็นร้อยละ 2.0 และลำดับสุดท้ายคือต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลายมีจำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 1.2 (ตารางที่ 1)

ลักษณะกลุ่มตัวอย่างเมื่อจำแนกตามอาชีพ

มีกลุ่มตัวอย่างจำนวน 250 คน พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ประกอบอาชีพพนักงานบริษัท และองค์กรเอกชน จำนวน 145 คน คิดเป็นร้อยละ 58.0 รองลงมาเป็นนักเรียนนักศึกษา จำนวน 53 คน คิดเป็นร้อยละ 21.2 รับราชการและรัฐวิสาหกิจ จำนวน 24 คน คิดเป็นร้อยละ 9.6 (ตารางที่ 1)

ตารางที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ลักษณะของกลุ่มตัวอย่าง	จำนวน (คน)	ร้อยละ
เพศ		
หญิง	150	60.0
ชาย	100	40.0
รวม	250	100
การศึกษา		
ปริญญาตรี	165	66.0
ปริญญาโท	62	24.8
ปวช./ปวส.	15	6.0
มัธยมศึกษาตอนปลาย	5	2.0
ต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย	3	1.2
รวม	250	100
อาชีพ		
พนักงานบริษัท/องค์กรเอกชน	145	58.0
นักเรียน/นักศึกษา	53	21.2
รับราชการ/รัฐวิสาหกิจ	24	9.6
ค้าขาย/ธุรกิจส่วนตัว	22	8.8
อื่นๆ	6	2.4
รวม	250	100

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ลักษณะกลุ่มตัวอย่างเมื่อจำแนกตามอายุ

มีกลุ่มตัวอย่างจำนวน 250 คน พบว่ากลุ่มตัวอย่างมีอายุโดยเฉลี่ย คือ 27 ปี โดยที่กลุ่มตัวอย่างที่มีอายุมากที่สุดคือ 55 ปี และกลุ่มตัวอย่างที่มีอายุน้อยที่สุดคือ 16 ปี

ลักษณะกลุ่มตัวอย่างเมื่อจำแนกตามรายได้

มีกลุ่มตัวอย่างจำนวน 250 คน พบว่ากลุ่มตัวอย่างมีรายได้โดยเฉลี่ย คือ 18,998.16 บาทต่อเดือน กลุ่มตัวอย่างที่มีเงินเดือนมากที่สุดที่สุดคือ 100,000 บาทต่อเดือน และกลุ่มตัวอย่างที่มีเงินเดือนน้อยที่สุดคือ 5,000 บาทต่อเดือน

พฤติกรรมในการใช้สปาของกลุ่มตัวอย่าง

เป็นการสำรวจพฤติกรรมในการใช้สปาของผู้ตอบแบบสอบถาม ซึ่งผู้ที่ตอบแบบสอบถามมีจำนวน 250 คน โดยเป็นกลุ่มตัวอย่างที่เคยใช้บริการสปาจำนวน 136 คน คิดเป็นร้อยละ 54.4 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด ซึ่งพฤติกรรมในการใช้สปาของกลุ่มตัวอย่างที่เคยใช้บริการสปารายละเอียดดังนี้

ความถี่ในการมาใช้บริการสปาของกลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างที่เคยใช้บริการสปา ที่มีความถี่ในการมาใช้บริการเดือนละครั้ง มีจำนวน 43 คน คิดเป็นร้อยละ 17.1 รองลงมาที่มีความถี่ในการมาใช้บริการ 2 – 3 ครั้งต่อปี มีจำนวน 26 คน คิดเป็นร้อยละ 10.4 (ตารางที่ 2)

จุดประสงค์ในการมาใช้บริการสปา

มีกลุ่มตัวอย่างที่เคยใช้บริการสปา มีจุดประสงค์ในการมาใช้บริการสปาที่มากที่สุดคือ เพื่อผ่อนคลาย จำนวน 96 คน คิดเป็นร้อยละ 70.59 รองลงมาเพื่อสุขภาพ จำนวน 22 คน คิดเป็นร้อยละ 16.18 และน้อยที่สุดเพื่อความบันเทิง จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 4.41 (ตารางที่ 2)

การบริการนวดที่นิยมใช้

มีกลุ่มตัวอย่างที่เคยใช้บริการสปา พบว่าบริการสปาที่นิยมใช้มากที่สุด คือ นวดฝ่าเท้า จำนวน 64 คน คิดเป็นร้อยละ 47.06 รองลงมา คือ นวดแผนไทย จำนวน 30 คน คิดเป็นร้อยละ 22.06 และบริการที่มีผู้นิยมใช้น้อยที่สุดคือนวดศรีษะ จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 4.41 (ตารางที่ 2)

สถานที่ในการใช้บริการสปา

มีกลุ่มตัวอย่างที่เคยใช้บริการสปา พบว่าส่วนใหญ่ใช้บริการสปาบริเวณใกล้บ้านมากที่สุด มีจำนวน 54 คน คิดเป็นร้อยละ 39.70 รองลงมาในห้างสรรพสินค้า มีจำนวน 53 คน คิดเป็นร้อยละ 38.97 (ตารางที่ 2)

ตารางที่ 2 พฤติกรรมในการใช้สปาของกลุ่มตัวอย่าง

พฤติกรรม	จำนวน (คน)	ร้อยละ
การใช้บริการสปา		
เคย	136	54.4
ไม่เคย	114	45.6
รวม	250	100
ความถี่ในการมาใช้บริการสปา		
เดือนละ 1 ครั้ง	43	17.1
2-3 ครั้งต่อปี	26	10.4
2-3 ครั้งต่อเดือน	23	9.2
อาทิตย์ละ 1 ครั้ง	22	8.8

ตารางที่ 2 (ต่อ)

พฤติกรรม	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ปีละ 1 ครั้ง	14	5.6
2-3 ครั้งต่ออาทิตย์	8	3.2
รวม	136	54.4
จุดประสงค์ในการใช้บริการสปา		
เพื่อผ่อนคลาย	96	70.59
เพื่อสุขภาพ	32	16.18
เพื่อบำบัด	12	8.82
เพื่อความบันเทิง	6	4.41
รวม	136	54.4
บริการนวดที่นิยมใช้		
นวดฝ่าเท้า	64	47.06
นวดแผนไทย	30	22.06
นวดหน้า	17	12.5
นวดที่ใช้สมุนไพร	11	8.08
นวดสวีดิช	8	5.89
นวดศรีษะ	6	4.41
รวม	136	54.4
สถานที่ใช้บริการ		
ห้างสรรพสินค้า	25	47.17
บริเวณใกล้บ้าน	21	39.62
อื่นๆ	4	7.55
ร้านเสริมสวย	3	5.66
รวม	136	54.4

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ค่าใช้จ่ายในการมาใช้บริการ

มีกลุ่มตัวอย่างจำนวน 250 คน พบว่ากลุ่มตัวอย่างที่เคยใช้บริการสปา มีจำนวน 136 คน โดยมีค่าใช้จ่ายเฉลี่ย 534.92 บาทต่อครั้ง และค่าใช้จ่ายต่อครั้งที่มากที่สุดคือ 2,500 บาทต่อครั้ง ค่าใช้จ่ายต่อครั้งที่น้อยที่สุดคือ 100 บาทต่อครั้ง

ความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่างที่มีต่อสปาสมุนไพรไทย

เป็นการสำรวจพฤติกรรมในการใช้สปาของกลุ่มตัวอย่าง ซึ่งมีกลุ่มตัวอย่างจำนวน 250 คน ดังที่จะแสดงในตารางนี้

จำนวนกลุ่มตัวอย่างที่คาดว่าจะใช้และไม่ใช้บริการสปาสมุนไพรที่เปิดในตลาดกระบัง

มีกลุ่มตัวอย่างจำนวน 250 คน พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่คาดว่าจะใช้บริการสปาสมุนไพรไทยที่เปิดในตลาดกระบัง จำนวน 173 คน คิดเป็นร้อยละ 69.2 และที่เหลือคือไม่ใช้บริการสปาสมุนไพรไทยที่เปิดในตลาดกระบัง จำนวน 77 คน คิดเป็นร้อยละ 30.8 (ตารางที่ 3)

ตารางที่ 3 ข้อมูลคาดว่าจะใช้และไม่ใช้บริการสปาสมุนไพรที่เปิดในตลาดกระบัง

การใช้บริการ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ใช้	173	69.2
ไม่ใช้	77	30.8
รวม	250	100

ราคาเฉลี่ยที่กลุ่มตัวอย่างยินดีที่จะจ่ายในแต่ละรายการ (หน่วย:บาท)

มีกลุ่มตัวอย่างที่คาดว่าจะใช้สปาสมุนไพรไทย ยินดีที่จะจ่ายในแต่ละรายการให้ราคาเฉลี่ยค่าบริการดังนี้ นวดน้ำมันหอมระเหย 364.52 บาทจากราคา 450 บาท นวดฝ่าเท้า 187.60 บาท จากราคา 200 บาท นวดประคบสมุนไพร 357.12 บาทจากราคา 400 บาท นวดแผนไทย 271.74 บาท

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จากราคา 300 บาท พอกหน้า 263.85 บาท จากราคา 300 บาท พอกตัว 478.95 จากราคา 500 บาท
อบสมุนไพร 315.54 บาท จากราคา 350 บาท (ตารางที่ 4)

ตารางที่ 4 ข้อมูลราคาเฉลี่ยที่กลุ่มตัวอย่างยินดีที่จะจ่ายในแต่ละรายการ (หน่วย:บาท)

รายการ	ราคาเฉลี่ย	ราคาค่าบริการ
นวดน้ำมันหอมระเหย	396.52	450
นวดฝ่าเท้า	187.60	200
นวดประคบสมุนไพร	387.12	450
นวดแผนไทย	271.74	300
พอกหน้า	285.85	300
พอกตัว	478.95	500
อบสมุนไพร	336.54	350
ค่าบริการเฉลี่ยทั้งหมด	334.90	394.29

ความถี่การมาใช้บริการสปาสมุนไพรในแต่ละประเภท

มีกลุ่มตัวอย่างที่คาดว่าจะใช้สปาสมุนไพรไทย และกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่คาดว่าจะมาใช้บริการนวดฝ่าเท้าจำนวน 42 คน คิดเป็นร้อยละ 18.10 รองลงมาคือการใช้บริการนวดแผนไทยจำนวน 36 คน คิดเป็นร้อยละ 16.38 และบริการที่มีผู้มาใช้น้อยที่สุดคือพอกตัวจำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 9.49 (ตารางที่ 5)

ความถี่ที่คาดว่าจะมาใช้บริการสปาสมุนไพรโดยเฉลี่ย

มีกลุ่มตัวอย่างที่คาดว่าจะมาใช้บริการใช้สปาสมุนไพรไทย โดยมีค่าเฉลี่ยคิดเป็น 17 ครั้งต่อปีต่อคน (ตารางที่ 5)

ตารางที่ 5 ข้อมูลร้อยละการมาใช้บริการสปาสมุนไพรในแต่ละประเภทใน 1 ปีและความถี่ที่คาดว่าจะมาใช้บริการสปาสมุนไพร โดยเฉลี่ย

การมาใช้บริการสปาสมุนไพรไทยในแต่ละประเภท		
รายการ	จำนวน	ร้อยละของการมาใช้บริการ
นวดฝ่าเท้า	42	18.10
นวดแผนไทย	36	16.38
นวดน้ำมันหอมระเหย	32	15.50
นวดประคบสมุนไพร	27	14.66
อบสมุนไพร	13	12.93
พอกหน้า	13	12.93
พอกตัว	10	9.49
รวม	173	100
ความถี่ที่คาดว่าจะมาใช้บริการสปาสมุนไพร โดยเฉลี่ย		
ข้อมูล	จำนวน (คน)	ค่าเฉลี่ย (ครั้ง : ปี : คน)
กลุ่มตัวอย่างที่คาดว่าจะมาใช้บริการ	173	17

การศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาด

การศึกษาสถานะตลาดในปัจจุบัน

แนวโน้มเศรษฐกิจไทยในปัจจุบัน ในด้านความเชื่อมั่นต่อการบริโภคยังคงเผชิญปัจจัยลบจากทิศทางราคาน้ำมันในประเทศ อัตราดอกเบี้ย และเหตุการณ์ความไม่สงบทางการเมืองแต่ความต่อเนื่องของการเติบโตด้านการลงทุนจะเป็นปัจจัยสนับสนุนอุปสงค์ต่อสินค้าประเภททุน นอกจากนี้ยังจะมีส่วนช่วยกระตุ้นการลงทุน รวมถึงการจ้างงานในธุรกิจที่รองรับกิจกรรมด้านการลงทุนซึ่งจะเป็นแรงเหวี่ยงกลับไปสู่การบริโภคได้ และตลาดสปาที่มีแนวโน้มที่ขยายตัวเพิ่มขึ้นด้วย และตลาดผลิตภัณฑ์จากสมุนไพรก็มีอัตราการขยายตัวสูงถึงร้อยละ 30 ต่อปี ซึ่งมาจากภาครัฐมีนโยบายสนับสนุนการพัฒนาการผลิต และส่งเสริมการใช้ผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติทำให้ตลาดผลิตภัณฑ์ และการบริการเรื่องสุขภาพ ซึ่งรวมถึงสปากลายเป็นตลาดที่มีศักยภาพในการเติบโตมากขึ้น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ขนาดตลาด

ในส่วนของขนาดตลาดเป็นการศึกษาเพื่อให้ผู้ที่สนใจทราบว่าตลาดที่จะนำบริการออกไปจำหน่ายนั้นมีขนาดที่ใหญ่พอเพียงหรือน่าสนใจสำหรับการลงทุนหรือไม่ ขนาดของตลาดจะช่วยชี้ถึงโอกาสและปริมาณในการใช้บริการสปาสมุนไพรไทย การหาขนาดของตลาดทำได้โดยการเก็บข้อมูลพบว่ามีประชากรที่พักอาศัยอยู่ในแขวงลาดกระบัง 29,576 คน นำประชากรที่พักอาศัยอยู่ในแขวงลาดกระบังคูณกับร้อยละของผู้ที่จะมาใช้บริการสปาสมุนไพรไทยจากแบบสอบถามซึ่งเท่ากับร้อยละ 69.2 (ตารางที่ 5) ซึ่งหาได้จากวิธีต่อไปนี้

$$\begin{aligned} & \text{ตัวอย่างที่ 1 การคำนวณหาจำนวนผู้ที่คาดว่าจะมาใช้บริการสปาสมุนไพรไทยต่อปี} \\ & = (\text{จำนวนประชากรในแขวงลาดกระบัง} \times \text{อัตราร้อยละของผู้ที่คาดว่าจะมาใช้บริการ})/100 \\ & = (29,576 \times 69.2)/100 \\ & = 20,467 \end{aligned}$$

ดังนั้นจำนวนผู้มาใช้บริการ 20,467 คนต่อปี ซึ่งเท่ากับ 56 คนต่อวัน

แต่เนื่องจากร้านสปาที่กำลังการผลิตที่จำกัด คือ พนักงานนวด 1 คน รับลูกค้าได้ 5 คนต่อวัน (10 ชั่วโมง) มีพนักงานนวด 4 คน มีกำลังการผลิตเพียง 20 คนต่อวัน ดังนั้นความสามารถในการให้บริการลูกค้าต่อปีหาได้ดังนี้

$$\begin{aligned} & \text{ตัวอย่างที่ 2 การคำนวณหาความสามารถในการให้บริการลูกค้าต่อปี} \\ & = \text{กำลังการผลิต(คนต่อวัน)} \times 365 \\ & = 20 \times 365 \\ & = 7,300 \end{aligned}$$

ดังนั้นจำนวนที่ร้านสปาสมุนไพรไทยสามารถให้บริการลูกค้าได้สูงสุดคือ 7,300 คนต่อปี

อำนาจการซื้อ

อำนาจการซื้อ (purchasing power) ซึ่งก็คือรายได้ของผู้คนในตลาดนั้นๆ โดยดูจากรายได้เฉลี่ยต่อหัวต่อปี (per capita income) ในที่นี้จะหมายถึงจำนวนกลุ่มตัวอย่างที่ได้จากการเก็บแบบสอบถาม ซึ่งกลุ่มตัวอย่างที่ได้จากการเก็บแบบสอบถามมีรายได้เฉลี่ย 18,998.6 บาทต่อเดือน และรายได้เฉลี่ยต่อปี 227,997.9 บาทต่อปี

อัตราการบริโภค

อัตราการบริโภค (consumption rate) ซึ่งหมายถึง ความถี่ในการบริโภคสินค้านั้นๆ จากการเก็บแบบสอบถามของกลุ่มตัวอย่าง พบว่าความถี่ในการมาใช้สปาสมุนไพรไทย 17 ครั้งต่อคนต่อปี แต่เนื่องจากร้านสปาที่กำลังการผลิตที่จำกัด คือ พนักงานนวด 1 คน รับลูกค้าได้ 5 คนต่อวัน (10 ชั่วโมง) มีพนักงานนวด 4 คน มีกำลังการผลิตเพียง 20 คนต่อวัน ดังนั้นความสามารถในการให้บริการลูกค้าต่อปีคือ 7,300 คนต่อปี (ตัวอย่างที่2) ซึ่งเป็นขนาดตลาดที่ค่อนข้างใหญ่ส่งผลให้โครงการมีความน่าสนใจในการลงทุน

ส่วนแบ่งตลาด

การศึกษาถึงธุรกิจสปาสมุนไพรไทย ในเขตตลาดกระบี่พบว่าไม่มีสถานประกอบการในธุรกิจสปาเลย มีเพียงสถานเสริมความงามที่มีรูปแบบการให้บริการแบบสปาแฝงอยู่ซึ่งสถานเสริมความงามประเภทนี้สามารถเป็นสินค้าทดแทนได้ เมื่อพิจารณาเทียบกับสถานเสริมความงามประเภทนี้แล้วพบว่าสามารถแบ่งส่วนแบ่งตลาดได้ ทั้งนี้เนื่องจากพบว่าธุรกิจที่ให้บริการด้านสุขภาพและการผ่อนคลายประเภทสปายังไม่มีการให้บริการเต็มรูปแบบเลยในเขตตลาดกระบี่ ดังนั้นสปาสมุนไพรไทยจึงยังสามารถครองส่วนแบ่งตลาดร่วมกับธุรกิจประเภทสุขภาพและความงามได้และพบว่าธุรกิจที่ให้บริการด้านสุขภาพและการผ่อนคลายมีแนวโน้มเติบโตขึ้น มีจำนวนผู้ใช้บริการมีจำนวนเพิ่มมากขึ้นธุรกิจด้านนี้ยังคงสามารถเพิ่มส่วนแบ่งตลาดได้อีก

แนวโน้มของตลาด

การศึกษาแนวโน้มของตลาด เป็นการศึกษาถึงทิศทางความต้องการของตลาดต่อสินค้าว่าจะมากขึ้นหรือน้อยลงเมื่อเวลาเปลี่ยนไป สำหรับแนวโน้มของตลาดสำหรับธุรกิจสปาสมุนไพรไทยในเขตตลาดกระบี่นั้น มีโอกาสสูงที่จะเติบโตเพิ่มขึ้นเนื่องจากการกระตุ้นการลงทุนทำให้มีการจ้างงานซึ่งมีผลต่อการมีอัตราการบริโภคที่สูงขึ้น และตลาดสปาก็มีแนวโน้มขยายตัวเพิ่มมากขึ้น ด้วยนอกจากนั้นตลาดสมุนไพรไทยก็มีอัตราการขยายตัวที่สูงถึงร้อยละ 30 ต่อปี ซึ่งมาจากภาครัฐบาลมีนโยบายสนับสนุนการพัฒนาการผลิต และส่งเสริมการใช้ผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติให้ตลาดผลิตภัณฑ์ จากธรรมชาติและให้บริการเรื่องสุขภาพ ซึ่งรวมถึงสปากลายเป็นตลาดที่มีศักยภาพในการเติบโตมากขึ้น กระแสนิยมของประชาชนที่มีต่อสินค้าที่มาจากธรรมชาติ และ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บริการความผ่อนคลายในรูปแบบธรรมชาติที่มีการดูแลสุขภาพมีมาก ทำให้ผู้บริโภคริเริ่มมาใช้บริการสปามากขึ้น ซึ่งในปีที่ผ่านมาธุรกิจสปามีแนวโน้มตลาดให้ความนิยมต่อเนื่องไปจนถึงปี 2547 และอาจยาวนานต่อไปอีกหลายปี เนื่องจากเป็นธุรกิจที่รัฐบาลมีนโยบายให้การสนับสนุนอย่างจริงจัง โดยสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยาได้เสนอให้ขึ้นทะเบียน ผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ ทำให้ในรอบปี 2546 ที่ผ่านมารธุรกิจ สปาเกิดการขยายตัวขึ้นอย่างรวดเร็ว จากที่ช่วง 4-5 ปีที่ผ่านมาธุรกิจ สปาจะรู้จักกันเฉพาะตามโรงแรมระดับ 5 ดาว รายใหญ่ๆมีกว่า 30 ราย ปัจจุบันได้ขยายไปยังกลุ่ม รีสอร์ท ห้องแถว นับ 1,000 ราย และในรูปของโฮมสปา และปี 2547 กำลังขยายเข้าตามแหล่งท่องเที่ยวในรูปแบบต่างๆ เช่น บริษัทเพอร์เฟกชัน สปา จำกัด ซึ่งบริหารสวิส เพอร์เฟกชัน สปา เป็นสปาอินเตอร์เนชั่นแนลจากประเทศสวิสเซอร์แลนด์ มีแผนทำสปาบนเรือยอชต์ เป็นต้น ซึ่งมูลค่าของธุรกิจสปาทั้งระบบปีหน้าขยายใหญ่เกือบ 2,000 ล้านบาท จากตลาดรวมปีนี้กว่า 1,000 ล้านบาท ซึ่งถ้ารวมธุรกิจสปาด้วยต่อปีมีมูลค่านับหมื่นล้านบาท (สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ,2548)

และจากแบบสอบถามพบว่าผู้ที่มีโอกาสจะมาใช้บริการสปาสมุนไพรไทยในเขตภาคกระบี่เฉลี่ยแล้วมีร้อยละ 69.2 จึงเห็นได้ว่ามีความต้องการใช้บริการสปาสมุนไพรไทยอยู่เป็นจำนวนมาก

การพยากรณ์อัตราการให้บริการ

จากการศึกษาขนาดของตลาด ทำให้ทราบว่าความสามารถในการให้บริการลูกค้าของร้านสปาสมุนไพรไทยสามารถให้บริการลูกค้าได้สูงสุด 7,300 คนต่อปี (ตัวอย่างที่ 2) และจากตัวอย่างที่ 2 นี้ สามารถบอกความต้องการของตลาด โดยที่การพยากรณ์ความต้องการของตลาดหาได้ดังนี้

ตัวอย่างที่ 3 การคำนวณการพยากรณ์ความต้องการของตลาด

$$\begin{aligned} \text{ความต้องการของตลาด} &= (\text{จำนวนผู้ที่คาดว่าจะมาใช้บริการ} \times \text{ราคาเฉลี่ย}) + (0.6 \times \\ &\quad \text{จำนวนผู้ที่คาดว่าจะมาใช้บริการ} \times \text{ราคาเฉลี่ยในการซื้อ} \\ &\quad \text{สินค้าของร้าน}) \\ &= (7,300 \times 350) + (4,380 \times 250) \\ &= 3,650,000 \end{aligned}$$

ดังนั้นความต้องการของตลาดเท่ากับ 3,650,000 บาท

เนื่องจากการดำเนินธุรกิจเริ่มแรกต้องอาศัยระยะเวลาที่จะทำให้ลูกค้าพอใจในการใช้บริการและต้องอาศัยการบอกต่อกันจากบุคคลที่เคยมาใช้บริการ เพื่อเป็นการสร้างรากฐานลูกค้าให้กับธุรกิจเพิ่มมากขึ้น จึงจำเป็นต้องใช้เวลาซึ่งองค์กรได้กำหนดไว้ว่าในปีแรกต้องมีผู้ให้บริการเฉลี่ยร้อยละ 78 ในปีที่ 2 ต้องมีผู้ให้บริการเฉลี่ยร้อยละ 83 และในปีที่ 3 ต้องมีผู้ให้บริการเฉลี่ยร้อยละ 88 ในปีที่ 4 ต้องมีผู้ให้บริการเฉลี่ยร้อยละ 93 ในปีที่ 5 ต้องมีผู้ให้บริการเฉลี่ยร้อยละ 98 ให้ได้

และในส่วนของการซื้อสินค้าผลิตภัณฑ์สปาของทางร้านนั้น จากการสอบถามจากผู้ประกอบการพบว่า มีอัตราการซื้อสินค้าผลิตภัณฑ์สปาแต่ละเฉลี่ยร้อยละ 60 จากผู้ให้บริการสปา

การประมาณการยอดขาย

หลังจากการพยากรณ์ความต้องการของตลาดแล้ว จึงทำการประมาณการยอดขายของร้านสปาสมุนไพรไทยในเขตลาดกระบังและจากข้อมูลจากการพยากรณ์ความต้องการของตลาดของสปาสมุนไพรไทย สามารถหาจำนวนผู้ที่คาดว่าจะใช้บริการสปาสมุนไพร ได้คือ

- ปีที่ 1 มีจำนวนลูกค้าที่คาดว่าจะมาใช้บริการเป็นจำนวน $(7,300 \times 78)/100 = 5,694$ คนต่อปี
 ปีที่ 2 มีจำนวนลูกค้าที่คาดว่าจะมาใช้บริการเป็นจำนวน $(7,300 \times 83)/100 = 6,059$ คนต่อปี
 ปีที่ 3 มีจำนวนลูกค้าที่คาดว่าจะมาใช้บริการเป็นจำนวน $(7,300 \times 88)/100 = 6,424$ คนต่อปี
 ปีที่ 4 มีจำนวนลูกค้าที่คาดว่าจะมาใช้บริการเป็นจำนวน $(7,300 \times 93)/100 = 6,789$ คนต่อปี
 ปีที่ 5 มีจำนวนลูกค้าที่คาดว่าจะมาใช้บริการเป็นจำนวน $(7,300 \times 98)/100 = 7,154$ คนต่อปี

และจำนวนของผู้ใช้บริการสปาที่ซื้อสินค้าผลิตภัณฑ์สปากลับไปด้วยคำนวณได้จาก

- ปีที่ 1 มีจำนวนผู้ให้บริการสปาซื้อผลิตภัณฑ์สปาจำนวน $(5,694 \times 60)/100 = 3,416$ คนต่อปี
 ปีที่ 2 มีจำนวนผู้ให้บริการสปาซื้อผลิตภัณฑ์สปาจำนวน $(6,059 \times 60)/100 = 3,635$ คนต่อปี
 ปีที่ 3 มีจำนวนผู้ให้บริการสปาซื้อผลิตภัณฑ์สปาจำนวน $(6,424 \times 60)/100 = 3,854$ คนต่อปี
 ปีที่ 4 มีจำนวนผู้ให้บริการสปาซื้อผลิตภัณฑ์สปาจำนวน $(6,789 \times 60)/100 = 4,073$ คนต่อปี
 ปีที่ 5 มีจำนวนผู้ให้บริการสปาซื้อผลิตภัณฑ์สปาจำนวน $(7,154 \times 60)/100 = 4,292$ คนต่อปี

เมื่อได้ข้อมูลจำนวนผู้ที่จะมาใช้บริการสปาและซื้อสินค้าแล้วก็จะสามารถคำนวณหารายได้จากการใช้บริการสปาและยอดขายจากการขายสินค้าผลิตภัณฑ์สปาได้ดังนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

รายได้จากการให้บริการสปา = อัตราการใช้บริการแต่ละบริการ(คนต่อปี) ×
ราคาเฉลี่ยของการให้บริการ

รายได้จากการขายสินค้า = อัตราการซื้อสินค้าสปา(คนต่อปี) × ราคาสินค้า

ซึ่งสามารถแสดงการประมาณการยอดขายได้ ดังนี้

ตารางที่ 6 การประมาณการรายได้จากการให้บริการสปาในแต่ละปี (บาท)

ปีที่	จำนวนลูกค้าที่ใช้บริการ (ต่อปี)	ราคาเฉลี่ย	รายได้
ปีที่ 1	5,694	350	1,992,900
ปีที่ 2	6,059	350	2,120,650
ปีที่ 3	6,424	350	2,248,400
ปีที่ 4	6,789	350	2,376,150
ปีที่ 5	7,151	350	2,503,900

ตารางที่ 7 การประมาณการยอดขายจากการขายสินค้าของร้านสปาสมุนไพรในแต่ละปี (บาท)

ปีที่	จำนวนลูกค้าที่ซื้อสินค้า (ต่อปี)	ราคาเฉลี่ย	รายได้
ปีที่ 1	3,417	250 ¹	854,250
ปีที่ 2	3,636	250	909,000
ปีที่ 3	3,854	250	963,500
ปีที่ 4	4,074	250	1,018,500
ปีที่ 5	4,293	250	1,073,250

หมายเหตุ ¹ ทางร้านตั้งราคาชุด spa@home ไว้ที่ราคาชุดละ 250

สรุปผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาด

จากการศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาด ของการศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งธุรกิจ สปาสมุนไพรไทยในเขตลาดกระบัง จากแบบสอบถามพบว่ามีความต้องการใช้บริการสปาอยู่อย่างต่อเนื่อง ประกอบกับการขยายตัวของตลาดธุรกิจสปาที่มีแนวโน้มขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ดังนั้น โอกาสในการดำเนินธุรกิจสปาที่มีแนวโน้มที่ดี จากผลการศึกษาจึงสรุปว่าเป็นไปได้ในด้านการตลาด และปฏิเธรสมมติฐานที่ว่า การจัดตั้งธุรกิจสปาสมุนไพรไทยในเขตลาดกระบังไม่มีความเป็นไปได้ทางการตลาด

การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค

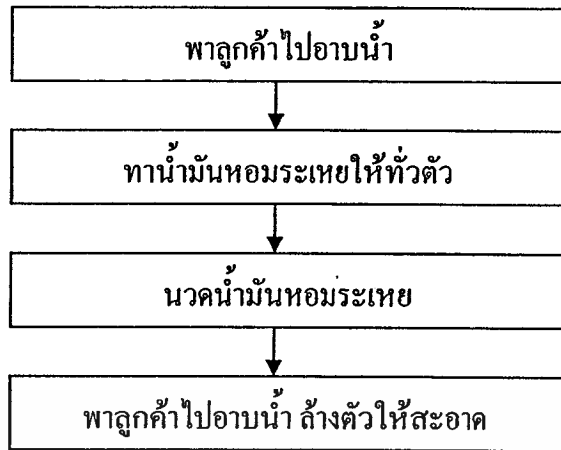
การศึกษาความเป็นไปได้ทางเทคนิคในการจัดตั้งสปาสมุนไพรไทยนั้น โดยการศึกษาความเป็นไปได้ทางเทคนิคในการลงทุนจัดตั้งสปาสมุนไพรไทยในเขตลาดกระบัง ในครั้งนี้จะพิจารณากระบวนการบริการ ทำเลที่ตั้ง และวัสดุอุปกรณ์ ฯลฯ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ระบบการบริการ

ระบบการบริการ จะศึกษาปัจจัยพื้นฐาน 3 ประการ ซึ่งประกอบด้วย

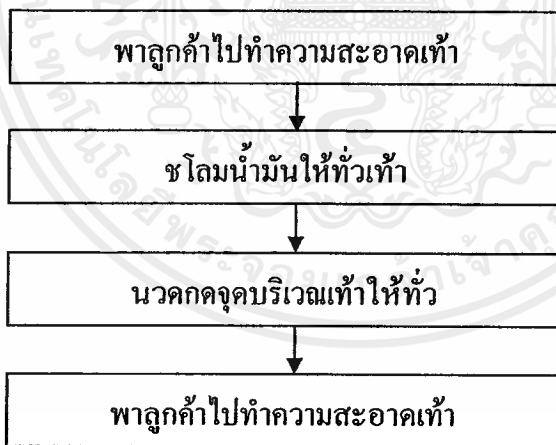
1. ปัจจัยนำเข้าที่ใช้ในการให้บริการสปาสมุนไพรไทย ได้แก่ น้ำมันหอมระเหย ลูกประคบ วัตถุดิบจากธรรมชาติต่าง ๆ เช่น สมุนไพร ชิง ตะไคร้ เป็นต้น
2. ขั้นตอนการให้บริการ เนื่องจากสปาสมุนไพรไทย มีขั้นตอนการให้บริการที่แตกต่างกัน ขึ้นอยู่กับบริการต่างๆที่ลูกค้าจะมาใช้บริการ จึงจัดแบ่งการบริการออกเป็น 7 อย่างด้วยกันและมีขั้นตอนการให้บริการที่แตกต่างกัน ดังต่อไปนี้

2.1 นวดน้ำมันหอมระเหย เป็นการนวดเพื่อผ่อนคลายความเมื่อยล้า กลิ่นหอมของน้ำมันหอมระเหยจะแทรกซึมผ่านผิวหนังไปยังส่วนต่างๆของร่างกาย จิตใจ และอารมณ์ ให้เกิดความรู้สึกดีด้วยน้ำมันหอมระเหยที่สกัดจากพืชธรรมชาติที่ช่วยให้ผ่อนคลายด้วยกลิ่น 8 กลิ่นที่มีกลิ่นที่ให้อารมณ์ความรู้สึกที่แตกต่าง ทำให้รู้สึกสบาย กระตุ้นการไหลเวียนของโลหิต ช่วยให้ชุ่มชื้นและบำรุงผิวพรรณให้เปล่งปลั่งสดใส ช่วยชะลอความชรา



ภาพที่ 2 แสดงขั้นตอนการให้บริการนวดน้ำมันหอมระเหย

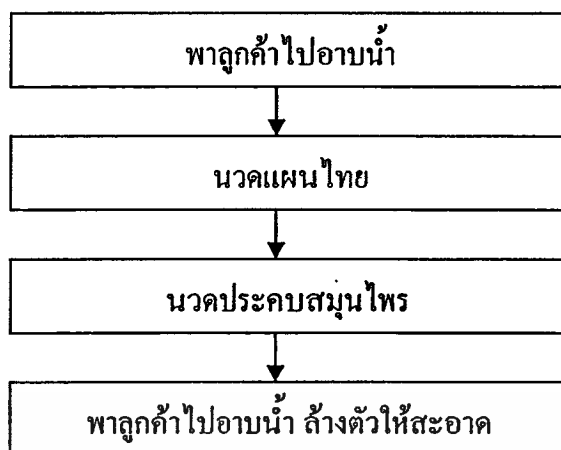
2.2 นวดฝ่าเท้า จะช่วยบรรเทาความเมื่อยล้าที่เท้า ทำให้รู้สึกสบายขึ้น และลดความเครียดด้วย ยังพบว่าจุดกดเจ็บบนมือและเท้าสะท้อนถึงอาการเจ็บป่วยบนส่วนอื่นของร่างกาย การนวดลงบนจุดเหล่านี้ สามารถทำให้อาการดีขึ้นได้ การนวดกดจุดที่ฝ่าเท้าจึงเป็นวิธีบำบัดสุขภาพที่ดีวิธีหนึ่ง



ภาพที่ 3 แสดงขั้นตอนการให้บริการนวดฝ่าเท้า

2.3 นวดประคบสมุนไพรเริ่มต้นด้วยการนวดแผนไทย แล้วตามด้วยการประคบด้วยลูกประคบสมุนไพร สมุนไพรในลูกประคบมากกว่าสิบชนิดจะช่วยให้รู้สึกสบาย สดชื่น ความร้อนจะช่วยให้การไหลเวียนดีขึ้น โดยเน้นประคบเฉพาะจุดที่สำคัญ หรือจุดที่รู้สึกเมื่อยล้ามากๆ จะช่วยทำให้อากาศถ่ายเทและรู้สึกสบายตัว หายปวดเมื่อย หลังจากนวดประคบแล้ว

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



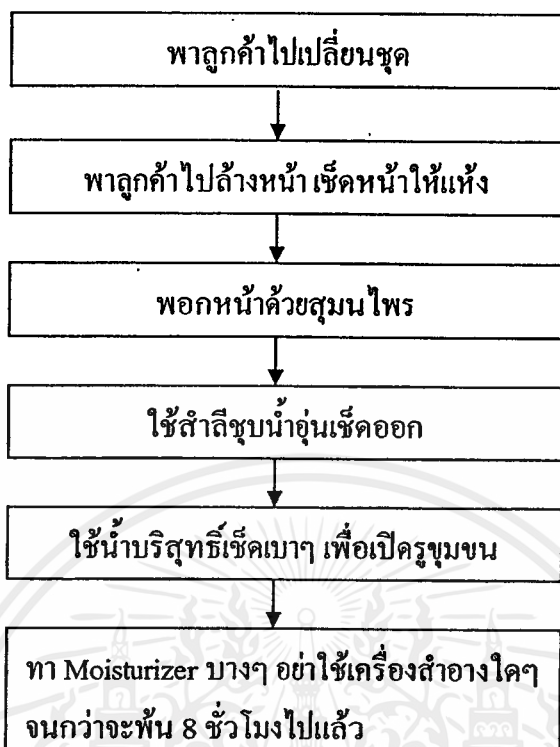
ภาพที่ 4 แสดงขั้นตอนการให้บริการนวดประคบสมุนไพร

2.4 นวดแผนไทย เป็นการนวดเพื่อผ่อนคลายความเมื่อยล้า ความเคร่งเครียด ทำให้โลหิตไหลเวียนสะดวกไปทั่วร่างกาย ทำให้รู้สึกกระปรี้กระเปร่า กระชุ่มกระชวย แก้ไขอาการบาดเจ็บของกล้ามเนื้อและเส้นเอ็นได้



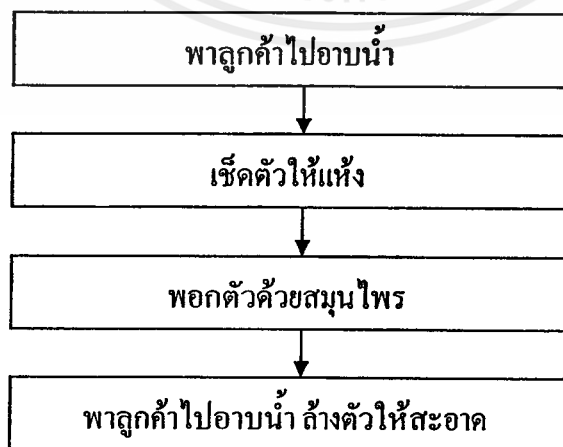
ภาพที่ 5 แสดงขั้นตอนการให้บริการนวดแผนไทย

2.5 พอกหน้า การพอกหน้าจะช่วยให้ผิวหนังดูเปล่งปลั่งอยู่เสมอ เพราะจะเป็นการช่วยกระตุ้นให้โลหิตไหลเวียนได้ดียิ่งขึ้น อีกทั้งยังช่วยผ่อนคลายความตึงเครียดไปในตัว



ภาพที่ 6 แสดงขั้นตอนการให้บริการพอกหน้า

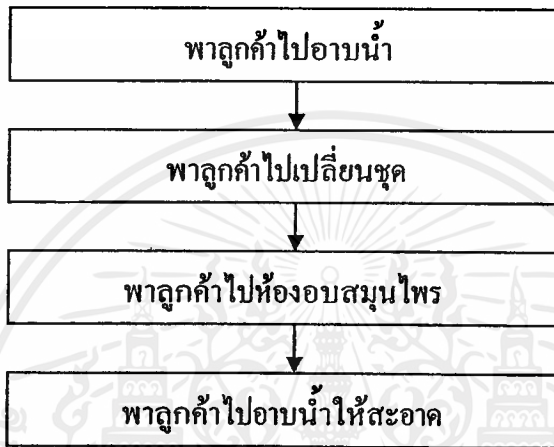
2.6 พอกตัว เป็นการพอกเพื่อให้ร่างกายได้ซึมซับสารอาหารที่เป็นประโยชน์ลงไปบำรุงที่เซลล์ผิวชั้นในช่วยลดและปรับความสมดุลคืนความชุ่มชื้น นุ่มนวล และก่อให้เกิดความใสชื่นของผิวหนังอย่างเป็นธรรมชาติ



ภาพที่ 7 แสดงขั้นตอนการให้บริการพอกตัว

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2.7 ออบสมุนไพรมุมนไพรมุมนต่างๆ ที่นำมาวมกันเพื่ออบให้เกิดกลิ่น เพื่อการบำบัดนั้นจะเป็นสมุนไพรมุมนบ้านซึ่งเป็นพืชสวนครัว เช่น ตะไคร้ ใบมะกรูด ขิง ใบมะขาม ะเอมเทศ ฯลฯ ซึ่งรวมทั้งพิมเสน และการบูรที่จะช่วยให้กลิ่นเข้มและสดชื่น เมื่อสูดดมเข้าไปทำให้ทางเดินหายใจได้สะดวก นอกจากนั้นความร้อนของไอน้ำช่วยเปิดรูขุมขนให้กว้างขึ้น เพื่อให้ร่างกายได้ถ่ายเทของเสียได้ดียิ่งขึ้น พร้อมทั้งช่วยให้เซลล์ที่เสื่อมสภาพนั้นเกิดการอ่อนตัว และหลุดออกจากผิวได้ง่าย



ภาพที่ 8 แสดงขั้นตอนการให้บริการอบสมุนไพรมุมน

3. ปัจจัยนำออก คือ การให้บริการที่ดีและมีคุณภาพกับลูกค้า จนสามารถทำให้ลูกค้าที่มาใช้บริการรู้สึกได้ถึงความผ่อนคลาย รู้สึกสบายเนื้อสบายตัว หายปวดเมื่อย รู้สึกสดชื่น กระปรี้กระเปร่า เมื่อได้กลับบ้าน

บริการและคุณลักษณะเฉพาะของบริการ

สปาสมุนไพรมุมนไทย เป็นสปาที่ใช้สมุนไพรมุมนของไทยในการให้บริการ โดยมีบริการทั้งหมด 7 อย่าง ได้แก่ การนวดน้ำมันหอมระเหย การนวดฝ่าเท้า การนวดประคบสมุนไพรมุมน การนวดแผนไทย การพอกหน้า การพอกตัว และการอบสมุนไพรมุมน

วัสดุและอุปกรณ์หลักที่ใช้ในการให้บริการ

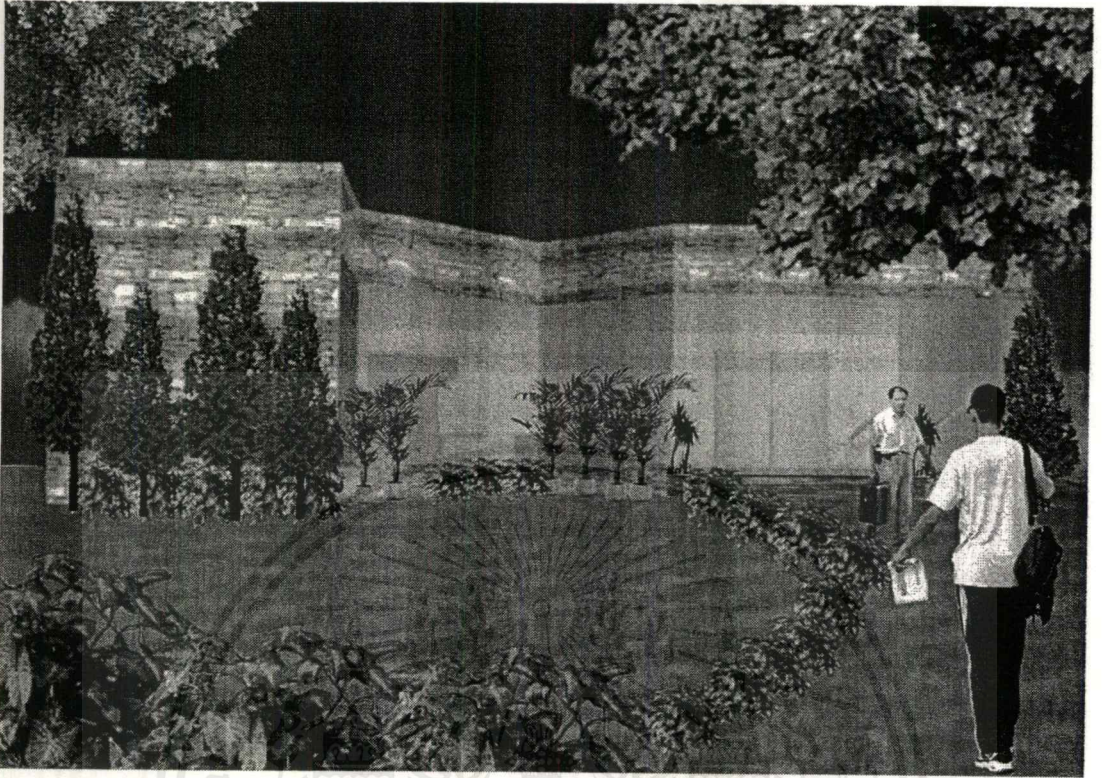
ในการให้บริการสปา นั้น จำเป็นต้องใช้วัสดุสมุนไพรธรรมชาติต่าง ๆ และอุปกรณ์หลัก ๆ ทั้งเตียงนวด เก้าอี้นวด อ่างอาบน้ำ เครื่องทำน้ำร้อน-เย็น ซึ่งการคัดเลือกอุปกรณ์ที่นำมาใช้นั้น พิจารณาจากกำลังการให้บริการ ประโยชน์การใช้งาน และเนื่องจากสปาสมุนไพรไทยที่จัดตั้งขึ้น เป็นร้านขนาดกลางจึงมีการคัดเลือกวัสดุและอุปกรณ์ต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

ประเภทของอุปกรณ์จะประกอบด้วย เตียงนวดทำด้วยไม้ เบาะสำหรับนวดแผนไทย เก้าอี้นวดฝ่าเท้า เก้าอี้พนักงานนวด อ่างอาบน้ำ อ่างสำหรับล้างเท้า และเครื่องทำน้ำร้อน-เย็น

ประเภทวัสดุจะประกอบด้วย น้ำมันหอมระเหย ลูกประคบ วัตถุดิบจากธรรมชาติต่าง ๆ เช่น สมุนไพร จิง ตะไคร้ เป็นต้น

การจัดร้านและการตกแต่ง

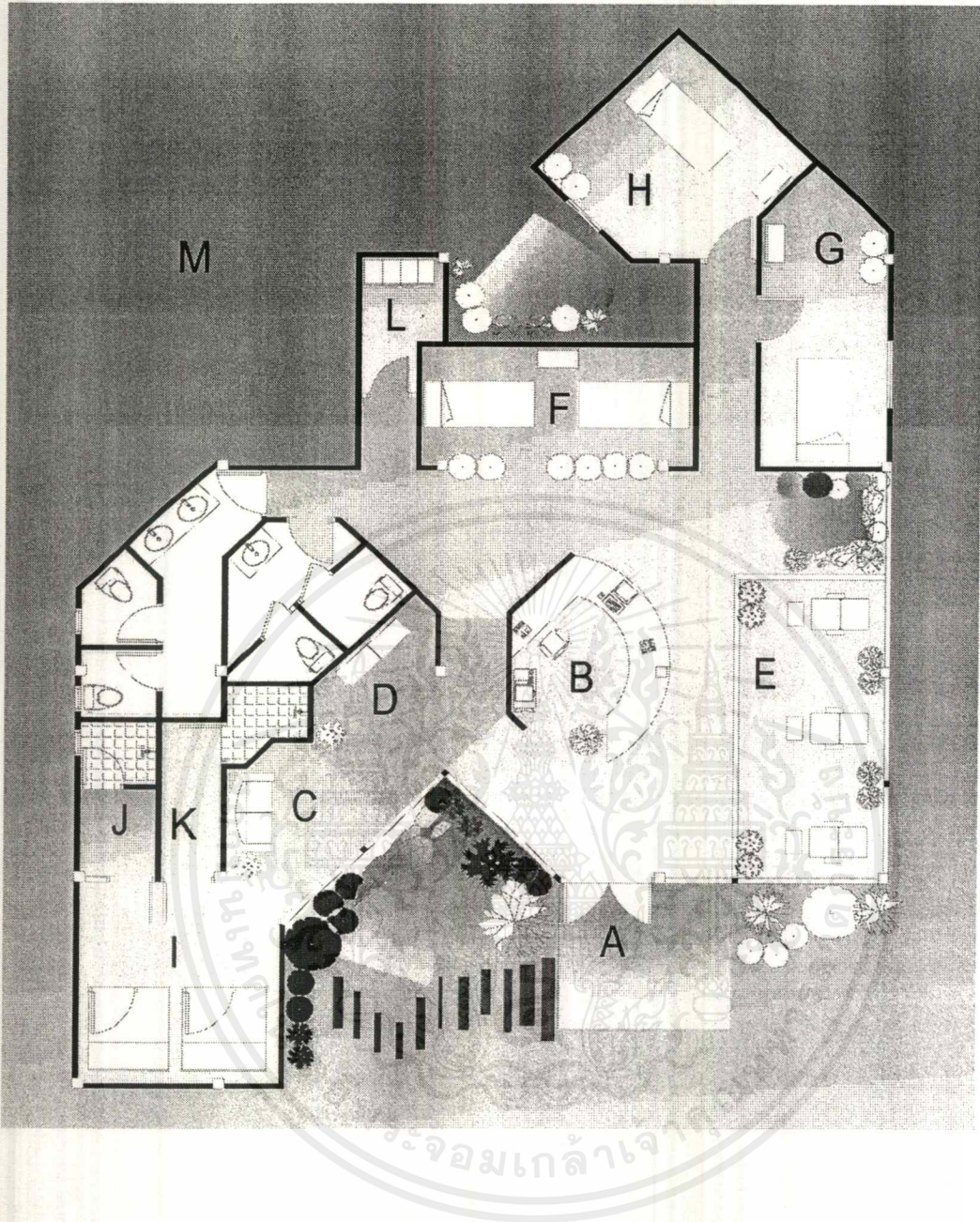
สปาสมุนไพรไทยได้มีการจัดและตกแต่งร้านให้เป็นธรรมชาติมากที่สุด โดยจะเน้นรูปแบบความเป็นไทย เนื่องจากทางร้านเป็นสปาแบบไทย ๆ และได้จัดแบ่งห้องต่าง ๆ ให้ลูกค้าได้มีความเป็นส่วนตัวมากที่สุด โดยแบ่งห้องที่ให้บริการดังนี้ ห้องนวดแผนไทยและนวดประคบ จำนวน 1 ห้อง ห้องพอกหน้า พอกตัวและนวดน้ำมันหอมระเหย จำนวน 2 ห้อง ห้องนวดฝ่าเท้า จำนวน 1 ห้อง ห้องอบสมุนไพรจำนวน 2 ห้อง ห้องน้ำและอาบน้ำ แบ่งชายและหญิง จำนวนอย่างละ 3 ห้อง เป็นต้น



ภาพที่ 9 ลักษณะด้านหน้าร้านของร้านสปาสมุนไพรรไทย



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



A = ทางเข้าร้าน

B = เคาเตอร์

C = ที่พักรับรองแขก

E = ห้องนวดผ้าเท้า

F = ห้องนวดแผนไทย

G,H = ห้องนวดเดี่ยว

I = ห้องอบสมุนไพร

J = ห้องอาบน้ำ, แต่งตัวชาย

K = ห้องอาบน้ำ, แต่งตัวหญิง

L = ห้องพักพนักงาน

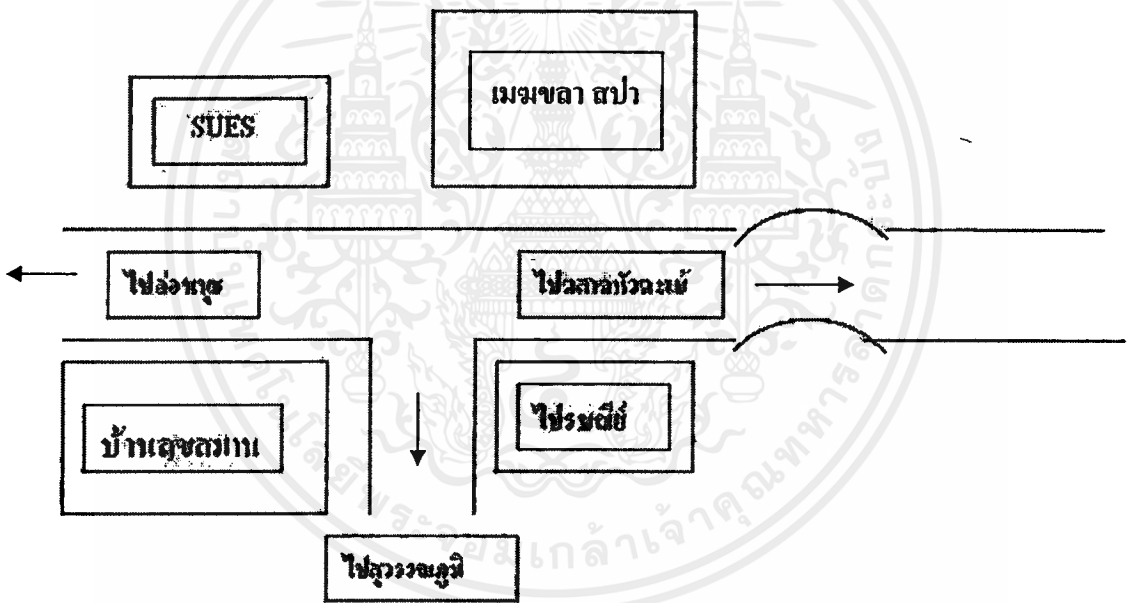
M = ลานจอดรถ

ภาพที่ 10 ลักษณะภายในของร้านสปาสมุนไพรไทย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สถานที่ตั้ง

สถานที่ตั้งที่ได้เลือกทำการประกอบการนั้นคือ บริเวณพื้นที่ในเขตลาดกระบัง ซึ่งอยู่ตรงข้ามทางเข้าสนามบินสุวรรณภูมิ ซึ่งตำแหน่งร้านอยู่ตรงข้ามกับที่ทำการไปรษณีย์เจ้าคุณทหาร บริเวณนี้เป็นเขตชุมชนและเป็นแหล่งที่อยู่อาศัยจำนวนมาก ผู้คนค่อนข้างมีรายได้และมีกำลังในการใช้จ่ายพอสมควร อีกเหตุผลหนึ่งในการเลือกลงทุนที่นี่คือ ในเขตลาดกระบังยังไม่มีร้านสปาสมุนไพรไทยมาเปิดจึงนำทำการลงทุนในบริเวณนี้ และร้านสปาสมุนไพรไทยที่เปิดในเขตลาดกระบังนั้น เป็นร้าน สปาสมุนไพรแบบระดับกลางราคาไม่แพงมากและไม่ต่ำมาก เหมาะสำหรับลูกค้าทุกเพศทุกวัย สามารถมาใช้บริการได้



ภาพที่ 11 ที่ตั้งร้านสปาสมุนไพรไทย

กำลัการให้บริการ

กำหนดจากอัตราการให้บริการแต่ละปีอันเนื่องมาจากพนักงานนวดที่มีจำนวนจำกัดเพียง 4 คน จะสามารถให้บริการลูกค้าได้ทั้งหมด 7300 คนต่อปี ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 100 โดยมีลูกค้าตลอดทั้งวันตั้งร้านเปิดจนถึงร้านปิด

เมื่อได้จำนวนผู้ที่คาดว่าจะมาใช้บริการสปาต่อปีแล้วก็จะกำหนดอัตราการให้บริการในแต่ละปีโดยกำหนดไว้ให้มีอัตราการให้บริการเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ทุกปี

ปีที่ 1 กำหนดให้อัตราการให้บริการจำนวนร้อยละ 78 ของกำลัการให้บริการสูงสุด เพราะเป็นการเริ่มต้นธุรกิจซึ่งอาจยังไม่มี ความชำนาญในการดำเนิน และบริหารงานรวมทั้งร้านสปาสมุนไพรไทยยังไม่เป็นที่รู้จักมากนัก จึงตั้งอัตราการให้บริการไว้ที่ร้อยละ 78

ปีที่ 2 กำหนดให้อัตราการให้บริการจำนวนร้อยละ 83 ของกำลัการให้บริการสูงสุด หลังจากการดำเนินงานธุรกิจมา 1 ปี พนักงานและผู้บริหารมีความชำนาญเพิ่มขึ้นแต่ยังไม่มากพอที่จะเพิ่มอัตราการให้บริการได้มากเท่าที่ ต้องการจึงตั้งอัตราการให้บริการไว้ที่ร้อยละ 83

ปีที่ 3 กำหนดให้อัตราการให้บริการจำนวนร้อยละ 88 ของกำลัการให้บริการสูงสุด เมื่อพนักงานและผู้บริหารมีความชำนาญเพิ่มมากขึ้น และร้านสปาสมุนไพรไทยเป็นที่รู้จักของกลุ่มเป้าหมายมากขึ้น จึงสามารถตั้งอัตราการให้บริการได้เพิ่มขึ้นที่ร้อยละ 88

ปีที่ 4 กำหนดให้อัตราการให้บริการจำนวนร้อยละ 93 อันเนื่องจากประสบการณ์และความชำนาญงานของพนักงาน และผู้บริหารที่มีมากขึ้นจากการดำเนินงานมาแล้ว 3 ปี รวมทั้งร้านสปาสมุนไพรไทยยังเป็นที่รู้จักของกลุ่มเป้าหมายมากขึ้นและการพูดปากต่อปาก ซึ่งอาจทำให้มีลูกค้ามาใช้บริการเพิ่มมากขึ้นจึงตั้งอัตราการให้บริการไว้ที่ร้อยละ 93

ปีที่ 5 กำหนดอัตราการให้บริการจำนวนร้อยละ 98 จากประสบการณ์ในการบริหารงานของผู้บริหารและทักษะความชำนาญในการให้บริการของพนักงานนวดอยู่ในระดับสูงแล้ว รวมถึงร้านสปาสมุนไพรไทยเป็นที่รู้จักกัน ในวงกว้าง ซึ่งมีอาจผลทำให้มีลูกค้ามาใช้บริการจากปีที่ผ่านมาเพิ่มมากขึ้นกว่าเดิมทำให้จึงตั้งอัตราการให้บริการไว้ที่ร้อยละ 98

ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการบริการ

1.ที่ดิน ในเขตลาดกระบัง ซึ่งอยู่ตรงข้ามทางเข้าสนามบิณสูวรรณภูมิ ที่ดินที่จัดตั้งสปาสมุนไพรไทยนี้เป็นพื้นที่เช่าจากเจ้าของที่ดิน โดยคิดเป็นค่าใช้จ่ายในการเช่าที่ดินต่อปี 840,000 บาท ขนาดพื้นที่ 800 ตารางเมตร

2.แรงงาน สามารถใช้บุคลากรในพื้นที่เขตลาดกระบัง เขตอื่นๆหรือจังหวัดใกล้เคียง และรับสมัครบุคลากรด้านนี้จากทางสื่อต่างๆ โดยเป็นผู้ที่มีความรู้ ความสามารถในการนวด และเคยได้เข้ารับอบรมการนวด

3.วัตถุดิบ ในปัจจุบันการซื้อหาวัตถุดิบและสมุนไพรจากธรรมชาติรวมถึงอุปกรณ์ต่าง ๆ เพื่อใช้ในการให้บริการนั้นสามารถทำได้ง่าย และสะดวกมากขึ้น เนื่องจากความเจริญทางด้านคมนาคมขนส่งและจำนวนผู้ผลิตที่มีจำนวนเพิ่มมากขึ้น โดยสามารถหาซื้อได้จาก

1. มีผู้เสนอขายมาเสนอสินค้า ผลิตภัณฑ์และวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในสปาหรือสั่งซื้อจากผู้เสนอขายทางอินเทอร์เน็ต

2. ร้านค้าที่จำหน่ายสมุนไพร ผลิตภัณฑ์ปลอดสารพิษและได้มาตรฐาน เช่น ร้านสมุนไพรไทย คอทคอม (ร่มเกล้า) กลุ่มแปรรูปสมุนไพร (แขวงทับยาว) เป็นต้น

4.ตลาด สปาสมุนไพรไทยได้ตั้งอยู่ใกล้ตลาดหรือกลุ่มเป้าหมาย โดยได้จัดตั้งในเขตลาดกระบัง ใกล้ทางเข้า-ออก สนามบิณสูวรรณภูมิ

5.การขนส่ง การเดินทางมาใช้บริการสปาสมุนไพรไทย สะดวกสบาย สามารถมาได้หลายเส้นทาง และสามารถเดินทางมาโดยรถยนต์ส่วนตัว รถโดยสาร เป็นต้น

6.สาธารณูปโภคและสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ สปาสมุนไพรไทยได้ตั้งอยู่ที่ ๆ มีสาธารณูปโภค เช่น ไฟฟ้า น้ำประปา และโทรศัพท์ เป็นต้น และมีสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ เช่น ร้านค้า ร้านอาหาร เป็นต้น อย่างครบถ้วน

รายละเอียดของโครงการ

การจัดตั้งสปาสมุนไพรไทยขึ้นในเขตลาดกระบังนั้น จำเป็นต้องมีการวิเคราะห์ทางด้านต้นทุน เริ่มตั้งแต่การขออนุญาตกับฝ่ายที่เกี่ยวข้อง ไปจนถึงระเบียบการ ข้อกำหนดการใช้เงินทุนในขั้นตอนต่าง ๆ ซึ่งได้ศึกษาและนำมาอธิบายถึงวิธีการ รวมถึงขั้นตอนไว้ ดังต่อไปนี้

ในการประกอบธุรกิจนั้น จำเป็นที่จะต้องดำเนินการจดทะเบียนและการขออนุญาตก่อนการดำเนินการ ซึ่งในการจัดตั้งร้านในที่นี้มีขั้นตอนการจดทะเบียนหลัก ดังนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

1. การจดทะเบียนพาณิชย์ เนื่องจากการจัดตั้งสภาสมุนไพรรไทยจำเป็นต้องจดทะเบียนพาณิชย์ตามกฎหมายการจดทะเบียนพาณิชย์ ตามพระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ. 2499
2. การจดทะเบียนภาษี ประกอบด้วย ภาษีรายได้บุคคลธรรมดาและภาษีมูลค่าเพิ่ม
3. การจดทะเบียน ค่าจดทะเบียนดำเนินการตามกฎหมาย 5,000 บาท
4. ที่ดิน จะเป็นพื้นที่เช่า คิดเป็นค่าใช้จ่ายต่อปี 840,000 บาท
5. ค่าใช้จ่ายในการสร้าง ตกแต่งสถานที่เป็นเงิน 1,500,000 บาท ซึ่งเป็นการตีราคาค่ารวมค่าแรงในการสร้างและตกแต่งทั้งหมดแล้ว
6. ค่าใช้จ่ายในการโฆษณาเป็นเงิน 200,000 บาท
6. เฟอร์นิเจอร์ วัสดุตกแต่ง อุปกรณ์ และผลิตภัณฑ์สปา ประกอบด้วย

ตารางที่ 8 แสดงราคาอุปกรณ์

รายการ	ราคาต่อ หน่วย(บาท)	จำนวน	ราคา(บาท)
1. เกาเตอร์	45,000	1	45,000
2. ชุดรับแขก	30,000	1	30,000
3. ชั้นวางของ	3,500	7	24,500
4. ที่นอนสำหรับนวด	1,500	5	7,500
5. เก้าอี้นวด	3,500	5	17,500
6. ชั้นวางข้างเก้าอี้นวด	300	5	1,500
7. เก้าอี้พนักงาน	150	5	750
8. ตู้อบ	6,900	4	27,600
9. ลอกเกอร์	5,000	3	15,000
10. เครื่องทำน้ำอุ่น	3,500	4	14,000
11. เตียงนวด	3,000	3	9,000
12. ชั้นวางรองเท้า	600	3	1,800
13. คอมพิวเตอร์	21,000	1	21,000
14. โทรศัพท์	1,100	1	1,100
15. โทรทัศน์ 29 นิ้ว	25,000	1	25,000
16. วิทยุ-เทป	5,000	1	5,000

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 8 (ต่อ)

รายการ	ราคาต่อ หน่วย(บาท)	จำนวน	ราคา(บาท)
17. แอร์	12,900	4	51,600
18. เครื่องโทรสาร	15,000	1	15,000
รวม			291,850

ที่มา : ร้านเอสบีเฟอร์นิเจอร์และร้านแสงเงินแสงทอง

ตารางที่ 9 แสดงราคาวัสดุ

รายงาน	ราคาต่อหน่วย (บาท)	จำนวน	ราคา(บาท)
1. ผ้าปิดปากปิดจมูก	5.00	90	450.00
2. หมวกคลุมผมพลาสติก	2.00	90	180.00
3. ชุดแบบฟอร์มพนักงานนวดหญิง เสื้อและกางเกง	900.00	4	3,600.00
4. ถาดไม้ไผ่สี่เหลี่ยม	280.00	5	1,400.00
5. ผ้าขนหนูผืนใหญ่ ขนาด 30 x 60 นิ้ว (ปักชื่อร้าน)	220	20	4,400.00
6. ผ้าเช็ดหน้าสีขาวผืนเล็ก ขนาด 12 x 12 นิ้ว	15.00	20	300.00
7. ผ้าปูที่นอนขนาด 90 x 100 นิ้ว (ปักชื่อร้าน)	250.00	20	5,000.00
8. รองเท้าสำหรับลูกค้าใส่ภายในร้าน (ปักชื่อร้าน)	120.00	10	1,200.00
9. สปามenu spa menu	600.00	5	3,000.00
10. หมวกตาข่ายสำหรับคลุมผมพนักงานนวด	12.00	8	96.00
รวม			19,626

ที่มา : (Aromavera product wholesale price list ของบริษัท อโรมาเวลา จำกัด, มกราคม 2551)

ตารางที่ 10 แสดงราคาผลิตภัณฑ์สปา

รายการ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	จำนวน	จำนวนที่ใช้ใน 1 สัปดาห์	ราคา (บาท)	จำนวนที่ใช้ใน 3 เดือน	ราคา (3 เดือน)
น้ำมันหอมระเหย						
-น้ำมันโหระพา	45	1 ขวด (200 ml.)	8 ขวด	360	96 ขวด	4,320
-น้ำมันจัสมิน	50	1 ขวด (200 ml.)	8 ขวด	400	96 ขวด	4,800
-น้ำมันมะนาว	70	1 ขวด (200 ml.)	8 ขวด	560	96 ขวด	6,720
-น้ำมันตะไคร้	70	1 ขวด (200 ml.)	8 ขวด	560	96 ขวด	6,720
-น้ำมันส้ม	45	1 ขวด (200 ml.)	8 ขวด	360	96 ขวด	4,320
-น้ำมันกระดังงา	100	1 ขวด (200 ml.)	8 ขวด	800	96 ขวด	9,600
-น้ำมันกุหลาบ	85	1 ขวด (200 ml.)	8 ขวด	680	96 ขวด	8,160
-น้ำมันขิง	50	1 ขวด (200 ml.)	8 ขวด	400	96 ขวด	4,800
ลูกประคบสมุนไพร	35	1 ลูก	100 ลูก	3,500	100 ลูก	42,000
ครีมพอกหน้า	190	1 หลอด(1,700g.)	10 หลอด	1,900	120 หลอด	22,800
ครีมพอกตัว	220	1 หลอด(1,700g.)	10 หลอด	2,200	120 หลอด	26,400
รวม				11,720		140,640

หมายเหตุ : เก็บผลิตภัณฑ์ไว้ในคลังสินค้า จำนวน 3 เดือน

ที่มา : www.thaihomespa.com

ความรู้ก่อนการให้บริการสปา

1. ประวัติส่วนตัว (ทางกายภาพ) เช่น น้ำหนัก ส่วนสูง กรู๊ปเลือด เพศ เป็นต้น
2. ประวัติการเจ็บป่วยและการตรวจสุขภาพเบื้องต้น
3. ข้อมูลการใช้ชีวิตประจำวัน เช่น การออกกำลังกาย การนอน อาหาร ไลฟ์สไตล์ ฯลฯ

ทั้งนี้ ในงานสปาควรรู้เรื่องของโรคต้องห้ามต่าง ๆ และวิธีการแก้ไขเมื่ออาการกำเริบไว้บ้างและการสอบถามข้อมูลผู้มาใช้บริการยังเป็นข้อมูลเบื้องต้นสำหรับให้ใช้ในการป้องกันโรคติดต่อต่าง ๆ อาจเกิดขึ้นได้ด้วย โดยโรคติดต่อควรระวังในสปาที่กระทรวงสาธารณสุขระบุไว้มี

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ครั้งนี้ โรคติดต่อที่แพร่กระจายได้ทางการหายใจ โรคติดต่อที่แพร่กระจายโดยการสัมผัสกับเลือด หรือสารคัดหลั่ง ซึ่งอาจแพร่ได้หากอุปกรณ์มีคม หรือเกิดบาดแผล เช่น ตับอักเสบบี ตับอักเสบบี C และโรคเอดส์ และโรคผิวหนังต่าง ๆ ที่เกิดจากการติดเชื้อ

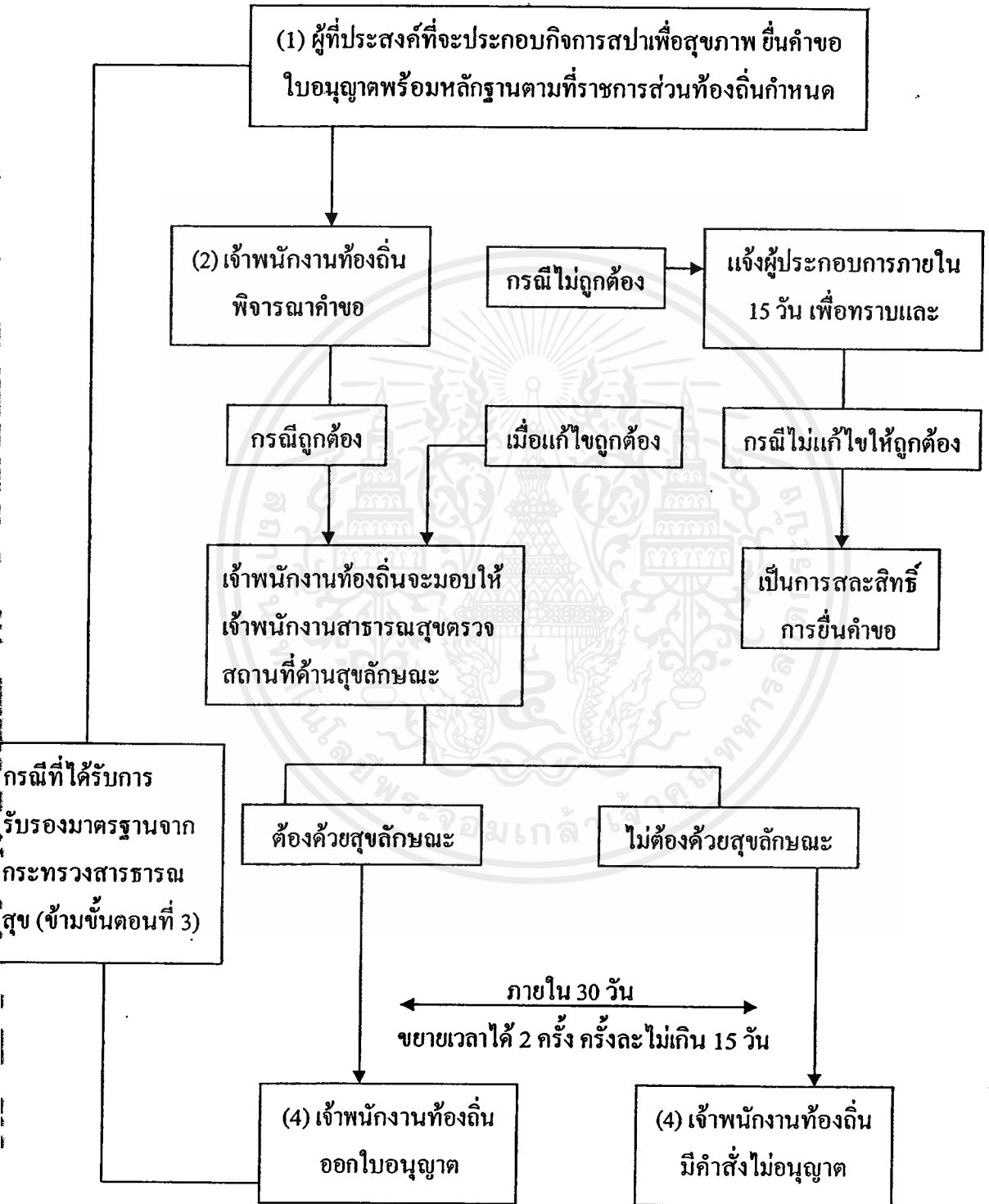
โดยสรุปคือ ในการให้บริการนั้น นอกจากผู้ดำเนินการจะต้องมีความรู้ความเข้าใจใน ศาสตร์แห่งสปาแล้วยังต้องทราบถึงคุณประโยชน์ ข้อควรระวัง ข้อห้ามต่าง ๆ ตลอดจนวิธีการ ปฏิบัติตนต่อลูกค้าและผู้ให้บริการของสปาที่เราดำเนินการอยู่ เราจึงจะสามารถให้คำแนะนำ ควบคุมดูแลให้กิจกรรมดำเนินการได้อย่างถูกต้องปลอดภัยและมีประสิทธิภาพได้ ก่อนจะเริ่ม ดำเนินการธุรกิจสปานั้น ต้องขออนุญาตกับ 3 หน่วยงานหลัก ดังนี้ ต้องจดทะเบียนการค้ากับ กระทรวงพาณิชย์ ต้องขออนุญาตกระทรวงสาธารณสุขในเรื่องอุปกรณ์ที่นำมาใช้ในธุรกิจ และต้อง จดทะเบียนกับกรมสรรพสามิต เพราะเป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับน้ำ โดยในขั้นตอนการจดทะเบียน การค้านั้น ประเภทของการดำเนินธุรกิจนั้นแยกออกได้เป็น 3 แบบ จะจดทะเบียนไหนยังงั้น ขึ้นอยู่ กับลักษณะของบริการ ดังนี้ สปาที่ไม่เน้นด้านสุขภาพให้บริการพื้นฐาน เช่น การนวด ต้องจดทะเบียนเป็นสถานบริการ สปาที่ให้การบำบัดควบคุมไปกับการรักษาโรค ต้องจดทะเบียนเป็น สถานพยาบาล และสปาที่ให้บริการทั้งสองแบบควบคู่กันไปด้วยต้องจดทะเบียนทั้งสองแบบ เช่น ชีวา ศรม จดทะเบียนเป็นทั้งสถานพยาบาลและสถานบริการซึ่งกิจการที่เข้าข่ายดังกล่าว จะต้องปฏิบัติ ตามกฎหมายว่าด้วยสถานบริการและสถานพยาบาล ซึ่งจะมีข้อบังคับตามกฎหมายที่ต้องปฏิบัติ มากมาย เจ้าของกิจการสปาจึงต้องศึกษากฎหมายที่เกี่ยวข้องให้ถี่ถ้วนก่อนเริ่มดำเนินกิจการ โดย พ.ร.บ. ดังกล่าวจะกำหนดในเรื่องมาตรฐานต่าง ๆ ไว้ เช่น น้ำทิ้ง เรื่องของสถานที่ประกอบการว่า ต้องมีลักษณะอย่างไรบ้าง เวลาเปิด - ปิด และอื่น ๆ อีกมากมาย

ขั้นตอนการขอรับใบอนุญาตประกอบสถานบริการ

กิจการสปาเพื่อสุขภาพ เป็นกิจการที่ต้องได้รับการควบคุมดูแลด้านสุขลักษณะของสถาน ประกอบกิจการ โดยจัดเป็น “กิจการที่เป็นอันตรายต่อสุขภาพ” ตามพระราชบัญญัติการสาธารณสุข พ.ศ.2535 และพระราชบัญญัติสถานบริการ พ.ศ.2509 ดังนั้น จึงจำเป็นต้องอยู่ภายใต้ข้อกำหนดของ กฎหมาย ทั้ง 2 ฉบับนี้ และจะต้องอยู่ภายใต้การดูแลของ 2 หน่วยงาน คือ กระทรวงสาธารณสุขและ องค์การปกครองส่วนท้องถิ่น โดยก่อนเริ่มดำเนินการจะต้องยื่นคำขอใบอนุญาต (ประกอบการสถาน บริการ) กับเจ้าพนักงานท้องถิ่นก่อน ซึ่งก็ขึ้นอยู่กับสถานที่ตั้งของกิจการ ว่าขึ้นอยู่กับเขตไหน จังหวัด ไหน แต่ละที่ก็จะแตกต่างกันไปตามท้องที่ โดยอาจจะเป็นสำนักงานเขตเทศบาล สำนักงาน อบต. สำนักงานเขต กทม. ศาลาว่าการเมืองพัทยา ฯลฯ แล้วแต่กรณีไป โดยจะต้องเตรียมหลักฐานตามที่

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ข้อบัญญัติของแต่ละท้องถิ่นกำหนดไว้ (ซึ่งจะแตกต่างกันไปตามแต่ละพื้นที่) แต่จะมีขั้นตอนเหมือนกัน ดังนี้



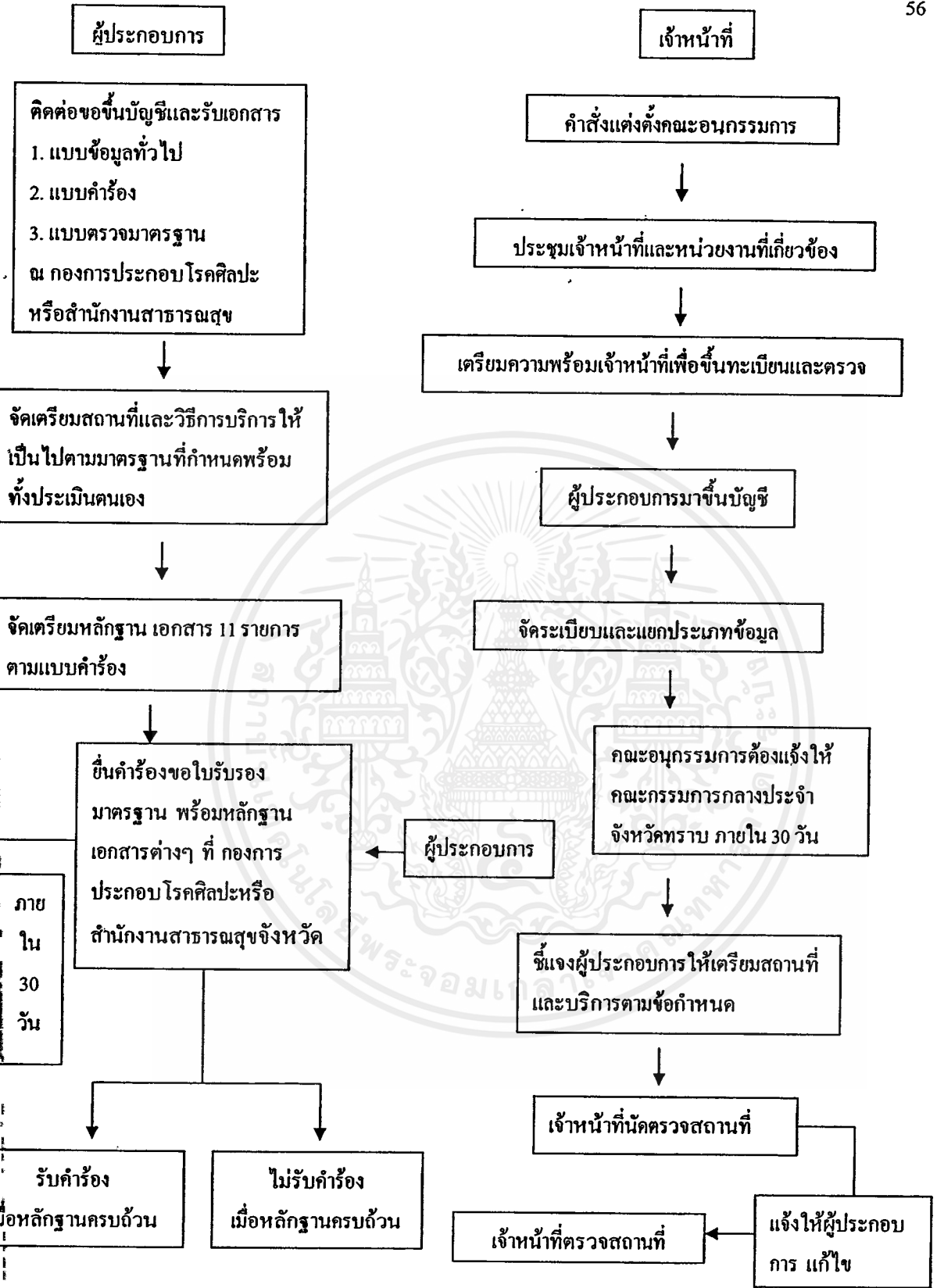
ภาพที่ 12 แสดงการขั้นตอนการพิจารณาอนุญาต

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ถ้าเอกสารเราถูกต้องครบถ้วน และดำเนินการตามขั้นตอนถูกต้องทุกอย่างก็จะได้รับใบอนุญาตภายใน 30 วัน แต่ถ้าไม่ถูกต้องมีติดขัดไม่ครบถ้วนที่ขั้นตอนไหน เจ้าพนักงานท้องถิ่นก็จะมีหนังสือแจ้งให้มาแก้ไข ซึ่งจะต้องขยายเวลาในการออกใบอนุญาตไปอีกครั้งละ 15 วัน เช่น ติดขัด 2 ขั้นตอนก็บวกเพิ่มไปอีก 30 วัน ใบอนุญาตที่ได้รับมีอายุ 1 ปี และต้องต่ออายุก่อนที่จะหมดอายุ โดยใบอนุญาตที่ได้รับมาต้องเอามาติดโชว์ไว้ให้เห็น โดยทั่วกันในสภของเรา ถ้าใบอนุญาตหายหรือชำรุดก็ต้องไปขอรับใบแทนมาติดใหม่แทนภายใน 15 วัน จากรูปจะเห็นว่า จะมีเส้นทางลัดอยู่ 1 ช่องทาง เนื่องจากในที่นี้มีข้อยกเว้นตาม พ.ร.บ.สถานบริการ (ฉบับที่ 4) พ.ศ. 2546 ว่าสถานที่เข้าขายสถานพยาบาลและสถานที่เพื่อสุขภาพหรือเสริมสวยตามมาตรฐานของกระทรวงสาธารณสุขที่ได้ “ใบรับรองมาตรฐานสำหรับสถานที่เพื่อสุขภาพหรือเพื่อเสริมสวย” ได้ยกเว้นจากกฎหมายสถานบริการ โดยสามารถข้ามไปขั้นตอนที่ 4 ได้โดยไม่ต้องผ่านขั้นตอนที่ 2 และ 3

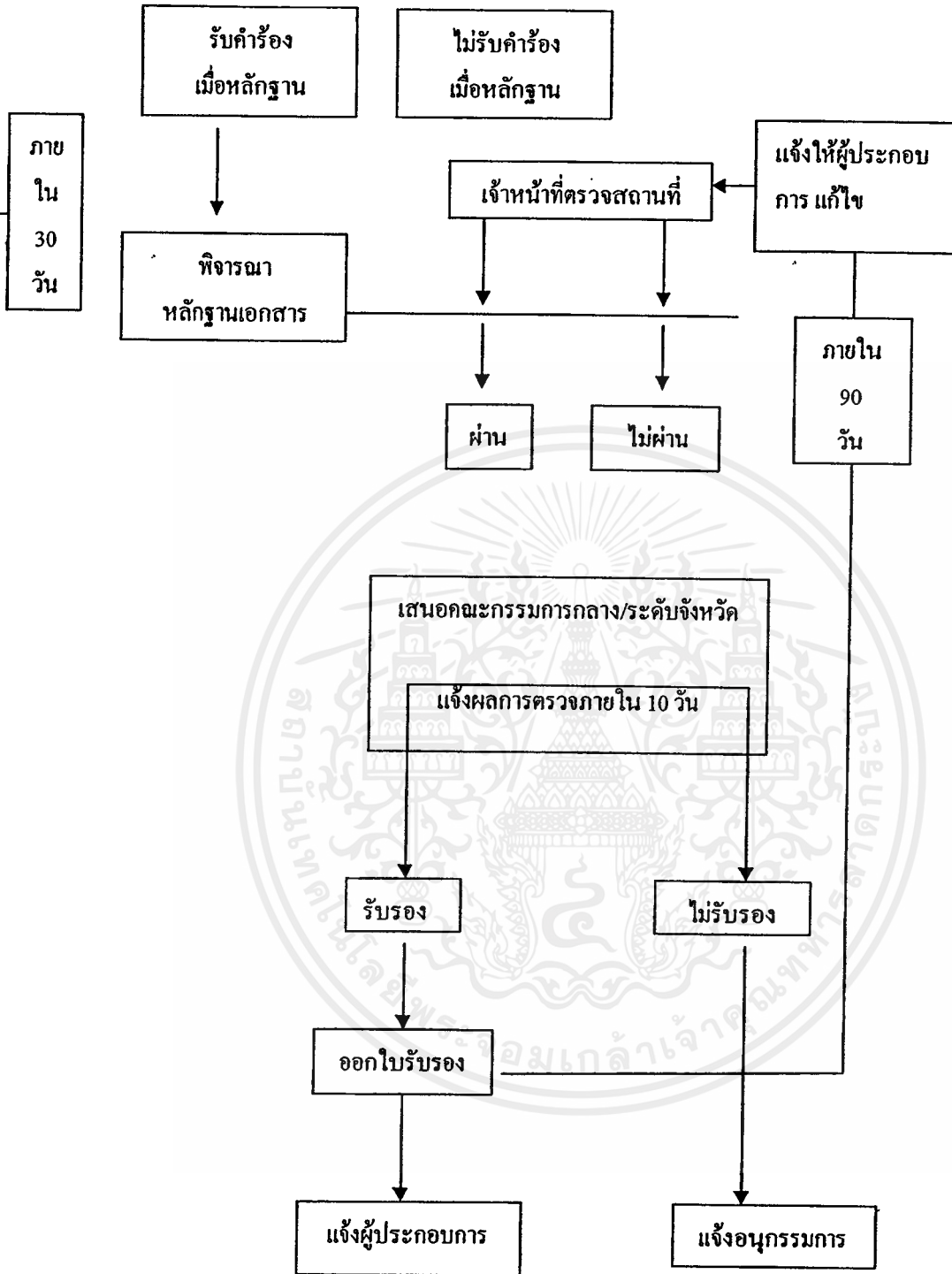
ขั้นตอนการขอใบรับรองมาตรฐานประกอบการเพื่อสุขภาพ

เนื่องจากสภเพื่อสุขภาพเป็นกิจการที่เข้าข่ายกฎหมายว่าด้วยการสาธารณสุข ซึ่งต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในประกาศกระทรวงสาธารณสุขที่ออกตาม พ.ร.บ.การสาธารณสุข พ.ศ. 2535 และ พ.ร.บ. สถานบริการ พ.ศ. 2509 แก้ไขเพิ่มเติมโดย พ.ร.บ.สถานบริการ (ฉบับที่ 4) พ.ศ. 2546 จึงต้องมีใบรับรองมาตรฐานในการประกอบการเพื่อสุขภาพด้วย ในการขอใบรับรองฯ นั้น มีขั้นตอนดังนี้



ภาพที่ 13 แสดงการขั้นตอนการขอรับใบรับรองมาตรฐานสถานประกอบการเพื่อสุขภาพ

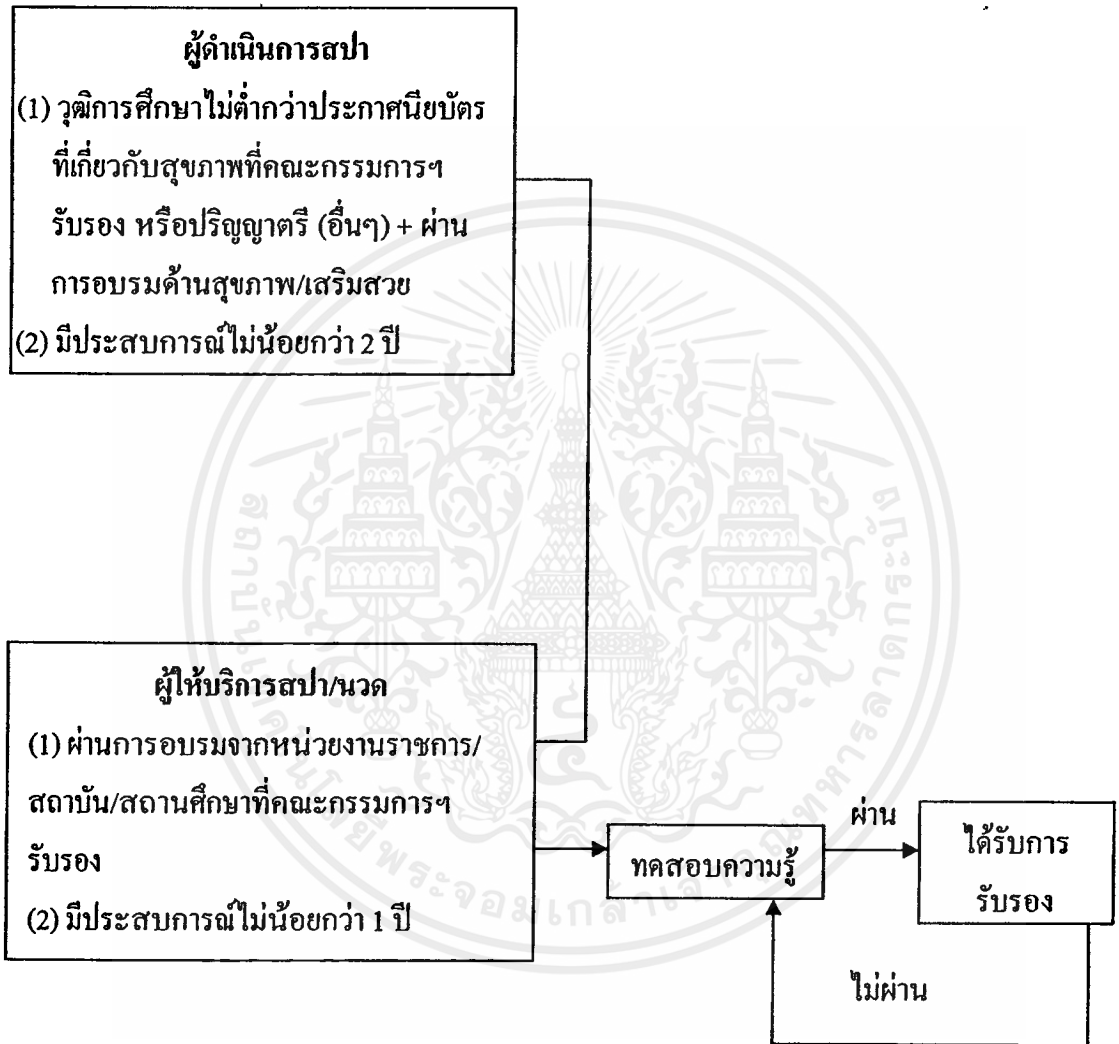
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 13 (ต่อ)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จากภาพ ผู้ประกอบการจะต้องยื่นขอใบรับรองจากหน่วยงานที่รับผิดชอบ โดยในเขต กรุงเทพมหานคร ยื่นขอได้ที่กองประกอบโรคศิลปะและในจังหวัดอื่น ๆ ยื่นขอได้ที่สำนักงานสาธารณสุขประจำจังหวัดนั้น ๆ จากนั้น ทั้งผู้ดำเนินการ (Spa Manager) หรือ เจ้าของ และผู้ให้บริการ(Therapist) จะต้องผ่านการทดสอบความรู้และความสามารถตามเงื่อนไขและขั้นตอนดังนี้



ภาพที่ 14 แสดงขั้นตอนการประเมินความรู้ความสามารถของผู้ดำเนินการและผู้ให้บริการกิจการสปาเพื่อสุขภาพ

ถ้ามีเอกสารต่าง ๆ ครบและการบริหารจัดการสภาของเป็นไปตามมาตรฐานที่กระทรวง กำหนด กระทรวงจะออกใบรับรอง ๆ ให้และส่งเจ้าหน้าที่มาตรวจตราดูแลเป็นระยะ ๆ หากตรวจ พบว่าไม่ปฏิบัติตามหลักเกณฑ์หรือมาตรฐานที่กำหนดไว้ก็อาจถูกเพิกถอนใบรับรองได้ เมื่อทำ ครบถ้วนถูกต้องแล้วก็สามารถเปิดดำเนินการได้อย่างถูกต้องตามกฎหมาย

สรุปผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเทคนิค

จากการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิคของโครงการจัดตั้งสปาสมุนไพรไทยเขต ลาดกระบัง มีความเป็นไปได้ในด้านกระบวนการและขั้นตอนในการให้บริการสปา ผลิตภัณฑ์ วัสดุ และอุปกรณ์สามารถจัดซื้อได้สะดวก อีกทั้งทำเลที่ตั้งอยู่ในบริเวณที่ใกล้สนามบินสุวรรณภูมิ ร้านค้า แหล่งชุมชนและที่อยู่อาศัย ซึ่งเป็นกลุ่มเป้าหมายหลักจำนวนมาก และจากผลการศึกษา สรุปว่ามีความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค

การศึกษความเป็นไปได้ทางการเงิน

การศึกษความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการจะต้องทำก่อนที่โครงการจะเกิดขึ้น จริง ดังนั้น จึงต้องมีการประมาณการทางการเงินของโครงการ ได้แก่ การประมาณค่าใช้จ่าย และผลตอบแทนที่ได้รับจากโครงการ ซึ่งเป็นข้อมูลที่สำคัญที่จะนำไปใช้ในการวิเคราะห์ด้าน การเงินและผลตอบแทนของโครงการเพื่อดูว่าให้ผลตอบแทนคุ้มค่ากับการลงทุนหรือไม่

การศึกษความเป็นไปได้ทางการเงินของการลงทุนในโครงการ จะเป็นการวางแผน ด้านการได้มาและใช้ไปในการลงทุนดำเนินงานในส่วนต่างๆ ซึ่งจะศึกษาในเรื่องต่อไปนี้

แหล่งที่มาของเงินที่นำมาลงทุน

เงินลงทุนมาจากส่วนของเจ้าของจำนวน 3,000,000 บาท

กำลังการให้บริการ

กำหนดจากอัตราการให้บริการแต่ละปีอันเนื่องมาจากพนักงานนวดที่มีจำนวนจำกัดเพียง 4 คน จะสามารถให้บริการลูกค้าได้ทั้งหมด 7300 คนต่อปี ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 100 โดยมีลูกค้าตลอดทั้งวันตั้งร้านเปิดจนถึงร้านปิด

เมื่อได้จำนวนผู้ที่คาดว่าจะมาใช้บริการสปาต่อปีแล้วก็จะกำหนดอัตราการให้บริการในแต่ละปีโดยกำหนดไว้ให้มีอัตราการให้บริการเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ทุกปี

ปีที่ 1 กำหนดให้อัตราการให้บริการจำนวนร้อยละ 78 ของกำลังการให้บริการสูงสุด เพราะเป็นการเริ่มต้นธุรกิจซึ่งอาจยังไม่มีประสบการณ์ในการดำเนิน และบริหารงานรวมทั้งร้านสปาสมุนไพรไทยยังไม่เป็นที่รู้จักมากนัก จึงตั้งอัตราการให้บริการไว้ที่ร้อยละ 78

ปีที่ 2 กำหนดให้อัตราการให้บริการจำนวนร้อยละ 83 ของกำลังการให้บริการสูงสุด หลังจากการดำเนินงานธุรกิจมา 1 ปี พนักงานและผู้บริหารมีความชำนาญเพิ่มขึ้นแต่ยังไม่มากพอที่จะเพิ่มอัตราการให้บริการได้มากเท่าที่ต้องการจึงตั้งอัตราการให้บริการไว้ที่ร้อยละ 83

ปีที่ 3 กำหนดให้อัตราการให้บริการจำนวนร้อยละ 88 ของกำลังการให้บริการสูงสุด เมื่อพนักงานและผู้บริหารมีความชำนาญเพิ่มมากขึ้น และร้านสปาสมุนไพรไทยเป็นที่รู้จักของกลุ่มเป้าหมายมากขึ้น จึงสามารถตั้งอัตราการให้บริการได้เพิ่มขึ้นที่ร้อยละ 88

ปีที่ 4 กำหนดให้อัตราการให้บริการจำนวนร้อยละ 93 อันเนื่องจากประสบการณ์และความชำนาญงานของพนักงาน และผู้บริหารที่มีมากขึ้นจากการดำเนินงานมาแล้ว 3 ปี รวมทั้งร้านสปาสมุนไพรไทยยังเป็นที่รู้จักของกลุ่มเป้าหมายมากขึ้นและการพูดปากต่อปาก ซึ่งอาจทำให้มีลูกค้ามาใช้บริการเพิ่มมากขึ้นจึงตั้งอัตราการให้บริการไว้ที่ร้อยละ 93

ปีที่ 5 กำหนดให้อัตราการให้บริการจำนวนร้อยละ 98 จากประสบการณ์ในการบริหารงานของผู้บริหารและทักษะความชำนาญในการให้บริการของพนักงานนวดอยู่ในระดับสูงแล้ว รวมถึงร้านสปาสมุนไพรไทยเป็นที่รู้จักกัน ในวงกว้าง ซึ่งมีอาจผลทำให้มีลูกค้ามาใช้บริการจากปีที่ผ่านมามีเพิ่มมากขึ้นกว่าเดิมทำให้จึงตั้งอัตราการให้บริการไว้ที่ร้อยละ 98

ราคาการให้บริการ

จากแบบสอบถามที่เก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง ทำให้ทราบราคาเฉลี่ยของแต่ละบริการซึ่งจะนำมาเป็นข้อมูลในการตั้งราคาของแต่ละบริการซึ่งเป็นราคาที่ลูกค้าพอใจที่จะใช้บริการ โดยที่

ราคาเฉลี่ย จากผู้ตอบแบบสอบถามมีราคายินดีที่จะจ่ายคือ 334.90 ทางร้านจึงตั้งราคาเฉลี่ยของทุกบริการไว้ที่ราคา 350 บาทแสดงได้ (ตารางที่ 4) ดังตารางนี้คือ

ตารางที่ 4 ข้อมูลราคาเฉลี่ยที่ผู้ตอบแบบสอบถามยินดีที่จะจ่ายในแต่ละรายการ (หน่วย:บาท)

รายการ	ราคาเฉลี่ย	ราคาค่าบริการ
นวดน้ำมันหอมระเหย	396.52	450
นวดฝ่าเท้า	187.60	200
นวดประคบสมุนไพร	387.12	450
นวดแผนไทย	271.74	300
พอกหน้า	285.85	300
พอกตัว	478.95	500
อบสมุนไพร	336.54	350
ค่าบริการเฉลี่ยทั้งหมด	334.90	394.29

อายุโครงการ

กำหนดไว้ที่ 5 ปี มีระยะเวลาดำเนินงาน คือ พ.ศ. 2551 (ปีที่1) ถึง พ.ศ. 2555 (ปีที่5)

การประมาณการด้านการเงินของโครงการ

การประมาณการด้านการเงินของโครงการ ซึ่งเป็นข้อมูลที่สำคัญที่จะใช้ในการวิเคราะห์ด้านการเงินประกอบด้วยรายละเอียดดังต่อไปนี้

เงินลงทุนของโครงการ

เงินลงทุนเริ่มแรกของโครงการจัดตั้งธุรกิจสปาสมุนไพรไทยในเขตลาดกระบังมีจำนวนทั้งสิ้น 3,000,000 บาทและค่าเสียโอกาสลงทุน 210,000 บาท (คิดจากอัตราดอกเบี้ยเงินฝากร้อยละ 7 ต่อปีในปีแรก)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การประมาณการค่าใช้จ่ายโครงการ

ค่าใช้จ่ายในการให้บริการสปาแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือค่าใช้จ่ายผันแปร ได้แก่ ค่าวัสดุคิบ ค่าสาธารณูปโภค และค่าใช้จ่ายคงที่ ได้แก่ ค่าเสื่อมราคาของอุปกรณ์และเครื่องใช้ภายในสปา ค่าจ้างพนักงาน ซึ่งมีรายละเอียดของค่าใช้จ่ายต่างๆดังต่อไปนี้

1. ค่าใช้จ่ายผันแปร

1.1 ค่าวัสดุคิบในการให้บริการ

ปีที่ 1	609,440 บาท
ปีที่ 2	639,912 บาท
ปีที่ 3	671,907 บาท
ปีที่ 4	705,503 บาท
ปีที่ 5	740,778 บาท (ตารางที่ 14)

1.2 ค่าสาธารณูปโภค (ค่าไฟฟ้า,ค่าน้ำประปา,ค่าโทรศัพท์)

ปีที่ 1	168,000 บาท
ปีที่ 2	168,000 บาท
ปีที่ 3	168,000 บาท
ปีที่ 4	168,000 บาท
ปีที่ 5	168,000 บาท (ตารางที่ 14)

1.3 ค่าจ้างพนักงานนวด พนักงานนวด 4 คน คนละประมาณ 10,000 บาท : 1

เดือน (คิดจากค่าจ้างเดือนละ 8,000 บาทบวกค่าขยันอีกเดือนละ 2,000 บาท)

ปีที่ 1	480,000 บาท
ปีที่ 2	480,000 บาท
ปีที่ 3	480,000 บาท
ปีที่ 4	480,000 บาท
ปีที่ 5	480,000 บาท (ตารางที่ 14)

2. ค่าใช้จ่ายคงที่ ได้แก่ ค่าเช่าที่ดินคือปีละ 8,400,000 บาท (ตารางที่ 14)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 11 การประมาณต้นทุนในการผลิต

ประเภทของต้นทุน	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
ต้นทุนคงที่					
ค่าเช่าที่	840,000	840,000	840,000	840,000	840,000
ต้นทุนผันแปร					
เงินเดือนพนักงาน	480,000	480,000	480,000	480,000	480,000
ค่าวัตถุดิบในการ ให้บริการ ¹	609,440	639,912	671,907	705,503	740,778
ค่าสาธารณูปโภค ²	168,000	168,000	168,000	168,000	168,000
รวม	2,127,913	2,159,910	2,193,506	2,228,783	2,265,822

หมายเหตุ ¹ ต้นทุนวัตถุดิบในการให้บริการเปลี่ยนไปตามอัตราการให้บริการคือเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ทุกปี

² ค่าสาธารณูปโภคประมาณการจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการสถานเสริมความงามและสุขภาพ

การประมาณการรายได้ต่อปีของโครงการ

1. คิดจากกำลังการให้บริการในแต่ละปีที่คิดออกมาเป็นจำนวนลูกค้าที่ทางร้านสามารถรองรับได้ เป็นจำนวนคนคูณด้วยร้อยละของการให้บริการแต่ละชนิดจะได้เป็นจำนวนคนที่จะมาใช้บริการแต่ละชนิด แล้วคูณด้วยราคาเฉลี่ยของแต่ละบริการ(ตารางที่ 6) จะได้ได้รายได้ต่อปี

ปีที่ 1 มีจำนวนลูกค้าที่คาดว่าจะมาใช้บริการเป็นจำนวน $(7,300 \times 78)/100 = 5,694$ คนต่อปี

ปีที่ 2 มีจำนวนลูกค้าที่คาดว่าจะมาใช้บริการเป็นจำนวน $(7,300 \times 83)/100 = 6,059$ คนต่อปี

ปีที่ 3 มีจำนวนลูกค้าที่คาดว่าจะมาใช้บริการเป็นจำนวน $(7,300 \times 88)/100 = 6,424$ คนต่อปี

ปีที่ 4 มีจำนวนลูกค้าที่คาดว่าจะมาใช้บริการเป็นจำนวน $(7,300 \times 93)/100 = 6,789$ คนต่อปี

ปีที่ 5 มีจำนวนลูกค้าที่คาดว่าจะมาใช้บริการเป็นจำนวน $(7,300 \times 98)/100 = 7,154$ คนต่อปี

รายได้จากการให้บริการสปา = อัตราการให้บริการแต่ละบริการ \times ราคาเฉลี่ยของการ
ให้บริการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 6 การประมาณการรายได้จากการให้บริการสปาในแต่ละปี (บาท)

ปีที่	จำนวนลูกค้าที่ใช้บริการ (ต่อปี)	ราคาเฉลี่ย	รายได้
ปีที่ 1	5,694	350	1,992,900
ปีที่ 2	6,059	350	2,120,650
ปีที่ 3	6,424	350	2,248,400
ปีที่ 4	6,789	350	2,376,150
ปีที่ 5	7,151	350	2,503,900

2. คิดจากการขายสินค้าของทางร้าน โดยการนำจำนวนลูกค้าที่ซื้อสินค้าภายในร้านสปาคูณกับราคาของสินค้าที่ลูกค้าซื้อในแต่ละครั้ง (ตารางที่ 7)

ปีที่ 1 มีจำนวนผู้ให้บริการสปาซื้อผลิตภัณฑ์สปาจำนวน $(5,694 \times 60)/100 = 3,416.4$ คนต่อปี
 ปีที่ 1 มีจำนวนผู้ให้บริการสปาซื้อผลิตภัณฑ์สปาจำนวน $(6,059 \times 60)/100 = 3,635.4$ คนต่อปี
 ปีที่ 1 มีจำนวนผู้ให้บริการสปาซื้อผลิตภัณฑ์สปาจำนวน $(6,424 \times 60)/100 = 3,854.4$ คนต่อปี
 ปีที่ 1 มีจำนวนผู้ให้บริการสปาซื้อผลิตภัณฑ์สปาจำนวน $(6,789 \times 60)/100 = 4,073.4$ คนต่อปี
 ปีที่ 1 มีจำนวนผู้ให้บริการสปาซื้อผลิตภัณฑ์สปาจำนวน $(7,154 \times 60)/100 = 4,292.4$ คนต่อปี

รายได้จากการขายสินค้า = อัตราการซื้อสินค้าสปา \times ราคาของสินค้า

ตารางที่ 7 การประมาณการยอดขายจากการขายสินค้าของร้านสปาสมุนไพรในแต่ละปี (บาท)

ปีที่	จำนวนลูกค้าที่ซื้อสินค้า (ต่อปี)	ราคาเฉลี่ย	รายได้
ปีที่ 1	3,417	250 ¹	854,100
ปีที่ 2	3,636	250	908,850
ปีที่ 3	3,854	250	963,600
ปีที่ 4	4,074	250	1,018,350
ปีที่ 5	4,293	250	1,073,100

หมายเหตุ ¹ ทางร้านตั้งราคาชุด spa@home ไว้ที่ราคาชุดละ 250

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 12 รวบรวมรายได้ทั้งหมดของร้านสปาสมุนไพรไทย

ปีที่	รายได้จากการให้บริการสปา	รายได้จากการขายสินค้าของร้าน	รวมรายได้
1	1,992,900	845,250	2,847,000
2	2,120,650	909,000	3,029,500
3	2,248,400	963,500	3,212,000
4	2,376,150	1,018,500	3,394,500
5	2,503,900	1,073,250	3,577,000

การประมาณการกระแสเงินสด

คิดจากกระแสเงินสดรับในแต่ละปี ซึ่งได้จากรายได้ในการให้บริการและขายสินค้า โดยรวมหักด้วยค่าใช้จ่ายที่คิดเป็นต้นทุนทั้งหมดในแต่ละปี (ตารางที่ 13)

ตารางที่ 13 ประมาณการกระแสเงินสดสุทธิรายปีของโครงการ (บาท)

	ปีที่0	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
ก.กระแสเงินสดรับ						
รายได้จากการ		2,847,000	3,029,500	3,212,000	3,394,500	3,577,000
ให้บริการและขายสินค้า						
ข.กระแสเงินสดจ่าย						
เงินลงทุนเริ่มแรก		2,127,913	2,159,910	2,193,506	2,228,783	2,265,822
ค่าใช้จ่ายในการ						
ดำเนินงาน	3,000,000					
ค.กระแสเงินสดสุทธิ	-3,000,000	719,087	869,590	1,018,494	1,165,717	1,311,178

การประมาณงบกำไรขาดทุน

คำนวณจากรายได้แต่ละปีหักด้วยต้นทุนการผลิต และหักด้วยภาษีเงินได้ร้อยละตาม กฎหมาย (ตารางที่ 14)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 14 การประมาณการงบกำไรขาดทุนของโครงการ (บาท)

	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
รายได้จากการให้บริการและขาย					
สินค้า	2,847,000	3,029,500	3,212,000	3,394,500	3,577,000
หัก ต้นทุนการให้บริการ	2,127,913	2,159,910	2,193,506	2,228,783	2,265,822
กำไรก่อนหักภาษี	719,087	869,590	1,018,494	1,165,717	1,311,178
หัก ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์					
สำนักงานและเฟอร์นิเจอร์	14,592 ¹	14,592	14,592	14,592	14,592
หัก ค่าเสื่อมอาคาร	75,000 ¹	75,000	75,000	75,000	75,000
หัก ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา					
ประเภท 8 ร้อยละ 30 ²	215,726	260,877	305,548	349,715	393,353
กำไรสุทธิ	503,361	608,713	712,946	816,001	828,233
กำไรสะสม	503,361	1,112,074	1,825,020	2,641,022	3,469,254

หมายเหตุ ¹ คิดค่าเสื่อมราคาร้อยละ 5 ในทุกปี

² ตามกฎหมายภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาประเภทที่ 8

อัตราคิดลด

อัตราคิดลดมีความสำคัญในการพิจารณาความเป็นไปได้ของโครงการ เพราะใช้เป็นตัวปรับค่าต้นทุนและผลตอบแทนที่เกิดในอนาคตให้เป็นค่าปัจจุบัน ในที่นี้จึงใช้อัตราร้อยละ 12 ซึ่งสำนักงานสถิติแห่งชาติ กำหนดให้ประเทศไทยมีค่าเสียโอกาสของทุนอยู่ระหว่าง ร้อยละ 12 ถึงร้อยละ 15

การวิเคราะห์ทางการเงิน

การวิเคราะห์ทางการเงินจะมุ่งเน้นถึงผลตอบแทนทางการเงิน หรือความสามารถในการทำกำไร เพื่อให้ผู้ประกอบการเกิดความมั่นใจว่าถ้ามีการดำเนินโครงการแล้วจะไม่มีปัญหาทางการเงินใดๆ กับโครงการ การวิเคราะห์ทางการเงินของโครงการใช้การประมาณค่าลงทุนเพื่อ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

พิจารณาว่าโครงการให้ผลตอบแทนคุ้มค่ากับเงินที่ลงทุนหรือไม่ โดยใช้วิธีประมาณค่าโครงการลงทุนที่คำนึงถึงค่าของเงินเวลา คือ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV) ณ อัตราคิดลดร้อยละ 12 อัตราผลตอบแทนของโครงการ (Internal Rate of Return : IRR) อัตราผลประโยชน์ส่วนต้นทุน (Benefit Cost Ratio : BCR) และวิธีที่ไม่คำนึงถึงค่าของเงินกับเวลา คือ ระยะเวลาคืนทุน (payback period) โยผลของการประเมินค่าการลงทุนทั้ง 4 วิธีนั้นสามารถพิจารณาได้ดังตารางที่ 18

ตารางที่ 15 ผลการวิเคราะห์ทางการเงิน

วิธีประเมินค่าการลงทุน	ค่าที่ได้จากการคำนวณ ¹
อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุน (เท่า)	1.18
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (บาท)	545,049
อัตราผลตอบแทนของโครงการ (ร้อยละ)	18.37
ระยะเวลาคืนทุน	3 ปี 5 เดือน

หมายเหตุ ¹ เมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนของโครงการที่ต้องการเท่ากับร้อยละ 12
ที่มา : (จากการคำนวณ)

ซึ่งอธิบายผลของการประเมินค่าการลงทุนที่คำนึงถึงค่าของเงิน กับเวลาจากการศึกษาได้ดังต่อไปนี้

1. อัตราผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่ายเพื่อศึกษาอัตราส่วนระหว่างมูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนกับมูลค่าปัจจุบันของต้นทุนที่จ่ายไปในการดำเนินโครงการ ถ้าอัตราผลตอบแทนของต้นทุนของโครงการที่ได้มีค่าเท่ากับหนึ่ง แสดงว่าผลตอบแทนเท่ากับต้นทุน คือ โครงการไม่มีกำไรและไม่ขาดทุน ถ้าอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุนของโครงการที่ได้มีค่ามากกว่าหนึ่ง แสดงว่าผลตอบแทนมากกว่าต้นทุนโครงการมีกำไร และถ้าอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุนของโครงการที่ได้มีค่าน้อยกว่าหนึ่ง แสดงว่าผลตอบแทนน้อยกว่าต้นทุน โครงการขาดทุน ซึ่งผลตอบแทนต่อต้นทุนของโครงการมีค่าเท่ากับ 1.18 เท่า แสดงว่าผลตอบแทนมากกว่าต้นทุนหรือโครงการมีกำไร

2. มูลค่าปัจจุบัน เป็นการศึกษาผลต่างของมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับสุทธิแต่ละรอบตลอดอายุโครงการกับเงินสดจ่ายลงทุน ถ้ามูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการมีค่าเท่ากับศูนย์ แสดงว่า ผลตอบแทนเท่ากับต้นทุน โครงการไม่มีกำไรแต่ก็ไม่ได้ขาดทุน แต่ถ้ามูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการมีค่าเป็นบวกหรือมีค่ามากกว่าศูนย์ แสดงว่าผลตอบแทนมากกว่าต้นทุน โครงการนั้น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

มีกำไร และในกรณีที่มูลค่าที่มูลค่าปัจจุบันสุทธิของ โครงการมีค่าเป็นลบ หรือมีค่าน้อยกว่าศูนย์ แสดงว่าผลตอบแทนน้อยกว่าต้นทุน โครงการนั้นถือว่าขาดทุน ซึ่งเมื่อพิจารณามูลค่าปัจจุบันสุทธิของ โครงการนั้นมีค่าเท่ากับ 545,049 บาท แสดงว่าผลตอบแทนที่ได้นั้นมีค่ามากกว่าต้นทุน

3. อัตราผลตอบแทนภายใน โครงการ เพื่อศึกษาหาผลตอบแทนของการลงทุนว่ามีค่าร้อยละเท่าไร โดยคำนวณหาอัตราส่วนลดที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการตลอดอายุของโครงการมีค่าเท่ากับเงินสดที่จ่ายลงทุน ซึ่งโครงการนี้มีผลตอบแทนของโครงการลงทุนเท่ากับร้อยละ 18.37 ซึ่งมากกว่าอัตราผลตอบแทนที่โครงการของทางร้านคือร้อยละ 12

4. ระยะเวลาคืนทุน คำนวณจากจำนวนปีที่กระแสเงินสดรับสุทธิเท่ากับกระแสเงินสดจ่ายของโครงการ ซึ่งโครงการนี้มีระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 3 ปี 5 เดือน

การวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ

สำหรับการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ เป็นเทคนิคสำหรับใช้วิเคราะห์ความไม่แน่นอนซึ่งอาจเกิดขึ้นได้ในอนาคต กล่าวคือเป็นการสร้างทางเลือกของการตัดสินใจ ด้วยผลลัพธ์ที่เป็นไปได้ภายใต้สถานการณ์ที่แตกต่างกัน โดยเน้นให้ความสำคัญกับตัวแปรหลัก และมูลค่าที่เป็นไปได้ของตัวแปรนั้น ๆ โดยผลการวิเคราะห์จะบ่งชี้ถึงที่จะต้องวิจัยค้นคว้าต่อเพื่อให้ได้รับข้อมูลข่าวสารที่ดีกว่าก่อนที่โครงการจะถูกนำไปดำเนินการ (ชูชีพ, 2544) สำหรับโครงการศึกษาครั้งนี้ได้ทำการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ แบ่งได้เป็น 3 กรณี คือ

กรณีที่ 1 กรณีต้นทุนในการดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 5

กรณีที่ 2 กรณีรายได้ลดลงร้อยละ 5

กรณีที่ 3 กรณีต้นทุนในการดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 และรายได้ลดลงร้อยละ 5

ผลการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการพบว่า

กรณีที่ 1 จากผลการวิเคราะห์ตัวชี้วัดเมื่อต้นทุนในการดำเนินงานเพิ่มขึ้น ร้อยละ 5 จากกรณีปกติพบว่ามูลค่าปัจจุบัน มีค่าเป็นบวก อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุนมีค่ามากกว่า 1 แสดงว่ามูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิมีค่ามากกว่ามูลค่าปัจจุบันของค่าใช้จ่ายสุทธิ อัตราผลตอบแทนภายในโครงการมีค่ามากกว่าค่าเสียโอกาสของทุน ถึงแม้ระยะเวลาคืนทุนจะมากกว่ากรณีปกติ แต่เมื่อพิจารณาโดยรวมแล้ว โครงการยังมีความคุ้มค่าลงทุน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 16 ผลการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน กรณีต้นทุนในการดำเนินงานเพิ่มขึ้น
ร้อยละ 5

เกณฑ์การประเมิน	ค่าที่ได้	เกณฑ์การตัดสินใจ	ผลการตัดสินใจ
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ(บาท)	157,366	มีค่ามากกว่า 0	คุ้มค่าลงทุน
อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อทุน	1.05	มีค่ามากกว่า 1	คุ้มค่าลงทุน
อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ(ร้อยละ)	13.80	มีค่ามากกว่าค่าเสียโอกาสของทุน	คุ้มค่าลงทุน
ระยะเวลาคืนทุน(ปี)	3 ปี 9 เดือน	ระยะเวลาคืนทุนเหมาะสม	คุ้มค่าลงทุน

กรณีที่ 2 จากผลการวิเคราะห์ตัวชี้วัดเมื่อรายได้ลดลง ร้อยละ 5 จาก กรณีปกติพบว่ามูลค่าปัจจุบัน มีค่าเป็นลบ อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุนมีค่าน้อยกว่า 1 แสดงว่ามูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิมีค่าน้อยกว่ามูลค่าปัจจุบันของค่าใช้จ่ายสุทธิ อัตราผลตอบแทนภายในโครงการมีค่าน้อยกว่าค่าเสียโอกาสของทุน ถึงแม้ระยะเวลาคืนทุนจะมากกว่ากรณีปกติ และเมื่อพิจารณาโดยรวมแล้วโครงการไม่มีความคุ้มค่าในการลงทุน

ตารางที่ 17 ผลการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน กรณีรายได้ลดลงร้อยละ 5

เกณฑ์การประเมิน	ค่าที่ได้	เกณฑ์การตัดสินใจ	ผลการตัดสินใจ
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ(บาท)	-20,245	มีค่าน้อยกว่า 0	ไม่คุ้มค่าลงทุน
อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อทุน	0.99	มีค่าน้อยกว่า 1	ไม่คุ้มค่าลงทุน
อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ(ร้อยละ)	11.68	มีค่าน้อยกว่าค่าเสียโอกาสของทุน	ไม่คุ้มค่าลงทุน
ระยะเวลาคืนทุน(ปี)	3 ปี 11 เดือน	ระยะเวลาคืนทุนเหมาะสม	คุ้มค่าน่าลงทุน

กรณีที่ 3 จากผลการวิเคราะห์ตัวชี้วัดเมื่อต้นทุนในการดำเนินงานเพิ่มขึ้น ร้อยละ 5 และรายได้ลดลง ร้อยละ 5 จากกรณีปกติพบว่ามูลค่าปัจจุบัน มีค่าเป็นลบ อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุนมีค่าน้อยกว่า 1 แสดงว่ามูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิมีค่าน้อยกว่ามูลค่าปัจจุบันของค่าใช้จ่ายสุทธิ อัตราผลตอบแทนภายในโครงการมีค่าน้อยกว่าค่าเสียโอกาสของทุน ถึงแม้ระยะเวลาคืนทุนจะมากกว่ากรณีปกติ แต่เมื่อพิจารณาโดยรวมแล้วโครงการไม่มีความคุ้มค่าในการลงทุน

ตารางที่ 18 ผลการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน กรณีต้นทุนในการดำเนินงานเพิ่มขึ้น
ร้อยละ 5 และรายได้ลดลงร้อยละ 5

เกณฑ์การประเมิน	ค่าที่ได้	เกณฑ์การตัดสินใจ	ผลการตัดสินใจ
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ(บาท)	-415,100	มีค่าน้อยกว่า 0	ไม่คุ้มค่าลงทุน
อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อทุน	0.86	มีค่าน้อยกว่า 1	ไม่คุ้มค่าลงทุน
อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ(ร้อยละ)	6.83	มีค่าน้อยกว่าค่าเสียโอกาสลงทุน	ไม่คุ้มค่าลงทุน
ระยะเวลาคืนทุน(ปี)	4 ปี 4 เดือน	ระยะเวลาคืนทุนเหมาะสม	คุ้มค่าลงทุน

สรุปผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการเงิน

ผลจากการวิเคราะห์ ความเป็นไปได้ทางด้านการเงินในการลงทุนจัดตั้งสปาสมุนไพรไทย ในเขตลาดกระบัง พบว่าค่าอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุนเท่ากับ 1.34 เท่า มูลค่าปัจจุบันสุทธิมีค่าเป็นบวกและค่าเท่ากับ 1,011,533 บาท ณ อัตราคิดลดร้อยละ 12 อัตราผลตอบแทนการลงทุนของโครงการเท่ากับร้อยละ 23.63 และมีระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 3 ปี 1 เดือน จึงมีความเป็นไปได้ทางด้านการเงินและปฏิเสธสมมติฐานที่ว่าการลงทุนจัดตั้งสปาสมุนไพรไทยในเขตลาดกระบัง ไม่มีความเป็นไปได้ทางด้านการเงิน

บทที่ 5

สรุปและข้อเสนอแนะ

สรุป

ในสภาพสังคมปัจจุบัน ความเป็นอยู่ที่เร่งรีบและมีการแข่งขันอยู่ตลอด อีกทั้งสภาวะแวดล้อมและปัจจัยต่างๆ ในสังคม ว่าจะเป็นสภาวะแวดล้อมที่เป็นพิษ สภาพการทำงานที่เร่งรีบหรือสภาพจราจรที่ติดขัด ทำให้ผู้คนเกิดปัญหาด้านสุขภาพและเกิดความเครียดขึ้น ไม่ว่าจะเป็นพนักงานหรือผู้ประกอบการเองก็ตาม จึงทำให้ผู้บริโภคส่วนใหญ่เริ่มสนใจและเอาใจใส่เรื่องสุขภาพมากขึ้น ผู้คนเหล่านี้มีทางเลือกที่จะดูแลสุขภาพและผ่อนคลายความเครียดหลายแบบ เช่น การออกกำลังกายตามสวนสาธารณะ ตามสนามกีฬา การไปดูภาพยนตร์หรือเดินห้างสรรพสินค้า เป็นต้น แต่ในปัจจุบันมีการผ่อนคลายที่กำลังเป็นที่นิยมอย่างแพร่หลาย คือ การเข้ามาใช้บริการสปา ซึ่งจะทำให้ผู้ที่เข้ามาใช้บริการได้ผ่อนคลายความเครียด แล้วยังมีบริการบางประเภทภายในสปาที่เป็นการเสริมสุขภาพให้แข็งแรง แต่เนื่องจากธุรกิจสปาส่วนใหญ่เปิดให้บริการอยู่ในโรงแรมและรีสอร์ทตามสถานที่ท่องเที่ยวต่างๆ นอกจากนี้อัตราค่าบริการของธุรกิจสปาที่ตั้งอยู่ในโรงแรมและรีสอร์ทสูงมาก ทำให้ผู้บริโภคบางกลุ่มไม่สะดวกที่จะไปใช้บริการ ดังนั้นถ้ามีธุรกิจสปาที่เปิดแบบสแตนด์อโลนเพิ่มมากขึ้นและมีอัตราค่าบริการปานกลาง จะเป็นทางเลือกที่ดีสำหรับบริโภคที่ใส่ใจสุขภาพและต้องการใช้บริการนี้ จากสาเหตุดังกล่าวธุรกิจสปาสมุนไพรไทยจึงเป็นธุรกิจที่ได้รับความนิยมอย่างมาก เนื่องจากสมุนไพรไทยเป็นพืชที่มีความปลอดภัยและมีราคาถูก จึงควรมีการศึกษาความเป็นไปได้ของ โครงการก่อนที่จะลงทุน เพื่อให้ทราบถึงโอกาสที่จะประสบความสำเร็จของโครงการและช่วยตัดสินใจในการลงทุน ดังนั้นจึงทำการศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งธุรกิจสปาสมุนไพรไทยในตลาดกระบี่ เพื่อเป็นทางเลือกใหม่และช่วยในการตัดสินใจเพื่อลงทุนในธุรกิจสปาสมุนไพรไทย และใช้เป็นข้อมูลให้แก่ผู้ที่สนใจ ลงทุนธุรกิจสปาสมุนไพรไทยใช้ในการตัดสินใจต่อไป

ดังนั้นในการศึกษาครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาสภาพแวดล้อมและรูปแบบการดำเนินงานของธุรกิจสปาสมุนไพรไทยรวมถึงข้อจำกัดทางกฎหมาย อุปสรรคต่างๆ ที่มีต่อธุรกิจสปา และความเป็นไปได้การลงทุนจัดตั้งในธุรกิจสปาสมุนไพรไทย และเพื่อเสนอแนะเป็นแนวทางสำหรับประกอบการตัดสินใจลงทุนจัดตั้งร้านสปาสมุนไพรไทย ซึ่งใช้ทฤษฎีการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการและเกณฑ์ในการตัดสินใจเพื่อลงทุนในการวิเคราะห์โครงการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ในส่วนของวิธีการศึกษา เก็บรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ และแบบสอบถามจำนวน 250 ตัวอย่างโดยกลุ่มตัวอย่าง คือ ผู้ที่อาศัยและทำงานในเขตลาดกระบัง โดยการสุ่มตัวอย่างในครั้งนี้ใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบไม่ใช้ทฤษฎีความน่าจะเป็น (Nonprobability sampling) ใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบบังเอิญ (Accidental sampling) และได้นำข้อมูลที่ได้จากการเก็บแบบสอบถาม และข้อมูลทฤษฎีที่ได้จากเอกสารที่เกี่ยวข้อง มาวิเคราะห์ข้อมูลทั้งเชิงพรรณนา (descriptive analysis) และเชิงคุณภาพ (quantitative analysis)

ความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด ของการศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งธุรกิจ สปาสมุนไพรไทยในเขตลาดกระบัง จากแบบสอบถามพบว่ามีความคาด แนวโน้มตลาดการประมาณการยอดขายมีแนวโน้มสูงขึ้น และมีความต้องการใช้บริการสปาอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับการขยายตัวของตลาดธุรกิจสปาที่มีแนวโน้มขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ดังนั้นโอกาสในการดำเนินธุรกิจสปาที่มีแนวโน้มที่ดี จากผลการศึกษาจึงสรุปว่าเป็นไปได้ในด้านการตลาด และปฏิเสธสมมติฐานที่ว่า การจัดตั้งธุรกิจสปาสมุนไพรไทยในเขตลาดกระบัง ไม่มีความเป็นไปได้ทางการตลาด

ความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิคของการศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้ง สปาสมุนไพรไทยเขตลาดกระบัง มีความเป็นไปได้ในด้านกระบวนการและขั้นตอนในการให้บริการสปาผลิตภัณฑ์ วัสดุ และอุปกรณ์สามารถจัดซื้อได้สะดวก อีกทั้งทำเลที่ตั้งอยู่ในบริเวณที่ใกล้สนามบินสุวรรณภูมิ ร้านค้า แหล่งชุมชนและที่อยู่อาศัย ซึ่งเป็นกลุ่มเป้าหมายหลักจำนวนมาก และจากผลการศึกษาสรุปว่ามีความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค และปฏิเสธสมมติฐานที่ว่า การจัดตั้งธุรกิจสปาสมุนไพรไทยในเขตลาดกระบัง ไม่มีความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค

ความเป็นไปได้ทางการเงินของการศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้ง สปาสมุนไพรไทยเขตลาดกระบัง จากการศึกษาพบว่า มีระยะเวลาคืนทุน 2 ปี 10 เดือน มูลค่าปัจจุบันสุทธิมากกว่ามีค่าเป็นบวกและมีค่าเท่ากับ 1,349,526 บาท อัตราส่วนผลตอบแทนต่อการลงทุนเท่ากับ 1.45 เท่า และอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการเท่ากับ 27.29 ซึ่งมีมากกว่าผลตอบแทนที่ต้องการ (ร้อยละ 12) ดังนั้น โครงการนี้จึงมีความเป็นไปได้ทางการเงิน

ผลจากการศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งธุรกิจสปาสมุนไพรไทยในเขตลาดกระบัง พบว่ามีความเป็นไปได้ทางการตลาด ทางด้านเทคนิค ทางด้านการเงิน ดังนั้นจึงทำการปฏิเสธสมมติฐานที่ได้ตั้งเอาไว้

ข้อเสนอแนะ

1. จากการสัมภาษณ์โดยใช้แบบสอบถาม พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามบางคนไม่เข้าใจในแบบสอบถาม ทำให้ผู้ตอบแบบสอบถามไม่ค่อยให้ความร่วมมือ ในการศึกษาคั้งต่อไปควรมีการปรับปรุงเครื่องมือนี้

2. ในการดำเนินธุรกิจสปาสมุนไพรไทย สำหรับผู้ประกอบการที่มีความสนใจเข้ามาประกอบธุรกิจประเภทนี้ ควรจัดรูปแบบการให้บริการธุรกิจสปาสมุนไพรไทยแบบครบวงจร เพื่อสร้างความหลากหลายให้กับผู้ที่มาใช้บริการ

3. สำหรับผู้ที่ต้องการลงทุนในธุรกิจสปานั้นจำเป็นต้องศึกษาการลงทุนในด้านต่างๆคือการเงิน เทคนิคและการตลาด โดยเฉพาะในด้านการเงินควรศึกษาอย่างละเอียดเพื่อให้การลงทุนเกิดความเสี่ยงที่น้อยที่สุด

4. ในการศึกษาด้านการเงินนั้นควรศึกษาด้านความอ่อนไหวเพื่อใช้วิเคราะห์ความไม่แน่นอนในอนาคตอย่างละเอียด อาจศึกษาในกรณีที่ดินทุนดำเนินงานลดลงหรือกรณีรายได้ลดลง เพื่อให้การตัดสินใจลงทุนนั้นมีความเสี่ยงที่ลดลง

5. ผู้ที่สนใจจะลงทุนในธุรกิจสปาสมุนไพรไทย นั้นต้องศึกษาขั้นตอนการขอรับใบอนุญาตประกอบสถานบริการ ขั้นตอนการขอใบรับรองมาตรฐานประกอบการเพื่อสุขภาพ และขั้นตอนการประเมินความรู้ความสามารถของผู้ดำเนินการและผู้ให้บริการ กิจกรรมสปาเพื่อสุขภาพอย่างละเอียดถี่ถ้วนเพื่อความถูกต้องในการดำเนินธุรกิจอย่างถูกกฎหมายและปลอดภัยต่อผู้บริโภค

6. ควรมีการประชาสัมพันธ์ให้ลูกค้ารู้จักร้านให้มากอย่างเช่นการ โฆษณาผ่านทางใบปลิว อินเทอร์เน็ตและรถประชาสัมพันธ์

7. ในช่วงเวลาที่ลูกค้าเข้าน้อยควรมี โปร โมชันพิเศษเพื่อดึงดูดลูกค้าให้ใช้บริการกับทางร้าน

เอกสารอ้างอิง

กรรณิการ์ กลิ่นประเสริฐ และคณะ . 2549 .การศึกษาเรื่องความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจสถาปัตยกรรมไทย ในจัสมังค์ ซุปเปอร์สโตร์ สาขาพัฒนาการ . กรุงเทพมหานคร : ปัญหาพิเศษปริญญาตรี ,สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง.

กรมการปกครอง.2550.ข้อมูลประชากรและบ้าน ณ ฐานข้อมูลปัจจุบัน.

http://www.dopa.go.th/upstat_m.htm . 25 มีนาคม 2550

กรมสรรพากร . 2550 . ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา . <http://www.rd.go.th/publish/309.0.html>

. 25 มีนาคม 2550 .

วัฒนา ศรีนิยม . 2544 . การนวดพื้นฐานต่างๆของราชสำนัก และ ความ

แตกต่างของการนวดทั่วไปกับแบบราชสำนัก . <http://www.thaipun.com>

. 13 มกราคม 2544.

จรินพร ตันตติกิจศิริวงศ์ . 2546 . Spa I do . กรุงเทพมหานคร . Khum Thong Industry & Printing Co., Ltd .

จันทนา จันทโร . 2540 . การศึกษาความเป็นไปได้โครงการด้านธุรกิจและอุตสาหกรรม .

กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย .

จันทภา อนุพงศ์พันธุ์ และนายอนาวิต อิงฮาน . 2544 . การศึกษาเรื่องความเป็นไปได้ในการ

จัดตั้งร้านค้าผลิตภัณฑ์จากโครงการ “หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์” จังหวัดปราจีนบุรี .

ปราจีนบุรี: ปัญหาพิเศษปริญญาตรี ,สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ ปราจีนบุรี.

ชัยยศ สันตวงษ์ . 2533 . การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ . กรุงเทพมหานคร . ไทยวัฒนาพานิช.

ฐาปนา ฉิ้นไพศาล และ อัจฉรา ชีวะตระกูลกิจ. 2542 . การบริหารโครงการและการศึกษาความเป็นไปได้ . กรุงเทพมหานคร . บริษัทธีระพิมพ์และไซเท็ก จำกัด.

ธนาคารกรุงศรีอยุธยา (มหาชน) จำกัด . 2549 . กระแสธุรกิจสปาไทย .

<http://www.krungsri.com/thai/home.aspx> . 16 มิถุนายน 2549.

รุจิรา อุไรพงษ์ และคณะ. 2548 . การศึกษาเรื่องความเป็นไปได้ในการจัดตั้งร้านกาแฟสด บริเวณใกล้ทางขึ้นอุทยานแห่งชาติเขาใหญ่ ตำบลเนินหอม อำเภอเมือง จังหวัดปราจีนบุรี . ปราจีนบุรี: ปัญหาพิเศษปริญญาตรี ,สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ .

วราณี ปราบวิไล และนายจันทราลักษณ์ บวรวัฒนากิจ . 2543 . การศึกษาเรื่องความเป็นไปได้ในการจัดตั้งตลาดกลางผลไม้ อำเภอเมืองปราจีนบุรี . ปราจีนบุรี: ปัญหาพิเศษปริญญาตรี สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ .

สถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งประเทศไทย . 2549 . สปาไทย วิถีไทย .

<http://www.nectec.or.th/courseware/siamculture/medical/herbs.html>. 17 มิถุนายน 2549.

วิภาพร ดวงสิม. 2548 . การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจเคย์สปาในเขตกรุงเทพมหานคร. กรุงเทพมหานคร : วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย.

วันเฉลิม จันทรากุล. 2546 . Spa & Aromatherpy : ธุรกิจน้ำมันหอมระเหยบำบัดเงินล้าน . กรุงเทพมหานคร . สำนักพิมพ์แสงดาว สร้อยทอง.

ศูนย์เครือข่ายความรู้วัฒนธรรม มหาวิทยาลัยบูรพา . 2548 . สมุนไพรไทยและการนวดแผนไทย .

<http://nectec.or.th/courseware/siamculture/medical/spa01.html> . 15 มิถุนายน 2548.

สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม . 2548 . ธุรกิจสปามาแรงคู่อโรงแรมหรู .

<http://www.ismed.or.th/SME/src/bin/controller.php?view=first.First> . 15 มิถุนายน 2548.

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สมศักดิ์ นามมาลา และคณะ . 2549 . การศึกษาความพึงพอใจของลูกค้าในการใช้สปาในเขต กรุงเทพมหานคร . กรุงเทพมหานคร: ปัญหาพิเศษปริญญาตรี,วิทยาลัยดุสิตธานี.

สุกัลยา กล้าประสิทธิ์. 2548 . การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนในธุรกิจสปาสุขภาพในเขต กรุงเทพมหานครและปริมณฑล. กรุงเทพมหานคร: วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

องค์การส่งเสริมการท่องเที่ยว . 2546 . The International Spa Association .

<http://thailabonline.com/Aromatherty-spa1.html> . 16 มีนาคม 2546.

Miracle of Sensation . 2549 . ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับสปา .

<http://www.miracleofsensation.com/index.php?lay=show&ac=article&Id=537239> .

5 กุมภาพันธ์ 2549.

Money Channel . 2549 . เขตลาดกระบังประเมินผลกระทบ “ สุวรรณภูมิ ” .

<http://www.moneychannel.co.th/Menu6/ข่าวคนชวโมง/tabid/89/newsid491/8369/>

Default.aspx . 7 มีนาคม 2549.



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาคผนวก ก

ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับสปา

“สปา” ตามความหมายของกองการประกอบโรคศิลปะ กรมสนับสนุนบริการสุขภาพ กระทรวงสาธารณสุข หมายถึงสถานบริการเพื่อสุขภาพ หรือ สถานพยาบาลที่ให้บริการลูกค้าทั่วไป ด้วยศาสตร์การนวดเพื่อสุขภาพ การปฏิบัติต่อร่างกายเพื่อสุขภาพ (Body Care & Treatment) และ การใช้น้ำเพื่อสุขภาพเป็นบริการหลัก เพื่อปรับความสมดุลของร่างกายและจิตใจ โดยให้คำแนะนำ ด้านบริการที่จัดไว้ตามหลักวิชาการ รวมถึงอาจจะมีการให้คำแนะนำการส่งเสริมสุขภาพด้วยการ ออกกำลังกาย โภชนาการ การปรับพฤติกรรมตามหลักการแพทย์สากล และการสร้างหลักสุขภาพ ด้วยศาสตร์การแพทย์ทางเลือก ทั้งนี้ให้มีมาตรฐานตามที่กระทรวงสาธารณสุขกำหนด

องค์กรสปาระหว่างประเทศ (International Spa Association-ISPA) จัดตั้งขึ้นเพื่อกำหนด วัตถุประสงค์และเกณฑ์ต่างๆ ของธุรกิจสปารวมทั้งการให้ข้อมูล การวางมาตรฐานและนโยบาย สปา แนวคิดในการวางแผนบริการให้กับสปากว่า 2,000 แห่ง จากประเทศสมาชิก ISPA จำนวน 59 ประเทศ เพื่อการให้บริการเป็นมาตรฐานเดียวกัน และเพิ่มความเข้มแข็งให้ผู้ประกอบการด้านธุรกิจ สปา

สปา แบ่งตามกฎหมายของกองการประกอบโรคศิลปะ กระทรวงสาธารณสุข ได้ 3 แบบ คือ

- 1.ไทยสปายะ
- 2.สปาตะวันตก
- 3.ไทยสปา

ประเภทของสปา แบ่งตามลักษณะการให้บริการ ได้ 7 ประเภท

- Day Spa: หมายถึงสปาที่ไม่ต้องค้างคืน ส่วนใหญ่เพื่อความสวยงาม และมักอยู่ใกล้ชุมชน
- Resort and Hotel Spa: เป็นสปาที่เปิดให้บริการในโรงแรม และรีสอร์ทชั้นนำต่างๆ
- Destination Spa: คือสปาที่มีห้องพักค้างคืนมีการจัดแต่งอย่างสวยงามไปเพื่อ Spa โดยเฉพาะพร้อมมีโปรแกรมและกิจกรรมเพื่อดูแลสุขภาพเป็นหลัก
- Club Spa: สปาที่มีให้บริการอยู่ตามฟิตเนสหรือคลับที่เปิดรับเฉพาะสมาชิก
- Mineral Spring Spa: คือสปาที่เปิดตามแหล่งท่องเที่ยวตามธรรมชาติ เช่น น้ำพุร้อน บ่อน้ำแร่ เป็นต้น
- Cruise, ship Spa: สปาที่ให้บริการบนเรือสำราญต่างๆ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- Medical Spa: สปาที่เปิดให้บริการทางการแพทย์โดยใช้ธรรมชาติบำบัดมาผสมผสานกับการบริการทางการแพทย์

ไทยสปาฯ เป็นวิธีการดูแลสุขภาพและความงามแบบองค์รวมของไทย ที่รวมการบริการ 4 ด้านไว้ด้วยกัน คือ

- หัตถบำบัด
- วารีบำบัด
- สุขนบำบัด
- โภชนบำบัด

เพื่อให้เกิดความสมดุลของธาตุเจ้าเรือนทั้ง 4 ในร่างกาย คือ ดิน น้ำ ลม และไฟ

สปาฯ เป็นองค์ประกอบของความสบาย 7 อย่าง คือ

1. ที่อยู่อาศัย ภูมิทัศน์ที่สวยงาม สงบ สบาย
2. สิ่งแวดล้อม ร่มรื่น เย็นสบาย
3. บุคคลรอบข้าง มีจิตใจงดงาม ให้บริการด้วยความจริงใจ เกิดความสบาย
4. อิริยาบถ ขึ้น เดิน นั่ง นอน สบาย
5. อาหาร ที่รับประทานต้องถูกต้องตามหลักโภชนาการ ช่วยให้รู้สึกสบาย
6. การคมนาคมที่สะดวกสบาย
7. การได้ยิน ได้ฟังเสียงที่จรรโลงจิตใจให้เกิดความสบาย

จึงทำให้สปาที่นำเอาวิธีการดำรงชีวิตความเป็นอยู่แบบไทย วัฒนธรรมไทย และภูมิปัญญาไทย มาใช้ในการให้บริการ และได้รับการเรียกชื่อว่า “ไทยสปาฯ” (Miracle of Sensation, 2549)

การนวดพื้นฐานต่างๆ ของราชสำนัก

เป็นการนวดเพื่อนำเลือดมาเลี้ยงบริเวณที่จะทำการรักษา คือการนวดพื้นฐานบริเวณที่จะกดจุดนวดแต่ละตำแหน่ง หรือจุดที่ใช้กดนวดในการรักษาในแต่ละบริเวณ เช่น ข้อเท้า หลัง ไหล่ และบ่า เป็นต้น ในการนวดมีหลักพื้นฐานใหญ่ๆ มีดังนี้

1. การนวดพื้นฐานขา คือ การนวดตามแนวกระดูกขาข้าง จากหน้าแข้งลงไปถึงข้อเท้า และจากเหนือเข่า ขึ้นไปจนถึงต้นขา (หัวตะกอก) แล้วกลับมือนวดกลับด้านล่างของขา จากต้นขา (หัวตะกอก) ถึงข้อเท้า ใช้คาบน้อยในการนวดประมาณ 10 วินาที

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ท่านวค คนไข่นอนหงาย ผู้นวคนั่งพับเพียบ

วิธีการนวคขาท่อนล่าง

- จุดที่ 1 ผู้นวคใช้มือที่อยู่ด้านเดียวกับขาของคนไข้ โดยให้นิ้วหัวแม่มือวางห่างได้ข้อเข้าประมาณ 2 นิ้วมือของผู้นวค และอยู่ชิดกระดูกหน้าแข้ง โดยเรียงนิ้วหัวแม่มือ 45 องศากับแนวกระดูกหน้าแข้ง และให้นิ้วมือทั้งสองนิ้วประกอบบนหน้าแข้ง แล้วลงน้ำหนัก
- จุดที่ 2 อยู่ห่างจากจุดที่ 1 หนึ่งข้อนิ้วมือของผู้นวค วางมือกดลงน้ำหนัก เช่นเดียวกับจุดที่ 1
- ใช้นิ้วหัวแม่มือทั้งสองข้างวางคู่กัน กดลงบนแนวกล้ามเนื้อชิดกระดูกหน้าแข้ง ต่อเนื่องจากจุดที่ 2 โดยให้นิ้วมือที่เหลื่อประกอได้กล้ามเนื้อขา ด้านล่าง กดเรียงนิ้วคู่ต่อเนื่องไปจนถึงข้อเท้า

วิธีการนวคขาท่อนบน

- เริ่มจากจุดที่อยู่เหนือจากข้อเข้าขึ้นมาประมาณ 2 นิ้วมือของผู้นวค โดยใช้นิ้วหัวแม่มือวางคู่กันกดลงบนกล้ามเนื้อด้านข้างขาท่อนบน นิ้วที่เหลื่อประกอไว้ด้านล่าง แล้วลงน้ำหนัก
- กดไล่ขึ้นไปเป็นแนวตรงจนถึงกระดูกหัวตะคาก (กดไปตามแนวกลางกล้ามเนื้อขาท่อนบน)
- พลิกกลับมือ โดยนิ้วหัวแม่มือทั้งสองข้างจะชี้ลง กดลงบนแนวกล้ามเนื้อด้านข้างเริ่มจากแนวปุ่มหัวตะคาก กดเรียงนิ้วคู่ต่อเนื่องไปจนถึงข้อเท้า แต่ให้เว้นบริเวณหัวเข่าไว้ไม่ต้องกด
- นวดคลายหลังเท้า ใช้นิ้วหัวแม่มือกดลงบนหลังเท้าคนไข้

ข้อควรระวัง ในการนวคแนวเส้นพื้นฐานขา

1. ในกรณีที่มีการหัก แดก ร้าวของกระดูก ไม่ควรนวค
2. ในกรณีมีการฉีกขาดของมัดกล้ามเนื้อบริเวณขาท่อนบน ไม่ควรนวค
3. ด้านข้างของกระดูกหน้าแข้งด้านในและด้านนอกไม่ควรกดแรง เพราะจะมีระบบเส้นประสาทที่ใช้ในการกระดกข้อเท้าขึ้น-ลง ถ้ากดแรงอาจทำให้เส้นประสาทซ้ำ ข้อเท้าอาจกระดกขึ้นลง ไม่ได้

การเปิดประตูลม

ท่านวด คนไข่นอนหงาย ผู้นวดนั่งคุกเข่าคู่

วิธีการนวด

- ก่อนจะทำการเปิดประตูลม ให้จับปลายเท้าคนไข้ แบะออก (ขาข้างที่จะเปิดประตูลม)
- ผู้นวดนั่งคุกเข่าคู่ (เข้าผู้นวดประมาณระดับเอวคนไข้) หันหน้าไปทางศีรษะคนไข้แล้ววางมือ (นวดขาข้างไหนก็ใช้มือข้างนั้นเปิดประตูลม) โดยใช้ปลายนิ้วก้อยแตะที่หัวตะคาก วางมือลงเฉียงเป็นมุม 45 องศา ไปตามแนวข้อพับสะโพก
- ใช้สันมือวางตรงจุดชีพจร ค่อยๆ ยกตัวขึ้นพร้อมกับลงน้ำหนักโดยการโน้มตัวกดลงไป แขนอีกข้างแนบชิดลำตัว กดค้างไว้ประมาณ 40-60 วินาที แล้วตั้งมือยกขึ้นซ้ำๆ

ข้อควรระวัง

1. ไม่ควรลงน้ำหนักมากเกินไปในการเปิดประตูลม เพราะบริเวณนี้มีหลอดเลือดใหญ่ที่ไปเลี้ยงส่วนขา
2. ในกรณีคนไข้มีปัญหาเกี่ยวกับข้อต่อสะโพก เช่น เคลื่อนหรืออักเสบ ไม่ควรกดแรง

2. การนวดพื้นฐานหลัง คือ การนวดไปบนแนวร่องกล้ามเนื้อซิดกระดูกสันหลังทั้งสองข้างจากบั้นเอว (ตรงกับหัวตะคาก) ถึงปุ่มกระดูกต้นคอ และจากซิดปุ่มกระดูกต้นคอลงมาถึงบั้นเอว เพื่อให้การไหลเวียนของเลือดบริเวณกระดูกสันหลังดีขึ้น

การนวดพื้นฐานหลังมีด้วยกัน 2 ท่า คือ ทำนั้งและทำนอน ซึ่งทำนั้งจะเรียกอีกชื่อหนึ่งว่า ทำหุมนวดวายน

การนวดพื้นฐานหลัง ทำนั้ง (หุมนวดวายน)

ท่านวด คนไข่นั่งขัดสมาธิ ผู้นวดนั่งชันเข่า (ทำหุมนวดวายน) อยู่ด้านหลังของผู้ป่วย

วิธีการนวด

- ผู้นวดนั่งชันเข่า 1 ข้าง ห่างจากคนไข้ 1 ศอก วางมือทั้งสองข้าง บริเวณเอวของคนไข้ โดยให้นิ้วหัวแม่มือทั้งสองข้าง กดบนร่องกล้ามเนื้อซิดกระดูกสันหลัง แล้วกดเรียงนิ้วขึ้นไปจนถึงปุ่มกระดูกต้นคอ โดยใช้น้ำหนัก 50 ปอนด์ (1/2 ของกำลังนวด)
- นวดลงตั้งแต่ต้นคอจนถึงบริเวณบั้นเอวตามแนวเดิม โดยใช้น้ำหนัก 70 ปอนด์ (3/4 ของกำลังผู้นวด)

การนั่งทำนุมาณถวายแหวน

1. ผู้นวดนั่งตั้งเข่าก้นลอยข้างที่ถนัด (นั่งด้านหลังผู้ป่วย)
2. เขี่ยคมือทั้งสองข้างออกไป เพื่อนวดตามแนวกระดูกสันหลัง

การนวดพื้นฐานหลัง ท่านอน

ท่านวด คนไข้ นอนตะแคงเข่ากู้ สันเท้าตะเข้ของขาข้างที่เขี่ยคตรงผู้นวด
นั่งคุกเข่า

ก้นลอย ห่างจากคนไข้ 1 ศอก ประมาณระดับเอวของคนไข้ อยู่ด้านหลังของผู้ป่วย

วิธีการนวด

- ใช้นิ้วหัวแม่มือ (ข้างที่อยู่ด้านปลายเท้าของคนไข้) กดลงบริเวณเอวคนไข้ โดยที่ปลายนิ้วหัวแม่มือจะแตะซิดกระดูกสันหลัง (ตรงกับหัวตะคาก) แล้วกดลงไปบนร่องกล้ามเนื้อซิดกระดูกสันหลังจนถึงต้นคอ โดยใช้น้ำหนัก 50 ปอนด์
- นวดลงตั้งแต่ต้นคอจนถึงบริเวณเอวตามแนวเดิม โดยใช้น้ำหนัก 70 ปอนด์

ข้อควรระวัง การนวดพื้นฐานหลัง

1. ในกรณีคนไข้กระดูกสันหลังคด งอ ควรกดด้วยความระมัดระวัง
2. กรณีคนไข้มีปัญหาเกี่ยวกับกระดูกทับเส้นประสาท ให้ผู้ที่มีความชำนาญแนะนำ

ควบคุมในขณะนวด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3.การนวดพื้นฐานแขน คือ การนวดบริเวณแขนด้านใน และด้านนอก จากต้นแขนเรื่อยไปลงมาถึงข้อมือ เพื่อให้เลือดไหลเวียนไปเลี้ยงทั่วแขน

1.การนวดพื้นฐานแขน ด้านใน

การนวดพื้นฐานแขนด้านใน มี 2 ท่า คือ ท่านอน และ ท่านั่ง

การนวดพื้นฐานแขนด้านใน ท่านอน

ท่านอน คนไข้นอนหงาย กางแขนที่จะนวด 90 องศา ผู้นวดนั่งคุกเข่าก้นลอย หันหน้าไปทางศีรษะของผู้ป่วย ระยะห่างพอประมาณ

วิธีการนวด

- ใช้อุ้งมือกดบริเวณกึ่งกลางแขนท่อนบน มืออีกข้างหนึ่งจับชีพจรที่ข้อมือ ใช้คาน้อย
- วางนิ้วหัวแม่มือคู่กันกดลงบนข้อพับแขนด้านใน ไล่ลงไปจนถึงข้อมือ

การนวดพื้นฐานแขนด้านใน ท่านั่ง

ท่านอน คนไข้ นั่งขัดสมาธิ หรือนั่งห้อยขา ผู้นวดนั่งท่าพรหมสี่หน้า

วิธีการนวด

- ใช้นิ้วหัวแม่มือกดตรงกึ่งกลางแขนด้านใน (คว่ำมือ) มืออีกข้างจับข้อมือคนไข้
- วางนิ้วหัวแม่มือคู่กัน กดกึ่งกลางข้อพับแขนแล้วนวดไล่ลงไปจนถึงข้อมือ

2.การนวดพื้นฐานแขน ด้านนอก

การนวดพื้นฐานแขนด้านนอก มี 2 ท่า คือ ท่านอน และ ท่านั่ง

การนวดพื้นฐานแขนด้านนอก ท่านอน

ท่านอน คนไข้ นอนหงาย งอข้อศอกเล็กน้อย คว่ำมือไว้ข้างลำตัว ผู้นวดนั่งคุกเข่าก้นลอย ใช้มือข้างที่อยู่ใกล้ผู้ป่วยนวด

วิธีการนวด

- ผู้นวดนั่งคุกเข่าก้นหน้าไปด้านศีรษะคนไข้ คว่ำมือ ใช้นิ้วหัวแม่มือกดบน กึ่งกลางท่อนบนแขนด้านนอก

- ผู้วอดนึ่งถูกเข้าคู่หันหน้าเข้าหาคนไข้ ใช้นิ้วหัวแม่มือคู่กัน กดบนบริเวณข้อศอกด้านนอกไล่ไปจนถึงบริเวณข้อมือ

การนวดพื้นฐานแขนด้านนอก ทำนั่ง

ท่านวด คนไข่นั่งขัดสมาธิ หรือนั่งห้อยขา ผู้วอดนึ่งท่าพรหมสี่หน้า

วิธีการนวด

- ผู้วอดนึ่งท่าพรหมสี่หน้าด้านข้างคนไข้ คว่ำมือ ใช้นิ้วหัวแม่มือ (ข้างที่อยู่ใกล้กับคนไข้) กดบนกึ่งกลางแขนท่อนบนด้านนอก
- วางนิ้วหัวแม่มือเดี่ยว กดด้านบนข้อศอก (ด้านนอก) ไล่ไปจนถึงบริเวณข้อมือ

ข้อควรระวัง สำหรับการนวดพื้นฐานแขนด้านนอกและด้านใน

- 1.กรณีที่มีการแตก หัก ร้าว ของกระดูกแขน ไม่ควรนวด
- 2.กรณีที่มีการฉีกขาดของมัดกล้ามเนื้อต่างๆ ไม่ควรกด
- 3.บริเวณแขนด้านนอกท่อนล่าง ไม่ควรกดแรง อาจทำให้เส้นประสาทซ้ำ ทำให้กำมือ แขนมือไม่ได้ หรือกระดูกข้อมือไม่ได้
- 4.บริเวณแขนด้านในท่อนล่าง และบริเวณข้อพับศอก มีหลอดเลือดแดงใหญ่ไม่ควรกดแรง

ควรกดแรง

3.การนวดพื้นฐานบ่า คือ การนวดบริเวณบ่าทั้งสองข้าง เพื่อให้กล้ามเนื้อที่เกร็งเกิดการอ่อนตัว และทำให้การไหลเวียนเลือดบริเวณบ่าดีขึ้น

ท่านวด คนไข้ นั่งขัดสมาธิ หรือนั่งห้อยขา ผู้วอดยืนด้านหลังห่าง 1 ศอก

วิธีการนวด

- จุดเริ่มต้นเป็นกล้ามเนื้อบ่า ซึ่งชิดร่องข้อต่อกระดูกหัวไหล่ด้านบน วางนิ้วหัวแม่มือชิดกัน นิ้วที่เหลือประคองสะบักด้านหลังไว้ กดลงน้ำหนักไปตามแนวกล้ามเนื้อบ่าจนถึงปุ่มกระดูกต้นคอ (C7) โดยผู้วอดยืนอยู่ในท่าหกสูง ใช้น้ำหนัก 50 ปอนด์ (1/2 ของกำลังผู้วอด)
- วางนิ้วหัวแม่มือชิดกัน กดไล่ลงจากชิดปุ่มกระดูกต้นคอ (C7) ไปตามแนวเดิมจนถึงร่องข้อต่อกระดูกหัวไหล่ด้านบน โดยผู้วอดยืนอยู่ในท่าหกกลาง โดยใช้น้ำหนัก 70 ปอนด์ (3/4 ของกำลังผู้วอด)

- วางนิ้วหัวแม่มือคู่กดไล่ขึ้นเช่นเดียวกับจุดเริ่มต้น โดยผู้นวดยืนอยู่ในท่าหกต่ำ ใช้น้ำหนัก 90 ปอนด์ (4/4 ของกำลังผู้นวด)

การยืนท่าหกสูง คือ การยืนในท่าที่มั่นคง อาจแยกเท้าออกให้ได้ระดับเดียวกับสะโพกหรือไหล่ ไม้งอเข่า และเปิดส้นเท้า

การยืนท่าหกกลาง คือ การยืนที่ใช้ขาข้างที่ถนัดก้าวไปข้างหน้า เวลานวดให้งอเข่าด้านหน้า ส้นเท้าทั้งสองข้าง ไม้เปิด

การยืนท่าหกต่ำ คือ การยืนใช้ขาข้างที่ถนัดก้าวไปข้างหน้า เวลานวดให้งอเข่าด้านหน้า และขาด้านหลังให้เปิดส้นเท้า

ข้อควรระวัง สำหรับการนวดพื้นฐานว่า

1. ไม่ควรกดลึกถ้ามือบ่าไปด้านหน้า เพราะบริเวณนั้นเต็มไปด้วยระบบหลอดเลือดที่ไปเลี้ยงสมอง ถ้ากดอาจทำให้คนไข้เป็นลม คลื่นไส้ อาเจียนได้
2. กรณีผู้ป่วยมีความดันโลหิตสูงไม่ควรกดแรง

ความแตกต่างของการนวดแบบทั่วไปกับแบบราชสำนัก

หมอนวดแบบราชสำนัก ต้องมีกิจกรรมยาทเรียบร้อย เดินเข้าเข้าหาผู้ป่วย ไม่หายใจรดผู้ป่วย ขณะทำการนวดต้อง หันหน้าตรง ไม่ก้มหน้าจนหายใจรดผู้ป่วย และไม่เงยหน้าจนเป็นการไม่เคารพ ส่วนหมอนวดแบบทั่วไป มิได้พึงเล็งถึงเรื่องเหล่านี้ แต่มีลักษณะการนวด เป็นกันเองกับผู้ป่วยมากกว่า บางครั้งจึงอาจดูไม่สำรวมและระวังตัวมากนัก

หมอนวดแบบราชสำนัก จะไม่เริ่มนวดฝ่าเท้า นอกจากจำเป็นจริงๆ มักเริ่มนวดตั้งแต่ได้เข่าลงมาข้อเท้า หรือจาก ค้นขาลงมาถึงข้อเท้า ส่วนหมอนวดแบบทั่วไปจะเริ่มนวดที่ฝ่าเท้า

หมอนวดแบบราชสำนัก จะใช้เฉพาะมือ คือ นิ้วหัวแม่มือ และปลายนิ้วอื่น ๆ และอุ้งมือในการนวดเท่านั้น และไม่ ใช้การนวดคดถึงในขณะกด (นวด) แขนจะต้องเหยียดตรงเสมอ ส่วนหมอนวดแบบทั่วไป มิได้คำนึงถึงท่าทางของแขนว่าจะตรงหรือไม่

หมอนวดแบบราชสำนัก ทำการนวดผู้ป่วยซึ่งอยู่ในท่านั่ง นอนหงายหรือตะแคงเท่านั้น ไม่มีการให้ผู้ป่วยนอนคว่ำเลย แต่การนวดแบบทั่วไปมีการให้ผู้ป่วยนอนคว่ำด้วย

หมอนวดแบบราชสำนัก ไม่ใช้การค้ำองข้อหรือส่วนใดของร่างกายด้วยกำลังแรงและไม่มี การนวด โดยใช้เท้า เข่า ข้อศอก ฯลฯ แต่หมอนวดแบบทั่วไปไม่งดเว้นการปฏิบัติดังกล่าว และอาจมี หมอนวด 2 คนช่วยกันนวดในขณะเดียวกันต่อผู้ป่วย 1 คน

หมอนวดแบบราชสำนัก ต้องการทำให้เกิดผลต่ออวัยวะและเนื้อเยื่อที่อยู่ลึก ๆ โดยการเพิ่ม การไหลเวียนของเลือด และเพิ่มการทำงานของเส้นประสาทในกรณีนี้หมอนวดจะต้องมีความรู้ทาง กายวิภาคศาสตร์เชิงปฏิบัติการอย่างดีพอสมควร สำหรับหมอนวดแบบทั่วไปหวังผลโดยตรงจาก การกดนวดเป็นส่วนใหญ่ และจากการนวดคลึงเป็นครั้งคราว ซึ่งการไม่ระมัดระวังจุดสำคัญตาม ความรู้ทางกายวิภาคศาสตร์ดีพออาจเกิดอันตรายได้

การนวดแบบราชสำนัก

เป็นการนวดไทยที่ใช้ในพระราชวัง ดั้งนั้นท่าต่างๆ ในการนวดจึงได้รับการพัฒนา ให้ สุกภาพและมักนวดด้วยนิ้วมือเท่านั้น เพื่อให้สามารถควบคุมน้ำหนักในการนวดไม่ให้มากเกินไป และไม่ให้เป็นที่ ถ่วงเกินต่อพระมหากษัตริย์และพระราชวงศ์ จนมีคำกล่าวที่ว่า “แม้เพียงลมหายใจก็ ไม่ให้แตะต้องพระวรกาย” โดยมีองสามาตราส่วน ของการนวดที่ไม่ประชิดตัวมากและจะหันหน้า ตรงไป ไม่ก้มหน้าหายใจรดพระองค์ และไม่เงยหน้าจนเป็นการ ไม่เคารพ

การนวดไทยเป็นที่นิยมมากและยอมรับมากในสมัยโบราณ และเป็นผู้ใกล้ชิดและเป็น ที่ ใ้วางใจของพระมหากษัตริย์ ในสมัยนั้นจนได้รับการแต่งตั้งให้มีกรมหมอนวดซ้าย และกรมหมอนวดขวา ทำให้หมอนวดสามารถรับราชการอยู่ในตำแหน่งระดับสูงได้

ปัจจุบันมีผู้สืบทอดการนวดแบบนี้มีน้อยมาก เนื่องจากส่วนใหญ่จะเป็นการถ่ายทอดกันใน ครอบครัว และผู้รู้มักหวงวิชา ทำให้การนวดสายนี้ได้รับการถ่ายทอดกระท่อนกระแท่นเต็มที่

การนวดไทยนี้ มีคุณค่าต่อการพึ่งตนเองเป็นอย่างมาก สามารถบรรเทาโรคและอาการปวด ต่างๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพในความรู้สึกของผู้ใช้บริการ เช่นอาการปวดเมื่อยตามกล้ามเนื้อลด การตึงตัวของข้อต่อ ช่วยกระตุ้นกล้ามเนื้อที่อ่อนแรง เป็นต้น แต่อย่างไรก็ตาม การนวดที่ไม่ถูกต้อง อาจเป็นการซ้ำเติมหรือเพิ่มการบาดเจ็บได้ ฉะนั้นผู้ที่จะนำการนวดไปใช้ จึงควรมีความรู้ในการ ใช้ อย่างถูกต้อง เพื่อให้เป็นประโยชน์ต่อสุขภาพอย่างแท้จริง

สิ่งสำคัญของการนวดแบบราชสำนักมีดังนี้

ศีลของหมอนวด

1. ไม่ดื่มสุรา หมายถึง ไม่ดื่มสุราทั้งก่อนและหลังการนวดรวมทั้งการรับประทานอาหารที่บ้านของคนไข้ เพราะอาจควบคุมตนเองไม่ได้ และอาจทำให้การนวดไม่ได้ผล รวมทั้งอาจเป็นการรบกวนคนไข้และญาติ

2. ไม่หลอกหลวง หมายถึง ไม่เลียงไข้ เช่น ถ้าสามารถรักษาโรคนั้นๆ ให้หายได้ภายใน 1-2 ครั้ง ก็ไม่หลอกหลวงว่าต้องนวด 5-6 ครั้ง เพื่อหวังประโยชน์ ลาก ยศ สรรเสริญ

3. มีความสุภาพ ไม่เจ้าชู้ หมายถึง ไม่แสดงกริยาท่าทางลวนลามหรือใช้คำพูดทะเลาะโลมคนไข้ที่เป็นหญิง หรือถ้าผู้นวดเป็นผู้หญิงก็ไม่ควรแสดงกริยาช่วยยวนคนไข้ที่เป็นผู้ชาย ต้องนวดด้วยความสุภาพเรียบร้อย พูดคุยแต่พอควร

4. ไม่พูดจาโอ้อวด

การเตรียมตัวของผู้นวด

1. การฝึกกำลัสนิ้ว เพื่อให้นิ้วมือนิ้วมีกำลังแข็งแรง จะได้มีกำลังเพียงพอ มือไม่สั่นไม่อ่อนแรง กดได้ตรงเป้าหมายในการรักษาและได้ผลรวดเร็ว สามารถทำได้โดยฝึกซ้อมยกกระดานทุกวัน ด้วยการนั่งขัดสมาธิเพชรและห้อยมือเป็นรูปถ้วยวางไว้ข้างลำตัว แล้วยกตัวให้พ้นจากพื้น อาจใช้การฝึกโดยบีบขี้ผึ้งจนอ่อนตัว

2. การรักษาสุขภาพ ผู้นวดจะต้องรักษาสุขภาพให้คืออยู่เสมอทั้งกายและใจหมั่นออกกำลังกายให้ร่างกายแข็งแรง ถ้ารู้สึกที่ไม่สบายหรือมีไข้ไม่ควรทำการนวดเพราะนอกจากการนวดจะไม่ได้ผลดีเท่าที่ควรแล้วยังอาจแพร่โรคให้กับผู้ถูกนวดได้ และเล็บมือควรตัดให้สั้น

3. การแต่งรสมือ หมายถึง การลงน้ำหนักแต่ละรอบและจังหวะการลงน้ำหนัก ซึ่งการลงน้ำหนักนิ้วมือนิ้วที่กด มี 3 ระดับ คือ

- | | |
|--------------------|--|
| 3.1 น้ำหนักเบา | ประมาณ 50 % ของน้ำหนักที่สามารถลงได้สูงสุด |
| 3.2 น้ำหนักปานกลาง | ประมาณ 70 % ของน้ำหนักที่สามารถลงได้สูงสุด |
| 3.3 น้ำหนักมาก | ประมาณ 90 % ของน้ำหนักที่สามารถลงได้สูงสุด |

การลงจังหวะนิ้วมือในการนวด

จังหวะในการลงน้ำหนักแต่ละครั้ง มี 3 จังหวะ คือ

- หน่วง เป็นการลงน้ำหนักเบา เพื่อกระตุ้นให้กล้ามเนื้อปรับตัว ไม่เกร็งรับ การนวด
- เน้น ลงน้ำหนักเพิ่มขึ้นบนตำแหน่งที่ต้องการกด
- นิ่ง ลงน้ำหนักมาก และกดนิ่งไว้พร้อมกับกำหนดลมหายใจสั้นยาว ตามต้องการ

การลงน้ำหนักเพิ่มขึ้นทีละน้อย ทำให้กล้ามเนื้อสามารถปรับตัวรับน้ำหนักได้ ทำให้ไม่เจ็บหรือเจ็บป่วยมากขึ้น การลงน้ำหนักมากตั้งแต่เริ่มกด จะทำให้กล้ามเนื้อเกร็งรับทันที และอาจทำให้ตำแหน่งที่กดคลาดเคลื่อนไป และผู้ถูกนวดจะเจ็บมากหรือระบมได้เช่นกัน

4.การกำหนดลมหายใจ ต้องฝึกหายใจเข้าออกให้สัมพันธ์กับการลงน้ำหนัก โดยทั่วไปการลงน้ำหนักควรลดลง ไปขณะผู้ที่ถูกนวดหายใจออก ซึ่งเป็นขณะที่ร่างกายผ่อนคลาย

หายใจเข้าออกปกติ 1 ครั้ง เรียกว่า คาบน้อย คือ การสูดลมหายใจประมาณ 10 วินาที ส่วนใหญ่ใช้กับการนวดพื้นฐานต่างๆ การหายใจเข้าลึก หายใจออกยาว 1 ครั้ง เรียกว่า คาบใหญ่ คือ การสูดลมหายใจประมาณ 15-20 วินาที ส่วนใหญ่ใช้กับการนวดรักษาโรค และการเปิดประตูลม แต่การเปิดประตูลมมักจะใช้คาบใหญ่ 3 ครั้ง

การนวดนานเพียงใดขึ้นกับ ลักษณะของโรค ระยะเวลาที่เป็น และลักษณะของผู้ถูกนวดการกดโดยใช้ระยะเวลาสั้นเกินไป การรักษาจะไม่ได้ผล การกดนานเกินไปทำให้มือผู้นวด และตำแหน่งที่ถูกนวดระบมได้

5.การกำหนดองศามาตรส่วนหรือท่านวดและการวางมือ เป็นการวางท่านวดของผู้นวดให้เหมาะสมกับผู้ถูกนวดและตำแหน่งที่นวดเพื่อให้ใช้แรงที่กดนั้นลงตามจุด และมีน้ำหนักเพียงพอที่จะรักษาโรค ซึ่งการวางมือ การวางเท้า การนั่งของผู้นวดต้องเหมาะสมกับมือที่กดลงบนผู้ป่วย เรียกได้ว่าเป็นสัดส่วนองศาและทิศทางในการนวด โดยทั่วไปแล้วขณะที่นวดแขนจะเหยียดตรง เพื่อลงน้ำหนักตามแขนลงไปสู่นิ้วที่นวด หากมีการงอแขนอาจทำให้น้ำหนักลงไม่ตรงจุด แม้จะใช้น้ำหนักมาก และทำให้การรักษาได้ผลน้อยหรือไม่ได้ผลเลย ซึ่งในการนวดแบบราชสำนักได้ให้แนวทางไว้ว่า “ แขนตั้ง หน้าตรง องศาได้ ”

6.มารยาทในขณะที่ทำการนวด

1. ก่อนทำการนวด ผู้นวดควรสำรวจจิตใจให้เป็นสมาธิ ระลึกถึงคุณครูอาจารย์ สำหรับการนวดแบบราชสำนักจะมีการยกมือไหว้ผู้ถูกนวด เพื่อเป็นการขอขมาที่ล่วงเกินบนร่างกาย

2. ขณะนวดควรนั่งห่างจากผู้ถูกนวดพอสมควร ในด้านที่จะทำการนวดไม่ควรล้อมตัวผู้ถูกนวด สำหรับการนวดแบบราชสำนัก จะเดินเข้าหาผู้ถูกนวดอย่างน้อย 4 ศอก และนั่งห่างจากผู้ถูกนวดประมาณ 1 ศอก และจับชีพจรดูลมเบื้องสูงกับลมเบื้องต่ำ

3. ขณะนวดไม่ควรก้มหน้าจะทำให้หายใจรดผู้ถูกนวด ซึ่งในการนวดแบบราชสำนัก ได้มีคำกล่าวไว้ว่า “แม้ลมหายใจก็ไม่ให้รดพระวรกาย” ขณะทำการนวดจึงมักจะหันหน้าตรงไปข้างหน้า โดยไม่ก้มหน้า และไม่เงยหน้ามองฟ้า อันเป็นการแสดงความไม่เคารพ

4. ขณะทำการนวด ห้ามกินอาหารหรือสิ่งใดๆ และระมัดระวังการพูดที่อาจทำให้ผู้ถูกนวดตกใจ สะเทือนใจหรือหวาดกลัว ควรซักถามและสังเกตอาการอยู่เสมอ ควรหยุดเมื่อผู้ถูกนวดขอให้พัก หรือเจ็บปวดจนทนไม่ไหว

7.ข้อควรระวังในการนวด

1. ในกรณีที่นวดท้อง ไม่ควรนวดผู้ที่รับประทานอาหารอิ่มใหม่ๆ (ไม่เกิน 30 นาที)
2. ไม่ควรให้เกิดการฟกช้ำมากเกินไป หรือมีอาการอักเสบซ้ำซ้อน
3. กรณีผู้สูงอายุ โรคประจำตัวบางอย่าง เช่น เบาหวาน โรคความดันโลหิตสูง ต้องระมัดระวังในการนวด
4. ไม่ควรนวดผู้ที่มีอาการอักเสบติดเชื้อ คือ มีไข้มากกว่า 38 องศาเซลเซียส ปวดบวม แดง ร้อน
5. ไม่ควรนวดผู้ที่หลังประสบอุบัติเหตุใหม่ๆ ควรได้รับการช่วยเหลือขั้นต้น และตรวจวินิจฉัยภาวะแทรกซ้อนต่างๆ หากเกินความสามารถ ควรประสานความร่วมมือกับแพทย์แผนปัจจุบัน

6. ข้อห้ามหรือข้อควรระวังอื่นๆ ที่กล่าวไว้เฉพาะแต่ละโรคหรืออาการ

8.ข้อปฏิบัติหลังการนวด

1. คำแนะนำสำหรับผู้นวด หากผู้นวดมีอาการปวดนิ้วมือ ให้แช่มือในน้ำอุ่นเพื่อช่วยให้กล้ามเนื้อผ่อนคลายและการไหลเวียนโลหิตดีขึ้น หรือใช้ผ้าชุบน้ำอุ่นประคบมือ และนวดคลึงบริเวณเนื้อมือและรอบข้อนิ้วมือ

2. คำแนะนำสำหรับผู้ถูกนวด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- งดอาหารแสลง เช่น อาหารมัน อาหารทอด หน่อไม้ ข้าวเหนียว เครื่องในสัตว์ เหล้า เบียร์ ของหมักคอง
- ห้าม สลัด บิบ คัด ส่วนที่มีอาการเจ็บปวด
- ทำการบริหารเฉพาะ โรคหรืออาการ
- คำแนะนำอื่นๆ เช่น หลีกเลี่ยงพฤติกรรมที่เป็นมูลเหตุเกิดโรค





เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาคผนวก ข

สัญญาเช่าที่ดิน

หนังสือสัญญาเช่าที่ดิน

ฉบับที่.....

เขียนที่.....

วันที่.....เดือน.....พ.ศ.25.....

ข้าพเจ้า.....ผู้เช่า อายุ.....ปี

บ้านเลขที่.....ตำบล.....อำเภอ.....จังหวัด.....

ขอทำหนังสือสัญญาเช่าที่ดินให้ไว้แก่.....ผู้ให้เช่าหนึ่งฉบับ ดังมีข้อ

สัญญาต่อไปนี้

ข้อ 1. ผู้เช่าขอเช่าที่ดินของผู้ให้เช่าเพื่อ.....เป็นจำนวน
ที่ดินประมาณ.....ไร่.....งาน.....วา มีโฉนดหมายเลขที่.....

ถนน/ซอย.....ตำบล.....อำเภอ.....

จังหวัด.....มีกำหนด.....ปี ตั้งแต่วันที่.....เดือน.....

พ.ศ.....ถึงวันที่.....เดือน.....พ.ศ.....ผู้เช่ายอมให้ค่า

เช่า.....ละ.....บาท.....สตางค์ ()

รวมค่าเช่า.....เป็นเงินรวมทั้งสิ้น.....บาท.....สตางค์ ()

ข้อ 2 ผู้เช่ายอมชำระค่าเช่าให้แก่ผู้ให้เช่า.....ละ.....ครั้ง ส่วนเงินค่า
ภาษีทุกอย่างสำหรับที่เช่านี้.....จะเป็นผู้เสีย

ข้อ 3. ผู้เช่าขอให้สัญญาว่า จะไม่ขูดถู, คลองหรือบ่อ ฯลฯ ในที่ดินของผู้ให้เช่าให้เสียหาย
เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากผู้ให้เช่าเป็นลายลักษณ์อักษรก่อน

ข้อ 4. ผู้เช่ายอมสัญญาว่า จะไม่เอาที่ดินที่เช่านี้ไปให้ผู้อื่นเช่าช่วงหรือโอนให้ผู้อื่นเช่า
ต่อไปและจะไม่ยอมให้ผู้ใดอยู่อาศัย เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากผู้ให้เช่าเป็นลายลักษณ์อักษรก่อน

ข้อ 5. ผู้เช่ายอมสัญญาว่าจะยอมให้ผู้เช่าหรือผู้แทนเข้าไปตรวจตราในที่ดินที่เช่านี้ได้ทุก
เวลา

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ข้อ 6. ถ้าผู้ให้เช่าตกลงขายทรัพย์สินที่เช่าให้แก่ผู้ใดก่อนครบกำหนดการตามสัญญาแล้ว ผู้ให้เช่าจะแจ้งให้ผู้เช่าทราบล่วงหน้า เพื่อผู้เช่าเตรียมตัวออกจากทรัพย์สินที่เช่าเป็นเวลาไม่น้อยกว่าสองเดือนและผู้ให้เช่าจะต้องแจ้งให้ผู้เช่าทราบว่า จะตกลงขายให้แก่ผู้ใด เป็นเงินเท่าใดเพื่อผู้เช่าจะได้มีโอกาสตกลงซื้อได้ก่อนในเมื่อเห็นว่าเป็นราคาสมควร ถ้าผู้เช่าออกไปจากที่ดินไม่ว่ากรณีใดๆ ผู้เช่าจะเรียกค่าเสียหายหรือค่ารื้อถอนจากผู้ให้เช่าไม่ได้

ข้อ 7. ถ้าผู้เช่าประพฤติดัดข้อสัญญานี้ แต่ข้อหนึ่งข้อใดก็ดี ผู้เช่ายอมให้ผู้ให้เช่าทรงไว้ซึ่งสิทธิที่จะเข้ายึดครอบครองที่เช่าโดยพลันและมีสิทธิบอกเลิกสัญญาเช่าทันทีโดยผู้เช่ายอมให้ถือว่าสัญญาเช่าระงับไป

ข้อ 8. เมื่อครบกำหนดสัญญาเช่าก็ดี หรือผู้เช่าผิดสัญญาข้อใดก็ดี ผู้เช่ายอมให้ถือว่าสัญญาเช่าระงับสิ้นสุดลง

ข้อ 9. ผู้เช่าและผู้ให้เช่าได้ทราบข้อความตามสัญญานี้ตลอดแล้วเพื่อเป็นหลักฐานจึงได้ลงลายมือชื่อให้ไว้เป็นสำคัญ

ลงชื่อ.....ผู้เช่า

(.....)

ลงชื่อ.....ผู้ให้เช่า

(.....)

ลงชื่อ.....พยาน

(.....)

ลงชื่อ.....พยาน

(.....)

ลงชื่อ.....พยาน

(.....)



ภาคผนวก ค

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาคผนวก ก

ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา

ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา คือ ภาษีที่จัดเก็บจากบุคคลทั่วไป หรือจากหน่วยภาษีที่มีลักษณะพิเศษ ตามที่กฎหมายกำหนดและมีรายได้เกิดขึ้นตามเกณฑ์ที่กำหนด โดยปกติจัดเก็บเป็นรายปี รายได้ที่เกิดขึ้นในปีใดๆ ผู้มีรายได้มีหน้าที่ต้องนำไปแสดงรายการตนเองตามแบบแสดงรายการ ภาษีที่กำหนดภายในเดือนมกราคมถึงมีนาคมของปีถัดไป สำหรับผู้มีเงินได้บางกรณีกฎหมายยัง กำหนดให้ยื่นแบบฯ เสียภาษีตอนครึ่งปี สำหรับรายได้ ที่เกิดขึ้นจริงในช่วงครึ่งปีแรก เพื่อเป็นการ บรรเทาภาระภาษีที่ต้องชำระและเงินได้บางกรณี กฎหมายกำหนดให้ ผู้จ่ายทำหน้าที่หักภาษี ณ ที่ จ่ายจากเงิน ได้ที่จ่ายบางส่วน เพื่อให้มีการทยอยชำระภาษีขณะที่มีเงิน ได้เกิดขึ้นอีกด้วย

ผู้มีหน้าที่เสียภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา ได้แก่ ผู้ที่มีเงิน ได้เกิดขึ้นระหว่างปีที่ผ่านมา โดยมี สถานะ อย่างหนึ่งอย่างใด ดังนี้

- 1) บุคคลธรรมดา
- 2) ห้างหุ้นส่วนสามัญหรือคณะบุคคลที่มีใจนิติบุคคล
- 3) ผู้ถึงแก่ความตายระหว่างปีภาษี
- 4) กองมรดกที่ยังไม่ได้แบ่ง

ตามกฎหมาย เงิน ได้ที่ต้องเสียภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา เรียกว่า "เงินได้พึงประเมิน" หมายถึง เงิน ได้ของบุคคลใดๆ หรือหน่วยภาษีใดข้างต้นที่เกิดขึ้นระหว่างวันที่ 1 มกราคม ถึง 31 ธันวาคม ของปีใดๆ หรือเงิน ได้ ที่เกิดขึ้นในปีภาษี ได้แก่

1. เงิน
2. ทรรศสินซึ่งอาจคิดคำนวณได้เป็นเงิน ที่ได้รับจริง
3. ประโยชน์ซึ่งอาจคิดคำนวณได้เป็นเงิน
4. เงินค่าภาษีอากรที่ผู้จ่ายเงินหรือผู้อื่นออกแทนให้
5. เครดิตภาษีตามที่กฎหมายกำหนด

} ที่ได้รับจริง
(เกณฑ์เงินสด)

ผู้ที่มีเงิน ได้เกิดขึ้นระหว่างปีภาษีจะมีหน้าที่ต้องยื่นแบบฯ ก็ต่อเมื่อมีเงิน ได้ถึงเกณฑ์ขั้นต่ำ ตามที่กฎหมายกำหนด ไม่ว่าเมื่อคำนวณภาษีแล้วจะมีภาษีต้องชำระเพิ่มเติมหรือไม่ก็ตาม ดังนี้

1. ผู้มีเงิน ได้จากการจ้างแรงงานประเภทเงินเดือน ค่าจ้างที่ได้รับในปีภาษีนั้น (ตั้งแต่ 1 มกราคม ถึง 31 ธันวาคม)

- กรณี ไม่มีคู่สมรสต้องมีเงิน ได้พึงประเมินเกิน 50,000 บาท

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- กรณีที่มีคู่สมรสไม่ว่าฝ่ายเดียว หรือทั้งสองฝ่ายต้องมีเงิน ได้พึงประเมินรวมกัน

เกิน 100,000 บาท

2. ผู้มีเงินได้จากการทำธุรกิจการค้าทั่วไปที่มีใช้เกิดจากการจ้างแรงงานที่ได้รับในปีภยานั้น (ตั้งแต่ 1 มกราคม ถึง 31 ธันวาคม)

- กรณีไม่มีคู่สมรสต้องมีเงิน ได้พึงประเมินเกิน 30,000 บาท

- กรณีมีคู่สมรสไม่ว่าฝ่ายเดียวหรือทั้งสองฝ่ายต้องมีเงิน ได้พึงประเมินรวมกัน

เกิน 60,000 บาท

3. กองมรดกของผู้ตายที่ยังไม่แบ่งเกิน 30,000 บาท

4. ห้างหุ้นส่วนสามัญหรือคณะบุคคลที่มีใช้นิติบุคคลเกิน 30,000 บาท

อัตราภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา

เงินได้สุทธิ	ช่วงเงินได้สุทธิ	อัตราภาษี	ภาษีแต่ละชั้น	ภาษีสะสม
	แต่ละชั้น	ร้อยละ	เงินได้สุทธิ	สูงสุดของชั้น
1 - 100,000	100,000	ได้รับยกเว้น	-	-
100,001 - 500,000	400,000	10	40,000	40,000
500,001 - 1,000,000	500,000	20	100,000	140,000
1,000,001 - 4,000,000	3,000,000	30	900,000	1,040,000
4,000,001 บาทขึ้นไป		37		

การยื่นแบบแสดงรายการภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา มี 2 ระยะ คือ

1. ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาครึ่งปี เป็นการยื่นแบบแสดงรายการเงินได้เฉพาะเงินได้พึงประเมินประเภทที่ 5,6,7 หรือ 8 ที่ได้รับตั้งแต่เดือนมกราคมถึงเดือนมิถุนายนไม่ว่าจะมีเงินได้ประเภทอื่นรวมอยู่ด้วยหรือไม่ก็ตาม โดยยื่นภายในเดือนกันยายนของปีภยานั้น และภาษีที่เสียนำไปเป็นเครดิตหักออกจากภาษีสิ้นปีได้

2. ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาสิ้นปี เป็นการยื่นแบบแสดงรายการเงินได้พึงประเมินที่ได้รับแล้ว ในระหว่างปีภยานี้ โดยยื่นภายในเดือนมีนาคมของปีถัดไป

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

แบบแสดงรายการที่ใช้มีดังต่อไปนี้

ชื่อแบบ	ใช้ยื่นกรณี	กำหนดเวลาขึ้น
ภ.ง.ด. 90	มีเงินได้พึงประเมินทุกประเภท	มกราคม - มีนาคม ของปีภาษีถัดไป
ภ.ง.ด. 91	มีเฉพาะเงินได้พึงประเมินประเภทที่ 1ม.40(1) ประเภทเดียว	มกราคม - มีนาคม ของปีภาษีถัดไป
ภ.ง.ด. 93	มีเงินได้ชำระภาษีล่วงหน้า	ก่อนถึงกำหนดเวลาการขึ้นแบบตามปกติ
ภ.ง.ด. 94	ยื่นครั้งปีสำหรับผู้มีเงินได้พึงประเมินเฉพาะประเภทที่ 5,6,7 และ 8	กรกฎาคม - กันยายน ของปีภาษีนั้น

สถานที่ยื่นแบบแสดงรายการ

1. สำนักงานสรรพากรพื้นที่สาขา (เดิมเรียกว่า สำนักงานสรรพากรเขต / อำเภอ) สำหรับการยื่นแบบฯ ภ.ง.ด.90 ภ.ง.ด.91 ผู้มีเงินได้สามารถยื่นแบบฯ ณ สำนักงานสรรพากรพื้นที่สาขาใดก็ได้ไม่จำเป็นต้องเป็นท้องที่ที่มีภูมิลำเนา
2. สำหรับท้องที่กรุงเทพมหานคร อาจยื่นแบบทางไปรษณีย์ โดยส่งไปยังกองคลังกรมสรรพากรได้ โดยถือเอาวันลงทะเบียนเป็นวันรับแบบและชำระภาษี (ไม่รวมกรณีขอผ่อนชำระ)
3. บน Web Site ของกรมสรรพากร ที่ www.rd.go.th โดยชำระภาษีผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ของธนาคารพาณิชย์ หรือชำระผ่าน e-payment หรือโดยวิธีอื่นได้แก่ ชำระผ่านเครื่อง ATM โทรศัพท์บ้าน โทรศัพท์มือถือ ทางอินเทอร์เน็ต หรือชำระผ่านทางไปรษณีย์
4. ธนาคารพาณิชย์ไทยและสาขาที่ตั้งอยู่ในกรุงเทพมหานคร หรือ ต่างจังหวัด แต่ต้องเป็นกรณียื่นแบบ ฯ และชำระภาษีภายในกำหนดเวลา มีภาษีที่ต้องชำระพร้อมกับการยื่นแบบ ฯ และจะต้องเป็นแบบ ฯ ที่แสดงชื่อ ที่อยู่ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี ตามที่กรมสรรพากรจัดทำและส่งให้ (กรมสรรพากร,2550)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาคผนวก ง

แบบสอบถาม

“ การศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งธุรกิจสปาสมุนไพร ในลาดกระบัง “

แบบสอบถามนี้เป็นส่วนหนึ่งของการทำการศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งธุรกิจสปาสมุนไพรไทย ในลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร ของนักศึกษาปริญญาตรี ภาควิชาบริหารธุรกิจ เศรษฐกิจ สาขาบริหารธุรกิจ เศรษฐกิจ คณะเทคโนโลยีการเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง จึงเรียนมาเพื่อขอความร่วมมือในการตอบแบบสอบถาม และขอขอบพระคุณทุกท่าน ที่กรุณาให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามมา ณ ที่นี้ด้วย

คำชี้แจง กรุณาใส่เครื่องหมาย ถูก ลงใน () หน้าข้อความที่ต้องการหรือเติมข้อความในช่องว่าง

ส่วนที่ 1 : สถานภาพทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

1.เพศ

() ชาย

() หญิง

2.อายุ.....

3.ระดับการศึกษา

() ต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย

() มัธยมศึกษาตอนปลาย

() ปวช./ปวส.

() ปริญญาตรี

() ปริญญาโท

() อื่นๆ.....

4.อาชีพ

() นักเรียน/นักศึกษา

() ค้าขาย/ธุรกิจส่วนตัว

() พนักงานบริษัท/องค์กรเอกชน

() รับราชการ/เจ้าหน้าที่ของรัฐ รัฐวิสาหกิจ

() อื่นๆ(โปรดระบุ).....

5.รายได้ / เดือน

ส่วนที่ 2 : ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมในการใช้สปา

6.ท่านเคยใช้สปาหรือไม่

() เคย (โปรดตอบข้อต่อไป)

() ไม่เคย (โปรดตอบในส่วนที่ 3)

7. ท่านมาใช้บริการสปาบ่อยแค่ไหน

- () 2-3 ครั้งต่ออาทิตย์ () อาทิตย์ละ 1 ครั้ง () 2-3 ครั้งต่อเดือน
 () เดือนละ 1 ครั้ง () 2-3 ครั้งต่อปี () ปีละ 1 ครั้ง

8. จุดประสงค์ของท่านที่มาใช้บริการสปา (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () เพื่อสุขภาพ () เพื่อบำบัด
 () เพื่อผ่อนคลาย () เพื่อความบันเทิง

9. ปัจจุบันท่านนิยมใช้บริการนวด สปาแบบใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () นวดแผนไทย () นวดแบบสวีดิช () นวดหน้า
 () นวดศรีษะ () นวดฝ่าเท้า () นวดที่ใช้สมุนไพรไทย
 () อื่นๆ โปรดระบุ.....

10. ท่านเสียค่าใช้จ่ายเฉลี่ยในการทำสปาต่อครั้ง บาท

11. ท่านใช้บริการสปาที่ไหนบ่อยที่สุด

- () ในห้างสรรพสินค้า () บริเวณใกล้บ้าน () บริเวณสำนักงาน
 () ร้านเสริมสวย () อื่นๆ โปรดระบุ.....

ส่วนที่ 3 : ความคิดเห็นของผู้บริโภคที่มีต่อสปาสมุนไพรไทย

12. ถ้ามีสปาสมุนไพรไทยเปิดในตลาดกระบี่ ท่านจะใช้บริการหรือไม่

- () ใช้ (โปรดตอบข้อต่อไป) () ไม่ใช้ (จบการตอบแบบสอบถาม)

13. สปาสมุนไพรไทยแบบใดที่ท่านคิดว่าจะมาใช้บริการ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

1. การนวดน้ำมันหอมระเหย : เป็นการนวดผ่อนคลายกล้ามเนื้อ บำบัดด้วยกลิ่นจากน้ำมันหอมระเหยที่สกัดจากสมุนไพรไทย (60 นาที – 450 บาท)

- () ท่านยินดีที่จะจ่ายในราคานี้
 () ท่านไม่ยินดีที่จะจ่ายในราคานี้ ราคาที่ท่านยินดีจะจ่าย บาท

2. การนวดกดจุด : เป็นการนวดกดจุดบริเวณฝ่าเท้า เพื่อให้พลังงานผ่านไปทั่วร่างกาย (60 นาที – 200 บาท)

- () ท่านยินดีที่จะจ่ายในราคานี้
 () ท่านไม่ยินดีที่จะจ่ายในราคานี้ ราคาที่ท่านยินดีจะจ่าย บาท

3.การนวดประคบสมุนไพร : เป็นการนำลูกประคบสมุนไพรที่หนึ่งด้วยไคความร้อนไป
นวด คลึง พร้อมๆกับการนวดแผนไทย (60 นาที-400 บาท)

() ท่านยินดีที่จะจ่ายในราคานี้

() ท่านไม่ยินดีที่จะจ่ายในราคานี้ ราคาที่ท่านยินดีจะจ่าย บาท

4.การนวดแผนไทย : เป็นการกด นวด เพื่อผ่อนคลายกล้ามเนื้อ ลดอาการเมื่อยล้า
(60 นาที - 300 บาท)

() ท่านยินดีที่จะจ่ายในราคานี้

() ท่านไม่ยินดีที่จะจ่ายในราคานี้ ราคาที่ท่านยินดีจะจ่าย บาท

5.การพอกหน้า : เป็นการพอกหน้า ด้วยสมุนไพรไทย เพื่อช่วยทำความสะอาด ขจัดของ
เสีย เพิ่มการไหลเวียนของโลหิต และบำรุงผิวหน้าให้เย็น ชุ่มชื้น
(30 นาที / 300 บาท)

() ท่านยินดีที่จะจ่ายในราคานี้

() ท่านไม่ยินดีที่จะจ่ายในราคานี้ ราคาที่ท่านยินดีจะจ่าย บาท

6.การพอกตัว : เป็นการพอกตัว ด้วยสมุนไพรไทย เพื่อช่วยทำความสะอาด ขจัดของเสีย
เพิ่มการไหลเวียนของโลหิต และบำรุงผิวตัวให้เย็น ชุ่มชื้น (30 นาที/300
บาท)

() ท่านยินดีที่จะจ่ายในราคานี้

() ท่านไม่ยินดีที่จะจ่ายในราคานี้ ราคาที่ท่านยินดีจะจ่าย บาท

7.การอบสมุนไพร : เป็นการอบไอน้ำด้วยสมุนไพรไทย (30 นาที - 350 บาท)

() ท่านยินดีที่จะจ่ายในราคานี้

() ท่านไม่ยินดีที่จะจ่ายในราคานี้ ราคาที่ท่านยินดีจะจ่าย บาท

14.ความถี่ที่ท่านคาดว่าจะมาใช้บริการสปาสมุนไพรไทย ครั้ง / เดือน

15.ความถี่ที่ท่านจะมาใช้บริการสปาสมุนไพรไทย (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

() การนวดน้ำมันหอมระเหย ครั้ง / เดือน

() การนวดกดจุด ครั้ง / เดือน

() การนวดประคบสมุนไพร ครั้ง / เดือน

() การนวดแผนไทย ครั้ง / เดือน

() การพอกหน้า/ตัว ครั้ง / เดือน

() การอบสมุนไพร ครั้ง / เดือน

ภาคผนวก จ



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาคผนวก จ

การคำนวณทางการเงิน

การคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ

เมื่อพิจารณาผลตอบแทนของโครงการเท่ากับร้อยละ 12 และจากการประมาณการกระแสเงินสดสุทธิของตลอดโครงการ(ตารางที่ 16) ได้มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการคือ

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{B_t}{(1+i)^t} - \sum_{t=0}^n \frac{C_t}{(1+i)^t}$$

$$\begin{aligned} NPV &= \left(\frac{719,087}{(1+0.12)^1} + \frac{869,590}{(1+0.12)^2} + \frac{1,018,494}{(1+0.12)^3} + \frac{1,165,717}{(1+0.12)^4} + \frac{1,311,178}{(1+0.12)^5} \right) - 3,000,000 \\ &= (642,042 + 693,232 + 724,944 + 740,834 + 743,998) - 3,000,000 \\ &= 3,545,050 - 3,000,000 \\ &= 545,050 \end{aligned}$$

การคำนวณอัตราผลตอบแทนของโครงการ

เมื่ออัตราผลตอบแทนของโครงการเท่ากับร้อยละ 19 และจากการประมาณการกระแสเงินสดสุทธิตลอดโครงการ (ตารางที่ 16) ได้อัตราผลตอบแทนของโครงการคือ

$$\begin{aligned} NPV &= \left(\frac{719,087}{(1+0.19)^1} + \frac{869,590}{(1+0.19)^2} + \frac{1,018,494}{(1+0.19)^3} + \frac{1,165,717}{(1+0.19)^4} + \frac{1,311,178}{(1+0.19)^5} \right) \\ &= (604,275 + 614,074 + 604,390 + 581,307 + 549,448) \\ &\neq 2,953,494 \end{aligned}$$

เมื่ออัตราผลตอบแทนของโครงการเท่ากับร้อยละ 18 และจากการประมาณการกระแสเงินสดสุทธิตลอดโครงการ (ตารางที่ 16) ได้อัตราผลตอบแทนของโครงการคือ

$$\begin{aligned} NPV &= \left(\frac{719,087}{(1+0.18)^1} + \frac{869,590}{(1+0.18)^2} + \frac{1,018,494}{(1+0.18)^3} + \frac{1,165,717}{(1+0.18)^4} + \frac{1,311,178}{(1+0.18)^5} \right) \\ &= (609,396 + 624,526 + 619,887 + 601,264 + 573,128) \end{aligned}$$

$$\neq 3,028,201$$

อัตราผลตอบแทนของโครงการต่างกัน = ร้อยละ 1

$$\text{มูลค่าปัจจุบันต่างกัน } (2,953,494 - 3,028,201) = \frac{1 \times 74,706}{28,200}$$

$$= \text{ร้อยละ } 0.37$$

อัตราผลตอบแทนของโครงการ = 18 + 0.37

$$= 18.37$$

ดังนั้นอัตราผลตอบแทนของการลงทุนในธุรกิจสปาสมุนไพรไทยในเขตลาดกระบัง มีค่าเท่ากับร้อยละ 18.37

การคำนวณอัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุน

เมื่อพิจารณาส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุนของโครงการเท่ากับร้อยละ 12 และจากการประมาณการกระแสเงินสดสุทธิตลอดโครงการ (ตารางที่ 16) ได้อัตราผลประโยชน์ต่อต้นทุนคือ

$$BCR = \frac{3,545,050}{3,000,000}$$

$$= 1.18 \text{ เท่า}$$

อัตราผลประโยชน์ต่อต้นทุนของการลงทุนในธุรกิจสปาสมุนไพรไทยในเขตลาดกระบัง มีค่าเท่ากับ 1.18 เท่า

การคำนวณระยะเวลาคืนทุนของโครงการ

ตารางผนวกที่ 1 การคำนวณระยะเวลาคืนทุนของโครงการ (บาท)

ปีที่	กระแสเงินสดสุทธิ	กระแสเงินสดสุทธิสะสม
1	719,087	719,087
2	869,590	1,588,677
3	1,018,494	2,607,171
4	1,165,717	3,772,888
5	1,311,178	5,084,066

หมายเหตุ : เงินสดจ่ายลงทุน 3,000,000

$$\text{โครงการ} = 719,087 + 869,590 + 1,018,494 + \left(1,165,717 \times \frac{5}{12}\right)$$

โครงการนี้มีระยะเวลาคืนทุน 3 ปี 5 เดือน

ตารางผนวกที่ 2 การวิเคราะห์ความอ่อนไหว กรณีต้นทุนในการดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 5

ปีที่	ต้นทุน		กระแสเงินสดสุทธิ	อัตราผลตอบแทนที่ต้องการร้อยละ 12	มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนต่อปี
	ต้นทุนดำเนินงาน	ต้นทุนดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 5			
1	2,127,913	2,234,309	612,691	0.89	545,295
2	2,159,910	2,267,906	761,595	0.80	609,276
3	2,193,506	2,303,181	908,819	0.71	645,276
4	2,228,783	2,340,222	1,054,278	0.64	674,736
5	2,265,822	2,379,113	1,197,887	0.57	682,796
รวม					3,157,366

หมายเหตุ NPV = 157,366

IRR = 13.80

BCR = 1.05

Payback period = 3 ปี 9 เดือน

ตารางผนวกที่ 3 การวิเคราะห์ความอ่อนไหว กรณีรายได้ลดลงร้อยละ 5

ปีที่	รายได้	รายได้ลดลง ร้อยละ 5	กระแสเงิน สดสุทธิ	อัตรา ผลตอบแทน ที่ต้องการร้อยละ 12	มูลค่าปัจจุบัน ของ ผลตอบแทน ต่อปี
1	2,847,000	2,704,650	576,737	0.89	513,295
2	3,029,500	2,878,025	718,115	0.80	574,492
3	3,212,000	3,051,400	857,894	0.71	609,104
4	3,394,500	3,224,775	995,992	0.64	637,434
5	3,577,000	3,398,150	1,132,328	0.57	645,427
รวม					2,972,755

หมายเหตุ NPV = -20,245

IRR = 11.68

BCR = 0.99

Payback period = 3 ปี 11 เดือน

ตารางผนวกที่ 4 การวิเคราะห์ความอ่อนไหว กรณีต้นทุนดำเนินงานเพิ่มร้อยละ 5 และรายได้ลดลง ร้อยละ 5

ปีที่	ต้นทุน		กระแสเงิน สดสุทธิ	อัตรา	มูลค่าปัจจุบัน
	ดำเนินงาน เพิ่มขึ้นร้อยละ 5	รายได้ลดลง ร้อยละ 5		ผลตอบแทน ที่ต้องการร้อยละ 12	ของ ผลตอบแทน ต่อปี
1	2,234,309	2,704,650	470,341	0.89	418,603
2	2,267,906	2,878,025	610,120	0.80	488,095
3	2,303,181	3,051,400	748,219	0.71	531,235
4	2,340,222	3,224,775	884,553	0.64	566,113
5	2,379,113	3,398,150	1,019,037	0.57	580,851
รวม					2,584,900

หมายเหตุ NPV = -415,100

IRR = 6.83

BCR = 0.86

Payback period = 4 ปี 4 เดือน