สำนักหอสมุดกลาง พระจอมเกล้าลาดกระบัง

ปัญหาพิเศษ

เรื่อง

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจสปาแบบไทย ในจัสโก้ ซุปเปอร์สโตร์ สาขาพัฒนาการ

A Feasibility Study on Thai Spa Business in Jusco Superstore, Pattanakarn Branch

T097612

โดย

นางสาวกรรณิการ์ กลิ่นประเสริฐ
นางสาวธัญญรัตน์ ศิริจิรสุข
นางสาววรัธยา ประพรรดิจักกิจ

ปพ.
ก173ก
2549

เลขหมู่.....
เลขทะเบียน.....97612
วัน,เดือน,ปี.....

เสนอ

ภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตร
คณะเทคโนโลยีการเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง
เพื่อความสมบูรณ์แห่งปริญญาวิทยาศาสตรบัณฑิต (บริหารธุรกิจเกษตร)
พ.ศ. 2549

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทคัดย่อ

ชื่อเรื่อง : การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจสปาแบบไทยในจัสโก้ ซุปเปอร์สโตร์ สาขาพัฒนาการ

โดย : นางสาวกรรณิการ์ กลิ่นประเสริฐ

นางสาวธัญญรัตน์ ศิริจิรสุข

นางสาววรัธยา ประพรรดิจักกิจ

ชื่อปริญญา : วิทยาศาสตรบัณฑิต (บริหารธุรกิจเกษตร)

สาขาวิชาเอก : บริหารธุรกิจเกษตร

อาจารย์ที่ปรึกษาปัญหาพิเศษ : ....., .../...../.....

(ปรเมศร์ อัศวเรืองพิภพ)

การเปิดร้านสปาในปัจจุบันกำลังเป็นที่ได้รับความนิยมอย่างสูงจากกลุ่มคนหลายวัยหลายอาชีพ เช่น นักเรียนนักศึกษา คนทำงาน ผู้สูงอายุ เพราะเนื่องจากสภาพแวดล้อมและปัจจัยต่าง ๆ ในปัจจุบัน ทำให้ผู้คนตกอยู่ในภาวะความเครียดและห่างเหินจากการพักผ่อนหย่อนใจ จึงส่งผลเสียต่อสุขภาพ ดังนั้นการทำสปาจึงเป็นการช่วยให้ผู้คนได้รับความผ่อนคลายและช่วยให้การไหลเวียนของโลหิตดีขึ้นทำให้สุขภาพดีขึ้นด้วย แต่เนื่องจากการทำสปานั้นจะมีค่าบริการที่ค่อนข้างแพงและกลุ่มลูกค้าก็ต้องมีกำลังในการใช้จ่ายพอสมควร จึงเห็นว่าเขตพื้นที่ในจัสโก้ ซุปเปอร์สโตร์ สาขาพัฒนาการนั้นน่าจะทำการลงทุนเปิดร้านสปามากที่สุดเพราะผู้คนที่มาใช้บริการส่วนใหญ่มีกำลังในการซื้อสูงและบริเวณรอบ ๆ จัสโก้ ซุปเปอร์สโตร์ สาขาพัฒนาการ ก็เป็นแหล่งที่อยู่อาศัยจำนวนมากซึ่งเป็นแหล่งที่ผู้คนมีรายได้ค่อนข้างสูง อีกทั้งในจัสโก้ ฯ ก็ยังไม่มีร้านสปาเปิดให้บริการด้วย ดังนั้น วัตถุประสงค์ของการศึกษาในครั้งนี้ คือ เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาด เทคนิค และการเงิน โดยรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้บริโภคถึงความต้องการและพฤติกรรมการใช้บริการร้านสปาแบบไทยจำนวน 200 ตัวอย่าง ในเขตพื้นที่จัสโก้ ซุปเปอร์สโตร์ สาขาพัฒนาการ ในเดือนธันวาคม พ.ศ. 2548 และรวบรวมข้อมูลจากเอกสารรายงานการวิจัยที่เกี่ยวข้องด้วย รวมทั้งศึกษาสภาพแวดล้อมและรูปแบบการดำเนินงาน ข้อจำกัด กฎหมาย และอุปสรรคต่าง ๆ ที่มีต่อธุรกิจสปา

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จากการศึกษาพบว่า มีความเป็นไปได้ในด้านการตลาด เมื่อพิจารณาจากจำนวนประชากรภายในจัสโก้ ซุปเปอร์สโตร์ สาขาพัฒนาการ การเข้าใช้บริการของกลุ่มตัวอย่างในปัจจุบันและแนวโน้มในอนาคต นอกจากนี้ ยังมีความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค เมื่อพิจารณาทำเลที่ตั้งของโครงการ ความพร้อมของสาธารณูปโภค วัสดุและอุปกรณ์ด้านต่าง ๆ และความสะดวกในการเข้าใช้บริการ ส่วนการวิเคราะห์ทางด้านการเงินของโครงการพบว่า มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการเท่ากับ 1,205,193.41 บาท ณ อัตราคิดลดร้อยละ 12 ส่วนอัตราผลตอบแทนของโครงการนั้นมีค่าเท่ากับร้อยละ 27.86 และโครงการนี้มีอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุนหรือดัชนีการทำกำไรของโครงการนี้เท่ากับ 1.45 และมีระยะคืนทุน 2 ปี 7 เดือน ซึ่งชี้ให้เห็นว่า โครงการจัดตั้งร้านสปาแบบไทยในเขตจัสโก้ ซุปเปอร์สโตร์ สาขาพัฒนาการมีความเป็นไปได้ทางด้านการเงิน จึงสรุปได้ว่าการศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งร้านสปาแบบไทยในจัสโก้ ซุปเปอร์สโตร์ สาขาพัฒนาการนั้นมีความเป็นไปได้ทั้งทางด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการเงิน

ดังนั้น ผู้ที่มีทุนและสนใจที่จะเป็นผู้ประกอบการลงทุนจัดตั้งร้านสปาแบบไทยขึ้นในจัสโก้ ซุปเปอร์สโตร์ สาขาพัฒนาการ สมควรลงทุนเพื่อโอกาสทางการตลาดที่เปิดกว้างและมีขนาดตลาดที่ค่อนข้างใหญ่ เพื่ออำนวยความสะดวกและตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในจัสโก้ ซุปเปอร์สโตร์ สาขาพัฒนาการและพื้นที่ใกล้เคียง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

คำนิยม

ปัญหาพิเศษฉบับนี้สำเร็จเรียบร้อยได้ด้วยความกรุณาของอาจารย์ปรเมศร์ อัศวเรืองพิภพ ซึ่งเป็นที่ปรึกษาปัญหาพิเศษในการให้คำแนะนำ คำปรึกษา พร้อมทั้งเสนอแนวทางในการแก้ไขข้อบกพร่องต่าง ๆ และปัญหาที่เกิดขึ้น รวมถึงดร.โอปอล์ สุวรรณเมฆ ที่ช่วยในการให้คำปรึกษาถึงด้านการตลาดและด้านต่าง ๆ เพื่อนำมาใช้ในการวิเคราะห์ที่ถูกต้องสมบูรณ์ของเนื้อหาและอาจารย์ทุกท่านรวมถึงทั้งเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องทุกฝ่ายที่ให้ความช่วยเหลือ และอำนวยความสะดวกในการทำงาน กลุ่มผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูง

นอกจากนี้กลุ่มผู้วิจัยขอขอบคุณ ร้านเรือนไทยโฮมสปา ที่เอื้อเฟื้อข้อมูลและผู้ตอบแบบสอบถามทุกท่านที่ให้ความร่วมือในการตอบแบบสอบถาม และขอขอบคุณเจ้าหน้าที่และพนักงานของจัสโก้ ฯ ทุกท่านที่ให้ความร่วมมือและให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ในการวิจัย อีกทั้งยังขอขอบคุณเจ้าหน้าที่ควบคุมห้องคอมพิวเตอร์ที่อำนวยความสะดวกและช่วยเหลือในการทำงานให้สำเร็จด้วยดี

สุดท้ายนี้ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณ คุณพ่อคุณแม่ ผู้เป็นที่เคารพรักที่ให้ความช่วยเหลือด้านทุนทรัพย์และเป็นผู้สนับสนุนด้วยดีมาตลอด รวมถึงเพื่อนทุกคนที่ช่วยให้ข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์อย่างยิ่ง

นางสาวกรรณิการ์ กลิ่นประเสิฐ
นางสาวธัญญรัตน์ ศิริจิรสุข
นางสาววรัธยา ประพรรดิจักกิจ

มีนาคม 2549

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบาญ

	หน้า
สารบาญตาราง	(5)
สารบาญภาพ	(6)
สารบาญตารางผนวก	(7)
บทที่ 1 บทนำ	1
ความสำคัญและปัญหาของการศึกษา	1
วัตถุประสงค์ของการศึกษา	2
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	2
ขอบเขตของการศึกษา	3
นิยามศัพท์	3
วิธีการศึกษา	4
การเก็บรวบรวมข้อมูล	4
การวิเคราะห์ข้อมูล	6
บทที่ 2 โครงร่างทฤษฎี	8
การตรวจเอกสาร	8
สมมติฐานของการศึกษา	10
ทฤษฎีและแนวคิดในการวิเคราะห์	10
การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ	10
ความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด	11
ความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค	12
ความเป็นไปได้ทางด้านการเงิน	13

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 3 ประวัติความเป็นมาและลักษณะการดำเนินงานของธุรกิจสปาแบบไทย 19
ประวัติความเป็นมาของสปา 19
ประเภทของสปาแบ่งตามประเภทการให้บริการ 20
องค์ประกอบหลักในสปา 22
บริการพื้นฐานในสปา 23
บริการอื่นๆ 26
สภาพตลาดธุรกิจสปาในปัจจุบัน 28
โครงสร้างการบริหารงานในสปา 28

บทที่ 4 ผลการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจสปาแบบไทยในจัสโก้ 32
ซูเปอร์สโตร์ สาขาพัฒนาการ
การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด 32
การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมมหภาคธุกิจสปา 32
ด้านเศรษฐกิจและนโยบายรัฐบาล 32
ด้านสังคมและวัฒนธรรม 33
โครงสร้างตลาดและสภาพอุตสาหกรรมธุรกิจสปา 33
โครงสร้างตลาดธุรกิจสปา 33
สภาพอุตสาหกรรมธุรกิจสปา 33
ขนาดของตลาดธุรกิจสปา 34
การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมในการดำเนินธุรกิจสปา(Five Forces) 35
การวิเคราะห์ธุรกิจสปา (Spa SWOT Analysis) 38
ขนาดของตลาด 44
แนวโน้มของตลาด 46
ส่วนผสมทางการตลาดของธุรกิจสปา (Marketing Mix) 48
การประมาณการยอดขาย 54
สรุปผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด 56

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค 56
ระบบการผลิต 57
ปัจจัยนำเข้า 57
ขั้นตอนการให้บริการ 57
ปัจจัยนำออก 63
การจัดหาวัตถุดิบ 64
วัสดุและอุปกรณ์หลักที่ใช้ในการให้บริการ 64
การจัดร้านและการตกแต่ง 64
สถานที่ตั้ง 69
รายละเอียดของโครงการ 70
ความรู้ก่อนให้บริการ 71
ขั้นตอนขอรับใบอนุญาตประกอบสถานบริการ 72
ขั้นตอนขอใบรับรองมาตรฐานประกอบการเพื่อสุขภาพ 74
สรุปผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค 78
การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการเงิน 78
แหล่งเงินที่นำมาลงทุน 78
กำลังการให้บริการ 79
ราคาให้บริการ 80
การประมาณการด้านการเงินของโครงการ 81
เงินลงทุนของโครงการ 81
การประมาณการค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานของโครงการ 81
การประมาณการรายได้ต่อปีของโครงการ 84
การประมาณการรายได้ 86
การประมาณการงบกำไรขาดทุน 88
วิเคราะห์ด้านการเงิน 92
การทดสอบค่าความแปรเปลี่ยน 93
สรุปความเป็นไปได้ทางด้านการเงิน 94

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 5 สรุปและข้อเสนอแนะ 95

สรุป 95

ข้อเสนอแนะ 97

บรรณานุกรม 98

ภาคผนวก ก ความรู้เกี่ยวกับสปาและการนวด

คอร์สอบรมสปาที่น่าสนใจสำหรับผู้ที่ต้องการทำธุรกิจ

ภาคผนวก ข แบบสอบถาม

ภาคผนวก ค การคำนวณทางการเงิน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบาญตาราง

ตารางที่		หน้า
1	จำนวนกำลังการผลิตเฉลี่ยที่จะรองรับบริการจากลูกค้าในแต่ละรายการ	45
2	ราคาเฉลี่ยของแต่ละรายการบริการ	45
3	ความต้องการของกลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับการเปิดร้านสปาแบบไทยบริเวณพื้นที่ของจัสโก้ ซุปเปอร์สโตร์ สาขาพัฒนาการ	47
4	ความเพียงพอต่อความต้องการใช้บริการสปาแบบไทยบริเวณพื้นที่ของจัสโก้ ซุปเปอร์สโตร์ สาขาพัฒนาการ	47
5	การประมาณการยอดขายในแต่ละปี	55
6	ราคาค่าบริการแต่ละรายการบริการ	80
7	การประมาณต้นทุนในการผลิต	83
8	การประมาณการยอดขายในแต่ละปี (บาท)	85
9	การประมาณงบกำไรขาดทุนของโครงการ (บาท)	90
10	ประมาณการกระแสเงินสดสุทธิรายปีของโครงการ (บาท)	91
11	ผลการการวิเคราะห์ทางการเงิน	92
12	การทดสอบค่าความแปรเปลี่ยน	94

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบาญภาพ

ภาพที่		หน้า
1	โครงสร้างองค์การของร้านสปาทั่วๆไป่	29
2	แผนภูมิแสดงสัดส่วนตลาดโดยแบ่งกลุ่มลูกค้า	34
3	แสดงขั้นตอนการให้บริการนวดน้ำมันหอมระเหย	57
4	แสดงขั้นตอนการให้บริการนวดไทย	58
5	แสดงขั้นตอนการให้บริการนวดไทยประคบ	58
6	แสดงขั้นตอนการให้บริการขัดผิวต้านอนุมูลอิสระ	59
7	แสดงขั้นตอนการให้บริการขัดผิวขจัดสารพิษต้านเซลลูไลท์	59
8	แสดงขั้นตอนการให้บริการขัดผิวขจัดสารพิษ	60
9	แสดงขั้นตอนการให้บริการพอกตัว	60
10	แสดงขั้นตอนการให้บริการสปาอุ่น	61
11	แสดงขั้นตอนการให้บริการสปาหน้าและศรีษะ	62
12	แสดงขั้นตอนการให้บริการสปาเท้า	63
13	ลักษณะด้านหน้าร้านของร้านสปาแบบไทย	65
14	ลักษณะภายในร้านสปาแบบไทย (ชั้นที่1)	66
15	ลักษณะภายในร้านสปาแบบไทย (ชั้นที่2) ให้บริการสำหรับเพศชาย	67
16	ลักษณะภายในร้านสปาแบบไทย (ชั้นที่3) ให้บริการสำหรับเพศหญิง	68
17	ที่ตั้งร้านสปาแบบไทย	69
18	แสดงการขั้นตอนการพิจารณาอนุญาต	73
19	แสดงการขั้นตอนการขอรับใบรับรองมาตราฐานสถานประกอบการเพื่อสุขภาพ	76
20	แสดงขั้นตอนการประเมินความรู้ความสามารถของผู้ดำเนินการและผู้ให้บริการกิจการสปาเพื่อสุขภาพ	77

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบาญตารางผนวก

ตารางที่		หน้า
1	การคำนวณระยะเวลาคืนทุนของโครงการ (บาท)	118
2	การวิเคราะห์ความอ่อนไหว กรณีต้นทุนในการดำเนินการเพิ่มขึ้นร้อยละ 5	119
3	การวิเคราะห์ความอ่อนไหว กรณีรายได้จากการบริการลดลงร้อยละ 5	119
4	การวิเคราะห์ความอ่อนไหว กรณีต้นทุนในการดำเนินการเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 และกรณีรายได้จากการบริการลดลงร้อยละ 5	120

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่1

บทนำ

ความสำคัญและปัญหาของการศึกษา

เนื่องจากผู้คนในยุคปัจจุบันมีชีวิตและความเป็นอยู่ที่ต้องเร่งรีบและแข่งขันอยู่ตลอดเวลา ทั้งจากสภาพแวดล้อมและปัจจัยต่าง ๆ ในสังคมไม่ว่าจะเป็นสภาพการจราจรที่ติดขัด สภาวะแวดล้อมที่เป็นพิษ สภาพการทำงานที่เร่งรีบ ทำให้ผู้คนตกอยู่ในภาวะแห่งความเครียดและห่างเหินจากการพักผ่อนหย่อนใจ ส่งผลเสียต่อประสิทธิภาพในการทำงาน อีกทั้งยังเป็นการบั่นทอนสุขภาพอีกด้วย แต่ด้วยกระแสจากสื่อต่าง ๆ ที่สร้างความนิยมให้ผู้คนในสังคมปัจจุบันนี้หันมาดูแลและเอาใจใส่สุขภาพมากขึ้น จึงได้มีการนำเอาศาสตร์ที่ใช้น้ำเพื่อการบำบัดร่างกายแบบต่าง ๆ มาช่วยปรับความสมดุลของร่างกายและจิตใจทำให้ร่างกายและจิตใจได้พักผ่อน เช่น การแช่ตัว การใช้น้ำร้อนน้ำเย็นประคบ การนวดแบบต่าง ๆ เป็นต้น ซึ่งจะทำให้การไหลเวียนของโลหิตดีขึ้นช่วยในการผ่อนคลาย อีกทั้งยังช่วยบำรุงให้ผิวพรรณดีขึ้นอีกด้วย ซึ่งศาสตร์ดังกล่าวนี้เรียกว่า "สปา" (จรินพร, 2546)

ในช่วงที่ภาวะเศรษฐกิจตกต่ำนี้เอง รัฐบาลไทยได้ทำการสนับสนุนการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยขึ้น ซึ่งในปี พ.ศ. 2546 ทางรัฐบาลได้ทำการประกาศให้เป็นปีปฏิรูปการท่องเที่ยว โดยตั้งเป้าหมายให้การท่องเที่ยวเป็นแหล่งนำเข้าเงินตราจากต่างประเทศจึงทำให้จำนวนนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติที่เข้ามาท่องเที่ยวในประเทศไทยมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นทุกปี ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2540–2548 (การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย, 2548) เป็นผลให้ทางภาครัฐบาลมีนโยบายมุ่งพัฒนาธุรกิจสปาของไทยให้เป็น "Spa Capital of Asia" หรือเป็นเมืองหลวงสปาของเอเชีย ยุทธศาสตร์นี้มีกำหนดระยะเวลาดำเนินการ 5 ปี (พ.ศ.2547-2551) ซึ่งในปีที่ผ่านมาตลาดธุรกิจสปามีมูลค่าตลาดเพิ่มขึ้นจากปี 2546 ซึ่งมีมูลค่าถึง 5,000 ล้านบาท จนถึงปี 2547 มีมูลค่าถึง 7,000 ล้านบาท มีอัตราการเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นประมาณ 40% และมีแนวโน้มที่จะสูงขึ้นเรื่อย ๆ (สำนักวิจัยธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน), 2548)

และในปัจจุบันนี้สปาไทยมีเอกลักษณ์เฉพาะตัวที่ขึ้นชื่อและเป็นที่นิยมของชาวต่างชาติเป็นอย่างมาก โดยมีการนำเอามรดกไทย เช่น การนวดแผนไทย การอบสมุนไพรไทยด้วยไอ-น้ำ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การอบร่ำประทินผิวแบบไทยและการนำสมุนไพรพื้นบ้านมาประยุกต์ใช้ในสปาได้อย่างเหมาะสมกลมกลืน ตลอดจนการนำเอาวัฒนธรรมประเพณีไทยมาผสมผสานให้เป็นธุรกิจให้บริการด้านสุขภาพ ทั้งในการบำบัดรักษาโรคและเพื่อการผ่อนคลายจากความเครียดที่เกิดจากการทำงานหรือการอยู่อาศัยในภาวะแวดล้อมที่เป็นมลพิษ ให้โอกาสบุคคลได้สัมผัสกับความสงบรื่นรมย์ เกิดเป็นธุรกิจสปาไทย (Thai Spa) ขึ้น ซึ่งเป็นเสน่ห์เฉพาะตัวของสปาไทยที่ต่างชาติประทับใจ (สถาบัน SME, 2548)

ในการศึกษาครั้งนี้ได้ทำการศึกษาบริเวณพื้นที่ของจัสโก้ ซุปเปอร์สโตร์ สาขาพัฒนาการ เพราะว่าเป็นแหล่งชุมชนที่ผู้คนมีรายได้และมีกำลังในการซื้อ และในบริเวณแถบนั้นไม่มีสถานบริการด้านสปาเปิดอยู่ จึงน่าสนใจอย่างยิ่งที่จะทำการลงทุนในบริเวณนี้

ด้วยสาเหตุดังกล่าว ธุรกิจสปาแบบไทยจึงเป็นธุรกิจที่ได้รับความสนใจเป็นอย่างมาก จึงควรมีการศึกษาความเป็นไปได้ในด้านการตลาด เทคนิค และการเงินของการลงทุนธุรกิจสปา เพราะธุรกิจสปาเป็นธุรกิจที่ต้องใช้เงินลงทุนสูงมีความเสี่ยงและการแข่งขันที่รุนแรง จึงต้องทำการศึกษาเพื่อให้การลงทุนในธุรกิจสปาเกิดความผิดพลาดน้อยที่สุด เพื่อใช้เป็นข้อมูลให้แก่ผู้ที่สนใจลงทุนธุรกิจสปาใช้ในการตัดสินใจต่อไป

วัตถุประสงค์การศึกษา

1. เพื่อศึกษาสภาพแวดล้อมและรูปแบบการดำเนินงานของธุรกิจสปาแบบไทยรวมถึงข้อจำกัด กฎหมาย และอุปสรรคต่าง ๆ ที่มีต่อธุรกิจสปา
2. เพื่อทราบถึงความเป็นไปได้ทางการตลาด เทคนิค และการเงินของการลงทุนธุรกิจสปาแบบไทยในพื้นที่จัสโก้ ซุปเปอร์สโตร์ สาขาพัฒนาการ

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

ทำให้ทราบถึงสภาพโดยทั่ว ๆ ไป ข้อจำกัด กฎหมาย และอุปสรรคต่าง ๆ ที่มีต่อธุรกิจสปา รวมถึงรูปแบบการดำเนินงานของธุรกิจสปาแบบไทย อีกทั้งทำให้ทราบถึงความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจสปาทั้งทางด้านการตลาด ทางเทคนิค และการเงิน เพื่อประกอบการตัดสินใจในลงทุน และยังเป็นประโยชน์แก่นักลงทุนที่สนใจธุรกิจสปา เพื่อใช้เป็นแนวทางในการศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งธุรกิจสปา หรือเป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจของธนาคารในการพิจารณาอนุมัติการให้เงินกู้แก่กิจการต่อไป

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ขอบเขตการศึกษา

การศึกษาครั้งนี้เป็นการศึกษาลักษณะรูปแบบการดำเนินงานของธุรกิจ และการศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุนในธุรกิจสปาแบบไทย ซึ่งที่ตั้งของโครงการคือในพื้นที่จัสโก้ ซุปเปอร์สโตร์ สาขาพัฒนาการ แขวงสวนหลวง จ. กรุงเทพมหานคร ซึ่งมีพื้นที่ทำการ 384 ตารางเมตร ซึ่งกลุ่มลูกค้าเป้าหมายมีทั้งนักเรียน นักศึกษา แม่บ้าน และคนทำงาน นอกจากนี้ได้ทำการศึกษาร้านสปาที่เป็นคู่แข่งซึ่งอยู่ภายในเขตรัศมี 3 กิโลเมตร จากจัสโก้ ซุปเปอร์สโตร์ สาขาพัฒนาการ และได้เริ่มทำการศึกษาตั้งแต่เดือนตุลาคม พ.ศ.2548 ถึงเดือนมกราคม พ.ศ.2549

นิยามศัพท์

สปา คือ การใช้น้ำเพื่อการบำบัดร่างกายเพื่อให้เกิดความสมดุล ผ่อนคลาย และสบายตัว โดยมีการใช้นำบำบัดในรูปแบบต่าง ๆ เช่น น้ำแร่ น้ำนม เป็นต้น เพื่อช่วยบำรุงผิวพรรณให้ดีขึ้น ช่วยในการไหลเวียนโลหิต (จรินพร, 2546)

สปาแบบไทย คือ สปาที่มีการนำเอามรดกไทยและการนำเอาสมุนไพรพื้นบ้านมาประยุกต์ใช้ เช่น การนวดแผนไทย การอบสมุนไพรด้วยไอน้ำ การอบร่ำประทินผิว (จรินพร, 2546)

สุขภาพองค์รวม (Holistic Health) หมายถึง ความสมบูรณ์ทั้งทางด้านกาย ใจ สุขภาพจิต สังคมและจิตวิญญาณ ไม่ใช่แค่ไม่เจ็บป่วยเท่านั้นแต่ยังต้องมีชีวิตที่ยืนยาวและมีความสุขด้วย ถึงจะเรียกว่าครบสมบูรณ์ทุกประการ สุขภาพองค์รวมยังแยกออกเป็น 3 มิติ คือ ระดับบุคคล ระดับครอบครัวและชุมชน และระดับสังคม สรุปว่า การดูแลสุขภาพองค์รวม คือ การดูแลความสมดุลของร่างกาย จิตใจ และสังคมสิ่งแวดล้อมอันเป็นวิถีของการมีสุขภาพที่ดี (จรินพร, 2546)

เมนูสปา (Spa Menu) เป็นการจัดเมนูรายการทรีตเมนต์ต่าง ๆ ที่เราได้เตรียมไว้ให้ผู้มาใช้บริการเลือก โดยจะมีรายละเอียดของแต่ละทรีตเมนต์โดยสังเขป ให้พอรู้ว่าในแต่ละทรีตเมนต์จะทำอะไรบ้าง ราคาเท่าไหร่ ใช้เวลานานแค่ไหน มีประโยชน์ยังไง โดยแต่ละสปาก็จะมีแนวทางการกำหนดเมนูแตกต่างกันไปแล้วแต่จุดเด่น ความชำนาญ ความสนใจ ความนิยมกลุ่มลูกค้า ของแต่ละสปา (จรินพร, 2546)

สมุนไพร หมายถึง ยาที่ได้จากพืช สัตว์ และแร่ธาตุ ซึ่งยังมิได้ผสมหรือแปรสภาพ เช่น พืชก็ยังคงเป็นส่วนต่าง ๆ ของพืชนั้น ๆ เช่น ราก ลำต้น ดอก ใบ ผล เป็นต้น (จรินพร, 2546)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การประคบสมุนไพร คือ การใช้สมุนไพรที่มีน้ำหอมระเหยมาห่อรวมกัน นำมานึ่งให้ร้อน ความร้อนจากลูกประคบจะช่วยกระตุ้นให้การไหลเวียนของโลหิตดีขึ้น นอกจากนี้น้ำมันหอมระเหยจะซึมเข้าทางผิวหนังช่วยรักษาอาการเคล็ดขัดยอก ลดอาการปวดได้ (จรินพร, 2546)

การอบสมุนไพร คือ เป็นการอบตัวด้วยไอน้ำที่ได้มาจากการต้มสมุนไพรให้ผิวหนังสัมผัสกับไอน้ำพร้อมกับการสูดไอน้ำสมุนไพร ช่วยให้เส้นเลือดฝอยขยายตัว การไหลเวียนของโลหิตดีขึ้น รูขุมขนเปิด เพื่อขับถ่ายของเสียออกทางผิวหนัง บรรเทาอาการปวดเมื่อย ผ่อนคลายกล้ามเนื้อ การประคบ อบสมุนไพร จะใช้ควบคู่กับการนวดแผนไทย โดยมากมักใช้หลังการนวดเสร็จแล้ว ช่วยลดอาการเกร็งตัวของกล้ามเนื้อ ข้อต่อ ช่วยให้เนื้อเยื่อพังผืดหยุ่นตัว ร่างกายสดชื่น (จรินพร, 2546)

นวดน้ำมัน คือ การนวดร่างกายโดยใช้น้ำมันที่สกัดจากธรรมชาติที่บริสุทธิ์ เช่น โจโจบา อัลมอนด์ จากธรรมชาติ ช่วยให้สดชื่น คลายเครียดด้วยกลิ่นหอมเฉพาะทางที่ใช้ในการบำบัดอาการลง เช่น อาการที่ทำให้นอนไม่หลับ อาการเครียด หดหู่ นอกจากนี้น้ำมันบริสุทธิ์ยังช่วยบำรุงผิวพรรณรูปร่างไม่ให้กล้ามเนื้อหย่อนยาน ช่วยสลายไขมันไม่ให้สะสมตามที่ต่าง ๆ ของร่างกายอีกด้วย (จรินพร, 2546)

วิธีการศึกษา

การเก็บรวบรวมข้อมูล

การเก็บรวบรวมข้อมูลนั้นจะเก็บจากข้อมูลปฐมภูมิ (primary data) และข้อมูลทุติยภูมิ (secondary data) ดังต่อไปนี้

1. ข้อมูลปฐมภูมิ (primary data) โดยการสัมภาษณ์ผู้จัดการร้านเรือนไทยโฮมสปาซึ่งประกอบการธุรกิจสปาแบบไทย เพื่อศึกษาถึงสภาพทั่ว ๆ ไปและศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด โดยการสัมภาษณ์ตัวอย่างของประชากรที่อยู่ในบริเวณพื้นที่เขตของโครงการด้วยแบบสอบถามเพื่อประมาณ ขนาดตลาด แนวโน้มตลาด และทัศนคติของธุรกิจสปาแบบไทย เพื่อพยากรณ์รายได้ของกิจการ

ในการศึกษาครั้งนี้มีจำนวนประชากร 4,000 คน ซึ่งเป็นประชากรที่มาใช้บริการภายในบริเวณพื้นที่ของจัสโก้ ซุปเปอร์สโตร์ สาขาพัฒนาการในแต่ละวัน ทำการกำหนดขนาดตัวอย่างโดยมีขั้นตอนดังนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

1.1 การสร้างแบบสอบถาม โดยศึกษาความรู้เกี่ยวกับขนาดตลาดและอุปสงค์ของธุรกิจสปาแบบไทย โดยรูปแบบของแบบสอบถาม มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง ซึ่งประกอบไปด้วยเพศ อายุ ระดับการศึกษา สถานภาพ อาชีพ และรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

ตอนที่ 2 ความต้องการและความถี่ในการเข้าใช้บริการสปาแบบไทย

ตอนที่ 3 ทัศนคติและความต้องการของกลุ่มตัวอย่างที่มีต่อสถานบริการสปาแบบไทย

1.2 การกำหนดขนาดตัวอย่าง เนื่องจากทราบจำนวนประชากร จึงใช้สูตรดังนี้ (ศิริวรรณและคณะ, 2541)

$$n = \frac{N}{1+N(E^2)}$$

โดยกำหนดให้ n = ขนาดของตัวอย่างในการศึกษา

N = จำนวนประชากรที่ศึกษาทั้งสิ้นจำนวน 4,000 คน

E = ค่าความคลาดเคลื่อนที่ยอมรับ (การศึกษาครั้งนี้ได้กำหนดความคลาเคลื่อนที่ยอมรับได้เท่ากับ ร้อยละ 7)

แทนค่าในสูตร

$$n = \frac{4,000}{1+(4,000)(0.07)^2}$$

$$= 195 \text{ โดยประมาณ}$$

ในการกำหนดตัวอย่างจากการคำนวณได้ 195 ตัวอย่าง แต่ในการศึกษาครั้งนี้เพื่อให้ง่ายต่อการนำข้อมูลมาวิเคราะห์เปรียบเทียบนั้น ทางคณะผู้จัดจึงได้ใช้ขนาดตัวอย่างเป็นจำนวน 200 ตัวอย่าง

1.3 การเลือกตัวอย่าง กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ คือกลุ่มตัวอย่างที่มาใช้บริการที่จัสโก้ ซุปเปอร์สโตร์ สาขาพัฒนาการ โดยการสุ่มตัวอย่างในครั้งนี้ใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบไม่ใช้ทฤษฎีความน่าจะเป็น (Nonprobability sampling) และเลือกใช้การสุ่มตัวอย่างโดยการกำหนดโควตา (Quota sampling) โดยกำหนดให้สัดส่วนระหว่างผู้หญิงและผู้ชายเท่ากับ 3:2 คือ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

กำหนดโควตา (Quota sampling) โดยกำหนดให้สัดส่วนระหว่างผู้หญิงและผู้ชายเท่ากับ 3:2 คือ ผู้หญิงจำนวน 120 คน และผู้ชายจำนวน 80 คน ซึ่งเป็นผลจากการทดสอบเครื่องมือวิเคราะห์ (pre-test) และการที่ใช้เพศเป็นเกณฑ์ในการวิเคราะห์ เพราะว่าเพศเป็นสิ่งที่สังเกตได้ง่ายและสะดวกต่อการทำแบบสอบถามมากที่สุด

2. ข้อมูลทุติยภูมิ (secondary data) ได้ทำการรวบรวมข้อมูลจากเอกสารของหน่วยงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องและจากการค้นคว้าจากห้องสมุดของมหาวิทยาลัยต่าง ๆ รวมทั้งข้อมูลจากเอกสารนิตยสารธุรกิจ วารสารธุรกิจ เอกสารงานวิจัย และข้อมูลจากอินเตอร์เน็ต เพื่อศึกษาถึงรูปแบบการดำเนินงานต่าง ๆ และการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิคและด้านการเงิน

การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลสามารถแบ่งออกเป็น 2 ลักษณะ คือ

1. การวิเคราะห์เชิงพรรณนา (descriptive analysis) หมายถึงการวิเคราะห์ถึงลักษณะทางด้านเศรษฐกิจและสังคมของกลุ่มตัวอย่างลูกค้าที่คาดว่าจะมาใช้บริการในรูปของความถี่ ร้อยละ และค่าเฉลี่ย เป็นต้น

2. การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุน (feasibility analysis) เป็นการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด ด้านเทคนิค และด้านการเงินของการลงทุนโดยอาศัยข้อมูลปฐมภูมิและทุติยภูมิในการวิเคราะห์

2.1 ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) คือ ระยะเวลาที่โครงการลงทุนให้กำไรสุทธิจากการดำเนินงานคุ้มค่าลงทุนครั้งแรกหรือระยะเวลาที่ผลรวมสะสมของรายได้เท่ากับผลรวมสะสมของเงินลงทุน

2.2 มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value หรือ NPV) หมายถึงมูลค่าสุทธิปัจจุบันของโครงการ คือผลรวมของผลตอบแทนสุทธิที่ได้ปรับค่าเป็นมูลค่าปัจจุบันแล้วของโครงการ เพื่อวัดว่าโครงการที่กำลังพิจารณาอยู่นั้นจะให้ผลตอบแทนคุ้มค่าหรือไม่

2.3 อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุน (Benefit Cost Ratio : BCR) เป็นเกณฑ์ที่จะแสดงถึงอัตราส่วนระหว่างมูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนกับมูลค่าปัจจุบันของค่าใช้จ่ายตลอดอายุของโครงการ ในส่วนของค่าใช้จ่ายนั้นหมายถึง ค่าใช้จ่ายทั้งสิ้นที่ไม่มีการแบ่งแยกว่าเป็นค่าใช้จ่ายประเภทใด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2.4 อัตราผลตอบแทนของโครงการ (Internal Rate of Return : IRR) อัตราคิดลดที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) มีค่าเท่ากับศูนย์พอดี ซึ่งก็คืออัตราผลตอบแทนภายในของโครงการพิจารณาเปรียบเทียบค่ากับอัตราดอกเบี้ยหรืออัตราผลตอบแทนขั้นต่ำที่โครงการยอมรับได้ เพื่อตัดสินใจในการดำเนินโครงการ

2.5 การวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ (Sensitivity Analysis) เนื่องจากว่าในการวิเคราะห์ทางการเงินที่สมบูรณ์จะต้องดูความอ่อนไหวของโครงการด้วย ซึ่งในที่นี้หมายถึงเป็นไปได้ที่จะเกิดเหตุการณ์ที่รายได้และค่าใช้จ่ายไม่เป็นไปตามแผนที่คาดว่าจะเป็น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่2

โครงร่างทฤษฎี

ในบทนี้จะกล่าวถึงการตรวจเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการศึกษา โดยทำการรวบรวมจากรายงานการศึกษางานวิจัยและเอกสารอื่น สมมติฐานของการศึกษาที่ผู้ศึกษาได้กำหนดไว้ล่วงหน้าเพื่อเป็นแนวในการเก็บรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูล และทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการโดยมีรายละเอียดดังนี้

การตรวจเอกสาร

รัชมล หงศ์สวัสดิ์ (2540) ได้ทำการศึกษาเรื่องความเป็นไปได้ในการจัดตั้งโครงการผลิตและจำหน่ายเครื่องดื่มสมุนไพรเป็นการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการทางการตลาด มีการแข่งขันที่คู่แข่งอยู่ในรูปของสินค้าทดแทน การศึกษาเป็นไปได้ทางเทคนิคด้านโรงงาน และสถานที่ตั้งสรุปว่ามีความเหมาะสมในด้านผลิตทั้งในส่วนของกรรมวิธีการผลิต วัตถุดิบ วัสดุหีบห่อที่ใช้ในการผลิตมีอัตราผลตอบแทนภายในโครงการร้อยละ 21.08

วรจินดา คูหาสวรรค์ (2540) ศึกษาเรื่องความเป็นไปได้ของผลการลงทุนในโครงการเฟรนไชส์ร้านขายยาและผลิตภัณฑ์ เพื่อสุขภาพเป็นการศึกษาเรื่องความเป็นไปได้ในการเข้ามาลงทุนของผู้ประกอบการใหม่ภายใต้สถานการณ์ที่กำหนด จากผลการศึกษาพบว่าการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางเทคนิคพิจารณาเลือกทำเลที่ตั้งค่าใช้จ่ายด้านอาคาร อุปกรณ์ และการจ้างงาน การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน โดยใช้เกณฑ์การวัดความคุ้มค่าในการลงทุน คือ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ ธุรกิจร้านขายยาและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ เป็นธุรกิจจากต่างประเทศที่เพิ่งเข้ามาในประเทศไทยได้เมื่อประมาณ 10 ปีที่ผ่านมายังมีผู้ประกอบการอยู่น้อยราย ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นผู้ประกอบการร้านใหญ่ที่มีเงินลงทุนและมีอำนาจต่อรองกับซัพพลายเออร์(Supplier)ค่อนข้างสูง แต่เป็นที่คาดว่าธุรกิจนี้จะมีการเติบโตที่ดีในประเทศ ได้ในอนาคต นอกจากนี้การลงทุนในรูปแบบเฟรนไชส์ทำให้รูปแบบเฟรนไชส์ทำในผู้ลงทุนในฐานะบริษัทลูกสามารถประหยัดต้นทุนค่าใช้จ่ายบางส่วน เมื่อพิจารณาจากตัวชี้วัดความคุ้มค่าในการลงทุนโดยมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิเป็นบวก อัตราส่วนผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่ายมีค่า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

มากกว่าหนึ่ง และอัตราผลตอบแทนภายในโครงการมีค่ามากกว่าอัตราคิดลด มีความน่าสนใจในการลงทุน

พัสตราภรณ์ นาคนิเทศ (2543) ได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้ในเรื่องของร้านสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพในระบบเฟรนไชส์ กรณีศึกษาร้านวาสุเทพ-อาศรม โดยในการศึกษาครั้งนี้ได้เลือกรูปแบบในการลงทุนแบบเอ เป็นร้านเดี่ยว มีการให้บริการนวด อบตัว ประคบสมุนไพร โดยใช้ประโยชน์จากอาคารพาณิชย์ที่มีขนาดพื้นที่ 100 ตารางเมตร ในเขตวัฒนา สุขุมวิท 21 จังหวัดกรุงเทพมหานคร อายุโครงการ 5 ปี ซึ่งเป็นอายุของสัญญาซื้อเฟรนไชน์ ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2545-2549 จากผลการศึกษาสรุปการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินได้ดังนี้ โครงการร้านวาสุเทพ-อาศรม ในเขตวัฒนา จังหวัดกรุงเทพมหานคร มีระยะเวลาคืนทุน 2 ปี 1 เดือน มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการเท่ากับ 1,827,360.92 บาท ซึ่งมากกว่าอัตราส่วนผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่าย เท่ากับ 1.37 เท่า ซึ่งมากกว่าหนึ่ง อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ เท่ากับ ร้อยละ 38.75 ซึ่งมากกว่าอัตราผลตอบแทนที่ต้องการ คือ ร้อยละ 12 ดังนั้น โครงการนี้จึงมีความเป็นไปได้ทางการเงิน เหมาะสมที่จะลงทุนในโครงการนี้

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (2546) ได้ทำการศึกษาในเรื่องของสถานภาพปัจจุบันและแนวทางในการพัฒนาธุรกิจนวดแผนไทยและสปาในจังหวัดเชียงใหม่ ผลจากการศึกษาพบว่า ธุรกิจสปาเป็นจุดขายสำคัญของโรงแรมและรีสอร์ทระดับ 4-5 ดาว สามารถดึงดูดรายได้จากนักท่องเที่ยวต่างชาติได้ไม่ต่ำกว่า 2.4 หมื่นล้านบาท และสปาขนาดเล็กเป็นตลาดของคนไทยมีกำลังบริโภคประมาณ 2,000 ล้านบาทต่อปี ปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อความสำเร็จของธุรกิจสปา คือ ทำเลที่ตั้ง ภาพลักษณ์ และการบริการ ธุรกิจสปามีรายได้จาก 2 ทาง คือ การบำบัดและการขายผลิตภัณฑ์ ผู้มาใช้มาบริการเป็นผู้หญิงวัยสูงกว่า 20 ปี และส่วนใหญ่เป็นวัยทำงาน และจากการสำรวจในเดือนกรกฎาคม 2546 พบว่าร้อยละ 30 ของสถานบริการนวดแผนไทยเปิดดำเนินการในช่วงเวลาน้อยกว่า 1 ปี ร้อยละ 27 ดำเนินการมา 3–5 ปี ร้อยละ 25.0 ดำเนินกิจมาในช่วงเวลา 1–2 ปี ที่เหลือร้อยละ 17.5 เปิดดำเนินการมานานกว่า 5 ปี

จากการศึกษาเอกสารที่เกี่ยวข้องนั้น ทำให้ผู้ศึกษาทราบว่าธุรกิจสปาแบบไทยกำลังได้รับความสนใจและเป็นที่นิยมของผู้ที่ต้องการมีกิจการเป็นของตนเองในอนาคต และยังมีแนวโน้มว่าจะขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทั้งยังทำให้ทราบถึงขบวนการ ขั้นตอน แนวทางของการเริ่มธุรกิจขั้นต้นอีกด้วยจากข้อมูลดังกล่าว ผู้ศึกษาสามารถนำข้อมูลไปใช้ในเรื่องของการวิเคราะห์ศึกษาสภาวการณ์ของตลาดในปัจจุบันเพื่อใช้เปรียบเทียบและนำมาประยุกต์ใช้กับการศึกษาในครั้งนี้ ทั้งยังช่วยประหยัดเวลาและค่าใช้จ่ายในการดำเนินการด้วย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สมมติฐานของการศึกษา

1. โครงการลงทุนธุรกิจสปาแบบไทย ในพื้นที่จัสโก้ ซุปเปอร์สโตร์ สาขาพัฒนาการ แขวงสวนหลวง จังหวัดกรุงเทพมหานคร ไม่มีความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด

2. โครงการลงทุนธุรกิจสปาแบบไทย ในพื้นที่จัสโก้ ซุปเปอร์สโตร์ สาขาพัฒนาการ แขวงสวนหลวง จังหวัดกรุงเทพมหานคร ไม่มีความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค

3. โครงการลงทุนธุรกิจสปาแบบไทย ในพื้นที่จัสโก้ ซุปเปอร์สโตร์ สาขาพัฒนาการ แขวงสวนหลวง จังหวัดกรุงเทพมหานคร ไม่มีความเป็นไปได้ทางด้านการเงิน

ทฤษฎีและแนวคิดในการวิเคราะห์

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ

การศึกษาความเป็นไปได้ หมายถึง การศึกษาเพื่อให้ทราบผลที่จะเกิดขึ้นจากการดำเนินการตามโครงการนั้น โดยพิจารณาจากการศึกษาด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการบริหาร ด้านสิ่งแวดล้อม ด้านการเงิน และด้านเศรษฐศาสตร์ เพื่อการประกอบการตัดสินใจของผู้ที่คิดจะลงทุนในโครงการนั้น ๆ ในการศึกษาดังกล่าวจะต้องกล่าวถึงรายระเอียดและวิเคราะห์สิ่งที่จำเป็นต่าง ๆ ที่เกี่ยวเนื่องกับการผลิตรวม และนอกจากนี้จะต้องระบุกำลังการผลิตและสถานที่ตั้งของโครงการ ค่าใช้จ่ายในการลงทุน และดำเนินกิจการ ทั้งนี้เพื่อให้ได้ผลตอบแทนการลงทุนให้สูงที่สุด (ฐาปนาและอัจฉรา, 2542)

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ เป็นเพียงขั้นตอนหนึ่งในระยะก่อนการลงทุนของวงจรพัฒนาโครงการ ซึ่งเป็นวงจรที่บอกขั้นตอนการดำเนินงานต่าง ๆ ในการบริหารโครงการเป็นลำดับขั้นตั้งแต่ความคิดริเริ่มโครงการจนกระทั่งระยะเริ่มดำเนินการผลิต วงจรการพัฒนาโครงการประกอบด้วยช่วงระยะเวลาต่าง ๆ ที่แบ่งออกเป็น 3 ช่วงระยะด้วยกันดังนี้

1. ระยะก่อนการลงทุน ได้แก่ การศึกษาสถานการณ์ทั่วไป เพื่อดูว่าควรจะลงทุนในโครงการใด เมื่อเลือกโครงการได้แล้วจึงทำการศึกษาความเป็นไปได้ จากนั้นจึงประเมินผลโครงการและตัดสินใจลงทุนต่อไป

2. ระยะลงทุน ในขั้นตอนนี้ผู้ลงทุนจะเริ่มดำเนินงานตามแผนงาน และเริ่มลงทุนตามขั้นตอนที่กำหนดไว้ ได้แก่ การออกแบบทางวิศวกรรมต่าง ๆ การกำหนดเงื่อนไขทางเทคนิคและ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ทางด้านการค้า การติดต่อทำสัญญา การก่อสร้าง การรับสมัครพนักงานและการจัดฝึกอบรมพนักงาน

3. ระยะดำเนินการ เป็นระยะสุดท้ายหลังจากผู้ริเริ่มโครงการได้ลงทุนไปในโครงการแล้ว ซึ่งหลังจากนี้ผู้ริเริ่มโครงการก็มีหน้าที่ดำเนินการให้เป็นไปตามแผนและติดตามผลงานเป็นระยะ ๆ จนกว่าจะสิ้นสุดโครงการ

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการโดยทั่วไปสำหรับผู้ริเริ่มโครงการจะมุ่งถึงการทำกำไรในเชิงเศรษฐกิจ กล่าวคือ เป็นการวิเคราะห์ด้านการตลาด เทคนิค การเงิน นอกจากนี้ยังต้องศึกษาในด้านต่าง ๆ ดังต่อไปนี้ ประกอบด้วย ด้านเศรษฐกิจ สภาพแวดล้อมของโครงการ ด้านการบริหาร ประโยชน์ของโครงการที่มีต่อสังคม ซึ่งการวิเคราะห์โครงการในแต่ละขั้นตอนมีขอบเขตดังต่อไปนี้

ความเป็นไปได้ทางด้านตลาด

เป็นการศึกษาหาความสามารถของโครงการในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ได้ตามราคาที่กำหนดและปริมาณที่คาดหมายไว้ การศึกษาด้านการตลาดนี้ถือเป็นเครื่องมือที่จะช่วยลดความเสี่ยงภัยและความไม่แน่นอนในการตัดสินใจลงทุนในโครงการได้อย่างมีประสิทธิภาพ เพราะการศึกษาด้านตลาดจะศึกษาลงลึกถึงเรื่องรายละเอียด เพื่อให้ได้ข้อมูลที่ถูกต้องมาประกอบการตัดสินใจอย่างมีหลักเกณฑ์และเชื่อถือได้ การศึกษาด้านการตลาดจะช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถแน่ใจได้ในระดับหนึ่งว่าโครงการที่จะลงทุนสามารถทำกำไรได้คุ้มค่ากับเงินลงทุน หรืออีกนัยหนึ่งคือสามารถอยู่รอดและทำกำไรได้ในระยะยาว การวิเคราะห์ตลาดนั้นประกอบด้วย การวิเคราะห์สภาวะตลาด การประมาณการยอดขาย การสรุปผลทางการศึกษาด้านการตลาด โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. การวิเคราะห์สภาวะตลาดเพื่อศึกษาถึง การสภาพแวดล้อมมหภาค โครงสร้างตลาดและสภาพอุตสาหกรรมธุรกิจสปา การวิเคราะห์ธุรกิจสปา สภาพแวดล้อมในการดำเนินธุรกิจสปา ขนาดของตลาด แนวโน้มของตลาด ส่วนผสมทางการตลาด โดยมีรายละเอียดคือ

1.1 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมมหภาค เพื่อทำการศึกษาถึงเรื่องด้านเศรษฐกิจและนโยบายรัฐบาล

1.2 โครงสร้างตลาดและสภาพอุตสาหกรรมของธุรกิจสปา เพื่อทำการศึกษาถึงโครงสร้างตลาด สภาพอุตสาหกรรมธุรกิจสปา ขนาดตลาดธุรกิจสปา

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

1.3 การวิเคราะห์ธุรกิจสปา เพื่อทำการศึกษาถึง จุดแข็ง , จุดอ่อน , โอกาส และอุปสรรค

1.4 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมในการดำเนินธุรกิจ (Five Forces) ประกอบด้วย การเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่ สินค้าทดแทน อำนาจการต่อรองของผู้ขาย อำนาจการต่อรองของผู้ซื้อ และการแข่งขัน

1.5 การศึกษาขนาดตลาด เพื่อศึกษาถึง "ขนาดตลาด" ในภาพกว้าง เพื่อให้ทราบว่าตลาดที่เราจะทำการศึกษามีขนาดเล็กหรือใหญ่เพียงใด

1.6 การศึกษาแนวโน้มของตลาด เป็นการศึกษาถึงทิศทางความต้องการของผู้บริโภคต่อผลิตภัณฑ์ว่าจะมากขึ้นหรือน้อยลงเพียงใดเมื่อเวลาผ่านไป

1.7 ส่วนผสมทางการตลาด เพื่อทำการศึกษาในเรื่องของสินค้า , ราคา , ช่องทางการจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาด

2. การประมาณการยอดขายของสินค้า โดยวิธีการคาดคะเนกำลังการให้บริการที่คาดว่าจะสามารถรองรับได้ในแต่ละปี

3. การสรุปผลการศึกษาด้านการตลาด เป็นขั้นตอนสุดท้ายของกระบวนการศึกษาด้านการตลาดที่จะให้คำตอบว่า โครงการควรทำการศึกษาความเป็นไปได้ในด้านอื่นๆ ต่อไปหรือไม่ (ประสิทธิ์,2545)

ความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค

การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค จะทำให้ทราบถึงความเหมาะสมของทำเลที่ตั้งผลิตภัณฑ์และคุณลักษณะเฉพาะของผลิตภัณฑ์ ขนาดการผลิตที่เหมาะสม ขั้นตอนการผลิต ปริมาณวัตถุดิบ ปริมาณและคุณภาพแรงงานที่ต้องการ วัตถุประสงค์ของการศึกษาปัจจัยต่าง ๆ ในด้านเทคนิค เพื่อพิจารณาว่าการดำเนินโครงการมีความเป็นไปได้ทางเทคนิคหรือไม่ ปัญหาอุปสรรคอยู่ที่ปัจจัยใด วิธีการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นในโครงการและเป็นพื้นฐานในการคาดคะเนต้นทุนโครงการอีกด้วย นอกจากนี้ยังช่วยอำนวยโอกาสในการพิจารณาผลกระทบที่เกิดขึ้นจากทางเลือกทางด้านเทคนิคต่าง ๆ เช่น การว่าจ้างแรงงาน อิทธิพลของสิ่งแวดล้อมที่มีผลกระทบต่อมนุษย์ ความต้องการด้านเงินทุน ซึ่งการวิเคราะห์ด้านเทคนิคนั้นได้มีแนวทางในการพิจารณาดังต่อไปนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

1. ระบบการผลิตนั้นจะประกอบด้วยปัจจัยพื้นฐาน 3 ประการ คือ ปัจจัยนำเข้า การวางผัง กระบวนการใช้บริการ และปัจจัยนำออก

2. ทำเลที่ตั้ง เป็นแหล่งที่จะทำให้ธุรกิจสามารถประกอบกิจกรรมได้ โดยในการเลือกทำเลที่ตั้งของโครงการดังกล่าว ต้องทำการพิจารณาถึงปัจจัย 2 ประเภทใหญ่ ๆ ดังต่อไปนี้

2.1 ปัจจัยที่เกี่ยวกับการผลิต ซึ่งเป็นปัจจัยที่ส่งผลกระทบโดยตรงต่อการผลิต ซึ่งได้แก่ ที่ดิน แรงงาน วัตถุดิบ ตลาด การขนส่ง สาธารณูปโภค และสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ

2.2 ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับสภาพแวดล้อม ซึ่งไม่มีผลกระทบต่อต้นทุนการผลิตโดยตรง ปัจจัยประเภทนี้ ได้แก่ กฎหมาย ภาษี ทัศนคติของชุมชน และการเมือง

3. การจัดหาวัตถุดิบ

4. ความรู้ก่อนการให้บริการ

5. ขั้นตอนการขอใบอนุญาตประกอบการสถานบริการสปา

6. ขั้นตอนการขอใบรับรองมาตรฐานประกอบการเพื่อสุขภาพ

7. การจัดร้านและการตกแต่งร้าน

ซึ่งปัจจัยทางด้านเทคนิค จะเป็นเครื่องบ่งชี้ขนาดของงบประมาณที่ต้องใช้สำหรับการลงทุนและสำหรับการดำเนินการผลิต เพื่อนำไปเป็นข้อมูลสำหรับการวิเคราะห์ด้านการเงินต่อไป

ความเป็นไปได้ทางด้านการเงิน

ในการวิเคราะห์ทางการเงิน วิเคราะห์ผลตอบแทนเพื่อดูว่าให้ผลตอบแทนคุ้มค่ากับการลงทุนหรือไม่ ดังนั้นจึงจำเป็นที่จะใช้เครื่องมือวิเคราะห์ความเป็นไปได้ ได้แก่

1. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (net present value : NPV) มูลค่าปัจจุบันสุทธิบ่งชี้ถึงจำนวนผลประโยชน์ที่ได้รับตลอดระยะเวลาของโครงการซึ่งอาจจะมีค่าเป็นลบ เป็นศูนย์ หรือเป็นบวกก็ได้ ขึ้นอยู่กับขนาดของมูลค่าปัจจุบันของผลประโยชน์รวม (PVB) และหักออกด้วยมูลค่าปัจจุบันของต้นทุนรวม (PVC) ของโครงการนั้น ผลรวมของมูลค่าผลตอบแทนสุทธิที่ได้ปรับค่าของเวลาเป็นมูลค่าปัจจุบันแล้วของโครงการ สำหรับโครงการที่ควรลงทุนนั้นมูลค่าสุทธิจะต้องมีค่าเป็นบวกหรือมากกว่าศูนย์ คือ รายได้มากกว่ารายจ่าย เมื่อคิดลดกลับมาเป็นมูลค่าปัจจุบันด้วยระดับอัตราดอกเบี้ยหรืออัตราคิดลดที่เหมาะสม ใช้ในการวิเคราะห์เงินสดหมุนเวียนการหามูลค่าปัจจุบันสุทธิมีวิธีดังนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

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

ในที่นี้ B_t หมายถึง กระแสเงินสดรับของโครงการในปีที่t

C_t หมายถึง กระแสเงินสดจ่ายของโครงการในปีที่t

i หมายถึง อัตราผลตอบแทนที่ต้องการ หรืออัตราคิดลด

t หมายถึง ปีการดำเนินงานตามโครงการ มีค่าเท่ากับ 0 ถึง n

n หมายถึง อายุของโครงการ

หลักการตัดสินใจที่ว่าโครงการจะมีความเหมาะสมทางด้านเศรษฐกิจและการเงินหรือไม่นั้น พิจารณาที่ NPV คือ เมื่อ NPV>0 หรือมีค่าเป็นบวก แสดงว่าโครงการนั้น ๆ มีความเหมาะสมที่จะลงทุนได้ กล่าวคือ มูลค่าปัจจุบันของผลประโยชน์รวมมากกว่ามูลค่าปัจจุบันของต้นทุนรวม (PVB>PVC)

2. อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุน (benefit-cost ratio : BCR) อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุน คือ มูลค่าปัจจุบันของผลประโยชน์รวมหารด้วยมูลค่าปัจจุบันของต้นทุนรวม จะแสดงอัตราส่วนของมูลค่าปัจจุบันรายได้กับมูลค่าปัจจุบันของค่าใช้จ่ายตลอดอายุของโครงการ และหลักหลักเกณฑ์ในการตัดสินใจเลือกทำโครงการพิจารณาเลือกลงทุนในโครงการที่มีอัตราส่วนผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่ายมากกว่าหนึ่ง หมายความว่ารายได้ที่ได้จากโครงการจะมีค่ามากกว่าค่าใช้จ่ายเมื่อคิดลดกลับมาเป็นมูลค่าปัจจุบันด้วยอัตราคิดลดที่เหมาะสมผลประโยชน์จะเกิดขึ้นตลอดอายุทางเศรษฐกิจของโครงการ ถึงแม้การลงทุนโครงการผ่านพ้นไปแล้ว ในขณะที่ต้นทุนในการก่อสร้างจะเกิดขึ้นเฉพาะในช่วงการลงทุนเท่านั้น ส่วนต้นทุนที่อยู่ในรูปของค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน ซ่อมแซมบำรุงรักษาและลงทุนทดแทนอุปกรณ์ที่เสื่อมสภาพจะเกิดขึ้นตลอดช่วงอายุทางเศรษฐกิจของโครงการ จากนั้นจึงนำเอากระแสผลประโยชน์และกระแสต้นทุนของโครงการที่ได้ปรับค่าไปตามเวลาหรือคิดเป็นมูลค่าปัจจุบันแล้วนำมาเปรียบเทียบกันเพื่อหาอัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุน (BCR) ดังนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

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

ในที่นี้ B_t หมายถึง กระแสเงินสดรับของโครงการในปีที่t

C_t หมายถึง กระแสเงินสดจ่ายของโครงการในปีที่t

i หมายถึง อัตราผลตอบแทนที่ต้องการ หรืออัตราคิดลด

t หมายถึง ปีการดำเนินงานตามโครงการ มีค่าเท่ากับ 0 ถึง n

n หมายถึง อายุของโครงการ

อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุนอาจจะมีค่าเท่ากับหนึ่ง มากกว่าหนึ่ง หรือน้อยกว่าหนึ่งก็ได้ แต่หลักการตัดสินใจที่แสดงว่าโครงการมีความเหมาะสมและคุ้มค่าในทางเศรษฐกิจ คือ เมื่ออัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุนมีค่าเท่ากับ 1 หรือมีค่ามากกว่า 1

3. อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (internal rate of return : IRR) คือ ผลตอบแทนเป็นร้อยละต่อโครงการ หรือหมายถึง อัตราดอกเบี้ยในกระบวนการคิดลดที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการมีค่าเท่ากับศูนย์ ณ จุดนี้จำเป็นต้องอธิบายเพิ่มเติมถึงความสัมพันธ์ระหว่างอัตราดอกเบี้ยกับขนาดของมูลค่าปัจจุบันสุทธิถ้าอัตราดอกเบี้ยระดับหนึ่งที่ใช้ในกระบวนการคิดลดแล้วทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิมีค่าเป็นบวกอัตราดอกเบี้ยระดับใหม่ที่สูงกว่าจะทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิมีค่าลดลงและลดลงต่อไปตราบเท่าที่อัตราดอกเบี้ยยังคงเพิ่มสูงขึ้นตามลำดับ ในท้ายที่สุดจะมีอัตราดอกเบี้ยระดับหนึ่งที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิมีค่าเท่ากับศูนย์พอดี ซึ่งก็คืออัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ เมื่อกำหนดให้ r คือ IRR เกณฑ์การตัดสินใจเลือกทำโครงการ จะพิจารณาเปรียบเทียบค่าอัตราผลตอบแทนของโครงการกับอัตราดอกเบี้ยหรืออัตราคิดลด โดยทั่วไปถ้าสูงกว่าอัตราดอกเบี้ยหรืออัตราคิดลด เราจะเลือกทำโครงการถ้าต่ำกว่าอัตราดอกเบี้ยหรืออัตราคิดลด เราจะไม่เลือกโครงการนั้นการหาอัตราผลตอบแทนของโครงการมีวิธีการ ดังนี้

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

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ในที่นี้ B_t หมายถึง กระแสเงินสดรับของโครงการในปีที่t

C_t หมายถึง กระแสเงินสดจ่ายของโครงการในปีที่t

i หมายถึง อัตราผลตอบแทนที่ต้องการ หรืออัตราคิดลด

t หมายถึง ปีการดำเนินงานตามโครงการ มีค่าเท่ากับ 0 ถึง n

n หมายถึง อายุของโครงการ

หลักการตัดสินใจว่าโครงการมีความคุ้มค่าน่าลงทุนทางด้านเศรษฐกิจก็คือเมื่อ IRR มีค่าสูงและต้องสูงกว่าอัตราดอกเบี้ยเฉพาะ หรือค่าเสียโอกาสของทุน

4. ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) หมายถึง ระยะเวลาหรือจำนวนปีที่กระแสเงินสดรับสุทธิจากโครงการชดเชย กระแสเงินสดจ่ายลงทุนสุทธิตอนเริ่มโครงการพอดี ซึ่งระยะเวลาดังกล่าวจะบอกให้ผู้ลงทุนทราบว่าจะต้องใช้เวลานานเท่าใดจึงจะได้รับเงินที่จ่ายลงทุนสุทธิตอนเริ่มโครงการกลับคืนมา การคำนวณระยะเวลาคืนทุนโดยไม่ต้องใช้สูตรมีหลักการคือ ผลประโยชน์สุทธิสะสมที่มีค่าเป็นลบจะเป็นจำนวนเต็มของระยะคืนทุน สำหรับเศษส่วนที่เหลือคำนวณจากค่าของผลประโยชน์สุทธิสะสมที่มีค่าเป็นลบในปีสุดท้ายหารด้วยผลประโยชน์สุทธิในปีถัดไป การใช้วิธีระยะเวลาคืนทุนเป็นเครื่องมือช่วยในการตัดสินใจว่าจะยอมรับหรือปฏิเสธโครงการลงทุนนั้นมีหลักเกณฑ์ คือ ผู้ลงทุนจะต้องกำหนดระยะเวลาคืนทุนไว้ก่อนและถ้าระยะเวลาคืนทุนที่คำนวณได้มากกว่าระยะเวลาคืนทุนที่ต้องการก็จะปฏิเสธโครงการลงทุนนั้น ในทางตรงกันข้าม ถ้าระยะเวลาคืนทุนที่คำนวณได้น้อยกว่าหรือเท่ากับระยะเวลาคืนทุนที่ต้องการก็จะยอมรับโครงการลงทุนนั้น โดยสามารถคำนวณได้ ดังนี้

ระยะเวลาคืนทุน = เงินลงทุนเริ่มแรก / ผลตอบแทนสุทธิเฉลี่ยต่อปี

5. การทดสอบค่าความแปรเปลี่ยน (switching value test : SVT) ค่าความแปรเปลี่ยนของโครงการ หมายถึง การเปลี่ยนแปลงเป็นร้อยละของปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อผลลัพธ์ของโครงการซึ่งทำให้ NPV มีค่าเท่ากับศูนย์

การทดสอบค่าความแปรเปลี่ยนด้านต้นทุน (SVT_C) หมายความว่า ต้นทุนของโครงการนี้สามารถเพิ่มขึ้นได้เป็นร้อยละเท่าไรก่อนที่จะทำให้ NPV มีค่าเท่ากับศูนย์

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

$$SVT_C = \frac{NPV}{PVC} \times 100$$

การทดสอบค่าความแปรเปลี่ยนด้านผลประโยชน์ (SVT_B) หมายความว่า ผลประโยชน์ของโครงการนี้สามารถลดลงได้เป็นร้อยละเท่าไรก่อนที่จะทำให้ NPV มีค่าเท่ากับศูนย์

$$SVT_B = \frac{NPV}{PVB} \times 100$$

โดยที่ SVT_B = การทดสอบค่าความแปรเปลี่ยนด้านผลประโยชน์

SVT_C = การทดสอบค่าความแปรเปลี่ยนด้านต้นทุน

NPV = มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ

PVB = มูลค่าปัจจุบันของผลประโยชน์ของโครงการ

PVC = มูลค่าปัจจุบันของต้นทุนเมื่อเริ่มโครงการ

ถ้า SVT_C หรือ SVT_B ที่คำนวณได้มีค่าสูง แสดงให้เห็นว่า ความเสี่ยงภัยของโครงการอยู่ในระดับต่ำ

7. อัตราส่วนลด

อัตราส่วนลดมีความสำคัญในการพิจารณาความเป็นไปได้ของโครงการ เพราะใช้เป็นตัวปรับค่าต้นทุนและผลตอบแทนที่เกิดในอนาคตให้เป็นค่าปัจจุบัน ในการใช้อัตราส่วนลดของการพิจารณาโครงการจึงควรเป็นค่าเสียโอกาสของทุน ซึ่งเลือกขึ้นมาจากค่าเฉลี่ยของผลตอบแทนการใช้ทุนทั้งในปัจจุบันและในอนาคต ซึ่งสำนักงานเศรษฐกิจแห่งชาติ กำหนดให้ประเทศไทยมีค่าเสียโอกาสของทุนอยู่ระหว่างร้อยละ 12 ถึงร้อยละ 15 แต่ในการวิเคราะห์ครั้งนี้กำหนดให้อัตราส่วนลดเป็นร้อยละ 12

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

97612

8. อายุโครงการ

ระยะเวลาของโครงการหรืออายุโครงการ คือ ช่วงระยะเวลาที่โครงการยังคงให้ผลตอบแทนตามความหมายนี้อายุโครงการจึงขึ้นอยู่กับอายุทางเศรษฐกิจหรือผลตอบแทนทางเศรษฐกิจที่โครงการยังคงสามารถทำได้ หรือพิจารณาจากอายุการใช้งานของทรัพย์สินประเภททุนที่สำคัญ ซึ่งในการศึกษาครั้งนี้กำหนดให้อายุของโครงการของการจัดตั้งร้านสปาแบบไทยมีระยะเวลาเฉลี่ยประมาณ 5 ปี

9. ราคา

ในการวิเคราะห์โครงการจะต้องนำเอาต้นทุนและผลตอบแทนมาวิเคราะห์ การวิเคราะห์ทางการเงินในที่นี้ใช้ราคาต้นทุนของวัตถุดิบและค่าแรงรวมกับผลกำไรที่ต้องการ ซึ่งรวมถึงค่าภาษีและค่าเสียโอกาสของเจ้าของธุรกิจซึ่งทำให้ค่าบริการเท่ากันทุกปี

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 3

ประวัติความเป็นมาและลักษณะการดำเนินงานของธุรกิจสปาแบบไทย

ประวัติความเป็นมาของสปา

สปา (Spa) มาจากภาษาละติน S = salus = Health , P = per = Through , A = Aqua = Water แปลความหมายว่า Health Through Water = วารีบำบัด (สุขภาพผ่านน้ำ)

แรกทีเดียวนั้น สปาเป็นชื่อเมืองเล็ก ๆ ในเบลเยี่ยมที่มีบ่อน้ำพุร้อนตามธรรมชาติ ผู้คนที่มีความเจ็บป่วยได้อาศัยบ่อน้ำพุร้อนเป็นที่เยียวยาและบำบัดโรคภัยไข้เจ็บบางประการ ในอดีตการอาบ , แช่น้ำมีมาตั้งแต่ในสมัยโรมันโบราณ มีการนำน้ำมาใช้เพื่อสุขภาพ เช่น น้ำร้อน , น้ำเย็น ,ไอน้ำ นำมานวดประคบเพื่อให้ร่างกายและจิตใจผ่อนคลาย (วารีบำบัด)

ศตวรรษที่ 18-19 สปาแพร่หลายในยุโรปแถบถิ่นที่มีน้ำพุร้อน , น้ำแร่ และพัฒนาไปในสถานที่ท่องเที่ยวที่มีทิวทัศน์สวยงาม จนกระทั่งปัจจุบันที่มีการผนวกศาสตร์ต่าง ๆ เข้าไปกับหลักการดั้งเดิม จนได้สปาสมัยใหม่ (Modern Spa) ที่ได้สร้างความสมดุลแห่งกาย-จิต ตามวิถีแห่งธรรมชาติไปทั่วโลก

สปาแบบตะวันตก เป็นสปาแบบดั้งเดิมที่ใช้การอาบหรือแช่น้ำพุร้อนหรือน้ำแร่ร้อนบวกกับสถานที่พักตากอากาศในต่างจังหวัดที่มีอากาศบริสุทธิ์ สดชื่น ประกอบกันในการฟื้นฟูร่างกายและจิตใจ อาจประกอบด้วยซาวน่า (Suana) ในประเทศที่มีอากาศหนาวจัด เช่น แถบประเทศยุโรปตอนเหนือ ได้แก่ นอร์เวย์ , สวีเดน , ฟินแลนด์ ที่เป็นต้นกำเนิด Suana การอบไอน้ำร้อนสลับการอบน้ำเย็น รวมกับการแช่น้ำร้อนหรือน้ำพุร้อน ชาวยุโรปได้พัฒนาการแช่น้ำตามสถานธรรมชาติไปเป็นอุปกรณ์ที่เราเคยพบเห็นกันคือ อ่างน้ำวน ที่ในอดีตเราอาจได้ยินชื่อ สปา ที่เป็นชื่อของบริษัทและแบรนด์เนมของอ่างที่ว่านี้ โดยใช้ระบบของแรงอัดน้ำกับการหมุนวนของน้ำเป็นตัวช่วยกระตุ้นการไหลเวียนของโลหิต ปัจจุบันอาจพบอ่างที่ว่านี้ในชื่อของ จากุซซี (Jacuzzi) มีทั้งแบรนด์ไทย-ต่างประเทศครบครัน ขนาดความจุของอ่างน้ำวนนี้ได้ตั้งแต่ 1-4 คนก็มี แล้วแต่ยี่ห้อที่ผู้ผลิตทำออกมาจำหน่าย อ่างน้ำวนพร้อมเจ็ตอัดอากาศช่วยนวดตัวขนาดใหญ่กว่าอ่างส่วนตัว (Personal Bath tub) คือ ในสระว่ายน้ำ หรือในคลับหรือสโมสรกีฬาบางแห่งก็มีเป็นอ่างกลมขนาด 1-20 คนแช่พร้อม ๆ กันได้ก็มี หรือเป็นสระว่ายน้ำแต่จัดให้บางส่วนเป็นพื้นที่ทรงกลมตื้น ๆ มีที่นั่งพร้อมจุดแรงดันน้ำนวดหลัง ๆ ขา ในมุมใดมุมหนึ่งของสระว่ายน้ำ ซึ่งปัจจุบันระบบน้ำในสระเหล่านี้มี

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

พัฒนาการน้ำทั้งระบบคลอรีนแบบดั้งเดิมกับในระบบน้ำเค็มที่ไม่มีคลอรีน ซึ่งใช้ฆ่าเชื้อในสระว่ายน้ำขนาดใหญ่

สปาแบบตะวันออก สำหรับปัจจุบันเริ่มแพร่หลายเป็นที่นิยมมากขึ้นเรื่อย ๆ ในแถบภูมิภาคเอเชีย-แปซิฟิก ผสมผสานกับวัฒนธรรมในแต่ละท้องถิ่นที่มีศักยภาพต่าง ๆ กันออกไป ไม่ว่าจะเป็นประเทศไทย , อินโดนิเซีย , ฟิลิปปินส์ , มาเลเซีย , สิงคโปร์ หรือออสเตรเลีย ซึ่งล้วนแต่เป็นประเทศในภูมิภาคที่ยังคงมีธรรมชาติและแหล่งท่องเที่ยวอันงดงามอยู่ค่อนข้างจะสมบูรณ์

สปาไทยเริ่มเป็นที่รู้จัก-นิยมเมื่อไม่นานมานี้เองอาจอยู่ในช่วงปี พ.ศ. 2535-2538 ที่เริ่มมีสปาในแบบธุรกิจไทย เริ่มต้นที่ธุรกิจเครือข่ายของธุรกิจโรงแรม โดยเฉพาะโรงแรมหรูที่เน้นการบริการเฉพาะชาวต่างชาติเท่านั้น ในราวปี 2536-2537 ด้วยนโยบายการท่องเที่ยวของไทย ทำให้เริ่มมีการบุกเบิกธุรกิจ Hotel & Resort Spa เป็นครั้งแรก ในแบบผสมผสานภูมิปัญญาไทยที่โรงแรมโอเรียลเต็ล และต่อมาก็มีซีวาศรม , จันทร์สมธารา ที่จังหวัดระนอง เป็นต้น กระทั่งแพร่หลายออกไปพัฒนาเป็น Spa ประเภทต่าง ๆ ในเกือบทุกภาคของประเทศไทย โดยเฉพาะเมืองท่องเที่ยวสำคัญต่าง ๆ

ศิลปวัฒนธรรมของคนไทยนี่เองที่เอื้อให้ธุรกิจสปาเจริญเติบโตอย่างไม่หยุด ที่ผ่านมาไทยถูกจัดเป็นอันดับต้น ๆ ในเอเชีย-แปซิฟิก ว่าเป็นประเทศที่ได้รับความนิยมสูงสุดในด้านสปาสาเหตุของเพราะธรรมชาติของชาวไทยที่เป็นมิตร โอบอ้อมอารี มีขนบธรรมเนียมประเพณีต่าง ๆ ที่ดีและน่าสนใจ รวมถึงศักยภาพของสถานที่ท่องเที่ยวของเราเองที่มีแหล่งน้ำพุร้อนมากมายในประเทศถึง 91 แห่งและเป็นแหล่งสมุนไพรเขตฝนแห่งหนึ่งของโลก ผนวกกับศาสตร์การนวดและประคบสมุนไพรแบบภูมิปัญญาไทยประกอบกัน ส่งเสริมให้ธุรกิจสปาไทยไปไกลเป็นที่ถูกอกถูกใจชาวต่างชาติเป็นอันมาก

ประเภทของสปาแบ่งตามประเภทการให้บริการ

1. Hotel and Resort Spa เป็นสปาที่เปิดให้บริการอยู่ในโรงแรมหรือรีสอร์ท เพื่อให้บริการแก่แขกที่มาพัก เช่น Marriott Spa , อัยยะปุระ รีสอร์ท แอนด์ สปา ฯลฯ

2. Destination Spa เป็นสปาที่แยกออกมาเด่นชัด ภายในมีการให้บริการที่ครบวงจร ทั้งที่พักโรงแรม อาหารการกินเพื่อสุขภาพ โดยจะจัดเป็นโปรแกรมไว้ให้ผู้มาใช้บริการเลือกตามความสนใจ อาทิ โปรแกรมการลดน้ำหนัก โปรแกรมการพักผ่อนจากความเครียด โปรแกรมทำสมาธิและดูแลสุขภาพจิต รวมทั้งโปรแกรมปรับวิถีชีวิต และโปรแกรมการเสริมสร้างสุขภาพต่าง ๆ สปาประเภทนี้จะมีอัตราค่าบริการค่อนข้างสูงและจะต้องใช้ระยะเวลาในการเข้ารับบริการหรือการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บำบัดหลายวัน หรือประมาณ 1–2 สัปดาห์ สปาประเภทนี้ยังมีน้อยในประเทศไทย เช่น ชีวาศรม สปาสุดหรูขวัญใจดาราฮอลลีวู้ด ซึ่งได้รับการจัดอันดับจาก ISPA (International Spa Association) ว่าเป็นสุดยอดสปาระดับโลกอีกตัวอย่างที่น่าสนใจของสปาประเภทนี้ คือ Polynesian Spa ซึ่งเป็นสปาชื่อดังอยู่ที่เกาะเหนือของนิวซีแลนด์ จัดว่าเป็นสปาแบบ Destination Spa ที่ดีที่มาก ๆ แห่งหนึ่งของโลก

3. Medical Spa เป็นสปาที่อยู่ในโรงพยาบาลหรือสถานพยาบาล นำการบำบัดมาใช้ควบคู่ไปกับการรักษาทางการแพทย์ และบางอย่างอาจอยู่ภายใต้การดูแลของแพทย์ด้วย เช่น "มันดารา สปา – บำรุงราษฎร์" เป็นการผสมผสานของสปาระดับโลกและความเป็นโรงพยาบาลชั้นนำของบำรุงราษฎร์ โดยมีการปรับรูปแบบการบริการใช้เหมาะสมกับสุขภาพ และความต้องการพิเศษสำหรับผู้ป่วยที่ต้องการการบำบัดรักษาด้วยวิธีการแบบธรรมชาติ ส่วนคอร์สสุขภาพประกอบด้วย การนวดด้วยแพทย์แผนไทย การบำรุงผิวรอบดวงตา การนวดพิเศษให้กับผู้เป็นแม่หลังคลอดบุตร ซึ่งลูกค้าสามารถใช้บริการได้ทั้งภายในห้องพักผู้ป่วยและที่ห้องบริการพิเศษของมันดาราสปาภายในโรงพยาบาลบำรุงราษฎร์ หรือ ธารธารา เฮลท์ แอนด์ สปา ที่มีจุดเด่นที่มีแพทย์ประจำ เพื่อให้บริการตรวจสุขภาพกับลูกค้าและจะพนักงานได้รับการฝึกอบรมให้มีความรู้ด้านการให้บริการในเชิงการแพทย์ด้วย

4. Day Spa สปาที่ให้บริการโดยไม่มีห้องพัก เป็นสปาที่สะดวกต่อการเดินทางและการใช้บริการ โดยส่วนมากมักใช้เวลา (ไม่เกิน 2 ชม. ต่อทรีตเมนต์) เน้นให้บริการเพื่อความงามและการผ่อนคลาย

5. Mineral Spring Spa เป็นสปาในแหล่งท่องเที่ยวที่มีน้ำพุร้อนหรือบ่อน้ำแร่ธรรมชาติ โดยใช้น้ำพุร้อนหรือน้ำแร่ธรรมชาติมาบำบัดรักษาประกอบกับแพทย์ทางเลือกอื่น ๆ

6. Cruise Ship Spa เป็นสปาบนเรือสำราญให้บริการครบวงจร ทั้งทรีตเมนต์ การบำบัดรักษา ผ่อนคลาย และอาหารเพื่อสุขภาพ และยังมีกิจกรรมต่าง ๆ ที่ทำให้จิตใจสงบ สปาประเภทนี้มีแนวโน้มจะได้รับความนิยมมากขึ้น

7. Club Spa เป็นสปาที่มีการผสมผสานกับฟิตเนสหรือการออกกำลังกายเพื่อบริการสมาชิก จะเห็นได้ว่าบริการที่มีในสปาแต่ละประเภทจะมากหรือน้อย ครบวงจรหรือตัดตอนมาบางส่วนนั้นก็ขึ้นอยู่กับระยะเวลาในการมาใช้บริการของลูกค้าด้วย หากเป็นการบำบัดที่ต้องใช้ระยะเวลา หรือแบบ long stay สปาก็จำเป็นต้องมีสถานที่พักไว้ให้บริการด้วย ดังนั้น ในปัจจุบันเดย์สปา (Day Spa) จัดเป็นธุรกิจที่ได้รับความนิยมและมีการขยายตัวสูงสุด เนื่องจากใช้งบประมาณในการลงทุนไม่มากเหมือนสปาประเภทอื่น ๆ และใช้ระยะเวลาในการให้บริการไม่

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ห้องสมุดคณะเทคโนโลยีการเกษตร
สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าฯ เจ้าคุณทหารลาดกระบัง

นานเกินไป เหมาะสำหรับคนส่วนใหญ่อีกทั้งสปาประเภทนี้มักอยู่ในย่านธุรกิจตัวเมืองสามารถเดินทางไปใช้บริการได้สะดวกกว่า

8. Adventure Spa เป็นการทำสปาควบคู่กับกิจกรรมเสริมกลางแจ้งในแบบต่าง ๆ เพื่อให้ผู้บำบัดได้ออกกำลังกายหรือใช้กำลังมากยิ่งขึ้น เช่น การปีนผา การพายเรือแคนู แคมปิ้ง ซึ่งเป็นกิจกรรมที่รวมอยู่ในโปรแกรม

องค์ประกอบหลักในสปา

สปา เป็นสถานที่ที่รวมเอาศาสตร์และศิลป์ผนวกกันเพื่อให้ได้สุนทรียภาพของความงามและการผ่อนคลายไว้อย่างสมดุล ดังนั้น สปาจึงจำเป็นต้องมีคุณลักษณะที่เอื้อให้เกิดองค์ประกอบทางสุนทรียภาพดังนี้

รูป (Form) หมายถึง สิ่งที่อยู่แวดล้อมรอบตัวเรา สิ่งที่สัมผัสได้ด้วยสายตาที่มองเห็น และบ่งชี้ได้ถึงความรู้สึกและอารมณ์ที่แตกต่างกันออกไป เช่น สีแดงเป็นสีแห่งพลัง ถ้าเราอยู่ในสภาพแวดล้อมที่มีสีแดงมากเกินไปเราจะรู้สึกเหนื่อยจนอาจหมดแรงได้ สีต่าง ๆ ยังสามารถช่วยในการบำบัดรักษาโรคต่าง ๆ ได้อีกด้วย เช่น สีเขียวมีคุณสมบัติในการสมานร้อยร้าวของกระดูกได้ รูปที่เราเห็นสามารถสัมผัสได้ สามารถแสดงอารมณ์และความรู้สึกที่สร้างสรรค์ สดชื่น และสร้างความสุขให้เกิดขึ้นกับจิตใจของเราได้ ดังนั้น สปาที่ดีจะต้องมีบรรยากาศในเชิงบวกที่รื่นรมย์และเอื้อต่อบริการในทรีตเมนต์ต่าง ๆ

รส (Taste) หมายถึง รสชาติของอาหาร เป็นสิ่งที่ส่งผลต่ออารมณ์ของคนเราอย่างมากทีเดียว รสตามศาสตร์ของสปาแล้วนอกจากสัมผัสที่อร่อยลิ้นยังต้องดีต่อสุขภาพอีกด้วย

กลิ่น (Scent) หมายถึง กลิ่นต่าง ๆ ที่สัมผัสได้จากโสตประสาทที่ผ่านเข้ามาทางจมูก กลิ่นตามศาสตร์ของสปาต้องเป็นกลิ่นที่สร้างความดื่มด่ำฉ่ำชื่นให้กับผู้ที่ได้รับกลิ่นนั้น กลิ่นของสปา หมายถึง กลิ่นแห่งการบำบัด (aromatherapy) โดยต้องเป็นกลิ่นที่ได้มาจากธรรมชาติ เช่น "น้ำมันหอมระเหย (essential oil)" เมื่อได้สูดดมลูบไล้ กลิ่นของน้ำมันหอมระเหยจะซึมเข้าสู่ผิวหนังและมีสรรพคุณในทางบวก เช่น ช่วยทำให้เรารู้สึกผ่อนคลาย รู้สึกกระตือรือร้น หรือแม้แต่ลดน้ำหนัก ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับคุณสมบัติของน้ำมันหอมระเหยกลิ่นและชนิดนั้น ๆ

เสียง (Sound) เสียงสามารถแทรกซึมเข้าถึงทุกอณูแห่งความรู้สึกของมนุษย์ได้อย่างน่าอัศจรรย์ ไม่ว่าจะเป็นเสียงจากธรรมชาติหรือบทเพลงและเสียงดนตรีซึ่งรังสรรค์ออกมาจากความรู้สึกนึกคิดของคน ทำนองที่มีลีลาเชื่องช้าเคล้าบรรยากาศเศร้า เรียกว่า minor mode จะให้ความรู้สึกเศร้า ส่วนทำนองที่ประกอบด้วยจังหวะเร็วในแบบ major mode ทำให้รู้สึกสดชื่นรื่นเริง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เสียงในธรรมชาติและดนตรีมีความสัมพันธ์ระหว่างอารมณ์ ระบบประสาท และภูมิคุ้มกันโรค เมื่อคนฟังดนตรีจะเกิดอารมณ์สุขสดชื่น ทำให้เพิ่มระดับเอนดอร์ฟิน อันเป็นฮอร์โมนที่ร่างกายสร้างขึ้นช่วยบรรเทาความเจ็บปวดและมีส่วนควบคุมการตอบรับของร่างกายที่มีต่อความเครียด อารมณ์และการหดตัวของผนังลำไส้เมื่อยู่ท่ามกลางเสียงดนตรีเบา ๆ เราจึงรู้สึกผ่อนคลายและเข้าสู่ภาวะสมดุล ศาสตร์แห่งสปาจะให้ความสำคัญต่อเสียงอย่างมาก เสียงที่เราได้ยินได้ฟังนั้นจะต้องเป็นเสียงที่ไม่ทำลายสุขภาพหู ต้องไม่ดังเกินความสามารถที่ร่างกายจะรับฟังได้ เสียงของธรรมชาติ เช่น เสียงนกร้อง เสียงน้ำตก เสียงลมพัด เป็นเสียงที่ทำให้เรารู้สึกผ่อนคลายสบายใจ ดนตรีบางประเภท เช่น เพลงบรรเลง นิวเอจ ฯลฯ ฟังแล้วช่วยให้จิตใจสงบ และเสียงเหล่านี้จะช่วยเพิ่มพลังความคิดสร้างสรรค์ ดังนั้นเวลาเครียดการฟังเพลงจะทำให้เรารู้สึกสบายขึ้นเพราะสมองถูกเบี่ยงเบนและได้ปรับวงจรใหม่ จะเห็นได้ว่าเสียงและดนตรีนั้นมีผลทางจิตวิทยาต่อชีวิตจิตใจของคนเราอย่างมาก ดังนั้น สปาที่ดีจะต้องเลือกนำเสียงต่าง ๆ มาให้ใช้เกิดประโยชน์ทั้งในด้านการสร้างบรรยากาศและการบำบัดให้เหมาะสมและลงตัว ซึ่งเป็นเรื่องที่ค่อนข้างละเอียดอ่อน

สัมผัส (Touch) หมายถึง สัมผัสที่ทำให้รู้สึกผ่อนคลาย สบายตัว และเป็นประโยชน์ต่อสุขภาพ โดยอาจเป็นสัมผัสจากการนวดน้ำมันหรือความรู้สึกนุ่มนวลดุจกำมะหยี่ของดอกไม้ที่เราลอยลงไปในอ่างจะให้ความรู้สึกสบาย ผ่อนคลาย หรือสัมผัสของสายน้ำเย็น ๆ แรง ๆ ที่ช่วยกระตุ้นการไหลเวียนโลหิตและระบบการล้างพิษของเซลล์ผิวทำให้ผิวเนียนเรียบขึ้นก็ได้ สัมผัสหลัก ๆ ของสปาคือ การนวด การนวดทุกประเภทจะช่วยกระตุ้นต่อมน้ำเหลืองให้ทำงานเป็นปกติ ทำให้เลือดลมหมุนเวียนดีขึ้นและยังช่วยขจัดสารพิษออกจากร่างกาย การนวดไม่จำเป็นต้องเป็นการนวดด้วยมือเท่านั้น การนอนแช่อ่างน้ำที่มีแรงดันก็สามารถทำให้เราผ่อนคลายได้เช่นกันเมื่อร่างกายได้รับความรู้สึกทั้ง 5 นี้แล้ว จะเกิดความรู้สึกเป็นสุข สงบ ผ่อนคลายนั้นก็หมายความว่าร่างกายของเราได้พักผ่อนเต็มที่และเพียงพอต่อความต้องการของระบบต่าง ๆ ในร่างกาย

บริการพื้นฐานในสปา

สปา ประกอบด้วยบริการที่หลากหลายแต่ละแห่งเทคนิค ผลิตภัณฑ์ แนวทางบรรยากาศ ฯลฯ ที่แตกต่างกันไปตามแต่รสนิยม ความชำนาญ และความต้องการของตลาด แต่จะมีองค์ประกอบพื้นฐานเหมือนกัน ดังนี้

- การจัดบรรยากาศที่เหมาะสมในสิ่งแวดล้อมที่เหมาะสม
- การบำบัดด้วยน้ำ
- การบำบัดด้วยการแพทย์ทางเลือกอื่น ๆ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- การนวด
- ผู้ให้บริการ

จากองค์ประกอบข้างต้น สปาแต่ละแห่งก็จะนำมาแตกรายละเอียดของบริการออกไปตามทักษะ Business Concept (แนวทางธุรกิจ) และความสนใจ ส่วนประเทศไทยเป็นชาติแรกที่มีการกำหนดมาตรฐานการบริการสปาเพื่อสุขภาพออกมาอย่างชัดเจนโดยกำหนดขึ้นมาเป็นประกาศกระทรวงสาธารณสุขตามพ.ร.บ.สถานบริการ พ.ศ. 2509 (แก้ไขเพิ่มเติมฉบับที่ 4 พ.ศ. 2547) ว่า "กิจการสปาเพื่อสุขภาพ หมายถึงว่า การประกอบกิจการที่ให้การดูแลและเสริมสร้างสุขภาพโดยบริการหลักที่จัดไว้ ประกอบด้วยการนวดเพื่อสุขภาพและการใช้น้ำเพื่อสุขภาพโดยอาจมีบริการเสริมประกอบด้วย เช่น การอบเพื่อสุขภาพ การออกกำลังกายเพื่อสุขภาพ โภชนาบำบัด และการควบคุมอาหาร โยคะ และการทำสมาธิ การใช้สมุนไพรหรือผลิตภัณฑ์สุขภาพตลอดจนการแพทย์ทางเลือกอื่น ๆ หรือไม่ก็ได้" ซึ่งการให้บริการสปาโดยพื้นฐานจะประกอบไปด้วยทรีตเมนต์ต่าง ๆ ดังนี้

1. การบำบัดด้วยน้ำ หรือวารีบำบัด (Hydrotherapy) ได้แก่ การอบไอน้ำซาวน่า ห้องสตีม บ่อน้ำแร่ บ่อน้ำวน ปะเภทจากกุซซี่ หรืออ่างพิเศษที่ช่วยเพิ่มการหมุนเวียนของโลหิตและเป็นการบริหารฝ่าเท้า

2. การบำบัดด้วยมือโดยการนวด (Massage) เป็นการสัมผัสที่สร้างความผ่อนคลายให้แก่กล้ามเนื้อส่วนต่าง ๆ ในร่างกาย มีทั้งการนวดแบบแห้ง และการนวดที่ใช้น้ำมันหอมระเหย

3. พฤกษาบำบัด (Aromatherapy) เป็นการใช้กลิ่นของพืชพรรณธรรมชาติช่วยให้คลายเครียด สงบ สดชื่น ผ่อนการนวดตัว หรือจุดสมุนไพรให้มีกลิ่นหอมระเหยสำหรับสูดดม

4. บริการอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง รวมถึงการให้บริการด้านความงาม สุขภาพ การออกกำลังกาย พอกหน้า ขัดผิว ฯลฯ

บริการพื้นฐานในสปาแต่ละแห่งต้องสามารถตอบความต้องการพื้นฐานของผู้ใช้บริการได้ดังนี้

1. Time to relax ทำให้ผู้ใช้บริการรู้สึกผ่อนคลาย

2. Time to reflect สามารถสร้างบรรยากาศที่รื่นรมย์ มีสิ่งแวดล้อมที่สะท้อนความรู้สึกดี ๆ ก่อให้เกิดความรู้สึกอบอุ่น ผ่อนคลาย ต่อแขกผู้มาเยือน

3. Time to revitalize ทรีตเมนต์ต่าง ๆ ต้องทำให้ลูกค้ารู้สึกว่าได้เติมพลังให้กับตัวเอง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

4. Time to rejoice ให้ความสดชื่นเบิกบาน จากองค์ประกอบทั้งหมด เช่น น้ำกลิ่น บรรยากาศและการนวด

ทั้งสี่ข้อนี้ คือ Spa Experience ที่ทุก ๆ สปาควรมีส่วนทรีตเมนต์หลัก ๆ ในสปามี ดังนี้

1. ไฮรเทอราปี (Hydrotherapy) หรือวารีบำบัด เป็นการบำบัดโดยใช้น้ำร้อนและน้ำเย็นร่วมกัน ไม่ว่าเป็นการอาบ อัง แช่ จุ่ม หรือฉีด น้ำจะช่วยชำระล้างทำความสะอาดและกระตุ้นระบบไหลเวียนช่วยให้ร่างกายสดชื่นและผ่อนคลาย เช่น การฉีดน้ำรักษาโรค (Douching) เป็นการฉีดน้ำไปยังส่วนต่าง ๆ ของร่างกายเพื่อกระตุ้นการไหลเวียนของเลือดทำให้กล้ามเนื้อผ่อนคลาย บรรเทาปวด ถ้าเป็นวีธีฉีด Douching แบบสก็อตก็จะใช้น้ำร้อนฉีดทั่วตัวประมาณ 5 นาที แล้วตามด้วยน้ำเย็นอีก 30 วินาที เป็นต้น

2. อะโรมาเทอราปี (Aromatherapa) หรือสุคนธ์บำบัด เป็นการบำบัดด้วยกลิ่นหอมกรุ่นจากน้ำมันหอมระเหย (essential oil) ที่ได้จากพืชพรรณธรรมชาติ ซึ่งเป็นการบำบัดรักษาสุขภาพทั้งร่างกายและจิตใจไปพร้อม ๆ กัน กลิ่นของน้ำมันหอมระเหย (essential oil) แต่ละชนิดมีสรรพคุณแตกต่างกันไป กลิ่นหอมจากพืชพรรณเหล่านี้มีผลต่อจิตใจและอารมณ์ความรู้สึกอย่างมาก เมื่อสัมผัสกับกลิ่นด้วยการสูดไอระเหย การนวดน้ำมันบนผิวเพื่อผ่อนคลายกล้ามเนื้อ การทาครีม เจล หรือแม้แต่การอาบน้ำหรือแช่น้ำที่ผสมน้ำมันหอม หรือกิจกรรมใด ๆ ก็ตาม กลิ่นที่เข้ามากระตุ้นลิมบิกวิสเต็ม จะทำให้สมองปล่อยสาร 3 อย่าง คือ เอนเดอร์ฟีน (endorphins) เอนเซปฟาลีน(encephalin) และเซโรโทนิน (serotonin) ออกมา โดยเอนเดอร์ฟีนจะช่วยลดความเจ็บปวด เอนเซปฟาลีนจะทำให้อารมณ์ดีเกิดอาการครื้มอกครื้มใจ ส่วนเซโรโทนินนั้นช่วยให้สงบเยือกเย็นและผ่อนคลาย ดังนั้นอะโรมาเทอราปีจึงมีผลต่อระบบการทำงานของร่างกายและสมอง จิตใจและอารมณ์

3. การใช้น้ำมันหอมระเหย (essential oil) นั้นสามารถใช้ได้หลายวิธี ไม่ว่าจะใช้เหยาะในเตาน้ำมันหอมระเหยสร้างความสดชื่น ให้ปรับอากาศในห้องผสมเป็นน้ำมันนวดตัว หยดใส่อ่างอาบน้ำ หรือเป็นส่วนผสมของเครื่องสำอางที่ใช้กับร่างกายและเส้นผมก็ได้ เรียกกันว่า Aromatherapist

4.พฤกษาบำบัด (Herbalism) วิธีนี้เป็นการนำพืชพรรณธรรมชาติต่าง ๆ มาทำเป็นเครื่องดื่มหอมกรุ่น เช่น ชา ตะไคร้ ชาดอกคำฝอย ฯลฯ สมุนไพรเหล่านี้มีประโยชน์ต่อร่างกายหลายด้าน โดยเฉพาะการปรับสมดุลให้กับร่างกาย

5.การนวด (Massage) จัดเป็นทรีตเมนต์ดาวเด่นประจำสปาทุกแห่งก็ว่าได้ เพราะมีความหลากหลายตามแต่ภูมิปัญญาดั้งเดิมของแต่ละชาติ ซึ่งมีอยู่มากมายหลายประเภท

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

อย่างการนวดไทยได้รับการยอมรับไปทั่วโลกว่านอกจากจะนุ่มนวลช่วยผ่อนคลายแล้ว ยังมีความหนักแน่น มีคุณสมบัติในการรักษามีการนำสมุนไพรไทยมาใช้ประกอบการนวด การนวดช่วยให้ร่างกายและกล้ามเนื้อผ่อนคลายกระตุ้นระบบไหลเวียน ช่วยให้ร่างกายปรับเข้าหาสมดุล จิตใจสงบคลายความเครียดและความกังวลต่าง ๆ

บริการอื่น ๆ

การกดจุดนวดเท้า (Reflexology) เป็นศาสตร์และศิลปะในการวินิจฉัยโรคเก่าแก่ที่ชาวตะวันออก เป็นการกดจุดบนฝ่าเท้าผ่านเข้าไปยังอวัยวะสำคัญต่างของร่างกายเพื่อบำบัดรักษาฟื้นฟูสุขภาพภายในฝ่าเท้าเปรียญเสมือนกระจกเงาสะท้อนภาพตำแหน่งของอวัยวะสำคัญของร่างกายเพราะฝ่าเท้ามีจุดต่าง ๆ ที่เชื่อมต่อกับระบบประสาททั่วร่างกาย

โยคะ (Yoga) โยคะมาจากรากศัพท์ว่า ยุจ แปลว่า รวม องค์รวม เต็มหรือ Integration หัวใจหลักของโยคะ คือ การรวมกายกับใจของผู้ฝึกเข้าไว้ด้วยกันโยคะ คือ วินัยต่อร่างกายและจิตใจ โดยมุ่งไปที่การประสานกลมกลืนกันของระบบต่าง ๆ ของชีวิต โดยอาศัยเทคนิคหลาย ๆ อย่างประกอบกันทั้งอาสนะ (การฝึกท่าทางกาย) การหายใจและสมาธิ การฝึกโยคะจะช่วยให้ร่างกายมีความยืดหยุ่น โดยเฉพาะตามข้อต่อต่าง ๆ เป็นการออกกำลังกายที่ผสมผสานเรื่องของการฝึกลมหายใจให้ถูกต้องโยคะจึงทำให้ร่างกายและจิตใจเกิดสมดุล หรือพูดง่าย ๆ ก็คือ โยคะเป็นศาสตร์ที่ว่าด้วยการพัฒนาทางด้านจิตและกายของมนุษย์และด้านการบำบัดรักษาไปพร้อม ๆ กัน

การนั่งสมาธิ (Meditation) การนั่งสมาธิ คือ การทำให้จิตใจจดจ่ออยู่ที่สิ่งใดสิ่งหนึ่งจนอยู่ในจุดที่สงบอาจใช้วิธีการกำหนดลมหายใจก็ได้ การนั่งสมาธิจะทำให้จิตใจสบาย นอนหลับได้ดีขึ้น เป็นวิถีแห่งประสานกายกับจิตให้มีความสมดุลกันเป็นแนวทางแห่งการมีสุขภาพทางกาย ใจ และจิตวิญญาณที่ดี เมื่อมีสุขภาพจิตดีแล้ว ย่อมส่งผลต่อเนื่องไปสู่กายให้ได้รับความสงบตามไปด้วย เนื่องจากกายกับใจมีความสัมพันธ์ที่ต่างอิงเอื้อเกื้อกูลกันอยู่ กายที่สงบนั้นจะส่งผลให้ระบบอวัยวะต่าง ๆ ภายในของร่างกาย (Body System) ค่อย ๆ ปรับสภาพสมดุล เช่น มีการหลั่งสารหรือฮอร์โมนเอนดอร์ฟิน (Endorphin) หรือสารสุขสันต์ช่วยให้การทำงานของระบบประสาทต่าง ๆ กล้ามเนื้อเส้นเอ็นตลอดถึงการไหลเวียนของโลหิตดีตามด้วย และยังช่วยลดอะดรินารีน (Adrenalin) ที่เป็นตัวกระตุ้นอวัยวะหลาย ๆ อย่างในร่างกาย กระตุ้นหัวใจทำให้หัวใจเต้นเร็วขึ้น สูบฉีดเลือดแรงขึ้น กระตุ้นกล้ามเนื้อทำให้มีกำลังมากขึ้นเมื่อระบบประสาททำงานดีขึ้น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

โภชนาบำบัด (Nutrition Therapy) โภชนาบำบัดเป็นการบำบัดร่างกายให้มีสุขภาพดีขึ้นด้วยการกินอาหารที่ถูกหลักโภชนาการ การกินอาหารที่ดีจะช่วยล้างพิษออกร่างกาย วิตามินและเกลือแร่ในอาหารจะช่วยฟื้นฟูสภาพร่างกายให้ดีขึ้น

การพอกโคลน (Muf Therapy) เป็นการบำบัดฟื้นฟูสุขภาพด้วยโคลนที่วิเคราะห์แล้วว่ามากด้วยวิตามิน เกลือแร่ และซากพืชที่มีคุณค่าต่อสุขภาพ ใช้วิธีลงไปนอนแช่โคลนหรือนำโคลนมาพอกตัวหรือพอกบางส่วนก็แล้วแต่ทรีตเมนต์ที่จะเลือกมาเสนอ

การออกกำลังกายและการฝึกลมหายใจเพื่อการบำบัด (Exercise– Breathing Therapy) เป็นวิธีบำบัดที่พบมากในสปายุคพัฒนา ซึ่งมีการออกกำลังกายหลากหลายรูปแบบด้วยกันทั้งแบบแอโรบิกและยืดเส้นยืดสาย เช่น โยคะ ไทเก็ก ชี่กง ฯลฯ แต่ต้องมีครูฝึกคอยให้คำแนะนำที่ถูกต้อง สปาบางแห่งอาจมีการสอนเรื่องการฝึกหายใจที่ถูกต้องด้วย

ดนตรีบำบัด (Music Therapy) เป็นการใช้ดนตรีในรูปแบบต่าง ๆ โดยใช้ในหลักการที่ว่าเสียงต่าง ๆ รอบตัวเรามีอิทธิพลต่อจิตใจ จังหวะของเสียงเพลงจะมีผลต่อการเต้นของหัวใจและจังหวะการหายใจของเรา

Crystal Therapy หรือ Rock Therapy คือ การใที่ได้ช้พลังของหินหรือธาตุบริสุทธิ์จากธรรมชาติเพื่อการผ่อนคลาย ฟื้นฟู และบำบัดโดยการวิเคราะห์จากธาตุ และพฤติกรรมของแต่ละคน แล้วนำมาวางตามร่างกายทำเป็นเครื่องประดับสวมใส่ น้ำมาวางไว้ในห้อง หรือวางไว้ใกล้ ๆ ตัวก็ได้

บัลเนโอเทอราปี (Balneotherapy) คือ การบำบัดด้วยน้ำแต่มีการเพิ่มแร่ธาตุน้ำมันและน้ำมันหอมระเหย ส่วนใหญ่จะใช้ในสถานพยาบาลมีมากในยุโรป

ทาลาสโซเทอราปี (Thalassotherapy) เป็นการบำบัดโดยใช้น้ำทะเลและผลผลิตจากท้องทะเล ไม่ว่าจะเป็นสาหร่ายสกัด เกลือและแร่ธาตุต่าง ๆ และจากการสำรวจผู้ใช้บริการพบว่าบริการสปายอดนิยมในขณะนี้ ได้แก่ การนวดแบบต่าง ๆ 54% การขัดถูตัว Body Scrub 14% Body wrap 10% การนวดหน้าและบำรุงผิวหน้า 4% และบริการอื่น ๆ จะเห็นได้ว่าการนวดเป็นบริการแขนงหนึ่งในบรรดาบริการต่าง ๆ ที่ได้รับความนิยมมากที่สุด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สภาพตลาดธุรกิจสปาในปัจจุบัน

สภาพเศรษฐกิจสังคมและการแข่งขันเชิงธุรกิจในปัจจุบันก่อให้เกิดความเครียดและปัญหาด้านสุขภาพไม่ว่าจะอยู่ในสถานะภาพของเจ้าของกิจการหรือลูกจ้างเองก็ตาม จึงเป็นเหตุผลให้ผู้บริโภคเริ่มสนใจและเอาใจใส่ดูแลและรักษาสุขภาพอย่างจริงจังเพิ่มขึ้น

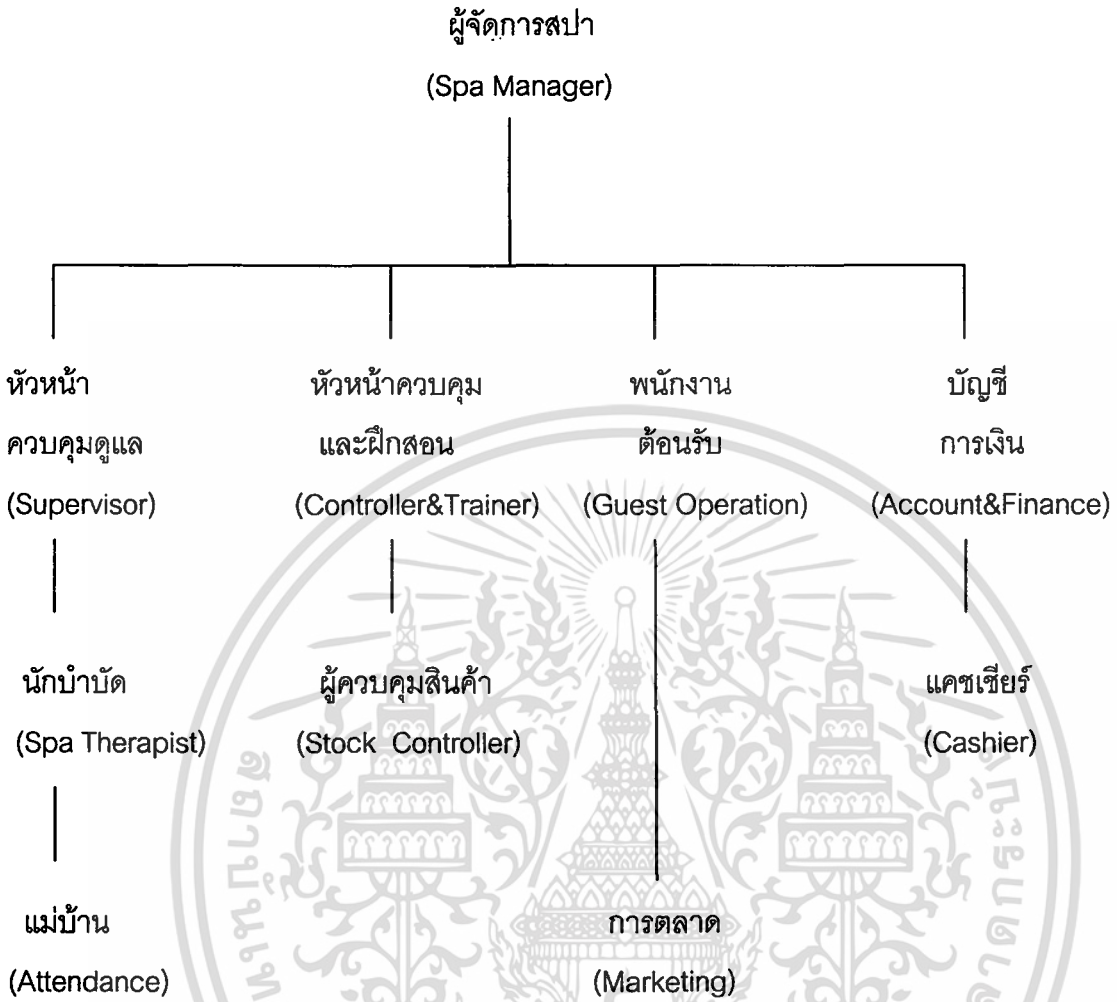
ผู้บริโภคเหล่านี้มีทางเลือกที่จะดูแลสุขภาพและมีวิธีการผ่อนคลายได้หลายรูปแบบ เช่น การเข้าศูนย์กีฬาและเต้นแอโรบิคตามสวนสาธารณะ การฝึกโยคะ การไปดูหนังหรือเดินซื้อของตามห้างสรรพสินค้า แต่วิธีการผ่อนคลายที่กำลังมาแรงและเป็นที่นิยมอย่างแพร่หลายคือ การเข้ามาใช้บริการในภายในสปา ซึ่งนอกจากจะทำให้ผู้บริโภคคลายความเครียดแล้วการบริการบางประเภทในสปายังเป็นการเสริมสุขภาพให้แข็งแรงอีกด้วย

แต่เนื่องจาก 1-2 ปีที่ผ่านมา ธุรกิจสปาที่เปิดให้บริการส่วนใหญ่จะอยู่ในโรงแรมและรีสอร์ทตามสถานที่ท่องเที่ยว ทำให้ผู้บริโภคบางส่วนไม่สะดวกที่จะไปใช้บริการ นอกจากนี้ อัตราค่าบริการของบรรดาธุรกิจสปาซึ่งตั้งอยู่ในโรงแรมและรีสอร์ทดังกล่าวก็มีราคาที่สูงมาก ทำให้อุปสรรคของสถานบริการเหล่านี้ที่ต้องมุ่งการทำตลาดเป้าหมายของตนไปที่ผู้บริโภคระดับสูงเท่านั้น ดังนั้นถ้ามีบริการสปาที่เปิดแบบสแตนอโลนเพิ่มมากขึ้นและมีอัตราค่าบริการปานกลางก็จะเป็นทางเลือกที่ดีสำหรับผู้บริโภคที่ใส่ใจสุขภาพและต้องการใช้บริการ

โครงสร้างการบริหารงานในสปา

การแบ่งสายงานและการจัดโครงสร้างองค์กรในสปาแต่ละที่จะแตกต่างกันไปตามขนาด แนวคิด รูปแบบในการดำเนินธุรกิจและประเภทของสปา โดยมีตำแหน่งสำคัญที่สุดคือ Spa Manager เป็นผู้ดูแลบริหารจัดการงานในสปาทั้งหมด และส่วนโครงสร้างองค์กร (Organization Chart) ของสปานั้น โดยทั่วๆไปมีดังนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 1 โครงสร้างองค์การของร้านสปาทั่ว ๆ ไป

ผู้จัดการสปา (Spa Manager) หรือ Spa Director เป็นตำแหน่งที่สำคัญต่อกิจการเป็นอย่างมากเพราะเป็นผู้บริหารและดูแลทุกอย่างแทนเจ้าของกิจการ เปรียบเสมือนเป็น CEO ของสปาที่จะต้องดูแลทั้งในส่วนของนโยบายหลัก ๆ ของสปา วิสัยทัศน์ในการดำเนินงาน กำหนดและควบคุมมาตรฐานในการบริการ และตัดสินใจแก้ไขปัญหาต่าง ๆ โดย Spa Manager จะต้องผ่านการสอบเพื่อขึ้นทะเบียนกับกระทรวงสาธารณสุขก่อน จึงจะสามารถทำหน้าที่นี้ได้ Spa Manager ควรมีความรู้ในเรื่องของสปาไทย วารีบำบัดในแบบต่าง ๆ การบริหารธุรกิจสปาโดยใช้หลัก marketing mix คุณสมบัติของ Spa Manager ระดับมืออาชีพ จรรยาบรรณของผู้ประกอบกิจการสปา กฎหมายใหม่ของผู้ประกอบการ มาตรฐานการประกอบการธุรกิจที่กระทรวงสาธารณสุขกำหนด และเรื่องสำคัญ ๆ พื้นฐานในการประกอบธุรกิจสปาเป็นอย่างดี และนอกจากนี้ยังต้องมี

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ความรู้ความสามารถในการใช้ภาษาอังกฤษได้ในระดับที่ดี คุณสมบัติตามมาตรฐานผู้ดำเนินการกิจการสปาเพื่อสุขภาพนั้นต้องมีอายุไม่ต่ำกว่า 20 ปี มีถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย มีวุฒิการศึกษาไม่ต่ำกว่าระดับประกาศนียบัตรในสาขาที่เกี่ยวกับสุขภาพหรือสาขาที่คณะกรรมการตรวจและประเมินมาตรฐานสถานประกอบการกลางรับรอง หรือให้ความเห็นชอบ หรือมีประสบการณ์ทำงานในสถานประกอบการมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปี ผ่านการประเมินความรู้ ความสามารถ ตามที่คณะกรรมการตรวจและประเมินมาตรฐานสถานประกอบการกลางกำหนดและในกรณีที่เคยเป็นผู้ดำเนินการมาก่อน แต่ถูกเพิกถอนใบประเมินความรู้ ความสามารถจะต้องพ้นระยะเวลานับแต่วันที่ถูกเพิกถอนไม่น้อยกว่า 2 ปี จึงจะขอประเมินความรู้ความสามารถใหม่ได้ ไม่เคยได้รับโทษจำคุกโดยคำพิพากษาถึงที่สุดให้จำคุก เว้นแต่เป็นโทษสำหรับความผิดที่ได้กระทำโดยประมาณหรือความผิดลหุโทษ และไม่เป็นโรคต้องห้ามที่ได้แก่ โรคพิษสุราเรื้อรัง โรคติดยาเสพติดให้โทษอย่างร้ายแรง โรคจิตร้ายแรง โรคอื่นในระยะรุนแรงที่เป็นอุปสรรคต่อการดำเนินการสถานประกอบการ ไม่เป็นบุคคลล้มละลาย ไม่เป็นบุคคลวิกลจริต คนไร้ความสามารถ หรือคนเสมือนไร้ความสามารถ

หน้าที่หลัก ๆ ของผู้จัดการสปา

1. คัดเลือกพนักงาน จัดจ้าง บริหารงานในสปาดูแลกิจการโดยรวม เช่น การจัดซื้อสินค้า บริหารสินค้าคงคลัง ประสานงานกับ ซัพพลายเออร์ และเป็นพี่ใหญ่ใจดีคอยดูแลพนักงาน

2. จัดเตรียมรายงานการเงินต่าง ๆ ดูบัญชี ดูงบประมาณประจำปี บริหารการเงิน ฯลฯ

3. ดูแลนโยบายของกิจการ

4. สร้างแรงจูงใจในการทำงานให้กับทีมงาน

5. ประสานงานกับสื่อโฆษณาและประชาสัมพันธ์ต่าง ๆ และวางแผนงานประชาสัมพันธ์

หัวหน้าควบคุมดูแล (Supervisor) ทำหน้าที่ควบคุมดูแลพนักงานบริการ (Therapist) และแม่บ้าน (Attendance) จัดแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบและแก้ไขปัญหาในการบริการต่าง ๆ ควรมีความรู้เรื่องการโรงแรม

นักบำบัด (Spa Therapist) ทำหน้าที่จัดเตรียมอุปกรณ์ก่อนให้บริการและให้บริการ ทรีตเมนต์ต่าง ๆ แก่ลูกค้า เกณฑ์การคัดเลือกนักบำบัด (Therapist) ที่ดีมีดังนี้

Good Human Skill นักบำบัดที่ดีจะต้องมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี และมีทักษะในการสื่อสารในทางบวก มีความสามารถในการแก้ปัญหาเฉพาะหน้า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Personal Hygiene นักบำบัดต้องมีสุขนิสัยที่ดีและมีสุขอนามัยส่วนตัวที่ดี โดยดูรวม ๆ จากภายนอกแล้วต้องสะอาด มีอนามัย ไม่น่ารังเกียจ เพราะการทำงานของนักบำบัดต้องใกล้ชิดกับลูกค้ามาก

ต้องมีเสถียรภาพทางอารมณ์ คือ อารมณ์ไม่แปรปรวน โกรธง่าย หงุดหงิด ฉุนเฉียว หดหู่ง่าย เหล่านี้ เป็นต้น

ประสบการณ์ ความรู้ความสามารถในการบริการในกรณีที่เป็นพนักงานนวดต้องผ่านการอบรมการนวดมาอย่างถูกต้องตามหลักการนวดแผนต่าง ๆ

ผู้ควบคุมและฝึกสอนพนักงาน (Controller & Trainer) ทำหน้าที่วางแผนและจัดหาผลิตภัณฑ์ วัสดุอุปกรณ์ ดูแลรักษาเครื่องมือเครื่องใช้ต่าง ๆ คอยควบคุมการเบิกของและอุปกรณ์ไปใช้ในการทำทรีตเมนต์รวมถึงการจัดฝึกอบรมพนักงานทั้งในและนอกสถานที่

ผู้ควบคุมสินค้า (Product Storage) ทำหน้าที่จัดหาและซื้อผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ที่ใช้ในสปา รวมถึงการดูแลและเก็บรักษาผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ

พนักงานต้อนรับ (Guess Operation) เป็นด่านหน้าในการดูแล ติดต่อ ประสานงานกับลูกค้าที่มาใช้บริการและบุคคลภายนอกทำหน้าที่ดูแลต้อนรับลูกค้าและคอยแนะนำบริการต่าง ๆ ตอบข้อซักถามและให้ความรู้ในเรื่องของบริการในสปา ทำ job order ส่งให้ Spa Therapist เพื่อนำไปเบิกอุปกรณ์ที่ใช้ทำทรีตเมนต์จาก Controller ในแต่ละครั้งพาลูกค้าไปส่งที่ห้องทำทรีตเม้นต์ อีกทั้งยังต้องคอยดูแลความเรียบร้อยของพื้นที่ Front Desk (ส่วนต้อนรับ) โดยรวมให้สะอาดเรียบร้อยและสวยงาม

การตลาดและการประชาสัมพันธ์ (Marketing & Public Relation) ทำหน้าที่ด้านวางแผนการตลาดและดำเนินกิจกรรมทางการตลาดต่าง ๆ

บัญชีและการเงิน (Finance and Accounting) ทำหน้าที่วางแผนการเงิน ทำงบประมาณต่าง ๆ ดูแลบัญชีและจัดทำรายงานทางการเงิน

พนักงานการเงิน (Cahier) ทำหน้าที่เก็บค่าบริการ และอื่น ๆ

แม่บ้าน (Attendance) ทำหน้าที่ดูแลความสะอาดเรียบร้อยของสปา

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่4

ผลการศึกษาความเป็นได้ในการลงทุนธุรกิจสปาแบบไทยในจัสโก้ ซุปเปอร์สโตร์ สาขาพัฒนาการ

ในบทนี้เป็นการเสนอผลการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนจัดตั้งร้านสปาแบบไทยภายในจัสโก้ ซุปเปอร์สโตร์ สาขาพัฒนาการ โดยการศึกษาแบ่งเป็น 3 ด้าน คือ การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด ซึ่งจะพิจารณาเกี่ยวกับการวิเคราะห์สภาวะตลาด การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมมหภาค โครงสร้างตลาดและสภาพอุตสาหกรรมธุรกิจ การวิเคราะห์ธุรกิจสปา การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมในการดำเนินธุรกิจขนาดตลาด แนวโน้มตลาด ส่วนผสมทางการตลาด และการประมาณการยอดขาย การการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเทคนิคจะพิจารณาเกี่ยวกับการดำเนินการธุรกิจสปาแบบไทย วัตถุดิบ แรงงาน อุปกรณ์ที่ใช้ในธุรกิจสปา รูปแบบและประเภทการให้บริการ ขนาดกำลังการให้บริการ ขั้นตอนในการให้บริการ ข้อมูลการเช่าพื้นที่ของโครงการรวมถึงอัตราค่าเช่าและการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงินจะพิจารณาเกี่ยวกับต้นทุนในการจัดตั้งโครงการ อัตราผลตอบแทน งบกระแสเงินสด ระยะเวลาคืนทุน โดยมีรายระเอียดดังนี้

การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมมหภาคธุรกิจสปา

ด้านเศรษฐกิจและนโยบายรัฐบาล

สภาพเศรษฐกิจที่เริ่มปรับตัวดีขึ้น ทำให้ผู้บริโภคมีการใช้จ่ายเงินมากขึ้นและตลาดสปาก็มีแนวโน้มที่ขยายตัวเพิ่มขึ้นด้วย นอกจากนั้นตลาดข้างเคียงอย่างผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติโดยเฉพาะตลาดสมุนไพรก็มีอัตราการขยายตัวสูงถึงร้อยละ 30 ต่อปี ซึ่งมาจากภาครัฐมีนโยบายสนับสนุนการพัฒนาการผลิตและส่งเสริมการใช้ผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติ ทำให้ตลาดผลิตภัณฑ์และการบริการเรื่องสุขภาพ ซึ่งรวมถึงสปากลายเป็นตลาดที่มีศักยภาพในการเติบโตมากขึ้น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ด้านสังคมและวัฒนธรรม

สภาพทางสังคมและวัฒนธรรมในประเทศ ได้เริ่มที่จะมีการเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางที่เอื้ออำนวยต่อการเติบโตของตลาดสปา เนื่องจากกระแสนิยมสินค้าที่มาจากธรรมชาติและบริการความผ่อนคลายในรูปแบบธรรมชาติ มีการดูแลรักษาสุขภาพมากขึ้นทำห้าผู้บริโภคเริ่มมาใช้บริการสปามากขึ้น โดยส่วนหนึ่งมีความเชื่อที่ว่าสามารถช่วยผ่อนคลายความเครียดและเสริมสุขภาพกายและจิตใจ เป็นสถานที่สงบเหมาะสำหรับการผ่อนคลาย อีกทั้งยังเป็นการหลีกเลี่ยงอันตรายจากสิ่งปนเปื้อนทางเคมี เนื่องจากใช้ผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติโดยเฉพาะการใช้สมุนไพร

โครงสร้างตลาดและสภาพอุตสาหกรรมธุรกิจสปา

โครงสร้างตลาดธุรกิจสปา

เมื่อวิเคราะห์ข้อมูลทางการตลาดสปาในปัจจุบัน พบว่ามีลักษณะของการกระจายตัว กล่าวคือ ในแต่ละพื้นที่มีสปาแบบสแตนอโลนเปิดให้บริการเพียงไม่กี่รายเท่านั้น ไม่ว่าจะในกรุงเทพมหานครหรือจังหวัดใหญ่ ๆ ที่เป็นแหล่งท่องเที่ยวก็ตาม เช่น ย่านถนนบางนา-ตราดมีเพียงแห่งหนึ่ง ย่านถนนสาธรมีประมาณ 1–2 แห่ง เพราะส่วนใหญ่แล้วสปาจะเปิดให้บริการอยู่ในโรงแรมระดับ 4–5 ดาว หรือรีสอร์ททั่วไปในทุกที่

สภาพอุตสาหกรรมธุรกิจสปา

การใช้ธรรมชาติบำบัดเพื่อปรับสมดุลในร่างกายเป็นวิธีหนึ่งที่คนส่วนใหญ่เลือกใช้เมื่อต้องการผ่อนคลายแทนการพึ่งยารักษาโรค จากความห่วงใยสุขภาพนี้เองทำให้ธุรกิจและบริการที่เกี่ยวข้องกับสุขภาพได้รับความสนใจมากขึ้น ธุรกิจและบริการด้านสุขภาพถูกปลุกให้ตื่นขึ้น เพราะเมืองไทยมีความโดดเด่นทั้งเรื่องสมุนไพรและการแพทย์แผนไทย โดยเฉพาะสปาซึ่งเป็นธุรกิจที่กำลังมาแรงและได้รับความสนใจจากผู้ประกอบการและนักลงทุนเป็นอย่างมาก ในช่วงเวลา 2 ปีที่ผ่านมามีจำนวนสปาเปิดให้บริการเพิ่มขึ้นมากมาย ทั้งในรูปแบบที่เป็นสปาแบบให้บริการครบวงจร โดยมีการออกแบบสถานที่ให้ดูหรูหราและให้ความรู้สึกผ่อนคลายเมื่อเข้าใช้บริการ และห้องแถวที่เปิดให้มีบริการนวดและเสริมความงามในแบบต่าง ๆ

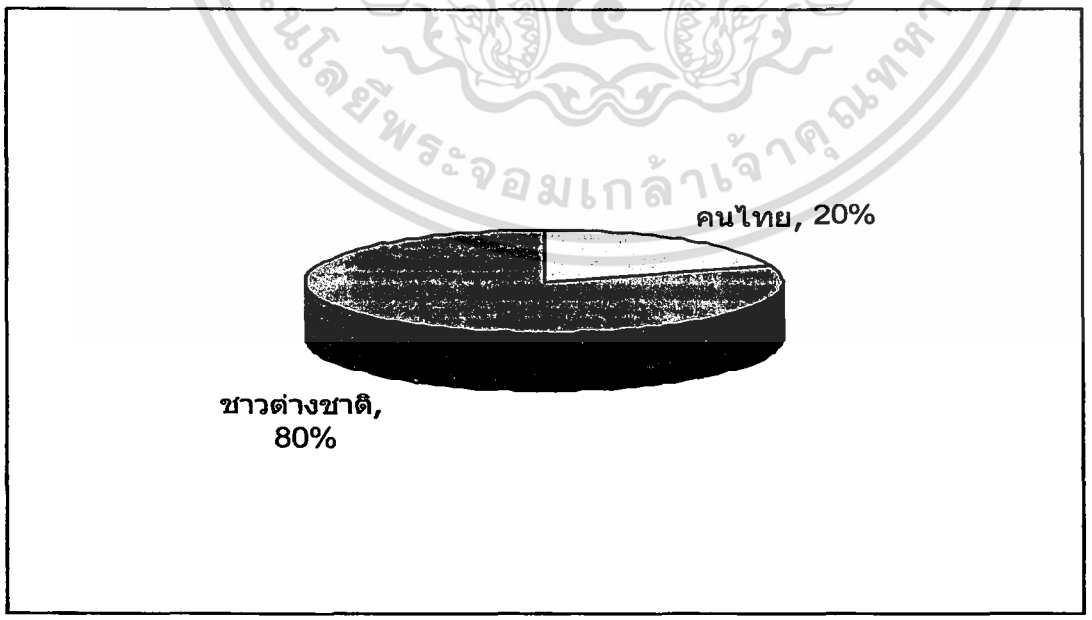
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ขนาดของตลาดธุรกิจสปา

ตลาดสปาเป็นตลาดที่มีความน่าสนใจและมีศักยภาพตลาดมีอัตราการเติบโตสะสมสูงมากถึงร้อยละ 64 ในช่วงปี 2543–2545 ที่ผ่านมา โดยในปี 2545 นั้นตลาดมีมูลค่ารวมอยู่ที่ 3,655 ล้านบาท (Thai Spa Association , www.bangkokpost.net)

ในประเทศไทยตอนนี้มีธุรกิจสปาอยู่ประมาณ 450 แห่ง โดยมีผู้ให้บริการสปาประมาณ 3,000 คน ทั้งในกรุงเทพ ฯ และต่างจังหวัด ทั้งนี้ตามต่างจังหวัดกระจายอยู่ในเมืองใหญ่ ๆ ที่เป็นจังหวัดท่องเที่ยว โดยเฉพาะที่ภูเก็ตมีธุรกิจสปามากกว่า 100 แห่ง ซึ่งมีมากเป็นอันดับสองรองจากกรุงเทพ ฯ และในจำนวน 100 แห่งนี้จัดอยู่ในประเภท Day Spa ประมาณ 30 แห่ง ที่เหลือเป็น Hotel & Resort Spa มีกลุ่มลูกค้าเป็นชาวต่างชาติค่อนข้างมาก ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา มีการประเมินว่ามีผู้มาใช้บริการสปาเพิ่มขึ้นเป็น 3.3 ล้านคน โดยแยกเป็นชาวต่างชาติ 2.6 ล้านคน โดยรายได้ที่ได้จากการใช้บริการในสปาประมาณ 2,924 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 80 ของตลาดรวมทั้งหมดเป็นรายได้ที่ได้มาจากนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติที่เข้ามาใช้บริการโดยเฉพาะตามโรงแรมและรีสอร์ทต่าง ๆ ตามสถานที่ที่เป็นแหล่งท่องเที่ยวที่มีชื่อเสียงและรายได้ประมาณ 741 ล้านบาทได้มาจากผู้บริโภคภายในประเทศ

ภาพที่ 2 แผนภูมิแสดงสัดส่วนตลาดโดยแบ่งกลุ่มลูกค้า



ที่มา : สำนักงานวิจัยธุรกิจ ธนาคารกรุงไทยจำกัด (มหาชน)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ดังนั้นจากแนวโน้มการเติบโตทางธุรกิจได้มีการคาดการณ์ว่าตลาดสปาน่าจะมีอัตราการเติบโตอย่างต่อเนื่องและตลาดจะมีมูลค่ารวมอยู่ที่ประมาณ 4,200 ล้านบาท ในปี 2547 เหตุผลเนื่องจากสภาพเศรษฐกิจที่ฟื้นตัวดีขึ้น ผู้บริโภคมีการใช้จ่ายมากขึ้น และที่สำคัญมีการเปิดให้มีบริการสปาในโรงแรมและรีสอร์ทเกือบทุกแห่งเพิ่มมากขึ้น นอกจากนั้นยังมีการขยายตัวของสปาในรูปแบบสแตนอโลน โดยเฉพาะในจังหวัดกรุงเทพมหานครและจังหวัดใหญ่ในแต่ละภาค ซึ่งภาครัฐก็ได้ส่งเสริมการลงทุนในธุรกิจขนาดเล็กถึงขนาดกลาง (SME) และนอกจากนั้นรัฐบาลยังใช้งบประมาณในการส่งเสริมการท่องเที่ยวเพื่อดึงดูดชาวต่างชาติให้เข้าประเทศ

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมในการดำเนินธุรกิจสปา (Five Forces)

การเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่

จากเดิมที่สปาจะมีให้บริการแต่ในโรงแรมใหญ่และรีสอร์ทต่าง ๆ แต่เนื่องจากธุรกิจสปากำลังได้รับความนิยมอย่างสูงสุดจากผู้บริโภค จึงทำให้มีนักลงทุนและผู้ประกอบการเริ่มตื่นตัวเปิดกิจการด้านสปาเพิ่มมากขึ้น โดยมีการเปิดสปาตามโรงแรมตั้งแต่ระดับสี่ดาวขึ้นไปและเปิดสปาแบบสแตนอโลนมากขึ้น ทำให้การแข่งขันมีความรุนแรงมากขึ้นตามไปด้วยแต่การเข้ามาใหม่ในธุรกิจแบบสปานี้ทำได้ไม่ง่ายนัก เนื่องจากรูปแบบการดำเนินธุรกิจของสปาในเมืองไทยต้องอาศัยทำเลที่เดินทางสะดวก การที่จะหาทำเลที่ตั้งที่ดีได้ต้องใช้เงินลงทุนสูง นอกจากนั้นรูปแบบการให้บริการและการออกแบบตกแต่งร้านก็เป็นปัจจัยที่สำคัญอีกประการหนึ่งซึ่งจะว่าไปแล้วก็ต้องใช้เงินลงทุนสูงพอสมควร สิ่งสำคัญมากอีกอย่างคือเรื่องของบุคลากร โดยเฉพาะพนักงานนวดที่ต้องมีความสามารถและความชำนาญในการนวดแบบต่าง ๆ ซึ่งผู้ที่เข้ามาใหม่ในธุรกิจสปาจำเป็นต้องลงทุนและมีแหล่งที่จะจัดหาทรัพยากรบุคคลเหล่านี้เข้ามาปฏิบัติงาน ซึ่งไม่ใช่เรื่องง่ายในปัจจุบันที่จะหาพนักงานที่มีประสิทธิภาพในปริมาณมาก ๆ

จากเหตุผลดังกล่าว การเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่ในธุรกิจสปาไม่ง่ายนัก

สินค้าทดแทน

ในมุมมองที่สปาเป็นสถานที่สำหรับคนที่มีความต้องการความผ่อนคลายความตึงเครียดจากการทำงานหนัก สินค้าทดแทนของธุรกิจสปาที่ช่วยผ่อนคลายความเครียดหรือเสริมสร้างสุขภาพมีอยู่มากมายทั่วไป อย่างเช่น ศูนย์ออกกำลังกายตามอาคารสำนักงานและ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

โรงแรมต่าง ๆ สถานที่ให้บริการนวดแผนโบราณตามโรงพยาบาล อาคารพาณิชย์และตามห้างสรรพสินค้า การเต้นแอโรบิคในสวนสาธารณะหรือบริเวณลานหน้าห้างสรรพสินค้า การวิ่งและการฝึกโยคะซึ่งกำลังเป็นที่นิยม หรือกระทั่งการดูภาพยนตร์ก็สามารถช่วยให้ผ่อนคลายได้ ซึ่งผู้บริโภคมีทางเลือกมากมายในการเลือกใช้บริการ โดยกิจกรรมบางอย่างสามารถทำได้โดยไม่เสียค่าใช้จ่ายหรือมีค่าใช้จ่ายที่ถูกมาก ๆ นอกจากนั้นสถานที่เหล่านี้หาได้ง่ายกว่าสปา

แต่ในมุมมองที่สปาเป็นสถานที่สำหรับคนที่มีความต้องการความผ่อนคลายด้วยการนวด สินค้าทดแทนของธุรกิจสปาจัดว่ามีค่อนข้างน้อย ซึ่งได้แก่สถานที่ให้บริการนวดแผนโบราณตามโรงพยาบาล อาคารพาณิชย์ และตามห้างสรรพสินค้า ซึ่งเป็นสถานที่สะดวกและหาได้ง่ายแต่เป็นกลุ่มลูกค้าคนละแบบ นั่นคือเป็นกลุ่มที่ไม่เน้นบรรยากาศที่ผ่อนคลาย สภาพแวดล้อมที่สวยงาม แต่เป็นกลุ่มที่ต้องการความสะดวกรวดเร็วและประหยัดค่าใช้จ่าย

จากเหตุผลดังกล่าว สินค้าทดแทนของบริการสปา มีค่อนข้างน้อย

อำนาจการต่อรองของลูกค้า (ผู้ใช้บริการ)

ลูกค้าหรือผู้มาใช้บริการที่สปาจะมีอำนาจการต่อรองน้อย เนื่องจากว่าสถานบริการสปาแต่ละแห่งในบริเวณต่าง ๆ จะเปิดให้บริการไม่แพร่หลาย คือ อาจจะมีเพียงแห่งเดียวหรือสองแห่งเท่านั้น นอกจากนั้นความสามารถในการให้บริการของสปากับลูกค้ายังมีข้อจำกัดอีกด้วย เพราะในแต่ละช่วงเวลาของแต่ละวันนั้น สปาทั่วไปสามารถรองรับให้บริการลูกค้าได้ในจำนวนที่จำกัดโดยเฉพาะในช่วงบ่ายสามโมงถึงสองทุ่มเป็นต้น ซึ่งเวลาดังกล่าวเป็นช่วงเวลาที่ลูกค้าเข้ามาใช้บริการเป็นจำนวนมาก ดังนั้นลูกค้าส่วนใหญ่จึงต้องโทรศัพท์มาจองขอใช้บริการล่วงหน้า ส่วนลูกค้าที่ไม่ได้จองเวลาล่วงหน้าส่วนใหญ่มักจะนั่งรอหรือไม่ก็กลับมาใช้บริการในวันหลัง เหตุผลเพราะว่าสปาที่เปิดให้บริการในแต่ละบริเวณมีจำนวนจำกัดมากดังที่กล่าวมาแล้วข้างต้น ดังนั้นทำให้การเปลี่ยนสถานที่บริการจากที่หนึ่งไปยังอีกที่หนึ่งจะต้องมีค่าใช้จ่ายค่อนข้างสูงทั้งค่าน้ำมันและต้องเสียเวลาในการเดินทาง นอกจากนั้นผู้บริโภคยังไม่รู้ว่าบริการหรือสินค้าของสปาอีกแห่งหนึ่งจะเป็นอย่างไร

จากเหตุผลที่จำนวนสปาที่เปิดให้บริการนั้นยังมีจำนวนไม่มาก ทำให้การตั้งราคาหรือการขึ้นราคาที่เหมาะสมสามารถทำได้ง่ายและผู้บริโภคก็ยินดีที่จะจ่าย เหตุผลหนึ่งคือว่าถ้าลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการนวดแล้วเกิดความพึงพอใจกับการนวดนั้น ๆ จะส่งผลให้ลูกค้าเกิดความภักดี ทำให้การกำหนดเรื่องราคาไม่ส่งผลกระทบมาก

จากเหตุผลดังกล่าว อำนาจการต่อรองของลูกค้า (ผู้ใช้บริการ) น้อย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

อำนาจการต่อรองของผู้ขาย (ผู้ให้บริการสปา)

อำนาจการต่อรองของผู้ขายแยกเป็นสามส่วน ดังนี้

1. ผู้ให้บริการออกแบบและก่อสร้างสถานที่ อำนาจการต่อรองของผู้ให้บริการออกแบบและก่อสร้างสถานที่มีน้อย เนื่องจากว่าในปัจจุบันมีสถาปนิกที่รับออกแบบและผู้รับเหมาก่อสร้างอยู่จำนวนมาก ทำให้เจ้าของกิจการมีทางเลือกมากประกอบกับภาวะเศรษฐกิจที่ถดถอยทำให้เกิดความต้องการที่จะได้งาน ทำให้มีการเสนองานแข่งกันซึ่งเจ้าของกิจการจะได้เปรียบจากตรงนี้โดยจะได้ราคาที่ต่ำลง

2. ผู้ขายผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในการทำธุรกิจสปา อำนาจการต่อรองของผู้ขายผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในการให้บริการในสปามีค่อนข้างสูง เช่น เครื่องอบตัว ระบบอ่างจากุชชี่ ห้องซาวน่า และห้องอบไอน้ำ เนื่องจากสินค้าเหล่านี้ส่วนใหญ่เป็นสินค้าเฉพาะกลุ่มและต้องนำเข้าจากต่างประเทศโดยที่มีตัวแทนจำหน่ายในประเทศเพียงไม่กี่รายที่นำเข้ามา ทำให้ทางเลือกของเจ้าของกิจการมีน้อย

3. ผู้ขายผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในขั้นตอนการนวดและเสริมความงาม อำนาจการต่อรองของผู้ขายผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในขั้นตอนการนวดและเสริมความงามมีน้อย เพราะสินค้าส่วนใหญ่หลายชนิดสามารถหาซื้อได้ภายในประเทศ เช่น น้ำมันหอมและสมุนไพร ถึงแม้ว่าจะต้องสั่งซื้อสินค้าบางรายการที่ต้องนำเข้าจากต่างประเทศ ทางบริษัทฯ หรือสปาทั่ว ๆ ไปก็สามารถหาซื้อได้จากตัวแทนจำหน่ายหลายรายได้ในราคาที่ถูก ผู้ขายบางรายยินดีที่จะใช้กลยุทธ์ฝากขายสินค้าอีกด้วย และเนื่องจากสินค้าเหล่านี้เป็นสินค้าที่ใช้เฉพาะกลุ่ม เป็นสินค้าที่ไม่ได้ใช้หรือสามารถวางขายได้ตามตลาดทั่วไป จึงทำให้ผู้ขายหลายรายจำเป็นต้องอาศัยและใช้ช่องทางทางด้านสปาเป็นช่องทางหนึ่งในการขายสินค้าและสร้างตราสินค้าของตนเองให้เป็นที่รู้จัก

จากเหตุผลดังกล่าว อำนาจการต่อรองของผู้ขาย (ผู้ให้บริการสปา) มีน้อย

การแข่งขัน

การแข่งขันในตลาดสปาเป็นการแข่งขันที่สูง เนื่องจากธุรกิจสปากำลังได้รับความนิยมอย่างสูงจากผู้บริโภค โดยเฉพาะคนไทยทั้งผู้หญิงและชายที่เริ่มมีการตื่นตัวและให้ความสนใจในการดูแลรักษาสุขภาพมากขึ้น จึงทำให้นักลงทุนเล็งเห็นโอกาสทางธุรกิจและได้ทำการเปิดกิจการเพิ่มมากขึ้นทั้งในกรุงเทพและต่างจังหวัด โดยสปาในกรุงเทพนั้นจะเน้นตั้งแต่ภาพลักษณ์ความหรูหราของสถานที่และรวมถึงบริการที่มีความหลากหลายสิ่งอำนวยความสะดวกที่ครบครัน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ในขณะที่สปาตามต่างจังหวัดนั้นจะไม่เน้นถึงความสวยงามในการออกแบบร้านความหรูหรามากนัก แต่จะเน้นการให้บริการที่จัดเตรียมให้ลูกค้าเท่านั้น

จากเหตุผลดังกล่าว การแข่งขันในธุรกิจสปาสูง

แต่จากการสำรวจพื้นที่รอบ ๆห้างจัสโก้ ฯ สาขาพัฒนาการพบว่า มีร้านสปาอยู่ 1 ร้าน คือ เบญจาสปาในหมู่บ้านเมืองทอง และร้านนวดแผนไทย 1 ร้านอยู่ในตลาดพัฒนาการ ถ้าทำการจัดตั้งธุรกิจสปาแบบไทยบริเวณพื้นที่ของห้างจัสโก้ ฯ สาขาพัฒนาการ ยังปราศจากคู่แข่งทางตรง เนื่องจาก สปาแต่ละแห่งต่างมีรูปแบบของการให้บริการแตกต่างกันออกไปของแต่ละที่และมีผลิตภัณฑ์ที่เป็นทรีตเมนต์เป็นสูตรเฉพาะเป็นเอกลักษณ์ของแต่ละแห่ง เช่น เบญจาสปา ก็มีรูปแบบของการให้บริการและผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในกระบวนการเป็นสูตรเฉพาะของเบญจาสปาที่ไม่เหมือนที่อื่น และเบญจาสปาเป็นสปาที่มีขนาดใหญ่และมีราคาสูงที่สุดในละแวกนั้น

นอกจากนั้นยังมีร้านนวดแผนไทยโบราณซึ่งเป็นคู่แข่งทางอ้อม ก็ยังมีอยู่ไม่กี่ร้านในละแวกนั้น ดังนั้นสภาวะการแข่งขันจึงถือว่ายังไม่รุนแรงนัก ทั้งนี้ก็เพราะยังไม่มีคู่แข่งทางตรงที่มีรูปแบบการให้บริการและผลิตภัณฑ์เช่นเดียวกับสปาแบบไทยที่จะตั้งในบริเวณพื้นที่ของห้างจัสโก้ฯ สาขาพัฒนาการนั้นเอง

การวิเคราะห์ธุรกิจสปา (Spa SWOT Analysis)

จุดแข็งของธุรกิจสปา (Strengths)

ธุรกิจสปาเป็นธุรกิจเพื่อการดูแลสุขภาพแบบองค์รวม ซึ่งเป็นบริการที่ยั่งยืนเพราะตราบใดที่มนุษย์ยังมีชีวิตอยู่คนต้องใส่ใจเรื่องดูแลสุขภาพ ซึ่งแตกต่างจากสินค้าและบริการอื่น ๆ ที่อาจเสื่อมความนิยมไปตามกาลเวลา

การนวดแผนไทย (Thai Traditional Massage) ที่มีเอกลักษณ์ความโดดเด่นของภูมิปัญญาการแพทย์แผนไทยกำลังได้รับความนิยมอย่างแพร่หลายกระจายอยู่ตามแหล่งท่องเที่ยวและจัดไว้บริการในโรงพยาบาลรัฐและเอกชนอีกทั้งยังเป็นส่วนหนึ่งของบริการในธุรกิจสปา

สมุนไพรของไทยมีศักยภาพในการผลิต แปรรูป และมีภูมิปัญญาในเรื่องสมุนไพรพื้นบ้านที่ได้รับการสืบทอดมายาวนาน ทั้งยังเป็นที่ยอมรับของนานาชาติในด้านนี้เป็นอย่างดี หลายประเทศหรือแม้แต่ประเทศที่มีความก้าวหน้าทางการวิจัยและเทคโนโลยีอย่างญี่ปุ่น อเมริกา ฯลฯ ยังให้การยอมรับและให้ความสนใจในการวิจัยเรื่องสมุนไพร

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

อัธยาศัยไมตรีของไทย ชาวต่างชาตินิยมมาใช้บริการรักษาสุขภาพในประเทศไทย เนื่องจากคนไทยมีอัธยาศัยและบริการที่มีความอ่อนโยนทำให้ชาวต่างชาติประทับใจ อีกทั้ง Therapist ของสปาในไทยก็มีความอ่อนน้อมนุ่มนวลเป็นคุณสมบัติแห่งความเป็นไทย

ไทยมีทรัพยากรทางการท่องเที่ยวที่สวยงาม เป็นจุดดึงดูดให้ชาวต่างชาตินิยมเข้ามาเที่ยวและใช้บริการสปาในบ้านเรา โดยกิจกรรมด้านการส่งเสริมสุขภาพแบบองค์รวม เช่น สปาไทย การนวดไทย การฟื้นฟูสุขภาพผู้สูงอายุ และการพำนักระยะยาวเพื่อการดูแลรักษาสุขภาพ เป็นสิ่งที่ชาวต่างชาตินิยมมาใช้บริการในรูปแบบของการท่องเที่ยวเพื่อสุขภาพหรือเชิงสุขภาพ

จุดอ่อนของธุรกิจสปา (Weaknesses)

บริการหลายอย่างในสปาค่อนข้างขัดกับพื้นฐานวัฒนธรรมไทยของเรา เช่น วารีบำบัด หรือการ Skin Treatment บางอย่างที่ต้องถอดเสื้อผ้าจะหมดหรือเหลือแต่กางเกงในตัวเดียว ทำให้คนไทยหลาย ๆ คนยังไม่สะดวกใจที่จะเข้ารับบริการ อีกทั้งเห็นว่าไม่มีความจำเป็นถ้าเลือกได้ก็ไปใช้บริการอย่างอื่นดีกว่า

บุคลากรที่ให้บริการธุรกิจสปาของไทยยังขาดความรู้ที่จะให้บริการธุรกิจสปา ในช่วง 2–3 ปีที่ผ่านมา มีธุรกิจสปาเปิดใหม่ขึ้นมากมาย ซึ่งหลายแห่งก็ยังไม่มีความรู้ในศาสตร์ของสปาที่ดีพอ

โอกาสของธุรกิจสปา (Opportunities)

แนวโน้มที่ไทยเราจะพัฒนาไปเป็น “World class convention & Exhibition center” เป็นผลมาจากการพัฒนาในสองส่วนคือ “การลงทุน” และ “เครือข่ายการเดินทาง” ซึ่งในขณะนี้เครือข่ายการเชื่อมโยงเที่ยวบินระหว่างประเทศเข้ามายังไทยนั้นมีมหาศาล และในราวปลายปี 2548 สนามบินสุวรรณภูมิ (หนองงูเห่า) ก็จะเปิดให้ใช้บริการแล้ว ทำให้ชาวต่างชาติและนักท่องเที่ยวเดินทางมาประเทศไทยมากขึ้น

องค์ประกอบทั้งหมดนี้เป็นจุดแข็งที่ทำให้เราได้เปรียบ โดยอุตสาหกรรมไมซ์ (MICE) 4 อย่าง ได้แก่ การจัดการประชุม (meeting) การท่องเที่ยวเพื่อเป็นรางวัล (incentive travel) การจัดประชุมขนาดใหญ่ (conference) และการจัดแสดงสินค้า (exhibition) จะมีการเติบโตขึ้นอย่างมากในอนาคต ซึ่งสปาก็เป็นหนึ่งในธุรกิจที่ว่านี้ โดยตลาดการประชุมมาจากทั่วโลก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ส่วนตลาดการท่องเที่ยวเพื่อเป็นรางวัลนั้นมาจากภูมิภาคเอเชีย โดยรวมลูกค้าทั้ง 2 กลุ่มจะใช้เวลาพักผ่อนอยู่ในประเทศประมาณ 8 วันใช้เงินเฉลี่ยวันละประมาณ 20,000/คน/วัน

การส่งเสริมจากภาครัฐ สปาเป็นธุรกิจที่รัฐบาลให้การสนับสนุนอย่างมาก โดยรวมไว้อยู่ใน "แผนยุทธศาสตร์การพัฒนาให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางสุขภาพของเอเชีย (พ.ศ. 2547–2551)" ที่ต้องการผลักดันให้ไทยกลายเป็น "Spa Capital of Asia" หรือ เป็นเมืองหลวงสปาแห่งเอเชียนั่นเอง โดยรัฐบาลไทยมียุทธวิธีและกิจกรรมหลักที่จะผลักดันสปาไทย ดังนี้

ประการที่ 1 ยุทธวิธีการตลาดและประชาสัมพันธ์ มีกิจกรรมหลัก ๆ คือ

1.1 การประชุมธุรกิจสุขภาพระหว่างประเทศ ประกอบด้วย การเจรจากับรัฐบาล/ผู้ประกอบการ/บริษัทประกันสุขภาพในประเทศจีน ญี่ปุ่น สวีเดน สหรัฐอเมริกา อังกฤษ เพื่อให้สามารถโอนค่าใช้จ่ายในระบบประกันสุขภาพระหว่างประเทศ เจรจากับรัฐบาลจีนในเรื่องความร่วมมือในการผลิตสมุนไพร ธุรกิจรักษาพยาบาลสปา และเจรจากับรัฐบาลของประเทศในกลุ่มตะวันออกกลางในความร่วมมือด้านวิชาการสปา

1.2 Road Show ในประเทศบังกลาเทศ สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ จีน ญี่ปุ่น แอฟริกาใต้ อียิปต์ อินเดีย ออสเตรีย และกลุ่มเอเชียแปซิฟิก (สปาโลก)

1.3 Familiarization Trip

1.4 Dinner Talk จัดเลี้ยงอาหารเย็นและให้ข้อมูลธุรกิจบริการสุขภาพของประเทศไทยแก่ผู้แทนทางการทูต ลูกค้า ตัวแทนผู้ปะกอบการ สื่อต่างประเทศ

1.5 จัดทำสื่อประชาสัมพันธ์ในต่างประเทศเป็นภาษาอังกฤษ ญี่ปุ่น เช่น โปสเตอร์ แผ่นพับ ซีดี เอกสารสิ่งพิมพ์ต่าง ๆ

1.6 จัดรายการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อ เช่น CNN BBC เผยแพร่ทางวิทยุโทรทัศน์ในต่างประเทศ 1.7การสำรวจและวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้าในต่างประเทศ 1.8 การประเมินความพึงพอใจของผู้รับบริการสุขภาพ/ผู้ใช้ผลิตภัณฑ์สุขภาพ 1.9 จัดตั้งเครือข่ายบริการข้อมูลธุรกิจบริการสุขภาพในต่างประเทศ

ประการที่ 2 ยุทธวิธีการบริหารจัดการ มีกิจกรรมหลัก ๆ คือ

2.1 การจัดตั้งองค์กรเพื่อการบริหารยุทธศาสตร์/โครงการในส่วนกลางและระดับพื้นที่

2.2 กำหนดมาตรฐานการบริการสุขภาพและมาตรฐานผลิตภัณฑ์สุขภาพ มีการขึ้นทะเบียนตรวจสอบ ติดตาม กำกับ ให้เป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2.3 ปรับปรุงกฎระเบียบให้เอื้ออำนวยต่อการเข้าถึงบริการสุขภาพของลูกค้าชาวต่างประเทศ การผลิต การขึ้นทะเบียนผลิตภัณฑ์รวมทั้งการโฆษณาประชาสัมพันธ์

2.4 ศึกษา วิจัย ประเมินผลและพัฒนายุทธศาสตร์

2.5 จัดประชุมวิชาการ

2.6 พัฒนาระบบสารสนเทศธุรกิจบริการสุขภาพรวมทั้งจัดทำเว็บไซต์และการบริการทางอินเทอร์เน็ตเพื่อตอบสนองลูกค้าต่างประเทศ

ประการที่ 3 ยุทธวิธีพัฒนาบริการสุขภาพและผลิตภัณฑ์สุขภาพ โดยมีกิจกรรมหลัก ๆ คือ

3.1 การวิจัยเพื่อพัฒนาบริการสุขภาพและผลิตภัณฑ์สุขภาพ

3.2 การพัฒนาศักยภาพและคุณภาพของบุคลากรผู้ให้บริการสุขภาพรวมทั้งผู้ผลิต

3.3 การตรวจสอบและรับรองมาตรฐานคุณภาพบริการสุขภาพและผลิตภัณฑ์สุขภาพ

3.4 การพัฒนาศักยภาพและคุณภาพห้องปฏิบัติชันสูตรในการตรวจวิเคราะห์

3.5 การพัฒนาภาพลักษณ์และช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์สุขภาพ การส่งเสริมการใช้และการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายในประเทศ

กระแสความสนใจในบริการด้านการดูแลสุขภาพระยะยาว (Long Stay Health Care) สำหรับผู้สูงอายุและผู้มีปัญหาสุขภาพเรื้อรัง เป็นบริการที่กำลังได้รับความนิยมและมีแนวโน้มจะเพิ่มขึ้น เนื่องจากสภาพทางสังคมที่เปลี่ยนไป ประเทศญี่ปุ่นและประเทศในกลุ่มสแกนดิเนเวีย เช่น สวีเดนกำลังให้ความสนใจที่จะส่งผู้สูงอายุหรือผู้มีปัญหาสุขภาพมารับการดูแลสุขภาพระยะยาว

กระแสการตื่นตัวในเรื่องสุขภาพทั่วโลก การรักษาสุขภาพได้รับความสนใจจากคนทั่วโลก ซึ่งตื่นตัวกับการนำผลผลิตทางธรรมชาติมาใช้ประโยชน์เพื่อสุขภาพ การรับประทานอาหารสุขภาพ การใช้สมุนไพรเพื่อเป็นยา อาหารเครื่องสำอาง รวมทั้งกระแส New Age ซึ่งให้ความสำคัญกับ Total Well–being (สุขภาพองค์รวม) และการนำภูมิปัญญาดั้งเดิมของบรรพบุรุษกลับมาใช้ใหม่ ทั้งเรื่องของการบำบัดแบบต่าง ๆ และการดูแลจิตใจด้วยกิจกรรมทางศาสนาอย่างเช่น การนั่งสมาธิ การฝึกโยคะ ฯลฯ ทำให้สปาเป็นที่รู้จักและได้รับความสนใจมากขึ้น อินโดนีเซียกำลังมีปัญหาภายใน คู่แข่งขันสำคัญของไทย คือ ประเทศอินโดนีเซีย (บาหลี) ซึ่งมี

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ชื่อเสียงในด้านสปามาก่อนไทย และมีจุดเด่นด้านบริการที่อ่อนโยน และในเรื่องภูมิปัญญาท้องถิ่นก็ไม่แพ้คนไทย แต่ตอนนี้ที่อินโดนีเซียมีปัญหาภายในทำให้ศักยภาพแข่งขันลดลงไปมากสปาของไทยจึงยิ่งได้รับความนิยมมากขึ้น

อุปสรรคของสปาไทย (Threats)

ธุรกิจสปาเป็นธุรกิจที่เป็นที่นิยมของชาวต่างชาติมากกว่าคนไทย เนื่องจาก

1. อาจเป็นเพราะคนไทยยังไม่ค่อยห่วงเรื่องสุขภาพเท่าไรและร่างไม่อ้วนใหญ่เหมือนฝรั่ง ซึ่งมีปัญหาคอเลสเตอรอลสูงเลยต้องดูแลเรื่องสุขภาพมากกว่า

2. คนไทยยังมีความเข้าใจกันผิด ๆ ว่าสปาเป็นบริการที่ฟุ่มเฟือย หรูหราราคาแพง ทำให้คนไทยส่วนมากยังไม่กล้าเข้ามาใช้บริการสปา

3. คนไทยยังขาดความรู้ความเข้าใจเรื่องสุขภาพองค์รวมและแพทย์ทางเลือก สปาเป็นธุรกิจที่ให้บริการทางด้านนี้โดยตรง ในขณะคนไทยยังไม่เข้าใจเรื่องนี้ดีพอทำให้ยังมีผู้สนใจมาใช้บริการกันน้อยอยู่ หรือแม้จะสนใจแต่ก็ยังไม่เห็นคุณค่าพอที่จะยอมจ่ายเพื่อเข้ามาใช้บริการ

4.ปัญหาด้านการขาดแคลนบุคลากร สปาเป็นธุรกิจที่คนไทยเรายังไม่คุ้นเคยนักเมื่อเทียบกับธุรกิจประเภทอื่น ๆ ทำให้ยังมีบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ทางด้านนี้น้อยอยู่ โดยเฉพาะตำแหน่ง Spa Manager ที่ต้องอาศัยทักษะด้านการบริการจัดการที่คล้ายกับการโรงแรมแต่ไม่เหมือนซะทีเดียวเพราะนอกจากด้านการบริหารแล้ว Spa Manager ยังต้องมีความรู้เรื่องสปาเป็นอย่างดี ซึ่งบ้านเรายังขาดแคลนอยู่หรือแม้แต่ Spa Therapist สำหรับทรีตเมนต์บางประเภทที่แม้จะเป็นที่นิยมแต่ยังไม่มีสถาบันที่สอนในสาขา ๆ นั้นมารองรับอย่างพอเพียง ก็หายาก ส่วนที่ถูกดึงตัวไปทำงานในสปาต่างประเทศก็อีกมากเพราะ Spa Therapist ของไทยขึ้นชื่อเรื่องความอ่อนน้อมและฝีมือในการบริการทำให้เป็นที่ต้องการทั้งในและนอกประเทศ อีกทั้งการที่ธุรกิจนี้มีการเติบโตอย่างรวดเร็วทำให้ไม่สามารถพัฒนาบุคลากรมารองรับได้ทันท่วงทีนี่ยังไม่รวมเรื่องของความเข้าใจที่ผิด ๆ เกี่ยวกับอาชีพ Therapist ว่าเป็นอาชีพที่ไม่มีเกียรติ ค่าตอบแทนต่ำ เสี่ยงต่อการถูกลวนลามเพราะอย่างนี้จึงทำให้เกิดการแย่งตัวบุคลากรโดยการซื้อตัว หรือที่เรียกว่า Head Hunt เช่นเดียวกับที่บริษัทใหญ่ ๆ นิยมทำกันในช่วงเศรษฐกิจฟองสบู่

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

5. ปัญหาเรื่องการตัดราคา เป็นธรรมดาของธุรกิจที่กำลังเติบโตพอมีคนหันมาทำเยอะการแข่งขันก็เลยสูง โดยเฉพาะอย่างยิ่งสปาที่อยู่ในทำเลเดียวกันและมีลูกค้ากลุ่มเดียวกัน ทำให้เกิดการตัดราคาแข่งกัน

6. ปัญหาเรื่องภาษา ธุรกิจสปาเป็นที่นิยมของชาวต่างชาติมากกว่าคนไทยแต่ในขณะเดียวกัน เราก็ยังบุคลากรที่สามารถสื่อสารภาษาต่างประเทศได้ไม่ดีพอ โดยเฉพาะศัพท์ต่าง ๆ ที่ใช้ในสปาเป็นศัพท์ที่เกี่ยวกับสุขภาพ ซึ่งยากกว่าการสื่อสารพื้นฐานในชีวิตประจำวัน การสื่อสารจึงยังเป็นปัญหาที่เรายังต้องพัฒนาเพื่อยกระดับของการบริการสปาในไทยให้ทัดเทียมกับต่างชาติ

7. ปัญหาเรื่องภาษี การที่ธุรกิจสปาถูกจัดให้รวมอยู่ภาคใต้ พ.ร.บ.ของกระทรวง มหาดไทย ทำให้ผู้ประกอบการต้องเสียภาษีสรรพสามิตที่สูงในระดับเดียวกับธุรกิจอาบอบนวด ซึ่งในขณะนี้ผู้ประกอบการธุรกิจสปาได้พยายามรวมตัวกันเพื่อสนับสนุนและผลักดันให้ธุรกิจสปาจัดอยู่ใน พ.ร.บ. ของกระทรวงสาธารณสุขแทน เพราะถือเป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับสุขภาพ

8. ปัญหาเรื่องมาตรฐานธุรกิจ จากกระแสสปาฟีเวอร์ร้านเสริมสวยบางร้านก็ฉวยโอกาสปรับโฉม เช่น มีบริการ นวด อาบน้ำแร่ ฯลฯ จากนั้น สถาปนาตนเองขึ้นเป็นสปาเหมือนเช่นอื่น ๆ ด้วยราคาย่อมเยาแต่มาตรฐานและความเป็นมืออาชีพยังไม่ถึงระดับ ทำให้คนมีความเข้าใจผิด ๆ เกี่ยวกับสปา การที่สปาเป็นธุรกิจที่มีการเติบโตอย่างรวดเร็ว แข่งกันเปิด แข่งกันโต แต่รากฐานความรู้ความเข้าใจในศาสตร์ของสปายังไม่มากพอก็ทำให้ธุรกิจสปากลายเป็นธุรกิจที่ไม่ได้มาตรฐาน

9.ปัจจัยเรื่องความผันผวนของสถานการณ์โลกในปัจจุบัน สถานการณ์ทั่วไปของโลกที่ทวีความผันผวนทั้งด้านเศรษฐกิจ ความไม่มั่นคงทางการเมืองในหลายประเทศ รวมทั้งภัยก่อการร้ายข้ามชาติและภัยโรคระบาดที่ยังไม่สูญหายไปอย่างสิ้นเชิง สร้างความรู้สึกไม่ปลอดภัยต่อการเดินทางและทำให้เกิดความกังวลต่อการดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวเนื่องกับการท่องเที่ยว เช่น โรงแรม เนื่องจากเป็นตัวแปรที่อยู่เหนือการควบคุมและยากต่อการประเมินสถานการณ์ ส่วนในด้านของขอบเขตความรุนแรงและระยะเวลาของผลกระทบที่เกิดขึ้นนั้นไม่มีใครคาดคิดว่าจะเกิดเหตุการณ์กรณี 11 กันยายน การระเบิดโรงแรมที่บาหลีหรือสถานีรถไฟสเปน ขณะที่สถานการณ์สงครามที่อัฟกานิสถานและอิรัก อาจเป็นเรื่องที่คาดเดาได้ว่าจะเกิดขึ้น แต่ก็ไม่มีใครคาดคิดว่าสถานการณ์ต่อต้านตอบโต้จะยืดเยื้อบานปลายกลายเป็นสงครามกองโจร การพลีชีพ การต่อรองด้วยการจับตัวประกันไปจนถึงยุทธศาสตร์การทำลายแหล่งผลิตและระบบขนส่งน้ำมันที่สร้าง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ความวิตกต่อวิกฤตพลังงานของโลกในขณะนี้ หรือแม้กระทั่งเหตุการณ์ไม่สงบในเขตชายแดนภาคใต้ของไทย อีกทั้งเหตุการณ์เหนือความคาดหมายต่าง ๆ เช่นกรณีโรคซาร์ส ไข้หวัดนก ซึ่งปัจจัยเหล่านี้สร้างความหวั่นไหวต่อธุรกิจการท่องเที่ยวที่ส่งผลต่อเนื่องมายังธุรกิจสปาด้วย (จรินพร, 2546)

ขนาดของตลาด

เป็นการศึกษาเพื่อให้ทราบว่าตลาดที่จะนำผลิตภัณฑ์ออกมาจำหน่ายนั้นมีขนาดใหญ่เพียงพอหรือน่าสนใจสำหรับการลงทุนหรือไม่ ขนาดของตลาดจะช่วยชี้ถึงโอกาสและปริมาณการขาย ซึ่งการศึกษานี้ได้นำข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามมาวิเคราะห์เพื่อหาขนาดของตลาด

การหาขนาดของตลาด ทำได้โดยการเก็บข้อมูลจากผู้ที่เข้ามาใช้บริการในห้างจัสโก้ ฯ และร้านค้าที่อยู่บริเวณพื้นที่ห้างจัสโก้ ฯ จากแบบสอบถามสำรวจได้ว่าห้างจัสโก้ ฯ มีลูกค้าเฉลี่ย 2,750 คน/วัน นำกลุ่มตัวอย่างคูณกับจำนวนร้อยละของผู้ที่จะมาใช้บริการสปาจากแบบสอบถาม ซึ่งเท่ากับร้อยละ 69 จะได้จำนวนผู้ที่จะมาใช้บริการสปาเท่ากับ 1,897 คน/วัน แต่เนื่องจากร้านสปามีกำลังการผลิตที่จำกัด คือ พนักงานนวด 1 คน รับลูกค้าได้ 6 คน/วัน (12ชั่วโมง) มีพนักงานนวด 8 คน มีกำลังการผลิตเพียง 48 คน/วัน ซึ่งน้อยกว่าความต้องการของลูกค้าที่จะมาใช้บริการซึ่งมีถึง 1,897 คน/วัน และจากแบบสอบถามยังพบว่า ส่วนใหญ่ลูกค้ามีความต้องการจะมาใช้บริการสปาในช่วงเวลาเย็นหลังเลิกงาน เวลา 15.00-22.00น. ในวันธรรมดา (วันจันทร์-วันศุกร์) และวันหยุด (วันเสาร์-วันอาทิตย์) จะมีลูกค้าทั้งช่วงเวลากลางวัน เวลา 10.00-15.00น. และช่วงเวลาเย็น เวลา 15.00-22.00น.

ดังนั้น จึงต้องใช้จำนวนการผลิตที่สามารถรองรับลูกค้าได้ในแต่ละรายการบริการ (ตารางที่ 1) คูณด้วยราคาเฉลี่ยของแต่ละรายการบริการที่ได้จากแบบสอบถาม (ตารางที่2) แล้วนำผลคูณแต่ละรายการบริการมารวมกันและคูณด้วย 52 สัปดาห์ (1ปี มี52 สัปดาห์) นั้นคือ ในปีแรกทางร้านสปาจะได้รายได้ ซึ่งได้จากการคำนวณดังนี้ (นวดน้ำมันหอมระเหย 50 ครั้ง/สัปดาห์ × ราคาเฉลี่ยของบริการนวดน้ำมันหอมระเหย 600 บาท) + (นวดไทย 48 ครั้ง/สัปดาห์ × ราคาเฉลี่ยของบริการนวดไทย 350 บาท) + (นวดไทยประคบ 5 ครั้ง/สัปดาห์ × ราคาเฉลี่ยของบริการนวดไทยประคบ 450 บาท) + (ขัดผิวต้านอนุมูลอิสระ 5 ครั้ง/สัปดาห์ × ราคาเฉลี่ยของบริการขัดผิวต้านอนุมูลอิสระ 800 บาท) + (ขัดผิวขจัดสารพิษต้านเซลลูไลท์ 8 ครั้ง/สัปดาห์ × ราคาเฉลี่ยของบริการขัดผิวขจัดสารพิษต้านเซลลูไลท์ 800 บาท) + (ขัดผิวขจัดสารพิษ 6 ครั้ง/สัปดาห์ × ราคา

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เฉลี่ยของบริการขัดผิวขจัดสารพิษ 900 บาท) + (พอกตัว 6 ครั้ง/สัปดาห์ × ราคาเฉลี่ยของบริการพอกตัว 900 บาท) + (สปาอุ่น 6 ครั้ง/สัปดาห์ × ราคาเฉลี่ยของบริการสปาอุ่น 1,000 บาท) + (สปาหน้าและศีรษะ 35 ครั้ง/สัปดาห์ × ราคาเฉลี่ยของบริการสปาหน้าและศีรษะ 450 บาท) + (สปาเท้า 60 ครั้ง/สัปดาห์ × ราคาเฉลี่ยของบริการสปาเท้า 300 บาท) × 52 สัปดาห์

เพราะฉะนั้นร้านสปาจะมีรายได้ปีแรกเท่ากับ 5,601,111 บาท แสดงให้เห็นว่าขนาดตลาดมีขนาดค่อนข้างใหญ่

ตารางที่ 1 จำนวนกำลังการผลิตเฉลี่ยที่จะรองรับบริการจากลูกค้าในแต่ละรายการ (หน่วย : คน)

รายการ	วันจันทร์-วันศุกร์ ช่วงเวลา 15.00-22.00น.	วันเสาร์-วันอาทิตย์ ช่วงเวลา 10.00-22.00น.
นวดน้ำมันหอมระเหย	31	21
นวดไทย	29	20
นวดไทยประคบ	3	2
ขัดผิวอนุมูลอิสระ	3	2
ขัดผิวขจัดสารพิษต้านเซลลูไลท์	5	4
ขัดผิวขจัดสารพิษ	4	2
พอกตัว	4	3
สปาอุ่น	4	2
สปาหน้าและศีรษะ	21	15
สปาเท้า	37	25

ตารางที่ 2 ราคาเฉลี่ยของแต่ละรายการบริการ (หน่วย : บาท)

รายการ	ราคาเฉลี่ย
นวดน้ำมันหอมระเหย	600
นวดไทย	350
นวดไทยประคบ	450
ขัดผิวอนุมูลอิสระ	800

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 2 (ต่อ)

รายการ	ราคาเฉลี่ย
ขัดผิวขจัดสารพิษต้านเซลลูไลท์	800
ขัดผิวขจัดสารพิษ	800
พอกตัว	900
สปาอุ่น	1,000
สปาหน้าและศีรษะ	450
สปาเท้า	300

แนวโน้มของตลาด

การศึกษาแนวโน้มของตลาดเป็นการศึกษาถึงทิศทางความต้องการของตลาดต่อสินค้าว่าจะมากขึ้นหรือน้อยลงเมื่อเวลาเปลี่ยนไป

สำหรับแนวโน้มของตลาดสำหรับธุรกิจสปาแบบไทยบริเวณพื้นที่ของห้างจัสโก้ ฯ สาขาพัฒนาการนั้นมีโอกาสสูงที่จะเติบโตเพิ่มขึ้น เนื่องจากสภาพเศรษฐกิจที่เริ่มปรับตัวดีขึ้นทำให้ผู้บริโภคมีการใช้จ่ายเงินมากขึ้นและตลาดสปาก็มีแนวโน้มที่ขยายตัวเพิ่มขึ้นด้วย นอกจากนั้นตลาดข้างเคียงอย่างผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติ โดยเฉพาะตลาดสมุนไพรก็มีอัตราการขยายตัวสูงถึงร้อยละ 30 ต่อปี ซึ่งมาจากภาครัฐบาลมีนโยบายสนับสนุนการพัฒนาการผลิตและส่งเสริมการใช้ผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติทำให้ตลาดผลิตภัณฑ์และการบริการเรื่องสุขภาพ ซึ่งรวมถึงสปากลายเป็นตลาดที่มีศักยภาพในการเติบโตมากขึ้นและกระแสนิยมของประชาชนที่มีต่อสินค้าที่มาจากธรรมชาติและบริการความผ่อนคลายในรูปแบบธรรมชาติและมีการดูแลรักษาสุขภาพมากขึ้นทำให้ผู้บริโภคเริ่มมาใช้บริการสปามากขึ้น และนอกจากนั้นรัฐบาลไทยเองยังได้ทำการสนับสนุนการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยขึ้น ซึ่งในปี พ.ศ. 2546 รัฐบาลได้ประกาศให้เป็นปีปฏิรูปการท่องเที่ยว โดยตั้งเป้าหมายให้การท่องเที่ยวเป็นแหล่งนำเข้าเงินตราจากต่างประเทศจึงทำให้จำนวนนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติที่เข้ามาท่องเที่ยวในประเทศไทยมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นทุกปีตั้งแต่ปี พ.ศ. 2540–2548 (การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย, 2548) เป็นผลให้ทางภาครัฐบาลมีนโยบายมุ่งพัฒนาธุรกิจสปาของไทยให้เป็น "Spa Capital of Asia" หรือเป็นเมืองหลวงสปาของเอเชีย ยุทธศาสตร์นี้มีกำหนดระยะเวลาดำเนินการ 5 ปี (พ.ศ. 2547-2551) ซึ่งในปีที่ผ่านมาตลาดธุรกิจสปามีมูลค่าตลาดเพิ่มขึ้นจากปี 2546 ซึ่งมีมูลค่าถึง 5,000 ล้านบาท จนถึงปี 2547 มีมูลค่า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ถึง 7,000 ล้านบาท มีอัตราการเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นประมาณ 40% และมีแนวโน้มที่จะสูงขึ้นเรื่อย ๆ (สำนักวิจัย ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน), 2548)

และจากแบบสอบถาม พบว่า กลุ่มตัวอย่างอยากให้มีร้านสปาแบบไทยเปิดให้บริการบริเวณพื้นที่ของห้างจัสโก้ ฯ ถึงร้อยละ 82 และไม่อยากให้เปิดร้านเพียงร้อยละ 18 (ตารางที่3) และยังพบว่า ความต้องการที่จะใช้บริการสปาแบบไทยของผู้บริโภคมีถึง 1,897 คน/วัน คิดเป็นร้อยละ 97.89 แต่ทางร้านสปามีกำลังการผลิตที่จะรองรับลูกค้าเพียงวันละ 40 คน/วัน คิดเป็นร้อยละ 2.11 เท่านั้น จึงเห็นได้ชัดว่ายังคงมีความต้องการที่จะใช้บริการสปามากกว่าที่จะรองรับได้และจะเพิ่มขึ้นจากเดิมในอนาคต

ตารางที่ 3 ความต้องการของกลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับการเปิดร้านสปาแบบไทยบริเวณพื้นที่ของห้างจัสโก้ ฯ สาขาพัฒนาการ

อยากให้มีร้านสปาแบบไทยบริเวณพื้นที่ของห้างจัสโก้ ฯ สาขาพัฒนาการ	ร้อยละ
อยากให้มี	82
ไม่อยากให้มี	18
รวม	100

ตารางที่ 4 ความเพียงพอต่อความต้องการใช้บริการสปาแบบไทยบริเวณพื้นที่ของห้างจัสโก้ ฯ สาขาพัฒนาการ

ความเพียงพอต่อความต้องการที่จะใช้บริการสปาแบบไทย	ร้อยละ
เพียงพอ (กำลังการผลิตที่รองรับได้)	2.11
ไม่เพียงพอ	97.89
รวม	100

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ส่วนผสมทางการตลาดของธุรกิจสปา (Marketing Mix)

ปัจจัยพื้นฐานในเรื่องของการตลาดนั้นมีอยู่ 4 อย่าง ซึ่งเป็นปัจจัยที่ควบคุมบริหารจัดการได้ เรียกกันทั่วไปว่า "ส่วนผสมทางการตลาด" และ 4 องค์ประกอบพื้นฐาน ดังนี้

Product (การจัดการผลิตภัณฑ์)

สินค้าของสปาคือ การบริการอันประกอบด้วยรูป รส กลิ่น เสียง และสัมผัส ซึ่งหมายถึงทุก ๆ อย่างที่ประกอบกันเป็นสปา สปาต้องจัดการองค์ประกอบ 5 อย่างนี้ให้สอดคล้องกันและส่งมอบ Spa Experience ไปยังลูกค้า โดยหลักพื้นฐานมีดังนี้

การจัดการด้านรูปหรือบรรยากาศของสปา (Sight or Ambient) เป็นเรื่องของการดูแลบรรยากาศ ความสะอาด ความเรียบร้อยภายในสปา อันนี้เป็นศาสตร์จริง ๆ และมีส่วนเกี่ยวข้องกับการออกแบบตบแต่งอยู่มาก เช่น เรื่องของการใช้แสงเพื่อสร้างบรรยากาศต่าง ๆ ภายในสปา การจัดสรรพื้นที่ การให้สี การจัดองค์ประกอบ และการจัดบรรยากาศ ถึงต้องมี Spa Concept เพื่อเป็นแนวทางในการจัดการและการออกแบบในส่วนนี้

การจัดการด้านรส จะต้องถูกสุขอนามัย ถูกหลักโภชนาการ สวยงามเจริญตาเจริญใจ และยังต้องชวนให้ดื่มด่ำด้วย

การจัดการด้านกลิ่น กลิ่นเป็นหัวใจของสปา กลิ่นเป็นตัวดึงอารมณ์ความรู้สึกไปสู่การรับรู้และบรรยากาศต่าง ๆ สปาที่ดีต้องใช้กลิ่นที่ใช่ได้เหมาะสมกับกิจกรรมต่าง ๆ แต่ที่แน่ ๆ เลยก็คือ ไม่ควรใช้กลิ่นสังเคราะห์ที่ไม่ได้มาจากธรรมชาติเด็ดขาด เพราะอาจให้ผลข้างเคียงอันไม่เป็นที่พึงประสงค์ได้

การจัดการด้านเสียง เสียงที่ใช้ในสปาจะต้องเป็นเสียงที่ก่อให้เกิดความรู้สึกในทางบวกและเสียงในการบำบัดที่มีผลในการผ่อนคลาย โดยมากนิยมใช้เสียงจากธรรมชาติหรือเพลงบรรเลงต่าง ๆ

การจัดการด้านสัมผัส เป็นเรื่องของการนวดและทรีตเมนต์ต่าง ๆ ที่ Therapist จะต้องรู้จริงและมีความชำนาญ บริการต้องได้มาตรฐาน อันนี้เป็นขั้นตอนสำคัญในการสร้าง Spa Experience โดยผู้ให้บริการต้องรู้เรื่องทรีตเมนต์ที่เลือกมาให้บริการเป็นอย่างดี ทั้งเรื่องของประโยชน์ที่ได้รับข้อห้ามและข้อพึงระวังในการให้บริการ รวมถึงผลิตภัณฑ์ที่เลือกมาใช้ต้องดี ปลอดภัยและไม่มีผลข้างเคียง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Price (การบริหารราคา)

ราคานั้นนอกจากจะเป็นตัวเลขบอกมูลค่าของสินค้าและบริการต่าง ๆ ในสปาแล้วยังเป็นอาวุธหลักในการชิงชัยในสนามธุรกิจอีกด้วย ราคามีความสำคัญต่อธุรกิจ ดังนี้ ราคาเป็นตัวแปรในการตัดสินใจของลูกค้า ราคามีผลในเชิงจิตวิทยาต่อการตัดสินใจของผู้บริโภคโดยเราต้องตั้งราคาให้เหมาะกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของเรา เช่น การตั้งราคาต่ำเกินไปจะทำให้เกิดความรู้สึกไม่มั่นใจในคุณภาพได้ ราคาเป็นเครื่องมือในการส่งเสริมการขาย และราคาเป็นเครื่องมือในการกำหนดตำแหน่งของผลิตภัณฑ์ (Product positioning)

จุดมุ่งหมายในการตั้งราคาโดยทั่วไปมีดังนี้ เพื่อสร้างยอดขายหรือส่วนแบ่งตลาด เพื่อทำกำไร เพื่อการแข่งขัน เพื่อความพึงพอใจของลูกค้า และเพื่อส่งเสริมภายลักษณ์ของผลิตภัณฑ์

การกำหนดนโยบายและกลยุทธ์ด้านราคา กลยุทธ์การตั้งราคาให้แตกต่างกัน (Discrimination pricing) เป็นการตั้งราคาให้แตกต่างกันตามลักษณะของลูกค้าหรือความต้องการซื้อของลูกค้า ประกอบด้วย การตั้งราคาตามกลุ่มลูกค้า (Target Group) การตั้งราคาตามรูปแบบผลิตภัณฑ์ (Product Nature) การตั้งราคาตามภาพลักษณ์ (Spa Image) การตั้งราคาตามสถานที่หรือทำเลที่ตั้ง (Location) และการตั้งราคาตามเวลา โดยราคาจะต่างกันไปในแต่ละช่วง เช่น High season/low หรือช่วง peak hour/lazy hour เป็นต้น

กลยุทธ์การตั้งราคาตามหลักจิตวิทยา (Psychological pricing) เป็นการตั้งราคาโดยดูที่ความรู้สึกนึกคิดของผู้ซื้อ ประกอบด้วย การตั้งราคาตามความเคยชิน (Customary pricing) เป็นการตั้งราคาที่คนส่วนใหญ่คาดหวัง ราคามาตรฐานของสินค้าและบริการนั้น ๆ การตั้งราคาเลขคี่หรือเลขคู่ (Odd or ever pricing) เช่น 199 บาท 1,200 บาท และการตั้งราคาสินค้าที่มีชื่อเสียง (Prestige goods pricing) หรือ Sym-bolic Pricing เป็นการตั้งราคาสินคาในระดับสูงเพื่อสร้างภาพลักษณ์ในด้านชื่อเสียงหรือคุณภาพของสินค้า ถือว่าเป็นการใช้กลยุทธ์การตั้งราคาสูง(Skimming pricing) เพื่อสร้างภาพลักษณ์ให้สินค้านั้น ๆ ขณะเดียวกันก็เป็นการสร้างภาพลักษณ์ให้กับสินค้าอื่น ๆ ของกิจการ โดยการตั้งราคาระดับเดียวกันกับสปาที่เราต้องการวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ในระดับเดียวกัน

กลยุทธ์การตั้งราคาสำหรับสินค้าใหม่ (New product pricing) โดยอาจเป็นบริการใหม่ไม่เคยมีในตลาดมาก่อนหรือเป็นสินค้าเก่าปรับปรุงใหม่ สามารถตั้งราคาได้ 2 แบบ ประกอบด้วย การตั้งราคาระดับสูง (Market skimming pricing) เป็นการตั้งราคาในระยะที่สินค้า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เพิ่งออกวางตลาดใหม่ ๆ ยังไม่ค่อยมีคู่แข่งเพื่อตักตวงกำไรไว้ก่อน และการตั้งราคาเพื่อเจาะตลาด (Declining product pricing) เป็นการตั้งราคาสินค้าใหม่ในระดับต่ำ ในช่วงแนะนำสินค้าใหม่สู่ตลาดเพื่อให้เกิดการทดลองใช้ และให้สินค้าหรือบริการนั้น ๆ ได้รับการยอมรับอย่างรวดเร็ว

กลยุทธ์การตั้งราคาสินค้าที่มีการเสื่อมความนิยม (Declining product pricing) สินค้าที่เสื่อมความนิยมเป็นสินค้าซึ่งอยู่ในวงจรชีวิตขั้นสุดท้าย บริษัทมีทางเลือกในการตั้งราคาที่เสื่อมความนิยม คือ รักษาระดับราคาเดิมไว้ให้อยู่ในตลาดนานที่สุด อาจขายโดยมีของแถมเพื่อจูงใจให้ซื้อ ลดราคาลงอีกหรือเปลี่ยนตำแหน่งตราสินค้าเสียใหม่และขึ้นราคาสินค้านั้น

กลยุทธ์การตั้งราคาเพื่อส่งเสริมการตลาด (Promotion pricing) เป็นการตั้งราคาเพื่อกระตุ้นยอดขายให้สูงขึ้น อาจทำได้โดย การตั้งราคาล่อใจ (Loss-Event pricing) เช่น ทรีตเมนต์นวดหน้าครั้งละ 2,000 บาท จองเป็นคอร์ส 10 ครั้ง เพียง 15,000 บาท หรือทดลองใช้บริการครั้งแรก ลดพิเศษเพียง 1,500 บาท การตั้งราคาในเทศกาลพิเศษ (Special-event pricing) เช่น คอร์สสปาของขวัญวันแม่ คอร์สสปาของขวัญปีใหม่ ราคาพิเศษเมื่อใช้บริการในวันเกิด เป็นต้น การขายเชื่อแบบคิดดอกเบี้ยต่ำ (Low-interest financing) โดยให้ผ่อนชำระเป็นงวด ๆ (นิยมใช้ในธุรกิจประเภทฟิตเนส โดยให้ผ่อนค่าสมาชิกรายปีเป็นงวด ๆ กับบัตรเครดิต) การให้ส่วนลดตามหลักจิตวิทยา (Psychological discountion) เป็นการขายสินค้าโดยลดราคาลงอีก และลงท้ายราคาด้วยเลข 9 และการลดราคาเพื่อการส่งเสริมการขาย (Cent-off promotion) โดยลดราคาลงอีกจากราคาปกติในช่วงที่ต้องการส่งเสริมการขาย

นโยบายการให้ส่วนลดและส่วนยอมให้ (Discount and allowances) เป็นการตั้งราคาสินค้าโดยจัดให้มีส่วนลดและส่วนยอมให้ในบางช่วงเวลาของการขาย โดยลดให้จากราคาที่กำหนดไว้ในรายการเพื่อจูงใจให้ผู้ซื้อตัดสินใจซื้อทันทีและซื้อเพิ่มส่วนยอมให้ (Allowance) เพื่อชดเชยให้กับผู้ซื้อ

นโยบายระดับราคา (The level of price policy) เป็นการตั้งราคาสินค้าและบริการตามตำแหน่งสินค้าของธุรกิจประกอบด้วย ตั้งราคาตามราคาตลาด ตั้งราคาสูงกว่าราคาตลาด และตั้งราคาต่ำกว่าราคาตลาด

นโยบายราคาเดียวกับนโยบายหลายราคา (One price policy and variable price) เป็นดังนี้ นโยบายราคาเดียว คือ การกำหนดราคามาตรฐานและเสนอลูกค้าเท่ากันทุกราย นโยบายหลายราคา คือ การตั้งราคาสินค้ามาตรฐานไว้แต่ขายให้กับลูกค้าแต่ละรายด้วยราคาไม่เท่ากันขึ้นอยู่กับความสามารถในการต่อรองราคาของผู้ซื้อ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

นโยบายแนวระดับราคา (Price lining policy) เป็นนโยบายในการผลิตสินค้าประเภทเดียวกันแต่มีระดับคุณภาพแตกต่างกัน ขายให้กับผู้ซื้อโดยตั้งราคาระดับต่าง ๆ

Place (ช่องทางการจัดจำหน่าย)

ช่องทางการจำหน่ายของธุรกิจสปาต่าง ๆ นั้นมีดังต่อไปนี้

อินเทอร์เน็ต หรือเว็บไซต์ เป็นช่องทางการจำหน่ายยอดนิยมของสปาต่าง ๆ เพราะพฤติกรรมการเลือกบริการสปาของลูกค้าต้องใช้ข้อมูลประกอบการตัดสินใจก่อนเลือกซื้อ โดยมากสิ่งที่ลูกค้าศึกษาเพื่อตัดสินใจเลือกสปาผ่านทางเว็บไซต์นั้นโดยมากจะดูในเรื่องของ

1. ปรัชญาในการดำเนินงานของแต่ละสปา
2. ทรีตเมนต์ต่าง ๆ ที่มีมาให้เลือกและเมนูสปา
3. ผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในสปานั้น ๆ
4. ราคา
5. ระยะเวลาในการให้บริการและขั้นตอนในแต่ละทรีตเมนต์
6. บรรยากาศโดยรวมของสปานั้น ๆ
7. ทำเลที่ตั้งเหล่านี้เป็นข้อมูลที่ต้องมีในเว็บไซต์

นำเสนอบริการพ่วงไปกับบริษัททัวร์หรือบริการท่องเที่ยวต่าง ๆ โดยขายเป็นแพคเกจรวมกับเพคเกจทัวร์หรือขายผ่านบริษัทท่องเที่ยว โดยลูกค้าสามารถสั่งจองผ่านหรือพร้อมกับการจองตั๋วเครื่องบิน รถทัวร์ ฯลฯ ได้

นำเสนอบริการผ่านโรงแรม รีสอร์ต ฟิตเนส หรือสนามกีฬาในบริเวณใกล้เคียงที่ไม่มีบริการสปา

นำเสนอบริการผ่านเครือข่ายทางด้านสปาเป็นพิเศษโดยเฉพาะ อย่างเช่น http://www.spafinder.com เป็น Spa Channel ยอดนิยมที่ใหญ่ที่สุดในอเมริกา โดยผู้สนใจสามารถเลือกดูข้อมูลสปาทั่วโลกได้จาก Spa Finder และสามารถจองออนไลน์ผ่าน Spa Finder ได้ด้วย Spa Finder นี้ เป็นเครือข่ายใหญ่ที่ทำการตลาดและจัดจำหน่ายบริการสปาให้กับสมาชิกกว่า 200 แห่งทั่วโลก เป็นช่องทางการจำหน่ายที่น่าสนใจสำหรับการทำการตลาดแบบ Global Marketing สำหรับบริการแบบเดียวกัน Spa Finder ที่น่าสนใจในไทยมีดังนี้ 1. http://thailand-resort.netfirms.com 2. http://www.deeeejang.com 3. http://www.thaispa.net

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Promotion (**การส่งเสริมการตลาด**)

ประกอบด้วยการขายโดยบุคคล (Personal Selling) และการขายโดยไม่ใช่บุคคล (Non-personal Selling) ซึ่งรวมทั้งการโฆษณา การส่งเสริมการขาย และการประชาสัมพันธ์ การขายโดยบุคคลเป็นการนำเสนอของผู้ขายโดยมีการเผชิญหน้ากับผู้ซื้อ ส่วนการโฆษณาเป็นการเสนอขายโดยไม่ใช้บุคคลมักเกี่ยวข้องกับการใช้สื่อมวลชน เช่น หนังสือพิมพ์ วิทยุ โทรทัศน์ นิตยสาร และ direct mail สำหรับธุรกิจสปานั้น ผลกระทบจากการขายโดยพนักงานสูงกว่าการโฆษณาและมีความยืดหยุ่นมากกว่าเพราะสามารถปรับการขายให้เข้ากับความต้องการของลูกค้าได้และเป็นการติดต่อสื่อสารแบบสองทาง ซึ่งพนักงานสามารถตอบข้อซักถามและให้ข้อมูลในการบริการได้ดีกว่า โดยในการดำเนินการในแต่ละส่วนของโปรแกรมการส่งเสริมการตลาดนั้นจะต้องสอดคล้องกับแผนการตลาดโดยรวมโดยจะต้องใช้เครื่องมือในการสื่อสารทางการตลาดหลายอย่างร่วมกัน (Integrated Marketing Communication) ดังนั้นจึงต้องมีการวางแผนการส่งเสริมการตลาดร่วมกัน เช่น ในการโฆษณาและการขายโดยพนักงานขายต้องมีการวางแผนให้ส่งเสริมกัน กลยุทธ์การตลาดที่ธุรกิจสปาโดยมากนิยมใช้มีดังนี้

ลูกค้าสัมพันธ์ (CRM-Customer Relation ship Management) เป็นเครื่องมือสำรวจความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า โดยปัจจัยที่สำคัญที่สุดสำหรับ CRM ก็คือบุคลากรของเรา โดย CRM จะประกอบไปด้วย 4 ขั้นตอนหลัก ๆ ด้วยกันคือ

1. การวิเคราะห์เพื่อทำความเข้าใจและแบ่งกลุ่มลูกค้า เพื่อที่จะแยกแยะกลุ่มลูกค้า ออกเป็นกลุ่มย่อย ๆ และหาความต้องการของลูกค้าแต่ละกลุ่มซึ่งก็คือกระทำ Customer หรือ Market Segmentation โดยมีการรวมเอาการวิเคราะห์หาความต้องการของลูกค้าเข้ามาด้วย

2. การออกแบบพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการ ผลิตภัณฑ์และบริการจะถูกออกแบบให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าแต่ละกลุ่ม เช่น คอร์สสปาสำหรับเจ้าสาว คอร์สคุณแม่หลังคลอด คอร์สสำหรับนักกีฬา คอร์สผู้สูงอายุ เป็นต้น

3. การปฏิสัมพันธ์และส่งมอบผลิตภัณฑ์และบริการให้กับลูกค้า ขั้นตอนที่สามของ CRM นี้จะเป็นขั้นตอนในการตัดสิน (Moment of Truth) ว่าเราจะได้คะแนนเท่าไหร่จากลูกค้า สปาของเราสามารถส่งมอบบริการใช้กับลูกค้าได้อย่างมีคุณภาพแค่ไหน ซึ่งนี่เป็นตัวกำหนดความสำเร็จและความอยู่รอดของธุรกิจ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

4. การรักษาลูกค้าเก่าและแสวงหาลูกค้าใหม่ ซึ่งก็คือการวางแผน Loyalty Program หรือโปรแกรมสำหรับการสร้างและรักษาความภักดีของลูกค้าที่มีต่อธุรกิจ รวมถึงการทำโปรโมชั่นหรือการทำการตลาดเพื่อที่จะแสวงหาลูกค้าใหม่ ซึ่งลูกค้าใหม่นี้อาจจะมาได้จากกลุ่มลูกค้า ซึ่งยังไม่ได้ตัดสินใจว่าจะเลือกใช้บริการจากที่ไหน รวมทั้งลูกค้าซึ่งเป็นลูกค้าของคู่แข่งจะมีวิธีการอย่างไรในการดึงดูดให้คนเหล่านี้หันมาเป็นลูกค้าของเรา

ทั้ง 4 ขั้นตอนนี้จำเป็นที่จะต้องดำเนินการไปอย่างต่อเนื่องเป็นวงจรที่จะต้องสอดคล้องกับกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของเราด้วยตามที่อธิบายไว้ก่อนหน้านี้แล้วว่า ปัจจัยหลักที่สำคัญที่สุดของกระบวนการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า (CRM) ก็คือ บุคลากร เพราะไม่ว่าองค์ประกอบต่าง ๆ ในสปาของเราจะดีเลิศสักแค่ไหน แต่ถ้าขาดการส่งมอบบริการที่ดีให้กับลูกค้าแล้วคงไม่มีลูกค้าอยากจะกลับมาใช้บริการอีก

การนำเสนอบริการพิเศษ (Product Augmentation) คือ การสร้างมูลค่าเพิ่มโดยพัฒนาหลักสูตรให้ตรงความต้องการที่เกิดขึ้นในช่วงเวลานั้น ๆ อาทิ หลักสูตรเพื่อบำบัดเฉพาะโรคไมเกรน โรคเครียด และเพื่อมีสมาธิในการทำงาน ฯลฯ

การตลาดแบบเครือข่าย (Networking) ประชาสัมพันธ์และจูงใจผ่านการพบปะแลกเปลี่ยนความคิดเห็นสู่การร่วมมือกันในด้านอื่น ๆ ของลูกค้า หรือเรียกง่าย ๆ ว่ากลยุทธ์การตลาดแบบปากต่อปากนั่นเอง (Word-of-mouth Marketing)

การโฆษณาผ่านสื่อต่าง ๆ (Advertising) ที่กำลังมาแรงตอนนี้คือ การแนะนำผ่านหนังสือพ็อกเก็ตบุ๊คต่าง ๆ และการเขียนแนะนำในคอลัมน์ต่าง ๆ ในนิตยสาร การโฆษณาในหนังสือสุขภาพและนิตยสารผู้หญิงต่าง ๆ โดยเฉพาะนิตยสารสปาอย่าง Spa Asia นั้นเป็นที่นิยมมากในหมู่ Spa goers ชาวต่างชาติ หรือการโฆษณาผ่านเว็บไซต์เพื่อแนะนำทรีตเมนต์ต่าง ๆ และให้ข้อมูลเบื้องต้น

การประชาสัมพันธ์ (Promotions) นิยมจัดแคมเปญต้อนรับเทศกาลต่าๆ เช่น วันแม่ วันหยุดพิเศษ ปีใหม่ คริสต์มาส ฯลฯ

นำเสนอโปรแกรมสมนาคุณลูกค้าให้กับบริการต่าง ๆ (Business Incentive Firms) อันนี้เป็นเทรนใหม่ที่กำลังนิยมกันในอเมริกา โดยบริษัทต่าง ๆ หันมาให้ของขวัญลูกค้าเป็นแพคเกจสปาแทนของขวัญรูปแบบอื่น ๆ ตามกระแสการใส่ใจสุขภาพที่กำลังมาแรง ซึ่งนี่เป็นโอกาสอันดีในการขยายตลาดสปาของเราไปยังกลุ่ม corporate client

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เสนอโปรแกรมสวัสดิการพนักงานให้แก่บริการต่าง ๆ (Employee Incentive) ปัจจุบันบริษัทใหญ่ ๆ ใส่ใจกับการดูแลสวัสดิการเพื่อบำรุงขวัญและกำลังใจให้พนักงานดีมาก หลายบริษัทเหมาฟิตเนสเป็นรายปีให้พนักงานไปใช้บริการได้ตลอด

การใช้สื่อโฆษณาทางไปรษณีย์ (Direct Mail Program) โดยการส่งเอกสารโฆษณาประชาสัมพันธ์ต่าง ๆ ทางไปรษณีย์ให้กับกลุ่มเป้าหมาย เป็นวิธีการที่นิยมมากในธุรกิจสปาเพราะสามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้โดยตรงและประหยัด

โปรแกรมส่วนลดเพื่อสร้าง Customer Loyalty และแนะนำสมาชิกใหม่ (Referrai and Customer Loyalty Program) เป็นการเสนอส่วนลดพิเศษให้กับลูกค้าสำหรับการใช้บริการครั้งต่อไปเพื่อสร้าง Customer Loyalty หรือเสนอบัตรส่วนลดพิเศษสำหรับสมาชิกหรือลูกค้าที่แนะนำคนรู้จักให้มาใช้บริการ

การจัดทำสิ่งพิมพ์เพื่อแนะนำสถานบริการ (General Brochure) สื่อสิ่งพิมพ์ประเภทแผ่นพับ โปสการ์ด โปสเตอร์ เป็นสื่อที่ทำให้กลุ่มเป้าหมายรู้จักสปาของเรามากขึ้น โดยควรเลือกสถานที่จัดวางให้ตรงกับกลุ่มเป้าหมาย โดยสิ่งพิมพ์ที่จัดทำขึ้นมาต้องดูดีสวยงาม ดึงดูด และมีเนื้อหาน่าสนใจ ที่สำคัญควรมีสิ่งจูงใจ อย่างเช่น โปรโมทรายการส่งเสริมการขาย หรือมีคูปองส่วนลดพิเศษให้นำมาใช้บริการต่าง ๆ ที่ต้องการโปรโมท

สารลูกค้าสัมพันธ์ (Newsletter) จัดทำสารลูกค้าสัมพันธ์รายเดือน รายปักษ์ หรือตามวาระต่าง ๆ ที่เหมาะสม เพื่อแจ้งให้ลูกค้าได้ทราบถึงความเคลื่อนไหว แนะนำบริการผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ กิจกรรมหรือโปรโมชั่นพิเศษ อัพเดทเรื่องราวที่น่าสนใจเกี่ยวกับสปาเพื่อจูงใจให้ลูกค้าสนใจมาใช้บริการ แถมยังเป็นการสร้างความสัมพันธ์ระหว่างสปาของเรากับสมาชิกที่ได้ผลดีอีกวิธีหนึ่งด้วย

การประมาณการยอดขาย

หลังจากพยากรณ์ยอดขายแล้ว จึงทำการประมาณการยอดขายของร้านสปาแบบไทยบริเวณพื้นที่ของห้างจัสโก้ ฯ สาขาพัฒนาการ โดยมีสูตรดังนี้

ยอดขาย = ปริมาณการให้บริการของแต่ละรายการ × ราคาให้บริการของแต่ละรายการ

การประมาณการรายได้ 5 ปี (ตารางที่2) ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2547-2552 โดยนำค่าจากการพยากรณ์การให้บริการต่อสัปดาห์มาทำการประมาณการให้บริการต่อปี

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 5 การประมาณการยอดขายในแต่ละปี (บาท)

รายการ	ราคาค่าบริการ(บาท)	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
จำนวนลูกค้าที่มาใช้บริการ[1]		11,706	11,881	12,230	12,405	12,580
ประเภทของบริการ(คน)[2]						
นวดน้ำมันหอมระเหย	600	2,571	2,609	2,686	2,724	2,763
นวดไทย	350	2,430	2,466	2,538	2,575	2,611
นวดประคบ	450	258	262	269	273	277
ขัดผิวด้านอนุมูลอิสระ	800	242	246	253	257	260
ขัดผิวขจัดสารพิษด้าน-เซลลูไลท์	800	448	455	468	475	481
ขัดผิวขจัดสารพิษ	800	294	299	308	312	316
พอกตัว	900	310	314	324	328	333
สปาอุ่น	1,000	301	305	314	319	323
สปาหน้าและศีรษะ	450	1,795	1,821	1,875	1,902	1,929
สปาเท้า	300	3,058	3,104	3,195	3,241	3,287
รวมรายได้		5,601,111	5,684,709	5,851,907	5,935,505	6,019,104

จากสภาพตลาดที่มีศักยภาพและโอกาสในการทำกำไร สปาโดยทั่ว ๆ ไปจึงใช้กลยุทธ์ทางการตลาดโดยเฉพาะกลยุทธ์ด้านราคาและกิจกรรมส่งเสริมการขายต่าง ๆ เป็นกลยุทธ์ในการทำตลาดและแข่งขันกับคู่แข่งขัน อย่างเช่น การลดราคาพิเศษต่อการใช้บริการต่อครั้ง การซื้อโปรแกรมนวดแบบเป็นแพ็คเกจ เพื่อดึงให้ลูกค้าเข้ามาบริการอย่างต่อเนื่องและการจำหน่ายคูปองเพื่อใช้เป็นส่วนลดในครั้งต่อ ๆ ไปหรือการจำหน่ายบัตรกำนัลให้กับลูกค้า

เพื่อสร้างชื่อเสียงให้เป็นที่รู้จักและสร้างข้อได้เปรียบในการแข่งขัน ดังนั้น เจ้าของสปารายใหญ่ ๆ จะใช้งบประมาณในการนำเสนอสถานที่และบริการของตนเอง โดยการใช้สื่อโฆษณาต่าง ๆ โดยเฉพาะสื่อสิ่งพิมพ์ที่ดูจะตรงกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่สุดและเป็นที่นิยมมากที่สุดในปัจจุบัน เช่น นิตยสารที่เกี่ยวกับความงามและเกี่ยวกับสุขภาพ ซึ่งจะช่วยสร้างตราสินค้าให้เป็นที่รู้จักได้เร็วยิ่งขึ้นพร้อมนำเสนอกิจกรรมส่งเสริมการขายต่าง ๆ ไปได้พร้อม ๆ กัน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จากผลการวิเคราะห์อุตสาหกรรมสปาข้างต้น สามารถสรุปได้ว่า การลงทุนทำธุรกิจสปานั้นทำได้ไม่ยากนัก การดำเนินธุรกิจสปาให้ประสบความสำเร็จได้นั้นก็ต้องอาศัยปัจจัยหลายอย่าง โดยเฉพาะทำเลสถานที่ตั้งสินค้าและการให้บริการ การพัฒนารูปแบบการให้บริการให้มีความสอดคล้องกับพฤติกรรมผู้บริโภค และที่สำคัญคือจะต้องมีจุดเด่นเป็นของตัวเองเพื่อสร้างให้เป็นจุดขายและเป็นข้อได้เปรียบในการแข่งขัน ซึ่งจะช่วยเสริมสร้างความแข็งแกร่งให้กับตราสินค้าในระยะยาว

นอกจากนั้น ผู้ประกอบการในธุรกิจสปาต้องเน้นและเสริมการเพิ่มคุณค่าใหม่ ๆ ให้แก่ผู้ที่มาใช้บริการ ซึ่งนับวันจะมีการเปลี่ยนพฤติกรรมบ่อยและมีความต้องการในสิ่งต่าง ๆ เพิ่มมากขึ้น

สรุปผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาด

จากการทำการวิเคราะห์สภาวะตลาด การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมมหภาค โครงสร้างตลาดและสภาพอุตสาหกรรมธุรกิจสปา การวิเคราะห์ธุรกิจสปา การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมในการดำเนินธุรกิจสปา พบว่า มีผลเอื้อประโยชน์ในการเปิดร้านสปาและจากแบบสอบถาม พบว่าขนาดและแนวโน้มทางตลาดเพิ่มขึ้นและการประมาณการยอดขายมีแนวโน้มสูงขึ้น จึงสรุปการศึกษาทางการตลาดว่า มีความเหมาะสมที่จะเปิดร้านสปาในบริเวณพื้นที่ของจัสโก้ ซุปเปอร์สโตร์ ขึ้นเพื่อตอบสนองความต้องการของตลาดและเป็นทางเลือกใหม่ให้กับผู้ที่รักสุขภาพ

การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค

การศึกษาความเป็นไปได้ทางเทคนิคในการจัดตั้งร้านสปาแบบไทยนั้น โดยการศึกษาความเป็นไปได้ทางเทคนิคในการลงทุนจัดตั้งร้านสปาแบบไทยบริเวณพื้นที่จัสโก้ ซุปเปอร์สโตร์ สาขาพัฒนาการ ในครั้งนี้จะพิจารณาระบบการผลิต ทำเล ที่ตั้ง และวัสดุอุปกรณ์ ฯลฯ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ระบบการผลิต

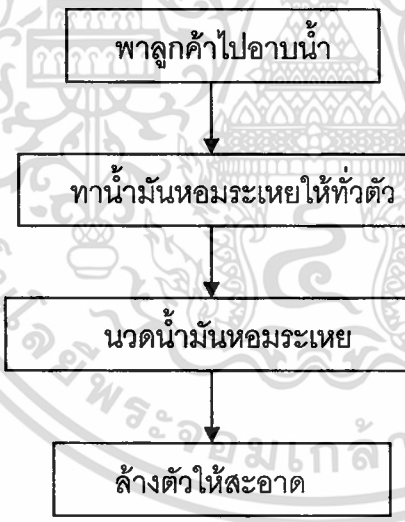
ระบบการผลิตศึกษาปัจจัยพื้นฐาน 3 ประการ ซึ่งประกอบด้วย

1. ปัจจัยนำเข้าที่ใช้ในการให้บริการสปาแบบไทย ได้แก่ น้ำมันหอมระเหย ลูกประคบ สารคลอโรเจน วัตถุดิบจากธรรมชาติต่าง ๆ เช่น สมุนไพร ขิง ตะไคร้ และน้ำนมจากธรรมชาติ

2. การวางผังกระบวนการให้บริการ เนื่องจากร้านสปาแบบไทยมีขั้นตอนการให้บริการที่แตกต่างกันขึ้นอยู่กับคอร์สที่ลูกค้าจะมาใช้บริการ จึงจัดแบ่งคอร์สออกเป็น 10 อย่างด้วยกันและมีขั้นตอนการให้บริการที่แตกต่างกัน ดังต่อไปนี้

ขั้นตอนการให้บริการ

2.1 นวดน้ำมันหอมระเหย (Aromatic Massage)

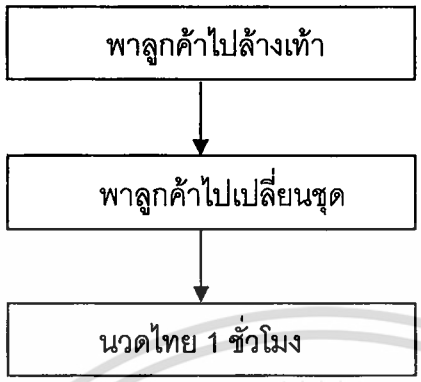


ภาพที่ 3 แสดงขั้นตอนการให้บริการนวดน้ำมันหอมระเหย

นวดน้ำมันหอมระเหย เป็นการนวดผ่อนคลายกล้ามเนื้อด้วยท่วงท่าแบบสวีดิชผสมผสานแบบเรือนไทยที่ให้ความสบายกระตุ้นการไหลเวียนของโลหิต บำบัดด้วยกลิ่นจากน้ำมันหอมระเหยที่สกัดจากพืชธรรมชาติที่ช่วยให้ผ่อนคลายด้วยกลิ่น 4 กลิ่นที่มีคุณสมบัติแตกต่างกันไป

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

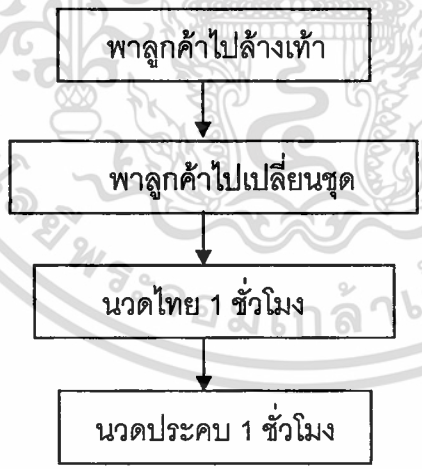
2.2 นวดไทย (Thai Massage)



ภาพที่ 4 แสดงขั้นตอนการให้บริการนวดไทย

การนวดไทยเป็นอีกภูมิปัญญาที่ช่วยให้อาการปวดเมื่อยกล้ามเนื้อผ่อนคลายลง ช่วยให้รู้สึกผ่อนคลายขึ้น

2.3 นวดไทยประคบ (Thai Massage & Warm herbal press)

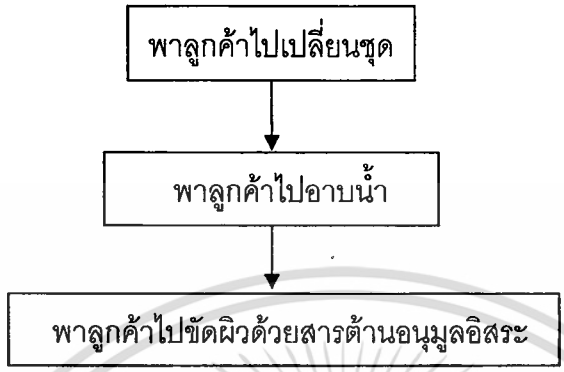


ภาพที่ 5 แสดงขั้นตอนการให้บริการนวดไทยประคบ

การใช้ความร้อนและกลิ่นสมุนไพรไทยในการกด นวด คลึงไปพร้อม ๆ กับการนวดแผนไทยเป็นอีกภูมิปัญญาไทยที่ช่วยให้อาการปวดเมื่อยกล้ามเนื้อผ่อนคลายลง สมุนไพรในลูกประคบมากกว่าสิบชนิดจะช่วยให้รู้สึกสบาย สดชื่น ความร้อนจะช่วยให้การไหลเวียนดีขึ้น แรงกดจากการนวดจะช่วยคลายกล้ามเนื้อจึงทำให้รู้สึกสบาย หายปวดเมื่อย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

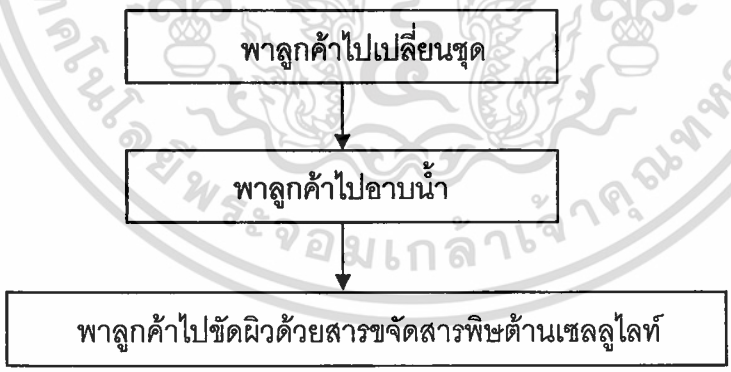
2.4 ขัดผิวต้านอนุมูลอิสระ (Antioxidant)



ภาพที่ 6 แสดงขั้นตอนการให้บริการขัดผิวต้านอนุมูลอิสระ

สปาชาเขียวที่ใช้ชาเขียวที่มีคุณสมบัติในการต้านอนุมูลอิสระขัดผิวอย่างนุ่มนวลผ่อนคลายจนคุณรู้สึกได้ถึงความเบาสบาย แล้วตามด้วยการนวดน้ำมันหอมกลิ่นสดชื่นเติมคุณค่าด้วยชาเขียวอุ่น ๆ อีกด้วยจึงสมบูรณ์แบบสปาชาเขียว

2.5 ขัดผิวขจัดสารพิษต้านเซลลูไลท์ (Body Detoxifying)

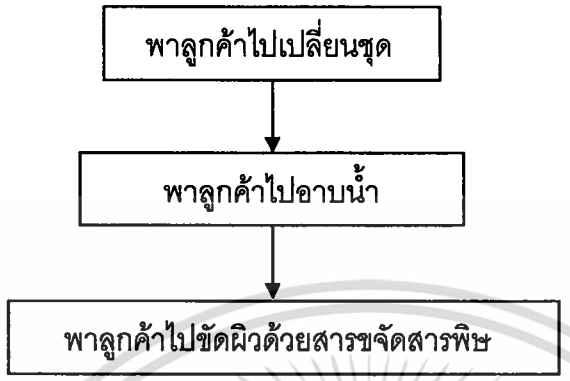


ภาพที่ 7 แสดงขั้นตอนการให้บริการขัดผิวขจัดสารพิษต้านเซลลูไลท์

สปากาแฟคือ อีกชื่อหนึ่งของเมนูนี้เพราะเรานำเอากาแฟมาพอกขัดผิว ไล่สารพิษ ครบไขมัน และคาเฟอีนในกาแฟยังช่วยกระตุ้นการแตกตัวของไขมันอีกด้วย อีกทั้งยังรู้สึกผ่อนคลายกับการนวดสบาย ๆ ด้วยน้ำมันที่มีส่วนผสมในการกระตุ้นการไหลเวียนของโลหิตช่วยให้ผ่อนคลายอีกด้วย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

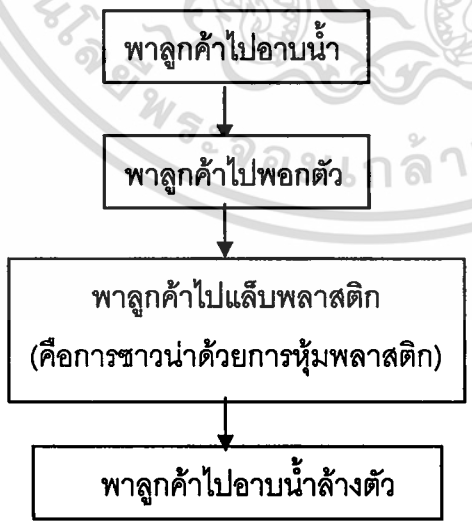
2.6 ขัดผิวขจัดสารพิษ (Marine Spa)



ภาพที่ 8 แสดงขั้นตอนการให้บริการขัดผิวขจัดสารพิษ

เป็นสปาที่นำเอาคุณค่าจากท้องทะเลมาปรนนิบัติผิวกายได้อย่างวิเศษสุด ด้วยการนำสาหร่ายที่มีคุณสมบัติในการดูดสารพิษและอุดมด้วยโปรตีนช่วยบำรุงผิวพรรณไปพร้อม ๆ กันมาพอกตัวและขัดตามด้วยเกลือผสมสาหร่าย จบด้วยการนวดน้ำมันหอมกลิ่นอายท้องทะเลช่วยให้ผิวเนียนใส สดชื่น เบาตัวราวกับไปท่องทะเลมาทีเดียว

2.7 พอกตัว (Body Mask)

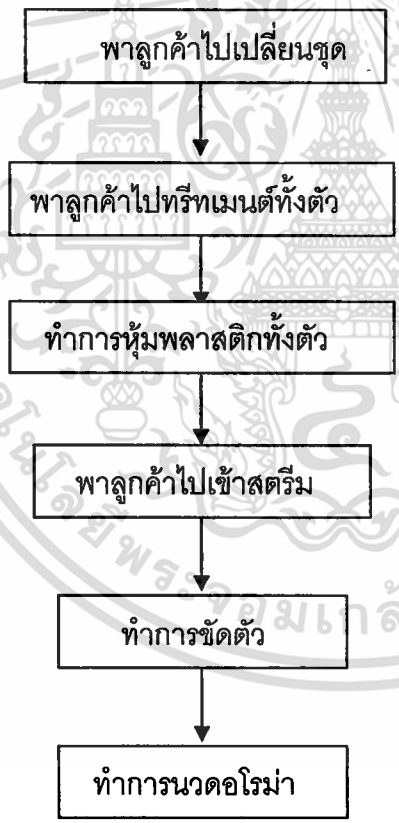


ภาพที่ 9 แสดงขั้นตอนการให้บริการพอกตัว

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การพอกตัวให้ประโยชน์ไปตามชนิดของครีมหรือโคลนที่นำมาพอก เลือกการพอกตัวให้เหมาะกับร่างกาย ผิวพรรณ พอกสาหร่าย สาหร่ายช่วยดูดสารพิษออกจากผิวได้ดี อุดมด้วยโปรตีน ช่วยบำรุงผิวพรรณให้นุ่มนวล พอกโคลน Dead sea ช่วยให้ผิวตึงกระชับ บำรุงผิวเพราะโคลนอุดมด้วยแร่ธาตุจากธรรมชาติและยังมีคุณสมบัติดูดสารพิษอีกด้วย พอกครีมจากพืชผักสมุนไพรที่ให้ความอุ่น เช่น ขิง ช่วยกระตุ้นผิวหนังให้ความอบอุ่นแก่ร่างกาย พอกครีมจากพืชผักที่ให้ความเย็น เช่น ใบบัวบก แตงกวา มะเขือเทศ ช่วยให้ผิวเย็นสบาย สมานผิว พอกผิวด้วยครีมจากผลไม้ พืชที่ให้ความชุ่มชื้น เช่น ว่านหางจระเข้ ผลอโวคาโด ช่วยให้ผิวชุ่มชื้นมีน้ำมีนวล

2.8 สปาอุ่น (Warm & Spicy Therapy)



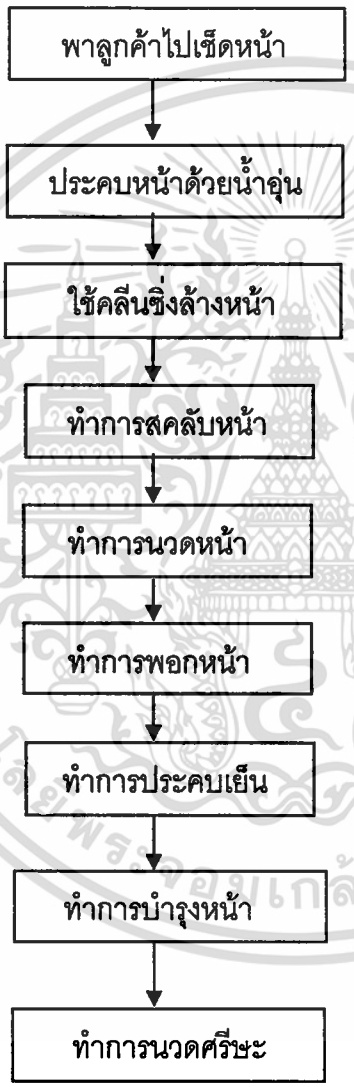
ภาพที่ 10 แสดงขั้นตอนการให้บริการสปาอุ่น

ในเดือนหนาว ในวันฝนโปรย ร่างกายต้องการความอบอุ่น การใช้ขิงและสมุนไพรสูตรพิเศษของเรือนไทยในการพอก ขัด นวดจะช่วยให้เลือดลมไหลเวียนดี ผิวพรรณสะอาด ร่างกาย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

กระปรี้กระเปร่า อีกทั้งยังเหมาะกับผู้ที่ชั้นไขมันเริ่มสะสมใต้ผิวหนังเพราะสปาอุ่นจะช่วยกระตุ้นการแตกตัวของไขมัน ช่วยขจัดสารพิษตกค้างออกจากผิวสามารถขับของเสียได้ดี

2.9 สปาหน้าและศีรษะ (Facial & Head Spa)

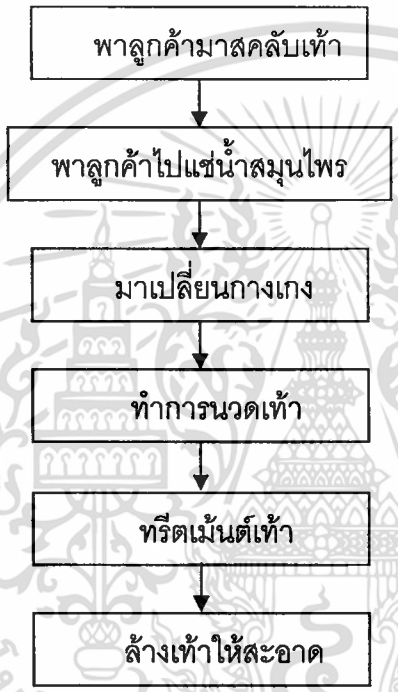


ภาพที่ 11 แสดงขั้นตอนการให้บริการสปาหน้าและศีรษะ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การบำบัดดูแลผิวหน้าด้วยขั้นตอนทำความสะอาด ขัด พอก นวดด้วยผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติช่วยให้ผิวหน้าดูดีแบบปลอดเคมีและสารพิษ ผสมผสานกับการนวดศีรษะและบริเวณช่วงดไหล่ลดอาการเครียด ปวดศีรษะ ช่วยให้นอนหลับได้ง่ายขึ้น

2.10 สปาเท้า (Foot Spa)



ภาพที่ 12 แสดงขั้นตอนการให้บริการสปาเท้า

เท้าเป็นอวัยวะที่ทำงานหนักและเป็นศูนย์รวมของประสาทที่ส่งผลต่อการทำงานของอวัยวะอื่น ๆ ในร่างกาย การทำสปาเท้าจึงเหมือนกับการดูแลสุขภาพทั้งร่างกายและยังผ่อนคลายด้วยกลิ่นและขั้นตอนที่ใช้สมุนไพรและสารสกัดจากธรรมชาติมาแช่ ขัด พอก อย่างลงตัวและรู้สึกสบายด้วยครีมนวดเท้าสูตรพิเศษของเรือนไทยที่หอมเย็นสดชื่นด้วยกลิ่นมิ้นท์และ Bergamot ที่ช่วยผ่อนคลายกล้ามและเนื้อครีมบางเบาที่ซึมเข้าผิวโดยไม่เหนอะหนะอีกด้วย

3. ปัจจัยนำออก คือ การให้บริการที่ดีและมีคุณภาพกับลูกค้า จนสามารถทำให้ลูกค้าที่มาใช้บริการรู้สึกได้ถึงความผ่อนคลาย รู้สึกสบายเนื้อสบายตัว หายปวดเมื่อย รู้สึกสดชื่นกระปรี้กระเปร่า เวลาที่กลับถึงบ้าน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การจัดหาวัตถุดิบ

ในปัจจุบันการซื้อหาวัตถุดิบและสมุนไพรจากธรรมชาติรวมถึงอุปกรณ์ต่าง ๆ เพื่อใช้ในการให้บริการนั้นสามารถทำได้สะดวกมากขึ้น เนื่องจากความเจริญทางด้านการคมนาคมขนส่งและจำนวนผู้ผลิตที่มีจำนวนเพิ่มมากขึ้น โดยสามารถหาซื้อได้จาก

1. มีผู้เสนอขายมาเสนอสินค้า ผลิตภัณฑ์และวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในสปาหรือสั่งซื้อจากผู้เสนอขายทางอินเตอร์เน็ต

2. ร้านค้าที่จำหน่ายสมุนไพร ผลิตภัณฑ์ปลอดสารพิษและได้มาตรฐาน เช่น ร้านเลมอนฟาร์ม ฯลฯ

วัสดุและอุปกรณ์หลักที่ใช้ในการให้บริการ

ในการให้บริการสปานั้น จำเป็นต้องใช้วัสดุสมุนไพรธรรมชาติต่าง ๆ และอุปกรณ์หลัก ๆ ทั้งเตียงนวด เก้าอี้นวด อ่างแช่ตัว เครื่องทำน้ำร้อน–เย็น ซึ่งการคัดเลือกอุปกรณ์ที่นำมาใช้นั้นพิจารณาจากกำลังการให้บริการ ประโยชน์การใช้งาน และเนื่องจากร้านสปาแบบไทยที่จัดตั้งขึ้นเป็นร้านขนาดกลางจึงมีการคัดเลือกวัสดุและอุปกรณ์ต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

ประเภทของอุปกรณ์จะประกอบด้วย เตียงนวดทำด้วยไม้ เบาะสำหรับนวดไทย เก้าอี้นวดฝ่าเท้า เก้าอี้พนักงานนวด อ่างจากุชชี่ อ่างแช่สมุนไพร อ่างสำหรับล้างเท้า และเครื่องทำน้ำร้อน-เย็น

ประเภทวัสดุจะประกอบด้วย น้ำมันหอมระเหย ลูกประคบ สารคลอโรเจน วัตถุดิบจากธรรมชาติต่าง ๆ เช่น สมุนไพร ขิง ตะไคร้ และน้ำนมจากธรรมชาติ

การจัดร้านและการตกแต่ง

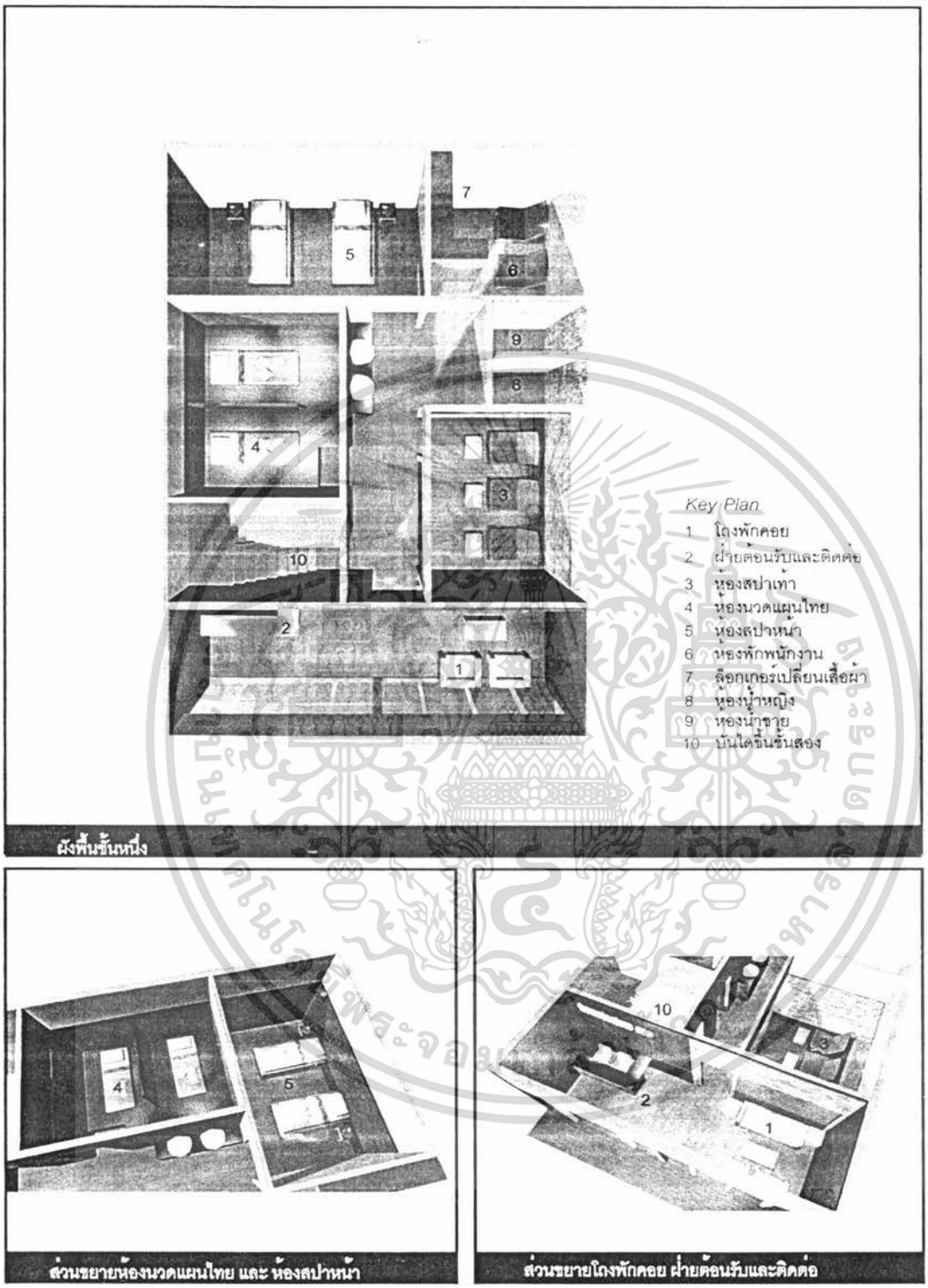
เนื่องจากสถานที่ตั้งนั้นเป็นตึกแถวจึงมีข้อจำกัดบางอย่างในการจัดร้านและตกแต่ง แต่ทางร้านได้มีการจัดและตกแต่งให้เป็นธรรมชาติมากที่สุด โดยจะเน้นรูปแบบความเป็นไทย เนื่องจากทางร้านเป็นสปาแบบไทยและจัดแบ่งห้องต่าง ๆ ให้ลูกค้าได้มีความเป็นส่วนตัวมากที่สุด โดยการแบ่งห้องที่ให้บริการออกเป็นดังนี้ ห้องนวดไทย ห้องสปาหน้าและศีรษะ ห้องนวดผ่าเท้าจะอยู่ชั้นล่าง ส่วนบริการที่ลูกค้าต้องมีความเป็นส่วนตัวจะอยู่ชั้น 2 และ 3 โดยจะแบ่งชั้น 2 เป็น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ชั้นที่จะบริการผู้ชาย ส่วนชั้น 3 จะให้บริการผู้หญิง โดยจะมีห้องนวด ห้องอาบน้ำ ห้องอบซาวน่า เป็นต้น

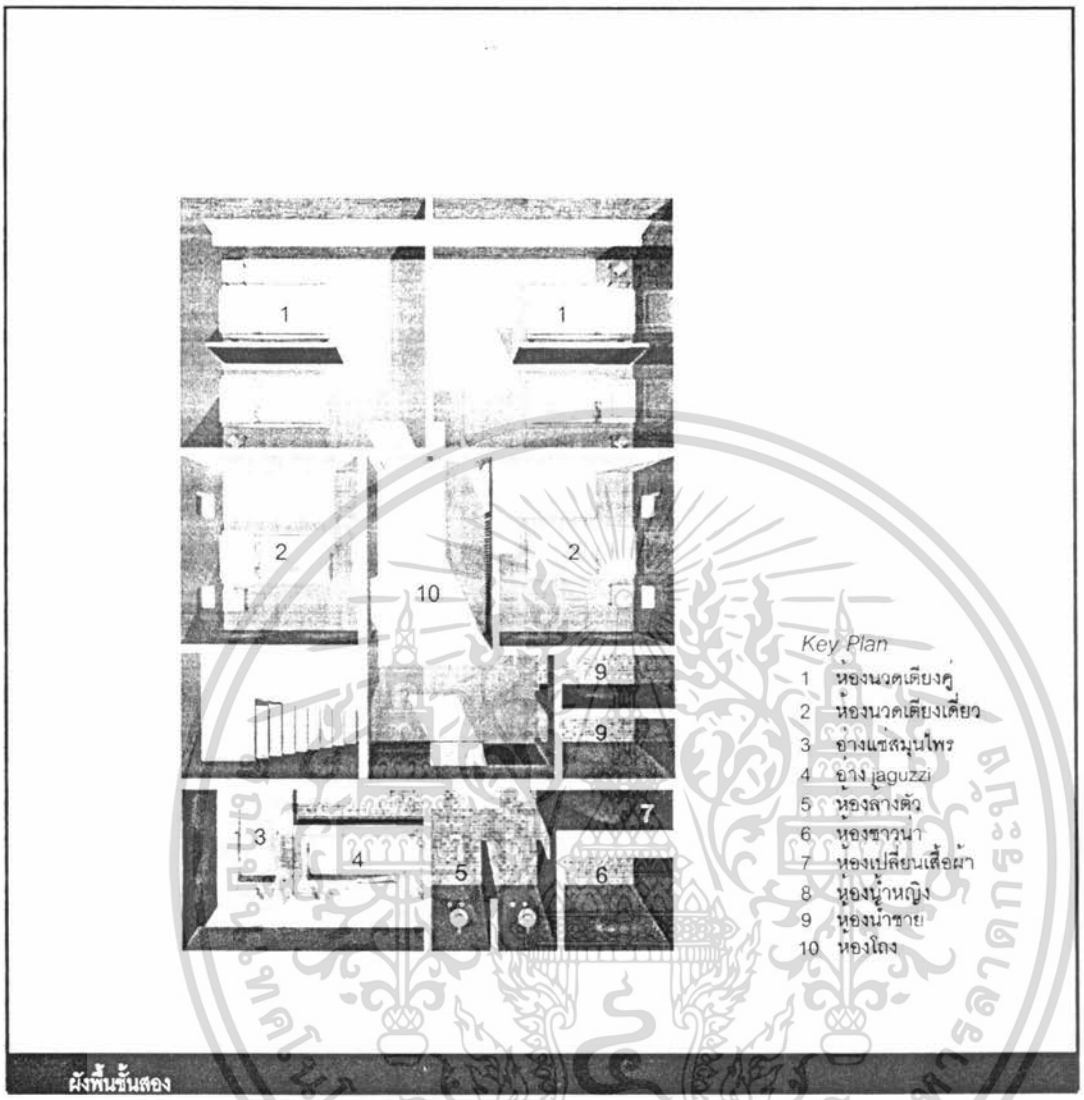
ภาพที่ 13 ลักษณะด้านหน้าร้านของร้านสปาแบบไทย

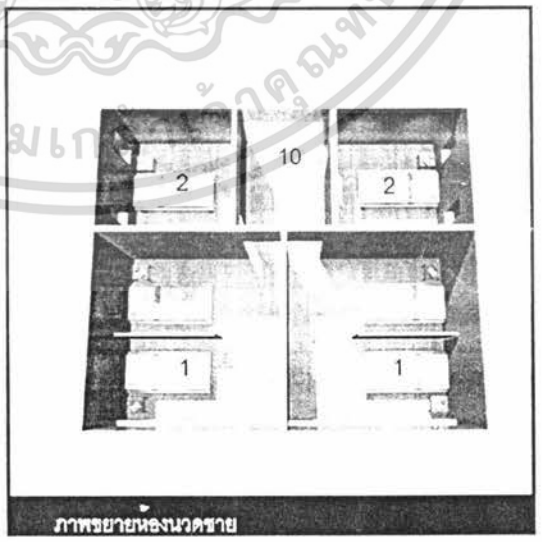
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 14 ลักษณะภายในร้านสปาแบบไทย (ชั้นที่1)

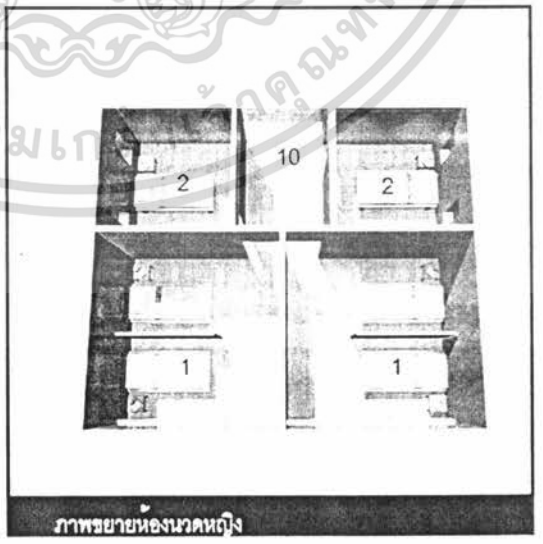
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้





ภาพที่ 15 ลักษณะภายในร้านสปาแบบไทย (ชั้นที่2) ให้บริการสำหรับเพศชาย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

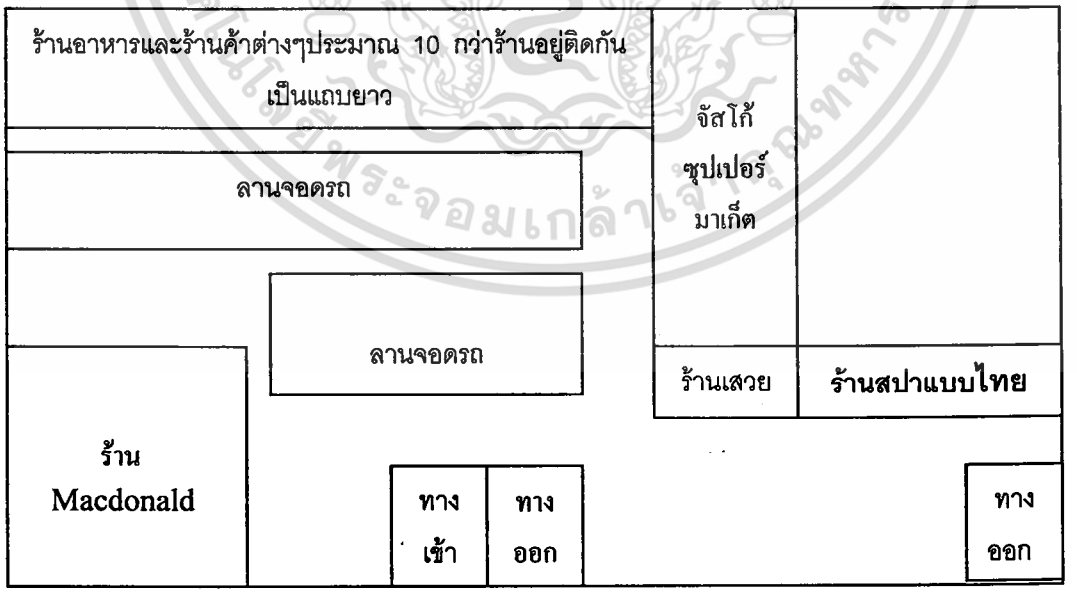


ภาพที่ 16 ลักษณะภายในร้านสปาแบบไทย (ชั้นที่3) ให้บริการสำหรับเพศหญิง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สถานที่ตั้ง

สถานที่ตั้งที่ได้เลือกทำการประกอบการนั้นคือ ในบริเวณพื้นที่ของจัสโก้ ซุปเปอร์สโตร์ สาขาพัฒนาการ แขวงสวนหลวง ซึ่งตำแหน่งร้านอยู่ติดกับร้านอาหารเสวย ตรงทางออกที่ 2 ของจัสโก้ ฯ และเหตุผลที่ได้เลือกลงทุนในที่นี้เป็นเพราะว่าในเขตรัศมี 3 กิโลเมตรจากจัสโก้ ฯ นั้น เป็นเขตชุมชนและเป็นแหล่งที่อยู่อาศัยจำนวนมาก และเป็นแหล่งที่ผู้คนค่อนข้างมีรายได้และมีกำลังในการใช้จ่ายพอสมควร เวลาที่ผู้คนแถวนั้นจะใช้จ่ายหรือซื้อของหรือทานอาหารก็มักจะมาที่จัสโก้ ฯ เป็นส่วนมากเพราะใกล้บ้านและสะดวกสบาย อีกเหตุผลหนึ่งในการเลือกลงทุนที่นี่คือในจัสโก้ ฯ ยังไม่มีร้านสปาแบบไทยมาเปิด จึงน่าทำการลงทุนและจากการทำการสำรวจในบริเวณรัศมี 3 กิโลเมตรนั้น มีร้านสปาเปิดอยู่ 2 ร้าน คือ ร้านเบญจาสปาอยู่ในหมู่บ้านเมืองทองซึ่งเป็นร้านสปาที่ใหญ่มากระดับสูง ซึ่งเหมาะกับลูกค้าที่ต้องมีกำลังในการจ่ายมากเพราะราคาแต่ละคอร์สแพงมาก ส่วนอีกร้านคือ ร้านสปาแบบนวดอยู่ในตลาดพัฒนาการแต่ร้านนี้เป็นสปาระดับล่างที่เน้นแต่การนวดส่วนมากราคาถูกแต่บรรยากาศไม่ค่อยดี แต่ร้านสปาแบบไทยที่เปิดในจัสโก้ ฯ นั้น เป็นร้านสปาแบบระดับกลางราคาไม่แพงมากและไม่ต่ำมาก เหมาะสำหรับลูกค้าทุกเพศทุกวัยสามารถมาใช้บริการได้ และจากแบบสอบถามที่ได้ทำในเขตพื้นที่จัสโก้ ฯ นั้น คนส่วนใหญ่อยากให้มีร้านสปาเปิดในนี้และมีราคาที่ไม่แพงมาก ซึ่งสามารถทำได้จึงได้เลือกสถานที่ตั้งนี้เป็นที่ทำการประกอบการ



ภาพที่ 17 ที่ตั้งร้านสปาแบบไทย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

รายละเอียดของโครงการ

การจัดตั้งร้านสปาแบบไทยขึ้นภายในบริเวณจัสโก้ ซุปเปอร์สโตร์นั้น จำเป็นต้องมีการวิเคราะห์ทางด้านต้นทุน เริ่มตั้งแต่การขออนุญาตกับฝ่ายที่เกี่ยวข้องไปจนถึงระเบียบการข้อกำหนด การใช้เงินทุนในขั้นตอนต่าง ๆ ซึ่งได้ศึกษาและนำมาอธิบายถึงวิธีการ รวมถึงขั้นตอนไว้ดังต่อไปนี้

ในการประกอบธุรกิจนั้น จำเป็นที่จะต้องดำเนินการการจดทะเบียนและการขออนุญาตก่อนการดำเนินการ ซึ่งในการจัดตั้งร้านในที่นี้มีขั้นตอนการจดทะเบียนหลัก ดังนี้

1. การจดทะเบียนพาณิชย์ เนื่องจากการจัดตั้งร้านสปาแบบไทยจำเป็นต้องจดทะเบียนพาณิชย์ตามกฎหมายกร จดทะเบียนพาณิชย์ ตามพระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ. 2499

2. การจดทะเบียนภาษ ประกอบด้วย ภาษีรายได้บุคคลธรรมดาและภาษีมูลค่าเพิ่ม

3.การจดทะเบียน

4.ที่ดิน จะเป็นพื้นที่เช่าของจัสโก้ ซุปเปอร์สโตร์ สาขาพัฒนาการ ซึ่งมีพื้นที่ 288 ตารางเมตร คิดเป็นค่าใช้จ่ายต่อปี 480,000 บาท

5. ค่าใช้จ่ายในการตกแต่งสถานที่เป็นเงิน 2,153,000 บาท ซึ่งเป็นการตีราคาค่าอุปกรณ์รวมไปถึงค่าแรงในการติดตั้งเบ็ดเสร็จทั้งหมดแล้ว

6. เฟอร์นิเจอร์ วัสดุตกแต่ง และอุปกรณ์ ประกอบด้วย

6.1 เตียงนวดทำด้วยไม้	140,000 บาท
6.2 เบาะสำหรับนวดไทย	40,000 บาท
6.3 เก้าอี้นวดฝ่าเท้า	18,000 บาท
6.4 เก้าอี้พนักงานนวด	8,000 บาท
6.5 โต๊ะข้างสำหรับวางของ	16,000 บาท
6.6 ตู้เย็น	5,000 บาท
6.7 เครื่องทำน้ำร้อน-เย็น	10,000 บาท
6.8 อ่างสำหรับล้างเท้า	2,400 บาท
6.9 ตระกร้าใส่ผ้า	3,500 บาท
6.10 เครื่องแบบพนักงาน	12,000 บาท
6.11 ผ้าปูเตียงนวด	12,000 บาท
6.12 ผ้าขนหนูขนาด 12" x 12"	4,500 บาท

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

6.13 ผ้าขนหนูขนาด 16" x 32"	12,000 บาท
6.14 ผ้าขนหนูขนาด 30" x 60"	30,000 บาท
รวม	341,400 บาท

เงินลงทุนเริ่มแรกที่ใช้ในโครงการจัดตั้งร้านสปาแบบไทย มีจำนวนทั้งสิ้นประมาณ 2,669,400 บาท ในที่นี้ไม่ได้รวมค่าเช่า ซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายที่คิดเป็นรายปีแยกไว้เป็นต้นทุนคงที่อีกส่วนนึงแล้ว ในเงินลงทุนแยกเป็นเงินลงทุนตกแต่งร้าน 2,153,000 บาท เฟอร์นิเจอร์ วัสดุตกแต่งและอุปกรณ์ ประกอบด้วย เตียงนวดทำด้วยไม้ 140,000 บาท เบาะสำหรับนวดไทย 40,000 บาท เก้าอี้นวดฝ่าเท้า 18,000 บาท เก้าอี้นวดฝ่าเท้า 18,000 บาท เก้าอี้พนักงาน 8,000 บาท โต๊ะข้างสำหรับวางของ 16,000 บาท ตู้เย็น 5,000 บาท เครื่องทำน้ำร้อน-เย็น 10,000 บาท อ่างสำหรับล้างเท้า 2,400 บาท ตระกร้าใส่ผ้า 3,500 บาท ตระกร้าใส่ผ้า 3,500 บาท เครื่องแบบพนักงาน 12,000 บาท ผ้าปูเตียงนวด 12,000 บาท ผ้าขนหนูขนาด 12" x 12" 4,500 บาท ผ้าขนหนูขนาด 16"x 32" 12,000 บาท ผ้าขนหนูขนาด 30" x 60" 30,000 บาท วัตถุดิบที่ใช้ในการให้บริการประกอบด้วย น้ำมันหอมระเหย 30,000 บาท สมุนไพรต่าง ๆ 3,000 บาท ครีมบำรุงผิวและผลิตภัณฑ์อื่น ๆ 17,000 บาท และค่าจดทะเบียนดำเนินการตามกฎหมาย 5,000 บาท

ความรู้ก่อนให้บริการ

1. ประวัติส่วนตัว (ทางกายภาพ) เช่น น้ำหนัก ส่วนสูง กรุ๊ปเลือด เพศ วัยสถานภาพ เหล่านี้เป็นต้น

2. ประวัติการเจ็บป่วยและตรวจสุขภาพเบื้องต้น

3. ข้อมูลการใช้ชีวิตประจำวัน เช่น การออกกำลังกาย การนอน อาหาร ไลฟ์สไตล์ ฯลฯ

ทั้งนี้ ในงานสปาควรรู้เรื่องของโรคต้องห้ามต่าง ๆ และวิธีการแก้ไขเมื่ออาการกำเริบไว้บ้าง และการสอบถามข้อมูลผู้มาใช้บริการยังเป็นข้อมูลเบื้องต้นสำหรับให้ใช้ในการป้องกันโรคติดต่อต่าง ๆ ที่อาจเกิดขึ้นได้ด้วย โดยโรคติดต่อควรระวังในสปาที่กระทรวงสาธารณสุขระบุไว้มีดังนี้ โรคติดต่อที่แพร่กระจายได้ทางการหายใจ โรคติดต่อที่แพร่กระจายโดยการสัมผัสกับเลือดหรือสารคัดหลั่ง ซึ่งอาจแพร่ได้หากอุปกรณ์มีคม หรือเกิดบาดแผล เช่น ตับอักเสบ B ตับอักเสบ C และโรคเอดส์ และโรคผิวหนังต่าง ๆ ที่เกิดจากการติดเชื้อ

โดยสรุปก็คือ ในการให้บริการนั้น นอกจากผู้ดำเนินการจะต้องมีความรู้ความเข้าใจในศาสตร์แห่งสปาแล้วยังต้องทราบถึงคุณประโยชน์ ข้อควรระวัง ข้อห้ามต่าง ๆ ตลอดจนวิธีการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปฏิบัติตนต่อลูกค้าและผู้ให้บริการของสปาที่เราดำเนินการอยู่ เราจึงจะสามารถให้คำแนะนำควบคุมดูแลให้กิจกรรมดำเนินการได้อย่างถูกต้องปลอดภัยและมีประสิทธิภาพได้

ก่อนจะเริ่มดำเนินการธุรกิจสปานั้น ต้องขออนุญาตกับ 3 หน่วยงานหลัก ดังนี้ ต้องจดทะเบียนการค้ากับกระทรวงพาณิชย์ ต้องขออนุญาตกระทรวงสาธารณสุขในเรื่องอุปกรณ์ที่นำมาใช้ในธุรกิจ และต้องจดทะเบียนกับกรมสรรพสามิต เพราะเป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับน้ำ

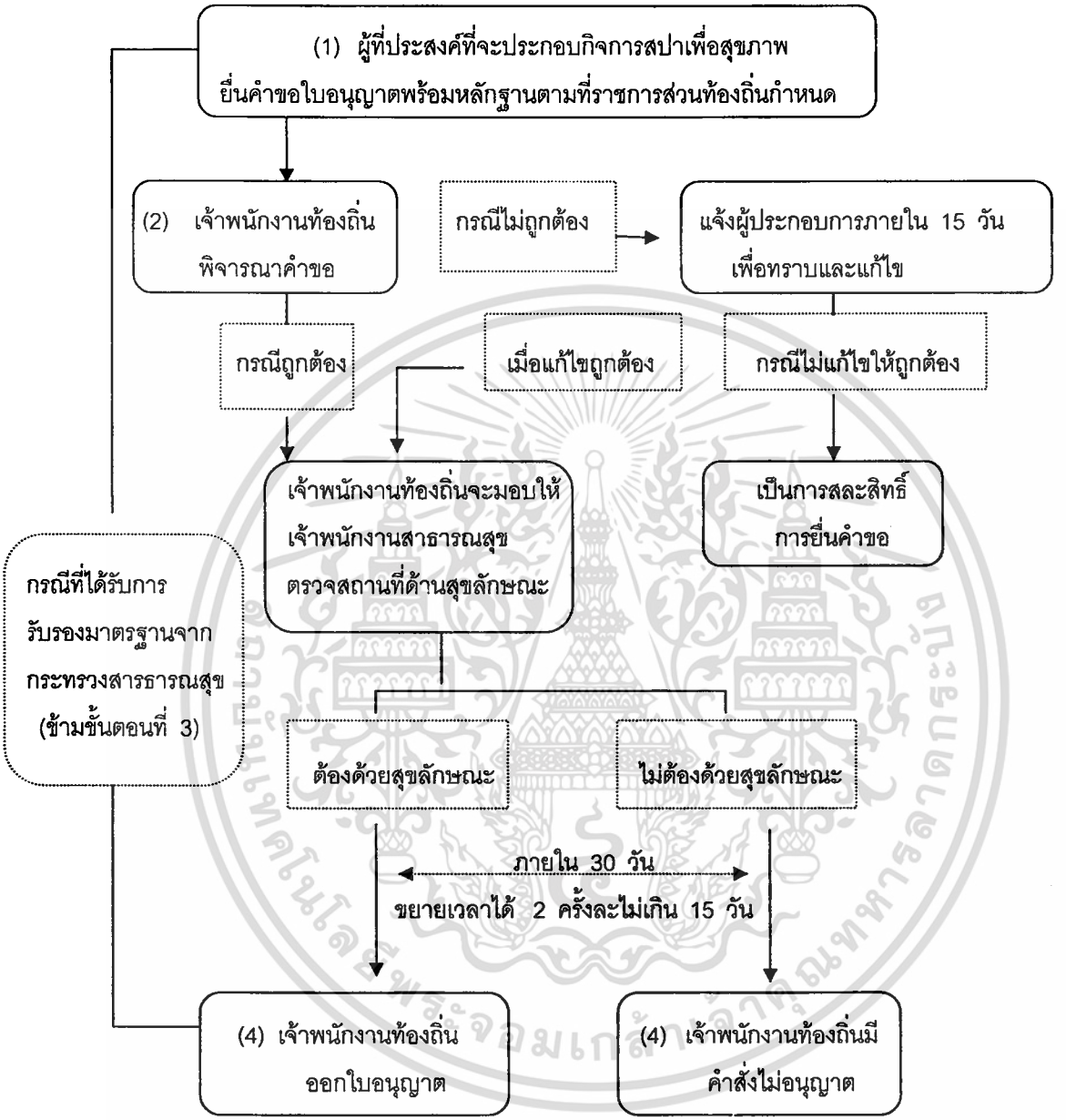
โดยในขั้นตอนการจดทะเบียนการค้านั้น ประเภทของการดำเนินธุรกิจนั้นแยกออกได้เป็น 3 แบบ จะจดแบบไหนยังไงนั้น ขึ้นอยู่กับลักษณะของบริการ ดังนี้ สปาที่ไม่เน้นด้านสุขภาพให้บริการพื้นฐาน เช่น การนวด ต้องจดทะเบียนเป็นสถานบริการ สปาที่ให้การบำบัดควบคู่ไปกับการรักษาโรค ต้องจดทะเบียนเป็นสถานพยาบาล และสปาที่ให้บริการทั้งสองแบบควบคู่กันไปต้องจดทะเบียนทั้งสองแบบ เช่น ชีวาศรม จดทะเบียนเป็นทั้งสถานพยาบาลและสถานบริการ

ซึ่งกิจการที่เข้าข่ายดังกล่าว จะต้องปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยสถานบริการและสถานพยาบาล ซึ่งจะมีข้อบังคับตามกฎหมายที่ต้องปฏิบัติมากมาย เจ้าของกิจการสปาจึงต้องศึกษากฎหมายที่เกี่ยวข้องให้ถี่ถ้วนก่อนเริ่มดำเนินกิจการ โดย พ.ร.บ. ดังกล่าวจะกำหนดในเรื่องมาตรฐานต่าง ๆ ไว้ เช่น น้ำทิ้ง เรื่องของสถานที่ประกอบการว่าต้องมีลักษณะยังไงบ้าง เวลาเปิด–ปิด และอื่น ๆ อีกมากมาย

ขั้นตอนการขอรับใบอนุญาตประกอบสถานบริการ

กิจการสปาเพื่อสุขภาพ เป็นกิจการที่ต้องได้รับการควบคุมดูแลด้านสุขลักษณะของสถานประกอบกิจการ โดยจัดเป็น “กิจการที่เป็นอันตรายต่อสุขภาพ” ตามพระราชบัญญัติการสาธารณสุข พ.ศ.2535 และพระราชบัญญัติสถานบริการ พ.ศ.2509 ดังนั้น จึงจำเป็นต้องอยู่ภายใต้ข้อกำหนดของกฎหมาย ทั้ง 2 ฉบับนี้ และจะต้องอยู่ภายใต้การดูแลของ 2 หน่วยงาน คือ กระทรวงสาธารณสุขและองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น โดยก่อนเริ่มดำเนินการจะต้องยื่นคำขอใบอนุญาต (ประกอบการสถานบริการ) กับเจ้าพนักงานท้องถิ่นก่อน ซึ่งก็ขึ้นอยู่สถานที่ตั้งของกิจการ ว่าขึ้นอยู่กับเขตไหน จังหวัดไหน แต่ละที่ก็จะแตกต่างกันไปตามท้องที่ โดยอาจจะเป็น สำนักงานเขตเทศบาล สำนักงาน อบต. สำนักงานเขต กทม. ศาลาว่าการเมืองพัทยา ฯลฯ แล้วแต่กรณีไท โดยจะต้องเตรียมหลักฐานตามที่ข้อบัญญัติของแต่ละท้องถิ่นกำหนดไว้ (ซึ่งจะแตกต่างกันไปตามแต่ละพื้นที่) แต่จะมีขั้นตอนเหมือนกัน ดังนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 18 แสดงการขั้นตอนการพิจารณาอนุญาต

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ถ้าเอกสารเราถูกต้องครบถ้วนและดำเนินการตามขั้นตอนถูกต้องทุกอย่างก็จะได้รับใบอนุญาตภายใน 30 วัน แต่ถ้าไม่ถูกต้องมีติดขัดไม่ครบถ้วนที่ขั้นตอนไหน เจ้าพนักงานท้องถิ่นก็จะมีหนังสือแจ้งให้มาแก้ไข ซึ่งจะต้องขยายเวลาในการออกใบอนุญาตไปอีกครั้งละ 15 วัน เช่น ติดขัด 2 ขั้นตอนก็บวกเพิ่มไปอีก 30 วัน

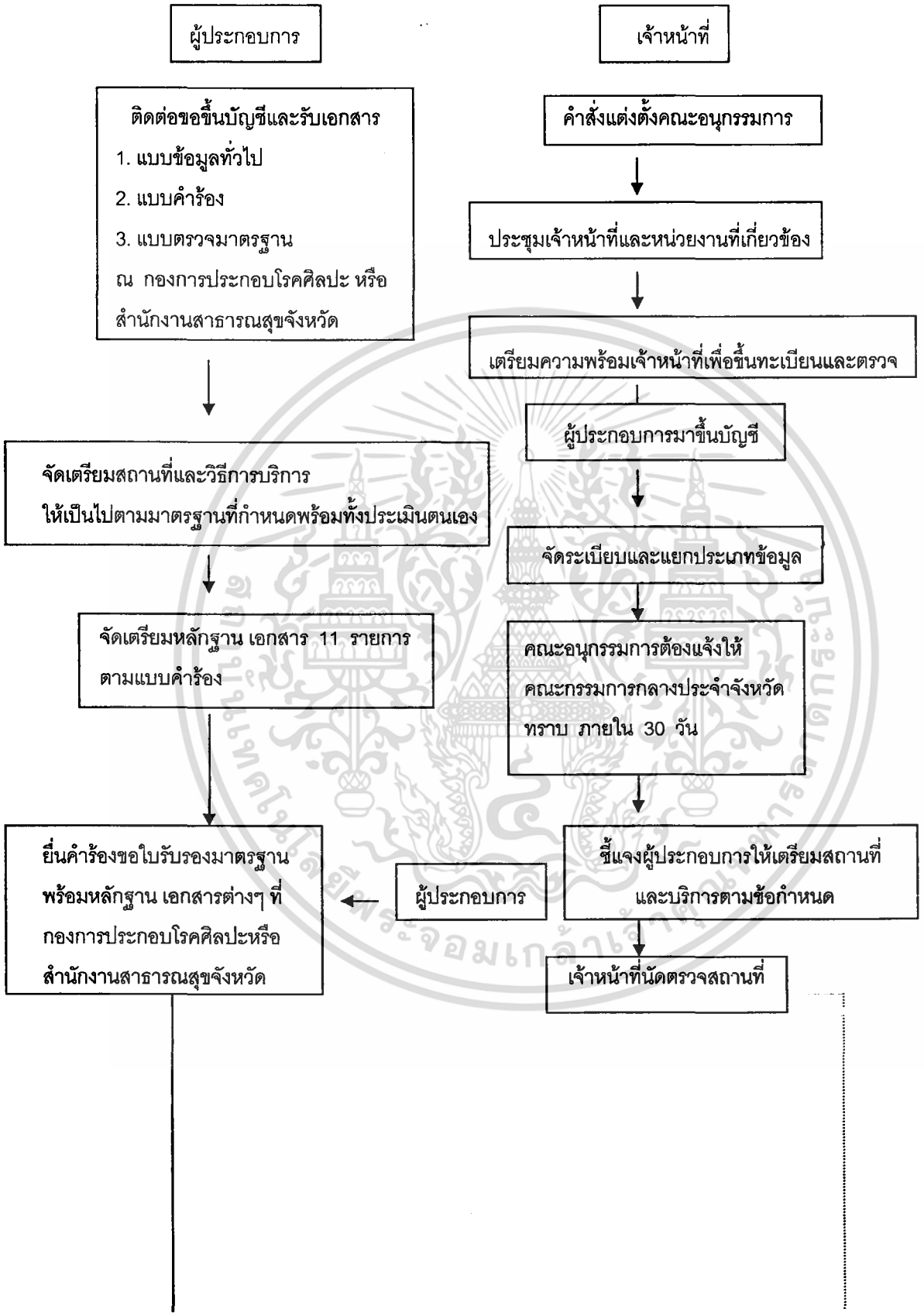
ใบอนุญาตที่ได้รับมีอายุ 1 ปี และต้องต่ออายุก่อนที่จะหมดอายุ โดยใบอนุญาตที่ได้รับมาต้องเอามาติดโชว์ไว้ให้เห็นโดยทั่วกันในสปาของเรา ถ้าใบอนุญาตหายหรือชำรุดก็ต้องไปขอับใบแทนมาติดใหม่แทนภายใหม่แทนภายใน 15 วัน

จากรูปจะเห็นว่า จะมีเส้นทางลัดอยู่ 1 ช่องทาง เนื่องจากในที่นี้มีข้อยกเว้นตาม พ.ร.บ. สถานบริการ (ฉบับที่ 4) พ.ศ. 2546 ว่าสถานที่เข้าข่ายสถานพยาบาลและสถานที่เพื่อสุขภาพหรือเสริมสวยตามมาตรฐานของกระทรวงสาธารณสุขที่ได้ "ใบรับรองมาตรฐานสำหรับสถานที่เพื่อสุขภาพหรือเพื่อเสริมสวย" ได้ยกเว้นจากกฎหมายสถานบริการ โดยสามารถข้ามไปขั้นตอนที่ 4 ได้โดยไม่ต้องผ่านขั้นตอนที่ 2 และ 3

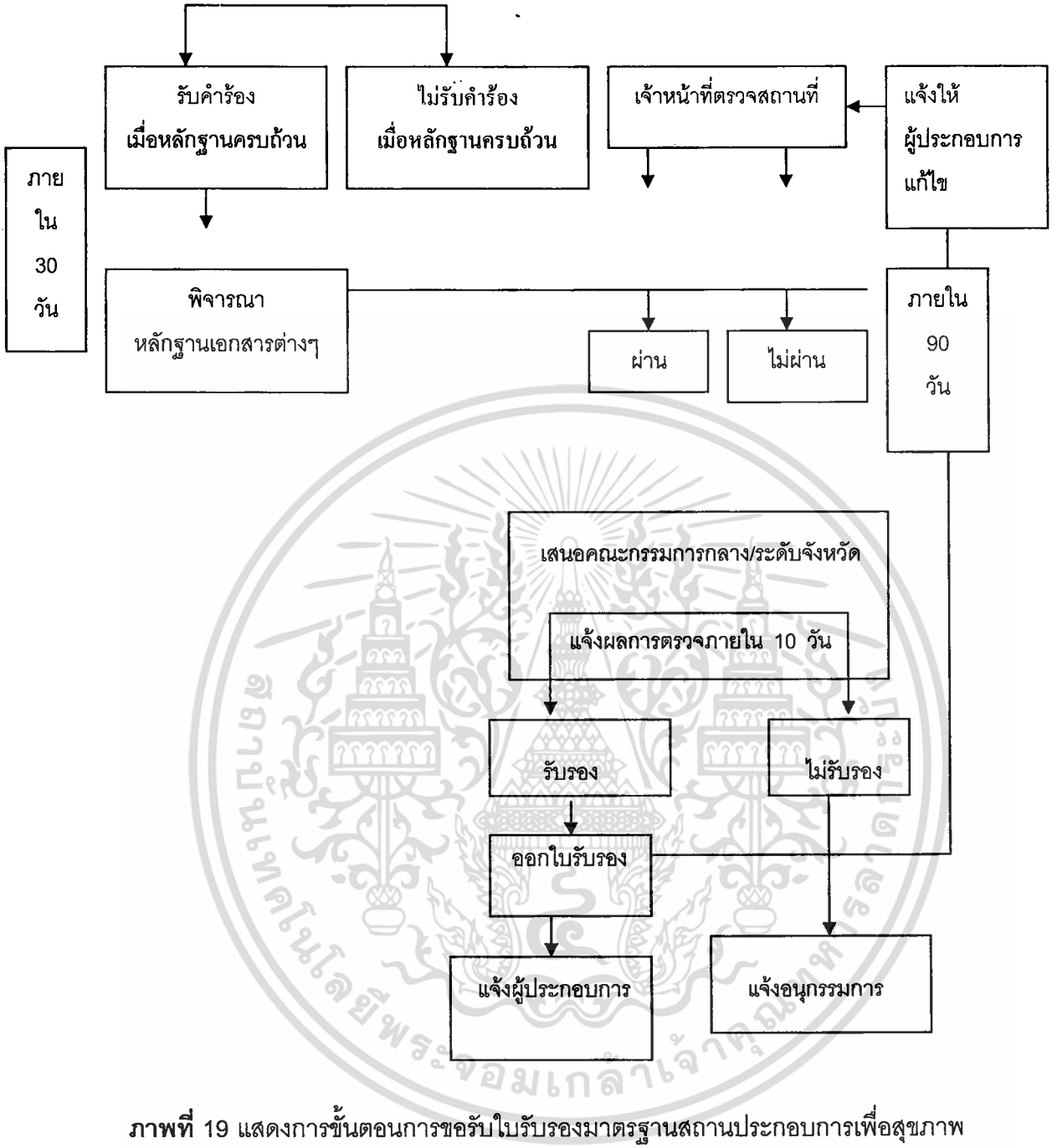
ขั้นตอนการขอใบรับรองมาตรฐานประกอบการเพื่อสุขภาพ

เนื่องจากสปาเพื่อสุขภาพเป็นกิจการที่เข้าข่ายกฎหมายว่าด้วยการสาธารณสุข 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 ในการขอใบรับรอง ฯ นั้น มีขั้นตอนดังนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



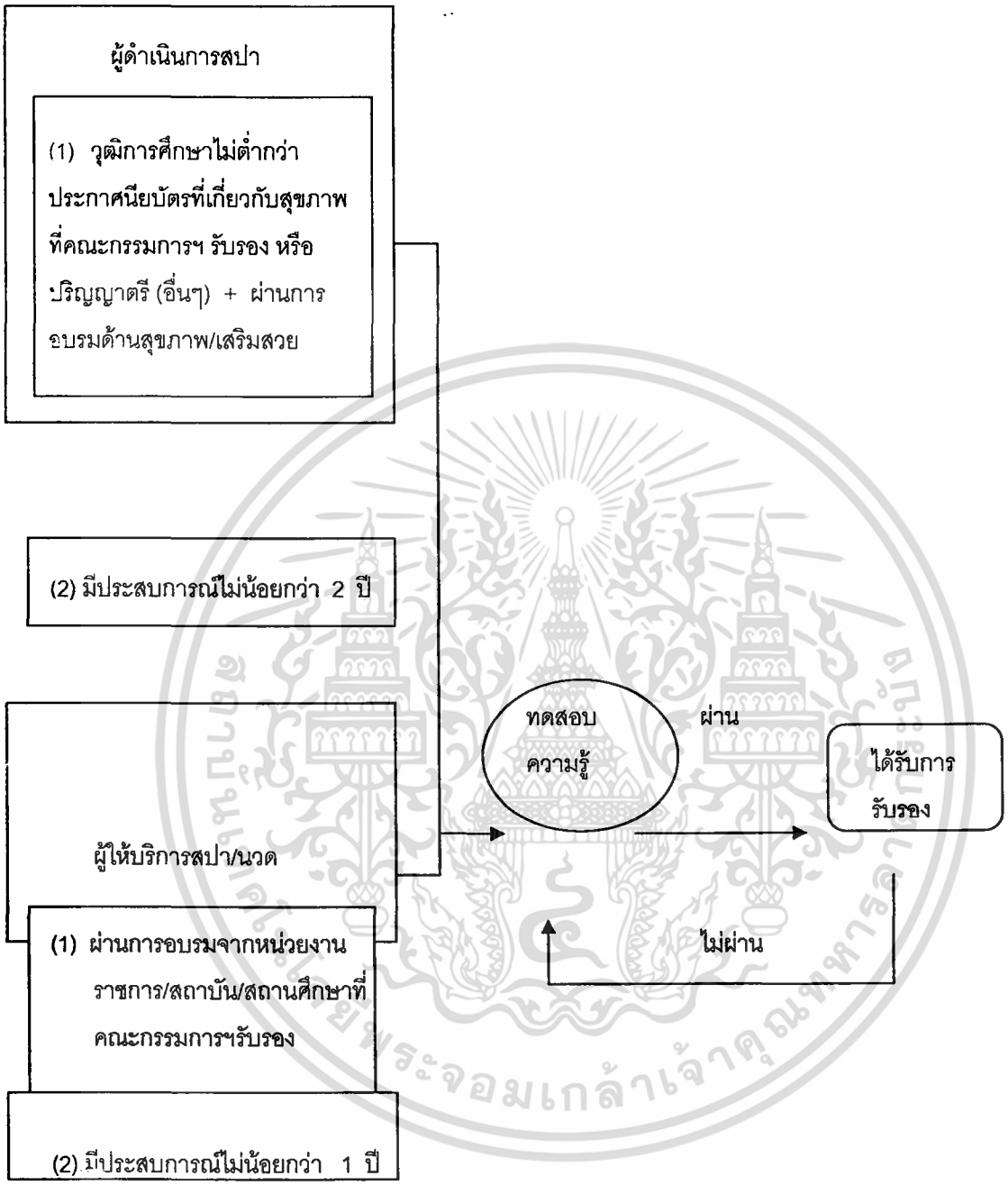
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 19 แสดงการขั้นตอนการขอรับใบรับรองมาตรฐานสถานประกอบการเพื่อสุขภาพ

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

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 20 แสดงขั้นตอนการประเมินความรู้ความสามารถของผู้ดำเนินการและผู้ให้บริการกิจการสปาเพื่อสุขภาพ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ถ้ามีเอกสารต่าง ๆ ครบและการบริหารจัดการสปาของเป็นไปตามมาตรฐานที่กระทรวงกำหนด กระทรวงจะออกใบรับรอง ฯ ให้ และส่งเจ้าหน้าที่มาตรวจตราดูแลเป็นระยะ ๆ หากตรวจพบว่าไม่ปฏิบัติตามหลักเกณฑ์หรือมาตรฐานที่กำหนดไว้ก็อาจถูกเพิกถอนใบรับรองได้ เมื่อทำครบถ้วนถูกต้องแล้วก็สามารถเปิดดำเนินการได้อย่างถูกต้องตามกฎหมาย

สรุปผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเทคนิค

จากการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิคของโครงการจัดตั้งร้านสปาแบบไทยในจัส-โก้ ซุปเปอร์สโตร์ สาขาพัฒนาการ มีความเป็นไปได้ในด้านกระบวนการและขั้นตอนในการให้บริการสปา ผลิตภัณฑ์ วัสดุ และอุปกรณ์สามารถจัดซื้อได้สะดวก อีกทั้งทำเลที่ตั้งอยู่ในบริเวณที่ใกล้ร้านค้า แหล่งชุมชนและที่อยู่อาศัยซึ่งเป็นกลุ่มเป้าหมายหลักจำนวนมาก และจากผลการศึกษาสรุปว่ามีความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค

การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการเงิน

การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการเงินของโครงการจะต้องทำก่อนที่โครงการจะเกิดขึ้นจริง ดังนั้น จึงต้องมีการประมาณการด้านการเงินของโครงการ ได้แก่ การประมาณค่าใช้จ่ายและผลตอบแทนที่ได้รับจากโครงการ ซึ่งเป็นข้อมูลที่สำคัญที่จะนำไปใช้ในการวิเคราะห์ด้านการเงินของโครงการ ซึ่งจะช่วยตัดสินใจว่าสมควรจะลงทุนหรือไม่

ความเป็นไปได้ในการลงทุนโดยการศึกษาด้านการเงิน จะเป็นการวางแผนด้านการได้มาและใช้ไปในด้านการลงทุนในส่วนต่าง ๆ การศึกษาจะมีดังต่อไปนี้

แหล่งเงินที่นำมาลงทุน

จากส่วนของผู้ลงทุนเองจำนวน 2,669,400 บาท

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

กำลังการให้บริการ

กำหนดจากอัตราการให้บริการในแต่ละปีอันเนื่องมาจากพนักงานนวดที่มีจำนวนจำกัดซึ่งมีจำนวน 8 คนจะสามารถให้บริการลูกค้าได้ทั้งหมด 17,472 คนต่อปี ซึ่งเป็นร้อยละ 100 โดยมีลูกค้าตลอดทั้งวันตั้งแต่เปิด-ปิด ให้บริการแต่จากแบบสอบถามลูกค้าจะมาใช้บริการในช่วงเวลาต่าง ๆ ดังนี้ คือ วันจันทร์ถึงศุกร์ ช่วงเวลา 15.00น.–22.00น. และวันเสาร์กับวันอาทิตย์ ช่วงเวลา 10.00น.– 14.00น. และช่วงเวลา 15.00น.–22.00น. จากช่วงเวลาดังกล่าวอัตราการให้บริการอยู่ที่ร้อยละ 68 ของกำลังการบริการของทางร้าน โดยการให้บริการนี้มิได้คำนึงถึงบางช่วงเวลาที่อาจมีคนเข้ามาใช้บริการ หากแต่คำนึงถึงเพียงช่วงเวลาที่ผู้มาใช้บริการมีความต้องการมาใช้บริการซึ่งคาดว่าจะมาใช้บริการจริงตามที่ทำแบบสอบถาม

กำลังการให้บริการสูงสุดต่อปี 17,472 คน (ร้อยละ100) กำหนดให้

ปีที่ 1 ให้บริการร้อยละ 67 ของกำลังการให้บริการ เพราะเป็นการเริ่มต้นในการให้บริการพนักงานนวดอาจยังไม่มีความชำนาญและธุรกิจเพิ่งเริ่มดำเนินการอาจยังไม่เป็นที่รู้จักของผู้มาใช้บริการมากนัก จึงตั้งอัตราการให้บริการไว้เพียงร้อยละ 67 ซึ่งเป็นอัตราการให้บริการที่คาดว่าจะสามารถทำได้ตามที่กำหนดจริง

ปีที่ 2 ให้บริการร้อยละ 68 ของกำลังการให้บริการ เพราะหลังจากการดำเนินการของร้านที่ผ่านมา 1 ปี พนักงานและผู้บริหารยังคงไม่มีความชำนาญมากพอที่จะเพิ่มอัตราการให้บริการได้มากกว่าปีแรกเท่าไรนัก และทางร้านก็เริ่มเป็นที่รู้จักของลูกค้าบางแล้ว จึงทำให้กำหนดอัตราการให้บริการไว้ที่ร้อยละ 68 ของอัตราการให้บริการทั้งหมด ซึ่งเป็นอัตราการให้บริการที่คาดว่าจะสามารถทำได้ตามที่กำหนดจริง

ปีที่ 3 ให้บริการร้อยละ 70 ของกำลังการให้บริการ หลังจากที่พนักงานและผู้บริหารมีประสบการณ์มากใยระดับหนึ่ง จึงสามารถเพิ่มกำลังการให้บริการได้เป็นร้อยละ 70 ของกำลังการให้บริการ ซึ่งเป็นอัตราการให้บริการที่คาดว่าจะสามารถทำได้ตามที่กำหนดจริง

ปีที่ 4 ให้บริการร้อยละ 71 ของกำลังการให้บริการ หลังจากที่พนักงานและผู้บริหารมีประสบการณ์มากขึ้นในระดับสูงแล้ว และทางร้านเป็นที่รู้จักของลูกค้ามากยิ่งขึ้นและอาจมีลูกค้ามาใช้บริการในช่วงเวลาที่ไม่ได้กำหนดไว้เพิ่มมากขึ้น จึงสามารถเพิ่มกำลังการให้บริการได้เป็นร้อยละ 71 ของกำลังการให้บริการ ซึ่งคาดว่าจะสามารถทำได้ตามที่กำหนดจริง

ปีที่ 5 ให้บริการร้อยละ 72 ของกำลังการให้บริการ หลังจากที่พนักงานและผู้บริหารมีประสบการณ์มากขึ้นในระดับสูงสุดแล้วและลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการเป็นลูกค้าประจำแล้ว จึงมักมี

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

แต่ลูกค้ารายเดิมเป็นจำนวนที่คงที่ จึงทำให้กำหนดกำลังการให้บริการไว้ที่ร้อยละ 72 ของกำลังการให้บริการ ซึ่งคาดว่าจะสามารถทำได้ตามที่กำหนดจริง

ราคาให้บริการ

การกำหนดราคาการให้บริการมีดังนี้คือ นวดน้ำมันหอมระเหยราคา 600 บาท ซึ่งใกล้เคียงกับราคาที่วิเคราะห์จากค่าเฉลี่ยในแบบสอบถาม ซึ่งมีค่าประมาณ 609.78 บาท นวดไทยราคา 350 บาท ซึ่งใกล้เคียงกับราคาที่วิเคราะห์จากค่าเฉลี่ยในแบบสอบถาม ซึ่งมีค่าประมาณ 364.49 บาท นวดประคบ ราคา 450 บาท ซึ่งใกล้เคียงกับราคาที่วิเคราะห์จากค่าเฉลี่ยในแบบสอบถาม ซึ่งมีค่าประมาณ 436.96 บาท ขัดผิวด้านอนุมูลอิสระราคา 800 บาท ซึ่งใกล้เคียงกับราคาที่วิเคราะห์จากค่าเฉลี่ยในแบบสอบถาม ซึ่งมีค่าประมาณ 770.30 บาท ขัดผิวขจัดสารพิษด้านเซลลูไลท์ราคา 800 บาท ซึ่งใกล้เคียงกับราคาที่วิเคราะห์จากค่าเฉลี่ยในแบบสอบถาม ซึ่งมีค่าประมาณ 795.82 บาท ขัดผิวขจัดสารพิษราคา 800 บาท ซึ่งใกล้เคียงกับราคาที่วิเคราะห์จากค่าเฉลี่ยในแบบสอบถาม ซึ่งมีค่าประมาณ 789.51 บาท พอกตัวราคา 900 บาท ซึ่งใกล้เคียงกับราคาที่วิเคราะห์จากค่าเฉลี่ยในแบบสอบถาม ซึ่งมีค่าประมาณ 874.83 บาท สปาอุ่นราคา 1,000 บาท ซึ่งใกล้เคียงกับราคาที่วิเคราะห์จากค่าเฉลี่ยในแบบสอบถาม ซึ่งมีค่าประมาณ 976.92 บาท สปาหน้าและศีรษะราคา 450 บาท ซึ่งใกล้เคียงกับราคาที่วิเคราะห์จากค่าเฉลี่ยในแบบสอบถาม ซึ่งมีค่าประมาณ 436.71 บาท สปาเท้าราคา 300 บาท ซึ่งใกล้เคียงกับราคาที่วิเคราะห์จากค่าเฉลี่ยในแบบสอบถาม ซึ่งมีค่าประมาณ 304.90 บาท (ตารางที่ 6) มาใช้คำนวณในการวิเคราะห์โครงการ

ตารางที่ 6 ราคาค่าบริการแต่ละรายการบริการ

รายการ	ราคาจากค่าเฉลี่ยแบบสอบถาม	ราคาค่าบริการ
นวดน้ำมันหอมระเหย	609.78	600
นวดไทย	364.49	350
นวดไทยประคบ	436.96	450
ขัดผิวอนุมูลอิสระ	770.30	800
ขัดผิวขจัดสารพิษด้านเซลลูไลท์	795.82	800

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 6 (ต่อ)

รายการ	ราคาจากค่าเฉลี่ยแบบสอบถาม	ราคาค่าบริการ
ขัดผิวขจัดสารพิษ	789.51	800
พอกตัว	874.83	900
สปาอุ่น	976.92	1,000
สปาหน้าและศีรษะ	436.71	450
สปาเท้า	304.90	300

อายุโครงการ

กำหนดไว้ที่ 5 ปี ตามสภาพอายุการใช้งานของอุปกรณ์ต่าง ๆ ซึ่งมีระยะเวลาดำเนินการ 5 ปี คือปี พ.ศ.2550 (ปีที่1) ถึงปี พ.ศ. 2554 (ปีที่5)

การประมาณการด้านการเงินของโครงการ

การประมาณการด้านการเงินของโครงการ ซึ่งเป็นข้อมูลที่สำคัญที่จะใช้ในการวิเคราะห์ด้านการเงิน ประกอบด้วยรายละเอียดดังต่อไปนี้

เงินลงทุนของโครงการ

เงินลงทุนเริ่มแรกของโครงการจัดตั้งร้านสปาแบบไทยมีจำนวนทั้งสิ้นประมาณ 2,669,400 บาท

การประมาณค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานของโครงการ

ค่าใช้จ่ายในการให้บริการสปาแบ่งออกเป็น 2 ประเภท ประเภทแรก คือ ค่าใช้จ่ายผันแปร ได้แก่ ค่าวัตถุดิบ ค่าสาธารณูปโภค ค่าใช้จ่าย ประเภทที่สอง คือ ค่าใช้จ่ายคงที่ ได้แก่ ค่าเสื่อมราคาของอุปกรณ์และเครื่องใช้ภายในสปา ค่าจ้างแรงงาน ซึ่งมีรายละเอียดของค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

1. ค่าใช้จ่ายผันแปร ค่าใช้จ่ายประเภทนี้ได้แก่

1.1 วัตถุดิบ ปีที่1	740,145	บาท
ปีที่2	751,012	บาท
ปีที่3	772,748	บาท
ปีที่4	783,616	บาท
ปีที่5	794,484	บาท (ตารางที่ 7)

1.2 ค่าสาธารณูปโภค (ค่าน้ำประปา , ค่าไฟฟ้า , ค่าโทรศัพท์)

ปีที่1	168,033	บาท
ปีที่2	170,541	บาท
ปีที่3	175,557	บาท
ปีที่4	178,065	บาท
ปีที่5	180,573	บาท (ตารางที่ 7)

2. ค่าใช้จ่ายคงที่ ค่าใช้จ่ายคงที่ประเภทนี้ได้แก่ ค่าเสื่อมราคาของอุปกรณ์และเครื่องใช้ในการบริการสปา และเงินเดือนพนักงาน 1,080,000 บาทต่อปี (ตารางที่ 7)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 7 การประมาณต้นทุนในการผลิต (บาท)

ประเภทของต้นทุน	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
ต้นทุนคงที่					
ค่าเช่าร้าน	2,160,000	2,160,000	2,160,000	2,160,000	2,160,000
เงินเดือนพนักงาน	1,080,000	1,080,000	1,080,000	1,080,000	1,080,000
เงินเดือนผู้บริหาร	540,000	540,000	540,000	540,000	540,000
ต้นทุนผันแปร					
ค่าวัตถุดิบในการให้บริการ[1]	740,145	751,012	772,748	783,616	794,484
ค่าสาธารณูปโภค(ค่าน้ำประปา,ค่าไฟฟ้า,ค่าโทรศัพท์)[2]	168,033	170,541	175,557	178,065	180,573
รวม	4,688,178	4,701,553	4,728,305	4,741,681	4,755,057

หมายเหตุ[1] ต้นทุนค่าวัตถุดิบการให้บริการเปลี่ยนตามกำลังการให้บริการที่ตั้งไว้ในแต่ละปี

[2] ค่าสาธารณูปโภคคิดเป็นร้อยละ3 ของรายได้โดยคิดตามร้านเรือนไทยโฮมส์สปาที่ทำการสัมภาษณ์

การประมาณการรายได้ต่อปีของโครงการ

คิดจากกำลังการให้บริการในแต่ละปีที่คิดออกมาเป็นจำนวนลูกค้าที่ทางร้านสามารถรองรับได้เป็นจำนวนคนคูณด้วยร้อยละของบริการแต่ละชนิดจะได้เป็นจำนวนคนที่จะมาใช้บริการให้บริการแต่ละชนิด แล้วคูณด้วยราคาค่าบริการของบริการแต่ละชนิดได้รายได้ต่อปี (ตารางที่ 6) ได้แก่

1. จำนวนลูกค้าที่จะมาใช้บริการ คิดได้จากกำลังการให้บริการในแต่ละปีที่กำหนด

2. ร้อยละของประเภทของการบริการต่าง ๆ ภายในสปา ได้แก่ นวดน้ำมันหอมระเหย 21.96% นวดไทย 20.75% นวดไทยประคบ 2.20% ขัดผิวอนุมูลอิสระ 2.07% ขัดผิวขจัดสารพิษต้านเซลลูไลท์ 3.83% ขัดผิวขจัดสารพิษ 2.52% พอกตัว 2.65% สปาอุ่น 2.57% สปาหน้าและศีรษะ 15.33% สปาเท้า 26.13%

3. ราคาค่าบริการของบริการแต่ละประเภท ตั้งจากการเก็บแบบสอบถาม ซึ่งได้ค่าเฉลี่ยของบริการแต่ละประเภท(ตารางที่6) ดังนี้ คือ นวดน้ำมันหอมระเหย ราคาค่าเฉลี่ยมีค่าประมาณ 609.78 บาท ทางร้านจึงตั้งราคา 600 บาท นวดไทย ราคาค่าเฉลี่ยมีค่าประมาณ 364.49 บาท ทางร้านจึงตั้งราคา 350 บาท นวดประคบ ราคาค่าเฉลี่ยมีค่าประมาณ 436.96 บาท ทางร้านจึงตั้งราคา 450 บาท ขัดผิวต้านอนุมูลอิสระ ราคาค่าเฉลี่ยมีค่าประมาณ 770.30 บาท ทางร้านจึงตั้งราคา 800 บาท ขัดผิวขจัดสารพิษต้านเซลลูไลท์ ราคาค่าเฉลี่ยมีค่าประมาณ 795.82 บาท ทางร้านจึงตั้งราคา 800 บาท ขัดผิวขจัดสารพิษ ราคาค่าเฉลี่ยมีค่าประมาณ 789.51 บาท ทางร้านจึงตั้งราคา 800 บาท พอกตัว ราคาค่าเฉลี่ยมีค่าประมาณ 874.83 บาท ทางร้านจึงตั้งราคา 900 บาท สปาอุ่น ราคาค่าเฉลี่ยมีค่าประมาณ 976.92 บาท ทางร้านจึงตั้งราคา 1,000 บาท สปาหน้าและศีรษะ ราคาค่าเฉลี่ยมีค่าประมาณ 436.71 บาท ทางร้านจึงตั้งราคา 450 บาท สปาเท้า ราคาค่าเฉลี่ยมีค่าประมาณ 304.90 บาท ทางร้านจึงตั้งราคา 300 บาท

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 8 การประมาณการยอดขายในแต่ละปี (บาท)

รายการ	ราคาค่าบริการ(บาท)	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
กำลังการให้บริการร้อยละ		67	68	70	71	72
จำนวนลูกค้าที่มาใช้บริการ[1]		11,706	11,881	12,230	12,405	12,580
ประเภทของบริการ(คน)[2]						
นวดน้ำมันหอมระเหย	600	2,571	2,609	2,686	2,724	2,763
นวดไทย	350	2,430	2,466	2,538	2,575	2,611
นวดประคบ	450	258	262	269	273	277
ขัดผิวต้านอนุมูลอิสระ	800	242	246	253	257	260
ขัดผิวขจัดสารพิษต้าน-เซลลูไลท์	800	448	455	468	475	481
ขัดผิวขจัดสารพิษ	800	294	299	308	312	316
พอกตัว	900	310	314	324	328	333
สปาอุ่น	1,000	301	305	314	319	323
สปาหน้าและศีรษะ	450	1,795	1,821	1,875	1,902	1,929
สปาเท้า	300	3,058	3,104	3,195	3,241	3,287
รวมรายได้		5,601,111	5,684,709	5,851,907	5,935,505	6,019,104

หมายเหตุ[1] จำนวนลูกค้าที่จะมาใช้บริการคิดจากกำลังการให้บริการที่จะให้บริการในแต่ละปีส่วนด้วยเต็มกำลังการผลิต

หมายเหตุ[2] ประเภทของบริการคือ ร้อยละที่ได้จากแบบสอบถามที่ลูกค้าจะมาใช้บริการในแต่ละประเภทคูณจำนวนลูกค้าที่มาใช้บริการ เป็นจำนวนของลูกค้าที่จะมาใช้บริการของบริการในแต่ละประเภท

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การประมาณการรายได้

การประมาณการรายได้คิดจากกำลังการให้บริการของพนักงานนวดภายในร้าน ซึ่งเป็นกำลังการให้บริการที่คาดว่าลูกค้าจะมาใช้บริการจริง ซึ่งกำลังการให้บริการเต็มกำลังการบริการเท่ากับ 17,472 คนต่อปี โดยมีจำนวนพนักงานทั้งสิ้น 9 คน

การประมาณผลการดำเนินการในช่วงการดำเนินโครงการในระยะปีที่1

ใช้กำลังการให้บริการ ร้อยละ 67

คิดเป็นจำนวนลูกค้าคนต่อปี 11,706 คน

รายได้ = จำนวนคน x ร้อยละของบริการแต่ละประเภท(ตารางที่8)

นวดน้ำมันหอมระเหย 21.96% นวดไทย 20.75% นวดประคบ 2.20% ขัดผิวต้านอนุมูลอิสระ 2.07% ขัดผิวขจัดสารพิษต้านเซลลูไลท์ 3.83% ขัดผิวขจัดสารพิษ 2.52% พอกตัว 2.65% สปาอุ่น 2.57 %สปาหน้าและศีรษะ 15.33% สปาเท้า 26.13%

= จำนวนลูกค้าที่มาใช้บริการแต่ละประเภท x ราคาค่าบริการแต่ละประเภท ดังนี้ นวดน้ำมันหอมระเหย 600 บาท นวดไทย 350 บาท นวดประคบ 450 บาท ขัดผิวต้านอนุมูลอิสระ 800 บาท ขัดผิวขจัดสารพิษต้านเซลลูไลท์ 800 บาท ขัดผิวขจัดสารพิษ 800 บาท พอกตัว 900 บาท สปาอุ่น 1,000 บาท สปาหน้าและศีรษะ 450บาท สปาเท้า 300 บาท

มีรายได้รวมทั้งสิ้น 5,601,111 บาท

การประมาณผลการดำเนินการในช่วงการดำเนินโครงการในระยะปีที่2

ใช้กำลังการให้บริการ ร้อยละ 68

คิดเป็นจำนวนลูกค้าคนต่อปี 11,881 คน

รายได้ = จำนวนคน x ร้อยละของบริการแต่ละประเภท(ตารางที่8)

นวดน้ำมันหอมระเหย 21.96% นวดไทย 20.75% นวดประคบ 2.20% ขัดผิวต้านอนุมูลอิสระ 2.07% ขัดผิวขจัดสารพิษต้านเซลลูไลท์ 3.83% ขัดผิวขจัดสารพิษ 2.52% พอกตัว 2.65% สปาอุ่น 2.57 %สปาหน้าและศีรษะ 15.33% สปาเท้า 26.13%

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

= จำนวนลูกค้าที่มาใช้บริการแต่ละประเภท x ราคาค่าบริการแต่ละประเภท ดังนี้ นวดน้ำมันหอมระเหย 600 บาท นวดไทย 350 บาท นวดประคบ 450 บาท ขัดผิวต้านอนุมูลอิสระ 800 บาท ขัดผิวขจัดสารพิษต้านเซลลูไลท์ 800 บาท ขัดผิวขจัดสารพิษ 800 บาท พอกตัว 900 บาท สปาอุ่น 1,000 บาท สปาหน้าและศีรษะ 450บาท สปาเท้า 300 บาท

มีรายได้รวมทั้งสิ้น 5,684,709 บาท

การประมาณผลการดำเนินการในช่วงการดำเนินโครงการในระยะปีที่3

ใช้กำลังการให้บริการ ร้อยละ 70

คิดเป็นจำนวนลูกค้าคนต่อปี 12,230 คน

รายได้ = จำนวนคน x ร้อยละของบริการแต่ละประเภท(ตารางที่8)

นวดน้ำมันหอมระเหย 21.96% นวดไทย 20.75% นวดประคบ 2.20% ขัดผิวต้านอนุมูลอิสระ 2.07%ขัดผิวขจัดสารพิษต้านเซลลูไลท์ 3.83% ขัดผิวขจัดสารพิษ 2.52% พอกตัว 2.65% สปาอุ่น 2.57 %สปาหน้าและศีรษะ 15.33% สปาเท้า 26.13%

= จำนวนลูกค้าที่มาใช้บริการแต่ละประเภท x ราคาค่าบริการแต่ละประเภท ดังนี้ นวดน้ำมันหอมระเหย 600 บาท นวดไทย 350 บาท นวดประคบ 450 บาท ขัดผิวต้านอนุมูลอิสระ 800 บาท ขัดผิวขจัดสารพิษต้านเซลลูไลท์ 800 บาท ขัดผิวขจัดสารพิษ 800 บาท พอกตัว 900 บาท สปาอุ่น 1,000 บาท สปาหน้าและศีรษะ 450บาท สปาเท้า 300 บาท

มีรายได้รวมทั้งสิ้น 5,851,907 บาท

การประมาณผลการดำเนินการในช่วงการดำเนินโครงการในระยะปีที่4

ใช้กำลังการให้บริการ ร้อยละ 71

คิดเป็นจำนวนลูกค้าคนต่อปี 12,405 คน

รายได้ = จำนวนคน x ร้อยละของบริการแต่ละประเภท(ตารางที่8)

นวดน้ำมันหอมระเหย 21.96% นวดไทย 20.75% นวดประคบ 2.20% ขัดผิวต้านอนุมูลอิสระ 2.07% ขัดผิวขจัดสารพิษต้านเซลลูไลท์ 3.83% ขัดผิวขจัดสารพิษ 2.52% พอกตัว 2.65% สปาอุ่น 2.57 %สปาหน้าและศีรษะ 15.33% สปาเท้า 26.13%

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

= จำนวนลูกค้าที่มาใช้บริการแต่ละประเภท x ราคาค่าบริการแต่ละประเภท ดังนี้ นวดน้ำมันหอมระเหย 600 บาท นวดไทย 350 บาท นวดประคบ 450 บาท ขัดผิวต้านอนุมูลอิสระ 800 บาท ขัดผิวขจัดสารพิษต้านเซลลูไลท์ 800 บาท ขัดผิวขจัดสารพิษ 800 บาท พอกตัว 900 บาท สปาอุ่น 1,000 บาท สปาหน้าและศีรษะ 450บาท สปาเท้า 300 บาท

มีรายได้รวมทั้งสิ้น 5,935,505 บาท

การประมาณผลการดำเนินการในช่วงการดำเนินโครงการในระยะปีที่5

ใช้กำลังการให้บริการ ร้อยละ 72

คิดเป็นจำนวนลูกค้าคนต่อปี 12,580 คน

รายได้ = จำนวนคน x ร้อยละของบริการแต่ละประเภท(ตารางที่8) นวดน้ำมันหอมระเหย 21.96% นวดไทย 20.75% นวดประคบ 2.20% ขัดผิวต้านอนุมูลอิสระ 2.07% ขัดผิวขจัดสารพิษต้านเซลลูไลท์ 3.83% ขัดผิวขจัดสารพิษ 2.52% พอกตัว 2.65% สปาอุ่น 2.57 %สปาหน้าและศีรษะ 15.33% สปาเท้า 26.13%

= จำนวนลูกค้าที่มาใช้บริการแต่ละประเภท x ราคาค่าบริการแต่ละประเภท ดังนี้ นวดน้ำมันหอมระเหย 600 บาท นวดไทย 350 บาท นวดประคบ 450 บาท ขัดผิวต้านอนุมูลอิสระ 800 บาท ขัดผิวขจัดสารพิษต้านเซลลูไลท์ 800 บาท ขัดผิวขจัดสารพิษ 800 บาท พอกตัว 900 บาท สปาอุ่น 1,000 บาท สปาหน้าและศีรษะ 450บาท สปาเท้า 300 บาท

มีรายได้รวมทั้งสิ้น 6,019,104 บาท

การประมาณงบกำไรขาดทุน

คำนวณจากรายได้ในแต่ละปีหักด้วยต้นทุนในการผลิต และหักด้วยภาษีเงินได้ร้อยละตามกฎหมาย (ตารางที่9)

1. รายได้จากการขายจะคำนวณจากกำลังการให้บริการต่อปีที่ได้กำหนดคูณด้วยร้อยละของบริการแต่ละประเภทที่ลูกค้าจะมาใช้บริการ และคูณด้วยราคาค่าบริการประเภทต่างๆ
2. ต้นทุนการผลิต (ตารางที่7)
3. ภาษีเงินได้ คิดร้อยละ ของกำไรหลังหักค่าใช้จ่ายในการผลิต

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การประมาณการกระแสเงินสด

คำนวณจากกระแสเงินสดรับในแต่ละปี ซึ่งได้จากรายได้ในการบริการโดยรวมหักด้วยค่าใช้จ่ายที่คิดเป็นต้นทุนทั้งหมดในแต่ละปี (ตารางที่10)

1.กระแสเงินสดรับ คือรายได้จากการขาย (ตารางที่10)

2. กระแสเงินสดจ่าย ประกอบด้วยเงินลงทุนทั้งสิ้นของโครงการ คือ2,699,40บาท ต้นทุนการดำเนินงานที่ไม่รวมค่าเสื่อราคา (ตารางที่10) ภาษีเงินได้ (ตารางที่9)

3. กระแสเงินสดสุทธิ เท่ากับ กระแสเงินสดรับหักกระแสเงินสดจ่าย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 9 การประมาณการงบกำไรขาดทุนของโครงการ (บาท)

ปีที่	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
รายได้จากการให้บริการ	5,601,111	5,684,709	5,851,907	5,935,505	6,019,104
หัก ต้นทุนการให้บริการ	4,688,178	4,701,553	4,728,305	4,741,681	4,755,057
กำไรก่อนหักภาษี	912,933	983,156	1,123,602	1,193,824	1,264,047
หัก ภาษีเงินได้นิติบุคคลร้อยละ 30[1]	273,880	294,947	337,080	358,147	379,214
กำไรสุทธิ	639,053	688,209	786,521	835,677	884,833
กำไรสะสม	639,053	1,327,262	2,113,783	2,949,460	3,834,294

หมายเหตุ[1] ตามกฎหมายภาษีรายได้นิติบุคคล

สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

ตารางที่ 10 ประมาณการกระแสเงินสดสุทธิรายปีของโครงการ (บาท)

ปีที่	ปีที่0	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
ก. กระแสเงินสดรับ						
รายได้จากการให้บริการ		5,601,111	5,684,709	5,851,907	5,935,505	6,019,104
ข. กระแสเงินสดจ่าย						
เงินลงทุนริ่มแรก	2,669,400					
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ		4,688,178	4,701,553	4,728,305	4,741,681	4,755,057
ค. กระแสเงินสดสุทธิ	-2,669,400	912,933	983,156	1,123,602	1,193,824	1,264,047

สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

การวิเคราะห์ด้านการเงิน

การวิเคราะห์ด้านการเงินจะมุ่งเน้นถึงผลตอบแทนทางการเงิน หรือความสามารถในการทำกำไร เพื่อทำให้ผู้ประกอบธุรกิจเกิดความมั่นใจว่าถ้ามีการดำเนินโครงการแล้วจะไม่มีปัญหาทางการเงินใดๆกับโครงการ การวิเคราะห์ด้านการเงินของโครงการใช้การประเมินค่าลงทุนเพื่อพิจารณาว่าโครงการให้ผลตอบแทนคุ้มค่ากับเงินลงทุนหรือไม่ โดยใช้วิธีการประเมินค่าโครงการลงทุนที่คำนึงถึงค่าของเงินเวลา คือ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV) ณ อัตราคิดลดร้อยละ12 อัตราผลตอบแทนของโครงการ(Internal Rate of Return: IRR) อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุน(Benefit Cost Ratio: BCR) และวิธีที่ไม่คำนึงถึงค่าของเงินกับเวลา คือ ระยะเวลาคืนทุน (payback period) โดยผลของการประเมินค่าการลงทุนทั้ง 4 วิธีนั้นสามารถพิจารณาได้ตังตารางที่

ตารางที่ 11 ผลการการวิเคราะห์ทางการเงิน

วิธีประเมินค่าการลงทุน คำนวณ[1]	ค่าที่ได้จากการ
อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุน(เท่า)	1.45
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (บาท)	1,205,193
อัตราผลตอบแทนของโครงการ (ร้อยละ)	27.86
ระยะเวลาคืนทุน	2 ปี 7 เดือน

หมายเหตุ[1] เมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนของโครงการที่ต้องการเท่ากับร้อยละ 12
ที่มา: (จากการคำนวณ)

ซึ่งอธิบายผลของการประเมินค่าการลงทุนที่คำนึงถึงค่าของเงินกับเวลาจากการศึกษาได้ดังต่อไปนี้

1. อัตราผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่ายเพื่อศึกษาอัตราส่วนระหว่างมูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนกับมูลค่าปัจจุบันของต้นทุนที่จ่ายไปในการดำเนินโครงการ ถ้าอัตราผลตอบแทนของต้นทุนของโครงการที่ได้มีค่าเท่ากับหนึ่ง แสดงว่าผลตอบแทนเท่ากับต้นทุน คือ โครงการไม่มีกำไร

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

และไม่ขาดทุน ถ้าอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุนของโครงการที่ได้มีค่ามากกว่าหนึ่งแสดงว่าผลตอบแทนมากกว่าต้นทุนโครงการมีกำไร และถ้าอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุนของโครงการที่ได้มีค่าน้อยกว่าหนึ่ง แสดงว่าผลตอบแทนน้อยกว่าต้นทุน โครงการขาดทุน ซึ่งผลตอบแทนต่อต้นทุนของโครงการมีค่าเท่ากับ 1.45เท่า แสดงว่าผลตอบแทนมากกว่าต้นทุนหรือโครงการมีกำไร

2. มูลค่าปัจจุบันเป็นการศึกษาผลต่างของมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับสุทธิแต่ละรอบตลอดอายุโครงการกับเงินสดจ่ายลงทุน ถ้ามูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการมีค่าเท่ากับศูนย์ แสดงว่าผลตอบแทนเท่ากับต้นทุน โครงการไม่มีกำไรแต่ก็ไม่ได้ขาดทุน แต่ถ้ามูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการมีค่าเป็นบวกหรือมีค่ามากกว่าศูนย์ แสดงว่าผลตอบแทนมากกว่าต้นทุน โครงการนั้นมีกำไร และในกรณีที่มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการมีค่าเป็นลบหรือมีค่าน้อยกว่าศูนย์ แสดงว่าผลตอบแทนน้อยกว่าต้นทุนโครงการนั้นถือว่าขาดทุน ซึ่งเมื่อพิจารณามูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการนั้นมีค่าเท่ากับ 1,205,193 บาท แสดงว่าผลตอบแทนที่ได้นั้นมีค่ามากกว่าต้นทุน

3. อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ เพื่อศึกษาหาผลตอบแทนของการลงทุนว่ามีค่าร้อยละเท่าไร โดยคำนวณหาอัตราส่วนลดที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการตลอดอายุของโครงการมีค่าเท่ากับเงินสดจ่ายลงทุน ซึ่งโครงการนี้มีผลตอบแทนของโครงการลงทุนเท่ากับร้อยละ 27.86 ซึ่งมากกว่าอัตราผลตอบแทนที่ต้องการของทางร้านคือร้อยละ 12

4. ระยะเวลาคืนทุน คำนวณจากจำนวนปีที่กระแสเงินสดรับสุทธิเท่ากับกระแสเงินสดจ่ายของโครงการ ซึ่งโครงการนี้มีระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 2 ปี 7 เดือน

การทดสอบค่าความแปรเปลี่ยน (Switching Value Test : SVT)

เป็นการทดสอบความไวอีกวิธีหนึ่ง ตามปกติของการวิเคราะห์ความไวจะเลือกตัวแปรที่คาดว่าจะเปลี่ยนแปลง จากนั้นก็กำหนดผลกระทบของการเปลี่ยนแปลงต่อความน่าสนใจของโครงการ แต่สำหรับการทดสอบค่าความแปรเปลี่ยน หมายถึง ร้อยละของการเปลี่ยนแปลงปัจจัยที่มีผลต่อโครงการทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิมีค่าเท่ากับศูนย์ จะถามว่าตัวแปรสำคัญจะเปลี่ยนแปลงในทิศทางใดที่ไม่พึงประสงค์ได้มากน้อยเพียงใด โดยที่โครงการจะยังพอยอมรับได้ในระดับต่ำสุด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 12 การทดสอบค่าความแปรเปลี่ยน

วิธีประเมินค่าการลงทุน	ค่าที่ได้จากการคำนวณ[1]
ผลตอบแทนลดลงได้มากที่สุด (ร้อยละ) เมื่อต้นทุนคงที่	31.10
ต้นทุนเพิ่มสูงขึ้นได้มากที่สุด (ร้อยละ) เมื่อผลตอบแทนคงที่	45.15

หมายเหตุ[1] เมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนของโครงการที่ต้องการเท่ากับร้อยละ 12
ที่มา: (จากการคำนวณ)

จากการวิเคราะห์ค่าความแปรเปลี่ยนจะเห็นว่าผลประโยชน์ของโครงการนี้สามารถลดลงได้ร้อยละ31.10 และต้นทุนของโครงการสามารถเพิ่มขึ้นได้อีกร้อยละ45.15 จึงจะทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิมีค่าเท่ากับศูนย์ แสดงว่าโครงการมีความเสี่ยงปานกลางจึงเหมาะสมที่จะพิจารณาในการลงทุน

สรุปผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน

จากเครื่องมือทางการเงินที่เลือกใช้ในการวิเคราะห์อัตราผลตอบแทนของโครงการในการศึกษาครั้งนี้นำมาใช้เพื่อประเมินว่าโครงการมีความคุ้มค่ามากพอที่จะนำไปปฏิบัติหรือไม่ ผลการวิเคราะห์ได้ค่าอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุนเท่ากับ1.45 เท่า มูลค่าปัจจุบันสุทธิมีค่าเป็นบวกและค่าเท่ากับ1,205,193 บาท ณ อัตราคิดลดร้อยละ12 อัตราผลตอบแทนการลงทุนของโครงการเท่ากับร้อยละ27.86 และมีระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 2 ปี 7 เดือน และการทดสอบค่าความแปรเปลี่ยนต่อรายได้และค่าความแปรเปลี่ยนต่อต้นทุนมีค่าสูงทำให้ความเสี่ยงปานกลางด้านการเงินจึงมีความเป็นไปได้ทางด้านการเงิน และปฏิเสธสมมุติฐานที่ว่าการลงทุนธุรกิจสปาแบบไทยที่จัสโก้ ซุปเปอร์สโตร์ สาขาพัฒนาการไม่มีความเป็นไปได้ทางด้านการเงิน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 5

สรุปและข้อเสนอแนะ

สรุป

สภาพสังคมในยุคปัจจุบัน ผู้คนมีชีวิตและความเป็นอยู่ที่ต้องเร่งรีบและแข่งขันอยู่ตลอดเวลา ทั้งจากสภาพแวดล้อมและปัจจัยต่าง ๆ ในสังคม ไม่ว่าจะเป็นสภาพการจราจรที่ติดขัด สภาวะแวดล้อมที่เป็นพิษ สภาพการทำงานที่เร่งรีบทำให้ผู้คนเกิดความเครียดและปัญหาด้านสุขภาพไม่ว่าจะอยู่ในสถานะภาพของเจ้าของกิจการหรือลูกจ้างเองก็ตาม ส่งผลเสียต่อประสิทธิภาพในการทำงาน อีกทั้งยังเป็นการบั่นทอนสุขภาพอีกด้วย จึงเป็นเหตุผลให้ผู้บริโภคเริ่มสนใจและเอาใจใส่ดูแลและรักษาสุขภาพอย่างจริงจังเพิ่มขึ้น ผู้คนต่างๆเหล่านี้มีทางเลือกที่จะดูแลสุขภาพและมีวิธีการผ่อนคลายได้หลายรูปแบบ เช่น การเข้าศูนย์กีฬา และเต้นแอโรบิคตามสวนสาธารณะ การฝึกโยคะ การไปดูหนังหรือเดินซื้อของตามห้างสรรพสินค้า แต่วิธีการผ่อนคลายที่กำลังมาแรงและเป็นที่นิยมอย่างแพร่หลายคือ การเข้ามาใช้บริการภายในสปา ซึ่งนอกจากจะทำให้ผู้บริโภคคลายความเครียดแล้ว การบริการบางประเภทในสปายังเป็นการเสริมสุขภาพให้แข็งแรงอีกด้วย แต่เนื่องจาก 1-2 ปีที่ผ่านมาธุรกิจสปาที่เปิดให้บริการส่วนใหญ่จะอยู่ในโรงแรมและรีสอร์ทตามสถานที่ท่องเที่ยว ทำให้ผู้บริโภคบางส่วนไม่สะดวกที่จะไปใช้บริการ นอกจากนี้อัตราค่าบริการของบรรดาธุรกิจสปา ซึ่งตั้งอยู่ในโรงแรมและรีสอร์ทดังกล่าวก็มีราคาที่สูงมาก ทำให้อุปสรรคของสถานบริการเหล่านี้ที่ต้องมุ่งการทำตลาดเป้าหมายของตนไปที่ผู้บริโภคระดับสูงเท่านั้น ดังนั้นถ้ามีบริการสปาที่เปิดแบบสแตนอโลนเพิ่มมากขึ้นและมีอัตราค่าบริการปานกลาง ก็จะเป็นทางเลือกที่ดีสำหรับผู้บริโภคที่ใส่ใจสุขภาพและต้องการใช้บริการ ด้วยสาเหตุดังกล่าวธุรกิจสปาแบบไทยจึงเป็นธุรกิจที่ได้รับความสนใจเป็นอย่างมาก จึงควรมีการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการก่อน เพื่อให้ทราบถึงโอกาสการประสบความสำเร็จของโครงการและช่วยตัดสินใจในการลงทุน จึงทำการศึกษาความเป็นไปได้ของการจัดตั้งร้านสปาในบริเวณพื้นที่ จัสโก้ ซูปเปอร์สโตร์ สาขาพัฒนาการ เพื่อเป็นทางเลือกใหม่และช่วยในการตัดสินใจเพื่อลงทุนในร้านสปา และเพื่อใช้เป็นข้อมูลให้แก่ผู้ที่สนใจ ลงทุนธุรกิจสปาใช้ในการตัดสินใจต่อไป

ดังนั้น ในการศึกษาครั้งนี้จึงมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาสภาพแวดล้อมและลักษณะรูปแบบการดำเนินงาน ความเป็นไปได้ทางการตลาด ความเป็นไปได้ทางเทคนิค ความเป็นไปได้ทาง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การเงิน ของการลงทุนธุรกิจสปาแบบไทยและเพื่อเสนอแนะเป็นแนวทางสำหรับประกอบการตัดสินใจให้แก่ผู้ที่สนใจลงทุนจัดตั้งร้านสปาแบบไทย ซึ่งใช้ทฤษฎีการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการและเกณฑ์ในการตัดสินใจเพื่อลงทุนในการวิเคราะห์โครงการ

โดยในส่วนของการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการตลาดนั้นจะทำการออกแบบสอบถามเพื่อศึกษาความรู้เกี่ยวกับขนาดตลาด อุปสงค์ของผู้บริโภคที่มีต่อร้านสปา การประมาณยอดขาย พยากรณ์รายได้ของกิจการ และทัศนคติของธุรกิจสปาแบบไทย ทางด้านเทคนิคจะใช้ข้อมูลทุติยภูมิที่ได้จากแหล่งต่าง ๆ และสอบถามจากผู้ประกอบการ เกี่ยวกับการดำเนินการธุรกิจสปาแบบไทย วัตถุดิบ แรงงาน อุปกรณ์ที่ใช้ในธุรกิจสปา รูปแบบและประเภทการให้บริการ ขนาดกำลังการให้บริการ ขั้นตอนในการให้บริการ ข้อมูลการเช่าพื้นที่ในบริเวณที่ จัสโก้ ซุปเปอร์สโตร์ สาขาพัฒนาการ สัญญาการเช่า รวมถึงอัตราค่าเช่า และในการศึกษาทางด้านการเงินจะพิจารณาวัดจาก ระยะเวลาคืนทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิมากกว่าศูนย์ควรลงทุน อัตราส่วนผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่ายมากกว่าหนึ่งควรลงทุน และอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการมากกว่าอัตราผลตอบแทนที่ต้องการ (ร้อยละ 12) ควรลงทุนเป็นเกณฑ์ตัดสินใจในการศึกษาความเป็นไปได้ของร้านสปา

ในส่วนของวิธีการศึกษา ผู้ศึกษาได้เก็บรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิจากแบบสอบถามจำนวน 200 ชุดโดยกลุ่มประชากรตัวอย่าง คือ ประชากรที่มาใช้บริการที่จัสโก้ ซุปเปอร์สโตร์ สาขาพัฒนาการโดยการสุ่มตัวอย่างในครั้งนี้ใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบไม่ใช้ทฤษฎีความน่าจะเป็น (Nonprobability sampling) และเลือกใช้การสุ่มตัวอย่างโดยการกำหนดโควตา (Quota sampling) ผู้ศึกษานำข้อมูลที่ได้จากการเก็บโดยใช้แบบสอบถาม และข้อมูลทุติยภูมิที่ได้จากเอกสารที่เกี่ยวข้อง มาวิเคราะห์ข้อมูลทั้งเชิงพรรณนา (descriptive analysis) และเชิงคุณภาพ (quantive analysis)

ผลจากการศึกษาพบว่า มีความเป็นไปได้ทางด้านการตลาดของการลงทุนตั้งร้านสปาในบริเวณพื้นที่จัสโก้ ซุปเปอร์สโตร์ สาขาพัฒนาการ จากการสำรวจพบว่า ขนาดตลาดใหญ่พอสมควร ซึ่งจากผลการสำรวจพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เห็นด้วยถึงร้อยละ 82 ที่จะให้มีการดำเนินการจัดตั้งร้านสปา และจะเข้าใช้บริการร้านสปาคิดเป็นร้อยละ 69 โดยจะมีผู้ที่จะมาใช้บริการต่อวันสูงกว่ากำลังการผลิตที่ทางร้านสปาจะสามารถรองรับได้

ทางด้านเทคนิค ผลจากการศึกษาพบว่า มีความเป็นไปได้ทางเทคนิค ทั้งในด้านทำเลที่ตั้งโครงการ การจัดหาวัสดุอุปกรณ์ วัตถุดิบที่มีประสิทธิภาพมาใช้และความพร้อมของสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐาน รวมทั้งศึกษาลักษณะการให้บริการ ปริมาณ และคุณภาพของแรงงานที่ต้องการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ทางด้านการเงิน จากการศึกษาพบว่า มีระยะเวลาคืนทุน 2 ปี 7 เดือน มูลค่าปัจจุบันสุทธิมากกว่ามีค่าเป็นบวกและมีค่าเท่ากับ 1,205,193 บาท อัตราส่วนผลตอบแทนต่อการลงทุนเท่ากับ 1.45 เท่า และอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการเท่ากับ 27.86 ซึ่งมีมากกว่าผลตอบแทนที่ต้องการ (ร้อยละ 12) ดังนั้น โครงการนี้จึงมีความเป็นไปได้ทางด้านการเงิน

ผลจากการศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งร้านสปาในบริเวณพื้นที่จัสโก้ ซูปเปอร์สโตร์ สาขาพัฒนาการ จึงสรุปได้ว่ามีความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด ทางด้านเทคนิคและทางด้านการเงิน ดังนั้นจึงทำการปฏิเสธสมมติฐานที่ได้ตั้งเอาไว้ทุกข้อ

ข้อเสนอแนะ

1. สถานที่ตั้งของร้านสปา ควรจะมีทำเลที่ผู้คนไม่พุกพ่าน มีบริเวณพื้นที่สำหรับจอดรถ เพราะการให้บริการสปาต้องการความเป็นส่วนตัวและเป็นการให้บริการที่ต้องใช้เวลาพอสมควร

2. ควรมีตราสินค้าและโลโก้หรือชื่อของร้าน เพื่อความเป็นเอกลักษณ์ เพื่อให้ลูกค้าระลึกถึงและจดจำได้ง่ายรวมทั้งตั้งชื่อร้านที่สามารถจดจำได้ง่ายและควรเป็นชื่อไทยๆ

3. ควรหาจุดเด่นของร้าน เพื่อความเป็นเอกลักษณ์ที่แตกต่างจากร้านสปาอื่นๆ เช่น ผลิตภัณฑ์หรือทรีตเมนท์ที่เป็นสูตรเฉพาะของร้าน

4. ควรทำการโฆษณาผ่านทางนิตยสาร อินเตอร์เน็ต หรือทำใบปลิวแจกลูกค้า เพื่อให้ร้านที่เพิ่งเปิดใหม่ เป็นที่รู้จักของผู้คนทั่วๆไป

5. ควรมีการทำการส่งเสริมการตลาดในระยะแรกเริ่มเปิดร้าน เช่น การลดราคาจากราคาปกติ การซื้อคอร์สแถมคอร์ส เพื่อชักชวนให้ลูกค้ามีการลองของใหม่ ถ้าลูกค้าติดใจก็จะกลายเป็นลูกค้าประจำและเกิดการภักดี และทำการส่งเสริมการตลาดในเทศกาลต่างๆ เช่น วันแม่ ถ้าลูกมากับแม่ก็จะได้ลดราคา เป็นการเพิ่มยอดขายด้วย

6. มีการจัดการในช่วงเวลาที่ไม่ค่อยมีลูกค้าที่ดี เช่น ทำการส่งเสริมการตลาดในช่วงที่มีค่อยมีลูกค้า เช่น มีการลดราคาให้กับลูกค้าที่มาใช้บริการในช่วงเวลาที่ไม่ค่อยมีลูกค้า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บรรณานุกรม

การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย. 2548. **จำนวนนักชาวต่างชาติที่เดินทางเข้ามาในประเทศไทย ตั้งแต่ ปีพ.ศ. 2540 – 2548.** กรุงเทพมหานคร: (อัดสำเนา)

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

ฐาปนา ฉิ่นไพศาล และ อัจฉรา ชีวะตระกูล. 2542 . **การบริหารโครงการและการศึกษาความเป็นไปได้** . กรุงเทพมหานคร. บริษัทธีระฟิล์มและไซเท็ก จำกัด

ประสิทธิ์ ตรงยิ่งศิริ .2545. **การวางแผนและวิเคราะห์โครงการ**.กรุงเทพมหานคร.ซีเอ็ดยูเคชั่น

พัสตราภรณ์ นาคนิเทศ. 2543. **การศึกษาความเป็นไปได้ของร้านสมุนไพรและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ ในระบบเฟรนไชส์ กรณีศึกษา ร้านวาสุเทพ-อาศรม.** กรุงเทพมหานคร: ภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตร, สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง.

สำนักงานวิจัยธุรกิจ ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน) . 2548 "**ธุรกิจสปา ประเภทข้อมูล** Industry Rating Information" . http://www.cb.ktb.co.th, 30 มีนาคม 2548.

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม. 2546.**งานวิจัยเรื่องสถานภาพปัจจุบันและแนวทางในการพัฒนาธุรกิจนวดแผนไทยและสปาในจังหวัดเชียงใหม่.** กรุงเทหมหานคร:(ไม่ระบุสำนักพิมพ์)

ศิริวรรณ เสรีรัตน์และคณะ. 2541 . **การวิจัยธุรกิจ**. กรุงเทพมหานคร . บริษัทA.N. การพิมพ์.

ศูนย์เครือข่ายความรู้วัฒนธรรม มหาวิทยาลัยบูรพา .2548. **"สมุนไพรไทยและการนวดแผนไทย"**.http://www.nectec.or.th/courseware/siamculture/medical/spa01.html

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

รัชมล หงส์สวัสดิ์. 2540. **การศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งโครงการการผลิตและจำหน่ายเครื่องดื่มสมุนไพร**. กรุงเทพมหานคร:ภาคนิพนธ์ ปริญญาโท,สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์.

หนังสือพิมพ์บางกอกโพส์ . 2525. "Thai Spa Association". http://www.bangkokpost.net

อำไพ ซีแฮน. 2547.**วิชาการบริหารธุรกิจสปา** . เชียงใหม่ . บริษัท N.T. การพิมพ์ .

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาคผนวก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาคผนวก ก

ความรู้เกี่ยวกับสปาและการนวด

วารีบำบัด

เป็นที่ทราบกันดีว่า น้ำ มีคุณประโยชน์มากมายมหาศาล ประโยชน์ของน้ำช่วยดูแลสุขภาพและผ่อนคลาย ช่วยลดน้ำหนักและยังใช้ร่วมกับสมุนไพรช่วยรักษาโรคหลายอย่างด้วย วารีบำบัดส่วนใหญ่ต้องอยู่ภายใต้การดูแลของผู้เชี่ยวชาญ

รูปแบบของน้ำเพื่อการใช้น้ำบำบัดรักษาร่างกาย

Lotus Bath อาบน้ำแสนสุขแตกต่างจากการอาบน้ำทั่วไป การอาบน้ำแสนสุขจะให้ความรู้สึกที่แตกต่าง มีการเพิ่มการปรนนิบัติร่างกายด้วยการขัดผิว นวดตัว ใช้ความร้อนช่วย ทำให้รูขุมขนเปิดช่วยการทำความสะอาด ช่วยผ่อนคลาย ใช้ความเย็นช่วยกระชับผิวหนัง การนอนแช่อ่างที่โรยด้วยดอกไม้ เช่น กุหลาบ มะลิ กระดังงา อัญชัน ช่วยสร้างความรื่นรมย์ ผ่อนคลาย ขจัดสิ่งสกปรกและไขมันส่วนเกิน ผิวพรรณสะอาดสดใสเนียนนุ่ม หรือสมุนไพร ผิวมะกรูด หญ้าคา เตยหอม เก็กฮวย ช่วยลดความเครียด ลดการหดหู่ ปรับสภาพสมดุลให้ร่างกายคลายกล้ามเนื้อ ช่วยให้หลับสบาย ลดอาการปวดประจำเดือน ปรับสมดุลของผิวที่แห้งและแพ้ง่าย แก้การอ่อนเพลียลมพิษ

Botanical Bath อาบสมุนไพร สมุนไพรที่ใช้มีหลายชนิด เช่น ใบมะขาม คะไคร้ ใบมะกรูด ไพล อัญชัน ใบหนาด การบูร เป็นต้น มีสรรพคุณผ่อนคลายความตึงเครียด ทำให้ระบบประสาทเกิดความสมดุล ช่วยบำรุงผิวพรรณให้มีสุขภาพดี ดูสดใสเปล่งปลั่ง นอกจากนี้ยังปรับสมดุลผิวมัน ป้องกันการเกิดสิวและผิวหนังอักเสบเรื้อรัง ป้องกันแบคทีเรียและช่วยรักษาโรคผิวหนังบางชนิด ลดอาการปวดเมื่อยทำให้รู้สึกสดชื่น มีชีวิตชีวา ช่วยเปิดรูขุมขน และช่วยขับลมได้การอาบน้ำแบบ Lotus Bath และ Botanical Bath นิยมใช้ในอ่างอาบน้ำแบบจากุซซี่ ซึ่งจะเปิดน้ำให้ไหลวนรอบ ๆ ตัวเพื่อให้แรงดันน้ำช่วยกระตุ้นกล้ามเนื้อให้ผ่อนคลายและลดความตึงเครียด

Vichy Shower ฝักบัวแรงดันน้ำ เป็นการบำบัดด้วยแรงดันน้ำ เหมาะสำหรับใช้ร่วมกับการบำบัดหรือการนวดวิธีอื่น ๆ สามารถทำได้ทั่วร่างกาย โดยการนอนหรือยืนอยู่ใต้ความดันของน้ำที่พุ่งออกมากระทบร่างกาย การปรับอุณหภูมิและความดันของน้ำให้เหมาะสมจะทำให้ร่างกายผ่อน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

คลาย ผิวหนังเกิดความชุ่มชื้น เป็นการปรับรูขุมขนเพื่อให้สมุนไพรต่าง ๆ ที่นำมาพอกตัวหลังการแช่น้ำซึมซับเข้าสู่ผิวหนังได้ดียิ่งขึ้น และหลังการทำ Vichy Shower แล้วจะใช้ครีมบำรุงผิวทาให้ทั่วอีกครั้ง

Hand & Foot Bath การแช่มือและเท้าด้วยสมุนไพรธรรมชาติ เช่น ใบหนาด ตะไคร้ ใบมะกรูด ใบมะขาม ไพล เป็นต้น น้ำสมุนไพรต่าง ๆ จะช่วยให้รู้สึกผ่อนคลายลดความตึงเครียด ทำให้ระบบหมุนเวียนโลหิตเป็นปกติ ทำให้มือและเท้าสะอาดเพิ่มความชุ่มชื่นให้ผิวจนรู้สึกได้หลังการแช่มือและเท้าในอ่างน้ำอุ่นผสมสมุนไพร

Hydro Tub การบำบัดโดยใช้แรงดันของน้ำฉีดไปยังส่วนต่าง ๆ ของร่างกาย เช่น บริเวณเท้า ขา เชิงกราน หลัง และท้อง แรงดันของน้ำจะช่วยนวดกล้ามเนื้อที่อยู่ใต้ผิวหนังชั้นลึกลงไป ซึ่งมีผลช่วยลดภาวะความเจ็บปวดจากการตึงของกล้ามเนื้อได้ การบำบัดด้วยวิธีนี้เหมาะสำหรับผู้ที่มีปัญหาเกี่ยวเนื่องกับการนั่งนาน ๆ การทำงานโดยใช้ส่วนใดส่วนหนึ่งของร่างกายนาน ๆ รวมถึงผู้ที่มีปัญหาการตึงของกล้ามเนื้อบริเวณคอและไหล่

Presso-galvanic Bath การแช่มือแช่เท้าด้วยกระแสไฟฟ้า โดยมือและเท้าจะแช่ในภาชนะพิเศษที่มีแรงดันน้ำจากการกระตุ้นด้วยกระแสไฟฟ้า เพื่อให้เกิดการนวดและการกระตุ้นตามจุดต่าง ๆ ทั้งบริเวณมือและเท้า การกระตุ้นด้วยกระแสไฟฟ้าจะช่วยปรับความยืดหยุ่นของกล้ามเนื้อ ส่งผลต่อระบบประสาทสัมผัส และเส้นประสาทหลอดเลือดช่วยป้องกันโรคโรมติซึม ช่วยผ่อนคลายกล้ามเนื้อ เป็นการนำสารละลายซึ่งเป็นส่วนผสมของฮิสตามีน ไอโอดีน และโซเดียม เข้าสู่ร่างกาย การบำบัดด้วยวิธีนี้ เหมาะสำหรับผู้มีปัญหาเกี่ยวกับระบบประสาทส่วนปลายของมือและเท้า หรือส่วนปลายมือปลายเท้าที่ถูกทำลายด้วยความเย็น รวมถึงผู้ที่มีปัญหาเกี่ยวกับระบบการไหลเวียนของโลหิต โรคหลอดเลือด โรมาติซึม และผู้ที่มีปัญหากล้ามเนื้ออ่อนแรงจากการเป็นอัมพาต เป็นต้น

สปาด้วยแพทย์

การรับประทานหรือไม่รับประทานอาหารบางประเภทไม่ใช่หนทางที่ผู้เชี่ยวชาญด้านสุขภาพเชื่อมานว่าจะล้างสารพิษให้หมดไปจากร่างกายของเราได้ เป้าหมายของการล้างพิษอยู่ที่การพลิกฟื้นสภาพร่างกาย เพื่อให้พลังตามธรรมชาติของร่างกายได้หมุนเวียน อีกทั้งยังกระตุ้นระบบที่เฉื่อยชาอ่อนล้า และฟื้นฟูสภาพจิตใจที่ยุ่งเหยิง รวมถึงอาการเครียดผ่อนคลายได้สารพิษที่สั่งสมในร่างกาย ไม่ใช่ผลจากการรับประทานอาหารไม่ถูกสุขลักษณะเท่านั้น ความเครียด และสารเคมีต่าง ๆ ที่ปนเปื้อนกับสภาพแวดล้อมก็เป็นอีกปัจจัยหนึ่งของความเสื่อมโทรมของร่างกาย คุณจำได้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

หรือไม่ว่า ครั้งสุดท้ายที่รู้สึกผ่อนคลายจริง ๆ นั้นนานสักเพียงใดแล้ว วิธีง่าย ๆ ที่ทำให้คุณผ่อนคลายและล้างพิษได้ในตัว เช่น การฟังเพลงเบา ๆ เดินเล่น นั่งทำสมาธิ นอนพักเงียบ ๆ สบาย ๆ จุดเทียนไขแทนการใช้หลอดไฟฟ้าทำให้รู้สึกผ่อนคลายง่าย ๆ อย่างนี้ แต่เรามักไม่ค่อยสนใจได้ทำกัน นอกจากนี้เรายังสามารถทำสปาด้วยวิธีการทางการแพทย์ การใช้เครื่องมือที่ทันสมัยจากผู้เชี่ยวชาญ

1. การใช้กลิ่นหอมบำบัด การใช้กลิ่นหอมบำบัด หมายถึง อโรม่าเธอราปีนั่นเอง กลิ่นเหล่านี้ ได้มาจากพืชพันธุ์ธรรมชาติหลายชนิด ทั้งสมุนไพร ดอกไม้ ผลไม้ เป็นต้น การจุดตะเกียงน้ำมันหอมภายในห้อง การอาบน้ำผสมน้ำมันหอม การนวดตัวด้วยน้ำมันหอม ทำให้รู้สึกผ่อนคลายเป็นการกระตุ้นกลไกภายในร่างกายให้ทำงานร่วมกันอย่างมีประสิทธิภาพ น้ำมันหอมช่วยสลายสารพิษ ป้องกันโรคปวดข้อ ขับปัสสาวะ คลายความเครียดกระวนกระวาย ช่วยปรับอารมณ์ทำให้หลับสบาย ข้อควรระวังไม่ควรหยดน้ำมันหอมระเหยลงบนผิวหนังโดยตรงจะเกิดการระคายเคือง ไม่ควรรับประทาน และระวังอย่าใช้น้ำหอมหรือสารเคมีกลิ่นหอมแทนน้ำมันหอมระเหย การใช้กลิ่นหอมบำบัดจำเป็นต้องเป็นกลิ่นที่สกัดจากธรรมชาติเท่านั้นจึงจะปลอดภัยและมีผลดีต่อสุขภาพ

2. ออกซิเจนเธอราปี ออกซิเจนเป็นพลังงานแห่งชีวิต บางครั้งที่หลายคนรู้สึกเหนื่อย หมดแรง ขาดความกระตือรือร้น ขาดความกระปรี้กระเปร่า พักผ่อนได้ไม่เต็มที่ รู้สึกกดดันต่อภาวะรอบตัว สมองอ่อนล้าทุกข์ทรมานจากการขาดสมาธิ ความจำไม่ดี สูญเสียสมดุลของร่างกาย หรือมีคำถามว่าเกิดอะไรขึ้นกับตัวฉัน มักเกิดจากเราขาดพลังงานแห่งชีวิต ออกซิเจนเธอราปีเป็นการเพิ่มปริมาณออกซิเจนให้ร่างกายช่วยทำความสะอาดและล้างพิษ ช่วยเผาผลาญไขมัน ทำให้รูปร่างเพรียวขึ้น อ่อนเยาว์ขึ้น ให้พลังงานมากมายแก่ร่างกาย ทั้งช่วยเพิ่มพลังงานแห่งชีวิตทั้งพลังกายและพลังใจ พร้อมทำกิจกรรมต่าง ๆ อย่างมีประสิทธิภาพและฟื้นฟูสภาพจิตใจกลับสู่ความเป็นหนุ่มสาวขึ้น ข้อควรระวังไม่ควรทำออกซิเจนเธอราปีด้วยตนเองควรรับการดูแลจากผู้เชี่ยวชาญโดยเฉพาะ เนื่องจากต้องอาศัยเครื่องมือและปริมาณออกซิเจนที่เหมาะสมกับแต่ละวิธี แต่ละอวัยวะ เพราะนอกจากออกซิเจนให้ประโยชน์มากแล้วยังมีฤทธิ์ในการทำลายเนื้อเยื่อต่าง ๆ และก่อให้เกิดความเสื่อมโทรมและโรคภัยได้หากใช้มากเกินไปและอาจไม่ได้ผลเมื่อใช้น้อยไป

3. การนวดและโยคะ มีเป้าหมายเพื่อส่งเสริมการขับไล่ของเสีย ปรับความสมดุลให้ร่างกาย คลายเครียด และกระตุ้นพลังงานของร่างกายให้คืนมา ทำให้ระบบคุ้มกันโรคแข็งแรง เพราะการนวดช่วยปรับปรุงระบบการไหลเวียนของโลหิตให้ทำงานดีขึ้น ช่วยผ่อนคลายความเครียดของกล้ามเนื้อ ช่วยให้กล้ามเนื้อทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ ข้อควรระวังควรรับบริการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

นวดกับผู้ที่ผ่านการฝึกฝนจากสถาบันหรือผู้เชี่ยวชาญแล้ว ระวังการนวดด้วยตัวเอง หรือนวดกันเอง การนวดต้องนวดให้ถูกหลัก แรงพอเหมาะ เวลาพอสมควรกับแต่ละอวัยวะ ดังนั้นหากอยากนวดกันเองต้องมีการฝึกฝนเรียนรู้ก่อนป้องกันอันตรายจากการนวดผิดวิธี อาจทำให้เกิดอันตรายต่อบางส่วนของร่างกายได้

การสร้างบรรยากาศด้วยรส

เป็นการผ่อนคลายด้วยลิ้นหรือการกินนั่นเอง ถ้าจะว่าด้วยการผ่อนคลายในประเภทนี้ถือเป็นการผ่อนคลายที่ง่ายที่สุดไม่ยุ่งยาก และส่วนใหญ่ก็สามารถทำได้อย่างเต็มใจ แม้ว่าไม่ใช่เรื่องสำคัญที่สุดในชีวิต แต่นับเป็นความสุขระดับต้นๆ ที่จะพึงหาได้ในชีวิตประจำวันที่ไม่ควรละเลย อาหารที่ดีที่สุดนั้น สำหรับสปาแล้ว ต้องเป็นอาหารที่มีประโยชน์สูงสุดด้วย ต้องมีประโยชน์ในการดูแลร่างกาย สะอาด ปริมาณพอเหมาะ แคลอรีเหมาะสม อาหารสำหรับสปาจะเน้นอาหารที่ลดแคลอรีต่ำเพื่อลดความอ้วน เน้นผักผลไม้เพื่อเพื่อสารอาหารที่มีประโยชน์และคุณค่าที่ดูแลส่วนต่าง ๆ ของร่างกาย สดใหม่ ไม่ใช้สารกันบูด ไม่ใช้สารปรุงแต่งสีสันกลิ่นรส

ตัวอย่างอาหารสปา

สลัดผัก ให้เน้นผักสดหลาย ๆ แบบที่มีสีสันหลาย ๆ สี คุณค่าอาหารอยู่ที่สีสัน ยิ่งสีจัดยิ่งกลิ่นแรง ยิ่งสด ยิ่งมีประโยชน์สูงเพราะจะให้สารต้านอนุมูลอิสระมากมาย และควรล้างให้สะอาดด้วยน้ำยาล้างผักผลไม้ที่สามารถล้างสารเคมีพวกปุ๋ย สารฆ่าแมลง โฮร์โมนต่าง ๆ ออกจากผักผลไม้ได้ก่อน อย่าลืมเปลี่ยนน้ำสลัดบ่อย ๆ ด้วย

อาหารรสจัด-จืด นับเป็นการเปลี่ยนรสชาติ ปรับเปลี่ยนสมดุล ท่านที่ชอบอาหารจืดลองอาหารรสจัดบ้าง เช่น ยำพริกหลายสี น้ำพริก ส้มตำรสจัด ผลไม้รสเปรี้ยว (อย่ารสจัดเกินไปจะปวดท้องได้ ควรเพิ่มมากกว่าปกติสักเล็กน้อย หรือมีเครื่องเคียง น้ำจิ้ม น้ำปลาหวาน ช่วยลดความจัดจ้านบ้าง)

น้ำผักผลไม้ก็น่าสนใจมีประโยชน์ต่อการต่อต้านอนุมูลอิสระ ช่วยให้คงความหนุ่มสาว ป้องกันการเกิดโรคมะเร็งธัญพืช มีประโยชน์ในเรื่องวิตามินสูง ธัญพืชสด ก็จะอร่อยดี เช่น ถั่วฝักยาวทานสดกับน้ำพริก ถั่วเล็กแห้ง หรือแก่จัด นำมาต้ม นึ่ง เป็นของหวานหรือสลัดผลไม้สด เป็นของที่น่ารับประทานที่สุดควรมีหลากหลายชนิดหลากหลายรสชาติเพื่อให้ร่างกายได้ผ่อนคลาย อาหารย่อยดี ขับถ่ายง่าย ผลไม้ที่เลือกไม่ควรหวานจัดควรลด อาหารพวกเนื้อสัตว์ โดยเฉพาะสัตว์ที่ที่มีไขมันสูงควรใช้พวกปลาแทนเพราะย่อยง่าย ลดนมเพราะนมให้สารกระตุ้นให้กักเก็บไขมัน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

หลายคนอ้วนง่ายเมื่อดื่มนม และนมยังมีสารปฏิชีวนะจากการเลี้ยงวัวอาจทำให้ดื้อยาและลดอาหารที่มีน้ำตาล หากยังชอบความหวานให้สารให้ความหวาน แทนช่วงทำสปา

หลักการนวด

ในการนวดบริเวณต่าง ๆ ของร่างกายอันมีผลต่อระบบการทำงานของร่างกายจะมีลักษณหรือหลหลักนวดต่าง ๆ กันทั้งหมด 5 แบบ ซึ่งจะนวดในลักษณะใดนั้นย่อมขึ้นอยู่กับความเหมาะสมของบริเวณที่ต้องการนวด หลักการนวดทั้งหมดที่มี 5 แบบได้แก่

1. การนวดแบบลื่นไถล การนวดแบบลื่นไถลนี้ใช้ได้ทั่วไปกับทุกส่วนของร่างกายของคนเรานั้นจะมีหลอดบรรจุของเสียที่มีท่อปิดเปิดอยู่ด้านเดียว การนวดแบบนี้จะช่วยทำให้ท่อเหล่านี้บีบไล่ของเสียได้เร็วขึ้น และได้รับสารใหม่ที่มีคุณค่าต่อการบำรุงกล้ามเนื้อเข้ามาแทนที่ หลอดเลือดแดงก็จะขยายตัว ทำให้มีเลือดมาหล่อเลี้ยงผิวหนังได้มากขึ้นนอกจากนี้ยังช่วยลดอาการเจ็บปวดและผ่อนคลายกล้ามเนื้อได้ดี

2. การนวดแบบลึกปานกลาง การนวดแบบนี้จะใช้บริเวณนวดที่มีกล้ามเนื้อใหญ่ ๆ เช่น สะโพกและต้นขาทำให้กล้ามเนื้อผ่อนคลาย กระตุ้นเส้นประสาท และการไหลเวียนของโลหิตดีขึ้น

3. การนวดแบบลึกถึงเส้นเอ็น การนวดแบบลึกถึงเส้นเอ็นต้องใช้นิ้วหัวแม่มือ ปลายนิ้ว ส้นมือ และน้ำหนักตัวช่วยในการนวดเพื่อทำให้นวดได้ลึกถึงเส้นเอ็นที่ต้องการ ซึ่งถ้าใช้แรงนวดมากเกินไปอาจทำให้เกิดอาการระบมหรืออวัยวะภายในอาจช้ำเนื่องจากแรงกด และควรระมัดระวังอย่ากดถูกเส้นประสาท การนวดแบบลึกถึงเส้นเอ็นจะช่วยกระตุ้นการไหลเวียนของโลหิตเพราะการกดทำให้เลือดถูกขับออกจากหลอดเลือด เมื่อผ่อนแรงกดเลือดก็จะพุ่งเข้าสู่บริเวณนั้นมากขึ้น จึงช่วยในการซ่อมแซมเนื้อเยื่อที่สึกหรอ และช่วยทำให้เส้นเอ็น และกล้ามเนื้อผ่อนคลายความตึงเครียด การนวดแบบนี้จะนวดหลังจากที่ผู้มานวดได้ผ่อนคลายกล้ามเนื้อด้วยการนวดแบบลื่นไถล

4. การนวดแบบยืดหยุ่น เป็นการนวดเพื่อกระตุ้นประสาทสัมผัสมากกว่า เพื่อที่จะทำให้กล้ามเนื้อผ่อนคลาย ซึ่งมักจะนวดในบริเวณไหล่ หลัง ขาอ่อน หรือสะโพก การนวดแบบนี้จะทำให้เลือดมาหล่อเลี้ยงบริเวณที่นวดมากขึ้น กระตุ้นการไหลเวียนของโลหิตทำให้ร่างกายกระปรี้กระเปร่า กระตุ้นให้กล้ามเนื้อหดตัว ทำให้ช่วยบรรเทาอาการปวดหลังและคอได้ นอกจากนี้ในการนวดแบบยืดหยุ่นที่เป็นการสับ ทุบ และตบบริเวณหลังจะช่วยระบายเสมหะได้เป็นอย่างดี

5. การนวดแบบสัมผัสต่อเนื่อง เป็นการนวดแบบพิเศษที่จะใช้นวดเมื่อผู้มานวดนวดร่างกายครบทุกส่วนตามขั้นตอนต่าง ๆ การนวดแบบนี้จะเป็นการนวดครั้งสุดท้ายที่แสดงถึงว่าการนวดกำลังจะสิ้นสุดลง การนวดแบบสัมผัสต่อเนื่องจะทำให้กล้ามเนื้อทุกส่วนของร่างกายผ่อน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

คลายโดยผู้นวดจะลูบมือไปตามส่วนต่าง ๆ ของร่างกายผู้มานวดอย่างช้า ๆ ซึ่งมักจะเริ่มจากการลูบเบา ๆ ก่อนจะเพิ่มน้ำหนักมือมากขึ้น การนวดแบบนี้ที่บริเวณช่องท้องจะทำให้กระเพาะและม้ามแข็งแรงที่บริเวณอื่น ๆ จะช่วยลดอาการบวมและการคั่งของเส้นเลือด แก้อาการเป็นตะคริว และช่วยผ่อนคลาย กล้ามเนื้อในส่วนต่าง ๆ ได้ดี

COURS **อบรมสปาที่น่าในใจสำหรับผู้ต้องการทำธุรกิจ**

แมนดาราสปา เป็นสปาใน "โรงแรมแมริออท สปา" มีต้นตำรับมาจากประเทศอินโดนีเซีย มีสาขาไปยังประเทศต่าง ๆ ทั่วโลก เข้ามาเมืองไทยครั้งแรกเมื่อปี 1999 ก่อนที่จะขยายไปยังสาขาอื่น ๆ ในกรุงเทพ ฯ อีก 3 แห่งที่หัวหิน และภูเก็ตอีก 3 แห่ง มีเทรนนิ่งเซ็นเตอร์ที่เป็นโรงเรียนเปิดคอร์สเกี่ยวกับการนวดเปิดสอนผู้ที่สนใจทั่วไปหลักสูตร 3 เดือน เริ่มตั้งแต่การนวดหน้า นวดน้ำมัน การดูแลรับรองแขกอธิบายโปรแกรมต่าง ๆ ให้กับแขก รวมทั้งต้องมีความเข้าใจเกี่ยวกับคำว่าสปาด้วย

รร.สอนวิชาชีพความงานและสปา "ชีวาศรม" หลักสูตรที่ชีวาศรมเปิดสอนเป็นหลักสูตรสำหรับผู้สนใจต้องการเรียนรู้เกี่ยวกับ ธุรกิจสปาแบบครบวงจร แต่ละหลักสูตรจะเปิดรับนักเรียนห้องละ 10– 12 คน เพื่อให้ได้การเรียนการสอนที่มีคุณภาพที่สุด สอนโดยครูผู้สอนที่มีประสบการณ์ทางด้านวิชาชีพตามมาตรฐาน Inter national Certificate ซึ่งเป็นเครื่องรับรองคุณภาพของครูที่สอนด้านสปา ซึ่งเป็นครูฝึกให้กับพนักงานของชีวาศรมมาโดยตลอด ใช้เวลาเรียน 1ปี แบ่งการเรียนเป็น 3เทอม โดยเน้นทั้งภาคทฤษฎีและการปฏิบัติ ผู้เรียนไม่จำเป็นต้องลงเรียนครบทั้ง 3โปรแกรม สามารถเลือกหลักสูตรย่อยตามความสนใจของตัวเอง โดยขึ้นอยู่กับเป้าหมายในการทำงานและการประกอบธุรกิจ อาทิ ต้องการเปิดสปาเน้นดูแลความสวยงามหรือเพื่อสุขภาพ เป็นต้น

ภูเก็ต สปา อแคเดมี (Phuket Spa Academy) โรงเรียนสปาเต็มรูปแบบ บริหารงานโดย "รอยัลสปา" ซึ่งเป็นสปาชื่อดังของภูเก็ตร่วมกับสถานวิชาการนานาชาติมหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ซึ่งได้มีการพัฒนารวบรวมและทำหลักสูตรเกี่ยวกับสปามานานแล้ว เป็นโรงเรียนสอนบุคลากรในธุรกิจสปาอย่างครบวงจรและได้มาตรฐานสถาบันแห่งนี้ตั้งอยู่ใน Boat Lagoo ภูเก็ต

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สปา ออฟ สยาม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ (Spa of Siam Training Center) สถาบันอบรม Therapist เพื่อผลิตบุคลากรป้อนธุรกิจสปาที่กำลังขยายตัวอย่างรวดเร็ว และเพื่อสนับสนุนธุรกิจสปาในเครือของสปา ออฟ สยาม

หลักสูตรนวดแผนไทยโดยกระทรวงสาธารณสุข ทางกระทรวงสาธารณสุข โดยกรมพัฒนาแพทย์แผนไทย และการแพทย์ทางเลือก ได้ดำเนินการจัดทำหลักสูตรการเรียนการสอนเกี่ยวกับการนวดไทยขึ้น เพื่อให้สอดคล้องกับการส่งเสริมของรัฐบาลในการนำสปาและนวดไทยสู่ระดับสากล หลักสูตรการเรียนดังกล่าวประกอบด้วย 7 หลักสูตร ได้แก่ 1. หลักสูตรการนวดเท้าเพื่อสุขภาพ 80ชั่วโมง 2. หลักสูตรนวดเท้าสำหรับผู้พิการทางสายตา 80 ชั่วโมง 3. หลักสูตรการนวดเพื่อสุขภาพ 150ชั่วโมง 4. หลักสูตรนวดแผนไทย สำหรับผู้พิการทางสายตา 1,200ชั่วโมง 5. หลักสูตรนวดไทยสำหรับแพทย์ 65 ชั่วโมง ผู้ที่ผ่านการอบรมและจบหลักสูตรกรมพัฒนาการแพทย์แผนไทย ฯ จะได้รับประกาศนียบัตรรับรองที่ออกโดยกระทรวงสาธารณสุขให้ สนใจติดต่อได้ที่ กระทรวงสาธารณสุข โทร 1000 590 02.และ 29-8300 591 02

สถาบันฝึกอบรมไทยเดย์สปา (Thai Day Spa Academy) เป็นมืออาชีพด้านผู้ให้คำปรึกษา (Consultant) ด้านธุรกิจสปา รูปแบบการบริการครบระบบตั้งแต่อบรมบุคลากรอย่างมีมาตรฐาน พัฒนาให้เป็น Therapist มืออาชีพ ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญสำหรับการเปิดกิจการสปา อีกทั้งแก้ไขปัญหาการหมุนเวียนและขาดแคลนบุคลากรพร้อมการนำรูปแบบแนวคิดของสปา (Spa concept) การตบแต่งการวางระบบ การจัดซื้อ ด้านการตลาด โฆษณาประชาสัมพันธ์ มีสปาต้นแบบคือ ไบโอโบเต้ เดย์สปา (Bio Beaute' Day Spa) ที่ อาคารเลครัชดา ออฟฟิศคอมเพลกซ์ เยื้องศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ ซึ่งเป็นร้านที่ติดอันดับ "ร้านต้นแบบ" (Day Spa Prototype) ของกรมส่งเสริมการส่งออก และยังได้รับการจัดให้เป็นเอสเอ็มอีตัวอย่างของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า และสถาบันพัฒนาเอสเอ็มอีอีกด้วยสนใจติดต่อได้ที่

2-6672661-02และ www.thaidayspa.com หรือ E-mail : wimolrat@ hotmail.com , thaidayspa@hotmail.cojm

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาคผนวก ข

แบบสอบถาม

แบบสอบถาม

เลขที่แบบสอบถาม.....

เรื่อง การศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งธุรกิจสปาแบบไทยที่จัสโก้ ซูปเปอร์สโตร์ สาขาพัฒนาการ

คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมาย " √ " ลงในช่อง ( ) หรือเติมข้อความลงในช่องว่างที่เว้นไว้

สปาแบบไทย เป็นสปาที่มีการนำเอาสมุนไพรพื้นบ้านมาประยุกต์ใช้ผสมกับการนวด

<u>ตอนที่1</u> ข้อมูลทั่วไป

1. เพศ ( ) 1.ชาย ( ) 2.หญิง
2. อายุ ..... ปี
3. ระดับการศึกษา
   - ( )1. ต่ำกว่าระดับมัธยม
   - ( ) 2.จบการศึกษาระดับมัธยม
   - ( ) 3.กำลังศึกษาระดับปริญญาตรี
   - ( ) 4.จบการศึกษาระดับปริญญาตรี
   - ( ) 5.จบการศึกษาสูงกว่าระดับปริญญาตรี
4. สถานภาพ
   - ( )1. โสด ( ) 2.สมรส
   - ( ) 3.หย่าร้าง ( ) 4.อื่นๆ .....
5. อาชีพ
   - ( ) 1.นักเรียน / นักศึกษา
   - ( ) 2. พนักงานบริษัท
   - ( ) 3.ข้าราชการ
   - ( ) 4.รับจ้าง
   - ( ) 5.อื่นๆ (โปรดระบุ) .....
6. รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของท่าน / เดือน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

( ) น้อยกว่า 10,000 บาท ( ) 30,000 – 40,000 บาท

( ) 10,000 – 20,000 บาท ( ) มากกว่า 40,000 บาท

( ) 20,000 – 30,000 บาท

ตอนที่2 ข้อมูลความต้องการใช้บริการสปา

7. ท่านเคยไปใช้บริการสปาหรือไม่

( ) 1.เคย ( ) 2.ไม่เคย (กรุณาข้ามไปทำข้อ12)

8. ถ้าท่านเคยไปใช้บริการสปา ท่านเคยไปใช้บริการสปาที่ใด

.....

.....

9. เหตุผลที่ท่านไปใช้บริการสปาคือ

.....

.....

10. ท่านเข้าไปใช้บริการอะไรภายในสปา

.....

.....

.....

11. ท่านไปใช้บริการสปาบ่อยเพียงใด ..... ครั้ง / เดือน

12. ท่านมาใช้บริการที่จัสโก้ ซูปเปอร์สโตร์ สาขาพัฒนาการ บ่อยเพียงใด .....ครั้ง / เดือน

ตอนที่3 ความคิดเห็นของผู้บริโภคที่มีต่อสปาแบบไทย

13.ท่านอยากให้มีสปาแบบไทยเปิดในบริเวณจัสโก้ฯ สาขาพัฒนาการ หรือไม่

( ) 1.อยาก ( ) 2.ไม่อยาก

14. ถ้ามีสปาแบบไทยเปิดดังที่กล่าวในข้อ12 ท่านจะมาใช้บริการหรือไม่

( ) 1.มาใช้ ( ) 2.ไม่มาใช้

15. จากข้อ 14. ถ้าท่านจะมาใช้ ท่านจะมาใช้บริการสปาที่ร้าน ..... ครั้ง / ..... เดือน

16. วันและเวลาที่ท่านจะเข้ามาใช้บริการ.....

17. ค่าบริการที่ท่านพอใจจะจ่ายในการเข้ามาบริการต่อครั้ง ..... บาท

18 . ให้ท่านเลือกบริการสปาแบบไทยที่ท่านคิดว่าจะมาใช้บริการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

18.1 นวดน้ำมันหอมระเหย : เป็นการนวดผ่อนคลายกล้ามเนื้อ บำบัดด้วยกลิ่นจากน้ำมันหอมระเหยที่สกัดจากพืชธรรมชาติ (60 นาที – 600 บาท)

( ) ท่านยินดีที่จะจ่ายในราคานี้

( ) ท่านไม่ยินดีที่จะจ่ายในราคานี้ ราคาที่ท่านยินดีจ่าย ..... บาท

18.2 นวดไทย : ช่วยบรรเทาอาการตึง เมื่อย เป็นการกดเน้นตามแนวกล้ามเนื้อ 60 นาที – 300 บาท

( ) ท่านยินดีที่จะจ่ายในราคานี้

( ) ท่านไม่ยินดีที่จะจ่ายในราคานี้ ราคาที่ท่านยินดีจ่าย ..... บาท

18.3 นวดไทยประคบ : ใช้ความร้อนและกลิ่นสมุนไพรในการกด นวด คลึงไปพร้อมๆ กับการนวดแผนไทย (ราคา 120 นาที – 500 บาท)

( ) ท่านยินดีที่จะจ่ายในราคานี้

( ) ท่านไม่ยินดีที่จะจ่ายในราคานี้ ราคาที่ท่านยินดีจ่าย ..... บาท

18.4 ขัดผิวต้านอนุมูลอิสระ : สปาชาเขียวมีคุณสมบัติในการต้านอนุมูลอิสระขัดผิวอย่างนุ่มนวลผ่อนคลาย (120 นาที – 1,000 บาท)

( ) ท่านยินดีที่จะจ่ายในราคานี้

( ) ท่านไม่ยินดีที่จะจ่ายในราคานี้ ราคาที่ท่านยินดีจ่าย ..... บาท

18.5 ขัดผิวขจัดสารพิษต้านเซลลูไลท์ : สปากาแฟมาพอกขัดผิว ไล่สารพิษและกระตุ้นการแตกตัวของไขมัน รู้สึกผ่อนคลายกับการนวดสบายๆ (120 นาที – 1,000 บาท)

( ) ท่านยินดีที่จะจ่ายในราคานี้

( ) ท่านไม่ยินดีที่จะจ่ายในราคานี้ ราคาที่ท่านยินดีจ่าย ..... บาท

18.6 ขัดผิวขจัดสารพิษ : นำสาหร่ายมาพอกตัวและขัดตามด้วยเกลือผสมสาหร่าย จบด้วยการนวดน้ำมันหอมกลิ่นอายท้องทะเล ช่วยให้ผิวเนียนใส สดชื่น 120 นาที – 1,000 บาท

( ) ท่านยินดีที่จะจ่ายในราคานี้

( ) ท่านไม่ยินดีที่จะจ่ายในราคานี้ ราคาที่ท่านยินดีจ่าย ..... บาท

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

18.7 พอกตัว : ให้ประโยชน์ไปตามชนิดของครีมหรือโคลนที่นำมาพอก สาหร่ายช่วยดูดสารพิษออกจากผิวได้ดี พอกโคลน Dead sea ช่วยให้ผิวตึงกระชับ มีทั้งครีมจากพืชผักสมุนไพรและครีมจากพืชผักที่ให้ความเย็น เช่นใบบัวบก แตงกวา มะเขือเทศ ฯลฯ (30 นาที / 600 – 1,200 บาท)

( ) ท่านยินดีที่จะจ่ายในราคานี้

( ) ท่านไม่ยินดีที่จะจ่ายในราคานี้ ราคาที่ท่านยินดีจ่าย ..... บาท

18.8 สปาอุ่น : เหมาะกับผู้ที่มีชั้นไขมันเริ่มสะสมใต้ผิวหนัง ช่วยกระตุ้นการแตกตัวของไขมัน ช่วยขจัดสารพิษตกค้างออก (30 นาที / 600 – 1,200 บาท)

( ) ท่านยินดีที่จะจ่ายในราคานี้

( ) ท่านไม่ยินดีที่จะจ่ายในราคานี้ ราคาที่ท่านยินดีจ่าย ..... บาท

18.9 สปาหน้าและศีรษะ : บำบัดดูแลผิวหน้าด้วยขั้นตอนทำความสะอาด ขัด พอก นวด ช่วยให้ผิวหน้าดูดี ผสมผสานกับการนวดศีรษะและบริเวณช่วงไหล่ลดอาการเครียด ปวดศีรษะ (90 นาที – 500 บาท)

( ) ท่านยินดีที่จะจ่ายในราคานี้

( ) ท่านไม่ยินดีที่จะจ่ายในราคานี้ ราคาที่ท่านยินดีจ่าย ..... บาท

18.10 สปาเท้า : ผ่อนคลายด้วยกลิ่นและใช้สมุนไพรและสารสกัดจากธรรมชาติมาแช่ ขัดพอก (90 นาที – 350 บาท)

( ) ท่านยินดีที่จะจ่ายในราคานี้

( ) ท่านไม่ยินดีที่จะจ่ายในราคานี้ ราคาที่ท่านยินดีจ่าย ..... บาท

19. ความถี่ที่ท่านจะมาใช้บริการสปาภายในระยะเวลา 1 ปี

( ) นวดน้ำมันหอมระเหย .....ครั้ง /.....เดือน

( ) นวดไทย .....ครั้ง /.....เดือน

( ) นวดไทยประคบ .....ครั้ง /.....เดือน

( ) ขัดผิวต้านอนุมูลอิสระ .....ครั้ง /.....เดือน

( ) ขัดผิวขจัดสารพิษต้านเซลลูไลท์ .....ครั้ง /.....เดือน

( ) ขัดผิวขจัดสารพิษ .....ครั้ง /.....เดือน

( ) พอกตัว .....ครั้ง /.....เดือน

( ) สปาอุ่น .....ครั้ง /.....เดือน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

( ) สปาหน้าและศีรษะ .....ครั้ง /.....เดือน

( ) สปาเท้า .....ครั้ง /.....เดือน

18. ข้อเสนอแนะในการจัดตั้งสถานบริการสปาแบบไทย

.....

.....

.....

.....

ขอขอบคุณท่านที่สละเวลาตอบแบบสอบถาม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาคผนวก ค

การคำนวณทางการเงิน

การคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ

เมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนของโครงการเท่ากับร้อยละ 12 และจากการประมาณการกระแสเงินสดสุทธิตลอดโครงการ(ตารางที่ 10) ได้มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ คือ

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

$$NPV = \frac{912,932.96}{(1 + 0.12)} + \frac{983,155.84}{(1 + 0.12)^2} + \frac{1,123,601.60}{(1 + 0.12)^3} + \frac{1,193,824.48}{(1 + 0.12)^4}$$

$$+ \frac{1,264,047.36}{(1 + 0.12)^5} - 2,669,400.00$$

$$= (815,118.71 + 783,765.82 + 799,757.43 + 758,697.04 + 717,254.42) - 2,669,400.00$$

$$= 3,874,593.41 - 2,669,400.00$$

$$= 1,205,193.41$$

มูลค่าปัจจุบันสุทธิของการลงทุนในธุรกิจสปาแบบไทยที่จัสโก้ ซุปเปอร์สโตร์ สาขาพัฒนาการ มีค่าเท่ากับ 1,205,193.41 บาท

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การคำนวณอัตราผลตอบแทนของโครงการ

เมื่ออัตราผลตอบแทนของโครงการเท่ากับร้อยละ 28 และจากการประมาณการกระแสเงินสดสุทธิตลอดโครงการ (ตารางที่ 10) ได้อัตราผลตอบแทนของโครงการคือ

$$2,669,400 = \frac{912,932.96}{(1+0.28)} + \frac{983,155.84}{(1+0.28)^2} + \frac{1,123,601.60}{(1+0.28)^3} + \frac{1,193,824.48}{(1+0.28)^4} + \frac{1,264,047.36}{(1+0.28)^5}$$

$$= 713,228.88 + 600,070.70 + 535,774.99 + 444,734.28 + 367,886.20$$

$$\neq 2,661,695.05$$

เมื่ออัตราผลตอบแทนของโครงการเท่ากับร้อยละ 26

$$2,669,400 = \frac{912,932.96}{(1+0.26)} + \frac{983,155.84}{(1+0.26)^2} + \frac{1,123,601.60}{(1+0.26)^3} + \frac{1,193,824.48}{(1+0.26)^4} + \frac{1,264,047.36}{(1+0.26)^5}$$

$$= 724,549.97 + 619,271.76 + 561,695.20 + 473,650.83 + 398,025.25$$

$$\neq 2,777,192.99$$

อัตราผลตอบแทนของโครงการต่างกัน = ร้อยละ 2

มูลค่าปัจจุบันต่างกัน (2,661,695.05 - 2,777,193.00) = $\frac{2 \times 107,793}{115,497.95}$

= ร้อยละ 1.86

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

อัตราผลตอบแทนของโครงการ = 26 + 1.86

= 27.86

ดังนั้นอัตราผลตอบแทนของการลงทุนในธุรกิจสปาแบบไทยที่จัสโก้ ซุปเปอร์สโตร์ สาขาพัฒนาการ มีค่าเท่ากับร้อยละ 27.86

การคำนวณอัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุน

เมื่อพิจารณาอัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุนของโครงการเท่ากับร้อยละ 12 และจากการประมาณการประแสเงินสดสุทธิตลอดโครงการ (ตารางที่ 10) ได้อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุนคือ

$$BCR = \frac{3,874,593}{2,669,400}$$

= 1.45 เท่า

อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุนของการลงทุนในธุรกิจสปาแบบไทยที่จัสโก้ ซุปเปอร์สโตร์ สาขาพัฒนาการ มีค่าเท่ากับ 1.45 เท่า

การคำนวณระยะเวลาคืนทุนของโครงการ

ตารางภาคผนวกที่ 1 การคำนวณระยะเวลาคืนทุนของโครงการ (บาท)

ปีที่	กระแสเงินสดสุทธิ	กระแสเงินสดสุทธิสะสม
1	912,933	912,933
2	983,156	1,896,089
3	1,123,602	3,019,690
4	1,193,824	4,213,515
5	1,264,047	5,477,562

หมายเหตุ: เงินสดจ่ายลงทุน 2,669,400

โครงการ = 2,669,400 - (912,933 + 983,156 + 773,311/1,123,602)

โครงการนี้มีระยะเวลาคืนทุน 2 ปี 7 เดือน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางผนวกที่ 2 การวิเคราะห์ความอ่อนไหว กรณีต้นทุนในการดำเนินการเพิ่มขึ้นร้อยละ 5

ปีที่	ต้นทุนดำเนินงาน	ต้นทุนดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 5	กระแสเงินสดสุทธิ	อัตราผลตอบแทนที่ต้องการร้อยละ 12	มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนต่อปี
1	4,688,178	4,922,587	678,524	0.89	605,825
2	4,701,553	4,936,631	748,078	0.80	596,363
3	4,728,305	4,964,720	887,186	0.71	631,482
4	4,741,681	4,978,765	956,740	0.64	608,026
5	4,755,057	4,992,809	1,026,295	0.57	582,347
					3,024,043

หมายเหตุ NPV = 354,643.04
IRR = 17.14%
BCR = 1.13
Payback period = 4 ปี 1 เดือน

ตารางผนวกที่ 3 การวิเคราะห์ความอ่อนไหว กรณีรายได้ลดลงร้อยละ 5

ปีที่	รายได้	รายได้ลดลงร้อยละ 5	กระแสเงินสดสุทธิ	อัตราผลตอบแทนที่ต้องการร้อยละ 12	มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนต่อปี
1	5,601,111	5,321,055	632,877	0.89	565,069
2	5,684,709	5,400,474	698,920	0.80	557,175
3	5,851,907	5,559,311	831,006	0.71	591,494
4	5,935,505	5,638,730	897,049	0.64	570,091
5	6,019,104	5,718,149	963,092	0.57	546,484
					2,830,313

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

หมายเหตุ NPV = 160,913.37

IRR = 14.24%

BCR = 1.06

Payback period = 4 ปี 1 เดือน

ตารางผนวกที่4 การวิเคราะห์ความอ่อนไหว กรณีต้นทุนเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 และรายได้ลดลงร้อยละ 5

ปีที่	ต้นทุนดำเนินงาน เพิ่มขึ้นร้อยละ 5	รายได้ ลดลงร้อยละ 5	กระแสเงินสดสุทธิ	มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนต่อปี
1	4,922,587	5,321,055	398,469	355,775
2	4,936,631	5,400,474	463,843	369,773
3	4,964,720	5,559,311	594,591	423,218
4	4,978,765	5,638,730	659,965	419,420
5	4,992,809	5,718,149	725,339	411,577
				1,979,763

หมายเหตุ NPV = -689,637.01

IRR = -8.96%

BCR = 0.74

Payback period = ไม่สามารถคืนทุนได้ในระยะโครงการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้